

# 最新小学业务工作总结(优秀6篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

## 小学业务工作总结篇一

\_\_\_\_年是保险业认真贯彻落实党的\_\_\_\_届\_\_中全会，全面加强党的执政能力建设的重要一年，也是\_\_\_\_财产保险公司树立形象、打响公司品牌的第一年，更是我们\_\_\_\_支公司面临重重压力、攻坚克难的一年。我们在上级公司的大力支持和经理的正确领导下，克服了时间短、任务重、万事开头难等多重阻力和问题，经过全体员工的共同努力，在短短两个多月的时间内，我公司就招聘培训了一支年轻、精干的保险员工队伍，选择合适的地点建设了一个崭新的、功能齐全的保险分公司，并积极开展业务，收取保费\_\_\_\_万元，较好地完成了上级下达的任务指标。现将主要的工作情况总结报告如下：

### 一、采取的主要工作措施

#### (一)艰辛筹备，积极拓展保险业务的新市场

20\_\_\_\_年，\_\_\_\_财产保险公司决定在\_\_\_\_区筹建分公司，并委托\_\_\_\_同志担负这一重任。作为第一任分公司经理，\_\_\_\_同志可谓受命于危难之际，从10月28日开始，还是光杆司令一人的他就开始了千头万绪的筹建工作。

首先，确定公司的位置。位置选得好不好，对公司的形象、宣传和业务的覆盖面影响非常大。\_\_经理跑遍了\_\_\_\_区的大

街小巷，看遍了所有能够租赁的房屋，最后将公司地址锁定在\_\_\_\_\_楼。选择这里作为分公司的所在地，更便于我们扩大宣传面，与车主进行面对面的交流和沟通，更利于我们开展财产保险业务。其次，对房屋进行改建装修。\_\_经理带着装修队伍，按照上级公司的规定和分公司的规范化要求，三番五次地对还是毛坯房的租凭屋进行了实地考察，几次进行了方案设计和修改。从装修开始，他常常以车为家，累了就在车上睡一会，饿了吃点快餐面，恨自己不能有分身法。几个月来，\_\_经理的衣服没有一天干净过，也没有一天休息好过，回家陪家人吃顿饭对他的家人来说简直是一种奢侈。\_\_\_\_分公司就是在这样的工作状态下，才在短期内装修出了满意的效果。

第三，招聘培训公司人员。公司能不能开展好业务，人是最关键的因素。\_\_经理在做好公司硬件筹备工作的同时，积极在社会上物色招聘优秀的保险人才进分公司。从11月1日开始，公司内勤人员、公司业务员等一批充满活力、热爱保险事业的年轻人走进了\_\_\_\_\_财产保险的行列。分公司并于\_\_月\_\_日至\_\_日，集中时间对全部人员进行了上岗前的业务培训。

第四，分公司顺利通过上级验收。经过艰辛的筹备，\_\_\_\_\_财产保险公司\_\_\_\_\_分公司终于正式立足。\_\_月\_\_日，通过了消防大队的检查验收，并获得了消防大队颁发的《消防验收合格意见书》。\_\_月\_\_日，我公司内部网络系统经过运转调试，全部投入正常工作。\_\_月\_\_日，市保险公司领导陪同省保监局领导到我公司进行了检查验收。至此，我公司正式成为\_\_\_\_\_财产保险公司大家族中的一员。

(二)确立工作重心，在竞争中寻找保险业务的突破口。

1、分析形势，确立工作重点。20\_\_20\_\_年底，我公司才刚刚成立，为尽快开展工作，\_\_经理确立的工作重点是：建立良好的社会关系，提高员工的业务素质，抓好公司的内部管理。把巩固车险和企业财产保险、拓展新车市场和新工程新项目

作为业务工作的重中之重。在竞争中求生存，在竞争中促发展。\_\_\_\_地区现有3家(中国财保、中国人寿、太平洋保险)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司，无形中对咱们刚成立的保险公司形成了强烈的竞争压力。咱们惟有保持沉着冷静，客观面对现实，积极寻求对策，与竞争对手们赛服务水平、赛业务能力、赛奉献与付出，才能从已有的保险企业中脱颖而出，用实力赢得保险人才的加盟，赢得“回流”保险业务，才能在保险竞争中屹立不倒。

2、找准突破口，加大市场占有率。根据\_\_\_\_区20\_\_\_\_年的保源情况，\_\_经理经过仔细的分析研究，把摩托车保险、船舶、学校、幼儿园的人身意外险作为今年零散性险种突破口，与交警等有关部门联系，请他们帮助协调，帮助代理摩托车保险业务。目前，此事正在进一步的协商中。

3、狠抓理赔，提高服务质量。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，大力加强诚信建设，培育保险诚信意识，强化了失信惩戒机制。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，公司始终坚持派人在第一时间赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便和服务，取得了广大保户的信任，为咱们公司将来拓展市场提供了保障。努力提升保险工作的管理水平保险竞争越来越激烈是不争的事实，这就要求咱们在公司管理上要全面提升水平。如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进?这是\_\_经理经常思考的问题。同时，也是咱们公司每一名员工必须思考的问题。为了迅速在已有三家保险公司的\_\_\_\_区立足，咱们公司全体员工在\_\_经理的带领下，一是加强与保户的接触和沟通，密切公司与保户之间的联系；二是在日常管理中，认真严格执行上级制定下发的《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，并用各项规定规范和约束员工的具体行为；三是积极有效的开展工作，对每一份保单、每一次理赔，都做到严格把关，认真审核，既不损害保户利益，也不让公司受到损失。

(四) 以人为本，培育和建设优秀的保险职工队伍。

持危机感，让职工深深了解与市场“共存共亡”的深刻道理，彻底改变“观望”的态度，以更加积极主动的姿态参与市场竞争。经过几个月的磨练，我公司职工队伍经受了锻炼和考验，正朝着优秀的目标迈进。

## 二、存在的不足的问题

(一) 公司疲于市场竞争和业务发展，对理论学习和业务学习有所放松。

(二) 面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，有部分同志对条款不是很熟，在业务开展过程中还存在一定的问题，少部分员工有思想惰性，还要加强这方面的思想工作。

## 三、未来三年的工作思路

随着市场变化和竞争的白热化，未来三年就保险费而言，我公司要牢牢掌握市场的主动权，就必须加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度。

(一) 要转变思想观念，积极适应市场的发展与变化，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和创造性。经营目标，保费收入20\_\_\_\_年\_\_\_\_万元，占市场份额4--5，20\_\_\_\_年\_\_\_\_万元，占市场份额20--25，20\_\_\_\_年\_\_\_\_万元，占市场份额28--33，综合赔付率控制在50以内，综合费用率控制在35以内。

(二) 正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，加强整体公关力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量挑战并占领市场。

(三)继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

95585为平台的报接案集中、查勘定损集中、收付费集中、核保核赔集中的组织架构,加快理赔速度，提高服务质量，改善外部业务环境。

(五)针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的措施，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

总之，牢固树立和落实科学发展观，因地制宜，与时俱进，开拓创新，扎实工作，努力开创保险工作的新局面，为我和保险业的发展作出新贡献。

## 小学业务工作总结篇二

xx年的岁末钟声即将敲响，回首，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确领导下，在公司各部门通力配合下，在我们药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩，作为一名店长我深感责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：作为一个终端零售店来说，首先要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识作为后盾，三是要有一套良好的管理制度；成本核算是最为重要的，对药店的成本控制，尽量减少成本，获得利润最大化，最重要的一个是要用心观察，用心与顾客交流 留住新客人并发展成为回头客，这样的话你就可以做好，具体归纳以下几点：

一、以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

二、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确

并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁的作用。

三、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在并发挥其特长，做到量才适用，增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

五、以身作则，作为一个店长，要做好员工的表率，不断向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司的整体利益出发，比如公司对这个药品在这个地方的调价幅度要求，不能低于药品的最低市场价格，作为员工就不能因为关系或是因为顾客的砍价就低于这个标准对外销售药品，无视公司的整体利益。

六、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。我们零售药店可以根据自身的实际情况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。要很好的比价采购药品，我们不但在进货方面要货比三家，还要在销售药品上，货比三家，比质量、信誉、比价格。

七、处理好各部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段

的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。

面对xx年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

## 小学业务工作总结篇三

20xx年7月毕业后，我就职于中国水利水电第十六工程局海外事业部，于20xx年7月至今一直在海外事业部财务部服务。几年来，我以高度的责任感和事业心，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。下面，我就按照工作经历、专业技术、工作能力，对这几年的业务工作进行总结。

### 一、工作经历

20xx年12月至今，我主要负责海外事业部报表汇编工作，此外，还负责海外部国内所得税的汇缴清算，协助领导测算项目盈亏等工作。

### 二、专业技术

由于财会工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，因此结合具体情况，我对我的专业业务技术总结如下：

10、掌握各类保函办理工作，熟悉国际业务履约保函、预付款保函以及质保金保函的开立、延期及撤销流程，掌握菲迪克中关于保函的条款。

我在工作中认真负责、刻苦专研工作上的难题、用心解决工作上的障碍。多年来，我已适应了海外财务工作的繁杂、琐碎和不定时的性。

### 三、工作能力

#### 1、学习能力

作为一名合格的财务工作者，我深知不仅要具备相关的知识和技能，而且还要有严谨细致耐心的工作作风。

思想上，我始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。

行动上，我积极参加中国共产党及共产主义青年团组织的各类活动，在局庆60周年的晚会上，跟海外其他女员工一同表演了《相信自己》等节目，展现海外员工的活力与风采。在我的努力下，终于被评为“20xx年度水电十六局共青团先进个人”。

在日常工作和学习中，我重点加强自身的理论和业务知识学习，不断提高自身综合素质水平。

(1)认真学习各项与财务相关的物资管理、预算合同等边缘财务知识，通过学习加深对业务的理解和认识，为更好地提高资金运作效率、防范财务风险、保障财产安全夯实了理论和知识基础。

(2)认真学习工作业务知识，重点学习集团公司发布的《中国电力建设股份有限公司会计基础工作管理办法》、《中国电力建设股份有限公司会计核算办法》等文件，加强自身的海外业务专业知识，学习《中华人民共和国会计法》、《基本建设投资与财务管理手册》、《中华人民共和国审计法》等财会审计法规，不断提高自身法制意识和法制观念；通过自学会计中级职称、注册会计师的课程，提高自身的财务专业素养。在不懈努力之下，我于20xx年9月顺利通过了中级会计师及注册会计师专业阶段考试，今后会更加注重理论知识与实际工作相结合，使其尽快熟悉财务部的日常工作流程和相关制度，在处理业务方面能够独挡一面，为公司财务工作发展贡献自己的一份力量。

## 2、沟通能力

国际业务通常具有时差性，由于财务信息讲究时效性、及时性、准确性，本人需要准确理解上级的任务，并及时准确传达给项目部，为了更好的与项目部进行顺畅沟通，本人经常放弃自己的节假日休息时间，晚上加班加点编制各类表格及数据，避免了时差给我们海外事业带来的困扰。

## 3、写作能力

本人积极参与公司及社会组织的各类活动。本人于20xx年度参加了公司组织的“三八”征文活动，作品《海外飞鸿》获得了三等奖；于20xx年度参加了财政部组织的“会计文化建设”征文比赛，作品《从材料采购谈国际工程会计文化现状》获得了公司三等奖；本人利用工作之余写的各类小品文章，多次刊登于《闽江报》及《闽江外讯》上。

#### 4、团队协作能力

本人从事报表汇编已近4年有余，这项工作不仅仅涉及到财务数据填写，还涉及到会计期间的经营情况分析。到了年终决算的时候，时间紧，任务重，需要多部门配合，才能顺利完成财务年终收关工作。多年来，在财务部领导的带领，以及各部门的配合下，海外事业部年年荣获“十六局财务报表先进单位”的光荣称号。

#### 5、外语水平

为了顺利办理国际业务履约、预付款保函，本人利用业余时间加强自身的外语学习，提高自身英语听说、阅读能力，以便更深刻理解保函有关条款，识别保函条款中的风险，争取我方以最小的代价换取最大利益。

#### 四、存在不足和改进措施

几年来，围绕自身工作职责做了一定的努力，取得了一定的成效，但与海外部的发展要求和期望相比还存在一些问题和差距，主要是：

2、对海外部内部工作流程熟悉度有待提高，海外部目前正逐步走向制度完善的境况，相关业务流程对工作效率有一定影响；对这些问题，我将在今后的工作中认真加以学习，不断提高自我，为海外部发展竭尽所能。

最后，还想说两点：一是我工作能顺利的开展首先要感谢海外部领导的支持，以及财务部全体员工对我的工作给予的帮助和配合；二是希望大家在以后能一如既往地支持配合我的工作，我将一如既往地与大家一道，为海外部获得更好的经济效益做出努力。

## 小学业务工作总结篇四

时光飞逝，转眼间新年钟声又即将敲响，又一学期的教学工作也接近尾声，为了更好地做好以后的工作，总结以往经验、吸取过去教训，本人以这学年的工作总结如下：

### 一、思想政治方面

20xx年于国家于百姓是极不平凡的一年，作为一名教师，我在思想政治上，时刻与党与政府保持高度一致，将“稳定一切”紧密贯穿于教育教学中。积极参加系部组织的各种政治学习，收听收看国家经济政治新闻，随时了解国内国际形势。俗话说：“活到老，学到老”，在思想政治、业务素质等各方面我都尽力严格要求自己，不断提高自己的政治思想觉悟和教育教学素养，以使自己更好地适应新时期新形势下的教育教学改革。

### 二、教育教学方面

这学年上学期，我承担工程造价专业的资产评估及其课程设计以及法学本科专业的房地产评估等课程教学任务，并参加了和工程造价专业的毕业答辩。本学期承担了20xx级工程造价专业的工程财务和20xx级工程管理专业的会计原理等课程的教学任务。在教学中，我认真钻研课程大纲、把握教学的重点难点，积极开拓教学思路，试着把一些先进的教学理论、科学的教学方法及先进现代教学手段运用于课堂教学中，努力培养学生的合作交流、自主探究、勇于创新的能力。我认为专业教学离不开当前行业的状况及其今后的发展态势，因而我时刻关注相关行业的动态，鼓励学生积极了解行业实际情况，使学生能将所学与实际相结合，让其有所思有所想，而不是死读书，读死书。平时积极参加教研室进行的各项教研活动，与同行共同探讨教育教学中遇到的难题，彼此交流教学经验，相互弥补工作中的不足。另外还担任工程造价专业x人的实习实训指导教师，即时了解学生在实习单位的情况。

### 三、科研方面

在教育教学的同时，对专业领域的相关问题也进行了一些研究与探索，本年度先后在国家级及省级等刊物上发表论文。

在即将到来的虎年，将再接再厉，勇攀高峰。

20xx年即将过去，回顾一年来的思想、工作和学习情况，在学校各级领导和同事们的关心支持下，顺利完成了一年的工作任务，现将个人年度工作总结如下，高校教师个人总结。

**德：**作为一名中国共产党员，认真贯彻执行党的路线、方针、政策，坚持四项基本原则、坚持改革开放，始终和党中央保持高度一致，始终严格按照党员标准要求自己，加强政治意识，树立大局观念，增强服务意识，改进工作作风，廉洁自律，遵纪守法，团结同志，忠诚党的教育事业，严守职业道德和学术道德，为人师表，教书育人。

**能：**认真学习相关业务知识，加快知识更新，努力提高自己的理论水平和业务技术水平；结合实际教学和科研情况，积极申报教学科研项目，参与教学研究，努力提高教学科研能力和组织管理能力；在工作中，充分协调好各方面关系，与同事们一起共同完成学校交给的各项工作任务。努力掌握现代科研管理知识，上力求创新。

**勤：**对工作兢兢业业、勤勤恳恳，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，求真务实、乐观向上，具有较强的敬业精神和奉献精神。在教学中，严格执行教学计划，认真组织教学，及时辅导答疑。积极参加学校组织的各项学习和活动，自觉遵守学校各项管理规定，严守各项纪律。

**绩：**在教学方面，本年度上半年主要承担了两个班的《工程制图》、两个班的《画法几何与机械制图》授课任务以及两个班的机械制图大作业，同时指导了十个本科同学的毕业设

计。下半年主要承担了两个班的《工程制图》和一个班的《画法几何与机械制图》授课任务。

在科研方面，本年度主持了一项校级和一项院级教学研究项目，发表了四篇科研论文。本年度继续担任两个班的班主任工作，在班级管理中积极开展德育建设和学风建设，两个班级都取得了多项表彰和奖励。作为工会小组长，本着为人民服务的原则，在做好日常工作的同时，积极组织了多项活动，取得了很好的效果。本年度工作量约630学时。

## 小学业务工作总结篇五

时间转眼又过去了一年，我在这一年里经历了很多，学到的东西也不少。这一年的工作让我这个外贸业务员收获良多，同时也让我意识到了自己的不足。现在，我反思过去一年的工作，将我的成果和不足总结如下：

在成果方面，我主要从以下几个方面实现了自己的价值：

1. 业务技能提高：通过不断地学习和实践，我对外贸业务知识有了更深入的理解和掌握。这包括市场分析、产品知识、销售技巧、国际贸易规则等等。我成功地运用所学知识，帮助我更好地理解客户需求，提高了销售效率。
2. 销售业绩提升：在过去的一年里，我努力拓展客户群体，积极跟进客户需求，并加强与客户的沟通和协调。我成功地开发了一些重要的客户，并取得了一系列的订单。
3. 团队合作加强：我积极参与公司内部的各种会议和培训，加强了与同事的沟通和协作，提升了团队合作的效率。同时，我也与各部门同事建立了良好的合作关系，为我们的共同目标贡献力量。

在不足方面，我认识到自己存在以下问题：

1. 沟通表达能力有待提高：有时候在与客户或者与同事的交流中，我会感到紧张，表达不够清晰。这可能会影响客户对我们的信任度，也可能会影响团队的协作效率。

2. 客户维护不够及时：虽然我已经建立了客户档案，但是有时候客户会提出一些问题或者需求，我却没有及时跟进和处理，导致客户对我们的服务满意度下降。

3. 行业知识学习不够深入：虽然我已经掌握了一定的行业知识，但是我知道还有很多细节和深度我需要去学习和掌握。这可能会影响我对客户需求的把握，也可能会影响我对行业趋势的判断。

针对以上问题，我制定了以下的改进方案：

1. 增加沟通实践机会：我会多参加公司内部会议和培训，积极与同事和客户沟通交流。同时，我也会主动寻找机会，参与一些公开的演讲和培训，提高自己的表达能力和自信心。

2. 建立完善的客户维护机制：我会定期跟进客户的需求和反馈，及时解决客户的问题，增强客户对我们产品的信任度和满意度。同时，我也会主动与其他部门同事建立更加紧密的合作关系，提升客户维护的效率。

3. 深入学习行业知识：我会制定更加详细的学习计划，深入学习行业知识，了解市场动态和趋势。同时，我也会积极参加一些行业内的培训和研讨会，与同行交流经验，提高自己的专业水平。

总结来说，这一年的工作让我在专业技能和团队合作方面都得到了很大的提升。同时，我也认识到了自己的不足，我会积极改正，提高自己的综合素质，为公司创造更大的价值。

# 小学业务工作总结篇六

时间悄然走过，工作的日子已经有了差不多三个月，由于对职业的迷茫，起初对这份职业没有太多的期待，但是渐渐的，随着公司制度的日渐完善，同事之间气氛的融洽，自己也融入了这里。从开始进入公司接手外贸业务开始，我就开始了我的职业生涯，通过自己的努力，这段期间也取得了小小的成绩，但是也有很多地方需要改正，为了以后更好的发展，现将我的工作总结如下：

## 一、工作总结

### （一）熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1. 在学合同管理的同时了解文件存档的重要性；
2. 全面了解自己的客户；
3. 增加客户的同时，还要把好客户的退率率，尽量避免客户在退率率在2%以下。

（二）对客户所寄交的商业文件，商业单据，商业信函，商业电报（电话记录），快递（邮寄）单的签收，整理，归档工作。

学会利用oa掌握下载电子运单，商业发票，商业文件，填写商业大票和商业汇票的技巧。

### （三）协调好与客户，和各兄弟公司之间的关系。

本部是与个部门加强沟通，分工协作，互相支持和帮助，共同完成公司的业务。

1. 在深深懂得我们所有的工作不单纯是都是为了赚钱，其中还包含了促进国与国之间友好关系及民族和民族之间团结和友爱。

2. 尽职尽责，做好本职工作。工作中能够积极主动，只要求做到一丝不苟，能够正确看待工作中的一些问题和困难，尽心尽力去克服，做到干一行爱一行，不怕苦，不怕累，八月二十五之前早八晚五的完成各项业务指标。八月二十五之后早七晚七的完成各项业务指标。八月二十五之前首单开出的东方汇，之后更改了提单，商品名称为布，单价为11.00，累计金额为1142000000.00，八月二十五日到九月二十二日东方汇更改提单，商品名称为布，单价为11.00，累计金额为1300000000.00，之后九月二十三号到十月二十四号东方汇更改提单，商品名称为领带，单价为26.50，累计金额为281200000.00，九月二十三号到十月二十四号以电子邮件形式给客户补签合同，十一月九号以到付方式收取了客户的运费。十月二十五号交给财务第一份外销合同，首单金额为7022540.52美元，单价为20.50，货物为鸡心袋。

3. 热心服务，做到客户第一。为了向客户提供更好更优质的服务，争取客户的信赖，我努力做到微笑服务，细致服务，详细服务。

## 二、工作收获

### （一）学习方面：

1. 学会了从网上学pu皮革的价格、品名、用处等信息。

2. 了解世界上pu皮革最大的生产国是中国、日本、西班牙、意大利、德国、英国等。

3. 了解pu皮革的一级、二级、三级等商品分类。
4. 学习了如何用免费的pdf软件制作皮革样本册。
5. 学习了几款免费的杀毒软件，有可牛，360，金山等，并安装了几款免费的浏览器，有谷歌，火狐，360等。
6. 学会了在网上找英文翻译，以提高自己的英语水平。
7. 在网上找客户邮件的营销技巧。

## （二）业务方面：

1. 完成了公司下达的业务指标，八月二十五之前东方汇的货款全部收回，之后的新单以电汇方式结算。
2. 客户所寄出的文件我们要及时归档，为以后的工作提供方便。
3. 学会使用电子邮件寄发英文邮件，寻找客户。
4. 学会使用oa[]掌握上传，下载，复制等基础操作。