直销业务员年度工作总结（31篇）

直销业务员年度工作总结（31篇）

直销业务员年度工作总结 篇1　一、总体目标完成情况：

销售2.5亿元，超额完成目标计划(2亿)，目标完成增长率为25%

二、目标完成过程中的经验总结

(一)、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务，销售业务员工作总结。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

(二)、今年是公司的创利年，但事实上创利没有想象的那么好。主要有以下几个方面的因素：

1、质量问题偏多。

众所周知，化纤本身，是具有一定危害成分的，特别是化纤为原料的衣服制品等。所以，质量问题，是化纤销售好与坏的一个非常重要的因素。化纤有很多种类别而且不同种类的化纤的危害性不等。需求商家和消费者对化纤的购买方面，对质量的需求远远大于对价格等其他因素的需求。而我们从反馈的信息来看，质量问题还是存在着，商家对于化纤的质量要求非常高，这直接影响着商家对供应商产品的信任度和购买力度以及订购忠诚度。

2、竞争比较激烈，其他企业价格对比悬殊。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了创利方面的压力。

3、应收款偏大

受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

三、对 20xx 年工作的计划

我部门 20xx 的的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，保证质量，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好 20xx 年度的销售工作计划任务。

直销业务员年度工作总结 篇 2　转眼间，20 年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到 20 年阀门行业将会又是一个大较场,竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为 5000 万，其中一车间球阀 20__万，蝶阀 1200 万,其他 1800 万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在 1500 万左右)，大口径蝶阀(DN1000 以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，OEM 增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如客户的球阀，客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、

细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如、等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，、等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽;销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、

统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、 销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、 技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、 部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最初可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败 。 公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来过程控制就是一个关键!完整的过程控制分以下四个方面：

1)工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导

2)例会定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要

3)定期检查计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务

4)公平激励 建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来

利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任;多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误;过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟灼。

20 年销售的初步设想

销售目标：

初步设想 20 年在上一年的基础上增长 40%左右，其中一车间蝶阀为 1700 万左右，球阀 2800 万左右，其他 2500 万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋

斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

销售策略：

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，

1、 办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此，20 年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处 100，小客户 105，直接用户 200 等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、 售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、 扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

4、 强化服务理念，服务思想深入每一位员工心中。为客户服务不仅是直接面对客户的销售人员和市场人员，发货人员、生产人员、技术人员、财务人员等都息息相关

5、 收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。(这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等)

销售部管理：

1、 人员安排

a) 一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

b）一人负责对外采购，外协催货及销售流水账、财务对账，并作好区域经理业绩统计，第一时间明确应收账款

c）一人负责重要客户联络和跟踪，第一时间将客户货物数量、重量、运费及到达时间告知，了解客户需求和传递公司政策信息等

d）一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题

e）专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f）所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

2、 绩效考核 销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定;同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

a）出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b）业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c）工作态度服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、 培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、 安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最初方案还请各位老总们考虑、定夺。

直销业务员年度工作总结 篇 3

20xx 年对付我来讲是发展的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感德的一年；谢回收我工作的公司，感谢教诲的领导，感谢连合上进的同事赞助勉励，感谢在我沮丧时勉励我给我打气相信我的朋友，感谢那些给我微笑，回收我和我的产品的互助者，因为是他们的赞助、承认、信任、勉励能力使我加倍乐衷于我的工作，加倍酷爱我的工作。

贩卖是一个竞争异常大的行业，也是最能熬炼人的行业，刚开始工作的前三个月真的很没有信心，业绩不只没有上升，反而在下滑，我除了天天的拜访和鼓吹，我不知道我还能从哪方面进行尽力，两个月曩昔的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底贩卖单出来的时候，我傻眼了，我总是不敢在拿到单的第一光阴申报主任，因为这不是一张让人兴奋的造诣单，拿到单的时候变得心事重重，走在路上，在想着台词，如何给主任打这个电话。

结果往往都是想不到任何一个来由可以来掩护这张不及格的造诣单，来包管本身不接收批评，往往都是第二天主任打电话过来扣问才不得不如实相告，当然免不了批评。那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，观着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，来日诰日该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望获得什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去造诣是否能上升，那个时候主任说过换人，假如三个月试用期后我达不到公司的要求，要么给我换市场要么走人，我记得其时跟主任讨论这个问题的时候，鼻子酸酸的，这样的环境下我一般不说话，等主任说完后，我的心平静后，很认真的哀求说，希望他能多给我一个月，嗣魅真的，面对这个市场，我也是没有信心的，因为前面两个业务员的尽力都没有结果，我并不比他们优秀，甚至许多方面还不如他们。

但我照样希望在我的尽力下，希望能有稍好的造诣，能让我继承这份工作，带着有可能被炒鱿鱼的包袱，艰巨地走过了第三个月，终于在月底造诣单出来的`时候，我接到叫我去拿单的电话，忐忑不安地扣问的时候，他开打趣嗣魅这个月公司该给我发奖金了，奉告了我数字，我在房间里跳起来了，兴奋冲到脑门，尽管那不是一个很大的数目，但至少胜利地翻了一倍。这个时候我照样不敢第一光阴给主任电话，因为我不知道用哪种方法奉告他，兴奋怕以为我会自满，平静怕以为听错了。直到第二天上午到医药公司打流向接到主任的电话他问我，才奉告他，记得其时他说了三个字，还可以。这对付我来讲便是一句表扬，一名勉励，因为在这之前主任从未表扬过我，所以对付他我很敬畏。

我照样不敢松懈，有了这个勉励，我加倍勤奋于我的工作，接下来的两个月，造诣都有提高。但好景不长，两个月后的九月十月造诣又在大幅度的降低，于是生活又回到了早年，变得重要起来，然则在 11 月份又发生了转折，量又返回来了，这又成为一次失败后的自我勉励，就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的便是本身对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要观见有一个空子，就必然会手插进来捣乱你的均衡，当然没有竞争就没有动力，没有市场。

不管来日诰日欢迎的是什么，统统接招，积极应战。

直销业务员年度工作总结 篇 4　秋去冬来，寒冷的季节已不知不觉的来临了，随着时间的推移，我到公司已半年多了。此刻的我对于回忆这些令人即兴奋又紧张的日子，真实思绪万千。这其中有对过去十个月的回忆，忙碌了十个月，虽耗费了许多的精力和时间，但却未近人意；也有对新一年的希望，希望能有机会重新开始。回首走过的路，无论成功还是失败都将成为我工作的基石。只有总结经验，分析过失，才能坚定信心，努力细致的工作，直到成功！

我作为周边业务员，肩负着公司与周边乡镇合作的桥梁。归结起来主要包含在以下几个方面：

回顾工作内容大致分为以下几点：

1. 信息传递：主要是公司商品的信息给予客户的传递，以及客户市场情况和信息的反馈。

优点：实物资料与电子邮件和传真的方式，业务电话相结合的方式与客户沟通。方便快捷的尽快做到产品性息的流通。

缺点：对于公司活动内容不甚了解；产品知识以及功效、特性深入了解不够。导致客户概念模糊不清。

2.商品卖进：做好进店卖进准备，产品单品补货，核心生意驱动力卖进，助销资源的使用，卖进回顾。

优点：能比较有效的利用公司资源卖进，例如：促销装以及相应客户的优惠活动，增加额外销量。

缺点：补货时间与打单、送货之间的’协调欠缺。不能很好的安排补货时间、打单时间、送货时间的衔接。做到时间的有效作用最大化。

3.售后维护：店内现象的维护，包括货架商品摆放、货架外陈列、陈列装饰。

优点：能因地制宜的根据客户货架以及 SDB 手册陈列标准进行调整，能利用一定的陈列工具。

缺点：对于店内形象的维护不到位，没有及时的整理货架商品陈列，货架装饰没有得到较大的有效利用。

在新的一年将继续发展优点，改变不足。更加有效和优秀完成公司给予的任务，实现公司利益以及个人的自我实现。

直销业务员年度工作总结 篇 5　一：个人工作总结：

不知不觉，入职已有六个月。回想即将过去的这半年里，我在中博获得的实在太多太多，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场 在渠道部门的工作生涯中，侯总对我们定期的业务培训以及职业化的行为操守规范，销售技能，渠道分析！让我真正从对这行业一无所知到成长为职场人士并能很快适应对工作的一切难题！

二、工作感想

踏入新的工作岗位后，经过半年的锻炼，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，工作量不大，要学的却是无比的多，销售业务知识永远是个无底深渊。

三、工作目标

在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。

随着端口绑定工作的深入，新工作内容的展开，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，做出应有的贡献。

四:部门工作总结

在将近半年的工作中，经过业务部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在湖南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

五.20xx 年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1） 进步熟悉业务，组建一个而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2） 完善销售制度，打造湖南省级最棒的服务平台

销售技巧很重要，但客户最注重于我们的最终售后服务。 想想 每个客户都是自己的生意源泉。售后做好了，让客户满意了，再开始的下一单生意的时候。客户不再有借口将你置之于千里之外！打造自己的服务平台！比销售技巧更为重要！

3） 发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

作为一名业务人员发现问题，总结问题目的在于提高业务人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个

新的档次。

4）销售目标

今年的销售目标最基本的是做到天天有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周 ，每日；以每月，每周 ，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

今后我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作效率，熟练业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作。

直销业务员年度工作总结 篇 6　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!业务曾经是我最讨厌的一个职位，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!

我是 xx 销售部门的一名普通员工，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于 XX 年与 xx 公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指

导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为 xx 月份的销售高潮奠定了基础。最后以 xx 个月完成合同额 xx 万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

直销业务员年度工作总结 篇 7

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。回顾这个月与新起点同行的点滴，颇有感触，现将工作以来的感受和工作体会总结如下。

一、初入岗位

我是今年 6 月份毕业的，刚迈出校门就直接来到了深圳。出校门之前我还在迷茫，不知道要做什么工作，也没有给自己找到一个明确的定位。我知道自己不是那种安贫乐道的，我要给自己项下目标，并且努力奋斗。因为在毕业之前，我也做过两份工作，一份是导购，一份是商务接待，由于各种原因没能继续坚持做下去。

直到 7 月份我有幸进入新起点这个大家庭，在公司领导和同事的帮助下，我在认识产品、熟悉产品、推广产品各方面的知识上有了很大的提高。在这里我要感谢我的领导和同事们对我的点滴帮助。

初入外贸销售这个行业，我除了在学校里所学的外贸英语知识和国际贸易知识，缺乏实际经验，对于阿里巴巴国际推广平台的操作一点也不清楚。首先第一件事，我就是要熟悉公司产品。因为公司人不多，初来乍到，怀揣着梦想的激情全心的投入学习中。公司的产品目录，各项产品的特点、用途、市场情况、方方面面的学习我都得从零开始。一个礼拜之后，我开始接触阿里巴巴后台管理，注册了一个制作员的子账号，负责产品的发布。MSN、Skype、Trademanager，Email 等国际交流工具随之而来成为我每天必备的工作。此外我还自己创建了一个属于自己的阿里巴巴免费网站，在里面练习产品的发布，产品的推广，产品排名、关键词搜索和应用，速卖通交易等。在外贸部易小姐的指导和帮助下，我渐渐掌握了发布产品信息，争取排名的技巧，慢慢开始了产品推广工作。

二、熟悉业务流程

在逐渐接触国际贸易的过程中，我通过阿里巴巴平台免费版，收到了很多客户的订单（阿里巴巴的平台），可惜都是批量小的一些样品单，最终因为因现实支付方式不能通过支付宝而告终。在 10 月伊始，经过半个月的产品熟悉，询盘回复，终于有位瑞典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，缺从中学会了很多。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。

在国际快递方面第一次接触了 DHL/UPS/FEDEX，其间还是出现一点小插曲，联系货运后，货物到香港了，快递公司说是地区偏远要加偏远费。因小订单，DHL 运费算得过于精确，导致货物退回来，重新找了一个货运公司，改走 FEDEX。这样耽误了几天的货期。不过经过这次的教训，明白了算运费的时候要按最大值计算，宁愿多收一点，联系快递的时候要货代把地址查下是不是偏远地区。

三、参与展会

10 月中旬，公司参与了广州第七届国际采购博览会，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。

四、收发邮件

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，其间涉及 MOQ，FOB 等各方面，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。

所以小小的一份报价表，看似简单，实则要经过仔细和认真的推敲。报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不要报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明你的诚实性不够，你根本不懂这一行，自然而然客人不会对你再理会。但是呢，一连几百份邮件发出去，没有几个人回应，石沉大海，让人觉得心灰意冷的。但是，不能放弃，就得自身找找原因了。可能价格没有设置好，图片不够吸引眼球，产品信息没有详细。等一大堆的问题，一个一个分析，解决。

五、接触阿里巴巴会员版

14 月份开始接触阿里巴巴会员版的业务子账号，发布产品信息，提高产品曝光率，进而增加询盘的机会。发布产品信息又是一项繁杂的工作。首先，每一个产品的标题不能雷同，图片必须清晰。其次，最重要的是关键词要选好，而且要选关键词排名靠前的，这样才能提高产品的搜索度。关键词的设置可以三个雷同，可以 5 种以上产品竞争一个关键词，尽量想办法提高曝光率。最后就是产品信息的匹配了，有头有尾必不可少，不能牛头马嘴，也不能张冠李戴。不同的产品要匹配相应的信息。发布了一千多条产品信息，询盘也相应上升了，在线咨询的客户也多了起来。

买家总会货比三家，一个询盘他会发给很多的供应商，因而买家远是专业的。作为外贸工厂最主要的优势是能提供厂家直销价，和产品质量的监督。因而定价要定的合理，才能赢取更多的客户。

但，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，错过了很多展会客户资源，主要是因为自己不会跟进客户，不知道怎么样来跟进，在这点我以后会好好学习，耐心地请教。在平时的各项工作中精耕细作，紧跟所有客户资源，及时掌握客户的需求，作出相应的计划和工作。在今后的工作中，争取把握分析、处理好各项工作中，加强同客户的交流、沟通。知己知彼，方能百战不殆。，了解他们的需求，能够准确地处理好，来赢得客户。

六、工作失误

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。三个臭皮匠顶的上一个诸葛亮，这是个真理。提出来就总会找到解决的办法的。

七、工作总结

1、“努力不一定成功，放弃一定失败”是篮球运动员姚明曾经说过的一句话，用这句话在时刻提醒、鞭策着自己。在公司的这段时间让我意识到，一名合格的外贸业务员，要从基础做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，虚心求教，耐心学习。

2、专业的学习，要进行实际结合。要熟悉专业的外贸术语，特别是 LED 行业，要抓住客户的需求，给予客户相应的服务。与客户交流要有针对性。

3、要尽心尽责的做好本职工作。要做好手头的工作，专心工作，做好与客户的交流和联系，不懂得地方要耐心请教。

4、心态决定一切

怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作是致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。要长期坚持下来，不放弃，失败乃是成功之母。

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！

以后的路还要怎么走，我也不知道，但是我知道，只要自己不断的努力，那么迎来的就一定是很好的前景，所以我只有自己不断的努力了，因为自己是要生活的。生活和工作中有很多的事情来做，需要不断的努力。

以上是我的月度个人，请领导给予指正。

直销业务员年度工作总结 篇 8　转眼已经到年末，根据自身的实际状况，我对自己 XX 年这一年工作做出了评定和总结，提出了需要改善的地方以及解决方法。

一、岗位职责

作为公司市场部督导这一职位，我在工作上有很多不到位的地方，没有使用好公司下发的考核标准。做事总是想到哪做到哪儿，工作没有合理的计划和总结，没有正确的工作方法。工作起来比较麻木，总是急于解决问题，做不到冷静的思考问题，没有合理的解决问题根本策略和方法。

解决方法：拟定一个属于自己的工作流程，每一天按照此流程来展开工作（对每一项事情的了解和问题的处理都设有时间的限制），这也就是被迫提高工作效率。经过一段时间的磨合，相信自己在工作方法上会有所改善，并且工作效率也会有所提升。

二、业务状况

XX 年在公司业务方面，得到了小部分的成果，但其中也有很多是鉴于公司同事们的帮忙和鼓励。我们的军团军规中有这么一句，当你进入一家讲究实效的公司，请用你的业绩说话。

在工作中总会提醒自己：所有出现的问题只有自己解决，等到别人的只有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自己才能解决，没有任何人来帮忙你完成它。这样自己的依靠性就不会那么强，所有的问题只有自己去寻找解决方法。再苦再累，只有你的业绩才能证明你的潜力，其它所有的只是空谈。

三、团队协作

在年度工作中，我总结出了如下几点：此刻的公司只有较强的个人潜力是不行的，拥有公司的团队协作精神才是为重要的。再强的个人永久比不上一支优秀的团队。目前团队的建设将成为下半年度的工作计划。在团队中我总是教导我的管理者，务必做到以身作则，严格要求自己。店铺的管理者需要的是解决问题的方法，而不是我们帮忙他们解决问题。对于如何培养员工：只要员工犯的不是原则性问题，我们基本以引导和教导为主。员工不是被骂成才，她们同样也需要赞美和鼓励的话语，多给信心。

四、存在问题

1、自我学习力不够，总是需要鞭策；

2、工作还有潜力没有全部发挥，需要改善工作方法；

3、对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有后的总结，采用和实施。

五、解决方法

1、合理地安排自己的学习时间，没有特别重要的事情，不可打乱学习计划；

2、给自己制定工作流程，不断改善工作方法，学习优秀的人是如何有效地安排自己的工作时间，利用好五项管理；

3、在培训和会议之后学会总结和分析，分析出自己目前的工作问题，总结出自己如何更好的执行和布置工作。在实施之前做好充足的准备，将计划详细，实施的时候就比较简单。

以上就是我对 XX 年全年的工作总结，在工作总结中分析出自己工作中存在的各种问题，对明年的工作计划和目标有很大的帮忙。接下来我会认真完成明年的工作，为自己的目标而努力！

直销业务员年度工作总结 篇 9　报告人：李现 职：业务员

管理人：任职组别：业务一部

诚至严主管

感激领导数月来的指导和栽培，在上一年的工作和生活中，获得了一生受用的宝贵财富“思考力”，我开始了为一生去思考去规划，在我看来这就是 XX 年最大的成就。

XX 年，胜达武装了思维，强化了对自己和对社会的认知。初步确定了生涯规划，有了明确的生命导向，也找到了真正想要的生活道路，看到希望的同时也建立了自信。

在公司这段时间，在工作中不断修练自己，我学习到思维是可控的，无论别人的还是自己的。所以，我的工作和生活都突然有了转变。从疲惫的强制性的“思绪”到随心的使用“思考”去发现问题，解决问题。正视生活中的问题就是正视生命的提问。所以我更热爱生活享受生命。

这几个月，我还明确了要以“身体健康，家庭和睦，修增智慧，和谐共赢”为生命导向。然而在来公司之前我一直都以赚钱回家给爹妈长脸为人生最大的目标。在人生态度上更又上升了一个格局。

我还深刻认识到一定要与身边有前途的有志之士结盟，身边的同事朋友就是我未来最好的社会资源，有前途的朋友远比有钱的朋友更重要。真正能成就我的正是他们。我可以不优秀，只要我的朋友每个人在共同成长的道路上都比我更优秀我就成功了。把力量和方向都集中在一起，组织成钢筋铁网无懈可击。

这些是我在居众收获到的智慧。

XX 年 9 月 21 日有幸能加入居众装饰，追随严主管至今。居众是我接触到最适合发展的一家工作单位。这几个月来，业绩虽然并不出色，但是这段时间我学习了解到了如何更好的与团队相处，合作并进。学到了业务拓展技能，运用各种渠道。也相应的进行了实践。也对居众装饰的文化，使命有了深刻的共鸣。对家装行业有了初步的认识。

介入居众是我第一次进行完全业务性工作，相比较销售型业务工作居众更适合我。因为我的优势在于团队组建和操作中的协调统一，还有人脉拓展以及对心态的把握带动。所以，我更适合生存在团队之中。我们的“扒皮会”已经让部分同事和我个人有所进步了。

现在的成绩远不如其他同事那么卓越。但我有信心做到更好。现在也有若干楼盘正在沟通中，期待可以更深一步的交流合作。创造的业绩。

在业务上，电话营销是我的弱势，很多客户都是因为专业知识和语言沟通不到位而在电话里流失掉。语言是我需要加强的地方。在面对客户的拒绝时我的心态会受到影响，这也是要加强的地方。

在团队中，我还要继续改正的毛病还有很多，比如经常打断别人的谈话不顾及别人的感受，过于霸气外露容易起冲突，过度表现自我不谦虚等等。

对这个行业到现在也是认识初浅，还有很多需要去学习的方。在电话沟通中让双方都有所收获才是最佳的状态。针对市场上的工艺，做法，居众本公司的工艺，产品了解还远远不够。这些需要去学习。

公司的制度，运作，文化，都非常适合我们。公正，公开，公平。每个人都有机会，只要勇于把握。

对生命的思考是不能停歇的。对工作的总结是不能疏忽的。

在过去的一年里，进步和碰壁总是相伴一路的，庆幸的是能遇到严雪，遇到这帮兄弟姐妹。

XX 年总结如上，望领导批评指导。

预祝居众新部辉煌继续，同事们再创佳绩！

此致

敬礼！

直销业务员年度工作总结 篇 10　三个月是时间说快也快，在这段时间里各位领导给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了他们“海纳百川”的胸襟，感受到了做工程人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了工程人作为拓荒者的艰难和坚定。在对他们肃然起敬的同时，也为我有机会成为工程行业的一份子而惊喜万分。

初来公司之时，虽然我是土木工程专业毕业，但是没有实际性的接触工程这个行业，所以对于施工我也不是十分了解，因为理论上的知识与实际工作中有着很大的差异，所以试用期中如何实际理解工程的含义，懂得施工的具体步骤，以及注意各种事项，如何与搞工程的各种人员打交道便成为我的当务之急。

刚到工地，我感到十分的茫然，不知如何下手，从哪里做起。在项目经理和施工主管的指导下，我慢慢的知道了我应该做什么，我能做什么。在此我向各位帮助我的领导和同事表示真心的感谢。现将我的个人工作总结如下：

1、经过我每天下工地的努力，我了解了在工程施工中应该注意的事项(比如配筋、浇筑混凝土等注意事项)，知道了如何保证施工顺利的进行，如何的能够节省材料等等。

2、到了这里我认识了所有的的领导和各个施工队的人员，我和他们积极的接触，通过他们我了解了这个工程的大体概况以及各个项目的的情况，我知道了这些项目的具体施工步骤。

3、由于平时帮忙做些资料，我熟悉了资料员的大体工作程序，工作内容以及培养了仔细认真的工作态度。同时我也接触了预算和结算等方面的知识，我会努力争取能够处理这些问题。

4、在工地上我不仅学到了土建的知识我还通过现场观察、操作对于室内装饰、水电安装等方面的知识也有了一定的了解。

5、由于原来做过测量，来到这里我能顺利的操作水准仪和全站仪等仪器，能够的为施工队伍算工程量等等。

6、其他方面，来到九寨工地我认识了很多朋友和同事，闲暇之余我就会向他们请教一些和工作相关的知识，虽然有的时候不能得到满意的答案，但是我觉得和他们相处很愉快，如果他们有需要我会尽力帮助他们。

7、在工作中我也存在着许多不足之处，比如有时候后不够主动，由于刚接触这个工程对于一些细节方面处理的也不是很完善，我相信以后我一定会努力做到更好。

以上是我这 3 个月来取得的成就和不足，但是我知道这离公司和领导的要求还有很大的差别，在今后的工作中我会更加的努力，争取让公司和领导满意，在平时的空闲时间里我会温习理论文化知识，争取早点考到建造师等相关资格证书，我相信理论加实践一定会让我走向成功。我会充分的发挥个人所长，为公司做贡献，谢谢!

直销业务员年度工作总结 篇 11　时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的 20__年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。

20__年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨，现已一年的工作情况做以总结：

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

1、业绩回顾

1、年度总现金回款万，超额完成公司规定的任务。

2、成功开发了四个新客户。

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作。

2、业绩分析

(1)、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

1、重点市场定位不明确不坚定，首先定位于，但由于市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了，已近年底了!

2、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都是客户、实力小)。

3、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心。

(2)、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

(3)、我公司在已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于月份决定以为核心运作市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础，

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，18年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了。

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了。

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了。

4、对整体市场认识的高度有待提升。

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场

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

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

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等。

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化。

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群。

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户。

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用。

四、对公司的几点建议

1、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉。

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性。

3、集中优势资源聚焦样板市场。

4、注重品牌形象的塑造。

总之20__年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20__年，站在现在的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！

直销业务员年度工作总结 篇12

起初刚接触房地产的时候，有太多对 XX 地产的企业文化及 ABCD 这个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候没有很好地展示企业和项目良好的口碑与形象，导致客户不能快速了解我们的企业品牌与项目。我想作为一个房地产业务员，不仅要精通卖房销售业务和技巧，更要让客户信任我们无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与公司前辈们深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此深入到每个客户心中。

审视自己的不足之处以及对此的改善之道。

审视检查自身存在的问题，我认为主要是销售技巧上还有待提高。个人对销售说辞的把控已有了一定的逻辑性，欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关;在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待帮助和提高。

对于以上不足之处，经过思考拟定了对此的改善方法：

销售业务技巧的提升可多向领导学习;平时多上网或看书学习专业知识;尽量多参加市场调查，来弥补竞争对手说辞的空缺，突显本项目的核心优势;增加客户接待量，从客户身上现学现卖;接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞;通过这几点来逐步改善现在的销售能力，以期许能为公司带来更高的效益。

形象气质是客户最看重的第一印象，如何才能做到一个气质型的置业顾问，给客户一种专业、愉悦之感。平时自己在看一些关于女人提升气质的书籍，来帮助改善不足之处;也可以通过一些销售道具的使用，衣着的整洁等来体现个人的专业形象，由内到外的改善过程，也需要从细节慢慢的去提高。

以上列举的不足之处，是自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望领导和同事能帮助我一同发现问题、解决问题。

在这一年中，虽然我没有业绩，但是这段时间却让我学到一个真正的置业顾问重新所必备的能力！

一、个人素质：

1。不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。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。

2。了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

3。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。

4。保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。

5。确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

6。要与同事团结协作，这是好的团队所必须的。

当然，再好的方法，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。我想作为 XX 房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉 XX 地产无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

二、业务能力。

1。对公司和产品一定要很熟悉。

对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问三不知。怎么去推销我们产品。其实只要对公司和产品熟悉，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。

这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

3。业务技巧。

很多客户都喜欢跟专业的销售人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把置业交给专业的销售人员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，一切从客户的需求出发，在拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍。

三、未来展望。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

直销业务员年度工作总结 篇 13　时间飞梭，转眼 20xx 年要与我们挥手告别，这一年不能简简单单用成功或失败去判定，过去的`这一年里，我个人素质能力和业务能力都有了很大的提高，对这个行业也有了更深入的了解和掌握。待人更宽宏，更温和，处理事情更有技巧性了，通过和各部门协调沟通能够保证各项事务顺利进行，没有资料信息提供和样品提供拖延和交期拖延现象，没有因产品质量和工作失误导致的客户投诉。有说：业务员是夹心饼干，如何充当好这个角色，并不是一件容易的事情，也要因人而异，因事而异。

一、业务能力

1、熟悉公司和产品

熟悉公司和公司产品是融入一个公司和作为一个业务员的起始。了解这个行业，熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式，了解自己产品的市场方向和产品方向和产品分布，了解目前公司的主攻市场和主要产品以及价格趋势。这些点在入司之初两周的车间学习和之后这一段时间里有所掌握和熟悉。从目前来说，我们公司除了主打产品，铁蹄，多门柜，储物柜，手推车，其他以冲压件为主的产品种类繁多，不同的客户所对应的产品也各有不一，一个人不容易在短时间内去掌握所有的产品系列，但是对自己所处理的客户的产品系列和可主要向市场推广的产品系列必须要掌握，像我的主要客户以割草机配件，直管，储物柜，手推车为主，这些产品的技术要求，基础要求我都已了如指掌。目前，我们的主要市场集中在美洲，可以说美国是我们的主要市场，南美目前并没完全开发出来，而相对于我们主打产品的性质和市场形态而言，南美尤其是卡车运输占主要力量的巴西应该成为我们最具潜力的市场。中东地区也有一定的市场潜力，但是由于市场情形不稳定，不能寄太多希望，我们目前对欧洲市场的开发力度还不够大。

2、业务技巧

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/175104032322012004