

销售工作报告日报

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。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。

销售工作报告日报篇一

大家下午好!

在全国上下喜迎新春佳节之际,在天药公司创办7周年的前夕,公司召开了一年一度的总结大会,在此我代表公司董事会,向一年来为天药公司发展做出贡献的管理人员、科研人员、销售人员、生产一线的人员和行政后勤人员表示亲切的问候和诚挚的谢意!向大家道一声:你们辛苦了!

xx年是天药的制度建设年□xx年年是天药的文化建设年,今年是天药的效益起步年。

回顾过去的一年,天药员工的精神面貌发生了巨大的变化,大家对公司的信心增强了,彼此之间的友情增进了,公司和谐的氛围形成了,在愉悦的心情中圆满地完成了各项工作任务。

(一) 科研工作开创新局面

xx年年是国家开展药品专项整治行动力度最大,涉及面最广的一年。针对全国药品秩序混乱,危及人民用药安全的情况,国家对新药研发、报批和生产制定了更加严格的规范,这无疑增加了我们的科研难度和成本,面对如此严峻的形势,现

代公司和安评公司的管理层带领两个公司的全体员工，改善软硬件环境，调动员工的积极性，使科研工作步入了发展的新阶段。

1、现代公司通过新体制的成功运行，使研发工作开创了新局面。

首先，平台建设取得重大进展□xx年现代公司重点加强了纵向科研课题的申请和公共研发平台的建设工作。经多方协调努力□xx年年以现代公司为牵头单位，共获得国家部委及省市各种平台建设项目3个，即：吉林省中小企业发展局批准的《吉林省中小企业现代中药产业公共技术服务平台》，吉林省科技厅批准建设的《吉林省药效学及安全评价创新中心》，吉林省发改委批准建设的《吉林省中药研发工程研究中心》等。申报省、市各级课题和项目10多项，获得资助7项，直接获得各级政府资助累计达136万元。

各种研发平台和创新中心的确立，使现代公司在强手如林的竞争中脱颖而出，进一步确立了该公司在省内新药研发行业的领先地位。

其次，在横向课题较少，特别是中药和化学药市场不景气的情况下，现代公司不断拓宽视野，积极开创生物药、食品和保健食品研发及服务新领域，经过公司上下的不懈努力，全年共签定生物药研发服务合同36.5万元，食品和保健品研发合同25万元。

第三，强化技术转让过程的服务意识，以对待产品售后服务的态度对待已转让项目的后期工作。针对今年开展的注册药品现场核查和已转让品种的后续中试放大工作，现代公司投入了大量的人力、物力和财力，与申请注册的企业一起认真准备，做了大量工作。一年中配合企业进行核查的品种有：

《脑痛宁胶囊》、《心舒胶囊》、《珍菊降压片》、《胃康灵胶囊》、《神香苏合滴丸》、《润肠胶囊》等项目，由课

题负责人带领有关科研人员，及时为注册企业在规定时间内完成了核查所需要技术资料；《皂荚通络胶囊》项目，圆满完成中试放大试验工作。科研人员克服了家庭负担重、孩子小，出差地水土不服等诸多困难，放弃了春节、五一节、中秋节等假期，长时间出差到相关企业，加班加点圆满完成了任务，他们以实际行动获得了被服务单位的好评，为转让项目早日实现产业化做出了贡献，更为今后公司研发项目转让打下了坚实的基础。

全新的体制释放出了巨大的能量□xx年年度，在现代公司管理团队和全体科研人员的共同努力下，共承担课题63项，其中自立和纵向课题21项，外协课题42项；申请发明专利6项；在各级核心学术刊物发表论文5篇。培养和指导硕士研究生6名、接受省内高校实习生12名，各方面工作都开创了新局面。全年实现销售收入216万元，回款291万元，实现利润9.6万元。

2、药物安全评价工作在规范中发展。

尽管在xx年底，国家食品药品监督管理局发布的“关于推进实施《药物非临床研究质量管理规范》的通知”中明确规定：自xx年年1月1日起，新药非临床安全性评价研究必须在经过glp认证，符合glp要求的实验室进行。否则，其药品注册申请将不予受理。”但药物安全评价市场总体情况并不乐观，由于国家药监局对新药研发的控制更加严格□xx年年上半年省内药物安全评价市场处于几乎停滞状态。面对如此严峻的形势，安评公司管理团队千方百计地在巩固老客户的基础上，开拓新市场□xx年年安评公司已成功开拓了湖北、广东、江苏、浙江以及深圳等国内市场和日本小林制药等国际市场，全年共签署合同13项，合同总金额362万元，全年回款344.05万元，实现利润亏损61.7万元。

