

# 绿城销售经理面试问题 销售个人述职报告 (通用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 绿城销售经理面试问题篇一

尊敬的各位领导：

您们好！

我是，我于20xx年9月10日来到了我们的中大恒基房地产经纪有限公司，在这不到一年的时间里我经历过签单的喜悦也经历过一直业绩不好的郁闷同时也感受过与其它公司斗智斗勇的紧张。然而这让我学到了很多，喜欢了与人沟通，明白了很多为人处世的态度。20xx年7月1日贺经理找我谈话，当得知要我接手永泰b租的时候，除了满腔热血和信心高亢之外我深深感受到了自己身上的责任与重担。我突然意识到我不是一个业务员了，我要对我的七八名员工负责，我要对这个店负责，我更要对中大恒基负责。所以从那一刻起就开始思考怎样才能做好这个店长，怎样才能做好业绩，怎样才能让我的员工每个人都能挣到钱。带着这些问题我从以下四方面阐述我当店经理以后的工作原则和工作方法，以及我们这个店将来的发展方向和目标。

我们是一个租赁的团队，在清河做租赁的中介公司中大恒基的品牌是最大的，然而现在我们不得不接受的现实是中大恒基的市场占有率是相当的低，据我所知现在清河做房屋银行的公司主要有中大恒基金有缘、美丽家园、易家和拓家，据我了解现在金有缘和美丽家园以及拓家房行的拥有量远远超

过了中大恒基，他们掌握这清河80%的房屋银行甚至更多。这样的情况是我不能接受的，也是我们中大人的耻辱，我们不应该任由这种状况继续下去，我们要改变，要占有，要抢占清河的市场。通过我上几个月的实践我发现中大恒基的品牌和实力在清河还是最强的，只要我们去，去聊，房东还是愿意将自己的房子交给中大恒基来管理。我当店经理以后首先就是要在房行这一块杀出一条血路，亲历亲为的交给业务员怎么谈房行，怎么聊房东。从居间这一块来说中大恒基的成交量现在也不是很高，甚至被一些小中介公司所超过。面对这样的情况我的要求是每个业务员都必须从自身做起全心全意的对待每一个客户，大量掌握清河正在出租的房源，收集正在出租的房屋钥匙，做到其他公司有的房源我们有，其他公司没有的房源我们也有。只要有客户找我们看房我们就带他看到满意为止，让其他公司无机可乘。通过这几天的努力这种方法已经初现成效，我们已经收集了很多正在出租房屋的钥匙，在带户看房这方面已经把主动权牢牢的握在自己的手中。

通过我前一段时间做业务员的经历，我发现我们的业务员在收取佣金这方面相当的困难，要不打折要不因为中介费而折单，仔细想想这些客户经常说起的一句话就是“您们凭什么带我们看看房聊聊天就收一个月的房租”当然主要的原因不是愿客户而是我们从一开始就没做好。所以我们想要从根本改变这种现状就只能从自身做起，自己在聊每一个客户，打每一个电话都要专业周到都要到位，从约看到带看再到签单从头至尾都要让客户看感觉到我们服务周到性，专业性以及全面性。当客户谈及中介费的时候我们才能理直气壮对客户说您看我的服务有没有打折如果我的’服务不到位那我没有什么说得，如果您觉得我的服务没打折的话，那全额中介费也是我理所应当应该拿到的。

记得中心店贺经理找我谈话的时候说道，希望我做一个业务型的店经理，我深深的理解领导的良苦用心。现在的房产中介公司给以前大不一样，各种大大小小的公司都来给你抢市

场，所以以往店经理管理模式已经不适应现在这个竞争强大的市场了，我认为现在的店经理不是坐在屋子里高高在上的店经理，而是应该走下去，去和业务员的一起去干一起去拼，掌握一手资料，了解最新市场，这样也能更好的和业务员搞好关系了解他们身上现在出现的问题，以及遇到的困难，以便及时解决。从七月一号开始我就和同事们一起确定了这一方法，大家心情也是非常的高昂。让他们感觉到自己领导的亲和力，亲历亲为的为业务员解决好每一个问题的感召力，这就是我要做的。

记得前几天去开北区干部管理会议的时候，潘总因为北区有一部分业务员没有业绩而鞠躬，这是什么，这就是责任，这就是潘总作为北区总经理的态度。当潘总弯下自己身躯的时候我感动了，也感触了，更惊醒了。既然潘总都能为了我们北区有零业绩而鞠躬，那我们这些做经理的都在干什么呀，我们应该感到自己身上的压力与责任。所以我现在承诺绝不会让自己的员工出现零业绩，要亲力亲为的抓好他们的每一项工作，秉持对自己严格要求，对业务员严格要求，让业务员得到真正的实惠。

综上所述我接手清河永泰店b租以后，目标是全面占领清河租赁市场，垄断清河房行业务。改变收取佣金的困难局面，以服务至上，专业至上，征服客户征服房东。做一个平民店经理以业务为主不离市场人性管理和业务员抱成一团干到一块为了我们店的目标亲历亲为。

竞争虽然强烈，困难虽然很多，目标虽然很大，担子虽然很重。但请公司相信请领导相信我不会害怕，我会迎难而上劈荆斩棘带领我的团队占领市场，称霸清河，我要让清河其他公司无房可租无房可拿。要让其他公司听到我们团队就会不寒而栗。最后我相信以后清河的租赁就是我们中大恒基的，我更相信我会带领我们的团队走的更远做得更强。

## 绿城销售经理面试问题篇二

20xx末年终，回首过去的20xx年，工作已经不再复返，对待工作我其实是很热情的，作为销售的我也对自己的工作看法不同，这一年的工作对于我是一个大的转变，不是说自己的个人修养上面，也不是在销售能力上面，其实更多的是我的心态上面，我对这份工作看法才是我感受最深的，一年来的销售工作当然也让我进步了很多，去年xx月到现在我的变化就是一个最好的证明，我相信自己能够做好，这些都是可以改变的，其实在心里面我是很感激的，我知道自己应该做到哪些，不应该做什么，销售工作需要时间，需要机遇，我是真心觉得以后的自己能够做到更好，更加优秀，也就这一年的工作总结一番。

回首这一年，其实对于我是一个质的提高，本身就对销售感兴趣的我在工作起来适应的也很快，我自己没有足够的耐心，但是这些都是可以改变的，我坚信自己能够做好自己，一年的工作当中我首先解决的就是自己的缺点，这对工作来讲至关重要，不管在什么方面都希望自己能够做到完美，但也就是这种完美让人觉得遥不可及，我只希望自己能够做到更好，我端正态度在工作的时候发现自己不足就及时地纠正，面对一些自己不知道的问题我就积极的'请教，销售工作须有耐心，这就是我最开始发现的不足，我的耐心不是很多，这在工作当中不是一个好的习惯，我深深的知道自己应该做好哪些事情，纠正这类缺点是我首先做的。

学习是学习更多的业务，在日常的工作当中，不是什么事情自己都会，学习一些业务知识，在今后绝对是有保障的，我积极的进取，明白哪些是值得学习的，我内心深刻的知道自身出现的哪些缺点，没有什么是不能改变的，在工作当中我一直在学习，我知道哪些优秀的销售技巧是我应该钻研的，积累到足够的工作经验，学习到足够的业务知识，总归是好的，提高就是提高自己的能力，能力是工作当中不可缺少的

一分部，一年的工作我努力提高能力，从一名销售小白也有了现在的一些转变，这是看得见的，我一定再接再厉。

在工作当中很多事情都是需要自己钻研，我必须对以后的计划一番，我觉得在跟客户沟通交流方面我还是欠缺一点，尽管这些问题不是很大，但是我知道大问题就是这么引起的，我一定努力提高自己的能力，跟客户交流方面积累更多经验。

在过去的一年里□xxxx中心经历了开盘前积累期、开盘期、后续稳销期；在项目组全体工作人员共同努力下，项目客户经历了从无到有，从少到多的积累，逐步实现了预期销售进度值，现对今年主要营销活动及销售工作总结如下：

随着xxxx中心一期首批房源正式开盘xxxx中心正式打开销售的序幕，开盘当天定出房源xxxx套。在此之前完成开盘前所有的广告及准备工作。开盘达到预期效果，为后期资金的回笼及项目能够很好地延续打下坚实的基础，也为xxxx中心在地产界奠定龙头老大的口碑。前期房源的价格首次调整。此次活动首次采用短信的推广方式，可能是由于对号段的掌握并不准确，短信的效果并不明显。

一个科学、系统而简约的管理制度和管理方式是凝聚团队走向成功的基石，作为销售部门尤为重要，为了打造更优秀的销售团队，计划将从绩效、激励、行为、心态、奖惩等销售人员最困惑的问题及因素出发，制定更为完善的销售管理制度。

一个地产项目的成功与否，离不开硬件建设（地段、资金、户型、配套、建筑品质），也离不开软件塑造（物业、推广、销售），作为软件环节中直接面对客户的先锋，销售人员综合素质的优劣在一定程度上成为客户订房签约的关键因素，为此，塑造一流的销售团队尤为重要，针对后续的销售计划和市场情况，将在培训中添加针对性的培训内容，同时更加细化，培训涵盖市场调研、房地产基础知识、项目知识、销

售技巧、销售基本流程与特例操作方案等7大项，以循序渐进、优胜劣汰的培训方法提高置业顾问的专业水准。

市场竞争日益激烈，对产品的包装及计划性的经营，显得尤为重要。针对xxxx中心的营销方式要更接地气，适应当地市场，将xxxx中心的销售工作在平稳中更好的推进，适时利用节点推出适合当地市场的营销活动，把xxxx中心在现有基础上再推向另一个高度。

在这一年里，我看到了公司的进步，公司的成长，我自己也渴望成长，我希望公司能够向大企业看齐，我也希望自己成为一位名副其实的地产精英。我要和公司一起努力，一起成长。在公司领导的带领下，迎接挑战，创造辉煌。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 绿城销售经理面试问题篇三

□

您好！

点转型，提升服务质量，加强

网

点营销。我们支行从人员配置进行了部分调整，安排了低柜销售人员，个人理财业务得到初步的发展，开始尝试向中高

端客户

提供

专业化个人投资理财综合服务。我也从低柜调整到理财室从事个人理财业务。虽然在工作中遇到诸多的困难和问题。但是，在分行个金部理财中心的指导下、支行

领导

高度重视下，建设队伍、培养人才、抓业务发展、以新产品拓展市场，加大营销工作。以下是20xx年度金融销售个人工作述职报告：

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

1、抓基础工作，做好销售

工作计划

，挖掘理财客户群；通过前台柜台输送，运用银掌柜crm系统，重点发展vip客户，新增vip贵宾客户；

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，我行的特色产品：汇聚宝，外汇宝，纸黄金，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开缺少专业性理财。

不足处：

1、基础理财客户群较少，对客户信息资料了解不全缺少对客户的维护；

2、营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力；

2、不断加强素质培养，作好自学及参加培训；进一步提高业务水平

## 绿城销售经理面试问题篇四

本人从xxxx年xx月进入公司，转眼间，我来xxxx4s店已经一年了，这一年间，我从一个什么都不知道汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员，积累了一定的销售经验和管理经验。在公司领导的关心和支持下，以及同事们的协助下，我的销售业绩逐步提升，在为公司做贡献的同时，我也获得大量的知识，这一年里，我与公司共同发展，下面，我将从三个方面向大家报告工作情况，请公司领导和同事们给予修正。

### 1、自我学习、发展、塑造

我来到公司的时候，一切从零开始，我一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售方面和专业方面的'难点和问题时，我都及时向领导和同事请教，共同寻找解决问题的方案，共同发展。这一年间，我不仅仅学会了相关的汽车知识，同时也对汽车品牌有了一定的了解，这使我对从事的工作更加有兴趣，只有对自己的工作岗位有兴趣，才能做好本职工作。此外，我还学会了如何和与客户进行谈判、分析客户的需求，做到尽量满足客户的需求。在这里我要感谢前辈们传授一些实用的销售经验给我，使我能迅速上岗，并做出一定的成绩。

### 2、脚踏实地，提高业绩

这一年里，我的销售业绩逐步提升，在第一季度的时候，我的总销量是8部，其中越野车2部，轿车5部，跑车1部，总利润24万。第二季度，我的总销量是11部，其中小轿车8部，越野车3部，总利润是26万。第三季度，我的总销量是12部，其中小轿车10部，越野车2部，总利润是31万，第四季度，我的总销量是16部，其中小轿车11部，越野车3部，跑车2部，总利润是26万。这一年里，我的销售业绩都有提升，归根到底，是因为我掌握了一定的销售技巧，保持积极向上的心态，脚踏实地地与客户交谈，并促成一单又一单。接下来的一年，我将继续努力，以满血热情投入到下一年的工作中。

经过一年的努力，我在工作上取得了一些的成绩，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足：一是工作纪律不够严格，二是我们工作积极性还能够进一步完善与加强；三是销售及售后服务工作需要提高，要尽量做到让客户满意。四是专业知识掌握得还远远不够。

深入了解所负责区域的市场现状, 准确掌握市场动态

与客户建立良好的合作关系

不断的增强专业知识

努力完成现定任务量

以上便是我的述职报告。最后，感谢感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。

## 绿城销售经理面试问题篇五

尊敬的领导：

今年，营销中心在公司的指导下，开展了xxxx区域市场启动和推广、市场网络的建设、各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。现将一年来，营销中心阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，进行以下述职报告。

xxxx区域市场现有xxxx流通参与商超过xxxx家，通过深入的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a□b□c分类管理，在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近xxxx家。我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领xxxx区域这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。对业务人员，营销中心按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勤协作和互补的初衷。这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是xxxx区域市场运作的生力军，是能够顺利启动xxxx区域市场并进行深度分销的人力资源保证。我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

营销中心将出台针对“人力资源”的《营销中心业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。营销中心将出台针对“市场资源”的《营销中心业务管理办法》，该办法在对营销中心进行定位的基础上，进一步对商务、订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路

等作出细化标准，做到了“事事有标准，事事有保障。”形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

虽然营销中心已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，没有形成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，营销中心不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

营销中心是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。营销中心需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻碍，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要线开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访和无信誉的行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

重塑营销中心的角色职能定位。在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

调整产品结构。单渠道、多品类地“多量少批”产品购买是将来渠道客户向上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。营销中心将努力寻求个利润空间大、可操作性强、投入既有利益保障又有声誉回报的产品，这样终端销售会更有积极性，客情关系会更加紧密。

此致

敬礼！

述职人□xxx

xx年xx月xx日