# 销售个人述职报告简短(九篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-09-12

*销售个人述职报告销售个人述职报告一大家好，我是内贸部销售助理沙周x，下面请允许我在此向大家对我的工作做一个简单的总结。不足之处，还请各位领导多多指教。我于xxxx年2月份加入公司，先后经历了办公室助理，业务部到销售助理的岗位调动。我十分感谢...*

**销售个人述职报告销售个人述职报告一**

大家好，我是内贸部销售助理沙周x，下面请允许我在此向大家对我的工作做一个简单的总结。不足之处，还请各位领导多多指教。

我于xxxx年2月份加入公司，先后经历了办公室助理，业务部到销售助理的岗位调动。我十分感谢公司为我带给的发展平台，也十分感谢公司对我的培养，还有各位前辈对我的帮忙，感谢你们给我历练的机会，助我成长。从加入公司起，我就有很强的市场意识，我认为市场意识也是我们企业文化的核心，这不仅仅仅是销售人该具备的基本素质，更就应成为每一个海乐园家人的信念。作为一个办公室助理，我们要详细掌握公司的企业文化和销售历史及发展规划，认真热情接待来访人员，以展示公司热情，真诚的价值观。代表公司参加市级以上活动时，要注意仪表仪态，提前做好会议及活动准备，并用心与参会人员沟通交流。为荣誉而战，不抛弃，不放弃。从2月份以来我已经代表公司参加大小活动达十余次，每次活动我都用心参加，并获得了活动举办方的认可。让我印象最深刻的3月份潍坊展销会，虽然我们是临危受命，并没有过多的经验和准备，但是我们还是透过自己的努力超越了去年的销售业绩，而且让我们的展品成为会场的焦点，会后潍坊日报，齐鲁晚报等多家媒体都进行了相关报道。我十分感谢领导对我的信任，而且透过这次经历也让我个人独立性有了很大提高，同时也很感谢同事对我的帮忙，感谢饶哥在重感冒的状况下依然坚持按时送我去会场，并一向协助我到活动结束。

转到业务部之后，我真诚与客户沟通，并且在极短的时间就取得了客户的信任，并且开发了部分外贸客户，透过对外贸客户的服务经历让我清楚的意识到，客户的要求就是我们的职责。客户永久是正确的，我们要不惜一切代价努力满足客户的要求。我很感谢客户对我的信任，他们很多不远千里开车过来，常常连午餐都要在路上解决，同时也很高兴自己的成长，因为当我们公司不能满足客户的要求时，我都会尽力为客户联系更优秀的合作商家。加入业务部，我收获的不仅仅仅是经验和潜力，更让我兴奋的是我能够简单接待任何客户，客户最在意的不是商品，不是价格而是信任。

在今后的工作中，我将会更加努力的学习专业知识，更好的服务于客户，争取为公司创造更好的业绩，同时我也期望能得到大家的信任与支持，谢谢大家，以上是我的述职报告。

尊敬的各位领导、同事们:

自从20xx年1月3日中山市荣德汽车销售服务有限公司开业之日起，我就融入了这个大家庭!一开始我司销售部和售后部加起来共计不到20人的团队发展到如今汽车专业4s销售服务有限公司。虽然公司也经历了无数波折，也存在着这样或者那样的问题，但是我们都尽量的去解决了。

至今我已在公司整整工作了两年时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售主管。这两年里，在领导们的关心及支持下，还有同事们的帮忙和配合下，才有了这天的我，所以我要衷心的说一声:谢谢!能够参加这天的述职我倍感荣幸，同时更期望大家能给我一个站在更高起点向前迈进的机会。

一、展厅经理职责与管理潜力

(一)展厅经理的职责

1、管理销售活动，促使完成销售目标。

2、领导执行销售过程中顾客满意度的标准。

3、管理所有展厅环境及其活动。

4、要致力于销售部的盈利。

5、主要监督销售部全体职员。

(二)展厅经理的自我定位

展厅经理应有的心态就是:从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到:执行、监督、辅导、分析、改善等基本原则。

(三)展厅经理管理的项目

1、展厅内外的环境

展厅外地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识持续清洁并处于完好状态。展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面持续清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

2、值班人员与接待人员的安排

工作时间内，所有销售部的人员，都务必着穿着规定的制服，佩戴工牌及byd标志，持续仪容仪表的整洁。所有的销售员行为举止务必要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。在前台接待时，所有人员都务必主动喊“欢迎光临”!无论是正副班组，接待前台必须要持续两位以上的销售接待人员，同时接待台要持续整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

3、展厅车辆的陈列

展厅内所有的展示车辆务必经过pdi检测。展示车辆务必要持续清洁，无灰尘，无手印。轮胎务必使用轮胎蜡，byd轮胎标志处于水平位置，展示车辆内的座椅不可保留塑料胶套，同时要铺上byd专用地毯。展车前后务必悬挂byd车辆型号或是中山荣德。车辆配置信息及车辆价格务必陈列在规定的展示架上。所有的展车要持续有电有油的状态。还有试乘试驾车内部或是外部务必整洁干净，要有足够的燃油，务必每一天检查车辆使用状况。

4、洽谈区

洽谈区要有必须的私密性，合理布置座椅与洽谈桌或物品的摆放，洽谈业务完时，要及时清理烟灰缸内的烟头或是使用过的水杯。

5、卫生间

卫生间的地面要清洁，并且要持续无异味，并配有纸巾，干手纸，洗手台要无积水，镜面要清洁，废纸篓要及时清倒，持续清洁。

(四)展厅经理的5s现场管理

1、整理:将不要的东西立即处理。

2、整顿:功能性的放置原则，产生良好的工作环境与工作效率。

3、清扫:找出脏乱的根源并彻底清除，已建立清洁干净的工作环境。

4、清洁:建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。

5、素养:必须要培养成良好的工作环境。

(五)作为展厅经理，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。在总体的工作思路指引下，在销售部各位经理的正确领导下，我会积极进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

二、工作的团结与配合

一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得成绩，就务必要成为一个整体，才能开展工作的新局面。在工作上，我会努力支持及配合其他各部门的工作，为其他同事的工作创造良好的氛围和环境。相互尊重，相互配合，相互支持，相互关心，相互快乐。是我们公司的宗旨。

三、以身作则

公司的各项制度在不断完善，但是，更需要人去认真执行。各种制度、各种规定不能光说不执行。在实际工作中，员工看管理者。作为一名中层管理者，我深知自己的一言一行就是很多同事们行为的标尺。为此，在任何行动上，我会坚持“要求别人做到的，自己会首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

四、总结

我也清楚地明白我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今后的工作中努力加以改正，努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，把心思凝聚到当做自己的事业，去努力的工作，来完成销售任务，促进公司发展做出自己应有的贡献，同时更期望大家对我今后的工作给予支持和配合。

**销售个人述职报告销售个人述职报告二**

您好!

在过去的一年里，销售部在总经理的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了年的工作任务。部门的工作也逐渐步入成熟。

在这一年里我们具体工作内容如下：

一、对外销售与接待工作首先销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作，拓展了自己的市场。把商大酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到最大限度为酒店创造经济效益。

根据年初的工作计划认真的落实每一项，年销售部的工作重点放在商务散客和会议的销售上，由于酒店所处的地理位置所限，散客的入住率偏低，全年的销售部散客入住率为，我们加大商务客人的销售力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的销售方案，有针对性的走访客户，比如旅游旺季，我们把地接团队较好旅行社认真的回访与沟通。

12月份至1月份大部分摩托车会议召开，我们及时的与经销商联系。为旺季的酒店整体销售量做好铺垫。平时在整理客户档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新客户，截止年底共签署协议454份。

\_\_年9月份我到酒店担任销售部经理，\_\_年\_\_份酒店正式挂牌三星，这对销售部提供对外宣传筹码，同时也把我们酒店整体水平提高一个档次，有利于酒店的销售工作。

