# 如何写销售业绩述职报告(精)(8篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2025-04-11

*如何写销售业绩述职报告(精)一下面我将从三个方面介绍我对xx支行工作的一点考虑。今天我敢于站在这里参与竞聘，我想是源于xx分行近年来业务快速发展给我的信心，是源于全行员工团结一致一心谋发展的信任，是源于挑战困难体现价值完善自我的信念。也许x...*

**如何写销售业绩述职报告(精)一**

下面我将从三个方面介绍我对xx支行工作的一点考虑。

今天我敢于站在这里参与竞聘，我想是源于xx分行近年来业务快速发展给我的信心，是源于全行员工团结一致一心谋发展的信任，是源于挑战困难体现价值完善自我的信念。也许xx支行的发展历程不一定会一帆风顺，在发展的道路上会有许多困难等待我们，但无论有多大的困难，我相信有xx支行员工的不懈努力，有全行干部、员工的鼎立支持，我有信心、有永不放弃的信念，带领支行全体员工，去战胜困难，取得胜利。

xx片区作为xx市一个已成熟的商业、住宅区，有广阔的市场，同时在这里金融机构林立，竞争激烈，谁也不会轻易把市场让出来。未来xx支行如何发展呢？我想出路只有一条：就是在竞争求生存，在竞争中求发展。要在竞争中求生存、求发展首先就要重视和做好市场调研工作，做到知己知彼、心中有数，明确工作的重点和方向。针对xx区域批发、娱乐、餐饮、酒店、房地产较多的情况，我将细分市场，针对不同行业、不同客户制定不同的营销方案，以客户为中心，加强对外营销，做好客户的长期跟进工作。在做好对外营销的同时，我将加强厅堂营销工作，将柜台人员从“服务员”转变为“销售员”，通过一句话营销，将潜力客户推荐给客户经理，进一步挖掘客户潜力，建立产品营销链，不断地扩大客户资源。今后xx支行将把公司与个金齐头并进作为业务发展的方向，贯彻以公司业务带动个金业务，以个金业务支持公司业务发展的指导思想，在工作中坚持“超前谋划、超前安排、超前行动”的工作方针，用心做事，认真做人，带领xx支行全体员工努力完成二级分行下达的各项任务指标。

一个网点业务发展和内控管理的好不好，关键在员工的管理和使用合不合理。我始终认为：每个员工都有才能，只不过才能有大有小、有高有低、有专有全之分而已。在人才使用上我将尊重员工的兴趣和职业生涯规划，结合xx支行的岗位设置，从管理序列、专业序列制定支行中长期的、渐进的人才培养计划，通过支行内部的轮岗、培训、代职等方式加强对员工能力的培养，鼓励和督促员工加强自我学习、自我提高，通过支行的业绩考核和业务考评两方面综合培养、选拔和使用人才，实现人才在xx支行内部的合理流动。

以上就是我对xx支行各项工作的一点不成熟的思考，我想贯穿我工作的中心思想只有一个：锐意进取，不断创新。墨守成规永远不能在业务发展和内控管理上成为领先者，我期待xx支行在分行党委的正确领导下，在各机构、部门的大力支持下，在支行全体员工的共同努力下，相信xx支行一定能创造出业务发展和内控管理新的标杆。

**如何写销售业绩述职报告(精)二**

1.每月评选一次优秀员工，符全以下条件员工均可参加：

(1)文明礼貌：言谈亲切、举止大方、精神饱满、着装规范整洁。

(2)爱岗敬业：热爱本职工作、任劳任怨、责任心强、服务热情周到、工作到位、完成任务好、不计时间报酬，兢兢业业工作，有协作精神。为了集体的利益，甚至牺牲个人利益。爱护公司财产，节约意识较强。

(3)遵章守纪：遵守公司的各项规章制度(全月无请假，迟到，早退，旷工等)，工作无失职、失误记录。

(4)团结友爱：尊敬领导、友爱同事(当面背后不讲不利于团结友好的言语)。

2.销售部门每月评选一次销售业绩总冠军。

3.总公司每年评选一次年终优秀集体奖与优秀个人奖。

(1) 本年3月1日以前成立的单位。

(2) 全年完成公司下达的工作任务达90%以上，或高效的为全公司服务，并实现总经理指示下的对人、财、物的有效控制、监督，为全公司总体目标的实现提供有效的支持，受到普遍赞扬。

