# 做业务的年终工作总结(推荐38篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-07-05

*做业务的年终工作总结1  20xx年全年的工作计划完成的情况非常不乐观，主要由于自己一直想的比较多，行动的比较少，并一直以量为主导，在新客户开发和老客户关系维护上面欠缺的太多，一直在进行着简单销售，觉得自己做了这么多年的销售和团队带领，工作...*

**做业务的年终工作总结1**

  20xx年全年的工作计划完成的情况非常不乐观，主要由于自己一直想的比较多，行动的比较少，并一直以量为主导，在新客户开发和老客户关系维护上面欠缺的太多，一直在进行着简单销售，觉得自己做了这么多年的销售和团队带领，工作中也经常有学习的习惯，但实际提高的技能非常不明显。总结以前的工作有以下几点：

  1、执行力不强，以后每天按照计划和目标行事，加大自我的监督力度，每天提醒自己，这样下去我能不能完成我的目标和计划?想想如果完不成自己对得起谁?

  2、没找对人、没说对话，20xx年每次拜访客户先通过向导或外部了解客户的基本架构授权，好好想想设想拜见时客户给与好的回复，在心里自己鼓励自己，想好要说的话和想要了解的事。

  3、心太急，没去见客户以前联想的太多，而提前基本很少去考虑客户真正的需求点和目标宣传是个什么样子，就去拜访客户，造成不能说服客户，反而自己自信心下降，所以在20xx年的途中避免发生盲目的追求和盲目的和客户谈判，一定要做好准备。

**做业务的年终工作总结2**

  这一年对我来说是自我提升的阶段。船运工作处理的更加成熟稳妥，要让领导放心，让客户满意。需要从自己的思想认识上让自己有所提高，让自己的肩上的责任多一份责任。新同事遇见不懂的事就会来问我，同时我也会将自己所学所得的专业知识技能尽可能全部教给他，而在这个教与学的过程中，我当然要对自己的所言所行再三思量，在交给他怎么办好船运工作的同时，更重要的是教给他一些思考事情的方法。这使我深切的感受到在教他东西的同时，也是对自己工作的反思和总结。

  船运业务员这个职务对于我的成长来说是非常重要的，他不仅是公司对我个人工作的肯定，从而激发了我对工作热情和激情，让我全身心的为客户提供高效优质的服务和努力，这对于我来说是一个激励同时也是一个考验，但更重要的是作为船运业务员来说让我学到更多的专业技能，作为船运业务员，在做好自己分内工作的同时，还有要做的就是要合理的安排，这就需要我时刻关心着公司所有在港船舶，预报船舶的相关动态和特殊事项，了解委托方货主船东的相互关系，这样才能做到在有限的时间内，合理高效的完成相关工作。

  在做每一件事情之前，都要综合考虑到可能影响事情进展的所有因素，然后合理安排时间，并且在做每一件事情时都要做到准确高效，不能浪费一点时间和精力，另外在更换船员的进程中，做到哪一步，每步的进展情况都要及时准确的向客户反馈信息。另外在工作之中根据客户的反馈信息很容易知道自己哪些地方做的是值得肯定，哪些地方是需要改进的，在与客户的沟通中，要得到客户所关心事项，这就为日后和客户的交往之中怎样满足客户的需求打下一定的基础。

**做业务的年终工作总结3**

20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。xxxx年5月4号来到公司，我作为一名试用期员工开始对场站业务进行学习，这个阶段从号到号结束，领导的严格要求，系统的滚动式培训，加上自己不懈的努力，我基本掌握了业务流程，跟许多老员工相比，我是一个新手。但这并不能成为我可以比别人差的理由，相反，越是因为这样，我就更要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐。凭借着自己努力、刻苦、任劳任怨的工作态度，我除熟悉了业务的操作和处理流程外，还更深一步地了解到场站整个运作流程，让我在工作时更能得心应手。号我开始向独立操作阶段过度！号我递交了转正申请成为新东方一名正式员工，某种意义上讲我开始对立操作。

>工作完成情况：

自7月份开始操作截止12月15号外贸船共完船9班完成260TEU。内贸完船26班完成20995TEU。内外贸和船5班完成34TEU。

在完成公司规定工作的同时，我注重自我综合业务能力的提高，通过公司定期的业务培训，不尽从思想上认识到服务质量的重要性，从行动上，我更加注意沟通交流技巧的提高，我深知作为一名普通的业务员，除了要懂得一些简单的技术和专业知识外，更重要的是需要与客户进行沟通、交流，解答客户的咨询和疑问。因此，我更需要具备的是掌握全面的业务知识和良好的服务、沟通技巧。

在平时的工作中，对于新下发的各种新业务、新知识、新活动，我都认真学习，充分领会其精神，并且牢记；对于一些基础业务知识，我经常会翻出来看看，做到温故而知新，熟能生巧，半年多的学习、思考和，再将这些运用到实际工作当中我已经与船公司、码头计划、重点客户形成了融洽的协作合作关系。在这个过程当中我的总指导原则是：信誉第一，服务第一，客户利益至上做到背箱不拖时，落箱不压车，新系客服．诚信服务。海尔总裁张瑞敏有句名言：在同样的条件下，服务得好可以赢得顾客或创造顾客；服务得不好可以失去或消灭顾客。诚信是一种资源，一种资本，是优质服务的灵魂。我作为业务部的一名员工会更加的做到认真查找差距，同时学习、借鉴其他师傅们的先进经验，取他人之所长补己之短，使在业务部的我不断茁壮成长。

>工作过程中出现的问题：

1、操作出现过失误，每当遇到操作出现失误，我的第一意识是赶紧补救，无论是谁的原因，决不让问发展下去，对自己的操作失误我从不推卸责任，有了一次的教训，我会认真，查找问题根源，努力同样的错误决不让他出现第二次。

2、与同事相处过程中出现过摩擦，对于这个问题我是这么认为的，性格、做事方式的差异是开始出现问题的原因，每当工作过程中人际关系出现紧张，我会主动与他们沟通、交流。避免因为关系问题影响工作，做到诚以待人、宽以待人。一个新员工要融入一个工作环境，需要自己去适用，需要大环境的接纳，这需要一个过程。也许是因为我的主动和真诚，现在的工作环境我觉得非常和谐，同事关系也非常融洽。

总的来讲，这一年是紧张而充实的一年，从学习到顶岗我用最短的时间完成过度，工作过程中我努力缩小与老员工的差距，在完成安排的工作前提下，不断学习，因该说作为业务员我已渐渐成熟。

xxxx年已经向我们招手，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，xxxx年的经验相信我会做得更好！同时希望公司考虑我的情况能够给我增加工作量，相信我，我能行！

**做业务的年终工作总结4**

转眼一年的时间又过去了，业务员一年总结又开始要思考了。一份半年的工作总结，即是对自己的总结，也是对公司的交代，更是为下年的工作做一个铺垫。

>一、主要完成的工作

1、完成了经一路供水管道改造工程的pe管的投标工作，该工程中标价为xxx万元，目前合同正在履行中。因为经一路地处市区，在开挖和与驻地单位协调配合上比较困难，所以工程进度缓慢，可能会影响我们的结算。

