

业务考勤文案工作总结 手机业务员工作总结 总结文案汇总

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

业务考勤文案工作总结 手机业务员工作总结文案篇 一

实习单位□co-exceed

实习时间：

本人为中北大学信息商务学院08级电子信息工程专业三班的实习生李xx□从xx年12月3日至12月7日在北京协力超越科技公司进行了为期一周的实习活动。下面的内容就是有关于此次实习的心得总结。

在实习期间，我们将的精力放在了学习现代通信技术理论知识上。一边上课的同时，一边又在实验室进行实际的设备测试与操作，很好地将所学到的专业理论知识运用到了实践之中。

实习第一天，由于我们赶到北京的时候，时间已经有些晚了，所以讲师那天只是给我们简单地做了一下介绍，强调了此次实习应该注意的地方，学习的重点，当代通信技术的发展潮流以及电子信息工程专业毕业生今后的就业去向。

实习第四天，我们学习了sdh(同步数字体系)的基本原理，讲

师通过运用师生互动的授课方式，为我们讲述了现代同步数字体系的发展形势，以及未来几年内发展的重心。还建议我们去非洲参加工作，拓展事业，他说那边的通信技术还相对比较落后，上升的空间非常地大，更有利于我们实现自己的人生价值。

这一次的实习虽然时间短暂，但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是书本上所不曾提到的。我逐渐地开始认识到实践的重要性。实践中蕴藏着无穷无尽的知识，这些知识需要我们去耐心地发掘、总结。实践出真知，实践是认识发展的动力与源泉，它为我以后的就业提供了宝贵的财富。

最后，再一次感谢co-exceed公司给我们提供了这样的机会，感谢邵树阳、乐婷、张战峰、沈旭、齐领海、李光亚、王浩全众老师的倾情付出，感谢你们为莘莘学子们提供的指导和帮助！

陈家焯一、实习目的 通过对xxxxxx肉鸡生产基地的实地实习认识，使我对肉鸡场的选址，鸡舍的规划，布局与建设，和鸡舍内的设施设备，鸡场的肉鸡生产管理，以及肉鸡场的市场营销策略。

一、实习单位简介xxx市xxx科技有限公司于xx年在xxx正式成立，作为xxx的用友软件代理期间长期致力于企事业单位信息化管理软件的咨询与服务代理。

我20xx年七月份从华北水利水电学院土木工程专业毕业并来到河南送变电建设公司。9月22日，我被分到单位，加入了光荣的送电工队伍。但我深知，我这个送电工，暂时还不够格，还需要谦虚认真的学习。

业务考勤文案工作总结 手机业务员工作总结文案篇

二

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的20xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。20xx-xx年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然xx年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

（一）、业绩回顾

- 1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；

（二）、业绩分析

a 上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性（地方保护）和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了xx时，已近年底了！

b 新客户拓展速度太慢，且客户质量差（大都小是客户、实力小）；

业务考勤文案工作总结 手机业务员工作总结文案篇三

我于20xx年11月进入公司xxxx部进行工作，经过近3个月的工作开展，业务兢兢业业、认真负责，和公司同事之间关系相处融洽，配合各部门及时完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。在公司领导和同事们热心帮助及关爱下也取得了一定的进步。同时也存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信加入“安捷”这个大家庭是正确的，我一定会拥有更美好的明天。

在这三个多月里，我跟4s店的各部门工作人员由陌生人变成了朋友，她们平常给了我很大的帮助，我用实际行动让他们看到了我的真诚！光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情做出来的工作质量是低下的。出单员得工作是枯燥重复的，但即便每天重复着同样的工作流程，我们都还必须认真仔细的录入每一个保单！

经过近三个月的4s车险销售，自己细心总结以下几点，在今后的的工作中能够总结经验，提高业务水平，完成销售目标。

2、对潜在客户做到每周二次的拜访。我认为攻下客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等客户认可了，我再将精力转移到第二个客户上。在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习，尽快提高自己的销售技能。

3、业务上，了解客户的需求、车险购买渠道、讲解在4s购买车险的好处等，挖掘潜在客户，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。

4、意识上：无论在销售还是车险理赔知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处！

1、客户问“4s店保险怎么这么贵”？答：因为险种齐全，保障全面，价格自然就高了。您可以删减去掉您所不需要的险种价格自然就下来了。来我给您介绍介绍这些险种。您自己来选择决定。

2、电话投保好像便宜很多吧。答：电话投保是保险公司把所有的售后服务和协议保险全都去掉了，所以价格自然便宜点，如果您购买电话投保，将享受不到一系列4s店与保险公司签定的协议和售后服务。比如，以后出险了定损价格上就有所区别。在4s店购买的保险能够按4s店要求价格定损，而电销就不可以了。保险是一个大件商品，能一味的只看价格。您买的就是个未来。难道您愿意买份缩水保险吗。

3、我有个朋友做保险，我找他买。答：哦，是这样啊。其实买保险，我个人感觉还是不找熟人的好。找一个专业的机构买比找熟人好。出险了去麻烦熟人还要欠人家人情，这社会最怕欠的就是人情债。在4s店购买，售后服务是我们应做的，您可以安心享受我们的服务。我们有专业的车险管家为您24小时服务。

做到主动给讲解客户在4s店买车险所具有的全面保障，以此达到稳定客户，促成客户在4s店新购保险和续保。其实客户买保险说到底买的还是一种保障，这种保障只有通过有价值的服务才能体现出来。而服务的价值也只有当事故发生时车主才能体会得到。在4s店买保险，店方向车主提供的是涵盖投保续保、紧急救援、事故定损、事故维修以及索赔在内的全流程“管家式”保险服务。即意味着投保方便、保费合理、事故救援、专业维修、纯正配件、异地理赔、理赔快捷等一系列服务保障和便利。对比价格，现在的价格都比较透明化，

因此也贵不到哪里去，但保险不同于一般的普通商品，选择保险更重要的是看服务所体现出来的价值。同时，在4s店买保险，其实传递给投保车主的是一份安心及省心。因为保险服务对于4s店来讲，是一种延伸的服务□4s店这么大的一家店，肯定希望服务好车主，从而带动新车的持续销售。

到4s店投保优点：

1、省心划算。这主要是从出险后理赔的角度来讲。一方面，投保人车辆出险后车主不用四处奔波，不涉及第三方索赔时，报险后可直接到4s店内定损、理赔及修理，节省了时间。一方面，由于4s店在修理技术上都很过硬，无须为修理的质量担忧。所以从方便快捷和省心的角度来讲，在4s店投保更划算。另外，到4s店续保，定损、维修都在4s店里完成，定损价和修车价格是一致的，车主无需额外付出修车差价。

2、在4s店投保的好处是售后服务没的说。出险后的理赔都不用投保人操心，配件也是原厂的，质量上有保证。同样事故车可以得到完善的修理保障。消费者自行购买车险可以便宜几十块钱，但保险公司推荐的综合维修站、零部件品质难以保证。

3、对于可修可换的件□4s店都会选择换件而不是修理，至于定损员那边，它有办法搞定。从保险公司的角度上讲，它宁愿能修就修能补就补。换新件自然是对咱的爱车是百利而无一害。

4□4s店的服务客户相对于保险公司要少得多，客户去保险公司理赔往往要排队等很久，而4s店是一对一管家式服务，保证更加细致的为您服务。

到保险公司投保的缺点：

1、在保险公司投保，到出险理赔的时候往往比较麻烦，无论是定损、理赔等都需要花费比较多的时间，需将车开到指定的地点定损、维修。

2、到保险公司投保，出险之后定损往往价格偏低汽修厂修车的价格一般要比定损价高车主往往要自己掏腰包补上差额有的时候这个差额要比定损价高好几倍。

经过这三个月的工作学习后，希望自己能充分发挥自己的能力，在不断的发展中得到更多的进步，相信自己一定会做好。我一定不会在公司的发展中迷失自己的方向，逐渐的发展，为安捷贡献自己的一点力量。感谢安捷各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持——因为是你让我更成熟，更专业。

以上总结，是本人在安捷车业工作的一些总结，再次，感谢领导的良苦用心，也感谢领导这些日子的栽培！

业务考勤文案工作总结 手机业务员工作总结文案篇四

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的20年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。20-年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激-情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

- 1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；

(二)、业绩分析

最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了时，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)；

业务考勤文案工作总结 手机业务员工作总结文案篇五

工作两个月后，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，我们作出如下月工作总结。

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点。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。

2. 公司(包括业务员)给客户的信心及信誉度如何?