# 业务员自我鉴定50字十二篇(实用)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-10-07

*业务员自我鉴定50字一现将我的工作情况作如下汇报：来公司以前，离开大学后的我对自己只有理论没有实践的半吊子状况有着清醒的认识，因此对未来的工作水平和状态充满了跃跃欲试和焦虑的双重心态。是浙江中盈投资有限公司，为我迈向职场的第一步提供了勇气和...*

**业务员自我鉴定50字一**

现将我的工作情况作如下汇报：来公司以前，离开大学后的我对自己只有理论没有实践的半吊子状况有着清醒的认识，因此对未来的工作水平和状态充满了跃跃欲试和焦虑的双重心态。是浙江中盈投资有限公司，为我迈向职场的第一步提供了勇气和平台。 来到公司后，我知道在试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，是我的当务之急。

我在公司的工作暂时是协助x经理和x经理处理业务事务。事情小到复印传真，往来银行，制作单证，大到融入业务，和业务单位进行沟通。

在工作过程中，我努力从处理力所能及的小事和翻阅以往业务留档、沟通业务单位中去了解业务、理解业务、熟悉业务，并努力掌握业务流程和细节。我很高兴我能够在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了业务的整个工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，很好地完成了领导交予的任务，做好了自己的本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

因此我要特别感谢领导对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。初入职场，在工作中难免出现一些差错需要同事的批评和监督。但这些经历也让我不断成熟，在以后处理各种问题时考虑得更加全面。现在的我同老员工相比，在工作经验和能力上都有很大差距，工作和生活上不懂的问题应虚心向同事请教学习，以不断充实自己。

在短短三个月的试用期中，无论在工作还是思想上，我都得到了不少的收获。但与其同时，也发现了自己很多不足的地方：实践经验的缺乏，使得我在开展具体工作中，常常表现生涩，工作经验方面有待提高;对需要继续学习以提高自己的知识水平和业务能力，加强分析和解决实际问题的能力;同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。

xxxx年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、业精于勤而荒于嬉，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能，并用于指导和展开实践。

2、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

3、寻找客户资源，以扩大公司利益为基础和中心点，展开全新的工作。 最后也希望请领导和同事对我多支持，多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

**业务员自我鉴定50字二**

光阴似箭，春暖花开，不知不觉中又迎来了新的一年！回顾这一年的工作历程。作为公司的一名员工，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同仁热气、拼搏、向上的精神。

我作为销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的关心和帮忙下走过了一年，在这一年中各方面没有很好地完成公司给我的各项指标，主要表此刻如下几个方面没有做好：

1、我作销售部门的员工，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自我的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自我，加强自我的专业知识和技能。

2、在投标工作中，屡次失败，应对多次的教训，首先查找自身的原因，分析工程、标书细节、比较竞争对手，找出自我各方面的不足之处，在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身本事，在今后的投标中取得成绩。

3、在公司供给客户需求信息资源这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户购买了其它品牌机组。

4、在今后的工作中，要抓住这方面的客户，争取把握分析、处理好各项工作中，加强同客户的交流、沟通。了解他们的需求，能够准确地处理好，来羸得客户。

新的一年已经开始，紧张而又忙碌的工作拉开了进程，明确公司的目标、计划。计划好自我的工作和个人目标。

在平时的各项工作中精耕细作，紧跟所有的项目：房地产、工厂、安装公司、特殊行业如（电厂、电信、银行、。及时掌握客户的需求，作出相应的计划和工作。在房地产这一块，吸取以往的教训，经过投标的首先摸清竞争对手的各方面因素，找出他们的劣势、突出我们的优势；比如品牌、质量、服务、配件资源，来羸得客户支持，同时也要做好客户关系，加强自我的服务意识，做到让客户买的放心、用的省心。建立长远的合作关系。针对工厂这一块，也要吸取以往教训，不单要了解清楚客户的所需、所想，尽量想办法满足客户的需求，多做些这方面的工作，不要轻易放过每个客户的信息，做到有客户就有接触、有了解、有做工作，包括对品质的宣传、公司和康明斯的“五心”服务，来争取成绩。

辞旧迎新，展望\_\_年，本人将更认真工作，刻苦学习业务知识，提高自身的本事来努力完成公司的销售任务和目标，同时期望公司和个人再上一个新的台阶。

**业务员自我鉴定50字三**

我叫ｘｘｘ，ｘ年毕业于ｘｘ大学的营销专业，营销精英应该从最初的营销员做起，自毕业之后开始到ｘｘ公司工作以来，在公司领导的精心教导下，通过自身的不断努力，各方面都取得了一定的成绩，以下是我工作的自我鉴定。

在工作上，责任心强、适应能力强、态度热忱、做事细心，具有\*年以上企业财务管理经验和\*年会计师事务所管理工作经验，良好的协调与沟通能力，善于交际，具备一定的领导能力；在性格上，诚实守信、忠诚、和善、谦虚、乐观；在业务上，具有全盘业务处理和良好的职业判断能力，擅长财务分析，精通财务税务制度，可独立完成各项财务工作。熟悉使用国税、地税、财政、银行、工商、统计的报表及防伪税控软件，熟练使用计算机解决财务的实际问题。

本人自人认为是一个有责任感，积极向上，认真勤奋的人，因为喜欢英语，所以从事工作，希望能运用自己的所学运用到工作中去，在提高自己的同时，给公司带来利益！并在工作总结中善于发现自己的不足并努力改正。

x年的业务销售教会了我与人交流的基本理念，微笑待人，真诚以待。为了有更好的实践平台，我会不断的锻炼完善自己。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每一位客人，为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。

通过工作的学习与努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，以后我会更加的努力，争取更长足的发展。

**业务员自我鉴定50字四**

来公司已经快三个月了，实习期也马上要过去了，对于自己实习期的工作的表现，我分三个部分做如下的总结和自我鉴定：

第一，业绩方面。我在公司的工作岗位是业务员，是销售部的一名实习生，主要的工作是扩展公司的业务范围，找到意向客户，促成产品的交易，提高公司的销售额。在这三个月以来，我每天都学习着有关销售方面的经验，从开始的对产品性能的不熟悉到对产品了若指掌，甚至对其他相关的产品的优劣势都能很清楚的掌握，从开始的不知如何跟客户介绍到现在的口若悬河，可以轻松的跟客户对接。统计一下这三个月的销售业绩，促成成交的产品一共是xx件，销售额达到xx元，是所有实习生销售业绩的xx名。

第二，工作能力方面。销售业绩其实很能体现工作能力的，当然工作能力也不止这一个方面，还有其他的方面。业务员顾名思义就是把产品推广出去就是最主要的任务，但是却不是成交了一个客户就不管了，这样的业务员是干不长久的。我在实习期间，对于所有的客户不管是成交了产品的还是没有成交的，我都小心翼翼的维护着，经常性的问候一下，很多人都不懂为什么这么做，我却知道这些客户会因为我的努力都成为我的潜在客户群，只要关系建立好了，之后他们需要相关的产品首先想到的就会是我，那我的销售业绩会更上一层楼的。这也是工作能力，可以举一反三的拓宽自己的销售范围。

第三，学习能力方面。从刚进公司，我就虚心的向各位销售前辈学习，做业务员的工作，主要是提高销售能力，而如何提高呢？主要的是学习，在自己的销售方式还没有成型的时候，多去学习别人的销售技巧，然后善于自我总结和归纳，从中找到最适合自己的一套方法，这样会事半功倍。我在实习期间，每天都去观察前辈的销售方式，包括话术、销售技巧、就连表情我都会认真的观察和学习，然后从中截取适应自己的销售方式。这是自己的`学习能力。

以上是我对这三个月学到的东西的总结，之后我也会继续努力，在销售这个行业走出自己的一条路，对于我的转正申请，也希望领导能够批准，我转正之后，一定会更加努力积极的去做好自己的销售工作，为公司的发展献出自己的一份力量。

**业务员自我鉴定50字五**

我叫ｘｘｘ，ｘ年毕业于ｘｘ大学的营销专业，营销精英应该从最初的营销员做起，自毕业之后开始到ｘｘ公司工作以来,在公司领导的精心教导下,通过自身的不断努力，各方面都取得了一定的成绩，以下是我工作的。<

在工作上，责任心强、适应能力强、态度热忱、做事细心，具有\*年以上企业财务管理经验和\*年会计师事务所管理工作经验，良好的协调与沟通能力，善于交际，具备一定的领导能力；在性格上，诚实守信、忠诚、和善、谦虚、乐观；在业务上，具有全盘业务处理和良好的职业判断能力，擅长财务分析，精通财务税务制度，可独立完成各项财务工作。熟悉使用国税、地税、财政、银行、工商、统计的报表及防伪税控软件，熟练使用计算机解决财务的实际问题。

本人自人认为是一个有责任感，积极向上，认真勤奋的人，因为喜欢英语，所以从事工作，希望能运用自己的所学运用到工作中去，在提高自己的同时，给公司带来利益！并在中善于发现自己的不足并努力改正。

x年的业务销售教会了我与人交流的基本理念,微笑待人,真诚以待。为了有更好的实践平台，我会不断的锻炼完善自己. 我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每一位客人，为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。

通过工作的学习与努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，以后我会更加的努力，争取更长足的发展。

**业务员自我鉴定50字六**

走过了令人回味的20\_\_年，迎来了充满憧憬的20\_\_，心里满怀着对未来的向往，在那里写下自我对20\_\_年的个人鉴定，以更好的鉴定自我在过去一年所做过的事情，以及带给自我的收获与领悟。

首先，最大的转变就是结束了学生生涯，离开了学校的象牙塔，踏入社会职场，成为了一名职场新人。

其次，在职业规划的选择上，我选择了招商银行，招商银行也选择了我，很荣幸的进入了招行，抱着一种来招行学习的心态，用最认真最真诚的态度来学习锻炼。

自从20\_\_年4月份进入招行以来，经历了集中训练，每一天都是学习技能、学习理论知识、学习上机操作，刚开始压力很大，能进招行的都是很优秀的同事，在那里感觉彼此之间的竞争都很大，每一天的考试测试，只要稍微一放松，就会被人超越，但培训结束后，我们掌握的不只是业务收获的不只是技能，更多的是我们同事之间所以建立的感情，在竞争中我们既相互鼓励又相互了解，走出学校后所结识的第一批朋友，对我自我在深圳工作和发展都有很大的影响。

之后，分配网点实习的日子，结束了集中培训，很幸运的分配到了星河世纪支行，在那里刚开始的时候，便是无止境的考试测试，练习技能，虽然没有真正上柜操作，但那些在后台默默练习默默学习的日子是那么的难忘，这些在别人眼里看似打杂的工作都让我对星河更加的熟悉更加的了解。

在考到了自我的权限之后，真正的开始去应对客户去为客户办理业务的时候，真正的感受到压力的所在，我在柜台前，应对的不只是客户，我此时此刻并不只是代表我个人，而是代表着星河的服务，代表着招行的服务，是招行与客户最直接的交流的一个平台，在那里我必需按照招行的服务标准来为客户办理业务，记得刚开始上柜实习的时候，应对客户时，手忙脚乱，慌慌张张，显得十分不专业，不能快速标准的完成客户所要办理的业务，令客户不满意等等，在这种既迷茫又困惑苦恼的日子中，慢慢的自我鉴定自我思考，不断的更新自我的大脑，不断的学习业务上的知识，争取更快的掌握更新的业务操作，每一次新的业务我都会用心的去学习，到此刻基本上所有的柜台业务，我都能即快速又简洁的完成。

第一，做好服务，必须要熟悉服务的规范，我无法改变的东西，仅有更快的去适应，别人能做到的服务，我也能够做到更好；第二，做事情必须要头脑清醒，思路清晰，办理业务过程要认真的审单，每一张单据都要它的要求，审视清楚既是对客户的负责也是对自我最基本的要求，每个业务都有它的步骤，循序渐进，笔笔清，不拖拉；第三，与客户简单有效的沟通，一般情景下，最头疼的不是不会办理某个业务，而是，无法与客户良好的沟通，无法表达清楚自我的想法自我的思路，无法解释清楚业务的规定与要求，客户对此绝对不会满意，并且觉得你不够专业，所以我经常学习新规范，学习新操作规程，了解的业务多了，客户的很多问题都能很简单明了的回答。

业务差错，永远是每一个柜员的噩梦，刚上柜的时候，各种单据填写错误，各种单据缺漏要素，各种号码录入有误，更出现过单据被客户拿走的事，经常打电话追客户回来补签名，每一天下班都不得不加班个把钟头在行里整理自我的单据，但一个没办法把工作在上班时间完成的员工不是好员工，经过了半年的成长，吸收了老员工的工作经验，加上自我的鉴定思考，我已经慢慢的养成了一种细心，专注的习惯，在每一笔业务上都会完成细致的勾对，每一笔都在办理结束时快速的审单，勾对，确保每一笔业务都不用再浪费班后的时间去一一核对，大大提前的自我的下班时间。

20\_\_年的工作鉴定，能够说是“在错误中成长，在竞争中提高”。

争取在20\_\_年做到业务做得更好，操作做得更快，单据核算质量更高！

**业务员自我鉴定50字七**

一.业务部门的工作方式以及内容：

第一阶段：，让客户知道我们的存在，扩大知名度阶段

向临街店面发传单，给楼盘小区每个单元，每户发送传单。搜集楼盘信息整理为文档。

第二阶段：主动出击，寻找客户阶段

公司内部员工，在各自的人际交往圈子扩大公司的知名度，争取熟人客户。

偶遇。业务员先到一个小区,走完所有的单元,能碰到业主的,留他的联系方式,要不到的,就发给传单以及名片. 不能进单元门的，就将传单放到小区传达室。这样每天奔波于各小区之间.能够碰到业主的机会少之又少. 而且，之前放在入户门上的宣传单等不到业主看到，就被清洁工清理掉了.

改变策略，业务员每天守在一个潜力较大的小区,等候业主。但是因为每个小区单元很多，业务人员只有两个，见到的比率很校偶尔遇到，也很难进行有成效的沟通。

于是，业务员尝试在子仪华府门口摆桌子定点，发送传单。经过的，大部分是住在小区及附近的人，人流量少。进出中，有一部分是正在施工中的，来回监督运输上料。也有尚未装修的意向业主，发给传单，留联系方式。

见不到业主就无法开展业务。业务员本身的人际关系有限，所以公司请夏姐加盟，她通过丰富的人际关系网络，改善了与御景苑物业等的关系，联系到了一部分业主。但是最终都没有成交。这说明竞争力才是企业发展的根本。

吸引意向客户。样板房，会对其他业主有示范作用，产生规模效应。与物业合作，可事半功倍。城市人家与四季花城售楼部有业务上的合作，一旦有业主来领钥匙或买房，他们将得到一手客户资料。我们在这方面是短板。花城交钥匙期间物业安排入场促销，后因(需正规资格、手续，又有渭南西安等多家装饰公司同场竞争，且客户少而不集中等)多种原因，撤场了，又与物业发生不快，影响了小区业务的开展。

第三阶段：争取意向客户的实战阶段

客户通过各种渠道，知道公司的存在，前来上门咨询。设计师会与客户沟通需求，看效果图，量房，约定报价。若设计师工长不在，前台会留下客户的联系方式，等设计师或经理回来后联系。采集了客户需求信息，由谁来量房?报价由谁来做?报价根据什么来做?首先公司没有正规的客户需求详细列表，采集信息的时候由业务员记录在工作本上，项目没有顺序不规范，经常会有遗漏项目。而且拿给设计师做设计，客户的年龄，家庭成员构成，经济承受能力，喜好，要求等，只是由业务人员口头表述大概，没有书面说明，在做设计时，设计师会忘记某些部分，以致影响效率。其次，报价由谁来做，怎么做?公司没有明确的项目单价表，随意性大，能浮动的价格范围设计师和业务人员无法把握。而且，业务员没有工作电脑，没有工作空间，一切都是用手工操作，一是增加了设计师的工作量，二是，客户资料无法及时整理，影响整个业务流程的效率。

公司的报价。根据前期所接触到的客户，可以分为两类：中高档次的客户，低档次的客户。前者对设计能力要求高，看淡价格因素;后者注重价格，而忽略设计。由于我公司的设计能力以及工程实力，无法满足这类中高档次客户的需求，导致客户流失。 所以凡是与我公司接触过的客户，对我们的评价是：装修公司的价格,游击队的服务。影响很不好。

最终签单的客户。由于公司业务不专业，导致拖延，或中途追加工程款，改签合同;施工能力有限，工程监理无保证等实力上的不足;加之沟通欠缺，使我们付出的努力和劳动，得不到客户认可。业主的负面评价，使业务发展的路越走越窄。

二.出现这种局面的原因以及解决方法?

业务部门对现有客户的跟进工作没做好。这个环节经常出问题，跟进的人员不确定，职责不明确。有时是设计师，有时是经理，有时候是业务员，当经理已经和业主沟通过，而经理忙，忘记二次跟进，业务员再要跟进的时候，不知道经理当时和业主沟通的时间和内容，那么给客户的印象是：公司管理松散，效率低下;认为我这个客户可有可无，那就宁愿找别人了。客户的跟进是非常重要的工作，一次沟通就能确定的单极少，大多要通过与业主的多次沟通，如果没有有效的跟单机制，跟进不及时，跟踪不到位，效率低下，那么很多意向客户，甚至是熟人介绍的非常确定的客户，就这样流失了：筛选出我们的潜在客户，并不断增加它的数量。广告宣传，能够解决广度问题，业务宣传，能解决深度问题。所以我们要扩大业务渠道，从店面宣传(守在原店面，通过店面内外的展示以及策划吸引客户);广告宣传(公司宣传材料;当地报纸广告;户外招牌广告;流动车体广告;网上广告宣传等);业务宣传(业务员走进小区，设点或临时寻找客户)熟人介绍这四个方面，重质重量做推广。要根据自己的能力和实力，对我们服务的目标客户群体进行详细的分析和定位，我们到底是为哪类人服务的?他们的需求是什么?怎样才能够找到他们?他们习惯于从哪类媒体吸收信息?这样就能决定，通过哪种方式做推广更有效。

工程方面没有竞争力。设计方面，队伍单薄，设计能力不足;曾经一家客户正施工，两家意向客户需要与设计师沟通，而设计师既要做设计，又要出施工图，甚至要去施工现场说明，他只能先顾及正进行中的工程。倘若同时有两三家客户需要预算、设计，那么他一个人根本无法兼顾，无形中会流失很多客户。淡季已经如此，旺季若来，我们凭什么把握?设计效果方面，风格单一，雷同，没有特色。施工方面，没有足够的施工能力，单纯依靠一个工队，且人员流动大;没有完善的工程管理监理制度，施工质量无保证，更谈不上后期维修。没有竞争力,我们就要和别人去打价格战,没有竞争力,我们就吸引不了客户,业务员或者你做广告的效果都会打折扣;没有竞争力,设计师就要做很多无用功,浪费大量的时间和精力.会营销就是要在客户面前，充分地展现公司的全部竞争力,而客户更相信他所看到的,所以,公司自身的竞争力是最大的影响客户签单的因素。

还有其他方面的不足。比如：预算报价缓慢，材料的进销存管理，签单客户完工后的工程款结算，都存在繁琐、效率低下的问题;更有公司资料保管不当，随意丢弃，丢失严重，甚至连已签的合同，做过的预算报价单，画过的户型图，等等，总是做些无用功，重复劳动，浪费时间和精力。

综上，公司要发展，要从三方面入手：培育企业竞争力，拓展营销渠道，储备人才。

三.具体改革项目：

材料、工艺方面改革。材料销售方式，采取低价位切入市场，先把销量做起来，才有可能以更低的价格进货;逐步淘汰大众化且陈旧的装修建材及工艺，积极采用科学、环保、先进的装修新材料，提高施工人员工作效率，降低经营成本，提高装饰质量，引导消费。

**业务员自我鉴定50字八**

我是一名学习20xx级电子商务的学生，在朋友的介绍下于今年1月19日至2月20日很有幸被xxxx食品有限公司实习，成为一名实习销售业务员。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强;在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多;在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次已经决定离开;可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃!

就这样，一个月过去了，我坚持了下来;如今的我已经变的成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，也曾受到主管经理和销售老师的表扬;在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣!

xxxx食品有限公司成立于20xx年6月，总占地面积约136亩，总建筑面积46395㎡。快速生产满足新疆片区销售的需求，减少缺货利用技术优势，生产出优质品质的产品利用研发能力，生产出适合地方口味的产品为产品出口中亚服务。目前，新疆厂仅仅作为一个满足新疆片区销售的生产基地，在未来新疆将发展成为原材料供应基地

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的伊宁市场是新疆深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡县代理体制，除了各县县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。我们销售员的具体工作业务流程为：寻找潜在客户，维护好老客户，同时开发新市场，通过多次宣传和介绍，说服客户接受并销售我们的康师傅方便面。

我是在20xx年1月19日进入了xxxx食品有限公司销售部实习工作的。进公司实习是个学习阶段，公司安排了一位师傅带我工作。因为我们业务员的工作比较简单，所以，前几天的时间我的学习是基本了解了我们的公司、公司的产品、工作业务流程和作业方法。作为公司的业务员，当然，我的工作就是到处跑业务了。对于我们实习人员就是跟着师傅跑，自己不需要与客户直接接触，感觉很轻松，后来自己学习给客户推销，感觉压力来了。我们的工作从销售性质上，可以说是直销，可以在几分钟之内完成一笔交易。不过我还清楚地记得我的第一笔交易花了我一个多钟头的时间。师傅跟我说，做直销业务，刚开始不要急于成交，关键是带着自信去多见客户，提高作业能力，拒绝是很正常的，多见一个客户就多一个成交机会。

由于我们的产品属于食品品类面对客户比较集中大多都是超市、批发店、商店、网吧和大中型酒店。所以我要做一个信息的汇总工作，就是把所有客户都按行业归类，然后再按按规模大小分类。客户档案分类整理，分abc三类客户。

社会是个大课堂，学到的不只是书本上的东西，更多的是与人相处交流的方法，是发现问题解决问题提出问题。对自己所做的事负责的一种责任。一次在昭苏县与一新客户谈判，客户提出你现在能喝掉几瓶啤酒他们就进我们几百件。我当时很迷惑，师傅告诉我这的销售员常遇到的事，但那天的事很伤心，师傅喝了6个啤酒，但是客户第二天变卦了没有发我们的货。现实并必是你说的那么简单。还记得我谈成第一笔生意，头天晚上我和师傅就定了尼勒克县两天的行程。第二天我们一早来到尼勒克县，首先到我们在那的最大客户也是我们在尼勒克县的代理商蔡老板的商店。今天他是师傅给我的第一个任务，我先慰问了下他我们产品的销售情况和他们现在的库存与目前市场的需求，最后问问他需要进多少产品，但是他以现有产品与我们公司没有什么活动。他需要我们搞促销活动来刺激消费来减少他的库存。但是我来之前已经了解到公司经期不搞促销活动。于是我以我的月业绩他以活动我们僵持了一个多小时，最后我还是没有打动蔡老板，当时很失望，师傅告诉我失败没什么，失败对我们推销员是常事。然后和师傅跑酒店和网吧，这是公司对我们地区的发展的新客户，也就是介绍产品和对他们的活动，留下联系方式。就这样过了两个小时多。忽然公司有人打电话说公司基于目前农忙推出了点活动，我当时心就热了起来，我迅速返往蔡老板那，把公司的活动给他讲述了，讲解了对他出货的各项好处，总于在我的努力下得到了蔡老板的认同，定下了十万的订单。那时的心情不知如何形容，第一次推销的成功，第一次得到社会的认同。随后各县也有了不同层次的订单。在我看来遇到困难一再的努力也许并不能很好的解决问题，而需要寻找别的路径来达到成功更重要。

就我而言，实习也算是我今后人生旅程的一部分，比如城乡结合部一样，一边在农村的边缘看见了城市的一点繁荣而在城市的边缘又看见了农村些许许破落般，都没有深入的去研究明白，这就是找家单位实习，而后人生的经历就是深入农村和城市，发现城乡结合部给人的不过是一些表象，城市有城市的龌龊，农村却也有农村的山清水秀。

最后，感谢我的母校——石河子大学商学院，一直以来对我的培养，感谢商务管理系全体老师传授给我的知识，感谢三年以来教育过我的所有老师!学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了!

感谢让我实习的集团xxxx食品有限公司，同时再次感谢销售师傅王晓萍先生对我营销知识的指导和教诲!

感谢伊宁分区主管吕振宁先生对我的关心，感谢销售主管王晓萍先生对我的培养，感谢xxxx食品有限公司伊宁分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢!

**业务员自我鉴定50字九**

上岗至今已过去了足足一个月的时间，在过去的一个月里，我不断学习，不断成长，下头对这一个月的工作进行初步鉴定：

从一开始就要有心，有心才能办好事。俗话说万事开头难，一切事情都要有个很好的开头，工作自然如此，在来公司之前我就已做好充分的心理准备，无论工作是怎样的我都要认真对待，细心完成。工作重，要不气不馁不抱怨，工作轻，要不骄不躁足耐心。仅有好心态，才有工作的好心境，进而才有好效率。

。

生活是个大讲台，许多东西都要虚心受教。在学校学做人，在社会学做事。生活处处有学习。工作自然也是如此，刚来时，我被指派跟着阿姨尝试、学习。在此期间，我越来越懂得谦逊，谦虚使人提高，骄傲使人落后。世界之大，有许多东西是我所不明白的，我仅有谦逊，不断学习，不断充实自我，才能有一个更好的自我。

必须要与人合作，才能快速高效。自古就有圣人言：众人拾柴火焰高。在工作中，与人合作必不可少，不仅仅要能合作，还要会合作。在生产部呆的这一个月让我充分认识到了这一点。无论是大家一齐倒花还是好几个人一齐换盆，我们自然而然会分工合作，几人搬，几人装，几人跟车，合作无间，效率自然高。

必须要有职责心，事情才能做到位。爱因斯坦说过：对一个人来说，所期望的不是别的，而仅仅是他能全力以赴和献身于一种完美事业。而一个人要对一件事全力以赴，那他必须要有职责心，心中有责，做事才能负责，才能竭尽全力。而只要做事者竭尽全力，再难的事情也有解决的办法，世上无难事只怕有心人嘛。在我看来生产部是公司的源头，更要做好，管窖人员更要有职责感，才能更好的为公司为自我创造利益。

综上所述，我对接下来的工作做一个初步规划：

首先，我将每一天以一个好心态来应对我的工作。将生活情绪撤离工作，不能让私人情绪影响工作。其次，在学习生活中，不骄傲不自满，随时学习，随时充实自我。以一个谦逊的自我应对以后的工作学习。再次，我要做到更好的与人合作，无论是生产部还是行政部都少不了分工合作，在合作中与人构成更好的合作默契，追求更高的效率。

最终，在任何时候，做任何事，都要全心全力，认真负责。无论是谁交代的任务、工作，不接则已，接了就要全心全责。

以整个心去做事，才能做得更好更优秀。

以上就是我对自我一个月来的工作所做的心得鉴定，在以后的工作中，我必须还会学到更多的东西，会有更多的心得与感悟，我必须会好好工作，已公司工作为首要，鞠躬尽瘁。

**业务员自我鉴定50字篇十**

我是一名学习20xx级电子商务的学生，在朋友的介绍下于今年\*月\*\*日至\*月\*\*日很有幸被\*\*食品有限公司实习，成为一名实习销售业务员。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强;在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多;在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次已经决定离开;可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃!

就这样，一个月过去了，我坚持了下来;如今的我已经变的成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，也曾受到主管经理和销售老师的表扬;在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣!

\*\*食品有限公司成立于20xx年6月，总占地面积约136亩，总建筑面积46395㎡。快速生产满足\*\*片区销售的需求，减少缺货利用技术优势，生产出优质品质的产品利用研发能力，生产出适合地方口味的产品为产品出口中亚服务。目前，\*\*厂仅仅作为一个满足\*\*片区销售的生产基地，在未来\*\*将发展成为原材料供应基地

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的\*\*市场是\*\*深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡县代理体制，除了各县县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。我们销售员的具体工作业务流程为：寻找潜在客户，维护好老客户，同时开发新市场，通过多次宣传和介绍，说服客户接受并销售我们的康师傅方便面。

我是在20xx年\*月\*\*日进入了\*\*食品有限公司销售部实习工作的。进公司实习是个学习阶段，公司安排了一位师傅带我工作。因为我们业务员的工作比较简单，所以，前几天的时间我的学习是基本了解了我们的公司、公司的产品、工作业务流程和作业方法。作为公司的业务员，当然，我的工作就是到处跑业务了。对于我们实习人员就是跟着师傅跑，自己不需要与客户直接接触，感觉很轻松，后来自己学习给客户推销，感觉压力来了。我们的工作从销售性质上，可以说是直销，可以在几分钟之内完成一笔交易。不过我还清楚地记得我的第一笔交易花了我一个多钟头的时间。师傅跟我说，做直销业务，刚开始不要急于成交，关键是带着自信去多见客户，提高作业能力，拒绝是很正常的，多见一个客户就多一个成交机会。

由于我们的产品属于食品品类面对客户比较集中大多都是超市、批发店、商店、网吧和大中型酒店。所以我要做一个信息的汇总工作，就是把所有客户都按行业归类，然后再按按规模大小分类。客户档案分类整理，分abc三类客户

社会是个大课堂，学到的不只是书本上的东西，更多的是与人相处交流的方法，是发现问题解决问题提出问题。对自己所做的事负责的一种责任。一次在\*\*县与一新客户谈判，客户提出你现在能喝掉几瓶啤酒他们就进我们几百件。我当时很迷惑，师傅告诉我这的销售员常遇到的事，但那天的事很伤心，师傅喝了6个啤酒，但是客户第二天变卦了没有发我们的货。现实并必是你说的那么简单。还记得我谈成第一笔生意，头天晚上我和师傅就定了\*\*县两天的行程。第二天我们一早来到\*\*县，首先到我们在那的最大客户也是我们在\*\*县的代理商\*\*老板的商店。今天他是师傅给我的第一个任务，我先慰问了下他我们产品的销售情况和他们现在的库存与目前市场的需求，最后问问他需要进多少产品，但是他以现有产品与我们公司没有什么活动。他需要我们搞促销活动来刺激消费来减少他的库存。但是我来之前已经了解到公司经期不搞促销活动。于是我以我的月业绩他以活动我们僵持了一个多小时，最后我还是没有打动\*\*老板，当时很失望，师傅告诉我失败没什么，失败对我们推销员是常事。然后和师傅跑酒店和网吧，这是公司对我们地区的发展的新客户，也就是介绍产品和对他们的活动，留下联系方式。就这样过了两个小时多。忽然公司有人打电话说公司基于目前农忙推出了点活动，我当时心就热了起来，我迅速返往\*\*老板那，把公司的活动给他讲述了，讲解了对他出货的各项好处，总于在我的努力下得到了\*\*老板的认同，定下了十万的订单。那时的心情不知如何形容，第一次推销的成功，第一次得到社会的认同。随后各县也有了不同层次的订单。在我看来遇到困难一再的努力也许并不能很好的解决问题，而需要寻找别的路径来达到成功更重要。

就我而言，实习也算是我今后人生旅程的一部分，比如城乡结合部一样，一边在农村的边缘看见了城市的一点繁荣而在城市的边缘又看见了农村些许破落般，都没有深入的去研究明白，这就是找家单位实习，而后人生的经历就是深入农村和城市，发现城乡结合部给人的不过是一些表象，城市有城市的龌龊，农村却也有农村的山清水秀。

最后，感谢我的母校——\*\*大学商学院，一直以来对我的培养，感谢商务管理系全体老师传授给我的知识，感谢三年以来教育过我的所有老师!学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了!

感谢让我实习的集团\*\*食品有限公司，同时再次感谢销售师傅\*\*先生对我营销知识的指导和教诲!

感谢\*\*分区主管\*\*先生对我的关心，感谢销售主管\*\*先生对我的培养，感谢\*\*食品有限公司\*\*分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢!

**业务员自我鉴定50字篇十一**

从毕业参加销售工作到现在已经有好几年的时间了，经过一天天的销售工作，自己的工作能力得到不断的提高，相比毕业时已经是质的飞跃，但同时让我看到了销售部的许多薄弱之处，现在就这段时间的表现做个人鉴定，以做个参考，为以后开展工作提供更好的模板。

我作为销售部的责任领导，既是一名销售工作人员，也是销售管理制度的组织者，我有严谨、廉洁的工作作风和认真细致的工作态度，对条线人员要积极引导，做到上行下效，帮助条线人员解决问题，充分发挥团队的合作精神，学先进、赶先进、超先进，在条线中展开竞赛活动，发挥团队的力量，拧成一股绳，劲往一处使；在坚持原则的同时，我坚持“三个满意”，三个满意是“让客户满意、让员工满意、让各部门主管领导满意”。

在工作上我能够遵纪守法、认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在销售岗位上发挥了应有的作用，做出了贡献。通过进行政治理论学习和参加政治活动及各种竞赛，本人在思想上、行动上与党中央保持高度一致，同时使得政治思想素质和执法水平得到了极大的提高，加强了廉洁自律、拒腐防变的能力，增强了执法和服务意识，为做好销售工作奠定了思想基础。

我任劳任怨、乐于吃苦、甘于奉献。今年以来，由于xx原因，销售工作的力度和难度都有所加大。除了完成销量工作，本人还同时兼顾科里的内勤工作及其他业务。为了能按质按量完成各项任务，本人不计较个人得失，不讲报酬，牺牲个人利益，经常加班加点进行工作。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。在完成销量任务的同时，兼顾内勤，做好预算，管理劳教存款，出色地完成各项工作任务，起到了先进和榜样的作用。

社会在进步，对从业者的要求也会不断提高，在以后的工作中我一定会不断努力，不断学习，使自己的能力，专业水平更上一层楼，在社会中立于不败之地。

**业务员自我鉴定50字篇十二**

我叫xx，20xx年毕业于xx大学的营销专业，营销精英应该从最初的营销员做起，自毕业之后开始到xx公司工作以来，在公司领导的精心教导下，通过自身的不断努力，各方面都取得了一定的成绩，以下是我工作的自我鉴定。

在工作上，责任心强、适应能力强、态度热忱、做事细心，具有x年以上企业财务管理经验和xx年会计师事务所管理工作经验，良好的协调与沟通能力，善于交际，具备一定的领导能力；在性格上，诚实守信、忠诚、和善、谦虚、乐观；在业务上，具有全盘业务处理和良好的职业判断能力，擅长财务分析，精通财务税务制度，可独立完成各项财务工作。熟悉使用国税、地税、财政、银行、工商、统计的报表及防伪税控软件，熟练使用计算机解决财务的实际问题。

本人自人认为是一个有责任感，积极向上，认真勤奋的人，因为喜欢英语，所以从事工作，希望能运用自己的所学运用到工作中去，在提高自己的同时，给公司带来利益！并在工作总结中善于发现自己的不足并努力改正。

20xx年的业务销售教会了我与人交流的基本理念，微笑待人，真诚以待。为了有更好的实践平台，我会不断的锻炼完善自己。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每一位客人，为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。

通过工作的学习与努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，以后我会更加的努力，争取更长足的发展。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn