

# 2023年工作日志的总结(模板5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 工作日志的总结篇一

### 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\*\*年底止，总计销售金额为28万美金。从\*\*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。\*\*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\*\*和意大利客户yy的跟踪和服务。\*\*在\*\*年销售金额总计为32万美金，面对\*\*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\*\*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，\*\*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，\*\*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。

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。

结语：以上是小编为您推荐的有关年终工作总结的文章，希望您喜欢！

## 工作日志的总结篇二

竞争激烈的新形势，公司上下进一步树立主动出击、积极进取的观念，坚持“三外并举，全面发展”的方针，全力开拓经贸业务，取得了良好的效益。

□□□x年，我们一方面利用出国洽谈、国内接待、信函往来等方式及时同客户沟通信息，广泛征求客户意见和要求，妥善解决同国外客户在以往合作中出现的各种问题，进一步巩固与xx国xx公司等一些老客户在合作关系；另一方面又采取走

访、联谊等方式，接待xx个新的外商团组，同近xx名外商进行了经贸洽谈，并主动加强同省、市各对外窗口单位的联系与合作，发展结识了一批新客户，多方开拓了信息渠道和合作渠道，为进一步开展对外经贸工作，扩大创收，奠定了良好的基础。

前在国外工作、学习的同志的联系、介绍，继续探索扩展国外市场，特别是加强了同美国、日本、阿联酋、韩国、匈牙利等国家和地方扩展劳务业务及经贸业务的合作，在行业工种上除向海外继续增派厨师、面点师、服务员外，我们还同日本xx学校达成了外派美容、美发、建筑开修生的使用合作，组织我市饮食服务业管理人员赴日本、美国考察项目。全年共向海外增援劳务人员xx人，派出考察研修人员xx名，创汇xx万美元，比上年增加xx万美元，增长x□□

全年达成外贸业务xx万元，并达成了xx项新的劳务输出意向。

今年除重点抓好对去年各项贸易

的收尾工作，及时处理遗留问题之外，还认真总结经验教训，在搞好市场调查、了解市场行情的基础上，开展了粮油外贸供货业务，实现了销售收入xx万元，获利xx万元。

二，加强对全局外向型经济工作的指导

为进一步发展饮食服务系统外向型经济提出了具体的构想和意向。

xxxx年，我们在深化公司内部三项制度改革中，本着“承包到部、责任到人”的总原则，进一步完成了承包经营责任制，与劳务部了以“包死原有项目，确保利润基数，开拓新上项目，创收净利分成，实行责任抵押，事故差错扣补”为主要内容的承包合同，同贸易部签订了“包死基数，保证上缴，超额分成”为主要内容的承包合同，同时与办公室等综合部

门签订目标责任状，进一步明确公司与各部门、各部门与每一名职工的责、权、利的划分，有利地调动和激发了公司干部职工的积极性、主动性和创造性。

XXXX年是公司发展关键的一年，我们要继续贯彻落实局外经贸工作会议提出的战略方针，加快步伐，抓住机遇，团结拼搏，克服一切困难，努力推动外经贸工作再上一个新台阶。

XXXX

## 工作日志的总结篇三

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“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！

### （3）善于总结与自我总结；

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。

## 工作日志的总结篇四

一、跟货代联系订舱。

1、制作托书，托书上注明出运港，目的港，品名，件数，毛重。

2、索要进仓地址(送货通知)。

## 二、制作银行交单所需单证

1、根据合同制作商业发票和装箱单。

2、和货代确认提单。

3、到商检局做产地证。

4、根据信用证要求制作所需单证。

## 三、银行交单。

如果可以押汇，准备押汇合同，申请书，出口合同，待银行审核信用证无误后办理相应的押汇手续。

## 四、核销。

核销单使用和收回时一定要做好登记，以防丢失。要及时做单证收齐，检查是否有到期未收回的核销单和漏开的出口商业发票。

跟单是一个看似简单的工作，其实在工作中对每一个环节都必须保持仔细，仔细，再仔细的工作态度，因为如果我们在工作中出现的每一个失误都会带来非常多的麻烦和损失，例如我们在确认产地证，提单的时候出现失误，就会给公司带来一些不必要的损失，如果我们在做跟单时出现数字上的错误，那么带来的损失将是不可估量的。所以在我们今后的工作中一定要做到认真，细致。

为更好的做好跟单工作我认为要从以下几个方面入手：

1. 在确认单证方面。我们一定要了解到单证对客户的重要性，可能在我们看来一个不起眼的错误到了我们客户那里将是一个非常的麻烦，甚至直接影响到客户的正常提货，所以也必须做到准确无误。

如：确认提单时需注意：出运港，目的港，客人的名称地址，通知人，发货人，件数，毛重(不要显示成了净重。)，体积，逐字核对。

提单确认好后，待货物报关放行，装船开航后。让货代寄提单。需要付款买单的，先让他们开具发票，传真过来，凭传真件付款，寄单。

2. 在做箱单方面。在我们得到产地证的时候我们就可以做箱单，做好以后先放好，在给客户寄单证以前每天检查几遍，这样可以非常有效的减免失误率。

3. 对货款及单证，货物的跟踪。我们每发走一批货，寄走一套单证都要及时的跟踪直到收到客户的货款，才算是完成了这一票的跟踪。

跟单是一份细致的工作，由不得半点马虎，一点点的差错可能就会给公司带来较大的损失，在具体的工作过程中，作为一个新的销售跟单，我也曾犯过低级的错误，有些失误完全是可以避免的。

跟单的工作需要细心，还需要稳重，要做到这些：

一是要从基本功上多下工夫，对业务熟练掌握；

四是要有锲而不舍的精神，跟单在一开始可能是一件新奇的工作，时间长了可能会产生厌烦的情绪，这是需要避免的，无论从事什么性质的工作，都是在发挥自己的作用，只有坚持不懈才能不断进步。



我想只有这样，才能把跟单这份工作做好，才能不断的提高自己的能力，从而为更进一步的发展打下良好的基础。

## 工作日志的总结篇五

### 一、坚持“三外并举”，全力开拓经营

一年来，面对国际、国内经贸市场竞争激烈的新形势，公司上下进一步树立主动出击、积极进取的观念，坚持“三外并举，全面发展”的方针，全力开拓经贸业务，取得了良好的效益。

#### 1、广开渠道，扩大新的创收门路

200x年，我们一方面利用出国洽谈、国内接待、信函往来等方式及时同客户沟通信息，广泛征求客户意见和要求，妥善解决同国外客户在以往合作中出现的各种问题，进一步巩固与国xx公司等一些老客户在合作关系；另一方面又采取走访、联谊等方式，接待xx个新的外商团组，同近xx名外商进行了经贸洽谈，并主动加强同省、市各对外窗口单位的联系与合作，发展结识了一批新客户，多方开拓了信息渠道和合作渠道，为进一步开展对外经贸工作，扩大创收，奠定了良好的基础。

#### 2、进一步开拓市场和项目，努力增加创汇

一年来，我们通过市外经委、市总工会、市侨办等十几个单位以及目前在海外工作、学习的同志的联系、介绍，继续探索扩展国外市场，特别是加强了同美国、日本、阿联酋、韩国、匈牙利等国家和地方扩展劳务业务及经贸业务的合作，在行业工种上除向海外继续增派厨师、面点师、服务员外，我们还同日本xx学校达成了外派美容、美发、建筑开修生的使用合作，组织我市饮食服务业管理人员赴日本、美国考察项目。全年共向海外增援劳务人员xx人，派出考察研修人

员xx名，创汇万美元，比上年增加万美元，增长x%□

### 3、加强了海外投资设点工作

为适应继续在国开拓市场的需要，年初我们投资xx万元与方客户合资建设了会社，并派驻专人作为商务人员，从而为继续扩展同国的合作提供了便利条件。全年达成外贸业务xx万元，并达成了xx项新的劳务输出意向。

### 4、认真总结经验教育，继续扩展国内贸易

今年除重点抓好对去年各项贸易的收尾工作，及时处理遗留问题之外，还认真总结经验教训，在搞好市场调查、了解市场行情的基础上，开展了粮油外贸供货业务，实现了销售收入xx万元，获利xx万元。

## 二、加强对全局外向型经济工作的指导

本年，公司在搞好自身实体经营的同时，还积极承担了饮食服务系统的对外招商、办理涉外手续及传递外经贸信息等项工作。先后为宾馆□xx饭店□xx学校等家企业联系招商引资事宜，并为宾馆等x家企业办理了出国考察、洽谈劳务输出业务的手续。并组织x家企业参加了“xx市联谊会”。由本公司参与指导、筹办的“中x合作餐饮有限公司”项目也于x月x日正式签约，由x方投资的x万元也已经全部到位，预计明年年初即可运行营业。此外，我们还按主管局的要求，在深入调查研究的基础上，编制了□-x年引进外资扩展大中型饮食服务企业的规划》，为进一步发展饮食服务系统外身型经济提出了具体的构想和意向。

## 三、在深化企业改革中，进一步完善了承包经营责任制

x年，我们在深化公司内部三项制度改革中，本着“承包到部、

责任到人”的总原则，进一步完成了承包经营责任制，与劳务部了以“包死原有项目，确保利润基数，开拓新上项目，创收净利分成，实行责任抵押，事故差错扣补”为主要内容的承包合同，同贸易部签订了“包死基数，保证上缴，超额分成”为主要内容的承包合同，同时与办公室等综合部门签订目标责任状，进一步明确公司与各部门、各部门与每一名职工的责、权、利的划分，有利地调动和激发了公司干部职工的积极性、主动性和创造性。

#### 四、建立和完善了各项财务制度，加强了会计基础工作规范化的管理

x年，在强化企业财务账目、资金、外币、现金管理的同时，起草通过了《财务部工作职责》、《出纳员岗位责任制》、《会计人员岗位责任制》、《医药费报销制度》等，进一步完善和理顺了财务管理体制。

1、在思想观念转变上，还有相当一部分同志没有真正形成一切以市场为中心的观念，危机感不强，纪律松懈。

2、队伍建设还有一定的差距，许多同志在工作态度、工作作风、工作效率等方面还不适应外经工作的需要。

3、企业管理不够严格，在基础管理、资金管理等方面都存在一些漏洞。

x年是公司发展关键的一年，我们要继续贯彻落实局外经贸工作会议提出的战略方针，加快步伐，抓住机遇，团结拼搏，克服一切困难，努力推动外经贸工作再上一个新台阶。