# 销售部述职报告(汇总12篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-03-01

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!销售部述职报告篇一尊敬的各位领导、同事们：你们好！从20xx年1...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**销售部述职报告篇一**

尊敬的各位领导、同事们：

你们好！

从20xx年10月1日，我正式任职销售部副部长职务，代理销售部长所有工作。转眼四个月过去了，在这期间经历了一年中最重要的节日---春节。非常感谢各部门对销售部门的支持，下面对春节工作做以总结，为下一步的工作找出不足，使各个环节的工作得以更加顺畅的进行。

首先是自我总结。在春节期间，主要做了以下几个方面的工作：

一是随时沟通库存，确保销售员及时掌握库存情况，按量销售，及时协调更换品种，尽量争取“零库存”。

二是跟进回款。本次春节争取了预付款元，在春节销售（12月、1月）期间中秋及陈欠款共回款元。中秋款回款率达到了百分之九十。

三是销售例会按时召开。每周一的销售例会主要内容是各部门重要工作事项传达，销售工作安排部署，近期工作进展汇报，最大程度的掌握销售一线信息，统筹安排。

四是协调沟通，在春节期间，自己主要的工作是与其他部门的衔接工作，与厂内核对库存，确保库存的真实有效，有新订单时第一时间与采购沟通货源，合理搭配海鲜礼包，力争清理库存。与厂内沟通发货时间，尽量协调拉开时间档。

五是今年推出了各类礼包销售，效果很好，客户容易接受而且给调整库存带来了便利。

工作不足之处：

一是自己管理经验不足，在统筹安排工作的方面还需要提高，使销售部能更高效、高质的完成工作。

二是沟通不及时、传达工作不详细不具体。例如商品的报价、样品的货源等还没有做到第一时间传达到销售员，与其他部门沟通时也有欠缺的地方。

三是考虑问题不全面，经验欠缺。特别是在给员工安排工作时，会出现只安排了工作内容但没有指导员工如何去做，应该做到什么程度，让员工没有没有明确的工作方向。今年本溪工行的订单下重自己占了很大的责任，胜斌是新到内勤岗位的，自己在审核订单时不仔细差一点造成了严重的损失。元宝山电厂销售的样品在客户封样后没有在订单上具体标注，导致发货与样品不一致。阜新电厂在发货前未与采购具体确认发货的情况，大米未按时到货。

其次是销售部的工作总结。

在本次春节销售过程中每位销售员的积极性都是非常高涨的，而且较以前比较也提前了很多，非常遗憾的是没有完成3300万的销。在整个销售过程中，有进步也有不足，好的方面就不用说了，总结一下工作的不足之处：

一是信息反馈不及时，销售员在客户中发现的问题或拜访过

程中的工作汇报欠缺。让销售员上报预估销量时不认真，怕担责任。

二是未按规定流程操作，销售员对自己的工作安排不到位，在节前已经要求过每天把自己第二天要做的工作做好安排，但是临时请车的、后补请车单、发票申请临时填写的，给公司整体安排工作造成了困扰。

三是要货太急，对于一些没有库存的商品销售员在今后销售时要注意给采购及厂内一定的准备时间，统筹安排。

四是下订单不准确，修改订单频繁。更新订单时未更新时间，给其他部门造成麻烦不知道哪张订单是准确的。同一单位下订单时名称不一致，导致财务落应收时落不到一起去。今后在下订单后要仔细核对。签字就是确认的过程，不是没有用途。

五是合理化建议少，在春节前让销售员上报预估销量及销售建议，大家都没有提，但是在销售过程中对我公司的销售品种又有很多意见，这样以后会在工作中提高销售员的工作能动性。

20xx年已经过去了，工作的不足给了我们教训也让我们有机会总结了经验，在今后的工作中避免再发生同样的事情。我觉得工作中最大的问题就是沟通、协调，每个人摆正好心态，多站在他人的角度考虑问题，我相信我们今后的工作会更顺畅。今年的销售目标是6000万，如何能顺利完成需要我们每一个人的努力。以下是我对下一步工作的具体安排：

1、加强团队建设，构建和谐氛围。利用工作之余多做一些交流会、聚会等，增进同事间的距离。

2、加强规范管理。针对销售部的工作性质，不局限日常管理，但加强自主的工作汇报和自我约束能力。

3、完善激励制度，做好20xx年全年工作计划，有奖有罚。

4、定期组织销售员进行讨论会和经验交流会，让大家提高集体荣誉的同时增强销售知识，相互学习。

5、加强自己的业务学习，积累经验。精诚团结，圆满完成今年的销售目标并向更高的目标迈进。

6、提高销售助理的业务水平，充分利用好胜斌和赵燕飞，明确其岗位责任，提高他们对销售数据及全面的监管能力。

述职人

20xx-2-12

**销售部述职报告篇二**

各位领导、各位同事：

你们好！

我是\*\*\*，现任公司销售部副经理，负责商品房的相关销售管理工作。春华秋实，夏去冬来，即将过去的20xx年是既充实忙碌而又快乐的.一年。在这岁末年初之际，回顾过去一年的工作，在上级领导的关心帮助及同事之间的友好合作下，我紧紧围绕公司的年度总体目标和相关部署，狠抓重点，突出实效，较好地履行了自己的职责。现将自己今年的工作情况述职如下，请予以审议：

