

最新业务工作总结评职称(优秀9篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

业务工作总结评职称篇一

青川县沙州镇大湾村是我局移民定点帮扶村。地处沙州镇北25公里，三面高山环阻，东临白龙湖地理位置偏僻，基础条件差，不通公路、信息闭塞。全村共123户540人，其中移民104户，耕地面积201亩，人均0.4亩土地贫瘠，且大多是靠天吃饭的“望天田”，人畜饮水困难。是全市少数几个不通公路，帮扶自然条件最差，困难最大的一个移民村。

在移民帮扶工作中，我局始终贯彻和落实全市关于加快移民区建设发展的会议精神。迅速行动，认真研究帮扶工作，调查走访，准确掌握情况，制定帮扶方案，一年来通过我局全体干部，职工的认真努力，真抓实干，大湾村建设发展取得了较明显的成效。

（一）攻坚克难，修通村通公路。帮扶工作一开始，我局就多方协调市、县移民、民政、交通等部门以及镇、村干部研究制定修路方案，确保了大湾村通公路按期破土动工。经过全体村民、干部105天的艰苦努力，完成村通公路12.2公里，另外自加压力完成通白龙湖水码头公路2公里，整个路路基宽4.5米，挖掘土石方30多万方，总投资30万元。现在下乡车可以直接开到大湾村办公所在地，村民卖猪、拉粮、赶集都十分方便、顺畅了。同时协调移民部门投入资金17万元，安装了饮水管道，解决了全村饮水难的问题。

（二）真情帮扶，切实解决困难。在对大湾村帮扶工作中，为帮扶村上 and 移民，解决资金和具体困难，我们在全局多次动员开展向大湾捐款、捐物的活动。其中捐赠“先教”专项活动经费xx万元；慰问资金7600元；向有关部门积极争取资金3万元用于公路建设捐赠现金共计3.96万余元，捐赠衣物300余件（套）；棉被20床；安装村通电话；配备电脑、会议室桌椅；果树苗、树种等折合人民币3.1550万元。

使帮扶工作有个清晰的思路和步骤，针对大湾村情以及土壤和气候条件，我们确定了培植果树，发展水果致富的项目。年初，我局为大湾村送去已嫁接的果树苗11100株，人均达20棵，其中优质板栗树4600株；龙泉4号桃树xx株；优质黄金梨树4500株，目前长势都较好。制作副孵鸡房等相关设备，帮助移民发展家禽养殖业，人均饲养20只鸡的家禽养殖计划已全面实施，通过这些致富项目的拉动，2年后大湾村人均将增收500元。大湾村与白龙湖山水相连，为美化库区环境，保持水土，我局同林业部门协调购买了树种，在大湾村种植了松树100余亩。

（四）加强党建，抓好党员队伍建设。做好农村基层工作，首先要抓好基层党组织和党员队伍建设，对此，我局下派了作风优良，有丰富农村工作经验的同志任村支部副书记，与村民同吃同住。帮助建起了党员学习活动室两间，配备了会议室桌椅及电视、vcd、电脑等党员电教化设施和农村种养业技术培训资料和光碟，组织广大村民学习。通过党员先进性教育和学习活动的深入开展，村党组织的活力增强了，党员精神面貌有了明显转变。

（一）深化认识，真情帮扶抓工作落实。对市委、市政府加快移民区建设发展的决定，局领导班子始终站在实践“三个代表”重要思想、落实科学发展观、构建和谐社会的高度，充分认识加快移民区建设发展的重要性，把移民帮扶工作纳入重要工作日程安排，狠抓落实，不走过场。一是选派能吃苦耐劳、有丰富农村工作经验的优秀同志组成帮扶工作队；二是

深入调查，了解情况，制定了一修路，二解决饮水，三建沼气、改厕以及抓产业结构调整的“三步走”帮扶方案；三是多方奔走，积极协调各相关部门，尽最大努力争取各方力量对大湾村的支持。我们进村帮扶，吃住自理，从不扰民，让当地村干部和群众感动，彼此之间增进了友谊，更促进了工作的开展。

（二）吃透村情，找准帮扶着力点。通过调查，发展村民在修路这件事上，意见不统一，有畏难情绪和等靠思想。我们结合大湾村情况认为，要致富，必须先修路，于是从抓村支部、村民开拓进取谋发展的观念和意识入手。

