# 业务部门202\_终工作总结范文三篇

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-03-29

*业务部门，也称为实施部门或直线部门，是行政组织中实际执行业务和促进工作的部门，即直接完成组织目标的工作单元。 以下是为大家整理的关于业务部门202\_终工作总结的文章3篇 ,欢迎品鉴！第一篇: 业务部门202\_终工作总结　　业务部自年初以来，...*

业务部门，也称为实施部门或直线部门，是行政组织中实际执行业务和促进工作的部门，即直接完成组织目标的工作单元。 以下是为大家整理的关于业务部门202\_终工作总结的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**第一篇: 业务部门202\_终工作总结**

　　业务部自年初以来，认真贯彻集团公司关于认真抓好制冷机组市场业务的指示精神，在公司领导的正确指导和管理下，业务部下大力充实了业务一线业务人员队伍并组织进行了培训，注重抓好了各重点渔港的代理制业务网络的建设和目标客户群体的巩固，全国各大渔港的代理制业务网络现已陆续建立，业务员与代理商之间的沟通、协调能力也在逐步增强，我们在对制冷机组进行市场开发的过程中，不断探索代理业务的新方法、新思路，从目前的业务情况看，我们的业务工作正承现出良好的发展势头。现将业务部近期业务工作情况及所存在的问题作一简单的总结，并对业务部下一步工作的开展提几点看法。

　　>一、业务部成员组成

　　目前，业务部共有业务人员9人，他们进公司的时间最短的也有3个月，经过公司多次系统地培训后，他们已基本熟悉了制冷机组的技术性能、构造以及代理制业务业务运作的相关流程。对这9名业务人员，我们按业务对象和重点进行了任务区分，在业务人员比较少的情况下，使每名业务员既当终端客户的业务员又当代理商主管，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。与此同时，业务部长在统抓全面业务的情况下，不定时的对各个分点进行实地检查督导，与代理商当面沟通，探讨分季节段的制冷机组业务工作，使业务部的工作稳步发展。

>　　二、建立了一套系统的业务管理制度和办法

　　我们在总结去年工作的基础上，再加上近半年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于代理商业务队伍及业务开展的管理办法，各项办法正在试运行之中。首先制定了“管人”的《业务部业务人员考核办法》，对业务人员的考勤办法及每天的工作重点和建立的客户对象作出了明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

　　其次，出台了“管事”的《业务部业务管理办法》，该办法在对业务部进行定位的基础上，进一步地对接到发货通知后的发货准备、发货流程、机组安装及机组安装后的运行情况等业务开展的基本思路作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”

　　第三制定并规范了代理业务合同。在原有代理业务合同的基础上，我们又请集团法律顾问对代理业务合同进行了再规范，在与代理商签定合同时基本没出现因合同制定而发生的迟签和不签现象。

　　第四形成了“总结问题，提高自己”的业务办公会制度。业务人员每次出差回来后首先到业务部集中报到，由业务部长主持如开业务办公会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

　　>三、统一思想，端正态度

　　从业务部成立之初，我们便站在以寻找战略伙伴的角度，和公司一道谋求制冷机组快速推进市场的方法。坚持短期效益和长远计划相结合的方向，一方面尽快寻找具有良好影响力和推广力的代理商，一方面大量的作基础性工作，深入渔港，了解掌握各地渔业的基本情况和渔民的观念、效益和保鲜需求，扩大渔民对产品的认知度，为以后全面推进市场作好铺垫。并试图以现有的价格体系磨合市场，保证公司的利益，由始至今我们一直坚持，对产品充满信心，并不计成本地努力。

　　>四、建设并巩固了一张代理制业务的终端营销网络

　　工作中我们以指导代理商业务帮助代理商尽快建立起自己的业务网络为主。在建立代理制业务网络之初，我们加大了对代理商的考查力度，接待各地前来公司考察的代理商有30余人次，最终我们从实力较强的8人中选定为代理商重点考察培养对象，现已签定代理合同的有5家，其中一家为澳大利亚、新西兰总代理;另4家分别是浙江省\_\_有限公司的特约代理商\_\_;福建省\_\_贸易有限公司的福建省总代理商\_\_;广东省总代理商\_\_;海南省总代理商\_\_。

