# 2024公司业务员年终工作总结【10篇】

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-09-14

*最新20\_公司业务员年终工作总结【10篇】日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，我们又积累了不少的经验，现在就让我们对过去的工作做一个详实的总结吧。下面是小编给大家整理的20\_公司业务员年终工作总结，仅供参考希望能够帮助到大家。20\_公司业务员...*

最新20\_公司业务员年终工作总结【10篇】

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，我们又积累了不少的经验，现在就让我们对过去的工作做一个详实的总结吧。下面是小编给大家整理的20\_公司业务员年终工作总结，仅供参考希望能够帮助到大家。

**20\_公司业务员年终工作总结篇1**

20\_\_年x月，我加入到了\_\_保险公司，从事我不曾熟悉的\_\_保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象;能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各项业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**20\_公司业务员年终工作总结篇2**

斗转星移，时光如梭，转眼间20\_\_结束了，回顾自已这一年以来的工作历程，收获及感触颇多，其中有许许多多的艰辛，但更为我所铭记与感动的是收获顺利完成工作的喜悦。在公司领导的正确引导下，以及在各部门同事大力支持和帮助下，无论是思想素质还是工作能力都在不断提高与完善，在同事们的指导下我已在办理业务方面取得长足发展。为了使自己更好的服务于客户，更好的维护公司的利益，现在将工作总结如下。

一、心为船舶所用、情为同事所系、利为公司所争

1、船务工作稳固推进。面对我司日益增长的业务量与市场的扩大，各部人员信心十足的把饱满热情完全投入到自己的岗位上，在他们的带动下，我开始站在一个全新的舞台诠释工作。制作船舶单证时做到心思慎密，学而不思则罔，思而不学则殆，在英语基础不是很好的情况下坚持学习，把不认识的英语单词记下来，坚持每天都有进步。

办理联检手续时，始终如一地做到——正确是前提、效率是保障、大胆是保证，单证制作与办事方法的正确是高效实现最有力的保障，胆大心细为顺利完成任务保驾护航。曾经因太多的内容需要学习出现过混乱，在努力的学习下，现在能够清楚辨别当前最紧要的任务是什么，能够做到既不提前也不滞后地提交相关部门的联检单证，也开始摸清经常接触办事官员的秉性，能够做到具体问题具体处理，在面临紧急突发事情时心里也多了许些淡定，再也没有了惊惶失措、诚惶诚恐。

2、与口岸单位等合作伙伴维持良好关系。船代作为船货进出各利益方的协调者、平衡棒，是实现联检单位与船方、货主、商检、引航以及过驳公司沟通的桥梁，与他们保持良好关系成为我工作中不可或缺的部分。

良好的工作心态成为我能否享受工作最关键的一点，于是我不断对自己说“其实我什么也不是，没什么大不了，能把工作完成我就感谢他”，并按照公司领导的要求，从自我形象上首先就要给对方留下好的印象，穿着整洁大方，始终保持微笑，礼貌用语时常挂在嘴边，毫不吝惜地用自己的行为去感染周围;在工作时间以外与联检单位等接触时，要做到“先文明礼貌问好，后出手张弛有度”，跟联检部门的关系维持是一个长期而漫长的过程，并非一蹴而就，所以该关系的维护最主要的还是靠用心，当遇到节假日时，给他们发一条短信、打一个电话送祝福都就得十分必要;不管街市还是路面，若偶遇他们则驱寒问暖，用语言温暖人心!

