

最新报关员年终工作总结(实用8篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

报关员年终工作总结篇一

回顾一年来，在医院领导和科主任的正确领导下，在同志们的关心、支持、帮助下，本人能够认真履行药师的各项职责，坚持原则，依法管理药品，无私奉献，圆满完成了医院赋予的各项工作任务。现就一年以来的思想、工作、学习等情况作以下总结：

—

二、注重求真务实，不断提高自身的工作能力。

本人在目前的工作岗位上已工作多年，经过不断学习、不断积累，具备了比较丰富的工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过多年的锻炼都有了很大的提高，保证了各项工作的正常开展，没出现过差错事故。在工作上，我做到思想，讲到做到，处理问题迅速，及时掌握药品的第一手资料，消除药品管理中的盲点，善于发现问题，对一些安全上的漏洞及时进行纠正，圆满完成各项目标任务。

三、敬业爱岗，勤奋工作，不断取得新进展。

勤勉敬业是对一名党员干部的起码要求。我能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，对工作中遇到的难题，

总是想方设法、竭尽所能予以解决，始终能够任劳任怨，尽职尽责。认真遵守医院制定的各项规章制度，努力提高工作效率和工作质量，服务病人，保证了门诊药房工作的正常开展，没有无故迟到、早退的现象，始终坚守在工作岗位上，我始终认为，一个人苦点累点没有关系，人生的价值在于奋斗、在于创造、在于奉献。我必须以勤奋的理念去实现人生的价值，促进医院药学事业的腾飞。

四、尽职尽责，扎实工作，不断取得新成效。

无论在何处工作，我都本着对医院建设高度负责的态度，坚持任劳任怨，刻苦钻研，与时俱进，开拓创新，各项工作均取得优异成绩。

在门诊药房工作期间，其主要体会是：门诊药房是医院的窗口，我们每个人的一言一行代表着医院的整体形象，因此工作中我能够耐心细致地为病人服务。遇到个别无理取闹的病人也能主动化解矛盾，不让矛盾上交。使每个病人都能体会到医院的优质服务。在做好本职工作的同时本人能够积极撰写论文，已有二篇论文将要发表。

五、不断改进作风，无私奉献，注重廉洁自律。

时时处处从严要求自己。在本职工作岗位上，能维护大局，注重团结，以诚待人。平时工作中任劳任怨，扎实细致，严格执行药品的法律法规，自觉抵制社会上不良风气的侵扰。在任现职期间，能牢固树立共产主义的世界观、人生观、价值观，从思想上、政治上时刻与党中央及各级党组织保持高度一致。当然，工作中也有一些不足和问题。诸如学习还欠深入，知识不够系统全面；有时工作标准不够高，要求不够严，只求过得去，不求过得硬，缺乏创新意识。等等。这些问题和不足，我决心在今后的工作中认真克服，努力改进。争取把各项工作完成得更圆满、更彻底。

报关员年终工作总结篇二

大家好!即将过去的一年是充实忙碌而又快乐的一年,在这岁末年初之际,我回首过去、展望未来,感触良多。我是从今年7月份才来到某某公司的,到今天也有5个多月的时间了,我的感受很多也很深刻,也学到了很多。按照公司安排,我们先进行了一星期的军训,军训结束后,就是公司领导和工程师们讲述企业文化、生产工艺等方面的内容,大家都受益匪浅。在参观学习各车间或生产区时,我看到的是大量的生产设备,员工的辛勤劳动,还有产品加工的工艺流程,包括炭黑、山梨酸、焦炭、煤焦油等,而对此我所知甚少,但是对工作的浓厚兴趣和热爱让我产生可很强的好奇心,各车间领导和员工也对我们进行了详细的讲解。自从8月23日调入动力车间以后,我的人生坐标又有了一个新的追求。我所学的专业是电气自动化,从事与生产电能有关的工作,可以说还算吻合,我以为工作中不会有太大的困难。但真正进入车间后,我才发现自己把事情想得太简单了,燃气轮机复杂的内部结构和繁琐的电脑程序让我望洋兴叹。可是,我并不会停止前进的脚步,路虽远,行则将至,事虽难,做则必成。在主任、师傅以及岗位员工的帮助下,我渐渐摸索到了门路,也渐渐融入了工作。在过去的几个月的时间里,在上级领导的关心帮助及同事之间的友好合作下,我在工作上、学习上得到了很大的进步,总的来说我在公司还算顺利、平稳。20__年对我来说,是有意义、有收获的一年。

