# 销售员的工作述职报告(大全11篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-04-09

*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。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。销售员的工作述职报告篇一日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，一切都是一如往常的好，回...*

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。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**销售员的工作述职报告篇一**

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，一切都是一如往常的好，回顾这段时间的工作，相信你有很多感想吧，述职报告也应跟上时间的脚步了。但是却发现不知道该写些什么，下面是小编收集整理的销售员工作述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

一、实践目的：

之所以选择该商场作为实践单位一是想了解家电商场运行情况，以及家电下乡政策的推广情况，二者是想挑战一下自己，试试自己的销售能力如何。第三在不断的学习与实践中提高自己，融入社会，体验就业，为将来的走出社会打下良好的基础。

二、实践概述：

本次暑期实践分为两个阶段，试工阶段和正式上班阶段。

（一） 试工阶段：

试工阶段是三天，地点在金太阳家电商场，试工阶段主要是学习有关产品知识、家电下乡具体政策以及产品的相关销售技巧，同时也是公司的一个考核期，看我能否胜任此份工作。由于卖场比较大，各个产品都有相关的负责人，因为之前都没有经过任何的培训，直接到卖场实训，所以试工第一天有点不知所措，主要是熟悉卖场结构格局，听、看主管怎么跟顾客介绍产品，达到一个熟悉环境的目的。第二天，有人为我们培训告诉我们具体的工作流程等。其实，一开始我们的工作并不是当售货员，这段时间超市在搞家电“以旧换新”的活动，也是顺应国家号召家电下乡的举措，而我的工作就是负责向市民宣传这一活动兼咨询员的身份。下午开始直接开始介绍产品，在学习中实践，实践中学习。第三天，产品知识基本掌握，试工阶段也结束了！

（二）正式上班阶段：

其实，在以前我曾见过这种活动，所以这次培训效果还是比较显著的，没用多大点功夫我就熟知各项事宜。半个小时后，我已坐在商场里当起了“咨询员”，面前有张桌子，桌子右前方竖着一个牌子，上写着“咨询处”，也挂有横幅“家电下乡 以旧换新”。看着感觉着这些，心里莫名的感到一种自豪。在我耐心给询问的顾客解释的时候，身后旁边渐渐聚集了好些人，他们都在全神贯注的听我讲解，忽然感到一阵紧张。后来慢慢的紧张渐渐变淡。我尽自己最大的努力把自己知道的以及自己的理解统统告诉人们，看见他们带着一种理解了的表情离去，真的很是欣慰！

“以旧换新”的活动只持续了四五天，之后是商场各式各样的促销活动，工作方法大同小异，这样一直工作了十几天直到商场活动告一段落。虽然时间不是很长，但是在此期间我还是学到了许多东西，明白了许多道理，对人生也有了新的领悟。

三、实践总结：在实践的过程中，我发现不管是自身、公司还是超市本身都存在着一些需要解决的问题，总结有以下几点：

（一）自身：前期学习不够，销售方面的技巧也有待提高，理论的基础还是够扎实，相关的销售心理学还有推销的技巧各个方面的理论知识都需要有进一步的提高。

（二）商场的员工办事效率有待提高，员工分工不大合理，没有把任务分配清楚，各个区的责任没有落实好，导致出现了问题找不到负责人。 实践的过程中我了解到，“家电下乡”政策得到了众口一词的好评，自“家电下乡”的政策实施以来，家电商场的营业额得到了提升，“薄利多销”也成为了家电买卖的主流。购买“家电下乡”产品的农民占购买家电农民总数的百分之九十五以上，在下乡产品中，海尔的冰箱、洗衣机等都是较受广大农民青睐的产品。“家电下乡”政策在一定程度上可谓是深入人心。

本次暑期社会实践感慨良多总结有一下几点：

（一）要想做好工作，良好的沟通是关键。

我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

（二）顾客是上帝，领导也是上帝。

相对于服务行业来说顾客就是上帝，只要把顾客伺候好了，一切都好办。这句话真的一点都没错，在工作的过程中有时候难免遇到比较麻烦的比较刁钻的顾客，但是只要我们语气缓和点顾客还是比较满意的，再者，领导也是上帝，领导是就是领导，作为领导工作上就要尊重他，服从管理，与领导绝对不能有正面的冲突。

（三）努力、努力、再努力！

虽然是短期的实践，但是暴露出了我学习很多不足之处，比如销售心理学，懂得这门学问的话我相信我会做得比现在更好。在接下来的学习中要不断的学习和摸索，不断的总结经验，学好课本知识的同时也掌握谋生的手段。希望下一个暑假实践会有所提高。

以上是我自己觉得在这次暑假社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。 总而言之，作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础！

本次实践活动由8月一日开始，到8月20日结束，为期二十天。在这二十天里，我主要是进行的是眼镜销售的工作。从活动结束后单位领导的评语中可以看出，这次实践活动我整体表现尚可，基本能到达实践的预计目的，但由于之前缺少工作经验，实践机会少，在实践的进程中仍有很多细节题目需要改进进步。

在这短短的二十天里，固然我对眼镜知识的了解仍然很少很少，销售成绩也不是很好，但却也收获颇丰，感慨很多：

首先，只有付出才会有回报。由于上学的缘由，我大部份时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实践的前面两天就经常碰壁。俗语说不当家不知柴米贵，之前听人家说销售怎样怎样难，自己都不以为然。然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想像的难多了！由于不了解眼镜的专业知识，在先容的一些性能时弄得到后来自己都不晓得说了些甚么天书！而且常常事倍功半，磨破了嘴皮还是无功而反。为了弄好销售，我除白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格、性能与及一些销售的基本常识外，晚上还猛啃眼镜方面的书籍、杂志到一两点钟，这样几天下来虽然很累，但总算摸到了一些门道，在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的销售量乃至比老员工还好！

