# 最新销售员的实习述职报告(精)

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2025-05-27

*最新销售员的实习述职报告(精)一1、认真阅读公司《日常行为规范》，接受公司制度、技能、心态等培训。2、遵守公司《人事管理制度》，服从领导任何工作调遣与指令。3、遵守公司《保密制度》，严守公司商业机密。4、愿按公司规定，并自觉遵守下列事项：（...*

**最新销售员的实习述职报告(精)一**

1、认真阅读公司《日常行为规范》，接受公司制度、技能、心态等培训。

2、遵守公司《人事管理制度》，服从领导任何工作调遣与指令。

3、遵守公司《保密制度》，严守公司商业机密。

4、愿按公司规定，并自觉遵守下列事项：

（1） 忠于职守，服从领导，不发生工作敷衍、不负责的行为。

（2） 不做与本公司类似或职务上有关的业务，不兼任其它公司的业务。

（3）不断提高自己的产品知识、销售技巧、学习顾客消费心理学、掌握竞

争对手销售方法和产品知识，强化品质意识，完成各级领导交付的工作任务。

（4）爱护公物，未经许可不私自将公司财物携出公司。

（5） 工作时间不中途任意离开岗位、如需离开向主管人员请准后方可离开。 随时注意保持自己负责区域卫生干净；标价签、饰品、产品陈列最佳。

（6）工作时间时不怠慢拖延，不干与本职工作无关的事情。

（7）团结协作，同舟共济，不发生吵闹、斗殴、搬弄是非或其它扰乱公共

秩序等行为。

（8） 对外开展业务，坚持有理、有利、有节的原则，不做有损害商场名誉

的行为。

（9） 按规定时间上下班，不无故迟到早退。

5、双方确定工作期限内不得以任何理由离职。

6、工作期不符合商场规定要求，接到公司辞退通知后愿意立即离职，决不

提任何无理的离职条件和要求。

7、如违反商场制度,给商场造成经济损失或信誉损害的,愿按公司管理制度接受处置.

8、公司因经济情况不良，发生经济性裁员时，愿遵照商场要求离职，接受公司按《人事管理制度》发放的工资，不提任何其他条件和要求，在规定的时间内办理好离职手续。

9、若提前离职时，双方协定的提前时间提前1月向领导提出辞职申请，并经领导批准后离开工作岗位，否则愿按商场有关规定接受处罚。

承诺人 (签名)

20xx年 月 日

**最新销售员的实习述职报告(精)二**

尊敬的领导：

您好!

20\_\_年已经过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，收获了许多宝贵的经验。在辞旧迎新之际，我有必要对自己的工作做一下系统的深刻的总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于在新的一年中把工作做的更好，自己有信心、有决心在新的一年的工作中做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到x公司工作的，在销售部从事过销售计划工作半年后，转而开始从事汽车销售工作。之前我是没有销售经验的，缺乏汽车行业销售经验和销售知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，仅凭着对销售工作的热情，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，我经常请教公司领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。透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，此刻对市场有了一个大概的认识和了解。此刻我逐渐能够清晰、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。所以经过大半年的努力，也取得了成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了必须程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目能够全程的操作下来。

我从9月份开始从事于销售顾问这项工作，也取得了一些成绩，在9月份，我一共销售了10台车;在10月份，因为参加培训，在杭州出差，也为公司销售了6台车。相继的11、12月份，不仅仅在广州、上海参加业务培训外，回到公司认真工作，总结10月的销售经验后，在11月12月各卖了10台车。总之，在我从事销售顾问的四个月中，一共销售了36台车，平均每月销售9台车，也到达了自己的预期目标，感谢公司带给了这个平台来实现自己的人生价值。但在新的一年中，还需要对自己严格要求，以下是我自己在新的一年中对自己需要改善的地方：

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己在必须程度的不能揣摩顾客的消费心理，引导顾客进行消费，错失了很多机会。作为我们x的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买x，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我务必努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们x卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们x店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们x的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款车的车型，颜色，价位。做到烂熟于心。学会应对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的爱车，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，能够决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了透过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了到达成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，透过理论上对自己这大半年的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的经营理念为坐标，将自己的工作潜力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力理解业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力!

此致

敬礼!

述职人：

20\_\_年x月x日

**最新销售员的实习述职报告(精)三**

亲爱的x总以及商场各位领导：

你们好！

我可能会在近几天要离开商场。

自20xx年入职xx商场以来，我一直都很享受这份销售工作，感谢各位领导的信任、栽培及包容，也感谢各位同事给予的友善、帮助和关心。在过去的近九年的时间里，利用商场给予良好学习时间，学习了一些新的东西来充实了自己，并增加自己的一些知识和实践经验。我对于商场的照顾表示真心的感谢！当然，我也自认为自己在今年的工作中做出了自己的最大努力。

但因为某些个人的理由，我最终选择了向商场提出辞职申请。希望领导找个合适的人手接替我的工作，我会尽力配合做好交接工作，保证业务的正常运作，对商场、对客户尽好最后的责任。

在这八年多的时间里承蒙各位领导的关心和厚爱，在此表示衷心的感谢。这八年多的工作对我本人的帮助非常大，学到了很多东西，与商场诸位同仁的合作也相当愉快和默契。但遗憾的是，我将决定离开商场。做出这个决定对我个人而言是相当困难的，作为商场的一名中层，突然提出辞职无疑会给领导带来很大的打击，但我会在近几天的时间里尽力完成自己份内的工作，并在离职前交接好手头的工作。诚然，论工作环境、团队、压力，甚至个人喜好，我都很满意。但，因为某些个人的理由，我最终选择了开始新的工作。我之请辞，非关待遇问题，亦非同事相处的困扰，而是根据个人实际原因，个人可以在某一事物上抱持不同的立场。我的离去，将中止对商场造成的人员浪费。

当然，若您容许的话，我愿意，并且渴望在工余时间，为我们这个团队继续出力，商场有问题我可以随叫随到。再次衷心感谢商场对我的重用与信赖。我与自己的职称实难匹配，深感惭愧。八年多的销售工作是我弥足珍贵的人生经验，虽以请辞告终，但我对本商场以及商场员工的感情，恐怕比诸位所能了解的更深。

最后，我也不知道可以说什么，只能衷心对x总您说对不起与谢谢您，并祝愿您和大家能开创出更美好的未来。

最后祝愿xx超市事业蒸蒸日上，蓬荜生辉！

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年xx月xx日

**最新销售员的实习述职报告(精)四**

敬启者：

顷阅星期\_\_\_\_\_\_报，获悉贵公司招聘人才。本人曾担任新世界产品公司销售部高级职员四年之久，自信有充分工作经验，可担任贵公司所招聘的职务。

本人自20xx年开始，一直担任售货业务以及函件的撰写工作。在工作期间，除正式业务范围外，与各地区客户颇有来往，并利用公余时间，学会了很多有关商业问题的处理。

在新世界公司任职前，我曾在长兄会计公司担任过秘书工作。在任职期间，学会很多有关会计名词及会计作业程序。

本人现年\_\_\_\_岁，未婚，\_\_年毕业于\_\_\_\_，我希望有机会充分利用自己工作能力，从事更大范围工作之需要，这是我急于离开现职的主要原因。本人现任职的公司老板，对我的工作雄心颇为赞许，因此，愿协助我另谋他职。

如果方便的话，我愿亲赴贵公司办公室晋见阁下，以便详细说明。

求职者：

20\_\_年\_\_月\_\_日

**最新销售员的实习述职报告(精)五**

20\_年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在20\_年当中，坚决贯彻\_厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如;广播电台、报刊杂志……等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

一、市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

二、20\_年工作计划

在明年的工作计划中下面的`几项工作作为主要的工作来做：

1)建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2)完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3)提高人员的素质、业务能力。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4)建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好保险与装潢的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5)顾全大局服从公司战略。

今后，在做出每一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，只要能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的发展，

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在20\_年有信心，有决心为公司再创新的辉煌!

**最新销售员的实习述职报告(精)六**

自从我20\_\_年加入\_\_公司以来也有一年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分布开的，而且得到了商场领导的高度认可，在20\_\_年的\_月让我担任柜长一职，这是对我工作的肯定。回首自己一年爱经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售\_\_信心的源泉。

二、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，是自己的工作业绩有了长足的提高。

三、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面：

1.询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

2.充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道;“满意”是顾客的广告。

3.促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4.熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5.售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

6.抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。

作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互相学习，互相进步。

**最新销售员的实习述职报告(精)七**

以公司，集体利益高于一切为宗旨，以提高企业航空票销量，完成公司销售任务，不断拓展销售网络，提高服务质量，企业知名度为目标，特作以下承诺：

1、 负责公司全面的形象的管理工作，根据公司产品营销条件

进行市场定位和势态分析作出公司营销策略、方针的建议方案。

2、 对于公司下发的销售任务必须努力完成，如完不成时将无

怨言的接受公司给予的惩罚条件。

3、 工作要有计划性、条理性、适应性、要有坚韧的毅力，克

服困难的决心，不达目的决不罢休的信念。

4、 具有较强的统计分析能力，时刻注意收集信息，判断信息

并及时反馈信息，提出处理方案加以实施。

5、 在业务上要有进取心、虚心好学、不耻下问、不仅有宽阔

的知识面，而对本专业要做到精通熟悉。

6、 对客户要以诚相待，以信为本，与客户谈判时要有高超的

语言技巧公关能力和敏锐的思维能力。

7、 负责及时催收票款，做好资金回笼账款异常处理。

8、 外出联系业务时，必须严格要求自己，自觉遵守企业规章

制度。

9、 一切从公司利益出发，合理处理好来往单位的业务纠纷，

增加企业的效益，扩大企业在同行之间的市场占有率，提高企业市场的知名度。

10、 外出使用公司物品、财务时，必须说明使用目的和使用理

由，并办理好相关手续。

11、 在销售工作中灵活掌握有利时机对出现的产品质量事故进

行及时处理，重大事故及时汇报公司领导提出处理建议回复后给予解决。

12、 对市场销售行情分析不全面、来往单位了解不充分、应收

货款回笼不到位、造成公司利益损失，承担主要责任。

13、 利用工作之便擅自占用、挪用公司财产，虚报、谎报销售

费用，造成公司利益损失，承担主要责任，情节严重追究其相应法律责任。

承诺人：

年 月 日

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！