在进入车间后,我学到了很多燃机方面的知识。按照公司要求,每位新员工都要与老员工签订师徒协议,我很幸运,因为我的师傅是工程师,而且师徒协议签订的时间是一年,所以,我会更加努力的去学习。我从燃机运行与管理中最基本的内容学起,不断充实自己,虽然我懂得的知识与燃机博大的精华还相差很多,但我会在工作时积累工作经验,一步一个脚印,俗话说,“不积跬步,无以至千里;不积细流,无以成江海。”相信我在以后的工作中一定会做得更好。另外,在工作中我充分体会到了态度的重要性。在我看来,态度决

定一切，个人的工作态度比工作能力更加重要，工作态度作为工作的内在心理动力，能影响对工作的知觉与判断，并可以促进学习、提高工作的忍耐力等。其实，个人工作能力的大小，需要经过长时间的接触才能发觉，但工作态度的好坏，一眼就能看得出来，同我一起入职的同事有很多因为态度的问题与公司发生分歧，也使我看到了态度的重要性。总结这5个多月的工作学习，我发现自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他同事和同行学习，争取在以后的工作中取长补短。

下面我主要谈一下自身的不足以及在工作中出现的问题。

1、理论与实际的差距。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，对于以前学过的知识，运用能力还有待提高。在这几个月的工作中我发现，很多地方的知识我都曾经学过，但大多都忘却了，或者即使没有忘记，也很难运用到实际生产中。这就需要在平时的工作中多注意总结，争取缩短理论与实际的差距。

2、个人比较懒散。我是一个比较懒的人，在平时的工作中，我也会犯懒散的毛病，做事情喜欢拖拉，只要不是当天必须完成的任务，一般就会拖到明天。其实这些工作还是要自己去做的，没有人会替你去做的，拖来拖去积累的事情多了，最终还是累了自己。道理很简单，但要付之于行动的时候，就会变得复杂起来，希望在以后的工作中，我能克服自己的这一缺点。

3、沟通能力欠佳。与人打交道是一门学问，但我不善于沟通，所以我选择了与设备打交道，也就是通过走技术路线来实现自身的价值。但是，大家在同一片蓝天下，互相的帮助与沟通是不可缺少的，没有完美的个人，只有完美的团队，有时候光靠自己的努力是不够的，要依靠大家共同的关注。为了能将工作做的更好，我也会注意平时的一言一行，为他人提供力所能及的帮助，大家共同创造金能美好的明天。

4、工作不仔细、马虎。我平时就不太细心，做事情丢三落四的，在工作期间，我一直努力克制自己的这一缺点，在完成一项工作后都要再检查一遍，以防止出现错误。但有时候还是会出现漏洞，比如在做11月份燃机月度报告的时候，我就把燃机下次需要检修的时间给计算错了，幸亏及时被主任发现了，才改正了过来。认真只能把事情做对，用心才能把事情做好，我想，只要自己用心去工作，就一定不会再犯马虎的毛病了。

5、对某些事情缺乏长远的计划。我在处理问题的时候，总觉得有什么就做什么，而不对可能发生的事情有什么提前的计划，所以常常使自己陷入被动的局面，影响事情的解决能力。所以在日常的工作和生活中，注意养成科学的思维方法，养成提前规划的习惯，用发展的眼观看问题，充分估计和分析事物发展的结果，使得自己能够从整体上把握事情的发展。见贤思齐；不贤，改之。即己知道不好，朝着相反的方向就可以了。对于自身不足的认识工作，我已经完成了，也了解到了其带来的负面效果，接下来还有最重要的一步，就是做好实践工作，变主动为被动，自觉预防缺点的发生。对于自身的缺点和工作中的不足，我会给予足够的重视，并争取在下一年的工作中认真改正。我在讲述自身不足的同时，也阐明了下一步改善的方法，根据自身的情况，我讲述一下明年的工作计划。

1、通过技术员考试，成为一名技术员

根据公司规定，入厂超过一年的员工可以考取技术员，以使员工能够更好的工作和完善自己。既然不善于与人沟通，那就踏踏实实的把技术练好，虽然我还很年轻，没有像工程师那样的技术经验，但我有年轻人的活力，接受新事物的能力强，这些都是我不断进步的原力。在接下来的一年中，我会不断提高自己的工作要求，我相信自己有能力达到技术员的标准，我也会认真对待这次考试，这不仅是对自己的一种认可，也是对公司是一种回报。

2、合格出徒

进入车间后，我与助理工程师蒋洪伟签订了一年的师徒协议，按照协议规定我将在下一年的9月份出徒。我会利用这段时间充分的向师傅学习，虚心请教，学到更多燃机、电气等方面的知识，不辜负公司领导的栽培。我也会在平时的工作中多与燃机岗位人员沟通、请教，有活大家一起干，通过更多的现场操作，在实践中充实自己。

3、配合燃机大修工作

在20_年，3燃机都将达到预计的3万小时的大修时间，我会充分利用这次大修的机会，增强对燃机的了解。我们知道，对于一台设备，只用将其各个部件的位置、作用弄懂了，才算是真正的了解它，而大修就给了我一次这样的机会。燃机有着复杂的内部结构，光靠平时的清洗喷嘴、阀门、滤芯等是无法充分了解到它的精髓的，只有在大修中，我们才会对其掌握的更加彻底。设备需要修理才能满足生产需求，我也会不断改正自己，已达到公司的标准。

20_即将过去，在这一年中，我有太多的感慨，有毕业时的迷茫，离别时的伤感，也有工作时的欣慰，这些都深深印在了我的脑海中。新的一年就要来临了，20_年，将是我生命中的新起点，也注定是我为之努力、拼搏的一年。在20_年，我会在某某实现自身的价值。作为一名新员工，我要感谢所有的领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是你们的帮助和支持使我进步。20_年我会不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造成绩，让工作充满生机和活力！我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！我会和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功！

报关员年终工作总结篇三

进公司一年以来，在各位同事的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的其它工作。现简要回顾总结如下：“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。

对我而言，20__年的工作是难忘、印记最深的一年。工作内容的转换，连带着工作思想、方法等一系列的适应与调整，(包括工作上的适应与心态上的调整)压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。

一、进公司一年来的工作表现

1、正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，经过一年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教。

2、一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作。

3、日常办公用品的保障，积极与库管做好衔接，对各部门需要申购的物资进行对接，并上报服务处主任进行审批，在事后做好保存、发放工作。

4、做好员工宿舍的管理，对新入职员工进行住宿的安排，事后积极关心，把工作思路变被动为主动，积极主动，争取创造1个高质量的服务体系，保证服务处的各项工作正常进行。

二、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，与客户沟通还在基本格式上徘徊，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把做得更好。

1、发扬吃苦耐劳精神。面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

2、发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

3、当好助手。对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

报关员年终工作总结篇四

我叫，到单位工作已经有一年了，在过去的工作一年里，有成功，有失败，有欢乐，也有苦恼。在领导及关怀与指导下，在各位同事的鼎力支持帮助下，我的工作能力有了很大的提高，现将一年来的工作做一个自我评定。

一、努力学习，不断提高专业能力

在工作中，认真学习专业知识，将实践和理论相结合，不断积累经验，积极参加学习培训，多多向专业人士、技术人员

请教，不断充实自己。

二、遵章守纪

这段日子来，自己在工作中做到不怕苦、不怕累，学习优秀员工的方法，多看多听多想多问，认真去完成各项工作任务。

三、团结同事，共同努力

同事关系融洽，团结友爱，互帮互助，互相尊重和理解。

四、由于自己工作经验不足

在工作中缺乏实践经验，质量检查工作做得不足，通过以后的继续学习和实践的积累，多向同事学习，这也是我以后工作中要好好努力的方向。

在以后的工作与生活中，我相信通过我的努力在以后的工作中我一定会成长为一名优秀员工，争取成为别人学习的对象。为单位作出贡献。

报关员年终工作总结篇五

我来到公司已有四年的时间，在这期间得到了领导和同事的大力帮助与支持，因此，我才能从一名员工迅速成长为一个分公司的，我知道自己在工作中还存在很多不足，但是我一定会虚心学习，在以后的工作中更加努力与踏实，使襄垣分公司能够稳定快速的向前发展。现在我将本年度的工作及20xx年的工作计划汇报如下。

20xx年度工作总结：

一、项目建设情况

1、线路部分。屯留襄垣输气管道工程全长38公里，到目前为止，测量放线、扫线及布管已全部完成，线路、阀室材料供应已完成，焊接剩余，回填剩余5.238km²

2、阀室部分。余吾阀室气液联动阀安装已完成，土建围墙已完成50%，放空区土建已完成，现已停工。路村阀室工艺区安装已完成，土建围墙已完成20%，放空区放空管已完成安装，土建围墙已完成。侯堡阀室气液联动阀安装已完成，工艺管件、阀门正在安装，土建部分未做。

3、站场部分。屯留扩建站工艺区分离器、收发球装置、汇管安装已完成，其他阀门、管件正在预制，工艺区整体安装进度已完成80%。渔泽门站工艺区分离器、汇管安装已完成，阀门、管件预制已完成60%。渔泽门站土建部分站场围墙已全部完成，值班室基础已浇筑完成。放空区土建围墙已完成，放空管已安装完成。

二、市场发展情况

20xx年，在襄垣液化项目发生变动后，及与潞安集团签署战略合作协议后，根据公司领导对襄垣发展策略的重新制定，我分公司人员在思路上也积极转变。并要求市场相关人员对襄垣燃气市场情况进行了全面详细的调查，然后对应当地传统燃气市场实情、境内及境外竞争对手情况、当地四大工业园区发展情况及当地政府对燃气发展政策的支持情况等几方面的分析了解，制定了我分公司在襄垣日后的发展规划。

此外，在公司与压缩气集团公司达成合作协议后，我分公司市场人员对当地cng市场重新进行调研，尤其是运煤重卡这一块，在响应公司“销车带动销气”的政策下，我分公司与当地一家物流公司签署了合作协议，利用其优势资源帮助我们代售重卡。在cng加气站方面，我公司与在当地投资建设的襄垣新港华公交能源公司也达成了合作意向，在20xx年我公司管道将与其对接。

三、内部管理项目部人员配备较为完整。

现场、资料、物资、后勤都有专人负责，严格按照分公司管理办法，做到分工明确，加强管理的同时，采取积极有效措施，切实保障公司的规章制度的有效实施。一切违反公司规章制度和损害公司利益的行为必须予以追究。

20xx年度工作的开展：

一、经济指标

20xx年我分公司全年销气量努力要达到220万方，接驳费收入为50万元。销气量除来自潞安总部生活区外，在新铺管线路经富阳工业园区内发展2-3户新型工业，以及管线进入县城内的加气站和国际酒店所用气量；接驳费收入主要来自于园区内工业、加气站和国际酒店的接入。20xx年是襄垣分公司的开局之年，首先要抓好与潞安集供气门站的对接工作，其次是推进与富阳园区的合作，最后在与襄垣国际酒店供气合作的同时，借机加强与七一集团的合作及对县政府的公关，推进与煤气公司的合作力度，争取置换县城的煤气。

二、项目建设

我公司现已铺设屯留襄垣长输管线，该管线终点位于襄垣县夏店镇桥头村分输站，明年计划继续铺设桥头县城 管线，全长10.2公里，管线贯通襄垣县富阳工业园区，直通襄垣国际大酒店（途中可完成于cng加气站的对接）。工程建设完成后，我公司管线辐射面将直接或间接性覆盖包括襄矿集团20万吨煤制乙二醇和潞安集团540万吨煤制油项目在内的襄垣县现在及未来绝大部分的燃气市场。

三、内部管理

襄垣分公司按照集团公司“五个一”发展指导思想，严格执

行公司的规章制度，明确目标，定岗定责，构建分公司决策三维体系，推进结构调整，提升人员整体素质，创建一个健康、向上、有能力、有思想的优秀团队。

报关员年终工作总结篇六

时光飞逝，转眼20__年又过去了，而我已经在了机电队工作了整整一年，这一年不仅仅是时间的积累，也是工作阅历的提升和工作能力的提高。从刚开始的电工开始，再到办事员，再到机电技术员，每走一步我都全力以赴，认认真真做事，努力学习专业技能。

这一年中，按照各级领导的工作思路、目标、任务，我立足本职工作，勤奋努力，积极展开工作，较好的完成了自己负责的各项工作任务。现在将这一年的工作做以总结：

一、工作水平和总结方面

由于我是2020__年初才来到项目部，因此在20__的前几个月，边工作边学习机电技术和机电管理知识。在机电经理和机电队长的关爱培养和同事们热情无私的帮助下，我学习到了很多新的知识理论和实操能力，并确立了自己的工作方向和计划内容。

- 1、通过下井长时间的积累，我逐步了解矿井供电系统、供排水系统、压风系统、通讯系统的构架并且经常巡查并认真维护这几大系统，使之为施工更好地服务。
- 2、通过跟踪电路图的变化及防爆检查，我逐步了解各种机电设备、电缆、小型电器等，并将这些设备形象化，为今后的供电设计和井下的短路保护及整定计算打下扎实的基础。
- 3、通过不断学习新的知识理论，不断提高自己的业务水平同时，也定期组织机电人才的培养工作，定期组织考试，让每

一个人都能将专业知识熟记于心，更好地完成了交给的任务。

4、认真执行公司机电管理质量标准化，并不断完善项目部机电管理制度和机电设备管理制度。

5、维护项目部网络、通讯、监控等工作，做到了及时处理，并不断优化网络使用和通讯质量，更好地服务于项目部建设。

二、存在的问题和需要努力的方向

1、工作的业务比较熟练但是不精通，有些知识点没有掌握透彻。因此在今后的工作之余，要加强理论的学习。而在平时的工作中，更应该多留心，追根溯源，只有将理论与实际密切结合，才能保证不会出现“提笔忘字”般的思路短路。

2、有时候自己容易情绪化，并且将这种不稳定的情绪带入工作之中。自己的情绪容易受波动，有时候工作的时候，也容易将这些不好的情绪带入工作中。今后要努力控制和引导自己的不良情绪，保证工作的时候工作态度认真。

回顾一年的工作，虽然任务也都完成，但是工作中存在很大的不足，因此在今后的工作中，自己要提高个人的业务素质，严格按照领导的安排和部署去完成工作。

报关员年终工作总结篇七

转眼间，2016年已成为过去成为历史，但我们仍然记得去年一整年的激烈竞争。本行业天气虽不是特别严寒，但大街上四处飘着的招聘条幅足以让人体会到2016年阀门行业将会是一个大的竞技场，竞争也将更加的白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上千家企业都在抢人才，抢市场，大家切身的感受到了市场的残酷成都，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为5100万，其中一车间球阀2100万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成了今年初既定的目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀、xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx、xxx、xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，xxx、xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、 统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、 销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、 技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、 部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来？过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

1) 工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进

展状况，给予工作上指导。

2) 例会定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要。

3) 定期检查计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。

4) 公平激励 建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。

虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

初步设想2017年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

报关员年终工作总结篇八

我专科毕业后先后在几家三资企业干过业务工作，也许是运气不好，一直干得不顺，只能挣到一份死工资，离自己三十岁前当百万富翁的发财梦相去甚远。而公司里的报关员虽然只是初中毕业，却穿金戴银，整天出入娱乐场所，好不潇洒。在我第三次辞职后，便打定主意今后干报关员。仗着大学里扎实的理论功底和三资企业多年的工作经验，我仅仅复习了一周便顺利地通过了报关员资格考试，开始了令人羡慕的报关员生涯，报关员的工作很琐碎，环环节节都要考虑周到，有时业务员出错，当前社会风气欠佳，报关业也不能免俗，有关部门要经常走动，逢年过节还要意思意思。因而我经常陪这些人出入娱乐场所，手里有一笔数目不菲的交际费，整个人也用国际名牌全新包装一番。

目前我是公司的高薪人士，年底还有一个大红包，一个人干着三个人的活，公司可以没有副经理，但却离不开我，就连老板见了我也是客客气气，在报销上大开绿灯。我由于工作原因，对外贸行情很熟，每月也能做几笔小生意，拿到数目不菲的佣金。加上多年的感情投资，和方方面面的关系很融洽，常常能帮公司和其他企业摆平一些棘手的事，挣点灰色收入。由于工作关系，公司给我配了车、手机和手提电脑，自己在市中心分期付款买了房，对此，我很知足，不像一些初入行的报关员整天挖空心思飞料走私挣大钱，最后落得害人害己的下场。

最近国家严厉打击走私，海关内部大搞廉政建设，枪毙了几

个腐败的关长，报关和办事比以前妥当多了，各项费用支出也大幅下降，我基本上每天都能按时下班，和女友共度甜蜜的俩人世界，我希望海关这次整风不是一阵风，而能长期坚持下去，这样我便能抽空去读在职mba[]现在从事进出口业务的企业越来越多，社会上缺乏大量合格的报关员，而且对于那些每月只有一两单生意的小企业来说，养一个报关员并不合算，我准备再干两年便自己成立一家报关行，早日实现自己的百万富翁梦。