

2023年企业一般管理人员述职报告 销售人员年度述职报告(优质5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

企业一般管理人员述职报告篇一

一段时间的销售工作结束了，这段时间以来的工作，收获了不少成绩，需要好好的写份述职报告了。下面是小编为大家精心收集整理的销售人员年度述职报告，希望能够帮助到大家。

今年的工作即将成为历史，一年的忙碌就要在此告一段落了。我对于彩妆的专业知识已大部分掌握，化妆技术也得到了很好的提升，回顾这一年的工作，有太多的感慨、太多的感触在里面。以下是今年的化妆品销售工作总结。

我进入公司后，在公司内部理解到了彩妆的专业知识培训，在公司的直营店亲身体会到了优良的销售氛围。在经过一个多月的培训后，我对产品的卖点已基本掌握了，根据代理商的需求，公司决定让我去和代理商接触，我也就开始了我的出差生活。

一、年终答谢会

初到，我的心境期待而忐忑。我到达时，代理商已经开始了年终答谢会的会前准备工作，我也迅速地投身其中。在听了不一样讲师讲课后，感受到了不一样的讲课风格，对于我的讲课水平有很大的帮忙。晚上请到了专业的演出团队，为新老客户带来了精彩的表演，我荣欣的担任主持人，很好的锻

炼了我上台讲话的胆量以及主持本事。会议结束整理过后，取得了较梦想的成绩，会后客户也能很迅速的的汇款，比其他的品牌回款的速度高出很多。

二、市场服务

以价格来区分，彩妆相对来说都是高价位的。我的工作安排以协助市场销售和培训店员为主，培训工作成果较梦想，能够很好的鼓励店员的学习进取性，帮忙掌握彩妆的专业知识以及娴熟的化妆技巧，促进店员专业带动销售，服务产生业绩。因年关和天气寒冷等原因，销售成绩不是很梦想，但基本还是能够坚持每个店家元以上的销售业绩。出差对于我个人来说，总体效益还是不错的，又上了一个新的台阶。

三、工作感想

在这份工作，并不是我踏入社会大学的第一份工作，我换过好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。可是更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉。在和大家的相处中，我感觉很受益。和公司的领导人沟通也一向很愉快，让我对公司和我自我充满信心。这是一个温馨的大家庭，那里的人都很好相处，没有尔虞我诈，没有人际斗争。那里的氛围我很喜欢！

在过去的这一年里，我学到了很多新的人生经验，销售是一门永远也学不完的课程，这一年里，我学会了慢慢的去剖析顾客的心理，为其选择适合的产品。彩妆形象丰富，在和顾客交谈的过程中，学会了去了解顾客的消费本事，从而为其选择适当价格的产品。慢慢的认识到了要提高自身的影响力，才能够做好循环销售和离开店家后的店家持续销售。

从公司完善的会员制度中，我也清楚地明白了会员对于店家的重要性。这些都将成为我实现梦想的垫脚石，让我的人生

更加丰富。

时间一年复一年，但工作却越来越难。在20__年的岁月里，因为不少工作外的原因，市场从年初开始就动荡不安，这场危机不仅给我们销售的工作带来了麻烦，对__公司，甚至对于整个市场都是一次严重打击!面对那样的情况，我们在工作中一时间完全陷入了混乱，甚至到后面已经几乎无法展开工作了。

尽管今年工作的展开并不怎么样，但对我们销售而言，危机就是机遇!我们是销售人，是将不可能做成可能的人!凭着对未来的期盼和满腔的热情，我们顺利的度过了这一年来的工作，并顺利的渡过了这次的危机。能在这样的情况下取得如今的结果，这与我们团队的团结努力与奋斗是分不开的。如今，在此年终之际，我对自己这一年来工作情况做如下总结:

一、加强自我的管理和计划

面对工作展开的困难，在上级领导的积极制定下，我们作为销售在工作中也在积极的展开自己的工作管理。就在今年的工作上，我首先在工作中确定了自己的目标，并根据自己现在的情况为自身工作定下了个人的计划和小阶段的目标，一步步的在工作中改进自己，并对自己不足的地地方按照个人的计划来改进。如此，让我在工作方面有了很多的提升。

