# 2024年服装业务员年终总结(十三篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-09-12

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。服装...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**服装业务员年终总结篇一**

虽然每天都在重复着单调的工作，但在公司形象受到破坏的时候我学会了如何去维护，在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流，在店内销售不好时我学会了去查找原因并加于改进，通过今年的工作特别是十一月份店长休假让我代理店长以来，更明确的意识到要做好店里的销售最重要的是员工清楚自己的产品知识、有很好的服务态度、还要有店内同事的积极配合，店员在店里就代表着公司形象，而这些都将影响公司的销售、希望今后通过公司领导的指点和同事们的努力为公司创造更好的销售业绩。

现将今年的工作总结作如下汇报：

我把进店的顾客分为两种：

1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。

2、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，

同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

我们万达店的地理位置较偏，周围没有更多的商圈，除了今年初新开了一个五号停机坪购物广场外没有其他购物点、而这两处的购物特点都是靠周六日及其他节假日带来的客流，或更多的是靠万达搞一些广场活动而带动的客流，也就是因为我们店由于地理及客流的因素占关健的比重，所以做好节假日的促销优其关键，而如果作为店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最抢眼的促销位在那里，合时合地的陈列才能更好的提高销售、我们可以根据客流的高低制定不同阶段，而在不同的时段采取的陈列思想也应该不一样，如周一至周四客流少我们作求生存的阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如周五至周日客流高锋我们作求奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已达到四面开花的景象、另外，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

以上是我这一年来的工作总结与心得，自己的工作仍存在很多问题和不足，方法和技巧上有待于学习和领导的指点。

**服装业务员年终总结篇二**

如果说从到公司来就一直以火一般的热忱投入到工作中，那是虚伪的空话。可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。最初觉得只要充分发挥自己的特长，那么不论所做的工作怎样，都不会觉得工作上的劳苦，要把工作完成是很容易的，但把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最出色的销售；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。

心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功！时间过得真快，回望这一年的成绩，自己感觉学到的东西不少，但给公司带来的效益也不少，总结之前得与失，为以后的工作做好打算，为明天的胜利做好铺垫，现将xx年工作总结如下：

一、加强思想学习，不断提高自身素养

认真学习，把学习作为工作和生活中的一项重要内容，夯实理论基础，不断汲取新的知识，更新理念，提高自己的水平，以适应公司的发展要求。

二、恪尽职守，认真完成本职工作

在工作中，严格遵守公司里的各项规章制度，爱岗敬业、扎实工作、热情服务、勤学苦干，充分发挥一不怕苦、二不怕累、确保成功的战斗精神，任劳任怨，不畏困难。在本职岗位上发挥出应有的作用。

三、 努力学习，不断提升业务水平

我深知在社会发展如此之快的今天不断学习提高是多么的重要，只有能认真学习才能更好的完成自己的工作任务，更好的为用户服务。为了不断提高自身技能，我从不放过每一个学习的机会，在工作中虚心求教，不断总结完善，创新思路，科学统筹，大大的提高了工作效率。为自己更好的完成本工作打下了坚实的基础。

四、树立工作目标，创品牌服务形象

心系客户，想之所想，急之所急，“用户满意、业务发展”始终作为我的工作目标，尽自己所能为客户排忧解难，主动热情，迅速办理，及时回复，用诚心、细心、耐心、精心，为课户提供优质热忱的服务。

在新的一年中，我一定要把工作做的更出色些，把每一位用户都当成自己知心的朋友，热心的为用户服务。勇于面对各种困难和挑战，努力铸就生命的辉煌。尽自己最大努力，为我们的企业贡献自己的一份力量，为我们的企业树立新的形象，朝着“更快、更高、更强”方向迈进，突破，没有终点。

**服装业务员年终总结篇三**

时光飞逝，岁月如梭，眨眼间大学毕业一年有余。在这期间，我在水电八局砂石分局从事工程质量管理方面的工作。在工作实践中，我不仅加深了对学校所学理论知识的理解，而且对以前书本中没有接触或接触不深的知识有了进一步的认识。

作为工程质量管理人员，我首先接受了质量管理培训。通过培训，我了解到工程质量管理要点、工程质量管理规范等相关专业知识。质量控制是工程建设的核心。工程质量是由设计质量、施工质量以及验收质量形成的一个系统过程，是梯阶影响形成的综合质量。施工单位根据设计文件进行施工，通过我方验收后形成质量。因此，在质量控制上，就我个人一年多来的工作经历，工程质量管理应当坚持以下几个方面，以便能实现土建施工管理的质量控制目标。

1、设计质量，首先，要从源头抓起，重视设计质量的控制。我们的设计管理部门是设计质量控制的主管部门，他们为此做了大量工作，但因为他们的工作量比较大，不可能审查得很细，因此作为施工管理部门，在开工前仍然要花费相当多的时间仔细审核设计文件，至少保证开工半个月把图纸上的失误之处尽可能地处理掉。如果上游设计文件质量很好，在建筑、结构、配合其他专业的留洞埋件等方面不出差错，在施工过程中就会减少很多变更。

2、施工质量，施工质量是现场质量控制的中心，如何保证施工质量管理，是施工管理的重中之重。施工质量的影响因素包括人员、机械设备、施工方案、材料以及环境。因此，进行施工质量控制也要从以下这方面入手。

由于现场的施工员不是专业的质检人员，在初期对工程建设的认识和质量意识方面，存在一些不足的情况，我们在周会上都会要求施工员参加，直接或间接的指明质量问题的重要性，对其灌输工程质量意识，使其对工程建设的质量要求和质量目标有了基本的了解和明确的认识。此外，在每周的周会上，对于施工中出现的具有代表性的问题如砼缺陷、埋件定位偏移等，与分包商一起进行分析，明确指出不足的地方，并限期纠正，从而促使分包商在管理方面不断的完善，提高了质量意识和核电意识。

此外，还要坚持预防为主的方针，加强施工质量的事前、事中控制，把对施工完成后质量的检查，转向对施工过程、工序质量的检查，并重视施工质量的事后控制，把相关的经验反馈到下一步的工作中，不断提高质量水平。在事前控制方面，对施工的重要部位，均制定切实可行的、详细的施工方案，尤其对施工中的难点及可能出现的质量问题，要明确具体的处理方法;在人力、机械设备、施工方案的安排上，需提出明确要求，以利于分包商施工前的准备。分包商在施工方案制定后，及时向具体实施人员进行技术交底，明确要求及责任，并要对施工的准备过程进行检查。

在事中控制方面，通过设置见证点，对现场的主要施工工序进行质量控制。同时，经常巡视现场，察看现场的施工情况，对不符合施工技术要求的及时指正。另外在砼浇筑过程中，坚持旁站，注意观察砼浇筑时间、砼供应、天气变化、钢筋保护层踩踏等问题，切实做到贯穿施工全过程的检查。

要想在质量控制方面怀断提高，事后控制也是不可或缺的一环。在土建施工过程中，分包商往往对这方面的重视程度不够。事后控制要求一方面对施工后的质量要及时检查;更重要的是，要及时对施工中或施工后的出现的总是进行总结，及进反馈到有关部门，对后续相关施工进行改进，从而有利于工程质量的进一步提高。

3、验收质量，在施工前，对施工过程中的关键工序设置见证点，当施工达到这些步骤时承包商预先通知施工员。对于见证点，首先通过施工班组自检，在获得施工员、质检员及监理工程师质量计划上签字放行之前，不能进行后续的工作。只要这四级质检都能切实履行好自身的职责，工程质量就可以保证。但因为队及班组一级的质量控制人员均由分包商技术员和班组长担任，这样就存在施工者本身，既是施工的具体执行者，也是其施工结果的验证者，缺乏质量验证所需的独立性。因此，质量验收主要依靠质检员和监理工程师。

在验收过程中，要坚持质量标准，严格执行设计文件、合同中所规定的标准。标准是检验施工质量的尺度，数据库是基础，施工质量是否符事要求，必须通过严格检查，以数据为依据。在施工检查时，经常会碰到承包商提出这样或那样的理由，要求放松标准的要求，在这种情况下，每个质检人员都应态度明确地支持质量标准要求，严把质量关。对于设计的确存在问题现场无法实施的，则必须通过正常的进行变更或澄清，然后实施。

**服装业务员年终总结篇四**

在上一年的工作和生活中，获得了一生受用的宝贵财富“思考力”，我开始了为一生去思考去规划，在我看来这就是xx年的成就。

xx年，xx武装了思维，强化了对自己和对社会的认知。初步确定了生涯规划，有了明确的生命导向，也找到了真正想要的生活道路，看到希望的同时也建立了自信。

在公司这段时间，在工作中不断修练自己，我学习到思维是可控的，无论别人的还是自己的。所以，我的工作和生活都突然有了转变。从疲惫的强制性的“思绪”到随心的使用“思考”去发现问题，解决问题。正视生活中的问题就是正视生命的提问。所以我更热爱生活享受生命。

这几个月，我还明确了要以“身体健康，家庭和睦，修增智慧，和谐共赢”为生命导向。然而在来公司之前我一直都以赚钱回家给爹妈长脸为人生的目标。在人生态度上更又上升了一个格局。

我还深刻认识到一定要与身边有前途的有志之士结盟，身边的同事朋友就是我未来的社会资源，有前途的朋友远比有钱的朋友更重要。真正能成就我的正是他们。我可以不优秀，只要我的朋友每个人在共同成长的道路上都比我更优秀我就成功了。把力量和方向都集中在一起，组织成钢筋铁网无懈可击。

这些是我在xx收获到的智慧。

xx年9月21日有幸能加入居众装饰，追随严主管至今。xx是我接触到最适合发展的一家工作单位。这几个月来，业绩虽然并不出色，但是这段时间我学习了解到了如何更好的与团队相处，合作并进。学到了业务拓展技能，运用各种渠道。也相应的进行了实践。也对居众装饰的文化，使命有了深刻的共鸣。对家装行业有了初步的认识。

介入居众是我第一次进行完全业务性工作，相比较销售型业务工作居众更适合我。因为我的优势在于团队组建和操作中的协调统一，还有人脉拓展以及对心态的把握带动。所以，我更适合生存在团队之中。我们的“扒皮会”已经让部分同事和我个人有所进步了。

现在的成绩远不如其他同事那么卓越。但我有信心做到更好。现在也有若干楼盘正在沟通中，期待可以更深一步的交流合作。创造更多的业绩。

在业务上，电话营销是我的弱势，很多客户都是因为专业知识和语言沟通不到位而在电话里流失掉。语言是我需要加强的地方。在面对客户的拒绝时我的心态会受到影响，这也是要加强的地方。

在团队中，我还要继续改正的毛病还有很多，比如经常打断别人的谈话不顾及别人的感受，过于霸气外露容易起冲突，过度表现自我不谦虚等等。

对这个行业到现在也是认识初浅，还有很多需要去学习的方。在电话沟通中让双方都有所收获才是的状态。针对市场上的工艺，做法，居众本公司的工艺，产品了解还远远不够。这些需要去学习。

公司的制度，运作，文化，都非常适合我们。公正，公开，公平。每个人都有机会，只要勇于把握。

**服装业务员年终总结篇五**

一年时间过去了，对整个xx年度的工作情况，在新年伊始总结如下：

xx年四月份，以应届毕业生的身份加入xx公司市场部，市场部成立不久，很多方面还处于初级阶段，还在xx这样的环境里摸索着前进，这对于我们新人而言，是一次给予，更意味着一次严峻的考验。成立十一年之久的xx有自身的极大优势，首先在技术方面一级售后服务方面有着强大的力量，公司的每一名员工，无论是技术人员还是生产工人都在为着这个团体而拼搏，信誉也是xx最注重的理念。其次在华东区的营销方面，xx公司得到无锡西门子以及西门子中国的鼎力支持，有着他们的扶持，xx是没有任何后退的理由，在这样的环境下，在如今激烈竞争的市场里，xx应再接再厉，取长补短，迎风踏浪。

三个月的实习期，我融入了公司的生产部门。虽说小小的生产车间，却是高新技术的集中地，我着我们学不完的东西。胡部长个我们上了第一堂课，让我们时刻奋斗着。凡是要做就要做到，还在我们心中烙下重要的印记！三个月里，在生产部前辈们的教悔下，学到的不仅是做工的精细，心灵的沉着，更是工作的动力，做人的品质！吴部长时刻关系我们，让我们充分把握工作的效率，要在工作的同时积累知识，眼到，心到。

带着美好的憧憬，来到了属于自己的部门，市场部。很有幸第一次接受培训的机会给予我，机会来之不易，我备显珍惜！当然真心希望能够有的机会接受西门子的专业培训。我相信，这些小小的课程看似浪费了几天的时间，但带来的更是工作的明确和弯路的少走。中心思想正是：因为专业，所以卓越！

市场部的工作正式开始，也以为这我成为xx公司的正式员工！和我的销售这种工作的理解一样。刚开始我们街道的任务无疑是扫街。虽然我们有选择性的，但区分客户的能力毕竟太差。前几个月的扫街过程太盲目，太草率，太乏味，太业余。以至于拔起腿不知道往哪里走，或许挫折太多，或许动力不足，走进公司有些胆怯，找到客户却不愿说话了。甚至想发个名片就走人。虽然说现在的市场部和半年相比没有什么大的起色。但我深信，我们都在成长着，由羞涩的男孩变为沉着冷静，处世不惊的男人。虽说人情冷暖，世态炎凉，但我始终以微笑棉队这个世界。深信，我能做好销售这个行业，在这片领域一定会有所发展！

大半年来，生意也有了几单。合同也做过几份。奖金也拿过两次。

下面说说工作中的问题和建议：

首先价格。成熟的我们当然不会有价格是因素的思想，但似乎经过一个抛物线，两个月前我甚至觉得价格不是什么问题，但如今的我又有些担忧。在两三个月的拜访及再次拜访中，我逐渐又理解了价格的重要性。

首先，我们拜访的\'客户都是中小型客户。在他们眼里价格怎么说因为是的因素。已经有很多例子可以说明这个问题。我亲身经历的一些例子！

其次，xx公司出售的不仅是硬件，更是一个配套的服务。对于某些技术完全不成熟的公司而言，我们的技术似乎又是上帝了。所以这就出现了技术部的合同上俨然的高利润数字。相比于他们而言，我们手头的一些产量不好的oem客户就显得比较麻烦。我们市场部的价格不是很好。现在物流又是好些发达。客户一个电话，上海的低价货马上发到。在销售过程中，大多客户是了解xx的。可知，经过xx领导的努力，已在市场中逐渐树立起xx自己的形象，但大多客户又是不理解xx的。有做过贸易这生意的客户还是把贸易的眼光停留在\*年代的商品批发。他们知道的是xx是一级经销商，知道xx的下面有二、三级经销商，知道xx的技术很雄厚，知道二、三级经销商的价格，当然有了这四个“知道”，还有我们自己所知道的价格，于是便导致了我们心有余而力不足，同时也让很多客户心有余而力不足，最终导致很多眼前的胆子而惋惜流产，痛哭！举例：无锡迈日机械制造。我和他们的技术兼采购联系多次，关系已经很好，他也来我们公司。反也吃过，酒也喝过，但最后他们老板杀出个价格，而且是一些我们市场部新人所意料之外的价格。而这些价格是无锡骏祥自动化所报。实在没有办法。那技术也深深抱歉，只能期待下次合作。同样的例子还有很多。和西门子办事的交流比较少，至少我们的感觉是着昂。xx的想法是这样的，西门子所给客户就交给下面的经销商。而我们市场部就得完全靠自己去摸索就客户过者在和西门子交流之余骗到些零客户。但我不清楚西门子所给的客户究竟有多少能够靠下面的代理商维持住。

新的一年里，我会有一个新的目标，希望在我努力的同时能得到公司的支持和指点，让我们得以尽快的成长，少走弯路，在销售行业有所成就，带给自己利润，带给xx效益！

**服装业务员年终总结篇六**

20xx年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在20xx显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