一是号召村干部、村民开展学习讨论，帮助提高认识，增强了村支部一班人和全体移民加快发展的紧迫感。二是认真传达了市委、市政府对移民工作的会议精神和重要内容认真讲解当前的形势，统一了村支部一班人的思想，克服了等靠思想、陈旧观念和畏难情绪。三是积极做好村民思想工作，协调做好山林、耕地占用和青苗补偿等具体事项，确保了公路建设的顺利进行。移民、民政、交通等多家部门的积极配合与支持，更激发了村干部和广大移民的修路热情。大家团结一致，众志成城，仅用了三个多月时间就修通了该村西至丁家山212国道线，东接四平村共12.2公里的公路。

（三）充分依靠和发挥基层党组织、党员干部有效开展工作。在村通公路建设中，我们充分依靠发挥了村党支部以及全体党员干部的先锋模范和战斗堡垒作用，提高了公路的建设速度。党员是一面旗，有点党员为了早日修好村通路，建设美好家园，自愿放弃外出务工挣大钱的机会，日夜备战在筑路工地上。村支部书记以个人名义贷款近3万元，村干部各垫资5000元，共自筹金5.1万元用于修路。公路修建占田地200亩，损毁经济林木800棵，大家都知道村里修路困难，先前协商好的补偿，后来竟无一人提出赔偿的要求。党组织和广大党员，就是我们事业的中坚力量。正是他们的率先垂范和艰苦拼搏，才使大湾村今天的交通得已改善。

（一）以保先教育和新农村建设活动为契机，加强同基层干部群众的联系，努力提高全村人民思想政治素质。

（二）进一步完善大湾村公路建设、饮水工程、村通电话工程。

（三）调整农产业结构，加快全村经济建设步伐。

1、因地制宜，发展全村水果产业（板栗、龙泉4号桃树、黄金梨）。

2、发展养殖业（如香猪、鸡、鸭）。

3、进一步抓好小麦、玉米、水稻等农作物收、种环节工作。在今后的帮扶工作中，我们将克服困难，落实科学发展观，努力把移民区建设好。

业务工作总结评职称篇二

200x年，医药零售市场处于一个“大躁动”和“大整合”时代：一方面，各路资本涌入医药零售市场，一批药店特别是平价药房和超市在竞争激烈的市场的风口浪尖不平静地开张营业；另一方面，随着gsp认证工作在零售行业中紧锣密鼓地开展和大型的初具规模的连锁药店的稳中求进，又一大批的单体小药店在一夜之间关门倒闭或转向经营。

200x年，以新药推广为主要任务的终端部，在公司指导和悉心关怀下，同样是历经风雨，终见彩虹：

2、回收了大量的具有安全隐患的应收账款，压缩了部门的整体应收款；

3、整体地提高了员工的工资福利待遇。稳定了员工的思想，增强了员工的营销战斗力；

5、新开发普药配送客户45家，为公司新增普药回款860万

终端部之所以能扭亏为盈，这个成绩离不开终端部以“十项注重”为原则，在方方面面所打下的扎实基础：

首先，注重部门的基础管理工作，实行“每天每周每月”三级跳的管理模式，每天晨会、每天小结；每周例会、每周讨论；每月总结、每月清算，及时发现、分析并解决业务问题，确保了部门日常工作紧张而有序地进行。

其次，注重调整部门的人员结构及岗位安排。做到了人人有事做，事事有人管。规范了业务操作流程，实现了工作上的“计划---执行---监管”回路闭合。

第三，注重精简部门的操作品种。3月初，部门原有大小各类品种共50余个，通过筛选、转移，最后确定16个品规为部门常规供货品种，基本做到了“做一个，起效一个”，以适销对路的品种赢得了客户的青睐。