近一年来，受国际金融危机和国内对楼市出台的相关政策影响，以及人们的观望思想，使房产市场面临越来越严峻的挑战。因此，为了更好地为公司创造销售业绩，做好自己的工作，我不断加强学习，开阔眼界，打开思维，提升自己的工作水平。主要通过以下几方面来学习：一是注重严格要求自己，吸收新的知识，扩充自己的知识面，提高自己的分析问题和解决问题的能力。我主要学习关于房产市场、经济、还有销售方面的知识，通过书籍、网络、报纸等途径获得。二是关注公司的各项业务发展情况，及时了解和掌握公司新推广业务的详情，分析其的优缺点，及适用范围。三是认真领会公司制定的各项规章制度和操作流程，便于工作开展得合法、合理性。及时了解同行业的情况，学习他们的长处，便于制定相关的对策。

销售部的主要工作就是与各运营商、合作单位关系维护、工作交流、人员沟通，根据业务发展需求，积极拓展新业务。我本着“诚信、责任、创新”的原则，开展各项工作。主要包括，一对商品房买卖合同的审核和归档，建立健全手续。二对网上销售楼盘的建档。便于适时了解网上销售情况，为领导决策提供相关的事实依据。三是把签约好的合同移交至房管部门做好备案、预告。四是办好相关的手续、流程。包括初始登记证的办理，联排、一期公寓房产证的交易过户事项。五是争对房产市场的激烈竞争，市场面临恶化，协助领导对商品房的价格做出调整。六是认真计算销售部各销售人员的佣金，避免失误，使大家都能得到自己应得的一份，激发大家的工作积极性。七是负责相关合作单位的付款等日常事务性工作。

一个公司一般都由几个部门组成，虽然各部门的分工职责不同，但都是围绕公司的核心利益和目标而开展各项工作的。我们xx公司也是一样，我在实际工作中，就很注重与其他部门的沟通协调，及时了解他们的诉求，移交他们所需的资料。及时了解客户的需求，对客户反馈的意见，及时加以整理、分析，改进，以促进我们工作的进步。

身为副经理，我始终对自己保持高标准、严要求，自觉规范自己的言行，坚持自重、自省、自警、自励，谦虚谨慎，防微杜渐，不、不以权谋利，遵守法律、法规和公司的规则制度，在工作中时时刻刻以公司利益为重，管好自己，带好头，虚心接受大家的监督，听取大家的意见，对自己的不足及时加以改进。

回顾一年的工作，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。一是服务意识有待强化，高标准、高效率做好工作的意识还需进一步增强；二是业务能力有待提高，平时忙于日常工作，理论和业务学习方面还不够深入系统，工作能力还需要进一步提升；三是创新精神有待强化，在锐意进取、积极创新工作的思路、办法、举措方面还做得不够好等等，这些都有待于在今后的工作中加以改进。

在今后的工作中，我会更加严格地要求自己，不断改进自身的不足，向大家学习，以求真务实的态度，坚持“以客户为中心”不断开拓进取，锐意创新，加大销售力度，努力做好销售部的各项管理工作，当好经理的助手，以更高的工作热情迎接新的挑战，不断完善自我，确保我们销售再创佳绩。为公司的发展壮大贡献自己最大的力量。

**销售部述职报告篇三**

你们好！我主要工作是协助客户经理完成各项工作目标，现担任销售部经理，负责四川南部重点二批的维护，任务目标的分解，制定销售推广计划并组织实施，把控渠道库存，及时了解病虫害发生情况并推荐配方；以及终端信息反馈、终端客情关系的维护。从年初到现在的5个多月里，在manager万和manager范的指导和支持下，我经历了从规划市场，分解任务，到关键零售店和二批的筛选，从启动会的筹划和召开，到站店促销，下乡送药；从下田剥虫子到建立示范田；从川南市场的淡出到川北市场的重点支持；从前期的压货到后期的把控渠道库存。一路走来，不知不觉中竟然经历了那么多，这次述职让我意识到了自己的成长。在这里还要谢谢各位领导和同事给我这次机会来对这半年的工作进行一个小结。

