

# 最新业务部门年终总结 公司业务部门年终总结(优秀8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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 业务部门年终总结篇一

本人受分行财务管理部委派□20xx年作为业务经理派驻到支行营业部。根据业务经理派驻管理办法和实施细则等有关规定，现就任派驻业务经理一年来的情况述职如下：

支行营业部有x名员工，其主任x名，派驻业务经理x名(其中一人为副主任兼任)，对私柜员x名，对公柜员x名，对公出纳兼管库押运员x名，大堂经理x名。

主要办理本外币储蓄存款、公司存款以及结算、清算、贷款帐务处理和其他中间业务等。

### (一)履职情况

一年来，本人认真履行派驻业务经理各项工作职责，独立行使经营性分支机构前台柜面业务的授权、内部控制、合规检查等职责，严格监督控制前台柜员按规定操作流程进行业务操作。

对派驻机构人员违反规章制度和操作流程、业务处理不规范、差错和过失等问题，能够现场指出和制止，并按规定进行记录和报告。在保证履行职责的前提下，协助支行负责人完成内、外审检查工作。

## (二) 工作措施及成效

本人由于是从其他业务部门被安排到支行营业部担任业务经理职务，在角色的转变上经历了一段时间，通过计财部、任职部门领导和另一业务经理的指导和帮助下，经过本人不断的学习总结加上长期以来形成的良好业务素质和对前台业务操作的理解，我要求部门员工柜员多学习、多回头看、对差错多找原因、记牢“双十禁”，严格执行规章制度，依法合规经营。

一年来，员工业务素质有很大提高，内部管理，风险控制得到有效加强，业务差错明显减少，改变了过去业务差错率一直较高的状况。

实施派驻业务经理制以来，尽管在内部控制方面得到很大加强，但仍然存在一些问题，主要为审单不严，如开户申请书漏客户签名、授权业务漏有权人签字授权、现金支票大额取现漏身份证复印件、身份证漏核查、现金库存超限额等等。

存在以上问题的原因：

2、对现金库存管理松懈。双休日、节假日超库存现金没有及时上缴，没有考虑现金库存过大带来的风险以及对整个网点绩效考核造成的影响等等，总体来说，主要是因为日常工作不够用心，风险防范意识不强等原因。

总结一年来的工作经验教训，从中总结自身在业务审核中存在的不足。进一步加强自身的业务学习，不断的充实和完善自己，努力提高自己的理论知识和解决实际问题的能力，在加强柜面业务监督的同时，更要加强事中的监督以及凭证的审核，争取把工作做到更细、更好，发现问题及时整改，把好第一道防线关，使内控工作更上新台阶。

## 业务部门年终总结篇二

□

为了应对\_\_\_\_年下半年工作的新局面，我部门规划及早下手，遵循精益求精、纵横发展等方向原则，并从以下几个方面加强下一年度的管理工作和业务开展工作：

- 1、加强对新员工的培训工作。
- 2、加强对新信息的贯彻学习。积极落实国家或行业动态当中新近颁布的相关文件政策，为公司顺利地过渡新旧模式的接替。通过不定时，不定量等形式，积极学习执行，主动将业务引流新规市场。
- 3、积极应变，认真学习，管理和引导并重。
- 4、严格执行公司的规章制度。一方面加强对自身职责要求，二是提高对每个成员的要求，明确公司和部门的管理具体规定，打好预防针。三是以专门专项的会议等形式去解决种种问题。

一年来，我们的工作在公司领导的督导下，在我部每个成员的辛勤努力下，年，我们虽然作出了一点成绩，积累了一些进出口工作经验。但与我们的要求相比还存在一定的差距，回首这半年，还有许多方面不尽如人意。但是我们相信，对于充满挑战与机遇的新的工作来说，这仅仅是个良好的开始。

我们有决心也有信心以稳步发展，重点突破为指导，在公司董事长的领导下，在同事的帮助下，在我们自己的不懈努力中，围绕进出口业务勇于创新、勤于实干、锐意进取，努力工作，力争开创我部门进出口工作的新局面！

公司业务部门年终总结（三）

时间飞梭，转眼20\_\_年要与我们挥手告别，这一年不能简简单单用成功或失败去判定，过去的这一年里，我个人素质能力和业务能力都有了很大的提高，对这个行业也有了更深入的了解和掌握。待人更宽宏，更温和，处理事情更有技巧性了，通过和各部门协调沟通能够保证各项事务顺利进行，没有资料信息提供和样品提供拖延和交期拖延现象，没有因产品质量和工作失误导致的客户投诉。有说：业务员是夹心饼干，如何充当好这个角色，并不是一件容易的事情，也要因人而异，因事而异。

## 业务部门年终总结篇三

外贸公司已基本实行按业务部进行会计核算，但业务部又不是独立核算的二级单位，因此，一般不进行业务部财务分析工作，今天本站小编给大家带来了外贸业务部门年终总结，希望能够帮助到大家。

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了20xx年，满怀热情的迎来了充满希望的20xx年。在这年终之际，现对来公司九个月的时间里所作的工作汇报如下：

一. 完成了100p圆筒□100p彩虹□60p共91个集装箱的出口到美国，14个托盘的100p彩虹出口到日本，10个托盘的60p和100彩虹到中国台湾，及2400套圆筒和600套60p(replacement)到美国。

主要负责

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。
6. 根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。
7. 登记相关的出口资料，并按客户要求，每周提供装箱图片、箱封号、船名航次等资料。
8. 将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情况。并将每月的出口资料提供给财务。此项工作繁琐且重复率高(自七月份起，几乎每周重复一次)，占去了近80%的精力。期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：

1. 拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。
2. 与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。
3. 车间加班不及时，常被叔叔点名。

通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

二. 与客户进行日常的邮件联系。

主要负责与韩国best selection

公司联系关于此出口美国货物的细节内容，一般通过邮件来

回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等内容，其中大部分是协助王总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了韩国意思的情况下，与美国客户直接联系。结果给客户造成误解，给王总带来麻烦。

通过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

三. 新产品的开发，为客户备样。

将王总与客户的谈判结果(有时旁听并记录)及产品要求、变化等内容传达给采购及生产部门，并负责监督并随时向领导汇报工作进度。按双方协商及客户要求，准备样品并负责发到美国或韩国。按不同要求，为客户提供图片、报价等，通过邮件反复确认。协助销售为b.s.

整理库存样品并报价;给b.s.准备从日本带回的新样品;给morris 准备美国展会样品并报价等。

通过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更顺手。

四. 与韩国han kook sharp订遥控铅芯;催goodfela 生产并尽快发货;订emicro的细太空，并与收到货后，对于出现的质量问题进行邮件联系。由于出口美国货物的任务加重，后来都转给小毕负责。

五. 处理日常工作，服从公司领导安排。

联系法兰克福展位的装修及邀请函的办理；为领导办理迁证准备资料；与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并与之定期结算费用；服从领导日常安排的各项工作；协助行政部制定部门职责；联系复印机维修，电脑维护等等日常工作。

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20xx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。

回顾过去一年来的工作与成效，我们几个做外贸工作的同志都深深地体会到，我们是在新钢联公司领导的亲自关怀指导下成长起来的，是在各部门同事们的积极帮助配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在这里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。

下面我分两个方面向大家汇报自己过去一年来在外贸这个全新的工作岗位上的收获和体会。

一、克服困难，在工作中边学习边摸索，做到从内贸到外贸的成功跨越。

我不是外贸专业出身，最初转到外贸岗位时，以为自己从事内贸业务的基础，外贸业务不会难到哪去，没想到工作一上手后，其中的感觉完全不一样，除了外语要过关，专业知识更是至关重要的。国际贸易实际上是由贸易洽谈、签约审证、备货订仓、制单结汇几个部分组成，而每一个部分都具有很强的专业性。所以我一上岗，就感受了不小的压力。知道要想胜任这项工作，首要任务就是学习。但由于我们人手

少，任务在身，不可能是先学习再上岗，只能是一手托书本，一手干工作。

所以在xx年中，我把大部份业余时间都用在了强化外语、学习外贸专业知识上了。从一开始我就给自己制定了雷打不动的学习计划，不管工作再忙、家务事再多、都必须抽出一些时间学习。在家里，经常是孩子睡下了，就是我最踏实的学习机会，时间长了，孩子问我：妈妈又上大学了？在工作中为了弄懂一个概念，我一定要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮助解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时间细细消化，逐步提高。学以致用，让我增长了知识，练就了本领，提高了技能，在工作中的自信心也在不断增强。

例如，外贸业务中的审证工作，是一项很重要的内容，如果有问题我们不能及时发现，就直接导致我们公司结汇的风险。所以用户往往会为了保护自己的利益设法打擦边球，我们收到的每一份信用证都会存在一些开证行或申请人提出的特殊要求，这其中就会隐藏着对我们的不利条款，这种情况碰到的多了，我们外贸组的几个人也就习惯了对信用证中自己拿不准的条款，都会提出来相互之间进行切磋，经验不够用了，就查找相关书籍寻找依据，请教银行也是家常便饭。

20xx年，我共经手处理了16份信用证，在自己的审证过程中发现有些条款不利于我们安全结汇，每一次我都会坚持要求外商修改，虽然要求外商改正信用证是一件特别麻烦的工作，有时外商为了自己的利益经常会坚持自己的意见，甚至很不客气地同我们发脾气，但为了公司利益，我都会在耐心的商谈之中，坚持不放弃原则。16份信用证中曾经有40多处都是在审证中发现于我公司结汇不利，我都坚持据理力争，直到信用证修改满足我们的要求为止，从而确保了资金正常回收。

外贸合同的履行是以单证的往来为基础的，专业人士通常称其为单据买卖。我们制作的单据和交单时间如果与信用要求

存在不符点，就无法保证货款及时、全额的收回，单据的作用和其重要性是可想而知的。所以单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的内容。起初因为业务生疏，总是越着急越抓不住重点，屡屡出错，当辛辛苦苦加班加点赶制出来的一大堆单据，被银行挑出毛病退回来重做时，心里真不是滋味。

记得有一次中板合同交单，由于外商要求将几个合同交叉发货，又在一个信用证下，分出多套单据议付，经过反复调整，离交单的时间只剩一天，这个时候我只能抱着所有单据，在银行与审单员一块过单，直到银行快关门了，单据才终于寄出去了。为了抢时间，银行工作人员陪着我饿了一天肚子。

经过近半年的实践积累和不断摸索，到下半年，制单工作对我已不是太大的难题了。年我共制单套，每一套都是数十页的单据和数不清的数据，按时、如数收回货款余万美元。在制单中我体会到不仅需要娴熟的专业知识和清醒的头脑，更需要是对工作的高度责任心。

二、精心尽力做事，努力为公司多创效益 年月份以后，总公司出于业务分工的考虑，新钢联的出口业务只能在首钢以外的市场寻求发展，只能通过外采的方式组织出口资源。这种方式对于我们这种冠以首钢头衔的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于首钢，他就希望从你这儿拿到首钢的产品，规模大一点的钢铁企业都有外贸经营权力和能力，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

可是新钢联公司的特点就是变不利条件为有利条件，用自身的努力，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮助配合下，我从江阴西城钢厂采购欧标圆钢965吨，江苏溧阳扁钢厂采购美标扁钢吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板吨，年，由我经办出口钢材合计吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的努力和精心尽力的工作是分不开的。

年月份，从包钢友谊轧钢厂采购吨圆钢的事给我留下很深的印象。

当时我公司与包钢友谊轧钢厂签订了圆钢采购合同吨。因为要赶在国家退税调整之前发运，所以我们要求他一定要在月日前将全部圆钢运抵天津港，具备装船条件。

因为此批圆钢是首次出口欧洲，所以在外包装、挂牌、材质证明等方面都有特殊要求，保证产品质量和履约信誉很重要。尽管我们在与包钢的采购合同中作了明确的约定，包钢也紧赶慢赶，终于在12月4日将我们所需要的货物运到了天津港，但当货代理货时却发现了许多与合同规定不相符的小问题，如包装、刷色不规范等。

接到货代的信息时已是周五的下班时间，可如果不去现场验货就有可能出现问题，造成外商索赔，不及时处理，错过船期，就有可能造成退税损失。想到这些，我只能把孩子交给生病的婆婆照看，周六一早赶往天津港，与货代一起按工厂的明细一一理货，对于出现的问题反复与工厂沟通、确认，最终得到了厂方的理解和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在12月14日前具备报关条件。

通过年的工作总结，我的确有很多感受和体会，但让我感受最深的是：自己很幸运，虽然在外贸工作中吃了不少苦，受了不少累，但我有一个领导关心、同事支持、蓬勃向上的集体，有老同志的传帮带，我从中学到了很多东西。最突出的体会是：新钢联的外贸比起首钢国贸，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们相信，只要大家共同努力，这个“难”字也会造就出能吃苦、敢打硬仗的外贸队伍，敢于战胜困难，就能创建出具有新钢联特点的外贸事业。

xx年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结年的经验，重点在产品开发和市场拓展上下功夫，在队伍建设初见成效的基础上，以更加饱满的热情，为我公司外贸事业做大做强

而努力工作。

为了更好在新一年度开展海外营销工作，吸取教训保留经验，于年底，特做一个总结。我公司于20xx年3月份正式开展国际贸易以来，已有三年了，在这三年中，有欣喜之处，也有不足之处，但都希望能回顾过往，展望未来。

## (一)基本目的

本次总结，把三年来的出口工作，特别是针对销售这一块，进行一次全面系统的总检查、总评价；并进行一次具体的总分析、总研究；即看看取得了哪些成绩，存在哪些缺点和不足，有什么经验和教训，以期未来在推广海外市场方面，能够取得一些突破性的进展。

## (二)总结出口基本情况

### (1) 省略

(这里涉及到一些公司的大事，就不贴出来了，朋友们，原谅我有所保留)

### (2)销售渠道的整合、新经销网络的拓展。

1. 对原经销商的经销区域进行重新整合，对部分区域重点促销。如：在巴基斯坦市场，进行重点扶持，随货附送带有“公司名字”的赠品；如菲律宾市场，也附送“公司名字”的赠品。目前，加强了经销商对于我司的忠诚度。

2. 对潜在客户进行重点开发。如，俄罗斯客户，加强情感方面的联络，并以实际合作开展为辅。该客户于十月份正式下订单，成为未来客户群里最有实力的客户。

3. 锁定了中东市场的经销商，如伊朗的客人，成为未来中东

市场的最具发展潜力的客户。

4. 在经销商政策方面，以印度为新试点，进行，以产品来区分经销商的策略。

(3) 销售策略的重新定位，突出产品在市场销售上的新模式。

过去我们只是一味的向市场销售公司自身的产品，而不管经销商的其它产品需求，或者只是略为帮忙找寻国内的供应商，致使我们自身的产品销售滞后，而且也找不到更好的促销方法。因此□20xx年，我们对产品销售重新做了定位工作，经过对客户所需的产品国内市场的调查和摸索，结合我司产品销售的重点，确定了贸易类产品的价格定位和销售模式。而客户在肯定了我们只是为其提供服务的诚意之后，会附带购买一些我司的部分产品进行促销。通过这种贸易附带自身产品的模式，我司实现了自身产品的销售，不仅为公司带来了新的利润增长点，也为自身产品销售方面找到了新的销售方式，也为20xx年的营销找到一种新的销售渠道的构建与开拓，能够为产品未来销售拓展打下良好的基础。

(4) 经营分析。

a□总体上，经销商还比较稳定，如韩国、泰国市场销量较稳定，其中韩国销售额为120万元左右，泰国销售额80万左右，与去年差不多。

b□开发新客户方面，埃及、俄罗斯两个市场成功开发，其中埃及销售额为80多万，俄罗斯为250多万。并且，沉寂了一年的多的越南市场也有点起色，重新找到了客户，越南于11月底下订单，销售额为20多万。

(三) 经验和教训

附带贸易类产品来扩大产品销售和仅依靠自己的产品资源来

拓展市场相比，有着如下优点：

一是找到新的利润增长点；

二是对客户所需产品的结构有所了解，促销自己的产品更有针对性；

三是可以发现新的合作项目。

仅仅销售自身的产品是，优点是专一性，但是因为我们产品相对于大原料类产品还是比较新，所以，推广起来，我们总是会觉得有些力不从心，客户也会觉得推广有难度，吃力不讨好。因此，我认为在推广海外市场方面，还需加强力度，在我们重点开拓一些市场时，需要有一些配套的宣传辅助手段。另外，再针对具体的方面结合实际案例为出口工作总结如下经验和教训：

### 1. 报价方面：

在 国际贸易 中一般是由产品的询价、报价作为贸易的开始。出口产品的报价直接决定着这次贸易合作的成功与否，也决定着这次贸易我们的利润所得。所以，讨价还价成为一个必须的环节。在报价方面，我们应定期更新给客户的产品价格，一是由于汇率的不断变化，二是由于原材料的不断上涨。一方面我们争取报出更能吸引客户的合理价格，另一方面又要守住公司的产品利润点，对于客户的还价，争取让客户满意，又不让自己利润受损，即要多努力与客户协商，能争取更多的利益就要努力争取。

如：埃及客户还价过低，我们在与其协商过程中最终报出我们的最低价，并告诉他我们的诸多成本压力，客户最终接受了我们的报价，从而成功完成了交易。

### 2. 付款方式方面：

尽量争取t/t汇款，这个是以外汇现金方式结算，由客户将款项汇至我司指定的外汇银行账号内。即使不能争取出货前t/t汇款，也可以争取部分订金，余额部分则要求货到后一定期限内汇款。另外，只有确实是协商无果的情况下才接受信用证付款，信用证，尽量接受即期信用证。这些原则可充分保障货款回收的安全，也保证了在合同执行过程中出现争议时，我们也有部分货款的保障。

如：韩国客户我们是先收取50%订金，余额部分货到三天内付清；俄罗斯，泰国客人，则收取30%订金，余额部分出货前6天付清，故这两位客户都是在付订金时就把货款提前付清。

另一教训：我们在接受美国的一个百万大订单时，却把一直以来坚持的原则抛弃了，签订合同时不但没有任何订金的保障，也没有不可撤销信用证的保护，致使后来订单被取消后，我们虽然索偿却无任何结果。

### 3. 备货

这在整个贸易流程中，起到举足轻重的重要地位，一般来说，做t/t的应当收到订金后才跟生产部下订单；而以信用证结算的，则在收到信用证原件后才结合船期安排安排备货，这一方面可以规避合同取消的风险，另一方面可以减轻库存资金的压力。一旦摒弃了这个原则的话，我们将会产生无法估量的损失。

如：还是美国的百万订单，在未收到信用证原件的情况下进行全部货物的备货，导致目前仍有大量库存占用了资金，我们却无法与客户索偿。

教训表明：该坚持的原则无论何时都要坚持到底。

### 4. 包装方面：

尽量采用自身产品的原包装，一来可以节约不必要的成本，二来在确定货物体积方面也能方便出货程序。标签则尽量不采取彩色打印，不仅节约了大量人力物力和标签成本，还保证了标签的粘性。

如：年底越南出口货物的标签，全部采用标签机的黑色打印，大大加快了生产备货速度。

## 5. 通关手续

通关手续极为烦琐又极其重要，如不能顺利通关则无法完成交易。而通关单办理的快慢直接决定了出货日期，在我们转到花都检验检疫局之后，通关单的速度至少比原来慢了半个月，这影响了我们的供货速度。所以，这方面还是本着专人专用的原则，由专人去搞好公关。另一方面，报关方面，我们涉及到报关要求等规范，应及早安排报关手册的购买事宜。

## 6. 装船方面：

在选择方面，继续执行选取最可靠货代(运输公司)为先再选取最便宜货代(运输公司)原则。这一方面保证我们货物的顺利运输，另一方面也保证了运输成本的节约。

## 7. 运输保险：

通常我们会交付货代代为购买，这样可以节约出单时间，另一方面，我们需要付代购费用，所以□20xx年，对于金额较大的保险，我们会安排自己购买，一是节约部分费用，二来公司自主操作可以直接监控保单的正误。

## 8. 结汇方面：

结汇手续在20xx年还是由外贸部人员自行结汇，现在是每票结汇，与往年的多票结汇不同，这一来可以规避人民币增值

的风险，另一方面也是财务帐上更加明了每笔回款。

综述：出口的过程并非复杂的过程，但是出口的过程却是一个环环相扣的过程□20xx年以来，还多谢各个环节的负责人的极力配合每批货物的出口环节都不脱节，很好地完成每个出口任务。

#### (四)对公司要求和建议

1. 海外市场的开拓没有终点□20xx年对于20xx年来说只是起点。我们在摸索中慢慢成长起来，而新一年度拓展工作的每一个项目都需要各级领导的大力支持，所以，希望我们在拓展过程中所走的每一步都是理智的，所做的每一个决策都是经过反复思量的，所进行的每一项工作都是有明确目的性的。
2. 我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品。为了加强宣传的有效性，希望能改进一下海外市场的宣传册，希望策划部能针对公司的主打产品，做一个专门的宣传册，一来，可以直接有效地进行产品宣传，二来，也可以使客人携带更方便，三来，也可以提高我们的企业形象。
3. 另外，公司产品政策或者价格方面有变动时，请及时通知我们，不要让我们觉得我们被公司遗忘了。
4. 在维持老客户的同时，应加大力度，找到老经销商新的销售增长点，应进一步了解客户所销售产品的结构。

#### (五)未来展望

本次总结将出口销售工作与公司一些销售政策做一个初步的结合，希望xx年能总结经验教训更好地开展出口营销工作，以下的计划暂作参考：

(以下的计划太过详细，朋友们，也请原谅我不能在这里贴出来)

## 2、综述：

20xx年是正式成立外贸部的第二年，由于市场开发和服务的重新定位，人员重新组阁，海外市场的成熟还需一个过程，本着对公司负责、对品牌负责、对客户负责的理念，在公司现有条件下，以高度负责任的主人翁态度对待海外市场营销的各种工作，相信在公司各级领导的信任与支持下，在20xx年会有不少的惊喜出现！

好了，贴完了。各位朋友们，走过路过，请留下您好的意见，再次谢谢大家的光临[]20xx[]让我们共同进步吧。

## 业务部门年终总结篇四

今年以来，作为销区经理，我能够认真履行职责，团结带领xx销区全体人员，在厂部总体工作思路指引下，在×厂长和业务部各位经理的正确领导下，积极进取、扎实工作，完成了全年目标任务，总销量达到箱，营销工作取得了可喜的成绩。下面，根据领导要求，我进行述职，不妥之处，敬请领导和同事们批评指正。

今年我们在业务工作中遇到了一定的困难，特别是因为我厂面临兼并重组，各种不实传闻使商业公司对我厂产品的信心不足，不少零售户甚至不卖我厂产品，面对不利局面，我们在业务部统一指挥和安排部署下，发挥全体人员的聪明才智，进一步加强宣传促销力度。首先，以我厂产品进入行业优等品为契机，迅速传播信息。通过拜访商业公司、走访零售户、及时分送企业宣传品的方式，做好宣传解释工作，使这个好消息在第一时间即传播到客户和消费者，打消了他们对我厂的疑虑，增强了卖好我厂产品的信心。其次，充分利用暑期

旅游热潮，在商业公司配合下开展多种促销活动等等，有效拉动了终端消费。上半年系列产品基本保持月均业务xx箱，而在暑期促销的拉动，下一年，月均业务都在xx箱左右。

在客户管理工作中，我们在两个方面下功夫。一是进一步利用好、维护好商业渠道。虽然商业公司体制及营销策略发生了变化，但保持渠道的畅通仍是我们做好市场开拓工作的重要环节。我们积极与分县公司业务部门和人员联络协调、密切感情，妥善处理工作关系，特别是有针对性地开展重点县公司的工作。付出必有回报，通过长期的渠道公关，我们得到了商业公司的支持和帮助，不仅宣传促销活动能够顺利进行，而且分县公司控制市场的力度也比较大，没有发生返销问题。同时，货款回收也很及时，今年的回款已提前完成，历史积欠也得到了解决。20xx年至今的累计欠款已全部清结。可以说，因为有了商业公司的支持，我们才能完成了双百的业绩，即：合同履约率达到100%，回款率达到100%；二是进一步开发好、维护好终端客户。做好终端是我们营销工作的出发点和落脚点，因此，在保持与商业公司良好关系的基础上，我们切实增强服务意识，将工作重心下移，重点联系零售户、电话访销员等，坚持“一切从客户出发，一切为客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”的一对一的营销理念，对零售户实行全过程、高质量的服务，业务员通过主动上门了解访问，建立重点客户档案，及时征求客户意见，对客户的经营状况、客户要求、消费者意见和市场变化心中有数，并及时反馈，使上级能迅速准确地了解市场信息。

在营销工作中，人是最活跃最关键的要素，没有好的管理就不会有好的业绩。因此，在办事处内部管理上，首先，严格管理，加强纪律性。进一步规范了请销假制度、晚例会制度和作息时间，同时，要求业务员要及时联络，随时反馈信息。要求业务员做到的我自己首先做到，起好带头作用，自觉坚持日调度制度，及时向主管领导汇报市场信息、客户意见和建议，接受指令。其次，勤于学习，增强责任心。工作之余，

我自学并组织办事处人员学习了营销业务、国家法律法规和行业政策等，提高了理论水平和营销技能。今年，我们还重点学习了《细节决定成败》一书，大家都写了读后感，普遍反映受益匪浅，深刻认识到营销工作无小事，任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。通过学习切实提高了大家的责任心。

通过一年来的工作实践，我深深地体会到：坚定信念，服从领导是克服困难的基础；优质服务、大力公关是搞好营销的前提；以身作则、加强管理是带好队伍的关键；加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件。只有在以上几个方面不懈努力，才能干出业绩，不辜负领导和同志们的期望。

虽然一年来，自己在工作上、思想上，都取得了一定的成绩和进步，但我也清醒地认识到自己还存在着这样那样的不足和问题，距离领导的殷切期望还有差距。比如，在坚持学习、努力提高自身工作能力、管理水平上还不能完全适应现代营销工作的要求，工作方式方法上有欠妥之处，分析问题、解决问题的能力还需进一步提高等等。在新的一年里，我要针对自己的不足，一是要顺应形势，转变观念，在做好渠道工作的同时，进一步提高服务终端的质量和水平，进一步加强针对终端客户的宣传促销，以此提高销量，优化结构；二是努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导业务员把心思凝聚到干事业上，把精力集中到本职工作上，把功夫下到抓落实上，把本领用在促发展上。

总之，我将进一步认真反思自己的工作和思想，实事求是地总结经验教训，诚恳听取批评意见，积累和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作，为提高业务业绩、促进企业发展做出自己应有的贡献。谢谢大家！

## 业务部门年终总结篇五

20xx年很快过去了，迎新之际，我们总结过去的20xx年。展望充满希望的20xx年，入职以来我在新的工作中得到了一些体会，在工作中心态很重要，工作要有激情，保持阳光的微笑，可以拉近人与人之间的距离。积极的思想，平和的心态和充足的干劲才能促进工作进步和工作的顺利。

为使自己在工作上在新的一年里有一个新的起点，我不断的总结和学习！过去的一年作为工长，基本上每天基本上是在现场颠簸，楼层之间忙碌的奔走度过的，虽然辛苦，但回想起来却是很充实。首先对自己以及各位同事在这一年的工作说声：辛苦了！对这一年里取得成功和失败说声：谢谢！感谢我在成功中获得喜悦，珍惜失败中得到的启迪。我很感谢领导的信任，一年来，我在各位领导的关怀和批评指导下配合各项工作，在自己的工长岗位忠实的履行了自己的职责，辛劳和泪水并存，也使我看到了自己的不足。同时也使我转变了很多，思考了很多。这些转变都是不知不觉中积累出来的。过去的那些工作日子里充满了激情，也饱含了泪光，甚至也有过挣扎。在老员工的指引下和同事们的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作。

20xx年即将远去，面对20xx年的工作，在这里，我从个人的角度谈谈自己要为工作的努力：敬业者要认真地、虔诚地、全身心地投入到自己的工作当中，在我的老师xx卢师傅身上我深刻的识到这一点。他永远是那么的有精神有热情的投入到工作中，尽职尽责，坚持自己的工作理念，不管严寒酷暑，那么一大把年纪，始终坚守自己的质检岗位，从不放松，从不疏忽大意；在质量控制方面，总是不厌其烦苦口婆心的对一批批工人做技术交底，送走一批又来一批，就这样一直下去，每次我都颇受感触。从他身上我看到了自己的不足，也是一种提高。任何改变对于一个人都是艰难的，从卢师傅身上对比我自己的态度和思想改变了很多。工作方式上有些时

候我已试图按照老同事对自己提出和建议的新的工作路径去改变一些态度方式或思路。例如：与各个部门，同事间的工作配合，工作流程，方法的采纳等！首先提醒自己认识问题的第一步，其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎样才能做的更好，这是一项持续性的工作，同样也容不得丝毫怠慢。

通过这一年来我认识到团队的力量和自我的不足，我想改变自己身上一些原有的工作方式，要求自己在团队的协助中达到的状态。有时候我在默默的注视着自己的.一言一行，又像个旁观者在监督着自己。这些在我以往的工作经历中都是没有的。

工作中我有很多优点但还得改进。比如：我沟通能力比较强！人和人交往的是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法，关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。我相信这句话是没错的。在以前也认为凭着亲和力和真实诚意便可以与同事顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真的想过。在经历了一年工作中，才发觉同事的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，达到相互理解和支持。而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，我想这与我从事这个职业经历太浅，个人性格有关，我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法，在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧，适当表达自己的想法也让对方愉悦接受，适时运用恰当的方式更好地，更出色地完成自己的工作！

## 业务部门年终总结篇六

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献!亲爱的读者，豆花问答网小编为您准备了一些金融部门年终总结，请笑纳!

## 金融部门年终总结

转眼间，一年就这样过去了，自己还没感觉怎么样呢，可见时间的快速程度有的时候令人感到无可奈何。不过总的来说，我在过去一年中的工作还是不错的，除了很好的完成了自己的工作外，还帮助同事完成一些力所能及的事情，也因此多次受到领导的赞扬，在年终奖金的发放中也是所有职员中最多的。

一年来，我工作的明白白白，清清白白，没有做任何不利于工作的事情，也没有做错过任何账目。我认真听从领导的指示和同事的正确建议，我做的一直很好。

一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

### 一、在廉的方面：

1. 按规定执行个人重大事项报告制度、个人收入申报制度。
2. 严格执行和维护党的“四大纪律八项要求”，自觉遵守《廉洁从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不动摇，执行党的纪律不走样。增强接受监督的意识，主动接受党组织、党员和群众的监督。一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律。自觉做到同党中央

保持高度一致，不阳奉阴违、自行其是；遵守民主集中制；依法行使权力，不滥用职权、玩忽职守；廉洁奉公；管好配偶、子女和身边工作人员，不允许他们利用本人的影响谋取私利；公道正派用人，不任人唯亲、营私舞弊；艰苦奋斗，不奢侈浪费、贪图享受；务实为民，不弄虚作假、与民争利。

4. 在干部选拔任用工作中，认真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行办法》的有关规定，坚持公开、平等、竞争、择优的原则，推动支行用人机制的改革，并逐步走向法治化的轨道。

5. 严格执行各项规章制度。本人以身作则，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并引导、教育员工自觉执行支行各项规章制度，树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚。

二、在绩的方面：本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，制定工作计划，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

在外汇管理方面，20\_\_年上半年，本人在调查研究的基础上，分析了我县外贸公司增加较多，领用出口收汇核销单大幅度增长，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在一定风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上防范出口收汇核销风险的意见，获得局务会的采纳。随即，本人制定了《关于对外贸进出口企业出口收汇核销单管理的有关规定》，采取区别对待、分类管理、有保有压的措施，加强核销单管理。并组织开展对部分外贸企业外汇需求情况的问卷调查，制定了《关于进一步支持\_\_\_外贸出口的指导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指导意见。此外，还组织对部分私营企业运作情况的调查，分析其运作存在的问题，提出了加强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，促进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的

良性循环。

在支行制定中层干部选拔任用方案的过程中，本人提出要坚持公开、平等、竞争、择优的原则，坚持用好的作风选人，作风好的人，主张选拔任用中层干部的方式要由“相马”改为“赛马”，让人才的本领得以施展，在年龄的条件上不宜定得过低。本人的主张最终被支行党组采纳。

三、在德的方面：继续深入学习、贯彻落实“\_\_”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与党中央保持一致。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

四、在能的方面：熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务；有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强；文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能；能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

五、在勤的方面：本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

总的来说，一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“\_\_”。

在将要到来的一年里，我不会有任何的松懈，我只会更加努力的工作，将自己的在过去一年的不足之处和优点之处认真总结，做出在新的一年中怎么样去工作的方法，才能更好的工作下去，我能够做好。

银行是中国的命脉，只有银行的工作做好了，使我们国家的账目都能够完整的清楚，才能使我们的国家更好的发展，这就是需要每一个银行职员努力工作，才能使每一笔账目清清楚楚，为我们国家的经济发展做出自己应有的贡献！

## 金融部门年终总结

200\_\_年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步。\_\_年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻炼的机会。

一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

二、以高度的责任心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处。

\_\_年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。

我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久“的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提升自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

## 金融部门年终总结

为了实现“用户满意第一”，我除保证每天提前做好班前准备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等；并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，接受我行产品。对优质客户，我基本使用的是“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。就曾受到客户口头表扬20余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。

我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“创新服务，持久服务”的服务理念鞭策、完善自己，以用户满意为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今天，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从\_\_\_\_年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，我在今年二季度两次在南岸支行获得“最佳主管”荣誉称号、两次在分行评为“最佳核算质量”奖、二季度差错在全市排名第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

工作中不断学习，在学习业务技能的同时，我还注意努力提

高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

通过这几年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克己之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

我工作口号是：“向客户提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处！”

## 金融部门工作总结范文

在这一年中我分管的工作还是财务工作、人事劳资工作，在这一年中有关业务方面的文件出台了很多，因此，就需要不断改进工作方法和业务水平。在思想政治方面也应具备“与时俱进、开拓创新、自加压力、争创一流”精神，认真学习xxx主席在第十x次党的代会的报告精神，深刻领会“高举邓—理论伟大旗帜，全面贯彻“三个代表”重要思想，继往开来，与时俱进，全面建设小康社会，加快推进社会主义现代化，为开创中国特色社会主义事业新局面而奋斗”的真正含义。回顾一年的无论是在业务水平还是思想政治方面都有进步同时也存在不足，下面就我本人一年的工作情况向各位领导作以汇报：

第一项从四个方面总结一下全年财务工作：

### 1、建立人员数据库工作。

×财政为控制财政支出，推进会计电算化进程，实行工资统发管理系统，建立人员数据库是最基础性工作。这项工作已在10月份完成了增人增资、离退休人员数据处理、减人下册数据上报和信息收集工作，已完成两上两下，目前，只等工资调整和人员变动时再做数据上报和信息收集。

## 2、银行帐户重新审批工作。

为清理多余帐户避免设立帐外帐，规范统一管理预算内和预算外资金，我×财政根据《××市市级行政事业单位银行帐户审批实施方案》文件要求，进行银行帐户的审批，它是以单位自查为主，进行自查登记和补报登记，这几项工作已经完成，在银行保留了××财政要求应该保留的帐户，并承诺今后不存在错报、漏报、瞒报银行帐户，不得擅自开设、变更、撤消帐户。

## 3、预算单位清产核资工作。

清产核资工作是一项定期审核固定资产的工作，这是我从接管会计工作以来第一接触到的业务。这次清产核资工作正适合摸清我委固定资产“家底”，以免国有资产的流失，全面清查各类财产和债务，并核实人员状况、收入渠道、支出结构等情况进行自查，按规定没有清查出任何问题，为深化财务预算制度改革和加强我委财产监管工作奠定基础。

## 4、财务年终决算工作。

每年的年终决算基本程序都是一样的，每一年的财务年终决算以后，都对增收节支、帐务处理积累一些经验，同时又发现存在许多不足。今年我感觉在每月的报财政报表的同时，自行设计的科目明细分析报表给我对本月财务分析帮助很大，对控制预算开支起到了重要作用。但不足的是在年初立帐时考虑不全面，明细科目还不健全，明年一定注意这个问题。

## 第二项工作人事劳资工作：

今年的人事工作较去年轻松一些，主要是工作人员信息采集工作这项工作，现已完成建立数据库和软盘上报.为明年人员变动的信息采集工作打下基础。搞好本委工作人员年终考核总结上报，同时做好工资微调事宜。

另外，在完成本职工作以外，积极主动完成领导交办的一些零星事务。

以上是我全年的工作总结，仔细想想，还有许多工作没有到位的地方，比如，计算机应用还没有在业务工作充分体现，今后我要在这方面多学习，提高微机操作水平，努力学习业务知识，提高自身素质，为明年我委创建全国科技工作先进市而努力工作。

## 20xx金融部门年终工作总结二 一、业务指标完成情况

——个人存款。截至12月末，个人存款余额. 亿元，较年初增加. 亿元，增量居系统内第位, 完成省行年度计划的. %，计划完成率居系统内第位，较上年提高个位次。个人存款增量市场份额. %，居第1位，较上年下降. 个百分点。

——个人贷款。截至12月末，个人住房贷款余额万元，较年初增加万元，同比多增万元，完成省行年度计划的%，居系统内位; 同业占比%，居第位。全行非住房个人贷款余额xx万元，累计发放xx万元，同比多发放xx万元，较年初增加xx万元，同比多增加xx万元。增量居系统内第x位，完成省行年度计划的xx%[]计划完成率居第x位，同比提高x个位次。

——惠农卡及农户小额贷款。截至12月末，全行共累计发放惠农卡张，较年初增加张，增量居全省第位，完成省行计划%，计划完成率居全省第位; 授信户数户，较年初增加户，增量居全省第位，完成省行计划%，计划完成率居全省第位; 小额农户贷款余额万元，较年初增加万元，增量居全省第位，完成省行计划%，计划完成率居全省第位。

第位。发放优先服务贵宾卡6000张。销售“传世之宝”实物黄金公斤，金额万元，实现销售收入万元。

——网点优化整合工作有条不紊行进中，网点文明标准服务

导入完美收官。截至10月中旬，文明标准服务已在全市200个营业网点导入完毕，从环境到人员、从硬件到软件，都发生了焕然一新的变化。截至12月末，全行网点装修。

20xx年，经全行个人业务战线全体同仁的辛勤努力，个人零售业务稳步健康发展，为全行的稳健经营夯实基础。

## 二、主要工作措施

(一)存款是立行之本，强调负债业务的根基作用，强力营销个人存款。

2、加大对优质个人客户的营销和服务力度。优质个人客户是我行个人金融业务经营的战略资源。截至12月末，全行二星级以上客户占比，存款占比，由此可见，对优质客户的维护工作做得是否到位关系到我行的业务发展和利润创造，只要抓住优质客户，就能稳定个人存款的基础()。因此，从年初市行就深入实施“抓优质客户、促成长型客户、争潜力客户”的客户结构调整策略，依托个人优质客户管理系统，指导各支行对星级客户实施分层营销，坚持以经济贡献作为客户价值衡量的标准，集中优势资源，匹配相应层次的客户经理。强化对三星级以上客户的个性化服务及金融产品综合营销力度，提高客户资金的留存率。同时为进一步增强对我行优质客户的增值服务，市行向辖内优质客户赠送优先办理业务专用卡(简称贵宾卡)，为客户提供方便服务，对维系客户，市场营销起到不可替代的积极作用。并在全市所有精品网点均开通贵宾服务窗口，并配备业务素质高的柜员，专门为贵宾客户提供服务。

3、加大对代发工资、企业分红和土地补偿款等源头性业务的营销力度。年初组织各行开展了代发工资业务调查摸底，指导各行积极抢抓源头资金和间隙资金，在全市作了针对性的工作部署。

4、加大业务调度和督导力度，建立健全业务督导和引导制度，充分发挥二级分行对基层行的指导和引导作用。一是定期汇制各支行个人存款通报表、市场占有率情况表和全市营业网点增量排名表，加强对个存款的监测和调度。结合不同阶段的工作需要，及时召开个人业务调度会议，分析业务发展中存在的问题，安排部署个人业务工作。二是深入基层调研，掌握第一手资料。对于各区域内客户资源、增存热点及时帮助支行把握，协同拟定措施，共同展开营销，有效切入市场，批量吸纳个人客户，加快吸储增存速度。密切跟踪各类临时性、集中性资金投放划拨信息，有针对性营销代收代付产品和代客理财产品，竞争性拓展各类代理项目的机遇存款。对于阶段性增存“低迷期”和增势较差的基层网点，由市行直接会同支行。

业务部门工作计划

业务部门工作总结

金融自我总结

业务部门秘书工作总结

旅游业务部门岗位职责

## 业务部门年终总结篇七

不知不觉中20xx年已经接近尾声，加入公司已有些时间，在这段时间的工作中，我学习并积累了很多知识和经验，锻炼和提高了业务能力，更让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生阅历。可以说，在建华的这段时间中，收获颇多、感触颇多。在这里，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将x年工作做以下几个方面总结。

学习，永无止境，来到公司的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的`帮助下，我很快了解到公司的性质和操盘模式，通过努力的学习明白了销售经理的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候□xx项目没有进场，觉得有点无聊甚至枯燥，但12月进入xx之后，回头再看，感觉在公司中每时每刻都会学到东西，主要在于自己有没有去发现、去学习。在公司领导的耐心指导帮助下，我渐渐了解心态决定一切的道理，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对生活和工作，随之心境也是越来越平静，更加趋于成熟。

1□xx共计销售xx套，销售面积xx平米，销售额xx元，回款额xx元；

2、到xxx后，对项目人员重新系统培训了房地产专业知识和销售技巧。

3、修改和重申了案场制度，制度更加细化。

4、制定早、晚会签字制度，分析市场、客户以及销售中遇到的问题，提升团队士气。

1、对业务监督执行力度不够

2、对项目整体把控有待于提高。

3、需要进一步增加管理方面的经验。

4、与甲方缺乏有效沟通。

在学习公司完善的操盘经验，发掘自己工作中的不足的同时，计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个

方面的工作：

- 1、进一步提高自己的管理水平；
- 2、及时完成领导交给的各项任务；
- 3、与甲方及时有效地沟通，保证销售工作的正常化；

## 业务部门年终总结篇八

熟悉公司和公司产品是融入一个公司和作为一个业务员的起始。了解这个行业，熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式，了解自己产品的市场方向和产品方向和产品分布，了解目前公司的主攻市场和主要产品以及价格趋势。这些点在入司之初两周的车间学习和之后这一段时间里有所掌握和熟悉。从目前来说，我们公司除了主打产品，铁蹄，多门柜，储物柜，手推车，其他以冲压件为主的产品种类繁多，不同的客户所对应的产品也各有不一，一个人不容易在短时间内去掌握所有的产品系列。

但是对自己所处理的客户的产品系列和可主要向市场推广的产品系列必须要掌握，像我的主要客户以割草机配件，直管，储物柜，手推车为主，这些产品的技术要求，基础要求我都已了如指掌。目前，我们的主要市场集中在美洲，可以说美国是我们的主要市场，南美目前并没完全开发出来，而相对于我们主打产品的性质和市场形态而言，南美尤其是卡车运输占主要力量的巴西应该成为我们最具潜力的市场。中东地区也有一定的市场潜力，但是由于市场情形不稳定，不能寄托太多希望，我们目前对欧洲市场的开发力度还不够大。

### 2. 业务技巧

拥有良好的业务技巧就意味着，有良好的沟通协调能力，在满足客户要求的同时，能够和工厂是实际运作相结合，搭起

客户和工厂的各部门之间良好的沟通桥梁，做好监督，跟踪工作，保证产品质量，保证资料信息提供的及时性，及时准确地提供报价，协调生产满足客户交期，建立良好的客户关系，增强客户对我们的信誉度。老客户扩大产品系列范围，争取更多的项目。业务谈判，作为业务员，业务员承担着客户的顾问的角色，责任是满足客户要求，服务好客户，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，但是同时要对客户的要求加以判断，看是否合理，经过和各部门沟通看客户要求是否符合我们公司的利益，再加以处理，不能盲目盲从。

客户来访时，相关资料和会议主题要提前准备，我们对客户有哪些问题，哪些要求需要当面解答。对于客户所提出的问题，要进行斟酌，考虑其问这个问题的目的，再进行适当回答，有些关键问题需向上级征求之后方可回答。同时从客户的谈话，电话邮件中去判断客户的需求。业务员的目的是很单纯，就是拿到订单，所以在和客户交谈，吃饭时要学会探测信息，了解订单情况和客户对我们的认知情况。

其次，便是处理订单了，订单处理的过程，看似简单实则需要很多精力和技巧。作为客户的顾问，工厂联络员，我们必须保证生产处客户需要的产品，不管是在样品开发阶段还是大货生产阶段，都需要将客户的要求与工厂实际操作相结合，把客户的要求写清楚，时时刻刻关心生产进度了解，催促生产，保证按时交货，还要了解生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，产品是否能满足客户要求，是否存在外观上明显缺陷，或者有影响到功能的产品问题。有问题及时沟通，及时更正，产品在工厂，任何问题都可以解决，一旦产品一出去了，一切都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

在做业务过程中，可能会出现各种问题，这很正常，没问题要业务员干什么，关键在于以什么样的心态去处理，去解决。

我觉得有一点很关键，不要在乎别人怎么说，只要他们能把你的事情做好，保证产品质量，保证交期，客户满意这已经够了，遇到问题不要去抱怨，而要想着如何去解决。