# 最新业务员每周工作心得体会总结(五篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-07-31

*体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。那么你知道心得体会如何写吗？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。业务员每周工作心得体会总结篇一一、提高...*

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。那么你知道心得体会如何写吗？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**业务员每周工作心得体会总结篇一**

一、提高销售技能，掌握销售技巧

销售技能在我们这个行业之中是非常重要的，他有时候占据着我们据大部分的契机。销售的技能是可以学习的，在我们平时的工作上，书籍上，网络上，都可以找到很多的干货，供我们学习。虽然有些人说这些就是心灵鸡汤，没有任何的好处，但是当我们真的理解进去了的话，这些就不是纸面上的东西了。我们只有将他们实践到工作当中去，才会知道他们最真实的用处。而销售技巧的掌握也是提高销售技能的一种方式。无论我们工作当中遇到怎样的问题，只要我们自身的能力提升上去了，我们才有可能把这份销售工作越做越好。

二、注重服务态度，调整服务理念

当我进入销售行业的那时候起，我就知道这个行业最注重的就是服务态度，因为我自身除去吃饭等等都会比较在乎对方的服务态度，更不用说对于我们销售行业来说了。我们更应该注重一点个人的态度，因为我们的一言一行对方都是非常关注的。而我们公司也不止一次强调了我们销售的服务理念，为客户着想是第一条，其次就是要为后期发展考虑。有很多方面都是要我们自己去思考的。因此在态度和理念方面，我是需要下一些功夫的。这一年，我也在实践中逐渐找到了更适合我自己的方法。不仅可以保持一个好的态度，还可以调整我的工作状态，让其达到一个最好的状态和水平。

三、平时注重积累，灵活运用方法

我们每接触一次客户，就有不同的感受，也有不同的一些心得，这些都是我们实践中的积累，这些实践之后的产物都是需要积累起来的，及时总结就是一个很不错的方法。其次当我们把这些东西积累到了一定程度之后，就应该懂得学会灵活的运用。方法是我们逐渐找出来的，而运用也是我们灵活选择的。所以这样的话我们的工作就会提升的更快，技巧也就掌握的更加全面了。这一年过去了，新的一年我也对其充满了期待，我希望未来一年的我，可以创造出更闪耀的业绩来!

业务员每周工作心得精选篇4[\_TAG\_h3]业务员每周工作心得体会总结篇二

首先是我们的市场的一些情况：就虫情和农民以及经销商而言，\_\_年的虫情不是很乐观，但是这不能作为销售的影响，苏北的市场比较乱一些，农资经销商较多，特别是小户较多，产品容易进入，但销量不大。所以我认为在农资行业变化的今天。如何才能提高我们的销量，主要还是下面农民和农资客户的认识度和满意度?是我们现在面临的重大问题!因为现在市场上的一些产品，差异化越来越小，竞争越来越激烈!我们所承诺的东西和效果时农民最关心的。我们的产品，要把我们的产品品牌真正的推出去，让农民心中真正的知道我们的产品。我们的产品也有非常好的效果!所以我们完全有机会塑造出我们的农资品牌。因为品牌代表品质、品牌代表信任、品牌代表差异!大的品牌和小的品牌差异也很大。特别是在农民心中的认识度。让他们首选我们的产品!然后集中我们的优势，将农民一网打尽!我有信心! 从我们产品的生产地区范围可以看出。我们已经成立我们的市场部，再加上我们孔总的经验、理念和对信息的把握程度，是我们有快速的反应能力。我们有领导品牌(如奇侠、虫酰井·辛硫磷、稻解放)现在市场竞争越来越加激烈，厂商之间同类产品在性能、价格、质量方面，强调差异越来越困难!如何能使我们的(奇侠、虫酰井·辛硫磷、稻解放)在生命周期中的品牌独占性，已越来越困难。所以我们应该把有限的资源向大客户倾斜，并使客户在销售中得到预期的回报，实现与其他产品利益差异的最大化。使经销商感到我们公司时刻为他们的利益着想，赢得到经销商的好感并加深信任，从而使我们的产品上量。我认为信任比金钱更重要，而这种关系的建立是是需要时间的，所以这也是一种长期的规划!今年我们主要面对的是上面的经销商，怎么能报销售这个工作做好。

我总结了一些个人看法：

首先我们要和经销商的关系要融洽，不仅仅是建立在买卖上的关系，但是和经销商搞好关系也是很深的一门学问，注重并致力于良好的人际关系、促进业务的发展，主要是表现出与客户建立良好关系的脑海中意识以及真正的建立出有效、良好的人际关系。理解使用开放及封闭式提问技巧的作用，并表现出运用主动倾听的技巧，建立和睦、信赖的关系并理解客户的需要。认可并感谢他人所做的贡献及忠告。理解为客户、公司及自己提供优质客户服务的原则及价值。具有熟悉的推销技巧，没有人能拒绝为自己着想的人，销售人员必须站在顾客的立场上，从客户利益出发，说服顾客购买自己所推销的产品，只说自己知道的和自己想要得到的。

还要有强烈的责任心。我认为有强烈的责任心是一个业务人员所必须具备的首要条件之一。所谓责任心就是首先对自己要负责,对自己所在的公司负责,对自己的客户负责。负责是对工作的一种基本态度。没有负责心的人是做不好任何事情的。

经过了两年的锻炼，我个人认为一个人要有点雄心，就是要有赚大钱的野心和成功的欲望。野心和欲望都会产生个人的目标，只是这种目标是一种雄心壮志罢了。销售人员的收入和自己的业绩是成正比的。如果没有赚大钱的野心，没有成功的强烈欲望，在工作中会有激情吗?

还要有较强的心理素质和厚脸皮。销售是一个易受挫折的工作，没有这些精神支撑，一遇到困难如果就会萎靡不振，一撅不起!那你就不可能成为一名成功的营销员，所以要有较强的心理素质和厚脸皮。农药供过于求已不是新闻，在销售的过程中拒绝已是家常便饭。要想获得销售的成功就必须做好被拒绝的心理准备，要有百折不挠的精神。对于那些不太容易合作的的客户，脸皮还是要厚点。做农药也需要“胆大，心细，脸皮厚!”的精神。今年面对上面的经销商时，也许刚开始的时候也许会遇到很多挫折。主要表现在经销商的轻视你，经销商的态度，经销商的一些难为你的问题等等。这个时候你一定要摆正心态。就是我可以做到和他们成为好朋友，至少也要成为好的合作伙伴。

还要有吃苦耐劳的拼搏精神。在农药行业中目前从事销售的人员可谓形形色色，学历不同、专业不同、背景不同的人都在从事这一行业。由此可见农药销售工作是一个易入门的行业，从事这个行业主要是一种与人相处艺术的工作。在市场上往往取得优异成绩的人不是那些高学历精专业的人，而是那些能吃苦耐劳，能天天跟车下乡讲座做示范工作的那一部分人。所以要做好这个工作必须要有吃苦耐劳的精神。

要有较强的沟通能力。在农药销售中产品本身影响客户的选择，而和客户沟通的优劣和多少，常常决定销量的多少。沟通可以使客户更深层次的了解自己的产品;沟通可以使客户更深层次的了解自己的公司等等。从而使客户对自己的产品有更深层次的了解和重视。其外和客户多沟通可以消除很多误解增进理解增加感情，在同等的条件下客户更愿意卖和自己关系好的厂家的产品，主要是客户能信任他!

要有较强的执行能力。执行力的大小是成功的关键，没有强的执行力再好的销售策略销售技巧都等于零。执行力是迈向成功的最后一步也是关键的一步，可能是和我的性格有很大的关系，执行力我还是可以的，所以有些事只要是孔总和宋哥给我说了。那我就能很好的执行，但是这一方面我认为我个人还需更好的努力。

要善于学习。市场在不断的变化，产品也在不断的变化。我们要想时刻的比别人领先一步还是不落最后，在这个知识经济时代作为销售人员也要不断的学习来适应市场的不断的变化。

要具备一定的植保知识。农药销售人员面对的不仅仅是经销商，很多时候还要下乡做服务，要给别人推销自己的产品，就必须要具备一定的植保知识。这样才能更好的完成自己的工作。

还要对产品相当的熟识，而非认识。现实中我就是到了经销商处，一直强调的是你做了我的产品就可以赚多少多少钱，但是现在是产品过剩时代，经销商每天都会有很多产品去选择，他会慎重考虑。作为厂家的销售代表，你就应该是公司产品的专家，而不是一味地强调利润，而应该用心去分析产品，分析产品的市场前景，如何结合本地市场采取行之有效的操作手段，现在农药公司最缺乏是操作手，但事实上大部分业务员只是充当了送货员、收款员的角色，而不是真正意义上的业务员。所以我提一个建议，就是尽可能的让我们把产品的情况熟知于心，比如简单的一些我们产品的配方。现在市场原药的价格。我们产品的包装价格，还有在什么地方做的实验的效果，有没有实验资料，而非口头的传达，现在不是我说效果好就是效果好。有没有实验数据。这些有时候能说出来就是让厂家吃了定心丸。他就会相信你说的话。

我认为，以后土地扭转以后，土地会被农场主承包，所以我

们是否可以和农资经销商们联合起来承包土地，可以雇用农民去种，只要给农民出合理的工资，相信也是不错的。这样对于农资厂家来说，可以做到直销，服务会更加完善，同时这也刺激了农资厂家。短时间可能无法实现，但是我相信，目前市场并不是很乐观，所以必然有新的市场模式代替它，使之成为良性循环，这样的市场才是有利的。所以土地扭转后是否可以走向这种模式还很难说。但是一旦产生了这种模式而你又提前了不少，那么你就掌握了财富。当然这只是我的一点看法。

业务员每周工作心得精选篇3[\_TAG\_h3]业务员每周工作心得体会总结篇三

首先是我们的市场的一些情况：就虫情和农民以及经销商而言，\_\_年的虫情不是很乐观，但是这不能作为销售的影响，苏北的市场比较乱一些，农资经销商较多，特别是小户较多，产品容易进入，但销量不大。所以我认为在农资行业变化的今天。如何才能提高我们的销量，主要还是下面农民和农资客户的认识度和满意度?是我们现在面临的重大问题!因为现在市场上的一些产品，差异化越来越小，竞争越来越激烈!我们所承诺的东西和效果时农民最关心的。我们的产品，要把我们的产品品牌真正的推出去，让农民心中真正的知道我们的产品。我们的产品也有非常好的效果!所以我们完全有机会塑造出我们的农资品牌。因为品牌代表品质、品牌代表信任、品牌代表差异!大的品牌和小的品牌差异也很大。特别是在农民心中的认识度。让他们首选我们的产品!然后集中我们的优势，将农民一网打尽!我有信心! 从我们产品的生产地区范围可以看出。我们已经成立我们的市场部，再加上我们孔总的经验、理念和对信息的把握程度，是我们有快速的反应能力。我们有领导品牌(如奇侠、虫酰井·辛硫磷、稻解放)现在市场竞争越来越加激烈，厂商之间同类产品在性能、价格、质量方面，强调差异越来越困难!如何能使我们的(奇侠、虫酰井·辛硫磷、稻解放)在生命周期中的品牌独占性，已越来越困难。所以我们应该把有限的资源向大客户倾斜，并使客户在销售中得到预期的回报，实现与其他产品利益差异的最大化。使经销商感到我们公司时刻为他们的利益着想，赢得到经销商的好感并加深信任，从而使我们的产品上量。我认为信任比金钱更重要，而这种关系的建立是是需要时间的，所以这也是一种长期的规划!今年我们主要面对的是上面的经销商，怎么能报销售这个工作做好。

我总结了一些个人看法：

首先我们要和经销商的关系要融洽，不仅仅是建立在买卖上的关系，但是和经销商搞好关系也是很深的一门学问，注重并致力于良好的人际关系、促进业务的发展，主要是表现出与客户建立良好关系的脑海中意识以及真正的建立出有效、良好的人际关系。理解使用开放及封闭式提问技巧的作用，并表现出运用主动倾听的技巧，建立和睦、信赖的关系并理解客户的需要。认可并感谢他人所做的贡献及忠告。理解为客户、公司及自己提供优质客户服务的原则及价值。具有熟悉的推销技巧，没有人能拒绝为自己着想的人，销售人员必须站在顾客的立场上，从客户利益出发，说服顾客购买自己所推销的产品，只说自己知道的和自己想要得到的。

还要有强烈的责任心。我认为有强烈的责任心是一个业务人员所必须具备的首要条件之一。所谓责任心就是首先对自己要负责,对自己所在的公司负责,对自己的客户负责。负责是对工作的一种基本态度。没有负责心的人是做不好任何事情的。

经过了两年的锻炼，我个人认为一个人要有点雄心，就是要有赚大钱的野心和成功的欲望。野心和欲望都会产生个人的目标，只是这种目标是一种雄心壮志罢了。销售人员的收入和自己的业绩是成正比的。如果没有赚大钱的野心，没有成功的强烈欲望，在工作中会有激情吗?

还要有较强的心理素质和厚脸皮。销售是一个易受挫折的工作，没有这些精神支撑，一遇到困难如果就会萎靡不振，一撅不起!那你就不可能成为一名成功的营销员，所以要有较强的心理素质和厚脸皮。农药供过于求已不是新闻，在销售的过程中拒绝已是家常便饭。要想获得销售的成功就必须做好被拒绝的心理准备，要有百折不挠的精神。对于那些不太容易合作的的客户，脸皮还是要厚点。做农药也需要“胆大，心细，脸皮厚!”的精神。今年面对上面的经销商时，也许刚开始的时候也许会遇到很多挫折。主要表现在经销商的轻视你，经销商的态度，经销商的一些难为你的问题等等。这个时候你一定要摆正心态。就是我可以做到和他们成为好朋友，至少也要成为好的合作伙伴。

还要有吃苦耐劳的拼搏精神。在农药行业中目前从事销售的人员可谓形形色色，学历不同、专业不同、背景不同的人都在从事这一行业。由此可见农药销售工作是一个易入门的行业，从事这个行业主要是一种与人相处艺术的工作。在市场上往往取得优异成绩的人不是那些高学历精专业的人，而是那些能吃苦耐劳，能天天跟车下乡讲座做示范工作的那一部分人。所以要做好这个工作必须要有吃苦耐劳的精神。

要有较强的沟通能力。在农药销售中产品本身影响客户的选择，而和客户沟通的优劣和多少，常常决定销量的多少。沟通可以使客户更深层次的了解自己的产品;沟通可以使客户更深层次的了解自己的公司等等。从而使客户对自己的产品有更深层次的了解和重视。其外和客户多沟通可以消除很多误解增进理解增加感情，在同等的条件下客户更愿意卖和自己关系好的厂家的产品，主要是客户能信任他!

要有较强的执行能力。执行力的大小是成功的关键，没有强的执行力再好的销售策略销售技巧都等于零。执行力是迈向成功的最后一步也是关键的一步，可能是和我的性格有很大的关系，执行力我还是可以的，所以有些事只要是孔总和宋哥给我说了。那我就能很好的执行，但是这一方面我认为我个人还需更好的努力。

要善于学习。市场在不断的变化，产品也在不断的变化。我们要想时刻的比别人领先一步还是不落最后，在这个知识经济时代作为销售人员也要不断的学习来适应市场的不断的变化。

要具备一定的植保知识。农药销售人员面对的不仅仅是经销商，很多时候还要下乡做服务，要给别人推销自己的产品，就必须要具备一定的植保知识。这样才能更好的完成自己的工作。

还要对产品相当的熟识，而非认识。现实中我就是到了经销商处，一直强调的是你做了我的产品就可以赚多少多少钱，但是现在是产品过剩时代，经销商每天都会有很多产品去选择，他会慎重考虑。作为厂家的销售代表，你就应该是公司产品的专家，而不是一味地强调利润，而应该用心去分析产品，分析产品的市场前景，如何结合本地市场采取行之有效的操作手段，现在农药公司最缺乏是操作手，但事实上大部分业务员只是充当了送货员、收款员的角色，而不是真正意义上的业务员。所以我提一个建议，就是尽可能的让我们把产品的情况熟知于心，比如简单的一些我们产品的配方。现在市场原药的价格。我们产品的包装价格，还有在什么地方做的实验的效果，有没有实验资料，而非口头的传达，现在不是我说效果好就是效果好。有没有实验数据。这些有时候能说出来就是让厂家吃了定心丸。他就会相信你说的话。

我认为，以后土地扭转以后，土地会被农场主承包，所以我

们是否可以和农资经销商们联合起来承包土地，可以雇用农民去种，只要给农民出合理的工资，相信也是不错的。这样对于农资厂家来说，可以做到直销，服务会更加完善，同时这也刺激了农资厂家。短时间可能无法实现，但是我相信，目前市场并不是很乐观，所以必然有新的市场模式代替它，使之成为良性循环，这样的市场才是有利的。所以土地扭转后是否可以走向这种模式还很难说。但是一旦产生了这种模式而你又提前了不少，那么你就掌握了财富。当然这只是我的一点看法。

业务员每周工作心得精选篇3[\_TAG\_h3]业务员每周工作心得体会总结篇四

公司新员工个人试用期工作总结范文进入贵公司工作已经快两个月了， 在公司领导和广大同事的支持和帮助及部门经 理对我的正确指挥下，我坚持不断的学习行业理论知识、提炼以往工作经验、加 强自身思想修养、严格遵守各种规章制度、提高综合业务素质。对自己的工作总 结如下

一、 加强业务学习，提高业务素质 通过公司精心安排、组织的新员工培训，充分了解公司的基本状况。结合自己工 作岗位，通过公司内部网、互联网以及领导、同事的介绍，学习相关行业知识、 公司成功案例等，为以后的实际工作做准备。期间，在部门领导的指导下，编写 了《浅议市场营销与管理咨询》，并作为项目组成员参与编写了《\_\_ 公司管理 咨询建设项目建议书》、《\_\_ 公司管理咨询建设项目调研方案及调研提纲》、 《\_\_ 公司企业文化建设项目调研报告提纲》等相关文件。

二、 改变思想，转换角色，严于律己 一位优秀的管理咨询顾问， 不仅要掌握各行各业丰富的理论知识和实战经验，还 必须能从中提炼出其精华之所在， 同时结合客户的实际状况， 提供整体解决方案。

从自身角度考虑，一要改变思想，采取“空杯理论”的工作态度，不断提高;二 要转换角色，尽快的进入工作状态;三要严于律己，不仅要遵守各种规章制度， 也要把公司的企业精神、工作作风 融入日常工作，并严格执行。

三、 体会与感悟 公司从上到下全体员工的工作精神， 使我感受颇深， 正所谓

一言九鼎德胜天下。

平时领导的指导与支持，方法方式独具匠心，恰到好处。给出了思路与方向，耐 心观察，并及时指导，但不大包大揽，亲历亲为，培养后备人才。作为管理咨询 顾问，对于客户企业，不是代替他们去做，而是引到思路，塑造其行为规范，并 形成管理制度甚至员工习惯、企业精神。

总之， 工作上虽有不足， 但在公司领导及同事的关怀与呵护下， 不断提高、 成长。

对于接下来的工作，充分信心!

**业务员每周工作心得体会总结篇五**

尊敬的公司领导：

经过近四个月的运行和调整，目前我公司平台日渐良好，目前是业务拓展的关键时期和机会，下面我就目前我车贷的优势和劣势谈一下未来的发展策略。

一、我公司优势：

1、公司银行平台日益优化：经过几个月的磨合、挑选，目前我们的银行平台从一个农行青羊到现在的农行青羊、农行锦城、农行北站、农商行高新、邮政银行(洽谈中)，平台渐多，选择余地较大。

2、50万一下的新车或二手车可以走北站支行，北站支行效率高，手续简单，因此，相比其他银行而言是个优势。

3、青羊支行将是唯一一家营业部批准的可以做二手车的银行，贷款金额300以内，相对50万以上贷款而言，这在成都市场有很大的竞争优势。

4、农商银行200万以内在支行审批，50万以上的新车可以做农商银行，因此贷款50万以上的效率可以变高，相对农行效率较高。

5、目前我公司没有垫款压力，垫款资金较为充足。

6、业务员存量较多，业务量的潜力大。经过几个月的发展，有近22个业务员，相对其他担保公司而言，潜力巨大，至少有4000万每月的业务潜力。

7、公司风控体制日渐完善，经过几个月的磨合，风险控制能力提高，从制度到流程，客户骗贷和高贷的可能性越来越小。

8、团队日渐稳定，从风控部到综合部、保险部、调查部，管理架构设置日渐科学和稳定。

二、车贷部存在的问题。

1、青羊支行审批效率低，主要问题是流程长，要求复杂，导致前期业务人员的积极性收到打击。

2、垫款流程和手续复杂，导致请款时间片长，特别是坐扣问题上，业务人员意见较大，未来将进一步在在了解业务人员、控制风险的的基础上简化手续。

3、农商行合作才开始，对其审批条件和运作需要时间熟悉。

4、农行北站支行50万以上存在难度。

5、担保费用缺乏竞争缺乏优势，担保公司竞争日益加大，市场环境恶劣，特别是一些小公司出现，导致担保费率屡创新低。

6、青羊支行受体制原因，目前审批效率难以改变。

三、车贷业务发展建议

1、进一步发展以成都市为主的发展方向，凡是上成都户，且客户工作、生活均在成都的客户，担保费率调整为2.1，其他不变。

2、刺激业务团队的发展，以部门为考核目标，每月达到30台档官费下调100元，达到50台，下调200元，或者部门业务达到500万，档官费下调100元，1000万下调200元。(目前档官费公司收费标准为450元，比原来高了150元)

3、对于二级市场客户，在银行通过，客户押品资料已回的情况下，担保费率调整为2.1%。

总之，车贷部经过前期的清理和近几个月的磨合，公司内外磨合已完成，制度、流程已比较熟悉，因此，现在已具备大力拓展业务的可能，根据前期风险情况来看，要大力发展以成都市客户为核心的业务发展方向，因此，经过半年工作总结，在不高贷和控制风险的基础上，对业务费率和业务政策做了一些调整，希望在原有业务团队的基础上，挖掘现有资源，鼓励更多的团队加入，把业务做起来，争取年底完成制定业绩目标。

业务员每周工作心得精选篇5

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