

公司业务员个人月工作总结范文（精选 33 篇）

公司业务员个人月工作总结范文 篇 1

忙碌的一个月已经过去，在这个月当中，我在公司领导的正确领导和指导下，在各位同事的帮助协助下，很好的完成了当月工作和各项任务指标，在此我衷心的感谢，为了更好的做好以后的工作，我在此认真的完成这个月的工作总结，为自己在下阶段工作找到方向，认准下阶段应该坚持的一些好的方面。具体总结如下：

1、在这个月我对客户情况的关注一刻没有放松，时刻跟客户进行很好的沟通，耐心的劝导客户，贯彻我们产品思想，终于在月初开始了我在福建市场上的第一单生意，福建 x 有限公司发货整车 28 吨，其中 CC-800，26 吨，硅灰石 2 吨，现款付账，解决了日后要账难的问题。接着福建福清 x 公司发货 16 吨，CC-2500，对我来说是非常的鼓励，我将要更加努力，更加的有信心的达到预期目标。

2、在服务跟踪上要得体，要体贴，要关心，努力做好跟踪服务，解决客户的实际问题，关心客户的切身问题和客户的生产问题，发现货源不多或者即将用完要及时补充。

3、在做整车销售方面，我针对我区域的特点，选了特殊行业行业做为十至十月份为我开展销售工作的开路先锋，在这个消费群体当中有相当一部分没有需求，因为他们本身不造粒，而且在福建这个区域本身做行业的公司也并不多，所以我在此就需要有针对性的开展工作，针对性的跟踪客户进行沟通和谈判，争取在行业里面有一席之地，而且行业用量都是比较大的。这也是我为何选择这个行业的原因。

4、我很好的按照八月份计划的路线，也充分的完成了计划任务，我现有客户资料 157 家公司，意向客户达到 30 余

家，成功在用公司产品有 2 家。

5、我现在在工作中把自己完全的从以前单靠经验做销售的简单的工作方法中解放出来，对每一家公司都进行了比较全面的了解，考察，分析。对每一个工作难点都进行了系统的分析，并针对实际情况做出有效有用的解决方案，坚持对待重点一定全面抓，对待难点采取各个击破，做到主次分明，突出了重点，明确了工作方法，有针对性的解决了难点问题。

以上是我的月工作总结，总结得不够全面的的地方，对自己认识不足的地方，请领导和同事给予宝贵意见和建议，我在此万分感谢，并定期改正。

公司业务员个人月工作总结范文 篇 2

工作两个月后，针对公司老板提出的“报价就是见光死，不能报价”；“我们有进出口权，什么都可以卖“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。必须留意以下几个方面：

1. 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，以目前中国市场所见是供大于求，要想异军突起，特别注意服务和经常学习，避免出错。

2. 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。

3. 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。

4、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。
- 2、树立“客户至上”服务意识。

3、强化与客户的沟通。

4、增加客户的经营价值。这就要求企业一方面通过改进产品、服务、人员和形象，提高产品的总价值；另一方面通过改善服务和促销网络系统，减少客户购买产品的时间、体力和精力的消耗，以降低货币和非货币成本。从而来影响客户的满意度和双方深入合作的可能性。

5、建立良好的客情关系。

6、做好创新。

公司业务员个人月工作总结范文 篇 3

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。

公司业务员个人月工作总结范文 篇 4

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

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

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

在这段过程中，我分三个阶段来总结我这三个月来的工作。

一、萌芽阶段(4 月 6 日—4 月 30 日)。

在这期间，我主要是熟悉公司的日常工作流程，公司各部门销售的产品，以及对产品的了解，专业知识的培训。比如 4 月 6—9 日，公司派专业的讲师给我们业务课进行香蔓 5.5、思派雅 spa、安婕妤、安吉希可儿各品牌的专业知识培训，熟

悉每个品牌的来源、产品特性、明星产品的亮点、品牌的定位、产品的定位，以及公司的提供客户各种推广模式、促销模式等。我这个对化妆品行业一点不懂得“化痴”，从一开始说不出三个化妆品品牌，通过四天的培训可以说二十个以上，通过四天的培训，让我对这个行业充满了信心，相信，我的选择是正确的。紧接着，4月12—13日荣幸的参加了xx公司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'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。

公司业务员个人月工作总结范文 篇5

转眼间，xx年年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

在这10个月多的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是；欣慰的是；自身业务知识和能力有了提高、首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验

的老板给我指导，带着我前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前。

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作、业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群、在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的、经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长、世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心、工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受、不断总结和改进，提高素质、自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，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，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃、在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功、“我要像个真正的男人

一样去战斗，超越自己、“我对自己说。

xx 年年工作设想

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，11 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：

依据 xx 年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，

一、是对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、是在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。

三、是要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

1、每月要增加 1 个以上的新客户，还要有几个潜在客户、

2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气、给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决、要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

6、自信是非常重要的、要经常对自己说你是最好的，你

是独一无二的、拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

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：

缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住；缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性；缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。

在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败、问题究竟出在哪里？面对多次失败的教训，查找自身原因、，找出了自己的不足、在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，

3、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，但不可啰嗦、语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

4、报价表，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，普通的产品不能报高、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，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

公司业务员个人月工作总结范文 篇 6

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！

公司业务员个人月工作总结范文 篇7

我自进职公司，履行业务员的职责和义务，在您的正确领导下积极开展各项业务工作，至今已有一年。通过一年来的努力，个人呢成绩算是可以，根据一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，我对个人工作总结作如下报告：

本人在工作上还存在以下几点不足：

首先是为人的不足。

1、最应该反省的是我急躁的脾气和固执的性格。这让我在工作中经常冲动、发火，对同事说些不尊重的话和做出一些不尊重之事。与一些同事之间产生很多矛盾和磨擦，给自身的

工作带来很多麻烦。学会尊重、宽容别人才能得到别人的尊重和宽容。如今我明白了一个道理，脾气是可以控制的，而性格是可以改变的。在今后的工作和生活中不断提升自身的修养，冷静平和的对待已经发生的事情，尽可能的做到己所不欲勿施于人。

2、心态极不稳定。在工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态出现较大程度的失衡。在 20xx 年 7、8、9 月，由于市场的因素和某些客户的预谋，而让我在工作上暂时取得的一点点业绩，令我沾沾自喜。自以为是的以为，自己做得如何如何优异，产生异常的优越感。到 10 月份客户开始拖款，而且题目越来越严重时，我的心态同样出现较大程度的失衡。当时满心里想的全是事情的严重性和后果的不确定性。令我思维混乱，不能正常工作和休息，整个人显得十分颓废。患得患失的心态从高到低，令我的承受能力几乎达到极限。不能平心静气的对待题目这是我为人心态的不足。放下得失，平淡的对待事情发展的经过，享受成败的人生经历，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这也许是在今后的工作中调整自我心态的一剂良药。

二是做事的不足。

1、对目前所把握的客户资料及对其以前的了解依靠性太强，对其目前的生产及资金状况调查不够，风险意识不强。经常是未经现场考察便想对新客户赊销。这样的做法给公司带来极大的资金风险。对客户了解得不彻底，仅仅是对其规模、产能、生产是否正常作一个基本的了解，并没有通过对客户进行细致的观察，也没有对其信用度、供给渠道、销售渠道、中小企业融资渠道作进一步的了解。经常是在完成销售以后才考虑客户是否存在资金风险的题目。这方面，在今后的工作中，应

该做的是，没做实地考察尽不赊销，没有足够的了解尽不放量，新客户一律先款后货或者货到立即付款，尽不由于利润较高而放弃正常操纵原则。

2、对包括供给商和终端客户在内的新客户的开发力度不够，对已经做开的客户依赖性太强。由于炒货这种操纵模式对销售而言存在较大的局限性，所以花更多的时间和精力不断寻找最佳货源和能适应炒货的客户才是炒货业务开展和进步业绩的根本之路，而且会是一个长期的过程。对老客户依赖性太强的直接后果就是希看对其放量至无穷大，以增大资金回笼风险作为代价进步业绩，把正常的业务来往变成了赌客户无资金风险的个人行为。这样的做法一但出现题目，后果将十分严重。赊销本身就存在风险，而把风险控制在最小的范围之内，把资金安全永远放在首位才是工作的重中之重。

3、对客户心态的判定不够。对已经合作一段时间的供给商和客户，我会轻信他们。从供给商报价和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判定。这样做的后果会由于信息的不正确导致公司对市场的判定可能出现偏差，在操纵中可能导致严重失误。也会出现采购价较高而销售价格偏低的情况。这都会造成公司一定程度的损失。

4、在工作中我很少动脑筋思考题目，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按程序做事，根据领导的'交待办事。极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致题目发生的根本原因。总觉得没什么好思考的。而思维方式由于没有经过对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必须考虑很多东西，以清楚的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判定客户的真实情况。

回顾一年来的实际工作情况，出现这种结果的主要原因有三点：首先是想当然的对个人销售能力的估计过高，自我期许值过高，在制定目标之初，没有更多综合考虑其他包括炒货的操纵局限性、市场变化、资源状况等方面的因素。其次是销售手段单一，凭借以往的销售经验和操纵方式进行采购和销售，销售量和利润一直得不到进步。再次就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，使整个销售工作总在一个圈子里转圈，没有找到更好的销售出路。最后是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为平淡单一，感觉有力没法使、没处使。

公司业务员个人月工作总结范文 篇 8

希望今后我们所有的员工都能齐心协力，各自尽到自己应有的职责，努力让我们公司走得更好，走得更远。将我这四个月的工作心得总结：

来到公司已经有四个多月了，每天必做的事情就是更新 b2b 网站信息，与此同时也在不断完善每个网站上我们公司的内容，特别是产品信息方面，会将一些新的产品添加进去，也将个别网站上的企业商铺建了起来，这样一来产品信息丰富了，被关注的机会也会增加，客户也能更充分地了解我们公司的信息。这几天主管又给了我一个与客户电话沟通的机会，让我帮着联系一些客户，了解客户的需要以及购买设备的意向。在与客户电话交流的过程中我还是出现了很多的问题，当客户问到一些关于设备的技术性方面的问题时，我都不能很好地做出及时的回答。这点主管也看到了，还提醒我也应该多学习一些技术方面的知识，以应对客户随时提出的问题。

我想今后我一定会努力朝着以下几个方面继续努力，首先是抽空学习一些关于设备技术方面的知识。作为一名业务员，

如果当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，一定要熟悉产品的性能，才能很专业地回答客户的问题。其次，之前主管也说过作为一名正式的业务员的话，如果真的想使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

上个月公司正式成立了，也制订了相应的一些制度，但就目前实行情况来看似乎不是很理想，这段时间在工作配合等方面还是出现了很多的问题。虽然是呆在楼上工作，但还是经常会传来一些关于车间人员没能好好配合等一系列问题。可能公司刚成立不久，同时又实行了新的制度，因此车间人员在配合方面可能还需要一定的磨合期。还有就是销售部与生产部脱节的问题。有时候楼上已下单，但楼下却没有及时执行，因此出现在交货期快到的时候拼命赶工，此时可能只保证得了交货期，却不能保证产品质量。之前对于工作的流程也都已经做了一定的规定，只是还没能得到很好的实施。今后，管理人员一定要时不时地鼓励工作人员尽快融入工作状态，一定要认识到个人的不足，要养成团队合作的精神，每一项工作都要按流程一步步进行，这样我们公司的各项制度才能得以推行，公司才会有发展的动力。

记得老总前几天说过这么一句话，现在我们公司的业务是接一个死一个。这句话很值得人深思，为什么现在会出现卖一台设备就失去一个客户的情况呢，这主要是产品质量不高的问题。像我们卖出去的设备主要是靠质量来说话的，如果我们卖出去的设备质量不合格的话，在运行过程中三天两头出故障，那么客户就会不断抱怨，也会重新去找新的供应商，那就相当于我们又失去了一个客户。现在我们很多卖出去的设备就出现

了很多这种问题，小到设备上的一个零部件脱落，大到整台因为重要部件的不合格而不能正常运作，这样一来即耽误了客户的业务，也坏了我们的声誉。我们知道质量是企业的灵魂，当客户在选择供应商的时候，他们最重视的就是产品的质量。所以今后一定要在质量方面把好关，决不能因为赶交货期而忽视产品的质量。只有当产品在销售及运行过程中质量没出现问题，那么客户就会信任我们公司及产品，定会给公司带来后面的订单，才不至于卖一台设备就失去一个客户。

公司业务员个人月工作总结范文 篇 9

20xx 年 x 月至今一直在从事房地产经纪人工作。 在这里我学到了很多新东西，认识到了自己的不足，综合来说，在工作中我缺乏计划性，目标性不强，缺乏执行力，心态还是很浮躁，人际关系没有很好的去运用，主观意识不够强。所以我认为 20xx 年是很失败的一年，我在失败的过程中，一定要善于发现问题，解决问题，很多事值得忏悔，我一定要痛改前非，相信在 20xx 年我会活出最精彩的自己，我一定会成功的!相信自己我是最棒的。用一句自己感触很深的话来概括这个总结：生活不去学会享受就得去学会忍受。

一、业绩方面

从 20xx 年 x 月--x 月这七个月的时间我共做了 ， 平均每月做了 x 元，虽然完成了公司规定的最低任务，但离我个人规定的平均每月任务还有很大一段距离。主要原因是个人能力不够强，其次是，受全国房价整体上涨、银行加息、实施新政等等因素影响了我们的二手房销售，

二、工作中遇到的问题

由于我们 xx 店成立时间不长，许多工作还不是很完善，比如说在硬件问题上，我们的电脑老化、不够用，没有相机拍

房源图，这给我们的工作带来很多不便。业务上，缺少培训，做为业务员总会有一个疲惫期，需要不断的培训，不断的进步，这样才能跟上业务的需求，再加上我们 XX 店都是年轻人，年轻都有一个共同的缺点一容易 情绪化，这就更需要公司按时给他们做培训，增加我们的自信心。电话上，我们的电话不够用，话费过少，严重影响我们的业务进展。管理上，我们缺少一个真正的管理者。我们现在的店长既要负责管理又要做自己的业务，这样是两头都顾不过来，严重影响了整个团队成绩，希望领导们能改变一下店长的职责，管理与业务分开，只有这样才能提升整个店的业绩，提高公司的收益。后绪工作上，我们公司设计的”流水式”工作程序是不错，但我们实行情况却不好，特别是办证部让我们难以接受，态度不好，工作效率缓慢。工资上，随着物价的上价，我们的腰包越来越扁，希望公司能在原有工资制度上给我们上调一下工资。

三、工作心得

没有卖不出去的房子，只有卖不出去的价格，关键看你有没有恒心。所以以说做业务员一定要有一个乐观的心态，经得起打击，永不气馁，要具有良好的应变能力、协调能力，要做到对工作热心、对客户耐心、对成功有信心。

租赁市场前后肯定会受到较大的影响，我们得抓住这一机遇，做好明年的租赁工作。特别是我们 x 店，离基地很近，我们要利用好这一千载难逢的机会团结一致，共同做好周围的租赁工作。

公司业务员个人月工作总结范文 篇 10

在去年的工作当中，工作态度的问题不只是体现在了节目上，在纪律方面，也一直是“典型人物”！以前学过的《西点军校》中说过：“没有钢铁般纪律的队伍，一定是一直失败

的!”确实是这样的，在今后的工作中，我一定会遵守各项规章制度，坚决不会再犯以前犯过的任何错误!

新的挑战就要开始了，下半年将怎时光荏苒，转眼间半年的工作已经结束，回顾一下，感触颇多!在上年的工作中，有喜有悲，有得有失，当然，最多的莫过于在工作当中业务能力和工作经验的提高与收获。

在上半年的工作当中，工作态度的问题不只是体现在了节目上，在纪律方面，也一直是“典型人物”!以前学过的《西点军校》中说过：“没有钢铁般纪律的队伍，一定是一直失败的!”确实是这样的，在今后的工作中，我一定会遵守各项规章制度，坚决不会再犯以前犯过的任何错误!

下半年，在即将开始的工作中，我要总结上半年的经验教训，争取在新的’工作中，取得更好的成绩!望领导和同志们监督指导!

新的挑战就要开始了，下半年将怎样度过呢?我在心中也是反复思考，经过深思熟虑，主要是我们的态度和实际行动!

人们总是不停的忙碌着。忙着工作，忙着吃饭，忙着学习，忙着娱乐，忙着这忙着那……，人的道路站在原地是看不到未来的。这个时候，我们只有不停的行走，只有不停的前行，才可以发现，未来就在你身边。不要让时间白白的从身边溜走，给自己留下些美好的回忆，把精力放到工作上，端正工作态度，我们时刻要用感恩的心去工作，要热爱自己所从事的工作。只有在感恩、热爱自己工作的情况下，才能把工作做到。一个人在工作时，如果能以饱满的精神，满腔的热情，充分发挥自己的特长，那么即使是做最平凡的工作，也能成为最有用的人;如果以冷淡的态度去做哪怕是尚的工作，也不过是个平庸的人。所以我们要把心沉下来，兢兢业业做好本职工

作。不论工作水平高低，都要以珍惜工作岗位、爱岗敬业为前提，干一行，爱一行，只有这样才能把工作作为一种负担，才能全身心地投入工作，这样才能安于工作，有所作为。心态好了，工作态度端正了，刷马桶也能做到完美！

懒散的行为作风一直以来是制约我工作积极性的一个重要缺点，凡事总是慢人半拍。拖拉的问题始终是个大问题！我也曾经痛下决心改正这个问题，但是凡事总得有个过程，我没有持之以恒的坚持下来，今年在懒散上我有了一定的提高，我决定以后时刻提醒自己，凡事尽量提高效率，尽量避免拖拉，我有把握能够把这个问题给处理好。

上半年在创收方面还算是有了一点小小的起色，完成了广告创收 3 万多元，6 月份争取再收上 2 万元，离自己的目标还很遥远，下半年的时间，再培养老客户的同时，再去发展新客户！要想有客户，要想留住客户就需要有好的服务！做好服务工作的关键。

较之前年有了一定的提高，但是这些还远远不够，我有很充足的时间去跑广告，如果把精力都用在广告创收上面，那我的创收成绩还会更加可观！下半年，我打算加大创收力度，争取到年底完成既定目标！时光飞逝，不知不觉间到工厂已半年时间，承蒙领导的信任使我有机会成为 xx 集团的一员，感谢公司给了我一个这么好的平台，我会努力学习，取长补短，为公司的发展贡献自己微薄之力。21 世纪是飞速发展的时代，是以品质取胜的时代，品质是企业的生命，是我们每一位员工的责任，要让品质成为每位员工心中重中之重。我们有好的技术，好的服务，更要有过硬的品质才能在客户心中树立公司良好的形象。

公司业务员个人月工作总结范文 篇 11

xx 年年已经过去了，在上个月底我们公司也开了年终销售会议，公司领导在会议上也做了一年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司一年来的工作情况，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己一年的工作做个人总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这一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，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高、

二、做好客户联系工作

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，从而达到销售的目的、

分析客户的同时，必须建立自己的客户群、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，但是成功率比较高，价格也可以做得高些、像这样的客户就可以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、

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认

真分析信息和总结工作情况，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，而且因为人与人都是有感情的，只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，但是他们会一直记得你的功劳的，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，是形成再次销售的关键、当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要向客户详细了解情况，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，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的办法。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但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进步、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己的业务能力再有时间还可以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，了解现在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、只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判断，遇到问题才能随机应变。

公司业务员个人月工作总结范文 篇 12

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能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在我们身边流过，但是我们却没有抓住；

2) 缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，我们又往往缺乏如何判

断信息的正确性;

3)缺乏信息交流,使很多有效信息白白流失。在今后的工作中,应采取有效措施,发挥信息的作用,加强处理信息的能力,加强沟通交流,能够正确判断信息的准确性。

2、在年初工作中,因为自身业务水平较低、经验不足,在刚开始的招投标工作中摸不到头绪,屡次失败。问题究竟出在哪里?面对多次失败的教训,我们查找自身原因、分析工程标书、对比竞争对手,找出了自己的不足。在今后的的工作中我们要不断加强业务学习,提高自身能力,增强企业市场竞争力,在今后的招投标工作中使公司处于不败之地。

3、缺乏计划,缺少保障措施。具体表现在山大新校工程中,因为对工程进度缺乏了解,没有分清轻重缓急,在安排生产上对计划的先后没有做好正确的排序,导致供货缓慢;在设备维护方面又没有保障措施,机器坏了没有配件,影响正常施工,造成不良影响。在今后的的工作中,应该加强与业主的沟通,帮助业主分析图纸,了解工程进度,提前做出规划,在管件上做出余量计划。对焊接设备加强维护保养,发现问题及时处理,不留隐患。对于经常损坏的配件,提前做好储备,要在第一时间维护设备。

以上是我 20xx 年上半年工作总结,下面,我要说说 xx 年下半年工作计划:

1、分析竞争对手,加强与竞争对手的沟通,实施合作竞争。目前,我们最强大的竞争对手是‘四川森普管业’,该公司的销售网络覆盖整个山东市场,有着庞大的人际关系网络,在济南的销售业绩仅次于我们。现在,我们两家为了争夺市场份额,都采取了降低价格这一策略,这样下去只会损失双方更多的利润,两败俱伤。在下半年的工作中,应加强双方的联

系，互相完善、互相补充、互相利用、共同促进、联合竞争、利益循环、共享市场。

2、做好业务员工作计划，做好售后服务方面的工作，特别是抢修工作。现在市场竞争最激烈的还是服务方面的竞争，一个好的产品的推广不光是良好的质量，还要有全面的售后服务。很多新兴的管材，刚开始打入市场时轰轰烈烈，但是为什么没过多久就消声隐迹了呢？就是因为保障措施不到位，服务水平达不到。我们要在维修方面下工夫，对人员进行系统的培训，购买抢修专用工具，备齐维修管件，真正做到使客户无后顾之忧。

3、强部门间的沟通合作。作为经营部门，应该多向兄弟部门学习，加强联系，共同合作，做好服务工作。为了物业公司共同的目标，各部门应该紧密合作，减少内耗，充分发挥团队精神，利用集体的力量提高物业公司整体作战能力。

4、培养市场，加大广告宣传，树立品牌意识。

济南目前正在大搞城市建设，东部新城、西部大学城、市内大面积的管网改造以及分支供水的实施改造都给我们带来了无限商机。我们要做好市场调查，总结上半年三个工程的经验教训，做好客户的回访工作，利用伟星管材良好的性能特点，适当的投入一定的广告宣传，提高企业知名度，加大营销力度，进一步的进行推广。

5、加强学习和内部管理，加强培训，规范各项管理制度，提高人员素质。不断的学习专业知识，提高业务水平。不断完善和规范各项管理制度，为各项工作的开展打下良好的基础。

6、做好安全方面的工作，安全是企业永恒的主题坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教

育，不断增强员工的安全意识和自我防护能力，为员工创造一个安全、舒适的工作环境。

公司业务员个人月工作总结范文 篇 13

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这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？

重要的是如何发去掘客户，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。

公司业务员个人月工作总结范文 篇 14

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：

依据 20xx 年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二；在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

1、每月要增加 1 个以上的新客户，还要有几个潜在客户。2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

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：

缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，

信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住；

缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性；

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里？面对多次失败的教训，查找自身原因、，找出了自己的不足。在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、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，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，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，普通的产品不能报高。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，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

感谢公司的培养，感谢我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

XX 年即将悄然离去，XX 年步入了我们的视野，回顾 XX 年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我进入公司一直到现在，已经工作有了 1 年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。

确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有 20 个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经

营，否则怎么结出胜利的果实呢。

领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

第四：开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司通过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每天坐在办公室里，打几个电话或者 qq、客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有的，每天要跟不同

的客户打交道，并且第一时间通过自身的语言来留给客户一个非常好的印象。

为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到通赢防伪公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟通赢防伪公司合作等等这些都是与自己付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有非常敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。

对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、短信问候、qq 问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自己的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

公司业务员个人月工作总结范文 篇 15

时间真的是非常的快，过去一年来的工作已经结束了，我想了想自己做出的成绩，总的来说还要继续努力，在工作当中有很多事情是可以去用心做好的，不管是做什么事情都应该学会认真，学会仔细，作为一名业务员，我时刻都在警惕着，我想了想在未来的工作当中，还是会有一些事情会等着我去完善好，我对自己很有信心，我希望能够找到工作的动力，我也知道有些事情不是说说而已，更多的是一种行动，回顾过去一年来的成绩现总结如下：

首先在工作当中还是会有很多问题出现的，这一年来的工作我一直都在克服困难，我知道只有在工作当中把这些细节的工作处理好了才是真的，问题谁都会有，但是一定要知道应该怎么去处理，我想了想这几个月来我一直都在努力的实现这

些，我认为很多事情都是可以去提高的，面对工作我本来就态度很端正，过去一年是充实的一年，我也感觉自己的进步了很多，在业务水平上面，还是有一定的进步的，我跟周围的同事一直在虚心的学习，不管是做什么事情都很用心，现在我也能够说自己做到这些了，我一直都在进步着，有些事情需要用一个好的心态去对待，这就是的工作一个前提，这一年来我也用心了，努力了。

在工作当中，我一直都是踏踏实实的做好自己的本职工作，我希望能够在这个过程中做好自己应该做好的事情，能力是一方面，面对日常的工作应该得心应手，过去一年来我都有在认真的完成好每一件事情，职责所在不可推脱，我也希望能够在以后的工作当中继续处理好，有很多东西都是要虚心的去学习的，工作当中有一些问题就是这么慢慢解决的，我相信在以后的工作当中能够更加细心的去做好这些事情，过去一年来不管是在什么时候我都会坚定这一点，有些事情不是说做好就能够做好的，一定要付出行动作为一名业务员，我会更加努力的，在下阶段的工作当中做到更好，回顾了过去一年，在接下来的工作当中我还会有很多事情要去完善好，不管是做什么事情都应该要有一个度，有些事情不管是处在什么阶段都应该要认真的去做好。

在工作当中我也有一些不足之处，比如谈客户的时候还是水平不够，在谈业务过程当中会出现一些问题，这都是我自身的一些问题，以后我会克服的，在接下来的工作当中继续突破自己。

公司业务员个人月工作总结范文 篇 16

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

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/425014102123011341>