

# 业务员年度总结框架(优质15篇)

通过学习总结，我们可以发现自己在学习中的优势和劣势，以便更好地提升自己。小编为大家整理了一些学习总结的典型范文，希望能给大家提供一个参考和借鉴的方向。

## 业务员年度总结框架篇一

一、开展市场调研，拓展市场空间。

目前，酒类市场竞争激烈，我们代理的品牌在当地名不见经传。如何开拓市场，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使\*\*地老百姓对\*\*酒类家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销酒类。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

二、人性化服务。

自\*\*酒类承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过\*\*酒类零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶酒类，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了\*\*啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助\*\*加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，思想汇报专题个个作成为样板工程，\*\*啤

卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了\*\*元。

## 存在的问题

虽然在这一年，我们取得了比较不错的成绩，但仍然存在一些问题，如果不加以纠正改善，将会影响产品的销售。包括业务员的管理，后勤的配合。

一、业务员的管理比较松散，并没有有效的形成一个营销系统，有时甚至是各自为战。在以后的销售管理过程中，要根据实际情况建立有效的管理制度，带动业务员的积极性，提高工作效率。

二、后勤配合有些迟缓，往往出现单已开，货迟迟发不了去的情况，使客户信任度降低。

在即将来临的一年，要注意上一年度出现的问题，并继续发扬我们的优势，争取在明年xx酒的销售中取得更好的成绩。

经过将近一年在天津大地的工作，本人已经成长为一名能独立开展查勘工作的查勘员，从一名没有获得公估资格的查勘员转变成为一名获取公估证的保险公估人，中间也付出了一些汗水与努力，整个过程中的困难，也只有自己最明了，一切的付出与努力，虽然没有与收获成正比，但是，自己觉得，努力过，也争取过，一时间没有获得相应的回报，也是在所难免的，任何事物的发展，总得有个过程，也正应了一句话：不是不报，只是时机未到。

我从年初工作至今，回溯这六个月的查勘工作，在分公司领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，在各方面都取得了长足的进步。六个月弹指一挥间就毫无声息的流逝了，需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。“千里之行，始于足下”，这六个月工作使我体会到一个保险工

作者辛苦，乐趣和责任。由于自己来的较晚和其他的同事，还有一些差距。我会加快脚步跟上来。

一、查勘员我觉得除了查勘，定损这些技术外，如何与保户沟通才是最重要的。

这也是是我今后工作学习需要努力的方向。不同的情况如何说话，才会有更好的结果，能为公司节省更多的赔款又能让保户明了保险的真谛和实惠。我觉得这才是第一位的，所以我认为今后在工作中应该更好的学习语言艺术。

二、更好的和同事沟通，融入一个企业这是最关键的。

三、加强团队合作，学会协助同事工作。

很多东西需要大家一起沟通并一起合作。在此之外多与其他财险公司多做比较，无论是现场查勘、车辆定损速度，还是在结案率上，努力为公司争取更好名次。把查勘定损创造成一场竞赛并体现在工作当中。这样才能使工作干的更加起劲。年轻人需要的可以拼搏的环境，公司给了我们这么一个大的环境，需要我们去营造出其中的活力氛围。

四、学习更多的保险知识和业务，近几个月时间主要学习的是查勘定损，在今后工作学习中，多和老同志学习，弥补个人的不足，保持学无止境的精神，学习其他岗位的业务知识。以做保险业务尖子为目标。

五、在工作当中，也发现了自己的不足，对于北辰区的地形不算很熟悉，对查勘造成一些不便，影响了到达事故现场的速度。由于接触定损的时间不长，对很多配件价格拿捏不准，造成定损的效率不是很高，需尽快熟悉起来。

以上总结，是我在这六个月工作的一些总结，再次，感谢领导的良苦用心，也感谢我师傅对我这些日子以来的悉心帮助

与指导。

## 业务员年度总结框架篇二

车险业务员工作总结转眼间□xxx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

### 一、任务完成情况今年实际完成销售量为

5000万，其中一车间球阀20xx万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀□xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，并给发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx□xxx□xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xxx□xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；销售；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化不够。严格说来公司应该以制度化为基础，管理成果的最大化。

## 业务员年度总结框架篇三

光阴似箭，转眼间20\_\_年即将进入尾声！感谢领导在这即将一

年的工作中，对我的帮助支持与指导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就20\_\_工作简要总结如下：

为了适应当前工作的需要，应该时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，非凡是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。主要工作是上传下达、文件治理、档案治理以及零碎的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿出文件给领导看时，文件是一遍又一遍修改，一遍又一遍打印，甚至让自身泄气烦躁，可是后来将心比心，公司领导都可以不厌其烦认真对待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不足道的，达到了培养耐心的良好目的。态度决定一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情当然也是理所当然的。同时我积极配合领导安排的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高了办事效率。

在这一年中，存在着很多不足之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指出。

我深信，在领导干部正确指导和全体员工的共同努力拼搏下，未来\_\_公司会做的更大、更强、更辉煌！

## **业务员年度总结框架篇四**

我自xxxx年xxxx月xxxx日进职公司，履行业务员的职责和义务，在您的正确领导下乐观开展各项业务工作，至今已有一年。通过一年来的努力，个人呢成果算是可以，根据一年来

