

# 最新秋游亲子活动主持词(实用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，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 销售转正员工述职报告篇一

敬爱的公司领导：

我是20xx年x月27日加入。按照劳动发规定，今天我的试用期满三个月的时间，现申请转为正式员工。

经过近三个月的试用期，我从各方面对公司和自己的工作职责都有了一个更加全面地了解和认识。我从内心当中，感谢公司为我提供了这样一个发展的平台，也时刻提醒自己要努力工作，为公司创造价值。在此，我郑重向公司领导提出转正申请，恳请领导批准。下面是我进入公司这段时间以来的思想、工作、学习等一些感想和体会，向领导汇报。

第一，深入学习和领会公司的企业文化，做企业文化的践行者。

企业文化是一个公司的灵魂，是企业员工团结进步，努力工作的精神源泉，也是企业提升其核心竞争力的不竭动力。在我进入公司的这段时间里，通过不断的学习和思考，特别是在与公司领导和同事的接触过程中，使我深深体会到了企业文化的力量。诚信、谦和、认真、苦干、拼搏、创新的荣盛精神就在我的领导和同事的身上体现出来。高总和贾总为人谦和，工作中支持我们，生活上关心我们。

公司里的一些老员工，不仅在工作中给予我们许多的指导和帮助，更是在点点滴滴的小事上，成为我们学习企业文化的

老师。而我也深深明白，作为一个新入职的员工，真正领会企业文化，践行企业文化，还有很长的一段路要走，还需要用心去体会。

在实际工作中，我还有许多的缺点和不足，距离企业文化的要求仍有一段差距，但我相信，有这样好的领导和同事，我一定能够从他们身上学到更多的东西，并且通过自己的努力，弥补自身的不足，早日成为一名合格的荣盛人。

第二，努力学习专业知识，提高自身业务能力，为公司创造更多价值。

进入公司之后，我就给自己订了一个学习计划和目标。首先，就是了解公司的有关制度和规定，用这些制度和规定来规范和约束自己的行为，严格要求自己，不作违反公司规定，损害公司利益的事情。其次，了解岗位职责，认真学习专业知识。

在熟悉岗位职责的过程中，我认识到，作为一名销售代表，并不是把房子卖出去那么简单，而是要掌握更多的专业知识，比如投资、理财，告知顾客如何贷款，贷多少年最划算，帮助顾客分析是否具有投资价值等等，要站在顾客的角度上思考问题，想顾客所想，急顾客所急！使顾客在买到称心如意的房子的同时，还能够得到更多的附加服务。

因此，我在了解有关的房地产知识和销售知识的同时，也在通过各种渠道，努力学习有关的投资理财知识，丰富自己的知识，为以后更好的工作打下坚实的基础。

最后，就是自身整体素质的提高。销售代表要直接面对顾客，她的言谈举止都代表着企业的形象，所以我在着装、谈吐等方面对自己都严格要求，因为我知道自己代表着企业形象，我要通过自己的努力，维护企业形象。

第三，把个人发展与企业发展相结合。

在我看来，人无论工作，还是生活，都要有一个明确的目标，或者就是我们常说的理想。只有有了目标，你才会有方向，才会有前进的动力。

对我而言，年纪比较小，正是学知识、积累经验的时候，工作的舒适度、是否体面、薪水如何并不是我考虑的重点，而如何能够提高自身整体素质，尽快成长才是我所要想的问题。

销售代表虽然属于基层岗位，但她可以直接面对客户，锻炼自己的口才和交往能力，同时有了基层的销售经验，才能够更进一步提升。更重要的事，我认识到荣盛发展是一家有实力和前途的企业，我也愿意为荣盛发展服务，也愿意长期在公司工作，希望自己在公司能有一个光明的未来，我也会通过自己的努力回报公司。

三个月来，在公司的关怀与培养下，我认真学习、努力工作、专业知识都有了很大的提高，个人综合素质，有了全面的发展。但我离一个优秀销售代表标准和要求还有一定距离，如果公司批准我按期转为荣盛正式员工，我将在自己平凡的工作上岗位，努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一个经受任何考验的荣盛人。

以上就是我的个人转正述职，希望公司领导能够根据实际情况，批准我转正。

## 销售转正员工述职报告篇二

我到xxx公司主要负责市场开发和业务方面的工作一年来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下一年里要从以下几方面入手：

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

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

客服部利润主要七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□20xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创利润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润xxx万元。

工程部利润主要计算机网络工程；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xxx万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润xxx万元；多功能电子教室、多媒体会议室xxx万元；其余网络工程部分xxx万元；新业务部分xxx万元；电脑部分xxx万元，人员工资xxx万元，能够完成的利润指标，利润xxx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。

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。

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x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、电脑利润越做越薄、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场、打印机维修市场等。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把xxx公司建成平谷地x计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引

用十六大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去做实现本次大会制定的xx万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和xxx名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和xxx公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于xxx形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把xxx建成在平谷地x规模最大、品种最全、最具有权威性的企业而努力。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

## 销售转正员工述职报告篇三

述职报告主要是下级向上级汇报自己某段时间的工作情况，那么你知道销售转正述职报告怎么写吗？下面是小编为大家精心收集整理销售转正述职报告，希望能够帮助到大家。

光阴似箭，转眼间，加进这个大家庭已差未几快有三个月了，和各位家人相处的这段时间里，发现自己努力了很多，也进步了很多，在这个团队里，让我学到了很多之前没有过的东西，在这不但是工作，更重要的是这个大家庭给了我一个学习和锻练的机会，为我提供了一个让我发挥的快乐舞台。从这段时间来看，发现自己和客户沟通起来愈来愈轻松，而且

时间也越来越长，斟酌的题目也愈来愈全，我想这就是经验。在此衷心的感谢\_\_\_\_的家人们对我的关照和帮助。

现将这三个月的具体工作情况总结：

在此，我深入的体会到了\_\_\_\_这个团队从老板到同事踏实认真的工作态度，共同以一颗积极向上的心态来迎接每天的挑战，也正是这个时刻提示着我自己，要把每天的工作做好。实在，每个公司的制度和规定大体方向和宗旨都相同，只是在细节上稍有区别而以，所以，我自然也很快适应了公司的工作环境和工作流程，尽可能配合大家的工作，其间固然也有一些不当的地方，但在大家的帮助下，我也积极的改正，避免再犯，所以，我就融进了\_\_\_\_这个大家庭里，并且认真的做自己的本职工作。我很喜欢这里，并且也很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，把工作当事业对待，做出自己最大的贡献。实在，不论在哪里，在哪个公司，我们都必须以饱满的热忱，认真的态度，恳切的为人，积极的融进工作中，这也是作为一个员工基本的原则。团队精神是每一个公司都提倡的美德，我以为，公司要发展，彼此的合作调和是很重要的。没有各个部分和各们同事的相互配合，公司的工作进程必定要遭到阻碍，工作效力也要大打折扣，公司效益也自然会受损，这样对公司和个人都无好处。

在\_\_\_\_，目前我的工作主要就是负责销售部的业务基本工作。同时也在协助师傅这边的销售\_\_\_\_\_安排，自己这边也在不断的开发新客户，并且负责跟进和维护。

两个多月以来，我更能体会到，工作时，专心，专心，仔细，耐心四者同时具有是多么重要。就拿每次接到客户电话来讲吧，我要专心的聆听任何一名客户的需求，专心的为每位客户推荐我们最合适客户需求的产品，仔细的为每位客户讲授产品的使用方法和留意事项，耐心的跟进和维护好所有客户。

在工作中，我深深感到加强学习，进步本身素质的紧急性，



一是向我们的资料学习，坚持天天挤出时间看产品知识，以做到更专业。二是向我们的同事学习，工作中始终保持谦虚谨慎、虚心请教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理题目的方法。三是向实践学习，把所学的知识应用到实际工作中，要实践中检查自己不足的地方，更好的进步自己。

要做好一份工作，我以为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力往完成它，并完成好，只有这样爱你的工作，工作才会喜欢你。假如失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功，不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更出色。

从\_月\_日进入\_\_以来，针对以前的工作，从四个方面进行述职：

## 一、\_\_公司\_\_项目的成员组成：

\_\_营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

## 二、营销部的工作协调和责权明确

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为\_\_公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返

的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

### 三、关于会议

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

### 四、营销部的管理

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作汇报，由于时间仓促会有很多不是之处，希望公司能给予指正，我会予以极大的重视，并会及时解决。

尊敬的公司领导：

我于20\_\_年3月8日加入海澜物流设备有限公司工作,踏着紧张而欢快的工作节奏,不知不觉已走过两个月的试用期.在这两个月里,我秉承着谦虚务实的工作态度,认真完成领导分配的工作任务,努力实践着自己的执着,力争做到更高、更强、更优。下面,我将试用期的工作总结如下:

一、工作内容和完成事项个人的工作成绩是与部门的发展分不开的。作为销售部的一员,我在试用期间主要为我们自主品牌“沃迪豪瑞”进行市场的销售工作,具体的讲可以分为以下几部分:

对我的工作计划制定提供了很好的思路。

2、对“沃迪豪瑞”的产品的了解沃迪豪瑞”作为一个全国第一的产品,刚入公司前,对产品的认识相对较少,进入公司后这两个月的时间,经过请教技术部门同事和自我学习,对我们产品的构造和工作原理有了一定的了解,这个了解对我很重要,我可以更好的向企业客户推销我们的产品,我也可以更好的预知怎样的企业是我们的潜在客户,在相关的专业知识上有了进一步的提高,对产品的认识从模糊到清晰,这样的过程对我以后的销售工作起到了重要的铺垫,对产品的优劣的了解可以让我在未来的销售工作中更有方法的去和客户交流,推销我们的产品。

3、自我学习提高进入公司一个月时间,我在书籍方面看了《营业管理实务□□□ibm 随需应变》,这些书对我未来更好的开展销售工作和对自己销售的升华起到了很好的作用,学些大公司和一些高级营销人员对销售的见解,让我的思维更加宽广;在影视方面,公司组织学习了《公司的力量》纪录片的学习,让我们对“公司”有了更好的了解,也转变了我们对“公司”的`思维方式,让自己可以更好的融入公司,从索取者向创造者转变。

二、工作体会:在两个月的工作学习中,让我由物流行业的

门外汉转变为一名逐步掌握行业基本知识和动态的“业内人”。在学习、工作和思想上我都有了新的进步，个人综合素质也有了新的提高，回顾这段时间来的工作历程，主要有以下几点体会：

1、思想上，与集体保持高度一致思想上，在工作过程中，我深深体会到，公司是一个团结奋斗的集体，在这样的氛围中，只有在思想上与集体保持高度一致、积极上进，才能融入到这个集体之中。所以我必须更加深入提高个人综合素质，用理论指导实践，科学地研究、思考和解决工作中遇到的问题，使自己能够与公司共同进步，让自己从公司财富的“索取者”变为“创造者”。

2、工作中，虚心务实，讲求方式方法工作中，虚心务实，工作的过程就是一个不断学习的过程，多向同事学习优点，注意做事的方式方法及处理日常生活琐事的技巧，不断提高自己销售技巧，制定详细的销售方案。

3、销售工作任重而道远销售工作任重而道远两个月的时间里，我对本产品有了很好的了解，对市场有了一定的了解，但如何后续跟进，如何开拓市场，还是一个富有艺术性的工程。以后的工作中，我将根据这一个月来的一些情况，制定更好、更有效的销售方案，转变自己的销售思路，提高自己的销售技巧，为公司新产品的市场开拓努力做到最好。

三、展望未来展望未来这两个月的时间，对市场的一些深入的调查，让我对公司的产品的市场未来有很好高的期盼，我需要更好的制定出销售方案，尽快理清销售思路，提高自己的销售技巧，对公司负责，对自己负责，将自己的销售工作做到更好，以期待可以让自己的销售业绩跨出第一步，更期盼自己的销售业绩可以节节升高。

以上是我工作一月来的基本情况小结和对未来的期盼和对未来的期盼，以上是我工作一个月来的基本情况小结和对未来

的期盼，不我工作妥之处，恳请领导批评指正。妥之处，恳请领导批评指正。

日月如梭，转眼间以经来公司三个月了，几个月的工作使我深深感受到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。感谢领导给我的这次转正申请机会。参与这次申请，使我求真务实的认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自己，在市场竞争中完善自己。

我就这三个月的工作情况向各位领导作个简要汇报，请批评指正。

## 一、公司培训阶段。

1. 从\_\_月28日入职后在公司进行了半个月的全面培训，通过培训了解了智光的企业文化和公司的经营理念、以及管理方式、价值观念等，更好的明确个人使命感和责任感，同时也增强了团队意识。

2. 对公司产品进行了全面的认识了解，以及行业知识，竞争对手的产品特点。知己知彼，才能在市场上有效竞争与销售，我们必须最大程度发挥自己的优势、弱化自己的劣势，攻击对手的较弱的地方。

3. 通过培训也暴露了自己的好多不足之处，产品知识不能及时的理解掌握，演讲能力和技巧也需提高。

## 二、市场开拓阶段。

1. 从5月8日进入市场以来，根据领导的安排对河南北部地区市场的客户和天津的部分客户进行了开拓。对搜集到的潜在客户进行了拜访，对市场状况进行了一个详细的了解，并发掘出了几家意向性的客户。

2. 经了解，在电力系统外的项目上保护仪表选用主要根据设计院图纸所选，厂家比较分散，中压保护这块，有\_\_等；在低压仪表这块大部分选用比较低端的指针式仪表，只有个别客户对智能仪表有所需求，电网系统的保护装置大部分来源于电力公司的入围企业。

3. 通过前期的市场开发，也取得一定的成绩，跟\_\_已达成了年销售50万的销售协议，\_\_的\_\_配电自动监控系统正在洽谈，\_\_对我公司自动化产品的全面合作关系也在浅谈之中，\_\_的用电监控系统也将在7月份对我公司产品进行评估。

### 三、后期工作计划

经过领导对工作思路的明确布局和指导以及结合前段时间对市场的拜访了解，对以后的工作计划如下，以代理商为主和成套厂家以及设计院相结合的策略进行市场的开发。以项目找合作伙伴，只有合作伙伴看到美好的结果或尝到甜头时才能全力以赴的推广我们的产品。

在每个市另行找出一到两家合作伙伴，以防止受制于个别代理商，掌握市场的主动权。

同时自身也要加强业务知识和产品的学习，以便能流利的对产品进行介绍，提升自身的业务素质，力争能达到在一般情况下不用技术支持配合也可以自己搞定。

最后感谢自动化产品部\_\_和大区经理\_\_对我的支持和指导，感谢这个充满活力的团队的帮助，让我全身心无顾虑的投入到工作中。

尊敬的领导：

您好

我自今年20\_\_年\_\_月份到公司上班，此刻已有\_\_个月的时间，这期间在公司各位同仁的大力支持下，在其他相关人员的用心配合下，我与大家一道，团结一心，踏实工作，较好地完成各项工作任务。

下方我将近几个月年来自我的工作、学习等方面的状况向大家做简要汇报：

## 一、严于律己，严格要求，遵章守纪，团结同志

自到公司上班以来，我能严格要求自我，每一天按时上下班，能正确处理好公司与家庭的关系，从不因个人原因耽误公司的正常工作；同时我也能严格遵守公司的各项规章制度，从不搞特殊，也从不向公司提出不合理的要求；对公司的人员，不管经理还是工人，我都能与他们搞好团结，不搞无原则的纠纷，不利于团结的事不做，不利于团结的话不说。

## 二、尽职尽责履行好自我的工作职责

我在公司主要从事财务工作，为此我从以下方面做了一些工作：

1、建立健全公司财务制度。公司成立以来，我是兼职会计，所以只负责每月的帐务处理和财务报表的报送，使得公司财务上的制度不够健全。自到公司正式上班后，我将财务人员的工作合理划分，在公司的财务方面按规定进行了要求，个性是发票管理方面，严格要求正确填开和索取，减少不必要的麻烦。在财务收支方面，严格执行公司的财经制度。

2、正确核算，按时结算，及时报送税务相关报表。在日常财务工作中，我能严格按财务规定正确核算公司的经营状况，按时结算有关帐务，每月末及时将财务报表和纳税申报表报送税务机关，没有因个人原因耽误报送时间。

3、及时将财务状况汇报于公司，用心为经理当好参谋。每个月我都将公司的财务状况给公司经理进行汇报，使经理能及时了解、掌握公司的经营状况，对经营中出现的问题我能及时提出合理化推荐，发挥财务在公司经营中的作用，为建立当好参谋和助手作用。另外，对其他人员在销售、采购中有关不贴合要求的做法，我也能及时提醒和指出。

4、认真负责，用心配合税务部门的稽查工作。10月初，税务部门对我公司进行稽查，在这期间，我能用心配合，并加强和稽查人员的配合，发挥自我的优势，多与他们沟通，对存在的问题与他们交流，争取他们的宽容，使公司的利益得到最大保护。

### 三、存在的问题

一年来，围绕自身工作职责做了必须的努力，取得了必须的成效，但与公司的要求和期望相比还存在一些问题和差距，主要是：自我来公司时间短，一些状况还不熟悉，尤其是对每个销售人员的核算，工程部分和零售部分没有明确划分清楚，给销售人员带来了麻烦，同时也给公司对每个销售人员完成任务的状况掌握不够准确。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决。最后，还想说三点：

一是我的述职报告还不全面，有的具体的工作没有谈到，就这天我所谈的，期望大家多提宝贵意见。

二是我工作能顺利的开展并取得较好的成绩，首先要感谢我的助手，她对我的工作能用心给予配合和支持，任劳任怨，个性是在有身体不便的状况下，坚持上下班，帮我做了许多工作。同时，我还要感谢公司其他人员，没有你们的支持和配合，就没有我们这天的工作成绩，你们是公司金字塔的基础。个性是在公司生产经营，销售盈利方面，你们精诚团结，用心为公司出谋划策，充分反映出我们公司员工是一支能吃苦、能奉献、能战斗、有进取精神的队伍。



三是期望大家在明年，能一如既往地支持配合我的工作，我将一如既往地与大家一道，为公司获得更好的经济效益做出努力。

## 销售转正员工述职报告篇四

转眼20xx年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，xx市场完成销售额x万元，完成年计划x万元的`x%`比去年同期增长x%`回款率为x%`

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超及零售店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

上半年开发商超x家，酒店x家，终端x家。新开发的x家商超是成县规模的xx购物广场。新开发零售终端城区x家，乡镇x家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是xx系列产品。

为了提高消费者对“xxx”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在

人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌x个，其它形式的广告牌x个。

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20xx年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 销售转正员工述职报告篇五

尊敬的公司领导：

从x月xx日进入xx以来，针对以前的工作，从四个方面进行述职：

xx营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的'工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作汇报，由于时间仓促会有很多不是之处，希望公司能给予指正，我会予以极大的重视，并会及时解决。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 销售转正员工述职报告篇六

尊敬的公司领导：

我于20xx年3月8日加入海澜物流设备有限公司工作,踏着紧张而欢快的工作节奏,不知不觉已走过两个月的试用期.在这两个月里,我秉承着谦虚务实的工作态度,认真完成领导分配的工作任务,努力实践着自己的执着,力争做到更高、更强、更优。下面,我将试用期的工作总结如下：

个人的工作成绩是与部门的发展分不开的。作为销售部的一员,我在试用期间主要为我们自主品牌“沃迪豪瑞”进行市场的销售工作,具体的讲可以分为以下几部分：

对我的工作计划制定提供了很好的思路。

2、对“沃迪豪瑞”的产品的了解沃迪豪瑞”作为一个全国第一的产品,刚入公司前,对产品的认识相对较少,进入公司后这两个月的时间,经过请教技术部门同事和自我学习,对我们产品的构造和工作原理有了一定的了解,这个了解对我很重要,我可以更好的向企业客户推销我们的产品,我也可以更好的预知怎样的企业是我们的潜在客户,在相关的专业知识上有了进一步的`提高,对产品的认识从模糊到清晰,这样的过程对我以后的销售工作起到了重要的铺垫,对产品的优劣的了解可以让我在未来的销售工作中更有方法的去和客户交流,推销我们的产品。

3、自我学习提高进入公司一个月时间,我在书籍方面看了《营业管理实务□□□ibm 按需应变》,这些书对我未来更好的开展销售工作和对自己销售的升华起到了很好的作用,学些大公司和一些高级营销人员对销售的见解,让我的思维更加宽广;在影视方面,公司组织学习了《公司的力量》纪录片的

学习，让我们对“公司”有了更好的了解，也转变了我们对“公司”的思维方式，让自己可以更好的融入公司，从索取者向创造者转变。

在两个月的工作学习中，让我由物流行业的门外汉转变成为一名逐步掌握行业基本知识和动态的“业内人”。在学习、工作和思想上我都有了新的进步，个人综合素质也有了新的提高，回顾这段时间来的工作历程，主要有以下几点体会：

1、思想上，与集体保持高度一致思想上，在工作过程中，我深深体会到，公司是一个团结奋斗的集体，在这样的氛围中，只有在思想上与集体保持高度一致、积极上进，才能融入到这个集体之中。所以我必须更加深入提高个人综合素质，用理论指导实践，科学地研究、思考和解决工作中遇到的问题，使自己能够与公司共同进步，让自己从公司财富的“索取者”变为“创造者”。

2、工作中，虚心务实，讲求方式方法工作中，虚心务实，工作的过程就是一个不断学习的过程，多向同事学习优点，注意做事的方式方法及处理日常生活琐事的技巧，不断提高自己销售技巧，制定详细的销售方案。

3、销售工作任重而道远销售工作任重而道远两个月的时间里，我对本产品有了很好的了解，对市场有了一定的了解，但如何后续跟进，如何开拓市场，还是一个富有艺术性的工程。以后的工作中，我将根据这一个月来的一些情况，制定更好、更有效的销售方案，转变自己的销售思路，提高自己的销售技巧，为公司新产品的市场开拓努力做到最好。

展望未来这两个月的时间，对市场的一些深入的调查，让我对公司的产品的市场未来有很好高的期盼，我需要更好的制定出销售方案，尽快理清销售思路，提高自己的销售技巧，对公司负责，对自己负责，将自己的销售工作做到更好，以期待可以让自己的销售业绩跨出第一步，更期盼自己的销售

业绩可以节节升高。

以上是我工作一月来的基本情况小结和对未来的期盼和对未来的期盼，以上是我工作一个月来的基本情况小结和对未来的期盼，不我工作妥之处，恳请领导批评指正。妥之处，恳请领导批评指正。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 销售转正员工述职报告篇七

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作述职如下：

xx—xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解□x年度老板给销售部定下xx万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额xx万元，产销率95%，货款回收率98%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xx—xx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业

道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。x年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场培育新市场发展空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃至全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在xx—xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好x年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

福牛迎春，祝我们xx—xx科技有限公司在xx—xx年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

## 销售转正员工述职报告篇八

从x月xx日进入xx以来，针对以前的工作，从四个方面进行述职：

xx营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可



以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。