# 202\_年国外工作总结(必备20篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2025-05-07

*20\_年国外工作总结1国外参展总结报告范文20xx年x月x日-x日为期xx天的xxx展在xxx展馆隆重举行。参展商高达1000多家企业。作为公司参展人，我代表参展人员向公司领导参展情况做如下汇报：（一）展位介绍：第一，我司展位位于xx馆xx...*

**20\_年国外工作总结1**

国外参展总结报告范文

20xx年x月x日-x日为期xx天的xxx展在xxx展馆隆重举行。参展商高达1000多家企业。作为公司参展人，我代表参展人员向公司领导参展情况做如下汇报：（一）展位介绍：

第一，我司展位位于xx馆xx号；

第二，本次参展展品内容与搭建的主题风格非常统一，主次分明，能最大化地彰显展品主题：如我司主要展出的是xxx项目介绍。室内有6块项目介绍及项目业态分布图和室外5块项目地块和业态分布图，分立四周，中间是项目建筑图高大耸立非常吸引观众眼球；路灯和隧道灯的模拟道路和模型隧道正在主干道上，设计非常新颖巧妙。

第三，我司展位搭建的最高建筑高达6米，是全展馆中最高的建筑，部分区域分上下两层，但并非特豪华搭建，这样既能通过恢弘的气势彰显我司的实力，又不至于拉开与观众的心里距离，恰如其分。（二）人员安排：

本次展会全体赴xx参展人员为xx位，其中协调x位，布、撤展x位，各部门领导及参展人员共计xx位。为节省公司开支，参展期间，全体人员房间标准都是两人一床，早餐自理，中餐盒饭送到展馆，晚餐不超过xx元每人次的标准。大家都发扬了艰苦奋斗的精神，开展前一天和开展第一天晚上，在显示部何海涛总经理的安排组织下，我们全体人员集合后召开了总结大会，从接待人员的布局到讲解内容及谈判技巧都有探讨；大家大力发扬了团队协作的精神，对领导提出的问题都有学习和改进，做到了理解、支持并协助协调人员的工作。（三）协调工作：

xx人分前后两批赴xx国际展会，第一批布展人员由海外事业部周能能带队，并负责全体人员的车票、饮食、酒店住宿及与主办方、搭建商、展品运输商的沟通和现场问题处理的工作。在xx天的行程中公司内部无违反纪律、败坏公司声誉及懒散不听调动等现象发生，与搭建商、运输商的部分问题也得到了妥善的解决。第二批参展人员由显示事业部孙银霞带队，负责参展xx人的往返乘车及路途饮食问题的工作，虽然是个女孩子，但是给予了总协调人周能能很好的协助，因全体人员达到步调一致才能听从统一指挥。我代表全体参展人员向其致一声：辛苦了，感谢！（四）布展工作：

显示部xx人，照明部xx人，仅用了不到两天半的时间，就将P6屏49个箱体，P16屏48个箱体，总重约4吨多的显示屏，及上百盏照明灯具全部安装完毕，由于箱体太重，人员少，安装工作着实困难，全体安装人员都应该接受燎原全体员工的感谢和敬意。安装中还出现了两个小插曲，其一，当布展人员于2月x日清晨乘坐xx汽车抵达展馆后，展品运输商与搬运工私自达成协定，强制要求我司使用搬运工并支付xx元搬运费才能将楼下的展品运至二楼的展位，我司搭建人员据理力争并拿到运输车辆进馆通行证，强制坐上运输商的车让司机进馆运至展位，此事件中表现最优秀的是照明工程师刘峰，最后重达xx吨多的全部展品由我司xx名搭建人员自行卸货，既维护了我们的气节，又为公司节省了开支，为本次顺利参展讨了一个好头彩。

其二，因我司展会的前期协调人员与搭建商的疏忽，未沟通路灯灯杆问题，经后期协调人员与搭建商的协商，在开展前一天，令搭建商连夜赶制出xx根焊接喷刷的带弯头的灯杆，并且就该问题我司未出分文额外费用，顺利开展。（五）开展期间：

第一、由于展会前期工作出现交接情况，内容上会出现微小不到位，工作进度也受影响，例如照明部展出的路灯配备的相应灯杆，搭建商并未提前准备，而我司根据以往参展经验以为展商提供，展会前期协调人也未作出任何提示，该问题证明与搭建商的沟通上还不够细致。第二、布展问题，两个显示屏安装后都有少许拼缝，稍微影响视觉效果，一方面，展馆地面不是很平整，另一方面，我司安装人员较少，安装技术正在成长，时间紧，安装设备不全也是部分原因。照明的喷画，因相关负责人未做详细审图，依旧沿用去年参展的图片，到现场发现某些图片并不是很合适。

第三、接待人员专业素质问题。此次参展，由于部分员工都是新人，对产品知识还不是很熟知，尤其是海外部员工，大部分是即将毕业的大学生，无论是英语口语还是产品介绍上都需要进一步学习和提升。

第四、团队协作问题。总体来说，这个24人的团队分工明确，步调统一，但也出现部门之间因一些小事弄的不太愉快，比如当客户很多的时候，一些办公用品成为公用，就不能完全按部门分开使用，部分部门对此比较介怀，今后因以大局为重，不要斤斤计较。第五、参展人员个人素质问题。外出需带上身份证等有效证件，无论男女，这是基本常识问题。发到手里的车票、办公用品等都应该尽心维护，小心保管，应该本着“人在东西在”的原则，尽量从小事做起，维护公司的利益。另外，按时回酒店就寝，保证充足的精力去接待第二天的客户，这也是参展人员必须遵守的纪律之一。（七）今后参展建议： 第一、展会工作和行政后勤工作分开进行，展会相关工作一般由销售部专人统管，票务、参展物品、展品运输、宣传册、名片印刷等由行政部专人统管，这样分部门协作，既可提高整体工作效率，更好的开展组织协调工作，也不会因为参加一个展会而影响唯一指定的统管部门其他正常工作。

第二、参展人员审核。确定参展后，经公司最高领导部门商议，对各部门参展人员数量拟定指标，各部门主管领导按指标选派参展人员，这样可避免因部门不同、人员数量不同而起争执，各部门内部形成隐形竞争，择优选派，让参展人员更加体会公司的良苦用心，更加重视参加展会的责任，从而提高公司参展的质量。

第三、参展人员名单确定后应该组织集体培训，含现场播放搭建效果图，分析接待人员现场布局，针对现场客人感兴趣的问题有侧重地培训产品专业知识，接待礼仪、语言等培训。只有做好最全面和最充分的准备，才不失去参展的意义。

第四、针对参展人员差旅费用问题，除了往返车票和酒店住宿公司可作统一安排，其他如地铁公交、早中晚餐等，全部自理，并可按照每人每天N元的标准，待展会结束后以 当月工资形式给予补助，这样既可以使协调人员后勤工作简单化，省去了找票据报销的时间，又避免了因个人情况、习惯、口味、饭量不同而强制统一安排的尴尬。

第五、撤展工作较布展相对容易一些，x月x日下午7点之前，撤展工作几乎全部完成，但直到晚上11:30分才等到物流公司，白白浪费了6个小时。我司展品往返费用约达2万元，如果考虑到长期长途运输接货的便利及费用节约，我司是否可以自行采购货运车，自行运输并运进、运出展馆？

20\_年职工培训工作总结 20\_年度职工培训工作，紧紧围绕公司“标准化工作落实年活动”，从确保水质达标、安全稳定生产、提升营销管理、重点项目建设、设备工艺改造、降低产销......

第1篇：国外工作总结我在康大的体会七月，告别了国内的骄阳似火和烈日炎炎，背着简单的行囊和满满的信念，我来到了康斯坦丁海外项目部。本想到了异国他乡人生地不熟的地方会有些拘......

德力西全面推行质量管理体系，是目前同行业中唯一获得ISO9001质量管理体系、ISO14001环境管理体系、OHSAS18001职业安全卫生管理体系三个认证的企业。1999年以来又先后经国家......

第1篇：国外工作总结我在康大的体会七月，告别了国内的骄阳似火和烈日炎炎，背着简单的行囊和满满的信念，我来到了康斯坦丁海外项目部。本想到了异国他乡人生地不熟的地方会有些拘......

国外经典名人名言合集毫无理想而又优柔寡断是一种可悲的心理。—— 培根人，只要有一种信念，有所追求，什么艰苦都能忍受，什么环境也都能适应。—— 丁玲理想的人物不仅要在物质需......

**20\_年国外工作总结2**

        由于20\_年疫情的特殊情况，随着疫情国际化，XX均处于封国状态，为进一步贯彻落实XX集团公司疫情防控期间工作要求，进一步凝心聚力不放松，为在疫情期间稳定员工情绪，提升员工综合素质，XX公司开展了“停工不停业 防疫不放学”线上培训机制。XX月份起开展了情感小课堂、合同与法律常识、境外防疫注意事项及电力行业概述。

（1）开展了情感小课堂，主要关于情感智慧与自我成长的课程，一起探索爱、两性关系、原生家庭，通过学习、讨论、分享，我们认识到“成功不是幸福，幸福才是成功”。疫情期间，我们“亲”在一起，通过情感智慧的学习，努力把孤岛连成陆地，让冲突化为转机，从习惯开始改变，使忧虑转为平安。

（2）开展了英语公文写作、合同文件阅读、商务谈判听说的专题课堂，通过幽默诙谐的讲解来规范大家邮件往来函写作，探讨中英文邮件中的称谓、寒暄顺序等区别，从而提高沟通效率；用一本合同为例，教大家如何短时间内通读合同，抓条款重点等来提升阅读能力有的放矢，快速抓住合同条款中的重点；以华为项目结算谈判为例，通俗易懂的教导大家谈判的技巧，先谋而后动，从容面对谈判对手。

（3）宣讲了境外防疫及复工复产注意事项，通过新冠病毒介绍、日常防疫、公司管理防疫以及境外复工复产注意事项等几方面着手，要求大家自检自查，大家发现思想不松懈，但行动不到位也有很大的感染隐患，随后同工同住的XX驻地制作了防疫短片，进一步向大家宣传防疫期间的注意事项。

（4）介绍了XX能源与电力行业，针对目前XX限电以及电价的现实，向大家提了电力规划一个问题，然后围绕着这个问题，拓展谈谈目前世界、中国以及XX的电力现状，接着讲了发电原理，最后回到问题上来开展讨论。XX公司一直在追踪PPP火电项目，通过对电力知识的储备和XX电力市场的了解，大家可以更直观的了解该项目的背景。

（5）设立学习平台和读书角。根据XX集团工会的安排部署，为贯彻落实\_\_关于坚决打赢疫情防控狙击战的重要指示精神，XX分工会参加“书香铁路 共克时艰”主题的女职工读书系列活动，踊跃报名了摄影、家书、抗疫故事以及朗读视频等多项作品，从而凝聚人心，弘扬正能量。同时，XX分工会设立读书角，书架列有中外经典文学作品供员工借阅。

二、开展防疫抗疫，支援集团复工复产

       随着国内疫情的严重化，时刻牵动着海外人的心。XX分工会积极响应XX集团工会的号召，做好防疫抗疫工作。

（1）加强海外项目防疫保障性物资储备。XX领导班子陆续通过公司微信群转发新型冠状病毒肺炎相关预防、指南等相关信息，并要求分工会各国别同事高度重视，并做好防护措施，对目前分布在四国的所有人员每天进行健康情况确认，尤其是对正在国内休假的人员，截至目前无被感染情况。同时要求凡是从国内返回的人员必须隔离14天，对于与疫区人员，不管是在海外还是国内，有接触史的，进行隔离观察14-21天。XX、XX和XX三国别公司分别配备了相对充足的防护物资，例如口罩、消毒液、体温计等，分工会统一管理，按需领用。

（2）加强国内人员的隔离防控意识。根据XX集团工会的防控部署安排，要求国内回国同事遵守国家与公司规定，认真做好隔离防控工作，尤其是在湖北省比较严重疫区的同事，暂缓出国计划，其他国内同事暂时取消出行计划，如有特殊出行情况必须同时向主要领导请示。

（3）力挺XX集团公司复工复产。XX分工会计划在XX大批量采购口罩支援国内，要求XX同事在做好本职工作的同时，将投入大量精力在口罩的询价、采购、运输等工作上。两天内，留守在XX的6人（其中4人为党员）完成了两万余只口罩的装箱、打包、帖箱单等工作，大家加班加点只为口罩能第一时间运回国内。通过托运、DHL快递等方式在一周内陆续向国内运送XX万只口罩。后经公司领导班子商议，决定通过包机的方式向国内一次性运送大批物资，该举措得到了驻XX大使馆、多家中资企业、私企及个别华侨的积极响应，仅在一周的时间完成了XXXX万件物资约XX吨的空运准备工作。本次包机运输的组织协调工作得到了其他中资企业的高度赞扬。

**20\_年国外工作总结3**

>一、1—5月份指标完成情况：

1、精煤发运万吨，其中首钢发运万吨。北台发运万吨。唐钢万吨。

电煤发运万吨，其中齐鲁石化发运万。保定万吨。山东铝业万吨。邢台电厂万吨。张富强代发万吨。石家庄热电万吨。安阳电厂万吨。

2、货款回收首钢1203万元、北台20759万元、齐鲁石化1480万元、保定电厂500万元、石家庄热电202\_万元。

3、清旧欠德州电厂270万元。

>二、1—5月份指标完成情况分析：

1、洗精煤我公司全靠外购，1—5月期间受金融风暴、\*、矿难影响，煤炭采购难度大。价格上没有明显降价趋势，大型钢铁集团库存偏高，采购量小，影响销售完成。首钢发运量低就是煤源准备不足。

2、重点合同兑现率低。潍坊电厂结算价格低，中转煤成本高利润低，影响发运积极性。

>三、采取措施：

1、加强与用户沟通联系，紧盯客户需求，优化产品结构，加强市场营销，实现了产销\*衡。与本溪北营钢铁公司签订长期供应煤炭框架协议，有力的保证了精煤发运。在巩固老用户的同时积极开发新的用户，加大地销煤量。在运输部赵亮部长的大力协助下，与峰峰集团签订了购煤协议，分别从马头洗煤厂、大淑村矿洗煤厂发运洗中煤到安阳电厂，开辟新的市场用户。

2、货款回收情况，积极与用户沟通联系，在回款上采取回款目标明确责任到业务员，公司领导协办的措施，加大回款力度。

3、完善制度建设，加强纪律约束，经营管理工作有章可循。围绕集团公司新的目标，结合我公司实际情况，制定相关管理规定和办法，规范了经营管理工作，提高经济运行可控性。

4、以煤质管理为中心。首先加强煤炭质量检验现场管理，确保按用户要求装车发运。其次管理方面明确责任，专人负责，现场跟班，根据采样化验和检查结果及时调整煤质，增加煤质管理的针对性和预见性。

>四、存在的问题

1、我们在开发新用户时动作迟缓，应对市场变化方法手段不多。在今后工作中要变被动为主动，走出去，多了解，动脑筋，想办法，增加市场占有率，增强危机意识。

2、业务人员今后要自动自发的开展工作，及时反馈信息，以利领导对市场迅速做出准确判断，要提高业务人员综合素质，树立运销人良好形象。

>五、完成工作计划保证措施：

1、大力开发新用户，积极与魏桥、潍坊、北台钢铁、首钢保持联系，加大我公司的精煤和电煤的发运力度，开展铁路、公路双结合的方式来保证集团公司制订的生产经营指标的完成。

2、做好日常工作。了解每日请车、装车，将发运情况及时与用户联系，收集化验检斤结果，及时反馈本公司有关部门。做好结算开票，货款回收工作。

3、准确了解市场信息，关注市场变化，及时反馈信息，有助于公司领导对市场做出准确判断。4、加大回款力度，及时与用户联系，加快资金回收，缩短资金周转时间，保证资金运转正常。5、加强业务学习，开拓视野，丰富知识，提高业务水\*，把销售工作与技巧相结合。

>六、市场信息：

进入5月份，国内用电量水\*持续上升。动力煤市场供需状况继续好转，秦皇岛价格也继续小幅上涨。目前钢材市场十分不景气，下游需求薄弱，而矿石、煤焦等原料成本依然过高。因此大部分钢厂出现亏损，有的减产、停产检修，造成炼焦精煤、焦炭等价格下滑。

**20\_年国外工作总结4**

在金融风暴席卷全球，各国经济严重受挫，我国就业严重委萎缩的严峻形势下，我校学生迎来了学年第二学期的毕业实习工作，而我受学校的安排，承担制冷、电子两班的毕业实习指导工作。为了更好的应对不乐观的就业形势，使实习活动卓有成效，我在校实训处的统一领导下，迎难而上，全力以赴，主要从以下几个方面展开了实习组织管理工作：

>一、宣传动员，深化学生对实习工作的理解

毕业实习工作，是每一个职校学生就业前都必须经历的一个重要过程，实习工作开展的好与否，直接关系到学生本人的就业前景与发展方向。为了制冷、电子两班的同学能加深对毕业实习的认识，本学期一开学，我就尽可能地与每一个学生就实习工作进行了交流与沟通，不仅了解了学生就业实习的意向以及他们对于实习工作的想法，还针对每个学生的实际情况，提出了具体的实习要求，特别是那些怕吃苦、图享受、不愿尽快尽早就业实习的同学，我对他们晓之以理、动之以情，使学生们了解今年严骏的就业形势以及实习工作对自己将来发展的重要性。对于极个别对实习工作完全没有兴趣的学生，我不断联系其家长，同时联络他周围的同学，大家一起对其反复地做工作，通过这种多管齐下的方式，力促他们能逐步理解实习工作的重要性，电子两班的同学对毕业实习有了进一步认识，为后面实习工作的顺利展开奠定了坚实的基础。

>二、通力配合、力促学生尽快实习

>三、勤访、勤听、勤看、加强与学生和用人单位的联系

>四、调解矛盾、保证实习顺利进行

学生实习的过程中，由于用人单位的客观要求不同以及我们学生的个人素质上的差异，难免会出现大大小小的不同矛盾，而各种矛盾的妥善处理，直接关系到学生能否顺利完成实习任务。为了解决好以上问题，本学期来，我一直把了解学生的实习情况作为重中之重的工作来抓，因为只有掌握了学生的实习情况，才能掌握实习过程中可能出现的问题，一旦发现了矛盾的苗头，就及时调解，避免矛盾进一步激发。比如--制冷班何立奇等四位在泰坦科技实习的学生，他们在实习中遇到严重加班并毫无报酬的问题，当时学生情绪很大。因为用人单位的领导完全没考虑学生的感受，说话用词都比较生硬，而我们的学生则刚进入社会，吃苦耐劳的精神比较欠缺，在经济上也比较拮据，自然对实习单位这种无报酬的严重加班很不能接受，面对这样的矛盾，做为一个实习指导老师，既要站在学生的角度维护学生的权益，也要考虑用人单位的客观要求以及用人单位对我校学生的总体看法和单位和我校的协作关系，在处理问题时，一方面做好学生的思想工作，帮助他们理解在社会上闯荡，吃苦耐劳是每一个年轻人必须俱备的首要素质，实习阶段，重点是学习锻炼，报酬只是次要需求;另一方面及时把学生所遇到的问题反映给学校，通过学校出面与用人单位沟通，让实习单位能理解我们学生的难处，起到化解矛盾、解决问题的作用，从而使学生既能在实习单位安心实习，同时也得到泰坦科技对我校学生的高度评价，达到了学生与用人单位双赢的效果。当然不同的问题在学生实习中还遇到过很多，只要能做到及时发现、及时调解，一般都能较好的解决矛盾，从而保证实习工作顺利开展。

>五、认真总结、做好实习收尾工作

本学期除了进行实习管理，保证每个学生能顺利实习以外，做好每一个学生的实习鉴定，评语评价，也是我必然完成的一个重要任务，为了给每一个学生评语能客观公正，除了我前阶段要对每一个学生深入了解及时收集、掌握他们每一份实习反馈表外，还要对全体同学有一个总体比较，从而定出评价标准，把每一个学生的实习表现用文字的形式表达出来并给出实习成绩，让实习工作圆满收尾。

**20\_年国外工作总结5**

大学生海外实习总结篇一

据了解，目前大学生的海外实习机会主要通过四种渠道：一是申请所在高校或院系与海外高校、机构或企业合作开展的暑期项目;二是通过非营利性组织;三是参与企业举办的校园赛事直接争取海外总部实习机会。这三种渠道的共同点是安全、可靠，但名额都有限。此外还可通过中介，相关中介费约为2万—4万元。可一些中介安排的实习岗位却令人失望，多数属基础性服务行业，干的是体力活。

多数有过海外实习经历的大学生表示这段经历对于自身历练及开拓视野有作用，但单从求职考虑，意义不大。

带薪实习为啥都是一些体力活?武汉某知名留学中介主管从路说，实习并不像很多学生想象的那般风光，一个来自环球影城的实习岗位，可能只是推车在园区贩卖冰淇淋和热狗。在他看来，并不是国外缺少脑力劳动岗位，而是学生自身素质可能与相应岗位要求不匹配，加上与当地学生竞争没有突出优势，所以拿到硅谷科技产业园这类“高端offer”很困难。

大学生海外实习总结篇二

海外实习渐成学生暑假实习热门，一般的带薪实习往往是通过中介，加上中介费、签证费等，实习3个月大概花费三到四万元左右。对此，一些留学专家提醒，学生赴海外实习的途径较多，有的还不正规，花费也高，大学生应慎重选择，注意维护自身权益。

负责湖北多所高校海外实习合作的“fesco优势项目办公室”的一位负责人表示，中国学生赴美实习时薪大都在8美元左右，而美国最低工资标准是美元/小时，除去房租开销，每个月大约能剩下400多美元，暑假实习三个月也就赚几千元人民币。但扣除中介、签证等花费，往往还需要倒贴。

武汉理工大学国家教育学院梁卫平主任建议，大学生如果确定海外实习，要选择正规的途径，提前搞清楚这些实习状况，才能免受“中介”忽悠。还要注意维护权益和了解当地法律。他介绍，很多大学生与中介签合同前对工作内容知之甚少，签合同后不想出国，会损失数万元中介费等花费。而到美国后若想离开中介安排的项目，很快会被移民局遣送回国。

**20\_年国外工作总结6**

银行会计出纳年终工作总结 个人工作年终总结银行职员个人年终工作总结 公司新人年终工作总结县农业农村年终工作总结 医院护理年终工作总结 一、改善与计划：

a．产品的开发

1．每个业务员要每月提供一个要开发的产品的建议。如被采用，或一定金额的奖励，与此刺激业务员多与客户沟通，积极获取产品开发的信息。

2．独立开发，多与产品设计公司合作，开发系列产品。

3．对模仿的产品的开发，一定要避开专利才能开发。

4．对产品包装要统一风格，建立统一标识，建立品脾，这对外销合内销都有好处。

b． 销售业务

1．由于人民币还不断升值，对我们行业的冲击会越来越大。在营业额方面，不能要求太高，保持600-700万/月较为理想，盈利方面保证就可以了。

2．出口的环境恶劣，更要做好客户的服务和维护工作。客户的服务和维护，这是09年出口部要重点培训的内容。

3．要降低赠品订单和oem/odm的比例过大，要大力开发适合日本城，jumbo， cainz home，沃尔玛 的产品，只有这些公司会给我们提供持久稳定的订单，赠品的订单是可遇不可求的。旱 涝不均，对工厂来说，不是好事。

4．列出重点客户，对这些客户执行vip客户待遇，在产品的开发，订单货期，礼品的派送的都优先出来。

5．建立定期与买手通电话的制度，要求业务要积极和买手沟通，了解客户的真实意图和他们的计划，以配合他们，扩大营业额。

c． 人员配置

1．加强对新人的培训，让他们有良好的销售技巧和有敬业精神，如果真的容不进这个团队，要坚决辞退。

2．在搬出广州后，要招一名会日文的业务。

3．多举办业务间的交流会，让他们交流经验，缩小参差的水平。

4．定期单独对每个业务进行沟通，了解其的心态，稳定团队。

5．鼓励业务在业余时间进修，包括日文，销售技巧等，公司能给他们一定比例的报销。

6．参加一些拓展活动，让他们更有团队精神。

d．与工厂的合作

1．对工厂的指示要清楚，让工厂严格按照销售部的指示生产，打样。

2．多和工厂的主管沟通，让他们了解销售的工作，乐意配合销售部的工作。

3．为配合工厂的生产进度，我部要设立一个客户资料提供和确认表，内容包括包装物料的确认，麦头，设计稿等。

4．延长交货期，工厂有充足的生产世间。（促销单除外）。

二、不足和挑战：

a．产品的开发

1．未能提供有效的产品开发的方向给工厂。

2．现行的产品开发是在市场看到好的产品，买回来模仿/抄袭，对该产品专利不理解，这样的风险大，有可能开发的产品，没客户敢买/卖。

3．现行的产品包装较差，设计风格不统一，无法突出我们的品牌特点。

4．客户的地域划分较杂，也无法针对特定的单一市场作一个市场的产品开发，也无法一款产品适合所有市场。

b． 销售业务

1．总的来说，出口部的销售业绩比去年会减少，主要体现在年初一二月份的开局和年中的6月份不好，订单数量不足。订单量的不稳定，严重影响全年的销售业绩。

2．外部的政策和政治环境对销售业绩影响重大，如人民币在xx年已累计升值7%，出口退税由11% 改为5%，工人的工资也大幅升了，这都影响了产品的定价，做成我们的价格体系不稳定，直接影响客户的下单意愿。按零售的定价规例，fob价的3到8倍，当产品fob单价升5%，零售价要升15%到40%， 这样大的升幅，对产品的销量是影响巨大的。

3．美泰事件也对客户对中国制造有戒心加上所有的塑料产品要提供sgs证，不论对客户或工厂都是一种负担。短期内下单的意愿减少。但事后证明，这是利好，客户不敢压价太甚，他们也会找规模大的规范的工厂合作，赚安全的钱。

4．赠品的订单比例过大，常规订单的比例越来越小，oem/odm的订单比例过大，自主开发的产品比例越来越小，模仿/抄袭的产品多，遇到专利的问题也多，对销售的区域有限制，影响销售量。

c． 人员配置

1．nico 作为我老业务，她的离开对我们有一定的影响，具体的影响要在明年初才能体现。

2．目前人员配置是够用的，只是有点青黄不接的感觉，老的业务负荷过重，新的上手慢，帮不了太多忙。还有新的人性格和老的业务差异太大，较难平衡。

3．新人的敬业精神不足。

4．业务员的业务水平参差不平，整体影响团队的业绩。

5．日本做为我厂的最重要市场，我们欠缺一名日语业务。

6．我们有开周会，提供了业务之间的交流平台，对新的业务也提供培训，但总体效果不理想。

d． 与工厂的合作

1．总体是勉强可以，细致的地方不够。如与工厂各部门的沟通不到位，技巧欠缺，引起误会。2．客户品质的要求和产品的生产工艺的详细情况不了解，做成不良品多，有单没利润的现象多。

3．工厂对样板的重视不够，做成对客户失信时，业务情绪不稳定。

4．模具的模期未能按时完成，客户投诉频繁，影响业务的积极性。

20\_年是一个艰苦的一年，人民币持续升值，劳动力成本的大幅提高，能源租金的价格要提高，政策正大力鼓励促进内需的市场。这都是我们出口部要面对的困难。我们要苦练内功，真正提高服务水平，加以优质的产品，我们才能打赢这场硬仗。

20\_年的公司海外销售工作时历年以来发展最慢的一年，所以我们一定要看清当前的形势，在充分的了解到海外市场的前景后再做出相应的对策和计划，这样对公司的发展无疑是最有利的。作为公司的普通工作人员，我一定会看到当前的形势，我相信在公司海外销售部全体员工的集体努力下，我们的工作一定会越来越好！

**20\_年国外工作总结7**

公司20\_年度工作总结及20\_年工作计划(海外公司）

\*\*公司：

20\_年是\*\*公司承前启后、全面提升的关键一年，上半年进一步完善和落实了调整的策略，下半年实施了稳步提高、全面发展的战略部署，在集团公司、\*\*公司两级领导的关心和领导下，开启了公司全面提升的新局面。现将一年来的工作总结如下：

一、基本情况

（一）、在建项目全面提速（发力）

\*\*公司目前有3个在建项目和1个新中标项目，分别为\*\*\*\*ras al-zawr连接公路一期项目（桥梁及房建）、\*\*\*\*大学男子宿舍一期项目(房建)、\*\*\*\*法哈德国王石油矿产大学土地开发(二期)项目（市政）和c2&c3土地开发项目（新中标市政项目），合同总额为18923万美元。本年度在建项目共完成了土石方开挖万方，桥梁247延米，涵洞440延米，房屋建筑18705平米，浇筑混凝土万方，钢筋绑扎3867吨，完成施工产值万美元，占年度产值计划万美元的，占合同总额18923万美元的。

（二）、公司各项工作稳步提升，规章制度进一步完善

今年来，在规章制度的进一步完善后，\*\*公司加持规范化管理，各项目工作稳步提升，取得了显著成效。6月份获得了\*\*\*\*国劳工部人力资源发展基金协会80余万里亚尔重奖，奖励在沙化比例、社保缴纳、工资发放等方面做出的显著成绩，成为\*\*\*\*国境内首个获此殊荣的中资企业。根据\*\*\*\*国政府新政策出台了《\*\*公司wps工作管理办法》。财务部等方面出台了《关于进一步加强账务核销管理的通知 》、《关于下发劳动保护用品管理规定的通知》、《关于明确招聘人员相关待遇的通知》《\*\*公司责任成本考核及奖罚办法（试行）》等10个办法制度。为公司的规范化管理和各项工作的稳步提升夯实了基础。

（三）、财务工作步入正轨

通过20\_年对财务账面数据的全面清理及以前遗留业务的账务处理，20\_年初正式启用浪潮记账软件，“内帐”的会计核算已全部纳入集团公司标准化体系中，会计科目的设置、辅助核算的选择全部依据集团公司《账表一体化会计科目体系》，具体会计核算方法和规则依据\*\*公司《会计核算基本账务处理实施细则》进行操作，重新建立账套，严格遵循会计核算管理办法，做到了账务核算清晰规范；完成建立了银行现金台账、备用金台账、银行保函台账、债权债务往来单位清欠台账、工资管理等台账，能及时为公司领导提供真实可靠财务信。

配备将更加有效保障施工现场需要。

2、对劳务队伍实行人性化、规范化管理，全年未出现劳务纠纷

针对各项目上外籍劳务及中国劳务为数众多，且风俗习惯、生活方式、宗教信仰的不同，公司一方面加强工人生活区管理，并结合工程项目实际情况，力所能及地为工人提供舒适的生活坏境，丰富其业余文化生活。另一方面实现定期慰问检查制度，由项目部相关负责人组织，定期到工人生活区慰问检查，了解生活费给付情况，做到知工人之所需，急工人之所急，使工人无后顾之忧。其次提倡人性化管理。在人员管理方面注重人性要素，充分挖掘个人潜力，提倡人性化管理。具体到生活和工作中，关心工人生活、了解工人思想、尊重工人劳动、肯定工人成绩、发掘工人优点，并制定了行之有效的激励措施。

（八）、认真贯彻落实党的群众路线教育实践活动，促进党群工作全面提升

\*\*公司党委在集团公司机关党委的正确指导下，在\*\*公司党委的直接领导下，今年来，按照\*\*公司教育实践活动领导小组工作安排，在公司教育实践活动巡回工作组的悉心指导下，\*\*公司党委组织全体党员干部职工共同努力，以“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”为总要求，以为民务实清廉为主题，以反对“四风”、服务职工、搞好生产、抓好党建为重点，紧紧围绕保持党的先进性和纯洁性，认真抓好教育实践活动三个环节工作，努力做到了规定动作不走样、自选动作有特色，切实改进了工作作风，有力促进了企业建设和发展。第二，围绕中心开展工作推进生产经营的进步和发展。党委始终坚持发展是硬道理，生产经营是企业的中心任务，并紧紧围绕这一中心开展工作。三月中旬，党委组织全员进行了“公司如何发展的大讨论活动”，深入思想动员，让职工为公司多提建议和意见，充分调动了全员的工作积极性。第三，党的建设工作求真务实强基固本。根据\*\*公司党委关于加强基层党的建设的部署，\*\*公司党委在认真检查分析本单位党建工作实际情况的基础上，针对薄弱环节，做了重点强化工作。第四，积极做好思想政治工作保持队伍稳定。企业思想政治工作是经济工作的生命线，为造就项目部生产经营工作的良好环境和条件，公司党委注重全方位多角度努力做好各层面的思想政治工作。

（九）、创新工会工作方式

工会是企业最广泛的群众组织，在党组织与职工群众之间，起着桥梁纽带作用。一是全力维护职工权益。按时召开了职代会，围绕公司的重大事项、职工群众普遍关心的热点问题、对领导干部的评议等方面找问题，定议题，征提案；职代会结束后，积极做好决议的落实和提案的办理，确保实现预期目标，维护好职工权益。八月中下旬，开展了职工代表巡视质询活动，通过查资料、听汇报、组织职工座谈和个别谈话等方式，全面了解集体合同的履行情况，并及时反馈意见和建议。重视并切实解决职工关注的热点和敏感问题。二是满足职工的精神文化需求。积极为职工办好事办实事，活跃职工业余文化生活，通过举办形式多样的创争和文体活动，增强企业的凝聚力，满足职工的精神文化需求。文体活动有计划，重实效，注重特色，突出亮点，结合实际扎实推进。一年来，公司党委支持工会通过举办足球赛、篮球赛、棋牌比赛、节日文娱活动等，为职工打造了良好的平台，营造出健康和谐的文化氛围，受到了职工的一致好评。三是积极关心帮助困难职工和一线职工。公司工会继续抓了送温暖工作，对困难职工的日常救助做到“四必帮”，落实好“三不让”。通过职工情况调查表、困难职工调查表等形式建立特困、重困职工档案。在每年的双节期间，积极筹集送温暖基金，走访慰问困难职工家庭，并为基层项目职工购置床单、枕巾、浴巾等生活用品。平时对公司职工的来访，工会经过调查符合条件的都给予了相应的救助。八月上旬，正值\*\*\*\*国炎热季节，公司工会及时转送了\*\*公司工会为海外职工购置的送清凉慰问品，随后又主动为一线职工送去了统一印有集团标识衬衣，极大地鼓舞了职工的工作热情。

（十）、加强企业文化建设，全面提升新闻宣传工作

**20\_年国外工作总结8**

已经毕业工作的我，重新回忆起在日本的实习生活，回忆起与aiesec的点点滴滴，感觉更像是一场梦之旅。很高兴能在这里和大家分享我的感受，我也会将这如梦般的事业进行下去，与aiesec一路同行。

>一、实习经历

时间：xx年7月6日－9月8日

地点：东京

实习公司：理研机器株式会社

自我拟定课题：日本企业运营模式、管理体制、人际关系，贸易实务

实习内容：第一周，由社长指导，熟悉公司的内部制度、管理模式、经营理念、人际关系等，并初步学习液压原理。第二周，学习接单备货、包装、发送，初步熟悉公司的产品品系。第

三、四周，学习产品的组装与维修，初步了解了产品内部构造、性能等，并了解了企业的维修和售后服务体系。第

>二、在日活动

aiesec方面：

参加东京各大学aiesec活动：庆应大学“七夕祭”、“东京见学”；一桥大学“百年经济畅想”等。

参加aiesec－japan组织的childsxx活动，为期6天，于京都和大阪举行。

与实习所在公司共同举办的实习报告会。

公司方面：

参观理研机器株式会社、柿崎机器株式会社。

与aiesec共同举办的实习报告会。

个人方面：

与公司同事、aiesec成员的交流。

参加homestay所在日本家庭的家庭活动。

**20\_年国外工作总结9**

我非常高兴能来到中国外运辽宁有限公司工作，给我以后的人生打下了坚实的基础。截止到今天我已经实习一个多月了，通过这段时间的学习，从总体上感觉做报关工作挺有趣味的，做报关工作既锻炼自己的能力又充实了自己的知识面。面对海关要发挥报关员的协调和沟通作用，这从另一个侧面来看，锻炼了交际能力和沟通能力。

内勤：现在我主要接触的是进口、一般贸易，以前在学校基本上对单据很熟悉了，所以操作起来也比较容易，有带我的师傅指点，我很快就掌握了，因为我们这里主要是海运整箱货，所以不是很繁琐，我相继对有关进口的单据，诸如提（运）单、发票、箱单等各类的单据都学习了。但还有出口、加工贸易、转关等类型的报关还没接触过，还需要不断学习去掌握这些内容。

外勤：我在工作的一开始，是从复印资料开始的，帮我的师傅复印一些单据、资料，然后打核对联核对单据。写作参考这些工作都需要非常的仔细，工作的开始就应该从最基本的做起。外勤主要就是现场报关，所以通关极其重要，如不能顺利通关则客户就不能完成交易，这又体现出了报关员的责任，和客户对公司的信誉度。

通过这段时间的实习，我了解到外运公司是一个团结的集体，我很荣幸能来到这里工作，我会努力工作，不断加强自己的业务水平，为公司繁荣发展贡献自己的一份力量，不负公司对我的期望！

转眼间，我已经来到海运分公司实习一个多月了，现将我的实习情况及心得总结如下：

实习的第一天我是先熟悉工作环境了，在办公室看师傅如何做内勤的工作，听师傅讲注意事项和报关业务的相关内容。在对环境基本上熟悉后就是实际的业务操作了，以前在学校基本上对单椐很熟悉了，所以操作起来也就相对容易些了。在师傅的指点下，我很快就掌握了。在随后的日子里我相继对有关的进出口的单据，诸如提(运)单，发票，箱单等各类型的都做了学习，并且去了几次现场报关，把进出口的流程从开始的接单到最后的放行结关走了遍。在这期间，跟着师傅学到了挺多实际的业务知识，不懂就要多问，要记的东西也很多，自己也做了一些流程总结，如进口：接单—联系换单—整理报关、报检单据—航运报检—报关—放行结关—码头结费，并在实际工作中去验证和更改，论文写作慢慢的自己也长了经验和教训。

实习中我总结了一点小小的经验，那就是平时辛苦一点，多做些琐碎的小事，多和师傅沟通，不懂的地方就要去问，特别是制单时，每一项都是最重要的不确定的一定要确定后在填制，千万不要自以为是！多和同事帮忙，去掌握工作中的每一个细节，每一个细节都掌握了，那么以后你就会轻松一点。把最基本的都掌握了，该做的都会做了，那你就算是真正学到手了。

通过实习我体会到在工作中，首先，一定要做个勤学好问的人，只有这样你的业务才能够熟练和精通;然后，就是要积极好动，多和师傅和同事们帮忙，多付出就会有多的收获的;最后，最重要的就是搞好人际关系和塑造自己的形象，因为在以后的工作中你是要经常和人打交道的，尤其是像我们从事报关工作的，与人的关系处的好，而且自己的形象也不错，那就在以后的工作中会受到欢迎的。

**20\_年国外工作总结10**

创建充分就业街道是进一步贯彻落实\*、省委\*和市委市\*提出的促进就业再就业工作要求的重要措施之一，对我市成功争创“市充分就业县（市）区”称号，确保我市就业局势长期稳定及社会和谐发展具有重要意义。根据上级文件相关精神，并结合街道实际，我们积极开展工作，现将这阶段所作的工作汇报：

>一、成立组织，制定方案。

为有效完成创建充分就业街道工作任务，街道成立了创建充分就业街道领导小组，其中以街道办主任周嫒儿为组长，工业主任为副组长。在此基础上还制定了街道创建充分就业街道工作方案，确定了创建目标、长期规划及现阶段的工作任务。

目前，我街道共有23个行政村，1个居委会。根据《街道创建充分就业街道工作方案》，按照分批创建的计划，确立了村、村、村、村、村、村、村和村这8个行政村为首批创建充分就业村，占到全街道的30%，力争到XX年底，使这8个村达到充分就业村的标准；到XX年底，使居委会和全街道65%的行政村达到充分就业村（社区）的标准；到XX年底，使全街道100%的行政村达到充分就业村的标准，同时达到充分就业街道的标准。使全街道城镇劳动力就业率达到96%以上，农村劳动力就业率达到92%以上，实现动态消除零就业家庭和农村有就业愿望和就业能力低保家庭劳动力就业率70%以上的目标。全面落实各项就业再就业政策，使就业困难人员得到有效援助，失业人员基本生活得到保障。

>二、夯实基础，完善制度。

1、积极组织动员大会。我街道于5月5日召开动员大会，会议由工业主任主持，8个行政村的负责人参加了此次会议。在会上，邬主任向各村负责人介绍了创建工作的重要性和任务的艰巨性，要求各村做好宣传工作，并对创建工作给予积极配合。

2、落实劳动保障场地。各充分就业创建村于5月中旬落实村级劳动保障场所，并悬挂劳动保障室牌子，其中劳动保障室面积不少于20\*米。但由于每个村各方面设施的局限性，8个行政村中只有村实现窗口化服务。

3、确立创建村工作人员。各充分就业创建村于5月中旬成立了相应的领导小组，落实创建工作专兼职人员数人，并将创建工作纳入到各村日常工作议事日程。

4、建立健全各项规章制度。为推动创建充分就业村工作，确保创建工作见成效，各创建村根据自村情况，制定了相关工作细则，并将业务流程、岗位职责等相关制度实行上墙公布。

>三、狠抓落实，积极创新。

1、深入走访，建立台账。各创建村组织人员深入村民家中进行入户调查，对村劳动力资源进行全面排查，摸清底数，掌握实情。经过6、7两个月的排查，8个创建村已基本完成城乡劳动年龄段人员的基本调查登记工作，在此基础上开始建立村劳动者及就业情况台账，并及时进行电脑录入，截止至8月底，各创建村已完成基础台账的电脑录入工作。

**20\_年国外工作总结11**

我在康大的体会

七月，告别了国内的骄阳似火和烈日炎炎，背着简单的行囊和满满的信念，我来到了康斯坦丁海外项目部。本想到了异国他乡人生地不熟的地方会有些拘谨，可刚到康大项目部时没想到大家都知道了我的名字，对我也很热情，就像老朋友一样打招呼，我也很快融入了这个新的大家庭。他们让我感受到了人与人之间最宝贵的东西，真诚、责任、执着、耐心以及不怕吃苦的坚强意志，这些都是最值得我学习的地方。初到康大我想就学习、工作和生活谈几点体会，并就现阶段自身的不足加以反省和提高。

在生活上，这边海拔780左右紫外线很强，可是地处地中海沿岸，受地中海气候的影响，所以这里还是比较凉爽的，比国内要凉快的多。领导对员工的衣食住行都考虑的比较细致到位，大家也比较照顾我，所以我在这边生活也没有觉得不适应，反而消除了许多远赴异地的担忧。虽说“月是故乡明”，可我并不是“独在异乡为异客”。在这个新的大家庭里，也能体会到很多温暖和感动。

在工作上，由于这边很多条文、规范和管理模式都是国外的标准，有很多东西和国内差别很大。比如，这边的设计单位是由施工方自己定的，让我感到非常差异。所以前几天我还找了我们的项目负责人王总请教一些工作经验与指导，他告诉我来到这边就要把自己在国内工地上学到的东西憋开，先熟悉这边的工作模式，多看合同和图纸，多到现场观察，虚心学习，不要怕问，今天不懂可以，但不能以后也不懂。这次谈话让我收益颇多，相信遇事多请教领导，多和同事沟通就会给工作带来很多便捷，获益良多。

在学习上，由于这边的官方语言是法语，图纸和很多资料用的都是法语，我们也要和当地人沟通，所以我也要学一些专业语和日常用语。合同和图纸上有很多的专业术语，规范图标和新名词我都闻所未闻，在这我要感谢技术员林哥和胡哥给我的热心帮助。我要一如既往的坚持严于律己，刻苦钻研的学习精神，把自己的知识和技能提升到新的高度。

此外，这段时间我认真总结和反思了自身的情况，具体概括如下：

1、掌握的知识面不够广，尚不能轻松胜任建筑工程工作，来到了先的环境就要看作是新的学习的开始，熟悉合同及施工图纸为首要任务；

2、虚心学习，不仅仅是项目经理，施工员还有普通工人，都是我要虚心请教的对象。在学习过程中要沉着细致，举一反三。不可自以为是自高自大。积极主动，不要怕丢面子，不懂就要问，而且要不耻下问，心里有什么话就要说出来，不要藏着掖着，不要怕出错，一定要说出来。只有善于发现错误，才能积极改正，查漏补缺；

3、说话的分寸与技巧，说话要大方得体，遇着什么样的人什么样的话，轻重适宜，恰当合理，兼顾多方，要达到“双赢”甚至“多赢”的效果。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”，离开祖国离开家乡的同时也为我开启了另一扇崭新的大门。公司为我提供了这么好的平台，我也要尽快成长起来做出成绩。感谢公司的栽培，感谢领导的信任，也要感谢家庭的支持。我自己会努力的坚持和遵守以上几点，决不辜负公司对我的栽培，不辜负领导对我的信任，不辜负家人对我的期盼。

此致 敬礼

靳长胜 20\_年7月26日

**20\_年国外工作总结12**

我县的出国（境）人员审查工作，在市委组织部的领导和直接指导下，牢固树立为经济建设服务的意识，坚持以高度的政治责任感和认真负责的工作态度，积极贯彻中央、省、市委的有关文件精神，做到了把握政策，坚持标准，严格程序，确证了出国（境）人员审查任务的圆满完成。

一、20\_年、20\_年出国人员审查工作情况20\_年、20\_年我县共审查办理出国（境）人员手续49件，涉及89人，其中因公72人（备案管理55人），因私17人。局级15人，处级55人，科级1人，其他人员18人。访问或考察37人，经贸活动46人，劳务输出3人，学习培训3人。在审查过程中，我们注重把好“三关”，20\_年以来，全县共审批的因公出国，没有一名外出不归和晚归的，也没有一名违背外事工作纪律的。一是从条件上把关。坚持对出国进行技术、管理知识学习和培训的人员，出国考察项目、引进资金的人员优先审批，对政审不合格者、无明确出国目的者、身体不健康者不批。二是从程序上把关。对凡是办理出国手续的，要求报齐五个材料，对材料不全、书写不规范的不予受理，同时坚持急事急办、特事特办原则，在坚持程序的前提下适量简化、合并程序，为出国人员提供高效的服务。三是从机制上把关。建立健全与执法部门的联系制度、严格的政审制度、与外事部门的通报制度，加强对出国人员的全面考察。

二、审查工作中存在的问题因公出国人员审查工作是一项十分严肃的政治工作，事关国家利益、干部队伍建设和廉政建设。随着我国加入世贸组织，改革开放步伐进一步加快，一些新情况、新问题也随之出现。

（一）思想认识的模糊，淡化了出国人员审查工作的意识。在调查中发现，基层少数单位和部门的领导对因公出国人员审查工作的重要性认识不足，重视不够。有的认为现在搞市场经济了，出国人员的条件完全可以放宽；有的认为出国人员审查工作是组织部门的事情，与本单位、本部门关系不大，预审和公示只是“例行公事”，走走形式;有的单位把因公出国当作一种待遇或奖励，甚至于当作出国公费旅游的机遇。这些问题的存在，直接反映了基层人员在因公出国人员审查工作思想认识上的误县，淡化了出国人员审查工作的意识。

（二）制度上的滞后，弱化了组织部门的管理力度。出国人员审查工作出现的一些新情况、新问题，如：因公出国审查工作基本原则、因公出国人员的审批权限、审批手续、预审和审批职责分工等方面应与时俱进，相关规定应进一步调整和明确；进行政审时，如何辨别当事人所持材料的真伪；由当事人自己拿着有关材料办理政审批件，而当事人所在单位没有出面办理；行前教育和鉴定工作流于形式，没有在制度上予以保证。凡此种种，根本原因还是制度上的不完善，导致了工作中有些问题的出现，由于找不到处理问题的依据，使工作陷入被动。

（三）部门之间协调不够，分化了职能部门之间的沟通。出国人员审查工作，涉及到外事、公安、纪检（监察）、等好几个部门，哪一个环节出了问题，都会影响到出国人员审查工作的质量，所以各个部门之间的协调显得至关重要。我们虽然建立了相应的制度，但各部门在具体政策的把握上不是很一致，在有关出国人员审查工作信息的沟通上做得不是很好，对一些在审查过程中出现的突发性问题沟通不够，而且制度上只规定各部门应该做什么，却没有规定对“不为”或做得不够的部门应该给予什么样的处罚。给因公出国人员审查工作带来一定的难度。

（四）业务培训上不到位，影响了审查工作的质量和效率。审查工作是一项十分严肃的政治工作，政策性、政治性强，事关国家利益、干部队伍建设和廉政建设。实际工作中，由于种种原因，特别是具体工作人员的变换，导致了审查工作业务质量的下降，从一定程度上影响了审查工作质量和效率。

三、几点意见和建议

（一）加强宣传，增强基层人员对因公出国人员审查工作的认识。出国审查工作是一项政策性、原则性很强的工作，为了把这项工作做得更好，必须进一步加强宣传,使基层人员认识到，在市场经济下条件下，此项工作不仅不能放松，反而更要抓紧抓好。同时，要认真宣传、贯彻上级有关出国审查工作规定，让他们对出国审查工作有全面的认识，熟悉工作步骤，为出国审查工作打下坚实的基础。同时要注重队伍建设。“外事无小事”，出国人员审查工作政策性、业务性都很强。建设一支政治思想好，业务素质高的出国人员预审和审批工作队伍，是新形势下做好出国人员审查工作，确保出国人员质量和出国任务顺利完成的前提和保证。

（二）健全制度，提高组织部门对因公出国人员的监管力度。在实践中，我们感到派出的团组是不是符合政策规定，派出人员的思想素质和业务素质是不是高，所在单位把关至关重要，对此负有直接责任；能不能把那些不该出国的团组和人员坚决卡住，很大程度上在审批部门。因此，在实际工作中应以健全出国人员审查工作制度为抓手。制度是否健全，直接影响到组织部门对因公出国人员审查工作的监督和管理的力度。因此我们认为应建立和强化以下几项制度：一是建立跟踪管理制度。对出国人员在境外的政治表现、思想品德情况，应会同出国人员所在单位党委（党组）通过各种途径跟踪了解，加强管理。二是强化出国人员鉴定制度。因公出国人员回国后，组团（派遣）部门应及时组织出国人员填写《出国人员鉴定表》，经团组长签署意见和组团（派遣）部门审核盖章后，送县委组织部和出国人员所在单位归档。三是建立公职人员持有因私护照统一管理制度。针对公职人员手中持有因私护照难于管理的问题，应加强与公安、外事部门协调，建立护照统一管理制度。将公职人员手中持有因私护照由组织部门统一管理。四是建立因公出国人员财务审计制度。坚持对归国人员进行财务审计，对不合理的开支不予报销，坚决堵塞漏洞。五是建立领导干部因公出国公示制度。为加强对领导干部因公出国的管理与监督，对领导干部因公出国应实行“公示”，具体可以做到六个“公开”：一是公开公示范围，领导干部出国，行前必须公示；二是公开公示内容，公示写明出国（境）人员姓名、身份、邀请单位、组团单位、派遣部门、出国（境）目的和任务，所去的国家和地区、行期、经费来源和批准单位；三是公开公示时间，一般为一周；四是公开公示形式，在本单位全体人员会议上宣布，并在单位政务公开栏内予以张贴；五是公开反映形式，公示期内如对拟出国（境）人员有异议，可以用口头形式、电话形式或书面形式向本单位或县委组织部反映，同时公开举报电话；六是公开审批责任，本单位或县委组织部接到群众反映后，要认真调查核实反映的情况，根据调查结果，重新审查拟出国（境）人员，同时对不按规定程序随意审批、瞒报漏报的单位和个人，给予通报批评，直至党政纪处分。

（三）加强协调，强化组织、外事、公安、纪检部门之间的沟通。组织、纪检（监察）、公安、外事办等部门一方面应明确分工、明确职责、明确工作标准。另一方面要加强联系，进一步强化联系会议制度，实行因公出国人员审查工作信息通报制度。定期或不定期召开联席会议，沟通信息，分析情况，对审查工作中的重大问题、突发性问题要及时研究，并采取切实措施进行处理；同时，认真听取有关部门的意见和建议，不断改进审查工作。

**20\_年国外工作总结13**

20\_年职工培训工作总结 20\_年度职工培训工作，紧紧围绕公司“标准化工作落实年活动”，从确保水质达标、安全稳定生产、提升营销管理、重点项目建设、设备工艺改造、降低产销差等主要任务出发，直面时间紧、任务重的挑战，在公司领导亲自指导和基层单位的大力支持下，以提升公司全员整体素质和创新能力、推进公司各项工作有效落实为宗旨，全面完成本年度培训计划。现就培训工作总结如下：

一、培训开展情况：

本年度开展培训21大类，112项，累计培训8867人次，1128课时，培训覆盖率100%。主要培训内容包括：

1、思想政治素质培训

围绕公司“标准化工作落实年”活动，结合唐山市精神文明建设要求，紧跟党的步伐，提倡奉献精神，全员思想政治素质得到提升。同时，我处开展“每周一题”模式，由宣传部等专业处室提供时事新闻和专业评论，作为辅助培训材料发放给各单位，目前已发放18期，得到基层单位和专业处室的普遍欢迎。全年共培训1588人次，课时。

2、标准化培训

标准化培训是培训工作的重点之一，与公司“标准化工作落实年活动”及“社会管理和公共服务综合标准化试点创建工作”保持同步。本年度进一步对体系文件和管理手册深入宣贯学习，细化“国标

试点创建工作”培训计划，强化了“标准化”培训工作的督导与考核。尤其是在基层考核方面，自国标试点创建工作开展以来，每月进行笔试抽查考试，结合口头考核锻炼口语表述能力，要求达到工作标准“懂得透、记得牢、说得清、用得对”的水平。全年共培训1425人次，88课时。

3、设备改造项目培训

针对公司本年度设备改造项目，充分发挥相关处室服务基层职能，结合“请进来”的培训模式，多角度、全方位的开展培训，为新设备投产扫清技术障碍。尤其是次氯酸钠投加系统项目，设备厂家人员、安监处从各水厂实际情况出发，因地制宜的对加氯新工艺、新设备进行了全面讲解，提高了水厂干部职工对于新设备的适应能力，为平稳过渡打好了基础。目前各项改造共培训67人次，19课时。

4、培智引智工程

“走出去”与“请进来”相结合，从生产单位设备维修保养，到原水水质的保护，涵盖生产经营全方位。为公司整体发展定向提供了有力辅助，为解决各项突出困难与问题开拓了思路。共培训268人次，69课时。

5、工程师讲堂

**20\_年国外工作总结14**

国外销售办事处工作总结

篇1：办事处销售工作总结

办事处销售员年度工作总结时间过得真快，回望 年的成绩，自己感觉学到的东西不少，但给办事处带来的效益却很

少。总结之前得与失，为以后的工作做好打算，为明天的胜利做好铺垫。

1、随岳南高速伸缩缝安装，在我们100多人的大团队共同努力下，经过3个月的时间，于 年年底圆满顺利完工，这也是我们伸缩缝安装首次取得效益。谈起个人在随岳南我也学会

了很多，学会了基本交工资料的编写，还学会了计量资料的编写。美中不足的是，随岳南回

款的力度不行，年前回款400万，至今还有欠款800多万，因为业主批复的增加工程量的文

件刚刚下来，致使第二次计量还没有完成。

2、现在头疼的就是宜巴高速，初次去的时候，我们是以一个团队的形式准备参与。之前

商量好的是，志建负责前面几个标段，我负责中间标段，老马负责后面标段，三个人互相协

助，尽量争取多签利润高的合同。但后面事态的发展跟想象的相差甚远，其他小单位在指挥

部的关系大力度的对施工单位进行推荐，致使有部分施工单位拒绝上报中铁建资料，理由是

公司太大，价格肯定很高。形势对我们一直很看好的恒力通也造成威胁，老马不辞辛苦的奔

波于31个标段，跟每个施工单位都建立了很好关系。但因为亿力，桥闸的介入，施工单位在上级领导业主的推荐下，不得不放弃与恒力通的合作。看到势头不对，我跟办事处领导汇报并建议，我们是不是应该改变策略，如此下去我们

签不了多少合同，而且价格肯定不会太高，这样下去连我们的投入都收不回来。在领导们再

三权衡之下，决定力推中铁建，以中铁建规模大、质量好、信誉优为由，不让小单位进入。

在办事处领导的力挺下，我开始和业主部分领导进行沟通说服，在以质量第一的条件下，业

主基本接纳了我的建议，要求施工单位进行公开招标，把往日以最低价中标的模式转换为综

合评标模式，价格从从前的70分转为30分，就算中铁建价格跟小单位相差一半，我们的价

格分也能拿到15分，但我们的设备，人员，业绩，信誉，售后都是领导公认的，这方面的分

我们应该可以拿满分，这样下来对中铁建的优势就很大。但这给辛苦工作将近一年的老马和志健带来不小的打击，我也感到很不安，这也是没有

办法的办法，希望能理解。下一步还是打算继续往这方面发展，想尽一切办法让中铁建在第一次公开开标时能拿下

第一份合同，这样下面的工作就好做了。签合同的第一个原则，绝对不会以降低价格为条件，签订无利可图的合同，争取利润最大化。

3、对办事处团队的看法：我一直以工作和生活在这样的一个团体而感到幸福，幸福的同

时也有些遗憾。不管出于什么原因或者说是目的，今天能走到一起真的是一种很大的缘分（尤

其是我），但因为个人的利益，总是会发生一些矛盾，这是不能避免的，但应该思考的是，怎

么把矛盾愉快的解决掉。常言说：“大事化小”。为什么我们总是把“小事变大”呢？其实很

多时间是缺少沟通，希望以后能多沟通。篇2：20\_年办事处销售员年终工作总结 20\_年办事处销售员年终工作总结 时间过得真快，回望 年的成绩，自己感觉学到的东西不少，但给办事处带来的效益却很

少。总结之前得与失，为以后的工作做好打算，为明天的胜利做好铺垫。

1、随岳南高速伸缩缝安装，在我们100多人的大团队共同努力下，经过3个月的时间，于 年年底圆满顺利完工，这也是我们伸缩缝安装首次取得效益。谈起个人在随岳南我也学会

了很多，学会了基本交工资料的编写，还学会了计量资料的编写。美中不足的是，随岳南回

款的力度不行，年前回款400万，至今还有欠款800多万，因为业主批复的增加工程量的文

件刚刚下来，致使第二次计量还没有完成。

2、现在头疼的就是宜巴高速，初次去的时候，我们是以一个团队的形式准备参与。之前

商量好的是，志建负责前面几个标段，我负责中间标段，老马负责后面标段，三个人互相协

助，尽量争取多签利润高的合同。但后面事态的发展跟想象的相差甚远，其他小单位在指挥

部的关系大力度的对施工单位进行推荐，致使有部分施工单位拒绝上报中铁建资料，理由是

公司太大，价格肯定很高。形势对我们一直很看好的恒力通也造成威胁，老马不辞辛苦的奔

波于31个标段，跟每个施工单位都建立了很好关系。但因为亿力，桥闸的介入，施工单位在上级领导业主的推荐下，不得不放弃与恒力通的合作。看到势头不对，我跟办事处领导汇报并建议，我们是不是应该改变策略，如此下去我们

签不了多少合同，而且价格肯定不会太高，这样下去连我们的投入都收不回来。在领导们再

三权衡之下，决定力推中铁建，以中铁建规模大、质量好、信誉优为由，不让小单位进入。

在办事处领导的力挺下，我开始和业主部分领导进行沟通说服，在以质量第一的条件下，业

主基本接纳了我的建议，要求施工单位进行公开招标，把往日以最低价中标的模式转换为综

合评标模式，价格从从前的70分转为30分，就算中铁建价格跟小单位相差一半，我们的价

格分也能拿到15分，但我们的设备，人员，业绩，信誉，售后都是领导公认的，这方面的分

我们应该可以拿满分，这样下来对中铁建的优势就很大。但这给辛苦工作将近一年的老马和

志健带来不小的打击，我也感到很不安，这也是没有办法的办法，希望能理解。下一步还是打算继续往这方面发展，想尽一切办法让中铁建在第一次公开开标时能拿下

第一份合同，这样下面的工作就好做了。签合同的第一个原则，绝对不会以降低价格为条件，签订无利可图的合同，争取利润最大化。

3、对办事处团队的看法：我一直以工作和生活在这样的一个团体而感到幸福，幸福的同

时也有些遗憾。不管出于什么原因或者说是目的，今天能走到一起真的是一种很大的缘分（尤

其是我），但因为个人的利益，总是会发生一些矛盾，这是不能避免的，但应该思考的是，怎

么把矛盾愉快的解决掉。常言说：“大事化小”。为什么我们总是把“小事变大”呢？其实很

多时间是缺少沟通，希望以后能多沟通。篇3：20\_年销售类年度工作总结与20\_年工作

12345

篇4：销售区域工作总结 销售区域工作总结20\_年转眼就要过去了，在公司领导和各级同仁的帮助和支持下，我们按照公司“认认真真抓管理，扎扎实实练内功”的要求，围绕自己的岗位职

责和签订的销售合约要求，有计划、有步骤的开展各项工作，古人云“以古为镜，可以明得

失”。为明年顺利完成公司下达的销售目标，更好的开展工作，特把13年工作情况汇报如下：

一、销售目标完成情况：今年西南区共完成销量3358吨，占销售计划3918吨的，货款回收100%，其中9

度啤酒完成2400 吨，占销量的 ，10度精品完成760 吨，占销量的 %，11度以

上啤酒完成198吨，占销量的6 %，没有完成公司下达的销售目标，销量与去年同期持平，但中、高档啤酒比去年的53吨增长了倍。产品知名度和美誉度都有了较大程度的提高，为下步市场开发与发展奠定了基础。

二、团队建设

1、团队组建

新市场由于距离远、基础弱、市场开发和客户管理难度大等原因，业务人员一直存在较

大缺口，为破解用人瓶颈，经与人力资源部协商报请公司批准，试行在当地招聘业务员，探

索了一条在合同工与季节工之间的用工方式，实行基础工资加绩效考核的办法进行管理，基本上满足了需要，同时也大幅降低了用工成本，如基础工资、差旅费、误餐补贴、通行费及各种福利待遇。

2、加强团队建设，打造了一支能吃苦，敢打硬仗的营销团队。尽管人员流动性大，新

人多，但我们还是挤出时间、想尽办法对他们进行了啤酒酿造知识、产品辨别、终端开发、职业规划等方面的培训，手把手的教他们，对他们进行言传身教，使他们很快成长起来，也

提高了他们对公司的忠诚度，增加了对公司的归属感，稳定了队伍，并且根据要求也为其他

部门输出了五名优秀人才。

3.、划分目标，逐步加压，以达到“千斤重担人人挑，人人肩上有指标”。充分发挥每个人的积极性和主动性，为工作的逐步推进献计献策。业务员实行每天短信

汇报，时时定位，电话抽查等手段，来提高和保证业务员的工作状态。每半月召开一次部门

例会，对各市场情况进行分析和诊断，帮助业务员提高市场的把握和掌控能力；每次还选择

一个课题或典型案例进行剖析，提高了业务人员分析市场、解决问题、驾驭市场的能力。

三、根据市场情况，调整营销策略，合理布局，基础市场求增长，空白区域求突破。10年我部签约客户23家，比09年15家客户增加了8家，销售区域由09年的11个拓

展到16个，增长幅度达到50 %以上，特别是离洛阳距离较近的济源、郑州和登封市场，在今年都成功的 发展了经销商，销量都在10车以上，实现了北上济源，东进郑州，南进登封市区，结束

了我们产品多年未进省会郑州、及其周边的局面，也实现了环洛阳周围的全覆盖，遗憾的是

存在着个别市场没有巩固好，出现昙花一现的现象。今年啤酒市场竞争尤为激烈，雪花、青岛、汉斯、金星捉对厮杀、可以说是肉搏战，金

星依靠买断占领了65%以上的餐饮终端，雪花凭借品牌优势、进店送冰展柜和堆头陈列、瓶

盖设奖等组合策略曾一举占领市场，超过汉斯和金星，成为市场上第一品牌，但金星、汉斯

营销策略调整很快，汉斯在瓶盖内设奖，积极买店、派驻促销员进行终端拦截等。针对这种

情况我们在4月份开始筹备建立办事处，积极、主动参与市场竞争。之后，我们以三门峡办

事处为依托，组织了多次丰富多彩的、形式各样的促销活动。规模比较大的有三次，如五月

份在三门峡黄河旅游节期间在富达广场举行了喝啤酒大奖赛，当时在会场上中间摆放了洛阳

宫啤酒彩虹门，啤酒立柱，两侧是洛阳宫啤酒遮阳伞一字摆开，场面宏大，气势恢弘，并且

三门峡电视台、陕县电视台进行了现场直播和晚间重播，三门峡日报等进行了专题报道，在当时引起轰动。

6月份在爱家超市门口进行了三次啤酒免费品尝，啤酒知识问答活动等；7月份，连续三

天在兰香量贩广场举行了“冰凉一夏、洛阳宫啤酒擂台赛”。除了举行以上宣传造势活动外，还组织业务员粘贴了pop广告画四万张，通过一系列的促销宣传活动，进一 步的扩大了产品知名度和品牌的市场影响力，同时也实现了干扰和牵制作用，为基础市

场的巩固和发展减轻了压力。此外，4、5、6、7连续四个月在零售终端和现饮终端有针对性的分品种，举办了不同促

销活动，如零售终端开展了11度啤酒堆头陈列活动，这次活动共进零超688家，铺路率达到

了83%以上；对餐饮终端开展了百家进店活动，根据公司要求对竞品专营店、混营店等开展

了骚扰、破坏和进店活动，收到了较好的效果，有60多家专营店与金星解除了合同，180多

家竞品专营店开始销售我们的产品。当然，在20\_年的市场运作中也存在着较多问题，如团队建设、客户管理、资源配置等。

根据今年的市场运作情况，现把明年运作打算汇报如下：

1、调整区域布局，集中兵力打攻坚战，贯彻有所为，有所 不为，好钢用到刀刃上。根据10年产品推进情况结合市场发展趋势和竞争分析，在继续

巩固现有市场的基础上，分清目标、划分战略市场和渗透市场，明年要抽调优势力量，集中

资源，攻打战略市场。如三门峡、汝州等，把资源用在有开发前途的市场上。如三门峡、陕

县、卢氏、灵宝、孟州、济源和登封等市场。

2、调整产品结构，树立品牌形象。城区聚焦形象产品如11 度洛阳宫啤酒，10°精品，实现产品的升级和可持续性、健康发展。

3、改变运作模式，增加动销能力。改变过去把促销资源一股 脑的扔给经销商，和单纯依靠经销商运作市场，业务员只是跑市场缺乏运作市场和掌控

市场的支点，丧失主动性的做法，要把促销资源集中在部门和业务人员手中，增加话语权，提高对市场的应变能力和主动做市场的动力。

4、加强内部管理，打造一支团结、高效、执行力强、能打硬仗的学习性团队，实行“绩

效导向，过程监督，制度约束”的三维管理模式。同时加强业务人员的培训，每半月召开一

次部门会议，选择一个课题或市场案例进行讲解，提高业务人员的应变能力和实战技能。

5、强化客户管理，收取合同保证金，加强对合同户的管理。采取收取保证金、签订协议、确定目标任务、纳入公司系统管理和考核。加强对经销商的沟通和管理，扶持发展符合公司

理念的专营户，对忠诚度差，观念落后的进行整合或淘汰。总之，在新的一年里，我确信在公司领导的英明领导下，按照《20\_年市场营销规划》

要求，时刻把“认认真真练内功，扎扎实实做管理”的精神贯彻在行动中，同心同力，明年的销售工作一定能够取得突破，洛阳亚啤的明天也一定更美好！篇5：销售经理年终总结 销售经理年终总结转眼间，20\_年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20\_年阀门行业将会又是一个大较场,竞争将

更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全

面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀202\_万，蝶阀1200万,其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但

蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密

封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增

长也不理想。

二、客户反映较多的情况对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企

业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀，xxx客户的蝶阀

等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。

虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人

为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx、xxx、xxx等人都

说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，xxx、xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有

合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户

服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支

持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究

其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相

比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要

出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如

货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降

低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货

物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事

效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户

具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响

公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理

也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用

人得当，前景将是非常美好的。“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司

比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管

理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处

罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评

指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。这

就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来？过程

控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

1）工作报告 相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展

篇2：海外事业部营销部工作总结

海外事业部营销部工作总结

一、工作目标

开发海外项目市场，不断增加海外项目储备，与一批具有海外工程的中资机构建立联系，完成海外工程项目的投标组价工作，总结现有海外工程经验。逐步积累海外工程信息，维护现有客户及新客户开发，为海外项目生产提供持续不断地发展动力。

二、关于项目的投标和组价工作

1、安纳巴酒店

安纳巴酒店是中建阿分公司的酒店装修项目，投标时间是在今年的5月份，投标工程属于该项目的第二标段，之前已经有其他公司中标在施并且继续投标二段工程。我公司投标相对优势不明显，开办费较高，不具有优势。经过与甲方沟通，我们的报价较高，仍然需要我方降价才能中标。综合评估后，该项目工程风险较高而利润低，所以我并没有继续降价而中标。

2、新景酒店和希尔顿酒店顺利签约

新景酒店和希尔顿是我公司直接与阿尔及利亚东方酒店管理集团签约的酒店改造项目，合同总产值近6亿人民币。今年8、9月份两个项目顺利签约，两个项目非常重要，当地政府也很重视这两项目，阿国的总理或省长经常亲临现场检查工作。新景酒店是为了召开世界阿拉伯大会召开而装修的酒店，工期紧。希尔顿是知名的酒店，工程量大，造价高。两个项目的顺利施工为我公司进一步开拓海外市场具有举足轻重的作用。

3、埃塞酒店项目

埃塞俄比亚凯悦酒店项目经中间人介绍的基础上，由我公司直接与业主方沟通联络的海外项目。业主是中东重要的财团，实力雄厚，在世界各地有多个酒店项目，在埃塞俄比亚具有重要实力，承接该项目对我公司海外市场开拓具有重要意义。甲方提供

了图纸和技术卡片，根据技术卡片做了国际询价和国内询价工作，并按着甲方要求完成了样板间的组价工作。由于价格和工期的原因，我们未能中标，是件非常遗憾的事。在这个项目中我们海外施工经验不足，无法满足当地的用工管理要求，同时我们在国际贸易方面也需要提高适应这种海外项目。

4、科威特大学城

科威特大学城项目是中建科威特公司的投标项目，我公司负责配合投标工作，组价完成了科威特大学城装饰部分的报价工作。

5、其他一些投标组价工作：中东沙特大学城项目、尼日利亚幕 墙、哈萨克斯坦项目等。

6、客户维护及开发

客户维护和开发是海外工程事业不断积累的重要过程，我部门主要承担了维护中建、商务部对外工程承包商会、北京市商委和海关等方面关系的职责。行成了节假日拜访，及时跟进项目信息，在工作上建立联系和沟通机制，推动业务持续不断地进行。

接待业主方、甲方及其他合作伙伴考察公司，我们负责安排客户行程，准备公司资质资料和其他方面的安排，圆

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！