

销售工作述职报告(大全6篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么报告应该怎么制定才合适呢？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。

销售工作述职报告篇一

同事：你们好！

我被任命xx公司销售主管以有一段时间了，现在我将这期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和建议。

说句实话，刚上任时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的压力，第一虽然我有多年的销售工作经验，但我从未有过现场管理工作，对管理的实践经验一无所有；第二面临我们这项目都是些新手，对于房产这一块可以说是零，怎样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的好“路是人走出来的”，我在领导的帮助下化压力为动力，加上以往的工作经验结合在一起。首先根据现场日常管理，人员数量进行合理的分工和安排，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。在工作中有不足之处，所以每天都给自己在创新，发现问题，解决问题。现在差不多过一天我们就针对房产专业知识这一块进行一次培训，虽是给她们培训，实际也是在给自己巩固知识，因为发现有些知识不运用的话根本就不记得，一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展。现在售楼部各人员述职时间、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。

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，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。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更是没有经验，可是面对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售代表们没有感到害怕，而是很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为公司创造了上千万的销售业绩。在那种情况下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

当然也有做的不好的地方就是在没有跟总经理协调好的情况下导致了一房两卖，这给公司领导带来了不必要的麻烦，还好发现及时才没有给公司带来很大的损失，这点也是以后我们要特别注意的。现在的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原来的不懂到现在的主动跟客户交流，在也不是刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。而我也经过这段时间的锻炼，对自己也有了一定的认知。从当时的无所适从到现在的做事有条理都是一个改变。记得刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不知道说些什么内容，每天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可现在的我比起以前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

谢谢大家！

销售工作述职报告篇二

尊敬的各位公司领导、亲爱的同仁们：

我是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产公司时，对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。

在公司领导和各位同事的帮忙下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场有关的一些资料。作为销售部中的一员，深深感觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身素质，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我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。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且一向努力做好自我的本职工作。

20xx年，我用心配合本公司有关部分同事工作，以提高销售率为目的，在公司领导的指导下，为xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼和实践的检验，我从中学到了不少专业知识，也透过销售认识了许多新朋友，使自我在待人接物、行为礼仪、突发事件等各方面都比以前有所提高。

经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出了xx火爆认购的场面。在销售部，随着新楼盘的对外销售，应对工作量的增加以及对销售工作的系统化和正规化的深入，工作显得很繁重。从开盘至今，同事们基本上每一天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入主角并且娴熟的完成了自我的本职工作。

此外在销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自我的工作经验，及时找出弊端并及早改善。经过同事们的亲密合作，销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，我想这其中也与其他销售部成员的努力是分不开的。

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

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xx企业的每一名员工，我们深深的为我们企业蓬勃发展的热气，同事们人人努力拼搏的精神所吸引。

在新的一年里来临之际，我将端正态度，一如既往的用心学习和工作，服从领导，团结同事，做好销售，为创造更高的销售业绩而努力。

谢谢大家！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

销售工作述职报告篇三

尊敬的领导：

您好！

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xx企业的每一名员工，我们深深感到xx企业之蓬勃发展的热气，某人之拼搏的精神。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，供给各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。经过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作资料。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的提议和帮忙，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还

要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅仅需要好的表达方式，还需有必须的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得那里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮忙下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我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。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自我的本职工作。

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，深深觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我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。经过这段时间的磨练，已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自我的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于20xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，进取配合某公司的员工，

以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx月份的销售奠定了基础。最终以某个月完成合同额x万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某同志从中得到了不少专业知识，使自我各方面都有所提高。

在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出某火爆场面。在销售部，某同志担任销售内业及会计两种职务。应对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每一天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，立刻进入主角并且娴熟的完成了自我的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自我的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，并且一期余房也一并售罄，这其中与某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

今年销售情景：房子x套。车库大概x个。销售的不梦想。主要自身问题。没有销售出一个好的成绩。在明年会更加努力，期望能有更好成绩。

此致

敬礼！

述职人：

日期：

销售工作述职报告篇四

尊敬的领导：

您好！

过去一年的房地产销售工作也是要落入尾声了，而自己也是尽责的去做好工作，虽然任务也是还有一些差距，但也是做得还算不错，我也是积极的去努力做好，同时外部的一些环境也是无法去改变，但也是清楚自己的能力也是要有提升的才行，才能更好的去面对一些问题，同时也是来在此总结下过去销售的工作。

这一年我们房地产行业的工作并不是那么的好做，除了疫情也是有政策方面的问题，所以也是让我们的销售开展起来比较的困难，开始的几个月客户也是没办法去看房，虽然有了一些意向的客户，但是后续的成交率并不是那么的高，同时也是由于一些政策导致我们在销售的时候遇到了很多的困难，虽然之后也是去做了一些调整，但是结果并不是那么的好同时也是让我明白自己的能力其实也是有些不是那么的好，不能由于以前的成绩而自满，同时也是看到其实我也是做销售的工作时间并不是特别的长，还有很多要去学习的方面，特别是下半年的工作里头，竞争也是激烈，而我也是错失了一些潜在的客户，当然我也是明白自己要去提升。

而开展工作的时候我也是去思考过，如何的解决一些问题，然后做好销售，虽然最后也是成交了一些，但是我也是知道和年初的计划有出入，虽然大部分的同事都是没有完成但我也是不能觉得自己就不错了，而是要向最优秀的同事去看齐，去追逐，而不能自满于自己做的是是什么成绩，更多的是要以一种虚心的状态多去学习，多去在工作里头思考，哪些方面是提升改进能做到位的，也是感激同事们在一起工作里头也是帮了我挺多，大家团结一起来才能做得好工作，时间其实也是过得很快，虽然每天都是忙碌的，但同时我也是知道在

这忙碌之中也是要多去思考，这一年的工作自己并不是那么的满意，毕竟也是任务没有完成，虽然领导也是说了是环境的问题，也是给予了肯定，但我也是清楚，很多的工作去开展也是需要自己再多一些的努力才行。

看到了问题以及不足，我也是要去改进，对于以后的工作也是要去做好，无论外部的情况是如何的，在自己身上也是多去找原因，多去提升销售的技巧，去维护好客户，来把房地产销售做好，同时也是只有提升了销售的能力，自己才能是做得更好的。

此致

敬礼！

XXX

20xx年x月x日

销售工作述职报告篇五

敬的各位公司领导、亲爱的同仁们：

大家好！面对着自己的转正，心中更是有非常大的期待，同时我也对于自己这段时间的工作非常的有信心，十分的相信自己能够在这样的一份工作上得到领导的认同，并且完全可以达到领导的期待，对此我也对我的工作情况做了一个总结。

展开工作以来，我都是以自己最好的状态在面对工作，同时我也是非常的尽力让自己在其中去学习到更多的知识。对于公司的任何一项制度我都是严格的遵守，没有迟到早退过，更是没有做出任何的有违反纪律的事情。在完成的工作上也是有尽了自己很大的努力，所说业绩可能不够好，但是也算是有非常大的进步了。

从最开始的完全没有办法以较好的状态展开工作到现在，自己也都是能够看出自己的变化，同时我也是有更加的深刻的感觉到我个人的能力的提升。虽然业绩在众多的员工中并不突出，但是这些的进步已经足够证明我这段时间的努力，更是性能够相信我在以后的时间中能有非常大的成功。当然我的业绩的提升也是与领导的教导和周围同事对我的指导分不开的，在我遇到难缠的客户时都是大家帮助我出谋划策，甚至又时候也会来帮助我，这才让我有更多的感悟与体会，更是能够将销售的任务完成好。

这段时间也是慢慢的对于销售工作了解得更加的深刻，同时也是在销售的能力上得到了不小的提升。尤其是在前几天进行的销售培训中更是让我有了不少的收获，同时我也根据自己的总结、分析找到了自己奋斗的动力，更是让我的工作可以更好地进行。在销售方面靠的就是个人的能力，所以我也是不断地跟随同事进行学习，将其中较好的处理方式都学习过来，更是强化自己的能力，也让自己能一步一步的得到更好的成长。这段时间的努力也是让我拥有了不少的收获，让我对生活有了更大的感触，也是让我越发的明白自己奋斗的目标与方向。

接下来的生活更是需要我自己去不断的成长，更是应该要在其中去尽快的感受这个世界，同时也需要不断的让自己的各方面都得到磨练。与此同时，我更是在其中明白了人生就是应该要尽可能的去锻炼好自己，并且不断的鼓舞自己，努力完成好自己的每一项工作。我也希望自己的成长能被领导看见，并且认同，这样我才能够在公司有更好的发展，也让我可以在销售的岗位上散发自己的魅力！

销售工作述职报告篇六

销售部是企业运转的一个重要枢纽部门，现将这半年多来个人工作述职报告如下：

(1) 基本工作：努力做好销售部门工作，协助领导保持良好的工作秩序和工作环境，做好销售文员工作计划，使各项档案治理日趋正规化、规范化。同时做好后勤服务工作，让领导和同事们避免后顾之忧。自觉维护公司企业形象，妥善地做好本职工作，尽量避免工作中出现任何纰漏。

(2) 日常接待工作：协助销售人员做好上门客户的接待和电话咨询工作，并给予有效的帮助、对于接到客户电话维修机器问题，会在第一时间反馈给有关部门处理。

(3) 与各部门沟通工作：销售部是个服务性质的部门，遇到其他同事来查阅文件或是调阅电子文档，都会及时办妥，部门之间遇到相关问题来咨询或要求帮助，我都会尽我所知给予解答或及时转达相关领导给予解决。

(4) 文件治理工作：根据工作需要，随时制作各类表格、文档等，同时完成各部分交待打印、复印、传真的文件等，对公司所发放的通知、文件做到及时上传下达。

(5) 费用统计工作：把每月支出、流水帐登记，对华南办人员每月报销费用做了详细统计，并交到财务做账留底。

(6)：逐步推广使用电脑信息系统处理营销资料，妥善保管公司资料以及各经销商、合同资料等，有效的防止泄露商业机密。

(7) 销售统计工作□x年销售指标的月度、季度、年度统计报表已做好详细记录，以便领导对年度的销售总额能一目了然。

(8) 在销售经理指导下，建立当日备忘录。我将当天的工作列进到备忘录里，一项一项的往完成，以免出现遗漏现象。

经过了半年多的工作，在工作中发现了很多自身的缺点和不足，就这些方面作此总结，请各位领导及同事们批评指正。

本人的`工作的综合能力还有待提高，有以下几点需要提高：

1、工作经验要不断积累，缺少业务知识方面的实际经验，对自我的工作还不够钻研，脑子动得不多，没有想在前，做在先。

2、平时做事总马虎大意，不能虚心地听取他人的意见，这种浮躁的心态，错过了向别人学习和增长知识的机会。以后我会多去主动接触、尝试一些以前没接触过的任务，对自己不懂的问题做到及时地询问这方面经验多的领导及同事，多向领导及同事学习他们的经验。使自己多些锻炼的机会，让自己在工作中不断积累新的经验，这样在今后的工作中才能快速成长起来。