

销售述职模板九篇

销售述职 篇 1

尊敬的各位领导、同事

我从 3 月中旬来公司从事电梯维保员实习，几个月来，我认真完成岗位职责，听从领导的安排，对工作尽职尽责。

在这几个月的实习工作中，我按公司的安排，驻守在青羊工业总部基地附近，跟从师傅对该片区的电梯进行日常维护和应急抢修，平时在公司也帮着做一些内务工作。在工作中，不仅要对该片区的电梯认真保养，还有了解甲方和业主们对我们维保人员有什么要求，并在第一时间反馈给公司领导。在保养工作中，一切操作按照规定来，不违规操作。

平时保养的内容主要是：做好轿顶，机房，底坑，轿内的清洁工作。检查限速器各轴部位检查制动器是否运行良好。检查曳引机、曳引绳以及绳槽部位；紧固编码器检查制动器间隙。检查轿顶防护栏是否安全可靠与清洁。检查轿顶防护是否安全可靠与清洁，检查轿顶开关，急停开关是否动作灵活可靠。紧固对重和压板。检查井道照明是否正常，齐全。检查油杯，油量是否合适。还有就是电梯门部位了，因为大部分电梯故障都是出现在门系统上。很多都是厅门或者轿门地坎有渣滓导致门关不上，还有就是门刀和地坎间隙过小导致运行中碰撞，或者是锁勾间隙过小导致门关闭不严谨。很多都是细节问题，所以在日常维护中我们必须做到每件事情落实到位。

工作中最重要的就是自身安全，我们必须先保护好自身安全，才能更好地工作以及为公司创造更多的财富。所以，在工作中我们的一切操作方法都必须按照相关的规章制度来实施。如，进井道时必须要看清电梯所在位置，不要直接上轿顶或者下底坑。

在这几个月的实习工作中，学到了不少东西，还有就是更加肯定了电梯这个行业，看到它是具有一定发展前途。在接下来的时间，我要更加努力地学习电梯维修技术，做好公司内部事情。希望能够真正地成为鸿腾的一员，为公司奉献自己的青春。

在此，我要感谢在这段时间关心和照顾我的同事们，还有耐心教导我的师傅们。

销售述职 篇2

转眼间我的三个月的试用期已接近尾声，首先感谢公司经理能给我展示才能、实现自身价值的机会。这段时间是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里公司给予了我足够的支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了作为拓荒者的艰难和坚定。同时，也为我有机会成为____的一份子而感动高兴。记得当初应聘时，公司和和谐、团结向上的氛围深深打动了我，让我感受到和睦的大家庭感觉。进入公司后的三个月时间里，在销售经理和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的试用期工作情况作如下汇报：

一、对公司的认识

我公司是从事__经营的专业公司，经营网络遍布省内各地市县，总经销、代理诸多国际国内知名品牌，经营规模居__省第一。

公司以正确的经营和管理理念为指导，依靠精干的团队，成为行业的佼佼者。

二、工作成绩：

1、与__一起主持员工联欢会，得到大家的认可。

2、将总公司下发的红头文件及前期__公司各品牌三证整理分类，并制作电子检索，使调阅、查询十分方便简洁。

3、每次例会前做好准备工作，会后及时整理会议纪要。

4、完成优秀员工先进材料的起草工作；规范综合科对外联系函的行文格式并帮助其整理、修改对外行文；协助综合管理科科长整理车辆管理办法，并制作每月油费、修理费等相关费用的表格；完成武昌量贩店与超市独立核算的政策表格的整理工作。

5、与各部门良好沟通协调，较好的完成上传下达工作。

6、熟练操作VIP客户档案管理系统。

7、通过在__科的两天实习中，初步了解公司的供应链系统，能进行简单的业务流程操作。

8、协助销售代表做好其它的工作。

三、存在问题及对其改进方法

由于在原公司从事的是机要秘书工作，未涉及业务操作，对于零售企业的进、销、存更没有实质理解，概念十分模糊，故对公司整体的运营模式与流程还需进一步的深入了解与熟悉。当然，我并不能以此为理由，我将会在今后的工作中多向前辈请教，勤问、勤练，用最短时间熟悉公司业务及流程，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，在工作中磨炼意志，增长才干。

虽然只有短短的三个月，但对于我来说受益匪浅。在今后的工作中，我将扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，不辜负公司经理室对我的期望与栽培。

述职人：__x

__月__日

销售述职 篇 3

我到__x 公司主要负责市场开发和业务方面的工作一年来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下一年里要从以下几方面入手：首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。其次也是最重要的部分————培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施销售部利润主要_____有：

计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。能够完成的利润指标，__x 万元，纯利润__x 万元。其中：打字复印__x 万元，网校__x 万元，计算机__x 万元，电脑耗材及配件__x 万元，其他：__x 万元，人员工资__x 万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施客服部利润主要

七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础能够完成的利润指标，利润__x 万元。

三、工程部获得的利润途径和措施工程部利润主要

计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点———无线网，和一部分的上网费预计利润在__x 万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润__x 万元；多功能电子教室、多媒体会议室__x 万元；其余网络工程部分__x 万元；新业务部分__x 万元；电脑部分__x 万元，人员工资__x—__x 万元，能够完成的利润指标，利润__x 万元。在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办 x 变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越电竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市尝打印机维修市场等。

六、创造学习的机会不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把__x 公司建成平谷地 x 计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。培训内容：

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。培训方式：

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

3、走鏊 1 参加培训或参观交流活动？ br

以这种学习，思考，总结，探讨的方式来帮助我们进步销售技巧，当然这个过程离不开领导和同事的帮助，个人销售技巧也需要逐步的进步。

在工作中我始终相信态度决定一切，当行情受挫不理想时，工作态度最能反映出我们的价值观念。积极、乐观的我们将乐意不断向好的方向改进和发展，相信什么样的态度会决定什么样的成就。

