

商务专员年终总结工作报告 商务专员年终总结(实用5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

商务专员年终总结工作报告 商务专员年终总结篇一

××年即将过去，在这将近半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对半年的工作进行简要的总结。

我是今年九月份到公司工作的，十月份开始组建市场大客户拓展部，在没有负责市场大客户拓展部工作以前，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏汽车行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对汽车市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过半年的努力，我们大客户拓展部也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程

度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，各组员的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。但对于一个大的项目暂时还没可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于汽车市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，导致影响市场大客户拓展部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近半年的时间中，经过市场大客户拓展部全体组员共同的努力，使我们公司的产品知名度在深圳市的市场上渐渐被客户所认识，再加上良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度□x科技有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的心

理状态，从而引发销售工作中没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，例如宣传车，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不够强，业务能力还有待提高。

三、市场分析

现在汽车市场品牌很多，但主要也就是那十来个品种，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于中等的产品。在价格上是卖得较为合适的价位，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中针对部分客户我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在深圳市市区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在汽车开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场拓展放在市区外，那里的市场竞争相对的来说要比市区内小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。据经济分析师的分析，明年的经济会比今年还要差。假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，在这个市场会丢失更多的客户。

四、20xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的

团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的大难题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。（建议试行）

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

商务专员年终总结工作报告 商务专员年终总结篇二

市场运行监测工作是商贸流通主管部门的一项重要工作，是为政府对商务工作宏观决策提供参考依据的重要途径。到今为止，我市共注册监测样本企业共108家。监测工作已逐步走向科学化、制度化和规范化。

1、增加样本企业数量，扩大监测行业范围。到目前为止，全市共有监测点108个，监测样本企业94家，其中：重点流通企业55家；生活必需品企业17家；重要生产资料企业16家；应急商品数据库企业9家；百县农村市场9家；茧丝绸企业2家。今年新增监测样本企业10家，其中：重点流通企业3家；重要生产资料企业6家；应急商品数据库企业1家。监测点覆盖全市9个县市区，涵批发、零售、餐饮等主要流通行业，监测商品包括21大类600种消费品和11大类300种生产资料，百县农村以及应急商品数据库，目前基本形成较为完善的市场监测体系。

2、开展全市应急供应企业基本情况调查。根据湘商运调41号文件的要求，针对我省暂缺的17个品种，在全市范围对具备应急供应能力的商贸流通或生产型企业进行了摸底，新注册了一家蓄电池应急商品生产企业，已通过商务部审核确认，新注册的企业已正常运行。

3、适时准确的催报企业信息、关注企业经营。做到信息报送工作的及时率、准确率、报送率均达到100%的同时及时分析判断企业上报的各项数据。并在报送时间段利用信息、电话□qq等及时催报。

4、加强网上直报。督促企业做好生活必需品、重要生产资料、重点流通、百县农村市场、应急商品及茧丝绸市场监测系统

的日报、周报、旬报、月报、年报工作。并加强对生活必需品供应与价格的监测，每周对我市的17家生活必需品企业的销售量和价格走势进行监测，并形成城市生活必需品市场运行监测快报，随时掌握我市的生猪、大米、食用油、蔬菜等主要生活必需品市场供应量与价格走势。特殊情况下启动城市生活必需品市场日报制。

1、黄金周节日消费品市场运行监测。

2、做好每月的消费品市场运行分析和跟踪监测。

每月12日前通过统计部门的数据、市场调查、企业信息员提供的市场信息和相关数据写出上月消费品市场的运行情况 & 运行特点，并对下月消费品市场进行预测分析。

3、加强全市社会消费品零售总额的监测工作。

根据省厅下达的全市社会消费品零售总额目标，我们把保证社零指标持续稳定的增长作为一项重要工作任务，按月跟踪监测指标完成进度，并积极和市统计部门进行衔接，总体来说，常德市消费品市场呈平稳上扬的增长态势，城乡市场协调发展，其中零售业较快发展，仍为消费品市场发展的主导力量，1—9月份，我市实现社会消费品零售总额321.5亿元，同比增长18.4%。

1、做好消费品市场运行分析工作。今年以来，市商务局利用各类监测系统数据，根据市场调查、调研，先后撰写上报各类分析报告50余篇。从2017年1月份以来，每周编印一期《市场运行监测快报》，分送各级领导，每月撰写一篇消费品市场运行分析，并通过常德日报、晚报、电视台、常德商务网进行发布，为有关部门决策提供了参考。

2、加强了对县市区市场运行监测工作的考核。今年，我们重新修订了《常德市市场运行监测工作考核办法》，对各县市

区商务局的市场运行监测工作进行考核排名，提高了各县市区商务局对数据报送的重视，明确专人负责，按时对监测企业进行督报。充分调动了各县市区辖区内监测样本企业的工作积极性。进一步提高了数据报送的及时性、准确性。

精选商务局党建工作总结范文

商务专员年终总结工作报告 商务专员年终总结篇三

一、廉洁自律、清廉从审。

作为一名审计工作者，能够充分认识到党风廉政建设是我们审计机关的生命线，并深知其身正、不令则行；其身不正，虽令不从。一年来，认真学习贯彻《党章》、《中国共产党党内监督条例(试行)》、《中国共产党纪律处分条例》等精神，始终对自己高标准、严要求，切实加强自己的品德修养，能够自觉地加强党性、党风、党纪和廉政方面的学习，不断加强世界观、人生观、价值观的改造，坚持立党为公、执政为民，做到权为民所用，情为民所系；坚决贯彻执行党的路线、方针、政策，恪守审计的职业道德，时时刻刻用一个共产党员的标准规范自己的言行。

注意做到常思贪欲之害，常怀律己之心，常排非分之念，常修为仕之德，坚持把轻名利、远是非、正心态和纳言、敏行、轻诺作为自己的行为准则，时刻做到自重、自省、自警、自励。坚持以科学发展观指导我们审计工作和反腐倡廉工作，进一步强化了依法从审、廉政为民的思想意识，增强了自觉抵御腐朽思想侵蚀的能力和反腐败的道德防线。

二、加强理论学习，不断提高自身素质。

为了进一步提高政治敏锐力、政治鉴别力和政策水平，增强贯彻落实党的方针、政策的自觉性、坚定性，一年来，认真

学习贯彻重要思想、党的和会议精神，认真学习领会市委扩大会议精神以及市委、市政府年初确定的各项重点工作。通过学习，增强了用科学的理论武装自己的头脑，用邓小平理论指导审计工作实践的水平；进一步坚定社会主义、共产主义信念，时刻牢记，坚持一切从人民利益出发，坚决贯彻、模范践行重要思想的要求，自觉抑制不正之风和腐败现象的侵袭，正确行使手中的权力。同时，还注重审计业务理论学习，除参加了地区审计局组织的审计业务培训班的学习外，还比较系统的自学了计算机ao审计系统、财政改革相关知识、专项审计调查报告写作等内容，特别是参加了7月份自治区审计厅举办的“以培代审”固定资产审计调查。通过学习，理论素养得到了进一步的提升，理想信念更加坚定，审计工作思路更加开阔。

三、注重党性锻炼与修养。

自觉遵守“审计人员工作纪律”，以此来规范自己的行为；不断加强党性修养，牢记“两个务必”，自觉地与市委、政府保持高度一致，不说不该说的话，不做不该做的事。在处事为人上，坚持诚实做人，踏实做事。始终以强烈的事业心和责任感做好审计工作；在工作关系处理上，比较注意把握自己的角色定位，自觉地维护大局，维护团结。

四、依法审计，求真务实。

在审计工作中，能够认真贯彻执行《审计法》赋予的审计权限，坚持“依法审计、服务大局、围绕中心、突出重点”工作方针，始终能够做到：科学审计、文明审计、廉洁审计、客观公正，对自己分管负责的工作能够尽职尽责。一是能够深入审计一线，及时协调和解决审计工作中遇到的具体问题和困难，帮助年轻的审计干部尽快成长；二是，对一些热点、难点、事关百姓切身利益的审计项目，能够亲自深入到基层进行审计调研、了解，掌握第一手资料；同时，能够积极配合局长做好各项审计工作，大力弘扬“依法、求实、严谨、奋

进、奉献”的审计精神。

另外，对负责的妇委会工作也能够尽心尽力，我局是一个以女同志占大多数的单位，因此，我局班子历来很重视、关心女同志的身体、工作和生活等情况，只要是女同志的节日，一定会尽力安排。

商务专员年终总结工作报告 商务专员年终总结篇四

一、具体做法

(一)加大宣传，加强培训。我镇积极宣传电子商务进农村方面的各种优惠政策。组织全镇19个村(居)委、在镇单位领导和机关职工召开大会，宣传政策，鼓励所有人参与，并规定开会的村书记、主任回村必须组织召开大会，政策必须宣传到位。同时，对有兴趣的群众，进行技术支持、业务指导。送农村电商带头人及大学生村官各一人到重庆参加能力提升培训。

(二)政府牵头，塑造典范。政府领导高度重视，对我镇发展良好的企业领导进行单独谈话，鼓励其发展电子商务；同时，号召政府年轻同志带头从事农村电商工作，由大学生村官带头打造了“___”土特产网上商店，为全镇人民树立农村电子商务典范。

(三)时时跟进，长效发展。不定期对我镇的5个农村电子商务进行跟踪，做到“开得起，走得远”。政府领导带头，利用各种媒介大力宣传，例如利用挂在网上，政务微博，忠州手机报，村级广播等不同形式帮助店铺的推广和知晓度。遇到运行困难，可以直接找政府领导商量，尽一切办法解决难题。

二、取得成绩

在镇党委领导的高度重视下，我镇农村电子商务取得小有成

效。截止目前，我镇打造了5个网上商城，即__网上商店，“__”土特产，万众电商和其他两个农业企业网上店铺，出售我镇农特产品，销售额达到25万元，带动周边30余名群众就业。

三、下一步工作思路及打算

(一)利用区位优势，招商引资，打通物流。新立镇位于高速公路路口，毗邻忠县、垫江、丰都，交通相对便利，目前已经有中通、申通、圆通、韵达、汇通、天天等10余家快递公司。然而快递公司尚不能承担快速、量大的农产品。我镇拟引进低成品物流公司，促进农产品的对外输出;或者建立物流基地，合作其他乡镇物流公司，解决农村电商的基础设施。

(二)加大通讯合作，畅通全镇网络。在全镇19个村(居)便民服务中心安装wifi[]连通网络，畅通全镇。设定我镇主页为无线网页面，车辆或路人经过可以进入页面查看所在地的特产，多方位宣传。

农村电子商务是通过网络平台嫁接各种服务于农村的资源，拓展农村信息服务业务、服务领域，使之兼而成为遍布县、镇、村的三农信息服务站。

商务专员年终总结工作报告 商务专员年终总结篇五

时间在忙碌的人事工作里头，真的感觉过得好快，而今自己也是要转正了，进入到我们公司的这几个月，是我得到很多成长的时候，同时也是在这儿去做好自己的人事工作来让自己得到认可，要成为正式的员工了，但试用期也是让我有挺多的感触，同时也是在这段日子里对于公司有了更多的了解，我也是来总结下试用期的工作。

做人事的工作，其实我也是有了一段时间了，有一些的经验，但是进入一个新的公司里面，来到一个陌生的环境，其实我也是要有一个适应期，同时也是要去了解公司的情况，清楚自己做的事情要和哪些同事去配合，并且每个公司也是有自己不一样的地方，我也是要了解清楚了，才好去做好自己的人事工作，不过我也是利用自己的经验去把事情尽可能的做好了，经过刚来到公司的一周适应，我也是清楚自己要做的的工作是怎么样的，并且在同事的一个指导下，了解自己在人事方面有哪些是需要去适应公司的环境的，特别是有些流程其实也是和之前所在的公司有一些区别。

工作里头，我日常的工作认真尽责的去做好，领导交代的招聘，我也是利用好之前自己所有的经验去做好，当然在这也是学到了更多，一直都是清楚招聘的工作看起来好做，但是其实要找到真正合适，而且效率也是要提高，并不简单，不过这段时期的招聘，也是得到部门的认可，进来的同事也是很快的去适应了岗位，来为部门的工作去做好他们应做的，也是适应的很快。当然我也是尽可能的去思考，部门招聘的需求，多和同事去了解，去沟通，找到一个合适的员工，需要花费挺多的时间，但是找好了，也是能更好的去填充岗位，而不会说让自己反复的招聘，一个岗位，进来的同事也是能适应，能做，不会做了一会儿就辞职，这样的招聘其实也是失败的，我也是尽力的去避免。

经过试用，我也是看到自己还有提高的地方，像对一些部门岗位的确还是没有那么的去了解，即使是和部门的同事去做了沟通，但是由于之前也没怎么接触这个行业，所以熟悉度还是不够的，也是要继续的去努力，这样招聘的时候也是更加的有针对性，能更好的找到合适的员工，我也是会在今后的人事工作里头，做得更有效率，为公司招到更优秀的人才。