

财务部部长个人述职报告(通用10篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

财务部部长个人述职报告篇一

从20xx年10月5日，我正式任职销售一部职务，负责销售一部的一部分工作。转眼7个月过去了，在这期间经历了一年中最重要节日---春节。非常感谢各部门对销售一部的支持，为下一步工作找出不足，使各个环节的工作得以更加顺利的进行。

一：首先是自我总结。在这个期间的工作情况，主要做了以下几个方面的工作：

- 1：认识双志企业，了解双志文化，确保在销售时能第一时间掌握好双志企业和自身情况，更快的去调整销售战略。（制定适合双志销售模式）
- 2：在制定销售模式和市场操作流程的基础下，为打开市场做准备。（按照公司推广市场模式的前期，进入市场导入期日常工作）
- 3：在组建销售团队的同时为开拓市场和经销商维护工作准备，并合理安排好销售工作的部署。（进入市场中期，撕杀竞争期，强占期，完善模式和销售的合理性）
- 4：在这个工作过程中通过协调沟通，调整改变自己的一些不足。（找出自己的问题 认识到自己的问题）

二：工作不足之处

1: 自身管理经验不足, 在统筹安排工作的方面还需要不断提高, 使销售一部能更高效、高质的完成指标工作。

2: 沟通不及时、传达工作方法不到位和没有形成良好的团队精神。还有与其他部门沟通时也有欠缺不足的地方。

3: 考虑问题不全面, 管理经验欠缺。特别是在给员工安排工作时, 会出现只安排了工作内容但没有指导思想让员工如何去做, 如何去领悟, 应该做到什么程度, 而是用强硬的方法去灌输让员工没有了明确的工作方向。

三: 其次是销售部的工作总结。

20xx年已经开始了, 工作不足带来了一些教训也让我有机会总结了经验, 我觉得工作中最大的问题就是沟通、协调, 每个人摆正好心态, 多站在他人的角度考虑问题, 我相信我们今后的工作会更顺畅。现在我们调整了心态和方法, 今年的销售目标是1500万, 已经启动渠道商发现有以下区域渠道商了。常州市, 金坛市, 溧阳市, 溧水, 江阴。高淳和武进在洽谈中。想要如何能顺利完成需要我们部门每一个人的努力。以下是我对下一步工作的具体安排:

1、加强团队建设, 构建和谐氛围。利用工作之余多做一些交流会、聚会等, 增进同事间的距离。

2、加强规范管理。针对销售部的工作性质, 不局限日常管理, 但加强自主的工作汇报和自我约束能力。

3、完善激励制度, 做好20xx年全年工作计划, 有奖有罚。

4、定期组织销售员进行讨论会和经验交流会, 让大家提高集体荣誉的同时增强销售知识, 相互学习。

5、加强自己的业务学习, 积累经验。精诚团结, 圆满完成今

年的销售目标并向更高的目标迈进。

下面我谈谈我的整个销售一部的管理和销售模式的步骤

宽度与深度的营销理念模式：

1、产品推广。

宽度：定型系列产品/全方位使用产品/市场信息化/ 资源利用率

深度：市场战略使用/长. 短期使用。（模式）

2、市场发展。

宽度对应的主要是资本与收入（消费市场定位），深度对应的主要是稳定与长久发展（企业市场战略）

深度与宽度一定要兼顾，不同的发展阶段可以有相应不同的侧重，根据自己的经营目标，调节宽度与深度。（企业定位）

3、业务培训，教育，训练。

宽度：除接受《企业业务培训》针对各业务员培训设置的必修课外，同时也安排学习其它相关的专业知识，这属于培训教育训练的宽度。（人才多元化储备）

深度：一个员工进公司到接受起步课程培训，随着能力不断提高，让业务员接受一些职位、职务，职能和主人翁的精神和执行力。就必须强化课程学习培训，这属于培训训练的深度。（必须体制强化优生劣汰执行标准）

替代与再生：

1. 业务员岗位和岗位责任人未独立前，作为管理指导培训，

必须做替代工作，陪同作业，指导其成长(学、做、教，梯级管理制度完善)。

2. 替代是策略，目的是让业务员有再生的理念价值。从替代到再生是业务员的独立能力从依赖到独立的过程。做替代时，不能只是“授人以鱼”，必须“授人以渔”。(体现自我价值观)

3. 运用好替代与再生的策略，整个市场就会涌现大量的独立业务员，迅速壮大市场，提升业场业绩。

集中与分散：

1. 整个市场全局性的活动和举措，是集中；小市场、小范围的活动，是分散。

2. 集中与分散必须兼顾、配合进行，既要有集中，又要有分散，集中训练培训提高能力，分散是独立。只有分散没有集中，会是一盘散沙；只有集中没有分散，市场不可能扩大发展。(加强团队建设和职位晋升制度业绩考核)

3. 集中与分散的交叉运用：集中替代、集中再生、分散替代、分散再生。

述职人：

x年xx月xx日

财务部部长个人述职报告篇二

各位领导、各位同事：

大家好！

我是来自__的置业顾问，我叫王丹。很荣幸能有一次这样机会与各位领导分享我在__的工作历程。

我是20__年x月21日进入到__公司的，到现在已经300天了，时间过的真快。回顾这近10个月的工作经历，作为颐中公司的一名员工，我深深感到受到我们颐中公司蓬勃发展的朝气和拼搏精神。还记得刚进入到福郡项目的时候自己在这还是一个新人，从沙盘说辞到户型到整套销售流程都是重新学习整理一遍。经过经理和同事们的帮助，终于让自己在各个方面有了一定的进步。刚开始工作的两个月其实自身是特别的不适应，从普宅项目到高端项目所要掌握的一切都是那么的不同。突然找不到方向感了，后来在王楠总的启发和经理的鼓励下终于有所突破，找到了方法知道应该怎样去做才是正确的。也让我的日常工作渐渐步入正轨。

20__年9月21日到12月个人销售3套，20__年1月到7月份个人销售洋房13套，共计：16套。总销售额10291581元，回款：7619136元。我知道这还远远不够，以后要更加的努力才行。那天王楠总找到我说由于你的表现公司毛总决定给予你提升的机会。我内心特别的激动，我特别感谢王楠总在我来的这段时间每当我迷茫的时候，她都在她繁忙的工作中抽出时间来帮助和开导我，让我很快能摆脱烦恼，努力工作。也特别感谢毛总能给予我这次能够提升的机会，在以后的工作中除了把成交客户的催款和善后工作做好，还要协助好高经理工作，把前台管理好，以下是我的工作方案。

- 1、严格遵守并执行公司各项规章制度，起到以身作则的带头作用。
- 2、协助经理搞好工作安排，制定值班人员安排表。
- 3、自觉遵守作息时间，协助经理搞好考勤，考核制度，严禁迟到，早退现象发生。

