# 业务员工作心得体会总结(20篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-09-21

*我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。业务员工作心得体会总结篇一...*

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

**业务员工作心得体会总结篇一**

一、明中队委改选要求，鼓励人人参与。

开学第一周，我作为辅导员慎重向全体队员宣布本次中队委改选的要求：\"只要你有一颗为集体服务的火热的心，愿意把班队工作搞好的同学，无论你自己认为过去怎样，写上自荐信，我们都会为你投上一票。\"

孩子们一听，热闹开啦!三年级的孩子表现欲极强，人人都想试一试，平时调皮的孩子也问：\"老师，我也可以写自荐信吗?\"我说：\"你是我们中队的队员，为什么不可以参加竞选?你要相信你自己。\"我主动帮助孩子们如何写好自荐信，赢得更多的选票。有的孩子回家请家长帮忙，星期天有不少家长打电话问竞选要注意哪些情况，孩子们自主参与竞争的强烈意识，也常常地感染了家长。

二、自荐中队委演讲，无计名投票选举。

第二周少先队活动前，我作了初步调查，全班48人，写了自荐信的有39人，多数同学作了精心准备。根据三年级孩子不够稳定的特性，为了让他们的竞争意识更强，参与中队管理的同学面更大，我和副班主任商量，最后决定选a、b两套中队委班子，轮流当值，互相竞争。

自荐中队委活动在庄严的队歌后开始了。孩子们一个接一个，态度诚恳，神情庄重，有的孩子的自荐信让我们听了非常感动，教室里掌声不断响起。大个子熊俊舒，平时很调皮，常和同学为了一点小事殴打，吵架，我没少帮助过他，看见他一步一步走上讲台，没有了往日连扭带跳的样子，我觉得他好像变了一个人，当他站定后，举起右手为大家端端正正了一个队礼，同学们愣了一下，继而响起一片掌声：\"老师们，同学们，我个子大，跑得快，声音特别响亮，老师表扬过我口令喊得好，现在我们做操没广播，我愿当体育委员，为大家服务。我当上体育委员后，一定要改正平时吊儿郎当的坏习惯，把字写好，成为同学们的好干部。如果没有选上，我也不气馁，继续努力，争取下次选上。请大家投我珍贵的一票吧!\"言语是那么真诚，感人，全班48人，他获得了40票，当他得知自己当选后，高兴得热泪盈眶。就这样，由孩子们自荐演讲，无计名投票选出了a、b两套班子共14人。对没选上的同学，队员们主动提出希望。

选举完后，有许多一直在外面观看的家长赞叹：\"这些娃儿好乖，好会说!\"\"看起长大多了!\"有没上台自荐的家长问自己孩子为什么不自荐，并指出他与别人存在的差距在哪里，鼓励他们下轮参加竞选。连任四届的中队长卢璐是个优秀的孩子，这次没竞选上中队长，我给她和她家长讲：\"中队长不连任，让更多的孩子当队长，显示他们的身手。\"她和她家长非常赞同，说这样有利于孩子的成长。

这次自主竞选中队委活动，真是做到自己的活动自己搞，自己的事自己干，自己的干部自己选，不仅培养了孩子们自主意识，参与意识，竞争意识，也锻炼了他们的能力，影响到了他们的心灵深处，波及家长，收效是很大的。

三、中队委不负重望，中队工作运作出色。

后经民主选举出来的，他们是队集体的领头人，是队集体的核心所在。他们能紧紧依靠、团结、吸引队员们一起参与，设计队工作，设计出更贴近队员们的生活的活动，使活动有声有色。

明确了各委员的工作范围要求后，工作于第三周开始正常运作了。早上，学习委员在教室带领同学早读，劳动委员带同学去扫工地，课间有体育委员集合、整队、做操……少先队活动由中队委按大队部要求，讨论，与我商量，由中队委自己设计，自己搞。每逢遇到节日，孩子们只要想搞，我总大力支持，帮他们出谋划策，买奖品。三八节搞了\"献给妈妈的歌\"、圣诞节搞了\"圣诞狂欢夜\"、六一节搞\"欢乐的六一\"等等，孩子们自己写串词、联节目、搞排练，自己从家里带化妆品化妆，家长送相机，每次活动都搞得生动活泼。记得去年圣诞节，彭森宽家长送来一颗圣诞树，活动室里，文娱委员忙着给大家化妆……一次一次的活动，锻炼了孩子们的能力，又丰富了他们的生活，增强了班集体的凝聚力。

事实证明，我们的新中队委是不负重望的，每周的流动红旗评比，我们都能得上;运动会体操比赛、接力赛我们样样夺魁，本学期评为巴蜀好集体。一切成绩的取得，与我们这支得力的中队委分不开，他们是我得力的左右手。

**业务员工作心得体会总结篇二**

临近岁末，20\_\_年的各项工作已经基本告一段落了，在这里我简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

我是20\_\_年\_\_月有幸被公司录用的，作为一名业务员，在20\_\_年最后的三个月里，我努力融合进公司的工作氛围，渐渐熟悉公司的业务操作流程，从20\_\_年12月起，我在盛林公司的镍铁销售工作正式开始。纵贯整个20\_\_年度，我的个人工作总结报告汇报如下：盛林公司镍铁的销售工作主要由4个人组成。我担负着部分采购和销售工作以及与酒钢和供货厂家的部分结算工作。工作伊始，得益于雷思源和廖总的教导，我迅速了解了整个业务的操作方法。在接下来繁忙的工作中锻炼自己磨练自已，既有常常加班加点的熟悉自己的本职工作，也有在春节前的最后两天还在冰天雪地的内蒙地区坚守发货。通过自身努力，在短时间内就进入角色并配合其他领导和同事完成销售工作。

盛林业务部一直人手较少，所以办公场所比较宽裕，公司为我们创造了舒适的工作环境。在唐总的关怀下，在廖总有序的组织下，在雷经理辛勤的耕耘下，使我能够轻重缓急的妥善处理各项工作。业务部每天都离不开与酒钢和供货厂家的衔接、谈判工作，采购、发货、结算这是业务部最平常但也最繁重的工作。一年来，我积极联系了全国各地主要的镍铁生产厂家，开拓出了一些有价值的合作厂家，其中一些最终达成了供货协议。由于20\_\_年度我公司的合作厂家相对增多，相互之间的合作模式也更多样化，复杂化，这给我们在工作的前瞻性、完善性、准确性和可靠性上提出了挑战。虽然采购和销售工作巨大而繁琐，但我们一直坚持“认真、仔细、严谨”的工作作风，在整个工作流程中都尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司创造利润尽自己的努力。

在这一年的工作中，也有很多的不足需要认真总结。今年中旬与丰镇成丰镍铁厂的合作就需要深刻总结，与之合作的进程让我对机遇伴随着风险又有了更加深刻的认识。我深深的感到在做好业务的同时对风险的把控才是最重要的。虽然颜总对我们一再提醒，但我们最终还是在与该厂的合作中陷入了前所未有的困难，业务收支出现了巨大的风险。在今后的业务工作中我们必须更加重视资金的安全问题，还要尽快解决已经出现的风险问题。

回望整个一年的镍铁发展趋势，我认为造成业务发生过程中困难的主要原因还是外部环境的改变，为了应对这些改变，我们应该在业务的模式和战略上作出适当调整。而也许是不愿改变现状的本能使然，我们在这一点上还做得不好，反应还不够快，使得我们在每个月的采购销售工作中遇到越来越多的制约，已经威胁到了公司镍铁业务的发展。

20\_\_年度虽然我们有很多做得好的地方，这些方面固然需要在来年继续发扬，但更重要的是我们必须把那些出现的错误及时的修正，把做得不够好的地方及时的调整。在把控风险上要更加细致，比如对合作厂家要更加深入调查，在付款后的生产监管上要更加重视，对厂家在货物的发运上要有力控制;在业务的策略上要及时调整，比如因为现在钢厂的采购价越来越接近于生产厂家的销售价，造成我们贸易商的利润空间越来越小，这就需要我们调整现行的采购模式，比如扩大采购范围、采购量，用量来压低采购成本。又比如运用部分资金瞅准行情低价一口价采购，或者与某个合适的生产厂家进行更深入的合作，把贸易上损失的利润在生产环节上弥补。参考一些同行的操作，他们已经在这些方面成为了先行者，并且在行业的困难时期显示出了优势。

承前启后，相信通过继续努力，在新的一年里，我一定能更大的提升业绩，把困难变成动力，把繁忙变成快乐，把对公司作出更大的贡献作为己任。

**业务员工作心得体会总结篇三**

xx年已经过去，回首一年来的工作，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，经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团体当中。初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不一样，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必须的了解。在这短暂的两个多月里，经过对必须量客户的拜访，回收货款等工作使我对本行业有了足够的认识和了解，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

1、思想政治表现、品德素质修养及工作心态。

尊纪守法，爱岗敬业，具有强烈的职责感和事业心，进取主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作本事和具体工作。

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、自我摸索实践，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，提高了工作本事，在具体的工作中构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，进取圆满的完成领导分配的各项工作，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。

3、认真、按时、高效率地做好公司领导及部门经理交办的其它工作。

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，进取配合其他同事做好工作。

4、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自我的本职工作，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。

5、工作质量成绩、效益和贡献。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，到达预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自我，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的提高。

总结今年的工作，尽管有了必须的提高，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善。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。

**业务员工作心得体会总结篇四**

从xx年7月至今，我已经来公司工作半年多的时间了，在这新年来临之际，回想自我半年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份镇定，从容的心态。

在公司半年的时间里，我从一个对产品知识一无所知的门外汉转变成一个地区的负责人。以下是我对自我在这半年多时间里所做的事情的总结。

进入一个新的行业，我们都应当对这个行业要有必须的了解，才能做好自我的工作，对于壁纸的生产过程，从图样的设计到制成成品，这些我都不是很了解，这是我的不足，要加强的地方。此刻的我只是对我们的销售流程有了进一步的熟悉，还有很多不足的地方，都应当在以后的工作中不断地学习，与时俱进。

在出差的时间里，我能够说每一天都在认真的拜访客户，开拓新客户，回访老客户，加强公司品牌在当地的影响力。在经过这几个月对市场的了解，我相信在以后的工作中我会做的更好。老话说的好市场才是我们的教师，仅有经历了才能让我们更好的成长，在这个世界上完美的事少之又少，每个人都有自我的优缺点，仅有在时间的流逝中将自我的缺点慢慢改正过来，要不断的进行总结与改善，才能提高自身的素质。

对于这个行业来说我不属于一名合格的业务员，只能算这个行业的新人，本身谈吐，口才还不行，表达本事不够好，根源是自我的缺点太多，脸皮还不够厚，人际关系处理还不够好，心里素质还不够过关，还远没有到达这个行业业务人员应有的本事，仅有不断学习才能在以后的工作中做的更好。

以前在我心里一向认为自我已经很好了，毕竟应经在销售行业从事了将近7年的时间，应当算是这个行业的老人，可是来到那里很才认识到自我的不足，自我是多么的渺小，从新学习，在以后的工作中做到最好，我喜欢销售这份职业，在那里有有着源源不断的活力，这股动力，这份信念一向都在支撑着我不断前进，我相信我必须能在这个行业走的更远!

在这段日子里感激公司对我的帮忙与信任，对于我工作的指导，让我不断改善，不断成长，相信在以后的工作中做的更好，让自我每一天充满活力的去工作。

挥别旧岁，迎接新年，满怀期望，努力做的更好。

**业务员工作心得体会总结篇五**

在总公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，总公司各部门的积极支持下，青海分部各位员工的配合帮助下，青海分公司在这几个月取得了不错的成绩。在20\_\_年10份开始，青海分部不只局限于接触车险业务，也开始涉足财险业务，为明年公估费收入上一个新台阶打下了良好的基础。当然这不仅仅与我们所有员工积极工作学习有关，总公司的大力宣传和积极支持也是非常重要的。下面就青海分部对过去三个月的工作做一总结：

一、查勘员除了查勘、定损这些技术外，如何与保户沟通才是最重要的。这也是是我们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，这才是第一位的，所以今后在工作中应该更好的学习语言艺术。

二、认识并学习保险公估的企业文化，增强自身素质。由于以前只具备一些外行的工作经验，在加入保险行业，融进新的工作环境时，自己如何调整心态是一个关键的问题。如果不能有一个归零的心态，不能把自己原有的杯子暂时倒空，很多事情往往会起到事倍功半的效果。加入中衡公估对我们来说是一个全新的切入点，从零开始，我们立志用新的观念走进新的人生职业生涯，这也是我们主要的工作目标和方向。

三、更好的和同事沟通，融入一个企业这是最关键的。和身边每一位同事在生活和工作中相互信任帮助。做到不耻下问，认真请教。和大家成为生活中的朋友，工作上的“战友”。

四、加强团队合作和各组比拼查勘定损。每一个小组和各部是一个团队，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的。无论是查勘现场、车辆定损速度上，还是结案率上，都要把它当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。年轻人需要可以拼搏的环境，公司提供予我们这么一个好的工作的环境，需要我们自己去营造出其中的活力氛围。

五、学习更多的保险业务知识。这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，要依然保持学无止境的精神，学习其他的业务知识。

六、在工作当中，也发现自己的不足，刚接触定损，很多配件价格不清楚，会多浏览报价网站充实自己这方面的信息，尽快熟悉起来。

以上是青海分部在这三个月里的短短总结，我们会努力解决自己在工作中遇到的难题。把工作做的更好更优秀。

**业务员工作心得体会总结篇六**

业务员该怎么跟客户交流，怎么拉住客户的心，靠的是真诚和努力

要知道，世界上是没有免费的午餐，首先，你要先把自己工作尽职做到最好

那时候，就再也不用问别人这个问题了，给你些小建议：

1.认真做好每一份工作。

当然做好业务并不仅仅因为有一个坚定的信念，因为光有信念并不一定就可以帮助到你成为一个好业务员，你还要在平时的工作中认真地做好每一份工作。

优秀的业务员总是善于制定详细、周密的工作计划，并且能在随后的工作中不折不扣地予以执行。其实，销售工作并不存在什么特别神奇的地方，有的只是严密地组织和勤奋地工作。一位成功的总裁如是说：“我们优秀的销售人员从不散漫和拖拉，如果他们说将在2天后与客户会面，那么你可以相信，2天后他们肯定会在客户那边的。” (这是效率与诚信)

