

外汇业务员年终工作总结范文（30篇）

外汇业务员年终工作总结范文（30篇）

外汇业务员年终工作总结范文 篇1 小微业务部自XX年成立来，在支行领导的带领和各科室同事的协同努力下，面对XX年宏观经济下行、企业需求有限以及同业竞争激烈等诸多不利因素，直面困难、积极开展业务，现将工作情况报告如下：

一、XX年工作情况

1、经营指标完成情况

截止XX年12月31日，全年共计投放小微贷款笔，金额共计X元，完成总行下达的全年新增任务；小微有效全年完成新增X户；批量模式贷款全年新投放笔；有效户及批量模式贷款较总行任务尚有一定差距。

2、客户维护工作

XX年，小微部将存量客户拜访作为有效户提升的常规工作来抓，通过对存量客户的甄别和筛选，定期向团队发布拜访维护的目标客户名单，并辅以每周报告制度监测团队的任务完成情况。同时，于6月份组织开展了批量客户联系会，在回馈老客户、营销新产品的同时，增进了与客户间的沟通和联系，取得了较好的效果。通过客户维护和挖掘工作，年末有效户较3月末共增长24户，提升效果显著。

3、专项竞赛活动

XX年组织开展了小微营销战斗营、有效户冲刺赛等一系列专项竞赛活动。小微营销战斗营第二季期间，共计投放点对点贷款10笔、结结高收件14户；有效户冲刺赛期间共计提升有效户14户。通过专项活动的推动，极大地调动了客户经理及团队营销的积极性，并取得了不俗的效果。

4、渠道建设工作

在渠道建设方面，积极同总行、人行、园区和政府部分联系，多角度地获得企业客户信息并用于名单制的营销；将合作的担保公司列入支行级客户名单，并定期拜访，维护良好的合作关系；此外，还积极同包括都江堰市个私协会和都江堰市电商协会在内的行业协会合作拓展新客户。

5、培训工作

根据支行对 XX 年培训的统一安排，小微部积极开展客户经理培训工作，全年共组织安排培训 24 次，内容涵盖了业务产品、法律法规、行内制度以及信贷审查专项培训等多个方面。在培训形式上，采取了员工讲解、外聘老师、邀请总行同事授课、观看讲座视频等多种方式相结合，提高了培训的质量和员工参与的积极性。此外，小微部还同公司部、个金部一道，于 11 月份组织开展了都江堰支行第一届客户经理业务知识竞赛活动并取得了圆满成功。

二、存在的问题和困难

1、新客户拓展效果欠佳

XX 年，在小微新客户的拓展上做得还不够，尤其是在小微无贷存款客户方面，全年完成新开户 X 户，新发展小微无贷有效户 X 户，较去年同期分别下降了%和%，对整个小微业务的发展起到的支撑作用不足。

2、新产品销售经验不足

XX 年在小微产品销售上成绩欠佳，客户经理销售经验仍显不足，特别是在新产品小微多融易的推广销售上，仅实现 3 户投放，虽然存在总行审批政策等客观原因的影响，但客户经理团队在这方面的短板仍很明显。

3、客户经理综合素质有待提高

我行小微客户经理经过一年左右的磨练都有不同程度的提高，但由于业务条线工作时间较短、经验不足，综合业务素质仍有待提高，主要体现在新客户营销、新产品的推广和新知识的接受度三个方面。

4、业务风险控制有待加强

XX 年小微贷款出现了 1 笔不良，金额 X 万元，另外还有一笔贷款客户也出现了明显的还款困难，虽然有宏观经济形势下行、企业生产经营日趋不易等诸

多客观因素，但是也体现了在客户调查、贷后管理等方面的不足，业务风险控制能力有待加强。

三、20xx 年工作改进与计划

1、进一步扩充基础客户群

充分运用重点客户库和名单制营销、渠道和行业营销

以及陌生拜访等多种方式，并配套适当的奖励政策，尽可能调动客户经理队伍的营销新开户的积极性，进一步扩充基础客户群。

2、加强渠道维护工作

20xx 年要将行业协会作为渠道营销的主要工作来抓，同时要加强与投促局、经开区管委会、商务区的合作联系，以新的招商引资企业为主要营销对象，及时掌握招商引资等信息，为新落户都江堰的企业提供验资、结算、融资等全方位的金融服务。

3、做好客户经理培训工作

20xx 年要进一步做好客户经理的培训工作，特新产品和新业务的推广培训上要做到及时、简明、扼要，做到能够让客户经理迅速开展新产品的销售工作。同时要对客户经理持续地开展信贷审查和风险识别的培训，尽可能将风险防线前移。

4、重点客户库和名单制工作推进

20xx 年要将重点客户库和名单制营销作为重点工作来抓，要通过项目思维的方式对组织策划、计划进度、目标预期进行管理推动。

外汇业务员年终工作总结范文 篇 2 尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好!衷心的感谢各位行领导、各位同事给予了我这次难得的锻炼机会。此时此刻，当我站在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的演讲台上时，内心不仅充满了信心，同时也做好了勇于拼搏，超越自我的准备。

首先，请允许我做一下自我介绍：

我叫，从大学本科毕业。8 月分配到支行，我先后在支行金融超市和外汇结算科工作，在此期间参加了 MBA 研修班的学习。

工作七年来，支行给我创造了许多学习和提高的机会，已经成为我事业不断成长的摇篮。今天，我怀着一颗感恩的心，站在这里，强烈的责任感、使命感和紧迫感促使我想在更大范围、更重要的岗位上发挥自己的才智，为我行的经营发展尽一份力量。

对照竞聘要求，我对自己进行了深刻的剖析，我认为自己具有以下几方面的优势：

一、具有较为丰富的业务实践经验。10月我被调往外汇结算部工作，来了新的业务岗位，我虚心向同事学习，让自己尽快熟悉业务、融入到工作的角色中。我从订传票开始，一项一项的学习外汇会计、出口跟单托收、出口信用证、汇入汇款结汇、国际收支申报、大额反洗钱、外管局外汇账户平台等业务工作，奠定了我扎实的业务基础。

二、坚持“用心服务客户，树立农行良好窗口形象”的理念，为客户提供了快捷周到的服务，得到了广泛好评。七年来我都能做到干一行、爱一行、专一行，时刻以共产党员的标准严格要求自己，脚踏实地，扎实工作，积累了较为全面的业务实践经验。

三、具有较为全面系统的金融专业知识。我参加了MBA研修班，系统的学习了《商业银行经营与管理》、《会计学》、《公司理财》等18门MBA核心课程，并取得了较为优异的成绩。在此期间，我还认真听取学习了行长和各业务处室组织的经济资本管理、信贷基本制度、内控风险防范等多次讲座，进一步掌握了农行前沿业务知识。学习之余，我积极思考我行的经营发展现状，认真撰写了业务论文及调研报告，做到了学以致用。

基于以上几点，我认为自己基本具备了外汇结算科经理的素质。这不仅是一个围绕光环的名衔，更是一份沉甸甸的责任。如果我此次竞聘成功，我将从以下几个方面提升本职工作：

1、尽快完成“一个转变”。要迅速完成由“领导交办、办就办好”向“怎么去办、怎么办好”的转变。认真领会领导的工作意图，充分发挥自身优势，立足首先当好战斗员的同时，按照合格指挥员的要求，找差距、明方向、理思路，把向领导和同事们学习、取经当作自己的第一堂课，着力培养自己的全局

观念。

2、带领科室全体员工加强外币结算业务的管理工作，做好结算业务的规章制度的贯彻实施，加强结算业务的内控建设，从规范结算业务的操作与加强管理两方面入手，努力消除各种风险隐患，确保将结算部位风险降到最低限度。

3、进一步提高自己的综合素质和管理能力。现代企业的发展已经证明，学习力也是一个企业的核心竞争力。作为副科级后备干部，必须与时俱进、加强学习，不断提高政治敏锐性和思想境界，不断提高专业素质和管理水平。

4、学好银行知识，打牢理论基矗就本人来说，重要的是与同志们一起加强学习培训，注意银行法律法规的学习，特别是要加大对国际业务方面知识的学习，要知其所以然，掌握工作主动权。

古人云，立志欲坚不欲锐，成功在久不在速。无论这次竞聘结果如何，我都会一如既往的努力工作，因为我唯一企望的就是：在我们行人取得更辉煌的业绩时，在这个用我们的血汗构筑成的无比甜美的蜂巢中，有我微不足道的一滴蜜这就是我最大的快慰。

外汇业务员年终工作总结范文 篇3 不知不觉，在工作已经有一年了，在这期间，工作量不大，要学的却很多，也正因为如此，我才乐此不彼，对这份工作越来越有兴趣了。

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 这个项目的有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，经过思考拟定了对应的改善方法：

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;通过这几条来逐步改善现在的销售能力,以期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！

外汇业务员年终工作总结范文 篇 4 20xx 年时间转瞬已经过去了，在公司的领导和同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习家具知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，完成了自己岗位的各项工。年是质量超越年，我将迎接挑战；众人划桨开大船，万众一心成大业！

我们常常困惑于智慧到底从何处来，到何处去，如何才能捕捉智慧的光芒，在成本与利润的衔接点上找到我们需要的平衡。我们也常常困惑，人的力量从何处来，到何处去，我们为何常常在庞大的市场面前惊慌失措，无从观察。能够回答这些问题，我认为只有一——学习。

列夫·托尔斯泰曾经说过：“没有智慧的头脑，就象没有蜡烛的灯笼。”俗话说“活到老，学到老”，这话一点不错。即使已经参加工作了，我们也不应该放弃对知识的学习。相反，作为企业的员工，在繁忙的工作之余，读一些开阔的书籍，吸取别人的成功经验，大有好处。聪明的人，总是善于用别人的智慧来填补自己的大脑。今年，在全集团范围内开展的学习《成长》一书，让我们受益匪浅。四季度，我们中邮设备沈阳有限公司就组织了“每天读书一小时，每月一本书”的读书热潮，我们分公司的学习也在如火如荼的进行。下面，就是我在学习之后结合自己的工作有的几点心得体会，希望与朋友们共享，也希望大家能提出宝贵的建议。

销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合。如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以必须想尽方法好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

信息是企业决策的生命。业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给公司，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给公司，以便管理层及时做出对策。业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，更重要的是市场信息。因为销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的；有意义的市场信息，它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。

发挥团队的整体效应很重要。充满凝聚力的团队，她的战斗力是大的，势不可挡。所以每一个人，不管自己是哪个部门或哪块业务，都必须时刻记得自己是团队中的一员，是积极向上的一，记得我的行动离不开团队，我的行动会影响到团队。团队为了不断巩固和增强其战斗力，也会地支持每一位销售人员的积极行动。共同努力，共同进步，共同收获。

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的。同样，“销售当中无小事”。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。关注今日热点问题。

外汇业务员年终工作总结范文 篇5 八月份过去了，夏天已经成为过去时，但是还在施展着自己的余威。多么盼望秋天赶紧到来啊。想想我来公司刚好一年有余吧。现在办公室呆了将近半年，对公司对设备有了基本的了解后，过年时开始在外边跑客户，来开始进一步的开发自己，但现在半年过过去了自己却一点业绩耶拿不出来，我这是什么情况？

刚开始时是什么都不懂客户一问还三不知，渐渐地饿自己从这种状态下走出，走向成熟稳重，跟客户交谈时也算得上游刃有余吧，就这样我在实践中不断的成长，也建立起自己的自信，感觉自己的人生中有添加了许多精彩的画面。虽然这半年以来得到过许多信息，但不知为什么成功的几率总是上不去，甚至可以说是几乎为零。难道我的能力真的就这么差劲吗？同样的平台为什么别人可以做好而我不能呢？我在不断的反问自己，这样才能想到其中的一些关键。

人跟人之间的差距有多大呢？不错，每个人都有着不同的能力，有着自己不同的见解，但只要你不是那种传说中的天才，我们这些大众化的人只要在同样的条件同样的平台下，自己的能力却是个关键，但我感觉更重要的是自己做人做事的方法准则，以及自己的信念与勤奋程度。我承认我个人的能力不是那么的突出，但我的也绝不是一个平庸无能的人，但眼下的我确实有种一无是处的感觉，现在这种状态，对我自己对以后的生活也确实带来不小的压力。人犯错可以，但知错不该那就不对了，经过长时间的自我反省，我也认识的自己的弊端，找到一些成功率低的原因。

首先，考虑的是做业务要有一颗坚韧的心，对于现在的工作我一点都不反感，当你对于一个事物从不会到会再到懂，那种亲身经历的感觉是非常美妙的，但要让我坚持不渝的全身心投入就有点难了，这个开始就是靠的勤奋与坚持，做好一件事容易，但让我坚持的做好每一件事，可以说就怂了。我承认我的自控能力有点差，对客户的拜访量还是少，还经常想事情是一回事，但当做起来却就成另一回事了，说到这我又想起了那句话：一个人的敌人不是别人，正是自己！感觉这也就是主要原因了。

其次，自己的方向有点不明确，公司现在机床类设备的营业额可以说相当好，而且人数多，范围广，而且在北京这片业务员就我的资历低，可以说谁都别我懂得多一些，正是因为这样，还有开始自己缺乏一些果断导致丢失了几笔生意。但焊接切割钣金类确是公司的一弱项，而且自己又是学的焊接专业，也算是有一些优势吧，自己为何不把主攻的方向放到这个层面呢？重要的是如何去掘客户，去开创新客户！这个是问题的关键！以前自己跑的大多都是一些中小型企业，现在是否该重新筛选一下了！

再次，就是语言交际能力与各种设备的专用知识，这方面是永远都学不完的，这也是自己必不可缺的一项，当你懂了你才有资格跟客户交谈，才能得到最初的信任！往往正是因为别人懂得比你多讲的比你够专业才导致你的失败，这方面的例子可以说很多！

当自己静下心来把这一切都想明白之后，忽然心情晴朗了许多，只要找到问题的根源，就能想办法解决！

这个月我们公司又改变了一些规章制度，使其更合理更人性化。不变的是在改变，使我们变得更有活力更有钱途。

外汇业务员年终工作总结范文 篇6 20xx年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，接近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信念也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在 20xx 年当中，坚决贯彻 xx 厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣布传达公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如：广播电台、报刊杂志等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所熟识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面；制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发觉销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1、销售人员工作的主动性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2、对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天访问的客户量 20 余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是特殊少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3、沟通不够深入到到。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的状况特别清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出快速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4、工作没有一个明确的目标和详细的方案。销售人员没有养成一个工作总结和方案的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的支配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5、销售人员的素养形象、业务学问不高。

个别业务员的自身素养低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作方案性不强，业务力气和形象、素养还有待提高。

一、市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家肯定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们确定要内强素养，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个进展的机会。

二、20xx 年工作方案

在明年的工作方案中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支生疏业务，高素养高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有分散力，战斗力、高素养的销售团队是企业的根本。只有通过高素养高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的管理方法。销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3、提高人员的素养、业务力气。

培育销售人员发觉问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素养，在工作中能发觉问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务力气提高到一个新的档次。

4、建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好保险与装潢的销售模式，做好完善的方案。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的协作。依据公司下达的销售任务，把任务依据具体状况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5、顾全大局听从公司战略。

今后，在做出每一项准备前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中消逝分歧时，要静下心来相互协商解决，只要能时常总结阅历教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我认为正确而不怀疑，就确定能有一个更高、更新的进展，我认为公司明年的进展是与整个公司的员工综合素养、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在 xx 年有信念，有决心为公司再创新的辉煌！

外汇业务员年终工作总结范文 篇 7 一年的时间很快过去了，在这繁忙的一年里，我在公司领导、销售同仁及销售商的配合与帮助下，在政治思想和业务素质方面有了更进一步的提高，圆满地完成了销售任务，取得了良好的销售业绩，同时也发现了自己在工作中的不足，为了更好的搞好新一年的销售工作，总结经验与教训，对本年度的工作总结如下：

一：树立正确的世界观，勇于进取，积极向上

20xx 年，我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身的业务综合素质上下功夫，正确认识自身的工作，正确处理与客户之间的关系，把工作重点放在客户上，以提高我对工作本身的认知程度。细心学习同业人员的长处，改掉自身存在的不足，虚心向经理请教，主动接受同事的意见，不断改进工作方法，充分发挥岗位职能，在不断学习和探索中使自己在本行业方面有所提高。加强学习，勇于实践，坚持工作热情。在不断的总结中成长，提高自我的素质和业务水平，以适应新的形式的需要，积极与公司及办事处的人员沟通，以学习他人之长，才能更好的促进自我能力，满足客户需求和开拓市场空间。

二：立足本职，循循善诱，爱岗敬业

1、凭借公司的优势去帮助销售商，大方面坚持公司的制度，在政策方面严守公司的原则不变，出现问题都以积极的态度去对待，尽公司所能为经销商解决问题。凡是遇到特殊情况，每次都能主动去做好细节工作和一些实际的工作，最终经销商认可了我，起到了“桥梁”的作用。

2、观察市场，了解其变化，结合本公司的情况，对经销商进行耐心的分

析，帮助其排除杂念，树立信心。我从公司的长远发展的角度去做工作。

3、热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

三：严格计划，保证效率，精益求精

开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作。同时，为了提高工作效率高，认真履行工作计划，在具体工作中不断修正，为此，我在工作中不断学习营销理论知识，提高自己的业务素养，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及销售商应有的贡献。

四：体会与感悟

一年多的努力与艰辛，让我深深的感到劲牌业务员不容易，尽善尽美的工作更不容易，作为销售人员，要想做得比别人更好，必须具有：

第一、“营销顶尖高手”一定是心态较好的人。“一切成功都源于好的心态”。好的心态一定是积极的心态。那么怎么获得好的心态呢？

1、用你的行动去影响你的心态。心态决定思想，思想决定观念，观念决定行为，行为决定习惯，习惯决定性格，性格决定命运。

2、不要经常说消极的词语。语言对心理上是暗示的。消极的词语必然会带来消极的行为。

3、心怀感激，不要抱怨。要有感恩之心。感恩家人，让我们能够专心的工作；感恩老师，叫我们很多知识；感恩领导，为我们创造了好的工作环境；感恩同事、感恩同学抱怨除了让人知道你有一些牢骚和不满之外，不会给自己带来加分，只有扣分。抱怨就像是公交车上的“呵欠”，会传染得整个城内呵欠连声，只会让环境越来越糟糕，不会起到一点作用。

4、学会自我激励。成功学上要求人每天对自己说“我是最优秀的”来激励自己，也是同样的道理。“高手”不会因一时的成功而沾沾自喜，不会因暂时的失败而气馁自弃；心态好的人干起事来有动力，对待问题的态度就会乐观；对于心态好的人来说，太阳每天都是新的；你很少听到他抱怨，他解决问题的方法永远比困难多；当别人眼里都是困难的时候，他却总能透过问题看得到机会；

第二“营销顶尖高手”一定是勤奋，爱学习、善总结的业务员。离开了勤奋，永远不可能成功。英语里有“nopains, nogains”（不劳无获）；古语里有“勤能补拙是良训，一分辛劳一分才”。看看身边业绩好的人，哪个是懒蛋？所以，如果你想成为“顶尖高手”，最好你先拿“勤”字来组词，并尽力做到。学习是一种基本的能力。“读书读人读事”。向同事学习，向领导学习，向客户学习，向每一个人的优点学习，你就是集大成者。

第三“营销顶尖高手”一定是个做过多个市场的营销员。只有做过多个市场的营销员，才能从不同区域市场找到解决问题的规律。也只有做成过多个市场的人，才能说在某一个或几个方面顶尖。能做好一个区域市场的营销员是一个合格的业务员；能做好不同区域市场的营销员是优秀的业务员；能做好不同企业不同区域市场的营销员就是“营销顶尖高手”；能管理好不同行业不同企业的不同区域市场的人是营销专家。

第四“营销顶尖高手”一定是个擅长沟通的人。“没有沟通，就没有营销。”

第五“营销顶尖高手”一定是有激情有活力的营销员。激情能够感染人，激情能够传递。

第六“营销顶尖高手”不相信经验，只相信主动。

第七“营销顶尖高手”大多是厚积薄发型的。

第八“营销顶尖高手”是非常有“悟”性的。悟性就是那客户谈判时的最关键的一句话，是促销策划时的一现灵感，是铺货时的卖点提炼，是终端销售时的“临门一脚”

五：扬长避短，不断反思

1、面对客人时不做隐瞒夸大事实的推销：先学会做人才是做好销售工作的基础，向客人推销时绝不做强词夺理、不误导客人，向客人明明白白售卡，让客人开开心心消费。

2、提高自己对客沟通的能力：一个人是人才并不见得要有口才，但一个人有口才他一定是个人才，工作之外让自己多阅读一些关于销售方面的书籍，锻炼自己的语言表达能力，并牢记公司实行的一些优惠措施并在向客人售卡时“晓

之以情、动之以理”，让公司满意，让客人满意，实现销售上的双赢。

3、做好对老客人的跟踪服务工作：有首歌曲唱得好“结识新朋友，不忘老朋友”，这也是做人的一个准则吧，我认为售卡工作也是如此，将客人引进店并成为我们的会员并不是我们工作的终结，恰恰是我们工作的开始，让客人体会到会员尊贵身份的同时也让客人感觉到在我们公司办卡绝对是物有所值。

4、加强自己的忍耐和自控力：无论自己的工作多么繁忙，分清要事和次事，合理招待安排好每一位客人，用心对待每一位客人。比如有一次我正在向新客人推销卡，而在这时有一老客户消费完出来要结账，那么我就让新客人稍微等候一下，先自己看一下办卡详情表，然后快速引导老客户结账，帮客人备鞋并将客人送至大门口，在这期间虽然慢待了几分钟新客人，但让他看到了我们对已持卡会员的重视和尊重，也变相的起到了促销的作用。果真不错，新客人很爽快的把卡给办了。

记得还有几次客人因为吃不上饭把我叫上去好一顿批，自己心里也感觉到十分的委屈，正值高峰，就餐客人确实多，实在没有什么好办法，这时应该怎么办呢，首先我先向客人耐心解释并向客人诚谦，然后自己迅速行动，和营业部门协调就餐位置，当客人看到我发自内心的为他们着急并已行动时，火气已经消了一半，大多数客人面对这种情况时一般都能理解，但脾气大点的客人大吵大闹影响很不好，先让客人消火静下心来是当务之急，其实有些时候也并不见得客人就是为了吃上那口饭，而是想彰显一下自己的身份，这时如果自己忍不住跟客人顶起嘴来那结果就不言而喻了吧。

5、不向客人做一些难以办到的承诺：承诺的背后是挑战、是责任，如果给客人许下自身难以满足客人的承诺而到时无法兑现时，此时对客人的伤害远远大于当初对客人委婉的拒绝，会让客人有一种被骗的感觉，让自己失信于人不是一个成功的销售员所应该做的。

以上是我近期的工作报告，也算是我个人的一点心得体会吧，说的不对的地方还请领导多多批评指正，在以后工作中我一定更加严格要求自己，在领导的教导下苦练销售技能，让自己早日成为一名合格的有竞争力的销售员。

外汇业务员年终工作总结范文 篇8

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。

在新的一年里将继续发展优点，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。

外汇业务员年终工作总结范文 篇9 xx 年自己的年度目标是 69 万，平均每个月 76 万，每周 18 万左右，要完成此目标额自己将要准备：

1、xx 年自己准备涉足的行业为：服务业、酒店、餐饮、娱乐、教育培训、金融、证券、银行、食品。

2、最少 200 个符合我们媒体的客户资料教育培训 50 个、酒店餐饮 50 个、休闲娱乐 50、银行、证券、投资担保 60 个、食品 10 个、医院 20 个、白酒、装饰及其他 60 个，2 月 8 号以前全部列出来进行初步筛选。

3、以最短的时间获取更多的. 资讯，要充分的发挥自己的的人脉资源，上网查看，专业书籍学习

4、3 月份以医院、白酒为主打，所以在春节期间尽量多的了解医院资讯，这一点以前的同事可以帮我，在一点在网上多留意一点这些内容。

5、4 月已投资担保、婚纱摄影、奶制品为主，3 月份每天抽出半小时了解婚纱摄影及奶制品行业资讯，在网上也留意次讯息。

6、5 月主要以茶叶茶具、酒店餐饮、教育培训行业为主，多从朋友那搜集一些资料和行业讯息

7、6 月份保险、金融、银行证券和饮料，应以饮料为主打，因为再过一个月是饮料和啤酒销售的高峰期。

8、7 月教育培训（瑜伽、乐器、艺术培训学校）、食品饮料为主

9、8 月饮料、啤酒、出国留学为主

10、9 月啤酒饮料、红酒、月饼茶叶茶具为主

11、10 月以礼品、家具、花卉市场为主

12、11 月以白酒、投资担保为主

13、12 月以白酒、装修装饰及材料为主

广告业务员年度工作总结范文在新年带来祝福啦，新年迎新春，在迎春花开的日子里，希望你的生活也像花儿一样美丽！

外汇业务员年终工作总结范文 篇 10 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，使自己各方面都有所提高。

外汇业务员年终工作总结范文 篇 11 光阴似箭，转眼间 20xx 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 20xx 工作简要总结如下：

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，甚至让自身泄气烦躁，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，未来太保中心支公司会做的更大、更强、更辉煌！

外汇业务员年终工作总结范文 篇 12 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：

一、加强思想学习，不断提高自身素养

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。

二、恪尽职守，认真完成本职工作

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。

三、努力学习，不断提升业务水平

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职工作打下了坚实的基础。

四、树立工作目标，创品牌服务形象

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，为用户提供优质热忱的服务。

在新的一年里，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。

五、20xx 年度业绩

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% 1482257.32 123521.44 164.69% 2202300

六、总结

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。

外汇业务员年终工作总结范文 篇 13 20xx 年 11 月我有幸进入了 XX 市众誉科
技有限公司这个大家庭，到现在已有一年多时间了，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。为做好工
作，在公司领导和同事的支持帮助下，不断的提高和锻炼自己，熟悉了自己区
域的工作，回顾过去历程感慨颇多。

到我们众誉公司后，同事间相处很融洽，对具体业务流程熟悉后要胜任工作
需要领导多多指导，眼看 20xx 年即将成为过去，回顾这一年多时间，现将我这
段时间来的工作总结汇报如下：

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

拥有良好的业务技巧就意味着，有良好的沟通协调能力，在满足客户要求的同时，能够和工厂是实际运作相结合，搭起客户和工厂的各部门之间良好的沟通桥梁，做好监督，跟踪工作，保证产品质量，保证资料信息提供的及时性，及时准确地提供报价，协调生产满足客户交期，建立良好的客户关系，增强客户对我们的信誉度。老客户扩大产品系列范围，争取更多的项目。业务谈判，作为业务员，业务员承担着客户的顾问的角色，责任是满足客户要求，服务好客户，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，但是同时要对客户的要求加以判断，看是否合理，经过和各部门沟通看客户要求是否符合我们公司的利益，再加以处理，不能盲目盲从。

客户来访时，相关资料和会议主题要提前准备，我们对客户有哪些问题，哪些要求需要当面解答。对于客户所提出的问题，要进行斟酌，考虑其问这个问题的目的，再进行适当回答，有些关键问题需向上级征求之后方可回答。同时从客户的谈话，电话邮件中去判断客户的需求。业务员的目的是很单纯，就是拿到订单，所以在和客户交谈，吃饭时要学会探测信息，了解订单情况和客户对我们的认知情况。

其次，便是处理订单了，订单处理的过程，看似简单实则需要很多精力和技巧。作为客户的顾问，工厂联络员，我们必须保证生产处客户需要的产品，不管是在样品开发阶段还是大货生产阶段，都需要将客户的要求与工厂实际操作相结合，把客户的要求写清楚，时时刻刻关心生产进度了解，催促生产，保证按时交货，还要了解生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，产品是否能满足客户要求，是否存在外观上明显缺陷，或者有影响到功能的产品问题。有问题及时沟通，及时更正，产品在工厂，任何问题都可以解决，一旦产品一出去了，一切都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

在做业务过程中，可能会出现各种问题，这很正常，没问题要业务员干什么，关键在于以什么样的心态去处理，去解决。我觉得有一点很关键，不要在乎别人怎么说，只要他们能把你的事情做好，保证产品质量，保证交期，客户满意这已经够了，遇到问题不要去抱怨，而要想着如何去解决。

二、个人素质能力

做事先做人，良好的品质除了与生俱来的，后天塑造也有很大关系，诚实，热情，自信，应变能力这些对于一个业务员很重要，而在过去的一年中我这些也有了很好的锻炼和实践。

1、 诚实

是维系良好长期客户关系的基础，没有人愿意和一个信誉度差的人做生意，但是对客户的诚实应该是要把握一定度的，对于工厂也一样，这个问题主要表现在交期上，比如客户要求3月13号货必须到美国，船是在2月14号，订单下达日期为12、28日。对于以上的时间，怎么样告诉工厂，才能督促他们按期交货，又怎么样在客户这边给工厂一定的时间空间，这就需要业务员在诚实上把握度了。另外，诚实也意味着敢于担当，勇于承担责任，不推卸责任。

2、 热情

热爱自己的工作，对于自己的工作要充满热情。业务员每天要解决的问题，处理的事情很多，需要的是足够的热情和全身心投入。

3、 自信

自信对于一个业务员来说是很重要的，自己网络搜寻的客户，展会发过来的客户，算起来也是有一些的，这些客户，发过去邮件不一定会回复你，似乎我们在做“无用功”，但是我们还是要坚持厚着脸皮发邮件，打电话。客户回复了，就是有希望了，抓紧追踪，这些潜在客户基本都要很长时间才能转变成真正客户，不管怎么样，我坚信我一定能拿下他，坚持下去总有一天会有收获。而且，对于自己的产品，自己的公司要有信心，相信他们能做好，他们就一定能做好。有这样一个信念，路也会慢慢通了。

4、 应变能力

业务员每天处理的事情可能很繁杂，很琐碎，涉及到价格，技术性问题，收款情况等细小的事情，这就需要足够的细心；客户开发，接单，并不是一朝一夕的事情，有时候有些客户敲了好久，才能敲的动，慢慢实现量变的过程，这个过程是相对比较长的，需要足够的耐心；有时候客户的要求可能是源源不断的，也可能是适时而变的，所以业务员要有良好的应变能力，随时准备好处理可能发生的情况，能够及时沟通，及时反馈，及时处理。

这一年多的工作，我不能用满意和不满意来说，对工作，我是认真负责的，自己处理的事情一定处理好，做到让客户满意，监督，反馈，检查工作做的比较及时，做到了零投诉，我所处理的重要客户之前有一些质量问题导致客户对我们的信心受挫，从9月份开始下单量也有了起色。人无完人，我也有缺点，我比较容易急躁，有时候事情又急又重要，可是别人还没弄好或多次弄错了，我就很容易发火。有时候不是很细心，比如表格做的不完整，周报中经常有别字，这个问题让我觉得很丢人，我下狠心一定突破自身的这些缺点，发掘自己更多的潜力，把工作做好，业绩做好。

光阴如梭，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，有收货也有遗憾，总结自我一年里工作的优与缺，计划明年的工作思路，为20xx年做一个初步的规划。

一、迎着公司的发展而学习

通过这两年的工作，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。最重要的是经过两年的发展与进步，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：做什么、如何做、做的对与错。“销售管理制度化”了，从业务出车的台账登记到销售费用记录都从根本上控制了我们的销售成本。同时，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。

二、自身的不足

(1) 业务员的日常工作基本上包括，记录台账、催收货款、协调发货、月底对账、市场调研等。在这过程中，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。

(2) 过程决定结果，细节决定成败。两年以来，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。

(3) 今年年初，在公司领导的指导下成立了重点工程部，其目的是保证做好唯一的一个重点项目服务工作，作为重点工程部的一员，我没有尽到应尽义务。第一、三角贸易采购基地水泥运费财务挂账不及时，错误频出，重点项目发票送达没有及时督促，影响当月货款回收。第二、没有和我们团队相互帮助，共同努力，个别客户个别月，对账数字三方账务不清楚。第三、服务重点项目的业务员工作量不平衡，没有做到及时向领导汇报调整，造成后期重点项目出现了更大问题。第四、作为重点工程部的一名小小负责人。一年来一直处于懵懂状态，深感压力重重，无所适从，对自己没有信心，瞻前顾后，有没利用这样的机会去锻炼自我。在重点工程业务中没有做好公司领到与项目经理沟通的中间人，是我工作中的最大的失误，失去这样的业务学习和锻炼机会也是我最大遗憾。

三、明年的工作思路

(1) 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。

(2) 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（自提），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。

(3) 明年和政海螺水泥将于 6 月份前后投产，面对强大的竞争对手，我们既要保证完成销量又要取得好的价格，掌握市场信息，建立销售渠道是工作的重中之重。去年到今年销售人员把主要精力集中在高速公路上，为应对明年海螺水泥对市场的冲击，建议从新整合人力，针对两个区域每个区域至少有一个人去调研市场，收集市场信息，储存潜在客户，以应对明年下半年及以后强大的竞争对手。

(4) 两年的工作经历，发现货款要控制记录台账，安排的事情做笔记，是一件很重要的事情，对有效控制货款和日常工作的执行结果方面都起到了非常重要的作用。两年以来，业务陋习凸显，日常工作中“爱忘记”，效率低。为了提高我们的工作效率，加强执行力，我个人认为，从明年起每个区域建立工作日志，每天记录工作中要做的事情，如对调研市场、对账、挂账等方面的执行都应该有简洁的记录，说明执行结果。可以由公司领导下达任务，区域经理监督，做到出车有名，到厂有收获，避免在工作中没有计划的盲跑、乱跑，没有效率。

我害怕失败，但我更渴望进步，一年以来，深刻的认识到自己的不足，工作中出现的错误不止上面罗列的几点。20xx 年希望自己能够突破、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，20xx 年已经来临，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。

