# 业务员个的人工作总结范文(通用10篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-06-21

*工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。以下是小编整理的业务员个的人工作总结范文(通用10篇)，欢迎阅读与收藏。业务员个的人工作总结1　　时间如箭一样地飞逝着...*

工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。以下是小编整理的业务员个的人工作总结范文(通用10篇)，欢迎阅读与收藏。[\_TAG\_h2]业务员个的人工作总结1

　　时间如箭一样地飞逝着。回顾到公司将近半年来，总在不知不觉中度过。我自己在工作中也是受益匪浅，上半年主要工作地点是广州经营部，现将工作情况作出如下总结：

　　首先，就我个人而言。我很感谢公司可以给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照！半年来，我学习了很多产品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

　　其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑！时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮助，不过心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定！

　>　一．销售得工作中的辅助工作

　　我们在多个地方进行了促销，在促销策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的

　　文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。

　　抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。

　　经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限轻松中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

>　　二、市场销售工作现状

　　1.制定销售目标。

　　上半年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，

　　进行人员细分，并根据市场供求关系，组织销售工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

　　2．竞争比较激烈，其他企业价格对比强烈。

　　在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不高，没有形成比较悬殊的价格对比。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

　　3．应收款回款难准时。

　　受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

　　>三．销售任务完成过程中的应对措施。

　　1．质量的改善。

　　在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

　　2．价格方面。

　　在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞

　　争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中形成一个良好的口碑。

　　3．加大资金回笼的力度，回避企业风险。

　　在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

　　4．多面的销售渠道，发展更多的销售平台

　　借助公司的销售平台，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

　　5．随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

　　随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应

　　密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

　　6．提高销售部人员自身的工作素质

　　提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自己的工作能力和专业素质：

　　（1）加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

　　（2）不断总结自身的工作，改进自身的工作方法，加强工作中所涉及到的专业知识的学习，及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理；

　　（3）及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要；

　　（4）做好售前、售中、售后服务。

　　上半年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。依靠我们上级的信任和指导，依靠领先的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。

　　在未来更长的工作生涯中，我会更加严格要求自己，踏实地做好每一件事。我热衷于这个行业，做着自己感兴趣的农资产品，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了理想。目前，我已经完全的涉及农资领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，一定可以尽早的实现！我更加希望，公司可以给我信心与勇气，让我可以更自信的去发挥并创造更多的成就！我深信，只要交待安排给我的事，我会尽心尽责的去完成！我会不断加强学习，拓宽知识面，努力学习产品专业知识和一些工作常识；本着实事求是的做事原则，继续发扬优点，改善缺点；团结一致，勤奋工作，共同进步，维护公司利益，积极为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩！

　　我深信，在公司的正确领导下，只要我全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务，让20xx年成为名副其实的创利年！

**业务员个的人工作总结2**

　　我是来自\*\*驾校业务员的\*\*\*，驾校是教会学员安全驾驶、文明开车，并协助其通过车管部门考试，取得驾驶证的培训单位。\*\*驾校经过两年多的发展，目前已成为随州培训驾驶员较好的学校之一。

　　回顾\*\*驾校的发展历程，正是我们这一批能吃苦、善开拓的驾校人，用自己的心血和汗水，一步一个脚印，推动了\*\*驾校在全市驾校中脱颖而出。

　　在训练场上，不论是寒风凛冽，还是骄阳似火，你都可以看到，我们的教练们都站在训练场上，手把手的教学员，随教练车观察学员操作情况，随时纠正错误，辛苦地工作着。古铜色的皮肤不知被晒脱了多少层皮，运转方向盘的手不知磨出了多少老茧。他们常说：驾驶训练工作虽然腿痛脚肿，工作累，但责任重大，是一项关系到人民群众生命安全的工作，我从事我骄傲。

　　在接待大厅，无论何时，你都可以看到，我们的业务员不是在热情接待前来报名的学员，认真、祥细、耐心的介绍学校情况，解答凝问，宣传政策，办理报名手续，就是在整理学员档案，认真填写每一项内容，帮助学员掌握道路安全知识。为了及时把学员的档案填好，他们加班加点，忘我工作。

　　在车管所，你可以看到，我们的工作人员正在办理学员考试手续、向公安网录入学员信息和成绩、预约考试时间。在运管处，你可以看到，我们的工作人员在上班前1个小时排队，办理学员培训记录。在考场，你可以看到我们的校领导和工作人员手拿名单，有序地安排学员进入考场，进行考试。

