**公司销售流程**

**早该帮 编制**

1、进取工作，团结同事，对工作认真负责。本部将依照“公司的有关制度”对营销部的每位员工进行月终和年终考核。

2.营销部的员工应积极主动参与公司各部的活动，工作，会议，并严格遵守例会时间，做到不迟到，不早退。

3、服从领导安排，不搞特殊化，做到四尽:尽职，尽责，尽心，尽力。

4、听从领导指挥，如遇到安排区域不服，安排工作不干，安排任务不做，使销售部工作不能正常开展的，按公司有关制度处理。

5、销售过程中，行为端正，耐心认真，不虚张声势，可是分吹嘘，实事求是，待人礼貌，和蔼可亲。

6、在销售过程中，如未得到经理允许，不得擅自降低销售价格。

7、诚实守信，不欺诈顾客，不以次充好，如未经公司经理允许，出现问题，后果自行承担，与公司无关。

8、做事谨慎，不得泄露公司的业务计划，要为公司的各项业务开展情景保守秘密。如有违反，根据情节轻重予以追究处罚。

9、以部门利益为重，进取为公司开发和扩展新的业务项目。

10、学会沟通，善于随机应变，进取协调公司与客户关系，对业绩突出和表现优秀的员工，进行适当奖励。

关键词：公司、销售、流程

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-23811.html