

# 2023年业务员的年终总结报告 业务员年终总结报告(优秀5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。写报告的时候需要注意什么呢?有哪些格式需要注意呢?下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写,我们一起来了解一下吧。

## 业务员的年终总结报告篇一

年终总结是人们对一年来的工作学习进行回顾和分析,从中找出经验和教训,引出规律性认识,以指导今后工作和实践活动的一种应用文体。年终总结的内容包括一年来的情况概述、成绩和经验教训、今后努力的方向。接下来小编为大家带来业务员年终总结报告范文四篇,希望对您有帮助。

### 篇一：业务员年终总结报告

我自\*\*年\*\*月\*\*日入职公司,履行业务员的职责和义务,在您的正确领导下积极开展各项业务工作,至今已有一年。通过一年来的努力,我共完成销售量8846吨,实现平均吨钢利润60元/吨,月平均销售量885吨,利润总额53xxxx60元。除东莞裕丰货款尚有130万元未能收回之外,其他货款均已安全回笼。根据一年来的工作实践、经验和教训,秉承实事求是的原则,我对个人工作总结作如下报告:

首先要感谢的是您对我个人的信任,在工作上给予我最大的支持。在采购、销售、回款过程中,您给予我独自操作的最宽松的环境。使我以前的工作经验和销售方式得以很好的应用,这让我在整个操作过程中深感欣慰、倍受鼓舞。

其次是感谢您把我当成您的朋友,以及在工作 and 生活上对我

的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，您会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。当我们对某件事情的处理上执不同看法时，您很少以领导者的身份将事情压下，而是通过讲一些道理让我明白，我的决定并不正确，从而使我放弃固执的想法，减少了我许多的工作失误。相反的是，我曾对您心存的诸多误解，如今令我感到万分羞愧。

首先是为人的不足。

1、最应该反省的是我急躁的脾气和固执的性格。这让我在工作中经常冲动、发火，对同事说些不尊重的话和做出一些不尊重之事。与一些同事之间产生很多矛盾和磨擦，给自身的工作带来许多麻烦。学会尊重、宽容别人才能得到别人的尊重和宽容。如今我明白了一个道理，脾气是可以控制的，而性格是可以改变的。在今后的工作和生活中不断提升自身的修养，冷静平和的对待已经发生的事情，尽可能的做到己所不欲勿施于人。

2、心态极不稳定。在工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态出现较大程度的失衡。在xxxx年7、8、9月，由于市场的因素和某些客户的预谋，而让我在工作上暂时取得的一点点业绩，令我沾沾自喜。自以为是的认为，自己做得如何如何优异，产生异常的优越感。到10月份客户开始拖款，而且问题越来越严重时，我的心态同样出现较大程度的失衡。当时满心里想的全是事情的严重性和后果的不确定性。令我思维混乱，不能正常工作和休息，整个人显得十分颓废。患得患失的心态从高到低，令我的承受能力几乎达到极限。不能平心静气的对待问题这是我为人心态的不足。放下得失，平淡的对待事情发展的经过，享受成败的人生经历，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这也许是在今后的工作中调整自我心态的一剂良药。

销。这样的做法给公司带来极大的资金风险。对客户了解得

不彻底，仅仅是对其规模、产能、生产是否正常作一个基本的了解，并没有通过对客户进行细致的观察，也没有对其信用度、供应渠道、销售渠道、中小企业融资渠道作进一步的了解。常常是在完成销售以后才考虑客户是否存在资金风险的问题。这方面，在今后的工作中，应该做的是，没做实地考察绝不赊销，没有足够的了解绝不放量，新客户一律先款后货或者货到立即付款，绝不因为利润较高而放弃正常操作原则。

