# 销售人员工作报告(精选9篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-04-20

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。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。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧销售人员工作报告篇一进公司快半年啦，在这半年的工...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。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。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**销售人员工作报告篇一**

进公司快半年啦，在这半年的工作中，我边看边学边练，学会了如何跟客户沟通，如何如何去了解客户的需要，在老员工的带领下，让我了解到一个崭新、健全、完善广州翔宇文化传播有限公司。公司根据公司运作需要将企业内部所有资源整合在一起，对采购、策划、库存、销售、运输、财务以及人力资源进行了规范的管理。从而达到最佳人力资源组合。以便达到公司高速稳定运作环境。

在这几个月的工作中，就跟据我个人的看法，我发现了以下部分问题：

客户对公司的满意程度直接关系到公司的以后的发展，这个不仅仅要靠我们积极热情的去接待客户，给客户提供一个安静、祥和的购书环境。还要靠门市必须得是一个健全书目，不能发生缺货的情况，在这里我想举个平时我碰到的例子，来完善我想表达的内容。早上门市从大仓调货，然后我们就开始忙着把新到的货清点、安排货物上架。等到我们清点完、完全把书上架的时候，一个签单的客户来到门市，就看到我们新上得书，然后就然后我们就又开始清点、打包。他把我们早上上得货部分给全部要完，我们就有得从大仓调货来门市，然后还有再清点上架。这样等于在浪费劳动力。并且其他客户来门市的时候，就看不到我们上架的新货，也就是浪费了销售渠道。所以我建议如果客户不是特别急着要提货，就尽量不要把门市的货物给提空。从大仓调货过来，第二天再给客户，这样就不会浪费其他的销售路径，以便给公司带来更好的前景。

尽管我们公司的销售基本上全部靠各大卖场、各个书店，但是门市销售也作为一个不可小视的力量。部分签单客户来到档口，把我们的部分书籍部分全部开单出库，而一些零售客户来了，我们门市就没有足够的库存提供给零售客户。零售客户不像签单客户，他们来的也快，走得也快，能不能抓住零售客户也就一两分钟的事情，提供足够的选择机会是前提，保证书种类的齐全是必须的。如果零售客户来到门市，问到这个也是缺货，那个也是缺货，那他们肯定会产生反感，这样对零售客户的回头率也会产生很大的影响。所以必须得保证门市的货源充足并且齐全。

门市既然已经是公司独立的一个部门，有自己的销售任务，那么其他销售部门就不能拉取门市现金批发的客户，不能窃取，打听门市现金批发的客户，不管这个客户是划分到那个区域里面的。打个比方：中山的新客户来到门市，是门市负责接待，负责销售的，这个中山客户的资料就归门市所有，其他销售部门不能以是中山区域经理的名义给新客户取得联系，更不能接收新中山客户的任何订单。如果像上面的情况，中山新客户来到门市，所有的资料都归中山区域经理的，那我们门市所开的现金批发单全部放在零售上面，这对于门市完成任务却是是一个很大的压力。如果有必要，该区域经理必须协助门市，出差到该书店，把书店的面积、上货的情况、以及周边有哪些学校等基本情况反映到门市，以便门市为以后顺利的开展工作做下铺垫。

作为门市的发货员，我有义务并且有责任把客户的书送到指定的位置，在日常发货闲暇时候，我也负责接待一下零售的客户，发现他们所想要的书，我们这里基本上没有一个系统能够给他们该去哪里找，如果我们的服务升级，能够给零售客户一个最简单的路径，让零售能够快速的找到他们自己想要的书，这样会提升客户再回头找我们的机会，而后在我们给他们推销我们自己书的时候，做成订单的机会会更大。

随着网络时代的来临，家庭电脑的普及，网络购书的几率会越来越多。我感觉公司应该有成立一个专门负责网络销售的部门，网络现在在我们每个人的身边，它的作用会越来越大。现在有一个缺点就是网络销售还没有规范起来，随着网络时代在我们身边的发展，网络销售会越来越规范。现在是网络销售起步的时代，我感觉公司在这一块上不应该起步比别人慢，俗话说：一步慢，步步慢。现在网络销售图书这一块还没有明显的效益，但是网络销售在未来肯定会成为一个主流。

以上仅仅是我个人的想法，如果能够给公司带来新的前景，那我深感欣慰。

**销售人员工作报告篇二**

1、销售任务完成情况

1)、第3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。

2)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，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

