# 销售员的工作述职报告(精选9篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-04-09

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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!销售员的工作述职报告篇一尊敬的各位领导：你们好，我叫xx，今年岁，现...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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!

**销售员的工作述职报告篇一**

尊敬的各位领导：

你们好，我叫xx，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：

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。

岁月荏苒，时光似箭。回顾20xx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20xx年收获不小，过去的20xx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：xx

20xx年x月x日

**销售员的工作述职报告篇二**

指缝很宽，时间太瘦，回顾坚强地走过的这段时间，销售的路不好走，取得的成绩实则来之不易，为此要做好述职报告。相信大家又在为写述职报告犯愁了吧！下面是小编收集整理的销售员的工作述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

收付岗位是一个工作非常繁杂、任务比较重的岗位。作为港闸支公司收付岗位员工我肩负着领导交给的重任，要兼顾处理好与出单人员、外勤人员的关系，做好内勤服务工作。同时还要处理好与市公司财务部门的工作。收付岗位每天都要经手许多的现金和支票往来，工作的性质决定了特点，因此我在工作中处理每一笔业务时都慎重考虑，为了能做到独挡一面，一年来，我牢固树立了“财务无小事”的思想，尽职尽责，努力工作。首先是熟悉本职业务，胜任工作。

在工作之余，通过自己能够找到的一切资料，努力加强保险和财务知识的学习，并顺利通过了保险代理人资格证书考试，逐渐增进自己对保险行业的了解，使自己能够做好工作。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。收付岗位是公司业务发展的桥梁，做好收付工作，对公司的正常运转起着重要的作用，为此，无论是什么工作，在工作中，坚持做到“六个不让”，即：不让领导布置的工作在我手中延误，不让正在处理的往来在我手中积压，不让各种差错在我身上发生，不让前来发生业务的客户在我这里受到冷落，不让任何小道消息从我这里传播，不让办公室的形象在我这里受到损害。再次是注意形象。内勤岗位体现了公司的形象是公司的对外服务窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。

在工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。服从部门经理安排，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的最好，自工作以来，没有耽误过任何领导交办的任何事情。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。在港闸支公司工作期间，为了能够提高工作效率我利用业余时间学会了车险出单。平时我重视与同事之间的心灵沟通，关心他们的真实需求，和公司的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家在工作、生活上相互帮助，彼此学习长处，改正短处。虽然公司人员不多，但大家都很照顾我，支持我的工作。我在他们身上看到了“老保险”人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风，学到了不少的东西。今天我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的。

今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对阳关保险公司的激情和热情，听从总经理工作分配，为我热爱的保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

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\_\_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\_\_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20\_\_年11月18日，完成保费x万元，完成全年计划的x%，超额完成x万元，并计划截止到20\_\_年12月31日完成保费x万元，计划超额x万元。

今天，按照\_\_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，20\_\_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\_\_鹏华汽贸友好合作，签订协议，自此\_\_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\_\_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。

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\_\_县人民心中树立起美好的\_\_保险形象。

（四）存在的问题和不足。

工作千头万绪，加上份管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计资料出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和品质；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，在一年来的摸爬滚打中，我不敢说自己真正胜任了现在的这份工作，但我的确是一直在朝这个方向努力着。在这个新的舞台上，虽然我现在还做不到长袖善舞，游刃有余，但我坚信伴随着部门的成长，我自己终究也会逐渐成熟起来。在此，我有信心和部门成员一道，牢记使命、把握机遇、开拓创新、奋力拼搏，为第一营销服务部20\_\_年的稳定和发展做出更大的贡献。

个人总结难免片面，恳请大家对我多提意见和建议。

尊敬的各位领导、同事们

大家好！我的工作是协助主任抓商险，主要负责投保录入、单证管理。20\_\_年以来，在公司上级部门的正确领导下，在保险社主任的带领下，我较好地完成了各项工作任务。下面就工作状况向各位领导和同事们做如下汇报，不妥之处敬请批评指正。

一、用心主动，完成保费收入。

为了完成保费任务，在工作中我和同事们经常加班加点，尤其学生平安保险录入期间，由于入保的学生多，时间紧，我们起早贪黑，废寝忘食，几乎每一天都要加班到十点以后。我和同事们任劳任怨，毫无怨言，我们的共同心愿就是期望我们的公司越来越好。由于我和大家认真主动的工作，20\_\_年，我们顺利完成了公司商险的各项保费任务共120万元，其中：机动车商业险406486。31元、交强险302325。54元、龙吉79570元、龙健86400元等。20\_\_年上半年，我们也已完成全年保费的65%，力争年底全面完成公司商险的各项保费任务。

二、加强学习，提高业务技能。

为了适应当前工作的需要，我时刻把学习放在第一位，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧。同时认真钻研保险业务知识，精益求精，全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平，个性是增强保险方面的知识，努力做一个真正的保险人。于此同时，也用心贯彻总公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效。

透过学习，我在日常管理中能够认真严格的按照上级公司的《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，用心有效的开展工作，在业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了较好的成绩。

除了投保录入工作，我还负责单证管理。在单证管理上严格按照总公司单证管理办法执行，保证单证安全，防范风险，规范使用，仔细认真做好各个细节环节的整理工作。在工作中严格按照规章制度操作，坚决杜绝违章、违规现象的发生。

三、认真工作，加强服务质量。

作为一个出单员，每一天摆在面前的总是那平平凡凡的保险单，看起来工作是枯燥无味，但我深知，每一笔录入，每一次出单，都和保险社全年任务的完成、公司的形象紧紧地联系在一齐的。每出一份保单，要填50多个空，稍不注意就容易填错。比如有时候容易把车架号和发动机号看错，有时候容易把起保日期搞错，有时候容易把客户的身份证号码填错……因为每一天来的客户状况各不相同，所以每一天的工作量也是不同的。有时一天来的客户只有是几个人而已，相对录单就没有那么繁忙和混乱。但如果遇到一天的客户流量很大，就会让自己手忙脚乱，为了保证每一笔录入的准确性，我每时每刻都在提醒自己要认真负责，工作的认真使我每次都能顺利的完成保单录入，没有失误，这个让我感到很欣慰。同时我在必须程度上加大对原有客户的重视程度，掌握续保业务的分布状况，提前做好续保准备工作，争取早联系、早沟通、早签单，尽量避免因疏忽和时间延误而造成业务损失。以诚实守信、主动热情、服务周到应对每一位客户。

四、工作不足及今后打算

一年来，我凭着对工作的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了必须的成绩，但还有很多不足。首先我还应继续加强内控制度的学习，远离合规风险；其次在工作上要向先进的保险社学习，加强内业整理。

在下半年的工作中，我将和同事们共同努力完成上级领导交办的各项工作任务，做好日常工作。我会在工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

最后祝愿我们公司在公司领导的带领下、全体员工的共同努力下，再上台阶，再创辉煌。谢谢大家！

非常荣幸今天能够代表\_\_酒店销售部做今年的述职报告，下面分几点来分别谈一下今年的各项工作。

一、\_\_酒店业绩稳步增长

\_\_年，我与全体员工一道开拓进取，迈出了多元化发展坚实的一步，积累了丰富的经验，取得了较好的成绩。主要是“抓住了一个中心、实现了两个亮点，搞好了三项基本建设”。

——抓住了一个中心：

就是紧紧抓住营销这个中心，整合成立市场营销部，打造一流销售队伍。整合后的市场营销部，新的人才梯队为\_\_年经营收入的圆满完成打下了坚实的基础。

今年，酒店相继举办了五届美食节，为酒店餐饮收入提供了新的增长点，突破以往的经营传统、在汲取其它酒店的特色餐饮精髓的基础上做了大胆尝试，也使广大宾客在酒店享受了五次美食盛宴。

——实现了两个亮点：

就是实现了酒店客房收入化和餐饮收入化这两个效益亮点。

今年，客房平均房价达\_\_元/间，较\_\_年上浮\_\_元，客房收入预计较去年增长\_\_万元；餐饮日均收入\_\_万元，餐饮收入预计较去年增长\_\_万元，成绩非常喜人。

特别是清餐厅结构调整后，餐饮收入突飞猛进，这些都得益于新项目的引进、硬件设施的改进、菜品质量的提高。尤其是百味源肥牛以其优良的品质、低廉的价格形成每日宾客等候就餐的喜人局面，保持了餐饮良好的发展势头，形成了酒店餐饮特色。

——搞好了三项基本建设：

一是硬件基础设施建设，二是强化执行力建设，三是员工队伍建设。

1.大力加强基础设施建设。

\_\_年上半年，酒店自筹资金对三个餐厅后堂、清餐厅前厅、洗衣房进行了全面改造，更新了外围电动伸缩门、装修改造了美食超市。

根据指挥部投资计划，完成了客房、x、桑拿的品质升级改造，使客房的硬件设施更舒适，适应了当前宾客娱乐消费的需求，为x、桑拿今后的经营打下了良好的基础。

二季度，为解决长期以来宾客投诉居高不下的网络问题，改善酒店网络运行环境，酒店对客房网络进行了一次全方位的优化改良，投资\_\_万元将台客房电脑更换为19寸液晶电脑，使各区域的网络运行环境得到了实质性的提升。

率先在全集团的成员酒店中推广使用西湖管理软件。新版的酒店管理软件以科学的方法，将酒店所有的管理纳入到了一个可以控制、监督的范围之内。

通过硬件设施的改造和更新，使酒店进一步适应酒店发展的需要，满足了宾客对酒店硬件日益多元化的需求，为酒店各项工作的顺利开展和经济效益的持续提高奠定了基础。

2.不断加强员工队伍建设。

开展竞聘上岗活动，不拘一格选人才是我一直倡导的人才选用方式。根据任人唯贤的原则，适时调整充实了新的管理力量。今年，通过几次竞聘活动，使一部分优秀的领班、主管、部门经理脱颖而出，走向了管理岗位施展才华，为酒店管理层注入了新活力，带来了新气象。

企业要发展，关键是人才，而人才往往就在你面前，看你善不善用，敢不敢用，大胆使用塔里木自己培养的人才，是我们的一大收获。

二、实施绩效考核改革是酒店人力资源建设的一项重点工程。

今年通过绩效考核改革，实现了企业效益和员工收入的同步增长，员工的平均工资额占到了酒店总收入的，而一般民营企业员工的工资额最多占收益的，一点，酒店今年在员工待遇上的投资就比去年增长了\_\_万元。而用于增加员工伙食标准、改善员工居住环境的投资更是酒店长期坚持不懈的举措。

在以提高员工满意度为中心的基础上，今年组织了全体员工赴苜蓿台国家森林公园郊游、优秀员工赴南疆考察学习、发放防暑降温慰问品、设立网络留言版并及时回复，这些实质性的举措，激发了全员为宾客提供优质服务的热情。善待员工，不仅仅体现在员工工资的按劳取酬、多劳多得方面，更重要的是让他们感受到企业大家庭的温暖，让有才干的人在\_\_酒店的大舞台上得到充分展示。

——业绩稳步增长\_\_年酒店计划经营收入指标为\_\_万元，预计完成\_\_万元，超额完成\_\_万元，实现利润\_\_万元。预计较上年增长。

——见证一年辛勤喜获多项殊荣

通过全员一年的艰苦努力，酒店获得了诸多荣誉，这些光环见证了我们抓服务、重管理、求发展的坚定信念与不懈拼搏。系列荣誉有：等。一系列荣誉的获得是对酒店全体员工一年来拼搏与付出的肯定与回报。

在荣誉面前，我们长期的辛苦与一直以来的坚持不懈都是有价值的，都是值得的。荣誉，它给了我们前进的勇气与动力，也是我们今后要以更多的努力去超越的目标。

——借服务创新东风谱酒店发展新曲

为积极响应集团公司“服务创新年”活动，酒店召开了服务创新年活动动员大会，举行了“迎店庆、全员大练兵”活动，成立了督导员队伍了别开生面的摆台创意大赛，征集优秀服务案例，积极开展“用心为您服务活动”，在旺季每月开展“系列”评比活动，系列活动为“服务创新年”活动增添亮彩。

通过进一步挖掘酒店个性化服务的内涵，激发酒店员工在服务创新方面的热情，逐步培育具有酒店集团公司特色的创新文化体系。

——拓宽经营领域多元化发展迈出坚实步伐

为拓宽酒店经营创收渠道，一季度酒店成立了酒店管理公司，向多元化发展的道路上迈出了坚实的第一步，管理公司的两个项目——工会干部培训学校、宾馆当年就创收\_\_万元。

6月，超市的营业，标志着酒店餐饮开始向社会餐饮挺进。目前，经营已逐步走向良性循环发展的轨道。

\_\_年，在集团公司的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我们在经济效益、酒店管理、服务水平、文化建设、品质升级改造等方面都取得了可喜的成绩，\_\_酒店的品牌效应大大增强，馆地位更为突出，美誉度不断攀升。

可以说整个酒店，每位员工每时每刻都在用心工作，以积极乐观的态度面对宾客、面对自己一天的工作。为了这些可爱的员工，我必须努力，带领大家下定决心，越是在紧要关头，我越是要身先士卒，排除万难，把企业做的更好，来回报企业，回报全体员工。

通过全体员工的共同努力，我们的经营业绩保持了连续增长率。在我取得上述工作成绩的背后，更多的是酒店全体员工集体付出的辛劳。

自进入单位近一年来，在领导的关心、指导和同事们的帮助下，我迅速的融入集体，进入工作角色，基本掌握了各项工作要领，较好的完成了各项工作任务。工作之余通过自学，丰富了理论学识，并在工作过程中将所学理论付诸实践，通过理论知识与实践经验相结合，进一步提高了解决实际问题的能力。现将一年来的工作、学习情况简要总结如下：

1.思想上严于律己。

工作中坚持以党的各项重要思想为指导，认真贯彻执行党的路线、方针和政策。通过对\_\_大精神的学习，进一步夯实了理论基础，提高了思想认识水平。

2.业务上勤学好问。

平常主动向领导、同事请教，积极参加各种形式的学习，特别是参加了\_\_\_\_培训，切实提高了业务知识和技能，并在实际工作中不断总结经验，进一步提高办事效率。

3.工作上保质保量。

日常具体担任报表统计、证照办理和资料整理等工作，在工作中，勤勤恳恳，严格要求：一是认真校对数据，确保汇总报表数据的真实有效性;二是高效办理证照，确保100%在时限内办结，且无因疏忽返工;三是仔细整理办公室资料，合理归档，提高办公效率。

回顾一年来的工作，我虽然在各方面都取得了一定的进步，但同时也深刻认识到自身还存在诸多不足，主要是思想认识较浅，业务理论深度不够，实践经验不足，今后一定加强学习，努力提高思想认识水平和业务知识，注意总结实践经验，全面提高工作能力，力争更好的为人民服务。

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，再加上戴总和胡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！

述职人：\_\_

20\_\_年x月x日

尊敬的领导：

您好!

不知不觉中，\_\_年已经接近尾声，加入公司已有些时间，这这段时间的工作中，我学习并积累了很多知识和经验，锻炼和提高了业务能力，更让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生阅历。可以说，在建华的这段时间中，收获颇多、感触颇多。在这里，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几个方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，来到公司的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质和操盘模式，通过努力的学习明白了销售经理的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，\_\_项目没有进场，觉得有点无聊甚至枯燥，但12月进入\_\_之后，回头再看，感觉在公司中每时每刻都会学到东西，主要在于自己有没有去发现、去学习。在公司领导的耐心指导帮助下，我渐渐了解心态决定一切的道理，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对生活和工作，随之心境也是越来越平静，更加趋于成熟。

三、完成的主要工作任务

1、\_\_共计销售\_\_套，销售面积\_\_平米，销售额\_\_元，回款额\_\_元;

2、到\_\_后，对项目人员重新系统培训了房地产专业知识和销售技巧。

3、修改和重申了案场制度，制度更加细化。

4、制定早、晚会签字制度，分析市场、客户以及销售中遇到的问题，提升团队士气。

四、工作中存在的不足

1、对业务监督执行力度不够

2、对项目整体把控有待于提高。

3、需要进一步增加管理方面的经验。

4、与甲方缺乏有效沟通。

在学习公司完善的操盘经验，发掘自己工作中的不足的同时，计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、进一步提高自己的管理水平;

2、及时完成领导交给的各项任务;

3、与甲方及时有效地沟通，保证销售工作的正常化;

4、不断改进工作中所存在的问题，及时调整策略，保证明年销售任务的顺利完成;

5、同时努力学习策划推广方面的技能，给项目销售提供更好的可行性方案。

6、加大工作的检查力度和计划的可执行性，努力增强团队的执行力。

7、制定月可行的销售计划分级管理，执行目标确立到个人，分工和责任明确，使销售工作系统化和正规化，提高团队工作效率。

8、工作从细致性出发，做到掌握销售上的一切相关事务。

20\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的一年，虽然我来\_\_公司时间不长，但是在这里真正体会到了团结协作，互帮互助，共同创业的一种精神，同时感谢各各领导、同事对我工作方面的支持和帮助，我相信公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，更好的发展，项目在公司的领导下，会以更好的业绩回报公司。

预祝：\_\_公司明天更加辉煌!

述职人：\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

**销售员的工作述职报告篇三**

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：xxxxxx

20xx年xx月xx日

**销售员的工作述职报告篇四**

尊敬的领导：

您好!

时间如流水，转眼间就已经快结束了，在上个月底我们公司也开了的销售会议，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，从而更好的开展的工作。

现在我对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

xx月xx日

**销售员的工作述职报告篇五**

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：xxxxxx

20xx年xx月xx日

**销售员的工作述职报告篇六**

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。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。

房地产销售人员年终总结

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x企业的每一名员工，我们深深感到x企业之蓬勃发展的热气，x人之拼搏的精神。

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产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，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。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，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

这一年是有意义的`、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，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。

**销售员的工作述职报告篇七**

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xxxx销区全体人员，在厂部总体工作思路指引下，在xx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。

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

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。

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。

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：xx

20xx年xx月xx日

**销售员的工作述职报告篇八**

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。

**销售员的工作述职报告篇九**

尊敬的各位领导：

你们好，我叫xx，今年xx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xx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：

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。

岁月荏苒，时光似箭。回顾的工作不禁感慨万千，从加入“xx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，自己收获不小，过去的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！

xx

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