从图中可以看出xx和xx的销量没有明显的差距。其中有两个原因不可忽视，第一，xx的持续干旱，罕见的冬旱、春旱、夏旱造成了川南以及四川其他地区的农业损失惨重，甚至很多地方造成了人畜饮水困难。川南由于地处丘陵地带，缺乏灌溉用水，加之春旱导致了超过50%的水稻没有移栽；而持续50天以上的夏旱导致了近20%的水稻旱死在大田里，截止200x年7月川南的水稻面积比200x年减少了六成以上。第二，200x年的数据是全年数据，而20xx年是截止6月30号的数据，那么在下半年hsj、jk、dc和fxb的销量还有上升的`空间。

总体来说，我个人对川南的销售情况还是比较满意的，在水稻面积减少60%的情况下还保持并超过了去年的销量。这虽然并不能算什么成就，但作为川南片区的负责人，这也算对我的一种安慰。

川南能够支撑到750件的销量，其实最应该感谢的是manager万。还没下市场的时候，manager万就开始指导我做市场规划，虽然那时规划的是川北市场，但正是经历了这个过程，我才开始从大局来看市场，从整体来把握工作的重点，这为全年的工作定了方向，打下了基础。

**销售部述职报告篇四**

20xx年即将过去了，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年，内心感触太多，虽然在这一年中自己相当的失败，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。相当感谢公司给我这个成长的平台，让我在工作中不断的学习、不断的进步，让我学会如何做人、处事。回首这一年，我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，谢谢主任给予了我很多的支持与关爱，在这我向主任及各位同事表示最衷心的感谢。对于过往的一年。更多的是总结和反省。自己失利的地方太多了。下面是我对于一年工作的市场分析和工作总结及个人总结。

市场分析

我负责的是湖北市场，在湖北将近两年。在这边主要负责的是xx地区、随州地区及天门市。实际上的客户只有两个，应城市和汉川市。应城相对做的比较好。主要是以批发为主，汉川批发兼零售。

市场竞争状况；金牛在当地老百姓可以说是家喻户晓的知名品牌。经销商在卖货这块不需要费任何口舌。这是他唯一的优势。而劣势可分为二点，其一：市场泛滥。串货。其二；价格透明。经销商利润低。同样，联塑在湖北市场做的比较早。相对根基比较好。但是他也和金牛存在一样的问题。然而经销商永远是以追求利润为前提。在这前提下。我们公司的策略和营销理念对于经销商就是最大的一个优势；一个地方设独家经销商。价格是由我们操控的。这是他们没法比拟的。

市场特点及市场竞争状况；金牛在湖北省占有比较大的一个份额，但是因为他的弊端，他们价格定位也比较高。所以的老百姓都追求物美价廉。对于这些，经销商更多的是无奈，但他们追求的是利益。像现在很多二线品牌。在质量能够保证。价格相对金牛有优势的情况下，逐步的像我们这种品牌可实际操作可能性相当大。现在市面上见到很多20的热水管价格定位10块钱左右的品牌慢慢的逐步的在展开。这相对我们来说也是个趋势，而我们公司有我们独特操作理念。公司对经销商的类似广告支持、保证市场不泛滥。价格操控等。这都我们能够给经销商做到实处的。我们找的合作经销商也尤为重要。像找主要以零售家装这块为主。当然具备兼批发能力的那是最好。以中等客户为主。这就包含了两点，第一；开发时，中等客户开发时间相对会比较快点，各方面提出的条件相对大户没那么苛刻。我们要以快速开发市场为前提。当然也要保证其质量。第二；现在我们人员相对还不是很完善。后期维护工作相对不会那么沉重。

以下是我对于一年的工作总结及个人总结。

首先。阐述自己的心态问题。新的一年，新的开始，刚到公司上班时候，内心更多的是以激情澎湃的迎接新的一年开始，自己现在可以说是空想。自己要如何做好、如何的规划自己的一年，然而到湖北市场后，就工作中遇到点小挫折、小坎坷，就自我信心不足，知难而退。遇事总是怕。担心。觉得自己做不好久而久之。自己的信心逐步退化。记忆颇深的是，在孝昌市在一家经销商那谈了七、八次之后，还是没达成合作。因为总总的原因，推迟、也是时机不是最好。确定他不是我所要找的意向客户。直至最后就连那仅存的一点信心都给折腾完了。尤其是到了后半年。心更是不定。整天自己都不知道在想什么。哪怕是外界给我一点小小的影响。就能动摇我的意志。往往就会想到自己为什么会这么龌屈。做事的时候自然就不上心。对于工作只是报着得过且过的的心态，还总自己我安慰。反正自己已经这样了。无非就这样。对业绩。荣誉。甚至自尊都已经麻木了。对于这一块，主任时刻提醒我。自己想起的时候会提醒自己。自己调整一次，过不了几天又回到了原点。甚至连刚开始都不如，慢慢的就演变成自己天天的自己我抱怨。在这一块充分提箱了自己的心智还不够成熟，这是自己需要解决的最大的一个问题。也许这也是自己必须经过了历练的一个过程。

