

最新钢材力学性能工作总结 钢材业务员工作总结(优秀10篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

钢材力学性能工作总结 钢材业务员工作总结篇一

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，后来就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到现在想想，那时真的是很傻的。

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑噩噩过日子。尤其是做电话销售，我们每天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要800个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是“拒绝”，如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如

果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：“一个人不追求进步的同时就是在原地踏步”！

此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，在发传真的时候忘记该称呼有几次，甚至有次去开会竟然还把鞋子忘记了带，最后还是满天去借，此等性质的问题细节在生活中也是经常发生；打电话的时候还是不能够独立面对问题，在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，就把电话直接塞给师傅或者其他同事了，这点来说，现在做的非常不好，包括打回访自己都不会去打，现在刚来了不到一个月的新人都可以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决！还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效！所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确了：至少一场会保持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自己来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了！

xx年已成为过去，勇敢来挑战一一年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人！绝对真理！

钢材力学性能工作总结 钢材业务员工作总结篇二

一、两个感谢

首先要感谢的是您对我个人的信任，在工作上给予我最大的支持。在采购、销售、回款过程中，您给予我独自操作的最宽松的环境。使我以前的工作经验和销售方式得以很好的应用，这让我在整个操作过程中深感欣慰、倍受鼓舞。

其次是感谢您把我当成您的朋友，以及在工作和生活上对我的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，您会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。当我们对某件事情的处理上执不同看法时，您很少以领导者的身份将事情压下，而是通过讲一些道理让我明白，我的决定并不正确，从而使我放弃固执的想法，减少了我许多的工作失误。相反的是，我曾对您心存的诸多误解，如今令我感到万分羞愧。

二、几点不足

首先是为人的不足。

1、最应该反省的是我急躁的脾气和固执的性格。这让我在工作中经常冲动、发火，对同事说些不尊重的话和做出一些不尊重之事。与一些同事之间产生很多矛盾和磨擦，给自身的工作带来许多麻烦。学会尊重、宽容别人才能得到别人的尊重和宽容。如今我明白了一个道理，脾气是可以控制的，而性格是可以改变的。在今后的工作和生活中不断提升自身的修养，冷静平和的对待已经发生的事情，尽可能的做到己所不欲勿施于人。

2、心态极不稳定。在工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态出现较大程度的失衡。在x年7、8、9月，由于市场的因素和某些客户的预谋，而让我在

工作上暂时取得的一点点业绩，令我沾沾自喜。自以为是的认为，自己做得如何如何优异，产生异常的优越感。到10月份客户开始拖款，而且问题越来越严重时，我的心态同样出现较大程度的失衡。当时满心里想的全是事情的严重性和后果的不确定性。令我思维混乱，不能正常工作和休息，整个人显得十分颓废。患得患失的心态从高到低，令我的承受能力几乎达到极限。不能平心静气的对待问题这是我为人心态的不足。放下得失，平淡的对待事情发展的经过，享受成败的人生经历，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这也许是在今后的工作中调整自我心态的一剂良药。

二是做事的不足。

1、对目前所掌握的客户资料及对其以前的了解依赖性太强，对其目前的生产及资金状况调查不够，风险意识不强。常常是未经现场考察便想对新客户赊销。这样的做法给公司带来极大的资金风险。对客户了解得不彻底，仅仅是对其规模、产能、生产是否正常作一个基本的了解，并没有通过对客户进行细致的观察，也没有对其信用度、供应渠道、销售渠道、中小企业融资渠道作进一步的了解。常常是在完成销售以后才考虑客户是否存在资金风险的问题。这方面，在今后的工作中，应该做的是，没做实地考察绝不赊销，没有足够的了解绝不放量，新客户一律先款后货或者货到立即付款，绝不因为利润较高而放弃正常操作原则。

2、对包括供应商和终端客户在内的新客户的开发力度不够，对已经做开的客户依赖性太强。由于炒货这种操作模式对销售而言存在较大的局限性，所以花更多的时间和精力不断寻找最佳货源和能适应炒货的客户才是炒货业务开展和提高业绩的根本之路，而且会是一个长期的过程。对老客户依赖性太强的直接后果就是希望对其放量至无限大，以增大资金回笼风险作为代价提高业绩，把正常的业务来往变成了赌客户无资金风险的个人行为。这样的做法一旦出现问题，后果将十分严重。赊销本身就存在风险，而把风险控制最小的范

围之内，把资金安全永远放在首位才是工作的重中之重。

3、对客户心态的判断不够。对已经合作一段时间的供应商和客户，我会轻信他们。从供应商报价和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致公司对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致严重失误。也会出现采购价较高而销售价格偏低的情况。这都会造成公司一定程度的损失。

4、在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按程序做事，根据领导的交待办事。极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。总觉得没什么好思考的。而思维方式因为没有经过对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

三、工作失误

201x年我在工作中出现的最严重的失误，是东莞拖欠货款事件。以接近100元/吨的利润作为销售目的，以20万元的保证金作为回笼货款和滞纳金的保障。看似万无一失，却隐含了造成严重后果的多个失误。

失误一：在8月份的销售中，我对东莞销售量达到操作以来的最高，货款也像前几个月一样，虽然有拖延，但拖延的时间并不长，而且也按合同支付了利息，这让我觉得其经营状况并没有太大问题。由于去东莞的路程较远，为了节约费用，我并没有常经去实地考察了解其生产经营状况。疏于对客户进行经常性的实地了解。这是导致后来在9月份对其放量和从10月份开始严重拖延的首要原因，同时也是我作为一个业务员的重大失职。

失误二：东莞作为一个月生产能力只有20xx多吨的厂，仅凭二十万违约保证金便给其放量7车计560吨货，货款达到250万元。这是种极不正常的操作模式，潜伏了巨大的资金安全隐患。仅凭着自己对客户信用和资金实力的猜测和估计，远不足以成为放量的依据。在其经常拖延支付货款时，我没有对其供应渠道进行调查摸底和了解其外欠货款的情况下，赊销250万元，这是一个工作上的重大过失。从某种意义上可以说是一种对公司资金安全不负责任的表现。

失误三：当东莞拖欠货款的时间越来越长而每次的还款金额越来越小时，我仍寄希望于客户的承诺和信用。并没有通过有效的法律途径来追付欠款。直到发现客户已经停产，上门追付货款的人越来越多时才向法院提起诉讼。在把握主动性的时间上往后延迟了至少两个月时间。这是单方面一味的相信客户，简单对客户寄予希望，在其多次的违背承诺时，表现出无计可施和软弱。没有把握主动权及时采取有效的法律措施，这是遇到问题时，处理过程中的重大失误。在今后的工作中，遇到问题时应该作出最快的反映，想出最有效的解决办法，采取相应的有效措施解决问题。而不能太多的顾及合作关系等因素，而耽误把握主动的最佳时机。

四、工作业绩

我对业务这项职业充满热爱，我努力尝试认真的做好每单业务，跟好操作过程中的每个环节，提高每个月的销售量和利润。可在总结序言中所述的个人业绩令我本人感到汗颜。在入职伊始，我对个人业绩的预计值是月平均销售量在1500吨到20xx吨之间，月平均利润达到8万元至10万元。但我只完成了自我预计最底值的60%。实际状况和预期目标的较大差距令我本人感到挫败。

回顾一年来的实际工作情况，出现这种结果的主要原因有三点：首先是想当然的对个人销售能力的估计过高，自我期望值过高，在制定目标之初，没有更多综合考虑其他包括炒货

的操作局限性、市场变化、资源状况等方面的因素。其次是销售手段单一，凭借以往的销售经验和操作方式进行采购和销售，销售量和利润一直得不到提高。再次就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，使整个销售工作总在一个圈子里转圈，没有找到更好的销售出路。最后是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为平淡单一，感觉有力没法使、没处使。

综上所述，我在201x年的工作业绩微不足道，相反的是，出现的一些重大失误、失职和存在许多严重和必须重视的问题令我反思深省。有许多不足之处需要改正、加强和完善。相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在201x年甚至更长一段时间里，我将做好工作计划，努力让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

钢材力学性能工作总结 钢材业务员工作总结篇三

时间过的飞快，为期一个月的实习结束了，在这段时间里，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。回想起这两个月的生活，一个人在新的环境里，应付新的人际关系，本来就是挺辛苦的事，再加上工作的繁忙和紧张的生活节奏，这两个月来真可以用艰辛来形容了。还好这一切我都挺了过来，相反这些困难让我更加的了解自己、坚定信心，也让我从中得到了深刻的认识。以后我就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。

实习，顾名思义，在实践中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解，自己的所学需要或应当如何应用在实践中之中，因为任何知识都源于实践，归于实践，所以，要将所学付诸实践，来检验所学。然而，我们当然不希望实习仅止于此，那就太狭隘了。

(实习单位简介)

(1) 坚持学以致用

我的工作是在公司的商务部见习外贸业务。

外贸业务员，算是与专业对口工作的不二选择了，而且我们曾于大三进行过tmt模拟实习，对外贸流程有一定的了解。然而经过在商务部一段时间的工作，我渐渐明白有时实际要比理论简单直接的多，但大多数情况下实际操作还是比理论要复杂、间接，通常是我在别人的实际操作中领会到了自己所学理论的重点及要旨。值得庆幸的是在两个月的时间里，公司的同事领导给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。

(2) 加强英语及专业知识的学习

对于外贸人员而言，不仅要掌握够硬的专业知识，而且还必须会用英语与外商交流、谈判及写传真、书信。如果专业英语知识掌握不好，就很难胜任工作，甚至会影响业务的顺利进行。因此，在实习中要求我们加强英语的学习，掌握外贸专业术语基础。

(3) 要有坚持不懈的精神

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会给我们布置过多的工作任务，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头。在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

再者，在外工作不比在家里或者学校，做的不好挨批是正常的事，承受能力差的同学很容易放弃。这时我们要直面问题，如果是自己的失误，一定要改正错误，吸取经验，争取不再

犯;如果不是自己的责任也不要和上司顶嘴,领导有比我们更大的压力,他工作不顺心总要找个方式释放。走上社会,要学着“宰相肚里能撑船”,成大事者心中必能纳百川。

我只身一人在外工作,刚开始的几天觉得工作无聊,再加上想家的情绪“作祟”,真的有过放弃的念头,但是转念一想,我已经把行李带过来了,绝不能就这样回去,不能做一个逃兵,于是我坚持下来了,一个月,两个月……通过了这段时间的磨练,再加上四年远离家乡的大学生活,我的独立性越来越强。我相信,以后不管走到哪里,我能很快地适应新的环境,这对于我自身是一项难能可贵的技能。

(4) 要虚心学习,不耻下问

在工作过程中,我们肯定会碰到很多的问题,有很多是我们所不懂的,不懂的东西我们就要虚心向同事请教。同时,我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候,工作中第一次做错了不要紧,重要的是知错能改。如此循序渐进,一定能够得到实质上的提高。

(5) 要确立明确的目标,并端正自己的态度

平时,我们不管做什么事,都要明确自己的目标,到公司工作以后,要知道自己能否胜任这份工作,关键是看你自己对待工作的态度,态度对了,即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此,要树立正确的目标,在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做,多听别人怎样说,多想自己应该怎样做,然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

通过本次的实习,我还发现自己专业知识中很多的不足,并为今后的学习指明了方向,同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。在学校的tmt模拟实习中,我每次填单总是填不完整,抱着“反正不是真正的贸易,做错也没关系”的态度,

时常不认真对待单据，经过这次的训练，我已经可以独立正确熟练地填制一些进出口常用单据。

经过两个月的工作，我的英语技能、制单操作和函电写作水平得到了提高。这次的实习让我懂得只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

在实际操作中，我深刻体会到，国际贸易的中间环节多，涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门等。

钢材力学性能工作总结 钢材业务员工作总结篇四

时光荏苒，离开学校整整半年了，半年的时间，从还未毕业接触东岭集团开始，到现在成为一名东岭人，从一名学生蜕变为一名职场人士，从一名只知道向家里索取的“嫩头青”，转变为一名懂得责任，懂得担当的男子汉…。东岭集团的文化和精神，让我改变了很多，无论是性格、眼界、观念还是人生规划方面，都让我顺利地完成了这次人生的重大转变。

从一个偶然的的机会接触东岭集团开始，一路走来，有过军训生涯的艰辛和汗水，有过岗位实习的努力和认真，有过幸留成都的激动和兴奋，更重要的是，有着这个集体的包容和培养，都让我对自己工作上的信心更加强烈，让我对自己的这份选择更加坚持。

正式进入东岭集团到现在，通过这阶段实习、学习以及工作，让我对钢材销售工作有了一定的认识，带着对过去的总结，带着些许迷惑，带着对未来的憧憬，在20xx年收尾之际，写下这份总结和规划。回想自己这半年所走过的路，所经历的事，太多的感慨，伴随着惊喜，并没有太多的业绩，却多了一份镇定，从容的心态。

沟通技巧，学习着报价方式，学习着解决问题和处理问题的方方面面的能力，一直到自己独立完成第一笔业务，领导和师父在这个阶段给了我很多帮助和信心。现在，随着业务计划的制定，我开始了真正的钢材销售工作，带着前面的理论基础和所见，所闻，所想的東西，让我在这个过程中稳步上升，逐步实现自己的价值。

在工作中，我有过虚度，有过浪费上班时间的情况，但是我对这份工作是认真负责的。在以后的东岭生涯中，我相信我会做得更好，只有自己经历了才能让自身得到成长。我也有优缺点，一旦遇到工作上棘手的事情，容易急噪，甚至想过放弃这笔生意，或者不会花时间去检查，也会粗心，以至于在业务内勤岗位和市场销售岗位都出现过失误。在以后的工作环节中，努力做好自己的工作，也要积极配合公司财务上的工作，让自己快速成长起来。

以目前的行为状况来看，我还只是一个刚入门的业务员，对市场只有个大概的了解，只有少量的客户，对市场上的客户认识得还不透彻，不清楚他们的所经营的钢厂，只是了解大概的市场价格行情，对个别规格的市场报价还有所生疏。知己知彼百战不殆□20xx年我还要继续深挖客户，建立起自己的客户群体，充分了解合作伙伴的需要，做到有针对性的销售。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力，这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

做好以下几个方面的工作：依据20xx年公司销售情况和市场的变化. 在20xx年将自己的工作重心逐步转移到工地客户和直销客户，详细计划是，首先对龙港市场要又更深一步的认识，要对市场上几家起风向标作用的公司的销售产品，钢厂厂家代理等要熟悉，熟悉他们的价格，了解合作伙伴的同事也要了解竞争对手。二是依据龙港市场为基点，对成都其他几个大型钢材市场都要下大力气去推销自己，做业务只有有了属于自己的客户，才会拥有财富. 三是加强业务学习，开拓视野，

丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。另外，还有克服自己的几个缺点：1、对所有客户的工作态度都要一样，态度要适中，不能太低三下气，给自己信心。每家公司在市场上都是双重身份，既是买者，也是卖者，要拿捏好这个分寸。2、客户遇到问题，不能置之不理，一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。3、自信非常重要，要时刻告诫自己，你是最好的，你是独一无二的，拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

最后，态度是工作的决定性因素，要先端正态度，才能做好工作，让自己忙起来，有市场就有需求，深挖客户，少量多次的去拜访客户，让他们记住你，了解你，从而了解东岭，加上公司的销售政策和恰到好处的价格，相信在新的一年里，在姚总和张总的精心安排下，成都公司会做出更辉煌的业绩。

钢材力学性能工作总结 钢材业务员工作总结篇五

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况进行分解。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系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。

并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案（根据市场情况及各时间段的实际情况进行）此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对建材市场施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

做钢铁市场销售员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的业务人员支持）。

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。

以上，是我对年的一些设想，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，完善钢铁销售的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接年新的挑战。

20xx年，首先我要将自己所负责的过渡卷和二级品降低并保持在合理库存内；其次，我要随时清楚厂区生产情况，保证每天所上报库存的准确性；再次，我会与客户保持友好沟通，时刻为客户服务；最后，关注市场、分析市场，将自己负责的业务整理顺畅的同时了解其它业务及财务方面的知识，学习谈判技巧。我相信，只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态，才能为销售公司添砖加瓦！

值此20xx年来临之际，我真心祝福各位领导在新的一年里，身体健康、工作顺利，预祝港陆钢铁生意红红火火，蒸蒸日上，各位同仁工作顺利！

钢材力学性能工作总结 钢材业务员工作总结篇六

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为大连__机械有限公司的每一名员工，我们深深感到__公司之蓬勃发展的热气，__人之拼搏的精神。

__同志担任销售主管及办公室主任两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化，工作显得繁重，而她本人不惜利用休息时间及时完成各项工作的开展和落实，并对销售部新员工认真培训，以身作则，起到了至关重要的领导和导向作用。

销售部的新员工，刚到连美时，对机械制造方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，新员工很快了解到公司的产销流程及其在国际市场的竞争地位，使新员工深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，销售部员工的对外对内的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个国际机械部件制造市场和外汇市场的动态，为公司走在市场的前沿及时提供信息援助。经过这段时间的磨练，新员工已成为公司合格的销售部人员，并且努力做好自己的本职工作。

虽然国际外汇市场起伏动荡，公司于__年与迪尔公司〔tma公司〕wcii公司等进一步加强合作，共同完成供销产业链的高效能互动。这段时间，在销售部的各位员工，以销售为目的，在__和销售部主管__的带领下，在公司各个部门的积极配合下，完成经营指标的执行，在过去的11个月中完成对订单的有效跟踪和及时发货，在1-11月中完成出口额431余万美元，发货量886余吨的好成绩，客户满意度达到80%左右，并继续为12月份的出口高潮奠定基础。

__年公司与通用公司的新合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对汽车零部件的生产和销售。经过之前对技术和生产环节的有效评估，并就部分样件得到了客户的认可，预计在以后的时间里，尽快争取开始这些零部件的大批量生产和发货，为公司创造新的利润增长点起到关键作用。

__年的下半年也是公司进行ts16949的关键阶段，销售部积极参与认证，并就涉及销售部的各项工作及时完成，得到领导好评。

__年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的国际市场竞争中，占有一席之地。

钢材力学性能工作总结 钢材业务员工作总结篇七

辞旧迎新[]20xx年就要过去了，新的一年即将到来。即将过去的20xx年中，在公司领导的大力支持、指导及帮助下，经过公司全体员工的共同努力，我参与的项目都较好的完成了业主要求的各项任务、基本达到了公司既定的各项目标，下面是我20xx年的工作总结。

南车四方的调试厂房网架重量762.22吨，面积11648平方米，含钢量65kg/平方米，焊接球151个，跨度60米和30米双连跨。

本工程安装总体过程非常顺利。完全达到了预期的目标，第一生产没有耽误、二工程自身没有耽误、三业主也没有影响我们，最终我方施工完全按计划工期完工。

公司各个部门配合：

1、生产与工程的配合

因为本项目杆件大，工期紧，生产压力大，生产前工程上先制定安装方案和施工顺序将网架人为的分成了三个区域，生产部根据各个施工段的工地进场要求先后加工，全部保证了现场的施工要求，没有产生工地窝工的现象。

2、工地与业主方的配合

进场前，工程人员先到场与总包方协调施工，根据我方的施工方案进行的先后顺序，总包方积极配合，陆续将施工的路面全部硬化。

3、工程与技术的配合

工程与技术的配合主要体现在方案里，吊装方案计划吊装一块60m跨的含有最大量焊接球的网架，单块面积超20xx平方，重量达150t□方案制定后多次经技术部寻找吊点验算，后来现场临时少量修改了吊装方案仍然通过了技术部的验算，最后保证了吊装的万无一失。

问题：

完工后，屋面支托间不在一个坡度上，高差较大，造成檩条无法准确安装焊接，最终解释成挠度原因，屋面支托按照水平设计没有考虑坡度。

青岛软控是一个车间改造项目，车间内加盖一层网架，面积2358平方，含钢量大约16kg□难度主要在于室内工程，操作空间特别小。

方案：整体吊装□5t电带吊车散装。

苏酒集团湖北梨花村酒业公司的1#联合包装厂房共8640平方的钢结构工程，于20xx□12□29日材料进场□20xx□1□9日全部完工□20xx□1□12日最终顺利竣工验收，在施工期间本项目经历诸多问题，但最终克服了种种困难，顺利完工。

1、工期

本项目12.29材料进场，进场后业主要求20xx□12□17日提供打墙板和屋面板工作面□20xx□12□25日围护结构全部完工，但是公司在12.10日主体钢构材料才基本到位，12.14日檩条

到位，项目上被压缩到那么短时间内完成工期这几乎不可能的。

本项目最终是幸运的，后期由于甲方插手围护结构的原因导致工期不了了之。

2、施工中出现的問題

本项目前期困难主要是材料进场太慢，施工队窝工严重，后期施工图纸问题太多，现场加工及修改较多。

(1) 设计问题

图纸错误较多：51个门窗洞口细化没有保证内径尺寸□l轴考虑打板少细化一层檩条120m□拉条布置不科学（完全按照设计院图纸细化、没有考虑实际情况、造成部分檩条挠度较大）柱头筋板妨碍天沟，两个轴线的檩条安装与螺栓冲突、抗风柱顶板与小立柱冲突，这些问题有些是设计院图纸问题，有些是图纸细化问题，但总之图纸是错的。

漏项风机洞口、钢爬梯、雨棚、雨水口漏细化

漏算漏算少量c型钢、漏算少量拉条

(2) 现场加工制作较多

山墙小立柱现场加工、钢爬梯现场购料加工、风机洞口现场半成品加工、缺少的檩条现场购料加工、斜拉条六百多根加工短、现场重新加工檩条孔。

为解决以上问题，项目部经向公司请示，以计时工型式现场处理，共耗用计时工78.5个。

3、施工队

优点：队长及小队长工程施工经验较足，人员管理能力较强，工人数量充足；缺点：干活粗糙、不够细致，队长擅自做主观念强、工程上大多数时候不肯吃亏。

通过这个工地需要理清几件事：

以本工程为例：据了解，本工程在进场的一个多月前已经支付定金，但截至项目部进场时，材料刚展开加工——材料备料晚——生产提料晚——图纸细化晚——设计下图晚——经营沟通晚？不知道什么原因。总之，材料到场确实太晚了。

2、审图

3、系统的安装细化图纸该谁出

本工程图纸不完善，细化的安装图纸琐碎、缺项，不系统，工程施工很困难，对外影响十分不好。

1、有条件时，工程部要坚持尽早定下工程施工人员和施工队的原则，定的越早越好。

每个项目进场前都有很多工作要做，比如：熟悉图纸、制度施工方案、组织合理的人员计划、考虑工期及对可能遇见的困难有预见性、向各个部门提供建议、要求并准备资料，施工队同样要组织工人、考虑方案、安排工具，如果到要进场了才敲定施工管理人员和施工队，大家草草进场，是对工程安装不负责任的表现，更会对有难度的工程施工造成较大困扰。

2、如果要坚持实施生产细化，设计与生产细化职责要分清，同时又要密切配合，认真审图，积极主动与设计院沟通，杜绝图纸出现较多问题，以免给工程带来较大的影响。

3、进场前尽可能提供工程全部图纸

进场前公司要尽可能完善全部的图纸细化工作，出具系统的图纸，这样会减少工程项目漏项施工，减少运输费及现场购料加工的现象，减少项目成本、保证工期，对外也能较好的展示公司形象。

4、及时提供有效的材质单（原件或者复印件加盖销售章）

当前国内的施工中，工程资料的份量是越来越重，在正规的工程中，资料的及时性、完整性和有效性是工程形象的一个重要展现。而在资料里面，有效的材质单是资料的核心，所有的工地在材料进场时，都会要求提供有效的材质单，但是，公司偶尔会出现提供材质单不及时或者材质单无效的情况，所以，请公司重视材质单，尽可能要求原材料供应商多提供有效的材料质量证明文件。

20xx年度计划继续在公司各级领导的带领下，认真学习公司的各项规定，继续贯彻执行和落实公司的各项规章制度，思想上、行动上、工作上和公司保持高度一致，紧紧围绕公司的总体部署和任务目标，加强管理，齐心协力，发扬无私奉献的精神，争取最优的完成公司交付的各个项目安装计划，根据项目部的实际工作情况，以安全生产、提高工程质量为重点，强化管理，创优质工程，创效益，保证了在建工程的顺利进行。

钢材力学性能工作总结 钢材业务员工作总结篇八

工作要想有所成就，首先要敬业，要热爱自己所选的职业，珍惜现有的工作岗位，凡事多想多问多做，刻苦耐劳，不怕失败，不耻下问，多做总结，乐于助人，团结友邻，争取在最短的时间内掌握本职工作技能，并在工作中赢得老板的肯定和同事的尊重。

工作稳定后，不要为自己所取得的小小成绩沾沾自喜，要常怀危机感。对工作要积极主动，充满激情，市场环境日新月异

异，变幻莫测，因此平时要多了解市场行情，多分析客户反馈的各种情况，及时调整销售策略。只有不断运筹帷幄，推陈出新，才能把握先机，赢得主动，提升自己的业务水平。

在日常工作中要有耐心，谦逊对人，冷静处事。遇到困难时，不要焦急，六神无主，要静下心来沉着应对。首先要分析该困难的起因，及解决的难易程度。如果自己能解决的，解决后向上级汇报；如果自己拿不定主意的，要将你对该问题的分析过程及解决设想，向上级汇报，请求帮助。以便上级领导能及时了解情况并作出解决办法。遇到客户无理责难时，不要急躁，出言不逊，更不能消沉气馁，要冷静应对，必要时请求协助。同时要想尽办法在处理事情的过程中寻找客户的软肋，在劣势中创造优势，令客户知难而退，合作处理事情。要从处理事情的过程中展示自己的能力和能力，让客户改变对你的轻蔑看法，赢得客户对你的信赖、感激和尊重；遇到同事的指责时，不要冲动，不论有理无理，都不能有仇恨心理，更不能相互指责，而要静下心来思考。首先要分析事件事情的来龙去脉，以及自己在这件事情中的位置和作用，如果别人的指责是对的，要勇于承认，作出改正，并请求同事监督；如果别人的指责是错的，要指出质疑的依据，避免同事误解。同时修正自己做得不足的地方。

在日常工作中，要乐观向上，不断进取。发生问题或矛盾时，不要埋怨别人，指责别人，要知道埋怨和指责解决不了问题，只有互相协调、协助才能解决问题。另外，埋怨和指责亦可能会影响他人的工作情绪，从而造成下一个问题的发生。因此要通过引导、帮助他改正、学习、提高。要有团队精神，众志成城，公司才能稳健发展，壮大；要谨记：埋怨是弱者的借口，协调是强者的动力。

钢材力学性能工作总结 钢材业务员工作总结篇九

辞旧迎新□20xx年就要过去了，新的一年即将到来。即将过去的20xx年中，在公司领导的大力支持、指导及帮助下，经过

公司全体员工的共同努力，我参与的. 项目都较好的完成了业主要求的各项任务、基本达到了公司既定的各项目标，下面是我20xx年的工作总结。

南车四方的调试厂房网架重量762.22吨，面积11648平方米，含钢量65kg/平方米，焊接球151个，跨度60米和30米双连跨。

本工程安装总体过程非常顺利。完全达到了预期的目标，第一生产没有耽误、二工程自身没有耽误、三业主也没有影响我们，最终我方施工完全按计划工期完工。

公司各个部门配合：

1、生产与工程的配合

因为本项目杆件大，工期紧，生产压力大，生产前工程上先制定安装方案和施工顺序将网架人为的分成了三个区域，生产部根据各个施工段的工地进场要求先后加工，全部保证了现场的施工要求，没有产生工地窝工的现象。

2、工地与业主方的配合

进场前，工程人员先到场与总包方协调施工，根据我方的施工方案进行的先后顺序，总包方积极配合，陆续将施工的路面全部硬化。

3、工程与技术的配合

工程与技术的配合主要体现在方案里，吊装方案计划吊装一块60m跨的含有最大量焊接球的网架，单块面积超20xx平方，重量达150t[]方案制定后多次经技术部寻找吊点验算，后来现场临时少量修改了吊装方案仍然通过了技术部的验算，最后保证了吊装的万无一失。

问题：

完工后，屋面支托间不在一个坡度上，高差较大，造成檩条无法准确安装焊接，最终解释成挠度原因，屋面支托按照水平设计没有考虑坡度。

青岛软控是一个车间改造项目，车间内加盖一层网架，面积2358平方，含钢量大约16kg□难度主要在于室内工程，操作空间特别小。

方案：整体吊装□5t电带吊车散装。

苏酒集团湖北梨花村酒业公司的1#联合包装厂房共8640平方的钢结构工程，于20xx□12□29日材料进场□20xx□1□9日全部完工□20xx□1□12日最终顺利竣工验收，在施工期间本项目经历诸多问题，但最终克服了种种困难，顺利完工。

1、工期

本项目12.29材料进场，进场后业主要求20xx□12□17日提供打墙板和屋面板工作面□20xx□12□25日围护结构全部完工，但是公司在12.10日主体钢构材料才基本到位，12.14日檩条到位，项目上被压缩到那么短时间内完成工期这几乎不可能的。

本项目最终是幸运的，后期由于甲方插手围护结构的原因导致工期不了了之。

2、施工中出现的问题

本项目前期困难主要是材料进场太慢，施工队窝工严重，后期施工图纸问题太多，现场加工及修改较多。

(1) 设计问题

图纸错误较多：51个门窗洞口细化没有保证内径尺寸□l轴考虑打板少细化一层檩条120m□拉条布置不科学（完全按照设计院图纸细化、没有考虑实际情况、造成部分檩条挠度较大）柱头筋板妨碍天沟，两个轴线的檩条安装与螺栓冲突、抗风柱顶板与小立柱冲突，这些问题有些是设计院图纸问题，有些是图纸细化问题，但总之图纸是错的。

漏项风机洞口、钢爬梯、雨棚、雨水口漏细化

漏算漏算少量c型钢、漏算少量拉条

（2）现场加工制作较多

山墙小立柱现场加工、钢爬梯现场购料加工、风机洞口现场半成品加工、缺少的檩条现场购料加工、斜拉条六百多根加工短、现场重新加工檩条孔。

为解决以上问题，项目部经向公司请示，以计时工型式现场处理，共耗用计时工78.5个。

3、施工队

优点：队长及小队长工程施工经验较足，人员管理能力较强，工人数量充足；缺点：干活粗糙、不够细致，队长擅自做主观念强、工程上大多时候不肯吃亏。

通过这个工地需要理清清楚几件事：

以本工程为例：据了解，本工程在进场的一个多月前已经支付定金，但截至项目部进场时，材料刚展开加工——材料备料晚——生产提料晚——图纸细化晚——设计下图晚——经营沟通晚？不知道什么原因。总之，材料到场确实太晚了。

2、审图

3、系统的安装细化图纸该谁出

本工程图纸不完善，细化的安装图纸琐碎、缺项，不系统，工程施工很困难，对外影响十分不好。

1、有条件时，工程部要坚持尽早定下工程施工人员和施工队的原则，定的越早越好。

每个项目进场前都有很多工作要做，比如：熟悉图纸、制度施工方案、组织合理的人员计划、考虑工期及对可能遇见的困难有预见性、向各个部门提供建议、要求并准备资料，施工队同样要组织工人、考虑方案、安排工具，如果到要进场了才敲定施工管理人员和施工队，大家草草进场，是对工程安装不负责任的表现，更会对有难度的工程施工造成较大困扰。

2、如果要坚持实施生产细化，设计与生产细化职责要分清，同时又要密切配合，认真审图，积极主动与设计院沟通，杜绝图纸出现较多问题，以免给工程带来较大的影响。

3、进场前尽可能提供工程全部图纸

进场前公司要尽可能完善全部的图纸细化工作，出具系统的图纸，这样会减少工程项目漏项施工，减少运输费及现场购料加工的现象，减少项目成本、保证工期，对外也能较好的展示公司形象。

4、及时提供有效的材质单（原件或者复印件加盖销售章）

当前国内的施工中，工程资料的份量是越来越重，在正规的工程中，资料的及时性、完整性和有效性是工程形象的一个重要展现。而在资料里面，有效的材质单是资料的核心，所有的工地在材料进场时，都会要求提供有效的材质单，但是，公司偶尔会出现提供材质单不及时或者材质单无效的情况，

所以，请公司重视材质单，尽可能要求原材料供应商多提供有效的材料质量证明文件。

20xx年度计划继续在公司各级领导的带领下，认真学习公司的各项规定，继续贯彻执行和落实公司的各项规章制度，思想上、行动上、工作上和公司保持高度一致，紧紧围绕公司的总体部署和任务目标，加强管理，齐心协力，发扬无私奉献的精神，争取最优的完成公司交付的各个项目安装计划，根据项目部的实际工作情况，以安全生产、提高工程质量为重点，强化管理，创优质工程，创效益，保证了在建工程的顺利进行。

钢材力学性能工作总结 钢材业务员工作总结篇十

总结是在某一时期、某一项目或某些工作告一段落或者全部完成后进行回顾检查、分析评价，从而得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，通过它可以全面地、系统地了解以往的学习和工作情况，下面小编给大家带来关于钢材工作总结，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

喜悦满怀辞旧岁，憧憬在心迎新年。我们满怀胜利的喜悦和奋进的豪情，即将迎来了新年又一轮朝阳，在这辞旧迎新的时候，回首过去的一年，在公司强大实力的支持下，在公司领导的指导和帮助下与公司各部门紧密合作下，艰苦奋斗，正视挑战，克服困难，全体同仁共同努力下，全年完成销售任务。为20__年更好的展开工作，温故知新、总结经验教训，现将20__年工作总结及20__年工作计划如下。

一、根据外销部门工作方向，经精心筛选，20__年度成功开发。

了中宏企业旗下的河北鸿川房地产开发有限公司、河北德鸿房地产开发有限公司、以及河北燕赵集团、河北国华房地产、

河北高远房地产、石家庄远信市政、中国太平洋建设集团正定新区项目、恒山建设张家口沽源项目等一批具有影响力的新客户，并顺延维护了公路养护中心、嘉实房地产、君和房地产、德州公路、河北建设集团、等一批老客户。除德州公路、养护中心以外，大部分客户回款、采购量、利润比较理想。

二、核心的业务是销售，销售的核心是回款。这是制约公司发展。

乃至生死存亡的一大诟病。德州公路是典型的一个钱办十个事，事先以小量、多次、关系取得信任，五月份用预付30万元订金签下130万元钢材，其余货款分多次六个月之久还清，至今仍未核算利息，实属失察。今后对此类客户倍加小心。石家庄市交通局公路管理处养护管理中心可以说是公司重量级老客户了，四月份预付100万元签下240万元合同至昨天刚刚还请货款，其资金来源全部是交通局，资金状况很难预料。

今后应对所有后付款新老客户有一个每笔业务交货前必考察(公司规模、资金状况、前期供货商、项目状况等)、交货中必观察(订货和付款决策人、收货和结算流程、工程进度等)交货后必监察(决策人去向、结算进度、货物状况、逾期未付款执行手段等)直至所有货款、利息到账的一系列制度。群策群力，必要时使用社会力量等一切方式方法，保证公司利益不受损失情况下方可交易。以下是我在钢材销售业务工作中的一些体会和感受。

(一)敬业：

工作要想有所成就，首先要敬业，要热爱自己所选的职业，珍惜现有的工作岗位，凡事多想多问多做，刻苦耐劳，不怕失败，不耻下问，多做总结，乐于助人，团结友邻，并在工作中赢得公司的肯定和同事的尊重。

(二) 积极:

不要为自己所取得的小小成绩沾沾自喜，要常怀危机感。

对工作要积极主动，充满激情，市场环境日新月异，变幻莫测，因此平时要多了解市场行情，多分析客户反馈的各种情况，及时调整销售策略。只有不断运筹帷幄，推陈出新，才能把握先机，赢得主动，提升自己的业务水平。

(三) 耐心:

在日常工作中要有耐心，谦逊对人，冷静处事。遇到困难时，不要焦急，六神无主，要静下心来沉着应对。首先要分析该困难的起因，及解决的难易程度。如果自己能解决的，解决后向上级汇报;如果自己拿不定主意的，要将你对该问题的分析过程及解决设想，向上级汇报，请求帮助。以便上级领导能及时了解情况并作出解决办法。遇到客户无理责难时，不要急躁，出言不逊，更不能消沉气馁，要冷静应对，必要时请求协助。

同时要想尽办法在处理事情的过程中寻找客户的软肋，在劣势中创造优势，令客户知难而退，合作处理事情。要从处理事情的过程中展示自己的能力和，让客户改变对你的轻蔑看法，赢得客户对你的信赖、感激和尊重;遇到同事的指责时，不要冲动，不论有理无理，都不能有仇恨心理，更不能相互指责，而要静下心来思考。首先要分析事件事情的来龙去脉，以及自己在这件事情中的位置和作用，如果别人的指责是对的，要勇于承认，作出改正，并请求同事监督;如果别人的指责是错的，要指出质疑的依据，避免同事误解。同时修正自己做得不足的地方。

(四) 乐观:

在日常工作中，要乐观向上，不断进取。发生问题或矛盾时，

不要埋怨别人，指责别人，要知道埋怨和指责解决不了问题，只有互相协调、协助才能解决问题。另外，埋怨和指责亦可能会影响他人的工作情绪，从而造成下一个问题的发生。因此要通过引导、帮助他去改正、学习、提高。要有团队精神，众志成城，公司才能稳健发展，壮大；要谨记：埋怨是弱者的借口，协调是强者的动力。

(五) 归零思想：

在日常工作中，不能太倚重经验，过于自信，要不断更新思维，开拓视野。我有留意过，工地人员中，受伤的多为老工人，销售人员中，中招的多为老员工。因此在销售和交易过程中，出现的问题层出不穷，平时在解决问题时要多分析多总结，既要避免类似的事情重复发生，也要防止其它可能出现的新问题发生。

(六) 学习：

在日常销售工作中，要多学习、多借鉴、多实践；在学习中多借鉴，在借鉴中多实践，在实践中多总结；每天上班前要多想想、我今天要做什么，怎样去做；下班时要多想想、我今天我做了什么，有无遗漏；回家后再对自己一天的工作做个自评；只有不断学习，不断实践，不断总结，才能不断巩固自己，提升自己，发展自己。

(七) 诚实：

作为业务员，对公司要诚实，对工作要诚恳，对客户要诚信；要以诚待人，以信服人。面对没有诚信的客户，要尽力去感化对方，实在无法改变的，要尽量多留意，少交往；对于客户，能发展为朋友的，生意可放心去做，不能成为朋友的客户留心做，对你有偏见的客户小心做或不做。

(八) 勇敢：

作为销售员，在拓展业务时，要有攻无不克，战无不胜的勇气，但勇敢不等于鲁莽，还必须具备以下几个条件：首先要有气质，我走出去既是代表公司，又是代表个人，要注意自己的仪表着装和言行举止；其次要对本公司的营销运作过程了解；三要对自已的货物及价格了如指掌；四要对意向客户有初步的了解；五要对客户提出的问题特别是各种货物的价格能对答如流。

(九) 自信：

作为一名合格的业务员，要有自信心，当然自信心不是人家能给你的，要靠自己去创造、建立。要如何去建立自己的信心？我是这样做的：一、要熟悉掌握每种货物的性质和价格；二要协助采购降低采购成本。第一条要靠自己，刻苦就行。第二条要协助采购。要如何协助？我认为要在原有营销中扩大销售量，从而加大采购量。为采购创造低成本货物的采购条件，并在强有力的低成本采购中为销售创造优势。要学习国美和苏宁，要不断调整策略。切忌少单时心急，多单时心躁。心急容易中招，心躁容易出错。

(十) 证实自我价值：

要在工作中证实自我价值并在学习中提升自我价值。如何具体实现？

我觉得可从以下三方面着手：

时间飞逝，转眼20__年要与我们挥手告别，这一年不能简简单单用成功或失败去判定，过去的这一年里，我个人素质能力和业务能力都有了很大的提高，对这个行业也有了更深入的了解和掌握。

一. 业务能力

1. 熟悉公司和产品

熟悉公司和公司产品是融入一个公司和作为一个业务员的起始。了解这个行业，熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式，了解自己产品的市场方向和产品方向和产品分布，了解目前公司的主攻市场和主要产品以及价格趋势。这些点在入司之初两周的车间学习和之后这一段时间里有所掌握和熟悉。

唐山市丰润区百丰商贸有限公司(以下简称百丰)成立于20____年11月16日，是一家专业从事钢材贸易及镀锌加工、物流配送一体化的综合实业公司，创业7年来，公司在总经理郭顺富的带领下，上下齐心、艰苦奋斗，现已发展成为唐山地区型钢企业的佼佼者之一。百丰旗下设包括唐山市丰润区百丰商贸有限公司在内，以及唐山市立丰金属制品有限公司，唐山市丰润区进丰商贸有限公司，唐山市丰润区兴丰物流有限公司，唐山市丰润区昇泰金属表面处理有限公司共五家公司。

从目前来说，我们公司除了主打产品，镀锌角钢、镀锌槽钢、镀锌扁钢、镀锌圆钢。镀锌方管、黑材工字钢、角钢、槽钢为主的产品种类繁多，不同的客户所对应的产品也各有不一。库存量在两万吨以上，规格型号齐全，基本满足客户的需求。另外，本公司还提供拆散零售业务。

业务技巧

拥有良好的业务技巧就意味着，有良好的沟通协调能力，建立良好的客户关系，增强客户对我们的信誉度。老客户的量绝对不是我们看到的这些，尽最大力度的开发客户的量。业务谈判，作为业务员，业务员承担着客户的顾问的角色，责任是满足客户要求，服务好客户，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，但是同时要对客户的要求加以判断，看是否合理，经过和各部门沟通看客户要求是否符合我们公司的利益，再加以处理，不能盲目盲从，

规避风险很重要。

做事先做人，良好的品质除了与生俱来的，后天塑造也有很大关系，诚实，热情，自信，应变能力这些对于一个业务员很重要，而在过去的一年中我这些也有了很好的锻炼和实践。诚实是维系良好长期客户关系的基础，没有人愿意和一个信誉度差的人做生意，但是对客户的诚实应该是要把握一定度的，有客户会问在厂子走价格应该比你们便宜，就说我们库存大，采货量大，我们的价格并不比客户自己在厂家提货价格高。另外，诚实也意味着敢于担当，勇于承担责任，不推卸责任。

热情

热爱自己的工作，对于自己的工作要充满热情。业务员每天要解决的问题，处理的事情很多，需要的是足够的热情和全身心低投入。

3. 自信

自信对于一个业务员来说是很重要的，搜集的客户信息，给这些客户，发过去邮件或者信息不一定会回复你，似乎我们在做“无用功”，但是我们还是要坚持厚着脸皮发邮件，打电话。客户回复了，就是有希望了，抓紧追踪，这些潜在客户基本都是要很长时间才能转变成真正客户，不管怎么样，我坚信我一定能拿得下他，坚持下去总有一天会有收获。而且，对于自己的产品，自己的公司要有信心，相信他们能做的好的，他们就一定能做的好的。有这样一个信念，路也会慢慢通了。

4. 应变能力

业务员每天处理的事情可能很繁杂，很琐碎，涉及到价格，技术性问题，收款情况等细小的事情，这就需要足够的细心；

客户开发，接单，并不是一朝一夕的事情，有时候有些客户敲了好久，才能敲的动，慢慢实现量变的过程，这个过程是相对比较长的，需要足够的耐心；有时候客户的要求可能是源源不断的，也可能是适时而变的，所以业务员要有良好的应变能力，随时准备好处理可能发生的情况，能够及时沟通，及时反馈，及时处理。例：对于装整车的客户，一定要提醒，货物的重量看库存十不准的。，差距很大，所以吨位可能不会那么合适，提前把话说在前面，避免纠纷的产生。

这一年的工作，我不能用满意和不满意来说，对工作，我是认真负责的，自己处理的事情一定处理好，做到让客户满意，刚开始给客户打电话，遭到冷眼的事是时有发生，我们和客户交流没必要低声下气，必须自信大气，才能显得比较专业，跟客户是利益的合作关系，把我们的优势介绍给客户，服务做到位，例如：即时报价，及时退款，即使开发票、节日问候等。人无完人，我也有很多不足，我总怕得罪人，特别是不认识的，所以我都是忍让，但是我觉得没必要低声下气，跟客户打交道时一样的，我必须增强自身的实力，赢得别人的尊重。有时候不是很细心，比如表格做的不完整，这个问题让我觉得很丢人，我下狠心一定突破自身的这些缺点，发掘自己更多的潜力，把工作做好，业绩做好。

新的一年的工作计划：

1. 推销产品就是推销自己介绍自己，推销自己比推销产品更重要，一定要做到自信，对于客户的问题能后及时解答，可能存在的问题也要与客户说明，如我们的货的材质。负差、抽芯等，单件重量不一样，可能是大包可能是小包。
2. 不断的派发名片，每次发货，对司机客气点，请司机帮忙去市场分发一下名片，并说以后有那的货就找他的车。
3. 任何时候任何地点都要言行一致，实事求是，就是给客户信心的保证，大智若愚。

4. 客户不仅仅是买我们的产品，更是买你的服务精神和服务态度。办款问题、找车问题一定要与客户说明，让客户确实能及时办款再找车装货。告诉客户，如果装车比较晚，而客户晚了又打不了款，必须可以打款，否则，就得第二天装，走第二天的价格。让客户自己决定。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为大连___机械有限公司的每一名员工，我们深深感到___公司之蓬勃发展的热气，___人之拼搏的精神。

___同志担任销售主管及办公室主任两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化，工作显得繁重，而她本人不惜利用休息时间及时完成各项工作的开展和落实，并对销售部新员工认真培训，以身作则，起到了至关重要的领导和导向作用。

销售部的新员工，刚到连美时，对机械制造方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，新员工很快了解到公司的产销流程及其在国际市场的竞争地位，使新员工深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，销售部员工的对外对内的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个国际机械部件制造市场和外汇市场的动态，为公司走在市场的前沿及时提供信息援助。经过这段时间的磨练，新员工已成为公司合格的销售部人员，并且努力做好自己的本职工作。

各位员工，以销售为目的，在___和销售部主管___的带领下，在公司各个部门的积极配合下，完成经营指标的执行，在过去的11个月中完成对订单的有效跟踪和及时发货，在1-11月中完成出口额431余万美元，发货量886余吨的好成绩，客户满意度达到80%左右，并继续为12月份的出口高潮奠定基础。

___年公司通用公司的新合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对汽车零部件的生产和销售。经过之前对技术和生产环节的有效评估，并就部分样件得到了客户的认可，预计在以后的时间里，尽快争取开始这些零部件的大批量生产和发货，为公司创造新的利润增长点起到关键作用。

___年的下半年也是公司进行ts16949的关键阶段，销售部积极参与认证，并就涉及销售部的各项工作及时完成，得到领导好评。

销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况进行分解。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系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。

并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对建材市场施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

制订学习计划

做钢铁市场销售员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)。

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。

以上，是我对年的一些设想，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，完善钢铁销售的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接年新的挑战。

20__年，首先我要将自己所负责的过渡卷和二级品降低并保持合理库存内；其次，我要随时清楚厂区生产情况，保证每天所上报库存的准确性；再次，我会与客户保持友好沟通，时刻为客户服务；最后，关注市场、分析市场，将自己负责的业务整理顺畅的同时了解其它业务及财务方面的知识，学习谈判技巧。我相信，只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态，才能为销售公司添砖加瓦！

值此20__年来临之际，我真心祝福各们领导在新的一年里，身体健康、工作顺利，预祝港陆钢铁生意红红火火，蒸蒸日上，各位同仁工作顺利！

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，

采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

四、今年对自己有以下要求：

- 1、每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。
- 2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。
- 5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。
- 9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。
- 10、为了今年的销售任务我要努力完成5000台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己的贡献。

首先，做到总结数据化，客观地用表格来表述任务完成情况，取得的成绩。___年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，人均销售额是多少，通道费用多少，完成利润多少，与去年同期相比增长率是多少，周转情况如何，是提高还是降低了。

与其他门店相比，我的业绩排在第几名?我们的很多主管不愿去看数据，更不愿去学习做数据图表。而我们的总结中必须多用图表化工具，如果你能熟练使用excel的自选图形，就足够了，那里有好多不错的工具图样，能制作各类表格、图形(如柱状图、趋势图、曲线图、饼状图等)，用图表做出来，可以使我们的数据结果更加直观，一目了然。

其次，针对以上事实(数据图表结果)，总结分析其形成原因，对不足之处进行深刻的剖析，从市场因素、竞争、商品结构、陈列、促销、货源、服务、管理等方面检查总结，找出是何因所致，并用文字详细记录，以备后戒。同时，若是成功的经验，对公司其他门店有指导借鉴意义的，需要生动的记录成功的典型案例和经验，并广泛推广。

总之，做总结就象下完一盘棋，棋手都要复一下盘，对棋中留下的许多遗憾进行反思，为自己的技能、经验和心态做一个积累和调整，然后在下一盘棋中赢回来。

一、工程建设中，在保证工艺技术、设备先进性的基础上，全方位降低工程投资。

工程建设期间，我们就面临着设备、钢材等价格大幅上涨，汇率攀升等巨大压力，因此，在资金控制上，我们权衡缓急，最大限度地节约工程投资。120吨转炉一炉卷轧机工程设计总

投资约33亿元，按公司要求投资控制在30亿元以内，根据当时情况，汇率的变化引起投资增加，与20__年底相比欧元对人民币汇率增加20%以上。钢材、铜、耐材、铁合金、溶剂以及冶金辅料等价格上涨，设备厂报价也随之上涨约20-25%，更是不易控制的主要因素，个别行业(如齿轮箱行业)涨价幅度更大，达到30-35%;电缆线、电动机、变压器、电器盘箱柜、天车滑线等供电系统涨价引起投资增加30%左右。一重、沈重等主要设备制造厂因原材料、外购配套件涨价等因素引起成本增加，曾多次提出涨价问题，其它制造厂也有同样的呼声。

在这样的压力下，在整个招标过程中，我们严格按照公司“工程建设招标管理办法”“物资采购招标管理办法”等各项规定，本着“实用、可靠、先进、经济”和“公开、公平、公正”的原则，认真进行招标、评标，在满足适用性要求的前提下，能由国内制造的设备不引进，力争为安钢订到“物美价廉”的设备。为此，仅进口合同一项就比国内同类项目节约资金1.5亿多元人民币。

指挥部在工程建设期间还成立了资金控制管理小组，从出差人数、业务招费、办公用品费等各个资金支出口进行科学管理、严格控制，全方位节约工程投资。

150吨转炉—1780mm热连轧工程也已全面启动，我们要充分吸收120吨转炉工程建设经验，结合当前行业形势和安钢开展降本增效工作的实际情况，力争再打一次漂亮的工程“攻坚战”。

二、120吨转炉—炉卷轧机工程投产后，参照同类型企业的先进指标，自我加压，不断提高管理档次和水平，努力实现低成本运转，最大限度地为安钢增产创效。

120吨转炉—炉卷轧机工程投产后，我厂迅速成立了对标挖潜、降本增效领导小组，逐层召开动员会，上下联手共织降本增效网，并瞄准同行业先进指标，着手制订指标考核办法，不

断提高管理档次和水平，努力实现降本增效。

对安钢来说，120吨转炉—炉卷轧机这样现代化生产线能否低成本运作，早日达产达效、尽快发挥效能，事关安钢的“前途”。我厂作为这条崭新生产线的“驾驭者”，在成厂之初就把“成本决定生存”列为四大管理理念中的第一条。今天，在共度难关之际，我厂瞄准同类型生产线先进指标，结合安钢实际着手制订指标考核办法，并把指标分解到工段、岗位和个人，做到点面结合、上下联动，全面掀起对标挖潜、降本增效的热潮。

___年已经过去，___年对于我是成长并小有收获的一年。在成都钢材行业，在四川聚能钢材有限公司旗下成都广盛隆钢铁有限公司工作了整整一年。从分不清螺纹钢，盘元的规格，型号，厂家到完全陌生的成都钢材市场，到现在具备的不是很专业的也不是很全面的一些知识，和作为一名出色的销售人员该具备的素质，知识，能力，团队精神，太多东西还需要学习需要总结，___年也算是感恩的一年，感谢公司给我机会，鼓励和帮助在学习中成长，我会更加努力，进步，严格要求自己，达到自己和公司预期的目标。

整年以满分十分计算，自己给自己打分八分。

一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠诚团结进取积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。甚幸，我在其中，在此公司领导下，跟在一堆优秀的销售人员后面一步一个脚印，兢兢业业，做好自己该做的工作，尽力完善自己，提高自己。

没有百分百如意顺心的工作，没有百分百不需要改进和总结的工作，工作和生活是人生一样有不尽人意的地方，重要的是调整自己的状态和心态。总结自己在___年还是很情绪化，没有完全做到体谅领导和同事，在自己身上找原因，太热衷

和激情想把每个工作做好，每笔单子成交，有点激进，这是需要强烈改进的地方。心态是决定成败和结果的重要因素。

公司从广盛隆独立到和总公司合并，经历了一个过程，在这个过程中，也有对我们自身工作产生影响和阻力的一些问题，也有经历了这个过程以后发现对自己公司有帮助的一些方面。让自己深深的'感悟到，不管最初自己以为的公司的决策是对与否，事实证明和说明员工是该全力配合公司的一切决策，公司的考虑是以全局大局大多数方面为由，是为公司的发展和公司的效益公司的总体架构性质在前进，作为公司的一员，在全力毫无怨言配合下，能及时提出自己的建议和异议，能及时和领导和同事沟通自己发现和面对的问题，能给公司创造更好更高的效益同时完善提高自己尽员工的本职，才不失为一名合格的好员工。经营成功的企业和增加我们个人的收入，是很多环节的共同合作完成。众人拾柴火焰高。

希望在在众位严以律己，以身作则，公平公正，英明果敢，知人善任的领导团队的领导下，尽自己微薄之力和所有同事一起共同努力打造公司一个崭新的明天，把公司推向一个更加辉煌灿烂的高度。

与诸位领导，同事共勉。

一：公司实力的重要性：

有了实力才有经营规模和社会信誉，在叁斗市场，薄板的市场占有率和吞吐量都是昆明钢材市场最大的，叁斗门市20__年面临的一个问题就是，既要保证薄板销量的增加，还要增加薄板的市场占有率，门市根据公司的指导方针做了大量的前期工作，包括细致的分析薄板商家的进货渠道，销售方向，销售策略，近而跟薄板商家沟通等等，依托公司资源的坚强后盾，在门市全体员工的共同努力下，逐步的加大的薄板的销售量，20__年薄板的销量同比20__年增长了260%，这正是背靠着公司的雄厚的实力及公司高层的指导有方，才能驾

驭市场，争取销售。

二：在失败中汲取迈向成功的经验：

叁斗市场规模偏小，商家经营品种少，近而导致很多客户不愿意到叁斗提货，门市因为成立不久，客户数量上不是太多，开发客户就成了工作中的重点，我们在与每一个新客户的接触中，都尽最大的努力来实现销售，虽然失败是常有的事，但我们不怕失败，在失败中不断的总结自己，如何用更好的方法与客户沟通，就这样一点一点的积累经验，客户数量也在不断的增加；新客户增加的同时老客户的维护也不能有一点的松懈，我们在维护老客户的工作中，也做了大量的工作，每天不定时的通过电话做沟通，每周不定期的去拜访客户，及时了解客户资源需求的动向，才能掌握主动争取销售；辛勤而用心工作的结果，带来的是丰收的喜悦，我们坚信只有不断的付出，才有成功的回报。

三：服务工作的重要性：

任何一家企业，无论其所提供的产品是量化的物，还是无形的服务，最终都将受到市场和客户的检验，产品和服务终归还是必须服从和服务于最终客户的需要和要求，企业最终追求的是整个产品和服务链条的良性发展，以及如何获得企业的长期和可持续的健康发展。我们要做的是通过加入服务要素寻求更大差异化，并增加自身的产品附加值；良好的服务能够有效巩固现有的顾客，赢得更多的新顾客，获得顾客的长期忠诚，这样自然就会获得顾客的重复购买机会，从而促进企业的销售额不断增长，门市在服务工作上就尽力做好每一件事，无论大小，在努力完善服务体系及能力的同时也赢得了客户的可持续发展。

四：团队协作的重要性：

团队协作精神的重要性，在于个人、团体力量的体现，团队

精神的核心就是协同合作，实现整体优化是企业的目标，这就要求团队里每一位员工都具备团结协作的精神，通过每个部门的紧密配合，使工作环环相扣，才能才能使企业正常运作，叁斗门市就是这样，每一位员工都彼此相互信任对方的工作能力，每个人都积极做好客户的销售工作及服务工作，工作中协调配合，大家团结一致，求大同存小异，互谅互助，心往一处想，劲往一处使，与公司和其他门市相互配合，有条不紊，也在公司和其他门市的支持协助下，顺利的完成了销售任务。

总之，一年来叁斗门市在公司的领导及各部门各位同事的支持与配合下，取得了一些成绩，同样也存在一些问题，如开发客户的工作做的不够理想，销售上应加大力度挖掘客户需求潜力，与公司及其他部门配合上应更加紧密，资金回款的力度加大，周期缩短等等。

20__年，我换了新的岗位正昌门市，新的岗位新的挑战，我同样会不断的总结自己的不足，不断的完善自己，努力发挥正昌门市的优势，主动出击，多开发新的客户，维护好客户，扩大销售量，加强风险意识，增强警觉性，让工作再上一个新的台阶。

一、两个感谢

首先要感谢的是您对我个人的信任，在工作上给予我最大的支持。在采购、销售、回款过程中，您给予我独自操作的最宽松的环境。使我以前的工作经验和销售方式得以很好的应用，这让我在整个操作过程中深感欣慰、倍受鼓舞。

其次是感谢您把我当成您的朋友，以及在工作和生活上对我的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，您会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。当我们对某件事情的处理上执不同看法时，您很少以领导者的身份将事情压下，而是通过讲一些道理让

我明白，我的决定并不正确，从而使我放弃固执的想法，减少了我许多的工作失误。相反的是，我曾对您心存的诸多误解，如今令我感到万分羞愧。

二、几点不足

首先是为人的不足。

1、最应该反省的是我急躁的脾气和固执的性格。这让我在工作中经常冲动、发火，对同事说些不尊重的话和做出一些不尊重之事。与一些同事之间产生很多矛盾和磨擦，给自身的工作带来许多麻烦。学会尊重、宽容别人才能得到别人的尊重和宽容。如今我明白了这个道理，脾气是可以控制的，而性格是可以改变的。在今后的工作和生活中不断提升自身的修养，冷静平和的对待已经发生的事情，尽可能的做到己所不欲勿施于人。

2、心态极不稳定。在工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态出现较大幅度的失衡。在_____年7、8、9月，由于市场的因素和某些客户的预谋，而让我在工作上暂时取得的一点点业绩，令我沾沾自喜。自以为是的认为，自己做得如何如何优异，产生异常的优越感。到10月份客户开始拖欠，而且问题越来越严重时，我的心态同样出现较大幅度的失衡。当时满心里想的全是事情的严重性和后果的不确定性。令我思维混乱，不能正常工作和休息，整个人显得十分颓废。患得患失的心态从高到低，令我的承受能力几乎达到极限。不能平心静气的对待问题这是我为人心态的不足。放下得失，平淡的对待事情发展的经过，享受成败的人生经历，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这也许是在今后的工作中调整自我心态的一剂良药。

二是做事的不足。

1、对目前所掌握的客户资料及对其以前的了解依赖性太强，

对其目前的生产及资金状况调查不够，风险意识不强。常常是未经现场考察便想对新客户赊销。这样的做法给公司带来极大的资金风险。对客户了解得不彻底，仅仅是对其规模、产能、生产是否正常作一个基本的了解，并没有通过对客户进行细致的观察，也没有对其信用度、供应渠道、销售渠道、中小企业融资渠道作进一步的了解。常常是在完成销售以后才考虑客户是否存在资金风险的问题。这方面，在今后的工作中，应该做的是，没做实地考察绝不赊销，没有足够的了解绝不放量，新客户一律先款后货或者货到立即付款，绝不因为利润较高而放弃正常操作原则。

2、对包括供应商和终端客户在内的新客户的开发力度不够，对已经做开的客户依赖性太强。由于炒货这种操作模式对销售而言存在较大的局限性，所以花更多的时间和精力不断寻找最佳货源和能适应炒货的客户才是炒货业务开展和提高业绩的根本之路，而且会是一个长期的过程。对老客户依赖性太强的直接后果就是希望对其放量至无限大，以增大资金回笼风险作为代价提高业绩，把正常的业务来往变成了赌客户无资金风险的个人行为。这样的做法一旦出现问题，后果将十分严重。赊销本身就存在风险，而把风险控制最小的范围之内，把资金安全永远放在首位才是工作的重中之重。

3、对客户心态的判断不够。对已经合作一段时间的供应商和客户，我会轻信他们。从供应商报价和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致公司对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致严重失误。也会出现采购价较高而销售价格偏低的情况。这都会造成公司一定程度的损失。

4、在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按程序做事，根据领导的交待办事。极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。总觉得没什么好思考的。而思维方式因为

没有经过对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

三、工作失误

20__年我在工作中出现的最严重的失误，是东莞__拖欠货款事件。以接近100元/吨的利润作为销售目的，以20万元的保证金作为回笼货款和滞纳金的保障。看似万无一失，却隐含了造成严重后果的多个失误。

失误一：在8月份的销售中，我对东莞__的销售量达到操作以来的最高，货款也像前几个月一样，虽然有拖延，但拖延的时间并不长，而且也按合同支付了利息，这让我感觉得其经营状况并没有太大问题。由于去东莞的路程较远，为了节约费用，我并没有常经去实地考察了解其生产经营状况。疏于对客户进行经常性的实地了解。这是导致后来在9月份对其放量和从10月份开始严重拖延的首要原因，同时也是我作为一个业务员的重大失职。

失误二：东莞__作为一个月生产能力只有20__多吨的厂，仅凭二十万违约保证金便给其放量7车计560吨货，货款达到250万元。这是种极不正常的操作模式，潜伏了巨大的资金安全隐患。仅凭着自己对客户信用和资金实力的猜测和估计，远不足以成为放量的依据。在其经常拖延支付货款时，我没有对其供应渠道进行调查摸底和了解其外欠货款的情况下，赊销250万元，这是一个工作上的重大过失。从某种意义上可以说是一种对公司资金安全不负责的表现。

失误三：当东莞__拖欠货款的时间越来越长而每次的还款金额越来越小时，我仍寄希望于客户的承诺和信用。并没有通过有效的法律途径来追付欠款。直到发现客户已经停产，上门追付货款的人越来越多时才向法院提起诉讼。在把握主动

性的时间上往后延迟了至少两个月时间。这是单方面一味的相信客户，简单对客户寄予希望，在其多次的违背承诺时，表现出无计可施和软弱。没有把握主动权及时采取有效的法律措施，这是遇到问题时，处理过程中的重大失误。在今后的工作中，遇到问题时应该作出最快的反映，想出最有效的解决办法，采取相应的有效措施解决问题。而不能太多的顾及合作关系等因素，而耽误把握主动的最佳时机。

四、工作业绩

我对业务这项职业充满热爱，我努力尝试认真的做好每单业务，跟好操作过程中的每个环节，提高每个月的销售量和利润。可在总结序言中所述的个人业绩令我本人感到汗颜。在入职伊始，我对个人业绩的预计值是月平均销售量在1500吨到20__吨之间，月平均利润达到8万元至10万元。但我只完成了自我预计最底值的60%。实际状况和预期目标的较大差距令我本人感到挫败。

回顾一年来的实际工作情况，出现这种结果的主要原因有三点：

首先是想当然的对个人销售能力的估计过高，自我期望值过高，在制定目标之初，没有更多综合考虑其他包括炒货的操作局限性、市场变化、资源状况等方面的因素。

其次是销售手段单一，凭借以往的销售经验和操作方式进行采购和销售，销售量和利润一直得不到提高。再次就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，使整个销售工作总在一个圈子里转圈，没有找到更好的销售出路。

最后是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为平淡单一，感觉有力没法使、没处使。

综上所述，我在20__年的工作业绩微不足道，相反的是，出

现的一些重大失误、失职和存在许多严重和必须重视的问题令我反思深省。有许多不足之处需要改正、加强和完善。相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20__年甚至更长一段时间里，我将做好工作计划，努力让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

回首20__年5月来到项目部至今以来，感觉自己收获许多，也成长了许多。在沙河谷项目中任职于钢筋工长，因为之前没有接触过钢筋这一块，刚接触时困难重重，这让我感到不同程度的吃力，此外，对于钢筋结构要求计算规则也不熟练，这对于我而言就非常沮丧了，并且因为自己急于求成的心理，导致在工作中出现了许多错误。但现在看来，无论大或小都应该用心，做到一步一个脚印，稳走每一步，这样才能走得更远，更长。

2、基础筏板马凳钢筋、基础墙柱箍筋及楼板拉筋出现以大代小一现象较为严重，施工班组未按照图纸要求及交底进行施工造成现场钢筋浪费；在后期的管理过程中，还需加强对现场施工人员的管理，合理使用钢筋，切勿用错筋、绑错筋并按照图纸要求统筹配料，以达到节约钢筋效率最大化。

因为春节前必须将地下室以下结构所需的钢筋量上报给咨询公司，因此我一边看相关图集、规范，了解钢筋计算方法及构造要求，在了解图集的计算方法后再拿着图纸去现场查看，这样对图纸和图集明白后开始进行手工算量，因为不熟练，我须边计算边看图集，且算量的过程比较慢，偶尔还会出错。错了重新再算，时间久了，大部分算法牢记于心，速度也逐步提高。后来根据实际情况，领导安排商务部一个同事与我一起计算钢筋工程量，在领导的建议下我们用广联达软件计算工程量，于是在手工计算的基础上我们开始用广联达软件绘图算量，在绘图过程中，也是最开心的时候，在软件中可以看出钢筋三维，编辑钢筋，一些复杂的钢筋骨架变得很明了。看着自己的高楼从基础层慢慢拔地而起，那种感觉是喜

悦的，遇到不懂的问题、不懂的专业术语就问，图纸也会有很多错误，大家一起探讨，共同解决。充分体现了“分工不分家”这一说法。

其次是强化时间观念，了解每天的工作进度同时写施工日志，把每一天学习到的和不足之处记录下来，并且做长期的积累。通过每天的点点滴滴，积累到一定程度就能把它们串联成一个完整的知识体系。而每一天写施工日志，主要是希望不断突破，能不断回顾总结新知识、最终了解新的知识。

一、敬业：

工作要想有所成就，首先要敬业，要热爱自己所选的职业，珍惜现有的工作岗位，凡事多想多问多做，刻苦耐劳，不怕失败，不耻下问，多做总结，乐于助人，团结友邻，争取在最短的时间内掌握本职工作技能，并在工作中赢得老板的肯定和同事的尊重。

二、积极：

工作稳定后，不要为自己所取得的小小成绩沾沾自喜，要常怀危机感。对工作要积极主动，充满激情，市场环境日新月异，变幻莫测，因此平时要多了解市场行情，多分析客户反馈的各种情况，及时调整销售策略。只有不断运筹帷幄，推陈出新，才能把握先机，赢得主动，提升自己的业务水平。

三、耐心：

在日常工作中要有耐心，谦逊对人，冷静处事。遇到困难时，不要焦急，六神无主，要静下心来沉着应对。首先要分析该困难的起因，及解决的难易程度。如果自己能解决的，解决后向上级汇报；如果自己拿不定主意的，要将你对该问题的分析过程及解决设想，向上级汇报，请求帮助。以便上级领导能及时了解情况并作出解决办法。遇到客户无理责难时，不

要急躁，出言不逊，更不能消沉气馁，要冷静应对，必要时请求协助。同时要想尽办法在处理事情的过程中寻找客户的软肋，在劣势中创造优势，令客户知难而退，合作处理事情。要从处理事情的过程中展示自己的能力和，让客户改变对你的轻蔑看法，赢得客户对你的信赖、感激和尊重；遇到同事的指责时，不要冲动，不论有理无理，都不能有仇恨心理，更不能相互指责，而要静下心来思考。首先要分析事件事情的来龙去脉，以及自己在这件事情中的位置和作用，如果别人的指责是对的，要勇于承认，作出改正，并请求同事监督；如果别人的指责是错的，要指出质疑的依据，避免同事误解。同时修正自己做得不足的地方。

四、乐观：

在日常工作中，要乐观向上，不断进取。发生问题或矛盾时，不要埋怨别人，指责别人，要知道埋怨和指责解决不了问题，只有互相协调、协助才能解决问题。另外，埋怨和指责亦可能会影响他人的工作情绪，从而造成下一个问题的发生。因此要通过引导、帮助他去改正、学习、提高。要有团队精神，众志成城，公司才能稳健发展，壮大；要谨记：埋怨是弱者的借口，协调是强者的动力。

五、归零思想：

在日常工作中，不能太倚重经验，过于自信，要不断更新思维，开拓视野。我有留意过，场地人员中，受伤的多为老员工，销售人员中，中招的多为老员工。因此在销售和交易过程中，出现的问题层出不穷，平时在解决问题时要多分析多总结，既要避免类似的事情重复发生，也要防止其它可能出现的新问题发生。

六、学习：

在日常销售工作中，要多学习、多借鉴、多实践；在学习中多

借鉴，在借鉴中多实践，在实践中多总结；每天上班前要多想想、我今天要做什么，怎样去做；下班时要多想想、我今天我做了什么，有无遗漏；回家后再对自己一天的工作做个自评；只有不断学习，不断实践，不断总结，才能不断巩固自己，提升自己，发展自己。

七、诚实：

作为销售员，对公司要诚实，对工作要诚恳，对客户要诚信；要以诚待人，以信服人。面对没有诚信的客户，要尽力去感化对方，实在无法改变的，要尽量多留意，少交往；对于客户，能发展为朋友的，生意可放心去做，不能成为朋友的客户留心做，对你有偏见的客户小心做或不做。

八、勇敢：

作为销售员，在拓展业务时，要有攻无不克，战无不胜的勇气，但勇敢不等于鲁莽，还必须具备以下几个条件：首先要有气质，我走出去既是代表公司，又是代表个人，要注意自己的仪表着装和言行举止；其次要对本公司的营销运作过程了解；三要对自已的货物及价格了如指掌；四要对意向客户有初步的了解；五要对客户提出的问题特别是各种货物的价格能对答如流。

九、自信：

一要熟悉掌握每种货物的性质和价格；

二要协助采购降低采购成本。第一条要靠自己，刻苦就行。第二条要协助采购。要如何协助？我认为要在原有营销中扩大销售量，从而加大采购量。为采购创造低成本货物的采购条件，并在强有力的低成本采购中为销售创造优势。

钢材工作总结10篇相关