# 关于销售职位下半年述职报告简短(6篇)

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2025-01-22

*关于销售职位下半年述职报告简短一一、业务能力1、进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。2、对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手...*

**关于销售职位下半年述职报告简短一**

一、业务能力

1、进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。

2、对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

3、处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要要充分利用自己的楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

二、个人素质能力

1、诚实。做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。售楼也是一样在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2、热情。只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很长销售的过程。

3、耐心。房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4、自信心。这一点很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

5、勤快，团结互助。一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证成交的顺利完成。

6、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们。才会更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是最大的误工和浪费。

7、进一步规范自己的工作流程，在新的一年里避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，工作多的时候容易急噪，或者不会花时间去检查，也很粗心。

我想今后我一定会努力朝着以下几个方面继续努力，首先是抽空学习一些关于房地产销售的专业知识。作为一名业务员，如果当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，一定要对自己所销售的楼盘很熟悉，要达到了如指掌才能很专业地回答客户的问题。其次，之前经理也说过作为一名合格的售楼人员，如果真的想使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

**关于销售职位下半年述职报告简短二**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!我叫，现任市场部主任。我要竞聘的是邮政局速递客户销售总监竞聘报告。首先感谢组织上为我提供这个机遇，让我能够展示自己、挑战自己、提升自己!我记得拿破仑曾说过这样一句话：成功是努力加上机遇。今天，机遇已经摆在我面前，我要让大家看到我的努力!

经综合权衡，我自认有如下优势：

第一，我思想具有前瞻性，具有良好的综合素质。我接受过良好的教育，勤于思考、力于创新，敢于吃苦、勇于挑战，能够接受新思想、新观念，能够前瞻性地开展工作;工作中能保持清正廉洁的工作作风，和胸怀全局、谦虚谨慎的处世态度。尤其是十一年的总监竞聘演讲稿工作锻炼，更加完善了我的个人修为。我熟悉邮政速递生产作业流程和各项规章制度，熟悉计算机应用，掌握速递业务和营销管理及系统的日常操作和维护。

第二，我了解邮政快递市场，工作中能以客户为中心，以集体利益为重。进入邮政部门多年，本着干一行、爱一行、钻一行的原则，我的视角从未离开过市场行情。在营销实践中摸索出了一整套营销工作经验，这些经验有：“三心”爱心、恒心、信心;“三皮营销法”硬起头皮、磨破嘴皮、跑掉脚皮;“三多三勤营销法”多宣传、勤尝试，多沟通、勤联系，多思考、勤动手;“千万营销法”千辛万苦找市场，千难万险挖市场，千言万语育市场。我相信，这在今后的销售总监竞聘报告工作也将是不可或缺的优势。

第三，我具有较强的沟通能力、管理能力和组织协调能力。我从最基层做起，十多年的工作经历不仅丰富了我的阅历，更增强了我的交际沟通能力、管理能力和组织协调能力。同时，多年的管理工作使我在体制机制创新、经营模式探索、管理方式提升方面总结出一套行之有效的方法，能在促进企业利益最大化的同时，重视员工价值利益的实现，进而提升本局的双重效益。

众所周知，来宾是一个新型的农业城市，日前进口邮件多出口邮件少，市内的单证照很市场，物流市场空间很大，社会上物流公司很红火。所以，来宾市邮政局速递客户总监对我来说不仅仅是一个追求的目标，更是我上进的动力。如果承蒙领导和评委的厚爱，让我走上这一工作岗位，我将拿出自己的全部激情和胆识，凭借事业心和责任心，不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的业绩来回报领导厚爱和同志们的支持，具体来讲，我将做好销售总监竞聘以下几点：

第一，协调领导积极开发高端客户市场，寻找业务增长点，促进竞争能力全面升级。上任后我将摆正自身位置，深入市场做好调查工作，分析市场状态，积极推进单证、票据专递业务开发;以寄递及高端客户市场为主，努力开掘新的业务增长点。我还将转变经营机制，不断推出新的营销策略，做好区域重点用户特快邮件的收投服务工作，促进本局竞争能力全面升级。

第二，抓服务、搞培训、培养大客户，创品牌形象，实现经济效益最大化。对邮政业而言，服务是工作的重点，服务的好坏直接决定着我们的工作效益。上任后我将努力搞好服务建设，加强对员工的技能培训，着力培养一批牢固的大客户群体，用个性化、差异化优质服务换回客户的信赖与支持，从而塑造并提升我市邮政速递的品牌形象，争取实现经济效益最大化。

第三，我将加强内部组织与管理，完善各项制度，健全售后服务制度和措施。我上任后将着力于内部机构的整合管理，明确工作任务、岗位职责、营销总监竞聘演讲稿工作目标，完善工作机制，健全工作计划、售后服务制度和措施，抓作业组织流程实施规范，保证封发关系顺利运转，最大限度减少用户损失，维护邮政信誉。

第四，我将做好监督检查、推进指导工作，扩大我局的影响力和知名度。我将利用自身的人际沟通协调优势，加强与地方党委、政府有关部门的沟通协调力度，并做好宣传解释工作，努力扩大我局业务的影响力和知名度，争取社会各界更大的支持。同时，我将尽全力完善监督检查以及奖惩考核、统筹工作，对业务存在区域发展不平衡的情况，我将配合领导加强业务指导，制定科学合理的考核办法，推进业务协调发展。

各位领导、各位评委，我是个执著的人，只要确定的目标，就会持之以恒地走下去。如果今天能竞聘成功，我将如无须扬鞭自奋蹄的拓荒牛，积极投身速递行业，为千家万户搭建一座快捷的邮政通道，为全市万父老乡亲交上一份满意的答卷。

我的竞聘上岗演讲稿结束，谢谢大家!

**关于销售职位下半年述职报告简短三**

回顾这一年来的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照公司的要求较好的完成了自己的本职工作。现将一年来的工作总结如下：

一、在服装销售过程中

销售技巧及其重要，在销售过程中除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买兴趣，让顾客达到消费的享受，比如：有很多顾客一进店就说贵，我们就会给他说明原因，然顾客试穿我们的衣服，试衣途中我们就会和顾客聊天，了解顾客的心理，也拉近我们之间的距离，同时也给顾客连贯性的搭配，让顾客眼前一亮的感觉，让顾客觉得我们的衣服不是贵而是高贵;

二、要注意重点销售的技巧

重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计，功能，质量，价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由比较过度到信念，最终销售成功。(重点要简短，对顾客说明服装特性时，要做到语言简练而清楚，内容易懂，服装商品的特点要首先说出，如有时间在逐成展开);

三、店里的员工在销售上也比较积极，大家都为同一个目标

做得不足的地方也还有很多，比如销售，陈列等等都还有待提高。

明年是承上启下的一年，我将会带领店员深刻总结，将我们这一年做的不好的地方及时改正，做得好的地方继续发扬，为明年的工作做铺垫。

明年计划

新的一年掀开新的一页，明年年度计划如下：

1：品牌形象：这是我们年年天天必不可少的工作，要把我们声雨竹服装推广出去，首先自我和员工的形象，要让顾客对我信任，才能推其品牌;

2：店铺形象：要做到店铺的整洁，商品的陈列及摆放;

3：服务：现在服装品牌越来越多，比的不仅仅是服装的款式，还有服务方式，服务质量，服务态度，要在以后的工作中不断的改变和提升;

4：心态的提升：要经常和员工聊天，沟通，了解其想法，及时的把事情解决好，随时给员工传递正能量;

5：对新老vip的维护：这点是我们明年中重点的一个工作，争取把做得不到位的地方做得更好;

6：加强自我和员工的销售能力，加大对新员工的培训力度;

7：人员管理：发现问题，解决问题，让团队更有凝聚力;

8：晨会的坚持：这不仅仅是一个简单的会议，更重要是激励员工的士气;

在明年，我们将不断的学习，不断总结，增强各方面的专业知识，新的一年，新的希望，新的起点，让我们把压力变成动力，争取在明年中突破目标，再创业绩新高。

**关于销售职位下半年述职报告简短四**

尊敬的各位领导、评委：

大家好!在遥远非洲草原上，狮子妈妈每天早晨给小狮子上的必修课是“财务总监竞聘稿 ”而羚羊妈妈给小羚羊每早的必修课是“你必须跑的更快些，否则你就会被狮子吃掉!”所以，非洲草原上的动物越跑越快，因为它们知道一旦跑慢了就会丧命。其实，我们金融市场又何尝不像广阔的非洲草原呢?在这个“草原”上如果跑慢了，就会被吃掉!

今天，我竞聘的岗位是金融部副总监竞聘稿。我的到来就是想让我们这头“狮子”跑的更快些，以捕捉更多的“猎物”，在激励的市场竞争中，将我们的道路越做越宽，越做越好走。我叫，今年37岁，职称。97年毕业于南开大学金融专业，同年到深圳财务总监竞聘报告公估公司工作，先后从事保险理赔公估和财务工作，后担任财务部经理。20xx年9月进入\*\*银行，先后在支行从事信贷工作担任副经理职务。20xx年，分配到电子金融部从事信贷担任副经理至今。

工作中，我办理了诸多个人贷款、企业贷款及存款揽存工作，创下较好的成绩，掌握了较为全面的金融知识，在日常客户营销中能够积极利用自己掌握的金融知识、操作经验技能、公关能力、市场信息、推广我行产品、争取客户、细分客户、维护客户，并在服务中能够克服所遇到的各种困难，替客户进行资金融通出谋划策，为客户提供个性化、差异性的金融服务。分别在20xx年获得分行先进员工、20xx年度、20xx年度获得支行先进个人。

如果竞聘财务总监竞聘书成功，我将做好以下工作：

第一，摆正位置，协助正职做好工作。作为副职，既是正职的“二传手”，又是分管工作的“主攻手”，要履行好协助、协调的职责，不折不扣地完成组织上交给的工作任务。要维护正职的威信，揽事不揽权，到位不越位。充分发挥主观能动性，以热情的参与意识做好谋士。要结合上级的要求和分管的工作，摸实情、找差距，及时提出新思路、新办法、献计献策，为正职减压分忧。还要和单位其他同事等距离相处，政治上帮助，业务上支持，生活上关心，认真听取他们的意见和建议，充分调动他们的积极性和创造性。

第二，强化管理，做好各项管理工作。工作中，我将在原来基础上继续规范工作流程，健全营销体系，建立行之有效的制度，提升管理水平，做好业务的衔接，保证员工思想、内控、客户和业务的稳定。要组织员工认真学习现代商业银行经营理念和有关知识，了解现代商业银行的发展趋势，开展服务礼仪、营销知识、理财方案、优质客户档案管理等竞赛，掀起学业务、学知识的浪潮，打造一个“学习型”的金融部，使全体员工明确前进的方向，自动自发，激活潜能，找到拓展业务的办法。

第三，开拓思维，做好金融业务工作。一是以会计师事务所、咨询公司等开发新成立客户，全新培育业务含盖面广的新客户。二是拓展营销具备发展潜力的中小企业进行培育。三是掌握拟上市企业名单，建立与客户银企关系，跟踪上市募集资金存入我行。四是对深圳市500强企业进行联络跟踪，选择资源丰富企业进行拓展，并针对销售总监竞聘报告其产业链进行深度开发。五是筛选具有一定规模企业和发展潜力客户，通过产品或优质服务发展业务，选择讲信用、产品有前景、经营有效益的优质客户，通过选准业务产品切入点，规划制定客授信户服务方案。六是积极引进有经验有资源的人才，全年拟定引进3名至4名有证券经验有客户资源的高素质人员，并带动新增存款20xx0亿元以上。

最后，我认为，主动出击是我们这个工作的特点，也是激励的市场竞争的生存法则。如果竞聘成功，我将像狮子一样，苦练本领，勇敢出击，为我行创造更大的效益。当然，如果不能当选，我也不会气馁，我会在以前的岗位上尽职尽责、再创佳绩!

我的竞聘稿演讲完毕，谢谢大家!

**关于销售职位下半年述职报告简短五**

尊敬的各位领导：

大家好!

本来，我是不应该站在这个舞台上参加食品公司财务总监演讲稿的。因为，我从来没有做过食品。但，这不是最主要的，最重要的就是我有勇气站在这个上面，与大家一起竞争上岗。中国有句俗话，叫做盛情难却，或者说，是重赏之下，必有勇夫。而我，就是这个勇夫。是勇夫，就要接受挑战，选择挑战。我今天就是选择挑战，以证明自己的实力和能力。

当说完我们的公司的时候，我不得不想到了我自己。但是，不好意思，说到我们的公司，我是非常的兴奋，但是一说到我自己，真的不好意思，我真的觉得没有什么好说。因为我的确没有什么好说。但是，既然走到这个财务总监竞聘演讲稿台上来了，我还是要说几点：

一、食品是公司的基础，必须全力抓好。

每个行业都有自己的游戏规则，那么我想，作为食品行业财务总监竞聘报告，也应该是这样。同时，食品行业既是一个竞争非常激烈的行业，也是一个具有极大挑战性的行业。在这个行业，我们可以得到极大的锻炼，可以实现自我价值的提升。我们这个公司，有部分食品部的同事出去后，都去别的公司或者报社做食品总监或者运行总监去了，这不仅证明了我们公司是一个优秀的公司，而且证明了我们公司就是一个“黄埔军校”，为国家的食品行业的发展输送了不少的人才，这是值得我们骄傲的，也为提升我们公司的知名度起到了一定的作用，为我们公司的发行、食品销售目标的完成也起到了巨大的推动作用。

二、虽然我在零点起步，但我相信我能。

任何人不是一生下来就是天才。我是这样，我相信在座的各位都是这样。我们依靠的全部都是后天的努力。我从农村走出来，通过上大学改变了自己的命运。所以对目前社会上持“读书无用论”的论调是持反对态度的。你说，目前在农村，农村娃除了读书可以改变一点点命运外，还有其他的办法吗，我想没有。所以，财务总监竞聘书还是要读书。就如当时的我，即使起点比别人低，但通过自己的努力，我也改变了自己的命运。在目前房价疯狂往上涨的今天，在大部分人还在为在城市里安得一隅而辛劳奔波的时候，我已经在城市里拥有了属于自己产权的房子，也购买了小汽车。我感觉并没有比别人差。以前是的，但现在不会，更重要的是，将来也不会。

即使在食品行业，虽然我是从零起步，但我也不害怕。我很欣赏中国移动的一句词“我能”。我在他的前面加了“我相信”，这是我心态的真实写照。俗话说的好，“世上无难事，只怕有心人。”只要你抱着坚定不移的决心，发扬“愚公移山”的精神，我相信，我们的食品是一定能够做好的。虽然在座的各位同事有很多是在食品行业里摸爬滚打了很多年，对食品有很多感触，说起来可能一套又一套。但我个人觉得，在食品行业，并不是怎么说，而关键在于怎么做。况且，作为一个食品总监竞聘演讲稿，关键不是你能做多少业务，你能拿回来多少单，而在于你是否能率领整个食品部门的团队，达成团队的目标。所以，我并不看好某些自以为业务很好，而看不起其他业务人员的员工。因为，依靠个人英雄主义创造奇迹和历史的时代已经过去，现在依靠的是团队的精神和团队的战斗力。而在组织能力、沟通能力以及管理能力，我相信我能。你们也许能，但我想，可能比我会差一点，而我今天能够取胜，关键就是在这么一点点上面。

三、我有信心竞聘成功，因为我有领导和同事们的支持。

刚才我已经说过，现在依靠个人英雄主义的时代已经过去。一个人要想取得成功，必须借助团队的力量。而在团队的力量里面，领导的支持和信任是很重要的，也就是说，领导的力量是很重要的。试想，没有领导的支持，我们很多事情都办不成。而领导，对于我们的升职，都有很重要的话语权。即使在以业绩说话的食品部门，领导的重视和提携也是很重要的。说句实在话，如果没有领导的支持，我站在这个上面，可能还有点怕，也许，我根本就不会站在这个竞聘演讲台上。

真诚地祝愿我们公司越办越好，办成大家都很喜欢的公司。也希望我们食品部能都做食品，为公司的发展提供源源不断的钞票。并祝在座的各位领导和员工身体健康，阖家幸福，工作顺利!

我的竞选演讲稿演讲结束，谢谢大家!

**关于销售职位下半年述职报告简短六**

各位尊敬的领导，

大家好!我叫，来自厅。相信各位领导对我已经较为熟悉了。我年毕业于深圳大学金融学专业，同年幸运加入了移动这个大家庭，感恩于公司对我四年来的栽培，我也在用实际的行动和出色的绩效来报答公司。

一、工作业绩总结、个人优势与不足

我对自己的总体评价是，有计划，勤于思考、善于分析、懂得总结，此次竞聘我的目的只有一个，就是厅的营销经理，接下来我将通过营销、创新、运营管理、培训这四大方面来体现我的个人优势：

1.在营销方面

本人有着前瞻性的营销理念，充分利用有限资源来开展有目标、有策略、有技巧、有效益的四有营销。4月开厅以来，开展的一系列“支持，为奥运加油”的活动有幸被凌总拿到青岛作为汇报深圳推动工作的重要素材，本人为此感到非常的骄傲和自豪。

2.在创新方面

创新是我在厅工作的主旋律，切合目前实际情况，创想出一系列的创新方案，分别为：1)向前“充”短信答题方案，获得深圳市公司采纳，并于本月底实施。2)罗湖厅申请青少年科普教育基地获通过，并成功接待两批青少年学生。3)罗湖业务pk赛，8月20日正式开始竞赛。

3.在运营管理方面

现任厅代营销经理职位，除了厅的基础管理工作之外，为更好推动的销售，前期做了大量的调查分析，为下阶段开展针对性拓展营销打好坚实地基础。

4.在培训方面

本人认为，一个成功的管理人员肯定是一个出色的培训讲师。作为厅讲师，在全力协助市公司提升全体业务水平时，制定统一培训讲义以协助市公司做好二次覆盖培训，在培训方面得到的宝贵经验将为我担任管理人员提供很好的培训思路。

二、对营销经理的工作设想、工作目标

我对营销经理的岗位认知是：店面经理的左右手或多面手。作为厅的营销经理，在创新和营销两大方面要求更是甚高。

我的工作目标是：打造一支高效、和谐的超级先锋团队!也即：三能团队(能想有创新思维，能策划各项营销活动;能讲对前来交流人员培训，对外一线专员培训演讲;能干能把各项营销理念付诸行动，出色完成。)并始终坚持1个信念和3个关键!

1个信念就是：“我是问题的根源。”这种思想就是我对我自己100%负责。

3个关键分别是：1)关键就是要多想多学习。2)关键是敬业多一点。3)关键要建立感恩文化。

三、如被选拔担任代营销经理可能遇见的困难及解决办法

若有幸竞聘成功，我定必将的工作化繁为简，有序挺进，让每位厅的员工成为赛场的运动员，充分发挥各自潜能，在各自的工作岗位上赢取自己的金牌。务实做到“做自己的冠军，创的未来”同时，也希望各位用户能作为观众，在座各位领导能作为裁判、评委，共同监督、见证、厅的创新与进步。

我的演讲结束了，谢谢大家!

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！