**某部门工作总结**

汇报人：办公资源

时间：20XX年1月10日

1

2

3

4

**目录**

ontents

C

**工作情况概述**

Part one

**经营业绩汇报**

Part two

**工作经验总结**

Part three

**明年工作计划**

Part four

**组织架构**

股东大会

董事会

董事长

总经理

监事会

评审委员会

专家顾问团

财务部

人力部

设计部

技术部

资产部

销售部

管理部

研发部

运营部

推广部

企划部

代用名

代用名

代用名

代用名

代用名

代用名

代用名

代用名

Organization

**主要工作**

Business Work

20XX/ 01

简要介绍当月的主要工作，如提出的建议，开展的活动或取得的成绩，言短意赅即可。

20XX/ 06

简要介绍当月的主要工作，如提出的建议，开展的活动或取得的成绩，言短意赅即可；简要介绍当月的主要工作，如提出的建议，开展的活动或取得的成绩，言短意赅即可；

20XX/ 03

简要介绍当月的主要工作，如提出的建议，开展的活动或取得的成绩，言短意赅即可。

20XX/ 11

简要介绍当月的主要工作，如提出的建议，开展的活动或取得的成绩，言短意赅即可。

20XX/ 08

简要介绍当月的主要工作，如提出的建议，开展的活动或取得的成绩，言短意赅即可。

20XX/ 12

简要介绍当月的主要工作，如提出的建议，开展的活动或取得的成绩，言短意赅即可。

**重点工作介绍**

Key Work Introduction

**人员招聘**

保证二期项目的顺利销售，年初开始按计划进行人才储备，经过招聘、培训以及个别销售人员的流动调整之后

**市场调研**

销售部开展全面的调研，包括项目周边楼盘调研，经过调研锻炼了销售员的分析能力，并增加了周边楼盘的熟悉

**培训工作**

近两月的时间销售部全员均在做系统而全面的培训，针对竞争对手的产品做出对应回答，提升楼盘形象

**链接推广**

利用推广赚积分赢礼品等方式对活动页面以及官方网站进行链接推广，扩大宣传面

**日常工作**

老客户回访、案场暖场活动吸引新客户，通过实践性的销售进一步巩固了培训所学内容，尤其是销售技巧的实践

**经营业绩**

Operating Performance

20XX年企业全年销售额

30000万元

20XX年企业全年净利润

15000万元

20XX年企业业绩增长率

150%

20XX年企业人均创造价值

100万元

山东业绩增加200%

广东业绩增加150%

四川业绩增加200%

**经营业绩**

Operating Performance

8,962,866

销售一部业绩

188%

6,206,549

销售二部业绩

125%

3,253,992

销售三部业绩

96%

**经验总结**

Experience Summary

从销售部门销售业绩上看，销售工作做的不是很好 ，可以说是销售做的相当的失败。 客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

01

**销售工作客户访问量太少**

没有进行市场开拓，最主要是没有合理的销售制度签订， 就这一条就导致了销售业绩问题。

02

**沟通不够深入**

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图

03

**新业务的开拓不够**

业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高

**明年计划**

Work Plan Next Year

**建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队**

1. 人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。
2. 在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力达到十五人。
3. 组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展内外销售工作。

**完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法**

1. 销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。
2. 强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

**培养销售人员发现问题，总结问题**

1. 培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质。
2. 在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

**不忘初心 继续前行**

20XX

新的一年，XX部将延续20XX年的良好经营势头，在保障春节任务之下，力求在20XX年度部门业绩突破8千万，全员动员，全员促销，努力刺激消费，提高营业额;营造良好的消费气氛及环境，提高顾客的回头率，全方位推广公司的各项优惠措施，打造良好的社会口碑效益及影响，为20XX年的营销和经营打下一个良好的开端。