

2023年商务工作个人总结(大全7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

商务工作个人总结篇一

什么事情都是开头难，所以我更需要全力以赴，克服艰难险阻。一个好的开头有利于之后工作的开展。由于合约部严重缺人的现状和学习过一部分相关专业知识的的关系，我报到之后调到了商务合约部。商务合约部是涉及工程中一个非常重要的组成，它如同人的大脑一般支配着整个工程的始终，指引着工程的前进。我在学校学习的专业是建筑电气与智能化专业，在学校学习了一些与工程造价相关的理论知识，但缺乏实践。所以刚进入到单位商务合约部工作的时候感觉十分陌生，和我所学的理论有很大程度上的不同。商务合约不仅要精通造价预算的相关知识，还要了解与建筑安装工程相关的方方面面，定时上报平台进行信息的反馈（光是专业的软件操作就是很大的问题）。在这一个月中，部门领导和同事给了我极大的帮助。现在已经对本部门的工作有了进一步的了解，工作能力也有了进一步的提高，希望能得到领导和同事的认可。

本月x月x号公司成功举办了第三季度商务例会，通过各项目商务经理对项目进度情况、成本控制、签证管理、双优化、项目履约风险点策划、策划书动态调整、总包结算及成本及工程款回收等方面的情况汇报，使我能够直观的了解部门人员的工作内容以及工作进度情况。会上领导正式的给我分配了工作内容。会上对于我认为比较重要的部分我都会用笔记

录在笔记本上，方便以后的查阅。

通过这一个月的工作，我深刻的体会到了“众人拾柴火焰高”这句话的真谛。一定要与人合作，才能快速高效。自古就有圣人言：众人拾柴火焰高。在工作中，与人合作必不可少，不仅要能合作，还要会合作。在合约部呆的这一个月让我充分认识到了这一点。尤其是现在我的工作偏向统计方面，更是需要团队协作。一张统计表格的完成，需要所有的商务经理及时的将他们所负责项目的实时信息发给我，缺一不可。

俗话说：工欲善其事必先利其器。今后，为了更好地完成本职工作，达到部门与部门之间良好的工作衔接目的，提高自己的业务水平，我想，深化系统的学习和对以往工作经验理论知识的强化是必不可少的。而且对于学习，要时常梳理，让其系统化，在梳理过程中明确既有缺陷，及时修正调整，做到与实践同步，渐渐完善，方能实现进步和更好地完成工作。

在这将近一个月的时间里，更多的时候我都在看工作相关的成本合约资料和工程造价资料。感谢领导还有办公室前辈们给我发了相关的资料进行了解学习，能够更快的熟悉了解我现在所在的商务合约的岗位。

在以后的工作中，找出工作中的不足，克服工作中的困难，同时还需要“多看书”“多积累”“多提问”“多总结”。我相信付出总有回报，我的梦想也会在中建六局这个大家庭大舞台上实现，我进步的一小步是我人生中前进的一大步，也希望装公司在以后的时间里会越来越强大，明天会更好。

商务工作个人总结篇二

深入分析当前国际国内海运市场的新特点和周边港口竞争日趋激烈的严峻形势，按照公司年初部署，结合港口实际，进一步统一思想，团结一心，加快发展，抢抓机遇，创新思路，狠抓突破，迎难而上。

做强做活港口经营，促进港口经济跨越发展的工作目标。在航线市场开发方面上半年在保持三条国际海运航线正常运营的基础上，重点开发内贸和外贸集装箱航线，通过内贸及外贸内支线来拉动外贸航线。在货源市场开发方面立足荣成扩展到整个半岛地区，进一步延伸到青岛及整个内陆地区，抓好重点货源的开发。随着公司领导班子的重新调整，为进一步完善组织机构，加强管理，充实力量，理顺部门内部事务，拓展外部业务，夯实工作基础，开创市场开发新局面。我们市场商务部设立了三个中心，七处办事处。进一步细分责任，落实到人，做到人人都管事，事事有人管，有效地推动了各项工作的开展。

我港起步较晚，相比周边港口国际航线不具有明显的竞争优势。

针对这种情况，我们市场商务部按照公司计划，结合区域经济特点，充分发挥港口与船公司双重功能，将开发内贸线和外贸内支线作为新的突破点和增长极。月份，开辟了石岛泉州线，在短短的几个月的时间内航线经营由初期亏舱进入爆仓，并由十天班单开，加密到五天班对开，外贸内支线也将逐步实行周双班运营。目前，我们市场商务部正在筹备石岛上海线、石岛泉州、广州线、石岛温州、宁波线的开通事宜。预计月底外贸内支线整班运营，内贸线五天班运营。内贸及内贸内支线的陆续开通，将使我港的联通网络遍布华东、华南地区，进一步增强了对腹地的辐射力、影响力和竞争力。

总体工作取得了长足的进步，为全年各项工作指标的圆满实现奠定了良好的基础。__年上半年，我们市场商务部三条航线共完成箱量。

商务工作个人总结篇三

时间很快，转眼到项目上已经一个多月了，在分公司领导和项目上部门同事的指导下，我学到了很多，也明白了很多。

接下来我将从两个方面对之前的工作做一小结。

1. 分包签证

分包签证是我工作的起点，刚到项目上，领导给我的第一个任务就是整理分包签字管理台账。刚开始就是简单的录入，不明白台账存在的意义，不明白签证什么意思。

分包签证是对合同价款外，发生的费用所做的补偿，如零星用工等。合约部门拿到签证时，首先审核签证单的格式是否正确（签证不能手写）、签字是否完善，接着审核签证涉及的工程内容是否为合同内的，是则拒收并阐述理由；否则妥善保管，及时确认签证金额，月底进行封存并让分包商进行签字确认。

2. 月度计价

计价必须严控时间节点，上月21日至本月20日为一个计价周期，督促工程部于每月26日前上报计量，我部门要于每月30日前将计价报予财务。拿到工程部的上报的计量时，首先审核格式是否正确，签字是否完善（签字至项目生产副经理），接着审核上报工程量是否超过设计量，上报的工程量不能超过设计量。做计价时应注意各项扣款（机械扣款、材料扣款、安质罚款、电费等），特别是材料扣款，当材料为甲供材时，要先进行节超分析。计价做完后要及时完善签字并联系分包商签字盖章进行确认。

3. 多带“商务的眼睛”下现场观察

商务人员必备的素质，有三种方法。

第一种是以费用构成进行，主要包括人工费、材料费、机械费、管理费、利润、税金等，其中主要注意材料是否为甲供。人员和机械的配备要合理，既要满足现场生产又不能窝工

现象。

第二种是以工序进行，这种分析方法要求商务人员对分项工程的施工工序、工艺及相关的工程技术有一定了解。

第三种是以定额进行，这种分析方法不够灵活，实践中一般不提倡应用。

对商务人员的综合素质要求比较高，需要我们多了解工程技术上的东西，领导告诉我们下现场，要多用商务的眼光观察人员配备、机械配备、人员是否窝工、机械是否闲置等问题。

4. 系统录入

系统是个挺复杂的东西，刚开始老是记不住，后来干脆把操作步骤写下来，一步一步做，现在能进行合同录入和总包计量录入，分包计量做了一遍，还不是很熟练，我会及时学习，尽早掌握。

5. 其他工作

除上述工作外，还做了一些其他的事情，但还没有系统的掌握，接下来需要继续学习。

一个多月来，在工作方法上有很多感触。除了要细致、严谨外，还要及时落实，执行力特别重要。对岗位工作要不折不扣，按时完成；对领导交付的工作要及时反馈，遇到问题时，连同自己的解决方案一同汇报，汇报要全面。

商务工作形成的每一份资料都是后期结算的依据，所以工作时必须要严守公司制度；任何事情都要有事实依据，不能想当然；不能口头允诺，合同外的任何东西都要以会议纪要、补充协议等方式落到纸上，并经参与各方及时签字，避免后期结算时扯皮。

商务工作个人总结篇四

光阴很快，转眼到项目上已经一个多月了，在分公司领导和项目上部门同事的指导下，我学到了许多，也明白了许多。接下来我将从两个方面对之前的工作做一小结。

1. 分包签证

分包签证是我工作的动身点，刚到项目上，领导给我的第一个任务便是整理分包具名治理台账。刚开始便是简单的录入，不明白台账存在的意义，不明白签证什么意思。

分包签证是对价款外，发生的费用所做的赔偿，如零星用工等。合约部门拿到签证时，首先审核签证单的款式是否正确（签证不能手写）、具名是否完善，接着审核签证涉及的工程内容是否为合同内的，是则拒收并论述来由；否则妥善保管，实时确认签证金额，月底进行封存并让分包商进行具名确认。

2. 月度计价

计价必须严控光阴节点，上月21日至本月20日为一个计价周期，督匆匆工程部于每月26日前上报计量，我部门要于每月30日前将计价报予财务。拿到工程部的上报的计量时，首先审核款式是否正确，具名是否完善（具名至项目生产副司理），接着审核上报工程量是否跨越设计量，上报的工程量不能跨越设计量。做计价时应注意各项扣款（机器扣款、资料扣款、安质罚款、电费等），分外是资料扣款，当资料为甲供材时，要先进行节超阐发。计价做完后要实时完善具名并联系分包商具名盖章进行确认。

3. 多带“商务的眼睛”下现场察观

商务人员必备的素质，有三种措施。

第一种是以费用组成进行，主要包括人工费、资料费、机器费、治理费、利润、税金等，此中主要注意资料是否为甲供。人员和机器的配备要合理，既要满足现场生产又不能有窝工现象。

第二种是以工序进行，这种阐发措施要求商务人员对分项工程的施工工序、工艺及相关的工程技巧有必然了解。

第三种是以定额进行，这种阐发措施不敷机动，实践中一般不倡导利用。

对商务人员的综合素质要求对照高，必要我们多了解工程技巧上的器械，领导奉告我们下现场，要多用商务的眼光察观人员配备、机器配备、人员是否窝工、机器是否闲置等问题。

4. 系统录入

系统是个挺繁杂的器械，刚开始老是记不住，后来爽性把操作步骤写下来，一步一步做，现在能进行合同录入和总包计量录入，分包计量做了一遍，还不是很纯熟，我会实时学习，尽早控制。

5. 其他工作

除上述工作外，还做了一些其他的事情，但还没有系统的控制，接下来必要继承学习。

一个多月来，在工作措施上有许多感触。除了要过细、严谨外，还要实时落实，执行力分外紧张。对岗位工作要不折不扣，按时完成；对领导交付的工作要实时反馈，遇到问题时，连同本身的办理规整齐同，陈诉请示要全面。

商务工作形成的每一份材料都是后期结算的根据，所以工作时必须要严守公司；任何事情都要有事实根据，不能想当然；

不能口头允诺，合同外的任何东西都要以会议纪要、弥补协议等方法落到纸上，并经介入各方实时具名，避免后期结算时扯皮。

商务工作个人总结篇五

1、传统企业纷纷介入电子商务

苏宁、国美等传统企业纷纷加大了对电子商务领域的拓展力度。不得不说，现在火爆的电商市场状况，是绝大多数传统企业没有预料到的，虽然他们错失了主导电子商务市场的良好时机，但是凭借他们自身雄厚的实力，在未来的电商市场分一杯羹，是没有任何问题的。在即将到来的20xx年传统企业在电商领域拓展趋势也一定会更加明显起来。

当当就跟不用说了。不仅如此，各大电商巨头更加是极力拓展自己的业务覆盖范围。

3、价格大战持续高涨

便宜才是硬道理，现在电子商务市场正印证着这句话的正确性。无论是b2c还是b2b□c2c领域，也不管是垂直电商还是综合平台，价格优势才是目前确定其生存的最大优势□20xx年电商领域的价格大战可谓是激烈异常，但是即使到了20xx年这种趋势也还是无法避免的。

从中国电子商务发展趋势看□20xx年的电商企业想要在激烈的竞争中获得一份优势地位，首先必须做好产品和服务的质量，其中物流不畅则成为一大难关。物流不畅带来的巨大问题，在以往的交易活动中已经有了充分的体现。解决了物流问题的企业，必定能在未来的竞争中握有更大的优势。未来电商行业也必将向着专业型和细分型发展。专业性更强的企业能够针对所在行业类型领域，提高服务能力和质量，并能够降低交易成本，因此在获得更好利润的同时，也能够给消费者

带来可观的回报。例如，针对箱包行业实行专业运作的麦包包，就取得了很大的成功。再如，定位于服务家居行业的居品氏商城，针对家居领域提供时尚、有创意的专业家居用品服务，其引领的行业规范性和先进性，一定能够在未来的电商领域赢得很大的影响力。麦包包和居品氏等的出现，正说明了中国的电子商务市场开始向着理性和规范的方向发展。

商务工作个人总结篇六

一、对岗位的认识我的岗位是项目部商务部人员，主要负责每个月工程进度款的申请、项目部合同的草拟以及对发生的工程变更及时做好签证。

二、履行职责情况：作为一个项目部的商务人员，我能按照公司及项目部的各项规章制度，按时按质地完成项目部的各项经营管理工作。

1、对内工作情况。

由于之前未接触过爆破工作，在施工过程中，自己做一些粗略统计，对生产经营所消耗的人力资源、物质资源和费用开支有所了解，有助于自己尽快的对土石方爆破工程了解和掌握。希望以后能为项目部的成本控制提供一些合理化的保证措施，为项目部及时提供一些经营资料及数据，帮助项目部实现成本控制的目标。当然，了解施工成本是项琐碎复杂的工作，随着经验的累积，会了解的更加详细，还需要不断的学习和前辈的指导。

2、对外（工程公司、监理）工作情况。

每月月底向工程公司和监理提交的施工进度报表以作付工程进度款的依据，及时与监理核对工程量，工程量确定后，及时工程公司支付上月的工程进度款。及时向工程公司进行工程签证，做好一些工程索赔工作。总之，在经营方针上坚持

最高的收入，最低的支出。

商务工作个人总结篇七

xx年，我局在市委、市政府的正确领导下，在上级商务部门的正确指导和大力支持下，以市委经济工作会议精神为指针，以年初商务工作基本思路为目标，详细内容请看下文。

“万村千乡”市场建设工程是商务部在全国推行的建立和发展农村现代流通体系建设的一项工程，是一项农民得实惠得，企业得市场，政府得民心的德政工程，该工程自xx年起在全国进行试点。今年我局把“万村千乡”市场试点县(市)的申报和筹建作为工作重点，以推动我市的流通网点建设工作。上半年我局在经过充分调研的基础上拟定了我市“万村千乡”市场工程建设的总体规划，其基本内容是核定两个试点企业，建好两个配送中心，划分两条配送主线，用两年的时间建成110家农资农家店和80家日用消费品农家店，完成全市“万村千乡”市场工程的试点工作。由于政府重视，我局的积极申报，今年6月商务部已核准我市为“万村千乡”市场工程试点县(市)，核准我市农资有限责任公司、新华实验有限责任公司为试点企业。在我局的精心指导下，农资有限责任公司已对农资配送中心和110家农资农家店完成了改造和改建，9月底邵阳市商务局已进行初步验收。至此，我市农村农资网点基本形成网络，彰显了今年我市商务工作的亮点。

今年完成外贸进出口任务301.5万美元，比去年同期增加105.5万美元，增长幅度为53.85%，完成年计划81.5%，增幅排名和完成任务排名在邵阳市名列第3。由于今年下达的外贸进出口任务重，比去年增加了340万美元，增加了1133%，比去年实际完成额196万美元，增长了89%，虽然没有完成任务，但与去年和邵阳市其他县区相比稳中有升，而且发展势头越来越好。今年来我们一是稳定和发展原有的出口创汇企业，经常深入到香港和丰贸易公司、召开各种会议为他们处理周边关系，调解合同纠纷，解决供电、供水矛盾，共商发

展大计。二是寻找新的外贸出口项目，谋求外贸新发展。

通过我局和外贸总公司的努力，今年外贸总公司已恢复了进出口权，可以代理出口业务，目前正在联系有意向的项目有药材和蚕茧等产品出口。同时我局正在想方设法通过各种途径恢复酱菜厂的藟头罐头生产线。