尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

为了适应好接下来的工作，做好工作任务，不负公司的重托，实现业绩突破，我在接下来工作中继续努力从三个方面提升自己。

一、注重销售效率

在做销售时，我不能只与公司的人比销售业绩，更要与其他同行比，在销售中，注重销售的成绩，为了让自己有更高的突破，我决定在接下来的工作中，每月给自己制定一个工作目标，作为这个月的保底任务，没有完成下个月继续努力，完成业绩，就要冲刺更高。在销售中，广撒网，注重团体销售，提高销售规模，过去我采用的销售方式是个体销售，寻找的客户都是个体户，他们的销售能力有限，虽然有了不错的业绩，但是始终不能有多大的提高，这些问题也让我明白在销售时我选择的客户不是优质客户，所以销售时获得的业绩也不高，在以后工作中我会寻找其他大客户，提升销售成绩，不会在局限于小众客户，而应该重视更多的大众客户，同时利用售后或者一些联系方式取得更多的客户，重视和培养更多的客户。并积极开发新的客户。

二、提升自身能力

自身能力的强弱与销售成绩挂钩，在过去我在销售工作中缺乏基本的学习，很多时候都是靠着自己独自摸索，而公司有很多好的销售经验可以学习，我会利用上班空闲或者是下班期间，积极的提升自己的能力，让我具备足够的竞争力，应对不同的同行竞争，在销售过程中，我会向那些业绩高而且稳定的同事或者竞争对手请教从而提升自我，让我可以掌握更多的销售技巧。对待工作时，不因为工作压力大就轻易放弃，也不会因为客户难以合作就放弃，抓住一丝机会，不放手，拼命的努力，销售靠的就是永不放弃的精神，用更多的汗水，换取更多的业绩。

三、时刻关注市场动态

销售最重要的就是市场情况，工作中只有抓住市场当前的行情，才能够做出相应的调整，比如当前哪些产品热销，哪些产品值得我们生产销售，都需要靠我们工作观察，并且反馈给生产部门，我们销售时也需要与公司内部的各个部门做好信息沟通，才能够让公司跟上市场需求。每天都会利用空闲时间钻研这放面的事情，做好准备工作，避免自己因为做的不够留下遗憾，虽然市场情况随时都在变化，但是经常了解观察还是能其中找到共同之处，找到相应的规律，这也方便了以后的工作开展，扩大工作收益。

谢谢大家！