

# 最新业务人员上半年工作总结(通用5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 业务人员上半年工作总结篇一

20xx年过去了一半，记得初来本公司时，由于行业的区别，还有工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事们的帮忙，使我以最快的速度熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路 and 一定的了解，在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访等工作使我对本行业有了一定的认识和了解，也为后期的销售工作打下基础。面对市场竞争激烈的挑战，抢抓机遇，提升自己。

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两个多月，在这两个多月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、我作为销售部门的员工，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、在拜访的客户中优质客户这一块中，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没有选择我们的机组。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在销售业务方面，作为公司一名业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。我对自己有以下要求：

1、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。

1、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息，加大客户拜访量。

2、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。

3、制订学习计划。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。专业知识、综合能力、都是我需要掌握的内容。

## **业务人员上半年工作总结篇二**

转眼间，2019年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己一年多所走过的路，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，现对今年工作进行以下总结。

### **一、工作中的收获**

在这一年多的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是；欣慰的是；自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供

了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理。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，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。

## 二、工作明细

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。工作任务多的时候，只希望每个环节都能够自己去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势。不断总结和改正，提高素质。

## 三、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。没有突破自身的缺点，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。

## 四、工作中出现的问题

不能正确的处理市场信息，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。

## 业务人员上半年工作总结篇三

20xx年上半年，在部里领导的正确带领下，紧紧围绕年初确定的经营目标，我部门积极推进各项工作开展，充分发挥管理、核算、经营等职能，与其他部门密切配合，比较圆满地完成了的各项工作任务，现将上半年工作总结如下：

### 一、 指标完成情况

全市进出口情况□20xx年全市前5个月进出口金额19.30亿美元，其中：进口金额9.60亿美元（鞍钢国贸8.6亿美元，占比90%），出口金额9.70亿美元（鞍钢国贸4.90亿美元，占比50%），去年同期进出口金额21.40亿美元，其中：进口金额12.50亿美元（鞍钢国贸11.30亿美元，占比90%），出口金额8.90亿美元（鞍钢国贸4.40亿美元，占比50%）。2012年前5个月全市直接投资金额2.21亿美元，其中： 房地产项下0.61亿美元。2011年全市直接投资金额4.70亿美元，其中： 房地产项下 2.10亿美元□20xx年前5个月全市直接投资金额3.48亿美元，其中： 房地产项下 1.60亿美元。国际结算量：我行5月累计实现国际结算量4718万美元，较去年同期下降19%，完成全年计划的31%。其中：资本项下为1580万美元，与去年同期相比持平。

外汇资金业务：实现外汇资金业务量4195万美元，其中：对公结汇业务239笔， 金额2774万美元；对公售汇业务29笔，

金额1411万美元。实现结售汇收入人民币43万元人民币。资金交易存入1笔，金额200 万美元，存出6笔，金额1000 万美元， 欧元3笔 共120万欧元。预计实现利息收入12.5万美元。

外币存款（时点）644万美元

派生人民币存款2.50亿元

国际贸易融资额74.85万美元，其中：开立信用证1笔，金额5.70万美元；开立保函1笔，金额12.25万美元；出口押汇8笔，金额56.90万美元。

信用证专项授信额度审批1笔，金额人民币7000万元

利润（折人民币）93万元

（一）、牢抓重点，脚踏实地做好综合业务部各项工作。

1、在保障国际业务各币种资金充足，能满足代客资金交易、

行建立资金授信关系，以保证能及时调动外汇头寸使我行外汇业务顺畅，有效地控制我行外汇业务头寸风险。每日按时上报外管局外汇头寸日报表，并能及时完成内部及外部相关月报和季报的工作，于6月初对资金交易系统进行了系统安全升级，进一步保障了资金交易安全。

2、swift工作是银行国际业务非常重要的岗位，swift交易员

每天定时的进行报文的收发，对于收到的报文认真做好登记之后第一时间交给与相关业务人员，对于发出的报文，严格做到有经办，复核，授权以及领导的签字之后再经swfit系统发出，做到了无一笔报文发错，漏发的情况。对收到的代理行的报文进行及时整理，定期装订归档。对有要求我行提供反洗钱问卷和年报等可对外资料的代理行做到即时回复并通

过ems寄出，以确保国内外代理行能及时的了解我行的资信情况及信息更新。对于每月swift寄来的账单做到及时付费，并做好留底工作，对于各代理行寄来的年报等资料做到及时登记和妥善保管。今年安全顺利的完成了以下3项swift重点工作。

于20xx年初完成了swift6.0升级系统到swift7.0系统相关事宜工作，新系统运作正常，使用情况良好.

今年5月份北京swift代理处派遣技术人员对我行swift系统进行例行年检及系统更新，检测结果一切系统运行良好，并对系统进行进一步强化，更加便捷了日后工作。

加强维护swift代理行工作，在保留原有代理行的基础上新建10余家代理行，目前截止我行已和全球521家银行建立了代理行关系。及时对swift代理行数据库进行更新，实现我行世界主要自由货币完全清算，业务范围已经完全覆盖我国主要贸易伙伴国家，基本满足企业日常结算的需要。

3、行政办公室负责日常的收发文件、办公（设备）用品申领、

各部门报表、各类登记簿的使用及档案管理工作。2012年全年收发文件超过 39份，未有迟收或迟发现象，使我部门第一时间了解我行及上级主管部门的动态信息，为下一步的工作重心提供参考。对各部门报表及时准确，并严格按照行规定使用登记簿和档案管理工作。

4、做好客户细分，强化差异化管理，突出重点，集中力量支持体质客户国际业务发展。我行办理国际贸易融资10笔，其中：出口押汇 8笔，开立信用证1笔，保函1笔，总金额74.85万美元。为辽宁弘历燃化有限公司办理信用证专项授信额度审批1笔，金额人民币7000万元，实现零风险收益。

（二）、加强内控管理工作，确保业务依法稳健经营

实践证明好的内控是业务发展的基础，我部门的各项业务受到

国际业务惯例、外汇管理、会计准则多方面的约束，内控管理工作十分重要，为保证国际业务的安全开展，完成行总部内控管理上的要求，做了以下工作：

1、 根据行行总部的各项文件、规程和内控要求，为强化内部管理，增强全体员工内控意识，有效防范外汇业务风险和杜绝各类差错事故及案件的发生，本着突出关键岗位、注重风险防范、简明扼要、便于操作的原则，为对员工各种外汇业务行为的严格管理和有效控制，制定、细化了xx明确了每个岗位的职责及相关工作制度，做到业务管理制度化，日常操作规范化，同时制定了xx

3、加强外汇业务档案管理，对业务档案进行了分类整理，专人保管，并实行借阅档案签字制，避免外汇业务档案遗失。

### （三）、 加强学习与培训，夯实国际业务发展的基础

高水平的业务处理技能不仅是防范外汇业务操作风险的基础

午定期组织全员培训，并将市行的各种文件要求及时传达到每名员工，提高员工掌握政策的能力，防范操作风险；同时将一些同业好的做法应用到我们的工作中去，学习和培训活动使我部每名员工在外汇政策把握、外汇业务技能、国际惯例要点等方面全面提升，在今年国家外汇管理局鞍山市中心支局组织由各外汇指定银行参加的外汇知识学习竞赛中，王博、郭萍萍同志获全市团体第一名、个人第二名的好成绩。

### （四）、 内外并举、协调沟通，做好营销宣传工作

1、 内外并举、与上级部门积极协调、沟通，并向客户做好营销宣传工作。重申我行结算速度快、业务收费低、贸易融资

手续便捷三大优势，让全行营销人员感受危机感和紧迫感，年初会同支行信贷人员对我行办理国际业务重点客户进行走访，了解客户的需求，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，加大信贷管理力度，发挥信贷杠杆作用，强制性要求我行贷款企业按贷款比例无条件在我行办理外汇业务。

2、加强信息收集与联谊，以诚制胜。通过定期到监管部门进行走访，加深彼此感情，及时了解和掌握我市重要外贸数据和信息，第一时间为开展对客户的营销打下坚实的基础。

培训，以业务水平提高推动服务水平提升，并做到问题及时发现及时更正，避免日后发生类似错误，保证日常业务有序开展。为我行下一步大发展提供基础。

## （二）、加大力度营销客户，全力拓展外汇业务

1、为调动全行国际业务营销人员的积极性和主观性，以xx为依据，加大对各支行考核，以此调动各支行的积极性，增强各支行发展国际业务的紧迫感和责任感。同时，我部门将对全市进出口企业的进行全面调研工作，并把相关资料在及时下发给各支行，并协助各支行开展营销和业务指导，逐行落实指标，集全行本外币之势，力促国际业务快速发展。

2、加强营销的力度，联手各支行营销部门，继续进行逐户走访客户，了解企业在服务和融资方面的需求，解答企业比较关心问题，将在巩固对公老客户的基础上，加大力度营销新客户，扩大我行外币结算的知名度和信誉度，积极营销非信贷企业，大力宣传我行外汇结算方便、快捷，汇率优惠。以融资业务为突破口，用我们优质服务赢得客户的信任，争取最大限度地将客户的国际结算和贸易融资业务全部在我行发生。

## （四）、关注重点企业，加强与职能部门沟通



及时通报情况，指明下一步营销方向，进行跟踪营销，尤其是对资本项目的投资款要加大营销力度。

20xx年下半年，我部门将紧紧围绕行总部的工作部署，结合鞍山国际业务市场现状，以创新工作机制、激励机制、营销模式为切入点，以满足客户需求，拓展服务领域，丰富服务内涵为手段，以强化管理、防范风险、提高经济效益为目标，积极推动全行国际业务步入良性发展轨道。

## 业务人员上半年工作总结篇四

时间总是在不知不觉中飞逝，眨眼间已到20xx年中旬，回首这过去的半年，收获颇丰。12年公司业绩突飞猛进飞速发展，我通过不断向领导、同事们学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，工作和学习上都取得了较明显的进步，在这xx年上半年即将过去，下半年工作阶段就要开始，有很多事情需要认真的思考一下，进行总结和回顾。总结上半年工作中的经验与不足，为下一阶段工作更好的展开做好充分的准备。

回首过去的6个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一切并没有虚度。

今年公司为了能让业务员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的机会，第一季度竞赛的国家是美国、欧洲和马尔代夫；第二季度竞赛的国家是济州岛、黄山，第一季度经过不懈的努力和奋斗，也做出了明显的成绩，虽说未能争取到参加美国的名额，但也去了欧洲，并和领导一时同去。在和领导一起的欧洲旅途当中，本人学到了很多知识，受益匪浅。如再有机会还想与领导一起出游，和领导在一起时时能充实自己。第二季度我去了黄山，到了黄山领悟到一句话，中国有句话：读万卷书不如行万里路，自从去了欧洲和黄山我才真正领悟到这句话的含义。以后还请领导多设点这样的

竞赛。

责任心和服务精神。这是我们八区中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，我个人认要想做好这份工作。我个人认为有五点。1、时间管理，2、勤奋敬业，3、服务，4、奉献，5、责任。一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好工作的第一要求，也是业务员跟客户应该具备的最基本素质。

学会做人做事，正是由于合作能够给双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系，在处理与相关主体的时候，需要拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩，当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助，但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

第二、加强客户资料的整理，这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强产品和知识上的学习。这是目前我欠缺的一块儿，也是非常重要的一块知识。作为一名业务员如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性，从而提高工作效率，在下半年里要严格按照规范的`流程操作，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。

总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善各个方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己最大的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献。

## **业务人员上半年工作总结篇五**

一段时间的工作在不知不觉中已经结束了，回顾这段时间以来的工作成果，你有什么感触？是时候认真地做好工作总结了。可是怎样写工作总结才能出彩呢？下面小编给大家整理了公司销售业务员半年工作总结范文，希望大家喜欢！

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩，当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助，但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

第二、加强客户资料的整理，这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强产品和知识上的学习。这是目前我欠缺的一块儿，也是非常重要的一块知识。作为一名业务员如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性，从而提高工作效率，在下半年里要严格按照规范的流程操作，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。

总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善各个方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己最大的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献。

\_\_年已经过去，回首一年来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算迈出了新区域，跨行业发展的第一步，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉办公室的工作及对市场操作流程有了一定的了解。在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访，回收货款等

工作使我对本行业有了足够的认识 and 了解，也为后期的办公室工作打下基础。

现将本年度的如下

### 1、思想政治表现、品德素质修养及工作心态。

遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

### 2、专业知识、工作能力和具体工作。

我是十月份来到公司工作，在公司系统集成部门担任办公室后勤和业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的工作，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在来公司后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，在余限的时间里，和部分政府，各企事业单位的网络部门，采购部门，及主要决策人进行沟通，搜索工程信息，为下一步工作打好基础。

### 3、认真、按时、高效率地做好公司领导及部门经理交办的其它工作。

为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合其他同事做好工作。

4、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

### 5、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工

作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步。

总结今年的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

1、做好售后服务方面的工作，特别是抢修工作。现在市场竞争最激烈的还是服务方面的竞争，一个好的产品的推广不光是良好的质量，还要有全面的售后服务。很多新兴的管材，刚开始打入市场时轰轰烈烈，但是为什么没过多久就消声隐迹了呢？就是因为保障措施不到位，服务水平达不到。我们要在维修方面下工夫，对人员进行系统的培训，购买抢修专用工具，备齐维修管件，真正做到使客户无后顾之忧。

2、加强部门间的沟通合作。作为经营部门，应该多向兄弟部门学习，加强联系，共同合作，做好服务工作。为了物业公司共同的目标，各部门应该紧密合作，减少内耗，充分发挥团队精神，利用集体的力量提高物业公司整体作战能力。

3、培养市场，加大广告宣传，树立品牌意识。

济南目前正在大搞城市建设，东部新城、西部大学城、市内大面积的管网改造以及分支供水的实施改造都给我们带来了无限商机。我们要做好市场调查，总结上半年三个工程的经验教训，做好客户的回访工作，利用伟星管材良好的性能特点，适当的投入一定的广告宣传，提高企业知名度，加大营销力度，进一步的进行推广。

5、做好安全方面的工作，安全是企业永恒的主题坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，不断增强员工的安全意识和自我防护能力，为员工创造一个安全、舒适的工作环境。

上半年来的工作确实让我有很多的进步，我一直都希望可以让自己去积累的更多的工作经验，这段时间以来我确实是深刻的感受到了这一点，这半年的工作我认真的去完成好工作，对自己要求高一点，保持好的心态，持续发挥好现阶段的所有的事情，提高自己的业务能力。

在这半年来的工作当中我还是非常努力的，我一直都对自己的各个方面是很认可的，不管是在什么样的环境下面我都对这一点非常的认可，我想要把这些最基本的事情做好，半年的工作让我确实是学习到了很多，也让我体会到很多不一样的东西，我也需要对自己各个方面总结一下。

虽然我现阶段的工作主要工作不是这些，但是我还是可以去做好这些细节的，我一定会让自己持续发挥好状态，努力的去提高工作能力，半年来也是需要时间填充自己，我感觉不是所有事情都值得去一点点积累的，但是在工作当中没有选择，这些都是需要自己一点点去积累，我相信无论是做什么事情都是应该主动一点，这些是可以去做到认真，我一直都非常愿意去相信在这一阶段的学习当中自己可以去积累的一切的，我认为这是非常宝贵的，也是我一直都在保持的事情，对于我而言有很多事情都是值得去做好的。

上半年来的我看到了自己业绩也是一般般，我也有想过自己是不是应该更加主动一点，才能够维持这样的状态，在这样的环境下面我认为还是需要做好细节的，我应该要让自己的做好，主动一点去做到认真，这是对自己各个方面最好的证明，做出一番好业绩不是一件容易的时间，这需要付出足够的时间跟精力，这一点是非常关键的，我也愿意去接触一些事情，在一些事情上面还是应该主动一点的，半年来我没有

面面俱到，但是我有调整好心态，我知道一份工作有时候需要静下来想一想归纳缺点和不足，我是能够清楚的感受到这一点，所以我也一定会努力去做好下半年的工作。

从今年6月参加工作以来，不知不觉已有半年多了。半年来，我逐渐成长为一名合格的机关工作人员，这与上级领导和同事们的关心与帮助是分不开的。在此，我向关心爱护我的各位领导和同事们表示真诚的感谢！

## 一、学习情况

作为一名刚刚走出校门的大学生，以前学到的知识并不能很好的跟当前的工作结合起来，只有更加努力地学习各种知识才能满足工作需要。因此，我没有放松对自己的要求，在学习方面的热情反而比任何时候都要高涨。今年6月分配到党政办工作以来，我虚心向办公室的老同志学习有关办文、办会等业务知识，请教办公室有关工作的经验。11月份，黄书记安排我到区委办公室跟班学习，系统地学习了公文写作、公文处理、信息搜集与发布等业务知识。在领导和同事们的关心和帮助下，我迅速适应了从学校到机关的转变，提高了自己的业务水平，基本熟悉了办公室的相关工作。

## 二、工作情况

二是按领导要求撰写了各种报告、典型材料等20余篇；

半年来，我努力学习各种知识和经验，在思想上对自己严格要求，在工作中积极肯干，取得了一定的成绩，得到了领导和同事们的充分肯定。同时，我也清醒的认识到自己还存在不少的缺点和不足，离一个优秀的办公室工作者还有很大的距离。在以后的工作、学习和生活中，我一定会更加发奋努力，让自己在基层得到更多的锻炼，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天奉献自己的力量。



在公司这半年时间，我有不足的地方，希望同事领导给我提出，我会虚心接受，并改正，争取做得更好。每个公司都有自己的制度，以及管理方式，在努力工作的同时，我也会配合公司的各项制度。对于公司，我也有以下建议：

### 1. 对待资源资源。

在上面的工作总结中，我提到，网络平台是一个很好的资源，有了平台，业务上有了明显的进步，客户积累量也突飞猛进。所以希望公司在资源分配上，尽量做到公平公正，因为这个对每个业务员都狠重要！

### 2. 对待样品。

因为上半年，我出的大都是样品，所以对这一点体会比较深刻，如果样品单客户能培养成定期下单的长期客户，那目标是很容易实现，也为公司的长期客户做出贡献。我提出这一点并不是说我的样品出了问题，相反，我出的样品，客户都比较满意，测试也很不错，所以我希望能继续保持下去。因为样品是客户对我们产品的初步审核，是我们取得订单的关键。

### 3. 对待来访客户。

这一点只是细节，但是希望能引起注意。据我所知，我公司到访客户的下单率，并不理想。相比，我知道的一家工厂，他们公司硬件设备及各方面条件并不如我们公司，而对方到访客户的下单率几乎是100%。探其究竟，工厂对待客户细节等都非常注意。客户到访，无论客户是否下单，都非常尊重。我也希望我们公司对远道而来的客人，表现出东道主的热情，并展示公司良好的企业形象。

这些建议，只是我个人的看法，如果能改进的，希望公司尽力改进，为公司业务，塑造形象而努力。我需要做的就是：

为我的目标而努力！！

20\_\_年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实20\_\_业务员上半年工作总结做事，认真履行本职工作

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

## 二、主动积极，力求按时按量完成任务

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们。

## 三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

## 四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力

力;再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

## 五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

## 六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事\_\_的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同—一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

## （一）努力学习，全面提高自身综合素质

在工作中我也非常重视学习作为一名业务员的业务知识（专业技术知识、心理学），坚持一边工作一边学习。用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，结合自己在工作实践中学习到的如何处理和解决事物的能力，不断提高自己。首先是向领导学。半年来，虽与我领导办事的时间不多，但我亲身感受到了领导风范，使我受益匪浅，收获甚丰。其次是向师父学，作为一名业务人员，师父走过了太多太多的路，崎岖蜿蜒地走过来的，他们会利用自己所积攒下来的丰富经验传授于我，让我在今后的路途中少走弯路。再次是向同事学习成功的业务员，他不仅有着跟人很好的沟通能力，同时他必须要学习产品技术知识，如不虚心学习，积极求教，实践经验的缺乏必将成为制约个人工作能力发展的瓶颈，因此，单位里的每位同事都是我的老师，坚持向领导、师父和同事学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己，基本适应了本职工作的需要。只有不断地虚心学习求教，自身的素质和能力才能得以不断提高。

## （二）扎实工作，全力培养敬业爱岗精神

在实际工作的半个月时间里，我个人无论是在思想境界、工作能力上都有了长足的进步。我不但学到了以前没有学到的东西，而且没有理由不珍视这份工作，没有理由不干好本职工作。在努力钻研本职工作的同时，加强对其它工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。“干一行，爱一行，专一行，精一行”在努力向合格靠近的同时，把珍惜自己的岗位，珍惜每一次工作学习的机会，作为提高自己的热爱本职工作岗位的关键环节，无论负责什么工作都能够竭尽全力的完成每一项具体工作，从而在实际工作中体现热爱本职、珍惜岗位的工作心态。在今后的我会尽最大努力，以饱满的热情和良好的状态，积极投入到销售工作中，同时以最大努力完成好领导交给的工作任务。

### （三）严谨细致，全心做好服务保障工作

作为业务员，我们走在第一线上，我们有责任维护咱们企业的良好形象，讲团结讲协调，我们在外不是孤立的，从海南电网公司的投标情况让我深知团结的力量，我因到这个集体而感到自豪，因此我非常珍视在这个岗位上工作。在工作中用认真，积极主动的态度融入到这个集体当中。

### （四）存在问题

一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的`缺点就可怕了。因此，发现自己的问题，正视自己的问题，敢于纠正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步。

在工作中，我也看到自己还存在许多不足之处。主要表现：主观性不够强，技术知识了解甚少，我一定在今后的工作中努力学习加以提高。