# 2024年销售员的工作述职报告总结(大全13篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-04-09

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。销售员的工作述职报告总结篇一今年以来，我负责xx啤酒销售工作。一...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**销售员的工作述职报告总结篇一**

今年以来，我负责xx啤酒销售工作。一年中，我认真履行职责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作述职如下：

自xx啤酒承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过xx啤酒零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了xx啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助xx加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，xx啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了xx元。

具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，隋着销售业绩的大好，在明年xx啤酒的销售中，我们会做得更好。

**销售员的工作述职报告总结篇二**

尊敬的各位领导：

你们好，我叫xxx，今年xx岁，现任桂园不动产销楼部置业顾问。一年来，自己在领导和同事们的帮助下，在公司这个大熔炉里，恪尽职守，自觉地历炼着自己，熟悉与掌握业务知识，不断提升市场营销才能，学中干，干中学，较好地完成了业务工作任务。现借此机会，想公司领导述职如下：

置业顾问是在售楼部通过现场服务引导客户购买，促进楼盘销售、为客户提供投资置业的专业化、顾问式服务的综合性岗位。工作职责主要包括守盘期和销售期的职责，在守盘期，对项目周边的市场和项目进行踩盘，充分了解周边的详细情况;熟记销讲说辞和百问的内容，积极演练，充分了解和熟悉本项目产品;认真细致的做好来电、来访登记;在项目总监及经理的带领下做好开盘演练。在销售期：认真接待每一位到访客户，做好来电、来访登记;按质按量完成项目组布置的销售任务和其他工作任务;对周边市场及项目定期进行调研，及时掌握竞争楼盘的销售动态;负责催缴客户余款，保证开发商的回款;与客户保持良好的关系，做好售后服务。

岁月荏苒，时光似箭。回顾20xx年的工作不禁感慨万千，从加入“不动产”至今已年多，通过自己的不懈努力，已经完全融入到这个大家庭中。截止20年月日共销售住宅套，总销售金额为元;销售商铺一套，总金额元。有得到就有付出，一分耕耘一分收获。这一年多的工作包含了诸多的.艰辛与不易。

(一)政治思想上，对公司忠诚，爱岗敬业

(二)业务营销上，对工作用心，追求卓越通过以这种学习、思考、总结、探讨的方式，来帮助我部自己与同事提高销售技巧。

(三)在团队合作上，对同事友爱，共同进取总而言之，自己20xx年收获不小，过去的20xx年对我来说是一个不凡的岁月。自己进步的一点一滴，离不开公司的培养与教育，离不开销楼部团队的帮助与支持。当然，工作中存在着这样那样的不足，需要今后的工作中改进。

此致

敬礼!

述职人：xxx

20xx年x月x日

**销售员的工作述职报告总结篇三**

尊敬的领导：

20xx年即将已经过去，新的挑战又在眼前。在过去的一年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

（一）不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

（二）了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

（三）推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

（四）保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

（五）确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**销售员的工作述职报告总结篇四**

尊敬的各位领导、同事们：

今年以来，作为销区经理，我能够认真履行职责，团结带领xx销区全体人员，在厂部总体工作思路指引下，在xx厂长和销售部各位经理的正确领导下，积极进取、扎实工作，完成了全年目标任务，总销量达到箱，营销工作取得了可喜的成绩。下面，根据领导要求，我进行述职，不妥之处，敬请领导和同事们批评指正。

今年我们在销售工作中遇到了一定的困难，特别是因为我厂面临兼并重组，各种不实传闻使商业公司对我厂产品的信心不足，不少零售户甚至不卖我厂产品，面对不利局面，我们在销售部统一指挥和安排部署下，发挥全体人员的聪明才智，进一步加强宣传促销力度。首先，以我厂产品进入行业优等品为契机，迅速传播信息。通过拜访商业公司、走访零售户、及时分送《xx企业报》、《宣传画报》等企业宣传品的方式，做好宣传解释工作，使这个好消息在第一时间即传播到客户和消费者，打消了他们对我厂的疑虑，增强了卖好我厂产品的信心。其次，充分利用暑期旅游热潮，在商业公司配合下开展多种促销活动等等，有效拉动了终端消费。上半年系列产品基本保持月均销售xx箱，而在暑期促销的拉动，下半年月均销售都在xx箱左右。

