

销售岗位述职报告(实用9篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告的格式和要求是什么样的呢？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。

销售岗位述职报告篇一

尊敬的领导：

我进入xx公司已经一年多的时间了，在各位领导的指导和同事们的关心帮助下，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合店长做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，并较好地完成了销售业绩。现将我今年的销售工作进行以下述职报告。

一、所做的工作及相关销售情况

从销售业绩看。我从事的销售工作，在xx地区全年销售xx万多元，并超额完成了公司下达的指标。重新理顺销售网络。前期我通过发放调查问卷等资料，掌握市场客户的基本需求，获得第一手客户资料，为我拓展市场提供了宝贵的经验。在原有的销售网络的基础上，我通过在xx城区各商业中心设点销售，进一步拓展销售市场。通过我们的努力，和每个客户细致沟通，耐心做工作，进一步拓展了公司的客户源。

我通过这种营销模式先后开拓客户xx余人，赢得了客户的称赞。进一步提高了为客户服务的质量。每月至少一次与客户一起分析锻炼健身中存在的问题，对这些问题及时给予解决，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。积极做好各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析，并根据当月的销

售情况及结合销售任务做好下月销售计划。积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好xx工作的协助和指导。

二、工作不足之处

我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。xx服务项目不齐全。与国内一些较大规模的xx相比，我们存在着保健康复的设施、指导人员及辅导资料少的问题，同时，浴室、按摩室等起促进锻炼效果的配套设施也很少。

xx服务质量不高。针对我们在兑现消费者承诺履行不够，应加强建立个人档案、实行跟踪服务，并将消费者的意见和建议及时反馈，切实从其利益出发满足需求，也体现了xx的良好服务质量和信誉。收费标准不稳定。这使得看起来俱乐部发展及不稳定，不利于长期发展。

三、今后工作规划

加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，制定并实施销售活动方案，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查。做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。服从大局，团结协作。

在日常工作中，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

今后我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争如期完成明

年销量任务，为实现公司做大做强的目标而努力奋斗。

此致

敬礼！

述职人□xxx

x年x月x日

销售岗位述职报告篇二

尊敬的领导：

您好！

20xx年已经过去，在过去一年中，在市分行领导教导下，在省分行渠道管理部、科技发展部指导下，在我们经理带领下，我恪尽职守，忠实履行了自己岗位职责，为我行各项业务发展贡献了一份应尽力量□20xx年是我人生旅程中最重要一年，在过去一年中，在各位领导、同事们指导、帮助下，我收获了许多，在此我向大家表示最真诚感谢。现在，我向大会作20xx年度述职报告，请各位领导、各位代表审议。

各级领导精心培养下和同事们悉心照顾下，我也通过自己努力在思想学习和工作上收获可谓是硕果累累。思想上，坚持理论与实际相结合观念，积极参加上几行所组织政治学习在提高思想觉悟同时，将理论与自身柜面业务实际操作相结合，与生活相结合。由刚刚毕业纪律性不强，操作不太规范化转变成为严以律己，操作遵守规章制度工作勤恳并积极良好完成自己本职工作，我懂得了无规矩不成方圆，勤能补拙道理。文化上，努力学习《柜员》教材，积极参加各种考试来充实自己理论知识缺乏，更让自己深入了解柜员业务特性，及工作重要性等基础知识。

面对各类客户，柜员想要让客户真正体会到农行优质完善服务，所以我们就一定要有熟练地业务处理能力跟良好职业道德操守。自从参加工作后，我学会了踏实工作，努力学习业务知识，跟很多同事请教业务技巧与知识，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验业绩。在工作生活上同事和领导给与了我无微不至照顾让我飞快地成长着业务不断熟练。在实际办理业务时，在遵守我行各项规章制度前提下，我能够灵活掌握营销方式，为客户提供一定灵活、快捷优质服务，不耽误客户时间更能改善客户对我行印象。

“上下同欲者胜。”孙武在孙子兵法里如是说，只有上下各级由于一样目标团结在一起，我们才能在这竞争日益激烈金融竞争中长盛不衰立于不败之地。团结他人，共同进取，也是我为人处世态度。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进；在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，为了统一目标而努力奋进。

简而言之，回顾过去展望未来。这一年来，在领导和同事关心、帮助下，我在各方面都有了长足发展与进步，但也还存在着很多不足，如还是对某些业务不熟练，在前台遇到紧急情况机动性有待提高，对金融财会知识了解得不够，今后我会不断加强锻炼，争取在新一年中取得更好成绩。

青年时期是人生最宝贵时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多梦想和希望！但在我看来，青年宝贵还在包括不懈追求与团队融合，崇高道德修养，以及坚强意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

销售岗位述职报告篇三

销售岗位的述职报告一般需要提交给上级查阅，述职报告具有汇报性、总结性和理论性的特点。它的综合性较强，与总结和讲话稿相似。下面是小编精心整理的销售岗位的述职报告，欢迎大家进行查阅。

尊敬的领导：

今年，营销中心在公司的指导下，开展了__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。

一、工作成就

__区域市场现有__流通参与商超过__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，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。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__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__区域市场运作的生力军，是能够顺利启动__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。

二、工作不足

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，都有可能对客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

三、工作建议

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。

尊敬的领导：

我进入__公司已经一年多的时间了，在各位领导的指导和同

事们的关心帮助下，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合店长做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，并较好地完成了销售业绩。现将我今年的销售工作进行以下述职报告。

一、所做的工作及相关销售情况

从销售业绩看。我从事的销售工作，在__地区全年销售__万多元，并超额完成了公司下达的指标。重新理顺销售网络。前期我通过发放调查问卷等资料，掌握市场客户的基本需求，获得第一手客户资料，为我拓展市场提供了宝贵的经验。在原有的销售网络的基础上，我通过在__城区各商业中心设点销售，进一步拓展销售市场。通过我们的努力，和每个客户细致沟通，耐心做工作，进一步拓展了公司的客户源。

我通过这种营销模式先后开拓客户__余人，赢得了客户的称赞。进一步提高了为客户服务的质量。每月至少一次与客户一起分析锻炼健身中存在的问题，对这些问题及时给予解决，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。积极做好各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析，并根据当月的销售情况及结合销售任务做好下月销售计划。积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好__工作的协助和指导。

二、工作不足之处

我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。__服务项目不齐全。与国内一些较大规模的__相比，我们存在着保健康复的设施、指导人员及辅导资料少的问题，同时，浴室、按摩室等起促进锻炼效果的配套设施也很少。

__服务质量不高。针对我们在兑现消费者履行不够，应加强

建立个人档案、实行跟踪服务，并将消费者的意见和建议及时反馈，切实从其利益出发满足需求，也体现了__的良好服务质量和信誉。收费标准不稳定。这使得看起来俱乐部发展及不稳定，不利于长期发展。

三、今后工作规划

加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，制定并实施销售活动方案，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查。做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。服从大局，团结协作。

在日常工作中，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

今后我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争如期完成明年销量任务，为实现公司做大做强的目标而努力奋斗。

尊敬的领导：

时间过得真快，转眼间一年即将逝去，回顾这一年来的工作，才发现自己的成绩虽未拔得头筹，但也名列前茅，现在想来，能取得这样的成绩，顾然同单位领导的关怀、各位同志的帮助不无干系，但同自己的努力和付出的辛勤也同样密不可分。现对自己完成的工作进行以下述职报告：

一、敬业爱岗，视单位为我家

在抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的

同时，我更注重与所里的同事们之间保持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个所就是一个家，所里的同事就是自己的弟兄，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事们之间的团结协作也是很重要的。

不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们的关系非常融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

二、加强沟通，维护客户利益

作为__公司的客户经理，同我每天接触最多的就要算是__零售客户了，没有他们的支持，我所做的一切全是无用功，通过两年多的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情关系。因此我必须把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户，把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣__的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得利益的时候他们也就真正成为了__公司的销售终端，为公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

三、乐观自信，养成良好的心态

自从进入__公司以来，我对于领导及单位交给的各项任务都持自信和乐观的心态：别人能完成的我也能完成，他们能做好的我也同样做得出色，我并不比他们差。对于每月的任务指标，由于我对于经销户的真情实感及他们的大力支持，我

完全有把握很好地完成，事实也果真如此，这样的工作业绩也使我感受到了成功的快乐。正所谓知足者常乐，我的快乐正是来自于低起点的目标定位，这样的定位使我很快便实现了一个个的目标，而正是一个个目标实现的积累收到了意想不到的结果，也使我从中得到更大的乐趣，使我懂得在工作中一定要有自己实现工作任务的标准，哪怕它与实际目标有一定差距，那也没什么，先把它实现了吧，然后再做其他的，这样就是在享受工作了，而不会感到它带给你的压力，你就会更加热爱自己的工作，也会干出更多的成绩。因此保持良好的心态以及乐观自信的工作态度也是我取得成绩的保证。

态度决定一切，只要你努力了，你终究会得到回报，成绩只代表过去，这点成绩的取得有我的辛勤和汗水，更离不开同志们的协助以及经销户的大力配合，这是大家共同努力的结果。尽管有了成绩，但是和先进同志相比还是有很大差距，还有努力的余地。因此，我会在新的一年里以此为新的起点，去开拓更灿烂辉煌的局面。

尊敬的各位领导、各位同事：

你们好！

我于__年3月27日加入公司销售部，并于__年4月1日被任命销售部销售经理，和公司一起度过了3个月的光阴，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

销售部主要是与各运营商、合作单位关系维护、工作交流、人员沟通、根据业务发展需求，积极拓展新业务领域为主、协助公司其他部门做好业务支撑为辅助来开展工作。前期通过我获得的每一个任务、每一次沟通，都让我获得了宝贵的经验。为和客户建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为客户服务，是以帮助客户为主，本着“坚毅诚信创新激情责任”的原则来

开展工作。在工作完成的情况下，不仅要满足客户的需求，也要得到我们应得的利益。而且通过我们的产品、我们的服务、我们得热情，赢得客户的信任。取得下次合作的机会。就像公推直选前后，我担任世纪城公推直选炒作小组组长，组员将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是信息速递化还是信息质量、数量，依然能够坚持用心、用脑去做。__年7月-12月的工作及任务已经确定。所有的计划都已经开始运作，我一直都坚持如果遇见问题，能解决的问题带着解决方案上报部门，不能解决的问题以最短的时间上报部门商议解决。

在下半年的工作中，我将以“想象力、创造力、亮剑精神”为中心，做到充分利用业余时间，无论是在维护客户关系方面，还是在销售策略方面，采取多样化，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让自己找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量发挥作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。让自己的能力、素质都有提升，锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

我相信拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最重要。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。通过这段时间的工作，我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然会发展壮大的一种趋势。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我个人的全部力量。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。崭新的明天，崭新的祝福，崭新的期待！

我现任_公司分管销经理，今年5月份，被提拔为该公司总经理，在此，我将自己在_年的工作及廉洁自律情况向代表们述职，请评议。

一、工作方面：

通过与班子成员积极协调，密切配合，__年到目前，公司安全局面总体稳定，营销指标完成较好，优质服务水平不断提高，职工队伍稳定。我在这一年里，重点做了以下几方面的工作：

1、在规范企业管理方面，我要求各科室、各基层单位由以前的每月上报工作计划改为后来每周上报，对相关单位工作计划没有如期完成的，要求相关负责人说清楚，督促各部门养成按计划开展工作的习惯。通过此项措施，公司工作节奏明显加快，各项工作任务如期完成。

2、在安全管理方面，我坚决要求执行违章人员连带考核办法，因为，只有采取连带考核才可以形成职工互相提醒，互相监督的安全氛围。当我在施工现场发现违章时，公司生产、安保科长、违章人员单位负责人、违章人员、在场的其他人员均要受到考核。为了确保施工安全，我要求公司安科人员每周不少于一次到基层单位进行安全稽查。而且自己也经常深入施工现场进行安全稽查。

3、在做好客户安全用电方面，今年，我把渔塘安全用电作为一项专项工作来抓。

4、在做好优质服务方面，3月29日，我到太和供电所门前参加大型优质服务宣传活动，接受客户的用电咨询。为了避免服务乱收费现象的发生，6月25日，我提出出台了《优质服务反馈意见卡二级回访制度》，该制度通过供电营业窗口人员和公司营销科管理人员二级进行服务回访，了解服务人员有无乱收费的现象。为了保证供电所人员值班到位，我常常半

夜到各供电所检查人员值班情况。

二、学习方面：

1、加强自身政治学习。在政治学习方面，积极参加领导班子成员的政治学习，按时参加支部生活会活动，在支部组织的学习讨论中，带头发言，不搞特殊化，不无故缺席。

2、加强自身业务学习。在业务学习方面，工作之余，认真地学习了经济管理、企业管理、电力相关法规等业务知识，不断更新知识结构，拓宽知识层面，提高理论层次，增强领导才能。

三、廉洁自律方面：

1、能严格要求自己，讲原则，不为个人谋私利，没有收受不正当的礼品礼金。

2、对分管的工作中重大问题和资金使用都没有自行做主，而是提请集体讨论，没有违反“三重一大”（重大问题决策、重要干部任免、重大项目投资决策、大额资金使用）规定。

3、个人没有同别人合伙从事经营及其他经济方面的活动，个人所有收入都是来源于正当渠道，没有不正当收入。在正常的交往中，没有利用公款办私事或招待。在上级来人工作招待中，没有大吃大喝行为。

4、在干部的任用方面，能坚持原则，以干部任免的标准来考察，不搞人情关系，严格按干部任用程序办理。

5、自觉遵纪守法和严格遵守公司各项规章制度，未参与任何非法活动。

四、存在的问题：

1、学习主动性不够。由于平时工作较忙，对加强自身学习有所松懈。

2、思想政治工作方法有待创新。在配合公司支部书记进行思想政治工作方面，工作灵活强不强。

3、分管工作的检查监督还需要加强。

五、下一步工作打算及努力方向：

1、加强学习，提高素质，提高工作能力。加强思想政治理论、企业管理、日常业务等方面的知识学习，提高自己的政治鉴别力，加强自身综合素质建设，进一步提高自己驾驭全局工作的能力。

2、深入基层，了解民意，调查了解各种基本情况，掌握职工的想法和需求、存在的困难和问题，为基层服好务。

3、严于律己，廉洁从政。严格要求自己，带头遵守规章制度，踏实做人，扎实做事，改进工作方法和领导方法，认真履行职责，努力完成各项工作任务，为全乡的经济及社会发展做出自己应有的贡献。

4、与班子成员加强团结，带领公司干部职工圆满完成公司下达的各项工作任务。

5、在新的一年里，我计划大力开展配网维护建设工作，以电网能应对恶劣自然环境的考验，提高供电可靠性，让客户用上满意电。

各位代表，以上是我个人的年度述职述廉，请大家对我今后的工作予以监督。

销售岗位述职报告篇四

加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；下面小编带来的销售岗位年度销售述职报告大全，希望大家喜欢！

尊敬的领导：

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20__年的工作，在公司领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够正常开展，现就20__年的工作情况述职如下：

一、在20__年的工作中努力拓展自己知识面

做导购让我学到了许多无法在校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我的自我学习成长意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的员工，成功永远与我无缘。在20__年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去查找各种手机及软件方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的介绍每款机型。

作为一名销售除了学习专业的产品知识外，还要学习一系列与产品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。

二、在工作中培养自己的心理素质

在工作中每天都与行行色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我

们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说"no"时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、用心锻炼自己的销售基本功

人生何处不营销，我觉得任何工作都与销售有关，优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

四、口才方面有了大幅提升

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

五、培养人脉，增加顾客回头率

在工作过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能为未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足。因此我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快

乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

此致

敬礼！

又是一年末，在这洗旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有硕果累累的丰收，有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

20__年的春节已过，同龄的同学朋友们都背起背包登上汽车与家人拜别去往他们的希望以及未来，而我还在家中惆怅迷茫。面对着电脑登上了人才信息网，无数次的发送个人简历直至3月份的一天中旬我的电话铃声响起。第二天我神采奕奕如约前往__城的售楼部；这个__人尽皆知的大楼盘新城市。填写了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流，次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的新工作陌生的开始所以一切都需要学习。但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来之时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过了这半年有余的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在4月份到5月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过

一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显着成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

今后，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治水平。为公司的发展建设出一份力。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!20__年对我来说是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感谢敦敦教诲的领导,感谢团结上进的同事帮助鼓励,感谢在我懊丧时鼓励我给我打气相信我的同事,感谢那些给我微笑,接纳我和五洲产品的合作者,由于是他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作,更加酷爱我的工作。一年来,我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策,积极配合销售经理做好本职工作,并和其他销售员一道努力拼搏、积极开辟市场,较好地完成了年度销售目标。

根据公司管理职员考核办法的通知精神,依照年终述职的有关要求和内容,现将一年来的个人工作述职以下:

1、苏北市场全年任务完成情况。20__年,我负责连、徐、宿地区的销售工作,该地区全年销售__万元,完玉成年指标1__%,比往年同期增加了__万元长率为__%。与往年相比原

老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，20__年新客户销售额有看，有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。在原本的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场进手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每一个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不歹意串货，逐一解决售后服务等各项题目，终究让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空缺市场。连、徐、宿地区三个地区20__年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空缺县市过量，能正常销售的太少。20__年年初我对空缺区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了具体的市场开发方案，寻觅适合目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比20__年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，乃至一些品种出现断货。假如发货及时的话，今年销量还能进步一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每个月最少一次与本区域重点客户一起分析市场销售进程中存在的题目，对这些题目及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨进步市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，固然苏北市场销售工作不管是在销量还是在销售管理方面都获得了突破性的进展，但仍存在一些题目：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的剧烈竞争反映不够迅速，使我们失往一部份市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较往年相比个别区域出现串货情况。固然今年我们对串货题目组织讨论过，但工作还没有做到位，串货题目继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售职员在信息搜集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助避免串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务职员的业务能力还需更快更好的进步。

3、苏北市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随便销售现象比较严重。

结合销售工作获得的业绩及存在的题目，并根据生活用纸1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来展开的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，应用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监视广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况搜集、调查，20__年消灭江苏省空缺县市。

3、做好业务职员培训、交换工作，进一步完善销售管理工作。

20__年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售职员的引进及整合，对新进的职员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加进到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。在平常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极其其他同事的工作创造良好的氛围和环境，相互尊重、相互配合。同时，勇于展开批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并催促改正；对自已在工作上的失误也能努力纠正、主动承当责任。20__年我仍会和所有销售职员一道努力拼搏，力争20__年公司生活用纸销量增长__%，为实现公司生活用纸销售总额为__亿元的目标而奋斗。

回顾一年来的工作，自己作为一名__的销售员，在领导的指示下，不断的向着更稿的地方攀升。在工作中，也经历了不少的事情。忙碌的工作中，指尖也抓不住时间的流沙，转眼间，这一年已经成为了过去！

现在新的一年开始了，看着过去一年经历和留下的成绩，尽管感到有些不舍，但是我们还是要继续前进。但是在此之前，我要对自己这一年来的经历做一个工作总结，希望通过自己的总结，能更好的完成自己在下一年的任务。我的个人工作总结如下：

一、明确发展路线，紧跟公司发展

近年来，公司正处于高速发展的道路上。为此，对作为销售员的我么，也在不断的提高要求，提高工作目标。为了能更好的在过去这一年里完成工作，我在工作中严谨的学习领导讲话，认真吸取公司的发展方向，和目标，并在领导安排的培训中努力的发展自己，提升自己的工作能力，提升个人的工作成绩。

在期间，我还结合自己的优势，积极的转变自己的工作方式。为此，我在工作内外都积极的提升自己的，并向优秀的同事看齐。在于同事们的交谈学习中，我吸取了很多的优秀经验，并通过不断的实践锻炼，将适合的经验和方法带入自己的工作，提升个人的工作能力。

二、积极的扩展自己，提升个人的能力和认识

在工作外，我努力的通过各种方式提升自己的销售能力，除了参加培训，以及和同事们的讨论。我还养成了写总结的好习惯，将自己的不足和优势都记录总结，提升个人的认识，并积极的发展或改正。

此外，我还积极的去了解我们公司产品的详细情况，对产品的生产和效果有了更深的了解，这不仅仅是为了在推销的时候能有更多的说法，也是为了让自己的更加的了解我们的产品，增加自己的信心。同时，我还不忘记去学习业界同行的产品，互相对比，找到自己的优势和不足，为自己的推销工作做好计划。

三、个人的不足

反思一年来的情况，自己的问题就是在顾客的维护中没能做细。自己一心放在产品和自己的身上却没能做好客户的维护，这对销售来说是非常不应该的！为了能在销售路线上更有突破，我必须改正自己的错误！

四、总结

时间过去的很快，作为销售人员，我必须更加努力的抓紧时间，去提升自己，让自己进步！这样才能在激烈的市场竞争中取得自己的一席之地。

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x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。

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。

2. 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x个品种□x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。

2. 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，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

尊敬的各位公司领导、亲爱的同仁们：

大家好！

时间过的飞快，在繁忙的工作中，在公司工作不知不觉已经将近1年了。从20__年来到公司，我的成长是显而易见的，以下就是我20__年来的述职报告：

一、工作绩效述职

首先，非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。同时，向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助。我才能在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项公司安排的工作任务。

二、工作心得和体会

虽然一直从事房地产这个工作，但是我发现要学习的地方还是很多，通过向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在较短时间内熟悉了工作流程，明确了工作方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

我十分感谢公司，给了我很多的学习机会，也希望公司日后也能继续一些有些关于销售的培训工作，我希望能通过学习不同的知识，补足自己的不足之处，让自己能把销售工作做的更好。

三、关键事项

四、20__年的改进思路

在这段时间里虽然做了一些工作，但仍然存在些题，主要表现在：创新精神不足，不能积极主动发挥自身聪明才智，而是被动适应工作需要。领导交办的事情虽然都能完成，工作当中有时会忽略考虑更深一层次方面，这样会造成是被动工作，减慢了工作上升到一定高度的速度。后续工作有些做的

不到位，但是，我相信在我自己不断的努力和领导的帮助下，我会尽快提升自己，避免掉一些不必要的失误发生，所以我会不断补充自己各个方面的不足之处，做好销售工作，希望能为公司带来更好的经济效益。

在今后工作中我将继续努力奋斗，巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取在新的一年里做的更好。

20__年也许对于房地产行业会是一个考验，但对于我们大家也许也是一种挑战，但是身处我们团队中，我十分的有信心来面对这场突如其来的“冬天”。

谢谢大家！

此致

敬礼！

各位领导、同志们：

大家好！

时光飞逝，转眼之间，我来到__公司已经四个多月了！在过去的几个月里，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此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今后的工作做到更好。如果有什么不足的地方，希望大家以后能给予批评、指导。

一、简要总结如下

我是20__年4月1日来到公司工作的作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中

来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的也可以应对客户所提到的一些问题。在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

二、现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

三、市场分析

我们所负责的车型很多，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握现在有一部分客户主要从北京提车，价格和我们这差很多，而且什么车都有现货，只要去了随时可以提车，所以客户就不在__这买车，这无疑对我们销售人员是一种挑战，我们怎样才能把客户留住呢？这就需要在以后的工作中不断完善自己的业务知识，尽量达到客户满意，靠服务赢取我们的市场。

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

四、下半年工作计划

- 1、深入了解所负责品牌的市场现状，准确掌握市场动态。

2、与客户建立良好的合作关系。

3、不断的增强专业知识。

4、认真完成领导交给的各项任务。

最后，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。

今年一年的销售任务都是非常巨大的，我作为公司一名老员工，其实在这一年的经历当中，也时常遭受打击，更是让自己也认识到了竞争的残酷。这一年已经在我们的眼前消逝了，面对未来一年，我在此对之前的工作详细的进行了总结，也给未来进行了一系列的计划。

一、今年工作上的收获

今年对于我们销售行业来说，的确是一次非常有压力的潜行。我进入销售行业已经差不多十年了，来到我们公司也已经六年了，这六年的时间让我清晰的知道公司的发展路线，以及对我自己这份工作的认知。今年一年，我们销售部都是处于一个非常紧张的状态，因为上半年的时候，我们的销售量真的低到不能再低了，作为一家销售型的企业，我们销售部当然是冲在第一位的。而我作为销售x组的组长，压力也真的是很大的。但是没有任何办法，面对危机，我们只能勇往直前，学会利用身边的资源，充实自己的口袋。

今年一年，我们成功的收获了公司周围的资源，其实我们的产品运用率是非常广的。加上周围环境也算比较好，可以做的推广我们都去做了。对于我们这个部门来说，我们也常常进行培训，在培训当中学习，提高自己的销售能力，也增强了我们各自的信心，让我们面对更强大的对手时，丝毫不

会慌张，反而会更加的自信。我想这也是我们这个集体在这一年当中收获的一些部分了吧。

二、未来一年的计划

我们在经历了今年的这一场冲击波之后，我相信未来一年肯定是一次非常大的挑战，也是一个非常好的机会。我们的公司在慢慢的发展，我们每一位员工也在做足准备，打算在这新的一年里去做出更好的成绩来。对于我来说，未来一年，我主要从以下这几个方面去进行。

- 1、提高自己的销售技巧，同时提高自己的销售量。销售技巧当然是很重要的，不管工作了几年了，这一方面都是要去学习的。只有技巧掌握到位了，销售量才能提升上去。
- 2、积极配合公司领导的工作，保证团体团结。一个人团队的成功依靠我们每一个人的努力。所以我也很清楚的意识到，只有维护好这个集体，我们才能够得到更大的进步。
- 3、制定好每个月的销售目标。有了目标，我们就有方向，这是我未来一年每个月都会计划好的事情。我会朝着那个目标去发展，争取得到更好的一个结果吧！

尊敬的领导：

您好！

20__年已经过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，收获了许多宝贵的经验。在辞旧迎新之际，我有必要对自己的工作做一下系统的深刻的总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于在新的一年里把工作做的更好，自己有信心、有决心在新的一年里的工作中做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到x公司工作的，在销售部从事过销售计划工作半年后，转而开始从事汽车销售工作。之前我是没有销售经验的，缺乏汽车行业销售经验和销售知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，仅凭着对销售工作的热情，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，我经常请教公司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。

我从9月份开始从事于销售顾问这项工作，也取得了一些成绩，在9月份，我一共销售了10台车；在10月份，因为参加培训，在杭州出差，也为公司销售了6台车。相继的11、12月份，不仅仅在广州、上海参加业务培训外，回到公司认真工作，总结10月的销售经验后，在11月12月各卖了10台车。总之，在我从事销售顾问的四个月中，一共销售了36台车，平均每月销售9台车，也到达了自我的预期目标，感谢公司带给了这个平台来实现自我的人生价值。但在新的一年中，还需要对自我严格要求，以下是我自我在新的一年中对自己需要改善的地方：

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自我在必须程度的不能揣摩顾客的消费心理，引导顾客进行消费，错失了很多机会。作为我们x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x□就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我务必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x卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们x店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们x的优质品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款车的车型，颜色，价位。做到烂熟于心。学会应对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的爱车，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，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。如果一个人领悟了透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，透过理论上对自己这大半年的工作总结，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，我将更以公司的经营理念为坐标，将自己的工作潜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，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！

此致

敬礼！

时间过得真快，转眼紧张繁忙的20__年即将过去，新的挑战又要在眼前出现。沉思回想这一年，作为部门负责人，在公司领导的正确引导下与各同仁合作中，努力的工作，一年来取得了一些成绩，现将总结如下：

一、全年完成销售业绩统计分析：

（一）业绩统计

- 1、第一时创写字楼与底商截至十二月份完成销售面积n平米，完成销售n万元，完成租赁面积n平米，租赁收益n万元，剩余面积；仅三套底商现状出售出租中。
- 2、__别墅截止十二月份完成销售n套，剩余n套。
- 3、逸园小区尾房销售n套，剩余两套。
- 4、那日__美食街开盘至今截至十二月份，除预留两套外，剩余全部完成租赁目标。

（二）业绩分析

从上面的销售业绩上看，这半年工作侧重于租赁，销售做的不理想。个人认为客观上影响销售的一些负面因素也存在。

- 1、国家宏观政策使购房客户群体产生变更，从7月份开始客户访问量急剧减少。
- 2、项目没有进行专业的策划；
- 3、__别墅项目本身在本地区的高价位因素

- 4、项目广告投入空白，客户访问量少；
- 5、售楼中心（对外窗口）的建设空白；
- 6、__项目销售许可证办理滞后，造成部分客户流失。
- 7、样板间建设滞后错过本年度销售时间，等因素。

二、人为因素

销售团队人员自身素质都不高，专业性很弱，在工作中一些做法也有很大的问题，主要表现在：销售工作最基本的沟通不够深入。销售员与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议或要求，不能做出或做到迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或多大接受程度，诸多客户反映价格高不能承受是个明显的例子。

三、市场分析

__别墅项目为例，现锡林浩特市别墅项与我公司别墅项目，从功能上比较，我公司项目存在一定的劣势，诸如门前没有小花园，没有私家独立车库，户型布局差等，但在价格上属偏高的价位，在年末两个月销售过程中，牵涉问题最多是产品的价格。

四、销售团队的精简化

随着公司各地区项目不断开发，有必要对销售队伍进行优劣淘汰，进行人才储备，专业性强，素质高的销售员从销售成本方面稍加考虑，我认为在影响销售的基础上可再进行招聘，我们的队伍需要有效整合。

五、总结建议

从以上总结分析除硬件的建设。销售部建议配备数据员，与各个部门衔接，以及各种重要数据和合同的管理，其次销售目标销售计划也需要大批数据的支撑，就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪，都应当检讨成果，以便于不断调剂而尽量达到目标正确度。目前销售部的销售数据管理依靠纸、笔来统计或简单文档，没有实现一律电子化专人统一管理。销售部与财务部门因工作饱和等因素不能及时每天一一对接。诸如销控，欠款追缴，合同管理，各类许可证证件的管理等，与财务分工不明确不能划清责任，我认为配备销售秘书也可将客户资源以及公司各类重要数据及时进行统一电子化专人管理，这不仅能极大提高各部门工作效率，也可作为公司数据员为公司储备管理各类重要数据和资料，便于今后各项目各类资料数据，各部门能资源共享。

六、年初工作计划

在年初的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

- 1、建立一支熟悉地产行业，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。在年初的工作中建立一支具有杀伤力的团队，因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。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。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，帮助销售人员在业务能力提高上达到一个新的档次。

4、销售目标：今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，以每月，每周的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩，我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司专业团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的团队和有一个好的工作模式是工作的关键。

以上是我年终总结与年初工作计划。如有不成熟或不妥处敬请各位领导及同仁指正

销售岗位述职报告篇五

尊敬的领导：

我进入xx公司已经一年多的时间了，在各位领导的指导和同事们的关心帮助下，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合店长做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，并较好地完成了销售业绩。现将我今年的销售工作进行以下述职报告。

从销售业绩看。我从事的销售工作，在xx地区全年销售xx万多元，并超额完成了公司下达的指标。重新理顺销售网络。前期我通过发放调查问卷等资料，掌握市场客户的基本需求，获得第一手客户资料，为我拓展市场提供了宝贵的经验。在原有的销售网络的基础上，我通过在xx城区各商业中心设点销售，进一步拓展销售市场。通过我们的努力，和每个客户细致沟通，耐心做工作，进一步拓展了公司的客户源。

我通过这种营销模式先后开拓客户xx余人，赢得了客户的称赞。进一步提高了为客户服务的质量。每月至少一次与客户一起分析锻炼健身中存在的问题，对这些问题及时给予解决，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。积极做好各月

市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析，并根据当月的销售情况及结合销售任务做好下月销售计划。积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好xx工作的`协助和指导。

我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场□xx服务项目不齐全。与国内一些较大规模的xx相比，我们存在着保健康复的设施、指导人员及辅导资料少的问题，同时，浴室、按摩室等起促进锻炼效果的配套设施也很少。

xx服务质量不高。针对我们在兑现消费者承诺履行不够，应加强建立个人档案、实行跟踪服务，并将消费者的意见和建议及时反馈，切实从其利益出发满足需求，也体现了xx的良好服务质量和信誉。收费标准不稳定。这使得看起来俱乐部发展及不稳定，不利于长期发展。

加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，制定并实施销售活动方案，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查。做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。服从大局，团结协作。

在日常工作中，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

今后我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争如期完成明年销量任务，为实现公司做大做强的目标而努力奋斗。

此致

敬礼！

述职人□xxx

xx年x月x日

销售岗位述职报告篇六

尊敬的领导：

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__企业的每一名员工，我们深深感到x企业之蓬勃发展的热气，__人之拼搏的精神。

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志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。

在公司领导的帮助下，我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，该同志深深觉到自己身肩重任。

作为企业的门面，企业的窗口，自己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，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己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，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于__年与__公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合__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__月份的销售高潮奠定了基础。

最后以__个月完成合同额____万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

下旬公司与__公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。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火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。

面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，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。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，该同志不断总结自己的工作经验，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，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

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

销售岗位述职报告篇七

在当下这个社会，接触并使用报告的人越来越多，我们在

写报告的时候需要注意其具有的格式。以下是小编收集整理
的销售岗位年度述职报告，欢迎大家前来阅读。

尊敬的各位公司领导、亲爱的同仁们：

大家好！

时间过的飞快，在繁忙的工作中，在公司工作不知不觉已经
将近1年了。从20__年来到公司，我的成长是显而易见的，以
下就是我20__年来的述职报告：

一、工作绩效述职

首先，非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不
断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。同时，
向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能
使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助。我才能
在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，
较好的完成各项公司安排的工作任务。

二、工作心得和体会

虽然一直从事房地产这个工作，但是我发现要学习的地方还
是很多，通过向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在
较短时间内熟悉了工作流程，明确了工作方向，提高了工作
能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

我十分感谢公司，给了我很多的学习机会，也希望公司日后
也能继续一些有些关于销售的培训工作，我希望能通过学习
不同的知识，补足自己的不足之处，让自己能把销售工作做
的更好。

三、关键事项

四、20__年的改进思路

在这段时间里虽然做了一些工作，但仍然存在些题，主要表现在：创新精神不足，不能积极主动发挥自身聪明才智，而是被动适应工作需要。领导交办的事情虽然都能完成，工作当中有时会忽略考虑更深一层方面，这样会造成是被动工作，减慢了工作上升到一定高度的速度。后续工作有些做的不到位，但是，我相信在我自己不断的努力和领导的帮助下，我会尽快提升自己，避免掉一些不必要的失误发生，所以我会不断补充自己各个方面的不足之处，做好销售工作，希望能为公司带来更好的经济效益。

在今后工作中我将继续努力奋斗，巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取在新的一年做的更好。

20__年也许对于房地产行业会是一个考验，但对于我们大家也许也是一种挑战，但是身处我们团队中，我十分的有信心来面对这场突如其来的“冬天”。

谢谢大家！

此致

敬礼！

各位领导、同志们：

大家好！

时光飞逝，转眼之间，我来到__公司已经四个多月了！在过去的几个月里，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此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今后的工作做到更好。如果有什么不足的地方，希望大家以后能给予批

评、指导。

一、简要总结如下

我是20__年4月1日来到公司工作的作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的也可以应对客户所提到的一些问题。在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

二、现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

三、市场分析

我们所负责的车型很多，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作去学习和掌握现在有一部分客户主要从北京提车，价格和我们这差很多，而且什么车都有现货，只要去了随时可以提车，所以客户就不在__这买车，这无疑对我们销售人员是一种挑战，我们怎样才能把客户留住呢？这就需要我们在今后的工作中不断完善自己的业务知识，尽量达到客户满意，靠服务赢取我们的市场。

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是平稳与磨

砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

四、下半年工作计划

- 1、深入了解所负责品牌的市场现状，准确掌握市场动态。
- 2、与客户建立良好的合作关系。
- 3、不断的增强专业知识。
- 4、认真完成领导交给的各项任务。

最后，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。

今年一年的销售任务都是非常巨大的，我作为公司一名老员工，其实在这一年的经历当中，也时常遭受打击，更是让自己也认识到了竞争的残酷。这一年已经在我们的眼前消逝了，面对未来一年，我在此对之前的工作详细的进行了总结，也给未来进行了一系列的计划。

一、今年工作上的收获

今年对于我们销售行业来说，的确是一次非常有压力的潜行。我进入销售行业已经差不多十年了，来到我们公司也已经六年了，这六年的时间让我清晰的知道公司的发展路线，以及对我自己这份工作的认知。今年一年，我们销售部都是处于一个非常紧张的状态，因为上半年的时候，我们的销售量真的低到不能再低了，作为一家销售型的企业，我们销售部当然是冲在第一位的。而我作为销售x组的组长，压力也真的是很大的。但是没有任何办法，面对危机，我们只能勇往直前，

学会利用身边的资源，充实自己的口袋。

今年一年，我们成功的收获了公司周围的资源，其实我们的产品运用率是非常广的。加上周围环境也算比较好，可以做的推广我们都去做了。对于我们这个部门来说，我们也常常进行培训，在培训当中学习，提高自己的销售能力，也增强了我们各自的信心，让我们面对更强大的对手时，丝毫不会慌张，反而会更加的自信。我想这也是我们这个集体在这一年当中收获的一些部分了吧。

二、未来一年的计划

我们在经历了今年的这一场冲击波之后，我相信未来一年肯定是一次非常大的挑战，也是一个非常好的机会。我们的公司在慢慢的发展，我们每一位员工也在做足准备，打算在这新的一年里去做出更好的成绩来。对于我来说，未来一年，我主要从以下这几个方面去进行。

- 1、提高自己的销售技巧，同时提高自己的销售量。销售技巧当然是很重要的，不管工作了几年了，这一方面都是要去学习的。只有技巧掌握到位了，销售量才能提升上去。
- 2、积极配合公司领导的工作，保证团体团结。一个人团队的成功依靠我们每一个人的努力。所以我也很清楚的意识到，只有维护好这个集体，我们才能够得到更大的进步。
- 3、制定好每个月的销售目标。有了目标，我们就有方向，这是我未来一年每个月都会计划好的事情。我会朝着那个目标去发展，争取得到更好的一个结果吧！

尊敬的各位公司领导：

大家好！

尽管自己原来也是从事房地产销售，可是销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前常听说也遭遇过销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是目前的x拥有一个和谐的销售氛围，同事之间既有竞争更有互相帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我在x成长所需的养分。

但是通过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待解决。首先，刚进入x对x地产的企业文化及这个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更让客户感觉x无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与同事深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

其次，由于进入x时所有的住房已基本售罄，唯有两套x平大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本可以说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如商铺客户考虑的更多的是收益回报率问题，那么我们就应该着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得开心，买得放心。以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的个性，没有个性的销售员不过是个服务员而已。但是通过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做

好x商铺的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打成一个适合x地产大气之风的置业顾问。

另外，由于进入x的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级错误。虽然在主管的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在今后的工作生活中得到改进，一方面自己会多学多问，另一方面也希望领导的鞭策，同事的提点。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

时光飞逝，转眼来__的第三个年头也飞快的过去了，回首一年来走过的历程，既有快乐，也有挫折；既收获良多，更颇有感触。

总而言之这一年是自己职业生涯中经历丰富的一年，怀着一颗感恩的心，自己要感谢的人很多。下面就把今年的工作简单做个回顾与总结。

一、工作认真负责，敬业爱岗

今年从元月份到十月份，自己一直在__大酒店工作，工作的岗位由前厅到销售，自己也从以往圈子较狭窄的前厅经理转型成了销售部经理，在酒店市场营销的岗位上得到了一定的锻炼与提高，从而又结交认识了一批真诚的客户与朋友，为自己的职业生涯打下了较好的基础。

在酒店销售部工作期间，困难是非常多的，但是自己克服了

种种困难，始终以一名zz人的标准要求自己，带领这个年轻的团队做出了一定的成绩。

无论是年初的年糕促销活动，还是年中的端午粽子、六一儿童活动策划与促销，中秋节的月饼销售工作，整个销售部一改往日的不良记录，在酒店的完成情况都名列前茅。

尤其是今年四月份的中博会期间，由销售部牵头组织的酒店接待工作不仅得到了__先生的称赞，也得到了各方宾客的认可，为增添__在__市场的美誉度做出了自己应有的贡献。

二、服从组织安排，顾全大局，不计较个人得失

作为一名__人，服从意识是必须要过的一关。在今年，自己不光经历了工作岗位的转换，也经历了工作地点的转变，从十一月份开始调到了__新开的__之__店工作。

新开的酒店困难是较多的，尤其是自己所面临的员工队伍是陌生又稚嫩的，如何快速融入到新的管理团队中，如何迅速提高员工队伍的实际工作技能技巧是摆在自己面前的难题。

没有过多的去想是否值得，也没有计较那些得失，自己欣然与酒店领导、员工朋友们进行交流，在大家的帮助与配合下，很快熟悉掌握了经济型酒店前台的各项工作流程与标准，了解了会员卡的规定与办理流程，同时也通过改进培训方式方法、调整培训内容以及加强平时工作中的实际案例分析等，使前台员工的精神面貌与实际操作技巧得到了有效的提高。

最明显的进步就是此次圣诞节客人登记入住与结账退房的过程中，前台没有再象十月国庆节那样打乱帐，圣诞节期间各类账项准确无误，优质高效的服务得到了客人的一致认可。

更为难能可贵的是，那两天事情特别忙，人手也紧张，前台的员工们主动和管理人员一起加班加点，毫无怨言，体现了

较强的团队协作精神。

三、工作中能够积极思考，勇于开拓创新

十几年的酒店工作经历既是一笔宝贵的财富，同时又容易束缚人的思维方式。“_____”的管理与运营模式都是在市场中不断的摸索与壮大的，它凝聚了一大批____人的心血，我们肩上的责任很重。

作为第一家在__开的连锁酒店，除了竞争对手的实力很强、团队建设已经成熟规范外，我们还必须面对有相当一批本土的小宾馆乱价给我们带来的压力。

面对压力，自己一方面主动加强与以往客户群体的联系，另一方面加强了对酒店目前两位销售专职人员的培训与督促，尤其侧重于与业内竞争对手的沟通与交流。

一段时间下来，销售人员对市场的敏感度逐渐提高了，工作的积极性重新得到了提高。

另外根据酒店目前的经营现状，自己积极想办法，在酒店领导的支持与帮助下，提出了全酒店进行全员销售奖惩的方案。

通过十二月实施的情况来看，无论是哪个部门都超额完成了既定的酒店客房销售任务，员工的参与积极性也得到了增强，活动的效果较好。针对酒店目前会员发展工作遇到的瓶颈，自己也与各销售代表一起想办法，开拓渠道。

一个多月来主动联系了湖南商会在汉的各企业二十几家，发动酒店各部门想方设法改进宣传单片的发放地点、发放时间段，加强对周边夜场及商户的拜访力度。

虽然目前来看，效果仍然未达到酒店的需要，但销售工作是酒店生存的重点，也是需要大家长期重视和花大力气落实执

行的事情。

四、工作中存在的不足

- 1) 虽然从事酒店管理工作多年，但自己对经济型酒店的运作与管理还需要进一步加强学习与实践。
- 2) 在工作中自己更加需要加强与他人的沟通及协作，改善自己的团队合作精神，进一步增强自己的亲和力。
- 3) 工作中更加要注意方式方法，尤其是在面临困难时，更加需要多鼓励身边的同事及朋友，保持谦虚谨慎的工作作风。

尊敬的领导：

您好！

20__年已经过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，收获了许多宝贵的经验。在辞旧迎新之际，我有必要对自己的工作做一下系统的深刻的总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于在新的一年里把工作做的更好，自己有信心、有决心在新的一年里的工作中做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到x公司工作的，在销售部从事过销售计划工作半年后，转而开始从事汽车销售工作。之前我是没有销售经验的，缺乏汽车行业销售经验和销售知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，仅凭着对销售工作的热情，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，我经常请教公司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，此刻对市场有了一个大体的认识和了解。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。

我从9月份开始从事于销售顾问这项工作，也取得了一些成绩，在9月份，我一共销售了10台车；在10月份，因为参加培训，在杭州出差，也为公司销售了6台车。相继的11、12月份，不仅仅在广州、上海参加业务培训外，回到公司认真工作，总结10月的销售经验后，在11月12月各卖了10台车。总之，在我从事销售顾问的四个月中，一共销售了36台车，平均每月销售9台车，也到达了自己的预期目标，感谢公司带给了这个平台来实现自己的人生价值。但在新的一年中，还需要对自己严格要求，以下是我自己在新的一年中对自己需要改善的地方：

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己在必须程度的不能揣摩顾客的消费心理，引导顾客进行消费，错失了很多机会。作为我们x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x□就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我务必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x卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们x店

工作人员的优质精神风貌，更树立起我们x的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款车型的车型，颜色，价位。做到烂熟于心。学会应对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的爱车，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，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。如果一个人领悟了透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，透过理论上对自己这大半年的工作总结，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，我将更以公司的经营理念为坐标，将自己的工作潜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，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！

此致

敬礼！

时间过得真快，转眼紧张繁忙的20__年即将过去，新的挑战又要在眼前出现。沉思回想这一年，作为部门负责，在公司领导的正确引导下与各同仁合作中，努力的工作，一年来取得了一些成绩，现将总结如下：

一、全年完成销售业绩统计分析：

（一）业绩统计

- 1、第一时创写字楼与底商截至十二月份完成销售面积n平米，完成销售n万元，完成租赁面积n平米，租赁收益n万元，剩余面积；仅三套底商现状出售出租中。
- 2、__别墅截止十二月份完成销售n套，剩余n套。
- 3、逸园小区尾房销售n套，剩余两套。
- 4、那日__美食街开盘至今截至十二月份，除预留两套外，剩余全部完成租赁目标。

（二）业绩分析

从上面的销售业绩上看，这半年工作侧重于租赁，销售做的不理想。个人认为客观上影响销售的一些负面因素也存在。

- 1、国家宏观政策使购房客户群体产生变更，从7月份开始客户访问量急剧减少。
- 2、项目没有进行专业的策划；
- 3、__别墅项目本身在本地区的高价位因素
- 4、项目广告投入空白，客户访问量少；
- 5、售楼中心（对外窗口）的建设空白；
- 6、__项目销售许可证办理滞后，造成部分客户流失。
- 7、样板间建设滞后错过本年度销售时间，等因素。

二、人为因素

销售团队人员自身素质都不高，专业性很弱，在工作中一些做法也有很大的问题，主要表现在：销售工作最基本的沟通不够深入。销售员与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议或要求，不能做出或做到迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或多大接受程度，诸多客户反映价格高不能承受是个明显的例子。

三、市场分析

__别墅项目为例，现锡林浩特市别墅项目与我公司别墅项目，从功能上比较，我公司项目存在一定的劣势，诸如门前没有小花园，没有私家独立车库，户型布局差等，但在价格上属偏高的价位，在年末两个月销售过程中，牵涉问题最多是产品的价格。

四、销售团队的精简化

随着公司各地区项目不断开发，有必要对销售队伍进行优劣淘汰，进行人才储备，专业性强，素质高的销售员从销售成本方面稍加考虑，我认为在影响销售的基础上可再进行招聘，我们的队伍需要有效整合。

五、总结建议

从以上总结分析除硬件的建设。销售部建议配备数据员，与各个部门衔接，以及各种重要数据和合同的管理，其次销售目标销售计划也需要大批数据的支撑，就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪，都应当检讨成果，以便于不断调剂而尽量达到目标正确度。目前销售部的销售数据管理依靠纸、笔来统计或简单文档，没有实现一律电子化专人统一管理。销售部与财务部门因工作饱和等因素不能及时每天一一对接。诸如销控，欠款追缴，合同管理，各类许可

证证件的管理等，与财务分工不明确不能划清责任，我认为配备销售秘书也可将客户资源以及公司各类重要数据及时进行统一电子化专人管理，这不仅能极大提高各部门工作效率，也可作为公司数据员为公司储备管理各类重要数据和资料，便于今后各项目各类资料数据，各部门能资源共享。

六、年初工作计划

在年初的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉地产行业，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。在年初的工作中建立一支具有杀伤力的团队，因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。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。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的`看法和建议，帮助销售人员在业务能力提高上达到一个新的档次。

4、销售目标：今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，以每月，每周的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩，我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司专业团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的团队和有一个好的工作模式是工作的关键。

以上是我年终总结与年初工作计划。如有不成熟或不妥处敬请各位领导及同仁指正。

销售岗位述职报告篇八

_x年已经过去，新的一年已经跨入，回顾过去的一年，在公司领导的指导下，通过全体售后人员的齐心协力，我们取得了一定的成绩，完成了20_年公司下达的任务指标，公司的业绩在持续稳步增长，所有成绩的取得都倾注了我们售后全体同仁们的心血，是他们在岗位兢兢业业，一丝不苟，对客户用心服务，在这里对他们表示衷心的感谢。

20_年是及不平凡的一年，公司年初制定的产值目标任务为1200万，通用下发配件指标为700万。鉴于20_年我们完成产值为907.5多万，产值指标提升幅度较大，全体售后同仁心里感到压力，但都有一股不服输的冲劲，大家都想放手一搏，在经历诸多欢乐与无奈之后，我们终于以产值1300万以超额8.3%完成了任务，配件任务基本100%的完成了通用下发的任务，并取得了通用公司的奖牌。

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。

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，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和_x30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，力争当一名合格的经理

其工作职责就是开拓市场和_x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_x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_x建成在平谷地区规模最大、品种最全、最具有权威性的it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。

谢谢大家。

述职人：__

20__年__月__日

销售岗位述职报告篇九

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战能力，下面小编带来的销售岗位年度述职报告大全，希望大家喜欢！

时间过得真快，转眼紧张繁忙的20__年即将过去，新的挑战又要在眼前出现。沉思回想这一年，作为部门负责，在公司领导的正确引导下与各同仁合作中，努力的工作，一年来取得了一些成绩，现将总结如下：

一、全年完成销售业绩统计分析：

（一）业绩统计

1、第一时创写字楼与底商截至十二月份完成销售面积n平米，

完成销售n万元，完成租赁面积n平米，租赁收益n万元，剩余面积；仅三套底商现状出售出租中。

2、__别墅截止十二月份完成销售n套，剩余n套。

3、逸园小区尾房销售n套，剩余两套。

4、那日__美食街开盘至今截至十二月份，除预留两套外，剩余全部完成租赁目标。

（二）业绩分析

从上面的销售业绩上看，这半年工作侧重于租赁，销售做的不理想。个人认为客观上影响销售的一些负面因素也存在。

1、国家宏观政策使购房客户群体产生变更，从7月份开始客户访问量急剧减少。

2、项目没有进行专业的策划；

3、__别墅项目本身在本地区的高价位因素

4、项目广告投入空白，客户访问量少；

5、售楼中心（对外窗口）的建设空白；

6、__项目销售许可证办理滞后，造成部分客户流失。

7、样板间建设滞后错过本年度销售时间，等因素。

二、人为因素

销售团队人员自身素质都不高，专业性很弱，在工作中一些做法也有很大的问题，主要表现在：销售工作最基本的沟通

不够深入。销售员与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议或要求，不能做出或做到迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或多大接受程度，诸多客户反映价格高不能承受是个明显的例子。

三、市场分析

__别墅项目为例，现锡林浩特市别墅项与我公司别墅项目，从功能上比较，我公司项目存在一定的劣势，诸如门前没有小花园，没有私家独立车库，户型布局差等，但在价格上属偏高的价位，在年末两个月销售过程中，牵涉问题最多是产品的价格。

四、销售团队的精简化

随着公司各地区项目不断开发，有必要对销售队伍进行优劣淘汰，进行人才储备，专业性强，素质高的销售员从销售成本方面稍加考虑，我认为在影响销售的基础上可再进行招聘，我们的队伍需要有效整合。

五、总结建议

从以上总结分析除硬件的建设。销售部建议配备数据员，与各个部门衔接，以及各种重要数据和合同的管理，其次销售目标销售计划也需要大批数据的支撑，就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪，都应当检讨成果，以便于不断调剂而尽量达到目标正确度。目前销售部的销售数据管理依靠纸、笔来统计或简单文档，没有实现一律电子化专人统一管理。销售部与财务部门因工作饱和等因素不能及时每天一一对接。诸如销控，欠款追缴，合同管理，各类许可证证件的管理等，与财务分工不明确不能划清责任，我认为配备销售秘书也可将客户资源以及公司各类重要数据及时进

行统一电子化专人管理，这不仅能极大提高各部门工作效率，也可作为公司数据员为公司储备管理各类重要数据和资料，便于今后各项目各类资料数据，各部门能资源共享。

六、年初工作计划

在年初的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉地产行业，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。在年初的工作中建立一支具有杀伤力的团队，因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。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。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，帮助销售人员在业务能力提高上达到一个新的档次。

4、销售目标：今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，以每月，每周的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩，我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司专业团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的团队和有一个好的工作模式是工作的关键。

以上是我年终总结与年初工作计划。如有不成熟或不妥处敬请各位领导及同仁指正。

回顾一年来的工作，自己作为一名__的销售员，在领导的指示下，不断的向着更稿的地方攀升。在工作中，也经历了不少的事情。忙碌的工作中，指尖也抓不住时间的流沙，转眼间，这一年已经成为了过去！

现在新的一年开始了，看着过去一年经历和留下的成绩，尽管感到有些不舍，但是我们还是要继续前进。但是在此之前，我要对自己这一年来的经历做一个工作总结，希望通过自己的总结，能更好的完成自己在下一年的任务。我的个人工作总结如下：

一、明确发展路线，紧跟公司发展

近年来，公司正处于高速发展的道路上。为此，对作为销售员的我么，也在不断的提高要求，提高工作目标。为了能更好的在过去这一年里完成工作，我在工作中严谨的学习领导讲话，认真吸取公司的发展方向，和目标，并在领导安排的培训中努力的发展自己，提升自己的工作能力，提升个人的工作成绩。

在期间，我还结合自己的优势，积极的转变自己的工作方式。为此，我在工作内外都积极的提升自己的，并向优秀的同事看齐。在于同事们的交谈学习中，我吸取了很多的优秀经验，并通过不断的实践锻炼，将适合的经验和方法带入自己的工作，提升个人的工作能力。

二、积极的扩展自己，提升个人的能力和认识

在工作外，我努力的通过各种方式提升自己的销售能力，除了参加培训，以及和同事们的讨论。我还养成了写总结的好习惯，将自己的不足和优势都记录总结，提升个人的认识，并积极的去发展或改正。

此外，我还积极的去了解我们公司产品的详细情况，对产品

的生产和效果有了更深的了解，这不仅仅是为了在推销的时候能有更多的说法，也是为了让自己更加的了解我们的产品，增加自己的信心。同时，我还不忘记去学习业界同行的产品，互相对比，找到自己的优势和不足，为自己的推销工作做好计划。

三、个人的不足

反思一年来的情况，自己的问题就是在顾客的维护中没能做细。自己一心放在产品和自己的身上却没能做好客户的维护，这对销售来说是非常不应该的！为了能在销售路线上更有突破，我必须改正自己的错误！

四、总结

时间过去的很快，作为销售人员，我必须更加努力的抓紧时间，去提升自己，让自己进步！这样才能在激烈的市场竞争中取得自己的一席之地。

尊敬的领导：

您好！

20__年已经过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，收获了许多宝贵的经验。在辞旧迎新之际，我有必要对自己的工作做一下系统的深刻的总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于在新的一年里把工作做的更好，自己有信心、有决心在新的一年里的工作中做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到x公司工作的，在销售部从事过销售计划工作半年后，转而开始从事汽车销售工作。之前我是没有销售经验的，缺乏汽车行业销售经验和销售知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，仅凭着对销

售工作的热情，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，我经常请教公司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，此刻对市场有了一个大体的认识和了解。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大体幅度的提高，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。

我从9月份开始从事于销售顾问这项工作，也取得了一些成绩，在9月份，我一共销售了10台车；在10月份，因为参加培训，在杭州出差，也为公司销售了6台车。相继的11、12月份，不仅仅在广州、上海参加业务培训外，回到公司认真工作，总结10月的销售经验后，在11月12月各卖了10台车。总之，在我从事销售顾问的四个月中，一共销售了36台车，平均每月销售9台车，也到达了自我的预期目标，感谢公司带给了这个平台来实现自我的人生价值。但在新的一年中，还需要对自我严格要求，以下是我自我在新的一年中对自己需要改善的地方：

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自我在必须程度的不能揣摩顾客的消费心理，引导顾客进行消费，错失了很多机会。作为我们x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x□就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我务必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x卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们x店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们x的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款车的车型，颜色，价位。做到烂熟于心。学会应对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的`爱车，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，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。如果一个人领悟了透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，透过理论上对自己这大半年的工作总结，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，我将更以公司的经营理念为坐标，将自己的工作潜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，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！

又是一年末，在这洗旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有硕果累累的丰收，有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

20__年的春节已过，同龄的同学朋友们都背起背包登上汽车与家人拜别去往他们的希望以及未来，而我还在家中惆怅迷茫。面对着电脑登上了人才信息网，无数次的发送个人简历直至3月份的一天中旬我的电话铃声响起。第二天我神采奕奕如约前往__城的售楼部；这个__人尽皆知的大楼盘新城市。填写了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流，次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的新工作陌生的开始所以一切都需要学习。但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过了这半年有余的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在4月份到5月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显着成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

今后，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治

水平。为公司的发展建设出一份力。

尊敬的各位公司领导、亲爱的同仁们：

大家好！

时间过的飞快，在繁忙的工作中，在公司工作不知不觉已经将近1年了。从20__年来到公司，我的成长是显而易见的，以下就是我20__年来的述职报告：

一、工作绩效述职

首先，非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。同时，向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助。我才能在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项公司安排的工作任务。

二、工作心得和体会

虽然一直从事房地产这个工作，但是我发现要学习的地方还是很多，通过向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在较短时间内熟悉了工作流程，明确了工作方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

我十分感谢公司，给了我很多的学习机会，也希望公司日后也能继续一些有些关于销售的培训工作，我希望能通过学习不同的知识，补足自己的不足之处，让自己能把销售工作做的更好。

三、关键事项

四、20__年的改进思路

在这段时间里虽然做了一些工作，但仍然存在些题，主要表现在：创新精神不足，不能积极主动发挥自身聪明才智，而是被动适应工作需要。领导交办的事情虽然都能完成，工作当中有时会忽略考虑更深一层次方面，这样会造成是被动工作，减慢了工作上升到一定高度的速度。后续工作有些做的不到位，但是，我相信在我自己不断的努力和领导的帮助下，我会尽快提升自己，避免掉一些不必要的失误发生，所以我会不断补充自己各个方面的不足之处，做好销售工作，希望能为公司带来更好的经济效益。

在今后工作中我将继续努力奋斗，巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取在新的一年里做的更好。

20__年也许对于房地产行业会是一个考验，但对于我们大家也许也是一种挑战，但是身处我们团队中，我十分的有信心来面对这场突如其来的“冬天”。

谢谢大家！

尊敬的领导：

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20__年的工作，在公司领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够正常开展，现就20__年的工作情况述职如下：

一、在20__年的工作中努力拓展自己知识面

做导购让我学到了许多无法在校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我的自我学习成长的意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的员工，成功永远与我无缘。在20__年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去查

找各种手机及软件方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的介绍每款机型。

作为一名销售除了学习专业的产品知识外，还要学习一系列与产品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。

二、在工作中培养自己的心理素质

在工作中每天都与形形色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说"no"时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、用心锻炼自己的销售基本功

人生何处不营销，我觉得任何工作都与销售有关，优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

四、口才方面有了大幅提升

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

五、培养人脉，增加顾客回头率

在工作过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足。因此我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

今年一年的销售任务都是非常巨大的，我作为公司一名老员工，其实在这一年的经历当中，也时常遭受打击，更是让自己也认识到了竞争的残酷。这一年已经在我们的眼前消逝了，面对未来一年，我在此对之前的工作详细的进行了总结，也给未来进行了一系列的计划。

一、今年工作上的收获

今年对于我们销售行业来说，的确是一次非常有压力的潜行。我进入销售行业已经差不多十年了，来到我们公司也已经六年了，这六年的时间让我清晰的知道公司的发展路线，以及对我自己这份工作的认知。今年一年，我们销售部都是处于一个非常紧张的状态，因为上半年的时候，我们的销售量真的低到不能再低了，作为一家销售型的企业，我们销售部当然是冲在第一位的。而我作为销售x组的组长，压力也真的是很大的。但是没有任何办法，面对危机，我们只能勇往直前，学会利用身边的资源，充实自己的口袋。

今年一年，我们成功的收获了公司周围的资源，其实我们的产品运用率是非常广的。加上周围环境也算比较好，可以做的推广我们都去做了。对于我们这个部门来说，我们也常常进行培训，在培训当中学习，提高自己的销售能力，也增强了我们各自的信心，让我们面对更强大的对手时，丝毫不会慌张，反而会更加的自信。我想这也是我们这个集体在这一年当中收获的一些部分了吧。

二、未来一年的计划

我们在经历了今年的这一场冲击波之后，我相信未来一年肯定是一次非常大的挑战，也是一个非常好的机会。我们的公司在慢慢的发展，我们每一位员工也在做足准备，打算在这新的一年里去做出更好的成绩来。对于我来说，未来一年，我主要从以下这几个方面去进行。

- 1、提高自己的销售技巧，同时提高自己的销售量。销售技巧当然是很重要的，不管工作了几年了，这一方面都是要去学习的。只有技巧掌握到位了，销售量才能提升上去。
- 2、积极配合公司领导的工作，保证团体团结。一个人团队的成功依靠我们每一个人的努力。所以我也很清楚的意识到，只有维护好这个集体，我们才能够得到更大的进步。
- 3、制定好每个月的销售目标。有了目标，我们就有方向，这是我未来一年每个月都会计划好的事情。我会朝着那个目标去发展，争取得到更好的一个结果吧！

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x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。

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。

2. 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x个品种□x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。

2. 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，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！20__年对我来说是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感谢谆谆教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我懊丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，由于是他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的

工作，更加酷爱我的工作。一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开辟市场，较好地完成了年度销售目标。

根据公司管理职员考核办法的通知精神，依照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职以下：

1、苏北市场全年任务完成情况。20__年，我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售__万元，完玉成年指标1__%，比往年同期增加了__万元长率为__%。与往年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，20__年新客户销售额有看，有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。在原本的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场进手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每一个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不歹意串货，逐一解决售后服务等各项题目，终究让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空缺市场。连、徐、宿地区三个地区20__年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空缺县市过量，能正常销售的太少。20__年年初我对空缺区域进行重新调1研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了具体的市场开发方案，寻觅适合目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比20__年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，乃至一些品种出现断货。假如发货及时的话，今年销量还能进步一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每个月最少一次与本区域重点客户一起分析市场销售进程中存在的题目，对这些题目及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨进步市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，固然苏北市场销售工作不管是在销量还是在销售管理方面都获得了突破性的进展，但仍存在一些题目：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的剧烈竞争反映不够迅速，使我们失往一部份市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较往年相比个别区域出现串货情况。固然今年我们对串货题目组织讨论过，但工作还没有做到位，串货题目继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售职员在信息搜集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助避免串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务职员的业务能力还需更快更好的进步。

3、苏北市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随便销售现象比较严重。

结合销售工作获得的业绩及存在的题目，并根据生活用纸1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来展开的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，应用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监视广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况搜集、调查，20__年消灭江苏省空缺县市。

3、做好业务职员培训、交换工作，进一步完善销售管理工作。20__年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售职员的引进及整合，对新进的职员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加进到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。在平常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极其其他同事的工作创造良好的氛围和环境，相互尊重、相互配合。同时，勇于展开批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并催促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承当责任。20__年我仍会和所有销售职员一道努力拼搏，力争20__年公司生活用纸销量增长__%，为实现公司生活用纸销售总额为__亿元的目标而奋斗。

各位领导、同志们：

大家好！

时光飞逝，转眼之间，我来到__公司已经四个多月了！在过去的几个月里，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此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今后的工作做到更好。如果有什么不足的地方，希望大家以后能给予批评、指导。

一、简要总结如下

我是20__年4月1日来到公司工作的作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的也可以应对客户所提到的一些问题。在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

二、现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

三、市场分析

我们所负责的车型很多，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作去学习和掌握现在有一部分客户主要从北京提车，价格和我们这差很多，而且什么车都有现货，只要去了随时可以提车，所以客户就不在__这买车，这无疑对我们销售人员是一种挑战，我们怎样才能把客户留住呢？这就需要我们在今后的工作中不断完善自己的业务知识，尽量达到客户满意，靠服务赢取我们的市场。

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

四、下半年工作计划

- 1、深入了解所负责品牌的市场现状，准确掌握市场动态。
- 2、与客户建立良好的合作关系。
- 3、不断的增强专业知识。
- 4、认真完成领导交给的各项任务。

最后，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。