# 202\_年案场销售主管述职报告 销售主管述职报告(优质8篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-01-02

*案场销售主管述职报告一尊敬的各位领导、各位同事：您们好!首先，我仅代表市场部全体员工给大家拜个晚年。祝全体同仁在新的一年中，合作愉快，万事如意!我于某年进入市场部，并于xxx被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作...*

**案场销售主管述职报告一**

尊敬的各位领导、各位同事：

您们好!

首先，我仅代表市场部全体员工给大家拜个晚年。祝全体同仁在新的一年中，合作愉快，万事如意!

我于某年进入市场部，并于xxx被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。就像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。20xx年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度和最好的方式来解决。

20xx年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存?不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢;展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲;明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪!

我的发言完毕，谢谢!

**案场销售主管述职报告二**

各位领导、同志们：

大家好!

xx年是xx汽车重要的战略转折期。国内轿车的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体，给xx公司的日常经营和发展造成很大的困难。

在全体员工的共同努力下，xx汽车销售公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为xx汽车分公司的销售主管，同时也很荣幸的被评为杰出贡献奖。

回顾全年的，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁。

针对今年公司总部下达的经营指标，结合x总经理在xx年大会上的指示，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。

面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们xx分公司没有一味地走入价格战的误区。我常说价格是一把双刃剑，适度的价格对销售是有的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢?我们摸索了一套对策：

1、服务流程标准化

2、日常工作表格化

3、检查工作规律化

4、销售指标细分化

5、晨会、例会化

6、服务指标进

1、细致的市场。

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销;根据xx年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、市尝零散用户等四大市常对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。

对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了企业用车，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传海马政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。

针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及动态;对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用，并现场解决一些常见故障;与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。

针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以铁龙的品牌和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。

另外我们和xx市高校集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。

结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的性，避免了工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。

我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件部门开专题会，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销，取得了较好的效果。

备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自xx年成立以来的售后维修高峰。

为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的互查工作;建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出意见和进度表;用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范;在维修过程中，强调使用三垫一罩，规范行为和用语，做到尊重用户和护车辆;在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。

为了进一步提高用户满意度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1：00，售后俱乐部提供24小时全天候救援;通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满意度。全年售后维修接车xx台次，工时净xx万元。

xx年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在年初我们确定了全年为服务管理年，提出以服务带动销售靠管理创造效益的经营方针。

我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。

同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系;在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则;在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的管理机制。

积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。

分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。

在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养了交钥匙工程;针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售，完善了用户休息区。

根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了三月服务、微笑送大礼、夏季送清凉、金秋高校校区免费检查、小区免费义诊、冬季送等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

对于内部管理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过相关公司，对分公司的展厅现场布局和管理提出全新的和建议;组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对xx市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底。从中、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了，又明确了目标。

在加强自身治理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请国际专业的企业治理顾咨询公司(xx)对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20xx年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，分公司经营工作取得了全面胜利，各项经营指标屡创历史新高。

在面对成绩欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创造性，精品服务理念的创新上，还大有潜力可挖。

还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对即将到来的20xx年，分公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务治理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“化营销”三者紧密结合，确保分公司20xx年经营工作的顺利完成。

**案场销售主管述职报告三**

首先，我仅代表市场部全体员工给大家拜个晚年。祝全体同仁在新的一年中，合作愉快，万事如意！

我于\*\*\*进入市场部，并于\*\*\*被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着\"我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做\"的原则来开展工作。这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

就像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。xx年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度和最好的方式来解决。在今年的工作中，以\"勤于业务，专于专业\"为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。

让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。以\"带出优秀的团队\"为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：\"公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的\"因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪！

**案场销售主管述职报告四**

尊敬的上级领导：

中午好！首先，向各位作一个自我介绍，我叫xxx，是xx餐厅的销售主管，现在我把自己七个月来的工作情况作一下汇报。

从20xx年x月x日任职后，前几个月主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责xx餐厅的营销工作。从前厅管理到内外营销，从xx的演唱会到振奋人心的xx杯，从xx杯再到xx演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系列的活动，xx餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，我在xx餐厅分管内部管理工作，了解xx餐厅员工多数来于xx等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

前期，xx餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“xx小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了x月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍四季餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

xx演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过xx杯，我感受了团队精神，在xx演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了万多元的餐费，再到xx演唱会，承接了自助餐xx用餐，其中餐标80—100元标准等。

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习；

2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体；

3、做好内部客户的维护及沟通工作；

4、有计划性地安排好营销工作；

5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作；

6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

十分感谢各位领导！谢谢！

此致

敬礼！

**案场销售主管述职报告五**

转眼间，几个月，但我们仍然记得激烈的竞争。接下来的日子里竞争将更加白热化。大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真切地感受到市场竞争的残酷。为了在今后的工作中扬长避短，对自己有更全面的认识，我对今年的工作进行了总结。

质量不稳定，退、换货情况较多。细节注意不够，虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。交货不及时，生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户。客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解。因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

1、人员工作热情不高，自主性不强。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

xxx行业的进入门槛很低，通用\_\_价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。服务思想深入每一位员工心中。为客户服务不仅是直接面对客户的销售人员和市场人员，发货人员、生产人员、技术人员、财务人员等都息息相关。

收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。

**案场销售主管述职报告六**

尊敬的各位同事：

我于今年三月正式加入集团，担任营销总监一职主要负责企业营销组织建设与激励工作。在工作了将近四个月的时间，我积极按照公司经营发展思路开展本职工作，在工作中求真务实、认真工作，各项工作任务稳步推进。在此我感谢各位同事的指导与帮助和鼎力支持与配合。谢谢大家！在这四个月的工作里，现将工作情况汇报如下：

一、勤于学习、完善自我，努力提高综合业务素质

二、统一思想，端正态度

任何公司都有公司发展的目标，每一个在公司工作的员工也有自己的个人发展目标。有一位经济学家讲过这样一句话\"不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。\"我们应该从理论上、实践中和相互的交流中学习，不仅要注意学习的方法，更要有正确的学习态度。大家或多或少都有一种批判的吸收心态，也就是说在接受别人的观点或意见之前，带着一种质疑的态度，这是我们应该改正的。我们要以吸收的批判的态度来对待他人的观点和意见，即先以一种宽容、包容的心态听取别人的观点，然后经过自己的深思熟虑，对其观点加以批判性的接收。

三、专注目标、乐于工作，分管工作稳步推进

各省级销售部在进行目标分解的过程中，既不要保守，也不要画饼充饥，要本着实事求是、务实的态度，用经验值和科学相结合的方法，确定每个区域合理的、可实现的目标。贯彻\"事事落实，事事督导\"这八个字，事事落实就是要既事事落实到人，也要事事落实到时间；事事督导就是要实行财务督导、层层督导和相互督导。通过加强过程的管理和监控，来确保目标的达成。而且基本营销体系的确立，要依靠团队、默契配合，和与个部门一起提高工作水平的共同努力。

四、总结教训，推广经验

1、财务意识有待加强

需要强调的是一定要严格按比例控制整个营运成本，同时，开发费用属于个人借支，涉及到摊销问题，需要绷住弦，树立财务控制的态度。

首先要学会算帐，加强财务分析。各销售部财务主管要主动承担工作，帮助经理

算帐、分析，对不同费用间的相互关系加强分析，做到有效的财务管理。既要算好市场的帐，要考虑怎样去进行摊销，又要算好投资的帐，把工作看成是自己的事，从自己的角度出发，什么事情该做，什么事情不该做。

2、严格规范、有效管理

制度仍处在不断的完善和修改之中，需要大家共同努力，有了制度就一定要执行，不要流于形式，否则还不如不要制度。管理制度对公司大系统需要、对销售部小系统也同样需要，对规范个人的行为、了解员工动向非常有用。同时经理们要严格要求对自己的管理，要以身作则，才能带好团队。管理是要付出成本的，是成本就一定要出效益。

五、今后的努力方向

回顾四个月来的工作，对照职责，认为自己还算是称职的\'，但也存在着不足。首先，在工作中，工作方法过于简单;在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。 在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

最后感谢大家听取本人的述职报告，在这里祝大家在新的一年里成绩蒸蒸日上，收获满盆，谢谢大家。

14022123袁 梦

20xx年7月1日

**案场销售主管述职报告七**

20xx年，对房地产行业来讲是极不寻常的一年，从20xx年持续进行的“抑制房价过快上涨”为主要目标的宏观调控政策的打压下，消费者的心理预测期受到抑制，而紧随着20xx年的国际金融危机的蔓延影响，市场观望情绪进一步加重，全国房产成交量出现急剧下滑，使得市场营销难度加大，今年，在成绩的背后，从企业本身及全体员工到我个人都经历了诸多的困难考验，我遵照公司的经营策略，在保证企业收益的同时把工作重点放在寻找土地资源的重大问题上。现将我这一年来的工作情况向各位简要汇报如下：

