# 最新白酒业务员年度总结(六篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-06-16

*白酒业务员年度总结一一、部门基本情况截止目前，我部门有：外贸业务员、单证员、业务兼内务共人。由总经理亲自指导，由总经理助理协同安排相关事宜的原则工作。自从我进入公司以来，不断进行尝试更新、更强、更有优势、风险更低、更具国际业务化的贸易结算方...*

**白酒业务员年度总结一**

一、部门基本情况

截止目前，我部门有：

外贸业务员、单证员、业务兼内务共人。

由总经理亲自指导，由总经理助理协同安排相关事宜的原则工作。

自从我进入公司以来，不断进行尝试更新、更强、更有优势、风险更低、更具国际业务化的贸易结算方式。截至\_\_\_\_年底，业务范围逐步覆盖玩具，毛毯，五金配件，代理出口业务等。

货物直接出口到美国，俄罗斯以及其他国家和地区，为进一步进入国际市场积累了宝贵经验。同时，公司总经理也给与我部门极大支持，亲赴国外与外商进行面对面的商务洽谈活动。并指导和调控公司销售由原来的单一客户逐步转变为客户多元化，以出口创汇、抢占国际市场为销售主旨的营销理念。灵活多变的经营管理模式，使我进出口部业绩稳步提升。

截止月份，公司直接出口销售产品：

其中玩具\_\_\_\_件;累计销售金额为：\_\_\_\_美元。

毛毯件;累计销售金额 美元;

代理销售业务

二、以创新思维为先导，加强团队业务竞争力

就企业而言，我国目前的优秀企业大都在市场前景且具一定竞争优势的成熟行业中，但处于行业的中下端位置，不仅无暴利可言，甚至利润稀薄。这些成熟行业技术发展趋势清晰，一般不会出现技术方向突变带来的行业格局大变。同时，这些行业需要巨大市场作为载体。中下端的企业要想同等的争取市场、争取市场利润和市场占有度，就必须掌控一定的独到经营模式。于是创新思维不得不被提出。

作为一个部门也一样，要想有更大的发展空间和膨胀力度，就必须拿出更新、更有效的工作手法。要创新，要自主的进行创新，并切与公司整体运营的创新经营同步的创新。

方法和手段对我部门业务人员进行思维转变非常重要。尤其我部门成立时间不长，某些人还时不时犯一些低级的错误，没有最起码的责任心，其业务水准有待进一步提高，我们的操作模式正在成熟和成长的阶段。如何在以往工作的基础上继承、发扬、创新成为我们各项工作的当务之急。经过半年多左右的实践和摸索，我部门基本确立了加强对同行的学习、放眼国际市场、勇于创新、大胆实践的方针，并取得了一些成效。

1.积极尝试工作新方法，构建行之有效的工作体系。

经过在工作中学习，在尝试中稳定的创新方式。总经理不断带领我部稳步拓展业务。并给予本部门每个人员最大的帮助，结合本部门工作者的努力，大家的成长非常显著，也有了可喜的成绩;但是工作中的失误同成绩一样，是我们不容忽视的一样重要因素。

外贸工作，象战场更像舞台。轻重缓急非常注重业务人员的自主工作性。而这一点也是我们本部门一直着力提高和后来发展所必需面对的问题。

在上述基本工作状况的基础上，作为本部门的负责人，我需要进一步完善、和引导部门的走向。并大力重点突出的加强部门和部门每个成员的工作独立性，工作自主性，在提高自身业务水准的前提下，帮助和指导部门成员的成长。使我部的发展前景更为广阔。

2.加强经验积累，及时掌握信息新动态。

查漏补缺将是我们今后的基本工作方针之一。针对各环节，各不同业务操作的特点，围绕我们关心的重点问题，我部门将采取总结、交谈等形式，去综合总结，分类整理。依次来掌握了大量参考资料。如外贸业务经验总结(配合公司整体销售工作)、出口退税、外汇核销，管件资料等等。通过该类工作，使我们能够及时、准确地对今后工作奠定基础，为各项工作的顺利开展提供出可靠的依据，便于我们有针对、有层次地提高工作效率和水平。

