

驾校年终工作总结 驾校业务员工作总结 (精选5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。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

驾校年终工作总结 驾校业务员工作总结篇一

截止11月结算，已达成成年营业收入目标，利润完成率□20xx年开发代理新客户4家，原自营客户中又延伸开发代理业务3家。开发自营新客户6家。目前20xx年有合同签约记录的客户总计15家。

今年的任务指标完成情况较好，主要是因为今年的任务量较小，且8月起由于业务区域调动，业务量有明显的提升。后续华南市场的业务开拓和维护还是任重而道远。

心得体会

业务之路是曲折的，是上升的。从20xx年6月起转业务部门在太仓学习，9月到华南区域开拓加松业务，10月真正开发新客户签下第一笔代理开证，初入业务的稚嫩和第一笔合同签约时的欣喜，直至今日仍然感怀。18年3月第一票自营业务的加松到货，第一次处理到货客诉，取消合同转无下家销售，到处跑工厂销售现货，直到最后妥善解决，那时的挫败、慌张和焦急，卖完货的如释重负，现在还记忆犹新。在后来这一次次的欣喜和挫败中，我也摸打滚爬着跨进了业务之路的门槛。

1、街上的客户进哪家店的门，都有对应的需求，哪家店的货多性价比高，自然进店的人就多，所以采购的资源优势是赢在起跑线上的，还是需要持续增强资源挖掘的深度和资源把控力，纵向及横向拓展。

2、货架上的货物性价比都差不多的情况下，就是比拼服务了。签约、发货、到货、质量售后、结算等各个环节的服务都是竞争力之一。大家都有的大路货，质量、服务上出问题，客户出了门满大街都是一堆旗子飘着等他。因此，还需提升服务意识，增强内部沟通，特别在行情下跌时更要在服务上提效提质。

3、业务就是在街上扛着旗子跑的人，跟大小客户宣传店里有货，打听客户喜欢什么货，服务到位，领着客户进门消费，全程陪同服务，交易好了下次还领着人来当回头客。兼职当百事通打探江湖八卦传闻，打听别家生意如何，一为拉客谈资，二为调整经营策略。要深扎一线，多跑多听多辩证思考。

4、对待客户的双向选择，开店咱做光明磊落的生意，就做合适的生意，不和偷奸耍滑之辈合作，不纵容无理取闹、得寸进尺之人，门口有点门槛，下雨的时候至少不会进水。

5、和华东华北其他区域多沟通，资源共享，区域调配，这边烂大街的货，在别的地方是香饽饽也说不好。

20xx年工作目标

1、业务开展计划

- 1) 维护核心贸易商客户，将现有资源进行较为稳定的调配，争取保有基础的业务量，以长期稳定的深入合作为主要目标。
- 2) 把进一步开发工厂型客户作为长期工作的重点内容之一，扎根市场，往终端开拓，增强市场开发深度，更纵向了解市场动态。
- 3) 在资源受限的现阶段，也加强关注代理方面的业

务，在风险可控的范围内相对灵活地吸引代理业务，增加业务量。4)业务重心以广东市场为主，南康为辅。关注广西、成都等华南辐射区域。5)材种推广方面主要还是以俄材云杉核心，辅以赤松、加松等，后续也在关注硬木方面的动态，寻求切入点。

2、资源维护

共同维护现有的核心资源，并实时收集市场需求，反馈给采购部门，助力采购部门的工作。各区域间加强沟通互动，更有利于资源的区域调配和整体经营安排。

3、日常工作

紧密关注客户的经营情况，把控合同执行过程中的风险，沟通处理合同过程中的各项事宜，对内配合公司内部各部门工作，对外提高客户满意度，培养客户信任度，维护公司利益和形象。

驾校年终工作总结 驾校业务员工作总结篇二

回顾过去一年来的工作与成效，我们几个做外贸工作的同志都深深地体会到，我们是在新钢联公司领导的亲自关怀指导下成长起来的，是在各部门同事们的积极帮助配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在这里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。

下面我分两个方面向大家汇报自己过去一年来在外贸这个全新的工作岗位上的收获和体会。

一、克服困难，在工作中边学习边摸索，做到从内贸到外贸的成功跨越。

我不是外贸专业出身，最初转到外贸岗位时，以为自己从

事内贸业务的基础，外贸业务不会难到哪去，没想到工作一上手后，其中的感觉完全不一样，除了外语要过关，专业知识更是至关重要的。国际贸易实际上是由贸易洽谈、签约审证、备货订仓、制单结汇几个部分组成，而每一个部分都具有很强的专业性。所以我一上岗，就感受了不小的压力。知道要想胜任这项工作，首要任务就是学习。但由于我们人手少，任务在身，不可能是先学习再上岗，只能是一手托书本，一手干工作。所以在年中，我把大部份业余时间都用在了强化外语、学习外贸专业知识上了。从一开始我就给自己制定了雷打不动的学习计划，不管工作再忙、家务事再多、都必须抽出一些时间学习。在家里，经常是孩子睡下了，就是我最踏实的学习机会，时间长了，孩子问我：妈妈又上大学了？在工作中为了弄懂一个概念，我一定要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮助解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时间细细消化，逐步提高。学以致用，让我增长了知识，练就了本领，提高了技能，在工作中的自信心也在不断增强。

例如，外贸业务中的审证工作，是一项很重要的内容，如果有问题我们不能及时发现，就直接导致我们公司结汇的风险。所以用户往往会为了保护自己的利益设法打擦边球，我们收到的每一份信用证都会存在一些开证行或申请人提出的特殊要求，这其中就会隐藏着对我们的不利条款，这种情况碰到的多了，我们外贸组的几个人也就习惯了对信用证中自己拿不准的条款，都会提出来相互之间进行切磋，经验不够用了，就查找相关书籍寻找依据，请教银行也是家常便饭。年，我共经手处理了16份信用证，在自己的审证过程中发现有些条款不利于我们安全结汇，每一次我都会坚持要求外商修改，虽然要求外商改正信用证是一件特别麻烦的工作，有时外商为了自己的利益经常会坚持自己的意见，甚至很不客气地同我们发脾气，但为了公司利益，我都会在耐心的商谈之中，坚持不放弃原则。16份信用证中曾经有40多处都是在审证中发现于我公司结汇不利，我都坚持据理力争，直到信用证修改满足我们的要求为止，从而确保了资金正常回收。

外贸合同的履行是以单证的往来为基础的，专业人士通常称其为单据买卖。我们制作的单据和交单时间如果与信用要求存在不符点，就无法保证货款及时、全额的收回，单据的作用和其重要性是可想而知的。所以单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的内容。起初因为业务生疏，总是越着急越抓不住重点，屡屡出错，当辛辛苦苦加班加点赶制出来的一大堆单据，被银行挑出毛病退回来重做时，心里真不是滋味。记得有一次中板合同交单，由于外商要求将几个合同交叉发货，又在一个信用证下，分出多套单据议付，经过反复调整，离交单的时间只剩一天，这个时候我只能抱着所有单据，在银行与审单员一块过单，直到银行快关门了，单据才终于寄出去了。为了抢时间，银行工作人员陪着我饿了一天肚子。

经过近半年的实践积累和不断摸索，到下半年，制单工作对我已不是太大的难题了。年我共制单套，每一套都是数十页的单据和数不清的数据，按时、如数收回货款余万美元。在制单中我体会到不仅需要娴熟的专业知识和清醒的头脑，更需要是对工作的高度责任心。

二、精心尽力做事，努力为公司多创效益年月份以后，总公司出于业务分工的考虑，新钢联的出口业务只能在以外的市场寻求发展，只能通过外采的方式组织出口资源。这种方式对于我们这种冠以头衔的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于，他就希望从你这儿拿到的产品，规模大一点的钢铁企业都有外贸经营权力和能力，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

可是新钢联公司的特点就是变不利条件为有利条件，用自身的努力，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮助配合下，我从钢厂采购欧标圆钢吨，钢厂采购美标扁钢吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到和。加上上半年出口的产中板吨，由我经办出口钢材合计吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的努力和精心尽力的工作是分不开

的。

当时从轧钢厂采购吨圆钢的事给我留下很深的印象。

当时我公司与轧钢厂签订了圆钢采购合同吨。因为要赶在国家退税调整之前发运，所以我们要求他一定要在月日前将全部圆钢运抵港，具备装船条件。

因为此批圆钢是首次出口欧洲，所以在外包装、挂牌、材质证明等方面都有特殊要求，保证产品质量和履约信誉很重要。尽管我们在与包钢的采购合同中作了明确的约定，包钢也紧赶慢赶，终于在12月日将我们所需要的货物运到了，但当货代理货时却发现了许多与合同规定不相符的小问题，如包装、刷色不规范等。接到货代的信息时已是周五的下班时间，可如果不去现场验货就有可能出现问题，造成外商索赔，不及时处理，错过船期，就有可能造成退税损失。想到这些，我只能把孩子交给生病的婆婆照看，周六一早赶往港，与货代一起按工厂的明细一一理货，对于出现的问题反复与工厂沟通、确认，最终得到了厂方的理解和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在12月日前具备报关条件。

通过年的工作总结，我的确有很多感受和体会，但让我感受最深的是：自己很幸运，虽然在外贸工作中吃了不少苦，受了不少累，但我有一个领导关心、同事支持、蓬勃向上的集体，有老同志的传帮带，我从中学到了很多东西。最突出的体会是：新钢联的外贸比起国贸，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们相信，只要大家共同努力，这个“难”字也会造就出能吃苦、敢打硬仗的外贸队伍，敢于战胜困难，就能创建出具有新钢联特点的外贸事业。

年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结年的经验，重点在产品开发上和市场拓展上下功夫，在队伍建设初见成效的基础上，以更加饱满的热情，为我公司外贸事业做大做强而努力工作。

驾校年终工作总结 驾校业务员工作总结篇三

——随通驾校 xxx

各位领导，各位同志：

我是来自随通驾校业务员的xxx□今天我发言的题目是《我们在奉献中推动驾校发展》。

驾校是教会学员安全驾驶、文明开车，并协助其通过车管部门考试，取得驾驶证的培训单位。随通驾校经过两年多的发展，目前已成为随州培训驾驶员较好的学校之一。

回顾随通驾校的发展历程，正是我们这一批能吃苦、善开拓的驾校人，用自己的心血和汗水，一步一个脚印，推动了随通驾校在全市驾校中脱颖而出。

在训练场上，不论是寒风凛冽，还是骄阳似火，你都可以看到，我们的教练们都站在训练场上，手把手的教学员，随教练车观察学员操作情况，随时纠正错误，辛苦地工作着。古铜色的皮肤不知被晒脱了多少层皮，运转方向盘的手不知磨出了多少老茧。他们常说：驾驶训练工作虽然腿痛脚肿，工作累，但责任重大，是一项关系到人民群众生命安全的工作，我从事我骄傲。

在接待大厅，无论何时，你都可以看到，我们的业务员不是在热情接待前来报名的学员，认真、详细、耐心的介绍学校情况，解答疑问，宣传政策，办理报名手续，就是在整理学员档案，认真填写每一项内容，帮助学员掌握道路安全知识。为了及时把学员的档案填好，他们加班加点，忘我工作。

在车管所，你可以看到，我们的工作人员正在办理学员考试手续、向公安网录入学员信息和成绩、预约考试时间。在运管处，你可以看到，我们的工作人员在上班前1个小时排队，

办理学员培训记录。在考场，你可以看到我们的校领导和工作人员手拿名单，有序地安排学员进入考场，进行考试。

这就是我们驾校人的工作。他既忙忙碌碌，又频频繁繁，但他光荣而伟大，因为他们的目的只有一个，那就是让每个学员学到真本领，成为一名合格优秀的驾驶员。正是我们驾校严谨细致的办学作风，在社会上形成了良好的声誉。学员说：我们驾校办学水平，教练能吃苦，认真负责，能学到真本领。一批学员结业后，又介绍一批认识的同事、亲戚到随通驾校学习。目前我们驾校已培训学员1961名。

随通驾校成立时，我就到驾校上班，主要从事前台咨询、接待、报名登记、填表、整理资料和后期学员档案归档工作。

俗话说：隔行如隔山。由一名xxx收费人员转为一名驾校业务员，刚开始，确实束手无策。好在校领导请来其它驾校的业务员来帮助指导，经过半个月时间，我就全部熟悉了业务工作流程，进入了新的角色。

报名的学员，让他们“带着疑问来，怀着满意归”。与同事和谐相处，互相学习，除了做好本职工作外，还积极主动配合其它同事做好工作。不管是一个电话，还是一个口头交待，只要找到我，我都认真办理，尽量做到让校领导满意、同事们满意。

作为一名业务员，我只是做了我应做的工作。在今后的工作中，我将更加努力学习业务知识，勤勤恳恳，爱岗敬业，在激烈的市场竞争中，为随通驾校的发展做出自己应尽的贡献，与驾校人一起共同谱写随通驾校发展的新篇章。

谢谢大家！

驾校年终工作总结 驾校业务员工作总结篇四

驾校是教会学员安全驾驶、文明开车，并协助其通过车管部门考试，取得驾驶证的培训单位。随通驾校经过两年多的发展，目前已成为随州培训驾驶员较好的学校之一。

回顾随通驾校的发展历程，正是我们这一批能吃苦、善开拓的驾校人，用自己的心血和汗水，一步一个脚印，推动了随通驾校在全市驾校中脱颖而出。

在训练场上，不论是寒风凛冽，还是骄阳似火，你都可以看到，我们的教练们都站在训练场上，手把手的教学员，随教练车观察学员操作情况，随时纠正错误，辛苦地工作着。古铜色的皮肤不知被晒脱了多少层皮，运转方向盘的手不知磨出了多少老茧。他们常说：驾驶训练工作虽然腿痛脚肿，工作累，但责任重大，是一项关系到人民群众生命安全的工作，我从事我骄傲。

在接待大厅，无论何时，你都可以看到，我们的业务员不是在热情接待前来报名的学员，认真、详细、耐心的介绍学校情况，解答疑问，宣传政策，办理报名手续，就是在整理学员档案，认真填写每一项内容，帮助学员掌握道路安全知识。为了及时把学员的档案填好，他们加班加点，忘我工作。

在车管所，你可以看到，我们的工作人员正在办理学员考试手续、向公安网录入学员信息和成绩、预约考试时间。在运管处，你可以看到，我们的工作人员在上班前1个小时排队，办理学员培训记录。在考场，你可以看到我们的校领导和工作人员手拿名单，有序地安排学员进入考场，进行考试。

这就是我们驾校人的工作。他既忙忙碌碌，又频频繁繁，但他光荣而伟大，因为他们的目的只有一个，那就是让每个学员学到真本领，成为一名合格优秀的驾驶员。正是我们驾校严谨细致的办学作风，在社会上形成了良好的声誉。学员说：

我们驾校办学水平，教练能吃苦，认真负责，能学到真本领。一批学员结业后，又介绍一批认识的同事、亲戚到随通驾校学习。目前我们驾校已培训学员1961名。随通驾校成立时，我就到驾校上班，主要从事前台咨询、接待、报名登记、填表、整理资料和后期学员档案归档工作。

俗话说：隔行如隔山。由一名xxx收费人员转为一名驾校业务员，刚开始，确实束手无策。好在校领导请来其它驾校的业务员来帮助指导，经过半个月时间，我就全部熟悉了业务工作流程，进入了新的角色。

作为一个业务员，我本着把“工作做得更好”这样一个目标要求，始终把提高思想素质、知识素质、能力素质和身心素质放在工作的首位，创新工作方式方法，热情接待每一位前来咨询、报名的学员，让他们“带着疑问来，怀着满意归”。与同事和谐相处，互相学习，除了做好本职工作外，还积极主动配合其它同事做好工作。不管是一个电话，还是一个口头交待，只要找到我，我都认真办理，尽量做到让校领导满意、同事们满意。

作为一名业务员，我只是做了我应做的工作。在今后的工作中，我将更加努力学习业务知识，勤勤恳恳，爱岗敬业，在激烈的市场竞争中，为随通驾校的发展做出自己应有的贡献，与驾校人一起共同谱写随通驾校发展的新篇章。

驾校年终工作总结 驾校业务员工作总结篇五

1—自己表达缺陷，普通话不标准，可能客户和我沟通有点小吃力。

3—自己还存在疏懒懈怠，有是比较情绪化办事，对回访工作不是很到位。

三；但是自己得到的也还很多；从工作说自己也进一步了解

了家陪行业的一些知识，在社交能力方面包括怎么更好的接近客护，怎样让别人认可你等也有所提升，另外在通过领导，团队同事中也学到了不少，怎样做人啊。等等。

这是我半年来的总结，虽然前面做得不好，但我坚信，失败只属于过去，成功才属于未来，我会不断反省自己，从自身实际出发，取长补短。