

的个人业务工作总结(优质7篇)

是团组织组织和参加的一种集体活动。以下是小编为大家整理的一些薪酬体系设计的范例，供大家参考和借鉴。

的个人业务工作总结篇一

这三个月是辛苦的三个月、幸福的三个月。之所以辛苦是因为我不断地从内心去学习、理解、完善工作中的新事物；之所以幸福是因为战胜困难是我不变的目标，成功的喜悦是我永恒的追求。在这三个月里，我已顺利地完成了从学生到移动员工的角色转换。虽然时间不长，但我感受颇多，主要有以下几个方面：

一、对营业厅内的工作人员有了更深入的了解。

我们知道，中国移动的企业文化是正德厚生、臻于至善，这就要求我们的员工不仅是业务方面的能手，而且还应该是有爱心、有热心、有恒心的高素质员工。在实际的工作中，我已真实地见证了这一切。人民南路营业厅的xx就是其中的一位。

她不顾平时工作的繁忙，积极地参加社会爱心活动。作为一名优秀的社会义工，只要一有时间，她就会抽空去敬老院、孤儿院，给那些孤寡老人和残障儿童带去幸福和温暖。从这些同事的身上，我已深深地感悟到加强自身的道德修养是对每一位中国移动员工的基本要求。

二、对营业厅内的业务流程有了更深入的了解。

理论来源于实践，实践能更好地检验理论。说起容易做起来难。在理论的学习过程中，我们总是不以为然。当自己上台操作时，这才发现不是丢东就是落西。

可想而知，在以后的实际工作中，一定要脚踏实地，戒骄戒躁，时刻保持谦虚谨慎的态度。此外，在熟悉流程之后，我发现有些流程过于繁琐。这就导致了客户需求服务的短时间性与操作相对长时间性产生了矛盾。

也许这一矛盾引起了很多客户在业务受理过程中的不耐烦。在工作中我已遇到多次，由于长时间的等待让他们产生了不满的情绪从而造成了冲突。所以，这一矛盾应引起我们的深思。

三、对需要服务的客户有了更深入的了解。

通过跟来访客户的不断接触、交流后我发现，来访客户主要有三种类型：

- 1、客户确实不了解相关业务，经咨询并了解后表示满意，随即离开。
- 2、客户完全不了解相关业务，经再三解释后仍不明白，因此不情愿离去。
- 3、客户对相关业务半知半解，由于消费费用个人感觉过多，因此心里稍不平衡，经解释后即使明白也不情愿离开。

针对这几类客户，为了提高办理业务的效率和客户满意度，我感觉可以适当地采取一些措施，如后两种客户在办完相关业务后可直接让值班经理进行咨询接待。

基于上述对营业厅的几点认识，我感觉营业厅是否优秀直接取决于营业员的表现，因此好的营业厅内的营业员必须具备如下几点要素：

- 1、熟练的业务能力。

业务操作的熟练掌握是对每一位营业厅的员工的最基本要求，这也是员工核心竞争力的基本体现。

2、思想统一，目标明确。

即俗话说：大家的心要齐。切不可各怀心思，南辕北辙。因为思想指导行动，只有大家的思想高度统一了，才会真正把目标落实到行动中来。

3、团队作战的精神，不强调个人英雄主义。

因为每个员工的绩效是与营业厅挂钩的，整体不好，局部再好，也没办法体现你的优秀。木桶原理已很好地诠释了这一切。

4、强烈的责任感。

个人要在团队中找好自己的位置，明确自己的职能。一旦发生问题，千万不可相互推委，要有勇于承担责任的勇气。如果缺乏这点，那团队将无法凝聚，也就更加谈不上发挥超强战斗力了。

三个月的实习工作不仅是对我动手能力的一次提高，更是对我思想上的一次洗礼。在接下来的三个月我将更加勇往直前，愈挫愈勇，向成为一名优秀的营销者而不断奋进。

首先，在第一周时间里，我对公司业务流程的内容有了一定的了解。

其次，在第二周的时间里，我认真、仔细学习了日常财务操作的全过程。跟出纳人员学会了如何开支票等票据、如何根据原始凭证编制记帐凭证、登记现金、银行日记帐、每月月底如何根据银行对帐单与帐户进行核对，及时编制调节表，向主管会计学习财务报表的编制和财务分析。

最后，在第三周的时间里，我学习和了解了公司的有关财务制度，对财务人员的岗位主要职责有了具体认识。

的个人业务工作总结篇二

一年来□xx保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展。今年，我公司提前完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，总结这一年来的成绩与不足。

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

- 1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事

督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

的个人业务工作总结篇三

一年来，**保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一

直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的

货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入9009549.94元，其中车险保费8250160.12元，非车险业务759389.82元，满期赔付率为**。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

的个人业务工作总结篇四

一、任务完成情景

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀2000万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够梦想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够梦想，“双达”品牌增长也不梦想。

二、客户反映较多的情景

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情景较多。如xxx客户的球阀、xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx、xxx、xxx等人人都说比别人的要贵，并且同样的货，同样的运输工具，今日和昨日不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，xxx、xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不一样的客

户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了必须的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，并且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法。xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情景存在公司各个部门，公司应当有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应当仅有部门领导管理，并且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，并且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时供给报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱职责，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门职责不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也提高明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应当说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是十分完美的。

“管理出效益”，这个准则大家都明白，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管管理不够。严格说来公司应当以制度化管管理为为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最终也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最终出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最终都没有带来明显的效果比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么这就是政令不通，执行力度不够啊。

这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

4) 公平激励建立一只和谐团队，调动员工的进取性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有进取性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，期望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我提议工资还是要有所调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，进取性丧失，最终是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当职责；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自我不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不必须都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自我争些体面，请各位老总们斟酌。

的个人业务工作总结篇五

转眼间，××已经挥手告别了，我们迎来了新的一年，回想自我接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对本事。

在这段时间里有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和本事有了提高。首先得感激公司给我们供给了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

去年年底进入公司，从产品知识熟悉，到开发新客户，再到跟客户谈判达成订单，经理了两个月到三个月。公司分配××账号后，客户资源开始量的积累，不知不觉中，半年多的时间一晃就过了，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职业业务员，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，以下是一年来工作的心得体会：

一. 业务本事

1. 对公司和产品必须要很熟悉。

进入一个行业，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，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不一样市场的不一样需求，这样才明白主要产品主攻哪些国家，同事遇到不一样地区和国家的客户，也明白推荐其所需，更好的把自我和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应当不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然明白目标市场在那，也能够很专业地回答客户的问题。

2. 对市场的了解。

不仅仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。明白竞争对手的产品以及价格信息，才能明白自我产品的优势。除了自我多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自我的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

3. 业务技巧

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中能够解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是经过长时间的实践培养出来的，而在我自我这一年的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，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，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便能够挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们能够挽救一切；产品一出

去，一齐都来不及了。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。

最终，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面必须要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不明白怎样办，甚至抱怨。可是，问题出现了，总有解决的办法方法，各领导帮忙，各部门配合，问题总会得到解决。

二. 个人素质本事

1. 诚实

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自我的诚意。在客户交流的过程中，仅有诚实，才能取得信任。

2. 热情

只要对自我的职业有热情，才能全神贯注地把自我的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

3. 耐心

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自我没有订单而同事有订单的时候，必须有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我此刻和这个客人聊天的时候还说 `impleordergavemeself-confidenceandperseveranceinmyinternationaltradecareer.`

4. 自信心

这一点最重要，在工作中，不管是自我在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。可是必须要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮忙的，到了必须的时候要主动询问nextorder的时间。

在工作中，我能够说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，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，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习理解本事较好。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。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀期望！

的个人业务工作总结篇六

20xx年，我局在区委、区政府的领导下，在区爱卫办、区机关事务管理局的指导下，扎实工作，采取有效措施，在机关办公区及职工家庭中深入开展了爱国卫生活动，取得了实效。

一是将爱国卫生工作作为体现司法行政工作作风，提升机关形象的大事来抓，坚持“一把手负总责，分管领导具体抓”的原则，成立了由局党组书记、局长廖秀婷为组长的爱国卫生工作领导小组。领导小组下设办公室为局综合办公室，具体负责各项日常工作。二是根据全区爱国卫生工作总体要求，印发了《xx县司法局二〇一三年爱国卫生工作计划》（达司发〔2019〕25号），认真部署了全年的爱国卫生工作，确立了工作目标和工作方法。三是将爱国卫生工作的开展情况纳入年度目标考核，逗硬奖惩，并明确规定对因爱国工作不力，造成不良影响的单位个人，严格问责，营造了良好的工作氛围。

一是坚持把爱国卫生教育作为干部职工学习的一项重要内容，利用政治学习、集中学习、会前学习等多种形式在干部职工中深入开展《健康66条》等爱国卫生知识学习教育活动，提高了全局干部职工的卫生意识。二是把爱国卫生工作和防治艾滋病、城乡环境综合治理等工作紧密结合，在各类宣传活动中深入开展，营造了良好的工作氛围。三是在局机关开展了爱国卫生运动61周年纪念活动。按照区爱卫办的统一部署，以座谈会等形式在干部职工中大力宣传了爱国卫生运动61周年来取得的巨大成就和经验，宣传了先进人物和先进事迹，掀起了爱国卫生运动的新热潮。

为确保爱国卫生运动持续有效深入开展，我局建立健全了各项制度，保持爱国卫生工作常抓不懈。一是细化了考核标准。按照区爱卫办及机关事务管理局的卫生考核标准，结合我局实际，分解和完善了卫生检查评比标准，细化了检查范围，确保爱国卫生工作有序开展。二是健全完善了日常卫生值班

制度和领导带班值勤制度。三是坚持机关爱国卫生工作定期督查及基础爱国卫生工作不定期检查制。由分管领导带队，对所分管单位的办公区域卫生、办公物品规范摆放、环境美化等进行不定期督导，由局办公室定期检查机关各股室的清洁卫生、办公秩序等，对存在的问题立即整改，并每月进行一次通报，确保了工作实效。

一是按照区爱卫办安排部署，在“五一”、“十一”等节假日，集中组织全局干警对各办公区内的清洁卫生进行十余次大扫除，做到了彻底清洁，不留死角，保障了全局干部职工的身体健康。二是着力打造优美办公环境和整洁居住环境。在办公区域实行了卫生、办公用品、办公秩序“三统一”及摆放绿色植物、摆放有益身心健康花卉；在职工家属院开展了清洁卫生“流动红旗”评比活动。三是在局机关设立无烟会议室、无烟办公室，切实提高干部职工自我保健意识和能力，培养文明公民素质。四是按照城乡环境治理办通知要求，积极开展文明劝导活动，达到了教育、引导群众自觉爱护环境卫生的目的，制止和规劝了各类不文明行为160余起。五是扎实开展了第二十五个爱国卫生月活动，以积极协调创建卫生城市为抓手，充分发挥宣传职能，结合城乡环境治理和“世界卫生日”活动，组织各司法所利用街头宣传、进村入户宣传等平台，以“爱国卫生人人参与，健康生活人人享有”为主题，向广大群众宣传卫生防病知识，开展了“保持办公区、生活区环境卫生”大行动和“向不文明行为告别”和“遵守社会公德，自觉革除危害健康、污染环境的陋习”等活动，在全社会倡导健康文明新风尚，营造开展爱国卫生月活动的浓厚氛围。活动期间，共组织大小宣传30场（次）。六是加强卫生防疫，搞好消杀工作。我局按照区爱卫办统一部署，开展了春、秋季灭鼠工作，购买、投放了鼠药；及时购买了消杀药品，开展了灭蚊、灭蝇统一行动，切实做到了“五统一”、“六不漏”，“四害”工作达最佳效果，使本局全年无流行疫情发生，确保了干部职工的身心健康。

的个人业务工作总结篇七

尊敬的各位领导，各位同事：

大家晚上好，我是货运经营处的xx[]现在我从事的岗位是开发区业务员。

时光飞逝，转眼间20xx年即将结束，在这一年中，我们有进步也有不足，我们听从领导指挥，完成领导安排的各项工作任务，现将工作总结如下：

1、在受托时，我从事的岗位是划价岗，主要学习的是划价工作，业务知识的背诵是必须的，并且价格的灵活运用也是需要学习的。不论是业务知识还是业务技能，死记硬背不是真理，多与客户交流才是成长的最快选择。在划价台时，身边的老师总是细心的教导我，让我尽快融入。从他们身上学到了对客户应该微笑服务，细心解答客户的询问，对需要包装的货物做到细心与负责。认认真真，做好本职工作。服从领导安排的各项任务，尽量做到让领导满意。

2、在到达时，我从事的岗位是接车岗，我的工作主要是对到达货物的登记工作。看似平凡的岗位，但我却觉得不平凡。首先是我们对货物必须要有责任心，不论是收货人姓名，电话，件数还是到站车号。我们都应该仔细认真的对待，这样才不会给其他岗位带来不必要的麻烦。其次，看好我们的仓库，保证货物的安全也是很重要的。只有对货物负责才是我们工作的负责。

20xx年中工作存在的不足如下：

1、存在懒惰心理，有时候觉得不是自己的事情就不想多说，只想着把自己的工作做好就行，其实如果大家都这样做，那我们的工作就没法进行，所以我们要做到把别人的事情当作自己的事情一样来帮忙解决，只有齐心协力，才能其利断金。

2、主动服务意识不够强。在今后的工作中，我们一定要认真总结经验，克服不足，努力把 work 做好。

3、工作情绪化严重，导致出现多次与客户争吵的情况。给其他客户造成了不好的影响。

4、业务知识不够扎实，业务范围不够全面。不能很好的解答客户的询问。

5、与领导和同事交流不够，基本是无交流。这样就造成了同事间的不了解，不信任。

20xx年我的工作打算如下：

1、发扬吃苦耐劳精神，积极适应各种艰苦环境，在工作中磨炼意志，增长才干。

2、加强业务知识的学习，提高业务技能。不论在哪个岗位，我都应该认真负责，坚持到最后。

3、与身边人搞好关心，多交流。从而使我们的工作做到无缝连接。

4、爱岗敬业，提高奉献意识。服从领导安排，从一点一滴学起，做起。让自己尽快熟知所有的业务知识，做一个有准备的员工。

为处室发展献计献策：

1、整理装卸工队伍，严禁上班期间做与工作无关的事。注意自身的仪容仪表，统一服装，并保持服装的干净整洁。

2、加强与其他处室的交流。取长补短，共同学习，共同进步。

在即将迎来的20xx年中，不管做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的解决面对问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对我们的不足，更好的去改进，为我们下一年加油吧。

文档为doc格式