# 公司业务员年终工作总结(通用15篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2025-04-09

*公司业务员年终工作总结一截止11月结算，已达成年营业收入目标131.15%，利润完成率110.72%。20xx年开发代理新客户4家，原自营客户中又延伸开发代理业务3家。开发自营新客户6家。目前20xx年有合同签约记录的客户总计15家。今年的...*

**公司业务员年终工作总结一**

截止11月结算，已达成年营业收入目标131.15%，利润完成率110.72%。20xx年开发代理新客户4家，原自营客户中又延伸开发代理业务3家。开发自营新客户6家。目前20xx年有合同签约记录的客户总计15家。

今年的任务指标完成情况较好，主要是因为今年的任务量较小，且8月起由于业务区域调动，业务量有明显的提升。后续华南市场的业务开拓和维护还是任重而道远。

业务之路是曲折的，是上升的。从20xx年6月起转业务部门在太仓学习，9月到华南区域开拓加松业务，10月真正开发新客户签下第一笔代理开证，初入业务的稚嫩和第一笔合同签约时的欣喜，直至今日仍然感怀。18年3月第一票自营业务的加松到货，第一次处理到货客诉，取消合同转无下家销售，到处跑工厂销售现货，直到最后妥善解决，那时的挫败、慌张和焦急，卖完货的如释重负，现在还记忆犹新。在后来这一次次的欣喜和挫败中，我也摸打滚爬着跨进了业务之路的门槛。

通俗点说，市场就是一个江湖，有侠客也有小人，有对手也有朋友。咱公司的大旗插在华南这地方，就是开了个分店敞开门跟别人做买卖，一条街上还插着一堆类似建发、国贸、物产、厦工等等的旗子。街上走来走去的有揣着大把钱的大户，有做小本买卖的黄牛，也有偷奸耍滑的骗子。那么总结下来有以下几点：

1、街上的客户进哪家店的门，都有对应的需求，哪家店的货多性价比高，自然进店的人就多，所以采购的资源优势是赢在起跑线上的，还是需要持续增强资源挖掘的深度和资源把控力，纵向及横向拓展。

2、货架上的货物性价比都差不多的情况下，就是比拼服务了。签约、发货、到货、质量售后、结算等各个环节的服务都是竞争力之一。大家都有的大路货，质量、服务上出问题，客户出了门满大街都是一堆旗子飘着等他。因此，还需提升服务意识，增强内部沟通，特别在行情下跌时更要在服务上提效提质。

3、业务就是在街上扛着旗子跑的人，跟大小客户宣传店里有货，打听客户喜欢什么货，服务到位，领着客户进门消费，全程陪同服务，交易好了下次还领着人来当回头客。兼职当百事通打探江湖八卦传闻，打听别家生意如何，一为拉客谈资，二为调整经营策略。要深扎一线，多跑多听多辩证思考。

4、对待客户的双向选择，开店咱做光明磊落的生意，就做合适的生意，不和偷奸耍滑之辈合作，不纵容无理取闹、得寸进尺之人，门口有点门槛，下雨的时候至少不会进水。

5、和华东华北其他区域多沟通，资源共享，区域调配，这边烂大街的货，在别的地方是香饽饽也说不好。

1)维护核心贸易商客户，将现有资源进行较为稳定的调配，争取保有基础的业务量，以长期稳定的深入合作为主要目标。2)把进一步开发工厂型客户作为长期工作的重点内容之一，扎根市场，往终端开拓，增强市场开发深度，更纵向了解市场动态。3)在资源受限的现阶段，也加强关注代理方面的业务，在风险可控的范围内相对灵活地吸引代理业务，增加业务量。4)业务重心以广东市场为主，南康为辅。关注广西、成都等华南辐射区域。5)材种推广方面主要还是以俄材云杉核心，辅以赤松、加松等，后续也在关注硬木方面的动态，寻求切入点。

共同维护现有的核心资源，并实时收集市场需求，反馈给采购部门，助力采购部门的工作。各区域间加强沟通互动，更有利于资源的区域调配和整体经营安排。

紧密关注客户的经营情况，把控合同执行过程中的风险，沟通处理合同过程中的各项事宜，对内配合公司内部各部门工作，对外提高客户满意度，培养客户信任度，维护公司利益和形象。

**公司业务员年终工作总结二**

一年的工作结束了，能够在xx酒店做采购工作我感到非常幸运。这一年来，我真的觉得成长又是就是在不知不觉中，自己意识没意识到不重要，重要的是能够保证在工作当中有所进步，有所积累，这是非常关键的。

我真的很感激xx酒店给我带来的所有，这让我非常的受益。我知道在工作当中做好了这些非常的有必要，这不仅仅是对自己的一种锻炼还是一种积极的工作状态。在部门同事帮助下，在上级领导正确带领下面，这一年还是非常有收获的，其实工作看上去就是这么简单，做起来又是一种乐趣，我也就这一年来的工作总结一番：

一年来的采购工作其实也是一种工作积累，我觉得在不同地方做不同的采购都是一种新的进步，这是非常有意义的，积累工作经验也是一种学习，一年来我虚心的请教同事，在采购工作这一块还有很多能力高的同事，他们都是采购工作方面的能人，对于我来讲这些都非常有意义。

积累工作技巧，面对日常的采购工作做到游刃有余，不管什么样的工作只要是肯花时间，在这一方面不断的积累，我相信你一定会有收获的，工作上面我很多次都在告诫自己，一定要积极向上，这才会有足够的时间去拼搏，去为工作奋斗，我想只有在工作当中存在正面情绪这几点才能够做好，我一定会继续加油努力的，积累足够的工作经验，在这方面做好自己，恪守本职，踏实的的做好酒店采购。

酒店食材的卫生很重要，我们一直保持了严格的标准，酒店对这一块非常的重视，一定要保证在采购的过程当中，保证食材的卫生，新鲜。我想在什么时候这都是排在首位的，为顾客提供一个卫生的环境，让顾客放心大胆的用食是非常有必要的。因此，每次去采购食材我都是非常的细心，严格的按照酒店的标准进行新鲜食材的采购，我不会因为采购食材的麻烦就忽略到这一点，一年来我在卫生这一块可以说是非常用心，还将会继续高标准要求自己。

这一年以来，我发现了自己身上的一些缺点，但我总是在第一时间就改好，绝不让这些缺点影响到工作，而我也相信，我更好地完成以后的工作。

**公司业务员年终工作总结三**

20xx年，本部全体业务人员在公司的领导下，围绕20xx年的目标任务展开一切工作，具体总结如下。

（一）在销售方面，主要受以下几方面因素影响。

1、广轻出集团业务下滑比较严重。

20xx年该客户完成销售180xxxx元，而20xx年由于新领导、新政策，今年广轻出对其铁牌单位进行大整顿和调整，特别是松宝集团、华盛风扇等几大客户被取之有铁牌资格后，使我们的纸箱销售业务大幅度下降，其他铁牌客户的业务也受到不同程度影响，预计今年整个广轻集团销售80xxxx元左右，比年初公司下达的计划200xxxx相差甚远。

2、能强陶瓷集团年初预计该客户的销售不少于50xxxx，但由于目前我们的质量和售价未能满足客户的需求，我们的业务份额非但没有扩大，而且还在缩小。如果我们能在预印方面做出考虑的，其销售份额将会增大。

3、受质量及交货达成的影响。如能强、强辉、金科、欧神诺等陶瓷厂受纸板强度，印刷色差及套印走位等因素的影响，加上上半年我们的彩印生产饱和，客户落单都无法接下来，使客户对我们的信心产生了动摇，影响了部分的销售。

（二）在资金回笼方面，主要是宏丰玻璃、华盛风扇到期的资金未能及时回笼，加上汇德帮陶瓷、华盛风扇的业务份额做大（两客户合计销售65xxxx）。虽然有部分资金未能到期但占的应收款项颇大。

另外，受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。

针对本部个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一方面采取个别谈心。另一方面，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。同时，我们及时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

2、加强对落单的审核以及库存产品的送货工作，最大限度减少库存，降低企业风险。

今年，我们吸取了以往的经验教训，特别是对风扇行业，我们严格履行落单的审批程序，从源头加以控制，面对库存的成品，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

3、提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。

在平时的日常工作中，我们要求业务员必须做到以下几点：

（1）加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系。

（2）工作要到位，服务要跟上，及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理。

（3）及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要。

（4）集中精力理顺汇德帮厂的各方面关系，做好售前、售中、售后服务，把业务巩固下来，且越做越大。

（5）积极参加与新业务的开拓。

（6）加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来，本部两位主管分工协作，亲自督促和协助业务员接计划去追收货款，从没有松懈过，，绝大多数的客户回笼是比较正常的，个别客户由于某些原因，回笼速度较慢。

1、部门的日常管理工作需要进一步加强。

2、整体的资金回笼不理想，未达到预期要求。

3、压库工作效果不明显。

4、个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

5、新业务的开拓不够，业务增长小。

6、公司所下达的任务有些脱离实际，业绩考核不合理影响业务务员的工作情绪。

**公司业务员年终工作总结四**

如果在一年前你问我：你喜不喜欢做业务？我的答案绝对是否定的！业务曾经是我最讨厌的一个职位，也是我避之不及的职位。但是今天你如果问我：让你去做文职工作，你肯吗？那我的答案肯定也是否定的！因为在一年的打滚里我已适应了业务生涯，溶入到了这个角色之中。

没错，没做业务之前我以为自己这一辈子应该就是在文职这个岗位呆下去的，不会有什么波浪，也不会有大的收获。在那个时候，心智仍然停留在大多数女孩的意识里，平平稳稳的工作，这就是女孩子应做的事。走上业务这一块并不是我自愿的，因为工作需要，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自身素质！如何提升？那应该要从业务做起！有句话是这样说的：从一个公司的每个部门、每个工作都尝试过，那么当自己拥有事业的时候那就事半功倍！当我都尝试了这些工作之后，从一个角度来看，我是辛苦的，从另一角度来看，我是幸运的，一路给了我施展才华的平台，而我回报以我的努力及热情。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，心态确实不那么端正。反反复复的，总是觉得自己不适合这种工作，还是去找份安稳的工作吧，周而复始的延续那种日子吧，但这时也会有另一种声音出现：不行，你不能就这样子，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，每天很累，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，因为没经验，刚开始两个月基本上没出个单，靠公司养活，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，对于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，没找到技巧，老总手把手的教我做业务，提供了许多的机会，慢慢的，我渐渐溶入这个职位之中，一个单，二个单，都来了，我终于也松了口气。技巧，对于做业务的人来说是个很重要的环节，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，每一个人都有惰性，这时候要有旁人的指引的，更多的靠自觉，凡事要旁人教，那一辈子也不会成长！一年来，足足一年，我曾经无助，曾经彷徨，最终找到了方向，虽说不上得心应手，却也略有成绩，最大的收获在于令自己成长了不少，业务，是一个很好的炼油缸！

我是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、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常作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。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一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，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。此外，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人员，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xx年与xx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x月份的销售高潮奠定了基矗最后以x个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

20xx年下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出xx火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

**公司业务员年终工作总结五**

进入xx的几个月以来，我很感谢给了我一个学习的平台和对我的栽培！让我充分地展现自我价值，也感谢同事们给我指导与帮助，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。

记得刚进的时候什么都不懂，社交能力也比较差，打个电话都会出现很多问题，有关于房产的业务很多都是不懂，带客户出现紧张、口吃的迹象。在领导的支持与教导下现在已经没有了那种很迷茫的感觉。业务知识方面也有了提升。但很遗憾还没能为做出什么太大的贡献，在今年刚刚开始做房地产的同事中，我是最早进入房地产的，而业绩又是最少的，仔细想了一下，自己还有很多不足的地方：

1、业务知识还不够熟练。

2、处事方面不够成熟稳重，不够自信。

3、急于求成，无法事前控制，遇到很多的问题都没有详细去思考。

4、处理问题方面，对现在一手市场与二手市场冲击下，给客户的说服力还不够完善。

5、着装、语言表达各方面还不是很好。

6、依赖性比较强，有时候连一个简单的事情都会做错。

会干工作、干好工作是出色完成计划与目标的前提条件，这就要求我要有扎实的专业功底，在今后的工作中我将在学习中进步和成熟起来，为的发展贡献自己的力量，在实践中磨练自己锻炼自己，成为业务员中能够独当一面并具备专业知识水平又有高尚职业道德的优秀员工。20xx新的一年，对自己来说又是新的起点、新的机遇、新的挑战。要积极向业绩做得比较稳的同事学习为人处事、做事方法、沟通等等，取长补短，从中克服自己的不足，把工作做的更好，也把自己的业务能力提升，把自己的目标现实化，希望这次报告作为促进自己进步的机会，为将来取得更大的成绩垫好基础，为创造更大更多的利益，同时也成长自己，利于发展自己，让我们一起携手腾飞！另祝：、同事们在新的一年业绩再创辉煌！

**公司业务员年终工作总结六**

时光流逝，在繁忙的工作中不知不觉我们就要走完20xx而迎来20xx年。我是今年x月份加入xx大家庭的，回顾在xx的这一年的工作、生活历程，作为xx销售团队中的一员业务上取得了一定的成绩，并且和团队内其他同事建立起信任、合作、默契的团队关系。虽然未能完成公司制定的区域销售目标，但却朝着公司制定的目标努力迈进，当然未能完成是因为存在不少的问题，为了给来年工作提供更好的规划，我在此将本年度接收工作以来的情况进行总结并制定20xx年的工作计划。

在我们xx环保节能电器有限公司里，我的职位是镇区业务，说到底就是负责xx在xx市所下辖的6个镇（xx、xx、xx、xx、xx）的直营销售与协助代理商做好代管区域市场维护这方面的工作。从今年四月进入xx开始，我逐渐认识到作为一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠诚团结进取积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。这点，也是xx团队能够不断发展、壮大的因素之一吧。

从刚加入xx到x月，我是负责另外一个区域的工作，对于过去种种，这里就不做多提。x月份因工作区域调动，我来到了常平，刚来时我第一步做的工作是，对整个区域进行摸底，对区域内各个经销商（合作客户以及待合作客户）分布情况了解清楚，其次了解合作客户在合作中有没什么问题或建议，能否在自身能力范围内解决；未合作客户没有合作的原因是什么，以及确定后续有没有合作的可能，在接手以后的近四个月中，我所负责的区域内业务基本上呈上升趋势。各渠道门店年度销量大部分是上升的，并且综合电器业务方面，在两个镇上新开了门店。

当然也有一家店面销量下滑，我总结了一下原因、经验，争取在来年的工作中扭转这一下降趋势。这其中直营区xx、xx、xx三个镇的销售业绩增长比较明显，当然这也离不开前任业务对市场良好的维护以及进入销售旺季的原因。而在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量最大，其次是电热，燃热最低。当然销量最大的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。在xx、xx镇的一些店铺，有的厨具销量多大6个单位，而有的销量为0。这说明在一部分地区，对厨具的潜在消费需求有待于下一步在20xx年，就可以大力开发。这将是我们来年提高销售量的有力增长点。说到美的大家最熟悉的可能是它品牌下的其它产品，厨房电器和热水器对于美的来说算是后起之秀。而我们xx做的就是在美的这颗大树下，拓张其在热水器、厨房电器领域的业务。

总结回首这走过的一年，我认为自己的工作通过自己认真的态度，不管是在市场方面还是个人能力方面都有所提升。

纵观xx面对的厨具、热水器行业，呈现出城市市场深挖高端产品潜力，农村市场需求将放量的趋势。而我主要负责农村或城镇的业务。厨电产业属于传统行业，竞争较为激烈，加上近年来国家对于房地产调控政策的出台，导致购置全套家电的需求降低，导致厨电市场增速放缓。不过随着人们对生活水平的追求不断提高，新型厨房电器逐渐被人们所接受，加之上个世纪九十年代大规模普及的燃气灶、油烟机、微波炉等产品经过数年的使用已经频临更新换代。

近几年随着国家的家电下乡、节能补贴等政策的出台，农村家电市场需求呈现放量式增长态势，特别是厨电产品，尚处于开发初期，像消毒柜、电烤箱、油烟机等产品才刚刚开始在农村地区普及，未来有很大的增长空间。正因为农村市场待开发，更需要厨电厂商抓住细分市场的机遇，推出适合农村地区使用的操作简便、性价比高的产品，推进农村用户对现代厨房电器的认知，促进市场的进一步扩大。

为此，整体厨房这一产业将成为我国厨电行业下一阶段的另一热点。另一方面，以洗碗机、净水设备、榨汁机为代表的新型厨房电器，目前仅仅是在高端消费市场有所建树，但整体市场的辐射以及用户拥有率还很低，未来出点生产企业应抓住厨房电器更新换代的契机，加快新型产品概念的推广，特别是与整体厨房的搭配或许能够极大的加速新型厨电产品的普及。未来，随着消费者口口相传的口碑效应，以及厂家的持续推动，各类新型厨房电器将不断进入消费者的家庭。

总之，我认为乡村市场的家电潜力还是非常大的，热度不减。

很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的.知识。半年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的销售人员不难，但要做一名优秀的销售人员就不那么简单了。我认为：一名好的销售人员不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的销售员需要学习的东西还很多很多。所以我很感谢公司能让我在xx月份有机会去到美的工厂总部参加美的全国旗舰店的一个培训，让我学习到了系统化的产品知识培训，顺带参观了美的现代化的宏伟壮观的生产流水线，更是有幸见识到芜湖总部的ka系统终端物料摆设及出样陈列标准化所带来的视觉享受，对于我今后工作的开展有着莫大的帮助。

通过这半年的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在新市场开发方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作做的更好。

1、维护市场：目前现有网点还有一定的潜力待挖掘，大都有一定上升的空间，通过近几个月的努力，后续发力很强的客户也不少，如xx、xx、xx店等客户，相对起以往的数据，有明显的增涨。

2、除维护现有合作客户以外，明年加大对xx、xx等镇的业务开展，同时争取在其他几个镇增加新开店铺，当然主要精力是放在区域内公司产品相辐射对比较薄弱的地方，如建材城，橱柜店以及地标卖场，目前进展缓慢。

3、这样进一步拓张市场。此外对于销量较小的燃热这一部分，要加大宣传和渠道建设。努力争取20xx年的整体销量会有一个大大的提升。因为从20xx年来看，在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量最大，其次是电热，燃热最低。当然销量最大的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。

3、不但如此，还要进一步改善和渠道店铺之间的良好合作关系，强化xx在我负责区域内的业务影响力。

**公司业务员年终工作总结七**

自从20xx年4月至今，一转眼已经在公司工作了将近半年多了，在这新年来临之际，回想自己半年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份镇定，从容的心态。

在公司的这半年多时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变成了一个能够独立操作业务的员工。不过话说回来，我不知道在写这份年终总结时是以一名翻译员的身份或者说是业务员的身份来进行阐述。以下是对自己在这半年多的时间里所做的事情的总结。

进入一个新的行业，任何一个人都应该熟悉该行业的知识。

就比如说对于音响的制作过程：模具车间（1楼）——注塑车间（1楼）——喷漆车间（3楼）——金音成品车间（3楼），

音响的构成：音响壳体&喇叭&高音头&（功放）&吸音棉&铁网等。这些还是有所了解了，但是对于音响的具体内部参数至今还是不太清楚。应该在今后的日子里不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我可以说，我并没有虚度，过分浪费上班的时间。在经过时间的洗礼之后，我相信自己会做得更好，因为有俗话说：只有经历才能够成长。在这个世界上完美的事情少之又少，每个人都有自己的优缺点。只有在时间的流逝中将自己的缺点慢慢的纠正过来，不断的进行总结与改进，提高自身素质。

自我剖析：从目前的状况来看，我还不是属于一名成熟的业务员，或者说我只是一个刚刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮不够厚（因为作为一名业务员，大家普遍认为就是要学会对于自己的新老客户紧追不舍），心理素质还不是很过关，还远远没有发掘出自身的潜能，个性中的一个飞跃。

在我的内心中，我一直都希望自己能够成为一名优秀的业务员，因为不管怎么说我也是学习了4年的外贸知识，掌握了一定的理论基础，而且，我，喜欢这份职业，这股动力，这份信念一直都在我的心底，我渴望成为一名成功的业务员。

在这段日子中，感谢公司对我的培养，非常感谢在此期间对我的悉心指导，让我知道了自己的不足，慢慢地提高了自身的处事能力，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新年，满怀希望，努力做好自己的工作。

**公司业务员年终工作总结八**

我自\*\*年\*\*月\*\*日进职公司，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，个人呢成绩算是可以，根椐一年来的工作实践、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：

本人在工作上还存在以下几点不足：

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，给自身的工作带来很多麻烦。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\*\*\*x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。自以为是的以为，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，而且题目越来越严重时，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题目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。

1、对目前所把握的客户资料及对其以前的了解依靠性太强，对其目前的生产及资金状况调查不够，风险意识不强。经常是未经现场考察便想对新客户赊销。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、供给渠道、销售渠道、中小企业融资渠道作进一步的了解。经常是在完成销售以后才考虑客户是否存在资金风险的题目。这方面，在今后的工作中，应该做的是，没做实地考察尽不赊销，没有足够的了解尽不放量，新客户一律先款后货或者货到立即付款，尽不由于利润较高而放弃正常操纵原则。

2、对包括供给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靠性太强。由于炒货这种操纵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进步业绩的根本之路，而且会是一个长期的过程。对老客户依靠性太强的直接后果就是希看对其放量至无穷大，以增大资金回笼风险作为代价进步业绩，把正常的业务来往变成了赌客户无资金风险的个人行为。这样的做法一但出现题目，后果将十分严重。赊销本身就存在风险，而把风险控制在最小的范围之内，把资金安全永远放在首位才是工作的重中之重。

3、对客户心态的判定不够。对已经合作一段时间的供给商和客户，我会轻信他们。从供给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定。这样做的后果会由于信息的不正确导致公司对市场的判定可能出现偏差，在操纵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题目，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，琢磨导致题目发生的根本原因。总觉得没什么好思考的。而思维方式由于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，以清楚的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判定客户的真实情况。

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，自我期看值过高，在制定目标之初，没有更多综合考虑其他包括炒货的操纵局限性、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纵方式进行采购和销售，销售量和利润一直得不到进步。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。

**公司业务员年终工作总结九**

首先第一点，我们也都知道这个道理，那就是销售业绩取决于客户拜访量和成功率大小，这个比例和等值关系我就不用说啦，大家都会算这个。

客户拜访量指的就是在一定的时间内，拜访客户的数量，就是节省时间，尽可能的多拜访客户，这听起来比较简单理解，但实际做起来也需要做很大负出的，首先要早起早睡，按时上班，确保工作时间精力充沛。并确保在身体和精神上有个良好的工作条件。再就是要节省时间，不要把有限的时间浪费在没有用的事情上，比如说：看报纸，聊天，喝咖啡，上网冲浪等一些对销售工作没有直接帮助的事情上。在时间的流逝中默默地等待死亡，还是奋进地去挑战成功，每个人都有选择的权利。

客户成功率指的就是在一定数量的客户当中能够成交的客户所占的比例。当然客户成功率越大越好，最好是100%。但是往往事与愿违，不是所有的客户都能购买我们的产品。在实际销售工作当中，因为不同的客户对产品有不同的需求，对产品的功能特点等也有不同的看法。我们的客户成功率普遍都不是很高，能够达到20%算是相当优秀的了。那么影响客户成功率的都有哪些因素呢？也就是说怎么才能提高客户成功率呢？

鄙人认为客户成功率取决于业务员能不能给客户提供能够满足其要求的产品。这就要求业务人员对产品要有十足的了解认识，并且对客户的真正需求要有敏锐的观察力。及时地发搅客户的真正的需求，通过对自己产品的了解，对某个产品或某几个产品来满足客户的需求。就像水和鱼，钥匙和锁和关系一样，要使你的产品和客户的需求有结合点，客户才愿意花钱来得到它。

20xx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。

**公司业务员年终工作总结篇十**

忙碌的一个学年过去了，做为后勤工作中的重中之重，食堂自然是不可或缺的。作为食堂自然是离不开饮食，食是每个人生活中不可缺少的一部分，假如我们离开了吃的东西是不可能生存下去的，所以作为单位的食堂这也是很重要的。作为管理员更应多为职工的饮食着想，为保证每位同事的身心健康而考虑，现对这段时间的食堂工作作以如下总结：

作为一个集体食堂，食品卫生安全是关系到每一位师生身体健康的大事。

首先，每位食堂工作人员每年都要进行上岗前的体检，对体检不合格者不於上岗。

其次，不定期对工作人员进行思想教育、贯彻落实食品卫生法的要求等。通过学习，提高工作人员在工作中的服务质量和意识。切实做好我校食堂的食品卫生、餐具的“一洗、二冲、三消毒”工作，工做台做到随用随清，每周对厨房一次大清扫。

如发现工作中有不到位之处立即指出，勒令改正及时到位。全体工作人员能够认真做好本职工作，明确职责、各司其职、服从分配、随叫随到，保证了职工的工作正常运转。

每天我都亲自下厨房和他（她）们一起工作、沟通，对食堂工作方面的所需与不足详细了解，并对目前现状不足之处及时改进。如卫生情况：由于前段时期连续性接待了几次大型会仪，使大家身心疲惫，没能够及时、彻底地将卫生打扫干净，物品的摆放也不整齐，使领导对食堂产生了脏、乱、差的不好印象。

为了及时调整好工作人员的心态改变当前状况，我亲自到厨房带头和他们一起将天花板、墙壁、灶台、蒸箱、地面、以及库房等，统统进行了一次大清扫。这次清理行之有效，厨房有了明显改观，良好的工作环境改变了领导的印象，保持下去是关键。

金秋十月是收获得季节，也是秋菜上市的时节。为了使食堂的成本降低，购买了大量的冬储菜，如：萝卜、大白菜、土豆、大葱等，并腌制了大白菜和各种咸菜。使职工在冬季也能吃到品种多样的食物。

100多人用餐需要经常外出采购各种食品，如：肉、菜、蛋、主、副食等。由我亲自去采购的严把没有“检疫证”、“食品卫生许可证”的食品一律不采购，存放时间长的、变质变味的统统拒之门外，严防食物重毒事件的发生，切实保证每位职工的身体健康。在此期间在我食堂用餐的人员及职工无发生任何肠道疾病和食物中毒事故。

另外，我也严格财务纪律，每次采购时总是所要收拒、及时上帐，保证了经费的专款专用、不乱花乱支，每天坚持记好台帐，抱着节约的原则做到物美价廉。

由于本人水平有限，对食堂管理还不够精通，有许多工作做的不足。我会在接下来的工作中加大力度对自身的管理及素质学习等。同时，对食品的采购、物品的损耗加以控制，确保职工吃到价廉放心的食品。

总之，食堂工作正在日渐步入正常化、正规化，食堂工作人员也正在加大努力逐步形成一个爱岗、敬业、务实、奉献与合作的团队，共同为事业的发展而默默奉献。

**公司业务员年终工作总结篇十一**

回顾这一年的工作历程。作为的一名员工，我深深的感到的蓬勃发展和全体同仁热气、拼搏、向上的精神。我作为销售部门的一名普通员工，在领导和同事的关心和帮助下走过了一年，在这一年中各方面没有很好地完成给我的各项指标，主要表现在如下几个方面没有做好：

首先，我作销售部门的员工，深深地感到肩负重任，作为的窗口，自己的一言一行也同时代表了的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

其次，在投标工作中，屡次失败，面对多次的教训，首先查找自身的原因，工程、标书细节、对比竞争对手，找出自己各方面的不足之处，在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，在今后的投标中取得成绩。

再次，在提供客户需求信息资源这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户购买了其它品牌机组。

最后，在今后的工作中，要抓住这方面的客户，争取把握、处理好各项工作中，加强同客户的交流、沟通。了解他们的需求，能够准确地处理好，来羸得客户。新的一年已经开始，紧张而又忙碌的工作拉开了进程，明确的目标、计划。计划好自己的工作和个人目标。在平时的各项工作中精耕细作，紧跟所有的项目：房地产、工厂、安装、特殊行业如（电厂、电信、银行）。及时掌握客户的需求，作出相应的计划和工作。在房地产这一块，吸取以往的教训，通过投标的首先摸清竞争对手的各方面因素，找出他们的劣势、突出我们的优势；比如品牌、质量、服务、配件资源，来羸得客户支持，同时也要做好客户关系，加强自己的服务意识，做到让客户买的放心、用的省心。

建立长远的合作关系。针对工厂这一块，也要吸取以往教训，不单要了解清楚客户的所需、所想，尽量想办法满足客户的需求，多做些这方面的工作，不要轻易放过每个客户的信息，做到有客户就有接触、有了解、有做工作，包括对品质的宣传、和xx的“五心”服务，来争取成绩。面对日益激烈的市场竞争和信息时代的已经来临，建议在互联网市场多做企业关键词推广，例如：知名常用网站让客户只要输入：“发电机”，或是“xx”等关键字就可以看到资料。让客户随时、随地、多方面、多渠道可以搜索到我司，提高知名度和信誉度。辞旧迎新，展望20xx年，本人将更认真工作，刻苦学习业务知识，提高自身的能力来努力完成的销售任务和目标，同时希望和个人再上一个新的台阶。

**公司业务员年终工作总结篇十二**

回顾这一年的工作历程。作为公司的一名员工，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同仁热气、拼搏、向上的精神。我作为销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的关心和帮助下走过了一年，在这一年中各方面没有很好地完成公司给我的各项指标，主要表现在如下几个方面没有做好：

首先，我作销售部门的员工，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

其次，在投标工作中，屡次失败，面对多次的教训，首先查找自身的原因，分析工程、标书细节、对比竞争对手，找出自己各方面的不足之处，在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，在今后的投标中取得成绩。

再次，在公司提供客户需求信息资源这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户购买了其它品牌机组。

最后，在今后的工作中，要抓住这方面的客户，争取把握分析、处理好各项工作中，加强同客户的交流、沟通。了解他们的需求，能够准确地处理好，来羸得客户。新的一年已经开始，紧张而又忙碌的工作拉开了进程，明确公司的目标、计划。计划好自己的工作和个人目标。在平时的各项工作中精耕细作，紧跟所有的项目：房地产、工厂、安装公司、特殊行业如（电厂、电信、银行）。及时掌握客户的需求，作出相应的计划和工作。在房地产这一块，吸取以往的教训，通过投标的首先摸清竞争对手的各方面因素，找出他们的劣势、突出我们的优势；比如品牌、质量、服务、配件资源，来羸得客户支持，同时也要做好客户关系，加强自己的服务意识，做到让客户买的放心、用的省心。

建立长远的合作关系。针对工厂这一块，也要吸取以往教训，不单要了解清楚客户的所需、所想，尽量想办法满足客户的需求，多做些这方面的工作，不要轻易放过每个客户的信息，做到有客户就有接触、有了解、有做工作，包括对品质的宣传、公司和xx的“五心”服务，来争取成绩。面对日益激烈的市场竞争和信息时代的已经来临，建议公司在互联网市场多做企业关键词推广，例如：知名常用网站让客户只要输入：“发电机”，或是“xx”等关键字就可以看到公司资料。让客户随时、随地、多方面、多渠道可以搜索到我司，提高公司知名度和信誉度。辞旧迎新，展望20xx年，本人将更认真工作，刻苦学习业务知识，提高自身的能力来努力完成公司的销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新的台阶。

**公司业务员年终工作总结篇十三**

转眼间又是一年。这一年，我继续负责酒地区市场的拓展，从默默无闻，到家喻户晓，我跟我的销售团队历经辛苦。这一年来，销售额达x万元，得到公司的称赞，合作伙伴关系也进一步巩固。

（一）开展市场调研，拓展市场空间

目前，酒类市场竞争激烈，我们代理的品牌在当地名不见经传。如何开拓市场，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使地老百姓对酒类家喻户，人人皆知。同时我们大力在农村促销酒类。

在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

（二）人性化服务

自酒类承诺\"零风险\"以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过酒类零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶酒类，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和xx之间的距离，进一步强化了xx缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了元。

虽然在这一年，我们取得了比较不错的成绩，但仍然存在一些问题，如果不加以纠正改善，将会影响产品的销售。包括业务员的管理，后勤的配合。

1。业务员的管理比较松散，并没有效的形成一个营销系统，有时甚至是各自为战。在以后的销售管理过程中，要根据实际情况建立有效的管理制度，带动业务员的积极性，提高工作效率。

2。后勤配合有些迟缓，往往出现单已开，货迟迟发不了去的情况，使客户信任度降低。

在即将来临的一年，要注意上一年度出现的问题，并继续发扬我们的优势，争取在明年酒的销售中取得更好的成绩。

**公司业务员年终工作总结篇十四**

进入xx公司的几个月以来，我很感谢公司给了我一个学习的平台和对我的栽培！让我充分地展现自我价值，也感谢同事们给我指导与帮助，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。

记得刚进公司的时候什么都不懂，社交能力也比较差，打个电话都会出现很多问题，有关于房产的业务很多都是不懂，带客户出现紧张、口吃的迹象。在领导的支持与教导下现在已经没有了那种很迷茫的感觉。业务知识方面也有了提升。但很遗憾还没能为公司做出什么太大的贡献，在今年刚刚开始做房地产的同事中，我是最早进入房地产的，而业绩又是最少的，仔细想了一下，自己还有很多不足的地方：

1、业务知识还不够熟练。

2、处事方面不够成熟稳重，不够自信。

3、急于求成，无法事前控制，遇到很多的问题都没有详细去思考。

4、独立处理问题方面，对现在一手市场与二手市场冲击下，给客户的说服力还不够完善。

5、着装、语言表达各方面还不是很好。

6、依赖性比较强，有时候连一个简单的事情都会做错。

会干工作、干好工作是出色完成计划与目标的前提条件，这就要求我要有扎实的专业功底，在今后的工作中我将在学习中进步和成熟起来，为公司的发展贡献自己的力量，在实践中磨练自己锻炼自己，成为业务员中能够独当一面并具备专业知识水平又有高尚职业道德的优秀员工。20xx新的一年，对自己来说又是新的起点、新的机遇、新的挑战。要积极向业绩做得比较稳的同事学习为人处事、做事方法、沟通等等，取长补短，从中克服自己的不足，把工作做的更好，也把自己的业务能力提升，把自己的目标现实化，希望这次报告作为促进自己进步的机会，为将来取得更大的成绩垫好基础，为公司创造更大更多的利益，同时也成长自己，利于发展自己，让我们一起携手腾飞！另祝：公司、同事们在新的一年业绩再创辉煌！

**公司业务员年终工作总结篇十五**

于20xx年加入xx险这个大家庭，已是第5个年头了，在这不算短的时间里，我深感20xx年是公司发展迅猛的一年，xx公司在经理室的正确领导下，在各个部门的通力配合下，在全体员工的共同努力下，全面完成了年度各项任务，作为xx公司的一员，我引以为豪，公司的发展壮大，离不开每一位员工的辛勤工作，接下来我将我一年的工作情况做一个简要的回顾和总结：

我主要谈三个方面：个人发展及工作完成情况;存在的问题和不足;20xx年工作思路和展望

我的20xx年，分为两个阶段，上半年主要从事销售部组训及代理人服务工作;下半年开始丁家营销服务部的管理工作。我所在部门销售部全年任务指标是1450万，截止到11月初，已经完成全年任务，截止到12月31日，我部共完成保费收入约1800多万，超任务指标约25%，;20xx年给我下达的任务指标是32万，截止到12月31日，我已完成保费收入62万(其中含摩托车17万)，排除摩托车新增业务按45万计算，超出计划指标40%，于20xx年同比增长60%;此外，xx营销服务部实现全年保费任务约417万，同比增长19%，在第三季度、四季度皆完成了公司和部门下达的保费计划。

下面是我的具体工作表现：

在思想上坚定政治信念，坚持政治理论的学习，积极向党组织靠拢，定期撰写思想汇报，在党组织有意识的培养和锤炼下，我于20xx年xx月光荣的成为了一名预备党员。这鞭策着我不断学习科学理论知识，开拓创新，与时俱进，以实际行动践行对自己理想的承诺。

在工作中勤于学习，刻苦钻研，积极要求进步。担任组训一职，我深知做好晨会的重要意义，为了能提高晨会质量、丰富晨会形式，我把学习放在头等地位，珍惜每次市公司组织学习的机会，和同行探讨，强组训技能;利用一切时间加强自身学习，提高自身素质，比如阅读大量营销管理、保险知识类书籍、聆听专家讲座、登录保险相关网站收集资料、研究ppt制作等;为了保证晨会组织过程流畅，表达准确，除了内容上做足充分的准备，还要斟酌讲义，不断演练，卡时间，调整语速和表情等，每次晨会都经过深思熟虑、精心准备。同时，做好代理人服务工作，帮助他们填单，算保费、业务讲解、需求分析、做客户工作，同他们建立了良好关系，也为我去丁家营销部工作奠定了基础。丁家营销服务部挂牌营业后，我全身心地投入到基层营销工作中，‘万事开头难’营销服务部作为公司的试点，没有先前的经验可借鉴，在人员配备上也没有到位(是指签单人员在前期还没有到位)，我便独自一人跑市场、发传单、拜访客户、内勤外勤兼职干。根据乡镇的习惯，有时候很早就赶去，发完传单后再赶回营销部签单，遇到周末，一天就跑几个场镇;有时刚到下班时间客户才赶到，我也没有拒绝更没有埋怨，热情周到的为客户办理好业务后，才伴着夜色拖着疲惫的身体回到家中;同时还陪同代理人展业，验险，协同填单、送单、做好客户维系工作，在营销员因矛盾产生情绪时积极沟通，解决问题，以提高营销员的忠诚度，很多节假日、周末也是加班加点为营销员做好服务。丁家营销服务部开业后，不到5个月的时间，实现了保费收入200万，实现业务增长35%，高效、优质地完成上级下达的阶段保费任务。此外，还加强新人培养和营销增员，对新进入营销服务部的签单人员进行一对一的培训，通过在理论和操作上系统化的学习，该签单人员已掌握了相关规定，并能熟练签单;在日常业务上或私人生活圈中，我经常和符合增员要求的人接触，挖掘准增员对象。在工作中这种敢于创新、敢打硬仗、认真负责、吃苦耐劳的精神也得到了大家的认同。

在生活中积极热情，全面发展。我积极参与市分公司及xx公司的各种活动，在市分公司高峰会上举行的辩论赛中，我所在的团队在“价格策略和服务策略谁更优先发展”这一辩题中，以优异成绩获得辩论赛团体第一名;作为团支部组织委员，也积极组织团员开展各项活动，在20xx年“青年节”，便联谊活动铜梁支公司一同组织参观了xx纪念馆;作为工会委员，从职工切身利益出发，构思相关活动方案，在“职工车技比赛”活动中，我认真策划，制定规则，确保活动实施。

在20xx年中，我取得了一定的成绩，使自己的能力有了一些提高，但是还存在很多不足的地方：

(一)思想不够解放，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于小心谨慎，习惯依赖经验判断。

(二)不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的修炼。

(三)管理经验还不是很丰富，管理的艺术性、技巧性还有待加强和改进。由于管理时间不长，管理能力还有些欠缺。希望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理能力，提高自己的工作水平。

(四)和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也希望能通过公司的各类活动，增加交流的机会。

20xx年是公司求发展、大跨越的一年，工作会更加的困难，激烈的竞争会给我们带来更大的压力，我们只有直面现实，化压力为动力，以不断的进步换取更大的发展，在新的一年我将具体从以下几个方面着手：

(一)增强主动学习意识。

工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理能力。

(二)注重团队意识和大局意识。

积极工作，正确面对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设。

(三)深入了解营销人员的生活、工作、学习情况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度。

(四)加大部门营销人员管理力度，保障部门业务稳定有序发展，争取全面完成公司下达的各项任务指标。

(五)提升门槛，广开渠道，加大营销人员招录力度，本着宁缺勿烂、择优录用的原则去吸收社会上优秀的人才加入到我们的保险营销队伍中来。同时，加强部门人员的培训工作。

最后，相信在20xx年会做的更好，xx公司的明天会更加辉煌灿烂!

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找