

2023年跑市场业务员工作总结(大全5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

跑市场业务员工作总结篇一

一、实习岗位：三月底到五月底在财务科实习，六月初到六月中旬在市场管理部实习。

二、实习过程：

1. 市场局财务科只有两个人，一个科长，一个出纳，而教导我的是科长刘阿姨，刚到财务科，科长叫我先看她们以往所做的会计凭证，还教我记账。虽说记账看上去象小学生都会做的事，可重复如此大的工作，如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的，因为一出错并不是随便使用笔涂了，或是用橡皮擦涂了就算了。每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。例如写错数字就要用红笔划横线，再盖上责任人的章，才能作废。对于数字书写也有严格要求，字迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪。并且记账时要清楚每一明细分录及总账名称，不能乱写，如此繁琐的程序让我不敢有丁点马虎，这并不是做作业或考试时出错了就扣而已，这是关系到一个单位的账务，是每一个单位以后制定计划的依据。

以前，我总以为自己的会计理论知识还可以，正如象所有工作一样，掌握了规律，照葫芦画瓢准没错，那么，当一名会计人员，应该总没事了，现在才发现会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性，离开操作和实践，其他一切都为零。

三、几点体会下面我从个人实习意义及对会计工作的认识作

以下总结：

一，作为一个会计人员，工作中一定要就具有良好的专业素质，职业操守以及敬业态度。会计部门作为现代企业管理的核心机构，对其从业人员，一定要有很高的素质要求。

从知识上讲，会计工作是一门专业性很强的工作，从业人员只有不断地学习才能跟上企业发展的步伐，要不断地充实自己，掌握最新的会计准则，税法细则，法律知识及攻关经济动态。这样才能精通自己的工作内容，对企业的发展方向作出正确的判断，给企业的生产与流通制定出良好的财务计划，为企业和社会创造更多的财富。

从道德素质讲，会计工作的特殊性使其可接触到大量的共有财产，所以作为会计人员一定要把握好自己办事的尺度，首先自己要做到安分守己，其次对于他人的威胁，诱惑，和指使要做到坚决不从。朱镕基同志曾经讲过“不做假账”。这四个字代表了他对整个会计界提出的要求和寄予的希望。如何挽救道德的缺失，将个人素质提高到一个新的层面上来，是我们每一个会计人员都要努力思考的问题。只有会计人员自身的道德素质提高，才能够走好职业生涯的每一步，只有会计人员全体道德素质提高，会计行业才能够得到更深的发展，市场经济的优势才能够发挥得更好。

二，作为一个会计人员要有严谨的工作态度。会计工作是一门很精准的工作，要求会计人员要准确的核算每一项指标，牢记每一条税法，正确使用每一个公式。会计不是一件具有创新意识的工作，它是靠一个又一个精准的数字来反映问题的。所以我们一定要加强自己对数字的敏感度，及时发现问题解决问题弥补漏洞。

三，作为一名会计人员要具备良好的人际交往能力。会计部门是企业管理的核心部门，对下要收集会计信息，对上要汇报会计信息，对内要相互配合整理会计信息，对外要与社会

公众和政府部门搞好关系。在于各个部门各种人员打交道时一定要注意沟通方法，协调好相互间的工作关系。工作重要具备正确的心态和良好的心理素质。记住一句话叫做事高三级，做人低三分。

跑市场业务员工作总结篇二

时光流逝，转眼间我在与孩子们的共同成长中度过了一学年。回首这走过的一学年，心中的感受便是要做一名合格达的幼儿教师不难，但要做一名好的幼儿教师就难了；心中的希望就是能成为一名好的幼儿教师。我觉得：一名好的幼儿教师不仅要为人大肚谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上业务能力上更要做好。我作为一名教师需要学习的东西还很多很多。我可以坦言说：“我并不聪明、也不能干。但为了成为一名好的幼儿教师，我正在努力学习。”

在这一年中，我认真听取经验，仔细记录，并在活动后的空余时间认真思考推敲，有目的的在班中进行一些尝试。如：幼儿在进行涂色时，由于小肌肉群发育未完全，手眼协调能力弱，注意又以无意注意为主，所以他们的作品往往会出现白色空隙，会画到边线外。针对此现象，我尝试着用孩子们的语言用儿歌地形式帮助孩子们自我提醒自我约束，从而在愉快地念儿歌声中又浓又满地着色。色彩鲜艳了，孩子的成功感得到了满足，从而作画的兴趣也提高了。

在教研活动中，我也能认真投入，认真学习。我感到人人都是我的老师，我能学，要学的东西还很多。如：幼儿教育教育活动中教师规范、正确、科学的语言。教具的设计要根据幼儿年龄特点等等。

为了让每个孩子都能长好、学好、玩好，每人的能力在原有基础上有所提高，我根据班级情况以“纲要”为准则，制订各类计划。在半日活动中不仅以游戏贯穿各科教学，并积极使用肯定鼓励等方法，使幼儿身心愉快地学习，使每个学生

都能在原有基础上有所提高。

幼儿园是个儿童的世界，而我们正生活在这色彩斑斓地儿童世界里，要用我们的爱心去拨动一棵棵幼嫩的心弦，弹奏美妙地乐章，用爱心去滋润一株株纤细的幼苗，培育他们。我们要善于观察，发现孩子的闪光点，在与孩子的相处中，尊重热爱每一个孩子，不仅要爱那些活泼聪明的孩子，同时也要对那些特别的孩子给予更多的关爱。

在这种思想的指导下，平时我就注意细心、耐心地体贴他们，关心他们，爱护他们。如：本学期有几名幼儿转学来我班。刚来时由于陌生，在心理与其他幼儿交往存在距离，没朋友。为此，他们本人总显得郁郁寡欢，我也看在眼里，急在心里。针对此情况，我便主动牵线搭桥帮他们找朋友，帮他们互相介绍。并时时提供任务、困难给他们，让他们共同完成。在活动中也给她们便利，让她们彼邻而居，多接触多交往。渐渐地他们的脸上有了笑容有了朋友，教室里有了他们与别人的交谈声。对此改变，我还不满足，我试着让他们多发言并及时以动作、语言、眼神给予他们表扬和肯定。现在，几名幼儿已从沉寂变为了活跃。由于我帮他们走出了困境，现在他们对我特别的亲。无论我教什么他们都学的有滋有味。

孩子们还小对于常规的教育除了语言要求以外，教师适时的点拨也很重要。如：起床了，孩子们穿好衣服往外走。此时的我便会轻轻走到领子未翻好的幼儿身边，举手帮一帮或轻轻耳语一句：“看看你的领子。”孩子便会高兴地接受。连续多次之后，检查领子也就成为了习惯。又如：在外出活动及日常活动中我会适时告诉幼儿：“什么是常绿树，什么是落叶树；会浮，什么会沉？等等。”通过这种非正式的谈话与教育孩子们在不知不觉中愉快地学到了知识。

通过这一年的工作中，我很幸运学到了不少东西，业务上也努力做了一些。但这还远远不够，尤其在教学活动的语言组织上还需学习。我将在以后的工作中继续多学，多思、多试

努力把工作的更好。

跑市场业务员工作总结篇三

1、今年市场总体情况

市场占有率多少，与去年相比增长(或减少)了多少，产品见货率多少，是提高还是降低了。经销商网络情况如何□a类、b类、c类各有几家，销售队伍情况如何等等。只报大账和特别需要说明的数据，不需报细账，否则成了数据分析报表。

2、今年应该完成的指标

客观地表述任务完成情况，取得的成绩，要用数据说话。比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多少，完成利润多少。

3、今年遇到的新情况、新问题

针对上述的事实(数据)，简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

4、我是如何解决的

(1)好的经验

若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验,可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。

(2)存在的问题及相应的解决思路

从问题总结出来有哪些是做得不足的、如何做可以得到更好的处理。

若是区域市场运作上存在明显的不足或严重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，如网络构建问题、销售队伍问题、新产品开发问题、消费者沟通和启动问题等，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

二、明年工作计划

1、将下年度目标细化

如果公司有明年的工作计划，则根据公司的工作计划制定本部门或本人的下年度的工作计划。

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子目标。将任务落实到人(经销商和对应的销售人员)，对各种资源进行合理的配置。最好用表格、数据说明，力求仔细、认真、全面、准确。

目标需要有措施的支持，通过什么措施、配置什么资源，达成什么目标。先落实有把握的目标，期望达到的目标要另行说明，不能混为一谈，否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自己也容易搞糊涂，误将理想当现实。

2、要有突破和亮点

突破，一般可以从今年存在的主要问题着手，今年的主要问题已经在总结中分析清楚了，公司领导也早已看在眼里，要集中精力抓一个问题，虽然一个市场问题可能是成千上万，但是只要解决了一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。通过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

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：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；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，几年来，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。

跑市场业务员工作总结篇四

时光匆匆，转眼间，一年的实习期即将结束。作为一名新教师，刚从学校出来又进入学校，环境虽无重大变化，但身份却发生了本质性的变化：由学生转变为教师。这期间我对自己的工作有很多的思考和感受，现将这一年的教学工作总结如下：

一、思想方面：

作为一名中共党员，我坚决拥护中国共产党的领导，拥护党的路线和政策，积极参加学校的政治学习和党员会议，提高思想觉悟，热爱党的教育事业，我能够积极参加政治学习，关心国家大事，认真学习十八大精神，尊重前辈老教师，热心帮助同事，团结同事；在教学上教育目的'明确，态度端正，

钻研教材，勤奋刻苦；关心学生，爱护学生，为人师表，与学生亦师亦友。热爱自己的事业，积极的投身到工作之中去。积极的参加了学校和教育局组织的培训，使自己在教育科研、教育理论上都有所成长和进步。

二、教学方面：

要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

1、备课

从开学初，积极参加教研组组织的教研活动，认真的准备备课，认真的利用好每周三的教研活动时间。

作为一名年轻的教师我积极去听老教师的课，认真的向老教师学习，学习他们的经验以及那种对学生的认真负责的态度，不断的提高自己的教学水平。可以根据要求，课前认真备好课，写好学校规定的标准的教案。备课时认真钻研教材、教参，学习好大纲，虚心向同年级组老师学习、请教。力求吃透教材，找准重点、难点。为了上好一节课，我经常的上网查阅资料，集中别人的优点确定自己的教学思路。

2、上课

能够和学生积极的融合在一起，教学的任务顺利完成，学生的学习效果比较的理想。

3、对成绩较差的学生进行课后辅导。

共同督促学生的学习。对学习比较差的学生要进行个别的辅导，给他们进行强化训练。

4、多听不同老师的课，多向有经验的教师请教。

身教胜于言教，教师们从实践中总结出来的教学方法和技巧，值得我认真用心学习和领会。我坚持向老教师学习，多听课，不仅去听有经验的老教师的课，也去听同轨的青年教师的汇报课，积极参加市教研活动，并将一些比较好的教学理念，应用到自己的教学之中。

三、德育方面：

帮助他们树立自信心，维护他们的自尊。努力成为一名学生爱戴，家长信任的班主任教师。现在班级情况稳定，学习气氛浓厚，同学互帮互助，在各项活动中表现突出。

四、纪律方面：

严格遵守学校的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

五、努力方向：

以上是我这一年的工作和学习情况，还存在许多不足，我要在以后的工作和学习中，发扬优点、克服不足，注意总结经验教训，不断进取，把工作做得更好。

跑市场业务员工作总结篇五

20xx年我协助何总经理分管财务和内控工作，现将一年来的工作情况汇报如下，请各位代表审议。

20xx年在公司班子的大力支持下，我带领广大财务人员紧紧围绕年度财务工作思路，不断夯实财务基础工作，规范财务业务流程，创新财务管理方法，改革财务管理体制，着力强

化平稳、受控运行，为全面完成公司的各项目标做出了应有的贡献。

一、圆满完成了国家审计署现场审计工作。

在国家审计署的审计过程中，我们全力以赴、自查自改、跟踪反馈、及时协调，保障了审计工作的顺利进行。一是公司各单位成立了以一把手为组长的组织机构，以财务为主协调办公室，建立了顺畅的沟通机制，及时化解现场审计阶段发现的问题10余项；二是根据公司审前工作会的部署，及时安排和要求三省公司和机关各处室对照内控制度严格自查，整改不合规事项200余项；三是会同三省公司和相关处室联合审查、共同把关审前和审计过程中提报的各项资料；四是针对审计组反馈的32个审计记录，立即组织三省公司财务部门和相关部门认真核对、仔细研究，反复讨论、修改三省公司及各部门的答复，从法律和相关政策法规的角度做出了合理解释。

通过“严格、扎实、细致、周密”的工作，公司接受住了审计署的严格考验，得到了审计组的较高评价。

二、财务信息化建设取得新突破。

在核算体系改革方面，以“推进财务和资产7.0系统上线”为重点，组织本部及三省业务骨干，积极学习财务7.0系统的各项管理和操作程序，积极改变核算流程，30人历时一个月，完成了近10万条信息的设置和账务初始化工作，顺利实现了6.0和7.0系统的并行。并行后的财务核算工作量成本增加，在原本人员偏紧、工作量偏大的基础上，财务人员加班加点、任劳任怨、扎实工作，为进一步提高信息透明度、优化核算流程、提升对基层的监控力度打下了坚实的基础。

在零售费用定额管理方面，我们积极推导、演绎和引申建筑行业定额管理理念，在调研、总结和开发软件的三个阶段一直处于板块领先水平，得到了板块的认可，并委托我公司实

施软件开发和系统推广工作。目前系统已经开发成功，预计20xx年一季度在销售系统全面上线，为销售公司全面贯彻低成本发展战略、创新成本控制手段、实现管理向基层延伸奠定了坚实的基础。

在资金管理系统建设方面，通过近一年的调研、开发和推广，基本实现了对库站资金的实时监控，实现了与业务系统、零售系统的信息共享和系统自动控制，实现了资金的自动汇划、收付凭证的自动生成、账户余额的实时监控。为进一步降低资金头寸、提高核算速度和质量、降低资金风险提供了方便、快捷的信息平台，是资金管理历程中的一次跨越式变革。

三、资金、资产管理能力稳步提升。

在资金管理方面，以“降低冗余资金、加强现场稽核”为重点，确保全年无重大资金安全事故。一是持续推进银行上门收款□pos机推广和银行账户管理，有效降低了在途资金，保障了资金安全，截止20xx年底实现上门收款的加油站座数达到1241座，同比增加147座，上门收款率达到87%，同比提高2个百分点，比xx年提高73个百分点；pos机刷卡结算金额为8.9亿元，同比增长8.5倍；清理冗余账户、合并账户39个，账户数量维持在满足生产经营需要的最低限度内。二是积极贯彻落实资金安全稽查长效机制，各地市公司对加油站资金管理自查面达100%，由省公司组织的抽查和复查覆盖面平均达到60%，并根据板块《关于开展加油站资金专项检查的通知》要求和整体部署，成立了加油站资金专项检查领导小组和办公室，累计检查站库1500余座，检查覆盖面99%以上，发现和整改问题500余项，完成了板块下达的资金稽查任务，得到了西藏公司督察组的高度评价。

在资产管理方面，通过明确转资流程和表单、组织制订预转资单价标准，结合国家审计署的审计结果，督促三省公司进一步提高转资速度，截止20xx年底在建工程余额61596万元，

与年初相比在建工程占资产总额的比重下降了0.67个百分点。同时，依托资产6.0系统，有效的解决了信息不对称的问题，全年共完成695万元固定资产的内部调拨，完成资产卡片的编制5万余张，充分发挥了存量资产的使用价值。并组织三省公司对各项资产进行了一次全面清查，对盘亏、毁损、报废资产的情况进行了一次细致的摸底统计，确定了符合报废条件的资产335项，为下一步优化资产结构、盘活低效或无效资产提供了数据支持。

四、注重过程、加强监控，预算管理水平和稳步提升。

一是月度滚动预算和资金联动控制得到进一步加强，三省公司实现了从被动接受到主动执行的转变，有效保障了费用合理、均衡发生，全年费用指标均控制在板块下达指标范围内；二是通过收集整理第一手资料，深入贯彻上级单位管理意图，20xx年预算编制得到了板块领导的高度评价，预算汇报圆满成功。

五、法制意识逐步提升，税企环境进一步优化。

通过加强协调、强化内部管理、提高税务人员业务素质，取得了较好地成绩。一是通过努力，实现了湖北地区增值税预征率的再次下降，年节约利税800余万元；二是通过大力协调，湖北省黄石等地区税务部门纠正了在零售环节按收入比例征收印花税的违规政策，年节约印花税200余万元，摆脱了企业被动纳税的局面，净化了纳税环境，提高了企业在税企分配格局中的话语权；三是实现了中石油冠名机打发票的使用，为进一步提高内部管理水平、提升企业形象提供了优越的平台，是税企关系的一次历史性突破；四是组织了一次财税大检查，查处整改问题20余项，并根据检查结果制定和下发了发票管理办法，规范了票据的使用，降低了税务风险。

六、充实力量、加强培训，队伍综合素质不断提高。

一是进一步充实各级管理机构财务力量□20xx年对机关财务处领导岗位进行了充实，同时在条件成熟的地市逐步配备总会会计师6人，充实了两级机关财务部门骨干力量，地市营销中心财务队伍进一步发展，基层的财务管理能力不断提升；二是全年财务系统共参加内外部培训500人次以上，重点是放在资金、资产、税务和财务系统更替等应知应会技能，短期内迅速提高了各级财务人员的职业技能，丰富了财务系统的知识储备；三是学术理论和实践紧密结合，积极探索财务管理的热点、难点问题□20xx年举办不同层次财务研讨会4次，在湖北财会周刊和中油内部刊物等省部级刊物上发表论文7篇，标志着财务队伍从技能操作型逐步向学术研究型团队转变。

七、强化执行、严格考核，内控体系持续有效运行。

20xx年，公司内控工作以提升企业

管理水平为宗旨，以加强风险管理为导向，以“零缺陷”做为内控工作奋斗目标，不断加大内控执行力度，不断丰富内控检查、测试手段。

一是发布xx年版《内部控制管理手册》，修订和完善满足不同管理层次需求的3个层面96个末级流程。

二是强化宣贯，注重沟通，营造和谐内控环境□20xx年举办内控培训班59期，培训2362人次，筛选、整理出与库、站业务密切相关的流程13个并汇编成册。

三是反复测试，严格考核，保持内控体系持续有效运行□20xx年先后组织3次自我测试，覆盖面达到44个营销中心。顺利通过了3次管理层和外部审计测试。

在财务工作取得新进展的同时，我个人在政治理论学习和专业知识方面也有了长足的进步。我认真学习了公司的工作会议报告和各类书刊，学习了在中纪委会议上和党的xx大会议

上的讲话，学习了x大政府工作报告和在中央经济会议上的讲话。通过不断的学习，增强了党性修养，丰富了知识储备，优化了知识结构。