# 最新业务员工作述职报告(模板13篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-05-01

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。业务员工作述职报告篇一尊敬的领导：进公司已经一年了，...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**业务员工作述职报告篇一**

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

20xx年x月x日

**业务员工作述职报告篇二**

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篇三**

前言：我是年毕业就来到深圳加入了货代这个行业，从最开始的跑市场到后来的公司主管（什么都管），再到现在的fob，一起经历了三家货代公司，三个公司都是一样的新公司，没有代理，没有分公司，没有价格，甚至其中一家还没有营业执照，我之所以选择他们，是觉得小公司比较自由，能学到的东西也比较多。

我只做了两年时间，不长，但是我是真诚的，把自己经历的东西拿出来给大家分享

总的来说，在这里我按照接单的流程提出做为货代业务员应该注重的几点：

我相信，没有那一家公司能保证说从不找同行拿价格的，就算是船公司都要相互给价格，说仪说，同行之间的询价是很重要的，要害点：，价格好；，对方公司有信誉；，这个业务员人品好；，也是最重要的一点，绝对不能做柜后涨价，在这里我着重说明一下第四点：

教训：即使是传了价格表过来，也一定要再问一次，不能说因为他价格已经盖章就放心，最后被动的还是自己，还有就是假如是什么重柜等有什么附加费用产生的柜，一定要声明再三，不能让对放玩文字游戏让自己吃亏。要是可能的话，最好的是叫他分开给每一项的价格，然后给个allin价格，还要加一句：除以上费用外，没有任何其他费用产生。

记得刚入行的时候，找了一个青岛的客户，跟踪了三个多月，给我走了个天津走的柜子，当时记得好象客户下单是在月日，但是月份开始就取消个货物的退税，情况属于比较紧急的，于是我在网上发帖子找了一个价格，按照他的建议把货送进天津的的保税区，这样就可以继续给客户争取到退税了，自认为做的很好了，谁知后续问题就来了，因为之前费用没有确认，货进去了任由他们狮子大开口，最麻烦的是后面，我们把多美金的运费付给他公司后，整个公司就小时了，提单也不见了，最后经查，这个公司就是一个人的公司。

教训：不要忘记，千万不要忘记合适对方的身份，即使有营业执照也要注意，可以有以下几个方式判断对方公司大小：

（一）电话号码和传真号码，一般的大公司不可能电话和传真是一个号码；

（四）对方愿不愿意提供更多的联系方式给你

（五）用的油箱地址是该油箱还是私人邮箱

我刚入行的时候专门做美国线和澳洲那边的同行，有点经验的人都知道，这里就有两个点了，一个是美国的oakland，一个是新西兰的auckland，这两个点的读音，中文写法是完全一样的就因为这样问题来了，一个客户要定去新西兰的柜，我想当然的认为是美国的了，因为那段时间美国很暴，结果可想而知，改港！

可能很多的同行认为，只要货物上了船，那就万事大吉，等着收钱了。其实货物的跟踪是一个很关键的东西，也是最能体现我们所谓的服务的地方。

各位，你们是不是遇见过客户突然来电话问你货到那里了？还有多少天到？等等的信息，那么如果你要是真的服务到位，你可以马上给他一个比较准确的答复。就icf而言，工厂可以根据船期来安排货款可拿提单，对与fob货来说，这个就还重要一点，你要不时的update一些信息给他，他你的代理和最终的`收货人都对这个货物的情况了如指掌，这样才不会耽误他们在目的港的提货。

我曾经有一个朋友的客户，去kuwait的柜，因为那边的收货人是个很大的贸易商，每天都有柜子到港口，就因为他跟的不紧，没有及时通知客户，结果这个柜子在目的港放了两个多月。

教训：我们常和客户说自己的服务怎么样怎么样，但是换个角度说，要是你的货主，问别人你的货现在在那里了都不知道，你会放心吗？又何来服务之说？其实查这个的时间不需要很多，你只要打开船公司的网站输入柜号或者提单号一查就可以知道，然后及时的和客户保持联系，该催的催，该提醒的提醒，这样可以避免因为货款而产生的问题，也可以趁给客户更新信息的时候多和他沟通几次，保持双方的良好印象。

**业务员工作述职报告篇四**

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。

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。

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。

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。

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篇五**

敬重的各位领导、同事：

大家好！

首先特别感谢各位领导、同事在百忙之中抽出珍贵的时间来看我的述职报告，同时也很荣幸成为\_\_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。20\_\_年是我人生的转折点，也是我人生的新起点。

来到本公司后，在领导和同事的关心下，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、工作阅历不足，没有建立有效的工作方法。

2、缺乏专业学问的实践阅历，不能准时的将我已把握的学问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许多的不足之处，但我自己决心仔细的提高业务技能和工作水平。为公司做强做大，贡献自己应当贡献的力气。所以以后我将努力做到以下几点：端正自己的学习看法，自觉加强学习，在学习专业学问的同时，扩宽学问面，全面的提高自己；客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事吧，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己；提高自己的履岗力量，坚决在半年后就能单独完全胜任自己岗位的全部工作，并努力的要把自己培育成为一个业务全面的合格员工；主动的向前辈学习他们所把握的学问。

这份经受让我学会了很多，例如如何与同事相处，如何与上级相处等等。并且我在这期间与许多人建立的友情。工作期间让我感受最深的就是我很喜爱我们的公司。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仔细，不计较得失，大家在为一个共同的目标而努力。

**业务员工作述职报告篇六**

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务，业务员述职报告范文。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，\*\*\*万元，纯利润\*\*\*万元。其中：打字复印\*\*\*万元，网校\*\*\*万元，计算机\*\*\*万元，电脑耗材及配件\*\*\*万元，其他：\*\*\*万元，人员工资\*\*\*万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。20xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润\*\*\*万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在\*\*\*万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润\*\*\*万元；多功能电子教室、多媒体会议室\*\*\*万元；其余网络工程部分\*\*\*万元；新业务部分\*\*\*万元；电脑部分\*\*\*万元，人员工资\*\*\*—\*\*\*万元，能够完成的利润指标，利润\*\*\*万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

四、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把\*\*\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**业务员工作述职报告篇七**

20\_\_年9月，我由东营汽车销售服务有限公司调到寿完\_\_任管理部经理。在公司领导的关怀和支持以及同志们的帮助下，管理部完成了各项工作，和领导交办的各项任务，为公司的进展做出了肯定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的确定和同志们的信任。下面，我向大家简洁报告工作状况。

一、加强学习，提高素养

作为管理部经理，要想作好本职工作，首先必需在思想上与集团和公司保持高度的全都。我始终认为，只有仔细执行集团公司文件，听从公司领导，才能排解一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我仔细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，公正公开。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进展。

二、提高管理力量

作为一名管理干部，能做到恪尽职守，仔细履行自己的职责，主动协调与集团公司及各部门的关系，作好后勤工作，协作各部门作好工作。去年刚到公司，为了熟识业务，我常常向公司领导学习，渐渐熟识和把握了管理部的工作方法，仔细落实集团要求，实行公开、民主管理。在工作中，我主动向领导反映职工的看法和建议，仔细维护职工权益，主动为职工在生活方面制造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关怀送达到每名职工心中。

三、推动工作的全面进步

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。未发生重大平安事故。开业初期，依据集团文件结合本公司实际状况，制定、完善了一些公司制度，包括伙房、宿舍、保安、考勤、电脑、惩罚等，在公司领导带领下，主动拓展外部关系，仔细做好接待工作。主动向公司领导提出自己的建议，力争做到进展要有新思路，工作要有新举措。春节过后，新建了车棚，便利职工停车，4月份，开头筹建蔬菜大棚，现已开头种植，很快就可以为集团和职工食堂供应绿色无公害蔬菜。

四、听从大局，团结协作

我深知，一个人的力气是微乎其微的。要想在工作上取得成果，就必需依靠全体同志，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，为其他同志的工作制造良好的氛围和环境。相互敬重，相互协作。同时，勇于开展批判和自我批判，对其他同志的缺点和错误准时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能主动担当责任，并努力订正。常常和一线职工沟通，倾听他们的心声，品尝他们的辛苦，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，假如没有人去仔细执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危急。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许多同志们行为的标尺。职工不会看干部说得多么悦耳，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。

以上是我对来寿完工作的简要回顾。通过将近一年的努力，我在工作上取得了肯定的成果，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：领导力量有待加强，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，也盼望全体同志对我今后的工作赐予支持和监督。

感谢大家。

**业务员工作述职报告篇八**

销售工作十分考验一个人的业务能力和与人沟通的能力，生活中，电销业务员是怎么写自己的述职报告的？以下是小编收集整理的电销业务员工作述职报告，欢迎大家前来阅读。

当自己还在埋头摸索工作方法的时候，猛然抬头才发现新年的钟声即将敲响，人们已经是开始为新年做准备了。做完了自己的事情之后，停了下来，回头看看自己三个月来的工作，心中不禁涌出万种情感和言语所不能表达的感受。

首先，要感谢刘姐给了我一个锻炼自己的机会。翻译公司——是我以前所没有接触过的行业，它对于我来说，是陌生又新鲜的，是在憧憬之余还感觉到神圣的地方。我对它的理解是：高不可攀，远不可及。只有学识渊博，语言精通的人才能呆的地方。

刚开始的到来，让我感到太突然，自己一下子倒是接受不了，在刘姐和同事们的帮助下我才慢慢适应。公司是刚成立的新公司，文员也不可能只是做文员的工作。这对于我来说是很具有挑战性的。还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都跑到了乌邦国。我就不知道自己是怎么结束的那次电话，到现在想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，有挑战性的了；我又是一个死要面子的人，对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己要是想迈过这个门槛，就必须要丢掉面子，面子虽然是自己的，但是别人给的。所以就想办法叫别人给自己面子，给自己业务了。说实话当时我是把自己看成被“逼”上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。当然在这个过程中，我也的确是“认识”了几个不错的有意合作者。

一段时间下来，我发想自己电话打得也不少，可是联系业务的很少，几乎没有。认真想想好像也不能说是自己的失误太大。人们原本就对电话销售很是反感，听到就挂：或者是很礼貌性的记个电话。打电话即丢面子，被拒绝，又让自己心理承受太多。于是我又在寻找别的思路———网络。我们经常在网上，何不用网络联系呢？都能让人们在紧张的工作中放松一下，聊上几句闲话，就很有可能聊出一些客户。这样，因为是网友，感觉很亲近，不会拒绝你，至少都会考虑到你。

经常在线，联系着又很方便，不用打电话，不用当着那么多同事的面讲价还价，显得自己很小气似的。讲价还价是一门艺术，不能没有耐性。现在很多人爱还价，即便是价位很合理，处于习惯也会还价。无论双方谁说了一个价钱都想是让对方直接接受，电话会叫人没有什么缓冲的时间；而网络就不一样了，有缓冲的时间，又能用很轻松的语气说话，让人很容易接受；即便是自己说话有所失误，在网络上容易解释，也容易叫对方接受，可是电话就不一样了，电话上人们往往喜欢得理不饶人。

于是我就改变了策略，在网络上找起了客户。你还真的别说，在网络上人们不但能接受；而且即使没有外语方面需要的，也会帮你介绍一些客户。交流着也轻松多了，说话也方便，就像是和很熟的网友说话似的，人们都不介意。我很喜欢这样的交流方式。事实证明也是很有效果的，至少与电话销售相比较。

三个多月以来，在同事们的帮忙下，自我在电销方面学到了很多东西，下头将以前的工作总结如下：

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自我的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不明白自我要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，之后就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到此刻想想，那时真的是很傻的。

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当应对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当应对完不成销售任务的沮丧时，当应对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑恶恶过日子。尤其是做电话销售，我们每一天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要800个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是“拒绝”，如果不能激励自我，不能互相激励，那我们可能每一天都会愁云罩面，每一天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，可是大部分的人，他都以往遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自我当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自我一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：“一个人不追求提高的同时就是在原地踏步”！

此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，在发传真的时候忘记该称呼有几次，甚至有次去开会竟然还把鞋子忘记了带，最终还是满天去借，此等性质的问题细节在生活中也是经常发生；打电话的时候还是不能够独立应对问题，在客户遇到问题的时候自我容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，就把电话直接塞给师傅或者其他同事了，这点来说，此刻做的十分不好，包括打回访自我都不会去打，此刻刚来了不到一个月的新人都能够自我应对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后必须要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自我解决！还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心境也有时导致一天的心境，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心境就直接决定能否有回执来报答一天的劳效！所以平时工作以及生活中，在自我给自我调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。必须要找比自我成功的人，比自我愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不明白要有什么样的结果，在此必须明确了：至少一场会坚持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自我来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在自我的努力中能够充实自我，给自我的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自我的人放心，会认为我过的很好就ok了！一年已成为过去，勇敢来挑战明年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人！绝对真理！

从20\_\_年x月进入工作至今，我已经在公司工作了x个月的时间了。我也要好好在那里总结以下这段时间的所学所闻，以此好好的提高自我的本事。

在这大半年的工作中，我从掌握了基本的工作本事开始，就在不断的总结和思考，经过自我的学习和参考同事们的经验，学会了很多的知识，同时也在工作中有了不小的提升。可是此刻看来，因为自我在学习的时候无计划、无规律，反而导致在工作中浪费了很多的时间！

为了能更好的掌握此刻的知识，也为了让自我在今后的学习中有更清晰的了解，我在那里将今年的工作总结如下：

一、个人发展进程

在刚进入公司的时候，我确实是个什么销售经验都没有的应届毕业生，平时就没做过什么推销的工作，就更别说在电话中推销这样的活了。可是，电话销售的基础其实很简单，经过了一周的培训后，我们基本都已经开始上手。

之后，我们一向在重复的工作着，可是每一天都没能取得多少的业绩，导致很多同学都失望而归。可是，我却认为没能达标可能是我们自我的问题！在之后，我主动去和经验丰富的前辈们请教，同时也去向主管讨教销售的经验。在了解到了自我的问题和不足之后，我更加坚信是自我的不足导致的此刻的情景！于是在之后的时间里，我更加努力的工作和学习，不断的在工作中锻炼自我，让自我的交流本事，应变本事，以及对公司产品的了解都有了大大的提升。

二、工作情景

在一开始，我们的业绩基本都是为零，此刻回想起来，新手的我们做起推销来就像机器一样不懂变通，导致很多机会都被白白的浪费。

可是再看此刻的自我，其实也有很多没能做好的地方，没有活用公司的资源，导致推销失败。这些问题都值得我去反思和考量。

三、不足的地方

虽然自我工作中可圈可点的地方很少，可是说起改改正的地方，却有一大堆。

首先是我在工作中的紧张感。虽然此刻这么久的工作过去了，可是我其实还是没能完全改掉自我的紧张问题，在遇上不熟悉的问题的时候我就很容易犯错，导致本应当顺利的聊天开始变得死板，变得套路化。

四、总结

自我的错误和问题，其实我自我是最了解的，不需要别人提醒，我在明年的工作中，要更加努力的去提升自我的本事，让自我成为一名合格的销售人员。

通过一周的培训，让我感受最深的是职业素养、电话销售、陌生拜访、时间调度，下面是自己个人心得：

一、职业素养

1、衣着言行

西装、领带可以说是基本的，不仅是对自己个人修养的体现，更是尊重他人的桥梁。

2、 服务的心态

从细节着手，把自己的办公地点收拾干净，每天简单的事情重复做，归零的心态。

3、 学习的能力

这些天，一直在看《一分钟销售》，将书中所讲与自己的实际经历相结合，感觉获益很多，销售的目的、沟通的方式、销售前中后所应注意的问题，都让我受益匪浅。

二、电话销售

1、约客户见面才是打电话的目的。

2、电话销售最大的困难就是短时间让客户产生兴趣。

3、 话术，也是我要解决的一个问题。

4、 如何把相关事情不经意的联系到电话目的上来。

总结我这段时间电话销售中出现的问题，主要集中在：

1、有在开始时争取别人给予时间的意识，结果在中途导致别人不愿意继续听下去。

2、电话一开始就喜欢暴露我打电话的目的，一上来就是直接介绍公司和个人，结果屡遭拒绝。

3、 兴奋点的调节。前期总是没有找到打电话的兴奋感，直到最后一天才稍微有些感觉，如何把自己调节到最佳状态也是我下一个要提高的地方。

三、陌生拜访

问题调查：前期准备工作不足以及经验的缺乏。

1、准备工作不足，表现在对我们海点自身的认识上没有到达一个高度，导致客户提问时不能很快根据情形及时准确作答，同时，还表现在对客户反映的一种估计不足，出发前没有作出详尽的预计。还有，就是对路线的考虑不周，导致中间出现了很多的差错，结果延误了与客户见面的时间。

2、 经验的缺乏，主要表现在一些礼仪的考虑不周上，如忘记同别人交换名片，敲门的高度上等。

四、时间的调度

主要是对我在工作与生活以及学习上的一种时间安排，如何平衡，如何让自己在工作时达到一种最佳状态，同时又能保持生活的愉快以及学习的动力。这个目前还在不断的学习与思考中。

总结：“今日事，今日毕”，是我这一周工作在时间方面最大的体会。感觉最重要的还是一种“工作的态度”。要不断的自己“归零”，调整心态，愿意从细微之事不断成长，以及保持一种学习的心态，不断总结、归纳、成长!

进入工程行业一年多了，经过不计其数的业务电话的洗礼，其中有同行询价的，有推销产品的，也有骗子骗钱的，当然也有很多业务电话，我也总结了一些谈业务的经验：

1、电话中说话一定要慢，不能像和同学和朋友之间那样随便，我平常说话速度太快，经过这么长时间我也在学着语速放慢。语速越慢思路越清晰，才能更好的聆听对方，而不是一味的自己在那滔滔不绝。

2、电话中语言要严谨，说话不能似是而非，一定要准确，带给客户的直觉就是专业干练，这样才能在众多竞争对手当中出线，做成业务的机会也要大的多。

3、电话中说话要灵活，交谈的同时大脑要不停的转，客户说的情况你要迅速做出反应，联想一些列后续问题，比如后期施工和维护问题，把客户他没想到的问题你给他指出来，一方面说明做业务要负责任，另一方面也是为以后工程顺利展开做准备。

一、半年来工作完成情景

半年来，我们对电话销售团队进行了整合，渠道部销售人员现有人，网站部销售人员现有人，客服部销售人员现有人；完成了呼叫系统上线，对呼入呼出业务进行了详细分工；制订了销售规则，与产品部门合作进行了职称英语、四六级等多次电话销售促销活动，完成总业绩，其中，重点产品电话销售工作（此处需要产品销售数据）。我们具体做好了以下几项工作：

（一）强化培训

强化产品知识与话述集中培训。为保证培训工作按质、按量完成，根据所开设专业，结合培训人员需求，选择培训教材、教学光碟。培训前发到培训人员手中，做到人一套，方便教学、方便复习、自学，提高了教学质量，巩固了教学成果。教师做到分工明确，职责到人。每次培训，由专业授课教师，按照日程表进行教学。要求理论讲解通俗易懂，实作具体、有针对性，一看就会。

（二）更新系统

聘请专业技术人员，进取进行呼叫系统的更新，以新的呼叫系统为基础，整合呼入咨询电话，来电量较更新前明显上升。

（三）细化分工

对呼入呼出进行了细化，并明确分工。在呼出方面，加大呼出密度，以便更多的人了解到学校，了解到学校的产品，为学校争取到更多的客户资源。加强了呼入与产品的协作，进行了多次促销活动，取得了较好效果；呼出方面，进行未付款订单的跟进，在学员跟进方面，及时了解学员处于哪个进度及时进行跟进。每个新开发的学员，都制表统计，在开发学员的得失之处做分析。经过召开每月一次例会来分析近来学员的状况，对于未成交的学员做出总结，以便更好地跟进，对于成交的学员我们及时分享经验，以供大家学习。同时，执行了同等学历的老学员二次销售，及时和老学员沟通。在启用新品时，首先通知老学员，得到他们的承认后方可启用，若他们不理解，我们作相应的改善满足他们的需求。对于老学员的回访，我们是不定期的。在节假日里我们送出问候和祝福，在重要的日子里送些小礼品以增进感情。在平时，我们也和老学员坚持联络，关心他们的状况，增进感情。如果方便的话，能够登门拜访老学员，以便促进我们和老学员之间的关系。经过我们的努力，半年来，老学员成单量到达个。

（四）完善制度

为更好地促进工作，我们研究制订并严格执行《电话销售执行规则》，对工作执行流程、业绩认定、数据安全等方面进行了严格规定，违规操作情景明显下降。

各位领导、同志们，以上这些成绩的取得，是校领导关心、支持的结果，是我们销售部员工共同努力的结果。这些成绩，为进一步加快我校教育发展夯实了根基，为新起点创造新气象奠定了坚实的基础。

二、存在的问题和不足

虽然半年来我们的工作取得了必须成绩，可是离领导的要求还存在很多差距和不足，主要有以下几方面的问题：

一是呼入方面：咨询应对本事不足，部分课程仍然缺乏深度咨询本事，需要与产品加强协作，加大培训力度。

二是呼出方面：目前主要日常业务是网站未支付订单回访，业务性质较为浅表化。在真正意义上的电话销售，即老用户二次开发与新用户电话陌生拜访销售上投入的力度不够。

三是有的仅凭感觉销售，对业绩起伏无统计分析，对主要产品转化率无统计分析。

四是团队氛围一度出现问题，业务竞争向恶性竞争方向发展，直接影响整体业绩。

三、下步打算

新起点，新期望。成绩代表过去，我们的工作将开始新的起点。下一步，我们将努力做好以下几方面的工作：

一是加强合作，进一步强化培训。新的一年，我们期望和产品部进一步加强合作，多为我们进行产品培训，协助我们走向资深销售顾问的行列。对于学校的职员来说，熟悉学校的产品是很必要的。为了发展，学校可能会有产品改善或者新品的推出，经常开展一些产品的培训，让职员对学校的新产品更加了解，提高员工的工作技能，让大家成长得更快。

二是加强数据统计与分析，及时了解呼入和呼出量，根据业绩起伏加强管理，提高产品转化率。

三是进取研究发掘销售规律，以指导好销售工作的开展，为学校创造更多的经济效益。

四是进行大规模外呼，让沉睡的数据苏醒，促成老客户的多次销售。

以上是我半年来的工作总结和计划提议，有什么不当的地方还请领导指正。在新的一年里，我们将紧紧抓住教育发展的战略机遇期，尽的努力协助销售员共同完成销售目标。我们大家会一齐努力，紧密结合自身的实际，长远规划，埋头实干，站在新的起点上，向着更高的、更完美的目标迈进，将工作做到更好！在不久的将来，我相信学校必须会发展得更好、更快！

销售有很多中，电话销售就是其一，对于我们公司而言，淡化销售是主要的销售渠道，毕竟有客户资源就要把资源变现，我们电话销售人员就是其中的中转站，联系更多的客户服务更多的人，这就是我们的工作。

来到岗位上因为工作的需要，我们不许要打电话联系，但是如何去打这个电话，这可是有讲究，有方法的，来到岗位上的时候我认为工作简单容易，不久是沟通吗，觉得小意思，于是主动的去与客户沟通，结果不但没有任何结果反而被客户打骂一顿，这让我备受打击，同时让我明白了一个道理，那就是工作需要的不仅仅是沟通，更需要我们自己去做好工作准备，因为我没有把握好客户的时间，同时也没有从客户的话语中理解客户的心情，导致了失败。

当客户心情不好不满意的时候会发脾气，就如我们一样，不管如何在岗位上工作我们沟通的时候要体会客户的情绪，如果客户兴致不大，就要勾起他的兴趣爱好，如果客户在生气，就不能在这个节骨眼上与他们沟通，而需要另找时间才行，毕竟我们工作不是为了简单的与客户对话，而是与客户主动联系。

因为工作的需要每天都要打电话上百个，每天打电话都会出现一种情况那就是疲惫，毕竟如果长时间没有遇到一个合作客户，就会让我们失去信心，让我们没有勇气去面对各种困难，没有勇气去承担问题，对我们的工作有很多大阻碍这时候需要调整心态，重新工作，毕竟我们工作不能光只靠着自己的一点点努力更多的是要我们自己去拼搏。在与其他同事沟通的时候我也了解到，很多人都遇到过相似的情况，在我们这个岗位上如果不能熬过这一关就只会被淘汰。

现在公司都是流行一个观念就是，“剩”者为王，能够坚持到最后的人才会成为真正的精英，因为很多时候我们容易被一些小问题，小失败所打击，让我们没有信心没有自信，让我们失去了自己，只知道在工作中不但的去抱怨而不知道去检查自己工作中存在的问题。走的远看的宽的人知道，遇到困难不是让困难困住我们，而是要我们自己打破困难这个牢笼，走出这个局限，走上自己的到来，人需要的是压力而不是是放弃。

其实做电话销售并不难，难的就是我们的心，不能够一直沉稳，容易被失败所激荡，一个成功的人知道失败是正常，隐没真人也是常事，想要在岗位中，获取成功，在工作中有结果，一个需要思考，还需要坚持，努力奋斗自强不息，没有人会强迫你去接受，也没有人会压着你去努力，只会给你更多的努力，给你更多的压力走出去才能会有收获，走不出去，只会被这个樊笼所困。

**业务员工作述职报告篇九**

1、每周要增加n个以上的新客户，还要有一到四个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、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。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、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。

6、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。

7、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。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，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。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成m到n万元的任务额，为公司创造更多利润。

业务员一周工作述职报告5

**业务员工作述职报告篇十**

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！

述职人：\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

**业务员工作述职报告篇十一**

报告具有双向沟通性的特点，在日常生活中，越来越多的人使用报告，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述职报告模板，欢迎大家前来阅读。

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务。

一、20\_\_年销售情况。

20\_\_年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的\_\_牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20\_\_年度老板给销售部定下\_\_\_\_\_\_\_\_万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\_\_\_\_\_\_\_\_万元，产销率95%，货款回收率98%。

二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在\_\_市\_\_-\_\_科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。20\_\_年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以\_\_本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20\_\_年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20\_\_年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

福牛迎春，祝我们\_\_-\_\_科技有限公司在20\_\_年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

\_\_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\_\_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。

\_\_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。

\_\_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\_\_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\_\_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。

时光荏苒，转眼一年的时光飞逝过去了。20\_\_年意味着两千年的第一个十年的结束，明年即将是两千年第二个十年的开始，在这辞旧迎新的日子里，回首这一年工作的历程不禁感慨十分。

在这一年里虽然没有取得惊人的成绩，但是其中的曲折和坎坷我是深有体会的。对有必须销售经验的人来说，销售确实不难，但对于一个销售经验不是很丰富，刚从事销售这一行业不到两年的人来说是有必须挑战性的，到此刻为止，我不再说自我是一个销售新人，因为我进军到销售这一行业也快一年半的时光，说长不长说短不短，大约540天的时光每一天都是在围绕销售这一个中心而展开的。20\_\_年这一年又快过去了，虽然没有取得斐然的成绩，但是我觉得已经做得对得起自我，每一天我没有在虚度光阴无所事事，而是在想方设法怎样做好方案和报价迎来客户，一个业务员要得到公司的肯定那只有销售业绩，这是铁打的事实。为了明年能取得优异的成果，必须再接再厉，做的努力去挑战极限，争取明年做到超过预定销售额。

在今年一月份的时候还只刚刚利用阿里巴巴网络销售平台，一个一个上传产品写英文产品描述，由于去年那半年的时光没有实质性的单在跟对产品了解得十分浅显，所以在产品描述阶段利用了比较长的时光，开始没人教尽管不是太难但实际操作起来还是遇到了不少麻烦，全靠自我慢慢摸索出来，怎样把产品描述写好关键词设好。在上季度询盘是十分少的而且收到的询盘也没有多少含金量，即使利用大部分时光比较细致地去回复询盘，结果发现有潜在客户回复得也很少，而且回复得不太详细，实则从那些回复能够看出他们是没有意愿想买。可能只是为了积累一些报价，或用于与其他供应商的报价做比较，这一季度的报价基本都是无用功。在第二季度的时候可能产品比较完善，描述也算比较到位了，慢慢地一些含金量高一点的询盘就来了，在那众多的询盘中你无法得知哪些是有效得询盘，只有每个询盘都认真去对待从而引导潜在客户，他们才会一步一步对你的回复和话题感兴趣，而后会利用他们宝贵的时光在忙碌中开始一天一天回复你的问题。

实际上，只要大部分询盘是含金量较高的就必须会迎来客户来国看厂，这样拿到单的机会就较高。同时，还有一种状况就是客人需要的设备较多金额大，他们于是来国参观几家厂，而我们要在其中脱颖而出让他们选取我们生产的设备，这个有很多因素影响买卖的成功，价格因素，沟通因素，公司其他一些因素。所以成功与否，看实力。没拿到那个单也不要垂头丧气，拿到了也不要沾沾自喜。机会还很多，但是每次都要好好把握。

第三季度基本都是在跟单学做单据，其实这些表面上不难，但是都是些细致活，只要一个地方错了能够让客户清不了关。就拿单单要相符单证要一致来说，公司抬头必须要用对，不要装箱单和商业发票还有原产地证用的不是一个公司的，那么就会出问题了，这只是其中的一例。

第四季度，在11月上旬所幸接到了一个单，本来是打算做完今年辞职了，明年做到四月份的样貌如果做不到单就辞职。

因为我明白跟到一个单的最短的时光大概就是3个月的样貌。重新给自我制定一个销售计划，其中最不可缺少的就是毅力和勤奋，还有一个坚定的信念。我总是暗示自我单肯定是会有的，只是时光的问题。虽然付出并不必须就有很大的回报，但是有所付出就必须会有得，天上不会自动掉馅饼，只有自我努力去争取才有机会获得成功，成功总是垂青于有准备的头脑，所以作为一个销售员要时刻准备着如何去应对未知。

这一年即将过去，在这一年里失望过也庆幸过，庆幸地是在没有其他做外贸的同事的带领下也能够完成一个小单。做了一个一个小单之后信心便有了，这是庆幸之处。其中不足之处还是对于技术上的一些问题无法给客户解答清楚，因为那些是要弄懂原理才弄得清的，比如说那些管路的原理，水从哪里流进后经过哪些管流出，哪些管又是回收浓水的，打开哪些开关又是洗膜的，打开哪些是冲洗预处理罐子的，哪个阀门又是什么功能的等等，等客户问到这些无法告知的时候便意识到实际上只弄清楚基本的流程是远远不够的。还没有售出过一条生产线的机器，那里面的细节涉及技术上的问题就应，所以说无论从事哪个行业，学是无止境的。从这些，我看到了自我的不足，以后如果想小有成就务必在这方面精益求精。

总结到那里我基本上没有什么心得和自我审视的地方了，只是还有下一年的目标，想着朝那个目标迈进，能售出一条纯净水生产线的设备一向是我追求的目标，期望明年第一季度能够实现。

另外，在那里还有对公司的一些制度稍为不满，我期望公司能够按照我的推荐做到，如下，第一，我觉得公司不能每月扣我们提成加底薪的15%，5%还是我们能够理解的，还有每一年扣除的部分就应在年末清算给我们。第二，退税部分在退税下来了就要发给我们。第三，在价格表的基础上售卖出产品。

各位领导，同志们：

我叫，两年来在局党委的正确领导和同志们的密切配合下，立足本职岗位，认真学习，勤奋工作，全面完成了组织交给的各项工作任务，现将两年来的工作情况向组织和同志们作如下汇报。

履职情况

一、理清工作思路，提高管理水平。近两年来，自己围绕全县创建省级文明县城、国家级园林模范县、国家级生态示范县和国家级卫生县城复检等中心工作，认真思考，怎样锁定创卫标准，巩固创卫成果，进一步提高管理水平，全面完成“三创一复检”赋予的工作任务。为了进一步发挥职能作用，首先不断强化队伍建设，一是严格要求，规范管理，重申完善各项管理制度，通过建章立制，提高执法队的整体素质。在单位内部开展内振精神，外树形象的爱岗敬业教育活动，使全体队员树立长期奋战的信心。二是明确责任，层层负责，注重工作重量，在管理模式上，实行划片包段责任制，明确工作范围，明确工作标准，既有分工，又有合作，实行精细化管理，工作上不留空档，管理上不留缝隙。在业绩考核方面，实行量化考核，过失追究，与工资挂钩，通过强化管理，队伍的凝聚力和战斗力进一步增强，保证了工作质量。三是严格执法程序，提高执法水平。在城管执法过程中，由于对抗性强，易发生冲突，自己从自身做起，并教育队员坚持文明执法，规范执法，人性化执法，注重执法程序，坚决不打第一拳，不出第一脚，避免化解了很多管理中的矛盾。

二、明确工作重点，加强市容环境综合治理。为了全面落实“三创一复检”工作任务，自己和全体队员一起，扎实认真的开展市容环境综合治理工作。

1、疏堵结合，加强市场管理。原水果市场建设水平低，摆放秩序差，管理难度大，但经营户因经营成本增加而有棚不进，占道经营，沿街叫卖，自己和执法队的全体队员，苦口婆心，耐心规劝疏导，并对屡教不改，有意对抗的个别户，实行行政强制，暂扣物品和经济处罚，最终使市场秩序良好，摆放规范。在瓜果旺季，农民自产瓜果上市，市场容量不足的情况下，在城区划写5处便民摊点，并科学管理，有效的缓解了市场容量不足，避免了随地摆放，沿街叫卖，严重影响市容的现象。

2、持之以恒，强化市容管理，市容管理动态性强，管理难度大，自己和执法队的全体队员一起坚持勤动、勤查、勤纠，持之一恒，常抓不懈，一是清理野广告，每天坚持拉网式全面排查，仅\_\_年一年就清理野广告1800多处，巩固了全城没有“牛皮癣”的荣誉。二是规范店面牌匾，坚持一店一牌，定期不定期的对店外张贴、悬挂的广告牌匾进行清理。、\_\_年两年共清理400余处(次)，三是治理车辆乱停乱放。在前两年充分宣传说教，帮忙推、抬、挪的基础上今年对自行车、摩托车违规行为加大了处罚力度，现场纠规，处理3000余辆(次)，使自行车、摩托车乱停乱放的不良陋习大有改观，基本实现了主要街道没有自行车、摩托车乱停乱放的目标。四是治理乱抛乱撒。为了从源头上治理影响市容环境卫生的不良因素。自己和同志们一起对进入城区的拉煤、拉沙、拉土车辆进行严管重罚，强制覆盖，极大的遏制了乱抛乱撒影响市容环境卫生的行为。

三、严整以待，解决急难险重问题。

1、舍小家，顾大家，积极参与抗震工作。5〃12汶川大地震波及我县、广大市民紧急避险、聚集广场和\_\_公园，特别是5〃16之后文化广场的避震棚达600多座，人数达3000余人，里面秩序混，存在安全隐患，自己顾不上给家里搭帐棚，紧急组织执法队员界入，疏通三横五纵八条通道，分前半夜、后半夜轮流带班，彻夜值守，确保避震点安全有序。白天还对避震点周边的绿化物、市政设施进行监管、维护。

2、杜绝城区晒粮碾场。夏秋两季，为了杜绝城区晒粮、碾场问题，自己和队员们一起早上6:30分提前布防，群众对此不理解，认为龙口夺食，应网开一面，敌对情绪大，漫骂，自己忍辱负重，耐心解说，帮忙推粮装粮，晓之以理，动之以情，争取配合，保证了市容环境的干净整洁。

3、实施规划监管和施工现场管理。今年因灾后重建等因素，城区建设格外多，我队加大了规划监管的力度，依法强制督促9户居民补办了规划审批手续，督促15户施工现场围网施工，严格要求完工后急时清理、恢复施工场地。

4、精细管理，重视迎检。近两年来，随着我县各项荣誉的取得，各种检查、参观络绎不绝，我们把每一次检查、参观都认为是对我们工作的鞭策和促进，正是向外界展示风貌的关键时刻，也是展示我们工作成果的时刻，我们都十分重视，精心安排，没有发生影响全县声誉的不良事故。

自身建设情况

一、认真学习，充实自我，不断提高政治理论水平。根据局党委安排，自己在新一轮解放思想大讨论和项目建设年活动中，认真学习，认真贯彻\_\_大、\_\_届\_，市委十届三次会议和县委十三届四次会议精神，扎实学习，纪录笔记，撰写心得体会。业务上深入学习《陕西省市容环境卫生条例》、《规划法》等法律法规，不断充实自我，使自己的理论水平和业务技能有较大的提高。

二、以身作则，坚持一线。率先垂范，要求同志们做到的自己首先做到，充分发挥示范带头作用。

三、廉洁自律，自我约束。从严要求自己，严格遵守党的纪律和领导干部廉洁准则，从未接受过管理对象因工作方面的宴请及其它消费，无不廉洁行为。

尽管在各级组织的正确领导和同志们的大力支持下，完成了组织交给的各项任务，但与组织的要求和同志们的期望还有一定差距，自己要在新的一年里刻苦学习，努力工作，迎接新的挑战。

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。

\_\_\_\_年，我院在卫生厅党组的领导下，在各处室的帮助下，全院职工上下齐心、积极努力奋斗，把全国结核病防治规划作为目标，把全国和全省卫生工作大会精神作为动力，从我省和医院的实际出发，圆满完党支部、和医院两个工作目标所规定的任务，且通过抓“项目”试点，为结防工作新局面奠定了良好的基础，现做出一份结核病防治医院工作总结如下：

一、做好医院内部建设，稳定结防队伍。

1、积极完成医院内劳资、老干、红十字会工会、日常人事、保险、共青团的工作。财会上接受了政府三大检查组重点检查，收支管理规范，未发现重大违纪。

二、积极开展住院病人的治疗和结核病门诊工作。

我们在抓好全省防痨工作的同时，提高省所专业技术水平，不断加强和完善住院病人的管理和治疗工作。同时，通过不断学习新技术、增加新项目，成功地收治和抢救了危重病人，患者对我所的医疗技术水平更加信赖，使我院所知名度不断提高。

三、培训人材与提高教学、科研水平。

在人材培养上，一方面积极培养所内人员，另一方面又抓好了对基层人才的培养。今年所内派出35人分别到天津和北京等地参加学习和进修，以及省急诊培训班等短期学习 班。举办了全省结防科长统计培训班、项目办技术指导组强化短训班、结核菌检验规程研讨班和结核病控制项目县启动前的专业人员培训班共十期，共培训\_\_×余人。接\_\_名收基层结核病防治人员到所内进修。

四、以目标合同为基础，抓好全省结防工作。

今年结防所党、政、工、团组织团结协作，保持结防所的稳定，并且把全省防痨工作当作我所的重要任务来抓。通过对全国和全省卫生大会精神的学习，全所干部职工进一步充分认识到了控制我省结核病疫情的重要性，增强了紧迫感。医院领导与业务科室同志一道，深入基层了解情况，齐心协力，促进基层防痨工作的开展。在各级领导的带动下，同志们不辞辛苦，不计较个人的得失，走村串寨，及时将各地的结防工作开展情况和疫情态势汇总进行分析，积极宣传党的政策和防治结核病的知识，帮助基层出主意想办法，并反馈到卫生主管部门和卫生部结核病控制中心，为卫生主管部门及行政领导决策提供了可靠的依据。领导和专家们一起，了解情况，分析疫情，制定解决的方法，使我省结核病防治工作不断发展。

五、存在问题。

1、部份专业技术人员的积极性没有得到充分的发挥，如何调整好是有待今后认真研究的问题。

2、非项目县归口管理仍然末解决，很多肺结核病人到医院或普通诊所治疗，由于经济困难和不规则治疗而形成耐药，难治复治病人增多。

3、我省结核病疫情严重，宣传工作力度不够，使部分领导和群众仍然对其认识不足，大部分医疗单位领导和医院的医务人员仍然不了解现代结核病管理手段和先进的治疗方法。

20\_\_年很快就过去了，回顾20\_\_，想总结的很多。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。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作

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x件诉讼业务，代理费用达x万元以上（每件x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\_\_万元以上代理费（每月不低于\_\_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，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《\_\_省商标》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《\_\_省商标》，承办费用达\_\_万元以上。做驰名商标与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面，代理费用每月至少达x万元以上。

二、制订学习计划

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。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20\_\_年工作的总结，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20\_\_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。

**业务员工作述职报告篇十二**

亲爱的同仁们：

大家好!

我于20\_\_\_\_应聘进入新阳光地下商场，从基层做起，着手开始基层的现场管理及办公文件的整理和收发等事务，随着工作深入担任了运管管理部经理的职务，20\_\_\_\_年随着商场规模不断的扩大和企业的发展，我有幸成为经理，我所涉及的业务工作更加广泛。在过去的时间里，从最开始的初来乍到到此刻的初窥门径，我学到了很多我所匮乏的东西，也对这个行业有了深入的了解，在此我将对自己所做的工作进行详细的阐述：

日常管理工作：

1、人员管理：每一天日常的巡场，检查员工行为规范、员工的业务知识潜力及员工的招商工作状况等，及时指正员工不当的行为。对于不合规范的经营方式的活动展示牌及时发现并整改，监督员工的出勤及在岗率，避免漏失厅内的管理、销售及招商。

2、针对员工在工作中出现的共性问题，进行整理归纳，利用每周一、三、五开会时间进行着重强调，督促员工有则改之无则加勉。针对处理不合理的事件在会上进行研究，找出解决方案。对于相关业务知识潜力也会抽出有效时间群众进行培训，重点资料透过考试形式进行检验，帮忙员工扩大知识面，提升自身的综合素质，成为一名优秀的管理人员。

3、妥善管理新进员工及离岗人员，尤其对于提出离职人员及时了解其心理动态，在不违背原则的状况下开导员工留任原岗位或调岗，尽可能减少运营管理部人员流动，保证商场有一个和谐、良性的发展。对于新进员工的要求严格把关，并协助其做好进场的相关手续，随后进行业务知识、规章制度、工作流程等资料的培训及考试，保证新员工的各项基本工作能够顺利完成。

4、商场的最终目的是有一个良性的发展空间，从人员管理到店面管理最终都是为良性发展做准备，只要经营者有利润，才能到达最终目的，根据当地的风俗习惯和重要节令、在中厅有针对性的进行有奖促销活动，以更好的提升销售。

5、装修管理：协助保卫部、设备部与进场装修人员进行前期沟通，装修时现场监督，发现问题立即指出，并对相关装修要求和注意事项随时给予提示，尽量避免不贴合要求的状况出现，要求装修做到无异味，无噪音，无灰尘。审查其装修图纸，约定装修日期，核定用电流量，审批装修防火材料，对接相关装修工作，帮忙办理装修审批手续。

6、为打造一个和谐共建的商场，每日从考勤经营者的出勤率开始，规范业户的经营方式，坚决杜绝迟到早退，叫喊叫卖，悬挂自制pop，超摆超放，播放迪曲，办理进退户手续，核算各种费用，延时手续，装修结果的验收，投诉的处理与协调，漏水点的观察和配合维修，配合收取管理费用。

7、能够营造良好的商场购物环境是作为一名管理人员应尽的职责和义务。未经商场允许商贩在商场内肆意兜售商品的行为本身已经严重影响商场的形象，督促管理人员对待此类事件一经发现，严肃清出场外。同时为保证商场内的环境卫生，散发与商场无关的宣传单如有发现，立即进行制止与清场。

企划宣传：

在日益激烈的竞争中，打造商场的品牌效益，树立良好的企业形象，商场的企划宣传务必落实到位。有效的营销不仅仅依靠新颖的创意，更需要强有力地执行与规范操作。对商场的企划宣传方面主要采用媒体投放方式。媒体投放主要以配合阶段的活动和节假日商场促销为主，以自有的电视广告，广播为重点，派专人制作精良的ppt、ps广告等。选取当地四家重点报纸(大众信息、四海传媒、供求世界、都市导航)进行活动与促销宣传。

商场内外氛围包装。相较于商场外部氛围的包装，商场内氛围的营造显得尤为重要。每逢节假日，学生放寒暑假，都是商场客流的高峰期，这就需要迎合当前促销主题。为了更好的诠释和演绎促销主题，严格进行对色彩、图案、造型和材质方面的设计和筛选。商场内各个位置的装饰改造，广告设计样式及悬挂，都指派相关人员实施进行。

工作中亮点和不足：

亮点：

1、培养专业人才，根据新进人员的特点和拥有的某种技能，安排相应的岗位以贴合岗位需求加以锻炼和培养。同时对现有不同性格和潜力的员工布置任务时，分出重点和细致交待。避免在工作中走型，走样。

2、细化经营质保金，不需要做到无纸化办公，但要充分发挥现代实用的开发管理软件，将每间店铺都量身订制了一个进退户质保金的小单元，务必录入电脑，做到规范管理。

3、引导业户装修向高档次发展，三期去年第一年开业，业户装修上不敢投入太多，经过优胜劣汰，对新进业户装修时，引导业户向商场内现有装修高档学习，只有这样才有市场。另外，领导给机会到其他商场学习时将自己认为装修、设计及货品摆放较为精典，值得学习的店面，用jpg的方法记录下来，考察后，让业户学习和效仿。以此来提升商场的整体效果。

不足：

1、跟经营业主的沟通还有待加强，前期主要局限于漏水点、费用的缴纳，租金的沟通，对于人员经营相关的沟通有所欠缺，在沟通技巧上也表现不足。所以，此刻要做的就是多于业主接触，与业主建立共存体系，加强感情联系，让业主了解商场的制度与管理方法，使政策、客诉等能更快更好得到实施和处理。

2、提升敏锐度，对业主和员工的不规范的经营和不良行为和语言要有敏锐度，将不良因素和思想消除在萌芽。

今后的工作计划：

1、把自己放在更高层次去要求自己，努力把自己向着全面性人才的方向培养，尽早让自己学会独立处理商场一切事务，为总经理分担些许肩上的重任。

2、培养员工的汇报意识，每项工作都要有安排，有落实，有汇报，随时掌握厅内的各项工作，以便下一步工作的开展。

3、向管理要效益，透过管理提升商场的品牌，提高产权价值，让店铺在本年度续租时，在租金上有一个质的提升，让投资者拥有足够的信心将我们商场做为长期持有股来投资。

4、培养整体观念和合作精神，克服本位主义倾向。增加员工之间的互谅互让，培养员工之间的友谊，满足员工的社会需要，使员工提高工作兴趣，改善工作态度。

在过去的几年时间，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，期望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐!更多的自信!更多的成功!

**业务员工作述职报告篇十三**

1、寻找客户来源。这是所有计划的源头，只要分清客户群在哪里才能更好的寻找客户。主要有：各大网站经常发布求购信息的养殖场、酒厂及加一些qq群等。

二、计划的初步实施

1、按照工作计划明确每天要做的事情，将实施过程中遇到的困难、问题、实施的效果做详细说明和记录，及时与经理及同事沟通。

2、所做的计划有两个，一个是整个的全盘计划(由于是第一次做计划，这个是必须的，以后几周的计划也有可能按照这个来)

三、要达到的目标

工作时间充实，工作有效率，工作有成果，尽的努力去做好每一件事。

业务员一周工作述职报告4

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