

# 2023年业务开拓工作总结 业务工作总结(精选5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 业务开拓工作总结 业务工作总结篇一

自xx年10月1日至xx年6月30日，全县共出生婴儿xx人，其中汉族xx人，少数民族xx人，计划外出生x人；上半年出生率为xx%□与去年同期相比下降xx个千分点；计划生育率为xx%□较去年同期上升了xx个百分点；其中，少数民族计划生育率为xx%□汉族计划生育率为xx%□全县已婚育龄妇女人数为xx人，采取各种节育措施人数为xx人，综合节育率达xx%□较去年同期上升xx个百分点；长效节育率为xx%□较去年同期上升xx个百分点。

### 1、宣传教育与培训工作

为提高计生干部队伍的业务素质，我们发放了学习材料、在每月例会时对全体干部进行专业知识的培训。培训中我们采用了传、帮、带的形式，并进行统一测试。并在例会上多次组织学习了《计生法》、《条例》、《决定》等，为今后进一步提高工作水平打下了一定的基础。为提高全县计生干部的整体业务水平，我县计生系统制定了年内两次测试“不合格”者，清除出计划生育队伍交县人事局处理的制度及待岗、轮岗制度，今年有9名同志待岗3个月，名同志进行了轮岗□xx年10月13日，在县党校举办的党政干部培训班上，我们对参加培训的xx人进行了《条例》及《决定》的培训，并进行了考试□xx年x月x日，我县举办了一期由38名各乡助理员参加的

药具培训班，为助理员更好地服务群众打下了一定的基础。xx年1月18日，我办组织计生系统全体工作人员在县人口学校对《计生法》进行了认真的学习，并要求各乡（镇）场计生办加大对《计生法》的宣传力度。1月24日，在县党校举办的xx县村级及七站八所干部“三个代表”重要思想、“七一”讲话培训班上，我们对参学的全体干部进行了《计生法》及人口理论专题讲座。3月1日至3月2日，我县举办了由95人参加的为期2天的计划生育综合改革培训班。6月10日至6月24日，我县对县、乡、村三级共37名新上岗人员及待岗人员进行了人口计划与统计、宣传教育、政策法规、药具管理、知情选择、流动人口管理及协会、三结合、村民自治、党风廉政建设等知识的综合培训，为全面促进我县的人口与计划生育工作打下了坚实的基础。8月26日至8月30日，我县对全计生系统工作人员举办了一期计划生育业务知识培训班。9月2日，我们又对乡级计生助理员进行了为期一天的知情选择培训。此外，我们还对全县计划生育技术服务人员进行了以《条例》为重点的强化培训。对技术人员的技术提高，我们采取了在县指导站轮流培训与下乡指导、定期测试相结合的办法，不断提高了乡级服务站工作人员的技术服务水平和服务质量。

## 2、技术服务工作

## 3、协会、“三结合”工作

今年我们在加强行政管理的同时，加大了群众工作的力度，更好地发挥了计划生育协会的作用。年初，我们完成了基层协会组织整顿工作，通过整顿，我县协会会员增加至7267人。占总人口的.13%。现有乡级协会15个，村级协会94个，会员小组340个，活动阵地488个，联系户5612户，积极分子3280人；今年共辞退协会干部50人，辞退会员529人，新增会员1123人，会员队伍的加强，使协会焕发了新的生机，工作得以很好的开展。

基层计生协在党支部的领导下，协助村委会，组织动员群众

实行自我教育、自我管理、自我服务，带动群众依法参与民主选举、民主决策、民主管理、民主监督。通过参与村民自治的一系列活动，达到协会会员和全体村民参与面广，实行计划生育的自觉性高，群众对计划生育工作的满意程度高的目标。

今年，县计生协开展的“树立计生科技致富、勤劳致富奔小康示范户”活动取得了明显的社会效益和经济效益。全县现有63户“三结合”示范户，各乡（镇）场共为计生“三结合”示范户投入贴息贷款62万元。

#### 4、村民自治工作

xx年11月26日，我县在xx乡召开了由县五套班子领导、各乡（镇）场负责人、计生办主任、各村领导及民政、司法、宗教部门领导共86人参加的村民自治工作现场会，从而使我县的村民自治工作进入全面实施阶段。为更好地完成好这项工作，我们还于xx年11月28日至12月10日到兄弟县市虚心学习了先进的工作方法和工作经验，并总结运用到了我县的实际工作中。今年我们加大了村民自治的宣传力度，通过多种形式的宣传，使广大干部、群众充分认识到了村民自治的重要性，极大地调动了广大干部、群众的积极性、创造性，提高了广大育龄群众的计划生育主人翁意识，全县现有xx个行政村，其中有xx个村开展了村民自治工作，开展村民自治村的所有已婚育龄夫妇都签订了《计划生育村民自治民约》，村委会认真落实了实行计划生育家庭的奖励优惠政策。

7月2日至7月12日，县委、县人民政府组织有关人员对我县计划生育村民自治工作进行了检查验收。通过检查我们发现，各村领导对计划生育业务工作重要性的认识较往年有所提高。村级各项制度健全，档案管理规范，各项技术服务到位，村干部也没有违法违纪的现象，干群关系较好，群众对计划生育工作的满意率达98%，与往年相比有明显改善。达到计划生育村民自治合格村标准的村有42个，占开展村民自治工作行

政村的，先进村5个，占合格村的12%。初步建立了县指导、乡管理、村负责、户落实、民自治的基层管理机制。

## 5、流动人口管理工作

今年我县进一步加大了流动人口综合管理的力度，流动人口计划生育综合治理得到了进一步加强。公安、卫生、工商、城建、劳动等部门积极配合计生部门开展查验证工作。公安、派出所清查流动人口时，查验《婚育证明》率达92%以上，对没有持有《婚育证明》的及时发放了联系函催办，严格执行了“一证否办制”。工商部门在为流动人口办理营业执照时，也坚持了“一证否办制”，验证率达到了100%。城建部门与施工单位签订了《计划生育管理责任书》，签订率达100%。流动人口计划生育管理办公室在加强管理的同时，努力为流动人口提供各种计划生育服务，普及计划生育法律，传播避孕节育、优生优育和生殖健康等科学知识，受到了广大外来人员的欢迎。对于转变流动人口生育观念，提高出生人口素质和育龄群众生殖健康水平起到了促进作用。

县卫生局加强了对外来流动人口生育与孕产期保健的管理力度。对在县、乡所有医院分娩的外来流动人员妇女进行了登记、查验了准生手续，对无《生育证》的及时通报了县计生办，通报率达100%。计生办还与公安局协作，多次对外来人口进行清理清查，进一步摸清全县流动人口的现状和存在的问题，对加强流动人口出生分析、计划生育管理和服务、孕产期保健等工作起到了重要的促进作用。另外，在开展计划生育双向管理、加强私房出租户和集贸市场外来人员计划生育管理等方面我们也做了大量的工作。县计生办于3月份举办的综合知识培训班上，对流动人口台帐、清理清查、验证发证等工作进行了细致的讲解。

## 6、党风廉政建设工作

我办自接到x党办[xx]80号关于认真学习贯彻[]xxx关于加强和

改进党的作风建设的决定》的通知后，于xx年10月27日和11月9日先后两次对《决定》进行了集中学习。xx年1月12日，县计生办、站全体工作人员向支部上交了一份心得体会；1月20日，办、站全体党员与党支部签订了《xx县计生办党支部党风廉政建设责任书》；2月8日，组织学习了与州计生州签订的《党风廉政建设责任书》，并进行了贯彻落实；2月21日，集中学习了xx《贯彻意见》及xx纪检办第三次会议公报，并给每位工作人员下发了一份学习《决定》的问答题；3月2日，与各乡计生办主任签订了《xx县计生系统党风廉政建设责任书》；4月4日，对《决定》进行了讨论，交流了心得体会；4月5日，对《决定》内容进行了考试。在每周五的政治学习时间，我们对党风廉政建设工作进行了经常性的学习教育。在半年及全年计划生育工作考核时，我们对各乡（镇）场计生办党风廉政建设工作都进行了认真的考核。做到了工作同步抓，考核一起过。此外，我们还先后办了6期贯彻落实《决定》精神的宣传板报。

## 7、精神文明创建工作

在精神文明创建工作方面，我办加强了思想政治建设，并进行了经常性的学习及考试。年初我们改选了工会、妇委会会员，工会、妇委会等群众组织充分发挥了作用。在春节、古尔邦节期间组织慰问了老干部，送去了269元的慰问品，2月14日参加了县委宣传部举办的舞龙活动，3月8日参加了县妇联举办的知识竞赛，3月18日为牧区农民捐赠了价值1720元的衣物。4月11日至15日为托乎拉克乡农民义务种植枣树1200余株。5月7日，在县人口学校召开了全县计生系统公民道德建设及民族团结月活动动员大会。6月7日，成立了县计生办“扶贫帮困基金会”，所有工资表在册人员每人每月捐出10元，用于扶贫帮困。6月9日，为xx乡牧民定居点牧民xx购买了价值600元的小鸡、饲料等。8月20日，为xx捐衣物49件。9月11日至13日，参加县上组织的“防病改水工程”的义务劳动，共挖自来水管400米。在公民道德建设月中，我们

认真开展了《公民道德建设实施纲要》的学习教育，并办了2期黑板报，悬挂了2条横幅。在爱国卫生月中，我们进行了爱国卫生教育，并办了1期有关爱国卫生、健康教育知识的黑板报。此外，我们还大力开展了争做文明市民、巾帼建功等活动，鼓舞了全体工作人员的士气，推动了我办精神文明创建工作的进程。

## 8、优质服务县创建工作

在得知今年xx要在全x开展创建计划生育优质服务县(市)的活动时，我县计生办就树立了创建计划生育优质服务县的信心，县委、县人民政府主要领导对此也表示赞同，并于5月27日召开了一次专题会议，确立了创建目标，并就相关工作进行了安排和部署。6月14日，副县长xx和全县计生系统全体工作人员一起参加了国家计生委召开的开展创建计划生育优质服务先进县活动的电视电话会议，并做了重要讲话，提出了明确的要求。随后，县计生办成立了计划生育优质服务县创建活动领导小组，并按要求制定了《xx县计划生育优质服务安排意见》和《xx县计划生育优质服务实施方案》，强化了创建工作的指导，把群众满意率作为主要指标，把提高服务质量作为工作的重点，不断拓宽宣传教育范围和服务项目，积极协调计划生育家庭优待政策的落实，使全县群众对计划生育综合服务的满意率达98%以上。通过各乡（镇）场自查和县计生办复查，达到优质服务乡（镇）标准的乡有10个，占全县乡（镇）总数的83%。我县各项指标均达到优质服务县的标准。

在今年优质服务的宣传中，我们重点强调了面对面宣传，除计生工作人员下乡入户进行面对面宣传外，各乡（镇）场也利用干部住村的时机，先对住村干部进行集中培训，然后采用包户的办法，让各住村干部对广大农牧民进行面对面的宣传。今年面对面宣传达30000余人。

## 9、计划生育合格村创建工作

在合格村的创建工作中，我县坚持实事求是的工作作风，在考核验收过程中做到不开口子，严格按照合格村标准打分，在各方面不开口子、降低标准；在合格村质量上严格要求，以实查为主，并结合档案资料打分，对不符合条件的坚决予以摘牌，不凑数字。xx年有43个村被县政府命名为“计划生育合格村”，虽比上年减少5个，但在制度建设、政策落实、干群关系等多方面均比上年有所提高。

我县计生系统“内抓作风、外树形象”，为确保基层各项工作的落实，我办采取了每月指导，每季检查，半年、全年考核和平时派专人指导的办法，及时发现并解决了基层工作中存在的问题，提高了基层计划生育工作的整体水平，树立了“人往基层跑、心往基层想、钱往基层花”的良好形象，促进了干群关系。今年我办把人口与计划生育目标管理同党风廉政建设、公民道德建设“三个代表”学习教育活动有机地结合起来，认真实践了“三个代表”重要思想。使计生干部队伍思想作风、组织作风和生活作风有了明显的转变，增强了服务意识，提高了工作效率。

各位领导：我县为巩固深化“三为主”工作及开展创建优质服务县活动，县委、县人民政府在人力、财力上给予了全力的支持，在大家的共同努力下，我县的计划生育各项工作取得了较好的成绩，但离上级部门的要求还有一定的差距，对存在的问题和不足，我们将认真总结，不断完善，不断提高我县的计划生育行政管理水平和服务质量。在下步的工作中，我们坚持以“三个代表”重要思想统领新时期的人口与计划生育工作，以“三个代表”重要思想推动人口与计划生育工作的进一步发展，深入贯彻落实xxx《决定》和“十五”计划纲要提出的各项任务，为使我县顺利通过xx优质服务县的验收而努力奋斗。

## 业务开拓工作总结 业务工作总结篇二

转眼间，2017年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己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，以及应对能力。

在这段的时间里也有失败，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，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供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。

## 一. 业务能力

### 1. 对公司和产品一定要很熟悉。

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，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，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，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

### 2. 对市场的了解。

不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。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，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，要充分利用自己的产品优势，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，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己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，你便可以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，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。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。

最后，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，对于这方面一定要摆放好心态。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，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的办法方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

## 二. 个人素质能力

### 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，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

### 2. 热情

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，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，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，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。我现在和这个客人聊天的时候还说□you are important to me. your sample order gave me self-confidence, and perseverance in my international trade □

### 4. 自信心

这一点最重要，在工作中，不管是自己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”。但是一定要有自信心，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助的，到了一定的时候要主动询问next order的时间。

在工作中，我可以这样说，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：只有经历才能成长。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，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，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，学习接受能力较好。不断总结和改进，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，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

## **业务开拓工作总结 业务工作总结篇三**

在工作中，我努力提高自己的思想政治水平和教育教学业务

能力。新的时代，新的教育理念，教育也提出新的改革。新课程的实施，对我们教师的工作提出了更高的要求，我从各方面严格要求自己，努力提高自己的业务水平，丰富知识面，结合本校的实际条件和学生的实际情况，勤勤恳恳，兢兢业业，使教学工作有计划，有组织，有步骤地开展。立足现在，放眼未来，为使今后的工作取得更大的进步不断努力，现对近年来教学工作作出总结，希望能发扬优点，克服不足，总结检验教训，继往开来，以促进教学工作更上一层楼。

一、坚持认真备课，备课中我不仅备学生而且备教材备教法，根据教材内容及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，并对教学过程的程序及时间安排都作了详细的记录，认真写好教案。每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，并制作各种利于吸引学生注意力的有趣教具，课后及时对该课作出总结，写好教学后记，并认真按搜集每课书的知识要点，归纳成集。

反映喜欢上数学、英语课，就连以前极讨厌数学、英语的学生都乐于上课了。

三、与同事交流，虚心请教其他老师。在教学上，有疑必问。在各个章节的学习上都积极征求其他老师的意见，学习他们的方法，同时，多听老师的课，做到边听边讲，学习别人的优点，克服自己的不足，并常常邀请其他老师来听课，征求他们的意见，改进工作。

四、完善批改作业：布置作业做到精读精练。有针对性，有层次性。为了做到这点，我常常到各大书店去搜集资料，对各种辅助资料进行筛选，力求每一次练习都起到最大的效果。同时对学生的作业批改及时、认真，分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程出现的`问题作出分类总结，进行透切的评讲，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有的放矢。

高他们的技能。并认真细致地做好查漏补缺工作。后进生通常存在很多知识断层，这些都是后进生转化过程中的绊脚石，在做好后进生的转化工作时，要特别注意给他们补课，把他们以前学习的知识断层补充完整，这样，他们就会学得轻松，进步也快，兴趣和求知欲也会随之增加。

六、积极推进素质教育。新课改提了的，要以提高学生素质教育为主导思想，为此，我在教学工作中并非只是传授知识，而是注意了学生能力的培养，把传授知识、技能和发展智力、能力结合起来，在知识层面上注入了思想情感教育的因素，发挥学生的创新意识和创新能力。让学生的各种素质都得到有效的发展和培养。

在教学工作中，我的努力得到了回报，所任班级成绩突出，受到学校领导的肯定，我会继续努力丰富自己，提高自己，为祖国的教育事业努力奋斗。

## **业务开拓工作总结 业务工作总结篇四**

从\*月1\*\*日入住以来，营销工作取得了一定的成绩，基本上完成了两家公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，双方结成真正意义上的战略合作伙伴关系，特对阶段性的工作进行总结。

针对以前的工作，从四个方面进行总结：

### **一、xx公司xx项目的成员组成：**

营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

## 二、营销部的工作协调和责权明确

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

## 三、关于会议

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

## 四、营销部的管理

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度

来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给予指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

## **业务开拓工作总结 业务工作总结篇五**

虽然我们相处的只是短暂的几个月，担任管理的也只是短暂的3个月，我深感管理的难度越来越大。考验也越来越严峻。深感那些将自己前途及发展寄托与公司事业上的同事，及领导们给予的厚望，我感到责任重大，唯有通过加倍努力与公司共同进步来回馈关心。支持我的同事及领导。

- 1、服务意识不强，客史档案的不健全。
- 2、成本控制的力度不大，绩效管理尚未到位。
- 3、业务人员的水平与要求还有很大的差距。
- 4、硬件改造、设备维保力度不够，进度太慢。
- 5、满足现状的大有人在
- 6、设施设备不尽完善。

反复出现的问题有：有些岗位员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。此外，清洁卫生不仔细，设备维修不及时等，也影响着整体的服务质量。

## 一、铸造团队精神，强化整合意识

团队建设是自管理有效沟通的重要组织形式，以团队合作精神作为团队建设基础，以及时快速沟通作为团队建设渠道合作观念的培养，带头树立良好的工作作风，积极营造精诚团结的合作氛围，坚决反对“事不关己、高高挂起”的工作态度，彻底消除“各自为政、不闻不问”的工作现象。

## 二、在细微服务上下功夫着力塑造优良的服务

作好日常经营的同时，深入挖掘服务细节，全面提升服务档次，以客人为中心，以质量为核心，牢记“用心做事，真情服务，注重细节，追求完美”的宗旨，视客人为上帝，牢记‘客人永远是对的’观念，突出个性化和细微化服务，让客人感受到与众不同的服务特色。

## 三、推行战略营销，稳定客源市场，从而来提高自己的业绩

针对熟客加强关注度、加大回访率，加强对生客的关注度，建立和完善客史档案，要求定期对客户进行电话拜访，及时掌握客人的消费动态，深入了解宾客消费后的感受和意见，及时将客人意见反馈，并积极采取措施，适时整改。

通过对工作的回顾和总结，激励鞭策着我和各位同仁能更好地振奋精神、扎实工作、发扬优点、奋发进取、更正缺点、扬长避短，以强烈的事业心和高度的责任感，为实现新一年的管理目标、业务业绩指标和工作计划而努力奋斗。