

# 最新商务年度工作总结与计划 商务年度 工作计划(通用8篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。我们该怎么拟定计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 商务年度工作总结与计划 商务年度工作计划篇一

（一）根据区的战略布局和发展定位，积极制定实施定向招商的工作方案，以定向招商为手段，以区中、西部为招商重点区域，创新招商工作体制机制。在项目引进中，对影响力大的重点项目采取分段式进行，接洽谈判、达成意向、签订投资协议后，成立由区级领导牵头的专门项目小组负责推进项目的落地、开工。

（二）结合现代商贸区建设，突出抓好商圈优势，特别是地铁沿线地块和地铁口周边区域，加大招商力度，争取引进外资商业和星级酒店等服务贸易类项目。做好黑石房地产、日本jusco□保利房地产等重点项目的跟踪与服务。

（三）围绕交通商务区建设，培育物流配载市场，促进以汽车运输、物流信息、零担托运、仓储中转、货物配载等系列的现代物流业的发展。继续推进华润物流和中天恒仓储配送中心等项目的落地与建设。

大力做好招商引资，跟踪我区百通大厦、苏宁电器等商业地产，发展楼宇经济，加大外贸公司引进力度。加强出口企业电子商务平台应用；组织企业广泛参加各类展会，拓宽国内外市场；重点加强和扶持出口基地建设，推进公共服务平台建设；力争每年培育出口品牌2个。针对企业存在的经营困难，多方反映，积极协调，力争解决；切实为企业在审批、通关、商品检验检疫、外汇管理等方面做好协调服务。

积极推进等商贸重点项目建设，促进新型业态加快发展。加快餐饮住宿业发展，研究制定加快我区餐饮住宿业发展的政策措施，突出抓好星级酒店、特色餐饮住宿项目的招商引资，新建酒吧一条街、特色餐饮街，组织开展“美食周”等活动。发展新型消费模式，创新营销方式，拓展消费空间，繁荣消费市场，大力培育骨干商贸企业做强做大。配合“区国民休闲汇”，继续开展“休闲购物节”活动，抓住“小长假”、“黄金周”和重大节庆商机，开展“满意消费进万家”等促销活动。依托地铁、新客站、世园会等建设，做好特色商业街区规划建设，研究制定特色商业街区的组织、管理、政策措施，促进商旅、商文的有机结合。大力发展专业市场，积极发展社区商业，加快便民商业设施建设，培育示范商业社区，积极推进农贸市场升级改造和建设，推进“菜篮子”暨三绿工程建设，完善肉菜流通追溯体系建设，加强“菜篮子”商品质量监管，做好生活必需品市场的监测和调控，全力抓好重点商贸企业的生产安全。

## 商务年度工作总结与计划 商务年度工作计划篇二

### (一)项目建设方面

1、理想镇项目。由德州理想镇-恺睿智慧中心由香港智诺控股有限公司投资，建设用地约830亩，预计总投资为人民币30亿元，总建筑面积约为80万平方米。项目包含商业综合体、星级度假酒店、写字办公、幼儿园、疗养型医院、商业居住配套等多种业态，预计五年三期完成开发并投入使用。目前5000m<sup>2</sup>的接待中心已投入使用，实际投资7000万元；目前正在办理项目一期工程的相关手续。

2、德尔利物流园区。产业园划分为德尔利机械装备产业园，占地1600亩，经营客商87家；德尔利钢材大市场，占地1200亩，经营客商200户；德尔利铝材大市场，占地600亩，经营客商150户；德尔利物流大市场，占地200亩，经营客商100户；综合信息楼1栋；高新技术产业孵化器8幢和相关辅助配套设施若

