# 推荐销售培训个人述职报告如何写(二篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-02-14

*推荐销售培训个人述职报告如何写一下面我给大家分享一下我的感悟：1、沟通很重要，是交际的开始。如何做到有效沟通——主动出击!人与人的交流很关键，在我们营销的道路上更为重要。做销售的首先要把自己推销出去，陌生的队友们从四面八方走到一起，需要我们...*

**推荐销售培训个人述职报告如何写一**

下面我给大家分享一下我的感悟：

1、沟通很重要，是交际的开始。如何做到有效沟通——主动出击!

人与人的交流很关键，在我们营销的道路上更为重要。做销售的首先要把自己推销出去，陌生的队友们从四面八方走到一起，需要我们主动交流，尽快在短时间内融入团队，让大家记住你，记住你所做的行业，给大家留下深刻的印象，所以，结交需要主动出击。

2、要学会适应环境。在最短的时间内适应一切，融入集体，融入你的团队。我们平时也一样，要适应大的社会环境，环境不可能来适应你!把自己的个性化极强的一面，主观意识太强的一面收敛一下，顾全大局，适者生存，不适者淘汰!

3、最大的敌人是自己。这是两个高空训练后给我的感触。有些困难是自己给自己制定的，其实，真正做起来并没那么难，只要战胜自己，相信自己能行，你就一定行!如果连尝试都没尝试怎么就知道自己不行呢?

4、人的潜力是无限的。人的潜力需要不断的挖掘，珍惜每一次挑战自己的机会，不要把自己局限在一定的范围内，认为好多事情办不到。论文写作要勇于冒险，敢于尝试自己从来不敢做的事情。你会发现，你不比别人差!你也很优秀!

5、重新认识销售。会说话，说对话才是关键。

销售是帮助你成长最快的方式。

销售是未来最黄金的职业。

销售是高雅和高品质生活的象征。

销——自己，售——价值观。

说话的艺术在于会说话，说对话。我们的客户有不同的类型，处事方式也不同，所以，我们要学会变通，不能一成不变。首先分析客户是什么样儿的性格类型，然后使用合适的应对方式。

6、要学会换位思考。这是“领袖风采”模拟给我的感触，自己也亲身体会了作为领导肩上的担子有多重，所要承担的责任和那么多无形的压力!站的高度不同，看问题的角度也就不同。其实我们应该相互理解，作为员工应该站在领导的角度上多替她想想，多为公司想想。公司发展好了，员工待遇自然也就好了。

所以：我们要把个人的目标上升到公司的目标;

我们要把个人的理想上升到公司的理想;

我们要把个人的价值上升到公司的价值;

我们要把个人的意义上升到公司的意义!

**推荐销售培训个人述职报告如何写二**

一、市场分析

年度销售计划制定的依据，便是过去一年市场形势及市场现状的分析，而 采用的工具便是目前企业经常使用的 swot 分析法，即企业的优劣势分析以及竞争威胁和存在 的机会，通过 swot 分析，可以从中了解市场竞争的格局及态势，并结合企业的缺陷和 机会，整合和优化资源配置，使其利用最大化。比如，通过市场分析，很清晰地知道了方 便面的市场现状和未来趋势：产品(档次)向上走，渠道向下移(通路精耕和深度分销) ，寡头 竞争初露端倪，营销组合策略将成为下一轮竞争的热点等等。

二、营销思路

营销思路是根据市场分析而做出的指导全年销售计划的“精神”纲领，是营销工作 的方向和“灵魂”，也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。针对这一点，制定了 具体的营销思路，其中涵盖了如下几方面的内容：

1、树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。

2、实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商 直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成 强大的营销合力。

4、在市场操作层面，体现“两高一差”，即要坚持“运作差异化，高价位、高促 销”的原则，扬长避短，体现独有的操作特色等等。营销思路的确定，充分结合了企业的 实际，不仅翔实、有可操作性，而且还与时俱进，体现了创新的营销精神，因此，在以往的年度 销售计划中，都曾发挥了很好的指引效果。

三、销售目标

销售目标是一切营销工作的出发点和落脚点，因此，科学、合理的销售目标制定 也是年度销售计划的最重要和最核心的部分。那么，是如何制定销售目标的呢?

1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如 20%或 30%，确定当前年度的销售数量。

2、 销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。

3、 权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产 品销售目标具体细分到各层次产品。比如，根据企业方便面产品 abc 分类，将产品结构 比例定位在 a(高价、形象利润产品) ：b(平价、微利上量产品) ：c(低价：战略性炮灰产品) =2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使有了冲刺的对 象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

四、营销策略

营销策略是营销战略的战术分解，是顺利实现企业销售目标的有力保障。 根据方便面行业的运作形势，结合自己多年的市场运做经验，制定了如下的营销策略：

1、产品 策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争 力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。

2、价格策略，高质、高价，产品价格向 行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以 600 公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模 式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略，创新 性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运 力等企业资源，大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路，实施全方位、立体式的 突破。

4、促销策略，在“高价位、高促销”的基础上，开创性地提出了“连环促销”的营销理念， 它具有如下几个特征：

一是促销体现“联动”，牵一发而动全身，其目的是大力度地牵制经销商， 充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源，有效挤压竞争对手。

二是连环的促销方式至少两 个以上，比如销售累积奖和箱内设奖同时出现，以充分吸引分销商和终端消费者的眼球。

三是促 销品的选择原则求新、求奇、求异，即要与竞品不同，通过富有吸引力的促销品，实现市场“动 销”，以及促销激活通路、通路激活促销之目的。

5、服务策略，细节决定成败，在“人无我有， 人有我优，人优我新，人新我转”的思路下，在服务细节上狠下工夫。提出了“5s”温情服务承诺， 并建立起“贴身式”、“保姆式”的服务观念，在售前、售中、售后服务上，务求热情、真诚、一站 式等等。通过营销策略的制定，胸有成竹，也为其目标的顺利实现做了一个良好的开端。

五、团队管理

在这个模块，主要锁定了两个方面的内容：

1、人员规划，即根据年度销 售计划，合理人员配置，制定了人员招聘和培养计划，比如，20xx 年销售目标 5 个亿，公司本 部的营销员队伍要达到 200 人，这些人要在什么时间内到位，落实责任人是谁等等，都有一个 具体的规划明细。

2、团队管理，明确提出打造“铁鹰”团队的口号，并根据这个目标，采取了如 下几项措施：

一是健全和完善规章制度，从企业的“典章”、条例这些“母法”，到营销管理制度这 些“子法”，都进行了修订和补充。比如，制定了《营销人员日常行为规范及管理规定》《营销人 员“三个一”日监控制度》《营销人员市场作业流程》《营销员管理手册》等等。

二是强化培训， 提升团队整体素质和战斗力。比如，制定了全年的培训计划，培训分为企业内训和外训两种，内 训又分为潜能激发、技能提升、操作实务等。外训则是选派优秀的营销人员到一些大企业或大专 院校、培训机构接受培训等等。

三是严格奖惩，建立良好的激励考核机制。通过定期晋升、破格 提拔、鼓励竞争上岗、评选营销标兵等形式，激发营销人员的内在活力。旨在通过这一系 列的团队整合，目地是强化团队合力，真正打造一支凝聚力、向心力、战斗力、爆发力、威慑力 较强的“铁血团队”。

六、费用预算。所做销售计划的最后一项，就是销售费用的预算。即在销售目标达成后， 企业投入费用的产出比。比如，所在的方便面企业，销售目标 5 个亿，其中，工资费用：

500 万，差旅费用：300 万，管理费用：100 万，培训、招待以及其他杂费等费用 100 万，合 计 1000 万元，费用占比 2%，通过费用预算，可以合理地进行费用控制和调配，使企业 的资源“好钢用在刀刃上”，以求企业的资金利用率达到最大化，从而不偏离市场发展轨道。

在做年度销售计划时，还充分利用了表格这套工具，比如，销售目标的分解、人员规划、 培训纲目、费用预算等等，都通过表格的形式予以体现，不仅一目了然，而且还具有对比性、参 照性，使以上内容更加直观和易于理解。

年度销售计划的制定，达到了如下目的：

1、 明确了企业年度营销计划及其发展方向， 通过营销计划的制定，不仅理清了销售思路， 而且还为其具体操作市场指明了方向，实现了年度销售计划从主观型到理性化的转变。

2、实现了数字化、制度化、流程化等等基础性营销管理。不仅量化了全年的销售目标，而且还 通过销售目标的合理分解， 并细化到人员和月度， 为每月营销企划方案的制定做了技术性的支撑。

3、整合了企业的营销组合策略，通过年度销售计划，确定了新的一年营销执行的模式和手段， 为市场的有效拓展提供了策略支持。

4、吹响了“铁鹰”团队打造的号角，通过年度销售计划的拟订，确定了“铁鹰”打造计划，为优秀 营销团队的快速发展以及创建学习型、顾问型的营销团队打下了一个坚实的基础。

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！