

2023年销售人员个人年终工作总结 销售业务员个人年终总结(精选10篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。什么样的总结才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

销售人员个人年终工作总结篇一

我于xx年xx月份任职于xxx公司，在任职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将这一年的工作总结如下：

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、用户逾期欠款额、销售数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到了事事有着落。

作为公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

入职到现在，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。

主要是表现在：

第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；

第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

销售人员个人年终工作总结篇二

从事销售工作以来，我一直努力锻炼自己的能力，也时常锻炼自己在人和人之间的交际，我认为这是我做销售工作必须去尝试改变的东西。我知道销售这个行业是艰难的，但当初我选择了销售这个职业时，我就已经做好了准备，我也已经树立起了方向和目标。我相信自己可以坚持到最后，不负自己的期望和努力。以下是我对今年一年工作的总结和思考，希望能够给领导您一个不错的答复。

销售技能在我们这个行业之中是非常重要的，他有时候占据着我们大部分的契机。销售的技能是可以学习的，在我们平时的工作上，书籍上，网络上，都可以找到很多的干货，供我们学习。虽然有些人说这些就是心灵鸡汤，没有任何的好处，但是当我们真的理解进去了的话，这些就不是纸面上的东西了。我们只有将他们实践到工作当中去，才会知道他们最真实的用处。而销售技巧的掌握也是提高销售技能的一种方式。无论我们工作当中遇到怎样的问题，只要我们自身的能力提升上去了，我们才有可能把这份销售工作越做越好。

当我进入销售行业的那时候起，我就知道这个行业最注重的就是服务态度，因为我自身除去吃饭等等都会比较在乎对方的服务态度，更不用说对于我们销售行业来说了。我们更应该注重一点个人的态度，因为我们的一言一行对方都是非常关注的。而我们公司也不止一次强调了我们销售的服务理念，为客户着想是第一条，其次就是要为后期发展考虑。有很多方面都是要我们自己去思考的。因此在态度和理念方面，我是需要下一些功夫的。这一年，我也在实践中逐渐找到了更适合我自己的方法。不仅可以保持一个好的态度，还可以调整我的工作状态，让其达到一个最好的状态和水平。

我们每接触一次客户，就有不同的感受，也有不同的一些心得，这些都是我们实践中的积累，这些实践之后的产物都是需要积累起来的，及时总结就是一个很不错的方法。其次当我们把这些东西积累到了一定程度之后，就应该懂得学会灵活的运用。方法是我们逐渐找出来的，而运用也是我们灵活选择的。所以这样的话我们的工作就会提升的更快，技巧也就掌握的更加全面了。这一年过去了，新的一年我也对其充满了期待，我希望未来一年的我，可以创造出更闪耀的业绩来！

销售人员个人年终工作总结篇三

20xx年，本部全体业务人员在公司的领导下，围绕20xx年的目标任务展开一切工作，具体总结如下：

销售175x元，完成目标计划（225）的77、

回笼110x元，与销售收入比为6。

（一）在销售方面，主要受以下几方面因素影响：

1、广轻出集团业务下滑比较严重。

20xx年该客户完成销售180x元，而200x年由于新领导、新政策，今年广轻出对其铁牌单位进行大整顿和调整，特别是松宝集团、华盛风扇等几大客户被取之有铁牌资格后，使我们的纸箱销售业务大幅度下降，其他铁牌客户的业务也受到不同程度影响，预计今年整个广轻集团销售80x元左右，比年初公司下达的计划200相差甚远。

2、能强陶瓷集团年初预计该客户的销售不少于50，但由于目前我们的质量和售价未能满足客户的需求，我们的业务份额非但没有扩大，而且还在缩小。如果我们能在预印方面做出考虑的，其销售份额将会增大。

3、受质量及交货达成的影响。如能强、强辉、金科、欧神诺等陶瓷厂受纸板强度，印刷色差及套印走位等因素的影响，加上上半年我们的彩印生产饱和，客户落单都无法接下来，使客户对我们的信心产生了动摇，影响了部分的销售。

（二）在资金回笼方面，主要是宏丰玻璃、华盛风扇到期的资金未能及时回笼，加上汇德帮陶瓷、华盛风扇的业务份额做大（两客户合计销售65）。虽然有部分资金未能到期但占的应收款项颇大。

另外，受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。

针对本部个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一方面采取个别谈心；另一方面，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。同时，我们及时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

2、加强对落单的审核以及库存产品的送货工作，限度减少库存，降低企业风险。

今年，我们吸取了以往的经验教训，特别是对风扇行业，我们严格履行落单的审批程序，从源头加以控制，面对库存的成品，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

3、提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。

在平时的日常工作中，我们要求业务员必须做到以下几点：

(1) 加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(5) 积极参加与新业务的`开拓。

上半年经过努力，成功开拓了两个客户（江门金瑞宝陶瓷和三水盛路天线有限公司），有望在下半年成为新的利润增长点。

(6) 加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来，本部两位主管分工协作，亲自督促和协助业务员按计划去追收货款，从没有松懈过，到目前为止，绝大多数的客户回笼是比较正常的，个别客户由于某些原因，回笼速度较慢。（如宏丰厂，华盛厂等）

1、部门的日常管理工作需要进一步加强；

2、整体的资金回笼不理想，未达到预期要求；

3、压库工作效果不明显；

- 4、个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高；
- 5、新业务的开拓不够，业务增长小；
- 6、公司所下达的任务有些脱离实际，业绩考核不合理影响业务员的工作情绪。

销售人员个人年终工作总结篇四

20xx年即将画上圆满的句号，这一年是我人生的一个转折点。由一名学生转型为社会人士，在机遇与挑战共存的竞争时代，我开始了自己的追梦生涯。回顾这一年与xx同行的点滴，颇有感触，现将工作以来的感受和工作体会总结如下。

在逐渐接触国际贸易的过程中，我通过xx平台收到了很多客户的订单，可惜都是批量小的一些样品单，最终因为因支付方式不同而告终。经过初期的产品熟悉，询盘回复，终于有xx位客户接收我们的付款方式，转账成功。第一笔外贸订单成了，虽然只是一个小订单，却从中学会了很多。接收款项后，随后跟单，让生产安排生产并联系国际货运快递。

xx展会上的客户基本上都是国外的。其间因展会上同行较少，参与竞争的并不是很多，这又是我们该发挥的时候了。几个同事都在给公司产品做宣传，发名片，发资料，尽量吸引更多的客户来看我们的展厅。与外国客户交流又成了一门技巧，要吸引有意向的客户，要让没有意向的客户接触和了解我们这一产品，归根结底说白了就是来者绝不放过。与外国客户的交流中，也学到了如何向客户介绍我们的产品，如何讲解剖析产品优势。

一个展会办下来，临时出售了小批量产品，收到了很多外国客户的名片，也发了一些自己的名片，希望将来可以联系一些有意向的客户。展会过后，就是分析名片，收发邮件了。

有经验的同事，接到名片及时判断客户意向，联系了客户上门看厂。也做了一笔数量的订单。其间，我学会了要认真判断客户意向，了解客户需求，才能做到有求有应。

把展会上的名片整理，分析，回忆一遍，把有意向的，一个一个都发邮件进行问候。在发邮件之前，产品定价又是一项很重要的事。既然是工厂，产品价格就有一定的优势。凭这个优势，价格是没有很大的问题。其次就是价格得详细程度，这就是考验产品熟悉程度了，报价单的一目了然也很重要。要明确自己的产品报价与市场行情差价，及如何以达到报价的正确性，让客户查到公司知道公司的主要经营产品及产品优势与核心竞争力。

前段时间因为报价失误，和客户理解的不一样，导致公司流失了一个客户。客户要的是模组，我就按我们常规的报价，一个模组报给他。等客户寄来样品，要我报价，他的样品是两个模组一套的。我却没有理解好，还是按一个模组的价格报了出去。其间几天也没有沟通好，相互间理解不当。直到客户过来签合同才弄明白报价严重失误了，这一点，我觉得自己太大意了。工作时需要细心的，能想到的要尽量想到，不懂的地方一定要问。

辞旧迎新，展望未来。新的一年已经开始，紧张而又忙碌的工作拉开了进程，明确公司的目标、计划，计划好自己的工作和个人目标。本人将更认真工作，刻苦学习业务知识，提高自身的能力来努力完成公司的销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新的台阶，坚持下去，好好奋斗！

20xx年已经过去，在一年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信xx地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

（一）不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

（二）了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

（三）推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

（四）持续客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

（五）确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的`专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

（六）团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改善之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动

权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在20xx年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对xx各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

销售人员个人年终工作总结篇五

一年的时间一晃而过，不知不觉一年的时间就结束了，一年的工作也算是暂时告一段落了。在这一年里，我的工作能力得到了非常大的加强，这一点从我的年终销售业绩上可以看得出来，对比我去年我的销售成绩，简直就是天壤之别，但这都是通过我自己一点点的经验累积和努力换来的，营销部长对我也是刮目相看，我相信我能在明年把工作完成的更好，我得不断地寻求突破，才能达到自己的期望，以上就是我的对我今年工作的总结：

在今年的工作中，我对我自己有一点基本的要求那就是绝对不能违反公司对销售的管理规定，因为我知道这对我的销售业绩将会有较大影响，这份规定不是一朝一夕就能制定出来的，这是公司长久以来的经验累积，得出来的作为销售规范自身的条例，公司的最终目的还不是为了让我们这些销售业务员不犯错，影响到销售结果。所幸，由于我在工作中无时无刻不想着这回事，因此在做事工作说话中，我也会极为规范，一年下来我因为因为违反规定罚过一次钱，一年三百六十五天，我没有一天是犯错的，每分每秒都在为公司着想，

这也是我能达成如此成就的基础。

作为一个销售业绩达标是肯定要做到的，如果每个月的销售是一次考验的话，那销售业绩就是最后的成绩，然而公司领导给我们每个人安排的销售指标等多能算是打了一个六十分，刚好及格，因此我从来不是把目标放到销售指标上，因为那是对自己一个教导，那样的.我根本没办法突破自己，要就要给自己定一个像样够高的目标。自己打动自己才是最关键的，我在这一年中除了第一个月是刚好完成销售指标，其他几个月开始陆陆续续开始增多，呈曲线上坡趋势增多，因此说我一向都是超额完成了领导交给我的任务。

到了年底很多公司负责人都开始教焦灼，遗憾。因为公司到了年底还有一大笔钱，还没收到，几乎都是由营养主管出去对接，商量到最后，绝对拖欠的尾款，缺少这笔钱是计算不出公司一年最终盈利的，因此我们作为公司的营销业务员，心里不能只想着跟客户完成订单，获取销售业绩，帮助公司找回尾款也是我们分内的工作，更何况，这种拖欠尾款的，基本上都是非常大的订单，一旦找回，对公司来说也是非常有利的，我年终的最后一个月没有冲业绩，反而是专心的去催讨销售尾款，在我的苦口婆心、死缠烂打之下，我仅凭一人之力要回了所有订单尾款的60%，剩余尾款也在公司销售部的同心协力下，全部找回，但我的功劳是最大的。

销售人员个人年终工作总结篇六

xx年度已过去，回首过去□xx年是一个不平凡的一年，物价上涨，房价上涨，加上全球自然灾害泛滥，使得自然经济恶性循环！造成物价极不平衡！不过，这也是我们战胜的一年！

西乡以前是个大市场，是一个地理面积和终端客户较多的地方。渠道网络加终端网终共有2300多家，增长的空间和新品开发的空间基数都相对很大□xx年度共开发xx网点640家□xx网点400家□xx网点480家！以前主要是跟云海和德南这两个分销

商，也谢谢这两大重点客户的，在总年度完成销售额□125ml中国xx37000箱，大xx系列5100箱□xx纯谷酒系列320箱□500mlxx480箱。在做市场推广和维护工作的同时，有些地方需要做样板市场，来达到以点带面的效果，来推动这块小片区产品知晓率的上升，最后促进消费和销量的上升，本年度共打造样板店家，做社区行活动次，产品陈列家。

因深圳市场的复杂性，一个价格问题比较凌乱，（主要是受布吉农批市场和东莞虎门市场这两大批发市场的影响，）使得一些中型卖场供价普遍较低，因这些卖场有专门采购部门，到这两大批发市场均有采货，这对一些新品的上架增加了难度和门槛，各供应商不愿供货，嫌利润低！希望公司能对这两大批发市场控货，提高一些供价！

市场零售价格不达标，调价过后反弹大，主要原因是受钉子客户影响，因供货渠道网络复杂，无法控货，造成调价过后不久又降下来了！建议公司重新考虑渠道客户，不走流通客户，让业务员有控货的砝码，所有供货网络都能被业务员抓牢，控制！让价格达到统一！

销售人员个人年终工作总结篇七

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□20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，具体如下业务员销售工作计划范文。

(一)确保完成全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总；

(三)销售报表的精确度，仔细审核；

(四)借物还货的及时处理；

(五)客户关系的维系，并不断开发新的客户。

(六)努力做好每一件事情，坚持再坚持！

最后，想对销售过程中出现的问题归纳如下：

(一)仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

(二)采购回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关己，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。（这种现象非常严重）

(三)质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

(四)财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

(五)各部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

(六)发货及派车问题。

(七)新产品开发速度太慢。

总之，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助

他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容。

销售人员个人年终工作总结篇八

在x家具各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的工作情况总结如下：

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，

但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首x[]展望x[]祝x家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自己在在新的一年里业绩飚升！

销售人员个人年终工作总结篇九

200*年，本部全体业务人员在公司的领导下，围绕200*年的目标任务展开一切工作，具体总结如下：

一、总体目标完成情况：

销售 175x元，完成目标计划(225)的77.

回笼 110x元，与销售收入比为6。

(一)在销售方面，主要受以下几方面因素影响：

1、广轻出集团业务下滑比较严重。

200*年该客户完成销售180x元，而200*年由于新领导、新政策，今年广轻出对其铁牌单位进行大整顿和调整，特别是松宝集团、华盛风扇等几大客户被取之有铁牌资格后，使我们的纸箱销售业务大幅度下降，其他铁牌客户的业务也受到不同程度影响，预计今年整个广轻集团销售80x元左右，比年初公司下达的计划200相差甚远。

2、能强陶瓷集团年初预计该客户的销售不少于50，但由于目前我们的质量和售价未能满足客户的需求，我们的业务份额非但没有扩大，而且还在缩小。如果我们能在预印方面做出考虑的，其销售份额将会增大。

3、受质量及交货达成的影响。如能强、强辉、金科、欧神诺

等陶瓷厂受纸板强度，印刷色差及套印走位等因素的影响，加上上半年我们的彩印生产饱和，客户落单都无法接下来，使客户对我们的信心产生了动摇，影响了部分的销售。

(二)在资金回笼方面，主要是宏丰玻璃、华盛风扇到期的资金未能及时回笼，加上汇德帮陶瓷、华盛风扇的业务份额做大(两客户合计销售65)。虽然有部分资金未能到期但占的应收款项颇大。

另外，受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

二、主要做了以下几方面工作：

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。

针对本部个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一方面采取个别谈心；另一方面，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。同时，我们及时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

2、加强对落单的审核以及库存产品的送货工作，最大限度减少库存，降低企业风险。

今年，我们吸取了以往的经验教训，特别是对风扇行业，我们严格履行落单的审批程序，从源头加以控制，面对库存的成品，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

3、提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。

在平时的日常工作中，我们要求业务员必须做到以下几点：

(1) 加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(5) 积极参加与新业务的开拓。

上半年经过努力，成功开拓了两个客户(江门金瑞宝陶瓷和三水盛路天线有限公司)，有望在下半年成为新的利润增长点。

(6) 加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来，本部两位主管分工协作，亲自督促和协助业务员按计划去追收货款，从没有松懈过，到目前为止，绝大多数的客户回笼是比较正常的，个别客户由于某些原因，回笼速度较慢。(如宏丰厂，华盛厂等)

三、存在问题：

1、部门的日常管理工作需要进一步加强；

2、整体的资金回笼不理想，未达到预期要求；

3、压库工作效果不明显；

4、个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高；

5、新业务的开拓不够，业务增长小；

6、公司所下达的任务有些脱离实际，业绩考核不合理影响业务员的工作情绪。

销售人员个人年终工作总结篇十

20年即将画上圆满的句号，这一年是我人生的一个转折点。由一名学生转型为社会人士，在机遇与挑战共存的竞争时代，我开始了自己的追梦生涯。回顾这一年与同行的点滴，颇有感触，现将工作以来的感受和工作体会总结如下。

我是今年月份毕业的，刚迈出校门就直接来到了。出校门之前我还在迷茫，不知道要做什么工作，也没有给自己找到一个明确的定位。我知道自己不是那种安贫乐道的，我要给自己顶下目标，并且努力奋斗。因为在毕业之前，我也做过两份工作，一份是导购，一份是商务接待，由于各种原因没能继续坚持做下去。

直到月份日我有幸进入这个大家庭，在公司领导和同事的帮助下，我在认识产品、熟悉产品、推广产品各方面的知识上有了很大的提高。在这里我要感谢我的领导和同事们对我的点滴帮助。

在逐渐接触国际贸易的过程中，我通过平台免费版，收到了很多客户的订单，可惜都是批量小的一些样品单，最终因为因现实支付方式不能通过支付宝而告终。在月伊始，经过半个月的产品熟悉，询盘回复，终于有位客户接收我们的付款方式，转账成功。

第一笔外贸订单成了，虽然只是一个小订单，缺从中学会了很多。接收款项后，随后跟单，让生产安排生产并联系国际货运快递。

月中旬，公司参与了第届国际采购博览会，展会上的客户基本上都是国外的。其间因展会上同行较少，参与竞争的不是很很多，这又是我们该发挥的时候了。几个同事都在给公司产品做宣传，发名片，发资料，尽量吸引更多的客户来看我们的展厅。

与外国客户交流又成了一门技巧，要吸引有意向的客户，要让没有意向的客户接触和了解我们这一产品，归根结底说白了就是来者绝不放过。与外国客户的交流中，也学到了如何向客户介绍我们的产品，如何讲解剖析产品优势。一个展会办下来，临时出售了小批量产品，收到了很多外国客户的名片，也发了一些自己的'名片，希望将来可以联系一些有意向的客户。

展会过后，就是分析名片，收发邮件了。有经验的同事，接到名片及时判断客户意向，联系了客户上门看厂。也做了一笔数量的订单。其间，我学会了要认真判断客户意向，了解客户需求，才能做到有求有应。

把展会上的名片整理，分析，回忆一遍，把有意向的，一个一个都发邮件进行问候。在发邮件之前，产品定价又是一项很重要的事。既然是工厂，产品价格就有一定的优势。凭这个优势，价格是没有很大的问题。

其次就是价格得详细程度，其间涉及，等各方面，这就是考验产品熟悉程度了，报价单的一目了然也很重要。要明确自己的产品报价与市场行情差价，及如何以达到报价的正确性，让客户查到公司知道公司的主要经营产品及产品优势与核心竞争力。

前段时间因为报价失误，和客户理解的不一样，导致公司流失了一个客户。客户要的是模组，我就按我们常规的报价，一个模组报给他。等客户寄来样品，要我报价，他的样品是两个模组一套的。我却没有理解好，还是按一个模组的价格报了出去。

其间几天也没有沟通好，相互间理解不当。直到客户过来签合同才弄明白报价严重失误了，这一点，我觉得自己太大意了。工作时需要细心的，能想到的要尽量想到，不懂的地方一定要问。三个臭皮匠顶的上一个诸葛亮，这是个真理。提

出来就总会找到解决的办法的。

1、“努力不一定成功，放弃一定失败”是篮球运动员姚明曾经说过的一句话，用这句话在时刻提醒、鞭策着自己。在公司的这段时间让我意识到，一名合格的外贸业务员，要从基础做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，虚心求教，耐心学习。

2、专业的学习，要进行实际结合。要熟悉专业的外贸术语，特别是行业，要抓住客户的需求，给予客户相应的服务。与客户交流要有针对性。

3、要尽心尽责的做好本职工作。要做好手头的工作，专心工作，做好与客户的交流和联系，不懂得地方要耐心请教。

4、心态决定一切。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。要长期坚持下来，不放弃，失败乃是成功之母。