

个人销售工作总结与提升计划 销售个人工作总结(大全6篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

个人销售工作总结与提升计划篇一

时光荏苒，20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。回首走过的一年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。感谢公司给我提供这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有了你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在没有进公司之前，我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验；转眼即逝，不知不觉中，我在本公司做领班兼外采已经快2年了。这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，开拓创新，扎实工作，转变思想，积极投入到实践中去。非常感谢采购部积极支持和领导的支持与关心，现将这一年是以来的工作总结如下：

1、对市场了解得不够深入，主要是冬装的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩位能达到状态。

2、一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。

3、服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够透彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在：

1、销售最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等工作没有处理好，导致很多顾客未能及时得到一些优惠活动信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。

2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

1、建立一支熟悉产品，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。

2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

个人销售工作总结与提升计划篇二

秋去冬来，又到了一年的.年尾。这个时候，是最容易让人回忆的时候。一整年，时光流转。一整年，慢慢成长。一整年，渐渐收获。这一年，是我参加工作以来的第一个整年。上半年，在公司***项目做销售秘书；下半年，调到公司做行政秘书。感谢公司给我机会锻炼，让我尝试这两项既有区别又有共通点的工作。写年终总结，也写自己在这两项工作上面的些许收获。

1、销售秘书职责是实时高效准确无误做好一切销售协助工作。细节决定成败，其中有很多细节方面的事项，必须特别注意。

2、销售秘书的工作，大致上可以分成三大类。一是，协助销售；二是，协助案场经理监督执行售楼部管理制度；三是，报表统计及分析。

3、协助销售。第一点、主要是客户进售楼部，销售秘书必须做到第一个见到客户，并且能迅速上前热情接待客户。在两分钟之内简单了解客户(贵姓?是否来过?通过哪种渠道获知本楼盘等)并让客户做好来访客户登记。之后迅速安排排轮置业顾问接待客户并提醒下一个排轮置业顾问准备。第二点、接听来电客户电话并做好较详细的来电登记,包括客户姓名、性别、获知途径、客户需求以及联系方式(获取联系方式这一点是最重要的,有必要时要跟客户进行确认)。下班前,准确分配来电给每一位置业顾问。第三点、核对销售合同,每一份认购协议和买卖合同都需要仔细核对房号、单价、面积、总价。买卖

合同签订后需要进行网上备案。

4、协助执行售楼部管理制度。售楼部管理制度一般分为：售楼部规章制度(即工作制度)、售楼部见客制度(包括排轮制度和分单制度)业务员管理制度(即销使管理制度)。

5、根据销售情况做好各类销售报表。根据每天的销售情况，准确无误的做好《销售日报表》，做好后给每一位置业顾问签字，让置业顾问清楚的知道自己当天的见客情况和业绩情况；楼盘每天的销售情况累积起来，合成楼盘每个月的销售月报表，销售经理一看月报表，就清楚这个月的楼盘销售情况(多少套成交、多少套需要催款、多少套已经放贷以及置业顾问本月业绩情况)。

个人销售工作总结与提升计划篇三

销售是指以销售、租赁或其他任何方式向第三方提供产品和/或服务的行为，作为销售员，以下是个人销售工作总结，一起来学习吧！

时间飞逝，转眼间又是一个年头，回首去年年这一个年头，可以跟自己稍微安心的

说句，这一年没有是一个收获颇多，让自己感觉较为踏实的一年。

去年自己有幸加入了七色纺这个大家庭，还是在自己喜欢的营运部门工作，

虽然不是新毕业的大学生，毅然还是有种好奇和忐忑，因为毕竟是第一次做内衣方面的，带着一颗学习和进步的心，开始了这一年的生活。

今天回首一年来的风风雨雨，有紧张，有感慨，更多的是喜悦。

如果让我总结这一年的收获和进步，是闯四关。

第一关，面对问题要冷静而不应该急躁，先要分析原因，再提出解决方案。

在刚进营

运部时，在打造教练店，我和彭吉负责打造内江交通路店，有一次在我们中午12点多达到门店后，前面的架子已经空了许多却无人补货，而店长此时不在店里，其他的人都在聊天。

我(表情有点不高兴)就比较着急，直接叫了导购和我一起把货补了，而当时差点发火。

当时多亏彭吉把我拉住，叫到了店外和我沟通。

告诉我首先要冷静分析导致没有补货的原因是什么，然后我们该怎么来做。

店长回来后我们了解到，首先是因为职责分工不明确，大家不知道自己的工作职责，再者是因为店里只有店长，其余的都是导购，如果店长不在，没有统一管理，此后我们做了各岗位的工作职责范围，以及晋升标准等。

下个礼拜再来时，这种情况就没有发生了。

第二关：学会了与人沟通我是一个北方人，在以前说话比较直接，常常只把自己的想法表达出来而忽略了别人的感受，没有达到预期的效果。

在来到七色纺后，经过外训和向彭吉和陈经理还有其他同事等的学习，我学会了简单的与人沟通的技巧，首先明确我要

沟通的人和同事关系以及要沟通的内容，其次知道其性格选，根据性格选择你要沟通的地点和时间。

最后选择沟通的方式以及沟通的语言方式和语气。

第三关：授之以渔，而非授之以鱼在8月份开始有陈列小组陈列后，我一直埋头去工作，而没有把我所知道的教给我的同事，导致在他来了三个多月后，我还是得在他独立工作的时候给他把好前关的沟通和后期的分析。

反思后，我想我应该要把我会的东西教给他们，这时我就尝试着放手去让他做一些事情，让他承担起一些责任，而不是像以前一样庇护着。

对新来的员工，我会先做好学习计划以及实践的内容，让他们明确知道自己的学习计划和目的。

真正做到授之以渔，而非授之以鱼。

第四关：宏观把握问题的能力。

最后要说的是，通过近一年的学习，总结，自己认为首先要从宏观上去把握事情，从这些所有的每一步都要想好，脑子里面有一个总体的框架，一定要把每一个点做好。

在推动一项工作的时候，我总会去想一下，如何来做，什么时候做谁来做，通过怎样的方式来做，会达到什么预期的效果，如果错误，该怎么来改正，等等，让自己心思变得缜密，换一个角度和高度来思维。

最后希望在新的一年里，自己以全新的面貌来迎接新的挑战，希望自己能够跟同事们共同努力加油！

齐心协力，努力把做得更好。

岁末年初，又到收获盘点之时。

在过去的一年里，销售部在酒店总经理班子的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了16年的销售任务。

部门的工作也由最初的成长期逐渐步入成熟。

今年年初根据酒店营销的需要，在原有的人员编岁末年初，又到收获盘点之时。

在过去的一年里，销售部在酒店总经理班子的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了16销售任务。

部门的工作也由最初的成长期逐渐步入成熟。

今年年初根据酒店营销的需要，在原有的人员编制上，新增了一位销售主任，负责指导各销售人员开展销售工作，并予以检查及跟踪，确保销售目标按期完成。

在全体销售人员的共同努力下，销售业绩相比去年也有了显著上升。

业绩的取得，与这一年里实质性的扎实工作是分不开的。

在这一年里我们的具体工作如下：

一、对外销售与接待

1、旅行社和大型团队的销售京山素有鄂中绿宝石之美誉，地处大洪山南麓，江汉平原北端。

是大洪山国家级风景名胜区的核心景区之一。

优越的地理环境和迷人秀丽的自然风光，吸引着全国各地不同的游客。

我们与京山各旅行社、绿林鸳鸯溪景区和汤池温泉建立了长期友好的合作关系，以保证酒店的团体客源。

在此期间，共接待大型团队xx家，例如□xx□为酒店创收xx元。

每一个团队的到来，我们都有销售经理全程跟踪，并协调酒店各部门，以保证为旅行社客源提供优质的服务，提升客户满意度。

如今有很多旅行社已经成为了我们的忠实客户，如□xx□

优质、人性化的服务，也让他们介绍了更多的新团队开始入住我们酒店，无形之间也提高了我们酒店的知名度和美誉度。

京山除被誉为桥米之乡以外，还是全省的球之乡。

去年11月份的全省球公开赛在京山圆满举行，去年在酒店连续入住四天，入住房间xx间。

今年全省少年组、群体职工类、成人组的球赛仍在京山举行，前后三次比赛，为期xx天，入住房间数xx间，共为酒店创收xx定稿版万元。

2、商务型客户、政府机关、企事业单位的销售京山除了是一座旅游城市之外，也是轻工机械之城，国宝桥米之乡。

加上最近几年政府的大力支持和招商引资，京山的经济也在飞速发展。

南来北往的客商、政府机关、各企事业单位成了酒店最重要的客源之一。

我们针对不同的消费对象，采取不同的销售模式，运用灵活多变的销售方式，吸引着酒店的新、老客户。

例如：办理有充有送的vip卡，为客户入住消费提供快速便利的服务，共办理vip卡xx张，共充值xx元。

与此同时，我们还分别与一些客户和单位签署了现金消费协议和挂帐消费协议，截止年底共签署现金协议xx份，挂帐协议xx份。

并在此基础上，新增了签单卡业务，以便更方便更快捷高效率的为各签单单位服务。

同时，我们也制定了销售员拜访记录卡，以便及时跟进客户，反馈客户信息，并及时整理归档，维护与客户之间的关系，不断发掘新客源。

销售员也开始从去年的被动销售到今年的主动销售，从无序工作到有序工作，从无市场调研分析到市场调研分析和同行业分析，并根据客户的实际消费给予适当的送房优惠，直接赢得了销售业绩的显著回升。

3、会议销售酒店拥有大中小型会议室共8间，可同时承接不同规模的大中小型会议。

得天独厚的硬件优势和优质的星级服务，使我们在同行业的会议销售中一直处于遥遥领先的地位。

在这一年里，我们共接待了大中小型会议共xx场。

其中大型会议xx场。

中型会议xx场。

小型会议xx场。

大型会议有：轻机招商会议、政协会议、全省组织部会议、

全省财政预算会议等，仅这几次会议为酒店创收xx万元。

在这些大型会议中，部门经理带领着主管、领班及员工全程跟踪服务，加班加点，任劳任怨，工作经常性的延长，即使很疲惫却始终对保持着振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩，使每一个会议都能圆满完成，客人对我们的工作也给予了充分的肯定和赞扬，形成了经济效益与社会效益双赢的局面。

4、宴席销售酒店的餐饮部相比去年而言，整体都有了质的飞跃，听到客户的投定稿版诉少了，赞美多了。

从今年年初餐饮部就开始全面严抓服务规范、出品质量，并勇于不断创新，接待能力也大大提高。

在做好各类宴席、会议餐接待的同时，还做好了不同规格的自助餐。

这次全省财政局预算会议的自助餐就获得了上级领导的一致好评。

宴席菜品的出品也在不断的改进和完善，截止到今天，共接待宴席xx多桌。

其中，15日，京山轻机孙总的寿宴创开业以来宴席的最高规格，我们以一流的服务，可口的味道，优美的环境，无论从软件服务还是到硬件设施都让客人深深折服，使所有宾客高兴而来，满意而归。

二、对内管理与考核

1、对内管理

销售部在去年人员编制的基础上，除增加了一名销售主任以

外几乎没有什么人员变动。

销售人员各自延续去年的分管单位，并在原有基础上拓展新客户。

全面协助部门经理完成酒店的经营指标，做好所有协议客户和vip客人的跟踪回访，每周利用周五填写客户拜访卡，及时反馈客户信息，确保服务质量和宾客的满意度，保证酒店预算指标的完成。

2、回款与绩效考核

为了加强销售部的管理，提高员工的工作积极性和主动性，今年特制定了对销售人员的考核方案，实施按劳计酬。

销售人员根据淡旺季的不同，要求完成不同的销售任务及回款任务。

销售部文员每周及时更新应收账款明细，部门经理和主任督促销售人员及时对大笔账单进行催款及跟踪，确保酒店的流动资金。

三、适时促销，全员营销

销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作。

在淡季时，我们推出了一系列的优惠促销活动，答谢新老客户，推出了周一特价房等，还利用淡季之际，深入周边各旅游景点，做团队市场。

如：与汤池温泉签定了七月-八月的订房优惠活动协议，实施淡季旺做的营销方案。

七八月相比而言是客房的淡季，却是餐饮的旺季。

这个时候，我们实施全员营销、绩效提成的方案，大力调动了全体员工的积极性和主动性。

仅在七八月份我们共接待升学宴xx桌，为酒店创收xx元，定稿版占京山升学宴市场份额的xx%□

四、同行合作，互利互惠

今年七月份我们和京山旅游局、京山各旅游景区宾馆合作，以宣传京山风光一行，应约参加在武广的宣传展示，在会展中心递出了我们京山玉丰国际大酒店这张名片。

会展结束后，有些团队拿着我们酒店的名片慕名而来，如xx□此次武汉之行，为酒店取得了一定的外围客源，实现了同行间互利的新销售局面。

五、存在的不足之处

一年的工作，经过酒店全体员工的共同努力，成绩是主要的，但仍不可忽略所存在的问题。

这些问题，有些来自于客人投诉过来的反馈意见，有些是各部门自查所发现的。。

分别如下：

1、对外销售需要继续加强；

2、在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

3、有时由于沟通的不及时，信息掌握的不够准确，影响了酒

店整体的销售与接待，在今后的工作中要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

xx年在不经意间已从身边滑过，回首这一年，步步脚印!我于xx年02月份进入xx公司，在职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。

在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。

现将xx年的工作总结如下。

一、内勤日常工作

个人销售工作总结与提升计划篇四

在这一个月的销售工作开展以来，自己在心态方面是得到了很大的提升，之前自己没有接触过销售的工作，对这方面的了解只是听别人说这个行业很赚钱，只要您将公司的产品销售出去了，就能拿到很高的提成和奖金，我冲着这个薪资来的，却没有想过其中的辛苦，经过一个月的工作，我知道了。在初期刚接手的时候，我认真学习产品的相关的知识，将产品的优劣势都掌握了之后，我就以为我可以了，但是一连一个多星期的打击让我明白，销售不是这么容易的，跟我一同进公司的人，被打击的直接退出，还好我凭着不服输的精神坚持了下来，一个月后的现在，我发现我的心态好的很多，这是自己的进步。

经过这一个月在销售岗位的“摸爬滚打”，我也提高了自己的工作能力，学会了如何和顾客打交道，如何让顾客对我们的产品产生共鸣，这都是要学习的，这也是能够促成最后一

步的成交的重要条件，针对不同的顾客，就要有不同的方法去跟顾客交流，不是每一个顾客都适用于同一个方法的，所以也就提高了自己的沟通能力和随机应变能力，这就是工作能力的范围。

经过一个月的销售工作，我觉得自己的身体素质都好了不少，竟然都没有以前那么容易生病了，可能也是因为这个月以来，自己经常到处跑，到处去请教不同同事的意见和有关销售的经验吧，而且我还针对产品的相关性能，进行了一些市场调查，让自己对产品以及客户的需求有了更好的清晰的认知，这份工作还能提高自己的这方面，我也是没有想到的。

以上是我对这个月的销售工作的总结，之后我也会继续努力，在销售工作岗位上发光发热，努力的更好的提高自己的工作能力，从而提高自己的业绩，在学习中，不停的去摸索和探求这条“销售”之路。

个人销售工作总结与提升计划篇五

好的成果是需要分享的，好的文章也是需要分享的，小编在这为大家分享销售个人工作总结，希望大家喜欢。

好的成果是需要分享的，这样才能起到鼓励的作用。

同时这也有利于激励其他员工共同奋斗，工作总结无疑能使一个好的工作总结得到好的分享的好平台，因此，写好工作总结是延续成功的有效方法。

其次，深刻分析市场上主要竞品在产品系列、价格体系、渠道模式、终端形象、促销推广、广告宣传、、营销团队、战略合作伙伴等等方面表现，做到知彼知己，百战不殆。

目的在于寻找标杆企业的优秀营销模式，挖掘自身与标杆企业的差距和不足。

最后，就是自身营销工作的总结分析，分别就销售数据、目标市场占有率、产品组合、价格体系、渠道建设、销售促进、品牌推广、营销组织建设、营销管理体系、薪酬与激励等方面进行剖析。

有必要就关键项目进行swot分析，力求全面系统，目的在于提炼出存在的关键性问题并进行初步原因分析，然后才可能有针对性拟制出相应的解决思路。

运筹于帷幄之中，决胜在千里之外。

新年度营销工作规划就是强调谋事在先，系统全面地为企业新年度整体营销工作进行策略性规划部署。

但是我们还要明白年度营销工作规划并不是行销计划，只是基于年度分析总结而撰写的策略性工作思路，具体详细的行销计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

目标导向是营销工作的关键。

在新年度营销工作规划中，首先要做的就是营销目标的拟订，都是具体的、数据化的目标，包括全年总体的销售目标、费用目标、利润目标、渠道开发目标、终端建设目标、人员配置目标等等，并细化分解。

如终端类产品的销售目标就要按品项分解到每个区域、每个客户、每个系统等等；流通类产品分解到每个区域、每个客户等。

其次就是产品规划。

根据消费者需求分析的新产品开发计划、产品改良计划;通过销售数据分析出区域主导产品，拟制出区域产品销售组合;根据不同区域市场特征及现有客户网络资源状况，拟制出区域产品的渠道定位。

然后就要拟制规范的价格体系，从到岸价到建议零售价，包括所有中间环节的价格浮动范围。

有时非常必要结合产品生命周期拟制价格阶段性调整规划。

如果企业仍存在空白区域需要填补、或者现有经销商无法承担新产品销售等原因，还需要制定区域招商计划或者客户开发计划。

终端类产品还需要完善商超门店开发计划。

最后，就是营销费用预算，分别制定出各项目费用的分配比例、各产品费用的分配比例、各阶段的费用分配比例。

如此，整体年度工作总结和新年度营销工作规划才算完整、系统。

但是为了保障营销工作顺利高效地实施，还需要通过从企业内部来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力。

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。

在过去的一年里，****厅的全体工作人员在**的领导下，公司各部门的大力支持下，通过全体工作人员共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了****下达的销售任务。

在新春即将来临之际将xx年的工作情况做如下总结汇报：

一、销售情况

****2016年销售891台，各车型销量分别为富康331台；**161台；**3台；**2台；**394台。

其中**销售351台。

****销量497台较xx年增长45(13年私家车销售342台)。

二、营销工作

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。

xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动1xxxx[]刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花5xxxx[]电台广播140xxxx次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。

公司并在2016年9月正式提升任命***为****厅营销经理。

工作期间***每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

三、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到****公司日后对本公司的审计和****的验收，为能很好的完成此项工作，2016年5月任命***为信息报表员，进行对**公司的报表工作，在工作期间***任劳任怨按时准确的完成了**公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

四、档案管理

2016年为完善档案管理工作，特安排***为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报****公司等，工作期间***按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对2016年各项工作做了简要总结。

最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于2016年的工作计划做如下安排：

- 1、详细了解学习****公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与****公司各部门的工作，争取优惠政策. 加强我们的市场竞争力。
- 3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、销售人员的培训，每月定期xxxx课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。
- 5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。
- 6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。
- 7、根据****公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表****专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在2016年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。

在此表示深深的谢意。

在xx年新的一年里我们将继续努力工作，虚心学习。

以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。

再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

个人销售工作总结与提升计划篇六

转眼间，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。

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。