一、了解落实土地信息

根据公司当前的总体思想和工作重点放在寻找土地资源的重大问题上。20xx年我与公司其他部门的密切配合：一是参与了十多个市内及周边地区的项目谈判，其中包括等，从谈价格包括合作模式，每一步都界入的非常仔细小心。其中对宗地意向性较大的土地进行了实地踏勘，对个地块参加了拍卖，落实了市政管网及城市市政配套设施到位情况，通过对市场调查收集和对项目周边的市场价格及销售情况了解，对其做了投资估算及经济分析，并对重点项目做了项目初步可行性分析并上报了集团领导。二是办理项目的确界手续、土地证、立项批文、设计方案审查、消防审查意见、规划许可证、防雷、开发项目备案、人防、防震、效果图审查等手续的办理，项目已具备了开工条件。三是整理汇总并分析各区市房地产市场情况，重点对开发区市场做了调查，认真清理各项治理方面的管理制度，检查校核公司内部管理制度，关注外部监管法规和部门规章的变化，对照相关要求，修改与现行法规不相适应的内容，删除与现行法规冲突或已失去市场管理价值的内容，增加现行法规修改增添的新内容，逐步建立健全公司治理方面管理制度，强化对公司治理制度执行的内部监督检查与考核，健全内部责任追究机制。并根据市场情况做了项目的营销宣传推广方案及销售的各项管控制度。

二、集思广益，制定各项管控制度

由于综合因素的影响，的房地产投资和开发得到了快速的发展，从而引发价格的上涨，20xx年我按照上级的部署安排，成立领导小组，调研市场的发展情况，整理、汇总并分析了市各区市房地产的市场情况，重点对开发区市场做了调查，并根据市场情况做了项目的营销宣传推广方案及销售的各项管控制度，以确保项目在实施过程中能够流畅。

三、提倡加强团结，营造和谐氛围

团结出凝聚力，出战斗力，出生产力，出经济效益，只有全体干部员工心往一处想，劲往一处使，才能优势互补，减少内耗，形成合力，共谋发展。在日常工作中，讲究大局意识。自觉把企业的利益摆在第一位，做到局部利益服从整体利益，眼前利益服从长远利益，个人利益服从集体利益，顾全大局，“不谋万世者，不足谋一时;不谋全局者，不足谋一域”。用全局的视角对企业生存发展的问题进行认真思考，积极付诸实践，使企业走上健康的发展轨道。讲究和谐环境。各负其责，各司其职，抓好分管工作，使全体干部员工在思想上“合心”、在行动上“合拍”、在工作上“合力”，增强“一荣俱荣，一损俱损”的整体观念。同时，维护团结和谐的基础，坚信友谊、谅解和支持比什么都重要。增强团结协作意识，相互信任，相互尊重，相互关心，大事讲原则，小事讲风格，顾大局、识大体，胸怀开阔，善于容人、容事、容委屈，努力塑造团结和谐的工作环境。讲究表率作用。领导干部是企业凝聚力和战斗力的核心，是维护企业团结和谐的表率。工作中自觉主动地要身先士卒当好先锋、当好榜样、当好表率。以党性、制度、原则、纪律为根本，以讲感情、友谊、缘分为润滑剂。把与企业员工相互沟通作为最基本的工作方法，与员工多交流、多谈心、多换位思考，增进了团结，取得了支持。团结和谐的工作氛围使企业上下形成了思想上相互学习、政治上相互帮助、组织上相互监督、作风上相互促进、利益上相互谦让、感情上相互尊重，创造了一个既有民主又有集中，既有统一意志又有个人心情舒畅的战斗集体。

四、坚持学习，端正工作作风，提高执行能力

20xx年在集团公司安排下，还参加了房地产法律、法规知识的学习，重点学习了前期取得土地阶段的相关法律知识，通过学习提高了本人防范法律风险的能力，并能规范行为，能自觉依法维护公司权益。尤其在办理手续的过程中，常和行政主管部门协调沟通，只有熟知各种法律、法规，才能和政府部门很好的对接，少走弯路;随着国家土地、规划、建设、工程等部门法律、法规完善配套后，就需要我们更快抓紧学习，提高熟知法律、法规的能力，才能适应“科学执政、民主执政、依法执政”新形势的要求，以利于提高办事效率。因此，当进一步增强加强作风建设的紧迫感和责任感，只有工作作风过得硬，才能保证公司的路线、方针、政策和上级重大工作部署顺利贯彻落实，于是年内，我紧跟上级要求，增强转变机关作风的针对性，端正自身工作作风的同时，努力建设了一支学习上勤奋刻苦、政治上立场坚定、思想上与时俱进、工作上锐意创新的班子队伍，使发展意识不断强化、发展思路不断创新、服务职能不断完善、群众观念不断增强、协调配合不断密切、廉洁自律不断严格，群众满意度不断提高，保证了公司各项工作的顺利进行。

五、严格信息披露，加强监督管理

按照国家有关规定规范信息披露行为，促进公司依法规范运作，维护广大股东的合法权益;本年度，公司根据相关的法律法规修订完善了《管理制度》，并严格执行，保证披露信息的真实、准确、完整、及时、公平。作为公司的总经理，对公司信息披露情况等进行监督和核查，积极有效地履行了总经理的职责，维护了公司和中小股东的合法权益。同时通过学习相关法律法规和规章制度，加深对相关法规尤其是涉及到规范公司法人治理结构和保护社会公众股股东权益保护等相关法规的认识和理解，以切实加强对公司和投资者利益的保护能力，形成自觉保护社会公众股东权益的思想意识。年内勤勉尽责，忠实履行独立董事职务，凡经董事会审议的重大事项，都事先对公司提供的资料进行认真审核，若有疑问会即向相关负责人员询问以了解具体情况，并在自己的专业领域方面提供相关的建议和意见。公司能够及时向我们汇报董事会决议执行情况、公司的生产经营、财务管理、关联交易、对外投资、募集资金使用、业务发展和相关重大项目的进度以及信息披露等情况。平时工作中详实地听取公司管理层人员的汇报，主动进行了现场调查、获取做出决策所需要的情况和资料;及时了解公司的日常经营状态和可能产生的经营风险，在董事会上发表意见、行使职权，对公司的规范运作持续开展全面、深入、细致的自查自纠活动，诚恳接受公众评议和监管部门的检查，认真落实整改计划与措施，对董事会决策的科学性和客观性以及公司的规范运作起到了较好的作用。

回顾过去的一年，自己各项工作的完成是靠班子成员的通力合作和广大干部员工的支持、是靠集体的智慧和全体员工的汗水，我个人只是做了一些方向把握、组织协调和督促落实的工作。对照上级领导的要求和企业面临的市场形势，还有许多不足需要在今后的工作中加以克服，主要是对部分政策的把握度不够，做事缺乏前瞻性，不注意细节，在工作落实过程中不够细致，还需要进一步拓展思路，加强学习。

六、20xx年工作计划

20xx年已经过去，公司给我们提出了更高、更新的要求，公司远景规划，明年是发展最重要的一年。根据公司的长远规划，制定了自己明年的工作重点：

（一）提高个人综合素质，胜任总经理工作。严格按照自己的工作职责，把职责范围内的工作做好。

房地产业是一个业务分类极其广泛的行业，充满矛盾和争斗，每个参与者都应具有相当的综合素质才能适应新形势下的要求，这就更加要求我们20xx年要加强学习，严格要求自己，严守职业操守，先做人后做事，树立正确的人生观、价值观，在头脑中树立服务意识。只有提高我们个人的综合素质，努力使自己成为一个“一专多能”的复合性人才，才能更符合工作的要求。

（二）按照公司计划做好项目工作。

一是土地信息取得方式

从报纸上获得招、拍、挂的公告信息;从土地局交易中心及土地储备中心取得信息;通过投资公司、拍卖公司等其他中介机构获得信息;通过各施工单位和周围朋友的介绍取得信息。

二是工作重点

明年的工作中一定要与大家在土地信息上广开言路，集思广益。在顺应发展思路的前提下和城市总体规划的基础上，看准市场、把握机遇、创新思想，切实做好短期发展目标和投资方向的同时，也在寻找着新的经济增长点和可持续发展之路。在努力工作的同时，也在寻找土地的工作上寻求着新的发展思路：1。有针对性的寻找土地，不盲目，寻找适合我们的。2。寻找土地的面要宽，放眼二三级市场，因为这些地区存在着信息不畅，很多政策性、文件性的东西不很完善，土地和规划方面的规范标准还未形成一定的态势，再加上个别地方性的政策、法规等，使得很多房地产企业开发运作行为都可以打擦边球，从一定程度上可以减少建设中的成本投资。3。房产与地产兼顾的发展思路。房地产公司的开发，不仅局限于房产的开发上，应该使房产开发与土地投资储备二者兼顾，共同发展。在房产开发不景气的时候，公司可把重点放在土地投资储备上;当房产开发有所好转后，再有侧重点地进行房产开发，二者能相互兼顾，共同发展，使企业很好地平稳过度、持续地发展下去。

（三）在物业管理方面

我们要严格以市场为导向，根据市场、项目及公司的情况做出合理化建议，寻找适合项目自身的物业公司。

做为公司的主要负责人之一，不仅是公司领导的参谋，也是协调公司内外关系的窗口。总结一年的工作，更多的还是在一些方面存在的不足。只有提高个人的综合素质，才能更好的完成公司交办的各项任务，提高执行能力。20xx年我一定要在公司领导下，严格按照公司的战略部署，紧紧围绕公司的总体发展战略，认真学习各项政策法规、规章制度，努力使思想觉悟和工作效果全面进入一个新水平，做好本职工作，抓好各个工作的推进落实，加强经营管理，提高服务质量，抓机遇，闯市场，创品牌，求效益，与公司共同发展，共同成长，为稳定的发展、谋取利益最大化贡献自己的力量。

以上是我的述职汇报，请各位领导评议，欢迎对本人工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮助我工作的各位领导和同事表示诚挚的谢意。

**案场销售主管述职报告八**

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好!

我们满腔信心地迎来xx年。过去的一年，是酒店全年营收及利润指标完成得较为差强人意的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

一、以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。酒店将销售部人员进行调整，不断扩充销售队伍，增强了在岗人员竞争上岗意识和主动销售的工作责任心。销售部领导班子分析，提升销售业绩主要是管理好销售人员，下达科学、合理的销售指标，激励大家的工作责任心和主动性。

2、客源构扩展。酒店在原有协议单位、上门散客、国际卡等自然销售渠道的基础上，拓展增加了团队房、网络订房等渠道，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，下达给销售员的指标才有据可依，分解指标合理，能促进销售业绩的提升，进而能使酒店下达的经营指标如期完成。

3、餐、房提成奖励。根据本酒店市场定位的特色，以接待协议单位商务客人、上门散客和国际卡客人为主，以网络订房、团队房等为辅的营销策略，制定了对销售部人员按高出每月销售指标后给予以一定比例提成的奖励。这一奖励政策，极大地调动了销售人员的工作热情和增强了服务意识。

4、投诉处理。销售部直接服务客人，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着\"宾客至上、服务第一\"的宗旨，销售部接待并妥善处理宾客的大大小小的投诉，为酒店减少了经济损失，争取了较多的酒店回头客。此外，销售部按酒店领导的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作，直接赢得了销售业绩的显著回升。

二、根据客户反馈，酒店仍存三类问题

一年的工作，经过全体员工的共同努力，成绩是明显的。但不可忽略所存在的问题。这些问题，有些来自于客人投诉等反馈意见，有些是酒店质检或部门自查所发现的。

1、设施设备不尽完善。尤其是客房的`桌椅棱角破损、墙纸发霉、浴帘发霉、地毯污浊、地砖裂缝等情况较为严重。

2、服务技能有待提升。一表现在服务技能人员文化修养、专业知识、外语水平和服务能力等综合素质高低不一、参差不齐。二表现在酒店尚未制订一整套规范的系统的切实可行的\"激励模式\"。三服务技能随意性等个体行为较严重。

3、服务质量尚需优化。从多次检查和客人投诉中发现，酒店各部门各岗位员工的服务质量，横向比较有高有低，纵向比较有优有劣。反复出现的问题是，有些部门或岗位的部分员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。此外，清洁卫生不仔细，设备维修不及时等，也影响着酒店整体的服务质量。

通过对酒店全年工作进行回顾总，激励鞭策着全店上下增强自信，振奋精神，发扬成绩，整改问题。并将制订新一年度的治理目标、经营指标和工作计划，以指导xx年酒店及部门各项工作的全面开展和具体实施。

市场营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好公众形象的一个重要窗口，制订营销方案起起到参谋和助手的作用，它对酒店疏通营销渠道，开拓市场，提高经济效益和社会效益起到重要促进作用。在新的一年里，希望各部门在工作中合作愉快，携手为酒店创造佳绩。

谢谢大家!

述职人：xx

xx年xx月xx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！