为了迎接国家药监局药物glp现场复查，从xx年年下半年开始，安评公司严格按照glp的有关要求，对各种技术档案和操作规

程进行规范化管理，新增sop18项，修改sop44项，废弃的sop1项；对各种硬件设施进行规范和改造，增设了屏障系统内客观记录系统、开放系统4间犬室送排风系统、开放系统的客观记录系统、实验室的冰箱报警系统、档案室的报警系统、第二发电机系统等硬件，他们主动向国内一些知名专家请教，经常加班加点，做到在学习中规范，在规范中发展。由于准备工作充分，各种软硬件规范齐备，安评公司成功通过了国家药监局专家组的现场复查，为安评公司未来的发展奠定了坚实的基础。

（二）生产企业生产经营业绩实现新突破

1、本草堂药业再创佳绩，成为公司突出的亮点

一是加大市场开发的力度，通过各种途径开拓市场。本草堂公司在销售方面采取在巩固原有客户的基础上，扩大客户资源。在经营销售模式上除扩大招商外，开始注重培养自己的销售队伍和销售渠道。xx年年共参加普药招商会议8次，新增客户约100余户。加强了对代理商的市场监管力度，及时了解、准确掌握市场信息，为代理商提供及时的供货和优良的市场环境。独家新产品心舒胶囊全年销售1万件，单品种底价回款787万元。

二是加强质量和安全监管工作。对生产质量进行全方位的监督管理，减少人为差错。根据新的gmp检查条例修订质量标准共19个，管理文件共15个，新增订文件7个。公司还将安全生产贯彻到各个部门和每个人，做到全员提高安全意识，落实安全责任，既注意人员、物资和设备的安全，又注意生产药品的质量安全，保证了全年无任何重大事故发生。

三是不断挖掘设备和人员的潜力，实现产能增长。为了在现有设备和人员的基础上，最大限度地提高产量，本草堂公司在设备改造、岗位技能培训和科学安排生产计划等方面下功夫。首先在已有设备的基础上加强维护和技术改造，针对影

响产能的瓶颈问题，今年本草堂公司对厂房和设备动力系统进行了近二十多项技术改造，购置了胶囊填充机和模具，重新安装了粉碎机和新的、旧胶囊填充机等多台设备。其次狠抓操作人员的岗位技能培训，特别是对固体制剂车间和前处理提取车间员工的培训，使之了解设备性能，掌握正确的操作方法，达到提高生产效率，缩短生产时间的目的。第三合理利用现有资源设施，科学分配生产时间，及时调整品种生产计划。经过科学合理的现场管理，两个生产车间在人员没有增加，设备没有大的改造和增加的情况下，全年平均月产量从xx年月平均生产不到1000件增加到月平均1660件。

四是厉行节约，合理降低生产和管理成本。针对xx年年原辅料采购价格平均上涨25%，人员工资、社会保险、检验费等管理费用上涨5%的不利因素，本草堂公司通过加强管理、改善设备条件、增加产量和提高效率等措施，在生产过程中严格执行工艺规程，降低物料、能源消耗，提高各工序收率，控制生产及管理成本；本草堂公司还严格控制办公用品的消耗、控制旅差费、招待费等。通过严格控制，使全年管理费用在产量大幅度增加的情况下减少支出8.4万元。一个有1400多万销售额、200多万元利润的企业全年招待费不超过5000元。通过严格控制成本费用□xx年使可比产品成本比上年度下降了16.47%。

本草堂真正体现了管理出效益，这个管理是全面的管理，包括生产现场的管理，营销的管理，行政后勤的管理，本草堂的效益，是管理团队合力作用的结果。

2、生物科技有限公司探索多种销售渠道，积极拓宽国内外市场。

xx年是生物公司设立的第一年，各项工作基本都要从头做起，这一年，生物公司在管理团队的领导下，为10年发展奠定了基础。

首先，通过各种途径扩大产品宣传。制作了广告片，开设了菊泰产品服务热线，菊泰广播电台广告等，在黑龙江广播电台作了6个月的菊泰专题讲座，吉林广播电台作了7个月的菊泰专题讲座，还在《东亚经贸新闻》和《新文化报》作菊泰系列宣传，派讲师多次到全国各地讲座，使菊泰产品的知名度有了很大提高，为20xx年的销售奠定了基础。