其次，对销售有了一定的了解，把握了一些基本的销售技能：

一，良好的服务态度是销售成功进行的条件

做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出往以换取利润，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想取得的利润就必须进步销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，进步服务质量语言要礼貌文明，待客要热忱周到，要尽量满足顾客的要求。这一点我深有感慨，在实践的早期我就就是由于态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心，动不动就发脾气，经常一天下来一副眼镜都卖不出往。在上班的第一天，我就碰到了一名顾客，我把店里的所有品牌逐一给他先容，在先容的进程中，他一直频频点头，我心里暗自兴奋，原来卖东西不过如此！可等先容完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎样样就拂袖而去了！我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我夸大服务态度的重要性。后来又碰到了几个这样的的顾客，但由于有前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终究成功的卖出了第一副眼镜！这样到实践结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快！

二、高超的销售技能是销售成功的关键

又没有小一点的，我只能一个劲的跟他说他戴起来很好看，但他就是犹豫未定，眼看生意就要泡汤了，这时候意味老店员走过来讲：先生，这副眼镜是专门为成功男士设计的，镜脚大一点戴起来就显的大气了！那先生听了二话没说就付款了！这就是销售技能的成果、以下是一些老店员向我先容和我在工作中总结出来的一些销售技能：

1、沟通技术的利用

（4）应对主动发问的顾客时，要公道应用先往评价一下顾客题目，然后寻觅顾客发问缘由，再找一个垫子引导顾客说出其真实需求的方法。

2、展现产品的技能

（2）加强主题，突出三个卖点，提供正面的展现或负面不良的暗示，使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

3、排除异议的方法

（1）异议包括销售异议与售后异议。销售异议是指在购买进程中顾客对产品与服务的异议，例如怀疑性能、以为价格超过价值、怀疑质量、怀疑售后服务等。售后异议是指由于多种缘由造成售后顾客不满意而产生的异议。

（2）处理异议的几个要点：

尽早取得主动，顾客总是对自己有点熟习的东西感爱好；

销售进程中关注技术题目，尝试衡量标准；

不要贬低竞争对手，在妥协中夸大本身独到的竞争上风和产品利益；

承认顾客提及的事实，转移顾客可能疏忽的本身性价比的结果。

（3）处理售后异议的几个要点

聆听的要点：急于辩解即是火上浇油；

分析的要点：证实你理解了顾客的异议，可以在顾客眼前重复一次；

引导的要点：不要争辩，重在引导；

转移的要点：态度转移，局势转移；

解决要点：答复异议，努力成交。

4、掌控成交的控制

（1）把握成交缔结的技能，在多数销售中，营业员如何控制销售进程的发展，在每个阶段及时帮助顾客做出决定即成交缔结，对不同的顾客应当采取不同的方法。

（2）成交的要诀：多看、少说；一问一答；不急不忙；保持态度。

现在的市场由于竞争剧烈，顾客成了稀缺资源，而且顾客常常都有货比三家的习惯。因此，要想让顾客第一时间购买自己的商品，分析顾客的心理就显得相当重要。我就有过很多这样的经历，有很多顾客常常已看上了一些产品，但由于价格等缘由而迟迟不肯出手，这时候就要捉住他的这类心理，向他充分先容产品的效能，使其产生物有所值的想法。

还有就是通过顾客的言谈举止把握其心理，不同类型的顾客常常需要不同的销售方法。以下是我在这段时间与顾客的交往进程中总结出来的三种顾客类型判定的方法：

1、即定型顾客的需求：有明确的题目和实际的需求，可以通过发问沟通了解需求；

3、旁观型顾客需求：七嘴八舌型销售形态。可以通过抓主要及共同的要点，分析需求，逐渐帮其缩小需求范围。

另外，在这次实践当中，我还养成了很多好的习惯。比如，留意细节的习惯，销售工作的成败常常系于一些不经意的细节当中，一句话，一个微笑，都可以改变销售的结果！总结的习惯，在每次销售成功以后，我都要认真回想一下这次销售的整个进程，品位其中的每一个细节从中的到经验。

一步加深，这一切都将会对我今后的学习生活产生深远的影响。

很多同学把打工看做是参加社会实践、进步本身能力的机会。很多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识利用到实践中往，进步各方面的能力；另外一方面可以积累工作经验对往后的就业大有裨益。当代大学生对社会实践的看法和透析大学生生活实践情况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的题目和提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻觅发展的机会，很多大学生都以为兼职是大学生的第二个课堂，通过兼职可以学到很多宝贵的东西。存在就是公道，职业没有高低之分，不管甚么职业都有其可取与不可取的地方，就看自己的需求。很多大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就能够往试一试，品牌代理，促销等之前不会是大学生从事的工作，现在都成了大学生们可以接受的工作。

该公司主营茶品，并且兼售烟酒，未来我国茶产业的增长潜力巨大。由于国内外市场需求稳定增长。茶是世界三大饮料之一，而中国事世界茶产量第一大国、茶出口第二大国。从国内来看，喝茶已成为多数中国人的一种生活习惯，茶已成为社会生活中不可缺少的健康饮品和精神饮品，而且，随着人们健康消费观念的普及，茶正在被愈来愈多的人接受、爱好和寻求。从国际需求来看，中国茶出口一直保持稳定增长态势。另外中国茶产业已得到当地政府的大力支持与扶持，也得到投资者的关注，茶产业开始走向范围化、现代化、正规化，未来增长潜力很大。浙江、江苏、福建等产茶地区已把茶产业作为重要的扶持产业，茶产业基地蓬勃兴起。制造茶的工艺技术开始从手工化向机械化、自动化、现代化过渡，制造企业也加强了茶品牌的建设。

我们分两个班倒一替一天倒，早班八点——晚六点，晚班十点——晚八点，我在首山分部主要负责销售，从点滴小事做起熟记产品报价对每种茶叶的功效都能熟知。刚开始工作的艰辛与不容易是不能言喻，对烟酒茶一窍不懂的我，开始像模像样的对客人进行先容，摆在我眼前的第一个题目就是张不开嘴不知怎样跟客人攀谈，但是强大的内动力推动着我，我想真诚的笑脸或许是感动客人最好的方法，第二个题目就是站不住，天天回家腿都疼、在柜台前也要将重心不断的更换觉得腿似乎粗了，不过以为一切都是值得的。并且我现在也深知挣钱打工的不容易，以后花父母的没一分钱都应当仔细，把钱花在刀刃上。

