# 业务员月度工作总结1000字5篇

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2025-06-01

*总结是做好各项工作的重要环节。通过它，可以全面地，系统地了解以往的工作情况，可以正确认识以往工作中的优缺点；可以明确下一步工作的方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益。《业务员月度工作总结1000字》是为大家准备的，希望对大家有帮助。>1....*

总结是做好各项工作的重要环节。通过它，可以全面地，系统地了解以往的工作情况，可以正确认识以往工作中的优缺点；可以明确下一步工作的方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益。《业务员月度工作总结1000字》是为大家准备的，希望对大家有帮助。

>1.业务员月度工作总结1000字

　　我是20xx年\*月底进进公司，很珍视公司领导给予的机会，又值年终，现将我的葡萄酒销售工作总结以下，敬请各位领导指导。

　　一、培训方面

　　20xx年\*月\*日我们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好在我平时一向努力学习得以顺利通过。公司领导高深的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营销经验、丰富的营销经历，无不在我记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常公道：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。经过一周的培训学习，认真记录上课笔记，仔细浏览培训资料，通盘问虑消化营销知识，在我的眼前显现出了鲜明的营销大道，完全廓清了我眼前的营销迷雾，给了我豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做的!我之前对营销应当说是一知半解，现在经过公司领导的超强度短时间培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识有了深入的熟悉。同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我不断的反复学习!

　　二、人力资源管理方面

　　根据公司领导安排我对公司人力资源制度进行了简单创新：

　　1、在《员工进职登记表》、《员工招聘与录用》、《绩效管理与KPI绩效考核》。

　　2、预备《考勤表》，整理员工档案并录进电脑。

　　3、酝酿人力资源管理制度。

　　4、推荐并录用公司平面设计兼 职职员苏凤。

　　三、办公室及后勤保障方面

　　1、根据公司领导唆使，经过仔细比较、反复权衡，安装铁通电话一部与宽带。交300元订金 预订800(400) 7100009免费电话(预备元旦后开通)。

　　2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询电话宽带安装事宜等。

　　3、协助王伟琴经理做好办公室方面的工作。

　　4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，重做操纵系统、安装驱动程序。

　　5、与王经理分工合作，往山东临沂、枣庄地区和徐州六县区打招商电话。

　　6、为外出跑业务的市场拓展部各位经理弄好后勤保障(协助王经理复印、传真、电话、文档输进电脑等)。

　　四、例会方面

　　1、基本上每周末，公司领导亲自主持会议，听取员工汇报工作，点评员工工作中的问题，褒扬先进、鼓励后进，对下周的工作作出规划。每次例会我都认真记录，不怕贻笑大方之家积极发言，收获很大。

　　2、例会给我的印象是：参加一次有一次的提高。尤其是我在营销上还是个新丁，对酒水营销还很欠缺，对很多营销实际操作还限于了解阶段，公司领导的意见很中肯，也确实有利于以后的营销酒水年度总结工作;在我陷入营销困境中的时候，公司领导的点拨，给了我“山穷水尽已无路，柳暗花明又一村”的新感觉。

　　五、徐州六县区酒水市场情况

　　1、认识到自己在酒水营销上的很多不足，希望能够通过实际跑市场得以锻炼，积极向公司领导争取调研徐州六县区酒水市场情况的任务。

　　2、不怕出差辛苦，经过一周多时间的集中搜集酒水商资料，对徐州六县区酒水市场情况有了一个初步了解。

　　3、搜集的酒水商资料：贾汪区29家、邳州市26家、新沂市35家、睢宁县41销售个人工作总结家、丰县30家、沛县37家(酒水销售对原来的资料进行补充)。

　　六、回访徐州六县区酒水商情况

　　1、有专门做一个品牌红酒的，就不考虑接其他品牌红酒了。

　　2、基本上做酒的手上都有2—4个品牌。

　　3、对我们的3+2+3组合式营销模式很感兴趣，认为很先进，也一定有所作为。

　　4、有实力的酒水商(有成熟的营销网络、有资金、有多部车送货)不多，基本上每个市场不到10家。

　　5、由于靠近年终岁尾，绝大部分在开订货会，积极备战黄金销售季节——春节的来临。

　　6、酒水商接品牌都很小心谨慎，都想少进货少交履约保证金。有的竟然提出了先少进一批货试销;有酒水销售合同人说可以先在他那里摆一部分货展销;还有人提出在我这设办事处，等市场成熟了我再做。

　　7、大部分都要求留下招商资料，再考虑考虑。

　　8、限于时间关系才回访了三个县区：贾汪区、邳州市、睢宁县，另外的三个县市：新沂市、丰县、沛县还没有来得及回访。

>2.业务员月度工作总结1000字

　　在很多销售会议上，销售经理们强调的多是外部原因，但缺少深挖过程和核心问题，查找自身原因。如果只说原因，却没有在过程中找到解决的方法，没有在销售增长点上思考问题，就不是一个优秀的销售，甚至不是一个称职的销售。通常，优秀的销售员都有一套规范的工作总结指引，现将具体工作总结如下：

　　一、铺货情况

　　主要是总结与竞争对手的比较：市场份额、数值铺货率、加权铺货率、单点销售力等。通过多方面的总结寻找与竞争对手的差距，以及清晰产品目前在市场的渗透程度如何？渠道铺货的广度如何？铺货质量如何？所有单品是否得到平等的支持？是否错失了铺货机会？团队是否实现了铺货目标？

　　二、主要单品份额

　　单品主要分品牌单品和主要单品，看它们各自所占的市场份额如何？自己与竞争对手对比如何？在销售我们产品的店面里我们的市场份额如何？我们的市场份额是受铺货率影响还是受单点销量影响？我们的潜在份额在哪里？

　　三、市场产品价格走势

　　价格是影响产品销售的一个重要因素。在价格走势分析中，重点分析市场价格结构是怎么样的？我们的价格是否具有竞争力？同等产品与竞争对手的价格相差多少？我们的价格定位策略是否得到了贯彻？价格对销售量和销售额有什么影响？

　　四、任务完成量

　　包括：1、合同量；2、实际进货量；3、完成比例；4、存货量。

　　通过这几项可以知道任务的分配是否合理？团队的执行情况？渠道中的问题在哪里？每月都要跟客户分析下月合同量，每10天对客户进货进行提醒，对每月的存货量进行分析，然后布置下月合同量。

　　五、品项完成率

　　包括：1、形象产品完成率；2、利润产品完成率；3、新产品完成率。

　　公司每一时段对产品的要求完成率是不一样的。比如在新品上市阶段，重点就是推广新产品，但到了一个阶段后，可能利润产品和形象产品就更为重要。这要根据公司的战略要求来决定。

　　六、各地区指标完成率

　　各地区完成情况主要是用来看看各地区的人员执行情况和各地区的经销商选择是否合适和配合程度，一般也是考核地区销售的依据，也是业务员工作绩效的衡量准则。

　　七、形象

　　终端投放的物料是否合适，形象陈列是否按要求执行。形象一般有货架产品陈列形象、堆头产品陈列形象、POP的悬挂形象和其他物料的形象。还包括人员形象、行为形象、语言形象。产品和人员的形象都会反映出一个品牌的具体形象，这是定性分析的一个绩效考核内容。

　　八、执行力

　　重点检查促销方案是否落实到位，产品的价格是否按标准执行，人员（业务员、导购员）的工作到位情况。执行时是否按流程、按标准进行，动作、用语是否规范。

　　九、管理情况包括：

　　1、架构完善程度；2、人员是否到位；3、运行是否正常；4、制度的落实情况组织管理是区域各项工作中的重点，没有组织管理，其他工作都无从开展。

　　十、费用情况

　　包括：1、各地区费用占比；2、费用落实情况；3、各类费用开支情况（市场推广费用、办公费用、运输等费用占比）

　　有的公司考核费用，有的公司考核利润，但其目的是一致的，所不同的可能是在价格上、促销力度上、对公司的整体贡献率有所不同，但这一定是要进行考核的一个硬性指标。

　　十一、其他

　　包括：1、窜货处罚；2、人员处罚；3、退换货；4、投诉处理。

　　对窜货的处罚实行公布处理有助于对窜货者的威慑作用，更能把窜货也实施量化处理，以示公正。投诉的量化和及时处理能增强业务员和渠道的信心。

　　十二、主要改进点

　　通过对以上事项每月进行总结，找到问题点，然后落实时间和人员进行改进。每个月用标准方案来规范总结销售工作，不但使业务员和经销商更加清晰自己的工作落实和完成情况，明白自己的问题所在并加以改进，更重要的是可以清楚自己的增长点所在。

　　月度总结是每个公司、每个业务员都必须重视的一项工作。总结用表格形式罗列出来，或制作成幻灯片，一目了然。总结要注意的是不要把总结会搞成形式化的、走马观花式的空洞会议，一定要对工作有所帮助，要在总结中找到榜样，看出问题，找到增长点，找到解决方法，然后变成下个月的作战方向、任务和手段。

>3.业务员月度工作总结1000字

　　在公司快x个月了，有很多的感言啊!千言万语说不尽，用一句話表達這些日子的心情。我写下如下的文字：“曾经的壮志豪情，一腔热血，慢慢的化为泡影。激情过后，是冷静，是恐慌，是无奈。生活还要继续，前进的帆折了，勇气和志向不能折。动力是什么，是教训，是挫折后的新的勇气，那才是最宝贵的。”

　　一开始，我们的业务部从男女两组，总共有二十几个人员，队伍壮观，气势浩大!每人背一个书包在市场发cd，要让国际商贸城的每一个人都知道efutian，对公司有十二分的信心，可是这样过两天，方案改了，开始陌拜，说服客户加入我们公司，也就是所谓的谈业务，事情并非想像的那么好，说起来容易做起来好难，公司要我们业务部在一周内出几单，时间过去了，可是却没有一个单出，男子组开始瓦解，我们女子组也走一半，技术部也载了大半，公司动荡，军心慌乱，财务出现问题，要大量载人，听说技术部留下来的都是精英，我也留下来了，但是我不是精英，我不想在关键时刻走人(一公司最困难的时候，二已是年底)，至少也要做半年，等公司贸易做起来再走不迟，这也是留下来的理由!

　　从二期到一期，不到一个月的时间，我们两个人签到了70家商铺，可以说我们的成绩是可观的，在这公司还没有成形前，我们能完成指定的工作量。从学校出来刚工作，什么也不懂，没经验，没人际关系，没能力，在一个刚成立的公司发展一切从头开始，和公司一起成长!在工作中我们业务员必备的能力!

　　一、业务能力

　　1.对公司和产品一定要很熟悉。对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问x不知。怎么去推销我们efutian。其实只要对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

　　2.对市场的了解。这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

　　3.业务技巧很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，一切从客户的需求出发，在拜访中，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。

　　二、个人素质能力

　　1.诚实，做生意，最怕“\*商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。

　　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。

　　3.耐心，遭客户第一次拒绝后，千万不要放弃，再接再劢，耐心讲解，明确知道为什么不接受，分析解决问题。

　　4.自信心，这一点最重要，没有信心，什么也不想做。

　　我个人比较重视公司能有创造学习的机会，我们公司还个很重要的部门还没成立——人力资源部，在一个公司是必不可少的!不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把efutian公司建成在义乌市场中的权威机构。

　　职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

　　三、培训内容：

　　1、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的文化与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

　　2、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

　　3、培养高忠诚度的业务员才是最为现实的问题。一支过硬的营销队伍、一批高忠诚度的业务员，肯定是经销商梦寐以求的，一步步实现预期的目标。

>4.业务员月度工作总结1000字

　　20xx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5月份个人工作总结报告如下：

　　5月信息情况如下：

　　1、贴子：41个，电话：25个，潜在客户：25个，网络代理：7个.

　　2、销量个人零售：10个。

　　这个月的业绩算平稳，开始前三周都以hdv1000的出货为主。在第四周以hdv990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1000以上~3000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“qq20××版”聊天软件中的备注功能上。以往qq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90%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。我给他们的，我都不会忘记，服务得对现。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五个。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，需要定购sdv568。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10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15个目标量。

>5.业务员月度工作总结1000字

　　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xx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xx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xx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。

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！