的工作实践、阅历和教训，秉承实事求是的原则，我对个人工作总结作如下报告：

本人在工作上还存在以下几点不足：

1、最应当反省的是我急躁的脾气和固执的性格。这让我在工作中常常冲动、发火，对同事说些不敬重的话和做出一些不敬重之事。与一些同事之间产生许多冲突和磨擦，给自身的工作带来许多麻烦。学会敬重、宽容别人才能得到别人的敬重和宽容。如今我明白了一个道理，脾气是可以掌握的，而性格是可以转变的。在今后的工作和生活中不断提升自身的修养，冷静平和的对待已经发生的事情，尽可能的做到己所不欲勿施于人。

2、心态极不稳定。在工作比较顺当、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态消失较大程度的失衡。在xxxxxxx年7、8、9月，由于市场的因素和某些客户的预谋，而让我在工作上临时取得的一点点业绩，令我沾沾自喜。自以为是的以为，自己做得如何如何优异，产生特别的优越感。到10月份客户开头拖款，而且题目越来越严峻时，我的心态同样消失较大程度的失衡。当时满心里想的全是事情的严峻性和后果的不确定性。令我思维混乱，不能正常工作和休息，整个人显得非常颓废。患得患失的心态从高到低，令我的承受力量几乎达到极限。不能平心静气的对待题目这是我为人心态的不足。放下得失，平淡的对待事情进展的经过，享受成败的人生经受，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这或许是在今后的工作中调整自我心态的一剂良药。

1、对目前所把握的客户资料及对其以前的了解依靠性太强，对其目前的生产及资金状况调查不够，风险意识不强。常常是未经现场考察便想对新客户赊销。这样的做法给公司带来极大的资金风险。对客户了解得不彻底，仅仅是对其规模、产能、生产是否正常作一个基本的了解，并没有通过对客户进行细致的观看，也没有对其信用度、供应渠道、销售渠道、

中小企业融资渠道作进一步的了解。常常是在完成销售以后才考虑客户是否存在资金风险的题目。这方面，在今后的工作中，应当做的是，没做实地考察尽不赊销，没有足够的了解尽不放量，新客户一律先款后货或者货到马上付款，尽不由于利润较高而放弃正常操纵原则。

2、对包括供应商和终端客户在内的新客户的开发力度不够，对已经做开的客户依赖性太强。由于炒货这种操纵模式对销售而言存在较大的局限性，所以花更多的时间和精力不断查找最佳货源和能适应炒货的客户才是炒货业务开展和进步业绩的根本之路，而且会是一个长期的过程。对老客户依赖性太强的直接后果就是希看对其放量至无穷大，以增大资金回笼风险作为代价进步业绩，把正常的业务来往变成了赌客户无资金风险的个人行为。这样的做法一但消失题目，后果将非常严峻。赊销本身就存在风险，而把风险掌握在最小的范围之内，把资金平安永久放在首位才是工作的重中之重。

3、对客户心态的判定不够。对已经合作一段时间的供应商和客户，我会轻信他们。从供应商报价和客户反馈得到的市场信息，大多数状况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判定。这样做的后果会由于信息的不正确导致公司对市场的判定可能消失偏差，在操纵中可能导致严峻失误。也会消失选购价较高而销售价格偏低状况。这都会造成公司肯定程度的损失。

4、在工作中我很少动脑筋思索题目，即使思索了也不够细致，思维方式比较单一。许多时候我都是按程序做事，依据领导的交待办事。极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致题目发生的根本缘由。总觉得没什么好思索的。而思维方式由于没有经过对事情周密、细致的思索和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必需考虑许多东西，以清晰的思路，思索事情的每一个细节，才能正确判定客户的真实状况。

回顾一年来的实际工作状况，消失这种结果的主要缘由有三点：首先是想当然的对个人销售力量的估量过高，自我期看值过高，在制定目标之初，没有更多综合考虑其他包括炒货的操纵局限性、市场变化、资源状况等方面的因素。其次是销售手段单一，凭借以往的销售阅历和操纵方式进行选购和销售，销售量和利润始终得不到进步。再次就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，使整个销售工作总在一个圈子里转圈，没有找到更好的销售出路。最终是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为平淡单一，感觉有力没法使、没处使。

## 业务员年度总结框架篇五

饲料、兽药作为主要的养殖投入品，安全与否、质量优劣都关系重大。去年，我们以接管饲料管理职能和新的《兽药管理条例》颁布为契机，加强对饲料、兽药行业监管，市场生产经营更加规范有序。

从饲料方面看，年月5日，饲料工业办挂牌办公后，我们迅速行动，很快摸清了全市饲料业的基本情况，为企业办理了相关手续，创造了履行管理职能的必要条件。7月份开始，开展了为期两个月的全市饲料生产质量安全执法大检查，依法查处了39家企业的违法违规行为，取得很好的成效。在抓监管同时，我们坚持为企业服务，先后召开了全市饲料全安全监管会议，举办了饲料业相关法律、法规知识培训班，帮助管理者和生产者提高了法律意识、执法水平和业务能力。某年，我们还为某余家mi饲料企业办理了免征增值税的手续，预计将为全市饲料企业节支9亿元，有效支持了企业发展。

兽药药政方面。某年月，新的《兽药管理条例》生效后，我们积极组织学习、广泛宣传新《条例》，基本上做到执法者、生产者、经销者、养殖者、服务者人手一册，在社会上？冉湫偷难埃vち硕游桐拇拷嘈浴h晃才嘌等氩榔肿？1名，发展新党员某名。

切实加强对工会工作的领导，认真落实“双联”工作责任制和各项社会保障制度，局领导主动联系困难家庭8户，干部共捐款多元，为企业提供解困资金2万余元。加大对某村建整扶贫力度，全年局领导下扶贫点8次，投资20余万元，为村里兴建沼气池某余口，带动了当地农民脱贫致富。