我在售茶的同时也学会了一些选购茶叶的常识，茶叶的选购不是易事，要想得到好茶叶，需要把握大量的知识，如各类茶叶的等级标准，价格与行情，和茶叶的审评、检验方法等。茶叶的好坏，主要从色、香、味、形四个方面鉴别，但是对普通饮茶之人，购买茶叶时，一般只能观看干茶的外形和光彩，闻干香，使得判定茶叶的品质更加不容易。这里粗略先容一下鉴别干茶的方法。干茶的外形，主要从五个方面来看，即嫩度、条索、光彩、整碎和净度。

另外，没有人选择反对大学生兼职、打暑期工或实习，大家都以为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础。对当代大学生来讲，应当刻苦学习专业知识，不断进步综合素质和应用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢？所以大家以为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，进步能力。可见其对大学生综合素质的进步有不可抵牾的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建。

通过这次社会实践，我进步了社会适应能力和应用知识解决实际题目的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了苏醒的定位，不但发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感遭到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。 我以善用专业知识，增加社会经验，进步实践能力，丰富暑假生活为宗旨，利用假期参加这次成心义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获很多。在社会上要善于与他人沟通。经过一段时间的实践工作让我熟悉很多的人。如何与他人沟通好，这门技术是需要长时间的练习的。之前实践的机会未几，使我与他人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很为难的。人在社会中都会融进社会这个团体中，人与人之间协力往做事，使其做事的进程中更加和谐，更事半功倍。他人给你的意见，你要听取、耐心、虚心肠接受。

一、电话销售工作介绍

我所在的公司主要做的是农产品资讯信息服务的，这家公司规模比较大，有一百多人，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门组成，电话营销部：大约有一百人了，主要进行销售工作。技术部：主要做信息服务，如：掌握国内各大粮油期贷市场的价格信息，国外各地大豆、粮油的市场价格变动，国内各地市场价格信息等。而我们的主要工作是，连系客户，让他办理我们网站的会员，一年费用是7000元，我们可以给他提供全国各地的粮、油、棉花等农产品的价格报价和市场行情分析。一般的工作流程是，我们通过网络查找相关农产品企业，拨打电话联系负责人，向他推销我们的服务，并且给他提供一个免费的用户账号，并让他试用一个星期。如果客户满意的话，双方就进行合作，他出钱办理会员。

二、具体工作情况

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按10%进行提成奖励。

当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份对话单，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先问，“请问，您这是\_\_公司吗”。对方回答是的话，我们会介绍自己：“您好，我们是北京\_\_科技有限公司的`，主要是给您提供粮油咨询信息服务的”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份对话单上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

每天我们的工作都是，按照网上搜索的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的产品服务，希望客户能办理我们的会员，并给他们一个试用期为七天的账号，请对方试用我们的产品服务，如果客户满意的话，在进行下一步的会员办理业务。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，进行信息采集的同事在网上找了很多企业的电话，但这其中，有的电话是打不通的，或者是空号，这种情况很多。其次，就是对方客服人员接电话，可能她们经常接这样的电话吧，所以总是想法设法的敷衍你，把你打发掉，比如：他们说领导没上班，或者经理出差了，当我说要找别的负责人时，她会说所有负责人都出差了，总之，就是想尽快的把你打发掉。

最后，就是对方的负责人态度比较恶劣，我想，应该是经常接这样的销售电话，可是也不能用这种不好的态度对待我们呀。

为了完成学校有关社会活动的要求，提高自己的能力，积累一些基本的销售知识，以便于以后更好地学习市场营销等专业课程，我利用暑假时间到宜州爱眼城眼镜专业店进行了为期二十天的眼镜销售活动。现将此次活动的有关情况报告如下：

本次活动由8月一日开始，到8月20日结束，为期二十天。在这二十天里，我主要是进行的是眼镜销售的工作。从活动结束后单位领导的评语中可以看出，这次活动我总体表现尚可，基本能达到的预计目的，但由于以前缺少工作经验，机会少，在的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。

在这短短的二十天里，虽然我对眼镜知识的了解依然很少很少，销售成绩也不是很好，但却也收获颇丰，感触良多：

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在的前面两天就常常碰壁。俗话说＂不当家不知柴米贵＂，以前听人家说销售怎么怎么难，自己都不以为然．然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想像的难多了！因为不了解眼镜的专业知识，在介绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂得说了些什么天书！而且往往事倍功半，磨破了嘴皮还是无功而反。为了搞好销售，我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格、性能与及一些销售的基本常识外，晚上还猛啃眼镜方面的书籍、杂志到一两点钟，这样几天下来尽管很累，但总算摸到了一些门道，在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的销售量甚至比老员工还好！

其次， 对销售有了一定的了解，掌握了一些基本的销售技巧：

一、良好的服务态度是销售成功进行的前提

做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。这一点我深有感触，在的初期我就就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！ 在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心，动不动就发脾气，常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的的顾客，但因为有前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终于成功的卖出了第一副眼镜！这样到结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快！

二、高超的销售技能是销售成功的关键

在当营业员以前的培训中，比较注重的是礼仪上的训练，而等到真正接近实战的时候，我才发现如果不掌握一定的销售技巧，仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交易的。在向顾客推销眼镜时我就发现，同样一副眼镜，往往不一样的介绍方式就会收到不一样的效果。比如有一次，有一位先生看重了一副太阳镜，但就是嫌镜脚大了点，而店里又没有小一点的，我只能一个劲的跟他说他戴起来很好看，但他就是犹豫不决，眼看生意就要泡汤了，这时意味老店员走过来说：先生，这副眼镜是专门为成功男士设计的，镜脚大一点戴起来就显的大气了！那先生听了二话没说就付款了！这就是销售技巧的成果。以下是一些老店员向我介绍和我在工作中出来的一些销售技巧：

1、沟通技术的应用

（4）应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个“垫子”引导顾客说出其真实需求的方法。

2、展示产品的技巧

（2）加强主题，突出三个卖点，提供正面的展示或负面不良的暗示，使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

3、排除异议的方法

（1）异议包括销售异议与售后异议。销售异议是指在购买过程中顾客对产品与服务的异议，例如怀疑性能、认为价格超过价值、怀疑质量、怀疑售后服务等。售后异议是指由于多种原因造成售后顾客不满意而产生的异议。

