

# 最新商业个人总结(通用7篇)

学期总结不仅能够让我们了解自己的学习状态，还可以让我们发现学习方法中的问题，从而得到改进和提高。下面是小编为大家整理的一些考试总结范文，希望能给大家提供一些参考和帮助。

## 商业个人总结篇一

首先感谢xx农村信用社给我这样一个展示自我的舞台和施展才华的机会，我将珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会。

我叫xxx,今年xx岁，是xxxx学院xxx专业xx届毕业生。长江的水哺育了我，我的血液里流淌着xx人特有活泼开朗的性格和爱拼才会赢的打拼精神。带着这种精神，在校期间我认真学习、刻苦拼搏，用实际行动和丰硕成果报答父母和老师的养育之恩。

在校期间，除了学习我还积极参加各种社会实践活动，做到理论联系实际，

曾经组织几次班级的并参加学院组织的公益活动：如青年志愿者助残活动，向敬老院老人送温暖活动等。参加这些活动以及和活动中成员的相处让我学到了很多的东西，对培养自己的能力和人际关系的处理有很大的好处，为我更快的走向社会提供了良好的平台。

去年6月份毕业以后，我有幸在xxxx有限责任公司工作，优雅的人文环境和浓厚的学术氛围，激励着我不断地拼搏、进取。在这半年的时间里，我工作主动，责任心强，认真细致，工作业绩得了部门主管领导的一致认可。

回顾这几年的工作学习生活，感触很深，但觉的收获还是颇

丰的。学到的不仅仅是专业知识，还有社会经验，为人处事等等，养成和发展了良好的团队合作精神和积极的学习进取精神。自己的. 知识水平、思想境界、工作能力都迈上了一个新的台阶。

除此之外，也应该看到我的一些缺点，如有时候做事情比较急于求成，在工作中实际经验不足等等。但“金无足赤，人无完人”每个人都不可避免的存在他的缺点，有缺点并不可怕，关键的是如何看待自己的缺点，只有正视它的存在，通过不断的努力学习才能改正自己的缺点。今后我将更严格要求自己，努力工作，刻苦学习，发扬优点，改正缺点，以饱满的热情、坚定的信念、高度的责任感去迎接新的挑战，攀登新的高峰。

这次我选择这个岗位除了专业对口以外，我觉的我也十分喜欢这个职位，相信它能让我充分实现我的社会理想和体现自身的价值。我认为我有能力也有信心做好这份工作，相信我的能力，我的加入会给你们带来一份成功的力量。

最后，请允许我祝愿贵单位事业蒸蒸日上，更上一层楼，同时也祝愿各位老师工作顺利、一帆风顺！

更多银行面试自我介绍范文推荐阅读：

- 1、中国农业银行面试自我介绍
- 2、银行面试自我介绍范文精品

## 商业个人总结篇二

### 一、执行概要

本企业本着取之于市场用之于市场的经营理念，以最

好、最快、最大的方式占领市场。应用先进的营销管理软件系统科学、高效的管理及跟进客户，还可有效避免业务人员之间相互碰单而带来的内部管理问题，同时具有各类短信群发功能、通知、事件提醒等强大功能。

液体壁纸有别于国内市场一般的同类产品，其幻彩度、精细度、耐用度、及环保性能均属国内同类企业无法相媲美的。

本企业以比“美观”、比“特色”为名,比“环保”、比“性能”、比“价格”为发展方向，以五个“比”为品牌核心理念来推广以及建立市场的深度开发，建立以“液态壁纸”品牌形象为主的集合其他新型实用材料的多元化经营策略。

本企业融汇国际优雅风尚，追求的是品质而非虚荣。本企业品牌所独具的都市优雅，描绘着时尚人士对生活的品味与个性。本企业人坚持锐意创新的精神，迎风破浪，历经市场的挑战与考验，以专业的队伍，严谨的管理，超卓的设备，融入高级工艺精髓，形成和谐完美的整体，精致独特，优雅自然，着力打造(液态壁纸)品牌。

## 二、企业介绍

### 1、企业设立的必要性和适应性

随着社会的进步、人民生活水平的不断提高，以及近几年来房地产的高速发展，人们的住房条件得到了很大的改善，开始变得越来越完善。对家居的装修也越来越趋向典雅、精致、简约和安全，同时追求个性和创意。轻装修重装饰及安全也日益成为一种发展趋势，液体壁纸这种水性涂料的发展，正好可以满足这一需要。

涂料种类繁多，品牌繁杂，各有特点，为何要选择液体壁纸

呢?因为该产品不仅新颖，还很安全，又可以很好的满足消费者追求新、奇、时尚的心理，而且可以根据本产品的特有特性，在装修过程中融入很多个性化的创意元素。让人不管坐在家里，还是躺在床上，时时刻刻都能围绕在我们周围，让我们感受生活的多姿多彩，并使得忙碌了一天工作而疲倦不堪的你得到放松。因此我要把液体壁纸带进我们的生活中，让新的理念和创意去发展。

## 2、企业的目标和发展战略

本公司坚持诚信为本，顾客利益至上的经营宗旨。我们会时刻关注顾客的需求，以公司的意见箱、服务台和投诉意见电话为平台，留意客户反馈的信息，为客户提供各种咨询服务。并以市场为导向，加快产品的更新速度，从而保证我们的液体壁纸的优质与时尚，满足人们追求个性、简洁、潮流和环保的欲望。靠薄利多销，走经营流水，凭品质和新颖的设计，赚取客户的认可度，这就是我们的经营之道。相信依靠公司同仁的努力，我们的产品会赢得良好的信誉，在获得丰厚利润的同时，也帮顾客创造出温馨舒适的家具气氛。实现公司与客户双赢。

## 商业个人总结篇三

面积12平方公，耕地面积4187亩，其中：田2977亩，森林面积3780亩，

1、蚕桑700亩，（已嫁接170亩），主要以大湾社、光明社，现养蚕170张，（正在起步），预计来年养蚕达600张。

2、制种（春不老、小白菜）已成为我村短期经济作物，来年与市种籽公司订立基础发展项目。

3、经果林（梨子）20亩，现已投产。

园区内有田、有水、有山，起伏连绵的丘陵为植被所覆盖，农家住宅错落有致。

有冬暖夏凉的泉眼多处，汨汨涌出的泉水潺潺流淌，山塘数十口，清澈见底，范家山水库处在园区上位，猫洞沟水库的库容不小，最深处达8米。塘水保持了天然山泉的纯度和矿物成份。

xx文化园“开心农庄”绿化良好，森林覆盖率达70%以上，坐北朝南绿荫如盖的xx小学校园参天大树成为一道靓丽的风景。植物丰富，树种达数十种，其中包括桂花、圆株、苦楝、红叶青丝等珍稀物种。动物也达数十种之多，包括野猪、白鹭等野生动物，国家级保护动物等也在此生息繁衍。布谷、黄鹂、相思鸟、斑雀、竹雀等鸟的声影可闻可见，板栗、柿子、枇杷、桃、李、梨、葡萄、西瓜、甜瓜、香瓜、野草莓等瓜果常年飘香，盛产花生、黄豆、红薯、高粱。

野生食物：大、小竹笋、蕨、椿，漫山遍野。

野生药物：渔秋串、金银花。

xx市历史名人刘xx故里在园区有xx陵园。

xx陈列馆正在规化中。

1、新木寸老房子社老箐冈，是xx一道难得的观景点，远望綦江县老爷山，俯视可乐坝田园风光，是摄影、美术写生创作的好去处。

2、五谷庙。始建于代的五谷庙，距今已有余年，与园区邻近。

3□xx市新农村示范片也正在规化中。

## （一）市场范围

国内□xx区xx文化园“开心农庄”对市场范围的界定是先区内再市内外，然后扩展到全国。

## 商业个人总结篇四

主要经营范围：各类包装食品和饮料

包装食品：方便面，廉价包装食品和部分高档进口食品

饮料类：碳酸饮料和各种速溶饮料(咖啡，麦片，奶茶类)

生活用品：牙膏，洗发露，小精品，化妆品(低端价格的化妆必用品和bb霜)

文具：主要是晨光真彩品牌的文具和部分日本的文具(为对文具比较挑剔的家准备的)

## 二、市场评估

1. 目标顾客描述：在校大学生

2. 竞争对手：校外超市和学校内超市

6. 本企业相对于竞争对手的主要劣势：货源不充足，经营许可的隐患，前期资本不足，人力管理存在隐患。

## 三、市场销售计划

1. 产品：同一

2. 价格：具体待定

### 3. 促销方式:

(1) 会员制度: 给每一个订购本企业的产品的用户登记会员, 会员绑定积分制度, 通过购买商品获得积分, 可以通过积分兑换优惠, 代金券, 套餐购买资格和本企业订制的印有本公司商标和广告的小商品。

(2) 套餐制度: 对一些特殊日子, 和有共性的商品附加特殊的意义, 并通过捆-绑套餐购买让买家获得优惠, 而企业通过套餐贩卖让卖家购买额外的商品, 获得更多的利润, 比如七夕节推出情侣套餐(玫瑰, 巧克力和情侣项链的捆-绑销售), 并且推出有一定优惠的会员购买权限套餐。

(3) 节日制度: 在节日推出部分商品优惠和部分商品秒杀免费和抽奖活动来获得客源。

(4) 会员vip服务: 选择部分忠实顾客和消费金额高的用户绑定vip给他们特别优惠的购买资格。

### 四、企业组织结构

企业将登记成: 合伙企业

拟议的企业名称:

企业的员工:

配送员: 小时工5元/小时(这个可以商榷)另外有推销提成。

企业将获得的营业执照

### 五、其他经营费用

广告费: 通过和\_\_合作(费用待定)

传单广告费(费用待定)

淘宝店铺租金(费用待定)

学校投资费(费用待定)

## 商业个人总结篇五

改革开放\_年以来，中国的消费市场持续快速发展，消费市场不断升级，消费已成为推动中国经济增长的重要动力。中国老百姓不仅仅用自己的双手创造了经济的繁荣，亦享受着经济的成果：收入水平、生活水平、消费水平提高。

在这经济不断提高的时刻，我想抓住市场，进行投资是明智的选择。所以想尝试开一家品牌服饰店，经过合理的筛选，最后把眼睛定格在“\_\_\_”女性这一品牌上。

\_\_\_公司简介：\_\_\_品牌总公司——\_\_市\_\_服装有限公司于\_\_年成立，历经十二年的发展，现已成为拥有占地面积约20000平方米工业园区、现代化的专业\_\_服饰司。

公司总部扎根\_\_，经营范围向全国辐射，以品牌经营的经经营宗旨。公司拥有专业的市场营销团队；同时也汇聚了来自全国各地才华横溢的服装设计精英和经验丰富的技术人员。在产品品质管理上，公司拥有严格的品质控管体系，以确保产品的达标合格率。

### 二、门店概要

#### (一)门店摘要

开店时间：20\_\_年\_\_月\_\_号

开店地址：\_\_市\_\_区\_\_街



经营项目：\_\_品牌服装

## (二) 门店业务描述

产品定位：以推广和倡导“\_\_文化”为核心，以追求、舒适、突出自我个性，懂得品位生活的都市年轻女性为主要消费群体，全方位地开发适合18—30岁的都市女性喜欢的\_\_服装。

产品形象：\_\_品牌携带着打造中国\_\_装第一品牌，全力倡导和推动淑派文化，让中国女性更优雅、更动人、更淑女的愿景目标，向18—30岁的都市女性、时尚白领提供健康、优雅、时尚而有品味的日常穿着服装，在其优雅、淑女的牌表象下，涌动着积极而强烈的对生活布满热爱、对未来布满信心的品牌文化。

## 三、市场分析

### (一) 目标顾客分析

据我国第三次人口普查统计，女性占我国人口的48、7%，其中在消费活动中，有较大影响力的中青年女性，即20—50岁这一年龄段的女性，约占人口总数的21%。

据调查分析，18—30岁青年女性是开放型消费群，对自己的身材很自信，追求时尚，表现个人魅力。而此年龄女性经济收入不高，但是，他们懂得生活，注重品质。在这充满年轻与活力的人群中，\_\_致力于满足消费者的需求。\_\_这一充满魅力的\_\_品牌，让女性不需要太多的点缀和修饰，便足以向生活、向工作、向爱情传递她们自信的微笑，\_\_致力于满足消费者的需求。

### (二) 预测市场情况

目前，\_\_区市场还不够成熟，还是年轻状态。但是，前景很可观。最被看好的市场就是\_\_大学城，出出进进的学生就达几万人，正是我们所定的目标顾客。

四□s□自主研发能力不强。

## 商业个人总结篇六

为了进一步培养我院大学生的创新意识、创意思维、创造能力和创业精神，引导大学生崇尚科学、追求真知，激发大学生科技创业、实践成才的热情，全面提升大学生的综合素质和就业能力，结合我院创示范性高职院校的宗旨，学院将组织开展首届大学生创业计划大赛活动，具体方案如下：

### 一、活动主题

放飞梦想、激情创业。

### 二、参赛对象

全院在籍的高职生。

### 三、组织机构

本次大赛由院团委牵头，学工处、招生就业处、各系部共同主办。为确保活动圆满成功，特成立活动组委会。

组长：\_\_

副组长：\_\_

成员：\_\_

—

组委会下设办公室，办公地点院团委。

主任：\_\_

四、活动时间

20\_\_年\_\_月至20\_\_年\_\_月。

五、参赛方式

## 商业个人总结篇七

商业银行客户经理制最早产生于20世纪80年代初西方经济发达国家，它是金融市场发展到一定阶段，诸多环境交汇之下的必然产物，它能够适应金融市场激烈竞争的需要，适应全球经济一体化的需要，适应商业银行市场营销观念发展的需要，适应商业银行金融创新的需要，适应金融风险管理强化的需要，适应商业银行企业文化和行为价值提高的需要。

商业银行目前经营的主要收入是公司客户的存贷利差和中间业务收入，所以与公司客户打交道的客户经理是否符合竞争的需要就是衡量银行业务开展顺利的标准。一般来说，商业银行客户经理应该具备如下几点基本要求。

首先，客户经理须具备全天候、全方位的展业思维。其中全天候指不论在什么时间(包括在工作时间以外)，客户经理都要有良好的客户发掘意识;全方位是指客户经理能对客户提供全面的银行金融产品服务。

其次，客户经理须拥有适当的推销技巧。如某客户经理参加某课程并不是为了学习知识，他也许对所学知识一点兴趣都没有，而纯粹是为了推销业务。但当他刚加入学习班时，还不能暴露自己的真实身份，先用自己的名片，待打成一片后找到营销对象(fact finding)后再用银行名片。

最后，客户经理要会把握营销时机。过早进入营销阶段不但不会提高成功率，反而容易暴露意图造成在与客户谈判过程中处于不利的局面，同时会成为其他商业银行客户经理营销时候的比较基础。

下面，我们通过香港的h银行客户经理的职责阐述，希望对国内商业银

行有所借鉴。

## 一、业务拓展

客户需求调查与研究：

一般主要由银行调研部门负责市场研究，但客户经理可以不断提供行业动态信息(如其他银行抢生意的花招、推出的新产品等)并反映客户实际需求。由于有时某银行推出新的公司业务产品时不会大肆宣传，怕其他银行学了其招数(如一家欧资银行推出集团共用额度、日常支票户和透支额度时就没有在报上打广告)。当然，要提高客户经理提供信息的积极性，就需要在考核中统筹考虑客户经理这方面的成绩。

客户选择与分析：

现有客户推荐。如法式银行要求现有客户每年提供5个客户(但不强求)。

亲友及同事推荐。特别是个人银行业务，如信用卡业务。

再拜访不活跃客户。这样做的好处是发展客户的速度较快。

报章、杂志、广告及其他媒体。香

港银行要求客户经理每天早上看报半小时，从新闻中找生意，

部份银行要求客户经理每天做所负责行业的剪报，以免客户经理浪费时间只看娱乐专栏。如发现某间公司一年后要上市，可以先打公司总机问清财务老总姓名和传真号码，然后传真一个简短致函及相关银行业务简介过去。待1-2个小时后再打电话询问是否收到传真，并由此打开话头，最后可以要求面见，这样做一般效果不错。

上市公司名录。

行业性公司名录/专业人士名录。

展览会/讲座/交流活动。主要是互相交换名片，并交谈几句，了解情况，以决定是否作进一步的跟进。

社团/社区组织及其活动。

其它渠道。如通知行、现有客户的顾客——供应商及其他经营伙伴等。

**coldcall(陌生拜访)**。对初入道客户经理较适用。香港有个形象的说法叫“洗楼”，即先准备好致贵公司的一封信、业务简介等资料，然后从一层大楼的最高层开始，一层层往下逐个拜访。当然，这样做的成功率较低，但如果坚持并做出经验来了，仍会有不小的斩获。

## 二、具体金融服务

作为一位客户经理除了注重放款和存款业务外，还须有全方位的业务发展策略，尽量为银行带来各类收入。

现在的趋势是：交叉式销售；扩大收费业务比例，特别是美资银行的中间业务收费收入高达40%-50%，香港本地银行该比例为10%-30%，由于收费收入基本无风险，且不受资本充足率限制，银行想尽办法做代理收费业务，已成银行业的发展方

向；“一站式”服务，包括房地产放款业务、工商贷款、贸易融资、存款业务、企业咨询服务，还可以与个人金融部合作为企业经营者提供私人银行和零售银行业务服务。

### 三、加强关系

先选出大户及重点户，排队探访。

较频繁地以电话方式与客户的财务部/会计部联系。

适当宴请客户，尤其是存款大户，在香港，宴请客户是实报实销，但要进行额度控制。宴请结束后客户经理要写一个简单的报告，说明与谁吃饭，关系如何、宴请目的等内容。

积极肩负起沟通桥梁的作用，协调各部门关系，为客户解决操作上的困难。

适当地运用通融权限。每个客户经理都有各不相同的通融权限，层次越高，通融权限越大，但不能让客户知道银行客户经理有通融权限，更不能让客户知道这个通融权有多大。客户经理对通融权的使用也要富有技巧性，如即使马上就能答复客户的通融权，也不能立即同意，最好让客户感到客户经理是经过千方百计争取才把客户的通融要求解决的，否则通融在客户看来没有什么价值，这叫“美丽的谎言”。一般来讲，在香港，客户90%的通融要求可以在客户经理区域中心负责人处得以解决，对总部的冲击相对较小。

介绍各部门业务负责同志予客户

认识。

主动向客户提供实用而又客观的资讯(注意保密原则)。

礼节性接触。

小礼物。如客户开新公司、小孩结婚等，可以送给客户一些小礼物。但小礼物一定要实用，质量较好，有银行标志在上面。

#### 四、授信申请

客户经理在客户提出授信申请时的角色是：

资料准备+撰写授信申请书+解答提问

优点：更容易反映客户的实际资信；省时；培养客户经理之分析能力。

缺点：可能分析欠缺客观（如隐恶扬善，刻意不知道）；摊薄推广业务时间。

资料准备+解答提问

授信申请书由审信部撰写，但审信部除此功能外不能直接面对客户。花旗银行采用该模式，这是目前客户经理角色的发展方向。

优点：内容更为客观；客户经理有更多时间推广业务。

缺点：需要较多时间让撰写员了解客户实际的情况；提高客户经理分析能力的速度较慢；不是一条龙服务，与客户的关系不够密切，整个办理时间较长。

#### 五、贷款监控

若贷款监控工作做得不好或不够而引起呆坏账出现，客户经理是需要承担部份责任的。其中突击探访非常重要。如有的客户经理通过突击探访发现一个做远期信用证贴现的大客户工作时间办公室无人上班，打电话却有人接，推测该公司可能有问题，通过发提单到船公司证实提单是假的，从而及时

采取预防措施避免了一场大的损失。

六、提供讯息

出处