# 业务员月度工作总结

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2025-04-30

*业务员月度工作总结5篇充实的工作生活一不留神就过去了，回顾这段时间的工作，相信你有很多感想吧，是不是该好好写一份工作总结记录一下呢?下面是小编给大家带来的业务员月度工作总结，希望大家能够喜欢!业务员月度工作总结篇1七月份已经过去，在这一个月...*

业务员月度工作总结5篇

充实的工作生活一不留神就过去了，回顾这段时间的工作，相信你有很多感想吧，是不是该好好写一份工作总结记录一下呢?下面是小编给大家带来的业务员月度工作总结，希望大家能够喜欢!

**业务员月度工作总结篇1**

七月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要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以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

我是今年七月一号来到\_\_工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到\_\_这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学x品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学x劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对\_\_的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的x惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们\_\_的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**业务员月度工作总结篇2**

x年的x月份，通过自己的不断学习、及同事的真诚帮助下已经渐渐融入菲星数码这个大家庭。过去x月份本人逐渐在工作中摸索并树立了销售信心。这一个月时间，公司教会了我很多东西，在同事的相处中也学会了不同的做事的方式。通过这段时间的工作实践，现将x月份个人工作总结报告如下：

这个月的业绩算平稳，开始前三周都以x的出货为主。在第四周以x为推荐给客人的首要产品，主要的原因有于库存机子断货，推荐产品转移型号让客户理性消费。其次在潜在客户方面主要是24~29有年轻消费人群，偏向于x以内的型号产品。目前客人的档案资料，本人采取是记录在笔记本上以及工作“\_\_”聊天软件中的备注功能上。以往\_\_上的客人比较多，日子长了，自然记性也不大好，很容易搞乱，聊天记录也会容易发生丢失。基于这种恶性的数据丢失造成工作上的不便，本人每天谈过的客人也在统一的笔记本做纪录。这一小小的操作，也方便在家加班的时候可以及时跟进。另外，在系统上，提前操作客户基本资料填进系统，注册会员等。做好这几步，把客户建立档案并统一起来管理，省时且方便。及时跟踪是每天很重要的一步，不管是如何销售，及时跟踪，并把客人的基本情况了解清楚，这是首要。成功销售只是业务员的第二个核心。

这于客户，本人是非常重视。包括他们对我个人的评价，购买后的机子的使用情况。售前售后作了相应电话的回复,其中是有一些问题我是不会回答的。对于产品的(售后问题),本人比较欠缺的，由于平时不着重了解产品的专业知识,以致客人打进电话来，经常不能独立工作，麻烦很多的同事。分析一下我销售的情况，就客户源来讲，占x%是个人零售的，是本人平时上班，晚上加班的努力的成果。但我并不满足，我知道会做得更好的。每一次客人询问的时候都要珍惜，不得浪费一个机会。成功了一个机会就有戴来其他的小机会。如果把握不住这一个机会，就会失去了很多的小机会。这也是本人不愿意看到的。我希望在客服上的客人都能成为我的客人。沟通从心开始，我是采取朋友之心，以取他们的信任。我给他们承诺的，我都不会忘记，服务得对现承诺。成功的机会已接近一大步。

跟进客人是业务员非常重要的一课。这都是潜在客户发展下来的老客户。对于在挖掘“新”的客户。要人是采取“发贴子”、“电话跟踪”、“老客户发展下线”、“网络代理”等。我最常用是“发贴子”，从入职以来，我一直不停地发贴子，我统计一下，从贴子上来的客人大概有x个。有电话打理的、也有加咨询的，也有邮件回复的。但一直没有成交，这个月有一个邮件的回复，由于自己跟踪较慢，被同事接了单。内心本来是有一点的兴奋的，一是我发的贴子终于起到了作用。二是因同事接了这个定单而心情不好，因为想到自己也有一分的努力在里面的。后来经过调节，自己也明白了，在每一项工作当中，都是扣口相环的，我相信只要你努力了，不在乎一次短暂的成功，你付出了的，不管在那一个角落，也会有客人找到你的。我对自己的思想观念又进一步升华了，格局需要宽大，把自己的所学到的运用到日常生活，工作当中，并利用这些知识创造你的目标，你所想要的利益。这是关键。

小结：

x月的任务量为x个正产品，基本达标，但是还做得不够。目标量提高的同时也需要对售出产品金额进行控制，有针对性的销售。提高自己的能力与不间断地学习知识。今后需把工作做到位，做好个人工作计划，把握好时间，掌握好每一个潜在的客人，并不断地发展下线代理等。争取在下一个月达到x个目标量。

**业务员月度工作总结篇3**

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。思想汇报专题几天过后，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。

二月份正值新年之际，客房部虽处淡季，但由于各种节日的到来，也显得有一些忙碌，二月份有春节、情人节、两个重大节日，客房部也采取了相应的惠客措施;现将010年二月份个人报告如下：

1、节日期间对老客户的回访，赠送水果、干果等慰问活动。

2、做好个人工作计划，做好员工节日的休息安排，除保证正常的工作之外，最主要的是做好春节的接待工作，保证用餐房间的卫生情况。

3、节能降耗。客房部在20\_\_年12月份低值易耗品出现上升状况，所以客房部在20\_\_年1月份采取相应的措施，全体员工签署保证书，保证不拿、不浪费酒店的一次性用品，努力回收一次性用品，为酒店节约现节约，采取的相应措施也得到了一定的成效，20\_\_年1月份，相对于20\_\_年的12月份，根据房间的比例节约了近2800元整。这是客房部的员工共同努力的结果。

4、人力资源的调整。调整了2文员，由于2名文员提出辞职，春节过后离职，为了不影响客房20\_\_年旺季时的接待工作，新年过后马上进入3月份，还有一个月的时间进入旺季，在培训新的员工上存在新一系列的问题，所以我们及时补招了2名文员，在淡季时对员工进行培训，以便于以后的工作。辞退一名员工，此员工不适合酒店工作，经过一段时间的培训后，员工有所提高，但时间一常，会把子自己的工作情绪带给客人，造成客人的不满，为不影响20\_\_年客房部的整体工作，给予辞退。

**业务员月度工作总结篇4**

繁忙的十月已颠末去，在-十-月份傍边，我在公司领导的正确领导和指导下，在列位同事的赞助帮忙下，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，我在此认真的完成十月，为本身在下阶段工作找到偏向，认准下阶段应该坚持的一些好的方面。

在-十-月份，我从思想做起，进一步正直观待工作态度，把本身的工作当着本身的人生事业，进一步强化干工作的执行意识，领导讲到哪里，我尽力的做到哪里，我做为公司的业务，在以前的工作中，若干有一点按步就班，墨守陈规工作态度，在赓续的总结中，我充分的认识到这一点，在-十-月份我注重解放本身的思想，改失落按步就班，墨守陈规的欠好习惯，积极的接受新鲜切合实际的新措施，并用到工作中去，为我的工作办事，并取得了较好的后果，以实际行动积极投入到我们整个贩卖团队中优越贩卖气氛傍边去，尽力使本身酿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环境，以及取得的后果做如下总结。

1、在-十-月份我对客户环境的关注一刻没有放松，时刻跟客户进行很好的沟通，耐心的开导客户，贯彻我们产品思想，终于在-十-月份月初开始了我在福建市场上的第一单生意，福建\_\_-\_\_-x有限公司发货整车28吨，此中cc-800，26吨，硅灰石2吨，现款付账，办理了日后要账难的问题。接着福建福清\_\_-\_\_公司发货16吨，cc-2500，对我来说是异常的勉励，我将要加倍的尽力，加倍的有信心的达到预期目标。

2 、在办事跟踪上要得体，要体贴，要关切，尽力做好跟踪办事，办理客户的实际问题，关切客户的切身问题和客户的生产问题，发明货源不多或者即将用完要实时弥补。

3、在做整车贩卖方面，我针对我区域的特点，选了特殊行业\_\_-\_\_行业做为十至十月份为我开展贩卖工作的开路先锋，在这个花费群体傍边有相当一部分没有需求，因为他们自己不造粒，而且在福建这个区域自己做\_\_-\_\_行业的公司也并不多，所以我在此就必要有针对性的开展工作，针对性的跟踪客户进行沟通和会商，争取在\_\_-\_\_-x行业里面有一席之地，而且\_\_-\_\_-x行业用量都是对照大的。这也是我为何选择这个行业的原因。

4、 我在-十-月份很好的依照八月份计划的路线，也充分的完成了八月份计划任务，到十月我现有客户材料157家公司，意向客户达到30余家，胜利在用公司产品有2家。

5、 在-十-月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，加倍让我们信心百倍，感到到本身的工作是那么高贵，为中国成长和环保事业做出弗成估量的造诣，尤其在展会期间开会总司理讲的指导精神和会议精神，我将贯彻思想为未来在区域施展更大的作用。这次展会最大的体会不是在展会上学到啥，也不是见到若干客户，而是体现公司的实力地点，觉得本身在公司是异常荣幸和幸福的。公司让我们全国业务员在广东一聚，就似乎在教会我们该怎么费钱一样。就似乎我们到广东来学不学习，参不参展不紧张一样，因为公司已经有具体支配特定人员负责。就似乎让我们来费钱的，目的便是费钱，这便是公司的实力地点。

7、还有便是现在在工作中把本身完全的从，以前单靠经验做贩卖的简单的工作措施中解放出来，对每一家公司都进行了对照全面的了解，考察，阐发。对每一个工作难点都进行了系统的阐发，并针对实际环境做出有效有用的办理，坚持观待重点必然全面抓，观待难点采取各个击破，做到主次分明，突出了重点，明确了工作措施，有针对性的办理了难点问题。

以上是我对十月份的工作总结，总结得不敷全面的的地方，对本身认识不够的地方，请领导和同事给予名贵看法和建议，我在此万分感谢，并按期改正。

**业务员月度工作总结篇5**

时间在一步一步的走着，感觉时间很快，就像有句话那样说的一样：时光如梭，生命如歌。一个月过去了，在这一个月中自己又长大了很多，也成熟了很多。其实自己想说的很多很多，但写到这又不知道自己该说什么，该从何说起。有些是自己的感悟，有些是同事教我的，而有些则是自己在为人处事时学到的。在这里我感谢公司的所有人，感谢你们对我的帮助，感谢你们对我耐心的教导，让我很认真的能学到知识和道理。

短短的一个月对于一个人有很大的成就能力，这个月我得到了很多的帮助，不但是在工作上，生活上也得到了很多。这个月自己的身体很是不争气，常常的给我出很大的问题。就在快要结束的月底来了次最大的问题，还好有刚哥、立德、舍友和同事的关照，我很快就好了。这个月的工作自己也有很大的进展，同时自己还第一次尝试了出去跑业务。虽说碰了一鼻子的灰，但是自己还的学会了很多。同时也发现了自己还有很大的不足之处，那就是专业知识和机床资料还不太成熟，就这一点让很吃亏。

总的来说自己这个月有失去的也有得到的，得到的总比失去的多，现在自己也开始学会了满足，不像以前的自己做什么都不懂满足这个道理，只是想去奢求别人能给予自己什么，但是从不想自己能给别人什么，这个习惯慢慢的自己必须去更改掉，同时自己在别的方面有所收获，那就是工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。这也是来公司这两个月得到学校所学不到的一些重要知识，无论以后到哪里这是一项很强的工作能力。

自己在这个月跑业务的时候明显感觉自己的业务知识很缺少，所以自己必须要求自己尽快的补充业务知识的能力，就算工作再忙也不能放松学习，学习是一种觉悟、一种责任、一种境界、一种能力，工作忙要在干中学，时间紧要在学中干。不仅要学习政治理论和业务知识，还要学习市场经济理论、法律法规等知识，注重知识的更新，拓广知识面，增强各种适应能力。所以大家也应该再工作之余去多学习，那样自己才不会让这个时时在更新的时代所抛弃。

总结这个月的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一个月里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为学院的发展做出更大更多的贡献。同时希望公司的同事经理能继续给予我最大的帮助，我一定不会让大家失望的。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！