# 2024年门店销售述职报告(6篇)

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-10-06

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。门店销售述职报告篇一1、精神状...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**门店销售述职报告篇一**

1、精神状态的准备。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

2、身体的准备

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这几天，在商场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的毛衣拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的毛衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣36号是小号，38号是中号，40号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

门店销售述职报告2[\_TAG\_h3]门店销售述职报告篇二

一、直接用户

直接用户是本人不是十分理想的环节，因为其他方面的精力牵扯，只把原由的老用户维护住，用在发展直接用户的精力相对较少。唯一值得骄傲的是通过自身的努力和公司的支持与\_\_建立的良好的合作关系，已经开始有好的合作开端，今后将会继续保持下去。本人会利用自身的特点和公司的资源全力开拓这一方面，使自己成为全面的销售人员。

做到前期完整的了解用户;中期很好的利用本公司的产品优势和优质的售后抓住用户，让用户信任;后期充分发挥的优点和魅力，和用户建立除合作关系之外的良好关系，做到做一个用户，长久一个。今后将会把主要精力放在直接用户身上，着重联系跟踪有比较大项目的用户，与用户做好项目招标前的一切准备工作。和用户形成了良性循环。只要用户有需求，就与之合作。要在公司领导的帮助下，尽量避免自己的盲目性，让自己的时间合理有效的利用。

二、市场渠道

在此方面相对而论还是比较理想。在此方面的成绩是日积月累的交际关系逐渐形成的。可以说是与公司的良好产品价格资源和本人为人处世的方式方法分不开的，使自己能够在圈内通过朋友得到第一手信息，让自己公司的产品通过其他公司推向市场。而且通过协议供货建立了良好的外地渠道，让\_\_公司所做的产品遍布全省，弥补本公司在渠道上的不足。

三、公司管理

在公司领导的信任和支持下本人继续负责市场销售部这一公司主要部门的主管。由于本人管理经验有待提高，在这方面很被动。在做好自己本职工作的基础上，根据每个同事的特点安排他们负责相应的业务内容，把员工的不足之处用公司的优势来弥补。对此，通过学习和年终的总结，进一步来加强自身建设，总结经验，取长补短，进一步以自身的工作行为和积极的态度促动和带领部门全体员工共同本职工作，随时迎接挑战，力争在明年中销售部要有一个好的起色、好的环境、再接再厉，更上一层楼。

门店销售述职报告5[\_TAG\_h3]门店销售述职报告篇三

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在这次的实习中我总结出如下几条：

1、精神状态的准备。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

2、身体的准备

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这几天，在商场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的毛衣拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的毛衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣36号是小号，38号是中号，40号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

**门店销售述职报告篇四**

20\_\_\_\_年初以来，认真贯彻集团公司关于认真抓好制冷机组市场销售的指示精神，在公司领导的正确指导和管理下，销售部下大力充实了销售一线业务人员队伍并组织进行了培训，注重抓好了各重点渔港的代理制销售网络的建设和目标客户群体的巩固，全国各大渔港的代理制销售网络现已陆续建立，业务员与代理商之间的\'沟通、协调能力也在逐步增强，我们在对制冷机组进行市场开发的过程中，不断探索代理销售的新方法、新思路，从目前的销售情况看，我们的销售工作正承现出良好的发展势头。现将销售部上半年销售工作情况及所存在的问题作一简单的总结，并对销售部下一步工作的开展提几点看法。

一、销售部成员组成

目前，销售部共有业务人员9人，他们进公司的时间最短的也有3个月，经过公司多次系统地培训后，他们已基本熟悉了制冷机组的技术性能、构造以及代理制销售业务运作的相关流程。对这9名业务人员，我们按业务对象和重点进行了任务区分，在业务人员比较少的情况下，使每名业务员既当终端客户的业务员又当代理商主管，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。与此同时，销售部长在统抓全面销售的情况下，不定时的对各个分点进行实地检查督导，与代理商当面沟通，探讨分季节段的制冷机组销售工作，使销售部的工作稳步发展。

