# 商务季度工作总结个人(实用32篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2025-05-11

*商务季度工作总结个人1时光荏苒，岁月如梭，xx年已在不经意间悄然逝去。回首，既有收获的踏实和欢欣，也有因不足带来的遗憾和愧疚。x年是公司大发展的一年，动态试验机市场良好，开发四部的工作是繁重和艰巨的，我在车工和毛工的指导下，较好的融入了这种...*

**商务季度工作总结个人1**

时光荏苒，岁月如梭，xx年已在不经意间悄然逝去。回首，既有收获的踏实和欢欣，也有因不足带来的遗憾和愧疚。

x年是公司大发展的一年，动态试验机市场良好，开发四部的工作是繁重和艰巨的，我在车工和毛工的指导下，较好的融入了这种紧张和严谨的氛围中，较好地完成了各项任务，自身的业务素质和工作能力有了较大提高，对工作有了更多的自信。

过去的一年，我参与了较多的产品设计，从中受益匪浅，不仅学到了很多专业知识，对动态产品有了更全面的理解和把握，而且培养了我作为机械工程师所应该具备的基本素质。同时，我坚持自学，学习了当前机械行业新的工具软件和专业书籍，提高了理论水平。具体总结如下：

一、xx年的工作成绩（以时间为序）

1、设计、调试出口印度的摩托车试验机

印度之行是成功的，也是艰难和值得回味的。我们一行三人，在没有翻译的情况下，克服当地天气炎热和饮食不适应的困难，在不到三周的时间内将四台设备调试完毕，拿到了用户的验收纪要，这是值得肯定的。但，我觉得也有一些遗憾的地方。由于是第一次做车辆产品的出口，缺乏经验，我们的包装和防锈做的不够好，设备出现了故障，让印度人对我们的满意度下降。如果我们注意这些细节，用我们的产品打开印度这个工业刚起步的国家的大门，那么，我相信我们会从中受益。

2、主管设计PWS-J20B1

此试验机已经交检完毕，各项指标达到了技术协议要求，等用户款到发货。

3、参与设计PWS-200B

与毛工一起设计，对液压夹头，气液增压泵等的工作原理有了更深入的理解，从毛工身上学到了很多东西。比如，设计的严谨和严肃性，此产品已发货。

4、参与设计PWS-250C

与毛工一起设计，目前已通过用户预验收。

5、作为技术方面的项目负责人，设计NW-DYB200

此项目为新产品，完全是全新设计，而且设计时间短，难度大，对我是一个严峻的考验。左工对我要求很严，找MTS等产品的资料让我参考，给了我很大的自主性，经过努力，最终完成了设计任务。目前，此产品机械部分已安装完毕，等待控制器调试。

6、参与QPNS-200H7、QPSB-200的设计

这两台产品同样是新产品，而且结构复杂，开始时定我为项目负责人，但设计中我明显感到自身能力的不足，加上项目的关键时期，家中有急事，我休假近三周，耽误了设计时间，左工承担了很多本该我做的工作，我深感遗憾和感谢。这两百多万的产品，对我是很好的磨练，让我认识到了自身的不足，同时要感谢左工教了我很多东西，因为这两个产品，我成熟了很多。

7、参与了PNW-B5000的设计

此产品我在车工的指导下参与了设计，目前图纸已设计完毕，等待用户审查图纸后出图。我觉得自己很幸运，和车工、毛工以及贝工都合作设计过产品，他们都是业务素质高、人品好的动态人物，是他们让我在短时间内对动态产品有了较全面的理解。

8、参与了PNW-6000的设计

目前正在紧张的图纸设计阶段。

9、与毛工一起调研了驱动桥方面的试验台

驱动桥方面的试验台在我公司是空白，我跟着毛工去过北京和济南的重汽进行调研，掌握了大量资料，目前，毛工正跟客户谈技术方面的问题。

10、为销售部门做技术方案，提供技术支持。

二、xx年学习成果

xx年，我结合机械行业的发展，公司和我个人的实际情况，重点学习了ANSYS、COSMOS、PRE等软件，买书进一步学习了SOLIDWORKS，掌握了机械设计当前的新工具，开阔了设计思路，提高了设计能力。

xx年的时候，我对有限元分析只停留在初步的理解上。xx年，我自学了COSMOS有限元分析软件，经过多次实践，并与专业人士的有限元分析进行了对比，最终掌握了这一有限元分析工具。现在，我对有限元分析充满了信心。

另外，我实现了有限元分析软件上的跨越。以前也曾想过要学习ANSYS这一更专业、应用更广泛的有限元分析软件，但因为这一软件难度大，一直没有好好学习。毕竟这是硕士、甚至博士的选修课程，后来，邓总要求我学习ANSYS，并给技术人员培训。我以此为动力，经过一个多月的苦练，基本上掌握了ANSYS，现在已能用它进行简单的有限元分析，这是我自身的一个飞跃。

同时，我还自学了PROE等三维软件。虽然在目前的工作中，SOLIDWORKS已经够用，但PROE毕竟是机械方面比较有的软件，所以进行了学习。

学习的目的是为了应用，在以后的工作中，我会认真考虑将所

学习的新技术充分应用，让设计更是一层楼。比如利用三维软件做效果图，做运动模拟，做有限元分析等等。

三、xx年工作作风方面的改进

“三年磨一剑，如今把示君”，经过三年多工作的锤炼，我已经完成了从学校到社会的完全转变，已抛弃了那些不切实际的想法，全身心地投入到工作中。随着工作越来越得心应手，我开始考虑如何在工作中取得新的成绩，以实现自己的价值。我从来都是积极的，从来都是不甘落后的，我不断告诫自己：一定要做好每一件事情，一定要全力以赴。通过这几年的摸打滚怕，我深刻认识到：细心、严谨是设计人员所应具备的素质，而融会贯通、触类旁通和不断创新是决定设计人员平庸或优秀的关键因素。我要让我的设计思路越来越开阔，我要做到享受设计，我要在机械领域有所作为。

做事情的全力以赴和严谨、细致的工作态度应该是我XX年工作作风方面的收获。

四、做得不足的地方

回首过去的一年，也留下了一些遗憾，需要我引以为戒。比如：缺乏独立承担责任的勇气。遇到问题，喜欢请教别人解决，而不能果断地做出决定。左工生病的时候，整个项目落到了我的肩膀上，刚开始的时候，觉得任务太重，对自己没有信心。后来自己接管过来，解决了一个一个的问题，才发现事情没有自己想象的复杂，我缺乏独立承担责任的勇气。还有，我的语言表达能力有待加强。或许是性格的原因吧，我不喜欢说，只喜欢埋头苦干。现在看来，这样是远远不够的，我需要面对客户，需要与别人沟通。

xx年已匆匆离去，充满希望的新的一年正向我们走来。路正长，求索之路漫漫，公司xx年的宏伟目标已摆在我们面前，我将抖擞精神，开拓进取，为公司的发展和个人价值的实现而不懈努力。

**商务季度工作总结个人2**

在这一年的时间里，通过对电子务的认识，结合工作实际，对工作做如下总结：

>一、存在的不足

2、在工作期间，对工作认识不够，特别是刚来的时候，完全缺乏主动能力，对鞋业行情缺乏了解和分析，再一个就是对工作的定位不足，逻辑能力欠缺。

3、缺乏工作经验

4、为什么我们的鞋子没有形成销售：

因为流程的问题不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏，还有当时的设计，考虑不到位，不知道开淘宝店还是淘宝商城，现在选择了开淘宝店，对我来说是一件好事也是一件烦事，开淘宝店的目的是为了以后开商城打个基础，但凭现在的控制力度显然是不够的，现在的工作距离不够精细化，(还是流程问题)。

再一个就是开淘宝店什么迷惑都有，一人客户不满意，给个差评，整个店都跨下了，一个地方出错了，就扣分，比起商城没有什么优势，最郁闷的事——写了好几篇稿都给删了，我又没有打广告，接链接。

5、在阿里巴巴上，工作缺乏一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作回头看，但是缺少规律性，比如：在阿里巴巴上，很多功能都有修改更新的内容，就可以直接推广(诚信服务，专场报名，跟帖，活动报名，优质产品，回帖，发帖等等)，以前却什么也不知道，只有发现，才能实现精细化。总之，用一段话概括：

1.工作条理不够清晰；

2.对流程不够熟悉；

3.工作不够精细化；

4.工作方式不够灵活；

5.缺乏工作经验；

6.缺乏平时工作的知识总结。

>二、今年公司要开拓大领域

鞋子要形成大规模销售，今年货也会很多，工作压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤垦垦，踏踏实实做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能，尽快的得到进步。以下是我今年提高地方：

1.要提高工作的主动性；

2.工作要注重结果；

3.今年工作要定目标，一切围绕着目标来完成；

4.把握一切学习的机会，平时要做总结；

5.多看，多学习，多做。

>xx年的工作目标：

今年我们要定一个鞋子销售的目标，淘宝上达到一个冠，年销售也就是1000件货，人件利润xx元，年收入xx万，但必需得开商城，而且至少两个淘宝店，还要有专业的设计人才，在成本方面，一定要达到月销售量，可免房租，尽可以有是在两个月内实现，(月销售额达到xxx件)这是我对今年公司的动营目标，虽然做起来压力大，但有压力才有动力，只有朝着这个目标走，有信念就一定会实现，我们一定能做好的，也一定会做到。

**商务季度工作总结个人3**

-年，是-电子商务市场的飞速发展的一年。数据显示，仅前三季度，我国电子商务整体交易规模已达到5万亿，预计全年交易规模将达7万亿。-年也是-电子商务市场的开始转型的一年，其中b2c领域发展最为迅速，京东、凡客、当当、卓越等巨头的规模效应也更加的明显，而中小电商企业的生存却更加的困难;团购市场则是从“百团大战”，进入寒冬期，倒闭、裁员大量出现。不过，热闹的-电子商务背后，却是电商企业激烈的价格竞争导致的高投入、低盈利现状的出现。-年的电子商务市场出现了以下几种情况：

1、传统企业纷纷介入电子商务

苏宁、国美等传统企业纷纷加大了对电子商务领域的拓展力度。不得不说，现在“火爆”的电商市场状况，是绝大多数传统企业没有预料到的，虽然他们错失了主导电子商务市场的良好时机，但是凭借他们自身丰厚的实力，在未来的电商市场分一杯羹，是没有任何问题的。在即将到来的-年传统企业在电商领域拓展趋势也一定会更加明显起来。

2、电商企业业务扩张

过去的-年里京东、凡客、卓越等电商巨头都纷纷转向多元化经营策略。以起家于电子产品的京东来说，其业务范围已经从电子产品，拓展到图书、服装、鞋类、箱包等等各种渠道，各个领域，其产品也越来越丰富起来。而卓越亚马逊也从单纯的图书销售，转向尝试销售各种产品。以服装类的凡客诚品，也开始拓展到更多品类的商品销售。当当就跟不用说了。不仅如此，各大电商巨头更加是极力拓展自己的业务覆盖范围。

3、价格大战持续高涨

“便宜才是硬道理”，现在电子商务市场正印-着这句话的正确-。无论是b2c还是b2b、c2c领域，也不管是垂直电商还是综合平台，价格优势才是目前确定其生存的优势。-年电商领域的价格大战可谓是激烈异常，但是即使到了-年这种趋势也还是无法避免的。

4、中小企业及个人的经营更加困难

随着，淘宝商城宣布涨价，激烈的市场竞争，导致了电商市场运营成本的上升，中小企业及个人的电子商务道路更加地难以前行。各大电商巨头的融资的纷纷成功，进一步增强了他们的实力和市场竞争力，越来越疯狂的价格战，让资金本就紧张的中小型电商企业和个人企业根本就难以参与竞争，处于越来越恶劣的境地中。

从-电子商务发展趋势看，-年的电商企业想要在激烈的竞争中获得一份优势地位，首先必须做好产品和服务的质量，其中物流不畅则成为一大难关。物流不畅带来的巨大问题，在以往的交易活动中已经有了充分的体现。解决了物流问题的企业，必定能在未来的竞争中握有更大的优势。未来电商行业也必将向着-型和细分型发展。--更强的企业能够针对所在行业类型领域，提高服务能力和质量，并能够降低交易成本，因此在获得更好利润的同时，也能够给消费者带来可观的回报。例如，针对箱包行业实行-运作的麦包包，就取得了很大的成功。再如，定位于服务家居行业的居品氏商城，针对家居领域提供时尚、有创意的-家居用品服务，其引领的行业规范-和先进-，一定能够在未来的电商领域赢得很大的影响力。麦包包和居品氏等的出现，正说明了-的电子商务市场开始向着理-和规范的方向发展。

相信-未来的电子商务市场一定能够向着更加规范和良性的方向发展。

**商务季度工作总结个人4**

为进一步普及食品安全知识，加强人民群众的食品安全意识，根据益食安办《关于开展20xx年食品安全宣传周宣传活动的通知》﹙益食安办〔20xx〕19号﹚的精神要求及工作部署，我局高度重视，积极参与，分别于20xx年6月10日和6月15日组织开展了一系列食品安全宣传活动，现将食品安全宣传周有关工作总结如下：

>一、加强领导

为开展好食品安全宣传周活动，我局成立工作领导小组。

成员：略

>二、方案具体，目标明确

围绕此次食品安全宣传周活动我们制定了详细的宣传周活动实施方案，充分利用各种宣传手段：以现场咨询、发放宣传资料、真假酒鉴别现场指导等形式，进行全方位、多视角、多角度的宣传，以吸引广大人民群众的关注，最大程度的扩大宣传面，大力营造人人关心、重视食品安全的社会氛围。

>三、突出主题，形式多样，注重实效

针对商贸流通领域工作提出今年的宣传主题“食品安全从严把关，关爱生命责任如山”，结合我局实际，我局在“活动周”期间进企业、进超市、进社区组织了形式多样的宣传周活动：

（一）设立展板、发放食品安全宣传资料 6月10日，在新龙超市前设立宣传点，以设立展板、现场咨询、发放宣传资料等形式，指导消费者增强识假防骗能力。6月15日的商务领域主题日，我局执法大队在现场摆放茅台、邵阳大曲、国窖1573等假酒样品，开展酒类鉴别知识指导。发放《病死猪肉“瘦肉精”猪肉等劣质肉鉴别方法》资料，提醒广大市民不要购买无两证两章白板肉。现场共发放食品安全宣传材料400余份，接受群众答疑咨询80余人次。

（二）送食品安全知识进社区、到企业 深入社区、超市、企业进行大力宣传，让消费者树立食品安全意识，增强自我保护意识。

（三）增强监管意识，强化责任意识。宣传食品安全法的同时，我局进一步加强了酒类流通管理，加大生猪定点屠宰执法力度。与定点屠宰企业签订《XX县生猪产品质量安全管理责任书》，督促被监管单位诚信经营。要求定点屠宰企业学习《生猪定点管理条例》、《食品安全法》等相关法律法规。向酒类经营户宣讲《酒类流通管理办法》。进一步提高食品企业和经营单位的诚信意识和自律意识。

（四）深化宣传。

**商务季度工作总结个人5**

时光荏苒，岁月如梭，\_\_年已在不经意间悄然逝去。回首\_\_，既有收获的踏实和欢欣，也有因不足带来的遗憾和愧疚。

\_\_\_年是公司大发展的一年，动态试验机市场良好，开发四部的工作是繁重和艰巨的，我在车工和毛工的指导下，较好的融入了这种紧张和严谨的氛围中，较好地完成了各项任务，自身的业务素质和工作能力有了较大提高，对工作有了更多的自信。

过去的一年，我参与了较多的产品设计，从中受益匪浅，不仅学到了很多专业知识，对动态产品有了更全面的理解和把握，而且培养了我作为机械工程师所应该具备的基本素质。同时，我坚持自学，学习了当前机械行业新的工具软件和专业书籍，提高了理论水平。具体总结如下：

一、\_\_年的工作成绩(以时间为序)

1、设计、调试出口印度的摩托车试验机

印度之行是成功的，也是艰难和值得回味的。我们一行三人，在没有翻译的情况下，克服当地天气炎热和饮食不适应的困难，在不到三周的时间内将四台设备调试完毕，拿到了用户的验收纪要，这是值得肯定的。但，我觉得也有一些遗憾的地方。由于是第一次做车辆产品的出口，缺乏经验，我们的包装和防锈做的不够好，设备出现了故障，让印度人对我们的满意度下降。如果我们注意这些细节，用我们的产品打开印度这个工业刚起步的国家的大门，那么，我相信我们会从中受益。

2、主管设计PWS-J20B1

此试验机已经交检完毕，各项指标达到了技术协议要求，等用户款到发货。

3、参与设计PWS-200B

与毛工一起设计，对液压夹头，气液增压泵等的工作原理有了更深入的理解，从毛工身上学到了很多东西。比如，设计的严谨和严肃性，此产品已发货。

4、参与设计PWS-250C

与毛工一起设计，目前已通过用户预验收。

5、作为技术方面的项目负责人，设计NW-DYB200

此项目为新产品，完全是全新设计，而且设计时间短，难度大，对我是一个严峻的考验。左工对我要求很严，找MTS等产品的资料让我参考，给了我很大的自主性，经过努力，最终完成了设计任务。目前，此产品机械部分已安装完毕，等待控制器调试。

6、参与QPNS-200H7、QPSB-200的设计

这两台产品同样是新产品，而且结构复杂，开始时定我为项目负责人，但设计中我明显感到自身能力的不足，加上项目的关键时期，家中有急事，我休假近三周，耽误了设计时间，左工承担了很多本该我做的工作，我深感遗憾和感谢。这两百多万的产品，对我是很好的磨练，让我认识到了自身的不足，同时要感谢左工教了我很多东西，因为这两个产品，我成熟了很多。

7、参与了PNW-B5000的设计

此产品我在车工的指导下参与了设计，目前图纸已设计完毕，等待用户审查图纸后出图。我觉得自己很幸运，和车工、毛工以及贝工都合作设计过产品，他们都是业务素质高、人品好的动态人物，是他们让我在短时间内对动态产品有了较全面的理解。

8、参与了PNW-6000的设计

目前正在紧张的图纸设计阶段。

9、与毛工一起调研了驱动桥方面的试验台

驱动桥方面的试验台在我公司是空白，我跟着毛工去过北京和济南的重汽进行调研，掌握了大量资料，目前，毛工正跟客户谈技术方面的问题。

10、为销售部门做技术方案，提供技术支持。

二、\_\_年学习成果

\_\_年，我结合机械行业的发展，公司和我个人的实际情况，重点学习了ANSYS、COSMOS、PRE等软件，买书进一步学习了SOLIDWORKS，掌握了机械设计当前的新工具，开阔了设计思路，提高了设计能力。

\_\_年的时候，我对有限元分析只停留在初步的理解上。\_\_年，我自学了COSMOS有限元分析软件，经过多次实践，并与专业人士的有限元分析进行了对比，最终掌握了这一有限元分析工具。现在，我对有限元分析充满了信心。

另外，我实现了有限元分析软件上的跨越。以前也曾想过要学习ANSYS这一更专业、应用更广泛的有限元分析软件，但因为这一软件难度大，一直没有好好学习。毕竟这是硕士、甚至博士的选修课程，后来，邓总要求我学习ANSYS，并给技术人员培训。我以此为动力，经过一个多月的苦练，基本上掌握了ANSYS，现在已能用它进行简单的有限元分析，这是我自身的一个飞跃。

同时，我还自学了PROE等三维软件。虽然在目前的工作中，SOLIDWORKS已经够用，但PROE毕竟是机械方面比较有的软件，所以进行了学习。

学习的目的是为了应用，在以后的工作中，我会认真考虑将所

学习的新技术充分应用，让设计更是一层楼。比如利用三维软件做效果图，做运动模拟，做有限元分析等等。

三、\_\_年工作作风方面的改进

“三年磨一剑，如今把示君”，经过三年多工作的锤炼，我已经完成了从学校到社会的完全转变，已抛弃了那些不切实际的想法，全身心地投入到工作中。随着工作越来越得心应手，我开始考虑如何在工作中取得新的成绩，以实现自己的价值。我从来都是积极的，从来都是不甘落后的，我不断告诫自己：一定要做好每一件事情，一定要全力以赴。通过这几年的摸打滚怕，我深刻认识到：细心、严谨是设计人员所应具备的素质，而融会贯通、触类旁通和不断创新是决定设计人员平庸或优秀的关键因素。我要让我的设计思路越来越开阔，我要做到享受设计，我要在机械领域有所作为。

做事情的全力以赴和严谨、细致的工作态度应该是我\_\_年工作作风方面的收获。

四、做得不足的地方

回首过去的一年，也留下了一些遗憾，需要我引以为戒。比如：缺乏独立承担责任的勇气。遇到问题，喜欢请教别人解决，而不能果断地做出决定。左工生病的时候，整个项目落到了我的肩膀上，刚开始的时候，觉得任务太重，对自己没有信心。后来自己接管过来，解决了一个一个的问题，才发现事情没有自己想象的复杂，我缺乏独立承担责任的勇气。还有，我的语言表达能力有待加强。或许是性格的原因吧，我不喜欢说，只喜欢埋头苦干。现在看来，这样是远远不够的，我需要面对客户，需要与别人沟通。

\_\_年已匆匆离去，充满希望的新的一年正向我们走来。路正长，求索之路漫漫，公司\_\_年的宏伟目标已摆在我们面前，我将抖擞精神，开拓进取，为公司的发展和个人价值的实现而不懈努力。

**商务季度工作总结个人6**

>一、主要做法及成效

（一）突出重点工作，主题宣传进一步深化。围绕我局重大决策和工作重点，及时抓住报道要点，制定报道计划，落实责任到位，全方位、多角度、多层次地进行宣传报道，进一步扩大了商务工作在社会上的知名度、美誉度和影响力。

1、落实责任到位。我局年初制定了相关规章制度，明确要求各业务股室每月按时、按量上报一定数量有价值的新闻宣传信息，对相关工作的开展情况进行及时记录，由局办公室负责监督和统计（对接人：办公室工作人员龚利15073325565），并将信息宣传工作纳入年终绩效考核指标内。

2、突出商务工作中心。大力宣传我局商务工作开展情况，尤其针对今年我局涉及的重大投资开发项目、惠民实事工程和商务执法工作，大力宣传我局今年来在党的群众路线教育实践活动过程中所取得的成绩，效果显著。

4、突出党的群众路线教育实践活动的宣传。及时宣传宣传中央、省委、市委及县委深入开展党的群众路线教育实践活动的重要意义和重大部署。宣传中央、省委关于党的群众路线和开展教育实践活动的重要讲话、重要指示精神。我局做好党的群众路线教育实践活动工作会议、局党委专门会议、局党委主要领导同志到联系点调研指导等宣传报道工作，充分反映总局党委带头开展教育实践活动的示范作用。

5、突出商务执法工作宣传。一方面，深入宣传现有的商务法律和行政执法程序，在现有法律框架下创新工作做法；另一方面，着重宣传与相关部门的协作配合，开展联合执法行动，深入基层，联系群众，做好12312举报投诉服务宣传工作。

6、突出环境整治抓宣传。宣传发动局干部职工极参与现场环境整治工作，整治责任区（重点是易俗河农贸市场）两侧的卫生环境，及时报道领导干部参与路面清洁活动。

9、突出作风建设宣传。突出宣传我局务实、严谨、勤政、廉洁的机关作风，开展机关作风民主评议活动情况，过硬、作风优良、爱岗敬业、情趣健康的工作团队，尤其抓住思想政治建设、作风建设和能力建设的重点，及时宣传“三创”活动开展情况（创学习型机关、创和谐机关、创节约型机关）。

10、突出重大活动抓宣传。着力营造喜庆建党93周年、省两会等重大活动宣传氛围，宣传专题会议学习部署、干部职工学习情况，营造了我局上下“团结、向上、奋进、热烈”的浓厚氛围。

11、突出统计资料报道宣传。我局及时对外公布每月湘潭县社会消费品零售统计数据资料，确保统计数据的及时更新，真实有效地反映出湘潭县经济运行状况。

**商务季度工作总结个人7**

>一、工作开展情况：

今年以来，我局全面加强食品安全监管，加大执法检查力度，确保了肉品质量安全。共出动执法队员1980多人次，执法车辆540余台次，检查生猪屠宰厂点290多家次，牛羊屠宰厂点户410多户次，抽取肉样9份到石家庄进行了化验检测，没有发现注水肉和含有瘦肉精的肉品。截至目前，共查处违法屠宰案件26起，罚款万元。

>二、当前风险隐患分析：

我局加强对食品安全风险源动态监控，共召开风险隐患分析、评估会2次，对畜禽屠宰方面存在的风险隐患进行了分析研判，一是在偏远乡村部分卖肉户抱有侥幸心理，可能存在私自屠宰生猪的可能。二是果子洼村可能存在私自屠宰羊及制售注水牛羊肉的可能。为此，我局采取多种形式，加大巡查力度，强化执法监督，对存在风险隐患的屠宰户进行严密监控，严格控制违法屠宰行为的发生。一旦发现私屠宰滥宰及制售注水牛羊肉行为，严格予以处罚。

>三、下一步的工作措施

（一）继续加强食品安全风险源监控，加大隐患排查力度，对有过违法纪录的屠宰户实行重点监控，不遗漏，不松懈，发现隐患问题及时解决。

（二）继续加大对生猪定点屠宰厂点的监管，要求各厂点加强自律，严格执行生猪进场查验制度，如实记录屠宰的生猪来源和生猪产品流向，规范台帐登记，做到宰前有检查，宰中有检验，宰后有台账，从源头上保证肉品质量。对违规操作、台账记录及“瘦肉精”检测登记不规范者给予严厉处罚，严重违法违规的，取消定点屠宰资格。

（三）继续加大对屠宰卖肉户的监管，对临时屠宰的户点严格规范管理，加大整治力度，屠宰卖肉户必须进定点厂屠宰，对临时屠宰、偷宰暗销、制售注水肉、病害肉的黑窝点发现一处，取缔一处，并依据法律法规给予最高额度的处罚，情节严重者移送司法机关处理。

（四）加强对果子洼羊定点屠宰厂的管理和牛羊屠宰市场的整顿治理。一是要求羊定点屠宰厂严格履行屠宰检验规程，全面执行各项管理制度，保证肉品质量。二是对重点牛羊屠宰户实行重点监控，对疑似问题肉现场抽样，送权威部门进行化验，一旦查出制售注水牛羊肉、含“瘦肉精”的肉品等违法屠宰行为，按照《xx省畜禽屠宰管理办法》的规定进行处罚。

**商务季度工作总结个人8**

回顾今年商务的工作发展轨迹，正可以用公司价值链中的公司形象特征来形容：

首先是责任，强调在责权明晰的基础上，提高员工的工作责任心。

从今年4月份起针对市场变化，公司领导在原有财商一体化的基础上，及时在商务工作的组织结构、人员分工、工作流程上进行了一系列的调整。将华东的财商从总部集权管理中剥离出来，成立了商务部，由区域直接管理，强调的是适当放权，让权责更为清晰。同时部门内部重新修订了岗位职责和分工流程，重心以保证公司资金安全，控制坏账风险为主。在部门内部倡导增强工作责任心意识，确保问题的及早发现和尽快解决。

其次是合作，在加强部门内部合作协同的基础上，加强与各层面的沟通协调。

今年针对市场环境的变化，公司服务信用一体化的\'深入推进。商务部门在工作流程上和岗位分工上也在进行不断的调整，并根据工作中发现的问题对现有的流程进行完善，与业务、财务人员共同修正现有的各项工作流程，完善公司信息系统开发，规范各项工作制度和要求。

公司的专业性体现在各个服务环节。商务工作的专业性正是要结合公司业务的发展方向，对流程的适时调整，制度的不断完善。

**商务季度工作总结个人9**

目前，在客户对金融服务的要求越来越高的情况下，如何维护好客户，成了各家金融机构和投资机构的重要课题。从目前的情况来看，对客户的维护主要有以下问题：对客户的定位标准缺失；对客户的个性化需求把握不足；缺乏客户管理的长效机制等等。针对这些问题，我们总结如下客户维护方式方法，在总结客户维护之前，我们先大致把客户开发及沟通的方式介绍如下。

>一、如何寻找潜客户

>二、核心客户沟通策略

1．电话销售策略与技巧：建立信任，首要目标是吸引其约见面谈。

2．陌生拜访策略与技巧：借力营销，借助分行、商会、管理方品牌等。

3．商业信函策略与技巧：短信维护，建立长期客户关系。

4．会议营销策略与技巧：通过会议，抓住重点客户，建立合作关系。

>三、客户的人脉拓展

1．商业论坛拓展策略：积极参加商会活动等。

2．商业会展拓展策略：参与组织商会活动等。

3．社团组织拓展策略：加入商会成员等。

>四、客户关系分层管理及维护

1．客户数据库管理系统的建立

在维护客户之前，我们要有客户的详细信息，只有这样我们才能“对症下药”。这就需要我们建立客户数据库管理系统，在系统内建立客户档案，建立客户的全面信息资料档案，包括客户的基本信息、客户的投融资需求及偏好和客户的爱好等等。所以，嘉华融通应该对项目涉及的客户建立客户档案，客户档案的名目主要是上面的名目，并定期对这些客户进行沟通，及时发现这些客户的投融资需求，并以点带面，通过已有客户拓展已有客户周围的客户群。

2．根据公司营销目标对客户进行细分

要进行客户的细分，首先就要明白嘉华融通细分客户的目的是什么？而要明确细分客户的目的就要明确客户的维护的目的，客户维护就是要以嘉华融通的业务发展为目标，以让客户与公司及第三方实现共赢为目的，通过嘉华融通这个投融资平台，实现各方利益由于客户对公司的忠诚度和信任程度是需要时间的积淀的，因此，就要求我们要通过公司业务来提高客户忠诚度，提升客户的满意度。另外，由于公司每个阶段业务往往是存在差异的，而我们的客户也会对我们的产品和服务的接受方式有所差异，这就需要我们对客户进行有效的细分，以此来发展我公司的业务。

嘉华融通可以用业务的种类、客户的风险偏好程度和产品时间周期为维度，对客户进行分类，对特定产品进行有针对性的营销服务。这样既能做到有的放矢，又能提高客户的满意度，降低公司的成本。

3．对不同细分群体的客户实施有针对性的营销

对公司客户进行细分之后，我们就需要对通过嘉华融通的PE/VC业务、金融事业部的业务对客户进行有针对性的营销，在营销的时候，特别是通过推介会进行营销的时候，一定要把客户的价值观念、投融资的偏好和爱好等进行研究，发现他们的共性，以共性为突破口进行营销。

另外，在制定营销方案的时候，一定要在体现业务人员专业性和公司优势性的前提下，围绕嘉华融通工作的业务进行，让客户认可我们忠于我们的同时，能够听从我们的投资和融资的建议，配合我们的业务发展，最终能够实现客户与我们在经济利益上的共赢。

4．维护的过程中要积极发挥主观能动性

在维护客户达成目标的过程中会遇到很多问题，这就需要我们业务人员发挥主观能动性，积极有效地解决遇到的难题。将来，随着公司业务的逐步增加，公司的客户会越来越多，当客户达到一定规模时，如果客户的数据库管理系统没有建立完善，比如：客户的基本信息不全面，客户的联系方式在系统中无法获得，客户的真实意愿发生变化等等会时有发生，当遇到这样的问题时，就需要发挥积极的主观能动性。

另外，客户要进行维护，而且要进行持续有效的维护，就必须有专门人员来做这项工作。要找综合业务素质较高的人来维护，这些人能够为客户提供多元化、综合有效服务，能够随机给客户合理化建议，此类建议一出口，就能够让客户感觉到专业素质带来的高度。

5．努力提升产品和服务水平

现代营销学者曾提出能使客户全面满意的7个因素及其相互间关系：欲望、感知绩效、期望、欲望一致、期望一致、属性满意、信息满意，欲望和感知绩效生成欲望一致，期望和感知绩效生成期望一致，然后生成属性满意和信息满意，最后导致全面满意。从这里可以看出，期望和欲望与感知绩效的差异程度是产生满意感的来源，这说明，我们可采取提供高质量水平的产品和服务、提供附加利益、提供信息通道等途径来获得客户的青睐。

具体而言，我们提升产品和服务质量水平的努力应从两个方面展开：首先，要加快投融资金融产品和服务的创新。产品和服务只有个性化才能迎合客户的需求，才能实现“一对一”服务，客户才能真正享受到方便和实惠。其次，要按共赢互利的原则为客户提供服务，解决思想认识问题，改变以往单方面利益为主的经营思想，树立长期开展实惠式服务的思想，只有让公司客户充分享受到实惠，才能提高公司自身的收益。也就是说，只有投融资的产品丰富了，服务多样化了，才能按不同层次的客户需求来提供产品和开展服务，并在动态中跟踪管理和维护好同客户的关系。

6.积极发挥团队优势

公司有了客户管理系统，对客户进行了分类，也有了不同的产品和服务，但是往往还需要发挥团队优势。现在，信息传递的速度越来越快，客户群体的知识结构和需求各不相同，客户的需求多样性，就要求我们有多样的人员为其服务，这时候团队的优势就会显现出来。

总之，公司想做好客户维护工作，最终让客户忠于公司、信任于公司，能够在思想上接受公司的投融资建议，行动上配合公司的业务发展思路，既需要公司投入一定人力、财力和物力，也需要公司加强团体协作。

**商务季度工作总结个人10**

于20xx年7月离开学校，在公司设备部简单的实习后，担任机械技术员。主要负责现场部分设备的管理，现场主要有电动单梁起重机、龙门吊、蒸汽锅炉、高频振动器等大小型设备，尽管在学校学的是机械专业，但是对于现场的机械设备还是所知甚少，因此一切还需要从头开始学。

现场机械设备起着举足轻重的作用，机械设备运转良好情况不仅直接影响现场的生产进度，大型设备还存在着一定的安全风险，因此机械设备的管理也甚为重要。让我这刚毕业的女生来讲感觉到肩上的担子很重，压力很大，还有就是艰苦的工作环境，一度让我有退缩的心理，为了磨练自己和多学点东西，最终选择了坚持下来。

我每天的工作是到现场，将所有设备巡视一遍，检查有没有故障或者隐患存在，如果存在故障，赶紧电话联系当场的维修工，立即处理，在最短的时间保证设备正常运转，这看似很轻松的活，但事实上并没有那么简单，因为设备的运转是否良好密切影响着生产，甚至会带来很大的经济损失。在众多设备中最让我提心吊胆的是电动单梁、龙门吊和蒸汽锅炉这三种大型设备，我每天神经都紧绷着，为了减少故障和及早发现隐患，对这大型设备每天检查，组织人员定时进行润滑保养，每月进行安全检查，并做好相关的记录，在同事和工友的帮助下，由刚开始很陌生逐渐熟悉，再加上现场有许多经验丰富的老工人把手，我紧绷的旋终于稍微放松，但是现场的设备还是会经常故障，特备是电动单梁，电动单梁在运行过程中经常脱轨，一部分是由于轨道安装不平的原因，还有一部分在于操作手操作时注意力不集中，根据故障原因，逐一进行处理，并加强检查和保养力度，后来工作逐渐上手，电动单梁等设备发生故障的次数也慢慢减少，确保了现场设备的正常运转。

东北的冬天来得特别早，因此在10月份我就得顶着寒风踏着白雪，从办公室到生产地，虽然距离不远，但是还是不想离开暖和和的办公室，但是想到身上的责任，我必须要去现场，不情愿的穿着很厚的衣服，踏着厚厚的积雪，艰难的向现场迈去。记忆很深的是有一次龙门吊由于工人违规操作，将龙门吊脱轨滑出好几米，龙门吊钢架都被拉出裂痕，已接到龙门吊故障的电话，赶紧往现场跑去，到了现场才发现事情比我想象的严重，顿时手足无措，不知道咋办才好，还好修理工经验丰富很镇定的指挥着现场的工人忙这忙那，我跑前跑后帮他们取需要的工具，忙到下午很晚，才将龙门吊恢复正常，终于舒了一口气，在往办公室走的路上突然感觉到脚好疼，原来是长时间站在雪地里脚冻疼了，这时眼泪不争气的哗哗下流……。

这半年时间虽然过得辛苦，但是感觉很值得，首先让我们这一直生活在温室的花朵得到了一定的锻炼，知道了生活的艰辛，磨练了我吃苦的意志，这是我毕业后收获的第一笔很大的财富，这也会成为我人生旅程中又一转折点。

时间飞逝，去年的一切还历历在目，但是距现在已有一年的间隔，我已由刚踏出校门无知无畏的黄毛丫头转变为稳重踏实的丫头，回想这一年的旅程，途中有酸甜苦辣，有哭有笑，似乎很平坦，但是也充满着一点点荆棘，不过也是顺顺利利的，这只是一个开始，以后的路还很长，也有很多未知在等待着我，以后不管是生活中，还是在工作上，我都还需不断学习，不懈努力，不断完善自我，在人生旅程中体现我的人生价值！

**商务季度工作总结个人11**

随着时间的流逝，一个学期即将结束了，学习了一个学期的电子商务，或多或少我们都学到不少的知识，电子商务这门课虽然是专业任选课，但对我们来说真的是受益匪浅。或许还没有学习这门课时，我们已经接触到了电子商务了，对电子商务有一定的了解，但还是有很多知识值得我们学习的。那就让我来分享一下我这个学期以来我们学到的有关知识吧!

一、课堂简述

六、结束语

总之，就我个人而言，在电子商务这门选修课中，我认为我学到了很多和我们生活息息相关的知识，电子商务在今后的我们每个人都会接触到的事情，相信我们这学期所学到的知识在今后也会给我们带来好处。在此我也感到很庆幸，因为我们的团队都很积极，每次作业都能及时完成，尽管我们的组作业可能写得不是那么完美，但我认为那是知识的有限。在此，我感谢我们组的所有成员，也感谢我们的刘琳老师，她教会了我很多知识，让我的知识更加丰富多彩。

**商务季度工作总结个人12**

公司给予我的是无限的鼓励与支持，在陶总、蒋总的领导下，按照公司确定的方针，我很快速的进入自己管理工作的角色，做到善于与人沟通的同时，要有强烈的集体意识，充分听取他人的意见和建议，并能够快速地融入工作群团队，实现团队的最佳效益。通过与大学生们的密切配合，基本有效的实现了预定目标。以下是我对3个月来的工作做出总结：

一、主要工作情况。

1、对大学生们进行培训、分工，近而安排他们的相关工作。大学生不管是人生阅历还是工作经验，可以说都是几乎为零，刚出学校，立马出入公司与社会也有很多的不适应，这份不适应最主要的是不知道他们的工作应该从哪里着手，怎么去做好电子商务相关工作?对大学的培训工作是我与大学生们共创佳绩的第一步，让他们充分的熟悉公司的企业文化，人文文化，最重要的是慢慢熟悉要销售的产品，基本的业务流程，明白公司主要是做什么的?市场定位在何处?我们的市场目标应该投向哪里?针对的市场个体与群体是谁?当大学生们对公司整体有了全新深刻的认识之后，因人而异，分别安排每个成员的日常工作内容，每个成员有了自己的目标，做起来就比较有目的，从而达到人力资源的充分利用。

(1)经过三个月的时间，成功开通了淘宝商城和CC613，现已开始成功运营，并逐步进入正轨，两店的开通运营，为后期的宣传推广及招商加盟，特别是市场动态掌握及消费者的信息反馈，提供了重要的平台和渠道;经营过程中积累的经验和教训也将为以后的工作提供很多值得借鉴和发扬的方式方法。

(2)基于电子商务工作的实际情况，以及公司人才储备等多方面考虑，计划在10月份我们将把CC613交给大学生团队来策划，形成了电子商务的销售团队，尽管人数不多，但是内部分工明确，注重发挥个人专长，并多次开会交流思想和经验。随着以后电子商务的不断发展，我们储备团队成员的数量、结构、分工、素质等将不断提高并加以完善。

(4)按照陶总的要求，并通过市场情况的对比，懂得怎么去定价，怎么去分析价格的组成，懂得关于价格的问题怎么与客户去沟通，价格怎么波动，成本费怎么算包含哪些东西等，最后，经过多次的对产品和价格进行了调整，我们定位并调整了消费者能接受的心理价格范围。

二、存在的主要问题

透过竞争市场的分析，显而易见，淘宝的市场虽还未饱和，但市场的竞争已经是相当激烈。竞争的条件是很多面的，我们有我们的优势，但是我们也有劣势，像我们的价格定位不明确，市场关系不如别人成熟，人脉没有别人广阔，专业营销队伍的缺乏，技术人员的缺乏等，其实对于营销团队是不光要技术上很精通，对待每一个客户怎么走进他们的圈子，怎么去交谈，怎么去建立关系都是应该去深刻研究学习的，我想这一系列都是我们要考虑的问题，所以怎么用我们的优势去抵抗别人的劣势，去捕捉市场这很重要。

**商务季度工作总结个人13**

自入职至现在，作为商务助理开始接手一些商务上的工作，主要是做好商务订货信息的建立、报价跟踪、安排工厂发货、文档文案的整理等，同时协助部门人员处理各种事项。

在此期间我的工作主要是以下内容：

1、处理日常的商务发货：跟客户联系发货方式、核对收货信息和收发票信息，通知及跟催采购部门及时采购、通知财务开发票。同时对于新客户要跟对方联系索要开票信息和一般纳税人证明。

2、跟踪商务报价：对于每个报价单子，及时协调生产研发部、采购部、财务部等相关部门，做到在最短的时间报出最准确的价格，并及时回复客户。

3、管理客户订货及发货信息：整合了生产、发货、开票记录，以及销售明细跟踪表，做到对每一个订单的生产、发货时间、开票时间、回款时间及金额等都有准确的记录。

4、协助部门领导处理日常工作：主要包括给客户发送报价、合同传真、跟催回款、审核合同、随时处理领导安排的工作任务等。

5、标书制作：负责商务部分，协调各个部门完成标书其他部分，并整合盖章装订等。

1、每天做好考勤、监控及员工外出登记，做好登记；

2、每月协助领导处理部门人员考核事项；

3、部门人员费用报销审核，汇总，上交；

4、做好公司会议通知及会前准备工作，协调员工保障会议顺利进行；

5、及时有效的完成领导安排的各项任务。

1、办事效率问题。

工作中处理问题的时候各个部门之间的配合至关重要，市场营销中心是一个发起问题的部门，如何协调其他部门配合解决问题很关键，这一年下来，我总结如下：积极沟通，做好主动反馈；有责任心，对自己负责的追踪到底。

2、做个工作中的有心人，做好每件小事。

助理的工作其实很杂很琐碎，各个领导随时都有可能安排些临时的任务，这些任务有些是紧急的，这就需要我快速判断事情的`紧急程度及时处理，更要有好的记性，不落下待处理的任务。工作中我养成了随时做好统计的习惯，例如对每天寄出的快递的的明细，客户的信息等都做好相应的统计，以便后来查询。

1、积极与各部门同事沟通交流，做到主动反馈

2、保持高效的执行力和责任心，对自己负责的事务追踪到底

3、用心做好每件事。

4、了解行业知识，让自己有一定的知识储备，更好的服务公司。

**商务季度工作总结个人14**

一、个人工作回顾

主要工作任务

2、负责公司区域代理的需求及协调工作

3、负责技术部门配件的管理及调配，配合技术部完成售后工作

4、做好日常办公的维持

二、工作中存在的问题与不足

在总结成绩和经验的同时，也意识到在平时的工作中还存在诸多问题与不足：

1、办事效率还不能保持在一个高效率状态，有时做事容易忘记

2、有些时候还存在懒散的心态，导致做事散漫

3、责任心有待提高，一件事还没有完全做好，又做另一件

4、个人能力有待提高，多与上级沟通、团队协作等

三、今后的努力方向

针对20\_\_年工作所中存在的问题，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

1、认清岗位职责，做好工作统筹划分

2、积极与上级沟通，做好主动反馈;

3、积极与各同事沟通，做好工作交流

4、保持高效的执行力和责任心，对多负责的追踪到底

5、增进与同事之间的沟通，发扬团队精神，共建和谐工作环境

四、工作心得

20\_\_公司总体运营还算不错，产品上的改革足够说明一切。而随着产品的改革，公司的运营体系也随之改革进步。

20\_\_年得运营让我明白，运营体系与人事息息相关。领导可以给部门一个大的方向去调整体系，运营体系的调整是否合理，需要由各部门的人员去行动证明。在体系改革的阶段，人的每个细节工作都关系着体系的改善是否有效，是否合理。而这当中，人员的沟通及其重要。好的沟通能够让团队更好的工作，更好的配合。上下级的沟通，可以让领导更能了解下级的工作情况，了解公司的运作，体制改革的进度。

在20\_\_公司的整体运营上也在不断地前进，逐渐走向了制度化、严格化，在未来的日子里，相信整体的运营体系也将更完善。

在过去的一年里，我深深体会到同事和领导之间也要相互关怀，相互帮助与支持，做好各方面的沟通才能一步步共同走向成功，一点一滴的融入公司和部门的大家庭，在此我感谢他们!在以后的工作里，我要依靠自身的不懈努力，克服现有的不足，改进20\_\_年工作中存在的不足，以使自己和团队合作达到最佳状态，为公司创造价值，实现自己的人生价值!

**商务季度工作总结个人15**

20xx年是我市“十一五”商务发展规划的收官之年，也是实施《XX市〈三年有改观、五年大变样〉建设纲要》的关键一年。一年来，我们认真贯彻落实^v^关于“扩内需、稳外需”的政策措施，着力扩大利用外资，大力搞活商贸流通，努力发展外经外贸，不断优化和改善发展环境，促进全市商务事业持续健康发展，取得可喜成绩。20xx年是我市“十二五”商务发展规划的开局之年。总结20xx年商务工作，谋划好20xx年商务工作，对于实现“十二五”规划目标有着十分重要的意义。

一、20xx年商务工作情况

>（一）各项经济指标完成情况良好

今年1～10月，全市商务工作各项经济指标完成较好，预计到年底全面完成年度任务已无悬念。其中：实际利用外资3436万美元，已完成了年度计划，比上年同期增长。预计到年底可以完成3600万美元，比上年增长19%；外贸进出口总额2400万美元，已完成年度计划的，比上年同期增长。预计到年底可完成2800万美元，超过年计划，比上年增长；外派劳务605人，完成年计划的224%，比上年同期增长151%；社会消费品零售总额已经完成65亿元，完成年计划的，比上年同期增长。预计到年底可以完成84亿元，比上年增长。

>（二）商务工作主要特点

>一是市场繁荣稳定。

一方面全市重点流通企业紧紧抓住今年旅游形势喜人的好势头，调整商品结构，扩大购销规模，改善服务态度，开展各类促销活动，确保全市消费品市场呈现淡季不淡、旺季更旺的好势头。另一方面，涉及到商务部门的各项惠民、促销政策取得实实在在的效果。今年，全市商务部门在继续实施家电下乡、汽车摩托车下乡和汽车以旧换新的基础上，启动了家电以旧换新活动。20xx年1～10月，全市销售家电下乡产品65384台，销售额亿元，兑现财政补贴万元，与上年比较，分别增长、、；销售汽车摩托车下乡产品18736 台，销售收入亿元，兑现财政补贴 万元，分别比上年增长 %、 %、 %；汽车以旧换新105台，兑现财政补贴万元。

>二是利用外资呈现新的发展态势。

主要是改变了过去全市利用外资只局限于部分区县的状况，两区两县和市经济开发区均有外资到位，其中，XX区1239万美元，XX区1650万美元，经济开发区250万美元，XX县237万美元，XX县59万美元；

>三是承接产业转移有新的起色。

去年全年只落实7个项目，今年前十个月就有9户企业落地，其中有中菱新能源公司和鑫彤飞公司等两家工业企业投产。美达制衣有限公司加大了设备更新改造力度，同时在以厂带乡（镇）、带村组方面进行积极探索，扩大了生产规模，发展了加工贸易；

>四是对外经济合作在逆境中有突破。

主要是国际经济形势变化和劳务市场管理政策的变化，增加了外派劳务的难度。但今年通过努力，外派劳务依然有较大幅度增长，而且境外投资办企业和工程承包有了发展雏形；

>五是服务消费启动效果良好。

**商务季度工作总结个人16**

今年是公司成立10周年，作为公司的一员感到我由衷的自豪与高兴，亲身感受到公司的不断发展和变化，我对工作更加充满了信心!自202x年8月24日进入公、司到现在已经有1年多了，在公司同事和领导的支持帮助下，我成长了许多。通过这一年的工作及学习，我个人的工作模式和工作方法都有了较大的进步，现将这一年多来的工作情况分类总结如下：

一、日常工作的完成情况

自10年8月至现在，我的工作主要分为2部分：——至今调岗到公司的商务部，作为商务助理开始接手一些商务上的工作，主要是做好商务订货信息的建立、报价跟踪、安排物流发货、技术项目表的整理同时协助公司商务和技术做好相应的工作。——作为公司的内勤助理主要负责前台接待和一些行政方面的工作。

二、工作中出现的异常案例分析及解决方案

1、在技术交流会的筹备工作中，采购会议礼品优盘。收到的样品质量低劣询价产品不符，导致采购工作无法按预想正常进行，当时的处理是：拿出备选方案、即时上报领导，签订了样品合同，积极联系相关厂家保证货期和供货质量。

2、对于电子版的工作资料，定期的整理备份到光盘存储，防止由于电脑异常而丢失。已经写了一个公司资料存档的流程文件，暂时在商务部试行中。

3、刚开始在报价的跟踪的过程中，由于在致电客户前没有详细掌握报价信息，以至于客户在询问相关事项时不能及时完整的解答出来，让客户感觉不是很专业。通过此事，形成了一个习惯：在致电客户跟踪之前，首先温习报价单内容，结合报价查询商务订货参考表落实货物情况，再联系客户，确保能够流利的为客户解答报价单上的相关内容，给客户留下专业的好印象。

三、工作中的紧急情况预案

将自己所负责的工作分类整理写成书面文档，电子版的工作资料系统完整的存档，当由于请假或其它事宜不能及时到岗时，可以转接给相关人员代为处理，并确保整理出来的工作信息能够被除本人之外的其他任何一个同事看懂。

**商务季度工作总结个人17**

20xx年来，我局在县委、县政府的正确领导下，在上级商务部门的具体指导下，深入学习实践科学发展观，围绕“招商引资年、项目建设年、作风建设年”并结合“创先争优活动”开展实际工作，以招商引资为龙头，加强市场体系建设和监管，把工作积极融入到城市综合营运开发之中。在加强管理、盘活资产、狠抓作风建设上抓落实，各项工作顺利开展，1到11月份，我县实现全社会消费品零售总额72亿元，同比增长15%。现就重点工作目标管理半年工作情况汇报如下：

>一、招商引资工作

结合我县经济发展的实际情况，突出优势产业，对招商项目进行了重大修改和充实更新，精心编制了《县招商引资指南》。其中基础设施类7个，农业类5个，工业类15个，旅游类3个，共计30个招商引资项目。

积极推介项目，寻求合作伙伴。

1、xx年4月15日，在广州举办籍在粤人士乡亲联谊座谈会，广泛推介我县优势资源，扩大我县在珠三角地区的影响；

2、驻点招商工作人员，立足我县优势资源，积极推介椪柑、猕猴桃精深加工及大理石精深加工项目，走访企业，寻求合作伙伴；

3、积极筹备参加“珠洽会”，寻求商机。积极筹备参加6月26日在福建省福州市举办的第六届“珠洽会”活动，并计划针对性地赴厦门、义乌等地就大理石加工项目和椪柑精深加工项目实地参观考察一些企业，拓宽视野，寻找商机。

4、坚持转变作风，优化投资环境。在招商工作中，把投资商的项目当作自己的项目，把投资商的困难当作自己的困难，积极主动为投资商排忧解难。加强对项目的协调督办跟踪服务，优化招商项目质量和服务质量，积极营造“便捷、高效、联动、诚信”的服务环境和“宽松、灵活”的政策环境，构筑环境高地，形成投资洼地。

5、积极做好承接产业转移，受驻点招商的影响，部分承接产业转移的企业已开始源源不断地涌向。

县委、县政府领导对招商引资高度重视，亲力而为，今年来已有以下七个项目在我县成功签约启动。

1、xx年1月27日，县人民政府与河南省商城县开源环保设备有限公司在猛洞河大酒店签订了县城污水处理厂bot项目。该项目总投资2600万元，合同引资2600万元，截止目前，到位资金700万元；

2、xx年2月6日，县人民政府与大汉城镇建设有限公司在猛洞河大酒店签订了县城综合运营开发项目。该项目总投资10亿元，合同引资10亿元，截止目前，到位资金万元；

3、中国烟草总公司投资的烟叶基础设施建设项目，合同引资30000万元，截止目前，到位资金万元；

4、广州天华企业（集团）有限责任公司投资的永茂镍钼矿加工项目，合同引资1500万元，截止目前，到位资金500万元；

5、临安横路中药材专业合作社投资的五步蛇养殖项目，合同引资1100万元，截止目前，到位资金400万元，已完成养殖场房等基础设施建设，正准备引进种蛇；

6、嘉汉林业（中国）投资有限公司与县林业局签订的三家田林权转让项目，合同引资2200万元，截止目前，到位资金800万元；

7、羊峰山、大青山等区域风能发电项目，县人民政府与湖南中水投资有限公司于xx年6月9日签订协议。1至6月，我局接待前来我县实地考察洽谈方解石精深加工、南区民营中学、南山宾馆、生物能源发电、南山综合批发市场等项目的客商20多人次，武汉凯迪控股投资有限公司、远通（香港）有限公司、浙江金华置强房地产有限公司等企业的高层先后前来我县实地考察洽谈。目前，南区民营中学、南山宾馆项目正在洽谈中。

一年来，我县共实施招商引资项目16个，合同引进内资198080万元，实际到位资金20300万元，完成州分目标任务数（71950万元）的22%。引进利用外资10万美金，完成州分目标任务数（150万美金）的。

>二、家电下乡工作

**商务季度工作总结个人18**

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，也让我收获很多，还记得刚刚离开学校步入社会的时候，怀着无比激动与些许忐忑的心情走出我人生的第一步。这一步往往也是最重要的一步，像许多人一样，我们在职场中摸索着前进，让自己充实让自己去学习，没有任何经验的我们比别人更多了一份艰难，但是路往往是自己走出来的，凭着自己对生活的热情与对工作的向往最后成为济南凯诺新型建材有限公司的一名新员工。

这一年可能是我步入社会最艰难的一年，因为不管人生阅历与工作经验，可以说我几乎是零，但是公司对我始终不放弃，而是给予更多的鼓励与支持，让我自己学会前进，刚出学校，立马出入公司与社会也有很多的不适应，这份不适应最主要的是不知道自己的工作应该从哪里着手，整天过着令人担忧的生活，但是经过公司对我的帮助慢慢学会了从哪里着手，怎么去做好电子商务，对于怎么做，如何做也有了全新的解释，下面把这一年的工作做出总结：

二：(产品报价的灵活性)等熟悉了产品本身的性能之后，其实报价看似简单，其实里面学问很多，刚开始我完全不知道怎么去报价格，一下子就被客户问住了，不了解价格怎么构成，也与自己的业务不熟悉有关系，这样子总感觉与客户之间找不到话说，经过公司的技术人员指导，懂得怎么去报价，怎么去分析价格的组成，懂得关于价格的问题怎么与客户去沟通，价格怎么波动，施工费怎么算包含哪些东西，怎么根据EXCEL做一个很正式的报价。

五：与公司内部人员合作的重要性，怎么样与工厂的员工配合与工地上的施工员配合都是件很重要的事情，从合同-备货单-生产单-出库单-物流-收货人收货，等等这些环节都要注意链接，注意出货的数量，生产出货的型号，按时按质按量把货送到收货人手里，出过多少货，每个项目用过多少货，每种产品用过多少，都应该建立档案归档，做到心中有数。对于山西那个客户就是因为彼此之间的衔接出现了问题，最后弄的大家都挺不愉快，所以过程与流程配合都是需要我们注意的。

六：产品的市场分析：(1)市场需求分析，现在做我们这个行业这个产品的也不是一家两家了，但是对于市场还是没有饱和，从原来的瓷砖到现在的仿砖应该是市场的一个重大转变因为瓷砖劣势的出现，保温的兴起，国家节能的倡导，为我们的产品提供了较好的市场竞争机会，所以市场的力量还是很大的，怎么样去开拓这个市场，我们全体员工不管从自己的自身问题与公司的问题都应该全面着手。(2)竞争对手与价格分析，现在市场上做这个东西一般人们熟知的也就是久诺、SKK、立邦、中德瓦克、华石等等，所以市场的竞争是相当激烈的，可能别人的工艺不如咱们成熟，但是竞争的条件是很多面的，我们有我们的优势，但是我们也有劣势，像我们的价格可能比别人家的高，市场关系不如别人成熟，人脉没有别人广阔，队伍不全，技术人员缺乏，其实技术人员不光要技术上很精通，对待每一个客户怎么走进他们的圈子，怎么去交谈，怎么去建立关系都是我们应该学习的，我想都是我们要考虑的问题。所以怎么用我们的优势去抵抗别人的劣势，去捕捉市场这很重要。

八：公司的问题，(1)公司从一开始管理上就存在很多的问题，但是经过这一年的大家共同努力很多问题都得到很好的解决，就像我们是施工与销售并重的企业，对于施工怎么管理，光卖材料怎么管理，都应该做出相应的规定，款怎么回，工地开工做出预决算，材料应该要多少，各项费用，应该先做出汇报，施工管理人员定期对于工程的情况应该随时向公司说明，用了多少料，出了多少平方要做到心中有数，怎么与工地上的与我们相关的人建立关系等都是需要学习以及改进的，不要到了最后都来问我用了多少料，项目经理在管工程，每次料出货签收自己都要做出登记，这样不用问大概用了多少自己也能稍微明白，也不会到了最后乱七八糟的，这也是项目经理应该做到的(2)项目信息，这是令人头疼的一个事情，每次项目信息需要技术或者业务员去跟进的时候，我的工作对于这个项目我已经交出去了，对于后期的跟进我可能不会再跟进了，这时候不管技术与业务员从这个项目地回来，应该把你了解的项目情况与当地的情况都给公司做出汇报，让大家想想这个项目的合作的可能性，后期怎么跟进，需要哪些服务，这个项目的关键点在哪里，这个项目的关键人物是谁，他们注重哪方面的信息，这些业务员去的时候应该稍微搞明白，我们公司现在就是这个样子，不管技术与业务员去了之后回来之后没有几个人知道，然后后期也就没有什么动静了，就这样一个项目废掉了，那照这样下去，再好的信息也会死掉，我们后期根本走不进去，或许很多项目我们有可能是做陪客的，是需要关系的，但是不可能每个项目都是内部关系当陪客，10个项目总有1个项目不是陪客，可是我们在后期的工作中我觉得问题很多，不管技术与业务员与我们公司都应该想想这后期怎么样才能进的去，怎么去打通这层关系，怎么把握好项目信息，我们总是对于每个项目持消极的态度，总说这个项目是做陪客，如果这样子，去或者不去又有什么区别呢，所以项目拿到手我们人员应该好好分析这个项目的质量，还有项目的及时性，很多时候汇报一个项目，没人管也没人告诉怎么处理，等突然有一天公司问这个项目的情况，时间拖得这么长，说不定人家早就定了，这样子再去找机会我们就显得更加被动，所以我们的态度应该改变一些。

瞬息间，对于我来说不平凡的20xx即将过去，加入济南凯诺新型建材有限公司，对于我来说是一种成长与进步的的历程，从头开始学习我完全陌生的一种工作方式、工作内容、以及工作程序、第一次独立的处理客户的咨询问题，独立的做出一份很好的报价，第一次给客户讲解这个产品的运用，这些都是公司给予我的机会，以上是我对这一年对自己工作的总结，既有对自己工作的肯定也有对自己工作的批评，希望在20xx年的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司，也祝济南凯诺新型建材有限公司的明天会更好!!

**商务季度工作总结个人19**

xx年，我局在市委、市政府的正确领导下，在上级商务部门的正确指导和大力支持下，以市委经济工作会议精神为指针，以年初商务工作基本思路为目标，详细内容请看下文。

>(二)外贸出口稳中有升，发展势头越来越好

今年完成外贸进出口任务万美元，比去年同期增加万美元，增长幅度为，完成年计划，增幅排名和完成任务排名在邵阳市名列第3。由于今年下达的外贸进出口任务重，比去年增加了340万美元，增加了1133%，比去年实际完成额196万美元，增长了89%，虽然没有完成任务，但与去年和邵阳市其他县区相比稳中有升，而且发展势头越来越好。今年来我们一是稳定和发展原有的出口创汇企业，经常深入到香港和丰贸易公司、召开各种会议为他们处理周边关系，调解合同纠纷，解决供电、供水矛盾，共商发展大计。二是寻找新的外贸出口项目，谋求外贸新发展。

通过我局和外贸总公司的努力，今年外贸总公司已恢复了进出口权，可以代理出口业务，目前正在联系有意向的项目有药材和蚕茧等产品出口。同时我局正在想方设法通过各种途径恢复酱菜厂的蕌头罐头生产线。

**商务季度工作总结个人20**

我局在县委、县政府的正确领导下，在上级商务部门的具体指导下，深入学习实践科学发展观，围绕“招商引资年、项目建设年、作风建设年”并结合“创先争优活动”开展实际工作，以招商引资为龙头，加强市场体系建设和监管，把工作积极融入到城市综合营运开发之中。在加强管理、盘活资产、狠抓作风建设上抓落实，各项工作顺利开展，1到11月份，我县实现全社会消费品零售总额亿元，同比增长。现就重点工作目标管理半年工作情况汇报如下：

一、招商引资工作

结合我县经济发展的实际情况，突出优势产业，对招商项目进行了重大修改和充实更新，精心编制了《县招商引资指南》。其中基础设施类7个，农业类5个，工业类15个，旅游类3个，共计30个招商引资项目。

积极推介项目，寻求合作伙伴。

1、20\_\_年4月15日，在广州举办籍在粤人士乡亲联谊座谈会，广泛推介我县优势资源，扩大我县在珠三角地区的影响。

2、驻点招商工作人员，立足我县优势资源，积极推介椪柑、猕猴桃精深加工及大理石精深加工项目，走访企业，寻求合作伙伴。

3、积极筹备参加“珠洽会”，寻求商机。积极筹备参加6月26日在福建省福州市举办的第六届“珠洽会”活动，并计划针对性地赴厦门、义乌等地就大理石加工项目和椪柑精深加工项目实地参观考察一些企业，拓宽视野，寻找商机。

4、坚持转变作风，优化投资环境。在招商工作中，把投资商的项目当作自己的项目，把投资商的困难当作自己的困难，积极主动为投资商排忧解难。加强对项目的协调督办跟踪服务，优化招商项目质量和服务质量，积极营造“便捷、高效、联动、诚信”的服务环境和“宽松、灵活”的政策环境，构筑环境高地，形成投资洼地。

5、积极做好承接产业转移，受驻点招商的影响，部分承接产业转移的企业已开始源源不断地涌向。

县委、县政府领导对招商引资高度重视，亲力而为，今年来已有以下七个项目在我县成功签约启动。

1、20\_\_年1月27日，县人民政府与河南省商城县开源环保设备有限公司在猛洞河大酒店签订了县城污水处理厂bot项目。该项目总投资2600万元，合同引资2600万元，截止目前，到位资金700万元;

2、20\_\_年2月6日，县人民政府与大汉城镇建设有限公司在猛洞河大酒店签订了县城综合运营开发项目。该项目总投资10亿元，合同引资10亿元，截止目前，到位资金万元;

3、中国烟草总公司投资的烟叶基础设施建设项目，合同引资30000万元，截止目前，到位资金万元;

4、广州天华企业(集团)有限责任公司投资的永茂镍钼矿加工项目，合同引资1500万元，截止目前，到位资金500万元;

5、临安横路中药材专业合作社投资的五步蛇养殖项目，合同引资1100万元，截止目前，到位资金400万元，已完成养殖场房等基础设施建设，正准备引进种蛇;

6、嘉汉林业(中国)投资有限公司与县林业局签订的三家田林权转让项目，合同引资2200万元，截止目前，到位资金800万元;

7、羊峰山、大青山等区域风能发电项目，县人民政府与湖南中水投资有限公司于20\_\_年6月9日签订协议。

1至6月，我局接待前来我县实地考察洽谈方解石精深加工、南区民营中学、南山宾馆、生物能源发电、南山综合批发市场等项目的客商20多人次，武汉凯迪控股投资有限公司、远通(香港)有限公司、浙江金华置强房地产有限公司等企业的高层先后前来我县实地考察洽谈。

目前，南区民营中学、南山宾馆项目正在洽谈中。

一年来，我县共实施招商引资项目16个，合同引进内资198080万元，实际到位资金20300万元，完成州分目标任务数(71950万元)的。引进利用外资10万美金，完成州分目标任务数(150万美金)的。

二、家电下乡工作

家电下乡是一项惠农强农的民生工程，我局为了鼓励和引导农村家电市场消费升级，3月中旬深入芙蓉镇、龙寨镇等乡镇开展调研，并组织县财政、工商、金融部门和企业主、部分县人大代表进行座谈，针对家电下乡政策在实施过程中操作流程环节多、补贴手续繁杂等问题进行深入探讨。于4月23日召开全县家电下乡工作会议。

**商务季度工作总结个人21**

今年以来，根据县委、县政府《20××年全县软环境和效能建设工作意见》和《20××年软环境和效能建设考评奖惩暂行办法》文件精神，围绕服务企业，助推经济发展，建设效能商务这一目标，不断优化发展环境，加强效能建设，推进商务经济又好又快发展，较好地完成了软环境和效能建设的目标任务，现汇报如下：

>一、强化领导，高度重视软环境和效能建设

今年以来，为推进软环境和效能建设再上新水平，不断优化服务环境，提高办事效率，我们进一步强化对软环境和效能建的领导，调整成立了主要负责人任组长，分管负责人任副组长，各职能科室负责人为成员的领导小组，根据县软环境和效能建设实施意见的要求，召开了局班子成员会议，机关全体人员会议，认真学习文件精神，提高对软环境和效能建设重要性、必要性的认识。结合本部门的具体情况，制定下发了本部门软环境和效能建设实施意见、工作计划和行事历，按照要求做好项目进展、主题教育实践、践行承诺和联企挂钩等重点工作，实行每月一通报，每季一考核，半年一总结。以崭新的面貌，一流的业绩展示商务人形象，形成“效能无小事，事事皆有责”的工作机制。

>二、开展活动，推进软环境和效能建设落到实处

商务部门承担着全县“三外”经济、内贸经济和粮食经济的管理、服务，工作面广量大，基于这一要求，我们从部门实际出发，从做好重点工作入手，扎扎实实落实行软环境和效能建设的各项工作。

1、认真落实软环境和效能建设项目推进。今年软环境和效能建设工作起点高、要求严，在项目上作了创新。围绕这一要求，我们认真落实、分解和实施项目，确立强化教育、科学行政、平台建设、质询评议、长效管理5个方面的建设，明确了责任人、责任科室和实施步骤、具体要求，从而使软环境和效能建设项目有序推进，落到实处。局班子成员和科室负责人多次走访挂钩联系企业，现场帮办服务，现场协调解决相关问题，受到了挂钩企业的好评。如帮办企业腾威电子、华天通科技等企业，我们专门落实帮办人员，定期上门帮办服务，随叫随到，先后为企业协调解决土地、用工、资金等方面的问题20多个。

2、积极开展“优服务、助发展”主题实践活动。今年我们将这主题活动贯穿于全年工作的全过程。年初经过认真筛选，确定创优开放型经济服务环境作为实施项目，采取多种形式和举措，进行政策和业务培训，搭建载体和平台，优化开放型经济发展环境，承办科室创新服务举措，深入服务企业，调查研究，了解企业所思所盼，举办了全县外资业务培训沙龙，邀请市商务局、县建行等专家学者讲解如何利用外资和外商投资政策，现场为服务对象释疑解难，提高了参训人员的政策业务水平，推动了外交项目落地质量，受到了与会人员的一致好评。在主题实践活动中，坚持项目导向，突出项目要求，积极为企业解决外资、外经、外贸方面的困难，特别是为小微企业提供出口信用平台，解决了出口企业出口风险，为企业保驾护航，全年为企业向上争取300多万元，解决了企业资金不足的困难。其他相关科室也能结合各自的工作，确立一个服务主题，开展了创建合作社、文明执法等活动，从而有效地推进了活动深入开展。

3、认真做好公开承诺、践诺活动。为了履行部门职能，提高办事效率，更好地服务基层、服务企业，我们针对部门的实际情况，围绕“务实、高效、开放、共赢”的商务精神，从5个方面面向社会作出了公开服务承诺。班子成员通过新闻媒体，面向社会各界郑重承诺，接受全县人民监督。服务窗口购销调控科也进行公开承诺，从办事流程、市场监管、文明接待等方面接受群众监督。10月中旬，局主要负责人带领相关科室负责人，围绕承诺内容，走进“勤廉热线”，就服务“三外”经济，搞好内贸管理、抓好夏粮收购等方面，与企业负责人、城乡居民、售粮农户进行互动交流，宣传相关政策法规，解答听众提问，增加了全社会对商务职能、服务范围等方面的了解。

4、积极开展“争当业务骨干和服务能手”主题教育活动。召开了机关全体人员开展“争当业务骨干和服务能手”活动动员会，党委副书记就开展主题实践活动作了动员部署，职能科室、服务窗口负责人作了表态发言，张俊梅局长从提高认识，积极参与，增强开展主题教育实践活动的自觉性；明确要求，抓好落实，提高开展主题教育实践活动的成效；精心组织，加强领导，切实把主题教育实践活动引向深入三个方面对开展好、实施好主题教育实践活动作了要求。重点开展“六个一”和“三赛三评”活动，活动以来，已受到初步成效，特别是在为企业办实事、解难事帮办服务方面成效明显，据统计，先后为帮办企业提供服务130多件，受到了帮办企业、基层企业的一致好评。

5、开展机关重热点岗位人员质询评议活动。于11月下旬对机关中层及热点岗位干部进行质询评议，要求他们对照工作职责，认真准备好书面报告，向服务对象、行风监督员、机关全体人员进行述职，并进行了满意度测评，使中层干部进一步增强了服务意识、大局意识和责任意识，自觉接受服务对象的监督。

6、切实做好软环境和效能建设的宣传工作。今年以来，我们十分重视软环境和效能建设的信息宣传，做到以工作推进信息宣传，以信息宣传促进工作，开展了以读书教育活动、商务工作大讲堂和机关目标考评等活动。全年共有100多篇信息被县以上媒体采用，粮食信息全市第一，其中被省、市主管部门采用90多篇，被组织、纪检、宣传等部门采用10多篇，被行政效能采用2篇。有效地促进了商务工作的开展。

>三、强化督查，抓实抓好软环境和效能建设

今年以来，我们根据机关工作特点，着力从转变职能、改进服务方面入手，做到常抓不懈，一抓到底。首先从教育入手，坚持每周五学习日制度，重点学习上级文件精神和软环境和效能建设方面的要求，提高机关工作人员服务意识，敬业精神，不断改进服务态度，提高服务水平。其次严格考核，重点考核机关工作人员办事效率、敬业精神、工作纪律等执行情况，将教育与考核有机结合，增强工作人员责任意识、服务意识，使软环境和效能建设成为机关工作人员的自觉行动。

**商务季度工作总结个人22**

岁月如梦，时光如梭，转眼间大学的生活已经成为过去，我也踏上了工作岗位。俗话说的好，“十年育树，百年树人”。在学校度过10多年的我，终于迈向这个展示自我的平台，荣幸地成为了一名宇通人。严格算起来，我是第二代宇通人，也正因如此，我对于宇通有着更为特殊的感情。这种情感，犹如孩童对于父亲，怀着一份最真的仰慕和崇敬。在这个亲如家人的大团体中，相信我会一直抱着感恩的心来工作。

曾经，我也年少轻狂，上学的时间不短，却没有好好珍惜利用，荒废了大好青春。而今，我站在宇通这个大舞台上，通过比以往更犀利地剖析自我，豁然开朗。原来以前的自己，一直缺少的是责任心。因为没有责任心，才会把学习看得那样轻；因为没有责任心，才会不够追求上进；因为没有责任心，才会荒度时光。“亡羊补牢，时犹未晚”，尽管我的往昔不够灿烂，可是我已明白自己缺失的东西。未来的路还长，相信我会揣着责任心踏实地走下去。

20XX年1月3日我进入宇通房地产开发公司参加工作，现就大半年以来的具体工作情况做如下总结：

记得刚开始来到宇通商务酒店工地时，因为在学校学的都是理论性的知识，缺乏工地现场实践的机会和经验，看到什么都觉得新鲜，对于图纸方面及现场施工更是弄不通透，身为宇通人，我认识到必须加强学习，在工作中不断接受新的知识，要积累丰富的经验，勇于进取，坚持充电，提高自身的综合素质，尽己之所学，尽已之所能，使自己成为宇通的有用之才，可用之才，能用之才；后来通过认真研究图纸、查看图纸规范说明、翻阅图集，在施工现场有不明白的问题及时请教有经验的施工技术员和监理；在每周的例会上认真听取并做好会议记录内容，会后认真琢磨并消化其中的管理经验，慢慢的我在施工现场从模板的支设、钢筋梁（柱）的配筋、绑扎、搭接、混凝土的浇筑及施工现场的调度中一点一滴积累起来了自己的实践经验。

工作中的不足与今后努力方向：

半年来的工作虽然取得了一定的成绩和进步，但也存在一些不足，主要是专业水平不精、现场管理协调应变能力有待提高、在工作中缺乏持之以恒的精神。

我还要向公司优秀的宇通人学习，学习吃苦耐劳，乐于奉献，敢于拼搏，勇往直前的工作作风和敬业精神。在工作中既要会干，能干，还要巧干，精干，不断磨砺头上竞争的触角，活跃头脑智慧的灵光。

相信通过自身的不断学习，我会成为一名合格的宇通人。我会向领导们学习，向同事们看齐，努力褪去自身的不和谐因素，深深地融入到宇通这个大集体，以宇通精神为我之精神，以宇通文化为我之向标。

总之，在下半年的工作中，我要克服之前自身存在的不足之处，将以崭新的面貌、高度的热情去干好工作，请领导放心。

**商务季度工作总结个人23**

1、14：45分之前严格遵照酒店仪容仪表的标准着好装后到房务中心签到；

2、与早班文员做好交接，看交班及交接好特殊事件，如有不清楚马上询问，根据签领情况清点物品（钥匙、借物、酒水、代销品、遗留物、传呼）；

3、检查文档和报表归档及传送情况、借物跟催、工程维修、房态更改等相关情况，并跟进早班交接下来的特殊事项；

4、15：00楼层领班与房务中心核对房态，如有房态差异，报前台大堂副理核实原因；

5、17：00早班领班归还领班和服务员钥匙、传呼时，检查是否有破损并作好记录；

6、与早班领班核对借物情况，归还时检查物品的完好并核对数量，如有差异落实到人并做好登记；

7、17：30和18：00分两批进餐；

7、协助楼层作好对客服务工作；

8、23：00前将所有的单据交前台收银签字确认，注明转房或其它事宜，底单留档；

9、完成上级交待的其它事项；

10、做好交接班，由下一个班次的文员签字后方可下班；

**商务季度工作总结个人**

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！