结合“四五”普法教育和《行政许可法》的实施，积极开展普法教育和依法行政的教育，明显提高了全体工作人员的法制意识和综合素质。人事、编制、劳资、机关事业单位改革严格按上级要求有条不紊地开展，免除了大多数职工的后顾之忧。切实落实老干部各项待遇，使离退休人员晚年生活顺心、舒心、开心。

狠抓计划生育工作，全年局机关没有违反计生政策的现象。全面迎接了全省卫生城市复检工作，局机关、宿舍区及渔政、防检等窗口单位因措施得力，干部职工积极参与，受到上级充分肯定，为我们做好某年工作奠定了良好基础。

总之，去年的生产和工作是发展前进的，这主要是各级党委政府高度重视，各级畜牧水产行政管理部门切实转变干部作风，同志们共同努力的结果。当然，我们也应清醒地看到我们的工作还有一些不尽人意的地方。

从生产角度看，真正把养殖业作为解决“三农问题”，致富农民的大产业来抓，部份领导、群众，甚至是我们自己一些人，都认识不够。有的地方没有认真规划养殖业的发展，生产性资金来源渠道狭窄，主要是由个人投资、社会融资、招商引资来解决。

从部门工作看，一是动物防疫和产品质量安全还须加强，非法使用“瘦肉精”等违禁药物的情况未完全控制，少数地方因经费不足，执法难度大，整治乏力。二是畜牧水产系统因历史形成的经济包袱沉重，一时难以消化，所属企业改制步伐较慢。对此，我们必须引起高度重视，认真研究，找出切

实可行的对策，在今后工作中努力加以解决。

## 业务员年度总结框架篇六

在现有基础上，继续推进加密、更型工程的施工进度，完成最后阶段的设备安装、配线及调试工作，中心班组要积极备料，按照车间要求，组成两个设备安装攻关小组，由专人负责，对21台设备进行安装，包机组做好人员选派，加强业务学习，熟知设备安装方法、步骤，确保安装质量及人身安全。

车间本月从基础知识入手，重点强化现场实做和独立处理临时故障能力的学习培训，把学习培训同此次加密、更型设备安装结合起来，分期、分批组织新职人员到施工现场进行实地教学，提高职工对设备的安装配线技术。

包机班组要认真落实好周月检标准，逐项检查维护，保证质量，工长要加强检查，及时发现纠正存在的问题，不能只重视红外线设备，轻视车号设备，对aei车号要重点监控，引起重视；中心班组积极检修故障模板，保证设备发生故障能及时提供备板、备件。

十月份天气转冷，昼夜温差大，给现场施工作业带来一定难度，车间、班组要加强作业前的安全教育，搞好安全预想，抓好作业中的控制，认真落实好各项安全卡控措施，确保施工作业中的人身安全。

x年，充满机遇与挑战的一年□x年，艰苦的付出与丰硕的回报的一年□x年，火车提速，万吨列开通，货物装载量加大，我们的铁路线路承受着从无先例的巨大荷载和冲击，作为肃宁分公司线桥检测工队的一名作业组长，面对着从来没有过的挑战，以身作则，在思想上严格要求自己 and 带领的员工，在行动上处处起到模范带头作用，以奋勇搏击的精神，认真细微的作风，保证了肃宁分公司管内的铁路线路行车安全。

如果说钢轨好比火车的两条腿，那么探伤工就是给钢轨诊断的医生。钢轨由于受列车的碾压和金属热胀冷缩的变化，经常会产生一些病害，甚至发生断轨。因此，探伤工要采用超声波钢轨探伤仪和手工检查相结合的方法，定期给钢轨进行“体检”，及时准确发现各种钢轨病害，并根据钢轨的损伤情况及时采取整治措施，以确保铁路运输安全。

## 业务员年度总结框架篇七

我自20xx年xx月xx日入职公司，履行业务员的职责和义务，在您的正确领导下积极开展各项业务工作，至今已有一年。通过一年来的努力，我共完成销售量8846吨，实现平均吨钢利润6xx元/吨，月平均销售量xx吨，利润总额5xx元。除东莞裕丰货款尚有xx万元未能收回之外，其他货款均已安全回笼。根据一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，我对个人工作作如下总结：

首先要感谢的是您对我个人的信任，在工作上给予我最大的支持。在采购、销售、回款过程中，您给予我独自操作的最宽松的环境。使我以前的工作经验和销售方式得以很好的应用，这让我在整个操作过程中深感欣慰、倍受鼓舞。

其次是感谢您把我当成您的朋友，以及在工作和生活上对我的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，您会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。当我们对某件事情的处理上执不同看法时，您很少以领导者的身份将事情压下，而是通过讲一些道理让我明白，我的决定并不正确，从而使我放弃固执的想法，减少了我许多的工作失误。相反的是，我曾对您心存的诸多误解，如今令我感到万分羞愧。

首先是为人的不足。

- 1、最应该反省的是我急躁的脾气和固执的性格。

这让我在工作中经常冲动、发火，对同事说些不尊重的话和做出一些不尊重之事。与一些同事之间产生很多矛盾和磨擦，给自身的工作带来许多麻烦。学会尊重、宽容别人才能得到别人的尊重和宽容。如今我明白了这个道理，脾气是可以控制的，而性格是可以改变的。在今后的工作和生活中不断提升自身的修养，冷静平和的对待已经发生的事情，尽可能的做到己所不欲勿施于人。

## 2、心态极不稳定。

在工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态出现较大程度的失衡。在20xx年xx月，由于市场的因素和某些客户的预谋，而让我在工作上暂时取得的一点点业绩，令我沾沾自喜。自以为是的认为，自己做得如何如何优异，产生异常的优越感。到1xx月份客户开始拖款，而且问题越来越严重时，我的心态同样出现较大程度的失衡。当时满心里想的全是事情的严重性和后果的不确定性。令我思维混乱，不能正常工作和休息，整个人显得十分颓废。患得患失的心态从高到低，令我的承受能力几乎达到极限。不能平心静气的对待问题这是我为人心态的不足。放下得失，平淡的对待事情发展的经过，享受成败的人生经历，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这也许是在今后的工作中调整自我心态的一剂良药。

## 二是做事的不足。

1、对目前所掌握的客户资料及对其以前的了解依赖性太强，对其目前的生产及资金状况调查不够，风险意识不强。

常常是未经现场考察便想对新客户赊销。这样的做法给公司带来极大的资金风险。对客户了解得不彻底，仅仅是对其规模、产能、生产是否正常作一个基本的了解，并没有通过对客户进行细致的观察，也没有对其信用度、供应渠道、销售渠道、融资渠道作进一步的了解。常常是在完成销售以后才

考虑客户是否存在资金风险的问题。这方面，在今后的工作中，应该做的是，没做实地考察绝不赊销，没有足够的了解绝不放量，新客户一律先款后货或者货到立即付款，绝不因为利润较高而放弃正常操作原则。

2、对包括供应商和终端客户在内的新客户的开发力度不够，对已经做开的客户依赖性太强。

由于炒货这种操作模式对销售而言存在较大的局限性，所以花更多的时间和精力不断寻找最佳货源和能适应炒货的客户才是炒货业务开展和提高业绩的根本之路，而且会是一个长期的过程。对老客户依赖性太强的直接后果就是希望对其放量至无限大，以增大资金回笼风险作为代价提高业绩，把正常的业务来往变成了赌客户无资金风险的个人行为。这样的做法一但出现问题，后果将十分严重。赊销本身就存在风险，而把风险控制在最小的范围之内，把资金安全永远放在首位才是工作的重中之重。

3、对客户心态的判断不够。对已经合作一段时间的供应商和客户，我会轻信他们。

从供应商报价和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致公司对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致严重失误。也会出现采购价较高而销售价格偏低的情况。这都会造成公司一定程度的损失。

4、在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。

很多时候我都是按程序做事，根据领导的交待办事。极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。总觉得没什么好思考的。而思维方式因为没有经过对事情周密、

细致的思考和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

20xx年我在工作中出现的最严重的失误，是东莞裕丰拖欠货款事件。以接近xx元/吨的利润作为销售目的，以xx万元的保证金作为回笼货款和滞纳金的保障。看似万无一失，却隐含了造成严重后果的多个失误。

失误一：在8月份的销售中，我对东莞裕丰的销售量达到操作以来的最高，货款也像前几个月一样，虽然有拖延，但拖延的时间并不长，而且也按合同支付了利息，这让我感觉得其经营状况并没有太大问题。由于去东莞的路程较远，为了节约费用，我并没有常经去实地考察了解其生产经营状况。疏于对客户进行经常性的实地了解。这是导致后来在9月份对其放量和从10月份开始严重拖延的首要原因，同时也是我作为一个业务员的重大失职。

失误二：东莞裕丰作为一个月生产能力只有xx多吨的厂，仅凭二十万违约保证金便给其放量7车计560吨货，货款达到250万元。这是种极不正常的操作模式，潜伏了巨大的资金安全隐患。仅凭着自己对客户信用和资金实力的猜测和估计，远不足以成为放量的依据。在其经常拖延支付货款时，我没有对其供应渠道进行调查摸底和了解其外欠货款的情况下，赊销250万元，这是一个工作上的重大过失。从某种意义上可以说是一种对公司资金安全不负责任的表现。

失误三：当东莞裕丰拖欠货款的时间越来越长而每次的还款金额越来越小时，我仍寄希望于客户的承诺和信用。并没有通过有效的法律途径来追付欠款。直到发现客户已经停产，上门追付货款的人越来越多时才向法院提起诉讼。在把握主动性的时间上往后延迟了至少两个月时间。这是单方面一味的相信客户，简单对客户寄予希望，在其多次的违背承诺时，表现出无计可施和软弱。没有把握主动权及时采取有效的法

律措施，这是遇到问题时，处理过程中的重大失误。在今后的工作中，遇到问题时应该作出最快的反映，想出最有效的解决办法，采取相应的有效措施解决问题。而不能太多的顾及合作关系等因素，而耽误把握主动的最佳时机。

我对业务这项职业充满热爱，我努力尝试认真的做好每单业务，跟好操作过程中的每个环节，提高每个月的销售量和利润。可在总结序言中所述的个人业绩令我本人感到汗颜。在入职伊始，我对个人业绩的预计值是月平均销售量在xx0吨到xx吨之间，月平均利润达到xx万元至xx万元。但我只完成了自我预计最底值的xx%□实际状况和预期目标的较大差距令我本人感到挫败。

回顾一年来的实际工作情况，出现这种结果的主要原因有三点：首先是想当然的对个人销售能力的估计过高，自我期望值过高，在制定目标之初，没有更多综合考虑其他包括炒货的操作局限性、市场变化、资源状况等方面的因素。其次是销售手段单一，凭借以往的销售经验和操作方式进行采购和销售，销售量和利润一直得不到提高。再次就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，使整个销售工作总在一个圈子里转圈，没有找到更好的销售出路。最后是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为平淡单一，感觉有力没法使、没处使。

综上所述，我在xxxx年的工作业绩微不足道，相反的是，出现的一些重大失误、失职和存在许多严重和必须重视的问题令我反思深剩有许多不足之处需要改正、加强和完善。相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在xxxx年甚至更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

## 业务员年度总结框架篇八

我带着对未来美好的憧憬和希望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位—xxa群杭州区业务员。时间飞逝!一转眼，在xx三个月过去了，回想在过去的三个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有伤心往事;有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有学习到半夜至深夜的经历，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。既然选择了，就要坚持，坚持到底!

在领导和同事们的悉心关怀和指导下，给予了我足够的宽容、支持和帮助，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态，也让我充分感受到了xx人“海纳百川”的胸襟，感受到了xx人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了xx人的执着和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为xx的一份子而惊喜万分。

在这段过程中，我分三个阶段来总结我这三个月来的工作。

在这期间，我主要是熟悉公司的日常工作流程，公司各部门销售的产品，以及对产品的了解，专业知识的培训。比如4月6—9日，公司派专业的讲师给我们业务课进行香蔓5.5、思派雅spa、安婕妤、安吉希可儿各品牌的专业知识培训，熟悉每个品牌的来源、产品特性、明星产品的亮点、品牌的定位、产品的定位，以及公司的提供客户各种推广模式、促销模式等。我这个对化妆品行业一点不懂得“化痴”，从一开始说不出三个化妆品品牌，通过四天的培训可以说二十个以上，通过四天的培训，让我对这个行业充满了信心，相信，我的选择是正确的。紧接着，4月12—13日荣幸的参加了xx公司20xx年第一季度营运大会，在这场大会上，让我很快的融入到xx这个大家庭，学到了很多以前从来没有接触过的东西，还有我们的陈课长，晚上凌晨会议结束后，他还来我们的房

间，和我们沟通，分享他的工作经验以及刚进入这个行业的一些心理变化，使我们的心理空前的得到解放与安慰，非常感谢！再接下来，就是下市场，每个人下到自己的指定市场，开发市场，就是所谓的开发我们的新客户。

刚下市场前两三天，脑子里一片空白，进入美容院之后，不知道和她们从何聊起，也不知道如何得知哪个是负责人，哪个是老板娘，非常的困惑。把这些情况告诉主管，和一些有经验的同事，通过了他们的指点和教导，使我找到了方向。当然，在这个时候，多么希望身边有个比较有经验的同事或者领导能带着我一起下市场，开发市场，使自己的工作能更好更快的开展。因为在我进入一家店之前，或了解一家店的基本情况，我都很难通过直观在第一时间内得出比较正确的分析与判断，具体切入哪支品牌，然后在和客户交流的过程中，也很难判断出哪些信息是重点，是我们想要的哪些是可以忽略的，这些在缺乏经验与对公司整体内部运作了解的情况下都是很难把握的。特别是在有些事情的处理上，缺乏一定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，但通过向领导和一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。像我这样一个新人，刚进入公司，对一切都充满了陌生和好奇。所以我经常会向主管和自己部门以及其他部门的老业务员问这问那，他们总是能不胜其烦地向我解说。从中让我学到了许多自己未进xx之前所未学到的东西。在下市场的同时，经常也和一些客户进行沟通、交流，从她们那里我也学到自己在其他的地方所不能学到的东西，所以她们也都成了我的良师益友。

通过对上阶段的工作表现与领导、同事的的指导和自己的总结，让我对工作更有了明确的方向和明确的工作计划。方向是有了，工作的计划也有了，接着就是要付出行动，下市场实践，可在实践的过程中，和客户的谈话中，让我深刻的感觉到自己对专业知识的不足和服务质量的有待提高，我向领导、同事及其他相关品牌课部门的学习，补充自己的专业知识，提升自己的服务质量，使客户满意，也让自己更好的服

务于客户。同时，我也清楚的认识到：坐在我面前和我谈话的每一位客户，都是我心中的上帝，而我的职责就成了传递快乐的天使。有一句话：与专业打交道是一门硬的科学技术，与人打交道则是一门软的思想艺术。所以，这就要求我要两手都要抓，并且两手都要硬。

其实，我现在清楚的知道，做销售并不是一味的向客户推销自己的产品，而是要与客户心与心的交流，心与心的沟通，和客户建立起良好的关系。通过沟通，挖掘出解客户的需求，结合公司的产品和公司的运作模式，给客户制定相关的可以满足客户需求的解决方案，以及我们公司提供客户优质的服务，然后供客户选择。还有如何做好自己的市场开发，开发市场前期是比较辛苦的，因为要对目标市场的了解，和相关资料的搜集以及分析。这个过程非常重要，这个过程不做好，想要好的成果，几乎不可能。原本自己认为这样的流程一步一步下来就会成功，可事与愿违。在这期间，我谈了一个客户，发现她的确需要需求，通过我们的分析给她制定了相关方案，她也接受了这些方案供她自己参考，她也认可了我们的优质服务。产品、方案、服务都有了，可她最后还是没有和我成交，和另外一家公司签订了合同。这时，心里深受打击，很不甘心，自己跟了半个多月的客户，就这样被别人给抢走了，又是抱怨这抱怨那，自己也慢慢的市区了信心，对公司也失去了信心。慢慢的萌生了放弃这份工作的念头，工作状态就慢慢的跌入低谷。然而，在这个时候，我找主管谈心，和他说明我想放弃的念头，他细心的给我讲解、分析、指导，又把我的心`信心拉了回来。让我真正的理解：一件简单的事情重复做，一定会成功！

“成功者肯定有方法，失败者肯定有原因！”这句话，让我自己的脑子变得非常的清醒。失败肯定是有原因，我对这次的失败做了详细的总结，发现的确自己还是有很大的原因存在，尤其是在最后成交阶段，没有做好很好的准备工作。有失必有得，在这次失败的过程中，我得到了深刻的教训，也得出一些销售以及成交的经验。我觉得，在这个阶段过程中，像

我们刚进入这个行业的业务员，更要不断的向主管沟通，反映自己的当时情况，还要向一些老的业务员沟通，分享他们的经验，给与自己的各方能力得以一定的提升。还有一点最关键的，就是要不断的对自己的工作成果做总结，不断的总结，不断的总结，总结出一套真正属于自己的工作方式，自己的销售风格!通过领导和同事的帮助，我对自己充满信心，坚信，没有任何问题可以阻扰我的工作!今天，我要开始新的生活!

通过前两个月对工作的不断熟悉、实践与磨练，对产品专业知识的掌握，市场的开发和布控，以及销售技巧方面有了更进一步的了解与提高，在工作效率上也有了一定的改善。

“业精于勤而荒于嬉”，在后期的工作中我会不断学习，扩大自己的知识面，提高自己各方面的能力，并不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，寻找更有效的方法，突破自己，更要不断的总结经验和教训，提高、提高、再提高。在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

最后希望在后期的工作中，领导和同事对我多多支持，多提要求，多提建议，使我在xx这个大家庭能更好更快的完善自己，更好的适应工作需要，更好的服务每一位客户，从而实现自我的人生价值!

坚持不懈，直到成功!

## 业务员年度总结框架篇九

我感觉吧一般写年终工作总结的，分三种角色，第一种就是那些新员工来公司不超过一年，领导需要知道你今年的工作情况，所以需要回报；第二种就是部门经理需要给上面汇报本年度工作及下年度计划；第三种就是部门老总或更高级别领导，需要激发员工的斗志，总结今年的成就，宏图明年的

伟业。业务员年终工作总结那一般属于第一种情况，下面这篇业务员年终工作总结，自己感觉很具有代表性，值得新同事学习。

转眼间□20xx年已过去，我在公司的试用期已到。回首两月来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算迈出了新区域，跨行业发展的第一步，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。

俗话说：隔行如隔山，初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉办公室的工作及对市场操作流程有了一定的了解。在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访，回收货款等工作使我对本行业有了足够的认识 and 了解，也为后期的办公室工作打下基础。

现将本年度的工作总结如下：

遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

我是十月份来到公司工作，在公司系统集成部门担任办公室后勤和业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的工作，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在来公司后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，在余限的时间里，和部分政府，各企事业单位的网络部门，采购部门，及主要决策人进行沟通，搜索工程信息，为下一步工作打好基础。

为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合其他同事做好工作。

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步。

总结今年的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

## 业务员年度总结框架篇十

本次出差是我来企业这么久以来收获最大的一次。这次的工作经历让我学到很多，也让我看到了自己存在的很多不足。这次的工作是集翻译，导游，助理为一体的综合性工作，需要我运用到多方面的知识和能力。对于毫无工作经验的我来说，这是项挺高难度的工作。

和之前所做过的翻译工作相比，这次的翻译工作难度要高的多。因为这次并不是帮助参展商做产品介绍，招待顾客的翻译，而是为参观展会的几位老总做搜索他们需要的产品，并提供各种产品使用信息的翻译。之前为参展商做翻译，只需把参展产品介绍以及各种产品型号，价格记牢，基本就可以很顺利的应付。而这次需要了解的产品很多，不像之前只是对单个产品的了解，需要翻译的面也很广。这次展会主题是医药类，参观企业是做进口洁净手术室各种设备的。而我对于医药类专有名词懂得很少，所以对于我来说，难度很大。也让我知道了自己对专业词汇缺乏的不足。不过通过这次展

会，增长了我的见识，也多对一个领域有所了解。

本次不光是针对产品介绍做翻译，还有个让我比较意外的任务，就是代表此企业和一家德国物流企业做谈判翻译。说实话，对于一个员工来说，我从没经历过两家企业谈判这样的场面，而且我对这两家企业的关系一点也不了解。只能他们说一句，我翻一句，觉得十分茫然。随着谈判的进行，我才慢慢理清他们两家企业之间的关系和矛盾所在。德国企业给我们2小时的谈判时间很快就过去了，由于他们还有下一个termin,所以又约在了第二天上午继续谈判。

第一次谈判我们的准备工作做得很不充分，不像德国企业把要谈的要点，谈判重点等全纪录在笔记本里，所以谈起来得心应手，不停的把球抛给我们来接。而中国企业可能没有太重视，都是现场发挥，主题也不明确。经历过第一次谈判的失败，大家马上重视起来，负责人把第二天需要谈判的要点做了总结，并让我事先准备。第二天一大早大家还再次针对要点做了补充。经过这次的准备，谈判比前一天顺利的多，几项中方提出的要求德方都同意了。通过这次谈判翻译，让我学习到了很多谈判技巧，同时也真正感受到企业间的激烈竞争。

参观完展会后，老总让我把几天拿到的展会资料整理出来，并把第二天的谈判内容整理好发e-mail给德国企业。其实这些工作并不属于我这次的工作范围，不过我个人认为，多参与些企业的工作能够多积累经验，对我个人从学校走向社会的成长过程也是很有益的，所以并没有计较得失，答应他们完成。之后的几天我就是作为一个导游的身份出现了。我带着大家去了科隆大教堂，科隆市政厅等景点，并让他们感受了欧洲自由，开放的文化。老总特爱吃烤猪肘，所以几乎每顿饭我们都在寻找特色烤猪肘。也带他们去了科隆老街一家很有特色的小酒吧，里面有各式各样的乐器演奏。整整6天下来，大家相处得还是很愉快的。

我知道其实这次自己的表现一定让他们不怎么满意，我自己对自己的表现也并不满意。因为对他们来说，我一定是个不知道怎样招呼人，也没有专业的组织能力和领导能力，没有任何社会经验的小女孩。不过我想就是因为我的毫无经验，单纯的有点傻的举止让他们能原谅我在此次工作中的不足。我也很感谢他们能给我这个机会让我接触到更多，看到更多自己目前没有机会接触的领域。感谢他们在此次工作中对我的指导，尤其是姚总对我在方方面面的帮助和指导。我很感谢她把我当作她妹妹一样，教会我不管是经济领域还是医学领域，亦或是生活领域，与人相处之道的种种。也感谢她对我的忠告以及允诺下次回国提供给我锻炼能力的场所等等。对于这次工作中的失误或不足，我真诚的希望能得到各位老总的谅解。我相信，在经历一次次的历练后，一定会有所进步，做到让他们满意。

先总结本次工作中我需要保持的优点，自我感觉我对工作认真负责，很努力，很能吃苦，满踏实。自我反省能力较强，能认清自己的不足。不足之处就有很多，要着重改进：

1. 日常交流的德语没什么问题，但是牵涉到专业领域的词汇量还是太少，今后要加强更多专业词汇的积累。
2. 为人处事上还要更加圆滑，多培养些幽默感。多参与大家的讨论，不要害羞不要怕犯错误。
3. 提高自己的组织能力和领导能力，在不同环境中身份转换要快，并要尽快投入到当前的身份中。例如，从翻译转换为导游，要尽快进入角色，立刻成为领导和组织者。
4. 要有主见，不要一味迁就领导，自己要首先提供方案并选出自己认为最好的方案然后再听领导意见。要培养自己工作的自主性。

通过这次工作，我觉得自己在社会上完全是个白痴，除了会

德语，什么都会。但是我不会失去信心，相反我觉得自己有这么好的平台，通过做各种展会的翻译，能接触到各类社会较高阶层，通过与他们的交谈，学习到很多，也能了解他们成功的历程，我觉得这是很有益的。从中我也更清楚地了解到自己的不足，所以我看到了希望，也知道了自己要努力的方向。姚总说的很对，光有梦想是没有用的，要付诸于行动，每天争取进步一点点。今后我会努力把书本知识和实践结合起来，尽早尽快地融入社会中！

## 业务员年度总结框架篇十一

年末又到了。又一年开始了。现在的我是餐饮组的一明普通的业务员，回望过去的一年在南昌啤酒的这一一年里有开心有悲伤有痛苦。

五月份这个月是我最幸福的一个月。

这是我重视在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。在工作上听从领导的培训与业务方法，认真踏实的去做好每一件大大小小事情。在领导的提拔下。终于5月份。被公司评为20xx年1季度销售冠军和标杆人物。还去了公司的新厂，看到了南昌啤酒厂的规模和大气。看到了啤酒是怎样生产出来的。等等。这是我一年中最开心的事情。对了还看到了公司请的专业人的表演，好看的极了，对了还吃了大餐，呵呵。

这是我在这一一年中最痛苦和郁闷的事件，这是七月份的时候，我从终端组被分到了热点组，从以前的如意的水到现在的步步难行这叫一个痛苦呀。

被分到餐饮组，这个组对对我来说是一个有点陌生的组，但是不想辜负领导的期望。我是有信心做好，可是不像想象的那么简单。那个时候对我来说不是只有信心可以解决的事情，它不像在终端组那样每天有明确的目标，每天跟车按时去每

家终端拜访，做好八步奏等。可是在餐饮组每天去拜访老板都不一定可能看到老板，跟终端组做的事情样样都不一样。一些琐事导致我不习惯，茫然，后来变的不自信，每天都没有明确的目标，失去了自己的方向，那是我最痛苦的日子啊。

好在有领导的鼓励和明显的目标，带我走出了我最痛苦的时候。

入行3年来，在不同的岗位上，我都兢兢业业、任劳任怨，也取得了一定的成绩。总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。同时，本人也热切企盼有机会为工行今后的发展继续贡献力量。

## 业务员年度总结框架篇十二

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，过去的2xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。2xx年对于白酒界是个多事之秋，虽然1年的全球性金融危机的影响已有所好转，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）、业绩回顾

- 1、整年度总现金回款11多万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、奠定了公司在鲁西南，以济宁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2万的目标，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，又无奈放弃。直至后来选择了金乡“天元副食”，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，销量也很差。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。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于9年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

在公司领导和各位同事关心和支持下，9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一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调节能力增强了；
- 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。

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致1年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。通过对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条适合自己的路子，真正把我们一开始就倡导的“办事处加经销商”合作方式运用好，但必须符合以下条件：

- 1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方酒太强等；
- 2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等办事处运作的具体事宜：
  - 1、管理办事处化，业务人员本土化；
  - 2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；
  - 3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；
  - 4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

- 2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；
- 3、集中优势资源聚焦样板市场，真正做到“重点抓、抓重点”；
- 4、注重品牌形象的塑造。

总之2xx年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，站在1年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！

## 业务员年度总结框架篇十三

1□20xx年年度销售任务为109万，实际销售为（截止15月6日），完成年初制定的销售任务。

2、我的负责区域为千岛湖镇主城区新安大街，新安东路至阳光路段，线路上总共一般销售终端家，大中型超市家，五星级酒店家，（对比三者的销售额）如下：

序号终端类型终端数量年度销售额占比

1、一般终端

2、大中型超市

3、星级级酒店

1、经销商、业务员无法进行全品项销售

每个产品都有其生命周期与一定的市场容量，走到最高峰时肯定价格低了，厂商盈利水平亦都低了，而且要开始逐步走下坡路，因此要不断有产品更新，推出新产品来弥补。公司

这几年来的品种发展虽有所改进，但是与别的公司相比产品还是相对单一。在实际的销售工作中，因多种原因，市场对部分产品认知度不高，销售工作中进行全品项销售时压力较大，特别是去武汉参观后深有感触。

## 2、供货、订货组织不严，影响销售

今年多次出现断货现象，对于产品的销售影响较大，这里有多方面的原因：一是经销商也知道公司每年在7-8月份后的促销力度大，因此前期备货、订货数量不足，销售旺季后再下订单，造成订货集中，生产拼命，提货排队现象。第二公司的销售应急预案缺失。今年建德发生笨水体污染事件，造成桐庐、富阳、杭州、嘉兴等地抢购我公司产品，造成我公司产品在这些地区一度缺失。

## 3、其他产品广告宣传不到位，促销无力

4、销售政策存在弊端，缺乏调动销售人员的积极性虽然今年公司普遍都给员工涨了几本工资，对我们员工的相关福利政策也有所调整，但是在销售任务、业绩考核中的奖励政策却依然存在弊端，设置的奖励政策与销售任务、销售业绩不成阶梯型增长的正比，反而是阶梯型下降的正比，并且有些还设置了最高奖励限值，这样当销售人员达到限值时就会缺乏积极性，存在干与不干一个样的困况。在我看来，奖金就是公司对业务员的销售政策，公司只有积极地把这个政策灌输到业务员心中，业务员才会积极地更努力地推广公司产品。

## 5、内外勤分工不明确，管理制度不完善

1、努力工作，积极拓展和维系好客情关系，确保完成20xx年销售任务。

2、努力好做销售工作，从产品的价格、数量、质量以及自身的服务态度方面，细心地与客户沟通。

3、积极维护好客户关系，并不断开发新的客户。

4、千岛湖是一个国家级旅游度假区，千岛湖的会务经济已经逐渐重要地位，因此，线路上的多家星级酒店我将作为重点开发和维护单位，积极拓展产品使用量和使用区域。

## 业务员年度总结框架篇十四

xxxx年x月，我与xxx公司结下了缘分，工作的x个月里，我不断的学习，不断的进步，学中干，干中学，使我对xx工作有了更多的了解。公司的领导和同事们都给了我很大的帮助，使我很快的适应了工作。下面我将这xx个月的工作情况汇总如下：

- 1、严格遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退，认认真真做好本职工作。日常工作要记录并及时上报。
- 2、坚持完成领导交办的各项任务，尽量做到领导满意。
- 3、协助xxx做好办公室内的日常工作。
- 4、对公司的客户做到了及时沟通和维护，避免公司客户的流失。
- 5、由于工作的内容比较杂乱，坚持对待每一项工作都会一丝不苟、任劳任怨。

通过这几个月的工作，发现自己对xx知识了解太少，在新的一年里我要多学习，充实自己，提升自己的业务水平，全方位的发展。

- 1、摆正自己的位置，端正自己的工作态度，努力熟悉公司各项业务，更好的适应自己的工作。

2、 工作内容比较多，有的工作还有很多不足，新的一年要开阔新的思路和工作方法，使工作效率进入一个新的水平。

3、 协助领导把公司内部工作做的更加完善和规范，还要将个人的销售业务水平提升，为公司发展做出更多更大的贡献。

XX部：XXX

XXX年X月X日

## 业务员年度总结框架篇十五

一般来说工作总结的标题采取的是两种写法，第一种是单位+时间+文种，比如说《XX企业XX部门20XX年工作总结》，另一种是以新闻专题式的标题总结，如《信心迎客户，争夺高业绩》等等类似标题。

一般总结的开头是给引出主题内容而做的概括，篇幅不宜过长。

这部分主要陈述在业务开展中的主要内容。一般可以从这几方面下手：1)业绩情况回顾：对于业绩完成的情况进行汇报；2)工作业绩分析：对于所负责的业绩情况、业绩渠道、业绩数据等内容情况进行划分总结，也可以根据不同阶段的业绩情况进行解析，整体条理清晰，突出工作成果。

### 3. 总结工作经验和出现问题

根据在工作中所遇到的情况进行总结，肯定自己的工作成绩，累积什么样的经验，找到在工作中的缺点，遇到的问题，分析问题的原因及总结对遇到问题的认识。或者可以提出对存在问题的困惑等等。

最后正文的结尾，可以根据目前的工作情况对已经取得的成

绩对未来进行预估，对未来的工作发展进行规划等。明确自身的发展方向，为改进总结做好准备，迎接新的业务挑战。为了与首段相呼应，尾段简洁扼要，篇幅也不宜过长。

在正文的右下方，写上单位名称(你的名字)加上总结日期，作为文章的收尾。