

业务校长年度工作总结 业务员的年度总结 (优秀9篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

业务校长年度工作总结篇一

业务员的乐趣就在于其工作中有丰富多彩的内容、斗智斗勇的风险、起伏跌宕的情节以及最后的来之不易的成果。今天本站小编给大家整理了业务员的年度总结，希望对大家有所帮助。

x-xx年x月x日，是我加入-x公司市场部的纪念日，也是我试用期开始的日子。经过三个月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

工作成绩与收获

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入-x公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢x董事长-x总经理-x副总经理及公司其他领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的三个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入-x的第一天开始，我深知自己最大的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

- 1、认真学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培

训，对我-x公司 有了更深刻和完整的认识□-x公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相 信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时 学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在 工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、仔细学习了商务知识□x总对业务人员的培训不仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈，使得我们认识清楚业务员成功必备的素质，也使得我们在业务工作中与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了成功的信心。

5、 在近一个月的业务出差工作过程中，我将安徽和河南两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通。典型的项目有安徽合肥四方集团 30万吨/年合成氨10万吨/年甲醇项目，安徽华谊化工有限公司60万吨/年甲醇，50万吨/年醋酸及30万吨/年醋酸乙酯项目，河南亚洲新能集团110 万吨/年甲醇80万吨/年二甲醚项目等，都将在下半年和明年开始招投标工作。并且重点拜访了东华科技工程公司(化三院)，在x总的帮助下，与化三院负责 (产品)的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的(产品)项目对方将向业主推荐我们公司。在化三院设备采购部入网并通过审核，今后三院总 包项目中如有(产品)系统，我们将可以作为三院的竞标方之一参与竞标。

6、成功中标山西焦化股份有限公司10万吨苯加氢项目 (产品)系统。在项目招标前四天接手，积极向-x技术总经理，技术部部长，电气工程师学习苯加氢(产品)知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与山西省国际招标有限公司的相

关负责人取得联系，了解了该项目的竞标厂家，议标人员，设计单位，并且经过沟通取得招标公司相关人员支持，到达山焦后，积极配合-x总经理与山焦相关领导进行沟通，争得了山焦相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

工作表现——态度与感悟

1、感谢公司对我们业务工作的支持。公司为方便我们业务员的工作开展，为我们配备了笔记本电脑、公司企业形象介绍ppt、产品系统工艺流程flash演示，使得我们在工作过程中查找项目和介绍产品信息提供了方便快捷。同时也提升了公司的形象，增加业务成功的筹码。

2、勤奋是业务工作的首要前提。在学习和准备期间，勤奋学习产品知识，认真学习公司组织的各类培训，并做好学习笔记、工作日记，反复组织语言练习讲解系统。项目信息是业务工作的前提条件，勤奋查找项目信息，总结、交流查找项目的心得，使得自己能更好更多地得到项目信息，更大几率地取得成功。工作过程中，勤奋努力总结工作中的经验教训，大胆尝试自己的想法与心得。

3、善于学习和总结。“学而不思则罔，思而不学则殆”，在工作过程中要善于对工作过程的事物进行总结思考，对项目信息总结思考，对工作方法总结思考，对业态总结思考，都是工作并能取得提高的条件，如果一个人只是机械地工作而不去总结和思考，那他是不会进步的。而总结思考之后不去实践自己的想法，那也是无济于事，于事无补的，等于空想，也不会取得进步。

4、工作进步是要讲求方法的。方法是在工作一段时间后，回顾前期的工作之后，总结出来，并予以践行的。工作方法的改进，是一个循序渐进的工作，是一个长期的过程，而且更是一个不断总结不断改进的过程。

5、业务工作全力以赴。全力以赴自己的工作，竭尽全力去获得各个方面的信息，思考成功的关键所在，并且全力以赴使用各种方法获得关键人物对我公司技术的认可，以在招标时获得最终的成功。

岗位认识

1、业务工作不仅是简单的先查找项目信息，再去跑甲方的工作，而是一个通过长期工作经验而换来的经过多种方法查找得到有效信息，并通过各种方法获得项目成功的关键所在，并结合我公司企业情况和(产品)系统介绍，获得业主的认可和信任，最终取得项目的成功。

2、业务岗位不仅是产品的销售，更是公司形象的代表，营销工作的成功与优秀是否，在一定程度上代表公司的整体面貌。为公司在行业之中享有美誉而起着关键作用。

3、营销工作的总结也是公司为业务人员不断成长而制定的一项制度。作为业务人员更应该将工作总结作为工作的重要环节对待，“学而不思则罔”，为了更好的改进今后的工作，必须对前期的工作不断进行总结。

4、营销工作是负责一个项目从开始到结束完整的过程。从项目的前期沟通、招标、合同签订、制作安装过程的跟踪，回款等等，所以业务人员必须认真严格，一丝不苟的完成全过程工作，才能称得上是一名合格的业务人员。

5、业务人员也是公司信息来源的重点方式。所以业务人员在获得各种信息是，要及时将信息反馈回公司。

时光荏苒，岁月如梭，不知不觉中已到了201x年年末，回首这一年，不禁感慨万千，在这一年中，有欢笑也有泪水，但是很充实也学到了很多東西，在领导和同事的积极帮助下，各方面的能力都有所提高，没有辜负大家对我的新任，现将

本年度的工作总结如下：

一、加强思想政治学习，不断提高自身素养

认真学习科学发展观，把学习作为工作和生活中的一项重要内容，夯实理论基础，不断汲取新的知识，更新理念，提高自己的政治水平，坚持科学发展观，以适应社会发展和社会经济发展的客观要求。

二、恪尽职守，认真完成本职工作

在工作中，严格遵守班组里的各项规章制度，爱岗敬业、扎实工作、热情服务、勤学苦干，充分发挥一不怕苦、二不怕累、确保成功的战斗精神，任劳任怨，不畏困难。在本职岗位上发挥出应有的作用。

三、努力学习，不断提升业务水平

我深知在社会发展如此之快的今天不断学习提高是多么的重要，只有能认真学习才能更好的完成自己的工作任务，更好的为人民服务。为了不断提高自身技能，我从不放过每一个学习的机会，在工作中虚心求教，不断总结完善，创新思路，科学统筹，大大的提高了工作效率。利用业余时间参加高等教育自学考试，并于今年7月份拿下本科毕业证。为自己更好的完成本职工作打下了坚实的基础。

四、树立工作目标，创品牌服务形象

心系客户，想之所想，急之所急，“客户满意、业务发展”始终作为我的工作目标，尽自己所能为客户排忧解难，主动热情，迅速办理，及时回复，用诚心、细心、耐心、精心，为客户提供优质热忱的服务。

作为一名入党积极分子，发展对象的我要时刻谨记党的教诲，

时刻以党员的行为准则来约束自己，要不断的鞭策自己，不断地完善自己，在班组中起先锋模范作用带头作用。积极向党组织靠拢，争取早日成为党组织中的一员。

在201x年这一年里，经本人在学习、工作、生活等各方面的努力，得到了分公司各位领导和班组所有员工、相关班组的一致认可。再次被组员评选为201x年分公司先进生产工作者。本人在近些年来所取的成绩，都离不开分公司领导和同事的热心的帮助。

在新的一年里，我一定要把工作做的更出色些，把每一位用户都当成自己知心的朋友，热心的为用户服务。勇于面对各种困难和挑战，努力铸就生命的辉煌。尽自己最大努力，为我们的企业贡献自己的一份力量，为我们的企业树立新的形象，朝着“更快、更高、更强”方向迈进，突破，没有终点。

二年前，带着渴望，带着期盼，怀着激情，怀着敬意，我来到中国邮政高明区邮政局，光荣成为一名营业员，时光转瞬即逝，紧张、充实的20xx年已过去□20xx年是我人生中难以忘怀的一年，这一年，是我从学校踏入社会的第二年。在邮政这个大家庭里，我学习到了很多，使自己无论是在业务知识还是在生活上都有了不少的收获，当然这与领导及同事的帮助是分不开的，在此我深表感谢！

这一年以来我端正思想和工作作风，树立“敬业爱岗、遵纪守法”的思想。在平时的工作和生活实践中树立正确的人生观、价值观、道德观和邮政的主人翁意识，并能始终保持较高的工作积极性、主动性和责任心，在工作作风上能端正工作态度，认真履行岗位职责，积极进取，对待同事能顾全大局、密切配合，共同做好本职工作，在服务上意识上能摆正位置，积极为客户服务，促使我局的各项业务顺利开展。

营业是展示我们邮政企业形象，体现我们邮政精神面貌与综合素质的“窗口”。营业窗口每天面对众多的客户，对每一

位客户都应态度热情、和蔼、耐心，办理业务更应迅速、准确。营业员，是企业最普通、最平凡的岗位，作为企业的最前沿，代表着邮政的企业形象，保持本企业在市场竞争中的优势，与我们营业员工作岗位息息相关。这就要求我们在与客户直接接触的过程中以真情沟通客户，热情服务客户。我们每个员工都是邮政企业形象的传达者，是企业希望与活力的象征。

干一行，爱一行，钻一行，精一行，是我的工作宗旨。在过去的工作中，我接触过无数的客户，经历过无数次主动与被动的服务方式，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。“急客户之所急，想客户之所想”是我的服务宗旨。微笑服务，看起来简单，有人说笑一下不就行了，实则不然。其实人与人的沟通是很微妙的，用心感受一下便会了解。就是这真诚的服务，真心的微笑换来客户的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为邮政企业赢来更多的效益。

在为客户直接的服务中，从他们感激的目光，满意的笑容中，我享受到了一种从未享受过的东西，在我看来，我只是做了我应该做的，尽了自己应尽的义务。但从用户的眼中，我似乎又读懂了很多，明白了许多。五百多个工作日中，我用真情服务每位客户，同时很多热心的客户反馈给我很多对工作的建议，拉近了我们之间的距离，真正达到了心与心的沟通。在邮政事业蓬勃发展的今天，客户更多关注的是我们的服务，邮政银行的成立，新业务的不断推出，增强自身素质，提高业务水平，加强服务意识，势在必行。

快两年了，通过自己的努力，我得到了大家的认可，并受到了领导及同事们的赞扬，取得了一定的成绩，这些成绩的取得让我感觉到一名营业员工作的价值与充实，而这种享受源于我平凡而单调的营业工作。同事们，让我们快行动起来吧，通过大家共同努力，多充实自我，以更加饱满的热情投入到工作中去，争取以更大的成绩回报邮政局的培养。用我心换

你心，真心面对每一位客户。客户的满意，我们的追求，客户的笑容，我们的心愿。

中国邮政给了我们一片崭新的天地，我们就是最亮的星，就让我们在岗位上充分发挥自己的光和热，中国邮政集团是一个大的整体，把所有的光和热凝聚在一起，通过我们不懈地努力，由我做起，永不放弃，争创一流服务，我们邮政集团的明天将再创辉煌。

在此我要说：“我为邮政多拼搏，邮政因我而精彩！”现在，我深为自己是一名邮政员工而感到骄傲和自豪。

业务校长年度工作总结篇二

一、负责的工作

- 1、签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。
- 2、按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。
- 3、与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。
- 4、协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。
- 5、核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。

工作的不足：

- 1、拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。
- 3、车间加班不及时，常被叔叔点名。

二、与客户进行日常的邮件联系。

三、新产品的开发，为客户备样。

四、处理日常工作，服从公司领导安排。

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。

展望新的一年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善进出口部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

业务校长年度工作总结篇三

__学年，在教育局和学校领导正确指导下，在同志们的帮助下，我努力提高自身理论素养，学习教育教学理论，学习人文文化，提高业务水平。一年来，认真遵守党风廉政建设各项规定，无任何违纪现象；认真履行自己的岗位职责，完成了各项教学工作。现将本年度工作总结如下。

一、重视个人和教师学习，提升专业水平。

作为教学校长，抓教育教学质量是自己的首要工作职责。要想自己在教学上能够一步，更高一筹，必须不断学习。我今年看到书比较杂，有哲学类的，如傅佩荣的《哲学与人生》，周国平的《智慧与人生》，有教学类的《在做中学异步达标》《思维的痕迹》等，有教育情怀纪实的如《三杯茶》，也有传记类的《苏东坡》《李鸿章传》等，也有散文类的《我的阿勒泰》心理类的《画中话》《遇见未知的自己》《遇见心想事成的自己》等。

与往年不同的是，本年度我对学习的认识有了转变。我深深

认识到拒绝理论，就是拒绝进步！没有理论高度，视界自然低下。以前，我看重教学实际的可操作性，但今年我开始重视理论的提升。如，下半学期我又重读了孙琪斌《在做中学异步达标》，并写了将近六篇将近一万多字的博文。并且再次把这本书推荐给青年教师研读。在重读《异步达标》时，我就深深体会到孙老师的教学理论功底，才使他观课时有了第三只眼，看到了我没有看到的问题以及问题背后的成因和解决的办法。阅读名人传记，更多的是看到了作者评价人的思路 and 思想，而不仅仅是纪实。阅读传记也让我体会到大家文笔的精妙，看人之道，同时也体会到名人看待生活、面对磨难的态度。

在庞校长的支持下，作为教学校长，我多次组织、支持老师走出去学习。如本学年，我们分两次组织高二、高三教师到衡水二中、精英中学参观学习。虽然晚上都在听报告，但我校教师的敬业、吃苦精神让我感动。衡水等学校充分利用学生资源、激发学生主动学习的状态让我们印象深刻。后来我又阅读了《思维的痕迹》（秦海池），体会到一个校长在学校制度、文化构建、教师发展、学生成长的思考和做法，联想到衡水二中师生的状态，深切体会到校长的思想和执行力的重要性。一位高三老师参观衡水二中，又看了《高考增分》（教师版和学生版），谈到“学生的学习时间是个常数，但学习的效果却是变数，学习内容是个常数，学习的能力是个变数，教师就要在变数中多下功夫。”

学校也非常支持教师学习、进修。今年我校三名教师参加并获得家庭指导师资格，各教研组都参加观摩了全省的优质课比赛，英语组在优质化工程组的指导下，分别到上海南阳模范中学观课、学习，到武汉观摩全国优质课大赛。我校常社卫、袁四零等老师参观学习后都能及时写出自己的感受和反思，与大家分享交流，主动提升自己，非常值得提倡的。

二、严抓教学常规，提高课堂教学效率。

常规管理是学校各项工作稳步前进的基本保障。在平时工作中我严格要求自己，以德立威，以勤树样，早来晚走，对工作不惜时，不惜力。根据学校网格化管理，我提出中层干部做到“五三二一”，成为五名以上学生的导师，每周至少观三节课，深入两个教研组，深入一个班级。当然，这些我总是不折不扣地完成：成为10名高二学生的导师，辅导他们规划高中生活，落实学业水平考试的复习等；每周听课至少三节；参加英语、生物教研活动；成为高三一班的名誉班主任，和任课教师一起进行家访。细节决定成败，工作重在落实。学校二楼的“严勤细实恒”五个大字时常鞭策着我，提醒着我：工作要具体深入细致。我常常深入班级观课，与师生交流，组织调查问卷，了解学生心声。

本学期开学初，召开高三一轮复习研讨会。针对落实一轮复习计划，我们组织教务主任、教科室主任督查高三学生的错题本的，大大督促了师生对作业的重视。教师们对作业进行规划，学生们重视作业完成的效能，重视作业二次订正。马宁、王侠义、崔中民等教师还经常对学生错题本的整理进行指导、批改，提高了学习的效率，得到了年级和学校的表扬和肯定。提高课堂教学效率是学校的主题。本学年主题性教学活动的目的就是提高教师对课堂“三个问题”的回答，__年，我们围绕校三年规划提出的“目标导引教学”中的“促进学生学习的课堂教学评价”这一主题，在上、下半年举行了不同形式的主题教学活动。

上半年，围绕该主题，以教研组为单位开展青年教师、首席教师以及按年龄段由小到大不同全体的公开课，在此基础上，组内推荐，下半年在全校分别进行了青年教师“说课”大赛、中级职称以上的公开课大赛，产生了以数学组孙海峰、历史组陈晓等为首的一批获奖者，公开课各教研组围绕目标制定观课量表，各评委利用围绕目标制定的良标打分，从促进和诊断两个角度评判每一节课，关注目标的制定，评价的诊断性与层次性，教学设计的有效性等方面。说课大赛于公开课的举行，使我校“基于标准的教学”落到实处，体现了：基

于标准的教学目标的制定，基于目标的评价方案设计，基于目标、评价的进行教学设计，教学过程直接指向教学结果等逆向教学设计的理念得到进一步落实，使我校课堂效率进一步得到提升。

三、以生为本，开展管理工作，全面提高学生素质

德育工作的常规就是抓学生的日常行为规范，我们从军训开始对学生进行三实精神、校园文化的讲解，对学校制度培训。从小事做起，从送餐盘到向老师问好，从整理内务到跑操，重点抓好学生养成教育、学习习惯的养成。督促政教处本着从小从近从具体的原则，从学生的仪容仪表、卫生打扫等点滴小事做起做好，继续开展行为规范“文明班集体”“文明寝室”评比活动。指导政教处组织好高二学生到八中基地、博物院等参加综合实践活动，开好春季趣味运动会和秋季田径运动会等。值得一提的是，我校坚持让学生跑操，坚持每期举行运动会，增强了学生的身体素质。在媒体不断报道外校学生身体素质下降时，__届高三在体育学业水平考试中一次达到99%以上。开设社团课，丰富校园生活。本学期，我们把社团选修课纳入了课表。

教务处、团委联合起来，有的组织社团发动，有的安排场地分配、学生选课。到目前为止，我校共有学生社团20多个，参与教师40多次，每个高一高二学生都有了自己的社团。每到周二下午社团课时间，学生有的练书法，有的唱英语歌曲，有的走进化学、几何实验室动手做实验，有的在听报告如《诺贝尔奖获得者莫言作品欣赏》，有的在心理教室做游戏，有的在计算机房学编程，有的在操场踢足球，社团选修课尊重了学生的个性，发挥了学生的特长。