

2023年业务员的工作总结和工作计划(精选9篇)

会计是世界上各个行业和组织共同需要的一门技能，它为财务决策提供了基础数据。以下是小编为大家收集的计划生育范文，仅供参考，希望对大家了解和理解计划生育有所帮助。

业务员的工作总结和工作计划篇一

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。xx年度老板给销售部定下xx万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额xx万元，产销率95%，货款回收率98%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。

我们销售人员是在xx市xx科技有限公司的`培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知

识，提升技术职能和自我增值。xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃至全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

经过上述情况自己也清晰的认识到了在xx年自己的工作方法和个人计划目标，自己准备涉足的行业：服务业、酒店、餐饮、娱乐、教育培训、金融证券。

业务员的工作总结和工作计划篇二

时光飞逝，不经意间，已是20xx年的xx月份，我心中充满着感慨，记得20xx年x月xx日刚到公司来的情景，踌躇满志，激情昂扬。转眼间，一年过去了，回顾这一年，我收获的确颇多，现在和大家简单分享下我个人的历程，我从三月二十开始做文案一直到八月一号，这期间，自我觉得没浪费时间，我学到了很多新知识，产品知识[word,excel,有的是别人了

解不到的。后来当我觉得做文案没有更多知识可学，有些产品即使不参照别人的，自己也能写个大概的时候，我就向老板提出要做销售，在此感谢老板给了我这个机会。所以从八月一号到现在我一直在做销售，回顾做销售的这几个月，有曲折坎坷，更有惊喜和收获。一个业务员要得到同事和公司的肯定那就只有销售业绩，这是铁定的事实。

也许是心中的渴望和愿望激励着我，其实大家也应该深有体会，大家在做自己喜欢做的事情的时候，学得快做得好，我也深有体会，我一心想做销售，所以教我的同事石洪亮只花了一个星期左右，我就学会了基本的东西，虽然他不在这儿，但我仍然要感激他，我还想告诉大家的是，别人教给你的东西永远只是基本的，皮毛的，要做得更好，做得最好，必须自己亲身力行，自己去学习，去进步，去摸索，去体会，有的学到的东西，自己深有体会，却是用嘴说不出来的，所以勇于探索，勇往直前，才会进步，才会有所收获。做销售这行，从基本的上传产品，发催款，做滞销，写销售报表，到更深层次的开发新产品，调研市场等等，里面无不充满着技巧和方法，首先我觉得销售要做得好，至少必须懂得一个国家大多数人的爱好，生活习性等等，就像美国人喜欢户外运动，所以手电和单车灯好卖，美国人和英国人要过圣诞节，所以在圣诞前准备各种灯饰品，以及与圣诞节有关的产品，定会有市场，所以把握市场需求势在必行。还比如说就像我知道的在澳洲站有关太阳能和航模类的产品比较热销，打折就打那些价格较高的或则较低的有利润的产品，拍卖就拍卖那些客户拿不准价格的产品等等，只有这样，才能更好的做好销售。

虚心请教，相互探讨，相互交流，相互学习，这样才能够共同进步，共同发展，为公司盈利，为自己谋前程。我还想说：做事速度和效率非常重要。我坚信大家每个人对自己在做的工作都富有经验，深有体会。最后：我真心祝愿各位同事**20xx**身体健康，工作顺心，心想事成，祝愿公司生意兴隆，财源滚滚。

业务员的工作总结和工作计划篇三

我于x月加入xx□至今在xx工作已有x年的时间。回顾这一年的工作，收获了很多也成长了很多。现将这一年的工作情况总结如下：

一年来，根据上级公司下达给我们的全年销售任务，我部制定了全年销售计划，按月度、季度、半年度、年度来分时分段完成任务，由于我部的有效人力较少，在业务拓展上曾经出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险，拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。与此同时，我们和汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性发展。

回顾一年的`工作，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。对此，我们也认真分析了原因，只有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的业务。在今后的`工作中，我们会抓住各种学习和培训的机会，促进个人代理团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

从事xx工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。我通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，平时我还会向出单人员和理赔人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

一年来，我凭着对xx事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同事的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现了自己在很多方面还有待提高。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

业务员的工作总结和工作计划篇四

20xx即将过去，在今年的汽车销售期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

我是x月x日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大体的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

我所负责的区域为周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作去学习和掌握。x区域现在主要从x要车，价格和x差不多，而且发车和接车时间要远比从x短的多，所以客户就不回从x直接拿车，还有最有利的是车到付款。x的汽车的总经销商大多在x。一些周边的小城市都从x直接定单。现在x政府招标要求250000以下，排气量在2.5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

x的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在x要车。x主要从x。x要车，而且从x直接就能发x。

国产车这方面主要是a4。a6。几乎是从x要车，但是价格没有绝对的'优势。x和x一般直接从x自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是x去x的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从x月x日到x月x日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是一平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

业务员的工作总结和工作计划篇五

从开厂以来为止20xx年12月x1日，东南亚区域共有x个国家
□x□x□x□共x个客人有合作往来，总销售额约x□

x.x□客户共x个（20xx年新客户x个，之前的老客户20xx年未返单的共x个），总销售额约x.00rmb□

按以上数据，东南亚区域国家□x市场较为稳定，且返单率较高（未返单的老客户多为无客人联系方式，使得我们无法主动与客人联系取得信息），但市场单价竞争激烈，利润空间较小□x和x市场的返单率也较高，但定单订货量少，品种繁杂。不过也有个别现存客户较为理想，但还需不断与更多理想的新客户保持联系，以取得合作时机，提高销售额。

忙碌的20xx年，因为个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。

4月份，因为灯杯电镀厂的电镀质料问题，导致我司4-5月份出货给客人部分的直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常环境发生；10月份，又因环电镀厂问题，导致客人投诉铁皮环易生锈的问题。但因公司及时查出导致产品出现各种质量异常的底子原因，及时向客人解释，重新将出现质量异常的产品赔偿给客人，并向客人承诺我们在此后会努力完善工作，以确保产品的质量不再出现更多的问题，从而使得老客户没有放弃与我们合作的瓜葛。但第一次和我们合作的x客人，因为我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色，终造成了客人无法正旺销售，虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人，但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖，同时也使客人打消了与我们长期合作的念头，使得我们失去了一个理想的大客户。

10月份□x客人，因为客人支付货款不及时，且多次沟通都无

法取得好的结果，使我们对客人失去了信誉，从而不得不安排其客人定单暂停生产，同时造成其客户定单的产品库存，资金不能正常运作，给公司带来了严重损失。此问题至今还在紧密与客人沟通，直到问题得到解决为止。

对于20xx年发生的种种异常问题，使我熟悉到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获患了宝贵的工作经验。在此后的工作中我将努力进修，以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

2. 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；
5. 熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍；
6. 试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

跟着公司 and 市场不断快速发展，可以预料我们此后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力进修，提高文化本质和各种工作技能，为公司应有的贡献。

业务员的工作总结和工作计划篇六

自己从20xx年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止x年xx月xx日，x年完成销售额145225元，完成全年销售任务的38%，货款回笼率为52%，销售单价比去年下降了13%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了55%和32%。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

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、努力完成销售管理中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、主动广泛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，主动着手，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，一方面主动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，另一方面要主动考虑并补充完善。

例如：

1、今年九月份，蒲城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80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导尽快运回分厂所存材料，接到任务后当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10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。

2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws-17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

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能答、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：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv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。

陕北区域大、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。陕北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40%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析如下：

(一) 市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安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，榆林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，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成范围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，榆林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省农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，榆林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：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北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，所以已形成范围销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低□yh5ws-17/50型避雷器销售价格仅为80元/支□prw7-10/100销售价格为60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，06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x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，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安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) 针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有针对性，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) 对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因x年农网改造暂停基本无用量□x年计划主动搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成范围销售。

(四) 为主动配合代理销售，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，自己平时就主动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年销售管理措施应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、奖励，对模棱两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按如数兑现。

(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措施，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，x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度。

业务员的工作总结和工作计划篇七

俗话说站在巨人的肩膀上能让你站得更高看得更远，工作总结就是工作中的一个巨人，在工作中，你只有及时做好了工作总结，你才能更加完整的掌控之前的知识并加以有效的利用，从而能将目光放的更远。下面是小编给大家分享的有关《20xx年暑期业务员实习总结报告》的信息，仅供参考。欢迎关注工作总结频道更多相关信息。

当日早晨，告别了舍友，告别了好友，告别了学校，告别了烟台，坐车来到汽车站，带着忐忑又有些激动的心情来到了我第一次真正亲密接触的圣地——潍坊（其实之前也来过潍坊，但大多数只能算是一个过客，顶多算是个看客）。下午2:30左右到的公司，其实因为有点掉向的缘故，来到了另一栋楼，当时去的时候还签到，甚是感到惊讶。签完后，就提着自己的大包小包上了所谓的公司地址，上去一看，感觉不对劲，不是之前的感觉，仔细一看，原来是走错了楼啊。于是，慌忙中，又下去了，跟看门的大爷说明了情况，他很热心地告诉我怎么走，甚是感动，第一印象就这样种下了（潍坊人很好，很友善）。这给我这个外地人一股暖流。去的时候就只有x经理、逢逢姐、晓欣姐和两位别的分公司的负责人。等了一个多小时后，公司在外面工作的员工陆续的赶回来了，因为可能x经理之前说过，我也提前给x经理打过电话，所以他们都知道有一个人要过来。我是很尴尬，和x经理坐在办公室里聊天，说我的打算。不一会儿，就陆续有人过来说他们的工作情况和上交销售日志（后来才知道，这是他们工作的一部分，每天下午必须回公司汇报工作情况，除非有特殊的事情）。

终于到了下班的时间，当晚因为x经理有事情，让两位同事（代x马哥）帮我把行李搬回宿舍，我从烟台带的一小箱苹果x经理没有要，我们就带回去了。后来，代x马哥还有其他的同事对我的影响和帮助比较大，我和代x马哥成为好朋友，走的时候真的有点恋恋不舍，我们说好，不管走到哪里，都不能忘记我们曾经的情谊。

记得很清楚，我们住的是三单元五楼东门，进去的时候，龙哥正在做饭，相互认识后，我们三个就去吃饭了，当时吃的是饺子，我们三个人各叫了半斤，还来了一个蒜泥茄子（后来才知道那是马哥很喜欢的一个菜，在以后的日子里我们也多次吃到这个）。当时代x吃的不算多，也是后来才知道，原来代x肠胃不太好，所以看起来比较的瘦弱。就这样，这顿饭开

启了我们一起吃饭的先河，在以后的日子里，我们一起吃饭的日子很多，也有很多美好的回忆。因为吃饭，所以我们更加的了解了。

第二天是周天，休息的时间，刚来，还什么也不懂，心想，得慢慢的来，正好那里有无线网络，当天算是对自己的一种奖赏吧。

接着就是正式实习的第一天，当时所有的新员工都得经过培训，由老员工带你，给你讲解一些业务知识，当时除了马哥给我讲以外，还有栾哥（后来帮助我去办过业务，带我去跑过业务。师傅领进门修行在个人，讲了一些业务知识后，接着就是自己跑业务，挨个门头问，刚开始的时候，觉得很不好意思，走到他们门口就退缩了，始终还是没能把他们的大门开启，有一种怕的感觉。

经过几天的扫街，心里也积累了点小经验，终于我的第一次真正跑业务开始了，鼓足勇气挨家挨户去问，还是有许多想要办的，一家叫刺儿茶的店点燃了我跑业务的信心，接着去问别的家，也是有许多的有意向的。首次出来，算是小胜。但是，后来听同事说起，并不光是有意愿就行了，还得有各种证件，手续齐全，这也给我后来的工作带来了许多的不便。

接下来的日子心酸也有，甘甜也有。有幸认识郭阿姨，她给我的印象很深，身残志坚，虽说最终因为我快要走的时候郭阿姨去了深圳没能够把业务给跑下来，但是我还是很感激，因为她教会了我很多，而这些是一般的金钱所不能够买回来的。

美容院是我跑到的第一个业务，也可以算得上是最后一个业务。这中途代x多次帮助我，替我帮忙办证件等等，煞是费心，其中有一次还和别克车相撞，幸好我们都是安全的。栾x也是花费了一下午的时间帮忙开基本户，让我进一步熟悉业务。感谢之至。无以言表。

中途也遭到过白眼，你问别人他们连看你都不看你，甚至本身就有上外推得意思，当时那种心情，真的很沮丧也很受打击，当时张x的那一席话让我很受启发：别人要就要，不要就算，没什么关系，我们不比别人矮半截。让我有重新燃起希望，在以后的日子里，我也时常拿这句话来激励自己，这让我释怀很多，有些事也看得很明白了，看淡了。

之前也和鸣x见过，但是真正接触是在去他住的地方，当时他给我看了一些他的同学的照片，讲了一些经历，之后我们一起吃德克士，去潍坊金沙颐高数码城修电脑，之后一起吃饭，一起唱歌，之后的聊天，对我做事以后的工作走向和做人都有帮助。

和杰x真正认识是在那次烧烤，当时我们四个人-代x、马哥、杰x和我，我们下班的时间相约去吃烧烤，接着酒劲，我们狠聊，正是通过这次我们的关系更近了一步，送走杰x、我们三个沿着路走回去，其间聊起我们的关系，我们三个基本上每次下班都会一起回去，一起吃饭，许多次都是代x或马哥请吃饭，我只是买点馒头什么的，根本就不值一提，如果算的话，我欠他们的无法还。我本身不爱贪小便宜，我也不是那种知恩不回报的人，我感觉这份情谊，无法用金钱来衡量了。接着说杰x、他们都一直称我为小张，在七夕的那天晚上我们喝得真是尽兴，恐怕也难有这样的场面了。作为过来人他们能够好不遮拦的给你指出你的缺点，这是我一直期待的，也是我一直想要的，我很庆幸那晚上杰x能够给我指出我的问题。之后就是寒亭杨姐的那个开户，因为章的原因所以没有能够办成，让你白跑一趟，很是抱歉。

孙x（x哥），号称x叔，很是神秘，因为在下面驻点，所以见得面就相对的少些，但是因为与代x、马哥关系很好的原因，渐渐地我们也就熟悉起来了。他比较成熟，看问题比较透彻，视角独特，所以有私下里称之为孙叔，也是七夕之夜，我们真的是醉了，因为开心醉的，那种心情无法表达，酒后的真

言对我的帮助很大，让我如梦初醒，看清问题，学着成长，进一步学会处事。

谢谢冯哥（销售精英，特别能吃苦、肯干）、万主管，东x（很有头脑），还有许多的好同事，因为各种原因，不再一一叙说，真的感谢你们，是你们让我感受到了大家庭的温暖，让我加入了大家庭，无论是一起玩过也好，闹过矛盾也罢，那都是次要的，因为，我感受到你们对我的真心帮助和关心。

时间不知不觉的就来到了20xx年的8月14号。这一天我从潍坊出发，回家了。

昨晚的场景历历在目，x经理和同事们为我举行了欢送仪式，席间大家透漏，对我的表现还是满意的，希望我继续保持好的精神，坚持奋斗，不泄气。这也被我看作是对我的一种鼓励与鞭策，让我真正的学着自己成长、长大。我敢肯定的是，这将是我一一生中非常重要的一段，我来过，而且我不是过客。

实习生活结束了，收获满满，有些真的无法形容，就把这能够形容的一二记录下来，以表铭记。

做事情要讲究方式方法，科学合理。良好的做事方法会让自己省很多的麻烦，科学合理的规划好做事的流程会让自己取得事半功倍得效果。

工作中要担当起自己的职责。对待自己的工作一要热爱，二要热爱，三还是要热爱。既然负责这片就要做好，做的有模有样，做的既让自己满意也让别人满意。

积极的工作态度是做好工作的前提，态度可也转化为成果，良好的工作态度能够让你工作起来浑身充满力量，从而有助于自己潜能的发挥。

想到不一定能够做得到，做到不一定能够得到。想到和得到

之间还有一个做到，这是前提，但是很多时候是我们即使做到了也未必能够得到，毫无疑问的是假如我们不做那就连得到的可能性都会降为零。

勤总结，不断的学习，无论是对知识还是对人际这一块都要认真地对待。学习是使人变得成熟的不二法门，因为学习我们变得不那么傻，因为学习，我们变得很渊博，也正是因为学习，我们才能够和别人有了共同语言。

在别人的一次次的拒绝声中我们学会了忍耐。学会从别人的拒绝声中寻找让自己坚强起来的理由，拒绝并不可怕，可怕的是我们让这拒绝吓得走不动。学会从拒绝中吸取养分，这是很难的事情，但是，一旦做到将会获益很多。

开始的时候都是比较难的，这点不仅要知道，而且要深入骨髓，成为行动的指南，光知道没有用，因为知道的事情不一定会去做。只有去做了才有可能得到。

坚持该坚持的，发挥自己的优势。因为坚持，我们才能够成为我们自己，才能够成就我们的梦想，如果老是随波逐流，那将永远都是一个跳梁小丑，难成气候。

习惯的养成、惰性与环境。习惯很可怕，一旦习惯做某事就会自然不自然的朝着这种惯性做下去，好的习惯养成非常的困难，但是要想放弃那真是太容易了，不需要做任何的努力就会从此与之无缘。如何在环境中砥砺自己是非常重要的第一课。

梦想与现实究竟有多远，我一直在思考这个问题，也一直在寻找着答案，最后终于有了自己的初步的答案，梦想与现实的距离其实并不是人们说的那么遥不可及，也不是人们说的那么相近。其实，一切尽在自己的手中，现实是残酷的，有时残酷到让我们忘了我们自己是谁，忘了我们曾经许下的诺言。如果向现实低头，那梦想和现实就会是遥不可及的，假

如自己还在坚持着自己的梦想并为此辛勤的付出，那可以说其实我们每一天都在进步，都在朝着我们的梦想迈进。

所有这一切却不是自8月14号结束的。

时光易逝，这一个月的生活真的让我明白了很多，再次向在这一个月里给予我帮助和即将给予我帮助的人表示感谢。

从你们的身上我仿佛能够看到一丝丝自己的影子，我会以此为标准，对自己进行调整，使自己得到更大的提升。

祝各位同事工作顺利，祝公司日益壮大，业绩越来越好。

业务员的工作总结和工作计划篇八

xx月xx日，是我加入xx公司市场部的纪念日，也是我试用期开始的日子。经过一年的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。现将一年工作成绩与收获总结如下：

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入xx公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢xx董事长□xx总经理□xx副总经理及公司其他领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的一年时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入xx的第一天开始，我深知自己的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

1、认真学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培训，对我xx公司有了更深刻和完整的认识□xx公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

2、在公司对新员工的培训期间，我努力学习公司整体情况及xxxx(产品)系统知识，熟练掌握了xxxx(产品)系统各部分的作用、工作原理、结构、特点、材料等等情况，能系统明了将整个xxxx(产品)系统详细、顺利、条理地向项目业主讲解、交流清楚，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基础。对公司介绍的学习过程中，深挖掘我公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面地介绍给业主。这也是xx董事长提倡业务工作制胜的“三把斧”的两者，所以我从不懈怠。

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、仔细学习了商务知识。xx总对业务人员的培训不仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈，使得我们认识清楚业务员成功必备的素质，也使得我们在业务工作中与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了成功的信心。

5、在近一个月的业务出差工作过程中，我将安徽和河南两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通。典型的项目有安徽合肥xxxx集团30万吨/年合成氨10万吨/年甲醇项目，安徽xx有限公司60万吨/年甲醇，50万吨/年醋酸及30万吨/年醋酸乙酯项目，河南xx集团110万吨/年甲醇80万吨/年二甲醚项目等，都将在下半年和明年开始招投标工作。并且重点拜访了xx工程公司(化三院)，在xx总的帮助下，与xxxx院负责xxxx(产品)的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的xxxx(产品)项目对方将向业主推荐我们公司。在xxxx院设备采购部入网并通过审核，今后三院总包项目中如有xxxx(产品)系统，我们将可以

作为三院的竞标方之一参与竞标。

6、成功中标山西xxxx股份有限公司10万吨苯加氢项目xxxx(产品)系统。在项目招标前四天接手，积极向xx技术总经理□xxxx技术部部长□xxxx电气工程师学习苯加氢xxxx(产品)知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与山西省xxxx有限公司的相关负责人取得联系，了解了该项目的竞标厂家，议标人员，设计单位，并且经过沟通取的得招标公司相关人员支持，到达xxxx后，积极配合xx总经理与xxxx相关领导进行沟通，争得了xxxx相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

业务员的工作总结和工作计划篇九

一、加强业务学习，提高业务素质通过公司精心安排、组织的新员工培训，充分了解公司的基本状况。结合自己工作岗位，通过公司内部网、互联网以及领导、同事的介绍，学习相关行业知识、公司成功案例等，为以后的实际工作做准备。期间，在部门领导的指导下，编写了《浅议市场营销与管理咨询》，并作为项目组成员参与编写了□xx公司管理咨询建设项目建议书□□□xx公司管理咨询建设项目调研方案及调研提纲□□□xx公司企业文化建设项目调研报告提纲》等相关文件。

二、改变思想，转换角色，严于律己一位优秀的管理咨询顾问，不仅要掌握各行各业丰富的理论知识和实战经验，还必须能从中提炼出其精华之所在，同时结合客户的实际状况，提供整体解决方案。

从自身角度考虑，一要改变思想，采取“空杯理论”的工作态度，不断提高；二要转换角色，尽快的进入工作状态；三要严于律己，不仅要遵守各种规章制度，也要把公司的企业精神、工作作风融入日常工作，并严格执行。

三、体会与感悟公司从上到下全体员工的工作精神，使我感受颇深，正所谓

一言九鼎德胜天下。

平时领导的指导与支持，方法方式独具匠心，恰到好处。给出了思路与方向，耐心观察，并及时指导，但不大包大揽，亲历亲为，培养后备人才。作为管理咨询顾问，对于客户企业，不是代替他们去做，而是引到思路，塑造其行为规范，并形成管理制度甚至员工习惯、企业精神。

总之，工作上虽有不足，但在公司领导及同事的关怀与呵护下，不断提高、成长。

对于接下来的工作，充分信心！

文档为doc格式