第四，注重完善零售终端客户网络。部门现有终端客户户头330个，其中连锁店26家，单店304家，门店累计700多家，终端网络拥有率达70%以上。

第五，注重应收账款的缩减，特别是降低了现款结算品种的应收款，没有以高额应收款作为高额回款的代价。

第六，注重从“上品规”中寻找“上量”的突破口，把品规尽量做齐全，不只是捡好卖的成熟品种来“送货”。

第七，注重促销手段和营销方式的更新，真正做好新品种的推广宣传工作，做真正的业务员，不做简单的送货员。

第八，注重减少送货数量增加送货批次，努力提高产品的流通和周转速度，一方面保证客户货源充足，另一方面避免了

积压，和贷款安全隐患。

第九，注重适时完善业务考核体系，使分配制度更合理、公平、透明，提高了员工的工作激情和积极性。

第十，注重营造“务实、扎实、老实；少说空话、多做实事”的办事作风，杜绝了年轻人散慢、浮躁，小事不愿做、大事做不来的不端正的心态。

业务工作总结评职称篇三

时间总是在不知不觉中飞逝，眨眼间已到...年中旬，回首这过去的半年，收获颇丰。13年公司业绩突飞猛进飞速发展，我经过不断向领导、同事们学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，工作和学习上都取得了较明显的提高，在这13年上半年即将过去，下半年工作阶段就要开始，有很多事情需要认真的思考一下，进行总结和回顾。总结上半年工作中的经验与不足，为下一阶段工作更好的展开做好充分的准备。回首过去的6个月里，领导给了很多机会，再加上自我的努力，做了很多事情，感觉十分的充实。异常是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自我也感觉到些许的欣慰，觉得自我这一切并没有虚度。

今年公司为了能让业务员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的机会，第一季度竞赛的国家是美国、欧洲和马尔代夫；第二季度竞赛的国家是济州岛、黄山，第一季度经过不懈的努力和奋斗，也做出了明显的成绩，虽说未能争取到参加美国的名额，但也去了欧洲，并和领导一时同去。在和领导一齐的欧洲旅途当中，本人学到了很多知识，受益匪浅。如再有机会还想与领导一齐出游，和领导在一齐时时能充实自我。第二季度我去了黄山，到了黄山领悟到一句话，中国有句话：读万卷书不如行万里路，自从去了欧洲和黄山我才真正领悟到这句话的含义。以后还请领导多设点这样的竞赛。职责心和服务精神。这是我们八区中很重要的一点，

能够说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的本事上也会存在差别，我个人认要想做好这份工作。我个人认为有五点。

1、时间管理；

2、勤奋敬业；

3、服务；

4、奉献；

5、职责。

一个没有职责心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。能够说，强烈的职责感和职责心是做好工作的第一要求，也是业务员跟客户应当具备的最基本素质。学会做人做事，正是由于合作能够给双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系，在处理与相关主体的时候，需要拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩，当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助，但同时我也深刻地认识到自我在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改善。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自我。学无止境，异常是对于我们年轻人，要时刻坚持着一颗虚心上前的心。

第二、加强客户资料的整理，这点在过去的一向都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强产品和知识上的学习。这是目前我欠缺的一块儿，也是十分重要的一块知识。作为一名业务员如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好可是。第四、进一步规范自我的工作流程，加强工作的计划性，从而提高工作效率，在下半年里要严格按照规范的流程操作，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自我工作的计划性，避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自我急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自我的本事，进一步的发展和完善各方面的本事，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自我应有的贡献。总之，我要从自身的实际情景出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善各个方面的本事，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自我最大的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自我应有的贡献。

业务工作总结评职称篇四

本人于xx年毕业于华北电力学，所学专业为供用电工程，在xx年8月进入电力实业公司参加工作至今。在这五年中，我先后在电力实业公司的线路班、变电班、生技股从事生产一线工作。在各位领导和同事的支持和助下，自己的思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了提高，下面就从专业技术角度对我这五年来的工作做一次全面总结：

电力企业是一个特殊的行业，它需要职工有良好的自身能力和心理素质，因此我不断学习各种技能，努力学习和掌握电力系统运行方式及其特点，了解全地区的配电网运行情况，同时能根据各类电气设备的需要，掌握相关的电工基储电工

材料、高压工程技术专业知识，能根据现场电气设备运行情况选择最佳运行方式及经济运行方法，根据实际运行经验，正确判断电气系统的设备故障以及系统突发性事故，初步了解班组管理和生产技术管理的基本常识，进一步加强自己的业务水平。

从xx年参加工作，领导为了让我尽快转变角色，熟悉工作环境，适应生产要求，我先后被分配至电力实业公司的线路班和变电班从事线路架设、电缆敷设、高压试验、继保及变电检修等工作。