5)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。

6)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，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

二、第4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，首先要调整自己的理念，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。

**销售人员工作报告篇三**

作为销售我是一个靠业绩说话的人的，在业绩上面我时刻重视着，一年来我努力把自己的业绩做好，在工作当中不断的挑战自己的能力，维持维护好自己每一位客户，在这方面徐需要花很多的精力，所以我从来都不会轻视这一点，无论是做什么事情我都会考虑到这些，现在包括未来我一直都会保持下去，因为这是我的职责所在，在业绩上面，一年来我矜矜业业，每一次业绩考核我都通过了，而且连续两个月都是销售冠军，其实在这一点上面我一直都是保持着乐观的心态，我从来不会居功自傲，我认为一个销售一两个月业绩很好不值得骄傲，我的目标是能够长期的保持下去，把自己的能力充分的发挥出。

我对自己在工作的当中的表现还不是特别满意，我认为还会有更多的事情等着我去做好，我也相信这是未来一段时间我需要去考虑的，我一直用一个客观的方式在看待自己的工作，作为一名销售我感觉自己的业务能力还是有待加强的，回顾一年来的点点滴滴，包括在跟客户交流的时候这些都是我在考虑的，我认为这些都是可以认真的去对待的，在工作当中其实会发生很多有趣的事情我认为那些事情都应该从最基础的开始做起，无论是做什么事情都应该是这样，现在我一直都在保持好的心态，包括工作的当中点点滴滴，很多时候我都会认为哪些是弥足珍贵的，在工作当中不是所有的事情都是那样，至少现在我是这么认为的，我会继续提高自己业务能力，做一名更加优秀的销售。

在过去的一年当中，我还是出现了很多问题，特别是在跟客户交流的过程当中，作为销售切不可操之过急，我就是这一点做的不好，一年来我把重点都放在了一些无关紧要的事情上面，包括在工作的时候，与客户交流的时候等等，其实问题还是显而易见的，在未来的工作当中我一定会好好的完善。

**销售人员工作报告篇四**

尊敬的各位领导：

大家好！

转眼间半年的时间就过去了，今天能够站在这个讲台上参加这次就职演讲，我要感谢在座的各位领导，各位同事，是大家给我人生中为数不多的一次机遇！同时我想我要抓住这次机遇，在任代法标销售经理一职的半年中公司领导不断的帮助我也教会了我在这个岗位上应该做的工作，今天我鼓足勇气站在台上接受各位领导的检阅。

我叫xx，今年xx岁，20××年10月我加入xx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宽阔的市场前景，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xx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。

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。

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。

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，对公司忠诚度高的下属等等。

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：

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。

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。

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。

**销售人员工作报告篇五**

在销售顾问的培训上多下功夫，现在销售员业务知识明显匮乏，直接的影响销售部的业绩，的销售顾问的培训是重点，除按计划每月一次培训以外，按需要多增加培训，特别针对不同时期竞争车型上得多下功夫研究，这在培训中应作重点。

完整运用核心流程，给了我们一个很好管理员工的方式——按流程办理，不用自己去琢磨，很多时候我们并没有去在意这个流程，认为那只是一种工作方法，其实深入的研究后才知道意义很重，这正式严谨管理制度带来的优势。每个销售顾问都应按这个制度流程去做，谁没有做好就是违反了制度，就应该有相应的处罚，而作为一个管理者从这些流程中就可以去考核下面的销售顾问。有了考核，销售顾问就会努力的把事情做好，相反如没有考核，销售顾问就容易缺少压力导致动力减少从而直接影响销售工作。细节决定成败，这是刘经理常教导大家的话。在08年的工作中我们将深入贯彻销售核心流程，把每一个流程细节做好，相信这是完成全年任务的又一保障。

多优惠、销售顾问的专业性(更好的使用了解车辆)、公司的诚信度、公司的人员的良好印象等密切相关，这些客户担心的因素，也是其他经销商没有的，同时也将成为我们的优势。

（2）通过对销售顾问的培训对竞争品牌的学习提高市场的占有率。

（3）结合市场部对公司和汽车品牌进行有力的宣传，提高消费者的知名度和对车的认知度。3、当好一个称职的展厅经理，做到销售部带队的作用，做好公司的排头兵。发扬团队精神，帮助他们做好本职工作完成公司下达的各项任务。

