# 业务工作总结个人范文(优选47篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2025-06-07

*业务工作总结个人范文1回顾半年历程，业务部在企业各级领导的引领、关怀下，在码头等协作部门的支持下。业务部围绕企业生产经营、安全生产等任务，精心组织日常生产，以保证业绩目标为首要任务，狠抓安全生产指标，不断提高员工综合素质和整体水平。上半年在...*

**业务工作总结个人范文1**

回顾半年历程，业务部在企业各级领导的引领、关怀下，在码头等协作部门的支持下。业务部围绕企业生产经营、安全生产等任务，精心组织日常生产，以保证业绩目标为首要任务，狠抓安全生产指标，不断提高员工综合素质和整体水平。上半年在全体员工的努力下，较好地完成了企业下达的各项指标。现将半年工作做一下小结。

>一、生产营收：

上半年,业务部共完成各类进出口重箱查验箱量为91756（TEU），其中含疏港透检箱2392(TEU)，同比增长3845(TEU)，百分比为。国检进口空箱查验为8012（TEU），同比减少6293（TEU），百分比为43%。各类查验营收为3108万元，同比减少236万元，百分比为7%。

主要原因分析：

1、进口普箱集中查验。年初，我们预计进口普箱集中查验将在4月份开始，实际到6月18日开始。此块，上半年查验箱量同期增长了2890（TEU），百分比为。

2、查验掏箱率。查验掏箱率的高低直接影响到查验营收，我们积极与协作部门沟通，取得他们谅解，适时提高掏箱率。上半年，掏箱率始终保持稳中有升的态势。

3、国检进口空箱查验。由于进口空箱查验的箱号、箱数要船企业确认，船企业往往在确认上有些滞后，而我们又无法控制，所以造成上半年国检空箱查验营收有较大幅度下降。

从数据上来看，上半年各类生产营收还是比较理想。但随着集团查验业务的进一步调整，下半年我们将面临更大的压力。

>二、安全生产：

1、细化安全制度，把安全生产责任落实到位。

根据企业领导年初提出的安全生产工作要求，业务部依据自身的工作环境与要求，要求管理人员加以学习与理解。本着“管生产必须管安全”的原则，层层分解安全生产目标，明确权责，分级管理。一是对各生产岗位进行了安全生产工作目标管理化。二是按照企业下达的安全生产考核标准，加强对违章的纠惩力度。三是全员签订安全生产承诺书，坚持凡员工未签订或未实践安全生产承诺的员工不得上岗。

2、多路并举开展安全生产教育活动。

安全教育与培训是业务部安全工作的重点，业务部根据工作的实际情况及特点开展以下工作。

1、组织员工参加各类安全方面的培训，内容包括场地安全、上岗人员安全、消防设施使用等培训。

2、加大宣传力度，在消防日、安全生产月等特定日子，通过墙报、每日工前会向员工灌输安全理念。

3、通过其他单位发生的事故案例，要求员工进行分析，并从中吸取教训，不让事故在自己身上发生。

3、实时做好查验现场和季节性的安全工作。

查验现场情况复杂、人及混杂，做好查验现场的人员安全工作尤为重要。业务部根据现场实际情况，在企业领导的支持下，添置了相当数量的隔离锥，对作业现场进行了全隔离，有效地控制了人机混合作业的现象发生，堵住了事故发生的源头。对仓库货物堆放做了明确规定，并对货物堆放区域进行规范和划线，留出相应的消防通道，做到防范于未然。

季节性工作因为其有不确定性和突发性。业务部根据实际情况，在接到上港预警和码头相关部门的预警后，积极采取预防措施，尽所能做到防范到位，杜绝因责任不到、防范不到位所造成损失。

>三、服务工作：

业务部工作是企业对外服务的一种体现，它的工作质量好坏，直接影响到企业在外的形象。业务部以优质服务为目标，认真贯彻企业领导工作思路，不断拓展查验场地和受理台的服务功能，本着“业务为公，服务为先”的宗旨，努力提高服务水平和服务质量。

1、服务不断创新。

业务部在做好原有服务外，不断寻求新的服务项目。在工作中不断听取员工和客户的意见与建议，适时改进工作方法和提高服务质量。上半年，客户反映，当报关员集中到达时，我们的服务有些不那么规范，业务部在得知这一情况后立即业务部各方会议，对客户提及的问题马上进行整改，我们推出了领序号牌进行查验作业。即：当客户在查验时必须领序号牌才能查验，现场管理人员根据客户到达先后发放序号牌并同时安排工人进行查验前作业。这样就能做到先来先做，公平公正，杜绝了一切不规范和违规行为的发生。

2、协助执法部门，做好服务工作。

业务部另一块服务工作是协助海关、检验检疫等执法部门把好国门关，我们不定时的邀请执法老师到业务部来讲课，通过他们的讲课，使员工了解查验工作的重要性，让员工知道什么能做，什么不能做。通过员工们的认真工作，上半年协助执法部门查处了多起集装箱内夹带违禁品的案例。多次赢得执法部门的好评。

>四、班组工作：

业务部始终把班组建设作为提高员工队伍素质、服务企业生产经营的一项重要工作来抓。

1、建制度、抓好基础管理。业务部在企业各项规章制度的大框架下，相继制定了业务部的行为规范，没有规矩，不成方圆。我们制定了质量管理、安全管理、考勤制度等，明确班组内的工作职责、作业程序，做到月有考核、季有初评、年有总结。上半年业务部全员参与二级考核。

2、建好和谐型班组。业务部积极抓好员工小家建设，多次以民主生活会的形式，帮助有困难的员工解决一些力所能及的事情。每逢节假日，我们会举办一个小型的员工座谈会，来感谢远离家乡的员工为企业所做出的贡献。同时，也让员工感受到企业的温暖。

**业务工作总结个人范文2**

转眼间，20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

在这10个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是；欣慰的是；自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理。

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。

>业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，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，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。“我对自己说。

>20xx年工作设想：

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，11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：

依据10年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域：

一是对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二是在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。

三是要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。

2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

>工作中出现的问题及解决办法：

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住；

缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性；

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里？面对多次失败的教训，查找自身原因、，找出了自己的不足。在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的任何信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

**业务工作总结个人范文3**

20XX年以来我股人员依据上级文件的要求，紧紧围绕“抓质量、保安全、促发展、强质监”的主题，在宗旨意识、业务素质、规范履职、工作作风、廉洁自律等方面狠下功夫，同时在上级部门的领导下，积极发掘自身潜力、提高自身素质，较好的完成了以下工作。

>一、精心组织，积极宣传。

守法的前提是懂法，在日常工作中我股室利用经常下厂矿、进乡村和人民群众密切接触的机会进行潜移默化，灌输各种法律知识，做到了经常教育，慢慢见效。在宣传日更是全局精心组织，全员出动。在5。20世界计量日，紧紧围绕“计量与安全”的主题，我局出动人员30人次，车辆10台次，利用三天的时间，用定点宣传的方式散发资料1500余份，接待询问人员160余人，同时按照市局文件安排的其它工作也在进一步完善之中。

>二、质量兴县逐步展开

1、根据市局精神，我股室今年重点对全县30家双百企业进行重点服务，逐一回访，到现在为止，我股室全部和企业建立了联系，并且开展了了一系列工作；

2、推进名牌战略，开展信誉企业评选活动。

今年上半年，通过企业申请、县局审核、市局把关、省局审批等程序，帮助4家企业分别申报山西省质量信誉等级企业，此次活动将大大提升我县企业的信誉度。目前山西省名牌申报工作也在进行中。

