

销售对标一流工作报告

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的格式和要求是什么样的呢？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。

销售对标一流工作报告篇一

时光荏苒，离开学校整整半年了，半年的时间，从还未接触东岭集团开始，到现在成为一名东岭人，从一名学生蜕变为一名人士，从一名只知道向家里索取的“嫩头青”，转变成为一名懂得责任，懂得担当的男子汉？东岭集团的和精神，让我改变了很多，无论是性格、眼界、观念还是人生规划方面，都让我顺利地完成了这次人生的重大转变。

从一个偶然的的机会接触东岭集团开始，一路走来，有过生涯的艰辛和汗水，有过岗位实习的努力和认真，有过幸留成都的激动和兴奋，更重要的是，有着这个集体的包容和培养，都让我对自己工作上的信心更加强烈，让我对自己的这份选择更加坚持。

正式进入东岭集团到现在，通过这阶段实习、学习以及工作，让我对钢材销售工作有了一定的认识，带着对过去的，带着些许迷惑，带着对未来的憧憬，在20xx2年收尾之际，写下这份总结和规划。回想自己这半年所走过的路，所经历的事，太多的感慨，伴随着惊喜，并没有太多的业绩，却多了一份镇定，从容的心态。

分配到成都金台公司已经4个月了，从希望到失望再到希望，回头看看，有失败，也有成功。从业务内勤的踏实到第一次出货时的激动，点点滴滴，都成为了我工作经历的奠基石。在业务内勤岗位上，熟悉了整个业务的流程，为后面的实战

做足了理论准备，也多多少少接触了一些业务沟通的技巧；再后面跟着师父一路走到现在，学习着沟通技巧，学习着报价方式，学习着解决问题和处理问题的方方面面的能力，一直到自己独立完成第一笔业务，领导和师父在这个阶段给了我很多帮助和信心。现在，随着业务计划的制定，我开始了真正的钢材销售工作，带着前面的理论基础和所见，所闻，所想的東西，让我在这个过程中稳步上升，逐步实现自己的价值。

在工作中，我有过虚度，有过浪费上班时间的情况，但是我对这份工作是认真负责的。在以后的东岭生涯中，我相信我会做得更好，只有自己经历了才能让自身得到成长。我也有优缺点，一旦遇到工作上棘手的事情，容易急噪，甚至想过放弃这笔生意，或者不会花时间去检查，也会粗心，以至于在业务内勤岗位和市场销售岗位都出现过失误。在以后的工作环节中，努力做好自己的工作，也要积极配合公司财务上的工作，让自己快速成长起来。

以目前的行为状况来看，我还只是一个刚入门的业务员，对市场只有个大概的了解，只有少量的客户，对市场上的客户认识得还不透彻，不清楚他们的所经营的钢厂，只是了解大概的市场价格行情，对个别规格的市场报价还有所生疏。知己知彼百战不殆□20xx3年我还要继续深挖客户，建立起自己的客户群体，充分了解合作伙伴的需要，做到有针对性的销售。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力，这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

- 1、对所有客户的工作态度都要一样，态度要适中，不能太低三下气，给自己信心。每家公司在市场上都是双重身份，既是买者，也是卖者，要拿捏好这个分寸。

- 2、客户遇到问题，不能置之不理，一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能

更好的完成任务。

3、自信非常重要，要时刻告诫自己，你是最好的，你是独一无二的，拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。最后，态度是工作的决定性因素，要先端正态度，才能做好工作，让自己忙起来，有市场就有需求，深挖客户，少量多次的去客户，让他们记住你，了解你，从而了解东岭，加上公司的销售政策和恰到好处的价格，相信在新的一年里，在姚总和张总的精心安排下，成都公司会做出更辉煌的业绩。

销售对标一流工作报告篇二

过硬的员工队伍素质是企业高效运作的保障。今年初，公司提出了工作规范、管理力强、执行力强、创效力强的基层建设标准，开展以“工作创新奖”为主要内容的特色活动，按照省公司制定的“40+4”学习制度和“8+1”学习方式，自己动手编写宣传提纲，利用工作会议、集训等多种形式培训员工，教育员工学以立德、学以增智、学以致用，着力打造过硬员工队伍。

同时，这个公司以“教育、督导、学习”为三个着力点，坚持“两看、三查、一提问”的工作方法，公司领导和有关部门经常深入销售一线，看职工思想情绪、看现场文明规范；查安全措施、查组织措施的落实、查现场工作是否按规定动作执行；提问员工相关业务知识。经过一个季度的强化，xx公司从机关到基层，从班组到员工呈现了浓厚的学习氛围，各个争当文明班组、人人争做销售能手，员工队伍整体素质明显提升。

9月份，在省公司举行的岗位技术比武中，公司夺得了团体第三名的好成绩。

中石油xx分公司以财务信息系统为平台，财务会计为基础，预算管理为手段，资产效益管理为目标，资金管理为核心，

内控建设为主线的财务管理体系，加强财务队伍建设，努力提高财务员工综合素质，提升财务管理水平。实现了财务工作由记账、算账型向管理分析型的转变，为管理决策提供了可靠依据。

到10月末□xx分公司完成了全年5436万元的考核利润指标。同时，压缩费用、挖潜增效、吨油现金营销成本等全部控制在预算范围之内。

从制度管理向文化管理迈进，是中石油xx分公司安全管理的一个特色。在“安全环保年”活动中，这个公司以班组达标活动为载体，强化安全教育，积极营造安全文化氛围。分公司结合传统有效的安全管理经验，强化岗位练兵，组织编写了班组员工应知应会读本、班组达标标准汇编、“三违”案例剖析等安全教育系列读本发给员工，使员工们全面掌握操作规程、作业程序、工艺流程、岗位风险识别、应急程序及安全技能知识等内容。落实安全责任制，坚持安全管理监督检查，开展春防、防汛、秋防、冬防全区安全环保大检查，规避安全风险，为实现20xx年安全管理零事故目标打下了基础。

今年以来，中石油xx分公司领导班子把发展作为第一要务，在销售上坚持提前谋划、上下联动，科学分析市场，合理把握库存，严格按照市场规律办事。

春耕时节，分公司一方面核准春耕油品需求预期，提前制定春耕油品供应应急预案，并根据实际情况，提前进行油品调配，延长油品供应周期，有效控制了销售节奏；一方面充分利用媒体，宣传中国石油在支持地方经济建设中所履行的“三个责任”，广泛宣传中国石油品牌和服务承诺，保证了春耕油品供应平稳。

中石油xx分公司连续多年注重企业文化建设，分公司把推进企业文化建设与构建和谐发展结合起来，重点在学习力、沟

通力、亲和力、凝聚力、管理力、执行力、活动力和创新力上下功夫。

分公司充分利用板报、网页和各种媒体不断拓宽教育阵地，积极开展不同主题、不同形式的企业文化活动，营造和烘托向先进典型学习的浓厚氛围，使先进典型的示范引导作用得到了有效的发挥。在理论学习的基础上，紧密结合实际，充分利用“劳动节”、“党的生日”、“国庆节”等特殊节日，先后组织开展了“展先锋风采、树模范形象”，“立足岗位做贡献、管理增效当先锋”等立功竞赛活动。

中石油xx分公司通过开展各种活动吸引和鼓舞了越来越多的员工以更大的热情投身到工作中，凝聚了员工队伍，调动了各方面的积极性，构建了和谐发展的良好氛围。

销售对标一流工作报告篇三

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实

际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

实习的内容主要是销售保健品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

20xx年3月25日到4月30日，我在北京东方红航天生物技术有限公司进行了为期一个月的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有一个月的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于北京中关村高新科技园区，主要从事具有航天生物技术特色的现代生物制药、保健食品和健康用品的研发、生产、销售与服务。本公司本着始终贯彻执行“擎起航天生物大旗，致力民族高科技产业”为企业宗旨。公司本着“以人为本、德才兼备、以德为先”的原则，创造“人和”的人文环境，构建了一支管理、生产、研发、销售及服务的精英团队，为东方红公司未来的发展奠定了坚实的基础。公司十分注重人才的培养及团队建设，“广纳人才、培养人才、善用人才、善待人才”的人力资源策略，为公司吸纳了一批年轻有为的技术骨干和营销精英；“乐观、积极、学习、合作”的良好氛围，为每一位员工提供了理想的事业舞台；优厚的薪酬福利待遇及丰富多彩的企业文化活动，充分体现了公司于员工共同成长的企业内涵。 这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之

重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

销售对标一流工作报告篇四

以下是一篇工作报告，欢迎大家浏览借鉴！

xx年初随着从打造品牌建设通路的工作思路出发，在一年时间里，从开始非常有干劲的工作环境里，以很多的业务员与经销商在没有工作激情的情况下离开为结束，这个过程经历了两次的大促销，“五一”节的二送一，十一月份的一送一而这种大促销面临的结果却是品牌知名度不段的下降xx年牛奶行业的竞争非常激烈，在很多物价上涨的情况下，然牛奶的价格却在不断的下跌，牛奶行业面临一轮洗牌的危机在如此严峻的市场环境里，通过全体业务员与经销商的努力，福州八县的市场基础稳定，相信新的一年，能够更好的配合公司新的销售政策，完成公司新的销售指标。

一年长富乳品市场的背景

年初伊利蒙牛在没有任何促销的情况下，他们的销量却远在我们之上，但从二月份开始我们提出建设通路树立品牌无论有多大的困难，在每个城市的重要商超以及重要奶点都要做到与伊利蒙牛有相当的陈列面，以强化终端的铺市与陈列为主就算一盒都没有卖也要做到有完好的陈列面就是因为有这样的决心做品牌，经过二三两个月份的在有陈列但没有销售的情况下，我们对终端的支持依然，树立了终端对公司的信任，在消费者心中也树立了品牌。

因此在四月份推出的“买长富牛奶送呱呱卡”的活动，这是在前期做完铺市与陈列之后的一个拉动促销活动虽然我们有很多的不足此处，比如有奖卡与没奖卡没有放平均等但这对于我们的销售工作带来的影响并不大，就是因为经过了这一轮

的品牌与通路的建设，使业务员 经销商终端都对我们长富报着极大的信心但由于公司奶源压力的问题使我们不得不在原有促销的情况下加大促销力度“一件送六盒”而这一波的促销活动应该是把市场推向了高潮，如果这时能够停止不再加大促销力度，而根据市场情况再调整促销力度，那么我们就能实现“今年把长富做到福建第一品牌”的愿望。

“五一”推出的“买二送一”，消化了公司五月份之前所有的库存，但由于市场的原因，积压了公司以后生产的更多的库存，周而复始，不良循环，使公司陷入了更大的困境十月份公司改革，执行新的销售政策，极大的打激了业务员及经销商的积极性，使更多的业务员及经销商选择离开了我们公司有人戏言，十一月份的这一波“买一送一”活动是长富公司最后的晚餐这是我们不愿意看到的结果，希望公司在解决奶源压力的情况下，制定出能从更好的建设长富品牌之路出发的销售政策。

销售对标一流工作报告篇五

时间过的飞快，在繁忙的工作中，在公司工作不知不觉已经将近2年了。首先，非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。同时，向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有了你们的帮助。我才能在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项公司安排的工作任务。

虽然一直从事房地产这个工作，但是我发现要学习的地方还是很多，通过向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在较短时间内熟悉了工作流程，明确了工作方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。我十分感谢公司，给了我很多的学习机会，也希望公司日后也能继

续一些有些关于销售的培训工 作，我希望能通过学习不同的知识，补足自己的不足之处，让自己能把销售工 作做的更好。

作为一名销售人员，我本着“要不断的完善自己各方面的专业技能”这样一个目标，开拓创新意识，积极的完成本职工作，做好房产销售工 作，严格细致地要求自己按照公司流程中所有步骤及时完成工 作。我很有幸的多次参与了公司分配的市场调研工 作，每次我都深深的体会到终端销售的力量，也让我觉得策划并不是万能的。

在这段时间里虽然做了一些工 作，但仍然存在些题，主要表现在：创新精神不足，不能积极主动发挥自身聪明才智，而是被动适应工 作需要。领导交办的事情虽然都能完成，工 作当中有时会忽略考虑更深一层次方面，这样会造成是被动工 作，减慢了工 作上升到一定高度的速度。后续工 作有些做的不到位，但是，我相信在我自己不断的努力和领导的帮助下，我会尽快提升自己，避免掉一些不必要的失误发生，所以我会不断补充自己各个方面的不足之处，做好销售工 作，希望能为公司带来更好的经济效益。

在今后工 作中我将继续努力奋斗，巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取在新的一年里做的更好。

20xx年也许对于房地产行业会是一个考验，但对于我们大家也许也是一种挑战，但是身处我们团队中，我十分的有信心来面对这场突如其来的“冬天”。

销售对标一流工 作报告篇六

近年来，中石油**销售分公司围绕创新、管理、信誉、品牌、服务入手夯实根基，以市场为导向，以体系管理为基础，以责任落实和现场管理为重点，在复杂的市场竞争中实现了销售总量、零售量、利润、员工收入等方面的健康发展，先后荣获了省公司先进单位、**市文明单位、**市突出贡献单位

等荣誉称号。

今年，是中石油**销售跨越式发展的重要一年。年初，省公司新一届领导班子提出了“干一流工作、创一流企业、做一流贡献”新的工作目标，力求在销量、管理等方面实现新的突破。**分公司结合实际认真贯彻省公司这一新的工作思路，创造性地开展工作，取得了新的成绩，实现了公司在高起点上的新跨越。

过硬的员工队伍素质是企业高效运作的保障。今年初，公司提出了工作规范、管理力强、执行力强、创效力强的基层建设标准，开展以“工作创新奖”为主要内容的特色活动，按照省公司制定的“40+4”学习制度和“8+1”学习方式，自己动手编写宣传提纲，利用工作会议、集训等多种形式培训员工，教育员工学以立德、学以增智、学以致用，着力打造过硬员工队伍。

同时，这个公司以“教育、督导、学习”为三个着力点，坚持“两看、三查、一提问”的工作方法，公司领导和有关部门经常深入销售一线，看职工思想情绪、看现场文明规范；查安全措施、查组织措施的落实、查现场工作是否按规定动作执行；提问员工相关业务知识。经过一个季度的强化，**公司从机关到基层，从班组到员工呈现了浓厚的学习氛围，各个争当文明班组、人人争做销售能手，员工队伍整体素质明显提升。

9月份，在省公司举行的岗位技术比武中，公司夺得了团体第三名的好成绩。

中石油**分公司以财务信息系统为平台，财务会计为基础，预算管理为手段，资产效益管理为目标，资金管理为核心，内控建设为主线的财务管理体系，加强财务队伍建设，努力提高财务员工综合素质，提升财务管理水平。实现了财务工作由记账、算账型向管理分析型的转变，为管理决策提供了

可靠依据。

到10月末，**分公司完成了全年5436万元的考核利润指标。同时，压缩费用、挖潜增效、吨油现金营销成本等全部控制在预算范围之内。

从制度管理向文化管理迈进，是中石油**分公司安全管理的一个特色。在“安全环保年”活动中，这个公司以班组达标活动为载体，强化安全教育，积极营造安全文化氛围。分公司结合传统有效的安全管理经验，强化岗位练兵，组织编写了班组员工应知应会读本、班组达标标准汇编、“三违”案例剖析等安全教育系列读本发给员工，使员工们全面掌握操作规程、作业程序、工艺流程、岗位风险识别、应急程序及安全技能知识等内容。落实安全责任制，坚持安全管理监督检查，开展春防、防汛、秋防、冬防全区安全环保大检查，规避安全风险，为实现200*年安全管理零事故目标打下了基础。

今年以来，中石油**分公司领导班子把发展作为第一要务，在销售上坚持提前谋划、上下联动，科学分析市场，合理把握库存，严格按照市场规律办事。

春耕时节，分公司一方面核准春耕油品需求预期，提前制定春耕油品供应应急预案，并根据实际情况，提前进行油品调配，延长油品供应周期，有效控制了销售节奏；一方面充分利用媒体，宣传中国石油在支持地方经济建设中所履行的“三个责任”，广泛宣传中国石油品牌和服务承诺，保证了春耕油品供应平稳。

中石油**分公司连续多年注重企业文化建设，分公司把推进企业文化建设与构建和谐发展结合起来，重点在学习力、沟通力、亲和力、凝聚力、管理力、执行力、活动力和创新力上下功夫。

分公司充分利用板报、网页和各种媒体不断拓宽教育阵地，积极开展不同主题、不同形式的企业文化活动，营造和烘托向先进典型学习的浓厚氛围，使先进典型的示范引导作用得到了有效的发挥。在理论学习的基础上，紧密结合实际，充分利用“劳动节”、“党的生日”、“国庆节”等特殊节日，先后组织开展了“展先锋风采、树模范形象”，“立足岗位做贡献、管理增效当先锋”等立功竞赛活动。

中石油**分公司通过开展各种活动吸引和鼓舞了越来越多的员工以更大的热情投身到工作中，凝聚了员工队伍，调动了各方面的积极性，构建了和谐发展的良好氛围。

销售对标一流工作报告篇七

20xx年已经过去了，仔细回想一下，来公司已经三个多月了，在这三个月里，通过自己的努力，对通信行业以及行业客户有了一定的了解；虽然没有意向客户，但是也知道了客户的一些情况、客户的职务架构、和仪表采购的方式，也从之前对通信的一无所知到渐渐认识和了解。

(2) 对于客户问题的处理不是很积极直接，导致走的弯路很多；

(4) 销售技巧有待加强，所以在今后的工作中，一定要多和同事学习，也多学习销售方面的知识，希望可以提高自己的销售技巧和处事能力。

通过来司三个月的实习的总结和公司部门领导以及同事的帮助下，对于来年的工作我也有了一定的规划和安排，对自己20xx年的工作规划也渐渐明朗，先谈谈我对所负责区域的具体认识以及该区域的大体情况。

1、对于贵州地市，可能和地域有关系，电话联系客户态度不是很好，谈话过程中透漏的有用信息也很少。出差拜访了一

下，其实感觉客户还都挺好，也和一些客户聊了一下明年的意向，没有明显透漏的，但是谈话中多少会有需要采购的意思。所以，接下来的工作就是要和客户搞好关系，探寻采购具体的采购意向，以争取抓到订单。

3、和云南地市的客户聊得还都行，简单意向也探到了一些有用的信息，但是具体的也都没有定，所以接下来跟进尤为重要，也要进一步的拉近关系，以便顺利拿到单子。同时也要抓紧和计划、采购部门的联系，以便因小失大。

20xx年是新的一年，也是新的开始，同时也面临着转正问题，也会有相应的任务划分，当然也要面临着诸多的考核，所以一定要多了解产品信息，客户信息和周边知识，以提高自己的谈资。这样也就不会碰到客户不知道说什么，也不会遇到像之前只是简单的推销产品了。

1、认真学习、努力提高

可能工作初期遇到了一些困难，自己学习缓慢，对产品不了解……但是这都不是理由，所以接下来的工作中必须要大量学习产品的相关知识，以及销售人员的相关知识，这样才能在时代的不断发展变化中不被淘汰。同时也因为我们的工作也在随时代的变化而不断改变，所以想要适应这份工作，唯一的方法就是加强自己的学习能力和为人处事能力。

2、安排出差，电话辅助

很多客户对于电话可能不大认可，所以电话沟通对于一些客户和订单来说就稍显困难。所以电话沟通只是销售工作的一部分，对于有意向但是又拿不下来订单的也应该安排出差拜访、送礼、请客户吃饭……只要是了解到的意向客户，一定要尽最大能力抓住订单，决不可让到手的意向丢失。

3、多方交流，查漏补缺

初到公司，由于对公司不是很了解，对于新同事、新知识比较陌生，自己表现可能会显得稍有胆怯，虽然自己未意识到，但是让别人看着也是非常不好。在同事的帮助之下，渐渐的有了认识和了解，可能改变的比较慢，也让领导着急，所以这方面自己今后应该多加注意才是。同时作为销售人员，虽然还未转正，但是也知道自己的任务和职责，所以也一直在严格的要求自己，努力做好自己的份内工作。虽然出了两个小单子，由于自己学习有些缓慢，也让领导这边费了不少心，被领导指出之后自己也深刻认识到了严重性，所以接下来的工作中，一定加快工作步伐，努力赶上以前的进度，跟上公司的步伐，不给公司拖后腿。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。也深知道，作为销售人员必须要有一定的抗压能力，同时也要做到勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。对待本职工作和部门领导交代的每一件事都认真对待、及时办理，不拖延、不敷衍。

以上就是我今年的工作总结，希望自己在今后的工作中，能够突破、完善自己，不给公司拖后腿。也很感谢部门领导的正确引导和公司同事的热心帮助，也感谢公司提供的这么好的一个平台，所以一定不负众望，努力干好销售工作。