# 最新业务员年终工作总结(汇总15篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-08-10

*总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结...*

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**业务员年终工作总结篇一**

xx年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在xx年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如;广播电台、报刊杂志等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。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，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1.销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2.对客户关系维护很差。销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3.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;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4.工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5.销售人员的素质形象、业务知识不高。个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。(长久下去会影响公司的形象、和声誉)

一.市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

年工作计划

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1)建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切的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，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2)完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3)提高人员的素质、业务能力。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，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。

4)建立新的销售模式与渠道。把握好制定好保险与装潢的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5)顾全大局服从公司战略。今后，在做出每一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，只要能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的发展，我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支\"亮剑\"的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在xx年有信心，有决心为公司再创新的辉煌!

**业务员年终工作总结篇二**

通过一个星期的对销售一部四、五、六处所负责区域终端店的走访，并通过跟销售一部的领导与同事的沟通和交流，我对市区该部分区域市场作出如下总结：公司提出的“干、记、查、罚”制度，该部分区域的同事基本都在认真贯彻执行，各部门的执行能力较以前都有显著的提高，业务人员拜访终端的频率也有明显的提高。

在该部分区域内，公司所规划的市场政策，基本都在认真执行，95%的终端店都在做销量累计，大部分终端店所签活动的陈列赠酒基本都按照协议的要求兑现，有一小部分特别是处于特殊地带的终端店政策使用比较灵活，并不是完全按照所签协议的要求执行的。

因为今年的市场政策提高了合作经销商以及终端店的利润空间，现在经销商以及好多终端店都在卖力的推销嘉禾啤酒。好多竞品专营店也都开始纷纷倒戈卖嘉禾啤酒。这一些区域里边，嘉禾啤酒市场形成了热烈的销售氛围，并流行这么一句话：“今年卖嘉禾比卖崂山赚钱。”嘉禾9销售势头以及前景一片大好，消费者也开始逐渐接受嘉禾9，我们嘉禾的市场占有率也明显有所提高。

管辖该部分区域的经销商们，物流能力相当可以，有一部分经销商由于自身某些方面的条件限制，物流能力相对来说比较薄弱。在价格体系控制方面，个别经销商价格控制做得不是很到位，个别区域出现有低于出厂价格发货的，尤其是在外环城乡结合部的这种特殊地带，由于受到郊县地区的价格冲击，这种现象比较明显。

该部分区域内，竞品崂山相对来说，还是处于强势地位，雪花、燕京也在抢占一部分市场，但目前并没有太大的动作幅度。在个别崂山与嘉禾竞争比较厉害的区域，都有燕京与雪花的身影。甚至有些终端店还做到了燕京或雪花的专营，燕京给店里的陈列力度相当可以，比如月摆放20包返酒20包等，雪花也在暗中使劲儿，600包的包量就可以赠单门展柜，包量每包返利2元等诸多优惠政策。这两大巨头大有蚌鹤相争，渔翁得利之势。这种现象，尤其在学生消费群体比较集中的区域最为常见。

由于我刚进入啤酒行业，能力有限，浅谈一下我个人对啤酒市场的见解，可能有些片面，望见谅。

首先，市场做得不理想，我们的业务应该多从主观上寻找原因，不能以目前竞品的种种优势来作为自己工作成绩不突出的借口，再强大得对手也会有致命的弱点，我们应该去学会寻找对手的弱点，并无限次的痛击对手的弱点，才能给对手以致命的打击。还有产品的品质一定要有保障，要稳定，在市场反馈回来的信息中，有不少都是反映我们嘉禾每批产品次品酒出现的频率要略高于竞品。工欲善其事，必先利其器，只有提高产品品质，培养业务人员过硬的业务素质，我们才能去构建稳固的品牌市场大厦。

其次，虽然石家庄市区流动人口比重很大，但还是有相当大一部分是老石家庄人或是长期呆在石家庄的人口，这部分人都对我们嘉禾品牌的忠诚度不是特别高，更不要说外来人口了，甚至有个别消费者对我们嘉禾品牌没有任何认知概念，有些老石家庄人也都开始有倒向竞品的倾向。

我认为，在现今市场经济的大背景下，主导市场的群体越来越倾向于买方市场。一切以市场为中心，一切以消费者需求为中心，已经成为了许多优秀企业的经营宗旨。我们应给把消费者的利益放在首要地位，加强对外公关及品牌宣传，只有尊重消费者的利益，才能赢得消费者对我我们企业的尊重，从而我们便赢得越来越多的忠实的消费者群体，实现我们的营销目标，为企业谋求更大的利润。

再次，我认为盲目的不加选择的做市场是不可取的。在做市场之前，营销调研，市场细分，选择目标市场，市场定位这四项工作是必不可少的。不同的的消费群体对产品具有不同的喜爱与偏好。比如说，高档次消费人群不会去消费低于10元的啤酒，年轻人消费群体偏好酒精度低，口味发甜得低度啤酒，中老年人喜欢喝酒精度高的啤酒等，这些都是需要我们进行市场细分的，然后根据不同的消费群体制定不同的产品策略，选择好目标市场，为不同的产品品项做好市场定位。这样才能更好的去实现我们的营销工作目标。

2024业务员年终工作总结范文【二】

转眼间，20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。

不断总结和改进，提高素质。 自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力;这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。“我对自己说。

20xx年工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，11年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据10年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二;在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

更好的完成任务。

工作中出现的问题及解决办法：

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的任何信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东西不能贱卖，普通的\'产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

2024业务员年终工作总结范文【三】

\*\*年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在\*\*年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如;广播电台、报刊杂志、、、、等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

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，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1.销售人员工作的积极性不高，

缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强 。

2.对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3. 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;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4.工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5.销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。(长久下去会影响公司的形象、和声誉)

一.市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

二.\*\*年工作计划

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1)建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的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，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2)完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3)提高人员的素质、业务能力。

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，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。

4)建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好 保险 与 装潢 的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5)顾全大局 服从公司战略。

今后，在做出每一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，只要能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的发展，我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支\"亮剑\"的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在\*\*年有信心，有决心为公司再创新的辉煌!

2024业务员年终工作总结范文【四】

xx年，广告公司的工作是“以天鸿项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在天鸿项目上，业务发展部协助公司完成天鸿项目二期的各项工作，主要有：天鸿二期的认筹、天鸿凯旋城“理查德·克莱德曼”演奏会、天鸿房展会、天鸿上海展会、天鸿招远分销处等工作。

其他项目工作主要有：招商银行离岸业务推介会等各项工作，东山、向阳办事处图册的设计、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、海尔纽约人寿xx年颁奖晚会、百年电力手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、蓬莱海关关庆十周年、山海云天开盘等。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的认识。

xx年，我在日常工作中逐渐的掌握了各种活动的组织、操作流程及现场布置，以及活动所能涉及的每一个细节，提高了在活动方面专业知识和有效经验，也真正的体会到“为客户创造价值”的分量，但是，作为业务发展部的经理，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足，需要继续强化学习力和积累管理工作经验。

xx年，业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的专业水平及对客户服务的产品质量，并建立并执行“提醒式”服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。但是，在广告业业务和操作透明度越来越高的前提下，公司多次出现活动方案被“套”的现象和丢单的现场，由此我加强学习关于印刷及活动的相关知识，尽可能的了解这个领域的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上领先于其他的广告公司，为公司树立良好的企业形象。

广告公司的工作比较复杂，特别是活动方面，需要协调、联系的工作比较多，在这些工作中我注重与设计、各个外协单位的建立融洽的关系，以便于开展工作。加强自身的执行力，提高工作效率。作为业务发展部经理，由于对外合作的工作较多，接触的事务比较复杂，要顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚守工作流程和公司的各项规定，违反制度的事情坚持不做，只要做到这一点，才能称得上是为公司负责、为部门负责，更是为自己负责。

回顾这半年的工作中自己发现还有很多的不足与缺憾：首先，在工作中由于经验不足，工作方法过于简单，在处理一些问题上不够冷静、沉着。其次，在业务理论水平和管理能力上还有待于进一步提高。再次，广告专业知识方面，需要大量的学习的充实完善自己的知识库。

这些不足，有待于下步的工作中加以改进和学习。在 xx年的工作中，我决心做到：首先，我要加强学习专业知识，学习工作和管理经验，不断提高业务素质和管理水平，使自己的全面素质上升一个新的层次。其次，加强责任与危机意识，提高完成工作的标准。为公司的新年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。

再次，广告公司的业务发展的主流方向，一直悬而未决，成为业务发展的一个桎梏，解决广告公司发展方向是xx年工作的重中之中。这也将是完成公司全年计划利润指标的完成的大前提，寻找自有媒体，以创意指导制作，有效地与其他兄弟公司进行整合，将是我努力的方向。

2024业务员年终工作总结范文【五】

xx年已经过去，回首一年来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算迈出了新区域，跨行业发展的第一步，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉办公室的工作及对市场操作流程有了一定的了解。在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访，回收货款等工作使我对本行业有了足够的认识和了解，也为后期的办公室工作打下基础。

现将本年度的工作总结如下

1、思想政治表现、品德素质修养及工作心态。

尊纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。

我是十月份来到公司工作，在公司系统集成部门担任办公室后勤和业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的工作，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

在来公司后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，在余限的时间里，和部分政府，各企事业单位的网络部门，采购部门，及主要决策人进行沟通，搜索工程信息，为下一步工作打好基础。

3、认真、按时、高效率地做好公司领导及部门经理交办的其它工作。

为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合其他同事做好工作。

4、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

5、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步。

总结今年的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

**业务员年终工作总结篇三**

20xx年xx月，我加入到了xx保险公司，从事我不曾熟悉的xx保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的.热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理好各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**业务员年终工作总结篇四**

作为一个职业人，要清楚总结报告不但是个野生作的总结，更是同领导、同事沟通、交换的重要载体，是以无论是总结报告的内容，照旧内容显露情势都非分特别重要。我个人以为，在书写总结报告时，应本着以下原则。

誊写态度要光景\"诚\"。态度决议统统，写总结讲演也是一样。没有好态度，写不出深入的总结呈报。许多人将写总结敷陈当作是对付带领，没有举措的事情。这是大错特多。对工作举行总结，是对自己劳动功效的尊敬，是对自己卖力的浮现。只有在不竭总结中，反思自己的不足，才气不息进步自己的程度。也只有不休总结，才能提高自己的总结本领。一流的人材都是擅长总结的人。所以一定要以恳切的态度来写总结呈文，以虔敬之古道热肠来写总结讲述，这是写好总结告诉的条件。

报告概要要\"明\"。讲演的概要很重要，对全部总结报告起一语道破，模棱两可的感化。大领导时候有限，有时很易静下心来，细心浏览整篇总结申报。他们往往仅仅看看总结讲述的要点。因而，概要可否非常明确地概括全部总结报告的焦点内容就隐得非常要害。

提炼总结呈文的概要很有讲求。起首要明白总结陈诉是给谁看的；他念得到哪些关头信息。在写概要时，一定要将方针工具不知讲的枢纽疑息放在提要里；将自己巴望得到对方的反应的环节信息放在概要里。

概括成绩要\"实\"。很多人在写总结告诉时，容易犯的毛病是对成绩表述不吝翰墨，实在完整没需要。只如果做出了其实的成绩，大家都能看得到，不需要少篇乏述。在总结敷陈中，对自己取得的成绩做到高度完全地概括就能够了。

归纳综合自己的成绩要量力而行，不克不及夸张，一切的成绩都要经得起斟酌。对个人的成绩，做到脚踏实地，是最根基的职业本质。也只有量力而行地总结自己的成绩，才能博得领导、同事的尊敬。强调自己的成绩，贪功，将别人的成绩据为己有，是给自己找费事。

总结经历要\"实\"。总结工作经验，对小我私家的生长十分主要。真正有效的常识往来往本身事情中的亲身感悟。取其他员工分享自己的工做履历是对公司的常识奉献。初涉职场的人常常没有晓得若何总结本人的经验，在总结获得成就缘由时，常常道些堂而皇之的空论、套话，如：\"在司理的准确带领下，正在同事的帮忙下，颠末我小我的尽力，才获得了如许的成就。\"那无助于自己程度的进步。长此以往，借会让本身染上废话连篇、夸诞、不注重自我深思的弊端。

总结经验要真，其实不是要供我们的经验一定要到达真谛的水平，而是让我们一定要明确成绩取得的实在原因，自己在工作中的真实感悟，并将自己的真实感悟系统化，这就是总结经验的过程。这就需要我们养成擅长记实，随时纪录的习惯。将自己的工作感悟积少成多，就会成绩不凡的自己。

在总结经验时，不要仅仅避实就虚，起劲做到举一反三，让自己的经验对某一类的问题办理都具有一定的启示意义。做到这一点不轻易，需要一定的知识薄度和哲教思惟，但这样的经验往往更具有价值。

阐发问题要\"透\"。重视工作中存在的问题，怯于分解问题是一种职业精力，也是开阔的表示。与结果比拟，向导和同事每每更存眷我们工作中存在的问题。这是\*\*，也是出有法子的事变。以是，关于工作中存在的问题，要勇于重视，而不是涂脂抹粉。自己躲避工作中的缺乏和问题，是掩耳匪铃，由于辅导和同事也会给您指出来。

分析工作中存在的问题，要片面、透辟、脚踏实地，既不躲重就沉，推辞个人义务，也不外分自我苛责。要从个人、团队，主不雅、客不雅等多角度来剖析致使工作存在问题的缘由，并对各类本因的干系停止体系阐明，让自己和相干职员建立起年夜绘里、齐景认识，从而找到招致工作中存在问题的根来源根基果，以利于工作的系统改进。

改良行动要\"准\"。针对工作中存在的成绩，要拟定有针对性的革新步伐。改善办法要做到精确、到位，切中题目关键。做到这一面，并非一件很轻易的工作，必要对题目有素质的了解，同时需求具有必然的制定问题处理计划的才能。

明白问题改进举措的进程，实在就是一个深化对问题认识的历程，也是一个系统思虑的过程。考虑一旦成为风俗，我们会让我们聪明起来。我们分析问题会更有深度，制订问题改进举措，就会更\"准\"。

我们偶然对问题改进举措是不是充足\"准\"拿不定主张，这时候必定要多战辅导、同事交换、相同，多听听他们的定见，必然会给自己纷歧样的开导。由于各人站在差别的下度和角度看问题，对统一问题会有分歧的熟悉，这会扶助我们愈加周全天熟悉问题，让自己的改进办法更\"准\"。

