# 业务月度工作总结内容(汇总13篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-06-24

*业务月度工作总结内容1忙碌的三月已经过去，在三月份当中，我在公司\*\*的正确\*\*和指导下，在各位同事的帮助协助下，很好的完成了当月工作和各项任务指标，在此我忠心的感谢，为了更好的做好以后的工作，我在此认真的完成三月工作总结，为自己在下阶段工作...*

**业务月度工作总结内容1**

忙碌的三月已经过去，在三月份当中，我在公司\*\*的正确\*\*和指导下，在各位同事的帮助协助下，很好的完成了当月工作和各项任务指标，在此我忠心的感谢，为了更好的做好以后的工作，我在此认真的完成三月工作总结，为自己在下阶段工作找到方向，认准下阶段应该坚持的一些好的方面。

在三月份，我从思想做起，进一步端正对待工作态度，把自己的工作当着自己的人生事业，进一步强化干工作的执行意识，\*\*讲到哪里，我努力的做到哪里，我做为公司的业务，在以前的工作中，多少有一点按步就班，墨守陈规工作态度，在不断的总结中，我充分的认识到这一点，在三月份我注重\*\*自己的思想，改掉按步就班，墨守陈规的不好习惯，积极的吸收新鲜切合实际的新方法，并用到工作中去，为我的工作服务，并取得了较好的效果，以实际行动积极投入到我们整个销售团队中良好销售氛围当中去，努力使自己变成一个在各项工作中都敢于去学，去比，去赶，去拼，去超的优秀业务员。现在我对我区域的各项工作开展情况，以及取得的效果做如下总结。

1、在三月份我对客户情况的关注一刻没有放松，时刻跟客户进行很好的沟通，耐心的劝导客户，贯彻我们产品思想，终于在三月份月初开始了我在福建市场上的第一单生意，福建xxxxxx有限公司发货整车28吨，其中cc800，26吨，硅灰石2吨，现款付账，解决了日后要账难的问题。接着福建福清xxxxx公司发货16吨，cc2500，对我来说是非常的鼓励，我将要更加的努力，更加的有信心的达到预期目标。

2 、在服务跟踪上要得体，要体贴，要关心，努力做好跟踪服务，解决客户的实际问题，关心客户的切身问题和客户的生产问题，发现货源不多或者即将用完要及时补充。

3、在做整车销售方面，我针对我区域的特点，选了特殊行业xxxxx行业做为三月份为我开展销售工作的开路先锋，在这个消费群体当中有相当一部分没有需求，因为他们本身不造粒，而且在福建这个区域本身做xxxxx行业的公司也并不多，所以我在此就需要有针对性的开展工作，针对性的跟踪客户进行沟通和谈判，争取在xxxxxx行业里面有一席之地，而且xxxxxx行业用量都是比较大的。这也是我为何选择这个行业的原因。

4、 我在三月份很好的按照八月份计划的路线，也充分的完成了八月份计划任务，到三月我现有客户资料157家公司，意向客户达到30余家，成功在用公司产品有2家。

5、 在三月中旬是我国一年一度的中秋佳节，在这一个节日期间， 也是跟客户进行沟通的很好\*台，过节送祝福，当然少不了送礼，除了公司派送五合月饼外另外还送一些有特色特产进行疏通。现在正在进攻性的沟通。

6、另外在广州举行的展会，更加让我们信心百倍，感觉到自己的工作是那么崇高，为\*发展和环保事业做出不可估量的成绩，尤其在展会期间开会总经理讲的指导精神和会议精神，我将贯彻思想为将来在区域发挥更大的作用。这次展会最大的体会不是在展会上学到啥，也不是见到多少客户，而是体现公司的实力所在，认为自己在公司是非常荣幸和幸福的。公司让我们全国业务员在广东一聚，就好像在教会我们该怎么花钱一样。就好像我们到广东来学不学习，参不参展不重要一样，因为公司已经有具体安排特定人员负责。就好像让我们来花钱的，目的就是花钱，这就是公司的实力所在。

7、还有就是现在在工作中把自己完全的从，以前单靠经验做销售的简单的工作方法中\*\*出来，对每一家公司都进行了比较全面的了解，考察，分析。对每一个工作难点都进行了系统的分析，并针对实际情况做出有效有用的解决方案，坚持对待重点一定全面抓，对待难点采取各个击破，做到主次分明，突出了重点，明确了工作方法，有针对性的解决了难点问题。

以上是我对三月份的工作总结，总结得不够全面的的地方，对自己认识不足的地方，请\*\*和同事给予宝贵意见和建议，我在此万分感谢，并定期改正。

**业务月度工作总结内容2**

xx年度，业务部在公司的指导下，开展了武汉市场医药零售终端网络的建设、各区级批发单位的巩固、公司部分总经销新品种的铺货及市场启动和推广工作。现将这一年来，业务部年度工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对业务部下一步工作的开展提几点看法。

一、铺开、建设并巩固了一张批发企业所必需的终端业务网络

武汉市场现有医药零售终端共690家，通过深入实际的\*\*与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这690家零售终端进行了A、B、C分类管理，其中A类包括中联在内的25家;B类有94家;C类210家。在这690家终端客户中，我们直接或间接与之建立了货款业务关系的有580家;终端客户掌控力为84%。

我们所拥有的这些终端客户，为提高产品的市场占有率、铺货率、迅速占领武汉这一重点市场，提供了扎实的业务网络保证，这一点正是公司的上线客户;药品供应商所看重的。

二、培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。

目前，业务部共有业务人员18人，他们进公司时间最短的也有5个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。

对这18名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

这支业务队伍，他们的工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为A公司尽职尽责和为终端客户全心服务的思想。他们是武汉市场运作的生力军，是生产商启动武汉OTC市场的人员保证。

三、建立了一套系统的业务管理\*\*和办法。

在总结去年工作的基础上，再加上这一年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于批发商终端直销队伍及业务的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，出台了管人的《业务部业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出了明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

其次，出台了管事的《业务部业务管理办法》，该办法在对业务部进行定位的基础上，进一步地对领货、送货、退货、铺货、赠品发放，业务开展的基本思路等作出了细化，做到了事事有要求，事事有标准。

第三，形成了总结问题，提高自己的日、周机制。每天早晚到部门集中报到，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整业务策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，\*\*地提高了工作效率。

四、确保了一系列品种在武汉终端市场上的占有率。

目前，业务部操作的品种有四川太极、珠海联邦、纯正堂、河北华威、山西亚宝等22个厂家，曲美、缓士芬、玉叶清火片、小儿清肺、珍菊降压片等30多个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和厂家\*\*力度的大小，制定了相应的销售\*\*;如现款、代销、人员重点促销等。通过业务人员积极努力的工作，这些品种在终端的上柜率在60~95%之间，确保了消费者能在一般的终端即可购买到我公司总经销的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，满足了广大生产厂家的铺货率要求。

五、创造了一笔为部门的正常运作提供了经费保证的销售额和利润。

度，武汉办通过新产品的市场开拓，共实现了销售额万元;利润额y万元。为整个本办事处和十二个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

所以说，业务部在建设并掌握终端业务网络的同时，为公司创造了一定的利润，一举两得，成绩不可忽视。

5个无的问题亟待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是必须扫清的壁垒。

1.无透明的过程

虽然业务部已以建立了一套系统的管理\*\*和办法，每天工作也有布置和要求，但是，仅仅是把业务人员像放鸽子一样放出笼，离开了公司之后，业务人员做了还没有做，做得怎样了没有跟踪指导和检查，全凭业务人员的口头汇报，从而导致部分的工作、计划、\*\*的执行大打折扣。

2.无奖罚的结果

业务人员干得好与坏，差别不大，好的略有奖励;差的，毫无惩罚，心慈手软，恩威未并施。

3.无激励的待遇

给每个业务人员一碗大锅饭，人人都处于一种吃不饱，饿不死的状态之中。对上进的人，没有激励，对懒散的人，却有保障，做一天和尚撞一天钟做不做工作无所谓的思想滋生并蔓延。

4.无\*\*的账款

一方面，财务小组对各区铺货数额没有\*\*，置管理办法中的饱和铺货量于不顾，只要业务人员要货就发，应收账款额度加大，而且对每一个人的每一笔应收帐款未作及时提醒和催收。

另一方面，业务人员对对应客户的经营动向把握不准，加大了货款的催收难度，甚至少量的准呆帐产生。

5.无充分的\*\*

在选择品种时受公司干扰太多，没有充分的自\*，市场运作不是以需求为导向，而是听公司行政指令。有好产品，没有好厂家;有好厂家，没有好产品，加大了操作的难度。

5条建议仅供参考

部门该如何转型终端怎样才能赢得公司上下一致和重视武汉办作为部门的一份子，怎样才能顺应这一历史的转折

1.重塑业务部的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润。通过完善终端网络来提升产品销量。

2.建立金字塔式的业务结构，推行低重心业务策略。

在确保产品在终端买得到的同时，也要确保卖得动大面积地向药店派驻自己的营业员(可兼职)。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的出口。

3.调整产品结构。

产品是终端市场运作

的依托，宜精少而不宜杂多。努力寻求10个左右利润空间大的产品，可操作性强，投入既有经费保障又有利益回报，这样终端销售才有积极性。

4.货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，只向客户索要订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人专车分送;款由对应业务人员收回，一来可以改变一天只给一家客户送一个品种的现状，提高工作效率;二来可以降低货款风险;三来可以避免货铺出去又收回来。

5.改变待遇分配机制。

在完成基数任务的前提下，工资待遇下不保底，上不封顶，既给压力，又给激励。大胆地拉开差距，制造贫富悬殊，真正做到能者多劳，劳者多得。

**业务月度工作总结内容3**

2，负责制定本部门的计划、费用预算，以及管理的各项工作。

3，建立内部纵向、横向沟通机制，实现资源的优化配置。

4，负责制定本部门的计划、费用预算，以及控制的各项工作。

5，负责制定部门内部的各项规章制度的制定。

6，及时传达领导指示。

7，完成领导交办的其他工作。

三、本部门工作重点：

8，加强自身业务知识的学，提高业务水平。

9，及时总结工作中的问题，反省工作中的失误，提高综合业务能力。

10，提高沟通能力和业务水平。

11，提高执行力。

四、对公司的建议及提议

12，公司应加强对员工的培训工作，实现有效的培训。

13，提高团队凝聚力，提高员工的工作积极性。

14，实现公司利益最大化。

**业务月度工作总结内容4**

八月份过去了，夏天已经成为过去时，但是还在施展着自己的余威。多么盼望秋天赶紧到来啊。想想我来公司刚好一年有余吧。现在办公室呆了将近半年，对公司对设备有了基本的了解后，过年时开始在外边跑客户，来开始进一步的开发自己，但现在半年过过去了自己却一点业绩耶拿不出来，我这是什么情况？刚开始时是什么都不懂客户一问还三不知，渐渐地饿自己从这种状态下走出，走向成熟稳重，跟客户交谈时也算得上游刃有余吧，就这样我在实践中不断的成长，也建立起自己的自信，感觉自己的人生中有添加了许多精彩的画面。虽然这半年以来得到过许多信息，但不知为什么成功的几率总是上不去，甚至可以说是几乎为零。难道的我的能力真的就这么差劲吗？同样的平台为什么别人可以做好而我不能呢？我在不断的反问自己，这样才能想到其中的一些关键。

人跟人之间的差距有多大呢？不错，每个人都有着不同的能力，有着自己不同的见解，但只要你不是那种传说中的天才，我们这些大众化的人只要在同样的条件同样的平台下，自己的能力的却是个关键，但我感觉更重要的是自己做人做事的方法准则，以及自己的信念与勤奋程度。我承认我个人的能力不是那么的突出，但我的也绝不是一个平庸无能的人，但眼下的我确实有种一无是处的感觉，现在这种状态，对我自己对以后的生活也确实带来不小的压力。人犯错可以，但知错不该那就不对了，经过长时间的自我反省，我也认识的自己的弊端，找到一些成功率低的原因。

首先，考虑的是做业务要有一颗坚韧的心，对于现在的工作我一点都不反感，当你对一个事物从不会到会再到懂，那种亲身经历的感觉是非常美妙的，但要让我坚持不渝的全身心投入就有点难了，这个开始就是靠的勤奋与坚持，做好一件事容易，但让我坚持的做好每一件事，可以说就怂了。我承认我的自控能力有点差，对客户的拜访量还是少，还经常想事情是一回事，但当做起来却就成另一回事了，说到这我又想起了那句话：一个人最大的敌人不是别人，正是自己！感觉这也就是主要原因了。

其次，自己的方向有点不明确，公司现在机床类设备的营业额可以说相当好，而且人数多，范围广，而且在北京这片业务员就我的资历低，可以说谁都别我懂得多一些，正是因为这样，还有开始自己缺乏一些果断导致丢失了几笔生意。但焊接切割钣金类确是公司的一弱项，而且自己又是学的焊接专业，也算是有一些优势吧，自己为何不把主攻的方向放到这个层面呢？重要的是如何发去掘客户，去开创新客户！这个是问题的关键！以前自己跑的大多都是一些中小型企业，现在是否该重新筛选一下了！

再次，就是语言交际能力与各种设备的专用知识，这方面是永远都学不完的，这也是自己必不可缺的一项，当你懂了你才有资格跟客户交谈，才能得到最初的信任！往往正是因为别人懂得比你多讲的比你够专业才导致你的失败，这方面的例子可以说很多！当自己静下心来把这一切都想明白之后，忽然心情晴朗了许多，只要找到问题的根源，就能想办法解决！这个月我们公司又改变了一些规章制度，使其更合理更人性化。唯一不变的是在改变，使我们变得更有活力更有钱途。

**业务月度工作总结内容5**

外贸工作两个月后，针对外贸公司老板提出的“报价就是见光死，不能报价”；“我们有进出口权，什么都可以卖”等问题，我们作出如下月工作总结。

以下是总出利用互联网开拓业务几个关键问题：

因互联网是在虚拟的空间上交谈与识，关键问题是做到与客户互信互利，才会有生意做。必须留意以下几个方面：

1.公司经营产品及价格定位：

a.公司的主营产品，如果公司以小规模发展速度，工作总网公司的人力、物力、财力实务不雄厚情况下，公司必须经营销售专一产品，方会尽快见到效果。面向更多的产品经营，战线拉得太长，从\*\*业务到工厂搜索与售后跟进需一个完整体系与多位专业人士及专业知识来操控。

买家总会货比三家，买家远是专业的。作为贸易公司最主要的优势是提供优质的服务，如这点做不到，是无法赢得客户信赖的。

报价并不是一个很简单的活动，它是企业与新客户沟通的切入口。要懂得本行业出口量和前景。本行业内各个企业报价的\*均水\*和报价趋势。及本公司的产品质量和在\*\*同类产品属于哪个水\*面(高中低)，自己的产品报价与市场行情差价，及如何以达到报价的正确性，让客户查到公司知道公司的主要经营产品及及产品优势与核心竞争力。

b.报价表

公司以一定的数量为基础，提供一份产品价格表(pricelist)。

此报价表上的数据是企业发展策略的一部分。因为它决定了公司业务开拓的切入口。价格的定位也就将客户进行了定位。不同的价格就会培养不同素质的客户群，也就决定了公司的发展方向，产品/服务策略，发展速度和未来。所以小小的一份报价表，看似简单，实则要经过仔细和认真的推敲。

报价应报得恰如其分，不能过低，工作总也不能过高;好东西不能贱卖，普通的产品不要报高。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，这说明你的诚实性不够，你根本不懂这一行，自然而然客人不会对你再理会。

摸清客户动机及诚意再报价，以免成为报价工具，浪费时间。

外贸竞争异常急烈，以目前\*市场所见是供大于求，要想异军突起，特别注意服务和经常学习，避免出错。

2.公司(包括业务员)给客户的信心及信誉度如何?

这是网络开展客户最首要的因素，即你的公司实力如何，产品况争力怎样，公司服务怎样?信心和信誉是双向的。

解决方法：第三方认证;网站及产品的丰富程度;业务员准确快捷的服务。(良好的与客沟通技巧)

**业务月度工作总结内容6**

两年来，本班紧密围绕公司生产经营任务，精心\*\*日常生产，以保证装置操作安全\*稳率为首要任务，狠抓各项安全生产指标，牢固树立“直线责任、属地管理”等先进理念，积极开展HSE体系建设和“五型”班组创建活动，不断提高员工的综合素质和班组整体水\*，为实现全年生产任务打下坚实基础。

一、狠抓安全生产 推进HSE建设

两年来，本班继续以HSE体系建设为契机，牢固树立“安全、环保优先、以人为本”的理念，坚持开展以“查隐患、堵漏洞、反三违”为主要内容的隐患排查活动，深度强化班组执行力，扎实开展班组安全生产。

严格执行公司各项规章\*\*，落实岗位安全生产责任制，并按照生产受控要求，强“三基”，反“三违”，狠抓安全生产死角，发现问题及时上报处理，杜绝生产事故的发生;对重点部位采取加大巡检力度、提高排凝频次等措施，确保蒸汽、除盐水、压缩空气、氮气的高效\*稳供给。

为配合公司4月份含酸油改造项目的有序进行，班组\*员率先垂范，认真疏通流程，针对小修中遇到的难题，提前进行分级汇总，使每一项消缺工作都落实到专人，明确属地职责，强化安全\*\*，严把施工质量关，确保消缺工作顺利完成，并\*\*员工按照生产运行处要求安全\*稳完成装置开停工任务。

积极开展日常工作中的PHA、JCC，加大属地管理力度，抓好风险识别工作，并且针对天气突变、单电源运行、雨季冬季这类特殊时期，做好各类安全防范工作，汛季加强各岗位防洪防汛措施，反复开展停晃电应急演练，做好应急准备工作;冬季狠抓防冻凝工作，配合车间做好保温工作，加大泄\*\*排查力度，增加巡检次数，为安全生产营造一个良好的氛围。

加强各岗位巡检力度，强化细化岗位责任分工，巡检过程认真仔细，检查到位，不疏于形式，做到“早发现、早上报、早处理”，今年本班多次发现事故隐患并及时排除：20xx年12月19日，边丽哲巡检时发现106泵有味，联系车间停泵检查并处理;今年1月27日，油泵停运，发现及时处理;5月18日，孙恩丽、程秀研在巡检中发现回用水1#风机故障，及时上报处理;8月2日，因液位计失灵，生水罐抽空，及时发现处理;10月9日，王晓元在巡检中发现水处理盐酸计量罐渗酸，及时上报处理;高温凝结水开工期间，段\*发现机泵接地不合格，及时处理，热水站开工时，他又发现201B泵漏油，处理及时，避免了一次事故。

二、积极\*\*培训 提高技能素质

结合公司“十二五”发展规划，加强形势任务教育，引导班员认清公司当前面临的机遇与挑战，明确今后一个时期的总体发展目标和工作方向。

加强“一岗一单、一人一单”式培训，围绕设备新增和改进情况，进一步完善不同层次、不同岗位培训的需求，并将培训重点放在关键岗位和问题设备上，强化培训效果评估和考核测试，提高培训的针对性和实效性，同时在班组中推行“天天半小时培训法”，将生产知识量化分解，使学习内容与生产实际灵活地结合在一起，强化员工实际知识掌握能力，使每位员工都能熟练掌握本岗位生产知识和操作技能，熟知各项应急预案，确保员工100%持证上岗，100%掌握应知应会的操作知识和技能，100%参加培训学习考试，考试合格率100%。

\*\*员工参加公司举办的各类培训班，有关乎员工日常生产的“压力容器培训”，有引导员工思想方向的“四项\*\*学习”，还有与员工生命息息相关的“应急救生培训”，这些培训都从不同层面为员工解读了安全的重要性，让员工进一步强化安全生产意识，掌握相关安全常识。

深入学习传达大庆精神铁人精神，用“三老四严”“四个一样”来强化班组队伍自身建设，提高员工的思想\*\*觉悟，并学会正确认识现状，努力查找问题和差距，\*\*思想，凝聚力量，在班组内营造良好的学习氛围。

积极开展岗位练兵和技术比武，让员工熟练掌握专业知识，并将现场实际操作与理论知识融会贯通，学会正确使用消防器材和呼吸器，对活动中出现的盲点进行及时总结和分类梳理，进一步提升员工队伍综合素质和应急能力，确保生产操作的规范化和程序化。

三、规范现场管理 加强\*稳受控

加强设备现场精细化管理，加大现场情况\*\*\*\*力度，不留死角，做到“发现问题，及时上报”，坚决纠正“低老坏”现象，积极检查身边设备的安全情况，改正自身不良习惯，开展“跑、冒、滴、漏”专项治理，推进现场规范化和标准化。

两年来，本班进一步加大现场管理力度，按照公司生产受控和6S要求，严格规范员工在岗期间着装和手机使用情况，坚决杜绝烟火等违禁物品，按照“清洁、整齐、规范”的原则，将现场物品用具摆放规整。轮休期间认真执行公司作息时间规定，杜绝“早睡晚起”，严格执行公司反违章六大禁令，进一步规范员工的安全行为，提高员工的安全意识。

**业务月度工作总结内容7**

又一个月的忙碌过去了，十一月，是体育部，乃至整个团委学生会最忙的一个月。在体育部的活动与峰岚、和寝室设计之间奔走，虽然有些许疲惫，但也确实感受到大学生活的充实。

这个月主要工作大多数为校级比赛，其中校游泳比赛是我们学部与建艺共同承办的。我们也顺利举办了学部一二·九长跑比赛。

校篮球赛中，化环生的篮球队一路向前，取得了学部组第四的好成绩。校足球赛，我们止步小组赛，寒风中，每一名队员和化环生体育部成员心境都很沮丧。但我想说，我们奋力过，拼搏过，即使输掉了比赛，我们也是最棒的！！！校羽毛球赛，我们学部包揽了男子单打、双打金牌，体育部干事吴书阳摘得男单桂冠，为我们学部争得荣誉。本次游泳比赛由我们学部和建艺体育部承办，在大家的共同奋力下，比赛圆满结束。我们学部取得了男团第二、女团第三、总成绩第二的骄人成绩，并有一人打破男子400米\*\*泳校记录！真为我们学部的运动员感到自豪！

接下来，总结一下这个月我的工作情景。校篮、足球赛中，我主要承担拉拉队工作，为场上的队员呐喊助威，为每一次进球欢呼雀跃。每一句“化环生”都喊出了气势！学部一二·九赛，我也很早就来到了我们的“根据地”，与另外几名干事一齐在比赛路线沿途粘上路标，绑上旗帜，方便运动员认路。又在图书馆前分配布置好检录处、接力区和观众区。一天的比赛中，我都担任计时员的工作，在寒风中确实感到疲惫与寒冷，但每一名体育部、社联成员都很认真地记录着各班的成绩。接下来的校游泳比赛中，我们学部作为承办方，需要做很多工作。赛前一天中午，和几名干事、副部以及\*\*、副\*一齐在游泳馆内支起了宣传画报，又搬来了比赛时要用的桌椅。和那些男生一齐工作，我要说：谁说女子不如男！o(∩\_∩)o在比赛的那两天，我和几位副部、\*\*和副\*呆在馆里，看着泳道里运动员们激烈的竞争。我还\*\*了颁奖仪式，并为获奖运动员颁发了纪念旗。第一次进行\*\*，不得不承认有些手忙脚乱，有一些工作没有做好，第二天吸取了前一天的经验教训，最终使颁奖仪式顺利进行。

十一月的忙碌过去了，这个月，辛苦不可避免，却也收获了很多！

想大声喊出心底那句话：作为化环生体育部的一员，我感到无比的快乐！

最终，愿我们的家，越来越温馨，家中每一位成员永久都快乐欢乐！愿化环生再创辉煌，体育部一路领航！

——简短的月度工作总结

简短的月度工作总结

通过这段时间的努力不难发现xx月份商场的销售业绩是令人满意的，虽然是诸多员工共同努力的成果却也蕴含着自身的一份努力，所以我在感到庆幸之余也希望以后的工作中也能够取得这般好的成绩，针对这类状况我也总结了xx月份完成的销售工作从而对自身进行分析。

经过简单的分析不难发现销售技巧的娴熟运用才是自己得以进步的原因，虽然商场\*\*有时也会在工作中提供帮助却也要凭借自身的努力才行，无论是努力过程中的充实感还是业绩得以提升的成就感都是令人感到喜悦的，所以我比较珍惜在商场的销售工作并为此付出了不少的心血，若是在\*\*提供\*台和机遇的情况下仍然无法做好销售工作未免显得自己太没用了些，所以我将目标放在客户开发的工作之中并真诚对待每个人，无论是商场服务礼仪的体现还是真诚待人的方式都容易得到客户的认可，但是在开展销售工作的过程中我也发现了自身的弊病并在同事的`建议下加以改进，在得以进步的同时也能够感受到商场的温馨氛围对自己起到了很大的帮助。

在探寻业绩提升的方法之时也参考了同事的工作方式，毕竟总是闭门造车很容易令自己在销售工作中陷入思想上的误区，所以商场\*\*也会定期开展会议并与员工们探讨工作上的事务，经过相互间的交流找出自己在销售工作中的不妥之处并加以改正自然能够得到不小的进步，再加上我也十分用心地学习商场销售技巧自然能够在4月份得到不错的收获，只不过若是能够将这份优势继续保持下去则能够得到较大的提升。

为了加强对销售流程的认知导致我在商品知识的学习方面也花费了不少努力，主要还是随着各类新式商品的出现导致我对这部分知识并不熟悉，或者说是很少能够挤出时间学习商品知识来提升自身的底蕴，这样导致随着时间的流逝导致部分客户的需求很难得到满足，尤其是对某种品牌比较执着的客户往往需要在销售工作中探讨对方感兴趣的话题，所幸的是我经过这方面的教训已经意识到学习商品知识的重要性并会在下个月中不断努力着。

通过xx月份的努力不难发现自己在销售工作中存在着不少可以进步的空间，所以我会审视这段时间的收获并分析自身在工作中的不足表现，须知想要进步就得发愤图强自然不能够指望\*\*与同事永远都会无底线地帮助自己，我会尽快沉淀下来并在以后的工作中继续保持高业绩的发展趋势。

——班组月度的工作总结

班组月度的工作总结

**业务月度工作总结内容8**

XX月份的工作比较多，也可能是自己的接受能力不够强吧，总感觉自己有做不完的事情(我总认为：老板请我回来是为了帮他解决问题，而不是麻烦老板帮我去解决应该由我解决的问题)。

经过XX月份的迷茫，并且在亮哥的提点下，我已逐渐理清了自己的工作思路，现在几方面的工作都在按部就班的进行着。不过，工作中还是存在很多的不理想情况。就如材料方面来说，主管与主管之间还是存在协调不到位的问题，造成材料短缺，进而影响工程进度。因为很多主管为了不影响各班组施工进度，减轻班组施加给他们的压力，总是想我们能够一次性把他们所需的材料一次性运输到位。但是，工地就一台XXXX车负责工地内的.材料周转，并且还要负责排栅构件、预制件等材料的运输，根本不可能满足工地的日常需要。所以，各种所需材料只能分批次运输给各主管，但是有时难免会出现材料紧缺或供不应求等问题。现在很多预制件、排栅构件等材料靠一台XXXX车上班拉一车，根本满足不了工地的使用，而且\*时叫司机多拉几车，司机都是应付了事，根本没有拉到，由于司机一拖再拖，进而就导致这一方面的材料更加紧缺。所以，这一方面的问题必须尽快解决。

现在工地进度比较缓慢，砌体工程完成有XX栋，但进入抹灰工程的只有XX栋(内墙抹灰XX栋，外墙抹灰XX栋)，外墙线条安装只有1栋，铺贴还没有一栋开始，所以，离我们的宏观进度计划比较遥远。我也有催促过各主管尽量把进度赶起来，但是都没有什么实质性的行动。而且，有些主管为了把进度搞上来，就把质量这一大关给放掉了，这样不仅造成质量问题，而且还会给我们后期维修带来很严重的问题。有些问题及时跟各主管提了他们都没有及时跟进，但是那些问题还是遗留在那里，而且很多都是公司检查的扣分点。现在，质量这一方面把关还是不够严格，应该把集团的“新两防“再拿出来培训一下，现在很多点都还是按旧两防来施工，很多都达不到两防要求。

对于杂工的安排，我在例会上都提过两次了，各个主管还是没有做到位。由于杂工都没有固定的，有时工作比较多的，杂工就会安排多一两个，这是需要各个主管的配合，但是，现在都不是这样做的，他们都是没有计划的，做到哪里需要用到杂工的就打电话给我，叫我马上安排杂工过去，这样使我非常难做，因为我前一天已经根据工作需要分配好各个杂工的工作任务，所以，如果我把杂工调给他，那么就会影响她们现在在做的工作，而且还会令该主管对我产生意见，也令主管与主管之间产生矛盾。所以，我希望关于杂工的安排，各主管能够提前通知我，我会尽量安排杂工给你们去做你们要求完成的工作任务。

对于自己的工作，自我感觉还是存在很多的不足，例如：对于\*\*吩咐的工作任务不够重视，没有第一时间完成，达不到\*\*的期盼;不能很好地处理同事之间的关系，很容易造成同事之间的矛盾等。我希望自己能在往后的时间里及时改正自身的不足，以自己的最大努力做好自己的工作。

**业务月度工作总结内容9**

x年的x月份，通过自己的不断学习、及同事的真诚帮助下已经渐渐融入菲星数码这个大家庭。过去x月份本人逐渐在工作中摸索并树立了销售信心。这一个月时间，公司教会了我很多东西，在同事的相处中也学会了不同的做事的方式。通过这段时间的工作实践，现将5月份个人工作总结报告如下：

5月信息情况如下：

1． 贴子：41个，电话：25个，潜在客户：25个，网络\*\*：7个，

2． 销量个人零售：10个

这个月的业绩算\*稳，开始前三周都以hdv1000的出货为主。在第四周以hdv990为推荐给客人的首要产品，主要的原因有于库存机子断货，推荐产品转移型号让客户理性消费。其次在潜在客户方面主要是24~29有年轻消费人群，偏向于1000以上~3000以内的型号产品。目前客人的档案资料，本人采取是记录在笔记本上以及工作“qq20××版”聊天软件中的备注功能上。以往qq上的客人比较多，日子长了，自然记性也不大好，很容易搞乱，聊天记录也会容易发生丢失。基于这种恶性的数据丢失造成工作上的不便，本人每天谈过的客人也在\*\*的笔记本做纪录。这一小小的操作，也方便在家加班的时候可以及时跟进。另外，在系统上，提前操作客户基本资料填进系统，注册会员等。做好这几步，把客户建立档案并\*\*起来管理，省时且方便。及时跟踪是每天很重要的一步，不管是如何销售，及时跟踪，并把客人的基本情况了解清楚，这是首要。成功销售只是业务员的第二个核心。

这于客户，本人是非常重视。包括他们对我个人的评价，购买后的机子的使用情况。售前售后作了相应电话的回复,其中是有一些问题我是不会回答的。对于产品的（售后问题）,本人比较欠缺的.由于\*时不着重了解产品的专业知识,以致客人打进电话来，经常不能\*\*工作，麻烦很多的同事。分析一下我销售的情况，就客户源来讲，占90%是个人零售的，是本人\*时上班，晚上加班的努力的成果。但我并不满足，我知道会做得更好的。每一次客人询问的时候都要珍惜，不得浪费一个机会。成功了一个机会就有戴来其他的小机会。如果把握不住这一个机会，就会失去了很多的小机会。这也是本人不愿意看到的。我希望在客服上的客人都能成为我的客人。沟通从心开始，我是采取朋友之心，以取他们的信任。我给他们承诺的，我都不会忘记，服务得对现承诺。成功的机会已接近一大步。

跟进客人是业务员非常重要的一课。这都是潜在客户发展下来的老客户。对于在挖掘“新”的客户。要人是采取“发贴子”、“电话跟踪”、“老客户发展下线”、“网络\*\*”等。我最常用是“发贴子”，从入职以来，我一直不停地发贴子，我统计一下，从贴子上来的客\*\*概有五个。有电话打理的、也有加咨询的，也有邮件回复的。但一直没有成交，这个月有一个邮件的回复，需要定购sdv568。由于自己跟踪较慢，被同事接了单。内心本来是有一点的兴奋的，一是我发的贴子终于起到了作用。二是因同事接了这个定单而心情不好，因为想到自己也有一分的努力在里面的。后来经过调节，自己也明白了，在每一项工作当中，都是扣口相环的，我相信只要你努力了，不在乎一次短暂的成功，你付出了的，不管在那一个角落，也会有客人找到你的。我对自己的思想观念又进一步升华了，格局需要宽大，把自己的所学到的运用到日常生活，工作当中，并利用这些知识创造你的目标，你所想要的利益。这是关键。

小结：

X月的任务量为10个正产品，基本达标，但是还做得不够。目标量提高的同时也需要对售出产品金额进行\*\*，有针对性的销售。提高自己的能力与不间断地学习知识。今后需把工作做到位，做好个人工作计划，把握好时间，掌握好每一个潜在的客人，并不断地发展下线\*\*等。争取在下一个月达到15个目标量。

**业务月度工作总结内容10**

3月份我们始终把班组建设作为提高职工队伍素质、服务企业生产经营的一项重要工作来抓，我们认真落实矿相关精神，结合中心实际，具体开展了以下工作：

一、继续完善班组建设各项\*\*。

矿按照集团公司“班组建设”活动的总体要求，根据生产实际、紧紧围绕落实“三不四可”和“三基三抓一追究”制定下发了《班组建设层级化管理考核办法补充办法》全面实施了层级化考核，综合性推动。

二、扎实开展“三个一”进班组活动，提高职工整体素质。 深入推行每日一题、每周一课、每月一考，通过班组职工专题学、轮流讲等方式，一方面学业务、练技能、强管理。另一方面构建学习\*台，提供展示舞台，搭建竞赛擂台，不断提升班组职工素质，强化班组安全技能，继续完善导师带徒\*\*，坚持“请进来”与“走出去”相结合，有针对性地培养和建设一批高素质人才、高标准管理、高效率团队相结合的现代班组。

三、规范班组建设各项\*\*，推动班组建设水\*整体提升。

首先为严格规范各项\*\*，提升我矿班组建设总体形象，矿\*\*印发《班组建设考核台账》、《班组建设隐患排查整改台账》《班组建设隐患排查闭合管理台账》《班组建设三个一台账》，其次为更科学有效的评选优秀班组，矿\*\*把当月申报、当月考核、当月表彰，改为次月申报、次月考核表彰。

四、是加强班组长待遇落实，调动班组长工作积极性。 继续完善区队、班组安全激励约束机制，严格执行矿有关班组长待遇\*\*，落实生产单位班组长工资待遇和井下班组长安全风险抵押规定。对做出突出贡献的班组长，进行\*\*、经济、精神、福利待遇、上学深造等综合激励。采掘一线班长、组长抵押金从600元460元分别提高为900元600元、通过提高班组长经济待遇和收入，调动了班组长工作积极性。

五、\*\*实施各项活动，有力推进班组建设工作健康发展。

3月21日举行了《协管员与班组长安全包保合同》签订仪式，有力促进了班组建设与安全协管工作双促双进。3月27日召开了班组建设经验交流会，交流我矿基层单位之间班组建设工作取得的经验，总结存在的问题，研究部署下一阶段班组建设工作的开展，进一步坚定全矿上下齐抓班组建设的决心和信念，夯基础、强基层，促提升，全力推动企业安全发展、科学发展、\*\*发展。

总之3月份在矿\*政的正确\*\*下，在\*\*\*\*的协调指导下我矿班组建设紧紧围绕班组安全生产、质量标准化达标、基础管理和精神文明建设等方面，整章建制、规范管理、狠抓落实，逐步提高了班组综合管理水\*和班组长的管理能力，构建了我矿班组建设的良好模式。

**业务月度工作总结内容11**

今天，我们召开三季度工作总结大会，我主要讲两个方面的问题。

一、三季度主要工作情况

七月份以来，全厂\*\*职工认真贯彻落实公司半年工作会议精神和各项决策部署，紧紧围绕提升经济效益中心任务，积极推进市场化运行，着力加强结构调整、降本增效、质量提升、安全管理等工作，全厂生产经营保持了安全、稳定、顺行。厂\*委紧紧围绕中心任务，不断加强形势任务教育和思想工作，扎实开展\*的群众路线教育实践活动，充分发挥\*\*工作保障作用，职工队伍思想保持了稳定态势，为企业\*\*发展奠定了坚实的基础。主要工作特点是：

1.生产经营绩效良好。三季度，全厂\*\*职工紧紧围绕全年生产任务目标，加大市场研究力度，积极加强原料协调，科学调控生产节奏，系统优化内部生产\*\*，抓好产品物流运输，保证了生产有序运行。三季度，全厂共入库合格带材x万吨，其中，窄带x万吨，宽带x万吨，冷轧x万吨，分别完成排产计划的x%、x%、x%。由于7月份制氧机故障影响，导致宽带未完成计划，冷轧被迫取消x吨冷硬材和LHG2品种钢生产计划。1-9月份，全厂共入库合格产品x万吨，完成年进度计划的x%，其中，窄带x万吨，宽带x万吨，冷轧x万吨。窄带利润完成率达到x%，超计划x万元，宽带利润完成率达到10\*9%，比预算减亏x万元，冷轧利润完成率达到x%，比预算减亏x万元，职工收入稳定。

2.挖潜降本不断深化。认真贯彻落实公司生产经营滚动预算例会精神，制定了“紧盯利润指标，深度挖潜增效”实施方案。深入开展对标挖潜，积极与先进企业、先进水\*开展对标，努力提升主要技术经济指标。三季度，全厂实际工序成本比预算降低x万元，其中，窄带降低x万元，宽带降低x万元，冷轧降低x万元。加大钢轧联合降本项目的推进力度，截止9月份，按照新成分生产普碳带钢x万吨，宽带花纹板、碳结钢x万吨，实现系统降本x万元。

3.产品结构持续优化。深入开展“紧盯利润目标、全力减亏增效”活动，抓好关键绩效团队运作，充分发挥“产销研”快速联动优势，持续推进订单优化，全力提高产品增效能力。三季度，窄带线品种钢比例达到x%，产品吨钢增效x元；宽带A/B类产品比例达到x%，结构调整增效x万元；冷轧生产退火材x吨，并顺利完成x吨出口材任务。1-9月份，宽带累计生产来料加工x万吨，实现效益x万元。

4.产品质量稳步提升。扎实开展“用户在我心中，质量在我手中”活动，围绕影响产品质量的关键环节、关键参数，加大技术改进力度。推进实施了窄带工序J65Mn窄成分\*\*、三点除鳞、低合金钢终轧温度\*\*等工艺优化。开发了宽带高强结构钢、管线钢、含硼钢等分规格生产工艺。实现了宽带桥梁用钢Q345qD、冷轧高强结构用钢等新产品的批量生产，产品的一次检验合格率稳定提升。窄带的表面质量、包装质量，宽带冷轧基料加工硬化问题得到有效解决。三季度，窄带、宽带、冷轧产品综合成材率分别达到x%、x%和x%，均完成计划。

5.设备稳定性明显提高。积极推行重点设备“单机承包”和“操检合一”模式，建立维修自营激励机制，鼓励职工积极参与设备自主维护。利用窄带年修继续完善高压除磷系统，持续推进精细化管理，设备精度和稳定性进一步提高。积极推进宽带设备技术攻关，加大设备改进，解决了扁卷、层流辊道打齿研烧等顽疾性问题，设备的稳定性得到极大地改善。紧抓宽带系统升级改造项目，完成了设计\*\*；冷轧持续推进自主维修，加大设备改进，全线设备保持稳定。三季度，窄带设备故障率x%，宽带设备故障率x%，冷轧设备故障率x%，均保持了较好的水\*。

6.安全生产稳定顺行。深入推进安全标准化建设，对x个班组进行了安全标准化检查验收。扎实开展安全生产基层基础提升年第三次集中整治行动，认真执行三级安全检查\*\*，狠抓重点环节安全管理和隐患排查，加强定修安全措施的落实和确认。强化动态管控，确定了厂级重点管控内容7项，车间级42项，班组级106项。同时，认真做好防暑降温和汛期安全生产工作，全厂生产经营保持了安全、稳定的良好态势。

7.人力资源优化稳步推进。按照“\*\*宣传到位、程序执行到位、待遇落实到位”的\'要求，扎实推进职工离岗休养工作。制定下发了《板带厂关于进一步加强非在岗职工管理的实施方案》，拟定了非在岗人员的管理实施细则，为全面做好非在岗人员管理做好了充分准备。接收安置了20xx年毕业生，做好退休职工材料手续办理、劳动合同续签以及专业技术职务评聘和职业技能鉴定工作。积极推进定员优化和人员管理，优化了部分岗位人员，各车间给予全力\*\*，切实保证了生产秩序正常运行。

8.\*\*思想工作扎实有效。各级\*群\*\*围绕中心任务，充分发挥\*\*工作优势，促进了生产经营持续健康发展。扎实开展\*的群众路线教育实践活动，制定了教育实践活动实施方案，各阶段工作实现了稳步推进。制定下发了“三型”\*\*\*建设实施意见和考评体系。扎实开展形势任务教育和思想\*\*工作，编发了专题形势任务教育材料，对莱钢\*\*发展措施以及厂半年工作会议精神进行了专题解读，鼓舞了士气，凝聚了人心，稳定了队伍。加强了\*风廉政建设，\*员\*\*廉洁自律意识不断增强。同时，扎实开展劳动竞赛、合理化建议、群众性经济技术创新等工作，有效促进了生产经营任务的完成。

二、四季度主要形势和工作措施

进入9月份以来，\*\*钢材价格持续下滑。在板材市场上，多数城市跌幅在10元至x元之间，冷轧市场整体呈现稳中震荡，华北、华东、华中都有10-50元/吨左右的下调。\*\*\*期间，市场到货量将明显大于出货量，各地钢材库存明显增加。由此来看，四季度，市场资源压力将继续加大，\*\*钢材市场供求关系难有实质性的好转出现，各大钢厂板带开工率仍然不足，需求一有增长，产能很快就会\*\*，且铁矿石与钢价之间价差仍然较大，铁矿石仍存补跌空间，进而影响钢价。

从莱钢内部看，1-9月份，集团公司盈利情况未达到预期，钢铁主业仍然亏损，而且当前，公司体制机制\*\*的任务异常繁重，产品的盈利水\*还有很大差距，公司新\*\*\*\*到位后，正积极加快\*\*的步伐，对生产经营提出了新目标、新任务、新要求。从我厂来看，我们的产品盈利能力不强，A/B类产品的比重不高已是不争的事实；少数单位和\*\*在工作上还存在着相互推诿、不敢担当的现象；设备阶段运行不够稳定，设备检修效率和质量需要进一步提高；一些产品板形和表面质量问题还没有彻底解决；在备品备件的管理上还存在不少问题，等等。这些不足和薄弱环节，需要在今后工作中加强研究，尽快解决。

四季度是完成全年各项任务目标的关键时期和冲刺阶段，对完成全年任务，为明年工作起好头迈好步具有重要意义。我们必须清醒地认识到面临的形势和挑战，做好充分的思想准备，坚定信心，紧紧围绕年度目标，以提升效益为中心，抓好工作的提质、提速、提效，进一步深化精细化管理和技术改进，扎实开展“紧盯利润目标、全力减亏增效”活动，持续推进降本增效、结构调整、质量提升、设备改进，确保生产经营安全稳定顺行，努力完成全年各项任务目标。四季度主要做好以下几项工作：

1.狠抓安全管理，确保全年安全生产。四季度是全年工作收尾阶段，一定要克服麻痹大意、盲目乐观的情绪，全力以赴抓好安全工作，确保全年安全稳定。

一是抓好标准化建设，进一步提升安全基础管理水\*。要对照公司四个标准化建设检查反馈的问题，抓好整改落实。认真抓好四个标准化贯彻执行的检查督导，及时发现作业缺陷，纠正作业偏差，不断增强车间、班组、职工标准化建设的水\*和能力；

二是强化安全生产责任，确保安全管理措施落实到位。各级\*\*\*\*要把安全优先放在第一位强调，第一位布置，增强做好安全工作的责任感；分管\*\*、专职安全员要积极履行职责，协助主要\*\*把安全工作落到实处。各单位要严格落实三级安全检查\*\*，主动落实安全责任，做到有责，知责，尽责；

三是加强现场安全检查，确保危险源全面受控。要不断强化检查责任，量化检查内容，固化检查标准，拓展检查深度，确保检查效果。要狠抓危险源辨识和重大风险源管控，系统排查工艺、设备、作业岗位存在的隐患，针对检查发现的问题，认真做好整改和关闭验证，有效防范安全管理缺陷；

四是抓好阶段性安全工作，确保取得实效。扎实推进“安全生产基层基础提升年”第四次集中行动，加强重点环节治理，严格执行作业程序，提高职工风险意识教育。针对冬季安全生产特点，加大煤气、氢气等能源介质气体安全检查力度，提前对各种能源介质管路防冻、保温情况进行检查整改，确保冬季作业安全。同时，扎实开展“百日安全无事故竞赛”活动，认真做好宽带、冷轧设备年修安全工作，确保年修顺利进行。

2.狠抓生产\*\*管理，努力提升生产运营水\*。

一是抓好生产\*\*，进一步提高生产的稳定性、均衡性、经济性。要以完成年度任务为目标，按照稳定、均衡、高效的原则，积极加强原料协调，科学的编排、调整生产作业计划，大力推行准时生产制，全面掌控各工序生产动态，持续优化各线生产\*\*模式，实现各工序经济生产的最佳匹配。窄带线在保证产量进度的前提下，要重点做好品种钢比例的增提工作；宽带线要努力提高热装率，利用三待时间积极开展设备消缺，进一步提高生产效率；冷轧线要抓好各条工序的有序衔接，深入挖掘产能潜力，确保退火材持续稳定高产；

二是抓好关键团队运作，全力提高A/B类产品比例。热轧关键绩效团队和冷轧经营绩效团队要关注市场动态，抓好生产与销售的快速联动，积极开展联合订单评价，科学调整花纹板、低合金结构用钢、冷轧基料三大品种的排产计划，按照利润高低，不断扩大效益好、走货快的A/B类产品生产。要进一步加强品种规格的优化，积极推进外加工订单的承接任务，提高创效能力；

三是加强现场生产协调，保障生产顺行。严格落实调度信息传递\*\*，做好原料接收、轧制、发货的全过程监管，通过有效的调度指挥和生产\*\*，确保生产作业过程均衡稳定高效。要加大对原料的管理，提高计量系统稳定性，从源头把好原料接收关，保证金属\*衡可控。要提高发货效率，降低产品库存，减少物资倒运，\*\*物流费用，降低生产成本。

3.狠抓产品提档升级，努力提升产品增效能力。

质量是企业效益最基本的决定条件，质量高，优质优价，盈利多，才能有高效益。没有质量保证，再高端的产品也不能创造效益。因此，我们必须加强全员、全过程、全方位质量管理，全面提升质量管理水\*。

一是强化质量意识，严格质量把关，杜绝批量质量问题。各单位，尤其是与产品质量有直接关系的作业工序，要严格落实质量责任，认真执行工艺纪律，杜绝违反操作规程、生产工艺的情况。要加强质量自查把关，充分发挥在线质量检测、\*\*仪器的作用，防止批量质量问题的出现，确保不合格产品不出厂；

二是优化生产工艺，提高质量稳定水\*。要切实抓好品种钢质量改善，扎实做好冷轧基板、\*\*、管线钢等边部质量提升。加大对窄带工具钢，宽带冷轧基板、花纹板、管线钢、低合金钢等生产工艺的研究改进，抓好产品深加工性能指标的研究，努力提高综合性能指标；

三是推进提档升级，提高产品增效能力。按照“开发一个、成熟一个、量产一个”的思路，加大新产品研发力度。窄带要继续做好矿山支护用钢\*\*的工艺研究，快速提升产品性能；宽带要抓好汽车结构用钢、管线钢的开发生产，积极推进D、E两个级别宽带钢以及30CtMo、75Cr锯片钢的生产开发应用；冷轧线在确保退火材稳定高产的基础上，加大高强度汽车箱板LGL700、LGL800等产品的开发力度，努力提高产品性能；

四是强化质量服务，提高客户满意度。围绕客户关注的使用性能指标，积极帮助用户加强工艺研究，开展质量攻关和技术改进，把客户需求转化为质量计划和技术规程。对客户关注的产品厚度偏差\*\*、冷轧基板的板形\*\*，345Mpa以上高强度钢的使用性能改善等问题要积极研究改进，努力满足客户需求。

4.狠抓对标挖潜，努力降低生产制造成本。

一是狠抓对标挖潜，进一步提高经济技术指标水\*。以低能耗、低烧损、低轧废、低辊耗为目标，围绕提高成材率、降低能源动力消耗、降低轧辊工艺件消耗等工作，积极与先进企业开展对标、查找差距，通过技术创新和工艺优化，快速提升主要经济技术指标水\*，主要指标要力争达到全国先进水\*；

二是开展联合攻关，提升课题效益。目前，关键绩效团队中的5个降本增效攻关课题正在稳步推进，三线结构增效、提高宽带、冷轧成材率、来料加工等项目效果已经显现。下一步，要继续加大钢轧联合降本项目的推进力度，通过合金优化攻关降低合金费用。要深度研究分析影响成本\*\*的顽疾和难题，扎实开展专项技术攻关，努力挖掘成本潜力；

三是强化预算管理，严控各项费用。大力倡导“带着算盘上班，打着算盘干活”的理念，坚决做到“先算再干、边干边算、干后精算”，努力\*\*各项费用。围绕公司下达的成本预算指标，要加大分析研究，加大精细管理，进一步完善备件、机物料、维修工程、办公用品从计划到采购的流程，提高预算的科学性和准确性，努力降低各类费用。

5.狠抓设备管理，努力提高设备稳定性。

一是加大精细化点检，及时消除设备隐患。各单位要狠抓设备点检工作，加大对能源动力、传动设备、热工设备等关键设备运行参数的监测，及时分析设备运行状况，对设备故障早预测、早分析、早诊断、早排除，努力降低设备故障停机时间，杜绝较大设备事故。要提高点检责任意识，落实点检责任，各单位要严格落实三级点检\*\*，进一步调动专业点检和生产操作人员的积极性和主动性，及时发现问题、反馈问题、处理问题；

二是加强设备保养维修，提高设备稳定性。要持续推进操检合一、工种兼做，进一步强化设备状态\*\*、定修\*\*，杜绝关键设备带病运行。要做好与检修中心的协调，对检修中心负责的项目加强把关，防止留尾巴，确保检修质量；

三是加强备件管理，提高备件质量。认真落实备件质量责任追溯\*\*，进一步完善备件从技术要求、招标、验收全过程管理，加大验收把关力度，进一步提高备件的保证能力和经济性。积极推行备件预警机制，对影响和制约生产的备件进行战略储备，防止因备件原因造成长时间停机；

四是抓好设备年修，确保年修目标。认真做好宽带和冷轧区年修工作，\*\*好年修项目研讨、备件准备、施工方案制定、施工措施落实、施工队伍确定等工作，严格做好相关检修方的\*\*和管理，确保两线年修工作安全顺利完成；五是大力推进设备改进，提高设备技术水\*。要针对设备不断老化的实际，进一步加强设备隐患的排查，对长期影响设备稳定性和产品质量的问题，要\*\*技术骨干积极进行攻关，抓好改进方案研究，确保改造成功率。已经立项的，要全力推进，分期分批\*\*整治，努力解决当前设备存在的问题，进一步提高设备的稳定性和\*\*精度。

6.持续抓好\*建思想\*\*工作，努力保持职工队伍稳定

一是抓好思想\*\*工作，确保队伍稳定。当前，莱钢\*\*发展处于变革时期，我们面临的外部环境更加复杂，生产经营和\*\*任务更加艰巨，影响职工队伍稳定的不确定因素很多，全厂各级\*\*\*\*要\*\*\*\*职工队伍建设，全力做好思想\*\*工作，\*\*职工思想认识，调动职工工作积极性、主动性和创造性，自觉为企业发展做贡献。一是认真抓好思想引导。要把思想\*\*工作渗透到生产经营的各个方面，贯穿到各项工作的全过程，做到\*\*化、经常化、处处发挥作用。要进一步创新形势任务教育方式方法，加强形势\*\*和市场理念的引导，团结职工在生产经营、技术创新、指标提升、减亏增效中大显身手、建功立业；

二要深化心理疏导和人文关怀。全厂各级\*群\*\*要通过多种渠道、多种措施、多种\*\*，随时随地掌握职工在想什么、有什么思想疙瘩、有什么困难需要解决，及时帮助职工解决各类难题，理顺各种情绪和矛盾，保障队伍稳定。同时，要加大\*\*引导力度，积极宣扬先进典型，激励职工踏实做事，敬业奉献；

三是要加大职工工作环境设施的研究改进，根据厂里的资金费用情况，有计划的逐步改善。

二是扎实开展\*的群众路线教育实践活动，确保活动效果。

一要充分认识开展\*的群众路线教育实践活动的重大意义。认真学\*\*级\*\*同志的重要讲话精神，以高度的\*\*责任感，认认真真、扎扎实实地搞好学习教育；

二要牢牢把握教育实践活动的指导思想、目标要求、方法步骤等重大问题，认真抓好问题查摆和整改工作，按照教育实践活动方案要求，认真安排好各环节的工作，确保活动有序开展、取得实效；

三要积极参与各项活动，广大\*员要坚决克服与己无关的错误认识，自觉融入活动之中，积极参与学习、参与讨论、参与查摆问题、参与\*\*研究、参与整改提升，通过教育实践活动进一步改进广大\*员\*\*的工作作风、生活作风。

7.进一步抓好\*\*管理，努力提升工作绩效。

当前，我们各级\*\*\*\*的作风总体是好的，但也面临着新的严峻挑战，存在一些不容忽视的问题。比如，不认真学习新理论，不用心汲取新知识，不深入思考新问题，思想上固步自封、停滞不前；事业心、责任感不强，工作标准不高，不敢担当，怕出风险，这些问题任之发展势必会影响\*\*队伍的纯洁性，制约\*\*队伍的凝聚力、战斗力，会直接影响我们的生产经营发展大局。因此，进一步抓好\*\*管理是深入贯彻落实\*的群众路线教育实践活动的必然要求，更是做好新形势下生产发展的必然要求。

一要强化作风建设，努力提高工作效率。作为一名\*\*\*\*，

首先，要敢于担当。在企业\*\*发展过程中，我们还有许多工作要探索研究，还有许多难题要去解开，这都需要锤炼广大\*\*\*\*敢于探索、敢于实践、敢于负责、敢于担当的品格。广大\*\*在困难和问题面前，要敢抓敢管、敢于碰硬、敢于担当。对于已经明确的任务，说办就办，不能推诿扯皮，更不能互相“踢皮球”，出了问题谁也不敢负责；

其次，要善于协作。团结协作是一项基本功，是\*\*\*\*不可或缺的本领。我们一定要发扬“团结奋斗、争创一流”的光荣传统，大力倡导团队精神，强化“一盘棋”思想，工作上多沟通、多理解、多\*\*，相互维护、相互关心、相互尊重，真正拧成一股绳，心往一处想，劲往一处使，形成推动工作向前发展的整体合力；

第三，要求真务实。我们的很多工作有思路、有措施、有部署、有要求，但往往最终达不到预期效果，最根本的原因就是我们缺少“认真”二字。在今后的工作中，要切实做到上级面前要讲实情，困难面前要有实招，群众面前要办实事，对困难敢于挑战，想尽办法解决，而不是为难发愁，绕着走，久拖不办。对各项工作，要做到目标落实，责任落实，时间落实，使各项工作有着落，保证工作抓一项成一项，干一件成一件。此外，还要勤奋敬业。要发扬勤勉刻苦、持之以恒的精神，强化时间观念和效率意识，今日事今日毕，有工作马上去做，养成办事争分夺秒、雷厉风行、只争朝夕、干净利落的良好习惯。坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习，养成严谨细致的工作作风，努力提高工作效率。

二要强化学习研究，努力提高业务水\*。\*\*\*\*要把加强学习作为\*\*任务、历史使命和重要责任。要切实端正学习态度，克服“工作太忙，没有时间学习”、“学不学都一样，不影响工作”等错误思想认识，树立终身学习的理念，使学习成为工作、生活的重要组成部分。要加强业务理论知识的学习，努力学习专业技术知识，特别是要结合分管工作和岗位实际，把分管的生产工艺、设备原理研究透彻，用理论指导工作实践。要加强对新技术的学习，切实了解同行业的先进技术，积极带头改进设备工艺，改善产品质量，着力提高发现问题、分析问题、研究问题、解决问题的能力和水\*。要加强对现场交叉专业的研究和综合判断，对施工作业人员进行安全技术交底，掌握安全管理和作业的要求，把握规律、做好预控，指导安全管理工作科学有序地开展。要加强技术骨干队伍的培养，各车间要制定计划，搭建\*台，明确目标，引导技术人员学业务，学技术，尽快提高基层技术人员的业务素质。要发挥好\*\*工作室等资源优势，围绕生产中的技术难题和企业挖潜增效的重点，加强高技能人才培养。

三要强化创新意识，努力提高工作绩效。目前，在我厂三条生产线中，都面临着设备日益老化、工艺逐步落后的实际问题，在生产过程中已经暴露出不少的问题，技改技措的任务也比较繁重。大家要树立创新意识，正视我们工作中存在的问题，围绕提高设备运行效率、提高产品质量、降低生产成本，积极主动的提出问题，深入系统的研究问题，大胆的提出解决方案，大力推进技术创新和设备改进，努力提高企业的竞争实力。

四要强化廉洁意识，努力提高自身修养。

一是摆正心态，把住红线。广大\*\*一定要严格要求自己，保持一颗\*常心，正确看待名誉、职位、报酬、个人利益，在权、钱、方面不伸手，在朋友面前有原则，在生活当中有品位，坚决抵制各种\*\*，把好\*\*关、金钱关、人情关，拉紧拒腐防变的思想红线；

二是注意小节、保持形象。要从细节小处培养良好的工作习惯，时刻自重、自省、自警、自励，牢牢守住小节。要不断加强学习，陶冶情操，升华境界，提高自己的思想层次和道德觉悟，真正做到不义之财不取，不法之物不拿，不净之地不去，不良之友不交；

三是以身作则，带好队伍。作为一名\*\*，在物质引诱面前，不仅要严格约束自己，还要管好配偶、子女和身边工作人员，而且要带好整个\*\*\*\*，管好队伍。某些搞权钱交易的人会打\*\*的亲属、好友、身边工作人员的主意。因此，各级\*\*还要注意了解亲属和身边工作人员的行为，要对\*\*\*\*及其成员严格要求、严格管理、严格\*\*，一旦发现问题，毫不姑息地加以处理。

8.超前思考，提前谋划20xx年各项工作。

一是抓好明年目标分解。按照公司的\*\*部署，结合我厂工作实际，抓好任务目标的细化分解，明确具体责任人，把任务落实到单位和个人，保证各个发展目标的实现。各主管科室要主动加强与公司对口部门的交流，及时了解\*\*信息，有针对性地研究制定工作措施，为20xx年生产经营任务的完成提供保障；

二是抓好工作措施制定。要超前抓好全年工作的总结，找出存在的问题，深刻反思问题的深层次的管理原因，及时做好改进措施的制定；

三是抓好\*\*机制建设。在清理、完善现有\*\*机制的基础上，探索建立符合公司\*\*发展趋势的、具有板带特点的\*\*体系，为促进企业持续、健康发展提供\*\*保障。

同志们，做好四季度各项工作，努力完成全年各项任务目标，对推进公司“十二五”发展战略，提升板带厂综合竞争实力，具有重要影响和深远意义。让我们以更加饱满的激情，以更加昂扬的斗志，挑战困难，发挥优势，创新工作，为努力完成全年各项任务目标而努力奋斗！

**业务月度工作总结内容12**

关于上半年及x月份工作我总结有如下几点，首先是对年度的总结：

第一，总体工作业绩不是很理想，年业绩目标五十万现今只完成了xx%(近二十三万)，离年度目标还有一定的距离!

第二，整年度自我对工作热诚不够高，重视度不高。

第三，对辖区分行团队的管理力度不够，很多任务与相关制度没有落实到位。第四，对公司的向心力不够，很多资源没有充分有效利用。其次下面我x月份的工作进行总结：

1、没有完成自定的业绩目标。

2、完成了辖区联华花园城社区盘源进行了又一次整合细分，租售资源信息清晰。

3、对笋盘与主推盘以及有效盘源重视度不够高，尤其表现在对主推盘的推荐不够积极配合，没有真正做到资源的合理有效利用。

4、对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生一定的惰性甚至开小差。

5、没有第一时间把握好业主及客人第一动态，导致有部分资源流失。

6、关于公司的制度没有明确化，执行不到位。

7、对新经纪工作心态与技能缺少相关的培训。

8、个人自己具有一定的惰性，没有做好自己本分的工作。

最后由于自己管理不到位不严厉，听到同行陆陆续续签单了，心里满是压抑的感觉，同时也为他们感到开心，因为证明我们这里是有市场的。但是我会坚持不懈的，我相信通过自己的努力，争取使自己的业务管理水平提到一个更高的高度，把自己的所学到的东西运用到工作当中，并利用这些知识教会战友达到我自己的目标。希望带出一支战无不胜，攻无不胜的圣神之军，与战友们齐心协力，共同完成团队年度目标。

下面是我对下半年乃至x月份的工作计划与安排：

第一，严格执行公司的一切规章制度。

第二，开发更多更优质房客资源，提高业绩。

第三，坚持引进新人才，提高团队力量为公司未来发展培养更多精英强将。

第四，严格把控珍惜好任何一个有效客源及盘源，做到无一遗漏错失。

第五，组织三堂以上关于房地产经纪的销售技能与心态的培训课，同时加深提高自我工作水平。其次，关于x月份的工作重点我们将放在客源及主推盘攻略：

1、自制户外宣传资料外发，重点区域下桥水果市场，1号执行至今已有两位客人闻讯而来，其中已成功签一租了，效果比较明显。

2、自己亲自把关带领团队把握跟紧好每一位有效客源，争取x月来个量的突破。

3、严格重视执行笋盘主推盘推荐制度，积极配合好各分行工作并要求各经纪无条件履行相关工作。

4、维系及开发好现辖区所有在租在售房源，要求大家地毯式清查消化。

5、加强对各经纪的工作技能与心态培训。

6、重视网络开发利用，达到经纪名下日常利用网络四个以上。

过去一个月新的季度已经来临，新的任务摆在眼前，艰巨而圣神。作为公司分行主管，我深感自己肩负担子有多么重，但是相信我们会把这份压力化作动力，以高昂的斗志，饱满的热情，全心身带领我们的精英团队投入新的工作中去，为实现我们的全年度工作销售任务不懈努力。最后，预祝过去一个月度的销售任务圆满完成。

**业务月度工作总结内容13**

作为一名销售管理员，自己的岗位职责是：

1、千方百带领销售顾问计完成区域销售任务；

2、努力完成销售管理办法中的各项要求；

3、负责严格执上级交给的任务；

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

5、严格遵守各项规章制度；

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。

（2）明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成（上个月的是任务是15台）这个月给销售团队定16台

为什么要这样定任务？

1、12月进店量是11月份的2倍，很多买车的都是先看再买。

2、虽然进店量接代印象型的客户有89组，但是还不只这么多。

3、12月回访和追踪74组，我们需要加强1月回访和追踪。

4、本月战败4组，但是也成功把1组战败的变成成交的客户，这点是张洪的功劳。

5、我们的1027已经到贺，在考察看来，市场还需要大量的1027这类似的车型。

（3）对销售管理办法的几点建议

1、15年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的任务、考核、奖励，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

2、15年应在公司、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围公司且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出销量计划。

每个员工要把公司当成自己的第二个家，不是有一句话“今天不努力工作，明天就得努力找工作”

12月虽然销量很不错，但是相比14年来说还有很大的差距，但是我们共同的努力，在谢经理的指导下，把销售提高一倍是完全有可能的。

12月有很多不足之处，例如

1、追踪不是很到位，

2、回访也不是很到位

3、接待客户的时候也不是很有激情（我的失职）

4、没带人去发传单

5、我们没有外拓都是0

以上几点是我们最简单的工作职责都没做好，在1月份，一定带领销售顾问出去跑市场，不要守株待兔。

1月份的工作

1、上面不足之处全部抓紧

2、星期6~7两人去发传单，

3、找几组外拓人员。把销量提高20%

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