新一年我们团队的汽车销售工作计划以上三点都已列出。在工作中我会做好自己并带领好团队去克服种种困难，为公司的效益尽到的努力。

**销售人员工作报告篇六**

xx年是充满期待的一年。在20xx年完成公司销售指标的基础上，20xx是一个新的起点。对于我们新建的经营部门，作为其中的一员有义务、有责任、有目标、有理想地去做好部门的工作，做好自己工作范围的事情。为了取得更好的成绩，对我们新成立的经营部门有几点建设性的建议和一些个人看法，不知妥否？请领导思考定夺！希望我们部门最快的完善各种工作需求，力争20xx年上半年在销售及部门的各项工作上取得优异的成绩。

经营部的工作应该做好职责分工，明确工作内容及责任范围。工作做得不好，不是任务重、不是员工不努力、更不是领导没有用好人。往往是工作分工没有明确，工作责任没有落实到实处所造成。有些事情落在无人去做的区域，可以说哪个人都可以去做，然而也可以说不是哪个人的事，事情不多的时候哪个员工都可以捡起来做，但是一旦事情多起来了就没有人愿意去管。最可怕的是，当你处于好心去做不是自己的事，做好了大家相关无事，如果一旦出现什么问题或是麻烦，所有的问题就得你来去处理。一说到是谁的事时，都会说前面是谁谁做的，当然后面你就不得不处理了，因为没有人管嘛。费力不讨好的事谁愿意一而再、再而三的去担当呢？时间一久对于责任不明确的工作事情，大家就会熟视无睹，对工作来说就很难开展。这一点是赛重员工的一个不良通病，我是感受最深的，常常的热心，时时会带来很多烦心。所以工作的凌乱就是工作分工不明、责任不细的结果。

部门的工作要打开局面一定得要领导开路。为什么这样说呢？因为每个项目的前期开拓，对于我们公司的特殊性质来说，部门的员工去开拓的话，不管是你的头衔，还是你的权威性、拍板权都得不到对方的信赖，我们的客户（母公司）根本都不把你说的话放在心上，你一个小兵谁甩你帐。说多了人家认为是浪费他的时间，往往还甩出一句话，你们领导是谁？有诚意叫他来和我谈，就这样随便应付打发你了。

对客户的合理要求一定要及时反馈信息。在这一点上我们公司做得还不够好，相当一部分原因还是归结在第一点谈到的问题上。还有就是在不能满足客户合理要求的同时，我们也要及时反馈客户的真实情况，这样客户才能信赖我们的工作及相信我们公司能满足他们的供货需求。

在适当时机，多派部门员工去供货厂家出差。一来可以掌控供货厂家产品的制造质量及进度情况；二来也可以增加员工对各种产品的认知，这对员工以后开展工作提供了一个很好的学习平台。闭门造车对员工的成长有很大的局限性，见多识广更有利于员工的快速成长。

说了这些，其实也没有什么多大的建议，个人认为在做好以上三点问题后，再加上每个员工做好自己的工作，恪守其职，不断的提升并优化自己的业务水平，相信经营部在日益激烈的市场竞争中，在20xx年会有新的突破、新的气象，新战绩。

年度工作规划

.加强学习和实践，继续提高。

针对自己的岗位，重点是深入学习智能交通相关业务及研发相关知识，提高解决问题的能力。

.竭尽全力完成研发任务。

在项目研发过程中，要充分沟通，过程受控，要在业务上投入更大的力度，牢记速度、想象力和完美的执行，以健康愉快的心态积极主动地完成研发任务。

.完善自身素质。

新的一年，要毫不动摇为成为一个品德好、素质高、能力强、勤学习、善思考、会办事的聪明人而努力。

**销售人员工作报告篇七**

2024年已过去，2024是新的一年开始。回顾过去展望未来！

销售员是企业的门面，企业的窗口，我们的一言一行同时代表了一个企业的形象。以上这些缺点和弱点都是致命的，所以在今后的工作和生活中，必须积极改正自身缺点，广泛汲取销售经验，努力提高业务素质，在高素质的基础上更要加强自己专业知识和专业技能的学习。并以高标准要求自己，不断学习，让自己能够成为一名合格的销售员

虽然年轻充满干劲，但是经验缺乏，在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。

跟不上客户在项目上的运作需求，还缺乏主动与他们的沟通和交流的积极性。与客户交流，言辞生硬，不善于有效的表达，感觉整个人放不开。这些个人因素直接影响到了工作的效果。

报价工作经验还不够，对外购件市场价格及数据收集不够，还有待与加强学习。

对于外委项目的生产进度状况不能掌控，造成拖期、延期想象比较常见。

。

年是充满期待的一年。在2024年完成公司销售指标的基础上，2024是一个新的起点。对于我们新建的经营部门，作为其中的一员有义务、有责任、有目标、有理想地去做好部门的`工作，做好自己工作范围的事情。为了取得更好的成绩，对我们新成立的经营部门有几点建设性的建议和一些个人看法，不知妥否？请领导思考定夺！希望我们部门最快的完善各种工作需求，力争2024年上半年在销售及部门的各项工作上取得优异的成绩。

经营部的工作应该做好职责分工，明确工作内容及责任范围。工作做得不好，不是任务重、不是员工不努力、更不是领导没有用好人。往往是工作分工没有明确，工作责任没有落实到实处所造成。有些事情落在无人去做的区域，可以说哪个人都可以去做，然而也可以说不是哪个人的事，事情不多的时候哪个员工都可以捡起来做，但是一旦事情多起来了就没有人愿意去管。最可怕的是，当你处于好心去做不是自己的事，做好了大家相关无事，如果一旦出现什么问题或是麻烦，所有的问题就得你来去处理。一说到是谁的事时，都会说前面是谁谁做的，当然后面你就不得不处理了，因为没有人管嘛。费力不讨好的事谁愿意一而再、再而三的去担当呢？时间一久对于责任不明确的工作事情，大家就会熟视无睹，对工作来说就很难开展。这一点是赛重员工的一个不良通病，我是感受最深的，常常的热心，时时会带来很多烦心。所以工作的凌乱就是工作分工不明、责任不细的结果。

部门的工作要打开局面一定得要领导开路。为什么这样说呢？因为每个项目的前期开拓，对于我们公司的特殊性质来说，部门的员工去开拓的话，不管是你的头衔，还是你的权威性、拍板权都得不到对方的信赖，我们的客户（母公司）根本都不把你说的话放在心上，你一个小兵谁甩你帐。说多了人家认为是浪费他的时间，往往还甩出一句话，你们领导是谁？有诚意叫他来和我谈，就这样随便应付打发你了。

对客户的合理要求一定要及时反馈信息。在这一点上我们公司做得还不够好，相当一部分原因还是归结在第一点谈到的问题上。还有就是在不能满足客户合理要求的同时，我们也要及时反馈客户的真实情况，这样客户才能信赖我们的工作及相信我们公司能满足他们的供货需求。

在适当时机，多派部门员工去供货厂家出差。一来可以掌控供货厂家产品的制造质量及进度情况；二来也可以增加员工对各种产品的认知，这对员工以后开展工作提供了一个很好的学习平台。闭门造车对员工的成长有很大的局限性，见多识广更有利于员工的快速成长。

说了这些，其实也没有什么多大的建议，个人认为在做好以上三点问题后，再加上每个员工做好自己的工作，恪守其职，不断的提升并优化自己的业务水平，相信经营部在日益激烈的市场竞争中，在2024年会有新的突破、新的气象，新战绩。

年度工作规划

.加强学习和实践，继续提高。

针对自己的岗位，重点是深入学习智能交通相关业务及研发相关知识，提高解决问题的能力。

.竭尽全力完成研发任务。

在项目研发过程中，要充分沟通，过程受控，要在业务上投入更大的力度，牢记速度、想象力和完美的执行，以健康愉快的心态积极主动地完成研发任务。

.完善自身素质。

新的一年，要毫不动摇为成为一个品德好、素质高、能力强、勤学习、善思考、会办事的聪明人而努力。

**销售人员工作报告篇八**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xx的销售人员工作取得了一定的成绩，基本上完成了公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，双方结成真正意义上的战略合作伙伴关系，特对阶段性的销售人员工作进行总结，销售人员工作总结范文。

刚到xxx时，对xxx方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，很快了解到公司的性质及其房市场。作为销售部中的一员，该同志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xx市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

针对今年一年的销售工作，从四个方面进行总结：

营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作报告，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给于指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

**销售人员工作报告篇九**

20xx年来，我在上级领导的正确指导和销售部同事们的支持下，按照年初总体工作部署和目标任务要求，认真执行公司的销售工作计划和方针政策，在自己分管工作中认真履行职责，较好地完成了上级下达的工作任务，取得了一定的成绩。下面，我就这一年的工作情况总结如下：

20xx年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，挤占车辆销售市场，我和我分管的奥迪4s店的全体销售人员团结一致，齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成绩，完成公司下达销售任务的%。总销售辆车，总销售额万元，回笼资金总计万元。

销售工作是公司工作的重中之重，特别是在当前市场竞争激烈的情况下尤其如此。我做公司的一名销售经理，要把公司对我的信任和重托具体实施到工作中，为此，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动整体销售工作又好又快发展。这里面，我主要做了以下几个方面工作：

（一）抓好自身建设，全面提高素质

作为销售经理，我深知自己责任重大。我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强业务知识学习，特别是学习公司的销售政策法规与销售工作纪律，把它学深学透，领会在心里，运用到具体实际工作中，以此全面提高自己的政治、业务和管理素质。同时，我做到公平公正、清正廉洁，爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

（二）抓好展厅管理，树立品牌形象

展厅是反映和展示公司实力和形象的场所，更是与客户进行有效交流的窗口。为了确保展示厅基本功能和样品的安全，保证展示厅的整洁、有序，我积极抓好展示厅的管理工作：

1带领销售人员积极配合保洁人员做好展示厅的日常清洁管理工作；

4销售人员随身携带名片夹，适当时机介绍自己，并递上名片，请教客户称谓。

（三）抓好队伍建设，全力做好工作

要搞好车辆销售工作，队伍建设是根本。

首先，我切实担负好管理销售员的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。

其次，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

（四）树立信心，排除万难

20xx年汽车销售市场竞争异常激烈，为争取完成公司下达的全年销售目标任务，我经常跑给每个销售员作思想教育工作，要求每个销售员以公司利益为重，抛弃个人私心杂念，要树立信心，坚决执行公司的各项工作决定与工作措施，要想方设法，排除万难，争取完成全年目标任务，以优异的销售业绩向公司汇报。

（五）制订考核办法，激励先进

为了鼓励销售员积极工作，扩大销售业务量，为公司创造良好经济效益，我根据不断发展的销售新形势，结合实际情况，制订相应的考核办法，激励先进。考核办法充分体现销售员多劳多得的原则，坚决杜绝干多干少、干好干坏一个样的弊病，激励销售员充满干劲、认真努力工作，勇争先进，在车辆销售工作上做出新成绩，取得新成效。

（六）提高客户认知度，扩大产品消费群体，增强品牌影响力

我要求每个销售员要树立优良服务意识，认真细致为客户做好全方位服务，首先态度要热情大方，服务细致周到，让客户感到温馨愉悦。同时积极向客户车辆相关知识以及特点，并向客户发放公司宣传册，使越来越多的客户了解公司的产品，通过公司品牌的良好信誉，以及产品独有的吸引力和优质的售后服务，为我公司带来更多的客源和业务量，获取良好经济效益。同时积极收集客户留档率，试驾率，控制密采流程，客户满意度，以便能够更好的为客户提供服务。

（七）抓好售后服务，提高服务质量

我高度重视产品销售售后服务环节，将售后服务当成整车销售的后盾和保障。

一是抓客户，增加客户对专营店的依赖感和归属感。

我努力将服务做细、做精，提高客户满意度，减少客户流失特别是忠诚客户的流失作为工作的重点。

1确定重点维护对象。建立客户资料库，利用自身资源优势向客户传递市场信息。根据客户次数、客户的品质作为客户的忠诚度的评价指标，找出我们的忠诚客户，作为我们的重点维护对象。

2进一步加强客户关系维护工作。通过对流失客户回访及分析，找出客户流失的内在原因，制定改进措施，加强对重点客户的维护。

3维护与客户的良好关系。节日期间访问大客户，对特定客户进行巡回访问并赠送礼物，经常与客户沟通并举办假日活动，或举行与客户的联谊晚会，并为客户提供更加全面细致的服务。对于我们的忠诚客户在公司举办的各种活动时优先通知，让客户受到特殊待遇，增加客户对专营店的依赖感和归属感。

二是抓服务，提高客户的满意度

健全售后服务体系，让消费者感受到专营店富有亲和力的一面，增加专营店的信任度。从自身做起，积极主动地为消费者建立切实有效的监督保障体系，并把监督权力交到了用户手中。“呵护由心开始，服务无微不至。”牢固树立以客户为中心的核心理念，促进服务产值的不断提升。同时，加强后勤服务，合理利用设备，科学节约办公耗材。

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