

法国红酒业务员工作总结（通用 31 篇）

法国红酒业务员工作总结 篇 1

时光转瞬即逝，紧张、充实的年即将过去。年是我人生中难以忘怀的一年，这一年，我从学校踏入社会，成为了惠多利的一员。在惠多利这个大家庭里，我学习到了很多，使自己无论是在业务知识还是在生活上都有了不小的收获，当然这与领导及同事的帮助是分不开的，在此我深表感谢！

年的工作做如下总结：

一、工作学习情况

1、作为一名应届毕业生，刚进入公司，对公司的优智软件系统及一些业务流程都不太了解，公司基于这些情况，从年 7 月 11 日到 7 月 28 日派我们这些新员工到安徽进行学习，通过在安徽芜湖、无为、巢湖经营处的学习，我可以熟练操作公司的优智软件系统，基本掌握了经营处三表及周报表的填制，了解了跑市场和和客户沟通的一些方法。作为陕西惠多利的一名新员工，我于年 9 月 5 日到 9 月 10 日到杭州总部参加了浙江农资集团公司的新员工培训，在这次培训结业考试中，我取得了集团公司第 12 名的成绩，参加了集团公司组织的户外拓展训练，取得了户外拓展初级证书。通过这次培训，使自己对宁丰和集团公司有了更直接的了解和深刻的认识，也使自己的意志更加坚定，对自己选择成为惠多利人更加充满信心，对集团公司的未来也更加充满信心。

2、作为咸阳经营处的业务员，了解和熟悉了公司的产品情况。通过对划分给自己开发的兴平市场的几次走访，基本了解和掌握了兴平市场的大致情况。如取得了一部分客户的资料，兴平的耕地面积，种植结构，用肥习惯，货物运送价格，公司竞争对手在兴平的市场布局情况及销售价格。通过对兴平

市场的走访，自己掌握和开发了一部分客户。新开发的复合肥用户如西吴的陈向荣，南市的岳元恒，南市张村的陈耀县，汤坊的倪成武，杨晓辉等。

3、作为一名业务员，在经营处老员工的带领下，掌握了到咸阳西站接货的流程，认识了一批货运司机，能够为我公司接货送货之用，以便为农名提供更好的服务。在咸阳经营处经理党长青和库管张鹏飞的帮助下，学会了如何盘点库房货物数目及库房货物的摆放技巧。

二、存在的问题

虽然从进入公司开始，自己学习掌握了不少东西，也能够独立地开展业务，也取得了一些成绩，但是还存在不少问题，如经常会在开票上处错，公司总部和经理及同事交代的一些事情没有及时处理或是遗忘。特别是作为一名业务员，没有经常的到市场上去了解 and 开发市场。

年的工作计划及对市场情况谈一些自己的看法：

虽然在我犯错以后经营处内勤杨滢和经理党长青及同事都能够给予帮助，不加责怪，但是展望邻近的年，自己应该更加严格的要求自己，使自己在工作上更加熟练。我也会更加努力、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，相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

从年7月分开始，尿素价格从今年的最低谷一直上涨到现在的1900元/吨，对于年尿素价格可能有一些回落，但回落的幅度不是很大，因为现在生产尿素的原料煤和天然气的价格在上涨，虽然出口关税的上调会对出口有一定的影响，但是国内市场价格和国际市场价格还是有一定的距离，出口还是有一定的利润空间。还有获得国家氮肥储备的一些农资企业在三月份以前不能出售国家给予财政补贴的氮肥，这些都是事尿素价

格回落不大的一些因素。

对于年的复合肥市场，我认为复合肥的销售量会下降，价格也可能会下滑，因为现在复合肥的价格处于一个历史的高位，农民对这个高价还不太接受，转之他们会以价格相对较低的磷肥和有机肥代替。现在的复合肥是有价无市，虽然很多中小企业面临无原料停产的局面，但是很多经销商都已经把大量的资金压在复合肥上，到年很多经销商会由于资金压力，会适当的降价跑货，这会给一些公司造成压力，也不得不降价销售，到时候复合肥的价格可能会有所下滑。但是下滑的幅度也不会太大。

法国红酒业务员工作总结 篇 2

我局在市局的正确指导下，全面深入贯彻落实商务部《酒类流通管理办法》，以酒类监督管理工作为主线，以推行“酒类流通随附单”和“散装酒统一标织”为基础，做出了一系列行之有效的工作，取得了较好成效。现就今年来所做的工作总结如下。

一是进一步加强《酒类流通管理办法》宣传工作。对于《酒类流通管理办法》中的核心要求，即对经营户办理《酒类流通备案登记证》和使用《酒类流通随附单》作为重点宣传，先后三次在电视台以文字配音，滚动字幕等形式，公告办理《酒类流通备案登记证》和使用《酒类流通随附单》的目的、意义及相关要求。

二是开展酒类流通法律法规培训，提高行业队伍素质，普遍开展酒类从业人员培训。从去年开始至今全县先后举办 3 期酒类从业人员培训班和现场培训，一是解读《酒类流通管理办法》；二是学习商务部关于实施《酒类流通随附单》制度的通知；三是学习申领、使用《酒类流通随附单》的管理工作告知

书;四是学习《酒类流通随附单管理办法》;五是实行“随附单”前库存商品情况统计表的填制;六是学习“随附单”样本内容及填写规范和要求。通过系统的学习,使广大酒类经营者对《酒类流通管理办法》以及“办法”的两个核心内容的认识有了提高,为下一步推行“随附单”制度奠定了良好的基础。

三是对酒类流通市场进行了检查指导工作。

法国红酒业务员工作总结 篇 3

我于 20 年 11 月加入中国人寿,至今在中国人寿工作已有三年的时间。这三年我一直担任中支公司第一营业部业务三部的团队主管,回顾这一年的工作,收获了很多也成长了很多。现将这一年的工作情况总结如下:

一、业务拓展

业务三部共有代理人 32 人,一年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下,我部在个人代理业务上取得不错的成绩,截止到 11 月 30 日第一营业部业务三部创造了车险保费万,非车险保费万的佳绩,提前一个月完成中支下达的保费任务。

一年来,根据上级公司下达给我们的全年销售任务,我部制定了全年销售计划,按月度、季度、半年度、年度来分时分段完成任务,由于我部的有效人力较少,又加上人保、平安电销对车险业务的冲击,在业务拓展上曾经出现一定的困难,面对激烈的市场竞争,我们没有放弃努力,通过与上级部门沟通、统一认识,努力增员,并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险,拓展新车市场作为业务工作的重中之重,在抓业务数量的基础上,坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。与此同时,我们和汽车销售商建立友好合作关系,请他们帮助我们收集、提供新车信息,对潜在

的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性发展。

回顾一年的工作，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。对此，我们也认真分析了原因，只有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的业务。在今后的工作中，我们会抓住各种学习和培训的机会，促进个人代理团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

二、财务收付工作

除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

三、加强专业知识的学习

从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。我通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，平时我还会向出单人员和理赔人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

一年来，我凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同事的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现了自己在很多方面还有

待提高。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

法国红酒业务员工作总结 篇 4

自己从 20xx 年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止 xx 年 xx 月 xx 日，xx 年完成销售额元，完成全年销售任务的 38%，货款回笼率为 52%，销售单价比去年下降了 13%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了 55%和 32%。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

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并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理措施中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、主动广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 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，几年来，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，主动着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年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。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动主动，力求保质保量按时完成

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，一方面主动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，另一方面要主动考虑并补充完善。

例如：

1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约 80 吨、重晶石 20 吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩 10 吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，

自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材

料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的 YH5WS-17/50 型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

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，严格按照厂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。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种

法国红酒业务员工作总结 篇 5

工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。工作总结主要包括这些内容：基本情况、成绩和做法、经验和教训、以及今后打算。工作总结具有自我性、回顾性、客观性、经验性这些特点。

一、写作要点

1、要简洁、清晰、全面

上司在面对下属长篇大论式的工作总结免不了会头痛，尤其当下属不只三两人时，但工作总结通常关系到业绩评估，既要写全面，又不可能一一道来，怎么办?要保证年度工作总结简洁，使用 ppt 的形式写总结是一个值得提倡的方式。

2、要用数据说话

在上例中也能体现该点，用数据对工作进行汇总，既简单明了，又能清楚地说明总结者的工作能力。但在工作中搜集、汇总、使用数据是一项有一定难度的工作，需要在平时的日常工作中，有心地对工作进行记录。别忘了年度工作总结的数据，来自于每月、每周、每日，甚至每时的工作总结。在向阳生涯，公司每一位员工都进行过时间管理方面的培训，每个人每天都有详细的工作计划表，一天中计划完成几项工作，实际完成情况如何等，都有记录，有备可查，这就是积累数据的好方法之一。

3、要有成绩，也要有不足

成绩肯定是工作总结的重头戏，但人无完人，总不能事事都做得那么圆满，没有一点进步空间也不行。不足该怎么提?既要提出问题，还不能让问题变成自己真正的“问题”或“毛病”，引起上司对自己不好的看法。可以在工作总结中，将问题以挑战的形式表现，尽量表现问题的客观原因，及外部形势发展变化所引起的新挑战。

二、注意事项

1. 要坚持实事求是原则

实事求是、一切从实际出发，这是总结写作的基本原则，但在总结写作实践中，违反这一原则的情况却屡见不鲜。有人认为“三分工作七分吹”，在总结中夸大成绩，隐瞒缺点，报

喜不报忧。这种弄虚作假、浮夸邀功的坏作风，对单位、对国家、对事业、对个人都没有任何益处，必须坚决防止。

2. 要注意共性、把握个性

总结很容易写得千篇一律、缺乏个性。当然，总结不是文学作品，无需刻意追求个性特色，但千部一腔的文章是不会有独到价值的，因而也是不受人欢迎的。要写出个性，总结就要有独到的发现、独到的体会、新鲜的角度、新颖的材料。

3. 要详略得当，突出重点

有人写总结总想把一切成绩都写进去，不肯舍弃所有的正面材料，结果文章写得臃肿拖沓，没有重点，不能给人留下深刻印象。总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。而一般性的材料则要略写或舍弃。

法国红酒业务员工作总结 篇 6

我是今年 2 月 21 日进入公司的，回首一年来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算迈出了跨行业发展的第一步。通过一年来的学习工作以及跟各位同事的相互沟通，让我从大家身上学到了不少的业务技巧和谈判能力。有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我会更好的在自己的岗位中独立成长起来。如今我已完全的容入到这个集体当中了，感谢大家在工作中给予的帮助。现将 20xx 年的工作总结如下：

20xx 年我的主要工作在 A 区和 C 区做市场开发。一共开发 17 个加盟店，总回款：171600 元。通过这么长时间的工作积累，总体上对自己的成绩很不满意，主要体现在以下几点。

1、没能达到预期的目标。

2、对本行业的市场开发经验不够丰富，韧性能力和业务

技巧没有得到突破，市场开发能力还有待加强。

3、前期对公司相关政策的理解还不够深入，如对售后服务、促销活动的具体操作等事项，导致不能及时解决客户提出的问题。

4、在谈判上表现得不够强势，对自己现有的市场区域以及公司产品没有足够的信心。

原因分析及经验总结：

1、工作中没能达到预期的成果。主要是对本行业市场的了解不够深入，对产品知识掌握得太浅，不能十分清晰的向客户解释，对于一些棘手的问题不能快速拿出一个很好的解决方法，导致客户对我们失去信心，印象不好，影响后期回访。接下来要加强对区域市场的了解，及时关注行业动态，拓展知识面。

2、前期工作缺乏信心。因为之前没有去想客户后期的维护问题，等到真正把客户开发出来以后，发现后期操作很吃力。主要是对后期维护、促销活动等这一块没有深入了解，导致不能很好的为客户服务，以至于客户失去信心，同时自身也会失去信心受影响。

3、加盟政策。争取厂家更大的支持，比如在物料、店内外广告宣传等一些可以协助加盟店提升店面形象的资源。这样我们在跟客户谈判是时跟其他品牌相比就会有很大的优势，有利于谈判的达成。

4、客户拜访。一是陌生拜访客户时太过于盲目，撒网式的拜访，没有目的性。只有有目的性的去跟踪拜访，对于拜访过的客户，先预约再去拜访。这样才会有更好的效果。二是没有及时回访意向客户。对于那些电话到公司来咨询的客户，应该及时的上门回访，展示我公司的产品给他们看，这样有助于

达成协议。

5、开发重点。开发客户应该以新店，或产品比较单一的店为主。在县城有3个或3个以上牌子的店，在当地基本上算是比较有实力的店了。

这类店的店主一般很难接受新品牌。而新店或产品单一的店，对新品牌感兴趣主要是：一是找不到有影响力、支持力度大的牌子；二是有点影响力的牌子看不上这类店；三是店主没有能力来做大牌子；四是店主有能力但在当地很多牌子都有了，所以拿不定主意要加盟哪个牌子。这类客户更加容易接受新品牌，更需要代理商的扶持；因此能把这些户扶持起来，客户忠诚度就会比较高。

6、要善于制造口碑，加强后期服务。目前我们的新加盟店有很多家都是客户转介绍的，而且成功率非常高。因此只要我们把现有的加盟店服务好了，口碑自然会传播开来，这样就会有更多的店家找上门来。届时公我们跟他店家谈条件也会占有很大的主动权，同时也把我们的产品放在了一个更高的位置。

