

2023年停车场工作总结(精选5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

停车场工作总结篇一

1、熟悉了解公司各项规章制度。

为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度进行全面了解，熟悉了公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉项目流程，项目状况。

作为跟单，熟悉和了解项目流程及状况对开展工作是相当有利的。为了能更好地进行工作，我多次深入各相关职能部门和现场，对项目的进展做更深层次的了解。在掌握第一手资料之后，查阅相关技术文件，对项目情况进行探究，对以后项目的重难点进行分析，对项目的基础形式进行分析，通过研究和分析，我对项目的实际情况做较为客观的预测，为下一步项目的进展完成提供了可靠的依据。

3、与各相关职能部门的沟通和协调。

项目的进展和完成，离不开公司各相关职能部门的参与和努力，在公司领导的大力支持和关心下，自己积极主动多次参

与各相关职能部门的项目评审，使项目能按照客户要求顺利进行。

1、缺乏沟通，不能充分利用资源。

在跟单的过程中，由于对其他专业比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性。

在工作过程中，特别是项目开发的初期阶段，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，客户不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄。

自己的专业面狭窄，对注塑和模具以及其它专业知识比较缺乏，认识不够，特别是业务策划以及客户管理，限制了自身的发展和工作的展开。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取把本职工作做的更加完美和成功。

为了公司项目的顺利开展，也为了公司的可持续性发展，我在业务跟单方面以及其它方面做以下建议。

1、合同管理。

合同在项目管理中的地位非同小可，离开他，项目管理就无

从谈起，合同是项目管理的依据。熟悉合同。并对合同进行深入细致的研究，对合同的关键条款、存在的漏洞及可能产生变化并引起纠纷的地方做到心中有数。

树立强烈的合同意识。在合同面前，双方的地位是平等的。当客户提出各种各样的异议和建议时，首先想到要遵守合同，对采纳建议可能带来的经济问题要有充分估计。

2、客户信息的及时转化。

项目实施阶段，各相关职能部门的多方面工作，对项目质量进行的控制和监督，是项目顺利进展的必要前提条件。客户的要求是我们工作的目标和准则，在以后的跟单中，要及时准确的把客户的要求传递给各相关职能部门，使信息转化为生产力、使信息转化为质量的完美。

3、进度控制。

进度控制是项目成功与否的关键因素之一，业务部要配合工程部做的就是编制项目管理规划，研究项目的总进度、分解布划、技术难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。

虽然一些项目还没有正式完成，但收获也不少。特别是公司几位领导塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我树立了榜样。总结过去，展望未来，虽然工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，新挑战，如何优质、高效、按期地完成项目，是作为跟单人员应该思考的课题。

在以后的工作中，作为项目的信息传递员，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，高标准要求自己，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公司领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为项目的开展贡献自己的力量。

停车场工作总结篇二

20__年以来，____分行公司业务部认真贯彻落实省、市分行年初工作会议和全省农行城市对公工作会议精神，坚持以科学发展为主题，不断完善营销体系，健全营销机制，丰富营销手段，加快推进经营转型，提升金融服务水平，我行公司业务取得了较大的进展。

1. 业务经营持续向好，盈利能力显著增强。

(一) 全年各项指标完成情况。

截止20__年12月31日，全行对公存款余额达到__万元，同比多增__万元，比年初增加__万元，完成全年计划的__%。全行对公贷款余额__万元，比年初增加__万元，同比多增__万元，完成全年计划的__%。对公中间业务取得了质的飞跃，特别是投行业务实现了零的突破。对公中间业务实现收入__万元，同比增加__万元，其中：投资银行业务实现收入__万元，同比增加__万元，现金管理开发户、收入__万元，代理金融机构业务收入__万元、同比增加__万元，代收代付业务收入__万元、企业网银同比增加__万元，上半年对公中间业务完成全年任务的__%。

(二) 资产质量明显提高。

截止20__年末，公司客户不良贷款占比%，较20__年初下降个百分点。在各级行、外部监管机构多次检查中均未发现大的问题。

(三) 客户结构明显优化。

20__年末，公司类优良客户贷款余额亿元，占全行贷款%；优良客户占比%，比20__年初提高个百分点。全行家重点客户中存款余额过1000万元的公司客户达到家，贷款过500万的优良

公司客户达到家，公司客户结构得到了明显优化。

(四) 营销意识明显增强。

全行上下积极转变观念，强化市场营销意识，形成了全员营销、主动营销的良好氛围。各级行领导、前台部门经理率先带头营销；广大员工积极跟进，主动贴近市场，搜信息、想办法、出点子，有力地推动营销上水平、上档次。20__年新增营销项目个，累计营销重大项目、重大客户贷款多万元。对公中间业务营销上取得零突破，20__年全行营销现金平台业务户，取得手续费收入万元；注册常年财务顾问户，取得手续费收入万元。

(五) 营销队伍素质明显提升。

实践增强才干，通过重大项目、重大客户营销，锻炼和培育了一支善作战、有智慧、专业化的营销团队；通过完善大项目奖励方案和客户经理考核办法，从而激发了客户经理队伍营销的激情；通过对公业务视频培训、对公客户经理业务能力考试，逐步培养了一批营销专业人才，为公司业务持续发展提供了坚强保障。

2. 加快业务转型，努力提高发展的质量与效益。

20__年我部公司、机构、房地产及国际业务在上级主管部门和市分行精心统筹部署下，按照“扩大总量、提升质量、优化结构、防范风险”的总体要求，以对公基础业务发展为重点，以大力拓展对公中间业务为目标，以结构调整为主线，公司业务取得长足发展。

(一) 坚持不懈抓好对公存款组织工作。

今年我行在继续实施对公存款“抢、保、挖”措施的同时，采取紧扣目标任务，突出重点的方式，对以负债业务为主线的

现有竞争性客户，重点抓好金融服务，稳步扩大业务份额；对所有存量竞争性客户，均要在找准需求切入点的基础上，抓好产品组合营销，不断提高客户忠诚度和价值回报。

一是全力做好行政机构客户的营销维护工作，继续抓好对我行对公存款起支撑作用的财政系统的维护挖掘工作。我部配合各行主动出击，从资金源头上着手抢挖资金，附路以全面、高效、贴身的金融服务，加大了财政资金经我行划拨与结算量，提高了财政资金留存比例，20__年全行财政性存款余额万元，占对公存款的%。

二是紧盯区域大项目、优质客户，重点营销事业单位存款，确保了财政性事业单位存款的稳定性。我部认真贯彻分层次营销管理理念，上下联动着重做好石羊河流域综合治理中下游资金的开发，积极深入施工单位开展宣传营销，在努力增加拨付资金滞留时间的同时，做好中下游施工单位的资金归集公关和维护工作。

三是提高大客户、大项目对我行对公存款业务的贡献度。以贷款吸引存款，我行紧抓?徐古?和?营双?高速公路项目贷款，加强信贷客户增存力度，行领导主动出击加大对等营销与上门服务力度，在增加贷款投放的同时，增加了资金在我行内部运转与滞留。20__年?__?高速项目共投放贷款亿元，派生存款万元，全部留存我行，公路派生存款已成为我行对公存款稳步增长的强有力支撑点。

四是以优势特色行业和企业为主，积极吸收中小客户资金。根据我行业务发展重点及区域特点，主抓商贸流通、建材建筑、农产品收购、农业产业化龙头企业等特色中小客户资金的归行管理。根据企业资金流动特点，抓好时点营销，争取了资金的全额及时归存我行。同时充分利用我行产品齐全、网点分布广泛的优势，加强对中小企业电子结算产品的营销，提高对公柜台服务效率和质量，不断扩大我行中小企业存款规模。

五是以公司客户提供信贷服务为切入口，与客户建立紧密的、全方位的合作关系，扩大公司客户对公存款来源，结合我行实际主要以营销现金管理、网上银行、银行承兑汇票为平台吸收存款，通过为公司客户提供结算等综合性、多元化服务模式，来吸收大量结算资金特别是非贷款客户的结算资金在我行系统内运转。

六是进一步加强新企业开户的营销拓展，加大对网点和支行公司部新客户开户的考核评价，特别要加大对新成立企业的验资资金和资本金的吸收力度，不断扩大我行公司存款客户群，20__年我行对公客户增加户。

(二)全力营销优质贷款业务。

二是主动出击，上门服务，增强我行信贷投放的基础。针对我行城市中小客户市场辖窄，客户营销力度薄弱，中小客户贷款投放不足的情况，我部多渠道搜集信息，对辖内客户资源进行拉网式摸排梳理，从而掌握市场营销第一手资料。并制定下发了近、远期营销计划，突出重点，有针对性地进行市场拓展，以确保两个城市行20__年中小公司客户信贷营销取得突破性进展。截至12月底全行城市公司类中小客户户、信贷余额万元。

(三)大力推进城市对公中间业务发展。

一是我行成功营销了武威市城南集中供热有限公司、武威金苹果有限公司、武威市张义面粉厂3户现金管理服务企业，实现业务收入5.4万元。

二是大力发展投资银行业务。面对传统业务竞争日趋激烈的局面，为发掘新的收入支撑点，有效推进城市对公业务转型，根据省分行业务发展要求，结合武威资源实际，积极开展投行业务营销，采取有序推进的方法，营销户企业开展了常年财务顾问业务，实现业务收入万元，实现了我行常财对公理

财产品零的突破，拓宽了我行对公类中间业务收入面，为下一步对公类中间业务推广开展起到示范带动作用。

(四)抓营销体系建设，构建长效营销机制。

一是为做好大客户、大系统、大项目的营销与管理工作。我行明确了层次对等、系统联动、分工协作、运作高效的营销管理工作指导原则，确定了各级行营销职责，界定了各级行营销目标客户标准。市分行、各支行按照要求建立大客户营销名录，重点强化市分行、支行直接营销和牵头营销职能，国有企业在武分支公司、省市级投融资主体和农业产业化龙头企业成为各级行的营销目标客户。各行按照管理层级成立客户经理组、制定营销方案并组织实施，逐步形成正常化、制度化的大客户营销和维护机制。为切实推进大客户营销维护工作，我行将大客户营销目标纳入全行公司业务条线绩效考核指标，考核结果与市分行分管行长和公司对公客户经理绩效考核挂钩。

(五)加大中小客户营销开发。

一方面，以小企业简式快速贷款为龙头产品，加强对中小企业优质资产业务的营销。

另一方面，落实各经营行与专业担保公司“点对点”的沟通机制，做大担保公司担保贷款，进一步提升中小企业市场份额。

今年全行新评级中小客户户，我部对评级客户进行分类排队，以麦芽加工、玉米制种等特色重点产业来做文章，以全市户农业产业化龙头企业为中心，不断向外扩散，通过深入挖潜产业链，联合经营行进行纵向一体营销。今年成功营销了___三户麦芽加工和武科种业、甘鑫种业2户玉米制种农业产业化龙头企业，增加了我行优质客户数量，为进一步优化我行信贷结构和增加有效信贷投放打下了坚实基础。

3. 20__年工作中存在的问题

一是对公存款增加结构单一、后劲不足，市级各类财政资金及石羊河流域综合治理等源头性客户资源有限，既有资金维护不到位，现有服务仅限于初步层次，客户潜力未能得到进一步挖掘，造成客户资源和资金流失严重，相比同业资金占有份额出现大幅下滑，存量市场受到严重威胁，且到目前市级财政专户只有1个，处于严重边缘化的程度；同时，各类优质中小企业销售货款归行率较低，资金归集等问题突出，资金组织上发展后劲不足。

二是应对同业竞争的方式、方法不多。目前从全市商业银行竞争的格局看，各商业银行都在从上而下狠抓存贷款业务的渗透，特别是各上市商业银行和信用合作社利用自身资源、政策等优势，上下联动、全流程跟踪服务，强力高端渗透我行既有客户，我行目前基本固守于传统营销模式来进行开发维护，市场营销策略落后，缺乏工作灵活性，与同业差距不断拉大。

三是对当地客户资源调查了解不够，未能全面掌握辖内客户情况。各支行仍依靠市分行提供的项目信息进行更新维护，未能从辖内经济、社会等各领域发展实际为突破口进行有目的、有针对性全面掌握经济、金融资源，未能建立起收集、汇总、反馈信息的机制，没有对现有客户台账进行及时调整、更新，制定合理地营销目标进行有序营销。

四是新业务推广力度不够理想。对公中间业务一直是我行业务发展的软肋，对公中间业务知识普及率很低，特别是近年来新发展的投资银行等业务，各级客户经理对产品特点、办理流程等基本知识缺失，造成我行对公中间业务产品推进缓慢，尽管实现了零的突破，但离省分行的目标要求相比还有很大差距。

五是各行在管理上仍未彻底走出粗放式管理的模式。自律监

管及贷后管理检查频次、内容落实不到位，未能实质有效按照监管初衷开展，在繁杂事务中仍处于被动工作范畴。在市场经济条件下，各级行客户经理对企业潜在信贷风险认识不到位，控制风险能力不强，风险排查工作固定化、死板化。对企业运行过程中存在的问题缺乏深入分析研究，对出现问题的应变能力不强，处理复杂问题的能力不足。

4. 下一步工作打算

(一)加强客户营销与维护，有效提升对公存款组织力度。

一是继续推行对公存款定期分析通报制度，将此项工作常态化、落实到对公存款组织的具体工作中，找准相互之间以及同业之间的工作差距，转变思想、理顺思路、改进营销策略，找准切入点、重点出击。

二是高度重视机构上游客户，从上而下抢挖客户资源。重点营销武威市财政系统，逐步从资金源头上抢占一定的份额，以此紧抓与社保、土管、水务、农业、教育、卫生等部门的联系，多渠道掌握资金流动信息，列出推进计划时间表，重点跟进做好服务工作，以增加财政资金在我行的结算量。

三是抓好优质项目积极营销，做好项目资金的结算工作。以项目营销推动对公存款营销工作，下一步继续对重点营销项目库进行完善、梳理，主抓高速公路建设项目资金归集和派生存款营销工作。继续抓好?__?公路建设中下游各施工单位在我行的开户工作和结算服务工作，同时跟踪做好?营双?高速公路建设项目开工前的征地资金归集和施工单位开户工作，以此来推动对公存款营销上台阶。

四是继续做好__中下游资金的营销工作。现阶段的主要工作是密切关注下游资金的流向，及时与参与下游治理项目的施工单位进行接触，做到下游资金不流失、少流失的基础上从他行抢挖一块。

五是要加强公司事业法人客户及中小客户的吸存工作，主要针对我行aa级以上法人客户，要加大与客户的沟通和协调，加强流动资金的管理，提高企业加快销货款归行率，压缩企业不合理资金占用，提高流动资金的使用管理。同时要到实地开发研究，确立营销重点，下决心争取一批中小客户，在掌握情况的基础上进行信用等级评定，建立合作关系。

六是细分客户，多策并举，实现客户深度营销。在营销方式上积极为营销项目量身制定营销方案，并通过现金管理平台、常年财务顾问等金融服务，逐步建立客户集群资金在我行系统内封闭运行的良好循环机制。

七是抓住我市财政系统集中支付改革的机会，在保持我行财政资金不流失的同时，积极扩大我行财政系统资金份额。目前我行国库集中支付代理业务除凉州区尚未进行外，其他各支行都取得重大进展。国库集中支付代理业务的开展将为我行维持和深化财政系统业务提供巨大保障。于此同时，我行与国税、地税系统的国库税银联网三方签约进展顺利，截至年底我行完成地税系统签约客户户，国税系统签约客户户。我部将积极配合各支行开展工作，使我行税银联网签约工作取得预计成效。

(二) 多策并举、强化营销，促进信贷有效投放。

一是保持原有城市各类优势项目贷款的市场份额，加大力度向国家及市政府确定的重点项目、重点工程以及有政策扶持优势、具备较好成长性的行业及产业主动营销。

二是认真做好信贷营销工作。各行要结合实际，细分市场和客户，确定各层次客户营销名录，对金融资源和客户情况进行细致分析，在全面掌握情况的基础上，突出重点，积极营销有实力、有资源、有发展潜力的客户，通过信用等级评定，掌握情况，以提供结算、开办100%银行承兑汇票、差额银行承兑汇票、进行信贷支持等服务手段，拓展市场和

客户。

三是切实加强城市中小客户的信贷营销，两个城市行要根据辖内项目、产业、行业，摸清底子，掌握基本情况，主动介入，对农业产业化龙头企业，有规模、有资金、有实力，发展前景好以及前几年流失的客户，要耐心细致做工作，限度地缩小同业竞争的差别，拼抢高价值客户。

(三)积极探索公司业务经营战略转型策略。

根据国家产业政策、经济环境变化和市场发展趋势，做好对宏观经济、行业发展趋势的分析研究工作，引导全行公司类客户的营销和管理，促进公司业务持续、健康、有效发展。

一是要辩证分析行业整体发展趋势与行业内部企业自身发展个案的关系，做好营销指导工作。公司业务在保持原有城市基础设施建设等优势项目贷款的市场份额的基础上，加大力度向国家及市政府确定的重点项目、重点工程以及有政策扶持优势、具备较好成长性的行业及产业主动营销。积极推行成本精细化管理，提高价值创造水平。根据经济资本和风险定价的管理要求，利用宏观调控的时机，调整客户结构，提升定价水平，结合投行业务以常年财务顾问为业务切入点形成传统业务与中间业务互动，为客户提供增值服务，提升和丰富银企合作的层次和产品组合，提高客户依存度，创造和挖掘更高的客户价值，提高资本回报率。

二是要深入研究内外部经营环境，认真分析市场因素和客户需求变化趋势，加快公司业务经营战略转型，做好长远发展规划。探索研究在提升经营层次、缩短管理链条的同时，有效调动营销人员积极性主动性，提高管理层对市场信息、客户信息的反映敏锐程度，从持续发展角度规划公司业务发展。

(四)抓营销体系建设，完善客户经理考核激励机制。

一是要强调紧密营销。针对我行对公客户数量少、结构单一的发展瓶颈，客户经理要坚持走贴近市场、贴近客户、了解客户的营销战略，从武威工业园区、武威市政府单位等源头上争取客户资源，从而赢得我行营销主动权。各支行主管行长和经理带头跑市场，深入了解客户，实施紧密营销。

二是要强调系统营销。各支行要改变客户部门单兵作战的模式，充分发挥支行乃至全分行系统的整体协同能力，对于不同层次的项目和客户要成立不同层次的项目营销及方案设计小组，由支行行长、公司部经理乃至分行行长亲自参与营销和服务方案的制定，发挥系统团队决策智力优势，提高营销层次和效率。利用多种渠道收集市场信息、客户信息，建立对各类信息的整合、分检、研究、决策的机制，加强全行横向与纵向的联动配合，合力出击，形成系统多层次营销体系。

三是继续完善客户经理考核激励机制。今年我行制定了《中国农业银行____分行优质项目、优质客户营销奖励办法》，从绩效奖励方面激发客户经理营销积极性，但效果不是很明显。在以后的工作中，我们要不断研究和深化切实可行的对公客户经理办法和营销奖励办法，组织对公客户经理评优活动、充分调动全行员工营销的积极性，鼓励全行员工充分发挥关系资源优势，积极开展业务营销。同时要加强客户经理队伍建设，明确职能定位，提高业务素质。要改变客户经理单一存贷款的传统营销观念，要充实客户经理职能，丰富营销内容，制定存贷款业务、理财业务、中间业务、国际业务等一揽子营销方案，对重点客户进行全方位营销。

(五) 强化风险意识，切实加强贷后管理工作。

一是对aa级以上城市对公客户，以贷后管理等形势进行巩固维护，结合对企业生产、经营、发展前景进行调研分析、风险排查，以不断改进服务水平为前提，加强销贷款归集回笼，严格监管流动资金的挤占挪用和不合理资金占用，提高销贷款的归行率；对没有发展前景和发展前景呈下降态势的客户要

认真分析，果断抉择制定退出计划。要根据客户分层次管理的要求，积极做好贷后管理和自律监管工作，主要对直管客户进行调查、分析、评价，提高精细化管理水平，对市分行直管客户及全市产业行业进行研究分析，确保信贷资金安全运行。

二是认真学习执行银监会“三个办法一个指引”，切实加强资金支付和贷款用途管理，通过强化贷款发放审核，从根本上规范信贷资金使用，规避和减少贷款挪用风险。

三是强化源头风险防范，落实“谁营销谁管理、谁管理谁负责”的客户风险管理要求，从客户营销准入阶段就要充分把握和甄别风险，将风险管控贯穿于贷前、贷中、贷后的全过程。

停车场工作总结篇三

自“环境大扫除，大干一百天”以来，我区停车秩序有所好转，但近期由于停车管理工作有所松懈，导致停车管理回潮现象有所抬头，特别是非机动车和支路街巷的停车管理回潮现象较为严重。针对这一情况，我们已要求主城区中队以及街道(园区)中队加大非机动车停放秩序的管理，督促执法分队加强支路街巷违停车辆的执法贴单。

一直以来，我区在停车秩序管理的督查工作中都是常抓不懈，特别是自“环境大扫除，大干一百天”以来，我区更是形成了以局领导每日带队巡查督查制度，制度要求每日由一名局领导带领各业务科室相关人员对全区停车秩序管理工作进行巡查督查，做到及时发现及时整改。

一是，在“环境大扫除，大干一百天”专项整治行动期间，划设的停车泊位的停放秩序较乱，紧靠贴单仍然未能解决支街巷泊位外停放的情况。

二是，非机动车的停放普遍存在乱停乱放的情况。

针对这两点问题，我们今后将注重：

2、加强非机动车停放秩序管理，我们将要求主城区中队加派人员，特别是主次干道以及窗口地段定人定岗管理。

停车场工作总结篇四

xx年，本人被安排到公司业务二部工作，由于本人长期从事私人业务，所以对公司业务很少涉及，既没有客户资源，又缺少工作经验，也不懂信贷政策，感到不知所措。加上本人年龄较大，身体不好，所以认为自己没有信心能够干好对公业务工作，当时思想压力很大，曾一度想放弃。后来在崔行长的耐心开导和鼓励下，本人的思想观念得到转变，认识水平得到提高，逐步对自己的工作有了信心，开始在部门领导和同事的帮助下，积极投入工作。一方面刻苦学习业务理论知识，学习我行的信贷政策，一方面加强学习我国的有关法律法规。另外还主动找老同志取经，经常到审批部门请教，通过近半年的努力，终于掌握了办理业务的相关知识，具备了开发客户的业务能力。为下半年开拓市场奠定了基本的理论基础和一定的工作经验。

xx年下半年，本人在部门负责人的带领下，不分节假日，不顾疲劳，不畏困难，在没有经费，自己出钱的情况下，经常到各地市调查市场，搜寻客户，通过各种途径，利用一切关系，开发授信客户。在分行公司部、风险管理部等部门的指导下，经过刻苦努力，持续公关，终于成功发展了几个客户，如中友数码、鑫泰铝业、永顺铝业、华丰钢铁、孟电水泥等。在开发客户的过程中，我也学到了很多业务知识，积累了很多工作经验。对今后本人各项工作的顺利开展，打下了良好的基础。

授信客户的成功开发，为我行带来了相应的业务收益，但是

这些授信业务的办理，所产生的信贷风险也如影相随，相伴而生。按照我行贷后管理办法操作，按照部门领导的要求办理业务，努力防范信贷风险，成了平时工作中的一项重要任务。为此，我定期不定期走访客户，深入企业，了解客户，调查市场，努力做到未雨绸缪，居安思危，始终把风险防范作为重要工作来看待。特别今年7月份以后，由于受全球金融危机的冲击，我部门开发的授信客户的业务，受到很大影响，业务大幅下滑，有的亏损严重。分行对此十分重视，成立风险排查小组到重点授信企业收集信息，对此我根据领导安排，积极协助有关人员实地调查，摸清情况。这一切工作的扎实开展，可以在防范风险方面赢得先机，争取主动。为我行信贷业务的健康发展，起到积极的护航作用。

xx年，经过努力，虽然取得了一点成绩，但是离一个合格客户经理的标准还有一定差距，工作中也存在很多不足之处，客户规模还较小，业绩不是很突出，银企关系还需要进一步加强，工作经验还欠缺，业务水平还有待进一步提高，相关知识还需要继续学习，防范业务风险的能力还需要不断加强。在明年的工作中，我一定继续努力学习，认真工作。我相信在分行行长的正确领导下，在大家的热心帮助下，我一定会更加坚定信心，克服困难，不断进取，积极工作，为我行的健康发展，多做贡献。

停车场工作总结篇五

一转眼已经在公司工作了将近半年多了，在这新年之际，回想自己半年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，仅仅多了一份镇定，从容的心态。

在这半年多时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变成了一个能够独立操作业务的员工。不过话说回来，我不知道在写这份年终总结时是以一名翻译员的身份或者说是业务员的身份来实行阐述。以下是对自己在这半年多的时间里所做的事情的总结。

进入一个新的行业，任何一个人都应该熟悉该行业的知识。就比如说对于音响的制作过程：模具车间（1楼）--注塑车间（1楼）--喷漆车间（3楼）--金音成品车间（3楼），音响的构成这些还是有所了解了，但是对于音响的具体内部参数至今还是不太清楚。应该在今后的日子里持续的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我能够说，我并没有虚度，过度浪费上班的时间。在经过时间的洗礼之后，我相信自己会做得更好，因为有俗话说：只有经历才能够成长。在这个世界上完美的事情少之又少，每个人都有自己的优缺点。只有在时间的流逝中将自己的缺点慢慢的纠正过来，持续的实行总结与改进，提升自身素质。

自我剖析：从当前的状况来看，我还不是属于一名成熟的业务员，或者说我仅仅一个刚刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达水平不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮不够厚（因为作为一名业务员，大家普遍认为就是要学会对于自己的新老客户紧追不舍），心理素质还不是很过关，还远远没有发掘出自身的潜能，个性中的一个飞跃。

在我的内心中，我一直都希望自己能够成为一名优秀的业务员，因为不管怎么说我也是学习了4年的外贸知识，掌握了一定的理论基础，而且，我喜欢这份职业，这股动力，这份信念一直都在我的心底，我渴望成为一名成功的业务员。

在这段日子中，感谢公司对我的培养，非常感谢在此期间对我的悉心指导，让我知道了自己的不足，慢慢地提升了自身的处事水平，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

忙碌，时间是过得挺快的，还记得我们在xx华庭，还记得新办公室开始装修，现在在新办公室都半年多了。从20xx年年年初签下xx移动的合同，很多合同就接二连三地来了，陆续签

下xxxx□xxxx□xxx□xxx餐厅、随客餐厅，人手紧，事情多，时间急，所以常常没时间注重事情进展水准，只跟着客户的电话走。在大家的配合下，事情进展得还算顺利，虽然期间有一些令客户不满意的小插曲，但是大家最后都能理解。上半年的忙碌和个人的努力以及业务水平的提升有密不可分的关系，所以在总结上半年的经验基础上，下半年的成绩的也是水到渠成了，于是又相继签到了xxxx诺、xxx聚合物□xx大建□xx新华纸业、夏普□xxxx银行，因为人手不够，专业人才缺乏，所以从和客户接触的第一刻开始，我都不得不承担所有与之相关工作，从报价，到现场勘查，再到设计图纸，只要是我自己能做的，我都从来不麻烦别人。因为我们的项目是一个周期长，参数易变更的工作，所以每一个客户都需要反复再三沟通，图纸也是一遍又一遍的更改，报价也得随之变化，时间总在不知不觉中溜走。

收获，有了业务的忙碌，必然带来了工作经历上的收获。从与xx永善签合同开始，就一路在学习，第一次做外贸相关的电梯，因为没有经验，在付款方式上未能给自己争取到的方式，也正是这样一次成交带给我记忆深刻的教训。从独自一个人去xx安费诺看现场，画图纸，签合同，让我在升降平台的整个业务流程上有了新的理解和突破，增强了自信心，也为以后诸多升降平台合同的成交打好了坚实的基础。接着又独自一个人完成了xx企业的固定式登车桥从报价到合同工作，这次经历使得以后的固定式登车桥项目都变得轻车熟路□xxxx银行是我签的第一台汽车电梯，从报价到图纸，再到合同的签署，付款，也是自己尝试着独立完成的，此次合同的成功，让我尝试了给客户无微不至的关怀就能获得应有的成果。基伊埃现场参数和要求的反复变动，我都从不抱怨，每次都按时给客户响应，因为时间紧张，连夜给客户做中英文的报价书，又以最快的时间给客户设计图纸，这些都给客户留下良好的印象，接下来的成交几乎就是顺理成章□20xx年完成的销售额几乎是我20xx年的十几倍，在这样的过程中，不但收获到成交的喜悦，在个人收入方面也有了明显增加，

日子不用过得像20xx年那样清贫。公司在业绩上升的同时也适时地改善了大家的办公环境，为新的前进目标提供了硬件支持。

成长，这个年伴随业务量的成倍增加和个人经验的提升也是我个人成长最快的一年□xx年上半年因为刚刚涉足电梯行业，对业务颇有些生疏，加上公司实力也比较薄弱，所以xx年未能取得比较理想的成绩，但是恰恰是xx年半年一点一滴的积累和持续地学习才打下了xx年收获的基础，经过这个年的锻炼，基本能独立完成电梯、升降平台等从询价到成交的相关工作，我想在我们公司这样的背景下，正是这样的成长才能为公司节省成本，提升效率，完成业务目标。经过这个年，与客户的沟通变得更加灵活了，更加能掌握客户的心理，以及在业务进展阶段能持续地分析客户的喜好和想法，能随着客户的想法，持续地改变自己的策略，正是这样的成长，才使项目进展的越来越顺利，成交得越来越快速。经过这个年，对客户的购买意愿有了更准确的把握，正是这样的成长，才使项目失误率越来越低，节省了自己的宝贵时间，提升了成交率。

一、部门基本情况

截止当前，我部门有：外贸业务员、单证员、业务兼内务共人。

由总经理亲自指导，由总经理助理协同安排相关事宜的原则工作。

自从我进入公司以来，持续实行尝试更新、更强、更有优势、风险更低、更具国际业务化的贸易结算方式。截至xxxx年底，业务范围逐步覆盖玩具，毛毯，五金配件，代理出口业务等。

货物直接出口到xx□xxx以及其他国家和地区，为进一步进入

国际市场积累了宝贵经验。同时，公司总经理也给与我部门极大支持，亲赴国外与外商实行面对面的商务洽谈活动。并指导和调控公司销售由原来的单一客户逐步转变为客户多元化，以出口创汇、抢占国际市场为销售主旨的营销理念。灵活多变的经营管理模式，使我进出口部业绩稳步提升。

二、以创新思维为先导，增强团队业务竞争力

就企业来说，我国当前的优秀企业大都在市场前景且具有一定竞争优势的成熟行业中，但处于行业的中下端位置，不但无暴利可言，甚至利润稀薄。这些成熟行业技术发展趋势清晰，一般不会出现技术方向突变带来的行业格局大变。同时，这些行业需要巨大市场作为载体。中下端的企业要想同等的争取市场、争取市场利润和市场占有度，就必须掌控一定的独到经营模式。于是创新思维不得不出。

作为一个部门也一样，要想有更大的发展空间和膨胀力度，就必须拿出更新、更有效的工作手法。要创新，要自主的实行创新，并切与公司整体运营的创新经营同步的创新。

方法和手段对我部门业务人员实行思维转变非常重要。尤其我部门成立时间不长，某些人还时不时犯一些低级的错误，没有最起码的责任心，其业务水准有待进一步提升，我们的操作模式正在成熟和成长的阶段。如何在以往工作的基础上继承、发扬、创新成为我们各项工作的当务之急。经过半年多左右的实践和摸索，我部门基本确立了增强对同行的学习、放眼国际市场、勇于创新、大胆实践的方针，并取得了一些成效。

1. 积极尝试工作新方法，构建行之有效的工作体系。

经过在工作中学习，在尝试中稳定的创新方式。总经理持续带领我部稳步拓展业务。并给予本部门每个人员的协助，结合本部门工作者的努力，大家的成长非常显著，也有了可喜

的成绩；但是工作中的失误同成绩一样，是我们不容忽视的一样重要因素。

外贸工作，象战场更像舞台。轻重缓急非常注重业务人员的自主工作性。而这个点也是我们本部门一直着力提升和后来发展所必需面对的问题。

在上述基本工作状况的基础上，作为本部门的负责人，我需要进一步完善、和引导部门的走向。并大力重点突出的增强部门和部门每个成员的工作独立性，工作自主性，在提升自身业务水准的前提下，协助和指导部门成员的成长。使我部的发展前景更为广阔。

2. 增强经验积累，即时掌握信息新动态。

查漏补缺将是我们今后的基本工作方针之一。针对各环节，各不同业务操作的特点，围绕我们关心的重点问题，我部门将采取总结、交谈等形式，去综合总结，分类整理。依次来掌握了大量参考资料。如外贸业务经验总结（配合公司整体销售工作）、出口退税、外汇核销，管件资料等等。通过该类工作，使我们能够即时、准确地对今后工作奠定基础，为各项工作的顺利展开提供出可靠的依据，便于我们有针对、有层次地提升工作效率和水平。

同时，在今年通过进一步通过网络工作的体验之后，在今后的工作中，我们更应该增强利用。并即时获取来自国外或行业当中的最新动态，最新信息。准确地做出决断，更好的配合公司的运营。

三、继续建立健全进出口部的各项规章制度，努力做到管理和工作有章可寻、有章可依。

完善合理的规章制度是日常工作的基础和保障，我部在持续总结以往工作经验的基础上，继续将建立和完善各项制

度□xxxx初，我提出制定了□xxxx进出口有限公司管理制度大纲》，《客户开发计划周报表》，《客户联系日报表》等制度，但因在制定的过程中人员的构建相对不是很稳定，所以并未很好的执行下去□xxxx年下半年，我部门将在此基础上进一步落实下去。一方面为规范管理制度，一方面为保障工作程序的层次和正规化。并且能切实的将责任落实到人，杜绝互相依赖和互相推诿等有欠积极的工作行为。

四、立足水平训练，增强外贸接单工作。

当前，因为本部普遍英文水准不高，在扩大外单的水准上受阻，过去的一段时间和现在，整个部门的成员一直在努力，以期早日成熟，增强公司外单的获取量。

五、增强领导，注重团对协作。

第一，持续充实，努力增强团队建设。团队成员的整体运作性，充分能够说明这个团队的业务整体水平。并且在诸多实践中也说明了共同努力的力量和团队建设的必要性。我也就不长篇累牍。

第二，认真抓部门负责人，做好带头羊的工作。部门负责人的带动作用，能够使团队工作发挥不可比拟的力量。尤其贸易工作不但是个期限相对较长，要求相对较繁，业务量相对较大的运作组合；同时对各个环节的衔接性也要求严格。所以，作为部门负责人，就应该责无旁贷的在工作中起到贯穿和引导的作用。

自主，自律，友爱，谦逊，学习。

在同事与同事之间架起联系的纽带，常沟通，保持友好和谐健康的氛围锻炼自己，提升自己。为公司的成长，为自身的成长做出自己的贡献。

六、高度重视扫尾工作，采取有力措施，力争业务水平稳中有升。

1. 增强对新员工的培训工作。

2. 增强对新信息的贯彻学习。积极落实国家或行业动态当中新近颁布的相关文件政策，为公司顺利地过渡新旧模式的接替。通过不定时，不定量等形式，积极学习执行，主动将业务引流新规市场。

3. 积极应变，认真学习，管理和引导并重。

4. 严格执行公司的规章制度。一方面增强对自身职责要求，二是提升对每个成员的要求，明确公司和部门的管理具体规定，打好预防针。三是以专门专项的会议等形式去解决种种问题。

一年来，我们的工作在公司领导的督导下，在我部每个成员的辛勤努力下□20xx年，我们虽然作出了一点成绩，积累了一些进出口工作经验。但与我们的要求相比还存有一定的差别，回首这半年，还有很多方面不尽如人意。但是我们相信，对于充满挑战与机遇的新的工作来说，这仅仅是个良好的开始。

我们有决心也有信心以稳步发展，重点突破为指导，在公司董事长的领导下，在同事的协助下，在我们自己的不懈努力中，围绕进出口业务勇于创新、勤于实干、锐意进取，努力工作，力争开创我部门进出口工作的新局面！