>三、标准化建设工作有条不紊

目前正在对山西乾丰养殖有限公司国家级农业标准示范园区验收做前期工作。

>四、专项活动开展情况

1、生产许可证企业巡查工作上半年已完成；

2、强制检定工作计量器具备案登记工作正在按顺序进行；

3、市局安排的其它专项活动。

**业务工作总结个人范文4**

在公司近两个月的外贸工作与学习中，逐步熟悉了公司的运作体制和经营概念，业务能力有了一定的提高。下面对个人业务工作做如下总结：

>一、业务能力

1、对公司和产品有一定的了解。通过在车间和仓库的工作，逐渐熟悉了公司产品的材料及各种规格，并且对各种产品的生产流程也有一定的了解。能够掌握产品在各个环节所出现的问题，如分切时候容易出现对折不齐，拉伸时候容易出现厚度不均匀等。针对产品的性能和特点，知道产品的目标市场。

2、对市场有了初步的了解。 产品广泛应用于文具、食品、饮料、工艺品、音像制品、电子电容、家装材料等各种产品的外包装。所以就销售前景十分乐观，开发新的市场可能性也大。

3、业务技巧的初步掌握。通过在免费平台上的客户开发， 慢慢掌握跟客户谈判的技， 学会的是“顾问式销售技巧”，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务其实可以简化为“了解或激发需求，然后去满足要求”。

>二、个人素质能力

1. 诚实

诚实可信，赢得客户的信任

2. 热情

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

3. 耐心

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4. 自信心。

在外贸中，一般公司拥有的客户有几百个之多，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。

就目前，我公司生产规模的扩大，销售也要跟着成长。国内销售要主动出击，改变传统的销售模式，由于外贸开张不久，有许多地方需要成长，以下主要是未来外贸工作开展的方向及相关的要求。

**业务工作总结个人范文5**

我作为公司工程技术骨干，自XX年被评为工程师后，一直从事公路工程建设及管理工作，并多次被交通局借用从事农村公路管理及桥梁建设管理工作，在工作之余，不断加强技术理论学习，取得了吉林大学工程硕士学位证书，结合工作实际在国家级期刊发表专业论文2篇，通过几年的工作和学习，无论在实践经验还是理论水平都有了很大的提高，现将有关情况总结如下：

一、严格要求，保质保量，完成了各种路桥建设管理工作

XX年在区交通局从事区重点工程的监理工作：3月--9月份担任区重点工程一、二合同段的监理工程师，一合同为3孔10米和4孔13米的西营2个桥该桥,基础为混凝土扩大基础，下部结构为重力式u型桥台和墩柱，上部结构为空心板，总投资175万元，二合同为西营商业街路面，全长、宽18m，路面结构为12cm水稳+20cm水泥混凝土，总投资180万元。9月--12月担任济南东区一号路二期工程路基二合同段监理工程师，该合同段全长1400米，按城市道路一级设计施工，总投资700万元。

XX年-XX年分别济南市旅游路二期工程路面工程二合同和内蒙古国道110线改造工程担任项目总工。旅游路二期工程按照城市道路设计，全长公里，路面宽20米，路面结构为15cm二灰土+2\*15cm二灰碎石+12cm沥青混凝土，我公司承建二合同，总投资1490万元，在该工程施工中对原路基的不足、沿线群众出行干扰较多及绿化等其他队伍的配合问题的进行了合理科学的安排，使该工程圆满按期保质的完成。内蒙古国道110线改造工程全长16公里，路面结构为2\*16cm二灰碎石+9cm的沥青混凝土，总投资6000万元，该工程的圆满完成，受到了业主的好评，为我公司在开辟内蒙施工打下了基础，使我公司近几年在内蒙的取得了更多的工程项目。

XX年-XX年在区交通局从事工程管理工作，XX年参与了区重点工程荷花路东段第二合同段的建设管理工作，在该工程中充分利用原路面。首次提出在县乡路采用冷再生技术，不但节约了大量资金，保证了质量，还做到了工程建设与环境保护的有机结合，共完成投资840万元。XX年从事桥梁建设管理工作，

参与了港九路九曲大桥的建设管理工作，参与了历城区其他6座危桥建设质量监督工作，共完成桥梁建设延米，平方米，共投资950万元，争取上级补助资金800余万元，在九曲大桥的施工中与设计单位、施工单位共同研究克服了软土地基、大斜面岩石等施工的技术问题，使该工程做到了实用和经济的完美结合。XX年参与了区重点工程稼轩路第一合同段的建设管理工作，在该工程中妥善处理了技术与现实的冲突，即保证了工程质量，又达到了沿线群众的满意，收到了各方面的好评，共完成投资1000万元。

二、加强技术理论知识学习，做到了理论与实践相结合

为更好用理论指导工作，近几年我坚持技术理论的学习，加强吉林大学交通运输工程（路桥）专业的工程硕士研究生的学习效果，圆满修满学分，并师从力学专家刘寒冰教授，完成硕士论文《二灰碎石基层在济南县乡公路中的应用研究》的撰写，顺利通过硕士论论答辩，论文时候答辩老师的好评，并被中国优秀博硕论文网收录。

在工作中自费订阅了《中国公路学报》、《长安大学学报》、《公路科技》等专业杂志，通过专业杂志及网络，不断了解新材料、新技术、新工艺，写了不少专业文章,其中,《特殊环境下预应力t梁桥的施工设计及质量控制》在《筑路机械与施工机械化》杂志XX年底6期发表。《农村公路招投标工作怎么管》在《中国公路》杂志XX年第2期发表。《公路工程预算定额》于XX年更新发布，我在XX年3月参加了省交通厅举办的新定额编制办法宣传贯穿学习培训班，学习了新定额的变化内容和使用要点和编制办法，为更好的从事工程施工和管理打下了基础。

XX年-XX年，为更好的完善自身理论知识，扩展知识面，我参加了注册造价师执业资格考试，XX年通过1门，今年已全部考完，成绩没下来，自己感觉能够全部通过。

总之，通过不断学习、培训，使自己的理论水平得到了很大的提高。

三、总结经验，改正不足，不断完善自我，超越自我

公路工程技术看似简单，但实际是一门理论颇深、涉及知识面较广的学科，涉及经济学、力学、材料学等一系列的学科。在技术更新迅速发展的今天，只有活到老，学到老，才不不会被淘汰落伍。在过去的五年中，我不断总结自己的不足，向经验丰富的老同志学习，有不明白的就想有关专家请教，使自己取得了一定的成绩，但是仍然存在很多不足，在今后的工作中，我要继续发扬优点，充分利用各种途径，更加努力的学习新技术、新材料、新工艺，在工作实践中不断总结经验，做到用理论来指导实践，通过实践来检验理论，通过两者的完美结合不断的完善自我，超越自我。

本人承诺：所提供的个人信息和证明材料真实正确，对因提供有关信息、证件不实或违反有关规定造成的后果，责任自负。

**业务工作总结个人范文6**

本人于20xx年7月毕业于XXX学校，20xx年取得邢台职业技术学院工民建专业大专学历，目前就读于河北建筑工程学院土木工程系（函授）本科，将于20xx年毕业。20xx年11月被评为助理工程师。毕业后我首先从事工程项目施工管理工作而后又从事预结算和招投标工作。在此期间，我努力钻研专业技术知识，在施工现场技术管理过程中对科技创新和技术进步倾注了满腔热情，先后在XXX公司职工集资3、4、5住宅楼工程中担任施工员。在施工一线锻炼的几年中，通过理论联系实际，在学校所学的专业知识迅速转化为业务能力，作为公司的技术和质量骨干，在公司经理和公司总工的直接领导下，对技术管理一丝不苟，对工程质量从严控制。经过数年的努力，我已具备了一定的施工技术管理能力和经验。20xx年10月至今，在XXX公司先后事过施工管理和预算、招投标工作。

