

公司业务员年终的工作总结（通用 31 篇）

公司业务员年终的工作总结 篇 1

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，xx 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 年销售状况和市场变化，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，要经常持续联系，在有时间有条件的状况下，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，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。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、自信是十分重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观用心向上的工作态度才能更好的完成任务。

公司业务员年终的工作总结 篇2

我自 XX 年 XX 月 XX 日进职公司，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 x 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靠性太强。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。对老客户依靠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，以清晰的思路，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，自我期看值过高，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。

公司业务员年终的工作总结 篇3

时间是过得挺快的，还记得我们在莱茵华庭，还记得新办公室开始装修，现在在新办公室都半年多了。从20xx年年初签下上海移动的合同，许多合同就接二连三地来了，陆续签下多家公司，人手紧，事情多，时间急，所以常常没时间关注事情进展程度，只跟着客户的电话走。在大家的配合下，事情进

展得还算顺利，虽然期间有一些令客户不满意的小插曲，但是大家最后都能理解。上半年的忙碌和个人的努力以及业务水平的提升有密不可分的关系，所以在总结上半年的经验基础上，下半年的成绩的也是水到渠成了，于是又相继签到了常州安费诺、吴江天利聚合物、上海大建、杭州新华纸业、夏普、衢州浦发银行，由于人手不够，专业人才缺乏，所以从和客户接触的第一刻开始，我都不得不承担所有与之相关工作，从报价，到现场勘查，再到设计图纸，只要是我自己能做的，我都从来不麻烦别人。由于我们的项目是一个周期长，参数易变更的工作，所以每一个客户都需要反复再三沟通，图纸也是一遍又一遍的更改，报价也得随之变化，时间总在不知不觉中溜走。

收获，有了业务的忙碌，必然带来了许多工作经历上的收获。从与杭州签合同开始，就一路在学习，第一次做外贸相关的电梯，由于没有经验，在付款方式上未能给自己争取到最优的方式，也正是这样一次成交带给我记忆深刻的教训。从独自一个人去常州安费诺看现场，画图纸，签合同，让我在升降平台的整个业务流程上有了新的理解和突破，增强了自信心，也为以后诸多升降平台合同的成交打好了坚实的基础。接着又独自一个人完成了琨珏企业的固定式登车桥从报价到合同工作，这次经历使得以后的固定式登车桥项目都变得轻车熟路。衢州浦发银行是我签的第一台汽车电梯，从报价到图纸，再到合同的签署，付款，也是自己尝试着独立完成的，此次合同的成功，让我尝试了给客户无微不至的关怀就能获得应有的成果。基伊埃现场参数和要求的反复变动，我都从不抱怨，每次都按时给客户响应，由于时间紧张，连夜给客户做中英文的报价书，又以最快的时间给客户设计图纸，这些都给客户留下良好的印象，接下来的成交几乎就是顺理成章。20xx年完成的销

售额几乎是我 20xx 年的十几倍，在这样的过程中，不仅收获到成交的喜悦，在个人收入方面也有了明显增加，日子不用过得像 20xx 年那样清贫。公司在业绩上升的同时也适时地改善了大家的办公环境，为新的前进目标提供了硬件支持。

成长，这一年伴随业务量的成倍增加和个人经验的提升也是我个人成长最快的一年。20xx 年上半年由于刚刚涉足电梯行业，对业务颇有些生疏，加上公司实力也比较薄弱，所以 20xx 年未能取得比较理想的成绩，但是恰恰是 20xx 年半年一点一滴的积累和不断地学习才打下了 20xx 年收获的基础，经过这一年的锻炼，基本能独立完成电梯、升降平台等从询价到成交的相关工作，我想在我们公司这样的背景下，正是这样的成长才能为公司节省成本，提高效率，完成业务目标。经过这一年，与客户的沟通变得更加灵活了，更加能掌握客户的心理，以及在业务进展阶段能不断地分析客户的喜好和想法，能随着客户的想法，不断地改变自己的策略，正是这样的成长，才使项目进展的越来越顺利，成交得越来越快速。经过这一年，对客户的购买意愿有了更准确的把握，正是这样的成长，才使项目失误率越来越低，节省了自己的宝贵时间，提高了成交率。

20xx 年，对于公司，对于自己都是值得庆祝的一年，因为伴随着自己的付出得到了收获，因为伴随着个人的成长，公司正日益壮大，同时，公司的壮大又为大家的成长提供更大的舞台。20xx 年是大家辛苦忙碌的一年，也应是大家丰收的一年，所以希望大家能分享到一起努力换来的成果。快速的发展也提示我们当前还存在许多问题，产品的质量问题是首当其冲的，如果这个问题得不到妥善的解决，那么发展也许将会遇到新的瓶颈。

公司业务员年终的工作总结 篇4

进入几个月以来，我很感谢给了我一个学习的平台和对我的栽培！让我充分地展现自我价值，也感谢同事们给我指导与帮助，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。

记得刚进的时候什么都不懂，社交能力也比较差，打个电话都会出现很多问题，有关于房产的业务很多都是不懂，带客户出现紧张、口吃的迹象。在领导的支持与教导下现在已经没有了那种很迷茫的感觉。业务知识方面也有了提升。但很遗憾还没能为做出什么太大的贡献，在今年刚刚开始做房地产的同事中，我是最早进入房地产的，而业绩又是最少的，仔细想了一下，自己还有很多不足的地方：

- 1、业务知识还不够熟练。
- 2、处事方面不够成熟稳重，不够自信。
- 3、急于求成，无法事前控制，遇到很多的问题都没有详细去思考。
- 4、处理问题方面，对现在一手市场与二手市场冲击下，给客户的说服力还不够完善。
- 5、着装、语言表达各方面还不是很好。
- 6、依赖性比较强，有时候连一个简单的事情都会做错。

会干工作、干好工作出色完成计划与目标的前提条件，这就要求我要有扎实的专业功底，在今后的的工作中我将在学习中进步和成熟起来，为的发展贡献自己的力量，在实践中磨练自己锻炼自己，成为业务员中能够独当一面并具备专业知识水平又有高尚职业道德的优秀员工。20xx 新的一年，对自己来说又是新的起点、新的机遇、新的挑战。要积极向业绩做得比较稳的同事学习为人处事、做事方法、沟通等等，取长补短，

从中克服自己的不足，把工作做的更好，也把自己的业务能力提升，把自己的目标现实化，希望这次报告作为促进自己进步的机会，为将来取得更大的成绩垫好基础，为创造更大更多的利益，同时也成长自己，利于发展自己，让我们一起携手腾飞！另祝：、同事们在新的一年里业绩再创辉煌！

公司业务员年终的工作总结 篇5

20__年初调岗现在我从一个普通员工做主管会计，到现在已经一年了。压力也相应增加了！我听过很多羡慕的眼神，支持和赞美！而且我什么都感觉不到，我的心很平静，我的心似乎没有什么值得庆幸的！可能是因为上学的时候做过班干部，工作之余也担任过管理职务。这是一个新的起点和新的开始，这真的是一个锻炼人的机会！

一、深化对银行价值最大化的认识。

价值最大化的含义是，企业通过合理的管理，采取最优的管理策略，充分考虑资金的时间价值和风险与回报的关系，在保证企业长期稳定发展的基础上，实现企业总价值的最大化。一般来说，就是把一个企业作为一个资产组合，在“市场”上出售，获得的价值最大化。“价值最大化”克服和避免了“规模最大化”和“质量最大化”的狭隘性。“价值最大化”也不同于利润最大化。既反映了以眼前利益为核心的实际财务状况，又考虑了企业未来价值增长的发展潜力。它既衡量实际经营损失和风险成本，又综合考虑资本利得的要求。是银行经营安全、流动性、效率和成长性的高度统一。作为现代商业银行，必须树立价值最大化的经营理念，深刻理解和领悟价值最大化哲学的精髓，探索实现价值最大化的有效途径。我们的银行将成为最有价值和创造力的银行”作为发展前景。其实质是要求我行持续保持优异的经营业绩，在国际公认的财务指标上

达到领先水平;市值增长达到领先水平;建立全面的价值观可以为股东、客户、员工和社会等利益相关者提供丰厚的价值回报。

二、在实践中证实理论，锻炼能力。

拓展训练不同于竞技比赛和军事训练。它是一种训练，是一种体验式的训练，可以通过每个人的个人参与和挑战自己的心理障碍来促进。区别于其他培训的是“先知后行”，本质在于参与后的沟通和理解。通过拓展训练给我印象最深的是，一个人的力量是有限的，团队的力量是无限的。“112!”。一个人不可能完美，但一个团队可以;每个角色都有优点和缺点，合作可以弥补能力的不足。发展的道路并不平坦，困难和挑战无处不在，有些是我们无法想象的，有些是我们不敢逾越的。但是，团队可以完成自己无法完成任务，团队可以完成自己无法完成任务。

三、模拟银行业务练习。

在激烈的市场竞争环境中，商业银行必须具备比竞争对手更快的学习能力，这是唯一持久的竞争优势。通过为期四天的商业银行管理实践演练，我们近距离亲身体验和了解了西方股份制商业银行的运营模式和先进管理理念，找到了商业银行管理理论与实践的结合点。从战略目标和实施战略的制定，到根据业务战略在存贷款业务、人力资源管理、市场营销、证券投资和财务管理等方面的决策，再到各个战略步骤的具体实施;我们真正体验到了如何在市场竞争环境中规避和控制风险，如何优化业务、量化培训、抢占市场，努力实现银行和股东价值最大化。

“模拟银行”演练收获颇多，感触最深的主要有以下几个方面。

1、对银行价值最大化的经营理念有更深入的理解。

模拟演练的最终结果体现在资本市场上每家模拟银行的股价(即每家银行的市值)上。在为期四天的模拟演练中,我们亲身体验了在市场竞争环境下,如何平衡“规模扩张”、“追求利润”、“风险资产资金约束”和“资金流动性”之间的关系。经历了它们之间矛盾而又相互依存的运动过程,明白了要实现“价值最大化”的目标,就必须通过“博弈”的方式寻求“价值最大化”的“平衡点”。我更深刻的理解到,“价值最大化”是银行经营安全、流动性、效率和成长性的高度统一。价值最大化不仅是衡量绩效的指标,也是生存的因素。

展的基础,进而将其贯穿于全行经营管理的始终;而“以经济资本为核心的风险和效益约束机制”、“以经济增加值为核心的绩效评价和激励机制”是价值创造的两个核心机制。

2、明确了银行管理的目标。

银行管理的目标是要确定如何实现股东价值最大化,成为持续高效的银行。而持续高效银行不会为了一时的高利润而接受较高的风险,而只在限定的“风险承受范围”内开展业务;不会为了更快的赚钱而频繁变动业务方向,而要保持目标和方向的稳定性;不会经常进行剧烈的变革,而是坚持循序渐进,注重长期治理。

公司业务员年终的工作总结 篇6

辞旧迎新旧的一年即将过去,新的一年即将到来,现将今年的工作进行总结。

一、总结过去,找出不足

过去的一年里我们取得了一定的成绩,但工作中也存在着突出的问题,执行力不到位,使得一年的整体工作计划发展缓慢。缺少一名协调指挥、实施安排、检查督促工作的经理总

监。人员结构整体年轻化、不稳定、流动性大。部门之间配合不够默契，团队凝聚力氛围不浓。工程上拖延工期严重、工程服务质量未达到标准客户满意度降低。

二、满怀信心迎接新的一年

过去所有的成败都将成为历史。我们翻开的是崭新的一页，为了在未来的一年里能获得更好的成绩，我们要做好充分的准备，为了共同拥有更好的明天而努力，为创造万的业绩而冲刺。经营目标：万，力争突破万大关！服务宗旨：优质服务打造 xx 品牌，过硬的工程质量赢得客户口碑。八字方针：团结、共赢、求真、务实。口号：装饰公司质量服务年！

在房产将处于疲软的影响下，我们装饰公司同样也要受到冲击，这无疑是对我们一个考验，如何保证客户进店量对市场部来说压力越来越大。市场部将在五一进行如下活动：征集精品房，设计部配合在前做好准备，不打价格战征集零利润样板间。设计部门针对明年的工作提出了六个需要：需要提高办事质量和效率；需要重视各部门工作中存在的实际问题；需要重视协调工作；需要重视信息的重要性；需要重视督办工作；需要提高内部员工素质基础，加强团队建设。

工作重点向工程质量要口碑，向客户满意度要品牌为主导思想，一切以工程质量和客户满意度为主，精心打造客户 100%满意的精品工程。对工程施工过程中出现的问题及时解决，杜绝拖延工期，客户投诉电话要有记录落实及回访，最终客户满意程度。为确保工程的质量和形象，要增加优秀的施工队，对工程施工人员实行末位淘汰制。

在人员少工作量大的情况下继续做好搜集网络市场信息，针对不同客户群制订推广计划和目标，与各大行业媒体和协会保持良好的沟通和合作关系，利用各种媒体推广公司的产

品。，配合市场部和设计部进行全年各阶段性的主题选题、设计、推广效果。同时通过网络沟通邀约客户来公司详谈。我们明年要不失时机地对装饰设计师、家装业务员、电话营销等岗位进行不间断的招聘，采取择优淘劣的办法，春季市场上有大量流动人才，是公司招聘人才的黄金时间。我们要积极参加各院校的人才招聘会，同时通过网络对所需要的人才进行招聘。

加强办公设置的管理，对固定资产低值易耗品做到统一采购、保管、发放、登记，各部门需使用办公用品的可按审批程序领取。完善规范企业规章制度。及时准确地掌握各方面的工作动态，及时向领导反馈各方面的信息，负责督促、协调各部门认真贯彻执行公司的规章制度和上级命令。还要不断加强劳动纪律的监督管理。还要做好人事变动、出勤统计管理工作。

公司部门薪酬制度进行修订，除此外还对在公司工作连续工作的职工增加工龄工资、社会保险等项目，对业绩突出者或有特殊贡献的员工，实行物质奖励和精神奖励相结合的原则，给员工创造适合个人发展的空间。

公司业务员年终的工作总结 篇 7

是 xx 销售部的普通员工。刚到房地产的时候，们对房地产知识不是很精通，对新环境、新事物也不熟悉。在公司领导的帮助下，很快了解了公司的性质及其房地产市场。作为销售部的一员，这位深深意识到自己的责任重大。作为企业的门面和窗口，自己的言行也代表着企业的形象。所以要提高自身素质，高标准要求自己。在高质量的基础上，加强专业知识和技能。此外，我们应该对整个房地产市场的动态有广泛的了解，并保持在市场的前沿。经过这段时间的努力，已经成为一名合格的销售人员，为做好自己的工作付出了很大的努力。

房地产市场波动，公司在与公司达成合资，共同完成销售

工作。期间积极配合公司员工，在公司领导的指导下，完成了以销售为目的的营业价格的制定，策划并完成了春节前的广告宣传，为 x x 销售高潮奠定了基础。最后以 xx 个月完成合同金额 xx 万元的好成绩结束。经过这个企业的洗礼，从中获得了很多专业知识，各方面都有所提升。

20xx 年末，公司与，这是公司又一次重大变革和质的飞跃。这期间主要是针对房子的销售。之前销售部门为内部认购房子铺路之后，x x 是一片火热的景象。在销售部，x x 担任两个职务：销售办公室和会计。面对工作量的增加和销售工作的系统化、正规化，工作显得繁重。市场开放的时候，基本上每天加班完成工作。经过一个多月的熟悉和了解马上进入角色，熟练的完成了自己的工作。由于房款数额巨大，这位在收钱的过程中谨慎而认真，现在已经收了几千万的房款，每一笔账项都在对方身上带出最好的一面，没有任何差错。此外，在销售过程中的月度工作总结和周会上，们不断总结工作经验，及时发现缺陷，尽早改进。短短三个月，售楼部就把二期的房子全部清算了，一期剩余的房子也卖完了，这和以及售楼部其他成员的努力是分不开的。

20xx 年是有意义、有价值、有收获的一年。在每一个员工的努力下，公司在新的一年里会有新的突破，新的氛围，能够在日益激烈的市场竞争中占据一席之地。在未来的一年里，我们要有信心，做好 20xx 年的工作规划，才能迈上新的台阶。

公司业务员年终的工作总结 篇 8

20xx 年我公司按照市计生委和市房地产管理局的要求，认真贯彻《人口与计划生育法》，履行计生工作的程序和职责，把人口与计划生育工作放在重要位置，以全面开展计划生

育优质服务为重点，锐意进取，创新工作，圆满的完成了各项任务，使公司人口与计划生育工作整体水平有了进一步提高。我公司根据国家计划生育政策和要求做到常抓不懈，全年无早婚早育和超生现象。

现将我公司 20xx 年计生工作情况总结如下：

一、加强领导，落实责任

公司领导把计划生育工作摆上重要议事日程。

一是指定计生兼职人员，积极开展计生调研工作，认真组织实施。

二是定期召开计生工作会议，听取各部门计划生育工作情况汇报，力促计划生育工作正常有序、高效开展。

三是落实责任，进一步实施计划生育目标管理责任书，明确计生责任，层层抓落实，把计生工作列入了年度工作规划和目标管理考评范畴，定期研究布署。

二、增强宣传，营造氛围

公司始终把宣传教育放在计划生育工作的首位，一是要求各部门认真学习《中华人民共和国人口与计划生育法》、《流动人口计划生育工作管理办法》、《安徽省计划生育条例》等有关计划生育法律法规。二是积极开展形式多样的宣传活动，如利用网站、宣传栏等形式宣传已婚育龄群众的人口与计划生育政策及生殖保健知识教育。

三、完善措施，加强管理

建立计生档案，对公司已婚男女职工建卡立档。掌握育龄职工的避孕情况。公司已婚职工人数 46 人，现有育龄妇女 38 人，都实行晚婚晚育，今年以来我公司无一例违反计生工作事件发生。同时，严格执行国家晚婚政策，对符合晚婚条件的，提前申报生育指标，公司计划生育率、节育率、独生子女办证

率、晚婚率等指标都达到了 100%。另外，为保障女职工的合法权益，公司积极推进女职工生育保险工作，有效地保障了公司女职工生育期间的生活和基本医疗保健需要。

20xx 年公司坚持依法管理，计生政策得到了较好的落实，实现了责任书所要求的各项目标，20xx 年我们将继续深入细致地做好计划生育工作，确保计生工作指标圆满完成。

时间过得很快，转眼我来到公司已经有四个多月了，在这四个多月的时间里，我学会了很多东西，我还记得第一次开会的时候，你们在会上所讲的那些东西，用一句话来表达那就是“对牛弹琴”，当时一个会开下来我都还是茫然的。

当时的心里五味杂陈的，不过在后来的日子里，是你们不悔的教导，不厌其烦的讲解，使我对金融和担保公司有了一定的了解，以前我还没有进入这个行业的时候对它的理解是很片面的，不过现在的我对他的诠释又有了新的理解。

20xx 年的这几个月使我受益匪浅，因此总结出以下几点：

一、通过和大家一起学习，对担保行业的相关事项，及工作流程等有了一个详细的了解。在今后的工作中，我一定会重视自身的学习，多向公司领导，同事虚心请教，多学多问，积极参加公司的业务培训。

二、在对一些项目进行保前调查的过程中，感到自己对一些行业的运作模式及行业相关情况了解的很少，像金融和担保等行业以前接触的比较少，导致在工作中自己对企业某些方面的判断出现盲区和误差，在今后的工作中，自己一定要加强这方面的学习。

三、在这几个月的工作中，我意识到要更好的做好自己的本职工作——防范，把控和降低风险，保证资金的顺利回收，

就必须做到：专业的业务能力和良好的工作态度。在业务能力方面，自己会加强业务知识的学习，及经验的积累，争取早一天有外行变成内行；在工作态度方面，在以前的工作中，我有些粗心，也给工作带来过一些麻烦，在以后的工作中，我会认真对待，积极改正，树立风险意识和工作责任感，尽量减少出错率！在这几个月的工作中，在部门经理及同事的帮助下，虽然在很多方面都有了一定的进步，但是仍然有很多地方的不足，需要更进一步的学习和提高，在以后的`工作中，我会继续虚心学习相关知识，不断总结经验教训，不断提高业务能力，认真，用心完成本职工作。在说话，做人方面等方面，也会多学习！希望在各方面都能够有很大的进步！争取早日成为公司一名合格，优秀的员工，能够为公司做出更多，更大的贡献！

20xx 年工作思路：

一、加强学习，不断提高自己的理论水平，继续向身边的同事学习各种工作的经验，同时在工作实践中总结和积累自己的经验。

二、团结互助，加强与合作银行沟通，争取提高原有担保放大倍数。

三、积极开拓创新业务，扩大公司的发展力度，更好的为中小企业服务，缓解中小企业资金短缺作出应有的贡献。

四、主观主动，提高工作效率和服务水平。

五、全方位的了解客户的真实性及客户综合素质，为客户担保尽可能的减少担保损失。

六、尽可能的到客户的经营场所实地考察，搜集有用的、有价值的资料，对客户的隐藏风险，做出自己正确的判断。

20xx 年新的一年新的开始，把不足的努力提高，把做好

的越做越好。

公司业务员年终的工作总结 篇9

自从 20xx 年 4 月至今，一转眼已经在公司工作了将近半年多了，在这新年来临之际，回想自己半年所走过的路，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变成了一个能够独立操作业务的员工。不过话说回来，我不知道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，任何一个人都应该熟悉该行业的知识。

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：音响壳体存在的问题和不足；20xx 年工作思路和展望

一、个人发展及工作完成情况

我的 20xx 年，分为两个阶段，上半年主要从事销售部组训及代理人服务工作；下半年开始丁家营销服务部的管理工作。我所在部门销售部全年任务指标是 1450 万，截止到 11 月初，已经完成全年任务，截止到 12 月 31 日，我部共完成保费收入约 1800 多万，超任务指标约 25%，；20xx 年给我下达的任务指标是 32 万，截止到 12 月 31 日，我已完成保费收入 62 万（其中含摩托车 17 万），排除摩托车新增业务按 45 万计算，超出计划指标 40%，于 20xx 年同比增长 60%；此外，营销服务部

实现全年保费任务约 417 万，同比增长 19%，在第三季度、四季度皆完成了公司和部门下达的保费计划。

下面是我的具体工作表现：

在思想上坚定政治信念，坚持政治理论的学习，积极向党组织靠拢，定期撰写思想汇报，在党组织有意识的培养和锤炼下，我于 20xx 年 xx 月光荣的成为了一名预备党员。这鞭策着我不断学习科学理论知识，开拓创新，与时俱进，以实际行动践行对自己理想的承诺。

在工作中勤于学习，刻苦钻研，积极要求进步。担任组训一职，我深知做好晨会的重要意义，为了提高晨会质量、丰富晨会形式，我把学习放在头等地位，珍惜每次市公司组织学习的机会，和同行探讨，强组训技能；利用一切时间加强自身学习，提高自身素质，比如阅读大量营销管理、保险知识类书籍、聆听专家讲座、登录保险相关网站收集资料、研究 ppt 制作等；为了保证晨会组织过程流畅，表达准确，除了内容上做足充分的准备，还要斟酌讲义，不断演练，卡时间，调整语速和表情等，每次晨会都经过深思熟虑、精心准备。同时，做好代理人服务工作，帮助他们填单，算保费、业务讲解、需求分析、做客户工作，同他们建立了良好关系，也为我去丁家营销部工作奠定了基础。丁家营销服务部挂牌营业后，我全身心地投入到基层营销工作中，‘万事开头难’营销服务部作为公司的试点，没有先前的经验可借鉴，在人员配备上也没有到位（是指签单人员在前期还没有到位），我便独自一人跑市场、发传单、拜访客户、内勤外勤兼职干。根据乡镇的习惯，有时候很早就赶去，发完传单后再赶回营销部签单，遇到周末，一天就跑几个场镇；有时刚到下班时间客户才赶到，我也没有拒绝更没有埋怨，热情周到的为客户办理好业务后，才伴着夜色拖

着疲惫的身体回到家中;同时还陪同代理人展业,验险,协同填单、送单、做好客户维系工作,在营销员因矛盾产生情绪时积极沟通,解决问题,以提高营销员的忠诚度,很多节假日、周末也是加班加点为营销员做好服务。丁家营销服务部开业后,不到5个月的时间,实现了保费收入200万,实现业务增长35%,高效、优质地完成上级下达的阶段保费任务。此外,还加强新人培养和营销增员,对新进入营销服务部的签单人员进行一对一的培训,通过在理论和操作上系统化的学习,该签单人员已掌握了相关规定,并能熟练签单;在日常业务上或私人生活圈中,我经常和符合增员要求的人接触,挖掘准增员对象。在工作中这种敢于创新、敢打硬仗、认真负责、吃苦耐劳的精神也得到了大家的认同。

在生活中积极热情,全面发展。我积极参与市分公司及xx公司的各种活动,在市分公司高峰会上举行的`辩论赛中,我所在的团队在“价格策略和服务策略谁更优先发展”这一辩题中,以优异成绩获得辩论赛团体第一名;作为团支部组织委员,也积极组织团员开展各项活动,在20xx年“青年节”,便联谊活动铜梁支公司一同组织参观了纪念馆;作为工会委员,从职工切身利益出发,构思相关活动方案,在“职工车技比赛”活动中,我认真策划,制定规则,确保活动实施。

二、存在的问题和不足

在20xx年中,我取得了一定的成绩,使自己的能力有了一些提高,但是还存在很多不足的地方:

(一)思想不够解放,做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作,步伐受到思想和眼界的局限,凡事不敢大胆设想,做事过于小心谨慎,习惯依赖经验判断。

(二)不善于合理分配时间,以至于在繁琐的事务中,没有

抽出足够的时间来加强学习和自身素质的修炼。

(三)管理经验还不是很丰富，管理的艺术性、技巧性还有待加强和改进。由于管理时间不长，管理能力还有些欠缺。希望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理能力，提高自己的工作水平。

(四)和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也希望能够通过公司的各类活动，增加交流的机会。

三、工作思路和展望

20xx 年是公司求发展、大跨越的一年，工作会更加困难，激烈的竞争会给我们带来更大的压力，我们只有直面现实，化压力为动力，以不断的进步换取更大的发展，在新的一年里我将具体从以下几个方面着手：

(一)增强主动学习意识。

工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理能力。

(二)注重团队意识和大局意识。

积极工作，正确面对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设。

(三)深入了解营销人员的生活、工作、学习情况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度。

(四)加大部门营销人员管理力度，保障部门业务稳定有序发展，争取全面完成公司下达的各项任务指标。

(五)提升门槛，广开渠道，加大营销人员招录力度，本着宁缺勿烂、择优录用的原则去吸收社会上优秀的人才加入到我们的保险营销队伍中来。同时，加强部门人员的培训工作。

最后，相信在 20xx 年会做的更好，xx 公司的明天会更加

辉煌灿烂！

公司业务员年终的工作总结 篇 10

完成了 100P 圆筒、100P 彩虹、60P 共 91 个集装箱的出口到美国，14 个托盘的 100P 彩虹出口到日本，10 个托盘的 60P 和 100 彩虹到中国台湾，及 2400 套圆筒和 600 套 60P（REPLACEMENT）到美国。

一、主要负责

1、签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。

2、按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。

3、与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。

4、协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。

5、核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。

6、根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。

7、登记相关的出口资料，并按客户要求，每周带给装箱图片、箱封号、船名航次等资料。

8、将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐状况。并将每月的出口资料带给给财务。

此项工作繁琐且重复率高（自七月份起，几乎每周重复一次），占去了近 80%的精力。期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：

1、拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。

2、与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜

的包装方式出现错误，检查工作没做好。

3、车间加班不及时，常被叔叔点名。

透过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找期望。

二、与客户进行日常的邮件联系。

主要负责与韩国 BESTSELECTION

公司联系关于此出口美国货物的细节资料，一般透过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等资料，其中大部分是协助王总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了韩国意思的状况下，与美国客户直接联系。结果给客户造成误解，给王总带来麻烦。

透过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

三、新产品的开发，为客户备样。

将王总与客户的谈判结果（有时旁听并记录）及产品要求、变化等资料传达给采购及生产部门，并负责监督并随时向领导汇报工作进度。按双方协商及客户要求，准备样品并负责发到美国或韩国。按不同要求，为客户带给图片、报价等，透过邮件反复确认。协助销售为 B、S。整理库存样品并报价；给 B、S、准备从日本带回的新样品；给 MORRIS 准备美国展会样品并报价等。

透过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了

解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，期望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更顺手。

四、与韩国 HANKOOKSHARP 订遥控铅芯；催 GOODFELA 生产并尽快发货；订 EMICRO 的细太空，并与收到货后，对于出现的质量问题进行邮件联系。由于出口美国货物的任务加重，之后都转给小毕负责。

五、处理日常工作，服从公司领导安排。

联系法兰克福展位的装修及邀请函的办理；为领导办理迁证准备资料；与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并与之定期结算费用；服从领导日常安排的各项工作；协助行政部制定部门职责；联系复印机维修，电脑维护等等日常工作。

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。

展望 20xx 年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善进出口部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

公司业务员年终的工作总结 篇 11

20xx 年初，我加入到了国寿支公司，从事我不曾熟悉的人寿保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，认真学习邓小平理论和三个代表重要思想等，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不利用职权谋取私利，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、购买体彩等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

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

一年来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一

年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

公司业务员年终的工作总结 篇 12

转眼间，我进入行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的 20xx 年，我用 3 个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

一、珍惜

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

二、进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款 300 元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款 300 元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在

此基础上不断提高业务速度。

三、成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。在 20xx 年 x 月末正式接手那分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，仿佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到 11 点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

四、不足

20xx 年 8 月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行公司部 3 个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过这三个月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。在进步的同时，随着对目前工作的不断理解和总结，我认识到自己还有许多不足：

- 1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到

精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

2、20xx 年，在争做的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。今天的行欣欣向荣，作为行的一员，我感到无比自豪，在新的一年里工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应农商行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

公司业务员年终的工作总结 篇 13

如果在一年前你问我：你喜不喜欢做业务？我的答案绝对是否定的！业务曾经是最讨厌的一个职位，也是我避之不及的职位。但是今天你如果问我：让你去做文职工作，你肯吗？那我的答案肯定也是否定的！因为在一年的打滚里我已适应了业务生涯，溶入到了这个角色之中。

没错，没做业务之前我以为自己这一辈子应该就是在文职这个岗位呆下去的，不会有什么波浪，也不会有大的收获。在那个时候，心智仍然停留在大多数女孩的意识里，平平稳稳的工作，这就是女孩子应做的事。走上业务这一块并不是我自愿的，因为工作需要，也是有点私心，总觉得自己不能碌碌无为的过一生，必须想办法的提升一下自身素质！如何提升？那应该要从业务做起！有句话是这样说的：从一个公司的每个部门、每个工作都尝试过，那么当自己拥有事业的时候那就事半功倍！当我都尝试了这些工作之后，从一个角度来看，我是辛苦的，从另一角度来看，我是幸运的，一路给了我施展才华的平台，

而我回报以我的努力及热情。滴水之恩涌泉相报，这就是我的个性！从刚开始接触业务的时候，心态确实不那么端正。反反复复的，总是觉得自己不适合这种工作，还是去找份安稳的工作吧，周而复始的延续那种日子吧，但这时也会有另一种声音出现：不行，你不能就这样子，要知道你是最棒的，做那些工作只能浪费了你的青春！两种声音交替，每天很累，最累的却不过是心灵的承受能力。公司是做网络通讯产品的，非传统行业可比，通过电话与网络招商，对客户在另一头的情绪变化无从得知，只能从电话里头靠自己的能力来辨别，因为没经验，刚开始两个月基本上没出个单，靠公司养活，虽有惭愧，但亦不足以令我倒下。老总是个具有宽广胸怀的人，对于员工的培训方面花费了大量的精力，对我更是严格要求，不出单只能代表我的经验不足，没找对方向，没找到技巧，老总手把手的教我做业务，提供了许多的机会，慢慢的，我渐渐溶入这个职位之中，一个单，二个单，都来了，我终于也松了口气。技巧，对于做业务的人来说是个很重要的环节，其次是产品知识，熟透了产品那客户半夜打电话来咨询也能随口拈来、对答如流；心态是很重要的，每一个人都有惰性，这时候要有旁人的指引的，更多的靠自觉，凡事要旁人教，那一辈子也不会成长！一年来，足足一年，我曾经无助，曾经彷徨，最终找到了方向，虽说不上得心应手，却也略有成绩，最大的收获在于令自己成长了不少，业务，是一个很好的炼油缸！

我是__销售部门的一名普通员工，刚到房产时，我对房地产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，我很快了解到公司的性质及房地产市常作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。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一个企业的形

象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于__年与__公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为_月份的销售高潮奠定了基矗最后以_个月完成合同额__万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

20__年下旬公司与__公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出__火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

公司业务员年终的工作总结 篇 14

十月八号，国庆长假结束，公司成立五个月的节点眼看到

来，每个人心中的梦想和压力使十月的气氛骤然紧张了起来。十月是公司发展的关键一个月，十月是承上启下，继往开来的一个月，下面把十月的工作总结如下(财务工作单独汇报，不在本总结体现。):

一、各部门完成的主要工作

业务一部，理财任务为 x 万元，完成 x 万元，完成率%，其中老客户新签订 x 万元、老客户的转介绍签约金额 x 万元，理财顾问工作签约金额 x 万元，新增客源有七位已经签约(签约金额 x 万元)。业务二部，理财任务为 x 万元，完成万。完成率%。借款业务金额为 x 万元。主要工作是对贷款客户的资金跟踪，利息催纳和完善贷款客户信息。办公室工作较杂，主要完成工作有公司三秦报，环城之窗广告，小区展板的维护；前台接待完善，远程会议系统联通，纪律考勤，人员招聘与解职，老年体检活动策划，理财说明会得组织，暖心工程组织等，待完成工作有公司《总章》《员工手册》的完善，碎戏拍摄和作用策划，电梯门的维护等工作。

二、好的方面、不足方面及问题分析

(一)好的方面，思想上，公司员工大多数工作积极性高，主观努力意愿强，愿意深入学习本职，并通过实践来体现本职。公司常务副总汪涛，在公司的发展建设中投入了大量的心血，是公司最操心的人，是把做为自己的事业，把自己的事业当做生命的人，用智慧和包容实践的人。潘建兰，来到公司后，带来了很好的工作理念，工作经验，大公无私倾囊相授，把公司整体利益从内心至于个人利益之上。公司大发展才能个人利益化，团队思想必将在每个人的心底荡起涟漪。，x22 号理财会，在压力面前没有找理由，而是迅速调整思路，当即寻找客户，有很强的随机应变能力，解决问题的能力。行动上，

作为理财这种开疆拓土的工作，难度还是相当大的，大家在工作中都付出了很大的努力，有些可能出了成绩，有些可能没有，但是你们的努力将永远记在历史的年轮上，将永远记在你们成长的历程中。一部经理，工作中，时时在思考工作的方向和详细实践工作的方法。她安静的时候不是坐在那里思考，就是在本子上做详细的记录，有了想法会和大家详细的交流，然后实践。思路清晰，工作主动，工作上优秀的业绩充分证明了这一点，内心的坚强加上些许的沧桑让这朵玫瑰越发显得铿锵。二部经理，敏锐的嗅觉，优秀的接待能力，专业的讲课技巧，让我们不禁要问，不禁期待，还有多少才能没有发光。通过自己的努力发展了优秀的理财顾问段师，在业务上也迎头赶上，签下订单。，办公室工作认真负责，条理清晰，对占用自己休息时间的工作没有怨言。两名新加入员工也都很努力的在学习。每个人身上都有很多的优点，这里不再一一列举了，天生我材必有用，优秀的品质就要发扬传承下去。

(二)不足及分析，今天是十月份工作总结，一个重要的事实，我们的任务没有完成，注定了我们的总结充满些许凉意。我们每个人都应该思考，我们到底什么地方出了问题，做的不到位?下面根据大家的总结和表象提供几个切入点供大家思考：

1、核心竞争力，现在西安有 140 多家担保公司，老百姓为什么选择鑫融辉，我们的优势在哪?我们的核心竞争力在哪?我想我们虽然不一定是，但是占领第一梯度阵营是没有问题的，我们是有核心竞争力的，我们的核心竞争力就来自于踏实做事，诚实守信，合法经营。不是，业务工作艰难必然有欠缺的核心竞争力元素。公司正在联系房地产营销公司，希望获得突破。

2、公司架构，激励机制的合理性、公平性。公司一直致力于给大家搭建一个公平、合理、高效，具有很强生命力的竞争平台，让大家能够踏实工作，就像足球运动员在球场上尽情奔跑一样，自由的选择传球还是射门。期望中的架构是一个具有像肯德基一样非常完善，可复制的架构，遇到一场甘霖他就能遍地开花的架构。这是办公室的工作，我们办公室做的不理想，我在努力探索。

3、执行力，公司的发展，执行力是重中之重，个人的发展执行力亦是重中之重。公司执行力弱了，不是对大家仁慈，而是害了大家，是对所有人的不公平，将会摧毁大家奋斗的信心，就像牛奶事件，害了多少人。个人执行力弱了，就像那个挖坑的故事，他总是在快要挖出水的时候放弃，他挖了很多坑，比别人付出更多的体力，但是没有挖到水，如果人生如此，实际上你是在压缩自己的生命。武士狭路相逢，从容的拔出你的战刀，宁可战死，马革裹尸，不能被吓死。何况是打卡，抽烟等这些小事呢，对自己狠一点。

4、做好传帮带首先要做好批评和接受批评的心里准备。或者说教育与被教育，帮助与被帮助。在我看来，他们的意思差不多。我在这里可以给大家讲个钓鱼的故事。(会上展开讲)只有我们都把心态放平和，真心的帮助，虚心的接受，我们业务骨干的本领才能传承，新鲜血液的点子才能完善实施。

5、广告宣传的定位和方法。广告宣传的投入是很大的，三秦报，环城之窗期期有我们的新闻广告，小区有展板，有电梯门，我们成立了前台接待，希望能区分哪些广告的力度大，但是总得来说通过这些媒介获得的客户还是相当有限的，那么广告的着力点在哪呢?如何扩大影响?

6、学习氛围。不客气的讲我们的学习氛围不好，我们主

动学习的氛围太差。大家看过侯勇演的《大染坊》吗?我非常喜欢的电视剧。侯勇演的陈六子，智慧，仁义，最后成功，看看他是怎样学习的，主动性非常强。不要说主动性了，现在每天开会介绍的方法，又有多少人深入的思考过，然后去实践过?

7、忽视回报制度。余世维 29 岁做到日本航空的副总，众多优秀品质其中之一就是良好的回报习惯。订酒店故事。(会上展开讲)我们有客户经理和客户交流表格，是为了培养大家的良好的回报习惯，可有些恐怕觉得是多此一举。

三、已经采取的措施

(一)、《感恩的心》系列活动，绝不仅仅是公司的文化，感恩的心是一种心态，是一种生活的态度，他对我们整个人生都有重要的指导意义。

(二)、寻找转让的房地产营销公司，转让的酒楼等实体经济以提高竞争优势。

(三)、奖励，部门能够完成任务的奖励 1000 元，个人每完成 50 万奖励 1000 元。

(四)、处罚，严格执行力，采取末位淘汰竞争机制。

(五)、形成决议，开辟东郊市场，重点攻克西光，华山，黄河，秦川等国有厂家属区

十月已经过去，十一月份即将开始，任重而道远，愿大家总结经验教训，限度发挥当下自身优势，扬长避短，努力奋斗! 公司业务员年终的工作总结 篇 15

自从 4 月至今，一转眼已经在公司工作了将近半年多了，在这新年来临之际，回想自己半年所走过的路，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

的新人转变成了一个能够独立操作业务的员工。不过话说回来，我不知道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，任何一个人都应该熟悉该行业的知识。

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。应该在今后的日子里不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我可以说，我并没有虚度，过分浪费上班的时间。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`进行总结与改进，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，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮不够厚（因为作为一名业务员，大家普遍认为就是要学会对于自己的新老客户紧追不舍），心理素质还不是很过关，还远远没有发掘出自身的潜能，个性中的一个飞跃。

在我的内心中，我一直都希望自己能够成为一名优秀的业务员，因为不管怎么说我也是学习了4年的外贸知识，掌握了一定的理论基础，而且，我，喜欢这份职业，这股动力，这份

信念一直都在我的心底，我渴望成为一名成功的业务员。

在这段日子中，感谢公司对我的培养，非常感谢在此期间对我的悉心指导，让我知道了自己的不足，慢慢地提高了自身的处事能力，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新年，满怀希望，努力做好自己的工作。

公司业务员年终的工作总结 篇 16

时光飞逝，转眼进入奇瑞公司已经九个月了，在这九个月里，我完成了从学生到企业员工的转变，思想及技能都有了显著的提高。是奇瑞让一向只会被动接受的我感受到了责任，明白了付出就会有收获的道理。现在的我，心里装满浓浓的感念，是领导的亲切关怀、同事们的无私帮助激励了我的成长，这种在人生转轨的关键时期所受的鼓舞，将使我受用终生。

记得刚迈入奇瑞的大门时候，心情是那么的激动，可经过一段时间的洗礼，留在心中的只有茫然，我不知道这陌生的一切，能带给我怎样的人生。这时是领导的叮咛安抚了我，同事们的目光鼓励了我。令我感受到了温暖和关怀，让我坚定的走到了现在。

焊装车间的生产时繁杂和辛苦的，我学的是汽车检测专业，可以说与焊接毫不相干。许多东西我都要从头开始学起，怎样才能做好这项工作？记得在刚进公司培训的时候，领导教导我们，要摆正心态，要干一行爱一行。我的师傅也曾对我说过，遇到困难我们要去战胜它，别人能做好的事我们为什么不能做到呢？只要努力，我相信你一定可以的。

就这样我开始认真对待我的工作，不懂就问，不会就学，不好就练，就是这种方法是我快速的适应了焊装车间一线的生活。让我从跟不上线速，进步到能够保证生产，然后到现在的

在保证质量的情况下提前几个小时干完产量。有了时间后我开始为自己定制新的计划。比如要学会班组所有的工位，这样就能在班组有困难的时候，尽一点自己的力量。现在这个目标我已实现大半，在以后的时间我会更加的努力，争取早日完成这个目标。

由于刚进班组的时候，我师傅就教了我很多，再加上班组的氛围比较好，很团结。所以我也养成了争为班组做点事的习惯，比如打扫班组的卫生，为公共工位的工装设备做保养、更换电极帽，去不合格区修理班组不合格件，下班后关闭每台设备电源等。

当我为之付出努力之后，我发现原来在焊装也可以这么开心的工作。虽然在这里有时会很累，但它却可以给我带来充实。看着自己焊接出的件被装到车身上流出焊装，心中就不免有一种成就感。

在完成本职工作的同时，我还积极参加车间公司的各项活动。我参加了车间组织的演讲比赛、厂部的演讲比赛、车间的焊接工比武、公司的焊接工比武、公司的安全知识竞赛等。并获得车间演讲比赛二等奖、厂部演讲比赛第八名、车间焊接工比武第九名、公司级安全知识竞赛三等奖。其实我的这些成就都离不开车间人事专员李工的教导，是他在我迷茫的时候点醒了我，是他在我失败后，给我一次又一次的机会重拾信心。每次想到这里心中总是暖暖的，充满了对他对奇瑞的感激，也让我对未来多了些期盼与信心。

回首往日，我觉得可以用几个词来形容我心中的感受，第一个便是收获。是的，我只作了我应该做的，却收获了太多东西。在我有限付出的同时，我收获了成果，收获了成长，收获了大家的信任，收获了围绕在身边的浓浓的温情。这是奇瑞公

司所给予我的，也是激励我迅速成长的源泉。

在这九个月里，我感受到奇瑞人的工作热情，看到了同事们努力拼搏的身影，我很骄傲我也是他们中的一员。在这里，我从一名不谙世事的学生，成长为一名合格的员工，各种滋味只有自己体会。

马上就要回学校拿毕业证了，这也标志着我的学生生涯要结束了，再回到奇瑞，我会更加的努力，总结自己的优点与不足，用一个全新的面貌面对以后的工作。争做合格的奇瑞人，为奇瑞尽自己的微薄之力，也希望以后的生活因奇瑞而丰富多彩。

公司业务员年终的工作总结 篇 17

时间飞梭，转眼 20__ 年要与我们挥手告别，这一年不能简简单单用成功或失败去判定，过去的这一年里，我个人素质和业务能力都有了很大的提高，对这个行业也有了更深入的了解和掌握。

待人更宽宏，更温和，处理事情更有技巧性了，通过和各部门协调沟通能够保证各项事务顺利进行，没有资料信息提供和样品提供拖延和交期拖延现象，没有因产品质量和工作失误导致的客户投诉。有说：业务员是夹心饼干，如何充当好这个角色，并不是一件容易的事情，也要因人而异，因事而异。

一. 业务能力

1、熟悉公司和产品

熟悉公司和公司产品是融入一个公司和作为一个业务员的起始。了解这个行业，熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式，了解自己产品的市场方向和产品方向和产品分布，了解目前公司的主攻市场和主要产品以及价格趋势。这些点在入司之初两周的车间学习和之后这一段时间里有所掌握和熟悉。

从目前来说，我们公司除了主打产品，铁蹄，多门柜，储物柜，手推车，其他以冲压件为主的产品种类繁多，不同的客户所对应的产品也各有不一，一个人不容易在短时间内去掌握所有的产品系列，但是对自己所处理的客户的产品系列和可主要向市场推广的产品系列必须要掌握，像我的主要客户以割草机配件，直管，储物柜，手推车为主，这些产品的技术要求，基础要求我都已了如指掌。

目前，我们的主要市场集中在美洲，可以说美国是我们的主要市场，南美目前并没完全开发出来，而相对于我们主打产品的性质和市场形态而言，南美尤其是卡车运输占主要力量的巴西应该成为我们最具潜力的市场。中东地区也有一定的市场潜力，但是由于市场情形不稳定，不能寄太多希望，我们目前对欧洲市场的开发力度还不够大。

2、业务技巧

拥有良好的业务技巧就意味着，有良好的沟通协调能力，在满足客户要求的同时，能够和工厂是实际运作相结合，搭起客户和工厂的各部门之间良好的沟通桥梁，做好监督，跟踪工作，保证产品质量，保证资料信息提供的及时性，及时准确地提供报价，协调生产满足客户交期，建立良好的客户关系，增强客户对我们的信誉度。老客户扩大产品系列范围，争取更多的项目。

业务谈判，作为业务员，业务员承担着客户的顾问的角色，责任是满足客户要求，服务好客户，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，但是同时要对客户的要求加以判断，看是否合理，经过和各部门沟通看客户要求是否符合我们公司的利益，再加以处理，不能盲目盲从。

客户来访时，相关资料和会议主题要提前准备，我们对客

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/586013205102010240>