2、对包括供应商和终端客户在内的新客户的开发力度不够，对已经做开的客户依赖性太强。由于炒货这种操作模式对销售而言存在较大的局限性，所以花更多的时间和精力不断寻找最佳货源和能适应炒货的客户才是炒货业务开展和提高业绩的根本之路，而且会是一个长期的过程。对老客户依赖性太强的直接后果就是希望对其放量至无限大，以增大资金回笼风险作为代价提高业绩，把正常的业务来往变成了赌客户无资金风险的个人行为。这样的做法一旦出现问题，后果将十分严重。赊销本身就存在风险，而把风险控制最小的范围之内，把资金安全永远放在首位才是工作的重中之重。

3、对客户心态的判断不够。对已经合作一段时间的供应商和客户，我会轻信他们。从供应商报价和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致公司对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致严重失误。也会出现采购价较高而销售价格偏低的情况。这都会造成公司一定程度的损失。

4、在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按程序做事，根据领导的交待办事。极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。总觉得没什么好思考的。而思维方式因为没有经过对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必须考虑很多东西，以清晰的

思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

20\*\*年我在工作中出现的最严重的失误，是东莞\*\*拖欠货款事件。以接近100元/吨的利润作为销售目的，以20万元的保证金作为回笼货款和滞纳金的保障。看似万无一失，却隐含了造成严重后果的多个失误。

失误一：在8月份的销售中，我对东莞\*\*的销售量达到操作以来的最高，货款也像前几个月一样，虽然有拖延，但拖延的时间并不长，而且也按合同支付了利息，这让我感觉得其经营状况并没有太大问题。由于去东莞的路程较远，为了节约费用，我并没有常经去实地考察了解其生产经营状况。疏于对客户进行经常性的实地了解。这是导致后来在9月份对其放量和从10月份开始严重拖延的首要原因，同时也是我作为一个业务员的重大失职。

失误二：东莞\*\*作为一个月生产能力只有xx多吨的厂，仅凭二十万违约保证金便给其放量7车计560吨货，货款达到250万元。这是种极不正常的操作模式，潜伏了巨大的资金安全隐患。仅凭着自己对客户信用和资金实力的猜测和估计，远不足以成为放量的依据。在其经常拖延支付货款时，我没有对其供应渠道进行调查摸底和了解其外欠货款的情况下，赊销250万元，这是一个工作上的重大过失。从某种意义上可以说是一种对公司资金安全不负责任的表现。

失误三：当东莞\*\*拖欠货款的时间越来越长而每次的还款金额越来越小时，我仍寄希望于客户的承诺和信用。并没有通过有效的法律途径来追付欠款。直到发现客户已经停产，上门追付货款的人越来越多时才向法院提起诉讼。在把握主动性的时间上往后延迟了至少两个月时间。这是单方面一味的相信客户，简单对客户寄予希望，在其多次的违背承诺时，表现出无计可施和软弱。没有把握主动权及时采取有效的法律措施，这是遇到问题时，处理过程中的重大失误。在今后

的工作中，遇到问题时应该作出最快的反映，想出最有效的解决办法，采取相应的有效措施解决问题。而不能太多的顾及合作关系等因素，而耽误把握主动的最佳时机。

我对业务这项职业充满热爱，我努力尝试认真的做好每单业务，跟好操作过程中的每个环节，提高每个月的销售量和利润。可在总结序言中所述的个人业绩令我本人感到汗颜。在入职伊始，我对个人业绩的预计值是月平均销售量在1500吨到xx吨之间，月平均利润达到8万元至10万元。但我只完成了自我预计最底值的60%。实际状况和预期目标的较大差距令我本人感到挫败。

回顾一年来的实际工作情况，出现这种结果的主要原因有三点：首先是想当然的对个人销售能力的估计过高，自我期望值过高，在制定目标之初，没有更多综合考虑其他包括炒货的操作局限性、市场变化、资源状况等方面的因素。其次是销售手段单一，凭借以往的销售经验和操作方式进行采购和销售，销售量和利润一直得不到提高。再次就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，使整个销售工作总在一个圈子里转圈，没有找到更好的销售出路。最后是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为平淡单一，感觉有力没法使、没处使。

综上所述，我在20\*\*年的工作业绩微不足道，闸北区中铁快运相反的是，出现的一些重大失误、失职和存在许多严重和必须重视的问题令我反思深省。有许多不足之处需要改正、加强和完善。相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在xx年甚至更长一段时间里，我将做好工作计划，努力让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

## 篇二：业务员年终总结报告

俗话说：隔行如隔山，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。

现将本的工作总结如下

### 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，积极主动认真的学习专业知识，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。

### 篇三：业务员年终总结报告

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了任务繁重、硕果累累的20\*\*年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满希望的20\*\*年。在这年终之际，现对来公司九个月的时间里所作的工作汇报如下：

100p彩虹□60p共91个集装箱的出口到美国，14个托盘的100p彩虹出口到日本，10个托盘的60p和100彩虹到台湾，及2400套圆筒和600套60p到美国。

#### 主要负责

- 1、签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。
- 2、按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。
- 3、与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。

并准备熏蒸证书。

- 4、协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。
- 5、核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。
- 6、根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。
- 7、登记相关的出口资料，并按客户要求，每周提供装箱图片、箱封号、船名航次等资料。、将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情况。并将每月的出口资料提供给财务。

此项工作繁琐且重复率高，占去了近80%的精力。期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：

- 1、拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。
- 2、与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。
- 3、车间加班不及时，常被叔叔点名。

通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

主要负责与韩国bestselection公司联系关于此出口美国货物的细节内容，一般通过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等内容，其中大部分是协助王总来完成。



期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了韩国意思的情况下，与美国客户直接联系。结果给客户造成误解，给王总带来麻烦。

#### 篇四：业务员年终总结报告

时间飞梭，转眼xx年要与我们挥手告别，这一年不能简简单单用成功或失败去判定，过去的这一年里，我个人素质能力和业务能力都有了很大的提高，对这个行业也有了更深入的了解和掌握。待人更宽宏，更温和，处理事情更有技巧性了，通过和各部门协调沟通能够保证各项事务顺利进行，没有资料信息提供和样品提供拖延和交期拖延现象，没有因产品质量和工作失误导致的客户投诉。有说：业务员是夹心饼干，如何充当好这个角色，并不是一件容易的事情，也要因人而异，因事而异。

##### 1. 熟悉公司和产品

熟悉公司和公司产品是融入一个公司和作为一个业务员的起始。了解这个行业，熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式，了解自己产品的市场方向和产品方向和产品分布，了解目前公司的主攻市场和主要产品以及价格趋势。这些点在入司之初两周的车间学习和之后这一段时间里有所掌握和熟悉。从目前来说，我们公司除了主打产品，铁蹄，多门柜，储物柜，手推车，其他以冲压件为主的产品种类繁多，不同的客户所对应的产品也各有不一，一个人不容易在短时间去掌握所有的产品系列，但是对自己所处理的客户的产品系列和可主要向市场推广的产品系列必须要掌握，像我的主要客户以割草机配件，直管，储物柜，手推车为主，这些产品的技术要求，基础要求我都已了如指掌。目前，我们的主要市场集中在美洲，可以说美国是我们的主要市场，南美目前并没完全开发出来，而相对于我们主打产品的性质和市场形态而言，南美尤其是卡车运输占主要力量的巴西应该成为我们最具潜力的市场。中东地区也有一定的市场潜力，但是由

于市场情形不稳定，不能寄太多希望，我们目前对欧洲市场的开发力度还不够大。

## 2. 业务技巧

拥有良好的业务技巧就意味着，有良好的沟通协调能力，在满足客户要求的同时，能够和工厂是实际运作相结合，搭起客户和工厂的各部门之间良好的沟通桥梁，做好监督，跟踪工作，保证产品质量，保证资料信息提供的及时性，及时准确地提供报价，协调生产满足客户交期，建立良好的客户关系，增强客户对我们的信誉度。老客户扩大产品系列范围，争取更多的项目。业务谈判，作为业务员，业务员承担着客户的顾问的角色，责任是满足客户要求，服务好客户，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，但是同时要对客户的要求加以判断，看是否合理，经过和各部门沟通看客户要求是否符合我们公司的利益，再加以处理，不能盲目盲从。

客户来访时，相关资料和会议主题要提前准备，我们对客户有哪些问题，哪些要求需要当面解答。对于客户所提出的问题，要进行斟酌，考虑其问这个问题的目的，再进行适当回答，有些关键问题需向上级征求之后方可回答。同时从客户的谈话，电话邮件中去判断客户的需求。业务员的目的很单纯，就是拿到订单，所以在和客户交谈，吃饭时要学会探测信息，了解订单情况和客户对我们的认知情况。

其次，便是处理订单了，订单处理的过程，看似简单实则需要很多精力和技巧。作为客户的顾问，工厂联络员，我们必须保证生产处客户需要的产品，不管是在样品开发阶段还是大货生产阶段，都需要将客户的要求与工厂实际操作相结合，把客户的要求写清楚，时时刻刻关心生产进度了解，催促生产，保证按时交货，还要了解生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，产品是否能满足客户要求，是否存在外观上明显缺陷，或者有影响到功能的产品问题。

有问题及时沟通，及时更正，产品在工厂，任何问题都可以解决，一旦产品一出去了，一切都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

在做业务过程中，可能会出现各种问题，这很正常，没问题要业务员干什么，关键在于以什么样的心态去处理，去解决。我觉得有一点很关键，不要在乎别人怎么说，只要他们能把你的事情做好，保证产品质量，保证交期，客户满意这已经够了，遇到问题不要去抱怨，而要想着如何去解决。

做事先做人，良好的品质除了与生俱来的，后天塑造也有很大关系，诚实，热情，自信，应变能力这些对于一个业务员很重要，而在过去的一年中我这些也有了很好的锻炼和实践。

### 1. 诚实

是维系良好长期客户关系的基础，没有人愿意和一个信誉度差的人做生意，但是对客户的诚实应该是要把握一定度的，对于工厂也一样，这个问题主要表现在交期上，比如客户要求3月13号货必须到美国，船是在2月14号，订单下达日期为日。对于以上的时间，怎么样告诉工厂，才能督促他们按期交货，又怎么样在客户这边给工厂一定的时间空间，这就需要业务员在诚实上把握度了。另外，诚实也意味着敢于担当，勇于承担责任，不推卸责任。

### 2. 热情

热爱自己的工作，对于自己的工作要充满热情。业务员每天要解决的问题，处理的事情很多，需要的是足够的热情和全身心低投入。

### 3. 自信

自信对于一个业务员来说是很重要的，自己网络搜寻的客户，展会发过来的客户，算起来也是有一些的，这些客户，发过去邮件不一定会回复你，似乎我们在做“无用功”，但是我们还是要坚持厚着脸皮发邮件，打电话。客户回复了，就是有希望了，抓紧追踪，这些潜在客户基本都是要很长时间才能转变成真正客户，不管怎么样，我坚信我一定能拿得下他，坚持下去总有一天会有收获。而且，对于自己的产品，自己的公司要有信心，相信他们能做的好的，他们就一定能做的好的。有这样一个信念，路也会慢慢通了。

#### 4. 应变能力

业务员每天处理的事情可能很繁杂，很琐碎，涉及到价格，技术性问题，收款情况等细小的事情，这就需要足够的细心；客户开发，接单，并不是一朝一夕的事情，有时候有些客户敲了好久，才能敲的动，慢慢实现量变的过程，这个过程是相对比较长的，需要足够的耐心；有时候客户的要求可能是源源不断的，也可能是适时而变的，所以业务员要有良好的应变能力，随时准备好处理可能发生的情况，能够及时沟通，及时反馈，及时处理。

这一年的工作，我不能用满意和不满意来说，对工作，我是认真负责的，自己处理的事情一定处理好，做到让客户满意，监督，反馈，检查工作做的比较及时，做到了零投诉，我所处理的重要客户之前有一些质量问题导致客户对我们的信心受挫，从9月份开始下单量也有了起色。人无完人，我也有缺点，我比较容易急躁，有时候事情又急又重要，可是别人还没弄好或多次弄错了，我就很容易发火。有时候不是很细心，比如表格做的不完整，周报中经常有别字，这个问题让我觉得很丢人，我下狠心一定突破自身的这些缺点，发掘自己更多的潜力，把工作做好，业绩做好。

## 业务员的年终总结报告篇二

假如在一年前你问我：你喜不喜欢做业务？我的答案尽对是不是定的！业务曾是我讨厌的一个职位，也是我避之不及的职位。但是今天你假如问我：让你往做文职工作，你肯吗？那我的答案肯定也是不是定的！由于在一年的打滚里我已适应了业务生涯，溶进到了这个角色当中。

没错，没做业务之前我以为自己这一生应当就是在文职这个岗位呆下往的，不会有甚么波浪，也不会有大的收获。在那个时候，心智依然停留在大多数女孩的意识里，平安稳稳的工作，这就是女孩子应做的事。走上业务这一块其实不是我自愿的，由于工作需要，也是有点私心，总觉得自己不能碌碌无为的过一生，必须想办法的提升一下本身素质！如何提升？那应当要从业务做起！有句话是这样说的：从一个公司的每一个部分、每一个工作都尝试过，那末当自己具有事业的时候那就事半功倍！当我都尝试了这些工作以后（老总及财务还没尝试），从一个角度来看，我是辛劳的，从另外一角度来看，我是荣幸的，一路中国给了我发挥才华的平台，而我回报以我的努力及热忱。滴水之恩涌泉相报，这就是我的个性！

从刚开始接触业务的时候，心态确切不那末端正。反反复复的，总是觉得自己不合适这类工作，还是往找份安稳的工作吧，循环往复的延续那种日子吧，但这时候也会有另外一种声音出现：不行，你不能就这模样，要知道你是最棒的，做那些工作只能浪费了你的青春！两种声音交替，天天很累，最累的却不过是心灵的承受能力。公司是做网络通讯产品的，非传统行业可比，通过电话与网络招商，对客户在另外一头的情绪变化无从得知，只能从电话里头靠自己的能力来辨别，由于没经验，刚开始两个月基本上没出个单，靠公司赡养，虽有惭愧，但亦不足以令我倒下。老总是个具有宽广胸怀的人，对员工的培训方面花费了大量的精力，对我更是严格要求，不出单只能代表我的经验不足，没找对方向，没找到技能，老总手把手的教我做业务，提供了很多的机会，渐渐的，

我渐渐溶进这个职位当中，一个单，二个单，都来了，我终究也松了口气。

技能，对做业务的人来讲是个很重要的环节，其次是产品知识，熟透了产品那客户半夜打电话来咨询也能随口拈来、对答如流；心态是很重要的，每个人都有惰性，这时候要有旁人的指引的，更多的靠自觉，凡事要旁人教，那一生也不会成长！

一年来，足足一年，我曾无助，曾旁皇，终究找到了方向，虽然说不上得心应手，却也略有成绩，最大的收获在于令自己成长了很多，业务，是一个很好的炼油缸！

我是\_\_\_\_销售部分的一位普通员工，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重担。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要进步本身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。另外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售职员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于\_\_\_\_年与\_\_\_\_公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\_\_\_\_月份的销售\_\_\_\_奠定了基础。最后以\_\_\_\_个月完成合同额\_\_\_\_万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了很多专业知识，使自己各方面都所有进步。

## 业务员的年终总结报告篇三

转眼间，我一直在回顾过去的20\_\_年，我用三个字概括：珍惜、进步、成长。

### 一、珍惜

态度就是一切。由于银行业的特殊性，银行业的员工应该具备更高的素质。从踏上银行工作的第一天起，我就提醒自己要能对得起这个职业：心中对自己要求严格，生活中保持艰苦朴素的作风，工作中勤奋、积极、勤奋，刻苦学习业务知识和技能，这样才能更好地完成各级领导和部门安排的任务，从而体现自己的价值。

### 二、进步

通过改正过去的缺点，我们不断提高自己。从小有点粗心，什么都丢了，这是银行员工的禁忌，尤其是柜台业务。为此，我总是用“胆大心细”来鞭策自己。经过两年的柜台工作，我一共错过了一次。当时有个客户来取300元钱。因为我的疏忽，把存取款倒过来，最后变成了存款300元。好在我及时发现了错误，通知客户退回网点，在充分取得客户的理解后，纠正了错误的款项。财务工作难免会出错。重要的是吸取教训，并在未来避免这些教训。这次事件虽然数额不大，但足以给我敲响警钟。工作要立足稳定，并在此基础上不断提高业务速度。

### 三、增长

逆风的方向更适合飞行。只有面对挑战，我们才能不断成长。在正式接管当时正值农历新年，是一年中生意最旺的季节。好像一下子什么都堆起来了，柜台业务白天还要处理，传票等材料晚上还要整理。那段时间加班到11点很正常，但还是觉得有些事情做不完，每天都被召唤兽烦死了。我知道会计

工作远不止召唤兽，但对于会计工作来说，及时有效地整理当天的召唤兽是非常重要的，因为这样不仅可以为相关的会计后续工作打好基础，还能腾出大量的时间。

20\_\_年8月，我有幸从分公司脱颖而出，进入分公司业务部学习，这对于我来说是一个非常难得的机会。过去一年的各种经历都是巨大的收获和财富。从最初的记账到现在的授信，岗位的变动让我对银行业务有了更好的了解和掌握。通过我前两年在网点的表现，证明了自己能够胜任记账工作。进入分公司部门三个月以来，接触了全新的信贷业务。从第一天开始，我就告诫自己，要尽快适应从柜台人员到客户经理的角色转变。通过这三个月的工作学习，我对公司信贷业务的运作流程有了一个整体的了解，掌握了一些相关的营销技巧。在进步的同时，随着对当前工作的不断了解和总结，我意识到自己还有很多不足：

1、业务技能不够精。虽然我已经从事簿记工作两年了，但我仍然不精通业务。现在从事一个全新的企业信用岗位。首先，我必须愿意学习和练习。其次，我不可能在短时间内精通任何职位，所以我准备长期努力。保持一贯脚踏实地的作风，克服性格内向的缺点，努力成长为现代商业银行优秀的客户经理。

2、20\_\_年，在争做零售分行的目标指引下，需要大力推广更多的中间业务，如手机银行、基金、网银、信用卡等，这就需要银行客户经理具备足够的业务知识和技能，我需要加强专业知识的积累，进一步提高营销技能。

## **业务员的年终总结报告篇四**

在\_\_\_\_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：

## 一、认真学习，努力提高

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，及销售人员的相关知识，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。

## 二、脚踏实地，努力工作

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。

## 三、存在问题

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\_\_\_\_，展望\_\_\_\_！祝\_\_\_\_家具在新的一年里生意兴隆，财

源滚滚!也祝我自己在新的的一年里业绩飚升!

## 业务员的年终总结报告篇五

回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，中心陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，同事们的鼎力协助，使我在工作中更加的得心应手，在此我向中心的领导以及全体同事表示衷心的感谢。同时也将近一年的工作向大家做以汇报。

### 一、严于律己，团结同志。

以身作则，任劳任怨。在工作中严格要求自己，响应中心各项号召，积极参加公司的各项活动。克服种种困难，不计个人得失，在工作设施不齐全、人员业务不熟练的情况下，带领医疗小组人员从头做起，加班加点学习业务知识，在短时间内完成了十五个涉及人伤(病)险种条款、医疗保险相关制度、医疗审核制度的学习。承担起多险种人伤案件接案、立案、查勘、跟踪、医疗审核等多个工作程序，赢得了客户的好评。发表相关信息达二十余篇。取得了一定成绩。较好的完成了领导交给的任务。

### 二、努力工作，按时完成工作任务。

1、全年医疗审核案件220\_件，涉及十六个险种。剔除不合理费用达30\_万元。

2、拒赔案件：立案前拒赔5，金额达1\_余万元，立案后拒赔4，拒赔金额达11\_万元。其中医疗责任险拒赔金额达9\_万元。

3、全年医疗跟踪100\_人次，涉及医院达2家，既让客户了解理赔程序，又有效控制医疗费、误工费、护理费。得到客户的好评。

### 三、树立中心形象，维护公司及客户利益。

1、在工作中发现，多家医院存在收费不合理现象，导致公司和客户损失。在掌握足够证据情况下，多次到问题医院据理力争，截至目前，已有五家医院为我公司和客户退回不合理费用达1300\_元，为客户挽回了损失，也避免了我公司的损失，在客户及医院面前均树立了人保理赔的良好形象。

2、在中心领导的带领下，经与\_\_\_假肢厂多次商谈，明确了各部位假肢安装费用及维修标准，对我公司赔付的伤者假肢安装时保质保量，且费用明显低于市场价。此协议的签定，使我公司的假肢赔付有了明确的标准，并大大降低了人伤案件中此项费用的赔付。

### 四、发现问题、解决问题。寻求创新，促进工作。

1、经过市场调查，结合\_\_\_家政及各家医院的特点，提出护理费实行统一价格，既节省了理赔手续，又降低了此项费用的赔付。

2、涉及人伤(病)案件流程、非车险特别告知单证、人伤案件跟踪表、医疗审核表等单证。使人伤案件集中立案，集中医疗审核，简化了理赔程序，也大大降低了赔付。

### 五、提升深化服务，服务于客户、服务于承保公司。

1、将理赔工作前置，在交警队调解前为客户把关，审核相关单证6\_次，为客户及我公司节省费用达1\_万元。配合客户到法院解决纠纷1，远到、等地。避免我公司损失达6\_万元。(医疗责任险一件1\_元、车险1涉及伤残、假肢费用、误

工费、陪护费总计5\_万元)。

2、针对不同险种，配合、\_\_区、等支公司处理人伤赔偿纠纷，不仅降低了赔付，同时为支公司稳定、争取了客户，得到了各支公司的好评。

1)在处理某医院医疗责任险过程中，因我们及时介入，使赔案顺畅快捷，得到了院方的认可，不仅保费在原有基础上翻了一倍还多，院方还向承保公司表示其他险种也要在我公司承保。

2)某承保公司在多个客户出险后出现不合理伤残鉴定，此项不合理赔付多达10\_万元，我们配合该承保公司到\_\_中级人民法院参加诉讼，得到了法院的支持，避免了今后此项不合理费用的赔付。维护了人保公司的利益，树立了人保公司的形象。

六、保持成绩，找出不足，加倍努力，更上一层楼。

1、医疗小组工作刚刚起步，各方面经验还很不足，需要大家共同学习，加倍努力。同时因工作中涉及多个险种，需要多个部门的支持与配合，今后要加强各方面的协调工作。

2、随着新险种的开展，还有许多新问题，在加强业务学习的同时，也需要横向联系，向其他公司学习先进经验。