# 业务开发客户工作总结(必备6篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2025-03-31

*业务开发客户工作总结1时间总是在不知不觉中飞逝，眨眼间xx年年已经走到了尽头，回首这过去的一年，收获颇丰。xx年年公司业绩突飞猛进飞速发展，与部门的进步同步，我通过不断向领导、同事和客户学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，在工作和学习上都...*

**业务开发客户工作总结1**

时间总是在不知不觉中飞逝，眨眼间xx年年已经走到了尽头，回首这过去的一年，收获颇丰。xx年年公司业绩突飞猛进飞速发展，与部门的进步同步，我通过不断向领导、同事和客户学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，在工作和学习上都取得了较明显的进步，在这xx年年即将结束，新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过去一年工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理准备。

回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

>一、积极参加公司开展的各项活动。

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了两厂之间的办公室文员去长隆欢乐世界一日游;5月1日前一个晚上，公司组织了番禺的全部管理人员去k歌;7月29日，和番禺办公室的同事们去清远黄腾峡漂流，28日入住清远新银盏温泉酒店泡温泉;9月29日，国庆前的两天，和办公室的同事去长隆水上乐园一日游。加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

>二、认认真真，做好本职工作。

1、责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能够从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

>三、处理好跟客户和外部协作单位的关系。

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助，但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在工作中进一步的学习和改进。

总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己最大的努力做好本职工作。

**业务开发客户工作总结2**

一、开发市场的目标定位：

新一轮市场开发战略：

1.目标市场：

开发市场目标是一个工作重点，也是一个工作方向。通过对市场的拜访和分析总结，对市场的销售有以下的影响：

2)产品定位：(xx年开发的产品)

3)竞争对手：(xx年开发的主要竞争对手有：金瑞、万科、万达、众创等)

二、开发产品的方向和策略：

4.产品定位：根据消费者需求来确定产品的定位。根据市场行情确定自己的定位。

6)开发产品的目标市场：(xx年开发的目标市场：中国市场、中国市场、中国电信市场、中国联通市场等)

三、开发市场的步骤：

7、市场调查：

8、市场分析：

9、产品分类

10、市场开拓计划的制定：

11、开发新客户计划：

四.开发新客户计划：

12、根据市场调查的结果，对自己产品的优势与劣势进行分析。

13、根据消费者对产品和产品的认识和了解，对产品的销售渠道、经销方式进行调整，制定相应的销售策略。

14、根据目标市场的定位，进行客户分类，确定产品的主要产品的定位。

15、通过客户档案，了解客户的需求，并及时的满足客户的需求。

16、根据市场销售情况及客户的变化情况，对产品的销售渠道进行调整。

17、对经销商进行有效的管理，提升产品的价值，增强经销商的忠诚度。

五.开发新客户计划：

18、开发新客户计划：(18-2次)

**业务开发客户工作总结3**

20xx年是不寻常的的一年，注定是记忆深刻的一年。这一年中，我见证了山东公司从一个店面到在三个店面的的高速发展，伴随着公司的发展壮大，我自身也得到了很大提高。现就20xx年度个人的工作总结如下:

>一、主要工作情况

2、泰安店改造前的清场工作

公司下达撤场通知后，我每天在商场内巡场多次，了解撤场进度，做好记录，向领导汇报。但是部分商户拒不配合商场撤场，在沟通无果后，公司决定对该部分摊位进行。工作可谓艰难，拆除工作主要是在夜里进行，每天从晚上到第二天早上，摊位内的样品及杂物一件一件打包，一件一件装车，拉到仓库后又一件一件卸下，更有些大件的家具考验着我们的体力。就这样，我们连续奋战，不分昼夜，将工作完成，保证了商场重装的顺利进行。这段时间每天夜里，何总、郭经理等领导全部奋战在第一线，亲自动手搬卸货物，我们累并感动着，并充实着。

3、泰安店改造后的招商工作和筹备开业工作

很多老商户对居然之家的经营模式比较认可，并对居然得前景充满信心，所以泰安店一楼招商工作可选品牌比较充足。但是在位置、面积等方面各品牌争执不下，瓷砖区尤为严重，导致瓷砖区商户进场装修较晚;另外，洁具区的位置面积安排可谓一波三折，经过多次调整才最终敲定。这就对工期造成了很大影响，催促商户赶在9月5日前装修完毕，就成了最重要的工作内容。每天忙碌着给商户办理装修手续，为商户摊位测量尺寸，催促装修进度，动员商户夜里加班施工并现场落实到深夜。每天都是一副灰头土脸的样子，每天下班都累得倒床上就睡着。开业前一天的晚上，还忙碌到后半夜3点多。好在经过努力，一楼绝大部分商户都在9月5日前装修完毕，达到开业状态。至9月5日，一楼62个摊位，空租一个，未装修完毕5个，开业率超过90%。看到商场从当初的一片狼藉到开业时的富丽堂皇，我感到前期的辛苦很值得。

4、泰安店开业后的的市场管理和费用收缴工作

9月5日商场正式开业，各项工作逐步正规，楼层日常管理工作有序展开。一楼共有61个营业摊位，其中瓷砖15家，洁具22家，地板20家，散热器4家。共有营业员112名。对营业员的日常管理主要包括仪容仪表、店容店貌、迎宾送宾、价签管理、日常纪律等。从开业至今，我共接到顾客投诉6起，其中洁具5起，地板1起。全部及时处理完毕，消费者和商户均对处理结果表示认同。截止12月26日，一楼商户共实现销售净额9636274元，平米效益1213元。截止该日，一楼各项费用应收4969910元，实收4387162元。未收金额中牵涉到补偿商户的费用32万元。

>二、工作中的不足之处

1、与部分商户欠缺沟通，缺乏了解。

2、处理客诉经验不足。不能够快速准确的把握顾客的心理。在组织顾客与商户协调时，没能掌握主动。

>三、下年度工作计划

1、努力学习业务知识，提高业务技能，更加熟练掌握erp系统知识。

2、加强对营业员的管理和培训。严格执行营业员手册的各项要求，提高营业员的销售能力。

3、加强与商户的沟通工作，建立更加良好的关系，以便各项工作的开展。

总之，在20xx年的工作中，我会更加努力的做好每项工作，严格要求自己，努力提升自己，为居然之家的发展贡献力量。我相信，居然的明天会更美好。

**业务开发客户工作总结4**

转眼已经到年末，根据自身的实际状况，我对自己XX年这一年工作做出了评定和总结，提出了需要改善的地方以及解决方法。

>一、岗位职责

作为公司市场部督导这一职位，我在工作上有很多不到位的地方，没有使用好公司下发的考核标准。做事总是想到哪做到哪儿，工作没有合理的计划和总结，没有正确的工作方法。工作起来比较麻木，总是急于解决问题，做不到冷静的思考问题，没有合理的解决问题根本策略和方法。

解决方法：拟定一个属于自己的工作流程，每一天按照此流程来展开工作（对每一项事情的了解和问题的处理都设有时间的限制），这也就是被迫提高工作效率。经过一段时间的磨合，相信自己在工作方法上会有所改善，并且工作效率也会有所提升。

>二、业务状况

XX年在公司业务方面，得到了小部分的成果，但其中也有很多是鉴于公司同事们的帮忙和鼓励。我们的军团军规中有这么一句，当你进入一家讲究实效的公司，请用你的.业绩说话。

在工作中总会提醒自己：所有出现的问题只有自己解决，等到别人的只有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自己才能解决，没有任何人来帮忙你完成它。这样自己的依靠性就不会那么强，所有的问题只有自己去寻找解决方法。再苦再累，只有你的业绩才能证明你的潜力，其它所有的只是空谈。

>三、团队协作

在年度工作中，我总结出了如下几点：此刻的公司只有较强的个人潜力是不行的，拥有公司的团队协作精神才是最为重要的。再强的个人永久比不上一支优秀的团队。目前团队的建设将成为下半年度的工作计划。在团队中我总是教导我的管理者，务必做到以身作则，严格要求自己。店铺的管理者需要的是解决问题的方法，而不是我们帮忙他们解决问题。对于如何培养员工：只要员工犯的不是原则性问题，我们基本以引导和教导为主。员工不是被骂成才，她们同样也需要赞美和鼓励的话语，多给信心。

>四、存在问题

1、自我学习力不够，总是需要鞭策；

2、工作还有潜力没有全部发挥，需要改善工作方法；

3、对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有最后的总结，采用和实施。

>五、解决方法

1、合理地安排自己的学习时间，没有个性重要的事情，不可打乱学习计划；

2、给自己制定工作流程，不断改善工作方法，学习优秀的人是如何有效地安排自己的工作时间，利用好五项管理；

3、在培训和会议之后学会总结和分析，分析出自己目前的工作问题，总结出自己如何更好的执行和布置工作。在实施之前做好充足的准备，将计划详细，实施的时候就比较简单。

以上就是我对XX年全年的工作总结，在工作总结中分析出自己工作中存在的各种问题，对明年的工作计划和目标有很大的帮忙。接下来我会认真完成明年的工作，为自己的目标而努力！

**业务开发客户工作总结5**

进入xx已经将近一年的时间，经过这一段时间的锻炼学习，让我对船运这个行业有了更深的了解，不管是在技术上还是在人际交流沟通上都有了相应的提高、在xx领导强有力的领导以及关心支持下，个人在这一年的时间里取得了不小的进步。本人在工作过程中，积极地完成了各位领导师傅分配给我的各项工作。现将有关本年度个人工作情况作如下总结：

>一、年度工作情况

1、熟悉了解单位各项规章制度。为了更快更好地融入xx这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对单位的各项规章制度进行全面了解，熟悉了单位的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入xx这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以单位的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉项目流程。作为项目经理助理，熟悉和了解项目流程及状况对开展工作是相当有利的。为了能更好地进行工作，我多次深入各相关职能部门和现场，对船运项目的进展做更深层次的了解。在掌握第一手资料之后，查阅相关技术文件，对项目情况进行探究，对以后项目的重难点进行分析，对项目的基础形式进行分析，通过研究和分析，我对船运项目的实际情况进行了解，为下一步项目的进展完成提供了可靠的依据。

3、与各相关职能部门的沟通和协调xx项目的进展和完成，离不开单位各相关职能部门的参与和努力，在xx的各位领导各位师傅的大力支持和关心下，多次参与各相关职能部门的项目协调，使项目能按照客户要求顺利进行。

>二、存在的不足

1、缺乏沟通，不能充分利用资源，在xx的过程中，由于对专业技术比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过单位这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性，在工作过程中，特别是xx项目的初期阶段，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，客户不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、自己的专业面狭窄，对xx以及其它相关专业知识比较缺乏，认识不够，语言上也不是特别有优势，在和船员沟通上也限制了自身的发展和工作的展开。在以后的工作过程中，我将加强专业的学习，充分利用单位资源，提高主观能动性，争取把本职工作做的更加完美和成功。

>三、改进措施

1、派工单项目管理，派工单项目管理中的地位非同小可，离开他，项目管理就无从谈起，派工单是项目开展的依据。熟悉派工单。并对其进行深入细致的研究，对派工单的关键项目、存在的漏洞及可能产生变化并引起纠纷的地方做到心中有数。树立强烈的危险意识。在派工单面前，双方的地位是平等的。当客户提出各种各样的异议和建议时，首先想到要遵守派工单，对采纳建议可能带来的经济问题要有充分估计。当然对于追加的工程要有船东的确认，才能进行下一步。

2、客户信息的及时转化，项目实施阶段，各相关职能部门的多方面工作，对项目质量进行的控制和监督，是项目顺利进展的必要前提条件。客户的要求是我们工作的目标和准则，在以后的工程里，要及时准确的把客户的要求传递给各相关职能部门，使信息转化为生产力、使信息转化为质量的完美。

3、进度控制是项目成功与否的关键因素之一，工程部做的就是编制项目管理规划，研究项目的总进度、分解布划、技术难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案，然后制定一整套制度来计划，以提高工作效率，加快工程进度，更好更快的完成每项工程。

总结过去，展望未来，这一年工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，新挑战，如何优质、高效、按期地完成项目，是作为主管人员应该思考的课题。在以后的工作中，我将认真执行单位的相关规定，充分发挥个人主观能动性，高标准要求自己，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望单位领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为项目的开展贡献自己的力量。

**业务开发客户工作总结6**

紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。回顾初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作潜力，在具体的工作中构成了一个清晰的工作思路和必须的了解，在这短暂的两个多月里，透过对必须量客户的拜访等工作使我对本行业有了必须的认识和了解，也为后期的销售工作打下基础。销售工作如逆水行舟，不进则退。应对市场竞争激烈的挑战，抢抓机遇，提升自己。

>一、个人工作不足：

我作为销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的关心和帮忙下走过了两个多月，在这两个多月中各方面没有很好地完成公司给我的各项指标，主要表此刻如下几个方面没有做好：

1、在拜访的客户中优质客户这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户没有选取我们的机组。

2、我作为销售部门的员工，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

3、对工作的用心性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

4、在商务方面，由于一向以来没有理解过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

5、拜访客户的时候，没有做好前期准备工作，导致在拜访的时候相关负责人不在办公室。

>二、市场工作总结：

在这两个多月的工作中，工作重点放在川内的高校，虽然没有拿到一个项目，但是对于各个拜访的校园有了更多的了解，对于校园的相关负责人有了初步的接触。下应对于拜访校园信息进行总结：

1、对于客户热泵需求分析：

2、另：附客户信息总结表。

这两个月来，共拜访新客户64家，优质客户21家，这21家客户有些是校园没做热泵或节电改造，还有些是对于其他项目比较感兴趣。还有一些就是校园有必须的资金实力。如：龙泉的国际标榜职业技术学院，校园具有必须规模，虽说是市级校园，但是校园具有必须资金，而且对我们的空气源热泵热水器有必须的兴趣，校园相关负责人也比较好沟通；还有雅安的农业大学，是一个二本校园，校园现目前有14000多人，而且还有3个分校区，校园也没有做空气源热泵，并且校园在灾后重建，校园资金充足，也是优质客户。这些客户都是需要后期长期跟进拜访。

根据客户信息表得出，今年的重点拜访在各个地级市，除成都外，其它地级市校园数量不是很多，没有到达公司的勤俭节约的目的。在明年的拜访计划中，应在拜访区域加以延伸，拜访地级市一下的县级市及县城。到达以最少的出差资金到达最大的收获。

根据客户需求分析表得出，在拜访的客户中，对于热泵无需求的占了总比例的47%，暂时没有需求的占了总比例的30%，而有这个需求的只占了总比例的23%，总结得出，我们需要加大客户拜访量。需要找到跟多的客户，才会有更多的优质客户，才能有更多的需求。

>三、进修计划：

20xx年的进修计划分为两部分：

1、驾照：在21世纪的现代社会，驾照已经成为每个人必不可少的一项技能，而且目前的工作中也是不可少的一项潜力，所以我期望在工作空闲时间能够将这一项技能学会，拿到驾照。

2、中国机械注册工程师基础考试：中国机械注册工程师是国家级证书，而且对于我将来的工作和生活都有必须的帮忙。因为从校园毕业没有多久，很多专业知识都还有必须的认识，所以在20xx年，我期望在工作空闲时间能够多看一

些这方面的书籍，争取能够透过基础考试。

以上，是我对20xx年的工作总结及20xx年工作计划，可能还很不成熟，期望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我期望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮忙。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢得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20xx年新的挑战。

>四、明年工作计划：

公司在不断改革，订立了新的规定，个性在销售业务方面，作为公司一名业务人员，务必以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。我对自己有以下要求：

1、对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，在有时间有条件的状况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息，加大客户拜访量。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

4、年度销售目标制定，在20xx年我的目标销售业绩850万，增加60个有

意向客户，把川西南片区所有地级市及县城全部拜访完。对于目标细分为：

（1）第一个季度目标销售额为150万。1-3月份，大部分校园处于资金拨付及立项的阶段。所以，第一个季度，对于目前手上现有的意向客户进行跟进，努力到达目标销售额。还要多回访老客户及加超多拜访新客户，第一个季度的意向客户要到达20家。

（2）第二个季度目标销售额为270万。4-6月份，大部分校园已经立项了，处于招标阶段。应当加大意向客户的跟进拜访，争取能在招标过程中更有优势。第二季度的意向客户要到达10家。

（3）第三季度的目标销售额为330万。7-9月份，是节能减排项目招标的高峰阶段，也是尾声。这一季度要加大冲刺力度，对已有的意向客户要不断拜访，增进关系。要在这一季度完成大部分销售业绩。第二季度的意向客户要到达10家。

（4）第四季度的目标销售额为100万。10-12月份，校园基本上都该完工了，到了年底项目申报的时候了，这个季度要加大客户拜访量，对已有客户进行筛选。同时处理好客户关系。第四季度的意向客户要到达20家。

5、增强职责感、增强服务意识、增强团队意识。用心主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的潜力减轻领导的压力。

6、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、综合潜力、都是我需要掌握的资料。

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！