# 如何写销售业务员年终述职报告范文通用

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-02-14

*如何写销售业务员年终述职报告范文通用一在实践工作中，我又对销售业务员有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：(一)不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。(二)了解客户需求。第一...*

**如何写销售业务员年终述职报告范文通用一**

在实践工作中，我又对销售业务员有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)持续客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改善之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为套，总销额为万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

**如何写销售业务员年终述职报告范文通用二**

通过与高校合作，录用高校旅游专业学生实习，通过培训成为一个合格的销售代表，优秀者晋升客户经理。通过人才市场、网络进行招聘。

负责分管地区的市场调研、销售，掌握市场动态，完成片区销售指标。

1、参加公司新员工培训，了解、熟悉、掌握《员工手册》内容、公司文化、公司产品；（如：《员工手册》、礼仪素质训练、心理心态训练、公司简介和景点景区知识）

2、部门培训，了解、熟悉、掌握企业经营知识、销售途径、销售方法、市场调研方法、提高开拓和执行能力；（如：熟悉旅行社产品、旅游线路操作流程，了解旅行社计调工作等）

1、根据市场目标，细化并制定所辖区域旅行社调研内容，确定拜访计划，做好调研表及拜访日志；

2、负责对所辖区域的旅行社及各类客户进行拜访、洽谈，确定目标旅行社及客户；

3、邀请重要旅行社及目标客户参观考察，确定合作方式，建立良好的合作关系；

4、在实际操作中熟悉市场动态；

1、掌握市场动态及合作旅行社、客户的情况，并及时向上级递交书面报告；

2、认真做好访客日志记录、了解近期旅行社线路推荐情况、旅行社收客情况、旅行社广告上线情况、旅行社的特殊要求，从中了解客户对公司的各项意见和要求，及时将有关情况向上一级领导汇报、反映；

3、负责了解所辖区域的市场信息，积极寻找和发现潜在的客户并及时整理、汇报，以便公司对该区域的市场掌控、调整；

4、负责重要团队、大型团队的衔接、接待工作；

5、及时对客户进行回访，了解公司接待质量，并将问题反馈至公司；

6、积极参加部门及公司组织的培训，不断提升业务技能；

7、建立合作旅行社的档案；

8、负责所辖片区广告投放的跟踪工作；

9、负责公司政策调整、重大活动举办的信息传达工作；

10、负责催收所辖区域合作客户的欠款；

11、每周日下班前将上周工作小结及下周工作计划提交旅行社市场主管审批；

中国人口主要密集省份在：河南、山东、四川、广东、江苏、河北、湖南、安徽、湖北、北京，中国经济最发达的省份主要是：广东、浙江、江苏，主要是沿海、沿江省份。所以重点业务片区在：华东、华北、华中、华南及台港澳地区。辅助业务片区在：西南、西北及东北片区。

（1）、华中地区（湖北、湖南、河南、江西）2名

（2）、华北地区（北京、天津、河北、山西、内蒙古）2名

（3）、华南地区（广东、广西、海南）台港澳地区（台湾、香港、澳门）2名

（4）、华东地区（山东、江苏、安徽、浙江、福建、上海）4名

（1）、华中地区（湖北、湖南、河南、江西）2名

（2）、华北地区（北京、天津、河北、山西、内蒙古）3名

（3）、华南地区（广东、广西、海南）台港澳地区（台湾、香港、澳门）4名

（4）、华东地区（山东、江苏、安徽、浙江、福建、上海）6名

（5）、西北地区（宁夏、新疆、青海、陕西、甘肃），西南地区（包括四川、云南、贵州、西藏、重庆）2名

（6）、东北地区（辽宁、吉林、黑龙江）2名

注：客户经理由第一阶段表现优秀的销售代表晋升。

旅行社市场调研表 调研内容 旅行社名称： 联系人及职务 联系电话（手机） 规 模 主要客源 主要产品 年接待量 公司地址 信息渠道 信息反馈 合作意向 调研人： 上级主管： 日期： 附二：拜访计划（江苏、上海、安徽、山东、浙江、江西、福建旅行社）

第一阶段：以华东片区为主体，从扬州、镇江、南京、常州、泰州、南通、无锡、苏州、上海等300公里范围城市按有近及远的原则逐步展开。

第三阶段：重点业务片区市场炒热后，对辅助业务片区（西南、西北及东北片区）进行拜访，寻找合作契合点，形成合作！

附三：拜访日志 拜访日志

客户名称：

拜访时间：年 月 日

（字数不限，请记录拜访时间，拜访人，拜访过程，拜访中遇到的问题，客户意见及建议） 备注：每次拜访完成后，及时上交拜访日志。如无法及时上交，请按日期顺序排列后，再上交！

一、 了解、熟悉、掌握企业经营知识，企业经营的主要产品；

二、 了解、熟悉、掌握销售架构；

三、 市场调研培训；（市场调研的定义及工作流程）

四、 通过一些案例分析、讲解，让营销人员掌握销售方法及技巧，培养其坚持不懈的营销精神；（案例：安徽恩龙营销排头兵——项年宏）

五、 了解、熟悉、掌握旅行社产品、线路；

六、 了解、熟悉、掌握旅游线路操作流程，旅行社计调在操作过程中的作用，从而让销售人员明确该拜访谁，找谁推荐露营地，有的放矢。（旅行社计调，在整个旅游线路中起十分重要的作用，主要体现在，旅游用车预定，旅游景区的接洽，旅游住宿安排，旅游餐饮安排，团队结束后的客人意见调查等。）

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！