# 关于度销售业绩述职报告范本

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2025-04-14

*关于度销售业绩述职报告范本一至20xx年11月31日，山东区销售任务560万元，销售目标700万元(20xx年度销售计划表附后);二、计划拟定：1、年初拟定《年度销售总体计划》;2、年终拟定《年度销售总结》;3、月初拟定《月销售计划表》和《...*

**关于度销售业绩述职报告范本一**

至20xx年11月31日，山东区销售任务560万元，销售目标700万元(20xx年度销售计划表附后);

二、计划拟定：

1、年初拟定《年度销售总体计划》;

2、年终拟定《年度销售总结》;

3、月初拟定《月销售计划表》和《月访客户计划表》;

4、月末拟定《月销售统计表》和《月访客户统计表》;

三、客户分类：

根据xx年度销售额度，对市场进行细分化，将现有客户分为vip用户、一级用户、二级用户和其它用户四大类，并对各级用户进行全面分析。

四、实施措施：

1、技术交流：

(1)本年度针对vip客户的技术部、售后服务部开展一次技术交流研讨会;

(2)参加相关行业展会两次，其中展会期间安排一场大型联谊座谈会;

2、客户回访：

目前在国内市场上流通的相似品牌有七八种之多，与我司品牌相当的有三四种，技术方面不相上下，竞争愈来愈激烈,已构成市场威胁。为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户、直接用户之间的关系。

(1)为与客户加强信息交流，增近感情，对vip客户每月拜访一次;对一级客户每两月拜访一次;对于二级客户根据实际情况另行安排拜访时间;

(2)适应把握形势，销售工作已不仅仅是销货到我们的客户方即为结束，还要帮助客户出货，帮助客户做直接用户的工作，这项工作列入我xx年工作重点。

3、网络检索：

充分发挥我司网站及网络资源，通过信息检索发现掌握销售信息。

4、售后协调：

目前情况下，我公司仍然以贸易为主，“卖产品不如卖服务”，在下一步工作中，我们要增强责任感，不断强化优质服务。

用户使用我们的产品如同享受我们提供的服务，从稳固市场、长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与用户接触的机会，提供热情详细周到的售后服务，给公司增加一个制胜的筹码。

本年度我将严格遵守公司各项规章制度，加强业务学习，提高业务水平，努力完成销售任务。挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我相信：用心一定能赢得精彩!

**关于度销售业绩述职报告范本二**

我加入电话销售行业已有近两个月的时间，总的来说，在领导的关心和同事的帮助下，工作有了显著的进步。虽然跟自己的目标和领导的要求还有一定差距，但前景是好的.，心态是正的，信心是饱满的!当然问题也是突出的:1.技能不过硬，话术还有问题。发现在跟客户交流的时候，方法不够灵活，心急的时候会有点口吃。

1.工作状态不稳定，比如前两天状态不错的时候跟客户聊得非常好，包括打新单时接通率都会高些。但礼拜三时状态就很差，拿起电话不知道说些什么。脑子一片浆糊。

2.销售意识不强，往往是聊了很长时间的客户都不清楚我到底是要跟他推销什么。只是从我这里听消息。4.过分在乎成败，急躁，把握不好分寸，常常在不恰当的时候推销产品或者啰嗦过多，让客户有所反感。5.自我要求不强，平时业余时间没有充分利用来学习提高自己，总体能力素质不够强。

对于这些问题，以下是我做出的下个月电话：

在年度销售工作计划里我主要将客户信息划分为四大类：

1.对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，稳定与客户关系。

2.现在正在尝试各种工作方法，试图找出一种适合自己，使用起来得心应手的方式。

3.控制自己的情绪与状态，尽量保持状态稳定，保持良好的状态。

4：加强销售意识，加强目的性，有计划，有步骤的去和客户交流，戒急戒躁，从容面对挑战。

5.要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

6.和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

7.自己多总结工作，看看有哪些工作上的失误，及时改正。

以上就是我的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己的贡献。

**关于度销售业绩述职报告范本三**

一、销量指标：

至20xx年11月31日，山东区销售任务560万元，销售目标700万元(20xx年度销售计划表附后);

二、计划拟定：

1、年初拟定《年度销售总体计划》;

2、年终拟定《年度销售总结》;