再则；做事的态度，做任何事多以那种无所谓的，什么都不在乎。做事不够积极。记忆最深刻的一点是，开发的一个乡镇客户，第一天去的时候，因为老板不在家，和老板娘大概的谈了下我们产品的一些优势和特点。她感觉还可以。到了晚上。老板回来了，给我打电话，在电话里预约第二天早上7点半见面，结果因为冬天太冷，冬季的六点半天未亮。而坐车到那镇上需要一个小时。自己没那决心，没去负约。后来第二天又月明天。结果我还去。至此。我自己都不好意思在去和他谈。后来是因为到了月底，在业绩和主任的强迫下，下了决心，又和老板预约。结果合作了。从这件事上，让我自己看到了自己的做事态度。没恒心，做事不够认真，更谈不上积极。这就是个很鲜明的例子，以后我会时刻提醒自己，用认真积极的态度不放过任何机会，这牵扯到信誉和态度。更是为人处事最基本的态度。

其次。和客户谈判时的一些问题，在和新客户谈判时。尤其是在开发县级客户，在当地了解到了生意做的比较好的一些比较大的客户。心想，第一；他们每天那么忙，第二；每天像类似于我们这样的业务员又有多少？一进去他就把我一扫而出，心里由心而升的就会产生畏惧、恐慌心理咨询。在进去之前总要做好久的心理咨询准备。但在真正面对客户时。紧张。自己都想快点离开。脑海里一片空白。等到自己出来之后。自己回忆下当时谈话过程都会觉得很空洞。没任何的逻辑。更谈不上严紧性。话题聊天到哪就是哪。缺乏镇定。往往气势上就被他们压下去了。很难把心态放平，把他们当做正常的中等客户一般对待。在这块上。由衷的可以看出自我信心不足。老客户这一块。在和老客户谈到一些比较敏感的问题时。立场不够坚定。以至于客户老是试探我的底线。对于一些尖锐性的问题。甚至无言以对。相互对峙许久之后。只能自己委婉的说。我给领导请示。明天我在过来之类的自己敷衍过去。给自己留台阶下。久而久之。让自己养成了一个不良的习惯。遇到了一点小挫折、小困难就知难而退，这是我不足的重重之处。在老客户的维护这一块。对老客户所提出的问题。喜欢拖拖拉拉，处理不及时。明显感觉到很吃力。这归根于平时和客户沟通的不够。不了解他们内心真正的想法。这点在应城曾文剑就严重暴露出来了。尤其是他提出的一些尖锐的问题，我更多的是想着如何去逃避。缺乏一个业务员迎刃而上的精神。慢慢的就变了了畏惧。恐慌心理咨询。在维护老客户这块，我做的是相当失败。我要努力学会做到，不管客户的大还是小。和善还是尖锐。都要用沉着、镇定的心态去对待。

**销售部述职报告篇五**

尊敬的领导：

您好!

回顾走过的20xx年，所有的经历都化作一段美好的回忆，结合自身工作岗位，一年来取得了部分成绩，但也还存在一定的.不足。在我行进行网点转型，提升服务质量，加强网点营销。我们支行从人员配置进行了部分调整，安排了低柜销售人员，个人理财业务得到初步的发展，开始尝试向中高端客户提供专业化个人投资理财综合服务。我也从低柜调整到理财室从事个人理财业务。虽然在工作中遇到诸多的困难和问题。但是，在分行个金部理财中心的指导下、支行领导高度重视下，建设队伍、培养人才、抓业务发展、以新产品拓展市场，加大营销工作。以下是20xx年度金融销售个人工作述职报告：

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，我行的特色产品：汇聚宝，外汇宝，纸黄金，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开(受营销人员，业务素质等方面的制约)缺少专业性理财。

不足处：

2.营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力;

2.不断加强素质培养，作好自学及参加培训;进一步提高业务水平

此致

敬礼!

