# 业务员个人总结ppt模板

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-09-18

*时光飞逝，旧的一年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，遵守公司的规章制度，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过一年来的学习与工作，工作经验上有...*

时光飞逝，旧的一年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，遵守公司的规章制度，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过一年来的学习与工作，工作经验上有了新的长进，工作能力上有了新的提高。

　　作为一名业务员，其主要的工作任务归结到底就是找到客户拉到单，但这并非说说这么容易，因此在这一年来的工作中，既有成功的经历也有失败的经验。现将一年来的工作情况总结如下：

　　第一份单:礼品类

　　产品名称:鼠标垫 手机袋

　　客户:鳄莱特公司

　　涉及金额:19000元

　　第一份单的这个客户是通过朋友介绍找到的，客户所需求的是鼠标垫和手机袋。在大部分的问题上都和客户没有很大的分歧，但最后在关键的出货时间上客户没法跟客户谈好。客户要求的手机袋是要求材质为棉的并且要求彩色印刷，但彩色印刷本身时间就要求比较久，最后和客户在交货时间上没法达成一致，最终导致没和这个客户做成单，丢失一个客户。

　　第二份单:礼品类

　　产品名称: 礼品太阳伞

　　客户: 三川科技公司

　　涉及金额: 1100元

　　这份单的客户也是通过朋友介绍而找到的，做礼品太阳伞的。这个单并没有遇到什么大的问题，货也按时交付给客户，质量也没什么大的问题。客户不满意的地方是说伞面的字看起来太小了，看不清楚。其实这个问题并不是我们的错，这主要是因为客户要求在伞面上的字的内容太多了，所以才会造成看起来字太小看不清的问题。我就这问题的原因跟客户很好的解析清楚了，而且表明我们虽然知道内容太多难印刷，但为了满足客户的要求我们还是竭尽所能的以的工艺去为客户印刷伞面的内容。我的解析很诚恳收到了很好的效果，最后客户谅解了这点问题，这个单也因此成功。

　　通过这次我了解到，对于客户，我们只要坦诚相待，为客户多着想，然后保证我们产品的质量，这样在一些小误解中就比较容易协调，生意也比较好做。

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