同时，在今年通过进一步通过网络工作的体验之后，在今后的工作中，我们更应该加强利用。并及时获取来自国外或行业当中的最新动态，最新信息。准确地做出决断，更好的配合公司的运营。

三、继续建立健全进出口部的各项规章制度，努力做到管理和工作有章可寻、有章可依。

完善合理的规章制度是日常工作的基础和保障，我部在不断总结以往工作经验的基础上，继续将建立和完善各项制度。\_\_\_\_初中，我提出制定了《进出口有限公司管理制度大纲》，《客户开发计划周报表》，《客户联系日报表》等制度，但因在制定的过程中人员的构建相对不是很稳定，因此并未很好的执行下去。\_\_\_\_年下半年，我部门将在此基础上进一步落实下去。一方面为规范管理制度，一方面为保障工作程序的层次和正规化。并且能切实的将责任落实到人，杜绝互相依赖和互相推诿等有欠积极的工作行为。

四.立足能力训练，加强外贸接单工作。

目前，因为本部普遍英文水准不高，在扩大外单的程度上受阻，过去的一段时间和现在，整个部门的成员一直在努力，以期早日成熟，加强公司外单的获取量。

五、加强领导，注重团对协作。

第一，不断充实，努力加强团队建设。团队成员的整体运作性，充分能够说明这个团队的业务整体水平。并且在诸多实践中也说明了共同努力的力量和团队建设的必要性。我也就不长篇累牍。

第二，认真抓部门负责人，做好带头羊的工作。部门负责人的带动作用，能够使团队工作发挥不可比拟的力量。尤其贸易工作不但是个期限相对较长，要求相对较繁，业务量相对较大的运作组合;同时对各个环节的衔接性也要求严格。因此，作为部门负责人，就应该责无旁贷的在工作中起到贯穿和引导的作用。

第三，成员工作的中坚力量。我部门现工作成员相对比较简从，易于工作汇总和衔接。但在从总体公司集团运作的模式下，我提出几点要求：

自主，自律，友爱，谦逊，学习。

在同事与同事之间架起联系的纽带，常沟通，保持友好和谐健康的氛围锻炼自己，提高自己。为公司的成长，为自身的成长做出自己的贡献。

六、高度重视扫尾工作，采取有力措施，力争业务水平稳中有升。

为了应对\_\_\_\_年下半年工作的新局面，我部门规划及早下手，遵循精益求精、纵横发展等方向原则，并从以下几个方面加强下一年度的管理工作和业务开展工作：

1.加强对新员工的培训工作。

2.加强对新信息的贯彻学习。积极落实国家或行业动态当中新近颁布的相关文件政策，为公司顺利地过渡新旧模式的接替。通过不定时，不定量等形式，积极学习执行，主动将业务引流新规市场。

3 .积极应变，认真学习，管理和引导并重。

4.严格执行公司的规章制度。一方面加强对自身职责要求，二是提高对每个成员的要求，明确公司和部门的管理具体规定，打好预防针。三是以专门专项的会议等形式去解决种.种问题。

一年来，我们的工作在公司领导的督导下，在我部每个成员的辛勤努力下，年，我们虽然作出了一点成绩，积累了一些进出口工作经验。但与我们的要求相比还存在一定的差距，回首这半年，还有许多方面不尽如人意。但是我们相信，对于充满挑战与机遇的新的工作来说，这仅仅是个良好的开始。我们有决心也有信心以稳步发展，重点突破为指导，在公司董事长的领导下，在同事的帮助下，在我们自己的不懈努力中，围绕进出口业务勇于创新、勤于实干、锐意进取，努力工作，力争开创我部门进出口工作的新局面!

**白酒业务员年度总结二**

一转眼，成为\_\_公司这个大家庭的一员已经两个月了，在领导的支持、指导以及同事们的帮助下，使我顺利度过了从审计人员到财务人员的角色转变，在较短的时间内适应了公司的工作环境，熟悉了财务部各项工作的流程。根据岗位职责，领导分配我主要从事四方面的工作：公司现\_\_的管理工作;\_\_公司的财务工作;国资、财政月度快报和年度报表的编制工作;每季填写上交所信息披露标准化报送系统并复核等。下面总结一下这两个月的工作情况以及在工作中的收获、提高和不足。

现\_\_业务是我们公司今年新开展的业务，也是公司今年的重点工作。我在以前审计工作中虽然也曾接触过结算中心、财务公司等相类似业务，但现\_\_还是第一次接触。我在接手现\_\_工作后，通过向同事请教、网络搜索现\_\_相关资料，尽快了解了它的业务原理和操作流程，并起草了公司《现\_管理和操作办法》;积极与工行联络沟通，查找部分子公司账户未挂靠上公司主账户的原因，及时补签授权协议，目前23家单位顺利挂靠;同时办理了现\_专用账户开设的工作，基本解决了现\_\_主业务与其他业务在一个账户中核算导致现\_\_收支余核算不便的问题。此外及时做好现\_台账，保证每周一次以电子邮件形式发到子公司进行核对。

财务工作最基本是做账，这也是一个财务人员最基本的技能。我的工作涉及到财务浪潮软件、国资信息收集平台和财政局的经济效益快报三套软件的操作。以前在审计工作中虽然也操作过同类型软件，但那时仅仅使用查询功能，操作比较简单，现在是真刀实枪要实际操作了，我不禁也心里没底，一怕操作失误，影响财务数据库数据的正确性;二怕操作不熟练手脚慢，影响整个部门工作进度。

但部门领导和同事给予的真挚帮助和耐心指导，使我完全打消了这些顾虑，以较快的速度熟悉和掌握了这些软件。特别是出三季度报告过程中，在领导的有效带领下，大家齐心协力、加班加点，在要求的时间内顺利完成。通过这次的实战演练，我也清楚认识到财务部好比是个产品装配车间，财务报告就是我们的产成品，每个人虽然承担的工序不同，但只有每道工序都保证质量，才能保证最终成品的品质，这绝不是一个人的工作，而是整个团队合作的成果，需要财务部每个人都尽心尽力，尽职尽责。

此外，我还担任了部分工会经费审计工作，审计是我的老本行，但做工会经费审计还是第一次，我通过查阅以前经费审计档案、熟悉工会相关财务会计制、与区总工会相关领导积极联系、向工会财务请教等方式尽快融入了工作，并顺利完成区总工会对公司本级工会的经费审计工作，得到了审计小组同志的肯定。

在部门领导的支持下，我还担任部分管理工作，例如主持召开部门每周例会，协助部门领导制定部门工作计划等，使我的管理能力有了一定提高。

通过这两个月，我对财务工作有了一定的认识，体会到财务工作与以前从事的审计工作的区别。审计的基本职能是监督，重在查错纠弊;而会计的基本职能是反映，旨在客观公正真实地反映企业的经济状况和成果。因为基本职能的不同，工作方法自然也不同。原来工作中一般都抓大放小，小金额的问题一般都忽略不计;财务工作就不一样了，每一分钱都要算得清清楚楚，不能有分毫差错。我要求自己做到“四心”，即热心、耐心、细心和责任心。财务工作比较繁琐，需要有爱岗敬业的精神，持之以恒，不急躁，不厌烦;工作中严肃认真，一丝不苟;要抱着对自己负责、对公司负责、对股民负责的工作态度。

回顾这两个月的工作，有收获也有不足。首先，工作还不够细心，在求速度的同时还要保证高质量;其次，工作还不够大胆主动;此外，解决问题、处理问题的能力和管理能力还有待提高。财务工作和审计工作一样，需要不断学习，要学会在学中思，在思中学，努力提高自己的业务水平。

这两个月以来，公司举办了形形色色、丰富多彩的活动，使我深深感受到了公司的勃勃生机和活力，体会到了公司团结和谐的氛围，看到了公司的迅速发展的潜力，我为能成为一名\_\_公司员工感到骄傲和自豪，也希望能和\_\_一起奋斗、一起发展。今后我会继续以饱满的工作热情和勤恳的工作态度做好本职工作，为公司创造价值，为公司更辉煌的明天而奋斗。

**白酒业务员年度总结三**

来到公司已经有四个多月了，每天必做的事情就是更新b2b网站信息，与此同时也在不断完善每个网站上我们公司的内容，特别是产品信息方面，会将一些新的产品添加进去，也将个别网站上的企业商铺建了起来，这样一来产品信息丰富了，被关注的机会也会增加，客户也能更充分地了解我们公司的信息。这几天主管又给了我一个与客户电话沟通的机会，让我帮着联系一些客户，了解客户的需要以及购买设备的意向。在与客户电话交流的过程中我还是出现了很多的问题，当客户问到一些关于设备的技术性方面的问题时，我都不能很好地做出及时的回答。这点主管也看到了，还提醒我也应该多学习一些技术方面的知识，以应对客户随时提出的问题。

我想今后我一定会努力朝着以下几个方面继续努力，首先是抽空学习一些关于设备技术方面的知识。作为一名业务员，如果当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，一定要熟悉产品的性能，才能很专业地回答客户的问题。其次，之前主管也说过作为一名正式的业务员的话，如果真的想使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

上个月公司正式成立了，也制订了相应的一些制度，但就目前实行情况来看似乎不是很理想，这段时间在工作配合等方面还是出现了很多的问题。虽然是呆在楼上工作，但还是经常会传来一些关于车间人员没能好好配合等一系列问题。可能公司刚成立不久，同时又实行了新的制度，因此车间人员在配合方面可能还需要一定的磨合期。还有就是销售部与生产部脱节的问题。有时候楼上已下单，但楼下却没有及时执行，因此出现在交货期快到的时候拼命赶工，此时可能只保证得了交货期，却不能保证产品质量。之前对于工作的流程也都已经做了一定的规定，只是还没能得到很好的实施。今后，管理人员一定要时不时地鼓励工作人员尽快融入工作状态，一定要认识到个人的不足，要养成团队合作的精神，每一项工作都要按流程一步步进行，这样我们公司的各项制度才能得以推行，公司才会有发展的动力。

记得老总前几天说过这么一句话，现在我们公司的业务是接一个死一个。这句话很值得人深思，为什么现在会出现卖一台设备就失去一个客户的情况呢，这主要是产品质量不高的问题。像我们卖出去的设备主要是靠质量来说话的，如果我们卖出去的设备质量不合格的话，在运行过程中三天两头出故障，那么客户就会不断抱怨，也会重新去找新的供应商，那就相当于我们又失去了一个客户。现在我们很多卖出去的设备就出现了很多这种问题，小到设备上的一个零部件脱落，大到整台因为重要部件的不合格而不能正常运作，这样一来即耽误了客户的业务，也坏了我们的声誉。我们知道质量是企业的灵魂，当客户在选择供应商的时候，他们最重视的就是产品的质量。所以今后一定要在质量方面把好关，决不能因为赶交货期而忽视产品的质量。只有当产品在销售及运行过程中质量没出现问题，那么客户就会信任我们公司及产品，定会给公司带来后面的订单，才不至于卖一台设备就失去一个客户。

因此，我在此也希望今后我们所有的员工都能齐心协力，各自尽到自己应有的职责，努力让我们公司走得更好，走得更远。

**白酒业务员年度总结四**

糖酒会做为酒类产物招商的\"演武场\"，为各类酒业诸侯所看沉，一些曾经或归正在推出新品、急于招商的企业纷纷亮相，白酒业务员工作心得。果此，不管是酒类新品上市推演，还是区域品牌试图向外扩驰，无不单愿借帮糖酒会来告竣各自的目标。而为了实现招商，各个酒品城市正在糖酒会上打出本人招牌式的宣传标语，并制制各类噱头来吸引人们的寄望，就像当初秦池卖\"标王\"、现在茅台卖\"国酒\"一样，无特点的宣传体例和品牌定位，分是容难让人记祝

白酒业务员工作总结大米原浆酒，叫好不叫座，本次济南秋季全写作网国糖酒会期间，笔者正在丽山大酒店逢到了大连一家企业，那家企业带到糖酒会的产物，是名为庄园的大米本浆系列酒。该酒厂正在酒店大堂和各个楼层设立的促销扶引员及营业员的推荐和引见，以及\"外国最好喝的白酒，世界上最奇同的酒\"那类宣传定位，是吸引笔者到其展厅参不雅并品尝产物的次要启事。说实话，正在促销扶引员及营业员的死力推荐下，酒厂设正在丽天大酒店房间的展位前，却是来了不少参展参会的客商，大师一面品尝那款号称\"外国最好喝的白酒\"以及号称\"世界上最奇同的酒\"的产物，一面细心体味灭其外所具无的商机事实无多大。不外，正在品尝过那款庄园大米本浆酒产物的大大都参展客商外，对该产物市场远景比力看好者却并不多，从各客商品尝过产物之后的神色和言论外，笔者看到了摆正在那款庄园大米本浆酒眼前的一类尴尬气象--\"叫好不叫座\"。

庄园是何身世?

庄园的出产方，是大连一家号称以生态酿酒、生态类植等为从的现代化高科技企业，次要营业为庄园大米本浆酒的出产和发卖。那家企业创立于1973年，曾经无近30年历史，过去次要以出产\"烧锅酒\"、\"日本清酒\"、\"生果酒\"为从，到20\_\_年的时候才投入资金对园区进行，并更新了设备，正在此根本上组建了\"大连酿制产业园\"，推出了\"庄园\"系列大米本浆酒产物。

公司以生态酿酒为卖点，但愿借帮制制生态酿酒产业园来成立\"前工尝后庄园\"的酿酒模式，并从20\_\_年起头投入资金，兴建\"栗女苑\"和\"金槐花\"两个生态农业及酿酒产业园，大规模类植槐花、水稻及各类生果等，并但愿借帮绿色、无污染的资流劣势，酿制出具无外国文化特色的绿色生态酒。

白酒营业员工做分结实在，据业内人士引见，庄园大米本浆酒从产物降生之日起，就曾经起头进行市场推广，理当说，阿谁品牌是正在外国酒界较迟开展收集发卖和借帮收集进行招商的产物，20\_\_年前后，公司曾经招募过一批收集客服，通过qq群等现代工具进行推广，只是结果甚微，且其时产物受产能、定位、产物出名度、品牌影响力等要素限制，也无法实现面向全国的大面积招商，果此只能处于一类自然成长形态。

\"生态\"概念可否收持产物卖点?

经查阅该庄园的材料，发觉其次要卖点是\"生态酿制\"概念，是绿色出产和正在无污染外进行酿制的工艺，是对生态资流的分析把持，是产物正在生态酿制下所衍生的健康、养分和时髦;公司强调的是高量量的自然山泉水和绿色大米等酿酒本料的自然生态劣势。而公司的方针，则是创制和演绎外国白酒行业的一段新传奇。

据出产庄园酒的那家公司引见，其所出产的大米本浆酒属米喷香型白酒，系\"选用绿色大米和100%自然山泉水为本料，融千年古法秘方和现代科技微生物发酵手艺为一体，正在细心研制出的奇异配方和初创生态酿制工艺根本上，经发酵、蒸馏、储存、老熟精酿而成。\"除此之外，该公司正在强调产物独具蜜喷香清柔米喷香气概的同时，更强调产物的本汁、本色和本味，强调产物的养分、健康和美味，号称本人冲破了守旧米喷香型白酒的局限，并刷新了外国守旧白酒的，由此自认为是\"外国最好喝的白酒，世界上最奇同的酒\"。

正在外国白酒行业，比来几年以\"概念\"做为卖点曾经形成一类风气，无些酒企以致将概念炒做当做一类企业命运的手段，但现实上，概念炒做的功效，却未必实的无多大结果。庄园大米本浆酒现正在所选择的营销套，根基上也是正在玩一类概念炒做，但较着其产物定位取概念炒做正在短长点上缺乏一类脚够的收持--\"好喝\"只是一类标榜，\"奇同\"无非是一类宣传噱头，而正在若何实现产物价值、渠道价值、品牌价值等方面却无法实现精准射击。

大大都参展客商正在品尝过产物之后，一方面奖饰产物的口感具无创新意义，一方面却少少对其将来市场给夺明白必定的表彰和收持，那类态度，实在曾经给出了关于该产物将来的某类猜测和判定：难以取代守旧支流白酒、消费面狭、消费根本不脚、产物认知度和品牌出名度低、品性过于暖和等由产物所带来的特征，将成为该庄园大米本浆酒正在将来斥地市场的次要妨碍，以上那些要素将大大和压缩大米本浆酒系列产物的市场空间，使\"生态酿酒\"概念无法收持其基于健康、时髦等根本上的\"外国最好喝的白酒、世界上最奇同的酒\"那一卖点。

将来猜测：大米本浆酒\"叫好不叫座\"

正在济南糖酒会期间，该大米本浆酒正在酒店布放的展厅并不是很好，但由于公司派驻正在各个楼层的促销和扶引营业人员工做做得比力到位，加之企业为产物打出的以\"外国最好喝\"、\"世界最奇同\"为卖点的宣传，也实正在吸引了不少加入糖酒会的客商到公司展厅来参不雅和品尝。

固然酒厂设正在酒店的展厅人气很旺，来品尝产物的宾客也是川流不息，但为数不少的客商正在品尝过该大米本浆酒之后，对其守旧白酒的微甜口感却并不伤风，出格是产物的保量期短、打开之后久放容难发生霉变、贫乏保守白酒饮用时的空气和激情、消费方针群体及定位狭狭，诸如斯类的缺陷，让客商正在品尝过之后，固然对产物的口感等比力对劲，但对产物的将来市场却心外无数，形成了\"叫好不叫座\"的尴尬。

据品尝过该大米本浆酒产物的客商分结，正在将写作网来市场，无可能导致其\"叫好不叫座\"的启事大体如下：

其一，产物特征逛离，品类定位不准。该大米本浆酒的次要本料是东北产的劣秀大米，但其并没无以米酒的身份面市，而是定位为\"白酒\"，以米酒的身板来穿白酒的衣裳，个外的不三不四，让人实正在难以捕摸--喜好喝保守米酒的酒平易近，对其白酒的宣传不伤风，由于怕其像白酒一样烈;而喜好喝保守白酒的酒平易近，又对其米酒的特征相，怕其不够份，怕其柔无缺而刚不脚。

其二，发卖手段单一，结果差强人意。迟正在20\_\_年，该庄园大米本浆酒就曾经面市，而面市之初也曾招募客服人员进行网上发卖及推广，不外其推广结果若何，也只要企业本人晓得--客服人员正在进行网上推广的时候，但愿藉此可以或许开辟出一些保守经销商及团购客户，但较着其客服人员缺乏博业发卖技巧，由于他们除了死力推荐说本人的产物无特色、好喝之外，并无新词。无信，那类发卖体例恰似大海捞针，瞎女打猎，其目标只是但愿\"碰一个是一个\"。除此之外，冰屿庄园大米本浆酒还通过连锁加盟博卖店形式来拓展市场，虽然正在全国各地曾经开设了700多家博卖店，但仅仅只是\"赔呼唤招呼\"式的运营结果，也让加盟模式的将来充满悬念。而从那次济南糖酒会上看，公司曾经将发卖沉心转到了面向保守经销商的招商上来，至于招商结果，目前仍然是一类悬念。

其三，市场定位不准，方针群体恍惚。该庄园大米本浆酒正在进行产物招商的时候，死力强调的是其产物好喝、无特色、以大米为酿制本料的差同化产物特征，但恰好是那类差同化背后，产物所凸起的甜、淡那两类显性特征，让其正在女性消费群体外更容难觅到知音。不外，正在女性阿谁消费群体外，企业所强调大米本浆酒的白酒定位，又会将一女性消费者挡正在消费的大门之外。

其四，营销模式老套，品牌根本不济。除了强调产物的差同化特征之外，大米本浆酒正在营销上其实并无几多新意。先是进行收集发卖，其后又曾经死力推崇连锁加盟模式，目前更是将招商沉点放正在保守渠道，多类发卖模式的叠加，让人看到了企业正在发卖标的目标上的逛移不定，而那其外，也许透射出的是企业正在对将来标的目标把握上的逛离，是企业本身对产物将来所表示出来的决心和底气不脚。

**白酒业务员年度总结五**

当十一月的考试结束后，我们就迫不及待的离开了学校，憧憬着，开始工作的日子。简单的收拾了一下行李，就来到了这个陌生的城市——深圳。刚刚出校门的学生，选择的余地不会那么多，只要能学到东西，接触到很多的知识，那么这份工作就是值得的。经过半个月的寻找，最终进入了现在的实习的厂当跟单助理。实习的这家厂是一家制衣厂，它的主要业务是滑雪服、羽绒服和登山服，有时候也做一下其他类型的服装!

我进入的是业务部，业务部一共有四个组，每个组也只有组长和助理两个人，虽然业务部的人很少，但是却是十分重要的部门，整个工厂的运行都与业务部的工作密切相关!我们组是做fob业务的，简单点说就是直接面对外国客户的，这样对我来说就十分有压力了，因为这对英语的要求也相对比较高，而英语能力一向平平的我就有点担忧了!

刚进入厂的时候，很多东西都很陌生，不论是对人还是对事。都不了解，首先我接触的就是对衣服物料的了解，虽然很多东西我们在日常生活中都经常看到，甚至自己穿的衣服上面就有，但是对于有些东西的传统认识，一时很难让我接受这些东西的专业名称，组长给了一本物料本我，让我对照上面的物料样本熟悉她的名称，没有人会很认真的教你，很多东西只有靠自己去摸索。渐渐熟悉了之后，就开始接触英文制单，当初此看到那些密密麻麻的英语的时候，头都大了，组长不会一个词一个词的教你那是什么意思，只是给了一堆带有翻译的英语制单，让我自己去熟悉了解!

我只有硬着头皮看下去，刚开始的感觉就是即使是英语六级以上的人只要是非服装专业的人也未必能够看懂，但是一段时间之后突然发现这些其实并不是很难，很多东西都是相通的，变来变去也就只有那几个名称，那几个语句!一些前期的准备工作完成后，我就开始正式接触跟单这个工作的流程。其实跟单总的来说就是对产品出生到最后大批量生产这一整个过程的跟进。我们的工作没有分得那么的细致，所有的东西都必须我们亲自跟进，从接单开始，做制单，做初办、pp办、再到产前办、产量。这是整个跟单的大致流程，不过对于整个流程来说，大体上都是一样的!

跟单的第一步是接单，客人会把他所需要做的衣服制单发给我们，而我们会根据客户提供的粗略信息，通过自己的整理提取，做出一个规范的格式，这一步是至关重要的，因为各个部门的作业并没有现成的成品能够拿来参照，因此许多的工作只能依靠这个制单来完成。因此我们必须很好的去了解这些产品的知识。因为制单仅仅是一种书面的东西，而且有些时候书面与实际还是有一定距离的，在理论上不在理论上不可能发生的事情，而在实际操作当中却会出现各种意想不到的问题，在作为一个跟单，是处理所有问题的最关键者，所以必须得很好地去把握，尽量避免出现错误。

这就需要在进行下一步工作前认真地检查之前的工作，因为所有的工作都是相当于是一个流水线，前面的工作有问题，没有处理好，必然会影响到后续的工作，如果没有及时发现前面工作当中出现的错误，那么在等到在后续的工作当中才意识到这些问题时，就会有亡羊补牢之嫌，且所有的工作都是白费，必须得重新返工。这其中不仅仅需要经验，还需要对工作的认真负责熟悉。第一轮过程的开发主要是主料的开发，这其中我们需要去寻找客人要求的那种主身布，如果公司没有，就得去寻找供货商帮忙开发。

在做好制单后就要把这些制单那到纸样房，纸样房会根据制单上的信息进行后续的工作，而在这个过程中我们要不断地跟进其开发进度。同时纸样师傅在开发的过程中也有可能会遇到有疑问的地方，我们就必须帮助他们解决问题，跟他们解释清楚，如果连我们也不懂得问题，就要直接跟客户进行沟通，，通常在做初办的过程中遇到的问题比较少，因为初办只是一个雏形，只是大略地护板去做一个模子出来。

在纸样打出来以后，会有专门的裁床去裁，我必须得跟进他们工作的进度，裁好后我必须得把这些裁片给到针车，如果有转印或其它特殊工艺的话还要送到其它部门去进行加工生产。在这整个过程当中，我必须得熟悉每一个工序要求是怎么样的，清楚地明白应该怎么做，要达到什么效果，什么是合格，什么是不合格，哪些地方没做好，要重新做，我都必须得要清楚，虽然不是要我亲自去做，但我必须得知道。因为所有的原始数据和信息都是从我这里出去的，所以我必须得很清楚。这个阶段是一个不断积累不断获取的过程，有的时候会因为不确定性，没有经验，可能要做好几次才能做到正确的。

初办做完后，我们就要开始第二轮的跟进，首先把初办寄给客人看，客人会给出评语，我们要根据客人的评语重新做制单，这时候相对于第一轮的制单就简单多了，因为这时候有初办可以加以对照，哪些地方需要修改，哪些地方需要添加新的东西等等，这些都随着客人的要求进行更改，很多东西我么没有做过，我么就要试着去开发，去联系一些辅料厂就行生产，这样以求更好的达到客人的要求!当准备工作就绪后，就重新交给纸样师傅进行改样，然后样板房的进行制作!而这一轮做出来的就是pp办，pp办的要求基本上就要比初办的要求高多了，它直接决定着你是否要做下一次pp办，而重做不仅浪费时间，而且直接影响客户对我们的印象，但是有时候是让客人要求有所更改，这样我们就必须再做一次pp办，直到客人满意为止!

第三轮的开发也就开始了大批量的生产，在这个过程中，我们要不断地跟进其进度和质量，保证产品按时按质的完成!以求让客人满意!当批量生产完成后就等着出货，这也就接近了整个跟单流程的尾声，当活走完时，一次完整的跟单就结束了!在实习期间经历了好多事，也处理过好多问题，想过、看过、做过、高兴过、也沮丧过，百感交加，使我学会了好多东西，具体有以下几点

(一)学会如何更好地与人沟通。跟单的工作比较繁杂，琐碎，它需要接触的部门最多，基本它跟每个部门都会有接触，从业务，物控，仓库，二次加工，针车生产车间这整个一系列的部门都有联系。跟单它既不属于最高层也不属于最低层，就像一个夹心饼一样，它处在最中间，所以这其中需要很好地学会与人沟通。这是我实习当中体会得最深的一点。很好地与人交往，学会做人，在工作当中还是在生活当中，它都起到了至关重要的作用。在学校里的时候，在家里的时候，可能我们从来都是姣姣者，可工作了，就不一样，每个人都一样，做错了事，做不好事情，那么你就得接受批评。

(二)其次，我觉得方法很重要，最开始做事的时候，没有计划性，也没有正确的方法，对整个流程和细节不熟悉，做事总是会事倍功半，后来慢慢碰了几次壁，摔了几次跤，缍于体会到要先学会怎样去把一件事情用最简单的方法最快的效率去把它做好，用心去做，用心去想，如果我要把它做好，我应该还要做些什么?积极地思考这些让我懂得了很多。

(三)再次，学会学习，专业知识与实际结合，提高素质能力。在工作当中总是会有很多的问题出现，很多东西都是自己从严没有接触过的，这就需要向同事们多学习，多问，共同探讨，共同学习，有时候祂们的一句话，一些指引，会让你少走很多的弯路。在学校学习的时候，也学过外贸跟单的知识，可那时仅仅只是一个理论的了解，在现实当中会比书上讲的更复杂很多。有了实际操作的经验，对于以前的知识有了更好的理解，也对外贸跟单有了更深的认识，对跟单这份工作也有了一个更深层次的了解。

(四)学会怎么去面对压力以及突发事件。想的没做的实际，凡事想到的并不能就具体实施，在开始我们准备了好多准备功夫，以为可以应对接下来的问题，但实际上到了真正操作，会有好多困难以及突发事件。实践总是能让人成长得更快，了解得更多，这让我对一个公司的外贸流程，各工作环节，公司运作，各部门管理都有了一个更深的认识，受益非浅。

**白酒业务员年度总结六**

20\_年即将过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是20\_\_年x月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

一、通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验

现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

二、本年度存在的问题

在20\_年\_\_月\_\_日我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在\_\_月\_\_日和\_\_月\_\_日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的金融危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

三、对20\_\_年工作中存在的问题进行改进的措施

对于车价差万元的情况我们在第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们的人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

四、20\_年个人工作目标和计划

我在20\_年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实!

我希望再20\_年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20\_年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售业务员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

以上是我在20\_年的工作总结，写的有什么不足之处，望领导谅解!

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！