

最新广告业务员个人总结(精选14篇)

考试总结是一个追求进步和提高自己的过程，能够让我们更好地发挥自己的潜力。小编整理了一些值得推荐的学习总结范文，希望能够给大家提供一些写作灵感和思路。

广告业务员个人总结篇一

第一步确认意愿和审核疑虑：

往往一般到了这个地步就是很单纯的认为只要收到钱就是最好的，所以更多的时候忘了应该要确认客户的意愿、解决客户的疑虑从而进行互动谈判，所以在从中失去了不少的客户，这点只能也给自己0分，我认为谈判中最重要的一步就是了解对方的谈判角度和立场还有待解决的问题，从而围绕着这些困惑和疑虑进行逐一攻破。

第二步互动谈判和如何推动签约：

以前的做法很单纯然后自然地推动签约；最后一式更是销售中的最核心部分，而这么重要的部分自己重视的程度又有几分呢？所以这一点也职能给自己打20分，现在认为谈判就是双方相互妥协和交换并达成一致的过程。谈判过程的第一步是了解对方的谈判立场，第二步是进行妥协、交换并让步。然后在根据这些核心再去推动签约，谈判中无非是谈到的就是价格、服务、付款条件和上刊时间等等，这些归根结底都是由客户的需求决定的。只要掌握了客户的需求进行妥协和交换，就可以得到满意的价格了，所以这一点也得加强练习。

摧龙六式的第六式服务和体验：

第一步签约了之后还要继续与客户之间的关系：

我认为这一项只能得20份，因为签约前态度都非常热情，总

想把所有知道的事情全部都告诉他，总想把产品的特性和特点全部说出来，可一旦签订了协议交了钱，态度就没有以前那么好了，只是可能会问一些最近的生活状况或是公司运营状况，所以从心里感觉签约前和签约之后感觉是很不一样的，我觉得这一项也需要公司的大力配合，以前我们的公司一次性的买卖非常多。

第二步强化关系和信息回馈：

我认为即使客户和你签约了合作了，这个时候才是你真正服务的开始，所以我很反对以前的一锤子买卖，所以在以后的工作中要加强重视客户的信息回馈，不好该如何调整，好的应当保持，我希望这一点公司也能给予足够的支持。

第三步决策互动和人脉转介绍：

得到了客户的认可转介绍非常容易，我认为在这一点2016做的尤为不好，因为很多客户都是因为合作了之后提出一些异议没解决或不能解决，才导致的客户再次死亡，所以人际关系学我要在三月份之前认知努力的学完并能领会其真正含义，要经常和自己的客户互动谈心，聚会、吃饭、娱乐。

四、2017年个人的目标额度(1、全年的目标额度2. 月份的目标额度)

2017年自己的年度目标是69万，平均每个月7.6万，每周1.8万左右, 要完成此目标额自己将要准备：

1、2017年自己准备涉足的行业为：服务业、酒店、餐饮、娱乐、教育培训、金融、证券、银行、食品。

2、最少200个符合我们媒体的客户资料教育培训50个、酒店餐饮50个、休闲娱乐50、银行、证券、投资担保60个、食品10个、医院20个、白酒、装饰及其他60个，2月8号以前全

部列出来进行初步筛选。

4、3月份以医院、白酒为主打，所以在春节期间尽可能的多了解医院资讯，这一点以前的同事可以帮我，在一点在网上多留意一点这些内容。

5、4月已投资担保、婚纱摄影、奶制品为主，3月份每天抽出半小时了解婚纱摄影及奶制品行业资讯，在网上也留意次讯息。

7、6月份保险、金融、银行证券和饮料，应以饮料为主打，因为再过一个月是饮料和啤酒销售的高峰期。

8、7月教育培训(瑜伽、乐器、艺术培训学校)、食品饮料为主

9、8月饮料、啤酒、出国留学为主

10、9月啤酒饮料、红酒、月饼茶叶茶具为主

11、10月以礼品、家具、花卉市场为主

12、11月以白酒、投资担保为主

13、12月以白酒、装修装饰及材料为主

五、对公司的管理意见和团队建设意见(自己刚进入公司时间不足一个月，以下内容仅代表个人观点)：

1、为了提高工作效率应减少业务人员填写公司单据的时间，会议期间应严格执行会议几率，达到简单高效，加长会议中的客户分析时间。

2、晨会宣读完毕后应紧跟着部门会议，会议结束后应部门的全体人员做个小游戏，激发业务人员的斗志之后再出去拜访

客户或电话约访。

3、多分享团队成员成功和失败的经历经验，加强对新员工的一对一帮带工作(最好责任到人)。

4、建议公司能够增加公司员工的外部培训次数，建立一种学习型团队。

5、应多组织员工的集体活动，彼此增加之间的情感，让我们真正的体现出团队凝聚力的价值所在。

6、注重员工的个人情绪，必要时一对一沟通。

六、个人的职业规划和成长目标上具体计划为：

1、自己2017年全年的目标计划设定为：2017年6月之前最少完成里面的三分全部内容(信息获取的技能运用，要从多种公开资源获取;营销前的事先准备工作，有行业和客户营销和传播的待解疑问;客户筛选技能运用效率，客户市场阶段评估分析合理;回访客户的介入理由策略选择和陈诉;情绪与行为之间关系(工作中)的觉察和体验;有区分客户观点和反应的实际表述;客户的基本状况及需求关注点;结合客户市场媒体价值表述;知其真实行业、客户媒体选择理由、媒体观;有节奏好、提问回应好;有个人学习得知识在客户沟通中的应用);2017年6-12月完成初日考核内容评分标准的全部内容(对现有的媒体运用(执行)出色，能将媒体价值和客户需求紧密的相结合;客户的资料通过多方获取比如：人脉介绍获取、特殊渠道获取;明晰媒体的推广目的和了解客户的媒体投放有关工作流程;和客户之间的沟通应达到互动探讨和引导客户的购买需求，在沟通中要换位体察对方感受)要达到以上内容自己必须严格的要求自己。

2、2017年3月通过自己两年的努力，拥有一辆马自达6自动旗舰版(红色)、个人存款10万元、累计个人财产30万(每天看着

自己2017年的目标来对比自己每天的工作总结计划，不断的反省和询问自己照这样下去自己的目标能不能在这个期限完成，如果完不成我将如何改动我的工作方式?为什么完不成?)。

3、积极配合公司的各项指标落实情况，做好时间的合理安排，通过一年的时间，2017做到公司的中高层管理人员、做到对金融、教育、食品行业清晰三个行业，能在这个行业做到轻车熟路，能给新员工讲解这三个行业信息的搜集和学习办法，领导有事不在时做到积极努力的争取召开公司的业务部门会议，能够对新员工学习公司的业务项目进行指导性作用。

