

最新销售人员述职报告说 销售人员述职报告(精选5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。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！

销售人员述职报告说篇一

尊敬的各位领导：

大家好我叫刘xx□我是九洲的一名销售人员，主要负责大厅的销售，转眼间来咱们九洲也快四个月了，到手机店，对我来说这是一个全新的领域，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的陌生，于是我对产品开始了解，现在就在我这几个月的工作总结如下：

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，知识销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的同时，如何让自己的销售技巧提高。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的，有活力的，上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能让顾客在我们的店里多留些时间，总能挑选一款合适的手机。

我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好地工作，我们强健的体魄，我们还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不足，在顾客要什么样的手机时，我不能把合适的产品拿给顾客，因为我不

知道什么型号，在我手忙脚乱的时候，店长把手机拿给顾客，销售结束后，店长告诉我：‘你不懂，顾客就不会和你购买，因为你不能把合适他的产品提供给他。’所以产品知识在销售中是很关键的。

销售看起来挺轻松，其实运用了很多的销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提，自己在销售的过程中，同样注重产品知识的学习，对产品的用途，性能，参数，基本要做到有问必答。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现热河的差错，这对我是必须要要求的。

希望九洲在新的一年里，能够将九洲的业绩提高上去，九洲的未来更加的美好。

我的述职到此结束，谢谢大家！

销售人员述职报告说篇二

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。

今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。

针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。

建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市

场，争取获得更大的利润。

这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，***万元，纯利润***万元。

其中:打字复印***万元，网校***万元，计算机***万元，电脑耗材及配件***万元，其他:***万元，人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要来源:七喜电脑维修站;打印机维修;计算机维修;电脑会员制。

能够完成的利润指标，利润***万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源:计算机网络工程;无线网络工程。

由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。

今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在***万元;单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润***万元;多功能电子教室、多媒体会议室***万元;其余网络工程部分***万元;新业务部分***万元;电脑部分***万元，人员工资***-***万元，能够完成的利润指标，利润***万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程

验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。

要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。

近几年工程越来越少、电脑利润越做越雹竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市尝打印机维修市场等。

近几年来，我国进行干部体制改革，实行了岗位责任制和干部聘任制。

受聘的干部或由选举出任的干部，在一定时期内，要向有关部门报告其在任期内的工作实绩，这就是述职报告产生的历史原因。

述职报告最初曾用“总结”或“汇报”的形式出现，经过一段时间的使用，并随著干部体制改革的不断深入和完善，逐步形成了独具特色的体式，述职报告最终形成了一种新的应用文体。

写作要领

法定社会组织的机关和部门的负责人一般要对权力机关如上级机关部门或者代表大会、董事会等作述职报告，这是推动社会组织工作的重要因素，对于促进和监督社会组织各项工作有着重要的意义。

定义

述职报告可以说是工作报告中的总结性报告。

报告是向上级机关陈述事项的上行文，属于行政公文中议案、报告和请示三个上行文之一。

《国家行政公文处理办法》规定“报告适用于向上级机关汇报工作，反映情况，答复上级机关的询问”。

报告中的总结性报告多用于提交大会进行讨论，如各级政府向同级人民代表大会所作的“政府工作报告”。

这种报告虽然是代表法定社会组织及其部门的，却是在报告人自身负有全责的情况下运转工作的，实质上就是述职报告。

可以看出，述职报告是社会组织机关和部门的负责人向上级管理机关陈述自己某一阶段工作情况，进行总的回顾，找出

内在规律，以指导未来实践的履行职务情况的口头报告。

作为综合性较强的公文，属于报告的一种，又与总结和讲话稿相似。

功用

上级主管部门考核、评估、任免、使用干部的依据；述职者本人总结经验、改进工作、提高素质的一个途径；领导干部与所属单位群众之间的思想感情和工作见解交流的渠道。

分类

按报告者分：领导者个人、领导班子集体

按时限分：年度总结、任期总结、不定期临时总结

按内容宽窄分：专题性总结、综合性总结

特点

个人性

述职报告对自身所负责的组织或者部门在某一阶段的工作进行全面的回顾，按照法规在一定时间（立法会议或者上级开会期间和工作任期之后）进行，要从工作实践中去总结成绩和经验，找出不足与教训，从而对过去的工作做出正确的结论。

与一般报告不一样的是，述职报告特别强调个人性。

个人对工作负有职责。

自己亲身经历或者督查的材料必须真实。

这就要在写作上更多地采用叙述的表达方式。

还要据实议事，运用画龙点睛式的议论，提出主题，写明层义。

讲究摆事实，讲道理；事实是主要的，议论是必要的。

在写法上，以叙述说明为主。

叙述不是详叙，是概叙；说明要平实准确，不能旁征博引。

规律性

述职报告要写事实，但不是把已经发生过的事实简单地罗列在一起。

它必须对搜集来的事实、数据、材料等进行认真的归类、整理、分析、研究。

通过这一过程，从中找出某种带有普遍性的规律，得出公正的评价议论，即主题和层义以及众多小观点(包括了经验和规律的思想认识)。

议论不是逻辑论证式，而是论断式，因为自身情况就是事实论据。

如果不能把感性的事实上升到理性的规律性的高度，就不可能作为未来行动的向导。

当然，述职报告中规律性的认识，是从实际出发的认识，实践理性很强，也就不需要很高的思辨性。

不管怎样，述职报告是否具有理论性、规律性是衡量一篇述职报告好坏的重要标志。

述职报告的目的在于总结经验教训，使未来的工作能在前期工作的基础上有所进步，有所提高，因此述职报告对以后的

工作具有很强的借鉴作用。

任何一项工作都不可能是凭空而来，总是具有一定的继承性与创新性。

而继承性，就是要继承以前工作中的一些好的方面，去掉不好的方面，然后加以创新，工作才会有进步，完全抛离过去的工作创新是不可能的。

策略性也是规律性的一个方面。

策略即今后工作计划，是述职报告的重点内容。

通俗性

面对会议听众，要尽可能让个性不同、情况各异的与会代表全部听懂，这就决定了讲话稿必须具有通俗性。

对于与会者来说，内容应当是通俗易懂的。

即使是专业性、学术性很强的内容，也要尽可能明晰准确，以与会者理解为标准。

形式更是通俗的。

结构是格式化的。

语言则是口语化的。

不同于一般的科学文章，更不同于一般的公文，最明显的一点是语言的口语化。

一般的科学文章，主要诉诸人们的视觉，要让读者理解，语言就要概括精练，甚至讲究专业性。

而一般公文尤其是行政公文，语言更是规范的，有的格式用语甚至是特定的，最重视的是准确、明晰、简练和。

相反，讲话稿的语言则由讲话的本身性质所决定的，必须口语化。

由于讲话是声入心通的人和人之间的传播活动，需要更加适应人们的接受心理，拉近讲话者和听众的心理距离，这就特别讲究语言的大众化、口语化。

艺术性

述职报告的艺术性是魅力所在，直接影响着整个报告这一艺术生命体。

这样，写作述职报告必然联系整体的讲话活动特点来进行。

“述职报告”一词，可以分为两部分来看待：“述职”，是主体的实质性道理。

“报告”，是呈现表像而又整体的艺术生命体。

报告者要两者并重。

写作述职报告，最好从上述总的认识出发。

通俗性和艺术性，一般表现在口语化、感情化、个性化的语言上。

写述职报告时要变文字为有声语言：1. 语言生活化、口语化、大众化。

2. 多用短句子，注意长短交叉合理，随物(公务和感情)赋形。

3. 慎用文语(古语和欧化语)，作点缀之用。

4. 少用单音词。
5. 避免同音不同义或易混淆的词语。
6. 不随使用简略语。
7. 还可以适当增加语气词如“吧”、“吗”之类。
8. 为了方便聆听，有些标点符号还要用文字代替，如顿号改为“和”，破折号改为“是”，引号表示否定时加“所谓”，括号补充另用文字说明等。

真实性

述职报告是干部考核、评价、晋升的重要依据，述职者一定要实事求是、真实客观地陈述，力求全面、真实、准确地反映述职者在所在岗位职责的情况。

对成绩和不足，既不要夸大，也不要缩小。

其主要特点

述职报告，最初曾用“总结”或“汇报”的形式出现，经过一段时间的使用，逐步形成了独具特色的体式，其主要特点是：自述性、自评性、报告性。

所谓自述性，就是要求报告人，自己述说自己在一定时期内履行职责的情况。

因此，必须使用第一人称，采用自述的方式，向有关方面报告自己的工作实绩。

这里的所谓实绩，是指报告人在一定时期内，按照岗位规范的要求，为国家做了些什么事情，完成了什么指标，取得了什么效益，有些什么成就和贡献，工作责任心如何，工作效

率怎样，实实在在地反映出来。

但是，要特别强调：所写的内容必须真实，是实实在在已经进行了的工作和活动，事实确凿无误，切忌弄虚作假。

所谓自评性，就是要求报告人，依据岗位规范和职责目标，对自己任期内的德、能、勤、绩等方面的情况，作自我评估、自我鉴定、自我定性。

述职人必须持严肃、认真、慎重的态度，既要对自己负责，也要对组织负责，对群众负责。

对工作的走向，前因后果，要叙述清楚，评得恰当；所叙述的事情，要概叙，让人一目了然，并从中引出自评。

但要强调：切忌浮泛的空谈，切勿引经据典的论证，定性分析必须在定量证明的基础上进行。

销售人员述职报告说篇三

20xx年的岁末即将过去，一年的学习、工作，时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜。

收付岗位是一个工作非常繁杂、任务比较重的岗位。作为xx支公司收付岗位员工我肩负着领导交给的重任，要兼顾处理好与出单人员、外勤人员的关系，做好内勤服务工作。同时还要处理好与市公司财务部门的工作。收付岗位每天都要经手许多的现金和支票往来，工作的性质决定了特点，因此我在工作中处理每一笔业务时都慎重考虑，为了能做到独挡一面，一年来，我牢固树立了“财务无小事”的思想，尽职尽责，努力工作。首先是熟悉本职业业务，胜任工作。

在工作之余，通过自己能够找到的一切资料，努力加强保险和财务知识的学习，并顺利通过了保险代理人资格证书考试，逐渐增进自己对保险行业的了解，使自己能够做好工作。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。收付岗位是公司业务发展的桥梁，做好收付工作，对公司的正常运转起着重要的作用，为此，无论是什么工作，在工作中，坚持做到“六个不让”，即：不让领导布置的工作在我手中延误，不让正在处理的往来在我手中积压，不让各种差错在我身上发生，不让前来发生业务的客户在我这里受到冷落，不让任何小道消息从我这里传播，不让办公室的形象在我这里受到损害。再次是注意形象。内勤岗位体现了公司的形象是公司的对外服务窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。

在工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。服从部门经理安排，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的的时间，做到自己的最好，自工作以来，没有耽误过任何领导交办的任何事情。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。在港闸支公司工作期间，为了提高工作效率我利用业余时间学会了车险出单。平时我重视与同事之间的心灵沟通，关心他们的真实需求，和公司的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家在工作、生活上相互帮助，彼此学习长处，改正短处。虽然公司人员不多，但大家都很照顾我，支持我的工作。我在他们身上看到了“老保险”人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风，学到了不少的东西。今天我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的。

今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对阳关保险公司的激情和热情，听从总经理工作分配，为我热爱的保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

销售人员述职报告说篇四

尊敬的各位局领导，各位同事：

我在领导的关心和培养下，在各位同事的支持下，勤奋工作，锐意进取，较好地履行了自己的工作职责，现作如下简要汇报：

在工作中，认真学习商函营销知识，不断增强自身的专业素质和职业技能，并在业余时间积极主动地加强业务基础知识学习，对商函营销技巧和客户关系管理知识有了更进一步的认识，为顺利开展新工作奠定了扎实的基础。

作为一名营销员，如何做好营销工作、与客户展开良好合作是工作的主要职能，这就要求我必须提高对行业政策的把握与对整体销售形势的认识能力，增强与客户联系，提升客户服务满意度。

作为一名营销人员，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高要求。现在客户要求的不仅仅是商函广告投放的准确性和及时性，更希望我们能够参与到客户整体的营销规划中，实现一体化发展。这就需要我们不断地学习行业政策并及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，帮助制定合理完善的营销策略，调动客户的积极性。为此我在工作中特别注重以下几点：

首先，与客户换位思考，站在客户的销售角度看问题，消除双方沟通障碍，一致立场，建立良好工作友谊，使商函营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户经营情况，根据客户的消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，为客户指定合理的商函营销计划，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

作为一名营销员，端正态度，认真履行本职工作，更需要积极配合领导的指示，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责，在做好本职工作的基础上，积极配合领导参与商函营销方案的制定和基础管理工作，团结一致，努力进取。

在这一年的工作中，虽然取得了一些成绩，但我深刻地知道，在工作中仍然存在着很多问题，离领导的要求还有较大的差距。今后我将再接再厉，团结合作，努力促进商函销售工作，做一名优秀的职工。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

销售人员述职报告说篇五

自xx年xx月入职以来，不觉已半年有余。在同事及公司领导的关怀下，我们销售工作的开展有了一定的成效，但也存在

许多的问题与不足。适逢危机下严峻市场形势的挑战，作为销售负责人的我自当不遗余力、竭尽全力、倾其所有地工作态度拼力把销售工作做好、抓好，以不辜负同事及领导的信任与支持。下面我将从以下四个方面来进行阐述，请公司领导给予修正。

(一)秉承原则与目标

1原则：全心实意、爱厂如家、相信团队的力量、把岗位工作当作事业来做

(二)具体工作内容

1、自我学习、塑造

本人机电一体化专业，从事了两年xx产品的设计工作而后一直从事机电产品的营销工作。虽在建筑行业做业务已有四年之多，但不同的产品就有不同的营销模式。为此自入职以来，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、公司本产品发展定位、该产品营销模式等方面一直在做努力，只有这样我才能适应该产品的市场营销工作。

2、团队建设与发

经过一段时间学习与锻炼后，我慢慢熟悉了产品知识及其行业情况。也明白了公司该产品发展历程及组织配备等情况，但要有突破性、决定性发展单靠一个我在短时间内是有难度的，再加上市场上对供应商的要求也在逐步提高门槛，如不能在尽短时间内拿到进入证以后可能很难在xx行业内发展。于是为了公司在xx产品市场有好的业绩的发展，我便提出了创建营销团队的申请。公司领导也非常重视并且果断的批准了我的要求，就这样销售团队在公司领导的大力支持下陆续建立了起来。从1个人到3个、到6个，从雏形的市场信息搜集到业务流程的一步步深入、技术方案的草绘，我们团队也逐

渐完善起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移、团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

3、销售工作

有了‘自我学习、塑造’和‘团队建设与发展’的准备与补充后，我们的销售工作逐渐开展开来，项目信息量逐渐增加，意向项目也在加速，市场区域也在扩大。

我认为，工作创新并不是执意的一种创造，更重要的是体现的一种工作激情，一种激发自我潜能、提高工作价值的热情。在这半年的时光里，我用‘创新工作’来形容所做的内容应该不为过。

(一)充分的信任

“高山因为有大地的信任，才屹立得巍峨壮观；小溪因为有大海的信任；才获得更广阔的生命。”工作更是如此，在我所带领过的团队之中，我都是以信任的态度去实施的，用人不疑疑人就不用。所以在今后的工作当中，我仍以此心去实施。

(二)敢想、敢做

来到公司做销售工作，可以说公司仅提供给我市场空间，其余诸如业务、技术培训等给予的很少。但我选择了这份工作，我就要去克服、去努力、去实现。于是，自己勤力去学习产品知识、自己去网上搜索信息了解市场及行业情况、自己到市场去体验该产品的销售。进过一段时间的磨练，我认为改变公司该产品的销售窘境得需要一支团队来。于是在顶着一些压力下我勇于提出自己建立销售团队的提议，当时不考虑提出后自我是否能在公司待下去，只考虑如改变现状的话这应该比较好的策略。但公司领导给予了相当的信任与支持，我可以建立销售团队了。高兴之余就是我要敢于去实施的信心与努力了，虽没有达到自己预期目标，但时间还是证明了

我的销售方向和一些努力是正确的。