

# 营业员述职报告(模板5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 营业员述职报告篇一

各位领导、同志们：

大家好！

现将一年来我在学习、工作、廉洁自律等方面的情况汇报如下：

1、坚定政治立场，认真执行国家金融政策和省市分行各项规章制度政策。

20xx年在市行党委的正确指引下，坚决贯彻执行党的路线、方针、政策，在政治上同党中央保持高度一致，紧紧围绕全行工作重点，以饱满的热情、务实的工作作风把握政治方向和改革发展大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营，创造性的开展工作。从政治上、思想上、工作上、制度上确保党的路线方针政策以及上级行的规定得到贯彻和执行。

2、坚持集中学习和自学相结合，及时掌握党和国家的方针政策，不断更新邮储银行的经营管理知识。

通过参加省行组织的多次培训学习和自己利用业余时间自学提高了自己的理论水平、业务水平，决策水平和市场适应能力。

3、树立正确的金钱观、权力观，坚持廉洁自律，自觉接受监督，自觉把自己置于组织和职工的监督之下。

无论做哪一项工作，都能自觉按法规行事，按程序办事，始终做到自重、自省、自警、自励，以纯洁的思想作风和勤奋的工作作风办事，用廉洁自律铸造自身的人格力量。

4、加强思想作风和工作作风建设。

经常深入网点调查研究，了解柜台情况，与员工谈心，听取客户的意见、建议。对能够解决的问题当场给与答复解决，需要研究的问题主动与上级行联系解决。对员工反映的生活工作问题，在制度允许的范围内，积极妥善予以处理，不拖不推，不摆架子，密切了干群关系。

20xx年我行紧紧围绕稳健经营这一中心，牢固树立安全第一思想，坚持“从严管理，预防为主，确保重点，保障安全”的原则和“防范、教育、强化、提高”八字方针，认真落实安全防范工作责任制，对案防工作始终处于高压态势。同时我们还重视对全行职工的思想教育，努力提高职工的安全防范意识和处理突发事件的应变能力。

一是组织全行职工利用班后时间观看安全警示教育案例；

二是强化临柜人员及保卫押运人员应知应会知识的学习；

三是强化训练提高防范技能，组织全行职工进行防火防爆演练等。

一是“以发展新客户为目标，维护存量客户为重点”进行业务拓展，在营销过程中，打破区域限制，及时捕捉各种信息，从源头上解决客户资源不足问题，不断拓宽营销渠道，加大卡业务和电子银行的发展，靠扎实有效的工作作风和良好的敬业精神，赢得了客户的认可。

二是细分中小企业贷款市场，寻找目标客户，有的放矢，宣传营销，逐步培养我行资产业务客户。把符合产业政策、有发展前景的小企业作为重点支持对象。在上级行的指导下，我行认真学习专业市场个人经营贷款管理办法，创新贷款模式，在上级行的积极支持下开办了“公司+农户”贷款，获得客户及市场好评。

三是在资产规模紧缩的情况下，加大不良贷款的清收工作。

四是强化管理，多途径拓展公司业务。今年以来我行积极争取我县扶贫办和收费局开立对公账户，力争我行公司业务收入的最大化。

一是干部及员工培训力度薄弱，学习氛围不佳，在具体的业务操作中效率相对低下。

二是客户经理队伍建设差，客户经理业务素质低。仅停留在传统的一些业务上，不能适应新业务的发展。

三是我行客户结构不合理，存款的稳定性较差。

四是风险防控水平还需进一步提高，全员风险意识需要不断增强。

五是分工还需合理化，人员配路未做到人尽其才，营销工作未将整体性与联动性较好的结合起来。

20xx年是机遇也是挑战，做好全年的各项工作，我行当前乃至今后的发展都具有十分重要的意义[]20xx年我行将牢固树立“以利润为导向”的经营发展理念，不断强化市场营销能力、风险防控能力、优质服务能力、制度执行能力、攻坚克难能力，为实现代县农户快速发展而努力奋斗。

## 营业员述职报告篇二

本人自参加工作以来，在院领导及各位同事的关怀和帮助下，通过自身的努力和工作相关经验的积累，知识不断拓宽，业务不断提高。参加工作以来，我的政治和业务素质都有较大的提高。在药房工作期间，认真学习药品管理法、经营管理制度、产品质量法、商品质量养护等相关法规，积极参加药品监督、管理局组织开办的岗位培训。以安全有效用药作为自己的职业道德要求。全心全意为人民服务，以礼待人。热情服务，耐心解答问题，在不断的实践中提高自身素质和业务水平，让患者能够用到安全、有效、稳定的药品而不断努力。回顾这一年来的成绩，起来有以下几点：

