

# 晋升销售主管述职报告 销售主管晋升述职报告(精选5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。

## 晋升销售主管述职报告篇一

本人xxx□ 20xx年7月毕业于福建师范大学中文系汉语言文学教育专业，获得文学学士学位□20xx年3月被确认为中学一级教师。

本人坚持四项基本原则，坚定正确的政治方向，关心国家大事，积极参加有益的政治活动和政治学习，遵纪守法，爱岗敬业，勤勤恳恳，扎实工作，不断加强自身道德修养，提高自身的业务水平。

自20xx年任中学二级教师以来，本人一直担任两个班级的语文教学工作，具有扎实的专业理论知识和较为丰富的教学经验。在工作中，我始终保持着一一种积极学习的心态，不断研究试题与考试变化，努力构建一套切实有效的教学模式□20xx年和20xx年两年担任高三教学工作，所任教班级成绩良好。

任职期间，积极参加我校教研组组织的课题研究，一次为省级课题《开发利用本土资源探究学习语文》，一次为国家级课题《寄宿制背景下语文教学有效性研究□□20xx年一篇论文参与学校汇编。

任现职以来，本人自20xx年9月至20xx年7月连续5年担任班主任，所任教班级积极参加学校组织的各项活动，多次取得

好成绩，班风良好，班级成绩位列年级前列[]20xx年9月起任高一语文备课组长，能协调好备课组内工作，完成学校各项任务。

参加工作以来，我年年出满勤，能较好地完成教学工作量。并且不断发展自己，完善自己[]20xx-20xx学年，被评为同安一中“校优秀教师”[]20xx年，获“叶圣陶杯”全国中学生新作文大赛作文教学成果二等奖[]20xx年，获厦门市班会创新大赛二等奖[]20xx年参加全国语文教师读书竞赛获全国一等奖[]20xx年获厦门二中德育先进个人称号。

同时[]20xx年9月起参加厦门市骨干教师培训，不断完善发展自己。“百尺竿头，更上一层楼”，未来工作的路还更长，教学工作任重而道远，我将做好以下几方面：

在工作中，我会保持住一贯以来对于语文的神圣感、崇高感和荣誉感，矢志不渝，坚定不移，并且力求语文教学锐意创新张扬个性。

我会做到以下几点：一是有一个恰当而准确的自我定位；二是多读书，不断接纳新思想，特别是加深对新课程、新教育理念的理解和认识；三是要成为专业化、研究型新型教师，用全新的教育观统领教育教学活动。四是积极参与课程改革并落实在教育教学的实践内，积极参与课题教学研究。

## 1、做一个有人文关怀的老师

我会关注每一个学生发展的潜力，尊重学生的个体差异，对后进生热情鼓励，耐心诱导，努力提高他们的自信心和自觉能力。我将通过课堂教学、课外活动、面谈及家访等多种方法帮助每一个学生健康成长，争取不让班内出现学科薄弱的学生。

## 2、做一个积极思考的老师

在教学中，用心钻研教材考纲；在生活中，关注思考现实。并把独到的见解，辩证的观点落实到教学实践中，通过班级日记、作文、周记等与学生进行交流，直接引导学生去磨砺自己的思想。同时自己要把思考的结果结晶为教学论文。

3、做一个真才实学的老师。

我会倾注自己全部的热情，用自己的知识去影响每个学生，努力抓好教学常规，并着力培养学生的人文素质。争取教学成绩再上一个台阶，争取让学生的写作有所长进。

学海无涯，业务研究更是无限。作为一名青年教师，我还有很多不足需要改善，我会再接再厉，开拓进取，不断创新，让“教书”与“育人”成为我工作的主线，不断前行。

## 晋升销售主管述职报告篇二

带新员工的工作依然重中之重贯通首尾，将新员工与我融为一体，即在我有客户带看或谈判签单时，也会带着新员工，听不如看，看不如说，说不如做，我也会鼓励新员工参与其中，鼓励加建议，共同提高与成长。

实施方案如下：

1、劳逸结合，何为劳(走在前面，想在后面，去做便知对错，再想便知对策)

何为逸(开发在前面，创新在后面，开发有资源，创新有能力)

2、人脉关系，壹加贰一手托两家，必然要与客户和房东建立友好关系，在我和客户的相处中，我会时时将友好关系的思想渗透在员工心里，即使以后有更好的发展，在社会上人脉仍不可缺少的资源。

3、言传身教，说到那里做到那里，如何说便如何做，有时候过多的讲解会造成一种架空的思想反而不利于员工的成长，粗略的介绍，通过详细的工作流程起认知工作会让员工理解的更加透彻，会让枯燥的讲解变成有趣的实践。

4、实时总结，不仅要求员工，更要严格要求自己对于今日工作的总结与反思，收获与付出成正比最好的表现。

5、你认为高端事业部下一步需要改进的地方什么？

整体拔高，不仅外部，内部也尤其重要，所谓在其位谋其政，但我觉得每个人都有成长的机会，应在幼时便开始渗透，不能以员工的思想角度看问题，说大了，我们一个硬件设施齐全软件兼备的部门，说小了，我们一个创业中的团体，每个人都主体，每个人的思想都可以融入进来，做错不怕，怕的没有勇气去做，让员工参与进集体的创设中，当每个人都拿部门当做自己的事业来经营，我相信这个地方就像销售奥运会，成就更多的销售冠军！

## 晋升销售主管述职报告篇三

怀着一颗感恩的心，用激动和激情执笔书写本人的思想和工作，我真心的感谢我们部门所有的同事对我工作的支持、理解和帮助，感谢昂立给了我锻炼和发展的平台，感谢领导和同事给了我雄鹰展翅蓝天的梦。我用青春的热情和执着在昂立给予我的土地上播种，收获着不断成熟、逐渐理智、努力进取、日渐完善的葛飞飞！我自豪我是昂立人！

光阴似箭，岁月如梭，半年时间弹指一挥间，沁骨的寒气带来了冬的讯息，也送走了充实而忙碌的一年。刚到公司的那个夏日雨天的午后还历历在目，当时眼前的一切是那样的新鲜而又陌生，空气中弥漫着泥土的芬芳，谄媚的花草，张扬的喷泉还有我们员工匆忙的脚步。这美好的画面一直定格在我的记忆画册。

半年来我学习了很多，改变了很多，不变的是我对昂立的热爱、对工作的热情。当然也出现过无聊乏味的思想动荡，但我还是调整好了自己的心情和处事的方式，把每一个产品赋予了有感情生命，懂得珍惜和疼爱。从刚进公司的陌生到现在每位同事对我的悉心指导、关心、帮助，亲如一的真诚交流，让我在做具体工作时很流畅。

半年来我心中一直恪守两个字——“坚持”：

1、坚持昂立是我

2、坚持用调整好的心情和最充沛的精力做好各项工作；

3、坚持总结每天的收获和疑难问题的解决方案。曾子曰：“吾日三省吾身”，我在思考和反省中进步，在挫折与成功中成长。时刻提醒自己不能随波逐流，做事前先自己为何要那么做？那样做的利和弊？有没有更好的方案？有没有备用方案？等等。我曾经自己：“如何实现自身的价值”。先贤屈子告诉我：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，半年的经历让我明白：实现自己的人生价值需要有近期目标、中期目标、长远目标；理念+精神支撑+激情投入+坚持=成功。

现对自己工作具体总结如下：

半年中在核心领导人朱望云老师的指导和各位同事的支持下，我的各项工作无愧于自己、无愧于昂立。

(1)踏踏实实从小事做起。

每天工作计划、每周计划、每月计划都能按时完成。做好每周不间断的工作布置总结会议笔记。任何成功都是从小事做起，小节决定成败。千里之堤毁于蚁穴，如若小事做不好，何谈成大事。只有踏踏实实把小事情做好，扎实好基本功，工作方能游刃有余、运筹帷幄。能力是在日积月累的堆砌中

潜移默化得到提高的，能力是环境逼出来的。

(2) 勤于思考是成功解决题的关键。

遇到任何事情我首先是独立思考、独立运行，遇到困境不退却、不自负，虚心向同事和领导请教，做事情有条不紊。

案例1：起初我负责的浙江市场销售，开始从一无所知，到通过努力并成功签定第一笔单子的喜悦，蕴含了所有同事的无私支持和领导的谆谆教诲。自浙江温州苍南签单后，我信心大增。从“万事开头难”到“长江之水一泻千里流”，在之后的工作中我一气呵成的成功签下了6个订单。

案例2：由于我对南通市场和人关系的熟悉，本人积极主动申请，并于7月份开发南通市场。发展至今，南通地区6县一市所有加盟学校均已同意销售我们的产品。而做得最为深入的就是我的故乡如皋，在领导和同事的支持下我成功运作了市场行为以外的运作模式即以政府政策为引导、市场运作行为为辅的综合销售模式，现在全如皋市乃至整个南通都已经了解了我们的唯智学园。如皋的17万在校学生已经直接或间接接触到了我们的产品。因为“如皋”市场的特殊辐射效应对周边的影响，目前整个南通购买市场有了“动车加速行驶趋势”。从我一开始主动跟投资人谈合作到现在投资人主动找我们，甚至出现“1天3催”的情况。我自信南通市场的辉煌指日可待。

## 2，主要题与成功经验分析

工作初期由于自己的不成熟出现过心境有时浮躁，遇事欠缺冷静，有点急于求成。在不断的磨练中我已经基本上改正了这些缺点，正在走近成熟。

我进公司的时间较短，以上成绩还不能说是成功，只能说是学到了一些经验和体验了部分成功的自信！今后我将继续鞭策

自己，进一步学会用专业知识的角度去思考题，用专业理论来诠释现象，通过现象分析实质。我要进一步把理性与感性在工作中有效结合，严谨踏实做事。俗话说：不知其所以然而为之者谓之愚。我虽不是智者但我也不甘做愚者。我会在业余时间多学习专业知识，研究市场和销售手段。我会进一步加强适应环境的能力，快速适应每天的事务和周围的人际关系，利用好人脉关系资源，相信只要我诚恳的和他们相处，待人以诚、虚心请教，他们也会同样以诚待我，相信我的努力将更有利今后的工作开展。

### 3， 未来半年年度工作改进设想

作为一个销售，我必须要有高度的责任心和一流的业务水平。在未来半年里我想我亟待提升的是我的分析能力、谈判能力、解决题能力、应急能力、协调能力等。我要进一步加强对产品的深入了解。我要在未来的半年内把自己锻炼成一个优秀的业务员、所负责区域的产品培训师、公司的开拓先锋。

### 4， 要求得到的支持与帮助

在来年，南通的6县一市有可能全面启动运作，其中南通市区有可能会参照“如皋市场模式”。为了避免出现区域性行动不够统一的情况，我希望，在南通市场全面启动后，公司能给南通增派人手、加大扶持。

### 5， 自我素质和能力的综合评价

回顾这半年，感觉自己作为一个业务员，在很多方面的知识还比较欠缺，专业知识还不够全面，我一定会努力学习，更好的为公司服务。

将一如既往的严格要求自己，认真负责的做好本职工作，力求创新。我的成长和成功离不开领导和集体的帮助和支持，新的一年我希望团队的所有同仁继续支持和帮助本人不断进

步。我愿意用我的热情拥抱你们的热情，我愿意用我的真心去感动你们的真情，我愿意和我亲爱的团队快乐地分享每一滴成功，我绝不会辜负大对我的期望。

## 晋升销售主管述职报告篇四

各位领导、各位同事：

你们好！

我被任命为销售主管以有一段时间了，现在我将这期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和建议。

说句实话，刚上任时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的`压力，第一虽然我有多年的销售工作经验，但我从未有过现场管理工作，对管理的实践经验一无所有；第二面临我们这项目都是些新手，对于房产这一块可以说是零，怎样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的好“路是人走出来的”，我在领导的帮助下化压力为动力，加上以往的工作经验结合在一起。首先根据现场日常管理，人员数量进行合理的分工和安排，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。

在工作中有不足之处，所以每天都给自己在创新，发现问题，解决问题。现在差不多过一天我们就针对房产专业知识这一块进行一次培训，虽是给她们培训，实际也是在给自己巩固知识，因为发现有些知识不运用的话根本就不记得，一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展。现在售楼部各人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，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。

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。

就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更是没有经验，可是面对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售人员没有感到害怕，而是很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为公司创造了上千万的销售业绩。在那种情况下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

当然也有做的不好的地方就是在没有跟经理协调好的情况下导致了一房两卖，这给公司领导带来了不必要的麻烦，还好发现及时才没有给公司带来很大的损失，这点也是以后我们要特别注意的。现在的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原来的不懂到现在的主动跟客户交流，在也不是刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。

而我也经过这段时间的锻炼，对自己也有了一定的认知。从当时的无所适从到现在的做事有条理都是一个改变。记得刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不知道说些什么内容，每天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可现在的我比起以前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

到目前为止，包括开发商的关系户一起，我们总共是签定认购协议115套，这离我们所定的任务是远远不够的，从目前的客户登记情况来看还是较理想的，可要完成目标就要在努力，要及时跟销售员沟通，销售员也要及时跟客户沟通。

所以我也会不定时的检查销售员的客户登记本，跟踪内容，统计客户所提出来的问题。每天的例会也会收集销售员所反

应上来的问题，然后及时的给她们解答问题。

下月就要开盘了，为了更好的完成项目的营销工作，实现双赢，我们除做好自己的本职工作外，积极配合公司领导的安排，以销售为目的，为下月的销售高潮奠定基础。

现在的工作主要是配合领导把预售前的主要资料准备好，协助领导起草商品房买卖合同的拟草评审，五证公示牌的确定及公示函的发放，对周边门面市场调研的数据统计出来发一份给公司，加强现场接待与日常管理。在开盘之前在安排销售员对株洲的整个楼盘进行一次调研，为销售奠定基础。

繁忙的一年，我除了要做好本职工作外还要把每个月的目标分配给每一位置业顾问，监督好她们的工作，争取在原定时间里完成公司所下达的任务。

## 晋升销售主管述职报告篇五

本人xxx□19xx年7月出生□19xx年8月分配于西峡回车杜店小学□20xx年取得河南教育学院大专学历□20xx年1月晋升为小学一级教师。现将任职以来，近六年的工作情况做以总结。

坚决拥护党的领导，主动学习党的方针、政策，并在工作中认真贯彻。忠诚党的教育事业，恪守教师职业道德，以高度的责任心、积极的进取心投入教研工作。本人的思想与行为时刻与党保持高度一致，且能够与时俱进。

1、勤勉教学，教书育人。作为一名教师，我始终把“教书育人、为人师表”作为己任，孜孜追求。从教中，一直工作在教育工作的第一线，能够深入钻研教材，认真进行教学研究，坚持系统式、启发性、研究性的教学方法。教学中，坚决贯彻因材施教的原则，始终把学生的“学”与个性体验放在教学的核心位置上。相信每个学生都有各自的兴趣、特长与实际情况，其理解、分析、体验、感悟的能力也不同。追

求“差异发展”，让每一个学生都快乐健康成长。

2. 深入钻研，大胆创新。任现职以来，我始终把教研放在重要的位置。不断鞭策自己，勤奋学习，把握学科的改革趋势，理解国家基础课程改革的发展方向。积极参加科研活动，注意以他人之长补自己之短；通过这些专题探讨大大地提高了自己的教学水平，收到了良好的教学效果。任现职以来，我积极承担省、市、县级公开课教学，均受到广泛好评。

学校的发展要有先进的教育思想与教育观念，工作中，我始终坚持结合学校实际，以构建常规加特色的教育为宗旨，以努力改善办学条件为基础，以加强师资队伍建设为根本，以深化改革，提高教学质量为重点，形成完善的管理体系。始终坚持依法执教，文化兴校，名师强校的办学思想，以实现学校文化氛围，教育管理科学，办学特色鲜明为发展目标。奉行“德智双全，身心两健”的办学理念，让学校教育教学工作稳步前进。

几年来，在自己的不懈努力，各级领导的支持与同事们的协助下，工作中取得了一定的成绩。任现职以来，获得优秀教学案例4篇；课件1个；论文9篇；优质课5节；优秀教师1个；先进个人2个；科研成果4个；辅导证2个。其中省级证4个，市级证18个，县级3个，镇级3个。

“不用扬鞭自奋蹄”“衣带渐宽终不悔”。教学是一种良心活，我会做到无愧于学生，无愧于家长，无愧于自己的良心而继续努力。