

2023年业务年度总结与计划 销售业务员 年度个人工作总结(实用8篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

业务年度总结与计划篇一

在这里，首先感谢在座领导在这一年里的正确领导，感谢各位同事的帮忙。

回顾年，我们注重的老客户挖掘深层，积极创建以效益为中心的驻外营销机构，期间，我们最大的成就就是环节少了，利润高了。驻外办事处主任大都积极主动，有责任心的经营一个个驻外营销机构，并取得了总体水平较好的成绩。

一、年销售业绩状况 见各地报表(略)

其中_、_、_、_都取得了较长足的进步。

二、总部与各驻外机构交流状况

1、市场部接待情况，详见市场部年终报表。共接待客户_批；为此市场部的三位成员克服了常人难以想象的困难，在各种压力下，较好的完成了本职工作，为东方事业的发展，作出了重要贡献。

2、售后服务部于今年_月份正式移交到销售总部，具体统计情况尚不完整，但原来公司售后服务体系的不规范性是有目共睹的。例如：给水设备调试。目前主要调试工作仍是总部

派人，但有些驻外机构在还未有具体调试条件时，就要求总部派人去，结果白白浪费了许多人力和费用。从今年下半年开始销售总部接手此部门后已逐步开始形成一套适合市场要求的售后服务管理体系。目前已在总部赵相平的主持下，开始整理售后服务人员手册及售后服务人员培训资料，希望在20__年，让它发挥成为东方战胜竞争对手的一个重要“法宝”，并为最终占领市场，扩大市场份额提供一个坚实的基础。

3、业务部主要为各驻外机构提供售前服务，将相关业务分解给各个驻外单位，并完成各种标书、报价书_份，为各驻外机构业务工作的正常开展提供了很大的帮助。在此基础上，业务部还完成了销售产值_万。目前业务部在工作上遇到的最大问题在于售后问题，驻外机构在处理业务部售后服务时，往往将其滞后安排，售后服务到位不及时，严重影响了公司声誉，今后希望大家考虑到业务部售后服务的特殊要求，一律按第一时间安排售后服务工作。

此外标书制作工作，大家也看到了一年的制作总量。而我们目前参与标书制作的人员很少，而且时间性要求很严，请各驻外机构尽可能草拟好选型方案及报价方案，以提高标书制作的快捷性及准确性。

4、对销售系统内部管理关系的建设工作中，商务部历年来都是孜孜不倦地工作并不断地创作出适合我们内部管理的商务关系，真正起到了总部与分部之间联接枢纽的作用，为销售总部及公司决策提供了大量的统计数据及管理意见。今年_月份，我们推出了总部与各驻外机构的“商务关系”分解，基本上解决了总部各职能部门与各驻外机构的商务关系，提高了公司内部办事效率以及为下一步以岗位责任为主要考核对象的公司内部考核打下了较好的基础。费用考核是办事处管理的健全，健康发展的核心。今年就如何进行“费用考核”问题，我们走了一段弯路。因上半年的较差的约束性，对办事处效益及公司的利益带来了负面影响。经过_月1_日的

主任会议，我们在费用支出上明确要求并确定了新的报销制度，提高了费用支出的合理性和科学性，经过下半年的运行起到了较好的效果。但是由于我们整体管理水平还不高，费用支出问题还达不到我们预想的目的。比如，如何解决因超支费用而要求补充备用金的问题等也一直在困扰着我们。明年，我们对费用核销制度准备一下，具体内容已补充到办事处管理细则中。

5、人事关系问题上，对于已离职的业务人员，我们管理细则一直要求办理正常的离职移交手续，并申报人事部门，这一直没有做起来。从20__年开始，我们要求不管是何种理由的离职，离职报告必须报到销售总部，由销售总部交到人事部。同时，办事处必须详尽拟出一份离职人员的订单情况、应收款情况及相关的处理意见寄交公司总部商务部备案。

三、目前销售工作中存在的主要问题

1、销售费用整体水平依旧较高。

我们分析造成这种情况的原因有以下几条：

1、目标客户流动性大。目前建筑行业用量仍占据公司产品市场的主导。该目标客户流动性大，产品购买行为特征是：对于业主采购往往是一次性行为，几乎不可能形成固定的长期供货关系；对于承建方的采购行为，由于风险系数高，再加之价格低，今年放弃的订单是较多的；能够形成供货关系的，相对公司的总订单量，还是较少的。也就是说，由于承接方的单位性质、合同质量、业主干预等因素的影响，承建方成为我公司的主体性客户的可能性不大。

2、对于同样的目标客户，竞争日趋激烈，一批小型企业进入；由于其经营成本低，相对而言，在销售费用上投入是高的，这对我公司销售费用水平较高的影响是不容忽视的。

3、产品的特色性不足以吸引客户。大家都很清楚，产品的特色性强、针对性强、无疑能够在竞争过程中占据有利地位。由于产品特色性的不足，无疑会增大销售费用，尤其对于双轮、凯泉、广一这样规模比我们大的竞争对手。

4、销售主管在项目投入上缺乏计划性。我们不少销售主管对项目的投入上，缺少前期必要的分析判断以及过程中各个环节的把握，往往进展到项目后期，发觉不少的合同质量问题，如不执行，则费用无法分摊，造成这样一种骑虎难下的局面。而有些真正需要投入的项目反而缺乏资金投入。对于业务费用支出的把握上，我们当然不可能非常准确，但是至少要经过较全面的考虑，再作出决定。

5、主管技术学习不扎实，过分以来产品本身质量。我们许多业务主管，包括一些主任级别的业务主管，对水泵使用条件不了解，妄加套用公司的产品。我们售后服务产生的附加费用由于不合理的选择或使用不当造成的，占到30%以上。办事处只重签单，不重售后的问题存在依然很严重。这里不是说对公司产品的质量无要求。而是说，作为我们驻外的营销机构必然认清这么一点，对于任何产品来说，售后服务的质量将会延伸公司产品的质量。

6、现有产品的行业跨距小。对于如此庞大的直销队伍而言不能不说是一种浪费。也就是说，公司生产系统的供货能力，即供货品种和能力及供货速度能力，跟不上销售的需要。造成不少交际费用无法分摊，这应是公司目前存在的一个主要矛盾。

7、产品本身质量问题造成销售费用额外支出，这是个老生常谈的问题。在这里，我们希望看到公司生产系统，质量系统明年会有一些真正见效的措施解决这些常常提及的问题。这里，我个人对销售系统提两点要求：

一、对产品质量改进要有信心，就售后服务工作中发现的问

题积极反馈给公司。

二、对水泵类产品的故障问题，要先调查分析后发言。

2、营销工作会议得不到重视，以至于项目的人力、物力、财力投入具有较大的盲目性。表现为：

a□主管与下属缺乏沟通，公司决策意图难以为广大员工充分理解，员工对公司的困难，办事处的困难估计不足，造成管理错位。

b□严重缺乏项目的过程管理。有些办事处到现在还未能完成最起码的项目登录及分类。项目投入上透明度大，引起下属员工的不满，以及员工之间的矛盾。我们要求各地对项目做到过程管理，无疑是给公司内部的员工创造一个公平合理的工作环境，以及避免不必要的业务流失，同时也促使业务员个人素质的提高，这些意图在许多驻外机构得不到体现。

c□对失败项目未做深入总结，一个业务员犯了错误，在另一个业务员身上重复犯错误。体现不出办事处的团队作用。

d□对竞争对手的分析不多，局限于个别项目，个别业务员的反映。

3、不合理的区域划分，业务员单兵作战。对于一个区域的业务开发过分依赖于一个业务员的能力。也就是说一个业务员的业务水平就是一个区域的市场开发水平。形成不了市场开发的强势局面。

4、回款意识较去年有所提高，但是依旧比较薄弱。对于过期贷款，尤其对人员流失造成的应收款处理缺乏措施。

其次，加强过程管理。业务工作中的过程管理，我们多数办事处基本具备了一定的基础。我们为加强业务的过程管理给

各驻外办提供了各种考核报表，诸如业务员工作日志、项目统计报表、项目跟踪记录、预定成交项目报表等等。但是，这一项工作我们进展的怎么样，到现在应该说很不理想，有些办事处做是做了，但大多仅仅完成表面工作，而有些办事处三令五申仍无明显动作。我们办事处的过程管理还是严重缺乏的，业务员的行动基本上处于自由放任状态，很多业务员没有行动计划和行动方案，业务员在市场上各行其是，行为散漫，效率极差。如果我们再不能将业务员组织起来，那么，办事处就不可能从低效益的“个人销售”状态，进入高效率的“体系销售”状态，办事处就永远不可能获得长足、健康的发展。公司销售计划的完成更是无从谈起。

在新的年度里，我们要求各驻外办事处主任在管理上要狠下功夫，从自己做起，将过程管理体系建立起来。总部主要由商务部配合各驻外部门切实做好这件事情，随时接受公司总部的检查，如有不合格者，限期改正，如屡教不改，公司将严肃处理。

业务年度总结与计划篇二

回顾走过的一年，所有的经历都化作一段美好的回忆，结合自身工作岗位，一年来取得了部分成绩，但也还存在一定的不足。在我行进行网点转型，提升服务质量，加强网点营销。我们支行从人员配置进行了部分调整，安排了低柜销售人员，个人理财业务得到初步的发展，开始尝试向中高端客户提供专业化个人投资理财综合服务。我也从低柜调整到理财室从事个人理财业务。虽然在工作中遇到诸多的困难和问题。但是，在分行个金部理财中心的指导下、支行领导高度重视下，建设队伍、培养人才、抓业务发展、以新产品拓展市场，加大营销工作。以下是xx年度个人工作总结报告：

一、具体工作总结

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

4、结合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取博弈理财等、以及贵金属的销售。

二、自身培训与学习情况

在省分行的高度重视下，今年x月份通过全省对个人客户经理经过选拔和内部考核后，脱产参加接受西南财大afp资格正规课程培训。在自身的努力学习下，今年7月通过了全国组织的afp金融理财师资格认证考试，并于10月取得资格证书；通过afp系统规范培训，经过本阶段的学习后，提升了自己素质。

三、存在的不足

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，我行的特色产品：汇聚宝，外汇宝，纸黄金，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开(受营销人员，业务素质等方面的制约)缺少专业性理财。

四、不足之处

2、营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力；

3、业务流程有待梳理整合，优化服务提高服务质量，多渠道从前台向理财室输送客户信息.

五、来年工作打算

2、不断加强素质培养，作好自学及参加培训；进一步提高业

务水平；

3、加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量的增长；

4、结合我行工作实际加强学习，做好it蓝图新系统上线工作，做好20xx年个人工作计划。

业务年度总结与计划篇三

在这年终之际，现对来公司九个月的时间里所作的工作汇报如下：

1、签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。

2、按制定的`出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。

3、与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。

4、协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。

5、核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。

6、根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。

7、登记相关的出口资料，并按客户要求，每周提供装箱图片、箱封号、船名航次等资料。

8、将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐

情况。并将每月的出口资料提供给财务。

1、拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。

2、与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。

3、车间加班不及时，常被叔叔点名。

通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

主要负责与韩国公司联系关于此出口美国货物的细节内容，一般通过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等内容，其中大部分是协助x总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了韩国意思的情况下，与美国客户直接联系。结果给客户造成误解，给x总带来麻烦。

通过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

将王总与客户的谈判结果（有时旁听并记录）及产品要求、变化等内容传达给采购及生产部门，并负责监督并随时向领导汇报工作进度。按双方协商及客户要求，准备样品并负责发到美国或韩国。按不同要求，为客户提供图片、报价等，通过邮件反复确认。整理库存样品并报价。

通过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了

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，以便于工作起来更顺手。

联系法兰克福展位的装修及邀请函的办理；为领导办理迁证准备资料；与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并与之定期结算费用；服从领导日常安排的各项日常工作；协助行政部制定部门职责；联系复印机维修，电脑维护等等日常工作。

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。

展望新的一年，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，争取更多的订单，完善进出口部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

业务年度总结与计划篇四

总结一年来的工作，我的工作还存在很多问题和不足。我需要向其他销售人员和同行学习工作方法和技巧。20xx年，我打算在去年工作得失的基础上，取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

根据20xx年的销售情况和市场变化，我计划将工作重点划分为区域。第一；对于老客户和固定客户，要经常保持联系，有时间有条件的时候送一些小礼物或者招待客户，稳定与客户的关系。第二；在拥有老客户的同时，要不断从老客户那里获取更多的客户信息。第三，有必要。要想有好的业绩，必须加强业务学习，开阔视野，丰富知识，采取多样化的形式，把学习业务和沟通技巧结合起来。

- 1、每个月都应该增加一个以上的新客户和几个潜在客户。

2、在见客户之前多了解一下客户的状态和需求，然后做好准备工作，这样才不会失去这个客户。

3、要不断加强业务学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行交流，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。给客户留下好印象，为公司树立更好的形象。

5、如果客户遇到问题，一定要尽力帮他们解决。做生意先做人，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

6、自信很重要。永远告诉自己，你是最好的，你是独一无二的。只有拥有健康、乐观、积极的工作态度，才能更好地完成任务。

业务年度总结与计划篇五

随着人们生活水平的提高，大家越来越重视保险，我们保险工作也得到了很大的帮助，对于保险工作我们一直服从领导指导，按时完成销售目标，现在把一年工作简单总结概括。

一、想客户所想

我们的工作就是让更多的客户购买保险，但是想要让客户买保险不是随口说说，客户为什么要买我们的保险，我们的保险能给客户提供什么便利，这些都是我们需要考虑，在我们销售的时候我们经常要考虑客户的想法，如果不从客户的角度去触发，单单站在我们自身的立场这是行不通的，因为现在各种保险充斥时常，想要突出我们的保险又是就要贴近客户的需要，客户有什么顾虑我们能够给顾客什么帮助，对于这些我们都会解读给客户，当然这其中需要用到的知识和经验，需要积累，通过多次的接触了解明白当前保险市场的需求，才能够满足客户的需要，做好自己的本职工作。

二、积极奋斗

保险工作也非常困难，在销售过程中我们也会遇到各种困难对于这些苦难我们要做的就是战胜困难，工作的处境取决于我们的工作态度，只要我们工作态度好工作愿意坚持就能够有所收获，我在工作的时候也经常遇到瓶颈，工作不如意，工作辛苦，能难成交之类的事情时常困扰我让我不能得到很好的调整，经常会影响工作坚持不下去，但是我一直都给自己鼓励做销售的有压力是常事，但是我们要做的就是压力中成长，能够不断进步，不断前进，只要能够躲过难关我们就会有更大的突破，就能够得到更大的成长，每一次成功都是需要我们去奋斗的，正应为坚持奋斗才让我也、一直努力坚持不懈，一直都不断的成长。

三、提升自身业务水平

做保险的我们必须要对保险市场行情了解通透，知道更多保险知识，才能够让我们在保险行业扎下根，每一次成长都是需要我们付出多倍的努力，想要有业绩就要提升自己的实力我经常在工作之余自己利用时间去给自己筑基，自己学习自己努力，同时在推销保险的时候遇到问题也会及时向其他同事或领导商量，取得更多的成绩，对于这样的事情我从来不会有任何的怠慢因为这是关系到自己的职业生涯，想要走的更远只有自己努力学习更多的东西掌握更多保险行业的知识。

四、善于沟通

我们做销售最多的就是和客户打交道，能手回到，能够与客户沟通能够把自己的意思表达这只是最基础的，我们需要的是在沟通的过程中掌握客户的需要了解客户的情况把保险销售出去，取得最后的成功，能够说动客户，打动客户的心才是最关键的。

在保险销售上做过多年感觉自己越来越坚强，能力也得到了

更大的提升，在下去一年我会努力获得更多的成绩。

业务年度总结与计划篇六

20xx年对我企业来说是具有重历史意义的一年，在这一年中，企业完成了搬迁、复产、认证工作，工作量之是不言而喻的。我车间是拥有近170人的车间，人员多，设备多，生产品种多，而办公室管理人员又太少，因此，我没有只把自己的工作看成简单的报报出勤、做做成本，而是主动的将力所能及的工作多做一点。下面简单总结一下我今年的工作情况：

一、企业于年初完成了搬迁、复产、改造工程。这期间多数员工放假，只有办公室、班组长及部分生产骨干上班，面对新落成的诺厂房，我们不怕苦，不叫累，清理垃圾，安装设备，为尽快复产作准备。我们从没休过公休日，就连元旦也一天未休，有时甚至加班到深夜，在家的努力下，仅用20天便恢复了生产，并于x月份顺利通过认证，这其中也有我的汗水和功劳。

二、我车间拥有员工170多人，其中一半以上是临时工，由于身份性质，临时工流动性很，甚至有些人才来两三天就不干了，还得重新补充员工，每一名新员工报到后，我都及时做好出勤记录，收好押金，将工作服、工作鞋等劳保品发放到个人手中，以便他们及时上岗，不耽误生产。我的日常工作就是每天将生产所需的各种辅料、包装物制表，交供运班组领料，及时领取就餐卡，以保证职工按时就餐，对于各班组所需清洁剂、清洁工具、备品备件等做到随时领取随时发放，我从未因这些工作平常、繁琐而不尽心尽力。每月的月末是我最忙的时候，我将车间所有人员的考勤进行整理，经主任审核后上报人力资源部；将各种材料领用单据等整理登帐，进行成本核算，将报表上报财务部，并保证报表资料准确，数据正确，上报及时。

三、我车间共有小设备多台套，有进口的，有国产的，现在

产量，所有设备几乎都是全负荷运转，甚至有些设备是超负荷运转，因此出现故障在所难免。我及时将维修工提出的所需备件做成采购计划，由主管领导批复后送交职能部门，并随时与职能部门联系物品到货情况。

四、我车间主要生产两个剂型，胶囊和口服液，共计7个品种。剂型不同，生产工艺也不同。胶囊剂体制剂，在我车间要经过制粒、胶囊灌装、铝塑包装、封袋、包装等工序制成成品入库，完成生产过程。口服液是液体口服制剂，在我车间经过配剂、灭菌、过滤、灌装、灯检、包装后入库，完成生产。我要求自己对车间生产的所有品种的工艺流程都有所了解，掌握各品种的原辅料及包材的领用量和消耗。

以上是我对今年工作的简单总结，工作中还有很多不完美之处，我决心在今后的工作中克服缺点，发扬优点，争取把工作做的更好，也请领导和同志们进行监督和指导。

业务年度总结与计划篇七

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，11年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据xx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。二是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。三是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。

业务年度总结与计划篇八

转眼间，我已告别了xx年，进入了新的一年，回顾自己在这12个月的工作中，有失败，也有成功，失败的是我的销售业绩没有达到我预期的成绩，成功的是；自身业务知识和能力有了很大的提高。这首先得感谢公司给我提供了好的工作条件和生活环境，还有我的各级领导和同事对我的指导和帮助。在此我将这一年的工作情况作一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，同时列出新一年的工作计划，我有信心和决心，在新的一年里把工作做得更出色。

截止*年**月**日我负责的药店共有家，其中家为单店。

xx年我的具体工作情况：负责药店的销售及进货和回款

并按照拜访计划每天拜访药店与店员沟通，对于目标店员，

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目标店员，好稳定与目标店员的关系增加销量。并在拥有固定的药店的同时尽量去开发新的药店。同时将市场情况及时反映给公司，并尽自己最大的努力去做好本职工作。

以上就是我xx年的具体工作内容，看似简单但对于我这个才刚刚工作一年半的新手来说也有一定的困难，自从**年1**月接下药店以后我才感觉到我正式成为了一名otc业务员，但可惜的是药店的销量平平，对此我对公司及各位领导深表歉意，因为我一直坚信没有做不好的业务只有做不好业务的人，没有卖不出去的药只有卖不出去药的人。不过虽然我的业绩不突出，但我一直在努力学习如何成为一名优秀的业务员，经过这一年多的磨练，我已经逐步成熟起来学会了如何克服困难，并将这些困难转变成我成功的动力。我有信心在接下来的时间里运用我所学到的一切为公司做出贡献！

xx年工作计划如下：

- 1) 积极努力的提高自己的销量，
- 2) 制定更完善的拜访计划，严格按照拜访计划拜访药店。
- 3) 在维护好现有药店的基础上，在公司的支持下尽力开发新的药店。
- 4) 加强业务学习，开拓视野，丰富知识，并向其他优秀的业务员学习。

5) 对xx年工作的细节要求：

- 1：一周一小结，每月一大结，总结工作上的失误并及时改正
- 2：去药店之前要多做准备工作充分考虑到店员的状态和需求，这样才能更好的与店员沟通增进我们之间的关系。

3: 与店员沟通要诚恳，答应好的事就要做到。我在外面代表的不单单是自己跟代表了公司，如果在言行上轻浮不讲信用，会影响到店员对我甚至是对公司的不信任，以至于店员对推销我们的产品失去兴趣。

4: 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。

以上就是我这一年的工作计划，工作中遇到各种各样的困难，我会向领导请示，与同事探讨，努力克服。为公司做出自己最大的贡献。