# 企业业务流程的总结

来源：网友投稿 作者：尘埃落定 更新时间：2024-06-29

*最新企业业务流程的总结5篇时间过得飞快，一年的工作又将告一段落。经过过去一年的努力，我们已然有了很大的进步，感觉我们很有必要对自己的工作做一下总结。但是年终总结要写什么内容才能让人眼前一亮呢？以下是小编整理的企业业务流程的总结，欢迎大家借鉴...*

最新企业业务流程的总结5篇

时间过得飞快，一年的工作又将告一段落。经过过去一年的努力，我们已然有了很大的进步，感觉我们很有必要对自己的工作做一下总结。但是年终总结要写什么内容才能让人眼前一亮呢？以下是小编整理的企业业务流程的总结，欢迎大家借鉴与参考!

**企业业务流程的总结（精选篇1）**

20\_\_年很快就过去了，回顾20\_\_，想总结的很多。俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上（每件4万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4。8万元以上代理费（每月不低于1。2万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省商标》，承办费用达7。5万元以上。做驰名商标与商标业务开发的.同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20\_\_年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20\_\_年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

**企业业务流程的总结（精选篇2）**

20\_\_年以来，我公司在市委、市政府的关心支持和市住建局的领导下，全体同志齐心协力、脚踏实地，紧紧围绕公司发展这个中心，以加快我市城市建设发展为己任，拓展思路、锐意进取,为我市城市建设和经济发展做出了积极贡献。

按照年初制定的工作计划，我公司积极开展、落实工作。具体是：

一、广告

1、圆满完成第八期户外广告经营权拍卖工作。

经过一段时期对开源大道东段、解放大道、乐山大道、文明大道等路段进行的基础资料资源调查、摸底，积极协调和配合相关部门清理及整合到期广告资源，并精心组织于20\_\_年10月28日进行了公开拍卖，拍卖成交金额为2401.1万元，圆满完成该项工作。

2、完成城区内靖宇广场及新建游园户外广告设施设计方案。为进一步宣传我市精神文明建设，根据政府要求，对城区内现在广告、公园、游园设置户外广告设施，并发布公益广告，我公司组织人员对各现场进行实地考察，并根据现场情况设计户外广告设计方案，目前该方案已经上报。

3、完成了城区支干道户外广告经营权拍卖前期调查工作及对城区内现在户外广告塔基本情况进行调查摸底。

二、弱电

（1）、为了合理有序地开发利用城市地下空间资源，规范我市中心城区地下弱电管网的建设管理和运营，根据我市驻政办【20\_\_】1号文精神，结合我市实际，我公司组织人员配合住建局，参与起草了《驻马店市中心城区弱电管网建设管理和运营实施细则办法》（征求意见稿）；并根据我市中心城区弱电管网分布现状，组织人员与市政设计处积极配合，共同绘制出《驻马店市中心城区弱电管网分布平面位置图》。

（2）、根据我市驻政办【20\_\_】1号文精神要求，为进一步推进我市弱电管网运营管理工作，保障新建道路弱电入地改造工作顺利进行，20\_\_年3月至6月，我公司组织人员摸排巡查财政已建及新建道路总长23580米，弱电管网管线总长144736米。共完成对驿城大道、东源路、蔡州路、前进路、工业二路、汝河大道、滨河北路、纬一支路、纬七路等14条道路弱电管线现况摸底，并针对验收工作中出现的问题进行讨论，并撰写《汝河大道（驿城大道——白桥路）弱电管网验收情况问题总结》和《对弱电管网建设的几点意见和要求》上报住建局。为下一步工作决策提供依据。

（3）、20\_\_年7月26日，我公司弱电部配合住建局办公室，向驿城区人民政府、经济开发区、产业集聚区管委会，中国联通驻马店分公司等17家单位送达关于《驻马店市中心城区弱电管网建设管理和运营实施细则办法》（征求意见稿），并及时收集反馈意见，为下一步市政府召开弱电管网协调会做好铺垫工作。

三、财务

（1）进一步规范公司的财务收支行为，提高会计信息资料，完善财务制度，从而逐步提高会计信息的质量，为领导决策和管理者进行财务分析提供可靠、有用的信息。

（2）对20\_\_年城市基础设施建设项目的融资工作进行前期准备工作。

四、开拓创新

城投公司根据社会发展及经济形势发展，在做好本职工作的同时，根据公司现实情况，结合借鉴其他地市城投公司的经验，在确保国有资产保值增值的情况下，采取股份制，合作及代理等运营模式上报董事会批准，成立二级运营公司，即为公司拓展了业务也增加了员工的就业岗位。天中川豫汽车贸易有限公司于20\_\_年6月29日正式挂牌开业；同时驻马店市天中太阳能光热工程有限公司也于20\_\_年11月份成功注册。这即是城投公司自主创新、拓展经营成立的独立核算、自负盈亏的二级分公司，也以此带动城投公司现有人员创新、创效、与时俱进的团队合作精神，更为城投公司的今后发展，运营奠定了基础。

五、明年工作计划

（1）广告：

1、协调和配合相关部门做好20\_\_年户外广告经营权到期的道路广告的清理、准备工作和城区支干道路广告经营权的调查摸底和拍卖工作。

2、做好游园广告经营权拍卖准备工作。

在明年的工作中，对市区内新建及已建成的游园进行摸底调查，对每个游园的广告牌定位及广告形式进行确认，提高游园内广告牌档次，分期分批对游园的广告经营权进行拍卖。

在市中心城区的靖宇广场也将正式交付使用，该广场由于位置城市中心区，地位繁华商业街区，广告商业价值潜力巨大，要集中一切力量对该广场的广场牌形式广告牌的安装地点进行调研、考察，争取在该游园内发布的户外广告成为驻马店的精品广告范本。以此推动广告经营业务从无形资产到有形资产的工作向前迈进和提升。

（2）弱电：

1、根据驻政办【20\_\_】1号文精神，积极配合住建局做好我市弱电管网协调会议的筹备工作，争取市政府关于弱电管网协调会的尽快召开，争取《驻马店市中心城区弱电管网建设管理和运营实施细则办法》尽快出台；结合市住建局、规划局20\_\_年的市政道路建设规划细则，做好我市地下弱电管网道路敷设总体年度规划。

2、针对我市道路弱电管网管理监督缺失，各通信运营单位私自偷穿、乱穿线缆现象屡禁不止，组织成立弱电管网巡线班，分时间周期，路段分包到人，实施责任追究制，杜绝私自穿线，为弱电管网的运营管理营造良好环境。

3、组织人员参与弱电管网施工建设，积极学习施工建设所需各项业务技能知识，通过网络、传媒等手段，联络管网建设所需建材和器材的供应商，寻求质优价廉的产品供应厂商，为下一步开展弱电管网施工建设做好准备工作。

4、做好我市地下弱电管网道路敷设总体规划。组织人员积极与移动、联通、电信、广电局等有关单位联系，获取各运营单位对弱电管网的基本需求，组织人员积极寻找市中心城区居民集中、管网需求量大的中小路段，采取分割分段，有效稳步滚动的开展弱电管网施工建设。

（3）多种经营

1、在做好公司现有工作的同时，加强二级公司的经营管理，使公司能良好、有序的发展，更好的实现自我盈利，带动总公司发展。

2、坚持多元化发展道路，抓好老业务，开展新业务，积极寻找合适的合作伙伴，形成城投公司自身的产业链，让公司实现自我造血循环发展。

3、加强人才的发现、引进和培训，做好一切准备，在机遇到来之际，抓住机遇，一步一个脚印，踏踏实实向前走。

城投公司在董事会和经理班子英明、正确的领导下，在公司各部门员工的团结奋斗，不懈努力下，正在以崭新的面貌、良好的状态、扎实的作风，逐步走向正规、健康的发展道路。

**企业业务流程的总结（精选篇3）**

今年上半年，我们在市委、市政府的正确领导下，坚持以---为统揽，突出重点，强化措施，务真求实，开拓创新，取得了初步成效。

一、工作成绩

1、项目融资。争取贷款1.46亿元，其中:以江家河拆迁安置房建设、东湖水环境综合治理项目争取国家开发银行贷款9600万元，以天横路改扩建项目争取农业银行贷款5000万元。

2、基础设施建设。完成投资3800万元，按计划推进了污水处理工程和江家河安置小区建设，建设新建工程6个、续建项目5个。

3、土地收储经营。共收购储备土地10宗，面积277.4亩。公开出让土地3宗，面积57.53亩，实现土地出让收入1152万元。

4、资产经营工作。完成一期公交站牌、候车亭和路牌的安装。实现经营性收入23万元，与去年同比增长90%。

（一）抢抓机遇，强化措施，项目融资有大手笔

20\_\_年国家宏观经济调控政策由稳健转向积极，财政政策从紧缩向适度宽松转变，这为城建项目融资带来难得的机遇。我们紧紧围绕年度融资目标，利用自身优势，加强与国家开发银行、农业银行等金融机构的沟通与衔接，主动掌握融资信息和动态，积极启动新一轮融资申报工作，争取城建项目贷款1.46亿元，项目融资实现了开门红，为城市发展提供了稳定的资金来源。同时，公司继续策划和申报了一批项目，目前已落实了项目的规划、可研、用地和环评等前期工作，申贷规模将达到3.1亿元。

（二）精心组织，适度运营，土地经营有大动作

1、全面加快制度建设。根据人大决议提出的债地相符、专地专管、专款专还的原则，全面建立控制性储备土地制度。建立了管理台账，编制了宗地图，建立了联系会议制度。同时，公司出台了《土地收购价格核定暂行办法》和《经营性土地出让资金管理流程》，使土地经营工作逐步步入规范化、制度化轨道。

2、适度开展土地收储。上半年，我们把城市经营特别是土地收储经营作为当前的主要工作，通过土地征用、贷币收购、预约收购（即协议收购或合同收购）等储备方式，完成了水表厂、纺织机械厂、贤城宾馆等9宗的收购储备工作。根据市政府安排，积极参与商贸公司、供销整体改制中的资产清理评估工作，优质资产由城投整体收储。同时，抓好旧城改造，积极做好陆羽宾馆、粮食局吉兴饲料公司等土地的规划、征地、评估、拆迁、腾迁、安置等工作。及时为森林公园，全家福调味厂征用土地140.11亩，完成全市7个加油站、加汽站点的选址、规划、征地、评估、搬迁等前期工作。

3、稳步推进土地供应。完成了金属回收公司、市委办公室、三添食品等3宗土地的公开处置工作。委托汉海拍卖公司对仙北住宅小区、陆羽宾馆、天门宾馆等三宗土地在深圳地博会上进行了推介，拟近期公开出让。竟陵预制厂、粮食车队等2宗土地虽有买家摘牌，但由于成交价款无法按期到账，拟近期重新组织出让。

4、加强存量资产经营。通过BOT模式加快城区公汽站牌、候车亭建设，目前第一期工程基本完成，完成公汽候车亭13个、公汽站牌75块、路牌31块，第二期工程计划完成公汽小站牌44块，预计8月建成使用。通过市场化运作方式，盘活城市道路广告特许经营权。上半年，有偿出让钟惺大道、汇侨大道等6条道路的广告经营权，实现广告收入5万多元。进一步完善经营性资产管理程序和工作流程，明确责任，建立台账，定期督查，促进资产保值增值，实现资产租赁收入近18万元。

（三）科学调度，统筹兼顾，工程建设有大进展

今年城投公司的建设任务非常艰巨，项目数量多、工期时间紧、标准要求高，压力很大。我们充分调动员工的积极性和主动性，强力推进施工进度，工程建设较为顺利。

1、污水处理厂建设扎实推进。市污水处理工程是我市十一五规划重点项目。整个项目由污水处理厂、中途污水提升泵站、污水管网收集系统三个部分组成。总投资17834万元，采取BOT模式由北京桑德环保集团有限公司投资建设。目前，污水处理工程前期工作已基本完成，污水管网四条主管线(竟东路、状元路、钟惺大道、杨家新沟)的征地拆迁工作全部启动，工程《技术标书》和《商务标书》已经发售，项目招投标正在进行。工程计划7月正式动工建设。

2、江家河拆迁安置小区建设全面铺开。工程总建筑面积20.31万平方米，总投资7000元。一期工程于2月底正式开工建设，工程共19栋，建筑面积约7.7万平方米，目前主体工程已完成3层以上，完成投资2200万元，工程计划10月下旬竣工交房。二期工程总建筑面积2.62万平方米，现已完成规划设计和户型方案设计，工程计划7月5日前进场施工。

3、基础设施工程逐步展开。20\_\_年新建基础设施项目6个，总投资8670万元。目前，已完成投资150万元，天仙公路排水工程按期完成，西湖路（钟惺大道-河山支渠）桥梁道路、水厂路道排水工程全面启动。西湖路（创业大道-天仙公路）桥梁道路，天横路改造工程前期工作基本完成。金天路、汉北路南延、创业大道西延绿化、路灯工程等将抢抓绿化和施工季节按计划实施。同时，积极加快续建工程建设，完成投资1500万元，汉北路南延进入混凝土面层施工，天横路张家沟桥开始成桥铺装，西寺桥完成承台、桩基础和部分拱圈建设。金天路主体已全部完工，现正在完善雨水井和站石。创业大道西延道路将根据拆迁进度建设。

（四）加强管理，规范行为，整体形象有大改善

作为政府对外投融资平台，城投的社会关注度与日俱增。公司立足于向内挖潜，全面强化内部管理，促进了工作作风的整体提升。

1、强化项目管理，把好投资效益关。继续认真执行严格执行建设项目投资八项管理制度，进一步加大对项目监管的深度和力度，重点把好招投标关、合同签定关和资金支付关，从源头上搞好控制管理，切实保证质量、进度和成本目标。一要加强项目管理，认真制定建设计划，严格控制项目投资。二要加强资金管理，严格执行逐笔申报、凭证拨付、用款直达、跟踪管理专款专用制度和五制资金使用管理程序，切实做到专款专用，高效使用，对项目外的资金不安排、不支付，杜绝挤占、挪用或改变资金性质的情况发生，最大限度地发挥资金效能。三是加强决算管理，对已完工的项目要按制度要求及时搞好决算和结算。四是加强合同管理，对已签定的合同严格执行，按进度付款，严禁超合同付款。同时，加强了对工程监管人员的管理，切实负起责任，充分发挥工程和资金监管的作用。

2、强化绩效考评，把好奖惩激励关。将内设机构由原来的六部调整为六部一办，层层签订绩效考核责任状，做到责任主体明确、工作标准明确、完成时限明确，奖优罚劣，奖勤罚懒，彻底打破平均主义和干多干少一个样，干好干坏一个样的一系列问题，确保绩效评估结果的准确性、公正性、有效性。

3、强化费用控制，把好财务审批关。坚持量入为出，统筹兼顾，保证重点，收支平衡原则，狠抓集中核算、成本管理、内部控制，实行计划管理，总额控制，做到支出有预算、开支有标准，审批有程序。同时，建立和引入了外部监督、检查机制，随时接受财政、物价、审计等部门和国家开发银行指定会计事务所的检查和审计。

（五）提升素质，改进作风，队伍建设有大提升

上半年，我们坚持以学习实践---活动和作风建设年、能力建设年为契机，以建设一支团结奋进的党员队伍，健全一套全面覆盖的管理制度，建造一个和谐宽松的工作环境为目标，坚持规定动作不能少，自选动作有特色，切实转变思想观念、发展方式和工作作风。

1、加强团结，提升班子的凝聚力。坚持政治理论集中学习制度和中心组学习制度，做到理论学习的制度化、经常化。坚持民主集中制原则，坚持和完善集体领导和个人分工相结合的制度。加强党风廉政建设，不断完善制度建设，强化监督约束机制，积极推进反腐倡廉工作，努力把领导班子建设成为勤政廉政、高效务实、团结和谐的坚强领导集体。

2、加强学习，提升员工的战斗力。在学习实践---活动中，结合实际确立了打造创新型融资平台，促进科学可持续发展活动主题，做到了四个确保。一是确保学习时间。建立完善星期五学习制度，制定了周密细致的学习日程和计划，统一时间，统一地点，统一人员集中开展学习，党组理论学习中心组集中学习达到了4个半天，党员干部集中学习达到了6次；二是确保学习容量。认真组织学习了别书记、张市长在全市学习实践活动动员大会上的讲话、党的十七届三---精神、两本书以及关于科学发展的重要文件和领导讲话，继续开展了以八破八立为主要内容的解放思想大讨论活动，理论联系实际开展交流讨论，及时发放了学习资料，开办了学习园地；三是确保学习质量。要求人人有学习笔记、人人有学习心得，领导干部带头参加集中学习，带头写心得，带头谈体会，带头辅导，带头参加推进二次创业，实现科学跨越主题征文和演讲活动；四是确保参学率。落实了学习考勤签到制度，按时点名签到，并将学习对象由党员干部向普通员工延伸，保证了参学率达到100%。

3、加强党建，提升党员的感召力。抓好党支部建设，定期开展组织生活，强化党员参与管理的民主意识、监督意识和主人翁责任感。加强对入党积极分子和预备党员的培养、教育、考察和管理工作，按规定程序拟定发展2名预备党员，为党组织注入新鲜血液和活力。加强对机关党员干部党风廉政教育，组织党员观看党风廉政宣传教育片2次。

4、严肃纪律，提升工作的执行力。按照有权必有责、权责相一致的要求，进一步完善公司工作规则，狠抓制度的空白点和薄弱环节，做到用制度管人，用制度管事。建立了督查通报机制，编发了城投工作督查简报，对工作动态每月采用简报的形式进行通报。严格执行工作列会制度，每月及时反馈工作进度和存在的问题。针对作风方面的苗头性、倾向性问题，推行了统一着装，挂牌上岗，严格执行首问责任制和责任追究制，梳理完善了管理规定，出台了十条禁令，切实用纪律和规章规范行为。为了提高工作效率，降低行政成本，公司开通了员工局域网，实现公务活动网络互通，材料传递时间由半天缩减为不足1分钟，解决了文件、通知等分发速度慢、费用高等问题，初步实现了无纸化办公。

5、加强宣传，提升公司的影响力。一是抓宣传。在大黄页、湖北发展论坛等多种媒介上开展全方位、多视角、宽领域的企业形象宣传，全面提升公司知名度和影响度。二是抓活动。组织参与了天翼杯全市乒乓球大赛等丰富多彩的文娱活动，增进了队伍的和谐和团结、丰富了员工文化生活。三是抓帮扶。积极开展结对共建和结对帮扶活动，组织16名员工到皂市镇五华社区走访看望帮扶对象，并仔细询问了受助对象的生活情况，捐助资金800元。组织专班到结对共建村－皂市镇上付村进行了实地调研，共同制定了帮扶措施，计划共同推进商业步行街规划、设计及道路建设。

二、存在的主要问题和困难

1、偿债机制落实不够。我市还款机制执行不足，落实不能到位，缺少较长的周期性考虑，偿债资金专户长期没有现金流量，城投公司融资环境不容乐观。

2、土地经营十分艰难。受房地产市场低迷的影响，公司收储的部分土地连挂几宗都没有成功。同时，由于缺乏收购资金，存量地以协议收储为主，且不能及时支付现金，产权难以办到位。

3、工程施工进度依然面临较大压力。公司承担的重点工程建设，虽然大多数达到了年初目标，但有的受征地拆迁影响，难以全面展开。如创业大道西延工程。污水处理工程由于世行审批程序繁琐，耽误了施工时间，影响了施工进度。

4、公司赢利能力差，造血功能不强。城投公司运作由政府主导，缺乏投入产出的良性运营机制，没有稳定的收入来源，自身不具备偿债能力，抵抗融资风险的能力逐年降低，财务风险难以控制，无法实现滚动和持续发展。这种缺乏自身造血功能的被动的经营方式，是城投公司发展壮大的瓶颈。

**企业业务流程的总结（精选篇4）**

20\_\_年，我中介业务部在总经理室的正确领导以及我中介业务部全体员工的共同努力下，同舟共济，深化内部改革，克服各种不利因素，全体员工转变观念，努力拓宽服务领域，提前完成了下达的各项指标任务，现将\_\_年度我中介业务部各项工作总结汇报如下：

一、中介业务情况分析

目前，我市中介市场较为繁荣，正规兼业保险代理单位9 家，保险代理公司8家，其各保险代理单位或公司以寿险业务为主，财险业务为辅，财险业务以车险业务为主，其他业务为辅。各家代理公司的合作目的是利益最大化，谁签单收取保费少，手续费给的高，业务就与谁合作，这样就给我公司中介业务发展造成较大困难。

针对以上情况，我公司就濮阳保险市场和中介业务进行了认真的分析和研讨，通过分析和研讨我公司制定了结合濮阳实际发展中介业务的经营策略。一是自身定位，我公司在濮阳成立不久，如何在濮阳树立良好的形象，创出中华联合财产保险公司的牌子尤为重要。为此，我们既考虑如何发展中介业务，又考虑如何规范经营。在中介业务的发展上，我们以长远的眼光开拓发展中介业务，而不是以牺牲自身利益为代价发展中介业务。二是以合理的价格介入中介市场。目前，濮阳经营保险的主题较多，部分保险公司已低保险价格、高手续费返还为手段来掠夺中介市场，诚然，低保险价格、高手续费是介入中介市场的杠杆，但不是唯一的做法，对此我公司认真分析市场价格，在公司整体运作规定范围内结合濮阳实际制定出自身适应中介市场的保险价格和费用，以达到最佳的平衡点。三是以优质服务赢得中介市场。以优质服务为着眼点，切实将优质服务看成公司发展的生命线，具体的来说，我公司做好了签约前和签约后的优质服务，设立专人负责对签约代理单位服务，明确专人管理。四是搞好中介代理的信息收集，随时掌握中介代理市场的发展趋势和动向，并针对具体情况，制定出符合市场运作实际的经营策略，从而，为快速、稳健发展中介业务奠定良好的基础，五是加强管理。中介业务存在着点多、从业人员杂、业务来源广和只求效益，忽视管理等因素，为此，我公司着重从以下几个方面进行规范：规范代理协议的签订；规范单证管理；规范保费结算流程；规范与代理公司的沟通制度。

二、中介业务拓展情况

通过中介业务部加强车险业务经营是今年非常重要的中介业务工作。车险业务在整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是发挥中介部的纽带作用，继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，从每一笔业务、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

三、中介业务发展措施

今年来，我中介业务部坚持学习政治理论，提高业务技能，制定了相应的学习计划。建立健全了一整套适应本我中介业务部实际的制约机制，使我中介业务部形成一个团结拼搏、务实进取的战斗集体。进一步完善了我中介业务部内部控制制度，以效率为中心，实行工效挂钩。做到一人干保险全家干保险，坚持以贡献排名次，以业绩论英雄。让经济杠杆起作用，变职工要我干为我要干，拉开了分配档次，增强了工作的积极和主动性。我中介业务部根据保险服务行业的特点，从狠抓效益入手，抓落实，重实效，取得了显着效果。一是完善了优质服务措施，制定了优质服务标准，明确了服务内容，规范了服务程序。广泛深入保户，回访“黄金客户”，积极征求意见，改进工作作风，增加了服务透明度。

四、工作中存在的主要问题及今后的努力方向

回顾今年来的工作，我中介业务部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，各项基础管理工作也有很大进步，但工作中仍然存在着一些问题，如车险代理进展还不够快，合作的层次还不够广泛和深入，对此，我中介业务部将认真分析原因，积极寻求对策，加强包括车险在内的各类险种的宣传，积极开展有效的促销活动，进一步拓展中介代理营销。

在我公司的业务中，中介业务各项工作是否取得预期效果，对我公司的经营管理具有举足轻重的作用，对我中介业务部未来发展也将产生深远的影响。为此，我中介业务部全体员工充分认识到全面完成今年各项指标任务的重要性，对此，我中介业务部及时研究具体措施，强化险种管理、提高盈利能力和提高优质业务占比、注重实现优化业务结构为重点，努力提升我中介业务部创造最大价值的能力。

\_\_年，我中介业务部的工作任务仍然将十分艰巨，面对激烈的市场竞争，决定以发展为主题，以服务为主线，以提高我中介业务部业绩以及全体职工收入为根本出发点，弘扬求实、诚信、拼搏、创新的企业精神，使我中介业务部的各项工作再上一个台阶。

**企业业务流程的总结（精选篇5）**

时光荏苒，转眼一年的时间飞逝过去了。20\_\_年意味着两千年的第一个十年的结束，明年即将是两千年第二个十年的开始，在这辞旧迎新的日子里，回首这一年工作的历程不禁感慨十分。

在这一年里虽然没有取得惊人的成绩，但是其中的曲折和坎坷我是深有体会的。对有一定销售经验的人来说，销售确实不难，但对于一个销售经验不是很丰富，刚从事销售这一行业不到两年的人来说是有一定挑战性的，到现在为止，我不再说自己是一个销售新人，因为我进军到销售这一行业也快一年半的时间，说长不长说短不短，大约540天的时间每天都是在围绕销售这一个中心而展开的。20\_\_年这一年又快过去了，虽然没有取得斐然的成绩，但是我觉得已经做得对得起自己，每天我没有在虚度光阴无所事事，而是在想方设法怎样做好方案和报价迎来客户，一个业务员要得到公司的肯定那只有销售业绩，这是铁打的事实。为了明

年能取得优异的成果，一定再接再厉，做最大的努力去挑战极限，争取明年做到超过预定销售额。

在今年一月份的时候还只刚刚利用阿里巴巴网络销售平台，一个一个上传产品写英文产品描述，由于去年那半年的时间没有实质性的单在跟对产品了解得非常浅显，所以在产品描述阶段利用了比较长的时间，开始没人教尽管不是太难但实际操作起来还是遇到了不少麻烦，全靠自己慢慢摸索出来，怎样把产品描述写好关键词设好。在上季度询盘是非常少的而且收到的询盘也没有多少含金量，即使利用大部分时间比较细致地去回复询盘，结果发现有潜在客户回复得也很少，而且回复得不太详细，实则从那些回复可以看出他们是没有意愿想买。可能只是为了积累一些报价，或用于与其他供应商的报价做比较，这一季度的报价基本都是无用功。在第二季度的时候可能产品比较完善，描述也算比较到位了，慢慢地一些含金量高一点的询盘就来了，在那众多的询盘中你无法得知哪些是有效得询盘，只有每个询盘都认真去对待从而引导潜在客户，他们才会一步一步对你的回复和话题感兴趣，而后会利用他们宝贵的时间在忙碌中开始一天一天回复你的问题。

实际上，只要大部分询盘是含金量较高的就一定会迎来客户来国看厂，这样拿到单的机会就较高。同时，还有一种情况就是客人需要的设备较多金额大，他们于是来国参观几家厂，而我们要在其中脱颖而出让他们选择我们生产的设备，这个有很多因素影响买卖的成功，价格因素，沟通因素，公司其他一些因素。所以成功与否，看实力。没拿到那个单也不要垂头丧气，拿到了也不要沾沾自喜。机会还很多，不过每次都要好好把握。

第三季度基本都是在跟单学做单据，其实这些表面上不难，但是都是些细致活，只要一个地方错了可以让客户清不了关。就拿单单要相符单证要一致来说，公司抬头一定要用对，不要装箱单和商业发票还有原产地证用的不是一个公司的，那么就会出问题了，这只是其中的一例。 第四季度，在11月上旬所幸接到了一个单，本来是打算做完今年辞职了，明年做到四月份的样子如果做不到单就辞职。

因为我知道跟到一个单的最短的时间大概就是3个月的样子。重新给自己制定一个销售计划，其中最不可缺少的就是毅力和勤奋，还有一个坚定的信念。我总是暗示自己单肯定是会有的，只是时间的问题。虽然付出并不一定就有很大的回报，但是有所付出就一定会有得，天上不会自动掉馅饼，只有自己努力去争取才有机会获得成功，成功总是垂青于有准备的头脑，所以作为一个销售员要时刻准备着如何去应对未知。

这一年即将过去，在这一年里失望过也庆幸过，庆幸地是在没有其他做外贸的同事的带领下也可以完成一个小单。做了一个一个小单之后信心便有了，这是庆幸之处。其中不足之处还是对于技术上的一些问题无法给客户解答清楚，因为那些是要弄懂原理才弄得清的，比如说那些管路的原理，水从哪里流进后经过哪些管流出，哪些管又是回收浓水的，打开哪些开关又是洗膜的，打开哪些是冲洗预处理罐子的，哪个阀门又是什么功能的等等，等客户问到这些无法告知的时候便意识到实际上只弄清楚基本的流程是远远不够的。到目前为止还没有售出过一条生产线的机器，那里面的细节涉及技术上的问题应该，所以说无论从事哪个行业，学是无止境的。从这些，我看到了自己的不足，以后如果想小有成就必须在这方面精益求精。 总结到这里我基本上没有什么心得和自我审视的地方了，只是还有下一年的目标，想着朝那个目标迈进，能售出一条纯净水生产线的设备一直是我追求的目标，希望明年第一季度可以实现。 另外，在这里还有对公司的一些制度稍为不满，我希望公司可以按照我的建议做到，如下，第一，我觉得公司不能每月扣我们提成加底薪的15%，5%还是我们可以接受的，还有每一年扣除的部分应该在年末清算给我们。第二，退税部分在退税下来了就要发给我们。第三，在价格表的基础上售卖出产品，之后如果哪项外购的产品

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