二、度个人学习成长及不足总结：

成长是喜悦的，学习最大的收获有其三：

一、对“北岸逸景”项目，新津市场的深进了解，包括其价格，区位，消费心理等

二、公司多次培训，使得我们更坚定了这条房地产的道路，也学习到了很多销售技巧

三、自我治理能力的进步

四、销售工作贵在坚持的恒心

审阅自己的不足之处以及对此的改善之道

审阅检查自身存在的题目，我以为主要是销售技巧上还有待进步。个人对销售说辞的把控已有了一定的逻辑性，欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关；在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待帮助和进步。

对于以上不足之处，经过思考拟定了对应的改善方法：

销售技巧的提升可多向领导学习；平时多上网或看书学习专业知识；尽量多参加市场调查，来弥补竞争对手说辞的空缺，突显本项目的核心上风；增加客户接待量，从客户身上现学现卖；接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞；通过这几点来逐步改善现在的销售能力，以期许能为公司带来更高的效益。

形象气质是客户最看重的第一印象，如何才能做到一个气质型的置业顾问，给客户一种专业、愉悦之感。平时自己在看一些关于女人提升气质的书籍，来帮助改善不足之处；也可以通过一些销售道具的使用，衣着的整洁等来体现个人的专业形象，由内到外的改善过程，也需要从细节慢慢的往进步。

以上列举的不足之处，是自我反思后以为自身在工作中存在的题目和需要改进之处，在日后的工作，也希望领导和同事能帮助我一同发现题目、解决题目。

三、对个人从事工作的本行业发展远景预判：

远往，面对，房地产市场将会比要理想，房屋买卖政策会给该行业的职员带来迷雾和压力。政策不好的态势下公司应该更加注重人才培养，素质培训等等。

个人对本行业发展远景的预判如下

开发商自然是房产行情低靡最直接的影响者，由于房地产是资金密集型高的一个行业，所以楼市销售不景气将会直接影响到开发商的回款压力大；其二便是存量房会相继出现，其三开发量的减小，其四销售成交量的萎缩。个人根据网上的一些分析及判定：在房价过高的今天，房屋销售压力并未得到缓解，同时又无明显的价格下降趋势下，房市的复苏之路显得极其艰难，至少需要两年市场才会有全面复苏。

作为房地产销售职员，我会乐观的往面对现状，用更多客观的例子，全面理性的分析，促进成交，并深信房产市场会逐渐走向好的趋势。

四、的个人工作目标：

明确的目标，才能有的放矢的开展自己的工作。到来，专心做好工作中的每一件事情，有效地完成每一项工作，全面进步自己各方面的能力，并为公司发展效力。

在新的一年里开展的的工作中，积极配合公司完成各项任务指标。当然，在能力方面，我还需要进步，以达到我们团队的目标超额完成拿到集体奖

集体奖军是每一个渴求成功人的梦想，对于团队中的每一个成员，我充分的相信他们的能力，也肯定他们的目标会达成。这个目标一方面是对自己的激励和鞭策，另一方面是希望能通过自己的努力为公司创收，这是我极力渴求的，并随时把目标放在心上，目标与行为共同起步！

全年工作计划

目标与计划同行：

1、进步自己各方面综合能力。主要是加强销售技巧的进步

2、平时多学习房地产专业知识和市场政策知识，提升专业形象

3、每周或半月一次市场调查，做到知己知彼

4、积极主动地完成公司的各项工作任务

5、加强团队协作力、共同进步

6、优秀的执行能力

7、不断更新的销售技巧

五、对公司的公道化意见及建议：

公司在我心中的印象一直是非常好的，有那么多完善的治理制度，并且很务实，以及每周或每月的学习日培训等，都给予每一名员工精神粮食。但专业知识方面，我们的确还需要加强学习，在此希看公司能给我们提供更多的培训机会，主要是户外拓展培训、房地产相关政策、金融、经济等，以这样不断学习和进步的专业知识，定会促进员工销售能力的提升，员工的提升也就是公司发展的财富。

第二，增强企业文化体系，形成核心的企业精神和价值观，可从以下几方面做进步，仅供参考

1、服务是销售中最重要的一个环节，做好服务工作，便开启了客户与我们之间的一道信任之窗。每月公司都会做客户满足度调查，在此基础上可以设定服务明星，让得分最高的置业顾问或项目夺得，可以用锦旗，也可以用服务明星牌来以示鼓励和表扬。

2、公司可在年终时设定优秀员工奖，全勤奖，年度销售冠军奖等，对辛勤工作了一年的员工们作出表扬和慰藉。

3、组织销售职员到一些成功的房地产公司进行学习。

4、建立公司，进步对外的形象宣传，也方便各项目与公司的信息交流。

5、在条件答应范围内，可创作企业期刊，提升著名度，同时也让有才识的同仁展现自己。

6、在闲暇之际，可考虑以公司或项目的名义为所在区域做义工，提升公司或楼盘的形象。

7、公司可将发展中的每一年作出一个方向性的规划，如服务年，创新年，品牌年等作为企业的发展航向。

销售述职 篇 4

述职报告必须把过去一段时间之内所做工作的材料全面地搜集起来，包括面上的材料与点上的材料、正面的材料与反面的材料、事件材料与数字材料以及背景资料等。下面是关于销售人员晋升述职报告的内容，欢迎阅读！

销售人员晋升述职报告我来到销售部工作已有一年。在这一年的时间中，领导给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时更感受到了销售部领导们宽容的胸襟和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了销售部人员“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了销售部人员作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会成为销售部的一份子而感到荣幸。

一年以来，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况向各位述职。

今年我的销售工作重点：

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/068051013004007006>