

# 最新业务科室工作总结报告 业务科度工作总结(汇总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。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 业务科室工作总结报告 业务科度工作总结篇一

我作为新员工进入红牛公司顺德办已有一周多的时间，在经理的安排下，我开始跟着其他同事“跑线”，熟悉每日工作流程并参与终端拜访工作，在各位同事的帮助中我已经熟悉每日工作流程并很好的融入红牛公司这个大家庭中去。在此我要感谢经理与各位热心同事的“帮扶”与关心。

### 2. 工作：

本周工作概况

#### 1) 工作内容：

1上周四;与阿m巡访分销与批发客户，共拜访位于顺德勒流、北滘的批发、分销客户10多家，了解客情与销情，检查库存情况，增进与客户的沟通与关系。

2上周五;与阿m对大良容桂地区参与活动的终端发放11月份的费用。

3本周一;与阿m按线路定点巡访大良沿江路、鉴海路、新滘与新松路段的30多家终端客户，主要做好店内陈列、生动化管理，更换张贴被遮挡的pop与围挡，检查冰箱与吊旗，了解竞品活动情况，了解销情等。

4本周二;与阿m按线路定点巡访大良乐购路段、东康路、东乐路、保健路与高坎路路段的30多家终端客户，主要做好店内陈列、生动化管理，更换张贴被遮挡的pop与围挡，检查冰箱与吊旗，了解竞品活动情况，并及时对重点客户发放\_年的台历，了解销情等。

5本周三;与阿m按线路定点巡访容桂格兰仕路段细窖工业区的30多家终端客户，主要做好店内陈列、生动化管理，更换张贴被遮挡的pop与围挡，检查冰箱与吊旗，了解竞品活动情况，了解销情等。

6本周四;与阿m按线路定点巡访容桂科龙工业区、容里工业区的30多家终端客户，主要做好店内陈列、生动化管理，更换张贴被遮挡的pop与围挡，检查冰箱与吊旗，了解竞品活动情况，了解销情等。

7本周五;与阿m线路定点巡访勒流勒良路段等的30多家终端客户，主要做好店内陈列、生动化管理，更换张贴被遮挡的pop与围挡，检查冰箱与吊旗，了解竞品活动情况，了解销情等。

## 2) 终端情况:

不得不说红牛是一个强势的知名品牌，在快消品功能饮料产品当中处于领先的位置。所以我们一线销售人员工作重心不在“追量”而在于终端“推动”。即终端推广深度化与生动化方面的工作，培养产品美誉度和维护终端客情，扩大品牌影响力。

通过一周的工作，我走访了多位同事的终端渠道，包括批发、分销bc场、士多等，从工作中观察到绝大多数终端店铺对于红牛的业务工作都是比较支持并配合的。各位同事对于产品的摆放陈列、吊旗pop展示架等都有按工司要求做好，有

的同事对于本区的客情非常了解，与客户沟通也很到位，值得我去学习，其实做终端就是要做“感情”，业务员与客户关系好了工作自然顺利。

至于各位同事的实际工作与销售数据我就不多讲了！相信大家在工作总结中会真实反映的。

## 业务科室工作总结报告 业务科度工作总结篇二

### 购进情况

20xx年累计入库各类油品总计114426.566吨，其中柴油购进85554.488吨，占购进总量的75%，汽油购进28872.078吨，占购进总量的25%；汽柴油购进比为1:3.37，铁路购进柴油57860.100吨，汽油16745.406吨，公路购进柴油491.446吨，汽油购进12169.672吨，购进国储柴油35000吨。

### 2、销售情况

### 3、配送情况

20xx年累计为自营加油站配送各类油品81978.213吨，其中柴油配送66648.236吨，占配送总量81%，汽油配送15329.977吨，占配送总量19%。

### 4、撬装站开发情况

撬装站开发与建设，是我们业务科20xx年经营工作中一大主题，同时是我们经营工作中一大工作亮点，也是工作难点。在撬装站的开发工作中投入了更多精力和时间，对宝鸡市场有开发与建设潜力的地域及企事业单位进行了全面的调研，多次利用节假日和休息日，走访重点汽车站、停车场及大型物流企业进行撬装站选址、反复摸底调查，充分调研，不放过任何一个机会，通过我们不懈努力，截止目前撬装站投入

运营2座，达成拟合作意向4座。撬装站开发与建设，是我们提高中石化在宝鸡市场的占有率和知名度的有效途径，更是彰显石化品牌，占有终端市场的有力举措。

## 5、争先创优、立足本职、为民服务

自争先创优活动开展以来，我们宝鸡分公司业务经营人员认真领悟活动精神，采取多种形式，大力宣传，积极开展为民服务争先创优活动，不断提高服务水平和服务技能，用实际行动，真正将为民服务争先创优活动落到实处。

十月份以来，受炼厂集中检修、市场需求上升等多种因素影响和制约，市场柴油资源供给紧张，为此国储油在陕西储备物资管理局一五九处出库7万吨，陕西中石油、中石化各3.5万吨。因为储备库一五九处位于宝鸡阳平镇秦新村，在宝鸡地区境内，所以我们中石化陕西公司3.5万吨的柴油出库任务就交给了宝鸡分公司业务人员，为了保证国储油能顺利出库，保证我公司全省加油站柴油不脱销断档，确保零售资源正常供应，我们宝鸡分公司业务人员早起晚归，加班加点，顾不上吃饭、休息，每天平均出库50多车次，因为7万吨柴油要集中出库，一五九处门前车水马龙，人来人往每天都有上百辆油罐车出入，我们要想尽一切办法和一五九处相关人员协调，既要保证运油车辆和人员的安全又要保证每天来拉油的车辆都能在当天装上油。我们业务人员既要做好各种票据的传递，账务的核对还同时要做好各地区公司配送车辆装完油后计量密度、油高、施打铅封等工作。为了不让其他分公司远道而来的加油站油管、司机在天气寒冷的冬天在我们宝鸡来拉油等时间受冻，我们每天都把营业大厅打扫的干干净净，准备了热水，让大家在等候装油时有热水喝、有暖和的地方坐，让大家感觉到宝鸡的温暖。

从十一月中旬国储油开始出库到现在已经接近尾声，经过我们大家一个多月的共同努力，我们圆满的完成了公司交给的任务。在圆满完成任务的同时，我们只顾着喜悦和完成任务

的轻松。但是我们却忘记了我们自己的艰辛，外面的天气有多冷，有多少次都忘记了吃饭，每天都是很晚才回家，多少天没有休息过也不记得了。总之，三万五千吨国储柴油安全顺利的运到我们陕西分公司各地市公司加油站，这与我们宝鸡分公司业务团队辛勤努力和吃苦敬业精神是分不开的。我们用实际行动做到为民服务、也是争先创优活动的体现。我们大家用自己实际行动将为民服务争先创优活动落到了实处。

### （一）经营指导思想：

紧紧围绕经营管理年这一经营主导思想，精诚团结，认真贯彻执行公司经营纪律和经营指令，充分发挥模范带头作用，见第一就争，见红旗就扛，积极开展直分销工作，正确角色定位，认真开展“比学赶帮超”活动。

### （二）经营方面

以提高直分销销量为工作重心，以市场为导向，以效益为中心，以抢占市场份额为制高点，正确把握销售节奏，形成全员销售氛围，人人参与销售，使每个人有压力，有紧迫感，不断提升经营质量，严格按照内控制度开展各项业务，规避经营风险，不断转变观念，紧盯市场，全方位开展直分销工作，抢抓机遇。我们直分销人员兢兢业业，积极进取，不计较个人得失，当别人在和家人团聚的时候，当别人在休息的时候，我们直分销人员为了提升销量，服务客户，依然坚守在各自工作岗位上，任劳任怨，默默无闻，无私奉献。

### （三）管理方面：

以人为本，精细化管理。强化基础管理，加强内部考核，严格遵守公司制定的各项规章制度，量化考核。制定了宝鸡分公司客户经理考核办法和直分销考核办法，使客户经理管理更加规范化、科学化、制度化，使管理有章可循，从严从细管理，用制度激励员工销售积极性，以此取得销售业绩新突

破。制定了业务科全体人员岗位职责，明确职责，合理分工，正确发挥各岗位作用，认真履行岗位职责，真正做到能补位，不错位，打造一支乐奉献，敢打拼的直分销团队。加强日常管理，业务科所有人员实行签到制度，良好纪律是干好各项工作的前提和保障。

## 业务科室工作总结报告 业务科度工作总结篇三

2017年是我院创建区域性名院及三级医院关键的一年，放射科全体人员愿与院部的中心工作保持高度一致，加强人才培养，提高业务技能，更新设备，加强医德医风建设，不断提高文化素质，保证胜利完成院部下达的各项工作任务。

### 一. 科室管理方面：

2017年我科着重加强两方面工作。

一是质量建设：包括图像质量和诊断质量及服务质量。这方面的工作重点是把人员分成两个专业组。一个技术组，负责科室的图像质量的采集、储存、传输及整改提高；另一个是诊断组，主要负责科室的诊断报告的书写以及质量的提高。两个专业组分别由组长负责统计和收集每月的质量控制指标的汇总以及各项整改措施的讨论分析，由科主任具体制定下一步的整改方案。

二是文化建设：逐步打造团结和谐的整体科室队伍，不断提高人文素质和大局观念，加强职业道德内涵建设，建立互学互帮，以院为家，院荣我荣，以此提高整体科室形象。积极参加院部各项文化活动，党员和青年志愿者起模范带头作用，树立正确的职业价值观，为我院的精神文明建设做出贡献。

### 二. 业务发展计划

2017年也是我科持续发展关键的一年。面临着人员结构老化，

部分设备需要更新，新业务新技术需要突破发展等众多发展瓶颈问题。

首先加强人才培养计划工作。把人才引进，高层次引进；人才培养，高层次培养作为科室发展的重点工作。采取请进来(把优秀专家请进来)，送出去(科室业务骨干送出去培养)的方法，不断提高业务技能。

加强专业理论知识的学习和深造，继续开展科室业务串讲活动，要求每个人每年至少两次备课，进行业务串讲学习。注重本专业的常见病，多发病开展讨论和分析。要求40岁以下人员人人熟练掌握该类疾病的影像特点及诊断要点，大大减少漏诊及误诊率。

另外要求40岁以下人员每周一次集中学习和病例讨论、读片活动。针对日常工作中遇到的问题总结解决办法。科主任带头参加每一次的集中学习，把要注意的问题和诊断原则分析思路逐步落实到每一位工作人员当中。

新业务新技术方面，2017年计划开展2--3项新的造影技术及乳腺dr的摄影技术、全景齿科检查技术，不断地结合我科实际情况，拓宽检查范畴，全面提升收入增长点。简化检查流程，合理的全方位的开发利用pass系统功能，建立健全远程会诊系统的利用开发，更好的及便捷的为患者服务。争取2017年我科全年总收入较2013年增长10%左右。

医疗安全方面，我科制定了2017年度一系列规范化的流程方案，各类人员工作流程及全科质量控制指标纳入全科的全面考核，凡出现的医疗差错、纠纷，甚至是患者投诉，一律召开全科人员讨论会，查找原因，制定整改措施，避免事件重复发生。2017年全年全科争取不出现任何医疗安全措施事故，患者投诉争取降到最低点。

## 业务科室工作总结报告 业务科度工作总结篇四

1月zz日被领导安排到业务科后，前段时间先把办公室的进行交接，把原来办公室的工作留下的工作处理完毕，一直也帮着办公室干一些工作。

这段时间先对xx市政务服务云平台中行政审批中的事项进行了检查，1月份截止目前，窗口部门共录件xxx件，网办率为100%；镇街区便民服务中心共录件xxx件，网办率为100%，咨询为xx件，都及时对接窗口，与办事群众进行了回复；所办事项也无超期件出现。这段时间，联系了几个镇街区便民服务中心，与他们就录件情况进行了交流，提醒督促他们录件要在平常，注意积累，不要突击。

一是全面做好大厅所有事项的再梳理工作。对驻厅窗口部门的事项进行再梳理，再次确认事项的设定依据、许可条件、办理流程、申请材料、承诺时限、收费依据、收费标准等要素是否准确，是否有减少审批、材料的情况，以及现在进驻中心情况。

二是深化代办队伍建设，通过业务培训、代办网络、代办流程、代办服务等方式，使代办队伍为投资者无偿提供全过程和全流程的服务，为助力改革，进一步推动审批提速增效，提高我局的营商环境建设。

三是全面推进网上政务服务工作的。巩固提升网上政务服务工作的成果，大力提升网上办件量和全程网办率，继续确保我局不出现超期件的现象。

四是下步将根据局里具体安排，将业务上的工作认真做好工作。



## 业务科室工作总结报告 业务科度工作总结篇五

时间过得真快，转眼间我们就迎来了崭新的一年。2016在院领导的支持下，通过不断的努力，完成了上级部门下达的各项任务，但仍有许多不足之处，2017我们将更加努力，争取在各方面比去年更上一个台阶，现从本镇实际出发特制定2017儿童保健工作计划。

一，整体目标：

率，力争新生儿访视率100%，降低婴儿死亡率为奋斗目标。

2、做好常见病、多发病的防治工作、对佝偻病、缺铁性贫血等疾病要早防早治，提高矫治率，降低体弱儿率，体弱儿做到管理率100%。

3、对信息统计的各种报表，均做到及时、准确、无误，并做到有痕迹管理。

二，具体措施：

2、认真落实县妇幼保健所工作考核目标，对新生儿进行系统管理.积极开展新生儿访视工作,宣传母乳喂养及指导新生儿护理,做到三早,早发现、早管理、早干预。

3、坚持“”体检,开展对集体儿童进行大面积体检工作，并且根据实际情况酌情增加体检项目。

4、在领导协调及带领下，开展3-6岁托幼儿园所儿童体检。

5、与儿童家长及时沟通，将0-3岁儿童系统管理率及体检率提高。加强宣传，加深儿童家长对儿童体检的认识。

6，加强对乡村医生的培训，与妇保科.儿科.妇产科进行及时

有效的信息沟通，及时掌握儿童的动态，提高新生儿访视率。

7、认真做好体弱儿筛查工作，加强对体弱儿的管理，专案专卡系统管理。

8、利用多种形式进行大众科普知识传播。