

最新业务员自我鉴定 销售业务员工作自我鉴定(通用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

业务员自我鉴定篇一

自进入信用社以来已近一年，在这近一年的实习工作和学习中，我深深体会到了实践经验与理论知识的巨大差异。知道自己只有付出更多的汗水与辛劳，才能做好本职工作，不辜负领导的期望。

所幸的是，单位领导们给了我足够的宽容和耐心，加上同事们毫无保留的“授业解惑”，无论是思想上还是工作上我都得到了很大的锻炼和提高。

工作近一年，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。首先需要改正的就是尚显浮躁的心态，有时候做事只求速度而忽略了质量；如果不是同事们及时为我指正，恐怕到现在我也不自知而无法提高自己，因此我经常是带着一种感恩的心态在工作。其次就是业务不够熟练。从这点来说我是需要向同事们学习的，希望以后能够做到顺手拈来，不出差错。当然还有其他一些不足需要我以后加以注意并改正。

工作本身就是一项团队工作，作为其中的一分子，我惟有踏踏实实做事，谦虚低调做人，努力学习行业新知识，向同事们学习经验技巧，在领导和同事们的帮助下，尽力与其一起努力保证日常工作的运行，及时提供准确的数据以供领导层决策；这是我职责之所在，价值之所在。

总而言之，作为一个入职尚不足一年的新人，我会继续以朝气蓬勃、奋发有为的精神状态，努力发挥聪明才智，为信用社的发展建设添砖加瓦。

业务员自我鉴定篇二

我是一名学习20xx级电子商务的学生，在朋友的介绍下于今年xx月xx日至xx月xx日很有幸被xxxx食品有限公司实习，成为一名实习销售业务员。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次已经决定离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃！

就这样，一个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，也曾受到主管经理和销售老师的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣！

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的伊宁市场是新疆深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡县代理体制，除了各县县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。我们销售员的具体工作业务流程为：寻找潜在客户，维护好老客户，同时开发新市场，通过多次宣传和介绍，说服客户接受并销售我们的康师傅方便面。

我是在20xx年xx月xx日进入了xxxx食品有限公司销售部实习工作的。进公司实习是个学习阶段，公司安排了一位师傅带

我工作。因为我们业务员的工作比较简单，所以，前几天的时间我的学习是基本了解了我们的公司、公司的产品、工作流程和作业方法。作为公司的业务员，当然，我的工作就是到处跑业务了。对于我们实习人员就是跟着师傅跑，自己不需要与客户直接接触，感觉很轻松，后来自己学习给客户推销，感觉压力来了。我们的工作从销售性质上，可以说是直销，可以在几分钟之内完成一笔交易。不过我还清楚地记得我的第一笔交易花了我一个多钟头的的时间。师傅跟我说，做直销业务，刚开始不要急于成交，关键是带着自信去多见客户，提高作业能力，拒绝是很正常的，多见一个客户就多一个成交机会。

社会是个大课堂，学到的不只是书本上的东西，更多的是与人相处交流的方法，是发现问题解决问题提出问题。对自己所做的事负责的一种责任。一次在昭苏县与一新客户谈判，客户提出你现在能喝掉几瓶啤酒他们就进我们几百件。我当时很迷惑，师傅告诉我这的销售员常遇到的事，但那天的事很伤心，师傅喝了6个啤酒，但是客户第二天变卦了没有发我们的货。现实并非是你说的那么简单。还记得我谈成第一笔生意，头天晚上我和师傅就定了尼勒克县两天的行程。第二天我们一早来到尼勒克县，首先到我们在那的最大客户也是我们在尼勒克县的代理商蔡老板的商店。今天他是师傅给我的第一个任务，我先慰问了下他我们产品的销售情况和他们现在的库存与目前市场的需求，最后问问他需要进多少产品，但是他以现有产品与我们公司没有什么活动。他需要我们搞促销活动来刺激消费来减少他的库存。但是我来之前已经了解到公司经期不搞促销活动。于是我以我的月业绩他以活动我们僵持了一个多小时，最后我还是没有打动蔡老板，当时很失望，师傅告诉我失败没什么，失败对我们推销员是常事。然后和师傅跑酒店和网吧，这是公司对我们地区的发展的新客户，也就是介绍产品和对他们的活动，留下联系方式。就这样过了两个小时多。忽然公司有人打电话说公司基于目前农忙推出了点活动，我当时心就热了起来，我迅速返往蔡老板那，把公司的'活动给他讲述了，讲解了对他出货的各项好

处，总于在我的努力下得到了蔡老板的认同，定下了十万的订单。那时的心情不知如何形容，第一次推销的成功，第一次得到社会的认同。随后各县也有了不同层次的订单。在我看来遇到困难一再的努力也许并不能很好的解决问题，而需要寻找别的路径来达到成功更重要。

就我而言，实习也算是我今后人生旅程的一部分，比如城乡结合部一样，一边在农村的边缘看见了城市的一点繁荣而在城市的边缘又看见了农村些许破落般，都没有深入的去研究明白，这就是找家单位实习，而后人生的经历就是深入农村和城市，发现城乡结合部给人的不过是一些表象，城市有城市的龌龊，农村却也有农村的山清水秀。

最后，感谢我的母校——石河子大学商学院，一直以来对我的培养，感谢商务管理系全体老师传授给我的知识，感谢三年以来教育过我的所有老师！学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！

感谢让我实习的集团xxxx食品有限公司，同时再次感谢销售师傅王晓萍先生对我营销知识的指导和教诲！

感谢伊宁分区主管吕振宁先生对我的关心，感谢销售主管王晓萍先生对我的培养，感谢xxxx食品有限公司伊宁分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢！

业务员自我鉴定篇三

在工作上，责任心强、适应能力强、态度热忱、做事细心，具有*年以上企业财务管理经验和*年会计师事务所管理工作经验，良好的协调与沟通能力，善于交际，具备一定的领导能力；在性格上，诚实守信、忠诚、和善、谦虚、乐观；在业务上，具有全盘业务处理和良好的职业判断能力，擅长财务分析，精通财务税务制度，可独立完成各项财务工作。熟悉使用国税、地税、财政、银行、工商、统计的报表及防伪

税控软件，熟练使用计算机解决财务的实际问题。

本人自认为是一个有责任感，积极向上，认真勤奋的人，因为喜欢英语，所以从事工作，希望能运用自己的所学运用到工作中去，在提高自己的同时，给公司带来利益！并在工作总结中善于发现自己的不足并努力改正。

三年的业务销售教会了我与人交流的基本理念，微笑待人，真诚以待。为了有更好的实践平台，我会不断的锻炼完善自己。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每一位客人，为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。

业务员自我鉴定篇四

本人自20xx年xx月xx日起进入xx公司从事销售工作，在不知不觉中已经经过了2个月的试用期。

在这段时间里，我感悟颇多，虽然这并不是我的第一份工作，但是在此期间，我对于工作一贯谦虚谨慎、认真负责的工作态度，从来没有改变过。

在销售工作中，我一直严格要求自己，认真及时地完成领导布置的每一项任务，并虚心向同事学习，不断改正工作中的不足；对于集团及公司的制度和规定都是认真学习并严格贯彻执行；另外，本人具有很强的团队合作精神，能很好的协调及沟通，配合各部门负责人落实及完成公司各项工作，并热心帮助其他同事，与人相处和谐融洽。

在过去的2个月中，通过不断的学习和自我提高，已经适应了自己的本职工作，但是对于一个初入公司的新人，要全面融入企业的方方面面，可能在一些问题的考虑上还不够全面，但是我相信，通过公司领导及同事的悉心指导和帮助，我一定能在今后的工作中更好的提高自己的业务水平和综合素质，更好的完成本职工作，不断谋求与企业的共同发展！

业务员自我鉴定篇五

被肯定、被接受的心理。为达成使客户满意、满足、安心、放心的购买。归纳起来有以下几点：

- 1、针对价格：应该不要把自己陷于价格战之中，应以强调价值为重，提高附加价值的功效，在价格上差异性比较分析之后也会更实际、更便宜、更有效、更有用。
- 2、针对通路：方便、快速、服务到家……
- 3、针对商品：商品设计要依据市场需求来设计，以满足市场的需求为依据旧。
- 4、针对促销：掌握客户的心理条件予以满足。
- 5、针对实体：使客户不但能看到、摸到、听到尚且能嗅到，以符合“心到、口到、手到、眼到”之要求。
- 6、针对程序：不仅有售前、售中之服务，尚有售后之服务，不断的打电话、发信件。

直接拜访以了解起售后之使用情况。与客户做朋友，真心关心客户的利益；使自己成为公司一个有专业能力之组合。满足客户要满足他的脑：以理性来说服；满足客户要满足他的感觉：以气氛、情绪来影响；满足客户要满足他的心情：以赞美肯定来达成；满足客户要满足他的视觉：以各种图表来促成；满足客户要满足他的听觉：以声调、音乐声来激起；满足客户要满足他的'触觉：以质感来影响其感受。作为业务员要懂得运用科学的方法，有效地处理工作上出现的每一项待解决的问题，要有策略、手段、方法、技巧，才能使自己在工作的领域里脱胎换骨、大放异彩。

在部门、小组培训学习或在xx百货和xx药店当营业员期间，

自己按着上述要求去用心观察和留意过，当营业员时也做了一些工作，发挥了一个业务员的作用。但是，检查起来，所存在的缺点毛病也是不少的，在何经理的帮助教育下，有的克服了，有的还需今后努力改正，积极要求进步。今天，我虽然向公司递交了提前转正申请报告，但我愿意接受公司的长期考验。