

业务员年终个人工作总结（27 篇）

业务员年终个人工作总结（27 篇）

业务员年终个人工作总结 篇1 转眼间，20__年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自我接近一年来所走过的路，所经历的事，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，以及应对本事。

在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和本事有了提高。

首先得感激公司给我们供给了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

去年年底进入公司，从产品知识熟悉，到开发新客户，再到跟客户谈判达成订单，经理了两到三个月个月。公司分配__账号后，客户资源开始量的积累，不知不觉中，半年多的时间一晃就过了，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职业业务员，完成了职业的主角转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作心得体会：

一、业务本事

1、对公司和产品必须要很熟悉。

进入一个行业，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，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不一样市场的不一样需求，这样才明白主要产品主攻哪些国家，同事遇到不一样地区和国家的客户，也明白推荐其所需，更好的把自我和产品推销出去。

当然这点是远远不够的，应当不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然明白目标市场在那，也能够很专业地回答客户的问题。

2、对市场的了解。

不仅仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。明白竞争对手的产品以及价格信息，才能明白自我产品的优势。除了自我多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。

因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自我的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

3、业务技巧

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中能够解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。

当然，业务技巧也是经过长时间的实践培养出来的，而在我自我这一年里的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便能够挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。

货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们能够挽救一切；产品一出去，一齐都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最终，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面必须要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。

我经常倍感头痛，常常不明白怎样办，甚至抱怨。可是，问题出现了，总有解决的方案方法，各领导帮忙，各部门配合，问题总会得到解决。

二、个人素质本事

1、诚实

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自我的诚意。在客户交流的过程中，仅有诚实，才能取得信任。

2、热情

只要对自我的职业有热情，才能全神贯注地把自我的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

3、耐心

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自我没有订单而同事有订单的时候，必须有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实 60 个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。

4、自信心

这一点最重要，在工作中，不管是自我在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。

可是必须要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为

真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。

对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮忙的，到了必须的时候要主动询问 ne_torder 的时间。

在工作中，我能够说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：仅有经历才能成长。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，容易急躁，或者不会花时间去检查，也会粗心。

工作多的时候，想得更多的是自我把他搞定，每个环节都自我去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习理解本事较好。不断总结和改善，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达本事不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质可是关，这根本不象是我自我，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。

在我的内心中，我一向相信自我能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一向储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一向渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀期望！

业务员年终个人工作总结篇四

我是今年 2 月 21 日进入__公司的，回首一年来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算迈出了跨行业发展的第一步。

通过一年来的学习工作以及跟各位同事的相互沟通，让我从大家身上学到了不少的业务技巧和谈判能力。

有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我会更好的在自己的岗位中独立成长起来。

如今我已完全的容入到这个集体当中了，感谢大家在工作中给予的帮助。

现将 20__年的工作总结如下：

20__年我的主要工作在 A 区和 C 区做市场开发。

一共开发__个加盟店，总回款：__万元。

通过这么长时间的工作积累，总体上对自己的成绩很不满意，主要体现在以下几点。

1、没能达到预期的目标。

2、对本行业的市场开发经验不够丰富，韧性能力和业务技巧没有得到突破，市场开发能力还有待加强。

3、前期对公司相关政策的理解还不够深入，如对售后服务、促销活动的具体操作等事项，导致不能及时解决客户提出的问题。

4、在谈判上表现得不够强势，对自己现有的市场区域以及公司产品没有足够的信心。

原因分析及经验总结：

1、工作中没能达到预期的成果。

主要是对本行业市场的了解不够深入，对产品知识掌握得太浅，不能十分清晰的向客户解释，对于一些棘手的问题不能快速拿出一个很好的解决方法，导致客户对我们失去信心，印象不好，影响后期回访。

接下来要加强对区域市场的了解，及时关注行业动态，拓展知识面。

2、前期工作缺乏信心。

因为之前没有去想客户后期的维护问题，等到真正把客户开发出来以后，发现后期操作很吃力。

主要是对后期维护、促销活动等这一块没有深入了解，导致不能很好的为客户服务，以至于客户失去信心，同时自身也会失去信心受影响。

3、加盟政策。

争取厂家更大的支持，比如在物料、店内外广告宣传等一些可以协助加盟店提升店面形象的资源。

这样我们在跟客户谈判是时跟其他品牌相比就会有很大的优势，有利于谈判的达成。

4、客户拜访。

一是陌生拜访客户时太过于盲目，撒网式的拜访，没有目的性。

只有有目的性的去跟踪拜访，对于拜访过的客户，先预约再去拜访。

这样才会有更好的效果。

二是没有及时回访意向客户。

对于那些电话到公司来咨询的客户，应该及时的上门回访，展示我公司的产品给他们看，这样有助于达成协议。

5、开发重点。

开发客户应该以新店，或产品比较单一的店为主。

在县城有 3 个或 3 个以上牌子的店，在当地基本上算是有实力的店了。

这类店的店主一般很难接受新品牌。

而新店或产品单一的店，对新品牌感兴趣主要是：一是找不到有影响力、支持力度大的牌子；二是有点影响力的牌子看不上这类店；三是店主没有能力来做大牌子；四是店主有能力但在当地很多牌子都有了，所以拿不定主意要加盟哪个牌子。

这类客户更加容易接受新品牌，更需要代理商的扶持；因此能把这些户扶持起来，客户忠诚度就会比较高。

6、要善于制造口碑，加强后期服务。

目前我们的新加盟店有很多家都是客户转介绍的，而且成功率非常高。

因此只要我们把现有的加盟店服务好了，口碑自然会传播开来，这样就会有更多的店家找上门来。

届时公我们跟他店家谈条件也会占有很大的主动权，同时也把我们的产品放在了一个更高的位置。

20__工作计划：

1、规划好自己的区域市场，挖掘本区域内客户的特性及目标。

通过了解客户的资料，兴趣爱好，家庭情况等来挖掘客户需求，投其所好。这样才能更好的服务客户。

2、把握好重点客户与次要客户的轻重缓急，合理处理自己的业务时间，提高工作效率。

3、要及时了解产品行业的未来发展趋势及要面临的问题。

提前预测，为面临的机遇做好充足的准备，让自己永远都比别人更快一步。

4、客户开发与维护：我认为攻克客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收获。

等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

业务员年终个人工作总结 篇2 从3月份到本公司开始从事饲料销售工作，十个月来在公司经营工作领导的带领和帮助下，加之公司同事的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，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；
- 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、严格遵守公司各项规章制度；
- 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。

总之，通过这些时间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。在顺德杏坛和均安这块市场进行销售时候，由于自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、认真学习我公司产品及相关产品知识，依据客户需求确定可使用的产品品种

众所周知，销售工作对于任何一家饲料企业来说，都是核心，公司其它的部门的工作都是围绕销售来展开，因此，作为一名销售人员，责任重于泰山。

在这一年中，深知自己的职责就是，为公司尽职尽责，为客户贴心服务。公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情！

总体来说，这一年我取得了长足进步。不论与老客户的谈判，还是与新客户

的接洽工作，都是一步一个脚印扎扎实实走过来的。

业务员年终个人工作总结 篇3 20__年对于我来说，是成长进步的一年。工作既有不足也有收获，应该说我是在逐渐填补自己的不足中慢慢成长的。现在的我可以相对成熟的处理船运工作，船运工作需要具备自己决策，自己联系相关部门的能力，从而能够更加主动的掌控时间，需要为船舶和客户提供更加优质的服务。现对20__年的业务工作进行以下总结。

一、收获和进步

这一年对我来说是自我提升的阶段。船运工作处理的更加成熟稳妥，要让领导放心，让客户满意。需要从自己的思想认识上让自己有所提高，让自己的肩上的责任多一份责任。新同事遇见不懂的事就会来问我，同时我也会将自己所学所得的专业知识技能尽可能全部教给他，而在这个教与学的过程中，我当然要对自己的所言所行再三思量，在交给他怎么办好船运工作的同时，更重要的是教给他一些思考事情的方法。这使我深切的感受到在教他东西的同时，也是对自己工作的反思和总结。

船运业务员这个职务对于我的成长来说是非常重要的，他不仅是公司对我个人工作的肯定，从而激发了我对工作热情和激情，让我全身心的为客户提供高效优质的服务和努力，这对于我来说是一个激励同时也是一个考验，但更重要的是作为船运业务员来说让我学到更多的专业技能，作为船运业务员，在做好自己分内工作的同时，还有要做的就是要合理的安排，这就需要我时刻关心着公司所有在港船舶，预报船舶的相关动态和特殊事项，了解委托方货主船东的相互关系，这样才能做到在有限的时间内，合理高效的完成相关工作。

在做每一件事情之前，都要综合考虑到可能影响事情进展的所有因素，然后合理安排时间，并且在做每一件事情时都要做到准确高效，不能浪费一点时间和精力，另外在更换船员的进程中，做到哪一步，每步的进展情况都要及时准确的向客户反馈信息。另外在工作之中根据客户的反馈信息很容易知道自己哪些地方做的是值得肯定，哪些地方是需要改进的，在与客户的沟通中，要得到客户所关心事项，这就为日后和客户的交往之中怎样满足客户的需求打下坚实的基础。

二、工作中的不足

首先在思考问题的方法上，很多时候自己仍然不够主动，有时在被动的接受一些公司交代下来的任务，自己没有仔细收入并深入的思考。作为船运业务员以来，对手下的人监管不够。目前的工作状况迫使我需要在其他的工作上投入很多的时间和精力，以至于对船运的学习和信息掌握不够，同时没有太多的时间停留在办公室，日后我会更加努力尽量使平衡内船运工作的时间，并且加强对船运工作的监管。

三、未来的展望

在新的一年里，我会再接再厉，将自己的工作做的更加完美。新的一年如果公司允许，我希望自己能全身心的投入到船运工作之中，毕竟我的大学同学和朋友大多数都是在船舶公司贸易公司工作，能为将来公司开发客户多一份机会。希望公司能够给我更多的船运工作时间，能够让我在与客户沟通上多一些机会和进展，能在公司的客户开发和维持上尽我的一份力量。

业务员年终个人工作总结 篇4 光阴似箭，转眼间 20xx 年即将进入尾声！做为办公室一份子来说，首先感谢领导在这即将一年的工作中，对我的帮助支持与指导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就将 20xx 工作简要总结如下：

一、提高自身素质，履行自己的职责

今年 2 月份我步入到太保 x 中心支公司，从事保险这个生疏的行业。对于一个刚走出校门从事新型行业的毕业生来说，将会面临更大程度上新的挑战 and 考验。为了适应当前工作的需要，应该时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，非凡是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。做为办公室一名机要员来说，主要工作就是上传下达、文件治理、档案治理以及零碎的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿出文件给领导看时，文件是一遍又一遍修改，一遍又一遍打印，甚至让自身泄气烦躁，可是后来将心比心，公司领导都可以不厌其烦认真对待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不足道的，达到了培养耐心的良好目的。态度决定一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

二、执行做好领导交办的任务

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情当然也是理所当然的。同时我积极配合领导安排的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高了办事效率。

三、在工作中存在的问题

在这一年中，存在着很多不足之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指出。

我深信，在领导干部正确指导和全体员工的共同努力拼搏下，未来太保中心支公司会做的更大、更强、更辉煌！

业务员年终个人工作总结 篇5 一、工作内容概述

我于 20xx 年 3 月 5 日正式调入渠道部，在基本了解渠道日常工作流程后，和前任业务代表开始进行工作交接，4 月 1 日正式接手渠道工作。刚开始的时候，对于从技术转业务的我来说压力非常大，这其中包含了领导对我的不信任、经销商对我的考验、以及对业务的不熟悉。在部门经理和其他同事的帮助下，我很快找到了做业务代表的感觉，顺利得完成了渠道的交接工作，工作也走上了正轨。

回顾工作内容大致有以下七点：

1. 信息传递：主要是用电子邮件和传真的方式及时传递产品报价和公司库存情况，日常接听业务电话，以及新产品的产品性能介绍，促销政策的及时下发，彩页和宣传资料的发放等。

2. 员工培训：在出差过程中，抽时间给经销商员工做产品性能培训和销售技巧培训。十个月内分别给*公司做培训共计 14 次。

3. 投标支持：及时响应渠道上报的招标信息，认真填写询价表，根据实际情况和特殊情况针对每一单做出相应的支持。

4.

签约大会：在公司的组织协调下，圆满完成公司 20xx 财年的经销商大会。通过此次会议，不但再次加深了对经销商的了解，同时也提升了自己在会务方面的能力。更有利的是坚定了各经销商对其分销商实力、财力等全方位的肯定，对长期的合作起了很大的促进作用，并为以后的友好业务合作奠定了基础。

5. 财年签约：在公司领导的安排下，我提前进入地州，使六个城市的十四家电脑公司进行较为详细的了解。结合去年已签约公司的销售情况和市场职能等因素，合理地概括过去一批在各地享有一定的知名度或资金，市场能力较强公司进行签约，对我公司在渠道的销售市场稳定和开拓奠定了基础，从而顺利完成了新财年商用产品的签约，同时，通过此行对于我的涉外能力也有很大的提高。

6. 地州投标：今年共参加地州投标八次，**地区二次、**地区一次、**地区五次，共中标三次，中标总金额为近二百八十万。

7. 内部配合：配合市场推广部做**活动共计十四站，七站、站、一站。以及电脑的大型新品发布活动。新品在渠道区共进行四站，为期近一个月。为主的系列新品发布站活动。

二、年终工作评定

在近一年渠道工作中，从大的方面来讲，较满意的是从售后到销售角色的快速转换，迅速接手了渠道工作，顺利完成新年渠道签约。从小的方面来讲，能够以持之以恒的心态去对待每一件事，做到了无愧于心。总结起来就是：

凭借公司的优势去帮助经销商，大方面坚持公司的制度，在政策方面严守公司的原则不变，出现问题都以积极的态度去对待，尽公司所能为经销商解决问题。凡是遇到特殊情况，此时都是经销商非常着急的事情，每次都能主动去做好细节工作和一些实际的工作，如星期天不能发货、公司的相关接口人不在、公司有集体活动等等，我就能在不违反公司制度的条件下想尽一切办法去帮助他们，如果礼拜天没有人发货，我自己去发，不论是公事还是经销商的私事，只要他们找到我，我都努力去办好，最终经销商认可了我，起到了桥梁的作用。

业务员年终个人工作总结 篇6 本人于 20xx 年，主要工作内容是通过阿里巴

巴平台更新产品，开发客户，处理邮件，处理单证实务，跟踪产品生产情况。

一、外贸业务工作

1. 利用 Alibaba、等平台，定期更新产品信息，通过阿里旺旺与客户在线沟通，进行细致的产品咨询回复。

2. 通过 MSN、Yahoo、trademanageretc. 与客户进行邮件往来与及时通讯，进行产品介绍、报价等相关工作。

3. 参加广交会

4. 客户分析：根据我司产品的定位，我们的主要目标市场在拉丁美洲，非洲，东南亚及部分欧洲国家。

从 20xx 年的整个年度的询盘来看，整体的询盘量不多，主要的询盘主要来自非洲及周边国家，且询盘质量不高。有需求的客户通常都是收集价格或比较价格后，选择了其他的供应商。

二、单证工作：

1. 根据客户的订单，制作形式发票，合同评审，做生产单。细致及时的做好出货登记，包括发票、客户、口岸、货物描述、金额、核销单、日期等。有利于业务员及财务后期整理工作。

2. 与工厂沟通货物的完成情况，并确认产品的细节，如贴花等。根据货物的完成情况，确认口岸，安排订舱，确定海运费等相关事宜。并制作合同，发票，装箱单等安排货物的商检及完成报关资料。

货物进港后，与货代核对提单等。

3. 完成清关资料，并与客人核对。待尾款收到，安排清关单据及提单的寄单工作。

4. 完成相应的订单记录工作。

三、20xx 年的工作计划

1. 利用阿里巴巴的平台，多研究些关键词，丰富产品描述，多操作阿里巴巴。希望能多吸收些有效询盘。

2. 继续好好维护老客户，提高客户订单量。

3. 提高自己的业务能力，多学。

4. 希望 20xx 年的销售量在 20xx 年的基础上稳步提升。

业务员年终个人工作总结 篇 7

不知不觉，进入__已经一年了，回首这一年的学习和工作，有最初在车间实习的艰辛与汗水，有最初跟单时的困难与挫折，也有圆满完成任务的高兴和满足，很高兴能进入到__和大家一起学习、共同成长、共同进步。现就 20__年个人工作情况总结如下：

一、年度工作情况

1、熟悉了解公司的各个方面：我于 20__年__月底进入公司，在这里要感谢公司让我在公司的生产一线锻炼了__个月，让我能在第一时间亲自了解公司的生产工艺流程及规格尺寸，为以后的跟单工作打下了坚实的基础。在实习结束回到办公室后也开始加紧对公司的各项规章制度进行全面了解，熟悉公司的企业文化。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、熟悉跟单业务流程：作为一名跟单新手，必须尽快让自己了解跟单这项工作以及清晰的跟单流程及相关的外贸术语。不得不承认，最初的我，对于跟单，没有太多的具体概念，所幸，在部门领导人的培养、支持和领导之下，慢慢地开始熟悉跟单的具体操作流程。在工作中我学习到，跟单工作是一项需要细心，还需要稳重的工作。而要做到这些，一是要从基本功上多下工夫，对业务熟练掌握；二是要主动培养自己严谨细致的习惯，无论面对什么样的事情，先要做到平心静气，不急不躁；三是要主动的与销售经理，与各个部门的同事沟通，做到不耻下问，不懂就问，有疑问就问；四是要有锲而不舍的精神，跟单在一开始可能是一件新奇的工作，时间长了可能会产生厌烦的情绪，这是需要避免的，无论从事什么性质的工作，都是在发挥自己的作用，只有坚持不懈才能不断进步。我想只有这样，才能把跟单这份工作做好，才能不断的提高自己的能力，从而为更进一步的发展打下良好的基础。

二、工作中不足和需要改进的地方

1、工作主动性发挥的还不是很好，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离。

2、业务知识方面掌握的还不够扎实。在今后的工作中，我一定会严格要求自己，虚心学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改进这些缺点和不足，争取在各个方面取得更大的进步。

3、要更加细心认真地完成工作，尤其在做资料的时候。跟单是一份很细致的工作，所以我们在跟单的时候必须要做到认真、细致、仔细。

4、要学会全面考虑问题。每一次出货的同时也伴随着下一次出货的到来，包括出货的时候需要考虑到客人是否有足够的库存，某种产品的规格是客人现在急缺的，要先出货;我们目前所生产的能不能满足客人的订单等等一系列问题。

5、要及时有效地和各个相关部门沟通。每次出货前，都需要和计划沟通，确定大概的出货时间;多去车间看看生产情况，产量等;每天与计划及仓库确认产品生产进度和每日入库情况，以便更好地做好出货前的准备。

6、走好跟单流程每一步。20__年，跟单流程混乱，没有一个统一的流程，正所谓“没有规矩不成方圆”20__年将严格按照跟单及出口规范流程执行。

三、对 20__年的展望

来到__工作，我的收获莫过于在敬业精神、思想境界、业务素质和工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。随着公司不断的发展壮大，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，努力的学习和提高文化素质和各种工作技能，为公司做出应有的贡献。我明白企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。

业务员年终个人工作总结 篇8 光阴似箭，春暖花开，不知不觉中又迎来了新的一年!回顾这一年的工作历程。作为公司的一名员工，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同仁热气、拼搏、向上的精神。我作为销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的关心和帮助下走过了一年，在这一年中各方面没有很好地完成公司给我的各项指标，主要表现在如下几个方面没有做好：

1、我作销售部门的员工，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求

自己，加强自己的专业知识和技能。

2、在投标工作中，屡次失败，面对多次的教训，首先查找自身的原因，分析工程、标书细节、对比竞争对手，找出自己各方面的不足之处，在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，在今后的投标中取得成绩。

3、在公司提供客户需求信息资源这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户购买了其它品牌机组。

4、在今后的工作中，要抓住这方面的客户，争取把握分析、处理好各项工作中，加强同客户的交流、沟通。了解他们的需求，能够准确地处理好，来赢得客户。

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。

在平时的各项工作中精耕细作，紧跟所有的项目：房地产、工厂、安装公司、特殊行业。及时掌握客户的需求，作出相应的计划和工作。在房地产这一块，吸取以往的教训，通过投标的首先摸清竞争对手的各方面因素，找出他们的劣势、突出我们的优势；比如品牌、质量、服务、配件资源，来赢得客户支持，同时也要做好客户关系，加强自己的服务意识，做到让客户买的放心、用的省心。建立长远的合作关系。针对工厂这一块，也要吸取以往教训，不单要了解清楚客户的所需、所想，尽量想办法满足客户的需求，多做些这方面的工作，不要轻易放过每个客户的信息，做到有客户就有接触、有了解、有做工作，包括对品质的宣传、公司和康明斯的“五心”服务，来争取成绩。

面对日益激烈的市场竞争和信息时代的已经来临，建议公司在互联网市场多做企业关键词让客户随时、随地、多方面、多渠道可以搜索到我司，提高公司知名度和信誉度。

辞旧迎新，展望 20__ 年，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。

业务员年终个人工作总结 篇 9 在这新年来临之际，回想自己一年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份镇定，从容的心态。

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

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

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

自我剖析：从目前的状况来看，我还不是属于一名成熟的业务员，或者说我只是一个刚刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达潜力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮不够厚(因为作为
业务员年终个人工作总结 篇 10 从 3 月份到本公司开始从事饲料销售工作，十个月来在公司经营工作领导的带领和帮助下，加之公司同事的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，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；
- 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、严格遵守公司各项规章制度；

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。

总之，通过这些时间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。在顺德杏坛和均安这块市场进行销售时候，由于自己业务知识欠缺、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。

三、 正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

四、 认真学习我公司产品及相关产品知识，依据客户需求确定可使用的产品品种。

众所周知，销售工作对于任何一家饲料企业来说，都是核心，公司其它的部门的工作都是围绕销售来展开，因此，作为一名销售人员，责任重于泰山。

在这一年中，深知自己的职责就是，为公司尽职尽责，为客户贴心服务。公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情！

总体来说，这一年我取得了长足进步。不论与老客户的谈判，还是与新客户的接洽工作，都是一步一个脚印扎扎实实走过来的。

业务员年终个人工作总结 篇 11 我是 XX 年初走上新钢联的外贸工作岗位的。在过去的一年中，我边学边干，亲身经历了新钢联外贸工作的艰辛、开拓、和进步。

在这一年里固然没有取得惊人的造诣，然则此中的波折和坎坷我是深有体会的。对有必然业务经验的人来说，业务确实不难，但对付一个业务经验不是很富厚，刚从事业务这一行业不到两年的人来说是有必然挑战性的，到现在为止，我不再说本身是一个业务新人，因为我进军到业务这一行业也快一年半的光阴，说长不长说短不短，大约 540 天的光阴每天都是在环抱业务这一个中心而展开的。20__年这一年又快曩昔了，固然没有取得斐然的造诣，然则我感觉已经做得对得起本身，每天我没有在虚度时间无所事事，而是在久有存心怎样做好和报价迎来客户，一个业务员要获得公司的确定那只有业务业绩，这是铁打的事实。为了来岁能取得优异的成果，必然奋不顾身，做的尽力去挑战极限，争取来岁做到跨越预定业务额。

在今年一月份的时候还只刚刚应用阿里巴巴网络业务平台，一个一个上传产品写英文产品描述，由于客岁那半年的光阴没有本质性的单在跟对产品了解得异常浅显，所以在产品描述阶段应用了对照长的光阴，开始没人教尽管不是太难但实际操作起来照样遇到了不少麻烦，端赖本身慢慢摸索出来，怎样把产品描述写好症结词设好。在上季度询盘是异常少的而且收到的询盘也没有若干含金量，即使应用大部分光阴对照过细地去回覆询盘，结果发明有潜在客户回覆得也很少，而且回覆得不太详细，实则从那些回覆可以观出他们是没故意愿想买。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对照，这一季度的报价基础都是无用功。在第二季度的时候可能产品对照完善，描述也算对照到位了，慢慢地一些含金量高一点的询盘就来了，在那浩繁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看待从而引导潜在客户，他们才会一步一步对你的回覆和话题感兴趣，而后会应用他们名贵的光阴在繁忙中开始一天一天回覆你的问题。

实际上，只要大部分询盘是含金量较高的就必然会迎来客户来国观厂，这样拿到单的机会就较高。同时，还有一种环境便是客人必要的设备较多金额大，他们于是来国参看几家厂，而我们要在此中脱颖而出让他们选择我们生产的设备，这个有许多因素影响买卖的胜利，价格因素，沟通因素，公司其他一些因素。所以胜利与否，观实力。没拿到那个单也不要没精打采，拿到了也不要沾

沾自喜。机会还许多，不过霉畚都要好好把握。

第三季度基础都是在跟单学做单据，其拭魅这些外面上不难，然则都是些过细活，只要一个地方错了可以让客户清不了关。就拿单单要符合单证要一致来说，公司抬头必然要用对，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，这只是此中的一例。

第四季度，在 11 月上旬所幸接到了一个单，原来是计举动当作完今年告退了，来岁做到四月份的样子如果做不到单就告退。

因为我知道跟到一个单的最短的光阴也许便是 3 个月的样子。重新给本身订定一个业务计划，此中最弗成缺氨赡便是毅力和勤奋，还有一个坚决的信念。我总是暗示本身单确定是会有的，只是光阴的问题。固然支付并不必然就有很大的回报，然则有所支付就必然会有得，天上不会自动失落馅饼，只有本身尽力去争取才有机会得到胜利，胜利总是垂青于有筹备的头脑，所以作为一个业务员要时刻筹备着如何去应对未知。

这一年即将曩昔，在这一年里绝望过也庆幸过，庆幸地是在没有其他做外贸的同事的率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。此中不够之处照样对付技巧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，水从哪里流进后颠末哪些管流出，哪些管又是收受吸收浓水的，打开哪些开关又是洗膜的，打开哪些是冲洗预处置惩罚罐子的，哪个阀门又是什么功能的等等，等客户问到这些无法见告的时候便意识到实际上只弄清楚基础的流程是远远不敷的。到目前为止还没有售出过一条生产线的机械，那里面的细节涉及技巧上的问题应该，所以说无论从事哪个行业，学是无尽头的。从这些，我观到了本身的不够，以后如果想小有成绩必须在这方面千锤百炼。

总结到这里我基础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，能售出一条纯清水生产线的设备不停是我追求的目标，希望来岁第一季度可以实现。

另外，在这里还有对公司的一些制度稍为不满，我希望公司可以依照我的建议做到，如下，第一，我感觉公司不能每月扣我们提成加底薪的 15%，5%照样我们可以接收的，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，在价格表的根基上售卖出产品。

业务员年终个人工作总结 篇 12 我已在 X 保险公司工作 x 个年头。在同事和领导的热情帮忙下，经过 x 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，我能为客户带给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，团结群众，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__年工作状况的总结。

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，我用心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

一向以来，我都持续着用心取的心态，用心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、按规章制度办事，提前完成公司各项任务

我始终怀着一颗为公司谋利的心，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，坚持礼貌用语，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。平时的工作中，我一向做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，用心完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够用心主动关心本部门的各项营销工作和任务，用心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，我会一向走下去，鼓足干劲，履行自己的工作和岗位职责。在这一年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了必须的成绩，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，我也发现自己与最优秀的伙伴相比，还存在着必须的差距和不足。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。

业务员年终个人工作总结 篇13 一、业务才能

1、对公司和产品必然要很熟悉。

进入一个行业，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树立客户关系群。在市场开拓和实际工作中，我学到了如何定位市场偏向和产品偏向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不合市场的不合需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不合地区和国家的客户，也知道保举其所需，更好的把本身和产品推销出去。当然这点是远远不敷的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。症结之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2、对市场的了解。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井看天，不知天下事。因为世界上唯一不变的便是“变更”，所以要依据市场的变更而做出相应的策略，这样能力在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，能力知道本身产品的优势。除了本身多察观了解不测，还必要和客户树立好优越的关系。因为同一个客户，可能会接到许多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动奉告。在这个历程中，要充分应用本身的产品优势，资料特点，阐发对方报价，并强调我

我们产品的优势，更有利喜迎客户。

3、业务技术

谈到业务技术，首先想到的是如何取得订单。许多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以会商中可以办理许多问题，客户也乐意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技术也是通过长光阴的实践培养出来的，而在我本身这一年的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要继续提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也不要紧，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处置惩罚订单，处置惩罚订单的历程，说简单也简单，说难也难。简单便是，依照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就竣工。而难的处地点于，作为客户的顾问，我们需要时时刻刻关切，产品的进展，生产历程中产品是否有问题。货物生产好，要反省各个部分，是否存在外看上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要实时更正。要记着：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要继续的提醒，继续催匆匆生产部，确保能按时交货。

最后，要耐久维护客户，我们要做好是售后办事。颠末几单处置惩罚之后，我明白：呈现问题是很正常的事情，对付这方面必然要摆放好心态。由于产品自己的特点，很可能货到之后呈现破损现象，安装或者实际操作，可能会呈现一些问题，必要我们去办理。我常常倍感头痛，经常不知道怎么办，甚至埋怨。然则，问题呈现了，总有办理的措施，各领导赞助，各部门共同，问题总会获得办理。

二、个人素质才能

1、诚笃

做生意，最怕“市侩”，所以客户都喜欢跟诚笃的人做朋友，做生意。在与人交流的历程中，要体现本身的诚意。在客户交流的历程中，只有诚笃，能力取得信任。

2、热情

只要对本身的职业有热情，能力全神灌注地把本身的精力投下去，外贸加倍是如此，因为外贸是一个很长的历程。

3、耐心

外贸行业中，开拓一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的历程中，在本身没有订单而同事有订单的时候，必然有耐心，狂风雨后就是彩虹。从我自身阅历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实 60 个日日夜夜，当然不排除此中的运气成分。

4、自信心

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/496031131200010230>