# 2024年业务员一个月工作总结(六篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-05-01

*业务员一个月工作总结一7月份首先公司制定了第三季度的奖励政策，每个人都冲着自己想要拿到的奖品去努力，所以我觉得短期的目标还是要比长期的目标有效，所以，以后也要尽量的给他们设定短期的目标让他们去努力。到目前为止，销售业绩实际的收款额才860万...*

**业务员一个月工作总结一**

7月份首先公司制定了第三季度的奖励政策，每个人都冲着自己想要拿到的奖品去努力，所以我觉得短期的目标还是要比长期的目标有效，所以，以后也要尽量的给他们设定短期的目标让他们去努力。

到目前为止，销售业绩实际的收款额才860万，所以离年底的1500万目标还有640万差距，我让他们每个人都制定了下半年的销售目标，分解到每个月里面，而且把每个月的重点目标客户都罗列出来，有计划有重点的.去跟踪，把范围缩小化，这也是一起看了xx分享的销售xx老师的营销截拳道的顾问宝典所得到的启发，聚成能够让员工在年初的时候就把一年的工作计划列出来，而且是分解到每天的，我们现在做不到，但我们可以列出每个月的计划和重点客户，他们列出的每月计划额大部分人都可以实现，因为他们都是根据现在已完成多少，还有多少任务来分解到每个月里面的，所以必须按照自己的计划去走，如果有一个月达不到，接下来就会很紧张，以现在的形式来看，完成的怎么样都可以完成，完不成的也是无论如何都完不成的，而且完成的会占多半。

这个月我感觉我再管理方面也越来越上道了，以前有时还是真的摸不着头，现在感觉好多了，尤其是学习了xx老师的课程，觉得自己改变了很多，似乎也一下明白了很多，很多东西是要在时间中慢慢来累积的。

培训资料也都重新改了很多东西，也添加了很多东西，没有上传是觉得这个属于内部资料，不能公开，但是添加的这些东西都是最近我们一起学习的，考试题里面也都给他们考到了。

网站方面也一直在做，但是我感觉还是不到位，天天发布信息他们也都烦了，不如给他们设计好网站，让他们主供网站，然后再发一些比较好的b2b平台来相互影响，因为做b2b就是为了把网站给抬起来的。

好像还有很多事情需要汇报的，但又觉得可能没有这些事情重要，可能平时也都有跟你沟通，还是那句话，天气虽热，但是我们的激情不减，为了我们的上市目标，一起努力!不对，还是先短期目标吧，第三季度400万冲刺!全年1500万冲刺!

**业务员一个月工作总结二**

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xx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。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**业务员一个月工作总结三**

一个月以来，对我来说，幸运的是学到了船务操作的流程，虽然有些并未实际操作过，我从师傅那里知道了每一步应该做些什么，应该注意些什么问题！下面我总结一下我学到的海运船务的一般流程。(我方大多数做的是fobchina条款,所以下面总结的也是针对fob术语的)

1.根据公司与工厂之间订立的生产合同里的客人要求的交货期来安排船期。

2.根据船期，提前两周写好书面订仓纸（有时也可以是电脑里写订仓纸），对于在节假日之前更要提早和船公司联系订仓，以免爆仓，订不到仓位。订仓纸里的具体内容大致包括：抬头(shippingadvice)，船开截关日，目地港，所订的柜型（一般就是20尺寸的小柜或是40尺寸的平柜或是40尺寸的高柜），货物的品名，每种货物体积，数量，总货物体积（以此来确定柜型），客人的公司名，我方代理公司名，最后就是公司的联系电话，传真号码。

3.写好订仓纸后就是传真给船公司，快的一般就是当天可以拿到进仓单(shippingorder)了，进仓单里一般包括仓库地址（会有画好的一个地图），旁边写着何时之前要将货物送到指定仓库，何时要将所需单证寄到船公司等；接着仔细些就是在进仓单旁边的空白处写好每一个货物工厂联系人，货物的箱数，以便工厂那边确认！然后就是对工厂发传真了，货物多的要仔细，一个一个传过去。

4.有些货物是国家法定检验货物，我方外贸公司还需要安排作商检，这个一般是要求工厂去做的；有些货物如木盒子之类还需要作熏蒸，拿到熏蒸证书。

5.工厂那边收到进仓单后，顺利的话就直接送到船公司指定仓库；如果货物怕摔什么的，船公司那边又没有拖车了，还需我方外贸公司自己另行安排拖车公司去拖柜，在这个过程中，有时会遇到些数据的变化，比方说由于运输问题，最后实际进仓货物箱数与原来的不符，这就要求我们随时同工厂和船公司的人联系，跟踪货物的进仓进度，随时采取应变措施，确保货物顺利进仓！

6.对于没有进出口经营权的外贸公司还需自己制作一份货物明细表（包括发票号，船公司名，船公司联系人电话和传真，开船日，货物的品名，数量，美金单价，箱规，每种货物的箱数，毛重，净重，贸易术语，hs编码等），然后传真给代理公司，让代理公司做一份单证，一般包括（装箱单，商业发票，报关单），之后要求代理公司把全套的单据寄给船公司去报关，从中可寄两份空白单据，以便船公司把数据打印上去。为什么要两份空白单据呢？我前面所说的五点里有时货物实际进仓货物箱数与原来的不符，那么我们及时的得知箱数变化，就可以及时联系船公司重新打印数据。

7.开船前一天这样就可以问船公司拿预录单了，早点拿最好，因为这个主要是交给财务的。开船后，对于不熟的客人，需要发装船通知，熟的客人不介意的话，也可以不发的（哈~~这情况下是比较信任我方的.客人拉），

8.然后我们就可以要求船公司把做好的提单样本传真过来，作确认，如果有什么不对的地方还可以回传改的；提单确认之前，可以把提单样本传真给客人看一下，t/t30%定金的，客人会把余下的款项打到代理公司的账户下，因为我外贸公司无进出口经营权，所以客人的钱都是进了代理公司的账户。

9.提单确认了以后，只要把运费和相关杂费付清就可以拿到正本提单，公司拿到正本提单后就可以立即寄给客人，我方是用dhl，哈哈~~只要打个电话，人家就会过来取件的哦。

10.寄正本提单之后，如果很倒霉，提单在途中寄丢了，我所知道的是可以在确保钱已进账的情况下出份保函，付点钱给船公司，然后船公司作提单电放，直接把提单电放给客人，客人无须正本提单也可以去提货。做电放有一定的风险，一般是能确保钱已进账的情况下才做的。另外做电放我所知道的情况是两种：1）很霉运提单寄丢了做电放。2）对于东南亚客人，开船后4~5天这样，船已快到目的港，但是由于种种原因（诸如钱还未付清，改提单数据，节假日等），正本提单还未下来，客人急着要提货，这里也可以做提单电放。

10.寄了提单之后，1~3个月里摧要核销单，这个是要去摧的，不然这么多外贸公司，人家是不可能会主动记得给你的，核销单也是给财务的，公司可以凭着核销单去退税的，到这里基本上就是出货工作结束了。

11.最后，那就是每次出货之后的文档归类保存了，日后对于相关的货物可以查查翻翻作参考的。

其他注意的地方比如说走美加线的的货物还要付ams附加费。

**业务员一个月工作总结四**

忙碌的十月已经过去，在十月份当中，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，我在此认真的完成十月工作总结，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。

在十月份，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。

在十月份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、在十月份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，终于在十月份月初开始了我在福建市场上的第一单生意，福建xx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xx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xx行业做为十至十月份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xx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xx行业里面有一席之地，而且xx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、我在十月份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，到十月我现有客户资料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，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。

以上是我对十月份的工作总结，总结得不够全面的的地方，对自己认识不足的地方，请领导和同事给予宝贵意见和建议，我在此万分感谢，并定期改正。

**业务员一个月工作总结五**

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xx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。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**业务员一个月工作总结六**

7月份我们的工作状态和工作激情，还有工作业绩还是不错的，我觉得和公司制定的奖励政策还是有很大关系的，再加上我以前做业务的时候最害怕的月份就是7、8两个月，所以首先在精神上我会给她们很大的鼓励，再加上对于xx老师课程的落地情况越来越有清晰的目标，对她们的落地管理也比较严格，所以业绩上去是理所应当的事情。

7月份首先公司制定了第三季度的奖励政策，每个人都冲着自己想要拿到的奖品去努力，所以我觉得短期的目标还是要比长期的目标有效，所以，以后也要尽量的给他们设定短期的目标让他们去努力。

到目前为止，销售业绩实际的收款额才860万，所以离年底的1500万目标还有640万差距，我让他们每个人都制定了下半年的销售目标，分解到每个月里面，而且把每个月的重点目标客户都罗列出来，有计划有重点的.去跟踪，把范围缩小化，这也是一起看了xx分享的销售xx老师的营销截拳道的顾问宝典所得到的启发，聚成能够让员工在年初的时候就把一年的工作计划列出来，而且是分解到每天的，我们现在做不到，但我们可以列出每个月的计划和重点客户，他们列出的每月计划额大部分人都可以实现，因为他们都是根据现在已完成多少，还有多少任务来分解到每个月里面的，所以必须按照自己的计划去走，如果有一个月达不到，接下来就会很紧张，以现在的形式来看，完成的怎么样都可以完成，完不成的也是无论如何都完不成的，而且完成的会占多半。

这个月我感觉我再管理方面也越来越上道了，以前有时还是真的摸不着头，现在感觉好多了，尤其是学习了xx老师的课程，觉得自己改变了很多，似乎也一下明白了很多，很多东西是要在时间中慢慢来累积的。

培训资料也都重新改了很多东西，也添加了很多东西，没有上传是觉得这个属于内部资料，不能公开，但是添加的这些东西都是最近我们一起学习的，考试题里面也都给他们考到了。

网站方面也一直在做，但是我感觉还是不到位，天天发布信息他们也都烦了，不如给他们设计好网站，让他们主供网站，然后再发一些比较好的b2b平台来相互影响，因为做b2b就是为了把网站给抬起来的。

好像还有很多事情需要汇报的，但又觉得可能没有这些事情重要，可能平时也都有跟你沟通，还是那句话，天气虽热，但是我们的激情不减，为了我们的上市目标，一起努力!不对，还是先短期目标吧，第三季度400万冲刺!全年1500万冲刺!

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！