**工 作 总 结**

我在日常工作中逐渐的提高了在广告方面专业知识和有效经验，也真正的体会到“为客户创造价值”的分量，但是，作为业务员，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足，需要继续强化学习力和积累工作经验。

这一个月以来，从部门的培训，得到一些东西，比如收集客户资料，了解决策人的习惯，爱好等，现在都会刻意的去留意或者收集，收集之后会分析一下那些资料该怎样用，这样增加了自信心。其次，与同事沟通多了，很多事情自己不懂都会和同事沟通，与同事的接触和了解也多，与同事的沟通多了而且顺畅了许多，在同事身上学到了不同的东西，好比公司内部的东西，和采编怎样沟通，这些都能从老业务员身上学到东西，可以更好和内部沟通，达到最佳的效果，再次，初步的学到了借高层的力量去开拓客户，也感觉到也要经营与领导的关系，这样对我们日常工作也有很大的帮助。积累工作经验。

坚持“为客户创造价值”的理念，不断更新服务手段；巩固老客户，吸纳新客源。不断提升自己的专业水平及对客户服务的产品质量，并建立并执行“提醒式”服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。由此我加强学习尽可能的了解这个领域的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上领先于其他的广告公司，为公司树立良好的企业形象。

回顾这两个月的工作中自己发现还有很多的不足与缺憾：首先，在工作中由于经验不足，工作方法过于简单，在处理一些问题上不够冷静、沉着。其次，在业务理论水平上还有待于进一步提高。再次，广告专业知识方面，需要大量的学习的充实完善自己的知识库。这些不足，有待于下步的工作中加以改进和学习。在接下来的工作中，我决心做到：首先，我要加强学习专业知识，学习工作经验，不断提高业务素质和管理水平，使自己的全面素质上升一个新的层次。

当易网

2019年3月28星期四