

# 2023年销售总监自我鉴定 销售自我鉴定 (优秀7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编帮大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 销售总监自我鉴定篇一

读了两年半的珠宝专业，然而大多数人对本专业的认识还是寥寥无几，在宝玉石鉴定和估价周围摸索，在大一暑假我也去市场调查过，但由于当时所学知识涉及本专业知知识不多，所看到的东与本专业根本就很难联系起来，要我心里面对于本专业一直很茫然。

我们都想知道生龙活虎的玉石石怎么雕刻出来的？宝玉石目前的市场价格是怎样的？为什么同一块玉石料雕出来的雕件价格相差这么多？低档宝石中水晶的优劣与目前的地域差价是多少？带着这些问题我们参加了这次认识实习。

本次实习由李立平老师和王雅玫老师带领，30多个同学参加了本次的实习。7日至12日分别参观了广东省揭阳市阳美玉器批发市场、汕尾海丰县的可塘珠宝批发市场、广州市的荔湾宝石批发中心、平洲的玉器街了解了一些宝石加工的生产情况，与本专业有关的各种知识等等。第一次亲身感受了所学知识与实际的应用。这次实习对于我们以后学习、找工作也真是受益匪浅，在短短的一个星期中让我们初步让理性回到感性的重新认识，也让我们初步的认识这个社会，对于以后做人所应把握的方向也有所启发！

第一站有中国玉都之称的揭阳市阳美玉石市场

揭阳市的`翡翠批发市场是我们实习的第一站，这是响有“亚

洲玉都”、“中国玉都”之称的玉石珠宝市场。位于粤东揭阳市区边缘的阳美村，距广州、平洲、四会都在400公里以上，是规模较少的一个。但专营高档的、顶级的玉器a货占了绝大多数，但也有极少量的b货，成品和坯料基本相当，因此也吸引不少买家，当地人乱开价的现象很普遍，通常只值一、两万元的货，开价几十万，过百万是极为普遍，炒卖也相当普遍。阳美村是玉器专业村，村里几乎家家户户都经营玉器，整个市场规模宏大、配套设施齐全，产品款式丰富，是目前亚洲规模最大，档次最高的玉器翡翠加工基地和贸易市场。

### 第二站广东最大的水晶珠宝批发市场——海丰县可塘珠宝批发市场

新近在广东可塘应运而生。可塘珠宝交易市场，一个以水晶加工交易为龙头，各种半宝石为一体的产业园，素有“小金三角”之称。据了解，海丰县可塘镇有1000多家珠宝厂，以珠宝首饰加工为主的工业重镇，年加工各种半宝石超5万吨，产量占世界加工总量的70%，产品畅销港、台、欧美、东南亚和国内等地，已成为全球最大的水晶珠宝加工基地。

### 第三站广州市荔湾广场

#### 广州华林国际：

华林国际位于广州市康王路，毗邻华林玉器街和上下九商业步行街，是全球一流珠宝玉器贵金首饰专业市场。一层主要是玉器，二层由广州市台协荔湾联委会经营，以半宝石中高产品为主。

#### 广州华林玉器街：

华林玉器街位于广州下九路旁，包括西来正街、华林新街、华林寺前街、茂林直街、新胜街等内街的玉器市场，聚集了广州八成以上的玉器商，占了广州玉器交易总量的九成以上。

街道两旁的民居底层为一家家玉器商行，摆满了翡红、翠绿、紫黄、白灰、黛青等琳琅满目的玉器，美不胜收。

玉器街摆卖的玉器，既有十多元到几十元一块的玉器花件，也有一百多元到几百元、几千元乃至几万元一件的玉戒子、玉镯、玉坠和摆件等等。这里的商贩主要做批发生意，也做零售，常有海内外大买主成百上千件地购买。

现时，华林玉器街八成左右的商家出售自己加工的玉器。他们主要到云南采购玉石毛料，运回广州加工，不少商家在广州市郊或附近四乡设有加工厂，将玉石毛料加工成玉器，然后在玉器街出售。因为加工出售玉器一条龙，减少了流通环节，所以华林玉器街的玉器一般比别处便宜五成左右。因此吸引了成千上万的海内外客商前来淘宝。

