

# 最新业务助理的年度工作总结(大全5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 业务助理的年度工作总结篇一

受近年宏观政策以及白酒消费者消费行为的影响，国内白酒企业为规避从价、从量复合计征的白酒消费税，纷纷压缩、减产中低档白酒。在目前的税收体制下，白酒企业必然会面临这样一个选择：若谋利，则须断臂图存，砍掉低档酒，“另谋高就”。这其实便为白酒的高端市场或奢侈白酒的兴起铺就了一条必然之道。有竞争必然有输赢。适者生存的游戏规则在白酒行业更为显著。

综合以上所说，我们泸州老窖精品头曲将处于一个挑战极大，竞争市场激烈，但同时存在有好多机会的状态。面对本年顺德的350万销售任务，感受到无比的压力，在压到纷天黑地的同时我们又存在希望的光明，最要取决于我们团队合作及公司的策略。有明确的发展战略，并根据战略采取适时的营销策略。任务侧不难达到，在遇到更强大竞争对手面前，也不会退出这场洗牌运动。

以安徽口子窖为代表的徽酒“终端为王”的市场操作，以金六福为代表的文化营销，以五粮液为代表的品牌营销，以郎酒为代表的商超营销模式无不在激烈的白酒市场取得了不俗的业绩。“赢在模式”是近五年白酒行业的主旋律。

我们应该也以“终端为王”的市场操作来操作。一个显而易见的真理是：绝大多数消费者是在商店中购买商品的，如果厂家无法使消费者在零售店中看得到、买得到、乐意买、愿

意再买，那么，产品就永远卖不出去。

以终端场所带动影响渠道的销售，从而增加产品的销售，以达成销售量的效果。首先把350万的任务细分开来：剩下10个月的时间，每月做好销量拆分，准确清楚自己的工作内容和状态。（7月万，8月万，9月40万，10月40万，11月50万，12月45万，1月45万，2月20万，3月30万，4月32万，5月30万，6月25万）面对这些重大的任务量，我们必须再将它拆开到每镇每人每客户。01财年在不知不觉的已经走过2个月，剩下的只有短短的10个月时间，任务之大、时间之短令到我们感受到无比的压力。同时这个也必须每个兄弟来配合才能完成，以下我先将剩下的每月重点工作拆分开来：

10月必须把勒流和龙江2个镇开发出来，为旺季的销量做好准备工作。增加业务人员2名，配备促销下姐4个，以作为新开发区域拉动新开发场所拉动之用。加快场所的动销，陪合好销售业务的良性发展。做好调价后的善后工作，了解客户的反应。

12月强势的终端拜访，客情增加，做好元旦的小旺季准备工作。一年工作下来，很多企业都用年底这个月的时间去跟客户做拜访、答谢等等，所以围餐的机会不断增加。所拜访发烧友和烟酒行促销在本月是一项重点工作。

5月5.1黄金周，天气开始转热，开始调整状态。关注其他竞品在淡季时场的动作，做好知己知彼，百战百胜。

以上是我01财年的一个具体工作安排，请公司领导审批指导工作。希望在以后合作的日子有其他意见不合跟还有进步空间的地多多指教。

为了完成以上的销售目标我们必须制订更多的奖励方案，刺激兄弟的工作积极性，提高工作的效率，完成目标。

终端网点必然是我们完成任务的主战场，要完成我们也必须赢在终端才是我们正确的选择出路的方向。建立好完善的终端管理制度，帮助各伙伴完成各自的销售任务，提高弟兄们的收入，从而增加他们的积极性和配合性。

