

经贸局工作总结报告(优秀5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。掌握报告的写作技巧和方方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

经贸局工作总结报告篇一

2、积极参加业务学习由于本人缺乏医院药剂方面的工作经历，对这方面的业务知识需要加强学习。积极参加院里组织的业务学习，并参加市药检所的业务培训一次，参加省药检所业务培训一次；同时自己每天挤出一点时间不断充实自己，学习有关的法律法规，临床药学知识等等。

3、不断改进工作方法制剂检验工作除了完成每周制剂生产过程中的原辅料、半成品、成品外，还需要进行留样观察和稳定性考察这两方面的检验，往往会有未按预定日期完成的情况，我自行设计了一张工作表，将所有上述两者工作按月填好，可以方便地知道当月有多少检验任务，有利于工作安排。

在这半年的工作中，我能认真遵守单位的各项规章制度，工作中严以律己，忠于职守，生活中勤俭节朴，宽以待人，能够胜任自己所承担的工作，但我深知自己还存在一些缺点和不足，政治思想学习有待加强，来自业务知识不够全面，有些工作还不够熟练。在今后的的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，加强各方面的学习，积累工作中的经验教训，不断调整自己的思维方式和方方法，在工作中磨练自己，圆满完成自己承担的各项工工作。

本人自参加工作以来，在各药店领导和各位同仁的关怀帮助下，通过自身的努力和工作相关经验的积累，知识不断拓宽，业务不断提高。工作多年来，我的政治和业务素质都有较大的提高。在药店工作期间，认真学习《药品管理法》、《经

营管理制度》、《产品质量法》、《商品质量养护》等相关法规，积极参加药品监督、管理局组织开办的岗位培训。以安全有效用药作为自己的职业道德要求。全心全意为人民服务，以礼待人。热情服务，耐心解答问题，为患者提供一些用药的保健知识，在不断的实践中提高自身素质和业务水平，让患者能够用到安全、有效、稳定的药品而不断努力。

经贸局工作总结报告篇二

大家好□20xx年上半年，在管理所各位领导的具体指导下，收费四班以“迎国检，创国优”为指导思想，认真贯彻“迎国检，创国标”大战一百天实施方案，立足本职工作突出重点难点，强化组织管理，有效地提高班组的管理水平。

主要工作小结如下：收费四班上半年累计收费额916535元，累计收发卡30433张，其中徐倩收发卡14127张，收取通行费451188元。贺金荣收发卡14907张，收取通行费438685元。本班荣获一季度优秀班组称号。

1、强化班组管理工作

2、强化工作职责

收费班长全面负责班组的各项工作，制定和完善班组活动方案和实施细则，班组成员共同参与决策，落实班组建设，强化齐抓共管，有效提高班组管理水平。

3、强化执行力

将微笑京珠考核评价体系和班组建设工作相结合，做到计划、实施、检查、整改。1是根据年初制定的班组建设工作计划，明确四个季度的工作，确立任务和要求；2是在实际执行当中，根据情况适度调整，加强指导，帮助提高水平；3是日常费收

工作与各项检查相结合，发现问题，督促整改，明确要求，强化管理。

我班将安全工作贯穿于征收工作的始终，通过重点学习上级有关安全生产文件精神，教育本班成员进一步提高安全意识，从而坚持“安全第一、预防为主”的安全工作方针。

1、抓安全学习。今年我班重点学习了《京珠管理处“安全生产月”活动方案》、省交通厅召开的安全生产工作会议精神等，从而提高了我班成员的安全意识和自我保护能力。

2、牢抓岗上安全。工作期间做好班组安全生产管理，开展好班前安全教育，确保在岗期间，人人做到穿越道口“一看、二慢、三通过”，在亭内收费反锁好门，做好站区及广场的巡逻，及时劝离无关人员和车辆，克服人员紧张的困难，在全班人员的共同努力下，我班安全工作秩序良好，未发生任何安全责任性事故。

为了抓好政治教育工作，年初我班制定了全年学习安排计划，在一年内我们有计划、有步骤地开展了一系列学习活动，使人员的思想觉悟得到了提高，观念不断转变。

上半年，我班进一步加强业务培训工作，做到专项培训和日常培训相结合，理论知识和实操技能相结合，1、通过组织开展化妆、普通话、礼仪、微笑等培训，不断提升外在形象和微笑服务的规范统一。并为其他班组起到良好的微笑示范作用，使管理所员工服务形象逐步提升。2、大力推行班组活动“五个一”制度，在平时工作中遇到的重点难点及时做出指导，事后利用“每班一学习”机会分析问题出现的原因，总结典型案例及相应的处置方法。形成“比学赶超”的工作氛围，促进征费工作稳固推进。

一、重点推进班组特色建设，深入发掘各班组成员特长，建立特长交流机制。

二、深入推进班组交流活动，重点是举办班组交流会，组织班组向先进单位学习观摩，借鉴先进管理理念和做法。提高员工凝聚力和向心力。

三、继续开展班组培训，重点抓好拖车，储值卡车和其他特殊情况车辆的业务培训。

四、加大班组劳动竞赛力度，重点是收费业务竞赛，创造更多的先进典型，促进征费业务上新台阶。

经贸局工作总结报告篇三

1、经济运行。年初我局即到各企业调研，下达全年目标任务，并据此加强对企业的监测、调控，有力地促进了工业经济健康、均衡运行。上半年全县规模工业完成产值17885.9万元，占年计划52.6%，同比增长25.1%；完成工业增加值6778.8万元，占年计划的60.5%，同比增长29.8%；实现销售收入13650万元，占年计划的50.5%，同比增长18.3%，产销率达到90%。其中医药、矿产两大产业分别完成产值7300万元和10535.8万元，比去年同期分别增长19%和30.1%，成为拉动我县工业经济快速增长的绝对主力。商贸系统完成社会消费品零售总额8200万元，占年计划的51.3%，同比增长9.3%。

2、基建技改。陕西大西沟矿业公司年产40万吨磁铁采选扩建项目，已于6月底建成投产，90万吨菱铁扩改项目中的硐室大爆破工程，于6月28日成功爆破，为项目的如期建成奠定了良好的基础。盘龙植物药业公司主体工程已完工，部分设备已运回并着手安装。欧珂公司中药材前提取、浓缩项目基本完工，即将投入调试。陕银外围及深部探矿完成掘进工程量809米，基本掌握了13#主矿体及3#、5#铜矿体在810中段的分布情况及地质资料。共建中兴公司矿山建设中的道路改造已基本完工，4#矿体开始掘进。穆家庄铜矿、国宝银铜分公司、金鑫矿业公司三个采选扩建项目已建成投产。上半年共完成技改投资5000万元，占年计划的56.8%。

3、市场经济秩序整顿。一是配合放心办，开展肉食品安全整治和监测工作。上半年共开展肉食品专项整治4次，私屠滥宰现象基本被根除，实现了生猪集中定点屠宰，从源头上保证了肉食品安全。二是开展加油站专项整治工作，按有关规定对全县原有9个加油站进行了全面规范整治，更新改造1个加油站，因安全隐患关闭一个加油站。三是认真开展居民日用消费品的市场监测、上报工作，及时掌握市场动态，保证市场供应充足，物价平稳。四是全面深入开展全县酒类销售市场调查、饮食服务业市场调查、特许经营店调查，为下一步重点开展整顿和规范市场秩序工作打好基础。

4、安全生产。首先，我局于年初跟各企业签订了安全生产目标责任书，要求各企业按安全检查计划进行经常性自查，自请专家对安全生产进行检查，提出整改方案，并将方案报我局审查备案；其次，牵头组织安监局、小岭矿区办、乡企局开展安全大检查4次，我局自行组织安全检查3次，对限期整改的坚决整改到位，做到防患于未然。第三，夯实安全责任，要求各企业完善安全责任网络图，健全安全制度，确保安全监管工作制度和措施落到实处，从而达到全方位、全过程实施监控，确保企业安全生产。上半年全县工矿企业共发生事故3起，死亡3人，直接经济损失9.5万元，四项指标同比下降25%、25%、100%和58.9%，安全生产形势基本平稳。

5、稳定与信访工作。我局调整思路，变被动接待上访为主动下访，深入基层，深入群众，摸清情况，吃透政策，注意苗头，注重策略，加强引导，把工作做在前面，将上访事件化解、平息在萌芽状态，使今年以来经贸系统上访事件明显减少。

6、“四五”普法工作□20xx年6月7日由我局组织召开了“四五”普法厂长经理工作会议，请相关部门就劳动法、安全生产法、工会法、公司法等法规进行了详细的培训，要求将这些法律知识逐级培训普及到基层第一线，并针对存在的问题及后一阶段的工作进行了扎实安排，落实了工作措施。

7、其他工作。由我局负责起草的《关于加快发展工业经济的决定》、《关于扶持医药矿产两大支柱产业培育六强企业的实施意见》和《柞水县关于加快发展工业经济的若干规定》三个文件初稿已于4月份上报到县政府；经贸系统《十一五发展规划》已拟定上报，所承办的3个市县政协提案也于6月10日前全部完成，办结率、满意率均达100%。

下半年全县工商业的主要经济指标要保持在15%以上的增长速度，其中规模工业累计实现总产值达到3.4亿元，增加值累计达到2亿元，产销率在90%以上。全社会消费品零售总额累计达到1.6亿元，增长10%。全年基建技改累计完成投资达到8800万元，全年无重特大事故发生。

围绕上述目标，后期主要工作，一是分类指导，继续强化调控力度，根据年初下达的生产任务逐企业对照分析，鼓励完成任务好的企业发扬成绩，超产增效，协助欠产企业寻找原因，夯实措施，紧追快赶，弥补欠产，着重抓好金鑫矿业公司、国宝公司、岭峰建材公司的达产达效。二是加快重点项目建设步伐，集中力量继续抓好陕西大西沟矿业公司90万吨扩改和盘龙植物药业公司gmp达标项目建设。三是扩大市场占有率，提高货款回收率。一方面利用各种渠道将我县的主要工业产品运往各地销售，扩大我县工业产品的市场占有率；另一方面转变观念，更新思路，不断适应市场的变化，制定出一套切实可行的营销方案，使我县工业产品销售工作再上新台阶。四是创新招商形式，注入企业活力。提高招商引资成功率，加强与投资主体的协调与沟通，扩大有效投入，对贸洽会签约的合同项目，集中力量，限期抓落实。五是引导企业更新理念，摒弃抱残守缺，闭门自守的思想，充分挖掘自身潜力，利用有效的生产要素加强与外界的交流与合作，引进技术、资金，增添企业活力，打破制约我县工业经济发展的瓶颈。六是狠抓安全生产，加强安全生产各项基础工作，加大检查、整改、处罚力度，以安全保稳定促生产。

经贸局工作总结报告篇四

2004年即将度过，我们充满信心地迎来2005年。过去的一年，是我党十六届四中全会胜利召开、其会议精神鼓舞全国人民与时俱进的一年，是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

一、科学决策，齐心协力，酒店年创四点业绩

酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年十六届四中全会强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为 万元，比去年超额 万元，超幅为 %；其中客房收入为 万元，写字间收入为 万元，餐厅收入 万元，其它收入共 万元。全年客房平均出租率为 %，年均房价 元/间夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润为 万元，经营利润率为 %，比去年分别增加 万元和 %。其中，

人工成本为 万元，能源费用为 万元，物料消耗为 万元，分别占酒店总收入的 %、 %、 %。比年初预定指标分别降低了 %、 %、 %。

4、安全创稳定。酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会十六届四中全会精神。结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口

形象增添了光彩。

三、品牌管理，酒店主抓八大工作

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了八大工作。

（一）以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有 名，是同规模星级酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至 名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

2、渠道拓宽。销售部原来分解指标因人而定，缺少科学依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了下半年度的“销售方案”。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

3、房提奖励。根据本酒店市场定位

“酒店工作总结”版权归作者所有；转载请注明出处！

为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的`营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入由上半年 万元升至下半年 万元，升幅约为 %。

4、窗口形象。销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。其一，合理销控房间，保证酒店利益最大化。例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了酒店的最大利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。其二，完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一起错登漏登现象。总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原来占客房总收入的 %提高到 %，最高日创收为 元，最高日平均房价为 元；全年接待宾客 万人次，接待外宾 万人次。

5、投诉处理。销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。一年来，销售部共接待并处理宾客

投诉约 起，为酒店减少经济损失约 元，争取了较多的酒店回头客。

此外，销售部按酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。下半年共创收 万元，比上半年增额 万元，增幅约为 %。

（二）以改革为动力，抓好餐饮工作

经贸局工作总结报告篇五

经贸系统基础设施部门多，窗口服务部门多，承担“十项重点工程”、“十个方面惠民措施”的中心任务重，因此，党委重视对经济工作的领导，发挥职能作用，对各单位担负的中心任务、主要工作等开展督查，从而确保了各项重点工作、中心任务顺利进展。

二是基础设施建设扎实推进。全县电网建设进展顺利，环城路建设工程正抓紧施工，年底可建成通车，客运站场建设得到县委、县政府重视，进展顺利。

四是十个方面惠民措施正抓紧实施。相关单位发挥职能作用，制定切实可行的惠民措施，有力地推动了惠民政策的落实。

五是扶持民营企业创品牌、拓市场工作深入开展。经贸局、工商局、中小企业局正根据各自的职能，积极帮助企业创品牌。经贸局正协助老铭人服饰有限公司申报全国驰名商标工作。经贸局、中小企业局大力组织名优产品参加南京展销会、武汉展销会、泛珠经贸洽谈会等，帮助企业拓展国内市场。

六是服务质量、水平明显提高。通过深入学习实践科学发展观活动，各窗口单位致力于提升服务质量，不断优化服务体系，提升服务水平，办事效率得到明显提高。