

业务员年度工作总结范文（27篇）

业务员年度工作总结范文（27篇）

业务员年度工作总结范文 篇1 外贸工作_个月后，针对外贸公司老板提出的“报价就是见光死，不能报价”；“我们有进出口权，什么都能够卖”等问题，我们作出如下月工作总结以下是总结出利用互联网开拓业务几个关键问题：

因互联网是在虚拟的空间上交谈与结识，关键问题是做到与客户互信互利，才会有生意做。务必留意以下几个方面：

公司经营产品及价格定位：

1、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、财力实务不雄厚状况下，公司务必经营销售专一产品，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带给优质的服务，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)，自我的产品报价与市场行情差价，及如何以到达报价的正确性，让客户查到公司明白公司的主要经营产品及产品优势与核心竞争力。

2、报价表。

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。不一样的价格就会培养不一样素质的客户群，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决定你的诚实性，并同时决定你对产品的熟悉程度；如果一个十分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，浪费时光。

外贸竞争异常激烈，以目前中国市场所见是供大于求，要想异军突起，个性注意服务和经常学习，避免出错。

业务员年度工作总结范文 篇2 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！

业务员年度工作总结范文 篇3 今年伊始，旗建行审时度势，认真分析研究当地的经营形势，明确目标，抓住了有利时机，在刚刚结束的旺季营销活动中，建行旗支行营业部在信用卡发卡及账户金销售上取得了骄人业绩。截至3月末，信用卡发卡446张，完成了计划任务的186%，完成全年任务的95%，账户金交易额达到4964万元，位居全区第二。

——精心组织，提高执行力。面对旺季营销众多的任务指标及繁杂而大量的业务，该行及早行动，从12月就着手制定首季营销方案，确定营销目标，深入企事业单位，了解客户情况和需求，从而确立了以该行代发工资的行政事业单位为主，采取元旦、春节两大节日期间办理银行卡业务赠送精美礼品的措施，并制定了以银行卡为纽带，捆绑营销存款和其它产品的首季营销活动方案。

——分解任务指标，调动全体员工的积极性。结合上级行分配的任务和信用卡的激励政策，该行制定了目标任务，将信用卡分解到每位员工，要求员工在活动期间每月办5张信用卡，支行领导走出去上门营销，起到了表率作用，带动了全体员工，使每个人都行动起来。为提高执行力，加大了通报力度，利用每日晨会将任务的完成情况定期进行通报，营造出一种每日争先恐后做业务的良好氛围，调动了全体员工的积极性，活动中多数人都超额完成了目标任务，保证了支行总体任务的顺利完成。

——做好宣传，让客户认可产品。目前一些客户面对各家银行推出的众多产品目不暇接，对各种产品的特点、功能缺乏足够的了解，该行加大对信用卡的宣传力度，支行印制了宣传单，将信用卡的功能、开通条件、收费标准等作了简明扼要的介绍，方便了客户的理解和阅读。一对一地为客户进行讲解。通过宣传使客户对信用卡有了进一步的认识，转变了观念，促使该行信用卡营销的成功率有了极大提高。

——充分利用系统，做好预审批发卡。信用卡预审批系统上线，给了该行更多的营销商机。该支行抓住这一商机，高度重视预审批系统的使用，指定一名客户经理专门负责此项工作，并且制定了操作流程，明确了每一流程的职责。并以激励机制充分调动柜员、大堂经理及客户经理的积极性，利用团队的力量去组织营销。活动期间三个月平均营销成功率达到了较高的比率，扭转了预审批营销为零的局面。

据了解，在此次营销活动中，建行前旗支行营业部在黄金营销方面，注重挖掘客户，掌握客户信息，发现客户需求。抓住有利时机，开展单项产品攻坚战。经过全行上下团结一致，共同努力，2月份账户金交易额就达到2306万元。做为一名在广发银行信用卡从事营销工作近一年多的营销人员，一直以来，我认为在营销产品中都要具备：灵敏的反应能力、懂得拿捏揣测客户心理变化、对产品的认知与诠释、语言表达技巧、良好的心理素质。

经过一年半载的努力与奋斗，在这一年多营销工作时间里，有喜、有悲，有笑声、又有泪水，有成功，也有失败。不过在短短时间里，让我深深体会到，无论做任何事情，都要对自己充满信心。

业务员年度工作总结范文 篇 4

从象牙塔中走出来，还需要经过现实的打磨才能真正的做到羽翼丰满。遇到再大的困难都要勇敢的去面对，要肩负起重任，要有一份责任在肩头。虽然自己对业务工作不是很反感，但是真正的面对业务基础性的工作的时候才知道，现实不是自己想象的那个样子，理想与现实之间陡然间增设了层层障碍。不管做什么工作，都要从基层开始做起，目前自己从事业务工作也同样需要在基层不断的磨砺。坚信“宝剑锋从磨砺出”只有通过基层不断的锻炼学习，你才能一步步的走向金字塔的顶端。

作为一个业务人员，需要具备多方面的能力，总结来讲就是要在以下四个方面多下功夫才可以。

首先，保持时刻学习的心态。做业务工作一定要不断的充实自己的知识，平时多读书看报，了解行业动态，这样可以在与客户的沟通过程中真正心中有数。平时还要做好营销策略的学习与思考，让自己在销售自己，营销公司的过程中可以更好的了解客户的需求。总之，需要具有相当于学者的研究精神。

其次，还要有一颗艺术家的心。这个世界上不是缺少美，而是缺少发现美的眼睛，对工作要时刻保持一颗善于发现的内心，具有艺术家般敏锐的洞察力，不断的发现生活中，工作中新事物，时刻保持新鲜感。

再者，要有一双技术人员的手。业务人员做好营销不仅需要具有三寸不烂之舌，而且要具备行业的专业素养。对自己营销的产品了解程度要达到专业技术人员水平，业务能力一定要做到优中更优。

最后，要有一双劳动者的脚。机会总归要靠自己去争取，终日端坐家中，成天的幻想，即使机会摆在你面前也会从身边溜走。所以要想做出好业绩，就要走出门去多与客户交流。

任何工作，尤其是做业务工作，都需要有健康的身体，健康的体魄才能经受过任何工作的考验。勤于活动，多锻炼，做一个健康的业务工作者。

业务员年度工作总结范文 篇5 时光如白驹过隙，历史的车轮飞驰而逝，201x年的日历正一页一页悄然翻过，伴随着时代前进的步伐，回首自己一年来经历的风雨路程，我作出如下个人工作总结：

一、工作回顾

201x 年是不平凡的一年，中国共产党第十八次代表大会的召开，翻开了中国新的篇章，隆重的大会带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1)加入世通公司这个团队已近两年,让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐,在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合,近入公司时我对职业病危害检测与评价只是一知半解,通过在世通这两年的工作、学习让我很快融入这个朝气蓬勃、具有强烈竞争力的公司。

2)通过这两年的工作、学习,我个人觉得我们公司在职业病危害检测与评价市场上具有一定的优势:

①公司领导层领导有方,奖罚分明,能够充分调动员工的工作热情;

②员工们不怕吃苦、精诚团结,具有一流的服务意识和态度,具有较强的业务能力、技术能力和沟通能力;

③能够按时、保质、保量的完成每个检测项目和评价项目。

二、主要经验和收获

在世通工作这两年来,完成了一些工作,取得了一定成绩,总结起来有以下几个方面的经验和收获:

1)只有摆正自己的位置,下功夫熟悉基本业务,才能更好适应工作岗位。

2)只有主动融入集体,处理好各方面的关系,才能在新的工作环境中保持好的工作状态。

3)只有树立服务意识,加强沟通协调,才能把分内的工作做好。

三、找好航标,定位人生

路漫漫其修远兮,吾将上下而求索。我们的人生之路都将历经坎坷不断前行,所以走好每一步都至关重要,每个人都应找好人生的航标,找到一条适合自己的路来走,才能在风雨兼程的路上实现自己的价值,见到风雨之后的彩虹。

我一直是为评价项目编写报告的,但是从这些年的工作实践中我悟出了很多,其实做什么工作不重要,重要的是要肯学肯干,给自己定好位,每一项工作都可以发掘自己的潜力,因为人的潜力是无尽的。也许我们不知道明天会发生什么,但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声,步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天,做好本职工作,争当自己的主人,明天定将更美好!

四、20xx 年工作计划

1) 加强对自己负责的评价项目客源资源的整核与巩固, 形成自己的一个客户圈。

2) 对新的东西学习不够, 工作上往往凭经验办事, 凭以往的工作套路处理问题, 表现出工作上的大胆创新不够。

3) 自我解压, 调整心态, 创新求变。心态决定工作的好坏, 所以在工作中要不断自我调适, 把控积极乐观情绪的方向, 时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂, 只有不断在思维上求创新, 工作才能出亮点。

4) 争取参加国家安监局举办的职业病危害检测与评价个人执业资格考试, 拿到个人执业资格证。

5) 争取每个月完成至少两个评价项目的编写(包括预评、控评、现状), 争取参加自己负责的每个评价项目的现场检测。

6) 争取完成更多的日常检测、检测与评价报告的编写。

业务员年度工作总结范文 篇6 南京办事处在全体人员的努力下, 区域业务开展工作基本顺利, 全年回款额 25.7 万元, 其中第四季度完成回款额 14.5 万元, 占全年的 56.4%, 成功开发了分销商 31 家, 终端酒店 53 家, 回款情况如下:

58304 元 35120 元 19000 元 144961 元

销售回顾: 公司产品的结构多层次, 系列组合, 依托自身商誉优势, 在产品定位与市场策略上, 近亲繁殖、扩张道路。从 4 个品牌, 8 类产品, 由 20xx 年 11 月初在流通领域中常见的辣根王, 果汁, 寿司酱油, 鸡汁, 直至后期逐步登陆市场的寿司醋, 辣椒油、芥末油等, 均在消费界取得部分认可。产品销售过程是通过引导最终消费者, 从而带动产品流通的策略, 我们同时为销售商和消费者提供优质产品, 至上的服务, 直接有效的供求资源和网络信息, 整个工作是在消费以及流通两个领域同步开展, 使销售队伍——销售商——消费者之间进行整合。

经营分析:

1、经销商的定位，南京现有的两个经销商：A(李鬼)与B(黄丽春)，A 现有的销售网络集中在市内酒店宾馆，主营高档干货，餐料配送业务。B 的客户群面向流通市场，同时也兼营终端业务，A 和 B 的销售网络存在一定的互补性，同时也缺乏一定的成长性，他们因其客观因素限制，业务拓展能力不强，短期未能在原有的网络基础上进行业务延伸。