销售工作报告日报篇二

- 1、加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。
- 2、锻炼自己的实习工作能力，适应社会能力和自我管理的能力。
- 3、通过毕业实习接触认识社会，提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会责任。

主要是销售家电产品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。掌握产品相关知识，凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，巧用销售技巧，出色地完成公司分配的任务。

广州丰圯贸易有限公司建立于20xx年2月，是一家集工程设计、施工、安装；产品经营、代理、批发为一体的高科技技术企业。公司经多年的努力，如今已发展成为以福建省为中心极具实力的消防、建筑智能化、建筑装饰装修机电设备、送变电产品设备的工程商和代理商。现旗下设有俊豪（福州）电气发展有限公司和福州广安消防器材有限公司。

公司取得了福建省公安厅、建设厅颁发的消防设施工程，建

筑智能化工程，建筑装修装饰工程，机电设备安装工程资质。公司主要从事各类消防设施工程；计算机管理系统，楼宇设备自控系统，保安监控及防盗报警系统，智能卡系统，通讯系统，卫星及共用电视系统，车库管理系统，综合布线系统，计算机网络系统，广播系统，会议系统，视频点播系统，智能化小区综合物业管理系统，可视会议系统，大屏幕显示系统，智能灯光、音响控制系统，火灾报警系统，计算机机房等建筑智能化工程；建筑室内、室外装修装饰工程；锅炉、通风空调、制冷、电气、仪表、电机、压缩机机组和广播电影、电视播控等机电设备安装工程。

公司为福建省省级政府采购供货商。经营各种消防器材及设备，灭火器维修、换药；保安、刑侦、交通警示器材，监控、防盗报警、交通停车场、楼宇对讲、电控锁、门禁等器材及设备；装修装饰材料；机电设备；电线、电缆等产品。所经营的产品均已通过国家3c认证及公安、消防等国家检验中心检验。

公司拥有一批精诚敬业的消防、建筑智能化、装修装饰及相关电子领域的中高级工程师及技术人员和施工队伍。公司遵循以人为本的企业文化、鼓励并推崇不断创新的企业精神；公司追求用户至上的服务水准。

公司始终坚持“质量第一、信誉第一、服务第一”的宗旨；

公司经营理念：以人为本、用户至上；以诚为本、共同发展。

开始实习时，刚进入陌生的环境难免会有些紧张，不知道该怎么办。是同事们友善的微笑缓解我的尴尬。大家都很有礼貌，不管大事小事都要说声谢谢。对于我这个很少跟生人打交道的学生来说，是给我上了一堂礼仪课。踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀

不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

作助理，任务比较琐碎繁杂，指导我的经理教我，做事情要分主次、有条理。说着容易，做着难。每天要发传真、收信件、整理废旧纸张在利用等，手头有多件事情需要完成。当然这时候就要将重要的事情放在首位，把所有事情的主次顺序排好。这样就不会乱。正好最近公司要进行培训，需要复印资料。一共17份，每份里又有十余份不同的资料共百余页，这时候就需要有条理，每份资料分别印刷，清点数量，一张都不能错漏。这时候就要慢慢来，一点点完成。保证每份资料的完整和质量。“分主次，有条理”是做好事情的关键，这次实习让我更加深了对这句话的理解。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我担任的算是文员一职，平时在工作只是打打电话处理文件，几乎没用上自己所学的专业知识。而同公司的业务开拓人员就大不一样了。市场竞争日新月异，在一个项目中，他们经常被要求在很短的时间内学会用一种新的方式进行开发设计，他们只能在自己以前的基础上努力自学尽快掌握知识。在这个信息爆

炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

我所在的部门是这家公司的销售核心，有的销售资料、文件、电脑软件还是英文的，因此就需要一定的英语基础和实力。遇到不懂不会的时候，就要自己动手上网查找或者请教有经验的同事。在这里的工作让我认识的我还有很多东西需要学习，加强自己的能力。在此期间，我也旁听了几次面试。让我了解了销售经理助理需要了解的东西，和我欠缺的地方，为我以后的工作做好准备。

助理工作头绪多，任务重，但必须抓好以下几个方面：

第一，主动做好上下级之间、部门之间的协调工作，帮助经理有计划、有步骤、有重点的抓好各项工作，做到忙而不乱。并从过去偏重办文办事，转变到既办文办事，又出谋划策。

第二、开展调查研究，了解员工和顾客的、思想、工作、生活情况，及时向经理反映，并提出合理的建议。对一些急需解决的问题，应及时与有关部门协商解决。

第三、检查督促各种行政法规和本单位的各项决议、制度、办法、规定的执行，验证决策是否科学合理，是否符合实际。发现问题要及时向经理反映，防止并纠正偏差。

第四、组织起草本单位的工作计划、报告、总结、规划、决议和规章制度，对需上报、下发的文稿进行政策、文字上的把关。

第五、对上级机关的来文和下设部门的报告，要及时转给有关领导，根据领导的批示，具体落实承办单位和负责人，并负责催办，如期上报办理结果。

助理人员除了需要具备以上工作人员的基本条件外，还应有自己特殊的知识、技能、品德。因此，助理人员要自觉、全面努力把自己造就成为德才兼备，既合格又称职的工作人员。并注重掌握以下原则。

1、要有充分的政策依据和事实依据。助理人员办事，都是为了了解决某个问题。必须以国家的政策和客观事实为依据，坚持实事求是的原则。

2、要有准确性。准确，是对工作质量的要求。管理助理的准确性，涉及的方面很多，简要地说，就是：办文要准，办事要稳，情况要实，主意要慎。而要做到这些，必须态度认真。

3、要雷厉风行。这是对工作效率的要求。经理助理办事必须具有很强的时效意识，要迅速行动，不可拖拖拉拉，要制定科学的工作制度，理顺关系，分工明确，充分发挥工作人员的重要性和创造性。要简化办事程序，减少不必要的行文和礼节，提高工作效率。要利用电脑等现代技术改变工作手段，实行办公自动化，例如用电脑传递信息、检索资料、编辑文稿等。

这些就是我实习最宝贵的收获。实习是我步入社会前的第一课，教会我怎么待人接物，如何处理各种事情。虽然在短短的两个多月里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是非常重要的，也让我对管理工作的重要性有了更深一步的了解。在工作中要及时了解和掌握上级领导不同时期的工作部署和要求，把政策具体落实下去化为实际行动，并强化组织协调能力和专业工作能力，检查指导能力，参谋咨询能力、文字表达能力和熟练使用各种自动化办公设备的技能，努力提高自身素质，加强世界观的改造，精通业务的合格管理者。这次实习告诉我，在社会这个大学堂里我还是一个小学生，还有很长的路要走。要抱着谦虚谨慎的态度，无论大小认真踏实的完成每一件事，走好每一步。

销售工作报告日报篇三

xx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，达到了公司指标，创造了不错的业绩。

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)保持客户关系，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)确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

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，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，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，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以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，我要更加完善自己，提升自己，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，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常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，交出自己满意的成绩单。

销售工作报告日报篇四

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我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。下面我对今年的工作进行简要的总结。

1. 我是20xx年2月份到公司的□20xx年4月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一

切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损！但也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、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。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高！

1) 财务方面，我天天都做好记账，将天天的每一笔进出帐具体做好记录！上交总公司。应收账款，我把好关。督促销售员及时收回账款！财务方面，因为之前没接触过。还是有很多地方不懂，但是我会虚心讨教，把工作做得更出色！

2) 至于仓库的治理，天天认真登记出库情况，铺货登记！库存方面一般都是最低库存订货，但有时因为疏忽，零库存订货。造成断货的现象，这点我会细心，避免再有零库存订货的发生！

3) 帮销售员分担一些销售上的问题，销售员不在的时候，跟客户洽谈，接下订单！（当然价格方面是咨询过销售员的！）这方面主要表现在电话，还有qq上！因为之前在国内担任助理时，与客户的沟通得到了锻炼，现在跟客户交流已经不成问题了！不过前几天因为我粗心，客户要货，我忘记跟销售员说，导致送货不及时，客户不满足！接下来的日子，我会尽量避免此类事情的发生。

4) 认真负责自己的本职工作，协助上司交代完成的工作！

3. 以下是存在的问题

1) 总公司仓库希望能把严点，自办事处开办以来，那边发货频频出现差错，已经提议多次了，后来稍微有了好转，但

是这几次又出现了以前同样的错误，产品经常发错型号！

2) 返修货不及时，给客户留下不好的印象。感觉我们的售后服务做得不到位！

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，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少□xx办事处是今年六月份开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有105个，加上没有记录的概括为20个，6个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

