

业委会成员工作总结 个人业务工作总结 报告(通用10篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

业委会成员工作总结 个人业务工作总结报告篇一

“业务”更白话一些来说，就是各行业中需要处理的事务，但通常偏向指销售的事务，因为任何公司单位最终仍然是以销售产品、销售服务、销售技术等等为主。今天本站小编给大家整理了个人业务工作总结，希望对大家有所帮助。

转眼间20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提

高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，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，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。”“我对自己说。

依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是；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。二；在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。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。

- 1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。
- 2、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。
- 3、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。
- 4、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。
- 5、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。

6、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。

工作中出现的问题及解决办法：

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

感谢公司的培养，感谢我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

一、思想认识

我坚持四项基本原则，坚决拥护中国共产党的领导，忠诚于党的教育事业，努力学习党的教育方针政策，并且做了大量的学习笔记，写了大量的体会心得，以马列主义毛泽东思想作为自己教学教育工作的指针，使自己的思想上上了一个新的台阶，在同事、学生的心目中起到了榜样的作用。对自己要求严格、严于律己，平时积极参加各种集体活动。几年来，我积极参加各类政治业务学习，努力提高自己的政治水平和业务水平，服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校内外的工作。

二、教学工作

在教学工作方面，尽管的教学任务非常重，但不管怎样，为了提高自己的教学水平，平时认真学习理论知识，翻阅大量的书籍及从网上搜集有关教学的资料。我经常翻阅《优秀论文集》、《青年教师优秀教案选》等书籍、杂志，坚持听课，交流经验心得，虚心请教有经验的老师，还争取机会多出外听课，从中学习别人的长处，领悟其中的教学艺术。每上一节课，都做好充分的准备，在备课过程中认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际情况设计教案，精心准备课件。我的信念是——决不打无准备之仗。

我主要担任毕业班的数学教学。对学生的思想、学习以及家庭情况等我都做到了一清二楚，对教材经过努力钻研摸索，也做到了胸有成竹，所以工作起来比较顺利。优生培养、后进生转化工作是教学工作的重头戏，因为一个班级里面总存在几个尖子生和后进生。对于优生给予足够的重视，培养他们将数学知识运用到日常生活中，培养他们的知识迁移能力和自学能力，培养他们刻苦的钻研精神和敢于怀疑勇于创新的精神。

对于后进生，我总是给予特殊的照顾，首先是课堂上多提问，多巡视，多辅导，然后是在课堂上对他们的点滴进步给予大力的表扬，课后多找他们谈心、交朋友，使他们懂得老师没

有把他们“看扁”，树立起他们的信心和激发他们学习的兴趣，最后是发动班上的优生自愿当后进生们的辅导老师。

令我欣慰的是优生们的表现非常踊跃。当我问他们为什么那么喜欢当辅导老师。他们说：“老师都那么有信心他们会学好，我们同样有信心。”同时，我非常重视学生的思想工作。经常结合教材对学生进行爱祖国、爱人民、爱集体、爱劳动、爱学习等的思想教育，改造学生的价值观、人生观、世界观，使学生形成良好人格。

我努力做好与家长的联系沟通工作。我主动与家长通过电话、家访等方式进行密切联系，了解学生在家的学习与生活情况，也向家长汇报其子女在校的情况，争取与家长的教育思想达成一致。当家长对我的工作提出意见的时候我非常乐意接受，并且调换角色站在家长的角度去考虑问题。结果，绝大部分的家长对我是非常信任和尊敬。

四、考勤方面

我在做好各项教育工作的同时，严格遵守学校的各项规章制度。做到不迟到，不旷课，不早退，有事做到请假，按时完成领导安排的各项工作，处理好学校工作与家庭琐事之间的关系，处理好同事的关系，不论学校分给自己哪一项工作，我都配合同事尽自己的努力把工作做好，圆满完成学校交给的任务。

五、主要成绩

几年来，在学校领导的关心下，在老师们的热情帮助下，自己任教的学科取得了非常好的成绩。历次考试成绩均名列全镇前茅，历年的中考中数学学科成绩均非常理想。为高一级学校输送了大量合格新生，为学校争得了荣誉。日常工作中，我还精心钻研教育教学理论，密切关注教育最新动向，撰写论文并择优向报刊、杂志投稿。

今后，我将继续努力，使自己的各项工作都在原有的基础上再上一个新台阶！

在杭州美丽的四月里，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业——国际贸易有限公司。成为了普通的一员。成为了客户服务工作传递快乐的一名使者。感谢给了我这一次工作的机会，也是大学毕业我走向社会的第一份工作，是您——延伸了我继续展翅的梦想。

我带着对未来美好的憧憬和希望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位——一群杭州业务员。时间飞逝！一转眼，在三个月过去了，回想在过去的三个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有伤心往事；有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有学习到半夜至深夜的经历，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。既然选择了，就要坚持，坚持到底！

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，给予了我足够的宽容、支持和帮助，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态，也让我充分感受到了xx人“海纳百川”的胸襟，感受到了xx人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了xx人的执着和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为一份子而惊喜万分。

在这段过程中，我分三个阶段来总结我这三个月来的工作。

一、萌芽阶段(4月6日—4月30日)。

在这期间，我主要是熟悉公司的日常工作流程，公司各部门销售的产品，以及对产品的了解，专业知识的培训。比如4月6—9日，公司派专业的讲师给我们业务课进行香蔓5.5、思派雅spa、安婕好、安吉希可儿各品牌的专业知识培训，熟悉每个品牌的来源、产品特性、明星产品的亮点、品牌的定位、

产品的定位，以及公司的提供客户各种推广模式、促销模式等。我这个对化妆品行业一点不懂得“化痴”，从一开始说不出三个化妆品品牌，通过四天的培训可以说二十个以上，通过四天的培训，让我对这个行业充满了信心，相信，我的选择是正确的。

紧接着，4月12—13日荣幸的参加了xx公司20xx年第一季度营运大会，在这场大会上，让我很快的融入到这个大家庭，学到了很多以前从来没有接触过的东西，还有我们的陈课长，晚上凌晨会议结束后，他还来我们的房间，和我们沟通，分享他的工作经验以及刚进入这个行业的一些心理变化，使我们的心理空前的得到解放与安慰，非常感谢！再接下来，就是下市场，每个人下到自己的指定市场，开发市场，就是所谓的开发我们的新客户。

刚下市场前两三天，脑子里一片空白，进入美容院之后，不知道和她们从何聊起，也不知道如何得知哪个是负责人，哪个是老板娘，非常的困惑。把这些情况告诉主管，和一些有经验的同事，通过了他们的指点和教导，使我找到了方向。当然，在这个时候，多么希望身边有个比较有经验的同事或者领导能带着我一起下市场，开发市场，使自己的工作能更好更快的开展。

因为在我进入一家店之前，或了解一家店的基本情况，我都很难通过直观在第一时间内得出比较正确的分析与判断，具体切入哪支品牌，然后在和客户交流的过程中，也很难判断出哪些信息是重点，是我们想要的哪些是可以忽略的，这些在缺乏经验与对公司整体内部运作了解的情况下都是很难把握的。特别是在有些事情的处理上，缺乏一定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，但通过向领导和一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。

像我这样一个新人，刚进入公司，对一切都充满了陌生和好奇。所以我经常会向主管和自己部门以及其他部门的老业务

员问这问那，他们总是能不胜其烦地向我解说。从中让我学到了许多自己未进之前所未学到的东西。在下市场的同时，经常也和一些客户进行沟通、交流，从她们那里我也学到自己在其他的地方所不能学到的东西，所以她们也都成了我的良师益友。

二、成长阶段(5月1日—5月31日)

通过对上阶段的工作表现与领导、同事的指导和自己的总结，让我对工作更有了明确的方向和明确的工作计划。方向是有了，工作的计划也有了，接着就是要付出行动，下市场实践，可在实践的过程中，和客户的谈话中，让我深刻的感觉到自己对专业知识的不足和服务质量的有待提高，我向领导、同事及其他相关品牌课部门的学习，补充自己的专业知识，提升自己的服务质量，使客户满意，也让自己更好的服务于客户。

同时，我也清楚的认识到：坐在我面前和我谈话的每一位客户，都是我心中的上帝，而我的职责就成了传递快乐的天使。有一句话：与专业打交道是一门硬的科学技术，与人打交道则是一门软的思想艺术。所以，这就要求我要两手都要抓，并且两手都要硬。

其实，我现在清楚的知道，做销售并不是一味的向客户推销自己的产品，而是要与客户心与心的交流，心与心的沟通，和客户建立起良好的关系。通过沟通，挖掘出解客户的需求，结合公司的产品和公司的运作模式，给客户制定相关的可以满足客户需求的解决方案，以及我们公司提供客户优质的服务，然后供客户选择。还有如何做好自己的市场开发，开发市场前期是比较辛苦的，因为要对目标市场的了解，和相关资料的搜集以及分析。这个过程非常重要，这个过程不做好，想要好的成果，几乎不可能。

原本自己认为这样的流程一步一步下来就会成功，可事与愿

违。在这期间，我谈了一个客户，发现她的确需要需求，通过我们的分析给她制定了相关方案，她也接受了这些方案供她自己参考，她也认可了我们的优质服务。产品、方案、服务都有了，可她最后还是没有和我成交，和另外一家公司签订了合同。这时，心里深受打击，很不甘心，自己跟了半个多月的客户，就这样被别人给抢走了，又是抱怨这抱怨那，自己也慢慢的市区了信心，对公司也失去了信心。

慢慢的萌生了放弃这份工作的念头，工作状态就慢慢的跌入低谷。然而，在这个时候，我找主管谈心，和他说我想放弃的念头，他细心的给我讲解、分析、指导，又把我的信心拉了回来。让我真正的理解：一件简单的事情重复做，一定会成功！

“成功者肯定有方法，失败者肯定有原因！”这句话，让我自己的脑子变得非常的清醒。失败肯定是有原因，我对这次的失败做了详细的总结，发现的确自己还是有很大的原因存在，尤其是在最后成交阶段，没有做好很好的准备工作。有失必有得，在这次失败的过程中，我得到了深刻的教训，也得出一些销售以及成交的经验。我觉得，在这个阶段过程中，像我们刚进入这个行业的业务员，更要不断的向主管沟通，反映自己的当时情况，还要向一些老的业务员沟通，分享他们的经验，给与自己的各方能力得以一定的提升。

还有一点最关键的，就是要不断的对自己的工作成果做总结，不断的总结，不断的总结，总结出一套真正属于自己的工作方式，自己的销售风格！通过领导和同事的帮助，我对自己充满信心，坚信，没有任何问题可以阻扰我的工作！今天，我要开始新的生活！

三、成熟阶段(6月1日一至今)

通过前两个月对工作的不断熟悉、实践与磨练，对产品专业知识的掌握，市场的开发和布控，以及销售技巧方面有了更

进一步的了解与提高，在工作效率上也有了一定的改善。

“业精于勤而荒于嬉”，在后期的工作中我会不断学习，扩大自己的知识面，提高自己各方面的能力，并不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，寻找更有效的方法，突破自己，更要不断的总结经验和教训，提高、提高、再提高。在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

最后希望在后期的工作中，领导和同事对我多多支持，多提要求，多提建议，使我在这个大家庭能更好更快的完善自己，更好的适应工作需要，更好的服务每一位客户，从而实现自我的人生价值！

业委会成员工作总结 个人业务工作总结报告篇二

一、司徒服务中心成立：3月8号，司徒服务中心在一阵阵烟花和炮竹声中成立了，随着服务中心的成立，我们在司徒的工作正式拉开了序幕，虽然吴老板是第一年经销饲料，资源各方面都不是很丰富，但他信心十足，坚信能和我公司一起打响海特生的品牌，他有7个亲戚在司徒和武宁养虾，今年全部支持他，投喂我公司饲料，还有几家是和他关系好的朋友也在跟他吃料，而且司徒最大的成品虾收购和虾苗的经纪人吴朋友是他的同学，已经答应上大料的时候帮他销售料。邱小铭和谢晓敏在三千亩和米仓还找到两个二级经销点，都是养殖大户，本月司徒市场共销售开口料两吨，如果吴老板在中期能保证资金链不断且饲料质量有保障的情况下，相信今年司徒市场销售400吨饲料应该没有问题。

二、武宁服务中心成立：3月29号，武宁服务中心成立，虽然该中心成立的时间较晚，但该区域的销售工作早已拉开。武宁陈主任本月销售开口料3.5吨，共放了15个户，目前他的销售合同还没有签，据他说是想自己到公司和陈总把有些事情

谈好后再签，估计还是想要点质量保证金的问题，他为人比较谨慎，凭他在武宁的地位，完全可以把我们饲料做得更大，他自己说现已经在信用社工作了27年，还有三年就到30年了，到那时他的地位就可以稳固，现在他做饲料已经有同事到总行告发他了，如果他再做大，怕是工作不保，所以他现在不太愿意做大。武宁张兵，已经和公司签订了销售合同，打了8万货款到公司了，本月销售开口料3.5吨，他由于要做虾苗生意，所以比较忙，经常不在家，发料的工作多是我公司技术员和他姐夫一起完成的，他的销售积极性还是挺高，就是资金到中期可能有点困难，以前他和陈主任的性格不太合，导致关系不太好，现在随着服务中心的成立，他和陈剑站到了一个共同打响海特生品牌的路口，加上我和陈剑的关系还不错，随着我在中间不停的做工作，现在两人的关系得到了很大的改善，陈剑现答应在张做海特生饲料资金困难的时候给予他贷款支持，所以他的资金缺口也不会太大，而且他在江都发展了几个养殖大户，全现金吃料，估计他今年300到500吨的销量在质量保证的情况下能完成。武宁于义祥和管国平，现在和旭达公司签订了销售合同，我公司饲料还照做，不过是在陈剑那调料，在公司不开户头，他们和陈剑一起订下了一个400吨以上的目标。

三、其他市场：卸甲朱勇，专职做饲料多年，什么问题都考虑比较全面，和他谈过几次，他对希望公司支持的力度太大，以致到现在还没能拿下，现在发了海辰的开口料，估计再去做点工作还有希望做点我们的料，但量可能不会太大。秦月华和我谈过两次，他的意思还想通过我在中后期做100吨左右的大料，不愿意在老魏底下拿料，横径目前还没有有意向的经销商。

本月虽然完成了任务，但暴露出来的问题也不少，具体如下：

一、销售区域问题：龙虬经销商在司徒三千亩和米仓都找了二级点，目前共发了有20个户的开口料，如果二级点能控制销售价格的话，问题都不是很大，一旦他们和司徒的经销商

打起价格战，到时就会导致整个市场难以收拾，受到损失的还是公司。

二、饲料定价问题：今年本地几家饲料公司都采取了前期开口料维持去年原价的做法，他们和养殖户解释说开口料用量少，营养要求高，就维持去年的价格不变，一旦到上大料的时候，由于原料今年降价幅度较大，饲料价格会比去年同期降低300到500左右，现在我公司开口料的价格在高邮还与一定的优势，到上大料时如果和当地几家饲料厂价格相差太大的话，会给整个销售工作带来大的难度。

三、饲料质量问题：现在各区域经销商跟我反映最多的问题还是担心中后期我公司饲料的质量问题，像司徒经销点，下面使用我公司饲料的多是原吃大大饲料或有两个塘口拿出一个塘口使用我公司饲料用来对比效果的客户，一旦我公司饲料在中后期比不了大大饲料，和他相差太大的话，我们的品牌就很难打开了，其他市场也是如此，所以公司一定要严把质量关，尽快研发出一种高效的饲料添加剂，这样在我们才更有信心来和大大及其他饲料竞争。

下月工作重点：

一、增强团队凝聚力，提高团队作战能力：新员工的逐步增加，随着公司销售工作的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长，区域市场销售服务小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，工作中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

二、维护好现有市场，尽快开发出目标市场：某些市场，随着老客户越来越多，销售人员明显感觉维护不过来，根本就没有开新客户的想法，一个市场，想到达到一个预期销量，网络的建立是重中之重，只要该市场网络还没理想化布局，

就一定要建立健全网络的思想，不断的开发新客户。

总之“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品质是否经得起考验”。我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，进行各方面资源整合形成“拳头”能量，希望有一天通过我们的共同努力定能吸引更多的经销商来经销我们的产品、更多的养殖户来使用我们的产品！我们一定能打造饲料第一品牌，我们现在的困难，但我们决不贫穷，因为我们有可以预见！

业委会成员工作总结 个人业务工作总结报告篇三

转眼间20xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀20xx万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长

不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如客户的球阀，客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如、等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，、等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服

务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

业委会成员工作总结 个人业务工作总结报告篇四

紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。回顾初来本公司时，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了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作潜力，在具体的工作中构成了一个清晰的工作思路和必须的了解，在这短

暂的两个多月里，透过对必须量客户的拜访等工作使我对本行业有了必须的认识和了解，也为后期的销售工作打下基础。销售工作如逆水行舟，不进则退。应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：

1、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取我们的机组。

2、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。

3、对工作的用心性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

4、在商务方面，由于一向以来没有理解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。

5、拜访客户的时候，没有做好前期准备工作，导致在拜访的时候相关负责人不在办公室。

二、市场工作总结：

1、对于客户热泵需求分析：

2、另：附客户信息总结表。

这两个月来，共拜访新客户64家，优质客户21家，这21家客

户有些是校园没做热泵或节电改造，还有些是对于其他项目比较感兴趣。还有一些就是校园有必须的资金实力。如：龙泉的国际标榜职业技术学院，校园具有必须规模，虽说是市级校园，但是校园具有必须资金，而且对我们的空气源热泵热水器有必须的兴趣，校园相关负责人也比较好沟通；还有雅安农业大学，是一个二本校园，校园现目前有14000多人，而且还有3个分校区，校园也没有做空气源热泵，并且校园在灾后重建，校园资金充足，也是优质客户。这些客户都是需要后期长期跟进拜访。

根据客户信息表得出，今年的重点拜访在各个地级市，除成都外，其它地级市校园数量不是很多，没有到达公司的勤俭节约的目的。在明年的拜访计划中，应在拜访区域加以延伸，拜访地级市一下的县级市及县城。到达以最少的出差资金到达最大的收获。

根据客户需求分析表得出，在拜访的客户中，对于热泵无需求的占了总比例的47%，暂时没有需求的占了总比例的30%，而有这个需求的只占了总比例的23%，总结得出，我们需要加大客户拜访量。需要找到跟多的客户，才会有更多的优质客户，才能有更多的需求。

业委会成员工作总结 个人业务工作总结报告篇五

转眼间又是一年。这一年，我继续负责酒地区市场的拓展，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。结果使地老百姓对酒类家喻户晓，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，进一步强化了啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助加速走货，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，个个作成为样板工程，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，争取在明年酒的销售中取得更好的成绩。

业委会成员工作总结 个人业务工作总结报告篇六

转眼间____年即将过去，我来公司已经四个多月了，经过了解 and 熟悉，我很快的融入公司这个美好的团队，在领导强有力的关心及支持下，我得到了不小的进步。在工作过程中，较好的完成了初步的工作任务，为公司以后的发展奠定了基础。感谢领导给予我这个完美的发展平台，让我展示自己的才能。现将这几个月的工作情况作如下总结：我是____年__月12号进入公司的。为了更好的融入公司这个团队，我加紧对公司进一步的了解，熟悉各项工作，通过了解和熟悉，我为能进入公司的这个团队感到自豪！同时也感受到了自身的压力。13号展开我公司的第一项准备工作，我先熟悉了机组的图纸，与我们的部长采购了一些生产必要的工具，还参与协助采购部的工作，提供了一些质量比较好的配件厂家，控制了配件的数量，控制了质量。我们还立于____年__月__日为公司成立纪念日！

9月__日投入底盘的预制，在强有力领导的指导下，尺寸误差不高于正负1毫米，使我们的地盘达到最精确的尺寸。我们完成了精致的底盘预制。

9月__日开始展开我熟悉岗位的工作，开始走氟系统管路，15号管路成型，随后完成了机组的气密性实验，第一台机组气密性实验一次成功。

随后我们参与了我以前光是眼看而手没有机会动的电控配盘工作，中间遇到一些问题，随后协调外公司人员讲予给我们正确的配电思路，完成了配电系统。使我们的机组一次开机

成功。也给我们公司以后的生产奠下了良好的基础。

感谢我们的领导让我在压力下成长，感谢我的领导及我的所有同事的关心及支持下，在保证原则的前提下完成了第一台机组的成功下线工作。以后再坚持原则的前提下我们要勇于创新，勇于改进，使我们的产品更优越，更精品。更快更好的完成工作任务。

随后我们又生产了三台机组也都顺利成功的一次下线。

11月__日等待的一天终于到了，随着我们领导到了我们的工程基地，以前很渴望能看到我们公司的几位有为青年，终于看到了！

下面我很快融入了工程机构，展开了我前所未有经验的工作机构，中途发现了很多问题，当然也不全是我们的责任，但是我们发现问题要不怕艰难，第一时间要解决问题，这才是最重要的。在外这一个月我又有了不少收获，熟悉了水系统原理及了解了工程的施工工作。最后顺利的成功的完成了机组的试运行工作，随后监视了几天机组运行状况。我相信我们的技术是一流的，不一流不可能得到今天成功的成果。我希望这几个月出现的任何问题都能成为我们以后的动力。我们不怕问题，出现的问题越多，改善的也就越多，这样才能使我们的技术更成熟。

我相信在我们强有力领导的带动下，我们以后的工作会做的更好！想信我们公司会蒸蒸日上，飞黄腾达，我们不怕挥汗如雨，我们不怕披星戴月，用我们用双手共创一个美好的家园吧！

____年是是我们公司发展更快，也具有挑战性的一年，所以我们必须团结一心，同舟共济，用我们的业绩来展示自己的能力和，用我们的心血来创造一个幸福美满的大家庭！

业委会成员工作总结 个人业务工作总结报告篇七

篇一

一、20xx年工作完成情况

1□20xx年年度销售任务为109万，实际销售为（截止12月6日），完成年初制定的销售任务。

2、我的负责区域为千岛湖镇主城区新安大街，新安东路至阳光路段，线路

1、经销商、业务员无法进行全品项销售

每个产品都有其生命周期与一定的市场容量，走到峰时肯定价格低了，厂商盈利水平亦都低了，而且要开始逐步走下坡路，因此要不断有产品更新，推出新产品来弥补。公司这几年来来的品种发展虽有所改进，但是与别的公司相比产品还是相对单一。在实际的销售工作中，因多种原因，市场对部分产品认知度不高，销售工作中进行全品项销售时压力较大，特别是去武汉参观后深有感触。

2、供货、订货组织不严，影响销售

今年多次出现断货现象，对于产品的销售影响较大，这里有多方面的原因：一是经销商也知道公司每年在7-8月份后的促销力度大，因此前期备货、订货数量不足，销售旺季后再下订单，造成订货集中，生产拼命，提货排队现象。第二公司的销售应急预案缺失。今年建德发生笨水体污染事件，造成桐庐、富阳、杭州、嘉兴等地抢购我公司产品，造成我公司产品在这些地区一度缺失。

3、其他产品广告宣传不到位，促销无力

当前销售的其他产品没有规划，缺乏像水宣传一样强有力的产品和卖点宣传，没有全年整套的促销推广方案，广告策划卖点不突出，使得经销商及终端客户总觉得我现在多订货是否会进价偏高，下月是否还有更有力地促销力度等等，间接影响经销商、终端客户的库存数量。

4、销售政策存在弊端，缺乏调动销售人员的积极性

虽然今年公司普遍都给员工涨了几本工资，对我们员工的相关福利政策也有所调整，但是在销售任务、业绩考核中的奖励政策却依然存在弊端，设置的奖励政策与销售任务、销售业绩不成阶梯型增长的正比，反而是阶梯型下降的正比，并且有些还设置了奖励限值，这样当销售人员达到限值时就会缺乏积极性，存在干与不干一个样的困况。在我看来，奖金就是公司对业务员的销售政策，公司只有积极地把这个政策灌输到业务员心中，业务员才会积极地更努力地推广公司产品。

5、内外勤分工不明确，管理制度不完善

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，严格按照职责要求自己。然而在实际中，经常发现作为业务员需要填写好多报表，统计相关的销售数据等等，经常是半天跑业务、半天在整理报表、照片等资料数据，甚至有些时候临时说要上交报表，晚上还得加班加点做资料汇总。在我看来，业务员需要掌握这些数据，以便及时调整销售策略；办事处管理人员同样要了解这些数据，以便监督业务员数据的真实性及工作的积极性。

1、努力工作，积极拓展和维系好客情关系，确保完成20xx年销售任务。

2、努力好做销售工作，从产品的价格、数量、质量以及自身的服务态度方面，细心地与客户沟通。

3、积极维护好客户关系，并不断开发新的客户。

4、千岛湖是一个旅游度假区，千岛湖的会务经济已经逐显重要地位，因此，线路上的多家酒店我将作为重点开发和维护单位，积极拓展产品使用量和使用区域。

篇二

自从10年6月6日至今，一转眼已经在公司工作了将近6个多月了，在这新年来临之际，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。

在公司的这半年多时间里，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。就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：音响壳体&喇叭&高音头&（功放）&吸音棉&铁网等。。。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，我可以这样说，我并没有虚度，过分浪费上班的时间（曾有一段时间在上班期间聊msn之后在得到提醒后有做自我检讨）。在经过时间的洗礼之后，我相信自己会做得更好，因为有俗话说：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！

业委会成员工作总结 个人业务工作总结报告篇八

回顾过去一年来的工作与成效，我们几个做外贸工作的同志都深深地体会到，我们是在新钢联公司领导的亲自关怀指导下成长起来的，是在各部门同事们的积极帮助配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在这里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。

下面我分两个方面向大家汇报自己过去一年来在外贸这个全新的工作岗位上的收获和体会。

一、克服困难，在工作中边学习边摸索，做到从内贸到外贸的成功跨越。

我不是外贸专业出身，最初转到外贸岗位时，以为自己有事内贸业务的基础，外贸业务不会难到哪去，没想到工作一上手后，其中的感觉完全不一样，除了外语要过关，专业知识更是至关重要的。国际贸易实际上是由贸易洽谈、签约审证、备货订仓、制单结汇几个部分组成，而每一个部分都具有很强的专业性。所以我一上岗，就感受了不小的压力。知道要想胜任这项工作，首要任务就是学习。但由于我们人手少，任务在身，不可能是先学习再上岗，只能是一手托书本，一手干工作。所以在20xx年中，我把大部份业余时间都用在强化外语、学习外贸专业知识上了。从一开始我就给自己制定了雷打不动的学习计划，不管工作再忙、家务事再多、都必须抽出一些时间学习。在家里，经常是孩子睡下了，就是我最踏实的学习机会，时间长了，孩子问我：妈妈又上大学了？在工作中为了弄懂一个概念，我一定要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮助解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时间细细消化，逐步提高。学以致用，让我增长了知识，练就了本领，提高了技能，在工作中的自信心也在不断增强。

例如，外贸业务中的审证工作，是一项很重要的内容，如果有问题我们不能及时发现，就直接导致我们公司结汇的风险。所以用户往往会为了保护自己的利益设法打擦边球，我们收到的每一份信用证都会存在一些开证行或申请人提出的特殊要求，这其中就会隐藏着对我们的不利条款，这种情况碰到的多了，我们外贸组的几个人也就习惯了对信用证中自己拿不准的条款，都会提出来相互之间进行切磋，经验不够用了，就查找相关书籍寻找依据，请教银行也是家常便饭。年，我共经手处理了16份信用证，在自己的审证过程中发现有些条款不利于我们安全结汇，每一次我都会坚持要求外商修改，虽然要求外商改正信用证是一件特别麻烦的工作，有时外商为了自己的利益经常会坚持自己的意见，甚至很不客气地同我们发脾气，但为了公司利益，我都会在耐心的商谈之中，坚持不放弃原则。16份信用证中曾经有40多处都是在审证中发现于我公司结汇不利，我都坚持据理力争，直到信用证修

改满足我们的要求为止，从而确保了资金正常回收。

外贸合同的履行是以单证的往来为基础的，专业人士通常称其为单据买卖。我们制作的单据和交单时间如果与信用要求存在不符点，就无法保证货款及时、全额的收回，单据的作用和其重要性是可想而知的。所以单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的内容。起初因为业务生疏，总是越着急越抓不住重点，屡屡出错，当辛辛苦苦加班加点赶制出来的一大堆单据，被银行挑出毛病退回来重做时，心里真不是滋味。记得有一次中板合同交单，由于外商要求将几个合同交叉发货，又在一个信用证下，分出多套单据议付，经过反复调整，离交单的时间只剩一天，这个时候我只能抱着所有单据，在银行与审单员一块过单，直到银行快关门了，单据才终于寄出去了。为了抢时间，银行工作人员陪着我饿了一天肚子。

经过近半年的实践积累和不断摸索，到下半年，制单工作对我已不是太大的难题了。年我共制单套，每一套都是数十页的单据和数不清的数据，按时、如数收回货款余万美元。在制单中我体会到不仅需要娴熟的专业知识和清醒的头脑，更需要是对工作的高度责任心。

二、精心尽力做事，努力为公司多创效益 年月份以后，总公司出于业务分工的考虑，新钢联的出口业务只能在首钢以外的市场寻求发展，只能通过外采的方式组织出口资源。这种方式对于我们这种冠以首钢头衔的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于首钢，他就希望从你这儿拿到首钢的产品，规模大一点的钢铁企业都有外贸经营权力和能力，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

可是新钢联公司的特点就是变不利条件为有利条件，用自身的努力，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮助配合下，我从江阴西城钢厂采购欧标圆钢965吨，江苏溧阳扁钢厂采购美标扁钢吨，包钢采购欧标圆钢吨。分

别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板吨，年，由我经办出口钢材合计吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的努力和精心尽力的工作是分不开的。

年月份，从包钢友谊轧钢厂采购吨圆钢的事给我留下很深的印象。

当时我公司与包钢友谊轧钢厂签订了圆钢采购合同吨。因为要赶在国家退税调整之前发运，所以我们要求他一定要在月日前将全部圆钢运抵天津港，具备装船条件。

因为此批圆钢是首次出口欧洲，所以在外包装、挂牌、材质证明等方面都有特殊要求，保证产品质量和履约信誉很重要。尽管我们在与包钢的采购合同中作了明确的约定，包钢也紧赶慢赶，终于在12月4日将我们所需要的货物运到了天津港，但当货代理货时却发现了许多与合同规定不相符的小问题，如包装、刷色不规范等。接到货代的信息时已是周五的下班时间，可如果不去现场验货就有可能出现问题，造成外商索赔，不及时处理，错过船期，就有可能造成退税损失。想到这些，我只能把孩子交给生病的婆婆照看，周六一早赶往天津港，与货代一起按工厂的明细一一理货，对于出现的问题反复与工厂沟通、确认，最终得到了厂方的理解和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在12月14日前具备报关条件。

通过年的工作总结，我的确有很多感受和体会，但让我感受最深的是：自己很幸运，虽然在外贸工作中吃了不少苦，受了不少累，但我有一个领导关心、同事支持、蓬勃向上的集体，有老同志的传帮带，我从中学到了很多东西。最突出的体会是：新钢联的外贸比起首钢国贸，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们相信，只要大家共同努力，这个“难”字也会造就出能吃苦、敢打硬仗的外贸队伍，敢于战胜困难，就能创建出具有新钢联特点的外贸事业。

20xx年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结年的经验，重点在产品开发上和市场拓展上下功夫，在队伍建设初见成效的基础上，以更加饱满的热情，为我公司外贸事业做大做强而努力工作。

业委会成员工作总结 个人业务工作总结报告篇九

时间总是无形的流逝，一个月前我来到公司，怯生生的面对公司的同事(毕竟自己的专业和以前从事的行业与现在的不同，不知如何下手)，而转眼间我和同事都彼此熟悉了，一个月的时间也就这样过去了。在过去一个月的工作中，我作为公司的一名新人，对公司的业务有了大致的了解。

一、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自己的工作，热情的接待客户，遵守公司的规章制度，按时出勤，提高工作效率，有效的利用工作时间，坚守岗位，保质保量的完成工作。

二、工作质量、成绩和贡献

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时完成工作，达到预期的效果，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力是工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司作出了应有的贡献。

业委会成员工作总结 个人业务工作总结报告篇十

纪委是纪律监察部门，不隶属于任何部门，但服从中共中央委员会领导。做好年度工作总结对以后的工作进展也具有重要作用。今天本站小编给大家为您整理了乡镇纪委委员工作总结，希望对大家有所帮助。

一、思想作风方面

- 1、认真贯彻精神，深入学习科学发展观，积极参加市委和局党委组织的党员学习教育活动，加强党风廉政建设，提高党员干部的政治觉悟和政治素质。
- 2、保持了政治上的坚定性，能不断改造世界观，严格地执行党的路线、方针和政策，自觉地同党中央保持一致。带头遵守党的各项纪律，尤其是作为纪委书记在廉洁自律方面能严格要求自己，起到表率作用。
- 3、有大局意识、服从领导，维护领导班子团结，全力支持“一把手”的工作，保持了进取向上的精神。
4. 较好地履行了职责，完成了市纪委、局党委下达的各项工作任务，在工作实践中提高了能力和水平。

二、业务工作方面

- 1、按照局党委分工[]20xx年我主要分管局党办和纪检监察室、工会、宣传、计生及省级文明单位创建等工作，已于3月份分别与党办和纪检监察室签订了领导干部分管科室党风廉政建设责任书，3月底向市纪委签订了领导干部廉政建设承诺书。随后我们还组织局广大党员干部学习党的理论和政策，党委多次开会研究单位党风廉政建设工作，带头学习党风党纪和廉政方面的法律法规，学习两个《条例》和廉政准则，认真履行《中共中央、国务院关于实行党风廉政建设责任制的规定》，并按第六条之规定规范自己的言行，做到重大事情及时向组织报告，时刻置于党组织的关心与监督之下。观看反腐倡廉教育录像片，做好内务政务公开工作，及时传达贯彻市党风廉政建设的有关精神，落实公车使用，集资住房等项规定工作，把市委、市纪委关于党风廉政建设的各项规定落到实处。

2、今年，局主要工作重点是省级文明单位的创建工作，这是一项民心工作，作为此项工作的负责人，我深感责任重大，全力以赴投入工作，首先进行了办公楼的硬件建设，各楼道建起了文化长廊，增添了创建文化氛围；大厅等布设了花草；所有的门牌标识都进行了重新制作；对局三室一校一办内部全部进行了重新布设、装饰、增添了运动器材。软件建设方面，到相关单位参观学习、回到局里，同文明办的同志加班加点，补充完善了20xx年、20xx年的全部档案资料以及影像资料，同时高质量的完成了20xx年创建工作的所有材料。在全局干部职工的共同努力下，汗水结出了丰硕的成果，我局顺利通过了省级文明单位的审查。

3、为了加强黄金系统的沟通和交流，活跃干部职工文化生活，我局举办了黄金系统第二届职工运动会，局党委安排由我主抓这项工作，运动会的筹备是一个具体而繁琐的工作，从前期的准备到整个运动会的运行，历时二个多月，圆满完成了预定目标，胜利闭幕。

4、在七一前夕开展了局优秀共产党员、先进基层党组织、优秀党务工作者的评选活动。严格按照程序和标准，按期转正了党员一名，发展了预备党员三名，并按规定及时办理了手续，保证了组织的健全运转和发展党员的质量，给党组织输入了新的血液。在以上工作的基础上，召开了市黄金局庆祝建党88周年暨先进表彰会。

5、是搞好爱心捐助活动：“七一”前夕，我局积极响应市直工委和市总工会的号召，组织全体干部职工和黄金大酒店的中层干部举行了“七一”爱心捐助活动，广大干部职工共捐款6650元。

6、认真作好各项活动的筹备及宣传工作，三月份，局十名女职工组队参加了市直机关工委组织的登南山活动；局工会组织全局职工开展了“关心健康，亲近自然”为主题的登山活动。四月份，我局组成二十余人的运动员代表队参加了三门峡市

直机关庆“五一”、迎“五四”全民健身趣味运动会;8月8日全民健身活动日，组织全体干部职工积极投入此项活动中，使大家在身心愉悦的活动中达到锻炼体质的目的。

三、深入学习科学发展观方面

在学习实践科学发展观活动中，被市委抽出主抓第十二督导组的工作，学习实践活动自20xx年3月中旬开始，到20xx年8月下旬结束，历时近6个月。自活动启动以来，始终坚持组织领导到位、动员部署到位、工作措施到位，找准学习实践载体，坚持群众路线，较好地完成了学习调研、分析检查和整改落实三个阶段的工作。作为组长，率领市委第十二督导组，在三门峡市第二批深入学习实践科学发展观活动指导检查工作中，被授予先进集体称号，集体智慧结晶的论文《提高认识、强化指导、不辱使命》，荣获三门峡市深入学习实践科学发展观活动优秀论文一等奖。

四、个人在廉政建设方面

亦能按照市党风廉政建设的部署要求，做好本部门党风廉政建设目标规划，落实党风廉政建设层层责任目标制，按照《廉政准则》和制止奢侈浪费八项规定，管好自己和家属、子女及身边工作人员，认真参加各项学习活动和民主生活会，能开展批评与自我批评，不参加各种公款消费和娱乐活动，没接受有价证券和实物，在交通和通讯工具管理方面均能按市规定标准执行，时刻保持清正廉洁。

回顾今年工作，总的来讲，自己在党风廉政建设责任制方面能按照上级要求，严以律己，自觉履行工作职责。存在问题主要表现在对党风廉政建设的重要性认识还有待于进一步提高，这方面的信心还需要进一步增强。加强领导班子建设，自觉做好沟通汇报，充分发挥行业职能作用。

今后工作中，要认真学习贯彻党的精神和盛市委关于反腐倡廉

廉工作要求，坚持科学发展观。要充分认识反腐倡廉工作的长期性、艰巨性和复杂性，要树立正确的人生观、世界观和价值观，慎用职权，勤政为民，坚持标本兼治，关口前移，防患未然的方针，从思想上构筑拒腐防变的防线。按照市委和局党委要求，做到自警、自慎、自励，在自己的工作岗位上，勤奋努力踏实工作，本份做人，全面完成各项责任目标而努力工作。

一、责任目标完成情况

自元月份以来，共起草各类文件和领导讲话40余篇，计20余万字；传阅上三级文件150余次，并全部登记归档；组织全体机关干部职工政治学习达40余次；被上级新闻媒体采用稿件共4篇，其中刊登2篇，省市电台播出2篇；明确专人负责，协助做好了纪检监察工作目标半年检查，计划生育以及烟厂、地铁纪检监察等工作。

二、主要工作开展情况

1、信息工作。紧紧围绕上级纪委要求和领导决策，在超前调研上求突破，组织人员深入到乡镇和市直单位，有针对性地开展调查研究，为信息上报积累丰富的素材。如：我们深入市房地产管理所，在对有关情况调查核实后，上报了一篇名为《xx市房地产管理实行引导服务杜绝办证歪风》的信息，受到了领导的充分肯定。同时，发挥集体智慧，对写出的信息，反复推敲，举一反三，做到分析问题透彻，把握意图准确，为领导决策提供重要依据。截止目前共编发上报纪检监察信息5期130余条，被省纪委采用5条，x市纪委采用38条。

2、电话值班工作。按照“对外树形象，对内强素质”的指导思想，遵循“快速、准确、礼貌、有始有终”的服务准则，切实做好电话值班工作。始终坚持先请示后汇报制度，做到重大事项及时向领导反馈。在处理值班事务时，坚持使用规范用语，并根据不同的服务对象，因人制宜，妥善处理，做

到仔细听、认真记、不误时、不漏项。

3、车辆管理工作。面对委机关公务活动多，工作节奏快，随机性强，而车辆少、车况老化、经费紧张、维修困难这一状况，我们分清重缓极，合理调派，严格管理，严把“维修关，最在限度满足同志们用车的需要。一方面从强化司机队伍思想素质入手，定期组织驾驶员例会，加强安全教育，促进互相协作；另一方面对每位司机每月的用油及公里数进行公布，让机关全体同志进行监督，减少由不必要出车造成的浪费。同时，在车辆维修上实行“三级并签”制度，确保无不合理支出现象。司机同志做到随叫随到，安全行车，为纪委监察局各项工作顺利进行提供良好的行车保障。

4、通信员服务。想领导所想、急工作所急，不讲条件，不计名利，在工作上突出一个“快”，落实一个“准”，体现一个“优”。不怕脏、不怕累，用辛勤的汗水和甘于奉献的精神，为各位领导提供整洁、舒适的办公环境；分发传递文件报纸及时、准确、做到严守机密，优质服务。在完成本职工作的同时，配合各科室做好了单位的值班工作，确保了通讯畅通和机关安全，并圆满完成领导交办的其它工作。

5、财务管理工作。严格按照财务制度和《会计法》的有关规定，严把支出关，实行财务帐目日清月结，财务报表定期上报，不断规范票据签报程序，实行级级把关，责任人并签制度，截止目前没有一起违规事件发生。同时定期盘库，按计划购置发放各类办公、生活用品，从一支笔、一张纸上杜绝浪费，并及时向纪委会提交财管理可行性建议，努力增加工作透明度，为委机关节约开支、为领导决策提供依据。

6、接待工作。在“热情、节约、到位”的工作方针下，进一步做好公务接待工作。凡属各室正常业务接待的，由办公室统一负责，实行主管领导和办公室主任并签制度，把每一次接待活动作为一项政治任务来抓，并根据实际情况，压缩一些不必要的接待工作，节约了开支，努力实现接待工作的效

能最大化。

三、存在问题和不足。

- 1、整体素质有待进一步提高，服务意识、服务水平与领导及新形势下的工作要求仍有一定的差距，主要是学习不够，学以致用能力不强。
- 2、组织纪律性不严，作用疲沓，对规章制度执行不力。
- 3、创新意识不强，习惯按部就班，缺乏前瞻性服务。

四、下步工作打算

一是做好纪委监察局党风廉政建设和反各项工作的协调工作。二是以学习精神为契机，继续抓好机关全体干部职工干部政治学习，不断提高同志们的政治理论水平。三是在经费紧张的情况下，采取有效措施，确保机关电话、交通工具等的正常运行。四是切实抓好文字材料工作，继续深入调查研究，为纪委全会的召开做好充分的准备。

一、认真学习，提高理论素养，增强工作能力

如今，我们生活在信息化和知识经济时代，科技进步日新月异，新知识、新事物、新问题不断涌现，只有不断学习，有了丰富的知识积累，才能顺应时代发展的需要。作为学校党委委员、纪委书记，既是决策的参与者，又是工作的执行者和推动者，我深知肩上担子的份量。要履行好这个职责，不仅要有强烈的政治责任感，还需要有较高的理论素养和扎实的纪检监察业务知识。为此，我把学习当作一种政治责任，当作提高自身素养的必修课。坚持认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想，努力学习和实践科学发展观，学习党的理论知识和方针政策，学习党风廉政建设和反腐败工作的知识和经验，不断汲取政治、行政、

教育、管理等方面的新知识、新思想、新观念。我利用开会和理论中心组集中学习的机会，认真听取领导讲话、学习有关文件；利用支部学习和到院系、部门调研的机会认真听取老师们好的想法和建议，从中汲取知识和经验；我每天挤出时间认真阅读报刊书籍，及时掌握时事动态。通过不同渠道、不同场合的用心学习，进一步提高了理论素养。面对新情况、新问题、新矛盾，基本做到了敏锐观察，准确判断，思想观念始终保持与时代合拍，增强了工作能力和应对各种局面的能力。

二、调查研究、勤于思考，为学校科学发展献计出力

毛泽东同志有句名言：“没有调查就没有发言权”，要求领导干部要“问政于民、问计于民、问需于民”，因此在工作中，我特别注重调查研究和缜密的思考。经常到所联系的院系、分管部门、校园走访，以及通过同老师们谈心的方式了解和掌握第一手情况，防止工作中的盲目性和片面性。勤于思考，注重正确理解、合理把握政策尺度，防止工作失当。坚持“党委领导、校长负责、教授治校、民主管理”的原则，重大事项及时汇报，做到到位不越位。对待分管工作，坚持用科学发展观指导，注意沟通和协调，既出主意，扮演好领导角色，又充分发扬民主，发挥集体力量，充分调动大家的工作积极性和创造性，做群众的一分子。对于学校决策的执行和推动，能从学校整体和长远利益角度加强对部门的指导，积极为学校的科学发展献计出力。

三、扎实工作，强化指导协调，切实做好分管工作

1. 以反腐倡廉制度建设推进年活动为契机，扎实推进纪检监察工作

去年是全省反腐倡廉制度建设推进年，学校成立了活动领导小组，我担任副组长，负责具体推进事宜。根据省委省政府《批转关于开展反腐倡廉制度建设推进年活动的意见的通知》精神，学

校及时制定了《黄山学院反腐倡廉制度推进年活动实施方案》，对涉及管权、管人、管财、管物、管事等重点部门和关键环节的反腐倡廉制度建设提出了明确的要求。各部门、各院系陆续制定了活动计划。为更好地贯彻落实省教工委、教育厅《关于切实做好反腐倡廉制度建设推进年活动健全制度阶段工作的意见》，及时印发反腐倡廉制度健全阶段“立、改、废”计划表，指导各有关部门按照统一部署，对20xx年前出台的制度进行全面清理。全年共清理出校党政制度153项，其中“保”57项、“废”13项、“改”21项、待“改”34项□20xx年新“立”制度28项。年底，省教工委制度建设推进年活动检查小组对我校的制度建设进行了认真地检查并给予了好评。为贯彻省纪委《关于举办纪念党的纪律检查机关恢复重建30周年活动的通知》，校纪委开展了以撰写论文和书画创作为主要内容的活动。各院系、部门踊跃参加。校纪委向省教育纪工委选送了书画作品、廉政论文共19件。9月，开展了“加强制度建设、坚持廉政勤政、促进科学发展”主题教育活动。学校召开反腐倡廉制度建设推进年主题教育活动讨论会；校党委理论学习中心组全体成员集中观看《警示与反思》、《秉公用权廉洁从政警示录》等反腐倡廉警示教育片；校第一次党代会全体党代表集中观看《居安思危续集——警惕颜色革命》电视专题片。活动的深入开展，使广大党员干部受到了系统的反腐倡廉教育，强化了党员干部的廉政意识。

20xx年进一步规范招投标监督，加强审计工作，共完成基建、修缮工程审计93项，审计金额4437.5万元，审减金额484.43万元，切实维护了学校的经济利益。在信访方面，全年共接到群众来信、来访及组织转办来信7件，及时按规定程序进行了办理。对1名有一般问题的处级干部进行了诫勉谈话，对1名科级干部进行了严肃的批评教育，为1名受到不实举报的干部澄清了问题。12月下旬，纪委对新任处级干部进行了集体廉政谈话。还清理纠正了个人“小灵通”捆绑办公电话11部。

2. 调整发展战略，促进继续教育健康发展

20xx年是我校成教工作全方位调整的一年，对过去快速发展过程中产生的各种问题进行了认真的梳理，调整思路，改进工作方法，严格规范办学。上半年，对各函授站进行了全面工作检查并对学籍、教学管理进行规范指导。拆除了不适应办学要求的淮南函授站和滁州函授站，整改亳州站，规范新东方站，新设广德、马鞍山函授站。充分利用网络快捷优势，为学生提供优质服务，提高效能。有效发挥继续教育学院网页作用，及时转载省厅乃至教育部有关文件规定，让学生及时了解相关政策，大大减少了先前咨询电话应接不暇的状况。结合制度建设推荐年活动和学校“三定”工作，制定了《函授站管理规定》和岗位工作职责。积极做好大自考、二学历自考、计算机国考、导游考试的报名、考务等组考工作，全年参考总量达7000人次。我校的继续教育工作迈上了一条持续、稳定、健康发展的良性轨道，取得了较好的经济效益和社会效益。10月，成教处更名为继续教育学院。

3. 加强保卫工作，确保校园安全稳定

始终把维护校园安全稳定当作保卫工作的核心来抓，确保良好的校园治安秩序和育人环境。要求保卫处平时注意收集信息情报，掌握师生员工的思想动态，对校园内发生影响社会稳定的突出问题及时汇报，并有针对性地开展思想政治工作。加强治安防范工作和规范化管理，落实制度，严格机动车辆进出，对教工的私家车发放通行证，对出租车进校园进行严格控制，对进出校门的大件贵重物品检查登记。不断改进工作方式，针对校园内出现的治安新情况，加大了两校区的治安巡逻、门卫管理力度，加强夜间值班。重视队伍建设，提高保卫人员的综合素质。既严格执纪，又热情服务，树立良好的校园卫士形象。保卫处还承担着学校综治办公室的工作，与全校30个责任书签约单位密切联系，加强指导，防患于未然。20xx年，第四届徽商大会在屯溪召开，其中的人才论坛在我校举行，更具重大历史意义的奥运火炬在黄山传递，保卫处积极根据学校统一部署，在各部门、院系通力合作下，较好地完成了所承担的安全保卫任务，保证了各项活动的顺利

进行。

4. 抓监管重预防，做好医疗保健工作

20xx年，校医院建立了以卫生预防为主的健康指导、卫生监督的工作机制。加强预防保健的工作力度，加大对食品卫生的管理力度。在有关部门的支持配合下，多次对食堂卫生、饮食、大学生超市、饮食人员工作资格，持健康证上岗情况进行监督检查，确保了万人大学的食物安全。及时出板报、挂横幅，大力宣传卫生知识。开展了教职工体检、妇科检查和新进人员入校身体复查工作。根据校医院的医疗条件和技术力量，克服了人手不足和设备落后的困难，认真开展日常门诊治疗工作，确保医疗安全。本着“公开、公平、公正”的原则，实行了学生医疗保险招标机制，严把质量关，保证药品安全。通过“三公开”药品招标方式，保证药品的可信度，也为学校节约了不必要的开支。

四、加强党性修养，率先廉洁自律，塑造良好品格

大思想家孔子说，为政者“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从”。我不以纪委书记搞特殊化，时刻注意自己的言行，做到率先廉洁自律。坚持民主集中制原则，主动参加民主生活会，正确开展批评与自我批评，虚心接受他人监督。以高度的政治责任感抓好纪检监察队伍建设，经常了解师生员工的诉求，认真解决实际困难和问题，因客观条件限制解决不了，也耐心加以解释，并积极向党委建议，创造条件逐步加以解决。以中纪委“四大纪律、八项要求”和党员领导干部廉洁自律八条规定严格要求自己，没有为配偶、子女、亲友谋取私利。工作中勇于承担任务和承受压力，勤勤恳恳，任劳任怨，能正确行使党和人民赋予的权利，始终坚持国家、学校利益高于一切，自觉抵制各种不正之风，识大体、顾大局。能自觉维护领导班子团结，形成战斗力，有话当面讲，勇于批评和自我批评。对工作有责任感，对事业有使命感，对学校有呵护感，讲责任，讲贡献，讲关爱。

五、不足之处和努力方向

回顾20xx年，我做了一些应该做的事情，但与组织的要求和同志们的期望还存在着一定的距离，还有不足之处，如理论学习不够深透，在执行党的纪律监督方面有时不够到位，工作创新不够等。黄山学院正处在改革发展的关键时期，面临的新情况和新问题将会不断出现，建设“特色鲜明的应用型本科院校”需要全校上下团结一心，开拓进取。今后，我将更加努力学习、勤奋工作，在校党委的领导下，紧紧依靠广大师生员工，为学校的建设和发展，为师生员工切身利益的实现真正发挥好保驾护航的作用，为进一步提升黄山学院的整体水平和综合实力做出新贡献。