# 业务部工作总结年终(实用43篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-02-05

*业务部工作总结年终1我于20xx年11月20日进入公司，在不到两个月的时间里，以自己以前的工作经验，我很快的适应了现在的工作环境，为了不延误工作进程，常常加班加点的做好自己的本职工作。并且在做好本职工作的同时努力学习公司文化，了解公司，争取...*

**业务部工作总结年终1**

我于20xx年11月20日进入公司，在不到两个月的时间里，以自己以前的工作经验，我很快的适应了现在的工作环境，为了不延误工作进程，常常加班加点的做好自己的本职工作。并且在做好本职工作的同时努力学习公司文化，了解公司，争取在短时间内进入角色。

我进入公司恰逢公司旺季，招标信息较多，为了不延误公司的\'生意，我们用比以往更多的时间来完成工作（比如投标文件的制作与校对等等），力求更好。在这段繁忙的工作期间里，缪总事事都以身作则，亲力亲为，带领我们完成各项工作任务。我也从中看到了大家对工作的态度，他们吃苦耐劳，尽心尽力，使我感触良多。公司领导给予我很多的支持和鼓励， 并对于我的不足之处作出了客观的评价与指正，每一次的失误都让我看了我自己的不足与缺点，在新的一年，我会吸取每一次的经验，改正缺点，努力工作。

在市场经济全球化和世界经济日益一体化的今天,职业装市场的不断扩大,许多国内企业纷纷涉足,竞争进入了白热化业务部的同事们为了大力开拓市场,加大市场的占有率,锐而进取,充分利用现有的品牌优势,在保持原有客户关系网的基础上,不断开拓新市场,通过营销、电话沟通等方式努力寻找并收集信息来源,不辞劳苦登门拜访,确定目标,与客户培养感情,建立友好关系,为公司发展客户源，增加公司业绩。

我来公司不到两个月，对部门今年的业绩不大清楚，下面就我在这两个月工作中对部门的了解总结如下：

1、业务经理陈金桦努力拼搏、积极开拓，为公司提供

了很多服装方面的信息，如招标文件，具体如下：

2、业务员万欣在工作上尽心尽力，主动加班加点，协

助我制作标书，其精神可嘉。其为公司提供的招标信息有：其中中标的有：

3、业务员罗国荣成功接到的业务有：汕尾人民银行、

海丰供电局、东风东小学、南方日报、广东省高级人民法院、广东省人民法院、广州市检查院、南方航空集团，成绩不错。但在跟进广州市农村信用社及各个联社上的业务进展不大。

4、业务员李玲积极跟进业务，顺利完成广州电力分公

司职业装的制作、送货及收款。协助参与省检、市检的投标。

在取得成绩的同时，我们也要时刻保持清醒的头脑，认识到在工作中存在的不足和困难之处：

一、 信息收集不足，有部分招标信息不能及时获知，致使临时加班加点赶制投标文件，在一定程度上有所影响。

二、业务员在述标方面表达技巧尚显不足，需要加强培训，使其在述标的时候信心十足、游刃有余。

三、 各个部门的工作配合不到位，团队凝聚力不足。

四、 部分员工公司荣誉感不强，需加强培养员工的集体荣誉感。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来面对工作，迎接新时期的挑战。新的一年会有更多的机会和竞争在等着我们，我心里在暗暗的为自己鼓劲，要踏踏实实，要着眼于大局，与公司同进步同发展。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，争取更好的工作成绩。

**业务部工作总结年终2**

20xx年是我负责工作的第x年，在领导的关心和同事的大力帮助下，本人顺利完成年度工作任务，现将履职情况汇报如下：

>一、强化服务意识，优质高效为一线服务

做为一名总行员工，服务的好坏直接关系到总行形象。在日常工作中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到工作的点点滴滴中，扎实有效地践行“以客户为中心”的理念，想支行与客户所想，急支行与客户所急，高效率、高水平地为支行服务。

>二、强化风险意识，防范和化解金融风险

重点学习了《反对\_法规汇编》、《个人金融业务营销手册》和内控管理制度等内容。同时，对照工作找差距、找问题，抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进。一是注重引导员工风险意识，防控操作风险。如三季度在领导的指导下重点加大对授权人员和柜员的监控力度，对广电支行、江南支行召开专题风险会议，下发风险提示，强化柜员风险防范意识；二是注重引导培养员工风险意识。有计划有步骤地选择《营业室经理日志》推荐到《xx》，制定《20xx年季度柜员考核表》，以目标为导向，促使员工成长。

>三、强化营销意识，积极为客户服务

20xx年是转型的一年，我树立了“营销无小事”的观念，坚持拓展与维护并重，留心客户的需求，留心客户的每一句话，深度挖掘客户价值，顺利完成了总行下达的储蓄存款任务

>四、强化队伍意识，提高条线人员综合能

一是注重员工爱岗热情和工作能力的提高。持续开展“营业室员工轮岗体验”活动，此举得到行领导的大力支持，充分肯定为我行在加强案件专项治理，完善内部控制机制上的有力举措。二是注重沟通反馈控制行为偏差。适时与支行沟通会出差错、工作量、银企对账、业务授权等情况，有的放矢进行会计辅导。

>五、工作中存在的不足及今后的打算

一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。二是对一些业务还不够精通。掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以适应我行的发展，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的银行员工。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：

1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应我行发展的需要。

2、努力提高工作效率和质量，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

**业务部工作总结年终3**

任现职期间个人业务工作总结（包括政治思想、学识水平、工作能力、工作成绩及履行岗位职责等情况）20\_年3月，我在完成建筑工程技术专业的所有学业后，怀着对前途的无限憧憬，以满腔热情投入了工作岗位。4年中，艰辛和成长时刻伴随着我，在企业领导的关心和支持下，在所有同事与朋友的帮助下，通过自己的不懈追求与刻苦努力，使得自己无论在专业技能方面，或是做事处世方面，都得到了锻炼并取得较明显提高。

我现在在宁夏灵州工程监理咨询有限公司金能项目部工作，主要就是负责项目工程日常监理工作。工作中我认真积累总结工作经验：一是对每一项工程，在管理上落实质量监督管理责任，在工程质量上明确工程质量目标，在责任主体上，明确责任主体，并积极引导各施工单位树立“百年大计，质量第一”的指导思想。

二是把好原材料“质量关”。在监督施工单位进场原材料质量的同时，要求施工单位进场的所有原材料均做到详细记录，各种材料检测必须符合国家有关施工规范及验收规范，对原材料的使用进行跟踪管理，杜绝不合格材料流入或堆放在施工现场，为工程建设出“精品”从源头上把好关。三是全方位实行质量监督。从土建工程的基础施工到工程竣工验收全过程，取专项监督和日常监督的办法，定期或不定期地进行工程质量分析，及时掌握和控制工程的质量状况。

**业务部工作总结年终4**

从3月份来公司到今年年底，算起来在\*\*有刚满10个月的时间了。当初就是抱着纯粹学习的心态找的现在的工作，对于一个英语专业的我来说，在过去的两年里一直投入在与英语无关的.行业中，现在冒冒然再重操旧业时，相对于同毕业的同学来说，是落后了很多。但从我决定换一个行业去发展的时候，我重新确定了自己的定位。要在一个行业发展起来，首先就是要相信你自己可以做到。我也是这样给自己定义的。别人能做到的， 我也可以做到。

很感谢邓经理在最初应聘的时候，相信并选择我作为\*\*篷房外贸业务人员当中的一员，同时尽心地安排小组组长小平一直以来监督和教导我的外贸之路。同样也很感谢在取得成绩时的点播，在没有成绩时的鼓励。

很感谢我的小组组长小平和其他同事，不论是在生活当中还是在工作当中，都给与了我很多实实在在的帮助和指导。让我能一步一步积累更多的经验，增长自己的见识。

同时也很感谢自己在XXXX年最初的时候，有勇气去换一个行业，勇敢地选择了篷房行业，并坚持了下来。那时候对公司的了解并不多，对行业未来的前景也没有清晰的认识，但感谢自己愿意尝试并且没有半途而废。

回顾自己来\*\*的日子，不长不短居然快一年了，在\*\*的日子很有意义，是我重新开始一个行业的孕育地。

来到\*\*的时候，我对现在所在的行业完全没有认识。甚至当初来应聘的时候，都没仔细看过公司到底是做什么的。我当时想的是，以最低的姿态，在一个值得学习和投入的工作环境，历练自己。

选择\*\*，给了我很多学习机会，几乎所有的东西都是重新开始学习的。包括基本的表格制作，再到图像处理，邮件处理，电话沟通以及面对面接待客人。

在我内心深处，一直相信“有志者，事竟成”，“天道酬勤”，虽然我的起步晚了点，但因为年轻，应该是可以追上前辈们的。但也因为年轻，言行显得很不稳重。

的确，这是我需要学习的地方。

刚开始做外贸，可能是一种兴奋刺激的感觉，当但激情热情被日复一日的邮件询盘和繁琐之事替代时，我们再坚持下去的时候，如果还没有成绩，那时就更需要一种精神信仰，无关乎薪资，因为毕竟谁都知道，做业务，没有销量，就是穷光蛋。

**业务部工作总结年终5**

这一年来我在从事银行国际部的工作，经过这段以来的工作历练，我把所有的业务项目都已经熟悉了个遍，这使我在今年里得到不小的收获。并且我在工作方面表现也颇得上级的赏识，虽然只是做实习，但业绩水平一直都排在领先的位置，把领导布置的任务圆满完成，还取得了额外得突破，在此我把这一年中的工作和体会做出总结：

>1、干好本职工作

作为一个刚进入这个部门的人，起初有很多事情需要适应和学习，尤其是在业务上不敢逾越基本的章程，只能依照规则稳妥行事。首先是我时刻都把制度牢记在心头，循规蹈矩的完成各项指标工作，避免失误和自作主张带来的麻烦，小事谨慎做，大事则要主动跟领导请示，保持一个谦虚的态度，多听取领导和老同事的指教，让我的能力得到不断进步。

>2、谨遵流程规范

想要在这个部门干出个样来，不是靠蛮干就能做到的，并且我们的工作性质比价严肃，一点微小的纰漏都会造成不小的损失。所以我总是在反复让自己加强流程的学习，争取通过熟练的掌握来提升效率，另外对部门的各种规章和规范我都严格恪守，坚持不放松自己的工作意识。

>3、达成计划目标

虽然我还是个新人，不过对待上级给下达的指标一直都在努力完成，并且我也给自己定了多个目标。这样便会给自己一份促使进步的压力，同时在达成每一项小计划的过程里也让自己收获满足感，既是让自己干出成绩的一种策略，并且也让自己得到了激励和鼓舞。先是经过努力做到了考核优秀，继而持续精进自己的素养，成为部门中的骨干，不只把规定的年度任务出色完成，业绩上还取得了不小的突破。

**业务部工作总结年终6**

>（一）群众体育蓬勃发展。

1、今年由体育局主办或与有关部门联合举办了中小学生田径运动会、幼儿乒乓球比赛、中小学生乒乓球比赛、老年人门球比赛、台球比赛、“鹏程杯”钓鱼比赛、“天福杯”全国钓鱼邀请赛、中学生篮球比赛、少年围棋锦标赛、镇（办事处）机关干部乒乓球和三人制篮球比赛、“联通杯”市直机关干部运动会、“艺达杯”老年人运动会、农民健身球、中老年健身展演等大型体育比赛15次。有力地推动了基层体育活动的广泛开展。

2、加强体育骨干培训工作。对各镇办文体工作负责人、市直机关干部、社会体育指导员、晨晚练点骨干举办了4期培训班和1期知识讲座，参训人数达400多人次。先后推广了第九套广播体操和健身球等健身项目。目前我市有国家级体育指导员3人，一级社会指导员87人，二级社会体育指导员251人，三级社会体育指导员841人。他们都是活跃在各镇办和晨晚练点的骨干，带动着全市总人口47%的男女老少参加体育健身活动。

3、义务进行国民体质监测活动，指导市民科学健身。到市区、小学、一实小为部分市民及学校教职工进行体质监测，客观评价他们的身体状况，现场开据运动处方，指导市民科学健身。

>（二）竞技体育成绩突出，竞技体校成绩斐然。

20xx年市锦标赛暨第四届市运会预赛上，我市体育健儿夺得拳击团体总分第一名、金牌总数第一名；游泳金牌总分第一名；手球男、女甲组，女子乙组冠军。在省第四届百强县篮球赛赛区预赛上，我市健儿夺得团体第三名。在“体彩杯”市中小学生篮球联赛上，我市体育健儿夺得初中女子组第一名；初中骨龄男子组第一名的好成绩。

作为我省优秀的体育后备人才培训基地。体校始终践行“选好苗子、打好基础、系统训练、积极提高”的训练理念。不断强化训练竞赛工作，全面提高训练竞赛水平。在全年参加的市级比赛中，我们所取得的金牌总数和团体冠军，绝大部分都是由我们体校组队取得的。在竞技水平不断攀升的同时，坚持文化教学同步并进。20xx年，向上级输送体育后备人才67名。应届毕业生的本科上线率为75%。有11人分别考入体育学院、石油化工学院等高等院校。

>（三）体育设施进一步完善，体育公园项目建设有新进展。

积极落实“1030”惠民工程。先后为全市的147个村和基层单位送健身路径144条（套）、乒乓球台10副、篮球架4副，价值达万元，进一步改善了市民的健身环境。到目前全市有体育设施的村居达600多个，体育设施覆盖率达95%以上。能容纳5000人的体育馆目前已经入装修阶段，明年将投入使用。

>（四）承办国家级、省级、市级比赛得到上级充分肯定。

20xx年先后承办了“艺达杯”全国群众登山健身大会（站）；“南海杯”全国沙滩排球巡回赛（站）；“体彩杯”省田径冠军赛；市中小学生田径联赛。对这些赛事的举办，体育局始终做到精心筹备、周密安排、热情服务。大赛获得圆满成功，得到上级领导、社会各界和体育界同仁的一致称赞。

>（五）为民办实事和包村联户工作扎实有效。

出资万元向张家产刘家庄村赠送化肥5吨、向南海徐家庄村赠送水泥10吨；出资万元资助30名贫困学生、向市特殊教育学校赠送大米15袋，面粉15袋；出资22万元为包扶村吴家滩村清理三大堆、整修山路3条、整修连村桥2座、疏通沟渠4000米、硬化路面1000米。

>（六）争资工作取得新成绩，体彩发行稳中有升。

20xx年争取政策性资金万元，超额完成年初200万的任务。20xx年1—11月份，体彩销量达到3770万元。预计本年度可实现销售3900万，比去年增加1200多万元，增幅达33%。

>（七）加强学习推动各项工作齐头并进。

组织干部职工学习中央、省、市有关会议精神、体育专业知识，全面提高干部职工政治、业务素质。积极开展好创先争优、党务公开、行政审批等各项工作。开展作风建设年活动，引导机关干部职工坚定“信仰、信念、信心”，进一步转变作风、提升效能，更好地担负起推进体育事业科学发展、和谐发展、健康发展的重任。

**业务部工作总结年终7**

进入公司已经有半年的时间，来自业务部的一名同事取得了不小的进步的同时也存在不足。以下是个人工作总结：

>一、年度工作情况：

1、熟悉了解公司各项规章制度

我于20\_年9月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度进行全面了解，熟悉了公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司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，项目状况

作为跟单，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，我对项目的实际情况做较为客观的预测，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

项目的进展和完成，离不开公司各相关职能部门的参与和努力，在公司领导的大力支持和关心下，自己积极主动多次参与各相关职能部门的项目评审，使项目能按照客户要求顺利进行。

4、各项目状况

⑴.方太模具正在试模当中。

⑵. 东洋佳嘉还有一部分模具过完年移交

⑶. 军工产品也正在协助。

**业务部工作总结年终8**

时光荏苒岁月如梭，不知不觉中已到了20xx年年末，回首这一年来，不禁感慨万千，在这一年中，我在车间主任及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己,按照公司的要求，较好的完成了自己的本职工作。通过这一年来的学习与工作，各方面的能力都有所提高，没有辜负大家对我的信任，现将本年度的主要工作情况总结如下：

>一、遵守各项规章制度、认真工作、使自己工作效率不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的\'保障。遵守公司的各项规章制度、兢兢业业做好本职工作是我自己的工作原则，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务、并履行岗位职责。因为工作的特殊性和精确性，在工作中我严格要求自己要做到零误差，以提高准确率和工作效率。

20xx年度在车间主任的领导下，工艺员的指导下，我带领本班组和其他同事共同参与并生产了42批丹参提取液其中包括11批石硫法中试，合格率达到100%。我除了写实际记录外还负责参与编写了45批GMP主记录及相关辅助记录。在生产以上这些批丹参提取液中，我已经熟练掌握了生产工艺流程及设备操作技能。

>二、积极配合领导、团结同事、相互学习

尊重领导、服从命令、积极配合工作;平日里多关心同事、团结一体、互相学习。工作中我们都是彼此的老师,往往从别人的身上看到自己的影子，有好的也有坏的，在面对问题的时候，我们又成为了彼此的后盾，相从看问题、到解决问题上都给了我新的机会和经验。互并肩扶携着。从我个人而言，在工作的过程中我受益匪浅，从做事、到做人;

1、参加生产部组织学习的7S现场管理，通过对\_7S管理的学习我深刻地认识到，必须努力提高自身素养，规范自身行为，在平时的工作中，提高文明标准，增强团队意识，养成按规定行事的良好工作习惯，达到7S现场管理要求。

2、组织本班组学习了《GMP药品生产质量管理规范》及参与修改《岗位SOP》相关知识，同时还参加了《GMP药品生产质量管理规范》相关知识的考试，通过学习和考试本班组人员对GMP知识及岗位SOP有了进一步的认识和提高。同时我自己也对GMP知识及、岗位SOP有了更深层次的认识和提高。

>三、其他方面

在这一年里，我参加了公司组织的趣味运动会、篮球比赛、四环新厂建设奠基仪式以及现在建造的新制剂车间和化验室的开工典礼。同时还有公司领导体恤我们职工工作辛苦，特意组织了春游，在春游中还安排了集体活动，并且在参加集体活动的游戏中取得了很好的成绩。

总结一年的工作，虽然有了一定的进步和提高，但在一些方面也存在着不足和需要改进，有些工作做的还不够完善、不够完美。希望领导能够给予外派学习的机会，以便提高个人本身素质及更好的创新。

在以后的工作中，我将努力提高工作质量和效率，进一步提高自身的素质、寻找差距、克服不足、在今后的工作中取得更大的进步。我会带领本班组做好公司领导和车间主任交给的每一项工作任务，同时对本班组人员加强管理和学习《GMP药品生产质量管理规范》、洁净区相关知识及车间相关文件的培训。

**业务部工作总结年终9**

在不知不觉中，20xx悄然而去。在这辞旧迎新之际，做这样回顾既是对以往的总结，更是对今后工作的鼓励和期待。鼓励自己更快更好的完成份内的工作，期待自己能以更饱满的热情投入到新一轮的工作中去。

一年的工作和生活林林总总，不能一一而述，所以我想试着从以下三个方面来回顾一下我繁忙而快乐的20xx年。

（一）业务篇

既然是工作总结，业务方面的总结肯定是首当其冲的。从20xx年12月26日至20xx年12月25日这一时间段内，我一共做过xxx笔销售出库，总金额高达xxx元；销后退回xxx笔，总金额xxx元；销售调价xx笔，总金额XX元；内部请货xx笔，总金额xx元；内部退货x笔，总金额xxx元；申请发票xxx笔，总金额xxx元。

可能有人会说，开张票是分分钟的事情，一年才开XX张票，有什么可说的呢！其实不然，在库存充足的情况下，开一张自然不用费事。但是有的时候，商业公司要货了，我们自己的库存有不足的情况下，就得需要及时跟商务具体的负责人沟通，告知实际发货数量，然后再把库存不足这一事实告知采购的负责人。等从采购那里反馈回具体的到货时间后，再实时有效地跟踪入库情况。一旦发现缺货药品到库后，要第一时间联系商务负责人，让他们及时通知下家商业重新制定采购订单，这以后才能做该药品的销售出库。刚才所说的只是一般商业公司的发货流程，下面再说一下xxx堂的销售开票。由于xx堂严格的库存管理制度，导致了他们要货急的这一事实，每天xx堂的采购xxx都会在oa上跟大家要货。根据公司的规定，我们每次接到孙倩倩的要货通知时，都会认真地阅读查找，从一堆要货记录里，筛选出自己负责的品种，然后一一开出。如遇库存不足时，及时有效的跟xxx沟通：发货数量达不到实际要货数量时，要及时告知xxx实际的发货数量，好让她在系统里更改订单，以便xx堂那边及时收货；如遇到没有库存的情况，会在oa上同时选中xxx并采购的负责人，告知哪些品种无库存，请采购及时采货。在等货的这段时间内，按照公司的规定，我不需要再做什么额外的工作了，剩下的就是等xxx再次要货了。按常理说我的工作做到这一步就算是ok了，但我是一个对自己有严格要求的人，尤其是工作上，所以呢，只要我发现缺货品种入库了，不再等XX要货，会第一时间联系xxx，征询她的意见。xxx也会及时告知我发货数量，我会在第一时间给xx堂补货。关于这一点，我虽然没有得到领导的正面表扬，但是我得到了xx堂采购xxx每次给我回复消息时额外的礼貌和尊敬！我想，这应该是我的欣慰吧，确切的说，这份来自于下家商业公司同仁的尊重，更应该属于xx业务部的每一个成员！

（二）同事关系篇

既然把同事关系作为一个篇章，单独的提出来，显而易见，在过去的20xx年里，我收获了更多的来自同事们的关心与鼓励。即使是繁忙的一天，你带着一身的劳累即将走出办公室，哪怕窗外是浓重的雾霾，只要迎面走过来的同事给你一个亲切的微笑，一切的劳累与抱怨会因这微笑不翼而飞。

在20xx即将过去之际，我想感谢一下那些在工作上给予我帮助的同事们，更要感谢一下那些给我微笑的人，谢谢大家！

（三）环境篇

我所说的环境不是我们置身的大环境，而是业务部的小环境。这一年来，我们业务部被建设的像一个热带雨林一样，每天在绿意盎然的环境里办公，心情自然是舒畅的、愉快的。有了这好心情，工作效率怎么可能不提高呢？说起这个热带雨林，我要感谢XXx，感谢她们和我一起给这些绿植浇水，剪枝，每天用期待的心情和目光伴这些绿植成长，这些绿植也用勃勃的生机回报我们业务部的每一个成员。此刻，我想和这些绿植一起说一声：谢谢，谢谢大家的栽培！

工作天天做，总结年年写。今天我想用轻松愉快的笔触来表达我对20xx深深地留恋，也用这份轻松与愉快期待一个更加精彩的20xx！

20xx，加油！

以上是《业务部职工20xx个人年终工作总结》的范文参考详细内容，涉及到工作、采购、及时、一个、库存、金额、这一、公司等方面，希望对大家有用。

**业务部工作总结年终10**

我是XX超市站街店一名普通的员工，从踏入某某超市那天起，我就把自己融入其中。忙碌的工作，使我的生活变得格外的充实。

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在某某超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自某某超市这个大家庭，为某某超市明年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。

