# 关于公司销售员工作述职报告简短(九篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2025-04-08

*关于公司销售员工作述职报告简短一一、日常工作销售内勤的主要职责就是承上启下、沟通内外、协调左右的枢纽，收集客户资料，为业务部的销售工作做好保障。在一些文件的整理、各时期销售合同的签署、生产任务单上传下达、销售数量的核实、客户收款欠款额等等都...*

**关于公司销售员工作述职报告简短一**

一、日常工作

销售内勤的主要职责就是承上启下、沟通内外、协调左右的枢纽，收集客户资料，为业务部的销售工作做好保障。在一些文件的整理、各时期销售合同的签署、生产任务单上传下达、销售数量的核实、客户收款欠款额等等都是业务部门重要的文件，面对这些繁琐的日常事务，我基本做到了有头有尾，事事有着落，也不断提醒自己增强协调意识。

二、及时了解客户的发货数量以及相对应的付款和欠款额情况

作为销售内勤，我还负责及时跟进客户发货及货款情况，主要内容是针对当期客户到款，发货量，货款余额及销售任务完全情况，按照部门经理要求提交《客户发货、货款明细表》时，做到及时、准确，让部门领导依此为根据，针对不同的客户做出相应的策略，协助部门领导控制销售风险以及维系客户关系。

三、20\_年度相关工作概况

1、本年度合作客户共\_家，签订合同共\_份，合同销售额为648550000元。

2、本年度下发销售任务单共计\_吨，实际发货数量为\_\_吨。合计销售额为\_\_元。

3、完成了\_\_申请入网的相关资料

4、参与配合完成公司质量管理体系换证审核工作，参加相关培训，并通过审核考试。

总结

入职到现在，本人虽然能认真负责的完成本职工作，但也存在一些问题和不足，也许是刚刚接触这方面的业务，经验不足，所以刚开始相关方面的工作有些不协调。在以后的工作中我会扬长避短，加强自身的学习，拓展知识面，同时也一定做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的助手，同大家共成长。

**关于公司销售员工作述职报告简短二**

尊敬的各位领导、同事：

大家好!

20\_\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。首先要感谢领导对我的教诲，感谢团结上进的同事帮助和鼓励，感谢我在沮丧时鼓励我给我打气的同事们，感谢信逸和给我这个上升的机会。

来到公司已经快半年的时间，从一个不懂得销售的人员，到地产销售经理的这个位置，当中公司给了我很多的动力，同时也给了我很多培训机会，让我在这个行业有了上升的空间，逐步的找到了在房地产销售中的.乐趣。我愿意认真执行公司下达的销售政策，并和其他销售员一道努力拼搏，积极开拓市场，较好的完成公司销售业绩，同时，也提出了自己对销售的观点。

作为房地产销售经理，配合公司做好日常管理工作，是销售人员和总监之间的枢纽和桥梁，及时发现案场问题，及时解决问题，同时，也负责日常销售统计工作等，主要工作如下：

1、协助总监做好日常的管理工作

(1)严格遵守并执行公司各项规章管理制度，起到以身作则的带头作用。

(2)协助总监做好工作安排，制定值班人员安排表。

(3)自觉遵守作息时间，协助销售总监做好考勤、考核制度，严禁迟到、早退现象发生，如若发现，按人事管理制度执行。

(4)协助总监每周组织销售人员开总结例会，分析上周销售情况、问题、提出建议。

(5)严格要求销售人员的仪态、仪表、言谈、举止，热情礼貌对待客户，提高服务质量，树立品牌形象。

(6)爱护公务，带头做好售楼处的清洁卫生工作。

(7)培养集体协作精神和工作默契，其他员工接待客户时，应积极主动地给予配合，促成及成交，对于不能成交的原因，进行分析、总结、及时地给予配合，把握机会达成成交。

2、解决客户提出的疑难问题

(1)如果销售人员由于销售经验不足，可能无法回答有些客户提出的问题，这时，就要销售经理出面，为客户解决疑难问题，取得客户的信任。

(2)用诚恳的态度、平和的心情倾听客户诉说，取得客户的理解。耐心而细致地同客户沟通，稳定客户的情绪。

(3)认真地向客户阐明公司的工作程序和原则，想办法解决客户提出的疑难问题，尽量赢得客户对本公司的信誉与个人素质的认可和信赖。

3、日常统计工作

(1)每天认真统计电话量、区域、客户群、找准销售定位。

(2)认真统计到访客户量、客户需求、面积、户型、反映的问题比例。

(3)每周对电话量、到访客户量进行总结，在每周公司销售例会上进行汇报。

(4)了解项目的价格、户型、朝向、面积、定位、交通、周边环境和配套等，抓住卖点，做到心中有数，沉着应付。

(5)了解市场情况进行比较、分析，找出销售难点和影响因素，协助经理提出方案和建议。

(6)做好定金收据、认购书、佣金收据的核对、登记、存档，有错漏要及时向公司领导汇报。

(7)做好收款、销售登记工作、做好销售进度表。

(8)跟踪客户的补丁、定首期、签合同、收按揭资料、办理按揭手续等工作。

(9)做好销售报表，销售总结，每周例会向公司领导汇报。

4、周边项目竞品情况

(1)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。

(2)收集有关房地产的信息，掌握房地产市场的动态，分析销售和市场竞争发展状况，提出改进方案和措施。

(3)负责收集、整理、归纳客户资料，对客户群进行透彻的分析。

销售主管要起到带头作用，多配合领导和公司的工作安排，要团结销售人员，要有凝聚力、执行力、创新力、组织能力与指挥能力。

从今以后要严格要求自己，认真负责做好本职工作，努力弥补自己的不足之处，多学习专业知识。我的成长离不开领导帮助和同事的支持。

希望在领导的帮助和同事的支持下努力工作，取得更好的业绩。不断提高自我。

**关于公司销售员工作述职报告简短三**

各位领导、同事们：

工作一年来，我的感受很深，见到的人，遇到的事，对我都有大大小小的影响和帮助。

这样的机会我很珍惜，一步一个脚印，我由最初的一名导购员成长为如今的店长。

近一年来，我经常在工作中反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应服装店发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。

经常告诫自己，要在服装行业立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟才三十岁，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让职工满意，我系统的学习了服装行业的相关知识，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的能力。

作为一名店长，我要引导员工按正确的方向进行工作。我认为店长的工作，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合和策划的专长。

管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的员工心态。培养员工的心态应该以企业文化为基础，实际情况为主，客观环境为辅，培养员工的自信、自尊和明确的自我认知度;培养员工团队协助精神和集体观念，加强员工和各部门负责人之间的相互协作和配合;培养员工永不满足的学习心态。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，也要知晓相邻区域的服务常识。企业文化不是要把我们的思想本位化，而是把这个品牌形象充分本土化，和当地文化更好地融合。所以我要培养员工换位思考、打破思维定势的意识，加强相互学习，才能取长补短，相互辅助。就店长工作而言，对内要指导工作，制定任务，监督应运，分析应运中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助;对外要不断加强宣传，追求更高的美誉度和认知度。

女装店长更要做好承上启下的桥梁作用。店长的首要任务是领导团队完成公司所下达的销售指标;他更是一个中间人，是整个店铺的关键人物，是组织内部沟通的桥梁。优秀的店长会善于发现工作中的问题，并及时解决;他还是一个优秀的培训老师，员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项工任务;他还要善于激励，做员工的拉拉队长，挖掘员工的内在潜能，激发员工的工作热情。

总结过去是为了更好地面向未来。在今后，我将继续克服困难，勇于开拓，把金利来的工作搞好，带领大家努力完成好公司下达的工作任务。

**关于公司销售员工作述职报告简短四**

一、对销售工作的认识

1.市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2.适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3.注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4.目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取的市场份额。

5.不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6.先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7.对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8.努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1.制定出月工作计划和周工作计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑地广人多，交通涌堵，预约时选择客户在相同或接近的地点。

2.见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

5.填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8.投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9.投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10.争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11.货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12.提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

1.定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2.对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3.利用下班时间和周末参加一些学习班，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。

工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己的贡献。

**关于公司销售员工作述职报告简短五**

尊敬的领导：

您好!

带着异常复杂的心情，我写下了这封辞职信。对此向您表示深深的歉意。

自去年进公司以来，承蒙您还有各位同事的照顾和帮助，我工作地很愉快。在公司的这段时间，与各位同事相处地很融洽，大家互相帮助，互相指出不足然后一起改正、一起进步，您和公司其他领导也很体恤员工。能够在氛围如此好的公司里工作，我觉得自己很幸运。自进公司以来感觉自己在不停地进步，在这里我学会了如何与同事相处，学会了如何和客户建立良好的关系，也体会到了作为一个销售人员的难处当然还有乐趣。每次拿着与客户签订的合同时，心里有着说不出的高兴。原本以为会在公司一直工作下去，可是最近一段时间发现自己工作越来越不在状态，销售业绩也停滞不前，没有在公司的发展上尽到自己的责任，这让我十分愧疚。虽然您找我谈过几次话，并不断鼓励我重整旗鼓，但是感觉遇到了瓶颈，即使很努力地去改变，可依旧没有什么成效，感觉已无法再往前走了。并且随着时间的推移，深感自身关于销售方面的知识还远远不够，还需要继续学习。所以决定辞去现有职务专心去学习一些与销售相关的知识，也给自己一个调整心态的环境。请您及各位领导给与支持和理解。

很感谢这段时间大家待我如亲人，让身在异乡的我体会到家的温暖，真的很感激。虽然不能继续与大家一起工作，但与大家相处的这段愉快时光将永远停留在我的脑海里。希望您能尽快批准我的辞职申请，当然，在这之前，我将竭尽全力完成现有的工作。

再次向您表达我深深的歉意。祝您和公司各位同事工作顺利。祝公司发展蒸蒸日上!

此致

敬礼!

辞职人：\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

**关于公司销售员工作述职报告简短六**

根据公司xx年度深圳地区总销售额1亿元，销量总量5万套的总目标及公司xx年度的渠道策略做出以下工作计划：

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。xx年度内销总量达到1950万套，较20xx年度增长11.4%。20xx年度预计可达到2500万—3000万套。根据行业数据显示全球市场容量在5500万套—6000万套。中国市场容量约为3800万套，根据区域市场份额容量的划分，深圳空调市场的容量约为40万套左右，5万套的销售目标约占市场份额的13%。

目前格兰仕在深圳空调市场的占有率约为2.8%左右，但根据行业数据显示近几年一直处于“洗牌”阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及xx年度的产品线，公司xx年度销售目标完全有可能实现。20xx年中国空调品牌约有400个，到20xx年下降到140个左右，年均淘汰率32%。到xx年在格力、美的、海尔等一线品牌的“围剿”下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60%。20xx年度lg受到美国指责倾销；科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在20xx年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而格兰仕空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

根据以上情况在xx年度计划主抓六项工作：

1、销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案（根据市场情况及各时间段的实际情况进行）此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

2、k/a、代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司xx年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20xx年至xx年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如“格兰仕空调健康、环保、爱我家”等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

4、终端布置（配合业务条线的渠道拓展）

根据公司的06年度的销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时、随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，（根据公司的展台布置六个氛围的要求进行）。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。（特殊情况再适时调整）

5、促销活动的策划与执行

促销活动的策划及执行主要在××年04月—8月销售旺季进行，

第一严格执行公司的销售促进活动，

第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促进活动，灵活策划一些销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

6、团队建设、团队管理、团队培训

团队工作分四个阶段进行：

第一阶段：8月1日—8月30

a、有的促销员进行重点排查，进行量化考核。清除部分能力底下的人员，重点保留在40人左右，进行重点培养。

b、制定相关的团队管理制度及权责分明明晰和工作范围明晰，完善促销员的工作报表。

c、完成格兰仕空调系统培训资料。

第二阶段9月1号—xx年2月1日

第二阶段主要是对主力团队进行系统的强化培训，配合公司的品牌及产品的推广活动及策划系列品牌及产品宣传活动，并协作业务部门进行网点扩张，积极进行终端布置建设，并保持与原有终端的有效沟通，维护好终端关系。

①培训系统安排进行分级和集中培训

业务人员→促销员

培训讲师＜促销员

②利用周例会对全体促销员进行集中培训

9月1日—10月1日：进行四节的企业文化培训和行业知识的培训

10月1日—10月31日：进行四节的专业知识培训

11月1日—11月30日：进行四节的促销技巧培训

12月1日—12月31日：进行四节的心态引导、培训及平常随时进行心态建设。

xx年1月1日—1月31日：进行四节的促销活动及终端布置培训

xx年2月1日—2月29日：进行全体成员现场模拟销售培训及现场测试。并在每月末进行量化考核，进行销量跟进。

第三阶段：xx年2月1日—2月29日

①用一周的时间根据网点数量的需求进行招聘促销员工作，利用10天的时间对新入职促销进行系统培训、考核、筛选。对合格人员进行卖场安排试用一周后对所人的促销再次进行考核，最后确定定岗定人，保证在3月1日之前所有的终端

**关于公司销售员工作述职报告简短七**

供货方(甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

销货方(乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方本着平等互利、友好合作、实现“双赢”的原则，经友好协商，就乙方在广东(粤东地区)、(湛江地区)独家销售甲方的产品，特签订本合同。

甲方未经乙方同意，不得向上述区域任何单位和个人直接或间接销售其产品，否则视违约办。

合同期限为壹年，即从20xx年8月10日至20xx年8月10日止。

符合《中华人民共和国药典》和有关国家标准，如乙方在保质期内销售使用中发生相关产品质量等问题，由此而造成的一切责任及后果均由甲方完全承担。

产品包装符合国家药品监督管理局颁布的《药品包装、标签和说明书管理规定》。

甲方负责将产品运至乙方仓库，但卸货费用由乙方负责。

甲方根据乙方医药产品的订购单，将产品运到乙方仓库。乙方可根据甲方的包装采购合同，生产包装产品供给甲方。甲、乙双方每月结算一次。可将包装物与药品进行等价易货，多出的款项，(即，包装物与药品价值不等多出的部分。)甲、乙双方多还少补，在45天内结清，如甲、乙(包括)任何一方超出45天未付款，每天按其未付款项的3‰交滞纳金。

如因生产成本和市场原因的变化，甲方需要调整本合同规定产品的价格时，须与乙方(包括)协商并签订价格变动补充合同。

1、甲方授予乙方负责(粤东地区)、(湛江地区)总代理经销权。

2、乙方(普宁、湛江)负责甲方所有产品年销售额300万元人民币，以逐步递增的形式，一年为试合作期，半年为适应期，以达到平均25万/月。(客观原因除外)。

3、非产品本身质量问题，乙方不得退换，甲方在运输过程中，如有破损或污染、淋湿，甲方核实后负责退换，其费用由甲方承担。

4、如乙方完成本合同规定的年度销售任务，甲方应按年度总销售额的1%奖励给乙方，超过年度销售任务则按总销售额2%奖励给乙方，奖励款项从最后一次货款中扣抵。同时享有续约权。

5、湛江地区由销售，并同样享有上述1-4项的约定。

6、有关厂家、普宁、湛江三方窜货及返点奖励问题，作以下约定：\_\_\_\_\_

①、三方不论哪方违约而将货窜至对方市场，一经查实，按货价1倍罚款。(按实际查实数量罚款，当次兑现。)

②、有关合同期内销售奖励，按普宁、湛江各自完成销售任务的数额比例分配。

本合同期限为一年，乙方要货时，甲方凭乙方电话或传真件中注明的产品名称、规格、数量、总额、发货日期及时将规定产品如数送达乙方仓库。

按《合同法》执行。

双方应友好协商解决，如协商不成，由合同签约地法院依法解决。

本合同以双方单位签字盖章之日起生效，本合同一式捌份，甲方肆份，乙方(普宁)、(湛江)各贰份，均具有同等法律效力。

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

**关于公司销售员工作述职报告简短八**

半年所做的工作及相关销售情况：

一是从销售业绩看。20xx年上半年，我从事的销售工作，在绍兴地区全年销售7万多元，并超额完成了公司下达的指标。

二是重新理顺销售网络。前期我通过发放调查问卷等资料，掌握市场客户的基本需求，获得第一手客户资料，为我拓展市场提供了宝贵的经验。在原有的销售网络的基础上，我通过在绍兴城区各商业中心如花润万家、国美电器、水木清华、富邦玛凯龙、正大设点销售，进一步拓展销售市场。通过我们的努力，和每个客户细致沟通，耐心做工作，进一步拓展了公司的客户源。半年来，我通过这种营销模式先后开拓客户10余人，赢得了客户的称赞。

三是进一步提高了为客户服务的质量。每月至少一次与客户一起分析锻炼健身中存在的问题，对这些问题及时给予解决，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

四是积极做好各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析，并根据当月的销售情况及结合半年销售任务做好下月销售计划。

五是积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好体育健身工作的协助和指导。

半年来，自己在销售工作虽然都取得了一定的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、健身房服务项目不齐全。与国内一些较大规模的健身房相比，我们存在着保健康复的设施、指导人员及辅导资料少的问题，同时，浴室、按摩室等起促进锻炼效果的配套设施也很少。

3、健身房服务质量不高。针对我们在兑现消费者承诺履行不够，应加强建立个人档案、实行跟踪服务，并将消费者的意见和建议及时反馈，切实从其利益出发满足需求，也体现了健身房的良好服务质量和信誉。

4、收费标准不稳定。目前，对消费者的收费通常有终身年卡、五年卡、三年卡、二年卡、年卡、季卡、月卡等形式。（寒暑假还有暑期卡）其中主要的价格中，年卡跨度太大（1000元～1800元），这使得看起来俱乐部发展及不稳定，不利于长期发展。

下阶段我主要通过以下几个方面来开展下步的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，制定并实施销售活动方案，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。

2、健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

下半年，我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争如期完成下半年销量任务，为实现公司做大做强的目标而努力奋斗。

**关于公司销售员工作述职报告简短九**

一、做为在一个it公司做销售，一定要非常地了解公司和公司做的产品，还有起码的行业背景，特别是做项目的。毕竟做项目的都是先以产品技术公关搞定客户再谈商务，而且有时技术会成为一个项目的制高点，当然了解产品后这也是你以后转换阵地的重要资本之一，多说无益，多学有用;

二、工作一定要勤奋，勤奋不是做给领导看，是让自己成长的更加快和更加充实更自信，收获更加多。一流的销售是混业绩，二流的是混日子，三流的混饭吃，如果我自己定位是一个一流的sales就必须把工作当作是自己的事，认真做，努力做，主动做;其实在it圈里混，因为压力是比较大，除了要对工作总结外还要不断的学习产品知识和专业技术，就是要想怎么样去做把销售业绩做上来，怎么样去把利润提高，这都是要通过勤奋尽快来完成，其实我个人认为勤奋应该可以说是销售的一种品行，在我们是说没有疲软的市场，只有疲软的思想;

三、当你在公司混的时候一定要记得你是在公司，说话和做事一定都要顾及同事的利益和看法，即使是在部门里也是一样，该说的说，该问的问，同事不是你的朋友，更加不是你的亲人这点一定要记住。如果需要同事帮忙一定要礼貌，如果想帮同事一定要在暗地里、公司里的小事细节多留心多主动做。做为一个销售如果能把公司当作是自己的家，把工作当做是自己的事业，对于打造一个良好的积极销售心态就成功了一半，同时也能在这个公司混的不错，只是时间和耐心而已;

四、请为公司创造尽可能多的利润，如果你不行就辞职吧!这是一种心态问题，一来你为公司创造的多你自己所得的自然也多;二来不要总是以为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么一点，因为准确来说能被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是连利用的价值都没有，也就是说没有利润就等于失业。如果像我一样是这个行业的菜鸟，还挑什么挑呢，能找到个好公司混个好的领导带路学习就已经不错了，很多兄弟姐妹在工厂里郁闷了n年还遇不到一个伯乐，所以能成为黄牛是猛牛那是你自己决定的;

五、当你在和代理商和用户沟通时一定要记住你不是去求他们推你们的产品和不是来求用户买你的产品，因为你是来给他们带里利润和为用户解决问题的，这是一个各有所求的双赢，主管说这个非常重要，直接影响了你的工作心态，我也觉得非常有道理，如果你去求用户，他会越觉得你什么都不是，如果你能给用户价值和为他解决问题，用户也是觉得继续和交流或者接待你是值得的。另外老大说也说代理商和厂商、经销商都是在一个天平上，谁厉害就把对方翘到天上去，弱势的只能跟着混饭池;

六、做销售一定要自信，一个销售，没有了自信就会连说话的力气和打电话的勇气都没有，那就更加不要说出门拜访和做什么业绩了，自信主导着销售的内心，有了自信你可以随机应变地应对客户和代理商的刁难和挑战困难，没有了自信，在公司同事面前都会感觉羞愧。所以做为一个销售我觉得即使是在你受到打击的情况下，还要唱着歌去上班，并且坚持每天都是这样，我的老大就是这样的，每天进公司一定是哼着歌进来的，我佩服同事也佩服;

七、做销售的项目，因为项目都有一定的运作周期，所以没必要太急，但是项目一定要跟紧，其实跟紧不是叫你天天追着客户问，这样的话客户和代理会反感的，但是一定要跟进，哪怕客户反感不给你做这个项目，因为是做项目所以如果你不跟进的话你的成功率是零;简单说跟进的话最多就是丢单，但是不跟进就是肯定只有丢单了。另外我个人觉得平时对客户的真诚关心也是很重要的，有次一个客户住院，我在交谈中记下他说的要住院的日子，在那天发了个信息过去，后来客户感动的不得了，去到谈项目态度也很好、打电话也很跟我客气;

八、要不断地去创新和努力改进自己和修正自己的工作计划，发现新的不足并且去提高，这就说到了总结，很多人说销售就是思考，确实是这样的做销售一定要思考，特别是销售;部门或者公司可能会下达一个计划和任务给你，但是你要根据自己的实际情况去调整，在不同的时间阶段和不同的区域要相应做调节，这和不要死读书是同一个道理，因为老师教的不一定就是最有用的。当销售在办公室时最好是多想下自己的工作思路和计划，并且写成问，好的还可以贴出来做警示和提醒;

九、做项目要懂得分析，很多不都是你看到的那样的，很多价格不是客户想要，很多话也是你不理解的，当你从交谈中了解到信息后你首先要懂得去分析，分析了以后还要去验证，可以通过代理商也可以直接通过用户单位别的人那里去打听，我就比较喜欢在用户那拜访了预约人后和其他的人撤撤蛋(当然不是在他面前)，如果遇到下班或者是拜访离开的情况下一定要记得搞到一个人以上的联系方式，以便以后发展“内奸”和提供信息。有时向保安和扫地的阿姨，甚至是路人问问单位的整体情况也是有必要的，所有的沟通都是为信息收集准备，所有的信息收集都是为分析做准备，也许这就是所谓的项目把握吧：你掌握的信息越多、你分析的越透你做单的成功率越高;

十、一定记住三个字：想学做tkinkstudydo。这三个字真的很重要，它也包括了很多的东西在内，主管和我说了两次，我也觉得很有道理，即使是在任何的情况下，我觉得都是有必要的，只要是三个条件都能满足并且能坚持，相信成功只是时间的问题，销售是有敏锐的灵性和灵敏嗅觉的，多用思考和分析问题方式去看问题和解决问题，并且能不断地学习好的和借鉴别人的经验肯定能提升的很快，做是勤奋的意思;

十一、作为销售做事情一定要先做紧急重要的事情重点做，不太重要的又不紧急的事情大可以不做。最简单的可以用80/20定律来说明，一般的销售的80%业绩是出于20%的单，所以抓住了重点和大头，达成目标的几率就大了，我们也可以用余世伟的“重要紧急”事情规划表来每天提醒自己，这样的话不仅能把事情做到仅仅有条还能让自己的工作更加轻松高效，但是我觉得自己做的不是很好，要做到可不是那么容易，销售的事情有时是突发的，随时需要应急处理，再说销售是没有固定程序做事，所以销售把握好重要事情做是非常重要的;

十二、做销售除了一定要勤奋外，还要有耐心和恒心，不仅是对代理商还是客户，甚至是自己，都要相信坚持努力就一定能够会有收获，只是时间问题。我自己一直觉得很郁闷因为没有业绩，但是当主管告诉我他是在进了公司9个月后才出第一个单时我又对自己充满了信心，而且他还有2年的专业技术和3年的工作经验为基础呢!当然耐心和恒心不等同于混日子和等单，是要我们坚持保持上进努力去达成甚至超越自己，即使你是很差的销售，但是只要你是一个肯努力的人你总有一天是会成功的，因为你已经具备的销售的基本素质;

十三、做项目的话会遇到很多的客户，但是都是一样的解决办法：那就是先技术公关再进行商务公关，商务公关也就是回扣等问题，所以在报价的时候千万不要随便报，因为明价格是一个非常重要的东西，千万不能乱放，所以遇到用户或者代理商要价格时一定要懂得忽悠或者是转移话题，一般就给客户说：价格最终肯定不是问题，只要诚心合作!这和上面说的直接问用户问题是同一个道理，那就是你说了价格你就会在以后变的很被动，特别是当你还不了解情况的时候，而往往很多时候即使我们以为很了解情况了，但是事实上我们还是不是真的了解项目的真实情况，如果不说价格呢，大不了就被客户轰出去，但是一般很少遇到这样的客户，但是没乱说价格我们以后要开展工作就灵活多了，所以说：做项目价格很重要，千万不要乱放，如果还没把项目弄懂，放了价格那就是放屁，不仅有可能冲别人的单还有可能利润也做到还被人鄙视;

十四、做项目的一定要坚持代理商和用户两条腿跑路，单靠代理商是太被动了，单靠行业用户太窄了，靠代理商时往往被代理商一句话就把你踢出局，所以一般情况下，一定要亲自去见用户，并且尽可能通过自己把用户搞定，这样的话你的主动性就大，把握住项目的成功率就高，同时代理商换品牌的机会也小，如果公司有条件自己又懂技术的话还要坚持去给代理商培训产品和销售引导，他们推的产品一般思维模式才会跟着你走，这样的话你为别人做嫁衣的机会也不会那么的大;

十五、如果你想成为一个销售高手，那请你以后说话要抓住重点，要在和客户沟通了5句话后就知道客户是一个怎么样的人，需要用什么样的方式去面对和今天这次沟通应该说什么样的话、甚至是他关注什么、想要什么、背景和个人情况如何等，俗话说饭可以乱吃，但是话不能乱说就是这个道理，去到了客户那我们一般就是一个倾听者，而且是做一个客户喜欢的倾听者，因为倾听我们可以了解用户的真实现状，了解清楚后我们才能分析出较真实的需求，如果能让客户一吐为快又透露给我们所需的信息的交流那是比较成功的;

十六、如果是做项目的话一定要记住每次和用户沟通的几个最重要也是最基本的问题，那就是：是否有预算?项目几时做?项目的使用者、决策者、内部关系是什么?还有竞争对手是谁?项目的执行流程是怎么样的?客户好的代理商关系是谁?客户的个人情况和背景等，但是这些内容也许不是一次或者两次就能了解清楚，有时需要坚持去沟通，不要胆怯和没害怕被拒绝、正面不行侧面来、一处不通多处下手。还有一些话不是能在客户办公室能说，那就一定要想办法，或者采取用诚心打动客户，一定把客户约出来谈，只要客户不直接把你轰出去机会就一定有，特别是有时约客户一定要先问他说话是否方便说话时间是否方便暗示下，如果可以的话呢尽量在平时他适当休息时间多打打电话撤撤蛋，在那时客户的心情较好和没那么大的戒备心里，成功预约机会大点，并且在那时一般要说什么话也都较方便、沟通问题也较高效。如果客户拒绝你没关系，但是一定要坚持约，有的客户可以采取霸王硬上弓解决，比如直接到了楼下才打电话说要上来或者直接冲到他领导上面去给他看看，以及即使他说没时间还去他单位门口等他多样的方式;

十七、你必须在客户面前说该说的话，杜绝说不该说的话，特别是当客户问到你一些技术性问题时你回答的语气一定一定要坚决，但是不懂的你可以忽悠过去或者直接告诉客户这个问题你也不懂，待咨询了以后再回答(这样的话其实又产生了一次新的沟通机会)，但是一说出去一定要兑现，客户总是记得你不好的地方，没有侥幸，在饭桌上谈话尽量等对方多喝点酒，一定要在能称兄道弟后才谈正事，要不可能收获不大或者收获的信息不准，对口才好但是不注意说话的兄弟包括我自己奉劝一句：口才好是优点也是缺点;

十八、做销售要敢于竞争。如果你做销售怕竞争的话，请你回家去种田，只有你那块地是你家的情况下别人才争不去，但是你可能要面临肯能有粮无人收等很多的天灾而已，所以说做为一个销售不要怕竞争，要敢于竞争，不要觉得我不如某某，其实只要你努力提升自己一定会有很大的超越的，如果自己还不够优秀和还不够努力那就得先检讨下我们自己了。遇到很nb不买你单又有实力的代理商时你就要边打边拉，打几个单抢他几个单他自动就来求你了，那时谈合作才是最有效的;

十九、如果可以的话请做销售的年轻兄弟都找个女朋友，因为这样的话起码心里的压力可以有一个倾诉的对象，如果女朋友体贴点的话呢你还会有一个很不错的奋斗动力源泉点，当然如果你们关系够好又打算对人家负责的话呢，能把生理问题也一起解决那是最好的，人都说做业务的人经常去jj，但是我一直都劝告我自己尽量不要也不能去，但是有时客户真的有那需求你也只能去满足，但是当逢场作戏就好了，上瘾的话那能算是有害品，不上瘾的话那也算是带了半个毒瘤。想做个好业务又想做个好男人的话还是好好衡量下再做好点，夜路走的多会碰鬼，坏事做的多必遭殃;

二十、对代理商来说，肯合作的当然是最好，不肯合作的要一边打一边拉，不要一味地迁就和害怕。突破代理商公司合作这块，首先应该先突破一个业务关键人物，只要他愿意去做你的产品的话那才能带动整个公司的人去做，如果老板就是业务的公司，那一定要搞顶老板先，空谈不需要太多，遇到项目合作好就行了，对于没实力做代理又有兴趣和热心的si的话，不要有过多的承诺，如果能推动他们多去帮你跑销售机会回来就已经算是成功了，能给到代理商价值价值的话他肯定会跟着你走;

二十、基本的电话沟通水平和技巧必须掌握：如果电话没沟通清楚的问题一定先通过电话沟通清楚、如果电话能沟通的问题绝对不亲自去、如果电话里不能说的话坚决不说，这是我个人认为电话沟通必须做到的三个原则，这样既提高了效率也节约了成本，一般说来，打电话3句话内要把自己的目的说清楚，在寒暄后先问对方是否方便说话，还有如果可以的话尽量用些比较有特色的寒暄，这点我自己一直多不到。老是一不小心在客户上班时间习惯性地对客户冒一句：吃饭了没有?呵呵。如果说到打电话有什么诀窍的话，我觉得语气也是非常的重要，一定要用很自信和很恰当的语气去感染客户，只要能感染就一定有收获;

二十一、做为区域销售，经常要出差，除了要能吃苦耐劳、勤俭节约外，所以一定要对领导保持回报的习惯，这是余世伟说的，我觉得我用的收获很大。一个出差有回报的我老大很相信我，并且不需要主动让老大去了解自己的项目情况、工作情况、出差情况能省很多的事，同时这也体现一个人做事负责不负责的关键点，对同事和代理商、客户都是一样，承诺了就要做到，做不到就不要去承诺，别人问了你原则上是怎么样都一定要给一个回复;

二十二、做为一个销售，总结是很重要的，不仅是对自己的工作内容、工作效率、工作方式、沟通方式、错误发生、工作计划、出差计划、项目运作等，还要对自己、说话的技巧方式、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，这也就是所谓的提高吧，总结了才知道不足，提高才有目标。专门对目标来说，因为目标是要建立在现实的基础上的，所以在执行的过程中一定要注意实际情况进行调整。其实我在这里写的时候已经对自己的工作做了一次总结呢，所以大家都来这里把你的工作总结和分享下吧;

二十三、做为一个销售，特别是做it高增产品的销售，因为销售高增产品有难度较大和市场量较小又要求懂得如何运作项目等特征，所以对销售者本身的综合素质要求也是相对来说较高的，和一般的销售是不一样的，在饱受骄傲和挫折的时候我们一定要记得告诉自己：一定要自信、一定要坚持，同时做好丢单的准备(不丢单的业务原因只有一个：那就是连销售信息都没有)。tkink study do想学做希望做销售的朋友一起能做的更加好，一起能做的更加出色，只要坚持努力，成功只是时间问题!

二十四、做销售人家都说是吃喝嫖赌，做销售一定要学会搞定人。这也是不违背客户是上帝的销售宗旨，客户想怎么样就怎么样，怕的就是客户不想怎么样那就麻烦。所以有想法的客户是好搞定的客户，但是一定记得：他是大家都很容易搞定的客户，并不是你一个人容易搞定的客户，很多的客户很傲，看起来或者实际上都是难搞定的客户，但是一旦你搞定，那他就是最简单的了;

二十五、做销售要懂引导客户，做一个有主张，主动，积极的引导者，针对客户的问题和困难要能随时提出解决方案，这样才能让客户信任你，相信你。信任是客户和你成交的最基本的条件，也是你能和客户说很多话和谈数的基本前提。但是信任并不是肯出来和你一起喝喝茶或者吃饭，所以做销售的要尽快让我们的客户信任我们，最好的话就是依赖我们了;

二十六、老大总是对我说：你要尽快去搞定一个女的做女朋友，销售就像恋爱一样，连女人都搞不定很难做销售。这是老大说的，想想是有点道理，搞定用户有时也就真的像搞定女人一样：先是要厚脸皮、还要有耐心、还要有攻略计划和策略、要懂得对方心里是怎么样想的、要看好对方的喜好、感情要随时保持沟通、一定要让对方信任你，有时虚伪的谎言也是善意的;不是说让你成为色狼，而是希望我们销售有时在客户面前会做一只披着羊皮的狼;

二十七、客户交往一定要主动、要热情、要真诚。其实我自己是个比较开朗随和的人，不太喜欢为难客户，不敢直接问客户问题，不敢问太多深入的东西、不敢重复打电话给客户、不敢直接杀上门，其实一个成熟的销售一定是一个脑子转的快又很会忽悠的销售，表面工夫一定要懂得做，见了面和通电话不乱你是愿意还是不愿意都一定要表现出很熟悉的样子，很热情的样子，如果见了几次后或者是和你单独约会过的客户那就应该直接称兄道弟了，记住：可以的话把客户当成哥们，而不单单是客户;

二十八、做项目和高增值产品选择客户一定是非常重要：重要的客户定位能让拜访非常的高效，这部分工作也可以通过电话沟通和陌生电话解决，在电话里要3句讲清楚你的打电话目的，通过打电话筛选出一批在听懂了你的电话拜访用意以后还很有兴趣的客户进行拜访;

二十九、对销售来说电话是一个重要工具，现在适当的通讯工具和客户沟通被能增加客户对自己的信任：电话是一般做销售和客户沟通的工具，但是如果针对做项目的销售而言电话只能是一个得到上门拜访的机会而已，在电话内也有很多的东西讲不清楚和不适合讲，即使有需求客户也不一定会说;很多关于回扣的邮件和话语不能公开在qq或者是msn上说，一是不留下把柄，二是让对方觉得自己小心可值得信任;三是直接当面说能直接表达清楚意思和了解对方的接受程度，真正的业务高手绝对不是一个只是坐办公室聊qq的家伙;

三十、做销售要懂得心理学：

当你在电话和客户沟通时，当你在接待客户时，当你在应对客户刁难时都要随时随刻地从客户的角度去思考问题，一般要求销售在和客户聊几句后懂得客户心里在想什么，在和客户沟通时要懂得客户是个怎么样的人，是否有想法，对自己的看法是怎么样的，准确地说是和摸透一个女孩子的心思是一样，两情相悦才会一拍即合;

三十一、做项目销售一定要搞定用户里面的至少一个人，这个人最好是技术负责人或者是拍板人。如果还没搞定一个人的项目绝对不是一个有把握的项目。这个人就是我们说的我们的特务内奸，愿意帮助我们和接受我们价值观的人，他提供的信息是最准确和最有价值的，但是在做客户工作时一定不要忘记尽量照顾全局，尽量让相关的人员都开心顺气，否则你随时可能都有危险;

三十二、做销售一定是有一个积累的过程，所以要有耐心。其实我不知道自己能否很有耐心地坚持做销售n年，但是耐心确实一个销售的基本要求，而且肯定是有一个客户积累、工作经验积累的过程，聪明的人利用这段时间总结自己、提升自己、沉淀自己;

三十三、销售实际是一项综合投资：顶尖的销售不仅会有长远的目光，还一定有投资理年，懂得投资什么样的客户、什么样的约会、什么样的关系，还有平时自己的学习时间等，懂得长远投资来争取持续不断的定单的销售才是一个好的销售，有单但是没有持续的定单的销售不是一个好的销售，更加不是一个出色的销售。

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！