

销售述职报告自我评价(实用5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

销售述职报告自我评价篇一

尊敬的领导：

您好！

我是一名普通的业务员，我叫xx□感谢公司领导对我工作的认可和支持。自去年十月我进入公司，在经理和主管的带领下，一步步的完成公司安排的工作，放置展架，终端协议门店拍照，动感海报推广，督促门店进货，促销管理等，虽然辛苦，但是做的很开心，工作很充实，有汗水，也有收获。

自进公司工作至今，我并没有为公司做出了不起的大贡献，也没取得特别值得炫耀可喜的业绩，我只是尽量做好属于自己岗位上的工作，尽自己最大的努力去完成每一次的工作，总结自己的经验，从经验中学习，向他人学习，尽量将自己的工作争取一次比一次做得更好，尽可能的提高工作效率。

这次能被评为月优秀员工，我想这既是公司对我工作能力与成绩的肯定，也是对今后工作做得更好的一种鼓励。我也坚信，今后的工作一定会做得更好□xx的发展让我们成长，我们的共同努力让xx更加辉煌。

销售述职报告自我评价篇二

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个十一月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去应对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考 and 评价；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。

以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自我，在失败中不断评价经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将十一月份工作评价作如下评价：

- 1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情景、向工厂反映客户的信息；
- 2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最终还要确定客户是否准时收到我司产品；
- 3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最终确认客户财务收到税票并要求及时安排；
- 4、维护老客户，坚持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

- 1、货期协调本事不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情景导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作资料的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，可是所有人都期望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现很多底钉打歪、打断、变形情景。这给客户带来了必须的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威(圣隆)h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。

这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。之后我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。可是之前糟糕的质量问题给客户带去了十分不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍必须限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么能够弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应当及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自我的过失之处，这才是首先要做的事情。

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是职责分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去

缓解这种状态，可是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自我的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质异常是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，此刻我能把握的就是调整自我的工作方法和自我的生活习惯。

职责分散是为了提高工作效率的一种重要手段，可是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的职责被多个人分担后，没有人认为这件事是自我的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自我摆在一个团体的位置里，因为那里没有我仅有我们。

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从此刻开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，必须要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自我。坚持多出去走走，坚持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我十一月份工作评价，不足之处还请领导多多指点和批评。

销售述职报告自我评价篇三

工作认真负责，有较强的社会责任感与较好的内外协作能力，喜欢和勇于迎接新挑战。工作中服从领导安排，做事认真踏实，一步一个脚印的前进，对时间观念十分重视。平时待人友好，与人相处十分融洽。

从事销售服务和市场策划、售后服务等一线市场工作将近4年时间，市场营销，渠道开发，有丰富的一线市场营销经验。从事于中学教师3年时间，一线教学教师，教学工作成绩突出，学生喜爱的老师，具有丰富的教师经验。

为人诚恳、有较强的实干精神

本人性格开朗、踏实、稳重、有活力，待人热情、真诚。喜欢在空余的时间看书和听音乐，从中减轻平时学习中带来的压力，还可以学到书本中学不到的知识，开拓自己的眼界。积极并不断进取是我做事的原则，谦虚和谨慎是我的优点，懂得不断从生活和学习中提高和完善自己。

工作认真负责，积极主动，能吃苦耐劳。有较强的组织能力、承压能力、实际动手能力和团队协作精神，能迅速的适应各种环境，并融合其中。有一定的语言表达能力善于沟通交际。懂得合理安排自己的时间，工作效率高，并可通过在学习和生活经验教训，不断自我激励。

管理理论知识结构牢固，能充分并成功的运用于实际中；英语基础知识较扎实，希望能更好的把自己的所学与实际运用联系起来。

我是成都大学一名即将毕业的大专生。在校除了专业知识外，还对营销、税法、应用文、用友财务软件、ceac办公自动化等的学习和了解。在校几年来我一直担任班上的团支书，在工作中提高了我的口才与演讲的能力、组织能力以及写作能力；

懂得如何处理人际关系、具备良好的协作能力。

在学习生活中，我取得了国家计算机一级、会计电算化、国家健美操三级、珠算四级、传票四级、计算器操作四级、普通话二甲、党校结业证；曾获得优秀团支书的称号、获得学院奖学金。

来京已有四五个年头，一直以来都是从事销售方面的工作，也热爱销售，做过不同的销售行业，敢于挑战，勇于创新，希望能再找到一个自己喜欢的行业，发挥自己的潜能，创造共赢。

本人有着较强的沟通表达能力，对工作有上进心、认真负责、待人真诚、处人随和！换位思考有自己独特的想法这是我最大的优点，我理想就是能实现我的个人价值的挖掘，能让我的价值得到最大实现，同时实现企业利润和价值的最大化。

销售述职报告自我评价篇四

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今日的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准评价。在诸多方面还存在有不足。所以，更要及时强化自己的工作首先，在不足点方面，从自身原因评价。我认为自己还必须程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。所以，在

以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会应对不一样的顾客，采用不一样的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最终，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，能够决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了经过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了到达成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，经过理论上对自己这一周的工作评价，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作本事和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力理解业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力。

销售述职报告自我评价篇五

本人开朗大方,做事认真仔细,有一定的交际能力;熟练掌握word,excel等日常办公软件,英语已过国家四级,普通话标准,能较快适应新的环境。特别具有吃苦耐劳的精神,做任何事情都能够全力以赴、努力不懈,毫不畏惧,一旦决定去做的事,绝对贯彻到底;实践工作磨练了我坚强的意志,培养了我吃苦耐劳的精神。我做事认真,细致,简洁。性格开朗,乐观。具有很强的亲和力、组织能力以及团队精神,善于表达自己的思想,善于与人沟通,乐意接受别人对我提出的正确的意见和建议。

我希望通过自己一双勤劳的手,创造一个充实灿烂的青春!奋斗随我一身,自信伴我成长。

自己套一下吧:

本人具有以下特性:

- 1.有良好的沟通、团队开发及协作能力;
- 3.能够有效的与各地经销商沟通,