# 永修商务工作总结(优选47篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-03-17

*永修商务工作总结1>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...*

**永修商务工作总结1**

>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20xx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

20xx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。

20xx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20xx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20xx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！

**永修商务工作总结2**

具体数据略

二、采取有效措施，促进外贸工作平稳发展

今年1-5月份累计实现进出口100万美元，同比增长53%。

为了进一步促进我县外贸进出口工作的开展，我们主要做了几个方面的工作。

1、组织召开全县外贸工作座谈会，听取企业的建议和意见，了解企业的`发展思路和要求，有针对性的开展外贸工作；

2、全力加强我县外派劳务基地建设。为继续确保我县、在全省的外经工作先进名次，我局进一步加大工作力度，努力开展外派劳务业务。充分利用县明德学校的海员输出、具有特色的建筑工人、厨师输出等，目前为止新增外派人员450人(其中输送美国、韩国、阿联酋、马来西亚等十几个国家的航线上的海员达380人，美国、刚果、沙特、土耳其、墨西哥等多个国家建筑工50人、德国等欧洲国家做厨师的20余人)，年末在外900人。株洲县明德理工职业技术学校今年还有望建成我省第一所海员外事学校。

3、积极为企业做好政策资金支持，帮助更多的企业开展进出口业务。目前为止为全县进出口经营权登记备案企业达28家。同时积极为大成轮胎、天成毛巾等外贸企业争取企业市场开拓资金；为光明重机、乐泰等企业争取承接产业转移资金，将进一步提高企业市场竞争力。

三、加强市场建设和监管，商贸流通工作持续、健康发展

1、加强成品油市场监管。针对成品油市场供应偏紧、价格波动较大的状况，我局积极加强成品油市场调度和运行监测工作，千方百计保障我县成品油市场供应。并督促监管各加油站制定突发险情应急预案，定期对加油站员工进行安全生产培训和消防演习，把安全工作落到实处。同时以主管副县长牵头，组织召开相关职能部门会议，出台制订了“xx”成品油市场规划。

2、积极开展惠民工程工作--“家电下乡”、“家电以旧换新”和“万村千乡市场工程”工作。在“扩内需、保增长”宏观经济政策的影响下，随着主要消费品价格的回落，居民收入的增长，购车等消费热点形成，我县消费需求将保持较快增长。特别是去年商务部启动了“家电下乡”、“家电以旧换新”和继续开展“万村千乡工程”，将更有利的促进消费。今年我县继续开展了“家电下乡”和“万村千乡市场工程”，有利地促进消费。1-5月，全县累计实现家电下乡销售60250台，销售额万元；财政补贴52845台，补贴万元。通过开展“家电下乡”等拉动内需的活动和推行“扩内需”的政策鼓励，1-5月，我县实现社会消费品零售总额109397万元(统计上报数)，同比增长12%。“万村千乡市场工程”于农家店建设全面迎接了检查验收，今年将新增100家标准化农家店建设指标。

四、今后工作打算

今后工作思路：紧紧围绕局中心工作，一手抓对外贸易，一手抓内贸流通管理，确保全年商贸各项经济指标任务圆满完成。

1、进一步加快流通产业发展，促进消费增长。加快流通领域现代化建设，提升我县服务业发展水平。继续实施万村千乡市场工程、家电下乡、承接产业转移等工作，促进城乡经济协调发展，保障农村群众消费安全。

2、进一步加强行业监管和行业安全，规范市场秩序。认真执行国家和省、市有关法律法规及政策，建立监管长效机制，依法严厉打击各种违法活动，规范和维护成品油、家电市场秩序。

3、进一步加大对外贸易进出口份额。以扩大劳务输出为基础，打响我县为省外派劳务输出基地县品牌；以扶持企业开展自营出口为目标，不断促进企业自身发展；以落实企业进出口政策为举措，不断为企业搞好各项服务。

**永修商务工作总结3**

不知不觉中，见证着公司飞越发展的20-年已经过去，充满希望的20-年终于来临。回首20-年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关、通宵备战的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。现将一年年的主要工作总结如下：

一、管理实践

20-年-月4日，对于我可以说是一个可以铭记一生的日子，就在这一天，我肩负着公司领导和全体员工的厚爱和期望，被公司正式任命为公司副总经理，分管行政、技术部门及项目执行，这既是公司上下同仁对我的错爱，也是公司对我在-三年来工作的高度肯定。想到这里，受宠若惊的同时，更是感慨万千、如履薄冰。短短三年，我从普通岗位迅速成长为公司管理高层，这就导致了我理论知识缺乏，实践经验不足的种种难题。如何快速提高自己的管理知识、更新自己的知识结构，并深入到实际工作的每个环节将尤为重要。在初任公司副总这段时间，我通过虚心向公司领导及同仁学习，取长补短，不断提高自身自身素质修养及业务技能。在公司领导和同仁的关怀与支持下，明确了自己的管理职能，迅速提高了自己的管理才能，也钻研了一套属于自己的管理方法。并以雷厉风行、以身作则的管理作风得到了公司领导和同事的一致认同。

二、突出成绩

在公司管理方面：(1)、主持制订并监督实行了公司新的业务提成制度、卫生区域责任制度。(2)、采用新的指纹考勤系统，杜绝代打卡等现象发生。(3)、完善并主持了公司新员工培训方案。(4)、带领人事部门顺利完成公司的年度招聘计划。(5)、强化办公室管理工作，以身作则，在员工中起到了很好的表率作用。(6)、推行项目小组、项目会议制度，合理分配及协调部门工作。(8)明确策划部在平面及影视出品过程中的职能，由策划部参与项目组，并对设计影视的风格定位负责。(9)、明确项目管理和部门管理职能，较大项目公司高层直接参与项目小组。

三、存在不足

1.个人修养、基本素质还需要进一步加强。

2.对公司的管理还需进一步加强。由于历史的原因，进行严格的、全面的现代企业管理，有一个很长的、艰难的过程。今年我虽然作了一些尝试，但深度、力度都还显不够。

3.对员工队伍建设方面努力还不足。少数员工观念陈旧，工作不实，技术不精、质量意识薄弱、依赖心强等都亟待转变、改善和提高。进一步提高员工队伍整体素质还有大量工作要作。

在今后的工作中，我将努力学习新的文化知识，不断提高自身的业务及管理水平，做好自己的本职工作，争取为-的再次跨越腾飞做出更大的贡献!

**永修商务工作总结4**

就本年度工作的完成情况汇报如下：

1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了秋冬和春夏的订货会的样品开发以及订货会现场产品维护和讲解工作。

2、在x月份我们对我国的西南部的一些发达城市的市场调研活动，对国内市场目前的一些男装的流行和市场消费有了一定的了解！

3、在公司的组织下，在x月份的香港市场调研，使我们在了解国内的市场的同时，又看到了我们国内市场之间的差距，使我们在以后的工作中眼光会放的更远，从而使接下来的产品开发的方向更专注于品味与时尚。

4、秋冬的开发中，我部门产品开发的主线又回归了以往的三个系列即：精致商务(长销款)简约办公(畅销款)时尚商务(新潮品)等，使我们的产品定位更贴近市场。

5、在订货会时候，有客户反映我们的产品到货时间较晚，给他们的销售带来了影响，我们听说这些事情后就努力的跟生产部沟通，争取做到订货会结束我们就把资料交接给生产部门，以便使他们能够早日下单，早日出货。

6、自己公司板房打样的过程中，发现因各项配套设施不是很完善，导致很多辅料都不是自己理想中的产品，就跟辅料开发人员沟通，自己去辅料工厂去交流，在接下来的辅料中就比之前以往有了一些进步。

现将做个大概安排：

1、配合各部门，努力做好x月份秋冬订货会和x月份的春夏订货会样品开发工作。

2、在原有样品的基础上，我们会把产品开发做的更商务、时尚、更迎合市场需求与季度开发主题。

3、休闲裤、牛仔裤、西裤在原有板型的基础上，我们会更加努力，力求做的更合身与舒适。

展望明年，我们充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们同心协力，与各位同事一起，一点能做的更好，明天一定会更美好！

**永修商务工作总结5**

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。

**永修商务工作总结6**

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。

**永修商务工作总结7**

-年，本人在公司领导的正确领导下，认真贯彻省交通集团《高速公路营运管理试行规范》的要求，紧紧围绕公司“优质、高效、规范、创新”的工作方针。强化管理，开拓进取，较为出色地完成了各项工作任务，现将本人一年来的主要工作总结如下：

一、遵纪守法，遵守公司的规章制度。

一年来，本人遵守国家法律、法规和公司的各项规章制度，贯彻执行上级及公司的有关指示精神，按照总经理及分管副总经理的部署，完成好本职工作。同时认真学习业务线条的有关文件，提高自身的业务知识和工作能力。

二、以人为本，充分调动员工的积极性和主动性。

三、完善、优化了公司机电软硬件系统，保障全线设备、设施稳定运行。

-年，是-高速全面营运的开局之年。年初，公司的收费、通信、监控系统还不是很稳定，各项软硬设施也还不是很完善。一年来，本人在公司总经理的正确领导下，在分管领导的指导下，优化、完善了公司的机电软硬件系统，保障全线设备设施稳定运行。

1、根据合同的要求，督促跟进建设方对公司机电工程的收尾和完善工作，督促承包商对一些存在缺陷的工程进行改造、完善。

2、全面深入对公司设备设施的普查工作，建立了公司设备设施基本档案。针对原有在用的一些设备设施技术资料不完善的情况。本人组织部门人员做好公司机电系统的相关资料的管理工作。根据行业惯例和合同要求，要求承包商追加相关技术资料。督促承包商完善有关工程的技术图纸。通过近一年的努力，建立了-高速公路基本的设备设施档案，为今后长期搞好机电系统的运行管理和维护打下了坚实的基础。

3、根据管理的需要，今年7月—10月，本人组织对汤坑隧道监控工程、隧道群备用高压线路工程、备用电源系统工程的完善。同时，组织对公司管理中心环境监控工程、-收费站防雷系统工程及其它一些收费站车道系统工程的改造工作。

4、按照公司的部署，今年4月—6月，本人组织部门人员完成了公司oa系统的建设，协助路产管理部完成了路政信息管理系统的建设。

5、一年来，本人要求部门员工强化服务意识，及时解决公司机电设备设施日常出现的问题。为保障全线设备设施的稳定运行，机电管理部除定期对全线的机电设备设施进行巡检外，还积极与相关业务部联系沟通，建立机电设施故障快速反应机制。及时对损坏的设备设施进行修复、更换、调试。

**永修商务工作总结8**

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。

**永修商务工作总结9**

一、日常事务工作的完成情况

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。

二、协助领导管理事务工作方面

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。

三、工作过程中总结的心得及经验：

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。

四、今后努力的方向

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。

**永修商务工作总结10**

为切实加强食品安全工作，认真贯彻落实^v^《关于进一步加强食品工作的决定》和省政府《关于进一步加强食品安全工作的实施意见》及州、县政府相关文件精神，强化安全生产责任，确保国家财产和人民群众的生命安全，切实维护社会稳定，我局把食品安全工作作为全系统今年工作的重点和中心任务，作为事关广大人民群众的根本利益、事关人民群众的身体健康和生命安全、事关党和政府形象的大事来抓。一年来，在县委、县政府和州商务局的正确领导下，在州、县食品安全委员会的具体指导下，在各有关部门的大力支持配合下，全系统全面动员，统一思想，提高认识，明确责任，精心组织，周密安排。认真开展食品安全监督管理和服务工作，经过全局同志的艰苦努力，取得了一定的成绩。

>一、加强生猪定点屠宰工作的监管力度

为了加强对生猪定点屠宰工作的监管，我们商务局委托县公安局税侦大队执法，坚持内管外查的工作方针，从生猪屠宰的源头抓起，严格三证、检疫、检验制度，对屠宰场内的检验、卫生消毒、运输等设施进行定期检查，严厉打击了私屠滥宰、白板肉、病害肉等不法行为。同时，开展生猪屠宰专项整治工作，明确工作重点，严格规范屠宰企业的经营行为，建立健全生猪疫病标识追溯制度，统一的台帐和证章制度，对私屠滥宰等行为的进行投诉举报制度，对流通环节以制度形式进行程序监控，严厉打击私屠滥宰现象，杜绝了问题肉的上市，私屠滥宰现象得到遏制。在重大节假日或其它地区有重大疫情发生时，我们坚持对生猪屠宰场实行日报制，牢固树立安全第一，预防为主意识，及时掌握生猪的产地和数量，确保节假日、疫情控制期市民们吃上优质肉、放心肉、平价肉。

>二、加强酒类管理，狠抓《条例》、《办法》落实

当前酒类安全消费，已引起各级党政领导的高度重视和社会的普遍关注，我们商务局切实加强领导：一是大力宣传，通过媒体、横幅、标语，召开经营者会议等形式，广泛宣传《湖南省酒类管理条例》和商务部《洒类流通管理办法》，让经营者了解其重要性，掌握经营程序。二是开展摸底排查工作，对全县所有经营酒类的1015经营户进行了认真的调查，初步建立了酒类经营户挡案。三是组织工商、质监、卫生、公安等部门，根据《条例》和《办法》的要求，对于本地酒类市场进行一次全面的清查，严格实行酒类商品溯源制度，严厉打击经销假冒伪劣酒类商品的行为，规定酒类经营户必须建立了购销台帐和悬挂禁止向未成年人售酒的警示牌，进一步规范和净化了酒类市场。

**永修商务工作总结11**

一、注重学习，勤于思考，努力提高理论修养和工作能力

理论是思想的基础，思想是行动的先导。我始终把学习放在十分突出的位置，不论工作再忙，每天都要抽出一定的时间阅报纸、看文件、学业务，并结合具体工作中遇到的问题进行思考，在学习中寻找解决问题的答案。特别是在全市开展的“解放思想、科学发展，奋力实现新跨越”大讨论活动中，我自觉克服工学矛盾，除按时参加局党委组织的集中学习外，还抽时间自学，系统地学习了《市委“解放思想、创新发展，奋力实现新突破”大讨论意见》、《s书记在大讨论动员会上的讲话》、胡jt^v^《继续把改革开放伟大事业推向前进》等内容，进一步加深了对解决思想，科学发展重要性的理解和认识。一年来，共记学习笔记3万多字，撰写心得体会4篇，理论水平和工作能力有了明显提升。

二、自我加压，永不满足，出色完成各项工作任务

多年的基层工作，使我养成了不怕困难，勇于进取的拼搏精神，在任商务局常务副局长以来，我深知自己肩上的担子更重了，更加坚定了一门心思干好工作，以实实在在的发展效果来回报组织的信任和期望的信心。在具体工作中，拿出了拼命三郎的精神，把全部的精力全部用到了工作上。

一是超常规抓好项目建设。食品工业园二期项目不仅是食品公司做大做强的关键项目，也是市里确定的重点项目，总投资5x万元，建筑面积28x平方米，包括改造提升生猪屠宰线、牛羊屠宰线、冷鲜肉加工分割线。为确保这个项目顺利推进，在开工前，我同食品公司班子共同制定方案，协商分工，亲自报批审批手续，协调工农关系。为节约资金，在我的提议下，工程采取包工不包料的方式进行建设，并带领干部职工跑市场、跑采购，了解行情，货比三家，以质定货，以价取胜，仅此一项就为单位节约资金600多万元。为保证工程建设进度，和建筑商签订了进度合同，采取以进度付款，超进度奖励的办法，鼓励建筑队赶工期。在工程建设过程中，我几乎每天都在工地现场，抓监工、抓质量。使这个项目当年开工建设，当年主体竣工，创造了高层建筑的最快速度。今年，我又自我加压，投资9000万元，新开工建设了33层高，建筑面积60000余平方米的食品大厦三期综合大楼项目，这个项目是目前kk地区最高的建筑，也是uuu一个新标志性建筑。项目开工以来，我们按照二期的动作模式，在保证质量的前提下，夜以继日，加快施工，目前主体已建至四层，仍然保持了义马高层建筑的建设速度之最。

在去年年底，我又被抽调到oo快速通道建设指挥部，具体负责项目的施工。在接到通知后，我丝毫没有犹豫，积极投身于我市重点工程建设。项目开工以来，在抓好食品工业园三期建设的同时，拿出了一多半的精力投入到快速通道建设中。几个月来，每天都在工地现场度过，主动放弃节假日，加班加点，从协调工农关系、质量监督、工程进度等方面，尽心尽力，尽心尽责，保证了项目建设的快速推进。尤其是在居民搬迁、土地征用过程中，涉及拆迁农户20余户，征地涉及100余户，难度大，时间紧，在指挥部领导的大力支持下，和同志们一道经过扎实细致的工作，没有发生任何纠纷和上访现象，为工程建设创造了良好的工作环境，受到了上级领导和社会的一致好评。

二是尽全力抓好稳定工作。针对商务局系统大，历史遗留问题多，不稳定因素多的实际情况，我坚持一企一策，区别对待，研究具有更强针对性的解决方案。对百文公司等已改制企业重点是督促引导，规范运做，协调解决实际问题，为他们提供一个良好的发展环境，帮助他们做大做强。对建材公司、木材公司等未改制企业，我们一企一策，通过出让资产解决职工的债权债务。我先后召集建材公司、食品公司、燃料公司、木材公司等单位负责人会议，讨论解决职工的实际问题，一年来协助企业解决120余名职工的“双金”问题，企业职工思想稳定，没有发生任何越级上访和集体上访事件。

三是硬手腕抓好市场整规。协调工商、质检等部门，加大联合执法力度，重点检查了农资、肉品、生活必需品市场，严厉打击假冒伪劣等坑害消费者现象，保障我市居民消费的合法权益。坚持对肉品市场每天一检查，肉品上市合格率达到了100%;对成品油市场进行了专项整顿，成品油市场管理进一步规范;酒类流通备案登记正在进行，目前已登记69户。同时定期深入各大市场、超市，掌握全市重要农产品和生活必需品供应情况，价格变化，每旬、每月及时上报上级商务部门，为国家宏观调控提供科学依据。这项工作由于采集的数据准，上报及时，今年3月份，我局被省商务厅授予河南省市场运行监测信息报送先进单位荣誉称号。同时积极落实省政府xx年十大实事，开展了 “万村千乡市场工程”和“家电下乡”活动，我市722户农民得到家电补贴，直接受益万元，由于此项工作扎实，措施得力，在全省各县市名列第三，得到了省商务厅的充分肯定。

三、洁身自好，严守规定，争做合格的领导干部

建筑工程是各种不廉洁行为容易发生的敏感点，因此，在工作中，我始终坚持以一个^v^员的标准严格要求自己，忠实履行廉洁从政承诺，模范执行党风廉政建设的各项规定，严以律己，宽以待人，堂堂正正做人，清清白白做事。能自觉参加民主生活会，主动检查自身党风廉政建设责任制执行情况和廉洁从政情况，积极开展批评和自我批评。严格按照建筑行业有关规定办事，从工程立项到招投标，坚持公正、公开、透明，把项目当做自己的事情来办，杜绝了各种腐败现象的发生。严格遵守公车管理的各项规定，没有用公车参与婚嫁活动等，无借参观考察、学习培训、会议研讨、招商参展等名义用公款变相出国(境)或到国家明令禁止的风景名胜区旅游。严格执行通讯工具管理规定，未用公款新购和安装移动电话、住宅电话;没有违规报销通讯费。认真落实市委、市政府关于转变干部工作作风的要求，经常深入企业及项目建设一线，千方百计为基层服务，为基层排优解难，经常深入困难职工及分包村组群众家中，了解他们的生产生活情况，帮助解决实际困难，以新时期优秀^v^员的标准从严要求自己。

一年来，自己虽然做了一些工作，但与上级领导的要求相比，与职工群众的期望相比，还有一定差距。在今后的工作中，我会更加严格要求自己，不断提高工作标准，以全新的思维、全新的理念、全新的面貌投入到工作中去，扎实工作，奋力拼搏，为xx市实现“两个率先”奋斗目标做出新的更大的贡献。

