

公司业务员个人工作总结范文（通用 33 篇）

公司业务员个人工作总结范文 篇 1

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。难道的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，自己的能力的却是个关键，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：一个人最大的敌人不是别人，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，可以说谁都比我懂得多一些，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？

重要的是如何去挖掘客户，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，这也是自己必不可少的一项，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。唯一不变的是在改变，使我们变得更有活力更有钱途。

公司业务员个人工作总结范文 篇 2

在过去的一年中，我的工作可以用出色来形容，因为的我工作业绩都出现了大幅度的上涨。这是对我多年以来努力工作和学习的回报，我对我自己这一年的工作可以打满分，因为我已经尽我最大的努力工作了。

大学毕业到现在已经几年了，毕业以后我就考取了银行的工作，来到已拿回那个工作后我被分配做银行的信贷员。在刚开始的时候我并不熟悉我的工作，还好我认真努力的工作，积极的熟悉我的工作业务，我终于平稳的度过的实习期，我开始了我在银行做正式信贷员的工作。在 2 年，我的工作个任总结：

一、各项工作目标完成情况

1、经营效益明显增强。全辖 24 个独立核算的信用社，贷款利息收回率达到%;贷款收息率%。全年实现总收入万元，较上年增加万元，增长%;实现净利润万元，社社盈余。实现净利润万元,同比增加万元，增长了%;所有者权益万元，其中，实收资本和资本公积分别万元和万元。

2、各项存款稳步增长。年末各项存款余额突破 1 亿元大关，达到万元,较年初增加万元,增长%，完成上级分配任务的%;存款月均余额万元，完成分配计划的%。

3、信贷支农力度强劲，贷款结构平缓合理。全年累计投放贷款万元,较年初增长了%，各项贷款年末余额万元,较年初增加万元，增长%。其中农业贷款余额万元，占各项贷款余额的%。年末存贷占比为%。

4、资产质量进一步优化。年末不良贷款余额万元,占各项贷款余额的%,较年初下降个百分点。按贷款五级分类划分正常类贷款万元，占比%，关注类贷款万元，占比%，不良贷款万

元，占比%。其中次级类贷款万元，占比%，可疑类贷款万元，占比%，损失类贷款万元，占比%。四级分类与五级分类相比，不良贷款下降万元，占比下降个百分点。（不含央行票据置换部分）

二、主要工作措施

（一）加强信贷综合管理，不断提高经营管理水平。

1、全面推开全辖贷款五级分类试点工作。贷款五级分类工作，是一项新业务工作。业务股按照《贷款五级分类实施方案》认真组织培训教材，量化培训内容，对全辖主任、座班主任和全体信贷员分两期，近七天时间对 135 名人员进行了培训，7 月份利用 2 天时间对全辖 24 个信用社进行了贷款五级分类推广工作和验收工作。达到了分类认定准确，标准界定清楚，划分类别靠实的工作要求。

2、狠抓贷款增量，从信贷源头上杜绝贷款风险。在信贷工作中，严格执行贷款“三查”制度、贷款集体审批及回访制度。股内加强对上报贷款的审查力度，注重经验型审查向数据型分析转化。同时加强对基层社上报贷款资料规范化，数据的真实性关卡的审查，从而确保了新增贷款质量。年内共审批贷款笔，金额万元，杜绝打回上报贷款笔，金额万元。同时加大到期贷款收回率的监管力度，定期预警，有效防止了不良贷款的前清后增的现象；

3、加大大额贷款序时检查频率，按季对金额在 1 万元以上大额贷款跟踪上门检查一次，对存在的问题及时纠正与整改，全年共检查大额贷款笔，金额万元，发出预警整改通知个社，涉及金额万元。

4、狠抓信贷队伍建设，督促学习，以“信贷通报，以案说教，法规教育”为题材，全年组织信贷员学习培训班 2 期，

从而进一步提高了信贷人员的综合业务素质。通过一年来的学习，信贷人员的信贷业务知识和风险防范意识以及依法管贷水平有了较大程度的提高。

5、强化主任责任意识，提高全辖管贷水平，依法规范信贷管理。今年对三墩、临水、铎尖和银达四个信用社全面进行了信贷检查，检查金额以改往年正常贷款在1万元以上检查为不论金额大小全面进行了检查，检查达到了锁定贷款风险，摸清贷户底数，依规管贷促发展的效果，推动了管理发展的动力。

6、有效整合脱水行业贷款，采取予多、予少的管理策略，重点进行规模扶持。3月份，首先对全辖支持的22家脱水菜厂经营现状进行了前期调研，提出了有力整合脱水菜行业贷款的管理措施，按照适度压缩贷款规模，稳健扶持发展的方略，全年重点支持脱水行业贷款家，投放金额万元，延续了产业链条，壮大了企业发展后劲。

