

2023年驾校业务员的个人工作总结 驾校 业务员个人工作总结(优质8篇)

银行可以为个人和企业提供各种金融产品和服务，如借贷、理财、信用卡等。【范文7】三年执业律师工作总结：不惧困难，追求卓越

驾校业务员的个人工作总结篇一

驾校是教会学员安全驾驶、文明开车，并协助其通过车管部门考试，取得驾驶证的培训单位。随通驾校经过两年多的发展，目前已成为随州培训驾驶员较好的学校之一。

回顾随通驾校的发展历程，正是我们这一批能吃苦、善开拓的驾校人，用自己的心血和汗水，一步一个脚印，推动了随通驾校在全市驾校中脱颖而出。

在训练场上，不论是寒风凛冽，还是骄阳似火，你都可以看到，我们的教练们都站在训练场上，手把手的教学员，随教练车观察学员操作情况，随时纠正错误，辛苦地工作着。古铜色的皮肤不知被晒脱了多少层皮，运转方向盘的手不知磨出了多少老茧。他们常说：驾驶训练工作虽然腿痛脚肿，工作累，但责任重大，是一项关系到人民群众生命安全的工作，我从事我骄傲。

在接待大厅，无论何时，你都可以看到，我们的业务员不是在热情接待前来报名的学员，认真、详细、耐心的介绍学校情况，解答疑问，宣传政策，办理报名手续，就是在整理学员档案，认真填写每一项内容，帮助学员掌握道路安全知识。为了及时把学员的档案填好，他们加班加点，忘我工作。

在车管所，你可以看到，我们的工作人员正在办理学员考试手续、向公安网录入学员信息和成绩、预约考试时间。在运

管处，你可以看到，我们的工作人员在上班前1个小时排队，办理学员培训记录。在考场，你可以看到我们的校领导和工作人员手拿名单，有序地安排学员进入考场，进行考试。

这就是我们驾校人的工作。他既忙忙碌碌，又频频繁繁，但他光荣而伟大，因为他们的目的只有一个，那就是让每个学员学到真本领，成为一名合格优秀的驾驶员。正是我们驾校严谨细致的办学作风，在社会上形成了良好的声誉。学员说：我们驾校办学水平，教练能吃苦，认真负责，能学到真本领。一批学员结业后，又介绍一批认识的同事、亲戚到随通驾校学习。目前我们驾校已培训学员1961名。随通驾校成立时，我就到驾校上班，主要从事前台咨询、接待、报名登记、填表、整理资料和后期学员档案归档工作。

俗话说：隔行如隔山。由一名xxx收费人员转为一名驾校业务员，刚开始，确实束手无策。好在校领导请来其它驾校的业务员来帮助指导，经过半个月时间，我就全部熟悉了业务工作流程，进入了新的角色。

作为一个业务员，我本着把“工作做得更好”这样一个目标要求，始终把提高思想素质、知识素质、能力素质和身心素质放在工作的首位，创新工作方式方法，热情接待每一位前来咨询、报名的学员，让他们“带着疑问来，怀着满意归”。与同事和谐相处，互相学习，除了做好本职工作外，还积极主动配合其它同事做好工作。不管是一个电话，还是一个口头交待，只要找到我，我都认真办理，尽量做到让校领导满意、同事们满意。

作为一名业务员，我只是做了我应做的工作。在今后的工作中，我将更加努力学习业务知识，勤勤恳恳，爱岗敬业，在激烈的市场竞争中，为随通驾校的发展做出自己应有的贡献，与驾校人一起共同谱写随通驾校发展的新篇章。

驾校业务员的个人工作总结篇二

- 1、拓展招生渠道，集思广益。
- 2、加强互相协作，把责、权、利落实到人。
- 3、在驾校中开展驾培行业的社会责任的讨论。由于近几年来，驾培行业持续升温，值得庆幸的是[]20xx年又迎来了一个学车的高峰，在国际金融危机的大环境下，驾培行业是一个危机时期少有的避风港。

我们准备将企业社会责任纳入公司战略规划中，从公司总体发展战略出发，将企业的社会责任贯穿到驾校整体经营活动中。

总之，驾驶技术是一结合性的学科，驾校更是及办教学培训与经济于一体的特殊性教学培训部门，在运管部门领导的正确指导下，我们取得了一些成绩，全年共招生2000余人，完成了全年任务。科目一合格率%，桩考合格率%，场内考试合格率%，路考合格率%，这在全市排名进入前名。当然，这些成绩离驾培机构资格条件和驾校规范管理要求还有距离，今后我们还要继续努力，始终把学员的培养放在第一位，本着全心全意为学员服务，一切从学员利益出发，努力工作，在不断的改革与创新中求得更大的发展。

20xx年又是我们驾校发展的关键一年，也是实现跨越发展的决定性一年。所有人的思想都必须一致，力争将我们的驾校发展壮大。所以我们要坚持“一切为了使学员满意”的最高标准，把各自的各项工作做为首要任务去完成，争取为驾校的和谐发展及维护驾校信誉做出更大贡献。

全体员工同志们，在当前我市驾驶员培训市场的激烈竞争环境下，我们迎来了新的一年，要使我校能在如此复杂纷繁的市场中立于不败之地，发展壮大，我们将面临极大的挑战！

我们要齐心协力，团结奋进，向管理要效益，以服务求创新，调动一切积极因素，迎难而上促发展，努力做好自己本职工作，增强竞争意识，在价格，服务，质量管理和考生合格率上狠下功夫，树立良好的市场口碑，创建自己的品牌。只有这样我们才能使红峰驾校这个招牌深入人心，只有这样我们才能满怀信心，在新一年做出优异的成绩来报答社会各界同仁对我们的关怀和爱护！

驾校业务员的个人工作总结篇三

——随通驾校xxx

各位领导，各位同志：

我是来自随通驾校业务员的xxx□今天我发言诉题目是《我们在奉献中推动驾校发展》。

驾校是教会学员安全驾驶、文明开车，并协助其通过车管部门考试，取得驾驶证的培训单位。随通驾校经过两年多的发展，目前已成为随州培训驾驶员较好的学校之一。

回顾随通驾校的发展历程，正是我们这一批能吃苦、善开拓的驾校人，用自己的心血和汗水，一步一个脚印，推动了随通驾校在全市驾校中脱颖而出。

在训练场上，不论是寒风凛冽，还是骄阳似火，你都可以看到，我们的教练们都站在训练场上，手把手的教学员，随教练车观察学员操作情况，随时纠正错误，辛苦地工作着。古铜色的皮肤不知被晒脱了多少层皮，运转方向盘的手不知磨出了多少老茧。他们常说：驾驶训练工作虽然腿痛脚肿，工作累，但责任重大，是一项关系到人民群众生命安全的工作，我从事我骄傲。

在接待大厅，无论何时，你都可以看到，我们的业务员不是

在热情接待前来报名的学员，认真、详细、耐心的介绍学校情况，解答疑问，宣传政策，办理报名手续，就是在整理学员档案，认真填写每一项内容，帮助学员掌握道路安全知识。为了及时把学员的档案填好，他们加班加点，忘我工作。

在车管所，你可以看到，我们的工作人员正在办理学员考试手续、向公安网录入学员信息和成绩、预约考试时间。在运管处，你可以看到，我们的工作人员在上班前1个小时排队，办理学员培训记录。在考场，你可以看到我们的校领导和工作人员手拿名单，有序地安排学员进入考场，进行考试。

这就是我们驾校人的工作。他既忙忙碌碌，又频频繁繁，但他光荣而伟大，因为他们的目的只有一个，那就是让每个学员学到真本领，成为一名合格优秀的驾驶员。正是我们驾校严谨细致的办学作风，在社会上形成了良好的声誉。学员说：我们驾校办学水平，教练能吃苦，认真负责，能学到真本领。一批学员结业后，又介绍一批认识的同事、亲戚到随通驾校学习。目前我们驾校已培训学员1961名。

随通驾校成立时，我就到驾校上班，主要从事前台咨询、接待、报名登记、填表、整理资料和后期学员档案归档工作。

俗话说：隔行如隔山。由一名xxx收费人员转为一名驾校业务员，刚开始，确实束手无策。好在校领导请来其它驾校的业务员来帮助指导，经过半个月时间，我就全部熟悉了业务工作流程，进入了新的角色。

报名的学员，让他们“带着疑问来，怀着满意归”。与同事和谐相处，互相学习，除了做好本职工作外，还积极主动配合其它同事做好工作。不管是一个电话，还是一个口头交待，只要找到我，我都认真办理，尽量做到让校领导满意、同事们满意。

作为一名业务员，我只是做了我应做的工作。在今后的工作

中，我将更加努力学习业务知识，勤勤恳恳，爱岗敬业，在激烈的市场竞争中，为随通驾校的发展做出自己应有的贡献，与驾校人一起共同谱写随通驾校发展的新篇章。

谢谢大家！

驾校业务员的个人工作总结篇四

我校着重注意实力的增强，在硬件和软件上正确解决自己的定位，在激烈的竞争中才能处于不败之地，把硬件和软件建设有机地结合起来，形成如下五大特色和优势。

1、把全心全意为学员服务，一切从学员的利益出发，做为驾校的办学宗旨，坚信学员是驾校生存的前提条件，因此驾校的中心工作应该是，围绕为学员提供优质的服务来进行。并提出“快乐学车，享受学车，一切为了学员、为了学员一切，我们的服务与你的需求同步”的培训理念。在融洽、和睦、整洁、安全的学习环境里提供高效率、高质量的教学服务。

2、设施齐全，服务项目齐全，进行了库位调整，并安装了大功率照明灯，以满足不同层次学员的要求。

3、科学训练，注意训练中的科技含量，驾校面对的学员很复杂，层次不齐，我们做到了因人施教，首先学员报名时征求学员的意见，分车时有针对性，训练中做到有的放矢，并注意非智力因素在训练中的影响作用，教学方法在不断改进，由盲目性转化为计划性，由自发性转化为自觉性，改传统的师徒教学模式为朋友式教学关系，使训练质量不断提高，博得学员好评。

4、严格按照教学大纲要求去做，自从装了车载电子计时器以来，对学员的学时要求更严了，也更有保障了。

5、校风廉政，确保学员的利益不受侵犯，校风对学员有一定

的影响，继续完善了教练员廉政措施的建设，坚决杜绝吃、拿、卡、要现象。

驾校业务员的个人工作总结篇五

在过去的一年里，我在驾校的工作和生活得到了各位领导的关心和指导，也得到了各位同事的支持和帮助，个人思想觉悟和业务水平也有了进一步的提高，为了进一步做好今后的工作，现将上一年的工作进行梳理。

1、认真热情地为教练场服务。3—8月份在东区教练场工作，主要负责以下工作：提供考试计划；提供考试名单；做好教练考勤；做好行车记录；整理教练日志；新学员上车前组织学员学习交通安全常识；照相及做好听课笔记；提供报名咨询并做好电子监控模拟考试及卫生工作，使教练场的日常工作做到了有条不紊。

2、积极学习办公室各项业务流程。9—12大多数时间在办公室，做考试记录，报名咨询，填写教学日志，通知科目一考试学员，学员上车分车，办理学习卡等工作。尽管工作繁杂，但我凭着自己的耐心和细心，很快的熟悉了各项业务。尽管有时候也会出现差错，但我仍然不急不躁，不计酬劳，加班加点，按时保质的完成工作。

在认真学习和积极服务的同时，我还积极向同事和教练虚心请教，学习相关知识和实践经验，并和学员积极沟通交流，了解他们的学习需求，及时处理一些问题，促进了教练、学员和工作人员之间的沟通，增进了驾校内部的和谐。在工作之余，我力所能及的了解、学习本行业的相关法规制度，努力做好本职工作的基础上，诚实守信，真诚待人，以帮助他人之乐事，以服务学校而自豪，赢得了学员的信任和支持。

在工作中，取得进步的同时，我也清醒的认识到自身尚有许多不足之处，如缺乏经验，有一点马虎。但我相信：没有最

好，只有更好。

驾校业务员的个人工作总结篇六

在开展规范化管理活动中，我校依据《机动车驾驶培训机构资格条件》和“驾校规范管理要求及标准”，完善了16项管理制度和10项公示公开的基础上，进一步加强了安全管理、教学培训、结业考核和学员的管理，进一步完善了各类台帐，做到资料齐全，数据真实可靠，归类摆放整齐，查阅资料方便快捷。加强了对教练车技术状况及车容车貌的管理，统一了招生电话，公布了监督电话号码。严格按照公安交警及运管部门批准的路线和教学场地进行训练。保证教练员在教学培训期间服装统一，持证上岗，严格按照交通部制定的教学大纲和教学规范进行教学，规范操作学员培训智能化管理系统，如实填写教学日志和培训记录。培训中严格杜绝使用跑码机和假指纹的现象，同时驾校还在醒目的位置设立学员意见箱，主动接受学员满意度评价和合理化建议。

驾校业务员的个人工作总结篇七

我是来自随通驾校业务员的xxx□今天我发言诉题目是《我们在奉献中推动驾校发展》。

驾校是教会学员安全驾驶、文明开车，并协助其通过车管部门考试，取得驾驶证的培训单位。随通驾校经过两年多的发展，目前已成为随州培训驾驶员较好的学校之一。

回顾随通驾校的发展历程，正是我们这一批能吃苦、善开拓的驾校人，用自己的心血和汗水，一步一个脚印，推动了随通驾校在全市驾校中脱颖而出。

在训练场上，不论是寒风凛冽，还是骄阳似火，你都可以看到，我们的教练们都站在训练场上，手把手的教学员，随教练车观察学员操作情况，随时纠正错误，辛苦地工作着。古

铜色的皮肤不知被晒脱了多少层皮，运转方向盘的手不知磨出了多少老茧。他们常说：驾驶训练工作虽然腿痛脚肿，工作累，但责任重大，是一项关系到人民群众生命安全的工作，我从事我骄傲。

员的档案填好，他们加班加点，忘我工作。

在车管所，你可以看到，我们的工作人员正在办理学员考试手续、向公安网录入学员信息和成绩、预约考试时间。在运管处，你可以看到，我们的工作人员在上班前1个小时排队，办理学员培训记录。在考场，你可以看到我们的校领导和工作人员手拿名单，有序地安排学员进入考场，进行考试。

这就是我们驾校人的工作。他既忙忙碌碌，又频频繁繁，但他光荣而伟大，因为他们的目的只有一个，那就是让每个学员学到真本领，成为一名合格优秀的驾驶员。正是我们驾校严谨细致的办学作风，在社会上形成了良好的声誉。学员说：我们驾校办学水平，教练能吃苦，认真负责，能学到真本领。一批学员结业后，又介绍一批认识的同事、亲戚到随通驾校学习。目前我们驾校已培训学员1961名。

随通驾校成立时，我就到驾校上班，主要从事前台咨询、接待、报名登记、填表、整理资料和后期学员档案归档工作。

俗话说：隔行如隔山。由一名xxx收费人员转为一名驾校业务员，刚开始，确实束手无策。好在校领导请来其它驾校的业务员来帮助指导，经过半个月时间，我就全部熟悉了业务工作流程，进入了新的角色。

报名的学员，让他们“带着疑问来，怀着满意归”。与同事和谐相处，互相学习，除了做好本职工作外，还积极主动配合其它同事做好工作。不管是一个电话，还是一个口头交待，只要找到我，我都认真办理，尽量做到让校领导满意、同事们满意。

作为一名业务员，我只是做了我应做的工作。在今后的工作中，我将更加努力学习业务知识，勤勤恳恳，爱岗敬业，在激烈的市场竞争中，为随通驾校的发展做出自己应有的贡献，与驾校人一起共同谱写随通驾校发展的新篇章。

驾校业务员的个人工作总结篇八

我自xxx年10月9号来公司以来，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，虽然只有4个月的时间，但是让我学到很多东西，了解很多，收获很多，结识了一大帮朋友，根据这些日子来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，我对个人工作作如下总结：

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。其次是感谢您把我当成您的朋友，以及在工作和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。

几点不足，平常和大家在一起还不是很积极，可能是刚刚来公司没有多久的，跟身边有些家人还不太熟悉，我保证在今后的工作和生活中不断提升自身的各项能力。对客户了解得不彻底，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。

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。可在总结个人业绩令我本人感到汗颜。回顾这些日子来

的实际工作情况，出现这种结果的主要原因有就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，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。在这里学到很多，很多欢乐，我愿与月半湾共同奋斗，一起成长！奋斗！奋斗！坚持奋斗！

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xx服装超市的一名员工，我深切感到京华服装超市的蓬勃发展的态势，京华服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿京华服装超市xx年销售业绩更加兴旺！

200*年，我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。现将有关情况总结如下：

200*年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在京华，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。努力做到无论顾客货比多少家，我们京华服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

我们柜组努力树立企业良好形象，笑脸迎顾客，真诚待嘉宾，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。顾客满意率、回头客呈良好势头。我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言

一行也同时代表了京华的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成200*年销售计划立下了汗马功劳。200*年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。

在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的.位置，给每个人一个发展空间。

在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的支持，销售业绩的顺利完成又增强了我的自信心。因为只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。

在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结柜组一班人，努力学习服装销售技巧。我深知优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。

因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客

的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。柜组成员热情的服务给顾客留下了最好的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

总之，我柜组全体员工以京华为家，牢固树立奉献在京华，满意在京华的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。全体姐妹对待不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。我柜组全体员工上下一心，发挥集体智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

200*年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。xx年我们柜组将继续本着“以人为本”的工作态度及“顾客的高度满意是我们的最终目标”的经营理念，全体姐妹将进一步凝聚我们的战斗力，以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。根据顾客的需要去进货，根据季节的变化去调整产品，根据天气的变化去组织热销品种，根据面料的特点去组织货源。如我们十堰的购物习惯仍然有着明显的天气效应：气温一降，冬令商品的销售就直线上升。

我们还要努力学习转化顾客反对意见的技巧，克服服装销售市场竞争非常激烈的困难，抓住顾客的购买信号，让顾客精神上获得很高的满意度，努力开创销售新业绩，为顾客服务，为顾客省钱，为公司盈利，让满意在xx的理念进一步得到拓展，让京华美名誉满十堰，让更多的顾客再来京华！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)