# 销售业务员上半年工作总结报告

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-01-10

*销售业务员上半年工作总结报告模板一段时间的工作在不经意间已经告一段落了，为此我们要如何去写好一份上半年工作总结呢?以下是小编为大家准备了销售业务员上半年工作总结报告模板，欢迎参阅。销售业务员上半年工作总结报告精选篇1尊敬的各位领导、同志们：...*

销售业务员上半年工作总结报告模板

一段时间的工作在不经意间已经告一段落了，为此我们要如何去写好一份上半年工作总结呢?以下是小编为大家准备了销售业务员上半年工作总结报告模板，欢迎参阅。

**销售业务员上半年工作总结报告精选篇1**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的20\_\_年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，第一营销服务部各方面的工作均取得了可喜的成就，有了长足的进步。看到公司业务蒸蒸日上，我的内心感到无比欣慰和骄傲，因为这其中饱含着我们全体员工辛勤的劳动和汗水，是我们与时俱进，奋发有为精神风貌的体现，也是我们兢兢业业，齐心协力，迎难而上，扎实工作的结果。

在这里我要感谢分公司能够给我这样一个开创事业的机会，可以让我亲身参与和见证一个新的部门的成长，我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自20\_\_年12月任第一营销服务部经理助理以来所做的在主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指证。

一、深化思想认识，明确职责定位

我一直认为，干好工作的前提是不但要对自己的能力有客观的估量，而且对自己的岗位职责也要有相当清醒的认识。作为一名副职，我给自己的定位是：顾全大局，听服从安排，积极协助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务发展和内控管理出谋划策，同时不断提高自己个人的业务能力。有了这一明确的定位，在工作中我就完全可以做到有的放矢，张弛有度，全身心的投入。目前我和张经理的职能分工还不是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

二、努力学习政治、业务理论，不断提高业务素质和管理水平

进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理和一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，其实有很多问题都不是很难解决，但恰恰是知识与经验上的不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚的意识到，干一份工作很容易，但想要干好就绝不是那么简单了。

三、严格履行公司的各项规章制度和纪律要求

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们一直都在强调的。作为管理人员，必然要在遵章守纪上做出表率。俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响。因此，任职以来，在日常工作中，我非常注重自身言行一致的形象，要求下属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不能做的，我带头不去违犯。在这一方面，我受到了比较高的评价。同时我自己也要克服长期从事机关工作形成的惰性，严以律己，戒骄戒躁，把饱满的工作热情和良好的精神面貌展现在大家面前。

**销售业务员上半年工作总结报告精选篇2**

20\_\_年，对于我来说是艰辛的一年，也是收获的一年，是生命改变的一年，也是心满意足的一年。有压力困难，有低谷煎熬，有拼搏奋战，有皆大欢喜，这一年辗转而又硕果累累，这一年的生活也是精彩纷呈而又收获匪浅。总结反思自己的20\_\_年，更多的是成长、收获、幸福、感恩、淡定。

一年来，\_\_保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展。今年各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的\_\_保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为\_\_保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。

二、业务管理

根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保目标计划的顺利完成。

三、工作中的不足

由于业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，公司员工以不断发展建设为己任，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

**销售业务员上半年工作总结报告精选篇3**

在×月份这段时期，公司也经历了高层领导人员小波动后，在上级的正确指导下，有针对性的对市场开展了促销活动，人员建设等一系列工作，取得了可喜的成绩。我对销售部阶段工作所取得的成绩，所存在的问题也做了一个简单的总结，×月份际完成销售量为\_\_台，相比较×月份和×月份取得的返点，成绩不是很理想，但是与1月份相比是有进步的。其中取得，精品取得，基本完成年初既定目标。销售数据表明，成绩是客观的，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。以下就是我×月份这个月的工作总结和分析：

1、组织纪律意识个人同事还是浅薄，上班迟到，个人不算紧急的事情导致早退的现象还是存在，针对这种现象，个人认为公司除了有适当的考勤制度，有部门领导管理，公司的高层领导也要出面制止。

2、虽然销售部已实行了管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是销售顾问没有形成按时回报的习惯，仅仅是口头汇报，间接转述，销售部不能全面，及时的统计，规划和协调，从而导致部分制度的执行和结果打折扣。

3、销售流程执行不彻底监督不到位，销售组长的管理职能没能化的发挥，服务意识没能更好的提升，导致部分销售顾问形成固化模式。销售部目前组员，组长，内勤，主管的互动沟通不及时，任何知情不报，片面汇报的行为还是存在的而且也不利于整体发展，更不能保证及时，全面了解状况，以便随时调整策略。

4、内部还是存在个别人滋生并蔓相互诋毁，推诿责任，煽风点火的不良风气，所以从就要提倡豁达的心态，宽容理解的风格，积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就能更好的前进，两军相遇，者胜，智者相遇，人格胜。

5、销售顾问并不重视客户资源，客户资源是我们生存和发展的根本，工资也是客户发给我们的，所以销售部要加强对于目标群体我们要有计划，有步骤的实施，盲目地，无计划地，重复地回访都可能导致客户资源恶性反戈甚至产生负面影响。

6、售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理分配，工作局面混乱等各种不良后果。而新顾客开拓部够，老顾客不去再次挖掘，业绩增长小，增值业务主动推销性不足，利润增长点小，个别销售人员工作责任心和性不强，业务能力还有待提高。

7、增值业务开展的不好，现在新车销售利润几乎是负数，店内的增长利润点一方面是精品和保险的拉动，另一方面是ssi和厂家政策的推动。销售人员主动去推销精品和保险的主动性不足，个人销售顾问自己的腰包鼓起来但未想到公司的利益增添到化，这也是部分四s店存在的普遍现象，如何调动大家的主动性，如何提高大家的综合素质，如何让大家能与公司同呼吸，共命运。这些都是我在20\_\_年工作中主抓的脉络。要扭转思想是一件很难的事情，要改变一个常态的现状也需要循序渐进的过程。

以上是我对我们4s店×月份的工作总结，大部分都是自己做不好的地方，不够完善，也不够成熟。我认为公司今后的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设时分不开的，提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境也是工作的关键。所以在以后，我会不断完善公司的员工素质，再提高业绩。

**销售业务员上半年工作总结报告精选篇4**

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，我又对销售业务员有了新的体验，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：

1、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。

2、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23套。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。

**销售业务员上半年工作总结报告精选篇5**

通过了解与介绍，我成功了进入了\_\_X，这是一个主要销售塑料建材的销售部。产品以管材为主，大大小小的管材所占的面积就有一千多坪，还有两个两百多方的仓库。里面主要是放有一些体积较小的套管，弯头等。在佛山来讲这样规模的建材销售部算是有一定实力的了。

20号是我上班的第一天，跟我一起做销售的还有三个小伙子，他们都是在这里做了好几年的业务员。虽然我是学高分子材料专业，而这里销售的也都是一些在课本上讲过了的高分子材料，但对于材料的规格我还是很不清楚的，还有对外销售的一些技巧也都不清楚。所以前天我都是在他们身边打转，帮忙接接客户的电话，带客户去看看我们销售部门的材料，但对于材料的细节方面的东西，比如规格与价格我就一问三不知了。最后只能由我的同事给客户介绍。

由于我刚接触销售，所以遇到什么问题我都会找他们问问。我的几个同事也都很乐意教我。慢慢的我跟同事的说话也都变得没那么严肃了，有时也都跟说说笑笑，他们也会在聊天中给我讲一些他们从事销售业方面的经验与事迹。这些话对于我这个没怎么接触过社会与销售行业的小生来都是宝贵的经验。慢慢的我对这个行业有了一定的了解，接触客户的机会也多了，利用同事给我介绍的经验与技巧，再加上我学的专业知识，在客户面前说得头头是道。

通过几天的实践我发现对于一个销售员来说，在说话和接待顾客方面是销售量高的关键，实践中我总结出了以下几点：

第一，服务态度至关重要。做为一个销售行业，客户就是上帝，良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。有时客户因为某种原因延迟了取货的时间，或者到别家销售部去购买了，这时我们没必要去抱怨客户的不是，而应该理解，商人都是向着有更多利润的方向去选择。而这时对客户进行抱怨或指责只会让我们永远的失去了这个客户。所以服务态度不是仅表现在谈生意成功时，在失败时更应表现出好的服务态度。

第二，创新注入新活力。创新是个比较流行的词语，销售同样需要创新。现在的信息发达了，交通也是四通八达，而降低成本却是不变的理论。来我们建材销售部购买商品的客户经常都是要大批的管材，由于在我们对商品的进货路径和进货方有长期的接触，这是我们的优势，而购买我们商品的客户在这方面就欠缺了，所以为了降低成本，我们对于的需求量大的客户，我们直接从进货处给客户发货，这样不仅降低了运输成本，还减少了由装卸货物的人力。

第三，诚信是成功的根本。诚信为本，成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，关门是必然的。诚信，我的理解是对人要信任，只有信任我们的客户才能创造利润，真诚才能得到很好的信誉。老板之前也是个搞销售的，后来慢慢的被他的老板看好，为人也讲信用，以至最后他的老板交给他一些建材让他自己去干一番。谁都知道，做销售最重要的是有固定的大客户，客户越多越大在这一行就有了站脚之地，我们老板办事周到，在做销售期间他与客户的人际关系就搞的很好了，这都是源于客户对他的信誉信行过，因此结下了不少固定客户，这些都为他以后的发展提供了源泉，这些我都是从同事们的谈话里知道的。

一个月的实践确实让我长了不少销售方面的知识，也懂得了许多销售中的做人道理，也更清楚地认识到自己的不足和缺点，这些都是在实践中发现的，也就是课本之外的知识。每个人、每个大学生都要走向社会，在走向社会之际能有这样一次的体验是很荣幸的，当我走向社会的那一天开始，我相信这一段实践定会让我在大路上走得越来越宽阔。

**销售业务员上半年工作总结报告精选篇6**

20\_\_年上半年的工作即将过去，从入职到现在，我在太平洋保险公司工作了快8个月了。回顾这半年以来的工作，在公司同事的支持与帮助下，让我进一步接触到了保险，接触到了社会，挑战了自己的工作能力和学习能力。在这工作期间，有得也有失，平下心来，总结自己工作成绩和收获，从而找出不足，以利于今后工作。现将半年来的工作情况总结如下：

一、提高自我意识

入司以来，清楚的知道这个岗位的严格和重要。以“合规、合法”为中心在工作的同时，牢记各项核保政策，努力学习核保专业知识，调整自身知识结构、提升自我意识与政策执行把握能力。认真学习，仔细揣摩，努力做到：从容应对客户的咨询，做到准确、清晰、浅显的回答。努力做到规范化、专业化、标准化。

二、日常工作总结

每天摆在我面前的总是那看似平平凡凡的保险单，每天的工作就是录入、录入、再录入、送单、送单、再送单。但我的每一笔录入，每一次送单，都是和公司在半年完成全年任务是密不可分的。看起来我的工作枯燥无味，但我深知，认真仔细的做好每一单业务，严格审核每一点信息，能把风险拒之门外。降低风险，提高业务质量。在工作中不断充实和完善自己，不留遗憾。

总结上半年的工作学习，我的体会是在工作中必须做到“四勤”，即：

1、眼勤（多看，以老员工为榜样，学习老员业务上的经验与方法）；

2、脚勤（多跑，了解车商以及客服需求，及时了解市场动向）；

3、嘴勤（对发现的问题及时向领导汇报，做到及时处理）；

4、手勤（及时做好相关记录总结，为以后的工作打下坚实的基础）。

三、下半年计划

在下半年的工作中我会一如既往的，严格要求自己，在不断完善和细化自己工作的同时，认真学习专业知识，夯实专业基础，做到理论和实际相结合，不断的提高自己的业务能力。不辜负领导的信任和关怀。认真贯彻落实“太保梦”，以公司荣为荣，为我司保险业务稳健、高效快速发展做出自己的贡献。争取提前完成公司下达的保费任务。

四、主要工作措施

1、强化忧患意识，更新经营观念。改变等单的工作状态，加强与车商专员和销售经理的沟通，及时了解我司业务在车商中所占比例，为公司搞好各项工作打下了思想基础。

2、对车商进行分析，并根据车商保险专员反映情况，以及自己了解情况进行分析，早安排、早部署，争取工作主动权。

3、瞄准目标，突出重点，扎扎实实做好各项工作。了解车商倾向，如送修与反利。

4、强化宣传公关，提高企业形象。宣传公关是保险业务发展的开路先锋，提高公司知名度。

5、主动出击，开拓市场。对未合作车商进行维护，争取长远发展。

五、认真落实公司各项规章制度

1、讨论制定合理的规章制度，形成文件，确保有理可依。

2、制度在制定的过程中除了会提出对违反规定人员提出相应的惩戒同时也适时的提出一些奖励性措施以鞭策和提高员工执行制度的积极性。达到激励的目的。

3、明确责任，责任到人。

工作中我还有很多不足之处，考虑问题不够深入细致，加之入司不久，工作能力不够强，自已也要不断的加学习改进。面对日益激烈的市场形势，我将全身心投入工作中，为完成全年计划目标而奋斗。

**销售业务员上半年工作总结报告精选篇7**

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

1、20\_\_年销售情况

20\_\_年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的杨迈牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20\_\_年度老板给销售部定下6000万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额5900万元，产销率95%，货款回收率98%。

2、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在北京市营销通科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20\_\_年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

3、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以廊坊本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

4、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

5、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20\_\_年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20\_\_年度的销售工作，要深入了解电子行业动态,要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

神龙迎春，祝我们\_\_公司在20\_\_年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**销售业务员上半年工作总结报告精选篇8**

20\_\_年是丰收的一年，在我们经理的带领下，我们与同事通力合作，共同努力终于我们这一年制定的目标基本完成，下面谈一谈我这一年的工作总结。

一、客户有需要看房一定会安排

在工作中我得到了这样的一个经验，就是客户只要想看房我都会第一时间去带客户去看房，虽然在这过程中有的客户可能不是想立马购房，虽然不是可以马上成交的客户，但是只要提出了看房这就说明客户对房子的需求非常强烈，我应该及时满足他们的需要，在购房的过程与客户沟通，掌握其中的关键，把握好度，很有可能然客户立马成交，因为有需要就会购买，只是购买的时间长短，但是我要做的就是让客户尽快购买房子，我要做的任务也非常简单就是把房子卖出去。看房时要把房子的优势说出来，把这些重点阐述清楚，让客户知道其中的到来，并且让他么知道房子不可能一直都等着他们，需要的人非常都，如果不立马购买就会被其他客户购买了，给客户紧迫感这就有利于客户购房，促成这笔交易。

二、在与客户沟通时抓住决策人需求

在购房时有很多客户不是做主的人，我称遇到过这样的一个客户，在家里她的丈夫掌管钱财，决定权也在他的丈夫那里，因此在购买的时候我们布置要与来到我们公司的人协商清楚，还要与最终决策人做好沟通，不然一旦决策人不想购买这也没有任何办法，这只会让我们陷入尴尬境地，原本这套房是有客户看中了但是因为这位客户的原因只好留下来，可是却没有有买这完全是浪费时间，当我与他丈夫沟通时我才知道原来是因为没有资金，当然这只是借口，经过沟通才发现原来是因为他丈夫不想购买这里的房产，想去购买其他地方的房产，但是又没有与他的妻子沟通造成的。

三、与同事配合工作

我在工作时遇到客户有购房的需求，看遍了我手上的所有房产，都没有中意的，最终他看到了一个房产想要购买的房产有不是在我手上，而是我同事手上的房产，我同事又没有客户这时我走知道光凭我一个人是拿不下来，经过与同事协商之后我们决定共同合作解决这位客户，经过通力合作最终达成合作完成交易，这样的例子在工作中经常发生。

四、及时修正自己的不足

我自身也存在不足，我是一个新手，对于房产购买后还要给客户办置房产证等一系列手续，非常麻烦，我不熟悉业务流程经常需要同事帮助我才能够完成，这让我经常需要同事的帮助，工作最后的提成也因此减少，自己在与客户沟通的技巧也相应不足存在缺陷，这些缺陷让我不能够解决客户的需要，白白流失了很多客户。

虽然有些问题，但是经过了一年的磨砺，我的能力明显得到了很大的提升，相信在以后我一定会忽的更好的成绩。

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！