

业务员年度汇报总结 2024 年 (35 篇)

业务员年度汇报总结 2024 年 (35 篇)

业务员年度汇报总结 2024 年 篇 1 20--年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在京华，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。

努力做到无论顾客货比多少家，我们京华服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

我们柜组努力树立企业良好形象，笑脸迎顾客，真诚待嘉宾，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。顾客满意率、回头客呈良好势头。20--年我柜组完成销售任务……

我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装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，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。

她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。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京华的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成 20--年销售计划立下了汗马功劳。

20--年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。

在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理咨询，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。

在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理咨询的障碍，那一切都变得容易解决了。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的支持，销售业绩的顺利完成又增强了我的自信心。因为只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。

在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结柜组一班人，努力学习服装销售技巧。我深知优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地提供客户想要的信息，在最短的时间内给出满意的答复。

因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。

鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。

柜组成员热情的服务给顾客留下了最好的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

总之，我柜组全体员工以京华为家，牢固树立奉献在京华，满意在京华的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。

全体姐妹对待不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。

我柜组全体员工上下一心，发挥集体智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

2011年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

2011年我们柜组将继续本着“以人为本”的工作态度及“顾客的高度满意是我们的最终目标”的经营理念，全体姐妹将进一步凝聚我们的战斗力，以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。

根据顾客的需要去进货，根据季节的变化去调整产品，根据天气的变化去组织热销品种，根据面料的特点去组织货源。如我们十堰的购物习惯仍然有着明显的天气效应：气温一降，冬令商品的销售就直线上升。

羊绒衫、羊毛大衣、羽绒服等主打冬装，购买者络绎不绝，一些男式冬装，如毛料大衣，皮夹克等尽管价格不菲，但不少男顾客仍慷慨解囊。今后我们要做一些思考。

我们还要努力学习转化顾客反对意见的技巧，克服服装销售市场竞争非常激烈的困难，抓住顾客的购买信号，让顾客精神上获得很高的满意度，努力开创销售新业绩，为顾客服务，为顾客省钱，为公司盈利，让满意在京华的理念进一步得到拓展，让京华美名誉满十堰，让更多的顾客再来京华！

业务员年度汇报总结 2024 年 篇 2 经过上述情况自己也清晰的认识到了在一年自己的工作方法和个人计划目标，自己准备涉足的行业：服务业、酒店、餐饮、娱乐、教育培训、金融证券。

1、加强自己的时间管理：一年 1 月 21 日——一年 7 月改变自己以往的思维模式和销售模式，一定得转变让自己变成顾问式营销，使自己慢慢变强，从根本上解决盲目拜访客户、盲目销售自己的产品，定期维护回访客户每天坚持打电话 20 个、至少回访老客户保持在 2—5，多向公司的老员工和公司领导多沟通多学习，在工作中遇到的问题多请教，每天晚上总结思考当天在工作中的不足（那些事是今天做的特别不好的导致不好结果的原因是什么下次我该如何避免类似情况再次发生那些是今天做的不错的达成了都很么结果以后我该如何持续下去）详细的明天工作计划视情况每天晚上完成（我要电话拜访多少个新客户邀约多少拜访几个达到什么程度）。

2、1月21日—2月8日学习公司内的知识(销售流程、产品介绍、广告媒体的优劣势、客户分析眼光)，多向公司内部的销售前两名同事或向领导请教，行业内的知识，另一部分通过网络对广告销售学习，了解咱们现有的媒体优势和劣势，如何将媒体的优势发挥到最大的成效。

3、从现在开始每天用1个小时的时间学习金融(投资担保、保险)、教育培训(私人培训、职业训练、职业学习)、食品行业、酒店餐饮的行业情况(1月25日—2月1日每天2个酒店餐饮、教育培训(私人培训、职业训练、职业教育)行业知识学习;2月1日—2月7日每天两个小时对食品行业)，达到自己能熟悉行业的内部资讯，了解行业的优劣势，如何在谈判中切入客户感兴趣的主题中，避免盲目拜访。

4、一年6月之前最少完成里面的三分全部内容(信息获取的技能运用，要从多种公开资源获取;营销前的事先准备工作，有行业和客户营销和传播的待解疑问;客户筛选技能运用效率，客户市场阶段评估分析合理;回访客户的介入理由策略选择和陈述;情绪与行为之间关系(工作中)的觉察和体验;有区分客户观点和反应的实际表述;客户的基本状况及需求关注点;结合客户市场媒体价值表述;知道其真实行业、客户媒体选择理由、媒体观;有节奏好、提问回应好;有个人学习得知识在客户沟通中的应用);一年6-12月完成初日考核内容评分标准的全部内容(对现有的媒体运用(执行)出色，能将媒体价值和客户需求紧密的相结合;客户的资料通过多方获取比如：人脉介绍获取、特殊渠道获取;明晰媒体的推广目的和了解客户的媒体投放有关工作流程;和客户之间的沟通应达到互动探讨和引导客户的购买需求，在沟通中要换位体察对方感受)要达到以上内容自己必须严格的要求自己);一年2月—一年3月学习《余世维-有效沟通》一年3月1日-20日《曾仕强-人际关系学》一年3月21日-4月15日《尚致胜-nlp致胜行销学》一年4月16日-5月1日《曾仕强-情绪管理》。

业务员年度汇报总结 2024 年 篇3 一、基本情况

我于 1978 年参加工作，高中毕业，1988 年 11 月，经 XX 市职称改革办公室考试合格，获得档案管理员初级资格证书，1995 年 12 月，经河北省机关事业单位工人考核委员会考试，取得文秘资料员高级工专业技术资格。1996 年至今，我的工作一直保持稳定，在 XX 市环保局负责图书仓储和资料管理工作，长期的从事资料管理和图书仓储工作经历，给了我很好的锻炼机会，丰富了我的阅历，开阔了我的眼界，并促使我不断努力学习，掌握的图书仓储知识，以出色地完成所担负的工作。在上级领导的支持和全局干部职工的配合下，将我局的资料管理和图书仓储工作一年推上一个新台阶，得到了各级领导的肯定。下面，我重点就最近几年担任图书仓储工作一职期间所形成工作思路及完成的工作，做技术业务总结。

二、开展工作情况

按照领导安排，我主要职责是负责我局的资料管理和图书仓储工作，搞好相关服务。在工作中，我始终坚持政治理论和业务知识的学习，不断充实自己，多年来，自己能够积极参加局机关，理论学习，除此之外，我还结合自己的业务工作，阅读了有关图书仓储和档案管理方面的书籍，如供应链管理、现代物流管理与实践、图书仓储物流手册等书籍。在工作中还坚持向实践学习，向有经验的同志学习。在实践中逐步丰富了自己的业务知识，提高了自身素质，为提高工作质量奠定了良好的基础。

图书仓储和档案管理工作是一项服务性很强的工作，服务是目的，服务是前提，没有良好的服务，就失去了工作的价值和作用，因此，我始终坚持工作就是服务的观念，以大家“满意不满意”为标准，以增强服务意识和主动服务作为工作的出发点和归宿，在实际工作中我做到忠于职守，一丝不苟，积极认真，任劳任怨，随叫随到，从不讲价钱，有多少个星期天没有休息过，连我自己都记不清了。但当我看到规范有序的工作能为大家提供方便快捷的服务时，心里感到无比的欣慰。

在履行岗位职责方面，我主要职责是负责我局的资料管理和图书仓储工作。根据上级提出的要求，我积极探索图书档案管理模式，对历年来我局所有的图书、文件档案进行重新整理、归档。对档案库房进行重新调整。完成我局 1998

年至 200X 年文书档案、实物档案、声像档案、统计报表收集归档、分类整理、编目、更换装具，输入微机、装订并编号上架工作，现正全面编研、自检工作，迎接 12 月中旬的评估认证。

三、取得业绩

(一)、为我局设计图书出版物的作业流程。

过去，我局在环保图书的购进和发放过程中由于在进货、出货作业方面管理欠缺，经常出现差错，我利用所学的图书仓储知识，为我局重新设计了业务流程，并绘制成图表，提高了工作效率，受到了领导的好评。

(二)、协助参与了 XX 市物流中心项目的预可研工作

由于 XX 市国民经济连续保持着二位数的增长速度，物流业服务需求与日俱增，但是，物流业服务远远跟不上形势发展的需要，已成为经济发展的瓶颈之一。为此，XX 市决定新建物流中心项目。我利用自己学到的图书仓储物流知识，协助交通局物流中心筹建小组进行了预可研工作。一是参与了全市现有仓储设施设备及信息化进程调查，包括库房需求情况、物流地产投资情况、新增货架货位量情况、对仓储业务实施计算机管理情况、仓储企业的信息化程度状况、条码技术的使用率等基础情况的调查。并写出了[仓储设施设备及信息化进程的调查报告]。二是与其他同志合作完成了 XX 市货运量需求预测。鉴于货运量的增长和 GDP 的增长有着深刻和直接联系，我们通过 GDP 的历史数据和未来预测值计算得到未来特征年涿州市货运量预测值。为准确把握 XX 市公路货运的发展趋势，我们采用了对数回归时间序列法、强度指标法和弹性系数法三种方法，在认真分析 XX 市历史 GDP 指标和货运量之间关系的基础上，结合定性分析，最终确定各项参数，预测出未来各特征年 XX 市货运量的发展水平。于 200X 年 8 月，完成了[XX 市货运量需求预测]一文，受到物流中心筹建小组的好评。

四、今后努力方向

总之，在这多年来的专业技术工作中，自己利用所学的专业技术知识在工作实践中做了一些实际工作，具备了一定的技术工作能力，取得了一定的工作成绩，也存在着不足。但是多年的工作实践给了我巨大的空间来提升自己观察问题、分析问题、处理问题的能力，使我的业务水平和工作能力得到了长足的锻炼，今后，我将更加注意学习，努力克服工作中遇到的困难，进一步提高职业道德修养，提高业务学识和组织管理水平，工作上新台阶，为图书仓储事业作出新贡献。

业务员年度汇报总结 2024 年 篇 4 一年的电话销售工作结束了，我想我应该为自己过去的工作感到幸运，其实这一年来在工作很多方面，都是比较顺利的，各方面的工作积累，使我现在越来越强大了起来，对于销售这份工作我也越来越熟悉了，这真的是让我受益匪浅啊，想一想这一年工作当做出来的成绩我就觉得这些都应该是我继续保持的东西，在生活上面继续做好这些基本的职责，我想没有什么事情不能够积累经验让后蓄力而发，这一年的电话销售，让我明白了很多道理，在同事们指导，领导的关心中更加是加倍的努力，我不希望自己会拖累整体工作看，我也总结这一年的工作：

一、销售工作

我是没有受过专业的学习，跟培训，在接手这份工作时候我很担心自己能不能做好这一点，销售这个词还是对我而言比较陌生的，我是没有想过这会给我带来一些什么负面的工作情绪，我也不想因为自己的原因让这些事情的这么不满意，我总是觉得这些都是可以改变的，我非常清楚在工作当中要做到哪些。

一年来我积极的学校一些电话销售的技巧，虽然在工作上面没有什么捷径可走，但是我们可以让自己工作能力得到提高，我愿意花时间去让自己很做好这些，学习工作比实践工作，做出业绩要容易很多。

一年来我在销售的时候还是有所提升，工作成绩不是很明显，那个时候自己来到这里不是很久，处在一个工作的初级阶段，在这一方面我想自己还有很多需要学习，我有了足够的经验，在这一方面做好了相关的准备工作，让自己实现了很多价值，我会继续加油努力的。

二、销售成果

一点电话销售，我一共拨打了 xx 个电话，其中有效客户，对于这些我是没有什么概念的，我这种业绩我想不是非常的出众，但是对我来讲就是一种鼓励，这是来之不易的，在生活当中很多时候接触到这些非常的不简单，我只想要让自己保持下去，在可持续的进步，一年来业绩方面，对我来讲还是做的不够，我认为在今后做到全年度前三才是我的目标，这对于我来讲好像是有点初出茅庐不怕虎，但是这也是我内心最真实的想法。

三、不足之处

我想在工作上面积累足够的经验，让自己进步了才好，我在这一年来有时候也不够细心，经常性的忘记一些事情，自己的业务水平还是要加强，我不认为这些乐意搪塞过去，业务水平的提高是直接让我进步的标准。

业务员年度汇报总结 2024 年 篇 5 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的心中有数。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的水平，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得起任何工作的考验。勤于活动，多锻炼，做一个健康的业务工作者。

业务员年度汇报总结 2024 年 篇 6 在大学毕业的时候，我并没有找到合适的工作，失业在家，是公司收留了我，并且在实习期过后将我继续留用。我也是知恩图报，积极努力的工作。公司在根据我的我积极表现后，把我调到了采购部做一个业务员。

在采购部做业务员其实是一份很好的工作，我从这里也看到了公司对我的重点栽培，我深知自己肩头的重任，个起来更是百分百的投入！

时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！感恩的心，感谢命运，让我做坚强的自己。新的一年已经开始了，现在的我将过去一年中工作的总结作一个汇报。

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。在董事长、总经理的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过这段时间的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚;不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购;坚持以诚信作为工作和行为的基础;规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象;不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识;在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，200*年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合!，一切以销售、生产为主，我们辅助。采购与销售、生产是密不可分的!因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标!

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家;还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢总经理，在采购方法方面为我们出谋划策。是他的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在他的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在这里我还要对公司所有人员说声：谢谢！感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证!从而每月都能减免一些不必要的税收。

这段时间来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌 从一而终 。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

管理的最终目的和最终体现是增加效益，而在我们管理和成本控制过程中应该不断出新招、奇招。不然，即使成本在下降，只可能是市场或外加因素自然形成的。而这样的下跌对于我们的竞争对手来说，也是一样的下降成本。我们并没有比竞争对手更多的成本优势。因此创新的想法和大胆试探新的方案才能使我们可能找到独到的降低成本、提高效率的方案。

当前社会各行业各企业的竞争力、和之间的较量其根源可归纳为决策层的经营理念经营思路的较量，不断创新的思维才能使企业永远保持活力。根据公司的管理层的思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至比他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要

的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。

业务员年度汇报总结 2024 年 篇 7 转瞬一年的时光又从前了，业务员一年总结又开端要思考了。一份一年的工作总结，即是对本人的总结，也是对公司的交代，更是为下一年的工作做一个铺垫。

一、主要完成的工作

1、实现了经一路供水管道改造工程的的投标工作，该工程中标价为 986.24 万元，目前合同正在实施中。因为经一路地处市区，在开挖跟与驻地单位协调配合上比较艰难，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利用 pe 管的工程，影响力宏大。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根本。

3、完成了资产评估物业公司的仓库清点工作。

4、实现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开头工程。

二、工作中浮现的问题及解决措施

1、不能正确的处置市场信息，具体表现在：

①缺少控制市场信息的才能，在信息高度发达的古代社会，信息一纵而过，有良多有效的`信息在我们身边流过，然而我们却不抓住；

②缺乏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，及时把持了信息，咱们又往往缺乏如何断定信息的正确性；

③缺乏信息交换，使很多有效信息白白消散。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的才干，加强沟通交流，可能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、教训不足，在刚开真个招投标工作中摸不到脉络，屡次失败。问题究竟出在哪里面对多次失败的教训，我们查找自身起因、分析工程标书、对比竞争对手，找出了自己的不足。在今后的工作中我们要始终加强业务学习，提高本身能力，加强企业市场竞争力，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。详细表示在山大新校工程中，因为对工程进度缺乏懂得，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，导致供货迟缓；在设备维护方面又没有保障措施，机器坏了不配件，影响畸形施工，造成不良影响。在今后的工作中，应该加强与业主的沟通，帮助业主分析图纸，理解工程进度，提前做出打算，在管件上做出余量盘算。对焊接设备加强保护保养，发明问题及时处理，不留隐患。对经常损坏的配件，提前做好储备，要在第一时间维护装备。

三、今后的工作打算

1、剖析竞争对手，增强与竞争对手的沟通，履行配合竞争。

目前，咱们最富强的竞争对手是‘森普管业’，该公司的销售网络覆盖全体山东市场，有着巨大的人际关系网络，在济南的销售业绩仅次于我们。当初，我们两家为了争夺市场份额，都采用了降廉价钱这一策略，这样下去只会损失双方更多的利润，两败具伤。在下一年的工作中，应加强双方的联系，彼此完善、相互补充、互相运用、奇特促进、结合竞争、利益循环、共享市场。

2、做好售后服务方面的工作，特别是抢修工作。

当初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品德，还要有全面的售后服务。很多新兴的管材，刚开始打入市场时声势浩大，然而为什么没过多久就消声隐迹了呢就是由于保障办法不到位，服务程度达不到。我们要在维修方面下功夫，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、加强部门间的沟通配合。

作为经营部分，应该多向兄弟部门学习，加强接洽，独特协作，做好服务工作。为了物业公司共同的目标，各局部应当周密合作，减少内耗，充分施展团

队精神，利用群体的力量提高物业公司整体作战能力。

4、培养市场，加大广告宣扬，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革以及分支供水的实行改造都给我们带来了无限商机。我们要做好市场考核，总结一年三个工程的教训教训，做好客户的回访工作，应用伟星管材良好的性能特点，适当的投入一定的广告宣传，进步企业有名度，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。

强化各项管理轨制，提高职员素质。不断的学习专业常识，提高业务水平。不断完善和标准各项治理制度，为各项工作的发展打下良好的基础。

6、做好平安方面的工作。

安全是企业永恒的主题坚持防范为主、防治结合、加强教诲、群防群治的准则，通过保险教导，一直增强员工的保险意识和自己防护能力，为员工发现一个安全、舒畅的工作环境。

业务员年度汇报总结 2024 年 篇 8 XX 年已到来，XX 年还会在吗？XX 年在所有人的生命中已成为历史，只能记载着过去的美好回忆和历程所吸取的教训。不管你身在何处，归根到底为了生活。让生活更精彩，更内含，更快乐，我们必须充实自我，看看未来，想想过去.....

XX 年从 xx 公司中学习了一年，很感谢有这样的机会去实践与老大的栽培，在这里忠心地向他道谢！祝愿他在新的一年里工作顺利，身体健康，心想事成，希望他有 XX 年有所成就及事业。也祝愿自己能工作顺利，踏出第一步走向理想工作，理想生活。come on!

又一年的过去，这步伐感觉好快，但又好慢，轻轻地跳过每个季节，又重重的着地地过每一天。

自己的成长与突破、变化(XX 年)同步 XX 年

进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。预先充分估量工作中问题的潜在发生性，预先防范。相应加强工作力度，完善细化前期工作。减少乃至杜绝其发生的可能性。在工作中重复发掘、及时处理问题并总结经验，对以后的工作方式和细节则进一步完善。

自己的不足及需要改进的地方(XX 年)在 XX 年中加于改善

回首过去，每次为自己顺利解决一个个问题而自我肯定——当然，这些成绩的取得无不包含着老大/领导的不懈关怀和同事的鼎力协助。但同时也深刻地认识到自己在工作中还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步学习和改进。

1、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，年前的我们要时刻保持着一颗虚心向上的心。

2、加强产品知识，生产工艺，加工过程知识上的学习。这是目前最欠缺的一块，也是最重要的一块。作为一名跟单(业务)员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，与客户沟通，订单的操作也不够踏实。在这也衷心希望公司能够继续组织和加强这方面知识的培训。(在现任公司这点是特别要加强的，发现有很多时候真的无法去操作那些订单)

3、提高与客户沟通的技巧。言语周全，滴水不漏。(这点若想成为老板娘必须要学到做到)

4. 面对来自大江南北的客户，再多花点心思去了解他们(处事习惯，工作节奏)以便给予更周到的服务。

4. 对公司的意见与建议(XX 年现状)

1. 我们的产品质量仍是问题。像铁支架每次做货，都会有不同程度的品质问题，好在客户也理解这产品的难度，比较配合，最后也没有太大的问题，最后公司也没有索赔，(当时老板说若未能按时交货十万空运费得公司出)并不代表我 ok 了。如果换个客户，结果谁也不敢保证了。品质是争取订单的基石。

2. 正是因为供大于求，所以客户对产品多样性的要求也比较明显。所以可以针对不同客户的要求适当拓展产品线宽度，满足客户的需求。当然不属于我们的，没把握的产品提前告知客户。避免相互浪费时间。具体中要做到了才是给到建议了。

3. 公司对外加工厂得有尽可能多地了解。熟悉各加工厂的生产、经营状态。并对工厂的优/劣势进行充分评估，做到知根知底。

5. XX 年自己个人的发展目标、计划;XX 年个人的发展目标;XX 年个人的发展目标。

目前的工作状态一要求认真仔细，有责任感，专业水平好，对从业水平要求还不算高。待遇可以。

需要承担起更多的责任，面对更多的挑战。工作不断提升自我！

对从业水平要求比较高，待遇比较丰厚。

机遇也多，前途远大.希望能与同伙合股有自己的小公司！。

业务员年度汇报总结 2024 年 篇 9 韶华飞逝，一眨眼来公司已经 1 年半了，也由当初刚毕业时的踉踉跄跄逐步蜕变的稍加成熟，一年来发生了很多事，知道原来公司可以发展这么快，原来有这么接地气的老板老板娘，有这么有趣的人，有这么体贴的人事。不过感受最深的应该是自己的成长，借着这次年终总结的机会，记录下自己的改变与成长。

今年是来公司的第二年，公司的成长是可以推动每一个员工的成长，同时每一个员工的成长也是公司前进的动力。这一年来很明显的就是自己身份的变化。去年的我还单纯只是业务员，但是公司给我们发展空间，让我们这一批业务员去带新人，成了一名小师父。如何接受这个新身份以及如何利用这个新身份让自己成长是这一年以来感受最深的事情。

说实话我都没有想过自己也有能力带新人，因为觉得自己也只是个小员工，什么事情还得靠老大罩着做，自己还乳臭未干，凭什么去带新人。但做什么都是由迈开的第一步开始，既然公司相信我们可以带好新人，那我们还有什么理由不能相信自己，而且带新人，也说明公司愿意放一部分权利给我们，是对我以往工作的一点肯定也是对我未来工作的激励。因此，就这样接受了公司让我们带新人的做法。

一、如何教会新人打理店铺分担自己的担子

自从带人了，自己已经不是单纯只需要注意业务员需要做的事，也需要涉猎管理者需要注意的事项，怎样才能带好一个新业务员，刚开始也不知道怎么去带，就想一股脑把自己知道的都教给新人，也没有想过高效的方法，自己又不完全放心把事情交接过去，所以出现了很多问题。明显感受到带人带出累赘感了，本来新人过来，可以帮自己分担点事情以后也是可以帮我们提高业绩的，但是我这边又要教新人新东西，教完让新人自己去实际操作，因为事情杂碰到的问题又很多，碰到了问题还是得找我们来给他再次解答一次，相当于我们自己在处理问题的同时还得嘴上去说教教会新人，而且可能处理一次，新人还是不明白，下次还会来问，所以花得时间比我们自己处理还要多。

但是为了长远来看，假如教会新人了，以后自己都不需要去处理这些事情，所以最关键得还是要尽快教会，前期时间花的多，新人某个问题会反复出错，不光有他人的原因，自己得方法肯定也需要改变，我自己换位思考，自己作为新人，面对我教过去的东西，自己刚开始会处理的如何，会遇到什么问题，我这边主要店铺日常处理方面事情很杂，很容易出错，于是我就做了一个店铺日常得处理流程，里面涵盖了需要处理得日常有哪些，先后顺序，以及后期处理过程中会出现得问题也给出了一份解答方案，新人只需要参照这个流程去处理日常就好，不需要每次有问题都反复来问。如果有疑难杂症，新人自己也会记录到笔记本，自从发了这个工作流程，和新入谈过了，效果不错，节约了双方的时间。新人上手也更快了。

二、如何留住新人让双方都能发展

对于公司达标的业务员，该怎么留住我自己其实考虑的不多，也没有经验，老大是过来人，肯定是需要借鉴老大的经验。虽然今年一年来老大管我们没有以前那么多，但是大方向还是老大把控着，有问题也会提前替我们想到。要留住新人，物质问题需要解决，如果暂时不能解决，至少要让新人感受到希望；其次就是他自身在公司的发展空间，让新人感受到未来的无限可能，而这些可能又不只是画的大饼，是真的可能会实现的。

新人只要看到了公司的发展以及觉得自己可以在公司好好发展，那么都会想快点转正然后工资上涨，我这边的新人转正前，关于提成我也是做了很多思想

斗争，不知道该怎么分配才算合理。格局以及团队的凝聚力是老大教给我的关键词，应该也是整个公司的关键词，做管理者要有格局，团队要有凝聚力才能和底下的队友一起健康向上的发展，所以本着这个想法，自己也做出了目前的小让步，给新人更多的发展空间。至于留不留得住一个人，还是得看当事人自己的想法，我们这边是给了足够的发展空间。

业务员年度汇报总结 2024 年 篇 10

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，缺乏计划，缺少保障措施。

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。

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的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。

业务员年度汇报总结 2024 年 篇 11 我厂在党委及上级部门的领导下，按照年初的工作部署和要求，紧密结合保持共产党员先进性教育和医院管理年活动，深入开展诚信服务，进一步加大行业作风建设，对生产，销售中存在的问题进行了重点整治，并取得了明显的成绩，现将半年工作总结如下：

一、工程建设中，在保证工艺技术、设备先进性的基础上，全方位降低工程投资。

工程建设期间，我们就面临着设备、钢材等价格大幅上涨，汇率攀升等巨大压力，因此，在资金控制上，我们权衡缓急，最大限度地节约工程投资。120吨转炉

炉卷轧机工程设计总投资约 33 亿元，按公司要求投资控制在 30 亿元以内，根据当时情况，汇率的变化引起投资增加，与 20xx 年底相比欧元对人民币汇率增加 20%以上。钢材、铜、耐材、铁合金、溶剂以及冶金辅料等价格上涨，设备厂报价也随之上涨约 20-25%，更是不易控制的主要因素，个别行业(如齿轮箱行业)涨价幅度更大，达到 30-35%;电缆线、电动机、变压器、电器盘箱柜、天车滑线等供电系统涨价引起投资增加 30%左右。一重、沈重等主要设备制造厂因原材料、外购配套件涨价等因素引起成本增加，曾多次提出涨价问题，其它制造厂也有同样的呼声。

在这样的压力下，在整个招标过程中，我们严格按照公司 工程建设招标管理办法 物资采购招标管理办法 等各项规定，本着 实用、可靠、先进、经济和 公开、公平、公正 的原则，认真进行招标、评标，在满足适用性要求的前提下，能由国内制造的设备不引进，力争为安钢订到 物美价廉 的设备。为此，仅进口合同一项就比国内同类项目节约资金 1.5 亿多元人民币。

指挥部在工程建设期间还成立了资金控制管理小组，从出差人数、业务招费、办公用品费等各个资金支出口进行科学管理、严格控制，全方位节约工程投资。

150 吨转炉 1780mm 热连轧工程也已全面启动，我们要充分吸收 120 吨转炉工程建设经验，结合当前行业形势和安钢开展降本增效工作的实际情况，力争再打一次漂亮的工程 攻坚战 。

二、120 吨转炉 炉卷轧机工程投产后，参照同类型企业的先进指标，自我加压，不断提高管理档次和水平，努力实现低成本运转，最大限度地为安钢增产创效。

120 吨转炉 炉卷轧机工程投产后，我厂迅速成立了对标挖潜、降本增效领导小组，逐层召开动员会，上下联手共织降本增效网，并瞄准同行业先进指标，着手制订指标考核办法，不断提高管理档次和水平，努力实现降本增效。

对安钢来说，120 吨转炉 炉卷轧机这样现代化生产线能否低成本运作，早日达产达效、尽快发挥效能，事关安钢的 前途 。我厂作为这条崭新生产线的驾驭者，在成厂之初就把 成本决定生存 列为四大管理理念中的第一条。今

天，在共度难关之际，我厂瞄准同类型生产线先进指标，结合安钢实际着手制订指标考核办法，并把指标分解到工段、岗位和个人，做到点面结合、上下联动，全面掀起对标挖潜、降本增效的热潮。

业务员年度汇报总结 2024 年 篇 12 在上一年的工作和生活中，获得了一生受用的宝贵财富“思考力”，我开始了为一生去思考去规划，在我看来这就是 20__ 年最大的成就。

20__年，胜达武装了思维，强化了对自我和对社会的认知。初步确定了生涯规划，有了明确的生命导向，也找到了真正想要的生活道路，看到期望的同时也建立了自信。

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

这几个月，我还明确了要以“身体健康，家庭和睦，修增智慧，和谐共赢”为生命导向。然而在来公司之前我一向都以赚钱回家给爹妈长脸为人生最大的目标。在人生态度上更又上升了一个格局。

我还深刻认识到必须要与身边有前途的有志之士结盟，身边的同事朋友就是我未来最好的社会资源，有前途的朋友远比有钱的朋友更重要。真正能成就我的正是他们。我能够不优秀，只要我的朋友每个人在共同成长的道路上都比我更优秀我就成功了。把力量和方向都集中在一齐，组织成钢筋铁网无懈可击。

这些是我在居众收获到的智慧。

20__年__月__日有幸能加入__，追随__至今。__是我接触到最适合发展的一家工作单位。这几个月来，业绩虽然并不出色，可是这段时间我学习了解到了如何更好的与团队相处，合作并进。学到了业务拓展技能，运用各种渠道。也相应的进行了实践。也对____的文化，使命有了深刻的共鸣。对__行业有了初步的认识。

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

此刻的成绩远不如其他同事那么卓越。但我有信心做到更好。此刻也有若干楼盘正在沟通中，期待能够更深一步的交流合作。创造更多的业绩。

在业务上，电话营销是我的弱势，很多客户都是因为专业知识和语言沟通不到位而在电话里流失掉。语言是我需要加强的地方。在应对客户的拒绝时我的

心态会受到影响，这也是要加强的地方。

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

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

公司的制度，运作，文化，都十分适合我们。公正，公开，公平。每个人都有机会，只要勇于把握。

对生命的思考是不能停歇的。对工作的总结是不能疏忽的。

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

业务员年度汇报总结 2024 年 篇 13 --区一幼儿园建园至今一年有余，整体业务管理从常规品质入手，从细节规范，来凸显办园理念，形成园所独特的办园氛围。盘点一学期的工作，在全体教职员工的相互支持与通力配合下，常规工作的运转井然有序，业务工作稳步提升。整体队伍显现出认真、踏实、积极主动的工作作风。

按照学年度工作安排，本学期重点完成各项工作的前期准备，应该说，在推进中有了很实际的收获，尤其在坚持上更加明显，速度、数量、质量都有了提高。

一、统一思想路径，相互支持、协调配合，形成良好的工作氛围。

从管理层到一线教师各个岗位的新人比例都比较大，没有在一起工作的经历，人与人之间缺乏沟通与了解，团队之间的协调配合，各岗位新增人员对岗位职责与流程的熟悉，在开学初较短的一段时间内，都经历了一个自然的磨合与适应过程。但是，一致的思想方向，同样的目标追求，得当的应对策略，很快将各阶层人员调整到相互支持、互帮互助，协调配合的良性运转状态。这将为后边诸项工作的开展奠定了良好的氛围基础与人际支持。

二、坚持教师专业发展路径，在培训、实践中强化专业品质的提升。

坚持专业化发展，教师专业，以课程建设为核心，推动教育理论、专业行为及技能、专业成长三个维度的教师专业发展，在反复强化中让专业化发展首先成为大家的追求方向，在这个基础上再逐渐明确和提升。

（一）园本培训完成教师专业成长的主要途径之一

我园在过去一年的经验基础上，对园本培训做了大幅度的调整，力求培训有针对性、适用性与可接受性。

本学期培训工作初步具有了系统性与连续性。利用园所教师的专业特长，丰富培训内容，实现培训真正服务于教师的需求，例如园级骨干教师付一《信息技术培训》、李一《开展家长工作的有效措施》、保健医张一《女性的养生与健康》等，不仅培训的内容有了拓展，也更能实际的走到教师的心中。同时因培训内容的连续与系统，也让教师对下次的培训充满期待，体现了培训的价值。从过去单一的解决教学问题，逐步过渡到关注教师的整体素养。

（二）外出学习拓展培训，创新服务专业

虽然本学期外出的培训人员较少，但是秉承三点进行培训，一是一人培训，多人受益。二是学习的内容在培训前进行梳理，学习内容主攻自己的岗位职责，副攻园所各部门工作的创意。三是定位不单单是培训学习，更多的是学而思，学习中找方法、找源头、找问题。所以在这一系列中，培训者的身份既是培训学习者，又是传播服务者，这样的效应带动的是整个团队，让专业渗透到每一件事、每一个活动中。

（三）深度学习解读《3—6岁儿童学习与发展指南》，推进课程专业

《指南》颁布一年多时间，我们经历了二个过程的学习，一是自学阶段，印发《指南》，提出自学要求，达到熟悉《指南》的基本结构、内容及要求，结合教育实际进行初步解读，拎出困惑。二是实践应用与针对性学习阶段，每个领域进行培训、学习、研讨。在备课、讲课、评课中，一系列用的过程，老师们才发现看似简单的《指南》其实距离掌握还很远，在构建多元主题网络活动中，我们针对大家的问题，寻找突破。采取逐渐递进的方式，带领大家从“学”走向“用”，最终实现教师理论水准与实践能力的提升。

（四）让阅读支撑教师走向专业

本学期成立教师阅读小组，每月以不同的形式阅读、记录、反馈、交流。目的是教师专业阅读活动的推进，推动教师形成习惯、不仅是教师一项专业技能的提升也是传播正能量学习的一种方式。建立专门的读书交流档案，逐步推进中形成资源库。

三、扎实常规路径，从坚持走向标准

虽然我们还远远没有真正实现常规的标准化，流程化，但在坚持常规运行、坚持从基础工作开始中，形成了一种群体意识，做什么事情都要问个究竟，步骤是什么负责策划活动方案的人，都要给出明确的定位、任务及责任落实的人员、位置、时间、要求的详细分配，与此同时，我们也形成了将有价值的工作尽可能常规化的意识，掌握了运用制度、流程来实现常规化的具体方法，将所做的工作落到位。

（一）教学观摩活动延伸的专业发展

本学期进行了两轮教学观摩活动，包括情景阅读教学观摩及指南背景下主题活动一课三研观摩，18位教师36节集体教学，按照备、说、讲、听、评五步环节进行，对教师组织教学的全程进行研究、指导、规范。在活动中，以主题活动集体教学为主，重点对“目标”进行了研究和探讨，关于目标的定位追求、确立核心目标的意义、围绕目标给出主体策略、以实现目标为主的环节设计等问题，逐一成为大家关注的重点，老师们展开了热烈的讨论，一个个心中的困惑与疑点慢慢清晰起来，本次教学观摩较好地实现了保教常规工作与教科研工作的结合，教学观摩活动成为老师们专业提升重要且有效的途径。指南背景下的一课三研采用预约式的形式进行，固定区域时间、固定参加人员，能给予教师充分的准备时间，同时也在激发教师的自主性，也能换角度的思考到备课、讲课、评课核心利益是自己。共2页，当前第1页12 幼儿园一学年度第二学期业务工作总结

（二）六一系列活动延伸的专业成长

六一系列活动的组织，首先我们重新审视了六一的定位，孩子的乐园，教师和家长只是支持者。同时也在检验着全体教师应对大型活动的综合能力，包括每一个活动的细节周全，管理者的组织能力，工作人员的态度、活动的安排等

都看到了一种能力、一种品质。

系列活动的设计与执行，实现的是三位一体同步运营活动，但是幼儿、教师、家长的收获各有不同。梦之创——园徽设计，家长与幼儿以鲜明的艺术感的方式把作品展示出来，让孩子进一步感知并理解艺术，同时了解幼儿园学校文化建设之园徽。这些呈现方式和充满童趣的作品将成为“梦的小世界”非常重要的组成。梦之爱——图书捐赠。是一幼儿园第一届爱心捐助活动。文艺汇演中爱心捐助之图书捐赠启动仪式，积极传达爱心捐助的意义及效果，接受并感谢每一位捐助者。本次共接受捐赠图书 146 本，并投放到幼儿园的开放式图书区域。梦之行——低碳贝贝。音乐戏剧展播，是可以帮助孩子进入故事情节、成为故事角色非常好的平台。每周五的大阅读活动，是做好一切展播、表演的基础，而音乐剧的展播将成为孩子们的目标，和孩子们共同走向舞台，共同走进故事。梦之旅——梦开始的地方。以文艺汇演为独特背景的艺术氛围，让六一成为一次真正的浪漫之旅。幼儿、家长、老师全部感受、体验浪漫的六一儿童节。

四、定时、定人员，固化、坚持形成研究路径，凸显专业

每两周一次的课题研究已经成为习惯，提出问题、研究问题、解决问题也成为一课题组成员的工作方式，这种氛围是我们开展研究的重要基础。

本学期在教研中心的带领下成立区级课题《家长工作实践策略的研究》，园本课题《区域活动的有效策略研究》，课题成立以互惠为基本原则，在课题的探索与研究中，课题负责人带领课题组成员通过梳理框架、搜集内容、探讨形式、建立规则，并不断改进、补充，尽量使得课题内容更加全面、系统。研究目前只在进行中，其结果的价值尚且只是一种期待，但老师们在研究的过程中，积极的思考状态，相互交流、切磋，努力寻找更丰富的内容与理论的支撑却成为促进教师专业成长的良好平台。

五、坚持家园合作路径，实现家园同步成长。

家园合作，我们围绕两个核心点，思想认识的达成度、行动策略的有效性，也整体的推动中，呈现出积极正向的状态。聘请专家进行讲座；开放日活动更趋于常规，大家都真实地面对，从考查教师回到了对孩子的关注；亲子活动中家长的热情与活动的效果明显改善，很多班级实现了群体氛围，家长的问题家长们就能化解，避免了教师与家长矛盾的产生，同时形成了正向的班级氛围，负面的情绪及行为逐渐消失。这些案例在与家长交流互动中，又成为改善家长认知的有效的内容，以幼儿园为主的家园合作逐渐呈现出家长积极主动的态势，这真的很令人欣慰。

本学期启动了《爱心捐助站活动》和《每天亲子共读一本书》活动，亲子共读的启动中，70-80%的家庭，都形成了非常好的亲子阅读习惯，我们希望孩子的阅读能如同喝水、吃饭、睡觉一样，是人们生活的必须，而又习以为常，让阅读以潜移默化、持续不断地方式影响着每一孩子及家庭。

六、发现问题、找出问题，成长到专业的必经路径

（一）在主题网络构建中遇到诸多坎坷，例如主题网络的构建、主题课程的筛选等，问题的根源是否需要站在孩子的立场去思考。需要论证、实践、反思。

（二）一日常规课程流程、标准的梳理与验证，是否能辅助教师到岗位快速成长、适应。

在一次次的践行中，不同的实现路径，同一目标，使这个集体形成了一种正气，不回避问题、就事论事、执着于做好事而非成绩的取得，这种风气也影响着整个业务团队。一学期结束了，感谢老师们付出，也感谢大家的坚守。业务员年度汇报总结 2024 年 篇 14 时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。

20__年对于葡萄酒界来讲是个多事之秋，在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨——

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

（一）业绩回顾

- 1、年度总现金回款 110 万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

(二)业绩分析

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

主要原因有：

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

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)；c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心；

2、新客户开放面，虽然落实了 4 个新客户，但离我本人制定的 6 个的目标还差两个，且这 4 个客户中有 3 个是小客户，销量也很一般。

这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最初于 18 年 11 月份决定以为核心运作市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基矗

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，20__年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了；

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；

4、对整体市场认识的高度有待提升；

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、市场虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。

在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最初经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

更为失误的就是，代理商又接了一款葡萄酒，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、市场虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最初导致合作失败，功亏一篑。

关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖；

(2)没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个 20__ 年我走访的新客户中，有 10 多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。

但最初落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

四、18 年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致 18 年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以 和谐发展 为原则，采取 一地一策 的方针，针对不同市场各个解决。

1、：虽然公司有费用但必须再回款，以多发部分比例的货的形式解决的，双方都能接受和理解；

2、：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、：同

4、： 尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

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

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

2、经销商的质量一定要好，比如 实力、网络、配送、配合度 办事处运作的

的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化；

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

五、对公司的几点建议

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

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；

3、集中优势资源聚焦样板市场；

4、注重品牌形象的塑造。

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

业务员年度汇报总结 2024 年 篇 15 我已在__保险公司工作_个年头。在同事和领导的热情帮助下，经过_年的历练，已从当年的保险新手，成长为专业老练的公司保险的重要负责人。在岗位上，我能为客户提供很好的保险咨询服务，并且还能为公司外出招揽新业务，为公司的发展做出应有的贡献。在公司里，我遵纪守法，团结集体，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下面是我对 20____年工作情况的总结。

一、不断学习，参加培训，使业务水平不断提高。

学无止境，虽然我对公司的各方各面都已很熟悉，但我仍不满足于现状，为了不断提高自己的业务水平，我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。

二、提高觉悟，在思想上政治上不断进步。

一直以来，我都保持着积极取的心态，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，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。

三、不违规不违纪，一切按规章制度办事，一心一意工作，提前完成公司各项任务。

我始终怀着一颗为人民服务，为公司谋利的心，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、购买非法彩等不良行为。在平时的工作中，我一直做到兢兢业业、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。

总之，保险事业已成为了我人生的一部分，带着执着和热情，我会一直走下去，鼓足干劲，履行自己的工作和岗位职责。在这半年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了一定的成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自己与秀的伙伴相比，还存在着一定的差距和不足。但，我有信心和决心在今后的工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步提高自身综合素质而努力。处，敬请各位领导和同事提出宝贵意见和建议，以便我不断改进工作，做

出更好成绩。

业务员年度汇报总结 2024 年 篇 16 一、主要工作

(一)逐步明确仓库未来发展定位。主要围绕四个分公司发展定位进行梳理。在现有业务中进行分类,把符合未来定位及高附加值的优质客户进行着重培养,不符合的逐步淘汰。

(二)是积极跑市场,联系新客户,尝试新领域。公司加紧与联想集团的志勤美集物流公司的洽谈,改造库房硬件设施,引进 IT 产业进场;保持和新疆天业上市公司的联系,打造化工原料物流配送中心。

(三)是加大宣传力度,多渠道开展业务宣传。积极开展申报湖北省重点物流仓库工作;加紧赶制宣传册,目前清样已经出来;联系专业公司着手广告片脚本编制;针对武钢业务,给武钢物流管理公司送去邀请函。

(四)是着眼市场,完善仓库功能。积极与郑交所联系,申报菜粕和菜油籽期货交割库的申报工作;针对今年国家棉花收储工作任务重的重要信息,积极开展棉花储备库的申报工作。

(五)加大合同管理力度,提高公司掌控能力。20--年 9 月公司根据《合同管理办法》(以下简称办法)一年来的运行情况,结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经理办公会讨论通过,于 20--年 10 月下发并试运行。同年 11 月要求各单位参照办法将 20--年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

二、存在的不足

(一)各分支机构对国家局完善体制机制的顶层设计理解不够,对办公司的目的理解不一,所以在推动完善分支机构建设上参差不齐。

(二)由于思维惯性,业务员目前还只能限于本单位和现有业务领域,看市场的宽度和深度都不够。

(三)要从原来的经营人员转化为公司业务人员,形成一个业务团队还有较长的路要走,业务人员的素质和相关业务知识有待提高。

三、20--年工作计划

加大跑市场力度。市场是跑出来的，客户是引进来的。那么，怎么跑市场一是领导重视。领导重视就是压力，压力转化为动力，可以增强业务人员主动跑市场的积极性，把跑市场变成一个常态性的工作，变被动为主动。领导重视就是支持，支持就能建立自信，树立必胜的信心。二是建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同，树立对企业的忠诚，以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为，提升责任心，激发反省能力，对不正确的价值和观念进行改正，提升自我能力。三是明确市场方向。跑市场不能盲目，要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

业务员年度汇报总结 2024 年 篇 17 时间过的很快，又到了年底，我们专卖店的销售工作一直紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一年来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一座连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打

动消费者的心。让所有来到我们专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。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，而我们的专卖销售工作中更是如此。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，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一年的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

业务员年度汇报总结 2024 年 篇 18 自己从 20xx 年起开始从事销售工作，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 20xx 年 12 月 24 日，20xx 年完成销售额 134325 元，完成全年销售任务的 39%，货款回笼率为 49%，销售单价比去年下降了 15%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了 52% 和 36%。现将三年来从事销售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。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；2、努力完成销售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

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/456031050200010230>