

# 装修业务员总结与心得体会(通用8篇)

通过总结知识点，我们可以发现自己的学习盲点并加以改善。以下是一些写作技巧和方法的军训总结范文，希望能为大家提供一些写作思路和方法。

## 装修业务员总结与心得体会篇一

转眼间20xx年就要挥手向我们告别，在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：客户量还不多，欣慰的是：客户资源开始积累，独自处理能力得到了提高，业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供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。3月1号进入公司，从对装修知识熟悉，到开发多的客户资源，经历了8到9个月了。经过努力客户资源开始量的积累，不知不觉中1年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对装修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，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，总结一年来的工作心得我觉得对公司和工艺一定要很熟悉。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，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要主攻哪些客户群，当然这点是远远不够的，应该不断的去学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司的优势要熟悉，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。不仅是要对目标市场的了解，也要对竞争对手了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上不变的就是“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。知道竞争对手的优缺点，才能知道自己的优势在哪。除了自己多观察了解以外，还需要和客户建立好良好的关系。因为一个客户，可能会带来更多的客户，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及工艺特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的工艺优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们的优势，更有利喜迎客户。在就是业务技巧的提高，提到业务的提高首先想到的是如何取得客户的需求。

很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈话，因为只有专业才能帮他解决问题，所以交谈中可以解决很多问题，客户也愿意把装修交给专业的公司来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的经验中，我所学会的是如何去思考，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，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，做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

在这一年里让我从新的认识了自己，找到了自身的价值，虽然我这一年的业绩不好但是我学会了如何做一个优秀的业务员，我的基础已经打好，就让即将到来的20xx做为我去实践的基石，我相信在某某这个秀的品牌装饰公司会成为我人生中最宝贵的人生旅历。

## 装修业务员总结与心得体会篇二

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年四月份到公司工作的，来了实习一个月才正式工作

的，在没有来装饰部工作以前，我是没有过相关的装修经验的，仅凭对装修工作的热情，而缺乏装修设计施工经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习设计理论知识，一边去工地现场看着施工，遇到现场施工方面的难点和问题，我经常请教李经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，取得了良好的效果，也使我感觉到受益匪浅。

在过去的一年里，主要做了以下的事情：

1、某某会所装修的后期现场监工，现场监工最主要的就是现场协调，因为会所的装修面积比较大，所以有很多需要协调的，虽然是第一次监工这么大的工地，刚开始没有什么头绪，但是在李经理的指导和同事的帮助下，还是顺利的完成了此项任务，于5月30日将会所交付使用。

2、某某会所的地下室装修工作，地下室装修是在会所都装完以后才开始装修的，主要参与的还是现场监工，处理一些现场的问题，协调下施工方的工期，对施工方的不足提出要求给予改正。

3、东海城售楼处装修的后期监工和收尾工作，主要是后期成品安装和软装修部分和两个样板房的装饰、室外的路面、洗车房的安装，以及交付使用以后的现场协调工作。

4、某某会所和东海城售楼处使用后的维修工作，主要对后期使用出现的一些装修问题和人为破坏，协调施工方过来进行维修和调换。

5、东海城小公寓4个户型的cad施工图和效果图的工作。主要对4个户型的方案设计，方案定下来后的cad施工图绘画，还有每个户型2张效果图。由于毕业以后很少做效果图，所以起初做的图很不理想，但是通过一段时间的练习和同事的帮助，后期做的效果图还可以，虽然不是很好，但是还是比较理想

吧，以后会更加努力，争取做的更好。

6、东海城小公寓大厅的效果图和cad施工图，主要对小公寓大厅的方案设计和4张效果图的制作、施工图的绘画。

7、某某新物业前期的cad施工图、效果图，还有前期的隐蔽工程，主要对物业办公室的方案设计，安排工人进场施工，协调现场的工期，完成了前面的隐蔽工程。

8、金海城高层、别墅的cad水电图的绘制，前期把高层所有户型的插座、弱电、照明图都做了出来，主要是把插座和照明都按照装修的尺寸来做，这样在进去施工装修的时候就方便了很多，后来又去文登金海城的工地现场，去了做水电图，一边和张工交流着一边做cad施工图，这样在有些问题上就很方便的解决了。

总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

因为热爱自己的工作，所以必须要保持精通本岗位的专业知识和业务技能，熟悉有关行业规范，关注行业的发展趋势。时刻保持强烈的创新意识。

过去的一年的整体上是紧张的、忙碌的、充实的，也是充满责任心的一年。展望新的工作年度，希望能够再接再厉，同时也需要再加强锻炼自身的设计水平和现场协调能力，在以后的工作中与同事多沟通，多探讨。多关心了解其他部门的工作性质，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取做出更大的成绩来，为公司带来更大的效益！

在以后的工作中要保持着良好的心态，不怕苦不怕累，任劳任怨，

多付出少抱怨，做好自己的本职工作。在以往的工作当中也存在着不足，争取改正以往的缺点，总结经验吸取精华，分析失败原因和工作当中的不足，为明年的工作做好战前的准备！

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战！我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身设计水平与现场协调能力，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

### **装修业务员总结与心得体会篇三**

转眼间20xx年就要挥手向我们告别，在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：客户量还不多，欣慰的是：客户资源开始积累，独自处理能力得到了提高，业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供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。3月1号进入公司，从对装修知识熟悉，到开发多的客户资源，经历了8到9个月了。经过努力客户资源开始量的积累，不知不觉中1年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对装修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，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，总结一年来的工作心得我觉得对公司和工艺一定要很熟悉。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，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知

道主要主攻哪些客户群，当然这点是远远不够的，应该不断的去学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司的优势要熟悉，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。不仅是要对目标市场的了解，也要对竞争对手了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上不变的就是“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。知道竞争对手的优缺点，才能知道自己的优势在哪。除了自己多观察了解以外，还需要和客户建立好良好的关系。因为一个客户，可能会带来更多的客户，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及工艺特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的工艺优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们的优势，更有利喜迎客户。在就是业务技巧的提高，提到业务的提高首先想到的是如何取得客户的需求。

很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈话，因为只有专业才能帮他解决问题，所以交谈中可以解决很多问题，客户也愿意把装修交给专业的公司来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的经验中，我所学会的是如何去思考，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，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，做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

在这一年里让我从新的认识了自己，找到了自身的价值，虽然我这一年的业绩不好但是我学会了如何做一个优秀的业务员，我的基础已经打好，就让即将到来的20xx做为我去实践的基石，我相信在这个秀的品牌装饰公司会成为我人生中最宝贵的人生旅历。

## 装修业务员总结与心得体会篇四

时间飞逝转眼间已经来到了，一年的工作下来，我对销售有

了自己的认识。

对于现在做的销售工作，每天感觉自己就变了一个人。自己可以瞬间放下一切，立刻全部投入，一年来感谢销售带给自己的快乐，感谢销售带给我的自信，同时也感谢销售带给我的动力。

其实销售不仅仅是只靠大数法则，当然夜路走多了会遇到鬼，但这不是业务经理的主要部分，去分清业务经理该做的不只是这一点点。

在我看来销售最有效的办法，从模仿开始，再到自我学习深入，直至自己开发作为销售新人，最聪明的就是，先把前辈的全部吸收再收入大量信息，再就是熟练的掌握专业知识，自信是销售的.重要砝码。

其实销售很简单自己总结就是以下几点：

- 1、首先必须明白什么是效率，因为客户资源有限。
- 2、要虚心和身边的前辈请教学习。
- 3、要大胆的说，会说，能说出重点。
- 4、必须学会倾听，说的再好，客户不关心，那么等于直接失败。
- 5、每天回家对着镜子念半个小时的书。
- 6、留意和工作有关的所有专业知识，包含信息、报纸和一些新闻都是必了解的。
- 7、要做到坚持不懈。
- 8、所有的收获和付出都是相辅相成的必须做好对自己心态的

一个调整。

9、做好事情前提是做好自己。

10、理想是巨人，行动是矮子，那么就注定失败。

11、要善于沟通，善于观察。

12、要和上司搞好关系。

13、销售不仅是销售的是产品更是业务经理这个人。

14、要必须知道这个世界没有任何产品是销售不出去的只有不懂得如何销售的业务经理。

自己深深地知道销售压力大，也很辛苦、很累。但是自己发现自己开始享受销售所带给我的快乐，我愿意在销售这条路上走得更远。20相信自己会做的更好!加油!

## **装修业务员总结与心得体会篇五**

1. 让我们有一个温馨美好的家。

2. 我不能说我不珍视这些荣誉，并且我承认它很有价值，不过我却从来不曾为追求这些荣誉而工作。

3. 好饰家，家好饰好家。

4. 仰起头，抑制那眼泪的外流。

5. 豪华装修，品位享受。

6. 透明装修不用道听途说，争议问题解决按图索骥。

7. 以人文引导设计。



8. 分手后的思念那么痛，痛到连回忆都不敢触碰。

9. 金象装饰，金牌服务，塑造金牌形象。

10. 忙碌的时光虽然匆匆，但不虚度。无论今后的日子怎样，我仍会选择这样忙碌的方式生活，就如同现在。我在忙碌的工作中享受着生活，感悟着生活。人的充实是可以用时间来填充的，忙碌之时总感慨时光飞逝，那是思绪投身繁忙所获取的快慰，更是心怀在平和与烦躁下正确的取舍。我的生活就这样因忙碌而精彩起来，而生命因忙碌而存在着。

11. 我强按住自己的心，不允许他起起落落的难过。

12. 直起腰来，我看见蓝色的大海和帆影。

13. 货比三家，独选我家，装修一次，服务一世。

14. 缔造身边艺术，展现灵性空间。

15. 恪守绿色节能，领略艺术风范。

16. 温暖一颗心，需要很多年；冰凉一颗心，只要一瞬间。小寒到，没有多的话，只愿这份长久的情意温暖你，让雪花覆盖你的忧伤，让冰霜封冻你的烦恼！

17. 虽然我喜欢这样忙碌的生活，但我不主张无休止的工作，连续的加班和没日没夜的工作的副作用是让人烦躁、效率低下和丧失创造力。所以，在上班时间我会更加努力地工作，合理的安排时间，尽量把应完成的任务及时完成，一天的忙碌换来休息时的自由自在以及第二天充沛的精力。

18. 纷纷雪花是我送你欣赏玩耍的礼物，丝丝寒风是我送你扫除烦恼的工具，缕缕阳光是我送你的时尚暖服，条条短信是我送你的祈福祝愿。愿你小寒快乐！

20. 好饰家，装饰美好的家。
21. 孔雀不必东南飞，眼前就是全世界。
22. 婚姻是爱情的坟墓，不结婚就是死无葬身之地。
23. 不要想象他应该会怎么样，我们真正爱上的，和我们认为会爱上的，经常差很远，
24. 凡我放不下的，必是因为我拥有不了的。
25. 尽量做个优雅的女子。千万别做作，因为，做作的女人，不仅女人讨厌，男人更讨厌。
26. 每次选择，都有不一样的家；享受生活，我们精确到毫米。
27. 我爱你说的多了，我想说我累了。
28. 夜深人静的夜晚睡不着，满脑子都是明天从早上开始吃什么，越想越睡不着，好气
29. 美霖装饰，原来生活可以更美。
30. 靠家里，你可能会当上公主。靠男人，你可能当上王妃。但靠自己，才能当上女王！
31. 峰勇装饰，为您打造最舒适的空间！
32. 不赚钱的企业是最不负责任的企业，不赚钱的商人是不道德的。——潘石屹
33. 塑造完美生活，就选峰勇。
34. 当你说爱上他的那一刻，我已经不爱你了。

35. 公示化设计，透明化施工，持续化服务，数据化认证。

36. 莫等闲，白了少年头，空悲切！（岳飞）

37. 每一次的跌倒后重新站起来，都会让人变得愈发坚强。生活，一半是回忆，一半是继续。三月你好，友友们！

38. 身沐寒风寒沐身，冷、冷、冷！在这个小寒节气里，我要带上我诚挚的祝福，给你最真的问候。小寒已至提醒你，天冷别忘添衣裳，要好好保暖哦！

39. 原来，人生难的是理解，痛的是不解与误解。

40. 这段时间我要原离你，即使我知道我还想你。

41. 每一个家，美一个家。

42. 当你克服困难，终获成功；当你踏完层层台阶，到达山顶；当你苦苦思索，破解难题。成功后的心情是何等喜悦，暑假爬泰山的情景让我更加体会到了成功后的喜悦。

43. 不知道为什么最近总感觉心情特别的烦躁，就想找个地方可以发泄一下。工作的压力太大了吧？哎，我自己都不知道，以前的我是很有很有动力的，可是现在却感觉好失踪样的。

44. 欲滴的眼泪逐渐浸湿了眼眶，因为我想你了。

45. 很多时候，决定一切的是态度，有了正确的态度，就可以将压力转化为动力，踏上成功的舞台。生活是公平的，虽然不敢说一份耕耘必有一份收获，但现在的忙碌既是对我以前虚度的光阴的弥补，也是为我以后的生活的铺垫。

46. 一挑二选三比较，还是美霖装饰设计好。

47. 施工公示化，作业标准化，服务持续化，维权数据化。
48. 每一位客户，我们都将铭记于心；每一笔消费，我们都会开诚布公。
49. 时间多可怕，将原本亲密无间的人活生生分开。
50. 回首人生路，在人生的旅途中有阳光、也有风雨雷电；有平坦的道路、也有荆棘坎途；走过，经历过了，回首再看，虽然苦过、累过，哭过，但无怨无悔。漫漫人生路就是永远充满挑战的，忙碌的人生，如歌的岁月，构成了人生精彩的篇章。
51. 目光放远一点，你就不伤心了。
52. 给我一杯忘情水，（网）还我一夜不流泪。
53. 修饰你的家，倡导美丽生活。
54. 一个人也许会相信许多废话，却依然能以一种合理而快乐的方式安排他的日常工作。
55. 半缘修道半缘君，你有过相对无语的相见吗？有过拿着电话却沉默沉静的想念吗？有，你就读懂了。
56. 让工作出色，让生活出彩。
57. 遍行天下路，广知天下事，吃尽天下苦，造福天下人。
58. 信心.毅力.勇气三者具备，天下没有做不成的事。你好三月！
59. 个人的生活，忘记了时间，忘记了存在，忘记没有忘记的过去。一个人有种莫名的安全感，却又有种莫名的寂寞，以前不习惯的但渐渐的都习惯了。一个人的精彩和无奈，只

有自己懂。

60. 你不离开，我陪你一辈子。

61. 培训要与外部培训机构去合作，定期举办或参与一些专题培训沙龙、论坛等，指派内部讲师作为主讲嘉宾参与，一方面提升企业形象，一方面培养内部讲师的荣誉感和成就感。

62. 第一次恋爱、最后一次流泪。

63. 我可以一直不离开，但不意味着我可以不痛。

64. 绿色如你所要，效果超出预料。

65. 送您一片蔚蓝，令您如鱼得水。

66. 把您的家当成我们自己的家去装饰，您的满意是我们前进的动力。

67. 我爱你，义无反顾。你不爱我，慢走不送。

68. 美霖，合作共赢，领跑室内装饰。

69. 不要说我绝情，我心软的时候是你没有珍惜。

70. 将薪比薪的想一下，算了，不想活了。

71. 活了二十多年，没能为祖国、为人民做点什么，每思及此，伤心欲绝。

72. 彰显不凡气质，缔造经典空间。

73. 成功的人不是赢在起点，而是赢在转折点。你好三月！

74. 装出绿色节能，修出艺味家居。

75. 透明到底，维权有手册；真情装修，满意再相约。
76. 你让我滚，我滚了，你让我回来，对不起，我滚远了！
77. 无忧制家，装点生活。
78. 偶尔我抬头仰望，数十米高的脚手架上，他们的身影仿佛在半空中飞舞，只能隐约看到五颜六色的安全帽在跃动。这是他们在辛勤地工作。每一处的施工现场都能看到他们埋头苦干的身影，这是他们对工作的尽职，对建筑事业的热爱。
79. 美好的一天开始了，每天给自己一个希望，试着不为明天而烦恼，不为昨天而叹息，只为今天更美好。三月你好，！
80. 如果时光可以倒流，我希望不要和你分离。
81. 人生如此短暂，有谁知短暂人生又有多少无奈？
82. 佳艺的选择，绝佳的选择。
83. 做最好的今天，回顾最好的昨天，迎接最美好的明天。
84. 他们衣着普通，朴实厚道。他们中的绝大多数人来自祖国各地。阖家团聚的时候他们已经开始打点着简单的行李，带着父母亲的嘱托、带着妻儿的期盼，离开了家乡，来到了建筑工地。从此，他们又开始了新的一年紧张繁忙而又辛苦的工作。
85. 今朝真材为您饰屋，待您明日为我传名。
86. 苦恋三载成泡影，无可奈何泪沾襟。相形自惭愧对人，收拾雄心仍追君。
87. 我已经累了，我想休息了，请你在休息时慢。

88. 我不辛苦，只是命苦。
89. 回忆是一种明媚的忧伤，你是其中最美的骄阳。
90. 用一分钟离开，用一辈子去忘记。
91. 朦胧的秋雨，懵懂的少年，深夜里伴行。永远走不出这寂静的夜。
92. 买装修材料到好饰家，好材料装饰您的家！
93. 好饰家开启您高贵住房的钥匙。
94. 物忌全胜，事忌全美，人忌全盛，涵容以待人，恬淡以处世。
95. 晶莹剔透，水润明亮，聚财八方。
96. 为您的企业锦上添花，是我们存在的价值。
97. 这是一群有着同样的工作背景，甚至是相近的修养、相近生活方式的人，朝夕相处，熟悉彼此，有很多共同的谈资，快乐的，不快乐的，大家的情绪很容易被调动起来，一起纵情大笑，或一起同仇敌忾。在项目日常工作中，大家是像兄弟姐妹共同操持一份家业，少了权力压迫，勾心斗角，彼此用各自的肩膀互相支撑，大家有共同的兴趣，共同的目标，愿意在工作之余互相倾诉又互相倾听。
98. 精致工艺，完美之选。
99. 销售世界上第一号的产品--不是汽车，而是自己。在你成功地把自己推销给别人之前，竹根即使被埋在地下无人得见，也决然不会停止探索而力争冒出新笋。
100. 有些字眼，总会让自己的眼泪打转。

101. 是否说爱都太过沉重，过度使用不痒不痛。
102. 累了心好憔悴，放下吧，我为什么又放不下呢？
103. 等到看你银色满际，等到分不清季节更替，才敢说沉溺。
104. 电脑你终于成功的激怒了我，我还巴掌乎死你。
105. 我也想大哭一场，却发现我的泪只愿流在心里。
106. 好饰家，装饰你我的家。
107. 我得到的都是侥幸，我失去的都是人生。
108. 在一起时笑着笑着就哭了，分手后哭着哭着就笑了。这就是恋爱吧。
109. 她脸上一副困倦的样子，连扯动嘴皮子的力气也没有了。双眼迷离，没有焦距，似乎在说赶紧给我张床吧。双手无力地扶着墙边，两腿发软，看着随时要倒下的样子。
110. 运气有时也是很重要的一种实力。
111. 宿命的偏执，抒写了谁的离歌。
112. 采撷天然妙逸，装饰绿色家园。
113. 你离开我，我怎么看到全世界都失了焦。
114. 被你那样搁着放着悬着藏着，我是这样熬着病着痛着蔓延着，天黑了别让灯亮着，你走了就让门关着，何必非得让我在你面前疯了。
115. 自尊心幻想情思的早熟和智能的呆滞，再加上必然的后果。懒散，这些就是祸根。科学，劳动，实际工作。才能够



使我们病态的，浪荡的青年清醒过来。

116. 亲爱的你在哪里，寂寞的我在家里，想你念你，就是见不到你！

117. 让家的感觉更好。

118. 峰勇非凡气势，空间更感舒适。

119. 明明可以掩饰的很好却还是流下了泪水。

120. 时间不是冲淡了悲伤，而是封尘了记忆。

121. 缘分竟许你默然离去。

122. 真真切切的品质，实实在在的选择。

123. 请不要用你的不经意，伤了我幼小的心灵。

124. 原来我们之间的距离，隔的如此之远。

125. 牵挂一个人时，会由于太牵挂而伤心。

126. 装饰万千，首选金象。

127. 专为你装饰，独享您想要的生活。

128. 我就是从那里走出来的，知道里边的个中滋味。繁忙的日子让我难以忘怀，我很想天天就那样生活着。可是我不能啊，我还没有那样的权利，因为我还是要回家的，在家的日子就不会繁忙。繁忙的日子真精彩，让我留连忘返，真是怀念啊。

129. 人要想生活得有滋有味，就不能消停，就要总是马不停蹄，就要总是辛苦一点。只要不是超负荷的劳作，我还是愿

意活动活动的，舒展舒展筋骨，放松放松心情，那多好啊。原来我天天在家里，那真是乏味透顶啊。

130. 我说：要有上班以外的生活！于是，老婆告诉我这个可以有。于是：我有了加班！

131. 拿破仑·希尔曾说过：我发现，凡是一个情绪比较浮躁的人，都不能做出正确的决定。成功人士，基本上都比较理智。所以，我认为一个人要获得成功，首先就要控制自己浮躁的情绪。了解自我，管理情绪，乃成功之道。

132. 公而示之，装而美之；开放作业，透明装修。

133. 忙碌的日子，会让我无心闲暇烦恼，总让我的心维系在忙碌的事物之中，让我全身心投入其中。

134. 独自品尝心痛的滋味，独自欣赏悲伤与失望。

135. 病魔时时把我折磨，害我刻刻想要解脱，爱我的人有那么多，每个都微笑鼓励我，我怎能放弃自我放弃生活，加油加油好好的过！

136. 时间真的很宝贵，就差一秒厕所就被其他人抢了。

137. 走出好饰家，美丽领回家。

## **装修业务员总结与心得体会篇六**

2. 对于无奈的你，我只能选择离开。

3. 每一次装修，都是一件艺术品。

4. 爱情真的是很脆弱的东西，有的时候只是一件细小的事，只是一瞬间，你就彻底地对他死心了。

5. 自我设限——杀死你的潜能力。
6. 原来我总是无所事事，呆在家里，照看着家里几台电脑，枯燥无味，生活没有一丝劲道。现在忙了，但是生活也丰富了，朋友见的也频繁了，交流的机会就多了。其实我近来感触颇多，理解了很多道理。
7. 专业专注，真诚服务。
8. 装饰家的世界，招财鱼的海洋。
9. 若我对你不再依赖，我的自由，你还爱不爱。
10. 偶尔电话这头只有了他们的应答声，我想这是他们在细心地倾听着家人描述家中的生活，我想这也许是家人在告诉他们家中一切都很好，让他们在外安心的工作。虽然也许是一些简单的问候，一些简短的聊天，但能常常打电话回家，听到家人的声音是他们兴的事情了。这可是他们与妻儿之间的两相牵挂。
11. 有些事表面装的无所谓，其实内心疼的要命。
12. 把留给最疼你的人，把微笑留给伤你最深的人。
13. 公示清楚明白，装修品质一流，承诺持续服务。
14. 我们都是魔术师。
15. 明天的阳光又应该在云层后面，飘浮的乌云呀，你遮住了阳光，藏进了星星。你飘进了我的心里，左右了我的世界，你让我的世界灰白，你累了吗？累了就请离开吧！
16. 我相信人生无绝路，只有自绝的心灵。
17. 透明装修，明白消费，值得信任的选择。

18. 好饰家装饰商场，真诚为您建造美丽新生活。
19. 阳光服务，绿色标准，跟踪保修，诚信承诺。
20. 盈眶的泪水是热的，滑落的汗水是凉的。
21. 给我一块木头，为您塑造一个天堂。
22. 我现在的伤痛，我都会加倍的还归来。
23. 创业语录企业家有三个基本素质：一，节俭。收入再少他也有积蓄。二，勤劳。起早贪黑干活不觉累。三，敏锐。总能看到资源和机会。
24. 以前我一直觉得工作和生活应该分得很开，但是我发现，其实填满我生活的，是工作——工作上的问题、工作上的快乐、工作上的成就……而这些都需要和了解这一切的人分享，同事无疑是最好的对象，他们能毫无障碍地了解我的想法。这就是让我非常感动、也是给我动力的源泉——未来城的未来战士们！
25. 寂寞、代表着一个人的悲伤和痛苦，寂寞、代表着一个人的心机和思维。
26. 天壁阴霾霾的，一片瓦灰色，象要飞雪的样子。
27. 透明装饰制度，永恒服务理念，家的温馨美满。
28. 近来因为种种原因，我很少在家，看着很忙的样子。虽然如此，但是给我的感觉还是不错的，因为忙，生活才显得那样有意义，才使我体会到生活的真谛。
29. 小寒节气到，防寒要做到：戴副暖手套，穿上厚棉袄，围巾要系牢，火炉前跑跑，锻炼很必要，经常要微笑，心情保持好，朋友多关照，祝福我送到。

30. 选择我，就是选择专业。
31. 你给我滚，马不停蹄的滚。
32. 我们的宗旨是：为人民币服务！
33. 你生活的起点并不是那么重要，重要的是最后你能到达哪里。
34. 整日的忙碌调快了我的生活节奏，锻炼了我处理问题的能力，磨平了我桀骜不驯的棱角，练达了我生活中的人情世故，培养了我困局中寻觅捷径的能力。
35. 证明我们的力量，畅想我们的价值。
36. 我累到走路都跳机器舞，吃面都抽搐。
37. 你不快乐是因为你没有好好爱自己而是常常因为别人消耗着自己。
38. 禁绝肉食就是远离罪恶，重拾纯真。
39. 试着去掌控自己的生活，而不是让生活带着你走。

## 装修业务员总结与心得体会篇七

转眼间，就要挥手向我们告别，在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：客户量还不多，欣慰的是：客户资源开始积累，独自处理能力得到了提高，业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供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

到极至。3月1号进入公司，从对装修知识熟悉，到开发多的客户资源，经历了8到9个月了。经过努力客户资源开始量的积累，不知不觉中1年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对装修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，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，总结一年来的工作心得我觉得对公司和工艺一定要很熟悉。

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，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要主攻哪些客户群，当然这点是远远不够的，应该不断的去学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司的优势要熟悉，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。不仅是要对目标市场的了解，也要对竞争对手了解。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。知道竞争对手的优缺点，才能知道自己的优势在哪。除了自己多观察了解以外，还需要和客户建立好良好的关系。因为一个客户，可能会带来更多的客户，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及工艺特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的工艺优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们的优势，更有利喜迎客户。在就是业务技巧的提高，提到业务的提高首先想到的是如何取得客户的需求。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈话，因为只有专业才能帮他解决问题，所以交谈中可以解决很多问题，客户也愿意把装修交给专业的公司来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的经验中，我所学会的是如何去思考，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，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，做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

在这一年里让我从新的认识了自己，找到了自身的价值，虽然我这一年的业绩不好但是我学会了如何做一个优秀的业务员，我的基础已经打好，就让即将到来的2013做为我去实践的基石，我相信在xx这个最优秀的品牌装饰公司会成为我人生中最宝贵的人生旅历。

## 装修业务员总结与心得体会篇八

本人于20xx年，主要工作内容是通过阿里巴巴\*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\*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\*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。

### 四：对公司的建议

1) 工厂方面的话，希望工厂的计划性能提高，在保证质量的同时多多关注产品的细节。提高生产的效率。特别是我司的优势产品，生产周期真是没优势啊！！！！

2) 有机会的话，可以让我们多参加些业务培训，提高业务能力。



3) 最后呢，工作嘛，也需要劳逸结合，希望20xx年可以顺利实现旅游的计划。