# 2024年商务人员工作总结(十四篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-10-04

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**商务人员工作总结篇一**

信息商务部在公司领导的正确指导下，于20--年4月8日正式成立，成立以来，我部门通过不断学习、摸索，一直致力于产品的线上推广与销售，同时承担了公司信息化维护、门禁及收饭系统、通讯设备技术支持等事宜的管理。

部门成立之初，我们以跟踪百度贴吧、更新百度百科中相关产品知识，以及在百度知道中跟帖等工作，并一直作为一项基础工作在执行，通过浏览其他企业网上宣传的内容，学习经验，为网上销售搭起了一个良好的宣传平台，同时起到了将公司的新闻、产品创新内容、媒体关注等即时信息通过网络传递给大众，为公司的宣传起到了一定的推动作用。

以下主要为部门成立以来，网上销售试行的一些情况总结：

5月中旬淘宝商城上线试运营，在淘宝试运营三个月中销售量为两台，询问量若干，同时达成线下交易30余台，但由于我们产品的特殊性及我们自身的经验的欠缺，于10月停止淘宝网上试运营。虽然这一阶段我们没有取得什么成绩，但为后面的工作的展开积累了丰富的经验。

10月25日---官方网站网上商城上线和导购qq在线指导解疑正式运营，经部门---、---的努力下，至今已搜集近百条信息，其中，意向代理信息22条，工程类信息15条，客户咨询及达成销量的共45条，取得了阶段性的成绩。10月29日580团购上线，并与12月11日参加现场团购，经我部门工作人员的耐心网上解答，促成团购订货9台。

11月28日--窝窝团团购上线，通过配合论坛发帖、跟帖，就在淮安窝窝团团购上线的第二天，就有经销商打电话回公司说，当地有客户流向网上团购。这证明我们在网上的销售开展已取得了初步的成效。

继往开来，我们部门会在公司领导的领导下，努力学习网络营销知识，注重实际操作，争取在新的一年里，把公司的网上销售环节推向一个更高的台阶。

**商务人员工作总结篇二**

由于市场部成立时间较短，所以20--年是市场部发展壮大的一年，也是市场部大练兵的一年，在这一年中，部门中每个员工都本着认真、踏实的工作态度来履行自己的工作职责、兢兢业业的完成自己的本职工作，每个人都随着市场部这个大集体共同成长，也都取得了一定的成绩;但由于经验较缺乏，工作中也存在许多不足之处，现将这一年的工作情况做如下总结：

一、20--年投标及中标情况

20--年商务处共完成南水北调工程、甘肃迭部县勾洁寺水电站、四川沐山县金王寺水库、拉西瓦灌溉、支护工程、江西峡江水利工程、云南龙瑞高速公路等36个项目共56个标段商务投标文件的编制工作。这些项目涵盖了水利、水电、风电、公路、市政等多个领域，其中水利水电项目40个标段、公路项目7个标段、市政项目6个标段、其他项目3个标段，具体明细见附表一(市场开发部商务处20--年编标任务统计表)。

本年中标项目5个，分别为南水北调中线一期引江济汉工程第三批施工项目5标、甘肃迭部县达拉河勾洁寺水电站引水隧洞b包、四川省乐山市沐川县金王寺水库工程、贵德县拉西瓦灌溉工程建前工程施工承包第1合同段、拉西瓦水电站石羊沟防汛工程。

二、取得的成绩

(一)20--年年初至今，商务处共完成36个项目投标文件的编制工作，这些项目涵盖了水利水电、风电、公路、市政等多个领域，在这些投标文件的编制过程中，大家对各领域工程项目的招标文件及投标文件的编制规则等方面都有了一定的认识和了解，对各行业相对应的定额及投标软件也能较熟练的加以应用;

(二)在各位导师的悉心指导下，经过近一年时间的学习与锻炼，商务处新员工已熟悉并掌握了商务标编制的工作流程及编制过程中的重点、难点，能较准确的套用定额，目前基本上已能独立承担中小型项目的编标任务。

三、工作中存在的问题及不足

由于部门成立时间较短，工作人员投标经验欠缺，商务处在工作中也存在着许多的不足之处。

(一)主观方面

1、由于工作责任心不够强，犯一些低级错误，在编标过程中出现不能实质性响应招标文件要求或废标的情况，如在南水北调鲁山2标的投标过程中，因编标人员未仔细阅读业主单位的答疑澄清通知，一个清单项目未能按澄清通知进行删除，致使该投标文件被作为废标处理，丧失了一个中标的机会，给公司带来很大的损失;

2、因一些主观或客观原因未能及时并仔细的阅读招标文件，有些项目在编制的过程中发现问题需要答疑时，往往已经过了答疑澄清时间，追加答疑如不能得到建设单位的回复，对这些带有疑问的清单项目只能凭经验进行编制，在一定程度上降低了报价的准确性;

3、有些员工在工作中拈轻怕重，选项目总时先挑选难度小的标做，遇到没做过或有难度的项目就以没做过、不会做等理由做借口，拒绝编制这类项目，丧失了许多学习及实践的好机会;

(二)客观方面

1、因商务处员工基本都是学土建专业出身，对机电设备安装及安全监测两个专业的知识不是很了解，也缺乏现场施工经验，所以在编制投标报价时，对这部分项目单价编制的准确性不是很高;

2、有些较复杂的项目在购买了招标文件后未能进行现场踏勘，对建设单位在现场答疑会上提供的资料不能及时获取，而仅凭招标文件提供的资料难以准确估计出现场情况，致使编标人员在编制投标报价时出现偏差，有时甚至会造成人力与物力的浪费;

3、对投标对手的情况研究不够充分，所以在投标时难以较准确的估计各个对手的报价策略，给投标定价带来一定的难度;

4、在投标时，有时建设单位把投标限价压的较低，再加上投标单位竞争激烈，为争得中标机会，有的项目投标报价压的很低，有的个别单价甚至低于成本价，这样的项目即使中标，在实际施工中也会因单价低而遇到较大困难，难以取得好的经济效益。

四、针对工作中存在的问题及不足采取的改进措施

1、针对编标人员工作责任心不够强的问题，市场部采取了项目责任制配合各级层层把关制度，即每个项目都指定一个项目负责人和一个检查人，由项目负责人对整个项目的编制过程把关，对标书的编制成果负责，对各工作人员在编制过程中遇到的问题及时予以解决或交由商务处部门负责人解决，以保证投标文件编制的正确性和完整性;全部编制完成后由指定检查人对项目编制的各重要环节进行检查，错误及不足之处及时予以修正;最后再召开项目开标前的评审会议，由市场部领导听取各部门意见后对最后的定价把关。

2、各部门获取招标文件后编标小组成员尽快熟悉标书，经过两、三天的时间后，由资审部门组织召开项目碰头会议，由资审、商务、技术各部门参与编标人员参加，在会上提出对标书的疑问及投标文件编制过程中的重点及难点，能解决的问题在会上解决，不能解决的尽快整理成书面材料报送业主单位要求答疑澄清。

3、对机电安装等薄弱环节，采取多问、多学的方法，在编制过程中遇到不清楚或没把握的项目，多向有经验的同事请教、多上网查询、多参考集团公司类似项目单价的编制，力争将单价做准确，即使不能做到很准确也不要有太大的偏差。

4、项目开标后，将开标结果进行研究、对比，尽量从中摸索出经常参与竞标的竞争对手的投标定价策略，供后续项目投标时参考。

5、中标对市场开发部门来说是第一要务，但在力争中标的同时也要兼顾项目的经济效益，所以对一些业主限价较低的项目，多与公司分管领导及计划经营部门沟通，经分析，如果项目中标后确实亏损概率较大的话，可考虑是否放弃投标。

五、部门意见及建议

建议以后的项目在购买招标文件后，尽量的能选派有经验的人参加业主组织的现场踏勘及标前会议，参会人员即可详细地有针对性地了解项目现场的情况，也可了解工程当地的主材尤其是地材的价格行情，这样可有效提高投标报价的准确性。

**商务人员工作总结篇三**

时间一晃而过，20\_\_年已接近尾声，内心不禁感慨万千!转眼间我在公司已有2多月了。在这2个多月的时间里面，我亲身体验到以前工作中没有的热情和团队合作精神，我也亲眼目睹了公司的蓬勃发展，从最初的寥寥十几人发展成为近百人的大家庭。首先感谢公司主管经理能给我展示才能，实现自身价格的机会，感谢这2个多月里领导给了我发展与成长的空间、勇气和信心。同时我也为我能成为公司的一份子而高兴。

一、工作中遇到的问题

1、找不到自己的类目小二，我想如果和小二搞好关系能更好的上活动和得到最新的报名资讯。

2、因为产品的原因，很多活动都上不了，只能靠钻展和直通车还有淘客和自然流量来引流，自己觉得有一些淘宝第三方的活动还是可以参加的，但可能由于品牌的原因，这些小活动都不能参加。但如果停了直通车和钻展我们的流量从哪来呢，这是我一直在考虑的问题，我们现在帮派也没有做起来，还有微博推广也没有做。

3、统一那边的物流不到位，运费和邮费都太贵，其实我们哪怕把产品价格拉高，邮费为0都会吸引很多买家，现在客人买2箱番茄汁176元，邮费就要65元。这样会有多少客人来买呢

4、美工的工作太多，有时候急需一个图片他们那边太忙。也赶不上。

5、店铺活动太少，持续性太久。要有规则的，一个月两次，然后有活动的时候要做好会员关系管理，不仅仅是发短信，还有旺旺群发等等。

二、明年的工作计划

明年，是公司高速发展的一年。公司接的项目也会越来越多。目前了解我手上的项目已经有3个。20\_\_年度目标，完成3个项目的运营推广工作。争取在3-5个月内对自己带项目，自己带团队。

正大的销售额：q1：q2：q3：q4：

统一的销售额：q1：q2：q3：q4：

20\_\_年度目标达成策略：

1、在明年的工作中，我需要注重以下几个方面的提高：公司电商保健品tp这块是龙头老大可想而知，工作压力肯定会比较大，我要学会吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业知识和实践能力，尽快的成长和进步。

2、眼光要长远，工作不是一天两天能完成的事情，要把眼光放的更长远，这样才会更少走弯路以及错路。

3、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成;

4、要提高团队合作意识，公司就是一个大家庭，加强合作才能让公司走的更远更广。

4、把握一切机会提高专业能力，在实践中不断总结，为自己更好的发展打下基础。

5、对工作精益求精，一切从用户出发，力求完美。

**商务人员工作总结篇四**

一、\_\_年工作回顾

(一)工作情况

1掌握商务助理工作职责，完成商务助理日常行政工作;及时处理办公室日常事务。

2 协助业务完成上海思源电气股份有限公司关于锡膏测厚仪和钢网清洗机招标标书拟定，以及后期送货等事宜.

3完成销售部每月报销审核，上报事宜。

4 统计好每月部门考勤上报人事工作。

5 完成每月办公室物品采购事宜。

6 做好与深圳商务、迈为商务在业务上的沟通协调工作。

(二). 知识掌握程度

产品设备知识了解较少，英语口语欠佳需强化。

有机会要对公司产品知识，市场相关情况多加了解。

管理经验不足，需加强学习。

(三). 当前部门主要问题

个人感觉 ：工作激情不够，合作机会少。 目前自己存在的原因：对自己要求不够严。没有做到公私分明，日常 处理事务带有个人感情色彩。

**商务人员工作总结篇五**

回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢!有你们的协助和理解才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，较好的完成各项工作任务。其总结如下：

一、人事管理

1、彻底完成人事管理有关文件资料，并根据公司的发展逐步完善并下发各部门;对公司及各部门下发的文件资料进行修改完善，并进行会签下发;解释并监督各部门对已下发文件的执行情况，并做进一步指导实施。

2、建立、建全、规范人事档案(新进、离职、调动、升级)管理。

3、人员招聘

(1)部门传递人员增补单。

(2)部门人员的实际需要有针对性、合理性招聘员工，以配备各岗位;通过采取一系列切实措施，如广发招聘信息、网上招聘、定点招聘等各种办法揽用工人才，卓有成效。

4、员工住宿情况。每月对员工的住宿情况进行统计，并对外宿员工的名单进行上报财务部，按公司有关规章制度给予住房补贴的发放。

5、严肃劳动纪律

(1)强考勤管理，在全公司上下协助下抓按时上、下班时间，规范考勤制度。

(2)强请(休)假制度、放行条管理，对不履行请(休)假手续或未开放行条者、擅自离岗者等，坚决予以查实并作出处理，这样即维护考勤制度的严肃性，又从另一方面激励了在岗员工的积极性，进而大大改善了公司的工作作风。

6、认真做好常规工作，包括：优秀员工、工资、晋升、调职和其它的核定审查工作;对工牌办理及补办进行核实查证办理等等各项工作。

7、人事月统计工作。每月对公司全厂各部门人数进行汇总，对新进、离职、调动人员进行备注。

8、收集信息，做好人力资源档案开发与储备，提高办公效率。

二、行政、办公室、总务

1、贯彻执行公司领导指示。做好上、下联络沟通工作，及时向领导反映情况，反馈信息;搞好各部门间相互配合，综合协调工作;对各项工作和计划的督办和检查。

2、根据领导意图，起草有关规章制度、工作计划和其他文稿。负责公司来往信函的处理及收发、登记、传阅、批示;做好公司文件的通知、审核、传递、催办、检查。加强办公文件、档案管理。在文件收发上做到下发的文件适时送达有关部门办理，为公司贯彻落实上级精神、及时完成工作任务提供了有力的保证;同时，档案管理做到井然有序，随时为公司查询服务;加强文字材料的草拟打印工作，能按规定的时间和内容要求完成。

3、协助公司领导，完善、制定公司规章制度，并执行贯彻公司规章制度。

4、加强沟通：与员工面对面解决问题，使员工工作有章可循，做到违纪有据可查，使他们了解、支持后勤工作，取得了良好的效果，并注重后勤质量的提高。

5、能很好地履行岗位职责，办事效率的提高。

6、监督、管理、检查方面：每天对公司各部门环境卫生、消防、纪律检查工作，有异常情况进行现场处理。在检查中发现的违纪、违规、等各种不良现象及时通知相关部门负责人进行处理;为公司加强管理、提高后勤服务;认真收集信息，全面、准确的了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的问题，总结工作经验，及时向公司汇报，让公司上级能全面准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出正确的决策。

7、办公物资、库存工服的管理：对公司各部门使用的办公物资进行了统计，并分类建档存入电脑中，保证了物资使用的安全;负责公司办公设施的管理和维护及维修联络。包括公司办用品采购、发放、保管、使用登记、维护工作等;并履行稽查职能，认真办理办公用品的出、入库、领用严格控制和管理。办理库存工服的出、入库交接、保管管理。

8、公司日常行政、人事、办公事务等管理工作，协助总经办处理日常工作。

9、公司总务工作，做好后勤保障。

10、公司办公、生产会议安排、记录和整理会议记要，根据需要按会议决定发文。

**商务人员工作总结篇六**

人事行政部公司的关键部门之一，对内管理水平要求不断提升，对外要应对劳动部门，安监部门、环保、技监等机关部的各项检查。

20\_\_年人事行政部工作紧紧围绕公司的经营方针，目标展开工作，紧跟公司各项工作部署，现将20\_\_年的工作作如下简要总结

一、 人事管理方面

1、根据各部门人员的实际需要，有针对性，合理地招聘员工，配备到各岗位，20\_\_年度总人数某某人，离职某某人，20\_\_年度招聘部人数某某人。

2、较好完成各部门人员的入职、离职、调岗等人事审批工作;

3、规范员工档案，对资料不齐全的作出补齐;

4、确定员工劳动合同签定人数达100%，工伤保险、社会保险办理事宜。

二、行政、后勤工作方面

1、加强保安日常纪律管理，不定期组织全体保安学习消防知识并开展实操演练、检查厂内灭火设施是否齐全;

2、对现场清洁卫生进行巡查;

3、加强食堂管理，尽量提高员工伙食质量，确保饮食卫生;

4、合理安排员工人住宿，巡查员工宿舍安全用电，卫生等情况;

20\_\_年工作尚存不足之处

1、 作为公司的综合管理部门，在对部门的管理、协调方面还有很多的欠缺，对部门工作情况，人员纪律的检查力度还不够;

2、 公司内部的监、管理(如环境、卫生等的检查)不力;

3、 缺乏对公司企业文化及工作氛围的建设;

4、 员工培训机制的待完善和加强;

5、 对外接待能力有待提高;

6、 人事工作还处于传统的劳动人事管理，应从传统的劳动人事管理逐步向现代化人力资源管理过渡;

20\_\_年工作重点将从以下几方面着手工作

1、 继续完善公司制度特别是在日常行政管理和人事管理方面加大制度建设的力度，修订和完善奖惩规定，激励机制等制度;

2、 加强培训力度，完善培训机制企业的竞争最终归于人才的竞争，目前公司各部人员的综合素质普遍有待提高，尤其是部门负责人，强化管理制度的培训，便于在实际工作的正常操作，需根据实际情况制定培训计划，使培训工作能起到切实的效果;

3、 协助各部门工作，加强与员工沟通，加强团结，迅速营造良好办公环境;

4、 加强劳动人事管理工作劳动人事管理工作实现规范化管理方面仍有待加强，提升管理水平，完善人事档案管理 ，从单纯的事务性工作向现代人力资源管理过渡;

5、 提升对外部门接待能力，避免公司蒙受损失;

6、 组织员工活动，加强企业文化建设工作，以员工对企业有良好的认同感和归属感。

人事行政部在20\_\_年度的工作表现虽不算太理想但我们会继续努力工作，加强学习，积极配合各部门工作，尽最大的努力使公司的整体形象，工作水平上升到一个新的台阶。

**商务人员工作总结篇七**

光阴似箭，岁月如梭，转眼进入某某公司已经将近一年的时间，在这一年的时间里，我从一个初出茅庐的大学生转型成为了一个职场人士，期间曾经茫然曾经执着，但为了自己最初的梦想，我一直在不断的奋斗着。

我是20\_\_年某某月某某日进入公司工作的，那时的我还没有毕业，按照领导分工主要负责人事行政方面的工作。由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部员工的大力支持，再加上自己的不断努力，能够顺利的完成领导交给的任务。在拿到毕业证书以后，受领导的错爱，提升为综合管理部主管一职，由于赵总身体原因退居二线，整个部门的担子落在我的身上。刚开始接手这个重任的我多少有些不适应，多亏了领导和同事们热情的鼓励和帮助，我才鼓起勇气在这个岗位上坚持了下来。

回想起来，在公司已经工作了将近一年。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心的投入到学习和实践中去，总的来讲，自己基本上能够胜任工作，还是称职的。虽然面对困难时曾经不知所措，虽然太累的时候想到过放弃，但是在这个集体中，在领导和同事们的关心和关爱下，这些念头也只是一闪而过，因为最初的梦想一直在引导着我，这么多关心我的人在鼓励着我，我不能放弃。下面就将20\_\_年的主要工作情况概述如下：

一、适应从学生到职员的角色转变，在不断的学习和实践中掌握工作的基本技能和知识

2月份出校门，在别人还迷茫不知所措的时候我就已经踏上了工作岗位，开始了从学生到职员的角色转变。在学校只是学过理论知识并没有切身实践过，谢谢公司领导给了我一个好的平台让我充分的施展所学。近一年来，我经常把自己放在公司的角度来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度能不能适应公司发展的需要、能不能适应完成正常工作的需要。自己刚刚毕业，相当于一切从零开始，无论从哪个角度讲都处在起步阶段，必须在工作中不断提高自己，同时在不断的学习中提高自己的能力，增强对本职工作的胜任力。

二、怀有感恩的心，用积极的心态来工作和生活

工作近一年，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。其中最重要的便是自己尚显浮躁的心态。有时候做事只求速度而忽略了质量，出现了一些数据上或文字上的错误;有时在做一件事的时候忽略了其他事情与此事的关系，造成前后矛盾或者数据不符。如果不是领导及同事们及时为我指正，恐怕到现在我也不自知而无法提高自己，谢谢这些可爱又可敬的人。经过将近一年的学习与磨练，我逐渐认识到，只有怀有一颗感恩的心，对工作感恩，对生活感恩，对生命感恩，才能体会出生活的真滋味。并且要用积极的心态来面对这一切，这样生命才会更精彩。

三、以树立良好的形象为牵引，激发部属工作热情

俗话说“喊破嗓子，不如做出样子”，作为部门主管，如果说的一套，做的又是一套，就会对部门员工造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我学会了注重自身的形象，要求员工做到的，我首先自己坚决做到，要求员工不做的，我带头不去违反。开始时，并没有注意到这方面的重要性，有时自己会忽视了自身形象的重要性，久而久之，便体会到了自己的失职。在以后的工作中，争取做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，日事日毕。

四、将理论用于实践，为公司做出薪酬和绩效方案

在总经理的安排下，由我负责公司薪酬方案和绩效方案的设计。刚刚接手这个任务，我感觉肩膀上的担子一下子加重了好多。这还是初次将学校中学到的理论用于实践中，一时间不知从何下手。多亏总经理的指导和公司所有员工的全力支持，我理清思路，收集了大量这方面的资料，由咨询了一些学长和老师，终于为公司做出了只属于我们的薪酬和绩效方案。虽然有些地方还不尽人意，但是我努力了，第一步终于迈出去了，所以心里还是很欣慰，也感谢公司的领导和同事们对我的帮助。那些不尽人意的地方我会全力以赴的把它改好，尽量做到完美。

回顾这一年，由于年纪较轻，工作方法过于简单，有些问题的处理还是不够妥当，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差很多。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在以后的工作中，我要虚心向其他同事学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务和管理水平，使自己的全面素质再有一个新的提高。并时刻关注国家出台的各种劳动方面的法律法规以及一些地方性规章制度，不断进步，争取为公司在新年度的工作中度过难关、再上新台阶贡献出自己的力量。

**商务人员工作总结篇八**

过去的一年，在省委省政府的坚强领导下，我省商务工作以科学发展观为指导，深入贯彻落实“三保一弘扬”讲话精神，积极应对金融危机挑战，努力变压力为动力，化危机为生机，变经济波动期为发展机遇期，坚定不移地扩大对外开放、坚定不移地抓产业转移对接、坚定不移地推动外贸出口和扩大消费，全省商务经济保持了良好的发展势头，招商引资逆势增长，外贸出口逆势进位，国内消费继续扩大，“走出去”步伐不断加快，口岸平台建设持续提升，较好地完成了省委、省政府交给的各项工作任务。

一、20\_\_年各项商务指标好于预期

20\_\_年全省实际利用外资40.25亿美元，增长11.68 %;利用省外资金1367.13亿元，增长24.18 %;外贸进出口总额126亿美元，其中出口73.68亿美元，同比下降4.6%;社会消费品零售总额2460亿元，增长18.5%;对外承包工程和劳务合作完成营业额7.56亿美元，增长34.4 %;境外投资中方投资总额4.11亿美元，创历史新高;全省口岸进出口货重152万吨，同比增长43.39%;进出口集装箱11万重标箱，同比增长24.69%。

二、商务工作主要亮点

(一)招商引资成果显著。一是利用外资再上新台阶。全年实际利用外资突破40亿美元，利用外资5年再翻一番，外资总量继续保持中部领先。二是大项目增多。全年新引进合同外资1000万美元以上重大外资项目94个，同比增加11个，引进省外亿元以上的重大项目351个，同比增加59 个。三是14大重点产业招商全面铺开。光伏、铜加工、led、电子信息、锂电、服务外包等重点产业相继引进了一批链式化项目，南昌市确定为全国20个服务外包示范城市之一。四是港台投资江西势头强劲。全年引进港台投资项目677家，占全省新批项目的82.3 %，实际利用港台资26.62亿美元，增长10%。五是引进跨国公司、大型央企、国内500强取得新突破。全年新引进跨国公司、央企和国内500强投资项目31个，其中，跨国公司4家，央企亿元以上工业项目19个，引进国内500强企业8家。

(二)外贸发展逆势进位。一是外贸出口总额全国位次前移2位。中部前移3位，排全国第17位、中部省份第3位。二是发展速度位次前移。由全国第8位前移到第4位，中部地区由第3位前移到第1位。三是单月出口连创历史新高。11、12月单月出口分别达9.52亿美元、10.92亿美元，比20\_\_年8月单月出口最高值高出1.12 亿美元和2.52亿美元。四是机电和高新技术产品出口比重进一步提升，出口结构进一步优化。1-11月，机电产品出口同比增长13.96%，占全省外贸出口比重25.62%，同比上升5.4个百分点;高新技术产品出口12.37亿美元，占全省外贸出口比重19.72%，同比上升0.45个百分点。五是出口主体规模进一步扩大。新发生出口实绩企业402家，新增出口8.72亿美元，占同期全省出口总额的13.9%。六是我厅和贸促会组织千家企业闯市场成绩斐然。企业参加12个国内展会、39家国外展会，组织700家企业加入电子商务平台。省贸促会获“全国贸促工作先进单位”称号。

(三)国内消费持续扩大。一是至11月底社会消费品零售总额增幅高出全国平均增幅3.6个百分点。二是家电下乡使家电销售量比上年高出66个百分点。家电下乡备案网点数、产品销售额和补贴兑付率均在全国第三批启动的19个省份中排名第三。我省“家电下乡”农户消费贷款业务被商务部称为全国农村消费信贷的创举。三是下半年开始连续多月农村消费增速高于城市。四是汽车以旧换新位列全国第三位。

(四)“走出去”步伐加快。一是全省对外承包工程和劳务合作业务合同额首次突破10亿美元。完成营业额增长34.4 %，比上一年净增近2亿美元。二是对外投资取得新突破。新批对外投资中方协议投资额4.11亿美元，将我省对外投资推向历史新高。三是对外援建工作不断发展。全年新获外援项目12个，总金额1.24亿元，援多哥农业技术示范中心项目进展顺利，在全国14个同类项目中走在前列。

(五)口岸通道和对外开放平台快速提升。一是主要出海货运通道全面打通。新增吉安至深圳、吉安至厦门、南昌至宁波3条铁海联运线路，全省铁海联运通道增至9条，我省主要出海货运通道全面打通。铁海联运货物运输成本降低了30%，货运量增长了40%。二是通关效率在全国位居前列。在中部地区率先建成江西电子口岸实体平台和门户网站，并在空港系统投入使用。三是新开通了仁川至南昌的定期包机、南昌至台北的空中直航。四是全省科技创新基地数量居全国前列。井冈山经济技术开发区和鹰潭市分别被商务部和科技部授予电子信息、新材料科技兴贸创新基地。全国科技创新基地58个我省占5个，数量全国第一。五是建立了首批7个省级区域出口基地和5个产业出口基地。

(六)争取国家资金支持创新高。全年争取到国家各类商务支持资金总额达4.11亿元。一是争取到外经贸区域发展资金、外贸保增长资金、中小企业开拓国际市场资金、外贸担保专项资金等外经贸资金1.92亿元。二是争取促进服务业发展资金、农村物流服务体系发展资金和中小商贸企业发展资金等内贸资金2.19亿元。

(七)对口援助和区域合作有序开展。一是资金援助力度更加有力。对口援疆资金三年援助规划比上批增加三分之一，援助重庆武隆县增加15%，对口支援小金县灾后重建三年援建款物13亿元，项目总数48个。二是援智工作更加扎实。对新疆援智工作一年的培训人数达到上一轮三年培训人数总和，并招收克州大学生140名。三是区域合作交流更加有效。省际间交流、参与cepa、泛珠区域合作更加紧密。

(八)服务创新力度前所未有。一是成立了“两个百人团”。在省领导的倡导下，由我厅牵头，先后成立了“百人产业招商团”和“百人服务团”，开展产业招商和对全省千家出口企业及招商项目进行一企一策帮促服务。二是建立优惠政策宣讲团。我厅联合省直有关部门组建政策宣讲团，向省内2400多家企业宣讲了国务院、商务部以及省委、省政府应对金融危机，帮助企业发展的政策措施。三是建立和完善协调磋商机制。先后建立了开放型经济调度会、重大招商引资项目用地协商机制、进出口协调推进机制、扩大开放调度会、开放型经济紧急磋商会议机制等多项协商磋商机制，定期开展调度磋商。四是充分发挥省政府驻外办事处招商引资窗口作用。直接牵线搭桥引进招商引资项目79个，总投资368.96亿元，招商引资各项指标均创历史最好水平。

(九)机构改革顺利完成。一是迅速完成了“三个到位”。按照省政府机构改革方案，我厅由原省外经贸厅、省合作办、省内贸办组建而成，在省政府批准“三定”方案4天内，我厅就实现了职能、人员、工作交接的三个一次性到位。二是快速实现了“四个对接”。机构改革到位后，迅速实现了与商务部、省直有关部门、市县商务主管部门以及企业的快速对接。

(十)商务自身建设卓有成效。一是党建工作获省直机关单位特优奖;二是在机关效能建设中，发展环境满意度测评全年综合排名全省第二，“百千万”内设机构测评综合管理类我厅对外贸易处获第一名;三是获得省直机关文明单位称号。干部队伍建设、党风廉政建设和机关作风建设取得新成效。

**商务人员工作总结篇九**

一、\*\*年工作回顾

(一)工作情况

1掌握商务助理工作职责，完成商务助理日常行政工作;及时处理办公室日常事务。

2 协助业务完成上海思源电气股份有限公司关于锡膏测厚仪和钢网清洗机招标标书拟定，以及后期送货等事宜.

