# 业务员个人工作总结(优质8篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-12-11

*对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。业...*

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**业务员个人工作总结篇一**

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与建立客户关系群。在市场开发与实际工作中，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。不断总结与改进，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。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在非常多问题与不足，在工作方法与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年销售情况与市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是;对于老客户，与固定客户，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与需求，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。

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，有非常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，使非常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、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。

4、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xx年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

**业务员个人工作总结篇二**

俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。

xx年在公司领导下，坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，增强员工的安全意识和自我防护能力；通过齐抓共管，营造员工关心和支持安全工作的局面，从而切实保障员工安全和财产不受损失，维护厂区正常的生产秩序。

分管部门具体抓，办公室、保卫科具体分工负责组织实施。

1、建立安全保卫工作领导责任制和责任追究

制。将安全保卫工作列入各有关处室的目标考核内容，并进行严格考核，严格执行责任追究制度，对造成重大安全事故的，要严肃追究有关领导及直接责任人的责任。

2、签订责任书。公司与科室和车间主任层层签订责任书，明确各自的职责。明确了应做的工作和应负的责任。思想汇报专题将安全教育工作作为对员工考核的重要内容，实行一票否决制度。贯彻“谁主管，谁负责”的原则，做到职责明确，责任到人。

3、不断完善安全保卫工作规章制度。建立安全保卫工作的各项规章制度，并根据安全保卫工作形势的发展，不断完善充实。建立健全定期检查和日常防范相结合的安全管理制度，以及员工管理、门卫值班、巡逻值班、防火防灾、食品卫生管理、防火安全管理、健康体检等规章制度。严禁组织员工从事不符合国家有关规定的危险性工作。对涉及厂区安全保卫的各项工作，都要做到有章可循，违章必究，不留盲点，不出漏洞。

4、建立安全意外事故处置预案制度。建立事故处置领导小组，制定了意外事故处置预案制度。

展一系列道德、法制教育活动，取得了良好的教育效果。

要确保安全，根本在于提高安全意识、自我防范和自护自救能力，抓好安全教育，是公司安全工作的基础。我们以安全教育周为重点，经常性地对员工开展安全教育，特别是抓好交通、大型活动等的安全教育。

认真做好安全教育周工作。安全教育周以厂区安全为主题，在安全教育周期间，组织学习安全教育工作文件，对厂区易发事故类型、重点部位保护、工作薄弱环节、各类人员安全意识与安全技能等方面，开展深入全面的大检查，消除隐患，有针对地扎实地开展教育和防范工作。

开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。对厂区进行全面的安全检查。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

驾校业务员个人工作总结

业务员个人工作总结【荐】

最新业务员个人工作总结

业务员个人工作总结【热门】

业务员个人工作总结【热】

业务员年度个人工作总结范文

驾校业务员个人总结

业务员优秀个人简历

精选业务员个人简历

2024年业务员个人总结

**业务员个人工作总结篇三**

从开厂以来为止20xx年12月1日，东南亚区域共有xxxx个国家（xx、xx、xx）共xx个客人有合作往来，总销售额约xx：

2、xx：客户共xx个（20xx年新客户xx个，之前的老客户20xx年未返单的共xx个），总销售额约xx；xxxx。xx：客户共xx个（20xx年新客户xx个，之前的老客户20xx年未返单的共xx个），总销售额约xx.00rmb。

按以上数据，东南亚区域国家，xx市场较为稳定，且返单率较高（未返单的老客户多为无客人联系方式，使得我们无法主动与客人联系取得信息），但市场单价竞争激烈，利润空间较小。xx和xx市场的返单率也较高，但定单订货量少，品种繁杂。不过也有个别现存客户较为理想，但还需不断与更多理想的新客户保持联系，以取得合作时机，提高销售额。

忙碌的20xx年，因为个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。4月份，因为灯杯电镀厂的电镀质料问题，导致我司4—5月份出货给客人部分的直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常环境发生；10月份，又因环电镀厂问题，导致客人友投诉铁皮环易生锈的问题。但因公司及时查出导致产品出现各种质量异常的底子原因，及时向客人解释，重新将出现质量异常的产品赔偿给客人，并向客人承诺我们在此后会努力完善工作，以确保产品的质量不再出现更多的问题，从而使得老客户没有放弃与我们合作的瓜葛。但第一次和我们合作的xx客人，因为我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色，终造成了客人无法正旺销售，虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人，但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖，同时也使客人打消了与我们长期合作的念头，使得我们失去了一个理想的大客户。

10月份，xx客人，因为客人支付货款不及时，且多次沟通都无法取得好的结果，使我们对客人失去了信誉，从而不得不安排其客人定单暂停生产，同时造成其客户定单的产品库存，资金不能正常运作，给公司带来了严重损失。此问题至今还在紧密与客人沟通，直到问题得到解决为止。

对于20xx年发生的种种异常问题，使我熟悉到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获患了宝贵的工作经验。在此后的工作中我将努力进修，以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

**业务员个人工作总结篇四**

1、根据历史数据及医院目前状况，与主管探讨目标客户销售增长机会

（1）医院产品覆盖率及新客户开发

（2）目标科室选择及发展

（3）处方医生选择及发展

（4）开发新的用药点

（5）学术推广活动带来的效应

（6）竞争对手情况

（7）政策和活动情况

2、根据所辖区域不同级别的医院建立增长预测

3、与主管讨论

（1）了解公司销售和市场策略，本地区销售策略

（2）确定指标

4、分解目标量至每家医院直至每一个目标科室和主要目标医生

5、制定行动总结和相应的工作总结，并定期回顾

1、制定月/周拜访行程总结

（1）根据医院级别的拜访频率为基本标准

（2）按本月工作重点和重点客户拜访需求分配月/周拜访时间

（3）将大型学术会议、科内会纳入总结

2、按总结实施

2、访前准备

（2）制定明确的可实现可衡量的拜访目的

（3）根据目的准备拜访资料及日常拜访工具（名片、记事本等）

（4）重要客户拜访前预约

3、拜访目标医院和目标医生

（2）熟练使用产品知识及相关医学背景知识，熟练使用销售技巧

（3）了解医生对产品的疑义，及时正确解除疑义

（4）了解竞争产品信息

a、了解产品库存和进货情况

b、了解医院政策管理动向

c、了解竞争产品信息

d、与以上所有提及人员保持良好客情关系

4、拜访分析及总结

（1）整理及填写拜访记录

（2）拜访目标、销量达成情况分析

（3）制定改进方案（smart）和根据工作总结

1、目标医院

（1）与目标医院的药剂科、采购、库管、药房组长建立良好的合作关系，确保公司产品在医院内渠道畅通。

（2）与目标医院内的相关学术带头人建立良好关系，获得学术支持，了解客户学术专长，与公司共同培养学术讲者。

（3）与目标科室主任建立良好关系，确保业务活动受到他们的支持。

（4）确保社保产品在医院社保范围内正常使用。

2、目标医生

（1）每月做目标医院、科室和医生的销售分析和总结。

（2）根据总结开展科室和医生的增量活动。

（3）根据总结拓展医院、科室和目标。

1、及时认真和了解公司市场销售策略，如市场部活动季报等。

2、举行科内会。

（1）按科室、产品制定科内会覆盖总结。

（2）按总结举行科内会，熟练运用讲课技巧和学术知识达到产品宣传目的。

（3）每月回顾科内会执行效果。

3、执行大型学术会议

（1）按科室、产品制定学术活动覆盖总结。

（2）按照覆盖总结邀请客户。

（3）会前准备、总结、分工。

（4）按照分工担任相应会议组织职责。

（5）保证被邀请客户到会率90%以上。

（6）会后总结、评估会议效果，提出改进建议和总结。

（7）按大型会议主题，与目标医生进行会前预热和会后的相关科会。

1、熟练掌握公司产品知识，相关疾病知识和临床背景知识，与目标客户做专业的学术沟通。

2、练习演讲技巧，独立组织小型学术会议。

3、认真学习，熟练掌握每季度大型学术会议和科内会的主题和学术演讲资料。

4、认真学习理解公司提供的q&a资料，及时与目标医生沟通。

5、将目标医生的问题及时反馈给公司，并追踪答复。

1、掌握医院基本信息，建立医院档案，并定时更新（每月）。

2、建立目标医生档案系统。

3、及时（每月）掌握和反馈目标医院产品销售及库存情况。

4、建立科室销量跟踪系统。

5、建立科会和学术推广活动覆盖目标医生的总结和统计档案。

6、及时反馈竞争对手的基本销售状况（如促销手段、临床宣传方法、销量等）。

1、周会：递交周工作总结和总结，拜访行程等，及时反馈市场信息并积极参与讨论。

2、月会、季度会：有数据支持及分析的业务回顾和工作总结。

（1）销售数据回顾

（2）业务活动总结回顾

（3）竞争产品信息

（4）阶段销售总结

（5）经验分享

**业务员个人工作总结篇五**

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的20xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。20xx-xx年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然xx年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨!

(一)、业绩回顾

1、年度总现金回款1xx万，超额完成公司规定的任务。

2、成功开发了四个新客户。

3、奠定了公司在xxx，以xx为中心的重点区域市场的运作的基础工作。

(二)、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的xxx万的目标，相差甚远。主要原因有：

a、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于xx，但由于xx市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了xx市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了xx“xx副食”，已近年底了!

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)。

1、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心。

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

在公司领导和各位同事关心和支持下，xx年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了。

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了。

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了。

4、对整体市场认识的高度有待提升。

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

1、xx市场虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的\'，对我们更是淡化了。

2、xx市场虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护----)且xx酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、xx市场xx的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖。

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充。

4、整个xx年我走访的新客户中，有xx多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源!

**业务员个人工作总结篇六**

1、建立安全保卫工作领导责任制和责任追究制。将安全保卫工作列入各有关处室的目标考核内容，并进行严格考核，严格执行责任追究制度，对造成重大安全事故的，要严肃追究有关领导及直接责任人的责任。

2、签订责任书。公司与科室和车间主任层层签订责任书，明确各自的职责。明确了应做的工作和应负的责任。将安全教育工作作为对员工考核的重要内容，实行一票否决制度。贯彻谁主管，谁负责的原则，做到职责明确，责任到人。

3、不断完善安全保卫工作规章制度。建立安全保卫工作的各项规章制度，并根据安全保卫工作形势的发展，不断完善充实。建立健全定期检查和日常防范相结合的安全管理制度，以及员工管理、门卫值班、巡逻值班、防火防灾、食品卫生管理、防火安全管理、健康体检等规章制度。严禁组织员工从事不符合国家有关规定的危险性工作。对涉及厂区安全保卫的各项工作，都要做到有章可循，违章必究，不留盲点，不出漏洞。

4、建立安全意外事故处置预案制度。建立事故处置领导小组，制定了意外事故处置预案制度。

**业务员个人工作总结篇七**

比如，在处理日常工作过程中，经常会遇到经销商口头向我询问报价和库存以及物流，通常他们是问几天以后的事情，可能几天都不问，但是突然就会问到，如果心不细把他们的事情忘掉了，就会让经销商觉得你不够重视他，虽然是小事情，但足以以小见大，所以必须记祝另外，在平时沟通的时候，注意一些细节问题，如：公司的发展方向、营业额突破多少万、最近的销量公司开业纪念日、老总的生日、等等，从各方面去关心他们。

**业务员个人工作总结篇八**

从南昌来到广州，从学校走上工作岗位，从广州的一家销售公司走向自我成长的开始。因为做了销售，让我明白一个人无论做任何事情，自己不去努力，不去付出，不可能成功。去做任何一件事情，不去用心，你是绝对不可能做得更好。

首先：和以前相比我的自信心变强。一个优秀的人，往往给你一眼的感觉就是他非常的有自信。自信是你成功的第一步。特别是对于一个销售人员来说，一定要相信自己的潜能。并不是说每个人刚开始做会做得很好，但是每个人都要相信自己的潜能，因为大多数人只发挥了自己的百分之十的潜力。这就是说，在我们的身上还有巨大的潜能没有发挥出来。“所谓能力，从某种意义讲只不过是一种心理状态，能够做多少，取决于你想做多少，你是你认为的那种人。”

其二：目标非常明确。自己在做任何一件事情都能有一个很好的标准去做。这是我以前从来都没有的感受到的。因为你有了一个非常坚定的目标，你才会不抛弃你的信念，不放弃你的努力。在取得成功的道路上，有风有雨、有曲折有坎坷，许多人会半途而废。只有那些坚持下去的人，目标明确的，才会看到终点的美丽。

第三：自己做事情的积极性和主动性强烈。销售人员在市场上，每天都要去做有意义的事情，比如，多拜访一次客户，多打一通电话，多去总结一天的工作等，销量的提升也就是水到渠成的事了。

最后，其实我自己认为；成功只是把一件事情做对，而成长则是能力的提升。成功并不一定能让你成长，但销售人员要能成才，就必须不断地成长。

成功是把事情做对，而成长则是做对的事情。

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