# 2024年业务员工作述职报告个人(通用12篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-05-01

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。业务员工作述职报告个人篇一各位领导，员工同志们：进公司已经两个月了...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**业务员工作述职报告个人篇一**

各位领导，员工同志们：

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

以前做了三年多的保健食品销售，但主要是会销产品及保健营养品，很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，我们公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒负作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，了解到目前我们公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”，养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。所有以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，在符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

跑了很多渠道，医院，商超，养生会所，礼品公司，药店等，在以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，了解了更多的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，在没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。

因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，“少走弯路”。

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得更多的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在德维康生物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。在德维康上班半年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，不议论公司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足：

1.认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会更多的看一些关于天麻，石斛的书籍。

2.营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。

3.提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，没周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

1.因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。

2.各部门的沟通，领导层与员工的沟通更多一些，这样才能更多的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

应聘的是片区销售经理一职，接下来的工作中：

1.会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习更多的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，效绩管理，社会责任，首要职能等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

2.大量的有针对的实地产品销售拓展，暂时放弃一些可行性不大的渠道比如药店，重点拓展可行的渠道比如礼品公司，采用行之可效的方法，提高销售。

3.提高工作执行力，贯彻执行上级安排的工作，注重实干。

4.建立数据库营销，获得更多的优质客户资源，注重产品售前，售中，售后的服务，提高服务质量。

5.更深入的了解公司的企业文化，团结协作，提高工作效率和效绩，创建优秀的区域销售团队。

6.更深入的了解产品的市场情况，只有掌握了更为确切及时的信息，才会把握市场，提高销售。

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**业务员工作述职报告个人篇二**

尊敬的各位领导、同事：

大家好！首先非常感谢各位领导、同事在百忙之中抽出宝贵的时间来看我的述职报告，同时也很荣幸成为xx公司的一员，在公司工作的这些天，感觉很温馨，就像回到家里一样。大家很团结，相处的也很融洽。是我人生的转折点，也是我人生的新起点。

来到本公司后，在领导和同事的帮助下，我学到好多我以前没有接触的.事和物，同时感觉到自己诸多的不足：

1：工作经验不足，没有建立有效的工作方法。

2：缺乏专业知识的实践经验，不能及时的将我已掌握的知识和实践工作进行有效的结合起来。需要更多的磨练和实践。虽然我在工作中还存在很多的不足之处，但我自己决心认真的提高业务技能和工作水平。为公司做强做大，贡献自己应该贡献的力量。所以以后我将努力做到以下几点：端正自己的学习态度，自觉加强学习，在学习专业知识的同时，扩宽知识面，全面的提高自己；克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己；提高自己的履岗能力，坚决在半年后就能单独完全胜任自己岗位的所有工作，并努力的要把自己培养成为一个业务全面的合格员工；积极的向前辈学习他们所掌握的知识。

这份经历让我学会了许多，例如如何与同事相处，如何与上级相处等等。并且我在这期间与很多人建立的友谊。工作期间让我感触最深的就是我很喜欢我们的公司。我们的公司里每一个人都是从不同的地方而来，但每一个人工作都很认真，不计较得失，大家在为一个共同的目标而努力。

以上就是我工作这段时间来的述职报告，如有不足之处还请各位领导多多批评指正，在此，祝各位领导、同事身体健康，工作顺利，天天开心，事事顺心。

谢谢！

**业务员工作述职报告个人篇三**

尊敬的领导：

我于20xx年x月xx日进入公司，根据公司的需要，目前担任xx一职，负责xxx工作。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，平时利用下班时间通过培训学习，来提高自己的综合素质，目前正在电大就读专科，以期将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

两个多月来，我在王总、公司领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足：

二、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己；

四、业务知识方面特别是相关法律法规掌握的还不够扎实等等。

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些缺点，争取在各方面取得更大的进步。

根据公司规章制度，试用人员在试用期满两个月合格后，即可被录用成为公司正式员工。且本人在工作期间，工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力。因此，我特向公司申请：希望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我按期转为正式员工。

来到这里工作，我的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。

**业务员工作述职报告个人篇四**

生活中，越来越多的行业人员使用述职报告，报告具有双向沟通性的特点，我们应当如何写报告呢？以下是小编收集整理的业务员工作实绩述职报告，欢迎大家前来阅读。

本年来，在公司的关心和支持下，借助于公司带给的公交车车身、候车亭等优势媒体资源平台，透过自己的不懈努力和与公司同事的精诚团结协作，在进一步巩固老客户的基础上，不断发展新客户，在为公司贡献了微薄业绩的同时，更使自己得到了锻炼和提高。现对本年来的工作总结如下：

一、取得的业绩

(一)继续协调公司与“\_\_”等老客户之间的利益诉求，进一步巩固合作关系。

新兴的广告媒体形式层出不穷，使客户在广告投放上有了更多的选取。“\_\_”作为公司的长期合作伙伴之一，对公司的业绩有着必须的贡献。为了更好地巩固合作关系：

二是针对客户提出的意见和推荐，及时跟进解决，做到客户有求必应，以客户满意为己任，在业界为公司树立了良好的形象，赢得了极佳的口碑。透过用心主动的工作，公司与“\_\_”的合作呈现出良好的\'发展态势，业务量稳中有升。

(二)用心拓展新客户，为公司的可持续发展带给源源不断的动力。

如何在众多媒体形式的激励竞争中为公司争取到客户的广告投放，需要业务员做到“四勤”，即：眼勤、腿勤、嘴勤、脑勤。眼勤就是要善于观察发现，收集相关项目的筹备状况及产品在本地的上市推广活动;腿勤就是要勤于跑路，实地查看，先入为主，在瞬息万变的竞争中赢得先机;嘴勤就是要多与业主进行沟通交流，了解其广告投放意向，以便及时跟进;脑勤即勤于思考，要善于从与业主的沟通交流中，分析其对广告投放的趋向性选取，并根据其项目或产品特点，适时向其宣传推广公司媒体资源，引导其作出有利于本公司媒体的选取，并最终达成广告投放。

二、存在的不足

(一)与同事的交流不够多，团队意识有待进一步增强。

(二)相关广告业务技能的掌握还不够好，与客户的沟通交流技巧还需进一步提高。

三、今后工作的打算

(一)加强学习，进一步提高业务潜力，以适应日新月异的广告市场变化。

(二)以公司整体利益为重，增强团队意识，发挥团队在广告业务拓展方面的优势，提高协同作战潜力。

(三)进一步巩固“\_\_”等合作伙伴的广告合作关系，为公司的发展带给长期、稳定的业务量。

(四)以更加用心主动的工作发展新客户，增加业务量，为公司发展注入源源不断的活力。

虽然本年的工作在公司的关系和支持下取得了必须的成绩，但与公司的要求还存在必须差距。相信在今后的工作中，在公司x总、x总的带领下，透过自己业务潜力的不断完善和提高，必须会做得更好。

尊敬的领导：

您好！

一年来，\_\_保险\_\_公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的\_\_保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为\_\_保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是\_\_公司的。根据\_\_公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入9009549.94元，其中车险保费8250160.12元，非车险业务759389.82元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

此致

敬礼！

尊敬的领导：

您好！

又到年终岁尾，回首过去的一年，內心不禁感慨万千。时间如梭，转眼间又跨过了一个年度之坎，回首望，虽沒有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢给我这个成长的平台，令我在中不断的，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，同事们的鼎力协助，使我在工作中更加的得心应手，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢。同时也将这一年的工作向大家做以述职。

一、严于律已，团结同志；以身作则，任劳任怨

在工作中严格要求自己，响应公司各项号召，积极参加公司的各项活动。克服种种困难，不计个人得失，加班加点学习业务知识，在短时间内完成了多起案件的接案、立案、查勘、跟踪、医疗审核等多个工作程序，赢得了客户的好评，较好的完成了领导交给的任务。

二、树立中心形象，维护公司及客户利益

在工作中发现，多家医院存在收费不合理现象，导致公司和客户损失。在掌握足够证据情况下，多次到问题医院据理力争，为客户挽回了损失，也避免了我公司的损失，在客户及医院面前均树立了人保理赔的良好形象。

三、发现问题、解决问题。寻求创新，促进工作

1、经过市场调查，结合家政及各家医院的特点，提出护理费实行统一价格，既节省了理赔手续，又降低了此项费用的赔付。

2、涉及人伤（病）案件流程、非车险特别告知单证、人伤案件跟踪表、医疗审核表等单证。使人伤案件集中立案，集中医疗审核，简化了理赔程序，也大大降低了赔付。

四、提升深化服务，服务于客户、服务于承保公司

1、将理赔工作前置，在交警队调解前为客户把关。

2、针对不同险种，配合支公司处理人伤赔偿纠纷，不仅降低了赔付，同时为支公司稳定、争取了客户，得到了各支公司的好评。

五、保持成绩，找出不足，加倍努力，更上一层楼

1、我们业务小组工作刚刚起步，各方面经验还很不足，需要大家共同学习，加倍努力。同时因工作中涉及多个险种，需要多个部门的支持与配合，今后要加强各方面的协调工作。

2、随着新险种的开展，还有许多新问题，在加强业务学习的同时，也需要横向联系，向其他公司学习先进经验。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

一、基本情况

方石坪村位于湖南省怀化市鹤城区河西街道偏西北方，距离河西开发区10公里。西北面与芷江县公坪镇和水宽乡接壤。全村所辖14个村民小组，总面积约21.6平方公里，其中，耕地面积139公顷，林地面积554公顷，总人口约0.19万人。全村20\_\_年建档立卡贫困对象22户66人，贫困发生率3.47%，经核查清理，至20\_\_年实际建档立卡贫困户74户216人。截至20\_\_年底，全村已脱贫70户206人，尚有未脱贫人口4户10人，村集体经济收入6万余元，贫困发生率降至0.21%，达到出列条件。

二、主要做法

1.合力脱贫攻坚。区级领导、后盾单位、乡镇、驻村工作队、村支两委等空前重视脱贫攻坚工作。方石坪村作为区\_陈良鹏主席的帮扶联系点，陈主席倾注大量的心血，先后7次到方石坪村调研指导，在资金上也给予了最大的支持，累计投入资金帮扶资金近100万元，重点用于产业发展和基础设施、美丽乡村等建设。区医保局和红星路小学等后盾单位加强指导，积极与上级各级各部门的协调，最大限度争取项目资金，保证项目实施。驻村扶贫工作日夜坚守，与老百姓打成一片，全身心投入在帮扶工作来。村支两委和驻村工作队加强贫困户的脱贫工作指导，鼓励农民自力更生、艰苦奋斗，充分调动广大农民自主创业、发展生产、建设美好家园的积极性、主动性和创造性，增强农民自我发展、自我完善和自我服务的能力。同时，尽可能地广泛动员社会各界参与方石坪村扶贫开发，比如湖南怀仁大健康产业发展有限公司，今年5月上旬到方石坪开展“送医送药”下乡活动，给每个贫困户赠送价值400余元的药品。

2.统筹科学发展。坚持精准脱贫与“美丽乡村·幸福家园”建设相结合，与生态建设、环境保护相结合，与项目建设相结合。充分发挥本村特色资源优势，发展特色产业，提倡健康科学，生活方式，促进经济社会发展与人口资源环境相协调。

4.严谨工作程序。方石坪村严格按照区里工作实施方案，规范实施，其中贫困户建档立卡工作严格按照农户申请、村组推评、村评议小组投票评议、公示等程序进行。贫困退出工作严格按照时间节点要求，高质量完成村民小组评议、村级评议大会、乡镇入户核实，农户签字确认，区级复核等工作，并张贴公示初选对象花名册，开通镇村监督电话，接受群众政策咨询与实施过程监督。

5.强化问题整改。坚持问题导向，注重问题整改。针对省、市、区反馈的几个问题，方石坪村始终坚持严的标准、严的措施、严的纪律，整改落实到位，并实行销号管理。

6.加强基层党建。认真落实基层党建工作责任制，努力建设坚强有力的领导班子、本领过硬的骨干队伍、功能实用的服务场所、形式多样的服务载体、健全完善的制度机制。加强法制化建设完善村规民约，提高村民遵纪守法意识。加强对村、组干部及党员的教育培训，提高思想文化素质，适应社会主义新农村建设的需要，保证该村扶贫规划的顺利实施。

7.广泛发动群众。在积极争取上级部门支持的同时，广泛发动群众，充分调动群众的积极性，采取“一事一议”办法发动农民筹资投劳，搞好基础设施及社会事业建设。积极引导贫困户进行产业项目合作，实现贫困户自我造血，提高自我脱贫致富能力。

8.严格项目管理。严格执行“三专制”即专人、专账、专户，严格执行报账制管理，做到村务公开，账物相符，提高扶贫资金及帮扶资金的使用效益，坚决制止“雁过拔毛”式腐败。

尽管过来方石坪村在脱贫攻坚工作取得明显成效，但与全面奔小康的距离还比较大，还面临诸多实际困难和问题，主要表现在：一是地处较偏远，交通条件较差，严重影响老百姓的生产积极性，增加农民的销售运输成本;二是环境因素的制约，因方石坪是怀化市水源保护地，不能经营农家乐和水上娱乐项目及其他生产企业;三是生态农业没有集约化经营和规模化生产，还是传统的单打独斗的模式，这样经营成本较高;销售渠道不畅通，销售地点不集中，都是乘坐公交车进城挑担沿街叫卖。

三、脱贫程序及成效

(一)脱贫程序

方石坪村贫困对象退出严格按照规定流程操作，在申请村出列验收之前，扎实开展了自查验收工作。

贫困户退出程序。方石坪村贫困户退出严格按照村民主评议、贫困户确认、村级公示、村支部书记及村委会主任签字、乡镇(街道)入户核实、乡镇(街道)公示上报、区复核验收、市评估核查、区批准公告程序进行。区级组织力量分别于10月31日-11月5日、11月20日至11月26日对方石坪村所有贫困户进行了全覆盖复核验收，经验收，我村20\_\_年实现贫困户脱贫28户96人(20\_\_年还有10户33人)，错退、漏评为0。同时20\_\_年12月14日迎来国家评估组检查，通过对彭鸣求、唐昭雨疑似漏评和徐刚华疑似错退的销号处理，顺利通过评估检查。

(二)脱贫成效

20\_\_年以来，方石坪村坚持把脱贫攻坚作为中心工作和重大政治任务来抓，紧紧围绕贫困户稳定脱贫的目标任务，通过强化“九大措施”、“五个一批”、“四跟四走”等攻坚措施，不断创新、攻坚克难，脱贫攻坚取得了明显成绩。

1.产业发展效益明显。建档立卡贫困户里今年积极响应区政府产业奖补政策，家家户户开展种植蔬菜瓜果，养殖鸡鸭牛羊和鱼等自主产业项目，因发展板栗产业成本低和劳动力少，贫困户充分利用本地优势大力发展板栗产业为契机，使大家获得较好的收益;没有劳动能力的贫困户通过亲戚朋友的帮助发展板栗产业。74户建档立卡贫困户共获得政府产业奖补29万余元，平均每户近4000元奖补，带动贫困户经营性收入50多万;建档立卡贫困户小额贷款20户;贫困户每人每年入股分红不少于470元。

2.基础设施建设不断改善。投入1500余万，完成道路硬化升级改造16公里，全村所有村组级道路全部硬化，大大方便群众出行及农产品外销;大力实施“三化一改”，扎实推进四个三工程，累计50余万元，完成垃圾池屋10个，改厕400余户、绿化造林35亩，村村响全覆盖，正在建成休闲广场1个，安装太阳能灯134杆，村面貌大有改变。

3.民生保障进一步改善。建成了规范村级卫生室及配置合格村医。新型农村合作医疗参合率达到100%，新型农村养老保险及城乡居民社会养老保险基本实现全覆盖。所有贫困户家庭学生都享受了教育帮扶政策。所有贫困户都享受了财政代缴的新农合和意外保险金。通过扶贫资金和美丽乡村资金，方石坪村符合危改政策的农户房屋都进行了加固换瓦翻新。人民生活水平普遍提高，生活质量大幅提升，全面实现一超过两不愁三保障目标。

4.劳务输出成效明显。这些年通过改善交通、结对帮扶、劳务协作等措施，方石坪村有36户贫困户家庭有外出务工或做小生意，今年外出务工人员总收入达到179万余元，交通补贴发放18700元，极大的改善了群众生活，老百姓收入明显提高，有效巩固了脱贫成效。

四、下步工作打算

为巩固贫困退出成果，全面小康打下坚实基础的奋斗目标，重点做好以下工作：

一是坚持扶贫与扶志相结合。发挥好驻村工作队作用，积极引导群众理性对待扶贫，充分挖掘潜在内生动力，消除“等、靠、要”思路，形成输血与造血、帮扶与协助的扶贫工作机制。

二是进一步完善基础设施建设。重点加强文化、卫生、通讯等基础设施。

三是倾注精力抓产业建设。实施“党支部+合作社+农户”脱贫模式，引导资金、技术等各种资源向方石坪村集聚，提高产业脱贫效益，切实增加村民收入。

四是大力发展集体经济。因地制宜，利用本村资源优势，加快土地流转，动员在外知名乡友回乡创业，或引进企业老板来村投资兴业，切实增加集体经济收入。

根据\_\_省教育厅《关于实施\_\_省千校扶千校行动计划的通知》和《\_\_省千校扶千校行动计划实施方案》以及市、县教育局相关文件的要求，我校积极落实开展中小学结对帮扶的文件精神，本着实事求是、真抓实干的原则，我校充分借鉴深圳沙溪小学的管理经验和资源优势，找准自己的薄弱环节，虚心向沙溪小学学习，同时充分发挥了本校的主观能动性，切实加强管理，努力提高教学质量。

现将一年来有关工作开展情况总结如下:

首先，领导重视，规划有序。

为了尽快缩小我校与城区学校办学水平的差距，促进教育教学质量提高，实现教育均衡发展，办人民满意的教育。

根据教育局结对帮扶工作的布置安排，在深圳松岗区沙溪小学的牵头带领下，两校行政领导召开了结对帮扶工作会议，制定了相关工作计划。

成立了领导小组，并具体明确了工作职责:

1、每学期组织召开领导小组工作会议，宣传结对帮扶工作的相关精神。

2、负责组织安排和抽派中层干部和教师到沙溪小学培训学习和安排布置沙溪小学老师到我校帮扶指导的相关事宜。

3、负责与沙溪小学建立对口联系，组织协调每学期结对帮扶的相关事宜。

4、负责督促、自查结对帮扶工作协议书各项工作的落实情况，总结成功经验，发现存在问题，及时给予指导解决。

其次，我校领导及骨干教师赴沙溪小学学习交流先进经验。

20\_\_年12月6日至9日，我校彭涛校长、黄章财主任、张志浩老师一行赴沙溪小学参观学习，他们美丽的校容校貌、先进的教学理念、人性化的管理模式、激烈的竞争意识、热情的款待方式，无不给我们的代表留下深刻的印象!沙溪小学的骨干教师还认真听取并指导了张志浩老师如何用多媒体上数学课，他们把最先进的教学理念留给了我们前去学习的老师，使前往学习的老师满载而归。

而后，张老师在学校上了观摩课，受到本校老师的一致好评，促使我校的教师教学业务水平不断的上升。

第三，沙溪小学给予我校以硬件援助。

一年的结对帮扶活动中，沙溪小学向我校捐助电教平台2台，电脑7台，打印机2台，课桌100多套，黑板10块。

有效地改善了我校的办学条件，激发我校教师的工作积极性。

第四，双方同时再次商定:

1、支教学校的学生与受援学校的学生建立手拉手互助互学活动。

2、双方学生加强合作交流，交流方式如通过书信、网络等，以增进两校学生之间的友谊。

3、加强联系，建立稳定的互访机制。

一是领导互访，了解帮扶工作实施情况，确定下一阶段的工作重点，相互协调，保证帮扶工作顺利开展。

二是教师互访，开展教研活动。

主要以公开课、示范课、讲座课为载体，来提高我校教师在实际教学中的应用能力。

第五，感受与启发:一是我们有了新的办学理念，明确了办学目标。

二是受援学校的教师的艰苦创业、自强不息、乐于奉献教育事业的精神得到了升华。

三是处在困境中的学生奋发向上的学习积极性得到渲染。

四是有限的优质教育资源得到了共享，促进了教育人事制度改革的进一步深化和农村基础教育的均衡发展。

五是受援学校得到的教学上和物质上的资助，改善了办学条件，增强了发展后劲。

总之，开展城乡学校结对帮扶工作是一项根本性的战略举措，支援学校为薄弱学校带来了诸多的教育管理、教育教学帮助。

在今后的工作中，我们将继续坚持从实际出发，注重实效，使支教学校和受援学校达到相互促进，共同提高，优质资源共享的目的，为逐步改变我们薄弱学校的办学条件，实现城乡基础教育均衡发展不懈地努力。

尊敬的领导：

您好！

光阴似箭，转眼间20\_\_年即将进入尾声！做为办公室一份子来说，首先感谢领导在这即将一年的工作中，对我的帮助支持与指导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就将20\_\_工作简要述职如下：

一、提高自身素质，履行自己的职责

今年2月份我步入到太保x中心支公司，从事保险这个生疏的行业。对于一个刚走出校门从事新型行业的毕业生来说，将会面临更大程度上新的挑战和考验。为了适应当前工作的需要，应该时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，非凡是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。做为办公室一名机要员来说，主要工作就是上传下达、文件治理、档案治理以及零碎的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿出文件给领导看时，文件是一遍又一遍修改，一遍又一遍打印，甚至让自身泄气烦燥，可是后来将心比心，公司领导都可以不厌其烦认真对待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不足道的，达到了培养耐心的良好目的。态度决定一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

二、执行做好领导交办的任务

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情当然也是理所当然的。同时我积极配合领导安排的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高了办事效率。

三、在工作中存在的问题

在这一年中，存在着很多不足之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指出。

我深信，在领导干部正确指导和全体员工的共同努力拼搏下，未来\_\_公司会做的更大、更强、更辉煌！

尊敬的领导：

我在局领导的关心和培养下，在各位同事的支持下，勤奋工作，锐意进取，较好地履行了自己的工作职责，现作如下简要汇报：

一、加强业务知识学习，不断提高自身业务素质。

在工作中，认真学习商函营销知识，不断增强自身的专业素质和职业技能，并在业余时间积极主动地加强业务基础知识学习，对商函营销技巧和客户关系管理知识有了更进一步的认识，为顺利开展新工作奠定了扎实的基础。

二、积极投身商函营销工作，与客户建立良好互动关系。

身为一名营销员，如何做好营销工作、与客户展开良好合作是工作的主要职能，这就要求我必须提高对行业政策的把握与对整体销售形势的认识能力，增强与客户联系，提升客户服务满意度。

作为一名营销人员，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高要求。现在客户要求的不仅仅是商函广告投放的准确性和及时性，更希望我们能够参与到客户整体的营销规划中，实现一体化发展。这就需要我们不断地学习行业政策并及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，帮助制定合理完善的营销策略，调动客户的积极性。为此我在工作中特别注重一下几点：

首先，与客户换位思考，站在客户的销售角度看问题，消除双方沟通障碍，一致立场，建立良好工作友谊，使商函营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户经营情况，根据客户的消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，为客户指定合理的商函营销计划，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

三、配合领导工作，提高执行力。

作为一名营销员，端正态度，认真履行本职工作，更需要积极配合领导的指示，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责，在做好本职工作的基础上，积极配合领导参与商函营销方案的制定和基础管理工作，团结一致，努力进取。

在这一年的工作中，虽然取得了一些成绩，但我深刻地知道，在工作中仍然存在着很多问题，离领导的要求还有较大的差距。今后我将再接再厉，团结合作，努力促进商函销售工作，做一名优秀的职工。

**业务员工作述职报告个人篇五**

报告具有成文事后性的特点，在日常生活中，我们经常会使用到报告，那么你知道如何写吗？以下是小编收集整理的业务员市场工作述职报告，欢迎大家前来阅读。

我在局领导的关心和培养下，在各位同事的支持下，勤奋工作，锐意进取，较好地履行了自己的工作职责，现作如下简要汇报：

一、加强业务知识学习，不断提高自身业务素质。

在工作中，认真学习商函营销知识，不断增强自身的专业素质和职业技能，并在业余时间积极主动地加强业务基础知识学习，对商函营销技巧和客户关系管理知识有了更进一步的认识，为顺利开展新工作奠定了扎实的基础。

二、积极投身商函营销工作，与客户建立良好互动关系。

身为一名营销员，如何做好营销工作、与客户展开良好合作是工作的主要职能，这就要求我必须提高对行业政策的把握与对整体销售形势的认识能力，增强与客户联系，提升客户服务满意度。

作为一名营销人员，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高要求。现在客户要求的不仅仅是商函广告投放的准确性和及时性，更希望我们能够参与到客户整体的营销规划中，实现一体化发展。这就需要我们不断地学习行业政策并及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，帮助制定合理完善的营销策略，调动客户的积极性。为此我在工作中特别注重一下几点：

首先，与客户换位思考，站在客户的销售角度看问题，消除双方沟通障碍，一致立场，建立良好工作友谊，使商函营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户经营情况，根据客户的消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，为客户指定合理的商函营销计划，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

三、配合领导工作，提高执行力。

作为一名营销员，端正态度，认真履行本职工作，更需要积极配合领导的指示，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责，在做好本职工作的基础上，积极配合领导参与商函营销方案的制定和基础管理工作，团结一致，努力进取。

在这一年的工作中，虽然取得了一些成绩，但我深刻地知道，在工作中仍然存在着很多问题，离领导的要求还有较大的差距。今后我将再接再厉，团结合作，努力促进商函销售工作，做一名优秀的职工。

加入公司也有三个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，从来到感觉两个公司的工作模式有蛮大差异。不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别。前一个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，每天都不知道要做些什么事，在领导的几次会议上，经过相互讨论与发言提建议，针对具体细节问题找出解决方案，通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，从打样与接待客户是陆续不断，虽然附出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的。努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望。成功是给有准备的人。

在各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况汇报如下：

销售心得：

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。

当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的\'优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。

缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、让客户先“痛”后“痒”。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首，展望！祝在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自己在新的一年里业绩飚升！

进\_\_公司已经有一年多了。虽然做的比较辛苦，比较累。但是我觉得生活得比较充实，但更重要的是，我学会了更多的知识，做人的道理。对经商之道，生产管理和生产流程也颇有了解。现我将20\_\_年的工作以及20\_\_年的工作计划总结如下：

一，20\_\_年的工作

1. 如何充分合理的利用因特网

首先，作为e时代的人，我们要充分，合理的利用因特网的网络共享资源。于是我每天在因特网中遨游查找写帐篷产品的资料。了解该产品的发展行情及趋势，以及如何利用网络这个平台开发出新市场。

其次，借助网络，主要是通过alibaba。我收集了一些同行的有关资料，以及从帐篷面辅料供应商的资料及单价，为以后的帐篷报价做好准备。

再次，通过网络朋友，以及各种贸易论坛，收集了一些b2b 的贸易网站和一些贸易常识。例如：出口的一般操作流程，单剧的制作，提单审核以及信用证的操作流程等等。因此要养成每天去逛一些b2b的网站及论坛的习惯。每天给自己灌些新的知识。

2. 开单，整理数据

通过将近一年的开单，使我认识了帐篷所需要的一些材料以及工艺要求。熟悉了帐篷的一整套单据的制作流程。

3. 技术科学习

利用空余的时间在技术科的帮忙，我和技术员的相处交流，看着一个个帐篷是如何从制版到成型的过程，在此过程当中，我对制版，排版有了一定的了解。也粗略的知道了整个帐篷的耗料计算过程。

4. 走进车间

来到车间，看到了一个帐篷是如何流通，形成一条生产线的。对帐篷的工艺要求，质量要求，生产能力也有所了解。

二：展望20\_\_

1.新年新想法：通过自己的一些努力，我虽然接了一些定单，但是我对自己所接的定单并不满意。国外的帐篷定单一个也没有。为什么?我也是老是在反省自己，别人能接到，我为什么不能接到。其实，作为一般的采购商他首先要找厂家，也是和我们一样去一些知名度高的b2b 网站找供应商比较价格。而一些免费的b2b网站是查不到采购商信息的。因此我们公司也应该需要做一些好的b2b网站的国际会员(例如阿里巴巴或者中国制造)。这样对于我们业务员来说，就有一个更好的平台。其实，这也是我的一个建议而已。但是我也希望我能通过一些免费的资源，做出一两个客户来，这样一来，既可以为企业节省成本，又可以充分利用了网络资源共享。

2.20\_\_年我的主要目标如下：

1.通过网络多学习外语，提高口语，以及和对外交谈和回复寻盘的技巧;

3.如何把产品价格报得更准确，这一点非常的关键，现在市场的竞争，几乎成了价格战，作为采购商，他首先考虑的就是价格因素。所以所报的价格既不能让自己公司亏本，又要使这价格让客户接受，这也是非常难的一项工作。

6.做好现有客户跟踪服务，并做好客户的反馈工作;7.充分利用一些免费的b2b网络资源，开发出新客户，争取20\_\_年营业额，再上一个台阶。把企业做强，做大。

述职人：

20\_\_年\_\_月\_\_日

一年的学习、工作，时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感(支部党建述职报告)汗颜。

收付岗位是一个工作非常繁杂、任务比较重的岗位。作为港闸支公司收付岗位员工我肩负着领导交给的重任，要兼顾处理好与出单人员、外勤人员的关系，做好内勤服务工作。同时还要处理好与市公司财务部门的工作。收付岗位每天都要经手许多的现金和支票往来，工作的性质决定了特点，因此我在工作中处理每一笔业务时都慎重考虑，为了能做到独挡一面，一年来，我牢固树立了“财务无小事”的思想，尽职尽责，努力工作。首先是熟悉本职业务，胜任工作。

在工作之余，通过自己能够找到的一切资料，努力加强保险和财务知识的学习，并顺利通过了保险代理人资格证书考试，逐渐增进自己对保险行业的了解，使自己能够做好工作。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。收付岗位是公司业务发展的桥梁，做好收付工作，对公司的正常运转起着重要的作用，为此，无论是什么工作，在工作中，坚持做到“六个不让”，即：不让领导布置的工作在我手中延误，不让正在处理的往来在我手中积压，不让各种差错在我身上发生，不让前来发生业务的客户在我这里受到冷落，不让任何小道消息从我这里传播，不让办公室的形象在我这里受到损害。再次是注意形象。内勤岗位体现了公司的形象是公司的对外服务窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。

在工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。服从部门经理安排，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的最好，自工作以来，没有耽误过任何领导交办的任何事情。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。在港闸支公司工作期间，为了能够提高工作效率我利用业余时间学会了车险出单。平时我重视与同事之间的心灵沟通，关心他们的真实需求，和公司的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家在工作、生活上相互帮助，彼此学习长处，改正短处。虽然公司人员不多，但大家都很照顾我，支持我的工作。我在他们身上看到了“老保险”人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风，学到了不少的东西。今天我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的。

今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对阳关保险公司的激情和热情，听从总经理工作分配，为我热爱的保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

20\_\_年9月，我由东营汽车销售服务有限公司调到寿光\_\_任管理部经理。在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，管理部完成了各项工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我向大家简单报告工作情况。

一、加强学习，提高素质

作为管理部经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与集团和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行集团公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习了集团文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

二、提高管理能力

作为一名管理干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与集团公司及各部门的关系，作好后勤工作，配合各部门作好工作。去年刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了管理部的工作方法，认真落实集团要求，实行公开、民主管理。在工作中，我积极向领导反映职工的意见和建议，认真维护职工权益，积极为职工在生活方面创造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关心送达到每名职工心中。

三、推进工作的全面进步

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，完成了各项工作指标和领导交办的各项任务。未发生重大安全事故。开业初期，根据集团文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司制度，包括伙房、宿舍、保安、考勤、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部关系，认真做好接待工作。积极向公司领导提出自己的建议，力争做到发展要有新思路，工作要有新举措。春节过后，新建了车棚，方便职工停车，4月份，开始筹建蔬菜大棚，现已开始种植，很快就可以为集团和职工食堂提供绿色无公害蔬菜。

四、服从大局，团结协作

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志的工作创造良好的氛围和环境。互相尊重，互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同志的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能主动承担责任，并努力纠正。经常和一线职工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了职工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

五、以身作则，真抓实干

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，职工看干部。作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同志们行为的标尺。职工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对来寿光工作的简要回顾。通过将近一年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同志对我今后的工作给予支持和监督。

谢谢大家。

一、20\_\_年个人工作情况：

我于20\_\_年3月30日进入公司业务部，从业务员开始做，每天的工作是查找一些研发性公司的资料，打电话过去约访，如果有兴趣可以见面谈谈，最后是签订合同。我公司的性质是一家高端科技咨询公司，业务范围是为研发性的企业提供专利申请，商标注册，以及政府各归口部门有奖励有资助的科技项目申报的资料撰写工作。而业务员的核心工作是根据对企业情况的把握，有针对性地建议去申报一些科技项目，以及建议企业要做好哪些准备工作，把业务签进后，再由项目部与专利部去消化，当然，业务员需全程监控，确保项目按质按量完成。

