# 商务周报告工作总结(热门82篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2025-06-05

*商务周报告工作总结1一年来，在局党组正确领导下、在市局的具体指导下，XX县商务稽查工作发扬“攻坚克难、务实创新”的精神，在食品安全管理、成品油市场管理、单用途商业预付卡管理、散装水泥推广等方面履行职能，严格执法，有效地规范了行业经营秩序，切...*

**商务周报告工作总结1**

一年来，在局党组正确领导下、在市局的具体指导下，XX县商务稽查工作发扬“攻坚克难、务实创新”的精神，在食品安全管理、成品油市场管理、单用途商业预付卡管理、散装水泥推广等方面履行职能，严格执法，有效地规范了行业经营秩序，切实保护了消费者合法权益。

一、突出重点，加强监管，推动食品安全工作深入开展

商务局作为食安委的一个重要成员单位，主要负责酒类监管、生猪屠宰方面的食品安全。20xx年，我局紧紧围绕“构建民生商务，关注食品安全”的目标，在打击假冒伪劣酒、生猪私屠滥宰等方面加强执法监管，落实食品安全，保障让群众喝上“放心酒”，吃上“放心肉”。

>1、加强食品安全工作领导小组。

明确了由一把手亲自抓，分管领导具体抓，将食品安全工作纳入全局工作目标管理，并分工落实到相关业务股室，全局上下共同参与的工作格局。

>2、加大宣传，强化意识，营造食品安全监管良好氛围。

3月12日，商务综合执法大队组织开展“构建民生商务，关注食品安全”为主题的12312宣传活动，活动通过挂横幅、现场发放宣传资料、开展执法检查、邀请电视台等多种宣传形式，积极推介12312商务举报投诉热线，提升商务执法形象，此次活动共向群众发放宣传资料20xx多份。6月份，我局由分管领导带队，组织执法大队的执法人员参加了食品安全宣传周活动。6月23日，我局通过设立宣传咨询台、悬挂标语、图片展览、发放宣传单、现场摆放真、假酒等形式宣传了商务领域相关的食品安全法律法规，向群众耐心讲解如何鉴别假酒，如何挑选新鲜的、放心的猪肉，如何识别病猪肉，引导消费者安全消费，共发放宣传食品质量安全相关资料2200余份，悬挂宣传标语4条，布置宣传展板3块，接待百姓300余人次。

>3、积极开展肉品专项整治行动，打击私屠滥宰等违法行为。

一是加强日常监管与专项整治相结合。执法人员除了坚持每天早上的上市检查，每星期保证一次专项检查，特别端午节、清明节等重大节假日与高考期间成为肉品监管的重要时段，集中对农贸市场、学校食堂、职工大型食堂及定点屠宰厂等鲜肉经营场所进行检查，检查肉品经营单位累计100多家，共查处非法屠宰、肉品来源不明的案件10多起，确保市民吃上“放心肉”。

二是严厉打击私屠滥宰等违法行为。春节前夕，针对私屠滥宰窝点多、销售集中、执法难度大的特点，我们及时向县食安委汇报，争取联合执法，加大执法力度，对全县生猪肉品销售情况进行整顿，分门别类，对自宰销售肉品质量好的进行劝导，让其主动放弃销售，依靠亲朋、邻居解决剩余肉品。对于生猪肉品经营户，坚决予以取缔。捣毁生猪屠宰窝点1个，取缔非法销售户32家，有效地维护我县生猪肉品市场秩序。

三是加大对生猪定点屠宰厂的监管力度，规范屠宰厂的操作规程，对生猪定点屠宰厂，采取定期日常监管和不定期抽查的监管方式，坚决杜绝了屠宰病死(害)猪，保证了上市肉品的质量。严格执行“两章两证”制度，有效保障市场销售肉品的质量，同时加强对生猪定点屠宰厂的台帐管理，对屠宰设备设施、环境以及生猪屠宰肉品的质量进行检查，确保生猪定点屠宰场肉品出场合格率为100%。

**商务周报告工作总结2**

今年以来，我局结合实际，扎实开展电子商务精准扶贫，助推脱贫攻坚，现将半年来开展的工作总结如下：

>一、主要工作开展情况

>二、存在问题

（一）我区电子商务发展仍处在起步阶段，还存在着应用范围不广、水平不高、主体不强、配套支撑体系不完善等诸多问题，使我区电子商务应用覆盖面和渗透率不高，无论是开展电子商务的企业数、行业性公共服务平台的数量还是客户分布数量均较少。

（二）农产品的生产和农用品的需求从某种程度上讲有很大的\'不稳定性，农产品生产不集中，生产措施和标准缺乏统一性，农产品种类繁多但是数量和质量往往层次不齐，农产品附加值无法得到有效提高，储藏保鲜技术低下，从而又制约了电子商务的进一步发展。

>三、下步工作计划和目标措施

（三）加大宣传推广。大力宣传发展农村电子商务扶贫的各项举措，提高居民认识，营造浓厚氛围，增强电子商务产业投资与发展信心。

**商务周报告工作总结3**

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：

一、（产品化）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？这些都是我需要学习的，了解公司的产品价格、每一个产品型号、各个产品的大类、产品的组成成分与产品的性能，产品的优势，了解墙体保温与我们所做产品的关联性。

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。

（3）论坛法，去有关的商业论坛，那些里面有很多谈论关于有关类似产品的提问，去那里介绍公司，从而推销自己的公司，通过自己的博客，聊天工具去宣传自己的公司。

（4）逆向法，我们是做建材市场的，想想用我们这个产品的行业，与他们建立关系，也是迈向市场的一步，像一些保温公司，房地产公司，建筑公司，或者施工的个人，都是我们产品的适用对象，从这里着手，从而有机会寻找我们的经销商，像他们推销应该也是个不错的选择。

**商务周报告工作总结4**

>一、全面完成市县下达的社会消费品零售总额指标。

20xx年，县下达的指标任务为亿元。1—9月，全县社会消费品零售总额累计完成万元，完成目标任务数的，同比增。其中：批发业完成万元，同比增;零售业完成万元，同比增;住宿业完成万元，同比增;餐饮业完成万元，同比增。

>二、积极开展生猪定点屠宰管理工作，确保人民群众吃上“放心肉”。

20xx年1—9月累计屠宰生猪26000头，为全县人民提供鲜猪肉300余万千克。检出病害猪184头，并进行了无害化处理。

20xx年是《^v^生猪屠宰管理条例》颁布实施三周年，加大执法力度，从源头上杜绝病害猪肉流入市场，保障广大人民群众吃上放心肉。

>三、加强县境内成品油市场监管。

开展对县境内29座成品油零售经营企业的管理工作，积极开展安全检查，做好年检工作。

20xx年将开展以下工作：

1.明确、细化加油站责任，增强加油站做好安全工作的积极性和主动性，与成品油经营者签定安全责任书，明确成品油经营者日常用电、用火安全以及其他安全防范工作责任，确保从源头上减少安全事故的发生。

2.继续加强对成品油市场日常监测力度。

>四、做好盐业市场监管工作，确保人民群众吃上“放心盐”。

充分利用盐政管理所职能，认真贯彻落实《食盐专营办法》、《食盐专营许可证管理办法》、《食盐加碘消除碘缺乏危害管理条例》等法律、法规。加强盐政执法，加强对全县15家食品加工用盐单位、四个大型超市、三个主要乡镇集市、一个农贸市场和县城范围内的47户食盐经营户的监管。

>五、酒类流通管理工作

**商务周报告工作总结5**

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。

**商务周报告工作总结6**

在省国际经济促进会的领导下，今年上半年培训中心根据商务部对出国劳务的培训要求、以及各外派公司外建项目单位人员培训计划共培训800余人次，这些外派务工人员远赴马来西亚、新加坡、日本、印度尼西亚和非洲等国参加当地的经济建设、工种涉及到电子、缝纫、食品、建筑、矿山挖掘等，他们既是劳动者又是我国的形象使者！

今年培训工作在领导的关心指导下有以下几方面的特点:

一、突出道德教育，提高出国人员自我约束的能力和水准。根据教材要求、我们收集具体数据和实例增加学员的形象感、进一步体会在外劳务期间、自我学习、自我约束、自我提高的重要性。明确在国外上班不仅代表自己单位的形象，而是代表祖国的形象、华人的形象。

二、加强法制观念的培训：通过合同常识的讲解，进一步理解增强法制观念的自觉性，采取理论和实例结合的方式让学员明白，现代社会是一个法律的社会，在世界上任何一个国家只要违反了法律，都要受到法律的制裁。

三、顺应新的形势、增加防病治病知识。根据世界上从去年下半年流行甲型H1N1流感的严峻形势，我们编印了有关防病治病讲义，专门强调了“防”的重要性。此外还专门收集了“艾滋病”最新发展数据和实例、努力通过讲解达到提高学员自我防控的自觉性。

四、提升心理素质的培训、增强应对突发事件的能力。根据商务部要提高外派劳务人员应对突发事件的能力的要求，我们突出宣传防控意识的重要性、一方面是自我心理素质的培养，要把出国后的困难想的多一些、提高自我承受能力，而是当突发事件发生时要有足够应对事件、处理事件的能力。

五、远赴四川灾区培训、减免灾区学员的部分学费。应中鼎集团的要求今年四月我们前往成都广元培训劳务人员60多人，同时我们实地目睹了灾区人民抗震救灾感人事迹，在得到促进会领导同意后及时减免这批学员部分学费、培训结束后我们前往东河口地震爆发点向遇难者献花。

下半年我们将继续深化讲课内容，不断地提高讲课的质量、把劳务人员素质培训提到一个新的高度。

**商务周报告工作总结7**

在市委、市政府的坚强领导下，我市商务工作以“两个中心、四个襄阳”为战略引领，始终把建设汉江流域商贸中心和对外开放高地作为第一要务，攻坚克难，开拓创新，坚持转型升级、开放提升、内外联动，较好地保持了商务经济平稳、快速、健康发展的态势。

一、主要工作情况

(一)以扩大内需为统领，开创流通业发展新格局

20\_\_年，全市实现社会消费品零售总额亿元，同比增长，增幅全省第一，消费规模位列全省第二。

三是积极打造现代流通体系。已经建成社区连锁便利店200多个，年销售额过3亿元。启动了城市共同配送试点工作，选取了一批有代表性的企业，重点推广连锁超市、批发市场、农产品、食品药品冷链共同配送和电子商务共同配送。“万村千乡市场工程”在全市已建成配送中心7个、农家店20\_\_家。作为全国第三批农产品现代流通综合试点城市，四季青农贸城、竹叶山农产品交易中心、襄州新发地百应农产品物流园等试点项目的示范带动作用，有力推进了我市农产品流通体系建设，农产品物流在襄阳形成聚集效应。

四是积极推进商贸惠民工程。市区新培育早餐工程示范店15家，总数达到37家，早餐原材料配送示范企业6家。重点培育了襄阳关爱、湖北好姐妹、湖北展颜等三家大型家政服务龙头企业，培育了襄阳手足情、湖北爱佳乐等两家中小专业型家政服务企业，建设了64个标准化家政服务连锁店。市区共启动改造菜市场35 个，其中28个菜市场完成改造，7个菜市场正在改造，春节前可以全面完成。明年6月底前，市区47个菜市场将全部改造到位。便民利民的商务工程受到越来越多的市民的关注和拥戴。

(二)以对外开放为主线，全方位推进“三外”工作

一是对外贸易实现新的突破。全市出口143429万万美元，同比增长，绝对额超越荆州、黄石，首次位列全省第三位，超额完成省、市目标任务。

目前，我市已获得五个国家、省级出口基地称号。以基地为依托的产品出口一直保持较高占比和增幅，其中机电产品出口占全市出口总额的36%，纺织服装、农产品出口增幅均超过50%。县市异军突起是去年我市出口的一大亮点，\_\_市、\_\_市、\_\_县出口突破1亿美元大关，\_\_市、襄州区突破2亿美元。

国际市场开拓日益多元化。我市对主要出口市场均保持较高增长的态势。东盟、欧盟、美国仍是我市三大贸易伙伴。作为我市出口主力的机电产品，已远销世界150多个国家和地区。

二是利用外资再创新高。我市新批外商投资企业21家，实际使用外资53746万美元，同比增长，排名全省第二，全面完成省、市目标任务。

一年来，我们突出做好重点企业、重点项目的外商投资、增资工作，切实做好在谈项目的跟踪服务和落实。安排专人、明确责任，项目不落地不撤兵，狠抓在谈重点项目不放松。促成了一批大项目落户襄阳。今年21个新批项目中，合同外资在1000万美元以上的项目有9个，合同外资之和35350万美元，占新批项目合同外资总额的92%。

三是对外经济合作增势强劲。全市外派劳务2389人，同比增长倍。对外承包工程完成营业额万美元，是去年同期的倍。新批、追加境外投资项目5个，投资总额3958万美元，其中追加投资2107万美元。

襄轴股份以亿元人民币收购了波兰最大的轴承制造企业，成为湖北省国企海外并购的第一例，也是国内轴承企业海外收购规模最大的案例。

万宝粮油已经同中非基金达成入股式合作协议，非洲莫桑比克项目再追加投资亿美元，使该项目投资总额达到亿美元，开发土地增加到30万亩。

四是口岸建设取得重大突破。启动了襄阳“无水港”建设工作。由襄阳站发往宁波北仑港的出口集装箱铁路运费获得阶段性下调，中远集团在我市设立了省内第一家内陆集装箱还箱点，成为首家进驻我市“无水港”的央企;襄阳—宁波集装箱铁海联运班列开通，我市成为全省第一家与东部沿海港口开展铁海联运的城市。

按照市委市政府的统一部署，启动了我市一类航空口岸的建设申报工作，襄阳机场改扩建工程已经动工，现已开通航线11条，进出港旅客已突破50万人次。

(三)以商务项目为依托，争取试点示范工作再创佳绩。

20\_\_年，我局争取了3个国家级试点项目，分别是国家城市共同配送试点城市、全国第四批肉菜流通追溯体系建设试点城市和全国第二批中小商贸流通企业服务体系建设试点城市，获批项目和支持资金均为全省商务系统第一。其中，城市共同配送项目，中央财政每年支持3000万元，连续支持3年;肉菜流通追溯项目，获得专项建设资金2600万元。

(四)以建设区域性商贸中心为目标，大力实施商务领域跨越工程。

20\_\_年，我局负责编制的《襄阳市现代服务业发展规划》、《襄阳市主城区商圈建设规划》已正式发布，我局起草的《襄阳市关于促进现代服务业发展若干意见》和《关于加快中心城区商圈建设的若干意见》也由市政府发布实施。

经过多次谈判，东津国际会展中心项目招商工作取得重大突破，与卓尔集团的投资框架协议有望明年上半年签订。

**商务周报告工作总结8**

年初以来，全县商务工作在县委、县政府的正确领导下，紧紧围绕县委、县政府的工作思路，认真贯彻党的十六届四川、五中全会及全国流通会议精神，积极开拓城乡市场，努力促进国内消费，积极深化流通体制改革，大力发展非公有制经济，全力打造物流产业，认真实施“食放心工程”，加强行业管理与服务，狠抓市场体系建设和整顿规范市场经济秩序，切实加强宏观指导，全县商务事业呈现出快速、健康、协调发展的良好势头。

上半年全县社会消费品零售总额xx亿元，同比增长xx%，完成年度目标的xx%。其中：批发零售业完成销售额xx亿元，同比增长xxx%；餐饮娱乐业完成营业额亿元，同比增长xxx%。第三产业完成入库税金xx万元，同比增长xx%，完成年度目标的xx%。第三产业实现增加值xx亿元，同比增长xx%，占GDP的xx%，拉动经济增长xx个百分点。继续呈现出市场繁荣、贸易活跃、服务业快速发展的良好态势，除成品油供应阶段性紧张外，其他生产、生活资料供应相对过剩，有力地促进了工农业生产的持续增长和人民生活水平的显著提高。

>一、上半年全县商务运行的基本特点

（一）“假日消费”、大型商贸活动促进消费品市场日益活跃。上半年，元旦、春节、“五一”三个居民重要的消费时段，成为市场活跃和零售额大幅增长的重要动力。一个黄金消费时段，全县重点商贸企业实现销售收入近4000万元，同比增长20%。特别是元旦、春节期间，各种中高档、时尚商品销售全面升温，服装类、电器类和食品类商品销售猛增，餐饮娱乐业营业额迅速增长，成为消费市场的亮点。元旦期间，我县组织全县商贸企业、餐饮企业、美容美发业积极参加“20xx四川迎春购物月”活动。县内近20种名优特新产品参加了“20xx四川（南充）迎春购物商品展销会”。展销会期间，现金成交额300余万元，签订合同金额1000余万元。各商贸企业开展了形式多样的促销、酬宾活动，整个购物月活动持续1个月，受到了广大消费者的好评，全县所有参与企业销售额达1。5亿元。

（二）“商旅互动”初显活力。全县商贸企业紧紧抓住“ＸＸ第x届河舒豆腐节、第x届桃花艺术节”和“五一”黄金周，开展形式多样的广告促销活动。特别是经营河舒豆腐的餐饮企业，踊跃参加豆腐节的名菜、名店评选，推出各具特色的豆腐菜品，吸引广大游客前来品尝。短短七天，经营河舒豆腐的餐饮企业营业额突破110万元。节日期间进入桃花村进行促销活动的商家97家，营业额近百万元。桃花村33家农家乐在节日期间营业额达50余万元。“五一”黄金周期间，我县共接待海内外游客人。

（三）农产品收购市场活跃，特别是粮油国家托市收购和春茧收购形势良好。1—6月，全县完成粮油完成托市收购8960吨。全县春茧收购20。5万公斤，收购综合均价达18。5元/公斤。

（四）市场监管力度进一步加强，市场经济秩序运行良好。一是加大了节假日、突发事件等期间的市场监管力度，积极组织货源，做好市场供应，较好地保持了市场稳定。二是对事关人民群众身体健康和财产安全的重点领域、重点商品、重点环节、重点部位依法加大整治力度，开展了生猪屠宰、酒类、农资、蚕茧、食品等专项整治，维护了正常的市场经济秩序，营造了健康安全的消费环境。

>二、上半年的主要工作

（一）抓目标管理。年初，制定了全县商贸工作的目标任务和措施，并将目标任务层层分解落实，每季有分析，半年有总结。

（二）抓市场开拓。一是抓好假日经济，对元旦、春节、五一各大节日作出周密安排，帮助指导企业组织适销对路的商品，开展优质服务和大型促销活动。二是抓好大型商贸活动，积极组织全县商贸企业参加“20xx四川迎春购物月”活动和“20xx四川（南充）迎春财物展销会”。三是开展“河舒豆腐”名菜名店评选活动，共评出“河舒豆腐”名菜12道，“河舒豆腐”名店4家。

（三）抓招商引资和项目申报。一是引进成都客商在我县新建4星级酒店，已签订意向性协议。二是积极组织申报商品部的“万村千乡”工程项目、“双百市场”工程项目和“东桑西移”工程项目，目前“万村千乡”工程项目已获国家商务部批复，“双百市场”工程项目和“东桑西移”工程两个项目已报省商务厅。

**商务周报告工作总结9**

20xx年，我局在县委、县政府、市商务局和各兄弟部门的配合支持下，按照促进物流资源的优化组合和生产要素合理配置的发展要求，遵循现代物流业发展的内在联系和市场经济规律，坚持“政策引导、打破垄断、整合资源、扩大开放、企业为本、规范运作”的发展原则，我县现代物流业取得了好成绩。现将20xx年度的重点工作总结如下：

>一、加强领导，密切配合，促进现代物流业又快又稳发展。

>二、政府调控，统一规划，构筑现代物流业发展平台

建立政策引导和宏观调控为主的政策平台，加大物流业的管理力度，为物流业发展提供竟争公平、运作规范、服务优良的外部环境。促进我县大宗工矿产品、农副产品销售体系和重要工、农业生产资料采购与配送体系及城市农村消费体系建设，有力地保障了我县工、农业生产及城乡居民的生活需要。

1、本着“加强领导、统一规划、注重协调、做好服务”的工作思路，县商务局协调规划、计委、土地、财政、税务、交通等政府职能部门为推进安泽现代物流业发展提供有利条件，清除地方保护主义，统一协调各行业主管部门责任和义务，落实规划任务。

2、发布安泽物流园区、物流配送中心建设指南，贯彻执行国家物流产业技术标准，建立物流设施开发运营招标制度，引导社会各种所有制成份合理投资，允许外资投资物流产业。安泽县物流园区建设成效显著，对我县经济发展起到了明显的拉动和带动作用。

3、鼓励物流企业扩大物流经营范围和提升服务内容，对入驻物流园区企业、第三方物流企业和物流配送中心企业的建立和发展给予积极支持；要依照市场经济原则，规范运作，合理分担相关费用。今年，我县4家物流企业（三鑫运业、安捷运业、华能运业、平方货运公司）和九州超市物流配送中心发张态势良好，有力地推动了我县域经济的发展。

4、建立了物流业统计体系和考核指标，具体、翔实掌握了物流业企业的发展态势，更便利于我们对物流业企业的监督管理和指导。

>三、立足实际，合理利用，提高信息技术现代化水平。

**商务周报告工作总结10**

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。

**商务周报告工作总结11**

在县委、县政府的正确领导下，在县计生部门的直接指导下，为了确保我局今年的计划生育工作任务的完成，按照宁发[20xx]5号文件精神，我们紧紧围绕商务局年初工作目标，努力完成了全年的计生工作。实现计划生育率100％，持证结婚生育率100％，环孕检率100％,“四术”及时率100％，信访案件，违反计划生育查处率1OO％，无计划外生育和大月份引产的多项目标。我局上半年来计划生育工作，主要体现以下几个方面。

>一、加强计划生育工作的组织领导，确保计划生育工作顺利完成

严格执行计划生育工作“一把手”工程，实行“一把手”负总责，分管领导具体负责。计生专干具体抓的责任制，成立了计划生育工作领导小组，由局长任组长，同志任副组长，计生专干及各企业负责人为成员，并成立计划生育办公室，各企业法人代表为本单位计生工作第一责任人。我局始终把计生工作纳入议事日程，坚持不定期召开计生例会，学习和传达有关法律法规，掌握政策和业务知识，我局全体干部实行分片包干制度，并督促检查阶段性的工作任务的落实与包干责任计生工作同奖同罚，做到一级抓一级，层层抓落实。

>二、认真做好计划生育日常工作，建章立制，确保计划生育对象规范管理

计划生育工作事关改革发展，稳定和构建和谐社会的大局，涉及面广，情况复杂。以据年初计生工作实施方案，确保计生工作既抓紧又抓好。

一是对环孕检对象的重点管理。分片包干干部在春秋两季环检高潮会同企业负责人及时通知，环孕检对象及时完成任务。对于单职工家属则每年进行三次环孕检，对外出务工者，按时寄回有效证明，对未按时进行环孕检对象，实行联帮负责制，限期完成，否则，将按有关规定处罚。

二是根据宁计生领字(20xx)02号和宁发[20xx]5号文件的要求，认真围绕目标管理考评方案，继续开展“四清理六落实”专项活动，对历年以来违反计划生育政策进行清查，行政处理和经济处罚均处理到位。副局长同志多次会同局计生办人员深入到屠场进行督查和指导，由于工作认真负责。今年，没有出现违反计划生育的人和事。

三是抓计生基础性工作完善帐卡与经常性工作相结合。通过完善帐卡，及时掌握和反映计生对象情况。以经常性工作为主，重点放在育龄妇女对象上，及时落实节育措施和“四术”率上，并做好排查工作，全面杜绝超生现象的发生。

四是做好单独子女的再生一胎小孩的把关工作，真正做到符合条件的全部办理，不符合条件的坚决不办。

>三、严肃奖惩制度，确保计生工作措施落实到位

半年来，在县委、县政府及上级部门的正确领导下，进一步抓好本系统计划生育工作。解放思想、与时俱进、开拓进取、扎实工作，进一步建立和完善“依法管理、政策推动、综合治理”的管理机制，使商务局计划生育工作上新台阶。有一个新的起色，争取下半年取得更大的成效，百尺竿头，更进一步。

**商务周报告工作总结12**

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、20xx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、20xx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、20xx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20xx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。

**商务周报告工作总结13**

尊敬的公司领导：

时值年终，回顾全年工作，在公司领导的关心和正确领导下，在各部门协同配合下，我部门围绕下属新庄等五座污水处理厂积极做好与环保局、城管局、生态委、财政局以及其他相关政府部门的对接与协调工作，有效的保障了新庄等五座污水处理厂的生产运营和推进工作。现将20xx年工作总结如下：

>一、积极对接城管局和财政局收取水费

污水厂的良好运行必须要有充足的资金进行保障，因此水费的收取显得格外重要。在日常工作中，我部门积极做好水费收取每一步，每月按时完成水量的核对工作。但因政府20xx年预算中无污水处理服务费这一项，故水费收取进展较慢；我部门正在积极争取预算外的特批资金。

>二、协调二桥（二期）污水处理厂工艺调试工作

我部门在二桥（二期）污水处理厂调试前期，积极与自来水公司对接协调相关工作，使我公司抢占先机处于主导位置；规避了可能发生的责任问题；有效的解决了道路与围墙的实际问题以及因建造二期而对一期造成的损失进行的相应补偿（详见补偿水费协议）。

>三、及时收集、汇总、反馈各类信息

污水处理厂安全、稳定的运行离不开各级政府部门的支持和帮助。政府部门对污水处理厂运行生产起着至关重要的指导作用。

水环境公司在6月1日正式接收新庄等五座污水处理厂运行，公司刚起步，与相关监管部门的信息交流基础薄弱，许多部门甚至从未开展过交流学习。为此我部门

1、首要任务就是收集各类信息，清楚污水厂运行管理工作、收费系统工作等与日常运营工作相关的部门。通过对相关单位的熟悉后，做到有的放矢，加大对薄弱环节的沟通交流，努力将公司的信息、形象和管理理念等正面素材向相关部门传达。为下一步的良好沟通打下良好的铺垫，同时为污水运营工作做好保驾护航。

2、加强主要部门的协调

污水处理厂的日常运营中，环保部门作为监管单位，对污水厂的良好运转起着至关重要的作用，同时也是决定污水处理费能否收到的关键环节。为此我部门加强同环保局人员建立良好的关系，通过日常点滴的积累，已基本和环保人员发展成为朋友之间的友情，并成功的协商解决了多起环保局与厂里的生产问题。如新庄厂的活性炭堆积问题等。

>四、协调新庄等五厂的大修问题

我公司分别于20xx年6月1日和7月1日正式接管运营新庄等五座污水处理厂，设备移交时，完好率均未达到95%的要求，部分设备的损坏严重影响了新庄等五座污水处理厂安全稳定正常运行；对此，我部门根据公司整理的大修方案积极与相关部门沟通协调，并组织了专家会议，进一步推进了大修的实施。

>五、迎检工作

在过去的一年里，我部门积极协调各厂与各级相关部门的检查工作。对于政府部门提出的意见及建议及时准确的反馈到工作，积极配合政府部门做好各项迎检工作，尤其是在节能减排的检查工作中，我部门作出卓出贡献。

>六、委托检测

应环保部门相关要求，20xx年不再委托市监测站为我公司下属五座污水处理厂做委托检测，我部门积极的寻找权威、可靠，具有认证资质的机构为20xx年的委托检测公司。

虽然在工作上取得一定成效，但在对外协调上仍存在一些不足，通过对过去一年的工作总结以及反思，在今后的工作中我们会做的更细更踏实。

在运行资金严重不足的情况下我公司实现水质达标稳定排放是有目共睹的，在今后的工作中我部门将以资金、安全、达标排放为努力方向，在对外的协调中，更好的提升公司的形象，实现北控集团”领先的综合水务系统解决方案提供商”战略目的。并努力将水环境公司下辖各厂打造成区县模范污水厂。

**商务周报告工作总结14**

拜访客户是实现销售的前提和基础，没有拜访销售很难实现，当然，拜访客户也并非一定能实现销售，但是，每天拜访二十个客户比每天拜访一个客户，要实现销售的可能性大很多。

在当今的很多企业中，业务员一般都实行区域负责制，分管几个地区、一个省甚至几个省的市场，每个月要走访大量的客户，对每个客户拜访的时间也很短，那么，在有限的时间内，业务员应该怎么做，才有助于销售业绩的提升呢?一些业务员每次拜访客户都是三句话：上个月卖了多少货?这个月能回多少款?下个月能再进多少货?其实，这无益于销售的提升。

业务员，在每次拜访经销商时，其任务可主要包括以下五个方面：

1、销售产品。这是拜访客户的主要任务。

2、市场维护。没有维护的市场是昙花一现。业务员要处理好市场运作中问题，解决客户之间的矛盾，理顺渠道间的关系，确保市场的稳定。

3、建设客情。业务员要在客户心中建立自己个人的品牌形象。这有助于你能赢得客户对你工作的配合和支持。

4、信息收集。业务员要随时了解市场情况，监控市场动态。

5、指导客户。业务员分为两种类型：一是只会向客户要订单的人，二是给客户出主意的人。前一类型的业务员获得订单的道路将会很漫长，后一种类型的业务员赢得了客户的尊敬。

要实现以上五大任务，在拜访工作时，业务员就需要做好以下工作。

>一、销售准备

失败的准备就是准备着失败，业务员在拜访客户之前，就要为成功奠定良好的基础。

1、掌握资源。了解公司的销售政策、价格政策和促销政策。尤其是在企业推出新的销售政策、价格政策和促销政策时，更要了解新的销售政策和促销政策的详细内容。当公司推出新产品时，业务员要了解新产品的特点、卖点是什么?不了解新的销售政策，就无法用新的政策去吸引客户;不了解新产品，也就无法向客户推销新产品。

2、有明确的销售目标和计划。业务员要为实现目标而工作。销售的准则就是：制定销售计划，然后按照计划去销售。业务员每次拜访客户，都要明白，自己拜访客户的目标是什么?如何去做，才能实现目标?

客户拜访目标分为销售目标和行政目标。销售目标包括要求老客户增加订货量或品种;向老客户推荐现有产品中尚未经营的产品;介绍新产品;要求新客户下订单等。行政目标包括收回帐款、处理投诉、传达政策、客情建立等。

3、掌握专业推销技巧。掌握销售技巧，以专业的方法开展销售工作。

4、整理好个人形象。业务员要通过良好的个人形象向客户展示品牌形象和企业形象。

5、带全必备的销售工具。台湾企业界流传的一句话是“推销工具犹如侠士之剑”，凡是能促进销售的资料，业务员都要带上。调查表明，业务员在拜访客户时，利用销售工具，可以降低50%的劳动成本，提高10%的成功率，提高100%的销售质量!销售工具包括产品说明书、企业宣传资料、名片、计算器、笔记本、钢笔、价格表宣传品、样品、有关剪报、订货单、抹布等。

>二、行动反省

业务员要将自己上次拜访客户的情况做一个反省，检讨，发现不足之处，及时改进。业务员可分为两种类型：做与不做的、认真做与不认真做的、工作完成后总结与不总结的、改进与不改进的、进步与不进步的。结果，前一类人成功了，后一类人失败了。

1、上级指令是否按要求落实了。业务员的职责就是执行——落实领导的指示。业务员每次客户拜访前要检讨自己，上次拜访客户时，有没有完全落实领导的指示?哪些方面没有落实?今天如何落实?

2、未完成的任务是否跟踪处理了?

3、客户承诺是否兑现了。一些业务员常犯的错误是“乱许诺，不兑现”。朱熹说“轻诺必寡信”。业务员一定要做到“慎许诺，多落实”。

4、今后几天工作的计划、安排。今天的客户拜访是昨天客户拜访的延续，又是明天客户拜访的起点。业务员要做好路线规划，统一安排好工作，合理利用时间，提高拜访效率。

>三、比较客户价格

我国企业市场运作的经验说明，市场乱是从价格乱开始的，价格的混乱必定导致市场的混乱，因此管理市场的核心是管理价格。业务员要管理价格，首先要了解经销商对企业价格政策的执行情况。业务员要了解以下方面的情况：

1、不同客户销售价格比较。将当地市场上几个客户的价格情况进行一个横向比较，看不同客户的实际价格。或是对照公司的价格政策，看经销商是否按公司价格出货。

2、同一客户不同时期价格比较。将同一个客户的价格情况进行纵向比较，了解价格变动情况。

3、进货价与零售价格比较。由于企业的价格政策不统一，许多经销商的进货价不同，业务员要看看经销商的进货价和零售价是多少。

4、了解竞品价格。竞品的价格如有变动，就要向公司反馈。

>四、了解客户库存

了解客户的库存情况，是业务员的基本责任。

1、库存产品占销售额的比例。了解自己的库存产品、销售额是多少?分析库存产品占销售额的比例是多大?以便发现问题。如果库存产品占销售额的比例太低，可能会缺货、断货;如果所占比例太大，说明产品有积压的倾向，业务员就要和客户一起动脑筋，帮助客户消化库存。

2、自己产品占库存产品比例。看看我们的产品在客户库存中所占的比例。占压经销商的库房和资金，是销售的铁律。

3、哪些产品周转快、哪些慢。

由于各地市场情况不同，公司的品种在各地的销售情况会不同。了解一下在客户处，哪些品种卖的快，哪些卖的慢，就可以指导客户做好销售。

4、库存数量、品种有无明显变化。了解最近一时期，客户对我们产品的库存数量和品种有什么变化，掌握销售动态。

>五、了解客户销售情况

只有了解客户销售的具体情况，才能发现问题，进行指导，做好销售。

1、公司主销产品、盈利产品、滞销产品是什么，占客户总销售额的比例，竞品能销多少。目的是了解在当地市场上，我们的产品和竞品，哪些品种卖得好，哪些卖的不好?

2、能否做到专柜专卖，样品是否按规定摆足、显眼、更换。

3、公司标志、广告宣传资料是否齐全，环境是否整洁、清爽?

4、导购员服务是否规范?

>六、核对客户账物

业务员不仅要提高销售量，更要提高销售的含金量。降低货款风险，是提高含金量的重要方法。

1、对照客户铺底额度，核对客户实际铺底数、抵押物及其数量。

2、书面确认客户已付款未结算、预付款及应收款数。

3、及时清理历史遗留问题，明确债权债务。

4、定期与客户共同进行账款物核对，并做到降价时即时点库。

>七、检查售后服务及促销政策

了解总经销商对二批商、零售商提供服务的情况。客户是否按照企业的服务政策和制度为顾客提供服务?对二批商和零售商的促销政策，要通过经销商来落实，业务员要了解经销商执行促销政策的情况，有没有问题，如侵吞促销品。

>八、收集市场信息

1、了解准客户资料。企业的客户队伍是不断调整的，业务员要了解在当地市场上潜在客户的资料。当企业调整客户时，有后备的客户资源可以使用。

2、通过巡访客户和其他媒介，调查了解竞争对手的渠道、价格、产品、广告促销办法及市场占有率。

3、了解并落实条幅广告、pOp等，组织现场促销。

4、调查客户资信及其变动情况。

>九、建议客户定货

业务员在了解客户的销售、库存情况的基础上，向客户介绍产品及销售意图，如公司新的促销方案，回答客户提出的问题，根据安全库存数，建议客户定货。

>十、客户沟通

经常与客户沟通，能拉近我们与客户之间的关系，销售实践说明，再大的问题也能通过良好的沟通圆满地解决，企业与客户之间的矛盾很多是因为沟通不良造成的。

1、介绍企业信息。让客户了解企业的情况、最近的动态，向客户描述公司的发展前景，有助于树立客户的信心。经销商是根据“产品好、企业好、企业人好”的三好原则选择产品的。让客户了解企业动态，既可以使客户发觉新的机会，又可以在客户心中树立企业形象。

2、介绍销售信息。向客户介绍我们公司在某些区域市场上的成功经验、给客户介绍一些销售经验与促销方法。

3、竞品信息。向客户介绍竞争对手的产品、价格、渠道、促销、人员变动等方面的信息，然后和客户一起想办法去应对竞品。

>十一、客户指导

业务员在拜访客户时，帮助客户发现问题，提出解决办法，是双赢的做法。在某企业培训时，该企业一位销售经理，每次在拜访客户时，不是坐在客户办公室里和客户东拉西扯说闲话，而是到客户的店面和仓库看看，到市场、批发商和零售终端转转，和经销商手下的人谈谈，然后再回到经销商办公室里和经销商一起想办法，解决问题，扩大销量。优秀业务员的经验就是，请客户吃百顿饭，不如为客户做件实事。

1、培训。我在四川一家公司做培训时，该公司一位业务员业绩很高。他的一个成功经验就是，每次拜访经销商时，抽出一、二个小时的时间，培训经销商的业务员。他有8年的销售经验，很爱学习，讲的都是跑市场、做销售的实战方法，很快就赢得了客户的好感。每次他去拜访经销商，从老板到业务员都尊他为“老师”。当客户把你尊为老师时，他们难道不会大力推你的产品吗?

2、顾问式销售。多给客户出主意、想办法，做客户生意场上不可缺少的有力臂膀。

3、服务。业务员应当是客户问题的解决者。当客户遇到问题时，能找到业务员，并且业务员能帮助客户解决难题，才会赢得客户尊重。

4、处理客户投诉。正确处理客户投诉，是业务员的基本功。正确处理客户投诉=提高客户的满意程度不同=增加客户推广产品的积极性=丰厚利润。

>十二、行政工作

在拜访客户结束后，业务员还要做好以下工作：

1、填写销售报告及拜访客户记录卡。

2、落实对客户的承诺。

3、评估销售业绩。对拜访目标和实际结果进行比较分析，目的是让业务员把重点放到销售成果上，同时提醒自己，多思考改进的方法并且在下一次的拜访中落实这些步骤。

(1)是否达成拜访目标?如果没有达成，检讨分析为什么?

(2)想想自己的优点是什么?哪些方面还需要改进?把它们写下来。

**商务周报告工作总结15**

今年上半年，我们市场商务部在公司的正确领导下，在兄弟单位的紧密配合下，认真贯彻“以港兴企，以港兴市”的战略方针，深入分析当前国际国内海运市场的新特点和周边港口竞争日趋激烈的严峻形势，按照公司年初部署，结合港口实际，进一步统一思想，团结一心，加快发展，抢抓机遇，创新思路，狠抓突破，迎难而上。总体工作取得了长足的进步，为全年各项工作指标的圆满实现奠定了良好的基础。xx年上半年，我们市场商务部三条航线共完成箱量。

现将半年来的工作总结如下。

>一、领导重视，加强管理，为各项工作的开展提供了有力的保障。

今年年初，为贯彻实现集团公司“以港口中转为支撑，起飞物流中心”的战略目标。公司确立了以市场为导向，以航线经营为突破口，做强做活港口经营，促进港口经济跨越发展的工作目标。在航线市场开发方面上半年在保持三条国际海运航线正常运营的基础上，重点开发内贸和外贸集装箱航线，通过内贸及外贸内支线来拉动外贸航线。在货源市场开发方面立足荣成扩展到整个半岛地区，进一步延伸到青岛及整个内陆地区，抓好重点货源的开发。随着公司领导班子的重新调整，为进一步完善组织机构，加强管理，充实力量，理顺部门内部事务，拓展外部业务，夯实工作基础，开创市场开发新局面。我们市场商务部设立了三个中心，七处办事处。进一步细分责任，落实到人，做到人人都管事，事事有人管，有效地推动了各项工作的开展。

>二、双重定位，做活航线市场，大力培育港口核心竞争力。

我港起步较晚，相比周边港口国际航线不具有明显的竞争优势。

>三、拓宽货源开发渠道，做活货源市场，全面提高市场占有率。

充足的货源是航线经营的根本。为深入开发货源市场，促进各条

>四、用心培养人才，倾力建设高素质、高品质队伍。

我们市场商务部成立的时间较短，部门现有人员从事港口专业工作的时间都不是很长，有的还是实习的学生。业务不成熟，经验不足。经过一年多的学习、锻炼、充实和完善，我们在经营管理、业务技能上都得到了很大的提高，培养了一批独当一面、肩挑一方的开拓型市场人才，成为市场开发的骨干。同时我们注重加强对操作人员的业务培训，采用分管领导主抓培训，定期组织学习，老员工带领新员工随时从工作中实践相结合的培养方法，在最短的时间内将部门实习生培养成为熟练操作各条航线的专业操作人员，极大地提高了员工的工作能力，提升了部门整体素质。

xx年上半年，我们市场商务部虽然取得了一定的成绩，但也存在许多问题和失败之处。上半年由于种种主观和客观原因，导致泉州线开航初期大幅亏舱，丹东线停航，外贸内支线迟迟没有整班运营，年初计划不同程度搁浅和延期。随着()集装箱运输方式的普及，货源、货种、货流、货主、竞争对手、服务要求、政策环境以及市场竞争环境等逐渐趋于多元化、复杂性、高层次发展，我们将面临新的发展机遇和更多压力。为加快发展港口主业，在发展中抢占先机，在挑战中迅速出击，逆境奋进，超越创新。xx年下半年，我们市场商务部将认真吸取教训，总结经验，重点做好以下工作。

>一、继续加大航线开发力度，充分发挥比较优势，致力打造精品航线。

xx年月、月，xx年月，我们市场商务部在公司领导的全力支持下，先后开通了丹东线、外贸内支线、泉州线。但是由于种种原因，丹东线停航，外贸内支线迟迟没有整班运营，泉州线巨额亏损。不仅给公司造成了巨大损失，也给港口的声誉带来极大的负面影响。这充分表明在市场开发与维护过程中，我们市场商务部仍然存在许多不足之处。对此，下半年，我们要在确保泉州线五天班正常运营的基础上，争取外贸内支线整班运营，全面开通石岛上海，石岛温州、宁波，石岛泉州、广州内贸内支线。同时，要紧抓我港在威海地区独家经营内贸线、内贸内支线的优势。将石岛泉州线打造成船期稳定、船期短、船速快捷、安全可靠、文明运输的精品航线。

>二、继续加大货源市场的开发力度，利用区域资源优势，重点开发六大集散基地。

航线随着货源走，没有充足的货源保证，任何一条航线都难以做强做精。特别在航线开发初期，更容易陷入货源不稳，导致船期不稳，反过来造成货源流失的恶性循环。目前，由于外贸内支线没有整班运营，为避免引发客户更大的不满，丧失客户的信任。上半年，出口货源市场开发停滞。泉州线尽管出现爆仓现象，但货种以苹果、海带、虾糠、鱼粉等为基本货源。货种季节性强，受市场制约较大。为合理开发货源市场，为航线经营提供可靠的保障，做到旺季爆仓，淡季平舱，全面提高航线运营效率。根据区域资源特点，下半年我们市场商务部将进一步重点开发水产冷藏加工集散基地、橡胶轮胎内外贸生产集散基地、石材内外贸加工集散基地、再生资源进出口集散基地、农副产品集散基地、瓷砖集散基地。针对外贸内支线，我们先从大客户入手，利用辐射效应，抓大带小，步步为营将整个市场开发起来。针对内贸线和内贸内支线，我们要在稳固现有货种的基础上，加大新货种的开发力度，重点开发玻璃市场、陶瓷市场等。

>三、不断提高服务质量，打造尽善尽美的服务品牌，创造品牌效应。

航线依靠箱量，箱量依靠服务，优质的服务是最终赢得客户的关键。随着业务的拓展和延伸，我们在工作中将不断出现各种新的问题。管理、操作、沟通与协调的技巧亟需提高。因此，下半年，我们商务部要在加强业务培训的同时，大力加强与青岛港、围头港及南方各港、船公司、车队的沟通协作。确保各个环节紧密衔接，做到船期稳定、对接及时、货物派送无拖延，集疏运畅通。在与客户的交往中，我们不仅要及时了解客户的需求，想方设法满足客户的需求。同时，要告诉客户的需求。善于通过各种途径，做好宣传、引导工作，使客户认知我们，理解我们，信任我们。要做到给客户一种踏实、放心、可靠的感觉，从而与客户建立起深厚的合作情感，逐步培养起我们自己的客户群。

>四、以人为本，实行制度化管理、亲情化激励。

**商务周报告工作总结16**

时光飞逝，不知不觉加入鸿雁已有三个多月了。在这三个月的试用期里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作。为进一步完善会议接待流程，将我司的接待工作提升到一个新的高度，本人特将自己参与会议接待后的一些经验及发现的问题进行总结：

对于会议接待工作，必须做到细致入微，会议接待前期的准备工作是否充分是接待任务能否顺利完成的关键，准备工作主要分为以下几个方面：

1、及时与对方对接人及本方对接人沟通，了解清楚会议内容及客人行程等情况，同时征求公司领导意见，是否有特殊要求;

2、落实会议场地，调试音响设备，并根据对会议是否用及投影设备及时调试;

3、根据对方参会人员姓名制作座牌并按职位高低情况合理摆设;

4、准备会议的相关资料，包括提供给对方的资料以及提供给我方领导的资料;

5、确定客人来司的出发时间，落实接待用车，驾驶员必须提前5分钟启动车内空调，待客人离开时，驾驶员必须提前将车停靠在尽可能离大楼出口较近的位置;

6、会议用品准备，包括会议用纸、用笔、用水、水果、鲜花、相机、录音笔等。

7、有用餐安排的，必须提前做好用餐地点，规格的落实以及席位座次的拟定。

在接待过程中，必须注意到以下几点：

1、着装规范，统一工装;

2、行为举止规范，符合公司文化。包括正规礼仪标准下的电梯内站位、让道、站姿、坐姿等行为;

3、认真做好会议记录。

接待任务完成后，还需要进行及时的总结，包括会议记录整理、影音资料整理、接待总结等。

会务接待工作过程中也发现了一些工作问题对此也做出总结与思考：

1、在工作中主动性不足，与领导沟通较少，遇事考虑不够周全、不够细致。所以需要加强与会务通知部门领导的沟通，能够全面、细致地进行各项会务工作

2、文字功底欠缺，在信息报送环节没有做到及时抓住工作信息亮点，导致信息数量和质量不高，影响工作质量。所以需多加锻炼文字功底，多学习多交流，努力提高工作质量。

3、必须加强与对方对接人的联系，及时确定客人方位，并及时反馈信息给公司领导，以保证公司领导能够准时迎接客人。

4、应提高对临时变动事件的应急处理能力，必须从根本上通过加强与对方对接人的联系，第一时间获知临时变动情况。

会务接待是一项繁杂的、需要细致对待的工作，每一场会议接待任务的顺利完成，需要整个会务接待组全体成员的共同努力。在以后的工作中，我将和会务接待组其他同事一道，用心学习业务知识，努力提升服务质量，用一场场会务接待任务来检验我们的工作成效，在工作中不断总结完善自身素质，将会务接待工作做的更好、更出色。

**商务周报告工作总结17**

时光荏苒、日月如梭，不知不觉间，20xx年即将翻过，真是时不我待!由于领导的信任，我有幸在三月中旬调入企划部来，自从进入企划管理部以来，在部门领导的关心、帮助下，努力做到爱岗敬业，恪尽职守，以务实的工作作风、坚定的思想信念和饱满的工作热情，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的各项工作。现作如下总结：

>一、资质管理方面工作情况

由于我以前从事出纳工作，这是第一次接触资质管理、合同管理的工作，这其中有个角色的转变，虽然出纳工作使我熟悉了我院的管理制度以及合同管理细则等，为以后的工作打下了良好的基础，但由于资质管理工作以及分支机构生产经营管理的性质不同，使我在工作中有些被动接受、缺乏创新的工作作风，但在朱科长的关心和帮助下，使我很快就转变了思想，进入了工作角色。

四月份完成了xx省第九届“守合同重信用”材料整理及申报工作，完成了院工商营业执照年检以及企事业单位组织机构代码证换证及年检工作。并对全院各类资质进行了一次清理，按资质证件的使用范畴及用途重新分类，制作成相应的电子明细表，便于借阅人员查看，对日常资质证件(原件及复印件)借用进行了登记、维护管理工作。

七月份协助xxx科长顺利完成了地质勘察资质(固体矿产勘察、水工环、液体矿产勘察)三个甲级资申报工作，这也是我第一次参与资质维护管理工作，实现中学到了很多的知识，丰富了我的工作经验，此项工作已圆满完成并已为我院取得了三个甲级资质。完成了我院《xx市工程勘察设计行业诚信单位》申报工作，此项工作也得到了好的结果，我院被评为xx市xx家工程勘察设计诚信单位之一。

八至九月份协助并完成了测绘资质年检工作，新的测绘资质也已领取，并对我院地灾类(勘察、施工、评估、设计)资质复审材料进行整理工作。

十至十二月份完成了报送^v^地质灾害治理工程勘察设计施工和危险性评估四个甲级资质复审材料申报工作，此项工作已由^v^审批过两项地灾施工和地灾评估甲级资质，还将等待另两项资质审批。完成了报送局企业指导处《单位资质和个人职业资格证书情况信息表》资料。完成了上报xx省建筑行业十强申报工作。

>二、合同管理以及分支机构服务方面工作情况

在合同管理方面对当年所签订的合同xxx多份合同进行了编号、盖章登记，合同项目顾客评审表进行分类，并在OA系统上对所签订合同进行了电子数据管理，并在规定的时间里完成了xx年每月生产经营统计汇总工作。对于各单位情况不同对合同管理也采取了不同方式催收归档工作，使其我院合同归档率占xxx%以上，有效防止了因合同原因而产生的不必要麻烦。

对于分支机构服务方面也是任劳任怨只有各分支机构有快件过来，都会想尽办法为其办理，并在最短时间内给他们寄邮回去，以不耽误对方工作为目的，从不因个人问题而延误工作。

完成了20xx年度省、市勘察协会会费上缴工作。

>三、管理工作中的经验与体会

1、由于我以前从事出纳工作，这是第一次接触资质管理、合同管理的工作，这其中有个角色的转变，虽然出纳工作使我熟悉了我院的管理制度以及合同管理细则等，为以后的工作打下了良好的基础，但由于资质管理工作以及分支机构生产经营管理的性质不同，使我在工作中有些被动接受、缺乏创新的工作作风。

2、还需加强了部门间的沟通合作。作为企划经营部，平日多与各部门加强联系，做好协调服务管理工作。为了我院目标，各部门紧密协作，减少内耗，充分发挥团队精神，利用集体的力量提高了我院整体作战能力。

3、从自身做起做好本部门安全保密工作。安全是企业永恒的主题，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，不断增强了员工的安全意识和自我防护能力，更为员工创造一个安全、舒适的工作环境。

总之，在各级领导的关心与指导下，使我xx年工作得到了好的提升，本人也从中学到了许多管理知识及经验，我将继续努力加强各方面专业知识学习，以认真负责的工作作风面对日常的合同管理、资质管理以及各分支机构服务联络工作，为我院建设做出自己的力量。

**商务周报告工作总结18**

近日，会展二期在项目大会议室召开了XX至XX年度商务工作会议。项目商务经理王静向全体管理人员汇报了XX至XX年度的商务工作总结。本次工作总结打破了项目以往年底总结的传统方式，提前2个月进行，目的是利用……

近日，会展二期在项目大会议室召开了XX至XX年度商务工作会议。项目商务经理王静向全体管理人员汇报了XX至XX年度的商务工作总结。本次工作总结打破了项目以往年底总结的传统方式，提前2个月进行，目的是利用剩余的2个月时间解决完善发现的相关问题。

汇报主要从招标合同管理、结算管理、签证索赔管理、成本管理和总承包管理五个方面展开。针对每一项内容，列举典型案例分析，从而让大家发现日常工作中存在的各种问题。并在每一项工作内容总结完成后，提出下一步工作计划。

汇报工作最后以一句经典的结束语——“只要你知道自己去哪儿，整个世界都会为你让路”画上圆满的句号。项目经理吴军对本年度商务工作给予了肯定，并针对目前存在的问题进行了分析，提出了解决方案，各位管理人员也对汇报内容展开了热烈的讨论，发表了自己的感想。

通过此次商务工作汇报会议，项目管理人员对商务工作有了进一步的认识，纷纷表示将在今后的工作中一如既往的支持商务工作，将成本意识渗透到日常工作中去，争取做到事前控制，而非事后治理。

**商务周报告工作总结19**

在这微带点寒意的晚秋，整整温柔的清风让人格外精神振奋!在校团委和学生社团联合会的组织下，我商务礼仪协会进行了新一轮的纳新活动!

本次活动总共招收36名新会员，是我社团成立至今招收会员最多的一年，然其中亦多曲折!现将招新过程做简单总结!

1、由于对招新活动的宣传不是很到位(虽然做了全新的宣传单和新颖的海报)，招新地点偏僻，时间滞后，导致第一天只纳到1名会员!!希望下次招新及以后举办活动时活动时提前做好宣传，以使活动顺利展开!

2、换届不及时，导致不能很好的做好宣传活动!以后应尽量避免之!

3、新一届领导者缺乏招新经验，对活动没有做充分的准备!

4、会员流失严重，领导者几乎孤军奋战，导致纳新时后续工作不能及时跟进!以后必须以更多的有意义的活动吸引会员，使会员流失降至最低!

虽然招新路途曲折，但环境学院新会员的加入无疑为协会带来的生机，我感谢他们，感谢他们为招新工作做出的牺牲!

我相信，在我们的.共同努力之下，商务礼仪协会定会蓬勃发展，健康向上!

望全体会员精诚团结，为协会明天的辉煌努力奋斗!力奋斗!

**商务周报告工作总结20**

由于市场部成立时间较短，所以20xx年是市场部发展壮大的一年，也是市场部大练兵的一年，在这一年中，部门中每个员工都本着认真、踏实的工作态度来履行自己的工作职责、兢兢业业的完成自己的本职工作，每个人都随着市场部这个大集体共同成长，也都取得了一定的成绩；但由于经验较缺乏，工作中也存在许多不足之处，现将这一年的工作情况做如下总结：

>一、20xx年投标及中标情况

20xx年商务处共完成南水北调工程、甘肃迭部县勾洁寺水电站、四川沐山县金王寺水库、拉西瓦灌溉、支护工程、江西峡江水利工程、云南龙瑞高速公路等36个项目共56个标段商务投标文件的编制工作。这些项目涵盖了水利、水电、风电、公路、市政等多个领域，其中水利水电项目40个标段、公路项目7个标段、市政项目6个标段、其他项目3个标段，具体明细见附表一（市场开发部商务处20xx年编标任务统计表）。

本年中标项目5个，分别为南水北调中线一期引江济汉工程第三批施工项目5标、甘肃迭部县达拉河勾洁寺水电站引水隧洞B包、四川省乐山市沐川县金王寺水库工程、贵德县拉西瓦灌溉工程建前工程施工承包第1合同段、拉西瓦水电站石羊沟防汛工程。

>二、取得的成绩

（一）20xx年年初至今，商务处共完成36个项目投标文件的编制工作，这些项目涵盖了水利水电、风电、公路、市政等多个领域，在这些投标文件的编制过程中，大家对各领域工程项目的招标文件及投标文件的编制规则等方面都有了一定的认识和了解，对各行业相对应的定额及投标软件也能较熟练的加以应用；

（二）在各位导师的悉心指导下，经过近一年时间的学习与锻炼，商务处新员工已熟悉并掌握了商务标编制的工作流程及编制过程中的重点、难点，能较准确的套用定额，目前基本上已能独立承担中小型项目的编标任务。

>三、工作中存在的问题及不足

由于部门成立时间较短，工作人员投标经验欠缺，商务处在工作中也存在着许多的不足之处。

（一）主观方面

1、由于工作责任心不够强，犯一些低级错误，在编标过程中出现不能实质性响应招标文件要求或废标的情况，如在南水北调鲁山2标的投标过程中，因编标人员未仔细阅读业主单位的答疑澄清通知，一个清单项目未能按澄清通知进行删除，致使该投标文件被作为废标处理，丧失了一个中标的机会，给公司带来很大的损失；

2、因一些主观或客观原因未能及时并仔细的阅读招标文件，有些项目在编制的过程中发现问题需要答疑时，往往已经过了答疑澄清时间，追加答疑如不能得到建设单位的回复，对这些带有疑问的清单项目只能凭经验进行编制，在一定程度上降低了报价的准确性；

3、有些员工在工作中拈轻怕重，选项目总时先挑选难度小的标做，遇到没做过或有难度的项目就以没做过、不会做等理由做借口，拒绝编制这类项目，丧失了许多学习及实践的好机会；

（二）客观方面

1、因商务处员工基本都是学土建专业出身，对机电设备安装及安全监测两个专业的知识不是很了解，也缺乏现场施工经验，所以在编制投标报价时，对这部分项目单价编制的准确性不是很高；

2、有些较复杂的项目在购买了招标文件后未能进行现场踏勘，对建设单位在现场答疑会上提供的资料不能及时获取，而仅凭招标文件提供的资料难以准确估计出现场情况，致使编标人员在编制投标报价时出现偏差，有时甚至会造成人力与物力的浪费；

3、对投标对手的情况研究不够充分，所以在投标时难以较准确的估计各个对手的报价策略，给投标定价带来一定的难度；

4、在投标时，有时建设单位把投标限价压的较低，再加上投标单位竞争激烈，为争得中标机会，有的项目投标报价压的很低，有的个别单价甚至低于成本价，这样的项目即使中标，在实际施工中也会因单价低而遇到较大困难，难以取得好的经济效益。

>四、针对工作中存在的问题及不足采取的改进措施

1、针对编标人员工作责任心不够强的问题，市场部采取了项目责任制配合各级层层把关制度，即每个项目都指定一个项目负责人和一个检查人，由项目负责人对整个项目的编制过程把关，对标书的编制成果负责，对各工作人员在编制过程中遇到的问题及时予以解决或交由商务处部门负责人解决，以保证投标文件编制的正确性和完整性；全部编制完成后由指定检查人对项目编制的各重要环节进行检查，错误及不足之处及时予以修正；最后再召开项目开标前的评审会议，由市场部领导听取各部门意见后对最后的定价把关。

2、各部门获取招标文件后编标小组成员尽快熟悉标书，经过两、三天的时间后，由资审部门组织召开项目碰头会议，由资审、商务、技术各部门参与编标人员参加，在会上提出对标书的疑问及投标文件编制过程中的重点及难点，能解决的问题在会上解决，不能解决的尽快整理成书面材料报送业主单位要求答疑澄清。

**商务周报告工作总结21**

光阴似箭，时光荏苒。别知别觉我来到xx差不多两个月了，回想起两个月前，我依然一具刚迈出大学校门的懵知道少年。

20xx年7月伴着似火的骄阳，我告别了菁菁校园，带着一抹学生的青涩，来到深圳那个充满魅力和机遇的都市，展开我人一辈子新的篇章。刚到深圳的时候，我和其他的求职者一样，别断地在上投简历，天天在别处跑面试。在茫茫的求职生涯中，谢谢xx向我抛来了橄榄枝，让我有了毕业后的第一份工作。

初到xx，领导的关怀，同事的照应，让我感觉到了公司以人为本的人文关心，使我快速融入到xx那个大伙儿庭里。公司的每一具人，别论新职员依然老职员，别论年轻的依然年长的，大伙儿互相关怀，互相学习，共同营造着良好的氛围，我为自己刚毕业就能在如此一具优秀的集体工作、学习、日子而感到骄傲、自豪。

年轻的我宛如初生的骄阳，充满着热情似火的朝气，散发着活力四射的光芒。初来乍到，一切都那么的陌生而新鲜，别断地激发我的求知欲；对以后的美好向往，也使我更坚决了自己踏入工作后奋斗的决心。

入职的第一天是公司对新职员的一具基础的培训，具体内容算是公司经营的产品，工作的业务流程，公司的考勤制度以及工作的方式。还有一些基本的业务知识，比如打电话的基本话术、证书的类型及价格。经过一天的培训，我对公司的业务和工作方式有了一具大致的了解。自己也尝试地打了二十多个电话，别做疑惑，做了后才知道原来自己存在不少咨询题。例如刚开始打电话时，会别由自主的产生害怕的心理，因为害怕而导致说话的声音比较小。在打电话的过程中，自己的思维也比较混乱，疑惑该说什么以及该如何去说。当时我想到了一句话“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。培训的不过知识，在培训的过程中，我们疑惑自己会存在哪些咨询题，惟独亲自做了，我们才干发觉自己存在的咨询题，从而更好的去解决咨询题。

有了第一天的尝试，接下来的工作就顺利不少了。尽管依然有一点害怕和思维混乱，但至少我说话的声音比之前大了，也能和客户有一具简单的交流。这说明我进步了，就证明我在成长。就如此，我在每天别断的学习和巩固中成长，我慢慢的熟悉了业务的流程和一些话术的技巧，以及业务流程的操作和推进。在此期间，我听说公司在新职员入职五天后会有一具压力考核，算是对新职员综合素养以及工作期间的表现的观看和考核。并且我也目睹了在我之前进公司的职员在压力考核中被淘汰，当时我内心就惟独一具念头，那算是——我一定要经过压力考核。五天的时刻很快就过去了，我迎来了公司淘汰率很高的新人考核——压力考核。在没轮到我之前，我的心情有点紧张。尽管在这五天中，我别断的去学习、去请教、去巩固、去完善自己的别脚，尽管证书的报价表我差不多背得滚瓜烂熟，但是说实话，我的内心依然没底，怕自己在考核的过程中出错，以致于被淘汰。终于轮到我了，考核刚开始时，我心跳若狂，但是渐渐的随着考核的进行，我冷静了下来。也使自己进入了状态，可以更好的去对待考核。整个考核过程下来，没有我预期的好，但也没出什么太大的错误，就如此我顺利的经过了压力考核。

经过压力考核后，我正式成为了xx的一位新人，我知道这不过我职业生涯的刚刚开始，未来还会有更多“更残酷”的考核在等着我，我要别断努力的奋斗，让自己具备各方面的能力，成为一具能独当一面的人。

入职的第一具月，公司为新职员安排了具体的培训，其中包括业务方面的，也包括其他的一些关于我们别可缺少的相关知识的培训。具体内容有：销售的话术、沟通的技巧、证书注册的流程、客户和人才的寻觅及开辟、情商的治理、建造行业的相关知识、公司的组织架构等等在我之后的日子中有着举脚轻重的东西。培训的过程中，说师们别遗余力的教我们他们所知道的的东西，这一点我特别地感激也很荣幸自己可以成为xx的一份子。而且在培训中大伙儿互动做游戏，在乐趣中学知识，在互动中同意说师们在那个行业中这些年所沉淀下来的菁华。经过培训，我知道了不少新的东西，也学到了不少新的知识，并且也成长了。经过培训，让我们武装了自己，让我们更具凝结力，让我们可以更好的去为公司制造价值。

尽管培训让我学到了不少知识，但是我并没有将其彻底的汲取和沉淀。我惟独去实践了，才干将这些知识给消化掉，并且也能去尝试新的渠道。俗语云“授人以鱼，别如授人以渔”，就像于哥教给我们查寻客户和人才的办法，而别

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！