

2023年销售员工转正述职报告(大全5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

销售员工转正述职报告篇一

不知不觉就三个月过去了，这期间以来我做了很多事，我加入了__，成为了一名房地产销售员。说到__集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力十分雄厚，所以我很荣幸自我能加入我们销售一代表集团形象直接应对客户的这样一个团队。

很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自我的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自我！这天我的年终总结是对上半年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的十分棒，这些归功于我们的前辈。那我呢？其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自我以及公司的前途和前景还是十分看好，能够说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者！了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自我的工作平台也是很重要的，当然我选对了！

在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自我的家是我们作为房地产销售员应尽

的职责，做自我的工作不仅仅要对自我的工资负责，更要对自我的顾客负责。能够这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅仅是买卖，更是对自我的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们职业。

其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多比较之后再决定的，所以这个时候我们的工作潜力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢？当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了思考的因素，需要我们去协调、去综合。

一般来说销售工作中往往会存在以下的失误和问题：

- 1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰。
- 2、自身没有足够的意志，对自我的销售欲望不够坚定。
- 3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。
- 4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。
- 5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。
- 6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改善的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以最好做到从容应对。

总结不仅仅要回顾过去，还要展望未来。

对当前的形势现状与未来的发展我们还要进行客观深入的分

析：

1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

2、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

透过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。在下半的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大程度的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自我的任务标的。

同时改善自我的销售成绩，要做到：

1、明确工作的主要思路。战略决定命运，思路决定出路，良好的业绩务必要有清楚正确的思路的支撑。否则人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远。

2、努力完成新一年度工作的具体目标、销量目标、学习目标。

3、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

做到以上观念上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在不断壮大，不能让自我落伍，更不能让自我淘汰，所以我把下半年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自我成为最伟大的推销员！

销售员工转正述职报告篇二

尊敬的公司领导：

你好！

日月如梭，转眼间以经来公司三个月了，几个月的工作使我深深感受到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。感谢领导给我的这次转正申请机会。参与这次申请，使我求真务实的认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自己，在市场竞争中完善自己。

我就这三个月的工作情况向各位领导作个简要汇报，请批评指正。

1. 从x月28日入职后在公司进行了半个月的全面培训，通过培训了解了智光的企业文化和公司的经营理念、以及管理方式、价值观念等，更好的明确个人使命感和责任感，同时也增强了团队意识。
2. 对公司产品进行了全面的认识了解，以及行业知识，竞争对手的产品特点。知己知彼，才能在市场上有效竞争与销售，我们必须最大程度发挥自己的优势、弱化自己的劣势，攻击对手的较弱的地方。
3. 通过培训也暴露了自己的好多不足之处，产品知识不能及时的理解掌握，演讲能力和技巧也需提高。

1. 从5月8日进入市场以来，根据领导的安排对河南北部地区

市场的客户和天津的部分客户进行了开拓。对搜集到的潜在客户进行了拜访，对市场状况进行了一个详细的了解，并发掘出了几家意向性的客户。

2. 经了解，在电力系统外的项目上保护仪表选用主要根据设计院图纸所选，厂家比较分散，中压保护这块，有xx等；在低压仪表这块大部分选用比较低端的指针式仪表，只有个别客户对智能仪表有所需求，电网系统的保护装置大部分来源于电力公司的入围企业。

3. 通过前期的市场开发，也取得一定的成绩，跟xx已达成了年销售50万的销售协议，xx的`xx配电自动监控系统正在洽谈，xx对我公司自动化产品的全面合作关系也在浅谈之中，xx的用电监控系统也将在7月份对我公司产品进行评估。

经过领导对工作思路的明确布局和指导以及结合前段时间对市场的拜访了解，对以后的工作计划如下，以代理商为主和成套厂家以及设计院相结合的策略进行市场的开发。以项目找合作伙伴，只有合作伙伴看到美好的结果或尝到甜头时才能全力以赴的推广我们的产品。