销售人员最需要的优秀品格之一是“努力工作”，而不依靠“运气”或技巧(虽然运气和技巧有时也很重要)。

或者说，优秀的销售人员有时候之所以能碰到好运气是因为他们总是早出晚归，他们有时会为一项计划工作到深夜，或者在别人下班的时候还在与客户洽谈。

2.做好人际关系。(这个最实用，社会就是个人际圈子)

很多地方，很多人都知道做业务就是做人，只要做好人了才可以做好业务。我的一些朋友，不论你和他去那家公司，都会发现有他认识的人在那里，就是在街上也可以遇到很多“熟人”。他的人际关系很广，所以他经常有生意做。问他什么原因认识这么多人，他回答：做业务的就是要人帮忙，你帮别人，别人帮你，帮了就熟了。

所以，希望你去拜访客户的时候，尽量多认识点朋友吧，人际关系才是业务做好的途径。

3。个人能力。

这点我放到最后来讲是因为这点可以在业务工作中，慢慢增强。但这点更是让你成为好业务员的关键。和拉住客户心的基石

你可以有坚定的信念来支撑着你的业务生涯，也可以认真地做好每一份工作，更有丰富的人际关系，可是你自己无法完成业务工作，接不到单，你也成不了业绩过人的业务员。

我记得以前有一个人写的业务四大因素中就提过这条，我找出来让大家读一下。

如果销售人员不能从客户那里获得订单，即使他的技巧再多、再好，那也是枉然。

无法成交就谈不上完成销售，一般而言，优秀的销售人员总会想法设法来与客户达成共识，从而顺利签单。如何才能成为一名优秀的销售人员呢?研究表明，有一点很重要，即销售人员应该具备一种百折不挠、坚持到底的精神，销售人员应该像运动员一样不怕失败，甚至到最后一刻也不放弃努力。

优秀的销售人员往往对自己和所销售的产品深信不疑，他们通常都十分自信并坚信自己的决策是正确的;他们十分渴望成交，通常会在法律和道德允许的范围内采用各种方法来使设法交易获得成功。

最后再啰嗦一下：个人能力是靠自己不断地学习，来提升的，不可以言传身教，但对自己成为过人的业务员，很关键。要谨记。

相信你会成功的!

朋友，加油!

等你的好消息!

**业务员工作心得体会总结篇七**

xx年结束了，我想这一年我们取得的成绩是令公司全体人员都很满意的，我也不例外，我觉得如果要为这一年的表现打分的话，我想是90分。如果要为这一年找几个关键词的话，我想应当是忙碌、收获和成长。

忙碌，时间是过得挺快的，还记得我们在莱茵华庭，还记得新办公室开始装修，此刻在新办公室都半年多了。从xx年初签下上海移动的合同，许多合同就接二连三地来了，陆续签下杭州永善、上海琨珏、上海创昊、福豚福餐厅、随客餐厅，人手紧，事情多，时间急，所以常常没时间关注事情进展程度，只跟着客户的电话走。在大家的配合下，事情进展得还算顺利，虽然期间有一些令客户不满意的小插曲，可是大家最终都能理解。上半年的忙碌和个人的努力以及业务水平的提升有密不可分的关系，所以在总结上半年的经验基础上，下半年的成绩的也是水到渠成了，于是又相继签到了常州安费诺、吴江天利聚合物、上海大建、杭州新华纸业、夏普、衢州浦发银行，由于人手不够，专业人才缺乏，所以从和客户接触的第一刻开始，我都不得不承担所有与之相关工作，从报价，到现场勘查，再到设计图纸，只要是我自我能做的，我都从来不麻烦别人。由于我们的项目是一个周期长，参数易变更的工作，所以每一个客户都需要反复再三沟通，图纸也是一遍又一遍的更改，报价也得随之变化，时间总在不知不觉中溜走。

收获，有了业务的忙绿，必然带来了许多工作经历上的收获。从与杭州永善签合同开始，就一路在学习，第一次做外贸相关的电梯，由于没有经验，在付款方式上未能给自我争取到最优的方式，也正是这样一次成交带给我记忆深刻的教训。从独自一个人去常州安费诺看现场，画图纸，签合同，让我在升降平台的整个业务流程上有了新的理解和突破，增强了自信心，也为以后诸多升降平台合同的成交打好了坚实的基础。之后又独自一个人完成了琨珏企业的固定式登车桥从报价到合同工作，这次经历使得以后的固定式登车桥项目都变得轻车熟路。衢州浦发银行是我签的第一台汽车电梯，从报价到图纸，再到合同的签署，付款，也是自我尝试着独立完成的，此次合同的成功，让我尝试了给客户无微不至的关怀就能获得应有的成果。基伊埃现场参数和要求的反复变动，我都从不抱怨，每次都按时给客户响应，由于时间紧张，连夜给客户做中英文的报价书，又以最快的时间给客户设计图纸，这些都给客户留下良好的印象，接下来的成交几乎就是顺理成章。xx年完成的销售额几乎是我xx年的十几倍，在这样的过程中，不仅仅收获到成交的喜悦，在个人收入方面也有了明显增加，日子不用过得像xx年那样清贫。公司在业绩上升的同时也适时地改善了大家的办公

坏境，为新的前进目标供给了硬件支持。

成长，这一年伴随业务量的成倍增加和个人经验的提升也是我个人成长最快的一年。xx年上半年由于刚刚涉足电梯行业，对业务颇有些生疏，加上公司实力也比较薄弱，所以xx年未能取得比较梦想的成绩，可是恰恰是xx年半年一点一滴的积累和不断地学习才打下了xx年收获的基础，经过这一年的锻炼，基本能独立完成电梯、升降平台等从询价到成交的相关工作，我想在我们公司这样的背景下，正是这样的成长才能为公司节省成本，提高效率，完成业务目标。经过这一年，与客户的沟通变得更加灵活了，更加能掌握客户的心理，以及在业务进展阶段能不断地分析客户的喜好和想法，能随着客户的想法，不断地改变自我的策略，正是这样的成长，才使项目进展的越来越顺利，成交得越来越快速。经过这一年，对客户的购买意愿有了更准确的把握，正是这样的成长，才使项目失误率越来越低，节省了自我的宝贵时间，提高了成交率。

xx年，对于公司，对于自我都是值得庆祝的一年，因为伴随着自我的付出得到了收获，因为伴随着个人的成长，公司正日益壮大，同时，公司的壮大又为大家的成长供给更大的舞台。xx年是大家辛苦忙碌的一年，也应是大家丰收的一年，所以期望大家能分享到一齐努力换来的成果。快速的发展也提示我们当前还存在许多问题，产品的质量问题是首当其冲的，如果这个问题得不到妥善的解决，那么发展也许将会遇到新的瓶颈。

xx年即将来临，对于新的一年，期望公司事业蒸蒸日上，期望我一如既往的努力能换来一如既往的收获，业绩能在xx年的基础上取得更大的提高，工资能够不断提高，能够过上更加幸福欢乐的生活。

**业务员工作心得体会总结篇八**

20\_\_年已经过去了，在上个月底我们公司也开了一年的销售会议，公司领导在会议上也做了一年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司一年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己一年的工作做个人总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展20\_\_年的工作。现在我对我这一年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

二、做好客户联系工作

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这一年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关;其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力;再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、20\_\_年的计划

在20\_\_年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事\_\_的数据差距很大，她20\_\_年的\'销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在20\_\_年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后20\_\_年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我20\_\_年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在20\_\_年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在20\_\_年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在20\_\_年再创佳绩。

**业务员工作心得体会总结篇九**

新客户能给厂家带来销量和市场份额的增长，能为销售员带来更多的奖金和职位提升机会，优秀的销售员总是能不断开发高质量的新客户。从某种意义上来说，衡量销售员的水平高低所在关键看销售员能否开发高质量的新客户。要成功开发新客户，首先必须把水烧到99°，即做好市场调查、客户普查、客户筛选、目标客户确定、开发计划等前期性的开发准备工作。最后1°关键在于打动客户，消除客户顾虑与异议。很多销售员都做到了99°，但要将最后1°烧开——洞察客户顾虑，消除客户异议，却不知所措。

新客户开发过程中，经常遇到的异议列举

1、价格太高：“你们公司产品价格太高，不好卖，你们还是找别人吧?”

2、公司政策不灵活：“你们公司的政策不够灵活，你们还是去找别人吧?”

3、独家代理权：“我要做你们公司产品的独家代理商”

4、市场不景气：“现在市场不景气，生意不好做，你们还是过一段时间来谈吧?”

5、要铺底：“我的资金很难周转过来，你们应该支援我一下，铺点底给我”

6、要保证金：“我与你们公司没打过交道，不了解你们公司，你们应该给我点保证金”

7、缺乏资金：“我现在资金实力有限，不想再考虑其他厂家了”

8、厂家关系：“我与现有厂家感情很好，暂时不考虑引进其他厂家”

9、朋友关系：“我与现有厂家是多年的交情，不好意思再引进其他厂家”

10、生意小：“我们生意做得很小，不方便到你们厂家进货，你们还是找别人吧”

11、运输：“这里离你们厂家太远，运输不方便且运输费用高”

12、小公司：“你们公司是小公司，我们只经营大公司的产品”

13、厂家约束：“我与现有厂家订了合同，等合同到期了再说吧”

14、专销奖：“现有厂家给了我专销奖，我不能再经营其他厂家的产品了”

15、决策权：“经理不在家，我不好做主，等经理回来后再说吧”

16、历史问题：“经营你们公司产品，反映不是很好呀”

17、市场冲突：“你们的产品在经营，他不是卖得很好吗?”

以上列举的异议，使厂家销售员与客户的谈判卡壳了，很难进行下去。实际上，以上异议并不一定是客户的真实异议，可能只是客户委婉拒绝的一种方式。客户产生异议的主要原因有：客户想和厂家讨价还价，还想向厂家争取更加优惠政策;客户对厂家及厂家产品不了解，缺乏信心;客户听信了其他人的谗言;客户心中还有顾虑;客户没有增加经营厂家或品牌的需求。因此，面对客户的异议不要轻易下结论，首先要分析和判断客户异议的真假及产生的原因，然后对诊下药。

客户主要异议的解答方法与策略

一、 当客户异议厂家产品价格太高

1、由因分析。客户提出厂家产品价格太高的异议，可能是厂家产品价格确实要高于其他厂家或品牌的价格，客户一则担心用户没有办法接受，产品卖不出去;也可能是担心产品价格太高，他的利润下降，没有钱赚;还有可能是厂家产品价格比其他厂家或者品牌价格差不多，客户是想通过心理战，要求厂家产品价格还要作出让步;

2、策略与方法

(1)当调查获知，厂家产品比其他厂家或者品牌差不多，甚至还低时：

a、“你认为我们产品价格太高，你是与哪个厂家、哪个品牌的哪种规格的产品相比较呢?”

b、“你能不能告诉我，xx厂家规格的品种是什么价格吗?”

c、“据我了解，我们的价格与品种的价格差不多……(公司产品相对品种的优势及我们的运作方法)，你还担心什么呢?”

注解：通过反问客户的策略，打消客户以为销售员不了解市场而刻意压价的想法，同时将话题从价格问题转移到公司如何做市场、如何帮助客户推广产品上来。

(2)当调查获知，你的产品确实比其他厂家或者品牌高时：

a、“我们的价格确实高了点，你是担心我们的价格高，用户不接受而卖不出还是你认为经销我们的产品没有多少钱赚呢?”

b、客户回答产品价格高，用户不接受不好卖

“你了解过我们的公司吗?我们的公司有一条理念：帮助客户共同销售。我们有一整套产品推广计划和方法……(列举一些帮助客户推广产品的方法与案例)。客户销不销公司的产品是客户的问题，产品卖不卖得出去，是我们公司的问题。你还有什么顾虑吗?”

c、客户回答产品价格高，经营利润不高

——“你认为经营我们的产品最起码需要什么样的利润?你估计经销我们后能产生多大的销量?你经营我们产品总体利润期望目标是多少?……根据我们对市场的了解及经验，你经营我们的产品的总体利润目标可以实现，……。(从我们全方位的推广支持后预计能达成的销量及促销政策支持等，计算出总体利润)，你还有什么担心吗?”

——“我们的价格是比其他厂家或者其他品牌是要高一点，也应该高些高一些，……(说明价格高的原因)。价格确实影响用户购买的一个方面。你知不知道价值比价格更能影响用户的购买……。(理论结合案例展开说明)。我们公司现在推行的是价值营销，……(一整套的推广方案和计划与案例)。”

注解：厂家产品价格高，不应简单的与竞争对手比价格，而是应与竞争对手比价值，同时有一整套的推广策略、方案与计划。并将这些道理，通过理论联系实际的方法，告诉客户，引起客户的理解、认可与共鸣。

二、 当客户异议厂家的政策不够灵活

1、由因分析：厂家政策不灵活，经常是指厂家的结算方式、铺货政策、奖励政策不是很灵活，原则性比较强。在这种前提下，客户有两种目的：一种是以此为借口，不愿意做厂家的产品;一种是想做厂爱的产品，只是想获得更多的更优惠的政策支持。

2、策略与方法

(1)客户以此为借口，不愿意做你的产品

a、“你认为我们的政策优惠到什么程度，我们才有可能合作呢?”

b、“你要的这么优惠的政策，我没有办法答复你，要么这样吧，我请示了公司领导后，再来拜访你，行吗?你也好好考虑一下吧!”

注解：既然客户做厂家的产品暂时没有需求，短期内厂家再如何努力估计效果也不会很好。因此，针对客户的这种借口，厂家既不要过多的解释，又不要把话说死，继续与这种客户保持联系与接触，说不定以后有机会合作。

(2)客户有与厂家合作的需求，可能是向厂家要更多的政策

a、“你能不能讲具体一点，你认为公司哪些政策不灵活?”

b、“你认为我们的政策，对你来说，可能会造成什么样的不利影响呢?”

c、“确实政策可能会给你带来很多麻烦，短期内不利于你的经营，但你有没有考虑过政策也能给你带来什么好处吗?……”

d、“你想过没有，其他厂家为什么会给你那么多且具有吸引力的政策吗?理由只有一个：这个厂家实力不是很强大，对自己及产品缺乏信心，只能靠这种低级的原始的方式来吸引你们。这种厂家除了带给你表面上的支持，还给你带来了什么?……(结合案例说明带来了一大堆的麻烦)。同时你也想过没有，为什么我们的政策不是很宽松，反而很多的经销商和用户忠诚于我们公司和我们的产品?因为我们给他们带来很多价值……(结合案例说明公司给客户带来很多新的价值)。你是要1000元钱还是要一份每月能给你带来1000元的工作呢?”

e、“我们给你提供政策达到何种程度，你才有可能与我们合作呢?”

注解：通过开放式的提问形式，了解客户需要何种政策，了解客户对这种政策的顾虑是什么，同时引导客户从要政策的误区中走出来，变要政策为要发展，最终使客户明白要发展就要与象你这样的厂家合作。

三、 客户异议要求“独家经销或者总代理”时

1、由因分析。客户之所以向厂家要求独家经销或者总代理原因可能有：客户的观念比较落后，认为只有做厂家的独家经销或者总代理面子上才风光;担心市场做起来后，厂家不断开发新客户，自己的利益得不到保障;担心厂家开发多家后，相互冲突，市场难以控制;

2、策略与方法

(1)“独家经销或者总代理我们厂家也并非不可以给你，但你要告诉我假如我们公司产品让你做独家经销或者总代理，你每月能保证我们多少的销量?你总不能让我们兄弟吃不饱饭吗?”

(2)“你能不能告诉我，你为什么要独家经销或者总代理呢?你担心什么呢?”

(3)“你担心你的市场权益得不到保障，市场难以控制，是可以理解的，也是很实现的问题。实际上独家经销或者总代理也并不见得厂家就能100%保证保障你的权益，……(案例说明)。实际上厂家通过分品牌、分品种在同一市场上开发多家客户，同时加强市场的规范与控制，对于你来讲，肯定利大于弊……(理论结合案例说明互竞共荣的道理)。”

注解：当客户提出独家经销或者总代理的要求时，不要将话说死，要留有余地，如果客户独家经销能保证厂家每月比较大的销量时，可以考虑独家经销，毕竟销售目的是产品销量和市场份额。如果对方不能保证，则要告诉对方特约经营也是一种很好的经营方式，厂家有很多政策和措施来消除他的顾虑，直至接受厂家的做法。

四、 当客户异议“市场不景气，生意难做，过一段时间再说”时

1、由因分析：客户异议市场不景气主要有三种可能：一种是市场确实不景气，生意难做，客户认为增加新的厂家也不会有起色;一种是客户还有顾虑，对公司没有信心，是一种借口;一种是客户没有需求。

2、策略与方法

(1)客户认为市场不景气，不是引进厂家的最好时机

“你的意思是旺季的时候可以经销我们的产品，对吗?既然你有诚意经销我们的产品，我认为市场不景气是经销我们产品的最佳时期……(从引进我们的产品可以使淡季不淡、产品的成功销售市场准备很重要、竞争对手忽视是新品进入最佳时机等等方面，结合案例说明)。”

注解：针对这种客户，最主要的是引导他的观念与思想，他的观念转变成功了，那么可能你的开发也就成功了。

(2)客户还有顾虑，以市场不景气为借口，持观望态度

“你是生意专家，你应该明白：凡是生意做得好的人，他一定是个很果断且精明的人。他们不会只顾眼前，更主要的是他们知道未来，知道未来什么生意好做。我们公司无论从理念、产品还是到营销方式，都代表未来的潮流……(结合案例，全方位的介绍公司及公司产品和营销做法，树立客户信心)。你能不能告诉我，你还有什么顾虑呢?”

注解：这种客户比较犹豫，说话反复无常，针对这部分客户要采取恩威并用策略，要告诉他未来的趋势和他目前存在的危机，同时也要告诉他厂家是他的唯一救星。

(3)客户没有需求，只是以市场不景气为借口，来拒绝你

“没有关系，今天你不做我的，也许明天你会做我的。我们生意做不成，可以做朋友吧。你说是吗?老板。这是我的名片，你需要我时，随时可以打电话。我也会经常来拜访你。”

注解：这种客户很有主观，除非他真正有需求，否则你很难打动他。这部分客户，厂家保持与他联系，也许以后有业务往来。

五、 当客户异议要“铺底资金”时：

1、由因分析：可能客户真正的缺乏资金，需要厂家资金周转;可能是客户有钱，但想通过铺底资金控制厂家;也可能客户想诈骗厂家的货款;还有可能是没有诚意与厂家合作，纯粹一种借口;

2、客户资信调查后，没钱且信誉很差，完全可以拒绝

“对不起，我们厂家的付款方式是现款现货，执行的是零帐款，在这一点上，公司任何人没有权力。我实在是爱莫能助。”

3、有钱，想控制厂家要铺底，尽量说明现款现货，确实没有办法，可以适当铺底;

“确实没有办法，现款现货这是公司的规矩，没有谁敢做主。你能告诉我现款现货，可能会面给你带来什么麻烦吗?……我回去请示下公司吧。不过，据我所知，如果我们铺底给你，可能你要办理抵押或者担保手续。”

六、 当客户异议“没有钱”时

1、由因分析：有可能确实没有钱;有可能有钱，但只是一种借口;还可能有钱，想要厂家垫底，以此来控制厂家;

2、策略与方法

(1)确实没有钱者，圆滑收场。“老板没有钱，真是开国际玩笑。”

(2)还存顾虑，有钱称没钱，应继续探询需求;

(3)有钱想要垫底，以此来控制厂家。(参照五大点3小点策略应对)

七、 当客户异议“已与现有厂家订了合同，等合同到期了再说吧”时

1、由因分析：可能确实跟其他厂家签订了合同，年终有一些政策要兑现，要完成销量任务，不敢轻易接受新的品牌，而影响现有厂家销售达成;也可能是一种借口。

2、策略与方法

(1)确实签订了目标合同，有三种处理方式：一种是等到合同到期再说，但此过程一直保持联络;二种是以算帐的方式说服客户，其实经销公司产品也不会吃亏，甚至赚得更多;三种是公司给予相应的补偿;

(2)没有签订合同，只是借口：搞清主要顾虑是什么，对诊下药;

八、当客户异议“以前经营你们公司产品，做得并不成功呀”

1、由因分析：厂家以前在这片市场上有经销商做过，但由于历史原因，经营失败了。在重新启动市场时，客户对公司缺乏信心。

2、策略与方法：向客户分析和解释当时失败的原因，同时向客户说明现在的公司与过去相比大不一样了，重新树立客户的信心，激发他的经营欲望。

“你说的一点不错，公司的产品曾在这个市场上红火过，但不久也消失了，也许你也知道其中一些原因……(联系实际，客观分析和说明原因)。现在我们公司在方面做了很大的改善，……(改善办法与效果)。你还有什么顾虑和担心的呢?”

**业务员工作心得体会总结篇十**

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

一、20\_\_年销售情况。

20\_\_年我们公司在\_\_、\_\_等展览会和\_\_、\_\_等专业杂志推广后，我公司的\_\_牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20\_\_年度老板给销售部定下\_\_\_万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\_\_\_万元，产销率\_\_%，货款回收率\_\_%。

二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。

今年公司添用了\_\_\_软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在\_\_市\_\_\_科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。

三、构建营销网络，培育销售典型。

\_\_材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以\_\_本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。

产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20\_\_年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20\_\_年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

祝我们\_\_科技有限公司在20\_\_年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**业务员工作心得体会总结篇十一**

刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看;然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个”耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交;看大家从不认识到认识，最后成为朋友;看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，!自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情!成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

一、养成学习的习惯

销售人员销售的第一产品是销售员自己;每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己!

二、具有责任感

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，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天!如果你不行，你就一定要!如果你一定要，你就一定行!

三、善于总结与自我总结

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

**业务员工作心得体会总结篇十二**

转眼间，20\_\_年已悄然走来，\_年，综合办培训围绕公司经营目标，在公司的领导关心和帮助下，在全体员工的不懈努力下，圆满完成了全年的培训任务。为了总结经验，寻找差距，现将一年来的工作总结向如下：

一、培训工作情况：

\_年综合办培训与其他部协作共举办了员工培训二十期以上，共四百多人人次参加，每届培训合格率达90%以上，基本达到了目标要求;(其中包括全公司员工消防知识，消防实战练习)。

二、培训工作分析：

1、\_年的培训工作比起\_年相比有了较大的进步，无论是在培训课程还是培训质量上都有了一定的增长幅度。一是：对一线操作人员开展技能培训，做到持证上岗;对管理人员进行现代管理理念和管理方法的培训;二是：全员培训，对所有员工进行安全教育、法律法规教育、企业文化构建与团队协作教育与培训;三是：脱产和半脱产培训，学校将参培人员送到其它培训机构或规模企业，接受创新思想和技术提高培训。

2、完整了培训计划：建立了制度性培训体系，比起以往的培训工作缺乏制度完善和系统化，培训管理幅度和力度较弱，员工培训意识差，培训工作开展起来较为困难的情形。综合办建立了职工学校，利用职工学校平台，在总结了以往的培训经验基础上，优化了培训的重要性，重点加强了培训内容全面性，提升了培训工作的制度化管理。

3、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式：\_年的培训工作，我们主要采取幻灯片、理论与实践相结合的方式来提高培训工作，让新入职员工尽快掌握相关知识，在投入工作。

三、培训工作存在的问题与不足：

1、培训工作考核少，造成培训“参加与不参加一个样，学好与学孬一个样”的消极局面，导致培训工作的被动性。

2、虽改变了培训制度但是培训形式缺乏创新，只是一味的采取“上面讲，下面听‘形式，呆板、枯燥，提不起员工的兴趣，导致员工注意力不集中，影响了培训的效果。

3、培训过于形式化：培训时间与课时的不长是导致形式化的主要体现，短短的1个小时不能完全将所要讲的课程融入到培训工作中来。

4、实施培训的针对性不好，后续效果评价不到位目前培训整体还是停留在推的阶段，培训计划更多地靠主管部门去督促和实施，相对缺乏对业务的支持，针对性不强。

5、内部授课老师技巧普遍不高，有待提高，制作课件水平不足，自主研发课程能力有所欠缺，所以，以上需要改善，进一步规范内部讲师管理，提升内部讲师授课水平，推行内部讲师认证，真正打造一支合格称职的讲师队伍。

以上是我对培训工作的总结，认真进行总结是一个不断学习和提高的过程，只有在实际工作的过程中不断总结，通过总结寻找工作中的规律，从而培养和提高工作效率及完成工作能力。

**业务员工作心得体会总结篇十三**

公司在正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展达的全年营销任务，下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

1、积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

2、全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

3、不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

1、“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

**业务员工作心得体会总结篇十四**

20\_\_年，本部全体业务人员在公司的领导下，围绕20\_\_年的目标任务展开一切工作，具体总结如下。

一、总体目标完成情况：

(一)在销售方面，主要受以下几方面因素影响。

1、广轻出集团业务下滑比较严重。

20\_\_年该客户完成销售180\_\_\_\_元，而20\_\_年由于新领导、新政策，今年广轻出对其铁牌单位进行大整顿和调整，特别是松宝集团、华盛风扇等几大客户被取之有铁牌资格后，使我们的纸箱销售业务大幅度下降，其他铁牌客户的业务也受到不同程度影响，预计今年整个广轻集团销售80\_\_\_\_元左右，比年初公司下达的计划20\_\_\_\_相差甚远。

2、能强陶瓷集团年初预计该客户的销售不少于50\_\_\_\_，但由于目前我们的质量和售价未能满足客户的需求，我们的业务份额非但没有扩大，而且还在缩小。如果我们能在预印方面做出考虑的，其销售份额将会增大。

3、受质量及交货达成的影响。如能强、强辉、金科、欧神诺等陶瓷厂受纸板强度，印刷色差及套印走位等因素的影响，加上上半年我们的彩印生产饱和，客户落单都无法接下来，使客户对我们的信心产生了动摇，影响了部分的销售。

(二)在资金回笼方面，主要是宏丰玻璃、华盛风扇到期的资金未能及时回笼，加上汇德帮陶瓷、华盛风扇的业务份额做大(两客户合计销售65\_\_\_\_)。虽然有部分资金未能到期但占的应收款项颇大。

另外，受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

二、主要做了以下几方面工作：

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。

针对本部个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一方面采取个别谈心。另一方面，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。同时，我们及时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

2、加强对落单的审核以及库存产品的送货工作，限度减少库存，降低企业风险。

今年，我们吸取了以往的经验教训，特别是对风扇行业，我们严格履行落单的审批程序，从源头加以控制，面对库存的成品，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

3、提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。

在平时的日常工作中，我们要求业务员必须做到以下几点：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系。

(2)工作要到位，服务要跟上，及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理。

(3)及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要。

(4)集中精力理顺汇德帮厂的各方面关系，做好售前、售中、售后服务，把业务巩固下来，且越做越大。

(5)积极参加与新业务的开拓。

(6)加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来，本部两位主管分工协作，亲自督促和协助业务员接计划去追收货款，从没有松懈过，绝大多数的客户回笼是比较正常的，个别客户由于某些原因，回笼速度较慢。

