

2023年销售员的述职报告 销售员述职报告 (大全5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？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。

销售员的述职报告篇一

尊敬的公司领导：

你们好！

我是cq办事处业务代表陈健，是cq办的一名老员工。

今天在此本人将一年来在cq市场的工作作如下总结汇报，希望在总结经验教训的同能得到更多的支持与指导。

近一年来，由于市场竞争日趋激烈，政府项目投资屡遭宏观政策限制□cq办事处在业务开展上遇到诸多困难，业务形势较往年稍显严峻。本人作为一名老员工，在继续努力做好销售工作的同时也在积极的思考在新形势下的工作方式如何适应市场环境的变化。同，通过过对市场环境的分析与竞争对手的了解，近一年来的大部分丢单项目主要系缺少综合竞争力所致，这里所指的综合竞争力，除了产品差异性与价格因素外，我们目前的工作方式亦存在效率低、突破力不足等情况。这将是我在本次述职报告需要重点总结的部分，因为只有找到问题，方能解决问题。

虽然形势不容乐观，但我们一直也在发展新目标项目，完善已签单项目及维护企业形象方面做出很多努力。在过去一年的营销工作中，本人工作内容大致如下：

搜集新项目与跟进项目

本年度搜集新项目11个，延续上年度跟进项目5个，目前已签单项目4个，已确认丢单项目3个，具体情况见项目跟踪汇总统计表。在已签单项目中□xx烟厂与cect所是两个价格悬殊的两个项目；前者使用了最新的产品，价格做得比较理想；后者采用了老的成熟产品，价格很低，这是产品更新变化能为销售带来更多利润机会的有力证明。当前普通材料同质化严重，在信息流畅的背景下价格很难操控，人无我有的产品既能吸引眼球又可避免打价格战。

当然，仅仅依靠产品变化是远远不够的。在此我重点陈述一下丢单的3个项目，并借此来分析我刚才提到的市场严峻形势下综合竞争力缺乏的问题。首先是cq项目，虽然作为libet的延续性项目，隶属于同一个代理业主康kang公司，但此项目也深受图书馆项目的负面影响，而我们在业务跟进过程中盲目自信，缺少策略上的变化也更是导致该项目丢单的主要原因□docter□本人抱最大期望的一个项目，由于前期的过于顺利，加上过分相信有内幕关系的装饰方，导致后期跟进疏忽大意，被装饰方暗算致使丢单□fueryuan□这是一个旧楼改造项目，因为以前跟进过他们一个新大楼的项目，虽未成功，但对他们所有的基建负责人都比较熟悉。基于此，这个单我也是有找本钱的打算，各个流程都走了一遍，但到了该投入却有些犹豫，终究是半途而废。这里我想总结的是，缺乏应变能力，盲目自信，消极观望都是在浪费已经做出的努力。对于机会主义占很大成分的销售来说，有限的机会更需要充分的准备，有的放矢的努力，甚至是死缠烂打的坚定。

已签单项目的工程服务与部分老项目的售后服务

工程服务与售后服务这一块，在很多公司是由专门的. 工程技术人员负责的，或者说是与营销分开的。但作为我们的产品在安装技术相对简单，加上外办事处的特殊性，业务人员按

照惯例是负责到底的。本人在这方面相对比较擅长，在处理产品质量与施工协调方面积累了一定的经验，所以承担了办事处大部分的此类工作；当然此类工作在销售环节中亦还是存在重要性，比如在单纯的材料供应合同中，及掌握施工进度与现场实际情况变化，并对最终供货量起到保障作用，同时对部分产品质量问题作出解释和解决办法也更能促进合同的顺利履行。在包安装合同中，积极协调我方安装人员与现场施工管理方的关系，监督施工质量，争取合理权利，减少损失浪费，为创造利润最大化提供保障。需要单独说明的是，在产品自身缺陷与安装上的问题产生的售后服务这一块，作为在职的销售人员处理此类事务是在做额外的奉献，因为作为以利润为最终目标的销售人员，产品质量导致的售后服务是负面的。比如本人在过去一年中在libret工程中所付出的努力，虽然竭尽全力，并付出大量的时间，但很难让使用方满意。

通过对过去一年工作的回顾，虽然成绩黯然，但毕竟也在去发现问题，通过经验的积累逐步找到部分问题的解决办法，我相信通过这次会议交流，还能有更多的发现。当然，在此我也呼吁公司领导积极重视产品差异化方面的问题，减少产品质量导致的负面作用，减轻销售人员在此类售后服务中承担的责任。希望我能在新的一年更加努力进取，将目前存在的问题力争在今后工作中化解和提高。最后祝愿公司越发壮大强盛！所有的同事明天会更好！谢谢大家！

销售员的述职报告篇二

尊敬的公司领导：

你们好！我是**公司的一名销售人员，我叫梁颖思，很高兴能够加入公司的销售团队，下面是我这个月的工作述职报告。

一、工作计划的完成情况和原因

虽然市场竞争日趋激烈，但上个月我给自己制定的工作计划和销售计划还是顺利地完成和达到目标。能够顺利地完成任务，除了自己的努力之外，很重要的一个原因就是吸取了上个月的教训和经验，并向前辈们学习了很多有关销售的知识及销售的方法技巧。

二、现有客户群的整体状况

目前，我拥有的客户群主要是在20~45岁之间的人群里，都是一些比较稳定的中小型客户，缺乏一些潜在的大客户和比较稳定的大客户。在这个月，我一共拜访了65个客户，其中有45%是自己所拥有的稳定的客户，有35%是新的中小型客户，还有20%是自己新挖掘的大客户，在这些客户里，合同额的签订和完成情况达到70%。

三、下月的详细工作计划

在这个月里，我拜访了65个客户，下个月，我想提高自己的目标，要拜访70~75个客户，其中40个是稳定的中小型客户，10个是稳定和不稳定的大客户，还有20个是新客户。目标销售额要达到15万以上，合同签订率要达到75%以上。

四、困扰销售人员的问题

我相信每个销售人员都自己的一些问题，我也不例外，我的问题综合如下：

- 1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。
- 2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，

客户会不够信任。

3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了最佳的机会。

4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。

5、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。心态不够开放乐观。

五、销售人员的工作建议

因此，根据以上的的问题，我给自己提出以下的建议：

1、销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询！资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献！争取在一年内能够独立进行销售的工作。

2、了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统

的归纳。对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点！对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳！争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强与客户的沟通与联系。拜访频率还是要加强，其中要抽出一部分时间多联系意向客户，随时掌握其最新动态，缩短与客户之间的距离。针对潜在客户，可以采取电话回访的方式，增进与客户的沟通与交流。

4、尝试通过各种方式开发新客户，不能仅仅局限于独立拜访，还可以尝试转介绍，或者是通过订货会等方式。

5、针对不同客户类型，制作一份表格，用不同的方案引导客户谈判。这样一来我们谈判就有的放矢，成功率就较高。

六、计划调整和改进措施

没有一个计划是完美无缺的，每个计划都有它自己不足的地方，我自己制定的计划也不例外，因此我会根据计划进行时得实际情况来调整自己的计划，做到随机应变。

以上就是我本人在这个月的工作述职报告，下个月我会更加努力完成自己的目标和计划。

谢谢！

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

一：关于对公司产品和销售方面的认识

跑了很多渠道，医院，商超，养生会所，礼品公司，药店等，在以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，了解了更多的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，在没有支持的情况下，产品在药店

很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，“少走弯路”。

三：对公司企业文化的认识

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得更多的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

四：自身在工作上的优点及不足

有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，不议论-公司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足：

1. 认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会更多的看一些关于天麻，石斛的书籍。
2. 营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。
3. 提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发

现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，每周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

五：一些建议

1. 因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。
2. 各部门的沟通，领导层与员工的沟通更多一些，这样才能更多的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

六：未来努力的方向

应聘的是片区销售经理一职，接下来的工作中：

1. 会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习更多的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，效绩管理，社会责任，首要职能等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。
2. 大量的有针对性的实地产品销售拓展，暂时放弃一些可行性不大的渠道比如药店，重点拓展可行的渠道比如礼品公司，采用行之可效的方法，提高销售。
3. 提高工作执行力，贯彻执行上级安排的工作，注重实干
4. 建立数据库营销，获得更多的优质客户资源，注重产品售

前，售中，售后的服务，提高服务质量。

5. 更深入的了解公司的企业文化，团结协作，提高工作效率和效绩，创建优秀的区域销售团队。

6. 更深入的了解产品的市场情况，只有掌握了更为确切及时的信息，才会把握市场，提高销售。

自今年以来，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，就一年来工作述职如下：

一、开展了零风险服务。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。

二、拓宽了市场。在年初以前，**市场上**啤酒占市场达90%以上。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，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

三、XXXX

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，宣传导资金欠缺。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。

销售员的述职报告篇三

尊敬的各位公司领导、亲爱的同仁们：

大家好！

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1年了。从20x年来到公司，我的成长是显而易见的，以下就是我20xx年来的述职报告：

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。

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”。

谢谢大家！

此致

敬礼！

述职人：

20xx年xx月xx日

销售员的述职报告篇四

各位领导你好：“年里，是我收获颇为丰富的一年，通过在

公司里的学习，实践。一些所见所闻。感慨今年是我收获最大的一年。两个不同的公司，有着各自的营销特色。不同的企业文化但它们的营销思路基本吻合。箭牌的，“天龙八步”固定的时间拜访固定的客户。产品的不断创新。对每一个单品的要求，是任何一个快销品厂家不能媲美的。也许有好多厂家学习这种箭牌的销售模式。一直在模仿，但从未被超过。也是学习这两家公司良好的管理销售模式，使我不断的去奋斗，学习。

入职箭牌dsr以来，通过跟随师哥的实战训练，资料的系统培训。让我从一个对销售一点不懂，到现在成为一个对箭牌销售合格的人员。这一切跟自己的努力，奋进是分不开的。在下面门店的动手操练，使自己能够快速的把产品准确的摆放进陈列架内，正是因为自己刻苦的练习，在办事处组织的xx年dsr技能比赛上获得第一名的好成绩。但我从来没有因此放弃过学习。因为还有更多的高手在等待着你的挑战。正值今年在xx市举行箭牌dsr培训会议上，有一个环节就是理货，摆架比赛。我觉得自己有信心，能行。就自告奋勇的参赛了，这次比赛是每个地区选出三名dsr参赛，我的对手就是潍坊的dsr上台比赛的时候感到有很大的压力，围着自己周围有好几十人，很紧张。但不辜负团队对我的信任，我终于把对手ko了。比赛全部结束以后，我发现我的成绩不是最快的，我就暗自给自己打压，明年如果有机会，我一定要争取那个最快的。临近年底时刻，箭牌堵主任告诉我箭牌要举行tt补货竞赛，我就提前给自己制定了销售路线，也正是因为自己准备充足，团队成员和领导的鼓励，我顺利的拿到了这次青岛地区tt补货竞赛的第一名获得了箭牌的荣誉证书，和潍百刘主任的特等奖励，王主管的鼓励奖。下面我给大家分析一下我对箭牌和潍百营销的理解.和xx年销售销售的数据报告。

商店老板进货了，这个产品才能在门店里销售。箭牌对物料助销品的投资也是很大的，他会研究一些放置任何单品的货架，就连大大泡，真知棒这样一个不是很起眼的产品，他会

通过一些陈列货架让这些产品变得生动。让顾客产生好感，增加购买欲望。对于大店□mt门店他们更是抢占收银台黄金位置。从每一个点，到一条线，整个面都是有严格的要求。它们敢于做大，做细。

潍百6x6 基本拜访流程，和箭牌的”天龙八部“真是有异曲同工之妙。潍百的（备，查，卖，收，翻，写）箭牌的（了解情况，保养陈列架，整理产品、补货布市，收款，店主教育。张贴广告，拜访卡报表填写）。总之就是先服务，了解一些竞品，产品的结构，然后在进行卖货。其中这个卖字使我受益匪浅——当你发现了购买信号时…（主动出击）结束谈话！建立自信、不要害怕向客户提出要求。-----一旦店主说要货，就不要再啰嗦了，马上把店主要的货物搬进来，但千万不要忘记你还有其他单品，如果你是聪明的人，就一起抱进去吧。请相信良好的客情关系是卖的基础，定期的拜访是店主对你加深印象最好的方法。

销售数据：

2月份刚入职参加公司培训

3月份跟随崔广帅，王勇学习tt销售，下半月自己实践

4月份销售34000

5月份销售

6月份销售38000

7月份销售4xx

8月份销售45000

9月份销售50000

10月份销售51000

11月份销售55000

12月份销售53000

1月份销售68000

在xx年里我还将继续努力，保持上进的态度，希望今年能取得更好的成绩，为办事处争取更多的荣誉。还要继续深度分析箭牌销售秘诀“天龙八步”的奥秘。潍百的专业化知识。为自己能成为一个真正的业务能手做好铺垫。

简单快乐，精彩生活。

销售员的述职报告篇五

在市局(公司)党委新一届领导班子的正确领导下，在xx县局(营销部)x局长的帮助和培养下，以及广大干部职工的关心和支持下，担任副经理三年有余，我的感觉是是很不平凡的一年，以x局长为核心的党支部，认真开展深入学习实践科学发展观活动，按照县委和市局(公司)党委学习实践科学发展观活动的要求，我们进一步坚定了迎难而上、确保利税增长的信心，更加意识到自己的责任与使命，迅速统一了思想认识：决不辜负市局(公司)党委的期望与重托，以实际行动向上级交出合格答卷。着力“打基础、抓规范、上水平、增后劲”，全面提高综合竞争能力和科学发展水平。

深刻领会国家局“四要”要求，在行动中认真落实四要精神。“节奏要快”，“标准要高”，“工作要实”，“状态要好”。贯彻落实好“五实”要求，必须坚持实事求是，必须狠抓落实。省局(公司)党组提出“摸实情、讲实话、出实招、办实事、求实效”的要求，这是对我们推进作风建设的基本要求。落实好市局(公司)x总提出的工作要求：讲原则、讲谋

划、讲责任、讲标准、讲实效、讲和谐的六讲工作要求，认真贯彻落实市局(公司)工作要求和部署，紧密团结在以x局长为首的班子周围，领导班子团结一心，大家心往一处想、劲往一处使，表现出强大的战斗力、凝聚力、向心力。

现将一年来的工作情况，简要向大家作以下汇报：

努力提高自身政治理论和思想道德水平，认真学习了党的十六届三中、四中全会精神和“十七大”会议精神以及行业的改革发展政策、三项法规等，坚持正确的政治方向，自觉遵守党的路线、方针和政策，和市局党委的决策，始终以一个优秀共产党员的标准严格要求自己，不断加强自己的党性修养，增强了党性观念，全局观念，纪律观念，群众观念，确保政治敏锐，思想创新，始终与党的路线和行业发展战略保持高度一致。

加强业务知识学习，勤奋工作，锐意进取，较好地履行了自己的工作职责，夯实了销售工作基础，分管业务工作中，尤其针对网络建设工作是一个不断发展的过程，新鲜事物层出不穷，很多工作没有现成的经验可以借鉴，平时非常注重业务知识的学习。首先自我加压，认真学习业务流程，积极探索工作中的新办法，重点学习了市场经济学、现代营销学、企业管理和一些办公自动化知识，拓宽视野，解放思想，更新观念，进一步提高了自己的业务理论水平 and 组织领导能力。另外我报考了中央党校的法律本科，今年年底毕业，真正做一个能懂法会用法的饯行者，我通过学习，个人能力得到提高，来提高团队的整体能力，使学习成为营销人员、客户经理、配送人员的自觉行动，每周组织不少于两次全体营销人员的业务知识培训，增强营销人员的工作能力，提高了业务素质。

通过不断地加强学习，提高了自身的业务管理水平，组织协调能力，综合分析能力、处理问题的能力，适应了行业不断改革发展的新形势。

在x局长的正确领导下，以支部为领导核心，我们班子定期召开销售工作座谈会，多次召开了中层以上人员调度会，分析市场动向，把握市场中存在的问题。在我分管业务工作中，我始终坚持本着对事业高度负责的态度，任劳任怨，吃苦钻研，开拓进取，求真务实，卷烟经营工作均取得了一定成绩。

1、各项指标完成情况□20xx年，共销售各类卷烟x箱，同比增长了x箱，增幅x%;完成预算指标的x%□实现单箱收入x元，比去年同期增长x元;实现毛利x万元，同比增长x万元，增幅x%;实现人均销量x条，同比增长x条。

2、认真落实各项工作措施，全力抓好基础工作：主要领导重视销售工作，铺货工作给与了大力的支持和帮助，车辆人员分组，一把手亲自挂帅为组长，并及时责成我和销售科长制定了相关的考核奖惩措施，给大家鼓劲，及时调整了销售工作思路，明确了工作目标，局部上下联动，通过这次一二三类烟铺货上柜活动和以上制定的工作措施的落实，整体基础工作取得了前所未有的成绩，提高了高档卷烟的上柜率和动销率，为卷烟提档、上量打下了坚实的基础。各项基础工作也有了很大的提高，卷烟上柜率、卷烟摆放、明码标价、价签对位、客户手册的填写、三员服务态度、三员到位率等各项基础工作有了长足进步，进一步拉动了销售工作的动力，在分管范围内经常召开中层及营销人员调度会议，加强沟通，及时联系，与营销人员广泛地开展谈心活动，及时沟通思想，消除和化解矛盾和隔阂，增进理解，加深感情，诚心倾听他人意见，使思想进一步得到了统一，责任进一步明确和落实，执行力得到了进一步提升。

3、在市局(公司)营销中心的安排下，组织了零售客户培训班x期，共培训x人次，进一步的提高了零售客户自主营销，自动上品牌的能力，拉近了客我关系。

4、亮丽终端建设情况：进一步夯实网建基础，加强“亮丽终

端”建设的推进步伐，切实提高临邑县局(营销部)零售终端建设水平。10月份对辖区零售客户认真进行了筛选，给配合程度高，效益好的x位优秀零售客户发放、安装卷烟展示柜x组，提高了零售客户的店面形象，增进了与客户的友谊，提升了亮丽终端建设水平。省、市局验收组一次性验收合格，发挥了亮丽终端建设的新起点，推动零售终端建设工作向纵深发展。

5、开拓婚庆市场情况：认真开展市局(公司)组织的’“千对新人”婚庆用烟活动，抓住机遇积极主动开拓婚庆市场[x对新人用了山东中烟的卷烟，经过我们做细致的工作，本身用红双喜和红将军的转化成了宏图泰山和华贵泰山，提高并拉动了卷烟档次，进一步提升了鲁产品牌，特别是泰山系列的知名度和占有率，无形之中提高了品牌宣传力度，增加了企业效益。

6、重点区域、重点市场集团消费情况：重点区域、重点市场工作正在开展中，去扎实深入的去做好延伸，从每个环节和细节入手，把这项工作作为集团消费的突破口去抓好、落实好。

7、规范自律情况：在抓好销售工作的同时，做好规范经营工作，紧紧咬住和谐发展不放松，紧紧咬住规范自律不放松，强化了规范职责，层层签订了明示承诺制度，责任到人加强了规范经营管理，推动了行业发展。

8、考核管理情况：认真担负起考核管理职责，积极参与考核小组对三员进行严肃认真的考核。加大了考核力度，落实了考核结果，取得了良好的效果。

9、市场需求预测情况：认真组织营销人员、客户经理、送货员学习了按照客户订单组织货源有关工作流程，提高了业务人员素质。增强了预测准确率，09年临邑的预测准确率每月达到了95%以上，预测工作准确度明显提高。

10、强化服务凝聚客户情况：为提高客户依附度、满意度和忠诚度，对零售户进行了走访咨询，宣传了烟草的法律法规，对三员的满意度让客户进行了测评，通过这项活动，畅通了客户沟通渠道，提高客户对烟草工作的理解支持，搞好了客我关系，网络凝聚力显著提高。

一是提高防腐拒变能力。认真学习领导干部廉洁自律规定等有关精神，并结合《党风廉政建设责任制》的相关要求，严格要求自己，带头清正廉洁，管好自己的人，自觉做到政治上坚定，经济上干净，工作上实干。二是严格廉洁自律。按照领导廉洁自律有关要求和规定，始终做到自尊、自爱、自省、自警和自律，时刻保持清醒头脑，不松懈麻痹大意，做到警钟长鸣。

总结工作经验，进一步加强工作中的薄弱环节。销售工作中虽然取得了一些成绩，成绩主要归功于市局(党委)的正确决策，以及县局(营销部)主要负责人正确领导和同志们的大力支持和帮助，在此表示衷心的感谢。但也存在一定的不足，不足之处主要表现在管理工作方面不够大胆，还须进一步解放思想，观念上还需进一步加强，工作要求方面，还需进一步从细节上抓紧抓好。在以后的工作中，我一定借鉴别人的优点，改正自己的缺点，必须从思想上解决问题，大胆管理我分管的工作，潜心做事、低调做人、争创一流、追求卓越。抓工作要有力度、有广度、有深度。进一步的解放思想，更新观念，提高执行力，做到政令畅通。