# 销售人员述职报告(通用8篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-10-26

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的报告...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**销售人员述职报告篇一**

各位领导：

大家好！

我是xxx，我的工作职责是xxx，一年来的工作向各位领导做一下汇报，不足之处，请各位领导批评指正。

1、订单的落实：针对订单，详细落实，保证以最快的速度安排发货，以便能保证在这一环节不影响发货周期。跟踪发货物流过程，及时与客户沟通。

2、合同审核归档及销售代表提成预算：随时掌握合同履行情景，以便使领导能够更好的决策。辅助财务做好月回款分析工作，同时做好提成结算工作。

3、做好一系列销售服务工作：根据业务实际需要做好业务员的支持工作，包括退货、整理资料、发票、借款登记及报销单处理工作。

4、各种售后服务报表的整理：各种售后报表（发货明细、产品库存，回款明细等，）

5、做好返货产品的跟踪落实：返货的产品根据实际情景，分析原因，对返货产品的数量、日期、客户联系方式和发回日期都做了详细记录。

6、客户回访工作：根据实际需要和回访计划，每月做好客户的回访工作，发现的问题及时反应给相关领导。

1、有些细节性的工作要加强：要求我在今后的工作中，必须设身处地多为客户和业务人员着想，多为他们研究现场遇到的困难，把工作做的更细致。

2、工作效率需要进一步提高：繁忙的事务性工作，要求我继续调整工作思路，保证工作有条不紊，同时每一天的工作要有计划性。

3、对新产品的学习性需要加强：此刻开始我们新产品的开发进程正在加快，要求我不断加强对自我的学习性要求，不但要了解产品知识，还要对同行业产品性能准确掌握，做一个略懂技术的内勤人员。

谢谢大家，我的汇报完毕。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**销售人员述职报告篇二**

转眼即逝，20xx年还有不到三个小时时间，就挥手离去了，迎来了20xx年钟声，对我今年工作做个总结。

回首，看看今年一年，我都不知道自己做了什么，居然今年营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年所有事情，做个归纳。

1、市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生!没有达到预期效果!

2、个人做事风格不够勤奋。不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想!

3、在工作和生活中，与人沟通时，说话方式、方法有待进一步改进。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到标准、要求，力争在要求期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去不足和问题来鞭策自己，让自己在新时间里有更好突破!为了明年工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

三个大部分：

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2、在拥有老客户同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

3、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，把学业务与交流技能向结合。

九小类：

1、每月要增加5个以上新客户，还要有到3个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚客户。在有些问题上你和客户是一致。

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

6、对所有客户工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们工作实力，才能更好完成任务。

8、自信是非常重要，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒!我是独一无二!”。拥有健康乐观积极向上工作态度才能更好完成任务。

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

一个好销售人员应该具备：好团队、好人际关系、好沟通技巧、好销售策略、好专业知识、还有一条始终贯穿其中对销售工作极度热情!个人认为对销售工作热情相当重要，但是对工作热情如何培养!怎么延续?把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣，寻找乐趣!通过10年工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到!我明年个人目标是400万，明年现在能拥有一辆属于自己车(4万~7万)!一定要买车，自己还要有5万元资金!

我相信自己能够成功，为自己目标而奋斗!加油!

**销售人员述职报告篇三**

这一年来，我的业务技能有了很大的提高，能够独立完成日常工作。同时也能努力完成领导交代的其它工作任务，积极参加站上及科室组织的各项培训和学习，工作之余能积极走出车站，“三进一上”对总站的班次情况进行宣传营销。

在工作中，身边的同事都是我的老师，同事xx姐干练的做事风格和灵活的服务技巧，xx姐淡定优雅的气质和耐心细致的解答，小xx熟练的业务知识和幽默的阳光心态，xx的勤奋好学和开朗乐观，xx的认真仔细和严谨态度等等，都在不知不觉中影响着我，让我不断的学习和进步。我深知，自己还有很多的.不足，可是，我有信心会做的更好。

尽管在这一年的努力中有了一些进步，但是还存在着很多的不足，以下几点有待提高：

一、工作心态不够稳定。遇到个别旅客的来电时，在回答咨询时语气欠佳，没有耐心。

二、工作中缺乏总结。工作后不能及时梳理和总结，缺少工作目标。

三、工作不够激情主动。工作中缺少激情，安于现状，创造力不足。能够认真完成工作任务，但是缺少主动承担新工作的积极性。

针对工作中自身存在的不足，将在今后的工作中不断改进，做好以下方面：

一、调整心态，加强耐心。在今后的工作中适当调整自己的心态，多站在旅客的角度想问题，寻找最适合自己的工作方法，用心微笑，真诚服务，真正做到把旅客当朋友，争取可以尽善尽美的解答每位旅客的咨询来电。

二、注重细节，加强沟通。工作中注重服务细节，规范服务用语，宣传总站全面到位。加强与同事之间的交流，及时发现自身不足，学习工作经验。

三、及时总结，不断积累。对工作中出现的问题及时分析，不断改正，善于整理，总结经验，加强处理问题的能力。多学习身边同事好的工作方法，取长补短，不断完善自己的工作，为今后工作创造条件。

四、提高主动服务意识。主动承担工作任务，多为自己的部门提好的建议，积极参加各项活动。

记得自己刚来面试的那天，xx对我说：“车站的工作贵在坚持，看似简单，可是能够坚持在每一天把每一件小事都努力做到最好其实很不容易。”一直认真记得这句话，未来的工作中我会更加努力，并坚持用这种归零的心态和踏踏实实从小事做起的态度认真工作。

最后，想感谢客服中心每一位领导和同事，谢谢你们这段时间里对自己的指导和帮助，以后每一天的工作我都会全力以赴，加油！

**销售人员述职报告篇四**

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。

一、开展了“零风险”服务。

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\_\_啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助\_\_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。

二、拓宽了市常在年初以前，xx市场上xx啤酒占市场达90%以上。

而xx啤酒较我们的啤酒落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使xx地老百姓对xx啤酒家喻户xx人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。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，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。

**销售人员述职报告篇五**

刚刚过去的20xx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xx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。xx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、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！

**销售人员述职报告篇六**

尊敬的领导：

您好!

不知不觉中，xxxx年已经接近尾声，加入公司已有些时间，这这段时间的工作中，我学习并积累了很多知识和经验，锻炼和提高了业务能力，更让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生阅历。可以说，在建华的这段时间中，收获颇多、感触颇多。在这里，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几个方面总结。

学习，永无止境，来到公司的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质和操盘模式，通过努力的学习明白了销售经理的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候，xxxx项目没有进场，觉得有点无聊甚至枯燥，但12月进入xxxx之后，回头再看，感觉在公司中每时每刻都会学到东西，主要在于自己有没有去发现、去学习。在公司领导的耐心指导帮助下，我渐渐了解心态决定一切的道理，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对生活和工作，随之心境也是越来越平静，更加趋于成熟。

2、到xxxx后，对项目人员重新系统培训了房地产专业知识和销售技巧。

3、修改和重申了案场制度，制度更加细化。

4、制定早、晚会签字制度，分析市场、客户以及销售中遇到的问题，提升团队士气。

1、对业务监督执行力度不够

2、对项目整体把控有待于提高。

3、需要进一步增加管理方面的经验。

4、与甲方缺乏有效沟通。

在学习公司完善的操盘经验，发掘自己工作中的不足的同时，计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、进一步提高自己的管理水平;

2、及时完成领导交给的各项任务;

3、与甲方及时有效地沟通，保证销售工作的正常化;

4、不断改进工作中所存在的问题，及时调整策略，保证明年销售任务的顺利完成;

5、同时努力学习策划推广方面的技能，给项目销售提供更好的可行性方案。

6、加大工作的检查力度和计划的可执行性，努力增强团队的执行力。

7、制定月可行的销售计划分级管理，执行目标确立到个人，分工和责任明确，使销售工作系统化和正规化，提高团队工作效率。

8、工作从细致性出发，做到掌握销售上的一切相关事务。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的一年，虽然我来xxxx公司时间不长，但是在这里真正体会到了团结协作，互帮互助，共同创业的一种精神，同时感谢各各领导、同事对我工作方面的支持和帮助，我相信公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，更好的发展，项目在公司的领导下，会以更好的业绩回报公司。

预祝：xxxx公司明天更加辉煌!

**销售人员述职报告篇七**

据销售员以往经验，年后三、四月份是、车的销售淡季，询问一下经理，从四月一日到四月十二日，买了十几辆车;从四月七日-四月十二日部买了十七辆车。

部近来销售车少一些，所以网点提车少;部网点提车多一些，从四月七日-四月十二日网点提车九辆，保险一般不在城入;另外四辆车分别是队与局购卖。他们的保险一般单位联系，自入保险。

近来，路整修，行车不便，客户减少，或是一天不销车，部便派两个销售员出外做宣传，部也派一个销售员出外做宣传。展厅不来客户，保险业务更是无人问津。

在销售员销车过程中，一直在旁跟随学习整个销售过程，直到最后，客户交款定车，其中，销售员在售车过程中，随带向客户介绍询问入保险具多，一般与车挂牌为由劝其入保险：

1、客户有的入，向客户介绍保险种类与计算保额后，很快入保;

4、有的客户要挂地方的牌子，只为省钱，所以不入城保险;

6、有些客户也有目前不挂牌子的，保险这一块更是拖延不办。连介绍都无法进行。

7、有些客户购完车后，说是暂时不用s公司去服务，等一段时间，再谈挂牌等事宜，保险这一块众人之争的业务，s想这也是一去不回头，再回s公司保险可能性就小了。

咨询销售员拉保险事宜，曾提过，现在保险提成有所下降，非常影响销售员的积极性。造成销售员销售车一多，保险是一项可有可无的业务。当去与客户直接做业务时，遇到了客户非常反感保险业务这一块，有一次，竟然把当成保险公司拉保险的了，态度非常不好。无法沟通。非常尴尬。

述职人：

x年xx月xx日

**销售人员述职报告篇八**

一年来，在科长的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，很好地履行了领班的职责，圆满完成了工作任务，得到了领导的肯定和同事的表扬。综上所述，我们收获了很多。

作为出纳领班，首先一个出纳能赢得同事的支持，照顾好下面的人。虽然我做了三年出纳，也取得了一定的成绩，但是这些成绩还是不够。随着超市的发展，对我们的出纳工作提出了新的要求。通过学习，我总能先掌握计算机操作技术，指导下面的同志。

工头虽然不是大领导，但也管着一堆人。是领导的信任让我承担起这个重要的任务。所以在工作中，我对他们总是有严格的要求。无论谁违纪，我都绝不姑息迁就。正是因为我能严格依法办事，大胆经营，对下面的员工在生活中百般呵护，所以他们都很尊重我。

收银员的工作并不累，而是细心，所以收银员必须时刻保持良好的心态和旺盛的精力。所以在给几个工作人员安排工作的时候，我总是尽量让收银员在不影响自己工作的情况下好好休息，照顾好自己的特殊情况。

通过年终总结，我有几点感想:

一是发扬团队精神。因为公司管理不是个人行为，一个人的能力肯定是有限的。如果每个人都拧成一根绳子，就能事半功倍。但这必须建立在每个员工都具有较高的.专业素质、工作责任感和良好的道德品质的基础上，否则团队精神就会成为空谈。那么如何积极发扬团队精神呢？具体到各个部门，如果你工作努力，业绩得到领导认可，必然会影响到身边的同事。大家都会以你为榜样，你的进步无形中带动大家一起进步。相反，别人取得的成绩也会成为你不断进步的动力，从而形成连锁反应的良性循环。二是学会与部门和领导沟通。一个公司的组织分布就像一张网，每个部门看似独立，但实际上它们之间有着必然的联系。就拿财务部来说，日常业务和每个部门都要互相打交道。与各部门保持联系，听取他们的意见和建议，及时纠正问题。这样一来，一是有效发挥了监督职能，二是可以及时将信息反馈给领导，工作由被动变为主动。第三是要有永远攀登高峰的进取精神。这就对我们的财务人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进不退。如果你想在职业生涯中取得进步，你必须武装自己的头脑，以适应优胜劣汰的市场竞争环境。

人生有几个机会。在未来的日子里，我们应该把思想转化为行动，用我们的勤奋和智慧描绘出未来的蓝图。

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