

# 业务员的个人工作总结 产品销售业务员 个人工作总结精简(实用5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 业务员的个人工作总结篇一

不经意间，工作结束了。回顾这段时间的工作，大家收获了很多。将过去的成就汇总成一份工作总结吧。在写之前，可以先参考范文，下面小编给大家整理了产品销售业务员个人工作总结（精简），希望大家喜欢！

工作总是忙碌，在岗位上，我有了工作任务掌控全局，把公司生产的产品销售出去，却不是一件简单的事情，需要沟通和联系客户，需要去主动抓住机会，因为我相信合作可以主动联系，而不是被动的沟通。

首先我们为了提高销售渠道在线上开展了零售商铺，这样我们公司自己销售一部分，减轻压力也能够给我们公司更多的盈利，同样也会吸引更多的合作上，代理上，毕竟我们公司是生产型公司，不是以销售为主，这就给了我们很大的压力，但是想要做好工作还需要找到渠道长，在线上铺开渠道，同时也会在一些大型的平台上，打广告，毕竟，想要获得更多就要先付出，让名气上来，让更多的人知道我们公司，如果连我们公司都没有听过，没有询问过这将会给我们公司很大的压力给我们的工作带来不便。

对于内部员工，积极发挥能力我作为一个领导者，给他们指

令一个方形，而他们确实我的执行着，这样能够更好的做好工作，同样为避免出现问題，适当的检查还是必须的，不然如果我们都不去检查工作，不去思考查看员工的情况有如何掌握进度如何保证一起前进，对于犯错的员工严厉惩戒，让他们成为另类榜样，让他们知道这样做是不行的，有必要去解决这方面的问题。这是对他们的关系和帮助。

积极沟通生产部，毕竟我们如果刚靠着产品去销售，这并不能够很好的解决问题，我们在销售的过程中经过销售统计能够寻找到当前市场需求最大的产品，同样这样的产品因为市场需求大，给我们的机会也就更多，更方便我们去做好销售，针对这些产品生产部有必要调整生产方向，减少损耗，提高生产，让畅销产品更多的倾销的市场中，让更多的客户得到更多的回报这也是我们工作的方式，为了拉拢更多的客户而准备。

同时派遣市场调研团队，寻找我们销售的情况，消费者是最好的见证者，也是忠实的客户，值得我们去信任，也值得我们去相信，这会给我们很多的机会与空间，对于这些，我们每个人都可以开展更多的机会，联系更多的客户，毕竟公司都是一体的，不同部门之间的配合紧密才能让我们公司发展更上一层楼，让我们的工作有更好的发展，对于简单的事情，却需要细致的去分析去考虑掌握方向和渠道，找准问题所在。

为了明年工作能够取得更好的成绩，在今后工作中，会事先做好市场调研，考察市场需求然后让生产部生产，我们销售必须要根据客户的需要来生产而不是让客户以我们的意愿来购买，毕竟竞争对手非常多，想要获得很多的客户认可，就要做好更多的工作准备，让更多的客户与我们沟通合作。

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，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那些，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，想得更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。不断总结和进步，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。”“我对自己说。

## 20\_\_年工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，\_\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据\_\_年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域。

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，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老客户获得更多的客户信息。
- 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。

工作中出现的问题及解决办法：

- 1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

- 2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里？面对多次失败的教训，查找自身原因，找出了自己的不足。在今后的的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力。

- 3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

感谢公司的培养，感谢我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

本人来到公司就职已经近一年了，在这一年里，我从一个珠宝行业的门外汉，在同事和公司的帮助下慢慢跨进了珠宝行业的大门。珠宝在我以前的印象中是高贵的，神秘的，随着在公司工作时间的推移，慢慢的我开始熟悉这些珠宝，把它们真正作为职业生涯中的一部分看待。

在个人的职业素养上来讲，这一年我确实学到了很多，了解的东西越多，就越觉得自己还需要加深学习。在进入行业的初期，以为知道了钻石是什么，铂金是什么就很了不起了。但是随着对行业了解的加深，现在我深深的感觉到，要了解更多的专业知识，比如时下最热门的翡翠，销量很大的黄金，还有其他的彩色宝石等等。

在个人业绩上，负责的说，我对于这一年的销售状况我并不满意，销量不够理想，顾客临柜时间短。在卖场这个卖场中，我们虽然占据的位置相对还比较理想，但是却没有产生很好的业绩，对于这一点，我一直都有如巨石压背，一方面压力很大，另外也觉得辜负了公司对于我们的期望。

客观的分析业绩不佳这件事，我总结了三方面：

第一方面，我们的职业素养还有待提高，这里说的职业素养主要指的是专业知识和销售能力以及工作积极性上。不得不承认在这方面我做的都不够好，对于销售我很有热情，但是专业知识和珠宝的职业销售能力上，必须要提高。在这里，真心的希望公司能在新的一年里给我们更多的提高学习的机会，一方面可以增加我们的销售能力和热情，另外也可以增加我们对公司的归属感。

第二方面，商品的陈列上，对于主力商品和辅助商品的陈列没有做到绝对的完美配合，我觉得在商品道具上我们的道具情况还不错，主要是在布局上要再考究，对于顾客容易看到的位置，和站在柜台外的效果要更多的配合我们的主力商品来做陈列，也希望公司能给予我们专业上的帮助，帮助我们完善我们的柜台陈列。

第三方面，商品结构，本品牌珠宝专柜上的商品数量还不够，另外就是不够精致，商品结构上有很多漏洞，这就会造成两个严重问题，一个是绝大多数时候顾客不能在专柜上挑选到他们直接需要的商品，那么我们就需要花费更多的口舌来向其他方向引导顾客，但是这样显然是绕弯子的，效果也不好。另一个问题就是，柜台和背后展柜的陈列就会显得很稀疏，那么我们的柜台看相就会很差。所以我希望公司能在商品上给予一定的调整和丰富。当然不是说要把货上的很齐全，我觉得只需要针对这个市场的主流商品做出正确的调整，就可以事半功倍了。

以上三方面是我总结的今年业绩不佳的主要原因。总的一句话，销售是要围绕着顾客发生的，毕竟卖场及周围环境的竞争激烈，我们要尽可能的服务好顾客，才能建立一个我们自己的客户圈子，才会有良性的、持久的业绩产生。

我们要看到，卖场这个卖场的潜力是巨大的，我们的位置也

是不差的，占据两条边，和一个转角，如果在主要层面上我们能有很好的调整，那么我还是对我们新年的业绩有很大信心的。

新的一年，我一定会把更大的热情都投入到销售中去，我也会把信息及时反馈给公司，希望我的不足之处，公司能及时指出，并给我帮助和提高的过程。

人无完人，我相信，只要我们能真正以一个团队的心态来工作，相互支持，那么很多问题是可很快解决的，我们是可发挥出我们善于沟通，善于销售的优势的。

希望新年里，公司的业绩会更好，卖场本品牌珠宝专柜的生意会有一个质的突破。

\_\_年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个人总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

二、做好客户联系工作。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

### 三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户



的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

#### 四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

#### 五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

#### 六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事\_\_的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的是同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个

明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

弹指一挥间，一年的工作、生活到了尾声，分享一年的收获，总结一年间工作的成功与失败。20\_\_年，在集团领导的带领下，在公司各部门的支持和帮助下，我们公司顺利完成了一年的经营工作，迎来了机遇与挑战，\_\_公司全体团结一心，销售也取得了一定的成绩，在此感谢我们的领导和同事们，你们的支持是我们不断向上的动力源泉。

20\_\_年是我们\_\_公司快速成长的一年，也是事业蒸蒸日上的的一年，集团领导率先垂范，迎难而上，克服解决了很多困难，为我们开展各项工作奠定了良好的基础。打铁还需自身硬，面对市场带来的巨大压力和来自客户的各种挑剔、分析、总结就是为了下一年做的更好，感谢集团给我们分公司提供这么好一个机会，现我代表\_\_公司总结如下，请集团领导和同事们批评指正。

一、思想的武装是干好工作的前提。

一年来，公司领导注重各分公司的思想政治工作，建立了分公司责任制，对于我是一份重任、也是更好更快提高磨练自己的绝好机会，我首先是从思想上按照公司要求做，贯彻好集团公司各项重大决策。其次是经常性的向董事长总经理汇

报个人想法及经营情况，也从各位领导那里学到了很多工作和为人处世的经验，\_\_公司对集团公司的政治学习及经营安排全面贯彻，从而取得了20\_\_年的经营业绩。

二、20\_\_年的经营举措、工作亮点和存在的不足。

新年新气象，面对新一年的开始，新的挑战，我们公司群立群策，挖掘更大的销售空间，尽最大限度的提高销售额。

1、在公司领导的大力支持下，前往\_\_等地对部分产品做了详细考察，增长了产品的相关知识，拓宽了眼界，提高了认识。更换了部分\_\_产品，保证了利润最大化的同时，提高了产品的种类，赢得了广大客户的认可。

2、拓宽了销售渠道，为了打开销路，合理的利用了\_\_景区休闲购物长廊，采用托管的方式经营着两间店面，经营的范围侧重于民族工艺品、特色食品、代表\_\_地的一些小的手工工艺品，降低了成本的同时创造了利润，增加了部分销售额。

3、不断的更新和补充产品是我们长久的必修课，为了留住老客户吸引新客户我们不断的添加新产品，满足各个阶层的需求，小到扑克牌、打火机、香烟、大到各类礼盒，精美玉器，积极想办法。

4、积极完成上级领导给予的各项工作任务，协调配合办公室、财务室、项目部、\_\_风景区、旅行社完成各项日常工作，发挥了我是公司一块砖哪里需要哪里搬的优良作风。

一年以来，我公司紧紧围绕在集团公司党支部周围开展各项工作，在集团公司各位领导的帮助、指导和要求下。我们取得了较好的成绩。

1、市场竞争愈发激烈，同行层出不穷，特产店也如同雨后春笋般滋生，对方拥有的社会关系和经营手段、方式比较灵活，

对我们造成了一定程度的冲击。客户所需礼品不断从我处分流出去。

2、集团公司领导为我们营造了良好的经营环境，处于酒店大厅，酒店的施工，客人流动量锐减使得我们的现金销售受到了影响。

工作中存在的不足及解决方法：

1、工作的积极性、主动性有待提高，处于发展的最初期阶段，我们应该更加努力，做好各方面的宣传工作，提高服务能力，为以后更好、更快的发展奠定一个更加坚实的基础。

2、发展的意识不够强，不能仅仅只局限拥有一两个销售点，争取在\_\_景区内“做做文章”，拓宽销售面，增加销售额，提高收入。

1、继续研究、考察市场，发现、挖掘、开发新的产品，争取拥有自己的“拳头”产品，满足自身发展要求的同时让自己处于不败之地。

2、对代销商品进行认真筛选，争取寻找到价格好、品质优的合作伙伴，降低成本，提高利润。

3、严格要求自己 and 部下，不做任何损公利己的事情，牢记大河有水小河满、大河没水小河干。

4、扎实做好客户联系，老客户定期回访，新客户多跑多联系。

在这辞旧迎新之际，我仅代表\_\_公司全体向集团领导和同事们拜个早年，祝大家身体健康、工作顺利、家庭幸福。以上是我\_\_公司工作总结，有不到之处请领导和同事们批评指正。

## 业务员的个人工作总结篇二

转眼间20xx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，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那些，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。”“我对自己说。

## 20xx年工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习[]xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域。

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，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老客户获得更多的客户信息。
- 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。

工作中出现的问题及解决办法：

- 1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里？面对多次失败的教训，查找自身原因，找出了自己的不足。在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力。

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

感谢公司的培养，感谢我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

## 业务员的个人工作总结篇三

湖州银行是由原湖州市商业银行更名而来，是由地方财政、企业和个人参股组建的地方性、股份制商业银行。坚持以支持地方经济建设、服务客户发展为己任，依托健全的法人治理结构和灵活的决策运行机制。截止20xx年6月，我行总资产、存款余额和贷款余额分别为162.93亿元、142.38亿元和100.87亿元，存贷款的市场占有率分别为8.64%、7.68%；五级分类不良贷款率为0.55%。湖州银行实行跨区域发展战略，着手嘉兴分行筹建，发起设立浙江临海村镇银行、安徽肥东村镇银行，成为一家跨区域发展的股份制商业银行。

## 二、目地和目标

## 三、目标市场

以客户需求为导向的市场细分营销策略，增强城市金融细分领域的竞争力，可以根据不同层次金融消费者的需求，进行合理的市场细分。

## 四、营销战略

1. 对于大学生而言，虽然大学生的每月平均消费额不超过800元，但他们对信用额度的要求依然较高，在学生心中信用额度并不是一个消费水平，而是一个银行对大学生个人价值的评价度。我的对策：对大学生群体的授信层次将会提高，努力推出灵活的大学生专用分期按揭产品，对于家庭困难的学生则可发行助学信用卡。

2. 在现有大学生持有信用卡中，招行因为较早进入市场而排在首位，我行起步虽晚但后劲十足，面对大量潜在客户，我们有信心也有能力开展信用卡营销的战役。信用卡必备功能中，免年费成为要求，这与大学生现有的消费水平有一定关联，同时校园周边可刷卡店面也占有很大比例。我的对策：在学校附近开发商户，吸引更多的学生消费群。信用卡刷卡免年费的口号一定要喊的响亮，积分活动一定要搞的有特色，也可以推出针对学生的，比如降低利息。

3. 加强信用卡品牌建设我的对策：信用卡产品的同质化导致了客户对信用卡品牌印象不深，忠诚度低。品牌是的一种无形资产，对信用卡营销有重要意义，有助于商业银行将自己的产品与竞争者的产品区分开来，有助于提升信用卡客户规模，培养持卡人对银行品牌的忠诚度。

4. 建立信用卡营销体系，开展业务联动营销我的对策：信用卡不是一项独立业务，信用卡营销与银行公司业务、个人业



务、负债业务关系紧密。为应对市场的不断变化及同业竞争，商业银行必须多部门联动的信用卡营销体系，对相关业务部门职责及互动关系进行整合，使各金融业务品种与信用卡有机结合，互为补充、协调配合，建立高效整体联动，对市场 and 客户快速反应的运营体系。

6. 加强促销宣传，培养信用卡消费文化我的对策：为促进信用卡营销，除提供年费减免、手续费折扣、发卡赠礼等优惠外，各家商业银行开展了各种形式的促销活动，引导客户使用信用卡。

7. 重视客户细分，加大产品创新力度我的对策：随着客户需求的多样化，金融技术的提高，信用卡功能创新在信用卡营销及品牌推广中的地位日益重要。纵观国内信用卡市场现状，信用卡产品功能发挥的并不充分，大量睡眠卡、低效卡的存在，严重影响了信用卡市场的进一步发展。

## 业务员的个人工作总结篇四

工作总是忙碌，在岗位上，我有了工作任务掌控全局，把公司生产的产品销售出去，却不是一件简单的事情，需要沟通和联系客户，需要去主动抓住机会，因为我相信合作可以主动联系，而不是被动的沟通。

首先我们为了提高销售渠道在线上开展了零售商铺，这样我们公司自己销售一部分，减轻压力也能够给我们公司更多的盈利，同样也会吸引更多的合作上，代理上，毕竟我们公司是生产型公司，不是以销售为主，这就给了我们很大的压力，但是想要做好工作还需要找到渠道长，在线上铺开渠道，同时也会在一些大型的平台上，打广告，毕竟，想要获得更多就要先付出，让名气上来，让更多的人知道我们公司，如果连我们公司都没有听过，没有询问过这将会给我们公司很大的压力给我们的工作带来不便。

对于内部员工，积极发挥能力我作为一个领导者，给他们指令一个方向，而他们确实我的执行着，这样能够更好的做好工作，同样为避免出现问题的，适当的检查还是必须的，不然如果我们都不去检查工作，不去思考查看员工的情况有如何掌握进度如何保证一起前进，对于犯错的员工严厉惩戒，让他们成为另类榜样，让他们知道这样做是不行的，有必要去解决这方面的问题。这是对他们的关系和帮助。

积极沟通生产部，毕竟我们如果刚靠着产品去销售，这并不能够很好的解决问题，我们在销售的过程中经过销售统计能够寻找到当前市场需求最大的产品，同样这样的产品因为市场需求大，给我们的机会也就更多，更方便我们去做好销售，针对这些产品生产部有必要调整生产方向，减少损耗，提高生产，让畅销产品更多的倾销的市场中，让更多的客户得到更多的回报这也是我们工作的方式，为了拉拢更多的客户而准备。

同时派遣市场调研团队，寻找我们销售的情况，消费者是最好的见证者，也是忠实的客户，值得我们去信任，也值得我们去相信，这会给我们很多的机会与空间，对于这些，我们每个人都可以开展更多的机会，联系更多的客户，毕竟公司都是一体的，不同部门之间的配合紧密才能让我们公司发展更上一层楼，让我们的工作有更好的发展，对于简单的事情，却需要细致的去分析去考虑掌握方向和渠道，找准问题所在。

为了明年工作能够取得更好的成绩，在今后工作中，会事先做好市场调研，考察市场需求然后让生产部生产，我们销售必须要根据客户的需要来生产而不是让客户以我们的意愿来购买，毕竟竞争对手非常多，想要获得很多的客户认可，就要做好更多的工作准备，让更多的客户与我们沟通合作。

## 业务员的个人工作总结篇五

弹指一挥间，一年的工作、生活到了尾声，分享一年的收获，总结一年间工作的成功与失败。20\_\_年，在集团领导的带领下，在公司各部门的支持和帮助下，我们公司顺利完成了一年的经营工作，迎来了机遇与挑战，\_\_公司全体团结一心，销售也取得了一定的成绩，在此感谢我们的领导和同事们，你们的支持是我们不断向上的动力源泉。

20\_\_年是我们\_\_公司快速成长的一年，也是事业蒸蒸日上的的一年，集团领导率先垂范，迎难而上，克服解决了很多困难，为我们开展各项工作奠定了良好的基础。打铁还需自身硬，面对市场带来的巨大压力和来自客户的各种挑剔、分析、总结就是为了下一年做的更好，感谢集团给我们分公司提供这么好一个机会，现我代表\_\_公司总结如下，请集团领导和同事们批评指正。

### 一、思想的武装是干好工作的前提。

一年来，公司领导注重各分公司的思想政治工作，建立了分公司责任制，对于我是一份重任、也是更好更快提高磨练自己的绝好机会，我首先是从思想上按照公司要求做，贯彻好集团公司各项重大决策。其次是经常性的向董事长总经理汇报个人想法及经营情况，也从各位领导那里学到了很多工作和为人处世的经验，\_\_公司对集团公司的政治学习及经营安排全面贯彻，从而取得了20\_\_年的经营业绩。

### 二、20\_\_年的经营举措、工作亮点和存在的不足。

新年新气象，面对新一年的开始，新的挑战，我们公司群立群策，挖掘更大的销售空间，尽最大限度的提高销售额。

1、在公司领导的大力支持下，前往\_\_等地对部分产品做了详细考察，增长了产品的相关知识，拓宽了眼界，提高了认识。

更换了部分\_\_产品，保证了利润最大化的同时，提高了产品的种类，赢得了广大客户的认可。

2、拓宽了销售渠道，为了打开销路，合理的利用了\_\_景区休闲购物长廊，采用托管的方式经营着两间店面，经营的范围侧重于民族工艺品、特色食品、代表\_\_地的一些小的手工工艺品，降低了成本的同时创造了利润，增加了部分销售额。

3、不断的更新和补充产品是我们长久的必修课，为了留住老客户吸引新客户我们不断的添加新产品，满足各个阶层的需求，小到扑克牌、打火机、香烟、大到各类礼盒，精美玉器，积极想办法。

4、积极完成上级领导给予的各项工作任务，协调配合办公室、财务室、项目部、\_\_风景区、旅行社完成各项日常工作，发挥了我是公司一块砖哪里需要哪里搬的优良作风。

一年以来，我公司紧紧围绕在集团公司党支部周围开展各项工作，在集团公司各位领导的帮助、指导和要求下。我们取得了较好的成绩。

1、市场竞争愈发激烈，同行层出不穷，特产店也如同雨后春笋般滋生，对方拥有的社会关系和经营手段、方式比较灵活，对我们造成了一定程度的冲击。客户所需礼品不断从我处分流出。

2、集团公司领导为我们营造了良好的经营环境，处于酒店大厅，酒店的施工，客人流动量锐减使得我们的现金销售受到了影响。

工作中存在的不足及解决方法：

1、工作的积极性、主动性有待提高，处于发展的最初期阶段，我们应该更加努力，做好各方面的宣传工作，提高服务能力，

为以后更好、更快的发展奠定一个更加坚实的基础。

2、发展的意识不够强，不能仅仅只局限拥有一两个销售点，争取在\_\_景区内“做做文章”，拓宽销售面，增加销售额，提高收入。

1、继续研究、考察市场，发现、挖掘、开发新的产品，争取拥有自己的“拳头”产品，满足自身发展要求的同时让自己处于不败之地。

2、对代销商品进行认真筛选，争取寻找到价格好、品质优的合作伙伴，降低成本，提高利润。

3、严格要求自己 and 部下，不做任何损公利己的事情，牢记大河有水小河满、大河没水小河干。

4、扎实做好客户联系，老客户定期回访，新客户多跑多联系。

在这辞旧迎新之际，我仅代表\_\_公司全体向集团领导和同事们拜个早年，祝大家身体健康、工作顺利、家庭幸福。以上是我\_\_公司工作总结，有不到之处请领导和同事们批评指正。