

最新销售企业工作报告总结(模板8篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。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。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

销售企业工作报告总结篇一

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

销售企业家年会发言稿怎么写?年会是在临近春节的时候举办的活动,年会的开展标志着我们一年工作生活的结束,同时又是新一年的开始。而作为参加年会的一员,我们也要准备销售企业家年会发言稿。下面是小编为大家收集有关于销售企业家年会发言稿,希望你喜欢。

尊敬的各位来宾、各位员工:

大家好!

值此新春佳节来临之际,在这辞旧迎新的美好时刻,我谨代表公司董事会,向辛勤工作在各个岗位上的伙伴们及家属致以节日的问候和新春的祝福!

细数过去一年的种种,作为集团的创始人,感谢所有员工的付出和努力,今天这些成绩的取得均饱含着公司全体员工的辛勤劳动和汗水,的明天因你们而更加精彩辉煌!

过去的成绩凝聚着公司全体员工的心血和汗水,未来的机遇和挑战,需要我们继续不懈努力去面对。在这辞旧迎新之际,分享胜利喜悦的同时,还要清醒地认识到,在激烈的市场竞争环境中,咱们企业依然面对广泛的机遇和严峻的挑战,

各种项目更是任重道远，我们必须抓住新的机遇，迎接新的挑战，以高度的责任感和使命感推进我们公司持续发展。

新的一年开启了新的历程，托举着新的希望，承载着新的梦想。让我们__全体同仁共同努力，以百倍的激情、诚实的劳动，同心协力，共创佳绩，没有什么能阻挡，没有什么能动摇，我们满怀信心，开足马力，奔向更加辉煌的新的一年！

最后，再次感谢大家为__的付出和努力，祝大家新春愉快，工作顺利，身体健康，合家幸福，万事如意！给大家拜个早年了！

谢谢大家！

全体同事及各位家属：

凯歌高奏辞旧岁，豪情满怀迎新年。随着零点钟声的敲响，我们送走了硕果累累的20某某年，迎来了充满希望的20某某年。值此新年之际，我谨代表公司向全体员工特别是向奋战在施工一线各位同事致敬！向默默支持华东公司发展的员工家属致以诚挚的感谢与慰问！向支持和关心公司发展的政府部门、业主、合作伙伴以及社会各界的朋友，表示衷心的感谢和祝福！

旧岁已展千重锦。20某某年，公司五大攻坚战取得了重大突破，实现了“十二五”的完美收官，主要经济指标呈现“三高一低”的良好态势：新签合同额150亿元，完成营业收入某某亿元，实现利润总额某某某亿元，费用成本下降，创历史水平。公司承接了280米的超高层余杭奥克斯项目，创五局华东地区项目承揽的新“高”度；中标了某某项目、某某公路等项目，基础设施业务和某某某项目接连突破，经济增长后劲勃发；承建某某3311项目7个，合同额68.7亿元，跃居某某3311的合作伙伴。公司的社会形象、江湖地位和品牌美誉度进一步提升，获市级以上荣誉88项，其中荣誉7项，省部级

集体奖项60项，全国五一劳动奖状某某某年度某某市文明单位为企业增“光”；承办“中建五局超英杯”某某省住房城乡建设系统手工木工和建筑焊工职业技能竞赛等多场省部级活动，为企业添“彩”。公司全体员工以优异的成绩、丰富多彩的庆祝方式，为中建五局局庆50周年献上“厚礼”、献上“祝愿”。

新年更进百尺竿。20某某年，是“十三五”的开局之年，我们站在了发展的新起点，响亮地提出了打造“一流的总承包建设商”的企业愿景，明确了培育“区位经营、履约、赢利、资金、创新、人才、文化”等七种优势的战略路径，初步描画了“二打造一翻番”（两打造，即保位进位打造“3535”，任务结构打造“532”；一翻番，即主要指标在“十二五”期末的基础上实现翻一番的目标。）的战略蓝图。未来的华东公司，相信在各位同事们的共同努力下，将展现出更加美好的发展前景。