　　在工作中我们给代理商定任务、定期限、压担子，在业务员对其实时的督导，内勤人员不定时的电话督促下，代理商的责任心增强了，业务人员的协调能力提高了，营销艺术也得到了很好的锻炼。从近期代理商反馈的市场信息来看，各地的代理商在业务部的统一指导下，逐步建立起了各自的业务网络，对我公司的制冷机组业务前景更树立了信心。

　>　五、工作中不断总结并大力推广产品业务中好的作法和经验

　　目前，由于全国渔业受到国际原油价格上涨的严重影响，以及渔业资源的减少、捕渔成本高、风险大，多数渔船主选择近海作业，有少数渔船主甚至停船作业，只有少数渔船主将作业区域外移，这样直接给我们公司的产品业务造成一定的影响，同时，由于少数渔船主的作业区域外移，给我们的产品推广提供了平台，另一方面，停港靠岸的渔船因出海次数少，致使用冰量少，降低了渔船主的投资欲望，但从总体来看，随着产品推广的进一步深入，渔船尾气制冷机组的市场前景非常广阔。

　　(一)在重点渔港的现场演示工作取得良好效果

　　三月份，在渔船上坞前期，我们为使渔民能对制冷机组由一个全面的了解，在公司\_总的带队下，我们组织技术骨干，业务人员到福建、两广、海南、浙江等南方几个大的渔市进行现场交流和机组的制冷效果演示，取得了较好的效果，基本达到了使渔民对我公司产品有全新的认识的目的，排除了之前在渔民心中对这种新产品技术上的疑惑，船老大们对我们的制冷方式和经济效益分析基本赞同，由于没有亲身使用过该产品，没有对产品提出过多的问题，许多想购买的船长邀请我们对他们的渔船进行了测量。同时，我们也同福建船检部门和个别渔业公司建立了合作意向，同福建代理商签定了两台机组的购买合同，使代理商代理我公司产品的信心更加巩固。

　　(二)电视广告的大力宣传确保了产品占领市场的时机

　　我们在派业务人员深入各渔港对终端客户进行产品推销的过程中，对代理商进行电视广告支持。确保了产品迅速占领市场的有利时机，真正地在代理商与渔民之间形成了天(广告)地(公司)人(业务)三网的有机结合，满足了代理商的广告支持的要求。

　　(三)积极走上层路线，进一步巩固产品的市场地位

　　在针对业务速度缓慢的情况下，我们认真分析导致这种局面的原因，及时召开业务人员市场形势分析会，最终我们决定走上层路线，于是积极同省科技局、船检部门、渔业公司建立起合作关系，通过我们的协调和深入的做工作，取得了在山东\_\_水产公司安装4台机组的成绩，这样一方面可以彻底的检验机组性能，另一方面奠定了山东市场的地位，最主要的是打消了部分渔民的顾虑，为使机组在今年6月份的休渔期进行整体业务打下了基础。

　>　六、业务工作中存在的问题及下步工作重点

　　(一)产品在推广过程中出现业务缓慢现象的问题

　　1、代理商的推广速度缓慢受价位影响大。从近期与代理商的电话沟通以及业务员与代理商的合作上来看，代理商本身对产品不是很熟悉，他们之所以代理产品主要是看到该产品市场前景广阔，符合当今的国家政策。有些代理商为了尽快打开市场，主要在价格上与我们反复商量，他们认为价格太高减慢了市场开发的进度。

　　2、现阶段的市场推广仅仅停留在概念性推广阶段，渔船主也仅仅是概念性的接受我们的产品，但对产品带来的经济价值缺乏直观、全面的认识，致使市场推广具有一定难度。

　　3、渔民持观望态度的多。由于我们的产品在渔船上安装的少，渔民当前还没有看到制冷机带来的经济效益，渔民多停留在观望状态。

　　4、公司具有针对性促销活动少，致使产品信息、性能、用途不能更加深入地传达给终端客户。由于渔民多年形成的带冰作业方式，阻碍了渔民接受新事物的程度。如果身边的人使用了该产品并达到了使用效果，产品的价格是可以接受的，关键是现在还没有身边的用户现身说法。

　　5、市场推广过程中渔船主普遍反映价位偏高。目前，市场上出现的同类型的压缩机制冷机组无论是在价位上还是功能上比我们的产品有优势。据渔民普遍反映，今年的渔业资源较往年比是船多鱼少，况且随着原油价格的上涨，大多渔民选择的是近海作业，打经济鱼类少，认为安制冷机组作用不大，且设备的一次性投资大，由于没有亲身使用过该产品，所以一次性拿十几万购买还是有点担心。

　　(二)几点建议

　　1、进一步优化产品的结构和质量。为使概念性业务转变为样板式业务，建议公司在几个大的渔港建立样板船，组织渔船主现场观摩，用身边渔船使用制冷机组后所带来的经济价值及其影响力，给渔民一个直观的、理性的认识，对产品性能及用途有更加深入的了解，从而刺激渔船主的购买欲望，打开产品业务缓慢的僵局。

　　2、针对个别区域代理商业务缓慢的情况，建议公司重新寻找资金雄厚、与渔船主有一定人际关系，影响力大的代理商，使业务网络的建立更加快捷，在代理之间有一种无形的竞争压力，同时也为下一步的代理培养后备力量。

　　3、在休渔期前或休渔时公司多组织策划几次现场演示活动，尽可能的有设备上船作业，以此打消渔民对制冷机组的性能问题的顾虑，进一步提高制冷机组在渔民心目中的美誉度，刺激渔船主的购买欲望，以此带动休渔期间渔民的大批量安装。

　　4、打破单一依靠代理业务的格局。休渔期前不要不精力全部放在代理商的业务上，因为时间不允许，我们可以找几个大的渔业公司，依靠政府部门的帮助，投放几台产品上船作业，以此带动强劲客户。

　　(三)下步工作重点

　　1、在广泛听取业务员和代理商意见的基础上，加大对代理商的监管力度，有重点的培养一些诸如渔业公司、船厂、水产公司等国营企业单位的终端客户。

　　2、下大力抓好已发出去设备及已安装上船设备的技术跟进和每天的机组运行情况登记反馈。

　　3、有目标的培养一部分潜在想代理公司产品的人员。我们可以对以前打电话咨询代理事宜的人员进行再次跟进，必要时可以发展为公司潜在代理人员，以备后事之需。

**第二篇: 业务部门202\_终工作总结**

      回首过去的一年，我部门在公司总经理王总的领导以及各位同仁的共同努力下，完成了年度销售目标。坚持以稳定外销，扩大内销，推广品牌，发展门店为重要指导思想，以保持部门工作流程的完善化，规范化，人员组建稳定化为发展目标，以培养新旧接替互帮互助为出发点，结合部门实际，克服工作中存在的困难，完成了一定的销售利润。

　　>一、部门基本情况

　　业务部门从成立至今，不断进行尝试更新、更强、更有优势、风险更低、更具国际业务化的贸易结算方式。截至20xx年底，业务范围逐步扩大，我们的成品直接出口到xx、xxx、xx、xx、xx等其他国家和地区，为进一步进入国际市场积累了宝贵经验的同时，公司副总经理也给予我部门极大的支持，亲赴国外与外商进行面对面的业务洽谈活动。并指导和调控公司销售由原来的单一客户逐步转变为客户多元化，以出口创汇、抢占国际市场为销售主旨的营销理念。灵活多变的管理模式，使我部门业绩稳步提升。

　　>二、以创新思维为先导，加强团队业务竞争力

　　作为业务部门来说，要想有更大的发展空间和膨胀力度，就必须拿出更新、更有效的工作手法。要创新，要自主的进行创新，并切实与公司整体运营的创新经营理念同步。

　　经过《90销售系统》的学习，总经理不断带领我部稳步拓展业务。并给予本部门每个人员的帮助，结合本部门工作者的努力，大家的成长非常显著，也有了可喜的成绩。外贸工作，象战场更像舞台。轻重缓急非常注重业务人员的自主工作性。而这一点也是我们本部门一直着力提高和后来发展所必需面对的问题。

　　>三、继续建立健全各项规章制度，努力做到管理和工作有章可寻、有章可依

　　完善合理的规章制度是日常工作的基础和保障，我部在不断总结以往工作经验的基础上，继续将建立和完善各项制度。20xx年，我部门将一方面落实规范管理制度，一方面保障工作程序的层次和规范化。并且切实的将责任落实到人，杜绝互相依赖和互相推诿等有欠积极的工作行为。

　　>四、加强领导，注重团队协作

　　第一，不断充实，努力加强团队建设。团队成员的整体运作性，充分能够说明这个团队的整体业务水平。

　　第二，认真做好部门带头羊的工作。部门负责人的带动作用，能够使团队工作发挥不可比拟的力量。尤其外贸业务工作不但是个期限相对较长，要求相对较繁，业务量相对较大的运作组合，同时对各个环节的衔接性也要求严格。因此，作为部门负责人，就应该责无旁贷的在工作中起到贯穿和引导的作用。

　　第三，成员工作的中坚力量。在同事与同事之间架起联系的纽带，常沟通，保持友好和谐健康的氛围锻炼自己，提高自己。为公司的成长，为自身的成长做出自己的贡献。

　　为了应对202\_年工作的新局面，我部门规划从以下几个方面加强202\_年度的管理工作和业务开展工作：

　　1.加强对新员工的培训工作，积极应变，认真学习，管理和引导并重。

　　2.加强订单成本核算，从报价就开始掌握订单的盈利情况，加工成本的多少。

　　3.加强对订单的了解，在下单第一时间了解面辅料状况，什么时间可以上手，在哪里生产，多少人生产，需要生产多少天。

　　4.严格执行公司的规章制度。一方面加强对自身职责要求，二是提高对每个成员的要求，明确公司和部门的管理具体规定。三是以晨会、夕会、周会等一些会议形式去解决种种问题。

　　一年来，我们的工作在公司领导的督导下，在我部门每个成员的辛勤努力下，202\_年，我们虽然做出了好的成绩，积累了一些好的工作经验。但与我们的要求相比还存在一定的差距，回首这一年，还有许多方面不尽如人意。但是我们相信，对于充满挑战与机遇的业务工作来说，这是个好的开始。我们有决心也有信心以稳定外销，扩大内销，推广品牌，发展门店为指导思想，在公司董事长的领导下，在总经理的带领下，在同事的帮助下，在我们自己的不懈努力中，围绕业务勇于创新、勤于实干、锐意进取，努力工作，力争开创我部门工作的新局面！

**第三篇: 业务部门202\_终工作总结**

       时间飞梭，转眼202\_年要与我们挥手告别，这一年不能简简单单用成功或失败去判定，过去的这一年里，我个人素质能力和业务能力都有了很大的提高，对这个行业也有了更深入的了解和掌握。待人更宽宏，更温和，处理事情更有技巧性了，通过和各部门协调沟通能够保证各项事务顺利进行，没有资料信息提供和样品提供拖延和交期拖延现象，没有因产品质量和工作失误导致的客户投诉。有说：业务员是夹心饼干，如何充当好这个角色，并不是一件容易的事情，也要因人而异，因事而异。

　>　一、业务能力

　　1、熟悉公司和产品

　　熟悉公司和公司产品是融入一个公司和作为一个业务员的起始。了解这个行业，熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式，了解自己产品的市场方向和产品方向和产品分布，了解目前公司的主攻市场和主要产品以及价格趋势。这些点在入司之初两周的车间学习和之后这一段时间里有所掌握和熟悉。从目前来说，我们公司除了主打产品，铁蹄，多门柜，储物柜，手推车，其他以冲压件为主的产品种类繁多，不同的客户所对应的产品也各有不一，一个人不容易在短时间内去掌握所有的产品系列。

　　但是对自己所处理的客户的产品系列和可主要向市场推广的产品系列必须要掌握，像我的主要客户以割草机配件，直管，储物柜，手推车为主，这些产品的技术要求，基础要求我都已了如指掌。目前，我们的主要市场集中在xx，可以说xx是我们的主要市场，xx目前并没完全开发出来，而相对于我们主打产品的性质和市场形态而言，xx尤其是卡车运输占主要力量的xx应该成为我们最具潜力的市场。xx地区也有一定的市场潜力，但是由于市场情形不稳定，不能寄太多希望，我们目前对xx市场的开发力度还不够大。

　　2、业务技巧

　　拥有良好的业务技巧就意味着，有良好的沟通协调能力，在满足客户要求的同时，能够和工厂是实际运作相结合，搭起客户和工厂的各部门之间良好的沟通桥梁，做好监督，跟踪工作，保证产品质量，保证资料信息提供的及时性，及时准确地提供报价，协调生产满足客户交期，建立良好的客户关系，增强客户对我们的信誉度。老客户扩大产品系列范围，争取更多的项目。业务谈判，作为业务员，业务员承担着客户的顾问的角色，责任是满足客户要求，服务好客户，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，但是同时要对客户的要求加以判断，看是否合理，经过和各部门沟通看客户要求是否符合我们公司的利益，再加以处理，不能盲目盲从。

　　客户来访时，相关资料和会议主题要提前准备，我们对客户有哪些问题，哪些要求需要当面解答。对于客户所提出的问题，要进行斟酌，考虑其问这个问题的目的，再进行适当回答，有些关键问题需向上级征求之后方可回答。同时从客户的谈话，电话邮件中去判断客户的需求。业务员的目的很单纯，就是拿到订单，所以在和客户交谈，吃饭时要学会探测信息，了解订单情况和客户对我们的认知情况。

　　其次，便是处理订单了，订单处理的过程，看似简单实则需要很多精力和技巧。作为客户的顾问，工厂联络员，我们必须保证生产处客户需要的产品，不管是在样品开发阶段还是大货生产阶段，都需要将客户的要求与工厂实际操作相结合，把客户的要求写清楚，时时刻刻关心生产进度了解，催促生产，保证按时交货，还要了解生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，产品是否能满足客户要求，是否存在外观上明显缺陷，或者有影响到功能的产品问题。有问题及时沟通，及时更正，产品在工厂，任何问题都可以解决，一旦产品一出去了，一切都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

　　在做业务过程中，可能会出现各种问题，这很正常，没问题要业务员干什么，关键在于以什么样的心态去处理，去解决。我觉得有一点很关键，不要在乎别人怎么说，只要他们能把你的事情做好，保证产品质量，保证交期，客户满意这已经够了，遇到问题不要去抱怨，而要想着如何去解决。

>　　二、个人素质能力

　　做事先做人，良好的品质除了与生俱来的，后天塑造也有很大关系，诚实，热情，自信，应变能力这些对于一个业务员很重要，而在过去的一年中我这些也有了很好的锻炼和实践。

　　1、诚实

　　是维系良好长期客户关系的基础，没有人愿意和一个信誉度差的人做生意，但是对客户的诚实应该是要把握一定度的，对于工厂也一样，这个问题主要表现在交期上，比如客户要求x月x号货必须到xx，船是在x月x号，订单下达日期为xx、xx日。对于以上的时间，怎么样告诉工厂，才能督促他们按期交货，又怎么样在客户这边给工厂一定的时间空间，这就需要业务员在诚实上把握度了。另外，诚实也意味着敢于担当，勇于承担责任，不推卸责任。

　　202\_年即将画上圆满的句号，这一年是我人生的一个转折点。由一名学生转型为社会人士，在机遇与挑战共存的竞争时代，我开始了自己的追梦生涯。回顾这三个月与新起点同行的点滴，颇有感触，现将工作以来的感受和工作体会总结如下。

　　初入岗位

　　我是今年x月份毕业的，刚迈出校门就直接来到了xx。出校门之前我还在迷茫，不知道要做什么工作，也没有给自己找到一个明确的定位。我知道自己不是那种安贫乐道的，我要给自己顶下目标，并且努力奋斗。因为在毕业之前，我也做过两份工作，一份是导购，一份是商务接待，由于各种原因没能继续坚持做下去。

　　直到x月份x日我有幸进入xxx这个大家庭，在公司领导和同事的帮助下，我在认识产品、熟悉产品、推广产品各方面的知识上有了很大的提高。在这里我要感谢我的领导和同事们对我的点滴帮助。

　　初入外贸销售这个行业，我除了在学校里所学的外贸英语知识和国际贸易知识，缺乏实际经验，对于xxx国际推广平台的操作一点也不清楚。首先第一件事，我就是要熟悉公司产品。因为公司人不多，初来乍到，怀揣着梦想的激情全心的投入学习中。公司的产品目录，各项产品的特点、用途、市场情况方方面面的学习我都得从零开始。一个礼拜之后，我开始接触xxxx后台管理，注册了一个制作员的子账号，负责产品的发布。MSN、Skype、Trademanager，Email等国际交流工具随之而来成为我每天必备的工作。此外我还自己创建了一个属于自己的xxxx免费网站，在里面练习产品的发布，产品的推广，产品排名、关键词搜索和应用，速卖通交易等。在外贸部易小姐的指导和帮助下，我渐渐掌握了发布产品信息，争取排名的技巧，慢慢开始了产品推广工作。

　　熟悉业务流程

　　在逐渐接触国际贸易的过程中，我通过阿里巴巴平台免费版，收到了很多客户的订单（xxxx的平台），可惜都是批量小的一些样品单，最终因为因现实支付方式不能通过支付宝而告终。在x月伊始，经过半个月的产品熟悉，询盘回复，终于有位瑞典客户接收我们的付款方式，转账成功。第一笔外贸订单成了，虽然只是一个小订单，缺从中学会了很多。接收款项后，随后跟单，让生产安排生产并联系国际货运快递。

　　在国际快递方面第一次接触了DHL/UPS/FEDEX，其间还是出现一点小插曲，联系货运后，货物到香港了，快递公司说是地区偏远要加偏远费。因小订单，DHL运费算得过于精确，导致货物退回来，重新找了一个货运公司，改走xxxx。这样耽误了几天的货期。不过经过这次的教训，明白了算运费的时候要按最大值计算，宁愿多收一点，联系快递的时候要货代把地址查下是不是偏远地区。

　　参与展会

　　x月中旬，公司参与了xx第x届国际采购博览会，展会上的客户基本上都是国外的。其间因展会上同行较少，参与竞争的不是很多，这又是我们该发挥的时候了。几个同事都在给公司产品做宣传，发名片，发资料，尽量吸引更多的客户来看我们的展厅。与外国客户交流又成了一门技巧，要吸引有意向的客户，要让没有意向的客户接触和了解我们这一产品，归根结底说白了就是来者绝不放过。与外国客户的交流中，也学到了如何向客户介绍我们的产品，如何讲解剖析产品优势。一个展会办下来，临时出售了小批量产品，收到了很多外国客户的名片，也发了一些自己的名片，希望将来可以联系一些有意向的客户。

　　展会过后，就是分析名片，收发邮件了。有经验的同事，接到名片及时判断客户意向，联系了客户上门看厂。也做了一笔数量的订单。其间，我学会了要认真判断客户意向，了解客户需求，才能做到有求有应。收发邮件

　　把展会上的名片整理，分析，回忆一遍，把有意向的，一个一个都发邮件进行问候。在发邮件之前，产品定价又是一项很重要的事。既然是工厂，产品价格就有一定的优势。凭这个优势，价格是没有很大的问题。其次就是价格得详细程度，其间涉及MOQ，FOB等各方面，这就是考验产品熟悉程度了，报价单的一目了然也很重要。要明确自己的产品报价与市场行情差价，及如何以达到报价的正确性，让客户查到公司知道公司的主要经营产品及及产品优势与核心竞争力。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！