# 业务员年终总结150字

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2025-03-11

*业务员年终总结150字(通用10篇)业务员年终总结150字要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的业务员年终总结150字样本能让你事半功倍，下面分享【业务员年终总结150字(通用10篇)】，供你选择借鉴。>业务员年终总结1...*

业务员年终总结150字(通用10篇)

业务员年终总结150字要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的业务员年终总结150字样本能让你事半功倍，下面分享【业务员年终总结150字(通用10篇)】，供你选择借鉴。

>业务员年终总结150字篇1

转眼间，20\_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，做人是做事的前提。

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哪些，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。

>业务员年终总结150字篇2

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

一、总体目标完成情况

(一)在销售方面，主要受以下几方面因素影响。

1、\_\_集团业务下滑比较严重。

20\_年该客户完成销售\_\_\_元，而20\_年由于新领导、新政策，今年\_\_\_对其铁牌单位进行大整顿和调整，特别是\_\_集团、\_\_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\_\_\_元左右，比年初公司下达的计划\_\_\_\_相差甚远。

2、\_\_\_集团年初预计该客户的销售不少于\_\_\_，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\_\_、\_\_、\_\_、\_\_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\_\_\_\_)。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。

二、主要做了以下几方面工作

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\_\_\_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。

三、存在问题

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。

>业务员年终总结150字篇3

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4、8万元以上代理费(每月不低于1、2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有20\_奥运会带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省商标》，承办费用达7、5万元以上。做驰名商标与商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

以上，是我对x年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20\_年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

>业务员年终总结150字篇4

工作了一整年，我们总算是等来了这一年的末尾，再过不久就能回家过年了，想一想就让我们感到兴奋和愉快。虽然这个时候是需要写一份年终总结的，但是这对于我们这些销售人员来说实在是小意思，因为我们在工作的时候可是积累了一大堆想说的话，现在趁着这个时机可得好好地总结一下。

我是在年初之际加入到咱们公司的，那时候的我还以为销售工作是比较容易做的，不就是动动嘴巴给客户讲一些业务方面的东西嘛，这对于我来言也算不上什么难事情，但是等到了我正式开始了自己的销售工作之后，我发现自己实在是太傻了，因为我不仅对于公司业务不熟悉，就连一些最基本的销售技巧也不知道，这令得我在销售产品时屡屡碰壁，白眼和嘲笑几乎成了我的家常便饭，这也让我意识到了自己得好好地提升一下个人的工作能力才行。所以在20\_\_年里面，我首先是熟悉了咱们公司的文化背景，并深入了解了公司的销售业务，这才让我在销售产品时没有那么生涩了，另外我也经常跟随着公司里面的老业务员们四处跑，看看他们是怎么进行销售工作的，以便从中吸取一点经验教训。

从我个人的工作情况来看，我觉得自己在业务知识这方面的了解已经差不多到位了，接下来主要的工作目标就是提升自己的推销技巧，毕竟现在的客户都精明了不少，有时候我们打电话都不太会接听，这也给我们这些业务员造成了诸多的麻烦，所以如何打动客户并让他们生出购买欲望是我们的工作难点，这就得通过长时间的磨练以及对客户的了解才能做好了。在20\_\_年里面，我累计给超过数千名的客户提供过了服务，平均每天要和几十名客户进行沟通，但是我发现有时数量多了其实还比不过质量，大部分时候只有耐心地给客户们提供讲解才能达到我们最后想要的效果，要是在接待的时候态度不好，这一笔订单凉了不说，就连自己也会被投诉，所以我很是注重这个问题，我力争自己在工作的时候不急躁、不夸大，唯有让顾客感受到了我们的真心，才能促进好下一步工作的开展，这样也有利于回头客的发展。

在新的一年里，我会继续做好自己的工作并争取在销售业绩上取得更大的进步，同时我也祝愿咱们公司的全体员工在新年里能健康快乐，做任何事情都顺顺利利!

>业务员年终总结150字篇5

紧张繁忙的半年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在 鑫国发华联超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的缺点。加入鑫国发华联超市这个大家庭，为鑫国发华联超市后半年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。

现将自己20\_年1月-12月初的工作总结如下：

一、 鑫国发华联超市工作阶段

去年九月份因工作的需要，我被调到超市任店面主管。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了 鑫国发华联超市这个大家庭，对鑫国发华联超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向专业人士请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通。在短时间内，负起了超市主管的职责。与分管经理一起对超市人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过超市员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。后来我们又一起努力，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，超市的进步得到了公司的认可。

超市主管负责协调各项工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的超市主管。

二、人员管理培训工作

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理方面下了很大功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作， 鑫国发华联超市通过一次次对员工的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

三、专业知识的学习与市场把控能力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，一定要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，通过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

四、不足方面与下年工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间很短，具体开始超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

面对后半年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在以后的日子中我更加努力的投入到为之奋斗的 鑫国发华联超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

>业务员年终总结150字篇6

在总公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，总公司各部门的积极支持下，青海分部各位员工的配合帮助下，青海分公司在这几个月取得了不错的成绩。在x年10份开始，青海分部不只局限于接触车险业务，也开始涉足财险业务，为明年公估费收入上一个新台阶打下了良好的基础。当然这不仅仅与我们所有员工积极工作学习有关，总公司的大力宣传和积极支持也是非常重要的。下面就青海分部对过去三个月的工作做一总结：

一、查勘员除了查勘、定损这些技术外，如何与保户沟通才是最重要的。这也是是我们今后工作学习需要努力的方向。不同的情况如何说话，才会有更好的结果，能为公司节省更多的赔款又能让保户明了保险的真谛和实惠，这才是第一位的，所以今后在工作中应该更好的学习语言艺术。

二、认识并学习保险公估的企业文化，增强自身素质。由于以前只具备一些外行的工作经验，在加入保险行业，融进新的工作环境时，自己如何调整心态是一个关键的问题。如果不能有一个归零的心态，不能把自己原有的杯子暂时倒空，很多事情往往会起到事倍功半的效果。加入中衡公估对我们来说是一个全新的切入点，从零开始，我们立志用新的观念走进新的人生职业生涯，这也是我们主要的工作目标和方向。

三、更好的和同事沟通，融入一个企业这是最关键的。和身边每一位同事在生活和工作中相互信任帮助。做到不耻下问，认真请教。和大家成为生活中的朋友，工作上的“战友”。

四、加强团队合作和各组比拼查勘定损每一个小组和各部是一个团队，学会协助同事工作。很多东西需要大家一起沟通并一起合作的。无论是查勘现场、车辆定损速度上，还是结案率上，都要把它当成一场竞赛并体现在工作当中。这样才能使工作干的更加起劲。年轻人需要可以拼搏的环境，公司提供予我们这么一个好的工作的环境，需要我们自己去营造出其中的活力氛围。

五、学习更多的保险业务知识。这几个月时间主要学习的是查勘定损，在今后工作学习中，多和老同志学习，弥补个人的不足，要依然保持学无止境的精神，学习其他的业务知识。

六、在工作当中，也发现自己的不足，刚接触定损，很多配件价格不清楚，会多浏览报价网站充实自己这方面的信息，尽快熟悉起来。

以上是青海分部在这三个月里的短短总结，我们会努力解决自己在工作中遇到的难题。把工作做的更好更优秀。

>业务员年终总结150字篇7

在\_家具各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

一、认真学习，努力提高职业素养

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售业务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

3、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

四、个人感受及心得

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

祝\_家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在新的一年里业绩飚升!

>业务员年终总结150字篇8

今年上半年对于整个公司的发展至关重要，对我个人而言，这半年充满着挑战，机遇与压力并存，在这半年里我学习了很多、成长了很多，不但使自己的业务水平走上一个新台阶，同时在应变能力和处事方法上也有很大进步，现就将我个人在上半年中的收获进行总结。

一、做好前期调查，做到有备无患

通过在公司工作的积累，我认识到要想在一个地方拓展业务、设立公司，必须对当地市场有一个全面的了解。这样我在被公司调往调\_公司工作后，我下了很大的功夫对当地燃气情况进行了细致的了解。通过调研，我发现目前\_地区燃气市场非常混乱，竞争也异常的激烈，不但有一些老牌大型燃气公司，也有一些集团公司新近转型到新能源行业队伍中，更是充斥着房地产、供暖和土建等小老板，可谓“全民皆燃气”，竞争的激烈程度是我始料未及的，我公司想要在这样的市场环境下“分一杯羹”绝非易事。

二、开展工作，认真完成各项工作任务

工作中，我始终秉承着一种“想要了解市场，就必须深入市场”的思想，在调入市场一线工作岗位后，我通过实地调查和细致了解后，在领导和同事的帮助下，完成了实地调研项目\_个，编写项目报告\_篇、项目建议书\_篇，不但让我对整个燃气市场有了更深的认识，而且也给公司今后的发展提供了第一手宝贵的资料。市场开发工作离不开信息，及时准确的获取有价值的信息是市场开发工作的根本保证。我经常网上查询，查看网上信息，争取不遗漏任何一条有价值的信息，时刻掌握燃气市场的动态，为公司在投资决策上提供了一定的基础资料。

三、加强学习，注重提升个人素质

我将实践工作做为了解市场开发和提高个人素质的学习机会，从实践中去学习理论知识，再将学到的理论知识，应用到实践中来。不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”。通过工作实践，我现在不仅能有效的从事管理工作，更可进行市场的相关业务，同时我也有信心做好区域公司的经营管理工作，我正在努力将自己向多方面人才发展自己，将自己打造成适合公司未来平台的人才而努力。

从一个初出茅庐的懵懂少年，逐渐成长为现如今公司的业务骨干，这巨大的收获，离不开公司领导的关心和身边同事的帮助。在下半年里，我将继续努力，增强自身业务素质，以积极、主动、自信、充满激情的心态去工作。我愿意为了实现\_燃气的企业目标、企业远景而奋斗终身!

>业务员年终总结150字篇9

来到公司已经有四个多月了，每天必做的事情就是更新b2b网站信息，与此同时也在不断完善每个网站上我们公司的内容，特别是产品信息方面，会将一些新的产品添加进去，也将个别网站上的企业商铺建了起来，这样一来产品信息丰富了，被关注的机会也会增加，客户也能更充分地了解我们公司的信息。这几天主管又给了我一个与客户电话沟通的机会，让我帮着联系一些客户，了解客户的需要以及购买设备的意向。在与客户电话交流的过程中我还是出现了很多的问题，当客户问到一些关于设备的.技术性方面的问题时，我都不能很好地做出及时的回答。这点主管也看到了，还提醒我也应该多学习一些技术方面的知识，以应对客户随时提出的问题。

我想今后我一定会努力朝着以下几个方面继续努力，首先是抽空学习一些关于设备技术方面的知识。作为一名业务员，如果当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，一定要熟悉产品的性能，才能很专业地回答客户的问题。其次，之前主管也说过作为一名正式的业务员的话，如果真的想使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

上个月公司正式成立了，也制订了相应的一些制度，但就目前实行情况来看似乎不是很理想，这段时间在工作配合等方面还是出现了很多的问题。虽然是呆在楼上工作，但还是经常会传来一些关于车间人员没能好好配合等一系列问题。可能公司刚成立不久，同时又实行了新的制度，因此车间人员在配合方面可能还需多多相互理解。

>业务员年终总结150字篇10

20\_年已经过去，在一年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)持续客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改善之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

思考、定夺。

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！