20xx年11月在XXX4#学生公寓楼工程中担任技术负责人。工程质量是建筑施工企业的生命，而要获得好的工程质量，就要求技术管理人员要具有优良工程的良好意识。作为工程的技术负责人，由我牵头，首先着手建立、健全项目部的有关技术、质量的管理规章制度。按照项目工程施工方法，将工程质量目标分解到各个专业技术岗位，在按照技术岗位的要求组织施工，先后建立了技术复核制度，工程质量检查制度、隐蔽验收制度以及质量通病控制措施和成品、半成品的保护措施等一系列有益于保证工程质量的管理制度。建筑材料是建筑物的基石，建筑材料质量的好坏，直接关系到建筑质量，所以在施工中严把材料入口关，除检查出厂“三证”以外，严格按规定抽样检测，杜绝劣质材料进场，同时加强检查砂浆、混凝土配合比的执行情况，从源头上把工程质量抓好。在施工中结合以往的工作经验，不断改进优化施工方法，大胆采用新技术。根据本工程混凝土浇筑量大这一特点，模板支撑选用工具式快撤体系，配合使用覆塑竹胶合大模板，保证竹模板间隙不大于1毫米，表面平整度不大于2毫米，既可以节省水泥用量，又可以彻底根除顶棚抹灰空裂的质量隐患，取得了经济效益和社会效益双丰收。内外墙瓷砖表面平整、洁净、色泽一致、接缝填嵌密实、平直、宽窄一致。屋面防水层细部均经过精心处理，做法规范美观。门窗表面洁净、无划痕硬伤。墙漆表面光滑、平整、厚度均匀、无气孔、线条顺直。施工过程中严格按照设计施工图和国家规范、规程和通用图集的要求施工，精心完成每一个分项工程。实现了“创高标准优质工程”的质量目标。通过对该工程技术工作的直接参与和控制，使该工程的质量、进度和效益都收到了较好的效果。

根据工作需要，我于20xx年10月调入经营科工作，负责工程预结算和招投标文件编制工作。面对市场激烈的竞争，经营科的工作直接关系到公司的效益，工作的调整是领导的重视，也是对我的又一次考验。对于经营科工作虽然比较熟悉，但是丝毫不敢懈怠。我以极大的热情投入到工作中去，广泛搜集市场信息，和投标报价资料，学习评标办法，摸索规律。资格预审文件的编制，相对来说较容易一些，只要把资格预审文件内容吃透，包括隐含内容，逐条响应就可以了。关键是投标报价和施工组织设计的编制，确定投标价格首先要了解评标办法。通过参加一段时间的投标会，我逐渐找出了一些报价技巧。施工组织设计作为技术标在评标中占有很重要的分值。凭借我的施工经验，再加上平时资料的积累，把施工组织设计中一些相似的内容：施工人员、机具配制、质量技术保证措施、工期保证措施、安全保证措施、文明施工保证措施、冬雨季施工保证措施都编制下来存入电脑资料库，一旦接到新的投标项目，只做局部调整，就很快编制出来。把大部分时间、精力放在现场平面布置图和施工组织方案上。结合现场情况绘制出合理的现场平面布置图，根据工程情况编制出最佳施工组织方案，从而增加技术标的分值，提高中标率，如：XXX村改造一期1#—3#、9#—11#住宅楼XXX校区44#、45#学生公寓楼、XXX探测站、XXX食堂等工程。提高了公司知名度，为公司创造了效益，受到领导的好评。

现代社会的发展日新月异，知识更新十分迅速，假如不及时补充新知识，不经常进行学习和交流，就不能适应企业技术管理工作的需要，就要被淘汰。为此，我利用一切机会参加各种培训班，技术交流活动。先后获得施工员、质检员、安全员、造价员等岗位资格证书。通过各种积蓄再教育培训，使我始终保持着旺盛的求知欲，同时也使我的专业技术水平不断地得到提高。

以上是我从事的技术工作的主要情况，通过从书本上学习，从实践中学习，从他人那里学习，在加之自己的分析和思考，确实有了较大的收获和进步，成绩和不足是同时存在的，经验和教训也是相伴而行的，我将继续努力，吸取教训，克服不足，谦虚谨慎，把自己的工作做得更好。

**业务工作总结个人范文7**

忙碌的第三季度已经过去，在第三季度当中，我在公司领导的正确领导和指导下，在各位同事的帮助协助下，很好的完成了当月工作和各项任务指标，在此我忠心的感谢，为了更好的做好以后的工作，我在此认真的完成第三季度工作总结，为自己在下阶段工作找到方向，认准下阶段应该坚持的一些好的方面。

在第三季度，我从思想做起，进一步端正对待工作态度，把自己的工作当着自己的人生事业，进一步强化干工作的执行意识，领导讲到哪里，我努力的做到哪里，我做为公司的业务，在以前的工作中，多少有一点按步就班，墨守陈规工作态度，在不断的总结中，我充分的认识到这一点，在第三季度我注重解放自己的思想，改掉按步就班，墨守陈规的不好习惯，积极的吸收新鲜切合实际的新方法，并用到工作中去，为我的工作服务，并取得了较好的效果，以实际行动积极投入到我们整个销售团队中良好销售氛围当中去，努力使自己变成一个在各项工作中都敢于去学，去比，去赶，去拼，去超的优秀业务员。现在我对我区域的各项工作开展情况，以及取得的效果做如下总结。

1、在第三季度我对客户情况的关注一刻没有放松，时刻跟客户进行很好的沟通，耐心的劝导客户，贯彻我们产品思想，终于在第三季度月初开始了我在福建市场上的第一单生意，福建xxxx有限公司发货整车28吨，其中cc-800，26吨，硅灰石2吨，现款付账，解决了日后要账难的问题。接着福建福清xxx公司发货16吨，cc-2500，对我来说是非常的鼓励，我将要更加的努力，更加的有信心的达到预期目标。

2、在服务跟踪上要得体，要体贴，要关心，努力做好跟踪服务，解决客户的实际问题，关心客户的切身问题和客户的生产问题，发现货源不多或者即将用完要及时补充。

3、在做整车销售方面，我针对我区域的特点，选了特殊行业xxxx行业做为十至第三季度为我开展销售工作的开路先锋，在这个消费群体当中有相当一部分没有需求，因为他们本身不造粒，而且在福建这个区域本身做xxxx行业的公司也并不多，所以我在此就需要有针对性的开展工作，针对性的跟踪客户进行沟通和谈判，争取在xxxx行业里面有一席之地，而且xxxx行业用量都是比较大的。这也是我为何选择这个行业的原因。

4、我在第三季度很好的按照八月份计划的路线，也充分的完成了八月份计划任务，到第三季度我现有客户资料157家公司，意向客户达到30余家，成功在用公司产品有2家。

5、在第三季度中旬是我国一年一度的中秋佳节，在这一个节日期间，也是跟客户进行沟通的很好平台，过节送祝福，当然少不了送礼，除了公司派送五合月饼外另外还送一些有特色特产进行疏通。现在正在进攻性的沟通。

6、另外在广州举行的展会，更加让我们信心百倍，感觉到自己的工作是那么崇高，为中国发展和环保事业做出不可估量的成绩，尤其在展会期间开会总经理讲的指导精神和会议精神，我将贯彻思想为将来在区域发挥更大的作用。这次展会最大的体会不是在展会上学到啥，也不是见到多少客户，而是体现公司的实力所在，认为自己在公司是非常荣幸和幸福的。公司让我们全国业务员在广东一聚，就好像在教会我们该怎么花钱一样。就好像我们到广东来学不学习，参不参展不重要一样，因为公司已经有具体安排特定人员负责。就好像让我们来花钱的，目的就是花钱，这就是公司的实力所在。

