

业务员个人工作总结(通用8篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。什么样的总结才是有效的呢？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。

业务员个人工作总结篇一

光阴似箭，日月如梭。伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的'20xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、虎跃腾飞、充满希望和激情的一年。以下是我的工作总结。

加强熟悉产品的生产工艺、和材料特点、规格型号、生产周期、付货时间。了解产品的使用方法、保养及维修知识；了解本行业竞争产品的有关情况；深入了解本公司和其他公司的合作背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。了解名录购买者的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。了解xx市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析。

进一步了解与xx有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同公司在新的一年里的设计思维的转变，以便更好的合作。了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理单据；有效运用身体语言传递信息是获得信任的有效方式。

业务员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。我把客户都已分类；有ab等客户，我要把b类的客户当

成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

业务经验不够丰富，业务员的韧性能力和业务技巧有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。我想在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习、请教老业务员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的业务员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。

在今后的工作中，我将加倍努力，建立更多的长期业务上的合作伙伴，为公司的业务拓展事业作出自己更多的贡献！在处理日常工作和事务上，以公司利益为出发点，服从公司领导安排，为明天公司建设的更加美好而努力。我相信，我坚信，新的一年我能做的更多、更好！希望大家彼此鼓励，一起加油！

业务员个人工作总结篇二

时光转瞬即逝，紧张、充实的20xx年即将过去□20xx年是我人生中难以忘怀的一年，这一年，我从学校踏入社会，成为了惠多利的一员。在惠多利这个大家庭里，我学习到了很多，使自己无论是在业务知识还是在生活上都有了不小的收获，

当然这与领导及同事的帮助是分不开的，在此我深表感谢！

20xx年的工作做如下总结：

1、作为一名应届毕业生，刚进入公司，对公司的优智软件系统及一些业务流程都不太了解，公司基于这些情况，从20xx年7月11日到7月28日派我们这些新员工到安徽进行学习，通过在安徽芜湖、无为、巢湖经营处的学习，我可以熟练操作公司的优智软件系统，基本掌握了经营处三表及周报表的填制，了解了跑市场和和客户沟通的一些方法。作为陕西惠多利的一名新员工，我于20xx年9月5日到9月10日到杭州总部参加了浙江农资集团公司的新员工培训，在这次培训结业考试中，我取得了集团公司第12名的成绩，参加了集团公司组织的户外拓展训练，取得了户外拓展初级证书。通过这次培训，使自己对宁丰和集团公司有了更直接的了解和深刻的认识，也使自己的意志更加坚定，对自己选择成为惠多利人更加充满信心，对集团公司的未来也更加充满信心。

2、作为咸阳经营处的业务员，了解和熟悉了公司的产品情况。通过对划分给自己开发的兴平市场的几次走访，基本了解和掌握了兴平市场的大致情况。如取得了一部分客户的资料，兴平的耕地面积，种植结构，用肥习惯，货物运送价格，公司竞争对手在兴平的市场布局情况及销售价格。通过对兴平市场的走访，自己掌握和开发了一部分客户。新开发的复合肥用户如西吴的陈向荣，南市的岳元恒，南市张村的陈耀县，汤坊的倪成武，杨晓辉等。

3、作为一名业务员，在经营处老员工的带领下，掌握了到咸阳西站接货的流程，认识了一批货运司机，能够为我公司接货送货之用，以便为农名提供更好的服务。在咸阳经营处经理党长青和库管张鹏飞的帮助下，学会了如何盘点库房货物数目及库房货物的摆放技巧。

虽然从进入公司开始，自己学习掌握了不少东西，也能够独

立地开展业务，也取得了一些成绩，但是还存在不少问题，如经常会在开票上处错，公司总部和经理及同事交代的一些事情没有及时处理或是遗忘。特别是作为一名业务员，没有经常的到市场上去了解 and 开发市场。

20xx年的工作计划及对市场情况谈一些自己的看法：

虽然在我犯错以后经营处内勤杨滢和经理党长青及同事都能够给予帮助，不加责怪，但是展望邻近的20xx年，自己应该更加严格的要求自己，使自己在工作上更加熟练。我也会更加努力、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，相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

从20xx年7月份开始，尿素价格从今年的最低谷一直上涨到现在的1900元/吨，对于20xx年尿素价格可能有一些回落，但回落的幅度不是很大，因为现在生产尿素的原料煤和天然气的价格在上涨，虽然出口关税的上调会对出口有一定的影响，但是国内市场价格和国际市场价格还是有一定的距离，出口还是有一定的利润空间。还有获得国家氮肥储备的一些农资企业在三月份以前不能出售国家给予财政补贴的氮肥，这些都是事尿素价格回落不大的一些因素。

对于20xx年的复合肥市场，我认为复合肥的销售量会下降，价格也可能会有所下滑，因为现在复合肥的价格处于一个历史的高位，农民对这个高价还不太接受，转之他们会以价格相对较低的磷肥和有机肥代替。现在的复合肥是有价无市，虽然很多中小企业面临无原料停产的局面，但是很多经销商都已经把大量的资金压在复合肥上，到20xx年很多经销商会由于资金压力，会适当的降价跑货，这会给一些公司造成压力，也不得不降价销售，到时候复合肥的价格可能会有所下滑。但是下滑的幅度也不会太大。

业务员个人工作总结篇三

时光流逝，在繁忙的工作中不知不觉我们就要走完20xx而迎来20xx年。我是今年4月份加入公司大家庭的，回顾在这半年的时间里的工作、生活历程，作为销售团队中的一员业务上取得了一定的成绩，并且和团队内其他同事建立起信任、合作、默契的团队关系。虽然未能完成公司制定的区域销售目标，但却朝着公司制定的目标努力迈进，当然未能完成是因为存在不少的问题，为了给来年工作提供更好的规划，我在此将本年度接收工作以来的情况进行总结并制定20xx年的工作计划。

在我们节能环保电器有限公司里，我的职位是镇区业务，说到底就是负责在市所下辖的6个镇的直营销销售与协助代理商做好代管区域市场维护这方面的工作。从今年四月进入公司开始，我逐渐认识到作为一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠诚团结进取积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。这点，也是公司团队能够不断发展、壮大的因素之一吧。

从刚加入公司到8月，我是负责另外一个区域的工作，对于过去种种，这里就不做多提。8月份因工作区域调动，我来到了常平，刚来时我第一步做的工作是，对整个区域进行摸底，对区域内各个经销商（合作客户以及待合作客户）分布情况了解清楚，其次了解合作客户在合作中有没什么问题或建议，能否在自身能力范围内解决；未合作客户没有合作的原因是什么，以及确定后续有没有合作的可能，在接手以后的近四个月中，我所负责的区域内业务基本上呈上升趋势。各渠道门店年度销量大部分是上升的，并且综合电器业务方面，在两个镇上新开了门店。

当然也有一家店面销量下滑，我总结了一下原因、经验，争

取在来年的工作中扭转这一下降趋势。这其中直营区桥头、企石、横沥三个镇的销售业绩增长比较明显，当然这也离不开前任业务对市场良好的维护以及进入销售旺季的原因。而在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量最大，其次是电热，燃热最低。当然销量最大的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。在企石、横沥二镇的一些店铺，有的厨具销量多大6个单位，而有的销量为0。这说明在一部分地区，对厨具的潜在消费需求有待于下一步在20xx年，就可以大力开发。这将是我们来年提高销售量的有力增长点。说到美的大家最熟悉的可能是它品牌下的其它产品，厨房电器和热水器对于美的来说算是后起之秀。而我们做的就是美的这颗大树下，拓张其在热水器、厨房电器领域的业务。

总结回首这走过的半年，我认为自己的工作通过自己认真的态度，不管是在市场方面还是个人能力方面都有所提升。

面对的厨具、热水器行业，呈现出城市市场深挖高端产品潜力，农村市场需求将放量的趋势。而我主要负责农村或城镇的业务。厨电产业属于传统行业，竞争较为激烈，加上近年来国家对于房地产调控政策的出台，导致购置全套家电的需求降低，导致厨电市场增速放缓。不过随着人们对生活水平的追求不断提高，新型厨房电器逐渐被人们所接受，加之上个世纪九十年代大规模普及的燃气灶、油烟机、微波炉等产品经过数年的使用已经濒临更新换代。

近几年随着国家的家电下乡、节能补贴等政策的出台，农村家电市场需求呈现放量式增长态势，特别是厨电产品，尚处于开发初期，像消毒柜、电烤箱、油烟机等产品才刚刚开始农村地区普及，未来有很大的增长空间。正因为农村市场待开发，更需要厨电厂商抓住细分市场的机遇，推出适合农村地区使用的操作简便、性价比高的产品，推进农村用户对现代厨房电器的认知，促进市场的进一步扩大。为此，整体厨房这一产业将成为我国厨电行业下一阶段的另一热点。另一方面，以洗碗机、净水设备、榨汁机为代表的新型厨房电

器，目前仅仅是在高端消费市场有所建树，但整体市场的辐射以及用户拥有率还很低，未来出点生产企业应抓住厨房电器更新换代的契机，加快新型产品概念的推广，特别是与整体厨房的搭配或许能够极大的加速新型厨电产品的普及。未来，随着消费者口口相传的口碑效应，以及厂家的持续推动，各类新型厨房电器将不断进入消费者的家庭。

总之，我认为乡村市场的家电潜力还是非常大的，热度不减。

很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的销售人员不难，但要做一名优秀的销售人员就不那么简单了。我认为：一名好的销售人员不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的销售员需要学习的东西还很多很多。所以我很感谢公司能让我在11月份有机会去到美的工厂总部参加美的全国旗舰店的一个培训，让我学习到了系统化的产品知识培训，顺带参观了美的现代化的宏伟壮观的生产流水线，更是有幸见识到芜湖总部的ka系统终端物料摆设及出样陈列标准化所带来的视觉享受，对于我今后工作的开展有着莫大的帮助。

通过这半年的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在新市场开发方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作的更好。

1、维护市场：目前现有网点还有一定的潜力待挖掘，大都有一定上升的空间，通过近几个月的努力，后续发力很强的客户也不少，如桥头光明、企石晶典、华声系统店等客户，相对起以往的数据，有明显的增涨。

2、除维护现有合作客户以外，明年加大对镇的业务开展，同时争取在其他几个镇增加新开设店铺，当然主要精力是放在区

域内公司产品相辐射对比较薄弱的地方，如建材城，橱柜店以及地标卖场，目前进展缓慢。

3、这样进一步拓张市场。此外对于销量较小的燃热这一部分，要加大宣传和渠道建设。努力争取20xx年的整体销量会有一个大大的提升。因为从13年来看，在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量最大，其次是电热，燃热最低。当然销量最大的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。

4、不但如此，还要进一步改善和渠道店铺之间的美好合作关系，强化我负责区域内的业务影响力。

业务员个人工作总结篇四

俗话说：活到老，学到老，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，以提高自身素质。

200*年在公司领导下，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，增强员工的安全意识和自我防护能力；通过齐抓共管，营造员工关心和支持安全工作的局面，从而切实保障员工安全和财产不受损失，维护厂区正常的生产秩序。

一、领导重视，措施有力。

为进一步做好安全教育工作，切实加强对安全教育工作的领导，把安全工作列入重要议事日程，公司总经理直接抓，分管部门具体抓，办公室、保卫科具体分工负责组织实施。

二、制度保证，措施到位。

1、建立安全保卫工作领导责任制和责任追究制。将安全保卫

工作列入各有关处室的目标考核内容，并进行严格考核，严格执行责任追究制度，对造成重大安全事故的，要严肃追究有关领导及直接责任人的责任。

2、签订责任书。公司与科室和车间主任层层签订责任书，明确各自的职责。明确了应做的工作和应负的责任。将安全教育工作作为对员工考核的重要内容，实行一票否决制度。贯彻谁主管，谁负责的原则，做到职责明确，责任到人。

3、不断完善安全保卫工作规章制度。建立安全保卫工作的各项规章制度，并根据安全保卫工作形势的发展，不断完善充实。建立健全定期检查和日常防范相结合的安全管理制度，以及员工管理、门卫值班、巡逻值班、防火防灾、食品卫生管理、防火安全管理、健康体检等规章制度。严禁组织员工从事不符合国家有关规定的危险性工作。对涉及厂区安全保卫的各项工作，都要做到有章可循，违章必究，不留盲点，不出漏洞。

4、建立安全意外事故处置预案制度。建立事故处置领导小组，制定了意外事故处置预案制度。

三、齐抓共管，群防群治。

安全教育工作是一项社会性的系统工程，需要社会、公司、家庭的密切配合。我们积极与市公安、卫生、综合治理等部门通力合作，做好公司安全保卫工作，学校组织开展一系列道德、法制教育活动，取得了良好的教育效果。

四、加强教育，促进自护。

要确保安全，根本在于提高安全意识、自我防范和自护自救能力，抓好安全教育，是公司安全工作的基础。我们以安全教育周为重点，经常性地对员工开展安全教育，特别是抓好交通、大型活动等的安全教育。

认真做好安全教育周工作。安全教育周以厂区安全为主题，在安全教育周期间，组织学习安全教育工作文件，对厂区易发事故类型、重点部位保护、工作薄弱环节、各类人员安全意识与安全技能等方面，开展深入全面的大检查，消除隐患，有针对地扎实地开展教育和防范工作。

五、加强检查，及时整改。

开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。对厂区进行全面的安全检查。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

业务员个人工作总结篇五

公司业务员个人工作总结范文 一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上（每件4万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费（每月不低于1.2万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及

时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有xx奥运会带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、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、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望xx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，

争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

业务员个人工作总结篇六

今年以来，新闻中心在局、台的正确领导下，在上级业务单位的具体指导下，坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，以正面宣传为主，充分发挥喉舌功能，积极大力宣传我市的改革开放和两个文明建设，较好的完成了全年的工作任务。1—12月份，共采编播发电视新闻220期，2600余条，采编播发电台新闻220期，2200余条，完成了全年目标任务。

具体工作中，我们主要抓了以下几个方面：

1. 充分发挥喉舌功能，努力为全市“两个文明建设”搞好服务。

一是围绕市委、市政府各个阶段的重点工作，适时开办栏目，深入搞好报道。年初，围绕“xx”计划和全市“两个文明建设”工作取得的重大成果和“十五”计划的展望作了系列重点报道。三月份开始，我们开辟了《贯彻农村工作会议精神报道》栏目，对全市贯彻落实全市农村工作会议精神的打算、措施和目标作了重点报道。

配合全市形势开辟了《关注个体私营经济》、《农民增收看实招》、等栏目，对全市学习“三个代表”，实践“三个代表”的情况进行了全面、深入、细致的报道，并从不同的侧面和角度，对全市先进党委、先进基层党组织，个体私营经济发展新形势下，各基层、单位1创新思路 and 措施，努力增加农民收入进行了重点报道，并对我市的重大工程、重要建设项目进行了跟踪报道。为配合全市各项工作的开展创造了良好的舆论环境。在全市营造积极向上、团结稳定的良好氛围，开办了《辉煌成就》栏目，从工业、农业对外开放，精神文明将设等十几个层面，对全市取得的巨大成就做了全面、重

点报道，收到良好社会效果。

二是突出经济建设这一中心，上半年，重点报道了全市工业生产的发展，招商引资的经验做法和外经外贸成果，农业产业化的推进和个体私营经济的发展情况，较好的体现了市委市政府关于“农业产业化、农村城市化、全市工业化”的战略思想，为全市“三化”进程的推进起到了良好的推动作用。

2. 加大外宣工作力度

今年以来，我们在人手紧，内宣任务重的情况下，坚持内宣、外宣一起抓，以内宣促外宣，通过外宣提升胶南形象，扩大胶南的知名度。把全年的目标任务分解落实到人，具体分解到月，并安排一人具体负责，使人人身上有担子、有压力，并与经济效益挂钩，同时并做好上通下联工作。有什么好的题材和素材及时与上级业务部门沟通、联系，得到了他们的大力支持和帮助。

3. 切实加强管理工作

新闻中心年轻人多，新手多，却担负着全市内、外宣的重要任务，因此，必须从讲政治的高度严格要求每一名编辑、记者，具体工作中就要从严、从细入手。为此，我们按照局、台的有关规定，进一步修订完善了工作目标考核办法，使我们的工作更加细化，目标和责任更加明确。在此基础上，加大对岗位目标责任制的贯彻执行力度，严格执行局、台考核制度和一系列奖惩措施，彻底打破了干多干少一个样，干好干孬一个样的不良现象，真正做到了有为才有位，能者多劳。日常工作中，无论刮风下雨，还是酷暑严寒，无论是加班加点，还是急、难、险、重任务，从老编辑、记者到年轻记者，都能任劳任怨，争先恐后，不计报酬，使全中心初步成了人人争上游、创一流的良好局面。

另外在日常工作中，我们还积极主动地与兄弟科室进行沟通、

联系，并做好协调、配合工作。上半年，我们在兄弟科室的协助下，并配合其他科室，较好的完成了全市性重大活动、重要会议的现场直播、录播任务达十多次，既锻炼了自己，又增强了团队精神和团结协作精神，树立了广电工作者的良好形象。

4. 存在的问题和不足

一是新闻节目方面仍然存在着被动应付的现象，工作计划性不强，提前策划不够缜密，主动出击的意识差，社会经济方面的重点稿子不足，不能满足观众的要求，不能适应“一重点”“两面向”、“三贴近”的要求。

二是学习气氛不够浓厚，业务培训和政治学习需进一步加强。

三是管理方面存在着厚此薄彼，需进一步规范。

5. 今后打算

今年以来，新闻中心在全体同志的努力下和兄弟科室的支持、配合下，取得了一定成绩，但与领导的要求还存有很大差距，今后，我们决心针对工作中存在的不足，从以下几个方面加以改进。

一是要在搞好服务，提高新闻质量和节目水平上下功夫，充分调动大家积极性和主观能动性，走出去、沉下去，深挖广找突出胶南中心工作和重点工作的新闻，多采多发经济报道、社会报道，压缩时政报道，提高新闻质量和宣传效益。

二是要针对新闻中心年轻同志多、新同志多的实际，切实加强政治、业务培训，尽快提高大家的政治素质和业务水平，以适应新闻工作的需要。

三是要进一步制定和完善各项规章制度和管理制度，加强管

理，严格管理，努力把新闻中心建设成一支政治强、业务精、作风硬的队伍。

业务员个人工作总结篇七

20xx年我在工作中扮演着两个角色：团购市场业务员、内勤工作人员。刚开始开展团购工作时，我傻眼了。

面临着三个问题：

1. 在没有销售盐商品作为桥梁，推销市场化的非盐产品，显得弱勢。
2. 自己的社会关系背景草根族(没人会买你的帐)。
3. 这些都要和关键人物打交道，这个关键人物是谁?种种不利的因素让我有些胆怯，不知所措。但不进则退，不能在坐以待毙。

我试着巩固以前合作过的xx有限公司，一直联系的xx[]以便在销售中不打白板。另一方面公司采购了一批xx[]在这批货进仓时，我便带着样品找到当地实力较强的两个xx公司和xx厂。

经过一番周折，从价格方面不占优势的情况下本以为会竹篮打水，可xx公司的出现让我有了转机。就这样才让我销售有了量。开展内勤工作时，虽是零零散散，不需要技术含量但也让我收获不少。

这一年对自己有几个方面工作中取得一些进步，但有很多面也需要加强自己薄弱环节。

取得进步方面：

1. 和合作厂家的人际关系越来越具有人情味。(每次去xx厂的

时候，仓库保管员xxx总是有空就帮我们下货，这本不是他的职责；负责采购的x经理还亲自去库房用推车帮我把我要的厂价食品推出来，实为感动)

2. 以前最怕和领导说话，如今要去沟通的都是领导，不行也只能装行。(在催款的时候，提前给采购的负责人三番五次的催款，不得其果，结果采购员给我出了主意让我直接找老大。最后两次单面与x董事长沟通，终于把欠我们公司的债务提前到其他欠款客户的前面，最后一天上午，我坐车到了厂家找到董事长办公室看到台历上写着仅仅两家的名额，其中一家就是我，多不容易呀!)

需要加强的薄弱环节：

1. 经办的事情需要详细做笔记，然后每个月都需要翻翻前面的事情给自己的大脑加深印象，避免问其事情含糊，要翻本子才能找到记忆，实属不好。
2. 不要停止干好自己的本职工作的`表面上。有时候要换位思考，想想上级工作思考的方向，如果是自己怎么处理?若自己不会就更应该好好领悟学习，上级是自己最好的导师。
3. 增加自己知识面，避免与人交谈时，别人在三档加速，自己却在一档起步。
4. 不仅仅做好下属工作，更多的是怎么让自己成为很好的拍档。
5. 沟通中做到说话要做到简单明朗，有主次之分，讲重点。
6. 自己不在行的事情不要放弃，承认差距但不是增大差距的借口。强弱是可以互换的。

业务员个人工作总结篇八

转眼间，我已告别了xx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xx年x月x日我负责的药店共有x家，其中xx家为单店。

xx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xx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x年x月接下x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！

xx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。