在每个市另行找出一到两家合作伙伴，以防止受制于个别代理商，掌握市场的主动权。

同时自身也要加强业务知识和产品的学习，以便能流利的对产品进行介绍，提升自身的业务素质，力争能达到在一般情况下不用技术支持配合也可以自己搞定。

最后感谢自动化产品部xx和大区经理xx对我的支持和指导，感谢这个充满活力的团队的帮助，让我全身心无顾虑的投入到工作中。

销售员工转正述职报告篇三

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作述职如下：

一、2__-__年销售情况

2__-__年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的__牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20__年度老板给销售部定下__万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额__万元，产销率95%，货款回收率98%。

二、加强业务培训，提高综合素质

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在__市__-__科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。x年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以__本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在2__-__年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好x年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

福牛迎春，祝我们__-__科技有限公司在2__-__年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

销售员工转正述职报告篇四

2022年即将过去，在实习的这段时间里，相信大家收获了不

少的工作经验，写一写转正述职报告吧，以下是小编收集整理销售员工转正述职报告2022，欢迎大家前来阅读。

20__年，是一个充满梦想和激情的一年，20__年春天，一个偶然的的机会，我加入了__商贸城，有幸成为__的一份子，本着对这份工作的热爱，抱着积极认真的学习学习态度，有心做好每一件事。

今年的x月1日，我正式的成为__的一名招商代表，到现在已经半年了，这半年我时间里，我学到了很多的东西，现在就这半年的工作做一个终结。

对于商业地产，我是第一次接触到，具体的东西也不太了解，我以前做过二手房经济人，对整个房地产有一点初步的认识，到__之后对商业地产有了更进一步的了解，到实战工作，我不断追求新的目标，以前都觉得卖房子嘛，不就是等客服上门吗，来了才知道并不是我想的那样，商业地产必须是主动出击，自己去寻找目标客户。

x月底，公司安排我们去了西安华南城学习，我们体会到了作为一个招商员的辛苦，工作虽然繁忙，但整个团队充满激情，他们每天都工作到12,12点，回来还要写报告，回家就1点了，第二天依然精神饱满的上班。我们绵阳团队才过去很不适应西安的气候，西安的天气正好那几天又热又闷，我们绵阳的x月，还正是春暖花开，我们也都是带了几套春装，过去才知道，应该穿夏装了，由于不适应气候，我们热得都喘不过气了，西安的天气又干燥，我们的身上都干得起皮了，虽然不适应，但我们还是坚持了下来，等到了华南城预售卡那天，我们看到了我们的希望，知道了我们的工作虽然辛苦，还是能学到很多东西，同时也能有很好的回报。

x月，我们主要的工作就是前期的铺垫工作，作市场调查，我们调查了三汇市场的租金，商户经营的情况，与商户做了初步的沟通，收了商户的名片，这其中我们学到了很多的东西

西，懂得了怎么样去和商户沟通，学习了很多的建材知识。

x月，x月，x月我们陆续走访了绵阳的各大市场，万象建材城，东辰宜家美，绵州汽配城，以及各大家居市场，等，给各个市场做了详细的市场图，收了每个商户的名片，为我们后来的销售做好铺垫。有时候我们也觉得这个工作是不是有点无聊，反复去做一件事的时候有时会有这种感觉，但我们从小的教育经历就是“坚持就是胜利”，平时听的多了就把它当成了口号，但仔细想想其实意义非凡，成功和失败的差距就是那一两步，不坚持就意味着放弃这份工作，如果坚持下去，可能收获会比你想的更多，所谓胜者为王，所以我们要坚持下去。我们走过了最炎热的季节，体会了炎炎烈日下汗流加倍背的辛苦，我们没有理由放弃。

x月，公司给我们安排了很多的培训，让我们更加坚定了商业地产这条道路，也学到了很多销售技巧，也认识到自己很多的不足，我还要多多学习有关商业地产的知识，武装好自己。

在未来的工作中，明确目标才能有的放矢开展自己的工作，用心的做好每一项工作，全面提高自己的能力，为公司发展效力。

尊敬的领导：

今年以来，作为销区经理，我能够认真履行职责，团结带领__销区全体人员，在厂部总体工作思路指引下，在__厂长和销售部各位经理的正确领导下，积极积极、扎实工作，完成了全年目标任务，总销量达到箱，营销工作取得了可喜的成绩。下面，根据领导要求，我进行述职，不妥之处，敬请领导和同事们批评指正。