3、月初拟定《月销售计划表》和《月访客户计划表》;

4、月末拟定《月销售统计表》和《月访客户统计表》;

三、客户分类：

根据xx年度销售额度，对市场进行细分化，将现有客户分为vip用户、一级用户、二级用户和其它用户四大类，并对各级用户进行全面分析。

四、实施措施：

1、技术交流：

(1)本年度针对vip客户的技术部、售后服务部开展一次技术交流研讨会;

(2)参加相关行业展会两次，其中展会期间安排一场大型联谊座谈会;

2、客户回访：

目前在国内市场上流通的相似品牌有七八种之多，与我司品牌相当的有三四种，技术方面不相上下，竞争愈来愈激烈,已构成市场威胁。为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户、直接用户之间的关系。

(1)为与客户加强信息交流，增近感情，对vip客户每月拜访一次;对一级客户每两月拜访一次;对于二级客户根据实际情况另行安排拜访时间;

(2)适应把握形势，销售工作已不仅仅是销货到我们的客户方即为结束，还要帮助客户出货，帮助客户做直接用户的工作，这项工作列入我xx年工作重点。

3、网络检索：

充分发挥我司网站及网络资源，通过信息检索发现掌握销售信息。

4、售后协调：

目前情况下，我公司仍然以贸易为主，“卖产品不如卖服务”，在下一步工作中，我们要增强责任感，不断强化优质服务。

用户使用我们的产品如同享受我们提供的服务，从稳固市场、长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与用户接触的机会，提供热情详细周到的售后服务，给公司增加一个制胜的筹码。

本年度我将严格遵守公司各项规章制度，加强业务学习，提高业务水平，努力完成销售任务。挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我相信：用心一定能赢得精彩!

**关于度销售业绩述职报告范本四**

自从我20xx年xx月从事销售工作以来，在上级领导部门的正确领导下，在同事的关心和帮助下，同事在自我的努力奋斗下，截止20xx年xx月，我总共完成了x万元的销售额，完成了全年度销售额的%。现将xx年以来的销售工作总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、依据客户需求确定可代理的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题;二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的40%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析如下：

(一)市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵压贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

(二)竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售;另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低，yh5ws-17/50型避雷器销售价格仅为80元/支、prw7-10/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

六、20xx年区域工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)依据xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作;二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二)针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因xx年农网改造暂停基本无用量，xx年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)20xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)20xx年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)20xx年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1-2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

(四)由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，xx年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

**关于度销售业绩述职报告范本五**

20--年已经结束，在过去的一年里，我在院领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面和业务水平方面都有了更进一步的提高，20--年度的工作主要总结为以下几项：

1,进一步提高了业务水平

在这一年里，能够严格遵守石化院及所里的各项规章制度，能够以正确的态度对待各项工作任务，能够以积极的心态参加院里组织的各项活动，不断提高自身业务水平，争取工作的主动性。

2,圆满完成了销售任务

20--年所里给我定的销售任务是150万，由于以前的部分客户逐渐采用了预混料生产，导致部分老客户流失，在加之四川疾控中心20--年也没有采购计划，因此使本年的销售工作面临重重困难，为了能够顺利完成本年度销售任务，我在努力维护好老客户关系的基础上，积极建立新客户，拓宽销售市场，确保能顺利完成今年的销售任务。

20--年完成销售硒添加剂20--kg;销售碘添加剂693kg;销售钙添加剂510kg;共计实现销售收入158.35万元(部分产品货没发完)，共计到账收入119.67万元(35.09万元货款由于今年卫生厅招标推迟，没有到账);货款回收率达到75.57%,顺利完成了20--年的销售任务。

3,维护老客户，建立新客户，拓宽了销售市场

在20--年的销售工作中，本着以诚相待的处事原则，在和客户的合作过程中做到讲诚信、多听、多看、多沟通，和客户做朋友，想客户之所想，急客户之所急，和客户建立起了长久和稳固的合作关系，同时通过各种渠道发掘和开发新客户，在维护老客户关系的基础上，新增了川龙动科、浙江、北京嘉农、陕西赛乐威等几家新客户。拓宽了销售市场，为以后的销售工作奠定了良好的客户基础。

新年新气象，在20--年到来之际，我将以更热忱的工作态度做好本职工作，继续坚持开发新客户、维护老客户、拓宽销售市场，积极学习、努力创新，不断提高销售业务水平，确保圆满完成本年度销售任务。

**关于度销售业绩述职报告范本六**

、销售人员薪资管理制度

1、根据销售部销售员的营业能力、工作实绩、出勤状况、劳动态度等要素，将销售人员划分为一级、二级、三级3个等级。

1)一级：能够协助上级工作，对其他员工能起到指导、监督作用的，具备优秀品格的模范员工;一级销售人员要有2年以上从事销售工作的经历，并且在近半年的销售工作中取得优异的成绩;

2)二级：有半年以上销售工作经历，工作努力，经验丰富，勇于承担责任的业务骨干;曾由于不当行为严重损害企业利益者不能定为二级;

3)三级：经过短期培训的其他员工。

2.员工薪金为月薪制，由基本工资和津贴构成。

3、工资等级的确定和升降，根据考核的结果，在每年2月、5月、8月、11月进行。对业绩显著低下者，要适当降级。

4、销售津贴以班组成为对象，根据本公司考核办法，用下述方法支付：

1)对突破销售目标的班组成，每得一分增加△△元;

2)不属于上述情况的班组成，每得一分增加△△元;

3.)具体支付时间确定在次月薪金发放日;销售人员每人每月付给△△元销售津贴，凡旷工一日或迟到早退三次以上者，不发给津贴。如果是由于生病或其他难以避免的原因造成迟到、早退或旷工，经过上级主管批准，可以照常发放。

5、薪金的支付时间和方法如下：

1)薪金的计算截止到每月20日。25日是发放日;发放日为节假日时，建设项目验收规范(13个doc)改为前一日或次日发放;

2)月中进入公司者和中途退职、复职的情况下，按实际工作日对月标准工作日所占比例计算;每月计算基准日定为30日;

3)工作实债不佳或出勤状态差的职员，最多发给基本工资的90%。

二、销售人员奖励管理制度

(一)1.提供公司\"行销新构想\"，而为公司采用，即记小功一次。

2.该\"行销新构想\"一年内使公司获利50万元以上者，再记大功一次，年终表扬。

(二)1.业务员主动反映可开发的\"新产品\"而为公司采用，即记小功一次。

2.该\"新产品\"一年内使公司获利50万元以上者，再记大功一次。年终表扬。

(三)提供竞争厂牌动态，被公司采用为政策者，记小功一次。

(四)客户信用调查属实，事先防范得宜，使公司避免蒙受损失者(即：呆帐)，记小功一次。

(五)开拓\"新地区\"、\"新产品\"、或\"新客户\"，成效卓著者，记小功一次。

(六)1.达成上半年业绩目标者，记小功一次。

2.达成全年度业绩目标者，记小功一次。

3.超越年度目标20%(含)以上者，记小功一次。

(七)凡公司列为\"滞销品\"，业务员于规定期限内出清者，记小功一次。

(八)其他表现优异者，得视贡献程度予以奖励。

三、销售人员惩罚管理制度

(一)挪用公-款者，一律解雇。本公司并循法律途径向保证人追踪。

(二)与客主串通勾结者，一经查证属实，一律解雇。

(三)做私生意者，一经查证属实，一律解雇。直属主管若有呈报，免受连带惩罚。若未呈报，不论是否知情，记小过二次。

(四)凡利用公务外出时，无故不执行任务者(含：汽车营销案例大全(最新精编)(13个ppt9个doc)上班时间不许喝酒)，一经查证属实，以旷职理处(按日不发给薪资)，并记大过一次。若是干部协同部属者内部控制：该干部解职。

(五)挑拨公司与员工的感情，或泄漏职务机密者，一经查证属实，记大过一次，情节严重者解雇。

(六)涉足职业赌场或与客户赌博者，记大过一次。

(七)1.上半年销售未达销售目标的70%者，记小过一次。

2.全年度销售未达销售目标的80%者，记小过一次。

(八)未按规定建立客户资料经上司查获者，记小过一次。

(九)不服从上司指挥者：

1.言语顶撞上司者，记小过一次。

2.不遵照上司使命行事者，记大过一次。

(十)私自使用营业车辆者，记小过一次。

(十一)公司规定填写的报表，未缴交者每次记小过一次。

**关于度销售业绩述职报告范本七**

甲方：

乙方：

本着双方共赢的目标，为了更好的拓展国内市场和达成销售业务指标，甲乙双方经协商达成以下协议。

一、 双方的权力和义务

(一)甲方的权力和义务：

(1) 甲方必须向乙方提供符合国家标准的合格产品。

(2) 乙方销售团队的行政管理由甲方负责。包括监督乙方的经营分配权和人事管理权。

(3)在新客户的开发上，甲方有义务向乙方提供必要的支持。

二、乙方的权力和义务

(1)乙方必须每月向甲方汇报市场开发及销售情况，并及时上报经销商档案、市场存在的问题及解决方法。如需要甲方支持，需要具体说明并提出解决方案以达到目的，双方应共同协助经销商把市场做好。

(2)乙方销售团队由乙方自行组建，人员安排甲方有建议权。并及时向甲方提供详细的市场分区情况和人员安排名单，

(3)乙方应根据甲方每月提供的详细销售报表，有针对性的制定区域销售计划。

(4)乙方负责各专卖店的广告、活动策划及新开店配货工作。

(5)乙方负责现有专卖店的维护和新市场的拓展工作。

(6)乙方应维护甲方的各项权利和利益，不得有损害甲方利益的行为。

(7)在新产品的开发上，乙方具有建议权。

(8)乙方每月7-12号出差开发新市场工作，做好目标市场调研和定位，扩大散客户的订单，17-25号老店维护跟踪，此时间段可以按照实际情况有所调整。

(9)乙方20xx年的开发新店目标 为10个，散货为20家。

(10)乙方的每月2天的休息时间根据工作需求自行安排调休。

(11)乙方必须拥有解决售后的基本权利，详见专卖合同。

(12)乙方应尽力为甲方节约费用开支，减少企业运营成本。

三、费用分配

1、乙方所有的销售费用由甲方承担。其中包括人员工资、差旅费、电话费、交通费、区域招待费、办公费用。其中电话费用按照300每人每月，出差补助按照150元每人每天的标准，集体开发市场按照两人200元每天的标准，交通费用实报实销，未产生住宿的出差工作日，按照50元每天的市内交通+饭补的标准执行。

2、甲方承担乙方在市场拓展过程中市场政策所产生的费用。具体市场政策由甲乙双方共同协商制定。具体包括：开店装修支持、广告费、市场推广费、店内所有vi及形象支持。

3、企业参展涉及到接待的全部费用由甲方承担。

四、结算方式及合同年限、销售目标

1、甲方按照每月底薪3000元/人在每月10号之前支付给乙方,老店维护方面按照整体的千分之二结算(包含专卖以及散货)，新店的开店奖按照每平米10元的标准奖励，新店的提成按照千分之五结算，为期一年，一年后转为老店维护。

2、合同期为一个工作周年年，即：20xx年国内销售目标为(沙发，软床)： 一千玖百万元人民币 (包含专卖店以及散货)。如年度销售额超过一千玖百万元人民币(包含专卖店以及散货)， 超额部分甲方应给予乙方超额部分销售额的 5 % 作为乙方的超额奖励。 相反，有奖必有惩，如实际销售额低于一千玖百万元人民币，每下滑10%，将在乙方的销售提成中相应的扣除10%。 如实际销售1700万(老店1400万，新店300万为例)提成为1400万\*0.002+300万\*.0005=43000元，扣除10%后为38700元。同时，开店奖也降低10%(10元/平米\*0.9=9元/平米)，依此类推。

3、甲乙双方合作的前提是诚信、平等、互惠共赢、财务上应实行中立、必须每月5号前向乙方提供上月详细的销售报表(包括专卖以及散货)，以方便乙方有针对性的开展工作。并且每月10号前支付乙方的基本工资作为生活保障，其中所涉及到的提成及开店奖金到年底一次性结清给乙方。

五、附加协议

苏北山东片区的所有客户转为老店维护， 由贾总介绍的朋友开设的专卖店， 开店奖金按照

六：本合同效力

本合同一式二份，双方各执一份，具有同等法律效力，经双方签字后生效。

甲方： 乙方：

法人代表： 代表：

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！