企图放置要\"细\"。万事必成于细。注意的地方见工夫，细节的地方睹水平。我们往往有许多好的设法，良多问题解决，然则因为没有事前思量好履行的细节，导致规划失利。真正出色的职业工作者都是完善主义者，都是极度存眷细节的人。他们思索虑问题既能大气澎湃，又会详细进微。详尽是匡助每一个人真现卓着的门路，也是异常重要的职业的锤炼。

在做企图摆设时，一定要详细、再注意，要考虑到设计推动的每一个细节。这是一个需要静下心来，进止仔细思虑，充裕筹办的过程。只要做到了最充实的预备，成果往往就会瓜熟蒂落。让自己的方案布置仔细、再详尽些吧。

哀告收持要\"理\"。无论是促进工作问题的改进，仍是鞭策一项新的工作，都需要获得领导和同事的支持。个人的气力长短常有限的，团队的气力是伟大的。自己的工作只有取得发导和同事理解与支持，工作结果才会事半功倍。作为职业人，万万别个人施展阐发愿望太强，个人豪杰主义情结太重，那是不成生的体现。

恳请支撑要\"理\"，便是勉力做到追求他人辅助的立场要热诚，来由要充实。良多人将工作不克不及推动的缘故原由回结为指导不撑持，同事掣肘，长短常不合错误的。让向导和同事明白、支撑自己的工作既要有朴拙的立场，也需要讲办法。要长于站在对方的角度，将但愿对圆的撑持自己的原理批注黑、说清晰，要让大师看到工作改进给构造和团队带去的庞大代价。这也是在写总结陈述时，需要当真斟酌的问题。不然，自己的改进打算能够会成为扑朔迷离。

陈诉扫尾要\"满\"。谦逊令人前进，自豪令人掉队。这是至理名行，可是真正做到谦善，并非很简单的工作。自觉得是是人道的缺点。一旦与得点成果就轻易骄狂，更是我们通俗人的共病。做人肯定要有点自知之明，不管我们何等高超，我们都是常人，我们皆存在错误谬误，我们对事物的熟悉上都存在不敷。胜利的时辰，多想一想他人的接济；工作出了问题，多反思下自己。只要如许，自己才会快速提高。是以，不管自己能否情愿，都要在总结陈说的末端说上一句：\"请人人多多攻讦斧正。\"

**业务员年终工作总结篇五**

\*\*年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的\'工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在\*\*年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如;广播电台、报刊杂志、、、、等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

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，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1.销售人员工作的积极性不高，

缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强 。

2.对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3. 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;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4.工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5.销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。(长久下去会影响公司的形象、和声誉)

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1)建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的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，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2)完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3)提高人员的素质、业务能力。

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，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。

4)建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好 保险 与 装潢 的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5)顾全大局 服从公司战略。

今后，在做出每一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，只要能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的发展，我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支亮剑的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在\*\*年有信心，有决心为公司再创新的辉煌!

**业务员年终工作总结篇六**

20××年上半，我们第一经营部在领导的正确领导下，在全体同仁的共同努力下取得了一些成绩，为了更好的开展下年的销售工作，总结经验、吸取教训，现将20××年的工作总结如下：

xx酒20××年实现销售收入824.79万元，较去年同期下降8.85%。其中xx酒六年完成销售额120.81万元，占总销售额的14.56%，福酒完成销售额374.65万元，占总销售额的45.39%，完成销售额11.97万元，占总销售额的1.45%，xx完成销售额103.23万元，占总销售额的12.50%，xx完成销售额159.39万元，占总销售额的19.30%，xx完成销售额34.86万元，占总销售额的6.80%。

从以上指标可以看出来，低挡酒的销售比例占多半，中档酒的销售比例太小，销售层次、比例不协调，地区发展不均衡。

1、在20××年的销售工作中，对内加大了对业务人员的监督考核力度，优胜劣汰，逐步培养起了业务人员沟通、协调能力，对外不断寻求厂商合作新模式，调整产品结构，巩固核心市场，拓展新市场，紧跟市场消费需求的脚步，围绕市场需求发展。在白酒销售势态不明朗的情况下，积极开发适销对路、价格适中的新产品，迎合广大消费者的消费需求。

2、白酒的销售方面，工作方法灵活机动，一个市场一个策略，甚至一店一策，将成熟市场做精做细，在差异化、具体化上做足功夫。上半年的销售工作不拘一格，就个别市场进行了会议营销，取得了不错的销量，同时在配备新颖独特的箱外礼品基础上进行了大面积的铺市、压货，提高了市场占有率，稳定了市场。

3、xx的销售工作走精耕路线，重点做好核心市场，以xx地区为骨干龙头，兼顾其他二三级市场。具体操作中将经销商、业务人员、市场任务结合起来形成利益共同体，与客户真诚沟通、紧密联系、同呼吸共命运，打造一批畅销市场、基础市场。同时致力发展外围市场逐步恢复产品的区域布局，使销售区域达到平衡。

4、经过半年多的努力，xx酒现已经成功上市，目前还处于招商阶段。

20××年的工作中也存在不足的地方，外围的二三线市场比较低迷，开发力度不够，销售人员的基础工作不是很扎实，对核心分销客户的掌控明显不力，核心市场还有待于进一步的深挖。

1、低档酒的零售会受到一定的影响，我们的工作重心应放在核心分销客户上，一定要做好城区、乡镇的卖酒大户的客情工作，同时要广泛联系落实学宴用酒，在一定程度上销量的提升取决于宴会用酒的多少，在这一点上一定要做好。

2、加强白酒的招商工作，招商成功后，公司给予重奖，提成按直提计算。

3、目前是新品入市的最佳时期，也是御赐佳酿招商的最佳时机，因此，要全面进行xx的招商工作，对于招商成功的市场业务员、区域经理进行重奖。奖励标准：首单提货500件的市场，业务员（区域经理）奖励500元，首单提货1000件的市场，业务员（区域经理）奖励1000元。另外，提成按直提计算，不计销量，业务员每件提1.5元，区域经理每件1元。

最后预祝大家在20××的销售工作中再接再厉，取得更好的成绩。

**业务员年终工作总结篇七**

“认真、务实、创新、激情”是今年为自己设定的关键词。在20xx年的工作中，我总是用具体的工作表现来解释这些话的`真谛，用自己的实际行动证明自己可以做得更好！

回顾我年初总结时的“誓言”，有点欣慰，也有点惋惜。当然，随着整个公司的蓬勃发展，我看到的更多的是对滨海人身保险未来的憧憬和期待。

没有积累的步骤，你走不了几千英里。在过去的一年里，由于缺乏工作经验，我在实践中暴露了一些问题。虽然遇到了很多障碍，但也获得了很多磨练的机会。这些机会对我来说是切实有效的。

有了这些必不可少的经历，比起去年的业务水平，工作时明显会感觉更舒服，效率更高。其实所谓事半功倍，所谓积少成多，就是每天尽可能多的积累进步。即使是一些“琐碎”的细节，随着时间的推移，也将是一笔财富，可以极大地帮助工作。要明白专业和非专业的区别在于那些看似无关紧要，实则至关重要的区别。

这是我从今年下半年开始，经历最深，受益最大的一次小经历。在今后的工作中，我将继续坚持“宽以待人，严以律己”的座右铭，在不断改进和细化工作的同时，通过理论和实践的结合进一步充实自己，从技术层面提升自己的商业潜力。

“更进一步”。在这20年里，我一定要以新的姿态、新的面貌努力工作，绝不辜负领导和同事的期望，坚决开好头，为盐城太平洋保险平稳、快速、高效的发展做出应有的贡献。

**业务员年终工作总结篇八**

首先非常荣幸能够评为本车间的优秀员工，这是领导和同仁对我工作的支持和肯定，在这里，我要对他们说声：谢谢！

时光荏苒岁月如梭，不知不觉中已到了xx年末，回首这一年来，不禁感慨万千，在这一年中，我在车间主任及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职工作。通过这一年来的学习与工作，各方面的能力都有所提高，没有辜负大家对我的信任，现将本年度的主要工作情况总结如下：

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。遵守公司的各项规章制度、兢兢业业做好本职工作是我自己的工作原则，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务、并履行岗位职责。因为工作的特殊性和精确性，在工作中我严格要求自己要做到零误差，以提高准确率和工作效率。

xx年度在车间主任的领导下，工艺员的指导下，我带领本班组和其他同事共同参与并生产了42批丹参提取液其中包括11批石硫法中试，合格率达到100%。我除了写实际记录外还负责参与编写了45批gmp主记录及相关辅助记录。在生产以上这些批丹参提取液中，我已经熟练掌握了生产工艺流程及设备操作技能。

1、参加生产部组织学习的7s现场管理，通过对“7s管理的学习我深刻地认识到，必须努力提高自身素养，规范自身行为，在平时的工作中，提高文明标准，增强团队意识，养成按规定行事的良好工作习惯，达到7s现场管理要求。

2、组织本班组学习了《gmp药品生产质量管理规范》及参与修改《岗位sop》相关知识，同时还参加了《gmp药品生产质量管理规范》相关知识的考试，通过学习和考试本班组人员对gmp知识及岗位sop有了进一步的认识和提高。同时我自己也对gmp知识及 、岗位sop有了更深层次的认识和提高。

在这一年里，我参加了公司组织的趣味运动会、篮球比赛、四环新厂建设奠基仪式以及现在建造的新制剂车间和化验室的开工典礼。同时还有公司领导体恤我们职工工作辛苦，特意组织了春游，在春游中还安排了集体活动，并且在参加集体活动的游戏中取得了很好的成绩。

总结一年的工作，虽然有了一定的进步和提高，但在一些方面也存在着不足和需要改进，有些工作做的还不够完善、不够完美。希望领导能够给予外派学习的机会，以便提高个人本身素质及更好的创新。

在以后的工作中，我将努力提高工作质量和效率，进一步提高自身的素质、寻找差距、克服不足、在今后的工作中取得更大的进步。我会带领本班组做好公司领导和车间主任交给的每一项工作任务，同时对本班组人员加强管理和学习《gmp药品生产质量管理规范》、洁净区相关知识及车间相关文件的培训。

**业务员年终工作总结篇九**

这天是我来泰康的第29天，将近一个月的时间里我在那里学到了很多东西。下面我对四月份的学习工作做一个总结。

1、学习了年金方面的`基本知识，初步掌握了与客户交谈的资料

在学习过程中，我掌握了建立企业年金的流程，也了解了一些相关边缘问题，比如会计科目、信托法等等;同时我也遇到了很多不能自己解决的困难，得到了同事和领导的解答帮忙，充分体会到了公司“铸造团队，亲和诚信”的企业文化。透过这段时间的学习，我发现自己掌握的知识不够全面，做企业年金是一个与高端客户不断接触的过程，我除了就应掌握年金方面的知识外，还就应加强金融、经济、企业管理、法律、社会等等各方面的知识，用知识武装自己，以便能更好地展业。

2、跟随领导出差，在实践中学习了不少见客户的经验

领导为了让我们尽快学好基本知识，掌握营销技巧，4月下旬，我跟随黄经理和许经理出差茂名，在那里见到了我们合作单位中国银行的相关领导和同仁，同时也去见了两家客户企业：电白供电局和一家房地产公司。整个过程我一向在观摩学习黄经理和许经理怎样与客户建立良好的合作关系。同时，我发现，要想让客户信任你，务必要精通自己所作的业务，而不仅仅仅是熟悉。也就是说，必须要做一个专业的行销人员。而要想专业，还得务必努力练好基本功。此外，我还跟黄经理去了储运公司，体验了我公司和合作伙伴光大银行的讲标的过程。

3、透过启航培训，学习了电话行销和面见客户的基本知识

培训课程中，给我印象最深刻的就是28号下午的通关考试，考试有三个环节组成：一、给定一个企业，透过前台找到人事部负责员工福利的经理;二、透过电话给人事部员工福利经理约到见面;三、透过首次见面约到第二次见面。

这天的通关考试从中午午饭过后一向到凌晨零点多，最后通关老师让我们都过了，但我觉得我表现得不是很好，没有发挥出最好水平。电话话术不停地练，一次次地通关，一次次地被拒绝……到了半夜，上下眼皮开始打架，注意力精力都集中不起来，回到宿舍洗把脸继续回来通关……最后最后过了。

透过培训，感觉自己在销售话术和潜力上有了一个质的飞跃。整个培训下来，我认识到自己的不足：一、见到客户信心不满;二、和客户面谈不会用生动的方式表达专业的东西;三、对产品和年金相关知识掌握不够;四、寒暄问候及礼节性的东西有待于不断改善;五、平时工作不够用心，表此刻销售流程中就是自己业务的不专业。

4、打电话找客户的过程，让我更接近市场，听到了不少市场的声音

总之，电话工作此刻还在继续进行。其中我有做的不好的地方就是没有对客户进行总结归类，会在这周内把这项工作完成。

5、其他相关工作。比如搜集xx市政、供水、电力等企业客户名单资料等

总结本月工作，觉得自己不够用心;一些学习、工作进展速度缓慢，决定五月份从头赶上。

**业务员年终工作总结篇十**

总结在一个时期、一个年度、一个阶段对学习和工作生活等状况加以回顾和分析的一种书面材料，通过它可以全面地、系统地了解以往的学习和工作状况，因此，让我们写一份工作年终总结吧。下面是我细心整理的业务员年终工作总结5篇，盼望能够关心到大家。

20\_\_年，本部全体业务人员在公司的领导下，围绕20\_\_年的目标任务绽开一切工作，详细总结如下。

1、广轻出集团业务下滑比较严峻。

20\_\_年该客户完成销售180\_\_元，而20\_\_年由于新领导、新政策，今年广轻出对其铁牌单位进行大整顿和调整，特殊是松宝集团、华盛风扇等几大客户被取之有铁牌资格后，使我们的纸箱销售业务大幅度下降，其他铁牌客户的业务也受到不同程度影响，估计今年整个广轻集团销售80\_\_元左右，比年初公司下达的方案200\_\_相差甚远。

2、能强陶瓷集团年初估计该客户的销售不少于50\_\_，但由于目前我们的质量和售价未能满意客户的需求，我们的业务份额非但没有扩大，而且还在缩小。假如我们能在预印方面做出考虑的，其销售份额将会增大。

3、受质量及交货达成的影响。如能强、强辉、金科、欧神诺等陶瓷厂受纸板强度，印刷色差及套印走位等因素的影响，加上上半年我们的彩印生产饱和，客户落单都无法接下来，使客户对我们的信念产生了动摇，影响了部分的销售。

虽然有部分资金未能到期但占的应收款项颇大。

另外，受.极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，造成我们的回笼方案不准时，影响了公司的整体运作。