一、在药品购，销、存的各个过程中，严格执行各项规章制度和技术操作规程，无霉烂变质，药品，以病人为中心，建立临床用药评价制度，开展临床药学工作。

二、认真贯彻药品集中招标采购，充分发挥药品评审专家库在中标药品确认工作中的作用，促进药品招标采购工作健康有序发展。

三、严格执行物价政策，及时主动提供门诊住院病人药品费用清单，准确执行药品价格在上级物价主管部门组织的药品价格大检查中，无发现违规行为。

四、病人投诉率低，并对我们热情耐心的服务给予了很高的评价，但是工作中，我们也出现了很多不足之处，比如还存在少量过期药品、库存药品与电脑数量不能百分百的相符。但是我们坚信只要我们树立起信心，投入更多的精力到工作中去，这些问题都是可以解决的，不足之处廉洁行医、诚信服务、精心服务、爱心关怀还没有成为每一位员工都认同的价值观，但科室的行政管理、经营管理水平仍有提高，专科影响力也有待提高，医院医疗技术形象任然未被广泛认同等等。

总之，回顾一年来的工作，成绩是主流，我们会继续发扬好的做法，学习不足之处，我们有信心我们做得会更好。

## 2022营业员的个人述职报告范文3

### 营业员述职报告篇三

在\_\_\_\_超市朝阳店20\_\_\_\_年\_\_月~8月在职于理货工作;20\_\_\_\_年\_\_月至今在职于营业员课长工作。在\_\_\_\_这个大家庭工作以来，对超市营业员工作有了更为深刻深化接触和掌握，对课长工作方面的学习，也充实了自身工作能力。这个学习、探索、锻炼、胜任的工作过程，心感颇深。下面对我在\_\_\_\_工作以来的心得，总结如下：

每个大型超市所处的城市位置不一样，区域消费水平的差别、消费者所处文化氛围的不同等原因，消费者务必会做出许多思考和选择，而我们就应想方设法要为我们创造一个消费群体，这时我们该如何做呢?工作中边干工作平时多总结，以下是我在这方面的体会和看法：

让顾客知道。通过外部宣传工作使消费者产生强烈的比较和选择的意识。比如在店外的商品推荐等等，“不怕不识货，就怕货比货”，有比较选择基础上的购物行为将会促使消费者最终向忠诚顾客转变。

让顾客明白。让顾客明白是顾客通过比较后由“试试看”购买型向“反复”购买型过渡的重要时期。在这个时间里我们应该充分运用整体的形象为顾客提供更为完善的购物过程。这里的形象不单单指店面外在、宣传等单一性的工作，更主要的是以什么来保证顾客购物过程中的满意度。应在顾客中进行企业文化的宣传，使顾客明白我们是“以担社会责任为先，以为顾客服务为主”的企业和员工，我们所要的第一追

求不是利润，而是有更广阔的空间与机会能为更多的消费者提供满意的服务。

让顾客信任。质量品质、服务品质等等都已成为生存的关键，这个过程牵扯到多个部门和更多的员工，大家有一个意识，那就是质量意识、服务意识，以这个意识为指导去做工作，给顾客的信任，以德得商场。

让顾客喜欢。一个人要想被众人所接受和信任那么具有亲和力是他必须的条件。在客观现实中这种亲和力不单只存在于人与人之间，企业与顾客之间同样也存有一种潜在的并且在影响运营因素中有着举足轻重作用的亲和力。它源自于员工的全力以赴，企业行为的良好展示就是靠我们这些基层员工这看似单纯的一次又一次与顾客亲和的交谈和沟通。我们只有充分利用和把握好每一次接触或服务顾客的机会，才能让他们去感受我们给其带来的“超值”。

让顾客回味。每一位顾客在购买结束后，都会对其评价，我们应创造更多的情景让顾客回味并明白：是我们企业和员工的与众不同让他有更多的理由去肯定我们。

每一个有责任感、有义务感的员工，都会为超市创造信誉和价值，主动去做引导消费者明明白白消费的先锋使者，才能在新的市场上扎根立足、长久发展！

营业员销售工作个人述职报告3

## 营业员述职报告篇四

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业

知识，工作态度端正，认真负责。

## 二、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守工作纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

## 三、工作质量成绩、效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作业绩有了长足的提高。

## 四、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面是在销售时应该注意的几个方面：

### 1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”！“欢迎光临”。

### 2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。

### 3、充分展示珠宝首饰

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝

首饰的展示十分重要。

#### 4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。常言道：“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

#### 5、促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

#### 6、售后服务

当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后，要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，比如：“如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一起。”最后最好用一些祝福的话代替常用的“欢迎下次光临”，比如“愿这枚钻石给你们带去美好的未来”，“愿这枚戒指带给你们幸福一生”等等，要将“情”字融入销售的始终。

### 五、工作中的不足和努力方向

#### 着装要规范

工作的时候着装要规范，上装是红色t恤，下装是蓝色牛仔裤□



t恤要掖在裤子里，这样才显得精干整齐工牌要别在左侧衣领上，穿上这身工作服就得按照员工的标准要求你了。

## 整理商品大有文章

理货员的工作主要是对所售商品进行整理和补货；对商品进行标价和价格标签管理；解答顾客的咨询，提供导购服务；保持超市内卫生及商品防损管理等。这些工作说起来简单，可要做好还真不容易。地堆商品是指陈列于超市主通道的促销商品，而排面商品是指挂在售货架上的商品。

整理货物的原则是先整理地堆商品，其次是排面商品，再次是一般商品。商品要摆放整齐，地堆商品更要摆放的有气势，这样才能刺激消费者的购买欲望。整理排面商品要遵循前进原则，就是排面商品要摆放整齐，让顾客取商品的时候都感觉到商品是摆在最靠前的位置，方便易取，而不会出现因为前面的商品被取走，后面的商品不易取到的情况。理货员的工作看似简单，里面的文章却很多。

## 细节之处一丝不苟

超市库房这里不亚于外面售货区的规模，不同的是所有的商品都装在纸盒子里摆放在高高的货架上。

我们工作的基本要求——能够为顾客购物提供引导，并向顾客介绍产品。让顾客觉得在我们这里购物是方便快捷的，我们的目标是让每位顾客的购物过程成为享受。

## 营业员销售工作个人述职报告5

## 营业员述职报告篇五

\_\_\_\_年市社营业室认真贯彻落实总社机关的工作部署，结合实际，围绕制定的工作目标和措施，狠抓落实，坚持互助立社，社员治社，安全治社，管理治社。加大市场拓展力度和中心建设，加强基础管理，强化内控和风险管理，调整经营策略，推进经营机制改革，促进我社各项工作健康发展，各项业务状况明显改善，经营效益有明显提高。

至11月底，我社投资余额5129.92万元，比上年初的3756.91万元增加1373万元，社员资格股余额285.92万元，比上年初150.51万元，增加135.41万元，贷款余额5451.84万元，较上年底3756.91万元增202.27万元，中心建成17个，入社社员143人。

我社的工作措施及成效：

- 1、坚持以人为本，狠抓员工队伍建设，充分调动员工积极性，增强员工组织归属感，努力打造团结和谐高效的战斗团体。
- 2、以资金组织工作为立足点，拓展投资市场，促进投资稳步增长，一年来，我社面对银行利率几次上调，金融市场混乱，担保公司高息融资等情况，采取有效措施，大力发展投资业务，通过正确分析形势，促使市社营业室上下提高认识，树立信心，加大拓展宣传力度，提高我社形象及社会知名度，保证投资的稳定增长。
- 3、加大市场拓展工作，促进我社贷款业务又好又快的发展，面对金融市场融资渠道的日益增多，我社面临着强大的市场竞争压力，对此，我社沉着面对，积极拓展市场，宣传我社贷款业务方便快捷等优势，在竞争中占据有力的地位，在此同时，提升服务质量，以满意周到的服务，维护老客户，在防止优质客户流失的同时，拓展新的客户，从而有效地促进了信贷业务工作的良好开展。

4、强化内部管理，是金融行业的生命，严格管理才能防范和化解金融风险，严管才能真正出效益，市营严抓管理，严格贷款程序，扎实贷款手续，确保每笔贷款按时完整收回，提高贷款质量，严格管理，杜绝防止贷款拖欠等行为的发生。

5、全社员工积极拓展市场建设中心，中心建设是我社发展的一个重大前提，对此，市营齐心协力，深入村庄社区，挨家挨户进行宣传发动，保证中心建设的顺利进行，以及我社贷款业务的顺利开展，今年，我社共建中心17个。

一年来，我社各项业务都取得了较快的发展，经营效益也得到了很大的提高，但在享受胜利喜悦的同时，也必须清醒的认识到，我们以后面临的困难与挑战，以及充满竞争的市场，以后我们的工作重点：

1、抓好经济建设，进一步增强员工的'组织归属感和职业使命，使我们的队伍更有向心力，凝聚力和战斗力。

2、进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展。一年来基本上完成各项目标任务，积极拓展市场，建立互助中心，同时保障中心质量的提高，促进贷款业务的有效开展。

3、进一步强化内部管理，做好贷款风控管理，完善体制，创新机制，保障各项工作的健康发展，促进我社又快又好的发展。

2022营业员的个人述职报告范文2