刚进入公司的头3个月，真是一头雾水，不知道公司是干什么的，不知道自己是干什么的，之前也从事过一些销售，比如房产、办公用品的销售，但那些基本上都是一些实体销售，可以看得见摸得着的，好坏客户自有评价，而现在的工作类型不一样，我们是科技咨询公司，我们提供咨询，可以说是完全提供虚拟的服务，我们提供的是“知识”。

既然提供的是知识，而不是具体的东西，那就要学习许多专业知识，只有成为这一方面的专家才能给别人咨询，而成为专家可不是一件容易的事，在这一领域它又需要方方面面的东西，比如专利吧，它就主要包括发明、实用新型及外观专利，什么样的产品适合报专利，为什么要报专利，准备专利应该从哪些方面着手都需要知道。另外，比如建议企业申报科技项目，而科技项目有许多种类，各个归口部门的，你首先必须要了解各个科技项目的申报内容与条件，什么样的企业适合报什么项目，另外对于一个企业，如何给它做一个项目申报方案，如此等等，这都需要学习。

在这一方面，公司的培训做的比较好，刚开始的时候，基本上每天都有这方面知识的培训，业务部进行分组管理，每个新人都有一个师傅带着，新业务员刚出去拜访企业时，师傅甚至亲自陪同，这对业务知识与业务能力的提升是很有帮助的。

再说说工作能力的事。关于工作能力，是在做事的过程中体现出来的，这与学习书本知识不同，它跟一个人的性格，悟性，为人处世的风格息息相关。刚走出校门的学生往往书本知识一套一套的，但做事的能力往往差，这就需要在社会中去接受洗礼。接合我自己来说吧，之前有教书三年的经历，唯书本论，做事能力就比较差，前怕狼后怕虎，做事不果断，这些都是之前不好的方面。经过公司(浙江联政)大半年的锻炼，感觉自己这方面好了一些，做事也从容了一些，豁达了一些。

到现在为止，来公司8个月时间，公司要求前3个月业绩做到3万可以转正，可是因为我的个人问题(如提升太慢，工作不够勤奋，做事放不开)，到现在业绩才做到3万，如今勉强可以转正了，成为公司正式的一员，在心里，感谢公司的培养与宽容，使我得以慢慢成长，谢谢!

总的来说，比较喜欢这一份工作，首先它是一份业务员的工作，作为一名业务员，虽然有业绩压力，但它比较自由，如果工作方法对路且努力的话，它可以让你拿到高薪。其次，这是一份科技咨询工作，提供专业知识，去帮助企业发展，利国利民。最后，我个人比较喜欢企业管理这一块方面的知识，它可以接触各种各样的公司，接触公司的营销、生产、财务及运营，这是一件高兴的事。

我当珍惜这份工作!

二、\_\_年个人目标，如何实现。

\_\_年就要过去了，回首这一年，真是几多感慨，自己没有赚到钱，穷困潦倒，当然也没有为公司创造多少价值，说的好听一些是花时间学习了，说的不好听一些就是在荒费光阴。所以在接下来的一年里(\_\_)要多多贡献，多创造价值。

\_\_全年业绩量我给自己定的目标是30万，即大体上每个月的业绩是3万，感觉还是有些难度的。这需要全力的付出，合理安排时间，多联系一些客户，把每月每周的工作量化。

想成为一个专家可不是那么容易的，毕竟现在自己还是一个新手，要多向销售高手请教，多注重实践，平时多抽出一些时间去进修自己，而不是做其它一些琐事。

三、对管理层的评价，对公司的建议

与公司的相处也快一年时间，也渐渐的产生了感情，说实说，对公司是感激有佳，可以说公司为我个人的发展提供了一个很好的平台，只是这一年没有为它创造多少价值，是有些惭愧。

在这一年当中，感谢杨胜师傅的指导与鼓励!

在这一年当中，感谢方总监的人文关怀!

在这一年当中，感谢认识了这一帮可爱的同事们!

最后，提一个小小的建议：公司能否考虑给新业务员的提成再高一些。举一个例子吧，为公司创造10000元的佣金收入，而个人只能拿300-600元(还要除去30%到年终才能发)的提成。这样会影响新业务员的工作积极性，因为刚开始的一两年，新业务员的业绩不稳，每个月能为公司创造2-3万的佣金就不错了，这样算下来，每月的工资才只有2024元多一点，而这样工资在杭州生活是没有自信的。结果，新业务员明明不想走，却为生活所迫只能选择离开去寻找下一个项目，这样就有可能出现公司留不住人的现象。(之前我在房产中介，房屋租赁的个人佣金提成是25%，即如果他为公司创造1万的佣金，他的个人提成加上基本工资可以拿到3000元)

“仓廪实而知礼节”，基本的生活保障了，公司才会有企业文化的塑造准备。

现实角度来说，其实提高了业务员的佣金提成，提成了他们的积极性，激励他们更富有干劲，他们会为公司创造更大的价值，这可以是一个良性循环。举个例子，当年美国的辐特汽车公司给每一个技术工作定的工资是5美元/时，这远高于当时社会平均工资的40%，结果吸引了大批人才，最后公司没有亏本反而盈利。

只是一个个人建议，供领导参考。

以上是为述职报告，字字发自肺腑，请公司领导亲鉴。

**业务员工作述职报告个人篇六**

尊敬的领导：

您好！

光阴似箭，转眼间20xx年即将进入尾声！做为办公室一份子来说，首先感谢领导在这即将一年的工作中，对我的帮助支持与指导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就将20xx工作简要述职如下：

一、提高自身素质，履行自己的职责

今年2月份我步入到太保x中心支公司，从事保险这个生疏的行业。对于一个刚走出校门从事新型行业的毕业生来说，将会面临更大程度上新的挑战和考验。为了适应当前工作的需要，应该时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，非凡是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。做为办公室一名机要员来说，主要工作就是上传下达、文件治理、档案治理以及零碎的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿出文件给领导看时，文件是一遍又一遍修改，一遍又一遍打印，甚至让自身泄气烦燥，可是后来将心比心，公司领导都可以不厌其烦认真对待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不足道的，达到了培养耐心的良好目的。态度决定一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

二、执行做好领导交办的任务

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情当然也是理所当然的。同时我积极配合领导安排的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高了办事效率。

三、在工作中存在的问题

在这一年中，存在着很多不足之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指出。

我深信，在领导干部正确指导和全体员工的共同努力拼搏下，未来xxxx公司会做的更大、更强、更辉煌！

**业务员工作述职报告个人篇七**

1.作为一个销售，一定要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去接受你，接受你的产品。

2.工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售时混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

3.良好的工作态度，有些人可能觉得一些销售人员每天要面对一些难搞定的客户或者是因为压力大的关系，难免会脾气不好，但我觉得这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放平心态，正确的面对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满\_\_，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4.请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5.当你在和客户沟通时一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所有的双赢，主管说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6.做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就跟不用说出门拜访和做出业绩了，自信主导着销售的内心，有的自信你可以随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7.一定要有耐心和恒心，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，我曾经一度很郁闷自己因为自己没有业绩，但是当主管告诉我他是进公司第3个月才卖出了第一套房.我又对自己充满了信心，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

8.作为一个销售人员总结是很重要的，不仅是对自己的工作内容、工作效率、工作方式、沟通方式、错误的发生、工作计划、出差计划、项目运作等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

业务员一周工作述职报告3

**业务员工作述职报告个人篇八**

您好！我叫xx，于20xx年x月x日进入公司，根据公司的.需要，目前担任外贸业务员一职，负责xxx工作。本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司共同天地事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。我自20xx年x月工作以来，一直从事外贸业务员工作，因此，我对公司这个岗位的工作可以说驾轻就熟，并且我在很短的时间内熟悉了公司以及有关工作的基本情况，马上进入工作。现将工作情况简要总结如下：

在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会做好工作，成为优秀员工中的一份子，不辜负领导对我的期望。

公司给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。在此我提出转正申请，希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准。

**业务员工作述职报告个人篇九**

各位领导，员工同志们：

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

以前做了三年多的保健食品销售，但主要是会销产品及保健营养品，很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，我们公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒负作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，了解到目前我们公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”，养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。所有以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，在符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

跑了很多渠道，医院，商超，养生会所，礼品公司，药店等，在以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，了解了更多的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，在没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。

因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，“少走弯路”。

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得更多的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在德维康生物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。在德维康上班半年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，不议论公司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足：

1.认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会更多的看一些关于天麻，石斛的书籍。

2.营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。

3. 提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，没周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

1.因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。

2.各部门的沟通，领导层与员工的沟通更多一些，这样才能更多的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

六：未来努力的方向

应聘的是片区销售经理一职，接下来的工作中：

1.会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习更多的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，效绩管理，社会责任，首要职能等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

2.大量的有针对的实地产品销售拓展，暂时放弃一些可行性不大的渠道比如药店，重点拓展可行的渠道比如礼品公司，采用行之可效的方法，提高销售。

3.提高工作执行力，贯彻执行上级安排的工作，注重实干

4.建立数据库营销，获得更多的优质客户资源，注重产品售前，售中，售后的服务，提高服务质量。

5.更深入的了解公司的企业文化，团结协作，提高工作效率和效绩，创建优秀的区域销售团队。

6. 更深入的了解产品的市场情况，只有掌握了更为确切及时的信息，才会把握市场，提高销售。

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**业务员工作述职报告个人篇十**

尊敬的领导：

进xx公司已经有一年多了。虽然做的比较辛苦，比较累。但是我觉得生活得比较充实，但更重要的是，我学会了更多的知识，做人的道理。对经商之道，生产管理和生产流程也颇有了解。现我将2024年的工作以及2024年的工作计划如下：

1.如何充分合理的利用因特网

首先，作为e时代的人，我们要充分，合理的利用因特网的网络共享资源。于是我每天在因特网中遨游查找写帐篷产品的资料。了解该产品的发展行情及趋势，以及如何利用网络这个平台开发出新市场。

其次，借助网络，主要是通过xx。我收集了一些同行的有关资料，以及从帐篷面辅料供应商的资料及单价，为以后的帐篷报价做好准备。

再次，通过网络朋友，以及各种贸易论坛，收集了一些b2b的贸易网站和一些贸易常识。例如：出口的一般操作流程，单剧的制作，提单审核以及信用证的操作流程等等。因此要养成每天去逛一些b2b的网站及论坛的习惯。每天给自己灌些新的知识。

2.开单，整理数据

通过将近一年的开单，使我认识了帐篷所需要的一些材料以及工艺要求。熟悉了帐篷的一整套单据的制作流程。

3.技术科学习

利用空余的时间在技术科的帮忙，我和技术员的相处交流，看着一个个帐篷是如何从制版到成型的过程，在此过程当中，我对制版，排版有了一定的了解。也粗略的知道了整个帐篷的耗料计算过程。

4.走进车间

来到车间，看到了一个帐篷是如何流通，形成一条生产线的。对帐篷的工艺要求，质量要求，生产能力也有所了解。

1、新年新想法：通过自己的一些努力，我虽然接了一些定单，但是我对自己所接的定单并不满意。国外的帐篷定单一个也没有。为什么?我也是老是在反省自己，别人能接到，我为什么不能接到。其实，作为一般的采购商他首先要找厂家，也是和我们一样去一些知名度高的b2b网站找供应商比较价格。而一些免费的b2b网站是查不到采购商信息的。因此我们公司也应该需要做一些好的b2b网站的国际会员。这样对于我们业务员来说，就有一个更好的平台。其实，这也是我的一个建议而已。但是我也希望我能通过一些免费的资源，做出一两个客户来，这样一来，既可以为企业节省成本，又可以充分利用了网络资源共享。

2、2024年我的主要目标如下：

1.通过网络多学习外语，提高口语，以及和对外交谈和回复寻盘的技巧;

3.如何把产品价格报得更准确，这一点非常的关键，现在市场的竞争，几乎成了价格战，作为采购商，他首先考虑的就是价格因素。所以所报的价格既不能让自己公司亏本，又要使这价格让客户接受，这也是非常难的一项工作。

4.多了解这行业的动态，以便“知己知彼，百战不殆”;

6.做好现有客户跟踪服务，并做好客户的反馈工作;

7.充分利用一些免费的b2b网络资源，开发出新客户，争取20xx年营业额，再上一个台阶。把企业做强，做大。

述职人：xxx

2024年x月x日

**业务员工作述职报告个人篇十一**

各位领导，员工同志们：

回顾近三个月以来的工作，既有收获也有不足。在领导的指导、关心下，在同事的帮助、支持下，通过自身的不懈努力，我在学习中不断成长。

一、学习方面

1、学习了解公司未来五年发展战略、各项管理制度、oa系统审批流程以及运营管理部的工作职能和工作计划。

2、学习了解总公司及科华集团所属子公司的组织架构、业务领域、重大事件以及未来的发展方向和战略定位。

3、学习了解《中华人民共和国预算法》、《总公司预算管理暂行办法》。根据20xx年度各分、子公司提交的预算报表和编制说明进行模拟练习，加快业务熟悉速度。

4、学习全面预算管理的理论知识，参加关于《全面预算管理实务与操作》的培训，查阅了大量关于全面预算管理的案列，结合原有部门预算与项目预算的实际工作经验，对全面预算管理工作有了全新的理解与定位，为日后的工作打下了坚实的基础。

二、工作方面

1、顺利圆满的完成了总公司部署的20xx年度预算编制工作，并获得总公司预算部相关老师的一致好评。通过这段时间的沟通，与预算部的主要责任老师建立了良好的信任关系和便捷的联系方式，相信日后的工作会更加顺畅。

2、为了配合总公司年度审计工作，积极参与年终固定资产盘点相关工作，更新固定资产盘点表。根据总公司《固定资产管理规定》、科华公司《固定资产实物管理办法》审核所属公司提交的《固定资产实物管理办法》，并对各公司的《固定资产实物管理办法》条款进行归纳与整理，这一工作让我对各所属公司的工作流程及部门分工有了进一步的了解。

3、认真阅读及所属公司“十三五”发展规划意见稿，对整个集团的战略目标、发展思路、主要任务、保障措施有了比较全面的了解。根据各公司提交的发展规划意见稿，通过对业务战略与工作计划的分类整理，更加清楚各公司的战略布局与企业定位。

三、自我剖析

1、个人优势：

（1）喜欢思考，善于从工作细节中不断总结积累经验教训；

（2）善于学习，积极学习与本岗位相关的专业技术知识；

（3）热情真诚，能够在较短时间内融入到新的工作团队。

2、个人不足：

（1）由it通讯公司转入文化传媒公司，文化跨度较大，对文化传媒公司的业务领域和工作风格缺乏充分了解。

（2）初次接手公司全面预算汇编工作，需加强与各分、子公司预算负责人的沟通，以便充分掌握预算负责人的工作思路，与其形成工作默契。

3、改进措施

（1）加强与内外部团队的协作配合，与各单位预算负责人及业务接口人建立互信关系，与内部团队进一步互助协作。

（2）积极了解业内动态、新闻资讯以及相关行业的战略发展报告，培养阅读习惯，积累有效素材，提升文字能力。

四、下一年工作计划

1、接手月度预算执行情况分析工作，通过撰写月度预算执行情况分析报告加深对公司各项业务的了解，并不断总结及优化。

2、计划通过滚动预测的方式将月度预算执行情况分析工作分为实际达成和未来预测二个维度来进行分析，为管理层制定决策提供真实有效的理论依据。

3、积极优化经营信息统计分析工作的填报流程，以实际达成工作量为基础，真实反映公司经营状况，不断加强经营信息统计分析的广度与深度。

4、按照总公司往年的预算调整工作要求，提前做好20xx年度预算调整的准备工作，确保20xx年度预算调整工作保质保量按时完成。

5、结合总公司20xx年度下达的预算编制要求和集团战略目标，提早做好20xx年度预算编制方案、预算编制时间的准备工作。

6、不断提升自己的项目管理水平，着重关注精细人员成本管理，为有效提高项目毛利率和公司净利率作深入思考，并提出合理建议或意见。

7、认真学习信息系统项目管理师教程，使自己具备管理组织级项目、复杂信息系统项目和多项目共建的经验和能力，为公司信息化建议做出贡献。

8、公司为提升全面预算管理水平，拟引入信息化预算管理软件。通过预算管理软件来简化预算填报工作，提升预算编制效率。我们需要在项目启动前期完成预算管理软件的需求调研分析报告并配合项目建设直到项目验收。

9、认真研究《文化产业发展专项资金管理暂行办法》以及文化产业专项发展资金的申报流程，通过项目补助、贷款贴息、保费补贴、绩效奖励等方式领取国家文化项目补贴。此举可提高公司的营业外收入，使公司净利率得到有效提高。

10、详细查阅国家相关政策法规，为公司申请高新技术企业认定、国家文化出口重点企业、质量管理体系认证、纳税信用a级企业等资质做好准备工作。资质认定可以提高公司的品牌价值，也是公司开拓台外市场的必备竞争力。

11、运用互联网思维方式，思考在互联网+、大数据、云计算等科技不断发展的背景下，如何让互联网助力文化企业快速发展。构建与我们主营业务相关的互联网文化公司专门从事互联网文化活动，为公司业务寻找新的突破点。

12、积极向湖南广播电视台学习创建节目生产基础的先进经验，加紧与传媒同行的沟通与交流，稳妥细致的做好东郊库区改建节目生产基地的前期筹备工作。

13、积极参与集团公司分立、合并、租赁、外包、担保、产权转让等重大经济动，处理相关事务，为公司构建三大平台建设做好基础保障工作。

14、随着对公司业务不断的深入了解，工作效率会越来越高，有能力处理一些突发事件或完成公司领导交办的其它事务。

以上，是本人20xx年度总结，感谢公司各级领导对我信任，给予我提高自我、实现自我的机会，使我的业务素质与工作能力都得到了最大幅度的提高。尤其要感谢部门经理给我的指导与支持，帮我拓宽思路，指明方向，独具匠心又恰到好处。

在未来的工作中，我将继续奋斗，克服缺点，弥补不足，争取做到最好。

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**业务员工作述职报告个人篇十二**

尊敬的领导：

进公司已经一年了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，一年来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

以前做了三年多的保健食品销售，但主要是会销产品及保健营养品，很少接触过名贵中药材提取物，一年来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，我们公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒负作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，了解到目前我们公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”，养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。所有以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，在符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

跑了很多渠道，医院，商超，养生会所，礼品公司，药店等，在以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一年的拓展，开阔了眼界，了解了更多的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，在没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，“少走弯路”。

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与工作人员沟通太少，希望获得更多的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在xx生物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。在xx上班一年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，不议论公司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足：

1.认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会更多的看一些关于天麻，石斛的书籍。

2.营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。

3. 提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，没周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

1.因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。

2.各部门的沟通，领导层与工作人员的沟通更多一些，这样才能更多的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

应聘的是片区销售经理一职，接下来的工作中：

1.会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习更多的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，效绩管理，社会责任，首要职能等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

2.大量的有针对的实地产品销售拓展，暂时放弃一些可行性不大的渠道比如药店，重点拓展可行的渠道比如礼品公司，采用行之可效的方法，提高销售。

3.提高工作执行力，贯彻执行上级安排的工作，注重实干

4.建立数据库营销，获得更多的优质客户资源，注重产品售前，售中，售后的服务，提高服务质量。

5.更深入的了解公司的企业文化，团结协作，提高工作效率和效绩，创建优秀的区域销售团队。

6. 更深入的了解产品的市场情况，只有掌握了更为确切及时的信息，才会把握市场，提高销售。

述职人：xxx

2024年x月x日

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