

业务员的个人工作总结(通用10篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

业务员的个人工作总结篇一

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

1. 认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。
2. 充分展示珠宝首饰，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意|”是顾客最好的广告。
3. 促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。
4. 熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。
5. 售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。
6. 抓住每一次销售的机会，以最佳的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

业务员的个人工作总结篇二

全年的工作计划完成的情况非常不乐观，主要由于自己一直想的比较多，行动的比较少，并一直以量为主导，在新客户开发和老客户关系维护上面欠缺的太多，一直在进行着简单销售，觉得自己做了这么多年的销售和团队带领，工作中也经常有学习的习惯，但实际提高的技能非常不明显。总结以前的工作有以下几点：

2、没找对人、没说对话，每次拜访客户先通过向导或外部了解客户的基本架构授权，好好想想设想拜见时客户给与好的回复，在心里自己鼓励自己，想好要说的话和想要了解的事。

3、心太急，没去见客户以前联想的太多，而提前基本很少去考虑客户真正的需求点和目标宣传是个什么样子，就去拜访客户，造成不能说服客户，反而自己自信心下降，所以在的途中避免发生盲目的追求和盲目的和客户谈判，一定要做好准备。

经过摧龙六式的培训之后，自己收获的东西非常多，回头看看自己以往的思考模式和销售模式觉得自己欠缺的东西还有很多，根据自己的以往的情况进行对照分析，自己的感悟如下：摧龙六式的第一式客户分析：

第一步在客户分析和客户资料收集、客户资料分析判断上要改变以前的单一形式，比方说客户资料收集方面是做业务最基本、最基础的东西，其实以往的方式方法有很多种如上网、看报、114、12580、户外、电视□dm□行业周刊，这些最基本我都能做到并且自己在这方面做的还不错。

第二步通过人脉关系自己的朋友同事介绍客户资料这个问题还不大，但是通过老客户去转介绍的很少，因为总觉得自己对老客户的服务根本就不能让其满意，从做业务到现在只有5个老客户给我进行转介绍，所以这数字是非常可悲的，不管

什么原因，自己没做到让客户满意那就是自己的原因，以后在这方面还得加大自己的人际关系力度，比如说：通过行业聚会，和朋友约会多了解，另外多学习一点人际关系相关的课程。

第三步最关键的一点内部资料审核是非常欠缺的，在这个上面自己只能给自己打10分，所以以后要全面地了解客户的个人资料包括爱好和兴趣、家庭情况、喜欢的运动和饮食习惯、行程，所有的一切都要一清二楚。

第四步收集完了资料后就应该对客户的组织结构进行分析，行业内部信息进行判断分析，包括从客户的级别、职能以及在采购中的角色将与采购相关的客户都挑出来，从中找到入手的线索，这是以后需要重点运用和练习的。

第五步内部资料审核通过这段时间的培训过后，了解到也就是说得到了他的资讯和信息过后自己首先要对客户的内部基本资料有所了解，包括他的营销状况、和客群定位、客户的实力这些是最起码知道的，这其中我认为是缺一不可，而以前这些我认为都没做到，所以以后要仔细观察和体验这方面的技能。

做到熟悉客户个人信息，熟悉客户公司和行业（1月—12月通过书籍、网络 and 参加课程学习主要对人际关系和时间管理学习并能熟练地运用人际关系技巧和熟练地将自己的时间合理的规划；1月—12月通过书籍和网络、参加课程学习学习管理思维方式方面和时间管理知识，掌握有效地管理技巧，达到能灵活的运用管理的方式和执行能力，熟练地将自己的时间合理的规划；1月—12月通过书籍和网络、参加课程学习如何成为一个卓越的职业经理人，有效地管理技巧、带领团队和管理团队的要领、营造优秀的企业文化要领、增强逆境抵抗力和逆境中解压的方法并能够熟练地将自己的时间合理的规划）。

经过上述情况自己也清晰的认识到了在自己的工作方法和个人计划目标，自己准备涉足的行业：服务业、酒店、餐饮、娱乐、教育培训、金融证券。

下去？）详细的明天工作计划视情况每天晚上完成（我要电话拜访多少个新客户？邀约多少？拜访几个？达到什么程度？）。

2、1月21日—2月8日学习公司内的知识（销售流程、产品介绍、广告媒体的优劣势、客户分析眼光），多向公司内部的销售前两名同事或向领导请教，行业内的知识，另一部分通过网络对广告销售学习了解咱们现有的媒体优势和劣势，如何将媒体的优势发挥到最大的成效。