**销售部述职报告篇六**

20xx年就快结束，回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满期望的20xx年就伴随着新年伊始即将临近。能够说，20xx年是公司推进行业改革、项目启动、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度工作状况总结如下:

经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限简单中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的职责心是如何重要，20xx年对于公司来说经历了很多，其中我身在的奇墅湖度假村项目内:

梓路寺的成功开光为广大信徒解开了它神秘的面纱、奇墅仙境中坤国际大酒店的开业终结了五年来工程的精心铸就，接下来的梦寻徽州水上舞台和度假会所以及别墅区的开业，我相信奇墅湖度假村项目的明天将更加完美，也坚定了我在工作岗位上努力奋斗的信心。酒店销售部工作总结。

总结了一年的工作下来，在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作潜力上有了新的提高和进一步的`完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表此刻对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

下步的打算，在今后的工作中要不断创新，及时与周围的同事进行沟通，听取身边同事和领导的意见并把它实施在工作中，接下来的工作我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进!我相信:在上级的正确领导下，京黟公司的未来如同浩瀚雄鹰，展翅高飞。

**销售部述职报告篇七**

自入职以来，不觉已半年有余。在同事及公司领导的关怀下，我们销售工作的开展有了一定的成效，但也存在许多的问题与不足。适逢危机下严峻市场形势的挑战，作为销售负责人的我自当不遗余力、竭尽全力、倾其所有地工作态度拼力把销售工作做好、抓好，以不辜负同事及领导的信任与支持。下面我将从以下四个方面来进行阐述，请公司领导给予修正。

一、工作汇总

(一)秉承原则与目标

1原则：全心实意、爱厂如家、相信团队的力量、把岗位工作当作事业来做

(二)具体工作内容

1、自我学习、塑造

本人机电一体化专业，从事了两年\_\_产品的设计工作而后一直从事机电产品的营销工作。虽在建筑行业做业务已有四年之多，但不同的产品就有不同的营销模式。为此自入职以来，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、公司本产品发展定位、该产品营销模式等方面一直在做努力，只有这样我才能适应该产品的市场营销工作。

2、团队建设与发展

二、创新工作

我认为，工作创新并不是执意的一种创造，更重要的是体现的一种工作激情，一种激发自我潜能、提高工作价值的热情。在这半年的时光里，我用‘创新工作’来形容所做的内容应该不为过。

(一)充分的信任

“高山因为有大地的信任，才屹立得巍峨壮观;小溪因为有大海的信任;才获得更广阔的生命。”工作更是如此，在我所带领过的团队之中，我都是以信任的态度去实施的，用人不疑疑人就不用。所以在今后的工作当中，我仍以此心去实施。

(二)敢想、敢做

来到公司做销售工作，可以说公司仅提供给我市场空间，其余诸如业务、技术培训等给予的很少。但我选择了这份工作，我就要去克服、去努力、去实现。于是，自己勤力去学习产品知识、自己去网上搜索信息了解市场及行业情况、自己到市场去体验该产品的销售。

进过一段时间的磨练，我认为改变公司该产品的销售窘境得需要一支团队来。于是在顶着一些压力下我勇于提出自己建立销售团队的提议，当时不考虑提出后自我是否能在公司待下去，只考虑如改变现状的话这应该是比较好的策略。但公司领导给于了相当的信任与支持，我可以建立销售团队了。高兴之余就是我要敢于去实施的信心与努力了，虽没有达到自己预期目标，但时间还是证明了我的销售方向和一些努力是正确的。

销售述职报告5

**销售部述职报告篇八**

从我到花源工作以来，花源培养了我。我和花源在风雨中一路走来。感谢领导对我的信任与关怀，使我今天能够进入花源营销部这个重要的工作岗位，在营销部工作的这段时间，我感受很多;收获也很多。逐渐成长起来，使我深刻的体会到营销部掌握的是一个企业的经济命脉，是决策者的参谋长。他向领导者提供第一手资料，帮助决策者经营和管理企业。一个酒店必须要以营销为龙头，以餐饮和客房为支柱的服务质量为先决条件，才能得以生存。

为进一步搞好本部门的营销工作全面了解掌握我酒店以及本土酒店业的市场态势，我部对本酒店以及周边市场进行了一系列的调查。目的是希望了解我酒店的经营状况以及周边市场情况，以便于为酒店的经营管理提供参考，也为我部更好的开展工作提供详细的的第一手资料。

酒店开业以来，营销部在进行客户友好拜访的同时也有选择性鉴定了一大批消费协议。结合目前的协议客户来我酒店消费情况我部进行了一系列的调查，在现有的协议客户中仅有大概一半的客户前来消费。较前期有下降趋势，客源的流失使我感到营销力度的不足，在新增协议客户的同时忽视了老客户的回活力度。在工作范围上自我造成了一定的.局限性。因此我部决定将建立完善的客户档案资料，在稳定现有资源的同时，对已签协议后没来消费或者以前经常来现在很少来的客户加强联络，进行回访，建立起与客户之间的良好合作关系，进而和客户成为朋友以达到使其前来消费得目的。

在进)行市场调查客户回访的同时我部也要征询和听取客户所反映的信息与意见。这些有助于我酒店进行自我完善。酒店业务发展的迅猛的，业态结构呈梯对式。酒店业的发展形势也出现了一片繁荣的景象，但同时也出现了供大于求的局面。市场份额的不足也同时制约了酒店业的发展，纵观本土市场我们不可忽视在我酒店周边的中小型宾馆。虽然它们在硬件上有一定不足。但他们拥有一大批忠诚的客户，并在价格上也占有相当大的优势。

市场竞争是残酷的，我们店的规模以及装饰风格以及形成一定的模式。目前的当务之急是如何稳定现有资源增加新的资源。硬件对酒店的档次起着重要的作用。而软件的开发管理与利用和服务质量的好坏则是酒店赖以生存的支柱。软件所指的及人才酒店业的完善就是人才的竞争。有竞争才会有发展。因此我酒店要占领市场更好的发展，首先就要注重人才的培养注重员工的培训，全面的提高员工的素质。服务技能技巧和服务意识。从而使我酒店真正达到星级水平。给客人温馨舒适的感觉，留住客人的目的。从而达到经济效益与社会效益双丰收的经营目的。

综上所述目前的当务之急是提高员工的整体素质和服务意识，为客人提供特色服务。(餐饮特色和服务特色以及酒店特色)个性化服务针对性服务，以及亲情化服务。始终坚持100—120的服务原则。通过优质服务来达到真正意义上的星级水平，从而达到赢的顾客占领市场开拓市场新的资源，打造最新的花源品牌形象和营造花源企业文化，占领市场的最终目的。

述职人：

20xx年xx月xx日

**销售部述职报告篇九**

二、流程的健全完善和专业知识的学习

20xx年下半年主要对生鲜各岗位职责的完善、业务流程、采购谈判能力、生鲜现场管理、损耗控制、采购技巧、商品毛利核定、生鲜配送、熟食加工、新品开发、促销商品组织、生鲜早市的实施、供应商和联营商整体实力的评估分析、以及市场的洞察能力…….等等，都进行了系统的培训和学习。通过以上的学习之后生鲜采购人员的整体工作能力得到了较大的进步。同时通过对两大卖场的改造升级后卖场布局和动线比以前更合理流畅了，调整后卖场形象、人气、销售和毛利也得到了较大的提升。更加提高了超市的竞争力和品牌影响力。

三、工作中的不足和今后发展方向

通过一年的运作生鲜采购人员虽然取得了较大的进步但还有许多地方需要继续完善和加强：

1、在原有的工作流程和岗位职责的基础上加强学习，完善自身工作的不足之处。

2、优化商品品项提高商品品质要求，现在顾客关注的不只是商品的价格，更加关注的商品质量,只有优质、丰富的商品、合理的价格，才更具长久的优势竞争力。

3、加强损耗控制降低采购运营成本严格控制采购、加工、配送、门店陈列和日常维护等每个环节的流程来操作将损耗降到最低，因为每降低1元钱的损耗就等于多为公司增加了100元的销售。

4、供应商、联营商的优化，20xx年要对部分联营商进行优化，引进实力较强的联营商和供应商实行联营加自采模式，通过联营加自采模式来提升门店的商品价格形象。

5、加大商品的自采力度以及促销宣传力度，通过自采力度的加强真正做到优化、量化、差异化经营。加强商品促销品牌年企业文化的宣传力度提升金色华联品牌影响力和综合竞争力。

**销售部述职报告篇十**

xx年对生鲜采购、加工、配送来说是忙碌和充满压力的一年，同时也是收获最大的一年。我来采购部整整一年，一切都是从零开始的.。总结自己在这一年的工作情况，总的来说xx年是我成长的一年，学习的一年。在这个年度总结中，我特别要感谢我的领导，我的同事，因为是领导的信任和鼓励，让我的工作能力有了大的提高，同时，工作中同事之间的相互配合和理解让我的工作才顺利的进行，所以我的进步与我的领导和同事是密不可分的。

生鲜自采从采购、加工、配送在没有任何经验和任何能复制的模式的情况下一切都是从零开始。记得在自采未正式启动前2个月的筹备阶段，为了学习生鲜采购流程和采购技巧，当时我们共有四个人每天凌晨1点多钟起来，到蔬菜批发市场做调研，主要了解蔬菜批发市场的采购流程、市场变化规律和商品交易流程等，夜间调研完批发市场行情后，白天再到竞争对手和农贸市场等做商品加价率的分析，回头再在一起做总结，交流，这样的市场调研工作一直持续了近一个月的时间，后来将本地市场商品行情、采购技巧及交易流程掌握了以后，公司领导又安排我们去了郑州、合肥、南京等农产品批发市场和超市调研差异化商品，为后来自采正式启动打下基础。xx.12.20生鲜自采正式启动，由于前期准备工作做的比较充分，通过我们的共同努力和领导的帮助下慢慢建立了从采购、入库、出库、配送等各环节操作流程，使的后来的工作越来越顺畅。

