# 业务部年终工作总结

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-06-26

*业务部年终工作总结（精选13篇）业务部年终工作总结 篇1 在不知不觉中，\_\_悄然而去。在这辞旧迎新之际，做这样一个回顾既是对以往的总结，更是对今后工作的鼓励和期待。鼓励自己更快更好的完成份内的工作，期待自己能以更饱满的热情投入到新一轮的工作...*

业务部年终工作总结（精选13篇）

业务部年终工作总结 篇1

在不知不觉中，\_\_悄然而去。在这辞旧迎新之际，做这样一个回顾既是对以往的总结，更是对今后工作的鼓励和期待。鼓励自己更快更好的完成份内的工作，期待自己能以更饱满的热情投入到新一轮的工作中去。

一年的工作和生活林林总总，不能一一而述，所以我想试着从以下三个方面来回顾一下我繁忙而快乐的\_\_年。

(一) 业务篇

既然是工作总结，业务方面的总结肯定是首当其冲的。从\_\_年12月26日至\_\_年12月25日这一时间段内，我一共做过\_\_\_笔销售出库，总金额高达\_\_\_\_\_\_.90元;销后退回591笔，总金额\_\_\_\_.13元;销售调价64笔，总金额103619.63元;内部请货43笔，总金额\_\_\_\_\_\_.86元;内部退货3笔，总金额322.80元;申请发票387笔，总金额\_\_\_\_\_\_\_.10元。

可能有人会说，开张票是分分钟的事情，一年才开4059张票，有什么可说的呢!其实不然，在库存充足的情况下，开一张自然不用费事。但是有的时候，商业公司要货了，我们自己的库存有不足的情况下，就得需要及时跟商务具体的负责人沟通，告知实际发货数量，然后再把库存不足这一事实告知采购的负责人。等从采购那里反馈回具体的到货时间后，再实时有效地跟踪入库情况。一旦发现缺货药品到库后，要第一时间联系商务负责人，让他们及时通知下家商业重新制定采购订单，这以后才能做该药品的销售出库。刚才所说的只是一般商业公司的发货流程，下面再说一下嘉事堂的销售开票。由于嘉事堂严格的库存管理制度，导致了他们要货急的这一事实，每天嘉事堂的采购孙倩倩都会在oa上跟大家要货。根据公司的规定，我们每次接到孙倩倩的要货通知时，都会认真地阅读查找，从一堆要货记录里，筛选出自己负责的品种，然后一一开出。如遇库存不足时，及时有效的跟孙倩倩沟通：发货数量达不到实际要货数量时，要及时告知孙倩倩实际的发货数量，好让她在系统里更改订单，以便嘉事堂那边及时收货;如遇到没有库存的情况，会在oa上同时选中孙倩倩并采购的负责人，告知哪些品种无库存，请采购及时采货。在等货的这段时间内，按照公司的规定，我不需要再做什么额外的工作了，剩下的就是等孙倩倩再次要货了。按常理说我的工作做到这一步就算是ok了，但我是一个对自己有严格要求的人，尤其是工作上，所以呢，只要我发现缺货品种入库了，不再等孙倩倩要货，会第一时间联系孙倩倩，征询她的意见。孙倩倩也会及时告知我发货数量，我会在第一时间给嘉事堂补货。关于这一点，我虽然没有得到领导的正面表扬，但是我得到了嘉事堂采购孙倩倩每次给我回复消息时额外的礼貌和尊敬!我想，这应该是我的欣慰吧，确切的说，这份来自于下家商业公司同仁的尊重，更应该属于燃烽业务部的每一个成员!

(二) 同事关系篇

既然把同事关系作为一个篇章，单独的提出来，显而易见，在过去的\_\_年里，我收获了更多的来自同事们的关心与鼓励。即使是繁忙的一天，你带着一身的劳累即将走出办公室，哪怕窗外是浓重的雾霾，只要迎面走过来的同事给你一个亲切的微笑，一切的劳累与抱怨会因这微笑不翼而飞。

在\_\_即将过去之际，我想感谢一下那些在工作上给予我帮助的同事们，更要感谢一下那些给我微笑的人，谢谢大家!

(三)环境篇

我所说的环境不是我们置身的大环境，而是业务部的小环境。这一年来，我们业务部被建设的像一个热带雨林一样，每天在绿意盎然的环境里办公，心情自然是舒畅的、愉快的。有了这好心情，工作效率怎么可能不提高呢?说起这个热带雨林，我要感谢小涛、殷肖、杨茵，感谢她们和我一起给这些绿植浇水，剪枝，每天用期待的心情和目光伴这些绿植成长，这些绿植也用勃勃的生机回报我们业务部的每一个成员。此刻，我想和这些绿植一起说一声：谢谢，谢谢大家的栽培!

工作天天做，总结年年写。今天我想用轻松愉快的笔触来表达我对\_\_深深地留恋，也用这份轻松与愉快期待一个更加精彩的\_\_!

业务部年终工作总结 篇2

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结

一、2-x年销售情况

2-x年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。2024年度老板给销售部定下\*万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\*万元，产销率95%，货款回收率 98%。

二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。 工欲善其事，必先利其器 ，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市-xx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。2024年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在2-x年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好 2024年度的销售工作，要深入了解电子行业动态,要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

福牛迎春，祝我们-xx科技有限公司在2-x年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

业务部年终工作总结 篇3

因为工作需要，20\_\_年1月底至10月初，我在\_\_支行个人业务部担任部门经理。根据行党委的工作思路和\_\_支行个人业务发展的现状，确立了“注重传统业务，狠抓新业务，围绕新的经济增长点，促进个人业务收入的稳定快速地增长”的努力方向。具体工作汇报如下：

一、推动存款、贷款的稳定增长。

在行党委的正确领导下，通过开展“春天行动”和“夏日激情”等各种劳动竞赛活动，周周督、天天催，推动储蓄存款和个人贷款业务稳定增长，在全行员工的共同努力之下，到9月末储蓄存款在年初余额的基础上，净增..万元，完成分行下达计划的64.1%，各项贷款比年初净增..万元，使近年来\_\_较好的“江临天下”和“山水江岸”两个楼盘落户\_\_农行。

结合\_\_长江航道的优质运力，配合市分行三农个人金融业务部的调研，出台了《中国农业银行..市分行个人船舶按揭贷款管理办法(试行)》，\_\_支行成为首批可以开办个人船舶按揭贷款的支行。作为水上运输的大县，我们又多了一个新利润的经济增长点。

二、推动三农工作的持续发展，全力降低三农贷款的风险。

与分管行长到三个三农网点实地摸底调研，针对“小额农贷不良贷款的增长”的现状和农户的实际情况，制定并落实“起诉一部分，震慑一部分，上门催收一部分，暂缓一部分”的方案，对于小额农贷的不良贷款，进行严防死堵。通过各种方法，全县共收回180万元，不良率控制在5%以下。

三、狠抓新业务发展，理财产品和黄金销售实现零的突破。

针对金融市场的新变化和客户的需求，从客户利益出发，推动理财产品的营销。首先自己带头营销理财产品250万元，其次制定了理财产品的奖励办法，再把理财产品的精神对主任、大堂经理和客户经理讲透彻。刚开始每有新的理财产品就将资料和重点打印交给大堂经理王小燕等人，将营销由点及面地推开。到9月底，共营销理财产品39416万元。

针对黄金市场的升温与客户的要求，借市分行同意\_\_支行营业部开办实物黄金买卖的东风，在行领导的支持下，跑银监局、工商局、分行等以及内部各部门的协调，使5月份\_\_支行营业部实物黄金得以成功销售，并在当月组织营销实物黄金651克。在5月6月都获得了市分行三农行营业网点贵金属销售竞赛活动第二名及各三千元的奖励。

四、注重信用卡业务的发展。

严格控制信用卡增量的优质性，避免货币学中“劣币驱逐良币”的事情发生到白金信用卡的客户群体中。对于存量白金信用卡客户，改变“重发放、轻管理、缺教导”的现状，对原有客户群体进行分类清理，恩威并举，引导客户正确使用白金信用卡正确消费，合理积分，避免恶意套\_、恶意透支。高积分、高分期、高贡献率的客户给予继续使用和适当升额，低积分和无分期，一味套客户给予降额和信用锁定，推动信用卡业务良性、健康、可持续的发展。

五、贵宾团队建设有一定的成效，但任重道远，仍需努力。

银行之间的竞争无论如何激烈，其实质不过是对优质客户资源的争夺。因此，注重贵宾团队的建设和管理，增强竞争力，将决定谁将占有更多的优质客户资源。这就要求：

一是团队成员自身要有高度的责任心、事业心和比较全面的素养;

二是要有好的金融产品，针对不同性格和不同需要的人对各种金融产品进行较完备的融通组合营销。从来就没有单一的产品可以满足所有客户，也没有一个客户经理可以搞定所有客户。是人是产品都有缺陷，没有完善的个人，只有完善的团队。这是目标，还需努力。在市分行的评比中，20\_\_年5月、9月，\_\_农行分别获得了市分行贵宾团队管理的第8名第 6名以及6万元的费用奖励。

业务部年终工作总结 篇4

20\_\_年是个不平凡的一年，都给我们留下了深刻的不可磨灭

的记忆，在这样特殊的年份里，设计部在公司领导的带领下，在各部门的支持和配合下，圆满的完成了各项设计工作。在这里，我代表设计部对关心支持我们工作的领导和各个部门同事表示衷心感谢。在此我代表设计部向大家汇报一下20\_\_年工作情况和明年工作展望。

一、20\_\_年设计部完成的主要工作

1、股份有限公司300万吨/年焦化废水处理工程设计(设计完成，施工完成)。

2、煤焦化有限责任公司120万吨/年焦化废水处理工程设计(设计完成，施工完成)。

3、贸易有限责任公司220万吨/年焦化废水处理工程设计(设计完成，未施工)。

4、源有限责任公司120万吨/年焦化、12万吨/年甲醇项目设计(设计完成，施工完成)。

5、鑫隆煤源有限公司煤矿废水处理改建工程设计(设计完成，施工完成)。

6、煤焦有限公司焦化废水处理工程设计(设计完成，未施工)。

7、煤业有限公司生活污水处理工程设计(设计完成，施工完成)。

8、煤源有限公司煤矿废水处理工程设计(设计完成，施工未完成)。

二、设计中存在的问题:

1、分工过于个人化，团队意识不够强。

2、设计业务相对不够稳定，也不够多样化，达不到锻炼队伍的目的。

3、人员专业素质与心理素质满足不了设计部正常运作的需要,缺乏创 新意识。

4、方案设计与图纸绘制水平与公司整体发展还有一定差距。

5、工作积极性不够高,缺乏自我管理与完善能力。

6、系统学习和培训机会较少,对外交流和相互交流机也不多。

7、不要因为加班就跟老板要加班工资或调休，自己应该反省是否在规定的时间内认真工作，在此提醒设计部人员端正自己的态度。

8、焦化设计中土建设计选材浪费性很大，比如综合楼钢平台。

9、焦化设计中工艺对设备选型不明确，比如过滤进水泵原设计为两台18.5KW水泵，结果设备到场后确是两台7.5KW的水泵和一台18.5KW的水泵。

10、焦化配电室布置没有接近负荷中心，结果导致鼓风机电缆用量严重增加，此次配电室布置设计的不合理在前期已向领导汇报，但是由于方案已定就没有变动，所以我认为在以后的设计中平面布置起着至关核心的作用，我们不能一事儿过。

三、我的一点想法

设计部的发展的根本是设计人员的发展，设计人员应该不断学习，不断创新，要保持激情，又要成熟，设计人员工作应是快乐的，工作即使学习，学习即使工作，设计部应是一个富有活力的部门，当然这也有个“度”，这个度就是不影响工作，不违反公司的有关规定，我们不应该有固定的模式去衡量一个设计师的能力，创新很重要，更要有创造欲。我们是一个团队，团队精神就是应该要发挥每一个人优势，团结合作我们需要专才，我们更需要全才，我们不需满腹金文的人，我们需要懂得创造的人。那么设计应该怎么去做呢?很多所谓的“现代设计师”都有这么一个说法“天下设计一大抄，看你会抄不会抄”，设计师参考在设计时参考别人的作品与其他一些资料是很正常的，也是必需的，牛顿说过这样一句话“我站的高是因为我站在前人的肩膀上”。可见设计参考的重要性，当我们需要设计一个项目的时候，我们完全可以通过各种渠道去参考一些资料如图书、网络、类似工程项目现场等，如果是这种意义上的“抄”也是好的，但是设计的“主心骨”应该是自己的，也就是说设计一定要有设计“灵魂”在里面，这需要灵感，要有思路。我们要不断的思考，去寻找设计“灵感”，现在设计有很多风格，虽然追求纯粹某地方、某地区、某时代风格的大有人在，但随着全球文化发展的趋势，多元化的设计理念已经成为主流，中国文化博大精深，生在中国自要中国的特色，我们在做设计上一定要注重文化吸取，并及时了解相关新概念。

四、对公司发展的建议

1、设计部应该聘用工艺、土建审图专家来公司就审，确保审图的重要性，以便及时修改。

2、对审图纸张的浪费，每个工程设计完成后白图浪费一堆，电气专家都能在电脑上审图，我认为其他人应该向李工学习。

3、公司要结合国家的新政策、清楚环保行业目前所面临的发展趋势、社会上对于这个行业的业绩的认可度及需求度，再决定自己的发展方向。

4、要了解同行业对手们的业绩及技术水平，洞悉彼此的在技术和市场上的优势和不足。

5、公司在决定跟踪某个项目时，是否要考虑“可为而不可为”，在业主方的企业性质上、工程规模上、业主方口碑上及资金的周转偿还能力等等，多方考虑全面考虑。

6、条件允许的情况下，尽可能多组织技术人员去现场学习新的工艺、了解自身在工程上的缺陷和不足之处。及时更正。避免错误通病传下来。

7、提高公司员工的团结精神和及自身岗位工作的敬业度，制定一套合理的考核制度。不能以“能说会撇”来衡量做好了工作，也不能以在某项工作上花费了时间的长短来衡量做了多少具体工作，更不能以不计成本、后果为完成任务而完成工作。

8、公司在一定程度上，要激励员工工作的积极性，尤其是在现场一线的工程部和运营部的人员，工地环境恶劣，条件艰苦，时间一长就会感觉枯燥，使得心理上感觉到疲劳不堪，随之就可能厌恶这项工作。盼公司领导多关心照顾，在心里上给予支持和鼓励。

9、公司应当注重培养勤奋好学的新人，尤其是能在工地一线去打、去拼、去闯的年轻人。

10、公司今后多组织些对新的深度处理工艺和技术的会议，请资深的技术人员进行探讨，尽快在焦化废水的深度处理上抢占市场先机。

11、我们在新的处理工艺(例如：反渗透)技术还不是很成熟条件下，尽可能多的、快的去了解摸索。在工艺选择和工程施工前慎重考虑技术、成本、工期、售后等。

12、公司应宣传倡导工地人员对安全意识和重要性，在施工和现场运行中有关安全的注意事项。

五、关于公司设计工作的几点建议

1、设计进度计划

为按进度要求保质保量完成设计任务，设计项目负责人(工程设总)，要召集各专业相关人员订出一个设计计划表。表的格式建议如下：设计进度计划表

业务部年终工作总结 篇5

一、年度工作情况：

1、熟悉了解公司各项规章制度

我于20\_\_年9月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度进行全面了解，熟悉了公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉项目流程，项目状况

作为跟单，熟悉和了解项目流程及状况对开展工作是相当有利的。为了能更好地进行工作，我多次深入各相关职能部门和现场，对项目的进展做更深层次的了解。在掌握第一手资料之后，查阅相关技术文件，对项目情况进行探究，对以后项目的重难点进行分析，对项目的基础形式进行分析，通过研究和分析，我对项目的实际情况做较为客观的预测，为下一步项目的进展完成提供了可靠的依据。

3、与各相关职能部门的沟通和协调

项目的进展和完成，离不开公司各相关职能部门的参与和努力，在公司领导的大力支持和关心下，自己积极主动多次参与各相关职能部门的项目评审，使项目能按照客户要求顺利进行。

4、各项目状况

⑴.方太模具正在试模当中。

⑵. 东洋佳嘉还有一部分模具过完年移交

⑶. 军工产品也正在协助。

二、存在的不足以及改进措施

20\_\_年已经结束，回想自己在公司半年来的工作，虽然工作量比较大，但闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在跟单的过程中，由于对其他专业比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性

在工作过程中，特别是项目开发的初期阶段，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，客户不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄

自己的专业面狭窄，对注塑和模具以及其它专业知识比较缺乏，认识不够，特别是业务策划以及客户管理，限制了自身的发展和工作的展开。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取把本职工作做的更加完美和成功。

三、完成20\_\_年目标计划的措施以及建议

为了公司项目的顺利开展，也为了公司的可持续性发展，我在业务跟单方面以及其它方面做以下建议

1、合同管理

合同在项目管理中的地位非同小可，离开他，项目管理就无从谈起，合同是项目管理的依据。

熟悉合同。并对合同进行深入细致的研究，对合同的关键条款、存在的漏洞及可能产生变化并引起纠纷的地方做到心中有数。

树立强烈的合同意识。在合同面前，双方的地位是平等的。当客户提出各种各样的异议和建议时，首先想到要遵守合同，对采纳建议可能带来的经济问题要有充分估计。

2 、客户信息的及时转化

项目实施阶段，各相关职能部门的多方面工作，对项目质量进行的控制和监督，是项目顺利进展的必要前提条件。客户的要求是我们工作的目标和准则，在以后的跟单中，要及时准确的把客户的要求传递给各相关职能部门，使信息转化为生产力、使信息转化为质量的完美。

3 、进度控制

进度控制是项目成功与否的关键因素之一，业务部要配合工程部做的就是编制项目管理规划，研究项目的总进度、分解布划、技术难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。

业务部年终工作总结 篇6

进入公司已经有半年的时间，来自业务部的一名同事取得了不小的进步的同时也存在不足。以下是个人工作总结：

一、年度工作情况：

1、熟悉了解公司各项规章制度

我于20xx年9月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度进行全面了解，熟悉了公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉项目流程，项目状况

作为跟单，熟悉和了解项目流程及状况对开展工作是相当有利的。为了能更好地进行工作，我多次深入各相关职能部门和现场，对项目的进展做更深层次的了解。在掌握第一手资料之后，查阅相关技术文件，对项目情况进行探究，对以后项目的重难点进行分析，对项目的基础形式进行分析，通过研究和分析，我对项目的实际情况做较为客观的预测，为下一步项目的进展完成提供了可靠的依据。

3、与各相关职能部门的沟通和协调

项目的进展和完成，离不开公司各相关职能部门的参与和努力，在公司领导的大力支持和关心下，自己积极主动多次参与各相关职能部门的项目评审，使项目能按照客户要求顺利进行。

4、各项目状况

⑴.方太模具正在试模当中。

⑵. 东洋佳嘉还有一部分模具过完年移交

⑶. 军工产品也正在协助。

二、存在的不足以及改进措施

20xx年已经结束，回想自己在公司半年来的工作，虽然工作量比较大，但闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在跟单的过程中，由于对其他专业比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好 三人行必有我师 ，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性

在工作过程中，特别是项目开发的初期阶段，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，客户不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄

自己的专业面狭窄，对注塑和模具以及其它专业知识比较缺乏，认识不够，特别是业务策划以及客户管理，限制了自身的发展和工作的展开。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取把本职工作做的更加完美和成功。

三、完成20xx年目标计划的措施以及建议

为了公司项目的顺利开展，也为了公司的可持续性发展，我在业务跟单方面以及其它方面做以下建议

1、合同管理

合同在项目管理中的地位非同小可，离开他，项目管理就无从谈起，合同是项目管理的依据。

熟悉合同。并对合同进行深入细致的研究，对合同的关键条款、存在的漏洞及可能产生变化并引起纠纷的地方做到心中有数。

树立强烈的合同意识。在合同面前，双方的地位是平等的。当客户提出各种各样的异议和建议时，首先想到要遵守合同，对采纳建议可能带来的经济问题要有充分估计。

2、客户信息的及时转化

项目实施阶段，各相关职能部门的多方面工作，对项目质量进行的控制和监督，是项目顺利进展的必要前提条件。客户的要求是我们工作的目标和准则，在以后的跟单中，要及时准确的把客户的要求传递给各相关职能部门，使信息转化为生产力、使信息转化为质量的完美。

3、进度控制

进度控制是项目成功与否的关键因素之一，业务部要配合工程部做的就是编制项目管理规划，研究项目的总进度、分解布划、技术难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。

20xx年已过去，虽然一些项目还没有正式完成，但收获也不少。特别是公司几位领导塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我树立了榜样。总结过去，展望未来，20xx年工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，新挑战，如何优质、高效、按期地完成项目，是作为跟单人员应该思考的课题。在以后的工作中，作为项目的信息传递员，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，高标准要求自己，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公司领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为项目的开展贡献自己的力量。

业务部年终工作总结 篇7

转眼间，20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

在这10个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是;欣慰的是;自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力;这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。 我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。 我对自己说。

20xx年工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，2024年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据2024年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二;在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

工作中出现的问题及解决办法：

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住;

缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性;

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里?面对多次失败的教训，查找自身原因、，找出了自己的不足。在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的任何信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

感谢公司的培养，感谢我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

业务部年终工作总结 篇8

做为一名加入银行大家庭的新员工，入职已经将近一年，也将在银行度过20\_\_年，回首这段时间，有领导的关心和教诲，有同事的支持和帮助，有融入新环境的喜悦和欣慰。虽然来到银行并不久，但是经过这段时间的努力适应，也为支行做出了一定的成绩，自身也取得了一定的进步，现将工作情况作如下总结：

一、加强学习，提升自身素质，尽快融入新环境

虽然我已是银行业的老员工，也是国际业务方面的熟练手，但是各行之间系统不同，操作的细节要求不同，文化不同等，或多或少给我造成了一定的紧迫感，鞭策我要尽快去学习适应中信的整个业务环境，不断提升自己的业务素质。当然在这个过程中，对于新的系统、新的操作要求，我从无从下手，到逐渐熟悉，离不开领导、同事的帮助和支持。同时，我也意识到跟其他优秀的兄弟支行相比，我们还有很多薄弱之处要加强，跟其他业务精通的同事相比，我们还有很多业务要做探索。

二、开拓创新，深挖客户潜力，寻找新的市场增长点

目前，当地外汇市场各家银行客户资源和分布较为稳定，业务拓展乏力，但是要提高效益，增加存款，只有不断开发优质客户、扩展业务。我逐个向原来熟悉的朋友客户营销，除了拓展原来交叉客户的业务，还成功营销了多家外商投资企业落户，并跟进原来一家外商投资企业的新设登记进度，虽然情况较为复杂，但是也逐渐理顺，赢得了客户的认可。

三、忠诚执着，做一行爱一行，对于本职工作尽心尽力

国际业务是我进入银行后一直从事的岗位，也和我所学专业吻合，与我而言，这是一份理想的工作。但是要成为国际业务的能手，并不容易，除了要熟悉行内行外各项规章制度，还要了解市场行情，熟悉汇率走势和国际时事，并做好客户营销，这势必要求不断地学习，持续的磨练。银行工作，每天要面对客户，面对各部门之间的沟通协调，不管对内对外，必须用心对待，做好工作。

四、存在不足以及明年计划

由于银行之间系统和操作的差异，让我对于银行的系统操作和各部门之间工作的分工协调并不特别熟悉，平时还是要向各位领导、同事多请教和学习，也希望大家可以继续支持帮助我，让我能很好的融入。

辞旧迎新，抚往思今。过去的一年是我职业生涯中变化最大的一年，也是我面临最大挑战的一年，我一直认为该有的人生态度是：适应当下，开心工作快乐生活。在新的一年中，我将继续一如既往的努力，抢抓机遇，推动我的各项工作向更高的层次迈进。

业务部年终工作总结 篇9

\_\_\_\_年，我部门在公司总经理的领导与指导以及各位同事的共同努力下，按照公司章程的要求和部署，坚持以稳步发展，重点突破为重要指导思想，以保持部门工作流程的完善化，正规化，人员组建稳定化为发展目标，以培养新旧接替互帮互助为出发点，结合部门实际，克服工作中存在的困难，完成了一定的销售利润。现将我部门\_\_\_\_年外贸工作总结如下：

一、部门基本情况

截止目前，我部门有：

外贸业务员、单证员、业务兼内务共\_\_人。

由总经理亲自指导，由总经理助理协同安排相关事宜的原则工作。

自从我进入公司以来，不断进行尝试更新、更强、更有优势、风险更低、更具国际业务化的贸易结算方式。截至\_\_\_\_年底，业务范围逐步覆盖玩具，毛毯，五金配件，代理出口业务等。

货物直接出口到美国，俄罗斯以及其他国家和地区，为进一步进入国际市场积累了宝贵经验。同时，公司总经理也给与我部门极大支持，亲赴国外与外商进行面对面的商务洽谈活动。并指导和调控公司销售由原来的单一客户逐步转变为客户多元化，以出口创汇、抢占国际市场为销售主旨的营销理念。灵活多变的经营管理模式，使我进出口部业绩稳步提升。

二、以创新思维为先导，加强团队业务竞争力

就企业而言，我国目前的优秀企业大都在市场前景且具一定竞争优势的成熟行业中，但处于行业的中下端位置，不仅无暴利可言，甚至利润稀薄。这些成熟行业技术发展趋势清晰，一般不会出现技术方向突变带来的行业格局大变。同时，这些行业需要巨大市场作为载体。中下端的企业要想同等的争取市场、争取市场利润和市场占有度，就必须掌控一定的独到经营模式。于是创新思维不得不被提出。

作为一个部门也一样，要想有更大的发展空间和膨胀力度，就必须拿出更新、更有效的工作手法。要创新，要自主的进行创新，并切与公司整体运营的创新经营同步的创新。

方法和手段对我部门业务人员进行思维转变非常重要。尤其我部门成立时间不长，某些人还时不时犯一些低级的错误，没有最起码的责任心，其业务水准有待进一步提高，我们的操作模式正在成熟和成长的阶段。如何在以往工作的基础上继承、发扬、创新成为我们各项工作的当务之急。经过半年多左右的实践和摸索，我部门基本确立了加强对同行的学习、放眼国际市场、勇于创新、大胆实践的方针，并取得了一些成效。

1.积极尝试工作新方法，构建行之有效的工作体系。

经过在工作中学习，在尝试中稳定的创新方式。总经理不断带领我部稳步拓展业务。并给予本部门每个人员最大的帮助，结合本部门工作者的努力，大家的成长非常显著，也有了可喜的成绩;但是工作中的失误同成绩一样，是我们不容忽视的一样重要因素。

2.外贸工作，象战场更像舞台。轻重缓急非常注重业务人员的自主工作性。而这一点也是我们本部门一直着力提高和后来发展所必需面对的问题。

在上述基本工作状况的基础上，作为本部门的负责人，我需要进一步完善、和引导部门的走向。并大力重点突出的加强部门和部门每个成员的工作独立性，工作自主性，在提高自身业务水准的前提下，帮助和指导部门成员的成长。使我部的发展前景更为广阔。

公司业务部年终工作总结3

回首过去的一年，我部门在公司总经理王总的领导以及各位同仁的共同努力下，完成了年度销售目标。坚持以稳定外销，扩大内销，推广品牌，发展门店为重要指导思想，以保持部门工作流程的完善化，规范化，人员组建稳定化为发展目标，以培养新旧接替互帮互助为出发点，结合部门实际，克服工作中存在的困难，完成了一定的销售利润。

一、部门基本情况

业务部门从成立至今，不断进行尝试更新、更强、更有优势、风险更低、更具国际业务化的贸易结算方式。截至20\_\_年底，业务范围逐步扩大，我们的成品直接出口到\_\_、\_\_\_、\_\_、\_\_、\_\_等其他国家和地区，为进一步进入国际市场积累了宝贵经验的同时，公司副总经理也给予我部门极大的支持，亲赴国外与外商进行面对面的业务洽谈活动。并指导和调控公司销售由原来的单一客户逐步转变为客户多元化，以出口创汇、抢占国际市场为销售主旨的营销理念。灵活多变的管理模式，使我部门业绩稳步提升。

二、以创新思维为先导，加强团队业务竞争力

作为业务部门来说，要想有更大的发展空间和膨胀力度，就必须拿出更新、更有效的工作手法。要创新，要自主的进行创新，并切实与公司整体运营的创新经营理念同步。

经过《90销售系统》的学习，总经理不断带领我部稳步拓展业务。并给予本部门每个人员的帮助，结合本部门工作者的努力，大家的成长非常显著，也有了可喜的成绩。外贸工作，象战场更像舞台。轻重缓急非常注重业务人员的自主工作性。而这一点也是我们本部门一直着力提高和后来发展所必需面对的问题。

三、继续建立健全各项规章制度，努力做到管理和工作有章可寻、有章可依

完善合理的规章制度是日常工作的基础和保障，我部在不断总结以往工作经验的基础上，继续将建立和完善各项制度。20\_\_年，我部门将一方面落实规范管理制度，一方面保障工作程序的层次和规范化。并且切实的将责任落实到人，杜绝互相依赖和互相推诿等有欠积极的工作行为。

四、加强领导，注重团队协作

第一，不断充实，努力加强团队建设。团队成员的整体运作性，充分能够说明这个团队的整体业务水平。

第二，认真做好部门带头羊的工作。部门负责人的带动作用，能够使团队工作发挥不可比拟的力量。尤其外贸业务工作不但是个期限相对较长，要求相对较繁，业务量相对较大的运作组合，同时对各个环节的衔接性也要求严格。因此，作为部门负责人，就应该责无旁贷的在工作中起到贯穿和引导的作用。

第三，成员工作的中坚力量。在同事与同事之间架起联系的纽带，常沟通，保持友好和谐健康的氛围锻炼自己，提高自己。为公司的成长，为自身的成长做出自己的贡献。

为了应对20\_\_年工作的新局面，我部门规划从以下几个方面加强20\_\_年度的管理工作和业务开展工作：

1。加强对新员工的培训工作，积极应变，认真学习，管理和引导并重。

2。加强订单成本核算，从报价就开始掌握订单的盈利情况，加工成本的多少。

3。加强对订单的了解，在下单第一时间了解面辅料状况，什么时间可以上手，在哪里生产，多少人生产，需要生产多少天。

4。严格执行公司的规章制度。一方面加强对自身职责要求，二是提高对每个成员的要求，明确公司和部门的管理具体规定。三是以晨会、夕会、周会等一些会议形式去解决种种问题。

一年来，我们的工作在公司领导的督导下，在我部门每个成员的辛勤努力下，20\_\_年，我们虽然做出了好的成绩，积累了一些好的工作经验。但与我们的要求相比还存在一定的差距，回首这一年，还有许多方面不尽如人意。但是我们相信，对于充满挑战与机遇的业务工作来说，这是个好的开始。我们有决心也有信心以稳定外销，扩大内销，推广品牌，发展门店为指导思想，在公司董事长的领导下，在总经理的带领下，在同事的帮助下，在我们自己的不懈努力中，围绕业务勇于创新、勤于实干、锐意进取，努力工作，力争开创我部门工作的新局面!

业务部年终工作总结 篇10

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，在公司领导的带领下和各部门的配合下我组成员取得了一定的成绩，基本上完成了公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的配合销售售后服务及各有关单位的往来业务，进行如下总结。

在过去的一年里，关于房地产业各项调控，政府提出了从紧的货币政策，限制房地产的投资炒作，信贷规模的紧缩还有利率水平提高等。因各项政策的限制从而导致房屋滞销和降价的现象。

为了加紧资金回笼广泛了解整个市场的动态，走在市场的前沿。经过大家不懈努力，在20\_\_年我部签订商品房合同500套，签订银行按揭合同客户457户，已完成对已销售房屋按揭资金回笼的92%。

在新的一年里，努力完成公司所有银行往来业务，签署在建房屋的银行按揭合作协议。对已建成交付使用的三期I段进行房产证办理工作。配合销售部做好售后及合同资料整理。对去年遗留下来未办理手续的异地购房户的调房和退房工作。

做好在每周会议上对无法处理的工作向领导反应，有针对性的解决问题，积极与各部门沟通，在第一时间解决存在的问题。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望公司领导和各同仁给于指正，为公司实现最大利益化。

最后让我们共同预祝宏伟公司在20\_\_年风调雨顺、财源茂盛，达八方，宏伟公司一定会更富强，新的一年，我们信心百倍，豪情满怀，让我们携起手来，创制更添美妙的未来!在此，也祝愿全体同仁新年快乐，合家欢乐。谢谢。

业务部年终工作总结 篇11

一年来，在公司领导的直接指导下，在各业务部门的大力支持下，本人努力的把工作想在前，做在前，无论是工作能力，还是思想素质都有了进一步的提高，较好地完成了公司领导安排的各方面的任务。本人作为公司的业务部主管，较好的发挥了职能作用，为公司的发展做出了应有的贡献。特别是在各种合同拟定方面做了大量、细致的具体工作，并取得了一定的成绩，各项工作都在有序地进行中。

主要工作

行政工作主要包括员工考勤、员工出行、早会、员工形象管理、职场纪律、后勤保障管理等几个方面，这些工作上基本得到公司领导的认可，公司发展了，人员越来越多，晨会上及时的配备了麦克风，这样无论前面还是后面的同事都能听到，这样有利于晨会的纪律和管理。随着部门的增加，细分了各部门分担区的卫生打扫工作，公司的整体卫生环境是非常好的。厨房的两位师傅也非常吃苦耐劳，任劳任怨，让员工吃上满意可口的饭菜，卫生间打扫的也非常干净。没有一名同事因为在公司吃了不干净的伙食而产生问题。每天都有专人抽查员工出行情况，出现问题及时上报。

在业务合同的起草工作上，平均每天有5个成交合同的起草工作，都能按时按要求完成，代理合同的复审工作也都及时认真的完成了。

工作中面临问题

这一年在工作中出现了很多大大小小的错误，最常出现的是成交合同起草时，在钱数上大写数字上出现落下关键字，如：万或仟，小写数字出现多写或小写零的现象;再有最近晨会由于项目增多，晨会之前还要组织职员会，没有太多的时间做心理准备，有几次晨会开始了，才发现落东西在楼下了，还得自己或安排人下来取，

分析出现错误的原因，就是不够认真，注意力不集中，准备工作做的不够，工作效率一直提不上去。这一年好多错误的改正都是靠他人的帮助，比如，让领导再仔细的审核一遍，发现丢字、落字、错字及时改正;比如早会做的不好，领导指出来后，就像小燕子学习，像黄尧学习，像王亦然学习。总结改正错误的方法，有：1，靠领导的指正和朋友的帮助;2，认识到一句古话的重要，那就是‘铜为镜、可以正衣冠;史为镜、可以知兴衰;人为镜、可以知得失’，也就是说，发现自己所范的错误别人也有，那么自己是不想做那样人的，所以，就得认真改正;3，不断的调整自己的心态，让自己更加的宽容，忍让、大度、不计较一时的得失，来做一个幸福的、身边充满爱的、有价值的人。

这一年在业务合同的起草上通过自己不断的努力取得了成绩，从一直是起草完要经过几次的李总审查和改正，到时现在，不再需要电话请示李总，只需营销总监来审核一遍就一次通过了。

在完成本职工作的情况下，我认为我还可以和盈盈合作再带个业务部，让那些其它部门不要的，或暂时需要一个过度的业务人员在我们这里得到指导、关心和帮助，以及请长期假的在家产生业绩时的人员的管理。

公司的领导的方针、政策、路线都是正确的，这一点毋庸置疑的正确，因为结果是公司在盈利的同时还在不断的、快速的发展和壮大。因此，我认为正确的结果必然是靠正确的路线和正确的人员配置来实现的。

业务部年终工作总结 篇12

今年，服装商场紧紧围绕商厦下达的各项任务指标展开工作，在加强管理、强化意识、开展活动等方面取得了显著成绩，为商厦的持续快速发展做了很大的贡献。

自XX年开业以来，服装商场时刻以发展为前提，进行了三次大规模的经营布局调整，提升服装品牌结构，合理利用平效 使得商场能够快步、稳定地发展。

今年，我商场紧紧围绕商厦整体部署及XX年全年工作计划开展工作。商场领导班子走出去考察、调研，反复推敲升级改造计划与实施细则，学习先进的经营理念，合理利用平效，成果非常明显。特别值得肯定的是，今年的升级改造中，我们采取了经营面积扩大，品牌升级，货位调整，店堂改造，加强管理等一系列强有力的措施，全体员工团结一心，共同努力，取得了一定的经济效益和社会效益。不仅提升了企业形象，而且销售业绩不断攀升。

回顾xx年的工作，可以概括为以下几大方面：

一、适应市场需求升级改造，整体经营布局调整合理，品牌结构日趋成熟，经营成果喜人。

服装商场全年计划任务4400万，实际完成万元;毛利计划330万，实际完成万元，费用。

今年新增收了新品费、广告费、装修管理费和其他收入累计上缴纯利7万余元。取得良好的经营业绩，我们采取了如下做法：

1、紧跟商厦各种大规模促销活动，不放过任何销售机会。

根据商厦总体部署，在多次大型促销活动中，我商场都能围绕活动主题，积极配合，以活动和节日促进销售。在新发周年店庆、集团店庆、黄金周等重要促销时段，取得了良好的销售业绩和经济效益，最高日销超百万。配合商厦的活动，我们做了大量的准备工作，积极与厂家联系货源，增加适销品种，灵活促销，保底扣点，力保双赢。

2、扩大经营面积，合理利用平效，提升经营品牌。

品牌经营采取抓大放小的原则，调整引进了大小品牌80余个，年销售超百万的专柜有10余家。确保了我商厦经营定位的提升。

升级改造时，冯总带领商场班子成员及有关部门反复分析研究、精心策划，扩大了男装和运动休闲的经营面积，将原有服装商场的二层半楼拓展至三层半楼，整个男装和运动休闲的经营面积及经营品牌同步升级。男装由原有品牌20多家发展至61家，引进了培罗成、雅戈尔、九牧王、花花公子、哈雷纳?金狐狸等知名男装品牌30余家，国际运动品牌匡威、kappa入驻我商场;并引进了七匹狼、匹克、康踏、哥仑布、贵人鸟、豪健等国内运动休闲品牌及威鹏、佩吉、劲都人、旗牌王、伊韵儿等中性休闲品牌20余家，顺利完成了今年升级改造任务，受到了商业同仁及消费者的一致好评。

升级改造后，男装、运动调整扣点，平均增长了2?--3?。租金、管理费、人员工资等增加纯利润11万余元，为提高销售业绩打下了良好的基矗

为适应商厦整体形象发展的需要，在兼顾本次经营布局调整重点的同时，采用末位淘汰制先后淘汰了销售业绩不好的女装品牌10余个，并引进了卡琪露茜、雅诺、芙奈尔、蒂澌凯瑞、热度、范奈沙、科尚等10余家女装品牌。顺利地完成了今年的升级改造任务，为计划明年女装品牌的再次升级奠定了良好基矗

改善不合理的经营布局，利用一切可利用的空间出平效，服饰区进行了小规模的调整，新引进了嘉得利、金鑫饰品、金雨绮、美甲、傲诗曼时尚女包等专柜，商场的年利

润增加了14万余元。由于利用空间合理，得到了供应商和顾客的一致好评。

3、管理上精益求精，查找自身管理工作存在的不足，拟定工作细节的补充计划和实施方案。

我们将实际工作中遇到的问题进行讨论，寻求解决方法并予以实施，逐步完善了商场的管理制度。今年升级改造后，商厦为集聚人气举办了多次大规模的促销活动。在工作中我们发现，每天中午和晚上5：00之后是双休日外的销售小高峰。

针对这一情况，我们调整了收银员和导购员的作息时间，将早班下班时间由原来的下午1：30分调整至12：30。要求早班员工12：30分后去吃午饭，杜绝了因吃饭空岗现象。既避免了中午顾客购物交不上款，又因下午着急上班而跑单的现象，又避免了顾客购物时没有营业员接待而对商厦有不满现象，进而提高销售业绩。

要求柜长各负其责，每天记录本柜组的销售情况，月末进行汇总，计算出柜组本月的销售利润及费用情况，做到心中有数，商场无论需要哪个数据，柜长都能及时准确地提供出来。做到人人懂经营、会算帐，个个会管理。

4、全方位培养人才，关心员工生活，增强凝聚力和核心力。

我服装商场现有自营职工86人，厂方员工300余人。一年来，提高员工素质、增强服务意识、加大管理力度，向管理要效益。举办了店堂运动会、模拟购物、演讲比赛、百日销售竞赛、pop大赛和模特表演等多项活动。在商厦举办的首届pop大赛中，获得了团体总分第一名。安踏专柜荣获现场模拟购物演示第二名。增强了员工的凝聚力，焕发了员工的工作热情和干劲。

⑴、增强员工素质，向管理要效益。

本次升级改造，在不闭店不影响正常营业的情况下，商场领导班子成员们以身作则，不怕脏不怕累，献工献时，事事起到模范带头作用。仅用了40余天，就完成了三层楼的升级改造任务。

从提高自身素质做起，柜长精通导购员和收银员的业务，现在无论是哪个专柜人员短缺，还是大型活动中顾客排队交款，每名柜长都可以替补到基层工作岗位中去。在方便顾客的同时，提高商场的经济效益。

业务部年终工作总结 篇13

转眼间，我进入行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的20xx年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

一、珍惜

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

二、进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款300元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款300元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

三、成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。在20xx年x月末正式接手分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，彷佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有 效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

20xx年8月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行公司部3个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过这三个月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。

在进步的同时，随着对目前工作的不断理解和总结，我认识到自己还有许多不足：

1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

2、20xx年，在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。今天的行欣欣向荣，作为行的一员，我感到无比自豪，在新的一年工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应农商行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找