

公司业务员年终工作总结范文（29篇）

公司业务员年终工作总结范文（29篇）

公司业务员年终工作总结范文 篇1 诚至严主管：

感激领导数月来的指导和栽培，在上一年工作和生活中，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XX年最大的成就。

XX年，胜达武装了思维，强化了对自己和对社会的认知。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，看到希望的同时也建立了自信。

在公司这段时间，在工作中不断修炼自己，我学习到思维是可控的，无论别人的还是自己的。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直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。

我还深刻认识到一定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。我可以不优秀，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起，组织成钢筋铁网无懈可击。

这些是我在居众收获到的智慧。

XX年9月21日有幸能加入居众装饰，追随严主管至今。居众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，但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。也对居众装饰的文化，使命有了深刻的共鸣。对家装行业有了初步的认识。

介入居众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进步了。

现在的成绩远不如其他同事那么卓越。但我有信心做到更好。现在也有若干楼盘正在沟通中，期待可以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。在面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。

对这个行业到现在也是认识初浅，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，都非常适合我们。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，进步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。

XX 年总结如上，望领导批评指导。

预祝居众新部辉煌继续，同事们再创佳绩！

此致

敬礼！

公司业务员年终工作总结范文 篇2 一年来，在公司的正确领导下，较好地完成了各项工作任务，在业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。下面就一年来做的主要工作做简要总结。

一、狠抓业务发展取得了明显成效

业务计划能否落实，关键在推动。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力提高的关键。一年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，一年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信的人，也正因为如此，在业务员当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

二、抓住队伍管理不放松

队伍管理工作是个人业务工作的又一项中心工作之一。领导曾经指出：抓队伍就是抓业务。一年来在队伍管理问题上煞费了心思。各级公司根据各自存在的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“基本法”办事，使营销团队的管理走上制度化。队伍稳定不能一味迁就姑息，一方面正确引导，下发了业务员行为操守和违规违纪处罚办法；一方面又对于不良行为坚决进行处理。

对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了“讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收”的应对策略，起到一定的稳定作用。后来一些人到同业公司一段时间后又想回来，根据形势变化又提出“可以接收”，对极个别人坚持拒收。这样有张有弛、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。一年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上的业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。

三、不足之处

工作中我还有不少不足之处，比如考虑问题不够深入细致，深入基层不够，加之一年来有一半的时间在外，和同志们沟通交流时间少等。另一方面我自己也要不断的加以改进。面对日益激烈的市场形势，队伍管理、业务发展任务十分艰巨，愿和同志们共同努力，把我系统的全面建设推向更高层次。

公司保险业务员年终工作总结 5

今年以来，在外部经济形势和市场环境更加复杂多变的情况下，xx公司全体员工齐心协力，攻艰克难，紧紧扭住经营绩效这一主线，牢牢把握经营管理

这一根本，始终盯住队伍建设这一关键，立足自我求发展，勇于创新求突破，克服了种种困难，业务发展和经营管理都取得了较好的成绩。现总结如下。

一、扩大车险及非车险保费规模

今年以来，xx 公司根据分公司各项会议精神和分公司总经理室的要求，充分抓住内部业务政策改善和外部环境规范的机遇，重点抓好了车险业务的续保工作和特种车的增保工作，并新开多家 4s 渠道业务新保了车队业务，使车险的保费规模快速扩大。此外我们还通过分公司相关部门的大力协助，今年续保工作得以顺利完成，为全年的非车险工作任务奠定了基础。在此基础上，支公司还在积极拓展其它渠道的非车险业务。

二、全面推行各项考核制度

考核制度是驱动经营行为最重要的指挥棒，是经营行为正向激励的机制保证。公司在考核管理中采取了一系列措施，建立和完善了以利润考核为中心，以总成本控制为前提，提奖比例与保费规模、险种分类相挂钩的绩效考核机制，在发展过程中根据实际情况，动态适时调整策略，并对为公司争得特殊荣誉的员工，给予相应的奖励。这些机制促进了业务的正常发展，有力的保障了支公司保费规模的达成。

三、努力防范经营风险

预算管理是总公司近几年提出的新型管理思路，给我们的利润预测工作带来了很大的挑战，我们根据分公司计划财务部的要求，对保费收入、满期赔付率、险种结构等要素设计了不同的动态模板，对利润指标进行科学预测，并以此为基础加强内部监督和经费控制，实现了全面预算管理。合理高效合规的使用费用，并进一步开展对“财务业务数据真实性”自查和“中介业务合规自查”整顿工作，以提升管控水平。

四、工作中存在的主要不足

业务结构相对单一，保费构成不尽合理。支公司车险业务偏大有其历史原因，但是由于市场竞争的因素，非车险业务有所下滑，人身险业务又一直无法打开局面，所以，支公司的保费结构不尽合理。历年制赔付率不理想。因为业务结构不尽合理，在遇到较大的赔款时，赔付率偏高，效益状况不理想。人员结构和素质有待提高。展业员工偏重车险，对非车险、人身险等险种不了解，不专业，所以，在非车险、人身险业务上始终难于突破。此外支公司内高级管理人才和优秀销售员工缺乏，内部培训还比较薄弱。

公司业务员年终工作总结范文 篇3 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！

公司业务员年终工作总结范文 篇4

时光荏苒，转眼间，忙繁劳碌的 20xx 年已然成为曩昔，向往的 20xx 年即将奔赴而来。回望已然逝去的 20xx 年，在公司领导和部门同事的支持和赞助下，我严格要求本身，恪尽职守，勤勤恳恳，攻坚克难，千锤百炼，环抱油品进销、xx 项目驻勤、隧道局部分对账、xx 局对账、四局部分对账等开展工作，较好的完成了年度各项工作任务，现将 20xx 年的工作环境总结如下：

一、主要工作目标完成环境

（一）整体工作目标完成环境

今年以来，我们依照公司整体工作目标和工作要求，牢牢环抱市场营销这个核心业务，始终坚持高点定位、科学治理，采纳今世化贩卖手段，狠抓客户治理和团队协作两条主线，渐渐突破激烈市场竞争的禁锢，实现了经营业绩和社会形象的双丰收。在油品供应方面，截止 20xx 年×月×日，总计购进柴油吨，贩卖吨，比上一年同比上涨×%；总计购进润滑油吨，贩卖吨，较上一年同比上涨×%；总计购进沥青吨，贩卖吨，较上一年同比上涨×%。在其他物资供应方面，截止 20xx 年×月×日，累积供应水泥吨，钢材吨，土工资料万平米，钢绞线吨，减水剂吨，锚具套，声测管××米，波纹管××米，防水沥青漆吨。

（二）个人岗位目标完成环境

1、积极营销，进步业绩。自 2 月 26 日进新项目以来，积极开展我司油品、润滑油、沥青等高速物资的营销工作，从 2 月 26 日至 8 月 28 日总计贩卖给该项目柴油吨，润滑油吨，沥青吨，加油卡张。

2、树立台账，账物符合。树立健全贩卖台账机制，实时做好贩卖台账，并依照“精细化治理”原则，对运输台账进行了实时、过细整理，为正确反应物资库存环境和物资购进提供有力的参考，也为下一步的对账工作打下坚实的根基。

3、坚持原则，全面对账。从项目返回后，我依照公司要求，接手了隧道局部分对账和二局、六局部分对账工作。在工作中，我始终秉承“坚持原则、实事求是”的工作原则和“求精务实、立异超越”的工作风格，严格依照公司制度规定完成每月的对账工作，包管各项数据精确无误，并与财务部门做好对接手续。

二、主要工作开展环境

岗位职责是职工的工作要求，也是权衡职工工作短长的标准。而作为一名公司业务员，要想切实履行好自身岗位职责，就必须应该具备适应岗位需求的专业技能和知识布局。因此，我始终将业务知识学习和知识布局更新作为工作开展的重中之重。工作劳碌之余时时不忘充电，在对公司各项产品用途、性能、参数基础做到有问能答、有问必答的根基上，充分应用网络、册本、报刊等媒介，潜心研究了企业营销学、社会心理学、今世沟通学等多少与产品营销相关的知识、理论，深入了解、接受了胜利营销案例中的精华，同时积极学习《企业财务通则》、《新企业管帐制度》等，为对账工作的顺利开展打下了坚实的根基，自身知识体系获得了赓续富厚，理论知识指导实践的才能也获得了有效进步。

公司业务员年终工作总结范文 篇5 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愉快的工作。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。

公司业务员年终工作总结范文 篇6 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。

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，在人员配备上也沒有到位（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!

公司业务员年终工作总结范文 篇 7 于 20xx 年加入险这个大家庭，已是第 5 个年头了，在这不算短的时间里，我深感 20xx 年是公司发展迅猛的一年，xx 公司在经理室的正确领导下，在各个部门的通力配合下，在全体员工的共同努力下，全面完成了年度各项任务，作为 xx 公司的一员，我引以为豪，公司的发展壮大，离不开每一位员工的辛勤工作，接下来我将我一年的工作情况做一个简要的回顾和总结：

我主要谈三个方面：个人发展及工作完成情况；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，为了能提高晨会质量、丰富晨会形式，我把学习放在头等重要地位，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！

公司业务员年终工作总结范文 篇 8 xx 年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在 xx 年显得尤其困难。忙劳碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结阅历教训的时候了。

一、回忆过去

1. 对新销售区域的拓展。以 xx 市场为重点开拓市场，培育了 3 个新客户，到 xx 年底止，总计销售金额为 28 万美金。从 xx 年 1 月起，一共 9 个不同国家和地区的客户建立了商业合作关系。

2. 留意品牌意识。一个企业的进展壮大，品牌力气起着特殊大的推动作用。xx 年成功把 xx 品牌产品销售到，就目前来说，销售状况良好。

3. 对老客户的优质服务。重点为客户和客户的跟踪和服务。在 xx 年销售金额总计为 32 万美金，面对 xx 年对 EU2 标准的实施，历时 6 个月，25CC 汽油锯问题现也得到了解决。

二、总结现在

1. 产品质量有待进一步的提高。无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推举的怪现象。

2. 跟单工作的困难。依据公司以往的.生产周期，一般为 30-35 天。以 xx 年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售方案，这对公司的信誉也会造成确定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了特殊大的麻烦，客户那边更是不好交代。

三、展望将来

海外市场的开拓没有终点，xx 年对于 xx 年来说只是起点。在摸索和经受中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的，xx 年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，假如 xx 年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

公司业务员年终工作总结范文 篇 9 转眼间，进入重庆兰格机械进出口有限公司已经近 2 个月了，虽然目前我只是公司的一名试用员工，但回顾这六十天在公司的日子，我仍感触颇深。

首先，对我入职以来的工作进展进行大体总结，如下几点：

- 1、目前已基本完成本部门产品目录的大体编写。
- 2、业已初步完成部分产品资料的整理，包括图片、图纸和技术参数等。
- 3、学习并理解了部分外贸专业知识，如外贸开发信的写作、询盘回复信的写作和外贸价格术语及其计算方式等等。

作为一名既外贸又产品的外行，能取得以上的工作进展，离不开公司骆总、部门江经理等领导的指导，离不开本部门及公司同事的帮助，因而，我要衷心地感谢所有帮助过我的人。另外，自身的努力学习也是取得进步的必要条件，在以后的工作中，我将继续保持这种对工作的热情和勤奋的学习态度。

虽然取得了一定的成绩，但我亦十分清楚，自身还存在很多的不足，若不加以弥补，势必对工作产生负面影响。现将自身缺点及其解决方案归纳如下：

1、对外贸专业知识的欠缺。作为非科班出身，未接受外贸专业知识的系统教育，在自学中对某些专业术语理解及其计算显得较为吃力。不过，通过前期的初步学习及往后的不断学习，我相信自己能够解决这一难题。

2、对产品知识的不熟悉。通过前期的学习，虽然明白了产品的材质、技术参数、生产工艺及市场行情等部分知识，但要做到真正地掌握这些知识，自身仍存在一定的差距。对于这一点，我对自己是很有信心的。

__已经过去，身于重庆这片热土，乘于兰格这艘远航，展望__，我对自己提出了以下要求：

1、认真做好试用期的本职工作，争取在春节后即申请转为正式员工。以尽快步入外贸业务员的工作正轨，尽快为公司、为部门、也为个人创造价值。

2、转为正式员工后，本着不断学习思想，力争完成并超出公司下达的销售任务。

3、在做好工作的基础上，要不断地提升自我，包括自身素质修养、性格缺陷等等。

最后，预祝大家工作顺利、新年快乐！

公司业务员年终工作总结范文 篇10 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，我们对客户有哪些问题，哪些要求需要当面解答。对于客户所提出的问题，要进行斟酌，考虑其问这个问题的目的，再进行适当回答，有些关键问题需向上级征求之后方可回答。同时从客户的谈话，电话邮件中去判断客户的需求。业务员的目的是很单纯，就是拿到订单，所以在和客户交谈，吃饭时要学会探测信息，了解订单情况和客户对我们的认知情况。

其次，便是处理订单了，订单处理的过程，看似简单实则需要很多精力和技巧。作为客户的顾问，工厂联络员，我们必须保证生产处客户需要的产品，不管是在样品开发阶段还是大货生产阶段，都需要将客户的要求与工厂实际操作相结合，把客户的要求写清楚，时时刻刻关心生产进度了解，催促生产，保证按时交货，还要了解生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，产品是否能满足客户要求，是否存在外观上明显缺陷，或者有影响到功能的产品问题。有问题及时沟通，及时更正，产品在工厂，任何问题都可以解决，一旦产品一出去了，一切都来不及了。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。

在做业务过程中，可能会出现各种问题，这很正常，没问题要业务员干什么，关键在于以什么样的心态去处理，去解决。我觉得有一点很关键，不要在乎别人怎么说，只要他们能把你的事情做好，保证产品质量，保证交期，客户满意这已经够了，遇到问题不要去抱怨，而要想着如何去解决。

二、个人素质能力

做事先做人，良好的品质除了与生俱来的，后天塑造也有很大关系，诚实，热情，自信，应变能力这些对于一个业务员很重要，而在过去的一年中我这些也有了很好的锻炼和实践。

1、诚实

是维系良好长期客户关系的基础，没有人愿意和一个信誉度差的人做生意，但是对客户的诚实应该是要把握一定度的，对于工厂也一样，这个问题主要表现在交期上，比如客户要求3月13号货必须到美国，船是在2月14号，订单下达日期为12、28日。对于以上的时间，怎么样告诉工厂，才能督促他们按期交货，又怎么样在客户这边给工厂一定的时间空间，这就需要业务员在诚实上把握度了。另外，诚实也意味着敢于担当，勇于承担责任，不推卸责任。

2、热情

热爱自己的工作，对于自己的工作要充满热情。业务员每天要解决的问题，处理的事情很多，需要的是足够的热情和全身心投入。

3、自信

自信对于一个业务员来说是很重要的，自己网络搜寻的客户，展会发过来的客户，算起来也是有一些的，这些客户，发过去邮件不一定会回复你，似乎我们在做“无用功”，但是我们还是要坚持厚着脸皮发邮件，打电话。客户回复了，就是有希望了，抓紧追踪，这些潜在客户基本都是要很长时间才能转变成真正客户，不管怎么样，我坚信我一定能拿得下他，坚持下去总有一天会有收获。而且，对于自己的产品，自己的公司要有信心，相信他们能做好，他们就一定能做好。有这样一个信念，路也会慢慢通了。

4、应变能力

业务员每天处理的事情可能很繁杂，很琐碎，涉及到价格，技术性问题，收款情况等细小的事情，这就需要足够的细心；客户开发，接单，并不是一朝一夕的事情，有时候有些客户敲了好久，才能敲的动，慢慢实现量变的过程，这个过程是相对比较长的，需要足够的耐心；有时候客户的要求可能是源源不断的，也可能是适时而变的，所以业务员要有良好的应变能力，随时准备好处理可能发生的情况，能够及时沟通，及时反馈，及时处理。

这一年的工作，我不能用满意和不满意来说，对工作，我是认真负责的，自己处理的事情一定处理好，做到让客户满意，监督，反馈，检查工作做的比较及时，做到了零投诉，我所处理的重要客户之前有一些质量问题导致客户对我们的信心受挫，从9月份开始下单量也有了起色。人无完人，我也有缺点，我比较容易急躁，有时候事情又急又重要，可是别人还没弄好或多次弄错了，我就很容易发火。有时候不是很细心，比如表格做的不完整，周报中经常有别字，这个问题让我觉得很丢人，我下狠心一定突破自身的这些缺点，发掘自己更多的潜力，把工作做好，业绩做好。

公司业务员年终工作总结范文 篇11 转眼之间一年又将要过去，回顾起来这一年来的工作，在领导和同事们的无私的帮助和悉心的指导下，经过这段时间的学习和实际的操作较好地完成了各项的工作的任务。以下是本人在20__年度个人工作总结报告：

一、工作回顾

(一)不畏艰辛、克服困难，全力做好本职工作

我是20__年09月10日进入公司，这也是我踏入社会工作的第一天。面对这陌生的环境，陌生的工作，当时是觉得无从下手，不知道应该是要从哪里做起，眼里和心里都充满了迷茫，对业务操作是一窍不通，连一些最简单的工作术语都不懂。在公司领导合理安排岗位和同事的帮助下，很快便对工作业务有了一定掌握，较好地熟悉了入库操作、在库管理、出库操作等。

现任马士基系统操作组长和参与三运仓库管理，至今顺利完成马士基仓库100票入仓的系统操作；完成马士基仓库出入库流程图绘制；组织员工进行马士基系统培训；完成核查、修改马士基系统历史遗留尺寸差异；绘制三运仓库平面

草图;参与新秀丽审计盘点等。能准确、及时地与客户协调处理异常情况，能较好地处理各种工作细节和服从上级、公司的工作安排和管理制度。

(二)对本职工作的认识

1、对仓库的认识：熟悉马士基、三运仓库基本情况，包括库房库区、货架、货品摆放等；

2、对流程的认识：熟悉马士基仓库的进出库操作流程和系统流程、三运仓库的操作流程和系统流程；qc 流程；增值服务操作流程；异常处理流程；盘点流程等；

3、对管理的认识：较好地熟悉了 5s 管理；仓库安全管理；库区规划；货品摆放；成本节约；人员安排等；

4、对职责的认识：明白了团队的重要性；工作合理安排、保障效率的重要性；较好地协调本组人员的工作和保障准确性；对工作能够负责和能够按时顺利完成。

二、几点粗浅体会

（一）高效服务，全力做好客户服务工作

我们的工作本职是服务，服务客户是我们赖以生存的主旋律，只有做好了客户服务，得到了客户的认可。客户才会真正地认同我们。能做到高效服务，对于客户的电话咨询，我都耐心解释并给予解决，客户提到的问题和需要，都能及时解答和解决。

（二）专业学习是做好工作的动力源泉

我们的工作价值是什么是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。假如我们甘于落后，那么我们的价值将会一降再降，直到自己都不能认可自己。专业的学习，使自己的实际操作得到理论的支持，理论知识得到实际操作的验证，不断地提升不断地进步，才真正是我们的工作价值。点的精通，线的发展，交织成面的扩张，使自己能够覆盖更大的领域，才能在各方面不断地提升自己。

（三）因势而变，顺势而为，全力做好自己

在各种突发情况和紧急中，我迅速转变思路，找准自己的工作定位，积极和同事讨论改进方法。讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向其他有经验的同事请教，根本点还是做好自己的本职工作。“天下难事，必始于易；天下大事，必先于细”，从简单的事做起从细节入手。在精细化管理时代已经悄然而至的今天，成大业若烹小鲜，做大事必重细节。只有从基层做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，只有当浮躁被扎实所代替，冲动被理智所折服，成功才可能和我们不期而遇。

(四)认真负责是做好工作的有力保障

你手上的每一份工作，都是为自己而做，在服务别人的时候，你所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质的提升与名誉的提高。生活总是会每个人回报的，无论是荣誉还是财富，条件是你必须转变自己的思想和认识，努力培养自己尽职尽责的工作精神。自己地不负责任往往导致他人的损失和不满，我们要明白到每月手上所拿到的工资，其实不是公司给的，也不是客户给的，而是我们身边每一位尽心尽责的同事在为你创造的财富。

(五)心态决定一切

对环境和自我的判断决定我们的行为。我认为所有的工作改变首先来自于思想上的转变。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。

三、存在问题及个人工作计划

在过去的工作中，在公司领导和同事的帮助下，经过自己的努力，较快熟悉和顺利完成岗位规定的工作，也使客户对自己有了较高地评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程几乎一片空白，公司 lms 系统也没有较深入的了解和认识，对物流专业知识也有很大的不足。

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。

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/987064145134010001>