# 业务方面工作总结简短(必备37篇)

来源：网友投稿 作者：夜幕降临 更新时间：2024-06-29

*业务方面工作总结简短1从xxxx月份到本公司开始从事饲料销售工作，十个月来在公司经营工作领导的带领和帮助下，加之公司同事的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，从事销售工作的心得和感受总结如下：>一、 切实落实岗位职责，...*

**业务方面工作总结简短1**

从xxxx月份到本公司开始从事饲料销售工作，十个月来在公司经营工作领导的带领和帮助下，加之公司同事的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，从事销售工作的心得和感受总结如下：

>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：

1、千方百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;xxxx、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守公司各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、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，一月来，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。

总之，通过这些时间的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。在顺德杏坛和均安这块市场进行销售时候，由于自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

>二、 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，严格按照公司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。

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，对公司生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、使用。

总结以前的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，6月份自己计划在上月工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作

(一)、依据5月份区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在淇县、林洲区域，一是主要做好各猪场的自购用户，挑选几个用量较大且经济条件好的猪场：葛东生、刘尚明、张爱静、杨连巧做为重点。

(四)、为确保完成六月销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

(五)、目标量10吨。

众所周知，销售工作对于任何一家饲料企业来说，都是核心，公司其它的部门的工作都是围绕销售来展开，因此，作为一名销售人员，责任重于泰山。

在这一年中，深知自己的职责就是，为公司尽职尽责，为客户贴心服务。公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情!

总体来说，这一年我取得了长足进步。不论与老客户的谈判，还是与新客户的接洽工作，都是一步一个脚印扎扎实实走过来的。

市场资源是我们生存和发展的根本，但是市场资源又是是有限的，对于目标市场，在经过调研分析之后，发现并不是所有的区域都能够迅速发展起来的，需要有计划、按步骤的开发。哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，哪些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违反的，甚至某个客户在什么时间应采取什么样的策略，什么时间应该回访，什么时间应该面谈还是电话联系，都是需要考虑的问题。盲目的、无计划的、重复的拜访，都可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生连锁性的负面影响。

自己强烈的责任感迫使自己始终反思必须要走科学见效的营销思路。大家都知道2点之间的距离直线是最短的，于是我就分析哪些是客户，哪些是顾客。在确保产品在终端顾客“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，也就是要有计划、多层次地开展“面向顾客型”推广，门店销售，赶集宣传

市场是最坏的教练，还没有等我们热身，就已经开始竞赛;市场又是最好的教练，不需练习就能教会我们技能和发展的契机，重要的是市场参与者的眼光是否长远，品格是否经得起考验。

经过一年的艰苦努力，公司下达的销售任务超额完成。

全年销售：鸡料12120吨，猪料26xxxx5吨，杂料1847吨

这些成绩里离不开领导的关注与支持，也渗透着我的心血与汗水，也为xxxx年取得更好的销售业绩奠定了良好的基础。

**业务方面工作总结简短2**

我部自编短信，主动回访，敲开了团购这扇大门。从元月份至今，共接下大小团购30余笔，金额总计129万余元。

近一年来，我部运营工作汇报如下。

1、今年我部经历了第二十次新班子的组建。我们发挥一部原有的工作作风，既讲究分工又要求合作，在短短的时间里理顺了日常工作。使得部门工作顺畅进行。

2、针对细节服务，为提升员工的工作的积极性，我部利用员工“千分制考核表”作基础，绘制出“超市一部形象大使笑脸累计统计表”、“一部优秀员工之星累计统计表”、“一部各营销柜组逐月完成比例综合分析表”等等，起到了很好的激励效果。

3、设备设施在今年表现出了问题多发期。5月至8月，我部冷链设备共保修18次，耽误销售21日，造成部门直接经济损失约5万元，物品损失6300元。借此，我们希望有关部门切实将设备的年检工作落到实处，尽量延长设备的使用寿命。

4、常抓安全工作。我部坚持从卫生死角清理开始，注重“防四害”工作的重要性，组织员工培训消防知识，组织员工应对突发事件的演练，为营造一个宽松、安全的购物环境而出谋划策共同。

5、xx“勇于开拓”精神的基础是做扎实团队建设。

我部坚持每年两次的团队活动，如积极参加电脑培训、主动加入知识宣传活动、自编自演文艺晚会、发放免费读书卡等团队活动。

近一年来，我部共评出形象大使是xx、xx、xx等；优秀员工是xx、xx、xx等。优秀班组，休闲食品组。我部针对员工入店、离店均进行沟通。班组推荐的，由部门牵头举行简单的欢送仪式。超市对他们为xx所作出的贡献将载入史册。

从20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日，我部共完成xx万元，已经与今年10月6日提前86天完成了全年任务指标。当然，我们离公司的要求还有一定的距离。我将会带领一部员工为来年的目标而持之以恒的工作。

借新年即将来临之机会，我谨代表一部全体员工祝愿超市生意红红火火，每位xx人身心健康。

>业务工作总结范文简短（2）

我已在\_\_保险公司工作\_个年头。在同事和领导的热情帮助下，经过\_\_年的历练，已从当年的保险新手，成长为专业老练的公司保险的重要负责人。在岗位上，我能为客户提供很好的保险咨询服务，并且还能为公司外出招揽新业务，为公司的发展做出应有的贡献。在公司里，我遵纪守法，团结集体，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下面是我对20\_\_年工作情况的总结。

1.不断学习，参加培训，使业务水平不断提高。

学无止境，虽然我对公司的各方各面都已很熟悉，但我仍不满足于现状，为了不断提高自己的业务水平，我积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

2.提高思觉悟，在思想上政治上不断进步。

一直以来，我都保持着积极取的心态，积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象;能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

3.不违规不违纪，一切按规章制度办事，一心一意工作，提前完成公司各项任务。

我始终怀着一颗为人民服务，为公司谋利的心，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。在平时的工作中，我一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销\_\_业务和各种\_\_等及其它中介业务等。

总之，保险事业已成为了我人生的一部分，带着执着和热情，我会一直走下去，鼓足干劲，履行自己的工作和岗位职责。在这半年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了一定的成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自己与其他的伙伴相比，还存在着一定的差距和不足。但，我有信心和决心在今后的工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步提高自身综合素质而努力。

>业务工作总结范文简短（3）

时间过得真快，日月如梭，转眼一年过去了。20xx年，在公司领导的带领下，我公司“量、价、钱”三项基本考核指标达到了预期目标。回顾过去的一年，在公司各级领导的指导下，在同事们的真诚帮助下，我很好地履行了自己的职责，收到了带着遗憾的货物。以下是我今年的工作总结。

**业务方面工作总结简短3**

我叫xx，男，现年xxx岁，20xx年xx月参加工作，大专文化，\_党员，现任xxxx采一队技术员，具体配合队长、书记做好技术管理及安全生产工作。

在矿领导的关怀下，我坚持充分利用业余时间加强业务技术学习，不断提高自己的业务技术水平和能力。20xx年xx月，我队回采的xxxx工作面，上覆xxxx、xxxx、xxx工作面采空区，工作面呈成三角形布置，工作面切眼长达190米以上，并且顶板破碎、压力大、底板软，工作面上巷支护棚变形、地鼓严重，又受放顶煤回采，工作面支架移近量大、柱子钻底等现象，给安全生产和安全质量标准化工作造成极大影响，我深入现场了解安全生产情况，提出柱底垫木板梁的设想，有利的提高了现场安全生产状况。随着工作面切眼的推进，工作面切眼达到200米，工作面使用的SG-630型溜子已不能满足正常生产需求，结合自己所学知识积极和队领导共同研究，采用上巷铺设溜子形成上巷出煤系统，上、下巷同时出煤解决了工作面溜子压死的难题，为完成原煤生产做出了积极的贡献。

20xx年5月份，针对xxxxx工作面上半部煤质软、工作面渗水、生产条件艰苦等不利因素，我提出上、下巷渗水段挖泵坑彻底根治了水患；积极制定了职工安全培训方案，提高职工的安全操作技能和安全意识，结合工作面生产条件预想工作面可能存在的不安隐患，分析不安隐患产生的原因，针对预想出的不安全隐患教给职工处理思路和方法，确保我队安全生产。

回首过去的工作，工作中我虽然取得了一些成绩，但是和领导们的要求还有一定的差距，今后的工作中我要做到：明确工作思路，干每一项工作做到有计划、有目的，提高工作效率；深入井下现场，丰富自己的采煤技术业务，做到理论联系实践，学以致用；工作中踏踏实实、勤学、勤问，不断巩固和丰富自己的专业知识；注重培养自己的创新意识，采用新的思维方式考虑，不断改进，不断完善，使各项工作做的更好；认真学习处理现场实际问题的工作思路，不断地总结、提高自己解决实际问题的能力，为我矿的安全生产和经济效益的提高做出自己应有的贡献。

**业务方面工作总结简短4**

今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务，期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。现对今年工作进行以下总结。

>一、工作存在的问题

众所周知，化纤本身，是具有必须危害成分的，异常是化纤为原料的衣服制品等。所以，质量问题，是化纤销售好与坏的一个十分重要的因素。化纤有很多种类别并且不一样种类的化纤的危害性不等。需求商家和消费者对化纤的购买方面，对质量的需求远远大于对价格等其他因素的需求。而我们从反馈的信息来看，质量问题还是存在着，商家对于化纤的质量要求十分高，这直接影响着商家对供应商产品的信任度和购买力度以及订购忠诚度。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情景下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格压低很多，以致构成比较悬殊的价格比较。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了创利方面的压力。受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

>二、明年工作的计划

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。同时，能够适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多商家熟知，是产品的质量在商家中构成一个良好的口碑。

在货款回笼方面，整个部门都构成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束本事的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了必须效果。

>三、工作素质的提升

提高业务员的服务质量和业务本事，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自己的工作本事和专业素质：加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；不断总结自身的工作，改善自身的工作方法，加强工作中所涉及到的专业知识的学习，及时了解客户的生产运作情景和竞争对手的情景，发现问题及时处理；及时将客户的要求及产品质量情景反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要；做好售前、售中、售后服务。

过去一年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的欢乐。今日，新的一年，我们站在一个新的起点，应对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们上级的信任和指导，依靠领先的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满期望的。

**业务方面工作总结简短5**

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，得到很多收获，临近年终，我感觉有必要对自我的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把明年的工作做的更好。我对一年的工作进行简要的总结。

1)：熟悉采购的流程，让自我从下单到收料，每个细节都经手，让自我熟悉每个供应商及供货方式。在收料单的录入中，每个物料到料状况都由自我经手，让自我在第一时间了解生产的物料到货状况。下单的传真及确认。让我学了很多东西，能了解自我物料的实际到料状况及存在那些问题，需要注意些什么事项，不明确的地方跟供应商沟通，了解并熟悉此物料，且跟供应商有更进一步的沟通及联系。

方便以后的调货事宜。明年必须把这份工作做到更细致，让每次的确认订单做到万无一失，坚持确认再确认，不在发生没有收到订单事宜。负责一些物料的调货事宜，尤其是远程的物料。学会计划自我的物料到货会不会造成满仓，造成很多的库存量，能否影响生产的进度，自我请款资金会不会影响公司的资金流动，明年会把远程物料计划更详细，让自我了解所有物料的进度。明确计划对于生产来说是重要的。有计划的生活及工作才是最好的，

2)年底参与单价的录入及整理，真正介入到单价里面，也能够说进入采购的一个大门，才明白自我真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好的采购，好的采购是在供应商能准时听自我的调度还得带给最好的服务态度及质量。且要把最好的产品以最低的价格给自我，那才是真正好的采购。货比三家。透过不一样的厂家给出不一样的价位，在以理想的价位压自我心中最愿意最好的供应商，得到自我想到的结果。期望以后自我进入这个采购的大门里面。

3):参与ERP的工作录入及整理。最想说的话，这个ERP系统的引入是我们今年最大的帮忙了，透过ERP让自我学到每个车种的配置，自我的采购物料的到货状况，仓库的库存，等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

4):参与盘点工作。让自我在实践中了解所有的零件。了解仓库的库存量。透过盘点工作。了解零件物料在哪方面造成库存。那些为死库存，为何会造成这些库存量。怎样才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。

自我对自行车的不了解，，有点盲目的调货，对自我所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，思考不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。明年努力清楚工作的重要性，努力学习了解自行车的配置及为何要如何配置。单价的计算方式从何得来。用一颗感恩的心应对自我的工作，调整好心态问题。做到采购的适价，，适质，适量，适时，适地。期望明年工作能职责到个人，分工明确规定。让自我的物料更了解职责更明确。

20xx年是收获的一年，也是充实的一年，和大家一齐工作更是一件很愉快的事。透过本年度的工作和学习，使我在采购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为公司的员工，公司的兴衰与我有着直接的联系。所以我愿意和公司一齐向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量!

**业务方面工作总结简短6**

20xx年过去了记得初来本公司时，由于行业的区别，还有工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事们的帮忙，使我以最快的速度熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路和一定的了解，在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访等工作使我对本行业有了一定的认识和了解，也为后期的销售工作打下基础。面对市场竞争激烈的挑战，抢抓机遇，提升自己。

>一、个人工作不足：

我作为销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的关心和帮助下走过了两个多月，在这两个多月中各方面没有很好地完成公司给我的各项指标，主要表现在如下几个方面没有做好。

1、我作为销售部门的员工，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、在拜访的客户中优质客户这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户没有选择我们的机组。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

>二、明年工作计划：

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在销售业务方面，作为公司一名业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。我对自己有以下要求：

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

1、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息，加大客户拜访量。

2、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

3、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、都是我需要掌握的内容。

**业务方面工作总结简短7**

从事财险工作，仅有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。我经过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，平时我还会向出单人员和理赔人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

一年来，我凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了必须的成绩，也取得领导和同事的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现了自己在很多方面还有待提高。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

>业务工作总结范文简短（15）

\_\_年已经过去，回首一年来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算迈出了新区域，跨行业发展的第一步，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉办公室的工作及对市场操作流程有了一定的了解。在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访，回收货款等工作使我对本行业有了足够的认识和了解，也为后期的办公室工作打下基础。

现将本年度的工作总结如下

1、思想政治表现、品德素质修养及工作心态。

尊纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。

3、认真、按时、高效率地做好公司领导及部门经理交办的其它工作。

为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合其他同事做好工作。

4、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

5、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步。

总结今年的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

>业务工作总结范文简短（16）

xx年初岗位调整现在的我由一个普通员工成为一名主管会计，现在已经一年了。压力也相应的增加了!羡慕的眼神、支持和赞许的话也听了不少!而我到觉得没什么，心里比较平静，心中似乎也没有什么可喜悦的!可能是因为上学就当过班干部，工作后也有从事过管理的岗位。又是一个新的起点新的开始，确实是个锻炼人的机会!

**业务方面工作总结简短8**

本人林强强，男，汉族，23岁，20xx年毕业于沧州精诚职业技术学校桥梁与隧道专业，中专学历。

本人在毕业后就参加了工作，一直在施工单位从事技术施工，有一定的施工经验。

工程施工是按照设计图纸把设计师的思想完成从意识形态到实物形态的转变过程，要搞好工程施工，就必须首先熟悉施工图纸，掌握设计师的意图，完成从图纸了解设计意图再回头修订图纸的过程（即完成图纸的施工前会审），其次要强化对图纸的了解程度，熟悉工程的基本概况，考虑具体的施工方案，初步明确工程技术施工的重点、难点，为以后的施工操作行为做准备。在工程施工过程中，测量放线工作是重中之重，它贯穿整个工程施工的始终，是工程施工的灵魂，要想工程干好，必须把测量放线的工作做好，所以施测、校对、复核的程序就一个都不能少（并且施测、复核的工作要有不同的人来做）；其次要结合整套图纸对各个施工层、施工段、施工点进行校对，避免遗漏工程细小的部位构件；再次，就是检查、落实是否工程的实际操作层的理解与自己的思想一致，发现问题及时沟通，把问题消灭在萌芽状态。

在某一工程段施工完成后，要及时检查，验收，总结经验和教训，把发现的问题及时纠正在下一施工段，减少错误的连续发生。

工程施工是一项非常严谨的工作，工程技术人员必须要把它作为一个自己的艺术产品去雕刻，力求精益求精，要有一个良好的工作作风，要本着对国家（不浪费资源）、对社会、对业主负责的态度去工作，要有“干一项工程，树一座丰碑，赢一片口碑”的决心，这样才能把工作作好，才能成为一名合格的工程技术人员。

工程施工是一个群体作业的工作，它不是一个人或几个人就能完成的，它是需要上至质检站、设计院，下至劳动工人的相互紧密配合，才能完成的一项复杂的作业任务，所以，做好相互间的联系配合就显得尤其重要，否则，干好工程就会成为一句空话。俗话说“皮之不存，毛将焉附”一个打工者如果不考虑老板和公司的经济效益，他就是在自断前程，他就不是一个合格的打工者，早晚会被社会所淘汰。工程施工的工作面大，工作人多，工程要取得一个良好的经济效益，材料管理就显得非常重要，然而材料的管理如果只靠一个人或几个人的力量是远远不够的，它需要大家的共同努力去实现。作为一个技术员，对材料的管理既要从技术的角度去考虑如何节约，还要配合项目经理和同事对现场进行有效的监控，使现场的工人养成节约材料的良好习惯，为公司创造更好的经济效益，为自己的发展奠定良好的基础。工程工期的长短也是体现一个工程经济效益的重要指标，工期的缩短不但能使工程提前投入运营，为甲方创造可观的收益，也可以减少我们施工单位众多机械、材料的租赁费，减少人员管理的费用，为公司为老板降低施工成本，提高经济效益；在这个方面甲方和我们施工单位的利益空前一致，所以工程的工期是大家共同关注的焦点，作为工程管理人员中的一员，协助项目经理，大家一起出谋划策缩短工程工期就是义不容辞。一个人的能力和精力是有限的，为了能更好的正确理解图纸和规范，勤沟通，事前请示就能避免很多不必要的争辩和返工，达到大家思想的一致统一，使工程能够顺利、如期地达到计划要求。

我虽然年纪较轻，工作阅历不太深，施工经验有限，但我会发挥年轻人的好学、勤快、能吃苦耐劳、精力冲沛等优势，弥补以上的缺点，勤学勤问，努力成为一个优秀的技术人才，为宏升公司的发展尽力。

我喜欢我的专业，更热爱我的岗位，我相信，我会在建设事业上大展宏图，让我们的祖国更加美好。

福建佳诚建设工程有限公司林强强

20xx年1月15日

**业务方面工作总结简短9**

光阴似箭，春暖花开，不知不觉中又迎来了新的一年！回顾这一年的工作历程，业务员工作总结范文。作为公司的一名员工，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同仁热气、拼搏、向上的精神。

我作为销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的关心和帮助下走过了一年，在这一年中各方面没有很好地完成公司给我的各项指标，主要表现在如下几个方面没有做好：

1、我作销售部门的员工，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、在投标工作中，屡次失败，面对多次的教训，首先查找自身的原因，分析工程、标书细节、对比竞争对手，找出自己各方面的不足之处，在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，在今后的投标中取得成绩。

3、在公司提供客户需求信息资源这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户购买了其它品牌机组。

4、在今后的工作中，要抓住这方面的客户，争取把握分析、处理好各项工作中，加强同客户的交流、沟通。了解他们的需求，能够准确地处理好，来羸得客户。

新的一年已经开始，紧张而又忙碌的工作拉开了进程，明确公司的目标、计划。计划好自己的工作和个人目标。

在平时的各项工作中精耕细作，紧跟所有的项目：房地产、工厂、安装公司、特殊行业如（电厂、电信、银行）。及时掌握客户的需求，作出相应的计划和工作。在房地产这一块，吸取以往的教训，通过投标的首先摸清竞争对手的各方面因素，找出他们的劣势、突出我们的优势；比如品牌、质量、服务、配件资源，来羸得客户支持，同时也要做好客户关系，加强自己的服务意识，做到让客户买的放心、用的省心。建立长远的合作关系。针对工厂这一块，也要吸取以往教训，不单要了解清楚客户的所需、所想，尽量想办法满足客户的需求，多做些这方面的工作，不要轻易放过每个客户的信息，做到有客户就有接触、有了解、有做工作，包括对品质的宣传、公司和康明斯的“五心”服务，来争取成绩。

**业务方面工作总结简短10**

从今年的日常工作中发现，我们的销售人员经济责任感不强，报表模糊，运输发票的账目混乱。建议针对具体业务，列出业务中经常或可能出现的错误培训指导，提升团队业务技能，培养业务员工作责任心。建议属于我司的配送点运费明年按月贴出。如果客户要求自行开具运输发票，则需要在签订合同时补充简明的自提运输协议，以避免公司从管理层承担责任。从明年开始，每个地区都要建立一个工作日志，记录每天工作中要做的事情。比如市场调研、对账、销户的执行要有简明的记录说明执行结果。可由公司领导分配，区域经理监督，做到车有名气，厂有收获，避免工作中无计划的瞎跑瞎跑，效率低下。

我害怕失败，但我更渴望进步。这一年来，我已经深深的意识到自己的不足，期待自己能有所突破，有所提升，不拖累公司。感谢公司领导的指导和公司同事的热情帮助。纸上谈兵浅薄，什么都要练。新的一年意味着新的起点、新的机遇和新的挑战。我们希望我们的团队在领导的带领下取得更大的进步。

>业务工作总结范文简短（4）

**业务方面工作总结简短11**

在公司近两个月的外贸工作与学习中，逐步熟悉了公司的运作体制和经营概念，业务能力有了一定的提高。下面对个人业务工作做如下总结：

>一、业务能力

1、对公司和产品有一定的了解。通过在车间和仓库的工作，逐渐熟悉了公司产品的材料及各种规格，并且对各种产品的生产流程也有一定的了解。能够掌握产品在各个环节所出现的问题，如分切时候容易出现对折不齐，拉伸时候容易出现厚度不均匀等。针对产品的性能和特点，知道产品的目标市场。

2、对市场有了初步的了解。 产品广泛应用于文具、食品、饮料、工艺品、音像制品、电子电容、家装材料等各种产品的外包装。所以就销售前景十分乐观，开发新的市场可能性也大。

3、业务技巧的初步掌握。通过在免费平台上的客户开发， 慢慢掌握跟客户谈判的技， 学会的是“顾问式销售技巧”，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务其实可以简化为“了解或激发需求，然后去满足要求”。

>二、个人素质能力

1. 诚实

诚实可信，赢得客户的信任

2. 热情

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

3. 耐心

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4. 自信心。

在外贸中，一般公司拥有的客户有几百个之多，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。

就目前，我公司生产规模的扩大，销售也要跟着成长。国内销售要主动出击，改变传统的销售模式，由于外贸开张不久，有许多地方需要成长，以下主要是未来外贸工作开展的方向及相关的要求。

**业务方面工作总结简短12**

20xx年已经过去，然而我们的工作却一定要继续，并且更加专业的继续。20xx年xx大街支行发生了很多事情——很多会加强我的认识，提高我的素质的事情。对我个人而言，有两件事我特别在意，也因此有丰厚的成长，并且认识到自己的不足与下一年要拼杀的方向。

xx商业广场商铺开户事件。这是接手结算员之后所接到的目前为止对我来讲，最大的一个单。100+的企业户，基本户占80%以上。

与xx的商户和他们的管理人员沟通的时候，我发现了几个问题。

xx的公关人员以及他们的领导，一开始没有积极配合我们支行的工作，我先后给与我接洽的工作人员发过三分完整的“开户所需资料”，他们都没有有效的传达给商铺，以至于一度因信息不对称导致个别火爆的商铺对我的埋怨。

一开始的时候，协助我的人有市场二部的A大哥以及xx派出来的工作人员。之后A哥可能因为xx的问题抽不开身而离开，第二天xx的协助人员也离开，只剩我和一台小型打印机，第三天小型打印机也不在，当我向xx寻求复印帮助的时候，他们的员工告诉我，没有纸。

一直拖了一个半月，xx的工作人员可能迫于上级的压力，开始重新重视这一块，并派出了丰富的资源对我进行协助。那时他们的工作人员，包括财务部的C经理深深以此为患，焦头烂额。

第二个收获就是业务上的收获。我发现之前我的学习模式通常都是关注在业务流程的表面。比如开户要收什么资料，怎么玩核心系统，怎么可以不被下差错等等，而根本都没有关注为什么要收这些资料，为什么系统会这样设置。直接导致的原因就是，一开始我根本不知道如何应对客户的问题比如说“为什么分公司要准备总公司的材料？”；“开户许可证丢失怎么办”之类。所以为此我查阅了大量的资料，比如“支付结算管理办法”，比如“公司法”，比如“民法”等等。让我受益颇深，也由此知道了“会做业务”和“懂业务”的根本区别。单纯的追求“会做业务”可能对行里没有任何影响，却是对自己不负责任的表现。但是在我看来，如果我对自己都没有尽到责任的话，我又怎么可能挺胸抬头的对着镜子告诉自己说：“你工作的未必很到位，但却有用心！

银行从业资格考试事件。大概早在9月初的时候，总行下达关于要参加银行从业资格考试的通知。一开始我没放在心上，认为时日尚早，我还有大笔的时间可以挥霍，于是自负的报了三门。谁知，九月中旬的时候，我接了xx的单子，海量的工作预期让我乱了阵脚，却还是一意孤行地将开始学习的时间推到了十一之后。

从10月9号开始学习时，我才发现时间不够用。以至于不得不忍痛放弃一门，求保两门平安通过即可。实际上来讲，这次考试对我工作业务知识上，并没有什么明显的帮助，不过我却因此拓宽了视野，一步一步的摸索到了自己关于未来职业生涯的模糊的影子。就是银行业的细分部门有那么多，我最喜欢、最适合做哪个；哪个部门在可预计的时间段内最有发展，适不适合我做等等。并且，在将个人主观能动性鼓吹至溢出的时候，我还小关注了一下国内的一些表面的、肤浅的经济现象，逐步的看一些财经新闻，看看一些专家的评论，再结合之前在大学学到的知识，一方面感觉到受益匪浅，一方面也感觉到自己须要学习、观察、关注的事物实在是太多太多。

那么我的收益之一就是，任何业务流程的背后，都肯定有它内在的含义与作用。相比之下，我现在只是在单纯的“照猫画虎，难画骨”而已。

收益之二就是，面对任何事情，都要主动，主动行乞，绝对比被动要饭吃得饱、吃的香。

收益之三，前面说到，自己要学习、观察、关注的事情实在是太多，那这里面就肯定要分个主次，我应该将有限的资源如何分配的问题。平均分配的话，肯定会造成一定程度上的资源透支和信息超载现象，会大大的降低我对自己的满意度和认可度。所以还要进一步摸索。这可能是个长期积累的过程。

收益之四，就是切身体会到了所谓的“影响偏见”。刚知道要考什么从业资格证的时候，我十分不情愿，直到迫在眉睫的时候，我不但没有放弃，反而激起自身的主观能动性，虽然不完美，但是却过关。这说明了，人们实际上没有想象中的那么脆弱，适度的压力与竞争会带来翻江倒海般的动力反弹。

>不足：

1、xx开户的时候，很多商户情绪波动比较大，造成我一度的不知所措。事后回想，很多家银行的员工在服务、业务上都是千锤百炼出身，见过的市面比我要多一百倍，为什么还会有那么多或业务、或投诉上麻烦事件发生，包括新闻媒体报道的各种银行的各种事情。

经过xx的事情，我发现，主要有一点就是我平时根本都没在想的，危机公关。客户因为一点我眼中不算事儿的事儿投诉我，甚至还可能搞到媒体，肯定是因为我的危机公关没做好。因此，在今后的工作生活中，“危机公关”会成为我学习的小方向之一。

2、对自身岗位性质认识不足。我不会拒绝接受“有关银行柜台人员是熟练工”的论断，但我不会以一个“完美的熟练工”为自己奋斗与发展的目标，在熟练工的同时，我会努力挖掘自身的潜力，对自己负责，对银行负责。

3、对自身在银行的存在意义认识不足。今后我会以“为银行创造价值”为目标，而不是20xx年的“减少银行负担”，并且大力的提升自己“创造价值，创造附加价值”的能力。

综上所诉，收益便是收获，认识到自己的不足更是潜在收益。20xx，我会挺胸抬头，斗志昂扬，以完善自身知识体系为目标，以为集体创造价值为方向，以拓展视野为追求，奋力拼搏；希望可以通过努力，缩短希望到来的时间，增长机会来临的密度，减少风险迸发的概率，阻挠非理性事件的发生，为更远的未来奠定深厚、夯实的基础！

我于3月31号进入xx公司参加培训开始，经历近两个月的试用期，现在即将面临转正。在这两月里我很荣幸能和大家一起经历xx开业前期的培训和准备，有幸见证公司开业当天庄严激动的那一刻，和搬入新办公区，我们一起用心布置和爱护家一般的喜悦心情，还有每一次跑客户谈业务的经历仍很清晰，我很认真的扮演着自己的角色，努力提高，和同事相互协作和学习，互相鼓励，一次次使我变得更有底气。

到现在近两月的工作和学习，点点滴滴心里充实了许多。从每一天的晨会要事记录开始，到每一天工作日志记录结束，看到自己一天天做的，和提醒自己要做的，以及偶尔心里有过的想法和思考仍很清晰。

作为客户经理，在思想上，在我内心深处，我有意识的培养自身的素质和修养，不断提升自己，做好细节。在此还要特别感谢王总在那次晨会上的教导，对任何人都应该尊重，以礼相待。偶然疏忽带给我内心深深的触动以后，我更注重细节和习惯，非常感谢王总一直以来对我们思想和行为上的帮助和教育，我看到了自己的成长，内心充盈，很开心！也感谢李总在培训时的那一句鼓励：“我们是职业的经理人”，那是我不懈努力的方向，我会做的更好！

在工作业务上，到现在，对于公司的产品，理念，流程，制度我基本都了解。记得调查客户从最开始心里很空白只能在旁边旁听，对要了解和核实的问题和要收集的资料都不熟悉，到现在能基本把握要点和客户有底气的交谈和沟通，很清晰的完成资料的收集，以及到厂房车间对客户经营实力的实地考察，和库存清单的核实，每一步都有了认识和经验总结。非常认同公司“不喝客户一杯茶”的理念并时常将其放心中，不增加客户额外成本，对客户每次再三的热情邀请都婉言拒绝，希望能帮助公司在起步时就能将好的方式一直坚持和延续。也尽自己最大的努力在所有小细节中做到“风险控制、速度、亲和力、创新”的差异化竞争，争取给所有接触的客户留下好印象，培育自己的优质客户。

作为阳光小组的成员，我经历了生意贷客户xxxx的实地调查，坚持风险控制第一，营销客户第二。从实力、信用、效益三大原则上多维度的分析客户，特别注重客户第一还款来源保障和抗风险性，比如销售收入的核实，我们都尽量在走访中就及时核实销售发票、销售合同、增值税发票、手工帐本、各种财务报表，不留给对方造假的时间，且增值税和银行流水要时间同步才能准确反映。对各报表都认真审核是否造假，对于客户的任何情况的收集都客观的在调查报告中反应，不隐瞒，不夸张。对于客户的疑惑，我都能从维护公司的利益和形象出发，较合理的与客户沟通。在服务等细节上都尽量给客户提供方便，比如给客户送合同，送借据，拿资料。而薪易贷业务的程序相对要简单很多。从所经办的客户向曾、谭安淑经历中体会，最主要是核实客户稳定的工作和收入两个基点，申请特别授信15万的谭姐从材料收集到签合同全程由我主办，为了核实其\_的工作我专程去到她单位拿劳动合同，一方面为客户省事，另一方面是对收集的材料和工作情况更有把握，从而降低风险。这位客户本身很赶时间，所以我根据她的需求加紧在两天就为她办下来，也最大限度体现公司的及时性，客户对此也非常满意，发来致谢短信。而我在全程经历中对所有细节和流程都有更透彻的了解，相信对之后薪易贷业务的办理更顺利。

时光荏苒，转眼间，我进入中国农业银行工作已经一年了。从学校到社会，从盛夏到寒冬，在这短短的一年时间里，我学到了很多，感悟到了很多。下面我就将自己入行以来见习期的工作总结一下：

入职的第一课从入职培训开始。尽管入职培训的时间安排相当紧凑，但是入职培训对于我们新人有着重要的意义。通过入职培训，我了解到了中国农业银行的企业文化，学习了银行个金、公司、理财的基本知识，培养了团队意识，认识到了沟通交流的重要性。入职培训让我受益匪浅。

经过短暂的入职培训，我在崇明县支行人民路储蓄所开始学习柜面业务。刚刚开始上柜操作时，我总感觉手忙脚乱，对于客户的提问也显得不知所措。在师傅和同事们的真诚帮助和耐心指导下，我虚心地学习请教，认真地做笔记，很快我学会了存取款、挂失、外汇买卖、存款证明的开立等各项柜面基本业务。与此同时，我也认识到银行柜面业务看似简单重复，但实则需要柜员细心、耐心、有责任心：细心地处理每一笔业务，耐心地服务每一位客户，时时刻刻谨记工作的责任，对每一位客户负责。

**业务方面工作总结简短13**

20xx年已经结束，转眼已经在哈维工作近半年的时间。在这半年的时间里，我从一个刚刚走出校园的大学生，到今天能应付一些简单工作的从业人员，经历了很多也学到了很多。可能这样一个过程是不顺利的，也遇见了很多的问题，但是这也必须是每个人走上工作岗位的第一步。所以无论是好是坏，都要努力去完善自己。

除了以上两个工作以外，我还接手了三十个商家的维护工作，最开始接手的时候，一度摸不着头脑，觉得根本不知道商家维护具体是哪些工作，一头雾水的情况下，决定还是试着去做做，可能，一直到现在我做的还是不算好，但是已经有了很大的进步，商家维护一直处在一个比较被动的角色当中，不只是我维护的这三十家，还有很多家都是，有些商家确实很配合，每天也有固定的人去做这些事情，但是大多数的商家都是无法按时去做这些事情的，所以效果甚微。近来与一些商家沟通以后，也有所起色，他们自己无法更新报价的时候也会与我联系。共存的状态才是状态，但是依然是很多商家不去过问这件事，有待于慢慢去沟通了解。

哈维是我的第一份工作，做很多事情的时候都很紧张，怕自己做事莽撞，也怕自己不懂得很多礼貌，还有与同事的相处等等，都是一门学问，可以说，来哈维上班不仅仅只是学到工作上的一些东西，同时的，还有很多走出校门待人接物的东西。社会是个大家庭，而我们在成长的过程中需要这样一个环境。其实很感谢哈维给我第一次上班的机会，我学到了很多很多，也成熟了很多。

这半年也犯了很多的错误，有些不该出现的问题也出现过，我一定会自己不断提升，在新的一年的工作中，不再出现以前出现的问题。并且希望自己能做的更多严格要求自己。

希望新的一年中能体现更多的自己价值。

**业务方面工作总结简短14**

日月如梭、时光飞逝，转眼间又到了年底，回顾这一年的工作历程，我在各位领导的带领下，在全公司同志的鼎力支持和配合下，按照我公司今年的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作，圆满完成了自己所负责分管的各项工作任务。回顾20xx的工作，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。“忙并收获着，累并快乐着”成了今年工作的主旋律，常鸣耳盼。现将我今年的工作总结如下：

>一、认真学习，提高自身素质

随着科技的迅猛发展，各行各业之间的竞争异常激烈。特别是近几年来，全球金融风暴愈演愈烈，整个经济环境面临恶化的趋势。我们物流公司如何突破发展的制约，我想需要我们所有xx人的共同努力。我作为公司的一份子，要认真做好自己的本职工作。这就需要进一步提升自己的思想素质和业务能力，因此，我注重加强日常的学习积累。

一是在思想上与我们公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。

二是重点学习公司的各项规章制度及相关物流行业的法律知识。做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好各项本职工作打下坚实的基础。

通过学习，我熟悉和掌握了公司的各项制度、工作纪律及基本业务知识与技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，合规合法，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，完成上级布置的各项工作任务，取得良好成绩。

>二、树立服务意识，做好本职工作

作为xx公司的一名业务员，我深知要做好这项工作，就要树立大局意识、全心全意为公司、为客户服务的意识。这样，客户满意了，才能促进公司的业务发展。为此，我在工作中努力做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，为客户做好各项物流服务工作。着重做好三方面工作：

一是摆正位置，认真做好物流服务工作，消除自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自己的行为，认真做好资料收集、联系厂方和客户的工作，制定详细的工作计划，做好运输安排。

二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平的尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。

三是努力学习新业务知识，掌握做好物流工作必备的知识与技能，特别是营销产品和沟通方面的知识，为扩大业务范围与创造良好经济效益奠定基础。

通过上述努力，我更加熟练地掌握了与客户沟通的技巧、处理相关难题的技巧以及推介公司的技巧。我的综合分析能力、协调办事能力方面都有了较大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。

>三、今年的工作业绩

我作为公司的业务员，主要负责深圳港口拖车进出口运输和香港进出口运输等事项。一年来，我都坚持贯彻公司的总体战略目标一直把如何提高业务平台，扩大市场占有比作为工作重点。坚决树立“长远+稳健”的经营思想，转变自身工作观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓日常工作，积极拓宽业务渠道。每天认真的搜集各方资料，积极打电话联系工厂负责人，做好相关的运输准备。另一方面，积极与客户沟通协调，了解他们的需求，为他们提供高效、便捷、优质的物流服务。

并且在牢牢稳住老客户的基础上，积极开发新客户。我们业务员一如既往的为老客户提供满意的物流服务，并且还在深化服务内容上下足功夫，加大与客户的联系，主动征求他们的意见，不断加深与客户的感情，及时了解掌握客户的动态。这样，不断加强开发新客户，拓宽新业务面。

通过不断的努力，今年我的工作业绩明显比去年有较大的提升。月业绩有突破35万，年营业额在295万左右。今年共新进13个客户，其中就包括江门鹤山雅图仕印刷有限公司这样的大客户。初步估计他们每月的货柜量就在500个左右。截止到目前为止，我们完成了公司年度目标1700万的84%。

>四、工作中存在的不足

孔子曰：吾日三省吾身。通过学习和实践锻炼，自己的工作能力有了很大提高。但我深知距公司的要求还有很大差距，通过对这一年来工作的总结，我深知自己在工作定位、工作方式方法等方面存在不足：一是在思想观念上因循守旧，开拓精神和创新意识不够;二是在工作定位上有局限性，工作的前瞻性不够，站在全局发展的高度研究谋划工作的意识不够;三是有时在工作方法上不注意细节，工作方式上不讲究策略，易产生急躁情绪，缺乏冷静慎重思虑;四是工作经验有待丰富，同同事的沟通协调不够，灵活运用政策解决实际问题的经验不够。

>五、今后的打算

天行健，君子以自强不息;地势坤，君子以厚德载物。我理解为这是为人做事的准则和真谛。思想有多远，脚步就能走多远，再好的规划贵在付之行动，形式代表不了实质，说到不如做到。今后，我要继续加强学习，掌握做好物流工作的知识和技能，提高自身工作本领，努力按照政治强、业务精的复合型高素质的要求对待自己，做到爱岗敬业、尽职尽责。积极加强沟通协作，努力做好连接客户和公司的纽带，积极扩大业务面，争取按时、按质完成公司交给我的任务。

以上是我一年来的工作总结，不足之处，敬请各位领导和同事提出宝贵意见和建议，以便我不断改进工作，做出更好成绩。

**业务方面工作总结简短15**

自参加工作以来，我时刻以一个优秀教师的标准要求自己。作为一名青年教师，我服从领导分配,能够虚心地向富有经验的老教师学习，同时自己也认真钻研，精益求精，因而在业务上迅速成长起来。

>一、坚定信念律己育人

在多年的工作中，我忠诚于党的教育事业，积极贯彻党的教育方针，热爱本职工作，有强烈的事业心和责任感，教书育人，为人师表，谦虚谨慎，求真务实，任劳任怨，勇挑重担，勇于探索，服从工作安排，一心扑在教育事业上，刻苦钻研业务，虚心学习新的教育教学模式，具有扎实的专业理论知识和较强的教育教学业务能力，教学效果好，教书育人成绩显著，获得师生及社会的一致好评。

>二、勤奋工作甘于奉献

在工作中，我得到了校领导的大力支持和帮助，得到了众多老师的言传身教，使我的工作得到了不断的长进。在工作中，我坚持做到每天早来晚走，和学生在一起，全身心地投入到教育、教学工作中，将自己的德、识、才、学毫无保留地传授给学生。我深切地感到，有一分耕耘，就会在一分收获。有人说，教师是清澈的小溪，滋润嫩嫩的幼苗吐出一片绿意；是晶亮的明灯，引导孩子在人生的征途上学步。了解教师工作性质的人，最懂得教师工作的辛劳，很多年轻的男教师，想尽办法离教育沃土而去，而他却依旧以一身粉尘为荣。为了事业，宁愿奉献，尽展教师风采。

>三、热爱学生真情奉献

“言必行，行必果”，行动实践远胜于说教。我一直牢记教书育人的宗旨，做一名教师就应该深爱每一名学生，给每名学生都创造一个成才的机会，让每名学生都拥有一片阳光地带。我认真执教，为人师表，在学习和生活中处处关爱学生，和学生做心贴心的交流，努力以心换心，以爱博爱，唤醒孩子的心灵，让他们感到，老师是亲切的，学校是温暖的，学习是有趣的。我坚持教学面向全体，将更多的爱与关怀给予学困生，用信任的笑将爱撒满教室的每一个角落。教师所从事的就是这种事业——平凡而伟大。在学生心灵中栽下一棵尊重的幼苗，用爱心去浇灌，必将伴随其生命的成长竖起人格的参天大树。

>四、更新理念投身教改

作为一名教师，我不断地刻苦钻研业务，认真研究教材教法，研究新课程标准，注重多方位培养学生的能力和学习习惯，对工作讲求实效，对学生因材施教。为了提高自己的教学水平，我坚持经常翻阅《小学教研论坛》、《优秀论文集》等书籍。备课时，做到备教材，备学生，备资源，结合课堂实际运用课件配合教学，向40分钟课堂要质量。课堂上给学生畅所欲言的时间和空间，让学生做课堂的主人，做好学生的学习合作伙伴，学习效果事半功倍。教研活动是载体，课改教研是先导。为此，我在所从事的教研工作中积极探索，勤于实践，做好新课改的模范带头人。我以崭新的教育理念丰富自己的头脑，提高自己的理论素养和专业理论水平，提升自己的专业业务能力，树立终身学习意识，关注自己专业成长。

>五、创新模式管好班级

作为一名班主任，所带的班级班风正、学风浓，学生的思想道德品质和学业成绩一直都非常优秀，总能与学生一起，共同创建一个民主和谐、积极进取的班集体。在班主任工作中，我一直掌握不伤害学生自尊心的原则，严慈相济，在学生表现好的时候决不吝啬赞美的语言，在学生犯错的时候也绝不姑息迁就。师，楷模也，教师关爱教育学生，要求学生做到的自己必须首先做到。教师在各项工作中都起到率先垂范作用，才给了学生潜移默化的影响，建立了和谐的师生关系和班级氛围。

在今后的教育教学工作中，我将立足实际，认真搞好教学，创造性地开展学校的教育教学、教改科研工作，在教育这片田园里勤奋耕耘，积极探索，奉献无悔的青春。我将用自己的双手和大家一道默默耕耘，共同托起明天的太阳。

**业务方面工作总结简短16**

时间过的很快，转眼之间已经上班一年了。在过去的一年里，本人立足护士本职岗位，善于总结工作中的经验教训，踏踏实实做好护理工作。具体工作总结如下：

思想道德方面：

遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习护士专业知识，工作态度端正，认真负责。在医疗实践过程中，严格遵守医德规范，规范操作。

专业知识、工作能力方面：

我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)。

护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，经常进行理论及操作考试，对于自己的工作要高要求严标准。工作态度端正。我希望所有的患者都能尽快的康复，于是每次当我进入病房时，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励他们，耐心的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信心，当看到病人康复时，觉得是非常幸福的事情。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪。在今后工作中，我将加倍努力，为护理事业作出自己应有的贡献。

**业务方面工作总结简短17**

时光荏苒，岁月如梭，转眼间我在银行工作时间已超过九年。在这期间，我经历了挫折的考验，也收获了成功的喜悦。现将个人工作情况总结如下：

>一、工作业绩

市场份额领先。外汇业务是银行的金字招牌，我有幸在基层锻炼一年后即调岗到国际结算岗位，三年后担任团队主管至今。我将巩固、提升支行“国际结算”和“跨境人民币”两个市场份额作为自己工作的主线，深入市场，走进企业，了解企业需求，向企业介绍本行在外汇资本金、服务贸易、汇兑和结算、跨境收付汇、贸易融资、汇率和利率衍生品等业务的优势，赢得了广大进出口企业的认可。

客户基础牢固。藤铁、光电、蓄电池等行业是进出口的三大主要产业，其中的龙头企业是各家银行争夺的重点目标。在行领导的带领下，我作为团队主管冲锋在前，目前银行已成为上述行业各家龙头企业的业务主办行，特别是外汇业务，基本呈现银行一家独大的局面。抓大不放小，我从多渠道获得新成立企业清单，积极上门营销，此外，由于银行在当地良好的口碑，许多企业也主动到行开立外汇结算账户。

业务拓展成效显著。国际化是银行的特色，外汇业务是银行的品牌。我在工作期间，努力钻研银行的外汇产品，并积极推向市场，通过这些产品，为客户创造利益，也为支行创造了非息收入，达到银企双赢。期间，支行办理了省银行系统首笔封顶远期期权产品、首笔商品铅远期；首次办理对外直接投资（ODI）、错币种进口开证、协议融资和协议付款、人民币转收款和转汇款、人民币境外放款、理财质押风险参与、货币利率互换、美元看涨期权，单边期权、美元兑瑞郎掉期等新业务。

>二、工作体会

不断学习、努力拼搏。在信息时代，知识更新日新月异，客户有新需求、监管有新要求、银行自身有提效增速的新动能，这都要求从业者要保持不断学习的精神劲头，钻研业务，并转化为营销的利器。银行业的竞争日趋激烈，一线人员要积极深入市场，贴近客户，主动寻找合作机会。

讲究方法、事半功倍。做好银行工作，服务意识、专业能力、主动作为必不可少，此外，讲究工作方式方法也十分重要。比如，做事情分清轻重缓急，巩固市场地位应优先抓住关键客户、龙头企业，团队人员科学的分工必不可少等等。

**业务方面工作总结简短18**

业务员每天的工作都是为了如何扩展自己的业务范围为绞尽脑汁，这个岗位也是销售的一种，这种销售的方式一般都是要外出的，属于自己去寻找客户，拉客户的一种，这样的业务员工作，我觉得是很有意思的也是很有挑战性的一份工作，我对这段时间的业务员的工作进行了简短的总结。

做业务员这方面的工作，我觉得首先最主要的是要有好的心态，拥有积极乐观而且永不服输的心态，对于业务员来说是很重要的。我们每天都是根据提供的在市场上调研的结果，分配区域的进行对意向客户的选定和筛选，在城市的各个角落可能都有我们的同事，通过与不同的人的交流，来扩大我们业务的范围，从而达到产品成交的目的。而很多的意向客户最开始和我们业务员是不熟悉的，对于不熟悉的人，大部分人的第一反应就是拒绝，所以作为业务员要有良好的心态，在被拒绝后还能保持微笑，这就是良好心态的表现。

业务员的工作的最终目的就是促进产品成交，那真的就离不开好的沟通能力，这是我改变更大的一个地方，我从刚来的一个不怎么说话的人到几个月后，面对不同的群体，我都能口若悬河的介绍公司的产品的优势，这是自己的很大的成长，做销售就是要善于与客户打交道，抓住客户的需求点，引起客户的共鸣，就能更好的促进成交。而且针对不同的客户，沟通的方式也会不一样，因为不同的客户有着不好的爱好，也有着不同的侧重点，沟通的方式不能千篇一律，这是我这段时间的很深的感悟。

业务员这份工作很辛苦但也很有挑战性，我也觉得很有意思，之后也会更加努力，做好自己的工作，提高自己的业务水平，让自己成为一个“最合格的业务员”。

**业务方面工作总结简短19**

在x家具各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

>一、认真学习，努力提高职业素养

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

>二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

>三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

3、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

>四、个人感受及心得

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

祝x家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在新的一年里业绩飚升!

**业务方面工作总结简短20**

今年以来，在办公室的正确领导和同事们的协作、帮忙下，通过自身努力，认真负责的完成了办公室和领导安排的各种事项，现将个人一年来学习、工作状况总结如下：

>一、学习方面

虽然这几年我从事文秘工作积累了一些经验，文字功底也逐步提高，各方面的潜力在办公室领导指导下，以及同事的帮忙下得到多方煅炼，但是与市委办公室高标准要求还有许多差距，要弥补这些差距，就务必加强自身学习，通过学习，实践，再学习，不断提高自己的理论水平和分析问题，解决问题的潜力。我深知：作为一位秘书，如果没有扎实的理论功底作基础，没有正确的理论指导实践工作，就不可能做好秘书这行工作，就不能真正成为一名合格的秘书。

今年以来，我在用心参加市委办公室组织的各项学习活动，认真完成学习任务的基础上，还十分注重个人自学，年初征订了《应用文写作》，深化了对“三个代表”重要思想和《宪法》、《行政许可法》等法律法规及任长霞、徐正虎、李斌等先进事迹的学习，认真领会精神实质，并自觉地贯彻落实到行动中去，统一到市委的重大决策上来。

坚持每一天阅读各类文章，并认真做好读书笔记，努力做到融会贯通，联系实际，举一反三，注重学习效果，做到活学活用，学以致用。并根据日新月异的形势发展变化，注重学习新知识，熟悉新学科，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求，不断拓宽知识视野。在工作中我有强烈的工作事业心和职责感，有多做事、干好工作的强烈愿望。敢于应对困难，能吃苦耐劳，加班加点毫无怨言。今年3月18日，根据市委办公室的安排，我到地委办信息科跟班学习两个月，使自己个人潜力得到进一步煅炼。

>二、业务方面

我作为政法口的秘书，除用心完成办公室交办的各项工作以外，还主动为分管领导服好务。今年以来，我认真完成了办公室领导交办讲话及各种汇报、通知、总结、经验交流材料等材料的起草校对工作，及时编写了各类政法方面的信息;对领导交办的各类信访案件做到及时处理、及时报送。全年跟随领导5次下基层进行调研，并撰写了有价值的调研。听从领导，服从安排，今年根据办公室的安排，我参加民兵训练，在训练中，我始终坚持能吃苦能战斗的精神，认真完成各项训练任务，受到了阿克地委、阿克苏地区行署、阿克苏军分区的联合通报表扬，并颁发了先进个人奖牌。

>三、自觉遵守办公室各项规章制度

今年以来，我严格要求自己，认真遵守市委办公室的各项规章制度，自觉做到值好班，上班不迟，下班不早退，按要求及时签到，个性是在有急事、到其它单位办事、下单位调研等状况都自觉向办公室领导请假。

>四、存在的问题及打算

1、虽然自己平常也加强了学习，但是学习资料仅仅限于自己对口业务方面的学习，其它方面的知识看得比较少，知识面不广大。所以在新一年里我将进一步加强学习，更好的适应办公室工作。

2、心再细一点，工作再得细点，避免出现不必要的错误，进一步提高办文质量。

3、加强各方面潜力的煅炼，不断提高自己的办事、办文潜力，提高工作效率。

**业务方面工作总结简短21**

当然，超市工作的乐趣也不少，现在身上穿的一件红色T恤，还是那个时候在超市货架上购买的，小韦是我最好的一个促销员，更多的是我向他学习，当然他早就出来了，现在自己办了个打野战俱乐部，还腾出精力从事建筑材料的销售。负责任，脑子灵活，勤奋，这是他给我的最大印象。小张姐从前台文员转行市场部，第一步是在我一个卖场做促销员，一个月时间，可谓是快乐无比，经常是很晚下班一起回家。商场的老张等人也帮助了我许多，特别是如何做好宣传上，教会了我许多。

其实，对于超市的总结，在2年前我已经写了个具体文本。全篇分两个超市系统进行了详细总结，内容包括了概述、回款和备货流程、商场重要人员、促销员管理、产品线管理等5个部分，前两项属于基础工作，商场重要人员的概述，主要是讲重要人物的性格特点、背景关系和生日，促销员管理也重点总结他们的性格特点，这些是指导工作的基础，产品线管理就是列举柜台的上样分布。

如果系统比较小，有足够的精力做细，那么不妨从多角度去管理。除了刚才涉及的人物总结，还有一点是我日常工作的核心，那就是销售数据的分析，销售起量的重点在日常关注度，每天晚上的一个电话虽然让促销员有点烦乱，但不厌其烦的跟进和平日的一点人文关怀会让他们主动去做好销售。十分不喜欢开会，我通常把销售数据等一些会议内容在商场附近的小吃店，边享受边解决完毕，到了周四开会我发言的时候，一般都会表现的很沉默。这种形式主义的会议，到现在也让我感到厌倦。

至此，超市总结告一段落！

**业务方面工作总结简短22**

我于20xx年7月加入中国人寿，至今在中国人寿工作已有三年的时间。这三年我一向担任中支公司第一营业部业务三部的团队主管，回顾这一年的工作，收获了很多也成长了很多。现将这一年的工作情景总结如下：

>一、业务拓展

业务三部共有代理人32人，一年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到11月30日第一营业部业务三部创造了车险保费万，非车险保费万的佳绩，提前个月完成中支下达的保费任务。

一年来，根据上级公司下达给我们的全年销售任务，我部制定了全年销售计划，按月度、季度、半年度、年度来分时分段完成任务，由于我部的有效人力较少，又加上人保、平安电销对车险业务的冲击，在业务拓展上以往出现必须的困难，应对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，经过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险，拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。与此同时，我们和汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮忙我们收集、供给新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大家团结一心，最终使个人代理业务取得突破性发展。

回顾一年的工作，我部各项工作虽然取得了必须的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。对此，我们也认真分析了原因，仅有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的业务。在今后的工作中，我们会抓住各种学习和培训的机会，促进个人代理团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

>二、财务收付工作

除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我进取配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》，进取有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每一天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

>三、加强专业知识的学习

从事财险工作，仅有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。我经过日常工作积累，发现自我的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，平时我还会向出单人员和理赔人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

一年来，我凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自我的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了必须的成绩，也取得领导和同事的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现了自我在很多方面还有待提高。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**业务方面工作总结简短23**

20xx年X月X日，我有幸来到公司经营管理部从事报批报建工作，在公司领导的关心和指导下，在同事们的热情帮助下，较快熟悉了公司环境，适应了新的工作岗位，现将我试用期的工作情况简要小结如下：

1、严格遵守公司各项规章制度。上班伊始，我认真学习了公司《员工手册》及各项管理制度，并严格遵守，做到了无迟到早退违规现象。

2、主动学习尽快适应，迅速熟悉环境，了解报批报建工作内容。主动虚心向领导同事请教学习，基本掌握了相关的工作内容，工作流程工作方法。

3、工作积极认真负责，通过不断学习请教，总结积累，较好地完成了领导安排的各项工作任务。

1)在领导的安排下，与上海设计部积极沟通和联系，就梅墟项目与政府各相关部门积极沟通和征询，为方案的顺利进行提供了有效帮助。

2)凭工作经验和进度，结合公司实际，努力把工作计划与工作进度密切结合，使计划和进度有效有序进行。

3)根据项目情况，结合公司一级计划，有预见性地开展工作，努力在条件成熟的情况下把所有与项目有关的事务提前进行并完成。

4)尽所能和所掌握的关系，配合并帮助其他部门完成相关工作，提供我所能提供的帮助。

5)在计划要求时间内，提前完成立项备案，为项目正常进行提供了条件。

6)提前把交通分析日照分析和环境分析完成前期文本和制作，为下一步工作做好x分的准备。

7)与土地部门积极沟通，加强联系，有效完成了地块高压线路迁移的说服，并在有效时间内敦促政府部门制定了高压线路搬迁方案，为项目进行提供了有利保障。

8)配合公司领导对土地交接工作进行积极的跟踪和有效监督，为领导做好参谋，为土地顺利和正常交接提供本人职责范围内所能进行的工作。

9)利用个人关系，积极为其他部门提供力所能及的帮助和支持，热情无怨言。与同事之间x相处加强沟通团结协作，以尽快更好的融入团队。

4、存在问题及解决办法：

1)由于在原单位主要从事行政经营和项目管理工作，对于房产公司的工作内容及流程还需要进一步的了解与熟悉。在试用期内还没有完全与公司的习惯和规章相融入，这需要领导和同志们的传帮带。

2)工作中有时过于自信，对有些复杂工作估量过于简单，造成了工作上的被动，有急于求成之状，求功心切。

总之，在短短的三个月时间里，我个人以为取得了一点成绩，但离领导的要求和自己要求尚有很大差距。如果公司认为我试用期内尚算合格并予以转正，我将进一步严格要求自己，克服不足，加强学习，努力提高业务水平，充分发挥所长，积极热情认真地完成好每一项工作。

**业务方面工作总结简短24**

20xx年已悄然离去，回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。20xx年是一个忙碌而充实的一年，忙并收获着、累并快乐着，因为这一年又让我学到了许多宝贵的工作经验，也有了许多不一样的感悟。现将工作总结如下：

在这一年里，立足本职工作，严格遵守各项工作制度，认真对待工作，完成了上级交付的任务。

1、全程参与了担保公司大部分在保客户的保前调查工作并撰写了部分调查报告，同时及时与客户沟通，做到还款与续保工作有效衔接；

2、参与了小贷公司、租赁公司部分项目尽职调查及报告撰写工作，并按时通知客户按合同约定及时还本付息；

3、积极参与供应链金融业务的相关工作，做好合同的审核、签订、收发货及对账、开票、收付款等事宜；

4、协助风控部做好保（贷）后检查工作，对客户进行不定期的现场调查或电话咨询，及时了解企业相关情况，分析客户的经营情况以及可能产生的风险并做好预防措施；

5、与银行客户经理等沟通交流，维护好与银行间的合作关系。

这些充实的工作内容让我获得了十足的成长，也让我在面对工作中出现的问题时更乐于去钻研业务知识，努力提高自己的职业素养。当遇到不会处理的工作问题时，首先我会自己去梳理一些公司现有业务的合同及其他文件，期望从中得到启发。另外，我也会积极去向领导或者同事请教自己不懂的地方。在我看来，与同事一起工作时，身边的每个人都是我的老师，可以让我学到他们的闪光点。

担保、小贷和融资租赁及供应链金融均属于类金融行业，作为金融行业，防范和控制风险理应作为公司的首要工作，认真对待。防范和控制风险是为中小企业服务和公司自身发展的前提，金融行业是高风险行业，只有切实防范和控制风险才能更好的为中小企业服务，为公司自身的发展奠定基础。同时，金融行业既是高风险行业，也是服务行业，既然是服务行业，就应做好服务工作。在日常工作中，做到诚心诚意的为客户服务，要急客户所急，想客户所想，努力为客户排扰解难，只有这样才能密切我公司与客户的关系，加强客户黏性，在客户群体中留下好口碑，从而助力我公司业务的拓展，实现双赢的目标。

从事担保、租赁和小贷业务已经七年了。我的成长也是在不断遇到问题，而后分析问题，最后解决问题的过程中得到的。当然，在这一年的工作里，

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