

销售人员工作销售额增长分析与预测报告



汇报人：小无名

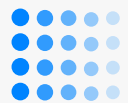
| CATALOGUE |

目录

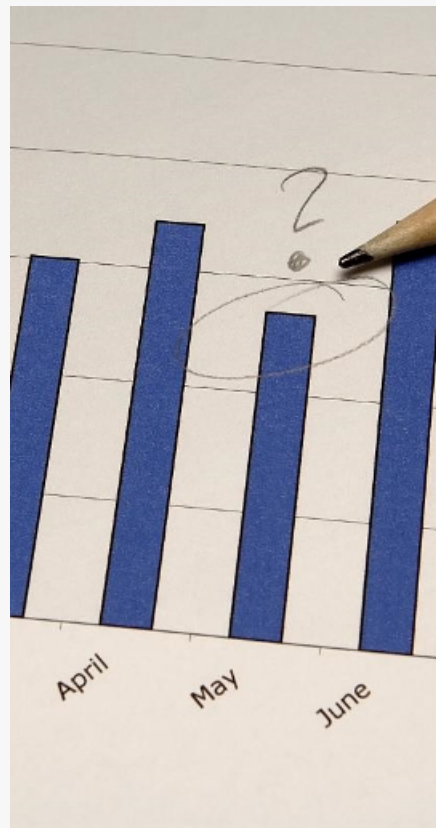
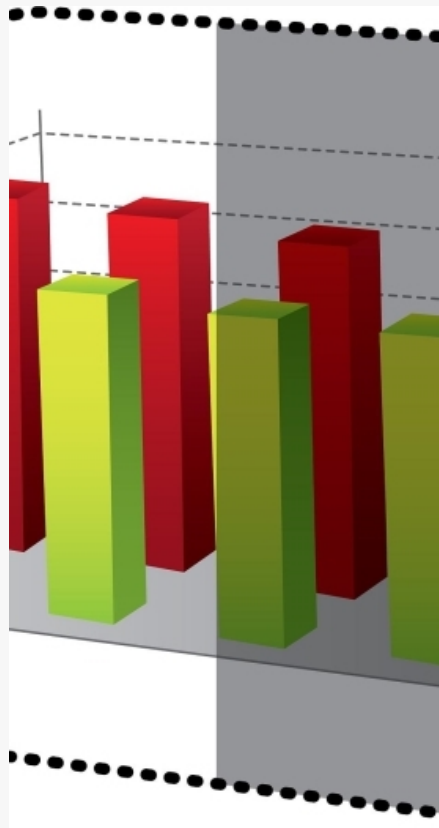
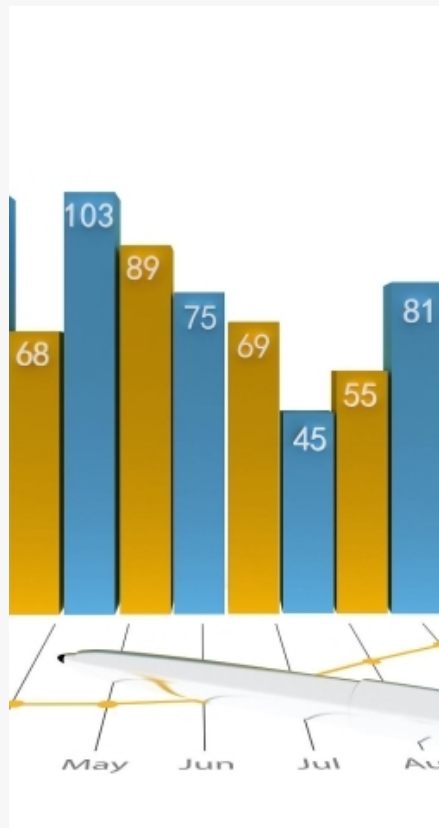
- 引言
- 销售人员工作概述
- 销售额增长分析
- 竞争对手分析
- 预测与展望
- 结论与建议

01

引言



报告目的和背景



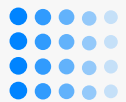
目的

分析销售人员工作销售额增长情况，为制定销售策略提供数据支持。



背景

随着市场竞争的加剧，了解销售人员工作销售额增长趋势对于企业至关重要。



报告范围和数据来源

范围

本报告涵盖了公司所有销售人员的销售额数据，时间跨度为过去三年。

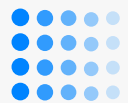
数据来源

数据来源于公司销售数据库，经过整理和分析后形成本报告。数据真实、准确、完整，能够客观反映销售人员的工作情况和销售额增长趋势。同时，报告还结合了市场调研和行业数据，对销售额增长的原因和趋势进行了深入分析。



02

销售人员工作概述



销售人员队伍现状

01



销售团队规模



目前销售团队共有XX名销售人员，分布在各个重点销售区域。

02



销售人员素质



团队成员具备丰富的行业经验和专业知识，销售技能水平较高。

03



销售人员培训



公司定期开展销售技巧、产品知识等培训，提升销售人员综合能力。

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/336242121101010141>