干。目前基础设施方面已完成道路四条，总长5.5公里；10千伏高压线路已铺设完成；铝材市场已有50户投入使用；14个机械装备车间6个已完工，其余8个已开工。

3、黑马农贸市场。二期已完工，建筑面积15000m<sup>2</sup>，投资1亿元；三期工程两栋楼主体已完工。

## (二) 招商引资方面

我局充分利用京津冀企业投资洽谈会、北京商博会、天津投资洽谈会等10余个招商引资平台积极推介我县，共接见各地客商40余人。

## (三) 内贸工作

1、转变思路，扩大内需，促进市场繁荣，持续发展商贸流通产业。市场的繁荣程度反映地方的经济活跃水平，在繁荣市场，活跃消费经济方面，积极开拓新领域。一是大力支持大型商贸综合体投入使用。专业的商贸综合体是促进商贸流通业健康发展的重要载体。由德州恒盛置业有限公司投资9.8亿元开发建设的新东方商业广场，是我县唯一一个城市综合体项目，该项目集居住、办公、娱乐、购物、餐饮、酒店六大功能于一体，目前银座商城、横店影城、肯德基等知名商业品牌强势入驻；二是多措并举刺激社会消费品零售额增速。结合市商务局“满意消费惠万家”活动，积极引导购物中心、美嘉居生活广场、供销商厦等商贸流通龙头企业开展各类节假日促销活动，扩大居民消费；三是完善农村流通体系建设，促进农民消费。我局在“万村千乡市场工程”上下大气力，让农民就近买到安全、优质、价廉、称心的商品。

2、城乡并举，服务民生，办好惠民实事，逐步完善城乡市场体系。市场是人民群众最重要的消费场所，是服务民生的重要载体，为此，我局努力改善群众消费环境，服务民生。一是积极推进城区农贸市场提质改造工作。陵县黑马农贸大市

场作为一项惠及民生的“菜篮子”工程，一期占地130余亩，总建筑面积87000平方米，经营包括蔬菜、水果、肉食、粮油、禽蛋、农副产品、水产调料等相关产品，极大的满足了城区及附近村居居民的购物需求。市场建成后，将成为鲁西北、冀东南设施完备、功能齐全的大型农产品交易市场。二是做好商业网点布局规划修编工作。商业网点布局规划是指导地区商贸流通业科学、有序发展的规范性和指导性文件，根据我县实际，计划至20xx年形成“一带两核五区多点”的商业总体布局体系。

3、强化监管，严格执法，整顿市场秩序，商务执法常态化、规范化。今年以来，我局整合资源，加大投入，完善商务执法场地和设备，健全执法协作机制，强化商贸流通领域市场监管，加快推进市场监管公共服务体系建设步伐，加大商务综合执法力度，开展了一系列大型专项整治行动。一是对成品油市场进行了集中整治，年初对全县成品油企业逐一摸底排查，进行了年检年审，对不符合要求的加油站点下达了限期整改通知。二是对酒类流通市场开展了专项整治行动，保障了酒类消费安全。我局自10月份开始对全县酒类经营者进行普法宣传，发放宣传单500余份，督促酒类经营业户按照《酒类流通管理办法》进行酒类流通备案登记，目前已由150余家业户登记完毕。三是开展肉类专项整治联合行动，整治私屠滥宰，确保全县人民吃上“放心肉”。截至目前，共出动执法人员187人次，对私屠滥宰、注水肉等非法行为进行严厉打击，营造安全放心的消费环境。

