

# 最新教职工个人工作总结 销售人员工作报告(优秀9篇)

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。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 教职工个人工作总结 销售人员工作报告篇一

### 1、销售任务完成情况

1)、第3季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，赛马21台，占轿车部总数的18%。

2)、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到飞值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

1)入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的结果。

### 2)职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快

乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

5) 重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

6) 自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

## 二、第4季度的工作开展

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

## 教职工个人工作总结 销售人员工作报告篇二

大家好！

转眼间半年的时间就过去了，今天能够站在这个讲台上参加这次就职演讲，我要感谢在座的各位领导，各位同事，是大家给我人生中为数不多的一次机遇！同时我想我要抓住这次机遇，在任代法标销售经理一职的半年中公司领导不断的帮助我也教会了我在这个岗位上应该做的工作，今天我鼓足勇气站在台上接受各位领导的检阅。

我叫xx今年xx岁，20××年10月我加入xx这个大家庭，从事销售工作至今，今天我就职演讲的岗位是销售经理。

各位领导各位同事随着汽车产业的迅猛发展，在国内进口车市场近几年也是被消费者认同的一类车系，据官方统计20××年上半年整个进口车市场的销售共计39万台，同比增长33.7%，而国产合资品牌上半年销售共计932.52万辆，同比增长3.35%。从数据上可以看出进口车在国内有着更为宽阔的市场前景，对于本品牌来讲今年整个全年的销量是去年全年销量的一倍。证明在xx是有着较好市场基础的，但是客户群体还是有局限性我认为只是宣传力度不够大。当然广告的投资要和销量是成正比的。所以要找出最有效的宣传途径，这样才能真正做到广而告之兴商家。

作为部门经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司章程，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习公司文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

虽然之前我没有太多的工作经历，但是在公司领导的帮助下

也让我明白，作为一名公司中层领导，必须要能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调各部门的关系。认真落实公司要求，实行公开、管理。在工作中，积极向领导反映员工的意见和建议。关心下属。

很多销售经理在工作中遇到困难的时候，不是积极地面对，而是会有大量的抱怨出来：什么公司的产品价格高了，市场容量小了，消费者不接受了，公司的促销力度没有竞争对手大了，各部门之间的工作效率缓慢了，公司的制度与机制不贴近市场了等等。可是孰不知，这样的抱怨，往往会给自己本人和下属带来很多负面的影响，影响大家的工作积极性，造成工作的效率下降、人心涣散，各项工作都无法开展。所以说，在任何时候，销售经理都不能抱怨。要有饱满的工作热情和一个积极的心态来面对工作中的困难，面对问题，同时要给下属营造一个遇到问题去积极解决的工作环境。

资源有的人说了，资源就是人、财、物。对的，但是也不全对。

其实在做区域市场时，销售经理所拥有的资源很多的：

高品质的产品；强大的品牌号召力；比较完善的层级销售网络；专业级的经销商；销售队伍良好地执行力；客户对公司及品牌的忠诚度；销售经理广泛的人脉关系；工作能力强，对公司忠诚度高的下属等等。

而把这些资源用好了，销售经理就如虎添翼了，当然在工作的时候也会事半功倍了。

在即将进入的20××年里我的工作计划安排如下：

同时，切实的做到任务合理分解，车型明确细分，认真分析市场做好阶段性的市场调研，从中找到更多更有利的切入点进行有目的销售，有想法的销售，不能再以守株待兔的形式

进行销售，要有创新思维，相信随着新年的来临，新车型的上市能够给市场带来更多的亮点和奇迹。

进口车销售不同于合资品牌，作为销售顾问，不但要有着较好的素质同时，涉及的知识面也要更宽更广，在与客户交流中要主动寻找话题，所培训也是中重点工作之一，不但要培训业务知识，周边产品也要有所了解，特别是一些奢侈品牌也要有系统的培训，当然培训的模式是以一个专业老师进行的，但是我认为应当打破常规分配给每一个销售顾问，让每一个人都能站在讲台上总结自己所学习的知识，这样一来不但能够提高个人的能力，同时学习起来也会更有效果。

20××年是不平凡的一年，通过全体销售人员的共同努力，销售工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对20××年，销售一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司20××年公司各项工作的顺利完成。

## **教职工个人工作总结 销售人员工作报告篇三**

进入公司一个月了，，回想自己这段时间所做的工作，所经历的事情，有太多的感慨，有太多的惊喜，有了一份镇定，从容的心态。对这份工作我有很多的感触，一个月的.了解我发现我对这个行业有很大的兴趣，不管是公司的工作环境还是领导同事之间的关系都特别的好，我想能在这里工作我是幸运的，这是我人生的第一份正式的工作，我需要好好的去对待、好好的去学习积极认真的去对待我的工作。

对我一个月来的工作作如下总结：

刻苦钻研与本职工作相关的知识。虚心向身边同事学习，努力提高适应本职工作需要的本领。同事是我的老师，坚持向领导和同事学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己，培养勤于思考的工作习惯，增强了工作和思维能力，基本适应了本职工作的需要。只有不断地虚心学习求教，自身的素质和能力才能得以不断提高。

“干一行，爱一行，专一行，精一行”在努力向合格靠近的同时，把珍惜自己的岗位，珍惜每一次工作学习的机会，虽然我的工作是那么平凡和琐碎，但是我知道在这些平凡和琐碎中我能学到许多我在学校里所无法学到的知识，让我对商标有了一个全新的认识。

在工作中，我也看到自己还存在许多不足之处：工作中不够细心，缺乏全面性考虑，业务熟练程度不够，工作内容规范性不完善，我一定在今后的工作中努力学习加以提高。

我是诚挚的关心公司未来的发展，想伴着公司的成长而成长，为公司和自己都争取荣耀。

## 教职工个人工作总结 销售人员工作报告篇四

### 一、 内部治安工作

1. 人员变动情况：保安部原编制共计12人(经理1人，主管1人，领班1人，保安员9人)，为加强夜间管理力度和内勤事务的管理，经公司领导批准，2月份入职两名内保;7月份入职一名文员。本年度保安部先后有6名内保离职。因工作需要，本年度有4名内保调至世宁大厦保安部，先后又有内保8人入职。现保安15人，并顺利完成了部门内离职及入职人员的交接和培训工作。

2. 保安部除每月定期召开部门全体会和领班会各1次之外，每月还对车场管理员、外保进行1次业务培训。4月份进行了1

次全体内、外保参加的消防水泵原理的现场讲解培训;9月份对全体内、外保进行了2次质量管理程序文件的培训;11月份对全体内、外保进行了1次应对突发事件(火警、停电、跑水)程序的培训。

3. 20xx年度，公司开始做三标一体质量体系认证工作，保安部按管理公司要求认真落实贯标工作，在三次内审中，保安部对出现的不合格项认真分析，查找原因，从第一次内审的14个不合格项、第二次的3个不合格项直至第三次的1个不合格项，彻底进行了整改，并落实到工作中和每位员工，保安部力争顺利通过内审和外审工作。

4. 20xx年度保安部已将全部整层客户单元的使用区域“防火安全协议书”全部签定完成。并完成大厦内所有客户档案的存档工作。

5. 全面完善大厦内及停车场108个监控点和巡更系统的安装调试工作，并投入正常使用。

6. 保安部在“非典”期间，按照公司和管理处指示严格控制大厦进出人员，并做好进入大厦人员测量体温、检查客户卡、来访人员登记等工作，确保大厦内无一例非典、疑似人员，有效保障了大厦正常运行和工作秩序。

7. 保安部对各公司的消防封存钥匙工作已完成，共有封存钥匙276把，门禁卡13张。

8. 完成20xx年施工现场管理和检查工作，处理施工队各类违章49起，全年办理违约金5500元，全面保证了二装施工期间的治安、防火工作，没有发生一起治安、冒烟事件。

9. 20xx年保安部办理施工人员出入证512个，办理临时出入证3052人次，严格落实好施工人员及搬家送货等外来人员凭证进出大厦的管控工作。

10. 本年度特别事件记录共78起，保安部完成各类特别事件的取证、填写和处理及上报工作，并且将涉及其它部门的特别事件抄送给有关部门，做好内部及各部门的协调工作。

11. 本年度共登记捡拾物品55起，其中认领30起，25起无人认领，保安部完成捡拾物品的登记、封存、保管、认领的各项工作。

12. 本年度保安部在巡视中发现推销人员69起，对推销人员进行教育及登记并让其写出保证书，承诺不再来大厦进行推销。有效的保证了各单元客户的正常工作秩序。

13. 本年度共协助各种会议活动53次，全面保障了会议的正常有序召开；其中10月13日保安部为保障世宁大厦开业而召开的庆典活动，共出动保安人员30余人，圆满顺利的保证了庆典活动的召开。

14. 本年度规范了保安部对讲机使用的信道及编号工作，保障了各部门之间的正常通讯互不干扰和部门内通讯的规范化，严格落实谁使用谁负责的交接制度。

16. 保安部完成了《保安部运行手册》的编制工作，并且专门安排培训，传达至每一位员工。

17. 本年度保安部参加了“花园路综合办”的各种安全会议4次，并且对本部门员工传达了各次会议的相关内容。

## 二、消防管理工作

1. 消防系统的设备、设施(消防主机、喷淋、烟感、温感、插孔电话、手报、防火卷帘门、消防广播，声光报警等)的安装和改造已全面完成，并正常运行使用。

2. 本年度消防主机报警统计：火警1869次，动作860次，故



障208次，所报火警全部核实均为误报，动作与故障已全部排除，确保消防主机的正常运行，达到零故障。

3. 本年度完成大厦各公共区域和重点部位的灭火器配备工作，各类灭火器共配备239具，其中4公斤干粉灭火器配备213具、二氧化碳灭火器22具、干粉手推车4具，并对大厦内需要年检的灭火器150具进行了年检，保证了大厦内所有灭火器材均处在良好状态。

4. 完成大厦各层消防安全疏散指示图(共贴出80份)标识的张贴工作，完成各层消防栓箱粘贴封条和灭火器箱的警示标语工作，共贴消火栓封条580张。

5. 本年度完成客户入住前和退租的烟感及喷淋的测试和检查工作。

6. 本年度保安部完成对新入职及老员工的消防常识及技能的培训和考核工作。

7. 保安部为加强楼内客户及内部员工的防火意识，举办了第一届“11·9”消防安全宣传周活动，组织工程部、客服部及15层北控捷通公司人员联合举行初级火灾灭火演习，得到客户对大厦整体消防工作的认可。

8. 在消防安全宣传周期间，保安部向客户发放“消防安全常识”宣传单1825份，对物业管理处各部门员工(106人)进行了消防常识考试(60分及格)，并对保安部54人进行跑楼测试(5分钟合格)，考试和测试均为合格。

9. 本年度保安部为了更好的掌握全楼烟感状况，因此对全楼烟感进行一次统计，红外线对射2个，光电烟感949个，差定温感255个，三项共计：1206个，并计划在明年1月份进行逐一测试工作，确保各设备在良好的运行状态下。

10. 为了使各部门人员更好的了解消防工作的重要性，保安部对各部门人员进行了消防常识的培训，并组织了各部门人员对使用干粉灭火器的实操培训。

11. 20xx年度保安部组织了内部员工进行抛水带及穿防火服的训练3次，使保安了解和掌握消防器材的使用。

12. 保安部每月落实完成录像机的维护保养工作，每月定期进行二次清洗磁头的工作，保障了7台录像机的正常录制。

13. 20xx年度保安部完成了元旦、春节、“五·一”、“十·一”节假日之前对各客户单元及内部重点部位的消防安全检查和配备灭火器的监督检查工作，及时发现消防隐患并监督整改，有效的保障了大厦客户的利益和安全，现各租户单元内的消防隐患已全部整改完毕。

14. 保安部完成了20xx年度各节假日期间的预案和节假日期间的安全保卫值守工作。

### 三、 车场管理工作

1. 本年度全面完善了大厦外围、地上、地下、自行车棚的各项设备、设施、车场系统及标识路线的工作任务，并聘用专业车场公司(海安公司)进行车场服务管理，达到了停车场管理的标准化和规范化。

2. 20xx年度保安部完成车场档案的建立和存档工作，及时办理停车证及ic卡的发行工作，目前电脑中已有154辆车的资料。

3. 20xx年保安部全年纠正各类违章车辆516多起，其中对77起违章停车贴放了“违章停车通知书”，其余车辆进行现场纠正，保证了大厦路面的畅通。

4. 保安部完成每月一次对车位锁的保养工作(对车位锁喷油)，

并根据季节变化相应的调整保养次数(雨、雪季节)，保证了客户在使用车位锁时的顺利开启。

5. 20xx年度保安部完成外保和车场管理员的手势、语言方面的培训工作，共召开培训会议3次，并严格要求车场管理员着装统一规范，管理员晚间值岗时必须穿反光背心。

6. 保安部为了加强对海安车场人员的管理，制定了车场管理员各岗位的职责及车场服务人员评估表，已经实施并且从11月份进行了评估工作，严格做好外包公司的日常监督工作。

7. 保安部完成20xx年度车场收费月流水额的核算工作(现金和小票统计工作)，并将甲方分成上缴财务，从本年度6月份开始至今，甲方分成收入共38640元。

8. 20xx年6月份车场自动管理系统投入使用，保安部对部门人员及外保、车场管理员进行了培训，使之熟练的掌握车卡的填补、发卡、收卡结算的操作程序。

9. 保安部完成20xx年度车场设备、设施的完好率统计工作(每月30日统计一次)，对损坏的设备、设施通知厂家进行维修或更换，保证了车场设备、设施的正常使用。

10. 为保证地库安全，保安部严格控制进入地库车辆，并对地库进、出车辆实施登记，对带出大件物品车辆按照出门条制度进行查验后给予放行，同时做好地库巡查工作，对进出的每辆车均做车辆检查登记，全年没有发生一起丢车、盗车事件。

#### 四、 外保管理工作

1. 为了应对紧急事件的发生，外保在9~11月份进行了3次夜间紧急集合训练，确保在5分钟内全员集合完毕，有效的提高了全体外保的快速反应能力。

2. 在预防“非典”期间，外保严格控制大厦各进出口，加班加点12人次，100小时，顺利完成了公司部署的各项检查任务。
3. 20xx年度全面完善外保岗位职责、工作记录，达到了表格化、标准化、规范化。
4. 20xx年度完成外保宿舍入住工作，并规范了宿舍内务标准，做到了铺平被整，每天打扫卫生保持三次(早、中、晚各一次)，保证了宿舍内的干净整洁。
5. 20xx年度外保完成各类训练工作任务，每日坚持训练(跑楼、军体)，每月定期进行抛水带、穿防火服等项目，现经过考核均达到要求。
6. 20xx年度外保完成对货运车辆的管控(共收出门条4230份)和大堂非标准时间登记工作，确保大厦内的安全。

20xx年保安部还存在一些问题，在人员、纪律、语言表达和处理突发事件上还有待于继续完善和规范，员工整体素质和责任心较好，团队的协作非常融洽。在新的一年里，保安部将会更加努力、团结进取，逐项落实好20xx年度的工作计划和培训计划，同时做好对客服务和对外宣传以及外联工作。坚持落实好各项治安、防火工作，认真贯彻执行质量、环境、职业健康安全综合管理体系文件，使柏彦大厦物业管理处保安部各项工作更加扎实，同时也请公司领导和管理处各部门给予指正和帮助。

## 教职工个人工作总结 销售人员工作报告篇五

大家好！

转眼间半年的时间就过去了，今天能够站在这个讲台上参加这次就职演讲，我要感谢在座的各位领导，各位同事，是大家给我人生中为数不多的一次机遇！同时我想我要抓住这次

机遇，在任代法标销售经理一职的半年中公司领导不断的帮助我也教会了我在这个岗位上应该做的工作，今天我鼓足勇气站在台上接受各位领导的检阅。

我叫xx今年xx岁，20××年10月我加入xx这个大家庭，从事销售工作至今，今天我就职演讲的岗位是销售经理。

各位领导各位同事随着汽车产业的迅猛发展，在国内进口车市场近几年也是被消费者认同的一类车系，据官方统计20××年上半年整个进口车市场的销售共计39万台，同比增长33.7%，而国产合资品牌上半年销售共计932.52万辆，同比增长3.35%。从数据上可以看出进口车在国内有着更为宽阔的市场前景，对于本品牌来讲今年整个全年的销量是去年全年销量的一倍。证明在xx是有着较好市场基础的，但是客户群体还是有局限性我认为只是宣传力度不够大。当然广告的投入要和销量是成正比的。所以要找出最有效的宣传途径，这样才能真正做到广而告之兴商家。

作为部门经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司章程，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习公司文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

虽然之前我没有太多的工作经历，但是在公司领导的帮助下也让我明白，作为一名公司中层领导，必须要能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调各部门的关系。认真落实公司要求，实行公开、管理。在工作中，积极向领导反映员工的意见和建议。关心下属。

很多销售经理在工作中遇到困难的时候，不是积极地面对，而是会有大量的抱怨出来：什么公司的产品价格高了，市场

容量小了，消费者不接受了，公司的促销力度没有竞争对手大了，各部门之间的工作效率缓慢了，公司的制度与机制不贴近市场了等等。可是孰不知，这样的抱怨，往往会给自己本人和下属带来很多负面的影响，影响大家的工作积极性，造成工作的效率下降、人心涣散，各项工作都无法开展。所以说，在任何时候，销售经理都不能抱怨。要有饱满的工作热情和一个积极的心态来面对工作中的困难，面对问题，同时要给下属营造一个遇到问题去积极解决的工作环境。

资源有的人说了，资源就是人、财、物。对的，但是也不全对。

其实在做区域市场时，销售经理所拥有的资源很多的：

高品质的产品；强大的品牌号召力；比较完善的层级销售网络；专业级的经销商；销售队伍良好地执行力；客户对公司及品牌的忠诚度；销售经理广泛的人脉关系；工作能力强，对公司忠诚度高的下属等等。

而把这些资源用好了，销售经理就如虎添翼了，当然在工作的时候也会事半功倍了。

在即将进入的20××年里我的工作计划安排如下：

同时，切实的做到任务合理分解，车型明确细分，认真分析市场做好阶段性的市场调研，从中找到更多更有利的切入点进行有目的销售，有想法的销售，不能再以守株待兔的形式进行销售，要有创新思维，相信随着新年的来临，新车型的上市能够给市场带来更多的亮点和奇迹。

进口车销售不同于合资品牌，作为销售顾问，不但要有着较好的素质同时，涉及的知识面也要更宽更广，在与客户交流中要主动寻找话题，所培训也是中重点工作之一，不但要培训业务知识，周边产品也要有所了解，特别是一些奢侈品牌

也要有系统的培训，当然培训的模式是以一个专业老师进行的，但是我认为应当打破常规分配给每一个销售顾问，让每一个人都能站在讲台上总结自己所学习的知识，这样一来不但能够提高个人的能力，同时学习起来也会更有效果。

20××年是不平凡的一年，通过全体销售人员的共同努力，销售工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对20××年，销售一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司20××年公司各项工作的顺利完成。

## 教职工个人工作总结 销售人员工作报告篇六

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、用户逾期欠款额、销售数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到了事事有着落。

作为公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

入职到现在，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

## 教职工个人工作总结 销售人员工作报告篇七

创大业千秋昌盛,展宏图再就辉煌□20xx年，我们支行在市分行党委的正确领导下，全力贯彻落实省、市分行年初工作会议精神和工作部署，爱岗敬业，挖掘潜力，科学经营，开拓进取，较好地完成了各项工作任务，取得良好业务经营成绩。但荣誉属于过去，服务永无止境，明天任重道远，新的一年，新的使命，我们支行将决心扎扎实实开展好20xx年春天行动，进一步加大对公业务发展力度，以全新的姿态、忘我的精神和必胜的信心，取得比20xx年更大的成绩，促进支行金融事业实现又好又快发展。

从大的形势方面讲，目前，经济正处于“十二五”快速发展期，一大批客户进驻、商圈兴起，我行面临扩大客户群体、抢抓账户营销的历史发展机遇，面临新的挑战 and 机遇。从每年的业务发展规律看，抓好每年开春的业务起步，对于全年业务占据主动非常有利。在“春天行动”开展之初，我们充分做好思想动员，通过前期思想工作，使大家能够全身心投入活动中去，统一思想，提高认识，立足本职，顽强拼搏，勇挑重担，争做奉献，保持一流的队伍士气，围绕一流的工作目标，创造一流的工作业绩，誓夺20xx年各项业务经营“开门红”，为完成全年目标工作任务奠定一个坚实的基础。

思路决定出路，提升对公业务市场竞争能力首先必须从理念



上加以突破，逐步树立符合国内外经济、金融环境，客户金融需求和现代商业银行运行规律的经营理念。经过努力，实现“四个转变”：一是经营理念从产品营销向客户营销转变；二是业务发展从存贷款营销向综合营销转变；三是经营眼光从局部性向全面性转变；四是经营方式从粗放型向精细化转变。同时，教育大家充分认识发展对公业务的重要性，增强时不我待的紧迫感和责任心，全面贯彻落实省分行“12345”的工作思路，想方设法，排除万难，加快发展对公业务。

客户是业务的基础，对公业务的客户发展方面。我们支行重点应从三个方面入手，一是不断强化主体业务和新型业务的客户基础，在满足传统业务需求的基础上，通过业务创新、产品创新、服务创新开拓新型业务，把握业务新的增长点。二是不断强化优质大客户和中小客户基础，在巩固一批大项目和大客户的基础上，着力培育一大批优质成长性客户，为我行未来的发展开辟广阔空间。三是不断强化传统行业和新兴行业的客户基础，在传统行业改造升级中巩固和扩大已有客户优势，并在此基础上，在新兴产业、新型城市化和新农村建设中寻求机会，充实一批新客户，为持续发展夯实客户基础。

积极与本县水利部门密切联系，了解水利投资主体组建情况，与新组建的水利投资主体单位签订合作协议，使其单位账户能够开设在我们支行。同时，提前介入当地水利投资主体组建工作。想办法将水利政府融资平台转化为一般公司类客户，在授权范围内对水利建设项目主体进行评级授信，发放流动资金贷款，待项目成熟后再发放固定资产贷款。

一是明确营销维护团队的工作职责，落实营销维护团队的工作任务，加强对营销维护团队工作的检查与监督，使营销维护团队树立优质服务意识，切实做好机构类系统性大客户“三保一财（社保、环保、保险，财政）”“一电一土（有线电视、国土）”、“三税一费（国税地税、关税，行政事业收费）”的维护工作。要通过这三项措施，加快对公业务发展，

为我们支行各项经营业务再上新台阶奠定扎实基础。

二是完善后续培训机制，促进员工间互动学习。采取“请进来”和“走出去”结合的培训方式，即请专家学者来支行，向营销人员讲授营销理论知识、专业原理以及营销技能，要求每名对公客户经理每年脱产培训时间不低于56个学时。同时走出去开阔视野，组织优秀员工到广东、浙江等系统内或同业先进行学习考察，让他们开阔视野、认识差距、增强压力、提升动力，切实提高对公客户经理的综合素质和营销水平。

三是引入竞争激励机制，奖优罚劣。一方面，通过收入凭业绩、岗位凭贡献的激励机制，促进个人目标与团队目标的有机统一，强化竞争意识，充分调动营销积极性，另一方面，通过企业文化、团队精神的培育，强化大局意识和合作意识，打造员工之间相互促进的工作氛围，提升对公业务团队的竞争力和战斗力。

围绕客户需求，建立以客户为中心的对公业务营销机制，一是打破现有的部门及条线管理，建立以满足客户需求为导向的客户经理团队。针对大型对公客户，特别是核心客户，要通过建立由不同层级的客户经理和产品经理组成的客户经理团队，来分析、采集客户多样化的金融需求，据此初步设计个性化的金融服务方案，完成项目调查及风险评估，协调各部门加快项目审批并负责组织实施、监测和反馈，以在风险控制的基础上，切实满足客户各项金融需求，提高服务质量和效率，扩展服务领域和空间，占有较大的市场份额。二是加强对不同类型中小企业客户金融需求的研究，以资金流、物流、交易平台等为核心，创新中小企业金融服务模式，提高中小企业服务效率，提升中小企业服务综合收益率。三是加强对公客户经理业务素质培训，提高综合营销的能力。在打破部门银行的基础上，要切实加强对公客户经理业务能力的培训，使客户经理掌握各项业务营销服务的要点，能根据自身对业务知识理解，响应并引导客户金融需求，提出一

揽子综合服务方案，实现对公业务的综合营销。

加强内部管理，进一步提高营业机构柜员的工作效率，充分引导客户使用自助设备，提高电子分流率，强化服务意识，提高服务水平和质量。同时强化基础管理，严格制度执行，强化流程约束，实行铁的制度，铁的纪律，铁的执行。通过严密的流程管理，将基础管理工作全面落实到每一个工作岗位，实现基础管理水平明显提升，使对公业务客户感受到我们网点的贴心和超值服务。

“一年之计在于春”，我们支行要在市分行党委的正确领导下，振奋工作精神，鼓足工作干劲，以新的风貌、新的作风，新的状态，投入到20xx年工作中，力争干出优异成绩，促进各项业务经营工作连上台阶，实现新发展，夺取新胜利，向上级领导交一份满意的答卷！

谢谢大家！

## 教职工个人工作总结 销售人员工作报告篇八

时光如梭，转眼间x月份工作即将结束，在公司领导的大力支持和各部门的紧密配合下，基本完成了这个月中各个阶段的工作目标和工作计划。项目交付以来，客服部始终贯穿着\_前期物业管理工作的要求，加强了部门内部管理工作，强化了物业服务水平。部门各项工作有了明显的提高和改善，员工工作的用心性和职责心得到大幅度提高。

自xx客服部成立以来，客服人员的专业知识参差不齐：对物业管理的概念较模糊、团队合作意识较薄弱、工作主动性和职责心不强。针对上述问题，本人制定了客服助理的具体职责和样板房管理规定，明确了部门日常工作的具体要求和标准。对其进行了物业管理基础的培训，并定期进行考核。加强与员工的沟通，了解员工的内心想法和要求，并针对不一样的人员采取不一样的方法激励员工的工作用心性。目前，

部门员工已经从原先的被动、办事拖拉的转变成为较主动的、用心的工作状态。

客服部是服务中心与外界联系的窗口，客服人员的服务意识和素质直接影响着客服部的整体工作。这半年本人制定了较全面的物业管理礼节礼貌规范，每日上岗前部门员工对着装、礼仪进行自检、互检。加强客服员语言、礼节、沟通及处理问题的技巧培训，部门始终贯穿“热情、周到、微笑、细致”的服务思想，大幅度的提高了客服人员的服务意识和素质。

圆满完成从施工阶段到开盘阶段的工作，我部门主要工作是协助开发商销售楼盘，严格按照开发商制定的日常接待流程进行操作。

做到内外协调一致，并监管了服务中心员工宿舍的房屋租赁事宜。

- 1、继续加强客服人员的整体服务水平和服务质量，根据前期物业管理不一样阶段制定相应的培训计划。
- 2、协助开发公司销售楼盘，着手准备前期物业管理的接管验收工作和入伙工作。
- 3、完善客服部制度和流程，部门基本实现制度化管理。
- 4、密切配合各部门的其他工作，完成上级领导交代的各项任务。

尽管本部门工作成绩在整体上显著提高，但仍存在一些问题：

客服人员由于从事前期物业管理时光不长，整体的业务水平和专业素质偏低，在处理问题的技巧和方法不够成熟，应对突发事件的经验不足，在服务中的职业素养不是很高，接到

问题后未及时进行跟进和反馈。

为了进一步做好来年的工作，我部门全体员工将团结一致、齐心协力的去实现公司目标，为公司贡献一份绵薄之力。

## 教职工个人工作总结 销售人员工作报告篇九

20××年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，挤占车辆销售市场，我和我分管的奥迪 4s店的全体销售人员团结一致，齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成绩，完成公司下达销售任务的%。总销售辆车，总销售额万元，回笼资金总计万元。

### （一）抓好自身建设，全面提高素质

作为销售经理，我深知自己责任重大。我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强业务知识学习，特别是学习公司的销售政策法规与销售工作纪律，把它学深学透，领会在心里，运用到具体实际工作中，以此全面提高自己的政治、业务和管理素质。同时，我做到公平公正、清正廉洁，爱岗 敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

### （二）抓好展厅管理，树立品牌形象

1带领销售人员积极配合保洁人员做好展示厅的日常清洁管理工作；

4销售人员 随身携带名片夹，适当时机介绍自己，并递上名片，请教客户称谓。

### （三）抓好队伍建设，全力做好工作

要搞好车辆销售工作，队伍建设是根本。

首先，我切实担负好管理销售员的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。

其次，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

#### （四）树立信心，排除万难

20××年汽车销售市场竞争异常激烈，为争取完成公司下达的全年销售目标任务，我经常跑给每个销售员作思想工作，要求每个销售员以公司利益为重，抛弃个人私心杂念，要树立信心，坚决执行公司的各项工作决定与工作措施，要想方设法，排除万难，争取完成全年目标任务，以优异的销售业绩向公司汇报。

#### （五）制订考核办法，激励先进

为了鼓励销售员积极工作，扩大销售业务量，为公司创造良好经济效益，我根据不断发展的销售新形势，结合实际情况，制订相应的考核办法，激励先进。考核办法充分体现销售员多劳多得的原则，坚决杜绝干多干少、干好干坏一个样的弊病，激励销售员充满干劲、认真努力工作，勇争先进，在车辆销售工作上做出新成绩，取得新成效。

#### （六）提高客户认知度，扩大产品消费群体，增强品牌影响力

我要求每个销售员要树立优良服务意识，认真细致为客户做好全方位服务，首先态度要热情大方，服务细致周到，让客户感到温馨愉悦。同时积极向客户车辆相关知识以及特点，

并向客户发放公司宣传册，使越来越多的客户了解公司的产品，通过公司品牌的良好信誉，以及产品独有的吸引力和优质的售后服务，为我公司带来更多的客源和业务量，获取良好经济效益。同时积极收集客户留档率，试驾率，控制密采流程，客户满意度，以便能够更好的为客户提供服务。

## （七）抓好售后服务，提高服务质量

我高度重视产品销售售后服务环节，将售后服务当成整车销售的后盾和保障。

一是抓客户，增加客户对专营店的依赖感和归属感。

我努力将服务做细、做精，提高客户满意度，减少客户流失特别是忠诚客户的流失作为工作的重点。

1确定重点维护对象。建立客户资料库，利用自身资源优势向客户传递市场信息。根据客户次数、客户的品质作为客户的忠诚度的评价指标，找出我们的忠诚客户，作为我们的重点维护对象。

2进一步加强客户关系维护工作。通过对流失客户回访及分析，找出客户流失的内在原因，制定改进措施，加强对重点客户的维护。

3维护与客户的良好关系。节日期间访问大客户，对特定客户进行巡回访问并赠送礼物，经常与客户沟通并举办假日活动，或举行与客户的联谊晚会，并为客户提供更加全面细致的服务。对于我们的忠诚客户在公司举办的各种活动时优先通知，让客户受到特殊待遇，增加客户对专营店的依赖感和归属感。

二是抓服务，提高客户的满意度

健全售后服务体系，让消费者感受到专营店富有亲和力的一面，增加专营店的信任度。从自身做起，积极主动地为消费者建立切实有效的监督保障体系，并把监督权力交到了用户手中。“呵护由心开始，服务无微不至。”牢固树立以客户为中心的核心理念，促进服务产值的不断提升。同时，加强后勤服务，合理利用设备，科学节约办公耗材。