- 4、严格要求销售人员的仪态，仪表，言谈，举止，热情礼貌对待客户，提高服务质量，树立公司形象。
- 5、爱护公物，带头做好售楼处前台的清洁和整理工作。
- 6、统计日常的来电来访量，晚会分析当天接待客户情况，找出客户问题所在并解决，尽可能促进成交。
- 7、培养集体协作精神和工作默契，其他销售员接待客户时应积极主动给予配合，对于不能成交的原因，进行分析，总结，及时的给予配合，把握机会达成成交。
- 8、对于新加入的成员准备项目资料，给予培训，考核，考核合格者正式上岗接待客户。
- 9、对于已成交的客户要跟踪客户的补定，首付，签合同，帮助客户办理好贷款以及进户的相关手续。
- 10、要了解周边竞品项目的情况，信息随时更新，让销售人员掌握。

销售主管的责任是要起到带头作用，要多配合经理和公司的安排工作，要团结销售人员，要有凝聚力，执行力，创新力，组织能力和指挥能力，从今天开始要更严格的要求自己，认真做好本职工作，努力弥补自己的不足之处，多学习专业知识。我的成长离不开领导的帮助和同事的支持。希望在领导的帮助和同事的支持下努力工作，取得更好的业绩，不断的提高自我。

销售主管是一段新的工作历程，是一个新的平台。充满了全新的机遇和挑战，坚持与努力会让我学习到更多专业技能。我会充满责任感的去工作，怀着感恩的心去面对接下来的日常生活。无论是从工作方面，还是为人处事，都将学习的更加成熟。

最后我想说作为__公司的一名员工我感到无比的骄傲和自豪。

销售述职报告4

财务部部长个人述职报告篇三

从之前的实习四个月到毕业后工作，十个月时间，回顾这十个月来的工作情况，扪心自问，从懵懂无知到对公司、产品和行业的了解，还有对工作职责的认识，对客户了解，在领导和同事的大力帮助和支持下，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨。对客户的基本情况，如结构体系、决策权等等，有了大致的了解。

现将毕业以来从事销售工作中的目标和职责总结如下：

第四、严格遵守公司的各项规章制度，完成领导交办的所有工作；

第五、积极广泛收集市场信息并总结，发掘新的销售机会；

第六、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，

牢记三项要务：客户、公司、自己。

明确了自己的职责，就能很好的衡量工作好坏。自己在从事业务以来，从工作中一点一滴做起，严格按照职责中的要求来执行。

首先，从商务礼仪方面入手，在拜访客户的过程中需注意和具备的基本素质，如电话礼仪，怎么去约见客户，怎么给客户送礼，在客户拒绝时怎么平和的去交流，还有在和客户见面的过程中注意的礼仪和说话方式方法，怎么快速了解客户的基本情况和我们所需要的项目信息等等。

其次，着手公司的产品，只有对产品了解了，才有坚实的后盾去和客户交流，有共同的话题，能很好的切入进去，产生共鸣。对于我司主要是风电变流器和光伏逆变器，对其结构和原理了解情况，当然还包括一些零部件情况，目前很多业主关心器件的选型这块。另外还有就是一些拓扑图，如我司在低压穿越、三相不平衡方面具有一定的优势，那么我们是怎么实现的呢？诸如类似较为深入的问题在后续都要加紧学习。

再次，分析客户信息并适时制定方案，针对该客户如何获得其支持。和领导及同事勤沟通、勤交流，请教遇到的困难，目前存在问题及应对方案，以求提高。

最后，在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过十个月来的实践让我认清楚了作为销售员获得客户的认可和拿下订单至关重要。

工作完成情况：

在执行的过程中，应该明确任务，主动积极，要求保质保量按时完成。积极拜访客户，了解情况客户内部情况，对决策链进行梳理，然后逐一搞定决策人和影响者，目前对于我而言主要的工作集中在决策链的梳理方面，在搞定决策人这块正在开始切入。

针对我工作以来做的工作进行梳理，主要有：

不足和需要改进处：

销售是一种长期循序渐进的工作，青春有短暂的得与失，但我们在乎的是成长，常言道：知错能改，善莫大焉。

在工作中，每前进一步都会发现很多问题，会犯一些错误，

会发现自己所欠缺的能力，在诸多方面还存在有不足。因此，要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与交际水平。以下整理了工作期间自己的不足和需要改进的地方：

1、在不足方面，从自身原因总结。总体来说自己的自身素质亟待提高，如说法方式方法，目前还不够正式；商务礼仪方面不够注重和细心，包括有一次和领导去某客户处。拜访完，拿喝了的水杯，一次性杯子外面套了一个胶壳，方便喝，结果我直接把杯子全仍垃圾桶了。

总之，通过在实践中不断发现自己的问题，一直在不断的努力改进和进步中。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验，防止以前的错误不在发生。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更专注于如何切入和搞定一个客户。，将自己的工作能力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，利用一切可利用的机会，学习产品知识，并提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力。

销售部副部长述职报告篇2

财务部部长个人述职报告篇四

销售在日常生活中非常普遍，每个人脑海中都有销售的清晰画面，作为销售人员要有一双慧眼，通过一双慧眼，从顾客的行为中能发现许多反映顾客内心活动的信息，它是销售人员深入了解顾客心理活动和准确判断客户的必要前提。你是否在找正准备撰写“化肥销售部长述职报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

转眼之间一年又将要过去，回顾起来这一年来的工作，在领

导和同事们的无私的帮助和悉心的指导下，经过这段时间的学习和实际的操作较好地完成了各项的工作的任务。以下是本人在20____年度个人工作总结报告：

一、工作回顾

(一)不畏艰辛、克服困难，全力做好本职工作

我是20____年____月____日进入公司，这也是我踏入社会工作的第一天。面对这陌生的环境，陌生的工作，当时是觉得无从下手，不知道应该是要从哪里做起，眼里和心里都充满了迷茫，对业务操作是一窍不通，连一些最简单的工作术语都不懂。在公司领导合理安排岗位和同事的帮助下，很快便对工作业务有了一定掌握，较好地熟悉了入库操作、在库管理、出库操作等。

现任马士基系统操作组长和参与三运仓库管理，至今顺利完成马士基仓库100票入仓的系统操作；完成马士基仓库出入库流程图绘制；组织员工进行马士基系统培训；完成核查、修改马士基系统历史遗留尺寸差异；绘制三运仓库平面草图；参与新秀丽审计盘点等。能准确、及时地与客户协调处理异常情况，能较好地处理各种工作细节和服从上级、公司的工作安排和管理制度。

(二)对本职工作的认识

1、对仓库的认识：熟悉马士基、三运仓库基本情况，包括库房库区、货架、货品摆放等；

4、对职责的认识：明白了团队的重要性；工作合理安排、保障效率的重要性；较好地协调本组人员的工作和保障准确性；对工作能够负责和能够按时顺利完成。

二、几点粗浅体会

(一) 高效服务，全力做好客户服务工作

我们的工作本职是服务，服务客户是我们赖以生存的主旋律，只有做好了客户服务，得到了客户的认可。客户才会真正地认同我们。能做到高效服务，对于客户的电话咨询，我都耐心解释并给予解决，客户提到的问题和需要，都能及时解答和解决。

(二) 专业学习是做好工作的动力源泉

我们的工作价值是什么?是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。假如我们甘于落后，那么我们的价值将会一降再降，直到自己都不能认可自己。专业的学习，使自己的实际操作得到理论的支持，理论知识得到实际操作的验证，不断地提升不断地进步，才真正是我们的工作价值。点的精通，线的发展，交织成面的扩张，使自己能够覆盖更大的领域，才能在各方面不断地提升自己。