#### (四)产业办工作

1、传统服装业产业办：加快推进富宏制衣的陵县服装联合体项目。

2、商贸流通业产业办：

(1)设立服务业发展引导资金。根据德州市人民政府《关于加

快服务业发展的若干意见》中“各县(市、区)也要建立并逐步增加服务业发展引导资金，吸引社会资金加大对服务业的投入”的要求，我县相应设立服务业发展引导资金。

(2)进行安置区业态调查。我局抽调专人与拆迁办及新东方商业广场代表组成工作小组，进行入户走访，统筹协调，争取原商贸城业主服从统一业态管理。

### 三、下一步工作打算

认真贯彻落实党的和xx届二中、三中、四中全会精神，以“亲民爱民、执政为民”理念为指引。紧抓“一圈一带”建设及“撤县设区”重大历史机遇，实现商务工作跨越式发展。

1、招商引资方面：多措并举，埋头苦干，脚踏实地抓招商。我局将充分利用多种渠道、关系、线索，积极招项目、引资金。一是主要领导以身作则，全局干部广泛动员，主动参与各类招商活动，积极走出去，寻商机；二是密切关注商务部、商务厅有关政策，主动联系企业，申报项目，向上争取项目、争取资金；三是协调各方关系，优化经济环境，尽快促进项目落地。

2、服务业方面：紧紧围绕建设德陵一体化区域东部商贸次中心、养生休闲度假基地、德州市重要物流节点的发展目标，现代服务业必将成为我县经济发展的主导产业，我县需着力培育主体功能突出的区域服务业中心和产业带，引导优势行业集聚发展，满足未来德陵一体化对服务业的强大需求。一是积极推进理想镇项目和德尔利物流园项目；二是强化对美嘉居建材市场和黑马农贸大市场的监督管理；三是统筹协调新东方商业广场业态布管理；四是继续完善商业网点规划工作，并按规划在县城东出口，黑马市场以西，建设占地600亩的工程车辆和农用车贸易城。

3、外资外贸方面：一是及时了解企业出口情况，宣传国家、省、市外经贸工作动态和方针政策，加强与各企业的联系，掌握企业的生产经营状况，指导帮助企业协调解决产品出口中遇到的困难和问题，用足用好国家政策，降低企业经营成本；二是帮助企业做好项目的申报，手续的跟踪；三是帮助企业拓展市场，组织参加各种展会，为企业的产品销售提供各种平台。争取明年我县县域经济外向度达到10%。

## 商务年度工作总结与计划 商务年度工作计划篇三

### 一、认真学习、宣传，贯彻有关人口理论

一是开展计划生育工作的指导思想，首先领导班子成员带头学习，在深入理解其精神实质的基础上，组织机关干部、职工学习，并结合社会生活实际，宣讲遮天蔽日生育工作与社会发展的辩证关系和它的积极作用。在全体职工大会上进行广泛宣传，讲解《生育条例》，使广大职工深深认识到计生工作与我们每人息息相关，提高了贯彻《生育条例》的自觉性。

二是积极宣传“单独两孩”政策和“独生子女父母奖励”新政策。三是我局现有的育龄妇女都实行了晚婚晚育，今年以来，我局无一例违反计划生育工作事件发生。

### 二、领导重视、将计生工作列入目标管理进行责任考核

局领导班子将计划生育工作同其它各项业务工作一同布置，一同考核，强调在完成各项经济指标的同时，要同步完成计生工作的各项指标。按照《人口与计划生育目标责任书》的要求，及时整理资料，及时变更信息，建立已婚育龄妇女台账、专干手册、孕检花名册，确保登记齐全准确。配合社区对流动人口进行了清查。

### 三、提供生殖健康、优质服务、为育龄妇女创造方便条件

1、为育龄妇女提供生殖健康服务，定期开展生殖保健体检，同时完善必要的设施建设，购置生殖健康挂图，对育龄妇女登记造册，建档并输入电脑管理。

2、优化婚、孕、产、节育和保健全程服务，对新婚夫妇进行“优生、优育、优教”宣传，组织职工参加各类培训活动和宣传活动，并且积极稳妥地开展以“知情选择”为重点的避孕节育措施，搞好节育服务工作。

3、组织育龄妇女进行4次孕情普查和妇女病体检。

#### 四、充分发挥自身优势、推进计划生育“三结合”工作

在开展计划生育“三结合”工作中充分发挥行业优势，结合本职工作，扎实有效地为计生户服务，取得了一定效果，赢得了计生户的信赖和支持，也促进了行业持续、快速、健康发展。

总结一年的工作，虽然取得了一定的成绩，但今后更要加强单位育龄职工的管理，不留死角，避免管理失控，同时从注重实效上下功夫，切实把计划生育优质服务工作提高到一个新水平。

1、全乡总人口从20\_\_年 6387人增加到20\_\_年6902人；已婚育龄妇女从20\_\_年1290人增加到20\_\_年1418人。5年全乡共出生292人，出生率基本稳定在11%左右，符合政策生育率由20\_\_年的93%提高到20\_\_年的95.5%；死亡210人，死亡率稳定在7%左右；人口自然增长率稳定在4%左右。综合节育措施落实率从20\_\_年的90%提高到20\_\_年的93%。

2、当年社会抚养费征收到位率稳定在70%左右，历年社会抚养费征收到位率保持在20%以上。

3、从20\_\_年开展孕前优生健康检查工作以来，两年孕前优生

健康检查目标人群覆盖率都为100%。

## 商务年度工作总结与计划 商务年度工作计划篇四

### 1、传统企业纷纷介入电子商务

苏宁、国美等传统企业纷纷加大了对电子商务领域的拓展力度。不得不说，现在“火爆”的电商市场状况，是绝大多数传统企业没有预料到的，虽然他们错失了主导电子商务市场的良好时机，但是凭借他们自身雄厚的实力，在未来的电商市场分一杯羹，是没有任何问题的。在即将到来的2011年传统企业在电商领域拓展趋势也一定会更加明显起来。

### 2、电商企业业务扩张

过去的2011年里京东、凡客、卓越等电商巨头都纷纷转向多元化经营策略以起家于电子产品的京东来说，其业务范围已经从电子产品，拓展到图书、服装、鞋类、箱包等等各种渠道，各个领域，其产品也越来越丰富起来。而卓越亚马逊也从单纯的图书销售，转向尝试销售各种产品。以服装类著名的凡客诚品，也开始拓展到更多品类的商品销售。当当就跟不用说了。不仅如此，各大电商巨头更加是极力拓展自己的业务覆盖范围。

### 3、价格大战持续高涨

“便宜才是硬道理”，现在电子商务市场正印证着这句话的正确性。无论是b2c还是b2b+c2c领域，也不管是垂直电商还是综合平台，价格优势才是目前确定其生存的最大优势。2011年电商领域的价格大战可谓是激烈异常，但是即使到了2011年这种趋势也还是无法避免的。

### 4、中小企业及个人的经营更加困难



随着，淘宝商城宣布涨价，激烈的市场竞争，导致了电商市场运营成本的上升，中小企业及个人的电子商务道路更加地难以前行。各大电商巨头的融资的纷纷成功，进一步增强了他们的实力和市场竞争力，越来越疯狂的价格战，让资金本就紧张的中小型电商企业和个人企业根本就难以参与竞争，处于越来越恶劣的境地中。

从中国电子商务发展趋势看，2011年的电商企业想要在激烈的竞争中获得一份优势地位，首先必须做好产品和服务的质量，其中物流不畅则成为一大难关。物流不畅带来的巨大问题，在以往的交易活动中已经有了充分的体现。解决了物流问题的企业，必定能在未来的竞争中握有更大的优势。未来电商行业也必将向着专业型和细分型发展专业性更强的企业能够针对所在行业类型领域，提高服务能力和质量，并能够降低交易成本，因此在获得更好利润的同时，也能够给消费者带来可观的回报。例如，针对箱包行业实行专业运作的麦包包，就取得了很大的成功。再如，定位于服务家居行业的居品氏商城，针对家居领域提供时尚、有创意的专业家居用品服务，其引领的行业规范性和先进性，一定能够在未来的电商领域赢得很大的影响力。麦包包和居品氏等的出现，正说明了中国的电子商务市场开始向着理性和规范的方向发展。

相信中国未来的电子商务市场一定能够向着更加规范和良性的方向发展。

## **商务年度工作总结与计划 商务年度工作计划篇五**

目前，安泽现代物流业正处于起步发展阶段，总体规模较小，发展水平较低，但发展潜力巨大。尤其是安泽的煤炭、玉米、中药材等。在市场经济的影响下，一些传统物流企业对原有的购、销网络已不适应市场的发展要求。为促进我县现代物流的发展，特成立了以县委政府常务副县长刘皓为组长，商务局局长邱金亮为副组长，各相关部门负责人为成员的现代物流发展领导小组，下设办公室，负责现代物流企业的监督管

理和各相关单位的协调配合工作。在经济持续增长的带动和我们的努力下，我县建立了现代物流园区1个，现代物流企业4家，九州超市物流配送中心1家，全县物流业营业总额达7500万元。有力的推动了现代物流业的发展。

建立政策引导和宏观调控为主的政策平台，加大物流业的管理力度，为物流业发展提供竞争公平、运作规范、服务优良的外部环境。促进我县大宗工矿产品、农副产品销售体系和重要工、农业生产资料采购与配送体系及城市农村消费体系建设，有力地保障了我县工、农业生产及城乡居民的生活需要。

1、本着“加强领导、统一规划、注重协调、做好服务”的工作思路，县商务局协调规划、计委、土地、财政、税务、交通等政府职能部门为推进安泽现代物流业发展提供有利条件，清除地方保护主义，统一协调各行业主管部门责任和义务，落实规划任务。

2、发布安泽物流园区、物流配送中心建设指南，贯彻执行国家物流产业技术标准，建立物流设施开发运营招标制度，引导社会各种所有制成份合理投资，允许外资投资物流产业。安泽县物流园区建设成效显著，对我县经济发展起到了明显的拉动和带动作用。

3、鼓励物流企业扩大物流经营范围和提升服务内容，对入驻物流园区企业、第三方物流企业和物流配送中心企业的建立和发展给予积极支持；要依照市场经济原则，规范运作，合理分担相关费用。今年，我县4家物流企业（三鑫运业、安捷运业、华能运业、平方货运公司）和九州超市物流配送中心发张态势良好，有力地推动了我县域经济的发展。

4、建立了物流业统计体系和考核指标，具体、翔实掌握了物流业企业的发展态势，更便于我们对物流业企业的监督管理和指导。

要着眼于现代物流链式管理系统各个环节服务功能的增强和技术水平的提高，对仓储、运输、分拣、加工、配送、包装、网络服务等物流要素运用现代化电子信息技术进行更新改造，为物流产业的发展奠定坚实的基础。

（1）配合安泽公用信息交互平台建设，着手安泽电子商务交易平台的建立，加快现代信息技术在物流企业中的应用步伐。引导、鼓励现代物流企业运用电子信息技术进行改造，提升物流企业信息技术普及程度和应用水平；扩展、延伸物流企业供应链的范围和半径，通过电子网络促进信息流、商流、资金流的有效结合。

（2）改造、盘活、挖潜传统物流企业闲置资产，优化、整合社会闲散物流资源。与此同时，要加强现代化物流技术的普及，推广运用现代物流技术标准，提高物流管理标准化、规范化水平。

（一）发挥政府调控作用。建立物流业的统一协调管理机构，规范市场准入，改进市场监管，加强行业管理。要引导物流企业增强竞争意识、忧患意识，引入激励机制，按市场机制指导现代物流业健康有序的发展，促进物流企业规范化运作。

（二）加大现代物流业宣传力度。通过开设专栏、举办讲座、短期培训等多种形式，积极推介现代物流知识，树立发展现代物流业有利社会、有利企业的观念，建立社会各界入世后国际竞争加剧的紧迫感，树立和增强办好物流企业，参与国际竞争的信心。