3、与同事互帮互助，共求进步。公司发展离不开每一个人的努力，只有当所有的人都在进步的时候，公司的发展才会事半功倍，因此我不断向身边优秀的同事请教学习，学习他们的为人做事，在他们的身教言传下我开始耳濡目染，大家在工作与生活中都能做到荣辱与共，为求“更好、更快、更强”，我们一直都在努力。

二、人无完人，金无赤足

1、工作经验不足，对事物判断与决策能力有待加强。在工作中，因为缺乏对工作深刻的理解，当某些紧急而突发的事情出现，往往不能很好的避重就轻，抓不住最主要的矛盾，不能在最快的时间里做出最好的决定，有时甚至出现顾此失彼。

2、缺乏严谨的工作态度。在过去的工作里，有时往往因对某件事情没有引起足够的重视或者是因粗心大意而犯错，也许就是非常细小的错误就会导致我们工作进度受到影响，甚至可能会影响到整个公司的利益，所以在还没有出现类似的情况前必须要注意，时刻保持高度清醒的头脑。

3、船舶业务知识太窄，拓展空间受限。我司目前最主要的是在做油轮业务，所以我所能接触到的相关船舶代理及操作流程也仅限油轮这一块，对其他散货、集装箱等代理业务一知半解，等到有此类业务时，工作上肯定会相当的被动，所以在与其他代理公司的朋友接触时也注意请教，多储备相关业务知识。

三、放眼未来，计划先行

继续加强对船舶英语的学习，巩固业务操作流程，熟悉驻船应注意事项，与公司业务前进步伐保持一致。继续保持与联检单位人员友好关系，并不断拓宽人际交流圈，多做事少说话，多交朋友少树敌。与同事加强沟通与交流，特别是向\_\_同事学习，不懂就向他们虚心请教，争取早日向公司优秀员工标准靠近。工作之余努力向货代部同事请教，加深对报关业务的熟悉，并努力看书，争取一次考取报检员资格证。

立足今日，又一个新的起点，又一轮朝阳，在公司领导正确的引领下，我们胸有成竹，信心百倍;展望未来，我们引吭高歌，将会一路欢笑。

**20\_公司业务员年终工作总结篇3**

日月如梭、时光飞逝，转眼间又到了年底，回顾这一年的工作历程，我在各位领导的带领下，在全公司同志的鼎力支持和配合下，按照我公司今年的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作，圆满完成了自己所负责分管的各项工作任务。回顾20\_\_的工作，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。“忙并收获着，累并快乐着”成了今年工作的主旋律，常鸣耳盼。现将我今年的工作总结如下：

一、认真学习，提高自身素质

随着科技的迅猛发展，各行各业之间的竞争异常激烈。特别是近几年来，全球金融风暴愈演愈烈，整个经济环境面临恶化的趋势。我们物流公司如何突破发展的制约，我想需要我们所有捷安人的共同努力。我作为公司的一份子，要认真做好自己的本职工作。这就需要进一步提升自己的思想素质和业务能力，因此，我注重加强日常的学习积累。一是在思想上与我们公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。二是重点学习公司的各项规章制度及相关物流行业的法律知识。做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好各项本职工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了公司的各项制度、工作纪律及基本业务知识与技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，合规合法，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，完成上级布置的各项工作任务，取得良好成绩。

二、树立服务意识，做好本职工作

作为捷安公司的一名业务员，我深知要做好这项工作，就要树立大局意识、全心全意为公司、为客户服务的意识。这样，客户满意了，才能促进公司的业务发展。为此，我在工作中努力做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，为客户做好各项物流服务工作。着重做好三方面工作：一是摆正位置，认真做好物流服务工作，消除自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自己的行为，认真做好资料收集、联系厂方和客户的工作，制定详细的工作计划，做好运输安排。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平的尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识，掌握做好物流工作必备的知识与技能，特别是营销产品和沟通方面的知识，为扩大业务范围与创造良好经济效益奠定基础。通过上述努力，我更加熟练地掌握了与客户沟通的技巧、处理相关难题的技巧以及推介公司的技巧。我的综合分析能力、协调办事能力方面都有了较大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。

三、今年的工作业绩

我作为公司的业务员，主要负责深圳港口拖车进出口运输和香港进出口运输等事项。一年来，我都坚持贯彻公司的总体战略目标一直把如何提高业务平台，扩大市场占有比作为工作重点。坚决树立“长远+稳健”的经营思想，转变自身工作观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓日常工作，积极拓宽业务渠道。每天认真的搜集各方资料，积极打电话联系工厂负责人，做好相关的运输准备。另一方面，积极与客户沟通协调，了解他们的需求，为他们提供高效、便捷、优质的物流服务。

并且在牢牢稳住老客户的基础上，积极开发新客户。我们业务员一如既往的为老客户提供满意的物流服务，并且还在深化服务内容上下足功夫，加大与客户的联系，主动征求他们的意见，不断加深与客户的感情，及时了解掌握客户的动态。这样，不断加强开发新客户，拓宽新业务面。

通过不断的努力，今年我的工作业绩明显比去年有较大的提升。月最高业绩有突破35万，年营业额在295万左右。今年共新进13个客户，其中就包括江门鹤山雅图仕印刷有限公司这样的大客户。初步估计他们每月的货柜量就在500个左右。截止到目前为止，我们完成了公司年度目标1700万的84%。

四、工作中存在的不足

孔子曰：吾日三省吾身。通过学习和实践锻炼，自己的工作能力有了很大提高。但我深知距公司的要求还有很大差距，通过对这一年来工作的总结，我深知自己在工作定位、工作方式方法等方面存在不足：一是在思想观念上因循守旧，开拓精神和创新意识不够;二是在工作定位上有局限性，工作的前瞻性不够，站在全局发展的高度研究谋划工作的意识不够;三是有时在工作方法上不注意细节，工作方式上不讲究策略，易产生急躁情绪，缺乏冷静慎重思虑;四是工作经验有待丰富，同同事的沟通协调不够，灵活运用政策解决实际问题的经验不够。

五、今后的打算

天行健，君子以自强不息;地势坤，君子以厚德载物。我理解为这是为人做事的准则和真谛。思想有多远，脚步就能走多远，再好的规划贵在付之行动，形式代表不了实质，说到不如做到。今后，我要继续加强学习，掌握做好物流工作的知识和技能，提高自身工作本领，努力按照政治强、业务精的复合型高素质的要求对待自己，做到爱岗敬业、尽职尽责。积极加强沟通协作，努力做好连接客户和公司的纽带，积极扩大业务面，争取按时、按质完成公司交给我的任务。

以上是我一年来的工作总结，不到之处，敬请各位领导和同事提出宝贵意见和建议，以便我不断改进工作，做出更好成绩。

**20\_公司业务员年终工作总结篇4**

我于20\_\_年x月加入\_\_，至今在\_\_工作已有x年的时间。这三年我一直担任\_\_公司第一营业部业务三部的团队主管，回顾这一年的工作，收获了很多也成长了很多。现将这一年的工作情况总结如下：

一、业务拓展

业务三部共有代理人\_\_人，一年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到x月x日第一营业部业务三部创造了车险保费x万，非车险保费x万的佳绩，提前x个月完成\_\_下达的保费任务。

一年来，根据上级公司下达给我们的全年销售任务，我部制定了全年销售计划，按月度、季度、半年度、年度来分时分段完成任务，由于我部的有效人力较少，又加上\_\_、\_\_电销对车险业务的冲击，在业务拓展上曾经出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险，拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。与此同时，我们和汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性发展。

回顾一年的工作，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。对此，我们也认真分析了原因，只有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的业务。在今后的工作中，我们会抓住各种学习和培训的机会，促进个人代理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。

二、财务收付工作

除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《\_\_》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

三、加强专业知识的学习

从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。我通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，平时我还会向出单人员和理赔人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

一年来，我凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同事的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现了自己在很多方面还有待提高。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**20\_公司业务员年终工作总结篇5**

转眼一年的时间又过去了，业务员一年总结又开始要思考了。一份半年的工作总结，即是对自己的总结，也是对公司的交代，更是为下年的工作做一个铺垫。

一、主要完成的工作

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\_\_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\_\_新城\_\_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\_\_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\_\_供水管道pe管的投标工作，工程中标价\_\_万元，已履约\_\_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。

二、工作中出现的问题及解决办法

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

①缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在我们身边流过，但是我们却没有抓住;

②缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，我们又往往缺乏如何判断信息的正确性;

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\_\_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。

三、今后的工作打算

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，我们大的竞争对手是‘\_\_管业’，该公司的销售网络覆盖整个\_\_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，两败具伤。在下年的工作中，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工夫，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、加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。

**20\_公司业务员年终工作总结篇6**

自从我20\_\_年x月从事销售工作以来，在上级领导部门的正确领导下，在同事的关心和帮助下，同事在自我的努力奋斗下，截止20\_\_年x月，我总共完成了x万元的销售额，完成了全年度销售额的x%。现将20\_\_年以来的销售工作总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，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，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：今年x月份，x分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约x吨、重晶石x吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩x吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

三、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，而产品缺陷普遍存在，所以业务员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。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、依据客户需求确定可代理的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如xKV避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题;二是xKV线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

x区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。x区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的x%，故区域市场潜力巨大。现就x区域的市场分析如下：

(一)市场需求分析

x区域虽然市场潜力巨大，但x区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，x供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而x地区各县局隶属x供电局管理，故要在x供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，x供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由x电局担保以资产抵压贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，x地区的电网改造有可能停止。

(二)竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是x厂(分厂)、\_\_等，此类企业进入x市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售;另一类是x市避雷器厂等，此类企业进入x市场晚但销售价格较低，x型避雷器销售价格仅为x元/支、x销售价格为x元/支，此类企业基本占领了代销领域。

六、20\_\_年区域工作设想

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，20\_\_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：

(一)依据20\_\_年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：x电力局、延长电力局做为重点，同时x供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作;二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在x区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二)针对x地区县局无权力采购的状况，计划对x供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)对x已形成销售的永登电力局、张掖电力局因20\_\_年农网改造暂停基本无用量，20\_\_年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)20\_\_年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)20\_\_年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)20\_\_年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1—2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

(四)由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，20\_\_年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

**20\_公司业务员年终工作总结篇7**

转眼20\_\_年即将过去，回顾这一年，感慨颇多，特别是因为今年生小孩休假了x个多月，对办事处的工作和业务造成了一定的影响，加上今年小孩还小，工作上不能全身心投入，工作业绩和积极性有所下降，所以在这里我特别要感谢各位同事对我这一年来工作上的包容和支持，20\_\_年的话我一定会更加努力地工作。现将我这一年来从事业务员工作总结如下：

一、20\_\_年工作完成情况

1、20\_\_年年度销售任务为\_\_万，实际销售为(截止x月x日)，完成年初制定的销售任务。

2、我的负责区域为\_\_镇主城区\_\_大街，\_\_路至\_\_路段。

二、20\_\_工作存在的不足

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\_\_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x—x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\_\_、\_\_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。

当前销售的其他产品没有规划，缺乏像水宣传一样强有力的产品和卖点宣传，没有全年整套的促销推广方案，广告策划卖点不突出，使得经销商及终端客户总觉得我现在多订货是否会进价偏高，下月是否还有更有力地促销力度等等，间接影响经销商、终端客户的库存数量。

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囧况。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。

岗位职责是员工的工作要求，也是衡量员工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责要求自己。然而在实际中，经常发现作为业务员需要填写好多报表，统计相关的销售数据等等，经常是半天跑业务、半天在整理报表、照片等资料数据，甚至有些时候临时说要上交报表，晚上还得加班加点做资料汇总。在我看来，业务员需要掌握这些数据，以便及时调整销售策略;办事处管理人员同样要了解这些数据，以便监督业务员数据的真实性及工作的积极性。

三、总结一年来的工作，计划20\_\_年重点做好以下几方面的工作

1、努力工作，积极拓展和维系好客情关系，确保完成20\_\_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。

**20\_公司业务员年终工作总结篇8**

转眼之间一年又将要过去，回顾一年来的工作，在领导和同事们的.无私的帮助和指导下，经过这段时间的学习和实际操作较好地完成了各项工作任务。以下是本人在20\_\_年度个人工作总结报告：