(三) 因势而变，顺势而为，全力做好自己

在各种突发情况和紧急中，我迅速转变思路，找准自己的工作定位，积极和同事讨论改进方法。讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向其他有经验的同事请教，根本点还是做好自己的本职工作。“天下难事，必始于易;天下大事，必先于细”，从简单的事做起从细节入手。在精细化管理时代已经悄然而至的今天，成大业若烹小鲜，做大事必重细节。只有从基层做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，只有当浮躁被扎实所代替，冲动被理智所折服，成功才可能和我们不期而遇。

(四) 认真负责是做好工作的有力保障

你手上的每一份工作，都是为自己而做，在服务别人的时候，你所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质

的提升与名誉的提高。生活总是会每个人回报的，无论是荣誉还是财富，条件是你必须转变自己的思想和认识，努力培养自己尽职尽责的工作精神。自己地不负责任往往导致他人的损失和不满，我们要明白到每月手上所拿到的工资，其实不是公司给的，也不是客户给的，而是我们身边每一位尽心尽责的同事在为你创造的财富。

(五) 心态决定一切

对环境和自我的判断决定我们的行为。我认为所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。

三、存在问题及个人工作计划

在过去的工作中，在公司领导和同事的帮助下，经过自己的努力，较快熟悉和顺利完成岗位规定的工作，也使客户对自己有了较高地评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程几乎一片空白，公司lms系统也没有较深入地了解和认识，对物流专业知识也有很大的不足。

为了适应新形势、谋划新发展，我决心在今后的的工作中，发扬成绩、克服不足、加强学习、努力工作，为新的一年做好营销工作。决心做好以下几方面：

(一) 虚心学习，力争在提高自身专业素质上取得新突破；

通过制定学习计划，做到与时俱进，每天晨会认真学习、总结。当然不仅要学习书上的东西，而且且要学习做人的道理，处世的方法，不断增强服务客户的能力，增强与客户沟通的能力，增强解决客户问题的能力，使自己成为一个综合素质比较好的员工。加强思想认识，做到学以致用。

(二)加强物流管理、供应链管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，做到理论实际相结合，不断发现工作的问题，使自己和公司能够共同进步。

(三)确立目标，不折扣行动；

(四)大胆思考，小心求证，力求做得更好；

在____年，我会努力改进，做好____年个人工作计划，争取做出更好成绩。为了进一步做好工作，为我们向行业先进水平迈进打好基础，积极参加部门培训，从目前情况看培训取得了比较良好的效果。这些培训在提高技能的同时，也促进了大家学习的热情。而把培训的技能应用到工作中去时，工作变得不再枯燥。

随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

以上是我的年度个人工作总结，请领导监督和指正！

我是____年毕业就来到深圳加入了货代这个行业，从最开始的跑市场到后来的公司主管(什么都管)，再到现在的fob□一起经历了三家货代公司，三个公司都是一样的新公司，没有代理，没有分公司，没有价格，甚至其中一家还没有营业执照，我之所以选择他们，是觉得小公司比较自由，能学到的东西也比较多。

一、询价

我相信，没有那一家公司能保证说从不找同行拿价格的，就算是船公司都要相互给价格，说议说，同行之间的询价是很重要的，要害点：1，价格好；2，对方公司有信誉；3，这个业

务员人品好;4, 也是最重要的一点, 绝对不能做柜后涨价, 在这里我着重说明一下第四点:

教训: 即使是传了价格表过来, 也一定要再问一次, 不能说因为他价格已经盖章就放心, 最后被动的还是自己, 还有就是假如是什么重柜等有什么附加费用产生的柜, 一定要声明再三, 不能让对放玩文字游戏让自己吃亏. 要是可能的话, 的是叫他分开给每一项的价格, 然后给个allin价格, 还要加一句: 除以上费用外, 没有任何其他费用产生.

二、了解对方公司情况

记得刚入行的时候, 找了一个青岛的客户, 跟踪了三个多月, 给我走了8个天津走的柜子, 当时记得好象客户下单是在2月28日, 但是3月份开始就取消个货物的退税, 情况属于比较紧急的, 于是我在网上发帖子找了一个价格, 按照他的建议把货送进天津的的保税区, 这样就可以继续给客户争取到退税了, 自认为做的很好了, 谁知后续问题就来了, 因为之前费用没有确认, 货进去了任由他们狮子大开口, 最麻烦的是后面, 我们把8000多美金的运费付给他公司后, 整个公司就小时了, 提单也不见了, 最后经查, 这个公司就是一个人的公司.

教训: 不要忘记, 千万不要忘记合适对方的身份, 即使有营业执照也要注意, 可以有以下几个方式判断对方公司大小: 一, 电话号码和传真号码, 一般的大公司不可能电话和传真是一个号码; 二这个单自始至终是不是只有一个人和你联系, 因为一般的公司是有分工的, 不可能说一个人来做一条龙, 当然也不排除特殊情况, 三, 营业执照和对方提供的付款公司帐号是否一致, 因为要弄个别人公司的营业执照太容易了. 四, 对方愿不愿意提供更多的联系方式给你, 五, 用的油箱地址是该油箱还是私人邮箱.

三、下单

当我们认为找到了合适自己的同行来接这个柜的时候,那就到了下单的环节了,可能很多人认为下单其实是个很简单的事情,随便怎么写下或者口头说一下就ok,其实这样是很危险的.

____年我刚入行的时候专门做美国线和澳洲那边的同行,有点经验的人都知道,这里就有两个点了,一个是美国的oakland,一个是新西兰的auckland,这两个点的读音,中文写法是完全一样的.就因为这样问题来了,一个客户要定去新西兰的柜,我想当然的认为是美国的了,因为那段时间美国很暴,结果可想而知,改港!

四、跟踪

可能很多的同行认为,只要货物上了船,那就万事大吉,等着收钱了.其实货物的跟踪是一个很关键的东西,也是最能体现我们所谓的服务的地方.