## 业务助理的年度工作总结篇二

对于今后的工作，参考以前的工作经验，结合同时的的工作心得，做了为了的工作安排和计划，也希望我们部门在今后工作中做出成绩。

### 一、加强部门管理

一个部门想要发展，就要管理，如何管理，如何管好部门的员工，让部门里面的所有人都是同一条心这就很重要了，作为部门最高管理这，我首先要做的是的了解部门的真实情况，融入到部门中，接触到部门的每一个员工，去聆听他们的心声，去感受他们工作的感受，看他们缺少什么，看他们对工作有什么地方不满意的，需要部门调整的这些都有需要考虑在内，做好上下级沟通，对于部门里面的成员要及时的沟通，沟通的方式有两个是私下沟通，一个是主动沟通，两个方式共同用在一起从而了解更多的工作内情，做好工作调整。对于部门里面的不公平不合理情况调查清楚之后就会做好改变做好规范，让部门的人归心，把工作过程简短化，调整贴近公司人员的心从而获得他们的认可。

### 二、对部门成员多培训

对于部门成员，我们不能总是指望他们自己成长起来，在野外，很少有能够独自成长起来的庄稼，而想要这些庄稼长得茂盛就要靠我们的浇水施肥，需要我们努力工作，不能单靠我们自己努力更要考我们坚持做好工作。

对于部门的成员清楚了部门成员的能力之后就要提高他们的

能力，有能力才能够给部门给公司创造价值，对于培训过去不够重视，但是因为过去直接招纳新人才，导致人才流失平凡，因为很多成员有了能力却没有对我们公司归心想要有忠实的人才需要我们自己努力更要我们自己培养出合适的人才才可以，至少这样培养出来的人才才是我们公司真正的人才才是我们公司自己的人。

当然培养氛围三个等级，对于入职人员的培训，对于老员工的培训，和对于有能力的员工培训，培训也是由浅入深，慢慢的加强让我们不能的人都能够做好自己的任务，这就是培训的目的也是最终的意义所在。

### 三、激活部门工作积极性

一个部门是否是有发展的部门不但要看领头人，更要看部门的积极性，积极性需要培养，需要催化，如何催化这才是关键，为了让部门成员在工作中有工作的动力，有工作的能力，需要靠我们自己加强工作，做到公平公正，对待有功之人奖励，对待有过之人惩戒，积极鼓励部门竞争，可以通过简单的pk方式来让部门的人员相互竞争，相互监督，你追我赶，彼此前进彼此走的更远走的更高，这样才能让我们部门发展更迅速。

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们的工作又迈入新的阶段，做好计划，让自己成为更有竞争力的人吧。相信大家又在为写计划犯愁了吧?以下是小编精心整理的业务部门年度工作计划，欢迎大家分享。

## 业务助理的年度工作总结篇三

1. 先制定出月工作计划和周工作计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑地广人多，交通涌堵，预约时最好选

择客户在相同或接近的地点。

2在. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、可以从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、要做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

## 二、对销售工作的认识

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

## 三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1. 要定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。

以上是我20\_\_年销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的`贡献。

## 业务助理的年度工作总结篇四

20xx年，是公司业务寻求创新发展□20xx争取扭亏的一年，也是本人需要进一步深入学习业务知识、充分了解市场、拓宽思路的一年。现就xx年工作思路及措施汇报如下：

1. 协助领导工作，努力完成金融物流任务指标。

2. 保证金融物流持续发展的同时，带动基础物流业务。

3. 加强团队建设，为业务发展做好准备。

4. 做好行业分析，实现业务的安全稳步运营。

## 1. 梳理现有非车业务，保证现有业务的继续运营

梳理现有非车业务，针对新国标及非车业务相关规定思考业务方坚持及未来业务开发方式。与企业及银行加强沟通，通过开展监控类业务或建立监管库开展监管类业务的方式，保证现有业务稳步运营及持续开展。同时，以金融物流业务带动基础物流仓储及运输业务，实现金融物流与基础物流的联动发展，达成业务安全运营及增加项目利润的目的。

## 2. 加强商品车业务的区域分析，提升业务覆盖面及集中度

针对街道及4s园进行商品车集中区域开发，提升业务集中度，节省人员开支，增加收益。同时，寻找适宜时机建立车类监管库。对于商品车业务量较少的区域，加大开发力度，增强业务覆盖面，实现雪铁龙业务均有作业点可配点，以节俭雪铁龙项目建点成本。

## 3. 稳步推进团队建设，加强人员管理及培养，实现管理提升

经过实践验证现有组织机构的合理性，必要时做出适当调整；加强人员管理，对编制及时调整，到达控制人员成本的目的；进一步加强人员队伍建设，经过金融、基础的协同开发的方式，锻炼开发人员队伍，将现有的开发人员升级为供应链业务开发人员；细化管理，经过鼓励带动、职责细化等方式提升人员进取型，提高工作效率；与现有人员进行充分沟通，对于进取肯干的人员给予有方向性的培养及具体工作上适当的授权。

## 4. 加强市场分析，支持业务的安全运营及不断拓展

目前，不管是业务运营管理，还是业务开发方面，都是需要持续深入的阶段。首先，现阶段xx监管业务客户中钢材企业较多，而钢材精市场行情未见好转，钢企风险依然较大。下一步将在风险排查及业务持续跟进的同时，加大市场分析及

行业研究的力度，经过多部门联合评估的方式，对企业做好评判工作，以保证业务的安全运营。其次，针对目前业务涉及行业较为单一的问题，需要经过自身区域调研及与其他分公司沟通的方式，开拓思路，研究方法，寻求业务的创新发展。

以上是本人对于20xx年工作的总结及20xx年的工作计划。进入20xx年，本人将继续不断积累业务知识、管理经验，以更加专业的姿态做好业务开发及人员管理等方面的工作。在今后的工作中，将继续以身作则，拿真诚换真诚，与员工、公司共同成长！

## 业务助理的年度工作总结篇五

业务部的职责就是不断的开拓销售通路、寻求最适合企业发展的战略合作伙伴，不断的把企业的产品推向市场、同时向市场提供科学的前沿信息，而业务部在捕捉市场信息的前提下，结合企业实际情况，制定强有力的市场方案和销售策略，最有力的树立企业“灵魂”的作用。

### 业务部计划

制定\_\_年销售工作计划:科学严谨的剖析现有市场状况和销售状况,扬长避短、寻求机会。实行精兵简政、优化销售组织架构，实行严格培训、提升团队作战能力况合理性、科学市场调研、督促协助市场销售，把握市场机会、制定实施销售推广，信息收集反馈、及时修正销售方案，挖掘人员潜力、激发工作热情、感受工作压力、努力作好各自市场销售工作。

#### 1、强化人员素质培训、提升团队作战能力

春节后的二月份完成对各区域的市场部信息管理和业务部人员招聘和培训包括：产品知识系统培训 销售知识系统培训 销售人员职业道德培训 销售人员必备素质培训 应用技术及

公司产品培训。

许鹏军负责宁夏、袁伟负责青海、靳鹏辉继续负责\_\_年负责的市场!安丽梅和许鹏军把自己陕西省内的区域全部让出让新进的业务负责。明年就不会像今年这样做的有点混乱，自己区域联系的极少，都是盲目开发联系客户!要加强区域跟踪!

集中培训、努力使所有员工充分掌握公司销售政策、产品知识、应用技术知识、营销理论知识，形成学习型团队、竞争型团队、创新型团队。

## 2. 加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对客户信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。我会在定期检查指导客户信息管理工作的考核制度，并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全客户信息管理工作。

## 3. 加强市场调研

以各区域业务成员提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，并且开会讨论该区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

为进一步打响“特雅丽”品牌，扩大特雅丽在西北市场占有率，建议公司\_\_在青海还有宁夏当地的安防杂志也做几期宣传!每个业务也要加强和同行业人员接触多了解一下这个市场的趋势!

## 4、弱势增强

\_\_年西安办最弱的环节是广告机系列!\_\_年初就要求总部专门技术人员对广告机进行培训!