

业务员工自我评价 业务员工作自我评价(精选5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

业务员工自我评价篇一

转眼间，我已告别了__年，进入了新的一年，回顾自我在这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到达我预期的成绩，成功的是；自身业务知识和本事有了很大的提高。这首先得感激公司给我供给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忙。在此我将这一年的工作情景作一下总结，目的在于吸取教训，提高自我，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。

__年我的具体工作情景：负责药店的销售及进货和回款

并按照拜访计划每一天拜访药店与店员沟通，对于目标店员，经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，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。同时将市场情景及时反映给公司，并尽自我最大的努力去做好本职工作。

以上就是我__年的具体工作资料，看似简单但对于我这个才刚刚工作一年半的新手来说，也有必须的困难，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，因为我一向坚信没有做不好的业务仅有做不好业务的人，没有卖不出去的药仅有卖不出去药的人。可是虽然我的业绩不突出，但我一向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！

__年工作计划如下：

1) 进取努力的提高自我的销量，

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__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研究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我跟代表了公司，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。为公司做出自我最大的贡献。

业务员自我评价篇二

从__年7月至今，我已经来公司工作半年多的时间了，在这新年来临之际，回想自我半年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份镇定，从容的心态。

在公司半年的时间里，我从一个对产品知识一无所知的门外汉转变成为一个地区的负责人。以下是我对自我在这半年多时间里所做的事情的总结。

进入一个新的行业，我们都应当对这个行业要有必须的了解，才能做好自我的工作，对于壁纸的生产过程，从图样的设计到制成成品，这些我都不是很了解，这是我的不足，要加强的地方。此刻的我只是对我们的销售流程有了进一步的熟悉，还有很多不足的地方，都应当在以后的工作中不断地学习，与时俱进。

在出差的时间里，我能够说每一天都在认真的拜访客户，开拓新客户，回访老客户，加强公司品牌在当地的影响力。在经过这几个月对市场的了解，我相信在以后的工作中我会做的更好。老话说的好市场才是我们的教师，仅有经历了才能让我们更好的成长，在这个世界上完美的事少之又少，每个人都有自我的优缺点，仅有在时间的流逝中将自我的缺点慢慢改正过来，要不断的进行总结与改善，才能提高自身的素质。

对于这个行业来说我不属于一名合格的业务员，只能算这个行业的新人，本身谈吐，口才还不行，表达本事不够好，根源是自我的缺点太多，脸皮还不够厚，人际关系处理还不够

好，心里素质还不够过关，还远没有到达这个行业业务人员应有的本事，仅有不断学习才能在以后的工作中做的更好。

以前在我心里一向认为自我已经很好了，毕竟应经在销售行业从事了将近7年的时间，应当算是这个行业的老人，可是来到那里很才认识到自我的不足，自我是多么的渺小，从新学习，在以后的工作中做到最好，我喜欢销售这份职业，在那里有着源源不断的活力，这股动力，这份信念一向都在支撑着我不断前进，我相信我必须能在这个行业走的更远！

在这段日子里感激公司对我的帮忙与信任，对于我工作的指导，让我不断改善，不断成长，相信在以后的工作中做的更好，让自我每一天充满活力的去工作。

挥别旧岁，迎接新年，满怀期望，努力做的更好。

业务员工自我评价篇三

近期，_来到_车销售部，保险额下降，原因种.种，据_询问销售员与分析最近_部与_部的销售车的情景(4月8日-4月12日)，总结原因：

一、销售淡季

据销售员以往经验，年后三、四月份是_、_车的销售淡季，询问一下_经理，从四月一日到四月十二日，买了十几辆车；从四月七日-四月十二日_部买了十七辆车。

二、近来网点提车较多，团购车自入保险

_部近来销售车少一些，所以网点提车少；_部网点提车多一些，从四月七日-四月十二日网点提车九辆，保险一般不在_城入；另外四辆车分别是_队与_局购卖。他们的保险一般单位联系，自入保险。

三、修路造成近来_、_销车下降，客户减少

近来，_路整修，行车不便，客户减少，或是一天不销车，_部便派两个销售员出外做宣传，_部也派一个销售员出外做宣传。展厅不来客户，保险业务更是无人问津。

四、一般客户入险情景具体分析

在销售员销车过程中，_一向在旁跟随学习整个销售过程，直到最终，客户交款定车，其中，销售员在售车过程中，随带向客户介绍询问入保险具多，一般与车挂牌为由劝其入_保险：

1、客户有的入，_向客户介绍保险种类与计算保额后，很快入保；

4、有的客户要挂_地方的牌子，只为省钱，所以不入_城保险；

6、有些客户也有目前不挂牌子的，保险这一块更是拖延不办。连介绍都无法进行。

7、有些客户购完车后，说是暂时不用s公司去服务，等一段时间，再谈挂牌等事宜，保险这一块众人之争的业务[]s想这也是一去不回头，再回s公司保险可能性就小了。

五、保险提成下降，影响销售员拉保险

咨询销售员拉保险事宜，曾提过，此刻保险提成有所下降，十分影响销售员的进取性。造成销售员销售车一多，保险是一项可有可无的业务。当_去与客户直接做业务时，遇到了客户十分反感保险业务这一块，有一次，竟然把_当成保险公司拉保险的了，态度十分不好。无法沟通。十分尴尬。

根据以上原因种种，_提出对我的要求和一点见意：

一、保险业务本事要继续提高，多向_学习，不懂就问，多与销售员沟通，多与客户正面交流。多向亲戚朋友推荐向s公司来购车，以增大保险客源。

二、做一下客户回访工作，看一下保险客户的客源多不多，如何去开发新的保险客源，_看到销售上只要有一个客户看车，销售员就写一下客户信息，事后，就向其客户购车事宜，保险客户是否也能留一下客户信息，打电话询问客户是否能在我公司保险。

以上，是_近期保险工作的总结，不足之处，请_经理指正批评。有望更好的开展_部的保险业务。

业务员自我评价篇四

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20__年，同样有着许多完美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；
- 3、奠定了公司在鲁西南，以济宁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，但距我自我制定的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)和之后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。直至之后选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

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、配送本事、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，09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、心态的自我调整本事增强了；
- 2、学习本事、对市场的预见性和控制力本事增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握本事增强了；
- 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本事有待提升。

三、工作中的失误和不足

- 1、平邑市场虽然地方保护严重些，但我们经过关系的协调，

再加上市场运作上低调些，还是有必须市场的，况且经过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是十分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，并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，在市场上也有必须的进取因素，之后又拓展了流通市场，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，以至之后管控失衡，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、滕州市场滕州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我运作市场，对厂家过于依靠；

(2)、没有在适当的时候寻找适宜的其他潜在优质客户作补充；

4、整个09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，自我信心也不足，浪费了大好的资源！

业务员工自我评价篇五

转眼间，20__年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自我半年多所走过的路，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。

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的主角转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

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，应当不断的学习，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：仅有经历才能成长。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，想得更多的是自我把他搞定，每个环节都自我去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习理解。不断评价和改善，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，表达本事不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质可是关，这根本不象是我自我，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一向相信自我能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一向储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一向渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自我。”我对自我说。

20__年工作设想

评价一年来的工作，自我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年自我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10年销售情景和市场变化，自我计划将工作重点划分区域，一是；对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，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。

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，具体表此刻：

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，加强处理信息的本事，加强沟通交流，能够正确确定信息的准确性。

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确定你的诚实性，并同时确定你对产品的熟悉程度；如果一个十分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。

以上是个人一年以来的工作评价，如有不足之处，望批评指正。