

做销售自我评价 销售自我评价(大全5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

做销售自我评价篇一

三个多月以来，在同事们的帮忙下，自我在电销方面学到了很多东西，下头将以前的工作评价如下：

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自我的第一通电话，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，我一时之间竟不明白自我要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，之后就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到此刻想想，那时真的是很傻的。

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当应对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当应对完不成销售任务的沮丧时，当应对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑噩噩过日子。尤其是做电话销售，我们每一天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要800个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是“拒绝”，如果不能激励自我，不能互相激励，那我们可能每一天都会愁云罩面，每一天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一

路顺风，可是大部分的人，他都以往遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自我一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地评价和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：“一个人不追求提高的同时就是在原地踏步”！

此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，在发传真的时候忘记该称呼有几次，甚至有次去开会竟然还把鞋子忘记了带，最终还是满天去借，此等性质的问题细节在生活中也是经常发生；打电话的时候还是不能够独立应对问题，在客户遇到问题的时候自我容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，就把电话直接塞给师傅或者其他同事了，这点来说，此刻做的十分不好，包括打回访自我都不会去打，此刻刚来了不到一个月的新人都能够自我应对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后必须要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自我解决！还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心境也有时导致一天的心境，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心境就直接决定能否有回执来报答一天的劳效！所以平时工作以及生活中，在自我给自我调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。必须要找比自我成功的人，比自我愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做评价，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不明白要有什么样的结果，在此必须明确了：至少一场会坚持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自我来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在自我的努力中能够充实自我，给自我的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自

我的人放心，会认为我过的很好就ok了！

一年已成为过去，勇敢来挑战明年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人！绝对真理！

做销售自我评价篇二

我本人自认为是一个有责任感，积极向上，认真勤奋的人，因为喜欢英语，所以从事外贸工作，希望能运用自己的所学运用到工作中去，在提高自己的同时，给公司带来利益！两年的销售让我懂得了与人交流的基本理念，微笑待人，真诚以待。为了有更好的实践平台，怀着忐忑的心情走出了现在的社会圈，虽然不知道将来面对的是失败还是成功，至少我努力过。

4年销售行业从业经历。具备良好的管理能力，分析能力，执行能力和团队协作意识、能力。有很好的适应和抗压力能力！

我热爱销售业这个行业，经过努力，增强了我对这个行业的信心，做一个业务员不是我的目标，我要向更高层次发展而努力，通过工作的学习与努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，以后我会更加的努力，争取更长足的发展。

在性格上，诚实守信、忠诚、和善、谦虚、乐观；在业务上，具有全盘业务处理和良好的职业判断能力。

参加房地产销售已经有两年的工作时间，在这段时间里经过自己的磨练，在领导的帮助下，我已成为一名合格的销售人员，能够独立完成销售任务，对房地产销售行业有了比较深的认识，并且仍然在不断努力，使自己的能力更上一层楼。

作为房产销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一

个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。

房地产市场的起伏动荡，公司于***年与***公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合***公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为**月份的销售高潮奠定了基础。最后以**个月完成合同额**万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

做销售自我评价篇三

1. 本人有着较强的沟通表达能力，对工作有上进心、认真负责、待人真诚、处人随和!换位思考有自己独特的想法这是我最优点，我理想就是能实现我的个人价值的挖掘，能让我的价值得到最大实现，同时实现企业利润和价值的最大化。

2. 工作认真负责，有较强的社会责任感与较好的内外协作能力，喜欢和勇于迎接新挑战。工作中服从领导安排，做事认真踏实，一步一个脚印的前进，对时间观念十分重视。平时待人友好，与人相处十分融洽。

3. 从事销售服务和市场策划、售后服务等一线市场工作将近4年时间，市场营销，渠道开发，有丰富的一线市场营销经验。从事于中学教师3年时间，一线教学教师，教学工作成绩突出，学生喜爱的老师，具有丰富的教师经验。

5. 来京已有四五个年头，一直以来都是从事销售方面的工作，也热爱销售，做过不同的销售行业，敢于挑战，勇于创新，希望能再找到一个自己喜欢的行业，发挥自己的潜能，创造共赢。

6. 本人为人开朗、诚信，为事坚定、负重，思维开阔，善于表达，熟悉国内医药行业和相关法律法规，熟练医药市场的各种操作方法。具备丰富的营销管理经验和良好的沟通能力、协调能力、统筹能力和创造性推动能力，对市场的拓展、管理有较为深入的认识，具备管理经销商的经验，有较好的营销专业素养及丰富的营销实战经验，能承受较大的工作压力，有较强的组织、计划、执行、控制能力，在产品的定位，市场的调研、分析、计划、资源整合，渠道管理，终端运作，促销销售服，运作过程的控制，人员机构的综合管理方面都有较为丰富的经验。善于全局的组织协调，经营管理，市场运作，发现问题，解决问题，提高工作效率。敢于去做最难做的事敢于去吃最难吃的苦没有我们做不成的事没有我们吃不了的苦。

熟悉国内医药行业和相关法律法规，熟练医药市场的各种操作方法。具备丰富的营销管理经验和良好的沟通能力、协调能力、统筹能力和创造性推动能力，对市场的拓展、管理有较为深入的认识，具备管理经销商的经验，有较好的营销专业素养及丰富的营销实战经验，能承受较大的工作压力，有较强的组织、计划、执行、控制能力，在产品的定位，市场的调研、分析、计划、资源整合，渠道管理，终端运作，促销销售服，运作过程的控制，人员机构的综合管理方面都有较为丰富的经验。善于全局的组织协调，经营管理，市场运作，发现问题，解决问题，提高工作效率。

7. 我极富敬业精神、积极开朗、乐观向上，有很强的沟通能力和团队协作能力。能承受压力，喜欢富有挑战性和具有发展空间的工作。IT行业是一个具有挑战性的行业，随着科技的不断发展它也在不断更新，不仅要会工作还要会学习，我喜欢接受这种挑战，也愿意从事这方面工作。

能认真执行公司决策，服从公司领导，做事能吃苦耐劳，工作积极，有良好的团队合作精神

2年在企业资材工作经验，熟悉物料进出管理及mrp系统，对物料管理有丰富的经验，能熟练使用excel等办公软件。

做销售自我评价篇四

我有较强的独立工作能力和良好的团队合作精神；在以前的工作中积累了一定的工作经验及技巧，可以胜任不同环境下的挑战，具有良好的计算机操作能力，兴趣广泛，爱好各项体育活动。

大学期间我还积极地参加各种社会活动，抓住每一个机会，锻炼自己。三年来，我深深地感受到，与优秀学生共事，使我在竞争中获益；向实际困难挑战，让我在挫折中成长。

我来自农村，祖辈们教会了我要勤奋、尽责、善良、正直；我的大学培养了我实事求是、开拓进取的作风。我热爱贵单位所从事的事业，殷切地期望能够在您的领导下，为这一光荣的事业添砖加瓦，并且在实践中不断学习、进步！

我喜欢阅读，因为它能丰富我的知识；我喜欢跑步，因为它可以磨砺我的意志。我是一个活泼开朗、永不言弃的人。我热爱汽车，热爱销售。所以我应聘销售经理一职，我就谈谈自己对销售的理解。要想做好销售，首先就要做好自我销售。让一个陌生人信任自己是有一定难度的，但只有客户相信可以，才会相信自己的产品，才能更好的将产品销售出去。

我觉得作为一名销售经理，除了应该具备一定的销售知识外，还应具有良好的沟通、协调能力，能够吃苦耐劳，具有良好的团队合作精神，讲究职业道德。在校期间我曾担任过组织部长，组织了全系各种各样的活动。通过锻炼，提高了自己的组织协调能力，加强团队合作意识。同时也让我充分认识到，个人的能力毕竟很有限，只有通过团队合作，集思广益，取长补短，才能更好的完成工作。

如果这次我有幸竞聘上销售经理，我将打造一个平台，让自己的同事在一种轻松却不失严谨的氛围中工作，大家相互合作，具有良好的团队精神。激情，工作中不可或缺的要害，是推动我们在工作中不断创新，全身心投入工作的动力。激情加上挑战自我的意识，我相信我能胜任这份工作。

做销售自我评价篇五

1. 待人真诚，比较善于沟通，客户容易信任我，能站在他们的立场上考虑问题。
2. 有不错的心理素质和过硬的电话销售能力。
3. 年龄不小了，赚钱的欲望很强，能吃苦。
4. 对自己提升很看重，能意识到自己的缺点，并不断优化自己。
5. 喜欢户外运动，掌握一些调整身心的方法，这使我能保持良好的精神和体力。