从之前的实习四个月到毕业后工作,十个月时间,回顾这十个月来的工作情况,扪心自问,从懵懂无知到对公司、产品和行业的了解,还有对工作职责的认识,对客户了解,在领导和同事的大力帮助和支持下,自己立足本职工作,恪尽职守,兢兢业业,任劳任怨.对客户的基本情况,如结构体系、决策权等等,有了大致的了解。

现将毕业以来从事销售工作中的目标和职责总结如下:

第四、严格遵守公司的各项规章制度,完成领导交办的所有工作;

第五、积极广泛收集市场信息并总结,发掘新的销售机会;

第六、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感,

牢记三项要务:客户、公司、自己。

明确了自己的职责，就能很好的衡量工作好坏。自己在从事业务以来，从工作中一点一滴做起，严格按照职责中的要求来执行。

首先，从商务礼仪方面入手，在拜访客户的过程中需注意和具备的基本素质，如电话礼仪，怎么去约见客户，怎么给客户送礼，在客户拒绝时怎么平和的去交流，还有在和客户见面的过程中注意的礼仪和说话方式方法，怎么快速了解客户的基本情况和我们所需要的项目信息等等。

其次，着手公司的产品，只有对产品了解了，才有坚实的后盾去和客户交流，有共同的话题，能很好的切入进去，产生共鸣。对于我司主要是风电变流器和光伏逆变器，对其结构和原理了解情况，当然还包括一些零部件情况，目前很多业主关心器件的选型这块。另外还有就是一些拓扑图，如我司在低压穿越、三相不平衡方面具有一定的优势，那么我们是怎么实现的呢？诸如类似较为深入的问题在后续都要加紧学习。

再次，分析客户信息并适时制定方案，针对该客户如何获得其支持。和领导及同事勤沟通、勤交流，请教遇到的困难，目前存在问题及应对方案，以求提高。

最后，在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过十个月来的实践让我认清楚了作为销售员获得客户的认可和拿下订单至关重要。

工作完成情况：

在执行的过程中，应该明确任务，主动积极，要求保质保量按时完成。积极拜访客户，了解情况客户内部情况，对决策链进行梳理，然后逐一搞定决策人和影响者，目前对于我而言主要的工作集中在决策链的梳理方面，在搞定决策人这块

正在开始切入。

针对我工作以来做的工作进行梳理，主要有：

不足和需要改进处：

销售是一种长期循序渐进的工作，青春有短暂的得与失，但我们在乎的是成长，常言道：知错能改，善莫大焉。

在工作中，每前进一步都会发现很多问题，会犯一些错误，会发现自己所欠缺的能力，在诸多方面还存在有不足。因此，要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与交际水平。以下整理了工作期间自己的不足和需要改进的地方：

- 1、在不足方面，从自身原因总结。总体来说自己的自身素质亟待提高，如说话方式方法，目前还不够正式；商务礼仪方面不够注重和细心，包括有一次和领导去某客户处。拜访完，拿喝了的水杯，一次性杯子外面套了一个胶壳，方便喝，结果我直接把杯子全仍垃圾桶了。

总之，通过在实践中不断发现自己的问题，一直在不断的努力改进和进步中。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验，防止以前的错误不在发生。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更专注于如何切入和搞定一个客户。，将自己的工作能力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，利用一切可利用的机会，学习产品知识，并提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力。

又到了年底写总结的时候了，沉下心来，想了想刚刚过去的2018年，感觉时间真的像飞驰的动车，太快了，一不小心一年就又交代了！

2018年初的时候，公司决定从新调整市场布局，把原来的华南区和东南区划归到一起，成立为市场二部，由我来担任二部经理，说实话公司的这个决定让我又喜又忧。2018年初，公司决定我离开华南，调往东南区。当时心里不太满意。广东地区，我在那里呆了5年的时间，从零开始起步，当时为了家，为了生活，为了养家糊口，我拼了命的靠在广东。眼里，心里只有市场，客户，销售，回款。做好做不好关系我一家好几口的生活，怎么敢吊以轻心呢。所以辛苦劳累，都是家常便饭，是不值得一提的事情！能有订单，能抢来客户，累也觉得开心。的压力就是碰到大单，和对手焦灼的过程。最伤心的是客户被竞争对手抢去。

好在有公司的兄弟们，给予了我很大的鼓励，再苦，压力再大，也挺过来了。在那艰苦的岁月里，一路走来到现在。上天不负我们，我们也得到了应有的回报，那就是公司的业绩一步步在增长，公司一步步在壮大。莱恩，这个曾经被别人预测不会撑3年的就玩完的公司，也逐渐成为了国内数一数二的知名光电公司！广东的5年尽管很苦，但是时间长了也就有了感情。如今在再次调往华南，自然心里感到一阵喜悦！但是，冷静下来细想，如今的华南已经变了，客户有了增减，物是人非，人走茶凉，两年的时间变化是很大的。想想以前自己亲自冲锋陷阵的次数多，现在更多的是指挥人马打仗，能不能组建一班好人马，能不能指挥好，能不能干出成绩，都是不容乐观的事情，所以喜悦过后，留在心里的更多的是担忧！

华南区，一直给人感觉是比较沉着的地方，市场竞争激烈，什么层次的产品都有市场，只在珠三角地区，就有10多种本地光电品牌，质量不好，价格很低，严重扰乱光电市场，要想占到多数的市场份额，很难！有时候对于经销商来说，质量差的产品恰恰赚钱多，这种现象也给我们带来了更大的难度，我们只有投入更多的人力物力，跑得快，才能得到更多的市场份额，其他的事半功倍的办法基本上没有！说到人员，年初华南区走了几人，由上年的7个人，只剩下3个人，这叫什么

事情，这说明我们没有重视市场，没有拿它当回事，市场也不会眷顾我们!此时，匆匆的我上阵了，公司信任我，大家好像有些放心了。但是我心里明白，年初的状况，慢说去夺取市场，就是能守住现在的客户不丢，已经谢天谢地了!按照年初的状况，我们只能压住阵脚，守住阵地，确保老客户不丢，否者不仅是经济损失，更会打击到弟兄们的士气动摇军心，所以我把多半精力集中到这方面的工作，强调手下兵将们，先守好，在考虑进攻，相信大家也认为我这样做是对的!半年下来，老客户算是没有什么动荡，基本很稳定，一直悬着的心算也就放下一多半了。

原因还是利益本身，因为个体的利益来源于自己的那一片区域，而不是从公司整体去套取。所以区域间的配合不多，区域调货依然存在，不愉快的事情依然出现不少，整体合理的资源调配就这样被争争吵吵的方式替代了!我们这方面的智慧显得太少了!2018年最后一个上办公会上，今年市场部的有了一个新的做法，公司整体增长额作为奖金的发放依据，这真是太好了，这样做的直接好处就是，都能减少不少的脸红脖子粗的开会过程，争来争去，不争心里难受，争也争不来，自己给自己罪受，好在，这种状况结束即将了，理论上能使我们增加2年寿命，智慧菩萨显灵啊!写到这里感觉不太像是述职报告，提到公司得事情比较多，又一想，我也是公司一分子，对公司的看法与我个人的做法息息相关，也就算是侧面的述职报告吧，继续!

2018年是不平凡的一年，这样说倒不是因为销售增长了60%，据了解锻压机床行业，整体增长也有70%多。2018年的不平凡是因为我们公司很多工作做的有声有色。开会，不再扯淡，不再抱怨，不再指责，开的实实在在，过程开心，结果满意，问题也得到解决，从今后不在谈开会而色变!会议中，谈到市场的部分，我们分析每个区的主机配套状况，还有多少潜能和潜在客户，如何快马加鞭。技术部分我们明确了新产品的重要性，以及开发新产品迫切心情，大家一起出谋划策，为了新产品的出炉我们允许调动一切部门和人员。生产，紧张

有序进行，没有耽搁市场的要货。新厂房的建设过程，我们也是克服种种困难，争取早一天投入建设，新人如何增加，车辆如何管理，培训，从高层到底层，我们都有了可行的计划！想想这一年，我们真的没扯淡！

2018年，我带领的销售区，也是这样。销售会议，办事流程，新员工的带领，能做到不玩虚的，实实在在。

销售会议是很重要的，每次开会，先解决上月遇到的问题，哪个人哪方面做得不对，我平时看到或发现后，除了当时批评指出改正外，我还把他记在电脑上，到开会当着大家的面再说一下，为的是这样的错误事情，让其他人也能注意。上半年会议的内容多半是强调老客户的走访，稳定老客户。下半年的会议内容多半强调如何按计划做事，如何制定合理的销售计划，计划是做任何事情的都必须的第一步骤，不光制定计划，计划还要合理，怎样都完不成的计划，不要制定，如果每个月，计划完成都不到50%，说明没有慎重去制定计划，不轻易放弃每一个计划的工作项目，如果长期完不成自己的计划，会对自己的信心带来打击，轻易放弃自己的计划，会使自己工作的韧劲损耗殆尽！我要求我的员工，尊重自己的计划！

计划有了，过程也是很重要的，我制定了个《工作记录表》，其中涉及到的就是工作过程的记录，内容包括：1、销售计划与行动2、来电信息跟踪3、清欠计划与推进4、售后服务流水账5、销售回款流水账。每个人每月都要把工作记录表发给我看，我看这个表的目的是有3个：第一监督，如果没有工作，这张表就会一片空白。从表中我能看你哪天在干什么。第二是指导，客户的跟踪是有过程的，在看他们的过程时，我会根据情况，对他们指导，哪个阶段，该怎样做，该找谁，该给点什么建议，等等，毕竟我这几年的经验，还是有值得他们学的地方。第三个目的就是，为了公司客户的安全，换句话说，不论谁的客户，换人之后，我能立马接上，因为整个过程都在我的记录当中，公司大了，业务员的风险以后是必须

要考虑的事情!《工作记录表》记录简单,使用方便,对业务员来讲,帮助的意义更大,他们可以连贯的做好不同客户的跟踪工作,避免忘了,错过机会的等现象,避免工作杂乱无章,没计划,没头绪,等不该有的种种状态!

计划和过程决定了工作的全部,做好做差,与这个过程执行的好与差息息相关!然而还有一个方面事情重要性不次于它。那就是士气,带兵打仗要有士气,胜不骄败不馁。单子被人争去了,不要灰心,市场大得很,不在乎一城一池,我是过来人,知道这种滋味,我们的员工同样会遇到这样的事情,要鼓励他们,给他们信心,多大的单子拿下,高兴,拿不下,总结教训,下次再来!开会时经常这样鼓励他们,经常这样,碰到类似的事情员工们心里也有底了,所以这方面也是销售会议的重要内容!

流程其实就是管理,好的流程可以提高工作效率制定。我其实很崇尚高效简单的工作流程。人不是电脑,我认为流程的逻辑性并不比流程的模糊可行性重要,有的管理办法有时候会把我们框死,因为这些管理办法说白了就是一个数学公式,公式中的abcd各种因素都涉及到了,看似合理,但是得出的结论却是错的,最后一句话错的也要执行!我希望做事能事半功倍,最起码不要事倍功半,这也许是我懒的毛病引起的,但是我懒在当面,不装勤,对大家没有欺骗性。该做的该考虑的,甚至得到的结果,我没有少!碌碌无为,不知所云,不是莱恩所有员工该做的事,更好的流程是做好这些的保障,我在探索,同时也在找机会学学别人,谁的好就拿来为我所用。培训自己,培训员工!

面对正确批评要能够坦然接受,知错能改既是尊重别人更是尊重自己。我愿意继续接受所有人的监督和批评。对于心清如水的人,批评比表扬更珍贵,我努力做到心如明镜。遇到高人要能够虚心学习,别人优点都值得去学的。2018年我也在向周围的老师们偷偷学习了很多东西。也赞美过别人,我喜欢与人友善,喜欢和素质高的人打交道,喜欢虚怀若谷的

人，近朱者赤近墨者黑，我这几年自认为有所提高，这与我们8个兄弟多年在一起做事是分不开的!如果我有好的一面，我会用来影响我的部门的人，做好事，做好人!

财务部部长个人述职报告篇五

我是____年毕业就来到深圳加入了货代这个行业，从最开始的跑市场到后来的公司主管(什么都管)，再到现在的fob□一起经历了三家货代公司，三个公司都是一样的新公司，没有代理，没有分公司，没有价格，甚至其中一家还没有营业执照，我之所以选择他们，是觉得小公司比较自由，能学到的东西也比较多。

一、询价

我相信，没有那一家公司能保证说从不找同行拿价格的，就算是船公司都要相互给价格，说议说，同行之间的询价是很重要的，要害点：1，价格好;2，对方公司有信誉;3，这个业务员人品好;4，也是最重要的一点，绝对不能做柜后涨价，在这里我着重说明一下第四点：

教训：即使是传了价格表过来，也一定要再问一次，不能说因为他价格已经盖章就放心，最后被动的还是自己，还有就是假如是什么重柜等有什么附加费用产生的柜，一定要声明再三，不能让对放玩文字游戏让自己吃亏.要是可能的话，的是叫他分开给每一项的价格，然后给个allin价格，还要加一句：除以上费用外，没有任何其他费用产生。

二、了解对方公司情况

记得刚入行的时候，找了一个青岛的客户，跟踪了三个多月，给我走了8个天津走的柜子，当时记得好象客户下单是在2月28日，但是3月份开始就取消个货物的退税，情况属于比较紧急的，于是我在网上发帖子找了一个价格，按照他的建议

把货送进天津的的保税区，这样就可以继续给客户争取到退税了，自认为做的很好了，谁知后续问题就来了，因为之前费用没有确认，货进去了任由他们狮子大开口，最麻烦的是后面，我们把8000多美金的运费付给他公司后，整个公司就小时了，提单也不见了，最后经查，这个公司就是一个人的公司。

教训：不要忘记，千万不要忘记合适对方的身份，即使有营业执照也要注意，可以有以下几个方式判断对方公司大小：一，电话号码和传真号码，一般的大公司不可能电话和传真是一个号码；二这个单自始至终是不是只有一个人和你联系，因为一般的公司是有分工的，不可能说一个人来做一条龙，当然也不排除特殊情况，三，营业执照和对方提供的付款公司帐号是否一致，因为要弄个别人公司的营业执照太容易了。四，对方愿不愿意提供更多的联系方式给你，五，用的油箱地址是该油箱还是私人邮箱。

三、下单

当我们认为找到了合适自己的同行来接这个柜的时候，那就到了下单的环节了，可能很多人认为下单其实是个很简单的事情，随便怎么写下或者口头说一下就ok，其实这样是很危险的。

____年我刚入行的时候专门做美国线和澳洲那边的同行，有点经验的人都知道，这里就有两个点了，一个是美国的oakland，一个是新西兰的auckland，这两个点的读音，中文写法是完全一样的。就因为这样问题来了，一个客户要定去新西兰的柜，我想当然的认为是美国的了，因为那段时间美国很暴，结果可想而知，改港！

四、跟踪

可能很多的同行认为，只要货物上了船，那就万事大吉，等着收钱了。其实货物的跟踪是一个很关键的东西，也是最能体现我

们所谓的服务的地方.

销售部副部长述职报告篇3

财务部部长个人述职报告篇六

从20xx年10月1日，我正式任职销售部副部长职务，代理销售部长所有工作。转眼四个月过去了，在这期间经历了一年中最重要的节日——春节。非常感谢各部门对销售部门的支持，下面对春节工作做以总结，为下一步的工作找出不足，使各个环节的工作得以更加顺畅的进行。

首先是自我总结。在春节期间，主要做了以下几个方面的工作：

一是随时沟通库存，确保销售员及时掌握库存情况，按量销售，及时协调更换品种，尽量争取“零库存”。

二是跟进回款。本次春节争取了预付款元，在春节销售(12月、1月)期间中秋及陈欠款共回款元。中秋款回款率达到了百分之九十。

三是销售例会按时召开。每周一的销售例会主要内容是各部门重要工作事项传达，销售工作安排部署，近期工作进展汇报，最大程度的掌握销售一线信息，统筹安排。

四是协调沟通，在春节期间，自己主要的工作是与其他部门的衔接工作，与厂内核对库存，确保库存的真实有效，有新订单时第一时间与采购沟通货源，合理搭配海鲜礼包，力争清理库存。与厂内沟通发货时间，尽量协调拉开时间档。

五是今年推出了各类礼包销售，效果很好，客户容易接受而

且给调整库存带来了便利。

工作不足之处：

一是自己管理经验不足，在统筹安排工作的方面还需要提高，使销售部能更高效、高质的完成工作。

二是沟通不及时、传达工作不详细不具体。例如商品的报价、样品的货源等还没有做到第一时间传达到销售员，与其他部门沟通时也有欠缺的地方。

三是考虑问题不全面，经验欠缺。特别是在给员工安排工作时，会出现只安排了工作内容但没有指导员工如何去做，应该做到什么程度，让员工没有明确的工作方向。今年本溪工行的订单下重自己占了很大的责任，胜斌是新到内勤岗位的，自己在审核订单时不仔细差一点造成了严重的损失。元宝山电厂销售的样品在客户封样后没有在订单上具体标注，导致发货与样品不一致。阜新电厂在发货前未与采购具体确认发货的情况，大米未按时到货。

其次是销售部的工作总结。

在本次春节销售过程中每位销售员的积极性都是非常高涨的，而且较以前比较也提前了很多，非常遗憾的是没有完成3300万的销。在整个销售过程中，有进步也有不足，好的方面就不用说了，总结一下工作的不足之处：

一是信息反馈不及时，销售员在客户中发现的问题或拜访过程中的工作汇报欠缺。让销售员上报预估销量时不认真，怕担责任。

二是未按规定流程操作，销售员对自己的工作安排不到位，在节前已经要求过每天把自己第二天要做的工作做好安排，但是临时请车的、后补请车单、发票申请临时填写的，给公

司整体安排工作造成了困扰。

三是要货太急，对于一些没有库存的商品销售员在今后销售时要注意给采购及厂内一定的准备时间，统筹安排。

四是下订单不准确，修改订单频繁。更新订单时未更新时间，给其他部门造成麻烦不知道哪张订单是准确的。同一单位下订单时名称不一致，导致财务落应收时落不到一起去。今后在下订单后要仔细核对。签字就是确认的过程，不是没有用途。

五是合理化建议少，在春节前让销售员上报预估销量及销售建议，大家都没有提，但是在销售过程中对我公司的销售品种又有很多意见，这样以后会在工作中提高销售员的工作能动性。

20xx年已经过去了，工作的不足给了我们教训也让我们有机会总结了经验，在今后的工作中避免再发生同样的事情。我觉得工作中最大的问题就是沟通、协调，每个人摆正好心态，多站在他人的角度考虑问题，我相信我们今后的工作会更顺畅。今年的销售目标是6000万，如何能顺利完成需要我们每一个人的努力。以下是我对下一步工作的具体安排：

1、加强团队建设，构建和谐氛围。利用工作之余多做一些交流会、聚会等，增进同事间的距离。

2、加强规范管理。针对销售部的工作性质，不局限日常管理，但加强自主的工作汇报和自我约束能力。

3、完善激励制度，做好20xx年全年工作计划，有奖有罚。

4、定期组织销售员进行讨论会和经验交流会，让大家提高集体荣誉的同时增强销售知识，相互学习。

5、加强自己的业务学习，积累经验。精诚团结，圆满完成今年的销售目标并向更高的目标迈进。

6、提高销售助理的业务水平，充分利用好胜斌和赵燕飞，明确其岗位责任，提高他们对销售数据及全面的监管能力。

述职人：

x年xx月xx日

财务部部长个人述职报告篇七

尊敬的各位领导、同事们：

你们好！

从20xx年10月5日，我正式任职销售一部职务，负责销售一部的一部分工作。转眼7个月过去了，在这期间经历了一年中最重要节日——春节。非常感谢各部门对销售一部的支持，为下一步工作找出不足，使各个环节的工作得以更加顺利的进行。

一：首先是自我总结。在这个期间的工作情况，主要做了以下几个方面的工作：

1：认识双志企业，了解双志文化，确保在销售时能第一时间掌握好双志企业和自身情况，更快的去调整销售战略。（制定适合双志销售模式）

2：在制定销售模式和市场操作流程的基础下，为打开市场做准备。（按照公司推广市场模式的前期，进入市场导入期日常工作）

3：在组建销售团队的同时为开拓市场和经销商维护工作准备，

并合理安排好销售工作的部署。（进入市场中期，撕杀竞争期，强占期，完善模式和销售的合理性）

4：在这个工作过程中通过协调沟通，调整改变自己的一些不足。（找出自己的问题 认识到自己的问题）

二：工作不足之处

1：自身管理经验不足，在统筹安排工作的方面还需要不断提高，使销售一部能更高效、高质的完成指标工作。

2：沟通不及时、传达工作方法不到位和没有形成良好的团队精神。还有与其他部门沟通时也有欠缺不足的地方。

3：考虑问题不全面，管理经验欠缺。特别是在给员工安排工作时，会出现只安排了工作内容但没有指导思想让员工如何去做，如何去领悟，应该做到什么程度，而是用强硬的方法去灌输让员工没有了明确的工作方向。

三：其次是销售部的工作总结。

2019年已经开始了，工作不足带来了一些教训也让我有机会总结了经验，我觉得工作中最大的问题就是沟通、协调，每个人摆正好心态，多站在他人的角度考虑问题，我相信我们今后的工作会更顺畅。现在我们调整了心态和方法，今年的销售目标是1500万，已经启动渠道商开发现有以下区域渠道商了。常州市，金坛市，溧阳市，溧水，江阴。高淳和武进在洽谈中。想要如何能顺利完成需要我们部门每一个人的努力。以下是我对下一步工作的具体安排：

