# 2024年白酒业务员的工作总结及计划(汇总8篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-05-08

*当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。白酒业务员的工作总结及计划篇一转眼间，20xx...*

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**白酒业务员的工作总结及计划篇一**

转眼间，20xx年已经将过去，我现在已是xx酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自20xx年xx月开始在办事处实习，xx月份在总厂培训，至xx月份分配到xx县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根椐近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在xx继续担任业务员工作，并分配到xx部担任业务员，这使我对在xx实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。再次是感谢旗县部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于xx气候较冷风又大，xx经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为旗县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为xx酒业以及xx办事处在xx的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的！所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售售知识、工作能力和业务水平的锻炼我今年4月份来到办事处，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在8月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，并在余限的时间里，通过xx客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧！这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼！

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并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，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

自身心态的不成熟性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！

辞旧迎新，展望20xx年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

**白酒业务员的工作总结及计划篇二**

20xx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果，为了更好的开展下年的销售工作，总结阅历、吸取教训，现将20xx年的工作总结如下：

xx酒20xx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，地区进展不均衡。

1、在20xx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，逐步培育起了业务人员沟通、协调力气，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，围绕市场需求进展。在白酒销售势态不明朗的状况下，主动开发适销对路、价格适中的新产品，迎合宽阔消费者的消费需求。

2、白酒的销售方面，工作方法迅速而灵敏机动，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。同时致力进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。

20xx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确定的影响，我们的工作重心应放在核心分销客户上，确定要做好城区、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，在确定程度上销量的提升取决于宴会用酒的多少，在这一点上确定要做好。

2、加强白酒的招商工作，招商成功后，公司赐予重奖，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。嘉奖标准：首单提货500件的市场，业务员（区域经理）嘉奖500元，首单提货1000件的市场，业务员（区域经理）嘉奖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。

最终预祝大家在20xx的销售工作中再接再厉，取得更好的成果。

**白酒业务员的工作总结及计划篇三**

酒水销售个人工作总结我是营销部的xxx，是20xx年2月份进入公司的，20xx年的4月4号我从原来的酒店促销部调到了现在的营销部，在营销部工作的这段时间，我感受很多，收获很多，也在逐渐的成长着。第一个月我的部门经理，带着我去一一的面见了各个单位的领导，看着我的同事们和领导轻松的谈话，并认真的介绍我们的酒水以及团购政策，我只是在一旁静静的听着，暗自学着他们的销售技巧，希望以后通过努力的学习可以做的比他们更好。

我们部门做的是营销，主要的工作是宣传和产品推广，在这个酒水销售的淡季，公司推出的喜宴政策给了我们一个很好的发展空间，对于我们以后的宣传工作给予了很大的帮助，两个月下来现在xxx的大街小巷，几乎每个人都知道了我们的喜宴政策，很多的消费者都愿意选择我们的柔和作为招待用酒，接下来的日子里，我不但要维持好前期宣传的成果，也要进一步增加销量。争取让所有的客户及他是亲戚、朋友招待都使用我们的柔和。我们部门经理常说：“一定要先做好客情关系，客户认可你了，才会认可你所推销的产品。”可见客情关系是非常重要的，建立一定的客情关系，为工作的开展铺平道路，定期的电话拜访；定期的实地拜访；定期的销售回顾等。想做好营销一定要勤奋：

一、要勤学习，不断提高自己、丰富自己；二、要勤拜访，增进客情关系；

三、要勤动脑，如何有效的为客户服务

四、要勤沟通，进一步了解客户的需求；

五、要勤总结，做好每日总结，总结有效客户并时时跟进。

20xx年对于我来说是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年，感谢谆谆教诲我的领导，一直以来悉心的帮助、认可、信任、鼓励着我，才能使我更加乐忠我现在的工作。在营销部我还是一个新人，有很多的东西都有待学习，在以后的日子里，我会努力的学习，更好的做好自己的本职工作，在此预祝公司20xx年再创辉煌！

**白酒业务员的工作总结及计划篇四**

转眼间，20xx年已将过去，我现在已是xx酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自xx年4月份开始在办事处实习，7月份在总厂培训，至8月份分配到xxxx部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根椐近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在呼办继续担任业务工作，并分配到x县部担任驻xx业务员，这使我对在呼办实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢x县部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于xx气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为x县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为xx酒业以及呼市办事处在xx的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的！所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

我今年4月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在8月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，并在余限的时间里，通过武川客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧！！！这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼！

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并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，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

1、自身心态的不成熟

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！

心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

2、工作能力的欠缺

把握客户心态不够准确。对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

总结一年来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，20xx年自己计划在今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：

1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及时催回货款，负责严格执行产品的出库手续，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

2、努力做好现有工作的同时，尽快计划在xx寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做高端的xx、xx等酒水销售，以扩大销售渠道提高业务销售成绩。

3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对xx销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当的地处理好业务关系，来羸得更多更好的客户。

5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

综上所述，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，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

辞旧迎新，展望20xx年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

**白酒业务员的工作总结及计划篇五**

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有2024奥运会带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

文档为doc格式

**白酒业务员的工作总结及计划篇六**

第一篇:

呼市办事处 尊敬的领导：转眼间，2024 年已将过去，我现在已是河套酒业的正式员工。回首近一年 来的工作， 我已逐渐融入到这个大集体之中。自 09 年 4 月份开始在办事处实习， 7 月份在总厂培训，至 8 月份分配到呼办旗县部工作，这段时间内我一直履行业 务职责和义务， 并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根椐近一年来 的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：一、怀揣感恩的心来工作首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任， 在总厂分配销售人员去往 各大办事处时将我留在呼办继续担任业务工作， 并分配到旗县部担任驻武川业务 员， 这使我对在呼办实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工 作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭 记这份知遇之情， 并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成 绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢旗县部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作 上遇到困难的时候， 经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和 工作想法， 以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法 上执不同看法时， 他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲 道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减 少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房， 联系取暖用的火炉子， 由于武川气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注 意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。二、不断提高的工作状况和工作心态1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高 第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极 主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为旗县部的业务呼市办事处员，深深地感到肩负的重任，作为河套酒业以及呼市办事处在武川的窗口，自己 的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一 项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的！所以提 高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业 务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼 我今年 4 月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协 助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、 向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业 务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

在 8 月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。

”这一高目标， 开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，并在余限的时间里，通过 武川客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作 打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都 不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学 习说话办事的方法与技巧！！ ！ 这也是我今后的必修课， 一定要在这方面加强锻炼！3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作 为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了 做好本职工作之外， 还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在 上下级关系， 无论是份内、 份外工作都一视同仁， 对领导安排的工作丝毫不马虎、 怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争 在要求的期限内提前完成， 另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在 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，并达到预 期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力 锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。三、自身能力的欠缺，日后仍需努力1、自身心态的不成熟呼市办事处性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在 脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有 点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总 是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自 己的弱点，让自己更适合干这份工作！ 心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都 显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人 也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应 对现有的工作任务和工作环境。

将自己的年少轻狂抛掉， 平淡的对待事情的发展， 将眼光放得更长远一些， 将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更 大的挑战， 才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给 自己带来更大的工作兴趣。

2、工作能力的欠缺 把握客户心态不够准确。

对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻 信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极 少持怀疑态度， 没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确 导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单 一。

很多时候我都是按规定程序做事， 根据领导的交待办事， 极少动脑琢磨客户， 琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、 细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必 须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的 真实情况。四、 2024 年驻武川工作计划总结一年来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，2024 年自己计划在今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：呼市办事处1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及 时催回货款， 负责严格执行产品的出库手续，积极广泛收集市场信息并及时整理 上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

2、努力做好现有工作的同时，尽快计划在武川寻找有实力、有关系背景的代 理商， 主要做高端的河王、 五星等酒水销售， 以扩大销售渠道提高业务销售成绩。

3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对武 川销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处 理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰 当的地处理好业务关系，来羸得更多更好的客户。

5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过销售实战来完 善自己的理论知识， 力求不断提高自己的综合素质，并且在工作上要具有较高的 敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在 新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。综上所述，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 些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸 取的经验和教训， 经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从 而把工作做到更好更细更完善。

第一篇:

文章简介：

200x 年度，营销部在公司的指导下，开展了武汉市场医药零售终端网络的建设、各区级批 发单位的巩固、公司部分总经销新品种的铺货及市场启动和推广工作。现将这一年来，营销 部年度工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销部下一步工作的开展提 几点看法。

总而言之，三句话：成绩不可忽视，问题亟待解决，建议仅供参考。

“5 个一”的成绩不可忽视 1．铺开、建设并巩固了一张批发企业所必需的终端营销网络 武汉市场现有医药零售终端共 690 家， 通过深入实际的调查与交往， 我们按照这些终端 客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这 690 家零售终端进行了 a、b、c 分类管理，其中 a 类包括“中联”在内的 25 家；b 类有 94 家；c 类 210 家。在这 690 家 终端客户中， 我们直接或间接与之建立了货款业务关系的有 580 家； 终端客户掌控力为 84%。

我们所拥有的这些终端客户，为提高产品的市场占有率、铺货率、迅速占领武汉这一重 点市场， 提供了扎实的营销网络保证， 这一点正是公司的上线客户——药品供应商所看重的。

2．培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。

目前，营销部共有业务人员 18 人，他们进公司时间最短的也有 5 个月，经过部门多次 系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。

对这 18 名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区 域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市 场出现空白和漏洞。

这支营销队伍，他们的工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为 a 公司尽职尽责和为终 端客户全心服务的思想。他们是武汉市场运作的生力军，是生产商启动武汉 otc 市场的人 员保证。

3．建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结去年工作的基础上， 再加上这一年来的摸索， 我们已经初步地建立了一套适合于 批发商终端直销队伍及业务的管理办法，各项办法正在试运行之中。首先，出台了“管人”的《营销部业务人员考核办法》 ，对不同级别的业务人员的工作 重点和对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

其次，出台了“管事”的《营销部业务管理办法》 ，该办法在对营销部进行定位的基础 上，进一步地对领货、送货、退货、铺货、赠品发放，业务开展的基本思路等作出了细化， 做到了“事事有要求，事事有标准。

” 第三，形成了“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中报到， 每周六下午召开例会， 及时找出工作中存在的问题， 并调整营销策略， 尊重业务人员的意见， 以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4．确保了一系列品种在武汉终端市场上的占有率。

目前，营销部操作的品种有四川太极、珠海联邦、纯正堂、河北华威、山西亚宝等 22 个厂家，曲美、缓士芬、玉叶清火片、小儿清肺、珍菊降压片等 30 多个品规。对这些品种， 我们依照其利润空白和厂家支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、代销、人员 重点促销等。通过营销人员积极努力的工作，这些品种在终端的上柜率在 60~95%之间，确 保了消费者能在一般的终端即可购买到我公司总经销的产品， 杜绝了因终端无货而影响了产 品销售时机的现象，满足了广大生产厂家的铺货率要求。

5．创造了一笔为部门的正常运作提供了经费保证的销售额和利润。

200x 年度，武汉办通过新产品的市场开拓，共实现了销售额 x 万元；利润额 y 万元。

为整个本办事处和十二个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

所以说，营销部在建设并掌握终端营销网络的同时，为公司创造了一定的利润，一举两 得，成绩不可忽视。

“5 个无”的问题亟待解决 问题是突破口，问题是起跑线，问题是必须扫清的壁垒。

1．无透明的过程 虽然营销部已以建立了一套系统的管理制度和办法，每天工作也有布置和要求，但是， 仅仅是把业务人员像“放鸽子”一样放出笼，离开了公司之后，业务人员做了还没有做，做 得怎样了没有跟踪指导和检查，全凭业务人员的口头汇报，从而导致部分的工作、计划、制 度的执行大打折扣。

2．无奖罚的结果 业务人员干得好与坏，差别不大，好的略有奖励；差的，毫无惩罚，心慈手软， “恩” “威”未并施。3．无激励的待遇 给每个业务人员一碗“大锅饭” ，人人都处于一种“吃不饱，饿不死”的状态之中。对 上进的人，没有激励，对懒散的人，却有保障，做一天和尚撞一天钟做不做工作无所谓的思 想滋生并蔓延。

4．无监控的账款 一方面，财务小组对各区铺货数额没有控制，置管理办法中的“饱和铺货量”于不顾， 只要业务人员要货就发， 应收账款额度加大， 而且对每一个人的每一笔应收帐款未作及时提 醒和催收。

另一方面，业务人员对对应客户的经营动向把握不准，加大了货款的催收难度，甚至少 量的准呆帐产生。

5．无充分的权力 在选择品种时受公司干扰太多，没有充分的自主权，市场运作不是以需求为导向，而是 听公司“行政指令” 。有好产品，没有好厂家；有好厂家，没有好产品，加大了操作的难度。

5 条建议仅供参考 部门该如何转型？ “终端” 怎样才能赢得公司上下一致和重视？武汉办作为部门的一份 子，怎样才能 顺应这一历史的转折？ 1．重塑营销部的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润。通过完善终端网络来提升产品销量。

2．建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”大面积地向药店派驻自己的 营业员（可兼职） 。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口” 。

3．调整产品结构。

产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。努力寻求 10 个左右利润空间大的产 品，可操作性强，投入既有经费保障又有利益回报，这样终端销售才有积极性。

4．货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，只向客户索要订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人 专车分送； 款由对应业务人员收回， 一来可以改变 “一天只给一家客户送一个品种” 的现状，提高工作效率；二来可以降低货款风险；三来可以避免货铺出去又收回来。

5．改变待遇分配机制。

在完成基数任务的前提下，工资待遇下不保底，上不封顶，既给压力，又给激励。大胆 地拉开差距，制造“贫富悬殊” ，真正做到能者多劳，劳者多得。

希望有一天，营销部能成为 a 公司吸引生产厂家、选择总经销品种的最有份量的谈判 筹码！

第一篇:

尊敬的领导：

转眼间，2024年已过去，回首近一年来的工作，我已逐渐融入 到这个大集体之中。自13年4月份开始在增力商贸，这段时间内我一直 履行业务职责和义务，在领导带领下积极开展各项业务工作。2024年 对于白酒界来讲是个多事之秋，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。现根椐近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事 求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

一、怀揣感恩的心来工作 首先要感谢公司领导对我个人工作能力的信任， 在工作上给予我 最大的支持，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更 让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将 融入我的工作历程之中， 我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报领 导的信任。

再次是感谢胡忠敏主管在工作上对我的教导， 以及在生活上的照 顾。在工作上遇到困难的时候，会主动与我进行良好恰当的沟通，纠 正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当 我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时， 他也很少以领导者身 份自居将事情直接强制执行， 而是通过讲道理并联系工作实际案例让 我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。

二、不断提高工作状态和工作心态 1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高 2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼 3、认真、按时、高效地完成领导分配的各项工作 三、自身能力的欠缺，日后仍需努力 1、自身心态的不成熟 2、工作能力的欠缺 综上所述，在 2024 年的工作有许多不足之处，需要改正、加强、 和完善。相信通过这一年的\'工作实践，从中吸取经验和教训，经过一 段时间的烦死反省之后，在 2024 年甚至更长的时间里，我将在个方 面有一个新的进步和提高，从而把工作做的更好更细更完善。

这一段时间我有自己独到的发下：一是发现自己未来有可能合作的准客房，而是寻找价位空档或未来主要竞争对手的价格。根据对直销商的考察，一般是让业务员拿着自己企业的资料，假定自己的产品看适合部适合在贵酒店销售，以学生向老师请教的身份比较容易被对方接受。这就需要先对调查员进行培训，告诉他们怎么与店主、吧台小姐、前台经理、酒店保安接洽，一般不谈生意时不需要见老板的，只要饭店的当事人愿意让调查员踏进门，停滞个三五分钟就足够了。一是看吧台货柜上白酒的品种及价位，二是记下就餐台数和包间数，三是淡淡的寒暄几句生意不错之类的话，四是看一下饭店内的装卸格调，往往能通过签上的壁挂、挂图、挂画及装修风格推测酒店老板的爱好和修养。

礼貌地告别酒店打开调查表，把刚才所见闻趁还能记住笔录下来，包括重要的白酒类展示品牌及价位，餐位台数及包间数，生意景气度等的感受等。营销主管应该把所在辖区内的调查表汇兑，逐一排查，发现最适合自己企业地目标酒店，上报本地营销部经理。各区域所反映材料在营销经理处汇总后，可分区域召开调研分析会，就大家调查结果发表一直看法，筛选自己的准客户。如果一个城市有1000家酒店，中、低占了300家，去掉50家经营不景气的，将要或正转让的，拒绝接受新品的等等，还有货柜上基本看不到的高档白酒的，这些都可以排除掉，也许可剩下500家。然后再挨门寻找，洽谈过程中，通过主管部门走访、注册资料查询、员工透露的信息、老板的为人与态度和商业食用等方面的了解，也许最终仅能与300家左右中高档酒店打成合作。这些合作者都是经过筛选的有一定质量的客户，操作风险就会大大降低而且节约销售成本。

a)先交朋友，后座生意，不要急于求成

b)尽可能尊重老板的个性与待人作风，不争执，不胆怯，更不要把沉默寡言或表情冷漠的老板或其他酒店人员当傻瓜简单应付。

c)善于观察决策人的优点和缺点并利用人性要素打开公关缺口

d)设法与老板的亲信人物接触和沟通，让他们为自己做成生意铺路搭桥，多说好话。

e)对不同职位的人急于不同的礼遇，不要对位卑的人过于高看和热情，也不要对决策者或决策者的亲信当一般人对待，要通过言行和心理暗示让对方感受到他（她）是重要的人物。

f)不要对酒店的人和人哪怕是看门的、扫地的、买菜的不屑一顾或不礼貌，防止被怠慢者的一句话破坏了你的好事。

g)洽谈期间方式要灵活，态度不要太生硬，包括对方提出的苛刻条件，即使无法兑现也不要当场拒绝，说话要留有余地。

h)不要随便向终端人群许诺，一旦承诺必须及时履约。

i)通过长期交往，注重对老板及其最重要的人进行感情公关，如趁店主过生日或店主子女过生日时送点小礼品，让他在结账时不忍心总拖着你。

j)不论洽谈结果如何，都要保持大度和礼貌。“买卖不成仁义在”，此次合作不成，或许过一段还有机会，不要把花说绝，把路自己断了。

3）要及时铺货并跟进广告或促销侧略

一旦与酒店达成合作协议，就要按协议规定时间送货，送货时应履行手续，当面清点数量，查验是否有破损，查过后让酒店负责人签字或注明数量、铺货后业务员应在三天左右回访自己分工负责的客户，看产品是否好销，价位反应如何，并告诉吧台小姐和前台小姐如遇到消费者咨询时应如何回答问题。

如上柜产品销售良好，应适当做一点广告或促销礼品，如果销不动，则要深入探访产品滞销的根源，必要时重新设计口感或包装，或跟进广告、促销策略、刺激消费者品尝的欲望。

4）要针对主要竞争对受判定具体的应对策略

在市场调查阶段，业务员仅仅知道大致的准竞争对手，当产品上了柜台后才发现自己的真正的竞争对手。由于和酒店人员已经熟悉，不妨到酒店存放废酒瓶、盒的地点，庆典以下畅销酒盒主要竞争对手的酒盒子，然后把自己产品在该酒店的销量作一下比较，必要的活那一套盒子回去研究，再不然就到商店买一盒来让：“营销攻坚小组”尝一下，与自己的产品在酒味上、酒体上作一下比较，还可以对包装设计、色彩、品牌、盒标、策略。此时切记：不模仿主要竞争对手的营销方式，要采取侧翼战略，打垮竞争对手或者分割一部分竞争对手或者分割一部分竞争对手的市场份额。

5) 酒店直销结款策略

酒店终端市场营销最容易犯的错误就是业务员嫌麻烦赚钱少，或者去了几次见不到付

款人，或者客户太多顾不过来，而对货款迟迟不去会回收或收不上来。如果本身信用好的酒店应该按事先约定的时间收取货款，碰到那些一推二赖三逃避的老板，心不能软，也不要怕伤和气，该泡的时间就得泡，“铆”在他的店里拿不到钱不走，要不厌其烦地劝说，更要不辞辛苦的帮老板干一些力所能及的事，但牢记一条：千万别再别人的面前说店里的坏话，即便最后请法院送达《支付令》也不要在店内无理取闹，有些文化层次的老板最不吃这一套，一吵一闹反而把事情弄僵了，本来想结账也不解了：有时还可以让自己的销售主管或片区经历出面。领导可以站在第三人的立场上劝说酒店老板结账。（比如利用同情心，如果结不到账，以引起店老板的同情。）具体方法，不一而足，应具体情况具体分析，凡是最后闹僵导致诉讼的，大都与业务员对店情、北京和老板性格了解不够所致，蛮横的人也有吃软的时候，也有他敬畏和惧怕的人。

有时候小账不管什么时候结都无碍大局，对于金额较大的客户一定要盯紧，不要轻信老板的口头承诺：“继续送吧，我这么大的酒店还能出不起那几千块钱？”往往你已丧失警惕，第一次不饥饿或者只结一次，第二次你有送货上门，这样日积月累就是上万元，数额越大你越不放心，越想与店主维持好关系，殊不知是越陷越深，最终难以自拔。最好是按事先约定的结账，否则晚几天也无妨，但不要再送了。“不是我不送货，而是公司规定货款不收回根本不发货，我总不能自己掏钱买货运来吧？”不吵不闹，就跟老板说理。

６）要一丝不苟的向促销小姐兑现奖励并利用公关手段关心她们

促销小姐大多是外地的打工妹，要么是酒店的服务员，要么是雇来的专业促销员，他们很看重经销商的承诺，加上这些打工妹流动性较大，给她发放推销数量的奖金最好每周或两周兑现一次，一般不要超过一个月，促销小姐拿不到奖金就会缺乏主动性，甚至丧失推销的热情。除按时足额兑现奖励之外，还可以对加重有特别困难的促销小姐一小额资助，搞一点人性的投资，这样，她们会积极主动地向客人推荐促销酒品。在征得酒店老板同意的情况下，还可以对她们进行《估客心理学》、《公关礼仪》等常识性的培训，提高促销成功率和顾客满意度，同时也提高促销员的业务素质，使她们成为学有所专长的内行人。

**白酒业务员的工作总结及计划篇七**

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等；

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

篇四：白酒新业务员工作总结

进入酒业公司以来，从培训到市场上岗，做好每一项具体的工作，严格按照公司的有关指示和文件精神做好自己的本职工作，对工作认真负责。下面是本人对近期的工作做一下总结：

有意向的客户4家，经过交流好额联系选出一家比较适合代理我们产品的经销商，目前正在谈判中。瓮安县市场共得资料100份，发出资料90份有意向客户2家目前正在联系和沟通中。在这里工作的这段时间里让我学到了很多，接下来我将从三个方面向大家介绍一下我感悟到的一些观点，与大家共同交流和探讨。

**白酒业务员的工作总结及计划篇八**

白酒销售个人工作总结转眼间，20xx年已经将过去，我现在已是酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自20xx年xx月开始在办事处实习，xx月份在总厂培训，至xx月份分配到xx县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根椐近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

一、怀揣感恩的心来工作

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在继续担任业务员工作，并分配到xx部担任业务员，这使我对在实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。再次是感谢旗县部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于气候较冷风又大，经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

二、不断提高的工作状况和工作心态

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为旗县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为酒业以及xx办事处在窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的!所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售售知识、工作能力和业务水平的锻炼我今年4月份来到办事处，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在8月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，并在余限的时间里，通过客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧!这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼!

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并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，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

自身心态的不成熟性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作!

辞旧迎新，展望20xx年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

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