

公司业务员个人工作总结通用

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/1693144377654430.html>

范文网，为你加油喝彩！



公司业务员个人工作总结通用

公司业务员个人工作总结通用15篇

总结就是把一个时间段取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训进行一次全面系统的总结的书面材料，它可以帮助我们寻找学习和工作中的规律，快快来写一份总结吧。总结怎么写才不会千篇一律呢？下面是整理的公司业务员个人工作总结，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

公司业务员个人工作总结1

来到公司成为了一名销售业务员的时间已经过去了半年之久，这半年的时间里，我有过想要放弃的念过，产生过辞职的想法，有过千千万万种想要就此撒手走人的冲动。但是最后，我还是坚持了下来，熬过了这半年的适应期。能让我坚持下来的原因，我想是因为我对梦想的追求和对这份工作的热爱吧。

以前我从来没有觉得作为一名业务员是多么一件难的事情，以为只要稍稍动动嘴皮子就能拿到好几万的销售业绩单。但是自从我来到公司开始真正接触业务员这个职位后，我就认识到了在这个岗位上充满了多少艰辛和苦涩。都说凡是开头难，这对处在销售行业的业务员来说，体会更加深刻。我还记得我刚来到公司的头几个月里，一没有客户资源，二没有过多销售经验，而且还和公司里的同事相处的不怎么好。那一段时间，我真的有想过要辞职，但是一想到自己曾经想要来这里锻炼自己，学习东西，并成功的走向一名优秀的业务员的最初决心。我就咬咬牙又坚持了下来。我很庆幸我坚持了下来，如果我当初因为受不了苦，受不了委屈而没有坚持下来，我想在条道路上我一定不会走向成功，虽然现在离成功依旧很遥远，但是我至少踏出了我的第一步，接下来的路也会好走一些。

在过去的半年里，我每天干的最多的一件事情，就是给客户打电话。每天都要被客户拒绝好几百次，有时甚至还会被客户拉黑举报，所以，在那个时候，我有过很多次丢手机走人的冲动。但是，后来慢慢的也就习惯了，虽然后面我依然时常被人拒绝，但是我已经换了一颗平常心来对待。更重要的是，我怀着一颗成千上万个客户当中总有一个会对我们的产品感兴趣，并会和我们达成交易的信念坚持了下来。就这样，我的客户资源渐渐增多，我对业务员日常的销售工作也熟练了起来，懂得了怎么去用诚心来打动客户，懂得了怎么去用耐心来维护客户关系，也懂得了怎么去和公司的同事友好的进行相处。

经过半年的历练，曾经那个只会悄悄躲在被子里哭的女孩子已经蜕变成了一个成熟而又坚强的职场女性。我会好好的珍藏这半年来我蜕变过程的回忆，以此来鼓励我不断的向这个行业里前行。

公司业务员个人工作总结2

我于XX年加入人保财险这个大家庭，已是第5个年头了，在这不算短的时间里，我深感xx年是璧山支公司发展迅猛的一年，支公司在经理室的正确领导下，在各个部门的通力配合下，在全体员工的共同努力下，全面完成了年度各项任务，作为璧山公司的一员，我引以为豪，公司的发展壮大，离不开每一位员工的辛勤工作，接下来我将我一年的工作情况做一个简要的回顾和总结：

我主要谈三个方面：

- 1、个人发展及工作完成情况
- 2、存在的问题和不足
- 3、xx年的思路及展望

一、个人发展及工作完成情况：

我的xx年，工作分为两个阶段，上半年主要从事销售部组训及代理人服务工作;下半年开始丁家营销服务部的管理工作。我所在部门销售部全年任务指标是1450万，截止到11月初，已经完成全年任务，截止到12月31日，我部共完成保费收入约1800多万，超任务指标约25%;xx年，部门给我下达的任务指标是32万，截止到12月31日，我已完成保费收入62万(其中含摩托车17万)，排除摩托车新增业务按45万计算，超出计划指标40%，于xx年28万同比增长60%;此外，丁家营销服务部实现全年保费任务约417万，同比增长19%，在第三季度、四季度皆完成了公司和部门下达的保费计划。

下面是我的具体工作表现：

在思想上坚定***治信念，坚持***治理论的学习，积极向***组织靠拢，定期撰写思想汇报，在***组织有意识的培养和锤炼下，我于xx年6月9日光荣的成为了一名预备***员。这鞭策着我不断学习科学理论知识，开拓创新，与时俱进，以实际行动践行对自己理想的承诺。

在工作中勤于学习，刻苦钻研，积极要求进步。担任组训一职，我深知做好晨会的重要意义，为了提高晨会质量、丰富晨会形式，我把学习放在头等地位，珍惜每次市公司组织学习的机会，和同行探讨，强组训技能;利用一切时间加强自身学习，提高自身素质，比如阅读大量营销管理、保险知识类书籍、聆听专家讲座、登录保险相关网站收集资料、研究ppt制作等;为了保证晨会组织过程流畅，表达准确，除了内容上做足充分的准备，还要斟酌讲义，不断演练，卡时间，调整语速和表情等，每次晨会都经过深思熟虑、精心准备。同时，做好代理人服务工作，帮助他们填单，算保费、业务讲解、需求分析、做客户工作，同他们建立了良好关系，也为我去丁家营销服务部工作奠定了基础。丁家营销服务部挂牌营业后，我全身心地投入到基层营销工作中，‘万事开头难’营销服务部作为公司的试点，没有先前的经验可借鉴，在人员配备上也没有到位(是指签单人员在前期还没有到位)，我便独自一人跑市场、发传单、拜访客户、内勤外勤兼职干。根据乡镇的习惯，有时候很早就赶去，发完传单后再赶回营销部签单，遇到周末，一天就跑几个场镇;有时刚到下班时间客户才赶到，我也没有拒绝更没有埋怨，热情周到的为客户办理好业务后，才伴着夜色拖着疲惫的身体回到家中;同时还陪同代理人展业，验险，协同填单、送单、做好客户维系工作，在营销员因矛盾产生情绪时积极沟通，解决问题，以提高营销员的忠诚度，很多节假日、周末也是加班加点为营销员做好服务。丁家营销服务部开业后，不到5个月的时间，实现了保费收入200万，实现业务增长35%，高效、优质地完成上级下达的阶段保费任务。此外，还加强新人培养和营销增员，对新进入营销服务部的签单人员进行一对一的培训，通过在理论和操作上系统化的学习，该签单人员已掌握了相关规定，并能熟练签单;在日常业务上或私人生活圈中，我经常和符合增员要求的人接触，挖掘准增员对象。在工作中这种敢于创新、敢打硬仗、认真负责、吃苦耐劳的精神也得到了大家的认同。

在生活中积极热情，全面发展。我积极参与市分公司及支公司的各种活动，在市分公司高峰会上举行的辩论赛中，我所在的团队在“价格策略和服务策略谁更优先发展”这一辩题中，以优异成绩获得辩论赛团体第一名;作为团支部组织委员，也积极组织团员开展各项活动，在xx年“五四青年节”，便联谊活动铜梁支公司一同组织参观了***纪念馆;作为工会委员，从职工切身利益出发，构思相关活动方案，在“职工车技比赛”活动中，我认真策划，制定规则，确保活动实施。

二、存在的问题和不足

在xx年的工作中，我取得了一定的成绩，使自己的能力有了一些提高，但是还存在很多不足的地方：

- 1、思想不够***，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于小心谨慎，习惯依赖经验判断。
- 2、不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的*。
- 3、管理经验还不是很丰富，管理的艺术性、技巧性还有待加强和改进。由于管理时间不长，管理能力还有些欠缺。希望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理能力，提高自己的工作水平。
- 4、和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也希望能够通过公司的各类活动，增加交流的机会。

三、xx年的工作思路和展望

xx年是我公司求发展、大跨越的一年，工作会更加困难，激烈的竞争会给我们带来更大的压力，我们只有直面现实，化压力为动力，以不断的进步换取更大的发展，在新的一年里我将具体从以下几个方面着手：

- 1、增强主动学习意识。工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理能力。
- 2、注重团队意识和大局意识。积极工作，正确面对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设。
- 3、深入了解营销人员的生活、工作、学习情况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度。
- 4、加大部门营销人员管理力度，保障部门业务稳定有序发展，争取全面完成公司下达的各项任务指标
- 5、提升门槛，广开渠道，加大营销人员招录力度，本着宁缺勿烂、择优录用的原则去吸收社会上优秀的人才加入到我们的营销队伍中来。同时，加强部门人员的培训工作。

最后，相信在xx年我们会做的更好，璧山支公司的明天会更加辉煌灿烂！

领导以及各位老师大家上午好，下面由我来做一个个人年终总结。刚刚听过领导以及老师的汇报，我觉得自己的总结甚是肤浅，考虑问题的角度以及深度还远远不够，下面的汇报若有什么不妥之处，会后还希望领导和老师们多多批评指正。

首先第一项是我的工作内容，

那么对于经代后援来说，它的任务也是非常繁重的，但是就我个人而言，由于年龄的问题，还欠缺很多的经验，所以我的工作任务相对来说还比较简单，主要有下面几项内容：

- 1、投保单的初审、登记、交单
- 2、保单的领取，发放登记

3、报表，包括各家代理公司本月截止到当天的数据报表、各渠道(各片区经理)本月截止到当天的数据报表、每周各推展内勤截止到当天的数据报表、每日数据汇总报表，次月做上月的月度汇总报表

4、库存管理，主要是产品单证它的一个入库和领取的登记

第二部分，是个人成果和不足的总结

首先说一下个人成果：第一个方面就是初审工作，经过对投保单的认真仔细的审查之后，确保无误再交到运营进行扫描录入，减少后续问题的发生，(减少问题件)以便提高承保速度。第二个方面是报表，每天对总公司下发的报表做进一步的处理，统计，以便于各家代理公司及时的了解自己的业务量，对于各位老师来说就是能够及时的了解自己的任务进度，做到心里有数，通过对数据的分析，为后续工作制定更好的计划。就我个人而言，我觉得工作成果对我来说就是工作收获，那最大的收获就是学到了很多知识，积累了一定的经验。

下面是工作不足：对于初审工作，说实话开始的时候我觉得它就是个case，soeasy。但是经过一段时间的工作之后，出现的一些问题，比如证件号、银行卡号填写错误，邮编错误等等，让我深刻的意识到，这不是一项简单的工作，因为往往越是觉得容易的工作就越容易马虎，而初审这项工作恰恰是需要认真、仔细。单子多的时候，我就用以着急，也就容易马虎，所以这一点是需要改正的。另外一点就是还欠缺业务知识，业务水平还有待提高。

第三部分是未来明年的一个工作计划

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排

第二，努力做好自己的本职工作，做好后援服务，和各位老师为国华为经代搭建一个更好的平台

第三，继续努力学习业务知识，提高自己的业务水平，那我希望有机会的话能够去听一听老师们的课程，因为很多东西自己去看和通过老师讲解，在理解上是有一定的差距的。

下面是个人感受(个人收获)

1保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识。说实话在之前没有接触保险行业前，我对保险的认识就是，保险都是骗人的，对保险这门行业的认识非常的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于现在的社会，太多的事故问题的发生，保险就显得越加重要。

2、对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与领导和老师们接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验。作为一名刚毕业的学生，能够有机会来到国华工作学习，我感到非常的荣幸。做学生的时候希望尽早的参加工作，但是根本不了解职场，工作之后才有了一个清晰的认识，每一个人职场都有它特定的一个运作流程

3、电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习*。虽然我大学学习的是电脑，但是它设计的方面也很广，我学习的是计算机网络。学习的侧重点不同，所以之前对办公的应用也不是很精通，而且我之前是很烦恼excel表格，但是通过在工作中的学习，发现它并没有想象中那么难，世上无难事，只怕有心人，在认真面前

，困难就是个纸老虎。我不怕自己犯错，需要的是在错误中总结经验，不能一错再错。也希望在我犯错误的同时，领导积极地批评指正，因为在以往的工作中，领导从没有严厉的批评过我，总是给予鼓励，这让我想到了某位名人说过的一句话就是"好孩子是夸出来的"我觉得是有一定的根据的，鼓励和夸赞也是一种动力。

4、培养了我勤奋、踏实、认真、负责任的工作态度

虽然初审不需要什么技术含量，但是它是一个需要你去认真仔细对待的工作，可能就是写错一个数字，可能就是一项内容空缺，等等，就会带来很多的问题。处在什么样的岗位上就该以身作则，做什么事都要担起自己的责任。

下面是个人的一个祈愿，愿景，

首先，我希望咱们国华明年能够顺利的上市，之后也算是一个新的开始，希望能够有一个更好的发展

其次，是希望我们经代能够在各位老师和我们大家的辛勤努力下，保质保量的完成各项任务，甚至是超额完成

第三，是对我自己的一个愿景吧，希望我有一天也能够像在座的各位老师一样，站到台上去讲课，有一天大家也会尊敬的叫我温老师，那我也算完成了小时候的一个当老师的梦想

第四，是对大家的祝愿，希望大家身体健康，合家幸福。因为老师们经常出差非常的辛苦，劳累奔波。所谓身体是**的本钱，我们保证一个好的身体才能更好的投入到工作中，所以大家一定要注意身体，加强锻炼。

最后我要说一声感谢。

感谢领导长久以来的指教，感谢各位老师对我的帮助和关怀。

这么长时间以来，领导和老师们不只是在工作中给予我很大的帮助，在生活中也很关心我，大家都非常的照顾我，让我觉得这就是个家，非常的温馨。所以在这里我也代表我的父母向领导以及各位老师说一声谢谢!谢谢你们对小温的培养。

最后一句谢谢，谢谢大家能够与我分享我的总结汇报。谢谢!

公司业务员个人工作总结3

我叫XXX，现在XX公司XX岗位任XX业务员。20xx年xx月份应聘于xx公司，使我从一名习惯了按部就班、遵循于程式化工作方式的幼稚小伙开始了崭新地工作旅途。转眼间x个月过去，回眸所思，既有取得成就成果的喜悦，与同事协同攻关的艰辛和快乐，也有遇到困难、挫折时的惆怅和克服困难、挫折的振奋和感动。现就主要工作情况和体会总结如下：

一、端正态度，认真工作，努力完成任务

踏上工作岗位，进入事业角色，我积极端正自己的工作态度，把自己定位于一个初学者，一切工

作认真对待，遇见问题虚心请教，并不断地摸索、总结、积累，战胜自我。工作中发现不足，找出问题，及时改正。自觉做到干中学、学中干。在领导和同事的帮助指导下，积极认真地做好各项工作，努力做到不辜负领导信任于同事给予的支持，圆满地完成各项任务。

1、遵纪守法。自觉增强律己意识，认真执行和严格遵守公司的相关管理规定，从各方面严格要求自己。明确职责，自觉做到不该说的话不说;不该做的事不做;不该知道的事情不闻不问。

2、勤奋虚心。作为刚进入公司的新人，工作中遇到问题和困惑，主动请教老师和同事，使我从中受益颇深。通过向老师、向同事、向专业资料的学习，使自己的专业技能和业务素质有了明显的提高，认为能够胜任本职岗位，能够干好本职业务。

3、爱岗敬业。通过摸索和实践，较快地熟悉了公司的文化特点和操作流程。积极地、全身心地投入到本职工作中去，并认真配合完成了相关任务。自觉做到认真务实、尽职尽责。

4、自我完善。工作期间，我不断深入学习与工作相关的各项专业知识，通过书籍、实际操作等方式加强对知识的学习和吸收，努力提高工作意志和综合素质，较快的掌握相关的工作技能，并运用到实际工作中去。一是加强了相关办公软件的应用操作;二是注重提升自身文字写作、编辑能力;三是加强PPT、CORELDRAW、PS等**片处理应用软件的学习操作;四是巩固摄影、摄像的理论知识 and 实际操作技能;五是增强了活动策划、组织能力和形象表达能力。

5、立足本职，积极做好办公室工作。认真完成办公室日常任务。

(1)做好相关文字撰写工作，完成报表制作。

(2)做好各类文件档案整理、归档工作。

(3)做好办公室区域清洁维护工作。

(4)完成办公室的其它相关工作，保质保量的完成各项任务。

6、任劳任怨。努力做好其他各项工作。

(1)协助做好“xx”“xx”网络潜在客源开拓的工作，通过QQ为平台，现已充实20xx余人左右的潜在客户体系。并逐步进行交流，发展客源。

(2)参与公司网站“医学美容咨询”板块的内容更新、扩充，及网站客服咨询试运行工作。

(3)协助参与环境布置采购工作。虚心学习布置构思，物品搭配选购方式。

(4)参与协助团购网站物料采集工作。

(5)协助做好会所内其它相关事务工作。

二、主要收获和体会

1个月的'试用期虽然不长，却是我事业、人生之路新的起航;工作成绩不算显赫，也使我感受到了

成功的兴奋和团队熔炼的重要。总结起来有以下几个方面的收获和体会：

- 1、工作实践使我认识到，只有认清形势，热爱本职，细心学习，提高素质，摆正自己的位置，下功夫熟悉岗位基本业务，才能更好适应本职工作岗位。
- 2、对待工作，只有增强整体意识，顾全大局，主动把个人融入集体，通过团队的力量激发自己的执行力，才能在新的工作业务环境中保持好的工作状态。
- 3、在本职业业务中，只有坚持原则，掌握***策，自觉贯彻执行各项制度，认真处理掌握每一个细节，积累点滴经验，才能保证后续工作顺利完成。
- 4、在工作环境中，只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作业务做得更好，更圆满。
- 5、在事物处理中，只有强化综合素质，主动理顺各方面关系，才能促进本职业业务的深入开展，取得更多实绩。

三、存在的问题和不足

我在本职岗位上虽然做出了一定的成绩，但冷静思考，还存在一些亟待解决的问题和不足。主要表现在：

- 1、学习有时松时紧。特别是对新的东西学习不够迅速，对领导要求的高素质、高效率还有一定的差距。
- 2、工作情绪有时不够稳定。工作上往往凭一时热情办事，情绪不高时容易贻误工作时机。有时认为自己年轻资历浅，造成处理个别问题有缩手缩脚的现象。

四、整改措施和今后打算

新年伊始，万象更新。在今后工作中，我决心不骄不躁，半尺竿头，继续努力，创出佳绩。

- 1、注重学习，加强修养。学***治，坚持读书看报，及时了解掌握***和国家有关形势***策，增强***治素质。学业务，多渠道、多方面学习本职业业务知识，为进一步干好本职打好基础。学经验，继续虚心向老师同事学习，努力提高专业技能，丰富自身处理复杂问题的经验，提升管理水平，从大处着想，小处着手，做好具体工作。注重提高自己***治素质，业务能力和管理水平，更好地为公司出力献策。
- 2、端正态度，努力工作。恪守工作职责，不断提高自己处理问题，解决问题的能力，在工作过程中克服急躁情绪，虚心向老同志学习，积极、热情、细致地对待每一项工作，决心做出好的成绩回报领导和公司的培养。认真、高效、圆满的完成本职工作，争做优秀员工。
- 3、遵纪守法、团结协作。在今后的工作中，自觉遵守国家法律法规和公司各项规章制度，根据公司性质要求，力求团结广大员工，为创造公司团结和谐的氛围做出应有的努力。

总之，在试用期中，接触到了许多新事物、做出了一定的业绩，也学到了许多新知识、新经验，

使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进步。在今后的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高，发挥自己所长，在能够顺利完成相关工作的条件下，希望能够为公司创造更多财富，为公司的发展尽一份力量，在公司再创佳绩，再创辉煌中发挥积极作用。

公司业务员个人工作总结4

20xx年我认真回顾这一年的工作，在不断变化的环境里不断调整自己，是为了更好的服务企业，奋发前行。

一、上半年的主要工作：

1、合同的签订、履行和任务指标完成情况

合同签订：截止20xx年底，签订12份，总金额1200万元。所签合同目前均处于备料生产阶段，将密切跟踪后续的生产进度、检验、包装、发运等事宜。同时，根据客户的供货要求，协助部门经理和其他员工做好合同的立项、审批等工作。

2、积极进行市场开发。新的环境和工作要求需要我们不断重视新产品和新市场的开拓，在新形势的局面下，主动配合部门领导完成合成塑料的市场调研与开发。参加广交会，积极拓展客户，并与台塑等多家公司建立了合作往来并有望在年内形成贸易订单。在做好塑料市场开发的基础上，与上游单位密切接触，收集市场信息，确定合作方式，建立稳定的价格信息机制，积极主动探索新产品出口的方案。

3、积极参与东南亚项目。东南亚项目是部门全年的重点工作之一，虽然是和过往不同的工作范围，但仍然要求自己认真做好每一单计划的业务，虚心向身边的领导和同事学习，确保现有和后来计划顺利执行

4、坚持相关社科、化工、经贸、市场营销理论和应用外语的自学，认不断拓展自己的视野和知识，不断完善。加大新时代自身学习的要求，主动上进学习，虽然无法参加公司的学习机会，但始终做到不等不靠不要，在大量的工作间隙完成多项自学课程，巩固且升级了经贸体系的知识内容，提升了自我管理水平，加大了英语学习力度，始终以一个不断更新的时代和不断发展的社会要求鞭策激励自己的行为。积极做好收汇及其统计、网上录入申报工作。及时跟踪每笔合同的到款情况，努力降低收汇风险，主动按银行的要求完成贸易收汇手续所需的各项工作。

5、积极参与完成部门的各项管理工作，认真学习公司新近制定的各项管理制度，立足本职工作，按要求规范部门业务工作的同时，积极参与各业务口的日常开发工作。

二、明年的打算

始终以一名合格的业务员的职责要求自己，做好各种准备迎接机遇与挑战。进一步了解新产品和新市场的市场信息，与相关部门的沟通上要下大功夫，多动脑筋，全面掌握。对领导交待的工作要高效完成；同时，在工作的每个环节中，要更加细心严禁，对相关合同的重要标的（诸如合同日期、金额、提货数量、发运、交货时间，尤其是付款时间，要更加及时追根，确保按时按额付款）做到心中有数，字字明析，时时刻刻关注和跟踪合同执行的进展，做好本职工作。

公司业务员个人工作总结5

时间总是在不知不觉中飞逝，眨眼间已到XX年中旬，回首这过去的半年，收获颇丰。XX年公司业绩突飞猛进飞速发展，我通过不断向领导、同事们学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，工作和学习上取得了较明显的进步，在这XX年上半年即将过去，下半年工作阶段就要开始，有很多事情需要认真的思考一下，进行总结和回顾。总结上半年工作中的经验与不足，为下一阶段工作更好的展开做好充分的准备。

回首过去的6个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一切并没有虚度。

今年公司为了能让业务员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的机会，第一季度竞赛的国家是美国、欧洲和马尔代夫;第二季度竞赛的国家是济州岛、黄山，第一季度经过不懈的努力和奋斗，也做出了明显的成绩，虽说未能争取到参加美国的名额，但也去了欧洲，并和领导一时同去。在和领导一起的欧洲旅途当中，本人学到了很多知识，受益匪浅。如再有机会还想与领导一起出游，和领导在一起时时能充实自己。第二季度我去了黄山，到了黄山领悟到一句话，中国有句话：读万卷书不如行万里路，自从去了欧洲和黄山我才真正领悟到这句话的含义。以后还请领导多设点这样的竞赛。

责任心和服务精神。这是我们八区中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，我个人认要想做好这份工作。我个人认为有五点。

- 1、时间管理，
- 2、勤奋敬业，
- 3、服务，
- 4、奉献，
- 5、责任。

一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好工作的第一要求，也是业务员跟客户应该具备的最基本素质。

学会做人做事，正是由于合作能够给双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系，在处理与相关主体的时候，需要拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩，当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助，但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

第二、加强客户资料的整理，这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强产品和知识上的学习。这是目前我欠缺的‘一块儿’，也是非常重要的一块知识。作为一名业务员如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性，从而提高工作效率，在下半年里要严格按照规范的流程操作，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。

总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善各个方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己最大的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献

公司业务员个人工作总结6

尊敬的各位领导：

我是财产保险股份有限公司的一名普通的业务员，我入司2年以来，无时不刻的感受着财产保险文化的熏陶。在那种：以人为本，我为人人，人人为我的公司精神文明的感染下，自身素质得到了快速的提高和成长，在此我衷心的感谢公司各位领导给予的关怀与帮助。同时在这近两年的工作中也遇到了一些困难和问题。

例如：

1、公司的出单系统程序比较的不给力

有时出个单子因为系统的缘故，需要客户多等将近半个至一个小时，这样一来的后果将是导致客户产生不信任感和焦躁情绪，以至于对我们业务员以后的展业造成一定影响。

2、公司核保***策变动较快：

对于我们业务员来说，如果业务要做的好，平时就需要有一些大客户的支持与帮助，在此情况下同样的我们也需要给予这些客户些***策上的支持与帮助，这样才能换来彼此的真诚与信任，双方都得到长足的发展。

3、公司组织的培训较少：

诚然如古人所云，学习知识如逆水行舟，不进则退；做业务的其实也是如此，我们需要不断的在实践中积累经验及借鉴一些好的，与时俱进的销售手段。这样我们才能不被时代抛弃及淘汰，才能为公司贡献更多的力量！

最后再此衷心的感谢各位公司给予的帮助及关怀，同时也祝愿XX财产保险股份有限公司在新的一年里：蓬勃发展，蒸蒸日上。祝福公司的每位员工：身体健康，万事如意！

公司业务员个人工作总结7

20xx年很快就过去了，回顾20xx，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，给下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《广东省商标》，承办费用达7.5万元以上。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1万元以上。

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20xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑得快还靠车头带，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。

公司业务员个人工作总结8

如果在一年前你问我：你喜不喜欢做业务?我的答案绝对是否定的!业务曾经是最讨厌的一个职位，也是我避之不及的职位。但是今天你如果问我：让你去做文职工作，你肯吗?那我的答案肯定也是否定的!因为在一年的打滚里我已适应了业务生涯，溶入到了这个角色之中。

没错，没做业务之前我以为自己这一辈子应该就是在文职这个岗位呆下去的，不会有什么波浪，也不会有大的收获。在那个时候，心智仍然停留在大多数女孩的意识里，平平稳稳的工作，这就是女孩子应做的事。走上业务这一块并不是我自愿的，因为工作需要，也是有点私心，总觉得自己不能碌碌无为的过一生，必须想办法的提升一下自身素质!如何提升?

那应该要从业务做起!有句话是这样说的：从一个公司的每个部门、每个工作都尝试过，那么当自己拥有事业的时候那就事半功倍!当我都尝试了这些工作之后(老总及财务还没尝试)，从一个角度来看，我是辛苦的，从另一角度来看，我是幸运的，一路中国给了我施展才华的平台，而我回报以我的努力及热情。滴水之恩涌泉相报，这就是我的'个性'!

从刚开始接触业务的时候，心态确实不那么端正。反反复复的，总是觉得自己不适合这种工作，还是去找份安稳的工作吧，周而复始的延续那种日子吧，但这时也会有另一种声音出现：不行，你不能就这样子，要知道你是最棒的，做那些工作只能浪费了你的青春!两种声音交替，每天很累，最累的却不过是心灵的承受能力。

公司是做网络通讯产品的，非传统行业可比，通过电话与网络招商，对客户在另一头的情绪变化无从得知，只能从电话里头靠自己的能力来辨别，因为没经验，刚开始两个月基本上没出个单，靠公司养活，虽有惭愧，但亦不足以令我倒下。老总是个具有宽广胸怀的人，对于员工的培训方面花费了大量的精力，对我更是严格要求，不出单只能代表我的经验不足，没找对方向，没找到技巧，老总手把手的教我做业务，提供了许多的机会，慢慢的，我渐渐溶入这个职位之中，一个单，二个单，都来了，我终于也松了口气。

技巧，对于做业务的人来说是个很重要的环节，其次是产品知识，熟透了产品那客户半夜打电话来咨询也能随口拈来、对答如流;心态是很重要的，每一个人都有惰性，这时候要有旁人的指引的，更多的靠自觉，凡事要旁人教，那一辈子也不会成长!

一年来，足足一年，我曾经无助，曾经彷徨，最终找到了方向，虽说不上得心应手，却也略有成绩，最大的收获在于令自己成长了不少，业务，是一个很好的炼油缸!

公司业务员个人工作总结9

东奔西跑，转眼一年的岁月又消失在了脚步里。踩在这一年的尽头，也终于能暂时停一停了。回顾这过去的一年，自己作为一名还不够成熟的业务员，尽管在工作中还有很多的不足，但是我也在一点点的努力。现在一年过去，自己也有了不错的成绩和业绩，在这里，我也要总结一下过去

一年的情况，好让接下来的工作能更加的顺利。以下是我的个人工作总结：

我在20xx年x月x日来到的公司，还记的刚来的哪会，自己基本上什么都不会，什么都不懂。在经历了几个月的培训之后，才跟着xxx师傅一起学习。这期间，我真的学习了很多，提升了很多。

一、思想上的提升

在这段工作中，我认为最重要的提升，就是在思想上的进步。在过去的时候，我还带着那么一些学生的感觉，不知工作的严谨，不知道该带着怎样的心态去面对工作。

但是在听从了xxx前辈的教导后，我开始明白了，我们作为业务员，想要将我们的'产品推销出去，仅仅只有产品出色是没有意义。我们不去做，带着敷衍的态度，这首先就将客户挡在了外面！要做好，就要从思想上做好，要从思想上管理好自己，提升好自己！这样才能带动行动上的前进！

二、工作上的改进

还记的自己在不久前，只会死板的将推销的话照背一遍，连我自己都拿不出信心认为客户会选择我的产品。但是随着工作的渐渐推进。我从前辈身上学会了很多。也渐渐的掌握了一些自己的技巧。从如何选择客户到如何去沟通，我做了很多的练习和准备这让我在工作中渐渐的也变的顺利起来。当然，最重要的还是因为有前辈在一旁的指点，他丰富的经验给了我很多的提示。

三、个人的不足

尽管经过了一年之久，但是我在工作中还是不能与那些出色的同事们相媲美。首先是经验上的差距，其次是对市场的了解，再者是我个人的努力程度。在今后的工作里，我会更加努力的提升自己，让工作边的更加出色。

现在一年结束了，我也完成了对过去20xx年的总结，在接下来的一年里，还有更多的希望和机会，我都努力的去完成自己的工作，做好自己的职责，成为一名出色的业务员。

公司业务员个人工作总结10

上半年来的工作确实让我有很多的进步，我一直都希望可以让自己去积累的更多的工作经验，这段时间以来我确实是深刻的感受到了这一点，这半年的工作我认真的去完成好工作，对自己要求高一点，保持好的心态，持续发挥好现阶段的所有的事情，提高自己的业务能力，在这半年来的工作当中我还是非常努力的，我一直都对自己的各个方面是很认可的，不管是在什么样的环境下面我都对这一点非常的认可，我想要把这些最基本的事情做好，半年的工作让我确实是学习到了很多，也让我体会到很多不一样的东西，我也需要对自己各个方面总结一下。

这半年来我在工作当中一直都是非常用心的，对自己各个方面都有着非常大提高，我相信有些事情是应该要端正好态度，不管是做什么事情这些都是最基本的，作为一名的业务员我平时的工作确实还是比较忙的，我是能够清晰的感知到这一点，我也一直都在展示自己的能力，虽然我现阶段的工作主要工作不是这些，但是我还是可以去做好这些细节的，我一定会让自己持续发挥好状态，努力的去提高工作能力，半年来也是需要时间填充自己，我感觉不是所有事情都值得去一点点积累的，但是在工作当中没有选择，这些都是需要自己一点点去积累，我相信无论是做什么事

情都是应该主动一点，这些是可以去做到认真，我一直都非常愿意去相信在这一阶段的学习当中自己可以去积累的一切的，我认为这是非常宝贵的，也是我一直都在保持的事情，对于我而言有很多事情都是值得去做好的。

