

# 业务员年终工作总结

## 业务员年终工作总结 1

光阴似箭，日月如梭，转瞬间一年的时间已经过去，20\_\_年在公司领导的领导下，我们公司的“量、价、款”，三项基本考核指标都达到了预期目标。回顾一年的时间，我在公司各级领导的指点及同事的真诚帮助下，较好地完成了自己的本职，有收获也有遗憾，以下是我今年的工作总结。

### 一. 迎着公司的发展而学习

通过这一年的工作，我感同身受，看到了公司所发生的转变。与去年相比我们的团队办公环境好了，生活等方面也都到了较大改善，当然生活方面不是最重要的。最重要的是经过一年的发展与进步，我们的销售业务“流程化”了，让我们每一个业务员在日常的业务服务过程中知道应该如何去做，从业务出车的台账登记到销售费用记录都从根本控制了我们的销售成本。

今年以来，轮休时间合理化的规定让每位员工“不打疲劳战”，提升了我们工作的激情，保证了每天每个角色都有人站岗执勤。销售业务的流程化和管理的制度化又评判工作中的失误和进步。如此以来，平时的工作有条理了，感到工作更轻松了，这是公司的进步，也让我在流程的指引中，制度的规定下学到了更多，进步更快。

### 二. 自身的不足

由于个人不细心，不操心，台账记录不及时，致使预付款合同客户欠款，违反公司“先款后货”的制度，也使公司领导在与客户催款方面处于被动地位。一年以来，自我记录习惯没有养成，在日常业务中，台账记录不清楚，对于业务中的改派车辆部没有重点记录和标记，尤其是三角贸易，调账不及时。在这些看似细小的事情由于没有做到位，造成月底对账、结算困难，给公司的整体管理拖后腿。

### 三. 明年的工作思路

从今年的日常工作中发现我们的业务员经济责任意识淡薄，对账单模糊，运输发票挂账错乱，建议针对具体业务，列举业务中经常或者有可能发生的错误培训指导，加强团队业务能力，培养业务员在工作中的责任心。今年前期个别标段代理商自行开具运输发票，运费没能及时挂账，造成后期运费付款困难，给公司带来不好影响，建议明年凡属于我们公司商配送工地，运费必须每月挂账。如果客户要求自行开具运输发票，签订合同时需补充简洁的自提运输协议书，从管理上避免公司责任。

希望自己能突破、健全自己，不给公司拖后腿。感谢公司领导的引导和公司同事的热心帮助。纸上谈的终觉浅，凡事一定得躬行，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，希望我们的团队在领导的带领下能更进一步。

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的 20\_\_年，同样有着许多完美的回忆和诸多的感慨。

20\_\_-\_\_年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然 10 年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧之后又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨-----

## 一、负责区域的销售业绩回顾与分析

### （一）、业绩回顾

- 1、年度总现金回款 110 万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、奠定了公司在鲁西南，以\_为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

### （二）、业绩分析

- 1、虽然完成了公司规定的'现金回款的任务，但距我自我制定的 200 万的目标，相差甚远。

主要原因有：

a、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性（地方保护）和之后经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至之后选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差（大都小是客户、实力小）；c、公司服务滞后，异常是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心；

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。

这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送本事、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在\_已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最最终09年11月份决定以金乡为核心运作\_市场，经过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础

## 二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，09年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调整本事增强了；
- 2、学习本事、对市场的预见性和控制力本事增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握本事增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作本事有待提升。

### 三、工作中的失误和不足

1、平邑市场虽然地方保护严重些，但我们经过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有必须市场的，况且经过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是十分迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，并且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有必须的进取因素，之后又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至之后管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。

关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、滕州市场滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自我运作市场，对厂家过于依靠；

(2)、没有在适当的时候寻找适宜的其他潜在优质客户作补充；

4、整个 09 年我走访的新客户中，有 10 多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。

但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自我信心也不足，浪费了大好的资源！

业务员年终工作总结 3

时光流逝，在繁忙的工作中不知不觉我们就要走完 20\_\_ 而迎来 20\_\_ 年。我是今年 \_ 月份加入 \_\_ 大家庭的，回顾在 \_\_ 的这一年的工作、生活历程，作为 \_\_ 销售团队中的一员业务上取得了一定的成绩，并且和团队内其他同事建立起信任、合作、默契的团队关系。虽然未能完成公司制定的区域销售目标，但却朝着公司制定的目标努力迈进，当然未能完成是因为存在不少的问题，为了给来年工作提供更好的规划，我在此将本年度接收工作以来的情况进行总结并制定 20\_\_ 年的工作计划。

### 一、述职部分

在我们 \_\_ 环保节能电器有限公司里，我的职位是镇区业务，说到底就是负责 \_\_ 在 \_\_ 市所下辖的 6 个镇（\_\_、\_\_、\_\_、\_\_、\_\_）的直营销售与协助代理商做好代管区域市场维护这方面的工作。从今年四月进入 \_\_ 开始，我逐渐认识到作为一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠诚团结进取积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。这点，也是 \_\_ 团队能够不断发展、壮大的因素之一吧。

从刚加入 \_\_ 到 \_ 月，我是负责另外一个区域的工作，对于过去种种，这里就不做多提。 \_ 月份因工作区域调动，我来到了常平，刚来时我第一步做的工作是，对整个区域进行摸底，对区域内各个经销商（合作客户以及待合作客户）分布情况了解清楚，其次了解合作客户在合作中有没什么问题或建议，能否在自身能力范围内解决；

未合作客户没有合作的原因是什么，以及确定后续有没有合作的可能，在接手以后的近四个月中，我所负责的区域业务基本上呈上升趋势。各渠道门店年度销量大部分是上升的，并且综合电器业务方面，在两个镇上新开了门店。



当然也有一家店面销量下滑，我总结了一下原因、经验，争取在来年的工作中扭转这一下降趋势。这其中直营区\_\_、\_\_、\_\_三个镇的销售业绩增长比较明显，当然这也离不开前任业务对市场良好的维护以及进入销售旺季的原因。而在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量最大，其次是电热，燃热最低。当然销量最大的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。在\_\_、\_\_镇的一些店铺，有的厨具销量多大6个单位，而有的销量为0。这说明在一部分地区，对厨具的潜在消费需求有待于下一步在20\_\_年，就可以大力开发。这将是我们来年提高销售量的有力增长点。说到美的大家最熟悉的可能是它品牌下的其它产品，厨房电器和热水器对于美的来说算是后起之秀。而我们\_\_做的就是在这颗大树下，拓张其在热水器、厨房电器领域的业务。

## 二、总结部分

总结回首这走过的一年，我认为自己的工作通过自己认真的态度，不管是在市场方面还是个人能力方面都有所提升。

纵观\_\_面对的厨具、热水器行业，呈现出城市市场深挖高端产品潜力，农村市场需求将放量的趋势。而我主要负责农村或城镇的业务。厨电产业属于传统行业，竞争较为激烈，加上近年来国家对于房地产调控政策的出台，导致购置全套家电的需求降低，导致厨电市场增速放缓。不过随着人们对生活水平的追求不断提高，新型厨房电器逐渐被人们所接受，加之上个世纪九十年代大规模普及的燃气灶、油烟机、微波炉等产品经过数年的使用已经面临更新换代。

近几年随着国家的家电下乡、节能补贴等政策的出台，农村家电市场需求呈现放量式增长态势，特别是厨电产品，尚处于开发初期，像消毒柜、电烤箱、油烟机等产品才刚刚开始在农村地区普及，未来有很大的增长空间。正因为农村市场待开发，更需要厨电厂商抓住细分市场的机遇，推出适合农村地区使用的操作简便、性价比高的产品，推进农村用户对现代厨房电器的认知，促进市场的进一步扩大。

为此，整体厨房这一产业将成为我国厨电行业下一阶段的另一热点。另一方面，以洗碗机、净水设备、榨汁机为代表的新型厨房电器，目前仅仅是在高端消费市场有所建树，但整体市场的辐射以及用户拥有率还很低，未来出点生产企业应抓住厨房电器更新换代的契机，加快新型产品概念的推广，特别是与整体厨房的搭配或许能够极大的加速新型厨电产品的普及。未来，随着消费者口口相传

的口碑效应，以及厂家的持续推动，各类新型厨房电器将不断进入消费者的家庭。

总之，我认为乡村市场的家电潜力还是非常大的，热度不减。

很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的销售人员不难，但要做一名优秀的销售人员就不那么简单了。我认为：一名好的销售人员不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的销售员需要学习的东西还很多很多。所以我很感谢公司能让我在\_\_月份有机会去到美的工厂总部参加美的全国旗舰店的一个培训，让我学习到了系统化的产品知识培训，顺带参观了美的现代化的'宏伟壮观的生产流水线，更是有幸见识到芜湖总部的 KA 系统终端物料摆设及出样陈列标准化所带来的视觉享受，对于我今后工作的开展有着莫大的帮助。

### 三、明年规划

通过这半年的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在新市场开发方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作做的更好。

### 四、计划

1、维护市场：目前现有网点还有一定的潜力待挖掘，大都有一定上升的空间，通过近几个月的努力，后续发力很强的客户也不少，如\_\_、\_\_、\_\_店等客户，相对起以往的数据，有明显的增涨。

2、除维护现有合作客户以外，明年加大对\_\_、\_\_等镇的业务开展，同时争取在其他几个镇增加新开店铺，当然主要精力是放在区域内公司产品相辐射对比较薄弱的地方，如建材城，橱柜店以及地标卖场，目前进展缓慢。

3、这样进一步拓张市场。此外对于销量较小的燃热这一部分，要加大宣传和渠道建设。努力争取 20\_\_年的整体销量会有一个大大的提升。因为从 20\_\_年来看，在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量最大，其次是电热，燃热最低。当然销量最大的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。

3、不但如此，还要进一步改善和渠道店铺之间的良好合作关系，强化\_\_在我负责区域内的业务影响力。

#### 业务员年终工作总结 4

时间飞逝，转眼我已经与\_\_银行共同走过了\_\_个春秋。\_\_年来，在\_\_银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的\_\_之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。现对今年工作进行总结。

#### 一、勤学苦练爱岗敬业

我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自己规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自己的不规范动作。

一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对\_\_银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

## 二、团结协作共同进步

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的

工作中，我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不一定是的，但一定会让他们学到业务知识点的本质，学会融会贯通，举一反三。



\_\_支行去年相继有四名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节—技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。为\_\_支行更好的开展工作打下扎实的基础。只有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在\_\_温暖的大家庭里快乐的工作着。

### 三、业务全面积极向上

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。在一二季度的会计人员考核定级中，综合成绩始终保持在一二名。

在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。

以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力，不断进取，扎实工作，同\_\_银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

业务员年终工作总结 5

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的 20\_\_年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。

20\_\_年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨，现已一年的工作情况做以总结：

## 一、负责区域的销售业绩回顾与分析

### 1、业绩回顾

1、年度总现金回款\_\_万，超额完成公司规定的任务。

2、成功开发了四个新客户。

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作。

### 2、业绩分析

(1)、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的 200 万的目标，相差甚远。主要原因有：

1、重点市场定位不明确不坚定，首先定位于\_\_，但由于\_\_市场的特殊性（地方保护）和后来经销商的'重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了\_\_市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了\_\_“\_\_”，已近年底了！

2、新客户拓展速度太慢，且客户质量差（大都是客户、实力小）。

3、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心。

(2)、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

(3)、我公司在\_\_已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于\_\_月份决定以\_\_为核心运作\_\_市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础，

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，18年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调整能力增强了。
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了。
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了。
- 4、对整体市场认识的高度有待提升。
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

### 三、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件：

- 1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等。
- 2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等。

办事处运作的具体事宜：

- 1、管理办事处化，人员本土化。

- 2、产品大众化，主要定位为中档消费人群。
- 3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户。
- 4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用。

#### 四、对公司的几点建议

- 1、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉。

- 2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性。

- 3、集中优势资源聚焦样板市场。

- 4、注重品牌形象的塑造。

总之 20\_\_年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的 20\_\_年，站在现在的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！

#### 业务员年终工作总结 6

俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。

\_\_年在公司领导下，坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，增强员工的安全意识和自我防护能力；通过齐抓共管，营造员工关心和支持安全工作的局面，从而切实保障员工安全和财产不受损失，维护厂区正常的生产秩序。

## 一、领导重视措施有力

为进一步做好安全教育工作，切实加强对安全教育工作的领导，把安全工作列入重要议事日程，公司总经理直接抓，

分管部门具体抓，办公室、保卫科具体分工负责组织实施。

## 二、制度保证措施到位

### 1、建立安全保卫工作领导责任制和责任追究

制。将安全保卫工作列入各有关处室的目标考核内容，并进行严格考核，严格执行责任追究制度，对造成重大安全事故的，要严肃追究有关领导及直接责任人的责任。

2、签订责任书。公司与科室和车间主任层层签订责任书，明确各自的职责。明确了应做的工作和应负的责任。思想汇报专题将安全教育工作作为对员工考核的重要内容，实行一票否决制度。贯彻“谁主管，谁负责”的原则，做到职责明确，责任到人。

3、不断完善安全保卫工作规章制度。建立安全保卫工作的各项规章制度，并根据安全保卫工作形势的发展，不断完善充实。建立健全定期检查和日常防范相结合的安全管理制度，以及员工管理、门卫值班、巡逻值班、防火防灾、食品卫生管理、防火安全管理、健康体检等规章制度。严禁组织员工从事不符合国家有关规定的危险性工作。对涉及厂区安全保卫的各项工作，都要做到有章可循，违章必究，不留盲点，不出漏洞。

4、建立安全意外事故处置预案制度。建立事故处置领导小组，制定了意外事故处置预案制度。

### 三、齐抓共管群防群治

安全教育工作是一项社会性的'系统工程，需要社会、公司、家庭的密切配合。我们积极与市公安、卫生、综合治理等部门通力合作，做好公司安全保卫工作，学校组织开

展一系列道德、法制教育活动，取得了良好的教育效果。

### 四、加强教育，促进自护

要确保安全，根本在于提高安全意识、自我防范和自护自救能力，抓好安全教育，是公司安全工作的基础。我们以安全教育周为重点，经常性地对员工开展安全教育，特别是抓好交通、大型活动等的安全教育。



认真做好安全教育周工作。安全教育周以厂区安全为主题，在安全教育周期间，组织学习安全教育工作文件，对厂区易发事故类型、重点部位保护、工作薄弱环节、各类人员安全意识与安全技能等方面，开展深入全面的大检查，消除隐患，有针对地扎实地开展教育和防范工作。

## 五、加强检查，及时整改

开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。对厂区进行全面的安全检查。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

## 业务员年终工作总结 7

### 一、销售淡季

据销售员以往经验，年后三、四月份是\_、\_车的销售淡季，询问一下\_经理，从\_月\_日到\_月\_\_日，买了十几辆车；从\_月\_日—\_月\_\_日\_\_部买了十七辆车。

### 二、近来网点提车较多，团购车自入保险

\_部近来销售车少一些，所以网点提车少；\_部网点提车多一些，从四月七日—四月十二日网点提车九辆，保险一般不在\_城入；另外四辆车分别是\_队与\_局购卖。他们的保险一般单位联系，自入保险。

### 三、修路造成近来\_、\_销车下降，客户减少

近来，\_路整修，行车不便，客户减少，或是一天不销车，\_部便派两个销售员出外做宣传，\_部也派一个销售员出外做宣传。展厅不来客户，保险业务更是无人问津。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。  
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/558112103016007004>