3完成销售部每月报销审核，上报事宜。

4 统计好每月部门考勤上报人事工作。

5 完成每月办公室物品采购事宜。

6 做好与深圳商务、迈为商务在业务上的沟通协调工作。

(二). 知识掌握程度

产品设备知识了解较少，英语口语欠佳需强化。

有机会要对公司产品知识，市场相关情况多加了解。

管理经验不足，需加强学习。

(三). 当前部门主要问题

个人感觉 ：工作激情不够，合作机会少。 目前自己存在的原因：对自己要求不够严。没有做到公私分明，日常 处理事务带有个人感情色彩。

**商务人员工作总结篇十**

20xx年，在省委、省政府的正确领导下，全省商务系统深入贯彻落实科学发展观，紧紧抓住全面推进鄱阳湖生态经济区建设的历史机遇，围绕科学发展、进位赶超、绿色崛起目标，统筹内外，扩大规模，优化结构，转变方式，全省商务经济发展取得新的突破，社会消费品零售总额突破3000亿元，外贸进出口突破200亿美元，出口突破100亿美元，利用外资突破50亿美元，利用省外资金突破1800亿元，对外承包工程和劳务合作营业额突破10亿美元，增幅居全国前列，总量位次不断前移，为全省实现科学发展、进位赶超、绿色崛起作出了重要贡献。

一、20xx年全省商务发展情况

(一)城乡消费平稳较快增长

认真贯彻落实国家搞活流通扩大消费的各项促进政策，争取中央财政支持专项资金1.6亿元，积极实施万村千乡、农超对接、家电下乡、家电和汽车以旧换新等惠民工程，大力开展促销和展销，扩大省产品销售，全省社会消费实现了平稳较快增长。全年实现社会消费品零售总额2932.9亿元，增长19.2。累计销售家电下乡产品268.03万台，销售额63.28亿元，向农民发放财政补贴资金8.03亿元;家电以旧换新累计销售新家电16.18万台，销售额5.7亿元，旧家电回收拆解率达98.4%，居全国前列;办理汽车以旧换新补贴车辆1.37万辆，发放补贴资金2.08亿元，继续位居全国前列;建设与改造2929个标准化农家店和51个配送中心;完成首批50个农贸市场升级改造项目，带动投资4800万元;农超对接签订合同意向近2亿元;全省金秋购物消费月实现销售总额288.1亿元。生活必需品市场和成品油市场供应平稳，国有商贸企业改革稳步推进。

(二)外贸进出口强劲复苏

大力组织千家企业开拓国际市场，重点扶持机电和高新技术产品扩大出口，积极扩大技术和资源进口，优化外贸结构，深入基层和企业帮促服务，加强重点企业和重点商品调度，全省外贸发展实现了高速增长，总量和规模双双创历史新高，在全国位次进一步前移。20xx年全省进出口总额突破200亿美元，达到214.25亿美元，同比增长67.66%，总量居全国第15位，较去年前移3位。其中出口134.16亿美元，同比增长82.08%，增幅居全国第4位、中部第1位;总量超过广西、安徽、新疆，居全国第14位，较去年前移3位，居中部第2位，较去年前移1位，仅次于湖北。出口结构进一步优化，机电产品和高新技术产品出口比重分别提高5.6和1.4个百分点，服务贸易取得新进展，应对贸易摩擦和贸易救济工作取得新成效。

(三)招商引资快速增长

围绕鄱阳湖生态经济区建设和全省十大新兴战略性产业，大力承接国际和沿海产业转移，精心组织香港活动周、第五届中部博览会等重大招商活动，加强重大项目调度推进，招商引资继续保持快速增长。全年利用外资达到51亿美元，增长26.77%，现汇进资继续保持中部地区第一位;实际引进省外5000万元以上项目资金1927.41亿元，增长40.98%。新引进德国贝塔斯曼、新加坡伟创力、日本住友电工、富士康等4家世界500强企业，总数达到40家。新引进国内500强企业8家，总数达74家。鄱阳湖生态经济区成为招商引资热点，区内引进外资和省外资金增幅分别高出全省平均增幅6.5和6.7个百分点。产业招商成效显著，光伏产业、电子信息产业、锂电产业、led产业等新兴产业快速聚集，一批重大项目落户，为江西经济实现跨越发展注入了强大动力。

(四)“走出去”步伐不断加快

积极扶持省内优势企业赴境外开展资源开发、找矿探矿、对外投资和建立营销网络，企业“走出去”步伐进一步加快。

全年对外承包工程和劳务合作完成营业额11亿美元，同比增长45%，总量居全国第15位，比去年前移2位;实现对外直接投资额2.2亿美元，同比增长4倍，居全国第19位，比去年前移7位。全年新签500万美元以上对外承包的电力项目5个，合同总金额20983万美元，成为我省对外承包工程的新增长点。我省探矿企业对外直接投资额1.74亿美元，比去年全年总额增长5倍，争取到国家财政境外资源风险勘查基金1.46亿元，居全国第一位。

(五)口岸平台和通道建设取得新进展

坚持内联外通，加强与沿海口岸大通关合作，协调省内口岸相关部门联网协作，积极打造成本低、效率高的口岸综合物流体系。全省口岸累计完成进出口货运192万吨，国际集装箱13万重标箱，同比分别增长17.56%和15.65%。口岸平台和通道建设成效显著，南昌保税物流中心(b型)通过验收并封关运行;鹰潭铜拆解加工区第七类废品进口转关试点运输通道顺利开通;新开通了南昌-深圳散货拼箱口岸通道，九江港-上海港水运首发航班，增开新余-宁波铁海联运线路。

(六)区域合作全面拓展

组团参加区域性经贸合作活动8批次，进一步加强与兄弟省市区在重点领域的合作交流，深化推进在区域一体化、对口支援、招商引资、市场拓展、资源开发、人才科技等重点领域的合作。圆满完成了对口援建四川省小金县灾后恢复重建工作，累计共拨付和捐献各类款物超过13亿元。援助新疆克州和重庆武隆工作进一步加强。加强对我省驻外办事处、商会和省外驻赣商会管理指导。

(七)承办第五届中部博览会取得圆满成功

按照省委省政府和商务部的要求，以最大的热情和努力，以一流的工作和标准，举全厅之力，集全厅之智，精心筹备，严密组织，把第五届中部博览会办出了特色、办出了水平、办出了实效，办成了江西历史上空前的经贸盛会，充分展示了江西科学发展、进位赶超、绿色崛起的辉煌成就和坚强决心，受到了各级领导和来宾的广泛赞誉。本届博览会参会参展来宾总数突破3万人，我省共签约内外资项目329个，投资金额2024亿元;实现出口成交额12.01亿美元，内贸销售额29.5亿元。

(八)创优商务发展环境取得新成效

认真贯彻落实中央和省委关于开展创先争优活动的精神和省委、省政府关于创优发展环境的决定，积极开展创业服务年活动，进一步下放行政审批权，创新服务机制，千方百计为招商引资项目和外经贸企业解决实际问题，受到了基层的普遍好评。特别是在提升对外开放平台上取得了显著成效。20xx年，九江、赣州、井冈山、上饶经济开发区先后升级为国家级经济技术开发区。南昌出口加工区(b区)调整规划获国务院批准并通过封关验收;宜春被商务部批准为全国加工贸易梯度转移重点承接地。截至目前，全省已拥有6个国家经济技术开发区、3个出口加工区、5个国家科技兴贸创新基地、5个全国加工贸易梯度转移重点承接地，国家级开放平台总数居全国第4位，中西部地区第1位。

20xx年是“”时期的收官之年，“”期间，全省商务发展克服连续多年自然灾害和国际金融危机严重影响，迎难而上，进位赶超，提前完成“”发展规划目标，实现了跨越发展。社会消费品零售总额翻了一番多，年均增长18.9%，增幅居中部第一;利用外资实现翻番，年均增长15.1%，现汇进资始终保持中部第一;利用省外5000万元以上项目资金翻两番，年均增长30.5%;外贸出口年均增长38.2%，每两年翻一番，总量在全国排位五年前移了7位，在中部地区前移4位;对外承包工程完成营业额增长了4倍，年均增长38.5%，总量在全国排位前移了5位。“”期间，全省商务发展远远高于同期全省经济社会发展速度，高于全国平均水平，成为全省经济社会发展的主导动力，为全省赶超崛起作出了重要贡献。

**商务人员工作总结篇十一**

过去的一年，在省委省政府的坚强领导下，我省商务工作以科学发展观为指导，深入贯彻落实“三保一弘扬”讲话精神，积极应对金融危机挑战，努力变压力为动力，化危机为生机，变经济波动期为发展机遇期，坚定不移地扩大对外开放、坚定不移地抓产业转移对接、坚定不移地推动外贸出口和扩大消费，全省商务经济保持了良好的发展势头，招商引资逆势增长，外贸出口逆势进位，国内消费继续扩大，“走出去”步伐不断加快，口岸平台建设持续提升，较好地完成了省委、省政府交给的各项工作任务。

一、20xx年各项商务指标好于预期

20xx年全省实际利用外资40.25亿美元，增长11.68 %;利用省外资金1367.13亿元，增长24.18 %;外贸进出口总额126亿美元，其中出口73.68亿美元，同比下降4.6%;社会消费品零售总额2460亿元，增长18.5%;对外承包工程和劳务合作完成营业额7.56亿美元，增长34.4 %;境外投资中方投资总额4.11亿美元，创历史新高;全省口岸进出口货重152万吨，同比增长43.39%;进出口集装箱11万重标箱，同比增长24.69%。

二、商务工作主要亮点

(一)招商引资成果显著。一是利用外资再上新台阶。全年实际利用外资突破40亿美元，利用外资5年再翻一番，外资总量继续保持中部领先。二是大项目增多。全年新引进合同外资1000万美元以上重大外资项目94个，同比增加11个，引进省外亿元以上的重大项目351个，同比增加59 个。三是14大重点产业招商全面铺开。光伏、铜加工、led、电子信息、锂电、服务外包等重点产业相继引进了一批链式化项目，南昌市确定为全国20个服务外包示范城市之一。四是港台投资江西势头强劲。全年引进港台投资项目677家，占全省新批项目的82.3 %，实际利用港台资26.62亿美元，增长10%。五是引进跨国公司、大型央企、国内500强取得新突破。全年新引进跨国公司、央企和国内500强投资项目31个，其中，跨国公司4家，央企亿元以上工业项目19个，引进国内500强企业8家。

(二)外贸发展逆势进位。一是外贸出口总额全国位次前移2位。中部前移3位，排全国第17位、中部省份第3位。二是发展速度位次前移。由全国第8位前移到第4位，中部地区由第3位前移到第1位。三是单月出口连创历史新高。11、12月单月出口分别达9.52亿美元、10.92亿美元，比20xx年8月单月出口最高值高出1.12 亿美元和2.52亿美元。四是机电和高新技术产品出口比重进一步提升，出口结构进一步优化。1-11月，机电产品出口同比增长13.96%，占全省外贸出口比重25.62%，同比上升5.4个百分点;高新技术产品出口12.37亿美元，占全省外贸出口比重19.72%，同比上升0.45个百分点。五是出口主体规模进一步扩大。新发生出口实绩企业402家，新增出口8.72亿美元，占同期全省出口总额的13.9%。六是我厅和贸促会组织千家企业闯市场成绩斐然。企业参加12个国内展会、39家国外展会，组织700家企业加入电子商务平台。省贸促会获“全国贸促工作先进单位”称号。

(三)国内消费持续扩大。一是至11月底社会消费品零售总额增幅高出全国平均增幅3.6个百分点。二是家电下乡使家电销售量比上年高出66个百分点。家电下乡备案网点数、产品销售额和补贴兑付率均在全国第三批启动的19个省份中排名第三。我省“家电下乡”农户消费贷款业务被商务部称为全国农村消费信贷的创举。三是下半年开始连续多月农村消费增速高于城市。四是汽车以旧换新位列全国第三位。

(四)“走出去”步伐加快。一是全省对外承包工程和劳务合作业务合同额首次突破10亿美元。完成营业额增长34.4 %，比上一年净增近2亿美元。二是对外投资取得新突破。新批对外投资中方协议投资额4.11亿美元，将我省对外投资推向历史新高。三是对外援建工作不断发展。全年新获外援项目12个，总金额1.24亿元，援多哥农业技术示范中心项目进展顺利，在全国14个同类项目中走在前列。

(五)口岸通道和对外开放平台快速提升。一是主要出海货运通道全面打通。新增吉安至深圳、吉安至厦门、南昌至宁波3条铁海联运线路，全省铁海联运通道增至9条，我省主要出海货运通道全面打通。铁海联运货物运输成本降低了30%，货运量增长了40%。二是通关效率在全国位居前列。在中部地区率先建成江西电子口岸实体平台和门户网站，并在空港系统投入使用。三是新开通了仁川至南昌的定期包机、南昌至台北的空中直航。四是全省科技创新基地数量居全国前列。井冈山经济技术开发区和鹰潭市分别被商务部和科技部授予电子信息、新材料科技兴贸创新基地。全国科技创新基地58个我省占5个，数量全国第一。五是建立了首批7个省级区域出口基地和5个产业出口基地。

(六)争取国家资金支持创新高。全年争取到国家各类商务支持资金总额达4.11亿元。一是争取到外经贸区域发展资金、外贸保增长资金、中小企业开拓国际市场资金、外贸担保专项资金等外经贸资金1.92亿元。二是争取促进服务业发展资金、农村物流服务体系发展资金和中小商贸企业发展资金等内贸资金2.19亿元。

(七)对口援助和区域合作有序开展。一是资金援助力度更加有力。对口援疆资金三年援助规划比上批增加三分之一，援助重庆武隆县增加15%，对口支援小金县灾后重建三年援建款物13亿元，项目总数48个。二是援智工作更加扎实。对新疆援智工作一年的培训人数达到上一轮三年培训人数总和，并招收克州大学生140名。三是区域合作交流更加有效。省际间交流、参与cepa、泛珠区域合作更加紧密。

(八)服务创新力度前所未有。一是成立了“两个百人团”。在省领导的倡导下，由我厅牵头，先后成立了“百人产业招商团”和“百人服务团”，开展产业招商和对全省千家出口企业及招商项目进行一企一策帮促服务。二是建立优惠政策宣讲团。我厅联合省直有关部门组建政策宣讲团，向省内2400多家企业宣讲了国务院、商务部以及省委、省政府应对金融危机，帮助企业发展的政策措施。三是建立和完善协调磋商机制。先后建立了开放型经济调度会、重大招商引资项目用地协商机制、进出口协调推进机制、扩大开放调度会、开放型经济紧急磋商会议机制等多项协商磋商机制，定期开展调度磋商。四是充分发挥省政府驻外办事处招商引资窗口作用。直接牵线搭桥引进招商引资项目79个，总投资368.96亿元，招商引资各项指标均创历史最好水平。

(九)机构改革顺利完成。一是迅速完成了“三个到位”。按照省政府机构改革方案，我厅由原省外经贸厅、省合作办、省内贸办组建而成，在省政府批准“三定”方案4天内，我厅就实现了职能、人员、工作交接的三个一次性到位。二是快速实现了“四个对接”。机构改革到位后，迅速实现了与商务部、省直有关部门、市县商务主管部门以及企业的快速对接。

(十)商务自身建设卓有成效。一是党建工作获省直机关单位特优奖;二是在机关效能建设中，发展环境满意度测评全年综合排名全省第二，“百千万”内设机构测评综合管理类我厅对外贸易处获第一名;三是获得省直机关文明单位称号。干部队伍建设、党风廉政建设和机关作风建设取得新成效。

**商务人员工作总结篇十二**

我于20\_\_月某某日在某某行政中心担任人事助理一职，至今在这里工作已近一年，现将我入职以来的工作向领导汇报：

一、20\_\_要工作业绩及存在的不足

1、好人事基础工作

我首先接触的工作就是人员招聘，因为新乡招聘市场比较局限，所以我们把重点放在网络招聘上，定时在网上更新我们发布的招聘信息，并根据新乡人才市场的招聘时间，去人才市场参加现场招聘。我们根据公司各岗位入职标准进行筛选，通知其进行面试、审批、通过、录用。员工录用后我们会根据各部门的工作安排对新进员工进行入职培训，并且每次培训都会进行意见反馈，不断完善我们的培训内容。加上某某分公司对我们进行的各种培训，大大提升了员工的知识面和业务水平。

2、人事档案管理

我会按月把员工的资料整理清楚，并分析各部门员工的情况，根据公司岗位编制，按月统计出本月全公司员工数，员工的新进人数，辞职人数，需要招聘人的人员，需要签定合同的人数，每个部门的总人数，上报需转正人员，上报失职问责等。并且按照集团要求每月上报本项目的花名册，及时更新人员情况。由于刚接手人事的时候，交接工作没有做好，导致花名册人员对照不上，令郑州分公司人事专员花了好长时间才把人数对上。从那以后，让我明白了，做人事工作，不得有丝毫的马虎，因为一点点的疏忽对员工造成的损失是无法弥补的。

3、员工福利机制

我于11月份开始接手配合地产行政人事完成新乡公司社保开户及员工参保工作。由于之前从未接触过社会保险，一开始工作起来相当迷茫，有想过要放弃社保这个工作，但是我清楚必须要做好这项工作，所以经常往返于社保局和办公室之间。从对社会保险一无所知到略知一二，再到必须掌握基本的知识和流程，通过我的不懈努力，终于开通新乡社保账户，并陆续办理员工参保。接下来，需要花更多的时间去学习社会保险知识，才能更好的做好此项工作，为员工服务。

4、行政工作流程

在从事人事助理的同时，还兼做一些办公行政工作。例如日常例会的安排，协助各部门按计划进行培训，以及一些活动的组织和协调。通过这些日常的工作，不仅充实了我的工作内容，也锻炼了我的协调能力和组织能力。

有幸能参加集团组织的岗位培训，通过系统的学习，让我这个刚入门的新手如沐春风，受益匪浅。从郑某某回来后，就开始系统的整理我的工作，但是还是有不足的地方。九月份郑州监察室对我们新乡项目进行检查，针对我负责的工作提出了需要整改的地方，在监察室的指导下和同事们的配合下，我用了一个月的时间将我所作的工作规范化、系统化。

我发现只有自己先理顺了工作思路后，才能更有效、更高效的开展工作。比如说对郑州传达的文件、周计划周总结、月计划月总结、会议纪要、培训纪要等文件的存档工作。这是一项需要日积月累的工作，把每次需要签字存档的文件按其类别进行归类保存，才能保证工作的连贯性和有效性。

在过去的某某个月中，各项工作虽然取得了一些成绩，但也存在着许多不足：

由于我本身经验不足，做事常粗心大意，导致在工作中总会出些小差错，加上做事考虑的不够全面，所以我需要在以后的工作中、生活中，更加仔细、认真，才能保证减少工作中的失误。

二、20\_\_作计划

通过四个月的工作和学习，使我初步掌握了人事的岗位职责和工作内容。接下来需要花更多的时间去学习恒大的文化、精神、规章制度和管理模式。

1、进一步掌握行政人事工作流程及规范。除了按照公司时间节点高效、高质量地完成日常工作以外，还要努力提升自己工作业务水平，争取在行政人事工作方面能够独挡一面。

2、做好上传下达工作，积极配合各部门完成日常工作。深刻领会公司下发传阅文件，协助领导及各部门负责人落实文件要求。

在过去的某某个月里里，我认真总结工作中的经验及教训，继续改进工作中的不足。20\_\_我将更加努力，积极配合领导完成日常行政人事管理工作。

感谢某某给我这个能够锻炼和发挥的平台，我会不断学习，努力工作，用成绩来回报公司。

**商务人员工作总结篇十三**

20\_\_年，在省委、省政府的正确领导下，全省商务系统深入贯彻落实科学发展观，紧紧抓住全面推进鄱阳湖生态经济区建设的历史机遇，围绕科学发展、进位赶超、绿色崛起目标，统筹内外，扩大规模，优化结构，转变方式，全省商务经济发展取得新的突破，社会消费品零售总额突破3000亿元，外贸进出口突破200亿美元，出口突破100亿美元，利用外资突破50亿美元，利用省外资金突破1800亿元，对外承包工程和劳务合作营业额突破10亿美元，增幅居全国前列，总量位次不断前移，为全省实现科学发展、进位赶超、绿色崛起作出了重要贡献。

一、20\_\_年全省商务发展情况

(一)城乡消费平稳较快增长

认真贯彻落实国家搞活流通扩大消费的各项促进政策，争取中央财政支持专项资金1.6亿元，积极实施万村千乡、农超对接、家电下乡、家电和汽车以旧换新等惠民工程，大力开展促销和展销，扩大省产品销售，全省社会消费实现了平稳较快增长。全年实现社会消费品零售总额2932.9亿元，增长19.2。累计销售家电下乡产品268.03万台，销售额63.28亿元，向农民发放财政补贴资金8.03亿元;家电以旧换新累计销售新家电16.18万台，销售额5.7亿元，旧家电回收拆解率达98.4%，居全国前列;办理汽车以旧换新补贴车辆1.37万辆，发放补贴资金2.08亿元，继续位居全国前列;建设与改造2929个标准化农家店和51个配送中心;完成首批50个农贸市场升级改造项目，带动投资4800万元;农超对接签订合同意向近2亿元;全省金秋购物消费月实现销售总额288.1亿元。生活必需品市场和成品油市场供应平稳，国有商贸企业改革稳步推进。

(二)外贸进出口强劲复苏

大力组织千家企业开拓国际市场，重点扶持机电和高新技术产品扩大出口，积极扩大技术和资源进口，优化外贸结构，深入基层和企业帮促服务，加强重点企业和重点商品调度，全省外贸发展实现了高速增长，总量和规模双双创历史新高，在全国位次进一步前移。20\_\_年全省进出口总额突破200亿美元，达到214.25亿美元，同比增长67.66%，总量居全国第15位，较去年前移3位。其中出口134.16亿美元，同比增长82.08%，增幅居全国第4位、中部第1位;总量超过广西、安徽、新疆，居全国第14位，较去年前移3位，居中部第2位，较去年前移1位，仅次于湖北。出口结构进一步优化，机电产品和高新技术产品出口比重分别提高5.6和1.4个百分点，服务贸易取得新进展，应对贸易摩擦和贸易救济工作取得新成效。

(三)招商引资快速增长

围绕鄱阳湖生态经济区建设和全省十大新兴战略性产业，大力承接国际和沿海产业转移，精心组织香港活动周、第五届中部博览会等重大招商活动，加强重大项目调度推进，招商引资继续保持快速增长。全年利用外资达到51亿美元，增长26.77%，现汇进资继续保持中部地区第一位;实际引进省外5000万元以上项目资金1927.41亿元，增长40.98%。新引进德国贝塔斯曼、新加坡伟创力、日本住友电工、富士康等4家世界500强企业，总数达到40家。新引进国内500强企业8家，总数达74家。鄱阳湖生态经济区成为招商引资热点，区内引进外资和省外资金增幅分别高出全省平均增幅6.5和6.7个百分点。产业招商成效显著，光伏产业、电子信息产业、锂电产业、led产业等新兴产业快速聚集，一批重大项目落户，为江西经济实现跨越发展注入了强大动力。

(四)“走出去”步伐不断加快

积极扶持省内优势企业赴境外开展资源开发、找矿探矿、对外投资和建立营销网络，企业“走出去”步伐进一步加快。

全年对外承包工程和劳务合作完成营业额11亿美元，同比增长45%，总量居全国第15位，比去年前移2位;实现对外直接投资额2.2亿美元，同比增长4倍，居全国第19位，比去年前移7位。全年新签500万美元以上对外承包的电力项目5个，合同总金额20983万美元，成为我省对外承包工程的新增长点。我省探矿企业对外直接投资额1.74亿美元，比去年全年总额增长5倍，争取到国家财政境外资源风险勘查基金1.46亿元，居全国第一位。

(五)口岸平台和通道建设取得新进展

坚持内联外通，加强与沿海口岸大通关合作，协调省内口岸相关部门联网协作，积极打造成本低、效率高的口岸综合物流体系。全省口岸累计完成进出口货运192万吨，国际集装箱13万重标箱，同比分别增长17.56%和15.65%。口岸平台和通道建设成效显著，南昌保税物流中心(b型)通过验收并封关运行;鹰潭铜拆解加工区第七类废品进口转关试点运输通道顺利开通;新开通了南昌-深圳散货拼箱口岸通道，九江港-上海港水运首发航班，增开新余-宁波铁海联运线路。

(六)区域合作全面拓展

组团参加区域性经贸合作活动8批次，进一步加强与兄弟省市区在重点领域的合作交流，深化推进在区域一体化、对口支援、招商引资、市场拓展、资源开发、人才科技等重点领域的合作。圆满完成了对口援建四川省小金县灾后恢复重建工作，累计共拨付和捐献各类款物超过13亿元。援助新疆克州和重庆武隆工作进一步加强。加强对我省驻外办事处、商会和省外驻赣商会管理指导。

(七)承办第五届中部博览会取得圆满成功

按照省委省政府和商务部的要求，以最大的热情和努力，以一流的工作和标准，举全厅之力，集全厅之智，精心筹备，严密组织，把第五届中部博览会办出了特色、办出了水平、办出了实效，办成了江西历史上空前的经贸盛会，充分展示了江西科学发展、进位赶超、绿色崛起的辉煌成就和坚强决心，受到了各级领导和来宾的广泛赞誉。本届博览会参会参展来宾总数突破3万人，我省共签约内外资项目329个，投资金额2024亿元;实现出口成交额12.01亿美元，内贸销售额29.5亿元。

(八)创优商务发展环境取得新成效

认真贯彻落实中央和省委关于开展创先争优活动的精神和省委、省政府关于创优发展环境的决定，积极开展创业服务年活动，进一步下放行政审批权，创新服务机制，千方百计为招商引资项目和外经贸企业解决实际问题，受到了基层的普遍好评。特别是在提升对外开放平台上取得了显著成效。20\_\_年，九江、赣州、井冈山、上饶经济开发区先后升级为国家级经济技术开发区。南昌出口加工区(b区)调整规划获国务院批准并通过封关验收;宜春被商务部批准为全国加工贸易梯度转移重点承接地。截至目前，全省已拥有6个国家经济技术开发区、3个出口加工区、5个国家科技兴贸创新基地、5个全国加工贸易梯度转移重点承接地，国家级开放平台总数居全国第4位，中西部地区第1位。

20\_\_年是“十二五”时期的收官之年，“十二五”期间，全省商务发展克服连续多年自然灾害和国际金融危机严重影响，迎难而上，进位赶超，提前完成“十二五”发展规划目标，实现了跨越发展。社会消费品零售总额翻了一番多，年均增长18.9%，增幅居中部第一;利用外资实现翻番，年均增长15.1%，现汇进资始终保持中部第一;利用省外5000万元以上项目资金翻两番，年均增长30.5%;外贸出口年均增长38.2%，每两年翻一番，总量在全国排位五年前移了7位，在中部地区前移4位;对外承包工程完成营业额增长了4倍，年均增长38.5%，总量在全国排位前移了5位。“十二五”期间，全省商务发展远远高于同期全省经济社会发展速度，高于全国平均水平，成为全省经济社会发展的主导动力，为全省赶超崛起作出了重要贡献。

**商务人员工作总结篇十四**

一年时间就这样很快的结束了，回顾自己这一年以来的工作，可以说是有很多的地方值得去回忆。作为一名行政助理，我要做的工作有很多，不过我始终觉得说起来也挺小事情的，这些小事都在我不断的工作中逐渐的去解决，自己的工作能力也得到了很大的提高。社会就是这样，有很多锻炼人的地方，我相信自己可以做好，不过这些都是需要自己一直不断的努力下去，我相信自己会做好的。在领导的关心支持和同事们的热情帮助下，不断加强自身建设，努力提高自身修养，认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。总结起来，主要有以下六个方面：

一、严以律己，树立良好形象

严格遵守办公室的各项规章制度，时时处处以工作为先，大局为重，遇有紧急任务，加班加点，毫无怨言。领导下达了指令，会想方设法去完成。听从领导、服从分配，对于领导和办公室安排的每一份工作，不论大小，都高度重视，总是尽职尽责、认认真真地去完成，从不计较个人得失、打折扣、讲条件。经常自省自励，开展批评与自我批评，严格约束自己的一言一行、一举一动，树立起了办公室工作人员的良好形象。

二、加强学习，不断提高业务素质

虚心的向同事学习，经常利用网络工具和同岗位的同事交流心得，逐步的完善自我。在工作中，时时处处以领导和优秀同事为榜样，不会的就学，不懂的就问，取人之长，补己之短，始终保持了谦虚谨慎勤奋好学的积极态度，综合能力显著提高。

三、积极工作，完成各项任务

九月份有个中秋节，对于我们服务行业来讲，凡是节假日对我们的营业都有极大的冲击力。所以在节日来临之前，必须把各项工作的相关事宜一切准备妥当。按照领导的安排，认真做好各类文件、通知、打印、校对以及传达工作;全方位为领导搞好服务，常请示、勤汇报，努力做好参谋助手，为整个办公室工作有条不紊的开展发挥了积极作用。同时，经常深入基层调查研究，了解员工思想动态，为领导科学决策提供了可靠依据。

四、人事管理方面

相对来讲，我们人事工作还存在很大需要改善的地方。这一年出现了一个严重的问题就是总公司已经下文要做好留人计划方案这项工作，即“与员工谈话”，可是还没落实好，有些部门做了，可是也没按要求做，由此可见这件事并未引起管理人员的高度重视，员工思想我们都没了解好，我们谈何留人。这几个月基本上是新进与离职的人员不相上下，本月是离职人数大于新进。从这里面可以看出做了解员工思想工作的重要性。其中这工作没完成有极大方面的原因是我没做好督查工作，这是我工作失职的表现。这件事体现了我的执行力不够强，在以后的工作中我要加强这方面的能力。

五、加强注重细节工作态度，加强语言功底，消除紧张心理

文员工作，细心极其的关键。比如下一份文，我也会琢磨，可是会因为紧张让大脑产生短路，这种表现就像潘总说的一句话是缺乏运筹帷幄的处事能力，急了就乱了。不过她说这种能力也与经验有关，经历多了，自然也会有所提高的。

六、个人方面的事情

这一年我的激情感觉不是很高涨。领导吩咐做的事情，也做了，和同事们相处感觉也挺好的，觉得跟他们比以前都更熟了。可是我却发现自己在待人接物方面没有了刚开始的那种耐性，见面我也笑呵呵的，可是我自己觉得有点假了。我找过原因，可能真的是因为从学校出来工作这个过渡期做得不够好，产生了工作疲惫综合症。我总有自己还是个孩子的感觉，有很多事情是关乎到人情世故的东西，我觉得处理这些事情很累，也不懂得怎么样才能做好，真的很困惑，以致越来越没激情。

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