# 电销述职报告写哪些内容(实用13篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2025-01-01

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。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。电销述职报告写哪些内容篇一我们作...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。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。

**电销述职报告写哪些内容篇一**

我们作为珠海格力电器股份有限公司(以下简称“公司”)的独立董事，本着为公司全体股东负责的精神，严格依照《公司法》、《证券法》、《关于加强社会公众股股东权益保护的若干规定》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》等法律、法规，切实履行独立董事诚信勤勉职责和义务，努力维护公司整体利益及中小股东的合法权益。

在度的工作中，我们能独立勤勉，诚信履职，分别通过和公司高管人员的电话沟通、会晤等多种方式，积极主动了解公司的生产经营和运行情况，并积极出席公司的董事会会议，认真审议董事会各项议案，并对相关议案发表了独立意见，为公司稳健和长远发展谏言献策，维护了公司和全体投资者的利益。现将度的主要工作情况报告如下：

度公司召开的董事会(含通讯表决会议)全部参加;贺小勇、唐国平列席了公司度股东大会。

在度任期内，作为公司独立董事，在董事会做出决策前，我们根据相关规定对公司关联方资金占用情况、聘任亚太会计师事务所有限公司为公司审计机构、度利润分配预案、开展衍生品投资业务、套期保值业务、日常关联交易、聘任董事等事项或议案发表了独立意见。

我们三位独立董事，在召开董事会前主动调查、获取做出决议所需要的情况和资料，了解公司的生产经营和运作情况，为董事会的重要决策做了充分的准备工作。会议上认真审议每个议题，分别运用各自擅长的经济管理、财会、审计、法律、金融方面的专业知识，积极参与讨论并提出合理化建议。在董事会决策中都能对审议的专项议案发表明确意见，即：同意、否决或提出修正意见。

同时，我们作为公司独立董事及提名委员会、薪酬与考核委员会或审计委员会成员，对公司关联交易、定期报告、重大事项、内部控制自我评价、聘任会计师事务所所等重大事项提出意见和建议，推动董事会各专业委员会更有效地发挥作用。

我们将继续履行好独立董事的职责和义务，认真学习执行《公司法》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《企业内部控制基本规范》等法律法规和《公司章程》的有关规定，更好地维护公司的`整体利益，维护全体股东特别是中小股东的合法权益不受侵害，以不辜负股东的信任。

本人认为公司总体上已经按照《公司法》、《证券法》和《上市公司治理准则》等国家的有关法律、法规要求，建立起了符合公司自身实际经营状况的现代企业制度和治理结构，公司运作规范，内部控制制度健全。

1.未有提议召开董事会情况发生。

2.未有独立聘请外部审计机构和咨询机构的情况。

3.推动公司法人治理结构及公司内控制度建设。度，凡需经董事会审议决策的重大事项，我们均认真审核了公司提供的材料，运用专业知识，在董事会决策中发表专业意见。

以上是我们度履行职责情况汇报。

述职人：xxx

xxxx年xx月xx日

**电销述职报告写哪些内容篇二**

逝去的是青涩，赢来的是苦涩。漫漫飞雪诉说着年关迈进，20xx犹那江水已去不复。20xx以锐不可挡之势席卷而来――备战，在路上!

销售概况：

20xx年\*\*\*\*\*地区实现销售\*\*\*\*万。其中主力品牌：\*\*\*\*\*万、\*\*\*\*\*万。较20xx年\*增幅\*\*\*%、\*增幅\*\*\*%。与20xx年相比整体持平的主要因素是\*\*\*\*等整体萎缩，另\*\*国商荣事达、\*\*库存的转代销冲抵销售等。

20xx年是冰洗行业竞争急速白热化的一年，也是洗牌元年。各厂家纷纷跳水，一二线品牌亦是。直接导致三四线品牌生存压力加剧。例如：海尔的部分型号利润空间可达到\*\*\*余元，而且零售价位并不高。

20xx年是“惠民”年，各种富有创意、吸引力的促销活动方案收获了大量销售。搞活动生，搞有创意、与政府关联的活动更是活的无比滋润。不搞活动就死，而且死的很惨。例如：\*\*\*\*通过与残联合作，一场活动销售容声冰箱\*\*\*余台、\*\*洗衣机\*\*\*余台!

20xx年渠道变革迅速加速，县级卖场、连锁巨头纷纷植入乡镇市场。通过各种模式进行掌控，虽然哪一种模式能够持续生存，我们拭目以待。但，确确实实给我们代理商提出了一个全新的课题。例如：我们的\*\*市场鹏程、\*\*\*区域连锁模式，\*\*县家电协会的成立。

通过观察我司品牌、及竞品的销售，我们可以发现核心店的建设非常重要，形成核心店品牌主推，销售立竿见影。例如：上菱冰箱通过\*\*\*\*一场“惠民”活动销售就达到我司一年在该地区的销量，华日冰箱在\*\*年的销量将近\*\*\*万。

县级代理商往往拥有自有门店，通过对乡镇经销商进行代开票(提供直补家电下乡、以旧换新)、小规模随时发货、欠款铺货等便捷方式迅速掌握渠道，掠夺销量。例如：美的、海尔在\*\*市场就通过以县级代理商为依托，抢占了不少市场份额。

团队建设我首要讨论的是“统一思想”只有思想统一、认识一致，才有资格讲执行力。而执行力的原则就是：用有执行力的人。思想统一、具有执行力和销售激情的团队才是有战斗力的团队，才可以做大做强三四线品牌。我们可以借鉴参考一下\*的销售团队!

规则的力量是一种隐性的力量，自古就是规则定方圆。我们所期望的任何高端愿望，总是依靠规则来实现的`。规则优化我想讨论的是必须明确各个岗位：业务、内勤、行政、财务、仓管物流、各级领导的权、责、利。应避免多头领导、权责不明，利用经济手段直接考量各岗各职，调动员工主观能动性，使其全力以赴解码、达成公司高端愿望、实现销售。建立签字责任制非常有必要，谁签字谁就要承担责任。同时我们也要优化行业规则，参与直至制定行业规则，这是一项长期工作。但，一定要有意识的去关注、去引领，这方面我觉得杭州\*\*是所有子公司的榜样!

针对\*\*\*\*这样一个年轻的公司来说，品牌架构还远远没有完成，合资品牌、规模化品牌是目前比较急需的。长期来看，想要在\*\*这片土壤上生根发芽务必形成高、中、低的冰洗格局，才可以在行业中掌握话语权，成为行业规则制定者。此后才有资格有能力引进其他品相，形成规模化运营。成为\*\*地区家电行业中一颗璀璨的明珠。

市场白热化表明充满着机遇，同时极具挑战。随着洗牌的开始，接下来就是撕牌，我们能否成为幸存者，就看我们所采取的措施!应该来说我们目前手中掌握的品牌生存优势还是相当明显的，因为与我们合作的厂家都有着自身不可替代的优势，都处于品牌上升期，只要我们有效挖掘并放大我们的优势，通过我们团队全力以赴的耕耘，机会远大于挑战!

具体来说，运用好会议营销及时抢占客户的资金和仓位是第一步。其次，用有力的促销手段跟进消化渠道库存，抢占市场份额，形成良性循环，活动务必多搞尤其针对核心网点核心卖场。再三，务必确保经销商的合理利润，使其有利可图。第四，针对部分市场渠道变革加速的特点，首先稳住阵脚，因为所有的模式仅仅是一种探索，并不一定适合市场，我们应了解并消除渠道经销商心中的困惑、顾虑，寻找切机不应放弃和消极对待。第五，通过有效努力，使能够上量的卖场形成品牌主推，并加强跟进促销活动，尤其是能上规模的活动方案务必抓牢、及时落实，20xx年活动一定还是主题，特别是创新型的活动方案，一定是。针对冒税务风险的代开票性质的县级代理商我们应坚决抵制，而应通过提升其他方面的服务来说服经销商放弃代开票，转成一般纳税人等，同时我们应在小规模发货、返利及时、账务清晰方面来给渠道经销商吃定心丸，提升我们的整体服务水平。

20xx年褪去了年少，成熟了心智。这一载顺与不顺都告知了自己，这一载的平凡也只有自己知晓，这一载的得失皆已过往云烟。波动的是心境，有助的是未来，不变的是梦想。懂得了应该更好的了解本性、了解自我，并需要努力克服与生俱来的缺陷。融入社会、融入团队中去，不仅需要保持自有的个性，也要参考社会的标准。俗语有之“一口吃不成胖子”那么就要一口一口去吃成胖子。不能一步登天，那么就需要一步步脚踏实地的去实现自己年轻的梦想。谦逊、和气、包容、乐学、勤奋、坚定、果断等等都是比不可少的优良品性，务必时时提醒自己。浮得起、藏得住，听的了掌声、忍得住委屈。人的成长总是要经历起起伏伏，半年真的教会了我许多、也参悟了许多。

**电销述职报告写哪些内容篇三**

我们作为珠海格力电器股份有限公司(以下简称“公司”)的独立董事，本着为公司全体股东负责的精神，严格依照《公司法》、《证券法》、《关于加强社会公众股股东权益保护的若干规定》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》等法律、法规，切实履行独立董事诚信勤勉职责和义务，努力维护公司整体利益及中小股东的合法权益。

在20xx年度的工作中，我们能独立勤勉，诚信履职，分别通过和公司高管人员的电话沟通、会晤等多种方式，积极主动了解公司的生产经营和运行情况，并积极出席公司20xx年的董事会会议，认真审议董事会各项议案，并对相关议案发表了独立意见，为公司稳健和长远发展谏言献策，维护了公司和全体投资者的利益。现将20xx年度的主要工作情况报告如下：

20xx年度公司召开的董事会(含通讯表决会议)全部参加;贺小勇、唐国平列席了公司20xx年度股东大会。

在20xx年度任期内，作为公司独立董事，在董事会做出决策前，我们根据相关规定对公司关联方资金占用情况、聘任亚太会计师事务所有限公司为公司20xx年审计机构、20xx年度利润分配预案、开展衍生品投资业务、套期保值业务、日常关联交易、聘任董事等事项或议案发表了独立意见。

20xx年，我们三位独立董事，在召开董事会前主动调查、获取做出决议所需要的情况和资料，了解公司的生产经营和运作情况，为董事会的重要决策做了充分的准备工作。会议上认真审议每个议题，分别运用各自擅长的`经济管理、财会、审计、法律、金融方面的专业知识，积极参与讨论并提出合理化建议。在董事会决策中都能对审议的专项议案发表明确意见，即：同意、否决或提出修正意见。

同时，我们作为公司独立董事及提名委员会、薪酬与考核委员会或审计委员会成员，对公司关联交易、定期报告、重大事项、内部控制自我评价、聘任会计师事务所所等重大事项提出意见和建议，推动董事会各专业委员会更有效地发挥作用。

20xx年我们将继续履行好独立董事的职责和义务，认真学习执行《公司法》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《企业内部控制基本规范》等法律法规和《公司章程》的有关规定，更好地维护公司的整体利益，维护全体股东特别是中小股东的合法权益不受侵害，以不辜负股东的信任。

本人认为公司总体上已经按照《公司法》、《证券法》和《上市公司治理准则》等国家的有关法律、法规要求，建立起了符合公司自身实际经营状况的现代企业制度和治理结构，公司运作规范，内部控制制度健全。

1、未有提议召开董事会情况发生。

2、未有独立聘请外部审计机构和咨询机构的情况。

3、推动公司法人治理结构及公司内控制度建设。20xx年度，凡需经董事会审议决策的重大事项，我们均认真审核了公司提供的材料，运用专业知识，在董事会决策中发表专业意见。

以上是我们20xx年度履行职责情况汇报。

述职人：

20xx年xx月xx日

**电销述职报告写哪些内容篇四**

\_\_年公司电气部门工作，在公司各级领导的关心、支持、帮助下，在各车间、部门的配合下，完成了为一车间下达的对生产维护、维修工作;完成了对二车间一年来电气部分的技改、完善、配套工作：完成了三车间卫生纸7、8#机生产线电气部分的全部设计、制作、安装工作;完成了年初公司与部门签署的工作目标责任书。现将\_\_年电气部门全年工作情况作一总结，\_\_年工作思路打算做出汇报。

一、日常工作：

1、在\_\_年工作中，我们紧紧围绕公司年初与之签署的目标职责、岗位责任目标、及定性化考核责任，电气运转率与去年相比又有所提高，吨耗维修费控制在目标a类，无安全故发生。

2、围绕公司一车间、二车间、三车间新闻纸、特种纸、卫生纸生产的质量、工艺、设备，展开的技改、维护、保养、维修等工作，今年全年，在确保一车间电气设备正常维护、保养、维修的基础上，为二车间的技改，三车间的7、8#纸机设计、安装、运行顺利进行做了大量的工作。基本做到了无维修、反修，设计、安装无返工，无轻伤以上事故发生，电器设备的运转率、完好率等维持在较好水平。

3、进一步完善电气设备管理制度，特别在公司开始进入iso9001.\_\_全面质量体系认证工作中，全面按照公司的贯标要求，做好每项工作，使大家对质量体系及为生产、质量服务的意识有了新的认识，并贯穿到工作中。

4、加强电工在技能和素质方面的培训，用以会代训和现场作业培训的形式，使大家的技能和素质方面都有所提高。

5、进一步开展修旧利废工作：修理好了进口直流控制器一台、变频器2台、软启动器1台、大小各种电动机80余台、各种交流接触器20余台;变送器3台;电磁离合器2台。节约资金达5万余元，并在修理过程中学到了很多技术，提高大家的业务水平。

二、安装、技改工作：

1、根据公司发展的需要，新增三车间卫生纸2条2100/200生产线的电气工作。

2、新增3车间技改1-6#机白水泵变频器调速系统，将工频改为变频调速。

3、根据公司三车间制浆在2车间生产时用电紧张的情况，新增一套从1#变电站到3车间制浆的配电设备及线路，通过合理调度，基本满足生产供电需求。

4、继续改造、完善二车间为生产服务的电气及自动化方面的工作，新增压力筛1台及控制、3#园网白水泵及变频器控制、3#园网传动控制。

5、在15吨锅炉蒸汽出口处，新增3车间蒸汽流量计计量系统。

三、存在的问题：

1、在\_\_年的工作中，电工在工作中的质量、技能和责任心与去年相比，进步不大，巡视、巡检力度做得不够，对电器故障的检查和分析预判能力做得不够。

2、电工的细节方面做得不够，缺乏展开思维能力，特别是今年新来的几名电工，更是如此，因此需继续锻炼。

3、电工在设备与判断和处理故障时，技术和能力方面，有时候还显得不够，有时候还会走些弯路。

\_\_年电气思路和措施

1、加强上下班管理制度，倒班电工必须提前15分钟到达工作岗位，与上班倒班人员进行对口交流设备运行情况及存在的问题，未按时者，按照每分钟2元钱给予处罚。做好细节管理工作。

2、继续执行白班电工必须提前15分钟到达工作岗位，等待工作安排，未按时者，按照每分钟1元钱给予处罚的制度。

3、电工在处理、排除故障及维修工作过程中，必须确保工作的技术要求，按时、按质、按量的完成任务，有困难和难度时必须向同事请教，共同会诊处理，并向主管领导汇报。未按照要求执行者，将给予10元钱的罚款。

4、在维护、维修过程中要求每一位员工，要认真负责，精益求精，确保不造成故障的扩大和设备的损坏，如发生上述情况，必须向主管领导汇报，并根据造成损失大小给予一定比例的经济赔偿。

5、值班电工必须做好当班期间的日常工作，包括设备的巡检、巡查工作，并做好运行记录，如发现巡检、巡查和记录不全，将给予每次10元处罚。

6、全体电气人员，必须服从领导安排，对工作不能找借口，对不服从工作安排者将给予5-20元的处罚。

7、\_\_年的电气管理工作我们将按照“公司管结果、部门管过程、车间、工段、班组管执行”的\_\_年公司工作的基本指导方针，与公司保持高度一致，与各部门密切配合，做好iso9001质量体系的贯标工作，发扬团队合作精神，完成好三个车间的生产、试机和技改工作，完成公司制定的生产任务和发展工作，抓好电气设备的基础工作，改进\_\_年的不足，继续发扬优点，使电气管理工作保持在较好水平。

8、及时纠正电工的一些不正常的工作思想和态度，以崭新的姿态做好\_\_年的工作。

9、继续推进6s管理工作，作好6s管理向tpm管理工作转变，实现规范化、标准化、常态化的管理工作。

10、开展好比技术、比能力、比责任的三比活动搞好\_\_年的全面工作。

\_\_年管理及工作中目标：

1、杜绝一切安全事故的发生。

2、做好电气日常每时每刻的质与量的管理。

3、做好安装、技改的设计、方案工作;做好维护、维修技术、现场的细节管理工作。

4、继续做好日常的修旧利废工作。

5、做好本部门与生产及其它部门密切配合与协调工作，尽量利用生产流程清洗与检修设备维修时间，做好电器设备的检查、维护、保养等工作。

6、做好6s改善推进工作，使其常态化、制度化。

7、做好电气设备常态化、制度化的预防、预见工作，做到有思路、有主见、有办法地解决日常出现或可能出现的新老问题，确保设备运行畅通及运转率的提高。

8、发挥电气一帮人的团队合作精神，提高技能和主动能力做好提案推进工作，优化设备性能，提高纸的质量和自动化控制性能，为生产现场创造好的生产条件。

9、做好事故“三不放过”的工作，使发生事故可追溯性。

10、做好团队的“传、帮、带”工作、技能培训工作，做到技术上的吸收、消化、创新。

11、做好现场设备的运行性能、状况记录、信息收集及处理预案工作。

总之，在\_\_年工作中，在公司领导的安排、统筹指挥下、在车间、部门的配合下，按照公司的安排和部署，切实抓好每一个细节的技术及管理工作。相信我们的工作肯定会更上一个新台阶。

**电销述职报告写哪些内容篇五**

一是在于服务，直接面对客户，深深的觉得自己身肩重任。

作为企业的门面，企业的窗口，代表的是企业的形象。这就要求我们在与客户直接接触的过程中都应态度热情、和蔼、耐心，处理业务更应迅速、准确。过去的工作中，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。

在工作中除了每天要做好的客户来电、案件投诉受理及销售部后勤工作的一些工作外，时刻监控市场动态，为维护市场秩序和客户管理提供相关建议等。在领导和同事的指导协助下，基本保质保量的按时完成了各级领导安排的各项工作。

二是产品的价格管理、客户管理。

具体包括按照相关销售管理制度，对相关部门进行监督、检查具体执行情况，提出意见和建议;随时掌握市场变化情况，与销售部一道对客户实行动态管理，作好客户满意度调查、客户评价;对销售市场进行检查、监督、检查等工作。

三是领导交办的其他工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个优秀销售部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，如何保证管理者信息及时、对称的能力，良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力，较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。

在部领导的正确指导和同事们的帮助下，通过自己的努力，我按照岗位职责的要求，做好个人销售工作计划，克服对市场的不熟悉、客户的`不了解等困难，较好的完成了工作任务。

短短一年时间，虽然自己做了一些力所能及的工作，但是与一个优秀的市场员工标准相比，还有一定的差距。表现在：

2、由于多种原因，有时对于工作中相关问题的处理，协调难度大。

3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。

4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。

未来我将努力改进工作方法，相信自己在以后的销售工作中业绩会有质的提升。

**电销述职报告写哪些内容篇六**

来xx电器公司入职已有二个多月，通过这段时间对各部门、各分店的深入了解、沟通,对我司的发展创业史、企业文化、管理架构、制度、运营模式等基本上有一定的了解，最重要是对公司以前大型促销活动方案及卖场管理资料的阅读，对现阶段区域市场内竞争对手的调研，并亲身参与一系列促销活动的策划、监督及执行，基本上认清我司现阶段市场竞争所处的环境及优劣势。现就本人入职以来的工作进行总结，同时对职内工作提出个人意见和建议：

1、继续阅读公司的各类文件和操作规程，对公司的企业文化、组织架构、规章制度、运营管理等进行学习及领会;并对本职工作的工作范围、操作流程等进行深入了解。

2、在短时间内溶入本部门团队中，并成功的参与了本部门各类促销活动的策划、监督及执行工作，如：创维以旧换新;家家乐颂师恩、贺中秋活动;贺司庆、庆国庆活动;新塘店新装启航;国美重开应对活动等。

3、在活动执行期间，深入各分店了解活动进程及效果，对区域竞争对手进行调查分析，针对对手同期内的促销策略，及时反馈信息;并参与了汤总为首的营销部、采购部、分店负责人的应对会议，提出个人建议。

4、整理各分店国庆期间促销活动的各项数据、图片及在执行中的亮点与不足等相关资料，对贺司庆、庆国庆活动从筹备执行后段跟进等事项进行全面、具体、形象化的总结，得到相关领导及同事的认可。

5、在促销活动期间字幕广告制作上，我建议极大的采用三维动画效果，生动的体现我司的促销内容及优势，给予了观众及消费者对家家乐一种新的认知观;在各项宣传物资设计上，我也给予不少的创新及建议，使画面更加美观、生动，吸人眼球，更好的传达我司的企业形象及活动内容。

6、通过对公司以前各项广告制作费用的查看，并对现阶段广告制作市场调查及取证，重新制定宣传广告及促销物资制作价格，极大的控制了宣传制作成本，在一定程度上为公司节省开支。

7、对卖场内外气氛营造及导购员形象塑造提出相关建议。如：对于日新新的场外舞台布局进行调整，使其更能抢眼，吸引人流;建议新塘店卖场内五个旧的形象牌进行翻新制作，提高卖场环境，更能传达新塘店重整装修后的全新形象、全新定位、全心服务的定位。

8、整理我司原有企业专题片(约10分钟)及30秒形象广告片题材，结合我司现阶段广告诉求，重新修改调整，在尽可能传达我司的经营理念及员工精神面貌，强化我司的优质服务的前提下制定了新的提案，而且在原有价格下降xx作成本。

9、为了进一步更好、更有效、更低成本的宣传我司企业形象及各项促销政策，提升我司知名度及商品销量，优化市场竞争力，通过对区域市场各项宣传推广途经调查分析，在汤总的指导下，撰写了《公交媒体投放提案》，并积极的与公交车公司协调，降低投放成本。

10、积极、认真的参予了公司组织的余世维老师的《职业经理人》、周嵘老师的《面对面顾问式销售》等课程培训。并从中学习了不少管理及销售知识，领悟出不少的道理，更明白企业的竞争力有一大部分来自知识的竞争、团队协作的竞争。

(一)区域外围环境分析：

外围的家电连锁大鳄步步逼近，在不断的蚕食二、三级市场。国美、苏宁、永乐在广州、东莞等地区不断扩张，几大巨头的促销、降价、打造星级服务的炒作一浪高过一浪，掀起了一场又一场家电行业恶战，对我司区域市场造成了很大的冲击，对我司的运营模式及市场竞争力掀起了新挑战，迫使我们不断优化商品结构、调整价格定位和改善服务，在一定的程度上降低我司的毛利率，及分割了我司部分原有的市场份额。

(二)区域市场环境分析：

1、荔城片区好万家：取代银精灵后，面对激烈的市场竞争，一开始采取在电视广告、报纸、单张上投入较大的宣传力度，虽对我司造成一定的冲击，抢占了一部分市场份额，但随着市场竞争的白日化，总体情况也不容乐观，知名度、商品结构、同类商品价格、促销策略、地理位置等系列负面原因导致好万家人流量少，销量也不见起色，预计未来阶段很难打开市场与我司抗衡。

2 、金天地：重新进行布局和调整商品结构定位后，提升了店面形象、改善了卖场气氛，增强了小家电、影音商品等系列优势，并加大在广告方面的投放及制作，在一定程度上抢占了华农批附近市场及部分农村市场。

3、亚伟华帝专卖店：以专营专业厨卫定位，以较丰富、时尚的厨卫商品和较合理、新颖的布局，借助强势的厨卫品牌和厂家资源，以快捷、完善的售后服务及亚伟燃气的品牌积蓄打开市场，获得了部分消费者的认同，抢占了一部分厨卫商品及其他小家电的占有率。

4、其他：人人乐利用超市的人流量及舒适的购物环境抢走了部分客源;新泰新空调则在工程机方面继续发挥它的优势。

述职人：xx

xxxx年xx月xx日

**电销述职报告写哪些内容篇七**

我于xx年11月进入公司xxxx部进行工作，经过近3个月的工作开展，业务兢兢业业、认真负责，和公司同事之间关系相处融洽，配合各部门及时完成各项工作;积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。在公司领导和同事们的热心帮助及关爱下也取得了一定的进步。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“安捷”这个大家庭是正确的，我一定会拥有更美好的明天。

在这三个多月里，我跟4s店的各部门工作人员由陌生人变成了朋友，她们平常给了我很大的帮助,我用自己的实际行动让他们看到了我的真诚!光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情做出来的工作质量是低下的。出单员得工作是枯燥重复的，但即便每天重复着同样的工作流程，我们都还必须认真仔细的录入每一个保单!

经过近三个月的4s车险销售，自己细心总结以下几点，在今后的工作中能够总结经验，提高业务水平，完成销售目标。

2、对潜在客户做到每周二次的拜访。我认为攻下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，等客户认可了，我再将精力转移到第二个客户上。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，并积极学习，尽快提高自己的销售技能。

3、业务上，了解客户的需求、车险购买渠道、讲解在4s购买车险的好处等，挖掘潜在客户，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。

4、意识上：无论在销售还是车险理赔知识的学习上，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!

同时在如何保证4s店续保车险稳定增长这一问题时，积极学习总结其它公司经验，在与客户进行沟通交流时，主动说明、解释在4s进行购买车险和续保车险的各种好处和对比，达到客户满意。比如：

1、客户问：4s店保险怎么这么贵?答：因为险种齐全，保障全面，价格自然就高了。您可以删减去掉您所不需要的险种价格自然就下来了。来我给您介绍介绍这些险种。您自己来选择决定。

2、电话投保好像便宜很多吧。答：电话投保是保险公司争对低端客户设置的裸式投保方式，它把所有的售后服务和协议保险全都去掉了，所以价格自然便宜点，如果您购买电话投保，将享受不到一系列4s店与保险公司签定的协议和售后服务。比如，以后出险了?定损价格上就有所区别。在4s店购买的保险能够按4s店要求价格定损，而电销就不可以了。保险是一个大件商品，能一味的只看价格。您买的就是个未来。难道您愿意买份缩水保险吗。

3、我有个朋友做保险，我找他买。答：哦，是这样啊。其实买保险，我个人感觉还是不找熟人的好。找一个专业的机构买比找熟人好。出险了去麻烦熟人还要欠人家人情，这社会最怕欠的就是人情债。在4s店购买，售后服务是我们应做的，您可以安心享受我们的服务。我们有专业的车险管家为您24小时服务。

做到主动给讲解客户在4s店买车险所具有的全面保障，以此达到稳定客户，促成客户在4s店新购保险和续保。其实客户买保险说到底买的还是一种保障，这种保障只有通过有价值的服务才能体现出来。而服务的价值也只有当事故发生时车主才能体会得到。在4s店买保险，店方向车主提供的是涵盖投保续保、紧急救援、事故定损、事故维修以及索赔在内的全流程“管家式”保险服务。即意味着投保方便、保费合理、事故救援、专业维修、纯正配件、异地理赔、理赔快捷等一系列服务保障和便利。对比价格，现在的价格都比较透明化，因此也贵不到哪里去，但保险不同于一般的普通商品，选择保险更重要的是看服务所体现出来的价值。同时，在4s店买保险，其实传递给投保车主的是一份安心及省心。因为保险服务对于4s店来讲，是一种延伸的服务。4s店这么大的一家店，肯定希望服务好车主，从而带动新车的持续销售。

到4s店投保优点：

1、省心划算。这主要是从出险后理赔的角度来讲。一方面，投保人车辆出险后车主不用四处奔波，不涉及第三方索赔时，报险后可直接到4s店内定损、理赔及修理，节省了时间。?一方面，由于4s店在修理技术上都很过硬，无须为修理的质量担忧。所以?从方便快捷和省心的角度来讲，在4s店投保更划算。另外，到4s店续保，定损、维修都在4s店里完成，定损价和修车价格是一致的，车主无需额外付出修车差价。

2、在4s店投保的好处是售后服务没的说。出险后的理赔都不用投保人操心，配件也是原厂的，质量上有保证。同样事故车可以得到完善的修理保障。消费者自行购买车险可以便宜几十块钱，但保险公司推荐的综合维修站、零部件品质难以保证。

3、对于可修可换的件，4s店都会选择换件而不是修理，至于定损员那边，它有办法搞定。从保险公司的角度上讲，它宁愿能修就修能补就补。换新件自然是对咱的爱车是百利而无一害。

4、4s店的服务客户相对于保险公司要少得多，客户去保险公司理赔往往要排队等很久，而4s店是一对一管家式服务，保证更加细致的为您服务。

到保险公司投保的缺点：

1、在保险公司投保，到出险理赔的时候往往比较麻烦，无论是定损、理赔等都需要花费比较多的时间，需将车开到指定的地点定损、维修。

2、到保险公司投保，出险之后定损往往价格偏低?汽修厂修车的价格一般要比定损价高?车主往往要自己掏腰包补上差额?有的时候这个差额要比定损价高好几倍。

经过这三个月的工作学习后，希望自己能充分发挥自己的能力，在不断的发展中得到更多的进步，相信自己一定会做好。我一定不会在公司的发展中迷失自己的方向，逐渐的发展，为安捷贡献自己的一点力量。感谢安捷各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持----因为是你们让我更成熟，更专业。

以上总结，是本人在安捷车业工作的一些总结，再次，感谢领导的良苦用心，也感谢领导这些日子的栽培!

**电销述职报告写哪些内容篇八**

我将继续参加等级(二级技师)的竞聘，下面就我今年的主要工作情况以及明年的工作打算向各位领导进行汇报：

本人工作积极，责任心强，有一定的电气的专业理论知识和较高操作技能，能根据设备现状和生产流程的变化，对设备的配置及控制进行小改小革，并在工作中不断探索新的工作方法，解决了许多生产和设备维护中的\'难题。

本人所从事的工作是带材车间所有电气设备进行维护和技术支持，本人利用自己扎实的理论知识和丰富的工作经验，采用听、摸、看、询问的具体操作人员等方法，迅速判断出电气设备的故障，并加以解决。

xx年先后解决处理了以下主要问题。

1、飞剪高速跳闸问题。

2、卷取机与全线速度不协调问题。

3、36辊矫直机升速及速度不受控问题。

4、40吨退火炉电气改造的安装调试。

5、飞剪乱尺不正常工作。

6、20xx破条剪拆迁安装调试。

7、轧机主机电流波动跳闸问题。

8、40吨退火炉电源隔离开关故障用废旧隔离开关组合，保证退火炉正常工作。

明年的工作打算：

1、进一步完善飞剪在剪切短料的精度(飞剪在剪切频率高时的精度)。

2、进一步改善各机组之间的速度匹配问题。

3、着重进行圆盘剪的参数调整，消除圆盘剪低速振荡问题。

**电销述职报告写哪些内容篇九**

三个多月以来，在同事们的帮助下，自己在电销方面学到了很多东西，下面将本年工作述职如下：

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，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，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，后来就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到现在想想，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。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面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恶恶过日子。尤其是做电话销售，我们每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”，如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，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，但是大部分的人，他都曾经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，检验自己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，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：“一个人不追求进步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，最后还是满天去借，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面对问题，在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措，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，现在做的非常不好，包括打回访自己都不会去打，现在刚来了不到一个月的新人都可以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决!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情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心情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，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，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总结，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，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确了：至少一场会保持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自己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，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了!

xx年已成为过去，勇敢来挑战一一年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人!绝对真理!

**电销述职报告写哪些内容篇十**

不经意间，\_\_年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

\_\_年项目业绩

从元月至12月末的十二个月里，销售业绩并不理想，[某项目名称]共销售住房80套，车库及储藏间57间，累计合同金额15637000元，已结代理费金额计仅218899元整。

\_\_年工作小结

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作;2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作;3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对[某项目名称]的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份[某项目名称]分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高某某房产的美誉度，充实 [某项目名称]的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

8、9月份接到公司的调令，在整理[某项目名称]收盘资料的同时，将接手[另一项目名称]的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是[另一项目名称]招聘销售人员，第一个接触的项目也是[另一项目名称]，而在公司的整体考虑后我却被分配到[某项目名称]。没能留在[另一项目名称]做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在[另一某项目名称]的续篇——\_\_\_\_项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来;为了能在规定时间内将[某项目名称]的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。10月份我游走在\_\_\_\_\_项目和[某项目名称]之间：[a项目名称]的尾房销售、[b项目名称]的客户积累、[c项目名称]的二期交付…… 我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料之中，[某项目名称]项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自己的状态，来接受这个事实。11、12月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

\_\_年工作中存在的问题

1、[某项目名称]一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满;

3、年底的代理费拖欠情况严重;

4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位;

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利;

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

\_\_年工作计划

新年的确有新的气象，公司在\_\_\_\_的商业项目——\_\_娱乐城，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师\_\_;这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

新年计划：

1、希望[某项目名称]能顺利收盘并结清账目。

2、收集\_\_娱乐城的数据，为\_\_娱乐城培训销售人员，在新年期间做好\_\_娱乐城的客户积累、分析工作。

3、参与项目策划，在\_\_娱乐城这个项目打个漂亮的翻身仗。

4、争取能在今年通过经纪人执业资格考试。

新的一年已来临，我又投入新一轮的紧张工作，其中有与同行的竞争、与同事的竞争，更有与自己的竞争。希望猴年能够圆满结束[某项目名称]销售的工作，猴年成为新项目的经理，为公司创造更多的财富。

祝愿[某项目名称]所有销售人员身体健康、共同进步!

祝愿公司在新的一年中，生意兴隆、财源广进!

**电销述职报告写哪些内容篇十一**

在20\_\_年度的工作中，我们能独立勤勉，诚信履职，分别通过和公司高管人员的\'电话沟通、会晤等多种方式，积极主动了解公司的生产经营和运行情况，并积极出席公司20\_\_年的董事会会议，认真审议董事会各项议案，并对相关议案发表了独立意见，为公司稳健和长远发展谏言献策，维护了公司和全体投资者的利益。现将20\_\_年度的主要工作情况报告如下：

20\_\_年度公司召开的董事会(含通讯表决会议)全部参加;贺小勇、唐国平列席了公司20\_\_年度股东大会。

在20\_\_年度任期内，作为公司独立董事，在董事会做出决策前，我们根据相关规定对公司关联方资金占用情况、聘任亚太会计师事务所有限公司为公司20\_\_年审计机构、20\_\_年度利润分配预案、开展衍生品投资业务、套期保值业务、日常关联交易、聘任董事等事项或议案发表了独立意见。

20\_\_年，我们三位独立董事，在召开董事会前主动调查、获取做出决议所需要的情况和资料，了解公司的生产经营和运作情况，为董事会的重要决策做了充分的准备工作。会议上认真审议每个议题，分别运用各自擅长的经济管理、财会、审计、法律、金融方面的专业知识，积极参与讨论并提出合理化建议。在董事会决策中都能对审议的专项议案发表明确意见，即：同意、否决或提出修正意见。

同时，我们作为公司独立董事及提名委员会、薪酬与考核委员会或审计委员会成员，对公司关联交易、定期报告、重大事项、内部控制自我评价、聘任会计师事务所所等重大事项提出意见和建议，推动董事会各专业委员会更有效地发挥作用。

20\_\_年我们将继续履行好独立董事的职责和义务，认真学习执行《公司法》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《企业内部控制基本规范》等法律法规和《公司章程》的有关规定，更好地维护公司的整体利益，维护全体股东特别是中小股东的合法权益不受侵害，以不辜负股东的信任。

本人认为公司总体上已经按照《公司法》、《证券法》和《上市公司治理准则》等国家的有关法律、法规要求，建立起了符合公司自身实际经营状况的现代企业制度和治理结构，公司运作规范，内部控制制度健全。

1、未有提议召开董事会情况发生。

2、未有独立聘请外部审计机构和咨询机构的情况。

3、推动公司法人治理结构及公司内控制度建设。20\_\_年度，凡需经董事会审议决策的重大事项，我们均认真审核了公司提供的材料，运用专业知识，在董事会决策中发表专业意见。

以上是我们20\_\_年度履行职责情况汇报。

述职人：

20\_\_年\_\_月\_\_日

**电销述职报告写哪些内容篇十二**

时间如流水，不知不觉中，我进公司已快两个月了，x作为全国电器销售巨头，在近两个月里，我无论在工作和生活中都有许多收获，在丰富了我工作经验的同时，也让我的生活更加精彩。

鉴于我这两个月以来的学习，对公司的企业文化、归章制度以及销售的整个销售流程有了更深入的了解，同时努力完全领导安排的工作，团结同事，把卖场的销售工作做到。在工作上严格按照我司考勤制度上下班，在人流较大或节假日主动加班，上班期间认真学习产品知识，完善销售每一个环节，用心倾听每一位顾客的心声，将x优质的服务带给每一位顾客。

在思想上不断熟悉和掌握x良好的销售政策和企业文化，并结合实际加以贯彻执行，较好的协调各方面的关系，充分调动每一位工作伙伴的积极性，共同完成复杂的工作任务。总结销售经验、提出建议、提高自己解决问题的能力。

在这两个月里，x让我感受到了大家庭般的温暖。同事们对我非常帮助，领导对我非常关心，使我在这个大家庭里不断的成长、进步。随着时间的流逝，在今后的日子里我相信通过我自己不断的努力，会把我的思想水平和实际工作提升到一个更高的层次。

作为全国零售行业的先锋，我能成为其中一员感到非常荣幸。总之为了使x蒸蒸日上。我们势必高喊：加油！第一！陪养并发扬：′执著拼博，永不言败′的企业精神。以顾客满意为目标；用主人翁的意识真正做到“至真至诚，阳光服务”！

为共创美好的x让我们一起携手共进吧！努力吧！

**电销述职报告写哪些内容篇十三**

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

以前做了三年多的保健食品销售，但主要是会销产品及保健营养品，很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，我们公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒负作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，了解到目前我们公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”，养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。

所以以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，在符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

跑了很多渠道，医院，商超，养生会所，礼品公司，药店等，在以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，了解了更多的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，在没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。

养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，“少走弯路”。

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得更多的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在德维康生物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。在德维康上班半年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，不议xx司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。

所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足：

1.认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会更多的看一些关于天麻，石斛的书籍。

2.营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。

3.提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，没周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

1.因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。

2.各部门的沟通，领导层与员工的沟通更多一些，这样才能更多的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

应聘的是片区销售经理一职，接下来的工作中：

1.会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的\'学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习更多的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，效绩管理，社会责任，首要职能等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

2.大量的有针对的实地产品销售拓展，暂时放弃一些可行性不大的渠道比如药店，重点拓展可行的渠道比如礼品公司，采用行之可效的方法，提高销售。

3.提高工作执行力，贯彻执行上级安排的工作，注重实干。

4.建立数据库营销，获得更多的优质客户资源，注重产品售前，售中，售后的服务，提高服务质量。

5.更xx的了解公司的企业文化，团结协作，提高工作效率和效绩，创建优秀的区域销售团队。

6.更xx的了解产品的市场情况，只有掌握了更为确切及时的信息，才会把握市场，提高销售。

销售的述职报告4今年以来，按照中支公司党委、总经理室的工作分工，我主要负责xx营销部的业务推动及公司内外部协调工作。这期间，在上级公司党委、总经理室的正确领导和xx中心支公司总经理室各位成员及相关部门的大力支持下，我认真履行职责，积极加强管理与引导，努力协调分管各项工作的健康发展，取得一定成绩。截止到20xx年11月18日，完成保费xx万元，完成全年计划的xx%，超额完成xx万元，并计划截止到20xx年12月31日完成保费xx万元，计划超额xx万元。

今天，按照xx中支年度班子考核的统一部署和要求，我就自己今年以来的履职情况向领导们做以下总结，不当之处，请批评指正。

(一)积极学习，不断提升，做个合格的保险管理者。

分公司上半年组织全省四级机构负责人专业知识培训，本人踊跃报名，积极参加。学习期间积极配合，善于沟通、尊重他人、关心他人，并在学习结束后获得优秀组员。十月下旬参加山东省保险行业协会组织的全省四级机构高管人员培训学习，学习过程中一如既往的刻苦努力、虚心好学，并在培训结束后获得优秀学员证书。通过这几次学习，使我对保险学科的基础理论、保险学的基础知识、保险基本业务以及保险市场基本运行方式有较全面的认识和了解;学习培训后，我对保险业在市场经济、金融经济中的特殊作用有宏观上的认识，对各种具体的保险业务的具体业务程序、市场操作等也要有较为系统的了解和把握。

(二)积极主动的做好全面业务的推动工作。

按照公司党委、总经理室各成员的工作分工，我积极围绕公司年初工作会议确定的中心任务，针对公司各险种业务面临的发展环境和市场形势，重点做了以下几方面的工作：

一是紧抓续保业务。由于受大市场环境影响，20xx年经济继续呈疲软状态，新增业务的发展较为缓慢，故在整体业务增长点中，续保存量成为一大亮点。我部门依据上年度保险续保情况进行统计分析，并逐笔分类，提前两个月分拣好并下达到每个业务人员手中，使其达到每笔业务都心中有数，每笔业务都能提前通知续保。此举自推动后使续保率得到大幅度提升，效果比较理想。

二是大力开展渠道业务建设。针对公司提出的渠道业务的扶助政策，我于上半年与xx鹏华汽贸友好合作，签订协议，自此xx营销部有了第一家车商渠道队伍。现如今，车商渠道每月有十万左右业务产出，为我司业务发展做出杰出贡献。现阶段，我正积极与北京现代xx店和中国一汽森雅佳宝等汽车经销商进行走访，增进交流，加强联系，对今年及下年的合作事宜进行商讨，基本达成了共识，预计不久会有业务产出。

(三)理顺业务发展思路，为明年业务全面启动打好基础。

第一方面加强内部建设，积极研究出台相应的内部管理政策和工作措施，在严肃工作纪律的同时人性化管理。对每位业务人员做到每天沟通，遇到业务发展阻碍积极帮助他们协调沟通;每逢他们的生日，集体庆祝的同时，为他们送上一份鲜花和祝福。

第二方面是积极协调，全面启动与本地各大型停车场、运输公司、汽车经销商进行多层次的沟通与联系，主动协调各业务人员与他们的业务合作，积极稳妥的开展车险业务，同时也在意外险开拓上做到稳发展。

第三方面是加大公司宣传力度。依靠总分公司现有的宣传力度远远不够，我部门计划于明年与本地广告公司进行接洽，加深我司品牌在当地的影响，在xx县人民心中树立起美好的大地保险形象。

(四)存在的问题和不足。

在今年，工作中虽取得了一些新的进步和成绩，但距离上级公司的要求还存在着许多不足。主要表现在：一是细想业务素质的提高跟不上公司快速发展的形式，思想观念有待进一步提高;二是忽视业务与学习的两者关系，平日大部分时间忙于业务及事业性工作，用于业务知识学习的时间相对较少，有时工作中会出现些偏差。针对上述存在的问题我将在今后的工作中加以克服和改正。

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