最新商务订单工作总结(优质7篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

商务订单工作总结篇一

临近年终岁尾，纵观这一年，我项目部完成了大连美国国际学校工程的a-2#□c-1#□a-9#□c-17#楼的土建、安装工程□a-2#的精装工程及其他附属工程。至今为止□a-2#楼业主已投入使用□c-1#楼由于精装工程是由业主直包，还未完工□c-1#楼底下室顶板的sbs卷材防水由于天气的原因，还未能完工□a-9#□c-17#及围墙工程均已完工并投入使用。

1、成本管理：我项目部全体工作人员严格按照公司规定每月28号定时召开月成本分析会并制定出控制成本的防范措施、地下室外墙保温的成本研讨会等，图纸上没有指出的而现实中又不得不发生的，我们及时办理图纸会审及工程签证，最大限度地保证我方的工程成本，例如屋面的找平层等。成本策划书、成本阶段考核根据工程的每个节点按时完成。项目物资部对料具管理制定了专项管理办法，派专人对进场、退场的料具从质量、数量上严格检查。到目前为止，我项目部发生的料具、机械的租赁费用为1502893.61元，我们严格按照公司及项目的管理制度执行。

2、合约方面：我项目部以局的与业主签订了一份总包合同，与分包商、材料商、租赁商共签订了47份合同。业主的窝工索赔还在于主业的周旋中。我项目部建立了合同履约策划书，合同履约过程中未能严格按条款要求支付款项，原因是考虑到资金的平衡调配问题，我项目的两家的主劳务分包（大连立业安装队、庄河明阳日官劳务队）均未能全部完成合同条

款中约定的施工内容，原因是后期工程拖的时间较长、业主图纸不到位，我们选定了大连圣国建筑公司继续完成工程内容。

1）、墙体拉结筋的植筋费用；

2）、耐磨地面切缝及单价问题；

3）、钢板网抹灰；

4）、窗口防水签证；

5）、钢筋的8m一个的搭接长度；

6）、天沟抹灰不给零星抹灰；

7）、综合工日找差单价等，希望合约部给与指导。

4□20xx年的工作计划：计划于春节前对业主的结算完成，同时对大部分分包的结算完成，将分包签证等办理完事。

5、合约培训工作：公司不可能针对每个人的不足进行培训，应从大方面着手，抓重点培训，每个人根据自己的缺点重点学习。我认为自己还是能够熟悉岗位职责和工作程序及管理制度，能够胜任自己的本职工作。工作目标：于春节前对业主的结算完成，同时对大部分分包的结算完成，将分包签证等办理完事。

施工员与预算员同时计算工程量，项目部已能熟练运用付款软件。劳保费用由业主办理，但业主缴纳劳保费用的收条，我项目部始见到。

商务订单工作总结篇二

今年随着国际金隔市场系统风险的不断加大，全球经济开始走向衰退，对我国进出口业务产生了很大的影响，作为行业经营风险也随之加大。 详细内容请看下文商务部年终个人总结。

首先是责任，强调在责权明晰的基础上，提高员工的工作责任心。

从今年4月份起针对市场变化，公司领导在原有财商一体化的基础上，及时在商务工作的组织结构、人员分工、工作流程上进行了一系列的调整。将华东的财商从总部集权管理中剥离出来，成立了商务部，由区域直接管理，强调的是适当放权，让权责更为清晰。同时部门内部重新修订了岗位职责和分工流程，重心以保证公司资金安全，控制坏账风险为主。在部门内部倡导增强工作责任心意识，确保问题的及早发现和尽快解决。

其次是合作，在加强部门内部合作协同的基础上，加强与各层面的沟通协调。

商务工作为业务与财务的衔接环节，其合作沟能力尤为重要。横向来说，与业务、财务部门之间对结算流程、催收过程、更正过程的控制，就需要所以相关部门的紧密配合，才能确保工作的顺畅高效。纵向来说，与网点、片区领导、总部财务之间的联系，通过日报、周报、月报、会议、邮件等多方位的沟通，完成了各项工作的上传下达，提高了信息的及时性与准确性。

最后是专业，公司的专业性体现在各个服务环节。商务工作的专业性正是要结合公司业务的发展方向，对流程的适时调整，制度的不断完善。

今年针对市场环境的变化，公司服务信用一体化的深入推进。商务部门在工作流程上和岗位分工上也在进行不断的调整，并根据工作中发现的问题对现有的流程进行完善，与业务、财务人员共同修正现有的各项工作流程，完善公司信息系统开发，规范各项工作制度和要求。

商务订单工作总结篇三

一、概念

订单农业又称合同农业、契约农业，是近年来出现的一种新型农业生产经营模式。所谓订单农业，是指农户根据其本身或其所在的乡村组织同农产品的购买者之间所签订的订单，组织安排农产品生产的一种农业产销模式。订单农业很好地适应了市场需要，避免了盲目生产。

二、主要特征

订单农业是指农产品订购合同、协议，也叫合同农业或契约农业。签约的一方为企业或中介组织包括经纪人和运销户，另一方为农民或农民群体代表。订单农业具有市场性、契约性、预期性和风险性。订单中规定的农产品收购数量、质量和最低保护价，使双方享有相应的权利、义务和约束力，不能单方面毁约。因为订单是在农产品种养前签订，是一种期货贸易，所以也叫期货农业。农民说：“手中有订单，种养心不慌。”不过，订单履约有一段生产过程，双方都可能碰上市场、自然和人为因素等影响，也有一定的风险性。但比起计划经济和传统农业先生产后找市场的做法，订单农业则为先找市场后生产，可谓市场经济的产物，是一种进步。

三、几种形式

农户与科研、种子生产单位签订合同，依托科研技术服务部门或种子企业发展订单农业。

农户与农业产业化龙头企业或加工企业签订农产品购

销合同，依托龙头企业或加工企业发展订单农业。

农户与专业批发市场签订合同，依托大市场发展订单农

农户与专业合作经济组织、专业协会签订合同，发展订

单农业。

农户通过经销公司、经济人、客商签订合同，依托流通

四、前景优势

具备较高的综合生产率，包括较高的土地产出率和劳动

生产率。农业成为一个有较高经济效益和市场竞争力的产业，这是衡量现代农业发展水平的最重要标志。

农业成为可持续发展产业。农业发展本身是可持续的，而且具有良好的区域生态环境。广泛采用生态农业、有机农业、绿色农业等生产技术和生产模式，实现淡水、土地等农业资源的可持续利用，达到区域生态的良性循环，农业本身成为一个良好的可循环的生态系统。

产品商品率一般都在90%以上，有的产业商品率可达到100%。

实现农业生产物质条件的现代化。以比较完善的生产条

件，基础设施和现代化的物质装备为基础，集约化、高效率地使用各种现代生产投入要素，包括水、电力、农膜、肥料、农药、良种、农业机械等物质投入和农业劳动力投入，从而达到提高农业生产率的目的。

实现农业科学技术的现代化。广泛采用先进适用的农业

科学技术、生物技术和生产模式，改善农产品的品质、降低生产成本，以适应市场对农产品需求优质化、多样化、标准化的发展趋势。现代农业的发展过程，实质上是先进科学技术在农业领域广泛应用的过程，是用现代科技改造传统农业的过程。

实现管理方式的现代化。广泛采用先进的经营方式，管

理技术和管理手段，从农业生产的产前、产中、产后形成比较完整的紧密联系、有机衔接的产业链条，具有很高的组织化程度。有相对稳定，高效的农产品销售和加工转化渠道，有高效率的把分散的农民组织起来的组织体系，有高效率的现代农业管理体系。

实现农民素质的现代化。具有较高素质的农业经营管理

人才和劳动力，是建设现代农业的前提条件，也是现代农业的突出特征。

实现生产的规模化、专业化、区域化。通过实现农业生

产经营的规模化、专业化、区域化，降低公共成本和外部成本，提高农业的效益和竞争力。

建立与现代农业相适应的政府宏观调控机制。建立完善的农业支持保护体系，包括法律体系和政策体系。

商务订单工作总结篇四

[摘要] 高职商务英语写作处于发展阶段，各方面不够健全。

本文从商务英语写作的特点和现状阐述了几种教学方法和教学辅助措施。

[关键词] 高职院校 商务英语 教学法 多媒体

当今，重视教育和发展教育,特别是大力发展职业教育,已成为世界各国提高劳动者素质和实现现代化的迫切要求。

市场经济需要知识面宽、技术应用能力强、素质高的高等技术应用性专门人才。

高职类院校开设商务英语专业正是适应这一新形势的需要。

本文将从商务英语写作入手，浅议高职商务英语写作课的现状特点和教学对策。

一、高职商务英语写作特点和教学现状

1. 商务英语写作课的特点

商务英语和普通英语的不同之处在于教学目的和教学内容。

商务英语,从语言载体的角度来讲,是商务环境中应用的英语,它属于专门用途英语(esp)的一种。

商务英语教学重点在商务环境。

商务英语写作是其中的重要组成部分，商务英语写作的目的不仅要使读者明白,更重要的是让读者对你的产品感兴趣,愿意与你建立业务联系，这才是商务英语在高职高专院校所要培养的人才目标。

2. 教师教商务英语写作课的教学现状

从招生现状来看，高职类院校的学生英语基础差。

学生在中学阶段没能按要求掌握基本的英语语言知识，学生基础知识不扎实，导致写作中语法方面问题较多。

其次，学生商务知识匮乏、不会正确地运用商务术语、盲目地模仿等现象比较严重。

高职院校教师一般是从原先的各中专院校合并而来的，教师只注重讲解格式、专业词汇、分析语法,学生虽然了解了一定的商务写作知识,积累了大量的专业词汇和表达,但在实际的商务写作过程中,却不能够运用所学到的知识去进行有效的沟通。

其次，教师缺乏一定的实践经验，作为语言类教师，很少有机会去企业实践，这导致了商务知识匮乏，给学生讲解时的困难。

二、高职商务英语写作课的教学对策和更新

以上的.情况要求我们在高职商务英语写作方面必须采取措施，提高学生写作水平，真正实现高职院校的教学目标，为企业提供实践型人才。

近来来，各高职院校的老师不断探索和完善商务英语写作课的教学方法，各种各样的教学方法取得了显著的效果。

1.任务型教学法

任务型语言学习理论是20世纪80年代外语教学研究者提出来的一个具有重要影响的语言学习理论模式。

在教学原则上,它提倡“意义至上,使用至上”。

任务式语言教学法以其“以学生为中心、注重交际”等特点正成为高校英语教学模式的新选择。

任务型教学法可应用如下：前期任务阶段,教师提供并介绍任务的特点及其重要性,吸引学生的注意力和激发学生的积极性，

另外,教师应引入与任务相关的商务知识包括特定的语法和词汇知识,并进行练习;执行任务阶段时，强调以意义为中心的学习活动,选择真实的任务,让学生通过角色扮演以小组研讨式、合作式执行任务，共同发现问题、分析问题、解决问题，教师在此阶段只充当观察者或者帮手，鼓励学生交流，不急于指出学生的语错;最后，完成任务，学生在课堂做了任务报告后,教师对完成任务的效果进行评估和分析，在此阶段教师还可以针对学生在写作出现的问题进行练习，让学生更加明确该任务目标。

2.词汇教学法

商务信函极其讲究逻辑的缜密性，中心思想明确，句与句之间紧密相连。

逻辑合理、结构完整、表达得体、语言规范的写作，有必要运用“词块”教学法。

词块是指一个具有一定结构、表达一定意义的预制的多词单位，它以整体形式被记忆储存，并在即时交际时被整体提取。

商务英语写作词块包括多词组合、习惯搭配/限制性短语、惯用表达式和句子框架。

教师在教学过程中加强词汇和句式教学，在课堂上针对性地讲授写作常用语言、短语和句式。

通过词块训练，有利于学生掌握地道的商务英语信函语言和商务英语信函语篇的结构等。

除此之外，还有别的一些传统和刚刚兴起的教学法应用在写作过程中。

如：侧重于成果的成果教学法 ，侧重于过程的过程写作教学

法，学生进行角色扮演的交际教学法等等。

3. 多媒体辅助教学

现在教学中必不可少的多媒体对商务英语写作来讲也有着非常重要的作用。

据外贸工作人员介绍，目前商务交流98%使用的是e-mail

商务订单工作总结篇五

（一）强化组织领导，做实旅游保障。一是成立专门机构。成立了以区委书记任政委、区长任组长、分管副区长任常务副组长的旅游经济“植优势、补短板、促发展”行动领导小组，切实做到了机构、人员、经费、办公场地“四个到位”。二是加强调度部署。我区高度重视旅游产业的发展，把补齐“旅游经济短板”摆上重要议事日程，多次专题调研全区旅游工作，及时协调解决旅游产业发展中的重大问题。特别加强对xx新区、茶山国际养生岛xx县故城遗址公园xx景区等重点旅游项目的调度和部署，确保了重大旅游项目推进有力度、无障碍。三是强化经费保障。除设立的旅游产业引导发展资金xxx万元外，我区通过区城建投积极筹集资金用于旅游基础设施建设，今年以来，累计投入近xxxx万元经费，确保了全区旅游工作的顺利开展。

（二）坚持顶层设计，助推全域旅游。为加快全域旅游发展，我区始终坚持高起点、高标准统一规划，分步实施，有序推进。一是找准发展定位。主动对接省、市旅游发展定位，结合xx旅游资源禀赋，加快编制xx区全域旅游发展总体规划xx区乡村旅游专项规划》等，确保在x-x年内建成xx生态旅游健康谷、雁城城市客厅、大湘南休闲旅游目的地，让广大游客及市民能在xx爬一座山、游一个园、赏一片花、摘一篮果、吃一餐饭、住一晚宿、看一台戏。二是优化发展布局。

立足发展定位，着力打造“一体两翼”旅游发展格局，将“一体”（即中心城区及xx湖新城）打造成以商贸、娱乐、文化、养生为主的综合休闲旅游区；将“北翼”（即xx镇和xx新区）打造成以观光怀旧、养心养生、健康娱乐为主的乡村休闲旅游度假区；将“南翼”（即xx街道）打造成以奇、趣、险为特色，以xx□双水湾、金龙湖为主体的“黄金三角”旅游圈。总体形成以“一体”为基础、两翼为主体、“比翼齐飞”的旅游发展格局。三是重视发展品质。注重保护生态，尊重自然、尊重规律，慎砍树，禁挖山，不填湖；注重传承记忆，历史文物做到保护第一、应保尽保，修旧如旧、复古如古，乡村旅游做到原汁原味、乡里乡味；注重特色创意，大力挖掘历史文化，繁荣民俗活动，培育特色民宿、特色餐饮、特色体验；注重微端体验，增强旅游基础设施实用价值，体现人性关怀，展现和谐之美。

（三）突出项目驱动，夯实旅游基础。项目是旅游发展的龙头和支撑。我区积极推进旅游项目建设和招大引强工作，以项目激活潜力，以项目拉动增长。一是高标准建好旅游项目。先后引进开发了双水湾生态休闲园、金甲水师拓展基地、金甲古镇、丽波国际大酒店、金甲梨园□xx等一大批旅游产业项目。今年在“港洽周”和“xx经济论坛”活动中，又签约了xx县故城遗址公园□xx窑、茶山国际养生岛等一批旅游项目□xx生态旅游小镇在去年荣获“全国美丽宜居小镇”的基础上，今年又获得“全国第二批特色小镇”称号，为全市xxx个乡街所特有□xx首家白金五星级丽波旅游酒店已正式营业□xx项目环山景区道路基本建成□x.x公里云鹭大道已贯通，一期花海景区即将开园□xx县故城遗址公园已经完成考古勘探，正在编制文物保护和考古遗址建设规划，以及片区开发概念性规划，启动了ppp方案编制及招商等工作□xx窑考古遗址公园规划已上报国家文物局□xx新区□xx湖公园、双水湾、金龙湖等景点加快建设。同时，我们还积极推进耒水湾（新华半岛）度假区、鸡公山休闲度假区、唐小峡休闲度假村、盐浴养生度假

中心等项目的招商落地，全力拉长旅游产业链。二是高质量完善旅游设施。结合“美丽乡村”及“金路工程”计划，加快景区水电路气讯、旅游公厕、停车场等基础设施建设，重点建好乡村外围主道、景区内部支路，实现外部“大联通”，内部“微循环”，旅游承载服务能力全面增强。先后建成汽车道、游步道、自行车道xx公里，建成旅游公厕xx座、停车场x万平方米、景区游客服务中心x个，引进海棠山庄、水师山庄、梅花山庄、全猪宴等民宿、餐饮店及农家乐xx余家。三是高起点建设美丽乡村。以xx镇美丽乡村建设整域推进为契机，重点连片打造堰头、金甲、黄洲、农林x个美丽乡村，壮大早熟梨、草莓、萝卜、有机蔬菜等特色产业，发展民宿、采摘、垂钓、赏花、拓展等旅游文化，全力打造“一村一品”“一村一韵”乡村旅游品牌。四是高效能扩大旅游融资。我们坚持“政府主导、项目支撑、市场主体、社会参与”的多元化投融资理念，成立了区城乡旅游投，加快融资步伐，积极参与景区景点和旅游基础设施建设。同时，大力推广ppp模式，撬动社会资金投资、建设、经营旅游项目，有力破解“钱从哪里来”的问题，为全区旅游发展注入源头活水。目前，我区与中青旅洽谈的茶山国际养生岛ppp项目已签订框架协议，预计投资超过xxx个亿，将大力整合茶山旅游资源，提升旅游品牌实力。

（四）加强宣传推广，树好旅游形象。为扩大旅游影响力，我们加大投入，创新方式，全方位、多点式加强宣传营销。一是着力政府推介。大力实施政府主导、企业主体、媒体跟进的“三位一体”宣传营销，在旅游界推广，在公众中促销。坚持“走出去”和“请进来”相结合，赴x□郴州、常德等周边地市考察交流，参加各类旅游招商博览会推介xx□同时，引进专业团队对xx旅游产品进行整体包装策划，切实提升了xx旅游知名度和吸引力。二是强化媒体宣传。注重发挥x卫视□x经视□xx电视台等主流媒体的宣传作用，积极利用微博、微信、手机客户端等新媒体的线上宣传优势，编制“xx旅游”微信号，

制作专题片、宣传册□app等，实现互联、互动、互宣，展示好了xx风光、讲述好了xx故事、传播好了xx声音□xx生态小镇建设经验被cctv进行xx分钟专题推介。三是发挥聚集效应。今年，我们先后成功承办xxxx中国·xx乡村生态旅游文化节暨“四美”茶山旅游文化节、“相约xx采梨乐”等系列活动，不仅带旺了人气，更扩大了影响。两次节会累计来xx风景区观光旅游的游客已突破xxx万余人次，多家主流媒体争相报道，打响了xx旅游品牌，提升了xx旅游美誉度。

（五）着力招才引智，优化旅游服务。一方面，强化队伍建设。加快旅游管理人才的引进和培养，多次组织相关部门、乡镇、村和旅游企业负责人等，赴x□郴州□x等地学习考察，借鉴经验，取长补短；同时，积极邀请外地专家来xx传经送宝，并组织服务人员和当地居民，开展礼节礼貌、仪容仪表、服务技能、服务规范等方面的培训，培养了一批乡村旅游企业、乡村旅游带头人和乡村旅游干部□xx旅游队伍素质不断提升。另一方面，规范行业管理。我们积极研究制定□xx区旅游行业管理办法》，提高旅游行业准入门槛，实行旅游行业星级动态量化管理，全力做好旅游市场秩序规范、从业人员行为规范、价目规范、菜谱规范“四个规范”，不断提高旅游行业服务质量。

（六）突出行业监管，确保安全稳定。一是强化旅游安全宣传。精心组织开展了安全生产月活动，要求各旅游行业组织员工学习安全生产相关法律法规及日常知识，有电子显示屏的要滚动播放安全生产警示标语，营造浓厚的旅游安全生产氛围。二是加强安全生产检查。进一步明确了安全生产工作企业的主体责任和政府部门的监管责任。切实加大了对辖区旅游行业安全生产的监管检查力度，及时消除整改各类安全隐患，确保人民群众生命财产安全□xxxx年未出现任何安全事故。

（七）做实旅游扶贫，共享旅游成果。按照“旅游发展带动

扶贫开发，扶贫开发促进旅游发展”的工作总基调，结合我区旅游产业发展实际，将旅游发展与精准扶贫紧密结合，以美丽乡村建设为抓手，狠抓乡村旅游发展建设，大力实施旅游扶贫富民工程。一是坚持全域旅游与扶贫开发相结合，对有资源基础、有旅游发展意愿的扶贫村实施精准帮扶，并探索建立“景区+企业+贫困户”的联结模式，助推扶贫对象就业增收、脱贫致富。例如，力丰农业帮助堰头村xx余贫困户解决就业，并为xx余贫困户创业提供免息贷款。二是通过旅游开发，引来人流、物流、资金流等要素集聚，带动一方致富。例如在xx生态旅游小镇建成后，当地餐饮、住宿和土特产销售十分火爆，在赚满热度的同时，也赚满了当地百姓的“钱袋子”。

1.抓好规划。加快完成xx全域旅游发展规划（含乡村旅游规划）的编制，着力构建以xx和xx乡村旅游为核心，以xx县遗址公园□xx塔、湘南学联、彭公馆、历史文化街区等古色红色景点为基础，以湘江风光带、耒水风光带、苏洲湾片区开发等基础项目建设为支撑的全域旅游发展大格局，全力推动我区旅游蓬勃发展。

2.抓好品牌。继续抓好乡村文化旅游节的筹办工作，突出知青点的打造，全力办出特色、办出品牌；同时，立足“一村一品”，加快力丰、金甲湖、金甲水师拓展中心、茶山植物乐园□xx风景区、金龙湖等休闲生态园建设。开展区域内省级五星级乡村旅游点□aaa级景区的创建工作。

3.抓好建设。一是抓好旅游项目的引进建设，积极做好xx市游客综合服务中心、东阳金龙湖户外运动区的招商工作，努力培育一批新的旅游点，增强我区旅游业的发展后颈。二是抓好基础建设，完善旅游标识标牌；逐步完善各旅游景点内的旅游厕所、生态停车场建设；提质xx风景区及周边交通路网，畅通主要景点、项目、资源地连接线。

4. 抓好机制。继续抓好农家乐休闲旅游的调研工作，研究制定出台相关扶持政策，努力发展一批特色村镇和特色民宿，形成一镇一品、一村一品的特色乡村旅游格局。

5. 抓好监管。进一步加大旅游企业安全生产监管力度，精心组织开展各类安全生产专项整治活动，提高旅游工业人员的安全意识，营造浓厚的旅游安全生产氛围，确保我区旅游领域安全生产形势平稳。

6. 抓好扶贫。将乡村旅游和扶贫工作有机结合，积极引导贫困村村民从事旅游服务工作；通过招商引资将好项目进入贫困村。

商务订单工作总结篇六

□

20xx年，在县委县政府的高度重视和正确领导下，店前镇党委政府认真贯彻落实上级各项工作部署，强力推进电子商务各项工作的开展，促进了我镇电子商务的良好发展。

店前镇党委政府高度重视电子商务工作，三次召开电子商务工作会议，学习政策文件精神，部署工作方案，并成立了电子商务工作领导小组，出台了《店前镇促进电子商务发展扶持政策》文件，有序推进电子商务工作。王贻峰镇长多次联系电子商务办工作人员，指出工作中的不足之处，强调创新工作方式，调整工作思路。分管电子商务工作的彭镇长多次带领电子商务办工作人员走进每位淘宝店主家中，传达了电子商务扶持政策文件，了解他们的困难和需求，鼓励他们将淘宝事业做大做强。在日常工作中，电子商务办工作人员通过qq,电话等形式和每一位淘宝店主保持联络，一方面及时了解他们的销售状况和困难，另一方面帮助他们出谋划策和提供咨询。

20xx年，店前镇政府共组织开展3次电子商务业务培训，累计培训人数近300人。全镇网店数达19家，销售额突破700万，超额完成县委县政府下达任务，且多项数据创历史新高。

目前我镇部分淘宝店主缺乏专业培训，网上推广效果不佳，销售业绩一般，导致动力不足，各店主对店前本地特色产品的推广力度不足，一方面缺乏平台，另一方面缺乏专业人才指导。

店前镇电子商务发展形势向好，市场空间巨大□20xx年工作计划：

1，进一步加大宣传力度，通过发放资料，挂横幅，开展培训等形式让更多的人了解淘宝，让更多有能力，有条件的人在网上开店。

2，强化人才优势，鼓励店前在外务工人员返乡创业，通过多渠道开展人员培训工作，提高创业者的业务素质。

3，深入推进专业化经营工作，变中求进，整合内外资源，积极引入一些优秀的电商平台，帮助各店主集中推广。

商务订单工作总结篇七

一、年度工作情况：

1、熟悉了解公司各项规章制度

我于20__年9月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度进行全面了解，熟悉了公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工

作任务。

2、熟悉项目流程，项目状况

作为跟单，熟悉和了解项目流程及状况对开展工作是相当有利的。为了能更好地进行工作，我多次深入各相关职能部门和现场，对项目的进展做更深层次的了解。在掌握第一手资料之后，查阅相关技术文件，对项目情况进行探究，对以后项目的重难点进行分析，对项目的基础形式进行分析，通过研究和分析，我对项目的实际情况做较为客观的预测，为下一步项目的进展完成提供了可靠的依据。

3、与各相关职能部门的沟通和协调

项目的进展和完成，离不开公司各相关职能部门的参与和努力，在公司领导的大力支持和关心下，自己积极主动多次参与各相关职能部门的项目评审，使项目能按照客户要求顺利进行。

二、存在的不足以及改进措施

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在跟单的过程中，由于对其他专业比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性

在工作过程中，特别是项目开发的初期阶段，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半

的效果，客户不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄

自己的专业面狭窄，对注塑和模具以及其它专业知识比较缺乏，认识不够，特别是业务策划以及客户管理，限制了自身的发展和工作的展开。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取把本职工作做的更加完美和成功。

三、完成20__年目标计划的措施以及建议

1、合同管理

合同在项目管理中的地位非同小可，离开他，项目管理就无从谈起，合同是项目管理的依据。

熟悉合同。并对合同进行深入细致的研究，对合同的关键条款、存在的漏洞及可能产生变化并引起纠纷的地方做到心中有数。

树立强烈的合同意识。在合同面前，双方的地位是平等的。当客户提出各种各样的异议和建议时，首先想到要遵守合同，对采纳建议可能带来的经济问题要有充分估计。

2、客户信息的及时转化

项目实施阶段，各相关职能部门的多方面工作，对项目质量进行的控制和监督，是项目顺利进展的必要前提条件。客户的要求是我们工作的目标和准则，在以后的跟单中，要及时准确的把客户的要求传递给各相关职能部门，使信息转化为生产力、使信息转化为质量的完美。

3、进度控制

进度控制是项目成功与否的关键因素之一，业务部要配合工程部做的就是编制项目管理规划，研究项目的总进度、分解布划、技术难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。

20__年已过去，虽然一些项目还没有正式完成，但收获也不少。特别是公司几位领导塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我树立了榜样。总结过去，展望未来，20__年工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，新挑战，如何优质、高效、按期地完成项目，是作为跟单人员应该思考的课题。在以后的工作中，作为项目的信息传递员，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，高标准要求自己，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公司领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为项目的开展贡献自己的力量。