在客户管理工作中，我们在两个方面下工夫。

二是进一步开发好、维护好终端客户。做好终端是我们营销工作的出发点和落脚点，因此，在保持与商业公司良好关系的基础上，我们切实增强服务意识，将工作重心下移，重点联系零售户、电话访销员等，坚持“一切从客户出发，一切为客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”的一对一的营销理念，对零售户实行全过程、高质量的服务，业务员通过主动上门了解访问，建立重点客户档案，及时征求客户意见，对客户的经营状况、客户要求、消费者意见和市场变化心中有数，并及时反馈，使上级能迅速准确地了解市场信息。

在营销工作中，人是最活跃最关键的要素，没有好的管理就不会有好的业绩。因此，在办事处内部管理上，首先，严格管理，加强纪律性。进一步规范了请销假制度、晚例会制度和作息时间，同时，要求业务员要及时联络，随时反馈信息。要求业务员做到的我自己首先做到，起好带头作用，自觉坚持日调度制度，及时向主管领导汇报市场信息、客户意见和建议，接受指令。

其次，勤于学习，增强责任心。工作之余，我自学并组织办事处人员学习了营销业务、国家法律法规和行业政策等，提高了理论水平和营销技能。今年，我们还重点学习了《细节决定成败》一书，大家都写了读后感，普遍反映受益匪浅，深刻认识到营销工作无小事，任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。通过学习切实提高了大家的责任心。

通过一年来的工作实践，我深深地体会到：坚定信念，服从领导是克服困难的基础；优质服务、大力公关是搞好营销的前提；以身作则、加强管理是带好队伍的关键；加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件。只有在以上几个方面不懈努力，才能干出业绩，不辜负领导和同志们的期望。

虽然一年来，自己在工作上、思想上，都取得了一定的成绩和进步，但我也清醒地认识到自己还存在着这样那样的不足和问题，距离领导的殷切期望还有差距。比如，在坚持学习、努力提高自身工作能力、管理水平上还不能完全适应现代营销工作的\'要求，工作方式方法上有欠妥之处，分析问题、解决问题的能力还需进一步提高等等。在新的一年，我要针对自己的不足，一是要顺应形势，转变观念，在做好渠道工作的同时，进一步提高服务终端的质量和水平，进一步加强针对终端客户的宣传促销，以此提高销量，优化结构。

二是努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导业务员把心思凝聚到干事业上，把精力集中到本职工作上，把功夫下到抓落实上，把本领用在促发展上。

总之，我将进一步认真反思自己的工作和思想，实事求是地总结经验教训，诚恳听取批评意见，积累和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作，为提高销售业绩、促进企业发展做出自己应有的贡献。

此致

敬礼！

xxx

20xx年xx月xx日

**销售员的工作述职报告总结篇五**

尊敬的领导：

您好!

回首2024年，有太多的完美的回忆，2024年本人来到\_工作，但是惟有2024年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮忙与鼓励下，我必须会拥有更完美的明天。

一、销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的\_\_经理，我要十分感谢他在工作上对我的帮忙。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手。2024年初，我都是在\_\_经理的带领下帮忙下进行客户谈判、分析客户状况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是4月份本人的销售业绩及潜力才有所提升。

二、职业心态的调整

销售员的一天就应从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在那里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

三、自己工作中的不足

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并用心学习、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展2024年度的工作。现制定工作划如下：

一：对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，好稳定与客户关系。

二：因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

三：要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

四、今年对自己有以下要求

1：每月就应尽最大努力完成销售目标。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能再有爆燥的心态，必须要本着\_的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

8：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

9：为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

2024年\_\_月\_\_日

销售员的工作述职报告3

**销售员的工作述职报告总结篇六**

尊敬的领导：

您好!

回首20xx年，有太多的完美的回忆，20xx年本人来到x工作，但是惟有20xx年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮忙与鼓励下，我必须会拥有更完美的明天。

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的xx经理，我要十分感谢他在工作上对我的帮忙。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手。20xx年初，我都是在xx经理的带领下帮忙下进行客户谈判、分析客户状况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是4月份本人的销售业绩及潜力才有所提升。

销售员的一天就应从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在那里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并用心学习、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20xx年度的工作。现制定工作划如下：

一：对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，好稳定与客户关系。

二：因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

三：要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

1：每月就应尽最大努力完成销售目标。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能再有爆燥的心态，必须要本着x的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

8：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

9：为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

此致

敬礼!

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**销售员的工作述职报告总结篇七**

尊敬的各位领导：

你们好，我叫xxxx，今年xxxx岁，现任xx桂园不动产销楼部置业顾问。一年来，自己在领导和同事们的帮助下，在xxxx公司这个大熔炉里，恪尽职守，自觉地历炼着自己，熟悉与掌握业务知识，不断提升市场营销才能，学中干，干中学，较好地完成了业务工作任务。现借此机会，想公司领导述职如下：

置业顾问是在售楼部通过现场服务引导客户购买，促进楼盘销售、为客户提供投资置业的专业化、顾问式服务的综合性岗位。工作职责主要包括守盘期和销售期的职责，在守盘期，对项目周边的市场和项目进行踩盘，充分了解周边的详细情况;熟记销讲说辞和百问的内容，积极演练，充分了解和熟悉本项目产品;认真细致的做好来电、来访登记;在项目总监及经理的带领下做好开盘演练。在销售期：认真接待每一位到访客户，做好来电、来访登记;按质按量完成项目组布置的销售任务和其他工作任务;对周边市场及项目定期进行调研，及时掌握竞争楼盘的销售动态;负责催缴客户余款，保证开发商的回款;与客户保持良好的关系，做好售后服务。

岁月荏苒，时光似箭。回顾20xx年的工作不禁感慨万千，从加入“xxxx不动产”至今已xx年多，通过自己的不懈努力，已经完全融入到这个大家庭中。截止20xx年xx月xx日共销售住宅xx套，总销售金额为xx元;销售商铺一套，总金额xx元。有得到就有付出，一分耕耘一分收获。这一年多的工作包含了诸多的艰辛与不易。

(一)政治思想上，对公司忠诚，爱岗敬业

(二)业务营销上，对工作用心，追求卓越

通过以这种学习、思考、总结、探讨的方式，来帮助我部自己与同事提高销售技巧。

(三)在团队合作上，对同事友爱，共同进取

总而言之，自己20xx年收获不小，过去的20xx年对我来说是一个不凡的岁月。自己进步的一点一滴，离不开公司的培养与教育，离不开销楼部团队的帮助与支持。当然，工作中存在着这样那样的不足，需要今后的工作中改进。

此致

敬礼!

述职人：xx

20xx年xx月xx日

**销售员的工作述职报告总结篇八**

尊敬的各位领导、同事们：

今年以来，作为销区经理，我能够认真履行职责，团结带领xxxx销区全体人员，在厂部总体工作思路指引下，在xx厂长和销售部各位经理的正确领导下，积极进取、扎实工作，完成了全年目标任务，总销量达到 箱，营销工作取得了可喜的成绩。下面，根据领导要求，我进行述职，不妥之处，敬请领导和同事们批评指正。

今年我们在销售工作中遇到了一定的困难，特别是因为我厂面临兼并重组，各种不实传闻使商业公司对我厂产品的信心不足，不少零售户甚至不卖我厂产品，面对不利局面，我们在销售部统一指挥和安排部署下，发挥全体人员的聪明才智，进一步加强宣传促销力度。首先，以我厂产品进入行业优等品为契机，迅速传播信息。通过拜访商业公司、走访零售户、及时分送《xxxx企业报》、《宣传画报》等企业宣传品的方式，做好宣传解释工作，使这个好消息在第一时间即传播到客户和消费者，打消了他们对我厂的疑虑，增强了卖好我厂产品的信心。其次，充分利用暑期旅游热潮，在商业公司配合下开展多种促销活动等等，有效拉动了终端消费。上半年系列产品基本保持月均销售xxxx箱，而在暑期促销的拉动，下半年月均销售都在xxxx箱左右。

在客户管理工作中，我们在两个方面下工夫。

二是进一步开发好、维护好终端客户。做好终端是我们营销工作的出发点和落脚点，因此，在保持与商业公司良好关系的基础上，我们切实增强服务意识，将工作重心下移，重点联系零售户、电话访销员等，坚持“一切从客户出发，一切为客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”的一对一的营销理念，对零售户实行全过程、高质量的服务，业务员通过主动上门了解访问，建立重点客户档案，及时征求客户意见，对客户的经营状况、客户要求、消费者意见和市场变化心中有数，并及时反馈，使上级能迅速准确地了解市场信息。

在营销工作中，人是最活跃最关键的要素，没有好的管理就不会有好的业绩。因此，在办事处内部管理上，首先，严格管理，加强纪律性。进一步规范了请销假制度、晚例会制度和作息时间，同时，要求业务员要及时联络，随时反馈信息。要求业务员做到的我自己首先做到，起好带头作用，自觉坚持日调度制度，及时向主管领导汇报市场信息、客户意见和建议，接受指令。

其次，勤于学习，增强责任心。工作之余，我自学并组织办事处人员学习了营销业务、国家法律法规和行业政策等，提高了理论水平和营销技能。今年，我们还重点学习了《细节决定成败》一书，大家都写了读后感，普遍反映受益匪浅，深刻认识到营销工作无小事，任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。通过学习切实提高了大家的责任心。

通过一年来的工作实践，我深深地体会到：坚定信念，服从领导是克服困难的基础;优质服务、大力公关是搞好营销的前提;以身作则、加强管理是带好队伍的关键;加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件。只有在以上几个方面不懈努力，才能干出业绩，不辜负领导和同志们的期望。

虽然一年来，自己在工作上、思想上，都取得了一定的成绩和进步，但我也清醒地认识到自己还存在着这样那样的不足和问题，距离领导的殷切期望还有差距。比如，在坚持学习、努力提高自身工作能力、管理水平上还不能完全适应现代营销工作的要求，工作方式方法上有欠妥之处，分析问题、解决问题的能力还需进一步提高等等。在新的一年，我要针对自己的不足，一是要顺应形势，转变观念，在做好渠道工作的同时，进一步提高服务终端的质量和水平，进一步加强针对终端客户的宣传促销，以此提高销量，优化结构。

二是努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导业务员把心思凝聚到干事业上，把精力集中到本职工作上，把功夫下到抓落实上，把本领用在促发展上。

总之，我将进一步认真反思自己的工作和思想，实事求是地总结经验教训，诚恳听取批评意见，积累和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作，为提高销售业绩、促进企业发展做出自己应有的贡献。

此致

敬礼!

述职人：xx

20xx年xx月xx日

**销售员的工作述职报告总结篇九**

在学习、工作生活中，我们都不可避免地要接触到报告，报告的使用覆盖我们生活的方方面面，我们在写报告的时候要注意涵盖报告的基本要素。我们应当如何写报告呢？下面是小编收集整理的销售员的工作述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

1、销售人员每周必须通过建设网、招投标网、政府采购网或其它渠道收集至少2个以上建设项目进行初选，结合公司条件确定是否跟踪项目。

2、根据确定的建设项目，销售人员必须当周内进行跟踪，到达工地找到工程负责人或者其它联系人进行首次接洽，了解电梯是否已经采购？如无法见到负责人的，至少应当找到负责人的联系电话。

3、销售人员通过电话或直接到业主单位进行二次接洽时，应当带上公司宣传资料，根据业主单位要求，确定是否做报价书（需工程部人员配合的，工程部应派员参加）。

4、在确定做报价书时，为确保报价准确，配臵合理，销售人员应当将施工图纸电子版本拷贝，并第一时间向电梯厂家报备项目。

5、销售人员拷贝回施工图纸后，应立即传工程部和电梯生产厂家确认电梯基本井道尺寸、配臵、型号，以便为客户设计出合理的方案，并督促电梯厂家及时精准报价。

6、当销售部与业主达成销售意向协议后，为预防建设方向厂家询价，销售人员应当第一时间向厂家交涉就同一项目作好价格保护。

售人员，由销售人员与电梯厂家联系，取得电梯正式井道施工图纸，并附在销售合同上，一式五份。

8、双方签订合同时（建筑方需在井道施工图纸上盖章确认），合同签订后交办公室存档，由办公室财务人员按期催收电梯合同款。

9、电梯销售合同签订后，销售人员应及时与电梯厂家联系，签订电梯购买合同，并督促财务人员按期向厂家打款，以确保电梯工期。

10、签订合同后，工程部应确定项目经理，并安排人员随时跟踪工程进度，以确保施工井道符合要求。同时，将土建二次确认书送建设单位签字盖章确认。

11、销售人员根据图纸、规格参数表、二次土建确认书三个材料发与电梯厂家，财务人员及时打款，电梯厂家进行排产。

12、根据工期要求，账务人员打完提货款后，电梯公司开始发货，由工程部项目经理组织人员到现场验收电梯，确保电梯与合同型号完全一致。

14、电梯验收合格后，工程部将电梯资料交维保部，由维保部负责电梯首保维修。

回首20\_\_年，有太多的美好的回忆，经过这一年的学习，我深深的感受到了自身有所进步，同时也存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信加入汽车销售这一行业是正确的，我一定会拥有更美好的明天。

第二季度工作总结

1、销售任务完成情况

1）、第2季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，赛马21台，占轿车部总数的18%。

2）、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到\_\_飞值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

2、销售工作总结、分析

1）入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的结果。

职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自身定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

3）重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4）自身工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自身销售业务的开展，也打击了自身的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自身的销售技能。

二、第三季度的工作开展公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自身的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

第三，意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

最后我希望第4季度公司的业绩更加辉煌！

尊敬的上级领导：

中午好!

首先，向各位作一个自我介绍，我叫\_\_×，是\_\_餐厅的销售经理，现在我把自己七个月来的工作情况作一下汇报。

从20\_\_年3月4日任职后，前几个月(3、4、5月)主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月(6、7、8、9月)因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责\_\_餐厅的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系列的活动，\_\_餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。

回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

一、抓学习教育，激励奋发向上。

从任职以后，我在\_\_餐厅分管内部管理工作，了解\_\_餐厅员工多数来于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。

在四月份时，举行了技能赛，服务员李\_\_获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

二、抓管理建章立制

前期，\_\_餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过品质经理的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

三、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

四、抓宴席的接待及管理宣传工作

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍\_\_餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

五、市场调查，密切配合销售部，抓市场经济

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受了团队精神，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

六、抓团队用餐

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。

2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。

3、做好内部客户的维护及沟通工作。

4、有计划性地安排好营销工作，配合销售总监的工作。

5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。

6、密切配合酒店销售代表接餐及前台接待服务。

十分感谢各位领导!谢谢!

尊敬的领导：

您好！

进入\_\_证券已有一年多了，这段时间自身在各个方面都有所提高，现在述职如下：

一、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

二、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力；而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使\_\_服务真正的深入人心。

三、工作的责任心和事业心的加强

加强了对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

四、不足之处

1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析能力及营销能力还须进一步增强。

此致

敬礼！

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

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。

我深知自己有很多的不足，需要更努力的去做好每一件事。之前忽略的我会改进，多站在对方的角度来考虑问题。09年做好以下几点：

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. 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!

又是一年辞旧迎新时，回首过去的半年，倍感时间的紧迫。在这匆匆忙忙，平平凡凡的半年中，我们大家一起勤勤奋奋，踏踏实实，平平安安地度过了，我们一起经历了一段磨砺和考验。无论对公司的工作还是我们自身的成长来说，都是成长和壮大的半年，回顾这半年来的工作，我在公司周经理及各位同事的支持与帮助下，较好地完成了自己的本职工作。通过这半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作汇报如下：

