# 最新公司销售述职报告主题名称大全(五篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2025-04-17

*公司销售述职报告主题名称一自本人在今年年初参加工作以来，我虚心向同事请教，从熟悉人员、熟悉商户、熟悉业务知识做起，从一点一滴做起，以便自己能够很快被员工和商户接受并认可，从而很快进入角色，担负起自己的责任，配合部门经理做好经营管理工作。现就...*

**公司销售述职报告主题名称一**

自本人在今年年初参加工作以来，我虚心向同事请教，从熟悉人员、熟悉商户、熟悉业务知识做起，从一点一滴做起，以便自己能够很快被员工和商户接受并认可，从而很快进入角色，担负起自己的责任，配合部门经理做好经营管理工作。现就自己的工作进行述职报告如下：

一、搞好\_\_市场调查与分析

我在市场部从事市场调查与策划工作。我深知随着\_\_市场环境不断变化、信息通信技术发展突飞猛进、市场需求瞬息万变，必须通过开展形式多样的\_\_市场调查，广泛收集社会经济、消费者需求、市场变化、竞争对手、企业发展及国内外\_\_发展状况等各方面信息和数据，逐步建立和完善\_\_市场调查与分析信息系统，使\_\_市场调查与分析制度化、规范化、连续化。在科学的理论指导下，运用各种定性和定量分析方法，对\_\_发展的历史、现状和趋势进行深入细致的分析，参与公司市场营销的策划和评估，提示\_\_发展的内在规律，及时地发现问题和找出问题的症结，并提出切实可行的对策和措施，为企业更好地搞好市场经营工作，占领市场、实现集约化经营服务。

二、制定正确、有效的市场营销策略

营销策略要灵活多变，不断创新;坚持整合营销，走出过分依赖价格杠杆的误区，树立大营销的观念;建立健全企业市场营销机制，充分调动广大市场营销人员的积极性和创造性;切实转变营销观念，真正树立“以市场为导向”、“以顾客为中心”的现代营销观念;实施品牌经营战略，不断提高企业形象;根据市场环境的变化和信息技术发展的状况，不断开发新业务，寻找新的业务经济增长点。

三、强化产品创新与完善

在产品策划中注重业务模式、交费、包装、宣传、促销、渠道、市场推广活动、业务流程等一系列方面，各项策划做到周密、严谨、具有可操作性，进行过程控制，进行量化和检查成效，并及时总结提出改进意见，将各项策划做实。通过参与市场营销的策划和评估工作，我认识到了营销策划工作的重要性，并积累了一定的市场经验，提高了市场分析能力，同时结合市场成功开展了一系列的业务市场策划活动。

四、以后的工作计划

要以创新的\_\_营销理念为指导，抓住商业客户群体的特性来开展各类市场营销活动，同时要加强对\_\_产品和目标商业客户进行充分调查和分析，并在此基础上进行目标市场细分、组合\_\_产品和服务。最终为客户提供更多、更新和更好的产品和服务，最大限度的满足客户需求，推动各项新业务的发展，促进公司业务收入的增加，进一步提升客户的满足度和忠诚度。在具体工作中要在明确工作目的性的前提下，提高工作效率，达到事半功倍的效果。

未来的市场竞争将是产品和服务的双重比拼，只有良好的服务才能留住客户，在今后的工作中首先要多从客户的角度来看待\_\_服务及\_\_产品，制定\_\_产品的服务提升策划方案，通过有计划、有步骤的工作来完善\_\_自身服务水平，提高企业核心竞争力。

同时在工作中应发挥灵活性、主动性、客观性，在大营销的形势下做到解释的一致性和服务的一致性。通过提升服务理念与服务水平更好的服务于客户，不断增强企业竞争力，并促进公司新产品、新业务的推广，实现业务收入的增加，真正达到共赢的目标。

在以往的工作中，我在提高自身素质方面虽然做了很大努力，但还是远远不够的。在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习，使自己精通业务知识，成为行家里手、业务内行;同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、组织能力、协调能力和判断力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质，使自己成为一个努力的、学习型的管理者。

此致

敬礼!

述职人：\_\_

20\_\_年x月x日

**公司销售述职报告主题名称二**

我任\_\_\_\_\_\_公司销售经理兼\_\_\_\_公司总经理以来，在集团公司党政领导班子的正确领导下，带领\_\_\_\_公司一班人，大力推进科技兴企发展战略，开展管理创效，加强党风廉政建设，努力建立具有\_\_\_\_特色的学习型企业文化，较好地完成了上级下达的各项工作计划任务，生产、销售逐年稳步提高，为集团公司的持续高速发展做出了用心贡献。

一、各项指标预计完成状况

1、生产量。1—10月份累计生产\_\_\_\_\_\_\_\_吨，其中：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_吨，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_吨，\_\_\_\_\_\_吨，其它749吨。预计全年合计生产\_\_\_\_\_\_吨。

2、销售收入。1—10月份累计销售收入\_\_\_\_\_\_\_\_万元，预计全年实现销售收入\_\_\_\_\_\_万元，人均销售收入\_\_\_\_5万元。

3、出口创汇。1—10月份累计出口创汇\_\_\_\_\_\_万元，其中自营出口虚心学习美元。预计全年出口创汇3\_\_\_\_\_\_万元，自营出口\_\_\_\_\_\_美元。

4、职工收入。预计全年\_\_\_\_\_\_\_\_元。

5、安全。无轻伤以上事故。

6、利税。1—10月份累计实现\_\_\_\_\_\_万元，预计全年实现\_\_\_\_\_\_万元。

二、所做的主要工作

(一)坚持学习，不断提高思想政治素养和政策执行潜力

\_\_\_\_公司是一个外向型企业，其产品70%出口国外。为了与国际市场接轨，把握市场脉搏，持续市场的发展和增长，持续思想的先进性，就务必不断地学习，不断超越自我。不管工作多忙，坚持每一天抽出必须时间读书学习，深入领会贯彻十六届全会精神，用心落实集团公司“两会”精神，始终注意坚持党的领导，注意发挥党组织的战斗堡垒作用，把加强思想政治工作，与营造讲学习，讲正气，讲团结的良好企业气氛结合起来，着力建设一个思想先进，作风优良，管理现代的学习型的领导班子和干部队伍。深入贯彻落实\_\_中央颁布实施的《中国\_\_党内监督条例》和《中国\_\_纪律处分条例》，带领公司领导班子全体成员认真学好《两个条例》，开好专题生活会，认真开展批评与自我批评，虚心听取职工意见，落实整改措施。坚持学习现代市场营销和管理知识，用心参加行业和磨料协会的各种会议，经常持续和外商的联系，收集前沿市场信息，并把所学的知识应用于实践，不断提高自身综合素养和政策执行潜力，全面推动\_\_\_\_工作再上新台阶。

(二)认真推行iso9001质量管理体系，用心实施战略

我们在不断深入推行iso9001质量管理体系，提高产品质量的基础上，努力打造知名品牌，实施战略。在采购、生产、仓储、销售服务各个环节严格按照iso9001质量管理体系的要求运行。针对市场需求，开发适销对路产品，增加了品种，扩大了出口，经过全体员工的不懈努力，以及全员产品质量意识的不断深化和提高，我公司的产品质量在国内外市场上赢得赞誉，赢得了客户，“\_\_\_\_”品牌已构成知名品牌。继前年获得全省出口企业“一类管理单位”和“绿色通道”单位后，今年又获得了“\_\_\_\_省优质产品”称号。

(三)加大技改力度不断提高经济效益为了不断提高企业的盈利潜力，进一步消化电力，原材料涨价的不利因素，年初投资\_\_\_\_多万元分别对\_\_\_\_\_\_\_\_生产线进行了改造。首先对\_\_\_\_车间的\_\_\_\_进行改造，改造后各种单耗及电力成本较前大幅下降，每年可节约成本\_\_\_\_\_\_万元。二是对\_\_\_\_生产线的\_\_\_\_\_\_进行了改造，提高了\_\_\_\_潜力，之后在原有的基础上，自己设计施工了一条\_\_\_\_\_\_生产线，\_\_\_\_\_\_月产量由原先的300吨提高到了此刻的800吨，基本上改变了因生产潜力不足满足不了订单需求的被动局面。

(四)扩大生产规模，抢占国际市场，为企业可持续发展增加后劲

为了使企业可持续发展，我们利用在国际市场上知名度高的有利条件，用心开发出精细微粉这一高新技术产品，扩大其应用领域，用心抢占国际市场。按照“成熟、稳妥、分步实施”的原则，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目一期工程于11月3日正式破土动工，预计明年3月份投产，该项目全部建成后每年可实现销售收入\_\_\_\_\_\_\_\_万元，利税\_\_\_\_\_\_\_\_万元，为公司实现销售收入上亿元的目标，奠定了坚实的基础。

(五)坚持党性原则，作到廉洁自律

公生明，廉生威。在思想上，我热爱党、热爱社会主义，遵纪守法，廉洁奉公，能够始终不渝的坚持党性原则，与集团公司和上级党组织持续一致，做到小局服从大局，个人服从组织，在工作中，本着“先做人后做事”的原则，勤勉工作，廉洁自律，堂堂正正做官，清清白白做人，在生活中以《廉政准则》及党的《两个条例》等文件精神要求自己，身先力行，率先垂范，围绕企业实际，认真贯彻落实党风廉政建设职责制，防患于未然。一年来，公司领导班子和我本人未出现任何违纪现象，我本人也多次获得集团公司的表彰。

(六)关心职工，团结协作，建设好班子，带出好团队

1、坚持厂务公开，推行阳光操作，全心全意依靠职工办企业

今年以来，我们组织全体职工认真学习贯彻中国工会“十四”大精神，用心宣传和落实党的“全心全意依靠职工办企业”的方针，公司工会经常召开车间工会专题会议，传达集团公司“厂务公开”工作的新动态，并结合公司中的实际状况进行工作，成立了以支部书记为组长的厂务公开工作领导小组和以工会主席为组长的厂务公开工作监督小组。要求分厂的工资分配务必遵守三项原则：一要有分厂工会主席参加讨论分配方案;二要有工资部门派人参加，进行监督;三要一次分配，不搞截留。定期和不定期召开职工代表大会和基层工会主席会，讨论公司重大事项和对职工的奖惩，行使民主决策。组织职工代表到兄弟单位参观，学习厂务公开，民主管理的经验，并制作了“厂务公开”专栏，车间每月的工资分配结果和与职工利益密切相关的事宜都进行张榜公布，将“阳光操作”工程引向深入，理解职工的监督。

2、重视人才培养推进人才兴企战略

本着“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”的用人原则，进一步提高员工的专业技术技能，5—6月份举办了04年度技术大比武活动，比武资料共分机电、机修、筛分、干法微粉四个专业，鼓励专业和非专业人员用心参加，对获得第一名的人员公司颁发了“工人技师”荣誉称号，并享受每月100元的技师津贴，对第二名和第三名获得者，公司分别给予彩电和奖金的奖励。每月还在各分厂评出一个先进班组，三个岗位能手，并分别给予100元和50元的奖励，鼓励职工岗位成才，构成了比、学、赶、帮、超的良好氛围，对员工素质提高和公司的长远发展产生将深远的影响。

3、关习职工生活，提高职工队伍素质

坚持着“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”理念，用心营造出了互相理解，互相信任，共同提高的良好企业文化氛围。注意深入一线调研了解和掌握职工的思想动态，关心职工生活，帮忙职工解决工作和生活中的困难，改善职工工作、生活条件，提高职工收入水平，为每位职工办理了3万元人身意外伤害、医疗保险。安排人员到生病职工家中慰问，给困难职工发放慰问金，带头为特困职工捐款捐物等，密切了党群、干群关系。为提高职工素质，营造良好学习氛围，利用每周四、六的学习时间，组织班组长以上人员观看建立学习型组织专题讲座，让员工深切了解个人与团队的关系，体会转变观念、立志创新和岗位成才的必要性，各单位利用班前会学习交流和总结经验，加强了沟通与交流，职工个人和企业的命运紧紧联系在了一齐。为配合建立学习型组织活动的深入开展，还组织全体员工认真学习《把信送给加西亚》、《自动自发》、《没有任何借口》和《找准自己的位置》等书，要求大家学习后写出心得体会并将体会深、启发性强的心得体会选登在公司内部的《易成通讯》上，激发了员工的学习热情，增强了企业的凝聚力。

4、转变干部作风，加强党风廉政建设

充分利用中心组学习等形式认真学习，深刻领会十六届全会精神，从政治的高度认识转变干部作风的重要好处，利用重大典型案件集中开展警示教育，教育领导干部居安思危，树立过紧日子，苦日子的思想，严禁公车私用，铺张浪费，严格落实集团公司“两不准”规定和领导干部配偶，子女“六不准”规定，加强对配偶，子女和身边工作人员的教育管理，真正做到自重，自省，自警，自励。

我坚持“两手抓，两手都要硬”的工作方针，经常安排布署党风廉政建设工作，定期听取纪检委员的工作汇报，针对不同时期的工作重点，亲自参与廉政建设活动方案的制订，并用心督促落实，大力支持纪检工作，为推动公司党风廉政建设的开展带给一切保证。公司选拔任免干部，根据民主集中制的原则，坚持考察和政审相结合，充分倾听职工意见，并经领导班子群众讨论透过，对提拔任命的干部实行三个月试岗，试岗期满经考察合格者，公司才正式下文任命，保证了干部队伍的纯洁性。

当好“班长”，坚持定期不定期的召开以廉洁自律为主题的生活会，和职工座谈会，开设总经理意见箱，坚持征求职工意见，用心整改反馈，用心发挥群众智慧，推行群众决策，实行分管领导职责制，促进了管理工作的科学化和民主化。公司党政之间，正职副职之间，相互尊重，相互支持，精诚合作，协调一致，持续了领导班子旺盛的战斗力和创造力，推动了公司两个礼貌建设的健康发展，带出一支团结协作，拼搏奋进的好班子。

20\_\_\_\_年，我们虽然作了一些工作，取得了一些成绩，但与领导和职工的期望相比，仍有必须的差距，因忙于销售，在思想政治学习方面和关心职工群众工作生活方面还做得不够，需要进一步加强。总之，在今后的工作中，要进一步认真学习，提高自身素质，不断提升管理水平，带领干部职工，团结一致，勤奋工作，为使公司早日实现销售收入上亿元而奋斗。

**公司销售述职报告主题名称三**

过去的一个月，销售部门全体员工，奋发进取，团结协作，在公司的领导和支持下，努力扎实的开展工作，现将有关工作报告如下：

一、本月销售情况综述

目前销售部门人员编制6人，本月销售任务计划数为210万，实际完成销售额145万，同比下降22%，环比下降17%。由于经济形势的好转，在销售任务同比增长5%，环比持平的情况下，本月销售达成率呈直线下降趋势，回款呈大幅下降趋势，费用呈整体上升状态，形势比较严峻。

二、月度销售情况具体分析诊断

1、任务分解及完成情况：

本月销售计划210万元，实际完成145万元，回款115万元，总费用0.83万元。其中a、b作为销售团队新成长起来的骨干，本月任务占计划的57%，实际完成量占全部销售额的74.5%，回款98万，占回款额的85.2%。c、d、e、f

四人作为销售团队的新晋成员，本月任务占计划的43%，实际完成量占全部销售额的25.5%，回款17万，占回款额的14.8%。通过数据和图表分析，骨干成员与新晋成员之间的业绩存在较大的差距。

2、去年同期销售数据分析：

去年同期，销售计划200万元，实际完成186万，回款163万，费用0.615万元。g、h、i、j四位作为销售团队的老队员，所负任务170万，占全部销售计划的85%;实际完成164万，占实际销售总额的88.1%;回款145万，占总汇款额的88.9%;费用0.405万元;a、b作为团队新成员所负任务30万，占销售计划的15%，实际完成22万，占实际销售总额的11.9%;回款18万，占总汇款的11.%;费用0.21万元。a、b二位销售完成情况与计划基本保持一致。去年同期销售团队中六位成员年龄都在28岁以上，尤其g、h、i、a、b五位都具备大专以上学历，工作经验都在5年以上，还有四位有同行业销售经验。因此团队成员相互鼓励、支持、帮助使当月销售业绩完成较好。

3、上月销售数据分析：

上月，销售计划210万元，实际完成175万元，回款155万，费用0.72万元。其中四位作为销售团队的老队员，所负任务190万，占全部销售计划的90.4%;

实际完成164万，占实际销售总额的93.7%;回款150万，占总回款的97.7%;费用0.45万元;其中g、i由于个人原因完成情况均不理想，a、b两位超额完成任务。c、d作为团队新成员所负任务20万，占全部销售计划的9.6%;实际完成10万，占实际销售总额的6.3%;回款5万，占总回款的2.3%;费用0.27万元。月底g、i两位员工因连续三个月业绩不达标而解除劳动关系。

4、产品分析

公司销售产品为钢材，钢材作为现代产业中不可或缺的商品，掌握它本身需要一定知识储备和经验，尤其作为钢材销售，要把它做好，需要销售人员掌握钢材的品种知识，包括应用的领域、场合;关注钢材期货指数和各地钢材现货价格，对未来价格走势有清晰的判断;要掌握汽车制造、建筑工程、机械制造，压力容器等大宗采购商的行业知识;了解掌握竞争对手和替代商品的知识。因此做好钢材销售员，需要一定的行业经历或知识背景，较强的学习能力、综合分析、判断能力。

5、客户分析

公司客户多位建筑工程和机械制造公司，这些客户中有大中型国企，也有小规模的私营业主，因此客户群体参差不齐，因此销售人员面对不同客户必须采用不同的沟通技巧、谈判策略、交易手段和回款方式;除此之外，销售人员必须有整合发掘客户资源的能力、不断开辟新业务，只有这样才能不断提升自己的业绩，进而实现公司销售目标，树立良好的行业品牌形象。所以在钢材销售中销售人员的销售技巧和能力很重要。

6、售部人员架构及基本情况分析：

销售部目前编制6人，具体分布为：下设(代理)销售总监1名(a)，销售经理1名(b)，销售代表2名(c、d)，销售培训生2名(e、f)，其中a为新晋总监为替代g上月离职的空缺，c、d、e、f都为因职位空缺新招募的销售人员。

团队成员尤其是新晋成员年龄相对较年轻，所受教育程度一般，入职时间都较短，工作年限偏低，尤其行业销售经验几乎空白。因此销售团队的知识、经验和技能存在一定问题。

综上所述：导致目前销售团队业绩不佳，销售业绩成下滑趋势的原因有：

1、年龄结构偏年轻，行业从业经验相对较缺乏。

2、入职时间都比较短，缺乏对行业知识和产品知识，入职后未能有效的加以培训开发。

3、新晋成员无行业从业经验，尤其是对公司所属产品的销售技巧和对目标客户的销售能力上不具备一定的实力。

因此，销售团队成员的行业和产品知识的缺乏，销售技巧和能力的弱势，是致本月销售任务无法达成，各项指标下降的重要原因，需要在今后的工作花大力气整顿。

三、解决方案及建议

为了保证销售任务的达成，使销售部门成为强有力的执行团队，立足当下，着眼长远，本人建议从以下几个方面入手，扎实做好销售团队的管理工作：

1、做好人力规划方案，对选人，用人，育人，留人，退人等策略订立好相应的机制、流程和制度。保证选人有标准，用人有策略，育人有指引，留人有方法，退人有手段。即是说：对销售团队的人员管理必须做好充分的规划方案，在具体的选择什么样标准的人员，任用什么样的成员，培育什么样的人才，留住什么样的骨干，辞退什么样的人员都要做好制度安排，保证销售团队的成员始终是最优秀合理的配置，使之成为一支“招之即来，来之能战，战之能胜”队伍。坚决杜绝对销售队伍的规划管理的糊涂账!

2、严把招聘甄选关，研究开发适合本行业，本公司销售人员的胜任素质模型，通过科学合理的方法选择最合适，最优潜质的销售人员充实团队。销售人员

工作成功有五大要素：包括行业和产品知识的了解和掌握程度、对销售成交业务的领悟程度、个人熟练及精细的销售技巧、完整的价值观和自我激励状态、最佳营销某一岗位某一职业阶段的潜能调整能力。因此在今后的销售人员招聘工作中，要严把胜任关，保证有潜质和实力的销售人员向公司合理流动。

3、抓好培训开发工作，为优秀的人才建立全流程的培训开发业务，支持其快速成长为企业需要的角色。销售人员很难招上成手的。因此作为管理者，建立完善的培训开发体系，是把有潜质的销售人员锻炼出来是最重要的推手。这是我们销售团队管理中的薄弱环节，因此销售管理者应与公司人力资源部门合作开发一套适合公司销售人员成长的培训开发体系，保证进来的人员能快速成长。

4、建立完善的绩效考核体系，保证能者上，庸者下，落后者淘汰的机制。销售团队本来就是低稳定性的团队，为了使能者上，庸者下，落后者淘汰，必须通过有效的绩效考核制度来甄别团队成员的业绩。因此，在销售团队中必须树立“人人头上有责任，个个身上有担子”的思维，通过合理公平的竞争引导团队目标达成和个人的成长。

5、制定合理的薪酬制度，最大限度激发销售团队的主观能动性。只有良好的薪酬制度才能最大限度的激活销售人员的潜能，因此在设计销售团队薪酬体系时，要充分考虑激励因素，对能者重奖，对弱者重罚。

6、引导团队建设，重点抓好关键人员的辅导工作。现代企业的营销已不能靠单打独斗的个人英雄主义，更要强调发挥团队的精神，建立群体营销意识，及时满足顾客需求，提升销售工作效率。因此公司销售管理人员必须从实际出发打造属于公司的核心销售团队，尤其重点关注骨干成员的成长，使整个团队充满生机和战斗力，即使个别成员落后，其他成员努力扶持帮助也能使团队达成良好的目标。

过去一月，我们走过了展望计划、艰辛起步和结果惨淡的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐和酸楚。今天，新的一月，我们站在一个新的起点，面对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠公司领导的信任和指导，依靠优质的产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。

我们深信，在公司的正确领导下，只要销售部门全体员工坚定信念，奋发进取，团结协作，扎实学习，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务!

**公司销售述职报告主题名称四**

尊敬的领导：

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20\_\_年的工作，在公司领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够正常开展，现就20\_\_年的工作情况述职如下：

一、在20\_\_年的工作中努力拓展自己知识面

做导购让我学到了许多无法在校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我的自我学习成长的意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的员工，成功永远与我无缘。在20\_\_年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去查找各种手机及软件方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的介绍每款机型。

作为一名销售除了学习专业的产品知识外，还要学习一系列与产品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。

二、在工作中培养自己的心理素质

在工作中每天都与行行色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说\"no\"时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、用心锻炼自己的销售基本功

人生何处不行销，我觉得任何工作都与销售有关，优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

四、口才方面有了大幅提升

要做一个优秀的导购就必须要要拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

五、培养人脉，增加顾客回头率

在工作过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的最好机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能为未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足。因此我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热!

此致

敬礼!

述职人：

20\_\_年x月x日

**公司销售述职报告主题名称五**

又是一年末，在这洗旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有硕果累累的丰收，有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

20\_\_年的春节已过，同龄的同学朋友们都背起背包登上汽车与家人拜别去往他们的希望以及未来，而我还在家中惆怅迷茫。面对着电脑登上了人才信息网，无数次的发送个人简历直至3月份的一天中旬我的电话铃声响起。第二天我神采奕奕如约前往\_\_城的售楼部;这个\_\_人尽皆知的大楼盘新城市。填写了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流，次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的新工作陌生的开始所以一切都需要学习。但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过了这半年有余的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在4月份到5月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显着成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

今后，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治水平。为公司的发展建设出一份力。

述职人：\_\_

20\_\_年1月2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！