# 销售员述职报告模板范文通用

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-02-12

*销售员述职报告模板范文通用一您好!时光荏苒，不知不觉我来公司已经很长时间了。起初还梦想着成为一个成功的销售员，现在成为了幻影，确实让人沮丧。本来我对销售充满了信心，但从三个月的不断学习和探索中我发现不论是我的性格、毅力、学识都达不到一个业务...*

**销售员述职报告模板范文通用一**

您好!

时光荏苒，不知不觉我来公司已经很长时间了。起初还梦想着成为一个成功的销售员，现在成为了幻影，确实让人沮丧。

本来我对销售充满了信心，但从三个月的不断学习和探索中我发现不论是我的性格、毅力、学识都达不到一个业务员的要求。三个月，没卖出去一台设备，这样的销售业绩着实令我无地自容。销售是以成败论英雄的，我们不愿面对努力付诸东流，可现实就是这样斩钉截铁。

现在我的工作兴趣锐减、工作态度消极。站在一个员工必须爱岗敬业的最基本的职业操守的立场上，我已经不能胜任这份工作。与其不负责任的尸位素餐，不如退位让贤。无论对公司还是我，我认为这都势在必行。

这三个月，我也有很大的收获，也许再踏出光越的大门以后，我的这些电话联系客户的经历、学习关于设备知识的过程都没有了用武之地。但是我认为它们教会我的是交流的艺术和提高自己、竖立自信的重要手段，这些都将让我一生受用。

在这么长的时间里，没有给给公司带来任何利润，您也没有过于责备。这让我更加的惭愧。今天做出这样的决定，我觉得对您是一种深深的辜负。谢谢您在这段时间的提携和照顾。

在此也衷心的祝愿光越的发展势头能够如日中天、您能成为炙手可热的成功企业家。

望领导批准我的申请，并能协助我完成离职的相关手续。

此致

敬礼!

xxx

20xx年xx月xx日

**销售员述职报告模板范文通用二**

尊敬的公司领导：

你们好!我是\_公司的一名销售人员，我叫\_x，很高兴能够加入公司的销售团队，下面是我这个月的工作述职报告。

一、工作计划的完成情况和原因

虽然市场竞争日趋激烈，但上个月我给自己制定的工作计划和销售计划还是顺利地完成和达到目标。能够顺利地完成任务，除了自己的努力之外，很重要的一个原因就是吸取了上个月的教训和经验，并向前辈们学习了很多有关销售的知识和销售的方法技巧。

二、现有客户群的整体状况

目前，我拥有的客户群主要是在20~45岁之间的人群里，都是一些比较稳定的中小型客户，缺乏一些潜在的大客户和比较稳定的大客户。在这个月，我一共拜访了65个客户，其中有45%是自己所拥有的稳定的客户，有35%是新的中小型客户，还有20%是自己新挖掘的大客户，在这些客户里，合同额的签订和完成情况达到70%。

三、下月的详细工作计划

在这个月里，我拜访了65个客户，下个月，我想提高自己的目标，要拜访70~75个客户，其中40个是稳定的中小型客户，10个是稳定和不稳定的大客户，还有20个是新客户。目标销售额要达到15万以上，合同签订率要达到75%以上。

四、困扰销售人员的问题

我相信每个销售人员都自己的一些问题，我也不例外，我的问题综合如下：

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。

2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了的机会。

4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。

5、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。心态不够开放乐观。

五、销售人员的工作建议

因此，根据以上的的问题，我给自己提出以下的建议：

1、销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询!资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献!争取在一年内能够独立进行销售的工作。

2、了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点!对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳!争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强与客户的沟通与联系。拜访频率还是要加强，其中要抽出一部分时间多联系意向客户，随时掌握其最新动态，缩短与客户之间的距离。针对潜在客户，可以采取电话回访的方式，增进与客户的沟通与交流。

4、尝试通过各种方式开发新客户，不能仅仅局限于独立拜访，还可以尝试转介绍，或者是通过订货会等方式。

5、针对不同客户类型，制作一份表格，用不同的方案引导客户谈判。这样一来我们谈判就有的放矢，成功率就较高。

6、增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与领导同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的不足。

六、计划调整和改进措施

没有一个计划是完美无缺的，每个计划都有它自己不足的地方，我自己制定的计划也不例外，因此我会根据计划进行时得实际情况来调整自己的计划，做到随机应变。

以上就是我本人在这个月的工作述职报告，下个月我会更加努力完成自己的目标和计划。

谢谢!

**销售员述职报告模板范文通用三**

尊敬的领导：

首先，感谢领导及同事在这将近一年时间里对我的培养与帮助。在销售部工作，是我告别学校和社会接触的第一站，我懂得了很多以前不曾明白的道理，也了解了很多以前不曾想过的事情，学到了很多，得到了很多。同时也发现了自己很多不足之处，很多地方需要改进。

现由于个人原因，不得不提出辞职，由此给销售部造成不便，深感歉意。销售部里的每个同事都给我过关怀和热情的帮助，让我能迅速融入社会，所有的这一切除了一声感谢，我也不知道该怎样表达。

最后，我真心希望贵销售部能在今后的发展建设旅途中蒸蒸日上。

恳请领导予以批准我的辞职请求。

此致

敬礼!

辞职人：

日期：

**销售员述职报告模板范文通用四**

各位领导、同志们：

大家好!

时光飞逝，转眼之间，我来到\_公司已经四个多月了!在过去的几个月里，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，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把今后的工作做到更好。如果有什么不足的地方，希望大家以后能给予批评、指导。

一、简要总结如下

我是20\_年4月1日来到公司工作的作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助!通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的也可以应对客户所提到的一些问题。在不断的学习专业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。

二、现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

三、市场分析

我们所负责的车型很多，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握现在有一部分客户主要从北京提车，价格和我们这差很多，而且什么车都有现货，只要去了随时可以提车，所以客户就不在\_这买车，这无疑对我们销售人员是一种挑战，我们怎样才能把客户留住呢?这就需要我们在今后的工作中不断完善自己的业务知识，尽量达到客户满意，靠服务赢取我们的市场。

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

四、下半年工作计划

1、深入了解所负责品牌的市场现状，准确掌握市场动态。

2、与客户建立良好的合作关系。

3、不断的增强专业知识。

4、认真完成领导交给的各项任务。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。

**销售员述职报告模板范文通用五**

尊敬的领导：

您好!首先感谢能抽出宝贵的时间来阅读我的求职信。我叫陈xxx，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。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。

销售就是为人。社会人，自由、平等、博爱;经济人，生存、发展、互利、共赢。作为销售就是要理解客户生存的压力，发展的渴望，以互利的方式展开合作，最终达到共赢。作为销售首先要了解自己的产品和市场需求，以及两者的契合度。世界上没有学不了的产品;只要是市场驱动生产出来的产品，大小总有市场。当然，对于公司的产品、服务、商业模式还是应该有一个评价。作为销售你得找到你的客户。我国经济形势一片大好，市场经济日渐成熟，遍地是客户。扔个铜板出去，客户就能跳出一大堆;网上叫一声：谁要跟我做生意，举手的都有一片。

收笔之际，郑重地提一个小小的要求：无论您是否选择我，尊敬的领导，希望您能够接受我诚恳的谢意!

此致

敬礼!

xxx

xxxx年xx月xx日

**销售员述职报告模板范文通用六**

尊敬的xx公司领导：

您好!

很荣幸您能在百忙之中翻阅我的求职信，谢谢!我应聘的职位是汽车销售顾问。这一工作定位是我经过对自己能力和社会需求的衡量之后，最终的决定。

我是专业即将毕业的一名本科生，大学四年，奠定了扎实的专业理论基础，良好的组织能力，团队协作精神，务实的工作作风。

大学四年我在完成本专业课多次获得专业奖学金的同时，我还积极参加各种校园活动。如在学生会担任部长一职，在任职期间，多次参加并举办篮球赛、新年文艺晚会、辩论赛、十佳歌手赛等活动，在多次活动中使我得到充分的锻炼，从最初的青涩到后来谈赞助时与商家的自如交谈，使我在与客户交谈方面颇为自信。同时，我顺利通过计算机一、二级的考试并熟练掌握常用的办公软件等。计算机的通过，也得益于我顺利通过英语四级考试并取得分的努力。在校期间，通过我清晰的努力方向，有幸获得国家励志奖学金次，获得专业奖学金次，“校优秀团干” “校优秀学生干部 ” ，“优秀实习生” “院优秀学生干部”各一次;通过选拔参加比赛获得第名;应邀请赴参加“”并获得银奖等奖励。我并没有因这些奖励骄傲而止步不前，反而督促我参加更多的社会实践来历练自己。

大学四年，我还利用课余时间参加多次社会实践，从最基础的促销员到的销售助理，其间我尝试过职位，相比较其他职位，我更加向往汽车销售职位所带来的挑战和乐趣。这也是我选择贵公司销售顾问一职的缘由之一。

现在，我以满腔的热情，准备投身到现实社会这个大熔炉中，虽然存在很多艰难困苦，但我坚信，大学生活给我的精神财富能够使我战胜它们。

希望贵公司能给我一个发展的平台，我会好好珍惜它，并全力以赴，为实现自己的人生价值而奋斗，为贵公司的发展贡献力量。

最后，再次感谢您阅读这份自荐信!

祝公司业绩蒸蒸日上，也祝您身体健康，万事如意!

求职者：xx

20xx年x月x日

**销售员述职报告模板范文通用七**

尊敬的xx：

您好！

自xx年入职以来，我一直都很喜爱这份销售员的工作，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。在这2年电脑销售员工作里，我学到了很多有关电脑产品的销售技巧，自己的销售能力又上了一层楼，这些都是我最宝贵的财富。

非常感谢商场给予我这么好的机会，让我的未来充满了希望.

但因为某些个人的理由，我最终忍痛选择了向商场提出辞职申请，并希望能于下个月xx号正式离职。希望领导能早日找到合适的人手接替我的工作，我会尽力配合商场做好交接工作，保证销售业务的正常运作， 对商场，对客户尽好最后的责任。

希望商场对我的申请予以理解并批准为盼。

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx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！