# 2024年软件销售述职报告(六篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-09-01

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!软件销售述职报告篇一每个单位每个团体都有它的管理制度，对于我们电台来说，那里的纪...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**软件销售述职报告篇一**

每个单位每个团体都有它的管理制度，对于我们电台来说，那里的纪律更是严格的，在那里不管做什么事情都得做到精益求精，严格要求自我，细心做好每一件事情，遵守台里的各项规章制度，服从领导安排。所以说无论大事小事，都要以一个好的心态去应对工作，做到敬业乐业。

由于感到自我身上的担子很重，而自我的学识、本事和阅历与其任职都有必须的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自我半年来还是有了必须的提高，可是离自我的要求还是有必须的差距，所以还更应当继续努力，进取提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，职责心，努力提高工作效率和工作质。

业务方应对于这半年来很不梦想，截止目前已完成(3800元)虽与我预定的任务还差很多很多，看看自我的客户名单，大多数都是老客户，新的客户基本没怎样增加，我觉得这也是存在的一个大的问题，新客户为什么这么少我觉得这个问题应当放在自我的心里好好的反思一下。这半年自我在心态上转变了很多，此刻的工作时间仅有8小时，能够说此刻的工作时间比以前相比较简便了很多，工作的时间少了，那么跑广告业务的时间就有了，对于自我来说，存在懒惰的现象不能坚持出去跑业务，没有一个好的心态去应对工作。我觉得此刻自我最重要的就是应当多从谈业务的技巧上下功夫，多跟同事做交流，学习他们的业务技巧，严格要求自我按照自我制定的计划去完成的任务，给客户服务周到，多与客户交流与沟通，在广告创意上多下工夫，细心学习他人长处，改掉自我不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自我在业务上有所提高。

说到节目是自我最不满意的，来电台这么长时间了，到此刻自我的节目都没有一个大的提升，想想都觉得惭愧。随着新人的加入，发现自我身上的缺点越来越多，有很多不足之处，《千千静听》应当是一档比较温馨的节目，不光让听众在节目中听歌、点歌、送祝福外，更多的应当让听众在那里收获到欢乐，给听众一个放松心境的平台，还有此刻的《信息直通车》一向不温不火，还需要有个大的提升，学习《京城帮帮团》，借鉴人家的节目，也让自我的节目有个大的提升

半年的时间匆匆过去了，可是我仍然看到自我还有很多很多不足，业务水平的欠缺，思考问题过于草率，经验不足都是我需要努力的方面，在20\_年，我相信只要我找到了方向，必须会有所突破，有所成功!阳光倾斜灿烂的七月，我们又相聚在一齐。看着每一位同事的笑脸，我的心久久不能平静。端午已过，农田里;新一季如翡翠般的秧苗不停地摇摆美丽的身姿，像多情的少女抵挡不住微风的甜言蜜语。公司里;紧张而又团结的工作氛围让每一位同仁拼搏奋进，犹如八仙过海、各显神通。

这使我看到了明媚的阳光，体验到了夏日的活力，这半年多值得回忆的东西太多太多了，酸甜苦辣，回味无穷。今年上半年已悄悄过去，作为销售人员的我值得一提的是，合同定单量比去年同期要多出一些，善于总结以往的失败经验，吸取教训，不再犯同样的错误，与客沟通的技巧逐渐成熟起来，在领导英明的带领下，心态也比以前好多了，由衷的感激吕总、任经理。在下半年争取能做出更好的成绩。

在表扬自我的过程中同时也存在很多不足的地方，这些无一不是随时敲响的警钟。因没有太多时间的，整理的有些七零八乱，做的不足的地方总结出以下几点：

一、学习勤奋度不够;具体表此刻，看书不认真，一拖再拖，不看书或看书少，以至考试成绩不梦想。考试——思考——考试，确实考试能考出自我不懂的东西来。自我思想懒惰，缺乏创新，专业方面的知识仍然欠缺，所以加强学习是关键。

二、跟单不及时，不仔细，不勇敢;原则是觉得能跟的客户全力以赴永往直前的跟，哪怕跟“死”了也不罢休的去争取，灰都要抓一把回来。觉得拿不下来的单子却弃而远之，漠不关心。大单的“恐惧症”一如既往的逃之夭夭。主观意识强烈，结果顾了东边忽略了西边，丢单的现象屡见不鲜，俨然孤军奋战，损失惨重!

三、感性，固执，不热诚;凭借父母给我的一双手，目的虽然谈不上拯救地球，也许能支撑整个家庭那也算幸运的了，我却大刀阔斧的干了些傻事。我是一个敏感的人，也是一个明白人，这性格要说改一时半会儿还真改不了，因为我尝试过n遍了，结果以失败而告终。凭感觉做事、牛气、自惭、尤为被动这些都能够说是缺点，都是对工作发展极为不利的因素，可这方面我总是知错改错但不认错。

四、承上启下的作用没发挥出来;自本年度4月28日任嘉合公司主管以来，任经理对我恩重如山，大爱无疆，或许因为我有了安逸的上班环境，工作中非但没做出成绩，团队合作的力量丝毫没有体现出来，对同事的关心也不够，这是我的失职。我不太喜欢故做表面的工作，实事求是，勤奋塌实的走好每一步，摔跤的几率自然减少。任经理曾对我说：“工作只要善始善终的去做，必有回报。”我一向很懊悔今日的我，这也许才是工作的刚刚开始，我必须加倍努力向前进，我也想说：只要用心，必能大胜。

五、沟通从“心”开始;“沟通从心开始”是中国移动公司的广告宣传词，我十分喜欢这句话，所以，我也时刻记住并把这句话带到我的工作中去。期望我能用心做好每一件不平常的事。

说这些不是为了壮大士气，我此刻还算不上一介匹夫，正因为我们的团队年轻，还不具备做战的本事，也因为我们正年轻，年轻无极限，年轻有朝气有活力，年轻就应当奋斗。而我们最多此刻也只是处于练兵阶段，目前完成量离全年任务还差一大截，我们力争有市场的地方，就有斯可络!在今年剩下的半年中加快步伐，勇敢超越。早日完成今年的目标。斯可络——不停为你打气!嘉合加油!总结的不好望领导提出批评，多多见凉。

**软件销售述职报告篇二**

一、本年度我所管辖区域实现销售\*\*\*\*万，较xx年度下滑\*\*%；

二、x冰洗实现销售\*\*\*\*万，较xx年增长\*\*%；

三、x冰箱实现销售\*\*\*\*万，较xx年下滑\*\*%；

一、整体经济态势恶化，受到房地产、股市等影响，尤其下半年持续低迷；

二、行业形势不容乐观、逐渐走低，其中一线品牌跳水，价格战影响我司品牌销量；

三、金融环境不稳定，资金链收紧、承兑点位持续走高、经销商贷款受到限制；

四、受家电下乡、以旧换新等政策牵引，市场保有量大幅提升，市场增量缩水；

五、厂商博弈出现不良性发展，部分厂家人员等动荡导致品牌连贯性丢失，以致我司停止某些品牌的合作；

六、cpi大幅上涨，进而人力成本、物流成本、仓储成本、财务成本等上涨影响各企业发展，同时也在影响我司销售；

七、区域渠道商整合、连锁进入县乡级市场带来的影响也不容否定的存在；

一、权责不明，各部门之间、上下属之间配合衔接能力尚有空间、权责需更加清晰；

二、团队战斗力有待提升，想有一支狼群，得首先成为一匹狼；

三、员工福利、收入以及个人发展等问题需要明朗，人在与精、不在乎多，人心定、则事成，员工需要一定的相对稳定性；

四、体制问题尚待解决，对于分公司发展问题，应该有更清晰的思路；

五、品牌结构问题仍需加强，品项问题亦需摆上日程，欲实现规模化增速这是不错的选择；

六、效率问题，尤其是领导层的效率问题，批阅及回馈观念、速度尚有提高空间；

七、监管、跟踪制度，应需要更好的制定落实；

一、明确\*\*\*\*的定位问题，员工的发展问题；

二、加强员工的责任心，提升领导层的管理效率；

三、引进一线品牌，调整产品结构，提升整体规模，维持公司绍兴地区保有量及行业地位和相对稳定安全性；

四、公司与当地小代理商之间的竞争中，应在某些制度上做适当让步，用口碑换市场；

五、提升erp，及返利系统的效率；

六、高层领导应不定期的与基层员工对话，以保持基层员工的战斗激情，尤其在市场低迷之时，思想政治工作不可或缺；

七、企业文化，公司应更多的支持鼓励嘉奖员工的创新精神及提出建设性意见等，且用制度明示，加强企业文化建设；

夜 思

伊人西子畔，

和梦大佛下；

佳业乘龙来，

莲心吐芬芳。

**软件销售述职报告篇三**

本年度是我公司快速发展的一年，也是我学习、管理的销售工作取得重大进展的一年。在公司领导英明指导下，在兄弟部门大力配合支持下，紧紧围绕销售工作，我带领销售部全体员工，奋力拼搏，开拓进取，真抓实干，勤勤恳恳做事，兢兢业业工作，较好完成了各项工作。现将20\_\_年以来的工作总结如下：

随着公司业务的急剧发展，公司完成建筑面积由5万平方米增加到20万平米，这对我和所有销售团队成员都是一个巨大考验。为此，我组织团队成员，认真学习每次会议的精神和公司下发的文件，深刻领会公司领导的指示与意图，提高执行力。

通过深入学习，使销售团队统一了思想认识：公司的经营管理是公司快速、健康、可持续发展的生命线，是公司取得良好经济效益的根本保证，“不以规律，不成方圆”，没有严格的管理制度和科学的经营思路，就不会有公司的正常运转。销售工作是公司经营管理的重要组成部分，是实现公司资金良性周转的重要一环，实现效益，树立公司品牌的重要途经。

成功的销售，可以不仅能够为公司创造良好的经济效益，而且有利于提高公司的知名度和美誉度，带动企业业务的发展，实现资金的快速回笼，推动公司良性运转。

因此，我注意引导部门员工树立责任意识、危机意识、品牌意识和大局观念、效益观念，坚决贯彻执行公司各项指示精神和要求。

今年，我带头努力，处处以身作则，较好地开展了各项工作。我坚持经常深入一线，冒着高温天气，督察广告投放情况。奔波忙碌，与销售代理公司沟通，与外部相关部门协调，帮助销售公司制定销售方案，全面监督市场运作情况。

在我的\'带领下，团队成员工作积极，较好开展了各项销售活动。经过精心筹备，1月23日，xx销售部正式启用，三维动画、沙盘模型、现场解说多位一体向市民传达项目信息，使人们了解了xx的全貌。2月1日，xx项目正式开工，项目由虚拟的想象向未来可摸可看的真实迈出重要一步。4月25日，精心组织的项目品鉴会客户联谊会成立仪式举办，帮助现实客户和潜力客户多方解读xx之于城北的重要性以及产品的优越性。

经过大量艰苦的工作，从一月底销售部开张到目前，除去销售员回访时已购买人员，目前积累客源1000余组，这些客源有如此高的粘度，说明客户对于项目的位置已经规划有较高的认同感，为一期房源的顺利开盘做好了良好铺垫。

加大内部外部沟通与协调，积极为销售部门营造良好的发展空间是销售经理的重要职责，工作中我特别注意了与其他部门沟通与协作。

我积极与工程部沟通信息，及时了解楼盘施工进度与相关情况，适时安排广告宣传工作。全力配合财务部工作，及时沟通财务信息，随时向业主追要购房款项，确保账目明细。认真与物业公司协作，向业主宣传物业管理的要求与特色，引导业务遵从物业管理规定。

同时我带领员工加强了与业主的交流，售前积极进行上门拜访活动，引领业主深入楼盘现场考察，现场宣传。售中多次带领业主奔走于银行、房管局等部门之间，竭力为业主的购房排忧解难。售后，及时进行电话回访，了解业主的要求与意见，引导业主多介绍新的客户。

此外，多次深入城管局与其领导交流，申请大型屋外广告牌，争取其支持。与银行信贷部门、按揭中介、房产交易中心等相关部门建立了长期合作合作关系，既为他们提供业务支持，也寻求他们的帮助，使售楼过程畅行无阻，快速便捷。

工作中，我能够摆正自己的位置，站在中层干部的角度和促进公司发展的大局看待问题，坚决贯彻执行领导的意图，经常教育员工“有条件要上，没有条件创造条件也要上”，引导员工端正态度，做到“只为成功找理由，不为失败找借口”，并且经常组织员工学习领导指示与公司文件，确保提高执行力。我还经常深入代理公司检查监督，及时传达上级指示精神，发现问题及时提醒，帮助其制定销售计划，改进销售思路，辅助其健康发展。

同时，在公司领导的帮助下，结合销售部实际，我进一步健全了部门管理制度，制定了规章制度，明确了部门员工的岗位责任，完善了责任制度和激励机制，落实奖罚政策，强化了对部门成员的管理，调动了员工的积极性和主动性。

同时，我坚持以人为本，尊重员工的意见，采纳合理化建议。关心员工的生活，关注青年员工的成长，无论个人生活还是工作，都为他们提供力所能及的帮助，极力营造团结一致、相互帮助、相互协作、携手共进的氛围，充分发挥团队合力开展工作，打造爱岗敬业、朝气蓬勃的销售团队。

一年来，虽然取得了一定的成绩，但公司领导要求相比还有一定差距，主要表现在：

一创新能力不强，由于忙于具体事务，往往忽略对一些问题的研究，以致于工作思路不够开阔。

二是计划不够细致，工作中往往注重大事的计划，忽略日常小事的计划，一定程度上影响了效率。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决，改进工作，超越自我。

1、拼搏奋进，明年力争完成以下目标。

一期一批及二批销售均达到90%以上为目标。一期一批共213套，销售面积24741㎡，预计可完成总销套数的90%，即22266.9平方米，共191套。自行车库销售金额约为629万元。回笼资金预计可达万元。、一期二批。共168套，销售面积，预计可完成总销套数的90%，即平方米，共151套。自行车库销售金额为万元。回笼资金预计可达万元。

2、合理搭配，科学制定广告计划。

户外、xx、直投、短信报纸等几种广告应该合理搭配，错开发行时间，掌握最佳宣传时机，最大限度提高宣传效果，争取以同样的广告费用投入，换取最大的经济效益。xx以北道路在开盘前10天更换内容，公布开盘信息。xx广告适当在市区投放，更多地针对老城区。短信效果明显，应在开盘前一周进行，注意与中邮广告错开时间。报纸在开盘前三天和后三天宣传，也要与中邮错开时间段，将辅助性宣传的的短信与报纸与其他主渠道宣传合理搭配。

3、完善制度，提高管理水平。

为进一步提高销售管理水平，需要完善规章制度，规范部门运作。一是制定案场管理制度，加强对案场销售以及纪律管理，逐步改变对代理公司依赖性过强的局面，学会“两条腿”走路，提升公司形象与销售业绩。二是建立健全合同管理与签约制度，实行专人管理，健全客户档案，防止意外纠纷，确保公司利益。

感谢公司给我搭建的平台，我将把这次总结作为认识自我和自我批评的一次极好契机，进一步总结经验，发扬优点，克服不足，以更加饱满的工作热情，团结并带领同志们按照上级工作要求，开拓进取，求真务实，为销售工作尽力尽为，为公司发展做出积极贡献！

不知不觉中，20\_\_已接近尾声，加入xx房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。

**软件销售述职报告篇四**

尊敬的各位公司领导：

大家好！

本人从20xx年xx月进入公司，转眼间，我来xx店已经一年了，这一年间，我从一个什么都不知道的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员，积累了一定的销售经验和管理经验。在公司领导的关心和支持下，以及同事们的协助下，我的销售业绩逐步提升，在为公司做贡献的同时，我也获得大量的知识，这一年里，我与公司共同发展，下面，我将从三个方面向大家报告工作情况，请公司领导和同事们给予修正。

1、自我学习、发展、塑造。

我来到公司的时候，一切从零开始，我一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售方面和专业方面的难点和问题时，我都及时向领导和同事请教，共同寻找解决问题的方案，共同发展。这一年间，我不仅仅学会了相关的汽车知识，同时也对汽车品牌有了一定的了解，这使我对自己从事的工作更加有兴趣，只有对自己的工作岗位有兴趣，才能做好本职工作。此外，我还学会了如何和与客户进行谈判、分析客户的需求，做到尽量满足客户的需求。在这里我要感谢前辈们传授一些实用的销售经验给我，使我能迅速上岗，并做出一定的成绩。

2、脚踏实地，提高业绩。

这一年里，我的销售业绩逐步提升，在第一季度的时候，我的总销量是xx部，其中越野车xx部，轿车xx部，跑车xx部，总利润xx万。第二季度，我的总销量是xx部，其中小轿车xx部，越野车xx部，总利润是xx万。第三季度，我的总销量是xx部，其中小轿车xx部，越野车xx部，总利润是xx万，第四季度，我的总销量是xx部，其中小轿车xx部，越野车xx部，跑车xx部，总利润是xx万。这一年里，我的销售业绩都有提升，归根到底，是因为我掌握了一定的销售技巧，保持积极向上的心态，脚踏实地地与客户交谈，并促成一单又一单。接下来的一年，我将继续努力，以满血热情投入到下一年的工作中。

经过一年的努力，我在工作上取得了一些的成绩，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足：一是工作纪律不够严格，二是我们工作积极性还能够进一步完善与加强；三是销售及售后服务工作需要提高，要尽量做到让客户满意。四是专业知识掌握得还远远不够。

（1）深入了解所负责区域的市场现状，准确掌握市场动态。

（2）不断的增强专业知识。

以上便是我的述职报告。最后，感谢感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**软件销售述职报告篇五**

转眼间，我来荣威4s店已经大半年。这半年间，从一个连at和mt都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助！也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这半年间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。短短的半年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够得，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户，我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在嘉兴汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

1、对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

2、在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。以下是我20xx年的工作计划：

1、继续学习汽车的基础知识，并准确掌握市场动态各种同类竞争品牌的动态和新款车型。实时掌握嘉兴汽车业的发展方向。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我会要把c类的客户当成o类来接待，就这样我才比其他人多一个0类，多一个o类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。

3、努力完成现定任务量。在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务。不仅仅，要努力完成公司的任务，同时也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。

5、在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

7、意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户信息卡，同时对于自己的信心客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户的基础上能开发新的客户。让更多人知道与了解荣威车，并能亲身体验。

对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。

在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

在工作中做到，胜不骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印，踏踏实实的去做好工作，完成任务。

每日工作

1.卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。

2.每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求。

3.每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息，并上报潜客系统。

4.每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的。是否需要改正。

5.了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态。知己知彼，方能百战百胜。

每周工作

1查看潜客系统，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。并做需求备案。

2查看自

我自x年10月9号来公司以来，履行业务员的职责和义务，在您的正确领导下积极开展各项业务工作，虽然只有4个月的时间，但是让我学到很多东西，了解很多，收获很多，结识了一大帮朋友，根椐这些日子来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，我对个人工作作如下总结首先要感谢的是您对我个人的信任，在工作上给予我最大的支持。其次是感谢您把我当成您的朋友，以及在工作和生活上对我的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，您会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。几点不足，平常和大家在一起还不是很积极，可能是刚刚来公司没有多久的，跟身边有些家人还不太熟悉，我保证在今后的工作和生活中不断提升自身的各项能力。对客户了解得不彻底，在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。

销售经理述职报告 | 销售述职报告

**软件销售述职报告篇六**

尊敬的领导：

您好！

20xx年已经过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，收获了许多宝贵的经验。在辞旧迎新之际，我有必要对自己的工作做一下系统的深刻的总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于在新的一年中把工作做的更好，自己有信心、有决心在新的一年的工作中做的更好。

我是今年三月份到x公司工作的，在销售部从事过销售计划工作半年后，转而开始从事汽车销售工作。之前我是没有销售经验的，缺乏汽车行业销售经验和销售知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，仅凭着对销售工作的热情，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。透过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对市场有了一个大概的认识和了解。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了必须程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目能够全程的操作下来。

我从9月份开始从事于销售顾问这项工作，也取得了一些成绩，在9月份，我一共销售了10台车；在10月份，因为参加培训，在杭州出差，也为公司销售了6台车。相继的11、12月份，不仅仅在广州、上海参加业务培训外，回到公司认真工作，总结10月的销售经验后，在11月12月各卖了10台车。总之，在我从事销售顾问的四个月中，一共销售了36台车，平均每月销售9台车，也到达了自己的预期目标，感谢公司带给了这个平台来实现自己的人生价值。但在新的一年中，还需要对自己严格要求，以下是我自己在新的一年中对自己需要改善的地方：

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己在必须程度的不能揣摩顾客的消费心理，引导顾客进行消费，错失了很多机会。作为我们x的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买x，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我务必努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们x卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们x店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们x的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款车的车型，颜色，价位。做到烂熟于心。学会应对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的爱车，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，能够决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了透过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了到达成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，透过理论上对自己这大半年的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的经营理念为坐标，将自己的工作潜力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力理解业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找