以xx市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到20xx底止，总计销售金额为28万美金。从20xx1月起，一共9个不同国家和区域的客户建立了商业合作关系。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。20xx成功把xx品牌产品销售到xx，就目前来说，销售业务员个人销售情况良好。

重点为xx客户xx和xx客户的和服务。xx在20xx销售金额总计为32万美金，面对20xxxx对eu2标准的实施，历时6个月，25cc汽油锯问题现也得到了解决。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以20xx来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

海外市场的开拓没有终点，20xx对于20xx来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的，20xx必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果20xx注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

**服装业务员年终总结篇七**

xx年的工作时间xx年3月-xx年1月，10个月的工作时间涉及的行业：投资担保40余家、食品30余家、婴儿用品40余家、汽配大世界、北环汽配车饰广尝陈砦花卉大世界、国际茶城、豫州电动车批发市尝国产汽车配件、名优汽配广场，投入时间最长的为投资担保(6月-12月)，合作的客户：亿诺担保、瑞远担保、369担保、商都妇产医院、一鸣出国教育、国际茶城、北环汽配车饰广尝陈砦花卉大世界，中原花木城、经济视点报、海瑞制药、云梦服饰、新成汽车贸易公司，但真正了解这些公司内部的详细情况和决策者的兴趣爱好，几乎没有，以往工作中有一种错误的观念，始终认为发展向导或发展多个向导是浪费时间和给自己签约时会造成麻烦，只知道公司名称和联系电话就开始和客户联系推荐自己的产品，所以和客户的关系一直也都不是特别理想。

xx年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：

1、执行力不强，以后每天按照计划和目标行事，加大自我的监督力度，每天提醒自己，这样下去我能不能完成我的目标和计划?想想如果完不成自己对得起谁?

2、没找对人、没说对话，xx年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xx年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：

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。

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。

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 。

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。

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。

判断销售机会，也是是关键的步骤之一，它就立刻决定了你的销售是否能进入下一个阶段，如果连销售机会都没有的话就不要进入下一步，免得将时间和资源花在不会产生签约的客户身上。经过公司的培训过后也意味到自己身上存在这很多的不足，我认为自己以后应该在如何p&g%\*w\'ftg发展人脉和人脉的维护以及发展向导上面加大自己的学习力度(和公司做的前两名和广告行业的精英学习)，现在这个社会不是单打独斗的个人了，个人再能干不如团队一起干轻松，所以团结协作尤为重要，改变要从现在、要从自己开始，所以我相信学习也是我现在的首要任务，为了更好的发展自己的人脉建设，这段时间也在从网上去研究一些如何发展人际关系(曾仕强的人际关系学)，现在认为良好的人脉关系需要具备：首先要做到打开自己真正去理解、包容和接受别人、真心的为对方着想、不撒谎、不欺骗、多参加社交活动 。

我认为做销售就要搞关系，关系搞好了自然而然业绩就好起来了。

得事先了解客户结构的授权和管理结构，并且我认为还应该了解客户的个人资讯性格爱好和兴趣、家庭情况、喜欢的运动和饮食习惯、行程，这样的话自己就知道了该如何去相处，我觉得这些内容我以前的做法只能打5分，可见自己这一方面是非常非常薄弱的，所以首先要加强自己的兴趣爱好，以免到时不能与客户共达统一频道，从而避免不能达到预先的亲和效果。

在拜见当中给与对方好感，这些我认为自己能打30分，因为我的优势给客户的第一面是很诚恳的、客户一般不会有什么特别的戒备之心，在拜访前我也会在脑海中进行话语组织，也能在客户面前打开自己，进行下一步的梳理和定位客户当下的一些情况，但在兴趣互动和建立同盟中自己觉得只能给自己10分，所以前两个阶段是建立好感和约会阶段，所以以后应加强客户的信赖感，和客户进行家庭活动，吃饭聚餐，卡拉ok。

建立同盟因为客户的架构一般不是那么简单的，在决策中影响判断的往往有好几个人，所一就要通过这个信赖你的人想自己提供透漏第一手资料，帮你穿针引线，所以建立向导和接触发起人的关系得加强运用，只有对客户了如指掌，才能找到正确的时机和方法去推进关系，所以无论以后的生活或工作中要更加注意运用兴趣互动。

建立了良好的信赖的关系之后，接下来这一步了解客户的根本目标和需求就比较容易了，然后进行分析他企业现有的情况和状况，当客户有了目标和愿望的时候，就会发现达到目标的问题和障碍，很惭愧的是以往的工作中根本就没有达到这一地步，所以这个里面的得分应该0分，人脉人际关系一定要处理好是最关键的事，这种改变不是轻而易举的事，所以多听一些人际关系的讲座和多多与身边的朋友、同事勤加练习，先改变自己的想法和观念。

这一点以前工作中根本就没注意过的事，自己打分也是0分，所以要想尽一切办法从侧面的了解决策者的思路和一贯作风，如果决策者有了新的问题和挑战就要联合向导(影响层)寻找解决方案，关注决策这所想的所关注的，自己也尽量与决策者直接面谈，所以要换位思考决策者的想法和理解影响层最关心的话题进行深入。

这一点自己的分数也是0分，因为以前即使找到了决策层也不会这么细的进行分析和判断，所以对决策者的思路总觉得一头雾水，当然这里面的因素很多，但这一点我觉得也是最重要的原因之一。

里面看到了要想取得一个客户的信任和签约仅仅提供媒体价值是远远不够的，更重要的是对客户的本人爱好和公司最根本的目标需求和需要解决得问题，这些问题不解决即使签约的客户，没有一定得成就感，也觉得可能是运气比较好。

这一点自己只能给以前的工作打20分，因为以前总觉得自己的价值自己的优势说的越多可能越能打动顾客的心理，现在知道了客户决定采购时决不可能只看某一个指标，应该将采购指标引导到对我们有利的方面来，自己领悟到无论你将的产品特点说的再好、讲的再诱人，只要竞争对手只要比你好一点，比你心细一点，那我就失败了。所以在以后业务的过程中一定要围绕客户的需求找到优势和劣势，去巩固优势消除威胁。

这一点只能给自己打20分，因为以前如果和发起人联系的话，我会把所有的希望寄托与这个发起人，然后就一直和发起人打太极，缺少及时的与决策者影响层互动和介入，所以以后要善于跨越联系人发起人到影响人拍板人，要做到先去接触再和向导仔细研究和分析，从而达到签约的目的。

这一点自己的得分也是0分，以前只要前期达到了，拿到这一步就是等待还是等待，因为经常觉得到了这个阶段已经是非常成熟了，没有必要顾虑太多了，但是往往好消息的开始也是悲剧的发生时段，不知道这其中还是有很多待解决的潜在问题，重新站在决策者、影响者、使用者、评估者的角度上进行重新思考、重新排列，列出可能会存在的问题和疑虑，先自己进行分析和解决，多余朋友、同事、领导沟通自己列出的这些问题进行分析，当然准备的多了到了客户那底气就多了一份自信。

[];vl:]

=

往往一般到了这个地步就是很单纯的认为只要收到钱就是最好的，所以更多的时候忘了应该要确认客户的意愿、解决客户的疑虑从而进行互动谈判，所以在从中失去了不少的客户，这点只能也给自己0分，我认为谈判中最重要的一步就是了解对方的谈判角度和立场还有待解决的问题，从而围绕着这些困惑和疑虑进行逐一攻破。

以前的做法很单纯然后自然地推动签约;最后一式更是销售中的最核心部分，而这么重要的部分自己重视的程度又有几分呢?所以这一点也职能给自己打20分，现在认为谈判就是双方相互妥协和交换并达成一致的过程。谈判过程的第一步是了解对方的谈判立场，第二步是进行妥协、交换并让步。然后在根据这些核心再去推动签约，谈判中无非是谈到的就是价格、服务、付款条件和上刊时间等等，这些归根结底都是由客户的需求决定的。只要掌握了客户的需求进行妥协和交换，就可以得到满意的价格了，所以这一点也得加强练习。

我认为这一项只能得20份，因为签约前态度都非常热情，总想把所有知道的事情全部都告诉他，总想把产品的特性和特点全部说出来，可一旦签订了协议交了钱，态度就没有以前那么好了，只是可能会问一些最近的生活状况或是公司运营状况，所以从心里感觉签约前和签约之后感觉是很不一样的，我觉得这一项也需要公司的大力配合，以前我们的公司一次性的买卖非常多。

我认为即使客户和你签约了合作了，这个时侯才是你真正服务的开始，所以我很反对以前的一锤子买卖，所以在以后的工作中要加强重视客户的信息回馈，不好该如何调整，好的应当保持，我希望这一点公司也能给予足够的支持。

得到了客户的认可转介绍非常容易，我认为在这一点xx做的尤为不好，因为很多客户都是因为合作了之后提出一些异议没解决或不能解决，才导致的客户再次死亡，所以人际关系学我要在三月份之前认知努力的学完并能领会其真正含义，要经常和自己的客户互动谈心，聚会、吃饭、娱乐。

xx年自己的年度目标是69万，平均每个月7.6万，每周1.8万左右,要完成此目标额自己将要准备：

1、xx年自己准备涉足的行业为：服务业、酒店、餐饮、娱乐、教育培训、金融、证券、银行、食品。

2、最少200个符合我们媒体的客户资料教育培训50个、酒店餐饮50个、休闲娱乐50、银行、证券、投资担保60个、食品10个、医院20个、白酒、装饰及其他60个，2月8号以前全部列出来进行初步筛眩

3、以最短的时间获取更多的资讯，要充分的发挥自己的人脉资源，上网查看，专业书籍学习

4、3月份以医院、白酒为主打，所以在春节期间尽量的多了解医院资讯，这一点以前的同事可以帮我，在一点在网上多留意一点这些内容。

5、4月已投资担保、婚纱摄影、奶制品为主，3月份每天抽出半小时了解婚纱摄影及奶制品行业资讯，在网上也留意次讯息。

6、5月主要以茶叶茶具、酒店餐饮、教育培训行业为主，多从朋友那搜集一些资料和行业讯息

7、6月份保险、金融、银行证券和饮料，应以饮料为主打，因为再过一个月是饮料和啤酒销售的高峰期。

8、7月教育培训(瑜伽、乐器、艺术培训学校)、食品饮料为主

9、8月饮料、啤酒、出国留学为主

10、9月啤酒饮料、红酒、月饼茶叶茶具为主

11、10月以礼品、家具、花卉市场为主

12、11月以白酒、投资担保为主

13、12月以白酒、装修装饰及材料为主

1、为了提高工作效率应减少业务人员填写公司单据的时间，会议期间应严格执行会议几率，达到简单高效，加长会议中的客户分析时间。

2、晨会宣读完毕后应紧跟着部门会议，会议结束后应部门的全体人员做个小游戏，激发业务人员的斗志之后再出去拜访客户或电话约访。

3、多分享团队成员成功和失败的经历经验，加强对新员工的一对一帮带工作(最好责任到人)。

4、建议公司能够增加公司员工的外部培训次数，建立一种学习型团队。

5、应多组织员工的集体活动，彼此增加之间的情感，让我们真正的体现出团队凝聚力的价值所在。

6、注重员工的个人情绪，必要时一对一沟通。

1、自己xx年全年的目标计划设定为：xx年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;知道其真实行业、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);xx年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：人脉介绍获娶特殊渠道获取;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、xx年3月通过自己两年的努力，拥有一辆马自达6自动旗舰版(红色)、个人存款10万元、累计个人财产30万(每天看着自己xx年的目标来对比自己每天的工作总结计划，不断的反省和询问自己照这样下去自己的目标能不能在这个期限完成，如果完不成我将如何改动我的工作方式?为什么完不成?)。

3、积极配合公司的各项指标落实情况，做好时间的合理安排，通过一年的时间，xx做到公司的中高层管理人员、做到对金融、教育、食品行业清晰三个行业，能在这个行业做到轻车熟路，能给新员工讲解这三个行业信息的搜集和学习办法，领导有事不在时做到积极努力的争取召开公司的业务部门会议，能够对新员工学习公司的业务项目进行指导性作用。

4、通过两年的努力xx年之后，自己要往职业经理人道路上发展，做到本公司的高层管理人员，配合公司制定相应的制度，严格准确无误的执行下去，在公司的高层领导不在时做到积极努力的争取召开公司的全员会议，能够对公司各个部门的整体发展和整体工作战略业务项目进行指导性作用。

5、xx年1月23日―xx年每天抽出一个小时学习行业知识、半个小时分析当天所遇到的客户情况，做到熟悉客户个人信息，熟悉客户公司和行业(xx年1月-xx年12月通过书籍、网络和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;xx年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;xx年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xx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：xx年1月21日―xx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、职业学习)、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)行业知识学习;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、xx年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;知道其真实行业、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);xx年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：人脉介绍获娶特殊渠道获取;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);xx年2月-xx年3月学习《余世维-有效沟通》xx年3月1日-20日《曾仕强-人际关系学》xx年3月21日-4月15日《尚致胜-nlp致胜行销学》xx年4月16日-5月1日《曾仕强-情绪管理》。

广告业务员个人年终总结范文在新年带来祝福啦，新年迎新春，在迎春花开的日子里，希望你的生活也像花儿一样美丽！

**服装业务员年终总结篇八**

我在材料岗位上工作，我始终以饱满的热情对待自己的工作，勤勤恳恳、尽职尽责、踏踏实实的完成自己的工作。材料的工作比较繁，特别是收料，看是简单，要对材料的运输、质量、方数情况了解与掌握。跟司机打交道要有较强的应变能力。一年下来的工作实践，我十分注意对工作情况的积累与总结。现在我对材料岗位的现状整体情况已经比较熟悉。对iems系统也有一定的了解与掌握，我想自己的工作经验一方面是自己的工作积累，更重要的是自己有这样的工作岗位、有这样的工作机会，是领导和同志的信任和支持的结果！正因为如此，我将更加珍视自己的岗位，以无比的热情和努力争取更大的进步。

一年来，我在平时工作中，始终以党员的标准严格要求自己，模范遵守公司的各项规章制度，力求时刻严格要求自己，不等不靠、有条不紊地安排好各项工作，身体力行，努力起到的表率作用，协助领导开展各项工作。

今年以来，在日常工作过程中，注重强调从政治的高度对待问题，我们提倡任劳任怨、自觉刻苦、默默无闻的工作精神，一切从全局出发重团结、讲实效、不推诿。积极协助做好工作部署，并克服困难加班加点，与同志通力协作，保证工作顺利完成。

我也很清楚自己还存在很多的不足与缺点，自我的总结和领导同志们的批评和指导，对我今后的提高是十分必要的，我的缺点与不足自己总结可有以下几点：

1、作为一名材料员，在协助管理工作过程中，缺乏大胆管理的主动性,今后我应加强学习不断提高自己的管理水平，工作中不断总结经验。

回顾这一段时间的工作,我基本完成了本职工作，这与领导的支持和同志们的帮助是分不开的，在此对领导和同志们表示衷心的感谢！以上是我对一年来思想、工作情况的总结，不全面和不准确的地方，请领导和同志们批评、指正。

竞争是残酷的，给别人机会，就是不给自己机会。 没有机会就要自己想办法创造机会。竞争勇者胜！一切成功都是准备出来的。无论你的知识怎么样，无论你的基础怎么样，当你经过充分准备以后，就会产生无比的自信，当你准备而别人不准备时，成功的天平就会向你倾斜......

