

2024 年外贸业务员个人年终工作总结范文 (26 篇)

2024 年外贸业务员个人年终工作总结范文 (26 篇)

2024 年外贸业务员个人年终工作总结范文 篇 1 20xx 年即将画上*的句号，这一年是我人生的一个转折点。由一名学生转型为社会人士，在机遇与挑战共存的竞争时代，我开始了自己的追梦生涯。回顾这三个月与新起点同行的点滴，颇有感触，现将工作以来的感受和工作体会总结如下。

一、初入岗位

我是今年 6 月份毕业的，刚迈出校门就直接来到了深圳。出校门之前我还在迷茫，不知道要做什么工作，也没有给自己找到一个明确的定位。我知道自己不是那种安贫乐道的，我要给自己顶下目标，并且努力奋斗。因为在毕业之前，我也做过两份工作，一份是导购，一份是商务接待，由于各种原因没能继续坚持做下去。

直到 9 月份 24 日我有幸进入新起点这个大家庭，在公司领导和同事的帮助下，我在认识产品、熟悉产品、推广产品各方面的知识上有了很大的提高。在这里我要感谢我的领导和同事们对我的点滴帮助。

初入外贸销售这个行业，我除了在学校里所学的外贸英语知识和国际贸易知识，缺乏实际经验，对于阿里巴巴国际推广平台的操作一点也不清楚。首先第一件事，我就是要熟悉公司产品。因为公司人不多，初来乍到，怀揣着梦想的*全心的投入学习中。公司的产品目录，各项产品的特点、用途、市场情况..... 方方面面的学习我都得从零开始。一个礼拜之后，我开始接触阿里巴巴后台管理，注册了一个制作员的子账号，负责产品的发布。MSN、Skype、Trademanager, Email 等国际交流工具随之而来成为我每天必备的工作。此外我还自己创建了一个属于自己的阿里巴巴免费网站，在里面练习产品的发布，产品的推广，产品排名、关键词搜索和应用，速卖通交易等。在外贸部易小姐的指导和帮助下，我渐渐掌握了发布产品信息，争取排名的技巧，慢慢开始了产品推广工作。

二、熟悉业务流程

在逐渐接触国际贸易的过程中，我通过阿里巴巴平台免费版，收到了很多客户的订单(阿里巴巴的平台)，可惜都是批量小的一些样品单，最终因为因现实支付方式不能通过支付宝而告终。在10月伊始，经过半个月的产品熟悉，询盘回复，终于有位瑞典客户接收我们的付款方式，转账成功。第一笔外贸订单成了，虽然只是一个小订单，缺从中学会了很多。接收款项后，随后跟单，让生产安排生产并联系国际货运快递。

在国际快递方面第一次接触了DHL/UPS/FEDEX，其间还是出现一点小插曲，联系货运后，货物到香港了，快递公司说是地区偏远要加偏远费。因小订单，DHL运费算得过于精确，导致货物退回来，重新找了一个货运公司，改走FEDEX。这样耽误了几天的货期。不过经过这次的教训，明白了算运费的时候要按值计算，宁愿多收一点，联系快递的时候要货代把地址查下是不是偏远地区。

三、参与展会

10月中旬，公司参与了广州第七届国际采购博览会，展会上的客户基本上都是国外的。其间因展会上同行较少，参与竞争的不是很多，这又是我们该发挥的时候了。几个同事都在给公司产品做宣传，发名片，发资料，尽量吸引更多的客户来看我们的展厅。与外国客户交流又成了一门技巧，要吸引有意向的客户，要让没有意向的客户接触和了解我们这一产品，归根结底说白了就是来者绝不放过。与外国客户的交流中，也学到了如何向客户介绍我们的产品，如何讲解剖析产品优势。一个展会办下来，临时出售了小批量产品，收到了很多外国客户的名片，也发了一些自己的名片，希望将来可以联系一些有意向的客户。

展会过后，就是分析名片，收发邮件了。有经验的同事，接到名片及时判断客户意向，联系了客户上门看厂。也做了一笔数量的订单。其间，我学会了要认真判断客户意向，了解客户需求，才能做到有求有应。四、收发邮件

把展会上的名片整理，分析，回忆一遍，把有意向的，一个一个都发邮件进行问候。在发邮件之前，产品定价又是一项很重要的事。既然是工厂，产品价格就有一定的优势。凭这个优势，价格是没有很大的问题。其次就是价格得详细程度，其间涉及 MOQ，FOB 等各方面，这就是考验产品熟悉程度了，报价单的一目了然也很重要。要明确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。

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。但是呢，一连几百份邮件发出去，没有几个人回应，石沉大海，让人觉得心灰意冷的。但是，不能放弃，就得自身找找原因了。可能价格没有设置好，图片不够吸引眼球，产品信息没有详细.....等一大堆的问题，一个一个分析，解决。

五、接触阿里巴巴会员版

14 月份开始接触阿里巴巴会员版的业务子账号，发布产品信息，提高产品曝光率，进而增加询盘的机会。发布产品信息又是一项繁杂的工作。首先，每一个产品的标题不能雷同，图片必须清晰。其次，最重要的是关键词要选好，而且要选关键词排名靠前的，这样才能提高产品的搜索度。关键词的设置可以三个雷同，可以 5 种以上产品竞争一个关键词，尽量想办法提高曝光率。最后就是产品信息的匹配了，有头有尾必不可少，不能牛头马嘴，也不能张冠李戴。不同的产品要匹配相应的信息。发布了一千多条产品信息，询盘也相应上升了，在线咨询的客户也多了起来。

买家总会货比三家，一个询盘他会发给很多的供应商，因而买家远是专业的。作为外贸工厂最主要的优势是能提供厂家直销价，和产品质量的监督。因而定价要定的合理，才能赢取更多的客户。

但，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，错过了很多展会客户资源，主要是因为自己不会跟进客户，不知道怎么样来跟进，在这点我以后会好好学习，耐心地请教。在平时的各项工作中精耕细作，紧跟所有客户资源，及时掌握客户的需求，作出相应的计划和工作。在今后的工作中，争取把握分析、处理好各项工作中，加强同客户的交流、沟通。知己知彼，方能百战不殆。了解他们的需求，能够准确地处理好，来赢得客户。

六、工作失误

前段时间因为报价失误，和客户理解的不一样，导致公司流失了一个客户。客户要的是模组，我就按我们常规的报价，一个模组报给他。等客户寄来样品，要我报价，他的样品是两个模组一套的。我却理解不好，还是按一个模组的价格报了出去。其间几天也没有沟通好，相互间理解不当。直到客户过来签合同才弄明白报价严重失误了，这一点，我觉得自己太大意了。工作时需要细心的，能想到的要尽量想到，不懂的地方一定要问。三个臭皮匠顶的上一个诸葛亮，这是个真理。提出来就总会找到解决的办法的。

七、心得体会

1. “努力不一定成功，放弃一定失败”是篮球运动员姚明曾经说过的一句话，用这句话在时刻提醒、鞭策着自己。在公司的这段时间让我意识到，一名合格的外贸业务员，要从基础做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，虚心求教，耐心学习。

2. 专业的学习，要进行实际结合。要熟悉专业的外贸术语，特别是LED行业，要抓住客户的需求，给予客户相应的服务。与客户交流要有针对性。

3. 要尽心尽责的做好本职工作。要做好手头的工作，专心工作，做好与客户的交流和联系，不懂得地方要耐心请教。

4. 心态决定一切

怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。要长期坚持下来，不放弃，失败乃是成功之母。

八、展望 20xx

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

以后的路还要怎么走，我也不知道，但是我知道，只要自己不断的努力，那么迎来的就一定是很好的前景，所以我只有自己不断的努力了，因为自己是要生活的。生活和工作中有很多的事情来做，需要不断的努力。

2024 年外贸业务员个人年终工作总结范文 篇 2 2023 年即将画上圆满的句号，这一年是我人生的一个转折点。由一名学生转型为社会人士，在机遇与挑战共存的竞争时代，我开始了自己的追梦生涯。回顾这三个月与新起点同行的点滴，颇有感触，现将工作以来的感受和工作体会总结如下。

一、初入岗位

我是今年 6 月份毕业的，刚迈出校门就直接来到了深圳。出校门之前我还在迷茫，不知道要做什么工作，也没有给自己找到一个明确的定位。我知道自己不是那种安贫乐道的，我要给自己顶下目标，并且努力奋斗。因为在毕业之前，我也做过两份工作，一份是导购，一份是商务接待，由于各种原因没能继续坚持做下去。

直到 9 月份 24 日我有幸进入新起点这个大家庭，在公司领导和同事的帮助下，我在认识产品、熟悉产品、推广产品各方面的知识上有了很大的提高。在这里我要感谢我的领导和同事们对我的点滴帮助。

初入外贸销售这个行业，我除了在学校里所学的外贸英语知识和国际贸易知识，缺乏实际经验，对于阿里巴巴国际推广平台的操作一点也不清楚。首先第一件事，我就是要熟悉公司产品。因为公司人不多，初来乍到，怀揣着梦想的激情全心的投入学习中。公司的产品目录，各项产品的特点、用途、市场情况..... 方方面面的学习我都得从零开始。一个礼拜之后，我开始接触阿里巴巴后台管理，注册了一个制作员的子账号，负责产品的发布。MSN、Skype、Trademanager, Email 等国际交流工具随之而来成为我每天必备的工作。此外我还自己创建了一个属于自己的阿里巴巴免费网站，在里面练习产品的发布，产品的推广，产品排名、关键词搜索和应用，速卖通交易等。在外贸部易小姐的指导和帮助下，我渐渐掌握了发布产品信息，争取排名的技巧，慢慢开始了产品推广工作。

二、熟悉业务流程

在逐渐接触国际贸易的过程中，我通过阿里巴巴平台免费版，收到了很多客户的订单(阿里巴巴的平台),可惜都是批量小的一些样品单，最终因为因现实支付方式不能通过而告终。在10月伊始，经过半个月的产品熟悉，询盘回复，终于有位瑞典客户接收我们的付款方式，转账成功。第一笔外贸订单成了，虽然只是一个小订单，缺从中学会了很多。接收款项后，随后跟单，让生产安排生产并联系国际货运快递。

在国际快递方面第一次接触了DHL/UPS/FEDEX,其间还是出现一点小插曲，联系货运后，货物到香港了，快递公司说是地区偏远要加偏远费。因小订单，DHL运费算得过于精确，导致货物退回来，重新找了一个货运公司，改走FEDEX。这样耽误了几天的货期。不过经过这次的教训，明白了算运费的时候要按最大值计算，宁愿多收一点，联系快递的时候要货代把地址查下是不是偏远地区。

三、参与展会

10月中旬，公司参与了广州第七届国际采购博览会，展会上的客户基本上都是国外的。其间因展会上同行较少，参与竞争的不是很多，这又是我们该发挥的时候了。几个同事都在给公司产品做宣传，发名片，发资料，尽量吸引更多的客户来看我们的展厅。与外国客户交流又成了一门技巧，要吸引有意向的客户，要让没有意向的客户接触和了解我们这一产品，归根结底说白了就是来者绝不放过。与外国客户的交流中，也学到了如何向客户介绍我们的产品，如何讲解剖析产品优势。一个展会办下来，临时出售了小批量产品，收到了很多外国客户的名片，也发了一些自己的名片，希望将来可以联系一些有意向的客户。

展会过后，就是分析名片，收发邮件了。有经验的同事，接到名片及时判断客户意向，联系了客户上门看厂。也做了一笔数量的订单。其间，我学会了要认真判断客户意向，了解客户需求，才能做到有求有应。四、收发邮件

把展会上的名片整理，分析，回忆一遍，把有意向的，一个一个都发邮件进行问候。在发邮件之前，产品定价又是一项很重要的事。既然是工厂，产品价格就有一定的优势。凭这个优势，价格是没有很大的问题。其次就是价格得详细程度，其间涉及 MOQ，FOB 等各方面，这就是考验产品熟悉程度了，报价单的一目了然也很重要。要明确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。

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。但是呢，一连几百份邮件发出去，没有几个人回应，石沉大海，让人觉得心灰意冷的。但是，不能放弃，就得自身找找原因了。可能价格没有设置好，图片不够吸引眼球，产品信息没有详细.....等一大堆的问题，一个一个分析，解决。

五、接触阿里巴巴会员版

14 月份开始接触阿里巴巴会员版的业务子账号，发布产品信息，提高产品曝光率，进而增加询盘的机会。发布产品信息又是一项繁杂的工作。首先，每一个产品的标题不能雷同，图片必须清晰。其次，最重要的是关键词要选好，而且要选关键词排名靠前的，这样才能提高产品的搜索度。关键词的设置可以三个雷同，可以 5 种以上产品竞争一个关键词，尽量想办法提高曝光率。最后就是产品信息的匹配了，有头有尾必不可少，不能牛头马嘴，也不能张冠李戴。不同的产品要匹配相应的信息。发布了一千多条产品信息，询盘也相应上升了，在线咨询的客户也多了起来。

买家总会货比三家，一个询盘他会发给很多的供应商，因而买家远是专业的。作为外贸工厂最主要的优势是能提供厂家直销价，和产品质量的监督。因而定价要定的合理，才能赢取更多的客户。

但，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，错过了很多展会客户资源，主要是因为自己不会跟进客户，不知道怎么样来跟进，在这点我以后会好好学习，耐心地请教。在平时的各项工作中精耕细作，紧跟所有客户资源，及时掌握客户的需求，作出相应的计划和工作。在今后的工作中，争取把握分析、处理好各项工作中，加强同客户的交流、沟通。知己知彼，方能百战不殆。了解他们的需求，能够准确地处理好，来赢得客户。

六、工作失误

前段时间因为报价失误，和客户理解的不一样，导致公司流失了一个客户。客户要的是模组，我就按我们常规的报价，一个模组报给他。等客户寄来样品，要我报价，他的样品是两个模组一套的。我却理解不好，还是按一个模组的价格报了出去。其间几天也没有沟通好，相互间理解不当。直到客户过来签合同才弄明白报价严重失误了，这一点，我觉得自己太大意了。工作时需要细心的，能想到的要尽量想到，不懂的地方一定要问。三个臭皮匠顶的上一个诸葛亮，这是个真理。提出来就总会找到解决的办法的。

七、心得体会

1. “努力不一定成功，放弃一定失败”是篮球运动员姚明曾经说过的一句话，用这句话在时刻提醒、鞭策着自己。在公司的这段时间让我意识到，一名合格的外贸业务员，要从基础做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，虚心求教，耐心学习。

2. 专业的学习，要进行实际结合。要熟悉专业的外贸术语，特别是LED行业，要抓住客户的需求，给予客户相应的服务。与客户交流要有针对性。

3. 要尽心尽责的做好本职工作。要做好手头的工作，专心工作，做好与客户的交流和联系，不懂得地方要耐心请教。

4. 心态决定一切

怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。要长期坚持下来，不放弃，失败乃是成功之母。

八、展望 2023

辞旧迎新，展望 2023 年。新的一年已经开始，紧张而又忙碌的工作拉开了进程，明确公司的目标、计划。计划好自己的工作和个人目标。本人将更认真工作，刻苦学习业务知识，提高自身的能力来努力完成公司的销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新的台阶，坚持下去，好好奋斗！

以后的路还要怎么走，我也不知道，但是我知道，只要自己不断的努力，那么迎来的就一定是很好的前景，所以我只有自己不断的努力了，因为自己是要生活的。生活和工作中有很多的事情来做，需要不断的努力。

以上是我的年度个人工作总结，请领导给予指正。

2024 年外贸业务员个人年终工作总结范文 篇 3 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，我们要赓续提问，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，你便可以挑一种高质量的产品给他，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，要赓续的提醒，赓续催匆匆生产部，确保能按时交货。

最后，要耐久维护客户，我们要做好的是售后办事。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，能力全神贯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

这一点最紧张，在工作中，不管是本身在网上搜索开拓的客户，照样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，业务员可能许多光阴都是在做“无用功”。然则必然要有自信心，有许多潜在的'客户，都是要在很长的光阴里才改变为真正的客户，所以必须持有坚决的自信，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，总有一天会故意想不到的劳绩。对付下过单的客户，不用说确定是重中之重，必要时不时的问候一下有没有必要赞助的，到了必然的时候要主动扣问 next order 的光阴。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，挥霍上班光阴，对工作我是认真负责的。颠末光阴的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有阅历能力发展。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工尴尬刁难照多的时候，容易急噪，或者不会花光阴去反省，也会粗心。工作多的时候，想得更多的是本身把他搞定，每个环节都本身去跑，却疏忽了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再施展自身的优势：贸易知识，学习接收才能较好。赓续总结和改进，进步素质。

2024 年外贸业务员个人年终工作总结范文 篇 4 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 10 年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域

一、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，再做好准备工作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：

(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身边流过，但是却没有抓住。

(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，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。

2024 年外贸业务员个人年终工作总结范文 篇 5 20xx 年 2 月至 20xx 年 1 月期间,我作为客户工程师,负责本公司华北区单元一的 20xx 年度销售业务,主要面对北医系统、首医系统及东三省区域内的客户,进行公司产品、技术服务的销售并及时催缴回款。在过去的一年里,本区域内累计实现销售回款万(截止 20xx 年 12 月)基本完成销售业务。现对过去一年的工作业绩获得成因、不足之处、及对公司的建议简要分析总结如下。

之所以取得如上业绩,主要原因如下:

一、老客户的鼎力支持及前任同事打下的良好基础是我今年业绩相对较好的原因之一。老客户推荐的新客户相对容易成单,不仅成单效率高,而且回款及时,同时有助于扩大公司产品的品牌效应。所以,在维护老客户关系,巩固前任同事打下的市场基础方面,我做了较大努力,也赢得了客户的信任,促成了很多老客户新订单以及客户推荐的订单。这是业绩取得的主要原因之一,也是下一年度应该持续关注的工作策略之一。

二、20xx 年签订的 genecard 客户的回款,占据总回款一定比例,促成我基本完成销售指标。正是由于去年的有效积累,也促成了我今年业绩的提升。这部分业绩取得令人欣慰,但同时也预示着下一年度我需要签订更多的合同,才能缓解目前应收款不足的尴尬局面。每一年的销售工作都是由延续性的,希望在未来的一年能注重工作的延续性,保持一贯良好的工作态度及作风。

三、良好的工作习惯是个人业绩稳定提升、应收款即时到帐的主要原因。在过去的一年里，个人养成了每日拜访客户，及时处理邮件，工作不拖拉、确保今日事今日毕，以及良好的自我管理习惯。正是这些良好工作习惯的养成，加上积极进取的工作态度，促成了我在工作中业绩的提升，也是有别于他人的自身特点。积极的努力在未来一年需继续保持。

在过去的一年里，个人也有工作不到位，自认为不足可以进一步改进之处，总结如下：

一、对一线业务员的培训管理不到位，没有给予他们过多的单独或集中培训，没有有效调动个别业务员的积极性，长此以往势必影响下一年度的工作业绩。今后应在这方面注重改进。

二、外省市区域内的销售渠道工作没有进展。一个人的精力、时间毕竟是有限的，北京市以外区域的市场拓展，还应从销售渠道角度加以改进。力争下一年度发展更多带来稳定收益的产品代理公司，并想法设法调动代理商的积极性。

三、大客户开拓不得力，个别产品销售不畅。在这一年度的销售中，本区域内的大客户及 genecard、hcs 客户成单数量有限。究其原因，有来自公司支持方面的，当然也存在个人的不足之处。主要需要提升自己的业务水平，只有掌握更多的科研信息，提供更多的技术支持，才能更好地解决客户需求，面对大客户才有更多的谈资和签约资本。这是未来业绩能否提升的关键，是急需解决的问题之一。

个人在销售岗位为公司服役近两年时间，积累了一定的经验，同时也意识到公司存在的一些潜在问题，现以个人观点提出供若干建议如下。

一、销售团队后备力量储备。由于一线业务员，缺少洽谈合同的实践以及持续、系统的培训，致使他们对公司产品及服务理解有限，尚无法独立高效促成合同，一旦有客户工程师离岗，区域业绩必然收到较大影响，势必影响公司的持续发展。此外，由于缺少销售提成的刺激，看不到可上升空间，一线业务员的工作态度也将受到影响，甚至可能影响团队的协作。建议适当分出区域让较优秀的一线业务员独立承担销售任务，以便选拔人才，储备后备力量。

二、重视客户工程师意见。公司有良好的运作原则，但是有些条条框框影响了潜在的客户签单，比如克隆购买要款到启动等等。建议公司在制定运作原则时，能更多的倾听客户工程师的意见，并赋予其一定权力。因为，客户工程师是直面客户的，切实了解客户需求，知晓哪些原则可能影响潜在的公司利益。此外，由于公司尚未设立市场部，客户工程师这个岗位自然是公司的眼睛和耳朵，如果他们的意见得不到重视，或者长期妥协无意愿提出意见，势必会影响公司的未来发展。

三、提升技术水平和服务质量。我们是一家面向生物医学等科研用户的技术服务型公司，在生命科学技术领域日新月异，市场竞争日趋激烈的今天，只有不断提高自身的科研技术水平，提升服务质量才能更多的抢占市场，赢得客户的良好口碑。在当前产品价格没有更多浮动空间的前提下，建议从扩大科研产品及服务的覆盖领域，缩短技术服务时间，提高售后处理方面着力下功夫，以求获得更多的客户群体，扩大本公司的影响力。

以上是对过去一年个人工作的总结回顾及对公司发展的个人建议，希望得到上级领导的关注和指导，并给予意见和期望。

2024 年外贸业务员个人年终工作总结范文 篇 6 你们好!我是**公司的一名销售人员，我叫梁颖思，很高兴能够加入公司的销售团队，下面是我这个月的工作述职报告。

一、工作计划的完成情况和原因

虽然市场竞争日趋激烈，但上个月我给自己制定的工作计划和销售计划还是顺利地完成和达到目标。能够顺利地完成任务，除了自己的努力之外，很重要的一个原因就是吸取了上个月的教训和经验，并向前辈们学习了很多有关销售的知识及销售的方法技巧。

二、现有客户群的整体状况

目前，我拥有的客户群主要是在 20~45 岁之间的人群里，都是一些比较稳定的中小型客户，缺乏一些潜在的大客户和比较稳定的大客户。在这个月，我一共拜访了 65 个客户，其中有 45%是自己所拥有的稳定的客户，有 35%是新的中小型客户，还有 20%是自己新挖掘的大客户，在这些客户里，合同额的签订和

完成情况达到 70%。

三、下月的详细工作计划

在这个月里，我拜访了 65 个客户，下个月，我想提高自己的目标，要拜访 70~75 个客户，其中 40 个是稳定的中小型客户，10 个是稳定和不稳定的大客户，还有 20 个是新客户。目标销售额要达到 15 万以上，合同签订率要达到 75%以上。

四、困扰销售人员的问题

我相信每个销售人员都自己的一些问题，我也不例外，我的问题综合如下：

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。

2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了最佳的机会。

4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。

5、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。心态不够开放乐观。

五、销售人员的工作建议

因此，根据以上的的问题，我给自己提出以下的建议：

1、销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询！资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献！争取在一年内能够独立进行销售的工作。

2、了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点!对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳!争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强与客户的沟通与联系。拜访频率还是要加强，其中要抽出一部分时间多联系意向客户，随时掌握其动态，缩短与客户之间的距离。针对潜在客户，可以采取电话回访的方式，增进与客户的沟通与交流。

4、尝试通过各种方式开发新客户，不能仅仅局限于独立拜访，还可以尝试转介绍，或者是通过订货会等方式。

5、针对不同客户类型，制作一份表格，用不同的方案引导客户谈判。这样一来我们谈判就有的放矢，成功率就较高。

6、增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与领导同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的不足

六、计划调整和改进措施

没有一个计划是完美无缺的，每个计划都有它自己不足的地方，我自己制定的计划也不例外，因此我会根据计划进行时得实际情况来调整自己的计划，做到随机应变。

以上就是我本人在这个月的工作述职报告，下个月我会更加努力完成自己的目标和计划。

谢谢!

2024 年外贸业务员个人年终工作总结范文 篇 7 在外贸公司工作，听起来是一份很好的工作，我刚开始的也是这么认为的，可是在自己走上工作岗位后才感觉不是那么回事，因为外贸公司面临着很多的困难，我也是在工作后感觉到了公司生存的压力。虽然我工作的时间并不是太长，但是我知道了其中有很多的问题需要我们来解决，其中的苦楚也只有自己清楚了。工作一年后，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：

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。买家总结会货比三家，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。

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。

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。

三、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，提高产品的总结价值；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。

以后的路还要怎么走，我也不知道，但是我知道，只要自己不断的努力，那么迎来的就一定是很好的前景，虽然我知道在外贸公司工作并不是长久之计，但是目前供我选择的余地也不是很大了，所以我只有自己不断的努力了，因为自己还是要生活的。生活中有很多的事情来做，但是需要不断的努力。这样的我才是更好的我，我会做到更好的！

2024 年外贸业务员个人年终工作总结范文 篇 8

现在我已经在公司担任业务员有四年的时间了。可以说我是公司数得着的老业务员之一，也是对公司的发展有一定贡献了。现在 20__年将结束，我想在岁末的时候就我一年的工作做一下总结，也对自己的工作提前写下了 20__年业务员工作计划范文，让自己在假期中能够安稳的度过，也让自己能够及时的认识到当前的形势，希望不会让自己失望！

转眼间又要进入新的一年 20__年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过个年头，家庭、生活和工作压力驱使我努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达万元以上(每件万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到 4. 万元以上代理费(每月不低于 1. 万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给下半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达 7. 万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达万元以上。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对 20__年的个人工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望 20 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的客户，争取的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接 20 年新的挑战。

20__年，我有着的期待，相信自己一定能够在 20__年取得更大的进步，自己就是这样一年一年的走过来的，从一个什么都不懂的毛头小伙到现在很有深度的资深公司业务员，我的成长充满了曲折，不过在今后的工作中，我还是需要继续不断的努力，相信自己在 20__年一定走的更远！

2024 年外贸业务员个人年终工作总结范文 篇 9 工作两个月后，针对公司老板提出的“报价就是见光逝世，不能报价”；“咱们有进出口权，什么都能够卖

“等问题，我们作出如下月工作总结

以下是总结出利用互联网开拓业务几个关键问题：

因互联网是在虚构的空间上交谈与结识，要害问题是做到与客户互信互利，才会有生意做。必须留心以下多少个方面：

1. 公司经营产品及价格定位：

a. 公司的主营产品，如果公司以小范畴发展速度，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，方会尽快见到后果。面向更多的产品经营，阵线拉得太长，从火线业务到工厂搜寻与售后跟进需一个完全体系与多位专业人士及专业常识来操控。

买家总会货比三家，买家远是专业的。作为商业公司最主要的优势是供给优质的服务，如这点做不到，是无奈赢得客户信任的。

报价并不是一个很简略的运动，它是企业与新客户沟通的切进口。要理解本行业出口量跟远景。本行业内各个企业报价的均匀水温和报价趋势。及本公司的产品德量和在海内同类产品属于哪个程度面(高中低)，本人的产品报价与市场行情差价，及如何以到达报价的准确性，让客户查到公司晓得公司的重要经营产品及及产品上风与中心竞争力。

b. 报价表

公司以一定的数量为根本，供给一份产品价格表(pricelist)。

此报价表上的数据是企业发展策略的一部分。由于它决议了公司业务开辟的切进口。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，发展速度和将来。所以小小的一份报价表，看似简单，实则要经由细心和当真的斟酌。

报价应报得恰到好处，不能过低，也不能过高;好货色不能贱卖，普通的产品不要报高。因为客户往往会从你的报价来判定你的诚实性，并同时断定你对产品的熟习程度;如果一个无比简单普通的产品你报一个阔别市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明你的诚实性不够，你基本不懂这一行，天然而然客人不会对你再理睬。

摸清客户念头及诚意再报价，免得成为报价工具，浪费时间。

外贸竞争异样急烈，以目前中国市场合见是供大于求，要想异军崛起，特殊留神服务和时常学习，防止犯错。

2. 公司(包括业务员)给客户的信心及信誉度如何

这是网络发展客户最重要的因素，即你的公司实力如何，产品况争力怎样，公司服务怎么信心和信誉是双向的。

解决方法：第三方认证(如付费会员);网站及产品的丰富水平;业务员正确快捷的服务。

客户最想懂得的是什么：

- 1)你是不是做这个产品多时了。
- 2)你对产品懂得多少。
- 3)你这个人的人品如何。
- 4)当然价钱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查，收集，比较工作，在这个过程中要放松学习这类产品的专业常识。否则客户会对你不释怀。只有你能把该类产品讲的很清楚，技巧关键在那里，品质如何操纵，价格的定位为什么是这样，原材料又是如何如何。客户才会对你释怀和信赖。取得客户的信赖——很主要啊！

客户关注的多少个问题如沟通不好，决无下文。如产品的规格、技巧参数、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，跟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(是否会发生歪曲或含糊不清，业务职员的素质如何)

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，但切不可嗦。邮件中语言尽显专业性与针对性，否则失去连续交谈的机会。

4. 想客人落单，需先交友人和交换有价值的信息和见解。决大多数客户都有自己较牢固的供应商，要想做出订单，不能超之过急，超稳步跟进，功到自然成。

个别来讲，从以下几个方面入手来博得客户：

- 1、做好品质营销。
- 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。这就恳求企业一方面通过改良产品、服务、人员和形象，提高产品的总价值；另一方面通过改进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，以降落货泉和非货币成本。从而来影响客户的满意度和双方深入配合的可能性。

5、建立良好的客情关系。

6、做好翻新。

找客户的渠道，生意的产生是多样化的。

2024 年外贸业务员个人年终工作总结范文 篇 10 阴似箭日如梭，转眼间一年已经过去。回顾我们保安队在国际珠宝城一年来的工作，可以说是成绩多多，受益多多，体会多多，但存在的问题也不少。为了更好地做好今后的各项工作，根据领导的要求，现对一年来保安队工作总结如下：

我们是今年 1 月 9 日开始值班的。由于我们是一支新组建的团队，而且又是在珠宝城这样一个大型的国际化企业里工作，责任重大，压力千钧。为了保质保量完成、履行好肩负的使命，上一年我们重点抓了三项工作。

一、是抓队伍建设

一支过硬的队伍是做好工作的重要保证，从保安队组建开始，我们在队伍建设上就坚持 两手抓：一手抓人员的配备，一手抓素质的提高。在人员的配备上，我们从江西警官学校招聘了 21 名学生队员；同时，我们还注意从部队退伍军人中招聘优秀队员。通过一年的努力，我们团队的人数从当初的 7 个人，增加到现在的 39 人，是刚开始时的 5 倍之多。在队伍建设上，我们把 相马、赛马、驯马、养马 相结合。在多渠道引进队员的同时，高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后，我们都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。同时我们还专门邀请**市消防大队的专家，来为队员讲授消防方面的知识和技能，使队员都能尽快掌握各项基本的本领，达到上岗的要求。队员上岗后，我们还坚持每周 2 天的技能训练，风雨无阻，冷热不断，使队员的业务素质不断提高。

一年来，我们保安队已成为一支拉得出，打得响，有较强执行力和战斗力，能出色完成任务的队伍。

二是抓制度建设。工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证，不以规矩，不成方圆。团队组建后，我们对值班、交接班、学习、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度，对团队实行准军事化管理，用制度来规范大家的行为，用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提前 15 分钟到岗进行交接；队员上下班都必须列队行进，充分展示军人的素质和风采。

三是抓思想建设。由于我们的队员来自不同的地方，不同的岗位，各人的综合素质、性格、爱好均不相同。更重要的是他们都刚 20 出头，血气方刚，这既是我们保安工作的需要，同时，也是我们在日常工作、生活中需要注意的。青年人可塑性很大，但是可变性也很大。因此，我们在队伍建设中，要把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放。在工作方法上，我们根据不同队员，不同情况，灵活机动地在班会、业务会上插入思想教育的以会代训，与队员个别谈心，交心，典型案例教育，举行升旗仪式等多种形式，灵活多样地实施思想品德的教育。如我们抓住人员雷鸣同志冒雨救伤员、拾金不昧的事迹，组织全体队员在学习的基础上，展开人的价值在哪里、怎样做一名政治合格、业务过硬的保安队员、我认为一位合格的保安班长应是的大讨论，每个队员都能在学习、讨论的基础上写出有深度、有价值的体会文章，并且大多数队员都能把学习体会落实到具体的行动上。对工作中出现的问题和差错，我们要求：不得隐瞒，及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为鉴，强化精神，改进工作。

形式多样的思想品德教育，收到了实实在在的效果。无论在工作上，还是在日常生活中，我们的队伍中出现了三多三无的喜人局面。即：工作积极主动的多，消极应付的少；干事情吃苦在前的多，讨价还价的无；做好人好事的多，违纪背法的无。

二、一年来工作的体会

一年来的工作、学习和生活，我们取得了很多的成绩，也得到了锻炼和提高，可以说受益非浅。主要得益于以下几个方面：

一是得益于公司领导的正确领导和悉心关怀。首先，张衍禄主任身为领导，在各项工作中都能走在前面，干在前，给广大队员树立了榜样，增添了干劲和信心；同时，张主任、李主任等领导曾多次亲临保安队，给队员讲形势、讲要求，讲保安业务和物业管理方面的知识，使广大队员深受鼓舞；更重要的是每一次大的活动，张主任等领导，都能亲临现场，组织指挥。所有这一切，都是我们保安队出色完成任务的重要的保证。

二是得益于工作上的创新。我们是在国际珠宝城从事保安工作的。国际珠宝城是一个国际化珠宝产业平台，定位高端、规模宏伟，理念先进，这就要求我们保安工作必须与时俱进，不但要跟上，而且要走在珠宝城发展的前面，先一步，快一拍，否则就会被动，就会出问题。因此，我们在工作中，尽量不受习惯思维、习惯经验的干扰，从客观实际出发，批判地接受新的思维，坚持不断的创新，将创新作为做好工作的灵魂和动力。首先是在工作内容上创新。我们工作中，没有停留在对队员枯燥的制度要求和说教，而是把工作层面渗透到生活层面，从表象渗透到内心。当队员生病，或遇到困难时，只要我们知道的，我们都会尽力关心和帮助的，只要我们能做到的，都会全力去做，做不到的，也尽力想办法帮助。如一位队员的手受伤后，工作、生活受到影响，我们及时去看望他，给他送去饭菜，帮他洗衣服，同时，在工作上帮助调班，好让他安心养伤。当我们了解到队员过生日时，都会提前为他们订好蛋糕，并准时为他们举行小型的生日宴会。这种人性化管理，不仅使受帮助者个人深受感动，更使全体队员都能感到温暖，看到希望。其次是思想观念上的创新。我们采取典型事例的教育方法，全力引导队员不断地更新观念。如在报纸上，在公司内部发生的一些典型的、有一定说服力和教育作用的正反事例，我们都组织队员进行学习，同时，引导他们多问几个“为什么”，收到了事半功倍的效果。使大多数队员对待工作的态度向敬岗爱业的方向转变。三是在工作方法上创新。工作方法在工作中尤为关键。面对日新月异的工作环境和工作要求，我们在工作方法上不断的创新，使工作的方法从严肃向灵活；从单一向多样；从会议讲向正常化；从说教向谈心，关爱转变。这种有益的创新尝试，事实证明是有效的、成功的。很多队员都能自觉打消临时观念，树立长期作战的思想，从而工作更安

心、更用心。

三是得益于全体队员的共同努力。我们的队员大多数是来自部队和警官学校，他们都不同程度地受过严格规范的军事化训练。他们在工作上，都能求同存异，顾全大局，无论工作条件多么艰苦，生活条件多么简陋，工作任务多么艰巨，他们大家都能团结协作，共同拼搏，想方设法尽心尽力完成任务，其精神实在感人。上一年我们之所以能在珠宝城大型活动多、情况复杂，天气不利的情况下，比较出色地完成各项工作任务，全体队员的共同努力功不可没。这些都凝聚着全体队员的智慧和汗水。

三、存在的不足和今后的努力方向

回顾一年来的工作，在取得成绩的同时，我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在：一是由于队员来自四面八方，综合素质参差不齐；二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进；三是工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些，我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。具体讲，要做到三个再创新，两个大提升，最后实现三个方面的满意。即：在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新；在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升；最后达到让公司领导满意，让珠宝城领导满意，让来珠宝城的国内外领导、客商，顾客满意。

2024年外贸业务员个人年终工作总结范文 篇11 阴似箭日如梭，转眼间一年已经过去。回顾我们保安队在国际珠宝城一年来的工作，可以说是成绩多多，受益多多，体会多多，但存在的问题也不少。为了更好地做好今后的各项工作，根据领导的要求，现对一年来保安队工作总结如下：

我们是今年1月9日开始值班的。由于我们是一支新组建的团队，而且又是在珠宝城这样一个大型的国际化企业里工作，责任重大，压力千钧。为了保质保量完成、履行好肩负的使命，上一年我们重点抓了三项工作。

一、是抓队伍建设

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/946140101024010225>