# 关于公司销售内勤述职报告模板

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-01-22

*关于公司销售内勤述职报告模板一1、市场竞争激烈，传统的简单的销售方式已经很难赢得市场;2、销售人员往往很难找到客户，很难创造客户和留下客户;3、市场秩序的完善、竞争对抗的白热化、消费者的理性认识，对销售人员素质和能力要求更高。4、主讲老师把...*

**关于公司销售内勤述职报告模板一**

1、市场竞争激烈，传统的简单的销售方式已经很难赢得市场;

2、销售人员往往很难找到客户，很难创造客户和留下客户;

3、市场秩序的完善、竞争对抗的白热化、消费者的理性认识，对销售人员素质和能力要求更高。

4、主讲老师把握当今销售成功的关键，更加注重销售人员的专业能力和销售策略，并总结出一系列不销而售的方法。

目的目的：

1、帮助销售人员洞察市场的变化，建立危机意识;

2、客户需求驱动下，提升卓越销售胜任素质和能力;

3、学会客户需求变化的三个不同的销售策略和方法;

4、建立狼性销售意识，掌握高效的销售沟通技巧;

5、追求客户忠诚度，打造全员服务营销新思维;

6、掌握微利时代不销而售的策略，并活学活用。

培训项目：

1.体能的训炼

做为公司的销售人员没有好的身体是不行的，大家都知道“身体是革命的本钱”这句话，销售的工作挑战性强，南征北战是家常便饭，加上长时间生活没有规律，所以销售人员的身体素质十分重要。记得有一家公司聘请了一位非常有销售经验业务人员。

这位销售人员由于以前长期在外，没注重个人卫生，得了肝炎。当这家公司正要进行全国销售渠道建设的时侯，却因为这位的肝炎传染了好几位同事，顿时销售部一下瘫痪了，连客户都纷纷回避此公司所有的来人，害怕传染得病。由此可见，锻炼销售人员的身体是企业不可忽视的大事。

2.产品知识的培训

销售人员首先对自己销售的产品知识这一块，当然知道的越多越好，产品口感，包装，价格，功能等，但不是说产品知识培训越多越好，因为销售人员接受过多产品知识培训，而竟争，客户知识，销售技巧方面有可能被忽视，销售人员主要的任务是：销售。

在和经销商交易中，经销商往往比销售人员更有经验和产品知识，这些人行业中的专业人。通过产品知识培训教会销售人员在签定合同或协议书时所需要的知识，对于客户提出深奥的产品知识问题，而销售人员可向企业内部专家咨询，上营销管理类网站等等来求教获得。许多企业把销售人员放到客户那里学习直接经验，那可是销售的前线战场，让他们学习如何满足客户的需求，消费者需求，如何解决问题，处理销售中的突发事情。锻炼一个时期，具体时间长短由企业而定。

3.销售技巧的培训班

销售人员学习销售技巧的方法有很多：讲师讲课，相关书籍，企业完整的教材。如寻找客户，挖掘潜在客户的技巧，产品介绍技巧，处理被拒绝和成交技巧，资金回笼技巧等。没有培训的销售人员往往认为光凭产品特征，能给客户带来多大利润，就可于客户达到共识。在现代的市场经济下，好的客户经销商并不是一味的追求利润最大化，他们更大程度上是想通过经销企业的产品，而获的更完善，更优质的服务。

学习企业的先进管理经验，学习完善的制度，这些是经销商所需要的。销售技巧最重要的课程是克服拒绝。销售的第一课是从被拒绝开始的。一个常用的方法，在销售培训课上，培训师用种种理由，千方百计的拒绝每一位销售人员，最后判定通过拒绝这堂课，会变成一幕有意义的回忆，产生许多新思维，每一个人都有启发，各种各样的客户，各种各样的问题，使销售人员得到锻炼和进步。

4.研究对手信息班

通过各方方面面信息搜集，了解同类产品成本，功能，交货期，促销手段，市场价格，消费者意见，用表格化形式，找出它们优势，劣势。结合自己销售的产品的特点，扬长避短，发挥自己产品独特优势，知己知彼，百战百胜。

5.经理言传身教班

实地培训，是最直观的，市场是最好的课堂，地区经理与销售人员一起出差，工作。现场观察销售人员与客户打交道的表现，评估销售人员关于产品知识，销售技巧，竟争技能等。

销售结果是最好的答卷。现场教导是地区销售经理最重要的职责，因为销售业绩的获得是每一个销售人员共同努力奋斗的结果。地区经理不是看他一个人的才华，而是去看他下边是不是有一群优秀的团队。地区经理每月最少一次和销售人员一起共同工作3--5天。因为现场教导是推动销售培训，激励销售人员，找出销售人员好的方面和做的不好的地方，并强化那些前边所学的技巧与知识。这样才能构成真正的培训。

6.年底的聚会和大餐

年终一次的销售人员聚会非常重要，他们平常很难见面，因为他们在全国各地，他们需要互相帮助，互相学习，互相交流工作经验和沟通，同时举办游戏，使每一个销售人员融为一体，成为大家庭成员，增加企业凝聚力。

聚会开始，当然由老板总结过去一年的销售情况，和明年的销售计划，让每一位销售人员讲述在一年中最精彩的，最难忘的，最困难的或最有成就的一件销售故事。最棒的由企业送精美礼品，或着颁发奖金，激进销售人员努力奋斗!大多数公司在年底都要聚一次餐，这也说明企业对销售人员一年来努力工作的关心。

**关于公司销售内勤述职报告模板二**

1、扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

2、销售渠道完善，销售渠道下沉。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。合理有效的分解目标。

三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上进行扶持利用三个月的时间进行维护。

3、产品调整，产品更新。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

4、长期宣传，重点促销。

宣传是长久的，促销是短暂的。促销一时，宣传一世。重点的开展促销活动使产品在一个市场上树立起名气，就是品牌意思。结合市场和疫情发展变化，使产品坐庄，达到营销造势的目的。就重点产品和重点市场，因地制宜的开展各种各样的促销活动。当然最主要的工作重心还是在产品的宣传上，具办各种知识讲座。利用公司网站，把产品及时发布出去，利用互联网发布产品上市等信息。

5、自我提高，快速成长。

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

本人将以身作责，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。

**关于公司销售内勤述职报告模板三**

甲 方：

地 址：

甲方代表：

邮政编码：

联系电话：

传真号码：

乙 方：

公司地址：

乙方代表：

邮政编码：

联系电话：

传真号码：

根据《中华人民共和国民法典》及有关法律规定，甲乙双方通过平等协商，就甲方购买乙方货品事宜，达成如下协议：

一、 产品名称、配置、数量、价格金额单位：人民币元号品名规格型号单位数量单价金额

二、 交(提)货地点： 。

三、 交(提)货方式：□送货 □自提 □物流 □快递 □公路 □其它

四、 交(提)货：

五、 验收：

1、 货物送达后，甲方应当场进行验收，否则应及时通知乙方，并约定验收的日期，但验收的日期不应当晚于交货日后个工作日。

2、 产品验收完毕，甲方应当出具验收合格证明并于当日内通知乙方。

3、 有质量异议的，在货到后七日内提出;对经使用才能发现的产品质量问题，甲方可以提出异议。

六、结算方式：□现金 □电汇 □汇票 □支票 □承兑 □其它 □转帐

七、付款期限：

甲乙双方商定，甲方在年月日前向乙方支付货款总额的%，共计人民

八：质保及服务：

1、 热线服务电话支持。

2、 所供应货物严格按照国家三包标准，以及本次采购中心所要求的标准。

3、 乙方所售产品，自交货日期起，提供上门一年维护，如地址超出市区，需收取上门服务费。质保三年维护，运费需客户承担。

4、 乙方所售产品，自交货日期起， 提供硬件售后服务。

5、 保质期外，所需更换部件收取硬件成本费用。不可抗力或者人为造成的硬件损坏，原则上不承担免费换。

6、 甲方可在保质期外，购买包年服务，如甲方需要，乙方提供详细资料。

7、 附注：产品在遇到不可抗拒的外界因素(如：地震、火灾、水灾等人力无法抗拒灾难、灾害时)，不予保。

九、违约责任：

1、 合同签订后，不得单方解除合同，如果单方解除合同，那么解除合同一方要付给另外一方违约金，违约金数额为合同总价款的%。

2、 如甲方未在合同规定的付款期限内付款，则每迟付一天，应按合同总额的%支付违约金，但违约金额不应超过该产品总价款的%。如甲方迟延付款超过合同规定期限日，乙方有权解除合同，并要求甲方赔偿因此给甲方造成得到的损失。

3、 除遇不可抗力之外，如乙方不能按照本合同规定的期限向甲方交货，甲方有权要求乙方支付违约金，违约金由甲方从应付的货物价款中扣除。违约金的计算方法为：每延迟一日支付全部产品总价款的%，但违约金总额不应超过产品总价款的%。如乙方迟延交货超过合同规定期限日，甲方有权决定解除合同。

4、 如需提供担保，另立合同担保书，作为本合同附件。

十、争议的解决方式：

基于本合同所发生的所有争议，应由双方通过友好协商方式解决，如果不能达成一致时，任何一方有权向北海市人民法院提起诉讼。

十一、本合同未尽事宜，由甲乙双方另行签定补充协议，补充协议与本合同具有同等的法律效力。

十二、本合同一式贰份，双方各执壹份。本合同自双方签字盖章后生效。本合同传真同样具有法律效力。

甲方(盖章)：

乙方(盖章)：

代表签字：

代表签字：

开户银行：

开户银行：

账号：

账号：

盖章：

盖章：

日期： 年 月 日

日期： 年 月 日

**关于公司销售内勤述职报告模板四**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_汽车销售有限公司

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方就乙方向甲方购买汽车并办理按揭或乙方通过其他汽车销售商购买汽车后委托甲方办理汽车按揭相关手续等有关事宜，经友好协商，签订本合同。

一、汽车型号及金额

汽车品牌\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

型号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

发动机号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

车架号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

车价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

二、购车方式

1、乙方向甲方购买车辆;

2、乙方向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_汽车销售商购买车辆，委托甲方办理汽车按揭手续。

三、交车时间、地点及方式

1、乙方向甲方购买的车辆，交车时间、地点以乙方提车确认单为准。

2、乙方向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_汽车销售商购买的车辆，交车时间、地点以汽车经销商及乙方签名盖章的提车确认单为准。

四、付款方式及期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方按下列\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式及期限付款

1、一次性付款

乙方于本合同生效之当日一次性付清全部车款\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

2、分期付款

乙方于本合同生效之当日首付\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，其余车款乙方委托甲方向中国农业银行杭州市延安路支行申请汽车消费贷款，年限\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，按揭\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，金额(大写)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

甲方(盖章) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签章) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(签章) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日

**关于公司销售内勤述职报告模板五**

在过去的工作中，有成功的，也有失败的，有做好的，也有做的不好的，不管怎么说都成为历史。现在接到一个新产品，我的口号是：不为失败找借口，只为成功找方法。我的季度个人销售工作计划具体做法是：多跑多听多总结，多思多悟多解决，勤动脑，勤拜访，必须做到：“铜头铁嘴橡皮肚子飞毛腿”。做一名刚强的业务员下半年工作计划如下：

（1）、优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

（2）、劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限（没有自己的物流配送）。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

1，童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。

2，休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。

3，家具产业：主要是：五金类家具。

4，体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。

5，金属制造业：主要是：栅栏、护栏，学生床等。

6，造船业等等。

1，以开发客户为主，调研客户信息为辅，两者结合，共同开拓钢管市常。

2，对老客户和固定客户，要经常保持联系，勤拜访，多和客户沟通，稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。

3，在拥有老客户的同时，对开发新客户，找出潜在的客户。

4，加强业务和专业知识的学习，在和客户交流时，多听少说，准确掌握客户对产品的需求和要求，提出合理化建议方案。

5，多了解客户信息，对于重点客户建立档案，对于潜在客户要多跟近。

6，掌握客户类型，采用不同的销售模式，完善自己和创新意志相结合，分层总结。

1，做到一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

2，见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。

3，对所有的客户工作态度要端正，给客户一个好的印象，为公司树立形象。

4，客户遇到问题，不能直之不理，一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心，用者放心。

5，要有健康的体魄，乐观的心情，积极的态度。对同事友好，对公司忠诚。

6，要和同事多沟通，业务多交流，多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。

7，到十一月份，要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。

8，十月份是个非常严峻的时期，业务刚刚开始，市场刚刚启动，对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。

9，在年最后一月中要增加一至两个客户，还要有三个至四个潜在客户。为下年打下坚实的基矗

“重点式”和“深度式”销售相结合。采用“顾问式”销售和“电话式”销售相结合。

**关于公司销售内勤述职报告模板六**

1. 人人出业绩激励类把握真人性、洞悉真人心、成就真人生。

2. 做事先做人，销售先销己，挣钱先夺心。

3. 心态要祥和，销售传福音，服务献爱心。

4. 吃得苦中苦，受得气中气，方为人上人。

5. 争气不生气，行动先心动，助人实助己。

6. 成功靠朋友，成长靠对手，成就靠团队。

7. 创意是金钱，策划显业绩，思考才致富。

8. 知道是知识，做到才智慧，多做少多说。

9. 积极激励我，多劳多收获，汗水育成果。

10. 梦想聚团队，团队铸梦想，激情快乐人。

11. 市场是企业的方向 ， 质量是企业的生命

12. 市场是海 ， 企业是船 ， 质量是帆 ， 人是舵手

13. 顾客是我们的上帝 ， 品质是上帝的需求

14. 我们的策略是 : 以质量取胜

15. 市场竞争不同情弱者 ， 不创新突破只有出局

16. 争取一个客户不容易 ， 失去一个客户很简单

17. 提高售后服务质量 ， 提升客户满意程度

18. 抱怨事件速处理 ， 客户满意又欢喜

19. 不绷紧质量的弦 ， 弹不了市场的调

20. 制造须靠低成本 ， 竞争依赖高品质

21. 客户想到的我们要做到 ， 客户没有想到的我们也要做到

22. 重视合同 ， 确保质量 : 准时交付 ， 严守承诺

23. 产品的品牌就是品质的象征

24. 红五月里拜访忙，业绩过半心不慌。

25. 春光乍现，拜访争先，客户服务，情义无限。

26. 从业有缘，借福感恩，坚定信念;行销一生。

27. 服务客户，播种金钱，增加信任，稳定续收。

28. 公司周年我成长，挑战世纪要敢想。

29. 坚持出勤，专业提升，分享交流，为您分忧。

30. 今天付出，明天收获，全力以赴，事业辉煌。

31. 客户满意，人脉延伸，良性循环，回报一生。

32. 旅游是奖励，大家来争取，你能我也能，万元抢先机。

33. 拼命冲到底，再努一把力，努力再努力，人人创佳绩。

34. 全员实动，本周破零加大拜访，业绩攀新。

35. 先做才轻松，抢攻第一周，爱拼才会赢;赢在第二周。

36. 素质提升，交流分享，精耕深耕，永续辉煌。

37. 团结紧张，严肃活泼，规范行销，业绩保证。

38. 心中有梦要讨动，全力以赴向前冲。

39. 心中有梦有方向，全力举绩王中王。

40. 新单续保并肩上，业绩倍增创辉煌。

41. 用心专业，身先神显，季度达标，奋再向前。

42. 新老携手多举绩，平安夜里大狂欢。

43. 不吃饭不睡觉，打起精神赚钞票!

44. 因为有缘我们相聚，成功靠大家努力!

45. 相信自己，相信伙伴!

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！