

最新业务员跑市场工作总结(通用10篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

业务员跑市场工作总结篇一

一、公园园内绿化养护及基础设施维护工作。第三季度我们园内一是补种草坪280平方米、麦冬93平方米，栽种串红、彩叶草、万寿菊、硫华菊、孔雀草、羽衣甘蓝等花木共计10300盆。二是更换电表箱4个，制作动物园警示牌6个，焊接动物笼舍105米。三是“十一”节日期间摆放组团花卉共计3000余盆。四是扎实做好卫生、修剪、病虫害防治、浇水、施肥等日常管理工作。由于工作扎实，我们在城市园林精细化管理考评中，公园名列前茅，许慎文化园7月、9月份荣获第一。

二、开展思想作风大整顿活动。从今年的5月中旬到8月底，公园开展了为期三个月的“思想作风大整顿”活动。活动中，全体干部职工工作和学习并举，坚持做读书笔记，结合工作实际查摆问题并撰写整改报告共98篇。通过思想作风大整顿活动，公园干部职工努力转变工作作风，不断提高工作效率，牢固树立了全心全意为人民服务的思想。

三、开展季度“业务标兵”评选活动。此项活动主要目的是为了树立模范典型，改进工作作风，提升工作效能，扎实推进“政风行风建设年”活动。为公平有效，我们制定下发了实施方案，并根据各科室民主推选的名单，结合日常生产检查情况综合研究后，评选出季度“业务标兵”，我们及时召开表彰会，颁发证书和奖品，引导和鼓励广大干部职工强化责任意识，营造和谐勤奋，积极向上的良好氛围，进而推动各项工作扎实开展。目前我们已评选出第二、第三季度业务标

兵，我们将把这项活动长期开展下去，以此激励士气，团结奋进。

四、积极开展家庭养花、宠物饲养义务咨询活动。为满足广大市民对家庭种花养草和宠物饲养知识的需求，“十一”期间，我园组织园林花卉专家和野生动物保护专家在园内开展家庭养花和宠物饲养义务咨询活动。活动中，专家同市民交流养花和饲养宠物的经验，介绍花卉宠物的养护饲养技巧，对家庭养花的一些误区及养花需要注意的问题、犬和猫等宠物饲养的健康保健及防病治病的知识进行现场详细的讲解。期间，约有百余名群众前来咨询，活动深受市民欢迎。

五、开展“建国62周年”演讲比赛。为了充分调动干部职工的工作积极性和主动性，我们于国庆前夕举办了“建国62周年”演讲比赛，比赛围绕“立足本职、争先创优”、“我与单位共命运”、“提升工作效能，服务人民群众”三个主题开展。公园11个科室选拔出13名参赛选手，围绕弘扬伟大的爱国主义精神、如何做好本职工作等内容，发表了“我为 献青春”、“我与单位共命运”、“ 是我家”等热情洋溢、精彩纷呈的演讲。通过此次比赛，弘扬了爱国主义精神，增强了职工的集体荣誉感和凝聚力。

六、建章立制工作。在近期“政风行风建设年”第四阶段活动中，我们积极开展制度建设，通过建章立制，规范管理和行为，确保政风行风建设年活动取得实效。我们制定了党务、政务公开制度，明确了首问负责制度，修改完善了考勤管理制度、奖励和责任追究制度、科室岗位职责，新建了停薪留职人员管理办法、车辆使用管理制度。通过建章立制，干部职工增强了服务意识，提高了工作效率，改进了工作作风，有效推进了各项工作的开展。

七、其它工作。在做好以上重点工作的同时，我们在第三季度还组织开展了党员义务劳动、“庆八一”军人座谈会、职工技术比武训练、“慈善日”捐款等活动，同时抓好了城郊防护林、义务植树基地的养护管理工作。第三季度我们共编发简报12篇。

业务员跑市场工作总结篇二

大家好！

我叫xx竞聘的岗位是南山国际会议中心餐饮主管职位，首先感谢董事长及各位领导给我这次公平、公正竞争、展示自我的机会，竞聘上岗是公司用人机制改革的一项新的举措，是顺应企业发展需要的。企业的发展需要人才，为了使企业能在竞争日益激烈的大市场环境中立于不败之地，我们不仅需要服务技能过硬的员工，还需要懂业务、善经营的管理者，只有平时严格要求自己，不断提高自身业务素质，才能把握好每一次展现自身才能的机会，从而实现自我价值。

从xx年开始我一直从事餐饮工作，在担任主管期间，我尽心尽力为酒店的发展做出了应有的贡献。众所周知，酒店经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。

辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工作符合要求外，还不断提升自己，端正自己的工作态度、随时做到热情、主动、微笑，竞聘上餐厅主管后我更加努力地工作，并在平时不断的对员工进行培训，多与员工沟通，随时随地展开教育，在部门评选先进，学习先进，提倡互帮互助，共同提高团队意识，使餐饮部员工能够更好的对客服务。

由于本人忠于企业，踏踏实实工作，带着不以物喜，不以己悲的心态永往直前，敢想敢做。所以有幸地得到了领导的认可和表扬，并提升为酒店副总经理一职。

副总经理主要协助总经理确立酒店的整体经营目标和发展方向，制定价格政策，提出阶段性工作重点，并指挥落实；组织制定和完善中心各项规章制度，协调各部门关系，建立健全内部组织系统和合理、有效的运行机制；建立、保持并发

展与社会各界的广泛联系，负责接待重要客人，塑造良好的企业形象；负责选拔培养、使用和考核中层以上管理人员；关心员工生活，不断改善员工的工作条件和福利待遇，发挥员工的积极性。

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在酒店的每一个岗位工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。xx年参加南山学院旅游管理的自学考试，随着酒店的发展需求；当我当上副总经理后，我又自学了管理学，懂得了怎样才能调动员工的积极性，怎样才能节省酒店的成本等等。

三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。一直来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我基本做到了文理贯通。能够将我所学到的专业知识和管理知识运用到位，并能够为酒店贡献出我最大的力量。

四是我有勇于实践、敢于挑战的求是精神。经过在餐厅的实践锻炼，培养了自己多方面的能力，能说，能干事，干成事。这三个月的副总职务也让我思想活跃，勇于实践；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、工作干劲足，也得到酒店领导的好评。

一，加强创新意识，真正把创新落到实处

我生活中最忌讳的是办事推诿、拖拉，大酒店的全面运行靠的是组织协调和效率，有了效率才有效益；结合酒店实际，结合原有的岗位职责，创新服务，创新管理。

创新管理方面，要积极组织下属员工熟悉技能服务，在对客服务中灵活运用理论知识，在对客服务中善于真纳故我和了

解客人的心态及消费需求，各部门经理密切配合，全面抓酒店的经营管理，创新出针对个人的管理方式，向管理要效益，为企业形象升级做贡献。

二、从控制成本抓起，以最低的资金量保证营业的正常进行，节支很重要，饭店的挖潜节支要对员工起到积极地激励作用，如水、电、能源的节约等，完善定期将盘存制度，通过盘存，明确重点控制那些品种，从而减少库存资金占用，加快资金周转，节省成本开支。对人员进行考核，采用严格的考核制度，实行末尾淘汰制，每月对员工、厨师进行业务及素质考核，对分数最低的进行淘汰。这样一是为了保持企业活动，二是为了搞好竞争环境。

经常推陈出新，由厨师长组织骨干力量，定期研发，推出新菜，丰富自家品种。

三、抓培训并做好选人、育人、用人、留人工作。员工所提供的有形的和无形的服务是酒店对外宣传的窗口，因此我们一定要下大力度抓好员工的培训工作，从礼节、礼貌、服务技能等方面入手，内强素质，外树形象。继推行“将微笑服务传遍酒店”的活动，每月进行明星服务员的评比、奖励工作，树立楷模，从服务理念和服务方式上入手，尤其要在总台及客房、餐厅服务员开展“微笑服务”，通过活动真正把微笑服务做到最好。酒店内部员工的流动性强也给企业发展带来很多不利，因此我们要在育人和留人上下功夫，想问题多从职工角度出发，调动员工积极性，营造能吸引人的企业文化，降低人员流动而带来的二次培训成本，稳定基层，稳步提高酒店的经济效益。

