# 销售部述职报告会议记录(7篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2025-03-27

*销售部述职报告 销售部述职报告会议记录一xxxx年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，我和我分管的曲靖、文山、红河三个地州的全体销售员团结一致，齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成...*

**销售部述职报告 销售部述职报告会议记录一**

xxxx年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，我和我分管的曲靖、文山、红河三个地州的全体销售员团结一致，齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成绩，完成炸药销量29071.9吨，比去年增加3000吨。

销售工作是公司的重要工作，特别在当前市场竞争激烈的情况下尤其如此。我作为公司销售部副部长，要把公司对我的信任、重托具体实施到工作中，为此，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动3个片区的整体销售工作又好又快发展。这里面，我主要做了以下几面工作：

（一）做好市场调研，目标责任分解到位

年初，我结合公司的销售计划，对自己负责的片区进行了认真仔细的调研。根据调研的综合数据以及各个片区的实际情况，把今年的目标任务分解落实到每一个销售人员，保证的销售工作稳步的开展。

（二）抓好队伍建设，全力做好销售工作

要搞好民爆产品的销售工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理销售员的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。其次，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的\'综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

（三）强化服务工作，提高客户认知度

为满足客户的需求，我们不断完善售前、售中、售后服务工作。加强对销售人员产品熟悉度的认识，强化在销售工作中的服务意识，不断的提高销售人员的综合素质。我们要求销售人员要尽其所能，确保客户满意。

xxxx年，我认真努力工作，虽然取得了一定的成绩，但是与公司的要求相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，掌握做好销售工作必备的知识与技能，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把销售工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为公司又快又好发展，做出我应有的贡献。

**销售部述职报告 销售部述职报告会议记录二**

尊敬的各位领导、同事们：

你们好!

从xx年x月1日，我正式任职销售部副部长职务，代理销售部长所有工作。转眼四个月过去了，在这期间经历了一年中最重要的节日――春节。非常感谢各部门对销售部门的支持，下面对春节工作做以总结，为下一步的工作找出不足，使各个环节的工作得以更加顺畅的进行。

一是随时沟通库存，确保销售员及时掌握库存情况，按量销售，及时协调更换品种，尽量争取“零库存”。

二是跟进回款。本次春节争取了预付款(12月、1月)期间中秋及陈欠款共回款达到了百分之九十。

三是销售例会按时召开。每周一的销售例会主要内容是各部门重要工作事项传达，销售工作安排部署，近期工作进展汇报，最大程度的掌握销售一线信息，统筹安排。

四是协调沟通，在春节期间，自己主要的工作是与其他部门的衔接工作，与厂内核对库存，确保库存的真实有效，有新订单时第一时间与采购沟通货源，合理搭配海鲜礼包，力争清理库存。与厂内沟通发货时间，尽量协调拉开时间档。

五是今年推出了各类礼包销售，效果很好，客户容易接受而且给调整库存带来了便利。

工作不足之处：一是自己管理经验不足，在统筹安排工作的方面还需要提高，使销售部能更高效、高质的完成工作。

二是沟通不及时、传达工作不详细不具体。例如商品的报价、样品的货源等还没有做到第一时间传达到销售员，与其他部门沟通时也有欠缺的地方。

三是考虑问题不全面，经验欠缺。特别是在给员工安排工作时，会出现只安排了工作内容但没有指导员工如何去做，应该做到什么程度，让员工没有没有明确的工作方向。今年本溪工行的订单下重自己占了很大的责任，胜斌是新到内勤岗位的\'，自己在审核订单时不仔细差一点造成了严重的损失。元宝山电厂销售的样品在客户封样后没有在订单上具体标注，导致发货与样品不一致。阜新电厂在发货前未与采购具体确认发货的情况，大米未按时到货。

在本次春节销售过程中每位销售员的积极性都是非常高涨的，而且较以前比较也提前了很多，非常遗憾的是没有完成3300万的销量。在整个销售过程中，有进步也有不足，好的方面就不用说了，总结一下工作的不足之处：一是信息反馈不及时，销售员在客户中发现的问题或拜访过程中的工作汇报欠缺。让销售员上报预估销量时不认真，怕担责任。

二是未按规定流程操作，销售员对自己的工作安排不到位，在节前已经要求过每天把自己第二天要做的工作做好安排，但是临时请车的、后补请车单、发票申请临时填写的，给公司整体安排工作造成了困扰。

三是要货太急，对于一些没有库存的商品销售员在今后销售时要注意给采购及厂内一定的准备时间，统筹安排。

四是下订单不准确，修改订单频繁。更新订单时未更新时间，给其他部门造成麻烦不知道哪张订单是准确的。同一单位下订单时名称不一致，导致财务落应收时落不到一起去。今后在下订单后要仔细核对。签就是确认的过程，不是没有用途。

五是合理化建议少，在春节前让销售员上报预估销量及销售建议，大家都没有提，但是在销售过程中对我公司的销售品种又有很多意见，这样以后会在工作中提高销售员的工作能动性。

xx年已经过去了，工作的不足给了我们教训也让我们有机会总结了经验，在今后的工作中避免再发生同样的事情。我觉得工作中最大的问题就是沟通、协调，每个人摆正好心态，多站在他人的角度考虑问题，我相信我们今后的工作会更顺畅。今年的销售目标是6000万，如何能顺利完成需要我们每一个人的努力。

1、加强团队建设，构建和谐氛围。利用工作之余多做一些交流会、聚会等，增进同事间的距离。

2、加强规范管理。针对销售部的工作性质，不局限日常管理，但加强自主的工作汇报和自我约束能力。

3、完善激励制度，做好年全年工作计划，有奖有罚。

4、定期组织销售员进行讨论会和经验交流会，让大家提高集体荣誉的同时增强销售知识，相互学习。

5、加强自己的业务学习，积累经验。精诚团结，圆满完成今年的销售目标并向更高的目标迈进。

6、提高销售助理的业务水平，充分利用好胜斌和赵燕飞，明确其岗位责任，提高他们对销售数据及全面的监管能力。

**销售部述职报告 销售部述职报告会议记录三**

尊敬的各位领导、同事们：

你们好！

从xx年10月5日，我正式任职销售一部职务，负责销售一部的一部分工作。转眼7个月过去了，在这期间经历了一年中最重要的节日---春节。非常感谢各部门对销售一部的支持，为下一步工作找出不足，使各个环节的工作得以更加顺利的进行。

一：首先是自我总结。在这个期间的工作情况，主要做了以下几个方面的工作：

1：认识双志企业，了解双志文化，确保在销售时能第一时间掌握好双志企业和自身情况，更快的去调整销售战略。（制定适合双志销售模式）

2：在制定销售模式和市场操作流程的基础下，为打开市场做准备。（按照公司推广市场模式的前期，进入市场导入期日常工作）

3：在组建销售团队的同时为开拓市场和经销商维护工作准备，并合理安排好销售工作的部署。（进入市场中期，撕杀竞争期，强占期，完善模式和销售的合理性）

4：在这个工作过程中通过协调沟通，调整改变自己的一些不足。（找出自己的问题认识到自己的问题）

二：工作不足之处

1：自身管理经验不足，在统筹安排工作的方面还需要不断提高，使销售一部能更高效、高质的`完成指标工作。

2：沟通不及时、传达工作方法不到位和没有形成良好的团队精神。还有与其他部门沟通时也有欠缺不足的地方。

3：考虑问题不全面，管理经验欠缺。特别是在给员工安排工作时，会出现只安排了工作内容但没有指导思想让员工如何去做，如何去领悟，应该做到什么程度，而是用强硬的方法去灌输让员工没有了明确的工作方向。

三：其次是销售部的工作总结。

通过自己和一部的销售人员最近市场考察和根据我们双志企业的自身条件特以下几个方面来完成销售流程和目标

xx年已经开始了，工作不足带来了一些教训也让我有机会总结了经验，我觉得工作中最大的问题就是沟通、协调，每个人摆正好心态，多站在他人的角度考虑问题，我相信我们今后的工作会更顺畅。现在我们调整了心态和方法，今年的销售目标是1500万，已经启动渠道商开发现有以下区域渠道商了。常州市，金坛市，溧阳市，溧水，江阴。高淳和武进在洽谈中。想要如何能顺利完成需要我们部门每一个人的努力。以下是我对下一步工作的具体安排：

1、加强团队建设，构建和谐氛围。利用工作之余多做一些交流会、聚会等，增进同事间的距离。

2、加强规范管理。针对销售部的工作性质，不局限日常管理，但加强自主的工作汇报和自我约束能力。

3、完善激励制度，做好xx年全年工作计划，有奖有罚。

4、定期组织销售员进行讨论会和经验交流会，让大家提高集体荣誉的同时增强销售知识，相互学习。

5、加强自己的业务学习，积累经验。精诚团结，圆满完成今年的销售目标并向更高的目标迈进。

下面我谈谈我的整个销售一部的管理和销售模式的步骤

宽度与深度的营销理念模式：

1、产品推广。

宽度：定型系列产品/全方位使用产品/市场信息化/资源利用率

深度：市场战略使用/长.短期使用。（模式）

2、市场发展。

宽度对应的主要是资本与收入（消费市场定位），深度对应的主要是稳定与长久发展（企业市场战略）

深度与宽度一定要兼顾，不同的发展阶段可以有相应不同的侧重，根据自已的经营目标，调节宽度与深度。（企业定位）

3、业务培训，教育，训练。

宽度：除接受《企业业务培训》针对各业务员培训设置的必修课外，同时也安排学习其它相关的专业知识，这属于培训教育训练的宽度。（人才多元化储备）

深度：一个员工进公司到接受起步课程培训，随着能力不断提高，让业务员接受一些职位、职务，职能和主人翁的精神和执行力。就必须强化课程学习培训，这属于培训训练的深度。（必须体制强化优生劣汰执行标准）

替代与再生：

1.业务员岗位和岗位责任人未独立前，作为管理指导培训，必须做替代工作，陪同作业，指导其成长（学、做、教，梯级管理制度完善）。

2.替代是策略，目的是让业务员有再生的理念价值。从替代到再生是业务员的独立能力从依赖到独立的过程。做替代时，不能只是“授人以鱼”，必须“授人以渔”。（体现自我价值观）

3.运用好替代与再生的策略，整个市场就会涌现大量的独立业务员，迅速壮大市场，提升业场业绩。

集中与分散：

1.整个市场全局性的活动和举措，是集中；小市场、小范围的活动，是分散。

2.集中与分散必须兼顾、配合进行，既要有集中，又要有分散，集中训练培训提高能力，分散是独立。只有分散没有集中，会是一盘散沙；只有集中没有分散，市场不可能扩大发展。（加强团队建设和职位晋升制度业绩考核）

3.集中与分散的交叉运用：集中替代、集中再生、分散替代、分散再生。（企业的资源最大化）

**销售部述职报告 销售部述职报告会议记录四**

xx年对生鲜采购、加工、配送来说是忙碌和充满压力的一年，同时也是收获最大的一年。我来采购部整整一年，一切都是从零开始的。总结自己在这一年的工作情况，总的来说xx年是我成长的一年，学习的一年。在这个年度总结中，我特别要感谢我的领导，我的同事，因为是领导的信任和鼓励，让我的工作能力有了大的提高，同时，工作中同事之间的相互配合和理解让我的工作才顺利的进行，所以我的进步与我的领导和同事是密不可分的。

生鲜自采从采购、加工、配送在没有任何经验和任何能复制的模式的情况下一切都是从零开始。记得在自采未正式启动前2个月的筹备阶段，为了学习生鲜采购流程和采购技巧 当时我们共有四个人每天凌晨1点多钟起来 到蔬菜批发市场做调研 主要了解蔬菜批发市场的采购流程、市场变化规律和商品交易流程等 夜间调研完批发市场行情后 白天再到竞争对手和农贸市场等做商品加价率的分析 回头再在一起做总结 交流，这样的市场调研工作一直持续了近一个月的时间，后来将本地市场商品行情、采购技巧及交易流程掌握了以后 公司领导又安排我们去了郑州、合肥、南京等农产品批发市场和超市调研差异化商品 为后来自采正式启动打下基础。xx。12.20生鲜自采正式启动，由于前期准备工作做的比较充分 通过我们的共同努力和领导的帮助下慢慢建立了从采购、入库、出库、配送等各环节操作流程，使的后来的工作越来越顺畅。

生鲜是整个超市的灵魂，是带动整个超市客流的核心，自采启动初期已是临近春节了，记忆最深刻的就是xx年的春节了 春节前2个星期在公司领导的大力帮助下 从外地市场采购大量的水果和蔬菜储存在仓库 为春节期间备足了货源 ，从大年三十一直到正月初八本地蔬菜批发市场没有几个农户去卖菜的 这样的情况给农贸市场和竞争对手带来了很大的冲击，那段时间由于我们的货源准备的比较充足 从年三十到正月十五那段时间不光农贸市场蔬菜比较少 竞争对手的地堆和陈列架有一半之多都是空着的没货卖，再看看我们超市品种齐全、货量丰满、客流耸动 极大的拉动了超市的人气，提高了卖场的销售，同时也得到了顾客们的一致好评，xx年销售和毛利与同期相比都得到了大幅度增长。这些成就都是同事们不怕吃苦、团结创新 共同努力以及公司领导的大力帮助得来的。通过一年来的运作在领导的指导下生鲜采购、加工、配送等人员的专业知识 业务流程等各方面都有了很大的提升。

xx年下半年主要对生鲜各岗位职责的完善、业务流程、采购谈判能力、生鲜现场管理、损耗控制、采购技巧、商品毛利核定、生鲜配送、熟食加工、新品开发、促销商品组织、生鲜早市的实施、供应商和联营商整体实力的评估分析、以及市场的洞察能力……。等等，都进行了系统的培训和学习。通过以上的学习之后 生鲜采购人员的`整体工作能力得到了较大的进步。同时通过对两大卖场的改造升级后卖场布局和动线比以前更合理 流畅了，调整后卖场形象、人气、销售和毛利也得到了较大的提升。更加提高了超市的竞争力和品牌影响力。

通过一年的运作 生鲜采购人员虽然取得了较大的进步 但还有许多地方需要继续完善和加强：

1、在原有的工作流程和岗位职责的基础上加强学习，完善自身工作的不足之处。

2、优化商品品项 提高商品品质要求，现在顾客关注的不只是商品的价格，更加关注的商品质量，只有优质、丰富的商品、合理的价格，才更具长久的优势竞争力。

3、加强损耗控制 降低采购运营成本 严格控制采购、加工、配送、门店陈列和日常维护等每个环节的流程来操作 将损耗降到最低，因为每降低1元钱的损耗 就等于多为公司增加了100元的销售。

4、供应商、联营商的优化，xx年要对部分联营商进行优化，引进实力较强的联营商和供应商 实行联营加自采模式 ，通过联营加自采模式来提升门店的商品价格形象。

5、加大商品的自采力度以及促销宣传力度， 通过自采力度的加强 真正做到优化、量化、差异化经营。加强商品促销品牌年企业文化的宣传力度 提升金色华联品牌影响力和综合竞争力。

**销售部述职报告 销售部述职报告会议记录五**

20xx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20xx年当中，坚决贯彻xx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。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1.销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强 。

2.对客户关系维护很差，销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3. 沟通不够深入，销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4.工作没有一个明确的目标和详细的计划，销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5.销售人员的素质形象、业务知识不高，个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。(长久下去会影响公司的形象、和声誉)

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。

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：

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。

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。

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。

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。

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20xx年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

**销售部述职报告 销售部述职报告会议记录六**

各位领导，各位同事：

你们好！我主要工作是协助客户经理完成各项工作目标，现担任销售部经理，负责四川南部重点二批的维护，任务目标的分解，制定销售推广计划并组织实施，把控渠道库存，及时了解病虫害发生情况并推荐配方；以及终端信息反馈、终端客情关系的维护。从年初到现在的5个多月里，在manager万和manager范的指导和支持下，我经历了从规划市场，分解任务，到关键零售店和二批的筛选，从启动会的筹划和召开，到站店促销，下乡送药；从下田剥虫子到建立示范田；从川南市场的淡出到川北市场的重点支持；从前期的压货到后期的把控渠道库存。一路走来，不知不觉中竟然经历了那么多，这次述职让我意识到了自己的成长。在这里还要谢谢各位领导和同事给我这次机会来对这半年的工作进行一个小结。

现做如下述职：

1、半年来的工作情况和任务完成情况；

2、个人在团队中的作用；

3、存在的问题及改进措施；

4、下半年及明年的规划思路。

一、半年来的工作情况和任务完成情况

从整体销量来看，我所负责的二批从1至6月销售品牌产品hsj 750件，jk 210件，dc 60件，fxb 21件。xx年全年的销售数据为hsj 649件，jk 180件，dc 0，fxb 0。xx年的目标是hsj 1500件，jk 500件。目前任务达成率在50%左右。

从图中可以看出xx年和xx年的销量没有明显的差距。其中有两个原因不可忽视，第一，xx年的持续干旱，罕见的冬旱、春旱、夏旱造成了川南以及四川其他地区的农业损失惨重，甚至很多地方造成了人畜饮水困难。川南由于地处丘陵地带，缺乏灌溉用水，加之春旱导致了超过50%的水稻没有移栽；而持续50天以上的夏旱导致了近20%的水稻旱死在大田里，截止xx年7月川南的水稻面积比xx年减少了六成以上。第二，xx年的数据是全年数据，而xx年是截止6月30号的数据，那么在下半年hsj、jk、dc和fxb的销量还有上升的空间。

总体来说，我个人对川南的销售情况还是比较满意的，在水稻面积减少60%的情况下还保持并超过了去年的销量。这虽然并不能算什么成就，但作为川南片区的负责人，这也算对我的一种安慰。

川南能够支撑到750件的销量，其实最应该感谢的是manager万。还没下市场的时候，manager万就开始指导我做市场规划，虽然那时规划的是川北市场，但正是经历了这个过程，我才开始从大局来看市场，从整体来把握工作的重点，这为全年的工作定了方向，打下了基础。

到市场后，在manager万主持下，我们召开了第一次小区会议，确定了第一个阶段的工作重点――打造关键零售店。后来根据实际情况，做了调整――打造关键二批和关键零售店。这次会议确定了我们全年重点服务的对象和销量的增长点。从2月中旬到3月中旬，我的主要工作是对川南和成都周边的二批和零售店进行考察摸底，摸底后发现对我公司所有产品的销售，二批的平均销量还不到6万，绝大大多数零售店的销量只有几千元，按照公司“111指南”几乎没有一家零店符合关键零售店的要求。和川西和川北沟通后发现整个四川基本上都是这种情况，我们把这个情况反映上去后，领导同意我们以关键二批为主，确定关键二批和关键零售店。一个月的时间里从都江堰到攀枝花，共确定了9个重点二批和2个重点零售店。预计二批的平均销量突破万，重点零售店的销量突破y万，这样就可以实现万的销量。

第二阶段的工作是hsj启动会的筹备和召开，首当其冲的工作就是启动会的前期沟通。因为之前我从来没有参与过启动会的沟通和筹备工作，所以刚开始并不顺利，甚至有的二批客户谈都不跟我谈，因为他觉得我连启动会的流程都不知道还谈什么。manager范得知这一情况后，专门给我和zhou做了一份启动会方案的模版，让我们以模版为依据来与客户沟通。有了这个模版之后再与客户沟通确实针对性强多了。这让客户觉得我们是经过了认真准备才来与他谈的。资中启动会谈下来以后，我心理开始有底了，对整个启动会的流程，政策的制定，费用的分担等等有了一个清醒的认识。因此在去w市（川南最大的闪光点）之前，我在模版的基础上大胆的制定了2套更符合川南情况的启动会方案来让客户选择。由于这次准备十分充分，与客户杨的沟通进行的非常顺利。尤其是在沟通奖励政策的时候，我把jx公司的返利政策给他分析了一遍：xx年冬储万，除常规产品全年净销售yy万，单品hsj z万，全年退货低于d%，可从jx公司获得以下返利：

冬储利息：万\* a%=9000元

回款率达标奖：万\*b%=xx元

单品上量奖：z万\* c%=500元

销量达标奖：万\* e%=500元

退货控制奖：万\* f%=1500元

全年总奖励：9000++500+500+1500= 13500元

而且单品上量不仅提高了他在当地的影响力，而且减少了送货的次数；现款订货又可以减轻资金压力，还可以用到手的资金来获取跟多的利润。虽然w市的零售商销量都不是太大，但制定一个20件的梯度还是很有必要的，至少对零售店是一个诱惑，而且在奖励梯度上一定要分开档次。客户听完分析后心潮澎湃，当即提议对现款订购hsj 20件的客户奖励xx元，他认为反正这是一个诱惑，估计没有零售店会订20件，不如把奖励订高一点，来突出影响力。可我当时却有点忐忑不安，这个促销力度太大了，直接返利的话弄不好会对周围市场造成冲击；而且当时是4月初，天一直没有下雨，再过半个月水稻就要移栽了，万一干旱持续下去，水稻移栽不了，零售店的货卖不出去，退货怎么办？保守的思想让我没有同意杨的提议，最后的政策是订hsj 20件，奖励一台1.5p的空调（价值1400元）。

开会当天座无虚席，大型喷绘和海报营造出强烈的视觉冲击，以至于会后零售商竟然哄抢这些宣传材料。c总的幽默和manager范深入浅出的技术讲座使会议成果超出了我的预想。会议当天现款订货hsj 127件，qk96件。相对于xx年hsj45件的销量而言，今年的销量几乎是去年的3倍，而且新产品qk在刚进入市场的情况下一次性订货居然能达到接近一百件的量，这在川南应该算是一个奇迹。

喜悦的同时我有点后悔没有听客户的提议做一个xx元的奖励政策，那样的话说不定hsj的销量会突破200件。但现在我很庆幸当时的保守，前几天杨告诉我幸好当时没做这个政策，要不然依现在的干旱情况，还不知道有多少人会退货或者翻悔呢。现在铺下去的货只有个别零售店有压力，最多的一个还有8件库存，最后一遍药用过后应该可以消化5件，这样的话年底就不会退货。

接下来的时间又召开了简阳、资阳、金堂启动会，四场启动会共订货hsj 320件，jk 50件，fxb 21件，dc 25件；我公司共承担费用为4600元，销售额为167000元。投入产出比为：1：36.3.

转眼间到了五月，开始了川南第三个阶段的工作：帮助川南没有召开启动会的二批宣传铺货，一对一的与零售店交流宣传hsj、jk、dc卖点。这个阶段是最累的，每天天不亮就起床，跟着二批或者其业务员下乡，每到一个镇，先问这个镇上有没有我们的点，放在哪一家可以上量……二批还好会主动帮我铺货，给我介绍零售店的情况，而碰上有的业务员，当我问到第三个镇的时候就不耐烦了。碰到这种情况，我只好请他们吃饭，给他们买水，买烟。把他们招呼好了，我们的产品不知不觉的就多卖出好多。从五月二号开始到五月十九号回公司开会，我先后在荣昌、内江、资中跟车下乡，宣传铺货。17天共铺货hsj 16件，dc 12件，jk 10件，拜访零售商60多个，布点33个，促进二批进货hsj 60件，jk 35件，dc 25件。在这个阶段，manager范给我了很大的支持，尤其是宣传方面，只要我有要求，manager范总会想办法给我提供宣称资料。只是今年天气干旱，虽然我对川南大力的支持，可是老天不给机会，就是不下雨，到五月底川南已经基本定型，不可能在销量上有大的突破了。

从公司开会回来，manager范、zhou和我共同交换了意见，都觉得6月份应该把精力放在川北――水稻产品唯一可以上量的区域。我们的意见得到了manager万和manager张的支持。

第四阶段：川北零店促销，下乡送药和示范田的建设。

从5月31号开始到6月28号一个月的时间，我们四川团队先后在绵竹、广汉、都江堰、郫县、盐亭、中江开展零售店促销、下乡送药、hsj示范田的建设以及在市场不成熟的盐亭、中江跟车铺货布点。这一段时间是我们四川团队真正的并肩作战，荣辱与共的日子。在这些日子里我们三个人协同作战，分工明确，共同到一个镇上，有的负责做店面宣传，有的负责站店促销，有的负责下乡送药，下午一起到田间查看水稻病虫害，剥虫子，给农民讲课，然后送药建示范田。有时候二批不配合，三个人一起想办法，在讨论的过程中往往会有一些好点子出现。正是这一个月的共同经历使我们四川团队的配合更加默契。也在这一段时间我从manager范那里学到了很多实用植保知识和工作方法；也从同事zhou身上看到了我的不足――太保守，不敢放手大干一场。这些对我下一阶段的工作会有很大的\'帮助。

第五阶段：把控川南水稻产品渠道库存，努力在水稻最后一遍用药消化掉；同时向二批介绍新产品。

这个阶段是川南水稻区的结束也是下半年川南市场的开始。因此即使川南市场疲软，我还是安排了十天左右的时间来跑一下川南。目前川南hsj从二批到零店基本上没多少库存，7月份水稻最后一遍用药完全可以消化的完，有些二批还会补货，例如资阳刚刚又进了20件hsj，内江、w市、荣昌都会在这个月进行补货，川南hsj销量突破800件没有问题。新产品方面，已经拜访的几个二批，w市、荣昌、宜宾都定了jk，jx和bb只有个别蔬菜较多的二批有订。目前这项工作还在进行中，等川南二批走访完之后，我的工作重点将会在成都周边的郫县和都江堰，重点抓秋季蔬菜。

二、个人在团队中的作用

我的主要职责是协助客户经理完成工作目标，所有我开始的定位就是经理安排我干嘛就干嘛，就是manager万说的执行力。所有刚开始我的工作没有独创性，很保守。转变发生在3月中旬，在自贡荣县，在与客户lmj沟通hsj启动会的过程中，根据我了解到的情况，前几天刚开了康宽（杜邦）和头等功（上格）的启动会，两场会效果都不好，而且与客户到零售店了解情况，零售商的订货热情也不大。我就把这些信息反映给manager范，让她决定怎么办。manager范说，你应该有自己的想法，这是你的区域，由你来决定！是这句话让我决定取消荣县启动会，也是这句话让我放手去组织w市启动会，成就了川南的亮点。在接下来的工作中，我不再把自己作为一个协助者，而真正成为了一个参与者，开始学着从全局考虑问题。从宣传品的制作发放到宣传进度的安排，从发货到库存，从站店促销到示范田建设，我开始有了自己的想法，并把这些想法与zhou、manager范和manager万交流，在交流中也难免有争吵，但最后我们总能达成一致。这应该就是公司一直强调的团队建设吧。在四川团队中，zhou激进，我保守，manager范则比较感性（大多数女生的特点）。所以有时候zhou提出一个大胆的促销方案，我就会问这么大的投入能给我们带来多少收益，会占用我们多少时间和资源，二批和零售商能不能配合我们……，最后manager范会拿出一个折中的方案，大家感觉有可行性，就会齐心协力做好这个促销。这种互补的性格让我们的团队合作很默契。

综上所述，我感觉在川南的工作中，我是一个组织者，策划者，manager范则是一个指导者，在我遇到困难的时候给予支持和帮助，尤其是在启动会方面。在川北的工作中我和zhou则属于建议者和执行者，而manager范是决策者。

如果说成绩的话，我很惭愧，今年没有完成既定目标。但即使是现在的销量，如果没有manager万确定重点工作方向，没有manager范的指导和支持，没有同事zhou的理解与鼓励，没有个人的坚持与努力，在今年这种干旱的情况下也是不可能完成的。作为川云团队的一员，我感觉最大的成绩就是个人的成长和团队的强大，相信领导们也有这种感觉。

三、存在的问题及改进措施

今年的工作很充实也很累，主要问题是jx公司没有跑外围的业务员，这也导致了jx公司的外围网络不健全。一到用药旺季的时候，各地的二批都打电话来要人，我们三个人都恨不得会分身术。350万的任务已经让我们忙的不可开交了，如果明年的任务是400万，即使有四个人，那时的压力也绝不会比现在小。因此我感觉最好在jx公司没有覆盖到的川东（巴中、广安、南充、达州、遂宁）开新客户，一旦川东市场打开，其销量将远远大于川南。

第二个问题是我们的产品资源不健全，缺少杀螨剂和除草剂。很多客户问过：你们公司有没有除草剂啊？可见客户对我们公司除草剂的期待。川南和川西柑橘上的杀螨剂用量很大，只可惜我们只有一个竞争力不大的zzx。听说公司明年将会推出除草剂和几个杀螨剂，到时候这个产品不健全的问题将不再是问题。

四、下半年及明年的规划思路

下半年的主要工作将集中在蔬菜区。具体如下：

一、8月至10月，成都周边（郫县、彭州、双流等）和夹江、广汉蔬菜区的新产品布点和推广工作。

二、11月至12月，攀西蔬菜区新产品的布点推广。

在推广工作中，我们前期发的小笔记本，计算器和洗衣粉将会派上用场。

xx年的工作规划

1、四川的小春作物（包括小麦、油菜和早春蔬菜）

主要推广产品：低价位的产品，例如杀菌剂方面的jk，杀虫剂方面的yhl等。并跟进新产品的推广，例如bb、jx，包括明年推出的除草剂。

主要工作：川东市场的开发，攀西市场新产品的宣传跟进。

主要区域：川北、川东、攀西和成都周边。

2、四川大春作物（包括水稻、玉米和蔬菜）

主要推广产品：水稻产品（包括除草剂），果树产品和蔬菜产品。

主要工作：成熟地区水稻新产品的布点和推广方式（启动会或广告或旺季促销）的初步确定；果树区杀螨剂的宣传；蔬菜区着重铺货和新产品跟进。

主要区域：整个四川，重点在川北和川东以及川南和川西的果树区。

3、用药旺季的宣传促销（水稻区）

主推产品：水稻产品。

主要工作：把人力投入到不成熟的地区来开拓市场，在成熟地区只要打个广告或发些宣传品即可。

主要区域：川北、川东。

4、秋季蔬菜

主推产品：中高价位产品，例如cl，kdf，fxb等。

主要工作：把中高价位产品沿着低价位产品网络打入市场。

主要区域：成都周边，广汉、夹江等蔬菜区。

5、冬季反季节蔬菜

主推产品：中高价位产品，例如cl，kdf，fxb等。

主要工作：站店、下田、促销。

主要区域：攀西。

由于水平和经验有限，有做的不好的地方还请各位领导和同事批评指正。

谢谢！

**销售部述职报告 销售部述职报告会议记录七**

刚刚过去的xxxx年，是难忘的一年，值得回味的一年，也是我个人学习和成长的一年。一年来在公司徐总的带领下，我们成功的收购了童话二店并使其走向成熟，逐渐的被全市市民接受和喜欢，离不开全体员工的努力和付出，衷心的向他们表示感谢!

记得刚来二店时，从一楼到四楼冷冷清清，连个人影都看不到，客流量更是少的可怜，刚刚激起的万丈雄心被眼前的一切粉碎的遍无体肤，我们没有气馁。被调到二店的张店长、张会娜、程雷雅、陈浩、个个都是磨拳擦掌，准备大干一翻，可要想做好谈何容易啊。这种情况下，我们一连串的推出了，真情告白系列之换卡行动、阳光体验，新春舞曲系列之阳光年代、阳光特价房、炫卡积分，等等活动。从一开始的一天二三十包、到四五十包，慢慢的往上增加的带客量，广大市民开始知道并接受了童话二店。能得到顾客的认可，之前那些努力总算没有白费。难忘我们xx年元月3号的接手钱柜、难忘我们冒着漫天飞雪发宣传页的日子、难忘我们装修期间挥汗如雨的干劲、难忘兄弟们身穿迷彩穿梭在刚架上的身影......这一切都只有一个信念把童话我们的家建设得更好!

很庆幸自己选择了童话，来到这个充满活力的团队，感谢金店长给的机会，感谢徐总的支持与指点，感谢孙总搭建的平台，感谢和我一起并肩作战的张店长，也感谢一手带我起来的邢店长，没有你们就没有此刻的.张广，除了感谢还是感谢。

我深知自己有很多的不足，需要更努力的去做好每一件事。之前忽略的我会改进，多站在对方的角度来考虑问题。xx年做好以下几点：

1. 人员调整，根据情况更合理的调配现场人力，做到工作起来如鱼得水，不产生冗员状态，使公司成本降低。

2. 紧抓现场管理，多督促多走动，让员工减少犯错的几率，杜绝黑单。

3. 多和员工沟通让每一个环节丝丝入扣，前台带客更有规律合理的安排客源，收银做到帐面不出错，货品做到一周一大盘每日一小盘，保证不长短货正常运转。

4. 楼面主抓微笑服务、卫生和促销，把客诉减少置零，

5. 营销巩固老会员，开发新的客源，增加会员的回头率，做好信息反馈，发现问题及时解决，

6. 节约用水用电，从自我做起，养成随手关灯、第一时间关空调的好习惯，保证消防通道的安全畅通，亲自检查做好记录，

7. 各类表格正确使用，循序渐进。争做三家店标兵。

8. 本着\"宾客至上、服务第一\"和\"让客人完全满意\"的宗旨，主管到助理，现场各部门人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。明白口碑对一家企业的重要性。

9. 全力落实规章制度，完善机制，贵在坚持。全力配合店长工作,做好店长的左右手.

10. 配合工程部人员，做好现场的维修保养工作，把事后的维修变成事前的预防和维护。

以上10条在过去的一年中做得不到位，未来自己要更加有责任心，把事情做完与否做为标尺，不以时间来计算。为了推动工作的往前发展，针对干部要实施 升降职做为主要手段，管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现 每月评比员工心目中最好的管理干部，竞聘上岗会利于部门岗位的政令畅通。

望公司领导一如继往的支持我的工作，我将通过不段的学习来完善自己，争取做一个合格的管理干部，为公司为来的发展多出一份心多尽一份力!

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！