(3) 有良好的团队组织，在团队中员工能互相学习、支持工作，经常开展寓教于乐的团队活动，员工精神面貌良好。

(4) 能积极协助、配合其它部门的工作，勇于承担急、难任务，并卓有成效。

(5) 全年书面被投诉3次以下(含3次)。

(6) 因工作中出现的失误造成经济损失达1万元以上者不能参加评先。

4. 总公司每年评选一次年终优秀先进个人奖

(1) 本年3月1日以前入职的员工(3月1日到岗人员)。

(2) 本年12月31日仍在职的员工。

(3) 全年未受过任何处分的员工。

(4) 因工作失误造成公司经济损失达5000元以上的员工不能参评。

(5) 全年累计旷工一天，或迟到、早退5次(含5次)，或请事假5天以上(含5天)， 或请病假10天以上(含10天)者不能参评。

(6) 对公司有突出贡献者，经总经理批准，条件可适当放宽。

员工投诉

员工在工作中无论与同事、领导发生纠纷，对俱乐部各级管理人员有不满之处或对工作安排不满，均可以口头或书面形式向本部门、人事部或总经理室投诉，但必须遵守下列条款：

1. 不得提供伪证;

2. 不得公开或私底下散布不满情绪。

3. 不得在事情得到调查解决之前，拒绝执行工作。

4. 不得固执已见，强词夺理，不服从仲裁。

**如何写销售业绩述职报告(精)三**

时光荏苒，岁月穿梭，转眼间20xx年就要过去了，回首过去的一年，我们围绕安全生产、保质保量完成生产任务，认真履行职责，圆满完成各项工作任务，主要工作汇报如下：

1、合理调整劳动组合确保完成生产任务

在生产工作中装配车间根据公司的生产计划安排，为了确保生产计划的顺利完成，个性是在旺季生产的时期，充分调动生产技术骨干和员工的用心性，合理调整劳动、有效利用工作时间。透过车间各工段的用心配合努力，完成了公司下达的生产任务，保证了销售的供货需求。

2、严把质量关

车间在生产过程中各班组对自己的产品负有主人翁的职责感，对产品的质量有高度的认识。本着对客户和对公司利益负责的精神，按生产工艺要求严把质量关，在车间内开展自检互检活动，有效的杜绝了不合格件流入下道工序，保证了车间装配质量，提高了挖机的市场竞争力。

3、设备的维修保养及改造

工作中，为确保生产任务保质保量的完成，车间及时的对设备进行检查、维护，尤其是液压扭矩扳手等一些进口重点设备，车间高度重视，安排专人进行日常使用和维护，并定期联系厂家进行上门保养，

从而保证了装配设备的完好率，避免了因设备故障停工停产现象的发生。

4、安全生产

车间在装配过程中认真宣传贯彻公司的各项规章制度，严格执行安全生产条例，严格按操作规程进行操作；并针对各班组、工序进行安全教育，对已发生的、可能发生的安全实例进行解剖，使员工清楚的认识到安全工作的重要性，提高员工的安全工作防范意识，有效的避免了各类事故的发生。

5、学习、提高

车间领导班子在主管领导的带领下，发扬团结协作的精神，加强理论和技术方面的学习，利用生产淡季，对车间员工进行专业知识、装配技巧培训，努力提高员工的装配水平和班组长的管理技能。带领全车间各班组员工，不断学习提高，保质保量的完成公司下达的各项指标。

在生产现场的改善方面，车间认真加强班组管理，努力提高管理水平：1、加强班组管理。在日常的工作中，车间定期组织管理人员召开工作例会，及时掌握班组中存在的实际困难和问题，对一些班组中存在

的好做法向其他班组中进行推广，对一些班组存在的问题进行批评、讲解，从而提高班组的整体水平。

2、建立学习型班组。车间加强“学习型班组”的建立，把开展班组基础管理专项工作同当前学习实践科学发展观活动结合起来，建立上下结合、有效沟通机制，完善班组建设考评与奖惩制度，在加强班组考核、现场管理、提高质量、安全管理等方面取得了新的进展，营造良好了的学习氛围，逐步实现了员工从“要我学”到“我要学”的转变。

20xx年，在公司各部门的大力支持帮忙下，透过车间上下不懈的努力，在质量、安全、生产管理等方面都有了很大的改观。预计20xx年工程机械行业形势将逐渐转暖，我们将抓住这个有利时机，加强技术创新，加强质量、生产和设备管理，杜绝浪费、杜绝安全事故，力争在生产管理上取得新的突破，努力完成公司挖机年产量5000台任务。为实现这些目标，我们将认真做好以下几项工作：

1、不断加强安全管理工作

我们将在认真吸取事故教训的基础上，把安全生产作为公司管理工作的重中之重，坚持安全常规管理，对安全工作常抓不懈。健全车间安全生产会议、巡回检查、设备检修、等记录，将整个生产装配过程记录在案，便于分析查找问题。

2、提高员工的质量意识，加大质量管理力度，提高装配合格率

加强生产操作人员质量培训，强化员工质量意识。我们将与质检部门合作，对操作员进行定期的培训，使员工了解质量工作的重要性，并在平时生产现场中对员工的质量意识不断强化，使其熟知本工位可能产生的质量问题和避免方法。

3、加强现场管理，推进精细化管理制度

新的一年，我们将进一步加强生产现场管理，对生产计划，生产组织，人员、设备、物料调配等不断优化，持续生产现场的整洁有序，推进标准化生产，推精细化管理制度，力争在20xx年生产管理工作不断提高，走上新台阶。

总之，为实现20xx预计目标，我们车间将知难奋进、开拓进取，发扬个性能吃苦的精神，从点滴小事做起，严格落实岗位职责制，内强管理，外树形象，力争透过扎实有效的工作，实现年产挖机5000台的指标，共同创造辉煌灿烂的明天。

**如何写销售业绩述职报告(精)四**

尊敬的领导：

您好!

今天，为表示我的深刻反省，我怀着无比愧疚的心情写下这封检讨书，以向您表示我对我在公司未完成业绩考核做出深刻检讨，也表示我对我自己在工作上不尽人意的表现的深刻认识，以及保证在以后的工作中，尽自己最大的努力，做到最好。

面对错误，我感到深深的自责、懊悔，我真的觉得很惭愧，对不起经理日常对我的关心和照顾。我所做的事情

一个销售业绩的好坏取决自身态度，作为一名旅游销售对待工作应该像对待自己的梦想一样。不管有多艰难，遇到多少问题首先应该有勇者精神，所谓勇者应该冲更大的浪，我应该跟其他站在销售第一线员工一样积极努力地去工作。公司没有任何问题，经理管理也没有任何问题，一切问题在于我。我在我的工作当中出现几个严重问题：

1、惰性;

2、自觉性;

3、激情;

上面的问题体现了，我对工作上的缺陷，就像人做任何一件事，如果没有奋力的坚持、天然地自觉性和满满的热情，直到工作上出现问题的时候才去临时抱佛脚，那么最坏的结果就是任何事情都得不到好结果，对公司一点贡献都没有。

对于这次的错误，可能会给部门带来不正面的影响，可能会让别人觉得后勤部存在做事不认真的人，因此，我有如下深刻的反思和对自己的要求：

1、对于陌生的人事物，不要感到害怕，要表现的自然大方。

2、做事要有积极性，对于自己的任务，要有强烈的责任感。

3、对待自己的工作要有热情，要不怕苦不怕累，以微笑面对所有的困难。

检讨人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**如何写销售业绩述职报告(精)五**

尊敬的销售经理：

您好！

对于这次我工作业绩没达到的事情，在此我向您递交检讨书，以深刻反省我自身存在的问题，恳求您的谅解，我本人也希望能够从检讨书当中获得一份对于工作的思考，从而再接再厉创造出辉煌的业绩。

经过一番思考，我意识到这段时间的业绩不行，充分暴露出我工作热情有些不足、工作方法也有些切妥，更反映出我没有足够的工作资历积累。这三点问题得暴露如同当头棒喝一般敲击在我的脑海，让我有些清醒了。是啊，这三点当中的任何一点都足够让我陷入困境。为此，我决心针对错误问题，提出改正措施，并且坚决执行：

第一，从今日起我要重拾一份对于工作的热情，以饱满的干劲做好这份工作，提高我的工作积极性，将工作当中的各个细节做好，努力提高工作业绩。第二，我要重视向其他优秀员工取经，与他们定期做交流，从中学会正确的工作方法，掌握工作方法以后我会认真用好这些方法，从而提高业绩水平。第三，必须我要学会耐心，懂得一步步、有条不紊地做好工作，通过持之以恒、坚持不懈的努力从而不断积累工作资历，让自己的工作业绩不再下滑。

此致

敬礼！

检讨人：xxx

20xx年xx月xx日

**如何写销售业绩述职报告(精)六**

单位名称：

住所：

法定代表人：

联系电话：

劳动者姓名：

联系电话：

身份证号：

家庭住址：

紧急联系人：

联系电话：

根据《中华人民共和国劳动法》和有关规定，甲乙双方经平等协商一致，自愿签订本合同，共同遵守本合同所列条款。

一、劳动合同期限

第一条?本合同为\_\_\_\_\_\_期限劳动合同。

合同有效期自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止，其中试用期为\_\_\_\_\_\_月。

二、工作内容

第二条?依据甲方工作需要，乙方同意从事\_岗位工作。经甲乙双方协商同意，可以变换工作岗位。

第三条?乙方应按照甲方的要求，按时完成规定的工作数量，达到规定的质量标准。

三、工作时间及休息休假

第四条?甲方安排乙方执行\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_工时制。

（一）执行标准工时制的，乙方每日工作时间\_\_\_\_\_\_小时，每周工作\_\_\_\_\_\_小时。

（二）综合计算工时工作制，乙方平均每天工作时间不超过\_\_\_\_\_\_小时，平均每周工作不超过\_\_\_\_\_\_小时。

（三）实行不定时工作制的，工作时间和休息休假乙方自行安排。

第五条?乙方在合同期内享受国家规定的各种休息休假的权利。

四、劳动条件及\_\_\_\_\_

第六条?甲方要严格执行国家和地方有关\_\_\_\_\_的法律、法规及规章，为乙方提供必要的劳动条件和劳动工具，制定工作规范和劳动安全卫生制度及其标准。

第七条?甲方有义务负责对乙方进行职业道德、业务技术、劳动安全、劳动纪律和有关规章制度的教育及培训。

五、劳动报酬

第八条?乙方试用期的工资标准为人民币\_\_\_\_\_\_元。

第九条?乙方试用期满后，甲方根据本单位的\_\_\_\_\_\_工资制度，确定乙方实行综合工资制。

（一）基本工资为\_\_\_\_\_\_元。

（二）提成工资：按照月销售量考核，具体为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

甲方应以法定货币形式按月支付乙方工资，发薪日为每月\_\_\_\_\_\_日，不得克扣或无故拖延。甲方支付乙方的工资，应不违反国家有关最低工资的规定。甲方可根据其生产经营效益状况和职工生活费用价格指数变动情况，适时调整乙方工资。

第十条?乙方依法享受年休假、探亲假等假期期间，甲方应按国家和地方有关的标准，或劳动合同的标准，支付乙方工资。

六、社会\_\_\_\_\_

第十一条?甲应按国家和\_\_\_\_\_\_市的有关社会\_\_\_\_\_的法律、法规和政策规定，为乙方办理有关社会\_\_\_\_\_手续。社会\_\_\_\_\_费个人缴纳部分，甲方可从乙方工资中代扣代缴。