上半年来的我看到了自己业绩也是一般般，我也有想过自己是不是应该更加主动一点，才能够维持这样的状态，在这样的环境下面我认为还是需要做好细节的，我应该要让自己的做好，主动一点去做到认真，这是对自己各个方面最好的证明，做出一番好业绩不是一件容易的时间，这需要付出足够的时间跟精力，这一点是非常关键的，我也愿意去接触一些事情，在一些事情上面还是应该主动一点的，半年来我没有面面俱到，但是我有调整好心态，我知道一份工作有时候需要静下来想一想归纳缺点和不足，我是能够清楚的感受到这一点，所以我也一定会努力去做好下半年的工作。

公司业务员个人工作总结11

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

在这10个月多的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是；欣慰的是；自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提。

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***操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

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

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

自我剖析：

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

公司业务员个人工作总结12

xx个月弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。转眼间个月的时间过去了，这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。

在20xx年xx月，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业——有限公司。成为了众多业务员中的一员，负责市乡镇业务。感谢公司给了我工作的机会，是您——延伸了我继续展翅的梦想。

回顾这个月来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过这个月来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

一、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己2个月来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了一定工作经验，能够比较合理的安排和处理业务拜访，业务的补货、配货、送货、收款等方面，经过2个月的锻炼都有了很大的提高，基本能保证本岗位工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务。

二、日常工作中的体会

- 1、及时了解客户对货物的需求情况，和公司仓库的库存情况，灵活的为相应客户提供货物。及时反馈客户和公司之间的信息流动，做到及时沟通。
- 2、积极响应公司号召，深入市场调查、做好店内形象。根据公司每个月的活动，结合客户实际情况做好促销活动、新品卖进。
- 3、落实公司各种***策，让客户认可我们的存在，提升公司及个人在客户中的信任度、合作密切度。
- 4、切实以公司的利益为先，对现有客户做好跟进工作，积极开发新客户。以提高销量，以及公司考核的有效拜访、订单长度、货款应收等其余考核业绩。从而达到自己乃至分公司的业绩考核。

三、存在的问题和今后努力方向

在就业xx个月来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，日化业务对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作安排还不够细致，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

在接下来的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司划分给自己的相应片区的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，努力学习相关产品知识和相关客户沟通常识；第二，本着实事求是的原则，做到公司和客户的有效沟通；第三，注重本公司

的工作的同时，加强团结一致，勤奋工作，形成良好同事间氛围。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；其次是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感；目前正在营造形成我们公司特有的“企业文化”氛围给了我工作的信心。我知道，上面的工作表现也许不能让领导感到满意，但我坚信自己能够在今后的工作中会表现得更好。

公司业务员个人工作总结13

光阴似箭，春暖花开，不知不觉中又迎来了新的一年！回顾这一年的工作历程。作为公司的一名员工，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同仁热气、拼搏、向上的精神。

我作为销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的关心和帮助下走过了一年，在这一年中各方面没有很好地完成公司给我的各项指标，主要表现在如下几个方面没有做好：

- 1、我作销售部门的员工，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更是要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。
- 2、在投标工作中，屡次失败，面对多次的教训，首先查找自身的原因，分析工程、标书细节、对比竞争对手，找出自己各方面的不足之处，在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，在今后的投标中取得成绩。
- 3、在公司提供客户需求信息资源这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户购买了其它品牌机组。
- 4、在今后的工作中，要抓住这方面的客户，争取把握分析、处理好各项工作中，加强同客户的交流、沟通。了解他们的需求，能够准确地处理好，来赢得客户。

新的一年已经开始，紧张而又忙碌的工作拉开了进程，明确公司的目标、计划。计划好自己的工作和个人目标。

在平时的各项工作中精耕细作，紧跟所有的项目：房地产、工厂、安装公司、特殊行业如（电厂、电信、银行）。及时掌握客户的需求，作出相应的计划和工作。在房地产这一块，吸取以往的教训，通过投标的首先摸清竞争对手的各方面因素，找出他们的'劣势、突出我们的优势；比如品牌、质量、服务、配件资源，来赢得客户支持，同时也要做好客户关系，加强自己的服务意识，做到让客户买的放心、用的省心。建立长远的合作关系。针对工厂这一块，也要吸取以往教训，不单要了解清楚客户的所需、所想，尽量想办法满足客户的需求，多做些这方面的工作，不要輕易放过每个客户的信息，做到有客户就有接触、有了解、有做工作，包括对品质的宣传、公司和康明斯的“五心”服务，来争取成绩。

转眼间，20xx年已过去，我在公司的试用期已到。回首两月来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算迈出了新区域，跨行业发展的第一步，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。

公司业务员个人工作总结14

本日，我们又相聚在一起。配合分享我们的成果，阐发我们的不够。赓续煽动本身，使我们工作越来越好。现将本人工作详细总结如下：

固然本人上任不是多久，打仗这份事业也不是很长，但也不够以可忽视所存在的问题，这些问题都是来自于客人投诉和反馈看法部门自查，问题之明显，整改之需要，主要体现反应以下几条：

- 1、服务意识不强，客史档案的不健全。
- 2、本钱节制的力度不大，绩效治理尚未到位。
- 3、业务人员的程度与要求还有很大的差距。
- 4、硬件改造、设备维保力度不敷，进度太慢。
- 5、满足近况的大有人在
- 6、设施设备不尽完善。

重复呈现的问题有：有些岗位员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，款待办事不周到，处置惩罚应变不机动。此外，洁净卫生不仔细，设备维修不实时等，也影响着整体的办事质量。

新年工作成长总结计划：

一、铸造团队精神，强化整合意识

团队扶植是自治理有效沟通的紧张组织形式，以团队互助精神作为团队扶植根基，以实时快速沟通作为团队扶植渠道互助看念的培养，带头建立优越的工作风格，积极营造精诚连合的互助气氛，果断否决“事不关己、高高挂起”的工作态度，彻底打消“各执一词、不闻不问”的工作现象。

二、在细微办事上下功夫 着力塑造精良的办事

作好日常经营的同时，深入掘客办事细节，全面晋升办事档次，以客人为中心，以质量为核心，切记“居心服务，真情办事，注重细节，追求完美”的宗旨，视客人为上帝，切记‘客人永远是对的。’看念，突出个性化和细微化办事，让客人感想感染到与众不合的办事特色。

三、推行战略营销，稳定客源市场，从而来进步本身的业绩

针对熟客增强关注度、加大回访率，增强对生客的关注度，树立和完善客史档案，要求按期对客户进行电话拜访，实时控制客人的花费动态，深入了解来宾花费后的感想感染和看法，实时将客人看法反馈，并积极采取步伐，适时整改。

通过对工作的回首和总结，鼓励煽动着我和列位同仁能更好地振奋精神、扎实工作、发扬长处、奋发朝上提高、更正缺点、扬长避短，以强烈的事业心和高度的责任感，为实现新一年的治理目标、业务业绩指标和工作计划而尽力奋斗。

公司业务员个人工作总结15

工作完成情况

截止11月结算，已达成营业收入目标131.15%，利润完成率110.72%。20xx年开发代理新客户4家，原自营客户中又延伸开发代理业务3家。开发自营新客户6家。目前20xx年有合同签约记录的客户总计15家。

今年的任务指标完成情况较好，主要是因为今年的任务量较小，且8月起由于业务区域调动，业务量有明显的提升。后续华南市场的业务开拓和维护还是任重而道远。

心得体会

业务之路是曲折的，是上升的。从20xx年6月起转业务部门在太仓学习，9月到华南区域开拓加松业务，10月真正开发新客户签下第一笔代理开证，初入业务的稚嫩和第一笔合同签约时的欣喜，直至今日仍然感怀。18年3月第一票自营业务的加松到货，第一次处理到货客诉，取消合同转无下家销售，到处跑工厂销售现货，直到最后妥善解决，那时的挫败、慌张和焦急，卖完货的如释重负，现在还记忆犹新。在后来这一个个的欣喜和挫败中，我也摸打滚爬着跨进了业务之路的门槛。

通俗点说，市场就是一个江湖，有侠客也有小人，有对手也有朋友。咱公司的大旗插在华南这地方，就是开了个分店敞开门跟别人做买卖，一条街上还插着一堆类似建发、国贸、物产、厦工等等的旗子。街上走来走去的有揣着大把钱的大户，有做小本买卖的黄牛，也有偷奸耍滑的骗子。那么总结下来有以下几点：

- 1、街上的'客户进哪家店的门，都有对应的需求，哪家店的货多性价比高，自然进店的人就多，所以采购的资源优势是赢在起跑线上的，还是需要持续增强资源挖掘的深度和资源把控力，纵向及横向拓展。
- 2、货架上的货物性价比都差不多的情况下，就是比拼服务了。签约、发货、到货、质量售后、结算等各个环节的服务都是竞争力之一。大家都有的大路货，质量、服务上出问题，客户出了门满大街都是一堆旗子飘着等他。因此，还需提升服务意识，增强内部沟通，特别在行情下跌时更要在服务上提效提质。
- 3、业务就是在街上扛着旗子跑的人，跟大小客户宣传店里有货，打听客户喜欢什么货，服务到位，领着客户进门消费，全程陪同服务，交易好了下次还领着人来当回头客。兼职当百事通打探江湖八卦传闻，打听别家生意如何，一为拉客谈资，二为调整经营策略。要深扎一线，多跑多听多辩证思考。
- 4、对待客户的双向选择，开店咱做光明磊落的生意，就做合适的生意，不和偷奸耍滑之辈合作，不纵容无理取闹、得寸进尺之人，门口有点门槛，下雨的时候至少不会进水。
- 5、和华东华北其他区域多沟通，资源共享，区域调配，这边烂大街的货，在别的地方是香饽饽也说不定。

20xx年工作目标

1、业务开展计划

1)维护核心贸易商客户，将现有资源进行较为稳定的调配，争取保有基础的业务量，以长期稳定的深入合作为主要目标。2)把进一步开发工厂型客户作为长期工作的重点内容之一，扎根市场，往终端开拓，增强市场开发深度，更纵向了解市场动态。3)在资源受限的现阶段，也加强关注代理方面的业务，在风险可控的范围内相对灵活地吸引代理业务，增加业务量。4)业务重心以广东市场为主，南康为辅。关注广西、成都等华南辐射区域。5)材种推广方面主要还是以俄材云杉核心，辅以赤松、加松等，后续也在关注硬木方面的动态，寻求切入点。

2、资源维护

共同维护现有的核心资源，并实时收集市场需求，反馈给采购部门，助力采购部门的工作。各区域间加强沟通互动，更有利于资源的区域调配和整体经营安排。

3、日常工作

紧密关注客户的经营情况，把控合同执行过程中的风险，沟通处理合同过程中的各项事宜，对内配合公司内部各部门工作，对外提高客户满意度，培养客户信任度，维护公司利益和形象。

更多 实用文体 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发