(二)广拓储源求发展

一年来，始终坚持“高点定位，攻坚克难，以城补乡，调剂余缺，平衡总量”的组织资金原则，按照“全员揽存，巩固农村，渗透城镇，辅射周边，激励促进，扩大总额”的筹资工作整体思路，积极落实攻坚措施，动员广大职工做一家一户的工作，继续实施“531”计划。深入开展“每天入2个农户，收千元储蓄”活动。同时结合信用等级复评做好引存工作，提升服务质量，保证储蓄存款快速增长。截止2年12月末，全辖储蓄存款余额为万元，比2年末增长万元。其中，活期存款万元，比2年末增长万元；定期存款万元，比2年末增长万元。

(三)倾力支农创双赢

1、支持地方建设，全力支持非公经济快速发展。全年累计发放非公经济贷款万元。其中：基础设施建设贷款 万元，为个个体经商户发放贷款万元，促其规模壮大，快速发展。通过延伸信贷服务触角，有效拓宽了信贷领域，也为我区经济发展和农民收入的提高做出了应有的贡献。

2、转变支农理念，开展好支农专题活动。一年来，认真开展农户小额信贷活动，以小额信贷这一农村信用社的优势品牌为载体，努力破解农民贷款难难题。为保证此项活动扎实有效，我们提出了“实、细、稳、好”四个要求，即牢固树立立足农村、服务三农的理念，坚定支农方向不动摇；在工作中细致周到(建立农户档案全面细心；评定信用等级精确细致；发放农户小额信用贷款审查仔细；贷款检查和管理周到细心；评定信用村镇严格详细)；坚持稳健发展原则，杜绝一哄而上和消极对待；以效果好为标准，向支农贷款要效益，有效解决了农民生产生活的所需资金，受到了农户的普遍欢迎与好评。年审《贷款证》户，复评农户信用等级户，授信最高贷款金额万元，其中一级信用户户，金额万元，二级信用户户，金额万元，三级信用户户，金额万元，确定信用乡镇个；授信企业家，授信金额达到万元；

3、在做好小额信贷工作的同时，针对我区部分乡镇的特色农业，适时调整贷款投向。2 年累计发放制种业贷款万元，同比增投万元，养殖业贷款万元，同比增投万元；

年是我区农村信用社全面实现金融改革和机制创新的关键年。也是我区农村信用社在新的起跑线上，抢抓机遇，奋发进取，审慎经营和稳健发展的重要一年。一年来，业务股坚持以改革、发展、稳定为大局，认真学习贯彻落实我区农村信用社工作会议精神，树立科学的发展观，坚定服务“三农”办社宗

旨和方向，牢固树立支农保稳定促发展的思想，突出风险防范，强化监督，力促管理，不断提高支农服务水平，有效发挥了信贷服务杠杆作用，较好地完成了年初确定的经营目标，取得了可喜的经营业绩。

我想说既然我参加了银行信贷员工作，那么我就应该做好，从小我养成的习惯便是如此，做事要认真，不达到成功的彼岸，就不要放手，只要认真努力了，就不会后悔，不会担心自己被现实所击倒。

也许我这一生就会在信贷员工作上做一辈子，运气好的话，我也许可以升级，做一名银行的管理者，如果工作不好，那我也没有什么怨言，我会平衡好自己的心态，知足长乐，这才是为人之道。我相信只要我认真努力工作，我就会为银行的发展做出自己的贡献！

公司业务员个人工作总结范文 篇 3

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

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

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

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

新年工作成长总结计划：

一、铸造团队精神，强化整合意识

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

二、在细微办事上下功夫着力塑造精良的办事

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

三、推行战略营销，稳定客源市场，从而来进步本身的业绩

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

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

公司业务员个人工作总结范文 篇 4

光阴似箭，日月如梭，转瞬间一年的时间已经过去，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，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

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。

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。

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。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，是我工作中的失误，失去这样的业务学习和锻炼机会也是我遗憾。

三、明年的工作思路

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(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。

明年和水泥将于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。

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。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，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。

公司业务员个人工作总结范文 篇 5

一、主要完成的工作：

1 完成了经一路供水管道改造工程的 pe 管的投标工作，该工程中标价为 986.24 万元，目前合同正在履行中。因为经一路地处市区，在开挖和与驻地单位协调配合上比较困难，所以工程进度缓慢，可能会影响我们的结算。

2 完成了东部新城国道供水管道的 pe 管的投标工作，该工程是济南市第一次大批量使用 pe 管的工程，影响力巨大。经过两个月的努力，该工程已基本竣工，并得到监理和甲方的认可，为伟星 pe 管道在济南市场推广打下了坚实的基础。

3 完成了资产评估物业公司的仓库清点工作。

4 完成了山大新校供水管道 pe 管的投标工作，工程中标价 82 万元，已履约 62 万元，该工程地处南外环，是市里的重点工程，目前已经打压实验，验收合格，只差一点后来增加的收尾工程。

二、工作中出现的问题及解决办法：

1 不能正确的处理市场信息，具体表现在：

1) 缺乏把握市场信息的(请你支持系统也没有较深入地了解和认识，对物流专业知识也有很大的不足。

2) 为了适应新形势、谋划新发展，我决心在今后的工作中，发扬成绩、克服不足、加强学习、努力工作，为新的一年做好营销工作。决心做好以下几方面：

(一) 虚心学习，力争在提高自身专业素质上取得新突破；

通过制定学习计划，做到与时俱进，每天晨会认真学习、总结。当然不仅要学习书上的东西，而且要学习做人的道理，处世的方法，不断增强服务客户的能力，增强与客户沟通的能力，增强解决客户问题的能力，使自己成为一个综合素质比较好的员工。加强思想认识，做到学以致用。

(二) 加强物流管理、供应链管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，做到理论实际相结合，不断发现工作的问题，使自己和公司能够共同进步。

(三) 确立目标，不折扣行动；

(四) 大胆思考，小心求证，力求做得更好；

在，我会努力改进，做好个人工作计划，争取做出更好成绩。为了进一步做好工作，为我们向行业先进水平迈进打好基础，积极参加部门培训，从目前情况看培训取得了比较良好的

效果。这些培训在提高技能的同时，也促进了大家学习的热情。而把培训的技能应用到工作中去时，工作变得不再枯燥。

随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

以上是我的年度个人工作总结，请领导监督和指正！

公司业务员个人工作总结范文 篇6

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

保险公司业务员个人工作总结初，我加入到了保险支公司，从事我不曾熟悉的人寿保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况总结。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想等，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素

质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的`各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买 x 等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年来，本人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，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与秀的员工比还存在一定的差距和不足。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。

公司业务员个人工作总结范文 篇 7

20xx 年在总公司营销管理部、分公司总经理室的正确领导下，在公司同事的关心指导下，认真贯彻了总、分公司年初制定的经营目标，较好的完成了本部门全年工作计划，下面从

三个方面汇报 20xx 年的个人工作情况和 20xx 年的工作计划。

一、20xx 年工作完成情况

全年工作围绕：市场变化和公司业务发展需求，在依法依规的前提下，坚持效益导向、科学发展的指导思想，全面实施预算管理。进一步调整业务结构，加大业务推动力度；不断加强基础制度建设，切实抓好服务体系建设；继续深化各项改革，狠抓队伍建设；全面提升管理水平，提高经营效益，扩大市场占比。

(一)加强学习,扩宽思路,不断提高履职能力和水平

加强管理能力和政治理论方面的学习。坚持把管理能力的学习放在首位，不断提高思想政治站位。结合营销管理部工作实际，认真学习领会总公司 20xx 年上半年工作会

议精神，学习分公司办公会中加强和改进管理工作，提高工作认识的思想和论断。通过学习增强了事业心，提升了工作的管理能力。拓宽工作思路，综合各个业务环节全方面考虑问题，目前看来合理的工作方法，并不是最好的方法，在工作中不断总结好的经验，不能被经验所束缚，抱有质疑的心态，增强创新精神。在不断的学习中，工作能力得到了提升，明确了努力工作的方向，增强了做好工作的责任感和使命感。

(二)进一步加强工作机制改革创新

进一步规范完善工作管理制度和流程的同时，管理模式创新逐步增管控方式从公司内部转移到合作机构和个人，切实落实管理考核机制，充分调动一切可以利用的资源，围绕着公司目标开展工作。在自己工作职责范围内，充分发挥积极性、主动性和创造性，提高预见性、超前性和计划性，在管理成本相同的前提下，创造出了更多的经济价值。

(三)完善管理制度，依法合规经营

公司开业初期，根据湖北市场和公司经营情况制定了《营销团队及营销序列人员基本管理办法(试行)》《、渠道业务管理办法》《、个人代理人管理办法》、《直销业务管理办法》、《业务交叉管理办法》等管理制度，在制度上保证业务协调有序发展。在合规经营方面，要求发展要建立在依法合规的基础上，严格按公司内控制度和监管部门的要求处理业务，定期进行自查工作，对于出现的问题及时汇报、总结，不是藏着掖着，把问题放在桌面上，在依法合规的前提下，共同讨论解决方法。在中介业务合规方面，不仅只要求自己清楚，同时也要求部门员工、中介机构能共同学习，深刻领会合规工作的重要性。年内组织了多次渠道业务管理培训，引导中介机构的业务经营方式的转变，把效益导向、科学发展的经营思路带到业务一线。

(四) 抓好基础工作，推动业务有序发展

公司在年初进入市场的时机比较好、起点高，在业务高速发展的同时，个人管理能力也在不断得到加强。在制度制定工作得到不断完善的同时，严格按照相关制度的要求安排工作，把工作分解到各个环节，责任到人，确保工作按质按量完成。工作的高效完成，有力得推动了业务的发展。加强管理推动业务发展的同时，在三季度把巩固车险业务，推动非车险跨越式发展作为工作重点；四季度把车险结构调整作为工作方向；围绕以利润为中心的思路，每个季度都有不同的业务发展重点。在抓业务数量的同时，提高业务质量，坚决的屏弃屡保屡亏的垃圾业务，利用赔付率、折扣率、费用率三率联动的杠杆作用引导业务发展方向，确保业务的可持续性发展。

(五) 定期分析总结，发现问题及时跟进解决

定期对公司经营情况进行总结、分析，及时发现工作中的

问题，把问题消灭在萌芽状态。

业务分析可通过各项经营数据的对比，发现问题出现的原因和预计可能的结果，为公司经营决策提供依据。业务经营分析能够比较客观的反映公司经营情况，为营销、承保、理赔、等各个业务环节提供数据支持。四季度在车险经营中，通过分析转变了车险经营思路，调整了

营业货车和私家车的承保条件，为车险实现精细化经营奠定了基础。

(六)以点带面，强化培训，全面提高部门综合素质

营销管理部在公司组织构架中处在一个核心地位，涉及职能部门的沟通，营业部门的协调，业务政策的制定，销售考核等等工作，几乎涵盖了保险公司所有的业务内容。因此，对于我们这个团队来说，要求高是必须的，有责任心、精通业务、执行力强、善于解码工作这是对我们的要求。部门工作压力大、进度快，对新人进行系统化培训是不现实的。我们采用的方式是工作中学习，首先是将工作安排到每个人，由工作责任人先向上级主管汇报此项工作怎样去完成，需要多长时间，需要怎样的支持。再由主管对不足或错误的地方给予意见，锻炼他们对工作的解码能力和处理能力。在工作过程中由上级主管不定时督导，避免偏差的出现，逐步增加工作的难度，使其能力在工作中得到不断提升，员工的工作能力相对初期有了长足进步。

二、工作中存在的问题和不足

在取得上述成绩的同时，由于工作经验和领导能力的不足，在工作中也存在着很多问题：

(一)工作前瞻性不足

主要表现在：工作存在被动接受的局面，对工作发展趋势

的把控能力不足。虽然领导安排的工作能够及时完成，但主动工作的意识还比较欠缺，宏观分析能力和开拓新市场的能力还不能满足要求，距离公司的要求有一定差距。业务政策的制定，考核制度的执行，市场变化的预计均需要非常敏锐的观察和执行能力。在下一步工作中，我应该从具体的事务性工作中脱离出来，腾出更多时间和空间来考虑公司的经营发展方向，如何用更有效的管理手段来刺激业务的发展，把控营销的主动权，把拓展新的业务渠道作为重点工作内容之一。

(二)工作解码能力不足

部门员工工作经验欠缺是我们的弱项，直接导致工作方式简单，工作结果和预期存在差距，加强部门员工的工作责任心和自学能力是提高工作能力的有效手段。从部门员工的工作能力来讲，目前的工作状况虽然和公司要求有差距，但相对半年前还是有长足的进步的。我们这个团队在工作中具有比较好的协同性，能够毫无怨言配合其他同事完成工作任务，且能在工作中不断提高自己，熟悉业务技能，相信在不久的将来会有好的表现。

(三)制度执行力有待提高

新公司、新团队、新员工，一切从零开始。人的理解能力是不一样的，部门员工对公司的制度理解在没有统一认识的情况下，有各自不同的理解方式，具体到执行也就不可避免的存在偏差，有的甚至没有执行。今后的工作中，我要定期组织制度和 workflows 的培训，把执行贯彻到业务一线，让部门员工做培训教案，加深对工作制度、流程的理解，提高工作的解码能力，最终体现到工作结果上。不断的学习、思考、总结，推动工作向目标靠拢。

三、20xx 年工作的主要思路 and 措施

总体指导思想是：深入贯彻落实总、分公司经营策略，继续坚持效益导向、科学发展的经营指导思想，抓管理、占市场，推动业务发展，提高经济效益，确保保持公司长期、稳定、可持续性发展。以员工队伍建设为基础，拓宽展业渠道，促进业务发展。

（一）员工管理方面

加强员工培训和传帮带工作，不断提高部门员工综合素质。不同的工作内容，不同的工作环境，用不同的人会得到不同的结果。善于发现员工的优缺点，利用有限的人力资源发挥其最大的作用。让部门员工的短期目标和长期目标和公司的经营目标统一起来，发挥员工的工作能动性，而非被动接受，是我在明年的重点工作。

（二）个人代理人 and 渠道管理

在结合市场实际需求和公司相关管理制度，落实《20xx年营销员管理改革方案》，推动个人代理人的管理，把保险营销员的管理从单纯的业务量考核，转变为更接近客户经理的考核方式；最终让营销员和公司形成和谐发展关系，促进公司业务的健康发展。

为更好的贯彻公司经营思路，使渠道能和公司的经营情况实现联动，20xx年渠道业务在继续

实行以业务费用+奖励费用政策的基础上，参照机构考核方案对渠道进行管理。结合20xx年各中介机构的经营情况和《20xx-20xx年渠道业务管理方案》制定经营目标，并对中介机构实行业务规模、险种结构、满期赔付率、变动费用率等指标的考核。积极引导各代理渠道关注各项经营指标，避免业务盲目发展，不考虑经营结果的现象发生，最终实现公司、渠道共赢的局面。

(三)大项目管理和公司业务管理

配合大项目部对原有大项目的渠道业务进行跟进，专人专岗，专项考核，改变 20xx 年工作无人跟进，业务资源浪费的现象。新业务、新渠道的拓展是 20xx 年公司业务发展的重点工作，我们部门会在业务指导、销售政策等各个方面给予公司业务部支持，逐步提高部门服务一线能力，提高工作前瞻性和营销规划能力，促进公司业务在新的一年里实现跨越式增长。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，提升自身的管理能力。在下一年的工作中，我将进一步强化学习意识，坚持学以致用，用以促学的原则，不断提升自身管理能力，以更好的适应岗位的要求。严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，在行动上用严格的制度规范。以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，用自身的带头作用，使本部门工作再上新台阶。

公司业务员个人工作总结范文 篇 8

东奔西跑，转眼一年的岁月又消失在了脚步里。踩在这一年的尽头，也终于能暂时停一停了。回顾这过去的一年，自己作为一名还不够成熟的业务员，尽管在工作中还有很多的不足，但是我也在一点点的努力。现在一年过去，自己也有了不错的成绩和业绩，在这里，我也要总结一下过去一年的情况，好让接下来的工作能更加的顺利。以下是我的个人工作总结：我在 20xx 年 x 月 x 日来到的公司，还记的刚来的哪会，自己基本上什么都不会，什么都不懂。在经历了几个月的培训之后，才跟着师傅一起学习。这期间，我真的学习了很多，提升了很多。

一、思想上的提升

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

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

二、工作上的改进

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

三、个人的不足

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

现在一年结束了，我也完成了对过去 20xx 年的总结，在接下来的一年里，还有更多的希望和机会，我都努力的去完成自己的工作，做好自己的职责，成为一名出色的业务员。保险公司业务员个人工作总结 3 尊敬的各位领导：

我是财产保险股份有限公司的一名普通的业务员，我入司 2 年以来，无时不刻的感受着财产保险文化的熏陶。在那种：

以人为本，我为人人，人人为我的公司精神文明的感染下，自身素质得到了快速的提高和成长，在此我衷心的感谢公司各位领导给予的关怀与帮助。同时在近两年的工作中也遇到了一些困难和问题。例如：

1、公司的出单系统程序比较的不给力

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

2、公司核保政策变动较快：

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

3、公司组织的培训较少：

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

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

公司业务员个人工作总结范文 篇 9

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——一群杭州区业务员。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 xx

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：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。

公司业务员个人工作总结范文 篇 10

时光荏苒，转眼一年的时间飞逝过去了。XX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。

XX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，只有自己去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。

另外，在这里还有对公司的一些制度稍为不满，我希望公司可以按照我的建议做到，如下，

第一，我觉得公司不能每月扣我们提成加底薪的 15%，5% 还是我们可以接受的，还有每一年扣除的部分应该在年末清算给我们。

第二，退税部分在退税下来了就要发给我们。

第三，在价格表的基础上售卖出产品，之后如果哪项外购的产品。

品价格上涨了，公司就因以外购合同上实际价格最为成本价格，公司不得以任何理由提高成本价格，要么就按照原来的价格表。联合他们是不讲诚信可以任意违约，但是我们不能学他们，他们那样的行为该遭到讲诚信的生意的人鄙视。

第四，当国外客人汇出货款并且合作的贸易公司也查到货款到账的同时请贸易公司传真一份清晰的货款到账并有清楚汇兑记录的通知单给我们，而且我也要持有一份，不然每次货款有没有到账只能听凭刘总的说辞，没见到账单我无从清楚是否货款到了。如果万一弄错了，货款其实没到我们又急冲冲地发了货，我无法偿还货款给公司。第五，还是我们说了很多次的，请公司把那些条规叫文员明文清楚，不要像上次那样对外购设备成本价两个点的事产生疑问导致大家意见不一致。大家

做销售不容易，公司也不容易，希望大家互相体谅，不属于我的东西我绝不要，属于我的部分我一定要拿回，要么就不做，免得浪费血汗。

大家都是有血有肉的人，公司提供的这个就业机会与锻炼的机会我永远都不会忘，更不会胳膊肘往外拐吃里扒外，其中发生的一些小小的利益之争，我只是想让自己心里平衡，想让自己以后也做到公平。如果我作为一个业务员连自己那丁点所得都不清楚，那不用做业务了，客户可以随便忽悠你在你的报价上大做文章。

展望，希望自己可以做出惊人的业绩，祝公司明年再创辉煌。

公司业务员个人工作总结范文 篇 11

一个月的的工作很快就结束了，在公司经理的领导下、在同事的支持和帮助下，我坚持不断的学习销售业务知识、总结工作经验，加强对客户寻找和新客户的开发，努力提高看客户技巧，完成了自己在工作中的各项职责，在这里将自己的思想、情况等简要的个人工作总结如下：

一、提高业务素质首当其冲

每个人都有优势和不足，清楚地认识自己，扬长避短，工作就会更加得心应手。我的优点就是有自信、细心、肯吃苦，我相信只要自己努力就一定做得好。由于入职时间较晚，我的业务能力不强、缺少服务经验，刚开始的几天还会手忙脚乱。为了避免这种尴尬的情况再次发生，每天闲下来时，我就找有经验的长辈取经，然后不断地在脑子里演练服务的过程，没几天就可以很老练的完成自己的工作。我的表现得到了经理和同事们的认同，这让我很开心。我想作为一名销售员，有做好工作的能力是最重要的。

二、保持良好的心态

好心态是一个销售人员应具有的基本素质，每个人在初看到这个词都懂得它的意思，而我却是从一点一滴的工作中领悟出来了它更深刻的内涵。

从内部讲：销售人员因入职时间、机缘、运气、个人能力等众多因素决定，大家负责着不同的领域、不同的客户。也许一个同事大单不断，这样一个大单就可以让我们整个公司忙活半年，于是我们感叹、欣羡这个同事运气好的同时，也应该对他的努力予以肯定。我一直认为付出就一定有收获，收获有很多形式，不一定都以金钱来衡量，或许这些收获在以后的某天会转化成我们的需要。有时候大家会觉得付出与收获不成正比，会喊累，会抱怨，也会半途而废，但是坚持下来的人会逐渐的找到付出与收获的平衡点。其实，每个销售员拿单都很不容易，都会经历很多的沟沟坎坎，这与订单的多少无关。所以这就需要团队中的每个人都有一颗平常心，不嫉妒他人的成就，不气馁自己的失意，同事间相互协助，形成和谐的氛围，从容的对待每一项工作，以求最终得到客户的认可。

从外部讲：销售员在外面跑业务时会遇到形形色色的人。也许这一天会遇到很好的一位客户，大家谈的很成功，很有收获。但也许有一天就遇到了蛮不讲理的客户，他们会以自己手中的权力对销售人员施压，找各种各样的借口来索取更大的让步。这个时候就需要有好心态进行思考——客户的挑剔是要求我们更细心、更周全，客户的批评是期待我们有更高的服务能力，这样工作便有了挑战，让我们越来越成熟。

三、下月工作计划

在本月工作中的漏洞不好一一核证，但是它们都为我以后的工作积累了经验，而且更重要的是我依然在努力。下月的工

作计划早有了大体的框架，那就是继续提高自己的业务素质，争取更好的订单成果。同时，搞好上级领导和平级同事间的关系，营造和谐的工作环境。

公司业务员个人工作总结范文 篇 12

转瞬间又是一年。这一年，我连续负责酒地区市场的拓展，从默默无闻，到家喻户晓，我跟我的销售团队历经辛苦。这一年来，销售额达 xx 万元，得到公司的赞扬，合作伙伴关系也进一步稳固。

一、本年度的工作情况

（一）开展市场调研，拓展市场空间

目前，酒类市场竞争剧烈，我们代理的品牌在当地名不见经传。如何开拓市场，对于竞争，我们实行了提高效劳质量的方法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使地老百姓对酒类家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销酒类。

在促销中，实行赠品与嘉奖方法，对农夫具有强盛的吸引力。如针对部分农夫急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣扬，使农夫们怀着获得一辆三轮车的幻想，在消费时认准了这一品牌；针对很多农夫与亲朋好友在一起，酒后喜爱打扑克的特点，把赠品定为设计精致、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农夫好友欢送，从而销量随之大增。

（二）人性化效劳

自酒类承诺零风险以来，我对消费者零风险效劳进行了仔细调查研讨，认为要通过酒类零缺陷产品、精致细腻的市场细分效劳消费者，消费者购置的每一瓶酒类，都印有 800 全国免

费效劳电话，通过沟通，拉近了消费者和之间的距离，进一步强化了缺陷的品质。我通过专业化的效劳，按时帮忙加速走货，从商品陈设到货柜展现，再到无处不在的 POP 招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完善终端，个个作成为样板工程，啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化效劳，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额到达了元。

二、存在的问题

虽然在这一年，我们取得了比拟不错的成果，但仍然存在一些问题，假如不加以订正改善，将会影响产品的销售。包括业务员的管理，后勤的协作。

1、业务员的`管理比拟松散，并没有有效的形成一个营销系统，有时甚至是各自为战。在以后的销售管理过程中，要依据实际情况建立有效的管理制度，带动业务员的主动性，提高工作效率。

2、后勤协作有些缓慢，往往显现单已开，货迟迟发不了去的情况，使客户信任度降低。

在即将来临的一年，要留意上一年度显现的问题，并连续发扬我们的优势，争取在明年酒的销售中取得更好的成果。

公司业务员个人工作总结范文 篇 13

从贸易有限公司来了解市场运行：

从字面上看，贸易，并没有直接定义从事的行业，可以这么认为，无论是什么商品，只要有利润可图，都可以进行贸易的；有限公司，法律上限定了有 1 个以上出资者，对公司债务承担有限责任，公司缴纳企业所得税。

可是，为什么选择钢铁行业？

我认为：

(1)作为工业的基础品，无论是天上飞的飞机、地上跑的汽

车、海中行驶的船舶还是我们居住的房屋和日常中使用的家电，都可以发现钢铁的身影（这里也区分粗钢与精钢），赋予了钢材的不同价值。但是可以肯定的是，这些钢铁组成的产品，改变着人们的生活，并且根据科技的发展，未来还会不断的增多。但是值得我们注意的是，钢铁的品质由粗变精是不可逆的趋势。

(2)早在4年前，恰逢经济危机后，房地产借着国家的政策调控，再次逆势上涨。以螺纹钢、工字钢等型材为主导的建材，需求量大增，可以说是一转手，都可以有所获利；

(3)乐从作为广东主要的钢铁贸易市场，聚集了大量的国家一级钢厂代理商和区域小钢厂的零售商。因此选择在乐从，在钢铁这个准入门槛低的行业发展，毫无疑问是极具发展潜力的。

但是，正因为门槛低，钢铁市场的未来发展更是迅猛，激烈的竞争下，利润将会被压缩。因此设计适合自己公司的商业模式，制定未来的发展战略，将成为公司在行业中崭露头角的核心竞争力。

要具体为企业定位，首先要了解其相关行业和行业参与者。

其中包括铁矿开采场业、钢铁制造业、一级代理商、零售商、钢铁加工业、物流运输业、金属制造业（使用者）。实际上，我们日常生活中看到的金属产品生产流程，就是钢铁生产→钢铁销售→购买钢铁→产品制造→产品销售→消费者，一环扣一环。也许有的金属制造厂本身具有巨大的钢铁消耗量和加工机器，可直接从钢铁制造厂拉货加工，便剔除了其中的贸易与加工环节，但毫无疑问，这是特例，需要巨额的资金来保证运转（可参考新日钢拖车制造厂）。

对于市场来说，谁占有资源，谁就能称王。而根据供给和需求，可把资源分为产品资源和客户资源。据调查，现在的钢铁市场上，贸易公司形式分为现货持有贸易公司和炒货贸易公司。

现货公司一般是钢厂代理商或二级零售商，以现货作为资源出售，借助区域寡头的市场地位，适当调整钢铁出售价格来获取利润，等候客户上门询价购买，在客户管理层面上一般处于被动地位。由于需要与钢厂合作，获得资源的供给，相对而言，资本需求量相对要求较高，风险承受也相对大。据了解，作为代理商，每月都要从钢厂进超量的货，并上交合同要/求的、一定额度的资金。因此，若需求量不大或价格下降幅度大，都会造成其现货的积压，增加其仓储成本和折旧成本。除此以外，由于不同客户的嗜好，钢厂的品种也会对其销售情况有所影响。例如工程投标，规定了首钢、韶钢、鞍钢、本钢四个品种的钢材，对于宝钢等品种的代理商也造成一定影响。而由于各种材料的对应客户不同，在客户细分这个方面，也相对有一定局限性。

而炒货类贸易公司，主要以客户作为资源，以服务为主导商品的销售模式，通过提升商品附加价值来获取利润，由于没有现货，一般要主动寻找客户，了解客户需求，为其提供各种加工送货服务，在客户管理层面上处于主动地位。相比现货公司而言，贸易公司在渠道通路和客户细分上面更灵活，表现为，无论什么客户，只要对金属原材料有要求的，在了解到相关的需求信息后，向各现货公司询价，并根据其作用于的产品特点上，选择价格最低，却可以满足到其要求的钢材种类，保证了利润最大化。从中，我们可发现，市场可以没有贸易商，但不能没有供货商，这是经济运行的基本要求。

而中间层除了贸易商，还有负责材料存放和加工的板厂。板厂的主要业务就是接收其他地方贸易商或本地贸易商的存货，收取出仓管理费，并为货物需求者提供持有人的联系方式，形式上与旧时土地租赁相似。除此以外，还为一定规格的钢板卷提供分条剪切的加工服务，并收取相应的加工费。由于其面对的客户群体更广，既有贸易商，也有购买者，相比贸易商而言，处于市场的相对有利地位。可是由于初期投入需要巨额的资金，如土地购买或租赁、厂房建设、机床吊机等机械购买、聘请技术工人等，若其中一项的资金链出现断裂，将会影响整体运营。因此准入门槛相比较较高。

在我看来，贸易公司初期，注册资本不需要过高，期初重点偏向于客户开发，直到需要战略扩展，再增收注册资本亦可。如今的小型贸易商，获得利润的方式有两种。其一：从小型厂家拉货，直接向消费者销售，形式与小卖部无二；其二：通过向消费者推销自己的服务，向顾客收取一定比例的订金，然后再为其进行采购加工，可以说形式和房地产开发商的“空手套白狼”方式一样。前者赚差价，后者赚差价和服务费，这也避免了刚入行，对销售材料的选择局限。

营销学认为，目前的营销方法，从过去业务员的夸夸其谈的推销方法，逐步向专业导购这方面发展。这个可理解为营销理念的不同。而这，就出现了一些问题，你所谓的服务，难道作为现货持有者的代理商、分销商做不到吗？既然我也可以做到，那没货的你，凭什么跟我竞争呢？

实际上，在目前这个市场上，很多代理商和分销商都没有做好这一点，因此“空手套白狼”的贸易公司才有空子钻。当然，可以理解为，无论你贸易商有多少客户，你的商品资源都需要在我手上购买，你，甚至你的客户，都是我的客户。除此

之外，由于中国国情的影响，假冒伪劣产品横行，钢材也有分一级料和二级料，不同的钢厂生产的材料，也有不同的表面和质量。若购买者的专业知识不够，可能就会给贸易商坑一下，当然前提条件是购买者的使用过程中没有出现问题，否则后果和影响要自己负责。

在这里了解下供货商与贸易公司日常业务办理的过程。

普通供货商：

1、客户询价（客户可分为贸易公司的电话询价和产品消费者的直接询价，查看库存和成本价，得出利润后，进行即时报价）；

2、客户进行下单（确定付款方式和装货时间）；

3、为客户安排装货。

贸易公司：

1. 客户开发（通过阿里巴巴电子平台、实地考察等多种渠道获取客户信息后，通过电话、邮件等方式宣传、推销公司及自己）；

公司业务员个人工作总结范文 篇 14

一、20xx 年销售情况

20xx 年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的 xx 牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx 年度老板给销售部定下*万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额*万元，产销率 95%，货款回收率 98%。

二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利

其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达 3000 财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在 xx 市 x 科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx 年我学习了 iso 内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

公司业务员个人工作总结范文 篇 15

一、公司经营产品及价格定位：

a. 公司的主营产品，如果公司以小规模发展速度，公司的人力、物力、财力实务不雄厚情况下，公司必须经营销售专一产品，方会尽快见到效果。面向更多的产品经营，战线拉得太长，从前线业务到工厂搜索与售后跟进需一个完整体系与多位专业人士及专业知识来操控。

买家总会货比三家，买家远是专业的。作为贸易公司最主要的优势是提供优质的服务，如这点做不到，是无法赢得客户

信赖的。

报价并不是一个很简单的活动，它是企业与新客户沟通的切入口。要懂得本行业出口量和前景。本行业内各个企业报价的平均水平和报价趋势。及本公司的产品质量和在国内同类产品属于哪个水平面(高中低)，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产品优势与核心竞争力。

b. 报价表

公司以一定的数量为基础，提供一份产品价格表(pricelist)。此报价表上的数据是企业发展策略的一部分。因为它决定了公司业务开拓的切入口。价格的定位也就将客户进行了定位。不同的价格就会培养不同素质的客户群，也就决定了公司的发展方向，产品/服务策略，发展速度和未来。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。

摸清客户动机及诚意再报价，以免成为报价工具，浪费时间。外贸竞争异常激烈，以目前中国市场的所见施大于求，要想异军突起，特别注意服务和经常学习，避免出错。

二. 公司(包括业务员)给客户的信心及信誉度如何?

这是网络开展客户最首要的因素，即你的公司实力如何，产品竞争力怎样，公司服务怎样?信心和信誉是双向的。解决

方法：第三方认证(如付费会员);网站及产品的丰富程度;业务员准确快捷的服务。(良好的与客沟通技巧)

客户最想了解的是什么：

- 1) 你是不是做这个产品多时了。
- 2) 你对产品了解多少。
- 3) 你这个人的人品如何。
- 4) 当然价格是否有竞争力是不可少的必要条件。

要做到以上 4 点你就必须做大量的资料搜索，收集，比较工作，在这个过程中要抓紧学习这类产品的专业知识。否则客户会对你不放心。只有你能把该类产品讲的很清楚，技术关键在那里，质量如何控制，价格的定位为什么是这样，原材料又是如何如何.....。客户才会对你放心和信任。取得客户的信任——很重要啊！

客户关注的几个问题如沟通不好，决无下文。如产品的规格、技术参数、所达标准，价位，打算订购的数量，做什么品牌，该品牌在当地是否有影响力，和哪些企业有过生意往来，及做外贸时间长久等。

你的商贸语言及技巧如何(是否会产生误解或含糊不清，业务人员的素质如何)?

对客户的信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但切不可啰嗦。邮件中语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

想客人落单，需先交朋友和交换有价值的信息和意见。决大多数客户都有自己较稳定的供应商，要想做出订单，不能超之过急，超稳步跟进，功到自然成。

一般来讲，从以下几个方面入手来赢得客户：

- 1、做好质量营销。

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/395014033123011341>