但要做好这份计划，紧靠说说计划可是不行的，在工作中改进自己能力的同时，我在思想上也及时的对自己进行提升。作为一名销售，我很清楚销售员的态度和思想是让工作顺利进行的重要因素。也因此，在工作中我一直都在重视着提升自己，让自己得以在工作中保持最佳的状态。

二、工作的情况

作为外勤销售人员，我在工作中的主要目标是通过开发新的

客户给公司带来利益。但在今年前期的工作上，我们却重点用电话来练习顾客。尽管这样的效率并不出色，但我在工作中还是取得了较好的成绩。当然，这也与领导在工作中的优秀指点有关。这一年尽管工作并不好做，但在一定的情况下，也促进了人们的消费欲望，我们正是抓住了这点，积极的改进了产品和业务的方向，抓住这份难得的机会来完成工作目标。

回顾这一年，我们的成绩说不上成长，但对我们每个人来说应该都是一次难得的经验。在下一年的工作中，我们一定能做的更好！

一、努力学习，全面提高自身综合素质

在工作中我也非常重视学习作为一名业务员的业务知识(专业技术知识、心理学)，坚持一边工作一边学习。用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，结合自己在工作实践中学习到的如何处理和解决事物的能力，不断提高自己。首先是向领导学。

一年来，虽与我领导办事的时间不多，但我亲身感受到了领导风范，使我受益匪浅，收获甚丰。其次是向师父学，作为一名店长，师父走过了太多太多的路，崎岖蜿蜒地走过来的，他们会利用自己所积攒下来的丰富经验传授于我，让我在今后的路途中少走弯路。再次是向老员工学习，他不仅有着跟人很好的沟通能力，同时他必须要学习产品技术知识，如不虚心学习，积极求教，实践经验的缺乏必将成为制约个人工作能力发展的瓶颈，因此，单位里的每位同事都是我的老师，坚持向领导、师父和同事学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己，基本适应了本职工作的需要。只有不断地虚心学习求教，自身的素质和能力才能得以不断提高。

二、扎实工作，全力培养敬业爱岗精神

在实际工作的半个月时间里，我个人无论是在思想境界、工作能力上都有了长足的进步。我不但学到了以前没有学到的东西，而且没有理由不珍视这份工作，没有理由不干好本职工作。在努力钻研本职工作的同时，加强对其它工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。“干一行，爱一行，专一行，精一行”在努力向合格靠近的同时，把珍惜自己的岗位，珍惜每一次工作学习的机会，作为提高自己的热爱本职工作岗位的关键环节，无论负责什么工作都能够竭尽全力的完成每一项具体工作，从而在实际工作中体现热爱本职、珍惜岗位的工作心态。在今后的的工作中我会尽最大努力，以饱满的热情和良好的状态，积极投入到销售工作中，同时以最大努力完成好领导交给的工作任务。

三、严谨细致，全心做好服务保障工作

作为销售店长，我们走在第一线上，我们有责任维护咱们企业的良好形象，讲团结讲协调，我们在外不是孤立的，从公司的投标情况让我深知团结的力量，我因到这个集体而感到自豪，因此我非常珍视在这个岗位上工作。在工作中用认真，积极主动的态度融入到这个集体当中。

四、存在问题

一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。因此，发现自己的问题，正视自己的问题，敢于纠正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步。

在工作中，我也看到自己还存在许多不足之处。主要表现在：主观性不够强，技术知识了解甚少，我一定在今后的工作中努力学习加以提高。

在20__年的今天，我进入了__医药有限公司工作，从当时的一名毕业生转变成如今公司的一员。特别感激在这一年里，公司领导对我的栽培与教育，让我以最快的速度适应了这里

的工作与生活。与同事们相处十分融洽，自己在工作中虚心学习。如今我已是一个药店的主任，在感到压力的同时，也有股动力在支持着我前进。在工作中，感受着公司的企业文化，寻找销售的乐趣。因为生活与工作中不缺乏激情，所以我每天都过得很充实。

在药店的工作中，我认真学习，不断摸索，用实践去丰富自己的理论知识，用“打破沙锅问到底”的精神去探究用药的疗效，积极地去熟悉药店里每个药品的用途、用量及用法等。认真地对待进店的每个顾客，耐心地给他们讲解用药的基本常识。平时能虚心地向资深的店长、同事们取经，巩固自己的理论知识。身为一名药店的营业员，除了坚守在自己的岗位上，服从药店主任的工作安排，还能不计较个人得失，能急顾客之所急，想顾客之所想。并不断致力学习与提高自己的专业水平和实际的工作能力，将所学的知识发挥到实际的工作中去。

这一年里，随着公司的人事调动，从小的药店到大的药店轮岗学习中，让我除了有接触更多锻炼的机会外，也学习了许多新药，拓展了自己的知识面。此外，随机应变的能力也有所加强。期间，同事们的细心教导，让我在处理一些工作问题上，更加地得心应手。身处于医药的零售行业，作为员工，秉承公司“保证用药安全，诚信奉献社群”的宗旨。要做好保证安全地用药这一宗旨，药品质量管理和销售服务的各个环节都必须严格抓好，首先，公司在把好药品质量关上已经做了不少的工作，集团公司专门设有药品的检测机构，经过半个世纪的努力，如今我们公司的药品在本地享有“白玉无瑕，有口皆碑”的美誉。其次就是要抓好我们员工的专业素质和道德品质的质量关了。在未来的工作中，我要不断加强自己的专业知识的学习，提高服务质量。

回顾这一年，我发现自己还有许多需要不断地改进和完善的地方。这主要表现在以下两方面：

第一，由于工作经验不足，对于一些复杂的疾病，没有很好地把握最主要的矛盾，导致自己在辨证施治后的治疗效果不佳。

第二，医学方面知识的不足，对自己在用药及用量上的影响甚大。

总之，作为一名药学工作者，必须得严格要求自己，以务实的精神去工作，对待患者要耐心、细心，保持足够的工作热情，孜孜不倦地专研于医药知识，提高用药的疗效。同时提高自己的认知感，身处于医药的零售行业，还要注重加强营销策略的学习，提高工作效益。在销售药品的同时，注重提高服务质量，让公司的品牌形象更加地深入人心，切实地去服务大众。

来我们公司也有一段时间了，在20__年即将结束的时候总结一下这段时间的经验和不足，以供来年改正。

首先，要感谢__总给了我一个锻炼自己的机会。翻译公司——是我以前所没有接触过的行业，它对于我来说，是陌生又新鲜的，是在憧憬之余还感觉到神圣的地方。我对它的理解是：高不可攀，远不可及。只有学识渊博，语言精通的人才能呆的地方。

刚开始的到来，让我感到太突然，自己一下子倒是接受不了，在同事们的帮助下我才慢慢适应。公司是刚成立的新公司，文员也不可能只是做文员的工作。

这对于我来说是很具有挑战性的。还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。

可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都跑到了乌邦国。我

就不知道自己是怎么结束的那次电话，到现在想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，有挑战性的了；我又是一个死要面子的人，对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己要是想迈过这个门槛，就必须丢掉面子，面子虽然是自己的，但是别人给的。所以就想办法叫别人给自己面子，给自己业务了。

说实话当时我是把自己看成被“逼”上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。当然在这个过程中，我也的确是“认识”了几个不错的有意合作者。

一段时间下来，我发觉自己电话打得也不少，可是联系业务的很少，几乎没有。认真想想好像也不能说是自己的失误太大。人们原本就对电话销售很是反感，听到就挂：或者是很礼貌性的记个电话。

打电话即丢面子，被拒绝，又让自己心理承受太多。于是我又在寻找别的思路——网络。我们经常在网上，何不用网络联系呢？都能让人们在紧张的工作中放松一下，聊上几句闲话，就很有可能聊出一些客户。

这样，因为是网友，感觉很亲近，不会拒绝你，至少都会考虑到你。经常在线，联系着又很方便，不用打电话，不用当着那么多同事的面讲价还价，显得自己很小气似的。

讲价还价是一门艺术，不能没有耐性。现在很多人爱还价，即便是价位很合理，处于习惯也会还价。无论双方谁说了一个价钱都想是让对方直接接受，电话会叫人没有什么缓冲的时间；而网络就不一样了，有缓冲的时间，又能用很轻松的语气说话，让人很容易接受；即便是自己说话有所失误，在网络上容易解释，也容易叫对方接受，可是电话就不一样了，电

话上人们往往喜欢得理不饶人。

于是我就改变了策略，在网络上找起了客户。你还真的别说，在网络上人们不但能接受；而且即使没有外语方面需要的，也会帮你介绍一些客户。

交流着也轻松多了，说话也方便，就像是和很熟的网友说话似的，人们都不介意。我很喜欢这样的交流方式。事实证明也是很有效果的，至少与电话销售相比较我个人觉得成交率稍微高出那么些。

企业一般管理人员述职报告篇二

我知道，要做一名合格的共产党员，就一定要树立坚定的社会主义、共产主义信念，始终保持政治上的清醒和坚定。只有在前进的道路上始终保持清醒的头脑、科学的认识、坚定的信念，才能经受住各种困难和风险的考验。我始终把对共产主义事业的忠诚同坚决贯彻执行党的基本路线和各项方针政策统一于建设有中国特色社会主义的实践之中，坚定地站在改革开放和现代化建设的前列，解放思想，更新观念，勇于开拓，大胆创新，医学教，搜集整理积极认真地、保质保量地完成党交给我的各项工作任务。我始终牢记自己的入党誓言，时刻提醒自己要矢志不移、孜孜不倦地为党工作，以实际行动表明自己的入党要求是真诚的，对党的事业是忠诚的。在这一点上，我自己从来不敢有丝毫松懈和马虎，始终坚持从一点一滴的小事做起，以实际行动争取早日入党，并为党的事业作出实际贡献，不断提高自己的思想觉悟，努力做一名合格的共产党员。

在工作中，本人深切的认识到一个合格的医生应具备的素质和条件。努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学习，通过学习查看订阅的业务杂志及书刊，学习有关卫生知识，即时写下了相关的读书笔记，丰富了自己的理论知识。通过各种培训和业务专业讲座，并多次参加医院组织的，新的医

疗知识和医疗技术以及相关理论，从而开阔了视野，扩大了知识面。已能独立完成诊治过程，并能处理相关并发症，以及从病人就诊、住院至出院期间的`相关病历文书。工作中严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程，一丝不苟的处理每一位病人，在最大程度上避免了误诊误治，尽可能的避免了差错事故的发生。

在过去的一年里，我取得了一些成绩，但离组织的要求还有一定差距。一是自身素质需要进一步提高，特别是到新的工作单位后，需要进一步加强学习，增强知识;二是工作的协调能力需要进一步加强。为适应新形势下健康教育工作的需要，我决心在以后的工作中，虚心学习，改进不足，踏实工作，再接再厉，不断提高自身素质，更加扎实地做好各项工作，在平凡的工作岗位上尽自己最大的努力，做最好的自己，不辜负组织对我的期望。

企业一般管理人员述职报告篇三

优秀作文推荐！进入销售行业之前，我问自己能不能坚持下去，我坚定地告诉自己，我能坚持下去。直到今天，我证明了我当初的决心，我就是带着这份倔强走到现在的。一路走来，不知道跌了多少次，被泼了多少冷水，但幸运的是，我还在，我还在这个位置，我还在坚持我想坚持的。

今年真快。还没等我反应过来，就快结束了。这是我在销售部的第二年。今年之后，我将迎来第三年。很多东西是经不住“三”字的。无论是爱情还是事业，只要“三”这个数字顺利过了，接下来的几年就相对轻松了。今年是我在这个职业磨合的第二年。除了第一年的学习和努力，今年对我来说稍微轻松了一点。

第一年，我为自己打下了坚实的基础。这一年，通过自己的努力，慢慢想出了一些方法。其实这份工作是需要动脑筋去推销的。不像文书工作，只要按部就班做，不会有大的错误。

它需要的是方式方法。如何实现这个目标很难，所以我们也很有压力。上半年是压力最大的时期，期间明显觉得自己有些动力不足，但后来调整了自己，让自己充满了愤怒，成功度过了最艰难的日子。

下半年整体情况好了很多，我们的压力也稍微减轻了一些。趁着这个机会，我开始提升自己，开始听各种销售培训和讲座。并且在正常工作中向优秀的同事学习。平时也会学习一些营销技巧，学习一些营销套路等等。其实在这个学习过程中，我深深的感觉到，卖这份工作的迫切性。需要你慢慢走，这样以后的日子才能突飞猛进。

其实这两年来，我对这份工作已经差不多了解透彻了。我有很多自己的经历和想法。也许我应该坚持的不是对这个职业的奉献，而是这个职业对自己的要求。既然做了这份工作，就一定要做好，没有成绩的坚持是徒劳的。所以未来一定要想更多的办法提升自己，提升销售能力，提升综合实力，不辜负公司这个平台给我们的宝贵机遇。

企业一般管理人员述职报告篇四

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

xx年，在银行的正确领导下，我立足自身岗位实际，发挥银行个人业务顾问的作用，积极服务客户，扩大银行营销业务，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩，获得客户的满意。现将年工作情况具体总结如下：

作为一名银行个人业务顾问，我意识到金融业不断发展和业务创新对银行个人业务顾问提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习银行

业务操作流程、相关制度、资本市场知识、银行理财产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起营销产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供的建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进银行个人业务的发展。

作为一名银行个人业务顾问，要通过对客户的优质服务，扩大银行理财产品的销售。我做到在全面掌握银行业务和银行产品知识的基础上，充分了解客户的基本情况，针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作。由于掌握了客户的基本情况，了解客户的性格特点与爱好，在银行新产品推出的时候，我会按照产品的特点第一时间给可能对该产品感兴趣的客户打电话，在营销工作上做到有的放矢，给客户提供的差别化，个性化的服务。我细致入微，努力做好服务工作，不仅效率高，为银行争取了一大批忠诚客户，创造了可观的经济效益，而且也赢得了客户由衷的'赞许。

我真诚服务，努力做好大堂管理工作，一是经常提前上班，打扫和整理大堂的卫生，整理大堂的沙发、座椅，始终保持大堂的整洁，给客户一个文明高雅的感觉。二是对客户做到用心服务，微笑服务，用自己的音容，用自己的情感，用自己的行为，让客户感到亲切、愉悦和满意。我在日常工作中服务好每一位客户，包括单项填写，各项咨询事宜，主动和客户建立良好的感情关系。存取款过程中，有些用户不会写凭单，我主动帮助，一项一项的教，一次不会就教几次，直到教会为止。

xx年过去了，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。在新的一年里，我要更加努力学习，创新银行个人业务顾问的工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，为银行的发展作出努力与贡献。

企业一般管理人员述职报告篇五

20__年即将过去，回顾这一年来，我科在院领导的正确领导下，坚持“以病人为中心，提高医疗服务质量为指导思想。努力学习，钻研业务，使个人的自身素质和业务水平都上了一个台阶。俗话说有总结才会有提高，为了能在以后的工作中扬长避短，取得更大的成绩，现将我个人在本年度的工作总结如下：

政治思想方面：因为工作性质的关系，看多了生命的脆弱与短暂，所以我时常想起，曾看过的《钢铁是怎样炼成的》里面的主人公保尔·柯察金说过的一句话：人最宝贵的东西就是生命，生命属于我们只有一次而已。人的一生应该这样来度过的：当他回首往事时，不因虚度年华而悔恨，也不因过去的碌碌无为而羞耻。所以我端正思想努力工作让自己的工作更有意义，自己的人生更有价值。

自参加工作以来，我认真学习党中央的各类文件精神，切实贯彻党中央及国务院的方针政策，支持医院领导及科室主任工作，严于律己，自觉遵守各项制度，积极参加政治学习，要求进步，加强政治思想和品德修养。

在工作中努力求真、求实、求新，以积极、热情的心态去完成各项工作，以勤恳的态度对待本职工作。严格按照操作规程，严谨、细致、扎实、求实、脚踏实地工作，把增强服务意识作为一切工作的基础。作为一名刚刚离开校门参加工作的新员工来说，实际操作的工作经验缺乏是我最大的弱点。为此，在日常工作中，除了积极工作，在实践中汲取经验外，还主动向身份的同事求教学习，不断提高自己的工作技能。虽然刚参加工作不久，在科主任、技术组长及前辈的支持和关怀，到目前为此我可以独立操作dr□ct等医学影像设备，并独立排班上岗。工作态度和工作能力得到了同事的好评。

我遵纪守法，廉洁自律，自觉遵守各项制度，工作守时，不

迟到、不早退，始终以良好的服务态度去完成各项工作任务。

20__年过去了，今后我将继续发扬优点，争取更大的进步。