

2023年税务所年度工作总结 个人年终工作总结文本(实用5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。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？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。

税务所年度工作总结篇一

style="color:#125b86">个人年终工作总结2

__年，注定是不平凡的一年。原材料本钱增加，税率大调剂，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在__年显得特别艰巨。忙繁忙碌的一年眼看又要过往了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

一、回忆过往

1、对新销售区域的拓展。

以越南市场为重点开辟市场，培养了3个新客户，到__年底止，总计销售金额为28万美金。从__年1月起，一共9个不同国家和地区的客户建立了贸易合作关系。

2、重视品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌气力起着非常大的推动作用。__年景功把三锋品牌产品销售到斯里兰卡，就目前来讲，销售情况良好。

3、对老客户的优良服务。

重点为乌克兰客户__和意大利客户yy的跟踪和服务。__在__年销售金额总计为32万美金，面对__年欧洲对eu2标准的实施，用时6个月□25cc汽油锯题目现也得到了解决。

二、总结现在

1、产品质量有待进一步的进步。

不管是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的展开产生了极大的困扰。再者，新产品的开发周期太长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2、跟单工作的艰巨。

依照公司以往的生产周期，通常是30—35天。以__年来衡量，远远超过这个周期。我们的推延交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。特别是，每每到发货时，不是这类机器少一台就是那种机器少两台，不但对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

三、展看未来

海外市场的开辟没有终点，__年对__年来讲只是出发点。在摸索和经历中渐渐成长，而新的一年每项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残暴的，__年势必是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，假如__年注定是狂风骤雨，那末请让它来得更猛烈些吧。

我深信，在拓展海外市场上，我们所做的每步都是为了更好地销售我们的产品！