三、存在问题：

1、部门的日常管理工作需要进一步加强。

2、整体的资金回笼不理想，未达到预期要求。

3、压库工作效果不明显。

4、个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

5、新业务的开拓不够，业务增长小。

6、公司所下达的任务有些脱离实际，业绩考核不合理影响业务务员的工作情绪。

**业务员工作心得体会总结篇十五**

当然做好业务并不仅仅因为有一个坚定的信念，因为光有信念并不一定就可以帮助到你成为一个好业务员，你还要在平时的工作中认真地做好每一份工作。

优秀的业务员总是善于制定详细、周密的工作计划，并且能在随后的工作中不折不扣地予以执行。其实，销售工作并不存在什么特别神奇的地方，有的只是严密地组织和勤奋地工作。一位成功的总裁如是说：“我们优秀的销售人员从不散漫和拖拉，如果他们说将在2天后与客户会面，那么你可以相信，2天后他们肯定会在客户那边的。” (这是效率与诚信)

销售人员最需要的优秀品格之一是“努力工作”，而不依靠“运气”或技巧(虽然运气和技巧有时也很重要)。

或者说，优秀的销售人员有时候之所以能碰到好运气是因为他们总是早出晚归，他们有时会为一项计划工作到深夜，或者在别人下班的时候还在与客户洽谈。

2.做好人际关系。(这个最实用，社会就是个人际圈子)

很多地方，很多人都知道做业务就是做人，只要做好人了才可以做好业务。我的一些朋友，不论你和他去那家公司，都会发现有他认识的人在那里，就是在街上也可以遇到很多“熟人”。他的人际关系很广，所以他经常有生意做。问他什么原因认识这么多人，他回答：做业务的就是要人帮忙，你帮别人，别人帮你，帮了就熟了。

所以，希望你去拜访客户的时候，尽量多认识点朋友吧，人际关系才是业务做好的途径。

3。个人能力。

这点我放到最后来讲是因为这点可以在业务工作中，慢慢增强。但这点更是让你成为好业务员的关键。和拉住客户心的基石

你可以有坚定的信念来支撑着你的业务生涯，也可以认真地做好每一份工作，更有丰富的人际关系，可是你自己无法完成业务工作，接不到单，你也成不了业绩过人的业务员。

我记得以前有一个人写的业务四大因素中就提过这条，我找出来让大家读一下。

如果销售人员不能从客户那里获得订单，即使他的技巧再多、再好，那也是枉然。

无法成交就谈不上完成销售，一般而言，优秀的销售人员总会想法设法来与客户达成共识，从而顺利签单。如何才能成为一名优秀的销售人员呢?研究表明，有一点很重要，即销售人员应该具备一种百折不挠、坚持到底的精神，销售人员应该像运动员一样不怕失败，甚至到最后一刻也不放弃努力。

优秀的销售人员往往对自己和所销售的产品深信不疑，他们通常都十分自信并坚信自己的决策是正确的;他们十分渴望成交，通常会在法律和道德允许的范围内采用各种方法来使设法交易获得成功。

最后再啰嗦一下：个人能力是靠自己不断地学习，来提升的，不可以言传身教，但对自己成为过人的业务员，很关键。要谨记。

**业务员工作心得体会总结篇十六**

转眼间又是一年。这一年，我继续负责酒地区市场的拓展，从默默无闻，到家喻户晓，我跟我的销售团队历经辛苦。这一年来，销售额达\_万元，得到公司的称赞，合作伙伴关系也进一步巩固。

一、本年度的工作情况

(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，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\"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\_\_之间的距离，进一步强化了\_\_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，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。

二、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。

1、业务员的管理比较松散，并没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。

2、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，争取在明年酒的销售中取得更好的成绩。

**业务员工作心得体会总结篇十七**

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度如下：

一、\_\_年销售情况

\_\_年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的\_\_牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。\_\_年度老板给销售部定下\_\_\_\_万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\_\_\_\_万元，产销率95%，货款回收率98%。

二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。

我们销售人员是在\_\_市\_\_\_\_科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。\_\_年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以\_\_本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

经过上述情况自己也清晰的认识到了在\_\_年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。

1、加强自己的时间管理：\_\_年1月21日—\_\_年7月改变自己以往的思维模式和销售模式，一定得转变让自己变成顾问式营销，使自己慢慢变强，从根本解决盲目拜访客户、盲目销售自己的产品，定期维护回访客户每天坚持打电话20个、至少回访老客户保持在2—5，多向公司的老员工和公司领导多沟通多学习，在工作中遇到的问题多请教，每天晚上总结思考当天在工作中的不足(那些事是今天做的特别不好的?导致不好结果的原因是什么?下次我该如何避免类似情况再次发生?那些是今天做的不错的?达成了都很么结果?以后我该如何持续下去?)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的成效。

**业务员工作心得体会总结篇十八**

转眼间，我已告别了xx年，进入了新的一年，回顾自我在这12个月的工作中有失败，也有成功，失败的是我的销售业绩没有到达我预期的成绩，成功的是;自身业务知识和本事有了很大的提高。这首先得感激公司给我供给了好的工作条件和生活环境，还有我的各级领导和同事对我的指导和帮忙。在此我将这一年的工作情景作一下总结目的在于吸取教训，提高自我，同时列出新一年的工作计划我有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

截止\*年\*\*月\*\*日我负责的药店共有家，其中家为单店。

xx年我的具体工作情景：负责药店的销售及进货和回款

并按照拜访计划每一天拜访药店与店员沟通，对于目标店员，经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请目标店员，好稳定与目标店员的关系增加销量。并在拥有固定的药店的同时尽量去开发新的药店。同时将市场情景及时反映给公司，并尽自我最大的努力去做好本职工作。

以上就是我xx年的具体工作资料，看似简单但对于我这个才刚刚工作一年半的新手来说也有必须的困难，自从\*\*年1\*\*月接下药店以后我才感觉到我正式成为了一名otc业务员，但可惜的是药店的销量平平，对此我对公司及各位领导深表歉意，因为我一向坚信没有做不好的业务仅有做不好业务的人，没有卖不出去的药仅有卖不出去药的人。可是虽然我的业绩不突出，但我一向在努力学习如何成为一名优秀的业务员，经过这一年多的磨练，我已经逐步成熟起来学会了如何克服困难，并将这些困难转变成我成功的动力。我有信心在接下来的一年里运用我所学到的一切为公司做出贡献!

xx年工作计划如下：

1)进取努力的提高自我的销量，

2)制定更完善的拜访计划，严格按照拜访计划拜访药店。

3)在维护好现有药店的基础上，在公司的支持下尽力开发新的药店。

4)加强业务学习，开拓视野，丰富知识，并向其他优秀的业务员学习。

5)对xx年工作的细节要求：

1：一周一小结，每月一大结，总结工作上的失误并及时改正

2：去药店之前要多做准备工作充分研究到店员的状态和需求，这样才能更好的与店员沟通增进我们之间的关系。

3：与店员沟通要诚恳，答应好的事就要做到。我在外面代表的不单单是自我跟代表了公司，如果在言行上轻浮不讲信用，会影响到店员对我甚至是对公司的不信任，以至于店员对推销我们的产品失去兴趣。

4：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

以上就是我这一年的工作计划，工作中遇到各种各样的困难，我会向领导请示，与同事探讨，努力克服。为公司做出自我最大的贡献。

**业务员工作心得体会总结篇十九**

通过这段时间的认真学习，我感觉受益匪浅。在这里，首先感谢组织部和各位党校领导给我们一次更新观念、加深理论学校的机会;感谢各位专家教授的悉心教授辅导。通过学习，起到了更新观念、开阔思路，转变理念的作用，达到了思想上清醒，政治上坚定的目的。同时在学习中进一步夯实政治理论基础，马克思主义世界观、人生观、价值观得到进一步改造。归纳起来主要有以下几方面收获：

一、通过培训进一步明确了学习的目的和时代重任

牢固树立终身学习的理念，是每一个党员干部成长的必备条件。作为党员干部要扣紧时代的脉搏，不断解放思想，不断充实自己，提高自己，完善自己，增强与时俱进的观念，要把不断学习作为首要任务，不仅要学习党的路线、方针、政策，学习时事政治，还要学习科技文化知识，提高科学的工作方法，把自己打造成为“政治上强、业务上精、综合素质好、管理水平高”的优秀基层领导干部。只有这样，我们才能担当起组织赋予我们的重大任务，只有这样，我们才能应对新的机遇和挑战，为国家的繁荣和人民事业发展建功立业。

二、通过培训进一步提高自身素质

这次培训班学习，开设的内容十分丰富，不仅有理论层面的知识，更主要的是提高我们的能力课程，从的能力素质到构建社会主义和谐社会、社会主义荣辱观、经济与发展、新农村建设等等，使我体会到组织部、党校领导对我们这些基层干部的亲切关怀和殷切希望，使我倍受鼓舞，在今后的工作中，我准备从一下几方面着重学习和提高：

一是进一步坚定共产主义理想。我们基层领导干部只有不断加强政治理论学习，才能始终保持清醒的头脑，才能在大是大非面前保持坚定的政治立场。正所谓：共产党员要时刻保持思想上的清醒、政治上的坚定。坚定共产主义理想是党性修养的重要内容，我们党的性质决定了共产党员必须树立共产主义理想。

因此，共产主义理想是共产党员的精神支柱，也是共产党员的本质特征;共产主义理想是符合社会发展规律的科学理想;建设有中国特色的社会主义是现阶段中国各族人民的共同理想。新时期共产党员更需要坚定共产主义理想和信念。在今后的工作学习中，我要把远大理想同现时任务结合起来，坚定不移地走有中国特色社会主义道路。

二是进一步树立正确的社会主义荣辱观。通过学习，我深刻地体会到社会主义荣辱观是构建社会主义和谐社会一个带有根本性的问题，体现了在科学发展观的指导下，将依法治国与以德治国有机结合起来，将经济建设、政治建设、文化建设、社会建设融为一体的我国社会主义现代化建设总体布局。荣辱观是由世界观、人生观、价值观所决定的。不同的荣辱观，是不同的世界、人生观、价值观的反映。荣辱观渗透在整个社会的生活之中，不仅影响着社会的风气，体现着社会的价值导向，标志着社会的文明程度，而且对社会的经济发展由巨大的.反作用。

三是要更加坚定的坚持全心全意为人民服务的宗旨。全心全意为人民服务是党性的集中体现，共产党员要努力实践党的宗旨，做好人民的公仆。全心全意为人民服务是党的根部宗旨，是共产党人一切行动的出发点和落脚点，在社会主义市场经济条件下更要坚持党的宗旨。要实践党的宗旨，就要坚持党的基本路线，坚持党的群众路线，坚持对党负责与对人民负责的一致性。只有树立马克思主义的权力观，正确运用手中的权力，自觉接受人民群众的监督，努力提高为人民服务的本领，才能真正成为人民的公仆。

四是进一步加强廉洁从政意识。党员干部廉洁自律特别是基层领导干部更要使用好人民群众赋予我们的权力。在今后的工作中，我一定要认真加强自身修养，自觉廉洁自律，树立良好的公务员形象，改制党的优良传统，始终坚持全心全意为人民服务的根本宗旨，始终做到“两个务必”，严以律己，率先垂范，立党为公，执政为民，真正做到权为民所用，情为民所系、利为民所谋。

三、把培训作为契机，为今后的工作奠定基础

通过培训学习，为自己在今后做好本职工作不仅增加了信心，而且打下了牢固的基础，一名合格的党员干部、优秀的党员干部，就要适应时代的发展。在工作中，要具有踏实的工作作风灵活的头脑和一颗全心全意为人民服务的恒心，当好领导的参谋助手，要善于总结和积累工作经验。

拓展工作思路，要由创新精神，要把所学到的知识运用到工作实际中去，去处理好同事之间，人与人之间、领导之间的和谐，创造良好的工作氛围，提高工作效率。

这一段时间的学习对我来说是一个宝贵的财富，在今后的工作中，我一定不辜负党组织的培养，用所学知识武装头脑，指导实际工作，为我县的改革开放、经济发展、社会和谐稳定贡献走极端一份力量。

**业务员工作心得体会总结篇二十**

自从\_\_年6月6日至今，一转眼已经在公司工作了将近6个多月了，在这新年来临之际，回想自己半年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份镇定，从容的心态。

在公司的这半年多时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变成了一个能够独立操作业务的员工。不过话说回来，我不知道在写这份年终总结时是以一名翻译员的身份或者说是业务员的身份来进行阐述。以下是对自己在这半年多的时间里所做的事情的总结。

进入一个新的行业，任何一个人都应该熟悉该行业的知识。就比如说对于音响的制作过程：模具车间(1楼)——注塑车间(1楼)——喷漆车间(3楼)——金音成品车间(3楼)，音响的构成：音响壳体&喇叭&高音头&(功放)&吸音棉&铁网等。这些还是有所了解了，但是对于音响的具体内部参数至今还是不太清楚。应该在今后的日子里不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我可以说，我并没有虚度，过分浪费上班的时间(曾有一段时间在上班期间聊msn，之后在得到提醒后有做自我检讨)。在经过时间的洗礼之后，我相信自己会做得更好，因为有俗话说：只有经历才能够成长。在这个世界上完美的事情少之又少，每个人都有自己的优缺点。只有在时间的流逝中将自己的缺点慢慢的纠正过来，不断的进行总结与改进，提高自身素质。

自我剖析：从目前的状况来看，我还不是属于一名成熟的业务员，或者说我只是一个刚刚入门的业务员，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，脸皮不够厚(因为作为一名业务员，大家普遍认为就是要学会对于自己的新老客户紧追不舍)，心理素质还不是很过关，还远远没有发掘出自身的潜能，个性中的一个飞跃。

在我的内心中，我一直都希望自己能够成为一名优秀的业务员，因为不管怎么说我也是学习了4年的外贸知识，掌握了一定的理论基础，而且，我，喜欢这份职业，这股动力，这份信念一直都在我的心底，我渴望成为一名成功的业务员。

在这段日子中，感谢公司对我的培养，非常感谢在此期间对我的悉心指导，让我知道了自己的不足，慢慢地提高了自身的处事能力，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找