甲乙双方解除、终止劳动合同时，甲方应按有关规定为乙方办理社会\_\_\_\_\_相关手续。

第十二条?乙方在孕期、产期、哺乳期等各项待遇，按国家和地方有关生育\_\_\_\_\_政策规定执行。

七、劳动纪律

第十三条?甲方根据生产经营需要，依法制定规章制度和劳动纪律。各项规章制度应向乙方公示。

第十四条?乙方应做到：

（一）严格遵守甲方制定的规章制度，完成劳动任务。

（二）服从甲方安排，忠于职守，珍惜甲方声誉，维护甲方利益，保守甲方秘密，全心全意为甲方服务。

（三）乙方违反劳动纪律，甲方可依据单位规章制度，给予相应的纪律处分，直至解除本合同。

（四）积极参加甲方组织的培训，提高自身素质。

八、劳动合同的变更及解除

第十五条?有下列情形之一的，甲乙双方应变更劳动合同并及时办理变更合同手续：

（一）甲乙双方协商一致的。

（二）订立本合同所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行的。

（三）订立本合同所依据的法律、法规、规章发生变化的。

第十六条?经甲乙双方协商一致，本合同可以解除。

第十七条?乙方有下列情形之一，甲方可以解除本合同：

（一）在试用期间被证明不符合录用条件的。

（二）严重违反劳动纪律或者甲方规章制度，按照甲方规定或者本合同约定可以解除劳动合同的。

（三）严重失职，营私舞弊，对甲方经济利益造成重大损害的。

（四）乙方患病或者非公负伤，在规定的医疗期满后，不能从事原来岗位工作的。

第十八条?有下列情形之一的，甲方可以解除本合同，但应当提前30日以书面形式通知乙方：

（一）乙方不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位，仍不能胜任工作的。

（二）本合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行，经甲乙双方协商不能就变更劳动合同达成协议的。

第十九条?有下列情形之一的，乙方可以随时通知甲方解除本合同：

（一）在试用期内的。

（二）甲方违反国家法律法规，严重侵害职工合法权益的。

（三）甲方未按照本合同约定支付劳动报酬或者提供劳动条件的。

（四）甲方未依法为乙方缴纳社会\_\_\_\_\_费的。

九、劳动合同的终止、续订

第二十条?有下列情形之一的，本合同终止：

（一）合同期限届满的。

（二）乙方达到法定退休条件的。

（三）乙方被依法劳动教养或追究刑事责任的。

第二十一条?有下列情形之一的，应续订本合同并及时办理续订手续：

（一）甲乙双方同意续订劳动合同的。

（二）本合同期限届满后，乙方仍在甲方工作，甲方未提出异议，乙方要求续订劳动合同的。

十、违约责任

第二十二条?合同期内，任何一方违反本劳动合同，给对方经济损失的，应依据产生损害后果和责任大小，给予经济赔偿。

第二十三条?甲方出资培训和出资招接收的乙方，未达到约定的服务期限或者违反本合同的约定解除合同的赔偿标准为人民币\_\_\_\_\_\_元。

第二十四条?乙方因存在本合同规定的第十五条第（二）项、第（三）项规定的情形，被甲方解除本合同，且给甲方造成损失的，应当承担赔偿责任。

第二十五条?乙方违反本合同约定条件解除劳动合同或违反保守商业秘密事项，给甲方造成经济损失的，应依法承担赔偿责任。

十一、劳动争议处理

第二十六条?双方因履行本合同发生争议，当事人可以向甲方劳动争议调解委员会申请调解。当事人一方也可以直接向劳动争议\_\_\_\_\_委员会申请\_\_\_\_\_。

十二、其它

第二十七条?以下规章制度作为本合同的附件，与本合同具有同等法律效力，该附件与本合同具有同等法律效力。

（一）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

（二）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第二十八条?甲、乙双方对本合同所有条款均认真地进行了阅读，其内容均已熟知，并积极自愿履行。

第二十九条?本合同未尽事宜，可由双方协商解决，必要时签订补充协议。

第三十条?本合同一式\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_\_份。

甲方（公章）：

法定代表人（签字）：

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

乙方（签字）：

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

**如何写销售业绩述职报告(精)七**

1、学如驾车登山，不进就退。

2、恒景一点通，电商梦轻松。

3、扬帆把舵，奋勇拼搏，强弩在弦，问鼎天下。

4、老板和员工并不是对立的，而是和谐统一的。

5、精耕深耕，永续辉煌。主动出出，心里不急。

6、看得更多、看得更广、看得更远—中国宽带网

7、公司有我，无所不能，永争第一。

8、一个疏忽百人忙，人人细心更顺畅。

9、留住那一刻永恒—中国电信

10、没有措施免谈管理，没有计划如何工作。

11、横刀立马，不惧困难。

12、以科技为动力，以质量求生存。

13、工作勤又恳，不愧远扬人。

14、追求进步，发展共赢。

15、工作敬业志，行业广泛勤奋。

16、每一次努力都是最好的亲近，每一滴汗水都是机会的滋养。

17、开拓市场，有我;(团队名称)，我为单狂!

18、立足新起点，开创新局面。

19、可以海阔天空的想，但必须脚踏实地做。

20、习惯的力量是惊人的，习惯决定着你的成功的大小，优秀是一种习惯!

21、全员实动，本周破零。加大拜访，业绩攀新。

22、成功的人就是因为他比别人多了一些挑战困难的经验。

23、提供优质的产品，是回报客户最好的方法

24、人人提案创新，成本自然降低。

25、梦想聚团队，团队铸梦想，激情快乐人。

26、革去不良习惯，提升服务质量。

27、找方法才能成功，找借口只会失败。

28、少走弯路就是走捷径。

29、努力再努力，人人创佳绩。

30、人信则立，品正则兴。

31、做事先做人，销售先销己，挣钱先夺心。

32、集天下智慧，创无限财富，促世界进步！

33、革除马虎之心，提升产品品质。

34、你现在所想的和所做的，将会决定你未来的命运。

35、以积极乐观的心态面对日常工作，不断自我激励，并获得成功。

36、道路是曲折的，钱途无限光明！

37、敬业，专业执着，精益求精。

38、招后买马，有风来仪。人员倍增，士气倍增从业有缘，借福感恩，坚定信念;行销一生

39、创新发展，创富无限。

40、复杂的事情简单化，简单的事情重复化。

**如何写销售业绩述职报告(精)八**

自从20\_年x月x日进公司从事销售工作以来，在领导的引导下，我随同公司在慢慢成长，从对市场的未知陌生到如今的些许认知，自身阅历增加的同时，对社会的认知以及工作能力都有一个提升。很荣幸能够在安徽天之源型煤有限公司这种成长型的企业里得到磨练，我个人认为这9个月以来，我收获很大。 以下是我个人在这段时间来的工作认知及工作总结，希望各位领导能够就我这一年来的工作给予指导及批评。

1. 市场客户信息的搜集，建立客户档案。

2. 与客户建立业务关系，包括谈判以及追踪货款等。

3. 客户维系，售后跟踪工作。

4. 递交销售报告，对市场进行销售分析，

5. 关注市场动态和竞争对手，及时向领导反馈相关信息。

回顾过去几个月的工作经历，有激情，有挫折，有迷茫，也有快乐，但终归现在理智的平稳心态。刚接触销售工作，对市场的无知以及与陌生客户的谈判的空白促使我努力学习销售理论知识，并且勤奋地去接触客户，在领导的引导下，学着去分析市场，判断客户类型。我自己切实感觉自己在进步，慢慢喜欢上销售这份工作。

可以与不同类型的客户接触，从谈话中去学习，去领悟，我的阅历在慢慢积累增加，我的眼界在逐渐开阔，对社会的认知度再逐渐提高，这是我由学生的角色向社会人角色转变的重要时期。当然，我也经历了自己的低谷期，对销售的无望，对自己的不满意不自信，最终导致自己没有什么工作状态，但这一切都已过去，在领导的开导下，我慢慢的走出来了。我现在对工作可以有清醒的认识，能够摆正自己的位置及调整自己的心态，这一切，皆缘于销售这份工作。

社会的磨练也使我个人的业务能力得到了锻炼，提高。总结这几个月的工作，个人认为有以下几方面做的不是很到位：

1. 没有充分的利用网络资源去开拓市场。个人局限于出差搜集客户信息，但现实出差比较耗时并带有一定局限性，恰恰网络信息的搜集可以互补这方面的缺陷，但我这方面做的不是很好。

2. 没有注重自己销售理论知识的提高，自己的主动学习能力有欠缺。

3. 对客户的跟踪回访不够及时。搜集回来的信息没有定期的联系将会导致客户慢慢把我们淡忘，或许有好多机会会在这种情况下丢掉。

回顾过去是为了更好把握未来。在新的一年里我将会对自己有更高的要求，以平稳的心态去工作，给自己一个准确积极的定位。规划如下：

1. 努力完成公司下达的销售任务。

2. 全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平。

3. 做好客户信息的整理归纳以及对竞争对手信息的搜集。

4. 处理好上下级以及同事之间的工作协作。

最后很感谢公司为我提供一个很好的平台，使我在这个社会中得以锻炼并渐趋成熟，感谢领导以及同事对我的关心、帮助及激励。

相信我将会以更好的状态投入来年的工作!

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！