一、加强宣传促销力度，较好地完成了全年目标任务

今年我们在销售工作中遇到了一定的困难，特别是因为我厂

面临兼并重组，各种不实传闻使商业公司对我厂产品的信心不足，不少零售户甚至不卖我厂产品，面对不利局面，我们在销售部统一指挥和安排部署下，发挥全体人员的聪明才智，进一步加强宣传促销力度。首先，以我厂产品进入行业优等品为契机，迅速传播信息。

通过拜访商业公司、走访零售户、及时分送企业宣传品的方式，做好宣传解释工作，使这个好消息在第一时间即传播到客户和消费者，打消了他们对我厂的疑虑，增强了卖好我厂产品的信心。其次，充分利用假期旅游热潮，在商业公司配合下开展多种促销活动等等，有效拉动了终端消费。

二、加强客户管理工作，提高了服务意识和服务水平

在客户管理工作中，我们在两个方面下工夫。一是进一步利用好、维护好商业渠道。虽然商业公司体制及营销策略发生了变化，但保持渠道的畅通仍是我们做好市场开拓工作的重要环节。我们积极与分县公司业务部门和人员联络协调、密切感情，妥善处理工作关系，特别是有针对性地开展重点县公司的工作。付出必有回报，通过长期的渠道公关，我们得到了商业公司的支持和帮助，不仅宣传促销活动能够顺利进行，而且分县公司控制市场的力度也比较大，没有发生返销问题。

同时，货款回收也很及时，今年的回款已提前完成，历史积欠也得到了解决，累计欠款已全部清结。可以说，因为有了商业公司的支持，我们才能完成了双百的业绩，即：合同履约率达到100%，回款率达到100%；二是进一步开发好、维护好终端客户。做好终端是我们营销工作的出发点和落脚点，因此，在保持与商业公司良好关系的基础上，我们切实增强服务意识，将工作重心下移，重点联系零售户、电话访销员等，坚持“一切从客户出发，一切为客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”的一对一的营销理念，对零售户实行全过程、高质量的服务，业务员通过主动上门了解访问，

建立重点客户档案，及时征求客户意见，对客户的经营状况、客户要求、消费者意见和市场变化心中有数，并及时反馈，使上级能迅速准确地了解市场信息。

三、加强内部管理，切实增强全体人员的素质和业务能力

在营销工作中，人是最活跃最关键的要素，没有好的管理就不会有好的业绩。因此，在办事处内部管理中，首先，严格管理，加强纪律性。进一步规范了请销假制度、晚例会制度和作息时间，同时，要求业务员要及时联络，随时反馈信息。要求业务员做到的我自己首先做到，起好带头作用，自觉坚持日调度制度，及时向主管领导汇报市场信息、客户意见和建议，接受指令。其次，勤于学习，增强责任心。工作之余，我自学并组织办事处人员学习了营销业务、国家法律法规和行业政策等，提高了理论水平和营销技能。

四、一年来的工作体会和今后努力方向

通过一年来的工作实践，我深深地体会到：坚定信念，服从领导是克服困难的基础；优质服务、大力公关是搞好营销的前提；以身作则、加强管理是带好队伍的关键；加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件。只有在以上几个方面不懈努力，才能干出业绩，不辜负领导和同志们的期望。

虽然一年来，自己在工作上、思想上，都取得了一定的成绩和进步，但我也清醒地认识到自己还存在着这样那样的不足和问题，距离领导的殷切期望还有差距。比如，在坚持学习、努力提高自身工作能力、管理水平上还不能完全适应现代营销工作的要求，工作方式方法上有欠妥之处，分析问题、解决问题的能力还需进一步提高等等。

在新的一年里，我要针对自己的不足，一是要顺应形势，转变观念，在做好渠道工作的同时，进一步提高服务终端的质量和水平，进一步加强针对终端客户的宣传促销，以此提高销

量，优化结构；二是努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导业务员把心思凝聚到干事业上，把精力集中到本职工作上，把功夫下到抓落实上，把本领用在促发展上。

总之，我将进一步认真反思自己的工作和思想，实事求是地总结经验教训，诚恳听取批评意见，积累和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作，为提高销售业绩、促进企业发展做出自己应有的贡献。