以上是我的总结，有不对之处，还望上级领导指点！

在20xx度过圣诞和元旦，又和公司一起成长了许多。今年公司发展迅速，我们销售部的业务也是经过了几个阶段的变迁，从年初的折扣到4月份开始签约现金券、广告业务，从加盟部的成立到app业务的承接，公司的变化是日新月异、蒸蒸日上。销售部的各位同事更是各显其能。销售助理这份工作正是在这一份变化中保持着不变的细心和认真。

销售助理的工作内容依然是整理合同和部门的后勤工作，与去年不同的是对工作的严谨性和态度对自己有了更高的要求，对自己的要求也是对销售部其他各位同事的要求。

1、提高了对合同质量的要求，不仅仅是对填写合同的书写要求严格，对折扣的审核也提高了要求。

2、售后服务质量要求提高。每周按时制作台卡二维码，并在月底严格监督摆放和粘贴效果。

3、提高投诉处理工作效率。每日检查投诉信箱，及时联系销售、商家及消费者，争取在8小时内处理投诉。

4、及时与各部门沟通，将销售部同事的问题及时解决，并将其他部门的信息及时传递给销售部各位同事。

一年来销售部变化不断，各位同事都在自己的岗位上有所提升，我也是这样。咱们的团队充满了激情和活力每一位销售部的同事都被这一份浓浓的情绪感染着，我们共同进步、共同发展。每天参加部门的早会，虽说都是讲销售的事情，可是在一旁认真听大家的讲述，作为旁观者的身份我仿佛看的更清楚，有时也会积极的参与到讨论当中。分享是一种快乐、分享是一种体验、分享让我们进步更快！

销售工作报告日报篇五

20xx年已经过去的大半年，算算我已经来公司有几个月的时间了，真的不敢想象，当初我会从一个熟识的行业跨度到这个陌生的行业——陶瓷。初涉这个行业，陶瓷对于我来说，只是一个名词的概念，根本就没过多的了解过，更别提要把它销售出去了。但是在公司工作的这段时间里，我通过自己的努力，也有了很大的收获。至少是让我溶入了这个曾经陌生的行业，现在的我可以说是简一陶瓷名副其实的销售人员了。我因此感到非常的荣幸和自豪。在此，要感谢公司给我提供这样一个展现自我的平台，我也相信我的存在不会华而不实，在公司我会体现我应有的价值，在以后的工作中能够逐步的找到我的定位，并会全力以赴的完成我的工作。

我是今年5月份到公司工作的，在没到这个工作岗位上之前，我是没有陶瓷行业销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏陶瓷行业销售经验和行业知识，为了迅速的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，我就请教领导和其他有经验的同事，这样让我对销售陶瓷行业进一步的了解了，这样我的工作才能够顺利的进行下去了。

通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，和跟客户的有效沟通，这样经过大半年的努力，也小有成就，一些优质客户也逐渐积累到了信息，对市场的环境也有了一个初步的掌握，在不断的学习产品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。

通过这段时间的工作和学习让我了解了销售的技巧和自身存在的问题：

- 1、了解客户的需求，准确把握客户的需要；
- 2、流利的应对客户所提到的各种问题；
- 3、良好的、有效的与客户沟通；
- 4、产品的掌握必须到位；
- 5、坚持及毅力的体现；

还有一点就是销售人员所说的每句话必须合理、专业，这样客户首先相信了你这个人，其次才会相信你销售的产品。只有做到了这些，才会逐渐取得客户的信任，才会与客户当成共识，才会为公司创造更大的价值。

为了给公司带来更大的利益，为了让自己的职业生涯有个不错的跨越，我也总结了我现在自身存在的问题。

2、沟通不够深入，在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不能做出迅速的反映，在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分的了解或接受到什么程度。这点我也会加强。

3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。在以后的工作中，

我会积极的总结，让工作能够顺利有序的进行。

总之，有幸成为公司的一员，我将为做好工作积极向同事学习，向领导请教，改进自己在工作中的不足，圆满完成本职工作，热爱自己的本职工作，一直保持着良好的心态，只有这样，才能更好的为客户服务，让公司满意□20xx年下半年我会更加的努力完成我的工作，不负领导众望，同时也希望公司的明天会越来越辉煌。