二、建立了一套系统的业务管理制度和办法

我们在总结去年工作的基础上，再加上近半年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于代理商销售队伍及业务开展的管理办法，各项办法正在试运行之中。首先制定了“管人”的《销售部业务人员考核办法》，对业务人员的考勤办法及每天的工作重点和建立的客户对象作出了明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

其次，出台了“管事”的《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步地对接到发货通知后的发货准备、发货流程、机组安装及机组安装后的运行情况等业务开展的基本思路作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”第三制定并规范了代理销售合同。

在原有代理销售合同的基础上，我们又请集团法律顾问对代理销售合同进行了再规范，在与代理商签定合同时基本没出现因合同制定而发生的迟签和不签现象。第四形成了“总结问题，提高自己”的业务办公会制度。业务人员每次出差回来后首先到销售部集中报到，由销售部长主持如开业务办公会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

三、统一思想，端正态度

从销售部成立之初，我们便站在以寻找战略伙伴的角度，和公司一道谋求制冷机组快速推进市场的方法。坚持短期效益和长远计划相结合的方向，一方面尽快寻找具有良好影响力和推广力的代理商，一方面大量的作基础性工作，深入渔港，了解掌握各地渔业的基本情况和渔民的观念、效益和保鲜需求，扩大渔民对产品的认知度，为以后全面推进市场作好铺垫。并试图以现有的价格体系磨合市场，保证公司的利益，由始至今我们一直坚持，对产品充满信心，并不计成本地努力。

四、建设并巩固了一张代理制销售的终端营销网络

工作中我们以指导代理商销售帮助代理商尽快建立起自己的销售网络为主。在建立代理制销售网络之初，我们加大了对代理商的考查力度，接待各地前来公司考察的代理商有30余人次，最终我们从实力较强的8人中选定为代理商重点考察培养对象，现已签定代理合同的有5家，其中一家为澳大利亚、新西兰总代理;另4家分别是浙江省舟山定海捷宇有限公司的特约代理商王珙;福建省厦门市得志贸易有限公司的福建省总代理商史志伟;广东省总代理商邵家儒;海南省总代理商张德峰、时丽敏。

在工作中我们给代理商定任务、定期限、压担子，在业务员对其实时的督导，内勤人员不定时的电话督促下，代理商的责任心增强了，业务人员的协调能力提高了，营销艺术也得到了很好的锻炼。从近期代理商反馈的市场信息来看，各地的代理商在销售部的统一指导下，逐步建立起了各自的销售网络，对我公司的制冷机组销售前景更树立了信心。

五、工作中不断总结并大力推广产品销售中好的作法和经验

目前，由于全国渔业受到国际原油价格上涨的严重影响，以及渔业资源的减少、捕渔成本高、风险大，多数渔船主选择近海作业，有少数渔船主甚至停船作业，只有少数渔船主将作业区域外移，这样直接给我们公司的产品销售造成一定的影响，同时，由于少数渔船主的作业区域外移，给我们的产品推广提供了平台，另一方面，停港靠岸的渔船因出海次数少，致使用冰量少，降低了渔船主的投资欲望，但从总体来看，随着产品推广的进一步深入，渔船尾气制冷机组的市场前景非常广阔。

(一)在重点渔港的现场演示工作取得良好效果

三月份，在渔船上坞前期，我们为使渔民能对制冷机组由一个全面的了解，在公司王总的带队下，我们组织技术骨干，业务人员到福建、两广、海南、浙江等南方几个大的渔市进行现场交流和机组的制冷效果演示，取得了较好的效果，基本达到了使渔民对我公司产品有全新的认识的目的，排除了之前在渔民心中对这种新产品技术上的疑惑，船老大们对我们的制冷方式和经济效益分析基本赞同，由于没有亲身使用过该产品，没有对产品提出过多的问题，许多想购买的船长邀请我们对他们的渔船进行了测量。同时，我们也同福建船检部门和个别渔业公司建立了合作意向，同福建代理商签定了两台机组的购买合同，使代理商代理我公司产品的信心更加巩固。

(二)电视广告的大力宣传确保了产品占领市场的时机

我们在派业务人员深入各渔港对终端客户进行产品推销的过程中，对代理商进行电视广告支持。确保了产品迅速占领市场的有利时机，真正地在代理商与渔民之间形成了天(广告)地(公司)人(业务)三网的有机结合，满足了代理商的广告支持的要求。

(三)积极走上层路线，进一步巩固产品的市场地位

在针对销售速度缓慢的情况下，我们认真分析导致这种局面的原因，及时召开业务人员市场形势分析会，最终我们决定走上层路线，于是积极同省科技局、船检部门、渔业公司建立起合作关系，通过我们的协调和深入的做工作，取得了在山东石岛俚岛水产公司安装4台机组的成绩，这样一方面可以彻底的检验机组性能，另一方面奠定了山东市场的地位，最主要的是打消了部分渔民的顾虑，为使机组在今年6月份的休渔期进行整体销售打下了基础。

六、销售工作中存在的问题及下半年工作计划

(一)产品在推广过程中出现销售缓慢现象的问题

1、代理商的推广速度缓慢受价位影响大。从近期与代理商的电话沟通以及业务员与代理商的合作上来看，代理商本身对产品不是很熟悉，他们之所以代理产品主要是看到该产品市场前景广阔，符合当今的国家政策。有些代理商为了尽快打开市场，主要在价格上与我们反复商量，他们认为价格太高减慢了市场开发的进度。

2、现阶段的市场推广仅仅停留在概念性推广阶段，渔船主也仅仅是概念性的接受我们的产品，但对产品带来的经济价值缺乏直观、全面的认识，致使市场推广具有一定难度。

3、渔民持观望态度的多。由于我们的产品在渔船上安装的少，渔民当前还没有看到制冷机带来的经济效益，渔民多停留在观望状态。

4、公司具有针对性促销活动少，致使产品信息、性能、用途不能更加深入地传达给终端客户。由于渔民多年形成的带冰作业方式，阻碍了渔民接受新事物的程度。如果身边的人使用了该产品并达到了使用效果，产品的价格是可以接受的，关键是现在还没有身边的用户现身说法。

5、市场推广过程中渔船主普遍反映价位偏高。目前，市场上出现的同类型的压缩机制冷机组无论是在价位上还是功能上比我们的产品有优势。据渔民普遍反映，今年的渔业资源较往年比是船多鱼少，况且随着原油价格的上涨，大多渔民选择的是近海作业，打经济鱼类少，认为安制冷机组作用不大，且设备的一次性投资大，由于没有亲身使用过该产品，所以一次性拿十几万购买还是有点担心。

(二)几点建议

1、进一步优化产品的结构和质量。为使概念性销售转变为样板式销售，建议公司在几个大的渔港建立样板船，组织渔船主现场观摩，用身边渔船使用制冷机组后所带来的经济价值及其影响力，给渔民一个直观的、理性的认识，对产品性能及用途有更加深入的了解，从而刺激渔船主的购买欲望，打开产品销售缓慢的僵局。

2、针对个别区域代理商销售缓慢的情况，建议公司重新寻找资金雄厚、与渔船主有一定人际关系，影响力大的代理商，使销售网络的建立更加快捷，在代理之间有一种无形的竞争压力，同时也为下一步的代理培养后备力量。

3、在休渔期前或休渔时公司多组织策划几次现场演示活动，尽可能的有设备上船作业，以此打消渔民对制冷机组的性能问题的顾虑，进一步提高制冷机组在渔民心目中的美誉度，刺激渔船主的购买欲望，以此带动休渔期间渔民的大批量安装。

4、打破单一依靠代理销售的格局。休渔期前不要不精力全部放在代理商的销售上，因为时间不允许，我们可以找几个大的渔业公司，依靠政府部门的帮助，投放几台产品上船作业，以此带动强劲客户。

**门店销售述职报告篇五**

一、直接用户

直接用户是本人不是十分理想的环节，因为其他方面的精力牵扯，只把原由的老用户维护住，用在发展直接用户的精力相对较少。唯一值得骄傲的是通过自身的努力和公司的支持与\_\_建立的良好的合作关系，已经开始有好的合作开端，今后将会继续保持下去。本人会利用自身的特点和公司的资源全力开拓这一方面，使自己成为全面的销售人员。

做到前期完整的了解用户;中期很好的利用本公司的产品优势和优质的售后抓住用户，让用户信任;后期充分发挥的优点和魅力，和用户建立除合作关系之外的良好关系，做到做一个用户，长久一个。今后将会把主要精力放在直接用户身上，着重联系跟踪有比较大项目的用户，与用户做好项目招标前的一切准备工作。和用户形成了良性循环。只要用户有需求，就与之合作。要在公司领导的帮助下，尽量避免自己的盲目性，让自己的时间合理有效的利用。

二、市场渠道

在此方面相对而论还是比较理想。在此方面的成绩是日积月累的交际关系逐渐形成的。可以说是与公司的良好产品价格资源和本人为人处世的方式方法分不开的，使自己能够在圈内通过朋友得到第一手信息，让自己公司的产品通过其他公司推向市场。而且通过协议供货建立了良好的外地渠道，让\_\_公司所做的产品遍布全省，弥补本公司在渠道上的不足。

三、公司管理

在公司领导的信任和支持下本人继续负责市场销售部这一公司主要部门的主管。由于本人管理经验有待提高，在这方面很被动。在做好自己本职工作的基础上，根据每个同事的特点安排他们负责相应的业务内容，把员工的不足之处用公司的优势来弥补。对此，通过学习和年终的总结，进一步来加强自身建设，总结经验，取长补短，进一步以自身的工作行为和积极的态度促动和带领部门全体员工共同本职工作，随时迎接挑战，力争在明年中销售部要有一个好的起色、好的环境、再接再厉，更上一层楼。

**门店销售述职报告篇六**

一、管好商场的服务

商场零售业的社会职能就是服务，服务是商场行业本职工作。因此，做好商场管理首要就是要从服务入手，要改变传统的管理方法和管理模式，要把顾客都当做朋友，要切实解决顾客的需求，解决在经营中出现的问题。

二、做好参谋

何为商场参谋?商场参谋就是指提供灵通的消息和市场信息并未生产厂家和品牌商提供决策参考。因此，商场管理人员要好好地利用商场这个信息平台和零售终端，并且要使用现代的管理手段和信息技术对销售数据和市场需求进行分析，努力当好品牌商和生产企业的参谋。商场管理人员还要凭借相关的商品和服务等专业知识，为顾客或指导销售服务人员为顾客做好选择商品和服务的参谋。商场管理人员同时还要做好基层销售服务人员的参谋和教练，指导他们做好销售服务工作。

三、搭建共赢平台

商业经营管理模式会随着零售服务业的发展变化而改变，其所有权和经营权要具备多层次化，这样不仅可以强化商场与消费者融洽的互动关系，还能强化商场与品牌商的加盟共赢关系。因此要想做好商场管理就必须要解决和搭建好商场于消费者、品牌商的共赢平台，这样才能确保双方的共赢。

四、人员管理

1、 制定规范的人员管理制度，并不折不扣的执行，包括人员的出勤、交接班、排班制度，实行统一的绩效考核管理，统一的薪酬福利管理，统一的岗位晋升管理。

2、 加强人才的>培训，人才是一个企业销售的根本。对新老员工进行入职培训、岗位培训、商品知识培训，让新员工能迅速进入工作状态，老员工更专业化和职业化，有一定的发展空间成为部门的能手。

五、商品管理

1、 商品陈列 所有商品陈列的大前提就是清洁感，首先要给进柜的顾客留下明亮、整洁的印象，保证商品的清洁和货架的丰满，各商品按品类陈列，划分好区域。对于那些库存较大的特价商品和活动商品应采取大堆量陈列，并标有明显的价格牌和促销标识，使顾客第一眼就能够看到商品的价值，觉得物超所值，提高购买欲望。其次还要加大广播力度，使顾客产生购买欲望，最终达成销售。

六、销售管理

门店的最终目的是有一个好的销售业绩，从人员管理到商品管理最终都是为销售做准备，根据当地的风俗习惯和重要节令、在中厅有针对性的进行特价商品的促销活动，以更好的提升销售。

回顾一年来的工作，自己仍很多方面存在着不足。首先，在工作中由于经验不太丰富，工作方法有些简单;其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。这些不足，有待于在以后工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同事学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，不断提高自身的管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，加大执行力度，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的微薄力量。

谢谢大家!

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