# 广告业务员工作总结ppt

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2025-04-01

*本年来，在公司的关心和支持下，借助于公司提供的公交车车身、候车亭等优势媒体资源平台，通过自己的不懈努力和与公司同事的精诚团结协作，在进一步巩固老客户的基础上，不断发展新客户，在为公司贡献了微薄业绩的同时，更使自己得到了锻炼和提高。现对本年来...*

本年来，在公司的关心和支持下，借助于公司提供的公交车车身、候车亭等优势媒体资源平台，通过自己的不懈努力和与公司同事的精诚团结协作，在进一步巩固老客户的基础上，不断发展新客户，在为公司贡献了微薄业绩的同时，更使自己得到了锻炼和提高。现对本年来的工作总结如下：

　　一、取得的业绩

　　(一)、继续协调公司与“xxx”等老客户之间的利益诉求，进一步巩固合作关系。

　　新兴的广告媒体形式层出不穷，使客户在广告投放上有了更多的选择。“xxx”作为公司的长期合作伙伴之一，对公司的业绩有着一定的贡献。为了更好地巩固合作关系，一是加强与客户的沟通联络，随时听取客户对广告效果的评价，了解客户对广告投放的建议和意见;二是针对客户提出的意见和建议，及时跟进解决，做到客户有求必应，以客户满意为己任，在业界为公司树立了良好的形象，赢得了极佳的口碑。通过积极主动的工作，公司与“xxx”的合作呈现出良好的发展态势，业务量稳中有升。

　　(二)、积极拓展新客户，为公司的可持续发展提供源源不断的动力。

　　如何在众多媒体形式的激励竞争中为公司争取到客户的广告投放，需要业务员做到“四勤”，即：眼勤、腿勤、嘴勤、脑勤。眼勤就是要善于观察发现，收集相关项目的筹备情况及产品在本地的上市推广活动;腿勤就是要勤于跑路，实地查看，先入为主，在瞬息万变的竞争中赢得先机;嘴勤就是要多与业主进行沟通交流，了解其广告投放意向，以便及时跟进;脑勤即勤于思考，要善于从与业主的沟通交流中，分析其对广告投放的趋向性选择，并根据其项目或产品特点，适时向其宣传推广公司媒体资源，引导其作出有利于本公司媒体的选择，并最终达成广告投放。

　　通过积极主动的工作，拓展了“xxx”、“ xxx”、“ xxx”等一批广告客户，为公司的持续发展注入了活力。

　　二、存在的不足

　　(一)、与同事的交流不够多，团队意识有待进一步增强。

　　(二)、相关广告业务技能的掌握还不够好，与客户的沟通交流技巧还需进一步提高。

　　三、今后工作的打算

　　(一)、加强学习，进一步提高业务能力，以适应日新月异的广告市场变化。

　　(二)、以公司整体利益为重，增强团队意识，发挥团队在广告业务拓展方面的优势，提高协同作战能力。

　　(三)、进一步巩固“xxx”等合作伙伴的广告合作关系，为公司的发展提供长期、稳定的业务量。

　　(四)、以更加积极主动的工作发展新客户，增加业务量，为公司发展注入源源不断的活力。

　　虽然本年的工作在公司的关系和支持下取得了一定的成绩，但与公司的要求还存在一定差距。相信在今后的工作中，在公司x总、x总的带领下，通过自己业务能力的不断完善和提高，一定会做得更好。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！