1、重点抓工作纪律和职业道德素养。

针对本部个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一方面实行个别谈心。另一方面，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。同时，我们准时地利用一些典型事例去训练和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

2、加强对落单的审核以及库存产品的送货工作，最大限度削减库存，降低企业风险。

今年，我们吸取了以往的阅历教训，特殊是对风扇行业，我们严格履行落单的审批程序，从源头加以掌握，面对库存的成品，时刻嘱咐业务员主动与客户沟通，想尽方法处理，取得了肯定效果。

3、提高业务员的服务质量和业务力量，使一批老客户的业务能巩固并进展起来。

在平常的日常工作中，我们要求业务员必需做到以下几点：

(1)加强与客户的沟通联系，多想方法，建立起良好的合作关系。

(2)工作要到位，服务要跟上，准时了解客户的生产运作状况和竞争对手的状况，发觉问题准时处理。

(3)准时将客户的要求及产品质量状况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满意客户的需要。

(4)集中精力理顺汇德帮厂的各方面关系，做好售前、售中、售后服务，把业务巩固下来，且越做越大。

(5)乐观参与与新业务的开拓。

(6)加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。始终以来，本部两位主管分工协作，亲自督促和帮助业务员接方案去追收货款，从没有松懈过，，绝大多数的客户回笼是比较正常的，个别客户由于某些缘由，回笼速度较慢。

1、部门的日常管理工作需要进一步加强。

2、整体的资金回笼不抱负，未达到预期要求。

3、压库工作效果不明显。

4、个别业务员的工作责任心和工作方案性不强，业务力量还有待提高。

5、新业务的开拓不够，业务增长小。

6、公司所下达的任务有些脱离实际，业绩考核不合理影响业务务员的工作心情。

过去一阶段的工作当中，我的确还是应当做出好的调整，在这一方面我应当要做出更多的预备，这让我也是深有体会的，平常都是仔细的完成好日常的工作，做好相关的业务，我也是做出了许多预备，在此之际，我应当要做的更加仔细的一点，我也是仔细的学习了许多的业务学问，和四周的同事虚心请教，在这方面我做出了相关的调整，在业务力量上面我也肯定不会耽搁了自己，从来都不会擅自做出什么打算，我有着自己的规划，在业务力量上面，我是维持了许多的心态，在这年终之际我应当要做出好的调整，作为一名业务员，我是不断的在提高自己各方面的职责，积累好足够多的客户，我对此还是深有感受的，保持和客户的联系，仔细的负责的做好分内的事情，为公司打造好的口碑。

在过去一年来的工作当中，我也是做的比较仔细的，在新的一年当中，我也的确是做的足够细心的，但是还是消失了一些问题，这给我的感觉还是很不好的，我的确是不盼望连续由于自己在这方面消失什么问题，在这个过程当中，我盼望可以取得更好的成果，在一些地方还是消失了许多问题，我也会让自己做出更好的成果来，我觉得在工作当中，我还是没有更多的急躁，的确是应当做出肯定改正。

首先我会努力的提高业务力量，对自身力量也是有清晰的熟悉，信任接下来可以做的更好的，肯定不会让自己消失什么工作上面的大问题，再有就是促进和客户之间的沟通沟通，有什么问题第一时间解决，这也是一方面，特别的有必要，新的一年开头了，也需要把过去一年来没有完成好工作进一步的弥补，信任接下来可以做的更好一点，这也是对工作应当要有的态度，新的一年我肯定会让自己做的更好更加有信念一点的，对于个人力量方面，我也肯定会在今后的工作当中进一步的去落实好的，让自己去的更好的成果来。

韶华飞逝，一刺眼来公司已经1年半了，也由当时刚毕业时的踉踉跄跄逐步蜕变的稍加成熟，一年来发生了许多事，知道原来公司可以进展这么快，原来有这么接地气的老板老板娘，有\_\_这么好玩的人，有这么爱护的人事。不过感受最深的应当是自己的成长，借着这次年终总结的机会，记录下自己的转变与成长。

今年是来公司的其次年，公司的成长是可以推动每一个员工的成长，同时每一个员工的成长也是公司前进的动力。这一年来很明显的就是自己身份的变化。去年的我还单纯只是业务员，但是公司给我们进展空间，让我们这一批业务员去带新人，成了一名小师父。如何接受这个新身份以及如何利用这个新身份让自己成长是这一年以来感受最深的事情。

说实话我都没有想过自己也有力量带新人，由于觉得自己也只是个小员工，什么事情还得靠老大罩着做，自己还乳臭未干，凭什么去带新人。但做什么都是由迈开的第一步开头，既然公司信任我们可以带好新人，那我们还有什么理由不能信任自己，而且带新人，也说明公司情愿放一部分权利给我们，是对我以往工作的一点确定也是对我将来工作的激励。因此，就这样接受了公司让我们带新人的做法。

自从带人了，自己已经不是单纯只需要留意业务员需要做的事，也需要涉猎管理者需要留意的事项，怎样才能带好一个新业务员，刚开头也不知道怎么去带，就想一股脑把自己知道的都教给新人，也没有想过高效的方法，自己又不完全放心把事情交接过去，所以消失了许多问题。明显感受到带人带出累赘感了，原来新人过来，可以帮自己分担点事情以后也是可以帮我们提高业绩的，但是我这边又要教新人新东西，教完让新人自己去实际操作，由于事情杂遇到的问题又许多，遇到了问题还是得找我们来给他再次解答一次，相当于我们自己在处理问题的同时还得嘴上去说教教会新人，而且可能处理一次，新人还是不明白，下次还会来问，所以花得时间比我们自己处理还要多。

但是为了长远来看，假如教会新人了，以后自己都不需要去处理这些事情，所以最关键得还是要尽快教会，前期时间花的多，新人某个问题会反复出错，不光有他人的缘由，自己得方法确定也需要转变，我自己换位思索，自己作为新人，面对我教过去的东西，自己刚开头会处理的如何，会遇到什么问题，我这边主要店铺日常处理方面事情很杂，很简单出错，于是我就做了一个店铺日常得处理流程，里面涵盖了需要处理得日常有哪些，先后挨次，以及后期处理过程中会消失得问题也给出了一份解答方案，新人只需要参照这个流程去处理日常就好，不需要每次有问题都反复来问。假如有疑难杂症，新人自己也会记录到笔记本，自从发了这个工作流程，和新人谈过了，效果不错，节省了双方的时间。新人上手也更快了。

对于公司达标的业务员，该怎么留住我自己其实考虑的不多，也没有阅历，老大是过来人，确定是需要借鉴老大的阅历。虽然今年一年来老大管我们没有以前那么多，但是大方向还是老大把控着，有问题也会提前替我们想到。要留住新人，物质问题需要解决，假如临时不能解决，至少要让新人感受到盼望;其次就是他自身在公司的进展空间，让新人感受到将来的无限可能，而这些可能又不只是画的大饼，是真的可能会实现的。

新人只要看到了公司的进展以及觉得自己可以在公司好好进展，那么都会想快点转正然后工资上涨，我这边的新人转正前，关于提成我也是做了许多思想斗争，不知道该怎么安排才算合理。格局以及团队的分散力是老大教给我的关键词，应当也是整个公司的关键词，做管理者要有格局，团队要有分散力才能和底下的队友一起健康向上的进展，所以本着这个想法，自己也做出了目前的小让步，给新人更多的进展空间。至于留不留得住一个人，还是得看当事人自己的想法，我们这边是给了足够的进展空间。

进入\_\_的几个月以来，我很感谢给了我一个学习的平台和对我的栽培!让我充分地呈现自我价值，也感谢同事们给我指导与关心，令我在工作中不断的学习，不断的进步，渐渐的提升自身的素养与才能。

记得刚进的时候什么都不懂，社交力量也比较差，打个电话都会消失许多问题，有关于房产的业务许多都是不懂，带客户消失紧急、口吃的迹象。在领导的支持与教育下现在已经没有了那种很迷茫的感觉。业务学问方面也有了提升。但很圆满还没能为做出什么太大的贡献，在今年刚刚开头做房地产的同事中，我是最早进入房地产的，而业绩又是最少的，认真想了一下，自己还有许多不足的地方：

1、业务学问还不够娴熟。

2、处事方面不够成熟稳重，不够自信。

3、急于求成，无法事前掌握，遇到许多的问题都没有具体去思索。

4、处理问题方面，对现在一手市场与二手市场冲击下，给客户的劝说力还不够完善。

5、着装、语言表达各方面还不是很好。

6、依靠性比较强，有时候连一个简洁的事情都会做错。

会干工作、干好工作是精彩完成方案与目标的前提条件，这就要求我要有扎实的专业功底，在今后的工作中我将在学习中进步和成熟起来，为的进展贡献自己的力气，在实践中磨练自己熬炼自己，成为业务员中能够独当一面并具备专业学问水平又有高尚职业道德的优秀员工。20\_\_新的一年，对自己来说又是新的起点、新的机遇、新的挑战。要乐观向业绩做得比较稳的同事学习为人处事、做事方法、沟通等等，取长补短，从中克服自己的不足，把工作做的更好，也把自己的业务力量提升，把自己的目标现实化，盼望这次报告作为促进自己进步的机会，为将来取得更大的成果垫好基础，为制造更大更多的利益，同时也成长自己，利于进展自己，让我们一起携手腾飞!另祝：、同事们在新的一年业绩再创辉煌!

我自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日进职公司，履行业务员的职责和义务，在您的正确领导下乐观开展各项业务工作，至今已有一年。通过一年来的努力，个人呢成果算是可以，根椐一年来的工作实践、阅历和教训，秉承实事求是的原则，我对个人工作总结作如下报告：

本人在工作上还存在以下几点不足：

首先是为人的不足。

1、最应当反省的是我急躁的脾气和固执的性格。这让我在工作中常常冲动、发火，对同事说些不敬重的话和做出一些不敬重之事。与一些同事之间产生许多冲突和磨擦，给自身的工作带来许多麻烦。学会敬重、宽容别人才能得到别人的敬重和宽容。如今我明白了一个道理，脾气是可以掌握的，而性格是可以转变的。在今后的工作和生活中不断提升自身的修养，冷静平和的对待已经发生的事情，尽可能的做到己所不欲勿施于人。

2、心态极不稳定。在工作比较顺当、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态消失较大程度的失衡。在\_\_\_\_\_\_x年7、8、9月，由于市场的因素和某些客户的预谋，而让我在工作上临时取得的一点点业绩，令我沾沾自喜。自以为是的以为，自己做得如何如何优异，产生特别的优越感。到10月份客户开头拖款，而且题目越来越严峻时，我的心态同样消失较大程度的失衡。当时满心里想的全是事情的严峻性和后果的不确定性。令我思维混乱，不能正常工作和休息，整个人显得非常颓废。患得患失的心态从高到低，令我的承受力量几乎达到极限。不能平心静气的对待题目这是我为人心态的不足。放下得失，平淡的对待事情进展的经过，享受成败的人生经受，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这或许是在今后的工作中调整自我心态的一剂良药。

1、对目前所把握的客户资料及对其以前的了解依靠性太强，对其目前的生产及资金状况调查不够，风险意识不强。常常是未经现场考察便想对新客户赊销。这样的做法给公司带来极大的资金风险。对客户了解得不彻底，仅仅是对其规模、产能、生产是否正常作一个基本的了解，并没有通过对客户进行细致的观看，也没有对其信用度、供应渠道、销售渠道、中小企业融资渠道作进一步的了解。常常是在完成销售以后才考虑客户是否存在资金风险的题目。这方面，在今后的工作中，应当做的是，没做实地考察尽不赊销，没有足够的了解尽不放量，新客户一律先款后货或者货到马上付款，尽不由于利润较高而放弃正常操纵原则。

2、对包括供应商和终端客户在内的新客户的开发力度不够，对已经做开的客户依靠性太强。由于炒货这种操纵模式对销售而言存在较大的局限性，所以花更多的时间和精力不断查找最佳货源和能适应炒货的客户才是炒货业务开展和进步业绩的根本之路，而且会是一个长期的过程。对老客户依靠性太强的直接后果就是希看对其放量至无穷大，以增大资金回笼风险作为代价进步业绩，把正常的业务来往变成了赌客户无资金风险的个人行为。这样的做法一但消失题目，后果将非常严峻。赊销本身就存在风险，而把风险掌握在最小的范围之内，把资金平安永久放在首位才是工作的重中之重。

3、对客户心态的判定不够。对已经合作一段时间的供应商和客户，我会轻信他们。从供应商报价和客户反馈得到的市场信息，大多数状况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判定。这样做的后果会由于信息的不正确导致公司对市场的判定可能消失偏差，在操纵中可能导致严峻失误。也会消失选购价较高而销售价格偏低的状况。这都会造成公司肯定程度的损失。

4、在工作中我很少动脑筋思索题目，即使思索了也不够细致，思维方式比较单一。许多时候我都是按程序做事，依据领导的交待办事。极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致题目发生的根本缘由。总觉得没什么好思索的。而思维方式由于没有经过对事情周密、细致的思索和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必需考虑许多东西，以清晰的思路，思索事情的每一个细节，才能正确判定客户的真实状况。

回顾一年来的实际工作状况，消失这种结果的主要缘由有三点：首先是想当然的对个人销售力量的估量过高，自我期看值过高，在制定目标之初，没有更多综合考虑其他包括炒货的操纵局限性、市场变化、资源状况等方面的因素。其次是销售手段单一，凭借以往的销售阅历和操纵方式进行选购和销售，销售量和利润始终得不到进步。再次就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，使整个销售工作总在一个圈子里转圈，没有找到更好的销售出路。最终是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为平淡单一，感觉有力没法使、没处使。

**业务员年终工作总结篇十一**

\_\_年已经过去，回首一年来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算迈出了新区域，跨行业发展的第一步，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉办公室的工作及对市场操作流程有了一定的了解。在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访，回收货款等工作使我对本行业有了足够的认识和了解，也为后期的办公室工作打下基础。

现将本年度的工作总结如下

尊纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

我是十月份来到公司工作，在公司系统集成部门担任办公室后勤和业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的工作，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在来公司后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，在余限的时间里，和部分政府，各企事业单位的网络部门，采购部门，及主要决策人进行沟通，搜索工程信息，为下一步工作打好基础。

为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合其他同事做好工作。

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步。

总结今年的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

**业务员年终工作总结篇十二**

业务员年终工作

总结

在该部分区域内，公司所规划的市场政策，基本都在认真执行，95%的终端店都在做销量累计，大部分终端店所签活动的陈列赠酒基本都按照协议的要求兑现，有一小部分特别是处于特殊地带的终端店政策使用比较灵活，并不是完全按照所签协议的要求执行的。

因为今年的市场政策提高了合作经销商以及终端店的利润空间，现在经销商以及好多终端店都在卖力的推销嘉禾啤酒。好多竞品专营店也都开始纷纷倒戈卖嘉禾啤酒。这一些区域里边，嘉禾啤酒市场形成了热烈的销售氛围，并流行这么一句话：“今年卖嘉禾比卖崂山赚钱。”嘉禾9销售势头以及前景一片大好，消费者也开始逐渐接受嘉禾9，我们嘉禾的市场占有率也明显有所提高。

管辖该部分区域的经销商们，物流能力相当可以，有一部分经销商由于自身某些方面的条件限制，物流能力相对来说比较薄弱。在价格体系控制方面，个别经销商价格控制做得不是很到位，个别区域出现有低于出厂价格发货的，尤其是在外环城乡结合部的这种特殊地带，由于受到郊县地区的价格冲击，这种现象比较明显。

该部分区域内，竞品崂山相对来说，还是处于强势地位，雪花、燕京也在抢占一部分市场，但目前并没有太大的动作幅度。在个别崂山与嘉禾竞争比较厉害的区域，都有燕京与雪花的身影。甚至有些终端店还做到了燕京或雪花的专营，燕京给店里的陈列力度相当可以，比如月摆放20包返酒20包等，雪花也在暗中使劲儿，600包的包量 就可以赠单门展柜，包量每包返利2元等诸多优惠政策。这两大巨头大有蚌鹤相争，渔翁得利之势。这种现象，尤其在学生消费群体比较集中的区域最为常见。

由于我刚进入啤酒行业，能力有限，浅谈一下我个人对啤酒市场的见解，可能有些片面，望见谅。

首先，市场做得不理想，我们的业务应该多从主观上寻找原因，不能以目前竞品的种种优势来作为自己工作成绩不突出的借口，再强大得对手也会有致命的弱点，我们应该去学会寻找对手的弱点，并无限次的痛击对手的弱点，才能给对手以致命的打击。还有产品的品质一定要有保障，要稳定，在市场反馈回来的信息中，有不少都是反映我们嘉禾每批产品次品酒出现的频率要略高于竞品。工欲善其事，必先利其器，只有提高产品品质，培养业务人员过硬的业务素质，我们才能去构建稳固的品牌市场大厦。

其次，虽然石家庄市区流动人口比重很大，但还是有相当大一部分是老石家庄人或是长期呆在石家庄的人口，这部分人都对我们嘉禾品牌的忠诚度不是特别高，更不要说外来人口了，甚至有个别消费者对我们嘉禾品牌没有任何认知概念，有些老石家庄人也都开始有倒向竞品的倾向。

我认为，在现今市场经济的大背景下，主导市场的群体越来越倾向于买方市场。一切以市场为中心，一切以消费者需求为中心，已经成为了许多优秀企业的经营宗旨。我们应给把消费者的利益放在首要 地位，加强对外公关及品牌宣传，只有尊重消费者的利益，才能赢得消费者对我我们企业的尊重，从而我们便赢得越来越多的忠实的消费者群体，实现我们的营销目标，为企业谋求更大的利润。

再次，我认为盲目的不加选择的做市场是不可取的。在做市场之前，营销调研，市场细分，选择目标市场，市场定位这四项工作是必不可少的。不同的的消费群体对产品具有不同的喜爱与偏好。比如说，高档次消费人群不会去消费低于10元的啤酒，年轻人消费群体偏好酒精度低，口味发甜得低度啤酒，中老年人喜欢喝酒精度高的啤酒等，这些都是需要我们进行市场细分的，然后根据不同的消费群体制定不同的产品策略，选择好目标市场，为不同的产品品项做好市场定位。这样才能更好的去实现我们的营销工作目标。

xx业务员年终工作总结范文【二】 转眼间，xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

在这10个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是;欣慰的是;自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前 从xx月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。

不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力;这份信念一直储藏在胸中，随时准备 着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。“我对自己说。

xx年工作设想 总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二;在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能 更好的完成任务。

工作中出现的问题及解决办法：

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住;缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性;缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里?面对多次失败的教训，查找自身原因、，找出了自己的不足。在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的任何信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东 西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

xx业务员年终工作总结范文【三】 xx年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在xx年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如;广播电台、报刊杂志、、、、等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

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，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1.销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2.对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3.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;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4.工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5.销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和 工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。(长久下去会影响公司的形象、和声誉)一.市场分析 市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

年工作计划 在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1)建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的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，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2)完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时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。

强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3)提高人员的素质、业务能力。

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，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。

4)建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好 保险 与 装潢 的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5)顾全大局 服从公司战略。

今后，在做出每一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，只要能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的发展，我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑“的销售团 队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在xx年有信心，有决心为公司再创新的辉煌!xx业务员年终工作总结范文【四】 xx年，广告公司的工作是“以天鸿项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在天鸿项目上，业务发展部协助公司完成天鸿项目二期的各项工作，主要有：天鸿二期的认筹、天鸿凯旋城“理查德·克莱德曼”演奏会、天鸿房展会、天鸿上海展会、天鸿招远分销处等工作。

其他项目工作主要有：招商银行离岸业务推介会等各项工作，东山、向阳办事处图册的设计、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、海尔纽约人寿xx年颁奖晚会、百年电力手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、蓬莱海关关庆十周年、山海云天开盘等。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的认识。

xx年，我在日常工作中逐渐的掌握了各种活动的组织、操作流程及现场布置，以及活动所能涉及的每一个细节，提高了在活动方面专业知识和有效经验，也真正的体会到“为客户创造价值”的分量，但是，作为业务发展部的经理，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足，需要继续强化学习力和积累管理工作 经验。

xx年，业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的专业水平及对客户服务的产品质量，并建立并执行“提醒式”服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。但是，在广告业业务和操作透明度越来越高的前提下，公司多次出现活动方案被“套”的现象和丢单的现场，由此我加强学习关于印刷及活动的相关知识，尽可能的了解这个领域的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上领先于其他的广告公司，为公司树立良好的企业形象。

广告公司的工作比较复杂，特别是活动方面，需要协调、联系的工作比较多，在这些工作中我注重与设计、各个外协单位的建立融洽的关系，以便于开展工作。加强自身的执行力，提高工作效率。作为业务发展部经理，由于对外合作的工作较多，接触的事务比较复杂，要顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚守工作流程和公司的各项规定，违反制度的事情坚持不做，只要做到这一点，才能称得上是为公司负责、为部门负责，更是为自己负责。

回顾这半年的工作中自己发现还有很多的不足与缺憾：首先，在工作中由于经验不足，工作方法过于简单，在处理一些问题上不够冷静、沉着。其次，在业务理论水平和管理能力上还有待于进一步提高。再次，广告专业知识方面，需要大量的学习的充实完善自己的知识库。

这些不足，有待于下步的工作中加以改进和学习。在 xx年的工作中，我决心做到：首先，我要加强学习专业知识，学习工作和管理 经验，不断提高业务素质和管理水平，使自己的全面素质上升一个新的层次。其次，加强责任与危机意识，提高完成工作的标准。为公司的新年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。

再次，广告公司的业务发展的主流方向，一直悬而未决，成为业务发展的一个桎梏，解决广告公司发展方向是xx年工作的重中之中。这也将是完成公司全年计划利润指标的完成的大前提，寻找自有媒体，以创意指导制作，有效地与其他兄弟公司进行整合，将是我努力的方向。

xx业务员年终工作总结范文【五】 xx年已经过去，回首一年来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算迈出了新区域，跨行业发展的第一步，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉办公室的工作及对市场操作流程有了一定的了解。在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访，回收货款等工作使我对本行业有了足够的认识和了解，也为后期的办公室工作打下基础。

现将本年度的工作总结如下 1、思想政治表现、品德素质修养及工作心态。

尊纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认 真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。

我是十月份来到公司工作，在公司系统集成部门担任办公室后勤和业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的工作，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

在来公司后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，在余限的时间里，和部分政府，各企事业单位的网络部门，采购部门，及主要决策人进行沟通，搜索工程信息，为下一步工作打好基础。

3、认真、按时、高效率地做好公司领导及部门经理交办的其它工作。

为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合其他同事做好工作。

4、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

5、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保 量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步。

总结今年的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

业务员年度工作总结

业务员工作总结【热门】

业务员工作总结

业务员年终工作总结

业务员年终工作总结

**业务员年终工作总结篇十三**

20xx年刚刚过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，xx年初，我感觉有必要对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年五月份到公司工作的，六月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有网站及相关产品销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏互联网行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教郑总和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对徐州互联网市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：对于互联网市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的知名度在徐州市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在徐州市场上，网络公司众多，产品五花八门，网站价格混乱，网络产品参差不齐、交叉严重，服务水平整体欠佳，这对于我们开展市场造成很大的压力。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：

1)电话销售的力度不够，销售工作最基本的客户访问量太少。

2)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;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)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。

现在徐州市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司主推的百度推广属于较能得到客户认可的产品。在xx年销售过程中，牵涉问题最多的就是价格。在xx年的销售工作中，我认为产品的价格做一下适当的调整或者推出一系列较有力的价格套餐和打包服务，这样可以促进销售人员去销售。

徐州是一个竞争比较激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，公司的知名度与产品价格优势，在徐州市区开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在六县上，那里的市场竞争相对的来说要比市内小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的——在徐州市场可以用这一句话来概括。在技术发展飞快地今天，xx年是大有作为的一年，假如在今年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在xx年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1)建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。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。在明年的工作中建立一个，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2)完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，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。

3)培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。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，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。

4)在六县建立销售，服务网点。根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5)销售目标今年的销售目标最基本的是做到每人每月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解

**业务员年终工作总结篇十四**

2024年年终业务员工作总结要如何写，以下由文书帮小编推荐这编2024年年终业务员工作总结阅读参考。

自从2024年6月6日至今，一转眼已经在公司工作了将近6个多月了，在这新年来临之际，回想自己半年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份镇定，从容的心态。

在公司的这半年多时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变成了一个能够独立操作业务的员工。不过话说回来，我不知道在写这份年终总结时是以一名翻译员的身份或者说是业务员的身份来进行阐述。以下是对自己在这半年多的时间里所做的事情的总结。

进入一个新的行业，任何一个人都应该熟悉该行业的知识。就比如说对于音响的制作过程：模具车间(1楼)--注塑车间(1楼)--喷漆车间(3楼)--金音成品车间(3楼)，音响的构成：音响壳体 & 喇叭 &高音头 &(功放)&吸音棉 &铁网等。。。这些还是有所了解了，但是对于音响的具体内部参数至今还是不太清楚。应该在今后的日子里不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我可以说，我并没有虚度，过分浪费上班的时间(曾有一段时间在上班期间聊msn，之后在得到提醒后有做自我检讨)。在经过时间的洗礼之后，我相信自己会做得更好，因为有俗话说：只有经历才能够成长。在这个世界上完美的事情少之又少，每个人都有自己的优缺点。只有在时间的流逝中将自己的缺点慢慢的纠正过来，不断的进行总结与改进，提高自身素质。

自我剖析：从目前的状况来看，我还不是属于一名成熟的业务员，或者说我只是一个刚刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮不够厚(因为作为一名业务员，大家普遍认为就是要学会对于自己的新老客户紧追不舍)，心理素质还不是很过关，还远远没有发掘出自身的\'潜能，个性中的一个飞跃。

在我的内心中，我一直都希望自己能够成为一名优秀的业务员，因为不管怎么说我也是学习了4年的外贸知识，掌握了一定的理论基础，而且，我，喜欢这份职业，这股动力，这份信念一直都在我的心底，我渴望成为一名成功的业务员。

在这段日子中，感谢公司对我的培养，非常感谢在此期间对我的悉心指导，让我知道了自己的不足，慢慢地提高了自身的处事能力，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新年，满怀希望!

**业务员年终工作总结篇十五**

时光荏苒，转眼间20xx年度工作已接近尾声了。回首这一年的时间里，在x分公司销售这个大家庭中，领导关怀，同事和谐，自己学到了很多专业和做人的知识，能力得到了很大的提升。为了更好的开展工作，总结经验，扬长避短，提高自己的专业技能和业务能力，现将20xx年度的个人工作总结如下：

自20xx年x月份参加工作以来，在销售岗位已经供职了一年多的时间。在这一年多的时间里，我努力学习，积极思考，认真完成各项工作，工作能力逐步提升。

1、认真学习岗位工作职责、产品信息，努力做好本职工作。

由于刚步入新的工作岗位，无论业务能力，还是思想都存在许多的不足。为了尽快的适应新的工作环境，领导同事给予了很大的鼓励和帮助，使我有了更明确的目标。先从最基础的开始，认真学习销售岗位工作职责，学习产品工艺，了解产品，熟悉产品，经过半年的学习，对产品有了很深的了解。

平时工作中，做好合同的执行，开票及发货。与用户沟通，积极协调解决用户反映的问题。

2、执行公司的营销策略，做好网络建设和推广。

x系列产品作为一个我公司新的产品，刚开始并不被大家所熟知和接受。针对这种情况，分公司领导积极调整营销策略，将传统的营销模式和现代网络营销相结合，尽可能的让外界了解我们的产品。新的中英文网站的建成，极大的提高了公司产品的知名度，打电话咨询的客户纷至沓来。每天对网站进行监控，信息收集，筛选整理有价值的信息，及时进行反馈。

踏入新的工作岗位后，经过一年的锻炼，使自己的业务水平和专业素养得到了很大的提升，也对销售这份工作有了更多更深的认识。“100个人眼中就有100个哈姆雷特”，对于我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是保持良好的心态，套用米卢的一句经典语“态度决定一切”。销售这份工作可能在外人看来整天走南闯北、光鲜靓丽，好不自在。其实呢，从事过这份职业的人都会知道其中的酸甜苦辣。你可能遇到这样那样的问题，这个时候你拥有良好的心态就显的尤为重要了。拥有积极的心态，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得良好的结果。热爱我的工作，我不会把它作为一项任务或负担，领导交代的任务，争取做到，会充分享受完成一件工作的乐趣。

其次，是能力问题，我觉得可以分成专业能力和基本能力。曾在书中看到的例子可以说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到我们个人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及创新潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

最后是学会认真倾听他人讲话，虚心接受他人的意见。年轻人多少有点毛毛躁躁，我也不列外。曾以为自己的原则坚不可破，但随着阅历的不断增长，其实发现自己很多东西都不成熟。这个时候，师傅们教导我们想成长快，就要认真学习，向别人学习好的经验、好的工作方法，虚心接受别人的意见。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn