

业务发展工作总结结尾共14篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/205342.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

业务发展工作总结结尾1

100多人用餐需要经常外出采购各种食品，如：肉、菜、蛋、主、副食等。由我亲自去采购的严把没有“检疫证”、“食品卫生许可证”的食品一律不采购，存放时间长的、变质变味的统统拒之门外，严防食物重毒事件的发生，切实保证每位职工的身体健康。在此期间在我食堂用餐的人员及职工无发生任何肠道疾病和食物中毒事故。

另外，我也严格财务纪律，每次采购时总是所要收拒、及时上帐，保证了经费的专款专用、不乱花乱支，每天坚持记好台帐，抱着节约的原则做到物美价廉。

由于本人水平有限，对食堂管理还不够精通，有许多工作做的不足。我会在接下来的工作中加大力度对自身的管理及素质学习等。同时，对食品的采购、物品的损耗加以控制，确保职工吃到价廉放心的食品。

总之，食堂工作正在日渐步入正常化、正规化，食堂工作人员也正在加大努力逐步形成一个爱岗、敬业、务实、奉献与合作的团队，共同为事业的发展而默默奉献。

业务发展工作总结结尾2

时间总是在不知不觉中飞逝，眨眼间已到...年中旬，回首这过去的半年，收获颇丰。13年公司业绩突飞猛进飞速发展，我经过不断向领导、同事们学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，工作和学习上取得了较明显的提高，在这13年上半年即将过去，下半年工作阶段就要开始，有很多事情需要认真的思考一下，进行总结和回顾。总结上半年工作中的经验与不足，为下一阶段工作更好的展开做好充分的准备。回首过去的6个月里，领导给了很多机会，再加上自我的努力，做了很多事情，感觉十分的充实。异常是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自我也感觉到些许的欣慰，觉得自我这一切并没有虚度。

今年公司为了能让业务员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的机会，第一季度竞赛的国家是美国、欧洲和马尔代夫;第二季度竞赛的国家是济州岛、黄山，第一季度经过不懈的努力和奋斗，也做出了明显的成绩，虽说未能争取到参加美国的名额，但也去了欧洲，并和领导一时同去。在和领导一齐的欧洲旅途当中，本人学到了很多知识，受益匪浅。如再有机会还想与领导一齐出游，和领导在一齐时时能充实自我。第二季度我去了黄山，到了黄山领悟到一句话，中国有句话：读万卷书不如行万里路，自从去了欧洲和黄山我才真正领悟到这句话的含义。以后还

请领导多设点这样的竞赛。责任心和服务精神。这是我们八区中很重要的一点，能够说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的本事上也会存在差别，我个人认要想做好这份工作。我个人认为有五点。

- 1、时间管理;
- 2、勤奋敬业;
- 3、服务;
- 4、奉献;
- 5、职责。

一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。能够说，强烈的职责感和责任心是做好工作的第一要求，也是业务员跟客户应当具备的最基本素质。学会做人做事，正是由于合作能够给双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系，在处理与相关主体的时候，需要拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩，当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助，但同时我也深刻地认识到自我在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改善。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自我。学无止境，异常是对于我们年轻人，要时刻坚持着一颗虚心上前的心。

第二、加强客户资料的整理，这点在过去的一向都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强产品和知识上的学习。这是目前我欠缺的一块儿，也是十分重要的一块知识。作为一名业务员如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好可是。第四、进一步规范自我的工作流程，加强工作的计划性，从而提高工作效率，在下半年里要严格按照规范的流程操作，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自我工作的计划性，避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自我急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自我的本事，进一步的发展和完善各方面的本事，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自我应有的贡献。总之，我要从自身的实际情景出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善各个方面的本事，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，进取进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自我最大的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自我应有的贡献。

业务发展工作总结结尾3

一年来，支公司在经理室的正确领导下，在各个部门的通力配合下，在全体员工的共同努力下，

全面完成了年度各项任务，作为xx公司的一员，我引以为豪，公司的发展壮大，离不开每一位员工的辛勤工作，接下来我将我一年的工作情况做一个简要的回顾和总结：

>一、个人发展及工作完成情况

在工作中勤于学习，刻苦钻研，积极要求进步。担任组训一职，我深知做好晨会的重要意义，为了能提高晨会质量、丰富晨会形式，我把学习放在头等地位，珍惜每次xx公司组织学习的机会，和同行探讨，强组训技能;利用一切时间加强自身学习，提高自身素质，比如阅读大量营销管理、保险知识类书籍、聆听专家讲座、登录保险相关网站收集资料、研究ppt制作等;为了保证晨会组织过程流畅，表达准确，除了内容上做足充分的准备，还要斟酌讲义，不断演练，卡时间，调整语速和表情等，每次晨会都经过深思熟虑、精心准备。

做好代理人服务工作，帮助他们填单，算保费、业务讲解、需求分析、做客户工作，同他们建立了良好关系，也为我去xx营销部工作奠定了基础。xx营销服务部挂牌营业后，我全身心地投入到基层营销工作中，‘万事开头难’营销服务部作为公司的试点，没有先前的经验可借鉴，在人员配备上也没有到位(是指签单人员在前期还没有到位)，我便独自一人跑市场、发传单、拜访客户、内勤外勤兼职干。高效、优质地完成上级下达的阶段保费任务。

加强新人培养和营销增员，对新进入营销服务部的签单人员进行一对一的培训，通过在理论和操作上系统化的学习，该签单人员已掌握了相关规定，并能熟练签单;在日常业务上或私人生活圈中，我经常和符合增员要求的人接触，挖掘准增员对象。在工作中这种敢于创新、敢打硬仗、认真负责、吃苦耐劳的精神也得到了大家的认同。

>二、存在的问题和不足

思想不够解放，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于小心谨慎，习惯依赖经验判断。不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质。管理经验还不是很丰富，管理的艺术性、技巧性还有待加强和改进。由于管理时间不长，管理能力还有些欠缺。希望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理能力，提高自己的工作水平。和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也希望能通过公司的各类活动，增加交流的机会。

>三、工作思路和展望

增强主动学习意识。工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理能力。注重团队意识和大局意识。积极工作，正确面对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设。深入了解营销人员的生活、工作、学习情况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度。

业务发展工作总结结尾4

转眼间又是一年。这一年，我继续负责xx酒xx地区市场的拓展，从默默无闻，到家喻户晓，我跟我的销售团队历经辛苦。这一年来，销售额达八百多万元，得到公司的称赞，合作伙伴关系也进一步巩固。

本年度的工作情况

一、开展市场调研，拓展市场空间。目前，酒类市场竞争激烈，我们代理的品牌在当地名不见经传。如何开拓市场，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使xxxx地老百姓对xxxx酒类家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销酒类。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌;针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

二、人性化服务。自xxxx酒类承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过xxxx酒类零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶酒类，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了xxxx啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助xxxx加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的POP招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成样板工程，xxxx啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额

达到了xxxx元。

存在的问题：

虽然在这一年，我们取得了比较不错的成绩，但仍然存在一些问题，如果不加以纠正改善，将会影响产品的销售。包括业务员的管理，后勤的配合。

一、业务员的管理比较松散，并没有有效的形成一个营销系统，有时甚至是各自为战。在以后的销售管理过程中，要根据实际情况建立有效的管理制度，带动业务员的积极性，提高工作效率。

二、后勤配合有些迟缓，往往出现单已开，货迟迟发不了去的情况，使客户信任度降低。

在即将来临的一年，要注意上一年度出现的问题，并继续发扬我们的优势，争取在明年xx酒的销售中取得更好的成绩。

业务发展工作总结结尾5

回顾当初在招聘会上应聘公司客服岗位的事就像刚发生在一模一样;不过如今的我已从懵懂的学生转变成了肩负工作职责的xx员工，对工作也由陌生变成了熟悉。

>一、下面是我这一年来的主要工作内容

1、业主收房、入注装修等手续和证件的办理以及业主资料、档案、钥匙的归档;其中交付园区共x户，办理交房手续x户，办理装修手续x户，入住业主x户;

2、接受各方面信息，包括业主、装修单位、房产公司、施工单位等信息，在做好记录的同时通知相关部门和人员进行处理，并对此过程进行跟踪，完成后进行回访;

3、函件、文件的制作、发送与归档，目前年度工作联系单发函x份，整改通知单x份;温馨提示x份;部门会议纪要x份，大件物品放行条x余份。

>二、在完成上述工作的过程中，我学到了很多，也成长了不少

1、工作中的磨砺塑造了我的性格，提升了自身的心理素质。对于我这个刚刚步入社会，工作经验不丰富的人而言，工作中不免遇到各种各样的阻碍和困难，但在各位领导和同事们的帮助下，尤其是在任主管的悉心教导下，让我遇到困难时勇于面对，敢于挑战，性格也进一步沉淀下来。记得xx与xx苑房屋交付的时候，因时间紧迫，人员较少，相关工作又较复杂;管家部全体人员连续加班一个多星期，力争在交房前把所以准备工作做充分做细致;尤其是在交付的前x日，大家每晚都加班至凌晨两三点。交房的第二天我是负责客服中心的协助工作，当我拖着疲惫的身体参与交房工作时，已有一种睁着眼睛睡觉的感觉。但当我看到从xx远道而来的xx在面对客户时从容甜美的笑容，娴熟的接待技巧时，内心竟荡起一波波涟漪;她也是加班加点的在工作，也会很累，为什么在客户面前却可以保持这么好的精神面貌和工作状态呢

通过公司领导对我们当天工作的总结，我才深刻体会到职业精神和微笑服务的真正含义。所谓职业精神就是当你在工作岗时，无论你之前有多辛苦，都应把工作做到位，尽到自己的工作职责。所谓微笑服务就是当你面对客户时，无论你高兴与否，烦恼与否，都应以工作为重，重客户为重，始终保持微笑，因为你代表的不是你个人的形象，更是公司的形象。在接下来第二天、第三天交付工作中，我由协助工作转换为正式接待工作，在加强了自身情绪的掌控的同时，尽量保持着微笑服务，顺利为好几位业主办理完成了交房手续。听到上级领导的鼓励，看着业主满意的笑容，我也无比欣慰。经历了这次交房流程也对我日后的工作起到了莫大的作用，在面对领导与同事的批评与指正时能摆正心态，积极改正;在与少数难缠的工程人员沟通时也逐步变得无所畏惧;接待礼仪、电话礼仪等礼仪工作也逐步完善;

2、工作生活中体会到了细节的重要性。细节因其“小”，往往被人所轻视，甚至被忽视，也常常使人感到繁琐，无暇顾及。在绿城的工作生活中，我深刻体会到细节疏忽不得，马虎不得;不论是拟就公文时的每一行文字，每一个标点，还是领导强调的服务做细化，卫生无死角等，都使我深刻的认识到，只有深入细节，才能从中获得回报;细节产生效益，细节带来成功;

3、工作学习中拓展了我的才能;当我把上级交付每一项工作都认真努力的完成时,换来的也是上级对我的支持与肯定。前两天刚制作完毕的圣诞、元旦园区内布置方案是我自己做的第一个方案,当方案通过主管的认可后,心中充满成功的喜悦与对工作的激xx情;至于接下来食堂宣传栏的布置还有园区标识系统和x区内的布置方案,我都会认真负责的去对待,尽我所能的把他们一项一项的做的更好。

在20xx年这全新的一年里,我要努力改正过去一年里工作中的缺点,不断提升,加强以下几个方面的工作:

- 1、加强学习物业管理的基本知识,提高客户服务技巧与心理,完善客服接待流程及礼仪;
- 2、加强文案、会务等制作能力;拓展各项工作技能,如学习photoshop、coreldraw软件的操作等;
- 3、进一步改善自己的性格,提高对工作耐心度,更加注重细节,加强工作责任心和培养工作积极性;
- 4、多与各位领导、同事们沟通学习,取长补短,提升自己各方面能力,跟上公司前进的步伐。

很幸运刚从学校毕业就可以加入xx这个可爱而优秀的团队,绿城的文化理念,管家部的工作氛围已不自觉地感染着我、推动着我;让我可以在工作中学习,在学习中成长;也确定了自己努力的方向。此时此刻,我的最大目标就是力争在新一年工作中挑战自我、超越自我,取得更大的进步!

业务发展工作总结结尾6

每天都亲自下厨房和他(她)们一起工作、沟通,对食堂工作方面的所需与不足详细了解,并对目前现状不足之处及时改进。如卫生情况:由于前段时期连续性接待了几次大型会议,使大家身心疲惫,没能够及时、彻底地将卫生打扫干净,物品的摆放也不整齐,使领导对食堂产生了脏、乱、差的不好印象。

为了及时调整好工作人员的心态改变当前状况,我亲自到厨房带头和他们一起将天花板、墙壁、灶台、蒸箱、地面、以及库房等,统统进行了一次大清扫。这次清理行之有效,厨房有了明显改观,良好的工作环境改变了领导的印象,保持下去是关键。

金秋十月是收获得季节,也是秋菜上市的时节。为了使食堂的成本降低,购买了大量的冬储菜,如:萝卜、大白菜、土豆、大葱等,并腌制了大白菜和各种咸菜。使职工在冬季也能吃到品种多样的食物。

业务发展工作总结结尾7

本年度来在厂经营工作领导的带领和帮助下,加之全科职工的鼎力协助,自己立足本职工作,恪尽职守,兢兢业业,任劳任怨,完成了今年的工作任务。现将本年度完成的业务员工作总结如下:

>一、切实落实岗位职责,认真履行本职工作

作为一名销售业务员,自己的岗位职责是:千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;努力完成销售管理办法中的各项要求;负责严格执行产品的出库手续;积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求,也是衡量职工工作好坏的标准,自己在从事业务工作以来,始终以岗位职责为行动标准,从工作中的一点一滴做起,严格按照职责中的条款要求自己的行为,几年来,在业务工作中,首先自己能从产品知识入手,在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案,其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流,分析市场情况、存在问题及应对方案,以求共同提高。在日常的事务工作中,自己在接到领导安排的任务后,积极着手,在确保工作质量的前提下按时完成任务。

>二、明确任务,主动积极,力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系,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,另一方面要积极考虑并补充完善。

>三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

>四、认真学习我厂产品及相关产品知识

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

业务发展工作总结结尾8

我在图书销售岗位上也工作了1年多，先将20__年工作总结如下，望领导指正。

进入公司以来，我对的模式以及公司模式背后的管理及文化内容深感兴趣。在见识了崔校长、李站长的超长个人魅力的同时，深感我等工作的长远意义所在。并暗自做定了将高效课堂模式推广作为自己事业主线的目标。结合当下中国传统课堂的种种弊端，深感把自己的余生用于教育事业，用于推广和应用高效课堂是非常有意义的。这一阶段，也就是我来公司的第一阶段，被我们公司、公司中学的魅力和推行高效课堂的意义深深地打动。课改势在必行！

20__年6月——8月份主要配合张兆科同志带研修班，做一些事务性具体工作。借此机会我更加深的进入到公司的课堂，研修班的报告当中。并对公司的课堂教学模式和背后的管理、理念等有了更深的了解，此时正巧遇上我公司举办的《高效课堂22条》读后感征文活动并积极投稿。承蒙领导厚爱获得三等奖。之后暑假到了，我与徐会晓、于凯丽等同志负责天卉会议的招生和跃华中学招生事宜直至8月份。我把它看成第二阶段，由惊讶与震撼走向深入了解。

20__年9月——10月新学期开始了，这学期一开始由我主带研修班，除了做好事物性工作以外我积极要求做研修班的开班报告，因为做一个教育的“思考者”与“宣讲者”一直以来是我的梦想和追求。直到现在这都是令我沾沾自喜的一份差事，“多幸福啊，一个刚毕业的毛头小孩子，就可以在台上每周给那么多来自全国的领导和老师讲解我心中的公司和我们的高效课堂。是公司给了我这样的平台，对于我的一生而言这样的机会绝对是支点性的。”我常常对自己这样说。但平台是有了，我是否已经是一个称职的“宣讲者”了吗？回答是否定的。这便是我所定义的第三阶段。尽管我在讲，我讲我心目中的公司，讲我的想法、我的“理论”。但是总是不能令自己和领导满意。原因在于我讲的并不是一线教师所迫切需要的。这期间研修班从86期也办到了90期。

20__年10月——20__年11月，91期我突然知道一线来研修的老师想要的是什么了。正巧这期研修班只有一位学员，我就把自己的想法和他交流了几次，他本人也是感觉非常好。于是我整理自己的思路，在沈黎同志的大力支持之下便有了我自己的研修班开班课件，虽然期期都有修改，但大致主体思路一直沿用至今，并受到全国各地领导、老师的好评，于是92期“我终于知道该说些什么了。”这是走下讲台我的第一句感言。其中10月18——20日出差重庆两县市。在与仁沙中学领导交流的时候我学到了很多，“当你为别人搬开绊脚石的同时可能恰恰给自己铺了路。”对此我有深深感触。在此期间与学校中层领导的关系越走越近，因为能帮助他们的地方我总是想尽一切办法，直到他们满意。这是第四阶段，我知道学员、老师们想要的是什么，并令他们满意。

20__年11月——现在，虽然我知道他们想要的是什么了，他们对于我的工作也颇为满意，期间我与学校老师和学员们的关系也是越来越融洽。但是我了解到其实许多老师把注意力局限在导学案的编制，这本无可厚非，但是他们却忽视了学生积极性调动以及课改的主体路线。而在11月20——22期间出差东莞虎门，在22日临作报告之前我突然知道我应该给我的学员们的是什么了。并当即对报告内容做了大幅修改，在场老师们的热情与初来乍到的时候有了巨大的变化。一开始可能他们以为自己付了钱，总是用挑剔的眼光看我们，但是后来就不一样了。使我深感有自己的专业与专利是多么的有价值。有了公司和公司的坚强后盾才有了我的登台机会。让我感受最深的是“发展才是最大的尊严！”“学生的积极性调动不起来，配套的管理落实不到位，导学案编出花来也是中看不中用。”这是我在96期开班报告上的原话，于是我发现更多的时候是我们把学员引入了误区。与此同时我发现，刚来公司的老师打个不恰当比喻就像我们成年人带孩子逛超市一样，他们想要的就不一定就适合他们，他们不能买二锅头回家喝。这便是第

五阶段，切入点问题：我总结了一系列公司的切入点，譬如说“小展示”、“爬黑板”、“小组建制”、“开会”。并按照实际的转化情况介绍一些一般情况下高效课堂推行路线图。这一阶段，老师们感觉也找到了回去开展工作的下手点。在此期间，公司的老师因为工作繁忙便将自己顾及不了的报告、交流交给我来打理，这是多么大的信任啊！印象最深刻的当属甘肃教育厅的那次，讲完之后在场的老师因为要考走课件，各式各样的u盘当场交给我不下三十余个。

本学年即将结束，但我们的工作还在并将继续，我看到更多的学校学习公司的困难不在学习的本身，而困难在他们的意识当中。因此改变老师乃至校长、教育部门领导的观念已成当务之急。因此下一步的报告重点要向改变传统的观念上转变。“纸上得来终觉浅，缘知此事要躬行。”走上课堂是我这一年来的夙愿，因此明年的第二个目标就是获得上课的机会并把握它。

相信公司领导的英明引领下我们将继往开来，相信每天多努力一点点我们的辉煌就会早一天到来。我们晚上睡的更晚一点，就越接近中国教育的明天！百年中国，世界中心，而四十年后的国家主人们正在坐我们的课堂里——我们中国名校共同体的高效课堂里……我责无旁贷！

业务发展工作总结结尾9

20xx年，对我来说是难忘的一年，中国移动业务销售工作总结。我来到蒲县移动公司，成为一名营业员。我深知将承担多大的工作压力和责任，营业是展示移动企业形象，体现“移动人”精神面貌与综合素质的“窗口”。如今，整整365天过去，工作紧张，却充实而幸福，紧张是这里的工作节奏，充实的是复杂的工作内容，而幸福的是我因此而拥有的一切收获。感谢蒲县移动领导给我这样的一个历练机会，感谢移动各位同仁对我工作的认可以及生活上的关怀。

营业窗口每天面对众多的客户，对每一位客户都应热情、和蔼、耐心，办理更应迅速。营业员，是企业最普通、最平凡的岗位，企业的最前沿，这就要求在与客户直接接触的过程中以真情沟通客户，热情服务。“急客户之所急，想客户之所想”是我的服务宗旨。每个员工公司形象的传达者，是企业希望与活力的象征。在我的工作中，接触过无数的客户，经历过无数次与被动的服务，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后地为客户提供服务奠定了坚实的基础。

在前台工作，接触客户多，需要协调的事情多，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾、咨询等也发挥重要作用。现在我的任务是积极拓展td固话业务。

工作中，努力学习专业技能，提高自身素质。注重把握根本，时刻提醒自己“桃李不言，下自成蹊”，以自己的实际行动来获得同事和领导的尊重和认可。一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想高度不够、专业技能不足，和有经验的同事比较还有一定差距。

在以后的工作和生活中，我必定要加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类相关产业信息，广泛吸取各种“营养”，力求把工作做得更好，树立个人的良好形象。工作压力很大，可是我们心里高兴，因为我们收获了。现在我们正努力着，并感受着其中的快乐！

业务发展工作总结结尾10

时光飞逝，旧的一年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮忙下，严格要求自我，遵守公司的规章制度，按照公司的要求，较好地完成了自我的本职工作。经过一年来的学习与工作，工作经验上有了新的长进，工作本事上有了新的提高。

作为一名业务员，其主要的工作任务归结到底就是找到客户拉到单，但这并非说说这么容易，所以在这一年来的工作中，既有成功的经历也有失败的经验。现将一年来的工作情景总结如下：

第一份单：礼品类

产品名称：鼠标垫手机袋

客户：鳄莱特公司

涉及金额：19000元

第一份单的这个客户是经过朋友介绍找到的，客户所需求的是鼠标垫和手机袋。在大部分的问题上都和客户没有很大的分歧，但最终在关键的出货时间上客户没法跟客户谈好。客户要求手机袋是要求材质为棉的并且要求彩色印刷，但彩色印刷本身时间就要求比较久，最终和客户在交货时间上没法达成一致，最终导致没和这个客户做成单，丢失一个客户。

第二份单：礼品类

产品名称：礼品太阳伞

客户：三川科技公司

涉及金额：1100元

这份单的客户也是经过朋友介绍而找到的，做礼品太阳伞的。这个单并没有遇到什么大的问题，货也按时交付给客户，质量也没什么大的问题。唯一客户不满意的地方是说伞面的字看起来太小了，看不清楚。其实这个问题并不是我们的错，这主要是因为客户要求伞面上的字的资料太多了，所以才会造成看起来字太小看不清的问题。我就这问题的原因跟客户很好的解析清楚了，并且证明我们虽然明白资料太多难印刷，但为了满足客户的要求我们还是竭尽所能的以最好的工艺去为客户印刷伞面的资料。我的解析很诚恳收到了很好的效果，最终客户谅解了这问题，这个单也所以成功。

经过这次我了解到，对于客户，我们只要坦诚相待，为客户多着想，然后保证我们产品的质量，这样在一些小误解中就比较容易协调，生意也比较好做。

业务发展工作总结结尾11

一转眼已经在公司工作了将近半年多了，在这新年之际，回想自己半年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份镇定，从容的心态。

在这半年多时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变成了一个能够独立操作业务的员工。不过话说回来，我不知道在写这份年终总结时是以一名翻译员的身份或者说是业务员的身份来进行阐述。以下是对自己在这半年多的时间里所做的事情的总结。

进入一个新的行业，任何一个人都应该熟悉该行业的知识。比如说对于音响的制作过程：模具车间（1楼）——注塑车间（1楼）——喷漆车间（3楼）——金音成品车间（3楼），音响的构成这些还是有所了解了，但是对于音响的具体内部参数至今还是不太清楚。应该在今后的日子里不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我可以说不虚度，没有浪费上班的时间。在经过时间的洗礼之后，我相信自己会做得更好，因为俗话说：只有经历才能够成长。在这个世界上完美的事情少之又少，每个人都有自己的优缺点。只有在时间的流逝中将自己的缺点慢慢的纠正过来，不断的进行总结与改进，提高自身素质。

自我剖析：从目前的状况来看，我还不是属于一名成熟的业务员，或者说我只是一个刚刚入门的业务员，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，脸皮不够厚（因为作为一名业务员，大家普遍认为就是要学会对于自己的新老客户紧追不舍），心理素质还不是很过关，还远远没有发掘出自身的潜能，个性中的一个飞跃。

在我的内心中，我一直都希望自己能够成为一名优秀的业务员，因为不管怎么说我也是学习了4年的外贸知识，掌握了一定的理论基础，而且，我喜欢这份职业，这股动力，这份信念一直都在我的心底，我渴望成为一名成功的业务员。

在这段日子中，感谢公司对我的培养，非常感谢在此期间对我的悉心指导，让我知道了自己的不足，慢慢地提高了自身的处事能力，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新年，满怀希望，努力做好自己的工作。

业务发展工作总结结尾12

本人于xx年毕业于华北电力学，所学专业为供用电工程，在xx年8月进入电力实业公司参加工作至今。在这五年中，我先后在电力实业公司的线路班、变电班、生技股从事生产一线工作。在各位领导和同事的支持和助下，自己的思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高，下面就从专业技术角度对我这五年来的工作做一次全面总结：

电力企业是一个特殊的行业，它需要职工有良好的自身能力和心理素质，因此我不断学习各种技能，努力学习和掌握电力系统运行方式及其特点，了解全地区的配电网运行情况，同时能根据各类电气设备的需要，掌握相关的电工基础、电工材料、高压工程技术专业知识，能根据现场电气设备运行情况选择最佳运行方式及经济运行方法，根据实际运行经验，正圈理电气系统的设备故障以及系统突发性事故，初步了解班组管理和生产技术管理的基本常识，进一步加强自己的业务水平。

>一、学习生产运行专业知识，提高岗位劳动技能

从xx年参加工作，领导为了让我尽快转变角色，熟悉工作环境，适应生产要求，我先后被分配至电力实业公司的线路班和变电班从事线路架设、电缆敷设、高压试验、继保及变电检修等工作。

工作伊始，我发现学校里学到的专业知识同生产实际有很大的不同和差距。为此我努力学习生产运行专业知识，努力提高自己的岗位劳动技能，在短短的一年内，我主动吸收老师傅们的工作经验，虚心向他们请教工作中的技术问题，并通过自己的努力，迅速掌握了线路和变电运行的生产程序及各种一、二次设备的规范、参数。

>二、从事施工设计和技术管理工作

xx年年底，我被分配到电力实业公司生技股，主要负责输配电线路的设计和施工，此时，正是农网改造初期，工作量十分，在时间紧任务重的形势下，我边工作边学习，很快就步入了正规。

首先跟随老师傅们勤下现场，并对照自己原有的各项知识使自己的理论知识和实践更好的结合，一方面放弃休息时间利用各种资料进行专业学习，有针对性地强化自己的专业知识储备;另一方面对自己不清楚的问题向老师傅求教，勤思、多做、苦学、牢记。利用较短的时间学会了各种线路的技术要求和参数，弄清楚各个设备的运行原理和铭牌参数，并利用配网调度图分析线路的运行情况，给自己增添了许多工作信心，丰富了自己的实践经验。我参加了庞家堡镇17个村的高低压农网改造工程，我主要负责线路的设计、施工图的绘制与修改、线路资料的整理。且丰富了公司的线路资料。我还参加了小吾营龙关110kv二回线路改造工程，线路全长公里，且部分是山区，并且是冬季施工。我主要负责线路的复测、熟悉设计图纸并与施工现场比较、计算线路的各种技术参数。经过7个月的努力终于圆满完成了工作，最后我又把工程验收资料进行整理上报监理和运行维护部门。

其次，将先进科技手段应用到实际工作中去，同时应用autocad绘制了线路走向图、相序图，交跨图。做到及时更新线路图纸资料，并将新旧图纸进行衔接、更新，使图纸资料与现场相符，与设备相符，进一步完善了线路资料，保证了数据真实性，为真正指导生产管理和逐步实现线路的状态维护奠定了基矗提高了工作效率和管理水平。

我还参加了新安规和工作票的培训。今年我又被定为线路的工作票签发人，这使我身上的担子更重了。因为工作票签发人的安全责任很，他的一点疏忽可能就会造成很严重的后果，他不仅要保证工作的必要性和安全性，还要看工作票上所填安全措施是否完备，更要保证所派工作负责人和工作班成员是否适当和充足。于是我开始勤下小现场，积极熟悉城区的各条街道名称结合配网图，了解了城区范围内的高低压线路的运行情况，认真学习《电力工业技术管理规定》、《电业安全工作规程》和《电业生产事故调查规程》，熟练填写各种工作票和措施票，并进行危险点控制与分析，为工作票的正确签发奠定了坚实的基矗。

>三、努力学习新知识，用知识武装自己

在完成好本职工作的同时，我还不断学习新知识，努力丰富自己。xx年底我参加了二级建造师的考试，并以优异的成绩取得了国家二级建造师的证书。为了更好的完成这项工作，我重新学习了各种规程、标准、施工和验收规范，按时圆满完成各项工作的同时充实了自己。

总的说来，在这几年来的电力管理工作中，自己利用所学的专业技术知识应用到生产实践中去，并取得了一些成效，具备了一定的技术工作能力，但是仍然存在着许多不足，还有待提高。在今后的工作中，自己要加强学习、克服

缺点，力争自己的专业技术水平能够不断提高。更能适应现代化电力建设的需求。

以上就是我从事生产运行工作五年多以来的专业小结。总结是为了去弊存精，一方面通过技术总结，在肯定自己工作的同时又可以看到自己的不足和缺点，在以后的生产和工作中加以改进和提高，精益求精，不断创造自身的专业技术价值，另一方面，通过这次资格评审，从另一侧面看到别人对自己的专业技术水平的评价，从而促使自己更加从严要求自己，不断提升知识水平和劳动技能水平。三人行必有我师，我坚信在日常的工作中相互学习、相互请教，自己的业务水平必定能更好。活到老，学到老，知识无限的，学习是不可停止的。在今后的工作中，我将以饱满的热情投入到本职工作之中去，更好在电力建设行业中发挥自己的技术专长，为企业创造更高的经济效益为企业、为国家做出更大的贡献。

业务发展工作总结结尾13

本人20xx年大学毕业至20xx年5月，在宁棋高速4标项目部工作。标段承担施工任务为棋盘关隧道中段正线双线1km以及720m斜井施工，工程项目结构虽然单一，但施工难度较大。斜井坡度为，斜井坡长且陡，为施工的唯一出入口，施工的重难点为如何解决安全有序的进行斜井施工以及斜井衬砌模板台车就位与防止台车施工过程中失稳下滑，斜井反坡排水等问题。20xx年5月至今在云桂铁路二标指挥部担任工程部部长，标段管段长，段内隧道15座，其中那吉隧道为全线控制性工程，长7645m，桥梁7座，其中特大桥一座，标段内重难点工程为岩溶隧道及紧临既有线施工。从宁棋四标到云桂二标，从单一隧道结构的小项目干到路桥隧综合性大项目，从现场技术员干到技术管理岗位，其间自己虚心学习，勤奋钻研，具有了一定的理论水平，积累了较丰富的实践经验，逐渐锻炼成为较成熟的施工技术管理人员，现将我5年以来的工作做如下总结：

>一、现场技术服务工作

在施工生产第一线的工作主要为现场技术指导与管理，身为学技术搞技术的生产工人，我深知技术指导对一线生产的重要性和严肃性，为了做好一份符合规范及图纸要求，并能与现场生产实际结合的技术交底，我认真学习施工图及相关规范，提前对分部分项和关键工序进行书面技术交底，并组织相关工班组进行学习。由于施工员文化程度存在较大差异，施工过程中易出现对交底理解不彻底等现场，施工过程中做好技术指导，对出现的错误不规范操作行为及时进行纠正，经过反复的监督指导让一线施工员形成规范施工意识。

>二、技术创新工作

充分将理论与实践结合，对施工中发现的难点问题进行了详细研究。在宁棋四标担任现场技术主管期间，隧道控制爆破效果差，每炮进尺短一直是一个难题，为解决该问题，收集到第一手资料，我深入开挖班，进行跟班作业，认真记录掌子面围岩情况，详细统计每开挖

断面炮孔布置以及数量，周边眼间距、深度，掏槽眼数量、掏槽角度、孔底间距，炮孔装药结构、装药量等基础数据，将收集数据进行整理和理论分析，从理论上找到解决问题的办法后，再向有经验老爆破员取经，经过反复试验，最终提高了单次爆破的开挖进尺，并很好的控制了超欠挖量。爆破作为隧道施工的重要工序，对隧道施工整体安全、质量以及工程成本控制起到了至关重要的作用。具体施工过程中，受隧道所处岩层、隧道结构断面、爆破材料、钻爆工人技术等因素的影响，爆破方案都有所不同。为继续深入的进行隧道控制爆破技术研究，我项目部将控制爆破技术作为年度QC课题，有了前面在爆破方面的大量基础理论知识以及现场原始资料的积累研究，在公司举行的QC成果评比中获得优秀成果奖。

棋盘关隧道斜井的实际作用为通风排风通道，在施工过程中遇到了两个难题，首先是斜井中间设一道中隔墙将隧道断面分为通风道与排烟通道，斜井井底与上下行线分别通过两通风排烟横通道连接，结构体系十分复杂，施工难度极高。其次是斜井坡度太大，自行式衬砌台车自重达100吨以上，在坡度上无法移动，模板台车就位与防止台车施工过程中失稳下滑是斜井施工重难点。当时作为现场的主管，对我来说以上两个问题都是新的课题，如何找到突破口。正式施工之前，我查阅了大量施工资料，由于施工环境的特殊性，根本找不到可以借鉴的类似施工方案。通过与现场技术人员以及项目领导的反复讨论研究，最后确定了斜井斜井井底结构体系转换处横通道与正线、横通道与斜井立体交叉口混凝土浇筑采用衬砌台车与拼装小模板配合施工的方法。正线与斜井施工均采用整体模板浇筑，立体交叉口与正线、斜井交叉段整体一次浇筑完成；斜井衬砌施工，为保证混凝土结构密实，必须采用从下往上的顺序进行施工，但在坡度上，衬砌台车无法移动就位，且在施工过程中随时有下滑的可能性，安全风险极大。衬砌台车的移动就位必须借助外力，最后经过经济合理性比选最后确定了采用两套手动倒链同步往前拉动台车，在原台车四个走行轮下方与前进方向相反方向设置锁轨装置，及实现了台车移动就位同时保证了施工安全。

>三、工程变更设计管理

通过几年的工作经验积累，我个人将变更分为提前预知性和过程发生性两种。许多工程变更工作都具有相识性，为提高变更设计的时效性，避免产生废弃工程等现象，工程进场即要详细核对每个结构物的结构尺寸，结果物所处现场的工程地质情况等，通过前期的调查分析，列出可能变更点清单。通过分析工程变更费用增减、对工期影响情况，提前做好变更设计方案。20xx年到云桂二标后，立即组织了对全线工程进行勘察，从标段起点对所有结构物进行逐点现场核对。通过核查，清理出可取消涵洞结构3座，需新增加涵洞1座，那吉隧道出口明暗交界位置需进行调整，东隆二号隧道易改暗挖为明挖，山营双线大桥跨324国道现浇梁挂篮施工改满堂支架法等二十多项可能存在的变更项目。目前多项变更设计已经申报完毕，对现场施工的快速推进起到了积极的作用，同时也为项目创造了可观的效益。施工过程中应详细记录工程动态施工情况，尤其是对于施工图设计不符的情况及时与领导以及现场监理工程师沟通，做好现场影像资料的收集。所有收集的原始资料必须由现场监理签字确定，防止工程现场隐蔽后无法核实情况的发生，如，在宁棋项目施工过程中隧道涌水量超出设计，隧道均为反坡排水，我部根据原设计涌水量配备的抽水设备远远不能满足施工要求，经常出现应积水停工现场，监理及业主多次到现场均没能形成处理意见。施工过程中每次出现的突水现象我都做了详细记录，掌子面围岩情况、突水持续时间、定时观测水位上涨值、造成停工时间、现场施工人员设备窝工情况等，以上原始资料均由现场监理工程师签字确认，尤其是比较直观的影响资料，要求监理工程师手持里程时间牌站在事故地点留下照片。工程后期，宁棋四标项目部依据这些原始资料对业主提出索赔，为单位挽回大量经济损失。

>四、现场施工组织管理

施工现场技术与管理的相辅相成，只有掌握了过硬的技术本领才能实现有力高效的管理。对技术工作的执着认真，同时让我在施工一线交到了很多朋友，从施工队长到一线工人，他们是我老师也是我朋友，良好的人际环境为后来的现场施工管理工作提供很好的基础。宁棋4标项目后期进行了管理结构模式调整，由原架子队施工管理模式调整为项目部自带队伍进行施工，同时我也从技术管理走上了现场综合性管理的岗位，从现场工人吃饭问题到工程总体施工部署、材料物质计划、对外协调等都得过问。为提高管理效率，首先针对现场实际情况制定了详细的管理制度，明确各工班组各职能部门之间的关系，做到每件事情有人管，有直接负责人。每天晚上召集主要负责人对当天处的问题进行研究解决，对第二天的工作任务进行详细安排。现场施工模式以及自己工作职能调整后，我克服了人员少事情多等困难，积极开展工作，很好地组织协调了现场施工，得到了项目领导的好评。

>五、加强学习增强业务能力

云桂二标为路桥隧综合性施工项目，毕业后一直从事隧道施工，路桥方面施工经验缺乏。为在最短的时间内掌握路桥现场施工经验，抽时间到现场学习，向有经验的工程师以及现场施工人员请教，目前已经熟练掌握了路桥现场施工技术。前期在担任工程部负责人期间经常组织专业知识培训交流，为云桂二标隧道工程15座，而工程部技术人员中有隧道施工经验仅有3个，针对现场技术管理人员经验不足，设计理论知识困乏等问题，组织常态化业务学习培训，培训内容包括现场观摩和理论学习考试。将技术知识的掌握运用能力作为衡量工作能力的的一个标准，在标段内形成，从工作中学习，从学习中提高工作质量的思想。目前我标段已开工隧道工点10个，通过培训学习，各工点技术人员均能胜任自己的工作岗位。

几年来，我在工作中任劳任怨，认真做好自己的本职工作，积极参与项目的各项活动。在以后的工作中我还将不断地努力学习，提高自己的知识水平和业务能力，勤奋工作，不断进取，争取为公司发展作出更大的贡献。

业务发展工作总结结尾14

一年来，在公司的正确领导下，较好地完成了各项工作任务，在业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。下面就一年来做的主要工作做简要总结。

>一、狠抓业务发展取得了明显成效

业务计划能否落实，关键在推动。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力提高的关键。一年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，一年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信的人，也正因为如此，在业务员当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

>二、抓住队伍管理不放松

队伍管理工作是个人业务工作的又一项中心工作之一。领导曾经指出：抓队伍就是抓业务。一年来在队伍管理问题上煞费了心思。各级公司根据各自存在的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“基本法”办事，使营销团队的管理走上制度化。队伍稳定不能一味迁就姑息，一方面正确引导，下发了业务员行为操守和违规违纪处罚办法；一方面又对于不良行为坚决进行处理。

对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了“讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收”的应对策略，起到一定的稳定作用。后来一些人到同业公司一段时间后又想回来，根据形势变化又提出“可以接收”，对极个别人坚持拒收。这样有张有弛、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。一年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上的业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的'公司形象。

>三、不足之处

工作中我还有不少不足之处，比如考虑问题不够深入细致，深入基层不够，加之一年来有一半的时间在外，和同志们沟通交流时间少等。另一方面我自己也要不断的加以改进。面对日益激烈的市场形势，队伍管理、业务发展任务十分艰巨，愿和同志们共同努力，把我系统的全面建设推向更高层次。

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发