刚加入某某超市的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的。许多东西都需要老员工教，我感觉自己需要学习的太多了。于是，他们做什么我都仔细的看，耐心的学，从商品的陈列到缺货的补报;从商品的促销到新品的开发……一点一滴的学，一点一滴的记。两年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。

我们的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我认真了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时了解同类商品的市场信息，并向店内汇报……我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在某某超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的。

>在b05便利店

旧的一年即将过去，新的一年即将到来。我希望某某超市是新的，我也是新的。某某超市给了我一个舞台，我会在这个舞台上越做越好

怎样做好一个超市理货员，超市中的理货员看似工作较简单、普通，但他们是与顾客接触最直接人。他们的一举一动、一言一行无不体现着超市的整体服务质量和服务水平，他们的素质好与差，将直接影响到公司的生意和声誉，所以只有不断地提高理货员的素质和业务能力，才能使我们的超市在激烈的市场竞争中立于不败之地，因此员工的基础知识培训非常重要。

理货员的工作职责和日常完成本职工作的要点

1、理货员有对商品进行验收和为顾客提供退货服务的工作职责

2、对商品按编码进行标价和价格标签管理的工作职责

3、有对商品进行分类，并按商品陈列方法和原则进行商品陈列(包括补货)的工作职责。

4、有对顾客的咨询导购提供服务的工作职责。

5、有对超市内卫生进行保洁及商品防损管理的工作职责。

某某某某年上半年副一店的经营情况不是特别理想，1-6月份销售只实现了某某万元，毛利实现了100万元，利润实现了30万元;与200万元的销售计划相差甚远，销售完成计划的，毛利完成计划的50%，(利润完成计划的215%)。上半年的销售计划没有完成好，下半年的任务又接踵而至，感觉压力甚大，面对困难和压力，我觉得下一步要做的就是要调整好自已的心态，多想办法，加倍付出，尽自已最大努力

做好销售。管理出效益，一切管理都是为销售服务。为保证副一店的正常运行，我们保证畅销商品的货源，不能使销量好的商品、季节性商品有缺豁、断货的现象发生。由于供货商送货不及时，我们每次的订货都得提前备好一个月的库存。考虑到本店大部分商品都是代销经营，按销量结算，可以不占用本店的流动资金，而直接利用厂家的资金达到存货的稳定。虽然这样保证了库存量，但也是导致我们店库存量过大、商品周转缓慢的直接原因之一。

**业务部工作总结年终11**

20xx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。回顾这几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。

一、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深圳。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日我有幸进入新起点这个大家庭，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，对于阿里巴巴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，我开始接触阿里巴巴后台管理，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。

>二、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（阿里巴巴的平台），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FEDEX。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。

>三、参与展会

x月中旬，公司参与了xx市第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。

>四、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。

所以小小的一份报价表，看似简单，实则要经过仔细和认真的推敲。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，普通的产品不要报高。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，这说明你的诚实性不够，你根本不懂这一行，自然而然客人不会对你再理会。但是呢，一连几百份邮件发出去，没有几个人回应，石沉大海，让人觉得心灰意冷的。但是，不能放弃，就得自身找找原因了。可能价格没有设置好，图片不够吸引眼球，产品信息没有详细……等一大堆的问题，一个一个分析，解决。

>五、接触阿里巴巴会员版

x月份开始接触阿里巴巴会员版的业务子账号，发布产品信息，提高产品曝光率，进而增加询盘的机会。发布产品信息又是一项繁杂的工作。首先，每一个产品的标题不能雷同，图片必须清晰。其次，最重要的是关键词要选好，而且要选关键词排名靠前的，这样才能提高产品的搜索度。关键词的设置可以三个雷同，可以x种以上产品竞争一个关键词，尽量想办法提高曝光率。最后就是产品信息的匹配了，有头有尾必不可少，不能牛头马嘴，也不能张冠李戴。不同的产品要匹配相应的信息。发布了一千多条产品信息，询盘也相应上升了，在线咨询的客户也多了起来。

买家总会货比三家，一个询盘他会发给很多的供应商，因而买家远是专业的。作为外贸工厂最主要的优势是能提供厂家直销价，和产品质量的监督。因而定价要定的合理，才能赢取更多的客户。

在公司提供客户需求信息资源这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多展会客户资源，主要是因为自己不会跟进客户，不知道怎么样来跟进，在这点我以后会好好学习，耐心地请教。在平时的各项工作中精耕细作，紧跟所有客户资源，及时掌握客户的需求，作出相应的计划和工作。在今后的工作中，争取把握分析、处理好各项工作中，加强同客户的交流、沟通。知己知彼，方能百战不殆。，了解他们的需求，能够准确地处理好，来羸得客户。

>六、工作失误

前段时间因为报价失误，和客户理解的不一样，导致公司流失了一个客户。客户要的是模组，我就按我们常规的报价，一个模组报给他。等客户寄来样品，要我报价，他的样品是两个模组一套的。我却没有理解好，还是按一个模组的价格报了出去。其间几天也没有沟通好，相互间理解不当。直到客户过来签合同才弄明白报价严重失误了，这一点，我觉得自己太大意了。工作时需要细心的，能想到的要尽量想到，不懂的地方一定要问。三个臭皮匠顶的上一个诸葛亮，这是个真理。提出来就总会找到解决的办法的。

怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作是致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。要长期坚持下来，不放弃，失败乃是成功之母。

辞旧迎新，展望20xx年。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。计划好自己的工作和个人目标。本人将更认真工作，刻苦学习业务知识，提高自身的能力来努力完成公司的销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新的台阶，坚持下去，好好奋斗！

以后的路还要怎么走，我也不知道，但是我知道，只要自己不断的努力，那么迎来的就一定是很好的前景，所以我只有自己不断的努力了，因为自己是要生活的。生活和工作中有很多的事情来做，需要不断的努力。

**业务部工作总结年终12**

时间飞梭，转眼20xx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美洲，可以说美国是我们的主要市场，南美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，南美尤其是卡车运输占主要力量的巴西应该成为我们最具潜力的市场。中东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，我们目前对欧洲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3月13号货必须到美国，船是在2月14号，订单下达日期为日。 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。

**业务部工作总结年终13**

20xx年已悄悄的画上了句号，20xx年在不知不觉中到来。辞旧迎新，无论过去走的是辉煌还是艰辛也已都成为历史，今后我们还会迎来更多挑战也会有更多希望和收获，希望我们每一位天人的员工以全新的风貌积极的心态迎接挑战，共创天人的新辉煌。

xxxx年在公司两位总经理的带领下，经受了磨练和成长。我们选择了两个关键词“规范管理”和“品牌建设”作为xxxx年工作的两条主线，基本完成了每个客户的认可。我们靠着天人人一直坚持的原则团结合作努力创新不怕困难无私奉献的精神，在新20xx年我们天人将永远站在xx家装市场的最前列、

以下是本人对公司近一年的回顾和总结，对20xx的工作重点提出展望。

>一、规范管理品牌建设

1公司业务部业绩持续稳定发展，人员不断扩大，对人员的要求非常严格。

2社会美誉提升，xxxx公司被评为“消费者最信赖的装饰公司”

3公司制度明显提升，管理更加严格。制度建设”是规范管理的重要任务。一年来，为建立健全公司制度体系，各职能部门切合实际认真总结，对公司各级制度框架进行了有效的补充和丰富。

4“立足长远发展，注重品牌建设”是10年我们的区域市场发展的主旋律。扩大区域市场宣传，树立企业品牌形象。

5xxxx年公司在材料商，供应商的大力支持下，组建了几次大型的家装建材采集会，使公司的形象在xx人的心目中更加深刻。

6公司在工程管理方面新增了两位工程部监理，对工地进行监督，材料的检测，让每一个客户都能放心安全的用到环保材料。

7“细节控制”决定了规范管理的成败。制度确定的是企业的“高压线”和“工作边界”，细节控制代表的是“执行力”，“细节决定成败”成为行为准则。

>二、勇于创新追求可持续发展

1在过去的一年里公司经历了困难和波折，也使我们清醒的认识到：一切差距和不足，执行力度不够，各部门之间的配合有带提高。

2业务部信息渠道狭窄，市场拓展能力比较缓慢。人员的个人自控能力比较低，个人能力还需提高，人才的缺乏对公司的发展有着严重的影响。信息跟踪比较简单，方法老套。

>三、坚持品牌战略、打造效益天人

根据公司发展规划和今年经营情况，确定20xx年的工作重点。

1、整合企业媒体资源，加大品牌宣传力度，丰富风尚品牌形象。去年，通过不懈的努力，我们已经成功构建了一个高起点的网络品牌宣传平台，但是，整合企业媒体资源，加大品牌宣传力度，还任重道远！我们需要立足企业文化的培育，提升企业文化的内涵，不断锤炼和丰富“天人品牌”形象。

2、提升管理水平，发掘地方资源，大力发展区域市场。群雄并起，不进则退，发展才是硬道理！我们急需提高自身管理素养，充分发掘地方资源，大力发展区域市场，拓展品牌成长空间。一方面，我们要在热点市场，鼓励做大做强，保持品牌强势；另一方面，我们要在新兴市场，加大扶持力度，培育品牌成长

3、加强人才战略储备和员工在岗培训，实现可持续发展。人才，代表的是企业核心竞争力，代表的是企业明天的财富！人才战略储备已成为品牌战略的重中之重！走向未来的企业，需要的是懂技术，会管理，善营销的复合型人才，我们要充分发挥地域优势，搭建人力资源共享平台，促进技术交流和人才流动；需要我们坚持不懈，立足企业文化，培育人才沃土，制定长效机制,实现企业的可持续发展。

4、工程管理部：服务与管理并行，合理调配公司资源；量化考核工程质量、安全巡查，强化工程合同管理，严格工期成本控制，监控材料采购流程；>工作总结监督检查、完善工程资料，提高工程款追收和工程结算能力。强化部门职能，落实量化考核；扩大监控范围，加大质量、安全监控力度，落实巡查报告，整改情况；

5、设计部：积极拓展设计业务渠道；加强设计队伍建设，培育精英班底，打造“天人设计”品牌；开展专题讲座、研讨会，紧密联系现场，树立成本意识，加快向服务工程的角色转化。设计师做报价要需加强理论学习和技术交流，提高专业素养；深入施工现场，认真钻研工艺，服务工程经济；加强市场研究，提高成本核算能力；严格执行工作流程和审核程序，杜绝错算漏报。

6、业务部：组织系统专业培训，增强综合业务技能，提高单兵作战能力；积极拓展业务范围，丰富信息渠道，集中优势兵力，踏准市场节奏；大力发展区域市场，积极拓展二、三级市场，实现有效突破；搭建信息资源合作平台，与合作伙伴分享成长；继续依托社会资源，大力发展战略伙伴。

xxxx年，是天人人努力拼搏奋进、美誉度提高、业绩稳定发展的一年；20xx年，我们将不断完善企业治理，坚持品牌发展战略，致力打造效益天人！我们的经营目标是：继续保持天人在xx市场的最前列，产值日益增长。

**业务部工作总结年终14**

20xx年是个不平凡的一年，都给我们留下了深刻的不可磨灭

的记忆，在这样特殊的年份里，设计部在公司领导的带领下，在各部门的支持和配合下，圆满的完成了各项设计工作。在这里，我代表设计部对关心支持我们工作的领导和各个部门同事表示衷心感谢。在此我代表设计部向大家汇报一下20xx年工作情况和明年工作展望。

>一、20xx年设计部完成的主要工作

1、股份有限公司300万吨/年焦化废水处理工程设计（设计完成，施工完成）。

2、煤焦化有限责任公司120万吨/年焦化废水处理工程设计（设计完成，施工完成）。

3、贸易有限责任公司220万吨/年焦化废水处理工程设计（设计完成，未施工）。

4、源有限责任公司120万吨/年焦化、12万吨/年甲醇项目设计（设计完成，施工完成）。

5、鑫隆煤源有限公司煤矿废水处理改建工程设计（设计完成，施工完成）。

6、煤焦有限公司焦化废水处理工程设计（设计完成，未施工）。

7、煤业有限公司生活污水处理工程设计（设计完成，施工完成）。

8、煤源有限公司煤矿废水处理工程设计（设计完成，施工未完成）。

>二、设计中存在的问题:

1、分工过于个人化，团队意识不够强。

2、设计业务相对不够稳定，也不够多样化，达不到锻炼队伍的目的。

3、人员专业素质与心理素质满足不了设计部正常运作的需要,缺乏创 新意识。

4、方案设计与图纸绘制水平与公司整体发展还有一定差距。

5、工作积极性不够高,缺乏自我管理与完善能力。

6、系统学习和培训机会较少,对外交流和相互交流机也不多。

7、不要因为加班就跟老板要加班工资或调休，自己应该反省是否在规定的时间内认真工作，在此提醒设计部人员端正自己的态度。

8、焦化设计中土建设计选材浪费性很大，比如综合楼钢平台。

9、焦化设计中工艺对设备选型不明确，比如过滤进水泵原设计 为两台水泵，结果设备到场后确是两台的水泵和一台的水泵。

10、焦化配电室布置没有接近负荷中心，结果导致鼓风机电缆用量严重增加，此次配电室布置设计的不合理在前期已向领导汇报，但是由于方案已定就没有变动，所以我认为在以后的设计中平面布置起着至关核心的作用，我们不能一事儿过。

>三、我的一点想法

设计部的发展的根本是设计人员的发展，设计人员应该不断学习，不断创新，要保持激情，又要成熟，设计人员工作应是快乐的，工作即使学习，学习即使工作，设计部应是一个富有活力的部门，当然这也有个“度”，这个度就是不影响工作，不违反公司的有关规定，我们不应该有固定的模式去衡量一个设计师的能力，创新很重要，更要有创造欲。我们是一个团队，团队精神就是应该要发挥每一个人优势，团结合作我们需要专才，我们更需要全才，我们不需满腹金文的人，我们需要懂得创造的人。 那么设计应该怎么去做呢？很多所谓的“现代设计师”都有这么一个说法“天下设计一大抄，看你会抄不会抄”，设计师参考在设计时参考别人的作品与其他一些资料是很正常的，也是必需的，牛顿说过这样一句话“我站的高是因为我站在前人的肩膀上”。可见设计参考的重要性，当我们需要设计一个项目的时候，我们完全可以通过各种渠道去参考一些资料如图书、网络、类似工程项目现场等，如果是这种意义上的“抄”也是好的，但是设计的“主心骨”应该是自己的，也就是说设计一定要有设计“灵魂”在里面，这需要灵感，要有思路。我们要不断的思考，去寻找设计“灵感”，现在设计有很多风格，虽然追求纯粹某地方、某地区、某时代风格的大有人在，但随着全球文化发展的趋势，多元化的设计理念已经成为主流，中国文化博大精深，生在中国自要中国的特色，我们在做设计上一定要注重文化吸取，并及时了解相关新概念。

>四、对公司发展的建议

1、设计部应该聘用工艺、土建审图专家来公司就审，确保审图的重要性，以便及时修改。

2、对审图纸张的浪费，每个工程设计完成后白图浪费一堆，电气专家都能在电脑上审图，我认为其他人应该向李工学习。

3、公司要结合国家的新政策、清楚环保行业目前所面临的发展趋势、社会上对于这个行业的业绩的认可度及需求度，再决定自己的发展方向。

4、要了解同行业对手们的业绩及技术水平，洞悉彼此的在技术和市场上的优势和不足。

5、公司在决定跟踪某个项目时，是否要考虑“可为而不可为”，在业主方的企业性质上、工程规模上、业主方口碑上及资金的周转偿还能力等等，多方考虑全面考虑。

6、条件允许的情况下，尽可能多组织技术人员去现场学习新的工艺、了解自身在工程上的缺陷和不足之处。及时更正。避免错误通病传下来。

7、提高公司员工的团结精神和及自身岗位工作的敬业度，制定一套合理的考核制度。不能以“能说会撇”来衡量做好了工作，也不能以在某项工作上花费了时间的长短来衡量做了多少具体工作，更不能以不计成本、后果为完成任务而完成工作。

8、公司在一定程度上，要激励员工工作的积极性，尤其是在现场一线的工程部和运营部的人员，工地环境恶劣，条件艰苦，时间一长就会感觉枯燥，使得心理上感觉到疲劳不堪，随之就可能厌恶这项工作。盼公司领导多关心照顾，在心里上给予支持和鼓励。

9、公司应当注重培养勤奋好学的新人，尤其是能在工地一线去打、去拼、去闯的年轻人。

10、公司今后多组织些对新的深度处理工艺和技术的会议，请资深的技术人员进行探讨，尽快在焦化废水的深度处理上抢占市场先机。

11、我们在新的处理工艺（例如：反渗透）技术还不是很成熟条件下，尽可能多的、快的去了解摸索。在工艺选择和工程施工前慎重考虑技术、成本、工期、售后等。

12、公司应宣传倡导工地人员对安全意识和重要性，在施工和现场运行中有关安全的注意事项。

>五、关于公司设计工作的几点建议

1、设计进度计划

为按进度要求保质保量完成设计任务，设计项目负责人（工程设总），要召集各专业相关人员订出一个设计计划表。表的格式建议如下：设计进度计划表

**业务部工作总结年终15**

转眼间，我与xx分行已经携手走过第三个年头，也经历了第二个完整的会计年度。回首过去的一年里，我欣喜的看到自己与xx分行共同成长。

xx年5月22日，我行正式成立国际业务部。xx年是不平常的一年，今年截至xx年11月底，收付汇量完成济南分行下达的全年计划的168%，国际业务中间业务收入完成计划的183%。两大核心指标均提前超额完成任务。

一个人的进步离不开整个集体的成长，在整个xx分行的平台上我也在辛勤的劳动中收获了很多，实现了自己的个人价值。今年主要的工作有：

1、坚守岗位，时刻牢记岗位职责，将精细合规的企业文化理念贯彻落实到每日的工作中。

本人在部门内担任进出口结算业务复核、综合统计分析岗位。我时刻牢记岗位赋予我的使命，通过每日的核查反馈，力争提高部门国际业务操作水平，控制单证业务的系统操作风险，深化对国际结算的理解。

2、贯彻落实上级行下发的国际业务管理制度、产品流程。

“和谐发展、共同成长、精细合规、良性循环”的企业文化已经深入我心，在业务不断发展的过程中，高度重视经营的安全性、合规性已经变得愈加重要。因此，在生产中一定做到有章可循，有章必循。我部在收到上级行下发的关于国际业务条线各项规章制度及产品操作流程后，积极学习领会文件精神，并依据我行实际，拟定实施细则，推动客户经理运用，并对条线内外汇政策执行情况进行监督指导。

为加强我行非贸易和个人外汇业务的管理，根据(中信银行济南分行非贸易及个人外汇业务管理流程)，结合我行业务实际情况，制定我行(中信银行xx分行非贸易及个人外汇业务实施细则)。规范了业务操作流程，发挥了国际业务条线与会计条线的协调配合作用，促进了我行非贸易和个人外汇业务依法合规经营。

3、积极响应分行国际业务条线检查，配合会计部门组织辖内外汇业务的培训和执行情况自查，对外汇新政策变化进行及时的传导，保障外汇经营合规性。

“外汇无小事”，当前经济环境复杂，国家外汇政策多变，为适应客观金融环境，积极组织我部员工及前台外汇从业人员参加总行外汇管理新政策培训，通过召集视频会议、下发资料学习的方式对分行外汇从业人员进行了多次培训。xx年7月27日我部通过国际业务外汇从业准入人员考试，之后积极组织营业部、西城支行、广饶支行筹备组的前台外汇柜员参加前台外汇从业人员准入考试，并以通过率的优秀成绩通过考试，为胜利支行、广饶支行申请外汇业务经营权限创造了必要条件。

同时，为应对11月份济南分行国际业务贸易融资专项检查，积极协调客户经理及风控部对公司授信档案进行自查自纠，对发现的合规问题进行补充完善。经过一个多月的努力，顺利通过专项检查，未发现任何实质性问题，有些小的瑕疵均已经完成整改。

4、根据国际业务经营情况对各经营机构进行统计分析，并督促完成考核指标。

协助公司部完成国际业务客户资源的确认及考核，落实支行和客户经理国际业务的绩效考核和综合评价工作。对各分支行进行国际业务经营情况统计分析，每周通报国际业务到期情况、客户贸易融资额度使用情况及外币账户开户情况，根据行领导的指示，落实业务资金备付、将授信额度透明化方便客户经理业务到期续做，积极建设结算渠道，为明年国际业务发展做好储备工作。

5、认真对待外部数据报送，保证数据报送质量。

综合岗位职责中负责国际业务各项报表、数据的汇总、分析和报送，国际业务统计分析是一项繁琐、细致的工作。针对不同的监管部门、考核口径，有不同的报送实现及要求。xx年在面对各监管部门的各项报表中未出过差错，保证了数据报送质量。尤其是在结售汇统计、及国际收支申报中，该工作在外汇管理局对我行外汇经营考核中最高比重。我部积极主动与国家外汇管理局相关监管部门沟通交流，营造融洽和谐的工作氛围。确保每一笔申报数据的“及时、准确、完备”。

在认真完成每日的国际收支申报核查工作后，我部在xx年前三季度国际收支申报非现场核查通报中实现“零差错”的成绩，获外汇管理局高度肯定，全市仅有三家银行获此殊荣，这样成绩的取得也与每日的付出息息相关。

6、勤于总结，工作中多思考，时常多想几个为什么。

在每日的繁忙工作工作中积累了工作经验的同时，也不断产生自己的心得体会。针对每日核查的国际收支统计申报工作，本人撰写了(国际收支申报中应注意的问题)一文，并抱着学习交流的目的给总行(中信月刊)投稿，并在十月刊上顺利发表。这是对自己工作的一种莫大的鼓励和肯定。同时，积极参与八月份xx市金融学会组织的“金融支持实体经济，助推黄蓝两大国家战略实施”征文比赛，撰写(金融发展支持实体经济的机制分析-以xx市为例)一文，并在评选中荣获一等奖，为分行及个人均增添了荣誉。

回首过去的一年，是艰难奋进的一年，是小有收获的一年。xx分行国际业务实现了较大跨越，但就我个人来说这还远远不是收获的时候。当务之急是尽快为业务的全面铺开摸清道路，个人实现业务素质的尽快提高，积极努力适应充满激情和挑战的国际业务岗位。

下一步我将努力充实自己在外汇政策法规的理解，本行业务产品的组合、代理行渠道的建设，在开展业务的同时履行好把握风险、确保业务合规的岗位职责。

xx分行是一个大家庭，我们每个人所取得的成绩与我们整个行的发展息息相关，实现了自己的工作价值才能实现自己的个人价值，行领导常教导我：“做事情要看大不看小，看远不看近，要勇于担当。”眼前的成绩是暂时的，不断的努力开拓进取才是无止境的。只要每个人都尽自己最大的努力，我们有理由相信xx分行会有更加美好灿烂的明天。

**业务部工作总结年终16**

20xx年三月一日，三华彩印公司和红狼彩印公司履行归并办理并建立交易部，作为一个新建立的部分，在做好本部分平常办理工作的同时，理顺和加强与公司其他部分的关联和雷同，都必要交易部全部同仁的连续竭力和美满。我部在公司带领的救助和赞成下在相干部分的互助下，不懈竭力，采纳自动有效办法，使交易部工作有了一个精良的初步。

1、理顺干系，确保交易部工作顺利展开。初步建立起本部分工作范畴和职责，并明了部分各岗亭职责和权限，顺利结束了纸张采购公约的移交，建立紧张供给商档案，顺利结束iso文件的移交料理工作。

2、根据质量办理的要求，肯定本部分的工作流程，严厉按要求展开本部分的各项工作。

3、办事于出产，自动做好车间出产及公司对外交易所需各种原辅材料的采购工作，及时与车间机台明白环境，及时处理所反应的材料利用题目，急出产之所急，较好的结束出产印刷，筹划确保按时供货、包管客户出产所需。

4、加强所属堆栈的办理，确保原辅材料账、卡、物同等，加强对仓管员，搬运工的办理，做好防火、防盗工作，包管车间出产平常运行。

5、自动拓展交易，公司对外承接了厦门烟厂“交情”标、厦门冠兰彩印拜托加工的“红三环”烟标盒，兑现公司对外交易的冲破，并加强与客户的雷同和关联，及时回笼货款，确保公司长处。

6、典范采购行动，大宗纸张采购采纳招标采购，竭力低落采购本钱。

7、当真做好售后办事工作，加强与客户的雷同和关联，竭力进步办事质量。

综上所述，总结半年来我部分的工作环境，展望新的一年，我们对公司的前景富裕决议信念，同时也富裕挑衅，我们将连续竭力，进一步加强与客户(特别是龙岩烟厂有关部分科室)的雷同和关联，自动做好新烟标的计划、打样确认工作，确保公司紧张交易量的巩固增加。办理好计划制版中间，富裕阐扬技巧和配置优势，使交易部工作上新一台阶。

**业务部工作总结年终17**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，在公司领导的带领下和各部门的配合下我组成员取得了一定的成绩，基本上完成了公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的配合销售售后服务及各有关单位的往来业务，进行如下总结。

在过去的一年里，关于房地产业各项调控，政府提出了从紧的货币政策，限制房地产的投资炒作，信贷规模的紧缩还有利率水平提高等。因各项政策的限制从而导致房屋滞销和降价的现象。

为了加紧资金回笼广泛了解整个市场的动态，走在市场的前沿。经过大家不懈努力，在20xx年我部签订商品房合同500套，签订银行按揭合同客户457户，已完成对已销售房屋按揭资金回笼的92%。

在新的一年里，努力完成公司所有银行往来业务，签署在建房屋的银行按揭合作协议。对已建成交付使用的三期I段进行房产证办理工作。配合销售部做好售后及合同资料整理。对去年遗留下来未办理手续的异地购房户的调房和退房工作。

做好在每周会议上对无法处理的工作向领导反应，有针对性的解决问题，积极与各部门沟通，在第一时间解决存在的问题。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望公司领导和各同仁给于指正，为公司实现最大利益化。

最后让我们共同预祝宏伟公司在20xx年风调雨顺、财源茂盛，达八方，宏伟公司一定会更富强，新的一年，我们信心百倍，豪情满怀，让我们携起手来，创制更添美妙的未来！在此，也祝愿全体同仁新年快乐，合家欢乐。谢谢。

**业务部工作总结年终18**

>一、20xx年工作内容

1、在核算部、营业部协助下圆满完成本外币系统整合。

2、抓紧对新员工进行业务培训。

3、加强内控风险管理，抓规范化经营和服务，补充漏洞。

4、搞好日常业务经营，配合上级和同级部门之间的工作。

>二、业务经营情况及分析

1、截止20xx年11月份，我行实现国际业务结算量48291万美元，同比增长71，完成年度计划的121;结算量超额121完成市行下达任务。从目前已完成的结算量客户构成来看，我行原有存量客户占比65，主要有为xxxx等老客户，几大大客户份额占据绝对地位。其中xxxx单客户结算量就达到亿美元，实现结算过亿元大关。

同时应该看到超额完成全年结算计划的，还得益于今年拓展的?四个资本金新客户，这四个客户资本金结算合计亿美元，占全部结算量35。可以说没有这四个客户亿美元资本金汇入，我行的结算量并没有完成市行任务。

2、结售汇笔数2800笔，结售汇金额33229万美圆，同比增加88，完成全年计划152。结售汇收入271万元人民币。

结售汇金额同比大幅增加，其中结售汇金额完成全年计划152，增长状况良好。金额、收入同比增加除历年老客户带动外，四个资本金客户、xxx最大。

3、外汇中间业务收入：377万人民币，同比增长225万人民币，完成年度计划540万元的70。

外汇中间业务收入完成全年计划70，计划指标没有完成。主要是由于我行具有常年做进出口信用证关联业务，出口议付业务、外币理财业务的客户过少、老客户业务量委缩，又无新客户介入导致。

外汇中间业务收入的主要构成有开证手续费、进口承兑费、出口议付、外币理财收入构成。对中间业务收入贡献最大的当属信用证业务，其次为托收、电汇。细数我行常年有做进出口信用证业务的大客户只有英杰食品一家，而该客户的业务份额又出现萎缩。老客户业务萎缩，加之没有有信用证业务的新客户介入，导致我行中间业务收入水平下降。

4、外汇公存款：外汇对公存款截止六月末824万美元。外币资金无拆借，无上存，美元日均保持在20xx左右，可以保证正常业务经营。但目前外债资金规模控制，海外代付信用证全面停开。这样我行原有开证企业势必要将原假远期信用证改为即期证办进口押汇或远期信用证。对我行的外币存款提出了考验。如果有新客户办理大额贸易融资或要求外币贷款，势必要拆借，成本则提高，因此进行外币存款的吸纳也是一个有备无患举措。

5、新产品营销：我行外汇新产品营销上半年完成全行额度计划的，指标不理想。今年我行操作的xxxx利率掉期业务，没有按照预期完成，否则新产品营销和中间业务收入水平都将大幅度提高。

6、业务经营小结：计划指标整体完成状况良好。其中结算量、结售汇指标完成理想，主要亮点是资本金大户的拓展和xxxx结算过亿;中间业务收入完成不理想，原因是老客户业务量委缩，也无新结算大户介入，而大远利率掉期业务、超远期结售汇业务正在运营过程当中。

>三、面对成绩和不足几点想法

1、由成绩想到的：我行国际业务在上半年几大任务指标完成状况良好。尤其反映在结算量、结售汇上。前文已经分析，成绩的取得主要是因为我们拓展了四个资本金大户。四个客户资本金到位，这就是亿美元，再办理结汇，这又是110万元人民币结汇收入。这两项计划指标就完成了大半。通过这个案例，我们可以很清楚的看到大而好的优良客户能给我行带来的回报到底有多少。

由此我们想到客户拓展的重要性，客户拓展是我行业务经营能够持续走下去的生命线。我想在客户拓展上，尤其是有国际业务的客户拓展上要把握两点：

一是要综合营销。如果有了营销机会，不能把存款、结算、信贷等业务隔离开营销，要综合性、打包拓展。给客户提供的是一揽子金融产品。要以信贷资金介入为契机，进行综合营销。刚才提到的四个资本金客户，并不是我行单独为了拓展资本金而拓展资本金，而是去年我们拓展的土地储备项目综合收益的表现，是后续效应的体现。没有土地储备这个项目，也就没有今天的四笔资本金汇入。

二是要全员营销。国际业务的发展，国际部和上级部门，和同级的关联部门，有着千丝万缕的联系，不可分割。从我行现有客户资源来看，尤其是几个大户，基本上都是信贷业务带动着国际业务和其他业务开展。可以说，没有信贷资金的支撑，单做国际结算可能性较小，这就需要相关部门的大力支持。单靠国际部自身营销，这个能量太小了，如果全员都懂国际业务，都做国际业务，我想我们国际业务就好做了，国际部和其他部门也都好了。在面对开发区具有大量国际结算客户资源的市场里，市行给我行委派的计划任务逐年递增，因此只有全员都动起来，以行长领导层、客户部、国际部、基层分理处多层次营销主体共同营销，国际部发挥业务专长配合营销的模式，并通过绩效考核办法吸引和鼓励全员都来拓展国际业务，那样才会做的更好。

2、由不足想到的：今年经营的不足是中间业务收入状况完成不好。不好的原因是存量客户业务量委缩，又没有拓展到常年持续做结算的大客户。因此下半年乃至以后，我想更应该去注意、去拓展那些常年有业务做，细水长流，厚积薄发的客户。想象一下，如果我们有几个常年做业务的大户，我们的日子就好过了，我们的业务发展就平和了。否则这将是维护我行国际业务实现稳健经营的要面临的一个大问题。统计今年的结算数据，前十大客户累计结算4亿元，其中，较去年实现增量1亿元，新进资本金亿元，扣除这两想不稳定因素，明年要实现今年的水平，难度非常大。

>四、20xx年一季度工作打算

1、自身做好国际业务客户的营销工作。向存量老户推介我行外汇产品，增加我行中间业务收入水平。

2、加强员工业务的熟练程度，得心应手的做业务。保证日常工作按步就班，有条不紊，给客户提供优良的国际结算服务。

3、对员工加强思想教育，保证为客户提供优良结算服务。

4、加强与外管局、招商中心的联系，争取部分客户资源。

**业务部工作总结年终19**

本学期，我担任了经济与管理系的经济法、会计学原理等两门课程的教学任务。在院系领导的指导下，在其他同事的热心帮忙下，经过自身的不懈努力，我较好的完成了本学期的教学工作。可是在许多方面仍有许多不足，还须不断地完善自己。接下来，我将从以下几个方应对过去一学期的工作做一简要回顾与总结：

思想方面：作为一名教师，我深切地认识到，提高政治思想觉悟，是开展好教育工作的基本前提。我深知要教育好学生，教师必须先以身作则，时时做到教书育人、言传身教、为人师表，以自己的人格、行为去感染学生。在不断的学习中，努力使自己的思想觉悟、理论水平、业务本事都得到较快的提高。

教学方面：认真上好每一节课是教师的天职。我来到学校后认真听取系开展的经管系青年教师岗前培训讲座，从中了解如何编写教学大纲以及如何备好一门课等。同时，教学过程中遇到自己无法解决的教学问题就争取向同事们请教，努力做到课前准备好，课堂上最大限度地运用自己所学知识，我在教学方式方法进行了一些改革尝试，经过案例或者课堂讨论来传授理论，这些工作调动了学生的学习兴趣，他们更加认真去听课。课后领导的指导下，在其他同事的热心帮忙下，经过学生的配合和自己的不懈努力，取得了必须的成绩，但也还存在必须的不足之处，比如，板书的设计不合理，对时间的把握等等，我将在今后的工作中，在其他教师的帮忙下不断改善，做个与时俱进的合格教师。

**业务部工作总结年终20**

我局在市局的正确指导下，全面深入贯彻落实商务部《酒类流通管理办法》，以酒类监督管理工作为主线，以推行“酒类流通随附单”和“散装酒统一标织”为基础，做出了一系列行之有效的工作，取得了较好成效。现就今年来所做的工作总结如下。

一是进一步加强《酒类流通管理办法》宣传工作。对于《酒类流通管理办法》中的核心要求，即对经营户办理《酒类流通备案登记证》和使用《酒类流通随附单》作为重点宣传，先后三次在电视台以文字配音，滚动字幕等形式，公告办理《酒类流通备案登记证》和使用《酒类流通随附单》的目的、意义及相关要求。

二是开展酒类流通法律法规培训，提高行业队伍素质，普遍开展酒类从业人员培训。

从去年开始至今全县先后举办3期酒类从业人员培训班和现场培训，

一是解读《酒类流通管理办法》；

二是学习商务部关于实施《酒类流通随附单》制度的通知；

三是学习申领、使用《酒类流通随附单》的管理工作告知书；

四是学习《酒类流通随附单管理办法》；

五是实行“随附单”前库存商品情况统计表的填制；

六是学习“随附单”样本内容及填写规范和要求。

通过系统的学习，使广大酒类经营者对《酒类流通管理办法》以及“办法”的两个核心内容的认识有了提高，为下一步推行“随附单”制度奠定了良好的基础。

三是对酒类流通市场进行了检查指导工作。

**业务部工作总结年终21**

时间过的很快，转眼之间已经上班一年了。在过去的一年里，本人立足护士本职岗位，善于总结工作中的经验教训，踏踏实实做好护理工作。具体工作总结如下：

>思想道德方面：

遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习护士专业知识，工作态度端正，认真负责。在医疗实践过程中，严格遵守医德规范，规范操作。

>专业知识、工作能力方面：

我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)。

护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，经常进行理论及操作考试，对于自己的工作要高要求严标准。工作态度端正。我希望所有的患者都能尽快的康复，于是每次当我进入病房时，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励他们，耐心的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信心，当看到病人康复时，觉得是非常幸福的事情。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪。在今后工作中，我将加倍努力，为护理事业作出自己应有的贡献。

**业务部工作总结年终22**

我是财产保险股份有限公司的一名普通的业务员，我入司2年以来，无时不刻的感受着财产保险文化的熏陶。在那种：以人为本，我为人人，人人为我的公司精神文明的感染下，自身素质得到了快速的提高和成长，在此我衷心的感谢公司各位领导给予的关怀与帮助。同时在近两年的工作中也遇到了一些困难和问题。

例如：

1、公司的出单系统程序比较的不给力，有时出个单子因为系统的缘故，需要客户多等将近半个至一个小时，这样一来的后果将是导致客户产生不信任感和焦躁情绪，以至于对我们业务员以后的展业造成一定影响。

2、公司核保政策变动较快：对于我们业务员来说，如果业务要做的好，平时就需要有一些大客户的支持与帮助，在此情况下同样的我们也需要给予这些客户些政策上的.支持与帮助，这样才能换来彼此的真诚与信任，双方都得到长足的发展。

3、公司组织的培训较少：诚然如古人所云，学习知识如逆水行舟，不进则退;做业务的其实也是如此，我们需要不断的在实践中积累经验及借鉴一些好的，与时俱进的销售手段。这样我们才能不被时代抛弃及淘汰，才能为公司贡献更多的力量！

最后再此衷心的感谢各位公司给予的帮助及关怀，同时也祝愿xx财产保险股份有限公司在新的一年里：蓬勃发展，蒸蒸日上。祝福公司的每位员工：身体健康，万事如意！

**业务部工作总结年终23**

>一、总体目标完成情况：

销售亿元，超额完成目标计划(2亿)，目标完成增长率为25%

>二、目标完成过程中的经验总结

(一)、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

(二)、今年是公司的创利年，但事实上创利没有想象的那么好。主要有以下几个方面的因素：

1、质量问题偏多。

众所周知，化纤本身，是具有一定危害成分的，特别是化纤为原料的衣服制品等。所以，质量问题，是化纤销售好与坏的一个非常重要的因素。化纤有很多种类别而且不同种类的化纤的危害性不等。需求商家和消费者对化纤的购买方面，对质量的需求远远大于对价格等其他因素的需求。而我们从反馈的信息来看，质量问题还是存在着，商家对于化纤的质量要求非常高，这直接影响着商家对供应商产品的信任度和购买力度以及订购忠诚度。

2、竞争比较激烈，其他企业价格对比悬殊。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了创利方面的压力。

3、应收款偏大

受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

>三、对20XX年工作的计划

我部门20XX的的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，保证质量，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好20XX年度的销售工作计划任务。

(一)、总体销售目标3亿

未来一年，我们销售部预计销售目标达到3亿，实现名副其实的创利年。

(二)、未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处

1、质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，

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！