**服装业务员年终总结篇九**

我叫xxx，自20xx年7月份进入公司，转眼间工作也大半年了，一年也接近了尾声。在这期间，我始终怀着一颗感恩的心，按照公司的要求，严格对待自己，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，较好地完成了自己的本职工作，现将工作情况总结如下：

半年多来，我自觉遵守公司的各项规章制度，参加公司组织的各项活动，服从领导安排，团结同事，发挥主观能动性，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。我重点学习的还是有关于房产方面的知识，牢固树立了全心全意为公司服务的宗旨和正确的世界观、人生观和价值观，以下是完成的主要工作：

随着互联网的普及与发展，网站已逐渐成为各行业对外进行展示、信息沟通最方便、最快捷的平台。网站作为宣传公司的窗口，以其较低的宣传成本、直观的公司形象展示、高效快捷的公司信息更新，越来越受到企业的欢迎。为了更好的宣传公司，提升公司形象，公司领导在年初就做出了要建立公司网站的决定，我荣幸的参与了此项工作。

在公司网站的建设过程中，我充分利用自己的专业知识，与同事通力协作;在确立网站的主题风格时，我积极的请教各部门的领导，虚心听取领导的建议和意见，不畏困难，终于在领导的支持和同事的帮助下完成了这项工作，为公司的发展添上了自己的一份力量。

随着公司的发展，公司业务量的增多，现有的办公环境已经逐渐的开始制约了公司的发展。为了打破发展瓶颈，营造更好的发展空间，采用无纸化网络办公就被慢慢的提上了议程。无纸化网络办公不仅可以解决这些问题还可以实现资源共享，提高办公效率，而且也可以使工作人员的办公

更加轻松自如，同时也节减了许多不必要的开支。这项工作，在领导的支持和同事的协助下，已于日前圆满的结束。

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识用到工作实践当中，丰富阅历，扩展视野，使自己尽快地适应工作并成为优秀的工作者。平时闲暇时上网搜索有关贷款、融资、金融租赁等方面的文章内容，并结合业务部学习有关公司业务方面的知识，让自己对公司的业务范围以及操作流程等都有了进一步的认识。

公司一直强调，如果我们紧紧的团结在一起，用我们的力量拧成一股麻绳，那我们将无比强大。在没有进入公司以前，我就参加过公司组织的活动，那时候就已经能感觉到同事们之间的凝聚力，就像一家人一样;进入公司以后参加过公司的很多活动，更是每一次都能让我感觉到我们是一个很团结很强大的团队。在这里，同事之间互相关心，友爱相处，处处都能感受到家的温馨。

在这半年多时间，本人能敬业爱岗、全力以赴地开展工作，过程中也逐渐意识到自身存在的一些问题和不足，主要表现在以下几个方面：第一，工作的主动性有待提高;第二，些许工作还不够细致，协调方面还不够到位;第三，由于个人原因导致于工作相关的专业知识储备不足。在今后的工作中，我会努力改正这些不足之处，一定要做到：

第一，积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

第二，努力钻研业务，在观察中学习，在学习中观察，积极向领导、其他部门和同事学习和沟通。全方面协调好部门成员的关系，明确工作任务，仔细分析有关业务方面的各类材料，多进行换位思考，耐心细致。

第三，加强学习，拓宽知识面。

俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作是枯燥的还是多彩多姿的，我都要不断积累经验，与各位同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为了公司的发展做出的贡献。相信公司的明天会更好!

首先要努力负责的做好公司网站的日常维护工作，还是要不断地提高自身的知识水平，与各位同事一起团结协作。其次要做的就是利用好公司内部的信息平台，致力于为公司所有需要信息的地方提供大的数据支持。

**服装业务员年终总结篇十**

转眼间，20××年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

在这10个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是；欣慰的是；自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提。

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：

以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，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，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。“我对自己说。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，××年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据××年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域：

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。

2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

3、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。

4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

**服装业务员年终总结篇十一**

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ち硕游榈拇拷嘈浴h旯才嘌等氲郴肿？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。

**服装业务员年终总结篇十二**

转眼间，20xx年很快就过去了，回首过去的一年，虽没有轰轰烈烈的成果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。一年来，我主要从事瓷砖销售的工作，超额的完成了本年度的销售任务。现对一年的工作做一总结：

我时刻加强自身对瓷砖知识的学习，提高业务水平，掌握新的技能。通过不断学习和积累，对待日常工作中出现的各类问题我能够更加从容地处理，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，也都有了很大的提高，同时，我总是以良好的形象来面对客户，我深知自己的一言一行不仅代表公司还会影响自己与客户的关系，因此不论在内在外、说话办事、待人接物、处理工作，都努力做到有形象、有品位。

作为销售经理，基于销售订单随机性比较大的特点，为提高工作效率，我们紧紧围绕建立办事高效、运转协调、行为规范的这个总目标，合理规范安排好销售部现有人力资源，积极做好如下工作：

1、做好销售合同拟制、评审，并及时报生产部组织生产，随时掌握生产进度情况，提前通知物流部做好发运准备，做好外销产品的特殊规格的包材、配方的筹措、准备、审核工作，细节上与客户多联系；

全年销售发货未出现人为原因影响生产、发货。

2、建立客户档案资料，利用公司财务erp软件中的开票模块及时准确开具产品销售发票，利用该模块解决了发票的漏开、重复开、错开等问题，提高的工作效率及质量。

3、及时准备样品和客户要求提供的资料等，并及时通过邮寄的方式交付给客户。

4、配合公司做好iso9001、iso14000质量管理体系的监督审核和复审，以及公司生产许可证的复、评审。

5、充分利用erp系统完善销售合同管理、计划、发货，利用电脑开具发货单，既改变以往先手工开，再输电脑的重复性工作，又确保了发货单能及时输入电脑，供保管、财务及时记帐。

6、正确对待客户投诉并及时、妥善解决，销售是一种长期循序渐进的工作，产品偶尔也会存在缺陷，所以我们应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。

7、在销售过程中，我积极拓展销售渠道，在原来的单一的向专柜推销基础上，我开辟了电视购物和网络营销等多种渠道推销我公司的瓷砖产品，超额的完成了本年度的销售任务。

今年，虽然在销售工作上我努力完成了工作，也取得了一点成绩，但我们清楚地知道，自身还存在不足，比如我的业务水平还有待于进一步提高等。

20xx年我是一个新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心在今后的工作中将进一步增强创新意识、服务意识，根据新形势下工作要求、特点和情况，努力学习，创新工作方法，使自己的工作能够有更大的进步，为我们公司再创辉煌！

**服装业务员年终总结篇十三**

xx年是不平凡的一年，因为在这一年里xx县2标搅拌站，从建站到现在工作中的井井有条，我们付出了辛苦的努力也感受到了成功带来的喜悦，在此我对搅拌站在xx年的工作做一个总结，并对xx年的工作进行一个年初的计划。

截至xx年12月20日，我站共生产混凝土1xx方，并完成稳定土拌和机安装调试，碎土机正在安装中，圆满完成了项目部安排的浇筑任务;从xx年4月建站以来我站相继为李庄北、辛庄西、牛头李西南跨渠公路桥，辛庄南、李庄东、凹照西、代洼西跨渠生产桥，牛头李沟、代洼沟、孤石滩二支、孤石滩干渠凹照倒虹吸，李庄北沟排水涵洞提供了各种标号的混凝土，在供应过程中虽然有过机组出现小毛病、工地供应不及时的问题，但是在我们的努力协调下都得到了很好的解决，并且取得了良好的供应效果。

xx年全国各地的混凝土市场面临着材料供应紧张，价格普遍上涨，采购困难的局面，为配合物资部门随时更换原材料，解决原材料供应不及时的压力问题，我们站采取了加强原材料检测，加强对新原材料的配合比设计，满足了针对不同的原材料进行不同的配合比设计的要求。尤其是在底板等大方量混凝土中，我们前期与工地进行沟通采取28天混凝土强度评定，既降低了混凝土单方中水泥的用量，也满足了大体积混凝土水化热的问题，得到了所供应工程的普遍认可。

xx年，以降低混凝土单方成本中的人工成本为目的，进行了一人多职的改革。我站从生产一线的角度也对站内进行的岗位进行全面的梳理。首先我们从站内工作的需要上，我们把站内人员进行一岗多职的培训，让每位职员做好自己本职工作的基础上，能随意调换岗位，也能随心应手的把工作做好，有助于人员紧缺分配不当的问题，同时也能让员工提高自己的业务本领，从而也解决了每位员工天天对一份工作的烦恼，能更好的增加站内对员工的积极性的调动，有助于我们的工作安排调换更合理。

安全生产是企业永恒的主题，相信xx年对我们全国人民来说都是一个记忆深刻的一年，上海特大火灾事故的惨痛教训对我们的企业来说是更是一个深刻的教训。在xx年我们站加大对安全生产隐患的排查力度，通过工前交代、工中检查、工侯总结，组织安全检查小组，定期对安全生产中的隐患进行全面检查杜绝了重大安全事故的发生，对全体员工进行安全操作知识的培训，增强了员工的安全知识和安全操作的水平。

混凝土企业的结算损失问题是一个重大难题，在我们所签订的合同中部分工程都是按照图纸结算，这种结算方式的一个弊端就是把结算损失这个烫手的山芋踢给了我们的企业，而且造成工地对混凝土过程的控制不闻不问，这对于我们企业来说是一个很大的成本消耗。那么如何才能更好地进行结算控制，如何才能把结算损失控制在2%的范围内呢?在xx年我们配合物资部门进行了初步的讨论。既然这个烫手的山芋在我们手中，我们怎么做才能让这个烫手的山芋不烫伤我们自己的手成了问题的关键。通过初步的探讨形成了，我们把砂子收方、石子过磅。相信在将要来临的xx年通过物资部门与搅拌站时刻沟通控制，一定能查处结算问题的所在，把结算损失控制在2.0%范围内。

以上是我站对xx年工作的总结，当然，工作中有好多的不足是需要我们继续探索改进的。相信通过我们的努力一定可以把我们的企业建成一个管理更加先进的企业。下面说说我站xx年的工作计划。

xx年工作计划：

一、 加强对设备的检查保养，避免重大设备故障问题。

二、 继续加强一体化管理，保证混凝土的供应，完成中心下达的xx年生产任务。

三、 继续积累数据经验，稳定混凝土的生产质量，保证混凝土出厂质量的合格率。

四、 深化岗位制度的制定，建立更加详细标准的工作流程。

五、 重点配合物资结算部门加大对结算损失和剩退混凝土的过程控制，把结算损失和剩退灰率降到最低。

六、 继续加强对员工的安全教育和对生产的安全检查，尤其是对新入厂员工的安全培训工作。

我相信xx年是我们非常期待的一年，因为在这一年中有好多的梦想等着我们去实现，我也相信在中心的领导下，在我们xx县二标站全体职工的努力下一定能完成20xx年的生产计划，以水利精神做目标为xx县二标创造出更加辉煌的成就来。

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