

# 业务员个人年终总结(通用5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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

## 业务员个人年终总结篇一

转眼间20xx年就要挥手向我们告别，在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：客户量还不多，欣慰的是：客户资源开始积累，独自处理能力得到了提高，业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；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，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致。3月1号进入公司，从对装修知识熟悉，到开发多的客户资源，经历了8到9个月了。经过努力客户资源开始量的积累，不知不觉中1年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对装修知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，总结一年来的工作心得我觉得对公司和工艺一定要很熟悉。进入一个行业，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，我学到了如何定位市场方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的需求，这样才知道主要主攻哪些客户群，当然这点是远远不够的，应该不断的去学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司的优势要熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

不仅是要对目标市场的了解，也要对竞争对手了解。绝对不

能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的优缺点，才能知道自己的优势在哪。除了自己多观察了解以外，还需要和客户建立好良好的关系。因为一个客户，可能会带来更多的客户，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及工艺特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的工艺优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们的优势，更有利喜迎客户。在就是业务技巧的提高，提到业务的提高首先想到的是如何取得客户的需求。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈话，因为只有专业才能帮他解决问题，所以交谈中可以解决很多问题，客户也愿意把装修交给专业的公司来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的经验中，我所学会的是如何去思考，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

在这一年里让我从新的认识了自己，找到了自身的价值，虽然我这一年的业绩不好但是我学会了如何做一个优秀的业务员，我的基础已经打好，就让即将到来的20x做为我去实践的基石，我相信在xx这个最优秀的品牌装饰公司会成为我人生中最宝贵的人生旅历。

## 业务员个人年终总结篇二

我是20xx年xxxx月有幸被公司录用的，作为一名业务员，在20xx年最后的三个月里，我努力融合进公司的工作氛围，渐渐熟悉公司的业务操作流程，从20xx年12月起，我在盛林公司的镍铁销售工作正式开始。纵贯整个20xx年度，我的个人工作总结报告汇报如下：盛林公司镍铁的销售工作主要由4个人组成。我担负着部分采购和销售工作以及与酒钢和供货

厂家的部分结算工作。工作伊始，得益于雷思源和廖总的教导，我迅速了解了整个业务的操作方法。在接下来繁忙的工作中锻炼自己磨练自己，既有常常加班加点的熟悉自己的本职工作，也有在春节前的最后两天还在冰天雪地的内蒙地区坚守发货。通过自身努力，在短时间内就进入角色并配合其他领导和同事完成销售工作。

盛林业务部一直人手较少，所以办公场所比较宽裕，公司为我们创造了舒适的工作环境。在唐总的关怀下，在廖总有序的组织下，在雷经理辛勤的耕耘下，使我能够轻重缓急的妥善处理各项工作。业务部每天都离不开与酒钢和供货厂家的衔接、谈判工作，采购、发货、结算这是业务部最平常但也最繁重的工作。一年来，我积极联系了全国各地主要的镍铁生产厂家，开拓出了一些有价值的合作厂家，其中一些最终达成了供货协议。由于20xx年度我公司的合作厂家相对增多，相互之间的合作模式也更多样化，复杂化，这给我们在工作的前瞻性、完善性、准确性和可靠性上提出了挑战。虽然采购和销售工作巨大而繁琐，但我们一直坚持“认真、仔细、严谨”的工作作风，在整个工作流程中都尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司创造利润尽自己的努力。

在这一年的工作中，也有很多的不足需要认真总结。今年中旬与丰镇成丰镍铁厂的合作就需要深刻总结，与之合作的进程让我对机遇伴随着风险又有了更加深刻的认识。我深深的感到在做好业务的同时对风险的把控才是最重要的。虽然颜总对我们一再提醒，但我们最终还是在与该厂的合作中陷入了前所未有的困难，业务收支出现了巨大的风险。在今后的业务工作中我们必须更加重视资金的安全问题，还要尽快解决已经出现的风险问题。

回望整个一年的镍铁发展趋势，我认为造成业务发生过程中困难的主要原因还是外部环境的改变，为了应对这些改变，我们应该在业务的模式和战略上作出适当调整。而也许是不愿改变现状的本能使然，我们在这一点上还做得不好，反应

还不够快，使得我们在每个月的采购销售工作中遇到越来越多的制约，已经威胁到了公司镍铁业务的发展。

20xx年度虽然我们有很多做得好的地方，这些方面固然需要在来年继续发扬，但更重要的是我们必须把那些出现的错误及时的修正，把做得不够好的地方及时的调整。在把控风险上要更加细致，比如对合作厂家要更加深入调查，在付款后的生产监管上要更加重视，对厂家在货物的发运上要有有力控制；在业务的策略上要及时调整，比如因为现在钢厂的采购价越来越接近于生产厂家的销售价，造成我们贸易商的利润空间越来越小，这就需要我们调整现行的采购模式，比如扩大采购范围、采购量，用量来压低采购成本。又比如运用部分资金瞅准行情低价一口价采购，或者与某个合适的生产厂家进行更深入的合作，把贸易上损失的利润在生产环节上弥补。参考一些同行的操作，他们已经在这些方面成为了先行者，并且在行业的困难时期显示出了优势。

承前启后，相信通过继续努力，在新的一年里，我一定能更大的提升业绩，把困难变成动力，把繁忙变成快乐，把对公司作出更大的贡献作为己任。

## **业务员个人年终总结篇三**

20xx年6月加入责任业务助理工作，之前有过一点相关工作的经验，但来到贵后我虚心向人请教和学习，一切都从零学起，从零做起，使自己从零中慢慢成长和完善，使自己的行为标准、思想觉悟和工作能力尽快的向要求的目标靠拢，希望自己能早日加入设计行业的大集体。12个月的时间很快过去了，在这12个月里，我在领导及同事们的关心与帮助下完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，这次的工作总结主要有以下几项：

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过网络、报纸、杂志、书籍积极学习理论；遵纪守法，认真学习法律知识；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。

我是6月份来到工作，担任行政助理工作，主要是做好行政工作。我认为行政工作比较琐碎，每天都面临着大量的、琐碎的、不起眼的事务，而这些事务又是必不可少的。为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在短时间内熟悉了本职的工作，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，能够顺利的开展和完成本职工作。概括来说，行政管理在企业中主要有管理、协调、服务三大功能；其中管理是主干，协调是核心，服务是根本。总而言之，行政管理的实质就是服务。

热爱自己的本职工作，正确认真的对待每一项工作，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，保证工作能按时完成。

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，工作效率相对较高，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，开创了工作的新局面，为及部门工作做出了应有的贡献。

总结12个月的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但还有其他工作也存在很多的不足。这都有待于在今后的工作中加以改进。在未来的日子里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，希望能年的发展做出更大的贡献。

业务员个人年终总结有所改进，但是与别的公司相比产品还是相对单一。在实际的销售工作中，因多种原因，市场对部分产品认知度不高，销售工作中进行全品项销售时压力较大，特别是去xx参观后深有感触。

## 2、供货、订货组织不严，影响销售。

今年多次出现断货现象，对于产品的销售影响较大，这里有多方面的原因：一是经销商也知道公司每年在x—x月份后的促销力度大，因此前期备货、订货数量不足，销售旺季后再下订单，造成订货集中，生产拼命，提货排队现象。第二公司的销售应急预案缺失。今年建德发生笨水体污染事件，造成xx□xx等地抢购我公司产品，造成我公司产品在这些地区一度缺失。

## 3、其他产品广告宣传不到位，促销无力。

当前销售的其他产品没有规划，缺乏像水宣传一样强有力的产品和卖点宣传，没有全年整套的促销推广方案，广告策划卖点不突出，使得经销商及终端客户总觉得我现在多订货是否会进价偏高，下月是否还有更有力地促销力度等等，间接影响经销商、终端客户的库存数量。

## 4、销售政策存在弊端，缺乏调动销售人员的积极性。

虽然今年公司普遍都给员工涨了几本工资，对我们员工的相关福利政策也有所调整，但是在销售任务、业绩考核中的奖励政策却依然存在弊端，设置的奖励政策与销售任务、销售业绩不成阶梯型增长的成正比，反而是阶梯型下降的成正比，并且有些还设置了最高奖励限值，这样当销售人员达到限值时就会缺乏积极性，存在干与不干一个样的困况。在我看来，奖金就是公司对业务员的销售政策，公司只有积极地把这个政策灌输到业务员心中，业务员才会积极地更努力地推广公司产品。

## 5、内外勤分工不明确，管理制度不完善。

岗位职责是员工的工作要求，也是衡量员工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从

工作中的一点一滴做起，严格按照职责要求自己。然而在实际中，经常发现作为业务员需要填写好多报表，统计相关的销售数据等等，经常是半天跑业务、半天在整理报表、照片等资料数据，甚至有些时候临时说要上交报表，晚上还得加班加点做资料汇总。在我看来，业务员需要掌握这些数据，以便及时调整销售策略；办事处管理人员同样要了解这些数据，以便监督业务员数据的真实性及工作的积极性。

## 业务员个人年终总结篇四

工作了一整年，我们总算是等来了这一年的末尾，再过不久就能回家过年了，想一想就让我们感到兴奋和愉快。虽然这个时候是需要写一份年终总结的，但是这对于我们这些销售人员来说实在是小意思，因为我们在工作的时候可是积累了一大堆想说的话，现在趁着这个时机可得好好地总结一下。

我是在年初之际加入到咱们公司的，那时候的我还以为销售工作是比较容易做的，不就是动动嘴巴给客户讲一些业务方面的东西嘛，这对于我来言也算不上什么难事情，但是等到了我正式开始了自己的销售工作之后，我发现自己实在是太傻了，因为我不仅对于公司业务不熟悉，就连一些最基本的销售技巧也不知道，这令得我在销售产品时屡屡碰壁，白眼和嘲笑几乎成了我的家常便饭，这也让我意识到了自己得好好地提升一下个人的工作能力才行。所以在20\_\_年里面，我首先是熟悉了咱们公司的文化背景，并深入了解了公司的销售业务，这才让我在销售产品时没有那么生涩了，另外我也经常跟随着公司里面的老业务员们四处跑，看看他们是怎么进行销售工作的，以便从中吸取一点经验教训。

从我个人的工作情况来看，我觉得自己在业务知识这方面的了解已经差不多到位了，接下来主要的工作目标就是提升自己的推销技巧，毕竟现在的客户都精明了不少，有时候我们打电话都不太会接听，这也给我们这些业务员造成了诸多的麻烦，所以如何打动客户并让他们生出购买欲望是我们的工

作难点，这就得通过长时间的磨练以及对客户的了解才能做好了。在20\_\_年里面，我累计给超过数千名的客户提供过了服务，平均每天要和几十名客户进行沟通，但是我发现有时数量多了其实还比不过质量，大部分时候只有耐心地给客户们提供讲解才能达到我们最后想要的效果，要是在接待的时候态度不好，这一笔订单凉了不说，就连自己也会被投诉，所以我很是注重这个问题，我力争自己在工作的时候不急躁、不夸大，唯有让顾客感受到了我们的真心，才能促进好下一步工作的开展，这样也有利于回头客的发展。

在新的一年里，我会继续做好自己的工作并争取在销售业绩上取得更大的进步，同时我也祝愿咱们公司的全体员工在新的一年里能健康快乐，做任何事情都顺顺利利！

## 业务员个人年终总结篇五

自从我20xx年5月从事销售工作以来，在上级领导部门的正确领导下，在同事的关心和帮助下，同事在自我的努力奋斗下，截止20xx年x月，我总共完成了x万元的销售额，完成了全年度销售额的x%[]现将20xx年以来的销售工作总结如下：

作为一名销售业务员，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，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，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，几年来，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，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：今年x月份□x分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约x吨、重晶石x吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩x吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员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，严格按照厂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。

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，对厂生产的产品的用途、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、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：

二是xkv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

x区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。x区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的x%。故区域市场潜力巨大。现就x区域的市场分析如下：

### （一）市场需求分析

x区域虽然市场潜力巨大，但x区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送。x供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标

局投标并中标，而x地区各县局隶属x供电局管理，故要在x供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看□x供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由x电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析□x地区的电网改造有可能停止。

## （二）竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是x厂（分厂□□xx等，此类企业进入x市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是x市避雷器厂等，此类企业进入x市场晚但销售价格较低□x型避雷器销售价格仅为x元/支□x销售价格为x元/支，此类企业基本占领了代销领域。

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，重点做好以下几个方面的工作：

（一）依据20xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，

二是做好延长油矿的电气材料采购，

三是在x区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

（二）针对x地区县局无权力采购的状况，计划对x供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计

划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

（三）对x已形成销售的永登电力局、张掖电力局因20xx年农网改造暂停基本无用量□20xx年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

（五）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（六）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

（一□20xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

（二□20xx年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

（三□20xx年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1-2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

（四）由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑□20xx年

领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。