# 业务员年度工作总结开头及结尾

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2025-04-06

*工作总结，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性...*

工作总结，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。为你准备了《业务员年度工作总结开头及结尾》更多范文，请持续关注工作总结频道！

>业务员年度工作总结开头及结尾（一）

　　时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的20xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。

　　2xx-xx年对于红酒界来讲是个多事之秋，虽然xx年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激-情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨----

　　一、负责区域的销售业绩回顾与分析

　　(一)、业绩回顾

　　1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务;

　　2、成功开发了四个新客户;

　　3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作;

　　(二)、业绩分析

　　1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。

　　主要原因有：

　　a、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡\"天元副食\"，已近年底了!

　　b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小);c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心;

　　2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。

　　这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说\"选择比努力重要\"，经销商的\"实力、网络、配送能力、配合度、投入意识\"等，直接决定了市场运作的质量。

　　3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到\"重点抓、抓重点\"，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于xx年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基矗

　　二、个人的成长和不足在公司领导和各位同事关心和支持下，xx年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

　　1、心态的自我调整能力增强了;

　　2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了;

　　3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了;

　　4、对整体市场认识的高度有待提升;

　　5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

　　三、工作中的失误和不足

　　1、平邑市场虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

　　更为失误的就是，代理商又接了一款白酒--沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

　　2、泗水市场虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。

　　关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

　　3、滕州市场滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

　　(1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖;

　　(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充;

　　4、整个xx年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。

　　但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源!

>业务员年度工作总结开头及结尾（二）

　　我局在市局的正确指导下，全面深入贯彻落实商务部《酒类流通管理办法》，以酒类监督管理工作为主线，以推行“酒类流通随附单”和“散装酒统一标织”为基础，做出了一系列行之有效的工作，取得了较好成效。现就今年来所做的工作总结如下。

　　一是进一步加强《酒类流通管理办法》宣传工作。对于《酒类流通管理办法》中的核心要求，即对经营户办理《酒类流通备案登记证》和使用《酒类流通随附单》作为重点宣传，先后三次在电视台以文字配音，滚动字幕等形式，公告办理《酒类流通备案登记证》和使用《酒类流通随附单》的目的、意义及相关要求。

　　二是开展酒类流通法律法规培训，提高行业队伍素质，普遍开展酒类从业人员培训。从去年开始至今全县先后举办3期酒类从业人员培训班和现场培训，

　　一是解读《酒类流通管理办法》；

　　二是学习商务部关于实施《酒类流通随附单》制度的通知；

　　三是学习申领、使用《酒类流通随附单》的管理工作告知书；

　　四是学习《酒类流通随附单管理办法》；

　　五是实行“随附单”前库存商品情况统计表的填制；

　　六是学习“随附单”样本内容及填写规范和要求。通过系统的学习，使广大酒类经营者对《酒类流通管理办法》以及“办法”的两个核心内容的认识有了提高，为下一步推行“随附单”制度奠定了良好的基础。

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！