（2）处理异议的几个要点：

尽早获得主动，顾客总是对自己有点熟悉的东西感兴趣；

销售过程中关注技术问题，尝试衡量标准；

不要贬低竞争对手，在让步中强调自身独到的竞争优势和产品利益；

承认顾客提及的事实，转移顾客可能忽略的自身性价比的结果。

（3）处理售后异议的几个要点

倾听的要点：急于辩解等于火上浇油；

分析的要点：证实你理解了顾客的异议，可以在顾客面前重复一次；

引导的要点：不要争论，重在引导；

转移的要点：立场转移，事态转移；

解决要点：答复异议，努力成交。

4、把握成交的控制

（1）掌握成交缔结的技巧，在多数销售中，营业员如何控制销售过程的发展，在每一个阶段及时帮助顾客做出决定即成交缔结，对不同的顾客应该采取不同的方法。

（2）成交的要诀：多看、少说；一问一答； 不急不忙；保持态度。

三、善于抓住顾客心理是销售成功的保证

现在的市场由于竞争激烈，顾客成了稀缺资源，而且顾客往往都有“货比三家”的习惯。因此，要想让顾客第一时间购买自己的商品，分析顾客的心理就显得至关重要。我就有过很多这样的经历，有很多顾客往往已经看上了一些产品，但因为价格等原因而迟迟不肯出手，这时就要抓住他的这种心理，向他充分介绍产品的效能，使其产生物有所值的想法。

还有就是通过顾客的言行举止掌握其心理，不同类型的顾客往往需要不同的销售方法。以下是我在这段时间与顾客的交往过程中出来的三种顾客类型判断的方法：

1、即定型顾客的需求：有明确的问题和实际的需求，可以通过提问沟通了解需求；

3、旁观型顾客需求：七嘴八舌型销售形态。可以通过抓主要及共同的要点，分析需求，逐步帮其缩小需求范围。

总的来说，这次活动的收获实在是太多太多了，不是短短的几页纸就能说完了。经过这次社会，我的动手和用脑能力得到了一定的提高，对社会生活的认识有了进一步加深，这一切都将会对我今后的学习生活产生深远的影响。我想，在今后的学习生活中一定会表现得更好，更多更积极的参加社会，不断提高自己的综合素质！

**销售员的工作述职报告篇二**

尊敬的领导：

您好！

不经意间，这一年第一季度已悄然离去，在这一年里，工作量不大，要学的却不少，时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷，但是挣扎在心底的那份执着令我依然坚守岗位。以前常听说也遭遇过销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是我所在的公司拥有一个和谐的销售氛围，同事之间既有竞争更有互相帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中（即便我们店只有十多人）化解。正因为有这样浓厚的公司氛围和团队精神，才给了我在久居成长所需的养分。以下是对去年房地产销售工作总结：

从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。

第三、经常性约客户过来看看房，让客户了解我们小区的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作。

客户更加的想信自己。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行看房，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，适当的逼客户尽快下决定。

第七、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的.道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

在新的一年里我会用自己的热情继续感染别人，在这个很好的平台上继续努力奋斗，给自己一个新的目标，在下一季度每月给自己制定两套销售任务，在下一季度每月成交一套。

个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作不可缺的。所以，在这充满希望的公司里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，继续学习，用激情感染客户，用认真的严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润。最后希望能和同事在新的一年里业绩更上一层楼！

此致

敬礼！

xx

20xx年x月x日

**销售员的工作述职报告篇三**

销售员工作述职报告一般依照工作业绩来总结，述职报告具有汇报性、总结性和理论性的特点。它的综合性较强，与总结和讲话稿相似。下面是小编精心整理的销售员工作述职报告，欢迎大家进行查阅。

尊敬的领导：

我来公司工作已快一年时间，在任职期间，我非常感谢公司领导特别是\_\_总、\_\_总及各位同事的支持与帮助。我也很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员。我很庆幸自己来到了\_\_，来到一个很温暖的部门，有领导的关爱，有同事的帮助，感受到这种集体的氛围，来公司我体会很多，也学到很多，让自己成长了很多。更感谢领导的器重和关照，在以后工作总我会严格要求自己，做好自己的本职工作。

这些都增强了我协调工作意识，这一年来对工作我也是力求自己做到让公司、领导满意，可是工作中，出现了一些错误，也给公司照成了损失，我表示对公司，对领导歉意，我自己认识自己身上有很多的缺点和不足，我也在一点点的进行自我的改进，自我完善。

一、销售情况

此类报表对于我可以说是游刃有余。但是在填写数据和内容的同时，我一直坚持要慎之又慎，我们都知道此报表就是各省区销售经理向领导证实自己业务水平的有力依据，一旦数据和内容出现错误，将会给各省销售经理带来负面影响，同时也会给公司带来不必要的麻烦。所以一定要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的地区做出相应的对策，这样才能控制风险。

二、办公室日常工作总结

作为\_\_部的销售内勤，我知道岗位的重要性，销售内勤是一个承上启下、需要沟通、协调左右、联系八方的重要枢纽等，为销售业务人员做好保障。一年多期间，我对销售内勤的各种工作都有接触，这些工作对一个人的要求也很高，需要很好很强的耐心、细心。准备发货资料(彩页、样品等)，提供客户所需的文件，销售表格的整理，等各项工作都需要认真的去做，面对这些繁多的日常事务，要有头有尾，有安排有跟踪，(例如快递件及时的跟踪，有时间就去查一下网站，问问客户，货物收到否)。

在工作的同时也能增强我个人的交际能力。销售内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、把握市场变化资料的收集，为业务经理做好一切后方保障。在处理首营资料、代理协议、宣传彩页、样品等等这些繁琐的日常事务时同时也要增强自我协调工作意识。经过一年来的努力，我基本上做到了事事有着落，件件有回音。并学会了制定工作计划。

三、今后努力的方向

一年来，本着爱岗敬业的精神、开展工作，虽然取得了进步，但也存在一些问题和不足。如在有次发货过程，没有及时跟踪货物，至使货物晚到客户手中。跟踪工作做的不够完善;今后我会吸取教训，从下面三个方向努力：

第一，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习医药专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数。

第二，各方面要做到实事求是，上情下达、下情上达，做领导的好助手。

第三，用心、细心、耐心、虚心。

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共同成长。

此致

敬礼!

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好！我叫\_\_，是\_\_的一名销售主管，在繁忙的工作中不知不觉迎来了新的20\_\_年，回顾这一年的工作历程，首先要感谢带领我们不断前进，兢兢业业的经理，感谢团队上进，精诚合作的同事，更要感谢光临我们店的新老客户，正是因为他们的帮助鼓励，认可信任才能使我们更好的工作，同时我们也有必要谈谈销售工作中的不足之处：

1、学习不积极，导致专业知识水平欠缺，每次听着促销员介绍手机都觉得自己无话可说，同时也有被促销员专业述语打动，有购买的顾客也是一样的。

2、工作职责做不到位，手机是贵重物品，我们要及时擦试，检查轻拿轻放，为什么顾客不要柜台上的机器，就是看上去不像新的，所以要及时整理摆放。

3、对顾客缺乏耐心，尤其是售后问题，有一次，一位老大爷来调试三星机器，当时我正在做别的工作票，就对他说：上二楼，他说腿疼上不去，我只管忙我自己的，没有理他，他就去找别人调试，调好了，他临走时，专门对我说了一句，我这个人不好，他说完之后意识到了自己的不对，好在顾客对我们店的评价不错，要不我们又流失掉客源了，所以解决售后问题更要有耐心。

4、主管职责不到位，没有发挥团队精神，对待同事关心不够，没有及时沟通，要求别人做到的，自己却不想做，对待新同事，往往是他们给我们拿机器，而我们帮助他们那机器或者帮助他们成交的很少，希望得到他们的谅解。

销售是一项非常具有挑战性的工作，奋斗了一年，成功也好，失败也好，好好总结经验，吸取教训，在以后的工作中，引以为鉴就是进步新的一年，意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，作为销售人员的，我们必须严格要求自己：

1、空怀心态，从最简单的事情做起，认认真真地对待自己的工作以及领导，支持的任何一项工作，无任何借口。

2、学习，阅读一些积极向上的书籍，丰富自己的思想，提高素质，同时的学习研究机型，减少库存的.同时，增加我们的利润。

3、回访老客户，好几次听着客户说因为打电话回访，就又来买手机了，心里很高兴，

4、尽自己努力，去帮助任何人，无论是客户还是同事，让客户体感觉到我们的热情，让同事感受到我们这个大家庭的温暖。

20\_\_年是有意义，有价值，有收获的，我们九洲在新的一年中，将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地，同仁们，我们的九洲奋斗吧！

尊敬的领导、各位同行：

大家好！

今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。

但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我x个月的述职报告：

一、沟通技巧不具备

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

二、针对已经合作的客户的后续服务不到位

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。

客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上x总和x经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。

确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有\_\_个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

三、客户报表没有做很好的整理

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。

确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。

而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

四、开拓新客户量少

今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的`客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。

而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。

此致

敬礼！

时光飞逝，不经意间，已是20\_\_年的二月份，我心中充满着感慨，记得20\_\_年3月20日刚到公司来的情景，踌躇满志，激情昂扬.

转眼间，一年过去了，回顾这一年，我收获的确颇多，现在和大家简单分享下我个人的历程。

会议中，医药公司\_\_总经理向大会做了报告，主要就公司度的相关工作进行了总结，并对20\_\_年的工作计划做了详细而充满前景的展望。同时，为了提高公司人员的工作技能及综合素质，贯彻公司的人才理念，特邀请科技公司人力资源部为广大的销售人员阐述了公司20\_\_年的员工培训计划，大大地鼓舞了在座员工的积极性。另外，医药公司\_\_市场总监市场部20\_\_年度的工作计划和重大学术专项活动做了详细的分析和规划，为公司产品的学术营销策略打下了坚实的基础。

此外，坐在台下的其他办事处经理都在认真地聆听着获奖办事处经理的宝贵经验，不时还在低声地讨论，看着他们坚毅的眼神和摩拳擦掌的那股劲头，我们绝对有理由相信，来年，他们一定会发扬拼搏进取的精神，克服困难，为公司，为自己交上一份满意的答卷！

毫无疑问的，是市场环境极为恶劣的一年，在会议中，各地区经理认真地分析今年存在的问题和不足，结合吴佑辉总经理和林谷风市场总监的报告内容，大家都认为“严冬”已经过去，“暖春”即将来临，在总结经验和教训的基础上，利用手中有利的资源和条件，20\_\_年正是我们重整旗鼓，勇创佳绩的一年！

会后，公司总经理及副总还分别同各地办事处经理就20\_\_年的销售计划进行具体沟通，本着实事求是，具体问题具体分析的态度，解决实际问题，相互协商，进行良好的沟通和交流，为明年的销售铺平了道路。

可以肯定的说，本次会议取得了圆满的成功，达到了预期的效果，拉近了各办事处经理与公司的距离，通过坦诚布公，分析讨论，反复论证，确定了20\_\_年的工作计划和销售方案，为来年的销售的提高打下了坚实的基础！这次会议也是一次动员和鼓励大会，地区经理经过了严峻的市场考验后，憋足了力量，纷纷表示20\_\_年一定要再接再厉，奋力拼搏，创下销量新高峰！

我们有共同的理想，共同的事业，共同的希望，我们都相信“寒尽春来万物生，淘尽黄沙始得金”！

上述只是我对销售的愚见，我说的这些并不是要炫耀什么，我是希望大家一定要有一颗进取心，上进心，永不满足，利用有限的时间和精力，去多学习，多进步，为自己以后的发展做好充分的准备。做好销售固然重要，但是处理好人与人之间的关系也至关重要，我觉得，老板与同事之间，同事与同事之间，只有虚心请教，相互探讨，相互交流，相互学习，这样才能够共同进步，共同发展，为公司盈利，为自己谋前程。我还想说：做事速度和效率非常重要。我坚信大家每个人对自己在做的工作都富有经验，深有体会。

最后：我真心祝愿各位同事20\_\_身体健康，工作顺心，心想事成，祝愿公司生意兴隆，财源滚滚。

尊敬的领导：

您好!

我有幸成为\_\_公司营销部一员，回顾和总结过去，在领导、师 父和同事的支持、帮助下，我较好地履行了工作职责。使我不论在思想上还是在工作能力上都取得了长足进步。现将一年来的工作情况，作一简要汇报：

一、努力学习，全面提高自身综合素质

在工作中我也非常重视学习作为一名业务员的业务知识(专业技术知识、心理学)，坚持一边工作一边学习。用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，结合自己在工作实践中学习到的如何处理和解决事物的能力，不断提高自己。首先是向领导学。一年来，虽与我领导办事的时间不多，但我亲身感受到了领导风范，使我受益匪浅，收获甚丰。其次是向师 父学，作为一名业务人员，师 父走过了太多太多的路，崎岖蜿蜒地走过来的，他们会利用自己所积攒下来的丰富经验传授于我，让我在今后的路途中少走弯路。再次是向同事学习成功的业务员，他不仅有着跟人很好的沟通能力，同时他必须要学习产品技术知识，如不虚心学习，积极求教，实践经验的缺乏必将成为制约个人工作能力发展的瓶颈，因此，单位里的每位同事都是我的老师，坚持向领导、师 父和同事学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己，基本适应了本职工作的需要。只有不断地虚心学习求教，自身的素质和能力才能得以不断提高。

二、扎实工作，全力培养敬业爱岗精神

在实际工作的一年时间里，我个人无论是在思想境界、工作能力上都有了长足的进步。我不但学到了以前没有学到的东西，而且没有理由不珍视这份工作，没有理由不干好本职工作。在努力钻研本职工作的同时，加强对其它工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。“干一行，爱一行，专一行，精一行”在努力向合格靠近的同时，把珍惜自己的岗位，珍惜每一次工作学习的机会，作为提高自己的热爱本职工作岗位的关键环节，无论负责什么工作都能够竭尽全力的完成每一项具体工作，从而在实际工作中体现热爱本职、珍惜岗位的工作心态。在今后的工作中我会尽努力，以饱满的热情和良好的状态，积极投入到销售工作中，同时以努力完成好领导交给的工作任务。

三、严谨细致，全心做好服务保障工作

作为业务员，我们走在第一线上，我们有责任维护咱们企业的良好形象，讲团结讲协调，我们在外不是孤立的，从\_\_公司的投标情况让我深知团结的力量，我因到这个集体而感到自豪，因此我非常珍视在这个岗位上工作。在工作中用认真，积极主动的态度融入到这个集体当中。

四、存在问题

一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。因此，发现自己的问题，正视自己的问题，敢于纠正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步。

在工作中，我也看到自己还存在许多不足之处。主要表现：主观性不够强，技术知识了解甚少，我一定在今后的工作中努力学习加以提高。

此致

敬礼!

**销售员的工作述职报告篇四**

尊敬的领导：

您好！

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面述职一下在销售时应该注意的几个方面：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来。

销售珠宝相对于其他商品人流量较少，珠宝营业员经常在很枯燥的等待。如果是专业店就应给营业员一个好的环境和气氛，如放些轻音乐及一些专业杂志。在顾客未进入店内时，无须长时间地笔直站立。而当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”！“欢迎光临”。如果是综合商场，营业员就应时刻准备接待顾客，当有顾客步行于珠宝工艺部时要尽可能地采取措施引起顾客对你柜台的注意，如做出拿放大镜观察钻石的动作，拿出某件商品试戴等等，这样就可能会使顾客产生对你柜台的兴趣，实际上就是一个小小的广告。

2、适时地接待顾客。

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，亦可问候一下，但不宜过早地逼近顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。当顾客停留在某节柜台并注意去看某件饰品时，你应轻步靠近顾客，建议不要站在顾客的\'正前方，好的位置是顾客的前侧方，这样既减轻了面对面时可能造成的压力，也便于顾客交谈，因为侧脸讲话要比面对面时顾客抬头给你讲话省力的多，而且也尊重顾客。另外，营业员还可以劝顾客试戴，这就要求给顾客一个不戴难以挑选合适首饰的信息，同时还要打消顾客怕试戴后不买可能遭到白眼的顾虑，从而毫无顾虑地让你拿出首饰来。

3、充分展示珠宝饰品。

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。许多营业员当顾客提出拿某件首饰时，便机械地打开柜台，拿出后便递交顾客，个别的夸一下款式。其实当你开始拿出钻石首饰时，首先应描述钻石的切工，而且要用手不停地摆动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完在递给顾客，这样顾客很可能会模仿你的动作去观察钻石，并且会问什么是“比利时切工”，什么是“火”。营业员便可进行解答。这样的一问一答，是营业员展示珠宝饰品的技巧，不要只是局限在自己的描述中，这样容易产生枯燥五味的感觉。在顾客挑选款式出现挑花眼的情况时，营业员应及时推荐两件款式反差较大，且顾客选择观察时间较长的饰品，应重新描述二者款式所代表的风格。这样容易锁定和缩小顾客选择的风格和范围。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。当一位女士戴上新买的一枚钻戒去上班，总是希望引起同事们的注意。当别人看到这枚钻戒后，她便会把所知道的有关钻石知识滔滔不绝地讲一遍，充分得到拥有一颗钻石的精神享受，同时她也在为你做广告。常言道；“满意的顾客是的广告”，“影响力的广告是其周围的人”。但如果你不管顾客是否愿意听，不分时机的讲解珠宝知识，也会招来顾客的厌烦。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，尤其是当顾客提出质疑时。

5、引导消费者走出购买误区，扬长避短巧妙地解释钻石品质。

6、促进成交。

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

7、售后服务。

当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，比如：“如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一起。”此话立即引起顾客注意：“为什么?”“这是因为钻石的硬度非常硬，比红蓝宝石硬140倍，比水晶硬1000倍（这可能又是她办公室的话题），如果堆放在一起就会损坏其他宝石”。最后用一些祝福的话代替常用的“欢迎下次光临”，比如“愿这枚钻石给你们带去美好的未来”，“愿这枚钻石带给你们幸福一生”等等，要讲“情”字融入销售的始终。

8、总结销售过程和经验。

对于顾客进行分析归类，对于特别问题及时向上反映。与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。

最后要谈的是职业道德，那就是要诚信，严禁欺诈、以假充真、以次充好的恶劣行经。要视顾客为亲人，只有这样才能诚心诚意地对待顾客。其次是同行间不搞不正当竞争，相互诋毁，有些营业员靠贬低别人拉生意，殊不知是在贬低自己。首先你可能会同样遭到众多同行的贬低，其次也可能会遭到顾客的贬低。所以讲，诚信有利于别人，更有利于自己。

**销售员的工作述职报告篇五**

转眼间一段时间的销售工作已经结束了，回顾这段时间，又到了我们写述职报告的时候。下面是小编为大家精心收集整理的销售员工作述职报告，欢迎阅读借鉴，希望能够帮助到大家。

尊敬的各位领导：

你们好，我叫\_\_，今年岁，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：

一、自身岗位描述

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。

二、20\_\_年工作情况

岁月荏苒，时光似箭。回顾20\_\_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20\_\_年收获不小，过去的20\_\_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：\_\_

20\_\_年\_月\_日

今年以来，我负责\_\_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：

一、开展了“零风险”服务。

自\_\_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\_\_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，\_\_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\_\_元。

二、拓宽了市场。

在年初以前，\_\_市场上\_\_啤酒占市场达90%以上。而\_\_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\_\_地老百姓对\_\_啤酒家喻户\_，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，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

三、目标

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\_\_啤酒的销售中，我们会做得更好。

尊敬的各位领导、各位经理、各位同事：

你们好!我是\_\_部市场营销服务员，今天我非常荣幸地在这里参加公司营销经理的演讲，心情十分激动。

首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，站在这里进行演讲!感谢公司领导和同事对我的信任!同时借此感谢郝经理和我一起工作的各位经理同事在工作中对我的关心和支持!

我十分珍惜这次的演讲机会，无论演讲结果如何，我认为能够参与演讲的整个过程其本身就意义重大，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次演讲将是我今后人生中的又一个大的转折点。\_年\_月到公司参加工作，当车间工人，初到公司，看到先的制漆设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是奔腾美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了奔腾就是选择了人生发展的机遇。

自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老员工和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉工作环境，在公司同事和领导的帮助下交给的。每一项工作都顺利的完成。今年\_月份通过竞聘，担任\_部\_员，\_年来在公司领导的信任和同事的关心、帮助下，使我很快的适应了新的工作岗位，完成了从一个普通的工作人员向业务经理过渡的过程。作为分管油漆市场后续保障工作的服务开发员，由于自己的工作是服务开发，作为一名服务开发员，就是公司经营发展的一员后勤兵，一年多来的实践工作使我养成了视奔腾公司为自己的家的工作作风，任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的兄弟们、同事团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。服务开发人员是市场竞争中的“子弹”，没有服务人员，便没有了竞争的武器，所以我的工作责任重大。作为销售部业务开发员，首先要明确职责，以下是我对销售部业务开发员这个职务的理解：

职责阐述：

1，听从市场各业务经理的工作分配。及时把市场的动态、经销商的情况反映，做好承上启下的作用。

2，协助奔腾公司的一级经销商开发空白市场，维护市场上出现的质量问题。

3，把公司的销售政策传达给经销商，并把公司所发放的促销品、宣传品及时的送到每个客户手里并带去公司的慰问。

现在将我一年来的工作、思想、学习等方面汇报如下，请领导审查：

以经济效益为中心，较好完成各项指标任务。脚踏实地，确保目标任务的完成。

随着营销工作的不断深入，服务员向营销经理过渡，如何在这种职能的转变中不影响销量完成部门目标任务，是我今年思考较多的问题。在郝经理的正确领导下，带领我们转变观念。学习上海烟草人“与时俱进、锐意进取、敢为人先、争创一流”的精神，严格执行营销处的每个销售策略，在深化服务的同时脚踏实地确保销量。将任务科学合理地分解到每位客户经理头上，提高了营销经理工作积极性;并利用月底会总结安排、要求营销经理随时对比客户销售周期变化，在拜访中帮助客户清理库存、抓住促销机会加大宣传力度、及时补货等措施。

一：20\_\_年的工作总结

新的一年，新的气象。不知不觉又要进入新的一年了。回眸20\_\_年我的工作基本做的还算满意，在这期间我学到了很多，收获的也很多。

我的工作是以公司项目产品采购为主，销售为辅，以及协助和配合项目部的招投标工作，还有公司资质的使用谈判。在这个过程中我学到了很多以前没有接触过的知识，金汇宇建安的装饰装修是我以前从没接触过的，虽然接触的不多但让我对装饰装修有了大致的了解，再加上何总的指点指导锻炼了我的协调能力，让我很快的融入到装修的工作中来，更让我的知识层面有了更深入的理解与认识，在与同事之间的合作中我也加深了对其他岗位职责的认知，同时也加强了各职能间彼此的认识和了解。

当然在20\_\_年我感觉最大的收获，还是公司去年10月组织到武都宕昌官鹅沟的活动，是让我们亲自看一下自己装修工程的工艺设计流程，并享受了自己工作的成果和美景。

在后半年的时间里我通过电脑上对装饰装修方面的这些产品要求和理解，也加深了我自身专业水平的过程，希望真正能够做到学以致用，把学到的理论知识运用到实际工作中来，使自己的知识层面更加全面也更加实用。

今后我的工作重点依然还会是继续了解掌握装饰装修材料的规格特点及价格，并且要在工作中不断学习提升，不仅局限在自己专业知识的拓展与深化，还要在其他专业上也要有所造诣，成为公司要求全能型的复合型人才，这也是我今后的发展目标，我会为这个目标努力奋斗，争取更大的进步。

二：20\_\_年工作计划

对于分销销售工作因为自身身体不能多走路的原因，(也就是电话联系空中业务)做的很是不够，总结起来还是对客户不能上门拜访没有亲和力而造成的，以后会保持工作方法灵活变通，做到爱岗敬业，汇总以前的不足创造未来的新生。我认为20\_\_年是一个充满挑战、丰富自己掌握新的产品专业知识的一年，抛开生活中和工作中的一切压力，我要努力工作，认真学习。在此，我订立了公司商务20\_\_年的工作计划，以便自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

(1)本着尽自己最大努力熟悉公司新的任务---装饰装修知识的积累以及对新业务的开展工作。公司在不断改革推进中订立了新的规定，特别是在新业务方面，安排专业人员对公司新老员工进行专业知识的培训，对业务必须有深入的了解，作为公司一名长期从事业务的人员，必须以身作则，遵守公司规定的规章制度，同时全力以赴配合项目部开展商务采购工作计划。

(2)本着对自身工作的性质，把公司当成自己的家，将以公司利益为主，在商务谈判方面追求公司成本最小化，利益最大化。对现有的供货商资源不断增进感情，不断开发新的供货商，使自己在询价方面有可比性。

(3)、本着对自身工作的性质，时刻要保持高度的警惕性，要对项目、价格、项目名称，严格保密，不得泄漏，积极配合项目部做好各项投标工作。

(4)在商务工作空闲的情况下，积极联系现有客户并努力开发潜在客户，维持好自己的分销销售工作，认真探索销售工作的新模式、新方法，在总结销售经验的基础上推陈出新，创出自己的新思路，在这方面还希望各业务经理给与我最大支持。

(5)制订学习计划，这对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员的前进步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据工作需要，调整我的学习方向。从而来补充自己的不足。专业知识、综合能力、都是我要补充的内容，学习他人的长处，借鉴他人的有效经验，以此更好的提高工作效率。

(6)增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上，落到实处。我将尽我最大的能力减轻公司、领导、同事的负担。

三：总结

以上是我对20\_\_年的工作计划和决心，有些地方还很不成熟，希望领导和同事们给予补充指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的鼓励和支持。

展望20\_\_年，我会更加勤奋、认真、负责的去对待每一项的工作，努力开发潜在客户，为自己，为公司创造更多的价值，积极完善业务、开展工作，也只有这样才能圆满达成公司对于我的信任与期望，才能迎接20\_\_年新的机遇与挑战，我相信机会是永远留给有准备的人。

给公司的提议：

1、希望公司每个月开一次员工大会，每个人汇报自己工作的蛮点和亮点，亮点别人可以借鉴，蛮点可以大家群策群力。

2、公司财务起到监督作用，每个工程尾款和分销货款财务要定期提醒和督促先关人员汇款。

3、规范公司的订货流程，货物的质量和数量落实到责任人。

尊敬的领导：

您好!

不经意间，这一年第一季度已悄然离去，在这一年里，工作量不大，要学的却不少，时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷，但是挣扎在心底的那份执着令我依然坚守岗位。以前常听说也遭遇过销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是我所在的公司拥有一个和谐的销售氛围，同事之间既有竞争更有互相帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中(即便我们店只有十多人)化解。正因为有这样浓厚的公司氛围和团队精神，才给了我在久居成长所需的养分。以下是对去年房地产销售工作总结：

从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。

第三、经常性约客户过来看看房，让客户了解我们小区的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行看房，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，适当的逼客户尽快下决定。

第七、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

在新的一年里我会用自己的热情继续感染别人，在这个很好的平台上继续努力奋斗，给自己一个新的目标，在下一季度每月给自己制定两套销售任务，在下一季度每月成交一套。

个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作不可缺的。所以，在这充满希望的公司里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，继续学习，用激情感染客户，用认真的严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润。最后希望能和同事在新的一年里业绩更上一层楼!

此致

敬礼!

\_\_

20\_\_年\_月\_日

**销售员的工作述职报告篇六**

尊敬的领导：

您好!

时间如流水，转眼间20xx年就已经快结束了，在上个月底我们公司也开了20xx年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展20xx年的工作。

现在我对20xx年来的工作心得和感受总结如下：

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再一定能帮他解决问题，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关;其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力;再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

以上就是我们工作情况的述职报告。如有不当之处，还请大家批评指正。谢谢大家!

此致

敬礼!

述职人：xx

20xx年xx月xx日

**销售员的工作述职报告篇七**

尊敬的各位领导、同事们：

作为管理部经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与集团和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行集团公司文件，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。为此我认真学习了集团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。

作为一名管理干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与集团公司及各部门的关系，作好后勤工作，配合各部门作好工作。去年刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了管理部的工作方法，认真落实集团要求，实行公开、民主管理。在工作中，我积极向领导反映职工的意见和建议，认真维护职工权益，积极为职工在生活方面创造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关心送达到每名职工心中。

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，完成了各项工作指标和领导交办的各项任务。未发生重大安全事故。开业初期，根据集团文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司制度，包括伙房、宿舍、保安、考勤、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部关系，认真做好接待工作。积极向公司领导提出自己的建议，力争做到发展要有新思路，工作要有新举措。春节过后，新建了车棚，方便职工停车，4月份，开始筹建蔬菜大棚，现已开始种植，很快就可以为集团和职工食堂提供绿色无公害蔬菜。

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的\'新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志的工作创造良好的氛围和环境。互相尊重，互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同志的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能主动承担责任，并努力纠正。经常和一线职工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了职工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，职工看干部。作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同志们行为的标尺。职工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对来寿光工作的简要回顾。通过将近一年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同志对我今后的工作给予支持和监督。

谢谢大家。

**销售员的工作述职报告篇八**

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\_\_\_\_销区全体人员，在厂部总体工作思路指引下，在\_\_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。

一、加强宣传促销力度，较好地完成了全年目标任务

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《\_\_\_\_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\_\_\_\_箱，而在暑期促销的拉动，下半年月均销售都在\_\_\_\_箱左右。

二、加强客户管理工作，提高了服务意识和服务水平

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。

三、加强内部管理，切实增强全体人员的素质和业务能力

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。

四、一年来的工作体会和今后努力方向

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：\_\_\_\_\_\_

2024年\_\_月\_\_日

**销售员的工作述职报告篇九**

尊敬的公司领导、亲爱的同仁们：

光阴如梭，20xx年转眼即过，一转眼，我到xxxx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xxxx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20xx年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。

此致

敬礼!

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**销售员的工作述职报告篇十**

尊敬的公司领导、亲爱的同仁们：

光阴如梭，20xx年转眼即过，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20xx年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。

此致

敬礼！

xxx

20xx年xx月xx日

**销售员的工作述职报告篇十一**

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。

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：xx

20xx年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