法国红酒业务员工作总结 篇7

在公司的这大半年的时间，个人的的工作能力和业务知识有了一定的了解，对于货代的操作流程有了一定的了解，对于询价应注意的问题有了一定的了解，对于内支线的货物的操作流程以掌握。当然在工作中自己也存在很多不足和需要改进的地方。

20xx 年工作中存在的问题

- 1、专业知识缺乏，在和客户沟通过程中，有时容易紧张。和客户谈及这方面业务的问题，底气总是不足。
- 2、针对突发事件的应对能力较差。如在操作过程中，有

时应该拖车不及时到工厂，因为开始自己没有掌握第一手情况，导致客户问的时候不知道该怎么回答，导致客户投诉，自己也处于相当被动的地位。

三、思考问题不够全面，在处理问题的时候经常顾此失彼。

四、平时工作中缺少总结，有时会犯同样的错误，不能举一反三。

20xx 年自己需要学习和改进的地方

一、加强专业知识的学习，提高自己的业务水平。对客户的维护有待加强。加强对客户询价的整理，及时和客户沟通，了解客户的需求。

二、报价还有就是交谈技巧，港口的认识，报关，外贸，财务等的知识都要加强。货代的技巧有待改进。对于是何时以低价+利润，平报，量大的话负报的报价模式尺度要掌握不好，必须加强对行业知识的学习，提高对市场的洞察力。

三、加强散货和框架等特殊货物操作知识的学习。

法国红酒业务员工作总结 篇 8

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，不要轻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。

面对日益激烈的市场竞争和信息时代的已经来临，建议公司在互联网市场多做企业关键词推广，例如：只要在百度“baidu” / “google”等知名常用网站让客户只要输入：“发

电机”，或是“康明斯”等关键字就可以看到公司资料。让客户随时、随地、多方面、多渠道可以搜索到我司，提高公司知名度和信誉度。

辞旧迎新，展望 XX 年，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。

篇三

在杭州美丽的四月里，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业——国际贸易有限公司。成为了普通的一员。成为了客户服务工作传递快乐的一名使者。感谢给了我这一次工作的机会，也是大学毕业我走向社会的第一份工作，是您——延伸了我继续展翅的梦想。

我带着对未来美好的憧憬和希望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位——一群杭州业务员。时间飞逝！一转眼，在三个月过去了，回想在过去的三个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有伤心往事；有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有学习到半夜至深夜的经历，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。既然选择了，就要坚持，坚持到底！

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，给予了我足够的宽容、支持和帮助，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态，也让我充分感受到了 xx 人“海纳百川”的胸襟，感受到了 xx 人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了 xx 人的执着和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为一份子而惊喜万分。

在这段过程中，我分三个阶段来总结我这三个月来的工

作。

一、萌芽阶段(4月6日—4月30日)。

在这期间，我主要是熟悉公司的日常工作流程，公司各部门销售的产品，以及对产品的了解，专业知识的培训。比如4月6—9日，公司派专业的讲师给我们业务课进行香蔓 5.5、思派雅 SPA、安婕妤、安吉希可儿各品牌的专业知识培训，熟悉每个品牌的来源、产品特性、明星产品的亮点、品牌的定位、产品的定位，以及公司的提供客户各种推广模式、促销模式等。我这个对化妆品行业一点不懂得“化痴”，从一开始说不出三个化妆品品牌，通过四天的培训可以说二十个以上，通过四天的培训，让我对这个行业充满了信心，相信，我的选择是正确的。紧接着，4月12—13日荣幸的参加了 xx 公司 20xx 年第一季度营运大会，在这场大会上，让我很快的融入到这个大家庭，学到了很多以前从来没有接触过的东西，还有我们的陈课长，晚上凌晨会议结束后，他还来我们的房间，和我们沟通，分享他的工作经验以及刚进入这个行业的一些心理变化，使我们的心理空前的得到解放与安慰，非常感谢!再接下来，就是下市场，每个人下到自己的指定市场，开发市场，就是所谓的开发我们的新客户。

刚下市场前两三天，脑子里一片空白，进入美容院之后，不知道和她们从何聊起，也不知道如何得知哪个是负责人，哪个是老板娘，非常的困惑。把这些情况告诉主管，和一些有经验的同事，通过了他们的指点和教导，使我找到了方向。当然，在这个时候，多么希望身边有个比较有经验的同事或者领导能带着我一起下市场，开发市场，使自己的工作能更好更快的开展。因为在我进入一家店之前，或了解一家店的基本情况，我都很难通过直观在第一时间内得出比较正确的分析与判

断，具体切入哪支品牌，然后在和客户交流的过程中，也很难判断出哪些信息是重点，是我们想要的哪些是可以忽略的，这些在缺乏经验与对公司整体内部运作了解的情况下都是很难把握的。特别是在有些事情的处理上，缺乏一定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，但通过向领导和一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。像我这样一个新人，刚进入公司，对一切都充满了陌生和好奇。所以我经常会向主管和自己部门以及其他部门的老业务员问这问那，他们总是能不胜其烦地向我解说。从中让我学到了许多自己未进之前所未学到的东西。在下市场的同时，经常也和一些客户进行沟通、交流，从她们那里我也学到自己在其他的地方所不能学到的东西，所以她们也都成了我的良师益友。

二、成长阶段(5月1日—5月31日)

通过对上阶段的工作表现与领导、同事的指导和自己的总结，让我对工作更有了明确的方向和明确的工作计划。方向是有了，工作的计划也有了，接着就是要付出行动，下市场实践，可在实践的过程中，和客户的谈话中，让我深刻的感觉到自己对专业知识的不足和服务质量的有待提高，我向领导、同事及其他相关品牌课部门的学习，补充自己的专业知识，提升自己的服务质量，使客户满意，也让自己更好的服务于客户。同时，我也清楚的认识到了：坐在我面前和我谈话的每一位客户，都是我心中的上帝，而我的职责就成了传递快乐的天使。有一句话：与专业打交道是一门硬的科学技术，与人打交道则是一门软的思想艺术。所以，这就要求我要两手都要抓，并且两手都要硬。

其实，我现在清楚的知道，做销售并不是一味的向客户推销自己的产品，而是要与客户心与心的交流，心与心的沟通，

和客户建立起良好的关系。通过沟通，挖掘出解客户的需求，结合公司的产品和公司的运作模式，给客户制定相关的可以满足客户需求的解决方案，以及我们公司提供客户优质的服务，然后供客户选择。还有如何做好自己的市场开发，开发市场前期是比较辛苦的，因为要对目标市场的了解，和相关资料的搜集以及分析。这个过程非常重要，这个过程不做好，想要好的成果，几乎不可能。原本自己认为这样的流程一步一步下来就会成功，可事与愿违。在这期间，我谈了一个客户，发现她的确需要需求，通过我们的分析给她制定了相关方案，她也接受了这些方案供她自己参考，她也认可了我们的优质服务。产品、方案、服务都有了，可她 ZUI 后还是没有和我成交，和另外一家公司签订了合同。这时，心里深受打击，很不甘心，自己跟了半个多月的客户，就这样被别人给抢走了，又是抱怨这抱怨那，自己也慢慢的市区了信心，对公司也失去了信心。慢慢的萌生了放弃这份工作的念头，工作状态就慢慢的跌入低谷。然而，在这个时候，我找主管谈心，和他说我想放弃的念头，他细心的给我讲解、分析、指导，又把我的信心拉了回来。让我真正的理解：一件简单的事情重复做，一定会成功！

“成功者肯定有方法，失败者肯定有原因！”这句话，让我自己的脑子变得非常的清醒。失败肯定是有原因，我对这次的失败做了详细的总结，发现的确自己还是有很大的原因存在，尤其是在 ZUI 后成交阶段，没有做好很好的准备工作。有失必有得，在这次失败的过程中，我得到了深刻的教训，也得出一些销售以及成交的经验。我觉得，在这个阶段过程中，像我们刚进入这个行业的业务员，更要不断的向主管沟通，反映自己的当时情况，还要向一些老的业务员沟通，分享他们的经验，给与自己的各方能力得以一定的提升。还有一点 ZUI 关键

的，就是要不断的对自己的工作成果做总结，不断的总结，不断的总结，总结出一套真正属于自己的工作方式，自己的销售风格!通过领导和同事的帮助，我对自己充满信心，坚信，没有任何问题可以阻扰我的工作!今天，我要开始新的生活!

三、成熟阶段(6月1日一至今)

通过前两个月对工作的不断熟悉、实践与磨练，对产品专业知识的掌握，市场的开发和布控，以及销售技巧方面有了更进一步的了解与提高，在工作效率上也有了一定的改善。

通过领导和同事的帮助，临安女主角已顺利成交，6月8日正式启动。在这过程，前期的准备工作，客户资料公司系统的录进、客户的打款时间以及数额、美导的下店时间的安排、店家启动的时间、还有客户需要的活动方案等等，这些我心里都要非常的清晰。鉴于此，我也熟悉了整个公司与客户合作之间的整个流程。其次，还要做好后期的服务和客情，就需要经常的回访。因为回访首先可以提高业主的满意度，其次又能够听到业主真实、中肯、良好的意见和建议，提高了我们的工作质量，又何乐而不为呢?

“业精于勤而荒于嬉”，在后期的工作中我会不断学习，扩大自己的知识面，提高自己各方面的能力，并不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，寻找更有效的方法，突破自己，更要不断的总结经验和教训，提高、提高、再提高。在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

ZUI后希望在后期的工作中，领导和同事对我多多支持，多提要求，多提建议，使我在这个大家庭能更好更快的完善自己，更好的适应工作需要，更好的服务每一位客户，从而实现自我的人生价值!

坚持不懈，直到成功！

法国红酒业务员工作总结 篇 9

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。

岗位认识

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 x(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。

法国红酒业务员工作总结 篇 10

20xx 年 X 月 X 日，是我加入 XX 公司市场部的纪念日，也是我试用期开始的日子。经过一年的学习与工作，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。现将一年工作成绩与收获总结如下：

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入 XX 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、总经理、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，使我在短短的一年时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入第一天开始，我深知自己的欠缺是对我公司、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 公司有了更深刻和完整的认识。XX 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 x(产品)系统知识，熟练掌握了 x(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 x(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础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，所以我从不懈怠。

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中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 x 集团 30 万吨/年合成氨 10 万吨/年甲醇项目，安徽 XX 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 XX 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。并且重点拜访了工程公司(化三院)，在 x 总的帮助下，与 x 院负责 x(产品)的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的 x(产品)项目对方将向业主推荐我们公司。在 x 院设备采购部入网并通过审核，今后三院总包项目中如有 x(产品)系统，我们将可以作为三院的竞标方之一参与竞标。

6、成功中标山西 x 股份有限公司 10 万吨苯加氢项目 x(产品)系统。在项目招标前四天接手，积极向技术总经理，x 技术部部长，x 电气工程师学习苯加氢 x(产品)知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与山西省 x 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，并且经过沟通取得招标公司相关人员支持，到达 x 后，积极配合总经理与 x 相关领导进行沟通，争得了 x 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。

周二的会议，的确不尽人意，从我个人的角度来说，对自己这半年的工作总结并不全面，下半年的工作计划也并不清楚。借此机会，再次审视自我，认清自我，同时确立自己明确的工作目标。

法国红酒业务员工作总结 篇 11

在 XX 年是不平凡的一年，因为在这一年里 xx 县 2 标搅拌站，从建站到现在工作中的井井有条，我们付出了辛苦的努力也感受到了成功带来的喜悦，在此我对搅拌站在 XX 年的工作做一个总结，并对 XX 年的工作进行一个年初的计划。

一、XX 年工作总结：

截至 XX 年 12 月 20 日，我站共生产混凝土 1 方，并完成稳定土拌和机安装调试，碎土机正在安装中，圆满完成了项目部安排的浇筑任务；从 XX 年 4 月建站以来我站相继为李庄北、辛庄西、牛头李西南跨渠公路桥，辛庄南、李庄东、凹照西、代洼西跨渠生产桥，牛头李沟、代洼沟、孤石滩二支、孤石滩干渠凹照倒虹吸，李庄北沟排水涵洞提供了各种标号的混凝土，在供应过程中虽然有过机组出现小毛病、工地供应不及时的问题，但是在我们的努力协调下都得到了很好的解决，并且取得了良好的供应效果。

二、以质量为前提，采用合理的配合比设计提高混凝土质量。

XX 年全国各地的混凝土市场面临着材料供应紧张，价格普遍上涨，采购困难的局面，为配合物资部门随时更换原材料，解决原材料供应不及时的压力问题，我们站采取了加强原材料检测，加强对新原材料的配合比设计，满足了针对不同的原材料进行不同的配合比设计的要求。尤其是在底板等大方量混凝土中，我们前期与工地进行沟通采取 28 天混凝土强度评定，既降低了混凝土单方中水泥的用量，也满足了大体积混凝土水化热的问题，得到了所供应工程的普遍认可。

三、重新梳理站内组织机构，对站内各个岗位进行顶岗定编。

XX年，以降低混凝土单方成本中的人工成本为目的，进行了一人多职的改革。我站从生产一线的角度也对站内进行的岗位进行全面的梳理。首先我们从站内工作的需要上，我们把站内人员进行一岗多职的培训，让每位职员做好自己本职工作的基础上，能随意调换岗位，也能随心应手的把工作做好，有助于人员紧缺分配不当的问题，同时也能让员工提高自己的业务本领，从而也解决了每位员工天天对一份工作的烦恼，能更好的增加站内对员工的积极性的调动，有助于我们的工作安排调换更合理。

四、加强安全生产管理，杜绝重大安全生产事故的发生。

安全生产是企业永恒的主题，相信XX年对我们全国人民来说都是一个记忆深刻的一年，上海特大火灾事故的惨痛教训对我们的企业来说是更是一个深刻的教训。在XX年我们站加大对安全生产隐患的排查力度，通过工前交代、工中检查、工后总结，组织安全检查小组，定期对安全生产中的隐患进行全面检查杜绝了重大安全事故的发生，对全体员工进行安全操作知识的培训，增强了员工的安全知识和安全操作的水平。

五、对结算工作进行初步的探讨。

混凝土企业的结算损失问题是一个重大难题，在我们所签订的合同中部分工程都是按照图纸结算，这种结算方式的一个弊端就是把结算损失这个烫手的山芋踢给了我们的企业，而且造成工地对混凝土过程的控制不闻不问，这对于我们企业来说是一个很大的成本消耗。那么如何才能更好地进行结算控制，如何才能把结算损失控制在2%的范围内呢？在XX年我们配合物资部门进行了初步的讨论。既然这个烫手的山芋在我们手中，我们怎么做才能让这个烫手的山芋不烫伤我们自己的手成了问题的关键。通过初步的探讨形成了，我们把砂子收方、石

子过磅。相信在将要来临的 XX 年通过物资部门与搅拌站时刻沟通控制，一定能查处结算问题的所在，把结算损失控制在 2.0%范围内。

以上是我站对 XX 年工作的总结，当然，工作中有好多的不足是需要我们继续探索改进的。相信通过我们的努力一定可以把我们的企业建成一个管理更加先进的企业。下面说说我站 XX 年的工作计划。

XX 年工作计划：

一、 加强对设备的检查保养，避免重大设备故障问题。

二、 继续加强一体化管理，保证混凝土的供应，完成中心下达的 XX 年生产任务。

三、 继续积累数据经验，稳定混凝土的生产质量，保证混凝土出厂质量的合格率。

四、 深化岗位制度的制定，建立更加详细标准的工作流程。

五、 重点配合物资结算部门加大对结算损失和剩退混凝土的过程控制，把结算损失和剩退灰率降到最低。

六、 继续加强对员工的安全教育和对生产的安全检查，尤其是对新入厂员工的安全培训工作。

我相信 XX 年是我们非常期待的一年，因为在这一年中有好多的梦想等着我们去实现，我也相信在中心的领导下，在我们 xx 县二标站全体职工的努力下一定能完成 20xx 年的生产计划，以水利精神做目标为 xx 县二标创造出更加辉煌的成就来。

法国红酒业务员工作总结 篇 12

进公司已经近一个月，对公司的业务流程已经有初步的了解和认识，20xx 年即将过去，现总结一下几点：

一、业务能力

1、对公司的产品一定要熟悉，只有对产品熟悉，才能根据产品的情况定位市场，当客户提到专业的问题的时候，才能多给客人提建议并且推荐相匹配的产品。

2、对市场的了解，包括客人目标市场的了解以及同行业其他公司的相关信息的咨询，并能推陈出新，给客人提供最新款的产品。

3、业务技巧，客人都喜欢和专业的业务员沟通，因为在和客人沟通的过程中也是一个互相

学习的过程，在电话电邮的过程中，我们通过和客人的交谈来了解客人的需求。

二、个人素质能力

1、诚实守信

客人比较注重业务的诚信以及事情处理的时效性。

2、热情

业务员需要对本职工作需要有热情，才能开展好工作，特别是做外贸是一个很漫长的一个过程，需要对客人热情。

3、耐心

在外贸开发客人的过程中，周期比较长，客人需要持续的跟下去，一定需要耐心，定好工作计划，有条不紊的开展。

4、自信心

询盘的客人当中是海量的信息，真正有意向性的客人需要逐步的筛选，真正下订单的也就那么几个，但是需要有信息一直跟下去，因为从客人从不熟悉到熟悉到信任你需要一定时间的接触。

三、公司平台

公司在全球的后台持续运行，要持续更新产品并且尽快维

护和更新。

法国红酒业务员工作总结 篇 13

时光荏苒，转眼一年的时间飞逝过去了。x 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 540 天的时间每天都是在围绕销售这一个中心而展开的。

x 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绩，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。虽然付出并不就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。

法国红酒业务员工作总结 篇 14

回顾过去大半年来的工作与成效，我深深地体会到，我是在公司领导的亲自关怀指导下成长起来的，是在各部门同事们的积极帮助配合下进步的。在这里我要感谢领导、感谢同事们。

下面我向大家汇报自己在这个全新的工作岗位上的收获和体会。

刚进公司的时候，我被分在普通塑料部门做业务员。对于这个行业，我之前一无所知，在刘晓曙经理跟同事的帮助下，我逐渐熟悉了塑料颗粒的种类，了解了它们的特性，也知道了作为一个合格的业务员要弄清楚各个种类的行情，更要对自己客户了解，知根知底才能知道客户什么时候会要货，提前联系或者拜访。然后我开始在网上和黄页找客户的资料，也打电话了解他们的情况，预约拜访，可能是我准备的不够，加上口头表达能力不是很强，还有拜访客户的次数也很少，在实习期的3个月一直没有成交，这是我的不足和缺点，我必须努力改正，加强自己的表达能力。

在7月份我调到了进口部，我是外贸专业出身，最初转到进口岗位时，以为自己有基础，进口业务不会难到哪去，没想到工作一上手后，其中的感觉完全不一样，除了外语要过关，专业知识更是至关重要的。知道要想胜任这项工作，首要任务就是学习。所以我把大部份空余时间都用在了强化外语、学习进口专业知识上了。

在工作中为了弄懂一个概念，我一定要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同事帮助解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时间细细消化，逐步提高。学以致用，让我增长了知识，练就了本领，提高了技能，在工作中的自信心也在不断增强。例如，进口业务中的审证工作，是一项很重要的内容，如果有问题我们不能及时发现，就直接导致我们公司的风险。所以用户往往会为了保护自己的利益设法打擦边球，我们收到的每一份信用证都会存在一些开证行或申请人提出的特殊要求，这其中就会隐藏着对我们的不利条款，这种情况碰到

的多了，我对信用证中自己拿不准的条款，都会提出来请教同事，经验不够用了，就查找相关书籍寻找依据。

法国红酒业务员工作总结 篇 15

进公司已经近一个月，对公司的业务流程已经有初步的了解和认识，20xx 年即将过去，现总结一下几点：

一、业务能力

1. 对公司的产品一定要熟悉，只有对产品熟悉，才能根据产品的情况定位市场，当客户提到专业的问题的时候，才能多给客人提建议并且推荐相匹配的产品。

2. 对市场的了解，包括客人目标市场的了解以及同行业其他公司的相关信息的咨询，并能推陈出新，给客人提供最新款的产品。

3. 业务技巧，客人都喜欢和专业的业务员沟通，因为在和客人沟通的过程中也是一个互相学习的过程，在电话电邮的过程中，我们通过和客人的交谈来了解客人的需求。

二、个人素质能力

1. 诚实守信

客人比较注重业务的诚信以及事情处理的时效性。

2. 热情

业务员需要对本职工作需要有热情，才能开展好工作，特别是做外贸是一个很漫长的一个过程，需要对客人热情。

3. 耐心

在外贸开发客人的过程中，周期比较长，客人需要持续的跟下去，一定需要耐心，定好工作计划，有条不紊的开展。

4. 自信心

询盘的客人当中是海量的信息，真正有意向性的客人需要逐步的筛选，真正下订单的也就那么几个，但是需要有信息一

直跟下去，因为从客人从不熟悉到熟悉到信任你需要一定时间的接触。

三、公司平台

公司在全球的后台持续运行，要持续更新产品并且尽快维护和更新。

四、公司网站

公司的网站目前尚还需要更新速度以及健全产品信息。

五、公司各部门之间需紧密协调。

针对目前的情况对 20xx 年的建议

1. 公司目前的规模正在上升期，客户群的建立和维护都需要一个过程，在现有条件上还需要多开发新的资源，可多寻找多方途径以及渠道增加客户群体。

2. 充分利用好目前现有的网络平台，和客人保持跟进，针对客人不同的群体给客人建议向匹配的产品。可多在网络平台上寻找客人信息。

3. 展会，可多参加一些展会提升产品的影响力。

4. 利用有效资源，尽量低成本开发以及接触合作客户。

5. 针对客人的特征花不同的心思，重点客人重点开发，其他尚无具体意向性的客人可不必花费太多的比例时间。

6. 多向客人推荐我们公司竞争优势的产品

7. 和客户关系维持融洽。

8. 多和客人沟通，对我们的服务提出意见以便后续的改进。

9. 报价单尽量做到新颖并吸引客人要求。产品图片尽量做到精美及完善。

10. 多学习一些商贸邮件以及和客人沟通的技巧。

11. 了解本行业的发展状况，如有些产品会有一定的淡旺

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/155113242024011331>