

最新销售个人述职报告(优秀6篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

销售个人述职报告篇一

我任x公司销售经理兼x公司总经理以来，在集团公司党政领导班子的正确领导下，带领x公司一班人，大力推进科技兴企发展战略，开展管理创效，加强党风廉政建设，努力建立具有x特色的学习型企业文化，较好地完成了上级下达的各项工作计划任务，生产、销售逐年稳步提高，为集团公司的持续高速发展做出了用心贡献。

一、各项指标预计完成状况

1、生产量。

1—10月份累计生产x吨，其中□x吨， x吨， x吨，其它749吨。预计全年合计生产x吨。

2、销售收入。

1—10月份累计销售收入x万元，预计全年实现销售收入x万元，人均销售收入x5万元。

3、出口创汇。

1—10月份累计出口创汇x万元，其中自营出口虚心学习美元。预计全年出口创汇3x万元，自营出口x美元。

4、职工收入。

预计全年x元。

5、安全。

无轻伤以上事故。

6、利税。

1—10月份累计实现x万元，预计全年实现x万元。

二、所做的主要工作

(一) 坚持学习，不断提高思想政治素养和政策执行潜力

x公司是一个外向型企业，其产品70%出口国外。为了与国际市场接轨，把握市场脉搏，持续市场的发展和增长，持续思想的先进性，就务必不断地学习，不断超越自我。不管工作多忙，坚持每一天抽出必须时间读书学习，用心落实集团公司“两会”精神，始终注意坚持党的领导，注意发挥党组织的战斗堡垒作用，把加强思想政治工作，与营造讲学习，讲正气，讲团结的良好企业气氛结合起来，着力建设一个思想先进，作风优良，管理现代的学习型的领导班子和干部队伍。深入贯彻落实中共中央颁布实施的《中国共产党党内监督条例》和《中国共产党纪律处分条例》，带领公司领导班子全体成员认真学好《两个条例》，开好专题民主生活会，认真开展批评与自我批评，虚心听取职工意见，落实整改措施。坚持学习现代市场营销和管理知识，用心参加行业和磨料协会的各种会议，经常持续和外商的联系，收集前沿市场信息，并把所学的知识应用于实践，不断提高自身综合素养和政策执行潜力，全面推动x工作再上新台阶。

(二) 认真推行iso9001质量管理体系，用心实施战略

我们在不断深入推行iso9001质量管理体系，提高产品质量的基础上，努力打造知名品牌，实施战略。在采购、生产、仓储、销售服务各个环节严格按照iso9001质量管理体系的要求运行。针对市场需求，开发适销对路产品，增加了品种，扩大了出口，经过全体员工的不懈努力，以及全员产品质量意识的不断深化和提高，我公司的产品质量在国内外市场上赢得赞誉，赢得了客户“x”品牌已构成知名品牌。继前年获得全省出口企业“一类管理单位”和“绿色通道”单位后，今年又获得了“x省优质产品”称号。

(三)加大技改力度不断提高经济效益为了不断提高企业的盈利潜力，进一步消化电力，原材料涨价的不利因素，年初投资x多万元分别对x生产线进行了改造。改造后各种单耗及电力成本较前大幅下降，每年可节约成本x万元。二是对x生产线的进行了改造，提高了x潜力，之后在原有的基础上，自己设计施工了一条x生产线，x月产量由原先的300吨提高到了此刻的800吨，基本上改变了因生产潜力不足满足不了订单需求的被动局面。

(四)扩大生产规模，抢占国际市场，为企业可持续发展增加后劲

为了使企业可持续发展，我们利用在国际市场上知名度高的有利条件，用心开发出精细微粉这一高新技术产品，扩大其应用领域，用心抢占国际市场。按照“成熟、稳妥、分步实施”的原则，x项目一期工程于11月3日正式破土动工，预计明年3月份投产，该项目全部建成后每年可实现销售收入x万元，利税x万元，为公司实现销售收入上亿元的目标，奠定了坚实的基础。

(五)坚持党性原则，作到廉洁自律

公生明，廉生威。在思想上，我热爱党、热爱社会主义，遵

纪守法，廉洁奉公，能够始终不渝的坚持党性原则，与集团公司和上级党组织持续一致，做到小局服从大局，个人服从组织，在工作中，本着“先做人后做事”的原则，勤勉工作，廉洁自律，堂堂正正做官，清清白白做人，在生活中以《廉政准则》及党的《两个条例》等文件精神要求自己，身先力行，率先垂范，围绕企业实际，认真贯彻落实党风廉政建设责任制，防患于未然。一年来，公司领导班子和我本人未出现任何违纪现象，我本人也多次获得集团公司的表彰。

(六)关心职工，团结协作，建设好班子，带出好团队

1、坚持厂务公开，推行阳光操作，全心全意依靠职工办企业

今年以来，我们组织全体职工认真学习贯彻中国工会“十四”大精神，用心宣传和落实党的“全心全意依靠职工办企业”的方针，公司工会经常召开车间工会专题会议，传达集团公司“厂务公开”工作的新动态，并结合公司中的实际状况进行工作，成立了以支部书记为组长的厂务公开工作领导小组和以工会主席为组长的厂务公开工作监督小组。要求分厂的工资分配务必遵守三项原则：一要有分厂工会主席参加讨论分配方案；二要有工资部门派人参加，进行监督；三要一次分配，不搞截留。定期和不定期召开职工代表大会和基层工会主席会，讨论公司重大事项和对职工的奖惩，行使民主决策。组织职工代表到兄弟单位参观，学习厂务公开，民主管理的经验，并制作了“厂务公开”专栏，车间每月的工资分配结果和与职工利益密切相关的事宜都进行张榜公布，将“阳光操作”工程引向深入，理解职工的监督。

2、重视人才培养推进人才兴企战略

本着“x”的用人原则，进一步提高员工的专业技术技能，5—6月份举办了04年度技术大比武活动，比武资料共分机电、机修、筛分、干法微粉四个专业，鼓励专业和非专业人员用心参加，对获得第一名的人员公司颁发了“工人技师”荣誉称号

号，并享受每月100元的技师津贴，对第二名和第三名获得者，公司分别给予彩电和奖金的奖励。每月还在各分厂评出一个先进班组，三个岗位能手，并分别给予100元和50元的奖励，鼓励职工岗位成才，构成了比、学、赶、帮、超的良好氛围，对员工素质提高和公司的长远发展产生将深远的影响。

3、关习职工生活，提高职工队伍素质

坚持“x”理念，用心营造出了互相理解，互相信任，共同提高的良好企业文化氛围。注意深入一线调研了解和掌握职工的思想动态，关心职工生活，帮忙职工解决工作和生活中的困难，改善职工工作、生活条件，提高职工收入水平，为每位职工办理了3万元人身意外伤害、医疗保险。安排人员到生病职工家中慰问，给困难职工发放慰问金，带头为特困职工捐款捐物等，密切了党群、干群关系。为提高职工素质，营造良好学习氛围，利用每周四、六的学习时间，组织班组长以上人员观看建立学习型组织专题讲座，让员工深切了解个人与团队的关系，体会转变观念、立志创新和岗位成才的必要性，各单位利用班前会学习交流和总结经验，加强了沟通与交流，职工个人和企业的命运紧紧联系在了一齐。为配合建立学习型组织活动的深入开展，还组织全体员工认真学习《把信送给加西亚》、《自动自发》、《没有任何借口》和《找准自己的位置》等书，要求大家学习后写出心得体会并将体会深、启发性强的心得体会选登在公司内部的《易成通讯》上，激发了员工的学习热情，增强了企业的凝聚力。

4、转变干部作风，加强党风廉政建设

充分利用中心组学习等形式认真学习，深刻领会十六届四中全会和中纪委四次全会精神，从政治的高度认识转变干部作风的重要好处，利用重大典型案件集中开展警示教育，教育领导干部居安思危，树立过紧日子，苦日子的思想，严禁公车私用，铺张浪费，严格落实集团公司“两不准”规定和领导干部配偶，子女“六不准”规定，加强对配偶，子女和身

边工作人员的教育管理，真正做到自重，自省，自警，自励。

我坚持“两手抓，两手都要硬”的工作方针，经常安排布署党风廉政建设工作，定期听取纪检委员的工作汇报，针对不同时期的工作重点，亲自参与廉政建设活动方案的制订，并用心督促落实，大力支持纪检工作，为推动公司党风廉政建设的开展带给一切保证。公司选拔任免干部，根据民主集中制的原则，坚持考察和政审相结合，充分倾听职工意见，并经领导班子群众讨论透过，对提拔任命的干部实行三个月试岗，试岗期满经考察合格者，公司才正式下文任命，保证了干部队伍的纯洁性。

当好“班长”，坚持定期不定期的召开以廉洁自律为主题的民主生活会，和职工座谈会，开设总经理意见箱，坚持征求职工意见，用心整改反馈，用心发挥群众智慧，推行群众决策，实行分管领导职责制，促进了管理工作的科学化和民主化。公司党政之间，正职副职之间，相互尊重，相互支持，精诚合作，协调一致，持续了领导班子旺盛的战斗力和创造力，推动了公司两个礼貌建设的健康发展，带出一支团结协作，拼搏奋进的好班子。

20x年，我们虽然作了一些工作，取得了一些成绩，但与领导和职工的期望相比，仍有必须的差距，因忙于销售，在思想政治学习方面和关心职工群众工作生活方面还做得不够，需要进一步加强。总之，在今后的工作中，要进一步认真学习，提高自身素质，不断提升管理水平，带领干部职工，团结一致，勤奋工作，为使公司早日实现销售收入上亿元而奋斗。

销售个人述职报告篇二

又到了年底写总结的时候了，沉下心来，想了想刚刚过去的2018年，感觉时间真的像飞驰的动车，太快了，一不小心一年就又交代了！

2018年初的时候，公司决定从新调整市场布局，把原来的华南区和东南区划归到一起，成立为市场二部，由我来担任二部经理，说实话公司的这个决定让我又喜又忧。2018年初，公司决定我离开华南，调往东南区。当时心里不太满意。广东地区，我在那里呆了5年的时间，从零开始起步，当时为了家，为了生活，为了养家糊口，我拼了命的靠在广东。眼里，心里只有市场，客户，销售，回款。做好做不好关系我一家好几口的生活，怎么敢吊以轻心呢。所以辛苦劳累，都是家常便饭，是不值得一提的事情！能有订单，能抢来客户，累也觉得开心。的压力就是碰到大单，和对手焦灼的过程。最伤心的是客户被竞争对手抢去。

好在有公司的兄弟们，给予了我很大的鼓励，再苦，压力再大，也挺过来了。在那艰苦的岁月里，一路走来到现在。上天不负我们，我们也得到了应有的回报，那就是公司的业绩一步步在增长，公司一步步在壮大。莱恩，这个曾经被别人预测不会撑3年的就玩完的公司，也逐渐成为了国内数一数二的知名光电公司！广东的5年尽管很苦，但是时间长了也就有了感情。如今在再次调往华南，自然心里感到一阵喜悦！但是，冷静下来细想，如今的华南已经变了，客户有了增减，物是人非，人走茶凉，两年的时间变化是很大的。想想以前自己亲自冲锋陷阵的次数多，现在更多的是指挥人马打仗，能不能组建一班好人马，能不能指挥好，能不能干出成绩，都是不容乐观的事情，所以喜悦过后，留在心里的更多的是担忧！

华南区，一直给人感觉是比较沉着的地方，市场竞争激烈，什么层次的产品都有市场，只在珠三角地区，就有10多种本地光电品牌，质量不好，价格很低，严重扰乱光电市场，要想占到多数的市场份额，很难！有时候对于经销商来说，质量差的产品恰恰赚钱多，这种现象也给我们带来了更大的难度，我们只有投入更多的人力物力，跑得快，才能得到更多的市场份额，其他的事半功倍的办法基本上没有！说到人员，年初华南区走了几人，由上年的7个人，只剩下3个人，这叫什么

事情，这说明我们没有重视市场，没有拿它当回事，市场也不会眷顾我们！此时，匆匆的我上阵了，公司信任我，大家好像有些放心了。但是我心里明白，年初的状况，慢说去夺取市场，就是能守住现在的客户不丢，已经谢天谢地了！按照年初的状况，我们只能压住阵脚，守住阵地，确保老客户不丢，否者不仅是经济损失，更会打击到弟兄们的士气动摇军心，所以我把多半精力集中到这方面的工作，强调手下兵将们，先守好，在考虑进攻，相信大家也认为我这样做是对的！半年下来，老客户算是没有什么动荡，基本很稳定，一直悬着的心算也就放下一多半了。

原因还是利益本身，因为个体的利益来源于自己的那一片区域，而不是从公司整体去套取。所以区域间的配合不多，区域调货依然存在，不愉快的事情依然出现不少，整体合理的资源调配就这样被争争吵吵的方式替代了！我们这方面的智慧显得太少了！2018年最后一个上办公会上，今年市场部的有了一个新的做法，公司整体增长额作为奖金的发放依据，这真是太好了，这样做的直接好处就是，都能减少不少的脸红脖子粗的开会过程，争来争去，不争心里难受，争也争不来，自己给自己罪受，好在，这种状况结束即将了，理论上能使我们增加2年寿命，智慧菩萨显灵啊！写到这里感觉不太像是述职报告，提到公司得事情比较多，又一想，我也是公司一分子，对公司的看法与我个人的做法息息相关，也就算是侧面的述职报告吧，继续！

2018年是不平凡的一年，这样说倒不是因为销售增长了60%，据了解锻压机床行业，整体增长也有70%多。2018年的不平凡是因为我们公司很多工作做的有声有色。开会，不再扯淡，不再抱怨，不再指责，开的实实在在，过程开心，结果满意，问题也得到解决，从今后不在谈开会而色变！会议中，谈到市场的部分，我们分析每个区的主机配套状况，还有多少潜能和潜在客户，如何快马加鞭。技术部分我们明确了新产品的重要性，以及开发新产品迫切心情，大家一起出谋划策，为了新产品的出炉我们允许调动一切部门和人员。生产，紧张

有序进行，没有耽搁市场的要货。新厂房的建设过程，我们也是克服种种困难，争取早一天投入建设，新人如何增加，车辆如何管理，培训，从高层到底层，我们都有了可行的计划！想想这一年，我们真的没扯淡！

2018年，我带领的销售区，也是这样。销售会议，办事流程，新员工的带领，能做到不玩虚的，实实在在。

销售会议是很重要的，每次开会，先解决上月遇到的问题，哪个人哪方面做得不对，我平时看到或发现后，除了当时批评指出改正外，我还把他记在电脑上，到开会当着大家的面再说一下，为的是这样的错误事情，让其他人也能注意。上半年会议的内容多半是强调老客户的走访，稳定老客户。下半年的会议内容多半强调如何按计划做事，如何制定合理的销售计划，计划是做任何事情的都必须的第一步骤，不光制定计划，计划还要合理，怎样都完不成的计划，不要制定，如果每个月，计划完成都不到50%，说明没有慎重去制定计划，不轻易放弃每一个计划的工作项目，如果长期完不成自己的计划，会对自己的信心带来打击，轻易放弃自己的计划，会使自己工作的韧劲损耗殆尽！我要求我的员工，尊重自己的计划！

计划有了，过程也是很重要的，我制定了个《工作记录表》，其中涉及到的就是工作过程的记录，内容包括：1、销售计划与行动2、来电信息跟踪3、清欠计划与推进4、售后服务流水账5、销售回款流水账。每个人每月都要把工作记录表发给我看，我看这个表的目的有3个：第一监督，如果没有工作，这张表就会一片空白。从表中我能看你哪天在干什么。第二是指导，客户的跟踪是有过程的，在看他们的过程时，我会根据情况，对他们指导，哪个阶段，该怎样做，该找谁，该给点什么建议，等等，毕竟我这几年的经验，还是有值得他们学的地方。第三个目的就是，为了公司客户的安全，换句话说，不论谁的客户，换人之后，我能立马接上，因为整个过程都在我的记录当中，公司大了，业务员的风险以后是必须

要考虑的事情!《工作记录表》记录简单,使用方便,对业务员来讲,帮助的意义更大,他们可以连贯的做好不同客户的跟踪工作,避免忘了,错过机会的等现象,避免工作杂乱无章,没计划,没头绪,等不该有的种种状态!

计划和过程决定了工作的全部,做好做差,与这个过程执行的好与差息息相关!然而还有一个方面的事情重要性不次于它。那就是士气,带兵打仗要有士气,胜不骄败不馁。单子被人争去了,不要灰心,市场大得很,不在乎一城一池,我是过来人,知道这种滋味,我们的员工同样会遇到这样的事情,要鼓励他们,给他们信心,多大的单子拿下,高兴,拿不下,总结教训,下次再来!开会时经常这样鼓励他们,经常这样,碰到类似的事情员工们心里也有底了,所以这方面也是销售会议的重要内容!

流程其实就是管理,好的流程可以提高工作效率制定。我其实很崇尚高效简单的工作流程。人不是电脑,我认为流程的逻辑性并不比流程的模糊可行性重要,有的管理办法有时候会把我们框死,因为这些管理办法说白了就是一个数学公式,公式中的abcd各种因素都涉及到了,看似合理,但是得出的结论却是错的,最后一句话错的也要执行!我希望做事能事半功倍,最起码不要事倍功半,这也许是我懒的毛病引起的,但是我懒在当面,不装勤,对大家没有欺骗性。该做的该考虑的,甚至得到的结果,我没有少!碌碌无为,不知所云,不是莱恩所有员工该做的事,更好的流程是做好这些的保障,我在探索,同时也在找机会学学别人,谁的好就拿来为我所用。培训自己,培训员工!

面对正确批评要能够坦然接受,知错能改既是尊重别人更是尊重自己。我愿意继续接受所有人的监督和批评。对于心清如水的人,批评比表扬更珍贵,我努力做到心如明镜。遇到高人要能够虚心学习,别人优点都值得去学的。2018年我也在向周围的老师们偷偷学习了很多东西。也赞美过别人,我喜欢与人友善,喜欢和素质高的人打交道,喜欢虚怀若谷的

人，近朱者赤近墨者黑，我这几年自认为有所提高，这与我们8个兄弟多年在一起做事是分不开的!如果我有好的一面，我会用来影响我的部门的人，做好事，做好人!

管材销售业务员个人述职报告篇2

销售个人述职报告篇三

春华秋实，夏去冬来。在上级领导的正确带领下，我按照年初制定的总体部署和工作要求，以“客户至上”这一服务理念为主线，坚持高标准、严要求，在直接面对客户，为客户提供服务时，用真诚对待客户群众，热情周到，文明礼貌，规范操作，快捷高效，忠实履行岗位职责;回首过去、展望未来。不管从事前台、行政，还是销售工作，都让我学会了以求务实的态度对待工作，以豁达宽容的心境对待平凡的工作岗位，在日复一日的迎来送往中领略到了服务的魅力，体会到了“以客户为中心”的真正内涵。

一、夯实基础工作

作为一名销售人员，在工作中，我能尽力发挥我“管理就是服务，创新就是超越，工作就是奉献”的人生宗旨，用积极阳光的心态，在自己的岗位上认真履行自己的职责，为我们x汽车的发展做出了应有的贡献。

(一)不断学习，增强责任心。在工作之余，我认真学习了有关汽车销售方面的知识，通过学习，我深刻认识到了工作无小事，我明白任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。

(二)关注动态，把握行业信息。随着汽车行业之间日趋严酷的市场竞争局面，我知道，信息就是效益。因此，我密切关注行业动态信息，并把市场调研和信息的收集、分析、整理

工作制度化、规范化、经常化。通过市场调查、业务洽谈等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道。

(三)调整策略，适应市场变化的销售模式。销售的命脉在于市场，而市场的命脉是变化。在工作中，把握市场命脉，就是能有应对市场变化的策略和措施。我在上级领导和同事们的支持帮助下，能适时根据市场变化调整销售策略，个别情况个别对待，只要是有利于我们利益的，不论大小，我坚决运作，尽全力使它能为有效的订单。

二、爱岗敬业，以大局为重

作为一名汽车销售人员，我深切地明白“客户至上”的道理，尤其对我们面对的客户来说，规范而细致的态度不但可以促进客户消费，还可以有效提升我们的品牌。我在工作中时刻严格要求自己，规范每一个细节，用细心、耐心、用心，做到了“腿勤、手勤、口勤”。

三、狠抓服务，提升形象

细节决定成败。因此，我注重服务态度、服务技巧和服务水平，充分发扬了优质服务的专业精神，用专业礼貌用语、服务态度，调动和激起顾客的购买欲，有一句话说：“服务源自真诚”。做到这一点，才能够达到“以我真诚心，赢得客户情”。我用真诚去赢得更多的空间和商机，通过这一系列地规范和统一服务，从而提升了我们的形象。

四、务实进取，团结协作

勤勉敬业是对一名工作人员的起码要求。在工作中，我以正确的态度对待各项工作任务。同时我也一直都非常注重与同事们之间的关系，善于调动和发挥大家积极性和创新性，努力营造一个和谐高效的工作环境。因为我相信“团结就是力量”。只有团结，我们才能凝心聚力，整合力量，做好事情。

天行健，君子以自强不息；地势坤，君子以厚德载物。我理解这是为人做事的准则和真谛。思想有多远，脚步就能走多远，再好的规划贵在付之行动，形式代表不了实质，说到不如做到，今后，我要继续加强学习，掌握做好汽车销售工作必备的知识与技能，以求务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为x汽车的发展，做出我应有的贡献。

销售业务员个人述职报告2022年3

销售个人述职报告篇四

自本人xx年初参加工作以来，我虚心向同事请教，从熟悉人员、熟悉商户、熟悉业务知识做起，从一点一滴做起，以便自己能够很快被员工和商户接受并认可，从而很快进入角色，担负起自己的责任，配合部门经理做好经营管理工作。现就自己的工作做一简单小结如下：

工作总结：

搞好电信市场调查与分析

我在市场部从事市场调查与策划工作。我深知随着电信市场环境不断变化、信息通信技术发展突飞猛进、市场需求瞬息万变，必须通过开展形式多样的电信市场调查，广泛收集社会经济、消费者需求、市场变化、竞争对手、企业发展及国内外电信发展状况等各方面信息和数据，逐步建立和完善电信市场调查与分析信息系统，使电信市场调查与分析制度化、规范化、连续化。在科学的理论指导下，运用各种定性和定量分析方法，对电信发展的历史、现状和趋势进行深入细致的分析，参与公司市场营销的策划和评估，提示电信发展的内在规律，及时地发现问题和找出问题的症结，并提出切实

可行的对策和措施，为企业更好地搞好市场营销工作，占领市场、实现集约化经营服务。

销售个人述职报告篇五

加入x公司也有三个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，从x来到x感觉两个公司的工作模式有蛮大差异。不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别。前一个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，每天都不知道要做些什么事，在x领导的几次会议上，经过相互讨论与发言提建议，针对具体细节问题找出解决方案，通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，从打样与接待客户是陆续不断，虽然付出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的。努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望。成功是给有准备的人。

在x各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况汇报如下：

销售心得：

1、不要轻易反驳客户。

先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。

要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他

们所做的工艺。

3、实事求是。

针对不同的客户才能实事求是。

4、知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。

当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。

缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信；

与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。

想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。

关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、让客户先“痛”后“痒”。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

工作汇报：

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一

个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首x[]展望x!祝x在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在新的一年里业绩飚升!

销售个人述职报告篇六

时光转瞬即逝，不知不觉地度过了20__年。但是我依然清晰的记得，当初__产品刚刚打入__市场，要让__在__扎根落脚，经历了多么艰辛的过程。压力空前的大，要克服很多问题，需要付出比以往更多的劳动。

公司安排我在__的__超市，面对激烈的挑战，我有些彷徨，自己是否有能力挑起这幅重担?看到__产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之则安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客

认可了__，使我特别开心。让我看到了__会有很好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

这一年来，经过坚持不懈地努力工作，成绩突出有两个月，在一月和十月份分别完成了一万元销量。除五月份外，其它月份销量均在4500~8500元之间。要做好促销工作，我体会深刻有三点：

第一、始终保持良好的心态

比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧

例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使她觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

第三、抓到顾客后，切记不要一味的说产品

现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。所以介绍产品时一味说产品如何好，容易让顾客觉得我们就想着单单推销产品出去，使自己不能很快被顾客信任。事实上，顾客只有信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的产品。如果简单扼要针对性介绍完产品，在顾客考虑时可将产品话题引入人的话题，比如赞美顾客两句或问问顾客平时是怎样

护理的.

在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

20__年让我有点依依不舍，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐！