# 精选销售年度述职报告简短(7篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2025-03-04

*精选销售年度述职报告简短一本公司××年度销售目标如下：(一)销售额目标：(1)部门全体：××××元以上;(2)每一员工/每月：×××元以上;(3)每一营业部人员/每月：××××元以上。(二)利益目标(含税)：××××元以上;(三)新产品的销...*

**精选销售年度述职报告简短一**

本公司××年度销售目标如下：

(一)销售额目标：

(1)部门全体：××××元以上;

(2)每一员工/每月：×××元以上;

(3)每一营业部人员/每月：××××元以上。

(二)利益目标(含税)：××××元以上;

(三)新产品的销售目标：××××元以上。

(一)本公司的业务机构，必须一直到所有人员都能精通其业务、人心安定、能有危机意识、 有效地活动时，业务机构才不再做任何变革。

(二)贯彻少数精锐主义，不论精神或体力都须全力投入工作，使工作朝高效率、高收益、高 分配(高薪资)的方向发展。

(三)为加强机能的敏捷、迅速化，本公司将大幅委让权限，使人员得以果断速决，始具实现 上述目标的原则。

(四)为达到责任目的及确立责任体制，本公司将贯彻重赏重罚政策。

(五)为使规定及规则完备，本公司将加强各种业务管理。

(六)××股份有限公司与本公司在交易上订有书面协定，彼此遵守责任与义务。基于此立场 ，本公司应致力达成预算目标。

(七)为促进零售店的销售，应设立销售方式体制，将原有购买者

的市场转移为销售者的市场，使本公司能握有主导代理店、零售店的权利。

(八)将出击目标放在零售店上，并致力培训、指导其促销方式，借此进一步刺激需求的增大 。

(九)策略的目标包括全国得力的××家店，以“经销方式体制”来推动其进行。

(一)内部机构

1.××服务中心将升格为营业处，借以促进销售活动。

2.在××营业处的管辖内设立新的出差处(或服务中心)。

3.解散食品部门，其所属人员则转配到××营业处，致力于推展销售活动。

4.以上各新体制下的业务机构，暂维持现状，不做变革，借此确立各自的责任体制。

5.在业务的处理方面若有不备之处，再酌情进行改善。

(二)外部机构

交易机构及制度将维持本公司→代理店→零售商的旧有销售方式。

(一)新产品销售方式体制

1.将全国得力的××家零售商店依照区域划分，在各划分区内采用新产品的销售方式体制。

2.新产品的销售方式是指每人各自负责30家左右的店，每周或隔周做一次访问，借访问的机 会督导、奖励销售，进行调查、服务及销售指导、技术指导等，借此促进销售。

3.上述的××家店所销出的本公司产品的总额须为以往的两倍。

4.库存量须努力维持在零售店为1个月库存量、代理店为两个月库存量的界限上。

5.销售负责人的职务内容及处理基准应明确化。

(二)新产品协作会的设立与活动

1.为使新产品的销售方式所推动的促销活动得到配合，另外又以全国各主力零售店为中心， 依地区另设立新产品协作会。

2.新产品协作会的主要内容大致包括下列10项：

(1)分发、寄送机关杂志;(2)赠送本公司产品的负责人员领带夹;(3)安装各地区协作店的 招牌;(4)分发商标给市内各协作店;(5)协作商店之间的销售竞争;(6)分发广告宣传单;( 7)积极支援经销商;(8)举行讲习会、研讨会;(9)增设年轻人专柜;(10)介绍新产品。

3.协作会的存在方式是属于非正式性的。

(三)提高零售店店员的责任意识

为加强零售商店店员对本公司产品的关心，增强其销售意愿，应加强下列各项实施要点：

1.奖金激励对策——零售店店员每次售出本公司产品则令其寄送销售卡，当销售卡达到10张 时，即赠奖金给本人以激励其销售意愿。

2.人员的辅导：

(1)负责人员可在访问时进行教育指导说明，借此提高零售商店店员的销售技术及加强其对 产品的知识。

(2)销售负责人员可亲自站在店头接待顾客，示范销售动作或进行技术说明，让零售商店的 店员从中获得直接的指导。

(一)确实的广告计划

(1)在新产品销售方式体制确立之前，暂时先以人员的访问活动为主，把广告宣传活动作为 未来所进行的活动。

(2)针对广告媒体，再次进行检查，务必使广告计划达到以最小的费用创造出最大的成果的 目标。

(3)为达成前述两项目标，应针对广告、宣传技术作充分的研究。

(二)活用购买调查卡

(1)针对购买调查卡的回收方法、调查方法等进行检查，借此确

实掌握顾客的真正购买动机 。

(2)利用购买调查卡的调查统计、新产品销售方式体制及顾客调查卡的管理体制等，确实做 好需求的预测。

(一)顾客调查卡的管理体制

(1)利用各零售店店员所送回的顾客调查卡，将销售额的实绩统计出来，或者根据这些来改 革产品销售方式体制及进行其他的管理。

①依据营业处、区域别，统计××家商店以外的销售额;

②依据营业处别，统计××家商店以外的销售额;

③另外几种销售额统计须以各营业处为单位制作。

(2)根据上述统计，可观察各店的销售实绩并掌握各负责人员的

活动实绩、各商品种类的销售实绩。

(一)必须确立营业预算与经费预算，经费预算的决定通常随营业实绩做上下调节;

(二)预算方面的各种基准、要领等须加以完善成为示范本，本部与各事业部门则需交换合同 ;

(三)针对各事业部门所做的预算、实际额的统计、比较及分析等确立对策;

(四)事业部门的经理应分年、期、月别，分别制定部门的营业方针及计划，并提出给本部门 修正后定案。

**精选销售年度述职报告简短二**

一、培训目标

1、增长知识：销售员肩负着与客户顾客沟通产品信息，搜集市场情报等任务，因此，必需具有必定地知识层次，这是培训地主要目标。

2、提高技能：技能是销售员运用知识进行实际操作地本领.对于销售员来说，技能地提高不仅仅在于具备必定地销售能力，如产品地介绍、演示、洽谈、成交等方面技巧地提高，还包含市场调查与分析地能力，对经销商提供销售援助地能力与客户沟通信息情报地能力等等。

3、强化态度：态度是企业长期以来形成地经营理念、价值观念和文化环境.通过培训，使企业地文化观念渗透到销售员地思想意识中去，使销售员热爱企业、热爱销售工作，始终保持高涨地工作热情。

二、培训的负责人和培训师培训讲师和内部经验丰富、业绩高的销售人员

三、培训的对象从事销售工作对销售工作有一定的认知或熟悉销售工作的基层销售人员四、培训的内容

1、销售技能和推销技巧的培训：一般包括推销能力(推销中的聆听技能、表达技能、时间管理等)、谈判技巧，如重点客户识别、潜在客户识别、访问前的准备事项、接近客户的方法、展示和介绍产品的方法、顾客服务、应对反对意见等客户异议、达成交易和后续工作、市场销售预测等等。

2、产品知识：是销售人员培训中最重要的内容之一。产品是企业和顾客的纽带，销售人员必须对产品知识十分熟悉，尤其是对自己所销售的产品。对于高科技产品或高科技行业来说，培训产品知识是培训项目中必不可少的内容。具体内容包括：本企业所有的产品线、品牌、产品属性、用途、可变性、使用材料、包装、损坏的原因及其简易维护和修理方法等，还包括了解竞争产品在价格、构造、功能及兼容性等方面的知识。

3、市场与产业知识：了解企业所属行业与宏观经济的关系，如经济波动对顾客购买行为的影响，客户在经济高涨和经济衰退期不同的购买模式和特征，以及随宏观经济环境的变化如何及时调整销售技巧等等。同时了解不同类型客户的采购政策、购买模式、习惯偏好和服务要求等。

4、竞争知识：通过与同业者和竞争者的比较，发现企业自身的优势和劣势，提高企业的竞争力。具体包括：了解竞争对手的产品、客户政策和服务等情况，比较本企业与竞争对手在竞争中的优势和劣势等。

5、企业知识：通过对本企业的充分了解，增强销售人员对企业的忠诚，使销售人员融合在本企业文化之中，从而有效的开展对顾客的服务工作，培养顾客对企业的忠诚。具体包括：企业的历史、规模和所取得的成就;企业政策，例如企业的报酬制度、哪些是企业许可的行为和企业禁止的行为;企业规定的

广告、产品运输费用、产品付款条件、违约条件等内容。

6、时间和销售区域管理知识：销售人员怎样有效作出计划，减少时间的浪费，提高工作效率;销售地图的正确利用、销售区域的开拓和巩固等。

五、培训的时间期限

共计六天，根据情况可适当调整

六、培训的场地

专业的培训基地、正规培训室，具有音响系统，白板，白板笔

七、培训的方法1、讲授法：应用最广。非常适合口语信息的传授。可同时培训多位员工，培训成本较低。缺点是学员缺乏练习和反馈的机会。2、个案研讨法：提供实例或假设性案例让学员研读，从个案中发掘问题、分析原因、提出解决问题的方案。3、视听技术法：运用投影、幻灯片及录像进行培训。通常与演讲法或其他方法一同搭配进行。4、角色扮演法：给受训人员一个故事让其演练。让其有机会从对方的角度看事情，体会不同感受，并从中修正自己的态度和行为。5、户外活动训练法：利用户外活动来发挥团体协作的技巧，增进团体有效配合。但需注意某些课程的安全问题，另外培训费用也较高。

**精选销售年度述职报告简短三**

由于公司相当大的一部分销售是由老客户介绍来的，我们在市场还没有完全进入旺季来，由公司相关领导带领服务、销售相关人员对大客户、能够为公司介绍销售机器的客户进行服务巡检活动，解决客户存在的服务问题，让他们充分体验到柳工老客户、大客户的优越性，他们这样才能够更好地为公司整机销售做出帮助。

老用户、老关系，必须在每个区域一定建立8-10个铁杆用户。

高度重视市场支持体系的建设(当地的修理厂、配件店、平板运输老板、业内人士)：以诚实、大度的态度，合理布局、准确判其热情度和影响力、反复激发他们的积极性。

积累原始用户信息：

跑重点工程、工地、开发区、

住宅建设小区、矿山、沙石场、

市政和水利施工单位、城镇拆迁户和拆迁村、

查电话黄页、查当地报纸。

关键是系统开发，切忌大而划之。吃得苦中苦、方为人上人。原始用户信息要及时整理分类，从中筛选出自己有用的信息。在每个地区锁定主要竞争对手，知己知彼，利用对手的弱点寻找商机和突破点，紧密围绕本地当前市场购机热点地区、用户群、热点工程、行业，开展销售工作。注重成功率，开发一个成功一个，开发一个点映照一片天。

每个大区、办事处、销售员均应十分明确的选定所辖销售区域内，县、区、镇或特定人群(10个以上关系较好的老板组成的群体)的前三位的重点市场，并制定相应的销售目标以及开拓方案。公司希望在年底前在各地区均形成分级的“三足鼎立”的市场格局，以确保销售的持续增长。

针对每一个重点市场，应构建以当地的主要竞争对手的大用户或代言人，当地的老用户，修理厂、配件店为主的“三足鼎立”的市场支持体系(即渠道)，为此也应选定相应的开发对象及制定开发方案、确定销售目标。

用户因地域、亲属关系、生意联系、挖机品牌而自然形成的用户群体是工程机械营销中最诱人的蛋糕，在日常拜访中高度重视和了解各类用户群体，对群体内的用户一定要在最短的时间内全面见面拜访，力争深入了解和熟悉。面对群体老大或很有影响力的人物应长期相处，切忌直接推销，应先获得其好感和初步认可，其主要目的要放在其帮忙介绍购机信息上。对群体中有一定影响力的用户购机信息要高度重视，及时上报，利用一切资源全力拿下。一但有所突破应当及时扩大战果。

充分利用好产品展示会，产品展示会是公司对当地市场最有效的支持和投资，是公司对当地用户集中、全面的展示和介绍品牌及产品，突破和巩固当地市场的最有效的手段。一场成功的展会往往是打开和巩固一个市场的关键!

a.业务人员要注意形象、言表、态度、礼节，注意当地风俗习惯;

b.市场开发要扑进去，到忘我境界;

c.强调市场开拓方案制定，避免盲目、混乱的追逐信息式的销售;

d.产品宣传要统一口径，系统介绍;

e.平常心对个单，提高对客户的驾驭能力;

f.强化团队意识，扩大信息交流，要学会启动和利用各种资源;

g.要机灵，对用户需求及各种突发事件要准确把握;

h.厉行节约，提高实效。

机会可遇不可求，在整个行业开始大洗牌的同时我们一定要抓住这次机会，打破市场格局，迅速占领市场。以完成下半年的销售目标，同时也为明年的市场打下坚实的基础。

**精选销售年度述职报告简短四**

时光转瞬即逝，不知不觉地度过了20xx年。但是我依然清晰的记得，当初思娇产品刚刚打入海南市场，要让思娇在海南扎根落脚，经历了多么艰辛的过程。压力空前的大，要克服很多问题，需要付出比以往更多的劳动。

公司安排我在海口最大的超市，面对激烈的挑战，我有些彷徨，自已是否有能力挑起这幅重担?看到思娇产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之则安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自已所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了思娇，使我特别开心。让我看到了思娇会有很好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

这一年来，经过坚持不懈地努力工作，成绩突出有两个月，在一月和十月份分别完成了一万元销量。除五月份外，其它月份销量均在4500~8500元之间。 要做好促销工作，我体会深刻有三点：

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧。例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的名牌产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使她觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

第三、抓到顾客后，切记不要一味的说产品。现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。所以介绍产品时一味说产品如何好，容易让顾客觉得我们就想着单单推销产品出去，使自己不能很快被顾客信任。事实上，顾客只有信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的产品。如果简单扼要针对性介绍完产品，在顾客考虑时可将产品话题引入人的话题，比如赞美顾客两句或问问顾客平时是怎样护理的.

在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

20xx年让我有点依依不舍，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐!

**精选销售年度述职报告简短五**

尊敬的领导：

您好!

自20\_\_年x月入职以来，不觉已x年有余。在同事及公司领导的关怀下，我们销售工作的开展有了一定的成效，但也存在许多的问题与不足。适逢危机下严峻市场形势的挑战，作为销售负责人的我自当不遗余力、竭尽全力、倾其所有地工作态度拼力把销售工作做好、抓好，以不辜负同事及领导的信任与支持。下面我将从以下四个方面来进行阐述，请公司领导给予修正。

一、工作汇总

(一)秉承原则与目标

1、原则：全心实意、爱厂如家、相信团队的力量、把岗位工作当作事业来做。

2、目标：不断学习提高、创新自我;打造一支过硬的营销团队。

(二)具体工作内容

1、自我学习、塑造

本人机电一体化专业，从事了x年\_\_产品的设计工作而后一直从事机电产品的营销工作。虽在建筑行业做业务已有x年之多，但不同的产品就有不同的营销模式。为此自入职以来，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、公司本产品发展定位、该产品营销模式等方面一直在做努力，只有这样我才能适应该产品的市场营销工作。

2、团队建设与发展

经过一段时间学习与锻炼后，我慢慢熟悉了产品知识及其行业情况。也明白了公司该产品发展历程及组织配备等情况，但要有突破性、决定性发展单靠一个我在短时间内是有难度的，再加上市场上对供应商的要求也在逐步提高门槛，如不能在尽短时间内拿到进入证以后可能很难在\_\_行业内发展。于是为了公司在\_\_产品市场有好的业绩的发展，我便提出了创建营销团队的申请。公司领导也非常重视并且果断的批准了我的要求，就这样销售团队在公司领导的大力支持下陆续建立了起来。从x个人到x个、到x个，从雏形的市场信息搜集到业务流程的一步步深入、技术方案的草绘，我们团队也逐渐完善起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移、团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

3、销售工作

有了“自我学习、塑造”和“团队建设与发展”的准备与补充后，我们的销售工作逐渐开展开来，项目信息量逐渐增加，意向项目也在加速，市场区域也在扩大。

二、创新工作

我认为，工作创新并不是执意的一种创造，更重要的是体现的一种工作激情，一种激发自我潜能、提高工作价值的热情。在这一年的时光里，我用“创新工作”来形容所做的内容应该不为过。

(一)充分的信任

“高山因为有大地的信任，才屹立得巍峨壮观;小溪因为有大海的信任;才获得更广阔的生命。”工作更是如此，在我所带领过的团队之中，我都是以信任的态度去实施的，用人不疑疑人就不用。所以在今后的工作当中，我仍以此心去实施。

(二)敢想、敢做

来到公司做销售工作，可以说公司仅提供给我市场空间，其余诸如业务、技术培训等给予的很少。但我选择了这份工作，我就要去克服、去努力、去实现。于是，自己勤力去学习产品知识、自己去网上搜索信息了解市场及行业情况、自己到市场去体验该产品的销售。进过一段时间的磨练，我认为改变公司该产品的销售窘境得需要一支团队来。于是在顶着一些压力下我勇于提出自己建立销售团队的提议，当时不考虑提出后自我是否能在公司待下去，只考虑如改变现状的话这应该是比较好的策略。但公司领导给于了相当的信任与支持，我可以建立销售团队了。高兴之余就是我要敢于去实施的信心与努力了，虽没有达到自己预期目标，但时间还是证明了我的销售方向和一些努力是正确的。

此致

敬礼!

**精选销售年度述职报告简短六**

难忘的20\_\_年已经成为历史，新的一年开始了，今天我们回顾与总结过去一年的工作，展望新的一年宏伟蓝图。

20\_\_年是\_\_\_\_销售分公司成长的第三个年头，也是公司全体员工最难忘的一年。但在大家的共同努力下，我们克服种种困难，超额完成了总公司给我们制定的经营目标。全年完成整车销售\_\_\_台，创造了新的历史记录，比20\_\_年增长20%。下面我们从以下几个方面来总结过去一年的工作情况。

一、打好基础，创造环境

对于一个营销公司，汽车销售工作是重中之重，其它所有的工作是为之而展开的，首先，我们创造一个良好、舒适的购车环境，让客户到了公司有一种宾至如归的感觉。其次，加强员工自身的专业知识和素养;公司定期展开学习和互相学习来充实自己，提高销售技巧。(20\_\_年客户现场成交\_\_台，占全年总销量的20%)

二、把集客与积客运用到实际中来

当今汽车品牌不断增加，市场竞争越来越激烈，要扩大市场份额，就必须用更加有效的方式和手段来吸引客户。我们经过实践，发现主动集客和积客是一种最行之有效的方式，通过主动集客，我们得到许多客户信息，并通过适时的跟踪，我们根据客户的使用途径及购买能力，推荐客户最适合使用的车型，让客户觉得自己的选择是对的。通过适时的跟进客户回头成交率占全年总销量的\'30%。通过积客体现对老客户的关心，让老客户介绍新客户，扩大市场占有率和品牌知名度。(老客户介绍新客户在20\_\_年成交\_\_台，占总销售量的35%)

三、20\_\_年工作目标

1、发挥每一个人的优点，运用集体的力量提高企业凝聚力。公司每一位员工都有自己的优点和优势，但同时也会存在相应的不足，我们充分利用每一位员工的优势，拉近与客户的距离，提高成交率。

2、加大广告的宣传力度，提高品牌知名度。在\_\_年的销售中，客户通过广告来公司的不足15%，证明我们的广告力度还不够。知名度还不足，在这一方面我们应加大力度。

雄关漫漫真如铁，而今迈步从头越，今天的成绩将成为明天的起点，让我们大家团结一心，共同努力，用智慧和汗水去战胜前进道路上的种种因难，创造更加美好灿烂的明天。

**精选销售年度述职报告简短七**

陕西恒丰酒业公司销售工作总结会议

会议讲话稿

同志们：

今天，我们陕西恒丰酒业公司召开的销售工作表彰会议，我认为是十分必要的，这对于西凤酒华山论剑品牌工作的进一步开展，具有十分重要的指导意义。对于刚才张部长，以及李主任的讲话，我认为，讲的非常好，非常深刻。希望在座的同志，认真领会，深刻理解。回去后，要传达公司领导的讲话精神，并认真落实、真抓实干，推动华山论剑系列酒品销售工作的顺利开展，努力开创公司销售工作的新局面。

对于酒品销售工作，我提几点补充意见：

一.对于华山论剑系列品牌的销售工作，我们要从思想上提高认识，充分领会这个品牌推广销售的重要性和必要性。

目前，华山论剑系列品牌销售工作通过广大的销售人员以及各地经销商的努力现在已经开创了很大的局面，获得了很大的成绩，这是有目共睹的。但是，还是要从深度和广度上更加推进华山论剑酒品的销售工作。我看，最重要的一点是：提高认识!各部门要充分领会企业文化工作的重要性和必要性，企业内部员工以及各级经销商及要加强关于华山论剑品牌销售工作的宣传力度，形成上下 “齐抓共管”的局面，只有这样，销售工作才能更上层楼。

二. 对于酒品宣传工作，要加强落实，要把工作落到实处。

目前，有个别同志、个别部门，存在一个很不好的现象，就是：热中于搞形式注意，热中于开大会，传达文件。当然，开大会是必要的，上传下达也是必须的。但是，光是讲空话、打官腔，是远远不够的。对销售及宣传工作，要真抓实干，加强落实。各级经销商要把销售、宣传工作，列入日常议事日程，要具体部署，认真执行。各级领导要为销售宣传工作，创造必要的物质条件和舆论环境，扎扎实实推动华山论剑销售工作的开展。要抓出实效，抓出成绩。

三. 要加强协调工作

历史证明：钢铁一样的团结，是我公司消除一切困难的有力武器。关于销售工作也一样，各级领导要加强协调工作，要把上下、左右、各方面、各环节有机结合起来，步调一致地推进销售工作的开展。目前，有些部门，遇事推委、互相扯皮，这种无为消极作风，十分要不得!这种作风，轻则导致工作效率降低，重则影响公司及西凤酒的品牌，坚决铲除这种消极作风。

四. 要在实践中探索西凤酒)华山论剑酒品销售与市场经济有机结合的新路子。

五. 参与本次会议的同志，要有自豪感和责任感。

同志们，对于销售工作，公司领导是非常重视的;各部门及经销商也投入大量的人力、物力、财力来推进华山论剑的品牌宣传及销售工作。同志们，你们承担的西凤酒华山论剑品牌的销售推广工作，是肩负了公司对你们的殷切希望的，希望你们要脚踏实地、同心同德、努力工作，在各自的岗位上为陕西恒丰酒业公司的发展壮大，为西凤酒品牌的提升添砖加瓦!

以上五点，供各位同志参考。总之，大家要振奋精神，多干实事，少说空话，开拓进取，努力开创我公司华山论剑系列酒品的销售推广工作的新局面。 谢谢各位。

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！