2、完成了xx新城xxx国道供水管道的pe管的投标工作，该工程是济南市第一次大批量使用pe管的工程，影响力巨大。经过两个月的努力，该工程已基本竣工，并得到监理和甲方的认可，为xxpe管道在济南市场推广打下了坚实的基础。

3、完成了资产评估物业公司的仓库清点工作。

4、完成了xx供水管道pe管的投标工作，工程中标价xx万元，已履约xx万元，该工程地处南外环，是市里的重点工程，目前已经打压实验，验收合格，只差一点后来增加的收尾工程。

>二、工作中出现的问题及解决办法

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

①缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在我们身边流过，但是我们却没有抓住；

②缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，我们又往往缺乏如何判断信息的正确性；

③缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的招投标工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里？面对多次失败的教训，我们查找自身原因、分析工程标书、对比竞争对手，找出了自己的不足。在今后的工作中我们要不断加强业务学习，提高自身能力，增强企业市场竞争力，在今后的招投标工作中使公司处于不败之地。

3、缺乏计划，缺少保障措施。具体表现在xx工程中，因为对工程进度缺乏了解，没有分清轻重缓急，在安排生产上对计划的先后没有做好正确的排序，导致供货缓慢；在设备维护方面又没有保障措施，机器坏了没有配件，影响正常施工，造成不良影响。在今后的工作中，应该加强与业主的`沟通，帮助业主分析图纸，了解工程进度，提前做出规划，在管件上做出余量计划。对焊接设备加强维护保养，发现问题及时处理，不留隐患。对于经常损坏的配件，提前做好储备，要在第一时间维护设备。

>三、今后的工作打算

1、分析竞争对手，加强与竞争对手的沟通，实施合作竞争。

目前，我们大的竞争对手是‘xxx管业’，该公司的销售网络覆盖整个xx市场，有着庞大的人际关系网络，在济南的销售业绩仅次于我们。现在，我们两家为了争夺市场份额，都采取了降低价格这一策略，这样下去只会损失双方更多的利润，两败具伤。在下年的工作中，应加强双方的联系，互相完善、互相补充、互相利用、共同促进、联合竞争、利益循环、共享市场。

2、做好售后服务方面的工作，特别是抢修工作。

现在市场竞争最激烈的还是服务方面的竞争，一个好的产品的推广不光是良好的质量，还要有全面的售后服务。很多新兴的管材，刚开始打入市场时轰轰烈烈，但是为什么没过多久就消声隐迹了呢？就是因为保障措施不到位，服务水平达不到。我们要在维修方面下功夫，对人员进行系统的培训，购买抢修专用工具，备齐维修管件，真正做到使客户无后顾之忧。

3、加强部门间的沟通合作。

作为经营部门，应该多向兄弟部门学习，加强联系，共同合作，做好服务工作。为了物业公司共同的目标，各部门应该紧密合作，减少内耗，充分发挥团队精神，利用集体的力量提高物业公司整体作战能力。

**做业务的年终工作总结5**

作为一名药品销售人员，我将过去一年的工作总结如下

>第一，加强学习，不断提高思想和业务素质。

“学无止境，学无止境。”只有不断充电，才能维持业务发展。所以我一直在积极学习。一年来，公司组织了计算机培训、医学知识和理论以及各种学习讲座，我都认真参加了。通过学习知识，我可以树立先进的工作理念，明确未来工作努力的方向。随着社会的发展和知识的更新，我被要求不断学习。通过这些学习活动，我充实了自己，丰富了自己的知识和见识，为更好的工作实践做好了准备。

>二、求实创新，认真开展药品投资工作。

招商是招商部门的首要任务。202年，虽然招商没有快速发展，但我们还是在现实中做了一个小小的创新。我们公司代理比较分散，大部分是做终端销售的客户。这个管理起来也很麻烦，价格也会比较混乱，影响业务经理的销售。所以我们会把一部分散户转给当地的业务经理进行治理，这样会相应减少很多浪费和缺点；为业务经理选择一些产品在当地招商。业务经理非常了解代理商的情况，不仅可以招聘到满意的代理商，还可以更广泛地拓展招商工作，增加公司的整体销量。

>第三，努力完成公司交给的工作。

今年的招商工作虽然没有大的起伏，但是工作也很繁琐，包括客户信息的邮寄，销售前后客户的电话回访，代理商的考察，客户的日常琐事，比如验货，发信息传真，协调营销和销售等。所有这些都需要工作人员认真去做。对于公司布置的每一项任务，我都以自己的热情做好了，基本能做到“努力、优质、高效”。

>四、加强反思，及时总结工作得失。

回顾我们今年的工作，我们很高兴看到我们的成就，同时也在思考我们工作中的不足之处。缺点如下

1、对药品招商的研究不够深入，在招商实践中也没有足够的思考，不可能及时记录一些药品招商的思路和问题进行反思。

2、在药品招商方面，今年加大了招商研究力度，认真研究了一些药品招商的理论书籍。但是在工作实践中的应用不到位，研究不够细致和实用，没有达到自己心中的目标。

3、我们在招商方面没有自己的想法，所以我们应该努力寻找一些未来吸引医药投资的方法，为公司创造一个医药招商的新世界而努力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，工作积极性不高，达不到100%投入，没有紧张和放松就无法融入工作。“转变观念”不到位，很难改掉平日的不良工作习惯和作风。在21世纪，作为公司新的补充力量，“转变观念”也是我们的重中之重。

总结一年来，整体工作有所改进，还有一些工作需要改进。今后工作要更加尽职尽责，圆满完成公司交给的任务。

**做业务的年终工作总结6**

20xx年上半年，在部里领导的正确带领下，紧紧围绕年初确定的经营目标，我部门积极推进各项工作开展，充分发挥管理、核算、经营等职能，与其他部门密切配合，比较圆满地完成了的各项工作任务，现将上半年工作总结如下：

>一、指标完成情况

全市进出口情况：20xx年全市前5个月进出口金额亿美元，其中：进口金额亿美元(鞍钢国贸亿美元，占比90%)，出口金额亿美元(鞍钢国贸亿美元，占比50%)，去年同期进出口金额亿美元，其中：进口金额亿美元(鞍钢国贸亿美元，占比90%)，出口金额亿美元(鞍钢国贸亿美元，占比50%)。20xx年前5个月全市直接投资金额亿美元，其中：房地产项下亿美元。20xx年全市直接投资金额亿美元，其中：房地产项下亿美元。20xx年前5个月全市直接投资金额亿美元，其中：房地产项下亿美元。国际结算量：我行5月累计实现国际结算量4718万美元，较去年同期下降19%，完成全年计划的31%。其中：资本项下为1580万美元，与去年同期相比持平。

外汇资金业务：实现外汇资金业务量4195万美元，其中：对公结汇业务239笔，金额2774万美元;对公售汇业务29笔，金额1411万美元。实现结售汇收入人民币43万元人民币。资金交易存入1笔，金额200万美元，存出6笔，金额1000万美元，欧元3笔共120万欧元。预计实现利息收入万美元.

外币存款(时点)644万美元

派生人民币存款亿元

国际贸易融资额万美元，其中：开立信用证1笔，金额万美元;开立保函1笔，金额万美元;出口押汇8笔，金额万美元。

信用证专项授信额度审批1笔，金额人民币7000万元

利润(折人民币)93万元

>二、主要工作

(一)、牢抓重点，脚踏实地做好综合业务部各项工作。

1、在保障国际业务各币种资金充足，能满足代客资金交易、

自营结售汇、外币资金拆借的需要的前提下，与锦州银行，长沙银行等多家银行进行外币资金拆借，拆借资金累计总金额近3400万美元，与中国银行、蒙特利尔上海分行、南京银行等16家境内银

行建立资金授信关系，以保证能及时调动外汇头寸使我行外汇业务顺畅，有效地控制我行外汇业务头寸风险。每日按时上报外管局外汇头寸日报表，并能及时完成内部及外部相关月报和季报的工作，于6月初对资金交易系统进行了系统安全升级，进一步保障了资金交易安全。

2、SWIFT工作是银行国际业务非常重要的岗位。Swift交易员每天定时的进行报文的收发，对于收到的报文认真做好登记之后第一时间交给与相关业务人员，对于发出的报文，严格做到有经办，复核，授权以及领导的签字之后再经SWFIT系统发出，做到了无一笔报文发错，漏发的情况。对收到的代理行的报文进行及时整理，定期装订归档。对有要求我行提供问卷和年报等可对外资料的代理行做到即时回复并通过EMS寄出，以确保国内外代理行能及时的详细的了解我行的资信情况及信息更新。对于每月SWIFT寄来的账单做到及时付费，并做好留底工作，对于各代理行寄来的年报等资料做到及时登记和妥善保管。今年安全顺利的完成了以下3项SWIFT重点工作。

于20xx年初完成了升级系统到系统相关事宜工作，新系统运作正常，使用情况良好。今年5月份北京SWIFT代理处派遣技术人员对我行SWIFT系统进行例行年检及系统更新，检测结果一切系统运行良好，并对系统进行进一步强化，更加便捷了日后工作。

加强维护SWIFT代理行工作，在保留原有代理行的基础上新建10余家代理行，目前截止我行已和全球521家银行建立了代理行关系。及时对SWIFT代理行数据库进行更新，实现我行世界主要自由货币完全清算，业务范围已经完全覆盖我国主要贸易伙伴国家，基本满足企业日常结算的需要。

3、行政办公室负责日常的收发文件、办公(设备)用品申领、各部门报表、各类登记薄的使用及档案管理工作。20xx年全年收发文件超过39份，未有迟收或迟发现象，使我部门第一时间了解我行及上级主管部门的动态信息，为下一步的工作重心提供参考。对各部门报表及时准确，并严格按照行规定使用登记薄和档案管理工作。

4、做好客户细分，强化差异化管理，突出重点，集中力量支持体质客户国际业务发展。我行办理国际贸易融资10笔，其中：出口押汇8笔，开立信用证1笔，保函1笔，总金额万美元。为辽宁弘历燃化有限公司办理信用证专项授信额度审批1笔，金额人民币7000万元，实现零风险收益。

(二)、加强内控管理工作，确保业务依法稳健经营

实践证明好的内控是业务发展的基础，我部门的各项业务受到国际业务惯例、外汇管理、会计准则多方面的约束，内控管理工作十分重要，为保证国际业务的安全开展，完成行总部内控管理上的要求，做了以下工作：

1、根据行行总部的各项文件、规程和内控要求，为强化内部管理，增强全体员工内控意识，有效防范外汇业务风险和杜绝各类差错事故及案件的发生，本着突出关键岗位、注重风险防范、简明扼要、便于操作的原则，为实现对员工各种外汇业务行为的严格管理和有效控制，制定、细化了xx，明确了每个岗位的职责及相关工作制度，做到业务管理制度化，日常操作规范化，同时制定了xx。

2、为进一步推动该业务的发展，我部根据现行管理办法的规定，结合我行的具体情况，重新完善了相关管理办法和操作流程，做到业务分工明确，责权清晰，并建立swift系统日志登记簿，swift手工录入登记簿，swift、操作员密码变更登记簿，资金业务记事薄，资金交易员变更登记簿，电话传真登记簿，文件借阅登记簿，推动我行外汇业务合谐发展

3、加强外汇业务档案管理，对业务档案进行了分类整理，专人保管，并实行借阅档案签字制，避免外汇业务档案遗失。

(三)、加强学习与培训，夯实国际业务发展的基础

高水平的业务处理技能不仅是防范外汇业务操作风险的基础保障，也是实现业务发展的必要条件，国际结算部在规范业务操作的同时，十分重视对员工的学习与培训工作，通过各种途径提高全部员工素质与业务处理技能，一是学习与培训制度化，每周三下

午定期组织全员培训，并将市行的各种文件要求及时传达到每名员工，提高员工掌握政策的能力，防范操作风险;同时将一些同业好的做法应用到我们的工作中去，学习和培训活动使我部每名员工在外汇政策把握、外汇业务技能、国际惯例要点等方面全面提升，在今年国家外汇管理局鞍山市中心支局组织由各外汇指定银行参加的外汇知识学习竞赛中，王博、郭萍萍同志获全市团体第一名、个人第二名的好成绩。

(四)、内外并举、协调沟通，做好营销宣传工作

1、内外并举、与上级部门积极协调、沟通，并向客户做好营销宣传工作。重申我行结算速度快、业务收费低、贸易融资手续便捷三大优势，让全行营销人员感受危机感和紧迫感，年初汇同支行信贷人员对在我行办理国际业务重点客户进行走访，了解客户的需求，对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，加大信贷管理力度，发挥信贷杠杆作用，强制性要求我行贷款企业按贷款比例无条件在我行办理外汇业务。

2、加强信息收集与联谊，以诚制胜。通过定期到监管部门进行走访，加深彼此感情，及时了解和掌握我市重要外贸数据和信息，第一时间为开展对客户的营销打下坚实的基础。

>三、下半年工作重点

(一)、强化内控管理和案防工作，确保经营活动稳健运行继续加强内部管理，防控制度风险与操作风险。继续强化人员培训，以业务水平提高推动服务水平提升，并做到问题及时发现及时更正，避免日后发生类似错误，保证日常业务有序开展。为我行下一步大发展提供基础。

(二)、加大力度营销客户，全力拓展外汇业务

1、为调动全行国际业务营销人员的积极性和主观性，以xx为依据，加大对各支行考核，以此调动各支行的积极性，增强各支行发展国际业务的紧迫感和责任感。同时，我部门将对全市进出口企业的进行全面调研工作，并把相关资料在及时下发给各支行，并协助各支行开展营销和业务指导，逐行落实指标，集全行本外币之势，力促国际业务快速发展。