4、通过两年的努力2017年之后，自己要往职业经理人道路上发展，做到本公司的高层管理人员，配合公司制定相应的制度，严格准确无误的执行下去，在公司的高层领导不在时做到积极努力的争取召开公司的全员会议，能够对公司各个部门的整体发展和整体工作战略业务项目进行指导性作用。

5、2017年1月23日—2017年每天抽出一个小时学习行业知识、半个小时分析当天所遇到的客户情况，做到熟悉客户个人信息，熟悉客户公司和行业(2017年1月-2017年12月通过书籍、网络 and 参加课程学习主要对人际关系和时间管理学习，并能熟练地运用人际关系技巧和熟练地将自己的时间合理的规划;2011年1月-12月通过书籍和网络、参加课程学习学习管理思维方式方面和时间管理知识，掌握有效地管理技巧，达到能灵活的运用管理的方式和执行能力，熟练地将自己的时间合理的规划;2017年1月-12月通过书籍和网络、参加课程学习如何成为一个卓越的职业经理人，有效地管理技巧、带领团队和管理团队的要领、营造优秀的企业文化要领、增强逆境抵抗力和逆境中解压的方法并能够熟练地将自己的时间合理的规划)。

七、对照初级日考核内容标准在2017年的学习和准备涉足行业的计划和目标：

经过上述情况自己也清晰的认识到了在2017年自己的工作方法和个人计划目标，自己准备涉足的行业：服务业、酒店、餐饮、娱乐、教育培训、金融证券。

1、加强自己的时间管理：2017年1月21日—2017年7月改变自己以往的思维模式和销售模式，一定得转变让自己变成顾问式营销，使自己慢慢变强，从根本上解决盲目拜访客户、盲目销售自己的产品，定期维护回访客户每天坚持打电话20个、至少回访老客户保持在2—5，多向公司的老员工和公司领导多沟通多学习，在工作中遇到的问题多请教，每天晚上总结思考当天在工作中的不足(那些事是今天做的特别不好的?导致不好结果的原因是什么?下次我该如何避免类似情况再次发生?那些是今天做的不错的?达成了都很么结果?以后我该如何持续下去?)详细的明天工作计划视情况每天晚上完成(我要电话拜访多少个新客户?邀约多少?拜访几个?达到什么程度?)。

2、1月21日—2月8日学习公司内的知识(销售流程、产品介绍、广告媒体的优劣势、客户分析眼光)，多向公司内部的销售前两名同事或向领导请教，行业内的知识，另一部分通过网络对广告销售学习，了解咱们现有的媒体优势和劣势，如何将媒体的优势发挥到最大的成效。

3、从现在开始每天用1个小时的时间学习金融(投资担保、保险)、教育培训(私人培训、职业训练、职业学习)、食品行业、酒店餐饮的行业情况(1月25日—2月1日每天2个酒店餐饮、教育培训(私人培训、职业训练、职业教育)行业知识学习;2月1日—2月7日每天两个小时对食品行业)，达到自己能熟悉行业的内部资讯，了解行业的优劣势，如何在谈判中切入客户感兴趣的主题中，避免盲目拜访。

4、2017年6月之前最少完成里面的三分全部内容(信息获取的技能运用，要从多种公开资源获取;营销前的事先准备工作，有行业和客户营销和传播的待解疑问;客户筛选技能运用效率，客户市场阶段评估分析合理;回访客户的介入理由策略选择和

陈诉;情绪与行为之间关系(工作中)的觉察和体验;有区分客户观点和反应的实际表述;客户的基本状况及需求关注点;结合客户市场媒体价值表述;知道其真实行业、客户媒体选择理由、媒体观;有节奏好、提问回应好;有个人学习得知识在客户沟通中的应用);2017年6-12月完成初日考核内容评分标准的全部内容(对现有的媒体运用(执行)出色,能将媒体价值和客户需求紧密的相结合;客户的资料通过多方获取比如:人脉介绍获取、特殊渠道获取;明晰媒体的推广目的和了解客户的媒体投放有关工作流程;和客户之间的沟通应达到互动探讨和引导客户的购买需求,在沟通中要换位体察对方感受)要达到以上内容自己必须严格的要求自己);2017年2月-2017年3月学习《余世维-有效沟通》2017年3月1日-20日《曾仕强-人际关系学》2017年3月21日-4月15日《尚致胜-nlp致胜行销学》2017年4月16日-5月1日《曾仕强-情绪管理》。

广告业务员个人总结篇二

一、2xx年个人全年工作业绩汇总及分析:

xx年的工作时间xx年3月-xx年1月,10个月的工作时间涉及的行业:投资担保40余家、食品30余家、婴儿用品40余家、汽配大世界、北环汽配车饰广场、陈砦花卉大世界、国际茶城、豫州电动车批发市场、国产汽车配件、名优汽配广场,投入时间最长的为投资担保(6月-12月),合作的客户:亿诺担保、瑞远担保、369担保、商都妇产医院、一鸣出国教育、国际茶城、北环汽配车饰广场、陈砦花卉大世界,中原花木城、经济视点报、海瑞制药、云梦服饰、新成汽车贸易公司,但真正了解这些公司内部的情况和决策者的兴趣爱好,几乎没有,以往工作中有一种错误的观念,始终认为发展向导或发展多个向导是浪费时间和给自己签约时会造成麻烦,只知道公司名称和联系电话就开始和客户联系推荐自己的产品,所以和客户的关系一直也都不是特别理想。

二、对照上年工作总结和计划的总结：

xx年全年的工作计划完成的情况非常不乐观，主要由于自己一直想的比较多，行动的比较少，并一直以量为主导，在新客户开发和老客户关系维护上面欠缺的太多，一直在进行着简单销售，觉得自己做了这么多年的销售和团队带领，工作中也经常有学习的习惯，但实际提高的技能非常不明显。总结以前的工作有以下几点：

2、没找对人、没说对话，2012年每次拜访客户先通过向导或外部了解客户的基本架构授权，好好想想设想拜见时客户给与好的回复，在心里自己鼓励自己，想好要说的话和想要了解的事。

3、心太急，没去见客户以前联想的太多，而提前基本很少去考虑客户真正的需求点和目标宣传是个什么样子，就去拜访客户，造成不能说服客户，反而自己自信心下降，所以在2017年的途中避免发生盲目的追求和盲目的和客户谈判，一定要做好准备。

三、顾问式营销的六大步骤和基本要求对照分析自己的执行情况：

经过摧龙六式的培训之后，自己收获的东西非常多，回头看看自己以往的思考模式和销售模式觉得自己欠缺的东西还有很多，根据自己的以往的情况进行对照分析，自己的感悟如下：

摧龙六式的第一式客户分析：

第一步在客户分析和客户资料收集、客户资料分析判断上要改变以前的单一形式，比方说客户资料收集方面是做业务最基本、最基础的东西，其实以往的方式方法有很多种如上网、看报、114、12580、户外、电视□dm□行业周刊，这些最基本

我都能做到并且自己在这方面做的还不错。

第二步通过人脉关系自己的朋友同事介绍客户资料这个问题还不大，但是通过老客户去转介绍的很少，因为总觉得自己对老客户的服务根本就不能让其满意，从做业务到现在只有5个老客户给我进行转介绍，所以这数字是非常可悲的，不管什么原因，自己没做到让客户满意那就是自己的原因，以后在这方面还得加大自己的人际关系力度，比如说：通过行业聚会，和朋友约会多了解，另外多学习一点人际关系相关的课程。

第三步最关键的一点内部资料审核是非常欠缺的，在这个上面自己只能给自己打10分，所以以后要全面地了解客户的个人资料包括爱好和兴趣、家庭情况、喜欢的运动和饮食习惯、行程，所有的一切都要一清二楚。第四步收集完了资料后就应该对客户的组织结构进行分析，行业内部信息进行判断分析，包括从客户的级别、职能以及在采购中的角色将与采购相关的客户都挑出来，从中找到入手的线索，这是以后需要重点运用和练习的。

第五步内部资料审核通过这段时间的培训过后，了解到也就是说得到了他的资讯和信息过后自己首先要对客户的内部基本资料有所了解，包括他的营销状况、和客群定位、客户的实力这些是最起码知道的，这其中我认为是缺一不可，而以前这些我认为都没做到，所以以后要仔细观察和体验这方面的技能。

第六步判断销售机会，也是关键的步骤之一，它就立刻决定了你的销售是否能进入下一个阶段，如果连销售机会都没有的话就不要进入下一步，免得将时间和资源花在不会产生签约的客户身上。经过公司的培训过后也意味到自己身上存在这很多的不足，我认为自己以后应该在如何发展人脉和人脉的维护以及发展向导上面加大自己的学习力度(和公司做的前两名和广告行业的精英学习)，现在这个社会不是单打独斗

的个人了，个人再能干不如团队一起干轻松，所以团结协作尤为重要，改变要从现在、要从自己开始，所以我相信学习也是我现在的首要任务，为了更好的发展自己的人脉建设，这段时间也在从网上去研究一些如何发展人际关系(曾仕强的人际关系学)，现在认为良好的人脉关系需要具备：首先要做到打开自己真正去理解、包容和接受别人、真心的为对方着想、不撒谎、不欺骗、多参加社交活动。

摧龙六式的第二式建立信任亲和感：

我认为做销售就要搞关系，关系搞好了自然而然业绩就好起来了。

第一步得事先了解客户结构的授权和管理结构，并且我认为还应该了解客户的个人资讯性格爱好和兴趣、家庭情况、喜欢的运动和饮食习惯、行程，这样的话自己就知道了如何去相处，我觉得这些内容我以前的做法只能打5分，可见自己这一方面是非常非常薄弱的，所以首先要加强自己的兴趣爱好，以免到时不能与客户共达统一频道，从而避免不能达到预先的亲和效果。

第二步在拜见当中给与对方好感，这些我认为自己能打30分，因为我的优势给客户的第一面是很诚恳的、客户一般不会有特别的戒备之心，在拜访前我也会在脑海中进行话语组织，也能在客户面前打开自己，进行下一步的梳理和定位客户当下的一些情况，但在兴趣互动和建立同盟中自己觉得只能给自己10分，所以前两个阶段是建立好感和约会阶段，所以以后应加强客户的信赖感，和客户进行家庭活动，吃饭聚餐，卡拉ok

第三步建立同盟因为客户的架构一般不是那么简单的，在决策中影响判断的往往有好几个人，所一就要通过这个信赖你的人想自己提供透漏第一手资料，帮你穿针引线，所以建立向导和接触发起人的关系得加强运用，只有对客户了如指掌，

才能找到正确的时机和方法去推进关系，所以无论以后的生活或工作中要更加注意运用兴趣互动。

摧龙六式的第三式需求审核、发现需求：

第一步审核当前客户的主要方向和问题：

建立了良好的信赖的关系之后，接下来这一步了解客户的根本目标和需求就比较容易了，然后进行分析他企业现有的情况和状况，当客户有了目标和愿望的时候，就会发现达到目标的问题和障碍，很惭愧的是以往的工作中根本就没有达到这一地步，所以这个里面的得分应该0分，人脉人际关系一定要处理好是最关键的事，这种改变不是轻而易举的事，所以多听一些人际关系的讲座和多多与身边的朋友、同事勤加练习，先改变自己的想法和观念。第二步理解客户的背景和原因：

这一点以前工作中根本就没注意过的事，自己打分也是0分，所以要想尽一切办法从侧面的了解决策者的思路 and 一贯作风，如果决策者有了新的问题和挑战就要联合向导(影响层)寻找解决方案，关注决策这所想的所关注的，自己也尽量与决策者直接面谈，所以要换位思考决策者的想法和理解影响层最关心的话题进行深入。

第三步理解完了决策者的思路和媒体选择后应紧接着进行决策者的需求分析和判断：

这一点自己的分数也是0分，因为以前即使找到了决策层也不会这么细的进行分析和判断，所以对决策者的思路总觉得一头雾水，当然这里面的因素很多，但这一点我觉得也是最重要的原因之一。

摧龙六式的第四式价值的呈现：

里面看到了要想取得一个客户的信任和签约仅仅提供媒体价值是远远不够的，更重要的是对客户的本人爱好和公司最根本的目标需求和需要解决的问题，这些问题不解决即使签约的客户，没有一定得成就感，也觉得可能是运气比较好。

第一步结合客户的需求点和待解决的问题内容进行价值呈报：

这一点自己只能给以前的工作打20分，因为以前总觉得自己的价值自己的优势说的越多可能越能打动顾客的心理，现在知道了客户决定采购时决不可能只看某一个指标，应该将采购指标引导到对我们有利的方面来，自己领悟到无论你将的产品特点说的再好、讲的再诱人，只要竞争对手只要比你好一点，比你心细一点，那我就失败了。所以在以后业务的过程中一定要围绕客户的需求找到优势和劣势，去巩固优势消除威胁。

第二步与影响层的互动和介入：

这一点只能给自己打20分，因为以前如果和发起人联系的话，我会把所有的希望寄托与这个发起人，然后就一直和发起人打太极，缺少及时的与决策者影响层互动和介入，所以以后要善于跨越联系人发起人到影响人拍板人，要做到先去接触再和向导仔细研究和分析，从而达到签约的目的。

第三步说辞的准备：

这一点自己的得分也是0分，以前只要前期达到了，拿到这一步就是等待还是等待，因为经常觉得到了这个阶段已经是非常成熟了，没有必要顾虑太多了，但是往往好消息的开始也是悲剧的发生时段，不知道这其中还是有很多待解决的潜在问题，重新站在决策者、影响者、使用者、评估者的角度上进行重新思考、重新排列，列出可能会存在的问题和疑虑，先自己进行分析和解决，多余朋友、同事、领导沟通自己列出的这些问题进行分析，当然准备的多了到了客户那底气就

多了一份自信。

五式赢取承诺、成交签约：

第一步确认意愿和审核疑虑：

往往一般到了这个地步就是很单纯的认为只要收到钱就是最好的，所以更多的时候忘了应该要确认客户的意愿、解决客户的疑虑从而进行互动谈判，所以在从中失去了不少的客户，这点只能也给自己0分，我认为谈判中最重要的一步就是了解对方的谈判角度和立场还有待解决的问题，从而围绕着这些困惑和疑虑进行逐一攻破。

第二步互动谈判和如何推动签约：

以前的做法很单纯然后自然地推动签约；最后一式更是销售中的最核心部分，而这么重要的部分自己重视的程度又有几分呢？所以这一点也职能给自己打20分，现在认为谈判就是双方相互妥协和交换并达成一致的过程。谈判过程的第一步是了解对方的谈判立场，第二步是进行妥协、交换并让步。然后在根据这些核心再去推动签约，谈判中无非是谈到的就是价格、服务、付款条件和上刊时间等等，这些归根结底都是由客户的需求决定的。只要掌握了客户的需求进行妥协和交换，就可以得到满意的价格了，所以这一点也得加强练习。摧龙六式的第六式服务和体验：

第一步签约了之后还要继续与客户之间的关系：

我认为这一项只能得20份，因为签约前态度都非常热情，总想把所有知道的事情全部都告诉他，总想把产品的特性和特点全部说出来，可一旦签订了协议交了钱，态度就没有以前那么好了，只是可能会问一些最近的生活状况或是公司运营状况，所以从心里感觉签约前和签约之后感觉是很不一样的，我觉得这一项也需要公司的大力配合，以前我们的公司一次

性的买卖非常多。

第二步强化关系和信息回馈：

我认为即使客户和你签约了合作了，这个时候才是你真正服务的开始，所以我很反对以前的一锤子买卖，所以在以后的工作中要加强重视客户的信息回馈，不好该如何调整，好的应当保持，我希望这一点公司也能给予足够的支持。

第三步决策互动和人脉转介绍：

得到了客户的认可转介绍非常容易，我认为在这一点xx做的尤为不好，因为很多客户都是因为合作了之后提出一些异议没解决或不能解决，才导致的客户再次死亡，所以人际关系学我要在三月份之前认知努力的学完并能领会其真正含义，要经常和自己的客户互动谈心，聚会、吃饭、娱乐。

四、2017年个人的目标额度(1、全年的目标额度2. 月份的目标额度)

2017年自己的年度目标是69万，平均每个月7.6万，每周1.8万左右, 要完成此目标额自己将要准备：

1、2017年自己准备涉足的行业为：服务业、酒店、餐饮、娱乐、教育培训、金融、证券、银行、食品。

2、最少200个符合我们媒体的客户资料教育培训50个、酒店餐饮50个、休闲娱乐50、银行、证券、投资担保60个、食品10个、医院20个、白酒、装饰及其他60个，2月8号以前全部列出来进行初步筛选。

4、3月份以医院、白酒为主打，所以在春节期间尽可能的多了解医院资讯，这一点以前的同事可以帮我，在一点在网上多留意一点这些内容。

5、4月已投资担保、婚纱摄影、奶制品为主，3月份每天抽出半小时了解婚纱摄影及奶制品行业资讯，在网上也留意次讯息。

7、6月份保险、金融、银行证券和饮料，应以饮料为主打，因为再过一个月是饮料和啤酒销售的高峰期。

8、7月教育培训(瑜伽、乐器、艺术培训学校)、食品饮料为主

9、8月饮料、啤酒、出国留学为主

10、9月啤酒饮料、红酒、月饼茶叶茶具为主

11、10月以礼品、家具、花卉市场为主

12、11月以白酒、投资担保为主

13、12月以白酒、装修装饰及材料为主

五、对公司的管理意见和团队建设意见(自己刚进入公司时间不足一个月，以下内容仅代表个人观点)：

1、为了提高工作效率应减少业务人员填写公司单据的时间，会议期间应严格执行会议几率，达到简单高效，加长会议中的客户分析时间。

2、晨会宣读完毕后应紧跟着部门会议，会议结束后应部门的全体人员做个小游戏，激发业务人员的斗志之后再出去拜访客户或电话约访。

3、多分享团队成员成功和失败的经历经验，加强对新员工的一对一帮带工作(最好责任到人)。

4、建议公司能够增加公司员工的外部培训次数，建立一种学

学习型团队。5、应多组织员工的集体活动，彼此增加之间的情感，让我们真正的体现出团队凝聚力的价值所在。

6、注重员工的个人情绪，必要时一对一沟通。

六、个人的职业规划和成长目标上具体计划为：

1、自己2017年全年的目标计划设定为：2017年6月之前最少完成里面的三分全部内容(信息获取的技能运用，要从多种公开资源获取；营销前的事先准备工作，有行业和客户营销和传播的待解疑问；客户筛选技能运用效率，客户市场阶段评估分析合理；回访客户的介入理由策略选择和陈诉；情绪与行为之间关系(工作中)的觉察和体验；有区分客户观点和反应的实际表述；客户的基本状况及需求关注点；结合客户市场媒体价值表述；知其真实行业、客户媒体选择理由、媒体观；有节奏好、提问回应好；有个人学习得知识在客户沟通中的应用)；2017年6-12月完成初日考核内容评分标准的全部内容(对现有的媒体运用(执行)出色，能将媒体价值和客户需求紧密的相结合；客户的资料通过多方获取比如：人脉介绍获取、特殊渠道获取；明晰媒体的推广目的和了解客户的媒体投放有关工作流程；和客户之间的沟通应达到互动探讨和引导客户的购买需求，在沟通中要换位体察对方感受)要达到以上内容自己必须严格的要求自己。

2□xx年3月通过自己两年的努力，拥有一辆马自达6自动旗舰版(红色)、个人存款10万元、累计个人财产30万(每天看着自己xx年的目标来对比自己每天的工作总结计划，不断的反省和询问自己照这样下去自己的目标能不能在这个期限完成，如果完不成我将如何改动我的工作方式?为什么完不成?)。

3、积极配合公司的各项指标落实情况，做好时间的合理安排，通过一年的时间□xx做到公司的中高层管理人员、做到对金融、教育、食品行业清晰三个行业，能在这个行业做到轻车熟路，能给新员工讲解这三个行业信息的搜集和学习办法，领导有

事不在时做到积极努力的争取召开公司的业务部门会议，能够对新员工学习公司的业务项目进行指导性作用。

4、通过两年的努力2017年之后，自己要往职业经理人道路上发展，做到本公司的高层管理人员，配合公司制定相应的制度，严格准确无误的执行下去，在公司的高层领导不在时做到积极努力的争取召开公司的全员会议，能够对公司各个部门的整体发展和整体工作战略业务项目进行指导性作用。

5、2017年1月23日—2017年每天抽出一个小时学习行业知识、半个小时分析当天所遇到的客户情况，做到熟悉客户个人信息，熟悉客户公司和行业(xx年1月-xx年12月通过书籍、网络和参加课程学习主要对人际关系和时间管理学习，并能熟练地运用人际关系技巧和熟练地将自己的时间合理的规划;xx年1月-12月通过书籍和网络、参加课程学习学习管理思维方式方面和时间管理知识，掌握有效地管理技巧，达到能灵活的运用管理的方式和执行能力，熟练地将自己的时间合理的规划;2017年1月-12月通过书籍和网络、参加课程学习如何成为一个卓越的职业经理人，有效地管理技巧、带领团队和管理团队的要领、营造优秀的企业文化要领、增强逆境抵抗力和逆境中解压的方法并能够熟练地将自己的时间合理的规划)。

七、对照初级日考核内容标准在xx年的学习和准备涉足行业的计划和目标:经过上述情况自己也清晰的认识到了在xx年自己的工作方法和个人计划目标，自己准备涉足的行业：服务业、酒店、餐饮、娱乐、教育培训、金融证券。

1、加强自己的时间管理□xx年1月21日—xx年7月改变自己以往的思维模式和销售模式，一定得转变让自己变成顾问式营销，使自己慢慢变强，从根本解决盲目拜访客户、盲目销售自己的产品，定期维护回访客户每天坚持打电话20个、至少回访老客户保持在2—5，多向公司的老员工和公司领导多沟通多学习，在工作中遇到的问题多请教，每天晚上总结思考

当天在工作中的不足(那些事是今天做的特别不好的?导致不好结果的原因是什么?下次我该如何避免类似情况再次发生?那些是今天做的不错的?达成了都很么结果?以后我该如何持续下去?)详细的明天工作计划视情况每天晚上完成(我要电话拜访多少个新客户?邀约多少?拜访几个?达到什么程度?)。

2、1月21日—2月8日学习公司内的知识(销售流程、产品介绍、广告媒体的优劣势、客户分析眼光),多向公司内部的销售前两名同事或向领导请教,行业内的知识,另一部分通过网络对广告销售学习,了解咱们现有的媒体优势和劣势,如何将媒体的优势发挥到最大的成效。

3、从现在开始每天用1个小时的时间学习金融(投资担保、保险)、教育培训(私人培训、职业训练、职业学习)、食品行业、酒店餐饮的行业情况(1月25日—2月1日每天2个酒店餐饮、教育培训(私人培训、职业训练、职业教育)行业知识学习;2月1日—2月7日每天两个小时对食品行业),达到自己能熟悉行业的内部资讯,了解行业的优劣势,如何在谈判中切入客户感兴趣的主题中,避免盲目拜访。

4、2017年6月之前最少完成里面的三分全部内容(信息获取的技能运用,要从多种公开资源获取;营销前的事先准备工作,有行业和客户营销和传播的待解疑问;客户筛选技能运用效率,客户市场阶段评估分析合理;回访客户的介入理由策略选择和陈诉;情绪与行为之间关系(工作中)的觉察和体验;有区分客户观点和反应的实际表述;客户的基本状况及需求关注点;结合客户市场媒体价值表述;知道其真实行业、客户媒体选择理由、媒体观;有节奏好、提问回应好;有个人学习得知识在客户沟通中的应用);2017年6-12月完成初日考核内容评分标准的全部内容(对现有的媒体运用(执行)出色,能将媒体价值和客户需求紧密的相结合;客户的资料通过多方获取比如:人脉介绍获取、特殊渠道获取;明晰媒体的推广目的和了解客户的媒体投放有关工作流程;和客户之间的沟通应达到互动探讨和引导客户的购买需求,在沟通中要换位体察对方感受)要达到

以上内容自己必须严格的要求自己);2017年2月-2017年3月学习《余世维-有效沟通》2017年3月1日-20日《曾仕强-人际关系学》2017年3月21日-4月15日《尚致胜-nlp致胜行销学》2017年4月16日-5月1日《曾仕强-情绪管理》。

广告业务员个人总结篇三

一、制定每月、每季度的。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大***公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种下随之而来。我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，

并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

二、制订学习计划。

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，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。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

另外，在201x年年末的时候，我报考了***大学的****专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。以上，是我对2017年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。

201x年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。

广告业务员个人总结篇四

20xx年的工作时间20xx年3月-20xx年1月，10个月的工作时间涉及的行业：投资担保40余家、食品30余家、婴儿用品40

余家、汽配大世界、北环汽配车饰广尝陈砦花卉大世界、国际茶城、豫州电动车批发市尝国产汽车配件、名优汽配广场，投入时间最长的为投资担保，合作的客户：亿诺担保、瑞远担保、369担保、商都妇产医院、一鸣出国教育、国际茶城、北环汽配车饰广尝陈砦花卉大世界，中原花木城、经济视点报、海瑞制药、云梦服饰、新成汽车贸易公司，但真正了解这些公司内部的详细情况和决策者的兴趣爱好，几乎没有，以往工作中有一种错误的观念，始终认为发展向导或发展多个向导是浪费时间和给自己签约时会造成麻烦，只知道公司名称和联系电话就开始和客户联系推荐自己的产品，所以和客户的关系一直也都不是特别理想。

20xx年全年的工作计划完成的'情况非常不乐观，主要由于自己一直想的比较多，行动的比较少，并一直以量为主导，在新客户开发和老客户关系维护上面欠缺的太多，一直在进行着简单销售，觉得自己做了这么多年的销售和团队带领，工作中也经常有学习的习惯，但实际提高的技能非常不明显。总结以前的工作有以下几点：

2、没找对人、没说对话□20xx年每次拜访客户先通过向导或外部了解客户的基本架构授权，好好想想设想拜见时客户给与好的回复，在心里自己鼓励自己，想好要说的话和想要了解的事。

3、心太急，没去见客户以前联想的太多，而提前基本很少去考虑客户真正的需求点和目标宣传是个什么样子，就去拜访客户，造成不能说服客户，反而自己自信心下降，所以在20xx年的途中避免发生盲目的追求和盲目的和客户谈判，一定要做好准备。

广告业务员个人总结篇五

xx年，业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的

专业水平及对客户服务的产品质量，并建立并执行“提醒式”服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。但是，在广告业业务和操作透明度越来越高的前提下，公司多次出现活动方案被“套”的现象和丢单的现场，由此我加强学习关于印刷及活动的相关知识，尽可能的了解这个领域的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上领先于其他的广告公司，为公司树立良好的企业形象。

广告业务员个人总结篇六

1、自己xx年全年的目标计划设定为□xx年6月之前最少完成里面的三分全部内容(信息获取的技能运用，要从多种公开资源获取;营销前的事先准备工作，有行业和客户营销和传播的待解疑问;客户筛选技能运用效率，客户市场阶段评估分析合理;回访客户的介入理由策略选择和陈诉;情绪与行为之间关系(工作中)的觉察和体验;有区分客户观点和反应的实际表述;客户的基本状况及需求关注点;结合客户市场媒体价值表述;知其真实行业、客户媒体选择理由、媒体观;有节奏好、提问回应好;有个人学习得知识在客户沟通中的应用);xx年6-12月完成初日考核内容评分标准的全部内容(对现有的媒体运用(执行)出色，能将媒体价值和客户需求紧密的相结合;客户的资料通过多方获取比如：人脉介绍获娶特殊渠道获取;明晰媒体的推广目的和了解客户的媒体投放有关工作流程;和客户之间的沟通应达到互动探讨和引导客户的购买需求，在沟通中要换位体察对方感受)要达到以上内容自己必须严格的要求自己。

2□xx年3月通过自己两年的努力，拥有一辆马自达6自动旗舰版(红色)、个人存款10万元、累计个人财产30万(每天看着自己xx年的目标来对比自己每天的工作总结计划，不断的反省和询问自己照这样下去自己的目标能不能在这个期限完成，如果完不成我将如何改动我的工作方式?为什么完不成?)。

3、积极配合公司的各项指标落实情况，做好时间的合理安排，通过一年的时间□xx做到公司的中高层管理人员、做到对金融、教育、食品行业清晰三个行业，能在这个行业做到轻车熟路，能给新员工讲解这三个行业信息的搜集和学习办法，领导有事不在时做到积极努力的争取召开公司的业务部门会议，能够对新员工学习公司的业务项目进行指导性作用。

4、通过两年的努力xx年之后，自己要往职业经理人道路上发展，做到本公司的高层管理人员，配合公司制定相应的制度，严格准确无误的执行下去，在公司的高层领导不在时做到积极努力的争取召开公司的全员会议，能够对公司各个部门的整体发展和整体工作战略业务项目进行指导性作用。

5□xx年1月23日—xx年每天抽出一个小时学习行业知识、半个小时分析当天所遇到的客户情况，做到熟悉客户个人信息，熟悉客户公司和行业(xx年1月-xx年12月通过书籍、网络 and 参加课程学习主要对人际关系和时间管理学习，并能熟练地运用人际关系技巧和熟练地将自己的时间合理的规划;xx年1月-12月通过书籍和网络、参加课程学习学习管理思维方式方面和时间管理知识，掌握有效地管理技巧，达到能灵活的运用管理的方式和执行能力，熟练地将自己的时间合理的规划;xx年1月-12月通过书籍和网络、参加课程学习如何成为一个卓越的职业经理人，有效地管理技巧、带领团队和管理团队的要领、营造优秀的企业文化要领、增强逆境抵抗力和逆境中解压的方法并能够熟练地将自己的时间合理的规划)。

广告业务员个人总结篇七

20xx年，对于公司，对于我自己都是值得庆祝的一年，因为我的付出得到了收获，因为我的经验得到了增长□20xx年是大家忙碌的一年，也是公司丰收、日益壮大的一年。

20xx年，广告公司的工作是以天鸿项目为主，积极拓展新的

营销业务工作。在天鸿项目上，业务发展部协助公司完成天鸿项目二期的各项工作，主要有：天鸿二期的认筹、天鸿凯旋城理查德·克莱德曼演奏会、天鸿房展会、天鸿上海展会、天鸿招远分销处等工作。其他项目工作主要有：招商银行离岸业务推介会等各项工作，东山、向阳办事处图册的设计、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、海尔纽约人寿颁奖晚会、百年电力手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、蓬莱海关关庆x周年、山海云天开盘等。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的认识。

20xx年，有了业务的忙碌，必然带来了许多工作经历上的收获。我在日常工作中逐渐的掌握了各种活动的组织、操作流程及现场布置，以及活动所能涉及的每一个细节，提高了在活动方面专业知识和有效经验，也真正的体会到为客户创造价值的分量，但是，作为业务发展部的经理，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足，需要继续强化学习力和积累管理工作经验。

20xx年，伴随业务量的成倍增加和个人经验的提升也是我个人成长最快的一年。业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的专业水平及对客户服务的产品质量，并建立并执行提醒式服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。但是，在广告业业务和操作透明度越来越高的前提下，公司多次出现活动方案被套的现象和丢单的现场，由此我加强学习关于印刷及活动的相关知识，尽可能的了解这个领域的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上领先于其他的广告公司，为公司树立良好的企业形象。

在新年新气象下一定可以为你带来新祝福新希望，新的更好的成绩！

广告业务员个人总结篇八

xx年，广告公司的工作是“以天鸿项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在天鸿项目上，业务发展部协助公司完成天鸿项目二期的各项工作，主要有：天鸿二期的认筹、天鸿凯旋城“理查德·克莱德曼”演奏会、天鸿房展会、天鸿上海展会、天鸿招远分销处等工作。其他项目工作主要有：招商银行离岸业务推介会等各项工作，东山、向阳办事处图册的设计、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、海尔纽约人寿xx年颁奖晚会、百年电力手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、蓬莱海关关庆十周年、山海云天开盘等。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的认识。

广告业务员个人总结篇九

一、xx年个人全年工作业绩汇总及分析：

xx年的工作时间xx年3月-xx年1月，10个月的工作时间涉及的行业：投资担保40余家、食品30余家、婴儿用品40余家、汽配大世界、北环汽配车饰广场、陈砦花卉大世界、国际茶城、豫州电动车批发市场、国产汽车配件、名优汽配广场，投入时间最长的为投资担保(6月-12月)，合作的客户：亿诺担保、瑞远担保、369担保、商都妇产医院、一鸣出国教育、国际茶城、北环汽配车饰广场、陈砦花卉大世界，中原花木城、经济视点报、海瑞制药、云梦服饰、新成汽车贸易公司，但真正了解这些公司内部的情况和决策者的兴趣爱好，几乎没有，以往工作中有一种错误的观念，始终认为发展向导或发展多个向导是浪费时间和给自己签约时会造成麻烦，只知道公司名称和联系电话就开始和客户联系推荐自己的产品，

所以和客户的关系一直也都不是特别理想。

二、对照上年工作总结和计划的总结：

xx年全年的工作计划完成的情况非常不乐观，主要由于自己一直想的比较多，行动的比较少，并一直以量为主导，在新客户开发和老客户关系维护上面欠缺的太多，一直在进行着简单销售，觉得自己做了这么多年的销售和团队带领，工作中也经常有学习的习惯，但实际提高的技能非常不明显。总结以前的工作有以下几点：

2、没找对人、没说对话□xx年每次拜访客户先通过向导或外部了解客户的基本架构授权，好好想想设想拜见时客户给与好的回复，在心里自己鼓励自己，想好要说的话和想要了解的事。

3、心太急，没去见客户以前联想的太多，而提前基本很少去考虑客户真正的需求点和目标宣传是个什么样子，就去拜访客户，造成不能说服客户，反而自己自信心下降，所以在xx年的途中避免发生盲目的追求和盲目的和客户谈判，一定要做好准备。

三、顾问式营销的六大步骤和基本要求对照分析自己的执行情况：

经过摧龙六式的培训之后，自己收获的东西非常多，回头看看自己以往和思考模式和销售模式觉得自己欠缺的东西还有很多，根据自己的以往的情况进行对照分析，自己的感悟如下：摧龙六式的第一式客户分析：第一步在客户分析和客户资料收集、客户资料分析判断上要改变以前的单一形式，比方说客户资料收集方面是做业务最基本、最基础的东西，其实以往的方式方法有很多种如上网、看报、114、12580、户外、电视□dm□行业周刊，这些最基本我都能做到并且自己在这方面做的还不错。

第二步通过人脉关系自己的朋友同事介绍客户资料这个问题还不大，但是通过老客户去转介绍的很少，因为总觉得自己对老客户的服务根本就不能让其满意，从做业务到现在只有5个老客户给我进行转介绍，所以这数字是非常可悲的，不管什么原因，自己没做到让客户满意那就是自己的原因，以后在这方面还得加大自己的人际关系力度，比如说：通过行业聚会，和朋友约会多了解，另外多学习一点人际关系相关的课程。

第三步最关键的一点内部资料审核是非常欠缺的，在这个上面自己只能给自己打10分，所以以后要全面地了解客户的个人资料包括爱好和兴趣、家庭情况、喜欢的运动和饮食习惯、行程，所有的一切都要一清二楚。

第四步收集完了资料后就应该对客户的组织结构进行分析，行业内部信息进行判断分析，包括从客户的级别、职能以及在采购中的角色将与采购相关的客户都挑出来，从中找到入手的线索，这是以后需要重点运用和练习的。

第五步内部资料审核通过这段时间的培训过后，了解到也就是说得到了他的资讯和信息过后自己首先要对客户的内部基本资料有所了解，包括他的营销状况、和客群定位、客户的实力这些是最起码知道的，这其中我认为是缺一不可，而以前这些我认为都没做到，所以以后要仔细观察和体验这方面的技能。

做到熟悉客户个人信息，熟悉客户公司和行业(xx年1月-xx年12月通过书籍、网络 and 参加课程学习主要对人际关系和时间管理，并能熟练地运用人际关系技巧和熟练地将自己的时间合理的规划;xx年1月-12月通过书籍和网络、参加课程学习学习管理思维方式方面和时间管理知识，掌握有效地管理技巧，达到能灵活的运用管理的方式和执行能力，熟练地将自己的时间合理的规划;xx年1月-12月通过书籍和网络、参加课程学习如何成为一个卓越的职业经理人，有效地管理技巧、

带领团队和管理团队的要领、营造优秀的企业文化要领、增强逆境抵抗力和逆境中解压的方法并能够熟练地将自己的时间合理的规划)。

五、对照初级日考核内容标准在xx年的学习和准备涉足行业的. 计划和目标:

经过上述情况自己也清晰的认识到了在xx年自己的工作方法和个人计划目标, 自己准备涉足的行业: 服务业、酒店、餐饮、娱乐、教育培训、金融证券。

1、加强自己的时间管理□xx年1月21日—xx年7月改变自己以往的思维模式和销售模式, 一定得转变让自己变成顾问式营销, 使自己慢慢变强, 从根本解决盲目拜访客户、盲目销售自己的产品, 定期维护回访客户每天坚持打电话20个、至少回访老客户保持在2—5, 多向公司的老员工和公司领导多沟通, 在工作中遇到的问题多请教, 每天晚上总结思考当天在工作中的不足(那些事是今天做的特别不好的?导致不好结果的原因是什么?下次我该如何避免类似情况再次发生?那些是今天做的不错的?达成了都很么结果?以后我该如何持续下去?)详细的明天工作计划视情况每天晚上完成(我要电话拜访多少个新客户?邀约多少?拜访几个?达到什么程度?)。

2、1月21日—2月8日学习公司内的知识(销售流程、产品介绍、广告媒体的优劣势、客户分析眼光), 多向公司内部的销售前两名同事或向领导请教, 行业内的知识, 另一部分通过网络学习广告销售, 了解咱们现有的媒体优势和劣势, 如何将媒体的优势发挥到最大的成效。

3、从现在开始每天用1个小时的时间学习金融(投资担保、保险)、教育培训(私人培训、职业训练)、食品行业、酒店餐饮的行业情况(1月25日—2月1日每天2个酒店餐饮、教育培训(私人培训、职业训练、职业教育)行业知识;2月1日—2月7日每天两个小时对食品行业), 达到自己能熟悉行业的内部资

讯，了解行业的优劣势，如何在谈判中切入客户感兴趣的主体中，避免盲目拜访。

4□xx年6月之前最少完成里面的三分全部内容(信息获取的技能运用，要从多种公开资源获取;营销前的事先准备工作，有行业和客户营销和传播的待解疑问;客户筛选技能运用效率，客户市场阶段评估分析合理;回访客户的介入理由策略选择和陈诉;情绪与行为之间关系(工作中)的觉察和体验;有区分客户观点和反应的实际表述;客户的基本状况及需求关注点;结合客户市场媒体价值表述;知其真实行业、客户媒体选择理由、媒体观;有节奏好、提问回应好;有个人学习得知识在客户沟通中的应用);xx年6-12月完成初日考核内容评分标准的全部内容(对现有的媒体运用(执行)出色，能将媒体价值和客户需求紧密的相结合;客户的资料通过多方获取比如：人脉介绍获取、特殊渠道获取;明晰媒体的推广目的和了解客户的媒体投放有关工作流程;和客户之间的沟通应达到互动探讨和引导客户的购买需求，在沟通中要换位体察对方感受)要达到以上内容自己必须严格的要求自己);xx年2月-xx年3月学习《余世维-有效沟通》xx年3月1日-20日《曾仕强-人际关系学》xx年3月21日-4月15日《尚致胜-nlp致胜行销学》xx年4月16日-5月1日《曾仕强-情绪管理》。

广告业务员个人总结篇十

一、2xx年个人全年工作业绩汇总及分析：

xx年的工作时间xx年3月-xx年1月，10个月的工作时间涉及的行业：投资担保40余家、食品30余家、婴儿用品40余家、汽配大世界、北环汽配车饰广场、陈砦花卉大世界、国际茶城、豫州电动车批发市场、国产汽车配件、名优汽配广场，投入时间最长的为投资担保(6月-12月)，合作的客户：亿诺担保、瑞远担保、369担保、商都妇产医院、一鸣出国教育、国际茶城、北环汽配车饰广场、陈砦花卉大世界，中原花木城、经

济视点报、海瑞制药、云梦服饰、新成汽车贸易公司，但真正了解这些公司内部的情况和决策者的兴趣爱好，几乎没有，以往工作中有一种错误的观念，始终认为发展向导或发展多个向导是浪费时间和给自己签约时会造成麻烦，只知道公司名称和联系电话就开始和客户联系推荐自己的产品，所以和客户的关系一直也都不是特别理想。

二、对照上年工作总结和计划的总结：

xx年全年的工作计划完成的情况非常不乐观，主要由于自己一直想的比较多，行动的比较少，并一直以量为主导，在新客户开发和老客户关系维护上面欠缺的太多，一直在进行着简单销售，觉得自己做了这么多年的销售和团队带领，工作中也经常有学习的习惯，但实际提高的技能非常不明显。总结以前的工作有以下几点：

2、没找对人、没说对话□20xx年每次拜访客户先通过向导或外部了解客户的基本架构授权，好好想想设想拜见时客户给与好的回复，在心里自己鼓励自己，想好要说的话和想要了解的事。

3、心太急，没去见客户以前联想的太多，而提前基本很少去考虑客户真正的需求点和目标宣传是个什么样子，就去拜访客户，造成不能说服客户，反而自己自信心下降，所以在20xx年的途中避免发生盲目的追求和盲目的和客户谈判，一定要做好准备。

广告业务员个人总结篇十一

这一点以前工作中根本就没注意过的事，自己打分也是0分，所以要想尽一切办法从侧面的了解决策者的思路 and 一贯作风，如果决策者有了新的问题和挑战就要联合向导（影响层）寻找解决方案，关注决策这所想的所关注的，自己也尽量与决策者直接面谈，所以要换位思考决策者的想法和理解影响层

最关心的话题进行深入。

这一点自己的分数也是0分，因为以前即使找到了决策层也不会这么细的进行分析和判断，所以对决策者的思路总觉得一头雾水，当然这里面的因素很多，但这一点我觉得也是最重要的原因之一。

里面看到了要想取得一个客户的信任和签约仅仅提供媒体价值是远远不够的，更重要的是对客户的本人爱好和公司最根本的目标需求和需要解决的问题，这些问题不解决即使签约的客户，没有一定得成就感，也觉得可能是运气比较好。

这一点自己只能给以前的工作打20分，因为以前总觉得自己的价值自己的优势说的越多可能越能打动顾客的心理，现在知道了客户决定采购时决不可能只看某一个指标，应该将采购指标引导到对我们有利的方面来，自己领悟到无论你将的产品特点说的再好、讲的再诱人，只要竞争对手只要比你好一点，比你心细一点，那我就失败了。所以在以后业务的过程中一定要围绕客户的需求找到优势和劣势，去巩固优势消除威胁。

这一点只能给自己打20分，因为以前如果和发起人联系的话，我会把所有的希望寄托与这个发起人，然后就一直和发起人打太极，缺少及时的与决策者影响层互动和介入，所以以后要善于跨越联系人发起人到影响人拍板人，要做到先去接触再和向导仔细研究和分析，从而达到签约的目的。

这一点自己的得分也是0分，以前只要前期达到了，拿到这一步就是等待还是等待，因为经常觉得到了这个阶段已经是非常成熟了，没有必要顾虑太多了，但是往往好消息的开始也是悲剧的发生时段，不知道这其中还是有很多待解决的潜在问题，重新站在决策者、影响者、使用者、评估者的角度上进行重新思考、重新排列，列出可能会存在的问题和疑虑，先自己进行分析和解决，多余朋友、同事、领导沟通自己列

出的这些问题进行分析，当然准备的多了到了客户那底气就多了一份自信。

广告业务员个人总结篇十二

20xx年x月，我与xxx公司结下了缘分，工作的x个月里，我不断的学习，不断的进步，学中干，干中学，使我对xx工作有了更多的了解。公司的领导和同事们都给了我很大的帮助，使我很快的适应了工作。下面我将这xx个月的工作情况汇总如下：

- 1、 严格遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退，认认真真做好本职工作。日常工作要记录并及时上报。
- 2、 坚持完成领导交办的各项任务，尽量做到领导满意
- 3、 协助xxx做好办公室内的日常工作
- 4、 对公司的客户做到了及时沟通和维护，避免公司客户的流失
- 5、 由于工作的内容比较杂乱，坚持对待每一项工作都会一丝不苟、任劳任怨

通过这几个月的的工作，发现自己对xx知识了解太少，在新的一年里我要多学习，充实自己，提升自己的业务水平，全方位的发展。

- 1、 摆正自己的位置，端正自己的工作态度，努力熟悉公司各项业务，更好的适应自己的工作。
- 2、 工作内容比较多，有的工作还有很多不足，新的一年里要开阔新的思路和工作方法，使工作效率进入一个新的水平。

3、协助领导把公司内部工作做的更加完善和规范，还要将个人的销售业务水平提升，为公司发展做出更多更大的贡献。

XX部：XXX

20xx年x月x日

广告业务员个人总结篇十三

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。

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。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

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。

广告业务员个人总结篇十四

- 1、 以上的新客户，还要有几个潜在客户。
- 2、 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 3、 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 4、 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 5、 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的' 工作实力，才能更好的完成任务。
- 6、 自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

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。

- 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。

以上是个人一年以来的工作总结,如有不足之处,望批评指正。

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。