# 业务员年终工作总结与计划 业务员年终工作总结版实用(十四篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2025-07-26

*业务员年终工作总结与计划 业务员年终工作总结版一1、做好基本资料的整理，及时向上级领导反映客户的情况、向上级领导反映客户的信息。2、陈列问题的改进和创新3、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出品牌...*

**业务员年终工作总结与计划 业务员年终工作总结版一**

1、做好基本资料的整理，及时向上级领导反映客户的情况、向上级领导反映客户的信息。

2、陈列问题的改进和创新

3、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出品牌最新货品，确定客户是否有需要。

1、工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的`一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好xx秋季打样工作。

2、做好xx回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我20xx工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

**业务员年终工作总结与计划 业务员年终工作总结版二**

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绩，为了更好的开展下年的销售工作，总结经验、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924.79万元，较去年同期下降9.95%。其中xx酒六年完成销售额120.91万元，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34.96万元，占总销售额的6.90%。

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，地区发展不均衡。

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，逐步培养起了业务人员沟通、协调能力，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，围绕市场需求发展。在白酒销售势态不明朗的情况下，积极开发适销对路、价格适中的新产品，迎合广大消费者的消费需求。

2、白酒的销售方面，工作方法灵活机动，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。同时致力发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一定的影响，我们的工作重心应放在核心分销客户上，一定要做好城区、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，在一定程度上销量的提升取决于宴会用酒的多少，在这一点上一定要做好。

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

最后预祝大家在20xx的销售工作中再接再厉，取得更好的成绩。

**业务员年终工作总结与计划 业务员年终工作总结版三**

时光荏苒，转眼一年的时间飞逝过去了。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。对有一定销售经验的人来说，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一定挑战性的，到现在为止，我不再说自己是一个销售新人，因为我进军到销售这一行业也快一年半的时间，说长不长说短不短，大约xxx天的时间每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己，每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更多客户，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，一定再接再厉，做最大的\'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xxx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间没有实质性的单在跟对产品了解得非常浅显，所以在产品描述阶段利用了比较长的时间，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，全靠自己慢慢摸索出来，怎样把产品描述写好关键词设好。

在上季度询盘是非常少的而且收到的询盘也没有多少含金量，即使利用大部分时间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，实则从那些回复可以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间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一定会迎来客户来国看厂，这样拿到单的机会就较高。同时，还有一种情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择我们生产的设备，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，不过每次都要好好把握。

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，只要一个地方错了可以让客户清不了关。就拿单单要相符单证要一致来说，公司抬头一定要用对，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子如果做不到单就辞职。

因为我知道跟到一个单的最短的时间大概就是3个月的样子。重新给自己制定一个销售计划，其中最不可缺少的就是毅力和勤奋，还有一个坚定的信念。我总是暗示自己单肯定是会有的，只是时间的问题。虽然付出并不一定就有很大的回报，但是有所付出就一定会有得，天上不会自动掉馅饼，只有自己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可以完成一个小单。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。到目前为止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应该更多，所以说无论从事哪个行业，学是无止境的。从这些，我看到了自己的不足，以后如果想小有成就必须在这方面精益求精。

总结到这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直是我追求的目标，希望明年第一季度可以实现。

**业务员年终工作总结与计划 业务员年终工作总结版四**

进入xx公司的几个月以来，我很感谢公司给了我一个学习的平台和对我的栽培！让我充分地展现自我价值，也感谢同事们给我指导与帮助，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。

记得刚进公司的时候什么都不懂，社交能力也比较差，打个电话都会出现很多问题，有关于房产的业务很多都是不懂，带客户出现紧张、口吃的迹象。在领导的支持与教导下现在已经没有了那种很迷茫的感觉。业务知识方面也有了提升。但很遗憾还没能为公司做出什么太大的贡献，在今年刚刚开始做房地产的同事中，我是最早进入房地产的，而业绩又是最少的.，仔细想了一下，自己还有很多不足的地方：

1、业务知识还不够熟练；

2、处事方面不够成熟稳重，不够自信；

3、急于求成，无法事前控制，遇到很多的问题都没有详细去思考；

4、独立处理问题方面，对现在一手市场与二手市场冲击下，给客户的说服力还不够完善；

5、着装、语言表达各方面还不是很好；

6、依赖性比较强，有时候连一个简单的事情都会做错。

会干工作、干好工作是出色完成计划与目标的前提条件，这就要求我要有扎实的专业功底，在今后的工作中我将在学习中进步和成熟起来，为公司的发展贡献自己的力量，在实践中磨练自己锻炼自己，成为业务员中能够独当一面并具备专业知识水平又有高尚职业道德的优秀员工。20xx新的一年，对自己来说又是新的起点、新的机遇、新的挑战。要积极向业绩做得比较稳的同事学习为人处事、做事方法、沟通等等，取长补短，从中克服自己的不足，把工作做的更好，也把自己的业务能力提升，把自己的目标现实化，希望这次报告作为促进自己进步的机会，为将来取得更大的成绩垫好基础，为公司创造更大更多的利益，同时也成长自己，利于发展自己，让我们一起携手腾飞！另祝：公司、同事们在新的一年业绩再创辉煌！

**业务员年终工作总结与计划 业务员年终工作总结版五**

20xx年已经过去，在一年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信xx地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

（一）不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

（二）了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

（三）推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

（四）持续客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

（五）确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

（六）团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改善之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在20xx年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对xx各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

20xx年即将画上圆满的句号，这一年是我人生的一个转折点。由一名学生转型为社会人士，在机遇与挑战共存的竞争时代，我开始了自己的追梦生涯。回顾这一年与xx同行的点滴，颇有感触，现将工作以来的感受和工作体会总结如下。

在逐渐接触国际贸易的过程中，我通过xx平台收到了很多客户的订单，可惜都是批量小的一些样品单，最终因为因支付方式不同而告终。经过初期的产品熟悉，询盘回复，终于有xx位客户接收我们的付款方式，转账成功。第一笔外贸订单成了，虽然只是一个小订单，却从中学会了很多。接收款项后，随后跟单，让生产安排生产并联系国际货运快递。

xx展会上的客户基本上都是国外的。其间因展会上同行较少，参与竞争的不是很多，这又是我们该发挥的时候了。几个同事都在给公司产品做宣传，发名片，发资料，尽量吸引更多的客户来看我们的展厅。与外国客户交流又成了一门技巧，要吸引有意向的客户，要让没有意向的客户接触和了解我们这一产品，归根结底说白了就是来者绝不放过。与外国客户的交流中，也学到了如何向客户介绍我们的产品，如何讲解剖析产品优势。

一个展会办下来，临时出售了小批量产品，收到了很多外国客户的名片，也发了一些自己的名片，希望将来可以联系一些有意向的客户。展会过后，就是分析名片，收发邮件了。有经验的同事，接到名片及时判断客户意向，联系了客户上门看厂。也做了一笔数量的订单。其间，我学会了要认真判断客户意向，了解客户需求，才能做到有求有应。

把展会上的名片整理，分析，回忆一遍，把有意向的，一个一个都发邮件进行问候。在发邮件之前，产品定价又是一项很重要的事。既然是工厂，产品价格就有一定的优势。凭这个优势，价格是没有很大的问题。其次就是价格得详细程度，这就是考验产品熟悉程度了，报价单的一目了然也很重要。要明确自己的产品报价与市场行情差价，及如何以达到报价的正确性，让客户查到公司知道公司的主要经营产品及及产品优势与核心竞争力。

前段时间因为报价失误，和客户理解的不一样，导致公司流失了一个客户。客户要的是模组，我就按我们常规的报价，一个模组报给他。等客户寄来样品，要我报价，他的样品是两个模组一套的。我却没有理解好，还是按一个模组的价格报了出去。其间几天也没有沟通好，相互间理解不当。直到客户过来签合同才弄明白报价严重失误了，这一点，我觉得自己太大意了。工作时需要细心的，能想到的要尽量想到，不懂的地方一定要问。

辞旧迎新，展望未来。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。本人将更认真工作，刻苦学习业务知识，提高自身的能力来努力完成公司的销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新的台阶，坚持下去，好好奋斗！

光阴似箭，日月如梭，转瞬间一年的时间已经过去，20xx年在公司领导的领导下，我们公司的“量、价、款”，三项基本考核指标都达到了预期目标。回顾一年的时间，我在公司各级领导的指点及同事的真诚帮助下，较好地完成了自己的本职，有收获也有遗憾，以下是我今年的工作总结。

通过这一年的工作，我感同身受，看到了公司所发生的变化。与去年相比我们的团队办公环境好了，生活等方面也都到了很大改善，当然生活方面不是最重要的。最重要的是经过一年的发展与进步，我们的销售业务“流程化”了，让我们每一个业务员在日常的业务服务过程中知道应该如何去做，从业务出车的\'台账登记到销售费用记录都从根本控制了我们的销售成本。

今年以来，轮休时间合理化的规定让每位员工“不打疲劳战”，提高了我们工作的激情，保证了每天每个角色都有人站岗执勤。销售业务的流程化和管理的制度化又评判工作中的失误和进步。如此以来，平时的工作有条理了，感到工作更轻松了，这是公司的进步，也让我在流程的指引中，制度的规定下学到了更多，进步更快。

由于个人不细心，不操心，台账记录不及时，致使预付款合同客户欠款，违反公司“先款后货”的制度，也使公司领导在与客户催款方面处于被动地位。一年以来，自我记录习惯没有养成，在日常业务中，台账记录不清楚，对于业务中的改派车辆部没有重点记录和标记，尤其是三角贸易，调账不及时。在这些看似细小的事情由于没有做到位，造成月底对账、结算困难，给公司的整体管理拖后腿。

从今年的日常工作中发现我们的业务员经济责任意识淡薄，对账单模糊，运输发票挂账错乱，建议针对具体业务，列举业务中经常或者有可能发生的错误培训指导，增强团队业务能力，培养业务员在工作中的责任心。今年前期个别标段代理商自行开具运输发票，运费没能及时挂账，造成后期运费付款困难，给公司带来不好影响，建议明年凡属于我们公司商配送工地，运费必须每月挂账。如果客户要求自行开具运输发票，签订合同时需补充简洁的自提运输协议书，从管理上避免公司责任。

希望自己能够突破、完善自己，不给公司拖后腿。感谢公司领导的引导和公司同事的热心帮助。纸上谈的终觉浅，凡事一定得躬行，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，希望我们的团队在领导的带领下能更进一步。

**业务员年终工作总结与计划 业务员年终工作总结版六**

对于新业务员来说，转正是从试用期到正式员工的分界点，而一般在转正时，公司都会要求新业务员写一份转正工作总结，那么，业务员转正工作总结如何写呢？本文就提供了一个20xx年新业务员转正工作总结范文，以供参考。

xx-xx年x月x日，是我加入xx-x公司市场部的纪念日，也是我试用期开始的日子。经过三个月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入xx-x公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢x董事长、xx-x总经理、xx-x副总经理及公司其他领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的三个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入xx-x的第一天开始，我深知自己最大的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

