

## 商务经理年终个人总结范本 (合集6篇)

### 篇1：商务经理年终个人总结范本

作为医疗行业，销售额是公司的关键之一，医疗的网络营销在这几年处于火热状态，加上很多网民是通过网络来了解疾病知识，想要占领医疗市场份额，在于良好的营销模式。回顾即将过去的这一年，在公司领导全力协助下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕公司提出各个目标展开工作，紧跟项目组各项工作部署。在网络推广方面做了应尽的责任。

收藏昨天，把握今日，工作的风风雨雨时时在眼前隐现，但我们却必须面对现实，不仅仅要能做的到工作及时做好，要落实到位，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行反思，不断地对工作的经验进行总结分析，从怎样引入有效流量，如何提高转化率，尽量使整个项目组的各个工作程序化、规范化、系统化、条理化、!从而在百尺杆头，更进一步，达到新层次，进入新境界，只有不断地对自己进行反思，这样的开创新篇章为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，必将有利于自己更好的前行。

回首过去，是为了更好地面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将XX年的工作做如下简要回顾和总结：

#### (1)、分散流量是网站推广的重要事情之一

SEO是网络营销方式之一，只有与SEM、EDM、事件营销等相结合，项目组主要靠360、百度、搜狗等搜索引擎，至于其他搜索引擎引流不是很多，根据去年的一年的时间的关注，目前爱民网站日PV：1000-2000之间，IP:700-1000,这样的流量属于偏少阶段，同期相比下降很多，这说明我们现在推广宣传力度还不够，进而影响产生咨询量。

#### (2)、注重用户体会

在上年里，搜索引擎不断地变化，对于网站运营，我们有时候要从用户角度来考虑事情，只有用户体验做好，把用户当做顾客，始终坚持“顾客是上帝”，做好服务，这样对于网站才具有生命活力，才能获得源源不断的流量。

#### (3)、推广方式

在做外推的时候，要坚持以多样性为主，这样才能获得更多的流量，比如：多样性你的锚点文字链接、多样性的页面连结、多样性你的流量来源、多样性你的网络营销方式等，不断地引进新的营销方式，最终应用营销整合，才能使网站处于搜索引擎界不败之地。

#### (4)、SEO优化

如今seo优化不在是靠技术可以打天下，seo优化的网站运营的核心，也是网

站运营长久的灵魂，seo优化与网站策划是相同的，只不过优化是一个长久马拉松赛，要根据不同阶段来进行调整，现在考虑的事是使用者到底在想什么??使用者到底需要什么?不再是指针对搜索引擎的算法的分析，而是去分析用户者的需求，这好比是计划经济和市场经济的转变。只有找到精准的关键词，这样你才能获得最高的流量，最终产生咨询。

#### (5)、网络推广新群体

随着电子商务的高速发展，移动客户端用户将是未来的新生力量，如何做好这个领域，有待于我们的考验，如今是移动SEO将是网站很重要的议题，面对现在的市场，只有善于去挖掘，这能获得源源不断的财富，移动SEO将会在新的一年里刮起一个新的潮流。

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在XX年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶。

网络推广能在现实情况中不断的改善是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合，在告别昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，我将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式,而是靠不断的努力。为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天!XX年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

## 篇2：商务经理年终个人总结范本

我来XX公司从事电子商务工作已经有半年。经过半年的学习和摸索，让我对网络营销有了很深的认识。从开始的了解产品到b2b网络销售后台操作管理再到产品报价、客户沟通...总体来说效果比较理想。根据我个人的一些看法，做出如下总结：

现今的网络销售已不再是新鲜事物。上到企业单位下至个人都已经开始接受网上购物。其优势就是方便、实惠。在常规买卖行业中买家是货比三家，然而在网络市场里可能会货比十家甚至更多。目前大众的消费心理都希望能买到性价比高的产品。即品质有保障，价格又合理。如果这两点突破不了，很难吸引买家。在这点上公司做的还比较成熟了。

我认为网络上的客户促使成交的另一大因素就是建立信任感。受到网络诈骗的负面影响，尤其是异地客户对于成交缺乏的就是信任感。所以我们在为客户提供高性价比产品的同时，也要消除客户与我们供应商之间的顾虑。品牌推广则是比较不错的选择。在各大网站上发布公司的相关产品信息、发展动向...客户只有实时了解公司，才会放心与公司合作。

第一次合作靠的是服务和销售技巧，后续的合作是用产品来赢的客户的认同和信赖。在我们喊出诚信经营商的同时，也要身体力行，用行动去证明自己的承诺。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我个人需要加强的地方很多，希望能在以后的工作中不断学习、进步。为公司带来新市场营销法则助推企业成长电子商务营销、食品餐饮营销、建筑房产营销、消费品营销更大的效益。

### 篇3：商务经理年终个人总结范本

今年是公司成立10周年，作为公司的一员感到我由衷的自豪与高兴，亲身感受到公司的不断发展和变化，我对工作更加充满了信心!自2017年8月24日进入公司到现在已经有1年多了，在公司同事和领导的支持帮助下，我成长了许多。通过这一年的工作及学习，我的工作模式和工作方法都有了较大的进步，现将这一年多来的工作情况分类总结如下：

#### 一、日常工作的完成情况

自10年8月至现在，我的工作主要分为2部分：2017.3.14 至今调岗到公司的商务部，作为商务助理开始接手一些商务上的工作，主要是做好商务订货信息的建立、报价跟踪、安排物流发货、技术项目表的整理同时协助公司商务和技术做好相应的工作。2017.8.24 2017.3.14作为公司的内勤助理主要负责前台接待和一些行政方面的工作。

#### 二、工作中出现的异常案例分析及解决方案

1、在技术交流会的筹备工作中，采购会议礼品优盘。收到的样品质量低劣询价产品不符，导致采购工作无法按预想正常进行，当时的处理是：拿出备选方案、即时上报领导，签订了样品合同，积极联系相关厂家保证货期和供货质量。

2、对于电子版的工作资料，定期的整理备份到光盘存储，防止由于电脑异常而丢失。已经写了一个公司资料存档的流程文件，暂时在商务部试行中。

3、刚开始在报价的跟踪的过程中，由于在致电客户前没有详细掌握报价信息，以至于客户在询问相关事项时不能及时完整的解答出来，让客户感觉不是很专业。通过此事，形成了一个习惯：在致电客户跟踪之前，首先温习报价单内容，结合报价查询商务订货参考表落实货物情况，再联系客户，确保能够流利的为客户解答报价单上的相关内容，给客户留下专业的好印象。

#### 三、工作中的紧急情况预案

将自己所负责的工作分类整理写成书面文档，电子版的工作资料系统完整的存档，当由于请假或其它事宜不能及时到岗时，可以转接给相关人员代为处理，并确保整理出来的工作信息能够被除本人之外的其他任何一个同事看懂。

以上就是我的工作总结汇报。

### 篇4：商务经理年终个人总结范本

2021年，本人在公司领导的正确领导下，认真贯彻省交通集团《高速公路营运管理试行规范》的要求，紧紧围绕公司“优质、高效、规范、创新”的工作方针。强化管理，开拓进取，较为出色地完成了各项工作任务，现将本人一年来的主要工作总结如下：

### 一、遵纪守法，遵守公司的规章制度。

一年来，本人遵守国家法律、法规和公司的各项规章制度，贯彻执行上级及公司的有关指示精神，按照总经理及分管副总经理的部署，完成好本职工作。同时认真学习业务线条的有关文件，提高自身的业务知识和工作能力。

### 二、以人为本，充分调动员工的积极性和主动性。

在过去的一年里，本人严格按照《高速公路营运管理试行规范》的要求，根据公司的统一部署，加强对本部人员、隧道管理所及监控中心员工的管理。按照现有人员配置，完善岗位设置，有力保证了机电管理工作程序化、制度化、规范化。

1、为完善会议、学习制度，积极创建学习型企业，切实提高部门人员的整体素质，本人结合机电管理部的实际，通过组织部门人员定期召开会议，以集中学习的形式提高部门人员的业务水平和理论知识。在此基础上，要求业务线条的隧道管理所、监控中心贯彻执行部门会议、学习制度。一年来，收到了较为良好的效果，促进了工作的发展，营造了良好的工作氛围。

2、加强部门员工的思想工作，提高员工对公司的认同感、集体感，倡导部门员工爱岗敬业的热情。

3、努力构建xx高速公路的机电业务框架，明确部门各岗位的工作职责，并组织编写了一系列部门规章制度，严格督促部门员工按章办事。同时建立了公司供电业务管理机制、网络安全检查机制、系统备份管理机制、设备设施定期巡检保养机制。一年来，公司设备设施安全运作，无数据丢失。

### 三、完善、优化了公司机电软硬件系统，保障全线设备、设施稳定运行。

2021年，是xx高速全面营运的开局之年。年初，公司的收费、通信、监控系统还不是很稳定，各项软硬设施也还不是很完善。一年来，本人在公司总经理的正确领导下，在分管领导的指导下，优化、完善了公司的机电软硬件系统，保障全线设备设施稳定运行。

1、根据合同的要求，督促跟进建设方对公司机电工程的收尾和完善工作，督促承包商对一些存在缺陷的工程进行改造、完善。

2、全面深入对公司设备设施的普查工作，建立了公司设备设施基本档案。针对原有在用的一些设备设施技术资料不完善的情况。本人组织部门人员做好公司机电系统的相关资料的管理工作。根据行业惯例和合同要求，要求承包商追加相关技术资料。督促承包商完善有

关工程的技术图纸。通过近一年的努力，建立了xx高速公路基本的设备设施档案，为今后长期搞好机电系统的运行管理和维护打下了坚实的基础。

3、根据管理的需要，今年7月—10月，本人组织对汤坑隧道监控工程、隧道群备用高压线路工程、备用电源系统工程的完善。同时，组织对公司管理中心环境监控工程、xx收费站防雷系统工程及其它一些收费站车道系统工程的改造工作。

4、按照公司的部署，今年4月—6月，本人组织部门人员完成了公司oa系统的建设，协助路产管理部完成了路政信息管理系统建设。

5、一年来，本人要求部门员工强化服务意识，及时解决公司机电设备设施日常出现的问题。为保障全线设备设施的稳定运行，机电管理部除定期对全线的机电设备设施进行巡检外，还积极与相关业务部联系沟通，建立机电设施故障快速反应机制。及时对损坏的设备设施进行修复、更换、调试。

#### 四、配合联网收费设备设施的优化工作。

今年11月，伴随粤东片区高速公路联网收费的实现，本人组织部门员工对联网收费系统进行优化、整合工作。确保联网收费各项设备设施正常运作，有力保证了联网收费数据准确。

#### 五、基本完成公司质量、环境与职业健康安全管理体系的宣贯工作。

一年来，结合公司全面导入质量、环境与职业健康安全管理体系的契机。本人要求部门员工积极参与质量、环境与职业健康安全管理体系的宣贯工作，要求部门员工积极学习，切实做好本职工作，将质量、环境与职业健康安全管理体系纳入到全年工作中，纳入到日常工作中。确保了质量、环境与职业健康安全管理体系的有效实施运行。

#### 六、指导、督促隧道管理所完成各项管理工作。

1、针对一段时间以来隧道内灭火器频繁被盗的情况，本人责成隧道管理所完成对隧道灭火器喷涂公司标志工作，同时要求隧道管理人员加强对隧道设备设施的检查工作。下半年以来，基本杜绝了隧道灭火器被盗情况的发生。

2、责成隧道管理所完成了隧道口路灯照明系统时控开关的安装，消除了隧道口白日开灯的不必要浪费。

3、督促隧管理所完成了隧道消防泵防水墙的砌建，消除了雨天水淹隧道机电设备的隐患。

4、督促隧管理所对隧道照明灯具进行编号，使隧道灯具的运行和维护管理序目清晰。

5、督促隧管理所完善了机电仓库的管理，避免了机电物品备件的流失。

6、按照公司的统一部署，本人督促隧管理所建立了义务消防队，要求义务消防队实行全天候24小时值班制度，提高隧道突发事件的快速反应能力。一年来，义务消防队对2起发生在隧道区域的突发事件进行快速排除，遏制了恶性事故的发生，确保了隧道行车安全。此外，一年来，本人还督促隧道管理所对监控室再监控设施、隧道管理所环境监控系统的建立和管理。

在今后的工作中，本人将根据自身的不足和欠缺，加强业务知识和理论知识的学习，提高自己工作能力，提升管理水平，争取把下一步的工作做得更好。

## 篇5：商务经理年终个人总结范本

### 一、以创先争优活动为载体，抓作风，强班子，带队伍

1、坚持解放思想，不断转变工作作风。全局上下坚持以“创先争优”活动为载体，深入开展“解放思想大讨论、科学跨越大问计”活动，广开言路、倾听民意、精心组织、确保实效。成立了领导小组，制定了工作方案，完善了工作措施，逐一狠抓落实。在主题教育活动中，把学习贯穿于全程，把整改贯穿于始终，全体干部职工围绕全县商务工作进行了认真讨论，提出了8条建设性的意见和建议，撰写了11篇调研文章。同时坚持“两手抓”，正确处理好开展主题活动与抓好日常工作的关系，统筹兼顾，合理安排，把主题活动的成效体现到促进各项工作、解决突出问题上。通过主题活动，改进了作风，干部队伍的法纪观念和业务素质得到明显增强和提升，有力地促进了商务各项工作依法、规范、有序开展。

2、强化廉政教育，不断加强队伍建设。以“三重一大”制度的贯彻落实为重点，始终把党风廉政建设和反腐败工作摆在首位，坚持教育与预防并重的原则，不断加强班子成员党性锻炼和道德修养，努力构建团结务实、廉洁自律的领导班子。内强素质、外加树形象，加强了干部职工的政治思想和廉洁从政教育。不断强化队伍紧迫感和危机意识教育，不断提升全局工作人员的综合素质和干事创业能力，努力打造一支综合素质高、办事能力强的商务工作队伍。

3、加强制度建设，不断提高管理水平。建立和完善了机关工作人员考核考勤、政务公开、财务管理、公务接待和行政效能、创先争优等各项规章制度。特别是对全局业务工作实行目标管理考核，做到了岗位清楚，任务明确，责任到人，将考核结果与年度评先挂钩，兑现奖惩，有效的调动了干部职工的工作积极性、主动性和创造性。从严控制公务接待标准、数量、档次、陪同人员，扎实抓好增收节支工作。加办公用品及公务招待归口到办公室统一管理，严格实行审核审批制度。加强公务用车、用油管理。较大限度地减少了不必要的行政支出，增收节支成效明显

### 二、以商务综合执法为突破，抓业务，强管理，促规范

1、认真履行监管职责，酒类产销市场规范有序。大力实施“放心酒”工程，

严把流通、消费环节，以重大节假日为重点，定期不定期对酒类产销市场进行稽查和执法，全年共组织酒类产销市场集中执法检查4次。端午节前夕组织进行了以打击假冒伪劣名牌酒品为重点的专项行动，共查获假冒、伪劣五粮液、茅台、国窖1573等名酒100余瓶、价值近7万元。同时，强化政策宣传，加强了酒类“三证”管理和酒品溯源“随附单”制度的督查落实。对9家批发企业证进行了年检，对两家无证经营户进行了处罚。

2、强化生猪屠宰管理，市民用肉安全有效保障。对县城区生猪定点屠宰场实行目标管理责任考核制度，签订了责任书。指导督促屠宰场完善了内部管理和硬件设施，建立健全了检验、检疫、屠宰加工、台账登记和服务管理等各项制度，确保了出场肉品质量安全。广泛宣传国家实施生猪定点屠宰的法律法规，公开了举报电话，并实行举报有奖制度。落实了12312商务举报投诉服务热线电话，形成了全社会支持生猪定点屠宰管理的浓厚氛围。坚持日常稽查，严厉打击私屠滥宰行为。全年共印发宣传资料X余份，出动执法车辆X多台次，执法人员X多人次，查处私屠滥宰行为5起，果断处理一起闹事事件，捣毁私屠滥宰窝点3处，依法依规对病害(死)猪肉进行了无害化处理。全面落实《湘价费[2021]39号》文件精神和《中华人民共和国税法》，根据县委、政府的安排，牵头公安、国税、地税、畜牧水产等16个部门和城关等4个乡镇进行了生猪定点屠宰联合执法行动，主要是督促全体屠商将生猪送入县生猪定点屠宰场定点屠宰，并进行集中检疫、检测、检验，统一缴纳税、费。针对屠商的上访情况，我们主动联系屠商，向他们讲解国家的政策、法律、法规，讲解屠宰收费标准和依据，并安排联合执法队员跟屠商结成对子，与屠商交朋友，做好生猪定点屠宰等相关政策宣传、思想教育和稳控工作。

3、研究政策，争资立项，市场体系建设取得突破。通过认真研究，反复论证，精心包装，向省、市商务部门申报了四都、大塘、流源、城关、寒口等5个乡镇农贸市场建设项目。目前，城关的玲珑王建材市场建设已基本完成，市场总投资XX万元，占地面积XX万平方米，城区建材集中归行工作将于近期全面启动。大塘农贸市场、清泉茶叶交易市场建设项目的前期准备正在全面组织实施。

4、深入基层，促进消费，“家电下乡”工作效果明显。为使家电下乡工作顺利推进，我局及时帮助销售网点协调解决销售过程中遇到的相关问题，有效调动了各销售网点的积极性。督促各销售网点签订了直补协议，直补政策实施率达到X%，受到上级表扬和农民群众普遍欢迎。加强日常监督检查，严格按照相关文件精神，不定期到销售网点进行检查，加强了对备案核准的家电下乡销售网点的指导和监管，确保了家电下乡工作的顺利进行。今年以来，全县共销售家电下乡产品XX台。销售总额为XX万元，发放补贴XX万元。汽车、摩托车共销售XX台(辆)，兑付补贴资金XX万元，家电以旧换新工作全面启动。

5、立足实际，服务群众，“万村千乡市场工程”继续巩固。一是督促“万村千乡市场工程”配送企业---联达公司签订了《承诺书》，并狠抓了落实和整改，既有力地改善了农村消费环境，又较好地激活了农村消费市场，为拉动县域经济的发展作出了较大贡献。二是对全县已授牌的66家农家店和15家农资店进行了定期不定期的监督检查，并及时对存在的问题提出了整改措施。2021年新增25家农家店，工作已基本完成。

6、加强监管，保障供给，成品油流通市场安全平稳。严格按照“成品油市场安全目标管理”的要求，认真做好了县域成品油市场的安全管理工作。一是加强与市商务局及市级成品油企业的联系，争取他们的扶持，确保油源;二是实行供应日报制度，要求油站及时反馈情况，确保信息准确;三是实行供应审批制度，防止囤积居奇，确保供应秩序，全年，成品油销售达到854吨。四是与各个加油站签订了安全生产目标管理责任书，确保了全县加油站的生产安全。整治了流动加油车。做好了“十二五”规划。

### 三、以标准厂房建设为重点，抓承接，强基础，促招商

1、筑巢引凤，标准厂房建设硕果累累。全面贯彻落实市委经济工作会议和全市加快承接产业转移先行先试暨招商引资大会精神，始终把标准厂房建设作为我县加快承接产业转移的第一抓手，强力推进标准厂房建设。及时调整充实了以县委书记任顾问，县长任组长，分管或联系商务工作、招商工作的县委、政府、人大、政协副职任副组长，县委办、政府办及经济职能部门主要领导为成员的桂东县承接产业转移先行先试发展加工贸易工作领导小组，同时，明确了工作目标，细化了工作职责，制定了工作方案，完善了考核办法。特别与全县19个乡镇(场)签订了《承接产业转移发展加工贸易工作目标管理责任状》，有力地强化了各级各部门抓承接产业转移、抓标准厂房建设的责任紧迫感和争先创优意识。进一步营造了全县领导到位、责任到人、目标到底、上下联动的标准厂房建设格局。目前，已建成标准厂房面积X万平方米，在建标准厂房面积X万平方米，总投资达X万元。2021年以来已建成的标准厂房100%被租赁并投入使用。从沿海等地区转移过来的金诚、金源、华盛、福华、昌桂5家硅冶炼企业和“桂峰竹木加工业”，“仙鹤纸业”等企业已全部投产。今年新转移过来的“曹氏奇奇服装纺织”、“叮当动漫”、“玲珑王茶业”、“桂利木门业”、“活性机制炭”、“鸡三足”、“桂花酒业”等项目也已正式签订租赁协议。

2、先行先试，招商引资平台不断夯实。以沙田、普乐、大塘、增口、城关为轴心的桂东工业园项目建设稳步推进，项目论证、立项、报批等工作有序开展，项目规划正在全面启动，106国道沿线工业走廊储备土地1500亩项目，将于近期组织实施。桂东工业园(项目)建设，将进一步夯实我县招商引资承接产业转移的基础，构筑承接产业转移的良好平台。

3、指导服务，外经外贸工作稳中有进。积极应对金融危机的不利影响，深入内外贸企业。一是大力宣传国家、省、市鼓励扶持外贸进出口、加工贸易进口的政策、措施，发放各种宣传资料X余份。为5家企业办理了《外贸进出口企业网上备案登记》，出动XX人次进行外贸进出口知识宣传。进一步增强了企业做外贸业务的信心。二是积极开展调查研究，排查突出问题，化解不稳定因素，确保企业的安全稳定。三是及时为企业提供业务指导，帮助企业适时进行进出口业务形势分析，指导企业积极应对复杂多变的国际市场环境，及时调整优化产品结构，为实现加工贸易进出口的根本性突破夯实了基层基础。

### 四、以中心工作任务为重点，抓项目，强基层，促发展

1、服务经济发展，项目建设稳步推进。桂东县玲珑王建材城和玲珑王四星级



酒店属商务局联系的2021年重点建设项目。商务局严格按照县委、县政府的安排部署，深入调查研究，及时帮助企业解决生产、生活困难，协助解决企业融资、环境等问题，确保了项目建设的实施。玲珑王建材城从2021年12月开工建设，至目前为止，该项目7栋主体工程建设已完成，项目形象进度为90%左右，城区建材市场的集中归行管理工作已全面启动，预计今年年底竣工交付使用。玲珑王四星级酒店已完成土地整理、地质勘探工作，酒店布局及内部构图、河堤设计、商住楼户型设计同步开展，于6月1日进行了开工奠基仪式，项目预计2年内竣工交付使用。

2、夯实基层基础，示范村建设成效显著。始终坚持把示范村建设摆在全局工作的重中之重，同研究、同部署、同落实。主要领导、分管领导和工作人员深入驻点村调查研究，摸透村情，谋划思路。一是加强了村支两委领导班子和党员队伍建设，全年发展入党积极分子X人，培养后备干部X人。二是加强政策宣传，引发宣传资料近X份，把计划生育、社会治安及九年义务教育等政策送到农民群众手中。三是加强规范化管理，指导完善了村规民约、村务公开等村规制度。四是积极为示范村办实事、办好事。争取并投入资金X万余元，水泥X吨。新建村组公路X公里，建设高标准茶叶种植基地X亩，新种金桔125亩，培养种养示范户X户，同时完成了全村国有林权制度改革任务。村级集体经济项目---老油槽改造全面完成，为村级集体经济可增加近X万元/年。

3、大力宣传推介，商务信息工作名列前茅。为了宣传、推介商务工作，提高商务工作水平，促进商务事业发展，局党组制定了商务报道工作考核方案，到目前为此，在国家商务部网站和省商务管理平台网站上，共发表宣传推介桂东有关商务工作的原创商务信息和调研文章400多篇，宣传商务业务知识和有关商务政策的文章100多篇，提前半年超额完成了市商务局下达的目标任务。

4、坚持统筹兼顾，各项任务有序推进。一是安全生产，未雨绸缪。严格执行安全生产责任制，狠抓商务系统内市场、商场、加油站等重点场所的消防安全，坚决杜绝安全事故发生，确保了一方平安;二是社会稳定，常抓不懈。认真贯彻市、县政法综治工作会议精神，广泛开展法制宣传、平安创建等活动，提高共同做好综合治理工作的责任心。妥善处理各种投诉和信访件，维护了一方稳定。特别是通过艰苦扎实的工作，协调解决了多年来悬而未决的原“桂东县对外经济贸易公司”职工的养老保险等遗留问题，维护了社会稳定;三是反腐倡廉，警钟长鸣。全面落实党风廉政建设责任制，大力推行政务公开，强化监督，打击商务违法行为，加强防治商业贿赂的长效机制。规范窗口办事行为，全局上下无吃、拿、卡、要、收等违法乱纪行为发生;四是其他工作，齐头并进。宣传、统战、双联、妇女、工会、计划生育等工作按各主管部门要求，完善各项制度及日常工作任务，均取得了较好的成绩。

## 五、找差距，立长远，全面谋划明年重点工作，力争来年工作取得新突破

1、全面贯彻落实县委工作会议精神，进一步解放思想，务实创新。全局上下坚持以“创先争优”活动为载体，以学习贯彻县委工作会议及陈湘安书记讲话精神为契机，制定工作方案，完善工作措施，逐一狠抓落实。同时坚持“两手抓”，正确处理好开展学习贯彻会议精神与抓好日常工作的关系，统筹兼顾，合理安排，把贯彻会议精神的成效体现到促进各项工作

、解决突出问题上。

2、以“市场监管公共服务体系项目建设”为重点，抓好项目建设。全力做好流通领域市场监管公共服务体系建设项目迎接国家商务部检查验收的前期准备，力争使该项目顺利通过国家商务部的检查验收。

3、以建设“桂东工业园”为契机，切实抓好标准厂房建设工作。全面贯彻落实市委经济工作会议和全市加快承接产业转移先行先试暨招商引资大会精神和县委工作会议精神，以建设“桂东工业园”为契机，始终把标准厂房建设作为我县加快承接产业转移的第一抓手，强力推进标准厂房建设，力争3年内完成标准厂房建设面积10万平方米以上。

4、按照“构建一个平台，打造五个基地，建设一个机制”的思路，全力做好招商引资工作。以“桂东工业园”建设为中心，进一步夯实我县招商引资承接产业转移的基础，构筑承接产业转移的良好平台。一方面，要以陈湘安书记讲话中确立的“10大旅游项目，10大工程项目”为基础，抓好特色现代农业项目、特色新型工业项目、特色生态旅游项目的包装，建好招商项目库。另一方面，对招商引资项目要实行动态管理，随时掌握项目的进展情况，有效衔接已落户项目、意向落户项目、在谈项目、在(扩)建项目在规划设计、施工建设、办理相关证件手续中遇到的困难和问题，促进项目早落户、早建成、早投产。三年内争取把奇奇服装纺织有限公司和玲珑王茶叶公司打造成省市级龙头企业，并力争打造成国家级龙头企业。再一方面，就是加大招商引资力度，尽早实现入园企业超过10家，年总产值超过10亿元的目标。

5、大力优化产业结构，努力扩大进、出口总额。着力扶优扶强，培植出口大户;优化出口结构，增强出口竞争力。加大对传统出口产品的技术改造力度，提升企业产品的竞争力。提升具有相对优势的 resource 型产品的深加工和精加工水平，提高附加值。大力培植一批“专、精、特、新”产品，努力实现外贸出口由以量取胜向以质取胜的转变，由主要出口粗加工、低附加值产品向精加工、高附加值产品的转变;着力创新机制，搞好外贸出口的链式化服务。对出口“龙头”企业、“拳头”产品进行重点指导和扶持，建立出口品牌的引导培育和激励机制。加强部门的通力协作，形成合力，为企业营造宽松的环境。

6、加强市场体系建设，不断拉动农村市场消费。进一步加大“万村千乡市场”和“家电下乡”工程建设力度，不断扩大农家店和家电下乡销售店总量和覆盖面。不断提高家电下乡服务水平，满足人民生产生活需求。同时推进连锁规范化、管理制度化、经营标准化，力争将我县乡村农家店建成样板店、精品店、放心店。积极争取上级扶持，不断加快乡镇农贸市场体系建设，在对现有的部分农贸市场进行标准化改造的基础上，力争年内建设二至三个新的乡镇农贸市场。全力做好《城市商业网点规划》编制工作，力争在2021年底以前全面完成并顺利通过省商务厅专家评审。

7、加大行政执法力度，全面加强肉品酒品监管。加强肉品、酒品市场监管。定期不定期的对酒类产销企业进行执法检查，规范、整顿酒品市场，确保人民群众吃上“放心酒”。加大对生猪屠宰管理《办法》、《条例》的宣传力度，加强生猪定点屠宰场的管理，坚决取

取缔私屠滥宰窝点，严厉打击销售病害、病死猪肉行为，确保人民群众吃上“放心肉”。

## 篇6：商务经理年终个人总结范本

时间飞逝，转眼一年已经过去，而现在的我在各方面是否还是零了，扪心自问，不敢说我这过去的十个月里所做的工作百分百，不敢说同事评价我这过去十个月百分百，不敢说我学了百分百的知识，但我敢说我用的是百分百的真心。

接触外贸，首先接触的是外贸单证——外贸的基础性工作。外贸单证即制作有利于外贸工作发展的一切表格。包括出货之前的租船订舱、工厂的发货通知、报关单证的制作，其中有需要商检的必须在报关前完成、提单确认、费用的确认、还有一些后续问题等等。现将我在20\*\*年里并学习并工作的一些详细知识列为以下：

1、租船订舱。租哪里的船，订哪里的舱，怎么订。一般fob为客人指定货代，并由我公司代客户做租船订舱的指示性工作，运费为倒付，即freightcollect，在这个情况下产生运费为客人承担，而像其他的订舱费、报关费等人民币费用由我公司承担。

另外走cif货时，我们就必须根据货代报给我们的价格去决定给谁做，此时运费预付，即freightprepaid，既由我公司来承担在货代公司服务下产生的一切费用。当然所有的只要是有利于公司的，我们就可以做，只要是不利于公司的，我们绝不含糊。

2、发货通知。这个环节关系到出货的及时和准时问题，同时牵扯到船期和客人可以准时收到货物。这一环节要将货代给我们的进仓通知巧妙的写给每一家工厂的送货通知，根据不同特点的工厂，给予不同的时间限制。比如我这边有一家工厂：浙江三门湘顺有限公司，这家公司出货总是有问题，所以给他的时间就必须提前。

3、商检。有些产品需要商检才能出货，在为期十个月里，接触到需要商检的产品是：空气滤清器、电珠。商检时需要提供发票、装箱单、外销合同。此时提供的发票和装箱单中的数字在以后的报关数据相一致。

4、报关。在报关时我必须提供给货代全套的单据，包括：发票，装箱单，报关委托书，海关预录单，核销单。报关是一个说简单又不简单的程序，一不小心就会犯些很低级的字母、数字错误，所以在这个过程需要检查最起码两遍。同时还要记下核销单号码，以便日后查用。还需要将三份外销发票交给财务。

5、提单确认。提单确认是一个字母游戏，必须按照事实去写，发货人是我们公司的英文名字，字母必须一样，收货人一栏必须要和冯经理提供的资料一致。提单确认是绝对不可以犯错误的，如果是按照信用证的方式，那么只要有一个不符点，造成的损失是巨大的。从一份提单上可以学到很多东西，如收货人，船名航次，是fob还是cif，是整箱还是拼箱。

6、保险。如果是cif方式走货的话需要做保险。保险是以报关时的发票为基准的，加上重要的船名航次、保险金额、保险时间。

7、原产地证书。原产地证书是发达国家对发展中国家的一种优惠政策。所以不是全部单证都需要做这个工作，但只要碰到需要做原产地证书的客人，以后每次出货都必须做。做原产地证书，需要给商检局提供一套完整的单据，包括提单复印件，发票，装箱单，原产地证书的申请表格，以及原产地证书表格。原产地证书是很容易犯错误的，人为的因素比较大，所以我们自身的核对很重要。