# 业务工作总结怎么写：业务工作总结大全

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2025-05-30

*工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究,并分析成绩的不足,从而得出引以为戒的经验。下面是本站为大家整理的业务工作总结，供大家参考。　　业务工作总结　　几年来，在各级政府的正确领导和上级业务主管部门及学...*

工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究,并分析成绩的不足,从而得出引以为戒的经验。下面是本站为大家整理的业务工作总结，供大家参考。[\_TAG\_h2]　　业务工作总结

　　几年来，在各级政府的正确领导和上级业务主管部门及学校领导的具体指导下，我认真学习各级教育工作会议精神，按照新课程标准授课，认真贯彻实施党的教育方针和政策，以对学生高度负责的态度勤奋工作，在德、能、勤、绩各方面都取得了一定的成绩。现将任现职以来的工作情况总结如下:

　>　一、思想认识

　　我坚持四项基本原则，坚决拥护中国共产党的领导，忠诚于党的教育事业，努力学习党的教育方针政策，并且做了大量的学习笔记，写了大量的体会心得，以马列主义毛泽东思想作为自己教学教育工作的指针，使自己的思想上了一个新的台阶，在同事、学生的心目中起到了榜样的作用。对自己要求严格、严于律己，平时积极参加各种集体活动。几年来，我积极参加各类政治业务学习，努力提高自己的政治水平和业务水平，服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校内外的各项工作。

　　>二、教学工作

　　在教学工作方面，尽管的教学任务非常重，但不管怎样，为了提高自己的教学水平，平时认真学习理论知识，翻阅大量的书籍及从网上搜集有关教学的资料。我经常翻阅《优秀论文集》、《青年教师优秀教案选》等书籍、杂志，坚持听课，交流经验心得，虚心请教有经验的老师，还争取机会多出外听课，从中学习别人的长处，领悟其中的教学艺术。每上一节课，都做好充分的准备，在备课过程中认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际情况设计教案，精心准备课件。我的信念是--决不打无准备之仗。

　　我主要担任毕业班的数学教学。对学生的思想、学习以及家庭情况等我都做到了一清二楚，对教材经过努力钻研摸索，也做到了胸有成竹，所以工作起来比较顺利。优生培养、后进生转化工作是教学工作的重头戏，因为一个班级里面总存在几个尖子生和后进生。对于优生给予足够的重视，培养他们将数学知识运用到日常生活中，培养他们的知识迁移能力和自学能力，培养他们刻苦的钻研精神和敢于怀疑勇于创新的精神。对于后进生，我总是给予特殊的照顾，首先是课堂上多提问，多巡视，多辅导，然后是在课堂上对他们的点滴进步给予大力的表扬，课后多找他们谈心、交朋友，使他们懂得老师没有把他们“看扁”，树立起他们的信心和激发他们学习的兴趣，最后是发动班上的优生自愿当后进生们的辅导老师。令我欣慰的是优生们的表现非常踊跃。当我问他们为什么那么喜欢当辅导老师。他们说:“老师都那么有信心他们会学好，我们同样有信心。”同时，我非常重视学生的思想教育工作。经常结合教材对学生进行爱祖国、爱人民、爱集体、爱老动、爱学习等的思想教育，改造学生的价值观、人生观、世界观，使学生形成良好人格。

　　我努力做好与家长的联系沟通工作。我主动与家长通过电话、家访等的方式进行密切联系，了解学生在家的学习与生活情况，也向家长汇报其子女在校的情况，争取与家长的教育思想达成一致。当家长对我的工作提出意见的时候我非常乐意接受，并且调换角色站在家长的角度去考虑问题。结果，绝大部分的家长对我是非常信任和尊敬。

　>　三、考勤方面

　　我在做好各项教育教学工作的同时，严格遵守学校的各项规章制度。做到不迟到，不旷课，不早退，有事做到请假，按时完成领导安排的各项工作，处理好学校工作与家庭琐事之间的关系，处理好同事的关系，不论学校分给自己哪一项工作，我都配合同事尽自己的努力把工作做好，圆满完成学校交给的任务。

　>　四、主要成绩

　　几年来，在学校领导的关心下，在老师们的热情帮助下，自己任教的学科取得了非常好的成绩。历次考试成绩均名列全镇前茅，历年的中考中数学学科成绩均非常理想。为高一级学校输送了大量合格新生，为学校争得了荣誉。日常工作中，我还精心钻研教育教学理论，密切关注教育最新动向，撰写论文并择优向报刊、杂志投稿。

　　今后，我将继续努力，使自己的各项工作都在原有的基础上再上一个新台阶!

**业务工作总结**

　　我是XX年初走上新钢联的外贸工作岗位的。在过去的一年中，我边学边干，亲身经历了新钢联外贸工作的艰辛、开拓、和进步。

　　与新钢联的其他业务相比，我们的外贸业务还显得很弱小，共有5个人。在XX年中，我们完成了出口贸易44890吨。其中60%以上为从首钢之外的厂家采购后出口的。这个数字虽然不大，但我们付出的发奋是很大的，这个数字是XX年的8倍，我们全年实现了外贸利润330多万元，不仅仅超额完成了全年的计划任务，同时也显示了新钢联的外贸业务在过去的一年里确实有了长足的进步。

　　回顾过去一年来的工作与成效，我们几个做外贸工作的同志都深深地体会到，我们是在新钢联公司领导的亲自关怀指导下成长起来的，是在各部门同事们的用心帮忙配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在那里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。

　　下方我分两个方面向大家汇报自己过去一年来在外贸这个全新的工作岗位上的收获和体会。

　>　一、克服困难，在工作中边学习边摸索，做到从内贸到外贸的成功跨越。

　　我不是外贸专业出身，最初转到外贸岗位时，以为自己有从事内贸业务的基础，外贸业务不会难到哪去，没想到工作一上手后，其中的感觉完全不一样，除了外语要过关，专业知识更是至关重要的。国际贸易实际上是由贸易洽谈、签约审证、备货订仓、制单结汇几个部分组成，而每一个部分都具有很强的专业性。因此我一上岗，就感受了不小的压力。知道要想胜任这项工作，首要任务就是学习。但由于我们人手少，任务在身，不可能是先学习再上岗，只能是一手托书本，一手干工作。因此在XX年中，我把大部份业余时刻都用在了强化外语、学习外贸专业知识上了。从一开始我就给自己制定了雷打不动的学习计划，不管工作再忙、家务事再多、都务必抽出一些时刻学习。在家里，经常是孩子睡下了，就是我最踏实的学习机会，时刻长了，孩子问我：母亲又上大学了在工作中为了弄懂一个概念，我必须要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮忙解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时刻细细消化，逐步提高。学以致用，让我增长了知识，练就了本领，提高了技能，在工作中的自信心也在不断增强。

　　例如，外贸业务中的审证工作，是一项很重要的资料，如果有问题我们不能及时发现，就直接导致我们公司结汇的风险。因此用户往往会为了保护自己的利益设法打擦边球，我们收到的每一份信用证都会存在一些开证行或申请人提出的特殊要求，这其中就会隐藏着对我们的不利条款，这种状况碰到的多了，我们外贸组的几个人也就习惯了对信用证中自己拿不准的条款，都会提出来相互之间进行切磋，经验不够用了，就查找相关书籍寻找依据，请教银行也是家常便饭。XX年，我共经手处理了16份信用证，在自己的审证过程中发现有些条款不利于我们安全结汇，每一次我都会坚持要求外商修改，虽然要求外商改正信用证是一件个性麻烦的工作，有时外商为了自己的利益经常会坚持自己的意见，甚至很不客气地同我们发脾气，但为了公司利益，我都会在耐心的商谈之中，坚持不放下原则。16份信用证中以前有40多处都是在审证中发现于我公司结汇不利，我都坚持据理力争，直到信用证修改满足我们的要求为止，从而确保了资金正常回收。

　　外贸合同的履行是以单证的往来为基础的，专业人士通常称其为单据买卖。我们制作的单据和交单时刻如果与信用要求存在不符点，就无法保证货款及时、全额的收回，单据的作用和其重要性是可想而知的。因此单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的资料。起初正因业务生疏，总是越着急越抓不住重点，屡屡出错，当辛辛苦苦加班加点赶制出来的一大堆单据，被银行挑出毛病退回来重做时，心里真不是味道。记得有一次中板合同交单，由于外商要求将几个合同交叉发货，又在一个信用证下，分出多套单据议付，经过反复调整，离交单的时刻只剩一天，这个时候我只能抱着所有单据，在银行与审单员一块过单，直到银行快关门了，单据才最后寄出去了。为了抢时刻，银行工作人员陪着我饿了一天肚子。

　　经过近半年的实践积累和不断摸索，到下半年，制单工作对我已不是太大的难题了。XX年我共制单45套，每一套都是数拾页的单据和数不清的数据，按时、如数收回货款760余万美元。在制单中我体会到不仅仅需要娴熟的专业知识和清醒的头脑，更需要是对工作的高度职责心。

>　　二、精心尽力做事，发奋为公司多创效益

　　XX年4月份以后，总公司出于业务分工的思考，新钢联的出口业务只能在首钢以外的市场寻求发展，只能透过外采的方式组织出口资源。这种方式对于我们这种冠以首钢头衔的公司来讲是很艰难的，正因外商知道你隶属于首钢，他就期望从你这儿拿到首钢的产品，规模大一点的钢铁企业都有外贸经营权力和潜质，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

　　但是新钢联公司的特点就是要变不利条件为有利条件，用自身的发奋，开创出一条自我发展之路。

　　在大家的帮忙配合下，我从江阴西城钢厂采购欧标圆钢965吨，江苏溧阳扁钢厂采购美标扁钢2447吨，包钢采购欧标圆钢2423吨。分别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板13308吨，XX年，由我经办出口钢材合计19143吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的发奋和精心尽力的工作是分不开的。

　　XX年10月份，从包钢友谊轧钢厂采购2423吨圆钢的事给我留下很深的印象。

　　当时我公司与包钢友谊轧钢厂签订了圆钢采购合同2500吨。正因要赶在国家退税调整之前发运，因此我们要求他必须要在11月30日前将全部圆钢运抵天津港，具备装船条件。(书村网mcqyy)

　　正因此批圆钢是首次出口欧洲，因此在外包装、挂牌、材质证明等方面都有特殊要求，保证产品质量和履约信誉很重要。尽管我们在与包钢的采购合同中作了明确的约定，包钢也紧赶慢赶，最后在12月4日将我们所需要的货物运到了天津港，但当货代理货时却发现了许多与合同规定不相符的小问题，如包装、刷色不规范等。接到货代的信息时已是周五的下班时刻，可如果不去现场验货就有可能出现问题，造成外商索赔，不及时处理，错过船期，就有可能造成退税损失。想到这些，我只能把孩子交给生病的婆婆照看，周六一早赶往天津港，与货代一齐按工厂的明细一一理货，对于出现的问题反复与工厂沟通、确认，最终得到了厂方的明白和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在12月14日前具备报关条件。

　　透过XX年的工作总结，我的确有很多感受和体会，但让我感受最深的是：自己很幸运，虽然在外贸工作中吃了不少苦，受了不少累，但我有一个领导关心、同事支持、蓬勃向上的群众，有老同志的传帮带，我从中学到了很多东西。最突出的体会是：新钢联的外贸比起首钢国贸，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们坚信，只要大家共同发奋，这个“难”字也会造就出能吃苦、敢打硬仗的外贸队伍，敢于战胜困难，就能建立出具有新钢联特点的外贸事业。

　　XX年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结XX年的经验，重点在产品开发上和市场拓展上下功夫，在队伍建设初见成效的基础上，以更加饱满的热情，为我公司外贸事业做大做强而发奋工作。

**业务工作总结**

　　如果在一年前你问我：你喜不喜欢做业务?我的答案绝对是否定的!业务曾经是我最讨厌的一个职位，也是我避之不及的职位。但是今天你如果问我：让你去做文职工作，你肯吗?那我的答案肯定也是否定的!因为在一年的打滚里我已适应了业务生涯，溶入到了这个角色之中。

　　没错，没做业务之前我以为自己这一辈子应该就是在文职这个岗位呆下去的，不会有什么波浪，也不会有大的收获。在那个时候，心智仍然停留在大多数女孩的意识里，平平稳稳的工作，这就是女孩子应做的事。走上业务这一块并不是我自愿的，因为工作需要，也是有点私心，总觉得自己不能碌碌无为的过一生，必须想办法的提升一下自身素质!如何提升?那应该要从业务做起!有句话是这样说的：从一个公司的每个部门、每个工作都尝试过，那么当自己拥有事业的时候那就事半功倍!当我都尝试了这些工作之后(老总及财务还没尝试)，从一个角度来看，我是辛苦的，从另一角度来看，我是幸运的，一路中国给了我施展才华的平台，而我回报以我的努力及热情。滴水之恩涌泉相报，这就是我的个性!

　　从刚开始接触业务的时候，心态确实不那么端正。反反复复的，总是觉得自己不适合这种工作，还是去找份安稳的工作吧，周而复始的延续那种日子吧，但这时也会有另一种声音出现：不行，你不能就这样子，要知道你是最棒的，做那些工作只能浪费了你的青春!两种声音交替，每天很累，最累的却不过是心灵的承受能力。公司是做网络通讯产品的，非传统行业可比，通过电话与网络招商，对客户在另一头的情绪变化无从得知，只能从电话里头靠自己的能力来辨别，因为没经验，刚开始两个月基本上没出个单，靠公司养活，虽有惭愧，但亦不足以令我倒下。老总是个具有宽广胸怀的人，对于员工的培训方面花费了大量的精力，对我更是严格要求，不出单只能代表我的经验不足，没找对方向，没找到技巧，老总手把手的教我做业务，提供了许多的机会，慢慢的，我渐渐溶入这个职位之中，一个单，二个单，都来了，我终于也松了口气。

　　技巧，对于做业务的人来说是个很重要的环节，其次是产品知识，熟透了产品那客户半夜打电话来咨询也能随口拈来、对答如流;心态是很重要的，每一个人都有惰性，这时候要有旁人的指引的，更多的靠自觉，凡事要旁人教，那一辈子也不会成长!

　　一年来，足足一年，我曾经无助，曾经彷徨，最终找到了方向，虽说不上得心应手，却也略有成绩，的收获在于令自己成长了不少，业务，是一个很好的炼油缸!

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！