# 业务员工作报告总结范文6篇

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-02-17

*要想将报告总结写得更加出色，我们需要理清写作思路，从我们写出的报告总结中，就能够看出我们的工作态度，下面是小编为您分享的业务员工作报告总结范文6篇，感谢您的参阅。业务员工作报告总结范文篇1如果在一年前你问我：你喜不喜欢做业务?我的答案绝对是...*

要想将报告总结写得更加出色，我们需要理清写作思路，从我们写出的报告总结中，就能够看出我们的工作态度，下面是小编为您分享的业务员工作报告总结范文6篇，感谢您的参阅。

业务员工作报告总结范文篇1

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zui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zui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，zui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，zui终找到了方向，虽说不上得心应手，却也略有成绩，的收获在于令自己成长了不少，业务，是一个很好的炼油缸!

业务员工作报告总结范文篇2

20年总部下达分公司全年回款任务指标8.65亿，较去年任务比较应是适当向下微调，平均下来每月完成0.72亿，将近是7--台每月销量，这个指标与目前状况有相当大的距离。年手机市场竞争还会继续加剧，继续恶化，还有大量的新进入者涌进这个竞争。做为全国的金矿区，竞争会更加激烈。就目前形式，我们的市场地位和在一线的表现在很多区域非常危险。不努力、不进取，不可能完成今年的指标。但大家应看到我们今年的优势。万总的市场竞争论及竞争的产品策略指导下，今年总部产品力较去年大大提升，产品外观、品质、性价比在逐步加强，渠道利益链在得到补充，很多区域经销商的信心在高涨，所以在20年我们在精神、组织氛围上做好准备：

1、有雄心斗志，不怕竞争困难，勇于面对困难。气可不可泄，一线讲师必须要有不屈不挠的斗争精神，再次强调过往的成绩不应成为前进的包袱，这点要特别注意。\"兵熊熊一个、将熊熊一窝\"，我们各级团队的主管要准备做好带头人;

2、\"尽心尽力\"兢兢业业的负责精神。万总倡导团队的：\"民工心态\"和天道酬勤，努力敬业是我们事业工作成功的基础;

3、培养培训营销工作的方法及对市场研究能力，成为智慧能动的市场操作者，pdca的工作方法一定灵活运用及贯彻，人事行政部和营销部做专题培训，到营销主管这一级，营销部建立一套研究市场分析市场的体系;

4、\"小改进、大进步\"工作从细作起，从小开始，倡导工作的细微点入手，发现问题、改进缺点。终端的任何改进，我们日常工作流程的细微提高，聚在一起，就是我们大进步。\"小改进、大进步\"成为我们工作的氛围，倡议大家\"小改进、大进步\"的工作及思维方式。

业务员工作报告总结范文篇3

光阴似箭，春暖花开，不知不觉中又迎来了新的一年!回顾这一年的工作历程。作为公司的一名员工，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同仁热气、拼搏、向上的精神。

我作为销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的关心和帮助下走过了一年，在这一年中各方面没有很好地完成公司给我的各项指标，主要表现在如下几个方面没有做好：

1、我作销售部门的员工，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、在投标工作中，屡次失败，面对多次的教训，首先查找自身的原因，分析工程、标书细节、对比竞争对手，找出自己各方面的不足之处，在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，在今后的投标中取得成绩。

3、在公司提供客户需求信息资源这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户购买了其它品牌机组。

4、在今后的工作中，要抓住这方面的客户，争取把握分析、处理好各项工作中，加强同客户的交流、沟通。了解他们的需求，能够准确地处理好，来羸得客户。

新的一年已经开始，紧张而又忙碌的工作拉开了进程，明确公司的目标、计划。计划好自己的工作和个人目标。

在平时的各项工作中精耕细作，紧跟所有的项目：房地产、工厂、安装公司、特殊行业如(电厂、电信、银行)。及时掌握客户的需求，作出相应的计划和工作。在房地产这一块，吸取以往的教训，通过投标的首先摸清竞争对手的各方面因素，找出他们的劣势、突出我们的优势;比如品牌、质量、服务、配件资源，来羸得客户支持，同时也要做好客户关系，加强自己的服务意识，做到让客户买的放心、用的省心。建立长远的合作关系。针对工厂这一块，也要吸取以往教训，不单要了解清楚客户的所需、所想，尽量想办法满足客户的需求，多做些这方面的工作，不要轻易放过每个客户的信息，做到有客户就有接触、有了解、有做工作，包括对品质的宣传、公司和康明斯的五心服务，来争取成绩。

面对日益激烈的市场竞争和信息时代的已经来临，建议公司在互联网市场多做企业关键词推广，例如：只要在百度baidu/google等知名常用网站让客户只要输入：发电机，或是康明斯等关键字就可以看到公司资料。让客户随时、随地、多方面、多渠道可以搜索到我司，提高公司知名度和信誉度。

辞旧迎新，展望xx年，本人将更认真工作，刻苦学习业务知识，提高自身的能力来努力完成公司的销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新的台阶。

篇三

在杭州美丽的四月里，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业——国际贸易有公司。成为了普通的一员。成为了客户服务工作传递快乐的一名使者。感谢给了我这一次工作的机会，也是大学毕业我走向社会的第一份工作，是您——延伸了我继续展翅的梦想。

我带着对未来美好的憧憬和希望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位—a群杭州区业务员。时间飞逝!一转眼，在三个月过去了，回想在过去的三个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有伤心往事;有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有学习到半夜至深夜的经历，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。既然选择了，就要坚持，坚持到底!

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，给予了我足够的宽容、支持和帮助，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态，也让我充分感受到了xx人海纳百川的胸襟，感受到了xx人不经历风雨，怎能见彩虹的豪气，也体会到了xx人的执着和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为一份子而惊喜万分。

在这段过程中，我分三个阶段来总结我这三个月来的工作。

一、萌芽阶段(4月6日—4月30日)。

在这期间，我主要是熟悉公司的日常工作流程，公司各部门销售的产品，以及对产品的了解，专业知识的培训。比如4月6—9日，公司派专业的讲师给我们业务课进行香蔓5.5、思派雅spa、安婕妤、安吉希可儿各品牌的专业知识培训，熟悉每个品牌的来源、产品特性、明星产品的亮点、品牌的定位、产品的定位，以及公司的提供客户各种推广模式、促销模式等。我这个对化妆品行业一点不懂得化痴，从一开始说不出三个化妆品品牌，通过四天的培训可以说二十个以上，通过四天的培训，让我对这个行业充满了信心，相信，我的选择是正确的。紧接着，4月12—13日荣幸的参加了xx公司20xx年第一季度营运大会，在这场大会上，让我很快的融入到这个大家庭，学到了很多以前从来没有接触过的东西，还有我们的陈课长，晚上凌晨会议结束后，他还来我们的房间，和我们沟通，分享他的工作经验以及刚进入这个行业的一些心理变化，使我们的心理空前的得到解放与安慰，非常感谢!再接下来，就是下市场，每个人下到自己的指定市场，开发市场，就是所谓的开发我们的新客户。

刚下市场前两三天，脑子里一片空白，进入美容院之后，不知道和她们从何聊起，也不知道如何得知哪个是负责人，哪个是老板娘，非常的困惑。把这些情况告诉主管，和一些有经验的同事，通过了他们的指点和教导，使我找到了方向。当然，在这个时候，多么希望身边有个比较有经验的同事或者领导能带着我一起下市场，开发市场，使自己的工作能更好更快的开展。因为在我进入一家店之前，或了解一家店的基本情况，我都很难通过直观在第一时间内得出比较正确的分析与判断，具体切入哪支品牌，然后在和客户交流的过程中，也很难判断出哪些信息是重点，是我们想要的哪些是可以忽略的，这些在缺乏经验与对公司整体内部运作了解的情况下都是很难把握的。特别是在有些事情的处理上，缺乏一定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，但通过向领导和一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。像我这样一个新人，刚进入公司，对一切都充满了陌生和好奇。所以我经常会向主管和自己部门以及其他部门的老业务员问这问那，他们总是能不胜其烦地向我解说。从中让我学到了许多自己未进之前所未学到的东西。在下市场的同时，经常也和一些客户进行沟通、交流，从她们那里我也学到自己在其他的地方所不能学到的东西，所以她们也都成了我的良师益友。

二、成长阶段(5月1日—5月31日)

通过对上阶段的工作表现与领导、同事的的指导和自己的总结，让我对工作更有了明确的方向和明确的工作计划。方向是有了，工作的计划也有了，接着就是要付出行动，下市场实践，可在实践的过程中，和客户的谈话中，让我深刻的感觉到自己对专业知识的不足和服务质量的有待提高，我向领导、同事及其他相关品牌课部门的学习，补充自己的专业知识，提升自己的服务质量，使客户满意，也让自己更好的服务于客户。同时，我也清楚的认识到：坐在我面前和我谈话的每一位客户，都是我心中的上帝，而我的职责就成了传递快乐的天使。有一句话：与专业打交道是一门硬的科学技术，与人打交道则是一门软的思想艺术。所以，这就要求我要两手都要抓，并且两手都要硬。

其实，我现在清楚的知道，做销售并不是一味的向客户推销自己的产品，而是要与客户心与心的交流，心与心的沟通，和客户建立起良好的关系。通过沟通，挖掘出解客户的需求，结合公司的产品和公司的运作模式，给客户制定相关的可以满足客户需求的解决方案，以及我们公司提供客户优质的服务，然后供客户选择。还有如何做好自己的市场开发，开发市场前期是比较辛苦的，因为要对目标市场的了解，和相关资料的搜集以及分析。这个过程非常重要，这个过程不做好，想要好的成果，几乎不可能。原本自己认为这样的流程一步一步下来就会成功，可事与愿违。在这期间，我谈了一个客户，发现她的确需要需求，通过我们的分析给她制定了相关方案，她也接受了这些方案供她自己参考，她也认可了我们的优质服务。产品、方案、服务都有了，可她zui后还是没有和我成交，和另外一家公司签订了合同。这时，心里深受打击，很不甘心，自己跟了半个多月的客户，就这样被别人给抢走了，又是抱怨这抱怨那，自己也慢慢的市区了信心，对公司也失去了信心。慢慢的萌生了放弃这份工作的念头，工作状态就慢慢的跌入低谷。然而，在这个时候，我找主管谈心，和他说我想放弃的念头，他细心的给我讲解、分析、指导，又把我的信心拉了回来。让我真正的理解：一件简单的事情重复做，一定会成功!

成功者肯定有方法，失败者肯定有原因!这句话，让我自己的脑子变得非常的清醒。失败肯定是有原因，我对这次的失败做了详细的总结，发现的确自己还是有很大的原因存在，尤其是在zui后成交阶段，没有做好很好的准备工作。有失必有得，在这次失败的过程中，我得到了深刻的教训，也得出一些销售以及成交的经验。我觉得，在这个阶段过程中，像我们刚进入这个行业的业务员，更要不断的向主管沟通，反映自己的当时情况，还要向一些老的业务员沟通，分享他们的经验，给与自己的各方能力得以一定的提升。还有一点zui关键的，就是要不断的对自己的工作成果做总结，不断的总结，不断的总结，总结出一套真正属于自己的工作方式，自己的销售风格!通过领导和同事的帮助，我对自己充满信心，坚信，没有任何问题可以阻扰我的工作!今天，我要开始新的生活!

三、成熟阶段(6月1日—至今)

通过前两个月对工作的不断熟悉、实践与磨练，对产品专业知识的掌握，市场的开发和布控，以及销售技巧方面有了更进一步的了解与提高，在工作效率上也有了一定的改善。

通过领导和同事的帮助，临安女主角已顺利成交，6月8日正式启动。在这过程，前期的准备工作，客户资料公司系统的录进、客户的打款时间以及数额、美导的下店时间的安排、店家启动的时间、还有客户需要的活动方案等等，这些我心里都要非常的清晰。鉴于此，我也熟悉了整个公司与客户合作之间的整个流程。其次，还要做好后期的服务和客情，就需要经常的回访。因为回访首先可以提高业主的满意度，其次又能够听到业主真实、中肯、良好的意见和建议，提高了我们的工作质量，又何乐而不为呢?

业精于勤而荒于嬉，在后期的工作中我会不断学习，扩大自己的知识面，提高自己各方面的能力，并不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，寻找更有效的方法，突破自己，更要不断的总结经验和教训，提高、提高、再提高。在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

zui后希望在后期的工作中，领导和同事对我多多支持，多提要求，多提建议，使我在这个大家庭能更好更快的完善自己，更好的适应工作需要，更好的服务每一位客户，从而实现自我的人生价值!

坚持不懈，直到成功!

业务员工作报告总结范文篇4

本人已在伊利工作历时两个多月，对于公司的要求，都力争达标完成，但世事不尽如人意，总归是有些指标达成不了的。对于我管辖的华联和中商这两个系统，都有各自的特点，个人认为需要区分对待。

北京华联是个“鸡肋”，投入过多，得不到回报，临期率居高不下，弃之又可惜，毕竟华联中华路店还是可以卖点销量出来的。对于华联，整体上来看，销量不高，费用却高，麻烦事也多，属于一个比较麻烦的“鸡肋”。

对于中商系统，可以更多的投入一些，毕竟中商有些门店还是有比较有潜力的，但是需要区分对待，个人觉得可把中商系统门店分为四类：第一类，重点门店，销量可以突破2万以上甚至更多的门店(南湖、光谷、曙光);第二类，潜力门店，销量是有潜力突破2万以上的门店(徐东、长丰、雄楚、杨汊湖、东湖)，但是目前这些店只能维持在1万左右的销量;第三类，普通门店，销量能够维持在6000左右的门店(青山，板桥，杨家湾，小东门);第四类，“淘汰门店”，销量在3000以下甚至更低(鹦鹉洲，首义，东西湖)。对于第一类门店，可重点投入，从人员上来说，可以用2个人(1常1补强或2常)，另需支持门店冰柜的投放，特殊陈列的购买，试饮、外卖等工作的开展;至于潜力门店，同样需要给予相当大的支持，无论是特殊陈列的支持还是周末临促的支持，人员充足就可做试饮和推广，同时也可做外卖，短期销量显著;销售在6000左右的门店就需根据具体情况而定了，可上常导，争取晋级成为潜力门店，可维持现状或等待降级到“淘汰门店”;对于东西湖这类门店，我的建议是区分对待。首义和鹦鹉洲，还可卖个一千到两千的销量，门店也不是很远，业务员也比较容易控制，对于东西湖，我建议撤柜，一个月下来卖不了几百块，退货就有几百，无人维持排面和接货，由于距离也比较远，业务员不容易控制。总体上来说，半数以上的中商门店临期相当高。以上是中商门店情况的概述，对于如何操作中商，个人觉得可用超低劲爆价杀开一条血路，此时在门店做外卖可提高各门店的人气，以及伊利酸奶的知名度，其他产品再做点小特价，或者送点值钱的物料，应该能够提高整体销量，从而控制费用率。

以上是对我所管辖门店的一个不成熟的想法，望领导给予指正。

在日常工作方面，每天需要处理的事情很多，定期核账，下工厂订单，门店订单，导购人员的管理与指导，做好各个门店的进、销、存工作，做好无导购门店的陈列，绑赠以及售卖等工作?每天需要完成的工作很多，感觉身心疲惫，我不知道我还能够坚持多久，但我会尽力而为!

业务员工作报告总结范文篇5

在杭州秀丽的四月里，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业——xx贸易有公司。成为了xx普通的一员。成为了客户服务工作传递快乐的一名使者。感谢xx给了我这一次工作的机会，也是大学毕业我走向社会的第一份工作，是您——延伸了我继续展翅的梦想。

我带着对未来完美的憧憬和期望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位—xxa群杭州区业务员。时间飞逝！一转眼，在xx三个月过去了，回想在过去的三个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有悲哀往事；有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有学习到半夜至深夜的经历，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。既然选取了，就要坚持，坚持到底！

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，给予了我足够的宽容、支持和帮忙，透过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态，也让我充分感受到了xx人“海纳百川”的胸襟，感受到了xx人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了xx人的执着和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为xx的一份子而惊喜万分。

在这段过程中，我分三个阶段来总结我这三个月来的工作。

一、萌芽阶段(4月6日—4月30日)。

在这期间，我主要是熟悉公司的日常工作流程，公司各部门销售的产品，以及对产品的了解，专业知识的培训。比如4月6—9日，公司派专业的讲师给我们业务课进行香蔓5.5、思派雅spa、安婕妤、安吉希可儿各品牌的专业知识培训，熟悉每个品牌的来源、产品特性、明星产品的亮点、品牌的定位、产品的定位，以及公司的带给客户各种推广模式、促销模式等。我这个对化妆品行业一点不懂得“化痴”，从一开始说不出三个化妆品品牌，透过四天的培训能够说二十个以上，透过四天的培训，让我对这个行业充满了信心，相信，我的选取是正确的。紧之后，4月12—13日荣幸的参加了xx公司xx年第一季度营运大会，在这场大会上，让我很快的融入到xx这个大家庭，学到了很多以前从来没有接触过的东西，还有我们的陈课长，晚上凌晨会议结束后，他还来我们的房间，和我们沟通，分享他的工作经验以及刚进入这个行业的一些心理变化，使我们的心理空前的得到解放与安慰，十分感谢！再接下来，就是下市场，每个人下到自己的指定市场，开发市场，就是所谓的开发我们的新客户。

刚下市场前两三天，脑子里一片空白，进入美容院之后，不明白和她们从何聊起，也不明白如何得知哪个是负责人，哪个是老板娘，十分的困惑。把这些状况告诉主管，和一些有经验的同事，透过了他们的指点和教导，使我找到了方向。当然，在这个时候，多么期望身边有个比较有经验的同事或者领导能带着我一齐下市场，开发市场，使自己的工作能更好更快的开展。因为在我进入一家店之前，或了解一家店的基本状况，我都很难透过直观在第一时间内得出比较正确的分析与决定，具体切入哪支品牌，然后在和客户交流的过程中，也很难决定出哪些信息是重点，是我们想要的哪些是能够忽略的，这些在缺乏经验与对公司整体内部运作了解的状况下都是很难把握的。个性是在有些事情的处理上，缺乏必须的灵活性，对有些事情思考得不够周全，但透过向领导和一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。像我这样一个新人，刚进入公司，对一切都充满了陌生和好奇。所以我经常会向主管和自己部门以及其他部门的老业务员问这问那，他们总是能不胜其烦地向我解说。从中让我学到了许多自己未进xx之前所未学到的东西。在下市场的同时，经常也和一些客户进行沟通、交流，从她们那里我也学到自己在其他的地方所不能学到的东西，所以她们也都成了我的良师益友。

二、成长阶段(5月1日—5月31日)

透过对上阶段的工作表现与领导、同事的的指导和自己的总结，让我对工作更有了明确的方向和明确的工作计划。方向是有了，工作的计划也有了，之后就是要付出行动，下市场实践，可在实践的过程中，和客户的谈话中，让我深刻的感觉到自己对专业知识的不足和服务质量的有待提高，我向领导、同事及其他相关品牌课部门的学习，补充自己的专业知识，提升自己的服务质量，使客户满意，也让自己更好的服务于客户。同时，我也清楚的认识到：坐在我面前和我谈话的每一位客户，都是我心中的上帝，而我的职责就成了传递快乐的天使。有一句话：与专业打交道是一门硬的科学技术，与人打交道则是一门软的思想艺术。所以，这就要求我要两手都要抓，并且两手都要硬。

其实，我此刻清楚的明白，做销售并不是一味的向客户推销自己的产品，而是要与客户心与心的交流，心与心的沟通，和客户建立起良好的关系。透过沟通，挖掘出解客户的需求，结合公司的产品和公司的运作模式，给客户制定相关的能够满足客户需求的解决方案，以及我们公司带给客户优质的服务，然后供客户选取。还有如何做好自己的市场开发，开发市场前期是比较辛苦的，因为要对目标市场的了解，和相关资料的搜集以及分析。这个过程十分重要，这个过程不做好，想要好的成果，几乎不可能。原本自己认为这样的流程一步一步下来就会成功，可事与愿违。在这期间，我谈了一个客户，发现她的确需要需求，透过我们的分析给她制定了相关方案，她也理解了这些方案供她自己参考，她也认可了我们的优质服务。产品、方案、服务都有了，可她最后还是没有和我成交，和另外一家公司签订了合同。这时，心里深受打击，很不甘心，自己跟了半个多月的客户，就这样被别人给抢走了，又是抱怨这抱怨那，自己也慢慢的市区了信心，对公司也失去了信心。慢慢的萌生了放弃这份工作的念头，工作状态就慢慢的跌入低谷。然而，在这个时候，我找主管谈心，和他说我想放弃的念头，他细心的给我讲解、分析、指导，又把我的信心拉了回来。让我真正的理解：一件简单的事情重复做，必须会成功！

“成功者肯定有方法，失败者肯定有原因！”这句话，让我自己的脑子变得十分的清醒。失败肯定是有原因，我对这次的失败做了详细的总结，发现的确自己还是有很大的原因存在，尤其是在最后成交阶段，没有做好很好的准备工作。有失必有得，在这次失败的过程中，我得到了深刻的教训，也得出一些销售以及成交的经验。我觉得，在这个阶段过程中，像我们刚进入这个行业的业务员，更要不断的向主管沟通，反映自己的当时状况，还要向一些老的业务员沟通，分享他们的经验，给与自己的各方潜力得以必须的提升。还有一点最关键的，就是要不断的对自己的工作成果做总结，不断的总结，不断的总结，总结出一套真正属于自己的工作方式，自己的销售风格！透过领导和同事的帮忙，我对自己充满信心，坚信，没有任何问题能够阻扰我的工作！这天，我要开始新的生活！

三、成熟阶段(6月1日—至今)

透过前两个月对工作的不断熟悉、实践与磨练，对产品专业知识的掌握，市场的开发和布控，以及销售技巧方面有了更进一步的了解与提高，在工作效率上也有了必须的改善。

透过领导和同事的帮忙，临安女主角已顺利成交，6月8日正式启动。在这过程，前期的准备工作，客户资料公司系统的录进、客户的打款时间以及数额、美导的下店时间的安排、店家启动的时间、还有客户需要的活动方案等等，这些我心里都要十分的清晰。鉴于此，我也熟悉了整个公司与客户合作之间的整个流程。其次，还要做好后期的服务和客情，就需要经常的回访。因为回访首先能够提高业主的满意度，其次又能够听到业主真实、中肯、良好的意见和推荐，提高了我们的工作质量，又何乐而不为呢

“业精于勤而荒于嬉”，在后期的工作中我会不断学习，扩大自己的知识面，提高自己各方面的潜力，并不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的潜力，寻找更有效的方法，突破自己，更要不断的总结经验和教训，提高、提高、再提高。在工作过程中慢慢克服急躁情绪，用心、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

最后期望在后期的工作中，领导和同事对我多多支持，多提要求，多提推荐，使我在xx这个大家庭能更好更快的完善自己，更好的适应工作需要，更好的服务每一位客户，从而实现自我的人生价值！

坚持不懈，直到成功！

精选阅读

业务员工作报告总结范文篇6

销售工作总是比较繁忙充实，时常让人忘记了时间的流逝，只记得在不断地学习与工作中不知不觉的渡过了春季而来到了盛夏。眼看着今年已经过去了一半才从工作中缓过神来，又到了需要对自己工作进行总结归纳的时间了。

要说起我在今年上半年的工作，确实是在去年的基础上有了长足的进步和发展，但是要说有什么值得大书特写的成就和突破的话，只能说仍然再继续努力，我相信最终我不懈的努力和思考下，我迟早会在销售行业获得突破，成为公司的销售冠军。现在请让我将我在上半年的工作总结如下：

1.专业技能和知识方面

在今年年初，我就决心要跟去年拉出差距，而通过努力学习提高销售的知识和技能素养是进步的必要条件。因此我在今年通过网络学习了\_\_老师和\_\_老师的视频课程，对于销售这一复杂的行业又多添了一份理解。此外，我积极跟周围的同事进行工作上的探讨，对于各自的经验和教训都有交换，让我们在面对一些新的问题时候能够更加游刃有余的进行处理，面对各式各样的客户都能够满足他们的要求，实现对商品的销售。

2.上半年销售工作方面

我依然负责对外联络商铺，带领我的小队成员与各个销售网点进行沟通，着重于推广公司产品的品牌形象，提高广大消费者们对于我们公司\_\_品牌的认可度，从而进一步的培养起消费者们对我们品牌的习惯性。并且，我们在那些人流量较大，生意较好的地段和店铺设立了广告牌与宣传牌\_个，其他类型和形式的广告牌\_个。

3.今年下半年的销售工作计划

在今年的半年总结会议上，通过与其他销售人员数据的对比，我不仅看到了我的进步，也看到了其他同事的进步。大家面对的都是同一个市场，现在数据的差距只能说明是人与人之间能力的不同。因此，在今年下半年我会以更加努力的态度去做好各项销售工作，并且积极地向各位数据优秀的同事们请教经验，在下半年里争取做到\_\_万的销售额。为此我要重新制定一个更为详细的计划，安排自己下半年的工作发展，想办法提高销量，努力圆满或超额的完成公司的指标任务。

最后，也感谢在工作中给予我无限帮助和鼓励的各位同事们，希望我们能够在下半年的工作中一起努力，在下半年的总结会议上以一个漂亮的数据获得大家的掌声。

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！