7、还有就是现在在工作中把自己完全的从，以前单靠经验做销售的简单的工作方法中解放出来，对每一家公司都进行了比较全面的了解，考察，分析。对每一个工作难点都进行了系统的分析，并针对实际情况做出有效有用的解决方案，坚持对待重点一定全面抓，对待难点采取各个击破，做到主次分明，突出了重点，明确了工作方法，有针对性的解决了难点问题。

**业务工作总结个人范文8**

时光荏苒，转眼一年的时间飞逝过去了。在这辞旧迎新的日子里，回首这一年工作的历程不禁感慨十分。

在这一年里虽然没有取得惊人的成绩，但是其中的曲折和坎坷我是深有体会的。对有一定销售经验的人来说，销售确实不难，但对于一个销售经验不是很丰富，刚从事销售这一行业不到两年的人来说是有一定挑战性的，到现在为止，我不再说自己是一个销售新人，因为我进军到销售这一行业也快一年半的时间，说长不长说短不短，大约xxx天的时间每天都是在围绕销售这一个中心而展开的。

20xx年这一年又快过去了，虽然没有取得斐然的成绩，但是我觉得已经做得对得起自己，每天我没有在虚度光阴无所事事，而是在想方设法怎样做好方案和报价迎来更多客户，一个业务员要得到公司的肯定那只有销售业绩，这是铁打的事实。为了明年能取得优异的成果，一定再接再厉，做的努力去挑战极限，争取明年做到超过预定销售额。

在今年一月份的时候还只刚刚利用xxx网络销售平台，一个一个上传产品写英文产品描述，由于去年那半年的时间没有实质性的单在跟对产品了解得非常浅显，所以在产品描述阶段利用了比较长的时间，开始没人教尽管不是太难但实际操作起来还是遇到了不少麻烦，全靠自己慢慢摸索出来，怎样把产品描述写好关键词设好。

在上季度询盘是非常少的而且收到的询盘也没有多少含金量，即使利用大部分时间比较细致地去回复询盘，结果发现有潜在客户回复得也很少，而且回复得不太详细，实则从那些回复可以看出他们是没有意愿想买。可能只是为了积累一些报价，或用于与其他供应商的报价做比较，这一季度的报价基本都是无用功。在第二季度的时候可能产品比较完善，描述也算比较到位了，慢慢地一些含金量高一点的询盘就来了，在那众多的询盘中你无法得知哪些是有效得询盘，只有每个询盘都认真去对待从而引导潜在客户，他们才会一步一步对你的回复和话题感兴趣，而后会利用他们宝贵的时间在忙碌中开始一天一天回复你的问题。

实际上，只要大部分询盘是含金量较高的就一定会迎来客户来国看厂，这样拿到单的机会就较高。同时，还有一种情况就是客人需要的设备较多金额大，他们于是来国参观几家厂，而我们要在其中脱颖而出让他们选择我们生产的设备，这个有很多因素影响买卖的成功，价格因素，沟通因素，公司其他一些因素。所以成功与否，看实力。没拿到那个单也不要垂头丧气，拿到了也不要沾沾自喜。机会还很多，不过每次都要好好把握。

第三季度基本都是在跟单学做单据，其实这些表面上不难，但是都是些细致活，只要一个地方错了可以让客户清不了关。就拿单单要相符单证要一致来说，公司抬头一定要用对，不要装箱单和商业发票还有原产地证用的不是一个公司的，那么就会出问题了，这只是其中的一例。

第四季度，在11月上旬所幸接到了一个单，本来是打算做完今年辞职了，明年做到四月份的样子如果做不到单就辞职。

因为我知道跟到一个单的最短的时间大概就是3个月的样子。重新给自己制定一个销售计划，其中最不可缺少的就是毅力和勤奋，还有一个坚定的信念。我总是暗示自己单肯定是会有的，只是时间的问题。虽然付出并不一定就有很大的回报，但是有所付出就一定会有得，天上不会自动掉馅饼，只有自己努力去争取才有机会获得成功，成功总是垂青于有准备的头脑，所以作为一个销售员要时刻准备着如何去应对未知。

这一年即将过去，在这一年里失望过也庆幸过，庆幸地是在没有其他做外贸的同事的带领下也可以完成一个小单。做了一个一个小单之后信心便有了，这是庆幸之处。其中不足之处还是对于技术上的一些问题无法给客户解答清楚，因为那些是要弄懂原理才弄得清的，比如说那些管路的原理，水从哪里流进后经过哪些管流出，哪些管又是回收浓水的，打开哪些开关又是洗膜的，打开哪些是冲洗预处理罐子的，哪个阀门又是什么功能的等等，等客户问到这些无法告知的时候便意识到实际上只弄清楚基本的流程是远远不够的。到目前为止还没有售出过一条生产线的机器，那里面的细节涉及技术上的问题应该更多，所以说无论从事哪个行业，学是无止境的。从这些，我看到了自己的不足，以后如果想小有成就必须在这方面精益求精。

总结到这里我基本上没有什么心得和自我审视的地方了，只是还有下一年的目标，想着朝那个目标迈进，能售出一条纯净水生产线的设备一直是我追求的目标，希望明年第一季度可以实现。

**业务工作总结个人范文9**

本人，男，汉族， 19\*\*年8月出生，汉语言文学专业毕业，\*\*\*\*年8月参加工作，从事语文教学工作，历任班主任、语文教研组长和年级主任工作，教师申报中高职称个人业务工作总结。现任校长兼教务处主任。

任职以来，我在自己的岗位上，积极进取，无私奉献，积极组织和带领学科组教师进行课堂教学改革，不断培养和扶持年轻教师的专业成长，同时在教育教学工作的每项环节都力求做到精益求精，务其完美。做到虚心向各位老教师和优秀教师学习先进的教育教学经验，不断阅读有关教育教学理念和课堂教学改革的书籍、资料及教学案例。多年来，我一直探索钻研学校课堂教学改革的路子与方法，编写出了适合我校教学改革的两个指导性文件和多篇教学改革成功学校的经验和体会，编撰了学校校本教材，多篇教学研究论文发表在市级以上刊物上。先后荣获 “十佳主任”、“优秀主任”、“迎教学评估先进个人”等荣誉称号。并荣获三等功一次，嘉奖一次。我的工作深受同行和各级领导的肯定。

>一、为人师表，德育双馨，追求卓越。

“一切向我看齐”是我的座右铭，它一直激励着我在道德情操、敬业精神、工作态度、业务成绩等方面，必须追求卓越，敢为人先。在工作中我高度要求自己，努力提高自身素质。 “博学之，审问之，慎思之，明辩之，笃行之”。以《中小学教师职业道德》标准严格要求自己，爱岗敬业，扎实向上，具有良好的师德和强烈的责任心和工作责任感，时刻不忘严以律己，以身作则，勤政廉洁，努力做好本职工作，教师个人工作总结《教师申报中高职称个人业务工作总结》。积极组织参加进修、培训、教研活动，真心、真诚地对待每一位老师、学生。为进一步调动和激发教师的积极性。近年来，在吸取各地先进学校管理的经验基础上，完善编写了学校的各项教学管理制度和教师评价制度。如：《\*\*\*中学教师考核制度与方案》、《\*\*\*中学教师备课、上课、作业批改和学生辅导制度》、《\*\*\*中学教研组活动制度与方案》、《\*\*\*中学教师校本研究制度》等，各项制度的实施，促进了教学工作向规范化、科学化、制度化迈进的坚实一步。目前，学校教风严谨，学风向上，深受各级领导和百姓的好评。

