

2023年工作总结思想业务 业务员个人工作总结 工作总结业务员工作总结(精选7篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

工作总结思想业务 业务员个人工作总结业务员工作总结篇一

一、20xx年销售情况

20xx年我们公司在、等展览会和、等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下x万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额x万元，产销率%，货款回收率%。

二、加强业务培训，提高综合素质

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。

今年公司添用了软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市x科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大

家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。

三、构建营销网络，培育销售典型

材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。

产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进

一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

祝我们xx科技有限公司在20xx年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

工作总结思想业务 业务员个人工作总结业务员工作总结篇二

大家好！我是销售部的业务经理xxx□主要负责公司产品的市场开发。

我到咱们xxxx将近两个月了，很荣幸也很开心能和公司这么多有能力、有激情的同事在一起工作。尤其是销售部的那些同事，每位同事工作时都是那么的努力，那么的有激情。无论风吹雨打，无论天寒地冻，只要经理安排完一天的工作任务，他们就会义无反顾的积极的走下市场，为的是开发寻找更多的客户为公司创造更好的业绩，也为的是努力实现自己的理想与梦想，更为的是创造属于自己的一片天空。

作为一名销售人员，工作任务也许就像大家了解的那样，每天不停地寻找客户、开发客户、卖产品、维护客户，工作时间也很自由并且还可以欣赏不同地域的风土人情。也许他们这样想是对的，因为他们看到的是销售人员的表面工作。而一名真正的.销售人员他会这样给你说，我的工作是为了公司的形象去服务于客户，我代表的不仅仅是我个人的素质，更代表着公司的形象。我销售更多的不是产品，而是服务。因为只有服务好了客户，才能树立好企业形象，才能为企业创造价值，才能让自己得到公司和客户认可，最后才能让自己得到发展。

对于我而言，在这两个月的工作中和与同事的共处中，学习到了许多专业方面的知识，也懂得了许多交际方面和为人处事方面的能力，同时自己的组织能力和管理能力也得到了提

升。这里对我来说是一个学习锻炼的平台，更是我个人走向社会走向成长的环境。

曾经有一次下班和王经理同坐一辆车，在车上我们聊了很多，其中一句我话深深触动了我的心。他问我家来自哪里，我说是农村，他语重心长的跟我说，农村人出来工作都有一个特点，知道是什么吗？我思考了一会问他，是什么！他说“拼”。当时这个字我想了好久。因为我突然感觉我就像这个字一样，或者说我就是这个“拼”字。为了这个字，我每天都努力的工作着，希望着有一天自己能不去拼。

工作虽然努力，但是在开发客户工作中也曾出现过一些不必要的错误，比如说到了一家新客户店里忽然不知道该如何介绍咱们的产品，或者和客户谈时没有抓住推销产品的重点去介绍。以至于浪费了许多宝贵的时间。经过前一段的学习与努力，现在已经可以很好的与客户沟通并达成成交。

此致

敬礼！

XXX

XXXX年XX月XX日

工作总结思想业务 业务员个人工作总结业务员工作总结篇三

时光流逝，在繁忙的工作中不知不觉就要走完。下面是本站小编精心为大家带来的业务工作总结，欢迎阅读。更多业务工作总结相关内容请关注本站工作总结栏目！

业务工作总结【一】

时光流逝，在繁忙的工作中不知不觉我们就要走完2017而迎来2018年。我是今年4月份加入xx大家庭的，回顾在xx的这半年的工作、生活历程，作为xx销售团队中的一员业务上取得了一定的成绩，并且和团队内其他同事建立起信任、合作、默契的团队关系。虽然未能完成公司制定的区域销售目标，但却朝着公司制定的目标努力迈进，当然未能完成是因为存在不少的问题，为了给来年工作提供更好的规划，我在此将本年度接收工作以来的情况进行总结并制定2018年的工作计划。

述职部分

在我们xx环保节能电器有限公司里，我的职位是镇区业务，说到底就是负责xx在东莞市所下辖的6个镇(大郎、东坑、桥头、企石、横沥、常平)的直营销售与协助代理商做好代管区域市场维护这方面的工作。从今年四月进入xx开始，我逐渐认识到作为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。这点，也是xx团队能够不断发展、壮大的因素之一吧。

从刚加入xx到8月，我是负责另外一个区域的工作，对于过去种种，这里就不做多提。8月份因工作区域调动，我来到了常平，刚来时我第一步做的工作是，对整个区域进行摸底，对区域内各个经销商(合作客户以及待合作客户)分布情况了解清楚，其次了解合作客户在合作中有没什么问题或建议，能否在自身能力范围内解决;未合作客户没有合作的原因是什么，以及确定后续有没有合作的可能，在接手以后的近四个月中，我所负责的区域内业务基本上呈上升趋势。各渠道门店年度销量大部分是上升的，并且综合电器业务方面，在两个镇上新开了门店。

当然也有一家店面销量下滑，我总结了一下原因、经验，争

取在来年的工作中扭转这一下降趋势。这其中直营区桥头、企石、横沥三个镇的销售业绩增长比较明显，当然这也离不开前任业务对市场良好的维护以及进入销售旺季的原因。而在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量最大，其次是电热，燃热最低。当然销量最大的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。在企石、横沥二镇的一些店铺，有的厨具销量多大6个单位，而有的销量为0。这说明在一部分地区，对厨具的潜在消费需求有待于下一步在2018年，就可以大力开发。这将是我们来年提高销售量的有力增长点。说到美的大家最熟悉的可能是它品牌下的其它产品，厨房电器和热水器对于美的来说算是后起之秀。而我们xx做的就是美的这颗大树下，拓张其在热水器、厨房电器领域的业务。

总结部分

总结回首这走过的半年，我认为自己的工作通过自己认真的态度，不管是在市场方面还是个人能力方面都有所提升。

纵观xx面对的厨具、热水器行业，呈现出城市市场深挖高端产品潜力，农村市场需求将放量的趋势。而我主要负责农村或城镇的业务。厨电产业属于传统行业，竞争较为激烈，加上近年来国家对于房地产调控政策的出台，导致购置全套家电的需求降低，导致厨电市场增速放缓。不过随着人们对生活水平的追求不断提高，新型厨房电器逐渐被人们所接受，加之上个世纪九十年代大规模普及的燃气灶、油烟机、微波炉等产品经过数年的使用已经面临更新换代。

近几年随着国家的家电下乡、节能补贴等政策的出台，农村家电市场需求呈现放量式增长态势，特别是厨电产品，尚处于开发初期，像消毒柜、电烤箱、油烟机等产品才刚刚开始在农村地区普及，未来有很大的增长空间。正因为农村市场待开发，更需要厨电厂商抓住细分市场的机遇，推出适合农村地区使用的操作简便、性价比高的产品，推进农村用户对现代厨房电器的认知，促进市场的进一步扩大。

为此，整体厨房这一产业将成为我国厨电行业下一阶段的另一热点。另一方面，以洗碗机、净水设备、榨汁机为代表的新型厨房电器，目前仅仅是在高端消费市场有所建树，但整体市场的辐射以及用户拥有率还很低，未来出点生产企业应抓住厨房电器更新换代的契机，加快新型产品概念的推广，特别是与整体厨房的搭配或许能够极大的加速新型厨电产品的普及。未来，随着消费者口口相传的口碑效应，以及厂家的持续推动，各类新型厨房电器将不断进入消费者的家庭。

总之，我认为乡村市场的家电潜力还是非常大的，热度不减。

很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的销售人员不难，但要做一名优秀的销售人员就不那么简单了。我认为：一名好的销售人员不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的销售员需要学习的东西还很多很多。所以我很感谢公司能让我在11月份有机会去到美的工厂总部参加美的全国旗舰店的一个培训，让我学习到了系统化的产品知识培训，顺带参观了美的现代化的宏伟壮观的生产流水线，更是有幸见识到芜湖总部的ka系统终端物料摆设及出样陈列标准化所带来的视觉享受，对于我今后工作的开展有着莫大的帮助。

明年规划

通过这半年的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在新市场开发方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作的更好。

我计划

1、维护市场：目前现有网点还有一定的潜力待挖掘，大都有

一定上升的空间，通过近几个月的努力，后续发力很强的客户也不少，如桥头光明、企石晶典、华声系统店等客户，相对起以往的数据，有明显的增涨。

2、除维护现有合作客户以外，明年加大对大郎、东坑等镇的业务开展，同时争取在其他几个镇增加新开店铺，当然主要精力是放在区域内公司产品相辐射对比较薄弱的地方，如建材城，橱柜店以及地标卖场，目前进展缓慢。

3、这样进一步拓张市场。此外对于销量较小的燃热这一部分，要加大宣传和渠道建设。努力争取2018年的整体销量会有一个大大的提升。因为从13年来看，在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量最大，其次是电热，燃热最低。当然销量最大的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。

3、不但如此，还要进一步改善和渠道店铺之间良好合作关系，强化xx在我负责区域内的业务影响力。

业务工作总结【二】

一、业务拓展

业务三部共有代理人32人，一年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到11月30日第一营业部业务三部创造了车险保费*万，非车险保费*万的佳绩，提前*个月完成中支下达的保费任务。

出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险，拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。与此同时我们和汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，

充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性发展。

回顾一年的工作，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。对此，我们也认真分析了原因，只有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的业务。在今后的工作中，我们会抓住各种学习和培训的机会，促进个人代理团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

二、财务收付工作

除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

三、加强专业知识的学习

从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。我通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，平时我还会向出单人员和理赔人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

一年来，我凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同事的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现了自己在很多方面还有待提高。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，

勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

业务工作总结【三】

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起

我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

工作总结思想业务 业务员个人工作总结业务员工作总结篇四

来新单位签到转瞬就有一个多月了，在这一个月中，日子显得严重，但又有次序。刚进入公司，一切都是簇新的，要重新去知道和了解；决心来自了解，要了解咱们的职业，了解咱们的公司，了解咱们的产品；公司为咱们供给的渠道很大，产品的优势也清楚明了的，这样好的渠道，就看自己怎样去发挥。人生原本便是一个不断生长的进程，这一生最重要的

决议便是决议和谁在一同生长！很荣幸能参加咱们公司，在领导和搭档的协助中与公司一同生长；很感谢领导和搭档忘我的教授他们的经历给我，他们成功和失利的经历是我最好的教师，经过学习他们的经历和常识，能够大幅度的削减自己犯错和缩短探索时刻；在公司这样一个活跃向上的渠道上，自己这样一个新手，必定要多学，多看，多干事！

公司办理模式很人性化，量体裁衣，对症下药；这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展示自己的才干，公司会依据你的实践才干组织合适你的作业。刚刚进公司的前几天，领导和搭档带我一同去访问客户，常常会有知道地将整个出售流程演示给我看；然后，细心地剖析给我听，从寻觅项目、面见客户、与客户沟通。每一进程，每一环节，每一事项，都能细心地进行剖析，这让我领会十分深入，了解公司产品，了解公司事务状况。几天往后，我就开端独立去拓宽周边事务，自己原本便是个”耐不住孤寂”的人，喜爱跑事务，喜爱与人打交道，喜爱交际；看我们从不知道到知道，最终成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点发掘出来，直到做成生意，很享用这样一个进程，！自己一向就很喜爱做出售作业，喜爱应战与自我应战。尽管经历和履历有限，但我一向坚持用心去做好每件作业！成功的出售人员都是勇于坚持自己的方针的人。

出售人员出售的榜首产品是出售员自己；每个成功的出售员总是能与他的客户有许多一致，这与出售人员自身的才智和常识分不开。有多大的才智和胆略，才有多大的格式。这方面自己还很短缺，有必要不断的学习，这便是一个不断的自我总结和堆集的进程。自己要有意图的去学习，不断的充实自己！

不断训练自己的胆略和意志，进步自己处理实践问题的才干，并在作业进程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，活跃、热心、认真地对待每一天！假如你不可，你就必定要！假如你必定要，你就必定行！

作业中的商场的掌握才干以及剖析才干等等都仍是显得幼嫩和短缺，所以这些都需求我在日后的作业中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己关于出售的知道也仅仅外表，关于商场的掌握才干更是无从谈起，所以我有必要比他人支付更多的艰苦和意志才干不断完善自我。

工作总结思想业务 业务员个人工作总结业务员工作总结篇五

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的20xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。

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110万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；

(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，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(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。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

2、新客户开发面，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。

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□xx年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、平邑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、泗水市场虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的且十里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。

(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xx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！

工作总结思想业务 业务员个人工作总结业务员工作总结篇六

进取参与到学校争优创先的活动中，处处以身作则，勇于开拓，进取进取，不怕困难，不怕挫折。平时，严格遵守学校的各项规章制度，按时上下班，进取参加学校组织的各项政治学习和活动，并认真做好笔记，认真学习新课程教学标准，将新教学理念不断渗透到自我平时教学工作中，使自我能适应不断发展的教育新形势。每一天认真备好每一节课，认真批改好每一份作业并及时认真进行纠错与订正。在教学中，我始终能以满腔的热情去关心热爱每一位学生，以学生的发展为自我的最大追求，使他们在自我的教育中健康成长。

在20xx年上半年，我担任高二两个理科班数学教学，兼任高二（8）班班主任，同时还兼任高二数学备课组长□20xx年下半年，担任高三（6）班的数学教学工作。

在教学过程中，我渗透新课程教育教学理念，以培养学生的
学习素养与本事为准则，以学生的可持续性最大发展为目标。
平时，我认真备课，努力钻研吃透教材，使每一节课都有明
确教学目的，突出教学重点，攻破教学难点；研究法学法，
研究每一位学生，精心设计教学过程，采用生动活泼且灵活
多变的的教学手段，在每一堂课中渗透分层教学思想，确立
学生为主体，教师为主导的模式，提高学生的学习兴趣和，因
材施教，因人施教，让每一位学生都能获得最大的成功与提
高。在上半年的学年统测中，所教的班级学生成绩大幅度提
高，位列同类选科（物生、物地）前列。并得到学生、家长
与学校的认可与高度评价。在下半学年中，班级里的杨同学
获得市数学竞赛二等奖（在普通理科班中一共中人两人），
范同学数学单科成绩到达全年级第3名，全班进入学校划线人
数大幅度上升，且进入划线同学的数学成绩全部到达110分以
上（正卷），获得学校与家长的高度评价。

始终把评价作为全面考察学生的学习状况，激励学生的学习
热情，促进学生全面发展的手段，也作为教师反思和改善教
学的有力手段。

对学生的评价，既关注学生知识与技能的理解和掌握，
更关注他们情感与态度的构成和发展；既关注学生数学学习
的结果，更关注他们在学习过程中的变化和发展。抓基础知
识的掌握，抓课堂作业的堂堂清，采用定性与定量相结合，
定量采用等级制，定性采用评语的形式，更多地关注学生已
经掌握了什么，获得了哪些提高，具备了什么本事。使评价
结果有利于树立学生学习数学的自信心，提高学生学习数学
的兴趣，促进学生的发展。

坚持以教学为中心，强化管理，进一步规范教学行为，并力
求常规与创新的有机结合，构成学生严肃、勤奋、求真、善
问的良好学风。从点滴入手，了解学生的认知水平，查找资
料，精心备课，努力创设宽松愉悦的学习氛围，激发兴趣，
教给学生知识，培养了学生正确的学习态度，构成良好的学

习习惯及方法，使学生学得趣味，学得实在，向45分钟要效益；扎扎实实做好常规工作，做好教学的每一件事，切实抓好单元过关及期中质量检测。

一份耕耘，一份收获。总之今年我的教学工作苦乐相伴。今后我将本着“勤学、善思、实干”的准则，一如既往，再接再厉，把工作搞得更好。

深入研究16~18年龄段学生的心理、生理变化，研究德育方法策略，做好学生的思想工作，培养学生良好的道德品质，净化学生的心灵，努力培养德智体全面发展的人才。做好学生的思想工作从两方面入手，一是重视班会，开好班会；一是重视与学生的思想交流，多与学生谈心。重视班会，开好班会，为的是在班中构成正确的舆论导向，构成良好的班风学风，为学生供给一个良好的大环境，重视的是学生的共性。配合学校各项工作，我们班进取开展了许多有益于学生身心健康发展的活动，让学生在活动中明事理、长见识。在班主任工作中一步一个脚印，踏踏实实也做好每一件细微的事，真诚对待每一位学生，取得良好效果。

在繁忙的教学工作之余，我也不断的学习、反思、积累，并将其作为自我提高发展的沃土，本年度参加市教科院举办的“高中数学教师命题大赛”中获得市二等奖，撰写的论文《数学课堂教学中的情感艺术》在《中学教学参考》中发表。

当然，回顾过去的一年，除了取得的些许成绩，也还发现自我的一些不足，需要自我不断地学习，继续努力，以期在后面最得更多的成果。

工作总结思想业务 业务员个人工作总结业务员工作总结篇七

转眼间□20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有

太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。

不断总结和改进，提高素质。自我剖析：以目前的'行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。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。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。“我对自己说。

依据10年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是；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老客户获得更多的客户信息。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。

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。

2、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。

3、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。

4、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。

5、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。

6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，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。

工作中出现的问题及解决办法：

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住；缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性；缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的”产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。