“一元复始山河美，万象更新锦绣春。”借着新年钟声的敲响，再次向所有的同事、朋友们表示衷心的感谢，祝愿大家在20某某年里，心想事成，工作顺利，阖家欢乐！

谢谢大家！

尊敬的全体员工，各位来宾，各位家属们：

大家晚上好！

欢声辞旧岁，笑语迎新年。经过一年工作的忙碌，在收获的喜悦中，我们即将送走20__年，迎来崭新的20__年，在此，我谨代表公司领导班子，向公司的全体员工及其家属致以节日的问候和最真挚的新年祝福，向长期以来关心和支持公司发展的各界领导和朋友表示衷心的感谢，向长期以来的合作伙伴及兄弟单位致以新年的祝福，祝福大家新年行大运，事事顺通！

即将过去的20__年，是我公司稳步发展的一年，借着十八大的春风，在市场经济形势多变的情况下，公司抓住了各项发展机遇，取得令人鼓舞的工作业绩：20__年，在集团公司领导的带领下，全体员工同心协力，工作中拧成一股绳，对外形象得到大幅的提升，在行业内得到了充分的肯定。公司首次荣获了建筑业最高奖——“鲁班奖”；成功申报了市政总承包一级资质；连续四年被评为__省建筑业50强。公司对项目坚持精细化管理，使各项目取得了较好的成绩，所有在建项目安全无事故，高速项目获得省高速公路建设项目优秀施工单位称号；市政项目多次得到业主的表彰嘉奖。

当然，成绩的取得必定包含大家的辛勤的汗水，在20__年的发展进程中，我们经历了艰辛，经历了坎坷，受经济危机，天灾、经济不确定的因素，物价上涨等影响导致项目盈利空间进一步缩小；债权催讨难度大，债务诉讼不断，资金压力加大。但是国企的地位要求我们承担的社会责任，国家启动拉动内需政策，路桥板块改制上市工作正在实施，我们面临又一轮机遇，机遇蕴含精彩，创新成就伟业！

20__年，崭新的一年，开启我们共同崭新的梦想，在20__年的扬帆起航的关键之年，我们将坚持以十八大精神为指导，紧密依托集团公司领导，以提高经济效益为重心，以改革改制为动力，迎难而上，锐意进取，团结协作，大胆创新，力争尽快实现运营结构的全面优化，共创20__年我公司发展的新蓝天！

再次，预祝我们的迎接20__年元旦晚会圆满结束，祝愿大家今天晚上玩的开心，祝福大家新年快乐，万事如意！

谢谢大家！

尊敬的各位同仁，女士们、先生们：

大家好！

新年伊始，万象更新，又一个生机勃勃的春天向我们走来。凭借着大家的热心、爱护和培育，走到今天，我们的集团已初具规模。值此辞旧迎新之际，我谨代表众诚易达向大家表示衷心的感谢。感谢在各个工作岗位上勤勤恳恳努力工作的全体员工，感谢长期以来关心_的各级政府领导、广大投资者和社会各界友好人士，祝大家在新的一年里身体健康、合家幸福、事业有成、大展宏图！

过去的一年，是艰苦创业的一年，是努力拼搏的一年，也是我们值得骄傲的一年。经过一年多的运作和百余名员工的不懈努力，目前我们的_事业蒸蒸日上，_项目进展顺利；20_年_月，_伴随_的发展应运而生，成为集团发展征途中又一支生力军。20_年_月，_大酒店也正式开业，开业至今，稳中求进。好事不断，喜事连连，我坚信集团的明天会更好。

“雄关漫漫真如铁，而今迈步从头越”面对20_年的巨大挑战，我们要一如既往、信心倍增，激情满怀。“金戈铁马闻征鼓，只争朝夕启新程”，我深信在未来的征程中，我们必将所向披靡，满载而归。20_年的_惊喜无数，20_年的_必将无数惊喜。未来的_属于_，我们必将在_开拓出一条具有_的特色之路！

最后，请允许我再一次祝愿到场的各位新春愉快、幸福安康，祝愿众诚易达蒸蒸日上、宏图大展！

谢谢大家！

各位领导、各位同事：

大家好！转眼间，20_年又过去了，首先。共同庆祝20_年新一年度的到来。值此佳节之际，我代表领导班子，向全体员工和一直支持我们的新老朋友们，致以新年的问候和祝福，祝愿大家在新的一年里，身体健康，工作顺利，万事如意！

这一年，是公司在各方面不断完善、稳步发展的一年。在这一年里，我们各位员工都能融洽相处。工作上我们互相帮助、互相指点、共同探讨，愉快地开展了一项又一项的工作。

这一年，公司在创业阶段，面临困难重重，但是我们所有的员工能够紧紧的抱在一起，我们曾一起加班，财务部加班结数，办公室加班签合同，而销售部则加班为客户办理定购手续。与此同时，各位经理也陪伴着我们，同大家一起加班，一起吃饭，直到我们完成工作为止。那一刻是多么的温馨。

我们坚持我们自己的理想及信念，用我们的坚强毅力，取得了一个丰收的20_，我们超额完成了年度计划，为公司打开了市场大门，这就是我们的胜利，我为全体员工感到自豪，并向所有支持和配合我们的朋友们致以最崇高的敬意！

这一年里，公司组织过烧烤、户外生存挑战野炊、男、女篮球友谊赛等文娱活动，公司还举办了英语培训班，激发了各位员工学习外语的兴趣，为各位员提高自身素质创造了机会。通过这些活动的开展，使我们各位员工的生活变得更丰富、更多姿多彩，同时增进了各位员工之间的友谊。公司时时刻刻都关心着我们的生活，关心我们的健康，为我们安排了体检，为我们统一购买预防感冒的药物，还安排食堂为我们煲凉茶等等，使大家觉得公司就象一个温暖的大家庭。

一切的一切，都是与公司决策层的英明领导和全体员工的通力合作分不开的，在此，谨代表全体员工感谢总经理_及各位经理，感谢公司。

20_年新的一年，新的气象，还有一个新的征程。我们的未来是光明的，是喜人的。春敲起了战鼓，年吹响了号角！我们把愿望写在今天，听事业的口哨响起，和祖国一起在明天的跑道上冲次！不管汗能流多少，也不怕血可洒许多，我们在今天铭刻下人生的理想，并为此奋斗到底！

最后祝各位同事新年快乐，身体健康！

；

销售企业工作报告总结篇二

本年度是我公司快速发展的一年，也是我学习、管理的销售工作取得重大进展的一年。在公司领导英明指导下，在兄弟部门大力配合支持下，紧紧围绕销售工作，我带领销售部全体员工，奋力拼搏，开拓进取，真抓实干，勤勤恳恳做事，兢兢业业工作，较好完成了各项工作。现作如下总结。

随着公司业务的急剧发展，公司完成建筑面积由x万平方米增加到xx万平米，这对我和所有销售团队成员都是一个巨大考验。为此，我组织团队成员，认真学习每次会议的精神和公司下发的文件，深刻领会公司领导的指示与意图，提高执行力。通过深入学习，使销售团队统一了思想认识：公司的经营管理是公司快速、健康、可持续发展的生命线，是公司取得良好经济效益的根本保证，“不以规律，不成方圆”，没有严格的管理制度和科学的经营思路，就不会有公司的正常运转。销售工作是公司经营管理的重要组成部分，是实现公司资金良性周转的重要一环，实现效益，树立公司品牌的重要途径。成功的销售，不仅可以为公司创造良好的经济效益，而且有利于提高公司的知名度和美誉度，带动企业业务的发展，实现资金的快速回笼，推动公司良性运转。因此，我注意引导部门员工树立责任意识、危机意识、品牌意识和大局观念、效益观念，坚决贯彻执行公司各项指示精神和要求。

20xx年，我带头努力，处处以身作则，较好地开展了各项工作。我坚持经常深入一线，冒着高温天气，督察广告投放情况。奔波忙碌，与销售代理公司沟通，与外部相关部门协调，帮助销售公司制定销售方案，全面监督市场运作情况。在我的带领下，团队成员工作积极，较好开展了各项销售活动。

x月x日，精心组织的项目品鉴会客户联谊会成立仪式举办，帮助现实客户和潜力客户多方解读四季新城之于城北的重要性以及产品的优越性。经过大量艰苦的工作，从x月底销售部开张到目前，除去销售员回访时已购买人员，目前积累客源xx余组，这些客源有如此高的粘度，说明客户对于项目的位置已经规划有较高的认同感，为二期房源的顺利开盘做好了良好铺垫。

加大内部外部沟通与协调，积极为销售部门营造良好的发展空间是销售经理的重要职责，工作中我特别注意了与其他部门沟通与协作。我积极与工程部沟通信息，及时了解楼盘施工进度与相关情况，适时安排广告宣传工作。全力配合财务部工作，及时沟通财务信息，随时向业主追要购房款项，确保账目明细。认真与物业公司协作，向业主宣传物业管理的要求与特色，引导业务遵从物业管理规定。

同时我带领员工加强了与业主的交流，售前积极进行上门拜访活动，引领业主深入楼盘现场考察，现场宣传。售中多次带领业主奔走于银行、房管局等部门之间，竭力为业主的购房排忧解难。售后，及时进行电话回访，了解业主的要求与意见，引导业主多介绍新的客户。此外，多次深入城管局与其领导交流，申请大型屋外广告牌，争取其支持。与银行信贷部门、按揭中介、房产交易中心等相关部门建立了长期合作合作关系，既为他们提供业务支持，也寻求他们的帮助，使售楼过程畅行无阻，快速便捷。

工作中，我能够摆正自己的位置，站在中层干部的角度和促进公司发展的大局看待问题，坚决贯彻执行领导的意图，经常教育员工“有条件要上，没有条件创造条件也要上”，引导员工端正态度，做到“只为成功找理由，不为失败找借口”，并且经常组织员工学习领导指示与公司文件，确保提高执行力。我还经常深入代理公司检查监督，及时传达上级指示精神，发现问题及时提醒，帮助其制定销售计划，改进销售思路，辅助其健康发展。

同时，在公司领导的帮助下，结合销售部实际，我进一步健全了部门管理制度，制定了规章制度，明确了部门员工的岗位责任，完善了责任制度和激励机制，落实奖罚政策，强化了对部门成员的管理，调动了员工的积极性和主动性。同时，我坚持以人为本，尊重员工的意见，采纳合理化建议。关心员工的生活，关注青年员工的成长，无论个人生活还是工作，都为他们提供力所能及的帮助，极力营造团结一致、相互帮助、相互协作、携手共进的氛围，充分发挥团队合力开展工作，打造爱岗敬业、朝气蓬勃的销售团队。

一创新能力不强，由于忙于具体事务，往往忽略对一些问题的研究，以致于工作思路不够开阔。

二是计划不够细致，工作中往往注重大事的计划，忽略日常小事的计划，一定程度上影响了效率。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决，改进工作，超越自我。

1、合理搭配，科学制定广告计划。

短信报纸等几种广告应该合理搭配，错开发行时间，掌握最佳宣传时机，最大限度提高宣传效果，争取以同样的广告费用投入，换取最大的经济效益。

2、完善制度，提高管理水平。

为进一步提高销售管理水平，需要完善规章制度，规范部门运作。一是制定案场管理制度，加强对案场销售以及纪律管理，逐步改变对代理公司依赖性过强的局面，学会“两条腿”走路，提升公司形象与销售业绩。二是建立健全合同管理与签约制度，实行专人管理，健全客户档案，防止意外纠纷，确保公司利益。

感谢公司给我搭建了述职的平台，我将把这次述职作为认识自我和自我批评的一次极好契机，进一步总结经验，发扬优

点，克服不足，以更加饱满的工作热情，团结并带领同志们按照上级工作要求，开拓进取，求真务实，为销售工作尽力尽为，为公司发展做出积极贡献！

销售企业工作报告总结篇三

题目1：供给侧结构性改革的深远意义

（次数2）

题目2：五大发展理念对企业的启示

（次数1）

题目3：做大做强做精做久的四大意识

（次数2）

题目4：社会主义核心价值观与企业文化

（次数1）

题目5：全面深化改革的成果和预期

（次数2）

题目6：全面建成小康社会的意义

（次数1）

题目7：全面依法治国的深刻内涵

（次数1）

题目8：新型政商关系的本质

（次数1）

题目9：区域发展战略解读

（次数2）

题目1：全心全意为人民服务是成功心法

（次数2）

题目2：心是中华文化的核心密码

（次数2）

题目3：四部曲是中华文化的精髓

（次数3）

题目4：明心净心是突破瓶颈的天梯

（次数1）

题目5：企业是走向全球的通行证

（次数3）

题目6：客户是可以链接而且可以引导的

（次数1）

题目7：道德经智慧是企业的哲学引领

（次数2）

题目8：阳明心学是实修实证儒家心法的捷径

（次数1）

题目9：中庸是不能被误解的大道智慧

（次数1）

题目10：庄子的无奈即是庄子的逍遥

（次数1）

题目1：定位的本质

（次数3）

题目2：颠覆性创新

（次数2）

题目3：心力资源建设

（次数3）

题目4：基业长青之路

（次数2）

题目5：精益生产的精髓

（次数2）

题目6：赢利模式的全新思考

（次数1）

题目7：蓝海战略及深海战略

（次数1）

题目8：履心成地的产业链重构理论

（次数2）

题目9：移动互联时代的新新人类

（次数2）

题目10：新技术展望

（次数2）

题目1：能够赢得订单的仁义礼智信

（次数2）

题目2：能够赢得员工信任的真诚质朴敬畏感恩

（次数2）

题目3：春秋战国中格局境界的故事

（次数1）

题目4：读懂时代发展的规律

（次数3）

题目5：建设家庭正当时

（次数2）

题目6：培养子女不耽搁

（次数1）

题目7：成为大企业的需要

（次数1）

题目8：跨越战略鸿沟

（次数2）

题目9：加入正确社群

（次数1）

题目10：成为志愿者

（次数2）

题目1：虚而不屈，动而愈出

（次数2）

题目2：从暗合道妙，到明合道妙

（次数1）

题目3：作出艰难而正确的战略抉择

（次数1）

题目4：下一班船的踪迹

（次数3）

题目5：对赌的原则和战略

（次数1）

题目6：利益人心是大战略

（次数2）

题目7：让使命深入人心

（次数1）

题目8：哲学护航

（次数2）

题目9：本质

（次数1）

题目10：道

（次数1）

题目1：敢于接班，敢于胜利

（次数1）

题目2：提升心灵品质一个层面

（次数3）

题目3：在实践中体证原因与结果的真理

（次数1）

题目4：提出重大战略创新

（次数2）

题目5：点燃自己，做出业绩

（次数1）

题目6：建设家庭即是建设自己

（次数1）

题目7：直达客户

（次数2）

题目8：财务与投资哲学

（次数1）

题目9：一带一路的本质

（次数1）

题目10：心生万法

（次数3）

在四合院，企业家学习《文化自信与民族复兴》，通过明心与净心建设心灵品质，提升了格局境界，因而能更深刻领会xxx领导人的教诲。企业家看清了大势，读懂了大局，他们明白了，在人类历史上，没有哪个民族像中华民族这样历经如此广泛而深重的磨难，也没有哪个民族具备当今中华民族所拥有的实现民族复兴的机遇和条件。

中国在二十个世纪中一直排在领先地位，曾经占据世界经济总量的30%，但到清朝末年由于闭关锁国等原因没有跟上工

业文明的变革，从而积弱积贫饱受列强的欺辱，直到1949年新中国建立，并通过70年的巨大努力，特别是改革开放40多年的奋斗，成为世界第二大经济体。

中国已成为世界经济增长的核心引擎，根据权威机构的研究预测，中国有望在 2028 年超过美国成为世界最大的经济体，中国梦必将成就，而我们有幸生在这个时代比任何时期都更接近中华民族伟大复兴的目标。

企业竞争力是国家和民族竞争力的重要载体，当前我国经济已深度融入世界经济，能否拥有一大批具有全球资源整合能力和市场控制力的企业，对未来发展至关重要。

中国企业的崛起不仅要依靠技术的发展，产品的创新，资本的投入，营销的拓展，更重要是企业家精神的觉醒，企业与企业的区别核心因素就是企业家心灵品质的区别，就是企业家格局与境界的区别。

企业是圣贤思想在新时代的商业实践，的企业家通过明心净心，建设心灵品质，从而开发心灵宝藏，与用户建立良善而持久的黏性链接，在中华民族伟大复兴的征程上，顺势而为，成就百年基业，展示新商业文明曙光。

销售企业工作报告总结篇四

一、工作回顾

____年是不平凡的一年，祖国六十华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1)加入洪盛行这个团队已近半载，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，

近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在国安居的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竞争的企业，对我们公司品牌进行了深入的了解。

2)通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势，但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的，我们公司的仿古砖(骆驼)在市场是具备一定的特色，也深受设计师的欢迎，但是货源与质量让我们感觉很头痛。

3)对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作。

二、工作计划

“用心工作、踏实做人”，一直是我的座右铭。尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过半年来的努力，工作没大的起色，也没大的失误，平庸的业绩使我更清醒地看到了自身存在的问题。

1)加强对客源资源的整核与巩固，形成自己的一个客户圈。

2)对于强势的竞争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策。

3)设计师方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破。

4)自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

三、找好航标，定位人生

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都

将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售企业是一直做“工程”的，“工程”在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持。固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好！

销售企业个人述职报告3

销售企业工作报告总结篇五

2、郑州市周边地区和郑州市内不划分，以项目备案立项为准。每个区域分配年销售额在 400 万以上。

3、区域划分之后，正常情况下不允许跨区域跟踪项目，如果有关系项目在其他区域，需向部门经理提出申请。跨省项目根据项目情况另行分配。

1、年度销售任务：经市场部研究决定□20xx年度销售指标确定为，年度回笼资金达到 90 %以上。

1、项目信息储备：年终总体必须要达到100个以上项目信息储备资源，其中55个以上为正在了解跟踪项目，25个以上确定为有意向项目，10个以上为要签约项目，8个以上为已签约等待发货项目，为下一年销售工作打下坚实基础。

1、在20xx年度主要目标是在取得一定成交业绩基础上尽量为20xx年打下基础，做好铺垫，不断完善市场部销售制度，努力培养出合格销售人才，争取为20xx年销售规划打好坚实基础。

2、从20xx年—20xx年，努力培养出自己的销售团队，力争走出河南建立销售网络，实现跨区域销售，为公司的知名度推上一个新的台阶，在全国行业圈内树立公司特有的位置。市场部争取在20xx年销售业绩实现双翻增长。

1、市场部经理： 1人

2、业务人员： 3人

3、销售内勤： 1人

4、技术支持： 1人

5、报价员： 1人

建立绩效考核，将每个区域业务经理年销售责任书确定，然后每个月底做一次考评。考评主要内容包括：当月销售，资金回收，客户拜访数目及质量，管理制度遵守等多项指标。对不合格和差距较大业务经理进行及时督促，帮其找出原因，加强培训，提高其业务能力。绩效考核得分情况，可作为年终奖金，工资调整，人员晋升依据。（见绩效考核表）

1、一是组织业务人员看公司资料和看光盘。

2、内部业务人员互动，由销售做的’比较好的讲解。

3、由公司人力资源处安排专门培训。

按照以上方案，严格执行销售制度，实行表格管理及过程管理，并不断完善销售管理制度，不断的提高业务人员素质，为公司下一步计划打好基础。

以下为附表：绩效考核表

此表可作为员工年终奖，升职，加薪等依据。此表按月度考评，每月底考评一次。

业务经理（月）绩效考评表

部门： 姓名：

市场部员工

注：此表格要自评和同事互评（同事评价人不署名）

销售企业工作报告总结篇六

一期共销售xx套住房，二期一号楼推出xx套住宅，共销售xx套，三期截止到xx月xx号xx号楼住宅排号xx组、商业排号xx组、车位排号xx组、月底冲刺任务完成x组。

我一直觉得作为销售人员的第一项功夫就是客户能坐下来，这个问题说起来容易，做起来难。

就比如我接待一位新的客户，我就会先在讲解沙盘的时间先介绍自己，在询问客户姓名，是否住附近。一下和客户关系就能拉近不少，沙盘讲解完后就会询问客户家庭人口为他推荐适合他的户型，户型介绍完后，我并不会马上带客户到休

息区坐下介绍，而是马上趁客户热情高涨的时候马上带客户出售楼部，根据之前沙盘上的讲解告诉幼儿园以后在那？商业超市在那？走到还在扩建中的xx中小和xx广场，就会根据围墙上的图纸，为客户讲述修建完成后的学校和还未动工的地下车位和喷泉广场和景亭，以及描绘客户住进小区后在广场散步的美景，到五号楼后我会带客户进到工地里面（因为现在安全通道没修好，进不到楼房里面，很多客户在外面看就会觉得五号楼后面离堡坎很近，其实走到里面才会发现其实离的是很远，而且后面还有面积二十多万修建的壁画）在围绕小区转一圈到经济适用房我就指着下面的广场在为客户形容以后广场修建完成后的美景，在从到小区侧大门走到小区商业广场在强调以后的商业及大型超市的入驻，最后在从售楼部外的喷泉景观走到大门口为客户指以后车站位置以及带到已经挖好地基的菜市场。一个流程走完期间我也会和客户吹牛打探他的家庭情况、收入情况、以及家里是谁做主等基本情况，以便更好和客户拉近关系。围着小区走一圈以后我才会带着客户坐下，但我最不喜欢带客户坐在售楼部的接待区，座位之间离得很近很容易被旁边客户误导想法。我一般会带客户在售楼部门口洽谈，攀枝花太阳晒着人很安逸，周围的绿化会让视野也觉得很舒服。在让客户很舒服的情况能够坐下来，坐下来是关键的一步。这时不光自己要坐下来，还要拉着客户坐下来。很多的时候我们发现，只要坐下来之后，客户的耐心就会比站着的时候强很多，我们就会有更多的机会。我才会慢慢告诉客户我们入会排号优惠的情况。

对于客户我永远会着让客户觉得舒服感觉到我的热情，事事做到为客户着想，把他当为我的朋友并不是客户为他着想。可试图以客户的角度去考虑他们心态，观察他们对你所推销的房子有什么要求，总结推销重点。在推销工作的进行中，售楼员必须具有说服力。一个有效的是通过一些事例，充分的证据及对客户需求的确切了解，去引导他们作出购房的决定。置业顾问我一直觉得是个很圣神的事业，置业？父母一辈子积蓄，年轻人下半生的房奴，只有和客户成为朋友了他才会信任你放心的把一大笔钱交予你，但绝不会被客户牵着

鼻子走，而是让他跟着我的思路步伐走。

第二一定要加强自身的专业知识，除此之外如装修、风水、国家经济或者政策及竞争对手等。客户什么层次的人都有，要练就洗衣做饭买菜我能和你吹，国家政策经济我能和你聊，风水装修我能给你提出建议，以及竞争楼盘的缺点。

第三我坚决不会坐门等客，我会坚持每天打电话回访未成交客户，以及前一批售楼人员留下未成交的客户资源电话。我也会定期或过节时打电话回访已成交客户，加客户qq微信等方式保持和老客户的联系，在推出新活动或户型时发短信通知已买房客户，让老客户介绍新客户给我。

第四要爱这份工作，摆正心态，得与失就一线之隔、我们意以为得、就是自得、意以为失、就是失意、多久才能悟透得失、便是大智慧。这是我现在最喜欢的一句话，也是我现在做的最不好的地方，太看重得失。经常情绪化。

销售企业工作报告总结篇七

回顾过去的一年，是我们国家深入改革的一年，也是我们各项工作突飞猛进、硕果累累的一年，我在各级领导的关怀和同志们们的热心帮助下不断学习，深入开展文明服务的一年。

一. 思想方面的总结

文明服务是企业的外在形象，一个企业要想在社会上获得广泛的知名度、美誉度，与他所提供的服务是密不可分的。信合作为一个特殊的服务性企业，在取得经济效益的同时，更要取得良好的社会效益。做为服务窗口的信合员工，结合我自己的工作实际，我给顾客提供文明，高效，优质的服务是树立信合良好形象的最佳途径。我只有心系储户，树立“储户利益至上”的思想，牢记“储户第一，服务第一，信誉第一”的宗旨，为储户提供安全，方便，快捷的服务，使客户

来时舒心，在时称心，走时开心。以高尚的职业道德和真诚的服务态度来扩大信合的社会知名度和美誉度，为古冶联社的发展贡献自己的力量。

二. 行动方面的总结

文明服务不能流于空洞，浮于表面，清淡冷漠，不理不睬，更不能横眉冷对，讽刺挖苦；而是应该出自真诚，发自内心，主动热情；更应该热心帮助，急人所急。

1. 无论在何时何地始终注重自身仪表，给人以端庄、稳重、严肃、认真的仪表印象，使顾客感受到温馨，轻松的人文环境，从而信赖我，支持我，支持我们信合工作。

2. 我的言谈举止直接体现我们整个集体素质的高低，坚持使用文明用语，让顾客感受到信合员工是有礼貌的，是高素质的，信合的服务是文明的，优质的。

3. 文明服务不能光喊口号，还要实施到行动中。工作中的每一个微小举止直接影响到顾客对信合的认识，用文明、礼貌的服务行为使顾客高兴而来，满意而去。

4. 为了稳、准、快、好地为顾客服务，我不断加强业务学习，取人之长，补己之短，拓宽自己的知识层次，努力提高服务质量，为我社文明优质服务工作水平的整体提高奠定了坚实的基础。

5. 没有规矩不成方圆。严肃的服务纪律促使我严格遵守各项规章制度和财经纪律，做到了不该说的话不说，不该问的事不问，保护了储户的商业秘密，赢得了顾客的好评。

销售企业工作报告总结篇八

为明确销售合同的审批权限，规范销售合同的管理，规避合同协议风险，确保销售合同的执行，减少合同纠纷，降低风险，保障公司利益。按照本公司相关管理制度授权制定本制度。

二、适用范围

本制度适用于公司产品销售合同全过程的管理。本制度规定了销售合同评审、签定、履行、修改、纠纷处理、评级考核及合同档案管理事项及要求。

三、职责

- 1、销售部负责产品销售合同的签订、修改及纠纷处理。
- 2、市场部负责产品销售合同评审、下订单及合同管理。

四、销售合同审批及签订

- 1、合同的签订书写应规范化、具体化，字迹清晰、工整，不得涂改，经手人必须签字，否则不予制作销售合同；客户签名不清时，销售人员应向客户询问确认后在合同上用铅笔以正楷字进行标明。
- 2、销售人员与客户就购买产品达成销售意向后，应填写《合同签订申请单》，报销售经理审核，经销售经理对配置、价格及付款方式按权限审批。
- 3、符合公司订金支付标准，正常的产品标配成交条件且订单金额在200万以下的《合同签订申请单》经市场部经理签批后即可盖章执行；非正常订金支付标准等与标准成交条件不符的《合同签订申请单》由主管部门领导批准后盖章执行；无订

金等与标准成交条件不符的《合同签订申请单》须经公司总经理批准后方可盖章执行。

4、《合同签订申请单》经相关负责人签批后，市场部销售内勤可根据此单制作产品销售合同，销售人员可与客户签订产品销售合同。

五、合同档案管理

1、销售合同订立后，销售人员将合同正本交市场部内勤建立客户档案，复印件送交财务部等相关部门，客户信息输入客户电子档案。

2、销售合同档案（销售合同正本、合同签订申请单、产品订单、排产单等相应单据）由市场部内勤统一管理。

3、市场部内勤按照公司编号标准编号归集，并建立档案目录。

4、合同责任人或相关人员查阅合同档案，须经市场部经理同意，并负有保守商业秘密的义务。

六、销售合同的修改

1、销售合同在执行过程中，出现签定合同时不能预料的情况而导致合同难以执行下去时，可以由销售人员与客户商谈解决方法，并就解决方案签字进行合同的修改。

2、未经公司许可，销售人员不可擅自与客户修改合同或签订补充协议或进行口头承诺。否则，由销售人员自行承担后果。

3、销售合同发生变更或者解除时，必须与客户协商，达成一致后以书面形式确定，由双方签字确认，同时报公司财务部门备查。严禁在原合同上进行更改，严禁将原合同私自销毁。

七、合同纠纷处理

1、发生合同纠纷首先必须采用协商的方式解决。

2、确实协商不成涉及赔偿、起诉等方式解决的，由销售部将情况写明上报主管领导批准后，转由公司法律顾问负责指导及办理相关事宜。

八、附则

1、本制度若与公司章程、合同管理规定等上级管理制度有冲突的，依照公司级规章制度要求执行。

2、本制度由市场部负责编制和修改，经主管领导及总经理审批后发生效力，由市场部负责解释。