# 有关业务员工作总结的写法及范文如何写

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-03-21

*有关业务员工作总结的写法及范文如何写一在此我订立了工作计划，以便自己在新的一年里又更大的进步和成绩。一：熟悉公司的规章制度和工程管理的开展，熟悉自己工作岗位的业务流程。二：增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落...*

**有关业务员工作总结的写法及范文如何写一**

在此我订立了工作计划，以便自己在新的一年里又更大的进步和成绩。

一：熟悉公司的规章制度和工程管理的开展，熟悉自己工作岗位的业务流程。

二：增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。明确自己的工作职责，遇到问题时要及时的去分析问题，解决问题，服从上级的安排。

三：公司在不断的改革，订立了新的规定，作为公司的一员，必须以身作则，遵守公司的规定。

1.以寻找目标市场的商业网站、行业协会网站、商会网站及产品专业网站为方向，了解并联系目标市场知名度高销售网络庞大的进口商。

2.基于目前手头联系的较多的客户，打算先从其着手，了解的途径主要按照上述说明的方向。通过谷歌和百度等网络搜索引擎找到相关网站网址。

3.准确知道其他国家一些大采购商的联系方式后，接下来就是如何将他们开发成为我们的客户了。

4.认真对待收到的每封询盘，及时处理并跟进客户。必要时做好相应笔记。在一些免费的b2b平台上，发布产品信息，推广我们的产品。

同时在与客户沟通的过程中，挖掘他们国家同行业进口的信息。至于能收获多少，看沟通方式和客户的意愿等因素了。

5.对已经下单的客户，制作客户维护跟进表，详细记录跟进信息，了解产品使用反馈信息，掌握变动。

6.对意向客户，多多保持联系，有计划有区别的发送邮件，并电话联系。7.对意向不明确的客户，按照开发信模板，每两天发一封邮件。8.每周五做好工作总结

以上是我针对20xx年的工作计划和发展方向，我会更加努力、认真负责的去对待本岗位的工作，希望通过自己的努力和他人的协助能够成功的达成计划并突破，取得更好的成绩并提高自己。

**有关业务员工作总结的写法及范文如何写二**

很荣幸能有机会加入xx集团。虽入职时光较短，仍深深地感受到我司井然有序的管理秩序及我们部门充满朝气的团队氛围。在这个岗位上，我明\*临的机遇和挑战都是巨大的，外贸业务知识及经验的积累都需要自身不断的努力和学习。

在新的一年里，我对自我的工作状况计划如下：

首先，学习外贸知识、产品知识。对一名刚从英语系毕业一年半的外贸新手来说，我的外贸知识还有待于加强，需要在往后的工作中进一步积累。此外，刚刚接触这个行业，对产品的认知我几乎是一片空白。因此，学习是我新年计划中的首要环节和重要任务。我会以一种用心的态度虚心向领导及各位同事请教。在我的个人观念里，态度决定成败，期望自我的努力会得到大家的肯定。

其次，学习缮制单据。在熟悉整套外贸流程理论知识之余，锻炼自我的实际操作潜力。因为此前一年多的工作经验都只是局限于业务方面，重点在与客户的沟通上。单据的制作以及出口流程中跟银行、商检、海关、贸促会等相关部门的接触，都是我面临的新的工作。由此，我也体会到自我以前掌握的工作环节并不全面、完整。此刻能从最基本的出口单证做起，对我来说是一个不可多得的学习机会。

第三，如有机会接触公司业务，我期望能尽快熟悉自我跟的每一个客户，总结并分析他们的新特点，以一颗热忱的心为客户服务，为公司创利!

第四，用心开拓新业务，充分利用网络资源为公司寻找目标客户。及时更新我司在阿里巴巴等相关网站上发布的供求信息，并持之以恒地跟踪，相信长久的付出总会有必须的成效。

第五，协助领导及同事做好两届展会及其它国外展会的前期准备工作。在展会结束后，协助参展人员做好后续的客户跟踪服务，以此巩固展会成果。

另有几条小小的推荐：

一、因经理在业务洽谈方面会经常与客户进行电话沟通。为此提议是否可在电脑上安装skype软件，申请一个skype帐号，并向客户用心推荐这一网上及时沟通工具。其通话质量与手机差不多，还可节省双方的国际长途电话费用。

二、部门内部多开展一些活动，在活动中增强整个团队的凝聚力。

三、对新人多开设外贸知识及业务知识的内部培训课程。

最后，再次感谢领导对我的信任。相信在这个优秀的团队中，我将受益不少。同时，我也期盼自身的不断完善能为公司的发展贡献一份力量!

**有关业务员工作总结的写法及范文如何写三**

度过了紧张的20xx年之后，房地产行业总算是保住了市场上的地位。我在房地产公司上班也是有很长时间了，对房地产市场的情况不说是十分的了解，但总是还有点造诣的。相信随着市场的逐渐回暖，房地产市场是会回到一个正确的轨道中来的。我对房地产公司的前景还是比较看好的，所以我会一直坚持在房地产公司上班！

20xx年是我们地产公司业务开展至关重大的开局之年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人来说，也是一个充满挑战，机遇与压力并重的开始的一年。因此，为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好厂房中介的工作。为此，在厂房部的朱、郭两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下20xx年房产公司个人工作计划：

一、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

二、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

三、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

2、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

3、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

4、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端。

并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房

**有关业务员工作总结的写法及范文如何写四**

新客户能给厂家带来销量和市场份额的增长，能为销售员带来更多的奖金和职位提升机会，优秀的销售员总是能不断开发高质量的新客户。从某种意义上来说，衡量销售员的水平高低所在关键看销售员能否开发高质量的新客户。要成功开发新客户，首先必须把水烧到99°，即做好市场调查、客户普查、客户筛选、目标客户确定、开发计划等前期性的开发准备工作。最后1°关键在于打动客户，消除客户顾虑与异议。很多销售员都做到了99°，但要将最后1°烧开——洞察客户顾虑，消除客户异议，却不知所措。

新客户开发过程中，经常遇到的异议列举

1、价格太高：“你们公司产品价格太高，不好卖，你们还是找别人吧?”

2、公司政策不灵活：“你们公司的政策不够灵活，你们还是去找别人吧?”

3、独家代理权：“我要做你们公司产品的独家代理商”

4、市场不景气：“现在市场不景气，生意不好做，你们还是过一段时间来谈吧?”

5、要铺底：“我的资金很难周转过来，你们应该支援我一下，铺点底给我”

6、要保证金：“我与你们公司没打过交道，不了解你们公司，你们应该给我点保证金”

7、缺乏资金：“我现在资金实力有限，不想再考虑其他厂家了”

8、厂家关系：“我与现有厂家感情很好，暂时不考虑引进其他厂家”

9、朋友关系：“我与现有厂家是多年的交情，不好意思再引进其他厂家”

10、生意小：“我们生意做得很小，不方便到你们厂家进货，你们还是找别人吧”

11、运输：“这里离你们厂家太远，运输不方便且运输费用高”

12、小公司：“你们公司是小公司，我们只经营大公司的产品”

13、厂家约束：“我与现有厂家订了合同，等合同到期了再说吧”

14、专销奖：“现有厂家给了我专销奖，我不能再经营其他厂家的产品了”

15、决策权：“经理不在家，我不好做主，等经理回来后再说吧”

16、历史问题：“经营你们公司产品，反映不是很好呀”

17、市场冲突：“你们的产品在经营，他不是卖得很好吗?”

以上列举的异议，使厂家销售员与客户的谈判卡壳了，很难进行下去。实际上，以上异议并不一定是客户的真实异议，可能只是客户委婉拒绝的一种方式。客户产生异议的主要原因有：客户想和厂家讨价还价，还想向厂家争取更加优惠政策;客户对厂家及厂家产品不了解，缺乏信心;客户听信了其他人的谗言;客户心中还有顾虑;客户没有增加经营厂家或品牌的需求。因此，面对客户的异议不要轻易下结论，首先要分析和判断客户异议的真假及产生的原因，然后对诊下药。

客户主要异议的解答方法与策略

一、 当客户异议厂家产品价格太高

1、由因分析。客户提出厂家产品价格太高的异议，可能是厂家产品价格确实要高于其他厂家或品牌的价格，客户一则担心用户没有办法接受，产品卖不出去;也可能是担心产品价格太高，他的利润下降，没有钱赚;还有可能是厂家产品价格比其他厂家或者品牌价格差不多，客户是想通过心理战，要求厂家产品价格还要作出让步;

2、策略与方法

(1)当调查获知，厂家产品比其他厂家或者品牌差不多，甚至还低时：

a、“你认为我们产品价格太高，你是与哪个厂家、哪个品牌的哪种规格的产品相比较呢?”

b、“你能不能告诉我，xx厂家规格的品种是什么价格吗?”

c、“据我了解，我们的价格与品种的价格差不多……(公司产品相对品种的优势及我们的运作方法)，你还担心什么呢?”

注解：通过反问客户的策略，打消客户以为销售员不了解市场而刻意压价的想法，同时将话题从价格问题转移到公司如何做市场、如何帮助客户推广产品上来。

(2)当调查获知，你的产品确实比其他厂家或者品牌高时：

a、“我们的价格确实高了点，你是担心我们的价格高，用户不接受而卖不出还是你认为经销我们的产品没有多少钱赚呢?”

b、客户回答产品价格高，用户不接受不好卖

“你了解过我们的公司吗?我们的公司有一条理念：帮助客户共同销售。我们有一整套产品推广计划和方法……(列举一些帮助客户推广产品的方法与案例)。客户销不销公司的产品是客户的问题，产品卖不卖得出去，是我们公司的问题。你还有什么顾虑吗?”

c、客户回答产品价格高，经营利润不高

——“你认为经营我们的产品最起码需要什么样的利润?你估计经销我们后能产生多大的销量?你经营我们产品总体利润期望目标是多少?……根据我们对市场的了解及经验，你经营我们的产品的总体利润目标可以实现，……。(从我们全方位的推广支持后预计能达成的销量及促销政策支持等，计算出总体利润)，你还有什么担心吗?”

——“我们的价格是比其他厂家或者其他品牌是要高一点，也应该高些高一些，……(说明价格高的原因)。价格确实影响用户购买的一个方面。你知不知道价值比价格更能影响用户的购买……。(理论结合案例展开说明)。我们公司现在推行的是价值营销，……(一整套的推广方案和计划与案例)。”

注解：厂家产品价格高，不应简单的与竞争对手比价格，而是应与竞争对手比价值，同时有一整套的推广策略、方案与计划。并将这些道理，通过理论联系实际的方法，告诉客户，引起客户的理解、认可与共鸣。

二、 当客户异议厂家的政策不够灵活

1、由因分析：厂家政策不灵活，经常是指厂家的结算方式、铺货政策、奖励政策不是很灵活，原则性比较强。在这种前提下，客户有两种目的：一种是以此为借口，不愿意做厂家的产品;一种是想做厂爱的产品，只是想获得更多的更优惠的政策支持。

2、策略与方法

(1)客户以此为借口，不愿意做你的产品

a、“你认为我们的政策优惠到什么程度，我们才有可能合作呢?”

b、“你要的这么优惠的政策，我没有办法答复你，要么这样吧，我请示了公司领导后，再来拜访你，行吗?你也好好考虑一下吧!”

注解：既然客户做厂家的产品暂时没有需求，短期内厂家再如何努力估计效果也不会很好。因此，针对客户的这种借口，厂家既不要过多的解释，又不要把话说死，继续与这种客户保持联系与接触，说不定以后有机会合作。

(2)客户有与厂家合作的需求，可能是向厂家要更多的政策

a、“你能不能讲具体一点，你认为公司哪些政策不灵活?”

b、“你认为我们的政策，对你来说，可能会造成什么样的不利影响呢?”

c、“确实政策可能会给你带来很多麻烦，短期内不利于你的经营，但你有没有考虑过政策也能给你带来什么好处吗?……”

d、“你想过没有，其他厂家为什么会给你那么多且具有吸引力的政策吗?理由只有一个：这个厂家实力不是很强大，对自己及产品缺乏信心，只能靠这种低级的原始的方式来吸引你们。这种厂家除了带给你表面上的支持，还给你带来了什么?……(结合案例说明带来了一大堆的麻烦)。同时你也想过没有，为什么我们的政策不是很宽松，反而很多的经销商和用户忠诚于我们公司和我们的产品?因为我们给他们带来很多价值……(结合案例说明公司给客户带来很多新的价值)。你是要1000元钱还是要一份每月能给你带来1000元的工作呢?”

e、“我们给你提供政策达到何种程度，你才有可能与我们合作呢?”

注解：通过开放式的提问形式，了解客户需要何种政策，了解客户对这种政策的顾虑是什么，同时引导客户从要政策的误区中走出来，变要政策为要发展，最终使客户明白要发展就要与象你这样的厂家合作。

三、 客户异议要求“独家经销或者总代理”时

1、由因分析。客户之所以向厂家要求独家经销或者总代理原因可能有：客户的观念比较落后，认为只有做厂家的独家经销或者总代理面子上才风光;担心市场做起来后，厂家不断开发新客户，自己的利益得不到保障;担心厂家开发多家后，相互冲突，市场难以控制;

2、策略与方法

(1)“独家经销或者总代理我们厂家也并非不可以给你，但你要告诉我假如我们公司产品让你做独家经销或者总代理，你每月能保证我们多少的销量?你总不能让我们兄弟吃不饱饭吗?”

(2)“你能不能告诉我，你为什么要独家经销或者总代理呢?你担心什么呢?”

(3)“你担心你的市场权益得不到保障，市场难以控制，是可以理解的，也是很实现的问题。实际上独家经销或者总代理也并不见得厂家就能100%保证保障你的权益，……(案例说明)。实际上厂家通过分品牌、分品种在同一市场上开发多家客户，同时加强市场的规范与控制，对于你来讲，肯定利大于弊……(理论结合案例说明互竞共荣的道理)。”

注解：当客户提出独家经销或者总代理的要求时，不要将话说死，要留有余地，如果客户独家经销能保证厂家每月比较大的销量时，可以考虑独家经销，毕竟销售目的是产品销量和市场份额。如果对方不能保证，则要告诉对方特约经营也是一种很好的经营方式，厂家有很多政策和措施来消除他的顾虑，直至接受厂家的做法。

四、 当客户异议“市场不景气，生意难做，过一段时间再说”时

1、由因分析：客户异议市场不景气主要有三种可能：一种是市场确实不景气，生意难做，客户认为增加新的厂家也不会有起色;一种是客户还有顾虑，对公司没有信心，是一种借口;一种是客户没有需求。

2、策略与方法

(1)客户认为市场不景气，不是引进厂家的最好时机

“你的意思是旺季的时候可以经销我们的产品，对吗?既然你有诚意经销我们的产品，我认为市场不景气是经销我们产品的最佳时期……(从引进我们的产品可以使淡季不淡、产品的成功销售市场准备很重要、竞争对手忽视是新品进入最佳时机等等方面，结合案例说明)。”

注解：针对这种客户，最主要的是引导他的观念与思想，他的观念转变成功了，那么可能你的开发也就成功了。

(2)客户还有顾虑，以市场不景气为借口，持观望态度

“你是生意专家，你应该明白：凡是生意做得好的人，他一定是个很果断且精明的人。他们不会只顾眼前，更主要的是他们知道未来，知道未来什么生意好做。我们公司无论从理念、产品还是到营销方式，都代表未来的潮流……(结合案例，全方位的介绍公司及公司产品和营销做法，树立客户信心)。你能不能告诉我，你还有什么顾虑呢?”

注解：这种客户比较犹豫，说话反复无常，针对这部分客户要采取恩威并用策略，要告诉他未来的趋势和他目前存在的危机，同时也要告诉他厂家是他的唯一救星。

(3)客户没有需求，只是以市场不景气为借口，来拒绝你

“没有关系，今天你不做我的，也许明天你会做我的。我们生意做不成，可以做朋友吧。你说是吗?老板。这是我的名片，你需要我时，随时可以打电话。我也会经常来拜访你。”

注解：这种客户很有主观，除非他真正有需求，否则你很难打动他。这部分客户，厂家保持与他联系，也许以后有业务往来。

五、 当客户异议要“铺底资金”时：

1、由因分析：可能客户真正的缺乏资金，需要厂家资金周转;可能是客户有钱，但想通过铺底资金控制厂家;也可能客户想诈骗厂家的货款;还有可能是没有诚意与厂家合作，纯粹一种借口;

2、客户资信调查后，没钱且信誉很差，完全可以拒绝

“对不起，我们厂家的付款方式是现款现货，执行的是零帐款，在这一点上，公司任何人没有权力。我实在是爱莫能助。”

3、有钱，想控制厂家要铺底，尽量说明现款现货，确实没有办法，可以适当铺底;

“确实没有办法，现款现货这是公司的规矩，没有谁敢做主。你能告诉我现款现货，可能会面给你带来什么麻烦吗?……我回去请示下公司吧。不过，据我所知，如果我们铺底给你，可能你要办理抵押或者担保手续。”

六、 当客户异议“没有钱”时

1、由因分析：有可能确实没有钱;有可能有钱，但只是一种借口;还可能有钱，想要厂家垫底，以此来控制厂家;

2、策略与方法

(1)确实没有钱者，圆滑收场。“老板没有钱，真是开国际玩笑。”

(2)还存顾虑，有钱称没钱，应继续探询需求;

(3)有钱想要垫底，以此来控制厂家。(参照五大点3小点策略应对)

七、 当客户异议“已与现有厂家订了合同，等合同到期了再说吧”时

1、由因分析：可能确实跟其他厂家签订了合同，年终有一些政策要兑现，要完成销量任务，不敢轻易接受新的品牌，而影响现有厂家销售达成;也可能是一种借口。

2、策略与方法

(1)确实签订了目标合同，有三种处理方式：一种是等到合同到期再说，但此过程一直保持联络;二种是以算帐的方式说服客户，其实经销公司产品也不会吃亏，甚至赚得更多;三种是公司给予相应的补偿;

(2)没有签订合同，只是借口：搞清主要顾虑是什么，对诊下药;

八、当客户异议“以前经营你们公司产品，做得并不成功呀”

1、由因分析：厂家以前在这片市场上有经销商做过，但由于历史原因，经营失败了。在重新启动市场时，客户对公司缺乏信心。

2、策略与方法：向客户分析和解释当时失败的原因，同时向客户说明现在的公司与过去相比大不一样了，重新树立客户的信心，激发他的经营欲望。

“你说的一点不错，公司的产品曾在这个市场上红火过，但不久也消失了，也许你也知道其中一些原因……(联系实际，客观分析和说明原因)。现在我们公司在方面做了很大的改善，……(改善办法与效果)。你还有什么顾虑和担心的呢?”

**有关业务员工作总结的写法及范文如何写五**

出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有20xx奥运会带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

**有关业务员工作总结的写法及范文如何写六**

在新的20\_\_年里，我对自己的工作情况计划如下：

首先，学习外贸知识、产品知识。对一名刚从英语系毕业一年半的外贸新手来说，我的外贸知识还有待于加强，需要在往后的工作中进一步积累。此外，刚刚接触这个行业，对产品的认知我几乎是一片空白。因此，学习是我新年计划中的首要环节和重要任务。我会以一种积极的态度虚心向领导及各位同事请教。在我的个人观念里，态度决定成败，希望自己的努力会得到大家的肯定。

其次，学习缮制单据。在熟悉整套外贸流程理论知识之余，锻炼自己的实际操作能力。因为此前一年多的工作经验都只是局限于业务方面，重点在与客户的沟通上。单据的制作以及出口流程中跟银行、商检、海关、贸促会等相关部门的接触，都是我面临的新的工作。由此，我也体会到自己以前掌握的工作环节并不全面、完整。现在能从最基本的出口单证做起，对我来说是一个不可多得的学习机会。

第三，如有机会接触公司业务，我希望能尽快熟悉自己跟的每一个客户，总结并分析他们的新特点，以一颗热忱的心为客户服务，为公司创利!

第四，积极开拓新业务，充分利用网络资源为公司寻找目标客户。及时更新我司在\_等相关网站上发布的供求信息，并持之以恒地跟踪，相信长久的付出总会有一定的成效。

第五，协助领导及同事做好两届\_\_展会及其它国外展会的前期准备工作。在展会结束后，协助参展人员做好后续的客户跟踪服务，以此巩固展会成果。

工作上的建议：

1、因经理在业务洽谈方面会经常与客户进行电话沟通。为此提议是否可在电脑上安装软件，申请一个帐号，并向客户积极推荐这一网上及时沟通工具。其通话质量与手机差不多，还可节省双方的国际长途电话费用。

2、部门内部多开展一些活动，在活动中增强整个团队的凝聚力。

3、对新人多开设外贸知识及业务知识的内部培训课程。

最后，再次感谢领导对我的信任。相信在这个优秀的团队中，我将受益不少。同时，我也期待自身的不断完善能为公司的发展贡献一份力量!

**有关业务员工作总结的写法及范文如何写七**

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)业绩回顾

1、年度总现金回款\_\_万，超额完成公司规定的任务;

2、成功开发了四个新客户;

3、奠定了公司在鲁西南，以\_\_为中心的重点区域市场的运作的基础工作;

(二)业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于\_\_，但由于\_\_市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了\_\_市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了“\_\_副食”，已近年底了!

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小);

c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心;

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在\_\_已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于\_\_年11月份决定以金乡为核心运作\_\_市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，\_\_我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了;

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了;

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了;

4、对整体市场认识的高度有待提升;

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、\_\_市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、\_\_市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护----)且\_\_酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、\_\_市场

\_\_的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖;

(2)没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充;

4、整个\_\_年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源!

四、\_\_年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致10年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

1、\_\_\_：虽然公司有费用但必须再回款，以多发部分比例的货的形式解决的，双方都能接受和理解;

2、\_\_：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售;

3、\_\_：同\_\_

4、\_\_：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

五、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等;

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等;

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化;

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群;

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户;

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用;

六、对公司的几点建议

1、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉;

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性;

3、集中优势资源聚焦样板市场;

4、注重品牌形象的塑造。

**有关业务员工作总结的写法及范文如何写八**

根据上半年的销售情况来看，下半年里将按照此计划进行开展工作：

一、工作要求

1.市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额\_\_\_万元。

2.适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3.注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4.目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取的市场份额。

5.不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

二、销售工作具体量化任务

1.制定出月工作计划和周工作计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑\_\_市地广人多，交通涌堵，预约时选择客户在相同或接近的地点。

2.见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3.从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4.做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

5.填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

定期组织同行举办\_\_会，增进彼此友谊，更好的交流。客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让\_\_成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

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！