

最新业务个人年度工作总结(实用10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？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。

业务个人年度工作总结篇一

我部门在公司总经理、各科室的共同领导与指导下，依据公司章程的要求和部署，坚持以“稳步进展，重点突破”为重要指导思想，以保持部门工作流程的完善化，正规化，人员组建稳定化为进展目标，以培育新旧接替互帮互助为动身点，结合部门实际，克服工作中存在的困难，基本完成了各项工作任务。现将我部门20xx年外贸工作总结如下：

截止目前，我部门有：

外贸业务员、单证、内务、以及客户服务人员共3人。并由总经理亲理总的原则指导工作。总经理助理协同支配相关事宜。公司进出口部从20xx年组建以来，不断进行尝试更新、更强、更有优势、风险更低、更具国际业务化的贸易结算方式。截至20xx年底，逐步由简洁单一的t/t结算，转让信用证拓进到直开信用证，代理出口业务等。

货物直接出口到韩国、中东、非洲、泰国、印度尼西亚、香港等东南亚国家和地区，为进一步进入国际市场积累了宝贵阅历。同时，公司总经理也给予我部门极大支持。在协调部署各展会的同时，亲赴国外与外商进行面对面的商务洽谈活动。并指导和调控公司销售由原来的主内销原则逐步转变为以出口创汇、抢占国际市场为销售主旨的营销理念。迅速而

灵敏多变的经营管理模式，使我进出口部业绩稳步提升。本年年末，公司直接出口销售产品计9474700码；累计销售金额为：2804842、31美元。

加强团队业务竞争力就企业而言，我国目前的优秀企业大都在市场前景且具确定竞争优势的成熟行业中，但处于行业的中下端位置，不仅无暴利可言，甚至利润淡薄。这些成熟行业技术进展趋势清晰，一般不会消逝技术方向突变带来的行业格局大变。同时，这些行业需要巨大市场作为载体。中下端的企业要想同等的争取市场、争取市场利润和市场占有度，就必需掌控确定的独到经营模式。于是创新思维不得不出。

作为一个部门也一样，要想有更大的进展空间和膨胀力度，就必需拿出更新、更有效的工作手法。要创新，要自主的进行创新，并切与公司整体运营的创新经营同步的创新。

方法和手段对我部门业务人员进行思维转变特殊重要。尤其我部门作为新成立的部门，业务水准和操作模式正在成熟和成长的阶段。如何在以往工作的基础上继承、发扬、创新成为我们各项工作的当务之急。经过一年半左右的实践和摸索，我部门基本确立了“加强对同行的学习、放眼国际市场、勇于创新、大胆实践”的方针，并取得了一些成效。

1、主动尝试工作新方法，构建行之有效的工作体系。经过在工作中学习，在尝试中稳定的创新方式。总经理xxxxxx不断带领我进出口部稳步拓展业务。并赐予本部门每个人员的'关怀，结合本部门工的努力，大家的成长特殊显著，也有了可喜的成果；但是工作中的失误同成果一样，是我们不容忽视的一样重要因素。

外贸工作，象战场更像舞台。轻重缓急特殊留意业务人员的自主工作性。而这一点也是我们本部门始终着力提高和后来进展所必需面对的问题。

在上述基本工作状况的基础上，作为本部门的负责人，我需要进一步完善、和引导部门的走向。并大力重点突出的加强部门和部门每个成员的工作独立性，工作自主性，在提高自身业务水准的前提下，关怀和指导部门成员的成长。使我昌新布业进出口部的进展前景更为宽敞。

2、加强阅历积累，准时把握信息新动态。查漏补缺将是我们今后的基本工作方针之一。针对各环节，各不同业务操作的特点，围绕我们关怀的重点问题，我部门将选择实行总结、商谈、以及其他富有消遣欢快气氛等形式，去综合总结，分类整理。依次来把握了大量参考资料。如“信用证出口审查”（协作公司整体销售工作）、“单证备忘归档”、等等。通过该类工作，使我们能够准时、精确地对今后工作奠定基础，为各项工作的顺当开展供应出牢靠的依据，便于我们有针对、有层次地提高工作效率和水平。

同时，在今年通过进一步通过网络工作的体验之后，在今后的工作中，我们更应当加强利用。并准时猎取来自国外或行业当中的最新动态，最新信息。精确地做出决断，更好的协作公司的运营。

完善合理的规章制度是日常工作的基础和保障，我部在不断总结以往工作阅历的基础上，连续将建立和完善各项制度。20xx年中，制定了《xxxxxx有限公司进出口部日常工作管理条例》，但因在制定的过程中人员的构建相对不是很稳定，因此并未马上实行。20xx年，我部门将在此基础上修订一版成熟的《条例》。一方面为规范管理制度，一方面为保障工作程序的层次和正规化。并且能切实的将责任落实到人，杜绝相互依靠和相互推诿等有欠主动的工作行为。

目前，由于外贸部普遍英文水准不高，在扩大外单的程序上受阻，过去的一段时间和现在，并且包含刚刚迎来的20xx年，整个部门的成员始终在努力，以期早日成熟，加强公司外单的猎取量。

第一，不断充实，努力加强团队建设。团队成员的整体运作性，充分能够说明这个团队的业务整体水平。并且在诸多实践中也说明白共同努力的力气和团队建设的必要性。我也就不长篇累牍。

其次，认真抓部门负责人，做好带头羊的工作。部门负责人的带动作用，能够使团队工作发挥不行比拟的力气。尤其贸易工作不但是个期限相对较长，要求相对较繁，业务量相对较大的运作组合；同时对各个环节的连接性也要求严格。因此，作为部门负责人，就应当责无旁贷的在工作中起到贯穿和引导的作用。

第三，成员工作的中坚力气。我部门现工作成员相对比较简从，易于工作汇总和连接。但在从总体公司集团运作的模式下，我提出几点要求：自主，自律，友爱，谦逊，学习。

在同事与同事之间架起联系的纽带，常沟通，保持友好和谐健康的氛围锻炼自己，提高自己。为公司的成长，为自身的成长做出自己的贡献。

为了应对20xx年新突破的工作的新局面，我部门规划及早下手，遵循“精益求精”、“纵横进展”等方向原则，并从以下几个方面加强下一年度的管理工作和业务开展工作：

- 1、加强对新员工的培训工作。
- 2、加强对新信息的贯彻学习。主动落实国家或行业动态当中新近颁布的相关文件政策，为公司顺当地过渡新旧模式的接替。通过不定时，不定量等形式，主动学习执行，主动将业务引流新规市场。
- 3、主动应变，认真学习，管理和引导并重。
- 4、严格执行公司的规章制度。

一方面加强对自身职责要求

二是提高对每个成员的要求，明确公司和部门的管理具体规定，打好预防针。

三是以特地专项的会议等形式去解决种种问题。

一年来，我们的工作在公司领导的督导下，在我进出口部每个成员的辛勤努力下□20xx年，我们虽然作出了一点成果，积累了一些进出口工作阅历。但与我们的要求相比还存在确定的差距，回首一年来，还有许多方面不尽如人意。但是我们认为正确而不怀疑，对于布满挑战与机遇的新的工作来说，这仅仅是个良好的开头。我们有决心也有信念以“稳步进展，重点突破”为指导，在公司董事长、总经理等领导班子的领导下，在同事的关怀下，在我们自己的不懈努力中，围绕进出口业务勇于创新、勤于实干、锐意进取，努力工作，力争开创我部门进出口工作的新局面！

业务个人年度工作总结篇二

2xx—x年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解□20xx年度老板给销售部定下****万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额****万元，产销率95%，货款回收率 98%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xx—xx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习

的'专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场培育新市场发展空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃至全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在2xx—x年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

业务个人年度工作总结篇三

20xx年结束了，我想这一年我们取得的成绩是令公司全体人员都很满意的，我也不例外，我觉得如果要为这一年的表现打分的话，我想是90分。如果要为这一年找几个关键词的话，我想应当是忙碌、收获和成长。

忙碌，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，此刻在新办公室都半年多了。从xx年初签下x移动的合同，许多合同就接二连三地来了，陆续签下x永善□x琨珏□x创昊、福豚福餐厅、随客餐厅，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，可是大家最终都能理解。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x安费诺、吴江天利聚合物□x大建□x新华纸业、夏普□x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，只要是我自我能做的，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。

环境，为新的前进目标供给了硬件支持。

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□xx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xx年未能取得比较梦想的成绩，可是恰恰是xx年半年一点一滴的积累和不断地学习才打下了xx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，不断地改变自我的策略，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，节省了自我的宝贵时间，提高了成交率。

xx年，对于公司，对于自我都是值得庆祝的一年，因为伴随着自我的付出得到了收获，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供给更大的舞台□xx年是大家辛苦忙碌的一年，也应是大家丰收的一年，所以期望大家能分享到一齐努力换来的成果。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。

xx年即将来临，对于新的一年，期望公司事业蒸蒸日上，期望我一如既往的努力能换来一如既往的收获，业绩能在xx年的基础上取得更大的提高，工资能够不断提高，能够过上更加幸福欢乐的生活。

业务个人年度工作总结篇四

xx年，我院在卫生厅党组的领导下，在各处室的帮助下，全院职工上下齐心、积极努力奋斗，把全国结核病防治规划作为目标，把全国和全省卫生工作大会精神作为动力，从我省和医院的实际出发，圆满完党支部、和医院两个工作目标所规定的任务，且通过抓“项目”试点，为结防工作新局面奠定了良好的基础，现做出一份结核病防治医院工作总结如下：

1、积极完成医院内劳资、老干、红十字会工会、日常人事、保险、共青团的工作。财会上接受了政府三大检查组重点检查，收支管理规范，未发现重大违纪。

我们在抓好全省防痨工作的同时，提高省所专业技术水平，不断加强和完善住院病人的管理和治疗工作。同时，通过不断学习新技术、增加新项目，成功地收治和抢救了危重病人，患者对我所的医疗技术水平更加信赖，使我院知名度不断提高。

在人材培养上，一方面积极培养所内人员，另一方面又抓好了对基层人才的培养。今年所内派出35人分别到天津和北京等地参加学习和进修，以及省急诊培训班等短期学习班。举办了全省结防科长统计培训班、项目办技术指导组强化短训班、结核菌检验规程研讨班和结核病控制项目县启动前的专业人员培训班共十期，共培训xx余人。接xx名收基层结核病防治人员到所内进修。

今年结防所党、政、工、团组织团结协作，保持结防所的稳定，并且把全省防痨工作当作我所的重要任务来抓。通过对全国和全省卫生大会精神的学习，全所干部职工进一步充分认识到了控制我省结核病疫情的重要性，增强了紧迫感。医院领导与业务科室同志一道，深入基层了解情况，齐心协力，促进基层防痨工作的开展。在各级领导的带动下，同志们不辞辛苦，不计较个人的得失，走村串寨，及时将各地的结防工作开展情况和疫情态势汇总进行分析，积极宣传党的政策和防治结核病的知识，帮助基层出主意想办法，并反馈到卫生主管部门和卫生部结核病控制中心，为卫生主管部门及行政领导决策提供了可靠的依据。领导和专家们一起，了解情况，分析疫情，制定解决的方法，使我省结核病防治工作不断发展。

1、部份专业技术人员的积极性没有得到充分的发挥，如何调整好是有待今后认真研究的问题。

2、非项目县归口管理仍然未解决，很多肺结核病人到医院或普通诊所治疗，由于经济困难和不规则治疗而形成耐药，难治愈病人增多。

3、我省结核病疫情严重，宣传工作力度不够，使部分领导和群众仍然对其认识不足，大部分医疗单位领导和医院的医务人员仍然不了解现代结核病管理手段和先进的治疗方法。

业务个人年度工作总结篇五

从学校毕业后进入公司，经过三个月的学习与工作，我对自己的工作认真考虑并记录下来，以此作为自己工作的一个阶段性的总结，同时向指导汇报我的工作，请指导审查并给予同意我的转正申请。

首先要感谢公司人力资源部的认可，让我有机会进入公司学习，并对我进展的全方面的培训。在这三个月里，我从公司学到了不少的知识，也得到了不少的讯息，才能得以进一步的进步。进入公司的时候，我就知道我的缺点就是对公司、行业以及产品系统知识的掌握，好在，这些只要努力，都是可以学习的。

1、在人力资源部的培训下，我理解了公司的历史以及规章制度等，这使我对公司有了更全面的认识，公司的历史底蕴，严谨的工作气氛，科学的管理制度增强了我在公司开展的信念，相信随着公司的开展，自己也一定会有大的进步。

2、在公司对新员工的培训期间，我努力学习公司整体情况及产品系统的知识，纯熟掌握了产品系统各局部的作用、工作原理、构造、特点、材料等情况，能系统明了的将整个产品详细、调理清楚的向工程业主讲解，交流清楚，为今后业务工作的开展奠定坚实的根底。在对公司介绍的学习过程中，挖掘公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面的介绍给业主。这也是董事长提

倡业务制胜的“三把斧”中的两者，所以我从不敢懈怠。

3、为了让自己更好的进入工作角色，我在短时间内尽量掌握多的行业知识，并在后期工作中随时学习补充行业知识的学习。要想在这个工作中出色，融入到这个行业里，就只能在工作过程中广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通消息，互相学习，为在这个行业中长期开展而努力。

4、为了我们在业务工作中与人沟通更胜一筹，我仔细的学习了商务知识，我们部门的总经理对我表示认可，商务知识是业务员成功必备的素质，这使我们在谈业务的时候比别人更容易成功。

5、前不久，我跟随团队出差，在这近一个月的业务出差中，我将安徽和河南两省的工程信息进展了拜访，已经和一些工程的甲方相关人员获得良好的沟通，这为以后我们与这两地的合作提供了有效的资料。

1、最先要感谢的是公司对我们业务工作的支持。为了方便我们业务员开展工作，公司特意给我们业务员装备了笔记本，并在资料库中准备了公司企业形象介绍ppt产品系统工艺流程演示，这使我们在业务需要时查找工程和介绍产品信息方便快捷了许多。同时也提升了公司的形象，增加业务成功的筹码。

2、业务工作的首要前提是勤奋。在学习和准备期间，勤奋学习产品知识，认真学习公司组织的各类培训，并做好学习笔记、工作日记，反复组织语言练习讲解系统。工程信息是业务工作的前提条件，勤奋查找工程信息，总结、交流查找工程的心得，使得自己能更好更多地得到工程信息，更大几率地获得成功。工作过程中，勤奋努力总结工作中的经历教训，大胆尝试自己的想法与心得。

3、学而不思那么罔，思而不学那么殆”，除了学习，我们还

要擅长考虑。在工作过程中我们要对工作过程的事物进展考虑，对工程信息总结考虑，对工作方法总结考虑，对业态总结考虑，这些都是工作成绩和业务才能可以获得进步的条件，假如一个人只是机械地工作而不去总结和考虑，那他是不会进步的。而总结考虑之后不去理论自己的想法，那也是无济于事，于事无补的，等于空想，也不会获得进步。

4、工作进步是要讲求方法的。方法是在工作一段时间后，回忆前期的工作之后，总结出来，并予以践行的。工作方法的改良，是一个循序渐进的工作，是一个长期的过程，而且更是一个不断总结不断改良的过程。

5、业务工作全力以赴。全力以赴自己的工作，竭尽全力去获得各个方面的信息，考虑成功的关键所在，并且全力以赴使用各种方法获得关键人物对我公司技术的认可，以在招标时获得最终的成功。

1、业务工作不仅是简单的先查找工程信息，再去跑甲方的工作，而是一个通过长期工作经历而换来的经过多种方法查找到有效信息，并通过各种方法获得工程成功的关键所在，并结合我公司企业情况和xx[]产品)系统介绍，获得业主的认可和信任，最终获得工程的成功。

2、业务岗位不仅是产品的销售，更是公司形象的代表，营销工作的成功与优秀是否，在一定程度上代表公司的整体相貌。为公司在行业之中享有美誉而起着关键作用。

3、营销工作的总结也是公司为业务人员不断成长而制定的一项制度。作为业务人员更应该将工作总结作为工作的重要环节对待，“学而不思那么罔”，为了更好的改良今后的工作，必须对前期的工作不断进展总结。

4、营销工作是负责一个工程从开场到完毕完好的过程。从工程的前期沟通、招标、合同签订、制作安装过程的跟踪，回

款等等，所以业务人员必须认真严格，一丝不苟的完成全过程工作，才能称得上是一名合格的业务人员。

5、业务人员也是公司信息来的重点方式。所以业务人员在获得各种信息是，要及时将信息反应回公司。

全面衡量自己的工作，自身的优缺点表如今以下几个方面：

优点：

1、擅长总结。工作经历和知识的欠缺要靠在日常工作的不断学习和总结中来弥补，所以要想成长，必须进展总结。

2、心细认真。工作经历的积累锻炼成了心细认真的性格，对于业务工作来说，心细认真可以及时学习到别人的优点，擅长发现业务工作中关键所在。工作认真是任何工作成功的根本素质。

缺点：

1、对产品系统技术细节的理解没有纯熟掌握。在前一个工程的招标过程中，我明显感觉到，业主对一些细节问题的询问自己答复比拟欠缺。

改良措施：对产品系统的制作及安装过程，我将全程进展跟踪和学习，相信经过这个系统全过程的学习，我会对产品系统的细节理解的更为全面。

2、投标过程中的细节方面做的不是足够好。制作标书时，按照招标要求制作了数量适宜的标书，但是没有给自己留存一份，以备自己的随时查看和在询标时候的讲解参考。在签订技术协议时，发现自己没有准备好技术协议的样本等等。

改良措施：通过这次投标，学习了投标工作的全过程，相信

今后的投标工作，自己会准备的充足。

业务个人年度工作总结篇六

时间飞逝转眼间已经来到了20xx年，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，当然夜路走多了自然会遇到鬼，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，先把前辈的经验全部吸收再收入大量信息，再就是熟练的掌握专业知识，自信是销售的成功重要砝码。

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 {就算你不喜欢他}。
- 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。

业务个人年度工作总结篇七

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）、业绩回顾

- 1、年度总现金回款xx万，超额完成公司规定的任务；

2、成功开发了四个新客户；

3、奠定了公司在xx□以xx为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

（二）、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的xx万的目标，相差甚远。

主要原因有：

a□上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于xx□但由于xx市场的特殊性（地方保护）和后来经销商的重心转移向xx□最终改变了我的初衷。其次看好了xx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□xx□□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）；

c□公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心；

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。

这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

在公司领导和各位同事关心和支持下，年我个人无论是在业

务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调整能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

1□xx市场虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到xx上了。

更为失误的就是，代理商又接了一款xx□而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2□xx市场虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。

关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3□xx市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失

误有几点：

(1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖；

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。

但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

业务个人年度工作总结篇八

回首这过去的一年，收获颇丰。去年公司业绩突飞猛进飞速发展，与部门的进步同步，我通过不断向领导、同事和客户学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，在工作和学习上都取得了较明显的进步。新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。

回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了兩厂之间的办公室文员去长隆欢乐世界一日游；5月1日前一个晚上，公司组织了番禺的全部管理人员去k歌；7月29日，和番禺办公室的同事们去清远黄腾峡漂流，28日入住清远新银盏温泉酒店泡温泉；9月29日，国庆前的两天，和办公

室的同事去长隆水上乐园一日游。加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

1、责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以致出现货到后才发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

二、加强订单资料的整理，理顺文件夹中的`订单资料。这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

三、加强产品知识、生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我们业务跟单员普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。作为一名跟单员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

四、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程可以大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

五、如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力。

六、争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。

总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己最大的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献。

文档为doc格式

业务个人年度工作总结篇九

业务员年度个人工作总结近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

业务个人年度工作总结篇十

转眼间□xx年即然结束，我参加工作已有大半年了，在这半年里，我努力学习，勤奋工作，顺利完成了由一名学生到一位银行员工的角色转变。下面我将xx年工作作出以下总结：

为了实现用户满意第一，我除保证每天提前做好班前准备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等；并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，接受我行产品。对优质客户，我基本使用的是站立式服务，且做到来有迎声，走有送声。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。就曾受到客户口头表扬20余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。

我始终坚持工作第一的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以创新服务，持久服务的服务理念鞭策、完善自己，以用户满意为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今天，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：在二季度，开理财

金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，我在今年二季度两次在南岸支行获得主管荣誉称号、两次在分行评为核算质量奖、二季度差错在全市排名第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

工作中不断学习，在学习业务技能的同时，我还注意努力提高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行充电，努力自学计算机技能。

通过这几年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克己之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

我工作口号是：向客户提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处！