3、从现在开始每天用1个小时的时间学习金融（投资担保、保险）、教育培训（私人培训、职业训练、职业学）、食品行业、酒店餐饮的行业情况（1月25日—2月1日每天2个酒店餐饮、教育培训（私人培训、职业训练、职业教育）行业知识学；2月1日—2月7日每天两个小时对食品行业），达到自己能熟悉行业的内部资讯，了解行业的优劣势，如何在谈判中切入客户感兴趣的主题中，避免盲目拜访。

4、6月之前最少完成里面的三分全部内容（信息获取的技能运用，要从多种公开资源获取；营销前的事先准备工作，有行业和客户营销和传播的待解疑问；客户筛选技能运用效率，客户市场阶段评估分析合理；回访客户的介入理由策略选择和陈诉；情绪与行为之间关系（工作中）的觉察和体验；有区分客户观点和反应的实际表述；客户的基本状况及需求关注点；结合客户市场媒体价值表述；知其真实行业、客户媒体选择理由、媒体观；有节奏好、提问回应好；有个人学习得知识在客户沟通中的应用）；6—12月完成初日考核内容评分标准的全部内容（对现有的媒体运用（执行）出色，能将媒体价值和客户需求紧密的相结合；客户的资料通过多方获取比如：人脉介绍获取、特殊渠道获取；明晰媒体的推广

目的和了解客户的媒体投放有关工作流程；和客户之间的沟通应达到互动探讨和引导客户的购买需求，在沟通中要换位体察对方感受）要达到以上内容自己必须严格的要求自己）；2月—3月学习余世维—有效沟通。3月1日—20日《曾仕强—人际关系学》3月21日—4月15日《尚致胜—nlp致胜行销学》4月16日—5月1日《曾仕强—情绪管理》。

业务员的个人工作总结篇三

我于20xx年加入人保财险这个大家庭，已是第5个年头了，在这不算短的时间里，我深感20xx年是x公司发展迅猛的一年□xx公司在经理室的正确领导下，在各个部门的通力配合下，在全体员工的共同努力下，全面完成了年度各项任务，作为xx公司的一员，我引以为豪，公司的发展壮大，离不开每一位员工的辛勤工作，接下来我将我一年的工作状况做一个简要的回顾和总结：

我主要谈三个方面：

1、个人发展及工作完成状况

2、存在的问题和不足

3□20xx年的思路及展望

我的20xx年，工作分为两个阶段，上半年主要从事销售部组训及代理人服务工作。下半年开始营销服务部的管理工作。我所在部门销售部全年任务指标是万，截止到x月初，已经完成全年任务，截止到xx月31日，我部共完成保费收入约多万，超任务指标约%□□20xx年，部门给我下达的任务指标是万，截止到xx月31日，我已完成保费收入万（其中含摩托车万），排除摩托车新增业务按万计算，超出计划指标%，于20xx年万同比增长%。此外，营销服务部实现全年保费用务约万，同比

增长%，在第三季度、四季度皆完成了公司和部门下达的保费计划。

下面是我的具体工作表现：

在思想上坚定政治信念，坚持政治理论的学习，向党组织靠拢，定期撰写思想汇报，在党组织有意识的培养和锤炼下，我于20xx年x月9日光荣的成为了一名预备党员。这鞭策着我不断学习科学理论知识，开拓创新，与时俱进，以实际行动践行对自己理想的承诺。

可借鉴，在人员配备上也没有到位（是指签单人员在前期还没有到位），我便独自一人跑市场、发传单、拜访客户、内勤外勤兼职干。根据乡镇的习惯，有时候很早就赶去，发完传单后再赶回营销部签单，遇到周末，一天就跑几个场镇。有时刚到下班时间客户才赶到，我也没有拒绝更没有埋怨，热情周到的为客户办理好业务后，才伴着夜色拖着疲惫的身体回到家中。同时还陪同代理人展业，验险，协同填单、送单、做好客户维系工作，在营销员因矛盾产生情绪时用心沟通，解决问题，以提高营销员的忠诚度，很多节假日、周末也是加班加点为营销员做好服务。营销服务部开业后，不到5个月的时间，实现了保费收入万，实现业务增长%，高效、优质地完成上级下达的阶段保费任务。此外，还加强新人培养和营销增员，对新进入营销服务部的签单人员进行一对一的培训，透过在理论和操作上系统化的学习，该签单人员已掌握了相关规定，并能熟练签单。在日常业务上或私人生活圈中，我经常和贴合增员要求的人接触，挖掘准增员对象。在工作中这种敢于创新、敢打硬仗、认真负责、吃苦耐劳的精神也得到了大家的认同。

在生活中用心热情，全面发展。我用心参与市分公司及xx公司的各种活动，在市分公司高峰会上举行的辩论赛中，我所在的团队在“价格策略和服务策略谁更优先发展”这一辩题中，以优异成绩获得辩论赛团体第一名。作为团xx部组织委

员，也用心组织团员开展各项活动，在20xx年“五四青年节”，便联谊活动铜梁xx公司一同组织参观了纪念馆。作为工会委员，从职工切身利益出发，构思相关活动方案，在“职工车技比赛”活动中，我认真策划，制定规则，确保活动实施。

在20xx年的工作中，我取得了必须的成绩，使自己的潜力有了一些提高，但是还存在很多不足的地方：

1、思想不够解放，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于留意谨慎，习惯依靠经验决定。

2、不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的修炼。

3、管理经验还不是很丰富，管理的艺术性、技巧性还有待加强和改善。由于管理时间不长，管理潜力还有些欠缺。期望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理潜力，提高自己的工作水平。

4、和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也期望能透过公司的各类活动，增加交流的机会。

20xx年是我公司求发展、大跨越的一年，工作会更加困难，激烈的竞争会给我们带来更大的压力，我们只有直面现实，化压力为动力，以不断的进步换取更大的发展，在新的一年里我将具体从以下几个方面着手：

1、增强主动学习意识。工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理潜力。

2、注重团队意识和大局意识。用心工作，正确应对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设。

3、深入了解营销人员的生活、工作、学习状况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度。

5、提升门槛，广开渠道，加大营销人员招录力度，本着宁缺勿烂、择优录用的原则去吸收社会上优秀的人才加入到我们的营销队伍中来。同时，加强部门人员的培训工作。

最后，相信在20xx年我们会做的更好□x公司的明天会更加辉煌灿烂！

业务员的个人工作总结篇四

秋去冬来，寒冷的季节已不知不觉的来临了，随着时间的推移，我到商用事业部已快十个月了。此刻的我对于回忆这些令人即兴奋又紧张的日子，真实思绪万千。这其中有对过去十个月的回忆，忙碌了十个月，虽耗费了许多的精力和时间，但却未近人意；也有对新年的希望，希望能有机会重新开始。回首走过的路，无论成功还是失败都将成为我工作的基石。只有总结经验，分析过失，才能坚定信心，努力细致的工作，直到成功！

我作为渠道的首席业务代表，肩负着公司与六个城市的十四家经销商之间友好合作的桥梁。归结起来主要包含在以下几个方面：

（一）*年渠道工作内容回顾及概述

年3月5日正式调入渠道部，在基本了解了渠道日常工作流程后，和前任业务代表*开始下地州了解渠道并进行工作交接。4月1日正式接手渠道工作，刚开始的日子，对于从技术转业务的我压力非常的大，这其中包括了领导对我的信任、经销商对我的考验、以及业务流程的不熟悉。在部门经理和其他同事的帮助下，我很快的找到了做业务代表的“感觉”，

顺利的完成的渠道的交接工作，使工作走上了正轨。

回顾工作内容大致分为以下以下七点：

1. 信息传递：主要是用电子邮件和传真的方式及时传递产品报价和公司库存情况，日常接听业务电话，以及新产品的产品性能介绍，促销政策的及时下发，彩页和宣传资料的发放等。

2. 员工培训：在出差过程中，抽时间给经销商员工做产品性能培训和销售技巧培训。十个月内分别给***公司做培训共计14次。

3. 投标支持：及时响应渠道上报的招标信息，认真填写询价表，根据实际情况和特殊情况针对每一单做出相应的支持。

5. 财年签约：在公司领导的安排下，我提前进入地州，使六个城市的十四家电脑公司进行较为详细的了解。结合去年已签约公司的销售情况和市场职能等因素，合理地概括过去一批在各地享有一定的知名度或资金，市场能力较强公司进行签约，对我公司在渠道的销售市场稳定和开拓奠定了基础，从而顺利完成了新财年商用产品的签约，同时，通过此行对于我的涉外能力也有很大的提高。