2、产品消化周期差异化，产品消化周期完全取决于消费者的使用量，这与各地区的饮食文化密切相关。公司的芥辣、寿司醋，芥末油消化周期较慢，同比之下，鸡汁、果汁、正处于市场成熟增长阶段，我们在为公司带来增量产品的选择上，需要准确定位。

业绩销售商理念是考虑自利行为和风险因素，我们的终端销售队伍在消费界的推广效果，打消了销售商对风险因素的顾虑，从而选择了我们产品作为利润微薄的名牌产品的替代品，鸡汁产品在争夺劲霸的产品份额，果汁替代新的品牌，芥辣则抢占爱思必局部市场，而寿司酱油和醋更多的倾向于引导销售。此外，公司产品在消费界的客户根据不同层次性质区分为：大型餐饮公司或星级宾馆，中档酒楼，专业粤菜馆，咖啡馆等，产品分类全年销售比例如下：

存在问题：

1. 经销商违规(冲货、窜货)

南京地区前任经销商与公司战略方向和销售策略的意见上产生分歧，公司因故终止该经销商的产品经销权。然而该经销商竟以此为耻，并拉开了导火索，与南京办销售队伍为敌，浓浓得火药味将鸡汁、芥辣产品价格一降再降。甚至，不惜重金，余近求远，从别的区域采调公司产品低价冲击南京市场，使我们销售队伍在客户眼前的信誉和产品推广带来恶劣的影响。

2. 空白市场尚未开发

前期工作重心在南京，时间原因，未能及时将江苏中部、北部及安徽部分市场开拓，这些区域市场的工业产业密集度低，在消费水平和餐饮业的发展也较逊色，相对产品品牌竞争的程度上也明显的低，从战略的角度上，这些区域宜早开发，作为待机市场，先入为主。

经验总结，于 20xx 年 12 月 18 日，南京办在双门楼宾馆天之味产品“厨艺大观”活动，收益匪浅，利用到场嘉宾的人脉资源，不仅提高了产品在厨艺界的知名度，同时也收集了很多业内人士资料和动态信息，以便后期的沟通与合作。

餐饮业宏观分析：20xx 下半年禽流感带来餐饮风波，南京市餐饮业全年零售额 78.69 亿元，下半年零售额仅 35.75 亿元，同比下降 27.9%，大中型餐饮上客就餐率同比减少 22.3%，禽流感已成为导致今年下半年餐饮业萧条的主要因素。

微观分析：消费者要求在预算的约束下将效用最大化，根据消费者的偏好。而生产者在技术约束下，将利润最大化，在双方自利行为的交互作用下，以达到市场均衡，从现有两者均衡比例来看，以下是消费者的选择购买行为比例：

现代营销趋势更多的体现出上朔到生产领域，下伸至消费领域，而不是仅仅局限于流通领域。

工作计划

工作方向：

1. 对经销商的管理

定期检查核实经销商的产品库存，配合公司发货时间及物流工作，确保经销商的库存在短期内消化，不出现积压产品及断货现象，同时协调好各分销商的渠道，有销售网络重叠现象的，避免引起产品价格战。

2. 解决产品冲货、窜货问题

实行奖罚分明制度管理体系，解决因产品价格大幅度波动造成的市场威胁，查找冲货根源，经核实无误后取消违规经销商的产品促销资格，时间为 1 年。相反，提供有效信息并持有凭证的销售商，公司给予相应的促销补贴政策。

3. 销售渠道下沉

进一步将产品深度分销，由原来的批发市场深入至农贸市场，在终端的走访中，针对信息的收集，寻找对产品需求量大的消费群。目前，浓缩果汁产品的需求量集中在咖啡馆、茶馆，我们还需要在产品质量和价格上寻找相应的切入点。

目标市场：

将对扬州、泰州、盐城、淮安、镇江、连云港、芜湖、马鞍山、安庆、淮南、淮北等苏中、苏北、及安徽局部市场进行开发，搜罗并设立特约经销商，享有与南京经销商同样的经销政策，实行自然销售，特殊区域可视情况而定，是否增派销售人员。

重点促销产品：

鸡汁和果汁在 20xx 年将被重点推广，两个产品的消化周期短，但在市场竞争方面优势不明显，准备将相应消化周期长的寿司醋、芥末油，辣椒油等停止促销，从而补贴鸡汁和果汁产品的促销，能起到重点产品的增量效果。

销售队伍人力资源管理：

1. 人员定岗

南京办固定人数 5 人，终端 4 人，流通 1 人，准备从终端调派 1 人兼跑流通市场，而原负责流通的人员兼跑省内周边城市，开拓空白市场。

2. 人员体系内部协调运作

每日晨会进行前日的工作汇报，端人员将负责的区域业务工作表格化，流通人员将市场信息和竞品动态提供给终端人员，终端方面的供求信息和网络资料由流通人员安排解决，大家交换意见，进行信息沟通，为销售做好全方位的工作。

3. 关键岗位定义，技能及能力要求

终端人员销售对象为市内酒店，宾馆、咖啡茶馆等，面对直接消费者进行服务，要求在谈判技巧和国语标准化的程度上有所提高，要有实际的终端业务开发率，流通人员销售目标是为产品打开分销渠道，通过分销过程，最终到达消费者，流通人员要具备清醒的思维，长远的战略眼光，善于沟通、分析、认真看待问题的启发性和套路背后的逻辑性，打开每一个产品流通的环节，确保产品顺利分销。

4. 培训

给予全体办事处人员进行定期的培训，在销售技巧及谈判过程上进行实战的演习。

业务员年度工作总结范文 篇 7

自己从 20xx 年起开始从事销售业务工作，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 年完成销售业务额 145225 元，完成全年销售业务任务的 38%，货款回笼率为 52%，销售业务单价比去年下降了 13%，销售业务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业务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

作为一名销售业务业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售业务任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售业务管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守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，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过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，主动积极，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，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

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 YH5WS17/50 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业务奠定了坚实的基础。

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业务同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售业务的过程中，严格按照厂制定销售业务服务承诺执行，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

熟悉产品知识是搞好销售业务工作的前提。自己在销售业务的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如 35KV 避雷器、35 熔断器及限流式熔断器等 等，此类产品售后服务存在问题；二是 10KV 线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售业务难度较大。

五、电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售业务目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多 属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的 40%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析如下：

（一）市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售业务确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

（二）竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂（分厂）、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售业务价格同我厂基本相同，所以

已形成规

模销售业务;另一类是河北保定市避雷器厂等, 此类企业进入陕北市场晚但销售业务价格较低, YH5WS17/50 型避雷器销售业务价格仅为 80 元/支、PRW710/100 销售业务价格为 60 元/支, 此类企业基本占领了代销领域。

业务员年度工作总结范文 篇 8 20_年_月_日, 我有幸来到公司经营管理部从事报批报建工作, 在公司领导的关心和指导下, 在同事们热情帮助下, 较快熟悉了公司环境, 适应了新的工作岗位, 现将我试用期的工作情况简要小结如下:

一、严格遵守公司各项规章制度

上班伊始, 我认真学习了公司《员工手册》及各项管理制度, 并严格遵守, 做到了无迟到、早退、违规现象。

二、主动学习

尽快适应, 迅速熟悉环境, 了解报批报建工作内容。主动、虚心向领导、同事请教、学习, 基本掌握了相关的工作内容, 工作流程、工作方法。

三、工作积极、认真、负责

通过不断学习、请教, 总结积累, 较好地完成了领导安排的各项工作任务。

1、在领导的安排下, 与上海设计部积极沟通和联系, 就梅墟项目与各相关部门积极沟通和征询, 为方案的顺利进行提供了有效帮助。

2、凭工作经验和进度, 结合公司实际, 努力把工作计划与工作进度密切结合, 使计划和进度有效、有序进行。

3、根据项目情况, 结合公司一级计划, 有预见性地开展工作, 努力在条件成熟的情况下把所有与项目有关的事务提前进行并完成。

4、尽所能和所掌握的关系, 配合并帮助其他部门完成相关工作, 提供我所能提供的帮助。

5、在计划要求时间内, 提前完成立项备案, 为项目正常进行提供了条件。

6、提前把交通分析、日照分析和环境分析完成前期文本和制作, 为下一步工作做好充分的准备。

7、与土地部门积极沟通, 加强联系, 有效完成了地块高压线路迁移的说服, 并在有效时间内敦促部门制定了高压线路搬迁方案, 为项目进行提供了有

利保障。

8、配合公司领导对土地交接工作进行积极的跟踪和有效监督，为领导做好参谋，为土地顺利和正常交接提供本人职责范围内所能进行的工作。

9、利用个人关系，积极为其他部门提供力所能及的帮助和支持，热情无怨言。与同事之间和谐相处、加强沟通、团结协作，以尽快更好的融入团队。

四、存在问题及解决办法

1、由于在原单位主要从事行政、经营和项目管理工作，对于房产公司的工作内容及流程还需要进一步的了解与熟悉。在试用期内还没有完全与公司的习惯和规章相融入，这需要领导和同志们的传帮带。

2、工作中有时过于自信，对有些复杂工作估量过于简单，造成了工作上的被动，有急于求成之状，求功心切。

总之，在短短的三个月时间里，我个人以为取得了一点成绩，但离领导的要求和自我要求尚有很大差距。如果公司认为我试用期内尚算合格并予以转正，我将进一步严格要求自己，克服不足，加强学习，努力提高业务水平，充分发挥所长，积极、热情、认真地完成好每一项工作。

业务员年度工作总结范文 篇9 20_年已经过去了，在上个月底我们公司也开了销售会议，公司领导在会议上也做了工作总结，给我们更深的了解了我们公司 20_年来的工作情景，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自我 20_年的工作做个总结，期望经过总结我们能够更好的认识自我和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展 20_年的工作。此刻我对我这 20_年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作

首先自我能从产品知识入手，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，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自我经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情景、存在问题及应对方案，以求共同提高。要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而到达销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自我的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，可是成功率比较高，价格也能够做得高些。像这样的客户就能够列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动进取，力求按时按量完成任务

每一天主动进取的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情景，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，并且因为人与人都是有感情的，仅有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的机会。即使当时没有能立刻成交，可是他们会一向记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是构成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们那里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情景，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺必须能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，可是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能提高。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关;其次是学习沟通技巧来提高自身的业务本事;再有时间还能够学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解此刻市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。仅有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的确定，遇到问题才能随机应变。

六、20_年的计划

在 20_年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事_的数据差距很大，她半年的销售额是_万多，回款是_万多，而我仅有_万多的销售额，远远的落后了，所以我要在 20_年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，可是大家应对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距仅有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自我的销售量，争取赶上他们。

我要给自我定一个明确的目标，在 20_年里争取做到_万，即每个月要做_万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每一天都明确的明白自我的任务，才能明确自我拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是异常熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最终我要感激我们的领导和我们同事在 20_年对我工作的支持和帮忙，期望往后经过大家一齐努力，让我们能够在 20_年再创佳绩。

业务员年度工作总结范文 篇 10 在公司已经工作了不少的年份了，虽然我还是一名公司销售业务部的普通职员，可是我对公司已经十分的了解了，对公司的各项业务都已经了如指掌，所以在公司里工作我也是比较的顺心，总结我在过去一年的工作时总体感觉还是很顺利的。

今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容！

虽然销售业务情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。20xx年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售业务工作的内容和感受总结

1、在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

2、销售业务报表的汇总：其中包括产品的销售业务登记，产品销售业务排名情况；清理业务理手上的借物及还货情况

3、对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析；

4、公司上门业务的处理，对产品销售业务过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通；

5、与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦；

6、协助大区经理的销售业务工作：

①将有些电话业务或者需要送货的业务分配给业务经理，并辅助他们抓住定单；

②经常同业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高；

③合同的执行情况：协助业务经理并督促合同的完成；

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)努力做好每一件事情，坚持再坚持！

(二)确保完成全年销售业务任务，平时积极搜集信息并及时汇总；

(三)客户关系的维系，并不断开发新的客户。

(四) 销售业务报表的精确度，仔细审核；

(五) 借物还货的及时处理；

(六)努力协助业务经理的销售业务工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通；

最后，想对销售业务过程中出现的问题归纳

1、新产品开发速度太慢。

2、仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售业务联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

3、采购回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关己，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售业务人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。

4、发货及派车问题。

5、财务应定期对销售业务却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售业务人员，期间销售业务人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

6、各部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售业务人员走了许多弯路。

7、质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售业务，这样对我们追求高品质的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售业务人员非常难堪。

自从转到销售业务部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售业务工作得及顺利进行。

虽然公司各部门之间存在着各种各样的问题，不过那只是小问题，不会影响我们公司的正常营业的，不过小问题会影响我们的工作效率，所以我还是建议要加强各部门之间的联系，将我们公司的业绩进一步提升上去。

业务员年度工作总结范文 篇 11 20xx 年即将画上圆满的句号，这一年是我人生的一个转折点。由一名学生转型为社会人士，在机遇与挑战共存的竞争时代，我开始了自己的追梦生涯。回顾这一年与同行的点滴，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 x 月份毕业的，刚迈出校门就直接来到了。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，我要给自己顶下目标，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 x 月份 xx 日我有幸进入这个大家庭，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。

二、熟悉业务流程

在逐渐接触国际贸易的过程中，我通过平台免费版，收到了很多客户的订单，可惜都是批量小的一些样品单，最终因为因现实支付方式不能通过支付宝而告终。在 x 月伊始，经过半个月的产品熟悉，询盘回复，终于有位客户接收我们的付款方式，转账成功。

第一笔外贸订单成了，虽然只是一个小订单，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。

三、参与展会

xx 月中旬，公司参与了第 x 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。

五、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、心得体会

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。

八、展望 20xx

辞旧迎新，展望 20xx 年。新的一年已经开始，紧张而又忙碌的工作拉开了进程，明确公司的目标、计划，计划好自己的工作和个人目标。本人将更认真工作，刻苦学习业务知识，提高自身的能力来努力完成公司的销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新的台阶，坚持下去，好好奋斗！

业务员年度工作总结范文 篇 12 尊敬的领导：

你们好！时光荏苒，转眼之间，中沃系列饮料在酉阳上市已逾一年。回首这一年的时光，感触良多。我们经历了许多的困难，克服了各个系列同类产品恶性竞争所带来的恶劣影响，使酉阳中沃系列饮品依旧保持健康，持续，稳步的发展势头，为 13 年的市场作了强力的铺垫。下面，我就 12 年本人的工作情况作以简单的总结和汇报：

20xx.04：4 月新品入市，我在这一个月里，主要的工作是作产品宣传，以贴宣传画造势，拿样品对客户进行详细的讲解，并热情的邀请客户品尝体质能量黄标，进而达成铺市的效果。

20xx.05：5 月持续上个月的工作，在宣传的同时，我将工作重心逐步转向推产品，尽力增加铺市率。

20xx.06：前面两个月的努力，还是有所回报。开发出了一大批的商户销售中沃体质能量，在 6 月，我着力维护好这些客户，同时通过产品氛围的走好而进一步的开发新客户。

20xx.07：酉阳市场的特色是城市影响乡镇，因为前面几个月的市场运作，酉阳城内的中沃体质能量的氛围的确很好，于是本月我尝试以此为契机，主攻乡镇，全力打开了乡镇市场。

21012.08: 8月我在维护市场的同时,做了全面的铺市资料,以达到有效的认识市场,分析市场。20xx.09: 9月各厂家的同类产品在市场上以恶劣的手段冲击中沃系列体质能量饮料,由于竞争商家杀价狠,人手上投入也非常大,加之前期不以为意,导致了损失了一些客户,还有一些优质客户也被这些产品做进门坎。在9月中旬我将工作重心放在了维护客情上面,向客户比较产品,讲述厂家地位及公司在广告投入方面的力度等等,拉回大部分客户,重新稳定了市场。

20xx.10: 10月延续9月的工作,因为竞争激烈,这一块面临的冲击很大。

20xx.11: 11月酉阳的销量有所下降,天气转凉,自然形成销售趋势放缓。在本月我依然将工作重心放在市场维护上面。

20xx.12: 12月针对散户发货的量有较大趋势的'下降。在本月将工作重心放在团结乡镇有影响力的二级批发商上面,以保持体质能量的市场基础。

20xx.01: 元月丰富了产品,如大体质能量,花生奶,核桃奶,但本月的工作效果不是很理想,对于自己在元月份的工作不满意。

20xx.02: 2月中旬后才正式进入工作状态,以走访客户,营造产品氛围为主。

20xx.03: 3月酉阳天气开始转暖,乘着天气好的条件,全力出货,抢占市场,达到了较前两个月有焕然一新的面貌。

新的一年,新的征程,新的市场。在过去的一年中,开发市场的艰辛历历在目,酉阳由于地形山高路远,乡镇分散,使得我们在操作市场的时候不得不耗费过多的人力,物力,财力!加之同类产品的恶性竞争,对市场冲击越来越甚。为了能更好的稳定市场,有效的开拓市场。在此特别恳请领导增加在整个酉阳片区的广告投入及市场支持,如产品户外广告(在乡镇主干道做墙体广告)以及在政府举办大型活动时提供一些相应的赞助,以达到增加产品知名度的目的。同时为了应对同类产品的冲击,恳请增加人员投入(如在城内专门做形象陈列和在做促销活动时所需的专业的促销专员)!

正所谓辛劳与汗水并存，在过去一年的工作时间内，我充满激情，充满能量，也饱含着汗水与泪水。在前进的道路上，面对了许多以前不曾面对的，经历了许多以前不曾经历的。在做了这一份工作后，我对人生有了新的认识，也思考得更多，转变了很多。在此，我要向西阳联兴贸易的冉总（冉刚）说声谢谢，感谢他推荐我并支持我。感谢江亚雄经理在业务上对我的培训和指导。感谢每一位与中沃体质能量共苦共荣朋友。谢谢！

业务员年度工作总结范文 篇 13 进入公司已经有半年的时间，来自业务部的一名同事取得了不小的进步的同时也存在不足。以下是个人工作总结：

一、年度工作情况：

1、熟悉了解公司各项规章制度

我于 20__年 9 月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度进行全面了解，熟悉了公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉项目流程，项目状况

作为跟单，熟悉和了解项目流程及状况对开展工作是相当有利的。为了能更好地进行工作，我多次深入各相关职能部门和现场，对项目的进展做更深层次的了解。在掌握第一手资料之后，查阅相关技术文件，对项目情况进行探究，对以后项目的重难点进行分析，对项目的基础形式进行分析，通过研究和分析，我对项目的实际情况做较为客观的预测，为下一步项目的进展完成提供了可靠的依据。

3、与各相关职能部门的沟通和协调

项目的进展和完成，离不开公司各相关职能部门的参与和努力，在公司领导的大力支持和关心下，自己积极主动多次参与各相关职能部门的项目评审，使项目能按照客户要求顺利进行。

4、各项目状况

(1). 方太模具正在试模当中。

- (2). 东洋佳嘉还有一部分模具过完年移交
- (3). 军工产品也正在协助。

二、存在的不足以及改进措施

20__年已经结束，回想自己在公司半年来的工作，虽然工作量比较大，但闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在跟单的过程中，由于对其他专业比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性

在工作过程中，特别是项目开发的初期阶段，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，客户不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄

自己的专业面狭窄，对注塑和模具以及其它专业知识比较缺乏，认识不够，特别是业务策划以及客户管理，限制了自身的发展和工作的展开。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取把本职工作做的更加完美和成功。

三、完成 20__年目标计划的措施以及建议

为了公司项目的顺利开展，也为了公司的可持续性发展，我在业务跟单方面以及其它方面做以下建议

1、合同管理

合同在项目管理中的地位非同小可，离开他，项目管理就无从谈起，合同是项目管理的依据。

熟悉合同。并对合同进行深入细致的研究，对合同的关键条款、存在的漏洞及可能产生变化并引起纠纷的地方做到心中有数。

树立强烈的合同意识。在合同面前，双方的地位是平等的。当客户提出各种各样的异议和建议时，首先想到要遵守合同，对采纳建议可能带来的经济问题

要有充分估计。

2、客户信息的及时转化

项目实施阶段，各相关职能部门的多方面工作，对项目质量进行的控制和监督，是项目顺利进展的必要前提条件。客户的要求是我们工作的目标和准则，在以后的跟单中，要及时准确的把客户的要求传递给各相关职能部门，使信息转化为生产力、使信息转化为质量的完美。

3、进度控制

进度控制是项目成功与否的关键因素之一，业务部要配合工程部做的就是编制项目管理规划，研究项目的总进度、分解布划、技术难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。

20__年已过去，虽然一些项目还没有正式完成，但收获也不少。特别是公司几位领导塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我树立了榜样。总结过去，展望未来，20__年工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，新挑战，如何优质、高效、按期地完成项目，是作为跟单人员应该思考的课题。在以后的工作中，作为项目的信息传递员，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，高标准要求自己，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公司领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为项目的开展贡献自己的力量。

业务员年度工作总结范文 篇 14 x 年，我部门在公司总经理的领导与指导以及各位同事的共同努力下，按照公司章程的要求和部署，坚持以稳步发展，重点突破为重要指导思想，以保持部门工作流程的完善化，正规化，人员组建稳定化为发展目标，以培养新旧接替互帮互助为出发点，结合部门实际，克服工作中存在的困难，完成了一定的销售利润。现将我部门 x 年外贸工作总结如下：

一、部门基本情况

截止目前，我部门有：

外贸业务员、单证员、业务兼内务共人。

由总经理亲自指导，由总经理助理协同安排相关事宜的原则工作。

自从我进入公司以来，不断进行尝试更新、更强、更有优势、风险更低、更具国际业务化的贸易结算方式。截至 x 年底，业务范围逐步覆盖玩具，毛毯，五金配件，代理出口业务等。

货物直接出口到美国，俄罗斯以及其他国家和地区，为进一步进入国际市场积累了宝贵经验。同时，公司总经理也给予我部门极大支持，亲赴国外与外商进行面对面的商务洽谈活动。并指导和调控公司销售由原来的单一客户逐步转变为客户多元化，以出口创汇、抢占国际市场为销售主旨的营销理念。灵活多变的经营管理模式，使我进出口部业绩稳步提升。

截止月份，公司直接出口销售产品：

其中玩具件；累计销售金额为：美元。

毛毯件；累计销售金额美元；

代理销售业务

二、以创新思维为先导，加强团队业务竞争力

就企业而言，我国目前的优秀企业大都在市场前景且具有一定竞争优势的成熟行业中，但处于行业的中下端位置，不仅无暴利可言，甚至利润稀薄。这些成熟行业技术发展趋势清晰，一般不会出现技术方向突变带来的行业格局大变。同时，这些行业需要巨大市场作为载体。中下端的企业要想同等的争取市场、争取市场利润和市场占有率，就必须掌控一定的独到经营模式。于是创新思维不得而被提出。

作为一个部门也一样，要想有更大的发展空间和膨胀力度，就必须拿出更新、更有效的工作手法。要创新，要自主的进行创新，并切与公司整体运营的创新经营同步的创新。

方法和手段对我部门业务人员进行思维转变非常重要。尤其我部门成立时间不长，某些人还时不时犯一些低级的错误，没有最起码的责任心，其业务水准有待进一步提高，我们的操作模式正在成熟和成长的阶段。如何在以往工作的基础上继承、发扬、创新成为我们各项工作的当务之急。经过半年多左右的实践和摸索，我部门基本确立了加强对同行的学习、放眼国际市场、勇于创新、大胆实践的方针，并取得了一些成效。

1、积极尝试工作新方法，构建行之有效的工作体系。

经过在工作中学习，在尝试中稳定的创新方式。总经理不断带领我部稳步拓展业务。并给予本部门每个人员最大的帮助，结合本部门工作者的努力，大家的成长非常显著，也有了可喜的成绩；但是工作中的失误同成绩一样，是我们不容忽视的一样重要因素。

外贸工作，象战场更像舞台。轻重缓急非常注重业务人员的自主工作性。而这一点也是我们本部门一直着力提高和后来发展所必需面对的问题。

在上述基本工作状况的基础上，作为本部门的负责人，我需要进一步完善、和引导部门的走向。并大力重点突出的加强部门和部门每个成员的工作独立性，工作自主性，在提高自身业务水准的前提下，帮助和指导部门成员的成长。使我部的发展前景更为广阔。

2、加强经验积累，及时掌握信息新动态。

查漏补缺将是我们今后的基本工作方针之一。针对各环节，各不同业务操作的特点，围绕我们关心的重点问题，我部门将采取总结、交谈等形式，去综合总结，分类整理。依次来掌握了大量参考资料。如外贸业务经验总结（配合公司整体销售工作）、出口退税、外汇核销，管件资料等等。通过该类工作，使我们能够及时、准确地对今后工作奠定基础，为各项工作的顺利开展提供出可靠的依据，便于我们有针对性、有层次地提高工作效率和水平。

同时，在今年通过进一步通过网络工作的体验之后，在今后的工作中，我们更应该加强利用。并及时获取来自国外或行业当中的动态，信息。准确地做出决断，更好的配合公司的运营。

三、继续建立健全进出口部的各项规章制度，努力做到管理和工作有章可寻、有章可依。

完善合理的规章制度是日常工作的基础和保障，我部在不断总结以往工作经验的基础上，继续将建立和完善各项制度。x初中，我提出制定了《目前，因为本部普遍英文水准不高，在扩大外单的程序上受阻，过去的一段时间和现在，整个部门的成员一直在努力，以期早日成熟，加强公司外单的获取量。

五、加强领导，注重团对协作。

第一，不断充实，努力加强团队建设。团队成员的整体运作性，充分能够说明这个团队的业务整体水平。并且在诸多实践中也说明了共同努力的力量和团队建设的必要性。我也就不长篇累牍。

第二，认真抓部门负责人，做好领头羊的工作。部门负责人的带动作用，能够使团队工作发挥不可比拟的力量。尤其贸易工作不但是个期限相对较长，要求相对较繁，业务量相对较大的运作组合；同时对各个环节的衔接性也要求严格。因此，作为部门负责人，就应该责无旁贷的在工作中起到贯穿和引导的作用。

第三，成员工作的中坚力量。我部门现工作成员相对比较简从，易于工作汇报和衔接。但在从总体公司集团运作的模式下，我提出几点要求：

自主，自律，友爱，谦逊，学习。

在同事与同事之间架起联系的纽带，常沟通，保持友好和谐健康的氛围锻炼自己，提高自己。为公司的成长，为自身的成长做出自己的贡献。

六、高度重视扫尾工作，采取有力措施，力争业务水平稳中有升。

为了应对 x 年下半年工作的新局面，我部门规划及早下手，遵循精益求精、纵横发展等方向原则，并从以下几个方面加强下一年度的管理工作和业务开展工作：

1、加强对新员工的培训工作。

2、加强对新信息的贯彻学习。积极落实国家或行业动态当中新近颁布的相关文件政策，为公司顺利地过渡新旧模式的接替。通过不定时，不定量等形式，积极学习执行，主动将业务引流新规市场。

3、积极应变，认真学习，管理和引导并重。

4、严格执行公司的规章制度。一方面加强对自身职责要求，二是提高对每个成员的要求，明确公司和部门的管理具体规定，打好预防针。三是以专门专项的会议等形式去解决种种问题。

一年来，我们的工作在公司领导的督导下，在我部每个成员的辛勤努力下，年，我们虽然作出了一点成绩，积累了一些进出口工作经验。但与我们的要求相比还存在一定的差距，回首这半年，还有许多方面不尽如人意。但是我们相信，对于充满挑战与机遇的新的工作来说，这仅仅是个良好的开始。我们有决心也有信心以稳步发展，重点突破为指导，在公司董事长的领导下，在同事的帮助下，在我们自己的不懈努力中，围绕进出口业务勇于创新、勤于实干、锐意进取，努力工作，力争开创我部门进出口工作的新局面！

业务员年度工作总结范文 篇 15 一、x 年个人全年工作业绩汇总及分析。

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

二、对照上年工作总结和计划的总结。

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

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

2、没找对人、没说对话，x 年每次拜访客户先通过向导或外部了解客户的

基本架构授权，好好想想设想拜见时客户给与好的回复，在心里自己鼓励自己，想好要说的话和想要了解的事。

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

三、顾问式营销的六大步骤和基本要求对照分析自己的执行情况。

经过摧龙六式的培训之后，自己收获的东西非常多，回头看看自己以往的思考模式和销售模式觉得自己欠缺的东西还有很多，根据自己的以往的情况进行对照分析，自己的感悟如下：

摧龙六式的第一式客户分析：

第一步在客户分析和客户资料收集、客户资料分析判断上要改变以前的单一形式，比方说客户资料收集方面是做业务最基本、最基础的东西，其实以往的方式方法有很多种如上网、看报、114、12580、户外、电视、dm、行业周刊，这些最基本我都能做到并且自己在这方面做的还不错。

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

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

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

第五步内部资料审核通过这段时间的培训过后，了解到也就是说得到了他的资讯和信息过后自己首先要对客户的内部基本资料有所了解，包括他的营销状况、和客群定位、客户的实力这些是最起码知道的，这其中我认为是缺一不

可，而以前这些我认为都没做到，所以以后要仔细观察和体验这方面的技能。

第六步判断销售机会，也是关键的步骤之一，它就立刻决定了你的销售是否能进入下一个阶段，如果连销售机会都没有的话就不要进入下一步，免得将时间和资源花在不会产生签约的客户身上。经过公司的培训过后也意味到自己身上存在这很多的不足，我认为自己以后应该在如何发展人脉和人脉的维护以及发展向导上面加大自己的学习力度（和公司做的前两名和广告行业的精英学习），现在这个社会不是单打独斗的个人了，个人再能干不如团队一起干轻松，所以团结协作尤为重要，改变要从现在、要从自己开始，所以我相信学习也是我目前的首要任务，为了更好的发展自己的人脉建设，这段时间也在从网上去研究一些如何发展人际关系（曾仕强的人际关系学），现在认为良好的人脉关系需要具备：首先要做到打开自己真正去理解、包容和接受别人、真心的为对方着想、不撒谎、不欺骗、多参加社交活动。

摧龙六式的第二式建立信任亲和感：

我认为做销售就要搞关系，关系搞好了自然而然业绩就好起来了。

第一步得事先了解客户结构的授权和管理结构，并且我认为还应该了解客户的个人资讯性格爱好和兴趣、家庭情况、喜欢的运动和饮食习惯、行程，这样的话自己就知道了该如何去相处，我觉得这些内容我以前的做法只能打 5 分，可见自己这一方面是非常非常薄弱的，所以首先要加强自己的兴趣爱好，以免到时不能与客户共达统一频道，从而避免不能达到预先的亲和效果。

第二步在拜见当中给与对方好感，这些我认为自己能打 30 分，因为我的优势给客户的第一面是很诚恳的、客户一般不会有特别戒备之心，在拜访前我也会在脑海中进行话语组织，也能在客户面前打开自己，进行下一步的梳理和定位客户当下的一些情况，但在兴趣互动和建立同盟中自己觉得只能给自己 10 分，所以前两个阶段是建立好感和约会阶段，所以以后应加强客户的信赖感，和客户进行家庭活动，吃饭聚餐，卡拉 ok。

第三步建立同盟因为客户的架构一般不是那么简单的，在决策中影响判断的往往有好几个人，所一就要通过这个信赖你的人想自己提供透漏第一手资料，帮你穿针引线，所以建立向导和接触发起人的关系得加强运用，只有对客户了如指掌，才能找到正确的时机和方法去推进关系，所以无论以后的生活或工作

中要更加注意运用兴趣互动。

摧龙六式的第三式需求审核、发现需求：

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/396031003200010230>