# 业务员工作总结与计划

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-05-03

*业务员要负责产品的市场渠道开拓与销售工作，与客户保持良好沟通，实时把握客户需求，为客户提供主动、热情、满意、周到的服务。以下是本站分享的业务员工作总结与计划，希望能帮助到大家!　　业务员工作总结与计划>　　一、本年度个人工作总结　　202\_...*

业务员要负责产品的市场渠道开拓与销售工作，与客户保持良好沟通，实时把握客户需求，为客户提供主动、热情、满意、周到的服务。以下是本站分享的业务员工作总结与计划，希望能帮助到大家![\_TAG\_h2]　　业务员工作总结与计划

>　　一、本年度个人工作总结

　　202\_年刚刚过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，07年初，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。

　　我是今年五月份到公司工作的，六月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有网站及相关产品销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏互联网行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，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，我经常请教郑总和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

　　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，现在对徐州互联网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，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。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方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

　　存在的缺点： 对于互联网市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

>　　二.本年度部门工作总结

　　在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的知名度在徐州市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

　　下面是公司202\_年总的销售情况：

　　从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在徐州市场上，网络公司众多，产品五花八门，网站价格混乱，网络产品参差不齐、交叉严重，服务水平整体欠佳，这对于我们开展市场造成很大的压力。 客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

　　1)电话销售的力度不够，销售工作最基本的客户访问量太少。

　　2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

　　3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

　　4)新业务的开拓不够，业务增长小，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。

>　　三.市场分析

　　现在徐州市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司主推的百度推广属于较能得到客户认可的产品。在06年销售过程中，牵涉问题最多的就是价格。在07年的销售工作中，我认为产品的价格做一下适当的调整或者推出一系列较有力的价格套餐和打包服务，这样可以促进销售人员去销售。

　　徐州是一个竞争比较激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，公司的知名度与产品价格优势，在徐州市区开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在六县上，那里的市场竞争相对的来说要比市内小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

　　市场是良好的，形势是严峻的——在徐州市场可以用这一句话来概括。在技术发展飞快地今天，07年是大有作为的一年，假如在今年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

>　　四.202\_年工作计划

　　在07年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

　　1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。 人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

　　2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。 销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

　　3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。 培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

　　4) 在六县建立销售，服务网点。 根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

　　5)销售目标 今年的销售目标最基本的是做到每人每月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周 ，每日;以每月，每周 ，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

　　我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

　　以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解

**业务员工作总结与计划**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家上午好!

　　我是负责xx市场的业务员xx。

　　为期两个月的春节销售攻坚战已接近尾声，各礼品店、二类店出货量也逐渐回落并趋于平稳。现在，我就春节期间xx市区礼品店渠道市场的操作情况做一下汇报。

　　根据最近几日对各个礼品店回访的情况看，总起来讲今年春节礼品店渠道的销售要好于往年同期，最集中的体现在：

　　第一，铺货覆盖率相对较大。现在xx市区范围内已完成铺货31家，其中绝大部分为节前最新开发的，重点开发那些通过多途径调查和侧面了解，筛选出的有意向合作并能够切实产生销量的客户，作为准客户进行重点开发和不间断沟通。所开发的店面分布均匀，而且大都在各机关企事业单位附近，有效辐射范围比较广，基本上做到了让客户都能看到、购买到。

　　第二，回款率较之往年有所提高。由于所开礼品店为精心筛选，可有效保证货款及时回收。据统计只是春节期间礼品店渠道累计铺出产品金额达7万余元，能够实现销售即能够切实产生回款的金额预计会达到3万元以上，预计3月份能回全款，截止目前已有2家礼品店实现回款，回款金额已近万元。而另外剩余的产品有理由相信在这个黄金销售节点的余温下也能有较好的销售。

　　第三，春节期间规范了礼品店供货价格及零售价格，有效防止了先前因为价格混乱而导致的出货难问题，切实维护了渠道零售商的利益，改善了客情关系，提高了产品的知名度和美誉度。

　　第四，创造了融洽的客情关系，并做到了及时维护。春节期间所开礼品店平均每家店至少每两天去一次，有些重点维护的店面甚至一天去两次，保证做到有事必到、有求必应，供货及时，树立了良好的公司形象。

　　第五，在保证礼品渠道正常运作的前提下，协助开发团购和商超渠道。

　　第六，完成公司领导和部门领导交办的其他工作。

**业务员工作总结与计划**

　　今天是我来泰康的第29天，将近一个月的时间里我在这里学到了很多东西。下面我对四月份的学习工作做一个总结。

　　1、学习了年金方面的基本知识，初步掌握了与客户交谈的内容

　　在学习过程中，我掌握了建立企业年金的流程，也了解了一些相关边缘问题，比如会计科目、信托法等等;同时我也遇到了很多不能自己解决的困难，得到了同事和领导的解答帮助，充分体会到了公司“铸造团队，亲和诚信”的企业文化。通过这段时间的学习，我发现自己掌握的知识不够全面，做企业年金是一个与高端客户不断接触的过程，我除了应该掌握年金方面的知识外，还应该加强金融、经济、企业管理、法律、社会等等各方面的知识，用知识武装自己，以便能更好地展业。

　　2、跟随领导出差，在实践中学习了不少见客户的经验

　　领导为了让我们尽快学好基本知识，掌握营销技巧，4月下旬，我跟随黄经理和许经理出差茂名，在那里见到了我们合作单位中国银行的相关领导和同仁，同时也去见了两家客户企业：电白供电局和一家房地产公司。整个过程我一直在观摩学习黄经理和许经理怎样与客户建立良好的合作关系。同时，我发现，要想让客户信任你，必须要精通自己所作的业务，而不仅仅是熟悉。也就是说，一定要做一个专业的行销人员。而要想专业，还得必须努力练好基本功。此外，我还跟黄经理去了储运公司，体验了我公司和合作伙伴光大银行的讲标的过程。

　　3、通过启航培训，学习了电话行销和面见客户的基本知识

　　培训课程中，给我印象最深刻的就是28号下午的考试，考试有三个环节组成：一、给定一个企业，通过前台找到人事部负责员工福利的经理;二、通过电话给人事部员工福利经理约到见面;三、通过首次见面约到第二次见面。

　　这天的考试从中午午饭过后一直到凌晨零点多，最后老师让我们都过了，但我觉得我表现得不是很好，没有发挥出最好水平。电话话术不停地练，次地，次地被拒绝……到了半夜，上下眼皮开始打架，注意力精力都集中不起来，回到宿舍洗把脸继续回来……最后终于过了。

　　通过培训，感觉自己在销售话术和能力上有了一个质的飞跃。整个培训下来，我认识到自己的不足：一、见到客户信心不满;二、和客户面谈不会用生动的方式表达专业的东西;三、对产品和年金相关知识掌握不够;四、寒暄问候及礼节性的东西有待于不断改进;五、平时工作不够用心，表现在销售流程中就是自己业务的不专业。

　　4、打电话找客户的过程，让我更接近市场，听到了不少市场的声音

　　通过打一批(已打30个)曾经有做企业年金移交工作的企业电话，了解到市场上企业年金移交的工作进程：一部分企业年金移交工作已做;一部分企业年金计划暂时搁浅，原因不一而足，但大部分是因为经济问题。当然，大家都知道，电话过程中什么客户都会遇到，其中，有五家客户不拒绝了解我公司，也答应可以去送资料，因为是在珠海，所以没有约具体时间;还有的公司已倒闭，也有在平安、国寿做了的……

　　总之，电话工作现在还在继续进行。其中我有做的不好的地方就是没有对客户进行总结归类，会在这周内把这项工作完成。

　　5、其他相关工作。比如搜集XX市政、供水、电力等企业客户名单资料等

　　总结本月工作，觉得自己不够积极;一些学习、工作进展速度缓慢，决定五月份从头赶上。

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！