工作伊始，我发现学校里学到的专业知识同生产实际有很大的不同和差距。为此我努力学习生产运行专业知识，努力提高自己的岗位劳动技能，在短短的一年内，我主动吸收老师傅们的工作经验，虚心向他们请教工作中的技术问题，并通过自己的努力，迅速掌握了线路和变电运行的生产程序及各种一、二次设备的规范、参数。

xx年年底，我被分配到电力实业公司生技股，主要负责输配电线路的设计和施工，此时，正是农网改造初期，工作量十分，在时间紧任务重的形势下，我边工作边学习，很快就步入了正规。

首先跟随老师傅们勤下现场，并对照自己原有的各项知识使自己的理论知识和实践更好的结合，一方面放弃休息时间利用各种资料进行专业学习，有针对性地强化自己的专业知识储备；另一方面对自己不清楚的问题向老师傅请教，勤思、多做、苦学、牢记。利用较短的时间学会了各种线路的技术要求和参数，弄清楚各个设备的运行原理和铭牌参数，并利用配网调度图分析线路的运行情况，给自己增添了许多工作信心，丰富了自己的实践经验。我参加了庞家堡镇17个村的高低电压农网改造工程，我主要负责线路的设计、施工图的绘制与修改、线路资料的整理。且丰富了公司的线路资料。我还参加了小吾营龙关110kv二回线路改造工程，线路全长24.5公

里，且部分是山区，并且是冬季施工。我主要负责线路的复测、熟悉设计图纸并与施工现场比较、计算线路的各种技术参数。经过7个月的努力终于圆满完成了工作，最后我又把工程验收资料进行整理上报监理和运行维护部门。

其次，将先进科技手段应用到实际工作中去，同时应用autocad绘制了线路走向图、相序图，交跨图。做到及时更新线路图纸资料，并将新旧图纸进行衔接、更新，使图纸资料与现场相符，与设备相符，进一步完善了线路资料，保证了数据真实性，为真正指导生产管理和逐步实现线路的状态维护奠定了基矗提高了工作效率和管理水平。

我还参加了新安规和工作票的培训。今年我又被定为线路的工作票签发人，这使我身上的担子更重了。因为工作票签发人的安全责任很，他的一点疏忽可能就会造成很严重的后果，他不仅要保证工作的必要性和安全性，还要看工作票上所填安全措施是否完备，更要保证所派工作负责人和工作班成员是否适当和充足。于是我开始勤下小现场，积极熟悉城区的各条街道名称结合配网图，了解了城区范围内的高低电压线路的运行情况，认真学习《电力工业技术管理规定》、《电业安全工作规程》和《电业生产事故调查规程》，熟练填写各种工作票和措施票，并进行危险点控制与分析，为工作票的正确签发奠定了坚实的基矗。

在完成好本职工作的同时，我还不断学习新知识，努力丰富自己。xx年底我参加了二级建造师的考试，并以优异的成绩取得了国家二级建造师的证书。为了更好的完成这项工作，我重新学习了各种规程、标准、施工和验收规范，按时圆满完成各项工作的同时充实了自己。

总的说来，在这几年来的电力管理工作中，自己利用所学的专业知识应用到生产实践中去，并取得了一些成效，具备了一定的技术工作能力，但是仍然存在着许多不足，还有待提高。在今后的的工作中，自己要加强学习、克服缺点，力

争自己的专业技术水平能够不断提高。更能适应现代化电力建设的需求。

以上就是我从事生产运行工作五年多以来的专业小结。总结是为了去弊存精，一方面通过技术总结，在肯定自己工作的同时又可以看到自己的不足和缺点，在以后的生产和工作中加以改进和提高，精益求精，不断创造自身的专业技术价值，另一方面，通过这次资格评审，从另一侧面看到别人对自己的专业技术水平的评价，从而促使自己更加从严要求自己，不断提升知识水平和劳动技能水平。三人行必有我师，我坚信在日常的工作中相互学习、相互请教，自己的业务水平必定能更好。活到老，学到老，知识无限的，学习是不可停止的。在今后的工作中，我将以饱满的热情投入到本职工作之中去，更好在电力建设行业中发挥自己的技术专长，为企业创造更高的经济效益为企业、为国家做出更大的贡献。

业务工作总结评职称篇五

来新单位签到转瞬就有一个多月了，在这一个月中，日子显得严重，但又有次序。刚进入公司，一切都是簇新的，要重新去知道和了解；决心来自了解，要了解咱们的职业，了解咱们的公司，了解咱们的产品；公司为咱们供给的渠道很大，产品的优势也清楚明了的，这样好的渠道，就看自己怎样去发挥。人生原本便是一个不断生长的进程，这一生最重要的决议便是决议和谁在一同生长！很荣幸能参加咱们公司，在领导和搭档的协助中与公司一同生长；很感谢领导和搭档忘我的教授他们的经历给我，他们成功和失利的经历是我最好的教师，经过学习他们的经历和常识，能够大幅度的削减自己犯错和缩短探索时刻；在公司这样一个活跃向上的渠道上，自己这样一个新手，必定要多学，多看，多干事！

公司办理模式很人性化，量体裁衣，对症下药；这一个月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展示自己的才干，公司会依据你的实践才干组织合适你的作业。刚

刚进公司的前几天，领导和搭档带我一同去访问客户，常常会有知道地将整个出售流程演示给我看；然后，细心地剖析给我听，从寻觅项目、面见客户、与客户沟通。每一进程，每一环节，每一事项，都能细心地进行剖析，这让我领会十分深入，了解公司产品，了解公司事务状况。几天往后，我就开端独立去拓宽周边事务，自己原本便是个”耐不住孤寂”的人，喜爱跑事务，喜爱与人打交道，喜爱交际；看我们从不知道到知道，最终成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点发掘出来，直到做成生意，很享用这样一个进程，！自己一向就很喜爱做出售作业，喜爱应战与自我应战。尽管经历和履历有限，但我一向坚持用心去做好每件作业！成功的出售人员都是勇于坚持自己的方针的人。

在往后的作业中，我将尽力进步自身本质，战胜缺少，朝着以下几个方向尽力：

出售人员出售的榜首产品是出售员自己；每个成功的出售员总是能与他的客户有许多一致，这与出售人员自身的才智和常识分不开。有多大的才智和胆略，才有多大的格式。这方面自己还很短缺，有必要不断的学习，这便是一个不断的自我总结和堆集的进程。自己要有意图的去学习，不断的充实自己！

不断训练自己的胆略和意志，进步自己处理实践问题的才干，并在作业进程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，活跃、热心、认真地对待每一天！假如你不可，你就必定要！假如你必定要，你就必定行！

作业中的商场的掌握才干以及剖析才干等等都仍是显得幼嫩和短缺，所以这些都需求我在日后的作业中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己关于出售的知道也仅仅外表，关于商场的掌握才干更是无从谈起，所以我有必要比他人支付更多的艰苦和意志才干不断完善自我。

业务工作总结评职称篇六

转眼间，_8年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自我半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

从_月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的主角转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应当不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：仅有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得更多的是自我把他搞定，每个环节都自我去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习理解。不断总结和改善，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达本事不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质可是关，这根本不象是我自我，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一向相信自我能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一向储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一向渴望成功。“我要像个真

正的男人一样去战斗，超越自我“我对自我说。

_9年工作设想

总结一年来的工作，自我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业务员和同行学习，19年自我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：

依据10年销售情景和市场变化，自我计划将工作重点划分区域，一是；对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二；在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。5、客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。6、自信是十分重要的。要经常对自我说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观进取向上的工作态度才能更好的完成任务。

工作中出现的问题及解决办法：

1、不能正确的处理市场信息，具体表此刻：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的本事，

加强沟通交流，能够正确确定信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来确定你的诚实性，并同时确定你对产品的熟悉程度；如果一个十分简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正，感激公司的培养，感激我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导，我必须会以进取主动，自信，充满活力的心态去工作。

业务工作总结评职称篇七

在工作中，我努力提高自己的思想政治水平和教育教学业务能力。新的时代，新的教育理念，教育也提出新的改革。新课程的实施，对我们教师的工作提出了更高的要求，我从各方面严格要求自己，努力提高自己的业务水平，丰富知识面，结合本校的实际条件和学生的实际情况，勤勤恳恳，兢兢业业，使教学工作有计划，有组织，有步骤地开展。立足现在，放眼未来，为使今后的工作取得更大的进步不断努力，现对近年来教学工作作出总结，希望能发扬优点，克服不足，总结检验教训，继往开来，以促进教学工作更上一层楼。

一、坚持认真备课，备课中我不仅备学生而且备教材备教法，根据教材内容及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教

学方法，并对教学过程的程序及时间安排都作了详细的记录，认真写好教案。每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，并制作各种利于吸引学生注意力的有趣教具，课后及时对该课作出总结，写好教学后记，并认真按搜集每课书的知识要点，归纳成集。

反映喜欢上数学、英语课，就连以前极讨厌数学、英语的学生都乐于上课了。

三、与同事交流，虚心请教其他老师。在教学上，有疑必问。在各个章节的学习上都积极征求其他老师的意见，学习他们的方法，同时，多听老师的课，做到边听边讲，学习别人的优点，克服自己的不足，并常常邀请其他老师来听课，征求他们的意见，改进工作。

四、完善批改作业：布置作业做到精读精练。有针对性，有层次性。为了做到这点，我常常到各大书店去搜集资料，对各种辅助资料进行筛选，力求每一次练习都起到最大的效果。同时对学生的作业批改及时、认真，分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程出现的问题作出分类总结，进行透切的评讲，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有的放矢。

高他们的技能。并认真细致地做好查漏补缺工作。后进生通常存在很多知识断层，这些都是后进生转化过程中的拌脚石，在做好后进生的转化工作时，要特别注意给他们补课，把他们以前学习的知识断层补充完整，这样，他们就会学得轻松，进步也快，兴趣和求知欲也会随之增加。

六、积极推进素质教育。新课改提了的，要以提高学生素质教育为主导思想，为此，我在教学工作中并非只是传授知识，而是注意了学生能力的培养，把传授知识、技能和发展智力、能力结合起来，在知识层面上注入了思想情感教育的因素，发挥学生的创新意识和创新能力。让学生的各种素质都得到

有效的发展和培养。

在教学工作中，我的努力得到了回报，所任班级成绩突出，受到学校领导的肯定，我会继续努力丰富自己，提高自己，为祖国的教育事业努力奋斗。

业务工作总结评职称篇八

20xx年又快过去了，回忆今年来的自己作业状况，现简述如下：

1、对内的作业状况。按公司的规则要求，每月的月底计算当月的实践施工产量及本钱剖析状况。及时与供给、技能财政等部分沟通，关于施工阶段的预算书以实践状况按每个楼层每个分项工程进行编制，并打印悉数的工料剖析，作为定额人工和定额材料下达给出产司理，在实践的施工过程中，依据现场的实践状况，对定额编制的工料含量的凹凸水平作出恰当科学合理化的调整，该定额人作业为工程使命单进行人工的操控和分配的根底，定额材料作为库房进行定额领料的依据。平常在作业中总是活跃地合作项目司理进行合同办理，参与一些分包合同的洽谈，依据公司的规则并结合项目部的实践状况，起草一些分包合同的草稿，分包合同签订后，对分包合同进行盯梢办理，每月初完结本项目部的上月的实践施工分配使命（包含分包方的粗分配），定额材料的计算，并向公司提交有关的报表，每月月底向公司提交下月的首要材料方案，估计下月的施工产量及各项的耗用本钱，编制下月的本钱确保方法。在施工进程中，实施定额领料和本钱盯梢操控，为项目部的本钱操控供给一些合理化的确保方法，为项目部及时供给一些运营材料及数据，及时做好项意图本钱核算作业。及时参与项意图会议，按公司的规章制度进行值勤等。

做好了翔殷路的结算送审作业及结清御桥花园的审计扫尾作业等。

自己在作业中，总是以大局为重。在作业中活跃参与公司的招投标作业和其他的预算作业。不管自己项目部手中的作业多忙，总是恪守公司领导的作业组织，其时项目部的作业比较多，自己总是加班加点，合理、科学地运用时刻，既完结了项目部的份内作业，又完结了公司组织的使命。

今年以来，公司的各项规章制度得到改进或进一步的完善，自己总是活跃习气这种状况，以公司各项现行的规章制度和预算员的职业道德为原则增强作业责任感，及时做好自己的各项作业，为企业做好自己量力而行的服务作业。

平常留神搜集上海市有关现行的定额材料文件，并增强学习工程量计算的技巧等事务常识。尽力学习计算机常识，进步自己的作业效率。

以上为自己大略的个人作业小结，请审理，如作业上有不到之处，请不惜指出，以便自己及时改正，从而能更好地作业。

业务工作总总结评职称篇九

我自20xx年4月29日至今由总行会计结算部抽调至新核心业务系统项目组参加测试工作，在此期间我全程参与了整个项目的学习、测试及前台员工培训工作。我很荣幸能够参我行数十年难得一遇的新系统切换工作，在期间我学到了我行各种业务知识，全面熟悉和掌握了我行各种柜面业务的操作流程和会计核算原理，同时我也学会要成为一名具有专业素养的专业人材所需具备的各种专业素质和敬业精神。

在项目组测试期间，我共参与了三个阶段的测试工作。每一个阶段都能严格按照项目组的要求积极工作，努力并迅速完成手中的每一项工作。

第一阶段主要工作是测试移植数据的正确性和新系统的延续性，学习新系统的操作和会计核算方法，对差异化需求进行

测试和验证。在此阶段我参加了兴业银行同业部结算人员的业务培训，对新系统包括表外业务、期终处理、现金业务、客户信息管理、柜员管理、系统内处理、储蓄业务、卡业务、对公及内部账管理、结算业务、贷款业务在内所有柜台业务有了一个暂新的认识和接触。在测试中我按照项目组的要求把所有的需要测试的内容进行了截屏记录，达到基本掌握各种业务的处理流程、熟悉每个交易的处理业务所实现的功能的目的要求。

第二阶段住要工作是对第二轮数据移植工作进行相关验证，对差异化业务需求进行进一步验证，分模块对相关板块进行详细测试并经由录像记录。在这个阶段我被安排进行柜员管理、客户信息管理、同城清算的相关测试工作。共整理出各类操作规程注意事项和操作流程以及录像资料35份。在期间对差异化内容提出多项需求，并进行验证。在测试工作中本着对上线负责的态度，积极和项目组其他成员进行问题讨论和沟通，在结合各种意见后给兴业科技人提交需求。在期间，我还参与了对各支行业务骨干人员的前期培训工作，主要包括同城清算和日终轧账的操作。

第三阶段的工作从20xx年2月中旬开始，这一阶段也是我所在项目工作最为繁杂的一个阶段，在这段时间里兴业同业项目组先后提供了大小额，银行承兑汇票，银行汇票以及各种中间业务的环境，对我们的测试时间的提出了迫切的要求。前期工作我主要把时间放在对全行前台柜员的培训上，项目组先后组织了全行柜员以及财务部、会计结算部、总行清算中心等相关部门近200人进行为期21天、总共6期脱产培训工作，我参与了第5、6期培训的主讲工作。此后，我还与全行每周进行的操作考试测验，包括了出题、监考、阅卷等工作、为全行培训工作做出应有的贡献。在这期间我和项目组成员之一赵浪同志组成小组共同承担了数据移植的核对工作，其中包括储蓄活期、储蓄定期、单位活期、单位定期、贷款的关键信息点核对和结息测试，数据移植后报表核对。由于这项工作的繁琐和复杂性决定了我们要对数据进行多次和反复的

核对及测试，所以该工作一直持续到上线前夕才顺利完成。

在整个项目的测试中，我感觉到对待核算工作不能有半点的马虎和大意，从始至终都要本这对全行员工负责的态度去完成它。虽然我们连续进行了将近4个月的加班，每天如一日，给自己的生活带来一些不便、给家人带来了一丝歉意，但我感到一种精神一直鼓励着大家：那就是艰苦奋斗的精神。项目组领导刘祥伟和项目组组长刘玉同志用行动去带动大家，对待工作要一丝不苟，工作中不计个人得失，他们带领全体项目组人员日夜兼程，尽量考虑到项目上线的每一个环节，努力把工作做到完美。这样才最终成就了我们历时一年的新核心业务项目的成功上线。

最后，感谢我的领导，感谢项目组的每一位同事，是你们的支持让我有机会去让我有机会和你们共同学习和进步，是你们的付出让我懂得什么是奉献。在项目组工作的这一年我感到很充实，我会一辈子受用。同时感谢我所在的支行，给予我极大的支持。