一、工作回顾

(一)不畏艰辛、克服困难，全力做好本职工作

我是20\_\_年2月10日进入公司，也是我踏入社会工作的第一天。面对陌生的环境，陌生的工作，当时无从下手，充满了迷茫，对业务操作是一窍不通，连一些最简单的工作术语都不懂。在公司领导合理安排岗位和同事的帮助下，很快便对工作业务有了一定掌握，较好地熟悉了入库操作、在库管理、出库操作等。现任马士基系统操作组长和参与三运仓库管理，至今顺利完成马士基仓库100票入仓的系统操作;完成马士基仓库出入库流程图绘制;组织员工进行马士基系统培训;完成核查、修改马士基系统历史遗留尺寸差异;绘制三运仓库平面草图;参与新秀丽审计盘点等。能准确、及时地与客户协调处理异常情况，能较好地处理各种工作细节和服从上级、公司的工作安排和管理制度。

(二)对本职工作的认识

1、对仓库的认识：熟悉马士基、三运仓库基本情况，包括库房库区、货架、货品摆放等;

2、对流程的认识：熟悉马士基仓库的进出库操作流程和系统流程、三运仓库的操作流程和系统流程;qc流程;增值服务操作流程;异常处理流程;盘点流程等;

3、对管理的认识：较好地熟悉了5s管理;仓库安全管理;库区规划;货品摆放;成本节约;人员安排等;

4、对职责的认识：明白了团队的重要性;工作合理安排、保障效率的重要性;较好地协调本组人员的工作和保障准确性;对工作能够负责和能够按时顺利完成。

二、几点粗浅体会

(一)高效服务，全力做好客户服务工作

我们的工作本职是服务，服务客户是我们赖以生存的主旋律，只有做好了客户服务，得到了客户的认可。客户才会真正地认同我们。能做到高效服务，对于客户的电话咨询，我都耐心解释并给予解决，客户提到的问题和需要，都能及时解答和解决。

(二)专业学习是做好工作的动力源泉

我们的工作价值是什么?是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。假如我们甘于落后，那么我们的价值将会一降再降，直到自己都不能认可自己。专业的学习，使自己的实际操作得到理论的支持，理论知识得到实际操作的验证，不断地提升不断地进步，才真正是我们的工作价值。点的精通，线的发展，交织成面的扩张，使自己能够覆盖更大的领域，才能在各方面不断地提升自己。

(三)因势而变，顺势而为，全力做好自己

在各种突发情况和紧急中，我迅速转变思路，找准自己的工作定位，积极和同事讨论改进方法。讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向其他有经验的同事请教，根本点还是做好自己的本职工作。“天下难事，必始于易;天下大事，必先于细”，从简单的事做起从细节入手。在精细化管理时代已经悄然而至的今天，成大业若烹小鲜，做大事必重细节。只有从基层做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，只有当浮躁被扎实所代替，冲动被理智所折服，成功才可能和我们不期而遇。

(四)认真负责是做好工作的有力保障

你手上的每一份工作，都是为自己而做，在服务别人的时候，你所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质的提升与名誉的提高。生活总是会给每个人回报的，无论是荣誉还是财富，条件是你必须转变自己的思想和认识，努力培养自己尽职尽责的工作精神。自己地不负责任往往导致他人的损失和不满，我们要明白到每月手上所拿到的工资，其实不是公司给的，也不是客户给的，而是我们身边每一位尽心尽责的同事在为你创造的财富。

(五)心态决定一切

对环境和自我的判断决定我们的行为。我认为所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作是致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。

三、存在问题及个人工作计划

在过去的工作中，在公司领导和同事的帮助下，经过自己的努力，较快熟悉和顺利完成岗位规定的工作，也使客户对自己有了较高地评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程几乎一片空白，公司lms系统也没有较深入地了解和认识，对物流专业知识也有很大的不足。

为了适应新形势、谋划新发展，我决心在今后的工作中，发扬成绩、克服不足、加强学习、努力工作，为新的一年做好营销工作。决心做好以下几方面：

(一)虚心学习，力争在提高自身专业素质上取得新突破;

通过制定学习计划，做到与时俱进，每天晨会认真学习、总结。当然不仅要学习书上的东西，而且要学习做人的道理，处世的方法，不断增强服务客户的能力，增强与客户沟通的能力，增强解决客户问题的能力，使自己成为一个综合素质比较好的员工。加强思想认识，做到学以致用。

(二)加强物流管理、供应链管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，做到理论实际相结合，不断发现工作的问题，使自己和公司能够共同进步。

(三)确立目标，不折扣行动;

(四)大胆思考，小心求证，力求做得更好;

随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

以上是我的年度个人工作总结，请领导监督和指正!

**20\_公司业务员年终工作总结篇9**

如果在一年前你问我：你喜不喜欢做业务?我的答案绝对是否定的!业务曾经是我最讨厌的一个职位，也是我避之不及的职位。但是今天你如果问我：让你去做文职工作，你肯吗?那我的答案肯定也是否定的!因为在一年的打滚里我已适应了业务生涯，溶入到了这个角色之中。

没错，没做业务之前我以为自己这一辈子应该就是在文职这个岗位呆下去的，不会有什么波浪，也不会有大的收获。在那个时候，心智仍然停留在大多数女孩的意识里，平平稳稳的工作，这就是女孩子应做的事。走上业务这一块并不是我自愿的，因为工作需要，也是有点私心，总觉得自己不能碌碌无为的过一生，必须想办法的提升一下自身素质!如何提升?那应该要从业务做起!有句话是这样说的：从一个公司的每个部门、每个工作都尝试过，那么当自己拥有事业的时候那就事半功倍!当我都尝试了这些工作之后(老总及财务还没尝试)，从一个角度来看，我是辛苦的，从另一角度来看，我是幸运的，一路中国给了我施展才华的平台，而我回报以我的努力及热情。滴水之恩涌泉相报，这就是我的个性!

从刚开始接触业务的时候，心态确实不那么端正。反反复复的，总是觉得自己不适合这种工作，还是去找份安稳的工作吧，周而复始的延续那种日子吧，但这时也会有另一种声音出现：不行，你不能就这样子，要知道你是最棒的，做那些工作只能浪费了你的青春!两种声音交替，每天很累，最累的却不过是心灵的承受能力。公司是做网络通讯产品的，非传统行业可比，通过电话与网络招商，对客户在另一头的情绪变化无从得知，只能从电话里头靠自己的能力来辨别，因为没经验，刚开始两个月基本上没出个单，靠公司养活，虽有惭愧，但亦不足以令我倒下。老总是个具有宽广胸怀的人，对于员工的培训方面花费了大量的精力，对我更是严格要求，不出单只能代表我的经验不足，没找对方向，没找到技巧，老总手把手的教我做业务，提供了许多的机会，慢慢的，我渐渐溶入这个职位之中，一个单，二个单，都来了，我终于也松了口气。

技巧，对于做业务的人来说是个很重要的环节，其次是产品知识，熟透了产品那客户半夜打电话来咨询也能随口拈来、对答如流;心态是很重要的，每一个人都有惰性，这时候要有旁人的指引的，更多的靠自觉，凡事要旁人教，那一辈子也不会成长!

一年来，足足一年，我曾经无助，曾经彷徨，最终找到了方向，虽说不上得心应手，却也略有成绩，最大的收获在于令自己成长了不少，业务，是一个很好的炼油缸!

我是\_\_销售部门的一名普通员工，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于\_\_年与\_\_公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\_\_月份的销售高潮奠定了基础。最后以\_\_个月完成合同额\_\_万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

**20\_公司业务员年终工作总结篇10**

转眼间，我进入\_\_行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的20\_\_年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

一、珍惜

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

二、进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款300元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款300元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

三、成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。在20\_\_年x月末正式接手分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，彷佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

20\_\_年8月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行公司部3个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过这三个月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。在进步的同时，随着对目前工作的不断理解和总结，我认识到自己还有许多不足：

1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

2、20\_\_年，在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。今天的\_\_行欣欣向荣，作为\_\_行的一员，我感到无比自豪，在新的一年工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应农商行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

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