

商场业务部年底工作总结400字

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/218375.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

时间如梭，半年时间已经过去。在这半年里，**的每个销售人员既得到了时间，又失去了时间，每个人的机会均等。现将这半年来业务部的工作情况作一次总结，请详见以下的销售情况销售图表(略)

就数据看，整个公司销售情况已趋于稳定。合同额及收款额逐渐按30在递增，就形式看可喜，但从公司发展要求看还有一定差距。这些问题，它不是简单的合同、回款问题，是由多方面的问题汇集到一起形成的综合性问题。现就这些问题归纳为五个方面进行总结(以下按百分制计算，总分共500分)

一、思想方面：

思想从常人看就是思想问题。我个人非常赞成这样一句话：“思想指挥行动。”人之源就是思想，有什么样的思想，决定你能做什么样的事。它包括：思想觉悟、智慧、思考、希望、精力、理想、心态、激情等等，这些都决定员工在销售工作中的努力程度。按百分计算，业务部人员平均应为85分，差距15分。

二、责任方面：

责任感也体现效率，它包括：

- 1、工作本职责任；
- 2、相互协作责任；
- 3、公司利益责任等。

应该说，每一位业务人员都能较好地完成本职工作，千方百计地提高销售额与回款额，但是在相互协作、相互配合上还不尽如人意。有些同事还不能站在公司整体利益的高度考虑问题。按百分计算，此项应为80分，差距20分。

三、捕捉信息能力：

公司业务部员工的整体素质、能力在户外广告界看起来还不错。但就其信息量来看，有的员工做得还不够好。我经常说，就高速路媒体的销售来讲，我们的员工都可以执行每一个合同，那为什么有的员工合同额很大、很多呢？这就是一个信息捕捉能力的体现，自己不去建立自己的销售圈子，不建立自己的销售人员圈子，对待客户或朋友不愿投入精力、时间。拜访的客户与高速媒体大相径庭，适得其反。

当然，每个销售人员不能一概而论，每个人有每个人的优势，每个人有每个人的特长，那就不能千篇一律，按公式去做事情，这绝对做不好，你只能以你的特长以及独有的方式去完成公司指定的目标，只有这样，才能有成效。比如：一个客户的拜访，不同的人有不同的效果，只要考虑到我有跟客户见面的机会，就能去把握住客户的投放动态。钟飞呢？一次又一次地拜访客户，以诚实、真诚来让客户接受他。

李XX呢？哪怕与客户没见面，她都会每天以信息问候感动客户等等，但结果一样争取到客户的认同，有信任感就具备了合作的基础。接下来就是执行协调能力的问题，通过大家的努力，业务部捕捉信息的能力到目前这个程度已见成效。按百分计算应为85分，差距15分。

四、执行能力

公司业务人员执行能力都很强，是的。但是他们进入一个误区，执行能力不是把一个事情交给你去完成就叫执行能力强，这不是被动执行的大跃进时代。因为我们是一个发展中的公司，必须发挥大家的智慧、能力走在别人的面前，在完成应该完成的工作并超质超量地完成工作，才能叫执行能力。这里不再举例，这也是下半年计划里的培训课题。按百分计算应为85分，差距15分。

五、技能技巧

从目前业务人员来看，就成南路媒体销售已不成问题，技能技巧所占的比例不大。在成南路合同中能占到20左右，但员工还需加强学习培训。如公司发展壮大了，业务范畴增大了，这会对公司员工的技能技巧要求很高，我们应作好这方面的准备。公司员工按百分计算，能达到90分，差距10分(只指高速路销售)。

公司业务部的问题，都包含在以上五个问题里，这是大方向。五个问题，总分500分，公司业务部员工得分425分，得分率为85。这就是半年总结的问题，也是(7、8、9)月份相对淡季里，我要和业务人员共同解决的问题。如果五个问题业务人员得分能增加10，我相信全公司合同额，回款额将显著增加。

以上是我作为业务部总经理总结的业务部情况，也是我下半年要立即解决的一些问题。

1、(7、8、9)三月要进行培训，课题程序为：

思想 责任 信息 执行 技能技巧

2、7—10月作好明年的客户计划

以上问题我会在下半年里尽力改善，力争下半年能取得显著的成绩。但工作不是靠个人，还得靠业务部全体同仁共同努力。

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发