在华林玉器街的中心地带，有一座华林玉器大楼（即华林珠宝玉器商场），这里终日人头涌涌，它是玉器街最大的室内玉器市场，也是玉器街的交易中心。华林玉器大楼最大的特点是经营品种齐备：既有介面、耳扣、玉坠、玉镯，也有杏心、花件、花牌；既有古玉和仿古玉器，也有近年时尚的生肖类玉器；既有雕工精细的座件摆件，也有玉器加工工具；既有可保值的a货玉器，也有价格相宜的b货、c货玉器；甚至还卖玉石毛料。华林玉器大楼正因为品种齐全，所以生意特别好。

## 销售总监自我鉴定篇二

12年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

（一）不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

（二）了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

（三）推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

（四）持续客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

（五）确定自我的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

（六）团结、协作，好的团队所必需的。

自我也还存在一些需要改善之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自我去找别人打听或自我瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动

权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自我，提升自我，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自我满意的成绩单。

### **销售总监自我鉴定篇三**

加入xx公司也有三个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，从鑫帮来到xx感觉两个公司的工作模式有蛮大差异. 不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别. 前一个月都感觉自己没有进入状态, 找不到方向, 每天都不知道要做什么事, 在xx领导的几次会议上, 经过相互讨论与发言提建议, 针对具体细节问题找出解决方案, . 通过公司对专业知识的培训与操作, 这才让我找到了方向感, 慢慢融入到了这种工作环境与工作模式, 后面的工作时间里我每天都过得很充实, 从打样与接待客户是陆续不断, 虽然附出的劳动没有得到结果, 很多次对我的打击也不小, 但我相信, 付出总会有回报的. 努力了就会有希望, 不努力就一定不会有希望. 成功是给有准备的人.

在xx各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

销售心得：

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、让客户先“痛”后“痒”。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

工作总结：

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

我深知销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以

在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

## 销售总监自我鉴定篇四

本人个性坚韧，学习能力强，勇于创新探索，乐于分享，喜欢与人打交道，对人对事都能抱有热情的态度；具备良好的文字功底和一定的英语口语交际能力，对word和excel等办公软件熟悉。在三年多的大学生活里，经过种种的锻炼，让我在思想觉悟、处理问题的能力和对知识的掌握上都有了很大的提高，拓宽了我的视野。在校通过参加社团组织和班委工作，培养了一定的领导和策划能力，锻炼了我的责任感和耐心。生活中与同学相处和睦融洽，乐于助人，群众基础良好。能够积极参加学校及班级组织的活动，并能在活动中充分发挥出自己的作用。在校外我也经常参与相关的兼职工作，如家教和促销员等，接触最多的就是销售的相关工作，因此多年兼职营销工作经验和其他实践经验，让我在产品推广、渠道开发、组织协调和活动策划的执行能力上得到了较大的锻炼，有了很大的提高，培养了能独立完成任务的能力。这种种兼职都给了我宝贵的经验，让我学会怎样待人接物，明白了诚信的重要性。学习上，除了学好专业知识外，我还通过考证的途径去掌握多方面的专业知识和技能，如会计和报关。在这过程中，我的知识面得到的拓展，学习能力和理解能力得到了加强，我很有信心日后无论面对何种性质的新鲜工作我都能快速的适应和掌握要领，投入工作中。作为一名初出茅庐的学生，还有很多东西需要掌握，谦虚学习是现阶段的首要任务，所以我希望能从相关的职位从低做起，找到发展自我的平台。



更多自我鉴定范文, 见应届毕业生求职网

## 市场营销简历自我鉴定范文(二)

敬爱的领导:

您好!

我是南华工商学院的一名应届大专毕业生, 专业是市场营销, 我希望能到您单位的工作。

大学四年, 我既注重基础课的学习, 又重视对能力的培养。在校期间, 我抓紧时间, 刻苦学习, 以优异的成绩完成了基础理论课的学习。同时, 我也有计划地抽出时间去阅读各种书刊、杂志, 力求尽可能地扩大知识面, 紧跟上时代的步伐。学习之余, 走出校门, 我尽量去捕捉每一个可以锻炼的机会, 做兼职, 与不同层次的人相处, 让自己近距离地接触社会, 感受人生, 品味生活的酸、甜、苦、辣, 使自己尽快地成熟。

现在我渴求能到贵单位去工作, 使所学的理论知识与实践有机地结合, 能够使自己的人生有一个质的飞跃。

选择单位, 工资和待遇不是我考虑的首要条件。我更重视单位的整体形象、管理方式、员工的士气及工作气氛。我相信贵单位正是我所追求的理想目标。我很自信地向您承诺: 选择我, 您绝不会后悔。

此致

敬礼

## 市场营销个人自我鉴定范文(三)

在大学期间, 我一直担任班级的`生活委员, 努力做好本职工作, 积极配合老师同学开展工作, 还和其他班委一起组织了

春游、聚餐等班级活动。同时，我还积极参加其他活动，和同学一起参加学院的风险营销，获第一名；参加过中韩趣味运动会；学院越野活动；等等。这些都在一定程度上锻炼了我，培养了我。学习方面，我通过了英语四级和计算机一级的考试。在认真学习课内知识的同时，还会去图书馆看书学习，也会在网络上逛逛，获取其他方面的知识。由于工作和学习上的良好表现，我获得了社会工作奖二等奖、三等奖，获得了人民奖学金三等奖，这些是对我的肯定，也激励着我继续努力，继续好好的学习和工作！

在大学里，我学的是市场营销专业，想从事营销方面，尤其是策划方面的工作。但是，到目前为止，没有什么工作经验。另外，虽然在班级里的成绩还是可以的，但是我觉得自己的知识学习的不够好，不够深，不够扎实，能力方面也有待加强提高。不过，人无完人，每个人都有优缺点，重要的是有用心去面对和有行动来改变。我会用行动来改变的，努力弥补我的不足之处，努力的提高自己的！

## 销售总监自我鉴定篇五

自我鉴定是个人对一个时段对自己的学习或工作生活的自我总结，自我鉴定可以总结出具体的经验，因此我们要做好总结，写好自我鉴定。如何把自我鉴定做到重点突出呢？下面是小编收集整理销售自我鉴定，希望对大家有所帮助。

在销售当中，培训顾客是最好的营销，让顾客了解专业知识，顾客买过以后能比别人知道得多，教会顾客怎样看饰品，含量是什么样的，有什么好处，饰品是什么级别，净度，颜色，重量，来自什么样的工艺。饰品真假怎么样去鉴定等等，传出好的口碑，比做什么样的广告都好。

1. 注意服务细节。走在顾客的侧前方，我不会跟在后面，因

为我知道是迎顾客而不是追顾客，顾客向前走我就要向后退。站我站在侧前方，当顾客俯身看首饰时而不是向我行礼，抬头和我交流时只需侧看我就行了，而不是仰头看我。

2. 视顾客为亲人，适合的才是好的。处处为顾客着想，用心对顾客，让顾客买后不要有后悔的想法。

3. 学会观察顾客。当看到一个顾客进点时，只微笑说您好，当顾客看到一个地方停下时再过去不算晚，可以先不说话观察顾客着顾客的亮点，不过分热情，以防给人压力。从顾客身上找话题，观察顾客的衣着打扮，在心里给顾客一个定位。

一、谦逊。在接待顾客时，我会谦和、礼让、友好而不傲慢。

二、言之有礼。我使用礼貌语言既是对顾客、对自己尊重的表现，又是融洽与顾客关系的基础。

三、和气。在接待顾客时，我态度热情、尊重客人，和颜悦色、心平气和、不强词夺理、不声色俱厉、不挖苦讽刺、不侮辱谩骂、不怠慢顾客。

四、文雅。在接待顾客时，我能态度亲切、文质彬彬，说话讲究方式，言词生动、形象，比喻恰当，给顾客以生动的印象。

所谓职业道德，那就是要诚信，严禁欺诈、以假充真、以次充好的恶劣行径。所以讲诚信有利于别人，更有利于自己。我始终坚持走诚信的路，踏踏实实的工作，踏踏实实的做好自己！

## 销售总监自我鉴定篇六

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了必须的收

获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。

回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮忙下，提高自我的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自我的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情景鉴定如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自我心智的成熟。

今年的销售任务从年初的x亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自我的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上头，我们把每一天都当成了开盘日，庆幸的是今年公司的策划部门为我们销售做出了强有力的销售宣传，保证每一天我们的销售中心的人气都十分的旺。

而这个时候我的工作就放到总控上头，做好现场的销售氛围，而自我确实在今年也没有赚到钱，有的时候心里确实感觉到不平衡，拿不到钱(我没有销售总提成)，有时候确实想放弃这个工作岗位，说实在话干销售就是吃的青春饭，拿高工资，别的同行也觉得今年我们卖这么好，我应当赚好多钱，但事实我根本没有，而幸运的是x总、x经理真的也很理解我，对我关怀和帮忙，同事们也十分配合我的工作，我应当感激他们。

20xx年的主要工作资料如下：

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，异常有些客户不讲道理，死缠烂打。应对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提

高工作效率，细化工作资料，冷静处理客户问题，力求到达客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

### 1、认真做好市场调研工作

对xx市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价供给依据，做到知己知彼百战不殆。

### 2、营造火爆的销售氛围促进销售

配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情景，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

### 3、做好客户问题的处理

客户多了什么样的情景都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

### 4、做好与其他部门的工作协调

加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

5、做好路业顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同提高。新员工的培训学习安排，考核。

在20xx年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不一样新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习，在这一年里我看完了x本畅销书(《货币战争》x本、《激荡30年》x本、《从优秀到卓越》)，为自我充电。

向周围的领导、同事进行学习，尤其是xx老总和xx经理的循循善诱、孜孜教诲下，感觉到了今年自我还是有点提高。经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理本事、问题客户的处理本事、销售案场的销售氛围营造本事等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。

进取提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，职责心，努力提高工作效率和工作质量。

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表此刻：

### 1、脾气太急躁

个人心理承受本事不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之。

### 2、不细心

研究问题太少不够精细，该研究的问题没研究到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

### 3、管理方式有些“粗犷”

不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

新的一年开始了，又是一个新的纪元□20xx年的任务目标x亿也已经下达，又是一个挑战，一个新的开始。自我决心认真提高业务、工作水平，为公司跨越式发展，贡献自我应当贡献的力量。我应努力做到：

### 1、加强学习，拓宽知识面

努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情景做到心中有数。

### 2、本着实事求是的原则

做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；做好路业顾问问题的解决者“拆弹专家”。

### 3、注重本部门的工作作风建设

加强管理，团结一致，勤奋工作，构成良好的部门工作氛围。

### 4、提高工作进取性

不断提升销售部团队成员工作进取性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

### 5、遵守公司内部规章制度

维护公司利益，进取为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

## 销售总监自我鉴定篇七

不经意间□20xx年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚

守岗位。

从元月至12月末的十二个月里，销售业绩并不梦想，[某项目名称]共销售住房80套，车库及储藏间57间，累计合同金额15637000元，已结代理费金额计仅218899元整。

元月份忙于年度鉴定、年度报表的核算工作；2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作；3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘教师沟通项目尾房的销售方案，针对[某项目名称]的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自我的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份[某项目名称]分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，期望经过开展各项活动提高某某房产的美誉度，充实[某项目名称]的文化，当然最终目的.还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是[另一项目名称]招聘销售人员，第一个接触的项目也是[另一项目名称]，而在公司的整体研究后我却被分配到[某项目名称]。没能留在[另一项目名称]做销售一向是我心中的遗憾，此刻我最终能在[另一某项目名称]的续篇——xxxx项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将[某项目名称]的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。10月份我游走在xxxxx项目和[某项目名称]之间□[a项目名称]的尾房销售□[b项目名称]的客户积累□[c项目名称]的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不明白该说意想不到，还是该说意料之中，[某项目名称]项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自我的状态，来理解这个事实。11、12月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协



商收盘，解决客户投诉。

1□xxx一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；

3、年底的代理费拖欠情景严重；

4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位；

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利。

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

20

新年的确有新的气象，公司在xxxx的商业项目——xx娱乐城，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。因为前期一向是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师xx;这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，可是我相信经过我的真诚沟通将会改善这种状况。

1、期望[某项目名称]能顺利收盘并结清账目。

2、收集xx娱乐城的数据，为xx娱乐城培训销售人员，在新年期间做好xx娱乐城的客户积累、分析工作。

3、参与项目策划，在xx娱乐城这个项目打个漂亮的翻身仗。

4、争取能在今年经过经纪人执业资格考试。

新的一年已来临，我又投入新一轮的紧张工作，其中有与同

行的竞争、与同事的竞争，更有与自我的竞争。期望鸡年能够圆满结束[某项目名称]销售的工作，狗年成为新项目的经理，为公司创造更多的财富。

祝愿xx所有销售人员身体健康、共同提高!

祝愿公司在新的一年中，生意兴隆财源广进!