

最新业务年终工作总结报告

业务年终工作总结与计划(汇总七篇)

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/c20aa1f438d11f8034af89a3e9127994.html>

范文网，为你加油喝彩！

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

业务年终工作总结报告 业务年终工作总结与计划篇一

。一天就几个小时的工作时间，一晃的功夫就过去了，有时候感觉自己还是太懒，这也是上学时候养成的散漫习惯。记得我看过一部电影《当幸福来敲门》，威尔史密斯主演，我看到了自己的身影，也学到了很多，他为了多争取点打电话的时间，话筒从不放下，从不喝水，就抱这一本黄页打电话，争取和客户见面的机会，最后他成功了。这部电影我感触很多，也给了我很多动力，他工作的态度，积极奋进的精神，是我一辈子要学习的。

都说十封邮件不如一次电话，十次电话不如一次面谈。我觉得，打电话的真正目的还是为了争取见面的机会，为了更好的发展，前期的投入是值得的，但是这并不代表盲目的拜访，要跟据实际情况，计划好拜访时间，线路，使自己在得到收益最大化的基础上，减少自己的开销。

现在正值经济危机，各大船东价格拼的很厉害，而且市场很乱，因此我觉得报价的时候最好打出提前量，并不能像以前那样，以底价+利润的方式进行，我没有固定客户，只能以底价吸引对方。要知道现在是非常时期，要采用非常手段，比如平报，量大的话负报，但是尺度要掌握好，不然会有不好的影响，还要写上个较近的价格有效期，以免自己被动。

这点是由于没有实战经验所致，使得自己对这方面的认识只能停留在表面阶段，和客户谈及这方面业务时，底气总是不足，也是业务知识欠缺所造成的。新的一年，我要多向前辈请教，努力丰富自己这方面的知识。

虽然对英语的要求不算太高，但是自己在平时发邮件，和老外联系时，明显感觉自己专业英语的不足，今后的工作中，一定会提高这方面的知识。

。说实话，做个客户不容易，但是要维护要更是一件不容易的事，就我自己而言，我走的这几个客户，从来没有回头客，一是客户的原因，二是自己的原因，我要从中找原因了，我希望无论是

业务还是操作，都应该对新客户特殊对待，付出12分的维护，只有不断注入新的血液，公司才能发展壮大。

总之，xx年是我收获很大的一年，同时他也暴露了很多不足，是我工作的起点，在新的一年里，一定要戒骄戒躁，一心一意，端正自己的工作态度，丰富自己的业务知识，做好自己的本职工作，以实际行动回报公司，回报关心我的领导和同事。

希望大家喜欢货代业务主管个人年终工作总结。

业务年终工作总结报告 业务年终工作总结与计划篇二

转眼间，我的xx年 外贸 业务员生涯已经接近尾声，在新一年来临之际，回想自己一年xx年 外贸 业务员多所走过的路，所经历的事，有过喜悦，有过兴奋，有过苦恼，有过忧郁，有过怀疑，苦辣酸甜都经历了和在经历着，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。

在这xx年 外贸业务即将结束，新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过去xx年 外贸业务员工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理准备。

xx年一年来，我作为一名外贸业务员，一直负责外贸的单证及货款回收的工作。具体外贸工作如下：

- 1，制作托书，托书上注明出运港，目的港，品名，件数，毛重。
- 2，索要进仓地址(送货通知)
 - 1，根据合同制作商业发票和装箱单。
 - 2，和货代确认提单。
 - 3，到商检局做产地证。
 - 4，根据信用证要求制作所需单证。

如果可以押汇，准备押汇合同，申请书，出口合同，待银行审核 信用证 无误后办理相应的押汇手续。

核销

单使用和收回时一定要做好登记，以防丢失。要及时做单证收齐，检查是否有到期未收回的核销单和漏开的出口商业发票。

跟单是一个看似简单的工作，其实在工作中对每一个环节都必须保持仔细，仔细，再仔细的工作态度，因为如果我们在工作中出现的每一个失误都会带来非常多的麻烦和损失，例如我们在确认产地证，提单的时候出现失误，就会给公司带来一些不必要的损失，如果我们在做跟单时出现数字上的错误，那么带来的损失将是不可估量的。所以在我们今后的工作中一定要做到认真，细致。

1)在确认单证方面。我们一定要了解到单证对客户的重要性，可能在我们看来一个不起眼的错误到了我们客户那里将是一个非常的麻烦，甚至直接影响到客户的正常提货，所以也必须做到准确无误。

如：确认 提单 时需注意：出运港，目的港，客人的名称地址，通知人，发货人，件数，毛重(不要显示成了净重)，体积，逐字核对。

提单确认好后，待货物 报关 放行，装船开航后。让 货代 寄提单。需要付款买单的，先让他们开具发票，传真过来，凭传真件付款，寄单。

2)在做箱单方面。在我们得到产地证的时候我们就可以做箱单，做好以后先放好，在给客户寄单证以前每天检查几遍，这样可以非常有效的减免失误率。

3)对货款及单证，货物的跟踪。我们每发走一批货，寄走一套单证都要及时的跟踪直到收到客户的货款，才算是完成了这一票的跟踪。

跟单是一份细致的工作，由不得半点马虎，一点点的差错可能就会给公司带来较大的损失，在具体的工作过程中，作为一个新的销售跟单，我也曾犯过低级的错误，有些失误完全是可以避免的。

跟单的工作需要细心，还需要稳重，要做到这些：

一是要从基本功上多下工夫，对业务熟练掌握；

二是要主动培养自己严谨细致的习惯，无论面对什么样的事情，先要做到平心静气，不急不躁；

三是要主动的与销售经理，与各个部门的同事沟通，做到不耻下问，不懂就问，有疑问就问；

四是要有锲而不舍的精神，跟单在一开始可能是一件新奇的工作，时间长了可能会产生厌烦的情绪，这是需要避免的，无论从事什么性质的工作，都是在发挥自己的作用，只有坚持不懈才能不断进步。

我想只有这样，才能把跟单这份工作做好，才能不断的提高自己的能力，从而为更进一步的发展打下良好的基础。

业务年终工作总结报告 业务年终工作总结与计划篇三

一转眼，来了xx家具公司也快一年了。感谢公司给予我们这样一个发展的平台，感谢领导给予工作上的鼓励和督促。我为自己能成为xx家具公司的一名业务销售人员深感荣幸和自豪。我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。以下是我今年的工作总结。

业务经验不够丰富，业务员的韧性能力和业务技巧有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。我想在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养，销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

把客户进行分类，有ab等客户，我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。无论在家具销售还是家具产品生产工作知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处。

在今后的工作中，我将加倍努力，建立更多的长期业务上的合作伙伴，为公司的业务拓展事业作出自己更多的贡献！在处理日常工作和事务上，以公司利益为出发点，服从公司领导安排，为明天公司建设的更加美好而努力。我相信，我坚信，新的一年我能做的更多、更好！希望大家彼此鼓励，一起加油！

业务年终工作总结报告 业务年终工作总结与计划篇四

xx区xx幼儿园建园至今一年有余，整体业务管理从常规品质入手，从细节规范，来凸显办园理念，形成园所独特的办园氛围。盘点一学期的工作，在全体教职员工的相互支持与通力配合下，常规工作的运转井然有序，业务工作稳步提升。整体队伍显现出认真、踏实、积极主动的工作作风。

按照学年度工作安排，本学期重点完成各项工作的前期准备，应该说，在推进中有了很实际的收获，尤其在坚持上更加明显，速度、数量、质量都有了提高。

从管理层到一线教师各个岗位的新人比例都比较大，没有在一起工作的经历，人与人之间缺乏沟通与了解，团队之间的协调配合，各岗位新增人员对岗位职责与流程的熟悉，在开学初较短的一段时间内，都经历了一个自然的磨合与适应过程。但是，一致的思想方向，同样的目标追求，得当的应对策略，很快将各阶层人员调整到相互支持、互帮互助，协调配合的良性运转状态。这将为后边诸项工作的开展奠定了良好的氛围基础与人际支持。

坚持专业化发展，教师专业，以课程建设为核心，推动教育理论、专业行为及技能、专业成长三个维度的教师专业发展，在反复强化中让专业化发展首先成为大家的追求方向，在这个基础上再逐渐明确和提升。

我园在过去一年的经验基础上，对园本培训做了大幅度的调整，力求培训有针对性、适用性与可

接受性。

本学期培训工作初步具有了系统性与连续性。利用园所教师的专业特长，丰富培训内容，实现培训真正服务于教师的需求，例如园级骨干教师付xx《信息技术培训》、李xx《开展家长工作的有效措施》、保健医张xx《女性的养生与健康》等，不仅培训的内容有了拓展，也更能实际的走到教师的心中。同时因培训内容的连续与系统，也让教师对下次的培训充满期待，体现了培训的价值。从过去单一的解决教学问题，逐步过渡到关注教师的整体素养。

虽然本学期外出的培训人员较少，但是秉承三点进行培训，一是一人培训，多人受益。二是学习的内容在培训前进行梳理，学习内容主攻自己的岗位职责，副攻园所各部门工作的创意。三是定位不单单是培训学习，更多的是学而思，学习中找方法、找源头、找问题。所以在这一系列中，培训者的身份既是培训学习者，又是传播服务者，这样的效应带动的是整个团队，让专业渗透到每一件事、每一个活动中。

《指南》颁布一年多时间，我们经历了二个过程的学习，一是自学阶段，印发《指南》，提出自学要求，达到熟悉《指南》的基本结构、内容及要求，结合教育实际进行初步解读，拎出困惑。二是实践应用与针对性学习阶段，每个领域进行培训、学习、研讨。在备课、讲课、评课中，一系列用的过程，老师们才发现看似简单的《指南》其实距离掌握还很远，在构建多元主题网络活动中，我们针对大家的问题，寻找突破。采取逐渐递进的方式，带领大家从“学”走向“用”，最终实现教师理论水准与实践能力的提升。

本学期成立教师阅读小组，每月以不同的形式阅读、记录、反馈、交流。目的是教师专业阅读活动的推进，推动教师形成习惯、不仅是教师一项专业技能的提升也是传播正能量学习的一种方式。建立专门的读书交流档案，逐步推进中形成资源库。

虽然我们还远远没有真正实现常规的标准化，流程化，但在坚持常规运行、坚持从基础工作开始中，形成了一种群体意识，做什么事情都要问个究竟，步骤是什么？负责策划活动方案的人，都要给出明确的定位、任务及责任落实的人员、位置、时间、要求的详细分配，与此同时，我们也形成了将有价值的工作尽可能常规化的意识，掌握了运用制度、流程来实现常规化的具体方法，将所做的工作落到位。

本学期启动了《爱心捐助站活动》和《每天亲子共读一本书》活动，亲子共读的启动中，70-80%的家庭，都形成了非常好的亲子阅读习惯，我们希望孩子的阅读能如同喝水、吃饭、睡觉一样，是人们生活的必须，而又习以为常，让阅读以潜移默化、持续不断地方式影响着每一孩子及家庭。

（一）在主题网络构建中遇到诸多坎坷，例如主题网络的构建、主题课程的筛选等，问题的根源是否需要站在孩子的立场去思考。需要论证、实践、反思。

（二）一日常规课程流程、标准的梳理与验证，是否能辅助教师到岗位快速成长、适应。

在一次次的践行中，不同的实现路径，同一目标，使这个集体形成了一种正气，不回避问题、就事论事、执着于做好事而非成绩的取得，这种风气也影响支持着整个业务团队。一学期结束了，感谢老师们付出，也感谢大家的坚守。

xx区xx幼儿园

二〇一五年六月八日

业务年终工作总结报告 业务年终工作总结与计划篇五

1.今年由体育局主办或与有关部门联合举办了中小学生田径运动会、幼儿乒乓球比赛、中小学生乒乓球比赛、老年人门球比赛、台球比赛、“鹏程杯”钓鱼比赛、“天福杯”全国钓鱼邀请赛、中学生篮球比赛、少年围棋锦标赛、镇(办事处)机关干部乒乓球和三人制篮球比赛、“联通杯”市直机关干部运动会、“艺达杯”老年人运动会、农民健身球、中老年健身展演等大型体育比赛15次。有力地推动了基层体育活动的广泛开展。

2.加强体育骨干培训工作。对各镇办文体工作负责人、市直机关干部、社会体育指导员、晨晚练点骨干举办了4期培训班和1期知识讲座，参训人数达400多人次。先后推广了第九套广播体操和健身球等健身项目。目前我市有国家级体育指导员3人，一级社会指导员87人，二级社会体育指导员251人，三级社会体育指导员841人。他们都是活跃在各镇办和晨晚练点的骨干，带动着全市总人口47%的男女老少参加体育健身活动。

3.义务进行国民体质监测活动，指导市民科学健身。到市区、小学、一实小为部分市民及学校教职工进行体质监测，客观评价他们的身体状况，现场开据运动处方，指导市民科学健身。

20xx年市锦标赛暨第四届市运会预赛上，我市体育健儿夺得拳击团体总分第一名、金牌总数第一名;游泳金牌总分第一名;手球男、女甲组，女子乙组冠军。在省第四届百强县篮球赛赛区预赛上，我市健儿夺得团体第三名。在“体彩杯”市中小学生篮球联赛上，我市体育健儿夺得初中女子组第一名;初中骨龄男子组第一名的好成绩。

作为我省优秀的体育后备人才培训基地。体校始终践行“选好苗子、打好基础、系统训练、积极提高”的训练理念。不断强化训练竞赛工作，全面提高训练竞赛水平。在全年参加的市级比赛中，我们所取得的金牌总数和团体冠军，绝大部分都是由我们体校组队取得的。在竞技水平不断攀升的同时，坚持文化教学同步并进。20xx年，向上级输送体育后备人才67名。应届毕业生的本科上线率为75%。有11人分别考入体育学院、石油化工学院等高等院校。

积极落实“1030”惠民工程。先后为全市的147个村和基层单位送健身路径144条(套)、乒乓球台10副、篮球架4副，价值达172.8万元，进一步改善了市民的健身环境。到目前全市有体育设施的村居达600多个，体育设施覆盖率达95%以上。能容纳5000人的体育馆目前已经入装修阶段，明年将投入使用。

20xx年先后承办了“艺达杯”全国群众登山健身大会(站);“南海杯”全国沙滩排球巡回赛(站);“体彩杯”省田径冠军赛;市中小学生田径联赛。对这些赛事的举办，体育局始终做到精心筹备、周密安排、热情服务。大赛获得圆满成功，得到上级领导、社会各界和体育界同仁的一致称赞。

出资1.4万元向张家产刘家庄村赠送化肥5吨、向南海徐家庄村赠送水泥10吨;出资1.88万元资助30名贫困学生、向市特殊教育学校赠送大米15袋，面粉15袋;出资22万元为包扶村吴家滩村清理三大堆、整修山路3条、整修连村桥2座、疏通沟渠4000米、硬化路面1000米。

20xx年争取政策性资金321.6万元，超额完成年初200万的任务。20xx年1-11月份，体彩销量达到3770万元。预计本年度可实现销售3900万，比去年增加1200多万元，增幅达33%。

组织干部职工学习中央、省、市有关会议精神、体育专业知识，全面提高干部职工政治、业务素质。积极开展好创先争优、党务公开、行政审批等各项工作。开展作风建设年活动，引导机关干部干部职工坚定“信仰、信念、信心”，进一步转变作风、提升效能，更好地担负起推进体育事业科学发展、和谐发展、健康发展的重任。

业务年终工作总结报告 业务年终工作总结与计划篇六

20xx年即将结束，加入公司也有近一年的时间，从开始的不熟悉产品到现在可以独立完成一笔业务，这无疑是对自己工作中成长的肯定。同时也存在很多的不足需要去改进。希望在这篇总结中，在道出自己在工作中得与失的同时，能够在新的一年里能够继续努力学习。现将工作情况及心得总结如下：

在这几个月里，接触了又一领域的新知识，我学到了很多的东西，不仅对于业务知识的提高，产品的熟悉程度的掌握，同时对于外贸流程也有了更加深入的认识。对于一个进入外贸行业不到两年的我来说，我仍然还有很多需要继续学习的地方，在工作中不断地积累经验。做外贸就是要稳得住，而且这将会是一场持久战。

初来公司，所有的一切对我来说都是崭新的，我努力熟悉产品知识业务流程，同时也向同事虚心学习请教。他们也很热情的帮助我。从一开始销售别的工厂的产品到现在已经拥有了我们自己的工厂，并且已经开发出好几款属于自己的新产品，尤其在空气机方面投入大量精力。目前也有客户正在开发新的项目。这让我觉得我们公司有限发展的空间，同时也对自己充满希望。

在这几个月里，我积极开发客户，踏实工作，一步一个脚印，经历了对饮水设备毫无所知到有初步的了解，也经历了对知识的略知一二到现在有了一个全面的认识，更是经历了没有订单的焦急，向往订单的心切和得到订单的喜悦。这几个月里，除了运用自己所掌握的寻找客户的技巧，也充分利用公司所提供的销售平台，环球资源和阿里巴巴，虽然到现在收到的询盘不少，但是真正成单的寥寥无几，这也是我以后需要去改善的地方，将工作做到更细致化。在这段时间我成交了一些单子，每一笔业务无论大小都是对我的鼓励，在这些业务的处理中，我能够做到准确判断客户所需求产品并及时报价，耐心处理解决客户所提出的问题，对客户做到整理分类明确。向客户推荐符合客户要求的产品，并解决工作中出现的各种问题和掌握与客户沟通谈判技巧，在努力开发客户的同时，我也慢慢的在寻找自己不足的地方加以改进。其中总结为以下几点：

1、产品专业知识匮乏。

关于产品具有一定的认知，但是还不是很透彻，下一步还是要继续学习产品知识，多与工程师进行交流。

2、外贸知识欠缺。

自己对外贸行业这一领域的了解还不够，关于寻找客户的技巧与客户沟通谈判的技巧还不是很成熟。以后仍然需要多学习，时常关注外贸行情变动。学习前辈们的经验。

3、做事不够细致周全。

关于工作中遇到的问题，还有很多还想的不是很周全的地方，在汇报工作时，思路不够清晰准确。以后还需在工作中慢慢积累经验。以上问题在今后的工作中会进行反省和改进，并找出适合自

己的可行的解决方案，改正不足，取长补短，进而以最饱满的状态对待生活。

加入公司已有一段时间，伴随着公司的渐渐发展，我对公司有着个人的一些看法和建议，在此分享，希望有可取之处。

1、关于产品交期问题。

饮水设备是个很有前景的行业，很荣幸可以接触到这个行业并在这个领域里继续发展下去。但是在销售的过程中，经常出现无法按时交货等问题，导致我们处于被动的状态，希望在新的一年里，如大家所希冀的那样，都能够解决这个问题。

2、关于供应商。

我们虽然有工厂，但是同时也是贸易商，销售自己产品的同时，我们需要寻找更多的合作伙伴，但自从进入公司，公司管理库中的供应商并无多少更新，在寻找新的供应商时也是选择性较少，价格过高，希望我们采购部门应该以公司利益为主要出发点，将价格降到最低，其他供应商自然不会做亏本的生意，请不要过多考虑他们的成本问题。而且在已有的供应商中，所提供的产品信息存在些许错漏问题，除了以邮件qq等形式与供应商沟通外，紧急的事情还希望能够多打电话进行交流。争取做到当天的问题下班之前能够解决掉。

3、关于产品价格。

关于空气制水机的价格问题存在一些疑惑，因为在销售过程中，有几次出现工厂价格变动导致我们报价不准确，利润降低甚至会没有利润的情况，我们可以再次像客户进行说明调整，但是有的客户并不接受，思想汇报专题从而降低客户的好感度，希望工厂最终能够确定一个具体的价格再报给我们，尽量减少变动。

以上是我20xx年的工作总结。希望在新的一年里能够去寻找更多的客户，争取更多的订单，努力完善自己的本职工作。祝20xx年公司宏图大展！

业务年终工作总结报告 业务年终工作总结与计划篇七

20xx年，极不平凡，我xx家具厂取得了长足的发展。在总厂的正确领导下，我们齐心协力谋发展，勤勤恳恳攀高峰，可喜的是一座分厂正式运营，更可喜的是就在我厂附近。此时此刻，我们会记起过去的点点滴滴，是感动，或者是兴奋。以下，是我对本年度工作情况的总结。

质量是企业生存之本，作为管理团队的带动者，我严格跟进产品质量监督，仔细地检查产品各个环节的质量，发现问题，及时处理，对相关责任人给予处罚，让员工真正认识到质量的重要性。

我们吸取前年缺少经验的教训，定时请总厂质量部门的相关人员来交流学习，提高我们质量监督和检测方面的能力，使部门各人员都掌握多种质检技能，从而使我们在质检工作中，能及时、有效的进行判断，弥补了工作量大人力不足的缺陷，保证了部门工作的正常运转。

在每周的工作例会中，我都会积极的提出自己在工作中发现的问题和对质量要求的意见，并且在产品的每一个环节，我都力求做到了然于胸。平时，也会向其他同行和同事虚心的学习工作和管理方面的经验，借鉴好的工作方式，增强自己的责任意识，从而更好的提高自己完成工作的质量

和标准。

我严格地控制原材料、半成品、成品的检测标准，注重过程体系的监控，在产品检验工作的具体过程中，对流程的控制，主要采取全面的质量管理方式，包括工作质量，以及全面的过程管理和全员参与的方式。由于我们产品比较特殊，一旦做成成品之后才发现有质量问题，会给公司带来很大的损失，为避免此类情况的发生，在每天下午，我积极召集后工段和前工段的组长主管，一起看试装产品，共同研讨产品生产过程中可能存在的问题。

及时和一线员工进行沟通，了解他们的困难，尽可能地予以解决。在例会中，都会给他们安排一定的发言时间，共同分析问题，解决问题，这有利于公司各部门的通力合作。效果很显著，员工流失现象也得到有效控制。

继续维持生产队伍的稳定。因为员工队伍的稳定是企业开展正常生产经营活动的关键因素。重视安全生产。增强员工安全生产意识，加强员工消防知识的培训工作。进一步加大和总部的交流力度，实现高效、有序的发展。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发