

业绩不好工作总结(实用7篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

业绩不好工作总结篇一

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话，个人电话销售工作总结和计划。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，后来就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到现在想想，那时真的是很傻的。

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑噩噩过日子。尤其是做电话销售，我们每天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要800个电话，可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是“拒绝”，如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己一路走来的足

迹有没有偏离了轨道,有没有多走了弯路,如果走偏了就赶紧回来,赶紧修正,不时地总结和回顾,才能保证方向永远是正确的。正如常言道:“一个人不追求进步的同时就是在原地踏步”!

此时回头一想,我本人在工作中还是存在不少的`缺点和不足之处,尤其最明显的一点就是马虎大意,在发传真的时候忘记该称呼有几次,甚至有次去开会竟然还把鞋子忘记了带,最后还是满天去借,此等性质的问题细节在生活中也是经常发生;打电话的时候还是不能够独立面对问题,在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措,不能镇定的稳住阵脚,就把电话直接塞给师傅或者其他同事了,这点来说,现在做的非常不好,包括打回访自己都不会去打,现在刚来了不到一个月的新人可以自己面对这些问题,我这点就做的不够成功了,以后一定要努力改掉这个习惯,不能什么时候都依靠别人,要靠自己解决!还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来,有时工作中的烦恼会带到生活中,而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情,当然这样是肯定不好的,因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效!所以平时工作以及生活中,在自己给自己调解的同时要坚信:郁闷的人找郁闷的人,会更加郁闷。一定要找比自己成功的人,比自己愉快的人,他的愉快会感染会传染,就会找到力量和信心。

为今后做个打算,不能和以前一样从来不做总结,从来不设定目标,那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了,没有目标性,一天不知道要有什么样的结果,在此一定明确了:至少一场会保持两个客户,不然一个月下来就八场会的话,自己来那么几个客户还不能保证是不是质量客户,那样签单的几率就太小了,至少在自己的努力中能够充实自己,给自己的同学一个榜样,给家里一个交待,能让所有关心自己的人放心,会认为我过的很好就ok了!

古语有云:磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中,也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上,先找

准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是

如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力。

业绩不好工作总结篇二

我从中央财经大学毕业，分配到具有从事证券期货业务资格的山东青岛会计师事务所工作。经过短暂的实习适应阶段后，立即被委以重任。我于1997年9月——1998年5月，全程参与青岛海尔国际电器股份有限公司的b股上市审计工作。1998年8月开始，参与华光陶瓷吸收合并山东汇宝集团股份有限公司的审计工作。1998年5月——2000年4月我承担了青岛碱业上市审计的部分重要工作。1999年3月——2000年初负责青岛国风药业股份有限公司上市审计工作。此外，我承担审计的重要客户还包括青岛海尔、青岛海信、青岛双星、青岛东方、青岛国货、泰安瑞星化工、烟台只楚集团、威海西霞口集团、青岛集装箱等十余家上市公司和十余家拟上市公司的审计业务；以及青岛狮王牙膏、青岛广濂等外商独资或合资企业的审计或管理咨询业务。

在山东青岛会计师事务所我担负的工作中，无论是审计业务还是验资及其他相关工作，在规定的时间内都较好地得以完成，取得了理想的社会效益和经济收益。1999年末，受泰安瑞星化工股份有限公司的委托，参与了其改制拟发行a股的审计业务。2000年4月，与山东威海西霞口某股份有限公司签

定了股份制改造和常年审计的委托，并参与了其规范和审计调帐工作。以外，还出具了多家股份公司、工商贸企业及外资企业验证资本的验资报告。

20-年1月，我离开青岛，应聘到全国知名的立信会计师事务所。由于前期的工作基础比较扎实，不久就得到了单位的重视，主要担负对拟上市公司的改制工作进行辅导；按照中国证监会的要求，对首次发行股票公司的财务报告进行审计；对上市公司年报、中报及配股、增发等再融资进行审计；对外资企业的财务报表进行审计；为客户带给验资服务；为客户带给有关股票发行和再融资方面的财务咨询。在此期间，我的主要审计客户有上海兴业房产、上海轮胎橡胶、济南轻骑、上海科华、上海红双喜等十余家上市公司和十余家拟上市公司的审计业务；上海大众汽车等企业的审计或管理咨询业务；上海房地集团、上海海鸥照相器材、上海迪赛诺医药等多家内资企业的审计或管理咨询业务。十余年的注册会计师执业经历，使我的理论和实务水平得到了极大的飞跃，实现了可喜的进步。

二、老老实实做人，扎扎实实做事，树立崇高的事业观

从进入财会审计行业开始，我一向没有忘记师长的教诲和期望，恪尽职守、勤奋敬业，丝毫不放松对自身政治修养和业务素质的提高。我深知，作为审计人员，需要一种“富贵不能淫，威武不能屈”的道德勇气，有一种大公无私的服务精神。我所承担的审计业务，多是重要的上市公司，这是领导对我的巨大信任和考验。我认识到，做一名合格的事务所的业务人员，不仅仅要具有必须的专业胜任潜力，还要有必须的管理潜力和沟通潜力。

审计业务的服务好坏，质量到位与否，直接关系到整个事务所的外在形象。在日常的工作中，我时常提醒自己要端正服务心态，在不失公正不违背职业道德的前提下，持续一名注册会计师超然的地位，在有关原则问题的立场上，应有自己

独到的见解，不为来自各方面的不正常因素所左右。工作中增强大局意识、群众意识和服务意识，把提高执业质量和尽量满足客户的合理要求作为工作的最高标准，努力把工作做好。在执业时，我十分注意工作方式、方法，不轻易下结论。外勤工作中，合理安排工作时间，提高工作效率，不做无谓的劳动。同时，与客户多方接触，持续经常性的联系和沟通，不给企业增加额外和不必要负担。执业中经常遇到与客户之间，与执业人员之间不同的意见，我首先透过查阅有关资料，咨询权威部门，在内部达成一致，然后与客户透过协商讨论研究解决问题，消除不同点，达成共识。

对上市公司审计的工作，最突出的特点一是业务量大、风险高、政府监管部门、社会公众和股东对信息披露的要求高，另一特点是由于我国市场经济尚处发展阶段，注册会计师地位没有得到正确的认可，市场的竞争环境不理想，注册会计师的收益远远不能与其劳动量和承担的风险相配比。从外部执业环境来看，经常受到来自各个方面不同程度影响，个性是客户的压力，客户利用各种关系干预、干扰注册会计师依法执业的现象也十分突出。这种不正常的现象，无疑牵扯了超多的时间和精力。在审计过程中，我牢固树立风险意识，健全审计质量内部控制制度，高标准、严要求规范执业。对国货公司1999年报出具了带说明段的报告，对青岛双星公司的报告也做了合理的处理，对青岛海尔的报告明确了联营公司的会计师规范了审计范围，从而进一步降低了风险。青岛碱业上市的项目，由于牵扯的方方面面比较多，是十分复杂的一个项目，近两年的工作中，我克服了种种不利的因素。有时连续几天加班加点，废寝忘食，但方案一变，还得从头再来；有时身体不适，一个多月却不能离开现场；有时工作得不到理解，只能寻求领导的支持，因此从未气馁过。

三、明确定位奋斗目标，不断健全知识结构

在当今世界经济一体化，竞争国际化的形势下，财务会和审计工作所处的环境也在日新月异地更新，不断出台的会计

准则、审计准则和各种财经税务法规、文件，使人感觉眼花缭乱、应接不暇。在做好本职工作之余，我一向没有放松对业务知识的学习，20-年分别透过注册会计师资格、会计师职称考试。20-年透过中国证监会证券发行与承销、证券基金的从业资格考试，为更好地在证券行业里工作打下了良好的基础。日常工作的闲暇时间，我尽量抽空，一方面加强政治学习，坚持以_理论、三个代表和科学发展观思想为指导，提高思想政治觉悟。另一方面加强专业知识的学习，学习国家的有关政策、法规和报刊杂志。加强政治学习和业务知识的钻研，理论水平不断提高。当今的社会，我认为，高级财会人员应当不断创新，超越自我，具有胸怀大业，志怀高远的视野，要在自由的精神世界里不断追求、探索。要承担三方面重要使命：一是要具备较高的理论水准，能够提出原创性的思想与理论；二是要有成熟的实务经验，认真履行经济调节、市场监管、社会管理和公共服务的职责；三是要发挥以点代面的引领作用，将自己的知能，及时向所在领域的同行进行传授，实现全行业更新观念，转变思想，完善结构，协同提升的目标。

真正成为一名合格的高级会计人才，不能满足于会计专家的主角，要在管理学、经济学、哲学、文学等方面培养锻造较高的造诣，成为复合型人才。不能就会计论会计，不能就财务谈财务，要“跳出三界外不在五行中”，从立体思维、战略思维，综合角度看待事物，领略问题的实质，抓住问题的关键。管理者、领导者、决策者，提升激励与沟通潜力，务必学习整合国内外的经验，明确自身的工作职责、工作方法，不仅仅要强调教导与激励，还要注重约束与控制。真正成为一名合格的高级会计人才，还要增强顺时应势的领导艺术。时代呼唤创新思维，创新改变世界，创新改变命运。领军人才的创新潜力，要注重创新人格的培养，创新潜力结构的培养，创新思维过程及习惯的培养。

四、实现财务管理工作的转型，工作中干出了实效

透过会计师事务所工作的历练学习，十余年下来，我至少从以下方面具备了必须的业务专长：熟练掌握财会、税收、审计领域的现行政策、法规；能独立承担上市公司、外商投资企业等的财务审计、财务税务咨询工作；熟悉股票发行和再融资的财务会计方面的政策法规；良好的审计经验及会计教育背景；出色的分析及解决问题的潜力；良好的中英文水平；熟练的电脑操作技能等。

随着自身对会计审计工作的理解和实践的不断深入，为迎接更大的挑战，20-年5月份，我应聘到了国内著名的综合类证券公司光大证券计划财务部。承担了财务核算，合并报表编制，财务分析，以及信息披露等工作。计划财务部每一天都要接触超多的数据和枯燥的报表，但我的工作干得有声有色。为了培养自身的综合潜力，取人之长、补己之短。我除定期参加例会讨论、学习企业会计制度，和大家互相交流心得，熟悉各岗位的工作流程。同时用心参加公司举行的各种活动，做到工作有里有外、有张有弛。

业绩不好工作总结篇三

对我而言，20年是有重要意义的一年，我从一个现场管理员提升为四楼的副主管。非常感谢公司的各位领导对我工作的肯定，在这一年我的工作迈进了一个新的里程碑。

本人自20年x月份加入营运二部，融入这个集体的一份子以后，本着对工作的热情，抱着积极认真的学习的态度，用心做好每一件事，干好这个现场管理工作，充分利用这一平台提升自身的组织协调能力，回顾历程，收获和感受颇多，主要有以下几方面：1、公平公正处理每一个导购出现的问题。商场是一个人员很复杂的交际地点，导购员现场劳纪就是我需要管理的一部分，要求每位员工做到在卖场不准带食物吃东西，玩手机，串柜聊天，擅自离岗等等。导购违纪处理要一视同仁，做到公平公正，有理有据，要让导购员知道自己的'错误，改正自己的错误。如果不能公平对待，对以后工作开展，任

务下发就会很难自行下去。

2、作为一个卖场管理员，要学会调整自己的心态，保持良好的工作状态。曾经有段时间导购违纪过多，感觉压力好大，工作不知道了从何下手抓起，怀疑自己能力不够，甚至有过退缩的念头，不过非常感谢经理、主管、同事对我的开导，在他们的帮助下以及外出拓展训练放松心情，我从那段迷茫的日子中走了出来，一点点的抓起，慢慢的好起来并且一直坚信以后会越来越好的。现场管理工作是一项杂而乱的工作，我们一定要保持良好状态，理清工作思路，才能使卖场有一个良好的经营秩序。

3、坚持工作原则，工作要紧抓落实。管理现场要按照公司的规章制度去要求，一些原则性的东西绝对要坚持，例如：私收银私打折、超范围、私自调班请假等问题，发现问题就要处理一起。维护商场及厂家商户的利益。导购人员较乱，这就要求我们在通知下去工作任务时要及时跟定落实，保证工作按时完成。

4、团队意识观念的加强。楼层四十一专柜，我们要树立一个团队观念，如果每个人以自我以专柜为中心，那么楼层就会乱，管理起来会非常吃力，如果每个人都能以团队意识，有团队荣辱观，大家同心协力，我相信不管是什么事情都会又快又好的完成。所以我在日常的工作当中经常会给导购灌输团队意识。

在刚到二楼时的忐忑不安，再到后来各项工作轻松展开，在二楼的这段时间，自己更多的是思考怎么样去管理，更多的是倾听、虚心的学习，这使我管理经验得到了丰富，管理方法更多样化。我坚信对我以后的工作都会有很大的帮助。

月，我们积极配合商场活动，部门主动策划区域活动，大家顶住压力，克苦攻坚、分秒必争，终于顺利超额完成公司下达的年末任务。

担任四楼主管已经有四个多月了，在这几个月，我学到了很多，又接触到了很多新东西，学到了很多，但是随着工作的展开。我觉得自己还有些多的不足之处，主要有以下几个方面：

1、全局意识不足。在工作中有时候考虑问题不够全面，想的太少，把问题简单化了，未能统筹全局的安排处理一些事情。

2、业务洽谈能力不足。现在与商户、厂家接触联系的越来越多，但是在浅谈技巧方面感觉很欠缺，例如谈一些活动往往谈不下去需要经理出面解决。

3、现场管理掌控不够。一方面自己工作角色未能很好的转换，思维还停留在现场管理层面，一方面对于现场管理人员未能严格把控，安排下去的事情落实不下去。

1、增强自己的全局意识。在接下来的工作当中，解决任何问题。要多考虑一些因素，不能盲目的处理，多听各方面意见，逐步提升自己解决问题的能力。

2、深入现场，了解专柜的方方面面，多去分析总结专柜的问题，在与商户、厂家洽谈东西时，增加一些说服性的问题；虚心向同事领导请教学习，提升自己的洽谈能力。

3、紧抓现场管理人员，制定制度，跟盯落实，争取把公司领导下达的事情按时顺利完成。

4、配合好经理做好业务上的事情，在现场管理人员的协助下提升楼层服务，争取楼层业绩更上一步。

总的来说，自己虽然在这段时间学到了很多，但是我觉得不足之处更多，我想通过这一年多多向别人虚心学习，多给自己充充点争取弥补自己的不足，在自己新的工作岗位上争取把工作做的很好，业绩更突出。

业绩不好工作总结篇四

总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将“xx”品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己“xx”品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的. 长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm(客户关系管理)的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

能力也不高；基于此，我个人认为西欧地区市场策略，如何锁定关键大客户成了首要任务，比如说意大利的lpr[]如果我们的产品能够达到他们的性能要求，就应当全力配合客户，从长远利益角度考虑，率先占领市场份额，然后推动价格的提

升；

3、现行和客户的联系过程是：前期谈判工作(邮件交流、核对询价单和报价、价格的确认和所寄样品的确认、产品标识、付款方式的商定、订单的生产)。

7、客户样品：对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

文档为doc格式

业绩不好工作总结篇五

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900

多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问題：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的'发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在年虽有改变，但效果并不明显。20年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做

大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

为，形成和谐、规范的良好工作氛围。

业绩不好工作总结篇六

通过一年多的努力，支行小微业务也有了一定的突破，今年5月份，范纯阳加入明湖支行零售团队，同时9月份葛玲玉离开明湖支行，目前团队人员仍为3人，但人员的配置只是团队发展的第一步，接下来的重点工作就应该放在团队的发展和规划中去，团队成立初期，并没有设立完善的工作制度，团队成员的工作方式缺乏统一性、尤其在营销方面没有做到统一方向、固定动作，下一步我们支行的小微团队也要形成固有的工作制度，人员虽少，但也需要有完善的团队制度，这样每一位团队成员才能各司其职。

转眼之间20xx年已经结束，我们已经迎来崭新的20xx年，在20xx年的工作中，即取得了一定的成绩，但也发现了自身

存在的很多问题，下面便将的工作进行总结，同时对自己本年度的工作提出一定的. 目标与要求。

一、个人业绩数据

1、各项存款及贷款数据

截至20xx年12月30日，个人名下存款余额总计20xx万元，，其中储蓄存款1650万元，对公存款362万元，个人名下贷款总计21250万元，其中按揭及消费类贷款11450万元，小微贷款9800万元，其中弱担保贷款2800万元，小微抵押贷款7300万元，较年初新增2250万元。

2、其他产品营销数据

同时20xx年中智能pos新增8户，借款人意外险销售12笔，总保费金额50000元左右，网乐贷新增6笔，金额106万元。

二、日常工作总结

1、新增业务营销方面

20xx年，个人方面将主要精力放在了小微抵押贷款的营销上，截至20xx年12月30日，小微抵押贷款共新增24户，审批金额总计3816万元，放款金额3097万元，但业务新增主要集中在前两个季度，反而三、四季度增长较少，同时20xx年客户流失也成为比较重要的因素，抵押贷款方面共流失8户，金额890万元，这个结果还是不尽如人意的，通过对之前工作的分析可以看出，抵押贷款的新增主要是通过存量客户的挖潜、老客户转介的方式获得，而缺乏长期稳定的新增获客渠道，所以下一步的工作重点也应在做好存量客户维护的基础上，开放思维，深入思考，寻找更加稳定、直接的获客途径。其次，就目前零售客户经理的考核办法而言，单纯的信贷业务增长已无法支撑目前的行员级别，对于存款的依赖越来越大，

现在的零售客户经理更要往综合客户经理的方向去发展，在以信贷产品为基础的原则上，更应加强对客户的综合开发，通过对比可以发现，自己与分行优秀客户经理在客户价值挖潜上还存在着巨大差距，例如：借款人意外险销售，有贷户回存率、非储金融资产的开发都落后很多，这也是自己下一步需要努力的方向。

2、小微团队管理方面

20xx年7月初，分行成立小微直营团队，很有幸当选明湖支行小微团队长，但也意味着身上的担子也更重了，通过一年多的努力，支行小微业务也有了一定的突破，今年5月份，范纯阳加入明湖支行零售团队，同时9月份葛玲玉离开明湖支行，目前团队人员仍为3人，但人员的配置只是团队发展的第一步，接下来的重点工作就应该放在团队的发展和规划中去，团队成立初期，并没有设立完善的工作制度，团队成员的工作方式缺乏统一性、尤其在营销方面没有做到统一方向、固定动作，下一步我们支行的小微团队也要形成固有的工作制度，人员虽少，但也需要有完善的团队制度，这样每一位团队成员才能各司其职、尽其所能，整个团队才能往好的方向。

业绩不好工作总结篇七

顾客对品牌怎么会有信心呢？调查中发现许多代理商未给导购人员充分的培训，将销售压力放任给店长，这是非常不负责任，也是对品牌、销售伤害非常严重的事情。

二、产品

你必须能够清晰知道什么货品放哪、还有哪几码、哪几种颜色、存货量剩多少、适合怎样的顾客，如某品牌店为了与其他门店争货源，不惜忽悠总部：

目前顾客确定了哪几款，什么时间会过来看，请总部予以什

么时间前一定要送达而争取到货品的案例，黑了点，但成绩是有目共睹的。

还有，商场促销时人流一般会骤增，不要等、靠商场或总部会逼你拿货，全体店员自己要有“多争取货品就可多卖”的这种觉悟，提前向总部要求货品支持。

2、清晰的货品风格非常重要，他可以帮助顾客清晰自己所需，成功、成熟品牌的商品风格统一，系列分明，主题化。

很容易形成回头客及忠诚顾客。

3、货品的维护、保洁工作即可以让你闲暇时有事可干，也保持了商品的新鲜，自然吸引顾客。

同一品牌的风格、价格、号码都会有所偏差，因此总结销售经验予以调整很重要，而总部也要特别注意到这个问题。

5、款多量少的产品策略顾客可选择性强，又很少会积货，当然，前提是你的设计力量够强。

如送礼需要体现他的尊贵，海洋夏日可以凸显他的阳光和放松、晚礼服系列则让她显得淑女。