2、加强营销的力度，联手各支行营销部门，继续进行逐户走访客户，了解企业在服务和融资方面的需求，解答企业比较关心问题，将在巩固对公老客户的基础上，加大力度营销新客户，扩大我行外币结算的知名度和信誉度，积极营销非信贷企业，大力宣传我行外汇结算方便、快捷，汇率优惠。以融资业务为突破口，用我们优质服务赢得客户的信任，争取最大限度地将客户的国际结算和贸易融资业务全部在我行发生。

(四)、关注重点企业，加强与职能部门沟通

重点关注紫竹、西洋、后英及海城地区等今年在我行的业务量情况，加大服务力度，及时和客户沟通，并加大与监管部门的.沟通联系力度，第一时间掌握我市外汇资本市场相关信息，并向支行及时通报情况，指明下一步营销方向，进行跟踪营销，尤其是对资本项目的投资款要加大营销力度。

20xx年下半年，我部门将紧紧围绕行总部的工作部署，结合鞍山国际业务市场现状，以创新工作机制、激励机制、营销模式为切入点，以满足客户需求，拓展服务领域，丰富服务内涵为手段，以强化管理、防范风险、提高经济效益为目标，积极推动全行国际业务步入良性发展轨道。

>一、坚定信心，刻苦学习，努力提高业务技能。XX年，本人被安排到公司业务二部工作，由于本人长期从事私人业务，所以对公司业务很少涉及，既没有客户资源，又缺少工作经验，也不懂信贷政策，感到不知所措。加上本人年龄较大，身体不好，所以认为自己没有信心能够干好对公业务工作，当时思想压力很大，曾一度想放弃。后来在崔行长的耐心开导和鼓励下，本人的思想观念得到转变，认识水平得到提高，逐步对自己的工作有了信心，开始在部门领导和同事的帮助下，积极投入工作。一方面刻苦学习业务理论知识，学习我行的信贷政策，一方面加强学习我国的有关法律法规。另外还主动找老同志取经，经常到审批部门请教，通过近半年的努力，终于掌握了办理业务的相关知识，具备了开发客户的业务能力。为下半年开拓市场奠定了基本的理论基础和一定的工作经验。。

>二、不畏困难，扎实工作，不断发展授信客户。XX年下半年，本人在部门负责人的带领下，不分节假日，不顾疲劳，不畏困难，在没有经费，自己出钱的情况下，经常到各地市调查市场，搜寻客户，通过各种途径，利用一切关系，开发授信客户。在分行公司部、风险管理部等部门的指导下，经过刻苦努力，持续公关，终于成功发展了几个客户，如中友数码、鑫泰铝业、永顺铝业、华丰钢铁、孟电水泥等。在开发客户的过程中，我也学到了很多业务知识，积累了很多工作经验。对今后本人各项工作的顺利开展，打下了良好的基础。。

>三、加强管理，按章操作，严格防范信贷风险。授信客户的成功开发，为我行带来了相应的业务收益，但是这些授信业务的办理，所产生的信贷风险也如影相随，相伴而生。按照我行贷后管理办法操作，按照部门领导的要求办理业务，努力防范信贷风险，成了平时工作中的一项重要任务。为此，我定期不定期走访客户，深入企业，了解客户，调查市场，努力做到未雨绸缪，居安思危，始终把风险防范作为重要工作来看待。特别今年7月份以后，由于受全球金融危机的冲击，我部门开发的授信客户的业务，受到很大影响，业务大幅下滑，有的亏损严重。分行对此十分重视，成立风险排查小组到重点授信企业收集信息，对此我根据领导安排，积极协助有关人员实地调查，摸清情况。这一切工作的扎实开展，可以在防范风险方面赢得先机，争取主动。为我行信贷业务的健康发展，起到积极的护航作用。。

>四、明年的工作打算：XX年，经过努力，虽然取得了一点成绩，但是离一个合格客户经理的标准还有一定差距，工作中也存在很多不足之处，客户规模还较小，业绩不是很突出，银企关系还需要进一步加强，工作经验还欠缺，业务水平还有待进一步提高，相关知识还需要继续学习，防范业务风险的能力还需要不断加强。在明年的工作中，我一定继续努力学习，认真工作。我相信在分行行长的正确领导下，在大家的热心帮助下，我一定会更加坚定信心，克服困难，不断进取，积极工作，为我行的健康发展，多做贡献。

**做业务的年终工作总结7**

  1.把理赔工作放在前面，在交警队调解前先查客户。

  2.根据差异

  5.保持你的成绩，找出你的缺点，加倍努力，上一段楼梯

  1.我们业务组刚开始工作，各方面经验还不够，需要大家共同学习，加倍努力。同时，由于工作涉及多种险种，需要多个部门的支持和配合，今后需要加强各方面的协调。

  2.随着新型保险的发展，仍然存在许多新问题。在加强业务学习的同时，也需要横向接触，学习其他公司的先进经验。

  新的一年，我给自己定了一个新的目标，那就是更加努力的学习，更好的充实自己，以饱满的精神迎接新时期的挑战。我也会向其他同事学习，取长补短，交流好的工作经验，共同进步。争取更好的工作成果。

  红酒作为全人类的一种健康而浪漫的饮品，千百年来一直在谱写着它自己的经典与传奇。红酒美在它本身所包含的文化底蕴：感受文化、品味时尚。更何况，日新月异的今天，人们不光注重享受，对健康也更加重视。许多客人都讲到说为了健康，从白酒改喝红酒。也有许多中年老年人和养生爱好者知道红酒中的单宁对血管硬化疾病有着预防作用。所以，以此来看，至少红酒未来的市场是很广阔的。

  作为一个销售人员，也在网上查阅了一些销售心得之类的资料。以下是我对于红酒未来市场方向和销售结合了自己和网络上的一些想法总结。

  首先，我认为品牌效应的影响非常巨大。在城市市场中，红酒消费者购买一只红酒首先考虑的是品牌，然后是品质、价格。四川成都地区的经济近年来呈飞跃式的发展，人们的生活水平也得到较大的提高，尤其城市人更注重享受品味生活，同时成都是四川最具发展潜力的地区之一，经济发展前景十分看好，红酒存在着广阔的市场空间与机遇。而要在众多的进口红酒中独树一帜，那么我们的品牌知名度和宣传尤显重要。

  其次，是红酒的推广与销售方式。店内小册子、宣传单页与员工在销售时的宣传推广是提高品牌知名度的重要途径之一。销售与品牌推广是相辅相成的，在品牌价值充分实现的情况下，商品在客户心目中已经有了较高的定位，客户已经熟悉并认可了产品，销售工作更容易展开。在销售的同时，也对商品起到宣传推广作用，从而提高商品的知名度，提高商品的品牌价值。再次是红酒的店面销售。售前要了解酩悦所代理系类红酒的资料和当时市场上相关红酒的信息，如酒价走势等。在顾客接待与销售过程中，让顾客感到被尊重的同时也要让顾客感到被重视。销售红酒也要有良好的售后服务。对于进店购买红酒的顾客以礼相待是必然的，而对于没有购买的顾客更要以礼相待，尤其是红酒销售，卖的不单纯是红酒，还是一种品位。售后服务要主动回访现有客户，以电话回访为主，主要了解其对本公司红酒的品质，价格意见以及其销售情况。这样也便于公司存货及以后更好的展开销售工作。

  最后是潜在客户的开发与二次销售实现的潜在客户开发：维系老客户的同时，也要从老客户方面着手开发新客户。正所谓人以群分，喜爱喝红酒的客户或者红酒零售商身边或多或少都有对红酒感兴趣的朋友，这些人就是我们潜在的客户。对于潜在客户可以通过各种渠道去寻找开发，如刊发广告，派送传单等。对于刚发展起来的新客户，要将其发展成为老客户，实现其二次购买时相当关键的。二次销售的实现也是客户对于本公司红酒商品的肯定。听取客户的意见是相当重要的，根据客户的意见自我改善，尊重每一位客户，将其发展成为老客户再开发新客服，从而使市场更加广阔。一家公司企业的发展壮大不是只靠一个人的努力，是靠团队的共同配合。红酒销售也是，要靠整个销售团队的有效配合，发挥个人的特长，这样才能更好的提高销售额，使公司与个人得到更好的发展。

  我自\*\*年\*\*月\*\*日进职公司，履行业务员的职责和义务，在您的正确领导下积极开展各项业务工作，至今已有一年。通过一年来的努力，个人呢成绩算是可以，根椐一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，我对个人工作总结作如下报告：

  本人在工作上还存在以下几点不足：

**做业务的年终工作总结8**

一年来，xx保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。以下就是本人的工作总结：

>一、工作思想

1、积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

2、全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

3、不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

>二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

>三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入元，其中车险保费元，非车险业务元，满期赔付率为xx。成为公司发展的重要保证。

>四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

**做业务的年终工作总结9**

  增强主动学习意识。工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理能力。注重团队意识和大局意识。积极工作，正确面对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设。深入了解营销人员的生活、工作、学习情况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度。

  进入xx已经将近一年的时间，经过这一段时间的锻炼学习，让我对船运这个行业有了更深的了解，不管是在技术上还是在人际交流沟通上都有了相应的提高、在xx领导强有力的领导以及关心支持下，个人在这一年的时间里取得了不小的进步。本人在工作过程中，积极地完成了各位领导师傅分配给我的各项工作。现将有关本年度个人工作情况作如下总结：

**做业务的年终工作总结10**

20xx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。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。

**做业务的年终工作总结11**

我是xx年毕业就来到深圳加入了货代这个行业，从最开始的跑市场到后来的公司主管(什么都管)，再到现在的fob，一起经历了三家货代公司，三个公司都是一样的新公司，没有代理，没有分公司，没有价格，甚至其中一家还没有营业执照，我之所以选择他们，是觉得小公司比较自由，能学到的东西也比较多.我只做了两年时间，不长，但是我是真诚的，把自己经历的东西拿出来给大家分享总的来说，在这里我按照接单的流程提出做为货代业务员应该注重的几点：

一、询价我相信，没有那一家公司能保证说从不找同行拿价格的，就算是船公司都要相互给价格，说仪说，同行之间的询价是很重要的，要害点：1，价格好;2，对方公司有信誉;3，这个业务员人品好;4，也是最重要的一点，绝对不能做柜后涨价，在这里我着重说明一下第四点：xx年4月13日，我一个dubai的客户要我安排两个柜子从上海到dubai，走的是ncl船公司，我找了上海的一家公司报价，因为之前有过教训，所以叫他给我传了价格表，也盖了公司章，不过等我货少了船最后对帐单的时候，一下多了150美金的重柜费.我的小柜是24吨，而且询价之前就一直说明小柜24吨，其业务给我的是all in价格，结果他的理由是不包含重柜费.因为货在他手上，最后我不得不自己多付2\*150美金教训：即使是传了价格表过来，也一定要再问一次，不能说因为他价格已经盖章就放心，最后被动的还是自己，还有就是假如是什么重柜等有什么附加费用产生的柜，一定要声明再三，不能让对放玩文字游戏让自己吃亏.要是可能的话，最好的是叫他分开给每一项的价格，然后给个all in价格，还要加一句：除以上费用外，没有任何其他费用产生。

**做业务的年终工作总结12**

我实习的单位是一家网络公司，以经营网络产品包括各种网络数码耗材、电子收款机、餐饮软件等的私营单位。虽是中小型公司，但在激烈的市场竞争中存活下来，并在全省同行业中占有主导地位。

为了熬炼自己的交际力量，我选择在业务部实习，经理是位年青布满精力的和善人。在这里不仅能学到各种本行业、专业技能，而且能学习到怎样处理好人际关系，对自己的现在和以后的进展都是一个非常重要的挑战。

在实习的开头头两个星期里，我主要是熟识产品，包括：学习各种产品的用法和简洁障碍处理、向客户具体介绍产品的性能和演示产品。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，由于没有接触过实物，使得在刚用法机器时有“心有余而力不足”的感觉。

一款收款机，看起来很简洁就是那么几个键，可要真正能娴熟操作，我甚至用了比预期多一成天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。由于这是我接触的第一项产品，成果如此不济，也激起了的爱好和好学的愿望。

因此在以后的操作学习中，我倍加用功，用心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己操作产品、熟识产品，还不算难的，真刚要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的爱好，从而能胜利地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，由于我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。先是自己对着机器练，再是对着同事练，然后再找经理帮忙，要他装成顾客，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也最终看到了经理脸上露出来的笑容。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的“跑业务”。“跑业务”关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。由于业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教育。第一次接触生人，开头正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清晰、扼要，在跟着老师实际学习和仿照了x次以后，我基本上克服了第一次的毛病，老师也说好好了，并赞扬我进步很快。

再结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是最终的7个礼拜的我的工作。所说已有了临场的阅历，但究竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。由于我的工作主要就是向客户介绍、推广我们的餐饮软件，而人家明显是有备而来，应付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，没有探出一句对我以后有用的信息，一次接触以后，我竟不知老板是谁，有没有分店，有多少员工，甚至没有留下经理的联系方法，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。

回到公司，经理问我出差状况，我无地自容，但也宣誓一切要把这家搞定。这一次的失败，在我写给经理的报告中我作的深刻的反省，并向经理讨教了一些有用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得许多。因此，我在以后的实习工作中也充分熟悉到这一点，随时提示自己要学习，所以在前面整整一个礼拜的无业绩之后，我最终迎来了我的第一个春天——我的第一桶金。这第一桶金就是从我第一次独自上路时跌倒的地方捡到的。

短短的两个月的实习工作结束了，留给我的则是在漫长的人生路上用之不尽的财宝，感谢系领导和老师给我的这次难得而珍贵的实习机会。现在回头看走过的这好像也是漫长的10周60天多天里却也留下我终身难忘的点滴，在这里我跌倒过，被人嘲笑过，也受过污辱，但我最终是胜利的，我得到的经理和老板的好评，得到了同事的认可，也得到了他们许或是有些艳羡的眼完，由于我向他们是交了一份满足的答卷的。

虽然跑成的单子不多，利润也不高，但我自己看到了自己的闪完点，学会了怎样和别人沟通，也学会了爱护和团结同事，正是在这样的工作中我才真正说是提升了自己，实现了自己的价值。当然经受了这么多的可以说是坎坷和辛酸之后，我也充分熟悉到自己的不足和缺点，懂得要用一颗公平心、平常心去对待别人和事情，也了解和切身体会到团队的重要，懂得一个人的力气是有限的，在集体中，1+1>2的道理。

更重要的是，我学会并懂得了体谅人、爱惜人、敬重人，“我为人人，人人为我”的实际意义。在实习工作的待人接物中到处也体现着我们的文明度，有些虽说是小节，但若没有真正意识并做到是很难取得别人（客户）信任的，当然那样的话，也做成就不了什么事了。例如被问到“贵姓？”时，得这样回答：“免贵姓x”；还有递东西好比是名片给对方时要用双手，且要看着对方的眼睛，那才是敬重别人，也才能得到对方的认可和信任，业务才能顺当地开展下去。

通过实际的工作，切身接触。才懂得生活的艰辛，更懂得珍惜的重要，一分一里都来之不易，最重要的还是懂得了学习的重要性，只有不断学习才能不断进步，a同志就说过：“活到老，学到老”，我们即将踏入。的新青年、新的祖国的学问分子更要通过这次难得的实习机会，在工作中发觉不足及与。的差距，努力缩小这种差距，转变自己的学问结构，使自己真正做个对。和国家有用的人。

**做业务的年终工作总结13**

  经过上述情况自己也清晰的认识到了在20xx年自己的工作方法和个人计划目标，自己准备涉足的行业：服务业、酒店、餐饮、娱乐、教育培训、金融证券。

  1、加强自己的时间管理：20xx年1月21日—20xx年7月改变自己以往的思维模式和销售模式，一定得转变让自己变成顾问式营销，使自己慢慢变强，从根本解决盲目拜访客户、盲目销售自己的产品，定期维护回访客户每天坚持打电话20个、至少回访老客户保持在2—5，多向公司的老员工和公司领导多沟通多学习在工作中遇到的问题多请教，每天晚上总结思考当天在工作中的不足(那些事是今天做的特别不好的?导致不好结果的原因是什么?下次我该如何避免类似情况再次发生?那些是今天做的不错的?达成了都很么结果?以后我该如何持续下去?)详细的明天工作计划视情况每天晚上完成(我要电话拜访多少个新客户?邀约多少?拜访几个?达到什么程度?)。

  2、1月21日—2月8日学习公司内的知识(销售流程、产品介绍、广告媒体的优劣势、客户分析眼光)，多向公司内部的销售前两名同事或向领导请教，行业内的知识，另一部分通过网络对广告销售学习了解咱们现有的媒体优势和劣势，如何将媒体的优势发挥到最大的成效。

  3、从现在开始每天用1个小时的时间学习金融(投资担保、保险)、教育培训(私人培训、职业训练、职业学)、食品行业、酒店餐饮的行业情况(1月25日—2月1日每天2个酒店餐饮、教育培训(私人培训、职业训练、职业教育)行业知识学;2月1日—2月7日每天两个小时对食品行业)，达到自己能熟悉行业的内部资讯，了解行业的优劣势，如何在谈判中切入客户感兴趣的主题中，避免盲目拜访。

  4、20xx年6月之前最少完成里面的三分全部内容(信息获取的技能运用，要从多种公开资源获取;营销前的事先准备工作，有行业和客户营销和传播的待解疑问;客户筛选技能运用效率，客户市场阶段评估分析合理;回访客户的介入理由策略选择和陈诉;情绪与行为之间关系(工作中)的觉察和体验;有区分客户观点和反应的实际表述;客户的基本状况及需求关注点;结合客户市场媒体价值表述;知道其真实行业、客户媒体选择理由、媒体观;有节奏好、提问回应好;有个人学习得知识在客户沟通中的应用);20xx年6-12月完成初日考核内容评分标准的全部内容(对现有的媒体运用(执行)出色，能将媒体价值和客户需求紧密的相结合;客户的资料通过多方获取比如：人脉介绍获取、特殊渠道获取;明晰媒体的推广目的和了解客户的媒体投放有关工作流程;和客户之间的沟通应达到互动探讨和引导客户的购买需求，在沟通中要换位体察对方感受)要达到以上内容自己必须严格的要求自己);20xx年2月-20xx年3月学习余世维-有效沟通。20xx年3月1日-20日《曾仕强-人际关系学》20xx年3月21日-4月15日《尚致胜-nlp致胜行销学》20xx年4月16日-5月1日《曾仕强-情绪管理》。

  广告业务员年终工作总结2

  本年来，在公司的关心和支持下，借助于公司提供的公交车车身、候车亭等优势媒体资源平台，通过自己的不懈努力和与公司同事的精诚团结协作，在进一步巩固老客户的基础上，不断发展新客户，在为公司贡献了微薄业绩的同时，更使自己得到了锻炼和提高。现对本年来的工作总结如下：

**做业务的年终工作总结14**

一、熟悉产品知识

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。没有突破自身的缺点，心理素质不过关，还远没有发掘自身的潜力。

二、今后工作设想

对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。自信是非常重要的。

三、工作中出现的问题及解决办法

缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住;缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性;缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。缺乏计划，缺少保障措施。

对客户的任何信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

感谢公司的培养，感谢同事们对我言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

**做业务的年终工作总结15**

  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。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。

**做业务的年终工作总结16**

今年来，在同事们的关心帮助下，我完全融入到了公司这个大家庭。在此，我向关心帮助过我的领导和同事们表示真诚的感谢！下面是我的年底总结：

1、人员的招聘（各部门的人力需求按招聘流程进行发布）。

2、新进人员的入厂和离职人员的出厂手之办理及个人档案的建立与管制（电脑化）。

3、宿舍的安排及管理（每月进行评分）。

4、新进人员的教育训练（公司的厂纪厂规）。

5、负责全厂人员异动（转正、升职、调动、降职等各项手续办理）。

6、劳动合同的签核，工伤、社会保险资料的申请及办理。

7、核对并输入加班单及统计汇总，月初统计上月的全厂人员出勤分发至各部门核对，并以相关报表整理核对交至财务室（如加班统计表、出勤表、惩统计表、外宿人员统计表、新进/离职统计表）。

8、每日、月对全厂职员工的考勤工作（每日考勤日报表、每月人力流动统计表、请假，迟到，旷工，惩手续办理、每日进行对全厂人员的查卡、监卡等）。

9、内部公（通）告的处理及回收（a、b、c公告）。

10、对各类资料进行签收，整理并分类归档（厂内程序文件、内部联络单、外部联络单、会议资料、各类培训资料、考勤资料、人事异动资料等分类整理）。

11、月底新工卡及饭卡的发放及配合财务薪资发放。

12、做好文员工作总结报告，承办上级临时安排各项工作。

在职期间，我一直在做上述各项人事文员的工作，我要求自己：做好文员工作计划，保持优点，改正缺点，充分体现自己的人生价值，为企业美好的明天尽一份力。我更希望通过公司全体员工的努力可以把公司推向一个又一个的颠峰。

**做业务的年终工作总结17**

“认真、务实、创新、激情”是今年为自己设定的关键词。在20xx年的工作中，我总是用具体的工作表现来解释这些话的真谛，用自己的实际行动证明自己可以做得更好！

回顾我年初总结时的“誓言”，有点欣慰，也有点惋惜。当然，随着整个公司的蓬勃发展，我看到的更多的是对滨海人身保险未来的憧憬和期待。

没有积累的步骤，你走不了几千英里。在过去的一年里，由于缺乏工作经验，我在实践中暴露了一些问题。虽然遇到了很多障碍，但也获得了很多磨练的机会。这些机会对我来说是切实有效的.。

有了这些必不可少的经历，比起去年的业务水平，工作时明显会感觉更舒服，效率更高。其实所谓事半功倍，所谓积少成多，就是每天尽可能多的积累进步。即使是一些“琐碎”的细节，随着时间的推移，也将是一笔财富，可以极大地帮助工作。要明白专业和非专业的区别在于那些看似无关紧要，实则至关重要的区别。

这是我从今年下半年开始，经历最深，受益最大的一次小经历。在今后的工作中，我将继续坚持“宽以待人，严以律己”的座右铭，在不断改进和细化工作的同时，通过理论和实践的结合进一步充实自己，从技术层面提升自己的商业潜力。

“更进一步”。在这20年里，我一定要以新的姿态、新的面貌努力工作，绝不辜负领导和同事的期望，坚决开好头，为盐城太平洋保险平稳、快速、高效的发展做出应有的贡献。

**做业务的年终工作总结18**

一、迎着公司的发展而学习

通过这两年的工作，我感同身受，看到了公司所发生的变化。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很大改善，当然生活方面不是最重要的。最重要的是经过两年的发展与进步，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：做什么、如何做、做的对与错。“销售管理制度化”了，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。同时，今年以来，轮休时间合理化的规定让每位员工“不打疲劳战”，提高了我们工作的，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

业务员的日常工作基本上包括，记录台账、催收货款、协调发货、月底对账、市场调研等。在这过程中，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。

过程决定结果，细节决定成败。两年以来，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。

今年年初，在公司领导的指导下成立了重点工程部，其目的是保证做好的一个重点项目服务工作，作为重点工程部的一员，我没有尽到应尽义务。一年来一致处于懵懂状态，深感压力重重，无所适从，对自己没有信心，瞻前顾后，有没利用这样的机会去锻炼自我。在重点工程业务中没有做好公司领到与项目经理沟通的中间人，是我工作中的的失误，失去这样的业务学习和锻炼机会也是我遗憾。

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，增强团队业务能力，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(自提)，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。

明年和水泥将于6月份前后投产，面对强大的竞争对手，我们既要保证完成销量又要取得好的价格，掌握市场信息，建立销售渠道是工作的重中之重。去年到今年销售人员把主要精力集中在高速公路上，为应对明年海螺水泥对市场的冲击，建议从新整合人力，针对两个区域每个区域至少有一个人去调研市场，收集市场信息，储存潜在客户，以应对明年下半年及以后强大的竞争对手。

两年的工作经历，发现货款要控制记录台账，安排的事情做笔记，是一件很重要的事情，对有效控制货款和日常工作的执行结果方面都起到了非常重要的作用。两年以来，业务陋习凸显，日常工作中“爱忘记”，效率低。为了提高我们的工作效率，加强执行力，我个人认为，从明年起每个区域建立工作日志，每天记录工作中要做的事情，如对调研市场、对账、挂账等方面的执行都应该有简洁的记录，说明执行结果。可以由公司领导下达任务，区域经理监督，做到出车有名，到厂有收获，避免在工作中没有计划的盲跑、乱跑，没有效率。

我害怕失败，但我更渴望进步，一年以来，深刻的认识到自己的不足，工作中出现的错误不止上面罗列的几点。20xx年希望自己能够突破、完善自己，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，20xx年已经来临，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。

**做业务的年终工作总结19**

  做到熟悉客户个人信息，熟悉客户公司和行业(20xx年1月-20xx年12月通过书籍、网络和参加课程学习主要对人际关系和时间管理学习并能熟练地运用人际关系技巧和熟练地将自己的时间合理的规划;20xx年1月-12月通过书籍和网络、参加课程学习学习管理思维方式方面和时间管理知识，掌握有效地管理技巧，达到能灵活的运用管理的方式和执行能力，熟练地将自己的时间合理的规划;20xx年1月-12月通过书籍和网络、参加课程学习如何成为一个卓越的职业经理人，有效地管理技巧、带领团队和管理团队的要领、营造优秀的企业文化要领、增强逆境抵抗力和逆境中解压的方法并能够熟练地将自己的时间合理的规划)。

**做业务的年终工作总结20**

  (一)、继续协调公司与“”等老客户之间的利益诉求，进一步巩固合作关系。

  新兴的广告媒体形式层出不穷，使客户在广告投放上有了更多的选择。“”作为公司的长期合作伙伴之一，对公司的业绩有着一定的贡献。为了更好地巩固合作关系，一是加强与客户的沟通联络，随时听取客户对广告效果的评价，了解客户对广告投放的建议和意见;二是针对客户提出的意见和建议，及时跟进解决，做到客户有求必应，以客户满意为己任，在业界为公司树立了良好的形象，赢得了极佳的口碑。通过积极主动的工作，公司与“”的合作呈现出良好的发展态势，业务量稳中有升。

  (二)、积极拓展新客户，为公司的可持续发展提供源源不断的动力。

  如何在众多媒体形式的激励竞争中为公司争取到客户的广告投放，需要业务员做到“四勤”，即：眼勤、腿勤、嘴勤、脑勤。眼勤就是要善于观察发现，收集相关项目的筹备情况及产品在本地的上市推广活动;腿勤就是要勤于跑路，实地查看，先入为主，在瞬息万变的竞争中赢得先机;嘴勤就是要多与业主进行沟通交流，了解其广告投放意向，以便及时跟进;脑勤即勤于思考，要善于从与业主的沟通交流中，分析其对广告投放的趋向性选择，并根据其项目或产品特点，适时向其宣传推广公司媒体资源，引导其作出有利于本公司媒体的选择，并最终达成广告投放。

  通过积极主动的工作，拓展了“”、“ ”、“ ”等一批广告客户，为公司的持续发展注入了活力。

**做业务的年终工作总结21**

  在新的一年里，我会再接再厉，将自己的工作做的更加完美。新的一年如果公司允许，我希望自己能全身心的投入到船运工作之中，毕竟我的大学同学和朋友大多数都是在船舶公司贸易公司工作，能为将来公司开发客户多一份机会。希望公司能够给我更多的船运工作时间，能够让我在与客户沟通上多一些机会和进展，能在公司的客户开发和维持上尽我的一份力量。

  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。

  20xx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。

**做业务的年终工作总结22**

我于20xx年月加入，至今在工作已有年的时间。这三年我一直担任公司第一营业部业务三部的团队主管，回顾这一年的工作，收获了很多也成长了很多。现将这一年的工作情况总结如下：

>一、业务拓展

业务三部共有代理人人，一年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到月日第一营业部业务三部创造了车险保费万，非车险保费万的佳绩，提前个月完成下达的保费任务。

一年来，根据上级公司下达给我们的全年销售任务，我部制定了全年销售计划，按月度、季度、半年度、年度来分时分段完成任务，由于我部的有效人力较少，又加上、电销对车险业务的冲击，在业务拓展上曾经出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险，拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。与此同时，我们和汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性发展。

回顾一年的工作，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。对此，我们也认真分析了原因，只有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的业务。在今后的工作中，我们会抓住各种学习和培训的机会，促进个人代理团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

>二、财务收付工作

除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《xxx》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

>三、加强专业知识的学习

从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。我通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，平时我还会向出单人员和理赔人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

一年来，我凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同事的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现了自己在很多方面还有待提高。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**做业务的年终工作总结23**

20xx年即将过去，在今年的汽车销售期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

我是20xx年x月x日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

>一、现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的\'还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

>二、市场分析

我所负责的区域为周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。x区域现在主要从x要车，价格和x差不多，而且发车和接车时间要远比从x短的多，所以客户就不回从x直接拿车，还有最有利的是车到付款。x的汽车的总经销商大多在x，一些周边的小城市都从x直接定单。现在x政府招标要求250000以下，排气量在2、5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

x的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在x要车，x主要从x，x要车，而且从x直接就能发x。

国产车这方面主要是a4，a6。几乎是从x要车，但是价格没有绝对的优势。x和x一般直接从x自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是x去x的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从20xx年x月x日到20xx年x月x日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，20xx年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是—平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

**做业务的年终工作总结24**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了任务繁重、硕果累累的20xx年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满期望的20xx年。在这年终之际，现对来公司九个月的时间里所作的工作汇报如下：

>一、完成了XX共XX个集装箱的出口到XX，XX个托盘的XX出口到XX，XX个托盘的XX到XX，及XX和XX到XX

主要负责：

1、签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。

2、按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。

3、与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。

4、协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。

5、核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。

6、根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。

7、登记相关的出口资料，并按客户要求，每周带给装箱图片、箱封号、船名航次等资料。

8、将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐状况。并将每月的出口资料带给给财务。

此项工作繁琐且重复率高（自七月份起，几乎每周重复一次），占去了近XX%的精力。期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：

1、拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。

2、与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。

3、车间加班不及时，常被领导点名。

透过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找期望。

>二、与客户进行日常的邮件联系

主要负责与XX公司联系关于此出口XX货物的细节资料，一般透过邮件来回确认。包括三种货物的.包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等资料，其中大部分是协助XX总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了XX意思的状况下，与XX客户直接联系。结果给客户造成误解，给XX总带来麻烦。

透过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

>三、新产品的开发，为客户备样

将XX总与客户的谈判结果（有时旁听并记录）及产品要求、变化等资料传达给采购及生产部门，并负责监督并随时向领导汇报工作进度。按双方协商及客户要求，准备样品并负责发到XX或XX。按不同要求，为客户带给图片、报价等，透过邮件反复确认。协助销售为XX整理库存样品并报价；给XX准备从XX带回的新样品；给XX准备XX展会样品并报价等。

透过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，期望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更顺手。与XX订遥控铅芯；催XX生产并尽快发货；订XX的细太空，并与收到货后，对于出现的质量问题进行邮件联系。由于出口XX货物的任务加重，之后都转给XX负责。

>四、处理日常工作，服从公司领导安排

联系法兰克福展位的装修及邀请函的办理；为领导办理迁证准备资料；与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并与之定期结算费用；服从领导日常安排的各项工作；协助行政部制定部门职责；联系复印机维修，电脑维护等等日常工作。

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。

展望邻近的20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善进出口部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

**做业务的年终工作总结25**

  1、熟悉了解单位各项规章制度。为了更快更好地融入xx这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对单位的各项规章制度进行全面了解，熟悉了单位的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入xx这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以单位的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

  2、熟悉项目流程。作为项目经理助理，熟悉和了解项目流程及状况对开展工作是相当有利的。为了能更好地进行工作，我多次深入各相关职能部门和现场，对船运项目的进展做更深层次的了解。在掌握第一手资料之后，查阅相关技术文件，对项目情况进行探究，对以后项目的重难点进行分析，对项目的基础形式进行分析，通过研究和分析，我对船运项目的实际情况进行了解，为下一步项目的进展完成提供了可靠的依据。

  3、与各相关职能部门的沟通和协调xx项目的进展和完成，离不开单位各相关职能部门的参与和努力，在xx的各位领导各位师傅的大力支持和关心下，多次参与各相关职能部门的项目协调，使项目能按照客户要求顺利进行。

**做业务的年终工作总结26**

从一个公司小小的业务员走到今天公司的项目经理，其中的酸甜苦辣，个中滋味也只有自己能够体会了，不过这些年我一直是通过自己的努力，一步一个脚印慢慢的过来的，这使我慢慢的开始懂得了创业的艰苦，我走到现在这一部，我更加珍惜我的工作了，我将会在工作中尽自己努力的。

回顾XX年，在公司各级领导的正确指挥及担保业务部领导的直接带领之下，本人始终按照公司XX年工作部署，并根据本人工作实际，紧紧握住做业务和抓营销两把钥匙，在项目经理的工作岗位上做到了努力学习，大胆实践，转变观念，很快适应了我公司快速发展的要求，圆满完成了全年工作任务。主要情况汇报如下:

一、端正工作态度，坚持勤奋敬业、廉洁自律的职业操守。本人热爱自己的本职工作，热心为客户服务，认真遵守劳动纪律，有效利用工作时间，坚守岗位。需要加班完成工作时，就利用晚上和休息天进行调研和评审报告撰写，公司下达的临时工作任务，都能够按做到按时按量完成。在日常工作中严格自律，谢绝客户多次请客送礼，努力维护公司在客户心中的良好的形象，也实际提高了自身的职业修养。

二、圆满完成了项目经理各项业务指标。在XX年中，本人实际完成担保贷款业务笔数笔，完成任务量的180%，完成业务金额为1050万元，完成任务量的105%。其中作为项目经理a角完成业务5笔，金额688万元，作为项目经理b角完成业务笔，金额362万元，以上本人参与完成的项目共计18笔，业务量总额3612万元。上述成绩的取得得益于公司各级领导的正确领导，同事的鼎立支持，再加上本人坚持不懈的努力和花费了大量的加班时间，可以说每一笔贷款，每一分业务都包含着心血，留下了刻骨铭心的记忆。XX年本人付出了辛勤的汗水，也收获了成长的喜悦。

三、坚持不懈努力学习，业务理论及实践经验得到快速提升。本人在XX年坚持理论学习与实践操作相结合，通过公司培训、业余自学多种渠道积累业务知识，并坚持及时总结。年中本人的论文《中小企业文化建设的难题及之策》在《担保》杂志上发表，受到不少客户的好评;本人半年工作总结也得到了王总的肯定，担保项目“人、事、

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！