同时在这一年里我们接待了\_\_公司，\_\_电器，\_\_公司\_\_学，铁道与环球国旅等三十多个大中小型会议，对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合销售部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们销售部工作的支持。

二、对内管理

酒店拥有自己的网站，由销售部负责网站的维护和网页内容的更新，通过网络进行宣传扩大影响力，并及时准确的把酒店的动态、新闻发布出去，让更多的人了解酒店，同时我们提出新的酒店网站建设方案，这为今后酒店网站的发展奠定了基础。

三、不足之处

1、对外销售需加强，现在我们散客相对比较少;

2、对会议信息得不到及时的了解

3、在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

4、有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确;影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

述职人：\_\_\_

\_\_\_\_年\_月\_日

**销售个人述职报告销售个人述职报告三**

大家好！

斗转星移，日月转变，转眼间我来到xx这个大家庭近一年时间了，在这近一年时间里我从一个从未涉足过销售行业的女孩慢慢成长为了一名还算合格的销售人员，这中间充满了领导的悉心教导和关怀，及同事们的理解关心与帮助，对此我深表感谢，现在我已经成长为我们公司一家分店的店长助理了，这更少不了同事们的支持和领导们的期望，这是对我个人的考验，更是公司对我个人的认可和信任，对此我深受感动。借着这个机会以我愚昧的思想和不成熟的表现来和大家分享我个人对导购这份职业的几个观点与技巧。

我个人认为，不管我们从事的哪个领域，哪份职位，都必须具备良好的职业态度，职业责任和职业义务，因为这体现了一个人对这份职业的看法和在自身所占的位置，试想，一个没有责任心的销售人员，哪怕业务水平再高，如何能做好自己的工作，如何能成为一名优秀的销售人员。所以我把我的职业，当成我自己的事业去做，把公司当成我自己的去做，我在这个岗位上，我就有对它负起责任，我就有履行职责的义务，虽然我不敢说我是最优秀的，但是我敢说我是最努力的。从每个职业每个职位都能体现它该有的职业道德和相关特定技术，导购亦是如此。我做的合格了，做的优秀了，我就有该属于我的职业荣誉，和该属于我的福利待遇，我看来，一份工作，它是能让我们获得生活的经济来源，是我们该承担的工作责任，更是衡量考评我们个人综合素质素养的一把无形量尺。

1、推荐时要有信心，向客人推荐服装时，导购本身要有信心，才能让客人对服装有信任感。

2、适合于客人的推荐。对客人提示商品进行说明时，应根据客人的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向客人推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质、等方面的特征，向客人推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向客人推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察客人对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对客人进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

1、从x点上面着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对客人说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。裤子最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据客人的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：这条裤子好，这件衣服你最适合等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的客人要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向客人说明服装符合流行的趋势。在导购员做服装销售过程中，导购员除了将服装展示给客人，还要根据客人的情况，向客人推荐服装，引起客人的购买欲。

最后是回答的技巧。回答的技巧主要是指针对顾客对某一商品提出的疑问，导购员所做的解释说明的技巧。其主要目的是说服顾客买此商品，却又不能露出说服的痕迹，这就要求导购员以语言的艺术提高顾客对商品的兴趣，化解其疑虑，使顾客最终购买。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**销售个人述职报告销售个人述职报告四**

时间过得很快，转眼间我们就告别了忙碌的xxxx年。回顾xxxx年的工作，有很多的感慨。同时感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年十一月份到公司工作的，十二月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，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和经理。一起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。

通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，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，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，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

部门工作总结

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

以上就是我们工作情况的述职报告。如有不当之处，还请大家批评指正。谢谢大家!

**销售个人述职报告销售个人述职报告五**

您好！

首先，非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。同时，向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助。我才能在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项公司安排的工作任务。

虽然一直从事房地产这个工作，但是我发现要学习的地方还是很多，通过向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在较短时间内熟悉了工作流程，明确了工作方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

我十分感谢公司，给了我很多的学习机会，也希望公司日后也能继续一些有些关于销售的培训工作，我希望能通过学习不同的知识，补足自己的不足之处，让自己能把销售工作做的更好。

作为一名销售人员，我本着“要不断的完善自己各方面的专业技能”这样一个目标，开拓创新意识，积极的完成本职工作，做好房产策划工作，严格细致地要求自己按照公司流程中所有步骤及。

在这段时间里虽然做了一些工作，但仍然存在些题，主要表现在：创新精神不足，不能积极主动发挥自身聪明才智，而是被动适应工作需要。领导交办的事情虽然都能完成，工作当中有时会忽略考虑更深一层次方面，这样会造成是被动工作，减慢了工作上升到一定高度的速度。后续工作有些做的不到位，但是，我相信在我自己不断的努力和领导的帮助下，我会尽快提升自己，避免掉一些不必要的失误发生，所以我会不断补充自己各个方面的不足之处，做好销售工作，希望能为公司带来更好的经济效益。

在今后工作中我将继续努力奋斗，巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取在新的一年做的更好。

20xx年也许对于房地产行业会是一个考验，但对于我们大家也许也是一种挑战，但是身处我们团队中，我十分的有信心来面对这场突如其来的“冬天”。

谢谢大家！

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年xx月xx日

**销售个人述职报告销售个人述职报告六**

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，后来就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到现在想想，那时真的是很傻的。

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑恶恶过日子。尤其是做电话销售，我们每天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要800个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是“拒绝”，如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：“一个人不追求进步的同时就是在原地踏步”!

此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，在发传真的时候忘记该称呼有几次，甚至有次去开会竟然还把鞋子忘记了带，最后还是\*\*去借，此等性质的问题细节在生活中也是经常发生。打电话的时候还是不能够独立面对问题，在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，就把电话直接塞给师傅或者其他同事了，这点来说，现在做的非常不好，包括打回访自己都不会去打，现在刚来了不到一个月的新人都可以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决!还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效!所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确了：至少一场会保持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自己来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了!

一零年已成为过去，勇敢来挑战一一年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人!绝对真理!

**销售个人述职报告销售个人述职报告七**

工作一年来，我的感受很深，见到的人，遇到的事，对我都有大大小小的影响和帮助。

这样的机会我很珍惜，一步一个脚印，我由最初的一名导购员成长为如今的店长。

近一年来，我经常在工作中反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应服装店发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。

经常告诫自己，要在服装行业立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟才三十岁，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让职工满意，我系统的学习了服装行业的相关知识，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的能力。

作为一名店长，我要引导员工按正确的方向进行工作。我认为店长的工作，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合和策划的专长。

管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的员工心态。培养员工的心态应该以为基础，实际情况为主，客观环境为辅，培养员工的自信、自尊和明确的自我认知度;培养员工团队协助精神和集体观念，加强员工和各部门负责人之间的相互协作和配合;培养员工永不满足的学习心态。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，也要知晓相邻区域的服务常识。企业文化不是要把我们的思想本位化，而是把这个品牌形象充分本土化，和当地文化更好地融合。所以我要培养员工换位思考、打破思维定势的意识，加强相互学习，才能取长补短，相互辅助。就店长工作而言，对内要指导工作，制定任务，监督应运，分析应运中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助;对外要不断加强宣传，追求更高的美誉度和认知度。

女装店长更要做好承上启下的桥梁作用。店长的首要任务是领导团队完成公司所下达的销售指标;他更是一个中间人，是整个店铺的关键人物，是组织内部沟通的桥梁。优秀的店长会善于发现工作中的问题，并及时解决;他还是一个优秀的培训老师，员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项工任务;他还要善于激励，做员工的拉拉队长，挖掘员工的内在潜能，激发员工的工作热情。

总结过去是为了更好地面向未来。在今后，我将继续克服困难，勇于开拓，把金利来的工作搞好，带领大家努力完成好公司下达的工作任务。

**销售个人述职报告销售个人述职报告八**

20xx年是人保财险股份制改造上市后的第二个年度。这一年，是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变革、落实新机制、实行新规定的一年。我司在市分公司党委、总经理室的准确引导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。xx年，我司实收毛保费xxxx万元，同比增添x%，已赚净保费xxx万元，净利润xxx万元，赔付率为xx%。较好地实现了上级公司下达的任务指标。

1、规划落实早、措施实

xx年初，我司经理室就针对xx地域保险市场变更及xx年全年保费收入情况进行综合剖析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把打算分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保障了对谋划落实情况及时的进行监控和调剂。

在制定全年任务时充足考虑险种构造优化和业务承保品质，进一步清楚了考核措施，把综合赔付率作为年初测评的重要数据。

今年来，咱们把坚固车险和企业财产保险，拓展新车市场跟新工程新名目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，动摇的摈弃屡保屡亏的“垃圾”业务。

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦涌现脱报，立即在全司公布，其他人员可能参与竞争，从而强固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。

二是与地方政府有关部门建破联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好配合关联，请他们赞助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到成竹在胸，充分把握市场主动，补充了因竞争等客观起因带来的业务不牢固因素。

三是已失业务不废弃。我们不仅对xx年业务台账做到笔笔明白，并要求业务内勤把xx年展业过程中散失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加至公关力度，找出脱保起因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明;属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和提议，改良服务手段，逐一打破，全面争夺回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业本钱大大增加。针对这些情况，我们充分发动，统一思想，高下造成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实施分管经理介入，奇特公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对xx地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心发展工作的，我司踊跃加入了全民创业调研活动，与县领导一道访问个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热忱参与处所政府工作表示满意，还对我司正确调解业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予断定。切实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信任和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。

二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联系员，并从其余保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

三是服务更加人道化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大体制骨干企业履行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出见解和倡导，这一举措得到了企业的充分确定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。四是恳求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面阐明条款并承诺服务项目，与企业进行一直的联系，实施零距离接触，只有客户需要必须随叫随到，供应各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务局部为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为冲破口，加大市场占据面

根据xx当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，判断今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零星性险种突击，首先与交警、城市执法部门接洽，请他们帮我们代办摩托车保险业务;同时与县教委取得联系，班子成员屡次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信赖，才使我们的学平险业务有所冲破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长。

今年以来，咱们依据上级公司有关比赛请求，踊跃配合发展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛运动，并自行组织了摩托车、义务险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特殊是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡跟年末保源少的劣势情形，公道分解目的，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，终极以140%的好成绩超额实现市公司下达的义务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持捕风捉影、“迅速、及时、正确、公平”的准则。只有接到报案，无论事变大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，把持第一手资料，严格按照快捷赔付流程，为客户供给力不胜任的方便。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，赔付，一直提高服务质量;二是保持24小时值班制度，积极介入“三个中心”建设，以进一步提高服务水平;三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中浮现各种问题一经查实，轻者批评教导，重者严肃处置，决不姑息;四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部分自动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛保险检查办法、冬季防火防爆平安检查方式，始终做到提前控制，提前介入，积极会同相关业务部门对预案履行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取办法，以减少丧失，加强防范危险的才干。我们先后到有安全隐患的xx纸业、xx药业、xx公司等重点客户单位援助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会成果。

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚定予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种决定性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营危险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益动身，对该险种的承保规模、承保条件进行了严格的限度。在注重各险种效益发展的同时，我们转变以往的经营套路，xxx厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，参与竞争，盘算分羹，为保障探囊取物，我司果断提前续保，使其余保险公司措手不迭，稳固了业务的发展。xx纸业有限公司保险业务始终以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失多少万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因抛弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新局面的发展须要做出的英勇尝试，也是转变思想的实验性思路。

正是因为我司员工敢于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在富强的外部竞争中，我司上半年不仅不丧失任何阵地，强固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的攻破。

保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面对的新形式、新系统、新模式、新策略，必定要求我们在公司管理上全面提升水平，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我司除了持续坚固和采取从前行之有效的方法外，并逐步树立起全县企业信息网络，增强与保户的接触和沟通，晋升公司管理水平。上半年我们依照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章轨制、考核办法。在日常管理中可能认真严格的按照上级公司《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相干划定，积极有效的开展工作，严厉把关，当真审核，恰是由于他们负责的工作态度，使得我司在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检讨中得到了市公司的好评。

今年，公司经理室在下达全年任务计划时，遵照总公司突出效益第一、长期盈利才能评估的经营绩效考核准则，努力实行从范围型发展向效益型发展的改变，加大了对赔付率和费用指标的考核力度，坚持走低成本发展途径，把赔付率考核与承保质量挂钩，彻底攻破“只重保费、不重质量”的老套思惟，履行新的考核机制，拿出个人工资的一半作为此项考核的浮动工资，做到有奖有罚，从而很好的建破了全员注重经营效益的观点，确保了资源的有效配置和盈利水平的提升。

1、加强思想政治教育活动。在精神文明建设进程中，我司始终以来把对党员干部的思想教育放在工作的首位，做到学习有制度、有方案、有记录、有交流。我们坚持中央组牵头下的党组织日常学习，今年以来，我们进行了“两个条例”、党的十八届三中全会、四中全会精力的学习，通过学习，进一步端正和提高了领导班子思想和意识，加强了政治敏锐性。

2、党风廉政建设结硕果。我司一直以来注重良好党风政风的建设工作，定期召开民主生活会，倡导建立民主、团结、积极、向上的领导班子步队，在工作中实行亲属躲避制度，个人运用车辆主动向财务上缴用度，公务招待实行“先审批、后登记、再执行”的管理制度，保证有详细的廉政台帐。

3、稳定职工队伍。xx年，公司实行了新的薪酬制度，在基层公司中造成了必定的人心动荡，我司经理室成员从大局出发，找员工一一谈心，做出了大量的工作，为公司的业务安稳、发展平稳发明了前提。

4、积极开展文明单位创立活动。年初，我司再次获得了江苏省诚信单位、xx市文化单位的光荣名称，为了保持名誉，我司继承深入开展软环境行风建设，在电视台、电台进行了公开许诺讲话，《xx资讯》刊登了承诺内容，并适时召开了软环境行风监督员座谈会，广泛征求看法。并重视宣传工作，我们在《广播电视报xx专刊》上开辟了“走进xx人保财险”系列专栏，并在车站候车大厅不间断的投放流动字幕广告，《以诚信拓宽企业发展路》等通讯被《xx日报》采取，《xx支公司抓住车辆年审机遇宣扬车险新费率》等新闻在省公司内部网上交换。

1、公司疲于市场竞争和业务发展，对实际学习和业务学习有所放松。

2、面对强大的市场竞争压力，有的同志呈现畏难感情，少部门员工有思维惰性，缺乏市场发展前瞻性，主动出击少，被动挨打的多。造成了少部分业务的消散。

随着市场变化和竞争的剧烈，就xx而言，要牢牢地掌握市场的主动权，必需加强争取市场的力度和加快抢占市场的速度。

一是转变思维观点，积极适应股份制改革后新的管理模式和展业模式，连续增强竞争意识和危机意识的教诲，加强并利用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和主动性。

二是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，加强整体公关力度，器重业务承保质量，以最快速度和的质量筛选并盘踞市场。

三是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争夺他们的辅助，尽力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

四是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采用人性化服务，差异对待，加快理赔速度，提高服务品德，改进外部展业环境。

五、针对竞争，密切留心同行业发展办法，加大公关力度，采用积极有效的方法，参加竞争，牢固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

**销售个人述职报告销售个人述职报告九**

20xx年以来，作为销区经理，我能够认真履行职责，团结带领xxxx销区全体人员，在厂部总体工作思路指引下，在xx厂长和销售部各位经理的正确领导下，积极进取、扎实工作，完成了全年目标任务，总销量达到箱，营销工作取得了可喜的成绩。下面，根据领导要求，我进行述职，不妥之处，敬请领导和同事们批评指正。

20xx年我们在销售工作中遇到了一定的困难，特别是因为我厂面临兼并重组，各种不实传闻使商业公司对我厂产品的信心不足，不少零售户甚至不卖我厂产品，面对不利局面，我们在销售部统一指挥和安排部署下，发挥全体人员的聪明才智，进一步加强宣传促销力度。首先，以我厂产品进入行业优等品为契机，迅速传播信息。通过拜访商业公司、走访零售户、及时分送《xxxx企业报》、《宣传画报》等企业宣传品的方式，做好宣传解释工作，使这个好消息在第一时间即传播到客户和消费者，打消了他们对我厂的疑虑，增强了卖好我厂产品的信心。其次，充分利用暑期旅游热潮，在商业公司配合下开展多种促销活动等等，有效拉动了终端消费。

在客户管理工作中，我们在两个方面下工夫。一是进一步利用好、维护好商业渠道。虽然商业公司体制及营销策略发生了变化，但保持渠道的畅通仍是我们做好市场开拓工作的重要环节。我们积极与分县公司业务部门和人员联络协调、密切感情，妥善处理工作关系，特别是有针对性地开展重点县公司的工作。付出必有回报，通过长期的渠道公关，我们得到了商业公司的支持和帮助，不仅宣传促销活动能够顺利进行，而且分县公司控制市场的力度也比较大，没有发生返销问题。同时，货款回收也很及时，20xx年的回款已提前完成，历史积欠也得到了解决，20xx年至今的累计欠款已全部清结。可以说，因为有了商业公司的支持，我们才能完成了双百的业;二是进一步开发好、维护好终端客户。做好终端是我们营销工作的出发点和落脚点，因此，在保持与商业公司良好关系的基础上，我们切实增强服务意识，将工作重心下移，重点联系零售户、电话访销员等，坚持“一切从客户出发，一切为客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”的一对一的营销理念，对零售户实行全过程、高质量的服务，业务员通过主动上门了解访问，建立重点客户档案，及时征求客户意见，对客户的经营状况、客户要求、消费者意见和市场变化心中有数，并及时反馈，使上级能迅速准确地了解市场信息。

在营销工作中，人是最活跃最关键的要素，没有好的管理就不会有好的业绩。因此，在办事处内部管理上，首先，严格管理，加强纪律性。进一步规范了请销假制度、晚例会制度和作息时间，同时，要求业务员要及时联络，随时反馈信息。要求业务员做到的我自己首先做到，起好带头作用，自觉坚持日调度制度，及时向主管领导汇报市场信息、客户意见和建议，接受指令。其次，勤于学习，增强责任心。工作之余，我自学并组织办事处人员学习了营销业务、国家法律法规和行业政策等，提高了理论水平和营销技能。20xx年，我们还重点学习了《细节决定成败》一书，大家都写了读后感，普遍反映受益匪浅，深刻认识到营销工作无小事，任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。通过学习切实提高了大家的责任心。

通过一年来的工作实践，我深深地体会到:坚定信念，服从领导是克服困难的基础;优质服务、大力公关是搞好营销的前提;以身作则、加强管理是带好队伍的关键;加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件。只有在以上几个方面不懈努力，才能干出业绩，不辜负领导和同志们的期望。

虽然一年来，自己在工作上、思想上，都取得了一定的成绩和进步，但我也清醒地认识到自己还存在着这样那样的不足和问题，距离领导的殷切期望还有差距。比如，在坚持学习、努力提高自身工作能力、管理水平上还不能完全适应现代营销工作的要求，工作方式方法上有欠妥之处，分析问题、解决问题的能力还需进一步提高等等。在新的一年，我要针对自己的不足，一是要顺应形势，转变观念，在做好渠道工作的同时，进一步提高服务终端的质量和水平，进一步加强针对终端客户的宣传促销，以此提高销量，优化结构;二是努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导业务员把心思凝聚到干事业上，把精力集中到本职工作上，把功夫下到抓落实上，把本领用在促发展上。

总之，我将进一步认真反思自己的工作和思想，实事求是地总结经验教训，诚恳听取批评意见，积累和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作，为提高销售业绩、促进企业发展做出自己应有的贡献。谢谢大家!

此致

敬礼!

述职人：

20xx年x月x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！