

2023年园林绿化经理岗位职责 商务经理 工作总结(通用5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？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

园林绿化经理岗位职责篇一

这一年，在公司领导和产品设计中心总监的关心和指导下，全体同事的热心帮助下，商务组较好的完成了本年度的工作任务，看问题和眼光等各方面都有了一定的提高。

就本年度工作的完成情况汇报如下：

- 1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了秋冬和春夏的订货会的样品开发以及订货会现场产品维护和讲解工作。
- 2、在x月份我们对我国的西南部的一些发达城市的市场调研活动，对国内市场目前的一些男装的流行和市场消费有了一定的了解！
- 3、在公司的组织下，在x月份的香港市场调研，使我们在了解国内的市场的时候，又看到了我们国内市场之间的差距，使我们在以后的工作中眼光会放的更远，从而使接下来的产品开发的方向更专注于品味与时尚。
- 4、秋冬的开发中，我部门产品开发的`主线又回归了以往的三个系列即：精致商务(长销款)简约办公(畅销款)时尚商务(新潮品)等，使我们的产品定位更贴近市场。

5、在订货会时候，有客户反映我们的产品到货时间较晚，给他们的销售带来了影响，我们听说这些事情后就努力的跟生产部沟通，争取做到订货会结束我们就把资料交接给生产部门，以便使他们能够早日下单，早日出货。

6、自己公司板房打样的过程中，发现因各项配套设施不是很完善，导致很多辅料都不是自己理想中的产品，就跟辅料开发人员沟通，自己去辅料工厂去交流，在接下来的辅料中就比之前以往有了一些进步。

现将做个大概安排：

1、配合各部门，努力做好x月份秋冬订货会和x月份的春夏订货会样品开发工作。

2、在原有样品的基础上，我们会把产品开发做的更商务、时尚、更迎合市场需求与季度开发主题。

3、休闲裤、牛仔裤、西裤在原有板型的基础上，我们会更加努力，力求做的更合身与舒适。

展望明年，我们充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们同心协力，与各位同事一起，一点能做的更好，明天一定会更美好！

园林绿化经理岗位职责篇二

不在其位，不谋其政。在其位，就要谋其政。也就是说，你在什么位置上，要做好本分，这是当代社会特别应该提倡的一种职业化的工作态度。对待工作，也有分寸需要把握，虽然商务经理要作好分内分外的工作，但一切要把握个度，有句话是：过犹不及，商务经理要在大方面把握团队的思路。但具体如何做，就不要过度去涉及，每个有每个人的思路。有自己的方法。

平时做为商务经理多做些细致的工作，就是关于商务代表和各级商务顾问的工作岗位的描述，告诉他们，这个岗位是干嘛的。商务代表完成多少产值和净业绩。各级商务顾问完成多少产值和净业绩，这是硬指标。同时如果是电话部门就要保证一天有效的电话拜访，如果是外业就要保证一天有效的直接拜访量。

以上我们坚决保证部门的执行力。言出必行。不得有半点折扣。

但也要灵活运用这些工作描述，一方面要有效激励团队奋发向上，但要有保证激励措施不是团队的负担。成为部分落伍的借口。

首先是做事的原则。

对于每个员工，不苛刻强求，不无故xxx□没有薄没有厚，没有远没有近，没有亲没有疏，一切按规则行事。规则，就是天下欣网对员工行事的原则和标准。

对每个员工要一视同仁，不能拿商务经理的身份压员工，不要无故向员发脾气来发泄自己的工作压力，与员工沟通做到大家都能接受。不能叫员xxx服心不服。要做到以理服人，以德服人。同时要以人为本。

其次是做事的方式。

商务经理要少说多做。做事要积极，说话要谨慎。所谓“慎言”，就是说话要小心，不要说自己做不到的事。用老百姓的话说叫“祸从口出”，没那么严重的话，起码也是“言多语失”。要注意说话的场合。在私下不要涉及过多的工作，但工作时候要少谈些私下的个人私事来寻求开心。

商务经理就是要先带着耳朵去，多听，有疑问的地方就先放

一放。我们常说一个人身体力行，那叫直接经验；而听听别人的经验教训，包括他经历的坎坷，走过的弯路，那是间接经验。你多听点间接经验，也有好处。这样我们可以多了解团队到底存在什么问题，我们员工的心到底是怎么想的。用商务经理的直接经验来指导员工但不要成为说教。

作为商务经理，做事仍然要谨慎。这种谨慎在《论语》中被概括为“如临深渊，如履薄冰”。我们商务经理在做事的时候，要像站在深渊旁边一样谨慎行事，要像走在薄冰上一样小心翼翼。