此致

敬礼！

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，错过了最佳的机会。
- 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得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！

试用期即将结束，我进入__房地产公司销售部工作也将近三个月。在销售部综合点，主要负责营销策划方面的工作。

这些工作主要包括：

- 1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。__园__庭，__阁开盘期间的现场跟进。
- 2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。
- 3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。
- 4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。
- 5、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。参加了x月份的“__房展会”，“__园看房专线车”，__节期间的“投资贸易洽谈会”的展览等促销活动。
- 6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽最大能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划工作。

8、指导各销售点做好每个月的互访报告和每季度的市场调查报告，让各点人员都熟悉公司其他各点的相关情况，了解市场上竞争对手的情况和动向。收集整理各点交来的互访报告和市调报告，以备领导查阅。

9、学习销售部综合点人员应该了解的基本的房地产销售知识和工作程序，工作方法。协助其他同事接待办理产权证的客户等。

10、处理销售部有关营销策划方面的事务等。

近三个月的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在以后的工作里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

不知不觉就三个月过去了，这期间以来我做了很多事，我加入了__，成为了一名房地产销售员。说到__集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力十分雄厚，所以我很荣幸自我能加入我们销售一代表集团形象直接应对客户的这样一个团队。

很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自我的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自我！这天我的年终总结是对上半年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上半年来的我们的销售成绩是有目共睹的，完成的十分棒，这

些归功于我们的前辈。那我呢？其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自我以及公司的前途和前景还是十分看好，能够说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者！了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自我的工作平台也是很重要的，当然我选对了！

在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自我的家是我们作为房地产销售员应尽的职责，做自我的工作不仅仅要对自我的工资负责，更要对自我的顾客负责。能够这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅仅是买卖，更是对自我的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们职业。

其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多比较之后再决定的，所以这个时候我们的工作潜力就表现出来，如何让让顾客买我们集团的房子呢？当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了思考的因素，需要我们去协调、去综合。一般来说销售工作中往往会存在以下的失误和问题：

- 1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰。
- 2、自身没有足够的意志，对自我的销售欲望不够坚定。
- 3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。
- 4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。
- 5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。
- 6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改善的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以最好做到从容应对。

总结不仅仅要回顾过去，还要展望未来。对当前的形势现状与未来的发展我们还要进行客观深入的分析：

1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

2、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

透过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。在下半的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大程度的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自我的任务标的，同时改善自我的销售成绩，要做到：

1、明确工作的主要思路。战略决定命运，思路决定出路，良好的业绩务必要有清楚正确的思路的支撑。否则人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远。

2、努力完成新一年度工作的具体目标、销量目标、学习目标。

3、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

做到以上观念上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在不断壮大，不能让自我落伍，更不能让自我淘汰，所以我把下半年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自我成为最伟大的推销员！

尊敬的公司领导：

你们好！

我是cq办事处业务代表陈健，是cq办的一名老员工。今天在此本人将一年来在cq市场的工作作如下总结汇报，希望在总结经验教训的同时能得到更多的支持与指导。

近一年来，由于市场竞争日趋激烈，政府项目投资屡遭宏观政策限制□cq办事处在业务开展上遇到诸多困难，业务形势较往年稍显严峻。本人作为一名老员工，在继续努力做好销售工作的同时也在积极的思考在新形势下的工作方式如何适应市场环境的变化。同时，通过对市场环境的分析与竞争对手的了解，近一年来的大部分丢单项目主要系缺少综合竞争力所致，这里所指的综合竞争力，除了产品差异性与价格因素外，我们目前的工作方式亦存在效率低、突破力不足等情况。这将是我在本次述职报告需要重点总结的部分，因为只有找到问题，方能解决问题。

虽然形势不容乐观，但我们一直也在发展新目标项目，完善已签单项目及维护企业形象方面做出很多努力。在过去一年的营销工作中，本人工作内容大致如下：

搜集新项目与跟进项目

本年度搜集新项目11个，延续上年度跟进项目5个，目前已签单项目4个，已确认丢单项目3个，具体情况见项目跟踪汇总表。在已签单项目中，__烟厂与cect所是两个价格悬殊的两个项目；前者使用了最新的产品，价格做得比较理想；后者采用了老的成熟产品，价格很低，这是产品更新变化能为销售带来更多利润机会的有力证明。当前普通材料同质化严重，在信息流畅的背景下价格很难操控，人无我有的产品既能吸引眼球又可避免打价格战。

当然，仅仅依靠产品变化是远远不够的。在此我重点陈述一下丢单的3个项目，并借此来分析我刚才提到的市场严峻形势下综合竞争力缺乏的问题。首先是cq项目，虽然作为libet的延续性项目，隶属于同一个代理业主康kang公司，但此项目也深受图书馆项目的负面影响，而我们在业务跟进过程中盲目自信，缺少策略上的变化也更是导致该项目丢单的主要原因。docter本人抱最大期望的一个项目，由于前期的过于顺利，加上过分相信有内幕关系的装饰方，导致后期跟进疏忽大意，被装饰方暗算致使丢单。fueryuan这是一个旧楼改造项目，因为以前跟进过他们一个新大楼的项目，虽未成功，但对他们所有的基建负责人都比较熟悉。基于此，这个单我也是有找本的打算，各个流程都走了一遍，但到了该投入时却有些犹豫，终究是半途而废。这里我想总结的是，缺乏应变能力，盲目自信，消极观望都是在浪费已经做出的努力。对于机会主义占很大成分的销售来说，有限的机会更需要充分的准备，有的放矢的努力，甚至是死缠烂打的坚定。

已签单项目的工程服务与部分老项目的售后服务

工程服务与售后服务这一块，在很多公司是由专门的工程技术人员负责的，或者说是与营销分开的。但作为我们的产品安装技术相对简单，加上外办事处的特殊性，业务人员按照惯例是负责到底的。本人在这方面相对比较擅长，在处理产品质量与施工协调方面积累了一定的经验，所以承担了办

事处大部分的此类工作；当然此类工作在销售环节中亦还是存在重要性，比如在单纯的材料供应合同中，及时掌握施工进度与现场实际情况变化，并对最终供货量起到保障作用，同时对部分产品质量问题作出解释和解决办法也更能促进合同的顺利履行。在包安装合同中，积极协调我方安装人员与现场施工管理方的关系，监督施工质量，争取合理权利，减少损失浪费，为创造利润最大化提供保障。需要单独说明的是，在产品自身缺陷与安装上的问题产生的售后服务这一块，作为在职的销售人员处理此类事务是在做额外的奉献，因为作为以利润为最终目标的销售人员，产品质量导致的售后服务是负面的。比如本人在过去一年中在libret工程中所付出的努力，虽然竭尽全力，并付出大量的时间，但很难让使用方满意。

通过对过去一年工作的回顾，虽然成绩黯然，但毕竟也在去发现问题，通过经验的积累逐步找到部分问题的解决办法，我相信通过这次会议交流，还能有更多的发现。当然，在此我也呼吁公司领导积极重视产品差异化方面的问题，减少产品质量导致的负面作用，减轻销售人员在此类售后服务中承担的责任。希望我能在新的一年更加努力积极，将目前存在的问题力争在今后工作中化解和提高。最后祝愿公司越发壮大强盛！所有的同事明天会更好！谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我叫__，是__二部的部长。我从20__年2月份加入__公司转眼间已有11个月了。在公司各级领导的大力扶持和帮助下，部门从无到有。在__年实现总销量__元，毛利__元，回款率147.57%。

在这里我非常感谢其间对部门给予过建议及帮助的人。正因为有了大家的关心与帮助部门才有今天的业绩。当然这个成

绩并没有达到预期的期望，但我有信心在这样的一个团队里越做越好，我也为能够加入__公司并成为其中的一份子而感到无比的荣幸与自豪。

定出台了otc产品的销售方案，但在连续2个月的市场推广阶段发现部门产品不完善、结构也不合理，所制定的销售方案在大部分地区很难落实下去。原因在于当初设定寻找合作客户的范围都相对较为集中在公司现有普药业务员了。而公司普药业务员又大多没有这个时间和精力去做终端工作。也有少数业务员认可这种模式，也有这样的时间和精力和部门签订合作协议，并且业务做的也挺好。可是像这样的业务员太少，难以达到厂家对我们的销售要求，最后只能与厂家终止合作消化库存。那时我在想：部门所做的事并不符合大多数业务员的需求，所以没成，那他们的需求在哪？是什么？后来我发现：并不是业务员的问题而是我的问题，我没能准确的分析市场的需求才导致产品的滞销。还有就是：“人”！当时部门只有我和一名文员两个人，很多的事情更本就无暇顾及。其实现在看来我当时太急了，急于找品种，而忽视了市场的实际需求的了解。而最初的团队组建也没有规划好，人员难以到位。

再后来我在武汉药交会上找到了某某品种，那时就不再急于跟厂家谈。而是拿着品种找中药部的同事询问中药的销售模式，上网查找相关的资讯，打电话给公司做中药的业务员了解市场行情。大概前后花了4天的时间，第5天我拿着产品资料找到x总，看着他思路清晰的分析和判断，当时我就折服了。后来我就有事没事就跑的去找敖总，总觉得他是个充满智慧的人，想尽可能多地吸取敖总的智慧来提升自己。为了这个品种我同x总一起去了趟广州，到全国总经销那里做深入了解，还去了趟湖南长沙了解这个品种在湖南的销售情况及他们与厂家的合作细节。这样深入的市场调查虽然花了些时间和精力，但使我们的采购成本降低了5%，首批提货量更是降低了45%，可以说是大丰收。

与此同时部门人员也进行了及时的补充，现已增加了2名市场推广员，14年准备再招8名。实现省内各地市全覆盖，在招聘人员要求上，重点放在新人做事态度和执行力。因为一个人的先天的秉性很重要，而后天的技能是可以通过学习来完善的。就算他们现在没有什么业务能力也不要紧，这些是可以教的，只要团队里面的人态度好，执行力好。要他们做的事，都能很认真地去完成。不懂的地方都会很努力的去学习。那我相信在公司正确的领导下，这个团队用不了多久将会是一个非常了不起的团队。一定能够为公司锦上添花。

美国前总统林肯说过这样一句话：“我们生在这个国家里，不要想着国家能给我们什么，我们应时刻想着你为这个国家贡献了什么”。同样加入了__这个大家庭，我也应想着能为__做些什么，如何在__这个平台实现自己的人生价值，为九州的发展增砖添瓦。只有九州变的更强大，我们才能走的更远。

一年的工作即将画上圆满的句号，我也深刻总结了自己在这一年工作中的得与失，同时我也对来年的工作做了详细的计划。

- 1 巩固otc二部的组织框架建设，做到省内一人一地专人负责制，并着力提高员工工作效率。
- 2 加大市场的开发力度，完善市场操作模式，建立医院渠道分销网络。
- 3 加强和加大各医药公司产品调拨，发展联盟合作模式。实现共赢，联盟公司目标5家。
- 4 医院网络通路建设，__年将加大销售队伍建设，销售人员从2个 增加至8个。
- 5 控制好销售队伍的费用，保证部门利润的最大化。

6清理滞销品种、清理遗留的问题，配合公司的新版gsp □

我相信在公司各位领导与同事们的关怀下，我们otc二部一定会做的更好。喊破嗓子也不如甩开膀子，我们会用实际行动和优异的业绩来回报公司！

销售员工转正述职报告篇五

我到xxx公司主要负责市场开发和业务方面的工作一年来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下一年里要从以下几方面入手：

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标□xxx万元，纯利润xxx万元。其中：打字复印xxx万元，网校xxx万元，计算机xxx万元，电脑耗材及配件xxx万元，其他□xxx万元，人员工资xxx万元。

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。2002年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润xxx万元。

途径和措施

工程部利润主要来源：

计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点——无线网，和一部分的上网费预计利润在xxx万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润xxx万元；多功能电子教室、多媒体会议室xxx万元；其余网络工程部分xxx万元；新业务部分xxx万元；电脑部分xxx万元，人员工

资xxx—xxx万元，能够完成的利润指标，利润xxx万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办x变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把xxx公司建成平谷地x计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

3、参加培训或参观交流活动？

培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

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、竞争意识，引用十六大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

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xxx30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，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和xxx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xxx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xxx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。