一、固定资产管理

固定资产施行总部店面分开管理。总部负责配送，然后店长签名责任到头，没有造成固定资产的丢失和损坏，这一点我们会进一步保持。

二、公司安全管理

安全是企业的头等大事，必须坚持“安全第一，预防为主”的方针和群防群治制度，安全管理总部直接由后勤部负责，店面主要由店长负责，上半年没发生安全事故，今后还要进一步增强大家的安全防范意识，彻底杜绝对公司财产和员工生命不利的事发生。

三、采购、仓库管理

经过几个月的努力，后勤部基本建立了稳定的采购渠道，主要包括两个方面，一是实体店采购，主要是价钱低的易耗品，二是网络采购，主要针对价钱有优势的产品。我们会在保证产品质量的前提下进一步优化产品价格，为店面做好配送工作。

仓库施行单人固定管理和分类管理，彻底杜绝人人可以随便拿仓库东西的苗头，同时施行软件管理，一方面可以提高工作效率，另一方面可以明确产品的数量，更有利于统计和做出采购预算。保洁产品的配送施行先声请后周期配送的原则，这将更利于各店面节省时间和做出合理预算。

四、商品销售

五、用车管理

车辆管理施行明确责任制原则，主要负责人是司机任国忠，用车施行声请和职位等级制，可以保证车辆节约及合理使用。

六、公司网络管理

1、\_\_公司网站的建立为进一步提高公司知名度，宣传企业文化奠定了坚实的基矗

2、公司淘宝网站的建立，为公司进一步探索保洁切入销售提供保障，同时有利于将公司网站和淘宝网站结合起来进行网络营销，为\_\_未来网络销售做铺垫。

3、\_\_网站的开通，将\_\_人生活的点点滴滴记录下来，可以使大家回忆过去展望未来，更容易将\_\_文化沉淀下来，同时为大家提供一个交流平台。

4、手机网站的将要建立，使别人可以更容易了解\_\_，使客户可以更简单的寻求\_\_的服务，同时使\_\_的宣传和加盟进一步优化。

5、上述网站加上之前小舟制作的博客，\_\_已近形成了一个强大的网络构架，为不久的将来\_\_新服务的推出提供坚实的后盾，为\_\_的网络推广提供强有力的便利，为\_\_的加盟提供完美的保障。

在上半年工作中也暴露出了一些行政后勤部的不足和问题，存在的问题主要有以下几个方面：

1、部门的系统还不够完善，制度还很缺失，原则性还不够强。

2、保洁用品还需进一步优化，配送和管理还没有详细的标准。

3、财务不明确，没有总的支出统计。没有向各个店面报告保洁用品的损耗。

4、车辆管理还比较混乱，用车还很随便，没有一个明确的规定。

以上几个方面都是需要行政后勤部在今后的工作中加以改进克服和提高的方面。

新的一年来到了，对我们来说成绩已经成为过去，我们必须面对新的机遇和挑战，我相信在周经理的带领下，在\_\_各位伙伴的支持下，我们行政后勤部将再接再厉为\_\_的发展提供强有力的后盾，保姆式的服务。我坚信\_\_的明天会更好！谢谢大家！

尊敬的公司领导、亲爱的同仁们：

进入\_\_证券已有两个多月了，这段时间自身在各个方面都有所提高，主要体现在：

一、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

二、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力；而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使安信服务真正的深入人心。

三、工作的责任心和事业心的加强

加强了对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

四、不足之处

1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析能力及营销能力还须进一步增强。

1、发传单

进入\_\_证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

2、有效利用银行资源

在银行驻点已有近两个月了，业绩十分不理想。\_\_银行很好的服务有口皆碑，许多客户慕名而来，如能利用好这一资源紧紧抓住几个潜在客户效果是很好的，但招商银行和招商证券很好的合作关系和相互间有回扣的合作方式使我一直在寻找突破点，虽然很有压力，但目前与他们处好关系也是唯一的办法。驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所以我一直在努力的去做。

3、充分利用关系网络

拉动朋友或朋友介绍也是一种很有效的办法。通过朋友介绍朋友，让想炒股的客户选择我们安信来开户，另外，对于已在其它券商开通三方存管业务的客户，向客户介绍我公司的服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

现在市场波动很大，观望的人占多数，同行间竞争也万分激烈，为此，我必须要不断的学习，丰富自己的专业知识，为客户提供全方位的服务，要想尽一切办法，尽自己最大努力来做。

谢谢大家！

述职人：\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

**销售员的工作述职报告总结篇十**

尊敬的各位领导：

你们好，我叫xxxx，今年xxxx岁，现任xx桂园不动产销楼部置业顾问。一年来，自己在领导和同事们的帮助下，在xxxx公司这个大熔炉里，恪尽职守，自觉地历炼着自己，熟悉与掌握业务知识，不断提升市场营销才能，学中干，干中学，较好地完成了业务工作任务。现借此机会，想公司领导述职如下：

置业顾问是在售楼部通过现场服务引导客户购买，促进楼盘销售、为客户提供投资置业的专业化、顾问式服务的综合性岗位。工作职责主要包括守盘期和销售期的职责，在守盘期，对项目周边的市场和项目进行踩盘，充分了解周边的详细情况;熟记销讲说辞和百问的内容，积极演练，充分了解和熟悉本项目产品;认真细致的做好来电、来访登记;在项目总监及经理的带领下做好开盘演练。在销售期：认真接待每一位到访客户，做好来电、来访登记;按质按量完成项目组布置的销售任务和其他工作任务;对周边市场及项目定期进行调研，及时掌握竞争楼盘的销售动态;负责催缴客户余款，保证开发商的回款;与客户保持良好的关系，做好售后服务。

岁月荏苒，时光似箭。回顾20xx年的工作不禁感慨万千，从加入“xxxx不动产”至今已xx年多，通过自己的不懈努力，已经完全融入到这个大家庭中。截止20xx年xx月xx日共销售住宅xx套，总销售金额为xx元;销售商铺一套，总金额xx元。有得到就有付出，一分耕耘一分收获。这一年多的工作包含了诸多的艰辛与不易。

(一)政治思想上，对公司忠诚，爱岗敬业

(二)业务营销上，对工作用心，追求卓越

通过以这种学习、思考、总结、探讨的方式，来帮助我部自己与同事提高销售技巧。

(三)在团队合作上，对同事友爱，共同进取

总而言之，自己20xx年收获不小，过去的20xx年对我来说是一个不凡的岁月。自己进步的一点一滴，离不开公司的培养与教育，离不开销楼部团队的帮助与支持。当然，工作中存在着这样那样的不足，需要今后的工作中改进。

此致

敬礼!

述职人：xxxxxx

20xx年xx月xx日

**销售员的工作述职报告总结篇十一**

尊敬的领导：

您好!

回首20xx年，有太多的完美的回忆，20xx年本人来到工作，但是惟有20xx年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮忙与鼓励下，我必须会拥有更完美的明天。

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的经理，我要十分感谢他在工作上对我的帮忙。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手。20xx年初，我都是在经理的带领下帮忙下进行客户谈判、分析客户状况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是4月份本人的销售业绩及潜力才有所提升。

销售员的一天就应从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在那里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的`，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并用心学习、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20xx年度的工作。现制定工作划如下：

一：对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，好稳定与客户关系。

二：因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

三：要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

1：每月就应尽最大努力完成销售目标。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能再有爆燥的心态，必须要本着\_的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

8：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

9：为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

此致

敬礼!

述职人：xxx

20xx年x月x日

文档为doc格式

**销售员的工作述职报告总结篇十二**

尊敬的公司领导、亲爱的同仁们：

光阴如梭，转眼即过，一转眼，我到xx营销公司已经有半年多了，在这半年多的时间里，通过我自身的努力，特别是公司领导的大力支持与配合，我学习到了很多，对于公司的管理操作流程，对于房地产知识的认知，对于销售方面的理解，都得到了很充足的认识。非常感谢公司给我提供一个成长的平台，让我在工作中不断学习，不断进步，从而不断的提升自身的素质和才能。回收过去的半年多当中，公司陪伴我走过了很重要的一个阶段，使我懂得很多。再次我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢，有你们对协助才能使我在工作中得心应手，也因有你们的帮助，才能令我在公司的发展商一个台阶。下面，我将这一年来的具体工作情况汇总如下：

1.坚决完成领导交办的各项任务，尽量做到让领导满意。

2.协助领导做好日常工作，配合领导的工作

严格遵守公司各项规章制度，谨记领导的知识和批评并且付诸于行动。不迟到、不早退、不旷工。做事谨慎认真，每日定下工作计划，并且坚决完成，日常工作记录并及时更新模板、来电及时记录等。积极配合公司行政人员完成考勤以及周报、月报等工作。待人处事有礼貌，对待同事坦诚宽容，严肃公司纪律，工作不要懈怠，不玩游戏，不闲聊，不做与工作内容无关的任何事情。

虽然是年轻，干劲十足，但是缺乏经验，在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺，此外由于专业知识方面的不足，在面对客户时，有可能会导致交流积极性不足，言辞生硬，不能有效表达，这样很有可能会影响到工作效果。另外在客户逼定方面不够大胆，果断，这些工作方面的不足，希望在明年的销售工作时间上找到工作方法，不断创新完善，从而使自己的业绩有一个提升。

20xx年，我们xx项目获得了年度优秀团队奖，销售业绩在公司各个项目中遥遥，我以在这样一个优秀的团队里为荣。在公司飞速发展的今天，我在有可能会被分配到其他项目中，这样让我更加的警醒自己，身为优秀团队中的一员，我不能让团队蒙羞，我要让队伍因我而荣。

销售员是企业的门面，是展示企业形象的窗口与渠道，我们的\'一言一行代表着公司的形象，缺点是不可以原谅的。所以，在今后的工作和生活中，必须积极改正自身的缺点，努力提升，专业知识，积累销售经验，提高业务水平，提升自身素质，并且时时以高标准要求自己，不断学习，让自己成为一名优秀的销售人员。为新的一年而努力奋斗，让自己在新的一年中继续得到成长与充实，让自己早日在飞速发展的公司中有自己的一席之地。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**销售员的工作述职报告总结篇十三**

尊敬的各位领导：

你们好，我叫xx，今年xx岁，现任x桂园不动产销楼部置业顾问。一年来，自己在领导和同事们的帮助下，在xx公司这个大熔炉里，恪尽职守，自觉地历炼着自己，熟悉与掌握业务知识，不断提升市场营销才能，学中干，干中学，较好地完成了业务工作任务。现借此机会，想公司领导述职如下：

置业顾问是在售楼部通过现场服务引导客户购买，促进楼盘销售、为客户提供投资置业的专业化、顾问式服务的综合性岗位。工作职责主要包括守盘期和销售期的职责，在守盘期，对项目周边的市场和项目进行踩盘，充分了解周边的详细情况；熟记销讲说辞和百问的内容，积极演练，充分了解和熟悉本项目产品；认真细致的做好来电、来访登记；在项目总监及经理的带领下做好开盘演练。在销售期：认真接待每一位到访客户，做好来电、来访登记；按质按量完成项目组布置的销售任务和其他工作任务；对周边市场及项目定期进行调研，及时掌握竞争楼盘的销售动态；负责催缴客户余款，保证开发商的回款；与客户保持良好的关系，做好售后服务。

岁月荏苒，时光似箭。回顾的工作不禁感慨万千，从加入“xx不动产”至今已x年多，通过自己的不懈努力，已经完全融入到这个大家庭中。截止x月x日共销售住宅x套，总销售金额为x元；销售商铺一套，总金额x元。有得到就有付出，一分耕耘一分收获。这一年多的工作包含了诸多的艰辛与不易。

（一）政治思想上，对公司忠诚，爱岗敬业

（二）业务营销上，对工作用心，追求卓越

通过以这种学习、思考、总结、探讨的方式，来帮助我部自己与同事提高销售技巧。

（三）在团队合作上，对同事友爱，共同进取

总而言之，自己收获不小，过去的对我来说是一个不凡的岁月。自己进步的.一点一滴，离不开公司的培养与教育，离不开销楼部团队的帮助与支持。当然，工作中存在着这样那样的不足，需要今后的工作中改进。

此致

敬礼！

xxx

xx月xx日

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn