

2023年财税业务工作报告(模板9篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

财税业务工作报告篇一

我叫□x年毕业于xx学院应用电子技术专业，大专学历□x年7月参加xx大学函授本科学习，于xx年本科毕业□x年在机电安装一区工作至今□x年1月被公司聘任机电技术员□x年被公司聘任助理工程师，现任机电安装一区技术员。自x年工作以来主要参与施工了济阳矿井、翟镇煤矿、汶上李官集铁矿、泰山盐化工、龙固矿井、鲁新矿井、金黄庄矿井建设工程施工，参与编制李官集副井、济阳主副井二个井筒、鲁新矿井主副风井三个井筒装备施工组织设计，独立设计鲁新风井改绞、金黄庄风井改绞施工图纸，并组织现场施工。

x年参与翟镇煤矿洗选厂重介车间设备及工艺管道安装工程、翟镇煤矿洗选厂动筛车间设备安装工程、华丰煤矿-1100泵房设备安装工程等集团公司重点工程的建设，赢得甲方的一致好评。

x年参与施工济阳主副井井筒装备、济阳提升机设备安装工程，被评为省优工程，并参加“太阳杯”工程的评选。

x年进入龙固矿井施工，作为工区技术骨干，全面参与施工了选煤厂内部动筛车间、压风机房等安装工程，其中跳汰机和振动筛均为国外进口设备，安装精度要求高，工期要求紧，安装后得到建设单位和德国厂家一致好评，选煤厂工程最终被评为国家“鲁班奖”工程。

x年6、7月份在工期紧、任务重、作业条件恶劣的情况下进行了泰山盐化工地面蒸汽管道及工艺管道安装工程的施工，该工程是项目投产的咽喉，工程的施工进度、安装质量好坏直接关系到泰山盐化工的投产时间。面临工作量大，施工人员技术力量薄弱，结合施工现场实际，克服高温天气、运输路线长、施工场所狭窄、多个施工单位交叉作业施工等客观原因，采取切实可行的施工方案，加快施工进度，保证施工质量（避免因小的施工环节考虑不全，将给以后项目投产生产留下安全隐患等不安全因素）。施工中深入施工现场，发现问题及时解决。班前会时群策群力，集思广益，考虑到工程的复杂性，困难的全面性，依靠全体施工人员努力顺利完成了施工任务，保证了盐化工项目的调试及试运行，为项目投产打下了坚实的基础。

x年完成了汶上李官集铁矿主、副井大临设备安装工程、李官集铁矿35kv变电所设备安装以及李官集铁矿压风机房设备安装、副井井筒装备等安装工程。其中参与压风机房压力容器等特种设备的施工，收获颇丰。在施工的过程中掌握了特种设备施工的开工许可的办理程序，施工过程中在工程管理、进度、质量、安全等方面积累了丰富的经验，为以后特种设备安装及改造工程的管理奠定了牢固的基础。

x年完成了泰山盐化工干法乙炔项目钢结构工程的施工任务，施工中克服多专业交叉施工、工期紧、任务重等客观因素，本着客户就是上帝的施工纲领，积极协调解决工程中与土建、安装、甲方存在的问题，克服潜在的施工困难，按时保质保量的完成了施工任务，赢得甲方好评，为该项目尽快的投产、见效益赢得了宝贵的时间。

x年4月份施工金黄庄风井临时改绞工程，因矿方要求施工工期比较紧，自3月底收到建设单位矿井的基本参数和改绞要求后，积极查阅各种规程和设计手册，及时与矿方沟通，仅用了7天时间将风井临时改绞设计图纸及施工方案汇报给建设单

位。金黄庄风井临时改绞工程，是公司成立以来接手施工的
第一个独眼井改绞工程，没有成功的经验和方案可以效仿，
困难无法预计、突发情况复杂，井筒装备期间必须保证正常
提升、排水、通风、供电，四个环节中任何一个不具备都将
造成重大安全事故，施工工艺制定时征求全体管理人员和班
组长建议，反复推敲，来回论证，确保安全施工。风井改绞
期间正值酷暑白天温度高达38℃，很多职工中暑后仍继续坚
持工作，作为工地管理人员和技术负责人紧盯施工现场，处
理发生应急事件，及时与其他管理人员沟通，修改施工工艺，
在计划工期内保质保量将风井临时改绞工程完工，为以后独
眼井施工工艺积累了丰富的经验。

施工时盯班上岗掌握第一手原始资料，和工人一起施工，班
后整理竣工资料，认真考虑下一步施工方案和方法，克服种
种困难后，于9月30号顺利完成标准段施工，10月22号完成井
口内套架起吊一次成功，得到了建设单位和监理单位的一致
好评。进入冬季后，到处都是冰天雪地，全体人员配戴好棉
衣、棉帽等全套防寒用品在室外持续施工时间无法超过3个
小时，面临白天零下30℃低温天气，我们喊出“战风雪、斗严
寒、科学组织、合理安排，夺取鲁新矿井建设新胜利！”口
号，作为管理人员始终战斗到最前线，与施工人员一起冒严
寒完成了副井下放罐笼前的准备工作，为年后罐笼一次下放
成功奠定了坚实的基础。

x年及xx年独立完成内蒙古鲁新主、副井施工组织设计及大
临设计，并完成风井+661水平改绞设计图纸，获得甲方及监
理单位的肯定。在鲁新主井装备工程施工中，担任跟班技术
员，工作中完成每一施工工序技术交底，保证施工安装质量。

在实践中积累经验的同时，加强自己的业务能力学习，精
通autocad计算机绘图辅助设计，应用在平时的工作学习中。
利用大学阶段学到的知识，积极运用到实际工作中，提高劳
动效率，改进施工工艺，使自己的专业特长得到了充分的发
挥。业余时间专心钻研业务，搞科技创新QC成果发布。先后

参与了x年“龙固煤矿洗煤厂跳汰机安装质量控制”、“协庄西风井井筒梯子间质量控制”qc成果发布□x年《高寒地区加工件质量控制□qc成果发布□xx年《提高主井钢罐道安装质量□qc成果获得中国煤炭建设协会优秀奖。

通过技术创新提高施工效率，不仅创出了较好的经济效益和社会效益，增强了应对急险工程的信心和勇气。通过开展qc小组活动，从中都提高了专业技术水平，真正认识到“质量为本”的意义。

在工作期间勤恳努力，任劳任怨，在工作中充分挖掘自己的潜力□x年被公司选为工区团支部书记，为积极加入中国共产党做好准备。

通过几年的工作实践，积累了现场施工经验，学到了许多专业知识，具备了独立工作的能力，业务水平有了很大的提高。工作之余，加紧学习，熟练掌握自己的专业及涉及的有关科学知识，作到工作中得心应手，精益求精。由于努力工作，顺利的完成了本职工作，取得了一定的成绩。我一定在今后的工作中严格要求自己，再接再厉，勇于承担责任，加强业务学习，提高管理水平，为公司发展作出最大的贡献。

财税业务工作报告篇二

本人能认真学习党的路线、方针和政策。热爱党的教育事业，热爱本职工作，加强自我修养，做到学高为师、身正为范，热爱学生，真诚对待学生，受到学生的好评。特别是在此期间，我努力地学习政治理论，积极参加学校组织的一系列政治活动，将学到的理论知识切实运用到工作实践中。

这五年，既是我工作成绩突出的五年，更是我不断提高，不断进步的五年。在这五年间，我努力提高自身的业务水平，参加了一系列的学习活动，能力提高很快，已经能较好的完

成各项工作任务，胜任本职工作。在此期间，我一是在教学基本功上了有了较大的提升，先后参加了一系列教育教学技术和基本功培训，并获得相应的证书。二是自学了有关专业技术、教科研等方面知识。特别是积极钻研远程教育教学模式改革，探索新的教学方法，有了一定的心得，在我所主要担任历史课，在每次的考试中，均取得了骄人的成绩；同时，我担任的班主任工作，也在各项量化考核中，位居其它班级之首。

几年来，本人在工作中勤勤恳恳，任劳任怨，从没有因为个人的原因而拉下工作，从没有旷工、旷课现象，也没有迟到早退现象。这几年来，教学工作毫不懈怠，教学教务工作也搞得有声有色，多次受到上级主管部门和业务部门的表彰，在我做班主任几年中，我十分注重学生的思想政治工作，坚持德育为首的原则，取得了一定的成绩，我所代的班级曾获“先进班级”的光荣称号，我也多次受到了学校的表彰。

担任教师以来，我时时处处严格要求自己，在教学、教育等工作上取得了一定的成绩。自己也被评为区教学先进个人，区“巾帼岗位明星”，区优秀教师等光荣称号。

成绩只能代表过去，今后我将再接再厉，争取更好的成绩。

财税业务工作报告篇三

我叫邱杰，男，1965年10月出生，毕业于华北电力大学电厂热动工程(函授)□19xx年参加工作，在煤矸石电厂先后担任过锅炉车间检修技术员、车间主管技术员、生产技术科副科长、代理科长、燃料车间主任，现为煤矸石电厂副厂长。

19xx年参加工作后，厂里选派我到西安交大举办的“热能动力工程”大专班进修一年，后来又参加了华北电力大学“热能动力大专班”学习，取得大专文凭。从19xx年开始，先后在煤矸石电厂锅炉车间担任检修技术员、主管技术员。当时

正值一期工程投产不久，四台链条炉出现出力不足、设备故障频繁等诸多技术问题。面对这些问题，我参与了技术攻关小组，经过反复调查研究，吸取了众多电厂的先进经验，形成了一套先进的链条炉燃烧系统改造技术。该技术经山西省煤管局组织的专家鉴定，结论是采用该技术使锅炉达到了燃烧充分、运行稳定的目的。发电标煤耗从 882g/kwh 下降到 662g/kwh 同时改善了工人的劳动环境。此项成果，年可节约 219 万元，获当时晋城矿务局重大科技成果一等奖，并获山西省煤管局 92—94 年度科技进步二等奖。论文“链条炉燃用无烟煤充分燃烧的研究”获得 1998 年小火电分会一等奖。

经过两年多的锻炼学习，不仅使我提高了技术理论水平，同时也积累了丰富的实践经验。在工作中，我虚心向老师傅学习，规范了车间技术管理，对照图纸研究设备性能、结构、原理，摸索出了设备的运行周期和故障点，对易损件进行了测量绘图，并建立了备品备件台帐。同时针对车间新工人多、技术水平较低的状况，制定了可行有效的培训方案，先从识图做起，取得了很好的效果。

为了充分利用低热值燃料和先进的循环流化床燃烧技术，煤矸石电厂 19xx 年扩建“节能降耗”二期工程，我作为甲方工地代表参与了锅炉的安装试运工作。1996 年 6 月调入生产技术科任副科长。投运后的锅炉可燃用链条炉烧出的炉渣又可燃用煤矸石，达到了废物利用，吃干榨净的目的。为了解决锅炉点火、稳定运行难的问题，厂里又组织了攻关小组，并取得突出成绩 19xx 年被评为中华人民共和国劳动部优秀质量管理三等奖 19xx 年被评为中华人民共和国社会和劳动保障部优秀质量管理小组三等奖。与此同时，我及时总结工作实践经验，分别在《晋煤科技》、《小火电通讯》上发表技术论文 7 篇。

19xx 年为了适应国家能源和环保政策要求，煤矸石电厂对四台链条炉进行了技术改造，目的是将燃用优质无烟煤的链条

炉改造为燃用煤矸石的循环流化床锅炉。此时，厂里任命我为生产技术科代理科长，负责生产组织、技术管理等全面工作，生产、改造一肩挑，作为改造项目主要参与人，自己参与了从调研选型、组织改造、试运行的全过程。改造后，锅炉全部达到了额定负荷，此项成果获晋煤集团20xx年度重大科技成果一等奖。自己同时被评为晋煤集团“十大杰出青年”，并获晋城市“五一劳动奖章”。

20xx年1月，根据工作需要，我调任到煤矸石电厂燃料车间任主任兼燃化运党支部书记。在新的工作岗位上，针对燃料粒度、热值达不到要求，使锅炉放渣不畅、引起局部结焦而接二连三停炉的问题进行探讨，从中找出规律，对症下药，摸索出一套改进设备工艺、根据不同燃料热值找出配比系数，确定配比量，实际效果非常好，锅炉再未因燃料粒度大而结焦停炉，先后四台炉连续运行达到100天以上。在搞好安全生产，注重落实安全责任。我深知，安全工作搞好了，车间工作才能稳定。我组织制定了“燃料车间重要危险点及预控措施”。对制定的12个重要危险点及其措施按照分工进行落实。这些危险点如果哪一个控制不好，落实不到位，就会造成事故的发生。因此，我对每项工作首先明确负责人，并对车间领导、班长、职工的检查次数、检查记录作了详细规定。为了避免留于形式，要求车间领导每月对危险点落实、记录进行检查考核。同时车间领导每月也有检查次数规定，体现了一级对一级负责，杜绝了出现漏洞和漏控。车间坚持大事、要事、急事“全公开”政策。车间在奖金分配上，坚持向苦脏累和技术要求高的的岗位倾斜，并及时了解职工的思想动向，不回避矛盾，让职工说话，让职工提意见。对职工提的正确意见认真对待，及时采纳，使矛盾及时得到化解。及时掌握职工思想信息，做到未雨绸缪。我经常同班组长、职工座谈，掌握设备、人员信息，对出现的新情况，采取恰当措施解决。每月定期召开班组长会议，让大家谈设备上方面人员方面出现的问题，同大家一道讨论解决问题的办法，然后根据问题来安排下月的工作□20xx年累计进燃料38.2万吨，全

年给锅炉输送燃料39.8万吨。各炉热值按要求控制在2800—3000卡/克，水份控制在8%以下，粒度小于3mm的在40%左右，大于10mm的在15%以下，保证了锅炉的正常运行。20xx年度，我所在的党支部分别被发电总厂、股份公司、集团公司评为“先进党支部”荣誉称号，我本人也被授予股份公司、集团公司“优秀区队长”荣誉称号。

总之，无论在什么岗位，我都会努力学习，兢兢业业，不断提高自己的业务素质和技术水平，为企业的做强做大贡献力量！

财税业务工作报告篇四

一：店面的整体形象就是店铺的“脸面”，要让它每天给顾客干净整洁得体吸引的感觉，从它的前面路过就不想错过的感觉；具体的工作是：开门的第一件事是先站在店铺的外面仔细观察一下整体的感觉和卫生，包括门两侧和门玻璃，自己如果看着舒服了，顾客才会舒服。

二：店铺内部的卫生很重要，展示品和货柜决不能有灰尘，地板要光洁。具体的工作就是每天坚持仔细搞好清洁卫生，让顾客从哪个角度看展示品都有舒心的感觉。擦好地面，给顾客整体的整洁感。

三：产品的摆放要美观，这样会不知不觉的提高了产品的档次，还会让顾客一目了然。具体的工作是每天调换产品间的位置和颜色的搭配，品系的搭配。

暂时就总结这些一天应做的正常工作，觉得还有很多不足，等待学习进步在更进。用心去做每件事，去工作，就会成功的。

财税业务工作报告篇五

体分析，做到因材施教，对授课效果有直接影响。这就是教育学中提到的“备教法的同时要备学生”。这一理论在我的教学实践中得到了验证。

我还经常给他们读报，讲些中外名人故事，或者国家大事，让他们从小就形成乐观向上的人生观，树立远大的目标和理想。我在引导学生进行课外阅读时，要求学生写读书笔记或摘抄优美词句，不断的积累词汇，丰富自己的语言。在具体的语文教学中，对不同的训练重点，采取灵活多样的教法，学生感到学得轻松，学得有趣。

鼓励学生多读书报，培养学生的阅读技能及增长知识，再把它运用到写作上，从整体上提高理解和运用语言的能力。针对学生写作水平，要求他们从基础抓起，首先要求他们多遣词造句，多读范文，消除方言障碍，其次要求他们的动笔，把平时的所见所闻，所感所悟写下来。

虽然学校没有要求要学生写周记。但我仍然坚持让学生写周记。因为我觉得这是最好的沟通方式，学生可以把他们不敢当面和老师说的话写在周记里，也可以提高学生的书写能力。老师再恰当的写一些鼓励性的评语，这对学生的身心发展无疑起到了很大的帮助。

开始的时候要求每个周都要写一篇，字数不限，到最后形成了习惯之后采用自愿的形式，想写的同学就写，不想写的同学可以不写。

这样老师和学生进行心灵上的沟通，帮助学生走有生活和学习的误区，指导他们如何正确的对待生活，对待学习。

经过不懈的努力，在自己的摸索中，在领导和同事的帮助、关心下，我已有一定的教学能力和教学方法，所教两个班的

学生语文水平亦有所提高。当然，由于我的经验不足，在教学工作中出现不尽人意的地方，有的时候，我处理问题缺乏耐心，过于急躁，跟学生讲大道理，长篇大论，搞到自己很辛苦，学生也似懂非懂，听过则忘。我对学生的心理不太了解，所以出现许多不必要的失误。

以上就是我在本学期的教学工作总结。由于经验颇浅，许多地方存在不足，希望在未来的日子里，能在各位领导老师，前辈的指导下，取得更好成绩。

财税业务工作报告篇六

一、塌实做事，认真履行本职工作 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，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

二、做好客户联系工作 要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。 分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。 每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情

的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务 不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习，人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息 了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、后半年的计划 在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事xx的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以

我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

财税业务工作报告篇七

为了让学生的学习兴趣得到激发，为了更好地适应小学生的生理心理特点，在制定计划时就选择了一些二年级学生最易接受，最接近生活内容作为教学内容，如跳跃教学中我把教学内容定为跳树叶、跳房子、跳绳变变变等学生经常看得到，想象得出的内容来进行教学。在上课时也把一些可变通的学习内容生活儿，比如学踏步，动作要求很多，我把动作编成儿歌，让学生想象自己的队伍是一列小火车，正在爬楼梯，学生很快在知道了动作要领同时也把踏步练整齐了。

活动和学习方式，我把一些常规的教学内容设置成游戏、比赛，如快速跑，我把它设计成星星、月亮、地球、太阳游戏，并用儿歌来让学生了解游戏方法，学生在游戏中发展的运动能力。

我觉得二年级的新课程更重要的不是体育成绩的评价，而在

课堂中的评价，因为这种评价具有即时性，学生更喜欢，也更能激发起学生的学习兴趣，提高课堂教学效果，在课堂中我最主要采用的评价方法有：语言评价、行为评价、物质评价。同时还让学生自我评价，说一说、做一做、贴一贴等。

经过一个学期来多方面的尝试，学生在各个水平范围内都有了明显的进步，特别是学生的学习兴趣非常浓，每学一个新动作都非常积极，也时常能看到学生在课余时间进行着体育课上的活动内容。

总之，一学期来，工作上有收获，也有需要改进的地方，今后我将继续更新观念，努力提高教学质量，争取做到更好。

财税业务工作报告篇八

首先，就我个人而言。我很感谢公司可以给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照！半年来，我学习了很多产品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑！时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮助，不过心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定！

我们在多个地方进行了销售，在销售策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的销售活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的销售活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季销售上来。

坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类销售资源，统一策划销售方案，统分结合地把握好销售活动推出的时间、形式、规模和力度，放大销售资源的销售功能。抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。

由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。

经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限轻松中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

1. 制定销售目标。上半年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织销售工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

2. 竞争比较激烈，其他企业价格对比强烈。在市场经济的大

环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不多，没有形成比较悬殊的价格对比。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3. 应收款回款难准时。受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不按时，影响了公司的整体运作。

1. 质量的改善。在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2. 价格方面。在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的销售活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中形成一个良好的口碑。

3. 加大资金回笼的力度，回避企业风险。在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

4. 多面的销售渠道，发展更多的销售平台借助公司的销售平台，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越

壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃至全国的销售网络格局；同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5. 随时关注业内动态，掌握更多的市场信息随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

(1) 加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4) 做好售前、售中、售后服务。上半年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。依靠我们上级的信任和指导，依靠领先的优秀产品，先进的销售理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。

在未来更长的工作生涯中，我会更加严格要求自己，踏实地做好每一件事。我热衷于这个行业，做着自己感兴趣的农资产品，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了理想。目前，我已经完全的涉及农资领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，一定可以尽早的实现！我更加希望，公司可以给我信心与勇气，让我可以更自信的去发挥并创造更多的成就！

我深信，只要交待安排给我的事，我会尽心尽责的去完成！我会不断加强学习，拓宽知识面，努力学习产品专业知识和一些工作常识；本着实事求是的做事原则，继续发扬优点，改善缺点；团结一致，勤奋工作，共同进步，维护公司利益，积极为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩！

我深信，在公司的正确领导下，只要我全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务，让20xx年成为名副其实的创利年！

财税业务工作报告篇九

主要工作内容（重点说明跟进项目的总数 12 个，分别是：赤岗领事馆外交服务管理大楼项目□***x市综合卫生大楼项目、芭蕾舞团小剧场工程□***x区少年宫工程□***x省审计厅□***x省质量技术监督局办公大楼工程□***x烟草物流配送中心工程等等。成单 0 个，丢单 0 个。目前跟进项目数量，风管面积 20000 平方米，具体分析等方面）

本月上半月主要是了解公司和产品，寻找有价值的客户资源。并去***x成功开发代理商1家，当月代理商就在***x跟进亚运会的场管项目。另在拜访客户的前期，有些资源客户一但开工，（例如□***x丰田汽车厂房扩能工程），风管基本上已由甲方指定好，即成交率较底。另关于商住楼的项目如何改进和提高。

本月最大的问题是：工程信息方面会出现变化，临时变固的占大多数，虽不影响信心，但会影响效率。因此需改进与提高的地方是：与跑设计院的同事共同分享工程信息，在确定工期前业务员马上跟进，因此可提高工程跟进的质量。因在很多建筑方面，很多工程的甲方需指定，故甲方只会相信设计院的推荐，如少数是因甲方个人问题和资金等方面问题才

会自己选择风管。

1、受***x客户邀请，去***x拜访***x

年亚运场管的一些工程（预定时间为一周），重新审视***x周边市场。力争在***x年开工前拿下两个以上重点项目。并提高代理商和本人对拜访工程的质量。

如何改进和提高。

本月最大的问题是：工程信息方面会出现变化，临时变固的占大多数，虽不影响信心，但会影响效率。因此需改进与提高的地方是：与跑设计院的同事共同分享工程信息，在确定工期前业务员马上跟进，因此可提高工程跟进的质量。因在很多建筑方面，很多工程的甲方需指定，故甲方只会相信设计院的推荐，如少数是因甲方个人问题和资金等方面问题才会自己选择风管。

1、受***x客户邀请，去***x拜访***x年亚运场管的一些工程（预定时间为一周），重新审视***x周边市场。力争在***x年开工前拿下两个以上重点项目。并提高代理商和本人对拜访工程的质量。

2、在***x市市政工程上做文章：在***x年必建项目上关于赤岗另零领事管服务大楼和***x亚运水乡民俗主题项目上加大拜访次数，力争在年底前达到预定的效果，在***x年也能成交。

3、在***x区已建的项目如少年宫及芭蕾舞小剧团工程上确定其是否成在价值。

4、收集待建项目信息，不在于拜访的个数，在于拜访后能否成交的个数。

5、认真审视市场上的假冒产品，找出其缺点，与明年在竞争项目有好的应对思路。

3、“诚信”问题。同事之间，客户与业务之间，最大的问题在于诚信，如果出差是为了好玩，不如在家理玩！