世上没有卖后悔药的。人一旦知道做错的时候，一切皆成定局，无法挽回。商务经理如果在工作中少了指责、抱怨，在行为中少了让自己后悔的经验，那该团队就能成功了。

始终如一梦想。价值观和目标的统一，重复观点能够帮助大家xxx战略和目标。从理性角度看重复能够帮人了解所应该做的。从情感角度看，它满足了人们需要联合并成为xxx一部分的需求。

从主要利益相关者那里获得承诺。比如完成多少指标可以获得多少提成等等，调动员工为公司的运作全力以赴，唤起他们的热情然后要求他们做出承诺，要细节到：做多少产值完成多少业绩，什么时候做，单子出在那些部门以及自己准备怎样去做。也许不总是能得到所期望的承诺，但我们认为要做到同上司良好的关系和下属较好的听从自己的领导，则要从透明的沟通方式做起。

引导。我们在很大程度上是借助于员工的力量来达到预期的目标，当他们有了必要的工具和资源时，才能达到预定目标，这当然要包括自己的参与，对他们的工作及时的提供丰富的反馈信息，把直接下属的引导当作一种习惯，及时予以表扬并提出改进建议，而不是等到季度总结和年终总结之后再给出可行的反馈意见。

园林绿化经理岗位职责篇三

不在其位，不谋其政。在其位，就要谋其政。也就是说，你在什么位置上，要做好本分，这是当代社会特别应该提倡的一种职业化的工作态度。对待工作，也有分寸需要把握，虽然商务经理要作好分内分外的工作，但一切要把握个度，有句话是：过犹不及，商务经理要在大方面把握团队的思路。但具体如何做，就不要过度去涉及，每个有每个人的思路。有自己的方法。

平时做为商务经理多做些细致的工作，就是关于商务代表和各级商务顾问的工作岗位的描述，告诉他们，这个岗位是干嘛的。商务代表完成多少产值和净业绩。各级商务顾问完成多少产值和净业绩，这是硬指标。同时如果是电话部门就要保证一天有效的电话拜访，如果是外业就要保证一天有效的直接拜访量。

以上我们坚决保证部门的执行力。言出必行。不得有半点折扣。

但也要灵活运用这些工作描述，一方面要有效激励团队奋发向上，但要有保证激励措施不是团队的负担。成为部分落伍的借口。

对于每个员工，不苛刻强求，不无故反对，没有薄没有厚，没有远没有近，没有亲没有疏，一切按规则行事。规则，就是天下欣网对员工行事的原则和标准。

对每个员工要一视同仁，不能拿商务经理的身份压员工，不要无故向员发脾气来发泄自己的工作压力，与员工沟通做到大家都能接受。不能叫员工口服心不服。要做到以理服人，以德服人。同时要以人为本。

商务经理要少说多做。做事要积极，说话要谨慎。所谓“慎

言”，就是说话要小心，不要说自己做不到的事。用老百姓的话说叫“祸从口出”，没那么严重的话，起码也是“言多语失”。要注意说话的场合。在私下不要涉及过多的工作，但工作时候要少谈些私下的个人私事来寻求开心。

商务经理就是要先带着耳朵去，多听，有疑问的地方就先放一放。我们常说一个人身体力行，那叫直接经验；而听听别人的经验教训，包括他经历的坎坷，走过的弯路，那是间接经验。你多听点间接经验，也有好处。这样我们可以多了解团队到底存在什么问题，我们员工的心到底是怎么想的。用商务经理的直接经验来指导员工但不要成为说教。

作为商务经理，做事仍然要谨慎。这种谨慎在《论语》中被概括为“如临深渊，如履薄冰”。我们商务经理在做事的时候，要像站在深渊旁边一样谨慎行事，要像走在薄冰上一样小心翼翼。

世上没有卖后悔药的。人一旦知道做错的时候，一切皆成定局，无法挽回。商务经理如果在工作中少了指责、抱怨，在行为中少了很多让自己后悔的‘经验’，那该团队就能成功了。

始终如一梦想。价值观和目标的统一，重复观点能够帮助大家关注战略和目标。从理性角度看重复能够帮人了解所应该做的。从情感角度看，它满足了人们需要联合并成为集体一部分的需求。

从主要利益相关者那里获得承诺。比如完成多少指标可以获得多少提成等等，调动员工为公司的运作全力以赴，唤起他们的热情然后要求他们做出承诺，要细节到：做多少产值完成多少业绩，什么时候做，单子出在那些部门以及自己准备怎样去做。也许不总是能得到所期望的承诺，但我们认为要做到同上司良好的关系和下属较好的听从自己的领导，则要从透明的沟通方式做起。

引导。我们在很大程度上是借助于员工的力量来达到预期的目标，当他们有了必要的工具和资源时，才能达到预定目标，这当然要包括自己的参与，对他们的工作及时的提供丰富的反馈信息，把直接下属的引导当作一种习惯，及时予以表扬并提出改进建议，而不是等到季度总结和年终总结之后再再给出可行的反馈意见。

园林绿化经理岗位职责篇四

自9月来到项目上已4月了，回想起刚来项目上时一片荒芜到现在热火朝天大干，真是感慨良多，现就个人工作和心得体会做一总结。

加强学习，提高了自身工作能力；作为新入职的商务经理，我深知，自身的专业知识和业务素质都离公司的要求相差很远。因此，我在日常工作中注重了对与商务有关的知识的学习，本工程为epc工程，属于边设计边施工工程，基本所有方案都是临时决定，根本不给商务部反应时间，好多施工方案也不熟悉，像支护桩部分，在没有图纸的情况下，分别找队伍来一家家了解施工做法，询问价格，同样的问题不同的队伍用不同的方案；像主体采用模拟清单，按经验数据估算工程量，参考别的区域公司招标文件；很多内容都是第一次做，平时都要多看规范、图集、多熟悉公司流程，目前已基本熟悉相关流程及制度，各种合同线上流程已按公司要求执行。

深入协调，推进了工作进程。在刚刚进入项目时，很多事务和关系都不理顺，给工作带来了很大的难度。我首先从协调甲方关系入手，全面开展了协调工作。为了解决一期估算过低问题，积极配合业主进行估算调整，协助业主起草三联供招标文件，沟通解决材料检测、防雷检测合同等相关问题，协调解决月度报量及付款；在我和项目部人员的共同努力下，三联供正常进行招标，材料检测等进度符合现场需求，月度报量甲方已上会并拨付工程款至代建方账户。

严细成本管理，提高工程效益，效益是项目发展立足的根基，没有了效益，项目管理将走不很远。工作中，根据项目成本管理工作流程，通过流程的制约作用规范员工的行为。施工中，每一单项施工前，项目部主要管理人员都要坐下来反复研究最高效益的施工方案；施工开展后杜绝施工浪费，严格加强及时的预算和实际用量的及时对比，及时发现问题，解决问题。加强施工过程的结算工作。项目部设定专人管理变更和签证工作，既避免了变更传递过程的失误，又实现了结算过程的全程跟踪。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。20xx年又是一个新起点，也是充满希望和机遇的一年。在明年，我一定尽我最大努力，为公司创造更高的效益。

园林绿化经理岗位职责篇五

xx年来，我局在县委、县政府的正确领导下，在上级商务部门的具体指导下，深入学习实践科学发展观，围绕招商引资年、项目建设年、作风建设年并结合创先争优活动开展实际工作，以招商引资为龙头，加强市场体系建设和监管，把工作积极融入到城市综合营运开发之中。在加强管理、盘活资产、狠抓作风建设上抓落实，各项工作顺利开展，1到11月份，我县实现全社会消费品零售总额5.72亿元，同比增长15.5%。现就重点工作目标管理半年工作情况汇报如下：

结合我县经济发展的实际情况，突出优势产业，对招商项目进行了重大修改和充实更新，精心编制了《县招商引资指南》。其中基础设施类7个，农业类5个，工业类15个，旅游类3个，共计30个招商引资项目。

积极推介项目，寻求合作伙伴。1、xx年4月15日，在广州举办籍在粤人士乡亲联谊座谈会，广泛推介我县优势资源，扩大我县在珠三角地区的影响；2、驻点招商工作人员，立足我县优势资源，积极推介椪柑、猕猴桃精深加工及大理石精深加

工项目，走访企业，寻求合作伙伴；3、积极筹备参加珠洽会，寻求商机。积极筹备参加6月26日在福建省福州市举办的第六届珠洽会活动，并计划针对性地赴厦门、义乌等地就大理石加工项目和桤柑精深加工项目实地参观考察一些企业，拓宽视野，寻找商机。4、坚持转变作风，优化投资环境。在招商工作中，把投资商的项目当作自己的项目，把投资商的困难当作自己的困难，积极主动为投资商排忧解难。加强对项目的协调督办跟踪服务，优化招商项目质量和服务质量，积极营造便捷、高效、联动、诚信的服务环境和宽松、灵活的政策环境，构筑环境高地，形成投资洼地。5、积极做好承接产业转移，受驻点招商的影响，部分承接产业转移的企业已开始源源不断地涌向。

县委、县政府领导对招商引资高度重视，亲力而为，今年来已有以下七个项目在我县成功签约启动

- 1、xx年1月27日，县人民政府与河南省商城县开源环保设备有限公司在猛洞河大酒店签订了县城污水处理厂bot项目。该项目总投资2600万元，合同引资2600万元，截止目前，到位资金700万元；
- 2、xx年2月6日，县人民政府与大汉城镇建设有限公司在猛洞河大酒店签订了县城综合运营开发项目。该项目总投资10亿元，合同引资10亿元，截止目前，到位资金万元；
- 3、中国烟草总公司投资的烟叶基础设施建设项目，合同引资30000万元，截止目前，到位资金万元；
- 4、广州天华企业(集团)有限责任公司投资的永茂镍钨矿加工项目，合同引资1500万元，截止目前，到位资金500万元；
- 5、临安横路中药材专业合作社投资的五步蛇养殖项目，合同引资1100万元，截止目前，到位资金400万元，已完成养殖场房等基础设施建设，正准备引进种蛇；
- 6、嘉汉林业(中国)投资有限公司与县林业局签订的三家田林权转让项目，合同引资2200万元，截止目前，到位资金800万元；
- 7、羊峰山、大青山等区域风能发电项目，县人民政府与湖南中水投资有限公司于xx年6月9日签订协议。

1至6月，我局接待前来我县实地考察洽谈方解石精深加工、南区民营中学、南山宾馆、生物能源发电、南山综合批发市场等项目的

客商20多人次，武汉凯迪控股投资有限公司、远通(香港)有限公司、浙江金华置强房地产有限公司等企业的高层先后前来我县实地考察洽谈。目前，南区民营中学、南山宾馆项目正在洽谈中。

一年来，我县共实施招商引资项目16个，合同引进内资198080万元，实际到位资金20300万元，完成州分目标任务数(71950万元)的28.2%。引进利用外资10万美金，完成州分目标任务数(150万美金)的6.7%。

家电下乡是一项惠农强农的民生工程，我局为了鼓励和引导农村家电市场消费升级，3月中旬深入芙蓉镇、龙寨镇等乡镇开展调研，并组织县财政、工商、金融部门和企业主、部分县人大代表进行座谈，针对家电下乡政策在实施过程中操作流程环节多、补贴手续繁杂等问题进行深入探讨。于4月23日召开全县家电下乡工作会议。采取月清月结、商家自补等方式与63家销售网点签订《县家电下乡补贴资金兑付工作目标责任状》，进一步提高补贴工作效率和质量，简化补贴手续，让购买家电下乡产品的农民充分享受到实实在在的便捷和利益。据统计，我县家电下乡月兑付率达99.1%，名列全州第三，农民购买家电下乡产品的热情充分调动起来。全县共销售家电下乡产品12784台(件)，销售金额3868万元，发放财政补贴476万元，税费增收116万元，完成州分年度任务的48.9%。

加强生猪定点屠宰场的管理，经过周密部署和精心组织，我县星级定点屠宰场实现搬迁运营，为确保我县群众吃上放心肉夯实了基础。同时强化市场联防联控，积极开民专项整治，建立起日常监管与集中整治相结合、专项整治与综合整治相结合的工作机制。针对我县肉质品市场现状，研究制定新的管理办法，在中心市场设立放心肉岗亭，保障肉食品供应安全有序，规范生猪屠宰市场秩序，适时对猪、牛、羊肉进行全方位监控并接受群众的举报。4月9日至11日，联合公安、地税、国税、工商、食品药品监督管理局等部门开展肉食品品质专项整治活动，出动执法人员32人次，查处注水肉200余斤；

6月8日召开屠商注水肉整治会议一次，再次对注水肉进行了一次专门的集中整治行动，有效地净化了肉食品市场。

我城区生猪定点屠宰量累计16180头，实现税费收入647200元，与去年同期相比增长25.6%。今年上半年我城乡生猪定点屠宰率均为100%，猪肉价格较同期有所回落，逐渐回归理性，市场上未出现病、死猪肉，亦未发生疫情，人民群众的消费安全感进一步增强，不但人民群众吃了上放心肉而且吃上了廉价肉。

一是狠抓万村千乡工程建设，力争90%以上的乡镇建立连锁经营农家店，今年上半年已完成70家农家店的选址工作。二积极督促万村千乡承办企业家家乐超市配送，努力提高配送率，积极筹措资金，加大对硬件设施的投入，半年新增配送车辆2台。目前实际投入配送的车辆已达6台之多，使全县的配送率达90%以上。三是搞好万村千乡农家店店主的培训工作，目前正积极联系劳动部开展联合培训。四是做好去年50家农家店的补贴到位工作。

县市管中心积极争取到国家商务部双百市场工程资金，对县城中心市场进行了升级改造。目前在建的地理式垃圾处理中转站工程已进入扫尾阶段，这一工程加速了建设文明卫生市场的进程。

县进军城市综合营运开发的号角已经吹响，扩容改造序幕已经拉开。为了响应县委、县政府的号召，5月15日局长亲自组织了战线各单位主要负责人参加了县城综合营运开发大道开工庆典仪式，营造了良好的氛围；当天下午继续组织战线各单位负责人认真听取了发展大汉模式专题讲座。全程跟踪办证工作，积极融入到城市综合营运开发之中，为打造生态，环境宜居城市和世界土家第一县而努力奋斗。