# 最新销售部述职报告(优质12篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-03-25

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？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...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？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。

**销售部述职报告篇一**

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!

**销售部述职报告篇二**

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。

**销售部述职报告篇三**

尊敬的董事会及酒店领导：

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

**销售部述职报告篇四**

销售部门主要负责公司项目销售管理相关工作。那么你知道销售部门的述职报告怎么写吗？下面是小编为大家精心收集整理的销售部门述职报告，希望能够帮助到大家。

我到\_\_\_\_\_\_公司主要负责市场开发和业务方面的工作一年来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下一年里要从以下几方面入手:

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货;勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理;内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分-----培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率;员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，\_\_\_\_\_\_万元，纯利润\_\_\_\_\_\_万元。其中：打字复印\_\_\_\_\_\_万元，网校\_\_\_\_\_\_万元，计算机\_\_\_\_\_\_万元，电脑耗材及配件\_\_\_\_\_\_万元，其他：\_\_\_\_\_\_万元，人员工资\_\_\_\_\_\_万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站;打印机维修;计算机维修;电脑会员制。20\_\_年我们被授权为七喜电脑授权维修站;实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润\_\_\_\_\_\_万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程;无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在\_\_\_\_\_\_万元;单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润\_\_\_\_\_\_万元;多功能电子教室、多媒体会议室\_\_\_\_\_\_万元;其余网络工程部分\_\_\_\_\_\_万元;新业务部分\_\_\_\_\_\_万元;电脑部分\_\_\_\_\_\_万元，人员工资\_\_\_\_\_\_—\_\_\_\_\_\_万元，能够完成的利润指标，利润\_\_\_\_\_\_万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\_\_变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把\_\_\_\_\_\_公司建成平谷地\_\_计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用\_\_精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

\_\_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\_\_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。

一、先简单的回顾生鲜从筹备、启动、和顺利进展

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。\_\_。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\_\_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，\_\_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。

二、流程的健全 完善和专业知识的学习

\_\_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，\_\_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。

从事灯具销售三年多了，有一些关于销售方面的小技巧，也许并不能帮到大家，也不一定总结的都对，但是我想对于刚入行的新人来说一定会很有用。

1、对门市工作充满极大热情

这应该是每一名迈向成功的门市人员最重要的特质。即使本人因为其它的事件或情况，导致情绪不佳，但每次与顾客进行接触时，都应表现出笑容、热情与以及易于沟通。乐意使前来店咨询的人从你传授的知识和建议中获益。

2、抓住一切机会吸引你的顾客

销售地点不应仅仅局限在灯具门市的接待大厅，销售的机会也不会单单出现在上班的时候，应该在更为广阔的时间和空间从事你的工作，举个实例餐宴、酒吧、俱乐部等一切遇到机会的场合。

3、做本身的时间的主人

灯具门市人员提包要经常随身携带，里面名片、本店的灯具宣传材料、预约单等齐全接待材料。更要做到今日事今日毕，尽量充分的利用晚上或午餐时间做一些对销售有补充的工作。

4、将本身当成顾客的顾问

灯具门市人员的目的让顾客接受我们的产品，作到这些最好的手段就是使本身成为顾客的顾问。因此你应该努力掌握灯具产品的最新资讯和流行趋势，使本身逐渐在业务方面变得更专业，和受到顾客更大的尊敬和信任，这样一来，你得到的成功的机会也将更多，可以引导客户的需求方向，才能更好的把本身店里的灯具推销出去。

5、不作空头承诺，要真诚地倾听顾客的声音

在不了解顾客的真实想法和顾客对我们产品的疑虑时，千万要克制本身不要多说，也不要做出任何说明与解释。应该耐心而真诚向顾客提出利于引导顾客表明本身的需求，并且对顾客的意见表示出真诚倾听的愿望和百问不厌的热情。

6、相信本身的服务总有顾客中意的理由

要对我们的产品充满信心，在明白顾客的需要或问题之后，应该始终站在顾客的立场说明我们产品满足顾客的理由，并且所做出的断言应与服务的情况坚持一致。

7、成为所灯具门市服务的真正内行

这样的话，门市人员就能够对疑问和异见做出适当的回答，将不同的看法和猜疑转移到服务对顾客的切实利益点上来，并成功定单。

8、千万不要催促顾客的定单行为

切记千万不要力图尽快完成销售而催促顾客做出决定。一旦顾客愿意坐下来跟你谈或者乐于向你咨询，这就已经表明顾客对你的产品产生了兴趣，但是，从兴趣到行为是需要一个过程的，要充分给予顾客思考和选择的时间，并在这段时间内通过本身的专业和努力促成顾客的定单。

9、顾客的最大满意要比销售合同来得重要

要深刻认识到顾客的满意才是你导购工作最大的价值，而不仅仅只是简单地让顾客定单。这将加强你是代表顾客利益的顾问形象，确保你能获得信誉和口碑，并为你的未来带来更大更多的定单机会，举个实例顾客以后再来买灯仍会找到你，或者为你介绍其它的客户或业务。

10、永远坚持谦虚谨慎和好学的态度。

门市是一项实践性极强的工作，重要的经验来自大量的业务活动，来自与顾客无数次的沟通，因此要不断以足够的谦虚、真诚和好学的态度，稳健你的工作作风并加以完善，举个实例，善于总结每一对定单的失败和成功的经验等。

一、销售目标：

初步设想20年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢?因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

二、销售策略：

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广品牌。

长远看来，我们最后依靠的对象是在品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此，20年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得很重视他们，而且服务也很好。

定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。

阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

4、强化服务理念，服务思想深入每一位员工心中。

5、收缩销售产品线。

销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。(这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等)

销售部管理：

一、人员安排

1.一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

4.一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题

5.专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

6.所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

1.出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

2.业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

3.工作态度服务领域中有一句话叫做态度决定一切，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

三、培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。

一是销售部不定期内部培训。

二是请技术销售技巧、礼仪、技术等方面。

四、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

近3年来，作为事业部经理，负责分管本事业部的营销工作，我能够认真履行岗位职责，团结带领全体营销员、业务员、采购员，在公司总体工作思路指导下，积极进取，扎实工作，不仅圆满完成了公司下达的各项工作、经济指标，而且在营销管理、仓储管理等方面也取得了突破性的成效。在工作过程中不仅积累了丰富的营销经验，而且管理技也得到较大的提高。

一、思想上要求上进，有较好的团队合作精神和工作责任心

1、热爱本职工作，尊重和团结事业部领导班子成员，积极配合，主动完成党政一把手交待的各项工作任务。

2、作为事业部营销负责人，能够深深感受到肩负的责任，能以身作责，加班加点，廉洁奉公，起到了带头人的先锋模范和表率作用。

3、关心集体，团结同事，重视团队合作精神，有较强的集体荣誉感。

二、20\_\_年各项经营目标及其它工作完成情况

1、20\_\_年共生产吨，销售\_\_\_\_吨，产销率\_\_\_\_%，比20\_\_年增长\_\_\_\_吨，\_\_\_\_%。

2、20\_\_销售总额万元实现考核毛利润万元。

3、20\_\_年共提价\_\_\_\_次，平均单价从\_\_\_\_元涨至\_\_\_\_元

4、20\_\_年期初应收款\_\_\_\_万元，期末应收款\_\_\_\_万元，回笼货款\_\_\_\_万元，回笼率100%。

5、20\_\_年采购国内\_\_\_\_吨，较20\_\_年增长\_\_\_\_%

6、投入大量人力、物力支持办事处的建设

7、\_\_\_\_机投产后，开拓了\_\_\_\_销售市场，建立了一套\_\_\_\_营销模式

8、20\_\_年责任区域范围内未发生任何安全责任事故。

三、销售管理出成效

20\_\_年主要围绕四个“坚持”，两个“建立”富于成效地展开各项工作:

1、坚持以省内为主，以省外为辅的营销策略。

把\_\_\_\_省作为\_\_\_\_的主销售市场进行重点推销，已取得较好成效，连续几年销量的增长充分印证了策略的正确性。\_\_\_\_省的销售特点是价高、稳定，销售费用低，有着其它竞争对手不可具备的优越条件。

2、坚持以直销为主，经销为辅的营销方针。

随着客户群的稳定，\_\_\_\_品牌的知名度的提高，经销公司控制着大量的客户群，制约了销售量进一步提高。近年来不断通过协商及合作的方式，已改经销中转的销售方式为公司直供客户，不仅提高了产能，销量也迅速得到了消化，达到了公司高产、降耗、增效的\'预期目标。

3、坚持产品结构的优化。

大幅减少低\_\_\_\_的接单量，为高产、高销，降低成本提供基础重要条件。并把出口\_\_\_\_作为重要产品进行研发，解决了困扰成品质量黑点问题。

4、继续坚持营销风险的控制。

近年来，由于国内牛卡产能的迅速增加，供大于求矛盾突出，\_\_\_\_市场竞争激烈，赊销方式成为抢占市场的重要武器，但赊销也是一把双刃剑，会产生大量的呆、坏帐。近己年，通过不断完善营销内部监督体制，严格执行审批权限管理制度，已有效地防止了死帐、坏帐的发生。

5、建立并巩固了一套行销所必需的营销体系。

在瞬息变换的市场环境下，根据市场情况，及时调整价格策略、产品策略、地域策略等，巩固并发展了市场客户，控制了市场风险，特别是高瓦纸机投产后，利用客户的类同性，成功复制了\_\_\_\_的营销模式，顺应了客户运行惯性。

6、培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

通过系统培训和实际工作的历练，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。片区经理制和其它激励机制再次调动营销员的积极性、释放营销员的聪明才智、增强营销员的责任感和成就感，为实现事业部的目标利润和拓展产品的市场空间打下基础。

四、20\_\_年工作重点及难点

1、确实做好人员培训、销售组织、仓储管理等工作。

2、\_\_\_\_销售原则:高产、高销、低耗。制定完备的销售方案，继续扩大市场。

3、\_\_\_\_产品在国内市场的推广。

4、做好销售管理系统，提高工作效率，方便快捷为客户报务。

5、做好国内\_\_\_\_等系统材料的采购工作。

20\_\_年已过去，在这一年里，有我的辛勤劳动的汗水，有面对艰难市场拓展的无奈，有过业绩迅速提高时的自豪，回顾过去，展望未来，我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，一到能够打硬战的队伍，在新的一年里，我们将有更强的责任心和使命感，全身心投入到自己的岗位中。

展望20\_\_年，我们的工作目标是:团结一致，我想，只要我们保持积极的工作热情，热爱自己的事业，正确把握市场规律，定能得到公司领导及同事的大力支持，我们的目标也定能实现。

**销售部述职报告篇五**

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。

**销售部述职报告篇六**

尊敬的各位领导、同事们：

你们好！

从xx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。

一：首先是自我总结。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）

二：工作不足之处

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。

三：其次是销售部的工作总结。

xx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xx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）

**销售部述职报告篇七**

初步设想在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢?因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广品牌。

长远看来，我们最后依靠的对象是在品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此，20年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得很重视他们，而且服务也很好。

定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。

阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

4、强化服务理念，服务思想深入每一位员工心中。

5、收缩销售产品线。

销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。(这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等)

销售部管理：

一、人员安排

1.一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

4.一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题

5.专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

6.所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

1.出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

2.业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

3.工作态度服务领域中有一句话叫做态度决定一切，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

三、培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。

一是销售部不定期内部培训。

二是请技术销售技巧、礼仪、技术等方面。

四、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

**销售部述职报告篇八**

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）。

**销售部述职报告篇九**

随着社会不断地进步，我们使用报告的情况越来越多，报告具有语言陈述性的特点。那么大家知道标准正式的报告格式吗？以下是小编为大家整理的销售部门述职报告，希望对大家有所帮助。

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

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**

尊敬的领导：

您好!

回顾走过的20\_\_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20\_\_年度金融销售个人工作述职报告：

一、具体工作

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

二、存在的不足

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;

三、来年工作打算

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!

销售述职报告4

**销售部述职报告篇十一**

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

**销售部述职报告篇十二**

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[]

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