

业务月度总结 业务司理个人月度工作总结 (优秀5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

业务月度总结篇一

xx月份已颠末去，在这一个月的光阴中我通过尽力的工作，也有了一点劳绩，我感到有需要对本身的工作做一下总结。目的在于汲取教训，进步本身，以至于把工作做的更好，本身有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的贩卖经验，仅凭对贩卖工作的热情，而短缺男装行业贩卖经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个贩卖团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到贩卖和服装方面的难点和问题，我常常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求办理问题的，在对一些对照难缠的客人研究针对性策略，取得了优越的后果。

现在我渐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各类问题，精确的把握客人的必要，优越的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个对照透明的控制。在赅续的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，本身的才能，贩卖程度都比以前有了一个较大幅度的进步。同时也存在不少的缺点：对付男装市场贩卖了解的还不敷深入，对劲霸男装的技巧问题控制的过度脆弱（如：质地，如何清洗熨烫等），不能十分清晰的向客户说明，对付一些大的问题不能快速拿出一个很好的办理措施。在与客人的沟通历程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的率领下，连合店友，和人人树立一个相对稳定的贩卖团队：贩卖人擦姻蠲贵的资源，一切贩卖业绩都来源于有一个好的贩卖人员，树立一支具有凝聚力，互助精神的贩卖团队是我们店的根本。在以后的工作中树立一个奸淫，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守贩卖制度：完善的贩卖治理制度是让贩卖人员在工作中施展主看能动性，对工作有高度的责任心，进步贩卖人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我果断屈服店内的各项规章制度。

3、养成发明问题，总结问题，赓续自我进步的习惯：养成发明问题，总结问标题的在于进步我自身的综合素质，在工作中能发明问题总结问题并能提出本身的观法和建议，把我的贩卖才能进步到一个新的档次。

4、贩卖目标：我的贩卖目标最基础的是做到天天有售货的票据。依据店内下达的贩卖任务，果断完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和人人把任务依据具体环境分化到每周，每日；以每周，每日的贩卖目标分化到我们每个导购员身上，完成各个光阴段的贩卖任务。并争取在完成贩卖任务的根基上进步贩卖业绩。

我觉得我们劲霸男装专卖店的成长是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的扶植是分不开的。树立一支优越的贩卖团队和有一个好的工作模式与工作情况是工作的症结。

业务月度总结篇二

在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以讲，我付出的努力是常人的几倍，我才

在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

自己20__年销售工作，在公司经营工作领导魏总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止20__年12月24日，0_年完成销售额1300000元，起额完成全年销售任务的60%，货款回笼率为80%，销售单价比去年下降了10%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工

作中，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，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、

性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

2020业务经理个人月度工作总结范文

业务月度总结篇三

八月份过去了，夏天已经成为过去时，但是还在施展着自己的余威。多么盼望秋天赶紧到来啊。想想我来公司刚好一年有余吧。现在办公室呆了将近半年，对公司对设备有了基本的了解后，过年时开始在外边跑客户，来开始进一步的开发自己，但现在半年过过去了自己却一点业绩耶拿不出来，我这是什么情况？刚开始时是什么都不懂客户一问还三不知，渐渐地饿自己从这种状态下走出，走向成熟稳重，跟客户交谈时也算得上游刃有余吧，就这样我在实践中不断的成长，也建立起自己的自信，感觉自己的人生中有添加了许多精彩的画面。虽然这半年以来得到过许多信息，但不知为什么成功的几率总是上不去，甚至可以说是几乎为零。难道我的能力真的就这么差劲吗？同样的平台为什么别人可以做好而我不能呢？我在不断的反问自己，这样才能想到其中的一些关键。

人跟人之间的差距有多大呢？不错，每个人都有着不同的能力，有着自己不同的见解，但只要你不是那种传说中的天才，我们这些大众化的人只要在同样的条件同样的平台下，自己的能力的却是个关键，但我感觉更重要的是自己做人做事的方法准则，以及自己的信念与勤奋程度。我承认我个人的能力不是那么的突出，但我的也绝不是一个平庸无能的人，但眼下的我确实有种一无是处的感觉，现在这种状态，对我自己对以后的生活也确实带来不小的压力。人犯错可以，但知错不该那就不对了，经过长时间的自我反省，我也认识的自己的弊端，找到一些成功率低的原因。

首先，考虑的是做业务要有一颗坚韧的心，对于现在的工作我一点都不反感，当你对一个事物从不会到会再到懂，那种亲身经历的感觉是非常美妙的，但要让我坚持不渝的全身心投入就有点难了，这个开始就是靠的勤奋与坚持，做好一件事容易，但让我坚持的做好每一件事，可以说就怂了。我承认我的自控能力有点差，对客户的拜访量还是少，还经常想事情是一回事，但当做起来却就成另一回事了，说到这我又想起了那句话：一个人最大的敌人不是别人，正是自己！感觉这也就是主要原因了。

其次，自己的方向有点不明确，公司现在机床类设备的营业额可以说相当好，而且人数多，范围广，而且在北京这片业务员就我的资历低，可以说谁都比我懂得多一些，正是因为这样，还有开始自己缺乏一些果断导致丢失了几笔生意。但焊接切割钣金类确是公司的一弱项，而且自己又是学的焊接专业，也算是有一些优势吧，自己为何不把主攻的方向放到这个层面呢？重要的是如何发去掘客户，去开创新客户！这个是问题的关键！以前自己跑的大多都是一些中小型企业，现在是否该重新筛选一下了！

再次，就是语言交际能力与各种设备的专用知识，这方面是永远都学不完的，这也是自己必不可缺的一项，当你懂了你才有资格跟客户交谈，才能得到最初的信任！往往正是因为别人懂得比你多讲的比你够专业才导致你的失败，这方面的例子可以说很多！当自己静下心来把这一切都想明白之后，忽然心情晴朗了许多，只要找到问题的根源，就能想办法解决！这个月我们公司又改变了一些规章制度，使其更合理更人性化。唯一不变的是在改变，使我们变得更有活力更有钱途。

业务月度总结篇四

我手上现在有四、五家潜在客户，但我对此没点希望，其中

两家和我一样都是新手上路，自己都没拿到单，肯定不会有单给我的。

确良其中还有一个朋友，经常弄些东东让我报价，我都一一照做，可是也是每报一次都无后文。我知道他是好心想帮我，我非常感谢他。

感谢阿里，因为它我们而相识，并成为好朋友。因为它我也经历了许多……

各方业务高手们，请不吝赐教吧，怎么样做才能找到准客户并让我在下个月开次锅啊？

我专业做徽章，标牌，铭牌，勋章，各种小饰品等

业务月度总结篇五

繁忙的十月已颠末去，在-十一-月份傍边，我在公司领导的正确领导和指导下，在列位同事的赞助帮忙下，很好的完成了当月工作和各项任务指标，在此我衷心的感谢，为了更好的做好以后的工作，我在此认真的完成十月，为本身在下阶段工作找到偏向，认准下阶段应该坚持的一些好的方面。

在-十一-月份，我从思想做起，进一步正直观待工作态度，把本身的工作当着本身的人生事业，进一步强化干工作的执行意识，领导讲到哪里，我尽力的做到哪里，我做为公司的业务，在以前的工作中，若干有一点按步就班，墨守陈规工作态度，在赓续的总结中，我充分的认识到这一点，在-十一-月份我注重解放本身的思想，改失落按步就班，墨守陈规的欠好习惯，积极的接受新鲜切合实际的新措施，并用到工作中去，为我的工作办事，并取得了较好的后果，以实际行动积极投入到我们整个贩卖团队中优越贩卖气氛傍边去，尽力使本身酿成一个在各项工作中都敢于去学，去比，去赶，去拼，去超的优秀业务员。现在我对我区域的各项工作开展环境，

以及取得的后果做如下总结。

1、在-十-月份我对客户环境的关注一刻没有放松，时刻跟客户进行很好的沟通，耐心的开导客户，贯彻我们产品思想，终于在-十-月份月初开始了我在福建市场上的第一单生意，福建xx-xxx-x有限公司发货整车28吨，此中cc-800□26吨，硅灰石2吨，现款付账，办理了日后要账难的问题。接着福建福清xx-xxx公司发货16吨□cc-2500□对我来说是异常的勉励，我将要加倍的尽力，加倍的有信心的达到预期目标。

2、在办事跟踪上要得体，要体贴，要关切，尽力做好跟踪办事，办理客户的实际问题，关切客户的切身问题和客户的生产问题，发明货源不多或者即将用完要实时弥补。

3、在做整车贩卖方面，我针对我区域的特点，选了特殊行业xx-xxx行业做为十至十月份为我开展贩卖工作的开路先锋，在这个花费群体傍边有相当一部分没有需求，因为他们自己不造粒，而且在福建这个区域自己做xx-xxx行业的公司也并不多，所以我在此就必要有针对性的开展工作，针对性的跟踪客户进行沟通和会商，争取在xx-xxx-x行业里面有一席之地，而且xx-xxx-x行业用量都是对照大的。这也是我为何选择这个行业的原因。

4、我在-十-月份很好的依照八月份计划的路线，也充分的完成了八月份计划任务，到十月我现有客户材料157家公司，意向客户达到30余家，胜利在用公司产品有2家。

5、在-十-月中旬是我国一年一度的中秋佳节，在这一个节日期间，也是跟客户进行沟通的很好平台，过节送祝福，当然少不了送礼，除了公司派送五合月饼外另外还送一些有特色特产进行疏通。现在正在进攻性的沟通。

6、另外在广州举行的展会，加倍让我们信心百倍，感到到本身的工作是那么高贵，为中国成长和环保事业做出弗成估量

的造诣，尤其在展会期间开会总司理讲的指导精神和会议精神，我将贯彻思想为未来在区域施展更大的作用。这次展会最大的体会不是在展会上学到啥，也不是见到若干客户，而是体现公司的实力地点，觉得本身在公司是异常荣幸和幸福的。公司让我们全国业务员在广东一聚，就似乎在教会我们该怎么费钱一样。就似乎我们到广东来学不学习，参不参展不紧张一样，因为公司已经有具体支配特定人员负责。就似乎让我们来费钱的，目的便是费钱，这便是公司的实力地点。

7、还有便是现在在工作中把本身完全的从，以前单靠经验做贩卖的简单的工作措施中解放出来，对每一家公司都进行了对照全面的了解，考察，阐发。对每一个工作难点都进行了系统的阐发，并针对实际环境做出有效有用的办理，坚持看待重点必然全面抓，看待难点采取各个击破，做到主次分明，突出了重点，明确了工作措施，有针对性的办理了难点问题。

以上是我对十月份的工作总结，总结得不敷全面的的地方，对本身认识不够的地方，请领导和同事给予名贵看法和建议，我在此万分感谢，并按期改正。