1、加强团队建设，构建和谐氛围。利用工作之余多做一些交流会、聚会等，增进同事间的距离。

2、加强规范管理。针对销售部的工作性质，不局限日常管理，

但加强自主的工作汇报和自我约束能力。

3、完善激励制度，做好2019年全年工作计划，有奖有罚。

4、定期组织销售员进行讨论会和经验交流会，让大家提高集体荣誉的同时增强销售知识，相互学习。

5、加强自己的业务学习，积累经验。精诚团结，圆满完成今年的销售目标并向更高的目标迈进。

下面我谈谈我的整个销售一部的管理和销售模式的步骤

宽度与深度的营销理念模式：

1、产品推广。

宽度：定型系列产品/全方位使用产品/市场信息化/ 资源利用率

深度：市场战略使用/长。短期使用。（模式）

2、市场发展。

宽度对应的主要是资本与收入（消费市场定位），深度对应的主要是稳定与长久发展（企业市场战略）

深度与宽度一定要兼顾，不同的发展阶段可以有相应不同的侧重，根据自己的经营目标，调节宽度与深度。（企业定位）

3、业务培训，教育，训练。

宽度：除接受《企业业务培训》针对各业务员培训设置的必修课外，同时也安排学习其它相关的专业知识，这属于培训教育训练的宽度。（人才多元化储备）

深度：一个员工进公司到接受起步课程培训，随着能力不断提高，让业务员接受一些职位、职务，职能和主人翁的精神和执行力。就必须强化课程学习培训，这属于培训训练的深度。（必须体制强化优生劣汰执行标准）

替代与再生：

1. 业务员岗位和岗位责任人未独立前，作为管理指导培训，必须做替代工作，陪同作业，指导其成长（学、做、教，梯级管理制度完善）。

2. 替代是策略，目的是让业务员有再生的理念价值。从替代到再生是业务员的独立能力从依赖到独立的过程。做替代时，不能只是“授人以鱼”，必须“授人以渔”。（体现自我价值观）

3. 运用好替代与再生的策略，整个市场就会涌现大量的独立业务员，迅速壮大市场，提升业场业绩。

集中与分散：

1. 整个市场全局性的活动和举措，是集中；小市场、小范围的活动，是分散。

2. 集中与分散必须兼顾、配合进行，既要有集中，又要有分散，集中训练培训提高能力，分散是独立。只有分散没有集中，会是一盘散沙；只有集中没有分散，市场不可能扩大发展。（加强团队建设和职位晋升制度业绩考核）

3. 集中与分散的交叉运用：集中替代、集中再生、分散替代、分散再生。（企业的资源最大化）

财务部部长个人述职报告篇八

20xx年，我在公司的正确领导和同事们的支持下，按照年初总体工作部署和目标任务要求，认真执行公司的销售工作计划与方针政策，在自己分管的三个地州认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据公司领导的安排和要求，就自己今年的工作情况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

一、20xx年销售工作取得的成绩

20xx年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，我和我分管的曲靖、文山、红河三个地州的全体销售员团结一致，齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成绩，完成炸药销量29071.9吨，比去年增加3000吨。

二、认真努力，积极做好销售各项工作

销售工作是公司的重要工作，特别在当前市场竞争激烈的情况下尤其如此。我作为公司销售部副部长，要把公司对我的信任、重托具体实施到工作中，为此，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动3个片区的整体销售工作又好又快发展。这里面，我主要做了以下几面工作：

（一）做好市场调研，目标责任分解到位

年初，我结合公司的销售计划，对自己负责的片区进行了认真仔细的调研。根据调研的综合数据以及各个片区的实际情况，把今年的目标任务分解落实到每一个销售人员，保证的销售工作稳步的开展。

（二）抓好队伍建设，全力做好销售工作

要搞好民爆产品的销售工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理销售员的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。其次，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

（三）强化服务工作，提高客户认知度

为满足客户的需求，我们不断完善售前、售中、售后服务工作。加强对销售人员产品熟悉度的认识，强化在销售工作中的服务意识，不断的提高销售人员的综合素质。我们要求销售人员要尽其所能，确保客户满意。

20xx年，我认真努力工作，虽然取得了一定的成绩，但是与公司的要求相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，掌握做好销售工作必备的知识与技能，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把销售工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为公司又快又好发展，做出我应有的贡献。

财务部部长个人述职报告篇九

销售是一种通过关注客户需求，进而提供服务，最终实现有利的交换的营销手段。述职报告这种带有艺术性的论说文，一定要明确树立一个鲜明的主题，即一个判断句，还要在报告中反复突出。你是否在找正准备撰写“最新销售部长述职报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

尊敬的各位领导、同事们：

你们好！

从2012年10月5日，我正式任职销售一部职务，负责销售一部的一部分工作。转眼7个月过去了，在这期间经历了一年中最重要节日---春节。非常感谢各部门对销售一部的支持，为下一步工作找出不足，使各个环节的工作得以更加顺利的进行。

一、首先是自我总结

在这个期间的工作情况，主要做了以下几个方面的工作：

- 1：认识双志企业，了解双志文化，确保在销售时能第一时间掌握好双志企业和自身情况，更快的去调整销售战略。（制定适合双志销售模式）
- 2：在制定销售模式和市场操作流程的基础下，为打开市场做准备。（按照公司推广市场模式的前期，进入市场导入期日常工作）
- 3：在组建销售团队的同时为开拓市场和经销商维护工作准备，并合理安排好销售工作的部署。（进入市场中期，撕杀竞争期，强占期，完善模式和销售的合理性）
- 4：在这个工作过程中通过协调沟通，调整改变自己的一些不足。（找出自己的问题 认识到自己的问题）

二、工作不足之处

- 1：自身管理经验不足，在统筹安排工作的方面还需要不断提高，使销售一部能更高效、高质的完成指标工作。
- 2：沟通不及时、传达工作方法不到位和没有形成良好的团队精神。还有与其他部门沟通时也有欠缺不足的地方。
- 3：考虑问题不全面，管理经验欠缺。特别是在给员工安排工

作时，会出现只安排了工作内容但没有指导思想让员工如何去做，如何去领悟，应该做到什么程度，而是用强硬的方法去灌输让员工没有了明确的工作方向。

三、其次是销售部的工作总结

2013年已经开始了，工作不足带来了一些教训也让我有机会总结了经验，我觉得工作中最大的问题就是沟通、协调，每个人摆正好心态，多站在他人的角度考虑问题，我相信我们今后的工作会更顺畅。现在我们调整了心态和方法，今年的销售目标是1500万，已经启动渠道商开发现有以下区域渠道商了。常州市，金坛市，溧阳市，溧水，江阴。高淳和武进在洽谈中。想要如何能顺利完成需要我们部门每一个人的努力。以下是我对下一步工作的具体安排：

- 1、加强团队建设，构建和谐氛围。利用工作之余多做一些交流会、聚会等，增进同事间的距离。
- 2、加强规范管理。针对销售部的工作性质，不局限日常管理，但加强自主的工作汇报和自我约束能力。
- 3、完善激励制度，做好2013年全年工作计划，有奖有罚。
- 4、定期组织销售员进行讨论会和经验交流会，让大家提高集体荣誉的同时增强销售知识，相互学习。
- 5、加强自己的业务学习，积累经验。精诚团结，圆满完成今年的销售目标并向更高的目标迈进。

宽度：定型系列产品/全方位使用产品/市场信息化/ 资源利用率

深度：市场战略使用/长.短期使用。(模式)

2、市场发展。

宽度对应的主要是资本与收入(消费市场定位)，深度对应的主要是稳定与长久发展（企业市场战略）

深度与宽度一定要兼顾，不同的发展阶段可以有相应不同的侧重，根据自己的经营目标，调节宽度与深度。（企业定位）

3、业务培训，教育，训练。

宽度：除接受《企业业务培训》针对各业务员培训设置的必修课外，同时也安排学习其它相关的专业知识，这属于培训教育训练的宽度。（人才多元化储备）

深度：一个员工进公司到接受起步课程培训，随着能力不断提高，让业务员接受一些职位、职务，职能和主人翁的精神和执行力。就必须强化课程学习培训，这属于培训训练的深度。（必须体制强化优生劣汰执行标准）

替代与再生：

1. 业务员岗位和岗位责任人未独立前，作为管理指导培训，必须做替代工作，陪同作业，指导其成长(学、做、教，梯级管理制度完善)。

2. 替代是策略，目的是让业务员有再生的理念价值。从替代到再生是业务员的独立能力从依赖到独立的过程。做替代时，不能只是“授人以鱼”，必须“授人以渔”。（体现自我价值观）

3. 运用好替代与再生的策略，整个市场就会涌现大量的独立业务员，迅速壮大市场，提升业场业绩。

集中与分散：

1. 整个市场全局性的活动和举措，是集中；小市场、小范围的活动，是分散。

2. 集中与分散必须兼顾、配合进行，既要有集中，又要有分散，集中训练培训提高能力，分散是独立。只有分散没有集中，会是一盘散沙；只有集中没有分散，市场不可能扩大发展。（加强团队建设和职位晋升制度业绩考核）

3. 集中与分散的交叉运用：集中替代、集中再生、分散替代、分散再生。

近一个时期以来，营销中心在公司的指导下，开展了华中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_一个月来，营销中心阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

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的。

热点推荐：

我要做老板之开家洗衣店七大方面深刻剖析竞争对手听大学生老板聊创业经

中国企业：会玩资源魔方吗“十万个为什么”之创业版影响中国未来1大管理理念

一、“5个一”的成绩客观存在

1. 启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系

华中区域市场现有医药流通参与商(商业公司或个体经营者)

超过____家，通过深入实际的调查与沟通，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，其中a类主要侧重于大流通批发;b类为二批和临床纯销户;c类为终端开发者。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____家;渠道客户掌控力为8%。

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、迅速占领华中区域这一重点市场，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。

. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，共有业务人员@人，管理人员@人，后勤人员@人。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。

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。你们是华中区域市场运作的生力军，是能够顺利启动华中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!

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，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。

其次，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。”

第三，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。

4. 确保了一系列品种在华中区域终端市场上的占有率。

目前，营销中心操作的品种有__个品种，__个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和总部支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、促销、人员重点促销等。通过营销人员尽职尽责的工作，这些品种在地区级市场的普及率达到--9%之间，在县级市场的普及率达到5--8%，之间确保了产品消耗者能在一般的终端即可购买到我们的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，增加了纯销量提升的可能性，为下一步的终端开发夯实了物质和人文基础。

5. 实现了一笔为部门的正常运作提供经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销中心通过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额万元；毛利润额

万元，为整个营销中心和三个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

营销中心主管领导在建设并掌握营销网络的同时，通过各种途径为行销工作的顺利开展谋取利润，因此，营销中心整体可持续性发展的物质保障是不需担心的。

二、“3个无”的问题亟待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1. 无透明的过程

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。

. 无互动的沟通

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。

3. 无开放的心态

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，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。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

4无规划的开发

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，都有可能对客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

三、5条建议仅供参考

1. 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”。

3. 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。

销售人员的工作述职报告尊敬的公司领导：

你们好！我是____公司的一名销售人员，我叫梁颖思，很高兴能够加入公司的销售团队，下面是我这个月的工作述职报告。

一、工作计划的完成情况和原因

虽然市场竞争日趋激烈，但上个月我给自己制定的工作计划和销售计划还是顺利地完成和达到目标。能够顺利地完成任务，除了自己的努力之外，很重要的一个原因就是吸取了上个月的教训和经验，并向前辈们学习了很多有关销售的知识及销售的方法技巧。

二、现有客户群的整体状况

目前，我拥有的客户群主要是在20~45岁之间的人群里，都是一些比较稳定的中小型客户，缺乏一些潜在的大客户和比较稳定的大客户。在这个月，我一共拜访了65个客户，其中有45%是自己所拥有的稳定的客户，有35%是新的中小型客户，还有20%是自己新挖掘的大客户，在这些客户里，合同额的签订和完成情况达到70%。

三、下月的详细工作计划

在这个月里，我拜访了65个客户，下个月，我想提高自己的目标，要拜访70~75个客户，其中40个是稳定的中小型客户，10个是稳定和不稳定的大客户，还有20个是新客户。目标销售额要达到15万以上，合同签订率要达到75%以上。

四、困扰销售人员的问题

我相信每个销售人员都自己的一些问题，我也不例外，我的问题综合如下：

- 1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。
- 2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。
- 3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了的机会。
- 4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。
- 5、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。心态不够开放乐观。

五、销售人员的工作建议

因此，根据以上的的问题，我给自己提出以下的建议：

- 1、销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询!资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献!争取在一年内能够独立进行销售的工作。

2、了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统

的归纳。对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点!对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳!争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强与客户的沟通与联系。拜访频率还是要加强，其中要抽出一部分时间多联系意向客户，随时掌握其最新动态，缩短与客户之间的距离。针对潜在客户，可以采取电话回访的方式，增进与客户的沟通与交流。

4、尝试通过各种方式开发新客户，不能仅仅局限于独立拜访，还可以尝试转介绍，或者是通过订货会等方式。

5、针对不同客户类型，制作一份表格，用不同的方案引导客户谈判。这样一来我们谈判就有的放矢，成功率就较高。

六、计划调整和改进措施

没有一个计划是完美无缺的，每个计划都有它自己不足的地方，我自己制定的计划也不例外，因此我会根据计划进行时的实际情况来调整自己的计划，做到随机应变。

以上就是我本人在这个月的工作述职报告，下个月我会更加努力完成自己的目标和计划。

谢谢!

财务部部长个人述职报告篇十

尊敬的领导:

您好!

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的述职报告。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有电梯销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏电梯行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

透过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对电梯市场有了一个大概的认识和了解。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了必须程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目能够全程的操作下来。

存在的缺点：

对于电梯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。在与客户的沟透过程中，过分的依靠和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人

员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

我们的工作做的是不好的，能够说是销售做的十分的失败。在河南市场上，××产品品牌众多，××天星由于比较早的进入河南市场，××产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表此刻

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒此刻有记载的客户访问记录有1500个，加上没有记录的概括为200个，八个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量200个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的状况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项推荐不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没

有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务潜力还有待提高。

此刻河南××电梯市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，应对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但应对采购数量比较多时，客户对产品的价位时十分敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样能够促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争十分激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原先更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南××市场能够用这一句话来概括，在技术发展飞快地这天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永久没有机会在做这个市场。

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。

我的述职完毕，谢谢大家！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日