1、认真学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培训，对我xx-x公司有了更深刻和完整的认识。xx-x公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

2、在公司对新员工的培训期间，我努力学习公司整体情况及xx(产品)系统知识，熟练掌握了xx(产品)系统各部分的作用、工作原理、结构、特点、材料等等情况，能系统明了将整个xx(产品)系统详细、顺利、条理地向项目业主讲解、交流清楚，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基矗对公司介绍的学习过程中，深挖掘我公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面地介绍给业主。这也是x董事长提倡业务工作制胜的“三把斧”的两者，所以我从不懈担

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、仔细学习了商务知识。x总对业务人员的培训不仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈，使得我们认识清楚业务员成功必备的素质，也使得我们在业务工作与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了成功的.信心。

5、在近一个月的业务出差工作过程中，我将安徽和河南两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通。典型的项目有安徽合肥四方集团30万吨/年合成氨10万吨/年甲醇项目，安徽华谊化工有限公司60万吨/年甲醇，50万吨/年醋酸及30万吨/年醋酸乙酯项目，河南亚洲新能集团110万吨/年甲醇80万吨/年二甲醚项目等，都将在下半年和明年开始招投标工作。并且重点拜访了东华科技工程公司(化三院)，在x总的帮助下，与化三院负责xx(产品)的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的xx(产品)项目对方将向业主推荐我们公司。在化三院设备采购部入网并通过审核，今后三院总包项目中如有xx(产品)系统，我们公司将可以作为三院的竞标方之一参与竞标。

6、成功中标山西焦化股份有限公司10万吨苯加氢项目xx(产品)系统。在项目招标前四天接手，积极向xx-x技术总经理，xx技术部部长，xx电气工程师学习苯加氢xx(产品)知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与山西省国际招标有限公司的相关负责人取得联系，了解了该项目的竞标厂家，议标人员，设计单位，并且经过沟通取的得招标公司相关人员支持，到达山焦后，积极配合xx-x总经理与山焦相关领导进行沟通，争得了山焦相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

1、感谢公司对我们业务工作的支持。公司为方便我们业务员的工作开展，为我们配备了笔记本电脑、公司企业形象介绍ppt，产品系统工艺流程flash演示，使得我们在工作过程中查找项目和介绍产品信息提供了方便快捷。同时也提升了公司的形象，增加业务成功的筹码。

2、勤奋是业务工作的首要前提。在学习和准备期间，勤奋学习产品知识，认真学习公司组织的各类培训，并做好学习笔记、工作日记，反复组织语言练习讲解系统。项目信息是业务工作的前提条件，勤奋查找项目信息，总结、交流查找项目的心得，使得自己能更好更多地得到项目信息，更大几率地取得成功。工作过程中，勤奋努力总结工作中的经验教训，大胆尝试自己的想法与心得。

3、善于学习和总结。“学而不思则罔，思而不学则殆”，在工作过程中要善于对工作过程的事物进行总结思考，对项目信息总结思考，对工作方法总结思考，对业态总结思考，都是工作并能取得提高的条件，如果一个人只是机械地工作而不去总结和思考，那他是不会进步的。而总结思考之后不去实践自己的想法，那也是无济于事，于事无补的，等于空想，也不会取得进步。

4、工作进步是要讲求方法的。方法是在工作一段时间后，回顾前期的工作之后，总结出来，并予以践行的。工作方法的改进，是一个循序渐进的工作，是一个长期的过程，而且更是一个不断总结不断改进的过程。

5、业务工作全力以赴。全力以赴自己的工作，竭尽全力去获得各个方面的信息，思考成功的关键所在，并且全力以赴使用各种方法获得关键人物对我公司技术的认可，以在招标时获得最终的成功。

1、业务工作不仅是简单的先查找项目信息，再去跑甲方的工作，而是一个通过长期工作经验而换来的经过多种方法查找到有效信息，并通过各种方法获得项目成功的关键所在，并结合我公司企业情况和xx(产品)系统介绍，获得业主的认可和信任，最终取得项目的成功。

2、业务岗位不仅是产品的销售，更是公司形象的代表，营销工作的成功与优秀是否，在一定程度上代表公司的整体面貌。为公司在行业之中享有美誉而起着关键作用。

3、营销工作的总结也是公司为业务人员不断成长而制定的一项制度。作为业务人员更应该将工作总结作为工作的重要环节对待，“学而不思则罔”，为了更好的改进今后的工作，必须对前期的工作不断进行总结。

4、营销工作是负责一个项目从开始到结束完整的过程。从项目的前期沟通、招标、合同签订、制作安装过程的跟踪，回款等等，所以业务人员必须认真严格，一丝不苟的完成全过程工作，才能称得上是一名合格的业务人员。

5、业务人员也是公司信息来源的重点方式。所以业务人员在获得各种信息是，要及时将信息反馈回公司。

**业务员年终工作总结与计划 业务员年终工作总结版七**

20xx年的工作时间20xx年3月-20xx年1月，10个月的工作时间涉及的行业：投资担保40余家、食品30余家、婴儿用品40余家、汽配大世界、北环汽配车饰广场、陈砦花卉大世界、国际茶城、豫州电动车批发市场、国产汽车配件、名优汽配广场，投入时间最长的为投资担保(6月-12月)，合作的客户：亿诺担保、瑞远担保、369担保、商都妇产医院、一鸣出国教育、国际茶城、北环汽配车饰广场、陈砦花卉大世界，中原花木城、经济视点报、海瑞制药、云梦服饰、新成汽车贸易公司，但真正了解这些公司内部的详细情况和决策者的兴趣爱好，几乎没有，以往工作中有一种错误的观念，始终认为发展向导或发展多个向导是浪费时间和给自己签约时会造成麻烦，只知道公司名称和联系电话就开始和客户联系推荐自己的产品，所以和客户的关系一直也都不是特别理想

20xx年全年的工作计划完成的情况非常不乐观，主要由于自己一直想的比较多，行动的比较少，并一直以量为主导，在新客户开发和老客户关系维护上面欠缺的太多，一直在进行着简单销售，觉得自己做了这么多年的销售和团队带领，工作中也经常有学习的习惯，但实际提高的技能非常不明显。总结以前的工作有以下几点：

1、执行力不强，以后每天按照计划和目标行事，加大自我的监督力度，每天提醒自己，这样下去我能不能完成我的目标和计划?想想如果完不成自己对得起谁?

2、没找对人、没说对话，20xx年每次拜访客户先通过向导或外部了解客户的基本架构授权，好好想想设想拜见时客户给与好的回复，在心里自己鼓励自己，想好要说的话和想要了解的事。

3、心太急，没去见客户以前联想的太多，而提前基本很少去考虑客户真正的需求点和目标宣传是个什么样子，就去拜访客户，造成不能说服客户，反而自己自信心下降，所以在20xx年的途中避免发生盲目的追求和盲目的和客户谈判，一定要做好准备。

经过摧龙六式的培训之后，自己收获的东西非常多，回头看看自己以往的思考模式和销售模式觉得自己欠缺的东西还有很多，根据自己的以往的情况进行对照分析，自己的感悟如下：摧龙六式的第一式客户分析：第一步在客户分析和客户资料收集、客户资料分析判断上要改变以前的单一形式，比方说客户资料收集方面是做业务最基本、最基础的东西，其实以往的方式方法有很多种如上网、看报、114、12580、户外、电视、dm、行业周刊，这些最基本我都能做到并且自己在这方面做的还不错。

第二步通过人脉关系自己的朋友同事介绍客户资料这个问题还不大，但是通过老客户去转介绍的很少，因为总觉得自己对老客户的服务根本就不能让其满意，从做业务到现在只有5个老客户给我进行转介绍，所以这数字是非常可悲的，不管什么原因，自己没做到让客户满意那就是自己的原因，以后在这方面还得加大自己的人际关系力度，比如说：通过行业聚会，和朋友约会多了解，另外多学习一点人际关系相关的课程。

第三步最关键的一点内部资料审核是非常欠缺的，在这个上面自己只能给自己打10分，所以以后要全面地了解客户的个人资料包括爱好和兴趣、家庭情况、喜欢的运动和饮食习惯、行程，所有的一切都要一清二楚。

第四步收集完了资料后就应该对客户的组织结构进行分析，行业内部信息进行判断分析，包括从客户的级别、职能以及在采购中的角色将与采购相关的客户都挑出来，从中找到入手的线索，这是以后需要重点运用和练习的。

第五步内部资料审核通过这段时间的培训过后，了解到也就是说得到了他的资讯和信息过后自己首先要对客户的内部基本资料有所了解，包括他的营销状况、和客群定位、客户的实力这些是最起码知道的，这其中我认为是缺一不可，而以前这些我认为都没做到，所以以后要仔细观察和体验这方面的技能。

做到熟悉客户个人信息，熟悉客户公司和行业(20xx年1月-20xx年12月通过书籍、网络和参加课程学习主要对人际关系和时间管理学习并能熟练地运用人际关系技巧和熟练地将自己的时间合理的规划;20xx年1月-12月通过书籍和网络、参加课程学习学习管理思维方式方面和时间管理知识，掌握有效地管理技巧，达到能灵活的运用管理的方式和执行能力，熟练地将自己的时间合理的规划;20xx年1月-12月通过书籍和网络、参加课程学习如何成为一个卓越的职业经理人，有效地管理技巧、带领团队和管理团队的要领、营造优秀的企业文化要领、增强逆境抵抗力和逆境中解压的方法并能够熟练地将自己的时间合理的规划)。

经过上述情况自己也清晰的认识到了在20xx年自己的工作方法和个人计划目标，自己准备涉足的行业：服务业、酒店、餐饮、娱乐、教育培训、金融证券。

1、加强自己的时间管理：20xx年1月21日—20xx年7月改变自己以往的`思维模式和销售模式，一定得转变让自己变成顾问式营销，使自己慢慢变强，从根本解决盲目拜访客户、盲目销售自己的产品，定期维护回访客户每天坚持打电话20个、至少回访老客户保持在2—5，多向公司的老员工和公司领导多沟通多学习在工作中遇到的问题多请教，每天晚上总结思考当天在工作中的不足(那些事是今天做的特别不好的?导致不好结果的原因是什么?下次我该如何避免类似情况再次发生?那些是今天做的不错的?达成了都很么结果?以后我该如何持续下去?)详细的明天工作计划视情况每天晚上完成(我要电话拜访多少个新客户?邀约多少?拜访几个?达到什么程度?)。

2、1月21日—2月8日学习公司内的知识(销售流程、产品介绍、广告媒体的优劣势、客户分析眼光)，多向公司内部的销售前两名同事或向领导请教，行业内的知识，另一部分通过网络对广告销售学习了解咱们现有的媒体优势和劣势，如何将媒体的优势发挥到最大的成效。

3、从现在开始每天用1个小时的时间学习金融(投资担保、保险)、教育培训(私人培训、职业训练、职业学)、食品行业、酒店餐饮的行业情况(1月25日—2月1日每天2个酒店餐饮、教育培训(私人培训、职业训练、职业教育)行业知识学;2月1日—2月7日每天两个小时对食品行业)，达到自己能熟悉行业的内部资讯，了解行业的优劣势，如何在谈判中切入客户感兴趣的主题中，避免盲目拜访。

4、20xx年6月之前最少完成里面的三分全部内容(信息获取的技能运用，要从多种公开资源获取;营销前的事先准备工作，有行业和客户营销和传播的待解疑问;客户筛选技能运用效率，客户市场阶段评估分析合理;回访客户的介入理由策略选择和陈诉;情绪与行为之间关系(工作中)的觉察和体验;有区分客户观点和反应的实际表述;客户的基本状况及需求关注点;结合客户市场媒体价值表述;知道其真实行业、客户媒体选择理由、媒体观;有节奏好、提问回应好;有个人学习得知识在客户沟通中的应用);20xx年6-12月完成初日考核内容评分标准的全部内容(对现有的媒体运用(执行)出色，能将媒体价值和客户需求紧密的相结合;客户的资料通过多方获取比如：人脉介绍获取、特殊渠道获取;明晰媒体的推广目的和了解客户的媒体投放有关工作流程;和客户之间的沟通应达到互动探讨和引导客户的购买需求，在沟通中要换位体察对方感受)要达到以上内容自己必须严格的要求自己);20xx年2月-20xx年3月学习余世维-有效沟通。20xx年3月1日-20日《曾仕强-人际关系学》20xx年3月21日-4月15日《尚致胜-nlp致胜行销学》20xx年4月16日-5月1日《曾仕强-情绪管理》。

广告业务员年终工作总结2

本年来，在公司的关心和支持下，借助于公司提供的公交车车身、候车亭等优势媒体资源平台，通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)、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择。“”作为公司的长期合作伙伴之一，对公司的业绩有着一定的贡献。为了更好地巩固合作关系，一是加强与客户的沟通联络，随时听取客户对广告效果的评价，了解客户对广告投放的建议和意见;二是针对客户提出的意见和建议，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。通过积极主动的工作，公司与“”的合作呈现出良好的发展态势，业务量稳中有升。

(二)、积极拓展新客户，为公司的可持续发展提供源源不断的动力。

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情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择，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择，并最终达成广告投放。

通过积极主动的工作，拓展了“”、“ ”、“ ”等一批广告客户，为公司的持续发展注入了活力。

(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。

(一)、加强学，进一步提高业务能力，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，提高协同作战能力。

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

(四)、以更加积极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一定的成绩，但与公司的要求还存在一定差距。相信在今后的工作中，在公司x总、x总的带领下，通过自己业务能力的不断完善和提高，一定会做得更好。

**业务员年终工作总结与计划 业务员年终工作总结版八**

1、对公司和产品必然要很熟悉。

进入一个行业，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树立客户关系群。在市场开拓和实际工作中，我学到了如何定位市场偏向和产品偏向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不合市场的不合需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不合地区和国家的客户，也知道保举其所需，更好的把本身和产品推销出去。当然这点是远远不敷的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。症结之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2、对市场的了解。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井看天，不知天下事。因为世界上唯一不变的便是“变更”，所以要依据市场的变更而做出相应的策略，这样能力在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，能力知道本身产品的优势。除了本身多察观了解不测，还必要和客户树立好优越的关系。因为同一个客户，可能会接到许多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动奉告。在这个历程中，要充分应用本身的产品优势，资料特点，阐发对方报价，并强调我

我们产品的优势，更有利喜迎客户。

3、业务技术

谈到业务技术，首先想到的是如何取得订单。许多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以会商中可以办理许多问题，客户也乐意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技术也是通过长光阴的实践培养出来的，而在我本身这一年里的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要赓续提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也不要紧，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处置惩罚订单，处置惩罚订单的历程，说简单也简单，说难也难。简单便是，依照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就竣工。而难的处地点于，作为客户的顾问，我们有需要时时刻刻关切，产品的进展，生产历程中产品是否有问题。货物生产好，要反省各个部分，是否存在外看上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题

，要实时更正。要记着：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要赓续的提醒，赓续催匆匆生产部，确保能按时交货。

最后，要耐久维护客户，我们要做好的是售后办事。颠末几单处置惩罚之后，我明白：呈现问题是很正常的事情，对付这方面必然要摆放好心态。由于产品自己的特点，很可能货到之后呈现破损现象，安装或者实际操作，可能会呈现一些问题，必要我们去办理。我常常倍感头痛，经常不知道怎么办，甚至埋怨。然则，问题呈现了，总有办理的措施，各领导赞助，各部门共同，问题总会获得办理。

1、诚笃

做生意，最怕“市侩”，所以客户都喜欢跟诚笃的人做朋朋友，做生意。在与人交流的.历程中，要体现本身的诚意。在客户交流的历程中，只有诚笃，能力取得信任。

2、热情

只要对本身的职业有热情，能力全神贯注地把本身的精力投下去，外贸加倍是如此，因为外贸是一个很长的历程。

3、耐心

外贸行业中，开拓一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的历程中，在本身没有订单而同事有订单的时候，必然有耐心，狂风雨后就是彩虹。从我自身阅历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除此中的运气成分。

4、自信心

这一点最紧张，在工作中，不管是本身在网上搜索开拓的客户，照样从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能许多光阴都是在做“无用功”。然则必然要有自信心，有许多潜在的客户，都是要在很长的光阴里才改变为真正的客户，所以必须持有坚决的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会故意想不到的劳绩。对付下过单的客户，不用说确定是重中之重，必要时不时的问候一下有没有必要赞助的，到了必然的时候要主动扣问next order的光阴。

在工作中，我可以说，我没有虚度，挥霍上班光阴，对工作我是认真负责的。颠末光阴的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有阅历能力发展。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工尴尬刁难照多的时候，容易急噪，或者不会花光阴去反省，也会粗心。工作多的时候，想得多的是本身把他搞定，每个环节都本身去跑，却疏忽了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再施展自身的优势：贸易知识，学习接收才能较好。赓续总结和改进，进步素质。

**业务员年终工作总结与计划 业务员年终工作总结版九**

从2月份到本公司开始从事饲料销售工作，十个月来在公司经营工作领导的带领和帮助下，加之公司同事的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，从事销售工作的心得和感受总结如下。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务；

2、努力完成销售管理办法中的各项要求；

3、负责严格执行产品的出库手续；

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

5、严格遵守公司各项规章制度；

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，x月来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的\'任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过这些时间的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。在顺德杏坛和均安这块市场进行销售时候，由于自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

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能马虎、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，另一方面要积极考虑并补充完善。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公司制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、使用。

**业务员年终工作总结与计划 业务员年终工作总结版篇十**

我进入公司工作已经有三个星期了，对于这三个星期的工作我有以下的总结。

因为本身专业的问题，一开始进入外贸有点不清楚要干什么，但是这段时间我对外贸的理解就是在更大的范围内克服地域差距，交流困难等一系列问题，将我们公司的产品推广到适合我们产品的市场。

刚开始我所接触的就是怎样管理好我们公司在x国际站上面的店铺，这主要体现在保证我们的产品可以尽量的被有意向的客户搜索到，还有有效的，及时的回复客户的询盘以保持客户对于我们产品的兴趣。

(1)店铺管理，要及时的上传我们公司的.产品，产品越多，被搜索到的可能性越大，而且在产品编辑的时候要编辑完整，关键词要准确把握，尽量多的关键词会让我们在搜索排行上位居前列，另外要管理好产品，注意清楚的分类，这样客户在浏览我们店铺的时候才可以快速准确地找到他所希望的产品。

(2)对于客户询盘的回复，这个是很重要的，这要求我们要以最简洁，最有效的邮件来回复客户的问题，这样才能使客户保持兴趣，这也是我在以后的工作中要重点注意和培养的能力。

在了解了如何让自己和国外的买家交流后，我需要学习的方向就是交易的方式方法，通过向经理的学习，大致的了解了支付方法和货运方式。支付方式有三种，x这是我们公司主要的支付方法。货运方面主要是通过货代公司进行的。

以下是我所接待现在有意向的客户的资料(已经结束洽谈的未包括)：

1、x这个客户发来询盘希望可以找到类似于圣诞树的装饰品的产品供应商，并要求价格表和图片，我已经将价格表和图片发给客户，等待回复。

2、x这个客户希望我们可以按照他们给的三个图片设计产品，并且要求了样品，我们样品已经寄出，正在邮件上商议价格。

3、x这个客户是毛里求斯人，已经接收了我们的价格表和图片，他正在做他们那里的市场调查，会在做完后给我们回复。

这段时间的工作我意识到，要完成一笔订单需要足够的耐心和充分的准备，对于公司的产品及价格等等要有了解。在下面的工作我要让重点锻炼与客户洽谈的能力，并争取去的订单，为公司创造利益。

**业务员年终工作总结与计划 业务员年终工作总结版篇十一**

近三年来，本人在乡党委、政府的正确领导下，在上级业务部门及同事们的大力支持和配合下，恪守职责、廉洁自律、全力以赴，使各项工作取得了一定的成绩，现就个人近三年工作做简要总结：

当今，社会新情况、新问题层出不穷，经济领域已发生了巨大的变化，因此只有把加强学习摆在重要位置，才能使自己的观点、思想和知识结构跟上时代前进的步伐，才能具备驾驭工作的能力，当好乡党委、政府的参谋，当好一个国家干部。

（一）、20xx年工作：

1、天然林工作：完成实施我乡天然林保护工程4399亩，参与了天然林封山育林调查规划设计及林清复查工作；

2、林权制度改革工作：完成全林改外业勘界及内业整理以及数据处理链接工作，同时完成了林改档案的装订移交工作；

3、退耕还林工作：完成巩固退耕还林成果补植补造416亩，并对全乡退耕还林地进行一次补植补造调查且对需要补植补造的小班作出了规划设计。

4、完成党委政府安排的我乡全国第六次人口普查制图及相关表册的培训，并对全乡第六次人口普查相关表册进行审核收集，全面完成任务。

5、完成新型农村养老保险启动工作并对享受待遇人员进行审核输机，共发放待遇2169人次。

（二）、20xx年至今：

1、人事呈报、工资办理。按照干部管理权限，抓好股级干部任命以及本乡单位之间人员调动的呈报。先后办理股级任职15人次，人事调动10人次。2年来办理干部和离退休人员工资130人次、退休1人次。

2、干部职工培训。认真抓好县人力资源和社会保障局组织的`干部职工在职教育培训、农民工技能培训以及新录用公务员培训、新聘用人员试用期培训等。

3、考核与奖惩严格考核制度、强化人事管理。做到平时考核与年终考核相结合，坚持公平、公正、公开的原则评比\"优秀\"人员等次。相反对工作不务实、无故旷工人员乡纪委作戒免谈话，严重的年终考核为\"不称职\"或\"不合格\"等次进行考核。

4、劳动争议、仲裁。制定劳动用工专项整治活动实施方案，成立以乡人民政府乡长任组长，副书记、纪委书记任副组长，相关职能部门单位负责人为成员的领导小组、督查组。从乡派出所、安监站、人力资源和社会保障服务中心、社会事务办、村管站、国土所、农业服务中心、卫生院等单位抽人组成检查组对本辖区所有用人单位进行为期两个月的地毯式排查，做到不留死角。打击非法劳动用工、是否签订劳动合同、是否为劳动者缴纳工伤保险、是否及时变更工伤保险、是否超过8小时工作制、是否拖欠工资、有无相关台帐等。

5、保险工作。加大对养老保险、失业保险、干部职工基本医疗保险、城镇居民基本医疗保险、工伤保险、生育保险的征缴力度，做到应保尽保，绝不允许不缴、少缴现象出现。

6、机构编制工作。根据思机编文件要求，开展机构编制核查，核实我乡编制数，清理上调人员，对缺编的事业单位进行计划新增人员统计上报等工作。

7、新型农村社会养老保险工作。具体负责新农保的工作的实施，2年来都超标完成了县要求的目标任务，20xx年获得xxxx县政府新型城乡居民养老保险先进个人。

8、其它日常工作。做好会议记录、会议汇报记录、来信来访记录登记、信息、简报等工作；做好返乡农民工调查统计工作；失地农民统计工作；返乡农民工自主创业统计工作；农民自主创业统计工作；转移劳动力就业培训工作；建立健全乡土人才数据库；个体工商户统计数据库；及时发布招工信息，组织好农民工外出务工就业；办理\"惠民家兴\"就业小额担保贷款12户，办理汽车驾驶培训人员推荐24人。

三年以来尽管我在做好自已的本职工作上付出了努力，但仍存在诸多不足。

一是对业务理论钻研还不够，在工作中存在一定局限性。

二是工作开拓创新不够，不能创造性的开展工作。

三是容易把个人的情绪带到工作上来。

针对上述问题，我将从以下几方面着手，予以改进。

一是不断学习，提高素质，增强抓好各项工作的能力。

二是紧紧围绕乡党委、政府战略决策，把握当前工作的主要任务，结合本单位的实职，完成各项工作。

三是求真务实，转变作风。努力加强自身的修养，凡事率先垂范，提高工作效率。

**业务员年终工作总结与计划 业务员年终工作总结版篇十二**

我自xxxx年xxxx月xxxx日进职公司，履行业务员的职责和义务，在您的正确领导下乐观开展各项业务工作，至今已有一年。通过一年来的努力，个人呢成果算是可以，根椐一年来的工作实践、阅历和教训，秉承实事求是的原则，我对个人工作总结作如下报告：

本人在工作上还存在以下几点不足：

1、最应当反省的是我急躁的脾气和固执的性格。这让我在工作中常常冲动、发火，对同事说些不敬重的话和做出一些不敬重之事。与一些同事之间产生许多冲突和磨擦，给自身的工作带来许多麻烦。学会敬重、宽容别人才能得到别人的敬重和宽容。如今我明白了一个道理，脾气是可以掌握的，而性格是可以转变的。在今后的工作和生活中不断提升自身的修养，冷静平和的对待已经发生的事情，尽可能的做到己所不欲勿施于人。

2、心态极不稳定。在工作比较顺当、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态消失较大程度的失衡。在xxxxxxx年7、8、9月，由于市场的因素和某些客户的预谋，而让我在工作上临时取得的一点点业绩，令我沾沾自喜。自以为是的以为，自己做得如何如何优异，产生特别的优越感。到10月份客户开头拖款，而且题目越来越严峻时，我的心态同样消失较大程度的失衡。当时满心里想的全是事情的严峻性和后果的不确定性。令我思维混乱，不能正常工作和休息，整个人显得非常颓废。患得患失的心态从高到低，令我的承受力量几乎达到极限。不能平心静气的对待题目这是我为人心态的不足。放下得失，平淡的对待事情进展的经过，享受成败的人生经受，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这或许是在今后的工作中调整自我心态的一剂良药。

1、对目前所把握的客户资料及对其以前的了解依靠性太强，对其目前的生产及资金状况调查不够，风险意识不强。常常是未经现场考察便想对新客户赊销。这样的做法给公司带来极大的资金风险。对客户了解得不彻底，仅仅是对其规模、产能、生产是否正常作一个基本的了解，并没有通过对客户进行细致的`观看，也没有对其信用度、供应渠道、销售渠道、中小企业融资渠道作进一步的了解。常常是在完成销售以后才考虑客户是否存在资金风险的题目。这方面，在今后的工作中，应当做的是，没做实地考察尽不赊销，没有足够的了解尽不放量，新客户一律先款后货或者货到马上付款，尽不由于利润较高而放弃正常操纵原则。

2、对包括供应商和终端客户在内的新客户的开发力度不够，对已经做开的客户依靠性太强。由于炒货这种操纵模式对销售而言存在较大的局限性，所以花更多的时间和精力不断查找最佳货源和能适应炒货的客户才是炒货业务开展和进步业绩的根本之路，而且会是一个长期的过程。对老客户依靠性太强的直接后果就是希看对其放量至无穷大，以增大资金回笼风险作为代价进步业绩，把正常的业务来往变成了赌客户无资金风险的个人行为。这样的做法一但消失题目，后果将非常严峻。赊销本身就存在风险，而把风险掌握在最小的范围之内，把资金平安永久放在首位才是工作的重中之重。

3、对客户心态的判定不够。对已经合作一段时间的供应商和客户，我会轻信他们。从供应商报价和客户反馈得到的市场信息，大多数状况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判定。这样做的后果会由于信息的不正确导致公司对市场的判定可能消失偏差，在操纵中可能导致严峻失误。也会消失选购价较高而销售价格偏低的状况。这都会造成公司肯定程度的损失。

4、在工作中我很少动脑筋思索题目，即使思索了也不够细致，思维方式比较单一。许多时候我都是按程序做事，依据领导的交待办事。极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致题目发生的根本缘由。总觉得没什么好思索的。而思维方式由于没有经过对事情周密、细致的思索和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必需考虑许多东西，以清晰的思路，思索事情的每一个细节，才能正确判定客户的真实状况。

回顾一年来的实际工作状况，消失这种结果的主要缘由有三点：首先是想当然的对个人销售力量的估量过高，自我期看值过高，在制定目标之初，没有更多综合考虑其他包括炒货的操纵局限性、市场变化、资源状况等方面的因素。其次是销售手段单一，凭借以往的销售阅历和操纵方式进行选购和销售，销售量和利润始终得不到进步。再次就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，使整个销售工作总在一个圈子里转圈，没有找到更好的销售出路。最终是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为平淡单一，感觉有力没法使、没处使。

**业务员年终工作总结与计划 业务员年终工作总结版篇十三**

如果说从到公司来就一直以火一般的热忱投入到工作中，那是虚伪的空话。可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。最初觉得只要充分发挥自己的特长，那么不论所做的工作怎样，都不会觉得工作上的劳苦，要把工作完成是很容易的，但把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最出色的销售;如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。

心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务须竭尽全力，这种精神的`有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功!时间过得真快，回望这一年的成绩，自己感觉学到的东西不少，但给公司带来的效益也不少，总结之前得与失，为以后的工作做好打算，为明天的胜利做好铺垫，现将20xx年工作总结如下：

认真学习，把学习作为工作和生活中的一项重要内容，夯实理论基础，不断汲取新的知识，更新理念，提高自己的水平，以适应公司的发展要求。

在工作中，严格遵守公司里的各项规章制度，爱岗敬业、扎实工作、热情服务、勤学苦干，充分发挥一不怕苦、二不怕累、确保成功的战斗精神，任劳任怨，不畏困难。在本职岗位上发挥出应有的作用。

我深知在社会发展如此之快的今天不断学习提高是多么的重要，只有能认真学习才能更好的完成自己的工作任务，更好的为用户服务。为了不断提高自身技能，我从不放过每一个学习的机会，在工作中虚心求教，不断总结完善，创新思路，科学统筹，大大的提高了工作效率。为自己更好的完成本工作打下了坚实的基础。

心系客户，想之所想，急之所急，“用户满意、业务发展”始终作为我的工作目标，尽自己所能为客户排忧解难，主动热情，迅速办理，及时回复，用诚心、细心、耐心、精心，为课户提供优质热忱的服务。

在新的一年中，我一定要把工作做的更出色些，把每一位用户都当成自己知心的朋友，热心的为用户服务。勇于面对各种困难和挑战，努力铸就生命的辉煌。尽自己最大努力，为我们的企业贡献自己的一份力量，为我们的企业树立新的形象，朝着“更快、更高、更强”方向迈进，突破，没有终点。

月完成率季度完成率年度完成率年总销量月平均销量较20xx年增长20xx任务

50%50%67%1482257.32123521.44164.69%220\_00

在20xx伊始确定20xx年度任务的时候，张总给我定任务的时候双方是达成共识的，我们公司在20xx年初会拿到一个国际品牌的抗体代理，因为我负责的片区是抗体需求最大的一个区域，所以我的任务有了一个大幅的提升，提升率为240%。现在20xx的到来，20xx离我们远去，回顾20xx我觉得不遗憾，我努力了，将一个公司里利润最薄的片区，转变为一个公司利润率最高的片区，在同等条件下业绩有了一个质的提升，客户的忠诚度也有了一个很好的提升。但是在这样的情况下我个人的收入并没有和业绩的提升成正比的增长。尤其是在20xx昆明地区的消费水平在大幅增长的大环境之下。现在这样的状况就是我们现在还没有脱掉贫困户的帽子，外表看似光鲜，其实我们都还没有脱贫。

**业务员年终工作总结与计划 业务员年终工作总结版篇十四**

光阴似箭，转眼间xxxx年即将进入尾声！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xxxx工作简要总结如下：

为了适应业务员工作的需要，时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，增强xx业务方面的知识，做一个真正的业务员。主要工作是上传下达、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。

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。

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xx公司会做的更大、更强、更辉煌！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找