

跟单工作经历简述 总经理工作报告(汇总8篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

跟单工作经历简述 总经理工作报告篇一

我现任北翟营村村委委员、物业公司经理，现向各位领导、同志们做工作报告。

加强学习、提高思想素质，学习“十七大”精神，坚持以党为公，执政为民。紧紧围绕班子建设，文明村建设，和谐社区建设，努力学习专业知识，提高工作能力。

亚龙花园小区，共有56栋住宅楼（其中多层楼53栋，16层高层住宅3栋）总户数3655户，地上停车位1000多个，地下停车场一个，休闲广场3个，四层服务楼一栋，商业店铺16家，幼儿园一个，共计40多万建筑平米。亚龙花园物业公司目前有80多人，全体员工本着亚龙物业“以人为本”“将管理在服务中体现”的服务理念，为村民和住户提供全方位的、一流的管理服务，赢得了住户的信任与支持。为了进一步提高管理服务水平□20xx年我们积极投入到创建文明、和谐、优秀小区的工作中。

主要从以下几个方面做一个简要汇报：

首先将工作分为5个方面，办公室、水电管理，维修、绿化卫生、安全保卫。成立5个部门，每个部门都由工作突出、责任

心强的人来担当部门主任。由经理、主任组成的物业公司管理层，每周周一上午召开例会，计划总结工作。日常服务工作都是严格规范运作，并制定详细的工作计划，工作目标。各部门每月评比，以确保各项工作能顺利进行，并借此机会进一步提高我们的管理服务水平。

要想为村民住户提供良好的管理服务，必须要有一支高素质的员工队伍和完善的内部管理机制。对亚龙花园小区我们有一套完善的管理规章制度，我们深知再完美的制度，只有落在实处才能体现其作用，所以在日常工作中重点抓落实工作。首先，严格按照要求对工作人员进行系统培训，除了物业公司培训计划以外，各部门根据本岗位的实际需要来制定详细的培训计划，内容涵盖了规章制度、法律法规、服务意识、服务技巧等各个方面，使每位员工都熟练的掌握了本岗位所需的服务技能，通过培训不断提高自身素质（例如：我们购买专业知识书籍120多本，租借培训光盘给工作人员学习多次，要求学习人员写观后感等），从而使员工队伍整体素质保持在一个较高的水平上。其次，还根据村发展方向和本小区具体情况制定了工作指导书，使内部管理更加完善，在此基础上进行了严格考核，结合考核结果进行评比奖罚，实行优胜劣汰，大大的提高了员工的积极性，从而促进了各项工作的进行，每半个月物业公司管理层人员到小区进行检查评比，对小区的治安、卫生、绿化等工作检查，奖罚分明。另外，加大了检查监督的力度。除上下层级的监督外，还要求不同岗位人员进行交叉监督检查，大大的避免了因遗漏造成的管理责任。

20xx年亚龙花园小区住宅楼，商业店铺全部交工。大量业主入住，物业公司办公室、接待电话、水电维修、冬季供暖、土建维修等工作压力巨增，全体员工加班加点，不怕苦不怕累，努力工作。“以服务为主，以住户为中心”，竭诚做好各项管理服务工作。物业公司秉承“以人为本”，“将管理在服务中体现”的服务理念，主动了解住户需求，及时处理。在做好常规性管理服务的同时，还向业主提供快捷、方便的

便民服务。

物业管理层定期到住户家中，与住户充分沟通，了解需求，了解物业公司员工服务状况，以便有针对性的处理方案和便民服务，办公室定期回访反映问题的住户，了解住户对管理服务的满意程度。也征求到一些意见和建议，对合理的建议有及时采纳，同时根据住户意见，在搞好基础管理服务的同时，有针对性的开展一些便民服务项目。例如：户内维修、联系定报、室内保洁，安装电话、宽带等服务，对老年人、残疾人、病人等弱势群体，义务更换阀门、灯泡、管道改修等工作。并且与小区1号商铺“天福隆超市”，5号商铺“奥维斯特洗衣店”协商，在保证质量的情况下，免费为住户送货上门。这些看似不起眼的措施，其实大大方便了住户。

20xx年在村领导的正确指挥下，物业公司做了以下几项主要工作：

1、锅炉房改造，增加20吨锅炉一台。针对去年供暖出现的一些问题，今年年初村委领导指示，投入巨资对锅炉房进行改造。其中包括：管道改造、泵房改造、锅炉维修、房屋改造、电力改造、增加20吨锅炉一台。确保了今冬供暖，让所有住户度过一个温暖的冬天。

2、改造排水管道，做好防汛工作□20xx年5月物业公司与市设计院，对小区雨水排放进行研究勘察后，制定方案。在小区蓄水坑上做一架航车，配备大功率抽水泵一台，及500米排水管道。蓄水坑清淤等工作，将雨水及时排放于市政雨水主管道，确保了旧村，小区的防汛安全。

3、为四川灾区捐款，献爱心□20xx年5月12日四川省发生特大地震灾情，给当地人民造成了巨大的生命，财产损失。领导人亲赴现场抗震救灾。村委会，物业公司及时在小区门口等地，开展“抗震救灾，捐献爱心”捐款活动。3天时间，村民，亚龙居民就捐款35239元，村委会捐款10万元。5月16日上午，

将所有善款上缴河北省红十字会，燕赵晚报对此进行了报道，受到社会好评。8月份奥运期间，按照上级部署开展安保工作，培训安保人员60多名。在小区安全防范，确保了奥运期间小区安全。

4□20xx年10月30日开始征收今冬取暖费，由于市政府取暖费标准下达的晚，所以今年收费时间短，任务重。物业公司全力配合村领导催缴取暖费，收费人员加班加点，每天早7点至晚7点，12小时不间断收费，并且做好解释工作。14日供暖开始，维修人员每天晚上加班，对小区供热出现的问题，及时有效的进行处理。在大家的努力下今冬供暖收费，维修工作顺利完成。

5、为了进一步树立亚龙物业公司的企业形象公司充分利用[北翟营报]宣传舆论作用，促进和改进我们管理工作。同时，根据自身特点制定科学的宣传策略，使思想和文化相结合，及时反映社区居民文化，物业公司的企业文化，员工们的工作生活等等。这样既激励了工作勤奋，成绩优秀的员工，又解答了住户提出的疑问及各类热点问题。还培养了大家的社会公德，提高了大家生活素质。因此，每一期的报纸投稿都由专人负责，提前策划准备。使报纸成为物业公司一道亮丽的风景线。

在日常的服务工作中，我们建立了完善的规章制度，为业主提供满意的服务，住户的满意就是我们工作的目标。首先，物业公司实行24小时值班制度，住户的每一个诉求既有专人进行记录并安排处理，进行回访，每一件事处理都形成一个完整的封闭，得到及时处理。其次，在管理服务过程中强调预防性的工作，要想到住户前面，做到住户前面，不能被动地等着住户前来投诉时再处理问题，我们还通过各种形式的培训强化服务人员的服务意识，要员工知道“假如你不是天才，那你就要敬业”的工作精神，牢记“以住户为中心”的服务理念，并且贯穿到工作的全过程中去。我们将通过对住户充分沟通，结合我们的专业知识为住户提供一流的管理和

服务。

可见，安全对小区来讲是重中之重，物业公司实行封闭式管理制度，对小区两个门口实行人车分流，小区24小时值班巡视。亚龙花园小区管理走高档小区管理路线，在智能化管理方面□20xx年9月引入了先进的车辆智能管理系统2套（北门口一套，地下车库一套）。

对进出小区的车辆实行智能化管理，住户固定车辆，一车一卡，出入刷卡。临时来访车辆实行换证制度，并且24小时监控录像，对进出车辆电脑比对，发现问题及时处理。还有高层楼消防24小时监控等高科技系统。先进的技防系统发挥了巨大作用，但是只有先进的设施设备是远远不够的，还需要有完善的制度及一支过硬的保安队伍与之相匹配，方可发挥威力。因此物业公司指定了严格的检查、养护及使用制度，确保系统的准确可靠。

在人防方面，有一支素质过硬的保安队伍，基本都是退伍军人和优秀青年，有较强的军事素质和良好的工作作风，定期培训、训练，使保安队伍素质保持在稳定的高水平上，通过完善的技防与人防相结合的措施，为小区住户创造了一个安全舒适的居住环境。

为了让住户有一个优美的居住环境，物业公司专门组建了一支绿化、保洁队伍负责小区的环境管理、设施维护工作，并且实行严密的管理制度。例如，小区道路一天两扫，垃圾箱一周两擦，楼道一周一扫，纸屑、烟头等杂物及时清理，秋天树叶日落日清，使小区充满生机、没有荒凉。通过完善的规章制度，专业人员的精心管理，使小区环境更加优美。

总之，在20xx年工作中，取得了一些成绩，但是我的工作与其他同志还存在很大差距，在20xx年工作中，我要努力学习知识，弥补不足，团结全体员工，使亚龙物业公司的`各项工作更上一个新的台阶。

跟单工作经历简述 总经理工作报告篇二

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

20xx年，我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售1000万元，完成全年指标14%，比去年同期增加了1000万元增长率为19%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定□20xx年新客户销售额有望有较大突破。

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

连、徐、宿地区三个地区20xx年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少□20xx年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

跟单工作经历简述 总经理工作报告篇三

下面，我占用大家一点时间，就子公司xxxx年工作做个总结，谈谈xxxx年我的工作设想。

企业以人为本，公司管理是达成外部成功的重要关键，在xxxx年根据公司的运营，及时地针对组织架构、运营流程、相关制度予以优化，最大限度地发挥公司每个员工的特长及潜能，加强他们对工作的积极性和信心。

针对安全管理，公司重新制定了安全管理手册，通过定期宣导，大大提高了员工的安全防范意识，将安全隐患尽可能的降到最低。

针对软硬件管理工具及展示平台，随着crm及oa系统一年的试运行及优化，已基本融入了科学化、流程化、信息化、高效化的管理理念；实现了，无纸化办公，降低了公司的管理成本，提高了公司竞争力、凝聚力。提升了公司在市场上的整体竞争力。下一步，我们将继续在企业文化和公司形象宣传上再做努力和推动，筑巢引凤，争取更多的优秀人才的加入，为公司的发展再添虎翼。

xxxx年，受宏观经济形势及国内外钢铁行业持续低迷影响，市场形势较去年相比，虽有经济复苏迹象，但现行行业形势异常严峻，但在公司全体员工的努力下，xxxx年，公司全年完成销售收入（ ），实现利润（ ），完成了年初设定的销售指标，xxxx年公司增加了业务渠道，和国际知名品牌施耐德及西门子合作，建立了华东区域分销业务线，建立健全了业务流程制度及团队培养，有了一定客户积累，但由于市场严峻复杂形势异常，超过预判，所以，虽小有收获，但是仍有很大的增长潜力，针对xxxx年，我将协同销售部门主要领导，根据市场的反馈情况，针对公司产品定位再行丰富，真正做到多样化、高质量化运营。

公司目前已正式顺利运营一年，截止xxxx年底，已有在职员工44人，较去年增加41、9%，实现营收，利税，成绩得到了，花桥相关政府部门的肯定。

厂房建设进度也如期推进。我们自今年5月份招标后，依次进行了土建、装潢图纸审核，消防报审，于今年6月份顺利开工，预计于本月10号，将完成主体封顶，并将于1月下旬和3月底分别对主体进行分层验收，明年年初，装潢、暖通、幕墙等分工程项目将同步进场，届时相关工作也将有条不紊的推进，初步预计将于6月份完成装潢工作，7月份完成联合验收，最迟八月份公司业务将在新办公楼中运转，另，生产部门预计最快5月份即可搬至新实验楼生产。届时，全新的公司将有一个更大的发展和作为空间。

为此，我要再次感谢姜董、言总及通达所有领导给予的支持和关心。没有你们大力的支持，就不会有江苏和传相关工作这么畅通无阻的推进。

展望xxxx年，除了带领公司所有员工，积极完成公司交给我们的经营指标，进一步做好公司的日常管理工作之外，我的主要精力将继续放在市场，放在新项目、新产品的开发上。

xxxx年将是公司战略目标实现的发展年，也是业务多元化开展的关键年，一方面，公司将针对系统集成业务在维护好原有客户关系的前提下，深入挖掘新的集成业务市场，在钢铁行业整体形势不景气的大环境下，寻找新的集成业务突破口，充分利用母公司的平台优势及公司的技术优势，大力发展非钢铁行业集成业务渠道，争取利用三到五年的时间，完成系统集成业务的多元化布局，分散公司业务风险。

另一方面，将继续在品牌分销业务基础工作做扎实，积极寻找开发新项目、新项目新产品，以便能支撑公司分销业务的客户群体。争取尽快完善公司在华东区域的分销客户渠道，使公司成为华东区域知名的分销商这一目标而努力。

再者，积极推进公司营运与绩效挂钩。凝聚全公司智慧和力量，充分调动全体员工的积极性，众志成城度严冬。

xxxx年，公司工作总体方针是：强化管理，优化结构，提升服务，寻找新的利润增长点。公司目标□xxxx年实现销售收入（ ）万，其中：系统集成业务（ ）， ，分销业务（ ），预计实现利润（ ）。

我相信，在总公司各位领导的关心和支持下，公司全体员工共同努力，这个目标一定能如期完成。

春节即将来临，借此机会给大家拜个早年，恭祝大家身体健康、万事如意！祝总公司事业蒸蒸日上！

谢谢各位！

跟单工作经历简述 总经理工作报告篇四

20xx年车身厂以精细管理，加强现场管理的基础上，进一步推行由3s到5s□方针管理，班组建设，全面在分厂和班组展开，通过管理提升效率、提升人文修养。

努力提升车身厂员工的职业素养（责任心、岗位适应力）、技能水平、学习能力。提升班组长教练水平，提升员工的执行力，贯彻标准作业。

大力开展技术质量攻关工作，提升油漆质量和车身面差质量，提升油漆的一次交检合格率。

提升白车身及涂装装配质量，加大质量管理。

1. 降低ves不良指摘点数
2. 提升一次交检合格率
3. 降低后工程及自工程不良

4. 质量体系应用

以上就是我的学习体会，在今后的工作中我将会以饱满的热情主动完成工作，珍惜自己的岗位，胜任自己的岗位，尽心尽责的完成好自己的本职工作，为公司的又好又快的发展，再创新的辉煌，做出自己应有的贡献。

跟单工作经历简述 总经理工作报告篇五

跟单是指在企业运作过程中，以客户订单为依据，跟踪产品，跟踪服务运作流向的专职人员。下面本站小编给大家分享几篇跟单工作报告，一起看一下吧！

1. 工作内容，对公司的贡献(xx年)

首先，非常感谢公司对我的信任和支持，给了我一个重要的平台。让我在这一年里能充分的学习与成长。

xx年全年销售处basica,ak, dynimate, james ,canstar等重要客户保持稳定外。同比去年，销售量有了很好的提升。(老客户corwik xx年定单相对较少，不过全年的开发已为20xx打下基础。坚信20xx会拿到我们想要的)。

对于定单，在生产过程中及时向客户、主管反馈生产进度。努力借助于一些专业的跟单东西，帮助解决跟单过程中的大事、杂事、琐碎事，确保定单准时出运，促使顺利收汇。

2. 自己的成长与突破、变化(xx年)

进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。预先充分估量工作中问题的潜在发生性，预先防范。相应加强工作力度，完善细化前期工作。减少乃至杜绝其发生的可能性。在工作中重复发掘、及时处理问题并总结经验，对以后的工作方式和细节则进一步完善。

2. 降低产品成本比例。对于内部产品的成本控制按形成过程可分为三个部分：产品投产前的控制、制造过程中的控制和流通过程中的控制。安排的好可直接从材料、费用、间接工资、间接材料、其它间接费用多方面来节省费用。对于外采购的产品可货比三家，尽量选择与信誉好、产品好、实力强的供应商合作。

3. 如果有适当的机会可寻找新的投资机会，整合企业资源，化危机为时机。这也不失为一个好办法。

6.20xx年自己个人的发展目标、计划;20xx年个人的发展目标;20xx年个人的发展目标。

目前的工作状态——要求认真仔细，有责任感，专业水平好，对从业水平要求还不算高。待遇可以。

20xx需要承担起更多的责任，面对更多的挑战。

20xx 对从业水平要求比较高，待遇比较丰厚。

20xx机遇也多，前途远大。

7. 如果xx年你的收入将减半，公司怎么做你才愿意留下？

公司年初必须向员工讲明这一情况，并告知具体减半的原因。如果因为金额危机，公司行情一落千丈，作为公司员工也愿意为公司效力，但公司须承诺减半的收入将在来年(通过以其它什么方式)兑现。为了更大的积极性和动力，也望公司能为员工切身考虑。

3. 自己的不足及需要改进的地方(xx年)

回首过去，每次为自己顺利解决一个个问题而自我肯定——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的

鼎力协助。但同时也深刻地认识到自己在工作中还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步学习和改进。

1、 进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，年前的我们要时刻保持着一颗虚心向上的心。

2、 加强产品知识，生产工艺，加工过程知识上的学习。这是目前最欠缺的一块，也是最重要的一块。作为一名跟单(业务员)，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，与客户沟通，订单的操作也不够踏实。在这也衷心希望公司能够继续组织和加强这方面知识的培训。

3、 提高与客户沟通的技巧。言语周全，滴水不漏。

4. 面对来自大江南北的客户，再多花点心思去了解他们(处事习惯，工作节奏)以便给予更周到的服务。

4. 对公司的意见与建议(xx年现状)

1. 我们的产品质量仍是问题。像e882每次做大货，都会有不同程度的品质问题，好在服装厂比较配合，最后也没有太大的索赔。有问题，最后没有索赔，并不代表我ok了。如果换个服装厂，结果谁也不敢保证了。现在许多领域出现的生产能力供大于求。所以客户的选择性增强。对客户来说，产品来源的渠道增多，产品买卖的替代性增强，所以客户的购买行为变得更加理性了。买不买、买什么，买多少，需求的选择性十分突出。所以在这样的条件下产品“优胜劣汰，适者生存”已成为现实。对此，我们要准确把握市场需求变化，提高产品质量，品质是争取订单的基石。

2. 正是因为供大于求，所以客户对产品多样性的要求也比较明显。所以可以针对不同客户的要求适当拓展产品线宽度，满足客户的需求。当然不属于我们的，没把握的产品提前告

知客户。避免相互浪费时间。

3. 公司对外加工厂得有尽可能多地了解。熟悉各加工厂的生产、经营状态。并对工厂的优/劣势进行充分评估，做到知根知底。

5. 公司如何应对当前的经济危机的建议

1. 企业积极应对危机，首先要把经营的目标定在保现金流上遇到困境我们可采取减产、停产等措施，等待金融环境好转。短期内减产、停产并不代表企业垮了，反而可以避免亏损的风险。总之，就是要守，不可轻举妄动，注重风险管理，随时随地保持着最低的负债比例，随时随地保持着最高的现金流。虽然公司的发展会收到限制，可是无所谓，因为只有保守经营稳健经营才可以帮助你渡过危机，这就是保守经营的实际。

当十一月的考试结束后，我们就迫不及待的离开了学校，憧憬着，开始工作的日子。简单的收拾了一下行李，就来到了这个陌生的城市——深圳。刚刚出校门的学生，选择的余地不会那么多，只要能学到东西，接触到很多的知识，那么这份工作就是值得的。经过半个月的寻找，最终进入了现在的实习的厂当跟单助理。

实习的这家厂是一家制衣厂，它的主要业务是滑雪服、羽绒服和登山服，有时候也做一下其他类型的服装！我进入的是业务部，业务部一共有四个组，每个组也只有组长和助理两个人，虽然业务部的人很少，但是却是十分重要的部门，整个工厂的运行都与业务部的工作密切相关！我们组是做fob业务的，简单点说就是直接面对外国客户的，这样对我来说就十分有压力了，因为这对英语的要求也相对比较高，而英语能力一向平平的我就有点担忧了！

刚进入厂的时候，很多东西都很陌生，不论是对人还是对事。

都不了解，首先我接触的就是对衣服物料的了解，虽然很多东西我们在日常生活中都经常看到，甚至自己穿的衣服上面就有，但是对于有些东西的传统认识，一时很难让我接受这些东西的专业名称，组长给了一本物料本我，让我对照上面的物料样本熟悉她的名称，没有人会很认真的教你，很多东西只有靠自己去摸索。渐渐熟悉了之后，就开始接触英文制单，当初此看到那些密密麻麻的英语的时候，头都大了，组长不会一个词一个词的教你那是什么意思，只是给了一堆带有翻译的英语制单，让我自己去熟悉了解！

我只有硬着头皮看下去，刚开始的感觉就是即使是英语六级以上的人只要是非服装专业的人也未必能够看懂，但是一段时间之后突然发现这些其实并不是很难，很多东西都是相通的，变来变去也就只有那几个名称，那几个语句！一些前期的准备工作完成后，我就开始正式接触跟单这个工作的流程。

其实跟单总的来说就是对产品出生到最后大批量生产这一整个过程的跟进。我们的工作没有分得那么的细致，所有的东西都必须我们亲自跟进，从接单开始，做制单，做初办□pp办、再到产前办、产量。这是整个跟单的大致流程，不过对于整个流程来说，大体上都是一样的！

跟单的第一步是接单，客人会把他所需要做的衣服制单发给我们，而我们会根据客户提供的粗略信息，通过自己的整理提取，做出一个规范的格式，这一步是至关重要的，因为各个部门的作业并没有现成的成品能够拿来参照，因此许多的工作只能依靠这个制单来完成。因此我们必须很好的去了解这些产品的知识。因为制单仅仅是一种书面的东西，而且有些时候书面与实际还是有一定距离的，在理论上不在理论上不可能发生的事情，而在实际操作当中却会出现各种意想不到的问题，在作为一个跟单，是处理所有问题的最关键者，所以必须得很好地去把握，尽量避免出现错误，这就需要在进行下一步工作前认真地检查之前的工作，因为所有的工作都是相当于是个流水线，前面的工作有问题，没有处理好，

必然会影响到后续的工作，如果没有及时发现前面工作当中出现的错误，那么在等到在后续的工作当中才意识到这些问题时，就会有亡羊补牢之嫌，且所有的工作都是白费，必须得重新返工。这其中不仅仅需要经验，还需要对工作的认真负责熟悉。第一轮过程的开发主要是主料的开发，这其中我们需要去寻找客人要求的那种主身布，如果公司没有，就得去寻找供货商帮忙开发。

在做好制单后就要把这些制单那到纸样房，纸样房会根据制单上的信息进行后续的工作，而在这个过程中我们要不断地跟进其开发进度。同时纸样师傅在开发的过程中也有可能遇到有疑问的地方，我们就必须帮助他们解决问题，跟他们解释清楚，如果连我们也不懂得问题，就要直接跟客户进行沟通，通常在做初办的过程中遇到的问题比较少，因为初办只是一个雏形，只是大略地护板去做一个模子出来。在纸样打出来以后，会有专门的裁床去裁，我必须得跟进他们工作的进度，裁好后我必须得把这些裁片给到针车，如果有转印或其它特殊工艺的话还要送到其它部门去进行加工生产。在这整个过程当中，我必须得熟悉每一个工序要求是怎么样的，清楚地明白应该怎么做，要达到什么效果，什么是合格，什么是不合格，哪些地方没做好，要重新做，我都必须得要清楚，虽然不是要我亲自去做，但我必须得知道。因为所有的原始数据和信息都是从我这里出去的，所以我必须得很清楚。这个阶段是一个不断积累不断获取的过程，有的时候会因为不确定性，没有经验，可能要做好几次才能做到正确的。

初办做完后，我们就要开始第二轮的跟进，首先把初办寄给客人看，客人会给出评语，我们要根据客人的评语重新做制单，这时候相对于第一轮的制单就简单多了，因为这时候有初办可以加以对照，哪些地方需要修改，哪些地方需要添加新的东西等等，这些都随着客人的要求进行更改，很多东西我么没有做过，我么就要试着去开发，去联系一些辅料厂就行生产，这样以求更好的达到客人的要求!当准备工作就绪后，就重新交给纸样师傅进行改样，然后样板房的进行制作!而这

一轮做出来的就是pp办，pp办的要求基本上就要比初办的要求高多了，它直接决定着你是否要做下一次pp办，而重做不仅浪费时间，而且直接影响客户对我们的印象，但是有时候是让客人要求有所更改，这样我们就必须再做一次pp办，直到客人满意为止！

第三轮的开发也就开始了大批量的生产，在这个过程中，我们要不断地跟进其进度和质量，保证产品按时按质的完成！以求让客人满意！当批量生产完成后就等着出货，这也就接近了整个跟单流程的尾声，当活走完时，一次完整的跟单就结束了！

(一) 学会如何更好地与人沟通.

跟单的工作比较繁杂，琐碎，它需要接触的部门最多，基本它跟每个部门都会有接触，从业务，物控，仓库，二次加工，针车生产车间这整个一系列的部门都有联系。跟单它既不属于最高层也不属于最低层，就像一个夹心饼一样，它处在最中间，所以这其中需要很好地学会与人沟通。这是我实习当中体会得最深的一点。很好地与人交往，学会做人，在工作当中还是在生活当中，它都起到了至关重要的作用。在学校里的时候，在家里的时候，可能我们从来都是佼佼者，可工作了，就不一样，每个人都一样，做错了事，做不好事情，那么你就得接受批评。

(二)其次，我觉得方法很重要，最开始做事的时候，没有计划性，也没有正确的方法，对整个流程和细节不熟悉，做事总是会事倍功半，后来慢慢碰了几次壁，摔了几次跤，终于体会到要先学会怎样去把一件事情用最简单的方法最快的效率去把它做好，用心去做，用心去想，如果我要把它做好，我应该还要做些什么？积极地思考这些让我懂得了很多。

(三)再次，学会学习，专业知识与实际结合，提高素质能力在工作当中总是会有很多的问题出现，很多东西都是自己从严

没有接触过的，这就需要向同事们多学习，多问，共同探讨，共同学习，有时候他们的一句话，一些指引，会让你少走很多的弯路。

在学校学习的时候，也学过外贸跟单的知识，可那时仅仅只是一个理论的了解，在现实当中会比书上讲的更复杂很多。有了实际操作的经验，对于以前的知识有了更好的理解，也对外贸跟单有了更深的认识，对跟单这份工作也有了一个更深层次的了解。（跟单员招聘）

(四) 学会怎么去面对压力以及突发事件.

实践总是能让人成长得更快，了解得更多，这让我对一个公司的外贸流程，各工作环节，公司运作，各部门管理都有了一个更深的认识，受益非浅。

一. 正贸基本情况:

相对于市场货而言，正贸其自身的特点主要体现在如下几个方面:

- 1) 成交中需要多部门相互配合。
- 2) oem 定单，数量大，待出运时间长，履约风险更大。
- 3) 出口业务操作程序涉及部门多，手续灵活复杂。
- 4) 单证资料多。

二、按照操作进程区分，可以分如下几个阶段:

a[]在研究目标市场客人喜欢的款式，颜色，风格等的基础上，搜索国内也在做同类产品的工厂，索要样品，产品目录，了解清楚布料，款式，价格，做工，尺码，颜色组成，辅料，

包装，交期等信息，在客人到公司参观访问时可以推销给客人，或email给固定现有的客人。

b□ 鼓励设计师积极主动去了解目标市场客人的需求，通过网络信息，到实地市场考察，然后自己设计出系列产品，向客人推销。

c□ 到市场上买一些如韩国，日本等发达国家比较时尚潮流的书集，或一些特殊品牌的产品，如adidas□nike□puma等，梳理吸收，向客人推荐。

d□ 鼓励客人来实样，来图纸和制作要求，按照客人的要求联系工厂报价。

(二) 客人来访前工作准备:外销员事先联系好客人，了解客人来访时间，人员组成，航班到达时间等，其中最好能了解到客人的采购计划和停留时间，采购产品的品种，布种，目标价格，数量等。提前了解这些信息，对妥善安排接待客人，事先做好资料准备，样品准备，甚至安排好带客人出去看工厂，拟订商务旅程等都很有必要。在客人到达办公室的当天，外销员必须协助部门经理和总经理做好接待工作。接待过程中，外销员需要热情，有礼貌。根据客人的不同爱好，准备好水果，零食，茶水，咖啡等。

(三) 成交中:按照客人的订购意向，在部门经理或总经理的带领下，会同生产部同事一起把样板和齐全的生产资料整齐地摆放在会议室地板上，摆放时注意把相同品种摆放在一起，按款号顺序排放。会同设计部同事把电脑光盘或杂志图片，图书摆放在会议桌上。另外，把笔记本电脑连接上线，等待备用。外销员必须参加商务谈判，谈判之前准备好空白的谈判合同，剪色卡和质量布卡用的白色纸板，计算器，批板修改纸，谈判过程按照布料--款式--规格--颜色组--logo--主麦吊牌--包装--价格(exw/fob/cfr/cif)--付款方式--出运港口--

货期等独一无二客人确认。其中款式问题，需要设计师在场，根据客人的改良意见，迅速准确地做出效果图纸，打印出来并给客人签名确认。外销员组织整理资料，谈判完毕后制作出外销合同供客人确认签名，生成订单。所有的谈判资料，按照客人分卷宗，每个卷宗按照时间先后顺序将相关资料归档整理好，确保资料完整，清楚。

(四)成交后工作：生产部同事会按照成交时客人的具体要求，制作生成各个款式的“打样通知”单，所有的细节都要有明确的书面要求和实物要求给工厂，外销员要对这些资料做审核，检查，确保不给“出错”留下任何机会。审核完毕后，资料送还生产部同事，安排通知工厂打样生产——制作确认样。期间，要注意联系好客人和生产之间的沟通。如果客人对制版有任何的疑问和修改，要第一时间通知生产部，确认落实好。工厂的确认样板出来后，要按照之前的制作要求，检查一次，套出确认样意见书。把样品，大货的质量布卡，色卡，规格表，主麦挂牌(如有)等用书面和实物整理一整套资料，寄给客人确认，或联系客人到公司拍板确认。自己公司也要留一整套一模一样的资料。以便跟客人对应起来——利于开展确认工作。客人收到确认样后，按照所套的意见，逐一确认清楚。把相关确认意见第一时间通知生产部。等待客人付完定金(如开L/C收到申请书起)，生产部可以尽快安排工厂织布，染色，安排辅料，纸箱生产(把客人确认的船麦直接印刷到箱子上)，最后做大货生产。

跟单工作经历简述 总经理工作报告篇六

现将20xx年上半年工作总结如下：

对策一：加强销售队伍的目标管理

对策二：细分市场，建立差异化营销细致的市场分析。

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据13年的销售形势，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥车等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，专门成立了大宗用户组，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我XXXX公司的专用汽车销售量。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。

在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

对于内部管理，作到请进来、走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议；组

织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，做好销售工作计划，做好个人工作总结报告，提升团队的凝聚力和 专业素质。通过聘请专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

上半年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对下半年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕服务管理这个主旨，将品牌营销、服务营销和文化营销三者紧密结合，确保公司20xx年公司各项工作的顺利完成。

跟单工作经历简述 总经理工作报告篇七

5、员工能随企业的成长而成长

河畔新城作为一个超大型楼盘，给我们的员工提供了一个弥足珍贵的锻炼学习的机会，一个展示自己才能的舞台。公司确信发展的企业会不断地给员工带来发展的空间，有才能的员工必然随着企业的成长而成长。

二、产品售后服务及品牌建设是今后工作的重点

一期取得的营销佳绩，主要依赖强势的品牌附加值、优越的产品力与先进的营销手法，而在竞争对手纷纷改良与克隆我们的产品，模仿与抄袭河畔新城的营销手法的态势下，河畔新城产品的个性化的优势不复存在。

面对竞争对手的亦步亦趋，要跳出同质化竞争、价格竞争，实现二期的持续热销，必须在其他竞争对手无法复制的方面下功夫，即狠抓售后服务，加强品牌建设，这是今年公司工作的重点。

着力作好以下几方面工作：

- 1、坚持以“国际化生活”为核心价值的品牌形象推广；
- 2、通过产品持续的领先和创新，巩固市场领导者地位；
- 3、打造可靠的工程质量，提升品牌美誉度和忠诚度；
- 5、通过高质量的售前、售中、售后服务，为客户提供愉悦的品牌体验；
- 6、加大力度宣传“守诚信、重承诺”的企业品牌形象。

三、对员工的要求

1、对企业要忠诚，热爱企业，关心和维护公司的利益不受侵害。房地产行业投入大，每位干部手中都握有一定地权利，支配着公司的资产。希望每位干部、员工都要慎用手中的权利，替公司负起责任。我们也要进一步加强防范，坚决杜绝社会上不正之风、不良习气侵害公司健康的肌体。

2、有事业心、进取心和责任感，要勇于挑战，保持积极进取的心态。保持积极进取心态对企业和个人是非常重要的内在因素，可以化不利为有利，化危机为商机。从繁杂的事务中

看到希望与曙光。面对困难有二种态度：一种是积极的克服困难，跨越障碍，坚韧不拔，不达胜利不罢休；一种是唉声叹气，怨天尤人，束手无策。我们每位干部要注意平时培养进取心，有预见性、有工作能力和方法、有信心，独立解决问题，在困难中不动遥竞争既是残酷的，也是快乐的。通过市场的竞争我们能够更加成熟，增长才干，创造财富，体验人生的美好。

3、工作要有计划性，每个阶段有每个阶段的重点，根据各阶段的不同侧重点，制定每个阶段的工作计划，督促自己不断完成设定的目标，对自己的工作做到心中有数，按部就班，脚踏实地，跟上公司整体的发展步伐。

5、不断学习，不断提高自己的专业技术水平和专业化能力，在各自的领域成为独当一面的专家。不断积累自己、完善自己，以适应公司不断发展的需求，在工作中体验自身的价值。

6、有真诚为客户服务的观念，牢固树立“客户至上”的服务意识。将服务真正融会在日常的工作中，真心的为客户服务，在实际行动中树立河畔新城品牌。

过去一年，我们走过了从艰辛起步到初创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。今天，当我们站在一个新的起点，面对明天更严峻的挑战。我们依靠什么？我们领先一步的产品，一流的工程质量，先进的营销理念，良好的客服意识和优秀的干部、员工队伍。

也许摆在我们面前的是一条并不平坦的路，但我们坚信这条道路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望。

我们深信，在董事会的正确领导下，只要我们全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，就能跨越前进道路上的任何障碍，我们的事业就能取得新的更加辉煌的胜利。

谢谢大家！

共3页，当前第3页123

跟单工作经历简述 总经理工作报告篇八

- 1、做好火电公司项目部组建劳动力组织工作；
- 2、抓好火电公司的市场开发工作；
- 3、认真扎实的搞好在建工程；
- 4、抓好经营工作，实现经营目标。现将一年来的工作总结如下：

20xx年，火电公司在建及新开工主要项目有六个，分别为方山电厂维护检修项目、黄陵热电公司机组大修项目、通辽变电站安装工程、机场电缆隧道工程项目、炼油厂线路及变电站工程、脱技改工程等。火电公司自己没有施工队伍、没有施工机具、缺少技术力量。这些项目尤其是自营项目，基本上都是最低价中标。这个时候，要组织到合适的施工队伍就很困难。组织到的施工队伍管理起来也很困难。我们对方山项目部管理班子进行了调整、技术力量进行了补充、部分检修力量进行了加强。这次调整，适应了新的一年甲方对检修质量的新要求。为我们成功续签合同奠定了良好的基础。对新成立的黄陵大修项目、通辽变电站安装、脱技改工程项目在项目管理人员、劳动力组织方面下了很大的力气。既保证了技术管理力量的到位，又保证了项目经济目标的实现。

今年以来，我把市场开发作为自己全年的重点工作来抓。想尽各种办法，利用各种资源优势，加大开发力度。全年共跟踪工程项目57个，实现中标25个，累计合同价款余万元。其中山西方山电厂在业主单位管理思路转变、人员更换等非常不利的情况下，经过我们的努力，成功实现了合同续签。5月

份，签订了黄陵电厂汽轮机组大修工程。6月份，签订了通辽风电220kv变电站安装合同。8月份签订了脱硫技改工程合同。同时，与西北网公司签订了750kv线路道路维护及加装防盗帽工程。

火电公司今年在建的合同项目大大小小一共有四十一个，项目专业跨度大、区域跨度大、施工队伍技术力量薄弱，管理难度很大。今年，我们组建了五大项目部，负责管理自营项目及较大的联营项目。对较小的联营项目派驻管理人员进驻，加强了质量安全管理。我同时兼任机场项目部经理、炼油厂输变电工程项目经理。今年以来，我多次赶赴这两个现场，协调解决工程实施中的各种问题。年内开工在建的其他项目，包括黄陵大修、山西方山电厂维护检修等项目、脱硫技改工程，我都深入了解，积极协助。在工程关键时刻，赶往现场，协助项目部解决问题。

火电公司的全年经营目标的实现，对公司至关重要。因此全年的工作，不管是解决遗留问题、抓好市场开发、搞好在建工程都是紧紧围绕着实现全年的经营目标这个中心来进行的。因此在抓好以上工作的同时，我时刻不忘抓好火电公司的经营工作。对新开工的项目，我与火电公司的同事们一起进行经营分析，协商确定经营目标。每季度参加公司组织的季度经营工作分析会，提出自己有关经营工作方面的建议。通过一年来在经营方面的细致的工作，能够确保了火电公司全年经营目标的实现。

在进行业务工作的同时，我不忘一岗双责的要求，尽力做好主管范围的廉政建设。主持火电公司召开了党风廉政建设的安排会议。开展检查了火电公司各项合同执行情况，各项经营报表情况，在建项目的财务收支情况。检查了项目经济目标责任的落实情况。对职工关心的突出问题进行了研究解决。

一年来，我认真学习中央及上级规定的关于领导干部廉洁自律的要求。在工作和生活中始终坚持民主集中制原则，贯彻

勤政廉政制度。严格执行个别酝酿，集体研究，会议决定制度，对于三重一大问题严格按照规定程序进行；认真学习并贯彻执行两个条例以及各级纪检监察部门关于廉洁自律的各项规定，自觉接受上级和职工群众的监督，规范自己的从政行为；牢固树立科学的发展观，正确的家庭观和财富观，始终牢记党的宗旨，坚持两个务必，保持积极向上的追求和健康向上的心态，以平常心看待名誉、地位和报酬。通过加强廉洁自律，加强党性锻炼，进一步增强了遵守党纪条规的自觉性和坚定性。在工作中，坚持做到行政领导与廉政领导结合，教育和引导身边的同志，始终把廉政放在首位。

通过一年的工作，我感觉自身的能力和水平还比较有限，距离组织和职工的要求还有一些距离。今后我将加强学习，坚持理论与实践相结合的方式，多向老领导、老师傅学习，多与上级领导、班子成员加强沟通交流，不断提高业务素质，将自己的本职工作做得更好。

- 1、继续坚持以市场开发为龙头，抓好开发工作，为20xx年做好项目储备。
- 2、抓好在建项目管理，圆满完成炼油厂项目、机场项目、山西方山电厂维护检修项目、通辽220kv变电站安装工程、等项目、脱硫技改工程的工程建设任务，保证工程质量安全。
- 3、抓好火电公司的管理工作，以项目管理为基础，建立健全各项管理规章制度。不断提升工程管理水平。