

2023年销售的述职报告免费 销售述职报告 (大全9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。那么，报告到底怎么写才合适呢？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。

销售的述职报告免费篇一

xx年底，按照中支总经理室的统一部署，我从沙洋营销服务部，调到钟祥服务部，一年来，在公司领导的关怀和三百多名内外勤伙伴的共同努力下，钟祥支公司的全年期缴目标完成510万，较xx年同比增幅11%，续期保费2200万元，续收率88.5%。在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和公司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况总结。

xx年度，由于同业新华在钟祥正值强大之时，阳光，合众同时在钟祥开业，当年钟祥曾有钟立凤、王秋菊、徐为星等五位主管跳槽到同业公司，跳槽后频繁与我司的业务员及主管联系，对钟祥团队的稳定造成较大动荡，因此在xx年度全年钟祥未晋升一名基本法主任。在xx年我以晋升为主线开展工作，相继有陈清平，肖顺青，王仕平，张吉富晋升为基本法主任，其中李光国晋升为资深主任，朱大明有望在12月底晋升为基本法经理。全年钟祥未跳槽一人到同业公司。团队凝聚力大增，期缴保费在xx年的基础上稳中有升。

单月期缴突破百万，一直是一个梦想！在今年四、五联动的时候，钟祥服务部提出四月单月期缴破百万的口号，并设计出了万众一心破百万的标识，策划出实施方案，分片督导及追踪，在4月20号的时候当时只有60万的保费，离一百万还有

较大的差距，服务部紧急召开了扩大主管会，喻总亲自参会指导，正好分公司赵洁蓉老师也在中支督导工作，我也将她邀请来帮助启动，在4月当月扎账的时候，我们暂收期缴106万，服务部单月期缴首次单月突破百万，大大的鼓舞了业务伙伴的士气，四五联动钟祥服务部继开门红之后再次挺进二十强机构。有了这次的经验以后9月服务部再次突破了一百万。

钟祥的经济环境，与业务员的层面应该在中支的四个兄弟机构中是最好的，团队主管中有镇领导班子成员两名，同时我们也有利的占领了中原磷都胡集市场，在今年全年的业务室排名中，钟祥服务部李光国，蒋秀珍，朱大明三位主管包揽了中支业务室排名的前三甲，中支全年个人期缴前十名中的前八名为钟祥业务员，开门红期间李升全伙伴更是获得了开门红个人保费全省第一！长白山群英会，钟祥服务部也占了五席，为中支及钟祥赢得了荣誉。

没来钟祥之前，就听说钟祥团队比较复杂，人员关系复杂，不好带。当时公司安排我到钟祥来，说内心话也是感觉有很大的压力，行政人员占比太大，团队较为分散，年龄也偏大，钟祥又是大机构非常担心带不好，对公司产生影响。刚来的时候曾经有一位主管给我说：“保险行业是一个人帮人的行业，公司帮主管，主管帮属员，大家一起挣钱，而我们做行政的，是人整人的行业。你整我，我整你。都不希望别人挣的钱比自己多，你呀，以后工作要多注意点”。或许是我有些时候总想把事情想的很复杂吧，自从听了这位主管的这番话后，我在心里面老反复的念这句话，我一直在想他这句话的意思，到底是一种善意的友情提示，还是还是一句恶意的警告。后来我想，只要我够真诚，只要我用心的对待工作，他们应该感觉到的，我帮他赚钱，他可以不感谢我，但总不至于讨厌我吧。去年一直到腊月二十九，我带着组训一直在跟主管一一拜年，到晚上十一点才回沙洋，大年三十的早上我收到了一位主管的祝福短信，让我感到非常意外，因为之前刚到钟祥的时候，尹会计跟我说这个主管是行政上的，年纪大了，不会看短信，公司每次通过短信发的政策，他都说

不知道。要我最好还是他打电话的好。直到大年三十，我收到了他的短信，我知道了，他不仅会看短信，而且还会发短信。

回顾一年来的工作，也有很多的不足之处，

一、服务部仅为维持乙b状态，未完成晋升乙a□

二、侧重于对外勤团队的管理，疏略对公司内部内勤的管理。

三、保费平台起伏很大，不够稳定，受方案制约性较大。

四、团队基础不扎实，通过行政手段签单保费战比较大。

回首一年过来，自己与优秀的员工比还存在一定的差距和不足。钟祥服务部与兄弟机构相比也有很大差距，但我有信心和决心在今后的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，把工作做实、做好。

销售的述职报告免费篇二

这是我人生的第三次，意义特殊，所以本人向大家保证，这篇述职报告是本人领悟出来的，因为在这一阶段，是我从事主持工作两年来最自然、最得心应手的阶段。

我讨厌咬文嚼字，所以就直入主题：我曾记得两位老师对我说的话，首先是李xx老师，您说：吃苦耐劳、默默工作成就了您，我记在了心上，合作的这半年来，具体的数字不重要，有没有锦旗更不重要，家长会不会认可您，那才是重要的。说实话，到后来，所上的课程一个比一个难度大，因为涉及的问题越来越多，涉及到的技术含量也越来越高，不怕，考验我们的时刻到来了。个人力量的大小与否，很大程度取决于团队的公信力和合作默契度。我个人认为，团队开心、工作愉快才是最重要的。

作为一名有两年经历的主持人，我不想只做主持人，能够亲处事件本身之中，不仅可以体味到出差冷暖，更重要的是可以深切感触到全国家庭的家教现状，谈不上是救世主，但却可以是传播者，每一堂讲座都要拿出这样一种姿态，调整出这样一种心态。家长希望我们去解决问题，说白了就是希望我们给他们方法，深处讲座本身，此时此刻，你就是家长的主心骨，主心骨加引号，这话说的可能有点大，其实我们哪能作了主心骨啊，但是主持是无冕之王却是一个不争的事实，我们站在庄严的讲台上我们就有底气，我们的自信和底气甚至可以是一种威严，这都来源于一点，把握住这一点就什么都不用怕：我来传播优秀的家庭教育理念和方法，我来办点实事。如果连这一点都没能认清和坚持，我们丢的不仅仅是饭碗，无冕之王的你，丢的是诚信。说到这我想说一句题外话，其实我认为教育工作者要有唯恐家长学不到方法，改变不了传统的教育理念的想法。其实，工作这么长时间以来，我个人认为，想要作一名优秀的会晤主持人，首先学习的不是拿拿话筒，背背稿，不是咬字发音，首先要学习的是家庭教育相关知识。所以借李xx老师吉言，希望未来道路上成就我们的合作机会能更多。

其次是易xx老师，您说，运子啊，不要只做花瓶，未来有的是机会施展你的才华，虽然您很少说话，说的也不知道真假，但我也记在了心上。跟你合作以来，作为主持人，总体来讲本人在讲座过程中还算顺利，但是仍缺乏历练，对合作过的课堂中犯过的错误表示歉意。合作的时间不是很长，但是我知道所谓的经验和熟练是来自于一种摒弃懈怠的好习惯，课堂上，这一点永远不是老生常谈。在我们的团队里，我出一个个人观点：性格和个性是两个不同的概念，我们的工作环境不允许我们放肆自己的性格，但是我们每个人要有个性，但是这种个性也不能肆意的表露在为人处事和工作状态中，要把这种个性正确的展现到每一天的工作中，把你的能力展现在讲座里，对于本人而言，我要时刻提醒自己，我不比别人强，这样的心态，这样的清醒，才能让我与他人良性竞争，才能良性的完善自我，未来的日子我会团结同事，我们互相

完善，完善别人的同时成就我们自己的天空，这是大实话！所以易老师，请您放100个心，我不会只做花瓶，因为我就不就是个花瓶，来日方长，我会和大家一起成长。

在我心中比我大的都是长辈，都值得我尊敬，不能说我们离不开长辈的鼓励，但是我们不能缺少鼓励，谢谢各位长辈。

有人说xx的水很深，我觉得这么说不不对，我觉得xx的水啊倒不是很深，但是天空确实是很大，看你有没有真本事去飞吧，下半年努力目标：保重身体，时刻拥有健康；坚持学习，天天进步；团队利益第一，个人利益第二，公司利益至上。

销售的述职报告免费篇三

忙碌而充实的.一年又接近尾声了，这一年是收获的一年，进步的一年，我骄傲的看到，在经过自己坚持不懈的努力下，我的工作业绩取得了令人振奋的进步。下面我跟各位领导分享一下我这一年来的工作成绩。

这是我到这个公司工作的第二年。还记得第一年年末盘点，在广告部7个人的业绩排名中，我是最后一名。至今还清晰的记得当时羞愧、沮丧、无奈的复杂心情，几乎要放弃了这份工作。但是经理的一番话让我重新振作起来，她说：广告销售不是产品销售，它需要一个阶段来积累客户，摸索经验。谁都要经历这个阶段，对你真正的考验是在明年，给自己加把劲，我觉得你行。冲着经理的这份信任，我鼓起勇气投入到了今年的工作中。

我给自己制订了很详细的计划，严格按照计划执行每天的工作。比如我规定自己每天必须电话联系5个新客户，让自己的客户范围不断的扩大；再电话回访5个老客户，保持跟他们的密切联系。每天我都会做出第二天需要拜访客户的名单，并进行预约，第二天跟他们见面，送样刊，介绍杂志的新情况。我会尽量打听到客户的生日或者其他有意义的特别日子，并

在这样的日子为他们送上问候或者一点小礼物。久而久之，我跟越来越多的客户建立了朋友式的关系，有的会找机会跟我合作，有暂时不能合作的，也把他们的朋友介绍给我。很快我的业务量就有了明显的提升。

我比较善于动脑，在工作过程中，我发现因为地域的影响，很多客户都没有权限做决定，而他们的总公司一般都在北京这类的一线城市。我就通过当地分公司的人找到总公司的负责人，电话联系。熟悉了之后，我跟社里提出申请，每隔断时间就出差到这些城市去拜访几个客户，跟他们拉近关系，取得他们的信任。通过这种方式，我还跟几家大的广告公司建立了合作关系，由他们代理我们的广告，给我们带来了巨大的业务量。

这一年的努力没有白费，我的业绩一跃成为第一名，当然这也是领导的鼓励和同事们无私帮助的结果。我同时也看到了自己的很多不足，比如比较容易有压力，耐心不足等，在今后的的工作中我会更加完善自己，争取取得更好的成绩。

销售的述职报告免费篇四

尊敬的领导您好！

20xx年即将结束，我对自己的工作做出以下总结。希望在新的一年里能有更快的提高，把工作做得更好。

以下是我对目前工作的总结陈述。

一. 业助日常工作及流程：

订单：客户口头或邮件下订单后，第一时间通知业务有接到客户订单再进行核对，核对报价和客户订单单价是否一致，若有变更再通知业务，并跟客户进行确认，之后确认物料规格型号，包装数量及交期。

确认ok后，入系统告知采购部门，并让采购尽快回复到货时间，以方便规划能有足够的时间出货！

在订单下到采购部门这中间很有可能客户还会进行订单的更改，如订单已下，有取消订单，增加数量或一系列的情况下一定要做到第一时间通知到业务，再跟业务沟通看是否有更好的方式进行处理。

跟进到货情况，到货的数量，追踪采购订单交期是否可以在客户要求的日期内到货ok□

出货：快递出货以后把单号以及到货时间告诉客户，中间跟踪快递直到货到客户地点并签收。

客户样品申请，接客户样品申请单后，写内部样品申请单给孙生签字审核，将已签字的样品单交予采购，再给仓库进行备样！

对账，按客户要求进月份对账：根据系统做好发票，再引单做好例月的对账单给客户进行对账。含税，未税账单要分明。发对账单给客户后要进行跟踪并要求客户回传账单，以备请款之需！

二. 自身状况：

通过对业助工作的日常管理，基本上熟悉了公司的运作程序流程，掌握了公司系统操作的过程。虽然20xx年有所收获，但是自身的不足之处也暴露无疑，原由于自己参加工作时间比较短，自身经验和处事能力、人际关系方面都需要全面提高。“三人行必有我师”，我会虚心向领导和各位同事请教相关问题。我的不足：

1. 虽然年轻充满干劲，但是经验缺乏，在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。

2. 与客户沟通方面，还缺乏主动与他们沟通和交流的积极性。与客户交流，言辞较生硬，不善于有效的表达，感觉整个人放不开。这些个人因素直接影响到了工作的效果。

3. 粗心，素严重影响了我日常工作完成的效率。

以上这些缺点和弱点都是致命的，所以在今后的工作和生活中，必须积极改正自身缺点，广泛汲取经验，努力提高业助素质，在高素质的基础上更要加强自己专业知识和专业技能的学习。并以高标准要求自己，不断学习，让自己能够成为一名合格的助理。

工作规划

追求和期望：

工作上：1，从工厂到公司，本人一直都是不太满足于现况的，很多时候都迫使自己要学得更多，要不断扩大自己的知识面。喜欢挑战和超越自我，所以工作中也想要有更多的机会展现自我！同时也希望工作能够得到肯定。2，加强对产品全方面的了解，做到能更好的掌握产品知识。3. 自身：要广泛吸取工作经验，主动并积极与客户沟通。竖立自身的自信心，保持良好，积极的心态，努力提高业助素质。克服自身的缺陷，使工作可以更有成效的完成！

以上是20xx年在职期间我对业助工作和自身做出的大概总结及20xx年的工作规划，如有不足之处还请领导指示，谢谢！

销售的述职报告免费篇五

怀着一颗感恩的心，用激动和激情执笔书写本人xx年的思想和工作，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，亲如一家的真诚交流，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、坚持昂立是我家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，做事前先问自己为何要那么做？那样做的利和弊？有没有更好的方案？有没有备用方案？等等。我曾经问自己：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：

1，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问题的关键。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泄千里流，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文关系的熟悉，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, 主要问题与成功经验分析

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,进一步学会用专业的角度去思考问题,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、解决问题能力、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。小智者乐于自己能做什么;大智者自省于自己不能做什么。我不会满足于智者,不能在小范围里满足自己的优越感,我能做的就是多看、多思、多学、多做,全面提高自己。

今后我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，我绝不会辜负大家对我的期望。

销售的述职报告免费篇六

我负责**啤酒销售工作。一年中，我认真履行职责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作述职报告：

自**啤酒承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过**啤酒零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了**啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助**加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，**啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了**元。

而**啤酒较我们的啤酒落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使**地老百姓对**啤酒家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场

上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友，从而销量随之大增。

总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传资金欠缺。不过，随着销售业绩的大好，在明年****啤酒的销售中，我们会做得更好。

销售的述职报告免费篇七

时间如流水，不知不觉中，我进公司已快两个月了。xx作为全国电器销售巨头，在近两个月里，我无论在工作和生活中都有许多收获，在丰富了我工作经验的同时，也让我的生活更加精彩。

鉴于我这两个月以来的学习，对公司的企业文化、规章制度以及销售的整个销售流程有了更深入的了解，同时努力完全领导安排的工作，团结同事，把卖场的销售工作做到最好。在工作上严格按照我司考勤制度上下班，在人流较大或节假日主动加班，上班期间认真学习产品知识，完善销售每一个环节，用心倾听每一位顾客的心声，将xx优质的服务带给每一位顾客。

在思想上不断熟悉和掌握xx良好的销售政策和企业文化，并结合实际加以贯彻执行，较好的协调各方面的关系，充分调动每一位工作伙伴的积极性，共同完成复杂的工作任务。总结销售经验、提出建议、提高自己解决问题的能力。

在这两个月里，xx让我感受到了大家庭般的温暖。同事们对我非常帮助，领导对我非常关心，使我在这个大家庭里不断的成长、进步。随着时间的流逝，在今后的日子里我相信通过我自己不断的努力，会把我的思想水平和实际工作提升到一个更高的层次。

作为全国零售行业的先锋，我能成为其中一员感到非常荣幸。总之为了使xx蒸蒸日上。我们势必高喊：加油！第一！培养并发扬：‘执著拼搏，永不言败’的企业精神。以顾客满意为目标；用主人翁的意识真正做到“至真至诚，阳光服务”！

为共创美好的未来，让我们一起携手共进吧！努力吧！

销售的述职报告免费篇八

今年以来，作为销区业务员，我能够认真履行职责，团结带领××销区全体人员，在厂部总体工作思路指引下，在×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《××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250箱，而在暑期促销的拉动，下半年月均销售都在315箱左右。

在客户管理工作中，我们在两个方面下工夫。一是进一步利用好、维护好商业渠道。虽然商业公司体制及营销策略发生了变化，但保持渠道的畅通仍是我们做好市场开拓工作的重要环节。我们积极与分县公司业务部门和人员联络协调、密

切感情，妥善处理工作关系，特别是有针对性地开展重点县公司的工作。付出必有回报，通过长期的渠道公关，我们得到了商业公司的支持和帮助，不仅宣传促销活动能够顺利进行，而且分县公司控制市场的力度也比较大，没有发生返销问题。同时，货款回收也很及时，今年的回款已提前完成，历史积欠也得到了解决。20xx年至今的累计欠款已全部清结。可以说，因为有了商业公司的支持，我们才能完成了双百的业绩，即：合同履行率达到100%，回款率达到100%；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。在新的一年里,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。

谢谢大家!

销售的述职报告免费篇九

一月我第一次真正的踏上社会,开始了两个月的工作实习体验生涯。时间不长,体会甚多。明白了那句读万里书,不如行万里路的深刻体会,也许在此时此刻的我,真实的将实习当做工作了吧。

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。

实习在帮助应届毕业生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。

虽然已经是大三，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、

思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的!紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。