#汇报报告#

销售部月会

时间：2022年7月1号

　　地点：快写总部办公室

　　参加人员：全体销售部人员

主持人员：早该君

会议记录：小该该

　　纪要内容：总结6月份工作内容，分析现存问题，制定7月份工作计划

　　本次销售会议由早该君主持，会议用时共计约1个小时，现将会议讨论内容及主要事项整理如下：

　　一、为与快写公司财务、人事等部门工作更好的接轨，也为销售部日后工作分工更加规范合理，早该帮首先提出了对销售部人员档案归档整理与完善的要求。

　　二、由2022年7月1日开始，各销售人员就6月份工作内容一一做了详细总结，对于上月所参与的几次投标工作，分析了未中标原因，指出其中存在的问题，提出以下几点改进措施：

　　1、关系要跟进；

　　2、产品要熟知；

　　3、信息要广泛；

　　4、思想要灵活；

　　5、7月份开始要加大市场开发力度，利用公司新的资质获得销售大单子。

　　6、加大和水泵厂合作力度。

　　在此基础上，各销售人员都制定了7月份各自的详细工作计划，以期在7月份的工作中有更好的提升。

　　三、会议听取了网络营销部各销售人员的发言，网络营销部于今年9月份组建，大家各抒己见，基于自身特长提出了很多利于公司网站优化及网上营销的建议。最后早该帮提出网络营销部由帮帮牵头，在部门内部形成统一网络营销思路与方案，报早该帮审阅

　　四、制订部门内部召开早会制度。会上早该帮提议，网络营销部和工程营销部每天召开内部会议，时间控制在半小时以内，主要总结一下昨天工作、分析当天主要事务并制订明日工作计划，网络营销部与工程营销部每周召开两次碰头会，交流探讨工作进展，及时反馈市场信息与客户需求。销售部是一个整体团队，只是分工不同，大家应抱团合作，做到精心、精艺与精神。

　　为更好的促进与财务报审单据工作的配合，会上张总要求大家要及时、规范的填写单据、及时汇总提供给财务部门审核。

　　目前存在大问题：会上大家一致认为对公司自身产品知识了解缺乏，希望公司能做一次系统培训，使大家熟知公司产品，更好地促进与客户的沟通交流。