

(热门)销售述职报告范文合集9篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://www.xiaorob.com/fanwen/baogao/44307.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

【热门】销售述职报告范文合集9篇

在学习、工作生活中，报告使用的频率越来越高，报告具有双向沟通性的特点。我们应当如何写报告呢？下面是小编为大家整理的销售述职报告9篇，希望对大家有所帮助。

销售述职报告篇1

20xx年2月26日，我作为一个房地产新人荣幸的加入了俊地润丰房地产代理有限公司这个大家庭，并在公司的项目——尚城街区做置业顾问。非常感谢公司领导给我的这个机会！

因之前从未接触过房地产，初到项目时，对于新环境、新事物比较陌生。但在领导及同事的热心帮助下对房地产的专业名词及房地产市场有了大致了解，并很快熟悉了项目知识和工作流程，迅速进入了工作角色。非常感谢他们给我的帮助和指导！

他们让我认识到作为销售部中的一员，身肩重任。作为企业的门面、企业的窗口——销售部的一员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。所以要不断地提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。

经过一段时间的学习，20xx年1月23日项目开盘了，我预约了16个号，共6套，但最后仅成交了一套。

其中工作中存在的问题分析如下：

- 1、首次与房地产工作亲密接触，作为新人实践经验不足。
- 2、在引导客户方面有所欠缺；
- 3、工作主动意识需进一步加强，特别是在回访客户方面总存在一定心里障碍所以不够积极主动；
- 4、缺少统一说辞，面对顾客时的口头传递消息的准确性打了折扣。

新的一年工作计划及目标：

- 1、明年公司的任务是4、5个亿，我给自己的任务是5千万，一步一个脚印踏实前进。
- 2、加强销售技巧；努力创造出合适自己的销售方法和技巧。
- 3、调整心态，建立自信心；

4、加强业务能力及沟通能力的学习，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备；

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

20xx年，公司还有更多的挑战在等待着我。金融危机的阴影还没有散去，房地产公司的前景不被看好，房价也是涨跌中来来回回打转，让人摸不着头脑，所以房地产行业是极难做的。不过相信只要我们全体员工一致努力，做好自己的本职工作，我们就会取得一个不错的结局，相信我们一定能够做好20xx年的工作。

走过“动荡”的20xx年，迎来“辉煌”的20xx年。在未来的岁月里，愿我们与成功有约，与快乐有约。

销售述职报告篇2

在职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将20xx年的工作总结如下。

一内勤日常工作

作为xx公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，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。工作主要从以下几个方面开展：1、日常业务衔接、客户服务、处理客户抱怨、客户咨询电话的接听及电话记录。2、对客户进行销售政策的传达及业务信函的发送。3、销售会议的安排、记录及跟踪结果。4、做好本部门的档案管理工作，建立客户信息档案(涉及用户基本情况，使用品种、数量、价位、结算方式)。5、各种促销活动情况了解，统计费用报销等协助办理。6、建立销售分类台帐(反映出销售收入价格、运杂费、货款回收额度、应收货款额度)。7、建立销售费用台帐(反映出部门内部费用及每个业务人员的费用、差旅费、运杂费、包干或定额包干费用的提取数额)。8、各种报表的统计、汇总、报告的打印转发。9、销售经理差旅费的初审与上报签批。10、对所经手的各类涉及我厂商业秘密的销售资料、数据应妥善保管，不得丢失或向外泄密。11、同类产品竞争品牌资料的分析与建档，销售相关宣传资料的领用、登记、分发。12、各月份客户回款额排查、跟踪、跟进。

二存在的缺点及

对于太阳能市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。20xx年的到来，在做好本职工作的基础之上，对上述存在的问题，我个人也要尽自己所能，多掌握一些技术上面的知识，尽量做到应对自如，从容得体。不断增强自己的辨别能力，在更好的与客户沟通的基础之上，能更多的为公司利益着想。

三部门组织上面的一些小建议

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。4、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

四总结

一年来，通过努力学习和不断摸索，收获很大，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了一年的销售内勤工作了，有的时候也觉得自己有些经验，或是由着自己的判断来处理事情不够仔细，所以出现了不少的问题，也犯了不少错误，事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的工作中要多提高自己的素质与休养，多学习为人处世的哲学，才能够超越现在的自己，争取更大的进步！

销售述职报告篇3

在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以这样说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

自己XX年销售工作，在公司经营工作领导魏总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止XX年12月24日，年完成销售额1300000元，超额完成全年销售任务的60%，货款回笼率为80%，销售单价比去年下降了10%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公订制定销售服务承诺执

行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定代理的产品品种。

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，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

在过去的一年，我们公司的业绩因为全球金融危机的影响，没有出现很大的增长，不过暂时金融危机对我们公司的影响也不是很大，不过我们一定要警惕，金融危机下，没有哪一个公司是安全的，说不定今天好好的公司明天就倒闭了，所以我们一定要警惕，警惕金融危机对我们的影响。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽自己最大的努力!

希望公司在新的一年能够继续发展下去，将公司的业绩提高上去，是公司的未来更加的美好!

销售述职报告篇4

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、拓宽了市常在年初以前，**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、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。

销售述职报告篇5

尊敬的各位领导，各位同事：

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

以前做了三年多的保健食品销售，但主要是会销产品及保健营养品，很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，我们公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒副作用，有消费者健康潜在

需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，了解到目前我们公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”，养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。所有以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，在符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。二：产品渠道拓展后的总结

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

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在德维康生物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。在德维康上班半年没有迟到，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，没周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及绩效，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，才能说服顾客，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，绩效管理，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。

销售述职报告篇6

20 × × 年是充满梦想和激情的一年，也是房地产行业不平凡的一年。

这年初春，有幸加入到泰山公司，融为这个集体的一份子，本着对这份工作的热爱，抱以积极、认真、学习的态度，用心做好每一件事情。

我于去年8月成为泰山公司的一名销售部副经理，至今任职15个月时间，负责金龙大厦项目的销售工作。现就任职15个月来的具体情况总结如下：

从一个对本行只是一股劲的热爱，到实战工作，我不断追求新的目标。刚开始公司将我安排到其他楼盘学习理日常事务，但在这个过程中我仍然学到了很多，且明白了要做一个有责任感的人，做一名公司喜爱的员工。感谢那些让我在平淡的工作中给我快乐和鼓励我的人。

去年10月，喜欢你的工作，自信地去完成它

这个月是我们的成长期，经过了上二个月的转折，这月由公司安排，调至金龙大厦项目配合代理公司。工作虽略显繁忙，但整个团队都充满了激情，工作也上手了。我们从一开始的市场调查，到项目周边配套的了解，再到房地产专业知识的培训，以及会客制度，项目的熟悉等等，我们都在积极的去学习，并渴求进步，当然这些都是为我们更好地去接待客户，完成销售业绩做好前期准备。最好的见证还是要在日后的工作中去检验，感谢领导对我们数次的培

培训和帮助，使得我们接待户客过程中也更加自信，同样也因为喜欢这份工作，我们将做得更自信和出色！

去年10月，有幸参加公司组织的拓展活动，我们共同感悟了一些心得。并将我们在拓展活动中的口号适用于现在的销售工作中，"超越自我，勇做第一"。除了感谢，感动以外，我们还明白了，一个人的成绩是微薄的，团队优秀才是我们共同的奋斗目标。因此在日后的销售工作中，我们将更注重团队的建设，心系集体，一起建造和谐，友谊，激情向上的优秀团队。

今年7月，自觉自发的的工作，就是对能力最好的检验

本月以接待客户和熟悉项目知识为主。对环境和项目渐渐熟悉的我们，每天都有新客户接待，把握并了解客户的需求，是这阶段一直在做的开盘前的准备工作。当然也很考验我们的销售能力，看能否将客户把握住。很多客户都要在了解价格的基础上才会考虑购买，那么诚意金的收取就显得尤为困难，公司在此阶段制定了一些可行的优惠政策作为说辞，让客户提前以认购的方式将房源定下来，一方面可以抓住客户，另一方面也可以减轻销售压力，做到心中有数。销售才刚刚开始，我们准备启航！

七月来访客户上百人次，成交客户也到不了十户。虽然销售率不是很高，但人气较好，且每位置业顾问的态度也比较乐观，新的销售挑战才开始，我们需要做到完成公司下达的任务指标，并有所超越。这些都需要我们整个团队的配合与努力，同样也深信团队的力量是可以做到的。

8月，"剩者"为王的坚持

今年是我从事房地产行业中最具挑战的一年，在这一年里我们都看到了房产市场走到了历史的大拐点，销售率的高

位萎缩态势进一步明显，同样也意味着这是一个机遇和挑战并存的开始。

这个月中公司相继有很多项目增添的工作人员，这样大流量的人员给以每一个身在销售岗位上的置业顾问很大的煽动，甚至对于自己的前程也是一种思考，每当有新朋友问到你是做什么时，答案得知后他们都会说到今年的买房政策时，估计不会好卖吧！这样的话语给以我们的失落情绪，想必大多置业顾问都曾有过这样的感受，同样也曾有过挣扎、放弃的念头吧。

可是，自身从小的教育经历中有过一句话叫做：“坚持到底就是胜利”，平日里听得多了，我们都只把它当做了一句口号，但是仔细想来其实意义非凡。成功和失败很可能的差别就在最后一两步，在面对国家政策对卖房不利的情况下，不坚持就意味着对这份工作的放弃，如果坚持下去，你可能收获的会比你想象的更多。所谓“剩”者为王，必定需要坚持下去。

八月——适应日新月异的市场，使自己变得更强

某一次和朋友交流中听到过一句很真实的言语，房地产行业他本身就是一个不健康的市场态势，只是现在把它更淋漓尽致的展现出来了。房地产行业作为最典型的周期性行业，其兴衰与宏观经济周期呈正相关关系。我们说市场日新月异也好，千变万化也好，如果你想在这个行业干下去，那么你一定要使自己变得更强。

8月月这两个月客户的观望情绪就更加浓烈了，我们分别做了项目及个人的分析总结，在几次与公司领导的交流沟通中，在一定可行性的范围内，公司作了价格调整。我们也在不断寻找适合于现在行情的销售策略，因为我们都有一个共同的目标，即，增进销售率。经过本月的努力，销售进度也在一定程度上有了起色，所以说是成功者找方法，失败者找理由！

九月、十月（黑夜给了我一双黑色的眼睛，我却用他来寻找光明）

这几个月来，在销售业绩方面不是很理想，2个月共销售了20套房源。但是对于销售业绩不好的现状，我们有更多的闲暇时间来不断地学习，充实自己，以此来适应这个市场，在技巧方面，经过对一些书籍的学习，个人总结了一套流程：

学习理论技巧知识 用心接待客户 类似客户的技巧运用 分析总结客户特点 找出相似点 针对性的说辞 提高销售技巧 相互学习和探讨 不断加强团队进步；

以这种学习，思考，总结，探讨的方式来帮助我们提高销售技巧，当然这个过程离不开领导和同事的帮助，个人销售技巧也需要逐步的提高。

在工作中我始终相信态度决定一切，当行情受挫不理想时，工作态度最能反映出我们的价值观念。积极、乐观的我们将乐意不断向好的方向改进和发展，相信什么样的态度会决定什么样的成就。

一、明年度个人学习成长及不足总结：

成长是喜悦的，学习最大的收获有其三：

- 一、对“北岸逸景”项目，新津市场的深入了解，包括其价格，区位，消费心理等
- 二、公司多次培训，使得我们更坚定了这条房地产的道路，也学习到了很多销售技巧
- 三、自我管理能力的提高
- 四、销售工作贵在坚持的恒心

审视自己的不足之处以及对此的改善之道

审视检查自身存在的问题，我认为主要是销售技巧上还有待提高。个人对销售说辞的把控已有了一定的逻辑性，欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关；在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待帮助和提高。

对于以上不足之处，经过思考拟定了对应的改善方法：

销售技巧的提升可多向领导学习；平时多上网或看书学习专业知识；尽量多参加市场调查，来弥补竞争对手说辞的空缺，突显本项目的核心优势；增加客户接待量，从客户身上现学现卖；接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞；通过这几点来逐步改善现在的销售能力，以期能为公司带来更高的效益。

形象气质是客户最看重的第一印象，如何才能做到一个气质型的置业顾问，给客户一种专业、愉悦之感。平时自己在看一些关于女人提升气质的书籍，来帮助改善不足之处；也可以通过一些销售道具的使用，衣着的整洁等来体现个人的专业形象，由内到外的改善过程，也需要从细节慢慢地去提高。

以上列举的不足之处，是自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望领导和同事能帮助我一同发现问题、解决问题。

二、对个人从事工作的本行业发展前景预判：

20××年即将远去，面对20××年，房地产市场将会比20××年要理想，房屋买卖政策会给该行业的人员带来迷雾和压力。政策不好的态势下公司应该更加注重人才培养，素质培训等等。

个人对本行业发展前景的预判如下

开发商自然是房产行情低靡最直接的影响者，由于房地产是资金密集型高的一个行业，所以楼市销售不景气将会直接影响到开发商的回款压力大；其二便是存量房会相继出现，其三开发量的减小，其四销售成交量的萎缩。个人根据网上的一些分析及判断：在房价过高的今天，房屋销售压力并未得到缓解，同时又无明显的价格下降趋势下，楼市的复苏之路显得极其艰难，至少需要两年市场才会有全面复苏。

作为房地产销售人员，我会乐观的去面对现状，用更多客观的例子，全面理性的分析，促进成交，并深信房产市场会逐渐走向好的趋势。

三、个人工作目标：

明确的目标，才能有的放矢地开展自己的工作。××年即将到来，用心做好工作中的每一件事情，有效地完成每一项工作，全面提高自己各方面的能力，并为公司发展效力。

在新的一年里即将开展的工作中，积极配合公司完成各项任务指标。当然，在能力方面，我还需要提高，以达到我们团队的目标超额完成拿到集体奖

集体奖军是每一个渴求成功人的梦想，对于团队中的每一个成员，我充分的相信他们的能力，也肯定他们的目标会达成。这个目标一方面是对自己的激励和鞭策，另一方面是希望能通过自己的努力为公司创收，这是我极力渴求的，并随时把目标放在心上，目标与行为共同起步！

四、下一年全年工作计划

目标与计划同行：

- 1、提高自己各方面综合能力。主要是加强销售技巧的提高。
- 2、平时多学习房地产专业知识和市场政策知识，提升专业形象。
- 3、每周或半月一次市场调查，做到知己知彼。
- 4、积极主动地完成公司的各项工作任务。
- 5、加强团队协作力、共同进步。
- 6、优秀的执行能力。

7、不断更新的销售技巧。

六、对公司的合理化意见及建议：

公司在我心中的印象一直是非常好的，有那么多完善的管理制度，并且很务实，以及每周或每月的学习日培训等，都给予每一名员工精神粮食。但专业知识方面，我们的确还需要加强学习，在此希望公司能给我们提供更多的培训机会，主要是户外拓展培训、房地产相关政策、金融、经济等，以这样不断学习和提高的专业知识，定会促进员工销售能力的提升，员工的提升也就是公司发展的财富。

第二，增强企业文化体系，形成核心的企业精神和价值观，可从以下几方面做提高，仅供参考

1、服务是销售中最重要的一个环节，做好服务工作，便开启了客户与我们之间的一道信任之窗。每月公司都会做客户满意度调查，在此基础上可以设定服务明星，让得分最高的置业顾问或项目夺得，可以用锦旗，也可以用服务明星牌来以示鼓励和表扬。

2、公司可在年终时设定优秀员工奖，全勤奖，年度销售冠军奖等，对辛勤工作了一年的员工们作出表扬和慰藉。

3、组织销售人员到一些成功的房地产公司进行学习。

4、建立公司网站，提高对外的形象宣传，也方便各项目与公司的信息交流。

5、在条件允许范围内，可创作企业期刊，提升知名度，同时也让有才识的同仁展现自己。

6、在闲暇之际，可考虑以公司或项目的名义为所在区域做义工，提升公司或楼盘的形象。

7、公司可将发展中的每一年作出一个方向性的规划，如服务年，创新年，品牌年等作为企业的发展航向。

以上便是心中的小小建议，不妥之处，还请领导多批评指正，诚祝公司飞黄腾达！

总结语

每天清晨，当太阳刚刚升起，露珠还未完全消失，您就已经自觉自发地去工作，这就是对工作的一种发自肺腑的真爱。有了爱，我们更加主动地去完成工作，才能对工作充满激情，也才能最终用激情去点燃梦想。

销售述职报告篇7

能在同一岗位工作十年之久，实属不易。究其原因，有二：不是忠愚，便是出色，而我……两者皆兼，现我将本人在这些年销售工作体会进行汇报阐述：

一、敬业

工作要想有所成就，首先要敬业，要热爱自己所选的职业，珍惜现有的工作岗位，凡事多想多问多做，刻苦耐劳，不怕失败，不耻下问，多做总结，乐于助人，团结友邻，争取在最短的时间内掌握本职工作技能，并在工作中赢得老板的肯定和同事的尊重。

二、积极

工作稳定后，不要为自己所取得的小小成绩沾沾自喜，要常怀危机感。对工作要积极主动，充满激情，市场环境日新月异，变幻莫测，因此平时要多了解市场行情，多分析客户反馈的各种情况，及时调整销售策略。只有不断运筹帷幄，推陈出新，才能把握先机，赢得主动，提升自己的业务水平。

三、耐心

在日常工作中要有耐心，谦逊对人，冷静处事。遇到困难时，不要焦急，六神无主，要静下心来沉着应对。首先要

分析该困难的起因，及解决的难易程度。如果自己解决的，解决后向上级汇报。如果自己拿不定主意的，要将你对该问题的分析过程及解决设想，向上级汇报，请求帮助。以便上级领导能及时了解情况并作出解决办法。遇到客户无理责难时，不要急躁，出言不逊，更不能消沉气馁，要冷静应对，必要时请求协助。同时要想尽办法在处理事情的过程中寻找客户的软肋，在劣势中创造优势，令客户知难而退，合作处理事情。要从处理事情的过程中展示自己的能力和让客户改变对你的轻蔑看法，赢得客户对你的信赖、感激和尊重。遇到同事的指责时，不要冲动，不论有理无理，都不能有仇恨心理，更不能相互指责，而要静下心来思考。首先要分析事情的来龙去脉，以及自己在这件事情中的位置和作用，如果别人的指责是对的，要勇于承认，作出改正，并请求同事监督。如果别人的指责是错的，要指出质疑的依据，避免同事误解。同时修正自己做得不足的地方。

四、乐观

在日常工作中，要乐观向上，不断进取。发生问题或矛盾时，不要埋怨别人，指责别人，要知道埋怨和指责解决不了问题，只有互相协调、协助才能解决问题。另外，埋怨和指责亦可能会影响他人的工作情绪，从而造成下一个问题的发生。因此要通过引导、帮助他改正、学习、提高。要有团队精神，众志成城，公司才能稳健发展，壮大。要谨记：埋怨是弱者的借口，协调是强者的动力。

五、归零思想

在日常工作中，不能太倚重经验，过于自信，要不断更新思维，开拓视野。我有留意过，场地人员中，受伤的多为老员工，销售人员中，中招的多为老员工。因此在销售和交易过程中，出现的问题层出不穷，平时在解决问题时要多分析多总结，既要避免类似的事情重复发生，也要防止其它可能出现的新问题发生。

六、学习

在日常销售工作中，要多学习、多借鉴、多实践。在学习中多借鉴，在借鉴中多实践，在实践中多总结。每天上班前要多想想、我今天要做什么，怎样去做。下班时要多想想、我今天我做了什么，有无遗漏。回家后再对自己一天的工作做个自评。只有不断学习，不断实践，不断总结，才能不断巩固自己，提升自己，发展自己。

七、诚实

作为销售员，对公司要诚实，对工作要诚恳，对客户要诚信。要以诚待人，以信服人。面对没有诚信的客户，要尽力去感化对方，实在无法改变的，要尽量多留意，少交往。对于客户，能发展为朋友的，生意可以放心去做，不能成为朋友的客户留心做，对你有偏见的客户小心做或不做。

八、勇敢

作为销售员，在拓展业务时，要有攻无不克，战无不胜的勇气，但勇敢不等于鲁莽，还必须具备以下几个条件：首先要有气质，我走出去既是代表公司，又是代表个人，要注意自己的仪表着装和言行举止。其次要对本公司的营销运作过程了解。三要对自已的货物及价格了如指掌。四要对意向客户有初步的了解。五要对客户提出的问题特别是各种货物的价格能对答如流。

九、自信

作为一名合格的销售员，要有自信心。当然自信心不是人家能给你的，要靠自己去创造、建立。如何去建立自己的信心?我是这样做的：一、要熟悉掌握每种货物的性质和价格。二要协助采购降低采购成本。第一条靠自己，刻苦就行。第二条要协助采购。要如何协助?我认为要在原有营销中扩大销售量，从而加大采购量。为采购创造低成本货物的采购条件，并在强有力的低成本采购中为销售创造优势。要学习国美和苏宁，要不断调整策略。切忌少单时心急，多单时心躁。心急容易中招，心躁容易出错。

十、证实自我价值

要在工作中证实自我价值并在学习中提升自我价值。如何具体实现?我觉得可从以下三方面着手：

一、心态要端正，对公司要有奉献精神，要在贡献中索取，不要从索取中贡献，要有“舍得”心，有舍才能有得，私心太大，难成大事。

二、心情要愉快，对工作，要全身心去投入，不能有私心杂念。要让工作去影响你的心情，不能让心情去影响你的工作，如工作中夹杂太多个人情绪，工作是不可能做好的。

三、心理要健康，在日常处事中，要多做少说勤思考，少一点指责多一点协助，多尽一些义务，少争一些功劳。只有做到以上三点，凡事先从自我出发，才能成为一个真正合格的销售员。如果你不但能做到而且能做好，我相信不久的将来，你一定会成为优秀出色的业务精英!

销售述职报告篇8

一转眼半年过去了，我从今年4月份任****销售经理以来，本人兢兢业业，忠于职守，自觉履行公司各项规章制度，较好的完成了公司下达的各项任务指标，得到了公司领导的认可，现就本人上半年的工作述职如下：

一、09年度****营销经营目标任务完成情况

1、任职期间目标达成的具体情况及上半年完成情况：

上半年完成资金回笼**万元，按年任务****计算，完成上半年任务的***。四月份成交**套，回笼资金：**元；五月份成交**套，回笼资金**元；六月成交**套，回笼资金：**元；七月成交**套，回笼资金：***元。

2、工作开展情况：

在总经理室的正确领导和全体员工共同努力下，紧紧围绕着“打造品牌让产品规避单纯的硬件和价格的竞争，实现利润的最大化”的经营思想来开展各项工作：

及时了解市场、把握市场行情，为下一步的营销思路提供依据。为此，深入了解了与本项目有竞争力的楼盘如：* **、****、*****等的销售模式、性价比和开发商的目标期望值。再从整个市场的承受力及区位价值着手，并拿几套中等楼层调价试销，在部分客户接受的情况下，确定了****方案的可行性，为项目销售的****奠定了基础。

规范管理，量化任务。规范现场制度、相关表格报表和合理分配任务及规范置业顾问工作笔记。每月给置业顾问定任务，以平均每人**为任务，让置业顾问保持100%的热情来对待工作，让其可以看得到自己的业绩，并在一步一步向着目标前进的同时能保持高度的信心，为项目总任务的完成奠定基础。

严把销控关、价格关。根据不同的销售阶段及时调整价格体系和采取严格的销控管理，做到推出的楼层、户型在组合上达到最科学、最合理，较好户型和较差户型交错推出。在不同的销售阶段根据市场情况和项目优势，及时调整方案。改善了****局面，有效的控制了****。为项目整体稳步推高，利润最大化打好基础。

以上成绩的取得，是大家团结奋斗，努力拼搏的结果，凝结着大家的辛勤汗水。

3、存在的问题及建议。

(一)、工作中存在的问题

- 1、工程进度太慢，意向客户持币观望；
- 2、因广告投放量少，导致来电来访量稀少；

(二)对存在问题的建议：

- 1、项目资金专款专用，以保证工程进度按计划进行；
- 2、加大户外广告投放量，项目宣传资料、楼书尽快进场；

二、下一步工作设想。

以经济效益为中心，通过认真研究产品、研究市场，加大销控力度，以获得最大利润的前提下循序渐进的来推盘，

使公司的经济效益和社会效益得到提升。

- 1、销售计划：计划下半年完成资金回笼**万，力争**万。
- 2、协助企划营销部在9月开展的**杯“我的公园·我的家”摄影大赛活动。*
- 3、继续强化员工的企业文化教育和业务培训，切实提高员工的团队意识和业务技能水平，努力做好前期客户的解释工作，让每个人都信心百倍的去执行任务、完成任务！
- 4、在下半年的工作中，我们会集中精力，把握销售节点，全力以赴抓好项目销售及市场调查工作，不断完善、调整营销策划方案，充分做好售前、售中、售后服务等工作，强力推进项目运作，使企业品牌及公司形象能得到较大提升。

三、加强自身修养，带好团队

1、不断加强思想品德修养

高尚的道德情操是一个人立身和成就事业的重要基础。作为一名销售经理更应该不断加强思想品德的修养。我很热爱这个行业，自从做房地产以来，就一直怀着一颗感恩惜福的心态，坚持树立正确的人生观、价值观、利益观，保持良好的心态。在任职期间，我深感自己肩负的责任重大，从不敢有丝毫放松，时刻告诫自己要始终把工作摆在首位，牢记公司利益，把促进项目工作开展做为头等大事来抓。我历来以顾全大局为先，从不争名夺利，不计较个人得失，公私分明，对员工尽量做到一碗水端平。不管遇到什么困难，只要坚定自己的思想、保持积极向上的心态，就一定能够克服困难，实现既定的奋斗目标。

2、不断提高自己的技能水平

一个人综合素质的高低，工作能力的强弱，决定着他能否履行好岗位赋予的职责和完成好上级交代的任务。我从4月进公司以来，能够迅速的对****现有房源的销售控制进行调整，很快的进入角色，以致为住宅部分的高开高走奠定基础。我主要从以下几个方面提高自己的能力。

1. 坚持不懈地加强学习。阅览有关房地产方面和对自我心态的调整有帮助的书籍，在网上收集相关资料。
- 2、与同行朋友切磋。了解他们看市场的角度、想法，吸取他们的经验，再结合现有市场进行整理得出自己的结论，从而加强了自己对市场的把握度。
- 3、参加公司组织的培训，用心去领悟。做到每次的学习都要有收获，并做好记录；懂得举一反三，对学到的内容结合自己的工作进行推敲，从而提高自己的工作效率，扩大自己的思维能力。
- 4、做个好听众，从每个人的身上找优点。每个人身上都有亮点，不管是领导同仁还是非同行业的朋友，找到他们身上的优点及思维方式等来提升自己。

3、不断加强自己的敬业精神

勤勉敬业是对一名销售经理最起码要求。到****工作后，我始终保持良好的精神状态，决心把领导对我的重托，全体同仁对我的期望，化作工作的动力，满腔热情地投入到工作之中。我自认可以胜任本职工作。

总之，在今后的工作中，要进一步认真学习，提高自身素质，不断提升管理水平，带领团队，团结一致，全力以赴冲业绩，为公司交上一份最满意的答卷。

以上报告，如有不当之处，请各位领导同仁批评指正。

销售述职报告篇9

在过去的一段时间里，经历了许多，也感悟到了许多。首先感谢领导的正确引导与店内同事的帮助与支持，这才让自己更好的立足于本职工作，发挥出更高效的工作效率。

固然天天都在重复着单调的工作，但在公司形象遭到破坏的时候我学会了如何往维护，在被客户误解的时候，我学会了如何往沟通与交换，在店内销售不好时我学会了往查找缘由并加于改进，通过今年的工作特别是十一月份店长休假让我代理店长以来，更明确的意想到要做好店里的销售最重要的是员工清楚自己的产品知识、有很好的服务态度、还要有店内同事的积极配合，店员在店里就代表着公司形象，而这些都是将影响公司的销售。希看今后通过公司领导的指导和同事们的努力为公司创造更好的销售业绩。

现将今年的工作总结作以下汇报：

一、顾客方面：

我把进店的顾客分为两种：

第一种顾客，目的型的客人：逛商场怀有购物的目的，有比较明确的需求或想法。她们可能开门见山或直奔主题索取自己喜欢的衣物，或是半明确型的客人，是想买一件衬衫或外套，但是具体要买甚么模样还没有明确。

第二种顾客，闲逛型的顾客：现在的商场有太多消磨时光闲逛型的顾客，她们有的是纯洁打发时间，有的是心情不好，到满目琳琅的商场里散心。闲逛型的顾客不一定是说不会购物，碰到她喜欢的和开心的货品时，下手也是毫不犹豫。目前商场里的顾客闲逛型的占多数，而对待闲逛型的顾客和有目的型顾客接待是不能完全相同的。闲逛型的顾客进店后，需要空间和时间来欣赏我们精心设计的漂亮摆设和货品。接待她们最忌讳的就是立即接待，80%的时候你得到的回答是：我随意看看。明显这样的接待服务是有题目的。闲逛型的顾客进了店，我们要寻觅顾客的购物机会，迎宾后给顾客一个适当的空间和时间往欣赏我们的货品和摆设，时机到的时候才进到接待先容工作中往。

二、工作方面：

- 1、根据公司领导要求，做好店内的摆设及新款的展现，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。
- 2、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的搜集，第一时间反映到公司总部。
- 3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持常常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。
- 4、公道的订货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

三、销售技能方面：

店员除将服装展现给顾客，并加以说明以外，还要向顾客推荐服装，以引发顾客的购买的爱好。推荐服装可应用以下方法：

- 1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。
- 2、合适于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐合适的服装。
- 3、配合手势向顾客推荐。
- 4、配合商品的特点。每类服装有不同的特点，如功能、设计、品质等方面的特点，向顾客推荐服装时，要侧重夸大服装的不同特点。
- 5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要千方百计把话题引到服装上，同时留意观察顾客对服装的反映，以便适时地促进销售。
- 6、正确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，正确地说出各类服装的优点。

其次要留意重点销售的技能，重点销售就是指要有针对性，对服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜

，真正使顾客的心理由比较过渡到信念，终究销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有以下原则：

- 1、从4W上着手。从穿着时间When、穿着场合Where、穿着对象Who、穿着目的Why方面做好购买顾问，有益于销售成功。
- 2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内轻易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。
- 3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一概，只说：这件衣服好，这件衣服你最合适等过于简单和笼统的倾销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要先容不同的内容，做到因人而异。
- 4、营业员掌控流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

四、地理位置方面：

我们万达店的地理位置较偏，四周没有更多的商圈，除今年初新开了一个五号停机坪购物广场外没有其他购物点。而这两处的购物特点都是靠周六日及其他节假日带来的客流，或更多的是靠万达弄一些广场活动而带动的客流。

也就是由于我们店由于地理及客流的因素占关键的比重，所以做好节假日的促销优其关键，而假如作为店展的管理者一定要知道自己店展的最畅销款是甚么和最抢眼的促销位在那里，合时合地的摆设才能更好的进步销售。我们可以根据客流的高低制定不同阶段，而在不同的时段采取的摆设思想也应当不一样，如周一至周四客流少我们作求生存的阶段，那末就要用最畅销的款摆设在最出钱的货架上面，如周五至周日客流高锋我们作求奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已到达四面开花的景象。另外，现阶段最流行的摆设思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配进程中，一定要留意整体的布局，和最小摆设单元格的摆设，再到整场组合的布局。

我今后的努力方向：

- 一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作：想方设法完成区域销售任务;努力完成销售中的各项要求;积极广泛搜集市场信息并及时整理上报;严格遵守各项规章制度;对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;完成其它工作。
- 二、明确任务，主动积极：积极了解到达的标准、要求，力争在要求的期限内提早完成，另外一方面要积极斟酌并补充完善
- 三、努力经营***的同事关系，认真向领导学习，善待每位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、进步销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断进步自己的综合素质。

以上是我这一年来的工作总结与心得，自己的工作仍存在很多题目和不足，在工作方法和技能上有待于学习和领导的指导。

更多 述职报告范文 请访问 <https://www.xiaorob.com/fanwen/baogao/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发