>二、务实创新，专业求精，突出实效。

>1、积极组织和带领年级组教师进行课堂改革。

作为年级主任，在保证做好自己学科教学的同时，积极带领各学科组老师进行教学改革。重点对课堂教学模式和教学管理进行了大胆创新和实践。XX年年12月，我到山东杜郎口中学进行实地考察;20xx年3月又到藁城九门中学进行了教学管理模式进行了观摩交流;同月又聆听了江苏连云港市双语学校徐翔校长的课堂教学改革经验报告和清河县教学副校长所作的《我们是如何学杜郎口的》的经验介绍。3月下旬，学校成立了课堂改革研究小组，我任组长，自己编写了《体验杜郎口的精彩课堂》和《藁城九门中学管理要点》(摘编)，以此作为学校教学改革的指导性文件。①认真组织教师学习了两个文件和新课程标准，并反复观看了杜郎口中学课堂实录光盘，让教师解放思想，转变理念，感受新课堂的勃勃生机和给学生带来的活力。②选出优秀教师上示范课，以点带面，反复演练，时时分析，不断提高。 ③深入各教研组，及时指导，不断总结，反复研究，形成共识。经过我们近两个月的不懈努力，课堂改革已初具模型，已收到良好的效果。在20xx年10月份石家庄市举行的青年教师评优课中我校王素霞、张素梅、王玉环3名教师参赛并全部获奖。

>2、积极钻研业务，不断提高自己的业务素质。

虽然管理工作量较大，但仍踏踏实实、勤勤恳恳搞好班级的教育教学工作，在我的语文教学实践中，我重视语文学科的情感因素和审美因素，追求智育和情育、美育的和谐统一;善于创造情境，营造轻松、民主的课堂氛围，使学生乐学、会学。逐渐形成自己的教学风格。历年来，我的教学成绩在全县同科组都获得了很高评价，所教班级学生的语文素质较高，成绩突出。由于我的工作和努力，学校连续多年中考成绩都位居全县前列。并培养出4个全县中考状元，多次荣获\*\*政府嘉奖和教学工作先进单位称号。

**业务工作总结个人范文10**

在回顾这20xx年6月到现在的半年工作之前，我首先要感谢人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分公司和××支公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持和帮助。

自××年7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和××支公司车险部经理李刚来到××支公司。

在××支公司7—10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

转眼间三个月过去了，××年10月1日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能力等等。

经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持————因为是你们让我更成熟，更专业。

始终相信：努力也许会不成功，但放弃肯定失败；始终相信：我会全力以赴，把握每次学习和提升自己的机会；始终相信：我会用我的成绩去回报一路上陪伴我的人，一路上温暖过我的人。

**业务工作总结个人范文11**

上班的这些日子以来，让我收获了在课本上所接触不到的知识，不光是纯粹的知识技能，的是人与人之间的相处，他们给了我不少的帮助，有了他们的帮助让我的工作变的十分的顺利，让我在知识的增长上突飞猛进，我感谢他们，虽然工作有时候会很辛苦，很累，但是想到我们这一大家子人共同在这条路上埋下了汗水和心酸，为社会做着贡献。我暂时的累就不算什么了。

回往xx年我来到公司，我自觉遵守公司的规章制度，对待工作认真负责、高标准严要求，能够做好的，争取把它做得更好。吸取的工作经验。

xx年xx月我被公司派往这个新的热门xxxxxxx工作环境里，在xx的指导和帮助下开始了工作。最初接触的是xx慢慢的在xx的带领下逐渐的了解到这些工作的重要性。

在我熟悉了这些基础工作以后，xx又在现场耐心的教我——————从开始慢慢的发现问题，排除问题，到后来的解决问题，心中的自信也一天天的增强。xx年xx月，我在做xx，可谓年少轻狂以为可以胜任所有碰到的问题，。没想到在接下来xx，我却吃了自己种的苦果——他也教会了我虚心和谨慎。

从xx年的xx月到现在一年多，xx月有余，xx多天，我深深感觉到我已与光一结合在一起，因为公司的进步而喜悦，因为公司的强大而自豪，今天我写下这份申请报告，愿为公司创造价值，同时也实现自身的人生追求。与光一共发展，与光一同努力

转正之后，我将一如继往地保持高度的工作责任心。不断提高自己的工作水平，增长自己的知识体系，争取在今后的工作中发挥更大的作用，为公司创造价值，同时也实现自身的人生追求。

**业务工作总结个人范文12**

20xx年已悄然离去，回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。20xx年是一个忙碌而充实的一年，忙并收获着、累并快乐着，因为这一年又让我学到了许多宝贵的工作经验，也有了许多不一样的感悟。现将工作总结如下：

在这一年里，立足本职工作，严格遵守各项工作制度，认真对待工作，完成了上级交付的任务。

1、全程参与了担保公司大部分在保客户的保前调查工作并撰写了部分调查报告，同时及时与客户沟通，做到还款与续保工作有效衔接；

2、参与了小贷公司、租赁公司部分项目尽职调查及报告撰写工作，并按时通知客户按合同约定及时还本付息；

3、积极参与供应链金融业务的相关工作，做好合同的审核、签订、收发货及对账、开票、收付款等事宜；

4、协助风控部做好保（贷）后检查工作，对客户进行不定期的现场调查或电话咨询，及时了解企业相关情况，分析客户的经营情况以及可能产生的风险并做好预防措施；

5、与银行客户经理等沟通交流，维护好与银行间的合作关系。

这些充实的工作内容让我获得了十足的成长，也让我在面对工作中出现的问题时更乐于去钻研业务知识，努力提高自己的职业素养。当遇到不会处理的工作问题时，首先我会自己去梳理一些公司现有业务的合同及其他文件，期望从中得到启发。另外，我也会积极去向领导或者同事请教自己不懂的地方。在我看来，与同事一起工作时，身边的每个人都是我的老师，可以让我学到他们的闪光点。

担保、小贷和融资租赁及供应链金融均属于类金融行业，作为金融行业，防范和控制风险理应作为公司的首要工作，认真对待。防范和控制风险是为中小企业服务和公司自身发展的前提，金融行业是高风险行业，只有切实防范和控制风险才能更好的为中小企业服务，为公司自身的发展奠定基础。同时，金融行业既是高风险行业，也是服务行业，既然是服务行业，就应做好服务工作。在日常工作中，做到诚心诚意的为客户服务，要急客户所急，想客户所想，努力为客户排扰解难，只有这样才能密切我公司与客户的关系，加强客户黏性，在客户群体中留下好口碑，从而助力我公司业务的拓展，实现双赢的目标。

从事担保、租赁和小贷业务已经七年了。我的成长也是在不断遇到问题，而后分析问题，最后解决问题的过程中得到的。当然，在这一年的工作里，我也表现出了许多不足的地方，比如：发现问题、解决问题的能力需要进一步提高，沟通协调能力需要进一步提高，自主学习的能力需要更一进加强等等。在这个知识更新换代更快、金融业务种类层出不穷的时代，现有的知识和业务水平难以支撑日常工作的开展，因此应不断的加强学习，才能跟上步伐。认识到自己的不足，也会让我在20xx年的工作中，更加注重这些方面，从而调整好自己的状态，更好的完成工作，让自己和公司一起成长。

