

# 最新单证的工作总结 业务工作总结(优质5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 单证的工作总结篇一

日月轮回又一年，在这个即将辞旧迎新的日子里，我们再次来到长江岸边的美丽城市宜昌，参加xx陶瓷湖北基地20xx年经销商财富年会，我们非常感谢广东xx公司和湖北保加利公司给我们来自全国各地的经销商提供这样一个学习和交流的平台！

从20xx年9月基地奠基到今年3月正式投产，再到今天参加首次全国经销商年会，我已经多次来到xx陶瓷湖北生产基地，当初临时搭建的奠基台已经变为一座座高大的厂房，当初振奋入耳的鞭炮锣鼓声已变为隆隆的机器轰鸣声，而当初一马平川的裸露的黄土地上，代之而起的是一批批、一垛垛的即将走向全国各地的新产品！这些变化让我们看到了xx陶瓷的新的曙光！我再次感谢xx公司给我们经销商带来新的发展机会！

湖北基地xx销售老总冉明先生让我在这里代表经销商发言，我的确感到非常惭愧，因为我这个人，年龄不在人之下，水平不在人之上，在这个台子上发言，真是有点班门弄斧了，中国有句成语叫“山中无老虎，猴子称大王”，今天应该改一改，叫山中老虎多了猴子称大王，为什么呢？应为在座的各位经销商几乎都要比我们南阳经销商做的好，都是“老虎”，冉总一时不知道该让哪一位老总来讲，一个个讲时间太长，两天也讲不完，找一个来讲吧，又恐“老虎内讧”，冉总只

好找到我这只做的不怎么好的“猴子”经销商来讲，既节约了时间，又避免了“老虎内讧”，还给了我很大的面子(开个玩笑)!但公司领导既然给了我这么大的荣誉，给了我这么大的鼓励，我就在这里摆弄几句，抛砖引玉，和大家交流一下。

我的成功靠什么呢?我想，靠的就是三句话十二个字，相信品牌，相信市场，相信自己。

品牌的选择是不容易的，一旦选准了，就要义无反顾的做下去、做好它，就像家里安了数字电视，一两百个台，手上拿着遥控器换来换去，不知该选哪个，等选好了，也差不多演完了;再好像我们在这个半山酒店，一个五星级酒店享受高档的自助餐，端着盘子选来选去，不知道吃什么好，终于找到一款可口的，可已经快让其他客人抢完了，不过，自助餐没有了，可以让服务员再上，而一个合适的品牌错过了，可能就麻烦了，你总不能说:全总，这个“xx”没的做了了，再给我们生产一个“德保圣”吧!永远不可能!所以，我们在众多的品牌中选定了xx[]我们就要相信它，努力的把它做大做强，要抱着与品牌共患难的决心，一荣俱荣、一毁俱毁，十年来，我对xx一直抱着这样的信念，不论其中遇到什么样的艰难挫折，义无反顾坚持下去。

再说市场，市场有大有小，有好有差，我们一个人改变不了它的局面，但我们要相信市场，再差的市场，只要我们能找到它的切入点，找到他的软肋，抢先去占领它，我们就能熟练地驾驭它操作它，有一个小故事，说的是有一个商人，骑着一头骆驼带着两袋子大蒜，跋山涉水，来到一个遥远的国家，哪里的主人没有见过大蒜，更想不到世上还有这么好吃的东西，因此，他们就用当地最热情的方式款待了这位来客，临走又赠送了两袋黄金作为酬谢。另一个商人听说了这件事，想大葱不是比大蒜更好吗?于是他带了两袋大葱来到了这个国家，那里的人同样没有见过大葱，甚至觉得大葱的味道比打算还好，他们更加热情的接待了这位商人，并且一直认为，用金子远不能表达他们的感激之情，于是经过慎重商量，决

定赠送这位朋友两袋大蒜。做市场往往就是，如此，先抢一步，占尽先机，得到的是金子；而步人后尘，得到的可能就是大蒜。如今的xx有广东强大的研发能力和高端的形象产品，有生产高性价比产品的像当阳这样的生产基地，我们就利于这些别的厂家目前所不拥有的优势，用广东产品来抢占市场，抢夺原始利润，用基地产品来扩大销售，扩大市场占有率，这样，即使其他厂家以后也用类似的手段促销的时候，那他们可能就得到的就是大蒜了！这就是你相信市场，市场给你的回报！

三是相信自己，这个我就不多说了，相信每一个经销商都是这样想的。

总之，目前消费者的观念逐渐的在改变，购买品牌成了众多消费者的主流选择，所以，我们在市场上全力以赴推广xx品牌，现在，我们拥有了南阳市场相当的一部分客户，销售量逐年递增，市场占有率逐年扩大，我们深深体会到，好品牌就有好市场，好市场就能给我们带来大利润！

最后我给在座的基地老总们提几点建议：

1、鉴于我们的产品其广泛的销路，市场上山寨版的越来越多，比如象“金线米黄”“波西米亚”等畅销品，仿造品几乎可以以假乱真，他们价格又低，导致销售困难，希望公司这方面给予关注，及时开发新产品，淘汰老产品，以对付市场。

2、希望公司在质量上进一步提高，向广东产品靠拢，使之更广泛的替代广东同类产品进入工程领域。

3、希望公司更注重我们县级市场，因我们中西部地区多是中低低端的消费群体，品牌意识薄弱，更注重价格的比较，我们目前的价位做起来稍显被动，希望公司领导们能给予价格、广告宣传方面给予更大的支持和照顾，这样我们做起来才能更有动力。

最后，祝各位身体健康，财源茂盛，希望明年再在这里聚会的时候，大家都会带着黄金而不是带着大蒜坐在这里！

谢谢大家！

## 单证的工作总结篇二

尊敬的各位领导：

大家好！我是销售部的业务经理xxx□主要负责公司产品的市场开发。

我到咱们xxxx将近两个月了，很荣幸也很开心能和公司这么多有能力、有激情的同事在一起工作。尤其是销售部的那些同事，每位同事工作时都是那么的努力，那么的有激情。无论风吹雨打，无论天寒地冻，只要经理安排完一天的工作任务，他们就会义无反顾的积极的走下市场，为的是开发寻找更多的客户为公司创造更好的业绩，也为的是努力实现自己的理想与梦想，更为的是创造属于自己的一片天空。

作为一名销售人员，工作任务也许就像大家了解的那样，每天不停地寻找客户、开发客户、卖产品、维护客户，工作时间也很自由并且还可以欣赏不同地域的风土人情。也许他们这样想是对的，因为他们看到的是销售人员的表面工作。而一名真正的.销售人员他会这样给你说，我的工作是为了公司的形象去服务于客户，我代表的不仅仅是我个人的素质，更代表着公司的形象。我销售更多的不是产品，而是服务。因为只有服务好了客户，才能树立好企业形象，才能为企业创造价值，才能让自己得到公司和客户认可，最后才能让自己得到发展。

对于我而言，在这两个月的工作中和与同事的共处中，学习到了许多专业方面的知识，也懂得了许多交际方面和为人处事方面的能力，同时自己的组织能力和管理能力也得到了提

升。这里对我来说是一个学习锻炼的平台，更是我个人走向社会走向成长的环境。

曾经有一次下班和王经理同坐一辆车，在车上我们聊了很多，其中一句我话深深触动了我的心。他问我家来自哪里，我说是农村，他语重心长的跟我说，农村人出来工作都有一个特点，知道是什么吗？我思考了一会问他，是什么！他说“拼”。当时这个字我想了好久。因为我突然感觉我就像这个字一样，或者说我就是这个“拼”字。为了这个字，我每天都努力的工作着，希望着有一天自己能不去拼。

工作虽然努力，但是在开发客户工作中也曾出现过一些不必要的错误，比如说到了一家新客户店里忽然不知道该如何介绍咱们的产品，或者和客户谈时没有抓住推销产品的重点去介绍。以至于浪费了许多宝贵的时间。经过前一段的学习与努力，现在已经可以很好的与客户沟通并达成成交。

此致

敬礼！

XXX

XXXX年XX月XX日

## 单证的工作总结篇三

依次找到菜单：系统设置—班级信息—在对话框左栏依次选择好“学段”（小学）—一年级—学校—在对话框右栏下边—单击“添加班级”—再单击弹出对话框“确定”按键—即完成了一个班级的添加工作。如果两个班级以上，再单击“添加班级”依次操作即可，学校代码和班级名称自动生成，不需更改。在班级信息里要填好班主任姓名和联系电话。最后，“退出”，“确定”（保存）即可。

1、派发纸质学生基本信息采集表，家长按填表说明要求规范逐项填写。

2、班主任核对信息，学生信息录入excel模板。

3、学生信息导入系统。

4、采集并上传学生照片（以学籍号命名）。

5、打印学生信息确认卡，派发家长签字。

6、扫描学生信息确认卡，上传学生信息确认卡扫描件。

1、信息表中学生的姓名、性别、民族、出生年月日、身份照号码等信息必须录入准确。若信息导入错误，变更麻烦。

2、信息表中所有人员出生地、籍贯、户口所在地必须按照\*\*省\*\*市\*\*县的格式填写录入。

3、上下学距离以公里为单位，只填写数字，不写单位，保留一位小数。

4、“是否特长生”若填写为“是”，则“特长类别”必须维护，建议填“否”。

5、“身份证件有效期”“电子邮箱”“主页地址”可以不填写。

6、学生及两位监护人联系电话、手机号码必须为11位数字。

7、学生及两位监护人的性别、出生年月日的填写内容必须与其身份证号码相匹配，符合其内在的逻辑关系。

8、两位监护人必须填全，不能只填写一位监护人。两位监护人信息不能重复，“关系类型”不能重复，“关系说明”仅

仅用在“关系类型”填为“其他”时予以说明，其余均不填写。两位监护人的工作单位名称的长度不能超过10个汉字。“家庭地址”“通信地址”格式与字数无限制。

## 单证的工作总结篇四

xx年以来，我行个人金融业务认真贯彻落实省、市行工作要求，注重储蓄业务的基础地位，积极拓展理财业务市场，不断创新销售方式，加快推进营销渠道和队伍建设，个人金融业务呈现了良好的发展势头。

回顾20xx年，在外部经营形势复杂多变的情况下，全行上下坚定信心，扎实工作，全行各项业务经营保持快速健康发展，特别个人金融业务为全行的业务发展作出了较大的贡献，个人金融业务各项指标呈现快速发展态势。

一是个人金融资产增势迅猛。今年以来，全行始终将储蓄存款作为重中之重工作来抓，把存款增量同业争先进位作为考核存款工作成效的基本标准，在全行扎实开展旺季储蓄存款竞赛、批量营销竞赛、代发工资专项竞赛等系列营销活动，加强个金与公司部门的捆绑营销，抓住市场信息，制定项目攻关计划，实现批量业务拓展日常化。同时，深化储蓄存款和理财业务的互动发展，大力营销灵通快线、第三方存管、存贷通等优势产品，实现客户资金在我行的封闭运作。全年，销售全口径个人金融资产额44935万元，同比增加20482万元，同比增幅为83.8%。其中：储蓄存款增加17380万元，在xx年较快发展基础上保持一定幅度增长，同比多增964万元；销售基金14xx9万元，同比增幅为289%；销售人民币理财产品10355万元，同比增幅为588%；销售保险3121万元，同比增幅为7.1%。

二是个人信贷业务跨越发展。坚持抓住住房开发贷款龙头，关注全县土地拍卖信息，加强与国土、规划、建设等部门联系，在对全县20多个项目筛选基础上，重点营销、××项目，

通过省行审批额度1.74亿元，开发贷款较年初净增13900万元。在个人贷款的发展上，始终坚持以客户为中心，以市场为导向的经营宗旨，调整充实营销力量，优化劳动组合，提高工作效率，实施限时服务。对重点房地产开发项目和重点市场，行领导带队营销，实现营销储备一批、评估报批一批、发放见效一批的梯次发展。同时，抓住房地产市场回暖的机遇，组成营销小分队，深入到各地房地产开发公司、开发楼盘、专业市场，营销开发贷款、个人住房贷款、个人消费和个人经营等贷款业务，主动出击，营销优质客户。全行各项个人贷款比年初增加12839万元，比××年多增12480万元，其中个人住房贷款增加12xx3万元、个人消费(含经营贷款)增加2746万元，个人信贷业务增长额占全行年度增量82%，余额占比较年初上升4.5个百分点。年度增量四行占比第二、前三季度一直保持增量市场第一。

三是个人中间业务收入快速增长。为确保个人中间业务收入的快速提升，全行一方面继续加大个人结算业务收入的营销，在全行开展“开卡送好礼，鼠年新惊喜”牡丹卡营销活动，并以信用卡分期付款业务带动客户持卡需求，有效激励持卡人刷卡消费，促进银行卡消费额、发卡量双提升，全年发放牡丹灵通卡17828张，年费收入达到79.5万元、个人结算业务收入达到370万元，同比分别增加28.5和1xx万元，信用卡分期付款业务在启动慢的情况下，全年实现收入30万元，其中四季度实现收入23万元。另一方面加强对优质客户的维护，积极运用灵通快线、货币基金、第三方存管、存贷通等优势产品竞争和维护客户，做大客户“资金池”。为激发网点柜员和客户经理营销保险、基金等产品的积极性，将“直通式考核”和“销售产品兑换奖品”全部兑现到员工，激发了员工的销售热情。全年实现个人中间业务收入645万元，同比净增316万元，特别是四季度实现收入200万元，为全行利润目标顺利达成贡献作出重要支撑。

四是客户维护能力明显提升。为做好优质客户维护工作，根据市分行贵宾理财中心考核办法，落实行长、分管行长、网



点主任和客户经理的日常对中高端客户的维护责任，并将中高端客户的拓展、建档等指标纳入网点主任和客户经理积分考核。通过赠送礼品、举办理财沙龙、健康增值服务等活动开展中高端客户的维护工作。11月末，全行个人中高端户数量达到5191户，比年初增加916户，中高端客户资产达到68625万元，占全行资产总额的64.6%。当年新增私人银行客户4户、新增存款4506万元。

1、市场竞争力不强问题依然未能得到根本改观，一是较多的指标在同业竞争中处于弱势。二是持续发展的后劲不足，如储蓄存款在一季度排名第二的情况下，二、三季度出现下滑现象。三是基础工作和基础性产品不够扎实，如客户维护工作不够系统和持续，维护的质量不高；灵通卡的发卡量，我行不仅排名第四，且占比很低，也影响了其它关联业务的发展。

2、网点的功能作用发挥不理想。表现在：一是较多指标的网均数在系统内排名靠后；二是大多数网点习惯于传统的被动营销方式，发展新业务、拓展新客户意识和能力较弱，在一项新产品推出时，不少网点会出现零销售或较低的销售水平，三是产品交叉销售意识不强柜员或客户经理在向客户营销产品时，往往是就产品卖产品，交叉营销意识不强。

3、大型商贸市场拓展不力。虽然我行对大型商贸市场的部分客户提供了部分金融服务，但工作远远没有到位，表现在：对各类商贸缺乏针对性的产品包装和组合营销方案，对市场的营销缺乏整体的规划和措施，同时，对个体经营者的融资需求，一直缺少对应和有效的信贷政策支撑，因此，没有真正将我行的业务产品渗透到大市场、个体经营者之中。

## 单证的工作总结篇五

迎难而上，时刻保持高效工作状态。我在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作必须有强烈的事业

心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，通过自己不懈的努力，在20x年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

## 二、身体力行，狠抓落实，力求圆满出色完成任务

在工作方法上，我始终做到“三勤”，即勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在实际工作中能够做一个有心人，在一次走亲访友时，我无意从六叔口中得知我们邻村最近将有一笔分地款，事后通过六叔介绍，自己又几次登门拜访，向客户宣传我行的服务优势和产品优势，最终说服客户计划将130万的分地款存入我行，我知道这还不是最终的成功，在客户拿到转帐支票的时候，我又主动协助客户搜集村民身份证号码，核实确认客户分款额，等到52份存单分发到每户村民手中时，我才在心中深深地舒了口气。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。在与客户打交道的过程中，真正做到以诚相待，把客户的利益视为自己的利益，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，通过我的不懈努力，在“争一保二”活动中完成了营销存款180万，理财金卡8张，信用卡5张，电子银行签约50户，保险销售15万的业绩，最令我欣慰的是客户也得到了双赢，他们在满足自己需要的同时，也享受到了建行更加细致周到的服务。

## 三、努力学习，不断进取，全面提高自身业务素质

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，

向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的建行人。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。