

2023年秋季四年级语文教学工作计划(通用6篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

贸易年度总结 贸易年度工作总结篇一

时光飞逝，转眼已经工作两年了，思想上、学习上、业务技能上都有很大提升。进步的同时，我的心里装满浓浓的感念，是领导的亲切关怀、同事们的无私协助激励了我的成长，这种在人生转轨的关键时期所受的鼓舞，将使我受用终生。第一次迈入大门，我的内心是茫然的，这表现在眼前的陌生的一切，不知能够带给我怎样的人生。同事们的目光鼓励了我，领导的叮咛安抚了我，我感到我并不是孤单的，如同亲人一样接纳我的这个人群，令我感到火一样的温暖。办公室的工作是琐碎而繁杂的，很多东西要学要把握，干一行爱一行，领导是这么教诲我的，同事们是这么说的。只要工夫深，铁杵磨成针。我积极努力地工作着，不懂就问，不会就学，不好就练。以一个战斗者的姿态，迎接着这种全新的挑战。

外贸业务工作是办公室工作的重头戏。两年以来，各种单据，材料不计其数，我把工作的压力下当成是领导对我的信任、工作给予我的历练。我认真地对待每一份单据，按照领导的要求反复修改，直到领导满意为止。

我积极参与工厂的各项工作，包括准备元旦文艺晚会的筹备材料、致信职工家属等，并积极参加办公室及工厂组织的各项活动，受到了同事们的欢迎和好评。

在完成好本职工作的同时，我还积极发挥年轻人的优势，热

情协助其他同事解决工作中的困难，如解决电脑网络方面的问题和文件打印等工作，这使我越来越感到协助别人的乐趣。

回首往日，我觉得能够用几个词来形容我心中的感受，第一个便是收获。是的，我只作了我应该做的，却收获了太多东西。在我有限付出的同时，我收获了成果，收获了成长，收获了大家的信任，收获了围绕在身边的浓浓的公司温情。这是所给予我的，也是激励我迅速成长的源泉。

此外，作为贸易行业的一名职员，我感到学习的紧迫性。所谓学海无涯，在知识爆炸的年代，现有的知识水平是远远不够的。人才是企业第一资源。随着企业持续深入的发展，只有持续学习、持续积累，才能满足企业发展的需求。为此，我在业余时间积极参加各种学习，在学习中持续丰富自己、提升自己，随时准备在企业需要时贡献自己的才智。

这两年来我感触最深的，就是办公室的工作氛围。领导平易近人，如同长辈一样和蔼可亲；同事们善良朴实，无微不至地给我关心。象对待徒弟一样传授我技能，象对待孩子一样包容我的缺点。我很幸运，我溶入了这样一个团结战斗的集体，溶入了这样一个温暖的大家庭。它鼓励我进步，激励我成长，并无时不刻地提醒着我，这种团结一心、携手并进的企业合力，是企业宝贵的财富，是能够破除一切妨碍、乘风破浪前行的助推器！

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。回首一年，我深感欣慰，我从一名不谙世事的青年，成长为一名要求进步的泛瑞客职员，各种滋味只有自己体会。人生的道路刚刚开始，这工作两年来所给予我的启示将会成为我持续前行的坚实动力！我会持续思索和寻求，用全部的青春和热血，为发展壮大贡献自己的一份力量，书写我的人生中浓墨重彩的一页！

贸易年度总结 贸易年度工作总结篇二

在日益竞争的市场环境下，企业要想立于不败之地甚至脱颖而出，销售人员起到了无法替代的关键作用。下面是本站小编整理的一些关于贸易公司销售员年终工作总结，供您参考。

年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在xx年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

一、回忆过去

1. 对新销售区域的拓展。

以越南市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到xx年底止，总计销售金额为28万美金。从xx年1月起，一共9个不同国家和地区的客户建立了商业合作关系。

2. 注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。xx年成功把三锋品牌产品销售到斯里兰卡，就目前来说，销售情况良好。

3. 对老客户的优质服务。

重点为乌克兰客户xx和意大利客户yy的跟踪和服务。xx在xx年销售金额总计为32万美金，面对xx年欧洲对eu2标准的实施，历时6个月。25cc汽油锯问题现也得到了解决。

二、总结现在

1. 产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2. 跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以xx年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

三、展望未来

海外市场的开拓没有终点□xx年对于xx年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的□xx年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果xx年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将“某某”品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，

电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己“某某”品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm(客户关系管理)的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

7、对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

销售部自201x年年初以来，认真贯彻集团公司关于认真抓好制冷机组市场销售的指示精神，在公司领导的正确指导和管理下，销售部下大力充实了销售一线业务人员队伍并组织进行了培训，注重抓好了各重点渔港的代理制销售网络的建设和目标客户群体的巩固，全国各大渔港的代理制销售网络现已陆续建立，业务员与代理商之间的沟通、协调能力也在逐步增强，我们在对制冷机组进行市场开发的过程中，不断探索代理销售的新方法、新思路，从目前的销售情况看，我们的销售工作正承现出良好的发展势头。现将销售部上半年销售工作情况及所存在的问题作一简单的总结，并对销售部下步工作的开展提几点看法。

一、销售部成员组成

目前，销售部共有业务人员9人，他们进公司的时间最短的也有3个月，经过公司多次系统地培训后，他们已基本熟悉了制冷机组的技术性能、构造以及代理制销售业务运作的相关流程。对这9名业务人员，我们按业务对象和重点进行了任务区分，在业务人员比较少的情况下，使每名业务员既当终端客户的业务员又当代理商主管，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。与此同时，销售部长在统抓全面销售的情况下，不定时的对各个分点进行实地检查督导，与代理商当面沟通，探讨分季节段的制冷机组销售工作，使销售部的工作稳步发展。

二、建立了一套系统的业务管理制度和办法

我们在总结去年工作的基础上，再加上近半年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于代理商销售队伍及业务开展的管理办法，各项办法正在试运行之中。首先制定了“管人”的《销售部业务人员考核办法》，对业务人员的考勤办法及每天的工作重点和建立的客户对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。其次，出台了“管事”的《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步地对接到发货通知后的发货准备、发货流程、机组安装及机组安装后的运行情况等业务开展的基本思路作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”第三制定并规范了代理销售合同。在原有代理销售合同的基础上，我们又请集团法律顾问对代理销售合同进行了再规范，在与代理商签定合同时基本没出现因合同制定而发生的迟签和不签现象。第四形成了“总结问题，提高自己”的业务办公会制度。业务人员每次出差回来后首先到销售部集中报到，由销售部长主持如开业务办公会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

三、统一思想，端正态度

从销售部成立之初，我们便站在以寻找战略伙伴的角度，和公司一道谋求制冷机组快速推进市场的方法。坚持短期效益和长远计划相结合的方向，一方面尽快寻找具有良好影响力和推广力的代理商，一方面大量的作基础性工作，深入渔港，了解掌握各地渔业的基本情况和渔民的观念、效益和保鲜需求，扩大渔民对产品的认知度，为以后全面推进市场作好铺垫。并试图以现有的价格体系磨合市场，保证公司的利益，由始至今我们一直坚持，对产品充满信心，并不计成本地努力。

四、建设并巩固了一张代理制销售的终端营销网络

工作中我们以指导代理商销售帮助代理商尽快建立起自己的销售网络为主。在建立代理制销售网络之初，我们加大了对代理商的考查力度，接待各地前来公司考察的代理商有30余人次，最终我们从实力较强的8人中选定为代理商重点考察培养对象，现已签定代理合同的有5家，其中一家为澳大利亚、新西兰总代理；另4家分别是浙江省舟山定海捷宇有限公司的特约代理商王珙；福建省厦门市得志贸易有限公司的福建省总代理商史志伟；广东省总代理商邵家儒；海南省总代理商张德峰、时丽敏。在工作中我们给代理商定任务、定期限、压担子，在业务员对其实时的督导，内勤人员不定时的电话督促下，代理商的责任心增强了，业务人员的协调能力提高了，营销艺术也得到了很好的锻炼。从近期代理商反馈的市场信息来看，各地的代理商在销售部的统一指导下，逐步建立起了各自的销售网络，对我公司的制冷机组销售前景更树立了信心。

五、工作中不断总结并大力推广产品销售中好的作法和经验

目前，由于全国渔业受到国际原油价格上涨的严重影响，以及渔业资源的减少、捕渔成本高、风险大，多数渔船主选择

近海作业，有少数渔船主甚至停船作业，只有少数渔船主将作业区域外移，这样直接给我们公司的产品销售造成一定的影响，同时，由于少数渔船主的作业区域外移，给我们的产品推广提供了平台，另一方面，停港靠岸的渔船因出海次数少，致使用冰量少，降低了渔船主的投资欲望，但从总体来看，随着产品推广的进一步深入，渔船尾气制冷机组的市场前景非常广阔。

(一) 在重点渔港的现场演示工作取得良好效果

没有亲身使用过该产品，没有对产品提出过多的问题，许多想购买的船长邀请我们对他们的渔船进行了测量。同时，我们也同福建船检部门和个别渔业公司建立了合作意向，同福建代理商签定了两台机组的购买合同，使代理商代理我公司产品的信心更加巩固。

(二) 电视广告的大力宣传确保了产品占领市场的时机

我们在派业务人员深入各渔港对终端客户进行产品推销的过程中，对代理商进行电视广告支持。确保了产品迅速占领市场的有利时机，真正地在代理商与渔民之间形成了天(广告)地(公司)人(业务)三网的有机结合，满足了代理商的广告支持的要求。

(三) 积极走上层路线，进一步巩固产品的市场地位

在针对销售速度缓慢的情况下，我们认真分析导致这种局面的原因，及时召开业务人员市场形势分析会，最终我们决定走上层路线，于是积极同省科技局、船检部门、渔业公司建立起合作关系，通过我们的协调和深入的做工作，取得了在山东石岛俚岛水产公司安装4台机组的成绩，这样一方面可以彻底的检验机组性能，另一方面奠定了山东市场的地位，最主要的是打消了部分渔民的顾虑，为使机组在今年6月份的休渔期进行整体销售打下了基础。

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助下与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个“耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

(1) 养成学习的习惯；

销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面

自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己!

(2) 具有责任感;

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，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天!如果你不行，你就一定要!如果你一定要，你就一定行!

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

贸易年度总结 贸易年度工作总结篇三

一、贸易统计工作开展情况

我区现有限额上批零住餐企业199家，其中批发业67家，零售业44家，住宿业16家，餐饮业72家。限额下采取抽样调查，共涉及4个街道，2个乡镇，共计60家。为了让贸易统计数据能客观准确反映我区商贸流通企业发展状况，我们注意从以下几方面开展贸易统计工作。

1、扎实开展基本单位名录库建设

况和字典库完全一致，重名、重码、行业界定错误和限上标准认定错误等问题全面更正，进一步提高了基本单位名录库质量。

2、进一步加大企业数据审核评估力度

我区注重对基层统计人员基础理论知识和技能的培训，制度性的组织贸易年报工作会议、每季度贸易工作汇报、上半年工作经验交流会等多种形式，通过以会代训的方式，有效地提高统计人员的业务技能水平，增强了协调配合的意识，为高质量开展贸易统计工作夯实了基础。同时，对部分没有统计从业资格证的人员进行业务培训，督促他们尽早拿到统计资格证，持证上岗。

4、全面加强统计队伍建设和基层基础建设

随着贸易统计任务越来越重，贸易统计队伍建设的重要性越来越突出。今年3月份，我局开展针对承担绝大部分贸易统计工作任务的七个街道进行贸易统计人员配备情况的调研活动。活动中，对各街道贸易统计人员的配备提出指导意见，各街道按要求明确专职贸易服务业统计人员，各社区指派一名同志担任辅助统计员，进一步充实壮大了贸易统计队伍。对统计“双基”建设，我们要求全区统计机构需配备专(兼)职统计人员3-4名，进一步完善镇(街道、经济园区)的网络建设，做到统计信息共享，提高了工作效率。同时指导新增企业配备专职统计人员，帮助他们建立健全统计台账，督促统计人员办理统计从业资格证，持证上岗，努力实现基层统计人员专业化、统计报表制度化、资料管理档案化。

二、贸易统计数据质量情况

1、限额上单位数据质量情况

(1)比较规范企业：这类企业包括市直下划企业和我区40多家传统限上企业，这些企业经过多次的业务培训与指导，加上本身企业规模较大，有专职统计会计，因此这些企业的报表上报较规范，数据质量较高。

(2)一般私营股份制企业：这类企业共122家，包括我区原有企业和新增企业。这些企业中大多数有自己的专职会计，多

数企业对统计工作比较支持，数据质量相对较高。

(3)个体工商户：达到限额上标准个体工商户共54家。由于个体户多数配合力度不够，给工作的开展带来了很大困难，而且多数个体聘有兼职会计做帐，一人兼做数家企业财务帐，担任几家企业统计员，少数企业甚至报表都由统计站人员代报，上报数与企业实际经营状况不符的情况时有发生。

2、限额下单位数据质量情况

我区共有60家限额下单位参加报表申报，因为这些企业都是小企业、小个体，缺乏专职统计人员，大部分企业不建账，贸易统计组织的各类培训，参训率不高，数据质量相对不高。

三、我区贸易统计工作存在的问题

一是全区统计网络还不够健全。基层部分统计人员业务不强、素质不高，统计力量相对薄弱。

二是统计法制宣传广度和深度还不够。部分企业统计人员依法统计意识淡薄，存在一些瞒报、拒报的现象。

三是新增企业过多，数据质量还有差距。我区限额上企业由去年的69家增加到199家，尽管对新增的企业做过相关的培训，但仍存在一些问题。

四、贸易统计从业资格认定情况

目前，全区各镇(街道、园区)统计人员均取得了统计从业资格证书，限额上批零住餐企业仅有40%取得从业资格证书。尽管每年开展统计资格考试报名时均强调所有“三上”企业凡是没有取得从业资格证书的，必须报名参加培训考试，但效果并不理想。

针对贸易企业统计基础薄弱，配合程度相对低的现状，我们采取分步实施的办法，下达各镇(街道)参加从业资格人数目标任务，通过几年努力逐步实现限额上批零住餐企业统计从业资格持证全覆盖。今年的从业资格认定工作，我局先后召开了两次会议，全力推进本项工作的开展。一是宣传工作务必到位。所有“三上”企业必须知晓从业资格认定有关情况，各地分管领导必须带头做好企业法定代表人的思想工作，使他们充分认识从业资格认证工作的重要性；二是组织工作务必到位。将目标任务分解到各社区，责任要落实到具体人，分片包干，务求实效；三是执法检查务必跟上。对拒绝参加从业资格培训的企业进行说服教育，做到仁至义尽。对于无正当理由坚决不参加从业资格培训的企业，我们将通过统计执法检查，对长期不予配合的依法重罚，以达到“打击一个，震慑一片，教育一方”的目的。

五、贸易统计数据质量及从业资格认定迎查工作开展情况

省贸易处决定7-8月份对全省贸易统计数据质量和从业资格认定情况进行专项检查，我区按照市局制定的实施方案认真组织开展自查。召开了两次会议、抽查了40多家企业、规范了统计台账、强化了从业资格认定工作。

7月25日，我局召开了由各地贸易统计负责人参加的迎查工作会议。会上按照省局通知精神和市局实施方案，对迎查工作进行了全面布署，要求各地认真开展自查，完善相关统计台账，检查财务、统计数据衔接情况，发现问题认真剖析原因，制定整改措施。根据贸易限上企业从业资格认定摸底情况，认真组织开展从业资格认定考试报名工作，会上还下发了贸易统计台账统一格式表格。7月30日召开第二次会议，各地汇报交流自查工作开展情况，对自查中发现的问题研究解决办法。8月1日开始，从全区随机抽取了40家贸易限上企业针对统计基础工作、数据质量和持证上岗情况进行检查，检查中发现部分企业统计预测数据和财务数据有一定的误差，询问原因是企业在预测数据时非常保守，舍大求小，我们要求这

些企业，误差不大的在七月份上报数据时调整到位，对于哪些由于逐月累积误差较大的，年底前按月分摊调整到位。

各位领导，亭湖区贸易统计工作在省、市统计局的悉心指导下有了长足发展，我们将以省局的这次检查指导为契机，不断探索贸易统计工作新思路，创新贸易统计工作方法，努力推动贸易统计工作再上新台阶，为“争先苏中城市区，建设幸福新亭湖”作出我们应有的贡献。

贸易年度总结 贸易年度工作总结篇四

x年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在xx年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

以越南市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到xx年底止，总计销售金额为28万美金。从xx年1月起，一共9个不同国家和地区的客户建立了商业合作关系。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用□xx年成功把三锋品牌产品销售到斯里兰卡，就目前来说，销售情况良好。

重点为乌克兰客户xx和意大利客户yy的跟踪和服务□xx在xx年销售金额总计为32万美金，面对xx年欧洲对eu2标准的实施，历时6个月□25cc汽油锯问题现也得到了解决。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以xx年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

海外市场的开拓没有终点□xx年对于xx年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的□xx年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果xx年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将“某某”品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己“某某”品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我

们的首要问题;如今我们在美国设立分公司,紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法,其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理;我们也不能忘记crm(客户关系管理)的推动,有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热,我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们!

7、对于客户所寄和给的新样品,我认为我司应该首先对其进行筛选,不能是汽车配件的样品我们就接受,如果数量、市场、利润不是很理想,就立即放弃,过多精力的分散,其结果必定是得不偿失。

贸易年度总结 贸易年度工作总结篇五

我区现有限额上批零住餐企业199家,其中批发业67家,零售业44家,住宿业16家,餐饮业72家。限额下采取抽样调查,共涉及4个街道,2个乡镇,共计60家。为了让贸易统计数据能客观准确反映我区商贸流通企业发展状况,我们注意从以下几方面开展贸易统计工作。

1、扎实开展基本单位名录库建设

况和字典库完全一致,重名、重码、行业界定错误和限上标准认定错误等问题全面更正,进一步提高了基本单位名录库质量。

2、进一步加大企业数据审核评估力度

我区注重对基层统计人员基础理论知识和技能的培训,制度性的组织贸易年报工作会议、每季度贸易工作汇报、上半年工作经验交流会等多种形式,通过以会代训的方式,有效地提高统计人员的业务技能水平,增强了协调配合的意识,为高质量开展贸易统计工作夯实了基础。同时,对部分没有统

计从业资格证的人员进行业务培训，督促他们尽早拿到统计资格证，持证上岗。

4、全面加强统计队伍建设和基层基础建设

随着贸易统计任务越来越重，贸易统计队伍建设的重要性越来越突出。今年3月份，我局开展针对承担绝大部分贸易统计工作任务的七个街道进行贸易统计人员配备情况的调研活动。活动中，对各街道贸易统计人员的配备提出指导意见，各街道按要求明确专职贸易服务业统计人员，各社区指派一名同志担任辅助统计员，进一步充实壮大了贸易统计队伍。对统计“双基”建设，我们要求全区统计机构需配备专(兼)职统计人员3-4名，进一步完善镇(街道、经济园区)的网络建设，做到统计信息共享，提高了工作效率。同时指导新增企业配备专职统计人员，帮助他们建立健全统计台账，督促统计人员办理统计从业资格证，持证上岗，努力实现基层统计人员专业化、统计报表制度化、资料管理档案化。

1、限额上单位数据质量情况

(1)比较规范企业：这类企业包括市直下划企业和我区40多家传统限上企业，这些企业经过多次的业务培训与指导，加上本身企业规模较大，有专职统计会计，因此这些企业的报表上报较规范，数据质量较高。

(2)一般私营股份制企业：这类企业共122家，包括我区原有企业和新增企业。这些企业中大多数有自己的专职会计，多数企业对统计工作比较支持，数据质量相对较高。

(3)个体工商户：达到限额上标准个体工商户共54家。由于个体户多数配合力度不够，给工作的开展带来了很大困难，而且多数个体聘有兼职会计做帐，一人兼做数家企业财务帐，担任几家企业统计员，少数企业甚至报表都由统计站人员代报，上报数与企业实际经营状况不符的情况时有发生。

2、限额下单位数据质量情况

我区共有60家限额下单位参加报表申报，因为这些企业都是小企业、小个体，缺乏专职统计人员，大部分企业不建账，贸易统计组织的各类培训，参训率不高，数据质量相对不高。

一是全区统计网络还不够健全。基层部分统计人员业务不强、素质不高，统计力量相对薄弱。

二是统计法制宣传广度和深度还不够。部分企业统计人员依法统计意识淡薄，存在一些瞒报、拒报的现象。

三是新增企业过多，数据质量还有差距。我区限额上企业由去年的69家增加到199家，尽管对新增的企业做过相关的培训，但仍存在一些问题。

目前，全区各镇(街道、园区)统计人员均取得了统计从业资格证书，限额上批零住餐企业仅有40%取得从业资格证书。尽管每年开展统计资格考试报名时均强调所有“三上”企业凡是没有取得从业资格证书的，必须报名参加培训考试，但效果并不理想。

针对贸易企业统计基础薄弱，配合程度相对低的现状，我们采取分步实施的办法，下达各镇(街道)参加从业资格人数目标任务，通过几年努力逐步实现限额上批零住餐企业统计从业资格持证全覆盖。今年的从业资格认定工作，我局先后召开了两次会议，全力推进本项工作的开展。一是宣传工作务必到位。所有“三上”企业必须知晓从业资格认定有关情况，各地分管领导必须带头做好企业法定代表人的思想工作，使他们充分认识从业资格认证工作的重要性；二是组织工作务必到位。将目标任务分解到各社区，责任要落实到具体人，分片包干，务求实效；三是执法检查务必跟上。对拒绝参加从业资格培训的企业进行说服教育，做到仁至义尽。对于无正当理由坚决不参加从业资格培训的企业，我们将通过统计执法检查

查，对长期不予配合的依法重罚，以达到“打击一个，震慑一片，教育一方”的目的。

省贸易处决定7-8月份对全省贸易统计数据质量和从业资格认定情况进行专项检查，我区按照市局制定的实施方案认真组织开展自查。召开了两次会议、抽查了40多家企业、规范了统计台账、强化了从业资格认定工作。

7月25日，我局召开了由各地贸易统计负责人参加的迎查工作会议。会上按照省局通知精神和市局实施方案，对迎查工作进行了全面布署，要求各地认真开展自查，完善相关统计台账，检查财务、统计数据衔接情况，发现问题认真剖析原因，制定整改措施。根据贸易限上企业从业资格认定摸底情况，认真组织开展从业资格认定考试报名工作，会上还下发了贸易统计台账统一格式表格。7月30日召开第二次会议，各地汇报交流自查工作开展情况，对自查中发现的问题研究解决办法。8月1日开始，从全区随机抽取了40家贸易限上企业针对统计基础工作、数据质量和持证上岗情况进行检查，检查中发现部分企业统计预测数据和财务数据有一定的误差，询问原因是企业在预测数据时非常保守，舍大求小，我们要求这些企业，误差不大的在七月份上报数据时调整到位，对于哪些由于逐月累积误差较大的，年底前按月分摊调整到位。

各位领导，亭湖区贸易统计工作在省、市统计局的悉心指导下有了长足发展，我们将以省局的这次检查指导为契机，不断探索贸易统计工作新思路，创新贸易统计工作方法，努力推动贸易统计工作再上新台阶，为“争先苏中城市区，建设幸福新亭湖”作出我们应有的贡献。

贸易年度总结 贸易年度工作总结篇六

20xx年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在20xx年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需

要对自己的工作总结经验教训的时候了。

1. 对新销售区域的拓展。

以越南市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到20xx年底止，总计销售金额为28万美金。从20xx年1月起，一共9个不同国家和地区的客户建立了商业合作关系。

2. 注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。20xx年成功把三锋品牌产品销售到斯里兰卡，就目前来说，销售情况良好。

3. 对老客户的优质服务。

重点为乌克兰客户xxx和意大利客户yy的跟踪和服务。xxx在20xx年销售金额总计为32万美金，面对20xx年欧洲对eu2标准的实施，历时6个月。25cc汽油锯问题现也得到了解决。

1. 产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2. 跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以__年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

海外市场的开拓没有终点□20xx年对于__年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的□20xx年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果__年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将“某某”品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己“某某”品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

贸易年度总结 贸易年度工作总结篇七

一、贸易统计工作开展情况

我区现有限额上批零住餐企业199家，其中批发业67家，零售业44家，住宿业16家，餐饮业72家。限额下采取抽样调查，共涉及4个街道，2个乡镇，共计60家。为了让贸易统计数据能客观准确反映我区商贸流通企业发展状况，我们注意从以

下几方面开展贸易统计工作。

1、扎实开展基本单位名录库建设

况和字典库完全一致，重名、重码、行业界定错误和限上标准认定错误等问题全面更正，进一步提高了基本单位名录库质量。

2、进一步加大企业数据审核评估力度

我区注重对基层统计人员基础理论知识和技能的培训，制度性的组织贸易年报工作会议、每季度贸易工作汇报、上半年工作经验交流会等多种形式，通过以会代训的方式，有效地提高统计人员的业务技能水平，增强了协调配合的意识，为高质量开展贸易统计工作夯实了基础。同时，对部分没有统计从业资格证的人员进行业务培训，督促他们尽早拿到统计资格证，持证上岗。

4、全面加强统计队伍建设和基层基础建设

随着贸易统计任务越来越重，贸易统计队伍建设的重要性越来越突出。今年3月份，我局开展针对承担绝大部分贸易统计工作任务的七个街道进行贸易统计人员配备情况的调研活动。活动中，对各街道贸易统计人员的配备提出指导意见，各街道按要求明确专职贸易服务业统计人员，各社区指派一名同志担任辅助统计员，进一步充实壮大了贸易统计队伍。对统计“双基”建设，我们要求全区统计机构需配备专(兼)职统计人员3-4名，进一步完善镇(街道、经济园区)的网络建设，做到统计信息共享，提高了工作效率。同时指导新增企业配备专职统计人员，帮助他们建立健全统计台账，督促统计人员办理统计从业资格证，持证上岗，努力实现基层统计人员专业化、统计报表制度化、资料管理档案化。

二、贸易统计数据质量情况

1、限额上单位数据质量情况

(1)比较规范企业：这类企业包括市直下划企业和我区40多家传统限上企业，这些企业经过多次的业务培训与指导，加上本身企业规模较大，有专职统计会计，因此这些企业的报表上报较规范，数据质量较高。

(2)一般私营股份制企业：这类企业共122家，包括我区原有企业和新增企业。这些企业中大多数有自己的专职会计，多数企业对统计工作比较支持，数据质量相对较高。

(3)个体工商户：达到限额上标准个体工商户共54家。由于个体户多数配合力度不够，给工作的开展带来了很大困难，而且多数个体聘有兼职会计做帐，一人兼做数家企业财务帐，担任几家企业统计员，少数企业甚至报表都由统计站人员代报，上报数与企业实际经营状况不符的情况时有发生。

2、限额下单位数据质量情况

我区共有60家限额下单位参加报表申报，因为这些企业都是小企业、小个体，缺乏专职统计人员，大部分企业不建账，贸易统计组织的各类培训，参训率不高，数据质量相对不高。

三、我区贸易统计工作存在的问题

一是全区统计网络还不够健全。基层部分统计人员业务不强、素质不高，统计力量相对薄弱。

二是统计法制宣传广度和深度还不够。部分企业统计人员依法统计意识淡薄，存在一些瞒报、拒报的现象。

三是新增企业过多，数据质量还有差距。我区限额上企业由去年的69家增加到199家，尽管对新增的企业做过相关的培训，但仍存在一些问题。

四、贸易统计从业资格认定情况

目前，全区各镇(街道、园区)统计人员均取得了统计从业资格证书，限额上批零住餐企业仅有40%取得从业资格证书。尽管每年开展统计资格考试报名时均强调所有“三上”企业凡是没有取得从业资格证书的，必须报名参加培训考试，但效果并不理想。

针对贸易企业统计基础薄弱，配合程度相对低的现状，我们采取分步实施的办法，下达各镇(街道)参加从业资格人数目标任务，通过几年努力逐步实现限额上批零住餐企业统计从业资格持证全覆盖。今年的从业资格认定工作，我局先后召开了两次会议，全力推进本项工作的开展。一是宣传工作务必到位。所有“三上”企业必须知晓从业资格认定有关情况，各地分管领导必须带头做好企业法定代表人的思想工作，使他们充分认识从业资格认证工作的重要性；二是组织工作务必到位。将目标任务分解到各社区，责任要落实到具体人，分片包干，务求实效；三是执法检查务必跟上。对拒绝参加从业资格培训的企业进行说服教育，做到仁至义尽。对于无正当理由坚决不参加从业资格培训的企业，我们将通过统计执法检查，对长期不予配合的依法重罚，以达到“打击一个，震慑一片，教育一方”的目的。

五、贸易统计数据质量及从业资格认定迎查工作开展情况

省贸易处决定7-8月份对全省贸易统计数据质量和从业资格认定情况进行专项检查，我区按照市局制定的实施方案认真开展自查。召开了两次会议、抽查了40多家企业、规范了统计台账、强化了从业资格认定工作。

7月25日，我局召开了由各地贸易统计负责人参加的迎查工作会议。会上按照省局通知精神和市局实施方案，对迎查工作进行了全面布署，要求各地认真开展自查，完善相关统计台账，检查财务、统计数据衔接情况，发现问题认真剖析原因，

制定整改措施。根据贸易限上企业从业资格认定摸底情况，认真组织开展从业资格认定考试报名工作，会上还下发了贸易统计台账统一格式表格。7月30日召开第二次会议，各地汇报交流自查工作开展情况，对自查中发现的问题研究解决办法。8月1日开始，从全区随机抽取了40家贸易限上企业针对统计基础工作、数据质量和持证上岗情况进行检查，检查中发现部分企业统计预测数据和财务数据有一定的误差，询问原因是企业在预测数据时非常保守，舍大求小，我们要求这些企业，误差不大的在七月份上报数据时调整到位，对于哪些由于逐月累积误差较大的，年底前按月分摊调整到位。

各位领导，亭湖区贸易统计工作在省、市统计局的悉心指导下有了长足发展，我们将以省局的这次检查指导为契机，不断探索贸易统计工作新思路，创新贸易统计工作方法，努力推动贸易统计工作再上新台阶，为“争先苏中城市区，建设幸福新亭湖”作出我们应有的贡献。

贸易年度总结 贸易年度工作总结篇八

(一)精心组织召开了基层年报会。

两级，搞好一套表的报送工作。督促企业按时、按质上报一套表数据。月、季度报表在上报市局审核无误后，及时打印每月纸报表(包括月报说明)，按规定装订成册，进行整理归档，并对已上报的数据进行备份。

通过上述手段和措施，有效地促进了贸易统计各项工作的全面、准确、及时完成。

1、年初制订了20xx年贸易统计工作要点。并确定全县限额以上商贸企业名单。

2、加强对部门统计资料的收集和积累，确保数出一致。为了更好地反映企业经营状况，搞准统计数据，监督企业数出一

致，我们搜集和积累了综合经济部门、业务主管部门的贸易信息资料，为监督企业数出一致提供了依据。同时，还定期收集税务、财政、工商等部门有关税费收入资料，利用相关指标验证贸易统计主要指标的趋势是否正确。并和经济商务局密切联系，排查新进的限上批发零售、住宿餐饮企业□20xx年新进个体工商户5家，企业1家，全县限上商贸企业达到9家。

3、采取有效措施，加强统计业务培训□20xx年12月年报会期间通过以会代训形式，对乡镇统计人员和辖区内的报表单位统计人员进行业务培训，教会他们如何规范台帐资料，任何收集整理统计数据□20xx年9月16-18日，组织了统计上岗培训和继续教育培训。在平时月报期间，我们还通过以审代训对报表单位的统计人员开展经常性培训和业务指导。通过多种形式的培训、指导，确保他们对方法制度规定和指标含义的正确理解，增强对报表的逻辑审核和数据的综合评估办法的掌握，提高了各主管部门综合统计人员和基层企业统计人员的整体业务素质。

4、加强对报表的督促力度，并纳入目标考核。对不报报表和屡次迟报的单位发送“催报单”，同时找主管部门统计人员和企业负责人督促落实。对主管部门督促不力和有目标考核任务的单位，在年终县级目标考核中的统计工作目标考核项内酌情扣分。通过上述手段，收到良好效果。

5、坚持统计数据质量评估制度，维护统计数据质量。为了更好地维护贸易统计数据质量，客观真实地反映我县商贸经济运行情况，在今年上半年，对商贸主要数据进行了评估。

6、加强统计资料的整理和管理。一是建立健全了统计台帐，重点是社会消费品零售总额统计台帐；二是立卷、归档、整理了综合和基层统计报表、统计资料等；三是整理、编辑了2014年《**县统计年鉴》中商业、旅游篇的数据资料，确保历史资料方便、易查、可比；四是按月向有关部门提供综合快报资料。

贸易年度总结 贸易年度工作总结篇九

一、政治思想方面：

本人热爱祖国，热爱人民，热爱党，认真学习马克思主义、*思想、*理论，积极要求进步向党组织靠拢，我感到万分激动。希有朝一日在这个先进组织里，我将用我的实际的行动，扎实的工作作风，认真的工作态度努力工作。为了自己的理想和党的事业，全力以赴，鞠躬尽瘁，奋力拼搏。

二、个人学习方面：

三、工作水平方面：

为了提升自己的综合素质，在学校接受了计算机应用水平的学习与培训，能较熟练的使用word[]excel等软件。课余时间，我还阅读了很多名人传记，从伟人的经历中获取养分，更进一步地充实自己。我也阅读了大量的文学作品，提升了自己鉴赏水平。并在这其间，学习到了为人处世伦理哲学，以提升自己的道德修养。

虽然我没担任过学生干部职务，但我积极参加班级、院系组织各类公益活动和社会活动，并在活动中积极工作，使我积累了很多宝贵的办事经验，从而大大提升了自己的组织水平、协调水平、交际水平和处事应变水平。我认为尤其是在接受一项重大工作任务时，要成功圆满去完成，团队协作的作用要大于个人英雄主义；要听取各种意见，集思广义；要谦虚谨慎，虚心请教；要认真负责，细心大胆地展开工作，并在工作中细心探索，持续总结经验，才会持续进步直到成功。

四、毕业感言：

时间匆匆如流水，转眼之间大学四年就接近了尾声。站在时间的年轮上，暮然回首，我们才发现大学四年是如此的精彩。孤独

和快乐并存, 悠闲与奋斗同在, 怯弱与勇敢共生. 啊, 以前的我们为了一道高数题而冥思苦想, 以前的我们对幼稚的行为而哈哈大笑, 以前的我们面对着未知的未来而胆怯不前. 不过, 现在的我们已经大有不同了, 四年的风雨成就了我们. 我们明白了什么才是孤独的, 什么才是勇敢, 什么才是真正的奋斗. 在即将进入社会之时, 努力把没完成的学科补充完整, 在工作中积极努力, 达到学以致用, 上进勤奋, 把自己上学期间的惰性完全改正, 勇于面对困难与挫折, 在困难中成长, 在社会上成为有用的社会栋梁. 此时面对着我可爱的同学, 面对着美丽的校园, 我心中虽有千言万语, 却只字难出。

总之, 我充实地完成了自己的学生生涯, 但“路漫漫其修远兮, 吾将上下而求索”。在以后的日子中, 我一定得更加严格要求自己, 改正缺点, 持续努力, 持续进步大学是人生一个里程碑, 里程碑的周围往往有着很多很多的叉路口, 而毕业则意味着我们不得不去选择一条路继续走下去. 毕业前, 我们努力了; 毕业时, 我们流泪了; 毕业后呢? 让我们将感恩的心、激动的泪和深情的爱化作虔诚的祝福, 祝福每个人都能够拥有美好的明天!

贸易年度总结 贸易年度工作总结篇十

1. 签订合同后, 催客户开信用证, 并与收到后审核, 有问题并通知及时修改。
2. 按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。
3. 与客户确认相关得出货资料后, 整理单据, 办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。
4. 协调好生产部门, 按客户不同的包装要求, 安排拖车发货。
5. 核算出相关的出口数据, 制作单据, 委托办理出口报关。

6. 根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。

7. 登记相关的出口资料，并按客户要求，每周提供装箱图片、箱封号、船名航次等资料。

8. 将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情况。并将每月的出口资料提供给财务。

1. 拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。

2. 与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。

3. 车间加班不及时，常被叔叔点名。

通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

主要负责与韩国best selection 公司联系关于此出口美国货物的细节内容，一般通过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等内容，其中大部分是协助王总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了韩国意思的情况下，与美国客户直接联系。结果给客户造成误解，给王总带来麻烦。

通过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

将王总与客户的谈判结果（有时旁听并记录）及产品要求、变化等内容传达给采购及生产部门，并负责监督并随时向领导汇报工作进度。按双方协商及客户要求，准备样品并负责发到美国或韩国。按不同要求，为客户提供图片、报价等，通过邮件反复确认。协助销售为：整理库存样品并报价；给：准备从日本带回的新样品；给 **morris** 准备美国展会样品并报价等。

通过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更顺手。

联系法兰克福展位的装修及邀请函的办理；为领导办理迁证准备资料；与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并为之定期结算费用；服从领导日常安排的各项日常工作；协助行政部制定部门职责；联系复印机维修，电脑维护等等日常工作。

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。

展望邻近的xx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，争取更多的订单，完善进出口部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。