

最新销售述职报告 销售述职报告内容(优秀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，报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

销售述职报告篇一

对于淡季的汽车销售，我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标管理

对策二：细分市场，建立差异化营销

对策三：注重信息收集做好科学预测

养实施了“交钥匙”工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送温暖”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

对于内部管理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们经过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和管理提出全新的方案和提议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对市内具有必须规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

分公司是个整体，仅有充分发挥每个成员的进取性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和素质。经过聘请国际专业的企业管理顾问咨询公司，对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

xx年是不平凡的一年，经过全体员工的共同努力，分公司经营工作取得了全面胜利，各项经营指标屡创历史新高。在应对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创造性，精品服务理念的创新上，还大有潜力可挖。还要提高我们对市场变化的快速反应本事。为此，应对即将到来的xx年，分公司领导团体，必须会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保分公司xx年经营工作的顺利完成。

销售述职报告篇二

20xx年工作结束，回首过去的一年。有硕果累累的喜悦，也有遇到困难和挫折的惆怅。时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20xx年就伴随着时光的流失而过。在过去的一年中，公司推行新的政策、拓展新的市场，希望的就是在新的一年里有着更好的发展和市场的推动。现就本年度的工作情况及来年的规划总结如下。

为达到一个合格销售助理的标准。我从一个什么都不懂的行外人，到现在，不说是内行人但也算是了解销售行业内的基本规则的一个行内人。这其中的辛苦是不言而知的。

市场做大需要我们的真诚态度来面对。并非市场营销出身的我深知自己的优势与短处，我明白只有真诚的态度和优质的服务才能帮自己赢得客户。做为公司销售岗位的一员，客户就是上帝，良好的服务态度是必须的，服务是销售的基石，要想获得更多的利润就必须提高销售量，这就得讲求服务和真诚的态度。语言的恰当，态度的端正，想客户之所想，急客户之所急，用心地为客户提供服务，使客户在使用我们产品时能够放得下心。在开展工作的过程中，我要求自己保持认真、务实、诚信的态度，尽量站在客户的位置上替客户着想，在坚持自己原则的基础上满足客户的需要，达成双赢的局面。

通过几个月的学习和实践，自身业务知识和能力有了提高。对于一般的产品运用已全面掌握，对于一般的系统方案推荐也能独立完成，在与客户沟通技巧方面也有了一定的提高。这取得的一系列成绩，首先得感谢公司给我提供了那么好的工作平台。有那么好、有那么有经验的老板给我指导，有那么有经验的前辈们带领，更有业务经验丰富的经理和对产品操作应用、安装调试具有丰富实践经验的陈工带着我前进；他们的实战经验和产品的深广度让我们受益非浅，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理。

销售经理述职报告 | 销售述职报告

销售述职报告篇三

写述职报告可以有效锻炼我们的语言组织能力以及逻辑思维能力，对提升工作效率有积极意义，以下是小编收集整理销售管理人员述职报告内容，欢迎大家前来阅读。

一：20__年的工作总结

新的一年，新的气象。不知不觉又要进入新的一年了。回眸20__年我的工作基本做的还算满意，在这期间我学到了很

多，收获的也很多。

我的工作是以公司项目产品采购为主，销售为辅，以及协助和配合项目部的招投标工作，还有公司资质的使用谈判。在这个过程中我学到了很多以前没有接触过的知识，金汇宇建安装饰装修是我以前从没接触过的，虽然接触的不多但让我对装饰装修有了大致的了解，再加上何总的指点指导锻炼了我的协调能力，让我很快的融入到装修的工作中来，更让我的知识层面有了更深入的理解与认识，在与同事之间的合作中我也加深了对其他岗位职责的认知，同时也加强了各职能间彼此的认识和了解。

当然在20__年我感觉最大的收获，还是公司去年10月组织到武都宕昌官鹅沟的活动，是让我们亲自看一下自己装修工程的工艺设计流程，并享受了自己工作的成果和美景。

在后半年的时间里我通过电脑上对装饰装修方面的这些产品要求和理解，也加深了我自身专业水平的过程，希望真正能够做到学以致用，把学到的理论知识运用到实际工作中来，使自己的知识层面更加全面也更加实用。

今后我的工作重点依然还会是继续了解掌握装饰装修材料的规格特点及价格，并且要在工作中不断学习提升，不仅局限在自己专业知识的拓展与深化，还要在其他专业上也要有所造诣，成为公司要求全能型的复合型人才，这也是我今后的发展目标，我会为这个目标努力奋斗，争取更大的进步。

二：20__年工作计划

对于分销销售工作因为自身身体不能多走路的原因，（也就是电话联系空中业务）做的很是不够，总结起来还是对客户不能上门拜访没有亲和力而造成的，以后会保持工作方法灵活变通，做到爱岗敬业，汇总以前的不足创造未来的新生。我认为20__年是一个充满挑战、丰富自己掌握新的产品专业

知识的一年，抛开生活中和工作中的的一切压力，我要努力工作，认真学习。在此，我订立了公司商务20__年的工作计划，以便自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

(1) 本着尽自己最大努力熟悉公司新的任务---装饰装修知识的积累以及对新业务的开展工作。公司在不断改革推进中订立了新的规定，特别是在新业务方面，安排专业人员对公司新老员工进行专业知识的培训，对业务必须有深入的了解，作为公司一名长期从事业务的人员，必须以身作则，遵守公司规定的规章制度，同时全力以赴配合项目部开展商务采购工作计划。

(2) 本着对自身工作的性质，把公司当成自己的家，将以公司利益为主，在商务谈判方面追求公司成本最小化，利益最大化。对现有的供货商资源不断增进感情，不断开发新的供货商，使自己在询价方面有可比性。

(3)、本着对自身工作的性质，时刻要保持高度的警惕性，要对项目、价格、项目名称，严格保密，不得泄漏，积极配合项目部做好各项投标工作。

(4) 在商务工作空闲的情况下，积极联系现有客户并努力开发潜在客户，维持好自己的分销销售工作，认真探索销售工作的新模式、新方法，在总结销售经验的基础上推陈出新，创出自己的新思路，在这方面还希望各业务经理给予我最大支持。

(5) 制订学习计划，这对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员的前进步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据工作需要，调整我的学习方向。从而来补充自我的不足。专业知识、综合能力、都是我要补充的内容，学习他人的长处，借鉴他人的有效经验，以此更好的提高工作效率。

(6) 增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上，落到实处。我将尽我最大的能力减轻公司、领导、同事的负担。

三：总结

以上是我对20__年的工作计划和决心，有些地方还很不成熟，希望领导和同事们给予补充指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的鼓励和支持。

展望20__年，我会更加勤奋、认真、负责的去对待每一项的工作，努力开发潜在客户，为自己，为公司创造更多的价值，积极完善业务、开展工作，也只有这样才能圆满达成公司对于我的信任与期望，才能迎接20__年新的机遇与挑战，我相信机会是永远留给有准备的人。

给公司的提议：

2：公司财务起到监督作用，每个工程尾款和分销货款财务要定期提醒和督促先关人员汇款。

3：规范公司的订货流程，货物的质量和数量落实到责任人。

大家好！在这辞旧迎新、喜迎新春的美好时节里，我们迎来了__20__年销售年终总结大会，今年的冬天依旧寒冷，但是我们__销售团队的热情也是无比高涨，请允许我代表公司领导，向各位奋战在第一线的同事们表示衷心感谢。下面有我来介绍一下20__年的销售情况：

销售部主要来源有中高低档白酒，今年主要目标；乡镇、酒店、宿外市场，针对酒店主要有：

1、建立完善的销售档

2、定期进行售后跟踪，抢占低档白酒市场，争取获得更大的利润

3、这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

20__年销售计划：

1、20__年销售实际完成：__。

2、20__年销售目标完成：__。

3、20__年同20__年销售增长：__。

4、按客户组成的销售情况：__。

5、老客户占销售：__万元。

6、销售目标合同的回款情况：__。

给公司提供的建议：

1、坚持不收不合格的包装，来影响我们的形象。

2、车间部门要验收每一道质量关，不要让不合格的产品走出公司，要让客户对我们的产品越来越有信心。

3、要利用各种手段、媒体，把酒的价格发布下去，从领导到每一位同事贯彻执行，保持不串货、不低价。

公司的各部门应该互相协作，按时按量完成领导交给我们的各项任务，努力突破新的台阶。

今后我一定不会辜负各位领导和各位同事对我的支持，一定

会做到以下两点：

- 1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格业务员
- 2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，共同把__打造权威性的白酒企业而努力。

以上是我的述职报告，我会努力完成公司给我的任务，请各位领导和在座的每位同事进行监督。

刚刚过去的20__年，是难忘的一年，值得回味的一年，也是我个人学习和成长的一年。一年来在公司徐总的带领下，我们成功的收购了童话二店并使其走向成熟，逐渐的被全市市民接受和喜欢，离不开全体员工的努力和付出，衷心的向他们表示感谢！

记得刚来二店时，从一楼到四楼冷冷清清，连个人影都看不到，客流量更是少的可怜，刚刚激起的万丈雄心被眼前的一切粉碎的遍无体肤，我们没有气馁。被调到二店的张店长、张会娜、程雷雅、陈浩、个个都是磨拳擦掌，准备大干一翻，可要想做好谈何容易啊。这种情况下，我们一连串的推出了，真情告白系列之换卡行动、阳光体验，新春舞曲系列之阳光年代、阳光特价房、炫卡积分，等等活动。从一开始的一天二三十包、到四五十包，慢慢的往上增加的带客量，广大市民开始知道并接受了童话二店。能得到顾客的认可，之前那些努力总算没有白费。难忘我们10年元月3号的接手钱柜、难忘我们冒着漫天飞雪发宣传页的日子、难忘我们装修期间挥汗如雨的干劲、难忘兄弟们身穿迷彩穿梭在刚架上的身影.....这一切都只有一个信念把童话我们的家建设得更好！

这一天终于来了7月7号我们盛大起航，又一系列的活动开始了，童话123想唱就唱，火热8月欢唱总动员、快乐生日颂，8.29店庆之黄金档有礼，童话秋之持卡更超值，11月说好天亮再分手，12月缤纷圣诞梦幻童话，到如今的浪漫情人

节vs新台北，人气童话做到了、业绩也做到了，每一步虽然都走的很艰难，但我们尝到了甜头。我们看到了顾客的笑脸，得到了顾客得赞赏，我们心里比喝了蜂蜜还要甜。

很庆幸自己选择了童话，来到这个充满活力的团队，感谢金店长给的机会，感谢徐总的支持与指点，感谢孙总搭建的平台，感谢和我一起并肩作战的张店长，也感谢一手带我起来的邢店长，没有你们就没有此刻的张广，除了感谢还是感谢。

1. 人员调整，根据情况更合理的调配现场人力，做到工作起来如鱼得水，不产生冗员状态，使公司成本降低。
2. 紧抓现场管理，多督促多走动，让员工减少犯错的几率，杜绝黑单。
3. 多和员工沟通让每一个环节丝丝入扣，前台带客更有规律合理的安排客源，收银做到帐面不出错，货品做到一周一大盘每日一小盘，保证不长短货正常运转。
4. 楼面主抓微笑服务、卫生和促销，把客诉减少置零，
7. 各类表格正确使用，循序渐进。争做三家店标兵。
8. 本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，主管到助理，现场各部门人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。明白口碑对一家企业的重要性。
9. 全力落实规章制度，完善机制，贵在坚持。全力配合店长工作，做好店长的左右手。
10. 配合工程部人员，做好现场的维修保养工作，把事后的维修变成事前的预防和维护。

以上10条在过去的一年中做得不到位，未来自己要更加有责任心，把事情做完与否做为标尺，不以时间来计算。为了推动工作的往前发展，针对干部要实施升降职做为主要手段，管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现每月评比员工心目中最好的管理干部，竞聘上岗会利于部门岗位的政令畅通。

望公司领导一如继往的支持我的工作，我将通过不段的学习来完善自己，争取做一个合格的管理干部，为公司为来的发展多出一份心多尽一份力！

我叫__，今年__岁，20__年10月我加入__这个大家庭，从事销售工作至今，今天我就职演讲的岗位是销售经理。

各位领导各位同事随着汽车产业的迅猛发展，在国内进口车市场近几年也是被消费者认同的一类车系，据官方统计20__年上半年整个进口车市场的销售共计39万台，同比增长33.7%，而国产合资品牌上半年销售共计932.52万辆，同比增长3.35%。从数据上可以看出进口车在国内有着更为广阔的市场前景，对于本品牌来讲今年整个全年的销量是去年全年销量的一倍。证明在__是有着较好市场基础的，但是客户群体还是有局限性我认为只是宣传力度不够大。当然广告的投入要和销量是成正比的。所以要找出最有效的宣传途径，这样才能真正做到广而告之兴商家。

我认为要做好销售经理应当具备以下几个方面。

一. 加强学习，提高素质

作为部门经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司章程，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习公司文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执

行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

二. 提高管理能力

虽然之前我没有太多的工作经历，但是在公司领导的帮助下也让我明白，作为一名公司中层领导，必须要能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调各部门的关系。认真落实公司要求，实行公开、管理。在工作中，积极向领导反映员工的意见和建议。关心下属。

三. 积极向上的心态和营造气氛的能力

很多销售经理在工作中遇到困难的时候，不是积极地面对，而是会有大量的抱怨出来：什么公司的产品价格高了，市场容量小了，消费者不接受了，公司的促销力度没有竞争对手大了，各部门之间的工作效率缓慢了，公司的制度与机制不贴近市场了等等。可是孰不知，这样的抱怨，往往会给自己本人和下属带来很多负面的影响，影响大家的工作积极性，造成工作的效率下降、人心涣散，各项工作都无法开展。所以说，在任何时候，销售经理都不能抱怨。要有饱满的工作热情和一个积极的心态来面对工作中的困难，面对问题，同时要给下属营造一个遇到问题去积极解决的工作环境。

资源?有的人说了，资源就是人、财、物。对的，但是也不全对。其实在做区域市场时，销售经理所拥有的资源很多的：高品质的产品；强大的品牌号召力；比较完善的层级销售网络；专业级的经销商；销售队伍良好地执行力；客户对公司及品牌的忠诚度；销售经理广泛的人脉关系；工作能力强，对公司忠诚度高下属等等。而把这些资源用好了，销售经理就如虎添翼了，当然在工作的时候也会事半功倍了。在即将进入的20_年里我的工作计划安排如下：

一. 认真落实厂家下达的任务目标。

同时，切实的做到任务合理分解，车型明确细分，认真分析市场做好阶段性的市场调研，从中找到更多更有利的切入点进行有目的销售，有想法的销售，不能再以守株待兔的形式进行销售，要有创新思维，相信随着新年的来临，新车型的上市能够给市场带来更多的亮点，和奇迹。

二. 对于自身知识的积累和员工的培训的工作也要重点进行。

进口车销售不同于合资品牌，作为销售顾问，不但要有着较好的素质同时，涉及的知识面也要更宽更广，在与客户交流中要主动寻找话题，所培训也是中重点工作之一，不但要培训业务知识，周边产品也要有所了解，特别是一些奢侈品牌也要有系统的培训，当然培训的模式是以一个专业老师进行的，但是我认为应当打破常规分配给每一个销售顾问，让每一个人都能站在讲台上总结自己所学习的知识，这样一来不但能够提高个人的能力，同时学习起来也会更有效果。

三. 个人的力量是有限的，团队的力量是无穷尽的。

带好团队就是提高销量，在新的一年里，要真正做到大胆指挥细心管理的模式。在形成团队合作精神之余，是要发挥销售团队中每一个人的作用，而要使每一个销售发挥自身价值，首先要建立团队文化。对于一个销售团队中不同的销售人员的不同态度，以及管理者的行事方法，建立在一个团队精神之上，这一精神又影响着销售人员的态度。”要让销售人员有共同的奋斗目标，销售主管必须建立一种团队精神，一种文化理念，“其身正，不令则行；其身不正，虽令则不行。”

20__年是不平凡的一年，通过全体销售人员的共同努力，销售工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对20__年，销售一定会

充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司20_年公司各项工作的顺利完成。

各位领导、各位同事：你们好！

我被任命为万鸿鑫城销售主管以有一段时间了，现在我将这期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和建议。

说句实话，刚上任时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的压力，第一虽然我有多年的销售工作经验，但我从未有过现场管理工作，对管理的实践经验一无所有；第二面临我们这项目都些新手，对于房产这一块可以说零，怎样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的好“路人走出来的”，我在领导的帮助下化压力为动力，加上以往的工作经验结合在一起。首先根据现场日常管理，人员数量进行合理的分工和安排，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。在工作中有不足之处，所以每天都给自己在创新，发现问题，解决问题。现在差不多过一天我们就针对房产专业知识这一块进行一次培训，虽给她们培训，实际也在给自己巩固知识，因为发现有些知识不运用的话根本就不记得，一言以蔽之，三句话：成绩客观的，问题存在的，总体上营销中心在向前稳定发展。现在售楼部各人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更没有经验，可面对客户一窝

蜂的闯进售楼部现场，销售人员没有感到害怕，而很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为公司创造了上千万的销售业绩。在那种情况下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

当然也有做的不好的地方就在没有跟经理协调好的情况下导致了一房两卖，这给公司领导带来了不必要的麻烦，还好发现及时才没有给公司带来很大的损失，这点也以后我们要特别注意的。现在的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原来的不懂到现在的主动跟客户交流，在也不刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。而我也经过这段时间的锻炼，对自己也有了一定的认知。从当时的无所适从到现在的做事有条理都一个改变。记得刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不知道说些什么内容，每天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可现在的我比起以前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

到目前为止，包括开发商的关系户一起，我们总共签定认购协议115套，这离我们所定的任务远远不够的，从目前的客户登记情况来看还较理想的，可要完成目标就要在努力，要及时跟销售员沟通，销售员也要及时跟客户沟通。所以我也会不定时的检查销售员的客户登记本，跟踪内容，统计客户所提出来的问题。每天的例会也会收集销售员所反应上来的问题，然后及时的给她们解答问题。

下月就要开盘了，为了更好的完成项目的营销工作，实现双赢，我们除做好自己的本职工作外，积极配合公司领导的安排，以销售为目的，为下月的销售高潮奠定基础。现在的工作主要配合领导把预售前的主要资料准备好，协助领导起草商品房买卖合同的拟草评审，五证公示牌的确定及公示函的发放，对周边门面市场调研的数据统计出来发一份给公司，加强现场接待与日常管理。在开盘之前在安排销售员对株洲的整个楼盘进行一次调研，为销售奠定基础。

__年也繁忙的一年，我除了要做好本职工作外还要把每个月的目标分配给每一位置业顾问，监督好她们的工作，争取在原定时间里完成公司所下达的任务。

春风送暖，辞旧迎新，在一场场揪心的大雪中即将迎来了新的一年。我自20__年7月进厂以来，近5年的工作中，在各位领导和同事的支持、配合和帮助下，工作得以顺利开展，在此我表示衷心感谢。

现将20__年工作汇报如下：

一、20__年工作总结：

本人工作认真负责，态度积极，不迟到，不早退，不跟同事扯皮，按时保质完成工作任务。忘我的工作精神值得大家钦佩，常被同事们戏称为：“劳模”。为广大同事树立典范，时刻紧跟党的步伐，在20__年工作中虽有小小不足，但自我感觉还好。

二、完成主要工作：

1、工作中自觉遵守厂规厂纪，自觉遵守各项规章制度，积极、认真配合领导、班长工作，并积极按规定做好定置管理工作，保证工作环境的干净、舒适。

2、工作上做好本职工作，包括故障处理、查号工作及用户拆、装、移机的跳线工作。及时做好线序资料的记录和微机输入工作。配合电信局、外线组和调度机组的排障、装机等工作。

3、接到电信局装机单后，第一时间装通机房内线路并配合外线组进行调试，完成后及时通知电信局开通新装电话，并记录输入线序详细资料。故障的排查。受理用户申告的故障后，及时检查判断其问题所在，若是机房内线路问题，即时排除故障，恢复线路通畅。若检查线路后，判断是外线问题，则

应尽快通知外线组，配合他们查出问题并处理故障，以保证用户在申告故障后，能在最短的时间内正常使用。

三、对未来工作的期待：

1. 领导涨我薪水。

2. 勤于学习、善于思考，积累经验，不断创新，为公司建设献计献策，以良好的姿态迎接新的挑战与考验。

3. 改进工作方法，提高工作能力，提高服务意识。提高工作水平，切实以过硬的本领来完成好领导交办的各项工作。

时光飞逝转眼又到了年底，回顾即将过去的一年里经历了很多，也感悟到很多。首先感谢公司领导和店内同事在这一年里帮助与支持，自己才能更好的立足于本职工作，再发挥自身的优势不断总结和改进、更好的提高自身素质。

虽然每天都在重复着单调的工作，但在公司形象受到破坏的时候我学会了如何去维护，在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流，在店内销售不好时我学会了去查找原因并加于改进，通过今年的工作特别是十一月份店长休假让我代理店长以来，更明确的意识到要做好店里的销售最重要的是员工清楚自己的产品知识、有很好的服务态度、还要有店内同事的积极配合，店员在店里就代表着公司形象，而这些都将影响公司的销售。希望今后通过公司领导的指点和同事们的努力为公司创造更好的销售业绩。

现将今年的工作总结作如下汇报：

一、顾客方面：

我把进店的顾客分为两种：

第一种顾客，目的型的客人：逛商场怀有购物的目的，有比较明确的需求或者想法。她们可能开门见山或直奔主题索取自己喜欢的衣物，或者是半明确型的客人，是想买一件衬衫或外套，但是具体要买什么样子还没有明确。

第二种顾客，闲逛型的顾客：现在的商场里有太多消磨时光闲逛型的顾客，她们有的是纯粹打发时间，有的是心情不好，到琳琅满目的商场里散心。闲逛型的顾客不一定是说不会购物，遇到她喜欢的和开心的货品时，下手也是毫不犹豫。目前商场里的顾客闲逛型的占多数，而对待闲逛型的顾客和有目的型顾客接待是不能完全相同的。闲逛型的顾客进店后，需要空间和时间来欣赏我们精心设计的漂亮陈列和货品。接待她们最忌讳的就是立刻接待，80%的时候你得到的回答是：我随便看看。显然这样的接待服务是有问题的。闲逛型的顾客进了店，我们要寻找顾客的购物机会，迎宾后给顾客一个适当的空间和时间去欣赏我们的货品和陈列，时机到的时候才进入到接待介绍工作中去。

二、工作方面：

- 1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。
- 2、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。
- 3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。
- 4、合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

三、销售技巧方面：

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

- 1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。
- 2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。
- 3、配合手势向顾客推荐。
- 4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。
- 5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。
- 6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而异，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

- 1、从4w上着手。从穿着时间when[]穿着场合where[]穿着对象who[]穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

四、地理位置方面：

我们万达店的地理位置较偏，周围没有更多的商圈，除了今年初新开了一个五号停机坪购物广场外没有其他购物点。而这两处的购物特点都是靠周六日及其他节假日带来的客流，或更多的是靠万达搞一些广场活动而带动的客流。

也就是因为我们店由于地理及客流的因素占关键的比重，所以做好节假日的促销优其关键，而如果作为店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最抢眼的促销位在那里，合时合地的陈列才能更好的提高销售。我们可以根据客流的高低制定不同阶段，而在不同的时段采取的陈列思想也应该不一样，如周一至周四客流少我们作求生存的阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如周五至周日客流高锋我们作求奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已达到四面开花的景象。另外，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

以上是我这一年来的工作总结与心得，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于学习和领导的指

点。我今后的努力方向：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作：千方百计完成区域销售任务；努力完成销售中的各项要求；积极广泛收集市场信息并及时整理上报；严格遵守各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成其它工作。

三、努力经营和谐的同事关系，认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，从满热情。用更加积极的心态去工作。

销售述职报告篇四

尊敬的领导：

您好！

在公司领导正确的指导下，我完成了过去一年来的工作，还是比较充实的，我时刻都清楚自身的工作能力，还有努力的方向和同事们友好相处，一直以来都能够端正好自己的态度，态度放在第一位的这一点，毋庸置疑，也是我需要去给自己定下的目标，始终都没有忽视这一点，现在回想起来是真的要给自己一定的压力，给自己一些努力的理由，也就一年来的工作，我述职如下。

首先在这个岗位上面，我一直以来都很坚定自己的态度，因为在这个环境下面决定着自己以后的方向，当然我很欣可以让自己得到更多的锻炼，毕竟作为一名员工，我还是有很多不足之处，在工作当中，自己不是做的最好的，可是有些事情还是需要对自己有一个好的判断，这样的判断是需要捏脸

的去积累，当然，不管是在什么样的环境下面，都应该要有信心一点，应该要让自己去维持好的方向，维持好的状态，有些东西还是需要一点点的去积累充实自己，因为在这样的状态下面，才能够展示自己的价值，才能扩张自己友好的方向，我每天按时的完成工作，在公司也从来都不会违反规章制度，一直以来都树立好的形象，这样一来，也向周围同事表达了一个员工积极的作风，这也是我一直以来都在做好的事情，因为作为一名员工，就应该要有这样的态度，必须要以身作则，必须要树立好的形象，保持好的作风。

当然，一年当中，不管是在工作方面，还是在生活方面，自己都是种朝着好的方向努力，因为这些都是基本的事情，我知道自身有一些不足之处，过去一年当中我做事情的时候，总是会出现一些小问题，原因就是因为我养成了一个拖拖拉拉的习惯，这样是非常不好的，有些问题就是在这样的黄金下面冒出来的问题，需要自己去解决，一定要调整好自己的不足之处，改善自身的问题，有问题做到及时的纠正方向，一定要正确，要让自己严格的落实好相关的规章制度，我也相信以后的工作当中可以做得更加到位，展示自己各方面的能力，同时也吸取经验一点点的去维持好心态，这一点是无庸，我也渴望在以后的工作当中，填充自己，做到有方向感，有能力也持续发挥好心态，这是作为名员工应该要有的素养，现在我追求这些，其实也是在鼓励自己，也是希望可以一些该做好的东西，继续的去完善好感激公司的培养，接下来我一定会更加用心。

此致

敬礼！

述职人：_____

20____年__月__日

销售述职报告篇五

尊敬的领导：

您好！

_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1、__市场全年任务完成情况。_年，我负责__地区的销售工作，该地区全年销售_万元，完成全年指标_%，比去年同期增加了_万元增长率为_%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，_年新客户销售额有望，有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织__产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。__地区三个地区_年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。

_年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。积极宣传公司各项销售政策及淡储旺销政策，__区域今年销售量比_年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好__区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然__市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。

虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、__市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合_年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸_年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展2021的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，2021年消灭__省__市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。_年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。2021年我仍会和所有销售人员一道努

力拼搏，力争2021年公司生活用纸销量增长_%，为实现公司生活用纸销售总额为_亿元的目标而奋斗。

述职人： ____

_年_月_日