正如开篇提到的那样，20xx年已然过去，所有的工作成绩都留在了过去，成为了自己未来工作的动力；获得的成长以及所看到的自己的不足都是进步的一方面。对于即将开始的20xx年的工作，我会对自己进行思想、方法等全方位的适应和调整，提前做好工作计划。

20xx年我们将继续本着为客户提供优质服务为中心、防范风险为原则，提高效益为目的，在积极拓展业务的同时，及时加大风险控制力度，合理配比客户结构，优化客户群体。一方面淘汰一批风险相对较高的企业，降低公司风险；另一方面努力拓展新客户，同时为信用较好实力较强的老客户适当提高授信额度，在解决客户融资难题的同时也提高了我公司的效益。

积极做好供应链金融业务相关工作，加强供应链金融相关知识的学习，以更加严谨的态度做好客户的审核、业务模式的架构、业务流程的拟定等工作。近年来，供应链金融业务逐渐被市场所看好，为此\_办公厅发布了《关于积极推进供应链创新与应用的指导意见（国办发【20xx】84号）》，尤其该文件将积极稳妥发展供应链金融作为一项重点任务。我公司果断抓住这一机遇，积极开展供应链金融业务，主动营销、积极拓展业务，依托金融产品开展大宗商品贸易业务。同时加强与银行等金融机构之间的合作，增加供应链金融产品、优化产品结构，为客户提供更多的选择和更多的服务，在保证公司效益的前提下实现共赢。

新的一年我将继续做好本职工作，完成领导布置的各项任务，尽职尽责。不断修炼本领，强化自己的技能，要使自己的业务水平、职业道德有一个新的提高，为公司的发展尽一份力。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，公司的快速发展催人奋进。我希望把缺点和不足留在20xx年，把优点和成长带到20xx年。我决心再接再厉，更上一层楼，在本职岗位上做出更大的贡献。

**业务工作总结个人范文13**

我叫xx，男，现年xxx岁，20xx年xx月参加工作，大专文化，\_党员，现任xxxx采一队技术员，具体配合队长、书记做好技术管理及安全生产工作。

在矿领导的关怀下，我坚持充分利用业余时间加强业务技术学习，不断提高自己的业务技术水平和能力。20xx年xx月，我队回采的xxxx工作面，上覆xxxx、xxxx、xxx工作面采空区，工作面呈成三角形布置，工作面切眼长达190米以上，并且顶板破碎、压力大、底板软，工作面上巷支护棚变形、地鼓严重，又受放顶煤回采，工作面支架移近量大、柱子钻底等现象，给安全生产和安全质量标准化工作造成极大影响，我深入现场了解安全生产情况，提出柱底垫木板梁的设想，有利的提高了现场安全生产状况。随着工作面切眼的推进，工作面切眼达到200米，工作面使用的SG-630型溜子已不能满足正常生产需求，结合自己所学知识积极和队领导共同研究，采用上巷铺设溜子形成上巷出煤系统，上、下巷同时出煤解决了工作面溜子压死的难题，为完成原煤生产做出了积极的贡献。

20xx年5月份，针对xxxxx工作面上半部煤质软、工作面渗水、生产条件艰苦等不利因素，我提出上、下巷渗水段挖泵坑彻底根治了水患；积极制定了职工安全培训方案，提高职工的安全操作技能和安全意识，结合工作面生产条件预想工作面可能存在的不安隐患，分析不安隐患产生的原因，针对预想出的不安全隐患教给职工处理思路和方法，确保我队安全生产。

回首过去的工作，工作中我虽然取得了一些成绩，但是和领导们的要求还有一定的差距，今后的工作中我要做到：明确工作思路，干每一项工作做到有计划、有目的，提高工作效率；深入井下现场，丰富自己的采煤技术业务，做到理论联系实践，学以致用；工作中踏踏实实、勤学、勤问，不断巩固和丰富自己的专业知识；注重培养自己的创新意识，采用新的思维方式考虑，不断改进，不断完善，使各项工作做的更好；认真学习处理现场实际问题的工作思路，不断地总结、提高自己解决实际问题的能力，为我矿的安全生产和经济效益的提高做出自己应有的贡献。

**业务工作总结个人范文14**

20xx年x月，我加入到了xxx保险公司，从事我不曾熟悉的xx保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

>一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

>二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

>三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

>四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，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，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。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。

**业务工作总结个人范文15**

时间一晃而过，20xx年已经悄悄的从我们的指间溜走了。转眼间，我在xx工作已经x年零x个月了。可以说，每年都有不同的感受，不同的感慨。但是20xx年对我来说是非常有意义的，从自己熟悉的采购工作岗位调到完全陌生，富有挑战性销售助理工作岗位，由于工作性质的不同，工作内容的不同，以及没有这一方面的工作经验等诸多因素，使得刚接手销售内勤这份工作很吃力，有时一件事情不知从何开始下手去做，不知道工作如何开展，但是慢慢的从一个完全陌生的过程到一个慢慢熟悉的过程到自己能够得心应手的去处理一件事情的时候，觉得自己成长了，也逐渐成熟了。现就这一年来的具体工作情况总结如下：

>一、以踏实的工作态度，适应销售助理的工作特点

我们公司是以销售为主的公司，一切工作都是围绕销售在运转，而作为销售助理，是公司内外联接的一根纽带。对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了销售内勤的工作繁杂的特点。每天除了计划内的工作外，还经常有计划外的事情需要处理，而且通常都是非常紧急，让我不得不放下手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了大部分工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做，但手头的工作也不能耽误，今天欠了帐，明天还会有其他的工作需要去处理，因此，我经常只能把一些计划的工作利用休息时间来进行“补课”。

销售部门内勤人员少，工作压力大，特别是公司业务繁忙时，这就需要部门员工团结协作。在这一年里，我都积极配合各部门做好各种工作，与部门同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把各项工作做的圆满，顺利。

xx年，是xxx的效益与服务年，而销售助理最重要的工作职责就是服务职责，服务于客户，服务于销售经理。我认真做好服务工作，以保障工作的正常开展，以一颗真诚的心去为大家服务。

>二、完成本职工作，销售助理是一个非常讲究责任心的岗位

一笔销售从报价到确认签合同到出货，到货款收回一系列程序，都严格遵守公司制度。珍惜每一次与客户接触交流的机会，认真处理每一位客户的来电，来函，积极配合销售经理工作，做到报价及时，发货及时，以程度保证公司的信誉，在这一年中，完成xx多份合同的制订，xx多笔货物的销售手续，尽能力没有出现工作失误。

文档的建立及制度的制订;由于刚开始接手销售助理这份工作，没有做好交接手续，销售文档资料及工作流程都是乱的，经过几个月的工作实践和熟悉，逐渐将客户合同按年分类整理归档，电脑资料分门别类整理归档，销售单据按单位归档。协助副总经理修订完善公司制度及工作流程。

>三、一年来，自身的差距和不足还是有的

1、工作总体思路不清晰，不能积极主动发挥自身特长，而是被动适应工作需要，公司交办的事能够完成，但自己不会主动牵着工作走，缺乏认真钻研，开拓进取的精神，忙碌于日常工作，工作没有上升到一定高度，造成工作上的一些被动状态。

2、业务知识的贫乏，给平时的工作带来了很大的障碍。

最后，非常感谢xx在20xx了自己这么大的一个工作空间和发展平台，感谢同事、领导在过去一年工作中给予的支持与帮助。

20xx我们公司“xx”计划的最后一年，是给我们要以扎实的脚步迈向“xxx”计划的最后一年，是让我们每位员工迈向小康生活，实现价值的一年。希望在20xx年大家更好的合作，以新的气象，面对新的任务新的压力，以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在工作岗位上发挥更大的作用，为公司的发展尽一份力。

**业务工作总结个人范文16**

20xx年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

>一、加强学习，不断提高思想业务素质

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

>二、求实创新，认真开展药品招商工作

招商工作是招商部的首要任务工作。20xx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端业务的客户。这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的业务，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

>三、任劳任怨，完成公司交给的工作

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场业务协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

>四、加强反思，及时总结工作得失

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。

在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

**业务工作总结个人范文17**

xx年已经结束，转眼已经在哈维工作近半年的时间。在这半年的时间里，我从一个刚刚走出校园的大学生，到今天能应付一些简单工作的从业人员，经历了很多也学到了很多。可能这样一个过程是不顺利的，也遇见了很多的问题，但是这也必须是每个人走上工作岗位的第一步。所以无论是好是坏，都要努力去完善自己。

除了以上两个工作以外，我还接手了三十个商家的维护工作，最开始接手的时候，一度摸不着头脑，觉得根本不知道商家维护具体是哪些工作，一头雾水的情况下，决定还是试着去做做，可能，一直到现在我做的还是不算好，但是已经有了很大的进步，商家维护一直处在一个比较被动的角色当中，不只是我维护的这三十家，还有很多家都是，有些商家确实很配合，每天也有固定的人去做这些事情，但是大多数的商家都是无法按时去做这些事情的，所以效果甚微。近来与一些商家沟通以后，也有所起色，他们自己无法更新报价的时候也会与我联系。共存的状态才是状态，但是依然是很多商家不去过问这件事，有待于慢慢去沟通了解。

哈维是我的第一份工作，做很多事情的时候都很紧张，怕自己做事莽撞，也怕自己不懂得很多礼貌，还有与同事的相处等等，都是一门学问，可以说，来哈维上班不仅仅只是学到工作上的一些东西，同时的，还有很多走出校门待人接物的东西。社会是个大家庭，而我们在成长的过程中需要这样一个环境。其实很感谢哈维给我第一次上班的机会，我学到了很多很多，也成熟了很多。

这半年也犯了很多的错误，有些不该出现的问题也出现过，我一定会自我不断提升，在新的一年的工作中，不再出现以前出现的问题。并且希望自己能做的更多严格要求自己。

希望新的一年中能体现更多的自我价值。

**业务工作总结个人范文18**

我还真感到有些为难，“巧妇难为无米之炊”，虽说每天都在忙忙碌碌，可真要将自己的工作进行总结时却又两手空空，脑袋一片空白，自己的本职工作也就是每天的生产报表和月度财务报表，间或需要报销也都屈指可数，如此一来，感到自己每天的工作都是在“打补丁”，琐碎而不固定。

工作中出现急躁情绪，

很多时候，工作干了，人也得罪了，出力不讨好，同事朋友常劝我“活可以不干，但脾气不能乱发，尤其是对领导和身边亲近的人……”这是我性格的缺陷，也是致命的弱点，相信随着年龄的增长会慢慢克服的。

帮助他人不够耐心。在处理轻烃装置报表问题时常常不够冷静、不够耐心，尤其是对待刘丽霞进入情况慢的现状，总是爱着急，说话高声大嗓，事后每每感到后悔。说心里话，刘丽霞在报表学习方面已经很尽心、很努力了，可不知怎地就是学的不透彻、不扎实，只停留在数字表面，不掌握本质和内在联系，自己也曾不止一次下决心“下次一定好好给她讲”，但到事上却是不够冷静，在此希望得到刘丽霞的谅解和包容，都是为了工作，我绝没半点恶意。

>感触最深的事：

在讨论x月份的三起事故时，我的冒昧和无所顾忌可能会招致一些同事的反感，后来也有同事私下里劝我说话办事要看清对象，不要一根筋，无论结局如何，我不后悔，在这件事上我是局外人，我觉得应该站在班组的角度多为班组考虑，舍得舍得，有舍就有得，作为大班人员更应权衡利弊，该舍的就得舍。

>最满意的感悟：

工作为改善生活，提高生活质量，但不是人生的全部，要学会合理调配，心态最重要！

**业务工作总结个人范文19**

我作为公司工程技术骨干，自20XX年被评为工程师后，一直从事公路工程建设及管理工作，并多次被交通局借用从事农村公路管理及桥梁建设管理工作，在工作之余，不断加强技术理论学习，取得了吉林大学工程硕士学位证书，结合工作实际在国家级期刊发表专业论文2篇，通过几年的工作和学习，无论在实践经验还是理论水平都有了很大的提高，现将有关情况总结如下：

>一、严格要求，保质保量，完成了各种路桥建设管理工作

20XX年在区交通局从事区重点工程的监理工作：3月——9月份担任区重点工程一、二合同段的监理工程师，一合同为3孔10米和4孔13米的西营2个桥该桥，基础为混凝土扩大基础，下部结构为重力式U型桥台和墩柱，上部结构为空心板，总投资175万元，二合同为西营商业街路面，全长1、5KM、宽18M，路面结构为12CM水稳+20CM水泥混凝土，总投资180万元。9月——12月担任济南东区一号路二期工程路基二合同段监理工程师，该合同段全长1400米，按城市道路一级设计施工，总投资700万元。

20XX年—20XX年分别济南市旅游路二期工程路面工程二合同和内蒙古国道110线改造工程担任项目总工。旅游路二期工程按照城市道路设计，全长8、24公里，路面宽20米，路面结构为15CM二灰土+2\*15CM二灰碎石+12CM沥青混凝土，我公司承建二合同，总投资1490万元，在该工程施工中对原路基的不足、沿线群众出行干扰较多及绿化等其他队伍的配合问题的进行了合理科学的安排，使该工程圆满按期保质的完成。内蒙古国道110线改造工程全长16公里，路面结构为2\*16CM二灰碎石+9CM的沥青混凝土，总投资6000万元，该工程的圆满完成，受到了业主的好评，为我公司在开辟内蒙施工打下了基础，使我公司近几年在内蒙的取得了更多的工程项目。

20XX年—20XX年在区交通局从事工程管理工作，20XX年参与了区重点工程荷花路东段第二合同段的建设管理工作，在该工程中充分利用原路面。首次提出在县乡路采用冷再生技术，不但节约了大量资金，保证了质量，还做到了工程建设与环境保护的有机结合，共完成投资840万元。20XX年从事桥梁建设管理工作，参与了港九路九曲大桥的建设管理工作，参与了历城区其他6座危桥建设质量监督工作，共完成桥梁建设373、2延米，3632、8平方米，共投资950万元，争取上级补助资金800余万元，在九曲大桥的施工中与设计单位、施工单位共同研究克服了软土地基、大斜面岩石等施工的技术问题，使该工程做到了实用和经济的完美结合。20XX年参与了区重点工程稼轩路第一合同段的建设管理工作，在该工程中妥善处理了技术与现实的冲突，即保证了工程质量，又达到了沿线群众的满意，收到了各方面的好评，共完成投资1000万元。

>二、加强技术理论知识学习，做到了理论与实践相结合

为更好用理论指导工作，近几年我坚持技术理论的学习，加强吉林大学交通运输工程（路桥）专业的工程硕士研究生的学习效果，圆满修满学分，并师从力学专家刘寒冰教授，完成硕士论文《二灰碎石基层在济南县乡公路中的应用研究》的撰写，顺利通过硕士论论答辩，论文时候答辩老师的好评，并被中国优秀博硕论文网收录。

在工作中自费订阅了《中国公路学报》、《长安大学学报》、《公路科技》等专业杂志，通过专业杂志及网络，不断了解新材料、新技术、新工艺，写了不少专业文章，其中，《特殊环境下预应力T梁桥的施工设计及质量控制》在《筑路机械与施工机械化》杂志20XX年底6期发表。《农村公路招投标工作怎么管》在《中国公路》杂志20XX年第[本文来自]2期发表。《公路工程预算定额》于20XX年更新发布，我在20XX年3月参加了省交通厅举办的新定额编制办法宣传贯穿学习培训班，学习了新定额的变化内容和使用要点和编制办法，为更好的从事工程施工和管理打下了基础。

20XX年—20XX年，为更好的完善自身理论知识，扩展知识面，我参加了注册造价师执业资格考试，20XX年通过1门，今年已全部考完，成绩没下来，自己感觉能够全部通过。

总之，通过不断学习、培训，使自己的理论水平得到了很大的提高。

>三、总结经验，改正不足，不断完善自我，超越自我

公路工程技术看似简单，但实际是一门理论颇深、涉及知识面较广的学科，涉及经济学、力学、材料学等一系列的学科。在技术更新迅速发展的今天，只有活到老，学到老，才不不会被淘汰落伍。在过去的五年中，我不断总结自己的不足，向经验丰富的老同志学习，有不明白的就想有关专家请教，使自己取得了一定的成绩，但是仍然存在很多不足，在今后的工作中，我要继续发扬优点，充分利用各种途径，更加努力的学习新技术、新材料、新工艺，在工作实践中不断总结经验，做到用理论来指导实践，通过实践来检验理论，通过两者的完美结合不断的完善自我，超越自我。

**业务工作总结个人范文20**

作为一名业务员，个人觉得最大的特征就是长着厚脸皮、铁嘴巴、铁脚板。他们就是成天寻找买家与卖家扣链的经纪人。

顶尖级的业务员形象就是有侦察兵的脑袋、相声演员的口才、将军的风范及登山运动员百折不挠的精神的综合体。有强烈自我价值实现的欲望。有百折不挠拼搏精神以及敏捷、灵活的才智是跨入业务员职业的门槛。

业务员的工作就是从成千上万吨矿石中淘取闪闪发光的黄金；就是从成千上万名客户筛出真正的买家；就是在强者如林的同行竞争中击败对手，获得客户的宠幸。陶瓷圈子很小，走到哪里无外都是在几个大品牌转，所以做人做事要谨慎，人品最关键，口碑是生存之道。

业务员推销产品，实际上就是先推销自已——业务水平、谈判技巧、为人品德等综合素质。如果客人不接受业务员，也就无法接受其产品。

素质高的业务精英，应时时检查自己工作中的不足，并不断提升自己的推销技巧；而水平低的业务员才会不断埋怨客户如何刁难自已或者抱怨产品不能占领市场等。从而把自已推向低层次的位置，而被同行业的竞争强者淘汰出局。

信心是灯，毅力是发动机；如果业务员没有强劲不息的毅力，就不会让信心之灯永远明亮，从而就不可能有更丰富的成果。

高超的业务手段就是让客人心甘情愿的掏出腰包付给其报酬，并在心里钦佩不已。否则客户不但不付款，还会一脸的鄙视。

业务员的动力不是靠上司的逼迫、老板的诱惑、同事的嘲讽而产生的，而是自发产生的一股旺盛的激情，即“不到长城非好汉”行动。这样其每天的计划、行勤及收获都会在有条不紊中进行。

**业务工作总结个人范文21**

来到公司的这段时间，感谢大家对的支持和照顾，让我从中学到从来没有学过的知识，慢慢地融入到公司这个大团队里面，每个真诚的笑脸和热心的帮助感染了我，让我感受到了集体的温暖和魅力。

在工作中，我可以说，我并没有虚度时光。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。

自我分析：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，因为自己已经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。

在这里诚心向公司各位同事的关怀和帮助表示非常的感谢，我也一定会竭尽全力做好自己这份工作，争取能够以更好的成绩回馈公司对的期望。

**业务工作总结个人范文22**

光阴似箭，转眼间20\_\_年即将进入尾声!感谢领导在这即将一年的工作中，对我的帮助支持与指导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就将20\_\_工作简要总结如下：

>一、提高自身素质，履行自己的职责

为了适应当前工作的需要，应该时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，非凡是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。主要工作是上传下达、文件治理、档案治理以及零碎的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿出文件给领导看时，文件是一遍又一遍修改，一遍又一遍打印，甚至让自身泄气烦燥，可是后来将心比心，公司领导都可以不厌其烦认真对待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不足道的，达到了培养耐心的良好目的。态度决定一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

>二、执行做好领导交办的任务

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情当然也是理所当然的。同时我积极配合领导安排的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高了办事效率。

>三、在工作中存在的问题

在这一年中，存在着很多不足之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指出。

我深信，在领导干部正确指导和全体员工的共同努力拼搏下，未来\_\_公司会做的更大、更强、更辉煌!

**业务工作总结个人范文23**

我自20\_年7月参加工作以来，忠诚教育事业，胸怀赤诚的教育心，以认真履行党和人民赋予的神圣的职责为自己的理想追求，以坚守三尺讲台为自己的人生态度，开始了我的教书育人生涯。12年来，我兢兢业业将爱与责任融入自己的学习、工作和生活中，遵守教师职业道德行为准则，倾心教育事业，与孩子们共同进步，展现了几分精彩。

工作期间，我主要从事英语教学，并一直担任班主任。在班级管理工作中，我思考并实验着细节管理，倾情关爱着每个学生，促进了班集体的进步。我身正为范，用细节教育影响学生，用自己的榜样教育学生，在细节问题上以老师为首，形成了互相监督机制，让学生严格要求自己，学生们的行为习惯也因此有了很大的转变。我常常教育学生们：1，从小要学习做人；2，做什么事都要尽力；3，做一个充满爱的人。正因为这样，我所带的班级获得了一个又一个可喜的成绩：在校园杯篮球运动会中，勇夺冠军，歌咏比赛一等奖等，同时在学校举行的大型活动都能获得很好的成绩。

在教学中，我坚持常规教学环节中的六认真，努力实践新课改，精心构建民主、平等、和谐的课堂，用不断的鼓励增强学生的进取心，用自己扎实的工作态度，带动学生学习的主动性和积极性，用自己丰富的教学手段增强课堂教学的有效性，不断提高教学质量。同时坚持加强自己的学习提高，积极参加校本培训及学习安排的外出学习活动。在学习和生活中，我发扬团结协作的精神，与同事合作交流取长补短，进一步转变了教学观念，积累了信息，更新了知识增强了技能，并在教育教学改革中大胆应用、探索，提高了教研能力。

身为人民教师，能爱岗敬业、为人师表、辛勤耕耘、默默奉献，赢来了丰硕的收获，深受学生的爱戴，实际工作得到学校及教师的肯定和家长的好评。在曾家中学任教期间，所教英语学科无论是初三的升学考试还是初一初二的抽考、联考，成绩一直居全县第一。由于自身的努力，在20\_年9月被评为“优秀教师”，受到镇坪县政府的表彰奖励，20\_年9月被陕西省教育厅授予优秀教师称号。多次被学校评为优秀教师和优秀班主任。20\_年通过公开招聘来到镇坪中学任教，20\_年3月被学校评为优秀班主任20\_年9月被学校评为优秀教师。但我不会为成绩沾沾自喜，而是要加倍努力的学习和工作，我相信，我会以此为新的起点，立足岗位，为教育事业做出新的贡献。

**业务工作总结个人范文24**

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助中与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个”耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

（1）养成学习的习惯；

销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

（2）具有责任感；

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！如果你不行，你就一定要！如果你一定要，你就一定行！

（3）善于总结与自我总结；

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn