

业务工作汇报表格 业务工作汇报(汇总7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

业务工作汇报表格篇一

2009年工作汇报

2009年在县委、政府及建设局的领导下，公司党总支、董事会带领广大干部职工，克服金融危机造成的不利影响，通过进一步转变观念，认真分析判断房地产市场发展前景，及时调整公司产业结构，以房地产开发为主线，带动建筑施工企业的发展，做好物业管理工作，提高服务水平，为带动公司各项事业全面发展，为经济可持续、快速、健康发展奠定了坚实的基础，一年来经过全体股东的不懈努力，公司各项经济指标都超额完成，各项工作取得了可喜的成绩。

(一) 业务工作

为了保证工程在安全文明环境中施工，公司制定严明的组织纪律和各项规章制度，经常性地召开安全教育活动，在2009年度没有发生任何安全事件和大小伤亡事故。

1 好岗前培训，施工前进行安全技术交底，特种作业人员持证上岗，为从事危险作业职工办理意外伤害保险，施工过程中落实安全措施计划，配备必要的安全保护及安全措施，严格按照操作规范施工，坚决杜绝违章作业，安全员经常性到施工现场做安全检查。

各项目部工地严格按照文明施工现场要求，做到平面布置合理，施工现场整洁有序，材料堆放整齐，安全标志明显，劳动纪律严明，施工作业规范化，标准化，制度化，有章可循，有人负责，有人监督，有据可查，施工环境较好，道路平整畅通，行车时尘土飞扬情况得到控制，作业时水泥粉尘机械噪声都控制在最低限度内。

二、主要经济指标完成情况

1、本年度商品房开发项目占地面积21.6万平方米，其中星海北园占地面积5万平方米，东方明珠16.6万平方米，截止年底尚有35万平方米储备土地。

2、本年度商品房开发投资13300万元，其中征地及前期费用投资5500万元，建筑安装工程费用投资7000万元，配套设施等费用投资800万元。

3、本年度开工工程65项，建筑面积20.2万平方米，其中对外承揽工程40项，建筑面积6.9万平方米，开发工程25项，建筑面积13.28万平方米，开发工程面积占总施工面积65.7%。

4、本年度开工工程概算总造价2.25亿元，其中开发工程概算总造价13442万元，占施工工程总量的59%，今年全年2完成工程量1.32亿元。

5、本年度建筑安装财务结算收入8000万元，房地产结算销售收入4500万元，税金总额727万元，入库税金1468万元，其中旧欠税746万元，税金入库率86%，当年实现利税总额1022万元。

6、招商引资工作有所加强，现已申报县招商局认可落实7项，招商资金达6000万元。

三、争创绿城杯、西夏杯工作

2009年初公司召开专题会议，根据我公司的实际情况安排今年的争创优质工程计划。计划今年创两项绿城杯和一项西夏杯工程。工程技术科由总工带头组织技术人员制定创优质工程的技术质量及操作堆积措施，确保了创优质工程工作。工程开工时，签订质量责任书前就确定好工程的质量标准，在施工过程中严格按照质量标准进行施工。对已确定的创绿城杯工程和西夏杯工程，在施工中工程技术科选派专人进行跟踪检查，并不定期地对创优工程进行专项检查，随时对不符合优质工程要求的项目进行整改，确保优质工程的质量。今年公司基本完成年初计划，申报优质工程3项，其中“绿城杯”2项，积极申报“西夏杯”工程1项。

四、建筑节能工作情况

1、今年以来公司按照建设部、厅、局的要求，严格执行国家民用建筑节能管理规定，对所开工工程进行外墙保温等项目进行施工。确保建筑节能工作为低碳经济做贡献。

2、今年所开发建设的星海北园小区全面按照住房和建 3 设厅要求从设计规划入手进行建筑节能设计工作，在施工中严格按建筑节能规定进行施工，争取达到节能示范住宅小区。

五、农民工管理工作

加强农民工管理工作，提高农民工素质，确保农民工工资及时发放。2009年从第一项工程开工起，公司有专人负责，对每个项目开工前所使用农民工进行登记造册，实行农民工各制管理，并按月统计各工地、各工种的农民工工资发放情况。对不入时发放农民工工资的项目部，在相关会议上进行通报批评，并督促项目部及时解决农民工工资问题。今年以来公司基本上未发生农民工工资上访事件。

六、日常管理工作

1、规范经营，及时调整经营理念，抢占有利商机，夺得主动权。2009年的工作思路中。提出了以房地产开发带动建筑增加值的增速的战略思路。主动出击和扩展建筑市场的战略决策，全年的房地产从规模和资金的投入量与08年相比有所压缩，而承揽工程比上年有所增长。

利用自我优势，实行项目合作，利用2008年明月新村建设的大好形势和县城扩张的有利时机，建设平罗大农庄，“明月新村二期”项目，该项目总占地近300亩，建设500户二层连排式住宅楼，80余个产业门点房，采取政府供地，企业投资，限价定向建设，适量对外出售的总体原则，总投资1.2亿元，年底达到了预期目的。在项目实施过程中，克服单体面积小，施工难度大，资金不到位的困难，充分发挥公司各方面的优势，调动各项目部的积极性，在其他公司无力承揽的情况下，承担 4 了该项目的建设。解决了我们因房地产开发规模压缩而造成的施工任务不足的矛盾，占领县城西区的建筑市场。经过公司上下共同努力，2009年完成了400余套二层住宅楼，30套门点商铺的建设，总建筑面积达5.2万平方米。

2、运用科学的发展观，努力提升管理能力

项目管理是企业的最小单元，做好项目管理工作是企业的基本工作点。2009年我们着手项目班子的建设和组建，要求各项目部必须要健全自己的机构，人员要持证上岗，不允许有草台班子。建立各项规章制度，项目部经理与相关科室，签订质量、安全责任书，明确责任。并要求各项目部与各分包工种签订责任书，做到质量管理全过程控制，安全责任落实到人头。使各项目部成为真正适应市场要求的，有利于生产与经营管理的精干高效运作的经营部门，形成能适应市场要求、竞争力强的队伍。公司各职能部门积极主动为各项目部做好相关的服务工作，确保了各项工程的按时竣工。

3、塑造精品工程，重视质量管理

在施工过程中公司工程技术人员配合监理按施工进度对分部、分项工程进行检查，做到检查监督按工程进度跟踪进行，确保工程质量，避免了事后返工现象。公司每月组织对较大项目的工程质量进行集中检查评比，特别是明月新村工程，每月对检查进度情况用简报形式进行通报。促进了各项目质量的提高，强化了各项目部对质量管理的认识。

4、视安全生产为企业生命，牢固树立全员安全责任意识，公司工会和安全科在工程开工前组织项目部农民工进行岗前安全培训，并进行了考试测评，全年培训农民工达800余人次，农民工的安全意识有所提高。公司主管领导每月组织相关部门对全公司各工地安全情况进行检查指导，深入各工地现场解决存在的问题，对在安全管理中责任不落实，管理不到位，安全设施整改不标准，存在安全隐患的工地，发放停工通知书，并由安全员事后进行监督落实，整改合格后方可进行施工，全年共计发放停工整改通知达50余份。结合开展“安全生产月”活动督促各级管理人员认真贯彻执行国家颁布的安全规程，生产条例和规定，使安全生产工作始终处于时时受控，事事受控，人人受控的“三受控”状态，今年公司未发生重大伤亡事故和其他责任事故。

5、培养锻炼队伍，提升各项目的管理水平

近几年来我公司的项目经理年龄逐步在老化，新的项目管理人员在施工过程中的经验少，缺乏对项目的人员管理、成本管理、质量安全管理等综合管理经验。今年公司承建的平罗明月新村二期项目，公司与项目部签订了内部承包协议，除主要的材料和购配件以及部分分项由公司积极配合外，在技术管理等方面给予积极支持，培养项目管理人才起到了积极作用，锻炼了一批年轻的项目管理者，提高项目的管理水平，为今后的发展奠定了良好的基础。

6、房地产经营情况良好：经过我们不懈的努力，我公司开发范围南有星和家园、西有星海北园，北有锦绣园小区，城中

有名城新苑，东有东方明珠，城乡结合部有明月新村，开发范围覆盖了县城老城和新区，不同的区域，不同的户型，可满足6足各层次的消费人员需求。今年公司销售房屋700套，销售面积66000平方米，销售额9292万元。其中，公司直接销售74套，销售面积6117平方米，销售收入808万元（不含明月新村）。

7、物业管理工作又上新台阶；

物业公司以服务于业主为宗旨，以建设和谐园区为目的，强化管理，建章立制，在物业管理中取得较好的成绩。同时积极配合公司及时解决投诉案件，为公司分扰解难，得到了广大业主和公司的认可，2009年在全面接手公司开发建设的星海北园、明月新村、名城新区、西华苑的基础上，自加压力，自找出路不断扩大物业管理范围，增加企业收入，接手了金水湖畔小区的物业管理工作。目前物业管理范围内总占地70.9万平方米，总建筑面积达82.7万平方米，居住7115户，年收入达130万元，实现了服务管理双赢。

（二）党建及精神文明工作

一、党建工作

1、公司党总支委员会班子成员团结协作，发挥集体领导分工负责，真正起到了在企业组织保证领导核心的作用。年初总支就党建工作精神文明建设工作进行了安排，年年有安排，有总结，2009年我们积极努力，继续保持“五个好”先进党组织，增创红旗党总支。

2、总支和支部加强对党员实行目标管理，把完善工作制度当作加强党的建设一项重要工作来抓，年初总支和支部，支部和党员都签定了目标管理责任书，就深入学习贯彻新党章及科学发展观从时间、方法上予以保证，并记读书笔记。重点学习，宣传科学发展观，坚持“三会一课”制度（总支会4

次，支部学习12次，党课教育2次）电教设施齐全，制度健全，“两薄一册”都已建立，并有记录，制定了“2009年党建工作安排”、“党风廉政建设和反腐败工作安排”、“干部职工理论学习安排”、“争建‘红旗党支部’工作安排”、“社会治安综合治理安排”、“发展党员三年规划”、“厂务公开工作安排”等14项工作安排，从而做到工作有秩序，办事有准则，落实了党要管党的要求，坚持从严治党的方针。

3、通过学习贯彻科学发展观，并利用各种方式强化党员干部的思想建设和作风建设，使领导干部和管理层的党员，经常深入生产一线，检查指导工作，解决问题，受到了很好的效果。今年公司转正了二名预备党员。

4、总支非常重视工、青、妇工作，每次总支会都有安排，并经常过问各项工作情况，积极参与社区共建活动，也签定了共建活动协议书。

二、党风廉政建设工作

1、总支对党风廉政建设工作非常重视，年初就制定了党风廉政建设和反腐败工作安排，并根据上级党委的要求认真贯彻执行“四大纪律，八项要求”，总支和各支部签定了党风廉政建设目标责任书，明确任务，实施工作。

2、总支能认真贯彻执行廉洁自律各项规定，各项招待费都在财务单独列支，管理员工资、补贴奖金、通讯费全部进行厂务公开，对上级部门转来的群众来信来访工作公司都能及时处理，特别是农民工工资问题都能及时解决，消除隐患，到现在没有上访事情的发生。厂务公开工作中，结合公司的实际规范运作，该公开的全部以文件、简报、黑板报形式向广大职工公布。2009年已公开了11项内容。

3、认真开展转变干部职工作作风,干干净净干事学习教育活动,

公司制定了活动的实施方案”，明确了要求，切实转变干部职工作风，把干干净净干事学习教育活动不断引向深入。

三、精神文明建设工作

1、干部职工理论学习，有安排，有总结，每周坚持管理人员理论学习，并有记录，每季度公司批阅一次读书笔记，领导干部管理人员坚持写读书笔记，现有的同志已超过3万字，最少的也达到1万字以上。

2、公司组织开展的各项活动，今年3月公司聘请深圳旭日公司到公司培训管理人员，参加100多人次，3月份开展“我为节能减排做贡献”活动，召开了女职工庆祝“三八妇女节”座谈会，并举办了新聘人员上岗培训班两天，为贫困母亲捐款1000元，为退休职工住院补助500。4月底在城关镇明月新村组织了运动会，在工地现场对农民工进行安全培训。

3、一年来，公司党总支以党的十七大精神和“三个代表”重要思想为指导，深入落实科学发展观，公司领导、党员、干部、职工都能按时积极参加县、局召开的各类会议和各类学习班。

四、社会治安综合治理工作

五、工、青、妇工作

1、妇女工作能积极开展，积极学习宣传发放计划生育，药物有关文件和生育政策，并积极参加局里组织的各项活动，不论本公司职工和外来人员都无计划外人口出生。

2、在公司党总支及局工会的领导支持下，公司工会能独立自主地开展工作，会费及时上缴，并能积极参加县局工会的各项活动。

3、公司团员能积极参加各项活动，按时上缴团费。

六、信息、调研工作

1、公司今年上报信息7份。

2、领导干部撰写调研报告6份。

二、三中全会精神和“三个代表”重要思想为指导，以深入学习实践科学发展观活动为契机，积极努力，与时俱进，开拓创新，为企业的繁荣昌盛而奋斗。

二〇〇九年十二月二十四日

业务工作汇报表格篇二

今年以来，联社在市办和县委、县政府的正确领导下，认真贯彻落实省联社和市办工作会议精神，以“讲党性修养、树优良作风、促科学发展”活动为契机，强化经营管理，大力组织资金，适时投放贷款，努力盘活不良贷款，积极拓展银行卡和中间业务，支农服务功能不断增强，各项业务得到稳步发展，经营管理水平进一步提高，为支持地方经济发展作出了积极的贡献。

一、主要指标预计完成情况

至2009年9月底，全县农村信用社各项存款余额211961万元，较年初上升53191万元，占年计划的100.71%；各项贷款余额156855万元，较年初净增32049万元，占年控制计划的94.26%；存贷比74%，新增存贷比138.2%；不良贷款余额18909万元，较年初下降1783万元，占年计划的98.52%；不良贷款占比12.05，较年初下降4.53%，占年计划的89.53%。盈余2070万元。

二、存在问题

(一) 各项存款增长缓慢

主要因素。加之商贸流通企业和个体商户正处于产品换季时期，需要大量购进换季产品，存款支取频繁。三是目前全县因受自然灾害的影响，玉米成灾面积96万亩，绝收面积10万亩，占玉米播种面积的90%，秋季收入预计将减少3-4成。四是由于农民消费观念的转变，建房、购买农业生产机械等等都对今年的组织资金工作带来了一定的难度。

(二) 不良贷款下降幅度较小

今年以来，联社在盘活不良贷款方面采取了积极的方法和措施，加强了对清收不良贷款工作的领导，加大了清收不良贷款的工作力度，也取得了一些成效，但由于受破产倒闭企业不良贷款占比高、乡村两级贷款清收难度大、诉讼案件执行难、社会信用环境差等因素的影响，不良贷款下降幅度较小，在全市处于末位。

(三) 利息收入增长幅度明显下降

今年以来，我县利息收入增长幅度明显下降，由于受金融危机的影响，部分企业受到冲击，生产停顿，清息困难。同时，受生猪价格波动的影响，养殖农户损失较重，部分农户清息困难。加之信贷资产质量不高等，都给我们的工作带来了不利的影响。

三、下一步工作措施

(一) 统一思想，提高认识，凝聚人心

调，保持整体稳定的基础上，进一步统一全体员工的思想和认识，转变工作作风，改变工作方法，创新服务方式和业务品种，求真务实，依法合规经营，迅速扭转工作被动局面，把各项工作纳入健康、有序的轨道。

（二）加压增责，层层分解任务指标

针对省联社调整的几项指标，虽然完成难度较大，但是我们不等、不靠，在做好向上级管理部门反馈的同时，采取积极措施，召开专门会议，加压增责，层层分解任务指标，做到“千斤重担大家挑，人人头上有指标”，尽最大努力去完成追加的任务指标。

（三）进一步加大组织资金工作力度

一是加压增责，层层分解存款任务指标，尽最大努力去完成追加的任务指标。二是加大宣传工作力度，提高社会知名度。通过多种形势的宣传，展示信合风采，提高社会知名度，重塑信合形象，促进存款的快速增长。三是通过开展劳动竞赛活动，牢固树立员工的危机意识，竞争意识和发展意识，激发全辖广大员工组织存款的工作热情，从而推动组织资金工作的稳健发展。三是提高服务质量，塑造良好形象。

3--

年各项目目标尤为重要。我们将克服一切困难，打好清收盘活不良贷款的攻坚战。一是实行清收盘活“一把手”负责制，将清收任务和工资收入挂钩；二是把清收盘活的主要精力放在清收、消化隐性不良贷款和冒名贷款上；三是不断创新清收盘活不良贷款的方法和手段。在继续坚持责任清收、依法清收、党政协助清收等诸多行之有效方法的基础上，积极探索不良贷款“集中诉讼、集中执行”、“风险代理清收”、“内部招标清收”、“债权转让”、“优良资产置换”等新的处置方法和手段。

（五）强化支农服务，努力增收节支

在保持存款稳定增长，资金实力不断增强的同时，围绕县委、县政府工作重心和总体目标，大力投放小额信用贷款，突出加大对高产、高效、优质、生态等规模化特色农产品基地的支持，切实解决农民贷款难和信用社放款难的问题。制定切实可行的奖惩措施，最大限度的调动信贷人员收息的积极性，做到贷款利息应收尽收，确保颗粒归仓。同时，加强财务管理，努力降低成本，严格控制费用开支。积极开办中间业务，培育新的效益增长点，实现收入多元化。

4--

业务工作汇报表格篇三

1，设备设施安全管理工作必须坚持“安全第一,预防为主”的方针;必须坚持设备维修保养过程的系统管理方式;必须坚持不断更新改造;提新安全技术水平，能及时有效地消除设备运行过程中的不安全因素，确保重大事故零发生。

2，明确安全操作责任，形成完善的安全维修管理制度。

3、严格执行操作安全规程，实现安全管理规范化、制度化。

二 工作计划

4，加强外来装饰公司安全监管，严格装饰单位安全准入条件。

1、加强维修部的服务意识。目前在服务上，工程部需进一步提高服务水平，特别是在方式和质量上，更需进一步提高。本部门将定期的开展服务对象、文明礼貌、多能技术的培训，提高部门人员的服务质量和效率。

2、完善制度，明确责任，保障部门良性运作。为发挥工程部作为物业和业主之间发展的良好沟心的纽带作用，针对服务

的形态，完善和改进工作制度，从而更适合目前工作的开展；从设备管理和人员安排制度，真正实现工作有章可循，制度规范工作。通过落实制度，明确责任，保证了部门工作的良性开展。

3、加强设备的监管、加强成本意识。工程部负责所有住宅区的设施设备的维护管理，直接关系到物业成本的控制。熟悉设备运行、性能，保证设备的正常运行，按照规范操作时实监管的重力区，工程部将按照相关工作的需要进行落实，做到有设备，有维护，出成效；并将设施设备维护侧重点规划到具体个人。

4、开展培训，强化学习，提高技能水平。就目前工程部服务的范围，还比较有限，特别是局限于自身知识的结构，为进一步提高工作技能，适当开展理论学习，取长补短，提高整体队伍的服务水平。

5、针对设施设备维护保养的特点，拟定相应的维护保养计划，将工作流程分细化。

三 做好能源控制管理

3、采取必要的技术措施，比如将办公用电和大门岗用电分离除原来路灯和电梯用电(它们收费标准不一样)，进行地下停车场的照明设施设备的改造，将停车场能耗降到最低；将楼道的灯改造为节能型灯具；将楼道内的照明控制开关改造为触摸延时开关。必要的浪费。

4、在设备运行和维修成本上进行内部考核控制，避免和减少不

3、日常巡查：工程部各值班人员在当班时对责任范围内的设备、设施进行一至两次的巡查，发现故障和异常及时处理。

五 健全设备、设施档案，做好维修工作检查记录。

为保证设备、实施原始资料的完整性和连续性，在现有基础上进一步完善部门档案管理，建立设备台账。对于新接管的威尼斯小区，由于房产公司配套设施安装滞后的原因，做好设施设备资料的收集跟进工作。

六 设施设备维保工作：不少于1次。度确保安全。

- 1、严格执行定期巡视检查制度，发现问题及时处理，每日巡检
- 2、根据季节不同安排定期检查，特别是汛期，加强巡视检查力
- 3、根据实际需要，对各小区铁艺护栏，铁门和路灯杆除锈刷漆。
- 4、根据实际需要，对各小区道路，花台，墙面进行翻新处理。

我们工程部将通过开展以上工作，展现我们公司的服务形象，为业主提供更为优质贴心的服务，为我们物业公司今后的发展创造更好的条件。

业务工作汇报表格篇四

在学习上，通过认真刻苦的学习，在学习上严格要求自己，努力吸收各方面的文化知识，在2006年6月获得工业自动化（专升本）专业本科毕业证，并在2007年6月获得工学学士学位。且在2006年9月考上了高师在职攻读硕士学位研究生，现在重庆大学自动化学院控制理论与控制工程专业攻读硕士学位。

在工作岗位上对本专业技术知识的学习中，通过同事的协助，领导的指导，我进一步的加深了相关专业知识的理解，并应用到工作实践中去，业务水平也得到了很大的提升。

在以后的学习中我将一如既往地坚持认真严谨的学习态度，更加深入的投入到专业文化知识的学习中去，努力把学到的科学文化专业知识应用到实践中去，学到的更多的文化知识并能更好同工作联系在一起，做到学以致用，对社会发挥更大的作用。

在思想上，我加强了思想理论学习，认真学习了马克思主义理论。注重政治素质和工作能力提高。坚持认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，用马列主义武装自己的头脑，不断加强自身世界观、人生观和价值观的改造，提高自身的政治理论水平和工作能力。认真学习深刻领会上级工作会议精神，在实际工作中认真加以贯彻，保证党和国家路线方针政策的执行。

通过扎实的思想政理论学习，为自己开展各项工作提供了强大的思想武器，在日常工作中注重学以致用，取得了明显效果。在加强理论学习的同时，注重更新知识结构，重点加强业务和政策法规知识的学习，努力做到在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，使自己更加胜任本职工作。

我不断加强思想作风建设。严格按照胡锦涛同志提出的“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的要求，坚持“讲学习、讲政治、讲正气”，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则；始终把增强公仆意识、服务意识作为一切工作的基础；始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地埋头苦干。

坚定了共产主义信念，不断增强克服困难的信心和能力。人们的正确认识，要经过实践认识，再实践再认识的过程，并不断循环往复，才能获得。要通过投身于建设有中国特色社会主义伟大事业的实践活动，来加深对党和共产主义事业的认识，以吃苦在前、享受在后的实际行动，来贯彻全心全意为人民服务的宗旨。

在四年工作中，我协助专业主任管理智能化产品设计与仿真实训室、单片机与接口技术实训室、计算机组装及接口技术实训室、计算机过程控制系统实训室、计算机运动控制系统实训室和a205机房。保证了所管实训室及机房清洁、仪器设备帐卡相符。

对各实验室和机房的计算机进行了相应的日常维护，对本专业的各项设备如aedk实验箱□eda实验箱，示波器等进行了维护护理，保证了日常教学、实训的需要。保证了实训室各类数据、资料的完整和准确。

四年工作期间，完成了系上安排的各项实训辅助教学工作：承担辅导了《单片机应用系统的设计与开发》的实训和课程设计，《单片机c语言应用程序设计》的实训和课程设计，《大规模现场可编程器件原理及应用》的实训和课程设计，《计算机硬件技术基础》的实训，《可编程序控制器》的课程设计等课程的实训辅助教学工作。

并在2003年完成了计算机温度控制系统台的研制，安装制作了十台设备用于日常教学实训。参加了三年自动化专业（本科）毕业设计相关的协助工作，顺利地完成该项工作。同时根据系领导的安排完成了系上安排的其他临时性工作。

业务工作汇报表格篇五

本文目录

销售人员工作总结模板 销售人员个人工作总结

销售人员6月份工作总结范文 销售人员个人年度工作总结范文

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须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，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，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，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，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：一、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。二、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。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

销售人员个人工作总结

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

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、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。

四、今年对自己有以下要求：

1、每周要增加10个以上的新客户，还要有5到6个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，在有些问题上你和客户是一致的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，

多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成10到20万元的
的任务额，为公司创造更多利润。

6月信息情况如下：

这个月的业绩算平稳，开始前三周都以hdv1000的出货为主。在第四周以hdv990为推荐给客人的首要产品，主要的原因有于库存机子断货，推荐产品转移型号让客户理性消费。其次在潜在客户方面主要是24~29有年轻消费人群，偏向于1000以上~3000以内的型号产品。目前客人的档案资料，本人采取是记录在笔记本上以及工作“qqxx版”聊天软件中的备注功能上。以往qq上的客人比较多，日子长了，自然记性也不大好，很容易搞乱，聊天记录也会容易发生丢失。基于这种恶性的数据丢失造成工作上的不便，本人每天谈过的客人也在统一的笔记本做纪录。这一小小的操作，也方便在家加班的时候可以及时跟进。另外，在系统上，提前操作客户基本资料填进系统，注册会员等。做好这几步，把客户建立档案并统一起来管理，省时且方便。及时跟踪是每天很重要的一步，不管是如何销售，及时跟踪，并把客人的基本情况了解清楚，这是首要。成功销售只是业务员的第二个核心。

这于客户，本人是非常重视。包括他们对我个人的评价，购买后的机子的使用情况。售前售后作了相应电话的回复，其中是有一些问题我是不会回答的。对于产品的(售后问题)，本人比较欠缺的。由于平时不着重了解产品的专业知识，以致客人打进电话来，经常不能独立工作，麻烦很多的同事。分析一下我销售的情况，就客户源来讲，占90%是个人零售的，是本人平时上班，晚上加班的努力的成果。但我并不满足，我知道会做得更好的。每一次客人询问的时候都要珍惜，不得浪费一个机会。成功了一个机会就有戴来其他的小机会。如果把握不住这一个机会，就会失去了很多的小机会。这也是本人不愿意看到的。我希望在客服上的客人都能成为我的客人。

沟通从心开始，我是采取朋友之心，以取他们的信任。我给他们承诺的，我都不会忘记，服务得对现承诺。成功的机会已接近一大步。

跟进客人是业务员非常重要的一课。这都是潜在客户发展下来的老客户。对于在挖掘“新”的客户。要人是采取“发贴子”、“电话跟踪”、“老客户发展下线”、“网络代理”等。我最常用是“发贴子”，从入职以来，我一直不停地发贴子，我统计一下，从贴子上来的客人大概有五个。有电话打理的、也有加qq咨询的，也有邮件回复的。但一直没有成交，这个月有一个邮件的回复，需要定购sdv568[]由于自己跟踪较慢，被同事接了单。内心本来是有一点的兴奋的，一是我发的贴子终于起到了作用。二是因同事接了这个定单而心情不好，因为想到自己也有一分的努力在里面的。后来经过调节，自己也明白了，在每一项工作当中，都是扣扣相环的，我相信只要你努力了，不在乎一次短暂的成功，你付出了的，不管在那一个角落，也会有客人找到你的。我对自己的思想观念又进一步升华了，格局需要宽大，把自己的所学到的运用到日常生活，工作当中，并利用这些知识创造你的目标，你所想要的利益。这是关键。

小结：

xx年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在xx年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如；广播电台、报刊杂志、、等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方

面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面,但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看,我们的工作做的是不好的,销售业绩的确很不理想。

1. 销售人员工作的积极性不高,缺乏主动性,懒散,也就是常说的要性不强。

2. 对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里,总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个,手中的意向客户平均只有七八个。从数上看销售顾问的基盘客户是非常少的,每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3. 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中,不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户,了解客户的真正想法和意图;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度,在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4. 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯,销售工作处于放任自流的状态,工作时间没有合理的分配,工作局面混乱等各种不良的后果。

5. 销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。(长久下去会影响公司的形象、和声誉)

一. 市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

年工作计划

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做

1) 建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 提高人员的素质、业务能力。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好保险与装潢的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5) 顾全大局服从公司战略。

今后，在做出每一项决定前，应先的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，只要能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的发展，我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在xx年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

业务工作汇报表格篇六

一、任务指标完成情况及服务2008年，我的工作分为三部分来给大家汇报。第一部分是报表；第二部分是结算、第三部分是为客户提供服务情况。

（一）、报表部分：

- 1、动态日报的报出，动态日报是一份比较复杂的报表，设计内容广，从生产、销售、库存、装车以及仓存和重车等等。这些数据都必须准确掌握，每次为了及时给领导提供准确可靠的数据，每天几乎都要提前联系相关人员进行核实，准确无误后方才报出。
- 2、月初各种报表的报出，面对错综复杂的“合同执行明细表”怎么办？内容从全年合同、累计合同、本月合同量到各合同的执行量以及执行率和价格；从运输方式到累计执行量和当月平均价格以及累计平均价格等等。每月本份报表必须在规定的时间内报出，为了给领导提供准确而又详细的执行情况我加班加点，仔细核对，每月都会提前报出该报表。
- 3、每天销售回款报表和每月长期合同执行明细表、欠款明细表、合同执行情况调查表、销售月报表的报出。
- 4、在erp系统中开俱外向交货单，大家都知道erp系统的工作要想顺利的开展，离不开各有关单位以及有关人员的全力配合，系统中牵扯的单位较多，有一个环节脱轨，其它环节将无法进行，为此我经常联系各有关单位的相关人员，及时完善系统内的工作。
- 5、在系统内做计划，每个月系统内的计划必须是月初第一天完成，这就要求每个月的一日我必须赶时间抢速度，以最快的速度完成全月的计划定单的报出。
- 6、给生产运行部报销售日报以及销售中出现的问题，每天及时收集外发中存在的问题等信息，快速报出，给发运提供了准确的信息。
- 7、11月7日，财务增加了一份销售情况调查表，每个客户的合同号、每月计划量、价格、实际销量、价格等等内容，一

一从头整理，要求时间是11月10日之前必须完成，当时脑袋一片空白，觉得时间太短这么多数据恐怕出不来，但我还是要求自己必须提前完成，事实证明我做到了，工作汇报《2008年业务工作汇报》。

8、认真完成外发产品的结算月报工作，克服节假日的影响，及时对当月及累计结算数字进行计算、输入、核对直至准确无误。

9、做好发票的登记工作，发票登记实际是比较烦琐的事情，开票数量，开票金额以及铁路大票的金额等等，都要仔细的登记。

（二）、结算部分

1、本年共完成结算、复核氧化铝吨*****吨、氢氧化铝*****吨、水铝石*****吨。任务完成率百分之百，正确率百分之百。

2、认真完成其它产品的结算工作，其它产品有：熟料、汽油、柴油、铝酸钠溶液等等。这些产品价格复杂，一不小心就会给客户或者我公司带来损失，这些产品还都集中在月底最后一天结算，怎么办？我认真核对财务部提供的价格证明等材料，加班加点、耐心、细致的把这些产品结算。

（三）、为客户提供服务

1、为了提高我们的工作效率，为了使客户对我们的服务满意，我及时掌握系统中的氧化铝以及其它产品的过帐等等情况，积极催促物配和其它相关人员，为结算工作做准备。

2、5月14日发青海分公司氧化铝罐车10车、兰州分公司15车因车辆不合格均被清涧站退回，运输部没有及时的通知各相关单位，在本月26日的外发中出现了相同的车号，计控室以

及物配中心无法对于当天的外发及时的报出报表，我迅速联系相关单位，认真核对、仔细查找，迅速的找出原因，避免了外发数据的不准确性。

3、5月份，包头铝业有限公司公司更名为包头铝业公司，最后一笔发票因此不能抵扣，我积极联系财务有关人员，多次往返财务，跟财务人员共同查找有利于客户快速更换发票的规定，及时为客户更换了发票，以实际行动实现了“用户第一”的诺言。

4、质检单经常有不及时现象，而且都比较混乱，对于每次生产运行部送来的质检单我都认真整理分捡，整理完后，汽车提货用户，我就亲自给提货人员，火车质检单及时传递给邮寄人员，以免耽误用户对我们产品质量的了解。

5、认真核对每月发车情况及结算数量，多次发现计控室送来的“计量单”的收货单位出现错误，物配中心氢氧化铝的干基核算有失误，及时进行更正，确保给用户提供数据的准确性。

6、为了客户及时的掌握本单位的提货情况，只要客户有发货，我都做到及时的传递计量单。

7、做好发票的登记、邮寄工作。1月至6月共登记、邮寄发票七百余份，不管是否星期天都做到快速的邮寄发票，保证客户及时收到发票。

二、为控亏增盈、挖潜增效做贡献11月，随着氧化铝市场的一再下滑，我们的企业已经到了生死存亡的地步，我们面对的不是危机，是灾难。在这种情况下分公司全面实施弹性组织生产，制订“挖潜增效、控亏增盈”目标，面对残酷的现实，作为一名与企业同呼吸共命运的员工，我认为我们都应该发挥模范带头作用。吃苦在前、享受在后。尽最大努力把自己的本职工作做好，从点滴做起，强化节约意识，节约“一张纸、一滴水、一度电”，坚持文件的正反面打印，

杜绝长流水、长明灯等现象。始终坚信我们的企业会走出困境，迎来光明！

三、存在的问题缺乏沟通、应变能力。今后在这方面有待于提高。

1、认真学习业务知识，熟练掌握业务的操作程序。

2、为客户提供服务做到：精、细、快。

3、及时结算，保证结算数据准确性。

4、保证报表的及时性和准确性。

业务工作汇报表格篇七

一：港股和商品共同抓

1、季度以商品为主，在商品市场上我们之前已经有一些开户成功的客户，现在这些客户一些不参与交易，一些仍在交易但是交易不频繁。所以首先要激活这些账户当中有资金的客户，让她们重返商品市场进行交易操作。利用这些客户来维持公司的日常开支。按照一个客户一天最少的100来算，那么只要有5个参与交易的客户一个月就是10000佣金。

2、激活重新参与交易的客户一定要注重回放工作，这个很关键。因为之前这些客户不做可能就是因为做亏了没赚钱。现在重新操作回访询问客户操作果以及有什么问题要解决。否则就会真正变成死客户。

3、商品以收入快为主，而港股市场主要是以稳为主。前面3个月我们主要要以快为主，以稳为辅。目前参与港股市场交易的有3个客户，那么这3个客户如果能一起参与交易的话一天也可以有一个稳定的佣金。一开始以作早盘单为主，同时

春节后把现在已经开户成功的转化成入金参与操作的，只要有10个客户一天只做一单的话那么这样一个月也有1万多佣金是公司所得。

所以1月份由于元旦春节假期，交易时间短，加上年底

-1/ 10

10万左右也可以让客户参与进来，这样我们每天就让客户做早盘单就可以了。这个时候10个10万的客户可能就比1个100万的客户产生的效益大，因为港股市场有一个最低手续费就是150，如果资金大作的少也是150港币和10万操作是一样的果。这是从单笔交易来说。但是如果客户有更大的资金还是需要去砍大资金，这样从客户操作风险角度来讲要稳健点。

四：加强业务知识的学习

1、我们接下来要教客户下单，把握买卖点。所以这点来讲我们每个人都要去提升自己各个方面的能力，不然如果让客户操作失误或重大亏损这个时候就会适得其反。

2、学习培训要注重考核，任何一次考核没有任何一次机会，严格考核制度，不过直接挨罚。这样大家才能更加迅速掌握，对个人、公司都是好的一面。

3、注重加强实战练习。理论知识学习的再好那些都是纸上谈兵，要把理论转化成实战经验才能真正运用到实际工作中去，所以互相练习，语音练习让大家身临其境才能真正达到练习的效果。

五：实现资源保护期原则

-3/ 10

渠道，认真审核每笔原始凭证，正确运用会计科目，编制会计凭证，进行记账。做到“三及时”：即及时编制有关会计报表，及时报送税务等部门；及时装订会计凭证；及时清理往来款项。出纳要严格按照现金管理办法和银行算制度，办理现金收付和银行算业务；及时准确登记银行、现金日记账，做到日清月；严格支票领用手续，按规定签发现金支票和转帐支票。

6、配合销售部了解货款回收情况，做好货款回收工作。

7、积极筹措资金，从多方面保证公司资金运营的流畅。

8、努力加大新业务开拓力度，实现跨越式发展。企业未来的发展空间将重点集中在新业务领域，务必在认识、机制、措施和组织推动等方面下真功夫，花大力气，力争使在较短时间内投资、发展新业务，走在同业前面，占领市场。

9、完成公司董事会及临时交办的其他工作。

二、加强基础防范、做好安全工作

1、货币资金安全。定期检查现金提取、送存过程中的安全问题，检查现金是否超库存存放；对有关设备的完好性进行检查，若有隐患，及时处理并向上反映；及时加以整改。

2、票证管理安全。做好现金、收据、发票、各种有价票证的管理工作以及安全防范工作，确保不漏不遗不缺。

-5/ 10

随着后勤集团的不断壮大，面对日趋复杂的市场和日益加大的竞争，提高财务人员素质日显重要。

1、认真学习会计法、企业财务管理制度、工业企业会计制度

和有关的财务制度，提高会计人员的法制观念，加强会计人员的职业道德，树立牢固地依法理财的观念，做到有法必依，执法必严，违法必究，贯彻执行党的方针政策，自觉遵守法律、法规，维护财经纪律，抵制不正之风。

2、加强业务学习，提高业务水平。定期进行业务培训，更新业务知识，扩大知识面。在掌握基础知识的同时，加强计算机知识的学习，以适应现阶段财务管理的要求。与此同时，认真学些税务、金融、等相关性知识，以拓展知识面，提高理论和实际操作水平。

一、个人方面

同学多去图书馆，充分利用图书馆的宝贵资源，巩固课程并扩展自己的知识面，组织有能力的同学参加各种学科竞赛。

五、班级管理方面

1、加强宿舍的管理，严格抓好出勤率及集体纪律。

2、每月召开一次班会，在班会上提出问题，并制定下一步的计划。建立本班的公共邮箱□q群、博客等提供信息平台，让大家更好地互相交流与监督。

3、鼓励有能力的同学积极地去参加校或院的学生干部工作，提高自己各方面的才能，同时参加社会实践等来增加社会经历，以便以后更好得了解社会情况。

六、文体方面

1、积极配合校院的工作安排，指导班委组织好主题班会及团组织生活，推荐一些有能力高水平的同学参加院的文艺工作。

2、积极开展各项体育友谊赛，同时鼓励学生积极参加运动会

等各种赛事，加强体育锻炼。

七、生活方面

-9/ 10