生鲜是整个超市的灵魂，是带动整个超市客流的核心，自采启动初期已是临近春节了，记忆最深刻的就是xx年的春节了，春节前2个星期在公司领导的大力帮助下，从外地市场采购大量的水果和蔬菜储存在仓库，为春节期间备足了货源，从大年三十一直到正月初八本地蔬菜批发市场没有几个农户去卖菜的，这样的情况给农贸市场和竞争对手带来了很大的冲击，那段时间由于我们的货源准备的比较充足，从年三十到正月十五那段时间不光农贸市场蔬菜比较少，竞争对手的地堆和陈列架有一半之多都是空着的没货卖，再看看我们超市品种齐全、货量丰满、客流耸动，极大的拉动了超市的人气，提高了卖场的销售，同时也得到了顾客们的一致好评，xx年销售和毛利与同期相比都得到了大幅度增长。这些成就都是同事们不怕吃苦、团结创新，共同努力以及公司领导的大力帮助得来的。通过一年来的运作在领导的指导下生鲜采购、加工、配送等人员的专业知识，业务流程等各方面都有了很大的提升。

完善和专业知识的学习

下半年主要对生鲜各岗位职责的完善、业务流程、采购谈判能力、生鲜现场管理、损耗控制、采购技巧、商品毛利核定、生鲜配送、熟食加工、新品开发、促销商品组织、生鲜早市的实施、供应商和联营商整体实力的评估分析、以及市场的洞察能力…….等等，都进行了系统的培训和学习。通过以上的学习之后，生鲜采购人员的整体工作能力得到了较大的进步。同时通过对两大卖场的改造升级后卖场布局和动线比以前更合理，流畅了，调整后卖场形象、人气、销售和毛利也得到了较大的提升。更加提高了超市的竞争力和品牌影响力。

通过一年的运作，生鲜采购人员虽然取得了较大的进步，但还有许多地方需要继续完善和加强：

1、在原有的工作流程和岗位职责的基础上加强学习，完善自身工作的不足之处。

2、优化商品品项

提高商品品质要求，现在顾客关注的不只是商品的价格，更加关注的商品质量,只有优质、丰富的商品、合理的价格，才更具长久的优势竞争力。

3、加强损耗控制

降低采购运营成本，严格控制采购、加工、配送、门店陈列和日常维护等每个环节的流程来操作，将损耗降到最低，因为每降低1元钱的损耗，就等于多为公司增加了100元的销售。

4、供应商、联营商的优化，xx年要对部分联营商进行优化，引进实力较强的联营商和供应商，实行联营加自采模式，，通过联营加自采模式来提升门店的商品价格形象。

5、加大商品的自采力度以及促销宣传力度，，通过自采力度的加强，真正做到优化、量化、差异化经营。加强商品促销品牌年企业文化的宣传力度，提升金色华联品牌影响力和综合竞争力。

**销售部述职报告篇十一**

一、先简单的回顾生鲜从筹备、启动、和顺利进展

二、流程的健全 完善和专业知识的学习

2024年下半年主要对生鲜各岗位职责的完善、业务流程、采购谈判能力、生鲜现场管理、损耗控制、采购技巧、商品毛利核定、生鲜配送、熟食加工、新品开发、促销商品组织、生鲜早市的实施、供应商和联营商整体实力的评估分析、以及市场的洞察能力…….等等，都进行了系统的培训和学习。通过以上的学习之后 生鲜采购人员的整体工作能力得到了较大的进步。同时通过对两大卖场的改造升级后卖场布局和动线比以前更合理 流畅了，调整后卖场形象、人气、销售和毛利也得到了较大的提升。更加提高了超市的竞争力和品牌影响力。

三、

工作中的不足和今后发展方向

通过一年的运作 生鲜采购人员虽然取得了较大的进步 但还有许多地方需要继续完善和加强：

1、在原有的工作流程和岗位职责的基础上加强学习，完善自身工作的不足之处。

2、优化商品品项 提高商品品质要求，现在顾客关注的不只是商品的价格，更加关注的商品质量,只有优质、丰富的商品、合理的价格，才更具长久的优势竞争力。

3、加强损耗控制 降低采购运营成本 严格控制采购、加工、配送、门店陈列和日常维护等每个环节的流程来操作 将损耗降到最低，因为每降低1元钱的损耗 就等于多为公司增加了100元的销售。

4、供应商、联营商的优化，2024年要对部分联营商进行优化，引进实力较强的联营商和供应商 实行联营加自采模式，通过联营加自采模式来提升门店的商品价格形象。

5、加大商品的自采力度以及促销宣传力度，通过自采力度的加强 真正做到优化、量化、差异化经营。加强商品促销品牌年企业文化的宣传力度 提升金色华联品牌影响力和综合竞争力。

2024年对生鲜采购来说

本站[]

**销售部述职报告篇十二**

尊敬的各位领导、同事们：

你们好！

从20xx年10月5日，我正式任职销售一部职务，负责销售一部的一部分工作。转眼7个月过去了，在这期间经历了一年中最重要的节日———春节。非常感谢各部门对销售一部的支持，为下一步工作找出不足，使各个环节的工作得以更加顺利的进行。

在这个期间的工作情况，主要做了以下几个方面的工作：

1：认识双志企业，了解双志文化，确保在销售时能第一时间掌握好双志企业和自身情况，更快的去调整销售战略。（制定适合双志销售模式）

2：在制定销售模式和市场操作流程的基础下，为打开市场做准备。（按照公司推广市场模式的前期，进入市场导入期日常工作）

3：在组建销售团队的同时为开拓市场和经销商维护工作准备，并合理安排好销售工作的部署。（进入市场中期，撕杀竞争期，强占期，完善模式和销售的合理性）

4：在这个工作过程中通过协调沟通，调整改变自己的一些不足。（找出自己的问题认识到自己的问题）

1：自身管理经验不足，在统筹安排工作的方面还需要不断提高，使销售一部能更高效、高质的完成指标工作。

2：沟通不及时、传达工作方法不到位和没有形成良好的团队精神。还有与其他部门沟通时也有欠缺不足的地方。

3：考虑问题不全面，管理经验欠缺。特别是在给员工安排工作时，会出现只安排了工作内容但没有指导思想让员工如何去做，如何去领悟，应该做到什么程度，而是用强硬的方法去灌输让员工没有了明确的工作方向。

20xx年已经开始了，工作不足带来了一些教训也让我有机会总结了经验，我觉得工作中最大的问题就是沟通、协调，每个人摆正好心态，多站在他人的角度考虑问题，我相信我们今后的工作会更顺畅。现在我们调整了心态和方法，今年的销售目标是1500万，已经启动渠道商开发现有以下区域渠道商了。常州市，金坛市，溧阳市，溧水，江阴。高淳和武进在洽谈中。想要如何能顺利完成需要我们部门每一个人的努力。以下是我对下一步工作的具体安排：

1、加强团队建设，构建和谐氛围。利用工作之余多做一些交流会、聚会等，增进同事间的距离。

2、加强规范管理。针对销售部的工作性质，不局限日常管理，但加强自主的工作汇报和自我约束能力。

3、完善激励制度，做好20xx年全年工作计划，有奖有罚。

4、定期组织销售员进行讨论会和经验交流会，让大家提高集体荣誉的同时增强销售知识，相互学习。

5、加强自己的业务学习，积累经验。精诚团结，圆满完成今年的销售目标并向更高的目标迈进。

下面我谈谈我的整个销售一部的管理和销售模式的步骤

宽度与深度的营销理念模式：

1、产品推广。

宽度：定型系列产品/全方位使用产品/市场信息化/资源利用率

深度：市场战略使用/长。短期使用。（模式）

2、市场发展。

宽度对应的主要是资本与收入（消费市场定位），深度对应的主要是稳定与长久发展（企业市场战略）

深度与宽度一定要兼顾，不同的发展阶段可以有相应不同的侧重，根据自已的经营目标，调节宽度与深度。（企业定位）

3、业务培训，教育，训练。

宽度：除接受《企业业务培训》针对各业务员培训设置的必修课外，同时也安排学习其它相关的专业知识，这属于培训教育训练的宽度。（人才多元化储备）

深度：一个员工进公司到接受起步课程培训，随着能力不断提高，让业务员接受一些职位、职务，职能和主人翁的精神和执行力。就必须强化课程学习培训，这属于培训训练的深度。（必须体制强化优生劣汰执行标准）

替代与再生：

1业务员岗位和岗位责任人未独立前，作为管理指导培训，必须做替代工作，陪同作业，指导其成长（学、做、教，梯级管理制度完善）。

2替代是策略，目的是让业务员有再生的理念价值。从替代到再生是业务员的独立能力从依赖到独立的过程。做替代时，不能只是“授人以鱼”，必须“授人以渔”。（体现自我价值观）

3运用好替代与再生的策略，整个市场就会涌现大量的独立业务员，迅速壮大市场，提升业场业绩。

集中与分散：

1整个市场全局性的活动和举措，是集中;小市场、小范围的活动，是分散。

2集中与分散必须兼顾、配合进行，既要有集中，又要有分散，集中训练培训提高能力，分散是独立。只有分散没有集中，会是一盘散沙;只有集中没有分散，市场不可能扩大发展。（加强团队建设和职位晋升制度业绩考核）

3集中与分散的交叉运用：集中替代、集中再生、分散替代、分散再生。（企业的资源最大化）。

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