回顾过去，我们的成绩令人欢欣鼓舞，展望未来，我们的工作机遇与挑战并存，今年工作中要解决的主要问题和努力的方向：即做好礼貌服务、完善查房程序、规范收银管理、加强物品考核、严肃员工纪律、完善奖惩制度、加强营销力度等七大工作任务，使酒店的经济效益有一个新的突破。

我深知自己在工作中还存在着许多不足，需要领导和员工同志们的帮助，请大家支持我、鼓励我，让我们每一个人都以一个主人翁的身份加入到酒店的每一个决策中来，加入到我们集团公司的建设中来，献计献策，共谋发展大业；我们有决心、有能力，壮大企业规模，增强企业实力，实现企业大发展的宏伟目标。

xx-5-8

业务员跑市场工作总结篇三

一、勤于学习，努力提高自身素质和工作能力

任职以来，本人能紧密结合新的形势和任务，注重自身政治理论和业务知识的学习，不断拓宽知识面，努力提高综合素质和能力。一是通过参加中心组和支部的集体学习及自学，提高自身的政策理论水平；二是加强业务尤其是专业知识的学习，了解系各专业基本知识、现状、发展方向等，为自己更好地开展工作奠定了基础；三是注重向班子其他成员和身边的同志们学习，能维护大局，坚持原则，爱护班子的形象，维护集体的声誉，能摆正自身位置；四是参加了省高校中青年干部培训班的学习，开阔了视野，锻炼了能力，本人还获得优秀学员称号，结业论文被河南省高校干训中心第23期《干训之窗》选编；五是及时总结，先后在国家cn级刊物发表论文一篇，任副主编参与编写教材一部，撰写的大学生思想政治工作案例获学院一等奖等。

二、尽职尽责，认真完成了分管工作

1. 按照院党委的统一要求，抓了党员干部和教职员工的政治理论学习，

组织开展学习实践科学发展观活动；通过形势与政策课、党课、主题班（团）会等形式对学生进行思想政治教育；紧密

围绕系教学科研工作，做好党员与教职工的思想政治工作。我们医学技术系从20xx年4月时的15个班级、526名学生、四个专业、14名专任教师、实验室建设基础薄弱，发展到目前的25个班级、近1100名学生、五个专业（含方向）、19名专任教师，实现了医疗美容、康复技术和医用电子三个专业的专任教师“0”的突破，实现了学生顶岗带薪实习，学生高质量就业，就业率保持在100%，历经艰辛。虽然目前仍然困难重重，比如：专业与专业教师比全院最低、外聘教师与学生比全院最高、校内实习实训基地建设任务艰巨等等，但我们不等不靠，赢得了老师们的理解和支持，大家在各自的岗位上都能认真履行职责，保证了教学质量和管理水平的稳步提高。

坚持“三会一课”制度，发挥党员的先锋模范作用。

3. 加强党风廉政教育，促进党员干部廉洁自律。一是组织大家认真学习党风廉政建设的相关规定和各级领导的讲话要求，使党员干部、教职工更深刻地领会加强党风廉政建设的精神实质，加强自律意识。二是加大党务政务公开的力度，充分发挥教职工的主人翁作用，动员他们积极参与各项改革，凡晋级晋职、评先评优等事关教职工利益的事项，都经系领导班子召开党政联席会议研究，及时向教职工通报情况。三是按照学院纪委的要求，认真落实了行风评议、党风廉政目标责任制建设及涉教收费情况自查等工作任务。

表彰，14个集体和233名个人受到了学院表彰，有389人获得了各级各类奖学金，获奖比例逐年提升。四是抓了学生党员发展工作。加大入党积极分子的培训力度，先后组织8期党校（含系分校）培训班，近千名入党积极分子参加了培训。共发展学生党员137名，学生党员的整体表率作用发挥好、辐射效果突出，在他们的影响下，积极要求进步、向党组织递交入党申请书的学生已超过系学生总数40%以上。

5. 能及时指导分工会、团总支、学生会按照章程开展工作。

分工会坚持“三必访”制度；开展文体活跃教职工的业余生活；组织召开了我系一届一次民主管理大会，促进了系民主制度建设；开展建“职工小家”活动。系分工会荣获学院20xx年先进分工会□20xx年运动会体育道德风尚奖。团总支、学生会注重自身建设，顺利完成了新老交替，保证了工作的连续性；团总支、学生会结合系教学、管理工作的实际举办了一系列富有教育意义的活动，取得明显效果。

6. 协助主任抓了实验实训基地建设、校企合作办学等工作，成效明显。医疗美容和医用电子专业校内实验实训基地从无到有，校外实习实训基地从只能满足2个专业的12个，发展到能目前满足4个专业学生实习的32个。和珠海格雷斯联系签订了共建“医疗美容高科技实验实训室”协议，引进仪器投入100余万元；和上海康戴眼镜有限公司联系签订员工培训协议，引进仪器投入预计10余万元；和河南省煤碳卫生学校签订眼视光技术专业成人大专学历教育合作协议，已经完成了学生招生录取等等。

7. 按照党委要求抓了后备干部的培养推荐工作，先后有3名同志走上了不同的管理和领导岗位。

三、以身作则，增强廉洁从政的自觉性

我始终以一名党员领导干部的标准来要求自己，能严格遵守《党员领导干部廉洁从政若干准则》以及其它有关廉政规定，克己奉公，防微杜渐；自觉按照民主集中制原则办事，真正做到自重、自省、自警、自励，始终保持共产党人的政治本色，没有不廉行为的发生。

四、存在问题及整改措施

任现职以来，做了一定的工作，取得了一定的成绩，但与学院党委的要求和同志们的期望，还有不少的差距，主要表现在理论学习不够、学习浮躁，工作实践中还没有很好的掌握

思想武器；思想上还不够解放，领导艺术和方法还欠缺，处理问题还不够果断；工作中还存在畏难情绪；系班子不健全，工作人员不到位或满足不了需要，一定程度上也给工作带来了很大的困难，有时感觉很累。

鉴于上述不足之处，自己决心在今后的工作中加以改进和完善。一是要有计划、有步骤的进一步加强自身的政治理论和所需业务知识的学习，不断提高自身素质和工作能力、领导能力。二是在工作中，要进一步解放思想，更新观念，本着对组织负责、对工作负责、对同志们负责的态度，落实好民主集中制，大胆管理。三是要转变工作作风，力戒形式主义、官僚主义，要经常深入实践，了解并敦促解决大家关注的热点、难点问题。

新的一年，我们还将面临许多困难和问题，我会始终保持一个昂扬振奋、踏实求真的工作状态，以只争朝夕的精神，积极投身工作，为医学技术系的发展作出自己最大的努力。

以上述职，不妥之处，请大家批评指出，谢谢大家！

业务员跑市场工作总结篇四

最近，常常在博客里看到年终总结和述职报告，有不少人在拟写述职报告时，往往把它写成个人工作总结，将两者混为一谈。述职报告和个人工作总结是使用比较频繁的两种事务文书，要准确掌握它们的写法，关键在弄清两者的区别。个人查阅整理了一些相关资料，和大家一起学习。

概念是反映对象本质属性的。述职报告和个人工作总结在概念的本质上有不同，应把两者加以区分开来。述职报告是各类公职人员向所在单位的组织、人事部门、上级机关和职工群众，如实陈述本人在一定时期内履行岗位职责情况的一种事务文书。《孟子梁惠王上》说：“诸侯朝天子曰述职。述职者，述所职也。无非事者。”可见，所谓述职就是陈述

职守，报告职责范围内的工作，而不涉及与本职无关的事项。而个人工作总结则是个人对做过的某一阶段的工作进行系统的回顾、分析，从中找出收获、经验教训及带有规律性的认识的一种事务文书。

述职报告和个人工作总结行文的目的是作用是不一样的。述职报告是群众评议组织、人事部门考核述职干部的重要文字依据，不仅有利于述职者进一步明确职责，总结经验、吸取教训、提高素质、改进工作，还有利于增强民主监督的良好风气。而个人工作总结则是为了总结出带有规律性的理性认识，借以指导今后的工作，同时，也有助于针对性地克服工作中存在的问题，不断提高自身的工作能力。

两者在具体写作中，文中具体所要回答的问题也有所不同。个人工作总结是对一项工作或一段时间里的工作给予的归纳，它要回答的是做了哪些工作，有哪些成绩，取得了哪些经验，存在哪些不足，要吸取什么教训，今后有何打算等问题。而述职报告要回答的是有什么职责，履行职责如何，是如何履行职责的。称职与否等问题。既要表述履行职责的结果，展示履行职责的过程，又要介绍履行职责的出发点和思路，还要申述处理问题的依据和理由。除上文涉及的三点理论方面区别以外，在实际写作操作过程中，还有以下三方面的不同，即两者写作的侧重点不同、结束语不同以及表达方式的不同。

应用文在写作时，并不是对每个部分平均分配笔墨，把所有的材料罗列开来，而是有所侧重，详略得当。在这点上，述职报告与个人工作总结在写作的侧重点，主要着笔的地方也有所不同。个人工作总结一般以归纳工作事实、汇总工作成果为主。重点在于阐述主要工作，取得的成绩都可以归纳在总结之中。而述职报告则必须以报告履行职责情况、报告德才能绩为主，重点在于展示履行职责的思路、过程和能力，重点和范围有确定性，仅限于职责的范围之内，围绕职责这个基点精选材料，职责范围外的概不涉及。

应用文的结构一般有固定的模式，它崇尚程式化的结构，循规蹈矩而不别出心裁。述职报告与个人工作总结在结构上大致相同，只是在结尾部分有所区别。述职报告结束时一般在指出存在的问题后，阐述自己的态度，欢迎大家对自己的述职报告进行评议，常用“以上报告请批评指正”、“述职至此，谢谢大家”、“专此报告，请审阅”等字样。而个人总结结束时即在指出存在问题后，还要写上下一步的工作打算、努力方向及解决问题的措施。

文章是内容与形式的统一体。好的内容，必须通过恰当的形式才能得以充分的表现。应用文写作也如此，由于写作目的、内容不同，所使用的表达方式也不尽相同。总结一般采用叙述的方式，运用叙述语言，语句概括，不要求展示工作过程，只需归纳工作结果。述职报告则采用夹叙夹议的方式，运用叙述和议论，还辅以适当的说明。回顾工作情况，主要用叙述；分析问题，评价成绩时，用议论；需要交代某些情况时，用说明。把握他们之间的区别与联系，才能更好地充分发挥这两种应用实用文体的作用。

业务员跑市场工作总结篇五

一、工作汇报：

一年来的我从教学的工作中慢慢被戚敏校长引导开始学起学校的销售和教务管理，教务管理其实是一项又杂又琐碎的工作模块，简单的介绍一下我工作的职责——教务管理包括：前台接待，家长回访，学校课程的安排，及老师工作的调度。销售工作则是接待咨询的家长，招生。在工作中接待的家长数名，其实简单的沟通也是一门学问，看你怎么掌握语言的技巧，尤其是面对家长一定要多站在对方的角度去考虑家长的需求，以最快的时间里解决或帮助家长提出的问题。

二、工作感想：

在工作中的每一天都让我过的不仅很充实也非常有自我价值，永远都在跟时间赛跑，最幸福的是在疲惫中可以享受快乐，就是每天都能跟学员们在一起，不管是我们最小的幼儿班，还是少儿班，成人班，看着每一位学员在学习舞蹈中点点滴滴的成长和进步，作为老师的我们是感到非常骄傲和自豪，尤其是面对非常内向，心里素质不好的学员，我们的老师都非常积极有耐心的去讲解和给予，用爱去引导孩子们的外向和自信，学校的宗旨也是以感恩和爱的文化以及专业的舞蹈理念为主。在这里更要真心的感谢和祝福我们的大家长一戚敏校长，感谢您给予我们大家庭的每一员无限的爱和正能量的引导，让我们在您的鼓励和支持下更加自信，快乐的成长。

三、工作目标：

今年通过去外地的学习和戚敏校长长期对我的教导，我认为自己已经开始快速的成长和学会运用所学到技巧去结合现实，但是作为一名合格的管理者我还差的很远，就像领导经常会对我无奈地说：“一定要多占在别人的角度上去为他人考虑，要合理的把工作落实到每个老师身上。”我确实在这方面能力非常薄弱，气场不是很强。在明年我的目标里，第一个就是要改变和克服我自身的弱点。第二个是要通过不断的学习和充实自己的能力，能力是靠学习实践锻炼出来的，我会更加积极地去学并用在工作上，大胆地打开自己的思路 and 想法，新的一年我要给自己重新定一个更高的目标，有目标才会有奔头，我相信自己，我更相信我们这支优秀的教师团队和创新的专业舞蹈教学会在最短的时间里完成我们共同的目标。戚敏国际舞蹈艺术学校也会一直用心的去对待每一位我们的家人，真诚的用我们的微笑做到质的服务。

业务员跑市场工作总结篇六

一、拟定防空试鸣请示，报领导审批，合格后，出正式文件，报市政府，送机要室。

二、撰写宣传方案，涉及时间、地点、参加人物、负责人、需要准备的事宜等，送领导审批，确定后，准备相关事宜。

三、发函移动、联通、电信、电视台、广安日报，附防空试鸣请示，要求配合工作。移动、电信、联通于试鸣当日以短信形式通知市民，电视台、广安日报于试鸣前五日将试鸣公告告知市民。

四、关于电视台、有线电视在试鸣时配合切换相关电视频道的请示，报市委宣传部。

五、在商场门口做人防宣传活动，需和城管执法局协商。

六、若需安装警报，需发函至警报安置点，协商配电、管理事宜。

业务员跑市场工作总结篇七

选出普通话口才较好的同学选手，进行培训，为参加学校的演讲比赛作好准备。

四 大学生辩论赛

以班为单位在学院内举行，以大一同学为主要对象，选出表现突出的辩手做为校辩论赛做准备。

五 与英语沙龙协会合办英语学习活动

七 组织知识竞赛. 提高同学们的知识水平. 扩大知识面

业务员跑市场工作总结篇八

豹山村民兵和预备工作在江夏区党委和政府的正确领导下, 在

大桥新区武装部的关心指导下,在村党支部和村委会的支持下,以年初召开的武装工作会议精神为依据,以张书记重要讲话为工作动力,积极适应市场经济发展需要,认清当前形势,坚持与时具进,开拓创新,圆满完成上级布置的各项工作。回顾一年来的工作,主要做了以下几点。

一、组织队伍建设

1、凡事预则立、不预则费年初民兵、预备役工作就制定了详细的工作计划、目标和措施。

2、按时完成民兵预备役整组,做到组织落实,花名册齐全,参点率百分之百。根据镇武装部的具体安排,本村的实际情况,3月份对民兵、预备役进行了整组,使民兵、预备役人员得到了更加充实,整组后的民兵、预备役人员都能以高标准、严要求来衡量自己。

二、思想政治教育

开展精读、细读、本着需要什么学什么,缺什么补什么,和要精要管用的原则,深入细致地了解科学发展观的重要内涵.通过各种理论学习,使民兵预备役人员思想觉悟明显提高,思想上、行动上始终与党中央保持一致,民兵预备役工作不断加强,使之能召之即来,来之能战,以应付各种突发事件发生。本年度,我们豹山村民兵、预备役人员无一人出现违法犯罪现象。

三、军训战备及征兵工作

今年的秋季征兵工作是民兵工作的重中之重,先对本村的适龄青年进行逐个走访,做到心中有本帐,对适龄青年有了初步了解。再对他们的入伍动机、思想情况作了进一步了解。镇征兵工作召开后,我们利用人口集聚地等场所,张贴宣传标语50多条进行征兵前的宣传工作,让更多村民了解、支持征兵工作。

四、双拥工作及其他事务

在构建和谐社会的同时，对本村的军烈属和贫困户进行了走访慰问，了解他们的生活、工作情况，他们有困难的及时帮他们解决，关心他们使他们感到组织的温暖。

有限，我们开展工作有一定难度，思想还不够重视，仍存在一些薄弱环节。为此，我们决心在以后的工作中，加强理论学习，加强队伍建设，加强适龄青年的联络，加强其他事务的工作能力，真正做好各项工作。力争在2017年的工作中，以优异的成绩向上级汇报。

一、着眼认识提高，加强领导，健全民兵工作组织

业务员跑市场工作总结篇九

转眼间20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身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，把客户订单处理到位。

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和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，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。

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。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很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，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。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，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，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，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：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，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的办法方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我现在和这个客人聊天的时候还说□you are important to me□ your sample order gave me self—confidence□ and perseverance in my international trade career□

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是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，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，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，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问next order的时间。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

业务员跑市场工作总结篇十

今年我担任初三语文教学和七年级政治教学工作。

在今年的教学实践中，我继续坚持抓基础，重实践，从学期开始就将学生的层次划分开，给不同层次的学生制定不同的努力方向，在这个前提下布置课外作业：坚持每天要求学生写读书笔记，针对初三作业比较多的特点，要求读书笔记可以写成日记或摘抄，目的就是让学生在繁忙的学习中不忘积累，在潜移默化中提高作文水平；坚持每天记忆三个字音、三个字形，每周利用周日晚自习集中提问听写，目的是让学生掌握基础，夯实基础，强化记忆。

在提高能力方面，坚持让程度较好的学生每天坐一篇阅读理解，坚持批改，坚持讲解，总结不同题型的做题方法，让学生为中考提前做好准备。

在培优补差方面，在学生不忙的中午，给基础比较差的王威、侯电雷、胡艺硕等提问早读内容，在课堂提问上也偏重提问他们。给基础好的学生布置阅读理解，要求他们两两合作，在空闲时间温习学过的知识点和做题的方法。

临近期末，我甄选了三套中考模拟试卷，针对九年级上册考试内容，加以修改，让学生抽出专门时间做，然后认真批改，掌握全班做题情况，上课时有针对性讲解。

今年由于学校参加国培人员很多，所以代课时间较长，我是在期中考试后才接手。七年级的政治课注重的是常识性的理解意识的提高，所以我在平时教学中，注意收集案例，结合自己的实践，给学生一个有趣、生动的课堂。通过给老师画像、给班级设计班徽等有创意性的课堂活动，让学生们在轻松愉悦的氛围中掌握知识。政治课是开卷考试，为了不使学是呢个过分依赖书本和练习册，不重视记忆和理解，在复习阶段，我要求学生多读书，多做题，多思考，在考试中不能

题体都翻书。

本期我校语文教研组积极参加伊滨区的经典诵读活动，全校语文教师利用上下午第四节和晚上时间，加紧训练学生。在出场次序不利的情况下，在校领导的关心下，在全校语文教师和学生的努力下，还是取得了不错的成绩。

在新课改的大背景下，语文组也积极投身课改，坚持听评课，给每个老师提出宝贵的意见，结合语文学科特点和太古模式特点，研究语文高校课堂的上法。王丽君老师讲授“二十四字”教学模式实践课，与老师们共同解读“二十四字”模式内涵，钻研课改实践，效果明显。

本期我在教学实践中用了许多以前没有尝试的做法，比如给学生分层制定目标，布置作业等，效果不是太明显，尤其是基础较差的学生，坚持不下去，因为各科作业较多，我落实也不是太到位，在下一期的工作中我会做适度调整，不断完善。读书笔记的质量不是很高，有的学生一直摘抄文段，不思考，不记忆，在写作中不会运用。初三作业多，任务重，学生根本没有时间读书，所以读书笔记是否坚持写，写什么，怎样应用时我下一期需要考虑和解决的问题。

在和学生的相处方面，我本期坚持做学生的朋友，定期交流心里话，利用日记和学生沟通，所以和学生的关系很不错，但是随之而来的是学生对于语文课外作业的不够重视，以为解释原因就可以不受惩罚，导致有些学生语文成绩上升较慢。

20xx年已经翻过，回首是为了更好向前，在20xx年我会一如既往努力工作，在自己的工岗位上兢兢业业，为一中做出我应有的贡献。