6. 地州投标：今年共参加地州投标八次，**地区二次、**地区一次、**地区五次，共中标三次，中标总金额为近二百八十万。

7. 内部配合：配合市场推广部做**活动共计十四站，**七站、**站、**一站。以及**电脑的大型新品发布活动。“**” **新品在渠道区共进行四站，为期近一个月。“**”为主的**系列新品发布**站活动。

（二）一年来自身工作的评定

在近一年渠道工作中，从大的方面来讲，相对来说较满意的是能从售后到销售角色的快速转换，迅速接手渠道工作，顺利完成新财年渠道签约。从小的方面来讲，能够有持之以恒的心态去对待每一件事情，凡事都当自己的事情去做，做到了无愧我心。总结起来有两个方面：

1。凭借公司的优势去帮助经销商，大方面坚持公司的制度，在政策方面严守公司的原则不变，出现问题都以积极的态度去对待，尽公司所能为经销商解决问题。凡是遇到特殊情况，此时都是经销商非常着急的事情，每次都能主动去做好细节工作和一些实际的工作，如星期天不能发货、公司的相关接口人不在、公司有集体活动等等，我就在不违反公司制度的条件下想尽一切办法去帮助他们，如果礼拜天没有人发货，我自己去发，不论是公事还是经销商的私事，只要他们找到我，我都努力去办好，最终经销商认可了我，起到了“桥梁”的作用。

2。观察市场，了解其变化，结合本公司的情况，对经销商进行耐心的分析，帮助其排除杂念，树立信心。我从公司的长远发展的角度去做工作。如从公司的忠诚度———》**厂家的资源的支持（宣传、市场活动、设立专卖店的条件等）；从**的角度——》我对经销商的信用金的评定、其它产品的价格支持等。另外，通过大量细致的工作，使得从公司实行新的信用金制度来，除**之外（因我们维修方面的原因），渠道十三家经销商五个月无逾期，这一点是值得欣慰的。

（三）经验和体会

通过十个月的渠道工作，让我深深的感到———做渠道工作容易，想做好就是一件非常不容易的事情。可以用总结六条经验：一细二勤三要。一细即心细、二勤就是嘴勤、腿勤、三要是皮要厚、嘴要甜、心要狠。

1、心细

比如，在处理日常工作过程中，经常会遇到经销商口头向我询问报价和库存以及物流，通常他们是问几天以后的事情，可能几天都不问，但是突然就会问到，如果心不细把他们的事情忘掉了，就会让经销商觉得你不够重视他，虽然是小事情，但足以以小见大，所以必须记住另外，在平时沟通的时候，注意一些细节问题，如：公司的发展方向、营业额突破多少万、最近的销量公司开业纪念日、老总的生日、等等，从各方面去关心他们，（渠道的经销商相对来说比较重感情！）

2、嘴勤

俗话说：商场如战场！信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，对于信息的传递是至关重要的，尤其是价格的调整、库存、促销政策等等，一定要及时的传递。

3、腿勤

作为地州经销商来说，最熟的就是渠道部的业务代表了，有什么事情首先想到的就是找我去解决，那么在经销商还没有完全适应公司接口人太多的情况下，我就毫不犹豫的去办，先把事情办完后在捎带的提醒一下，比如说：下次要询这种设备的价格直接找某某人。遇到事情不能推，先办再讲！

4、皮要厚

凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

5、嘴要甜

没有人不喜欢被人夸，在称呼上一定要注意，什么时候可以直呼其名，什么时候必须称“总”。要面子的时候给足面子。还有就是日常出差的时候就有机会见到经销商的员工，和员工打成一片，尤其是和他们的业务骨干聊聊天、吃吃饭。可以从侧面了解到许多情况，对于负责财务的一般都是老总最亲的人，是“拉拢腐蚀”不掉的，所以就要靠嘴甜，大姐、阿姨常挂嘴边，是不是买些水果慰问一下，在收款的时候有很大的作用。如：及时的把对帐单给老总，老总说让办钱，马上就办等等。

6、心要狠

在处理一些原则上问题的时候，一定要心狠，站对位置。不能因为平时销售能力就一味的迁就他，在处理投标支持的时候，不能参杂个人感情，要根据实际情况，狠下心来处理。

以上六点是我要在这十个月的渠道工作中总结出来的经验和体会，自我感觉认识的很片面，诚恳的希望公司领导能给予指正。

（四）工作中存在问题及总结经验教训

在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面

1、忙忙碌碌

每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过上次的培训，发现主要是因为没处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉

到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照培训中所说的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和公司的老总打交道，经常遇到一些问题要给经销商小之以理动之以情的去讲大道理，没到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

在地州的八次投标中，明显的可以感觉到，有很多方面缺少经验，比如临场答辩、投标资料的准备、投标价格的掌握、竞争对手的了解等，在每次投标之后将投标的过程以及问题做了整理，希望在新的一年里，公司能给我更多的机会去锻炼，如果有机会的话能做一些这方面的培训。

3、懒惰

在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常经常指正。

3、探索

作为我个人来说，目前对自己所做的渠道工作还是不满意，我认为渠道的工作应该是多方面的，但是我目前只能作一些如我自己总结的那些事情，所以在这一年即将结束的时候，希望公司领导能给予我最大的帮助，指引我向正确的方面去发展。

流年似水，转眼到**联已经是第二次写工作总结了，这不禁

使我想起来在毕业时的选择，我毫不犹豫的选择了公司，我既然选择了进公司而放弃到政府单位工作，就是要珍惜宝贵的时光，公司领导把我调到商用事业部，这其中包含着对我的极大信任，也承担着很大的责任。所以，我会尽己所能，在以后的日子里，努力作好渠道工作，不辜负公司对我的信任与培养！

通用的业务员述职报告

食品业务员工作总结

医药业务员工作总结

业务员的年度工作总结

外贸业务员年度工作总结

业务员的个人工作总结篇五

实习背景

20xx年7月1日至20xx年8月1日，我在绵阳市王者手机卖场做了一个月见习生，在这一个月里，我主要做的是vivo手机（前身是步步高手机）协销员的工作。内容是负责引导顾客进入卖场，认真询问顾客需求，向顾客推荐手机，然后找专业的销售人员来讲解和销售手机。其实协销员的工作在销售手机这一行为中只起到辅助作用，说白了就是留住顾客，但就单这一点也是很锻炼人的，要怎样留住顾客是十分考验一个人的能力水平的。这一个月经历为我以后进入销售行业奠定了不可磨灭的基础，我也十分喜欢这一个月的经历。

公司介绍

1995年9月18日，步步高工业有限公司在东莞市长安成立。在

这片工业基础设施完备、产业配套体系完善的沃土上，在当地政府的大力支持和扶助下，经过十余年的持续发展，步步高公司从同行业中脱颖而出，现已成为当代中国家用电子企业的发展典范。公司将秉持好用、实用、易用、够用的原则，继续进行辅助教育类电子产品的研发与生产，不断提高产品品质，不断提高产品高技术含量，不断提升服务质量，进一步开拓市场，为用户提供更多更好的产品和服务。步步高公司拥有大专以上文化程度的各类专业技术和管理人员近千人，生产三大系列产品的分公司分别设立了拥有丰富的软硬件资源的研究开发机构。一流的研发人才保证了技术不断创新，新品层出不穷，产品领先市场潮流。公司大部分高层管理人员具备在当地著名企业担任中高层管理的工作阅历和丰富经验。

1997年，步步高无绳电话机被中国消费者保护基金会推荐为“消费者信得过产品”。1998年，国家技术监督局对电话机质量进行抽检，步步高电话机被评为“电话机国家监督抽查优等品”□20xx年2月，“步步高”（电话机）被国家工商行政管理总局批准认定为“中国驰名商标”□20xx年9月，步步高（电话机）被国家质检总局批准评定为“中国名牌产品”□20xx年8月，步步高推出智能手机vivo系列，这也是我这段时间所协助销售的手机系列□vivo拥有卓越的外观和高清的音质效果，在科研技术高速发展的今天□vivo手机所具有的hi-fi音质（高保真音质）应运而生。其他特点还包括人性化的操作方式和超薄的设计外观。步步高公司vivo智能手机系列主要的销售对象为年轻、时尚的目标人群，并且制定了不同价位的手机型号。我这里做了一个表格供参考：

十大独有卖点：

岗前培训

在我们正式进入王者卖场时，我们先接受了十几个小时的岗

前培

我在店里是协销人员，也就是并非正式的销售人员，主要工作是留住顾客，向顾客推销手机。高峰期客户比较多，我们这就需要需要将客户带到休息区休息，通常这个时候，我们会给客户倒上一两杯茶水，然后慢慢和他们详谈，了解他们描述的所需要的手机概念，并简单介绍一下vivo手机。等我们的品牌促销员忙完以后，就有他们接受来销售手机。我们一天的工作流程：

1、开业前准备(1)当班人员必须提前半个小时入店，并进行签到。(2)自我检查仪容仪表：工作服的整齐着装、胸牌的正确佩带。

迎下次光临(要脸带微笑，有亲切感)。

2、营业期间(1)及时发现空缺商品，及时补货。(2)对进出顾客使用对应的礼貌用语。(3)对进出顾客使用对应的礼貌用语。我们要介绍商品特性工艺规格，推荐合适商品给顾，运用所学的销售技巧，增加顾客的消费心理，与顾客交谈中，收集相关的反馈信息，并记录在“顾客反馈信息表”中。(4)促销活动的实施，我们要及时向顾客做好介绍与宣传，促销商品的摆放醒目，促销价格标牌的摆放醒目，促销商品及时补货上架。(5)处理营业中顾客投诉要端正自己的心态，认真听取投诉情况，不与顾客抵触，始终保持微笑，并认真讲解，不要轻意向顾客做出承诺。

3、营业高峰期(1)明确现有销售情况，再接再厉配全店长完成营业目标。(2)为高峰期做准备a空缺商品再次检查并补货□b零钱的及时兑换□c促销活动资料的分发，活动情况的宣传□d对进出顾客使用对应的礼貌用语□e对顾客进行耐心的商品介绍与推荐工作□f提高自身警惕性，防止商品损失。

4、营业结束(1)根据店长安排做好各区域的卫生打扫，货架整

理。

(2)对数。(3)开会(当日的营业额等)。(4)关闭灯光。(5)店员下班签字。(6)如为盘点当日,做好盘点工作(手机电池没电要拿去充电、不见的数据线、手机串码与盒子串码不相同的,要报告给核算员)(7)如第二天休息,应做好相应的交接工作。(8)关闭所有电器包括:音响空调日光灯电脑。

5、用餐期间: 安照店长分配,轮流外出进餐,交流工作中的经验,

将本文的word文档下载到电脑,方便收藏和打印

推荐度:

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

业务员的个人工作总结篇六

x月份的工作已经过去了,在工作方面,确实是存在一些不足的,我也对此是深有体会,工作方面,我一直都是维持着动力□x月份工作虽然比较多,但是我在这一个多月来的工作当中,也完成了很多细节方面的工作,这是我对工作应该要有的态度的,我从来都不会忽视这一点,我也非常清楚接下来应该要朝着什么方向发展,这让我感觉非常的有动力,通过x

月份的工作我确实是有所增长，也就过去的一个月工作，我总结一番。

首先业绩相较于x月份上升了不少，解除到的业务也多了一些，主要就是集中在老客户这一块，展x月份整个业绩的百分之x□所以一直以来我都是维护好和老客户之间的关系，从来都不会松懈自己，做这份工作我比较认真，也对自己每天的工作是充满信心的，虽然有的时候也会被拒绝，但是次数多了，我也就适应了，我觉得被拒绝不是什么丢人的事情，然而从中让我内心一点点的强大起来，工作其实也就是对自己各方面的一个认可，确实我也需要有更多的锻炼和成长，这一点是毋庸置疑的，我也非常确信这一点，这让我感觉非常的有意义，在工作当中我努力提高应变能力，这样才能够做的更加细心一点。

确实在x月份的工作当中，业绩是非常重要的，我拿到了我们团队的业绩亚军，我觉得这对我而言是一个非常大的突破，所以在这样的环境下面我是能得到足够多的提高，在这一点上面我还是应该要认真去处理好的，认真的去维持好一个好的方向，从事业务工作我想自己还是觉得很有必要，我在自己业务能力上面和周围的同事请教，包括在和客户交流的过程当中，会遇到什么问题，这让我感觉非常有意义所以我也一定会做出更好的成绩来，只有端正好心态才能够做出更好的业绩来。

当然，过去的一个月里，我确实也是从很多方面在挖掘一些比较实用于工作的东西，我认为这是一种很大的突破，不管是在什么方面来讲，我都自认为自己是比较充实的，所以我能够从这方面做出更好的成绩来的，四月份的工作是很有挑战的，我会让自己做出更好的业绩来，下个月我会继续认真去做好相关的职责，维持好的态度，吸取经验，为公司争取更多的利益，所以我会做得更加认真，争取下个月拿到业绩冠军。

业务员的个人工作总结篇七

1. 人力的日常工作。

实行了一些新进员工的考核方案，效果很不错，对于今后职能部门的人员选用提供了一些考核标准的雏形；为已满试用期并通过考核的新进人员都已办理了转正的相关手续，并无耽误月底工资的结算；积极开展招聘工作，在“宁缺毋滥”的原则下，相对减小了一部分用人需求，并将在后期继续对试用员工进行跟踪考评。

2. 行政的日常工作。

完成了公司安排的'员工活动，从选地点、通知人员、预算费用等一直到最后的实行都基本保证了活动的有序进行；对于日常的行政支出和车辆气油费报销做了相应的电子档案记录，更方便了以后对这方面的经费管理和控制；积极妥善处理各部门日常出现的各类问题。

要懂得区分事情的轻重缓急，这样做事才会更有条理；在审核报销费用的时候还需更加谨慎和仔细，杜绝粗心大意；在组织安排员工活动的时候经验很匮乏，总结这次活动中的不足，积累自身的工作经验；• 提升自我的抗压能力，遇到挫折的时候学会自我调节，这也是作为社会人的基本。

业务员的个人工作总结篇八

1、完成了经一路供水管道改造工程的pe管的投标工作，该工程中标价为986.24万元，目前合同正在履行中。因为经一路地处市区，在开挖和与驻地单位协调配合上比较困难，所以工程进度缓慢，可能会影响我们的结算。

2、完成了东部新城xxx国道供水管道的pe管的投标工作，该工程是济南市第一次大批量使用pe管的工程，影响力巨大。

经过两个月的努力，该工程已基本竣工，并得到监理和甲方的认可，为伟星pe管道在济南市场推广打下了坚实的基础。

3、完成了资产评估物业公司的仓库清点工作。

4、完成了山大新校供水管道pe管的投标工作，工程中标价82万元，已履约62万元，该工程地处南外环，是市里的重点工程，目前已经打压实验，验收合格，只差一点后来增加的收尾工程。

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

3) 缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的招投标工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里？面对多次失败的教训，我们查找自身原因、分析工程标书、对比竞争对手，找出了自己的不足。在今后的工作中我们要不断加强业务学习，提高自身能力，增强企业市场竞争力，在今后的招投标工作中使公司处于不败之地。

3、缺乏计划，缺少保障措施。具体表现在山大新校工程中，因为对工程进度缺乏了解，没有分清轻重缓急，在安排生产上对计划的先后没有做好正确的排序，导致供货缓慢；在设备维护方面又没有保障措施，机器坏了没有配件，影响正常施工，造成不良影响。在今后的的工作中，应该加强与业主的沟通，帮助业主分析图纸，了解工程进度，提前做出规划，在管件上做出余量计划。对焊接设备加强维护保养，发现问题及时处理，不留隐患。对于经常损坏的配件，提前做好储备，要在第一时间维护设备。

以上是我xx年上半年工作总结，下面，我要说说xx年下半年

工作计划:

1、分析竞争对手，加强与竞争对手的沟通，实施合作竞争。目前，我们最强大的竞争对手是四川森普管业，该公司的销售网络覆盖整个山东市场，有着庞大的人际关系网络，在济南的销售业绩仅次于我们。现在，我们两家为了争夺市场份额，都采取了降低价格这一策略，这样下去只会损失双方更多的利润，两败俱伤。在下半年的工作中，应加强双方的联系，互相完善、互相补充、互相利用、共同促进、联合竞争、利益循环、共享市场。

2、做好业务员工作计划，做好售后服务方面的工作，特别是抢修工作。现在市场竞争最激烈的还是服务方面的竞争，一个好的产品的推广不光是良好的质量，还要有全面的售后服务。很多新兴的管材，刚开始打入市场时轰轰烈烈，但是为什么没过多久就消声隐迹了呢？就是因为保障措施不到位，服务水平达不到。我们要在维修方面下功夫，对人员进行系统的培训，购买抢修专用工具，备齐维修管件，真正做到使客户无后顾之忧。

3、强部门间的沟通合作。作为经营部门，应该多向兄弟部门学习，加强联系，共同合作，做好服务工作。为了物业公司共同的目标，各部门应该紧密合作，减少内耗，充分发挥团队精神，利用集体的力量提高物业公司整体作战能力。

4、培养市场，加大广告宣传，树立品牌意识。

济南目前正在大搞城市建设，东部新城、西部大学城、市内大面积的管网改造以及分支供水的实施改造都给我们带来了无限商机。我们要做好市场调查，总结上半年三个工程的经验教训，做好客户的回访工作，利用伟星管材良好的性能特点，适当的投入一定的广告宣传，提高企业知名度，加大营销力度，进一步的进行推广。

5、加强学习和内部管理，加强培训，规范各项管理制度，提高人员素质。不断的学习专业知识，提高业务水平。不断完善和规范各项管理制度，为各项工作的开展打下良好的基础。

6、做好安全方面的工作，安全是企业永恒的主题坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，不断增强员工的安全意识和自己防护能力，为员工创造一个安全、舒适的工作环境。

业务员的个人工作总结篇九

3、在培训和会议之后学会总结和分析，分析出自己目前的工作问题，总结出自己如何更好的执行和布置工作。在实施之前做好充足的准备，将计划详细，实施的时候就比较简单。

以上就是我对xx年全年的工作总结，在工作总结中分析出自己工作中存在的各种问题，对明年的工作计划和目标有很大的帮忙。接下来我会认真完成明年的工作，为自己的目标而努力！

业务员的个人工作总结篇十

本人于20xx年x月x日入职，在xxx事业部从事市场运营经理岗位，经过三个多月的学习与磨合，逐渐融入了工作团队之中，在交流实践的过程中受益匪浅。

一、从零开始接触xx相关知识，了解相关政策法规，加深对xx行业的理解。

在投入到工作岗位之初，就个人而言从未接触过xx相关的行业产品，对xx的理解更倾向于c端用户。通过新人培训、网络学院的学习和与老员工的交流，获得了很多xx工作在岗位职责、产品功能和结构、项目落地实施方面的经验，在xx的知

识面和结构层次上都有所提高，并逐渐融入到互联网运营中。

二、深入学习研究现有产品，分析市场现状，根据同行业产品的覆盖范围运营规则，初步归纳并探索弥补现阶段市场运营的角度和方案。

与各区域市场人员的交流中了解到现有市场运营的常规做法，同时也得知市场在推广上的难点与困惑，思考运用现阶段互联网较为流行的c端和自媒体的推广方式、内容布局等结合到已有产品项目上。在这期间，确实发现还有很多基础工作需要建设和梳理，相当多细枝末节的工作在前期都要进行筹备，以便做出可以顺利投入市场的运营推广方案。三个月内基本完成了基础资料库的建设，运营推广渠道内容的发布规则等，将逐步与区域市场人员的节奏趋于一致，试验更多样化、更贴近用户、易产生共鸣的运营方案。

三、以现阶段的产品体系为基础，引发对于tog+tob+toc的跨领域的xx产品体系、市场运营规划建设与思考。

通过产品、运营、市场、用户四方面的多角度探索及分析，查阅现有资料，收集网络开放数据，立足人本高效的产品+服务理念，结合现有产品市场种类，对于整体发展方向的规划和思考，抓住g与b端用户使用者身为c端目标载体的特征，以便于在市场运营方案、推广图文等方面切中用户的痛点，提高获取目标用户的效率，争取提升项目成单率，降低市场人员在销售过程中的成本消耗，确保产品在投入市场的过程中具有健康完善的流程和用户体验。

以上是本人在这三个月内的实践与思考，因时间较短，很多深度及细节还未能触及，将在以后的工作中加强基础，加深理解，深入探讨，并与其他部门的员工多交流，获取更广泛更具市场价值的信息，并将其融汇贯通结合到具体的工作中，落实在运营的相关阶段里，完成合理适用的销售闭环规则，达到并促进良性市场的'发展。