**永修商务工作总结12**

今年，在市委、市政府、市安委会的正确领导下，市商务局认真执行安全生产法律法规和方针政策，按照国家、省、市关于安全生产部署的一系列文件，始终把安全生产管理工作摆在重要位置，通过对安全生产工作采取的有效措施，并加大安全生产的监管力度，促进安全生产工作机制进一步完善，安全生产工作形势良好。现将我局一年来安全生产工作情况汇报如下：

>一、加强领导，明确责任

>一、开展的几项主要工作

（一）认真做好节日期间的安全生产工作。

节日是商务系统的各类商品的销售旺季，人流量大，促销活动又多，根据省商务厅和市安委会有关安全生产工作的通知，我局认真贯彻落实了安全生产工作的要求，重点督查直管所属企业的大型庆典、促销活动的安全保障，并要求各企业在开展重大促销活动安排时必须做好以下几点：一是要对活动场地环境的安全评估；二是活动期间不可预见安全问题的防护措施及预案；三是应对活动突发事故的应急预案和必要的应急设备；四是要与所在地有关安全生产监管部门做好衔接。各单位根据自身情况，按照“谁主管，谁负责”的原则，各司其职，各尽其职，采取有力措施，认真组织开展所辖部门的消防安全检查，一是重点检查商场、市场内消防通道是否畅通、电气线路敷设是否符合要求；二是检查商贸学校内是否存在安全隐患，学校日常消防安全教育和组织学生是否进行疏散自救逃生演习等情况；三是节日期间安排机关工作人员轮流值班，局领导带班并到有关企业对安全生产工作进行督查。

（二）注重实效，认真开展安全生产隐患的排查。

根据市政府办公厅《关于在重点行业和领域开展安全生产隐患排查治理专项行动的实施意见》和市安委会有关文件精神，我局制定了《XX市商务局安全生产隐患排查治理行动实施方案》并以市商务局《关于印发XX市商务局安全生产隐患排查治理行动实施方案的通知》下发到有关商业企业。通过开展隐患排查治理专项行动，全面排查治理市属各单位事故隐患和薄弱环节，认真解决存在的突出的问题，进一步落实企业的安全生产的主体责任，有效防范和遏制所属各单位的安全生产重特大事故的发生，以促进安全生产状况进一步稳定好转。活动结束后，我局对安全隐患排查工作进行了认真总结，8月1日还以《关于安全生产隐患排查治理专项行动的汇报》上报市安委会。

（三）加大对安全隐患单位的整改监管。

（四）落实安全生产工作责任制。

根据XX市人民政府办公厅《关于印发XX市人民政府安全生产职责规定的通知》（合政办[20xx]56号），为了加强安全生产监督管理，进一步明确和落实安全生产职责，并依据《^v^安全生产法》、《安徽省安全生产条例》和《安徽省人民政府关于进一步加强安全生产工作的决定》（皖政 [20xx]37号）精神，按照“分级负责，属地监管”的原则，我局对商务系统安全生产的职责进行了划分，明确了责任，各县、区将全面负责监管辖区内的安全生产工作，并接受市商务局和安全生产主管部门的监督检查。目前，安全生产职责划分的文件将提交局办公会研究。

（五）开展春节市场安全生产宣传活动。

春节前夕，我局和市安全生产监督管理局联合开展了20xx年春节期间安全生产工作宣传活动，并邀请《合肥晚报》、合肥电视台、合肥电台等新闻媒体报道市商务局、市安监局、市公安消防支队、百大集团联合开展节日期间安全生产工作，保证全市人们过一个欢乐、祥和的春节。

二、商务系统安全生产存在的突出问题

目前，商务系统安全生产的形势依然严重，特别是中小企业对安全生产的认识不到位，消防基础设施资金投入不足，重经营，轻安全的现象比较普遍，对安全生产的隐患问题麻木不仁，这是影响全市商务系统安全生产工作的难题。主要表现在以下几个方面：

（一）中、小企业经营户素质相对较低，对安全生产的意识淡薄。

**永修商务工作总结13**

20-年是公司逐步走上正轨、逐步走上科学化管理的一年，是公司巩固发展基础、拓展新业务的一年。作为商务部主管，在公司领导的帮助指导下，在各部门的密切配合下，在商务部员工的大力支持下，我较好地履行了一名商务部主官的职责，带领商务部在20-年工作中取得了一些成绩，为公司树立形象、提升品牌下了不少功夫、做了不少工作，下面结合自己一年来的工作，向公司总结汇报如下：

一、完成的主要工作

(一)注重学习专业知识，提高自身的能力素质。担任商务部主管以来，我始终把加强学习、提高自身素质放在第一位，坚持向公司领导学习、向其他主管学习、向身边的同事学习，每次完成一项任务后，我都会专门找出时间进行梳理总结，找出自己在工作中好的方面和存在的不足，以便于在以后工作中能够针对弱项制定合理的计划。通过一年的学习提高，我本身不仅在专业知识、产品推广、活动策划、管理方法方面有了提高，而且在工作经验也更加丰富，思维更加开阔，管理的方法也更加灵活，这些能力的提高归功于公司各位负责人的批评帮助，归功于各位同事的及时提醒，才让自己的能力得到迅速提高。

(二)加强人力资源整合，提升商务部工作效率。年初，公司大幅改善办公条件、为员工营造舒适优雅的办公环境时，我针对商务部员工在20-年工作中存在的问题，进行了思考分析，对一些问题尤其是影响工作效率、工作质量的问题进行了剖析，并对商务部每名员工的工作内容进行了细化，明确了标准和工作时限，改善了管理方式。公司的考勤制度、安全制度、考核制度、差旅报销制度等各项制度实行以后，我及时组织商务部员工进行了学习，并要求每名员工要遵守好公司的各项制度，为公司正规化管理尽心尽力，坚决杜绝出现违规违纪等问题。

(四)注重加强沟通协调，营造工作内外关系。20-年，作为商务部主管，不仅要维护好商务部内在的关系，调动商务部人员和兼职人员的工作积极性，还要和公司的其他部门密切配合，及时将收集的信息反馈交流，为其他部门完善提供参考、为公司制定策略和部署提供依据。同时，还要和各个社区及合作方进行沟通协调，尤其是在-广告投放、社区进行推广活动、组织-大赛、-大赛等活动中，更要与玩家、社区人员、政府人员进行沟通协调。通过今年的工作，我感到作为商务部主官在这方面努力比较多，公司的外在发展环境和口碑有明显提升、公司内部员工关系也更加密切。

二、存在的不足

(一)活动组织筹划还不够严密。去年组织的几个大的比赛活动中，因为筹划不科学、细节考虑不到位、方案不具体等原因，导致在组织活动中出现现场秩序混乱、人员管控不严等现象，一定程度上影响了活动的组织，同时在组织活动宣传推广中，针对性不强、效果不明显的问题也有存在。

(二)管理理念还有一定的差距。作为商务部主管，不仅要做好自己的本职工作，带领商务部人员做好各项工作，而且还要管理协调好商务部各位员工的相关工作，在实际工作中，在管理调动员工的积极性上还有些差距，特别是在工作任务重、压力大的情况下，考虑员工承受能力比较少，只想高标准完成任务，为公司树立形象。这方面还需要进一步加强。

(三)广告推广的精准化还不够。20-年，公司推广总投入是x万元，投入比例比较大，成效也比较明显，尤其是我们商务部承办的几项大的活动，有效地提高了公司品牌，提高了影响力。但是在大项活动之前做的一些工作中，我们有些广告投放效果不够明显，没有针对人群进行投放，导致有些投入和成效不成正比。

三、20-年的工作规划

(一)高标准完成公司各项任务。今年公司在广告投入方面较去年有所下降，但是我仍会带领商务部的人员高标准完成公司赋予的更像任务，以更高的标准、更快的效率和更科学的方案，做好各项活动筹划。尤其是按照春季以-为嘘头，夏季以-，秋季以-，冬季以周年庆典做综合赛事的目标，贯穿整个年度工作，为公司带来更多盈利。

(二)打造精品提高工作质量。商务部的一项重要任务，就是提升公司知名度，为公司塑造品牌形象。在目前宜昌激烈的竞争市场中，作为商务部主官，我将以更加严格的要求、更高的标准、更详细的筹划，提高工作质量，切实通过把工作做精细，赢得工作上的主动。

(三)进一步提高自身能力素质。总结去年的工作，自己有很多体会和收获，关键是找准了自己的努力方向。今年，我将通过各种方式学习提高自己的能力素质，争取以更完美的工作、更专业的知识、更科学的分析、更详细的筹划、更合理的管理来展现自己，为公司在新年度的发展做出更多贡献。

**永修商务工作总结14**

>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。

**永修商务工作总结15**

今年以来，市场运行调节科的工作在局领导和省厅调节处的直接领导下，在各企业支持、信息员的共同努力下，较好的完成了各项工作任务。现将工作情况汇报如下：

市场运行监测工作是商贸流通主管部门的一项重要工作，是为政府对商务工作宏观决策提供参考依据的重要途径。到今为止，我市共注册监测样本企业共108家。监测工作已逐步走向科学化、制度化和规范化。

>（一）进一步完善监测系统，做好数据报送工作。

1、增加样本企业数量，扩大监测行业范围。到目前为止，全市共有监测点108个，监测样本企业94家，其中：重点流通企业55家；生活必需品企业17家；重要生产资料企业16家；应急商品数据库企业9家；百县农村市场9家；茧丝绸企业2家。今年新增监测样本企业10家，其中：重点流通企业3家；重要生产资料企业6家；应急商品数据库企业1家。监测点覆盖全市9个县市区，涵批发、零售、餐饮等主要流通行业，监测商品包括21大类600种消费品和11大类300种生产资料，百县农村以及应急商品数据库，目前基本形成较为完善的市场监测体系。

2、开展全市应急供应企业基本情况调查。根据湘商运调41号文件的要求，针对我省暂缺的17个品种，在全市范围对具备应急供应能力的商贸流通或生产型企业进行了摸底，新注册了一家蓄电池应急商品生产企业，已通过商务部审核确认，新注册的企业已正常运行。

3、适时准确的催报企业信息、关注企业经营。做到信息报送工作的及时率、准确率、报送率均达到100%的同时及时分析判断企业上报的各项数据。并在报送时间段利用信息、电话、qq等及时催报。

>（二）做好节日市场监测工作，把握消费品市场动态。

1、黄金周节日消费品市场运行监测。

做好元旦、春节、五一、端午几个节假日期间的市场运行监测工作。在几个节假日期间，选定市城区几家大型综合超市、农副产品批发市场、餐饮企业，对他们的销售情况、商品市场运行特点、主要商品价格走势、食品安全、客流量和顾客投诉等情况进行了节日期间每日跟踪监测，然后汇总后每天下午4点以前向省厅、市委办、市政府办上报，节后又对节日期间的市场运行情况进行分析汇总形成文字综合材料上报。通过监测显示，我市节日期间消费品市场一直处在旺销中，市场活跃，价格平稳，运行有序，食品安全，商品销售呈稳步增长趋势，客流量也明显增长。

2、做好每月的消费品市场运行分析和跟踪监测。

每月12日前通过统计部门的数据、市场调查、企业信息员提供的市场信息和相关数据写出上月消费品市场的运行情况及运行特点，并对下月消费品市场进行预测分析。

3、加强全市社会消费品零售总额的监测工作。

根据省厅下达的全市社会消费品零售总额目标，我们把保证社零指标持续稳定的增长作为一项重要工作任务，按月跟踪监测指标完成进度，并积极和市统计部门进行衔接，总体来说，常德市消费品市场呈平稳上扬的增长态势，城乡市场协调发展，其中零售业较快发展，仍为消费品市场发展的主导力量，1—9月份，我市实现社会消费品零售总额亿元，同比增长。

>（三）加强市场运行分析，完善监测考核制度。

**永修商务工作总结16**

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!

**永修商务工作总结17**

上半年XX区商务局在区委、区政府的领导下，深入贯彻党的十八大精神，紧紧围绕全面领跑张家界目标，以区委经济工作会议精神为指导，积极活跃经济市场，大力开展招商引资，加强行业监管，全面提升流通服务水平，加快发展外向型经济，努力促进商务经济的持续发展，我区商务工作取得了良好的成绩。

>一、主要经济指标完成情况

xx年上半年预计全区实现社会消费品零售总额24亿元，同比增长10%，完成半年任务的;外派劳务输出20人，完成指标任务的;承接张家界仙踪林农业科技开发有限公司等2家产业转移，完成目标任务的100%;帮助7家外贸企业申请中小企业国际市场开拓资金的申报工作;招商引资签约新项目4个,签约内资达64亿元，外资达亿美元。在市场经济疲软情况下，经我局努力，实现了经济持续稳步发展。回顾上半年，主要做了以下工作：

(一)活跃市场，推动商品流通。由于市场经济的疲软，对我区商务系统影响较大，居民消费力和消费需求有所下滑。为了刺激消费，活跃我区经济市场，组织了以梅尼、步步高、新一佳等为龙头的零售流通企业开展各类营销促销活动，引导企业有针对性地做好品牌宣传和特色商品营销，充分利用元旦、春节、清明节、“五一”长假、端午节、“”等重大节日和商家店庆，积极开展打折优惠、赠送礼品、有奖销售等各类促销活动，引导和刺激消费，满足顾客消费欲望，拓展新的消费点，引发新的消费热潮。上半年预计全区流通企业实现社会消费品零售额24亿元，同比增长10%。

积极做好“港洽周”相关工作，做好七星山原生态国际旅游度假区、国际旅游商品产业园、张家界建材市场等12个项目的签约前的选址、论证、评审等工作，积极做好天门山先导区旅游综合开发、邢大公路、天泉山国家森林公园等22个推介项目的洽谈、包装、审定及客商的联络与邀请工作。先后接待客商34场次，正式洽谈19场次。最后是市区部门联动，对项目存在的困难和问题集中攻坚，排除招商引资障碍。如：为解决项目选址，先后和市、区规划、国土、环保、旅游、经投公司等相关部门协调47场次。

(三)加快推进市场项目建设。根据年初提出着力实施“流通再造”工程和“农贸市场三年行动计划”，根据文件考核目标，我局组织人员积极督促各项目的建设进度，协助各部门拉资金、争政策、优化建设施工和生产环境。到目前为止，沙堤乡市场已完成投资180余万元(含土地征用拆迁等)，市场主体工程已完成90%，各项附属工程已基本完成。目前正加紧建设钢架棚、地面硬化和市场主体粉刷装修等工程，预计在6月底建成投入使用;西溪坪市场已通过公开招拍挂并依法取得该宗地的土地使用权，完成了征地、拆迁和项目的报批、报建等工作，完成投资1000多万元，现正在开工建设。

(四)把安全生产列为日常工作的重中之重。对于茂隆商城的消防隐患，我局高度重视，于年初制订了《XX区商务局关于茂隆商城消防隐患的整治方案》，同时印发《通告》100余份，由我局牵头组织安监、公安等部门开展了茂隆商城安全隐患整治工作，并安排一名班子成员和中层骨干驻点组织实施。

(五)行业管理进一步加强。一是狠抓了法律法规学习。上半年我局举办了一期关于生猪、酒类从业人员的培训班，印发生猪、酒类食品安全宣传单200份，参加学习的人员达一百多人次。二是加强了酒类和生猪定点屠宰的管理，利用“”消费者权益保护日、“”长假及端午节等节日开展假酒识别常识培训。上半年以来，会同相关部门开展大型集中整治行动2次，出动执法人员300多人次，执法车辆20多台次，立案查处生猪违法案件3起，捣毁非法屠宰的生猪产品316多公斤，落实进场生猪检疫率、出场肉品合格率、病害肉品无害化处理率达到100%，从源头上提高了肉品质量;酒类监管出动执法人员200人次，检查超市、餐饮、宾馆、名酒专场店、酒类批零售点200余家，查处无证经营批发商3家、零售商47家，无酒类流通随附单12起，查处假冒酒类120瓶，并对相关责任人采取了警告、罚款等行政处罚手段，有效的打击了违法犯罪行为，净化了我区肉品市场的环境。同时，印发酒类、肉品法制宣传单500多份，在《永定商务之窗》发布商务执法工作信息20多条，增强了人民群众的食品安全法律意识、监督意识和维权意识，树立了诚信守法意识，提升了商务执法的形象。同时我们加大对成品油的监管力度和查处力度，规范了成品油的市场管理。

(六)积极开展“三基两力”工作。我局自推进“三基两力”以来，各联系点通过各种渠道，为民众切切实实的解决了很多实际困难。为了确实搞好联建扶建工作，局每名党员干部联系了三名困难户，为特困户送去大米共计1000余公斤，为青安坪乡青安村的贫困母亲丁德萍送去了慰问金1000元，用实际行动给困难户送去了温暖。

(七)加大监管力度，维护企业稳定。我局下属企业大部分属特困的国有企业，历史包袱沉重，下岗人员多，职工情绪极不稳定，时有职工上访发生。为此我局专门成立了领导小组，通过走访摸排、谈心、座谈会等形式，将矛盾化解在萌芽状态。为了给商家创造一个良好的投资、经营环境，对于商家之间的矛盾，我局改善管理模式，切实为企业服好务。4月份，经过我局的大力协调，妥善解决了华联商场的租赁纠纷，维护了企业的正常运行。

>二、存在的问题和困难

上半年，虽然经过我们的努力取得了一定的成绩，但也存在一些问题，主要表现在：

一是受大环境的影响，社会消费品零售额基数大，指标高，社会消费零售额增长幅度有所下滑，商贸流通业“散、小、弱”的问题依然存在;二是开放型经济规模小的\'问题没有得到根本性的改变。产业链招商成效不明显，特别是利用外资较上年降幅较大，预计在7月份才能完成目标任务(正在与碧桂园对接);三是由于资金不足和征地拆迁困难等因素，造成项目建设速度趋缓;四是由于受资金、人才、信息等诸多因素的影响，造成部分进出口业务流失，同时因我区唯一一家有出口业务的外贸企业奥威科技划归经济开发区管理，统计口径的改变导致我区外贸出口未实现零的突破;五是投资环境欠佳，企业生产和建设施工环境仍需整治，寻衅滋事、偷盗、敲诈勒索、阻工闹事、强买强卖、强行参工参运等现象时有发生。

>三、xx年下半年工作计划

(一)进一步搞活商品流通。一是加快流通项目建设，着重推进万村千乡工程梅尼配送中心建设，加快新的生猪定点屠宰厂、西溪坪农贸市场建设和沙堤农贸市场的进场工作，尽快落实好全区农贸市场标准化改造三年行动方案。二是大力发展假日经济、会展经济等，组织策划区域特色促进消费活动，进一步剌激消费，拉动社会消费增长。三是优化市场环境，牵头抓好城区内农贸市场的改造和茂隆商场的治危工作。四是进一步加大执法力度，强化行业管理，整顿和规范市场经济秩序，优化消费环境。协调整合相关资源，形成整规工作合力，建立和完善行政执法与刑事司法相衔接的工作机制，加大酒类批发企业和生猪定点屠宰与“白板肉”的执法力度，打击商业欺诈、商业贿赂，逐步形成知法、守法、诚信经营的商业氛围。

**永修商务工作总结18**

一、具体做法

(一)加大宣传，加强培训。我镇积极宣传电子商务进农村方面的各种优惠政策。组织全镇xx个村(居)委、在镇单位领导和机关职工召开大会，宣传政策，鼓励所有人参与，并规定开会的村书记、主任回村必须组织召开大会，政策必须宣传到位。同时，对有兴趣的群众，进行技术支持、业务指导。送农村电商带头人及大学生村官各一人到重庆参加能力提升培训。

二、取得成绩

三、下一步工作思路及打算

(一)利用区位优势，招商引资，打通物流。xx镇位于高速路口，毗邻xx、xx、xx，交通相对便利，目前已经有中通、申通、圆通、韵达、汇通、天天等1xx余家快递公司。然而快递公司尚不能承担快速、量大的农产品。我镇拟引进低成品物流公司，促进农产品的对外输出；或者建立物流基地，合作其他乡镇物流公司，解决农村电商的基础设施。

**永修商务工作总结19**

20xx年，在县委县政府的高度重视和正确领导下，店前镇党委政府认真贯彻落实上级各项工作部署，强力推进电子商务各项工作的开展，促进了我镇电子商务的良好发展。

>一、20xx年电子商务工作回顾

店前镇党委政府高度重视电子商务工作，三次召开电子商务工作会议，学习政策文件精神，部署工作方案，并成立了电子商务工作领导小组，出台了《店前镇促进电子商务发展扶持政策》文件，有序推进电子商务工作。王贻峰镇长多次联系电子商务办工作人员，指出工作中的不足之处，强调创新工作方式，调整工作思路。分管电子商务工作的彭镇长多次带领电子商务办工作人员走进每位淘宝店主家中，传达了电子商务扶持政策文件，了解他们的困难和需求，鼓励他们将淘宝事业做大做强。在日常工作中，电子商务办工作人员通过qq,电话等形式和每一位淘宝店主保持联络，一方面及时了解他们的销售状况和困难，另一方面帮助他们出谋划策和提供咨询。

>二、20xx电子商务工作存在问题

>三、20xx年电子商务工作展望

店前镇电子商务发展形势向好，市场空间巨大，20xx年工作计划：

2、强化人才优势，鼓励店前在外务工人员返乡创业，通过多渠道开展人员培训工作，提高创业者的业务素质。

3、深入推进专业化经营工作，变中求进，整合内外资源，积极引入一些优秀的电商平台，帮助各店主集中推广。

**永修商务工作总结20**

本人从事IT行业基本分为四个阶段，第一个阶段是学习阶段，第二个阶段是实践阶段，第三个阶段是管理阶段，第四个阶段是形成管理体系的阶段。时光如流水，一晃，从事IT行业已经有12年，回想这些年自己走过的路，不禁感慨万千。借这个机会对过去的工作进行总结，也与同仁们进行交流。

记得20xx年的时候，我正在学校读研究生，那是IT业正火的时候。当时我的研究生导师跟中国石化合作开发加油站管理系统，我有幸参与到这个项目的开发中。当时很兴奋，一是可以学习计算机知识，二是能够真正的参与到真正的IT行业中。因此我工作非常努力，每天工作到很晚，甚至周末也不休息，全心全意地参与到这个项目中。我的工作是开发项目中两个核心的工作，油品的库存管理和IC卡信息管理，这个项目周期很长，差不多花了两年的时间，期间改版了两次，最后终于成功上线。现在回想起来，当时我基本上没有项目管理的概念，连需求分析、系统设计、集成测试、上线试运行这些概念都不了解，以为项目就是客户提出需求，把功能实现就行了，也没有考虑系统的可维护性和稳定性，以及升级的需要，因此走了很多弯路。通过这个项目，我的收获就是有了实际的项目开发经验，对如何开发一个IT项目有了实际的了解，但是基本上还是个菜鸟，项目管理的理论还没有形成，甚至没有这种意识。

20xx年，因公司转型，我进入到一家地产公司，参与地产项目的管理工作。因为有几年的实际工作经验，又成功开发过项目，我开始独立负责项目的开发与管理。当时我带领6个新人进行系统的开发与管理工作，从需求的分析、系统设计、详细设计、系统开发、系统测试、上线试运行到系统上线，对各个阶段进行管理，成功地开发了几个大的项目，对于项目的掌控能力和项目管理的实际经验也愈加成熟。但随着项目管理经验的丰富，我发现自己进入了瓶颈，因为缺少整体的项目管理理论的支持，项目管理经验无法获得更大的提升，我只是经验越来越丰富，而没有真正的形成自己一套行之有效的项目管理方法。

终于，在20xx年，我了解到PMP在中国的发展，感觉到自己终于找到了方向，即从理论上充实自己。我参加了PMP培训班，在学习的过程中，我感觉自己找到了一盏明灯，多年来的困惑终于找到了答案。五大过程组，九大知识领域，这些理论让我感觉耳目一新，PMP从总体上对项目管理理论进行了解释，使我的眼界有了大的提高。我明白了什么是真正的项目管理，以前自己是在黑暗中摸索，现在终于找到了前进的方向。我觉得学习PMP的收获就是有了完整的理论基础，而不是只靠经验。须知经验只是基于过去的项目经历得来的，并不能解决所有的问题，以前是知其然而不知其所以然，而有了PMP的理论基础才是知其所以然，以后不管遇到什么样的问题，都可以通过PMP的理论基础来解决问题。

对于项目管理，只靠自己的努力是不够的，还要善于总结，善于学习，一定要有PMP的项目管理理论作为指导，才能少走弯路，早日成功。回想自己的项目管理经历，几多汗水，几多收获，酸甜苦辣，万般滋味在心头。不管怎样，十多年间，我从一个什么都不知道的小菜鸟，成长为今天的项目总监，回想自己走过的路，项目管理理论的确很重要。谨以此文对我走过的项目管理之路作为总结，也希望各位同行早日成功。

**永修商务工作总结21**

进入公司有差不多半年了，虽然有时加班，但却感觉极为充实。关于这半年来的工作我总结有如下几点：

1、协助开封恒大童话大街构件生产清单和安装清单的编制

S4—6、S4—5、S4—3、Y4—4、Y3—1、Y4—5、Y4—2、S4—2

2、协助贵阳恒大童话大街外立面安装清单编制

Y2—2、Y3—1、Y4—2、Y1

3、松鼠小镇项目工程量清单复核

4、海花岛1#岛D区主题乐园后勤区清单调整

5、协助劳务付款

6、协助沧州精神堡垒现场签证办理

7、协助投标文件制作

对比自己以前，虽然在这半年来的进步很大，也按时完成了导师分配的任务工作，但仍存在许多的不足。在做海花岛D区后勤区预算变更时，对材料价格确定存在疑惑，、清单的描述以及人材机、损耗、利率不熟悉、对预算变更的原则不了解，对哪些是可争取的变更哪些不是不清楚。一开始遇到这些问题真的感觉一个头两个大，经常一卡就是半天毫无进展。后来在同事的建议下，哪方面有疑惑就去问，现场具体情况不清楚就打电话问现场施工员，仔细了解具体部位、尺寸，材料价格不清楚就去问采购部的同事，就这样跌跌撞撞的总算是完成了任务。经过这次也给了我启发，作为一名菜鸟新人，工作中经常会遇到不懂的事情，这个时候我们需要做的就是认真请教同事，不懂就问，开口问人并不是丢人的表现。但要注意选择合适的时机，在别人不忙有空的时间去问，这样既不会影响别人的工作也能得到更耐心的解答。

有一次导师突然分给我计算沧州恒大精神堡垒钢筋工程量的任务，我当时就懵了，我们不是搞装饰装修的吗，怎么扯到土建的钢筋上去了？也没办法，只能硬着头皮开始了，回忆着脑子里模糊得仿佛已经是几十年前的大学记忆去翻图集、问专家，一顿折腾终于还是解决了问题。这也给了我不同的想法，一定要加强学习，不要就把自己的能力给限制在岗位之中了。除了对自身的岗位不断地深入学习外，还要不断学习各种岗位的知识，毕竟无论什么时候全能型人才都更受欢迎。

在这半年的时间里常常会觉得自己的工作是很枯燥乏味的，列项，算量，列项，算量，列项，算量，简直枯燥到怀疑人生，如果没有足够的热情也许真的坚持不了。有一次在做工程量清单编制的时候，因为图纸的不完善以及不严谨，比如一些立面图构件样式与大样图显示不符、构件编号错乱等等，导致工作停滞不前，加上自己情绪受生活琐事影响，让我一度心态爆炸。不过后来慢慢冷静下来也就想通了，当你耐不住性子，开始抱怨开始应付工作，你做工作就彻底失去意义了。所以倒不如满怀热情地接受任务，尽管枯燥乏味，也要有足够的耐心。坚持下来，唯有在此基础上，才有可能学到东西，不辜负自己的枯燥劳动。而且热情的工作态度永远比工作能力更重要。

现在我也成为了驻场商务员，新的挑战即将来临，我未来一段时间的目标的就是：

1、提高工作效率。现在有些工作都已经可以独立完成了，就是效率还不高，所以要慢慢的把效率提升上来，同时减少犯错。

2、积累经验。跟着同事多问、多学，熟悉项目的各种流程。

最后再定一个小目标：好好吸收可以学到的一切，争取2~3个项目后，能独立负责一个项目的商务工作！

**永修商务工作总结22**

20xx年年底，公司成立合同管理部兼成本核算部，根据公司安排，我调入该部门，主要负责合同管理、成本核算、项目结算挂账手续办理等业务。一个多月时间过去了，在公司领导的支持下，我逐步熟悉了本职工作的内容。现将当前工作进展情况和明年工作安排作如下总结：

>一、工作现状及存在问题

近几年，在全体同仁的共同努力下，我公司取得了长足的发展，产值持续增长。但是在发展的过程中，一些问题也逐渐暴露，主要表现为公司经营成本过高，粗放型的发展模式没有得到根本的改变，具体存在以下几方面问题：

(一)成本管理观念薄弱

成本管理是企业发展的基础，成本核算是成本管理的重要部分，公司领导历来高度重视成本管理，但是广大中层管理人员和基层工人还缺乏成本观念。在实践中表现为，注重工作完成的结果，而不注重工作完成的质量；缺乏对工作的过程管理，在很多不必要的环节和领域消耗了大量的成本，致使直接成本投入过大，降低了项目利润，导致企业正常运转维系力脆弱，影响了企业的可持续发展。

(二)成本控制的广度与深度不够

公司现阶段的成本核算工作，流于形式，并没有深究成本核算的作用和意义，没有在成本控制方面做到精细化管理，往往是在施工结束后，对既定的事实和实物进行成本计算，这样即便核算出了结果，也不会对项目起到积极的作用。

(三)基础资料不具参考价值

由于公司部门较多，每个部门关于成本核算的标准也不一样这就导致在登录台账的建立、原始单据的保存、单据资料填写的完整性等方面还很混乱；原始数据是否按照统一标准计价、单据是否按照统一名称填写等细节的不规范，都会影响了基础的资料的准确度、完整性和参考价值，进而导致成本核算不准确，不能反映客观实际情况。

(四)工作流程尚不畅通

成本核算是一项系统工程，涉及公司各个部门，并不是某一个部门能单兵作战就能完成的。目前，公司的各部门对于成本核算工作没有达成一致的认识，在工作的各环节没有实现无缝对接，导致此项工作在开展过程中，经常“卡壳”。

>二、明年工作计划及对策建议

20xx年，我部门将积极配合其他部门，重点从加大培训、完善制度等方面入手，推进成本核算工作顺利开展，有效降低公司运营的成本。

(一)加大培训力度

鉴于公司员工成本意识普遍缺失的现状，我们将加大关于成本控制的培训，向企业员工介绍成本核算工作的内容、原则，阐述核算成本对推进项目和加速企业发展的重要作用，切实增强员工的成本意识，使成本理念贯穿于公司生产全过程。

(二)完善的工作制度

提高成本核算工作的实效，需要建立完善相应的工作制度。首先，要加强成本核算的基础工作管理，统一不同部门关于成本核算的要求和标准，建立和健全成本核算的原始凭证和记录、合理的凭证传递流程，提高基础材料对于公司决策的的参考价值。其次，要进一步规范工作流程，整合公司技术、生产、供应、仓库、经营等部门资源，统一成本核算标准，加强部门之间的协同配合，切实增强各个部门员工的成本意识，真正实现“以制度管人，以制度管事”的目的。最后，在项目推进的过程中，要晚上各个环节的成本核算方法和标准，将此项工作贯穿于整个项目始终，切实降低项目运行成本，提高效益。

(三)加强与领导的沟通

成本核算对于公司发展有着至关重要的作用，加强对企业员工的培训、建立完善工作制度、加强部门之间的协同配合，都需要公司领导和各部门负责人的积极配合和支持。在推进此项工作中，我们将会积极与各位领导沟通，推动此项工作的顺利开展。

新的一年，新的岗位，我将以全新的姿态和奋发有为的精神状态迎接工作中的挑战，与公司同仁并肩作战，努力做好成本核算工作，切实降低公司运营成本，不辜负领导的信任和重托，在推动公司发展的过程中实现自己的价值。

**永修商务工作总结23**

\_\_年是公司逐步走上正轨、逐步走上科学化管理的一年，是公司巩固发展基础、拓展新业务的一年。作为商务部主管，在公司领导的帮助指导下，在各部门的密切配合下，在商务部员工的大力支持下，我较好地履行了一名商务部主官的职责，带领商务部在\_\_年工作中取得了一些成绩，为公司树立形象、提升品牌下了不少功夫、做了不少工作，下面结合自己一年来的工作，向公司汇报如下：

一、完成的主要工作。

(一)注重学习专业知识，提高自身的能力素质。担任商务部主管以来，我始终把加强学习、提高自身素质放在第一位，坚持向公司领导学习、向其他主管学习、向身边的同事学习，每次完成一项任务后，我都会专门找出时间进行梳理总结，找出自己在工作中好的方面和存在的不足，以便于在以后工作中能够针对弱项制定合理的计划。通过一年的学习提高，我本身不仅在专业知识、产品推广、活动策划、管理方法方面有了提高，而且在工作经验也更加丰富，思维更加开阔，管理的方法也更加灵活，这些能力的提高归功于公司各位负责人的批评帮助，归功于各位同事的及时提醒，才让自己的能力得到迅速提高。

<p

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！