（三）强化市场竞争主体。深化物流体制改革，积极发展第三方物流企业，按照现代化、专业化、集约化、规模化的标准，鼓励企业投资物流领域，通过市场运作，实现资本优化配置和制度创新，做强做大现代物流龙头企业集团。对物流企业经营活动予以保护，在工商登记、办理证照、交通管理、查验通关等方面提供便利。

（四）加快专业人才培养。按照建设一支高素质、拥有现代物流专业知识队伍的标准。有计划的开展专业人才培养和引进工作。同时，采取切实可行的奖励、激励机制，吸引和引进优秀人才，使安泽现代物流业实现高起点的发展。

## 商务年度工作总结与计划 商务年度工作计划篇六

（一）根据区的战略布局和发展定位，积极制定实施定向招商的工作方案，以定向招商为手段，以区中、西部为招商重点区域，创新招商工作体制机制。在项目引进中，对影响力大的重点项目采取分段式进行，接洽谈判、达成意向、签订投资协议后，成立由区级领导牵头的专门项目小组负责推进项目的落地、开工。

（二）结合现代商贸区建设，突出抓好商圈优势，特别是地铁沿线地块和地铁口周边区域，加大招商力度，争取引进外资商业和星级酒店等服务贸易类项目。做好黑石房地产、日本jusco□保利房地产等重点项目的跟踪与服务。

（三）围绕交通商务区建设，培育物流配载市场，促进以汽车运输、物流信息、零担托运、仓储中转、货物配载等系列的现代物流业的发展。继续推进华润物流和中天恒仓储配送中心等项目的落地与建设。

大力做好招商引资，跟踪我区百通大厦、苏宁电器等商业地产，发展楼宇经济，加大外贸公司引进力度。加强出口企业电子商务平台应用；组织企业广泛参加各类展会，拓宽国内外市场；重点加强和扶持出口基地建设，推进公共服务平台建设；力争每年培育出口品牌2个。针对企业存在的经营困难，多方反映，积极协调，力争解决；切实为企业在审批、通关、商品检验检疫、外汇管理等方面做好协调服务。

积极推进等商贸重点项目建设，促进新型业态加快发展。加快餐饮住宿业发展，研究制定加快我区餐饮住宿业发展的政

策措施，突出抓好星级酒店、特色餐饮住宿项目的招商引资，新建酒吧一条街、特色餐饮街，组织开展“美食周”等活动。发展新型消费模式，创新营销方式，拓展消费空间，繁荣消费市场，大力培育骨干商贸企业做强做大。配合“区国民休闲汇”，继续开展“休闲购物节”活动，抓住“小长假”、“黄金周”和重大节庆商机，开展“满意消费进万家”等促销活动。依托地铁、新客站、世园会等建设，做好特色商业街区规划建设，研究制定特色商业街区的组织、管理、政策措施，促进商旅、商文的有机结合。大力发展专业市场，积极发展社区商业，加快便民商业设施建设，培育示范商业社区，积极推进农贸市场升级改造和建设，推进“菜篮子”暨三绿工程建设，完善肉菜流通追溯体系建设，加强“菜篮子”商品质量监管，做好生活必需品市场的监测和调控，全力抓好重点商贸企业的生产安全。

## 商务年度工作总结与计划 商务年度工作计划篇七

但作为商务经理在工作也要注意许多细节，不在其位，不谋其政。在其位，就要谋其政。也就是说，你在什么位置上，要做好本分，这是当代社会特别应该提倡的一种职业化的工作态度。对待工作，也有分寸需要把握，虽然商务经理要作好分内分外的工作，但一切要把握个度，有句话是：过犹不及，商务经理要在大方面把握团队的思路。但具体如何做，就不要过度去涉及，每个有每个人的思路。有自己的方法。

平时做为商务经理多做些细致的工作，就是关于商务代表和各级商务顾问的工作岗位的描述，告诉他们，这个岗位是干嘛的。商务代表完成多少产值和净业绩。各级商务顾问完成多少产值和净业绩，这是硬指标。同时如果是电话部门就要保证一天有效的电话拜访，如果是外业就要保证一天有效的直接拜访量。

以上我们坚决保证部门的执行力。言出必行。不得有半点折

扣。

但也要灵活运用这些工作描述，一方面要有效激励团队奋发向上，但要有保证激励措施不是团队的负担。成为部分落伍的借口。

首先是做事的原则。

对于每个员工，不苛刻强求，不无故反对，没有薄没有厚，没有远没有近，没有亲没有疏，一切按规则行事。规则，就是天下欣网对员工行事的原则和标准。

对每个员工要一视同仁，不能拿商务经理的身份压员工，不要无故向员发脾气来发泄自己的工作压力，与员工沟通做到大家都能接受。不能叫员工口服心不服。要做到以理服人，以德服人。同时要以人为本。

其次是做事的方式。

商务经理要少说多做。做事要积极，说话要谨慎。所谓“慎言”，就是说话要小心，不要说自己做不到的事。用老百姓的话说叫“祸从口出”，没那么严重的话，起码也是“言多语失”。要注意说话的场合。在私下不要涉及过多的工作，但工作时候要少谈些私下的个人私事来寻求开心。

商务经理就是要先带着耳朵去，多听，有疑问的地方就先放一放。我们常说一个人身体力行，那叫直接经验；而听听别人的经验教训，包括他经历的坎坷，走过的弯路，那是间接经验。你多听点间接经验，也有好处。这样我们可以多了解团队到底存在什么问题，我们员工的心到底是怎么想到。用商务经理的直接经验来指导员工但不要成为说教。

作为商务经理，做事仍然要谨慎。这种谨慎在《论语》中被概括为“如临深渊，如履薄冰”。我们商务经理在做事的时

候，要像站在深渊旁边一样谨慎行事，要像走在薄冰上一样小心翼翼。

世上没有卖后悔药的。人一旦知道做错的时候，一切皆成定局，无法挽回。商务经理如果在工作中少了指责、抱怨，在行为中少了很多让自己后悔的经验，那该团队就能成功了。

始终如一梦想。价值观和目标的统一，重复观点能够帮助大家关注战略和目标。从理性角度看重复能够帮人了解所应该做的。从情感角度看，它满足了人们需要联合并成为集体一部分的需求。

从主要利益相关者那里获得承诺。比如完成多少指标可以获得多少提成等等，调动员工为公司的运作全力以赴，唤起他们的热情然后要求他们做出承诺，要细节到：做多少产值完成多少业绩，什么时候做，单子出在那些部门以及自己准备怎样去做。也许不总是能得到所期望的承诺，但我们认为要做到同上司良好的关系和下属较好的听从自己的领导，则要从透明的沟通方式做起。

引导。我们在很大程度上是借助于员工的力量来达到预期的目标，当他们有了必要的工具和资源时，才能达到预定目标，这当然要包括自己的参与，对他们的工作及时的提供丰富的反馈信息，把直接下属的引导当作一种习惯，及时予以表扬并提出改进建议，而不是等到季度总结和年终总结之后再再给出可行的反馈意见。

## 商务年度工作总结与计划 商务年度工作计划篇八

1、全县进出口总额完成48695万美元，比20xx年增长8%，其中，出口创汇完成39500万美元，比20xx年增长8%。

2、培育1—2家条件成熟的企业拓展境外市场，实现境外投资

新突破。

3、三产增加值完成137.5亿元，比20xx年增长10%。

4、社会消费品零售总额完成132亿元，比20xx年增长10%。

1、全力推动项目建设工作上水平，推进第三产业发展

一是结合我县实际和国家产业政策及资金投向，积极谋划一批新型产业项目。以北河新区产业观光带的打造和“元代风情街”、“唐代风情街”的落成为契机，谋划广告媒体、文艺展演、影视制作等项目；围绕满足居民日常生活需求，科学谋划建设老年公寓、保健中心、疗养机构、文化教育中心等一批便民服务业和公共服务业项目；依托唐百购物广场的落成，不断推动商贸项目建设，积极引入国内、国际知名零售商和名企名牌，主动对接京津，支持京津大型连锁企业、批发市场在我县投资办店，力促谋划实施一批重点商贸项目；利用我县已形成规模的钢锹、造纸、纺纱、果菜等传统优势，谋划“环抱渤海、拉动华北、辐射全国”的物流项目；以解决县城拆迁、改造中产生的大量建筑垃圾为目的，谋划实施由建筑垃圾构成的山体，同时依托山体建设绿色景观项目。

二是狠抓落实，强力推进。积极为前期谋划的项目做好招商、洽谈、签约、选址等准备工作，并协助做好前期各项手续的办理工作，确保其转变为重点项目。

三是及时服务督导、密切跟进现有项目。对成品油仓储物流中心等一批谋划成熟项目，给予审批、资金、土地等方面的协调，简化办理流程，切实提高办理效率，推动项目早开工、早竣工、早投产。四是加大保障措施，积极招商。按照“特色资源—优势产业—产业集群—产业基地”的发展思路，积极引进大企业、大集团，提升三产服务业发展总体水平；突出重点，在全面撒网的基础上有重点地开展项目，特别是目前在谈的项目，要加大力度，加强力量，力争早签约，实现招商



实际成果。

## 2、全方位搞好协调服务，促进外经贸工作迈上新台阶

一是及时了解掌握国家优惠扶持政策。帮助中小企业争取扶持资金，增强开拓国际市场能力。

二是搭建服务平台，促进对外贸易。积极组织企业参加国内外各种展销会，广泛接触国内外客商，寻求外贸订单，拓展外贸渠道，促进企业出口。

三是扩规模调结构，推动外贸转型升级。抓好品牌建设，围绕外贸转型升级加强出口基地建设，鼓励外贸企业加强技术研发和引进，扶持有条件的企业实现出口转型升级，逐步向高技术含量、高附加值出口产品转变。

四是继续实施“走出去”战略。培育1—2家条件成熟的企业拓展境外市场，实现境外投资新突破。

开展外派劳务工作，加快对外劳务服务平台建设，引导剩余劳动力赴外务工。通过“走出去”，带动我县商品、劳务等输出和资源、高新技术输入。

五是积极争取上级商务部门支持，争取将宋道口钢锹工业园申报为省级经济开发区。

## 3、继续实施“万村千乡市场工程”，推进农超对接

一是20xx年计划建设和改造农资农家店10家、日用品农家店20家。构建安全方便的消费环境。同时做好已有农家店的巩固和提高工作，使农家店真正成为农民的“放心店”。二是为健全乡镇农村流通网络，开拓乡镇农村市场。拉动农村消费，积极申报一家商贸中心、一家配送中心。三是做好农超对接工作。充分发挥品牌优势，积极推动姚王庄果菜及方

舟海洋食品的冷鲜水产进驻我县乃至市级规模大、实力强、信誉好的大型超市。

#### 4、强化商务执法，整顿和规范市场经济秩序

按照上级要求，加大商务执法力度，整顿和规范市场经济秩序，重点做好生猪定点屠宰、酒类、调味品、成品油、煤炭、废旧金属回收、报废汽车拆解、直销企业等特殊行业的规范和监管工作，强化对经营者管理，打击违法经营行为。抓好流通领域安全生产工作，保障人民群众生命和财产安全。特别要加强成品油市场监管，开展“打非治违”专项行动，对无证经营、超范围经营、违反操作技术规范要求等非法、违法经营行为，尤其是对无证经营的加油车、油罐车及违规新建加油站的行为进行严厉查处，维护我县成品油市场经营秩序。