# 2024公司人事年终心得体会

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-06-08

*[说明]业务员岗前年度心得体会为的会员投稿推荐，但愿对你的学习工作带来帮助。业务员岗前年度心得体会1回忆起我\_\_\_年\_月\_日进的公司一直到现在，已经工作有了半年多。工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解...*

[说明]业务员岗前年度心得体会为的会员投稿推荐，但愿对你的学习工作带来帮助。

业务员岗前年度心得体会1

回忆起我\_\_\_年\_月\_日进的公司一直到现在，已经工作有了半年多。工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

一、沟通技巧不具备，每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

二、针对已经合作的客户的后续服务不到位，看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。

确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有\_个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会想到通赢防伪的\_。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

三、客户报表没有做很好的整理，对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。

领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性，那么也更加如鱼得水。

四、开拓新客户量少，今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且下半年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

五、当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

业务员岗前年度心得体会2

销售个人年度总结在这一年以来，从我的工作职责方面，我很感激\_\_公司领导，自从得到销售的这一份工作以来，在我不知道的情况下，得到了同事和领导的帮助下我进步了很多。

在这一年各部门的工作努力，我们贵阳办事处达到了20\_\_年全年目标，这是贵阳办全体部门的工作的努力的荣誉，谁让我们在\_月份碰到\_\_公司的主哎，我们\_\_全体各部门依然面临巨大的挑战，现在我们谁让我，我们会依然去努力抗战这些困难，这些功绩是公司全体员工的努力是分不开的。

下面是我本人一年的工作总结：

1、上半年公司关于PET的上市和铺市计划及销售任务，在公司的规划和认真贯彻，这样去做好公司的PET的上市，执行了公司市场操作和策略方针，这样去铺好PET的上市规划。

2、公司争取专场的权利，节约费用，压制竞品进场的机会，维护终端客情，做好生动化陈列及店内广宣，让我们的产品多和消费者见面，利用公司好的促销品与终端客户的消费，提高\_\_销量。

3、在公司通过各级领导的培训和都导检查指导和同事的交流，只有这样，才能及时的得到处理和解决。

使自己的市场进步的很快和同事协同完成公司分配的工作，在平时中我们将相互去交流去分享别人和自己的市场，让我进步的很快的去和别人沟通。

4、在\_月份的\_\_的上市，我们的压力非常的大，我们就面临去抗战这一份困难，我不知道该如何去解决，谁让今年我们去的了胜利，完成公司的分配的全年的目标，但是离不开全部门的共同努力。

希望公司在明年有根好的方法去挑战我门的竞品。

业务员岗前年度心得体会3

我是今年2月21日进入\_\_公司的，回首一年来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算迈出了跨行业发展的第一步。通过一年来的学习工作以及跟各位同事的相互沟通，让我从大家身上学到了不少的业务技巧和谈判能力。有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我会更好的在自己的岗位中独立成长起来。如今我已完全的容入到这个集体当中了，感谢大家在工作中给予的帮助。现将20\_年的工作总结如下：

20\_年我的主要工作在A区和C区做市场开发。

一共开发\_\_个加盟店，总回款：\_\_万元。

通过这么长时间的工作积累，总体上对自己的成绩很不满意，主要体现在以下几点。

1、没能达到预期的目标。

2、对本行业的市场开发经验不够丰富，韧性能力和业务技巧没有得到突破，市场开发能力还有待加强。

3、前期对公司相关政策的理解还不够深入，如对售后服务、促销活动的具体操作等事项，导致不能及时解决客户提出的问题。

4、在谈判上表现得不够强势，对自己现有的市场区域以及公司产品没有足够的信心。

原因分析及经验总结：

1、工作中没能达到预期的成果。

主要是对本行业市场的了解不够深入，对产品知识掌握得太浅，不能十分清晰的向客户解释，对于一些棘手的问题不能快速拿出一个很好的解决方法，导致客户对我们失去信心，印象不好，影响后期回访。接下来要加强对区域市场的了解，及时关注行业动态，拓展知识面。

2、前期工作缺乏信心。

因为之前没有去想客户后期的维护问题，等到真正把客户开发出来以后，发现后期操作很吃力。主要是对后期维护、促销活动等这一块没有深入了解，导致不能很好的为客户服务，以至于客户失去信心，同时自身也会失去信心受影响。

3、加盟政策。

争取厂家更大的支持，比如在物料、店内外广告宣传等一些可以协助加盟店提升店面形象的资源。这样我们在跟客户谈判是时跟其他品牌相比就会有很大的优势，有利于谈判的达成。

4、客户拜访。

一是陌生拜访客户时太过于盲目，撒网式的拜访，没有目的性。只有有目的性的去跟踪拜访，对于拜访过的客户，先预约再去拜访。这样才会有更好的效果。

二是没有及时回访意向客户。对于那些电话到公司来咨询的客户，应该及时的上门回访，展示我公司的产品给他们看，这样有助于达成协议。

5、开发重点。

开发客户应该以新店，或产品比较单一的店为主。在县城有3个或3个以上牌子的店，在当地基本上算是比较有实力的店了。这类店的店主一般很难接受新品牌。

而新店或产品单一的店，对新品牌感兴趣主要是：一是找不到有影响力、支持力度大的牌子;二是有点影响力的牌子看不上这类店;三是店主没有能力来做子;四是店主有能力但在当地很多牌子都有了，所以拿不定主意要加盟哪个牌子。这类客户更加容易接受新品牌，更需要代理商的扶持;因此能把这些户扶持起来，客户忠诚度就会比较高。

6、要善于制造口碑，加强后期服务。

目前我们的新加盟店有很多家都是客户转介绍的，而且成功率非常高。因此只要我们把现有的加盟店服务好了，口碑自然会传播开来，这样就会有更多的店家找上门来。届时公我们跟他店家谈条件也会占有很大的主动权，同时也把我们的产品放在了一个更高的位置。

20\_工作计划：

1、规划好自己的区域市场，挖掘本区域内客户的特性及目标。

通过了解客户的资料，兴趣爱好，家庭情况等来挖掘客户需求，投其所好。这样才能更好的服务客户。

2、把握好重点客户与次要客户的轻重缓急，合理处理自己的业务时间，提高工作效率。

3、要及时了解产品行业的未来发展趋势及要面临的问题。

提前预测，为面临的机遇做好充足的准备，让自己永远都比别人更快一步。

4、客户开发与维护：我认为攻克客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收获。

等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

业务员岗前年度心得体会4

转眼间，我进入\_\_行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的20\_\_年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

一、珍惜

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

二、进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款300元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款300元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

三、成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。在20\_\_年\_月末正式接手\_\_分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，彷佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有

效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

20\_\_年8月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行公司部3个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过这三个月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。在进步的同时，随着对目前工作的不断理解和总结，我认识到自己还有许多不足：

1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。

现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

2、20\_\_年，在争做的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。

今天的\_\_行欣欣向荣，作为\_\_行的一员，我感到无比自豪，在新的一年工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应农商行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

业务员岗前年度心得体会5

刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看;然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个”耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交;看大家从不认识到认识，最后成为朋友;看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，!自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情!成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

你也可以在搜索更多本站小编为你整理的其他业务员岗前年度心得体会范文。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找