# 如何写销售经理辞职报告范文范本

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2023-12-18

*如何写销售经理辞职报告范文范本一2.全面负责酒店市场开发、客源组织和产品开发等方面的工作，定期组织市场调研，收集市场信息，分析市场动向、特点和发展趋势，制定市场营销策略，确定主要目标市场、市场结构和销售方针，经总经理审批后实施。3.根据酒店...*

**如何写销售经理辞职报告范文范本一**

2.全面负责酒店市场开发、客源组织和产品开发等方面的工作，定期组织市场调研，收集市场信息，分析市场动向、特点和发展趋势，制定市场营销策略，确定主要目标市场、市场结构和销售方针，经总经理审批后实施。

3.根据酒店近、远期目标和财务预算要求，协调与前厅部、客房部的关系，提出销售计划编制的原则、依据，分析市场环境，指定和审核客房出租率、平均房价及季节销售预算，提出酒店价格政策实施方案，经总经理批准后进行贯彻和实施。

4.负责制定销售部经营目标、预算方案、工作计划、部门岗位说明书、工作程序、检查考核办法与改进流程，并负责贯彻与实施。

5.掌握旅游市场动态，每周在总经理主持下，分析销售动态、各部门销售成本、存在问题、市场竞争发展状况等，提出改进方案和措施，监督指导销售计划的顺利完成。

6.协调销售部和各经济组织的关系，经常保持同上级旅游管理部门、各大旅行社、航空公司、铁路客运站和本地商社、办事机构、企事业单位的密切联系，掌握客户意向和需求，提出签订销售合同、包房合同意向和建议，并提出销售计划和价格标准，同各客户建立长期稳定的各作关系。

7.定期检查销售计划实施结果，定期提出销售计划调整方案，报总经理审批后进行实施。

8.掌握酒店价格的实施情况，控制公司团体、散客及不同季节的价格水平，定期检查平均房价的计划实施结果，及时提出改进措施，保证酒店较高的平均房价水平。

9.建立客户档案，定期走访客户，征求客户意见，掌握周边酒店出租率及平均房价水平，分析竞争态势，调整酒店销售策略，适应市场竞争需要。

10.按月进行酒店应收款统计，掌握客户拖欠款情况，与前厅部、财务部共同负责客户拖欠款的催收组织工作，减少长期拖欠的现象。

11.负责部门物资的盘存与管理工作，严格控制本部门各项成本费用开支。

12.负责处理、解决客人重大投诉，现场处理突发事件，做好记录并即时上报。

13.向总经理述职，完成总经理交办的其它任务。

**如何写销售经理辞职报告范文范本二**

职责：

1、负责带领团队进行运营维护、制定公司的业绩目标，负责对下属的培训、任务分配及业务指导;

2、负责对公司业务知识熟练掌握，敏锐捕捉业务特色，指导或帮助下属完成商务谈判;

3、负责持续研究总结销售策略和竞对策略，带领销售团队完成销售指标;

4、追踪本地市场动向，带领下属不断开拓及维护新老客户，并建立长期稳定的关系;

岗位要求：

1、大专及以上学历，市场营销等相关专业，一年及以上酒店销售团队管理经验，三年酒店或酒店式公寓销售经验;

2、熟悉ota行业，对酒店营销有有效策略和方法;

3、具有高效的执行能力，优秀的陌生拜访及挖掘客户能力;

4、反应敏捷，表达能力强，具有较强的沟通能力及交际技巧，具有亲和力;

5、热爱销售，勇于挑战，具备一定的市场分析判断能力;

6、有责任心，有较强的抗压能力;

**如何写销售经理辞职报告范文范本三**

我不是专业的营销人员，但营销、发展已渐渐成为我工作生活中的重要内容。截止到3月8日，我发展天翼手机27部，全部进入e家套餐。结合近期的营销体验，我把营销的经验总结一下，和大家分享。

一、制定营销脚本

首先我认真学习移动业务知识，将各种融合套餐及资费标准一一搞清楚。对乡镇客户、大中院校学生和高、中端客户群等的业务宣传，我都有针对性地制定营销脚本，简明扼要，突出亮点。

二、找准营销目标

大家都知道，目前农村市场的移动电话普及率较低，偏远乡镇小灵通信号又不好。只要通过努力营销，一定会有很大的空间。于是我专门挑选乡镇的部分e6—46、e6—66客户进行营销，几天下来效果还可以。但凡营销成功的客户，我就让其带上相关证件到当地支局所办理。事先我会联系当地支局所营业员，请他们好好接待。这样客户满意，我也省下许多陪客户办业务的时间。

三、挖掘营销机会

一次，一位先生在解放南路营业厅对营业员发火，因涉及到我们的号百业务，值班经理把电话转给了我。我听对方大喊大叫足足有20多分钟，不停地说小灵通已经坏了，根本收不到信息……等用户情绪稍为好一点后，经询问我才知道，他就是昨天向集团公司投诉的赵先生，他投诉的事情我正在处理中。我对赵先生说：“如您相信我，您的问题我帮你解决。”一句话，我感觉到赵先生的情绪渐渐恢复平静……投诉终于处理完毕。凭着多年处理客户投诉的经验，我在逐步化解客户怨气的同时，积极寻找营销机会。后来，我主动打电话和赵先生联系，几经交谈后，他爽快地办理了一部天翼手机，而且成功地帮我向他的朋友推荐了3部手机。

四、要用智慧来营销

春节过后的几天，是同学、朋友频繁聚餐的日子。每次我都带一款手机，给大家看看，有需要的可以帮助办理，但我决不会喋喋不休作推销或怨声载道说有任务要大家帮忙，那样人家会很反感，即便碍着面子帮忙办几部，我的心里也会不舒服，好像欠了人家一份人情债。就这样有意无意的宣传，倒也带来了不少客户，而且客户又当上了义务宣传员，还带来不少回头客。

五、用诚信对待客户

营销的过程中，我特别注意当好客户选择机型的参谋。对年长者，我会推荐屏大字大的机型;对年轻人，我首推带电时间长的机型;对女士，我一般推荐小巧玲珑的.机型;对农村的客户我力推较为实用的机型。我把客户当着我的朋友一样，慢慢地用诚信这把“梭子”去编织营销的网络。

分公司下达的营销任务就这样在不知不觉中完成了。我的每一次营销成功都有一个故事，每一次营销失败都有一份感受。在营销的过程中，我学到了好多东西，交了好多朋友。分公司创造一切“添翼”机会，创造性地开展全员营销活动，而我与天翼共同成长，体验营销的快乐。

销售述职报告5[\_TAG\_h2]如何写销售经理辞职报告范文范本四

(以下简称甲方) (以下简称乙方)

甲方聘用乙方为正式员工，双方经过平等协商，彼此同意约定下述条款以共同遵守。

一、乙方的工作与管理悉按甲方有关制度办理。

二、乙方职务为 。

三、乙方受聘于甲方期间，应根据甲方工作安排在 工作场所履行职责。

四、乙方之工作职责：负责管理、维护开拓甲方指定的部门人员

( )医疗用品、耗材、仪器设备、保健器材、耗材批发、诊断器材业务。包括对部门人员的学习培训、工作分派、人事调任等权力。

五、乙方之正常工作时间为每日8小时，每周 个工作日，并享有各种节假日。

六、甲方按国家规定实行社会保险制度，并按比例为乙方投保。

七、乙方之工作报酬：

(一)甲方应按月支付乙方报酬，乙方的工资待遇定为 ，并可享受公司规定的其它待遇和奖励。

(二)甲方与从事业务销售人员另议提成事宜其协议另订。

八、乙方每月工资由甲方于次月 日发放，若工资发放日适逢周日或假日，甲方得提前或推后 日或数日发放。

九、甲方聘乙方暂定 月，即从 至 止。

十、甲方因业务萎缩有权终止本合同，并提前一个月通知乙方，合同终止时，甲方增发半月工资。

十一、乙方因工作表现、业务能力不佳或违反公司制度和有关协议的，甲方有权随时解雇乙方，且不增发工资。

十二、乙方主动提出解除本合同时，须提前1个月通知甲方，离任时按有关制度办理手续。但甲方不予增发半月工资。

十三、甲乙双方签定了提成协议的业务人员离职时按“业务提成协议”离职条款办理。

十四、乙方不论何种原因离开公司，自离职后2年内不得在湛江地区进入与蛟龙公司相关、相同行业或企业;也不得从事在蛟龙公司任职期间相同的工作;更不能利用原有蛟龙公司客户资源进行相同的商业活动，如有违反，须支付违约金 元。

十四、乙方声明：乙方在签署本合同时，业已获得公司制度一本，并知悉全文，愿意遵守各项规定。

十五、本合同一式两份，甲乙双方各执壹份，经双方签章后于 年 月 日起生效。

十六、本合同期满后，甲、乙双方再协商签订。

十七、未尽事宜，由双方友好协商解决。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**如何写销售经理辞职报告范文范本五**

尊敬的领导：

您好!

20\_\_\_\_年是充满梦想和激情的一年，也是房地产行业不平凡的一年。

一、主要工作成果

这年初春，有幸加入到\_\_\_\_公司，融为这个集体的一份子，本着对这份工作的热爱，抱以积极、认真、学习的态度，用心做好每一件事情。

我于去年\_\_月成为\_\_\_\_公司的一名销售部副经理，至今任职15个月时间，负责\_\_\_\_大厦项目的销售工作。现就任职15月来的具体情况述职如下：

从一个对本行只是一股劲的热爱，到实战工作，我不断追求新的目标。刚开始公司将我安排到其他楼盘学习理日常事务，但在这个过程中我仍然学到了很多东西，且明白了要做一个有责任感的人，做一名公司喜爱的员工。感谢那些让我在平淡的工作日中给我快乐和鼓励我的人。

去年\_\_月，喜欢你的工作，自信地去完成它这个月是我们的成长期，经过了上二个月的转折，这月由公司安排，调至\_\_\_\_大厦项目配合代理公司。

工作虽略显繁忙，但整个团队都充满了激情，工作也上手了。我们从一开始的市场调查，到项目周边配套的了解，再到房地产专业知识的培训，以及会客制度，项目的熟悉等等，我们都在积极的去学习，并渴求进步，当然这些都是为我们更好地去接待客户，完成销售业绩做好前期准备。

还是要在日后的工作中去检验，感谢领导对我们数次的培训和帮助，使得我们接待户客过程中也更加自信，同样也因为喜欢这份工作，我们将做得更自信和出色!!

去年\_\_月，有幸参加公司组织的拓展活动，我们共同感悟了一些心得。并将我们在拓展活动中的口号适用于现在的销售工作中，“超越自我，勇做第一”。除了感谢，感动以外，我们还明白了，一个人的成绩是微薄的，团队优秀才是我们共同的奋斗目标。因此在日后的销售工作中，我们将更注重团队的建设，心系集体，一起建造和谐，友谊，激情向上的优秀团队。

今年\_\_月，自觉自发的工作，就是对能力的检验。

本月以接待客户和熟悉项目知识为主。对环境和项目渐渐熟悉的我们，每天都有新客户接待，把握并了解客户的需求，是这阶段一直在做的开盘前的准备工作。

当然也很考验我们的销售能力，看能否将客户把握住。很多客户都要在了解价格的基础上才会考虑购买，那么诚意金的收取就显得尤为困难，公司在此阶段制定了一些可行的优惠政策作为说辞，让客户提前以认购的方式将房源定下来，一方面可以抓住客户，另一方面也可以减轻销售压力，做到心中有数。销售才刚刚开始，我们准备启航!

\_\_月来访客户上百人次，成交客户也到不了十户。虽然销售率不是很高，但人气较好，且每位置业顾问的态度也比较乐观，新的销售挑战才开始，我们需要做到完成公司下达的任务指标，并有所超越。这些都需要我们整个团队的配合与努力，同样也深信团队的力量是可以做到的。

\_\_月“剩者”为王的坚持。

今年是我从事房地产行业中挑战的一年，在这一年里我们都看到了房产市场走到了历史的大拐点，销售率的高位萎缩态势进一步明显，同样也意味着这是一个机遇和挑战并存的开始。

这个月中公司相继有很多项目增添的工作人员，这样大流量的人员给以每一个身在销售岗位上的置业顾问很大的煽动，甚至对于自己的前程也是一种思考，每当有新朋友问到你是做什么时，答案得知后他们都会说到今年的买房政策时，估计不会好卖吧!

这样的话语给以我们的失落情绪，想必大多置业顾问都曾有过这样的感受，同样也曾有过挣扎、放弃的念头吧。

可是，自身从小的教育经历中有过一句话叫做：“坚持到底就是胜利”，平日里听得多了，我们都只把它当做了一句口号，但是仔细想来其实意义非凡。成功和失败很可能的差别就在最后一两步，在面对国家政策对卖房不利的情况下，不坚持就意味着对这份工作的放弃，如果坚持下去了，你可能收获的会比你想象的更多。所谓“剩”者为王，必定需要坚持下去。

\_\_月——适应日新月异的市场，使自己变得更强。

某一次和朋友交流中听到过一句很真实的言语，房地产行业他本身就是一个不健康的市场态势，只是现在把它更淋漓尽致的展现出来了。

房地产行业作为最典型的周期性行业，其兴衰与宏观经济周期呈正相关关系。我们说市场日新月异也好，千变万化也好，如果你想在这个行业干下去，那么你一定要使自己变得更强。

\_\_月这两个月客户的观望情绪就更加浓烈了，我们分别做了项目及个人的分析总结，在几次与公司领导的交流沟通中，在一定可行性的范围内，公司作了价格调整。我们也在不断寻找适合于现在行情的销售策略，因为我们都有一个共同的目标，即，增进销售率。

经过本月的努力，销售进度也在一定程度上有了起色，所以说是成功者找方法，失败者找理由!

\_\_月——黑夜给了我一双黑色的眼睛，我却用他来寻找光明

这几个月来，在销售业绩方面不是很理想，2个月共销售了20套房源。但是对于销售业绩不好的现状，我们有更多的闲暇时间来不断地学习，充实自己，以此来适应这个市场，在技巧方面，经过对一些书籍的学习，个人总结了一套流程：

学习理论技巧知识→用心接待客户→类似客户的技巧运用→分析总结客户特点→找出相似点→针对性的说辞→提高销售技巧→相互学习和探讨→不断加强团队进步;

以这种学习，思考，总结，探讨的方式来帮助我们提高销售技巧，当然这个过程离不开领导和同事的帮助，个人销售技巧也需要逐步的提高。

在工作中我始终相信态度决定一切，当行情受挫不理想时，工作态度最能反映出我们的价值观念。积极、乐观的我们将乐意不断向好的方向改进和发展，相信什么样的态度会决定什么样的成就。

二、20\_\_\_\_年度个人学习成长及不足总结

成长是喜悦的，学习的收获有其三：

1、对“\_\_\_\_”项目，\_\_\_\_市场的深入了解，包括其价格，区位，消费心理等;

2、公司多次培训，使得我们更坚定了这条房地产的道路，也学习到了很多销售技巧;

3、自我管理能力的提高;

4、销售工作贵在坚持的恒心;

5、审视自己的不足之处以及对此的改善之道。审视检查自身存在的问题，我认为主要是销售技巧上还有待提高。个人对销售说辞的把控已有了一定的逻辑性，欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关;在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待帮助和提高。

对于以上不足之处，经过思考拟定了对此的改善方法：

销售技巧的提升可多向领导学习;平时多上网或看书学习专业知识;尽量多参加市场调查，来弥补竞争对手说辞的空缺，突显本项目的核心优势;增加客户接待量，从客户身上现学现卖;接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞;通过这几点来逐步改善现在的销售能力，以期许能为公司带来更高的效益。

形象气质是客户最看重的第一印象，如何才能做到一个气质型的置业顾问，给客户一种专业、愉悦之感。

平时自己在看一些关于女人提升气质的书籍，来帮助改善不足之处;也可以通过一些销售道具的使用，衣着的整洁等来体现个人的专业形象，由内到外的改善过程，也需要从细节慢慢的去提高。

以上列举的不足之处，是自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望领导和同事能帮助我一同发现问题、解决问题。

三、对个人从事工作的本行业发展前景预判

20\_\_\_\_年即将远去，面对20\_\_\_\_年，房地产市场将会比20\_\_\_\_年要理想，房屋买卖政策会给该行业的人员带来迷雾和压力。政策不好的态势下公司应该更加注重人才培训，素质培训等等。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_\_\_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！