本人自从进入化验室行业后，我立足化验室工作岗位，认真履行职责，兢兢业业，任劳任怨的工作在这个平凡的岗位上，勤学苦练，努力工作，掌握了一手过关的化验技术。在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得一定的进步。现将我的工作情况总结如下：

一、时刻加强自身学习，强化个人能力，提高业务素质。

化验室工作连接着生产与销售等环节，可靠的数据提供说话的依据，因此，做好化验室工作非常重要。我作为一名化验人员，要想干好化验室的工作，就必须要强化学习，不断提高个人技能和业务素质。为了使自身化验专业水平提高到了一个新的起点，有一个质的变化，我主要加强了以下两点：一是加强岗

位练兵，增加自己对实验各个环节的熟练程度，从而提高工作效率；二是加强内部各人员间的团结合作，互相紧密配合，充分挖掘集体的潜力；三是系统的学习了化验方面的专业知识，认真学习掌握化验知识和方法、努力提高自己的实际操作和理论水平，尽量使工作程序化，系统化，条理化，流水化！

二、加强安全教育，提高安全意识。

安全高于生命，责任重于泰山。在实验室工作安全意识和环保意识相当重要。所以我正确认真对待每一项工作，熟记各项安全措施，遇事不能慌。环保也是相当重要，做到每种化学试剂需要处理，集中分类处理，不随意乱倒，这些对环境都很有影响。实验室的大型分析仪器，有一部分需要用到高压钢瓶，要作好高压钢瓶的管理，氧气、氮气、氢气等高压钢瓶的存放要达到实验环境条件的规定。易燃易爆及有毒物品的保管发放设立一定的程序制度，熟悉事故处理方法。

三、摆正位置，认真实干，客观严谨。

我作为一名化验员，始终以高度的责任心，在实际工作过程中，本着客观、严谨、细致的原则，在日常的分析工作做到实事求是、细心审核，勇于负责，严格执行化验室的规章制度，仪器操作规程和相关的质量标准。对不真实、不合理的数据严格进行复查审核，确保数据正确不出问题再进行上报。

四、团结同事，虚心学习，协作发展。

天时不如地利，地利不如人和，团结就是力量。只有团结，工作才能形成合力。协助领导拓宽和疏通沟通渠道，遇事和大家商量，虚心真诚地听取同志意见，严于律己，诚恳待人，尊重同事，关心同事，设身处地为同事着想，努力创造宽松、愉快的工作环境。多和大家交流思想和感情，做大家的知心朋友，努力营造一个相互信任、相互帮助、心情舒畅的工作氛围。

最后总结多年来的工作，成绩和进步有目共睹，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。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，以适应更高更新的需要。

外汇业务员年终工作总结范文 篇 14 一转眼已经在公司工作了将近 6 个月多了，在这新年来临之际，回想自己半年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份镇定，从容的心态。

在公司的这半年多时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变成了一个能够独立操作业务的员工。不过话说回来，我不知道在写这份年终总结时是以一名翻译员的身份或者说是业务员的身份来进行阐述。以下是对自己在这半年多的时间里所做的事情的总结。

进入一个新的行业，任何一个人都应该熟悉该行业的知识。比如说对于音响的制作过程：模具车间(1楼)—注塑车间(1楼)—喷漆车间(3楼)—金音成品车间(3楼)，音响的构成：音响壳体、喇叭、高音头、功放、吸音棉、铁网等。这些还是有所了解了，但是对于音响的具体内部参数至今还是不太清楚。应该在今后的日子里不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我可以说不虚度，并没有虚度，过分浪费上班的时间(曾有一段时间在上班期间聊 msn，之后在得到提醒后有做自我检讨)。在经过时间的洗礼之后，我相信自己会做得更好，因为有俗话说：只有经历才能够成长。在这个世界上完美的事情少之又少，每个人都有自己的优缺点。只有在时间的流逝中将自己的缺点慢慢的纠正过来，不断的进行总结与改进，提高自身素质。

自我剖析：从目前的状况来看，我还不是属于一名成熟的业务员，或者说我只是一个刚刚入门的业务员，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，脸皮不够厚(因为作为一名业务员，大家普遍认为就是要学会对于自己的新老客户紧追不舍)，心理素质还不是很过关，还远远没有发掘出自身的潜能，个性中的一个飞跃。

在我的内心中，我一直都希望自己能够成为一名优秀的业务员，因为不管怎么说我也是学习了4年的外贸知识，掌握了一定的理论基础，而且，我，喜欢这份职业，这股动力，这份信念一直都在我的心底，我渴望成为一名成功的业务员。

在这段日子中，感谢公司对我的培养，非常感谢在此期间对我的悉心指导，让我知道了自己的不足，慢慢地提高了自身的处事能力，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新年，满怀希望!

外汇业务员年终工作总结范文 篇 15 一转眼已经在公司工作了将近一年了，

在这新年来临之际，回想自己一年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份镇定，从容的心态。

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/178012143115007002>