# 消费升级商务工作总结(必备12篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-08-27

*消费升级商务工作总结1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。>一、领导重视，加强管理，为各项工作的开...*

**消费升级商务工作总结1**

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。

>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。

针对这种情况，我们市场商务部按照公司计划，结合区域经济特点，充分发挥港口与船公司双重功能，将开发内贸线和外贸内支线作为新的突破点和增长极。月份，开辟了石岛泉州线，在短短的几个月的时间内航线经营由初期亏舱进入爆仓，并由十天班单开，加密到五天班对开，外贸内支线也将逐步实行周双班运营。目前，我们市场商务部正在筹备石岛上海线、石岛泉州、广州线、石岛温州、宁波线的开通事宜。预计月底外贸内支线整班运营，内贸线五天班运营。内贸及内贸内支线的陆续开通，将使我港的联通网络遍布华东、华南地区，进一步增强了对腹地的辐射力、影响力和竞争力。

**消费升级商务工作总结2**

是深入贯彻落实党的十八大精神的开局之年，也是全面建成小康社会、推进中国特色社会主义现代化建设、实现中华民族伟大复兴中国梦的关键一年。糖酒副食行办在市委、市政府的正确领导下，认真学习深入贯彻落实党的十八大精神，认真贯彻落实市委、市政府和商务局的工作部署安排，积极开展“四检查一评议”工作，认真抓好改革改制、维稳工作和党风廉政建设，积极为职工群众办实事，较好的完成了本年度工作任务。现将本年度工作情况总结汇报如下：

>一、扎实有效地开展“四检查一评议”工作

今年8月，自市委、政府开展“四检查一评议”工作以来，行办党委高度重视，迅速行动，认真学习领会开展这一活动的重要意义，结合实际积极开展了此项工作。

>一是制定了《xx市糖酒副食行业管理办公室开展“四检查一评议”工作方案》，成立了“四检查一评议”工作领导小组;召开了动员大会，邀请了市商务局领导和驻行办工作组成员参加，组长朱柏华代表行办领导班子及个人在会上表态，一定严肃认真对待“四检查一评议”工作，思想上高度重视，行动上积极组织，并要求行办工作人员全力配合，为驻行办(中心)工作组监督检查工作的顺利开展提供有力的支持和保障。

>二是行办机关干部每人以书面形式向组织提交了自查自纠个人材料;认真查摆个人和领导班子作风、纪律、履职、廉政等方面存在的问题和不足，通过此次自查自纠，充分认识到加强领导作风和工作作风建设的重要性和紧迫性，使每一名党员干部能始终保持清醒的头脑，形成“为民、务实、清廉”的工作作风。

>三是在办公楼设立“四检查一评议”征求意见箱，积极鼓励干部、职工对日常工作生活中发现的任何问题提出意见和建议，对提出的问题根据实际情况落实整改。

>四是行办党委向局“四检查一评议”小组提交了“联系实际找差距，对症下药抓整改”为题的整改意见报告，从组织纪律方面、作风建设方面、效能环境建设方面、反腐倡廉建设方面、工作中存在的突出问题等五个方面，联系实际查找差距，查找出工作中的一些突出问题和需要及时解决的问题，将“四检查一评议”工作在全系统深入扎实有效地推进。

>二、认真配合市企业改制领导小组做好改制摸底调查工作。

20xx年，为强力推进全市企业改革改制工作，成立了xx市企业改制工作领导小组并明确了相关职责，按照“统一政策，统一标准，统一资产处置、统一资源配置”的原则，对全市企业改革、改制工作进行指导、协调、督办、考核。年初我们按照商务局改制办的改制工作安排和部署，要求各行办对未改制企业的资产情况、职工情况、债务情况及安置成本等方面进行了认真测算，为改制领导小组提供了最原始、最真实的数据材料。

>一是摸清了未改制企业在职和退休职工人情况。将职工的姓名、出生年月、身份证号码、参加工作时间、退休时间、工龄、是否是党员、是否独生子女等。

>二是摸清了未改制企业的资产情况。将企业现有的房屋、土地地段、面积、出租情况、合同执行情况、是否抵押等实际情况造册登记，并附房屋产权证、土地证复印件。

>三是摸清了未改制企业的债务情况。将所欠的养老保险、医疗保险、失业保险及职工债务和外部债务造册登记，职工债务包括拖欠的工资、生活费、集资款、独生子女费等，外部债务包括银行贷款、私人借款、货款、门面押金、电费、水费等。

>四是摸清了未改制企业现有班子情况。将领导班子成员和留守人员名单造册登记，其中：含任职时间、年限、任何职务等。

行办对基层企业上报资料分户进行调查核实，汇总数据，建立电子表格，同时将各基层企业上报的原始资料分户建立纸质和电子改制档案归档，为今后企业改制打下了良好的基础。

>三、认真部署党风廉政建设和反腐败工作

党风廉政建设和反腐败工作是一项长期系统的工作，行办十分重视，20xx年行办从作风建设、制度建设、“八项规定”等方面深入开展党风廉政建设和反腐败工作，坚持做到标本兼治，综合治理，突出重点，狠抓落实，取得了党风廉政建设和反腐败斗争的.新成效。

>1、加强领导，明确责任

根据商务局纪委工作安排，行办纪委积极组织，制订印发了《20xx年度党风廉政建设和反腐败工作责任分解表》，根据分解的目标任务，对党风廉政建设和反腐败工作做了具体安排，确立了由党委书记、主任朱柏华同志为第一责任人负总责。行办其他班子成员按照工作分工对职责范围内的党风廉政建设工作负具体责任，行办所属公司主要负责人对本单位的党风廉政建设工作负总责。

>2、创新形势，强化学习

宣传教育是党风廉政建设和反腐败工作的基础，行办从学习入手，提高广大干部自身素质，增强防腐拒变的能力。组织学习了《廉政准则》，组织学习了xx市第十一次纪委四次全会全市反腐败会议精神，组织学习了市纪委、市组织部等联合发布的《关于印发的通知》、组织学习了商务局关于贯彻落实《\_xx市委关于改进工作作风密切联系群众的规定》的实施意见;组织学习了《xx市商务局关于进一步落实作风建设有关规定的通知》，并多次在党委会议、机关干部会议和行办系统工作会议上要求党委成员、机关干部和各基层企业负责人根据党纪政纪有关规定，结合工作实际和自己所在的岗位进行了述职述廉，使全系统工作人员增强了法律、法规、党性意识，取得了良好效果。

>3、健全制度，强化措施

>一是完善领导干部民主生活会制度，强化了民主集中制原则。凡涉及重大决策，重大事项安排等都通过行办党委集体讨论决定;

>二是在接待上严格执行政府潭政办发59号文件《xx市人民政府印发

>四、切实抓好、抓实全系统安全维稳工作

多年来，行办领导始终把综治维稳工作摆上日常议事日程，坚持把综治维稳工作当作一项政治任务和日常工作重点来抓，经常在各种会议上布置及强调综治维稳工作的重要性和必要性，使综治维稳工作在全系统形成齐抓共管的良好局面。

**消费升级商务工作总结3**

今年以来，我局在省、市旅游主管部门的关心指导下，在市县委、政府的坚强领导下，按照上级主管部门对旅游专项扶贫工作的相关要求，对照目标任务认真抓落实，现将xx年度旅游扶贫专项工作总结如下：

>一、目标任务完成情况

编制完成了《xx县旅游扶贫专项xx年实施方案》，为旅游扶贫工作指明了方向、明确了目标。xx年，力争全县乡村旅游接待游客达xx万人次，实现旅游收入xx亿元。创建旅游扶贫示范村x个、乡村民宿达标户x户，新培育乡村旅游合作社x家。围绕品牌带动、产业培育、设施推进、人才培训、市场拓展五大工程，全力以赴推进各项工作，助推旅游扶贫。

（一）示范创建全面完成。xx镇xx村、xx镇xx村两个省级旅游扶贫示范村及xx镇xx村等x个乡村旅游扶贫重点村建设任务全面完成。着力培育乡村旅游住宿品牌，全面完成x户乡村民宿达标户和x户“巴山民宿”建设任务。

（二）产业培育融合发展。依托云顶茶乡和玉湖长滩xA级旅游景区，充分发挥其辐射带动作用，按照“连点成线、连线成片、规模发展”的思路，大力发展特色产业。赤溪镇新、扩建草莓采摘园xx亩、猕猴桃采摘园xx亩、车厘子采摘园xx亩、青钱柳产业园xx亩，新建龙腾峡漂流和水产养殖垂钓基地各一处；下两镇突破发展“川茶名镇”，发展茶叶xx亩，东垭村大力发展茶叶产业核心园区，发展茶叶观光、旅游，金枝玉叶茶叶园区将建设x条现代茶叶生产线，并修建茶叶博物馆、茶文化、茶产品展示中心、研发中心、体验园等配套设施，已完成投资近x亿元；元潭镇康家岭村新建玫瑰芍药共生园xx亩，完成玫瑰园旅游厕所、停车场、步游道、休闲亭等配套设施建设；黑潭乡主打“茶叶牌”，新植茶园xx亩、低改茶园xx亩；长赤镇新增瓜果采摘园x个，新建三星级标准酒店x家，新开办农家乐x个、民宿x户；成立乡村旅游专业合作社x家，推动农旅融合发展，乡村旅游示范带建设成效显著。

（三）积极研发旅游商品。积极主动向省旅发委争取旅游发展资金xx万元，用于旅游xx县旅游商品研发基地建设。目前，已建成农旅产品研发及加工基地xx平方米（包括产品生产线x条、检测区、展示厅、办公区等）；建成花椒种植示范区亩，蜂蜜养殖示范区及椴木种植食用菌示范区；建成产品销售实体店x个，专区、专柜x个。

（四）“厕所革命”全力推进。印发了《xx县“厕所革命”实施方案》（xx府办xx号），将新改建厕所xx座目标任务分年度落实到县级牵头部门，成立xx县“厕所革命”工作协调领导小组，负责统筹协调督促全县厕所新（改）建年度目标任务的落实。建立了完善的“厕所革命”工作台帐，全县新改建厕所已开工xx座，已完工xx座，完成投资xx万元，全面完成年度目标任务。

（五）人才培训不断加强。印发了《xx县xx年旅游行业培训工作计划》，将乡村旅游从业人员纳入其中，积极开展对乡村旅游企业和乡村旅游经营户有针对性的培训，提升经营管理人员和服务人员的综合素质。截止目前，共组织培训村社干部、乡村旅游经营户及从业人员xx余人次。

（六）旅游节庆做强营销。成功举办“x云顶”茶文化旅游节、兴马乡首届桃花会、团结玫瑰花会、玉湖龙舟赛、杨梅采摘节、等乡村旅游节庆活动，通过节会活动举办，努力提升xx乡村旅游的名气，以节促销，以节聚人气。今年x-xx月全县乡村旅游接待游客万人次，实现乡村旅游收入亿元，有效带动贫困人口增收脱贫。

>二、存在的.主要问题

一是激励机制不够健全。目前，乡村旅游发展缺少相应的土地、财税、投融资、人才引进培养等方面的扶持政策和专项扶持资金，缺乏激励机制，政府引导、市场运作的作用和效果还没有充分显现。

二是基础配套有待完善。xx作为贫困山区，底子薄、基础条件差。基础设施相对滞后，交通、接待场所、景点标准化建设等不能很好的满足乡村旅游发展的需要。

三是市场主体培育不够。目前，乡村旅游的发展靠政府主导，旅游地周边道路、停车场、旅游厕所等基础设施、配套设施建设以政府投入为主，缺乏龙头企业带动乡村旅游发展。涉旅企业缺乏自主创新品牌，市场开发难度大。各类专业合作社在规范管理和示范引领方面作用发挥不明显。

四是旅游产品缺乏创新。旅游产品单一，缺乏立体式的旅游业态，休闲度假设施、特色产业和乡村体验项目不能满足市场需求，产业链短，综合经济效益低下。旅游业态还很不丰富，有待进一步利用旅游强大的融合带动功能开发更多的特色产业，丰富体验旅游产品，丰富业态，增加地方、居民经济收入。

>三、xx年工作计划

一是加强政策扶持力度。尽快出台《xx县文旅产业助力脱贫攻坚扶持奖励措施》，从设立专项资金、助推产业项目发展、鼓励企业研发旅游商品、补助企业推广旅游商品、支持住宿品牌申报、倡导乡村节会创办、支持扶贫示范村创建、做强乡村旅游合作社、支持乡村美食研发与推广等方面给予旅游产业发展扶持，助力脱贫攻坚。

二是完善基础配套设施。政府投资重点解决道路畅通、污水排放、生态环境保护等问题，完善旅游公共服务体系，提升乡村旅游活动的便利性、清洁性和安全性，全面改善乡村旅游和旅游扶贫发展环境。

三是大力培育市场主体。整合乡村旅游资源，成立乡村旅游合作社，培育龙头企业带动乡村旅游发展。规范合作社运行机制，健全管理体制，建立一批示范合作社，有效发挥其规范管理和示范引领作用。

四是深度开发旅游产品。围绕乡村旅游资源，加强旅游项目招商引资，包装一批精品优质旅游项目，招大引强，促进旅游发展。根据当地自然条件和产业优势，大力发展乡村旅游特色产业，增加乡村旅游体验产品项目，突出“一村一品、一村一特”，以支撑乡村旅游扶贫可持续发展。

五是继续办好节庆活动。坚持以节促销、以节促建，继续办好杨梅采摘节、抢鱼赛、酥肉节、庖汤节等乡村旅游节庆活动，形成乡村旅游业态，增加农民收入，扩大乡村旅游扶贫影响力。

**消费升级商务工作总结4**

xxx年的工作已经告一段落，回首一年来，感恩各级领导的关怀、教育和培养;感怀工作环境的和谐、融洽与温馨;感谢全体同事的支持、谅解与配合。正是鉴此优良的环境氛围和厚重的人文情怀，才使我情钟于自己的业务工作;潜心于自身的思想改造。回顾过去的这段历程，应该可以说，工作中有取得成绩时的喜悦和高兴，也有失败以后的痛苦和沮丧。下面我将自己在一年来的学习、工作情况、汇报如下

>一、认真履行职责，为谋求企业发展努力做出贡献

我在运输公司主要分管计算机管理、ISOxx与宣传工作。

在计算机管理方面，由于自己曾经在多个管理岗位上工作过，所以，对运输公司各项管理流程都比较熟悉，这一优势使我在分管计算机管理后，能够很快的就把运输公司实际工作应用到计算机上来，我先是在xx月份，设计出《运输公司车辆统计查询系统》，这个软件系统的应用，只需要通过一次简单的数据录入，就可以在计算机上自动形成各单车的各项统计数据，既能方便快捷查询单人、单车的工作情况，也能迅速掌握运输公司所有工程的运输完成情况。其次，在年底，在经理的授权和大力支持下，在运输公司建立了局域网，使运输公司从生产到维修，以及数据统计、成本核算，都可以通过局域网络来进行信息传递，提升了自动化办公程度，真正的实现了无纸化办公，提高了办公效率。

平时计算机出现问题，我总是想尽办法，通过各种渠道予以处理，xx年肆虐于网络的“熊猫烧香”“灰鸽子”“威金”等网络病毒，在我的预防和及时处理下都做到了圆满解决，可以说只要不是硬件损坏，就从来没有让运输公司计算机因为软件上有问题，而让企业花过一分钱。

为了提高运输公司管理人员素质，xxxx年我还多次组织管理人员进行计算机和ISOxx知识培训，由于有些同志年纪偏大，对计算机应用知识理解较慢，对此，我总是不厌其烦耐心指导;针对ISOxx管理要求，我对每个管理人员进行逐条讲解，并结合规定要求，对各个环节进行检查、完善。培训后，还在经理的主持下进行了计算机技能考试，毫无保留的用自己的知识来努力提高管理人员业务水平。

在宣传方面，我能够及时的把运输公司所发生的重要事情，通过集团公司办公网络进行发布，通过文字，把运输公司的风采传递给外界。xx年我写有宣传稿件xx篇，并被集团公司评为“宣传报道员”，成为展现运输公司精神面貌的窗口之一。

>二、摆正位置，充分发挥参谋助手作用

作为经理助理，我时刻提醒自己要摆正位置，找准角色，积极当好经理的参谋助手，不越位、不缺位、不错位，积极为班子献言献策;同时，注意与其他班子成员搞好协调工作。一年来的工作实践使我深深体会到，作为一个助理，要做好工作就首先要清楚自己所应具备的职责和应尽的责任;正确认识所处的位置和所要谋的政。从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位，从执行角度看，在“执行者”地位;对处理一些具体事物，又处在“代理者”的地位。这个角色的多重性决定了在实际工作中容易产生失职或者越位，因此在实际工作中我严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守，勤于职守的助理。在工作中尽职尽责，把“位置”认准，把“政”字搞清，及时的把自己想法与领导进行沟通，虽然自己主要分管计算机工作，但是，我还积极参与其他管理与协调工作，无论是在生产经营计划的制定，年终审计，还是在各种文件的起草，各项活动的组织，我都积极协助经理做好落实，尽管在实际的工作中难度不小，但领导和同志们都给予了我很大的支持，我也力争作到对主动催办和协调，做好承上启下，沟通左右，协调各方的作用，因此一年来的工作相对比较顺利。

>三、加强自身学习，提高服务企业能力。

xxxx年xx月感恩于领导对我的关怀，把我放到了经理助理这个位置上加以锻炼，我深刻的认识到，新的岗位已经对自己提出了新的\'要求，而自己的学识、能力和阅历与这个职务要求，还是具有一定的距离，所以不敢掉以轻心，因此，我时刻不忘学习，虚心的向周围的领导学习，向同事们学习，先后两次自费学习计算机网络管理与网页制作。通过学习、不断积累工作经验。通过近一年来的努力，感觉自己还是有了一定的成长进步，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过一年的锻炼也都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。并针对自己车辆专业知识比较薄弱环节，重点进行了加强学习，努力提高自身各项业务素质，使自己以更高的标准对待各项工作任务，提高了工作效率和工作质量。

>四、存在的问题和今后努力方向

一年来，本人虽然能够爱岗敬业、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一、需要进一步提高工作效率;第二，缺乏管理经验，协调工作还不是十分到位;第三、职能作用有待于进一步提高。

新的一年里已经来临，自己有决心，也有信心，从提高业务、工作水平入手，提高管理水平，大胆创新，锐意改革，立足本岗，充分发挥“参谋、协调、服务”三大职能作用，争取为集团公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。

**消费升级商务工作总结5**

>一、工作思路

今年随着国际金隔市场系统风险的不断加大，全球经济开始走向衰退，对我国进出口业务产生了很大的影响，作为行业经营风险也随之加大。回顾今年商务的工作发展轨迹，正可以用公司价值链中的公司形象特征来形容：

首先是责任，强调在责权明晰的基础上，提高员工的工作责任心。

从今年4月份起针对市场变化，公司领导在原有财商一体化的基础上，及时在商务工作的组织结构、人员分工、工作流程上进行了一系列的调整。将华东的财商从总部集权管理中剥离出来，成立了商务部，由区域直接管理，强调的是适当放权，让权责更为清晰。同时部门内部重新修订了岗位职责和分工流程，重心以保证公司资金安全，控制坏账风险为主。在部门内部倡导增强工作责任心意识，确保问题的及早发现和尽快解决。

其次是合作，在加强部门内部合作协同的基础上，加强与各层面的沟通协调。

商务工作为业务与财务的衔接环节，其合作沟能力尤为重要。横向来说，与业务、财务部门之间对结算流程、催收过程、更正过程的控制，就需要所以相关部门的紧密配合，才能确保工作的顺畅高效。纵向来说，与网点、片区领导、总部财务之间的联系，通过日报、周报、月报、会议、邮件等多方位的沟通，完成了各项工作的上传下达，提高了信息的及时性与准确性。

最后是专业，公司的专业性体现在各个服务环节。商务工作的专业性正是要结合公司业务的发展方向，对流程的适时调整，制度的不断完善。

今年针对市场环境的变化，公司服务信用一体化的深入推进。商务部门在工作流程上和岗位分工上也在进行不断的调整，并根据工作中发现的问题对现有的流程进行完善，与业务、财务人员共同修正现有的各项工作流程，完善公司信息系统开发，规范各项工作制度和要求。

>二、今年具体工作总结

1、 分工及流程的不断完善的具体措施：

商务与业务人员组成应收账款催收小组，加强业务与商务直接的紧密沟通，共同负责形成了信息的高效快速的反馈机制，明显提升了公司的应收账款回收质量。

对公司使用的范本合同及时修订，并下发到本部、网点要求在签约时尽快使用公司的范本合同对加快合同的审核过程、保障公司的合法利益等方面起到了很好的效果。对应收环节中的扣放货流程制定工作要求、及相关单证，增强了公司对应收账款的控制能力。

对车队等应付对象的结算要求重新进行规范，尤其是对扣款说明要求有对方的书面确认，月结付款前要求对方出具结算确认书等措施的出台，能有效规避公司今后可能遇到的商务风险。

2、 加强多方位、多层次、多渠道的信息沟通：

加强公司内部本部与网点、网点与网点之间的沟通。近期发生的上海盾豪的案例便是极好的例证。今年10月1日\*\*\*国际货运代理有限公司(以下简称:\*\*)委托片区出运一票业务，应收运费为：RMB\*\*\*。该司经营产生危机，10月11日周六凌晨将公司所有物件包括我司开具的上述运费发票全部撤空。我司催收人员休假期间得到消息后立即联系该司相关业务员，获悉该司老板是在隐瞒公司所有员工的情况下进行的，该司业务员答应此票运费直接让其直接客户付款到我司。从该案例不难看出，保持良好的应收账款敏感性、催收责任心、在坏账风险出现时及时报告、及时采取措施和各单位间的有效配合，有利于最大限度地降低坏账风险，并牢牢把握收款的主动性。

在公司目前已在业务范围可能存在部分重叠的片区本部、网点公司之间建立了风险客户动态提示表。通过建立欠款客户、付款记录不良的客户的档案并及时共享，联动控制收款风险。

加强集团内部与兄弟公司之间的沟通。如在依靠单点催收有困难的.情况下，要发挥内部的网络优势，通过与公司\*\*\*内部有应付万州费用的其他单位及时沟通，在\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*的协同合作及时回收了账款。

通过对网点财商负责人日报的制度化，使日报在主题、格式、内容等方面得到了规范，促使网点财商负责人积极、主动地思考每天所做的事和准备做哪些事，同时建立了一个本部与网点有效沟通的平台，便于本部领导及时发现问题、解决问题。

3、 保险的归口集中管理：

原先本部及网点的业务投保没有明确要求，今年商务部成立后，对业务投保工作进行了统一归口管理。实现了网上统一开保，本部统一结算，出险后的统一跟踪协调，有效提升了保险服务的质量。同时，保险的集中管理有助于华东区域的集中开保业务与保险公司的谈判能力，便于公司拿到更为优惠的结算费率，从而将保险业务作为公司的潜在利润增长点。

4、 建立客户信用评级体系

客户信用评级体系是建立在应收账款事前、事中、事后管理具体措施基础上的综合评价系统，是一个多项指标的结合体，同时为具体工作起到指导和补充作用。

客户信用评级体系以客户付费及时性、月营业毛利、月运费发生额、出货连续性等作为基础指标，分别设置40%、30%、20%和10%的权数，每个月对客户进行综合加权评分，形成6类外部客户(VIP类、A类、B类、C类、D类、付款买单)、2类内部客户的分类标准等五个级别的客户。

从今年7月评级系统建立和使用以来，发现通过对评分的环比和同比分析，能够清晰、动态地体现客户结构变化和客户风险变化。目前该评级系统已在SUNNY系统中建立录入模块，为客户评级工作的及时性、准确性、完整性提供了有利保证。同时对D类客户的及时评价，建议转为付款买单的要求，对控制公司应收账款的催收风险有很大帮助。

5、 加强公司法务工作管理力度：

加强与集团外聘律师之间的沟通。在催收应收账款的过程中，要及时加强法务的介入力度，一旦发现客户有延时付款情况，在业务商务共同催收有困难的情况下，应及时与集团外聘律师及公司法务联系，通过催收通知、律师函、法律诉讼等形式加大催收力度。

在合同签订工作中引入个人担保，今年受到国际经济环境的影响，使许多货代公司现金流断裂风险加大，违约风险同步提高。公司根据当前经济形式，公司正逐步引入其法定代表人以个人名义提供担保的防控措施。如：\*\*\*\*\*有限公司，公司注册资本100万元。该公司截止9月底应收账款达\*\*万元，由于其欠款金额达到注册资本比重较大，我司要求其法定代表人以个人名义提供担保，即对已经发生的应收账款和将来发生的应收账款提供个人担保，其法定代表人也同意提供个人担保。由于公司保函是一种公司行为，主要体现为费用的确认支付，而通过其法定代表人以个人名义担保，存在个人财产风险，当事人的违约成本会无限加大，有利于应收账款的催收。

定期公司案例总结和分析，要求法务人员每月做一份公司案例总结和分析，从案件事实、如何防范、经验总结、往来财务状况、客户信用评级等角度进行剖析，为业务和相关人员工作起到借鉴的意义。

>三、今年工作思路与计划

1、就目前在做的

将商务风险防范工作由“事中”、“事后”，逐渐向“事前”转移。商务风险的防范应贯穿与整个业务、商务、财务的各个环节，在每个环节都应突出“事先控制”的重要性。

在业务合同洽谈中，要重点加强对客户资信情况的审核。这就需要业务人员在与客户的洽谈中，重点了解客户的信用状况，所处行业的盈利及偿债能力，商务要跟进参与合同的起草修改过程。

在业务操作过程中，要重点加强对客户提出的业务更正、业务需求变动情况，及时反馈与相关应收应付费用的确认工作，重点要突出工作责任心与风险控制的敏感性。

在应收运费的催收中，要重点加强在与客户对账、催收过程中，对客户付款能力的掌控力，在与客户的联系过程中，综合调动公司内外部的一切资源，对客户收款中潜在风险及时预警和反馈。

2、在客户信用等级管理方面

进一步完善现有的信用等级评价体系，为业务营销准确的数据分析，从而建立不同的营销策略，设定相应的结算信用额度。有效把握公司的客户构成、及发展趋势，为公司领导决策提供参考依据。

3、以公司业务发展为中心，不断完善工作流程

随着公司业务的不断发展变化，商务工作的重心应适时跟进，并与业务、财务人员共同研究现有的运作流程，调整分工，加强协作。尤其要重视对流程的设置、单证流转格式的要求、设置相应的监控审核环节。

4、加强对流程、制度落实情况的审查力度

随着分工的细化、流程的完善、单证的规范，对各项工作完成情况的监督、检查力度要进一步加强。为此，今年商务部将加大对网点、本部的工作执行和完成情况的审查力度。通过与网点之间的人员互派、岗位交流、定期寻访检查等措施，监督各网点充分重视商务工作，强调网点负责人的商务意识，要求参照华东本部的管理要求、工作流程，建立网点内部的工作规范，完善营销、操作、财商的分工协作流程。在制定网点内部的考核方案时，将应收账款的回收情况作为重点考核指标。

加强网点的财商负责人与本部财商沟通紧密。根据本部的工作要求，认真落实风险防控要求，有统一的单证管理流程，扣放货执行标准，能结合网点自身情况适时调整工作重点，能及时向网点负责人和总部反馈超期账款的回收进度，督促风险控制。

总之，对今年商务部将着力，不断强化应收账款事前、事中、事后的管理措施，不断推动财商一体化的落实和财商工作的有效前移，使公司内控制度得到不断完善。我们相信在集团统一领导下，商务的各项工作将取得更大的进步与提高。

**消费升级商务工作总结6**

xx年xx月进入期货公司以来，经过了两个月的培训，到现在工作已经半年左右，从对期货的初步了解到成为期货的从业人员，从做学习专业知识，到开始做营销工作再到从事风险管理工作，一年的工作让自己的知识和工作能力都提升了不少也充实了自己。对过去一年工作做如下个人工作总结：

>一、工作方面

经过期货专业培训后从事了期货营销工作到后面从事风险管理工作，这期间自己的能力也得到了相应的\'提升。营销工作上对于客户的谈判能力，与客户的沟通能力以及渠道的开发都得到了一定的锻炼和提高。从事风险管理工作后，完善了xx营业部风控岗位工作流程，主要建立客户风险管理工作流程、建立xx营业部的日常服务体系，短信平台，完整客户资料等。对专业知识以及专业技术能力提升较多。在工作上还有许多不足的地方，从事风险管理工作后自己的营销意识还欠缺一些，作为期货经纪公司以营销为本，还需要通过各方面学习提高自己的营销能力，挖掘适合自己的营销模式。

>二、专业能力方面

经过公司培训以及自己自学考过了从业资格证。在专业知识上基本掌握了各个交易所的交易规则以及风险管理制度，学习掌握了一定的\'技术分析和基本分析的技巧，为xx营业部建立了日常的服务体系，为客户提供了一些基本的技术分析支持。对于专业知识方面，许多地方还需要提高，在交易规则上对于一些细节还需要熟记，更好的完成风险管理工作。

**消费升级商务工作总结7**

今年是公司成立10周年，作为公司的一员感到我由衷的自豪与高兴，亲身感受到公司的不断发展和变化，我对工作更加充满了信心!自202x年8月24日进入公、司到现在已经有1年多了，在公司同事和领导的支持帮助下，我成长了许多。通过这一年的工作及学习，我个人的工作模式和工作方法都有了较大的进步，现将这一年多来的工作情况分类总结如下：

一、日常工作的完成情况

自10年8月至现在，我的工作主要分为2部分：——至今调岗到公司的商务部，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、安排物流发货、技术项目表的整理同时协助公司商务和技术做好相应的工作。——作为公司的内勤助理主要负责前台接待和一些行政方面的工作。

二、工作中出现的异常案例分析及解决方案

1、在技术交流会的筹备工作中，采购会议礼品优盘。收到的样品质量低劣询价产品不符，导致采购工作无法按预想正常进行，当时的处理是：拿出备选方案、即时上报领导，签订了样品合同，积极联系相关厂家保证货期和供货质量。

2、对于电子版的工作资料，定期的整理备份到光盘存储，防止由于电脑异常而丢失。已经写了一个公司资料存档的流程文件，暂时在商务部试行中。

3、刚开始在报价的跟踪的过程中，由于在致电客户前没有详细掌握报价信息，以至于客户在询问相关事项时不能及时完整的解答出来，让客户感觉不是很专业。通过此事，形成了一个习惯：在致电客户跟踪之前，首先温习报价单内容，结合报价查询商务订货参考表落实货物情况，再联系客户，确保能够流利的为客户解答报价单上的相关内容，给客户留下专业的好印象。

三、工作中的紧急情况预案

将自己所负责的工作分类整理写成书面文档，电子版的工作资料系统完整的存档，当由于请假或其它事宜不能及时到岗时，可以转接给相关人员代为处理，并确保整理出来的工作信息能够被除本人之外的其他任何一个同事看懂。

**消费升级商务工作总结8**

xx年，在县委县政府的正确领导下，在各级商务部门的大力指导下，全县商务系统聚焦统筹推进疫情防控和经济社会发展，多措并举促消费，逆势招商稳外贸，顶压前行增出口，全县商务经济健康发展，好于预期。社会消费品零售总额持续向好。今年市下达我县社会消费品零售总额目标比增x%。x—xx月份，我县社会消费品零售总额累计xxx亿元，比增x%，较上年同期提升xx个百分点，超过全市平均x%的累计增速，全市排名第x。其中，限上零售额累计xxx亿元，比增xx%；xx家县级在库限上商贸企业零售额累计xx亿，比增xx%；新增入库企业xx家。预计全年我县社会消费品零售总额xx亿，比增x%；其中限上零售额xx亿，比增xx%。实际利用外资保持前列。今年市下达我县实际利用外资（验资口径）任务xx万元人民币。x-xx月份，实际利用外资完成xx万元，完成年度目标任务的xx%，比增xx%。外贸出口扭负为正。今年市下达我出口总值目标任务xxx亿元，比增xx%。x-x月，xx县出口总值xx亿元人民币，比增xxx%，自xx年以来，首年扭负为正，实现正增长。预计全年我县出口总值将达到xx亿元，比增x%。

>（一）商贸流通领域运行稳健。

一是精准服务促增长。通过政策引领、示范带动，引进一批外地企业回乡发展电商，实现销售额的本地入统，不断培育壮大电商新生力量。全县xx家限上商贸企业中电商企业已经达到了xx家，比增xx%，限上零销占比达到了xx%，电商企业已成为社零增长的重要抓手。通过实地走访、重点帮扶，不断优化营商环境，推动我县经济高质量发展。如，指导xx龙翼房地产以中央广场为依托申报“绿色商场”；指导xx有限公司以中央广场为依托成功申报xx年度x市“精品夜市”项目；指导中天酒店、盛世仁和大酒楼等四家餐饮企业成功申报“闽菜馆”；指导环朝集团延伸产业链，成功孵化xx有限公司，并通过回收拆解企业资质认定。全年共发展商贸企业入库xx家，其中批发xx家，零售x家（电商零售占x家），超额完成全年商贸企业入库xx家以上的目标任务。二是强化“菜篮子”建设保供应。积极强化副食品调控基地建设管理，做好生猪活体储备暨“菜篮子”工程建设和生产指导工作。采取每季度一次考察指导、邀请商超负责人实地调研的方式，为商超和基地牵线搭桥，促进农超产销对接，稳定购销渠道；对全县重点商超、农贸市场开展生活必需品实时进行监测，摸清储备量和供需情况，指导重点商超提前储备，确保市场供销稳定。全年共培育副食品调控基地省市级x家、县级xx家。

>（二）外贸外资工作创新发展。

一是逆势招商促出口。强化服务，精准对接，引进进仲、志晋、隆金、格路等x家食品精深加工项目及鹤峦玩具加工项目落户xx，形成出口新增长点，推动我县外贸出口逆势增长。全年新增备案企业xx家，其中有出口业绩企业xx家。二是有效服务保发展。成立xx县食用菌通关协调领导小组，积极协调省市海关，帮助xx有限公司做好商品出口税则号编码重新鉴别，确保新产品享受退税政策。联合邮储银行xx支行，通过微信群、走访企业等方式推广“宁关贷”业务，解决企业无抵押、财务报表无法融资等问题。现已有x家食用菌出口企业获得贷款xxx万元。积极推介出口信保融资业务，扩大外汇业务的品牌宣传，提升企业抗风险能力。我县落地了首笔也是邮储银行全市首笔出口信保融资业务xx万元。三是政策保障增信心。通过送政策上门、印发宣传资料、微信工作群宣传等方式加大外经贸发展优惠政策宣传力度，积极指导企业做好政策补助申报，及时兑现省市县惠企政策补助，扶持外贸和外资企业发展，增强企业发展信心，调动外资企业加快到资积极性。全年共兑现外资企业到资奖励xx万元，发放外贸出口补助xx万元。

>（三）招商引资超额完成。

通过建设xx食用菌众创园，为回乡创业的.中小微企业提供集聚发展平台；通过扶持xx有限公司投资建设宁达汽配产业园发展，培育工业小微园；推行“飞地项目”招商，推进项目合作共建，不断集聚产业发展平台，优化营商环境。同时，聚焦重点产业，采取“一把手”招商、云招商、标准化厂房招商等方式，进一步推进产业宣传和项目对接，招商工作成效超过预期，xx-xx年连续三年超额超序时进度完成招商任务，被评为xx县xx--xx年“企业提升和招商攻坚”工作先进集体。今年市下达我县招商引资目标任务xx亿元（含外资项目xx万美元），其中工业项目xx亿元、服务业项目xx亿元。x-xx月，全县新签约项目xx个，总投资xx亿元，完成年度目标任务的xxx%。其中，工业项目x个，总投资xx亿元，完成年度目标任务的xxx%；服务业项目x个，总投资xx亿元，完成年度目标任务的xxx%。签约工业项目已履约报批x项，动工x项，工业履约率xxx%，动工率xxx%；签约服务业项目已履约报批x项，动工x项，服务业履约率xxx%，动工率xxx%。党政“一把手”“请进来”洽谈和小分队“走出去”招商次数xxx次，位居全市前列。

（四）国家电子商务进农村综合示范县创建持续深化。

牵头做好国家电子商务进农村综合示范县绩效评价迎检工作，成功通过商务部和省商务厅分别组织的两次绩效评价检查。积极开展电商培训x期xxx人（次），大力培养电商人才。持续加大优惠政策宣传兑现力度，发放xx年度政策补助资金xx万元；开展xx年xx县促进电子商务产业发展若干措施补助资金申报工作，审核通过项目xx个，发放政策补助资金共计xx万元；帮助x家企业争取省商务厅应对新冠肺炎疫情首季度电子商务奖励资金xxx万元（全市xx家，xxx家）。指导xx县电子商务协会举办“千菌一发在xx全民代言xx菌”直播季大赛暨xx年xx县首届乡村主播带货直播大赛活动，推动全网直播带货。

>（五）商贸行业安全健康发展。

一是落实行业主管责任。采取“定期督查、随机抽查、签订承诺书”等方式，从行业标准、行业许可、拟定行业规划、出台行业政策等方面，督促重点商贸企业落实安全生产主体责任，并及时做好自查自纠。针对各大超市、商场、非星级酒店、成品油经营等重点行业领域，突出春节、“五.一”、“两会”等关键节点，大力开展大排查大整治活动，强化商贸领域安全指导。联合应急、市监、公安等部门，对全县xx家加油站（点）开展全覆盖专项检查，确保加油站（点）制度化、规范化发展。采取实地走访、印发宣传单、微信公众号和工作群政策宣传、配合开展“安全生产月”主题活动等方式，强化安全生产知识、安全管理、应急预案和岗位隐患排查治理等宣传教育，不断提高政策知晓率和覆盖面，切实提升企业安全生产意识。全年商务领域无安全事故、无大规模上访等现象发生。二是推进执法稳秩序。坚持每月一次商务综合行政执法法律、法规专题学习，不断提高执法人员业务水平。结合业务职能和企业经营情况变化，及时动态调整被检市场主体名录库。对成品油经营企业、报废汽车回收拆解重点行业开展全覆盖检查，按年度计划对单用途预付卡备案、油品质量管控、二手车销售等单位开展随机抽查，参加跨部门联合执法工作，做好相关法律法规宣讲，全面推进“双随机一公开”监管，引导企业合法规范经营。全年共检查重点经营单位xx家（次），出动人员xxx余人（次），制作现场检查记录xx份，下达责令改正通知xx份，停止经营通知书x份，并已全部整改到位。全年开展商务法规宣传活动x场（次），制作分发宣传单xxx多份，接受群众咨询xx多人（次）。

**消费升级商务工作总结9**

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，而别是直接给我们人才。我想与其等着公司为我分配客户和人才，还别如利用于哥教我们的办法自己去寻。

于是，我便开始自己寻客户和人才。刚开始的时候别知如何准确的去寻客户的联系方式，因此寻到的不少客户的联系方式基本上错误的。后来寻的客户多了，联系方式的正确率也提高了。慢慢的，我也积存下来了四五百家客户，尽管不少基本上没有需求的，但是如今没需求，别代表未来也没需求。做销售最珍贵的算是资源，我为自己积存的客户资源多了，未来便能更好的去谈单，去赚钞票。同样在人才开辟这一块，我也没闲着，也为自己积存了一部分人才，使自己未来可以更快更有效的去匹配人才，从而将单谈成功。

经过这段时刻的客户和人才的寻觅，我发觉了一具咨询题，算是我如今要做的也是公司要做的——发觉新的渠道，一具销售行业中，谁手上有渠道，他就比别人离成功更近了一步。如今猎证行业的人才，不少基本上在58挂靠上寻的，造成了人才的共用性。如此一来，就浮现了我在谈那个人才的时候，别的中介也在跟那个人才，我就毫无优势可言。假如我手上有一具新的寻觅人才的渠道，那我的人才能够说都是基本上新奇的，而且和别人的也别同，如此我成单的几率就会更大。

最后借用一句古话“鸟随鸾凤飞腾远，人伴圣贤品自高。”我相信，在xx那个优秀的大伙儿庭中，在领导的关心和我自身别断努力学习、实践的条件下，我一定能让自己从平庸走向优秀，从优秀走向卓越。

**消费升级商务工作总结10**

20xx年上半年来，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“转方式、调结构、促发展”开展工作，坚持“抓项目、扩内需、保增长”的原则，以招商引资为龙头，挖掘进出口潜力，加强市场体系建设和监管，加大商务执法力度，较好地完成了半年目标任务。

>一、1-6月，主要经济指标完成情况

⑴合同利用外资472万美元，实际外资到位62万美元，完成年计划的52%，引进内资项目4个，合同利用内资项目亿人民币，完成年计划的57%。在谈大型项目5个，协议利用资金亿人民币。

⑵实现进出口总额252万美元，完成年计划的51%，同比略有上升。

⑶实现社会消费品零售总额亿元，同比增长；

⑷实现劳务输出人员76人，为年计划的95%。

>二、主要工作特点

（一）加大力度，突出招商引资，项目基本落到实处

今年，我们以筹备参加上海“世博会”为契机，继续把招商引资作为工作的重中之重，充分发挥招商引资对我县经济社会发展和结构调整和促进带动作用，注重以商招商、节会招商、小分队招商、多种招商方式并用，注重打造承接产业转移的平台洼地，今年招商引资来势喜人，能圆满完成市里下达的“世博会”签约10个亿的招商任务。

二是明确思路，采取分区块招商。依托县工业园区、县三官寺阳和经济开发区、县城建设区块、农业产业化基地，招商分区域挖掘项目，引进项目，承载产业。

①工业园区主要依托本地资源，加快标准厂房和基础设施建设，承接沿海发达地区的产业转移项目。今年共接待厦门的台湾服装客商、苏州的台湾和韩国电子客商、xx的塑胶客商、扬州的电子客商、xx的服装客商等有明确产业转移意向的客商12批次。引进了太阳能电池芯项目和单晶硅切片及电容器项目，其余部分项目在继续跟踪洽谈。

②三官寺阳和经济开发区注重基础设施的打造，与xx省高速公路管理处投资公司多次洽谈，进一步坚定了该公司投资开发区基础设施的信心，该公司与xx悦诚投资公司联手打造自驾车旅游营地的项目投资框架已定。

③县城区建设区域主要是老城改造，新城规划和建设，特别是县城东伸、西延、北扩，带来巨大的商机，衍生出大批的开发项目。东伸，我们打造“湘西东市”这一招商平台，以商招商，利用其开盘之机，请来知名的商贸业专家，举办高端的招商论坛，收效颇佳。西延，我们依托“香樟园”，打造高端住宅区和商贸区，城西农贸批发市场项目抛出后，引来大批江浙和内地客商关注。北扩，我们借县城北扩之机，包装一批城市建设项目，对外发布，吸引了上海地产大亨前来考察，洽谈大手笔地运作xx区的建设。

④依托农业产业基地，近期已形成了框架的杜仲深加工项目，和在谈的深圳客商拟投资10万亩建油茶基地的项目，一旦引进落户，都具有产业带动效应。

三是营造良好的招商氛围，服务好外来投资企业。

①引导外资企业在张家界美达制衣有限公司把沿海劳动密集型企业的成功经验复制到慈利，在县城周边乡镇设分厂，克服了用工不足的问题，保持了创汇稳定，并新增外资420万元（62万美元），该企业切实感受到慈利良好的投资环境，已拟在工业园征地，进一步扩大生产规模。

②对已引进的“湘西东市”项目全程跟踪服务，特别是与企业共同举办高规格的招商活动，接待了近200家来自全国各地的大型家俱业营销商家，影响面大、效果颇佳，得到市领导xx县四大家领导的大力支持和充分肯定。

四是创新方式，以商招商效果显著。我县近年招商与“长三角”地区联系紧密，一大批客商来慈利考察落户，除湘西东市、香樟苑的项目之外，还有入驻工业园的中菱新能源公司，由于对已引进客商提供优质的服务和良好的投资环境，以商引商的招商模式带来可喜的成效。如香樟苑的投资方之一xx悦诚投资公司拟引进客商与省高管投公司联手打造自驾车营地；以“湘西东市”的专业市场为招商平台，引来全国多家大型家俱营销商；中菱新能源公司拟引进中美籍华人（扬州）投资与其相关联的锡箔（晶硅片原材料）加工项目；xx义乌的谢总拟引进义乌商家入驻慈利打造湘西北的小商品市场；xx嵊州客商拟入驻工业园建降材塑料和co2基节能环保材料项目、xx客商拟整体收购万福温泉。鉴于“长三角”地区客商来慈投资活跃，我们抓住参加“世博会”的机遇，已精密筹划，在“长三角”举办系列招商推介活动，以期与该区域建立更加紧密的经贸合作关系。

（二）加强服务，扩大内需，市场建设稳步推进

一是抓好市场体系建设工作。

1、努力激活供需市场，培育消费新增极。上半年，全县市场供应充足、物价稳定、消费旺盛，批发零售贸易行业、大众化餐饮业、住宿业等欣欣向荣，旅游、休闲、娱乐、通讯、保健等市场十分活跃，电子商务、物流配送等市场旺热。居民消费观念发生了明显变化，基本生存消费比重逐步下降，发展和享受消费比重上升。在各种消费引导措施的激励下，伴随着20xx年元旦、春节等节日的促销活动，特别是随着家和美和紫霞两家超市、商场的重装开业，各家大小商场、专卖店采取的“让利大酬宾”活动，更是将我县消费推向了一轮又一轮的消费x。全县共有各种不同经济类型商业服务网点8500多个，吸纳就业人数3万多人。住宿、餐饮业近300家，美容美发、洗浴、修理、照相等居民服务和休闲娱乐企业近400家。特色街、特色店逐渐形成。

2、全面清理了20xx年度项目建设，收集有关情况，进行了综合汇总。开展调查摸底，确定了20xx年及以后几年农村市场体系建设项目，编制了十二五规划，完成汇总上报。

3、有效进行市场监控，在芙蓉超市、紫霞超市、家和美超市、大世界市场等地建立了市场监测联系点，重点抓好我县日常生活用品、生产资料市场的供求调控。

4、精心组织商贸领域安全生产经营专项行动。为贯彻落实省商务厅、市商务局的有关通知精神，对我县商贸领域安全生产经营责任体系和安全生产经营长效机制建设情况进行一次全面体检，重点狠抓了农（集）贸市场、商场、超市等商贸经营单位和屠宰加工行业两个领域的安全生产经营管理工作。

5、加强市场服务中心日常管理，维持市场正常经营秩序，努力改善市场交易环境。

6、为建设好湘西北农产品批发市场，筑牢基础，组织队伍进行调研，撰写了详细的汇报材料，拿出了切实可行的建设方案。目前，已与相关职能部门、当地村支两委进行了多次衔接，形成了共识，力争7月份招商成功。

二是积极开展“家电下乡”和“万村千乡市场工程”。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，以及购车等消费热点形成，还有国家利民政策在我县的顺利实施，使我县消费需求保持了较快增长。首先是家电下乡形势较好。在去年工作的基础上，今年我们又紧锣密鼓，全面推进家电下乡；召开了全体备案店老板参加的全县家电下乡工作会议，配合县财政抓紧落实家电下乡商家直接垫付新政策，在全县范围内除了我们部门采取电视新闻、飞字、挂横幅、发宣传单、张帖公告等多种形式外，还引导商家搞有奖促销、宣传车巡游、搭台唱戏、送政策上门等方式，大力开展政策宣传，充分利用商家直补工作全面开展的时机，诱动了又一轮的消费热潮，农民朋友大大受益。目前，全县共备案登记销售网点113家，其中县城34家，农村乡镇79家，家电下乡备案店已遍布全县31个乡镇。从现状看，拉动消费效果显著。截至今年6月中旬，全县共销售下乡家电23000多台件，实现销售额4600多万元，下乡汽车摩托车共销售4500多台，实现销售额4000多万元,今年已发放财政补贴500多万元。

其次是万村千乡后劲充足。为有的放矢，我们专门认真组织了一次农家店的调查研究活动，明确了今年的主要任务是质量建设，稳定提高农家店的配送比例、整改店面形象、大幅度提升销售额。为此，特别组织了农家店相互学习活动、店主培训会议、配送员队伍培训班，坚决摒弃短视行为，以夯实基础为目的，确保真正形成良性循环，制定了整改台账，实行消号制，责任到了小组到了人，目前，绝大部分的农家店同比去年已发生了明显的改观。配送中心统计数据显示，前5个月，全县农家店总销售已达5800万元，同比增长了15%。

同时，为了稳定我县全省万村千乡先进县的地位，为“万村千乡”建设注入巨大活力，我们着力搞好引导和服务，在全县万村千乡工作会议上，龙头企业芙蓉实业有限责任公司与邮政银行签订了专向农家店的贷款1000万元的意向合同。可以说，xx县万村千乡市场工程再一次迎来了大好发展机遇，突破了多年来存在的工程发展瓶颈。这次邮政金融信贷产品签约万村千乡，是一次专向合作，走在了全省的前列，符合国家扩大内需政策，符合做大做强农村流通市场要求，银企双方积极响应中央“服务三农、惠及民生”的政策与精神，着力于改善农村消费市场环境和创新金融产品服务方式，为社会主义新农村建设扎扎实实地亮出了膀子、迈出了步子，为xx县万村千乡市场工程跨越式发展带来了良好机遇。

加强成品油市场监管。积极加强成品油市场调度和运行监测工作，主动协调中石油、中石化公司，确保全县成品油市场供应。并督促监管各加油站制定突发险情应急预案，组织开展商贸流通企业安全隐患排查行动，对加油站员工进行安全生产培训，建立了隐患整改台账，把安全生产工作落到了实处。同时，还开展了成品油行业执法，查封了城东城西汽车站的两个非法加油槽，消除了安全隐患。

（三）夯实基础，挖掘潜力，外经外贸亮点频现

1、开展调查摸底，澄清全县有外贸进出口资质的企业底子。既突出农产品出口的相关课题，也重点就昌元机电开拓国际市场、产品出口进行调研，全面掌握了今年的现状，为下一步工作打下了基础。基本完成了昌元机电、天成机电、绿源纺真花、中菱新能源四家企业的进出口备案工作。目前，已全面澄清了底子，分企逐厂建立了动态档案；明确了抓大扶小、逐步壮大外贸队伍，优化产品结构、转变贸易增长方式的指导思想，特别提出了推动出口大户向加工贸易大户转变，实现大进大出，带动进出口双增长的工作思路。

2、强化政策支持，促进企业开展对外贸易。进一步帮助企业吃透用活国家、省、市支持外经贸发展的有关政策。我们抢抓国家扩大内需的政策机遇，争取了工作主动，围绕外贸进出口等，先后3次到省商务厅，给相关领导搞好汇报，争取上级项目支持。积极引导我县进出口企业利用“中小企业国际市场开拓资金”，实现进出口业绩。3月份，永鑫鞋业开始了直接出口，首次实现了零的突破，到5月底止已达4万美元。下半年，永鑫鞋业有望实现20万美元的出口业绩；美达制衣、岩泊渡食品厂、硕鸿鞋业等也正抓紧进出口事宜，全年这些企业的进出口总额预计与去年相比略有上升，从而完成全年任务。

3、紧抓机遇，大力承接产业转移发展加工贸易。多年来，特别是今年，我们以慈利工业园这个加工贸易承接地为主要载体，大力引导沿海地区加工贸易向我县转移，加快服装、鞋类、机械制造、矿产深加工、绿色农产品加工等产业发展，促进发展各具特色的产业集群。同时，大力鼓励、扶持和引导我县现有外贸企业向加工贸易企业发展。以前，我县大多数企业对加工贸易的概念不清，没有认识到外贸企业转化为加工贸易企业给企业对来的好处，更对国家对加工贸易的扶持政策不了解。针对这种情况，商务局主要领导对加工贸易工作相当重视，多次上门给企业进行沟通，宣讲有关加工贸易的知识，并就我县加工贸易工作与省市联系，特地邀请省加工贸易处的领导到我县给企业老板们进行授课。通过不懈努力，美达制衣等企业正在办理加工贸易企业的相关手续，以尽快实现成功转型，预计今年加工贸易额将为我县外经工作带来新的亮点。

（四）加大力度，规范市场，商务执法有条不紊

一是在完成城区的基础上正式启动了乡镇酒类经营大户备案登记工作。对县城周边乡镇具有一定规模的酒类经营户进行逐个登记，对符合条件的进行备案，备案登记率达到了55%。全面推行酒类流通溯源制度，要求各商家在经营活动中必须开具《酒类流通随附单》，并建立台帐管理制度，实现了酒类商品从出厂到消费终端全过程的监督管理。同时加大酒类执法力度，强化了酒类执法宣传，上半年共收缴假冒伪劣酒468瓶，立案38件，酒类市场秩序得到进一步规范，以次充好、经销假冒酒等行为得到有效遏制。

二是强化生猪定点屠宰管理，保障肉食品供应安全有序。加强了生猪定点屠宰工作信息收集和监管，加大了猪肉市场的日常监管力度。上半年，收缴病害猪肉219公斤，立案27件。上市肉品定点屠宰率达90%，定点屠宰生猪13800多头，同比增长32%，基本保证了我县居民吃上“放心肉”20xx年上半年商务工作总结工作总结。

（五）加强管理，商务系统的各项工作井然有序

一是企业改革煞尾工作有了新的进展。在县政府改革领导小组的指导下，物资、外贸、食品公司三家改革工作有序进行。在多方的努力下，物资总公司原行政退休人员成建制整体转入商务办，解决了多年来悬而未决的问题；外贸公司职工解除劳动合同的协议基本结束；食品公司职工安置全部到位。二是安全稳定工作扎实有效。严格落实各项规章制度。制定了商务系统安全稳定工作制度，即责任追究制、安全责任制、一票否决制、目标考核制，层层签订责任状；先后组织了5次督查活动，召开2次现场会，建立了台账，进行了整改，消除了隐患。特别是在紫霞重装开业之际，针对安全隐患，处理果断迅速，得到了安全消防部门的肯定，在完成工作中抓落实，在具体落实中促工作。三是妥善处理各类来信来访及提案回复。积极受理各类信访件15个，企业涉军上访为10多人次，上门为重点人员积极做思想工作13人次。与涉及本局6个提案的x代表、政协委员逐个见面，认真解释、，组织人员真心实意进行回复，满意率达到了100%。

（六）深入开展“转方式、调结构、促增长”主题活动，提升了商务整体形象。

活动自3月份启动以来，按照县委的部署，我局紧密结合工作实际，广泛动员，精心组织，周密部署，确立了活动主题、建立了工作制度，研究制定了《实施方案》、学习计划，明确了工作要求和任务；认真组织学习、相互交流，保证了活动扎实有序地开展；通过广泛征求意见，领导班子带头下基层调研，到芙蓉实业、进美达制衣、访永鑫鞋业、去紫霞现场办公、参加地中海班子生活会、走访家电下乡备案站、万村千乡连锁店……对推进全年工作，稳固工作成果，起到了积极的作用。在此基础上，围绕全县中心工作，结合商务发展实际，开展活动，取得了一定的实效。一是建立了“学习型”机关。同志们紧密结合商务工作实际，在招商引资、外经外贸、行政执法、市场建设等现代商务专业知识学习上下工夫，干部队伍素质得到了提高。二是工作作风得到进一步改进。我们把工作的重心放在抓基层、抓项目和优化服务上，深入基层，为企业和基层提供优质服务。对于重要、紧急的事项，开辟“绿色通道”，急事急办，特事特办，努力为投资者和经营者创造了良好的商务发展环境。三是树立了廉洁务实的形象。扎实开展了政风行风建设和机关效能建设，认真落实党风廉政建设责任制，加强教育，完善制度，坚持依法行政，推进政务公开，严格落实首问责任制、服务制，树立了商务部门清正廉洁、高效务实的良好形象。

>三、存在的主要问题

1、企业的稳定和安全形势严峻，不容乐观。一是涉军群体人员多，问题比较突出；二是下岗职工待遇低，不稳定因素增多；三是未改制企业非常困难，安全生产隐患整改资金跟不上要求。整个商务系统维稳工作、安全生产形势比较严峻，情况非常复杂。

2、招商引资投入不足。政策力度不大，投资环境相对不优，项目承接能力欠佳。

3、商务执法还没有全面履职。受大环境的影响，特别是我县商务综合执法大队机构迟迟没有成立，职能没有明确，还有一大部分商务执法没能启动。生猪屠宰市场整治还留有死角，执法难度大，尤其是乡镇定点屠宰执法尚未到位。

>四、下半年工作打算

1、进一步加大招商引资力度，狠抓项目落实。以上海世博会为平台，瞄准珠三角、沿海产业转移群，精心组织优势项目、优势企业、优势商品参加各项招商引资活动，促进一些符合产业政策、具有良好发展潜力的好项目、大项目签约成功。

2、进一步加快服务业发展，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。建设改造升级一批超市、便利店和市场，推动传统生活服务业改造升级继续搞好万村千乡市场工程、家电下乡、以旧换新等工作，促进城乡经济协调发展，保障农村群众消费方便安全，大力促进消费增长。

3、进一步加强行业监管，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，规范和维护屠宰、肉品、酒类、成品油市场秩序。

4、进一步明确指导思想，围绕全年目标任务开展工作。按照县委、县政府以及上级业务主管部门的任务要求，充分发挥干部职工的主观能动性，全面开展各项工作；以项目建设为突破口，抓项目，促增长，进一步推动全县商务经济新发展。

**消费升级商务工作总结11**

作为负责公司网络推广和营销人员深感责任重大。以下是每天工作的重点。

>一、产品推广

公司产品经过在电子商务方面的推广已经起到了一定的作用，越来越多的客户从网络中找到我们的产品。现在我们除了主要在啊里巴巴做主要的推广外，还在其它的一些网站都注册建立了公司独立的网页，这样就有更多的人可以搜索到我们公司的产品。网络推广要花费大量的时间和精力，不是单纯的建立网站坐等客户上门，而是要主动找到潜在的客户，将我们的产品推销给他，让他接受我们的产品。

>二、网站的维护

网站维护是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。每天上班首要的任务就是管理已发布的产品信息；每天都要将网站上的所有产品信息重发一遍这样才能提高公司网站的暴光率和搜索排名才能靠前，才能让更多的潜在客户找到我们。其次是看看有没有将要过期的信息，或者过期的产品信息重新发布。查看客户留言和网站的`一些日常维护。

>三、网络营销

网络营销并不是说建好了网站就什么都不做等着客户来下单。那样根本不会有多少客户成交的。所有成交的客户并不是说聊两下就直接下单了，客户在网上找成千上万的厂家作咨询、比较才能选定一家，这个时候就需要我们花时间来跟紧客户，每个客户都要花上半个或者一个月或更长的时间来跟进工作。特别是做出口贸易的客户，此种客户的要求特别多就更要花费大量的时间和耐心来跟进了。接待来访咨询的客户、挖掘新的客户。做这些都是要花费很多时间和精力的。

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习。所以作为电子商务员。不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑做到能独挡一面，认真对待每位来访客户，及时答复客户的询问，不拖延、不误事、不敷衍。所有这些都是电子商务不可推卸的职责。所以要做一名合格的网络营销员首先要熟悉业务知识，进入角色，有一定的承受压力能力，勤奋努力。不断开发新的客户。

通过完成上述工作，使我认识到一个优秀销售部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。

总之在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

**消费升级商务工作总结12**

能面对潜在客人的流失。用自信而的口吻来谈论产品，相信有优势的产品一定能够吸引到客户。推销产品也就是推销自己，推销自己远比推销产品更为重要。面对你所要推销的对象要分清它是不是真的决策人，要清楚它是不是真得想买你的产品，或是竞争对手想套价格还是仅仅想让我们给他画设计图等等。

合理按排8小时工作时间也是一个非常关键的步骤，虽然现在我常常会觉得时间不够用并且遗漏的东西可能还不少，但是每天都感觉非常充实。

每天虽然有些询盘是跟我们行业是无关的，但是每个客户我都认真对待，并且每个旺旺上都会介绍我们的氟碳木纹产品，因为我觉得现在对于我们这个领域的产品知识，还是鲜有客户知道的。我觉得电子商务真的是一个循序渐进的过程，可能刚进接触网站后，没有相关的询盘，甚至于没有其它领域的询盘，但是长久以往，踏实认真的走好每一步，我相信每一个都可以接到属于自己的订单。

拥有乐观开朗，积极向上的心态，心态决定行为，这是营销的前提。

做一件事情如果把它当成自己热爱的一项事业来看待，而不是觉得自己被逼迫着做不喜欢的事情。带着愉悦的心情做事真得可以事半功倍，全身心的投入。电子商务是一个长期见成效的过程，短期的努力和坚持并不可能达到预期的目标。只有坚定自己的目标，一步一个脚印，每一天完成自己须要完成的任务，那么即使真得没有得到实际的成效，内心也不会感到枯燥乏味，充实的满足感即会油然而升。

最后一点，不停的电子商务学习和知识的累积也是非常重要。

从踏入斯凯莱特开始，我就跟着韩总进行电子商务培训和学习，从上海商盟的活动中得到了很多平时在办公室所学不到的知识。在商盟学习中认识了许多在电子商务领域非常成功的名人，包括张有为老师的网络推广及b2b的营销途径。b2b免费会员地毯式轰炸为我在发布产品信息上提供了很多帮助;论坛博客及社区，多注意品牌口啤的线上线下传播让我又多了一个方法与途径宣传自己公司产品;关键词的密度分布同样让我在产品描述中注重了些技巧性的地方。黄伟老师的搜索引擎优化也让我对网络更多了些兴趣。除了这些课程学习还参加了上海千人网商大会的召开，这算是20xx\*年发生的一件大事了。很荣幸能够参加如此盛大的会议。除了借助外力进行学习，自己也会经常去阿里巴巴论坛，博客，阿里旺旺群进行各方面的学习，虽然这些工作比较花费时间，但是每天能得到一些可以为己所用的知识也算是非常值得了。比如百度的一些功能就是从群里面的商友开课中，论坛文章中以及自己进行百度的搜索中才明白了解。

斯凯莱特销售部进驻上海尚石景观也有好几月的时间了，这里的生活虽然与以前大不相同，但是学习还是正常进行了。主要学习了网站链接这一方面的知识。

电子商务真得没有太多技术性的东西，只要多加尝试多加学习，所有的难题都不再是问题。明年的还会是跟今年一样不断把看似简单的事情重复做用心做。把原本潜在客户慢慢都

转化为实际的订单。所有的努力即是为了最终的成交量而做的基础。总而言之一句话：看似微小的东西要做的细致做至极致也会有它发光发热的那一天。

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