　　这就是我们驾校人的工作。他既忙忙碌碌，又频频繁繁，但他光荣而伟大，因为他们的目的只有一个，那就是让每个学员学到真本领，成为一名合格优秀的驾驶员。正是我们驾校严谨细致的办学作风，在社会上形成了良好的声誉。学员说：我们驾校办学水平，教练能吃苦，认真负责，能学到真本领。一批学员结业后，又介绍一批认识的同事、亲戚到\*\*驾校学习。目前我们驾校已培训学员1961名。

　　\*\*驾校成立时，我就到驾校上班，主要从事前台咨询、接待、报名登记、填表、整理资料和后期学员档案归档工作。

　　俗话说：隔行如隔山。由一名\*\*\*收费人员转为一名驾校业务员，刚开始，确实束手无策。好在校领导请来其它驾校的业务员来帮助指导，经过半个月时间，我就全部熟悉了业务工作流程，进入了新的角色。

　　作为一个业务员，我本着把“工作做得更好”这样一个目标要求，始终把提高思想素质、知识素质、能力素质和身心素质放在工作的首位，创新工作方式方法，热情接待每一位前来咨询、报名的学员，让他们“带着疑问来，怀着满意归”。与同事和谐相处，互相学习，除了做好本职工作外，还积极主动配合其它同事做好工作。不管是一个电话，还是一个口头交待，只要找到我，我都认真办理，尽量做到让校领导满意、同事们满意。

　　作为一名业务员，我只是做了我应做的工作。在今后的工作中，我将更加努力学习业务知识，勤勤恳恳，爱岗敬业，在激烈的市场竞争中，为\*\*驾校的发展做出自己应尽的贡献，与驾校人一起共同谱写\*\*驾校发展的新篇章。

**业务员个的人工作总结3**

　　20xx年即将过去，在这辞旧迎新的时候，我们驾校的全体员工都要总结经验，找出差距和存在的问题。以便发扬成绩，以全新的姿态迎接新的一年。

　　回想过去一年，由于驾校数量增加、导致了本行业市场竞争激烈，学员难招，各驾校的调价情况日益严重，价格参差不齐。随着油价的不断提高，经营成本亦节节攀升。另外，在车辆老化，修理费用增加，学员各科考试难度加大，考试制度更加规范严格等方面也加大了本驾校的经营难度。基于以上各种客观因素，使得红峰驾校20xx年度发展情况差强人意，驾校效益不佳，令人始料未及。这一年是我驾校教育面临新的形势和新的挑战的一年，也是我校学管工作承前启后，开创新局面的重要的一年。在上级领导的正确指导下，我校学管工作坚持以教学为中心，以提高学员素质为目的，全体学管人员立足本职工作，发扬无私奉献、开拓创新、锐意进取的精神，以学员为本，以校为家，让学员学有所获、学有所乐、学有所长。

　　在市运管处和县运管所正确领导下，学校稳步发展，我校严格照上级的指导方针与要求，结合当前培训市场的特点，不断加强基础设施建设，强化科学办学，开展全新的驾驶培训模式，同时不断加强教练员队伍建设，提高教练员教学水平，加强了内部管理，使学校各项工作都做到了人性化，高效化和规范化。目前我校：C1教练员名，B2教练员名，C1桑塔纳教练车辆，B2教练车辆，用于桩训的桑塔纳车辆，共培训C1学员名，B2学员名。

　　回顾20xx年的工作，我们主要做了以下几方面的工作：

　>　一、优化队伍建设，增强教练员队伍素质提高

　　今年来培训管理工作有了很大的进步，也逐步走向成熟，管理水平及能力也有了不断提高，年初我们首先对教练员的队伍进行了进行系统的培训，新的教练员上岗以后在老教练员的帮代下，进步很快，水平不断提高，工作热情也空前高涨，他们很快进入了角色，有的人不论是教学成绩，教学态度，教学质量，招生，节油，车辆保护等方面都很突出，他们成绩的取得与培训管理和老教练员的帮代有着直接的关系。

　　今年教练员经历了两次培训，一是岗位培训，二是驾培科统一组织的新增、移动教练员岗前继续教育培训，学校利用这两次培训，首先对教练员理论知识进行再提高，要求每个教练员统一教学规范，结合每个学员的心理，认真按照教学大纲的规定教学，严格执行省、市道条及教练员管理办法，对待学员严肃认真、负责、对待不同性格，不同岗位，不同年龄，不同性别的学员，做出不同的教案，促使教练员从简单的教学水平，走向真正的理论与实际教学相统一的高水平的教员。

　　>二、加强教练员管理，狠抓培训质量

　　历年来，驾培市场竞争激烈，要想站稳市场，赢得社会与学员的认可，年初，学校完善了教练员管理制度，明确了目标责任，教练员在教学中，必须严格遵守国家相关政策，法令法规，按章操作，坚决做到有法可依，有法必依，必须做到勤政，廉洁，严禁收受学员的现金与实物，接收学员吃请，严禁向学员摊派各种款项，如有违纪行为，学校将严厉处罚，学校还利用平时和结业考核的机会，不定时的找学员交谈，了解教学情况，由于加强了教练员的管理，学校教学质量不断提高，同时社会的评价，与知名度也不断的提高。

　>　三、重安全教育，强化安全意识

　　首先，加强教练员的安全教育，年初与教练员签定安全责任书，要求每个教练员把安全放在第一位，强化安全生产就是效益，制定种种安全训练的规定，必须按要求去做，不允许有一丝一毫的安全隐患存在。训练前检查好车辆的状况，收车后做好保养工作，确保100%的安全训练，教练员必须做好学员的思想工作，提高学员的安全意识，保证学员出入平安。

　　>四、进一步增强实力，形成我校的办学特色和优势

　　我校着重注意实力的增强，在硬件和软件上正确解决自己的定位，在激烈的竞争中才能处于不败之地，把硬件和软件建设有机地结合起来，形成如下五大特色和优势。

　　1、把全心全意为学员服务，一切从学员的利益出发，做为驾校的办学宗旨，坚信学员是驾校生存的前提条件，因此驾校的中心工作应该是，围绕为学员提供优质的服务来进行。并提出“快乐学车，享受学车，一切为了学员、为了学员一切，我们的服务与你的需求同步”的培训理念。在融洽、和睦、整洁、安全的学习环境里提供高效率、高质量的教学服务。

　　2、设施齐全，服务项目齐全，进行了库位调整，并安装了大功率照明灯，以满足不同层次学员的要求。

　　3、科学训练，注意训练中的科技含量，驾校面对的学员很复杂，层次不齐，我们做到了因人施教，首先学员报名时征求学员的意见，分车时有针对性，训练中做到有的放矢，并注意非智力因素在训练中的影响作用，教学方法在不断改进，由盲目性转化为计划性，由自发性转化为自觉性，改传统的师徒教学模式为朋友式教学关系，使训练质量不断提高，博得学员好评。

　　4、严格按照教学大纲要求去做，自从装了车载电子计时器以来，对学员的学时要求更严了，也更有保障了。

　　5、校风廉政，确保学员的利益不受侵犯，校风对学员有一定的影响，继续完善了教练员廉政措施的建设，坚决杜绝吃、拿、卡、要现象。

>　　五、节能减排工作

　　驾校以科学发展观为统领，将节能减排摆到更加突出的位置，做到措施得力，责任到人。

　　1、对每一台车辆制定台帐，实行目标跟踪管理，对车况实行动态监管。凡是有损耗的小毛病，及时排除。定期做好二级维护，定期进行车辆检测，定期进行所有车辆排气管和三元催化装置的检查，使得尾气排放达到国家环保规定，全力保证车辆的运行良好，节能降耗。提高车辆的运行效率。

　　2、对于刚学车的学员实行驾驶模拟教学和多媒体教学等科学手段，从而节约资源。使传统的粗放型培训转变为“低投入、低消耗、低排放、高效率、高质量”的集约型培训。

　　3、从改进驾校教学方法入手，采取一系列有效措施，大力提高驾驶员及驾驶从业人员的节能减排意识。指导学员养成良好的驾驶习惯和节油经验，倡导轻踩油门、少踩刹车、怠速熄火、常检胎压、减重行驶等节能环保驾驶习惯，号召学员积极参与节能减排。

　　>六、规范化管理活动的开展

　　在开展规范化管理活动中，我校依据《机动车驾驶培训机构资格条件》和“驾校规范管理要求及标准”，完善了16项管理制度和10项公示公开的基础上，进一步加强了安全管理、教学培训、结业考核和学员的管理，进一步完善了各类台帐，做到资料齐全，数据真实可靠，归类摆放整齐，查阅资料方便快捷。加强了对教练车技术状况及车容车貌的管理，统一了招生电话，公布了监督电话号码。严格按照公安交警及运管部门批准的路线和教学场地进行训练。保证教练员在教学培训期间服装统一，持证上岗，严格按照交通部制定的教学大纲和教学规范进行教学，规范操作学员培训智能化管理系统，如实填写教学日志和培训记录。培训中严格杜绝使用跑码机和假指纹的现象，同时驾校还在醒目的位置设立学员意见箱，主动接受学员满意度评价和合理化建议。

　>　七、问题与不足

　　1、教练员的素质有待进一步提高。

　　2、招生宣传还须加强。

　　3、办公室人员责任心还要加强。

　　八、今后的工作打算：

　　1、拓展招生渠道，集思广益。

　　2、加强互相协作，把责、权、利落实到人。

　　3、在驾校中开展驾培行业的社会责任的讨论。由于近几年来，驾培行业持续升温，值得庆幸的是：20xx年又迎来了一个学车的高峰，在国际金融危机的大环境下，驾培行业是一个危机时期少有的避风港。

　　在经济效益良好的同时，驾培行业的口碑和形象是否与时俱进，达到了行业要求的＂和谐驾培、品质驾培＂呢？我们是否忽视了做为企业公民的另一个义务——社会责任？

　　我们准备将企业社会责任纳入公司战略规划中，从公司总体发展战略出发，将企业的社会责任贯穿到驾校整体经营活动中。

　　总之，驾驶技术是一结合性的学科，驾校更是及办教学培训与经济于一体的特殊性教学培训部门，在运管部门领导的正确指导下，我们取得了一些成绩，全年共招生2024余人，完成了全年任务。科目一合格率%，桩考合格率%，场内考试合格率%，路考合格率%，这在全市排名进入前名。当然，这些成绩离驾培机构资格条件和驾校规范管理要求还有距离，今后我们还要继续努力，始终把学员的培养放在第一位，本着全心全意为学员服务，一切从学员利益出发，努力工作，在不断的改革与创新中求得更大的发展。

　　20xx年又是我们驾校发展的关键一年，也是实现跨越发展的决定性一年。所有人的思想都必须一致，力争将我们的驾校发展壮大。所以我们要坚持“一切为了使学员满意”的最高标准，把各自的各项工作做为首要任务去完成，争取为驾校的和谐发展及维护驾校信誉做出更大贡献。

　　全体员工同志们，在当前我市驾驶员培训市场的激烈竞争环境下，我们迎来了新的一年，要使我校能在如此复杂纷繁的市场中立于不败之地，发展壮大，我们将面临极大的挑战！我们要齐心协力，团结奋进，向管理要效益，以服务求创新，调动一切积极因素，迎难而上促发展，努力做好自己本职工作，增强竞争意识，在价格，服务，质量管理和考生合格率上狠下功夫，树立良好的市场口碑，创建自己的品牌。只有这样我们才能使红峰驾校这个招牌深入人心，只有这样我们才能满怀信心，在新一年做出优异的成绩来报答社会各界同仁对我们的关怀和爱护！

**业务员个的人工作总结4**

　　一.完成了100P圆筒、100P彩虹、60P共91个集装箱的出口到美国，14个托盘的100P彩虹出口到日本，10个托盘的60P和100彩虹到台湾，及2400套圆筒和600套60P(REPLACEMENT)到美国。

　　主要负责

　　1.签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。

　　2.按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。

　　3.与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。

　　4.协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。

　　5.核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。

　　6.根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。

　　7.登记相关的出口资料，并按客户要求，每周带给装箱图片、箱封号、船名航次等资料。

　　8.将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐状况。并将每月的出口资料带给给财务。

　　此项工作繁琐且重复率高(自七月份起，几乎每周重复一次)，占去了近80%的精力。

　　期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：

　　1.拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。

　　2.与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。

　　3.车间加班不及时，常被叔叔点名。

　　透过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，

　　学会了在繁忙之中找条理，危难之中找期望。

　>　二.与客户进行日常的邮件联系。

　　主要负责与韩国BESTSELECTION

　　公司联系关于此出口美国货物的细节资料，一般透过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等资料，其中大部分是协助王总来完成。

　　期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了韩国意思的状况下，与美国客户直接联系。结果给客户造成误解，给王总带来麻烦。

　　透过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

　>　三.新产品的开发，为客户备样。

　　将王总与客户的谈判结果(有时旁听并记录)及产品要求、变化等资料传达给采购及生产部门，并负责监督并随时向领导汇报工作进度。按双方协商及客户要求，准备样品并负责发到美国或韩国。按不同要求，为客户带给图片、报价等，透过邮件反复确认。协助销售为B.S.

　　整理库存样品并报价;给B.S.准备从日本带回的新样品;给MORRIS准备美国展会样品并报价等。

　　透过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，期望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更顺手。

　　四.与韩国HANKOOKSHARP订遥控铅芯;催GOODFELA生产并尽快发货;订EMICRO的细太空，并与收到货后，对于出现的质量问题进行邮件联系。由于出口美国货物的任务加重，之后都转给小毕负责。

>　　五.处理日常工作，服从公司领导安排。

　　联系法兰克福展位的装修及邀请函的办理;为领导办理迁证准备资料;与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并与之定期结算费用;服从领导日常安排的各项工作;协助行政部制定部门职责;联系复印机维修，电脑维护等等日常工作。

　　总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。

　　展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善进出口部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

**业务员个的人工作总结5**

　　我自20xx年3月2日入职公司，履行业务员的职责和义务，在您的正确领导下积极开展各项业务工作，至今已有一年。通过一年来的努力，我共完成销售量8846吨，实现平均吨钢利润60元/吨，月平均销售量885吨，利润总额53xxxx60元。除东莞裕丰货款尚有130万元未能收回之外，其他货款均已安全回笼。根椐一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，我对个人工作作如下总结：

　　>一、两个感谢

　　首先要感谢的是您对我个人的信任，在工作上给予我最大的支持。在采购、销售、回款过程中，您给予我独自操作的最宽松的环境。使我以前的工作经验和销售方式得以很好的应用，这让我在整个操作过程中深感欣慰、倍受鼓舞。

　　其次是感谢您把我当成您的朋友，以及在工作和生活上对我的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，您会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。当我们对某件事情的处理上执不同看法时，您很少以领导者的身份将事情压下，而是通过讲一些道理让我明白，我的决定并不正确，从而使我放弃固执的想法，减少了我许多的工作失误。相反的是，我曾对您心存的诸多误解，如今令我感到万分羞愧。

　　>二、几点不足

　　首先是为人的不足。

　　1、最应该反省的是我急躁的脾气和固执的性格。这让我在工作中经常冲动、发火，对同事说些不尊重的话和做出一些不尊重之事。与一些同事之间产生很多矛盾和磨擦，给自身的工作带来许多麻烦。学会尊重、宽容别人才能得到别人的尊重和宽容。如今我明白了一个道理，脾气是可以控制的，而性格是可以改变的。在今后的工作和生活中不断提升自身的修养，冷静平和的对待已经发生的事情，尽可能的做到己所不欲勿施于人。

　　2、心态极不稳定。在工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态出现较大程度的失衡。在20xx年7、8、9月，由于市场的因素和某些客户的预谋，而让我在工作上暂时取得的一点点业绩，令我沾沾自喜。自以为是的认为，自己做得如何如何优异，产生异常的优越感。到10月份客户开始拖款，而且问题越来越严重时，我的心态同样出现较大程度的失衡。当时满心里想的全是事情的严重性和后果的不确定性。令我思维混乱，不能正常工作和休息，整个人显得十分颓废。患得患失的心态从高到低，令我的承受能力几乎达到极限。不能平心静气的对待问题这是我为人心态的不足。放下得失，平淡的对待事情发展的经过，享受成败的人生经历，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这也许是在今后的工作中调整自我心态的一剂良药。

　　二是做事的不足。

　　1、对目前所掌握的客户资料及对其以前的了解依赖性太强，对其目前的生产及资金状况调查不够，风险意识不强。常常是未经现场考察便想对新客户赊销。这样的做法给公司带来极大的资金风险。对客户了解得不彻底，仅仅是对其规模、产能、生产是否正常作一个基本的了解，并没有通过对客户进行细致的观察，也没有对其信用度、供应渠道、销售渠道、融资渠道作进一步的了解。常常是在完成销售以后才考虑客户是否存在资金风险的问题。这方面，在今后的工作中，应该做的是，没做实地考察绝不赊销，没有足够的了解绝不放量，新客户一律先款后货或者货到立即付款，绝不因为利润较高而放弃正常操作原则。

　　2、对包括供应商和终端客户在内的新客户的开发力度不够，对已经做开的客户依赖性太强。由于炒货这种操作模式对销售而言存在较大的局限性，所以花更多的时间和精力不断寻找最佳货源和能适应炒货的客户才是炒货业务开展和提高业绩的根本之路，而且会是一个长期的过程。对老客户依赖性太强的直接后果就是希望对其放量至无限大，以增大资金回笼风险作为代价提高业绩，把正常的业务来往变成了赌客户无资金风险的个人行为。这样的做法一但出现问题，后果将十分严重。赊销本身就存在风险，而把风险控制在最小的范围之内，把资金安全永远放在首位才是工作的重中之重。

　　3、对客户心态的判断不够。对已经合作一段时间的供应商和客户，我会轻信他们。从供应商报价和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致公司对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致严重失误。也会出现采购价较高而销售价格偏低的情况。这都会造成公司一定程度的损失。

　　4、在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按程序做事，根据领导的交待办事。极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。总觉得没什么好思考的。而思维方式因为没有经过对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

　>　三、工作失误

　　20xx年我在工作中出现的最严重的失误，是东莞裕丰拖欠货款事件。以接近100元/吨的利润作为销售目的，以20万元的保证金作为回笼货款和滞纳金的保障。看似万无一失，却隐含了造成严重后果的多个失误。

　　失误一：在8月份的销售中，我对东莞裕丰的销售量达到操作以来的最高，货款也像前几个月一样，虽然有拖延，但拖延的时间并不长，而且也按合同支付了利息，这让我感觉得其经营状况并没有太大问题。由于去东莞的路程较远，为了节约费用，我并没有常经去实地考察了解其生产经营状况。疏于对客户进行经常性的实地了解。这是导致后来在9月份对其放量和从10月份开始严重拖延的首要原因，同时也是我作为一个业务员的重大失职。

　　失误二：东莞裕丰作为一个月生产能力只有2024多吨的厂，仅凭二十万违约保证金便给其放量7车计560吨货，货款达到250万元。这是种极不正常的操作模式，潜伏了巨大的资金安全隐患。仅凭着自己对客户信用和资金实力的猜测和估计，远不足以成为放量的依据。在其经常拖延支付货款时，我没有对其供应渠道进行调查摸底和了解其外欠货款的情况下，赊销250万元，这是一个工作上的重大过失。从某种意义上可以说是一种对公司资金安全不负责的表现。

　　失误三：当东莞裕丰拖欠货款的时间越来越长而每次的还款金额越来越小时，我仍寄希望于客户的承诺和信用。并没有通过有效的.法律途径来追付欠款。直到发现客户已经停产，上门追付货款的人越来越多时才向法院提起诉讼。在把握主动性的时间上往后延迟了至少两个月时间。这是单方面一味的相信客户，简单对客户寄于希望，在其多次的违背承诺时，表现出无计可施和软弱。没有把握主动权及时采取有效的法律措施，这是遇到问题时，处理过程中的重大失误。在今后的工作中，遇到问题时应该作出最快的反映，想出最有效的解决办法，采取相应的有效措施解决问题。而不能太多的顾及合作关系等因素，而耽误把握主动的最佳时机。

　>　四、工作业绩

　　我对业务这项职业充满热爱，我努力尝试认真的做好每单业务，跟好操作过程中的每个环节，提高每个月的销售量和利润。可在总结序言中所述的个人业绩令我本人感到汗颜。在入职伊始，我对个人业绩的预计值是月平均销售量在1500吨到2024吨之间，月平均利润达到8万元至10万元。但我只完成了自我预计最底值的60%。实际状况和预期目标的较大差距令我本人感到挫败。

　　回顾一年来的实际工作情况，出现这种结果的主要原因有三点：首先是想当然的对个人销售能力的估计过高，自我期望值过高，在制定目标之初，没有更多综合考虑其他包括炒货的操作局限性、市场变化、资源状况等方面的因素。其次是销售手段单一，凭借以往的销售经验和操作方式进行采购和销售，销售量和利润一直得不到提高。再次就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，使整个销售工作总在一个圈子里转圈，没有找到更好的销售出路。最后是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为平淡单一，感觉有力没法使、没处使。

**业务员个的人工作总结6**

　　转眼间，20\*\*年就要挥手向我们告别，在这段的时间里有失败，也有成功，遗憾的是：客户量还不多，欣慰的是：客户资源开始积累，独自处理能力得到了提高，业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进。他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极至。3月1号进入公司，从对装修知识熟悉，到开发多的客户资源，经历了8到9个月了。经过努力客户资源开始量的积累，不知不觉中

　　1年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对装修知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，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，总结一年来的工作心得我觉得对公司和工艺一定要很熟悉。进入一个行业，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，我学到了如何定位市场方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要主攻哪些客户群，当然这点是远远不够的，应该不段的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司的优势要熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。不仅是要对目标市场的了解，也要对竞争对手了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的优缺点，才能知道自己的优势在哪。除了自己多观察了解以外，还需要和客户建立好良好的关系。因为一个客户，可能会带来更多的客户，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及工艺特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的工艺优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们的优势，更有利喜迎客户。在就是业务技巧的提高，提到业务的提高首先想到的是如何取得客户的需求。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈话，因为只有专业才能帮他解决问题，所以交谈中可以解决很多问题，客户也愿意把装修交给专业的公司来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的经验中，我所学会的是如何去思考，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

　　在这一年里让我从新的认识了自己，找到了自身的价值，虽然我这一年的业绩不好但是我学会了如何做一个优秀的业务员，我的基础已经打好，就让即将到来的20\*\*做为我去实践的基石，我相信在\*\*这个最优秀的品牌装饰公司会成为我人生中最宝贵的人生旅历。

**业务员个的人工作总结7**

　　转眼间，20xx年就要挥手向我们告别，在这段的时间里有失败，也有成功，遗憾的是：客户量还不多，欣慰的是：客户资源开始积累，独自处理能力得到了提高，业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极至。3月1号进入公司，从对装修知识熟悉，到开发多的客户资源，经历了8到9个月了。经过努力客户资源开始量的积累，不知不觉中1年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对装修知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，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，总结一年来的工作心得我觉得对公司和工艺一定要很熟悉。进入一个行业，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，我学到了如何定位市场方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要主攻哪些客户群，当然这点是远远不够的，应该不段的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司的优势要熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。不仅是要对目标市场的了解，也要对竞争对手了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的优缺点，才能知道自己的优势在哪。除了自己多观察了解以外，还需要和客户建立好良好的关系。因为一个客户，可能会带来更多的客户，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及工艺特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的工艺优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们的优势，更有利喜迎客户。在就是业务技巧的提高，提到业务的提高首先想到的是如何取得客户的需求。

　　很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈话，因为只有专业才能帮他解决问题，所以交谈中可以解决很多问题，客户也愿意把装修交给专业的公司来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的经验中，我所学会的是如何去思考，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

　　在这一年里让我从新的认识了自己，找到了自身的价值，虽然我这一年的业绩不好但是我学会了如何做一个优秀的业务员，我的基础已经打好，就让即将到来的20xx做为我去实践的基石，我相信在xx这个秀的品牌装饰公司会成为我人生中最宝贵的人生旅历。

**业务员个的人工作总结8**

　　>一、努力提高政治素养和思想道德水平

　　用心参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象;能够坚持正确的政治方向，认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想等，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

　>　二、努力提高业务素质和服务水平

　　用心参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

　>　三、严格执行各项规章制度

　　一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用礼貌用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买等不良行为。

　>　四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

　　一年来，能一向做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，用心完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够用心主支动关心本部门的各项营销工作和任务，用心营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了必须的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的员工比还存在必须的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**业务员个的人工作总结9**

　　我于20\*\*年\*月\*日成为驾校的试用员工，到今天已近4个月了。4个月中，在业务主管和同事们的大力支持和帮助下，本人认真学习，严格履行工作责任，在工作期间，较好地完成了本职工作任务。现将工作总结如下，希望大家提出宝贵意见。

　>　一、加强理论学习，不断提高自身综合素质

　　进本驾校以来，本人尊敬领导，与同事关系融洽。为尽快进入工作角色，本人自觉认真学习本驾校、本部门、本岗位的各项制度、规则，严格按照业务厅里制定的工作制度开展工作。能够坚持学习岗位制定的职责、与工作相关的业务知识。积极参加部门里组织的各项学习活动，并利用业余时间进行自学。业务水平和理论素养都有所提高。

　　>二、严格履行岗位职责，努力做好本职工作

　　进本校以来，在业务主管和同事们的支持和帮助下，本人很快就掌握和熟悉本岗位工作的要求及技巧，严格做到按时按量完成业务厅里交给的场地分车和考勤的录入、校对等工作，保证在给学员分车时，做到合理客观公正的安排。在给学员解答和处理一些矛盾时，努力做到微笑耐心服务。

　>　三、忠于职守，把握自我

　　在给学员场地分车时，能认真执行领导安排的学员分车制度，决不能对学员吃拿卡要，在制度与利益面前必须把握自我，不能因为自己的利益而毁坏整个驾校的名誉。

　　>四、厉行节约，杜绝浪费

　　为了节约业务厅里的办公耗材，我们将用完的打印纸，全部保存起来。对只用了单面的纸，又将背面空白处很好的利用上了。对于业务厅的计算机、打印机、复印机等设备和其它物品，能够严格管理好，保证文印工作顺利进行，并在工作中学会这些设备的简单维修与保养。

　>　五、不足之处和今后打算

　　自从担任场地分车的工作以来，虽然在工作上取得了较好地成绩，但也还存在一些不足之处。如：处理学员的事情还是不够圆滑，对业务熟悉程度有待于进一步提高。这些不足都需要在今后的工作中加以改进。今后，我一定会倍加努力学习，刻苦钻研业务知识、电脑知识、场地管理知识等各方面的知识，努力提高自身综合素质，做好个人工作计划，力争做一名优秀的工作人员，为我们驾校的兴旺发达做出自己应有的贡献。

**业务员个的人工作总结10**

　　\*\*年转眼间就这样过去了，在过去的一年中，\*\*装饰公司的业绩较往年业绩出现了较大的增长，公司的发展也越来越被看好。虽然受金融危机的影响，全国楼市普遍不景气，售房量较往年并没有大的增长。不过我们\*\*装饰公司在经过数年的发展之后，在业界已经有了一定的名气，在加上我们的工作态度以及质量，我们公司取得大的发展并不奇怪。

　　\*\*年是\*\*装饰公司三年发展战略的第一年，公司全体同仁围绕企业的战略目标，按照\"思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新\"的要求，努力拼搏，在广大项目经理的支持和信任下，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理、品牌建设等方面均取得了喜人的成绩。

　　>一、注重企业人才建设，增强企业竞争力

　　公司建立健全薪酬和绩效考核体系，编制完善《员工手册》，初步形成激励机制，努力形成\"公平公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力\"的用人机制。\*\*年公司共吸引各类人才近30名，初步实现\"吸引人才、留住人才\"的人才战略，逐步增加企业竞争力。

　　>二、加强企业文化建设，提升企业凝聚力

　　良好的企业文化才是推动企业发展的真正动力，通过企业网站、企业内刊《空间》的改版，文化宣传栏的及时更新，拓展游，摄影、诗歌、征文、羽毛球比赛等一系列活动，宣传、推广了企业文化建设，增加了员工对企业的认同感，提升了企业凝聚力。

　>　三、以经营为核心，整合资源，推行区域营销模式

　　根据公司\*\*\"经营年\"的战略定位，我们采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽经营范围。

　　1、全面推行区域营销模式，实行区域市场责任营销

　　根据公司历史经营数据和市场发展潜力将全国市场划分为四个经营区域，其中重点、成熟市场划分为一、二、三区，由区域经理对其进行责任经营，明确责任与考核指标，按产值指标每季度对区域经理进行绩效考评，区域经理的绩效工资、奖金与工程产值直接挂钩，激发了区域经理的主观能动性，提高员工责任心和服务意识。

　　2、加大区域市场开发力度，完善分支机构经营管理。

　　公司进一步加大区域市场开发力度，根据公司的战略布局，\*\*年先后在\*\*、\*\*，\*\*，\*\*，\*\*、\*\*等地设立了分公司，进一步完善公司市场营销网络，为下一步公司经营规模再上台阶打下了坚实的基础。与此同时，公司注重对各分支机构的支持、服务和管理，制定实施了《分支机构管理手册》。根据《管理手册》，公司先后与\*\*、\*\*、\*\*、\*\*、\*\*、\*\*、\*\*等分支机构签定了经营责任书。《管理手册》的实施对构建公司与各分支机构之间的良性运行机制、明确各分支机构的经营责任、增强各分支机构的经营效能等方面起到了巨大的推动作用。

　　3、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识，

　　为了更好地服务项目经理，提高工程中标率，我们制定了《客户管理制度》，针对项目经理的实际情况和工程的特点，从设计方案、标书评审、投标组织、预算报价、财务支持等方面给予专业的建议和相应的服务。

　　\*\*年，公司合同总产值50261万元，其中设计合同1376万元，实际完成产值39646万元，较好地完成了公司的经营目标，取得了良好的经营效益。在公司同仁以及广大项目经理的共同努力下，\*\*年，公司精心打造了潮流前线地铁商场、\*\*购物广场、\*\*广场等商城装饰装修工程。\*\*\*\*帆船中心、\*\*白海豚大酒店、\*\*国际酒店等高标准星级宾馆装修工程。\*\*大厦、\*\*大厦、\*\*\*\*培训中心综合楼等办公楼精装修工程。\*\*大厦、\*\*公寓等建筑幕墙工程及\*\*银行总部大楼、\*\*地铁五号线\*\*等公共建筑工程。

　　通过不懈努力，公司在高档商城和星级酒店等装饰装修细分市场形成了一定的竞争优势，为公司的品牌建设打下了良好的基础。打开了建筑幕墙工程市场，形成了公司新的业务增长点。

　　>四、调整组织架构，改革薪酬体系，全面推行绩效考核制度

　　1、今年我们合理设置部门和岗位，对每个岗位进行清晰的岗位描述和责任要求，明确了每个员工的岗位职责，并签订了岗位目标责任书，设定考核指标，并且与员工的工资挂钩，每季度根据工作目标完成情况进行考评，分为a、b、c级，奖罚有据。

　　2、加强公司管理成本控制，实行费用预测、控制制度，实现了可控费用比预算总费用下降5%的指标要求。

　　3、加强项目管理，建立规范的项目管理体系

　　通过总结项目管理经验，编制了《工程项目管理手册》，实行项目责任经营，明确了项目部是成本中心的定位。《项目管理手册》的实施，规范、制度化项目管理工作流程。清晰岗位职责。量化、细化考核指标。明确项目管理成本任务，人性化、合理化项目考核激励机制。

　>　五、全面提升公司品牌影响力

　　\*\*年我们公司的发展速度是最快的一年，所以\*\*年也算是我们公司的一个转折点，从\*\*年开始，我们\*\*装饰公司就算是正式上了发展的轨道了。今后要如何工作，大家都心知肚明了。我们\*\*装饰公司的发展就是要不断的前进，不断的努力，在不断的发展中赢取市场占有率。只要我们重管理，重质量，给客户最满意的答案，我们的公司的发展将会一直不断的持续下去!

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