

支撑岗位的工作职责(优秀5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

支撑岗位的工作职责篇一

人的行为是受信念安排的，而人们所发明的成果是由行动发生的。所以也能够这样说，有什么样的信念，就会导致什么样的结果。

“信念”两个字从字面上去懂得，很有意思。所谓“信”就是“人言”——人说的话，所谓“念”就是今日的心。“信念”二字合起来，就是“今日我的心对自我说的话”。

于是，一壶水，成了穿越沙漠的信念的源泉，成了求生的寄托。水壶在队员手中传递，那沉甸甸的感到，使队员们濒临失望的脸上，又露出出动摇的脸色。终极，探险队坚强地走出了沙漠，摆脱了逝世神之手。大家喜极而泣，用发抖的手，拧开了那壶支撑他们精力和信念的水——但缓缓流出来的，却是满满一壶沙子！

春天最难过的是不播种的耕耘，人生最难过的是失去信念的寂寞。人的毕生，不论与否，仅有是想活下去的人，总归有一个信念在支持着本人。决堤毁坝是恐怖的，但最可怕的是意志跟信心的瓦解。或者性命什么都能够缺，譬如失去一只眼睛，或者一条健全的腿，但就是不能失去信念。

在美国纽约，有位年青的警察叫亚瑟尔，在一次追捕举动中，他被歹徒射中左眼和右腿膝盖。三个月后，当他从病院里出来时，完整变了样：一个以往高大魁伟、双目炯炯有神的小

伙，现已成了一个又跛又瞎的残疾人。然而，亚瑟尔不顾任何人的劝阻，参加了抓捕那个歹徒的行为。为此，他简直跑遍了全部美国，甚至为了一个微不足道的线索独自一人乘飞机去了欧洲。

九年后，那个歹徒最终在亚洲某个小国被抓获了。当然，亚瑟尔起了十分要害的作用。在庆功会上，亚瑟尔再次成了好汉，很多媒体称颂他是全美最刚强最英勇的人。然而半年后，亚瑟尔却在卧室里割脉自残了。

普通说来，有信念的人，也是个理解取舍的人。记得有位友人说过：俏丽是要有分寸的。在我看来，这就是取舍。要坚持有信念的漂亮，你就得悉道，在什么时候要努力，什么时候要废弃。你热爱文学，你就得就义良多的玩乐时光，来看书，来搞创作。

信念是人生征途中的一颗残暴明珠，既能在阳光下熠熠发亮，也能在黑夜中闪闪发光。当你行走在阳关大道时，切勿忘却途径上还有泥泞。有时候不是一些事件做不到，方失去，而是由于失去自负，沉迷在逆境中无奈自拔，事情才显得难以做到。

有信念的人，就会去自动寻求他的信念。譬如说：我要在工作上干得杰出，我要尽力从事所酷爱的文学创作，我是个爱憎明显的人，要为所爱的付出所有等等。我始终很爱好那种感觉：有个目的，有个信念，有个憧憬，让我努力，给我苦楚，给我开心，也给我无悔。

人生须要信念，人的一切追求又何尝不是如斯呢？人生的旅程是遥远的，只要双脚不息地前行，道路就会向远方延长。

支撑岗位的工作职责篇二

为了进一步加强我村党的思想作风建设、组织建设和廉政建

设，进一步的发挥基层党组织战斗堡垒作用和党员干部的先锋模范作用，全面完成上级下达的各项工作任务，特制定20xx年度xx村党建工作计划。

1、加强党的思想作风建设。用邓小平理论和“三个代表”重要思想武装头脑，深入贯彻落实科学发展观，以“三严三实”为标尺、“同步小康驻村工作组、挂帮”为契机，充分发挥基层党组织的思想政治工作优势和密切党联系群众的工作作风。营造良好学习氛围和工作环境，加强政治理论学习，努力提高党员干部的政治素质。

2、加强党的组织建设。健全党员管理制度，党员活动和党员考评制度，充分发挥党的组织优势和党员干部的带头作用，把党支部建设成坚强的领导核心。在实际工作中，凡要求群众做到的事情，党员干部自己要率先垂范，充分发挥基层党组织的作用。

3、以建立“三严三实”为标尺、“同步小康驻村工作组、挂帮”长效机制为契机，发挥广大党员的先锋模范作用，树立党员干部队伍在群众中的良好形象。开展以党员承诺制，无职党员设岗定责的主题党建活动，严格要求，促使每个党员在工作、学习和生活中，真正起到先锋模范作用。抓好党建示范点，组织做好现场会的召开。

4、健全完善党建目标机制，强化责任目标，组织好经常性的考核评比，做好“五好”基层党组织创建工作、党员致富带头人、优秀党务工作者和优秀党员的评选活动，不断激发基层干部抓好党建工作的信心，充分体现基层党建工作的凝聚力和战斗力。

1、严格学习纪律，为确保机党员政治素质的提高，始终坚持“三会一课”的学习，做到有学习资料、宣传专栏、学习笔记等。

2、做好新党员的发展工作和党费收缴工作，积极发展农村年轻党员。

3、继续开展党员干部现代远程教育活动的，引导群众走科技致富的路子。

1、健全明确的责任管理机制，党建工作要层层责任到人，要坚持从严治党，党支部书记要亲自抓，负总责。

2、密切联系群众，倾听群众意见，搞好民主监督工作。不断强化人民参与管理的民主意识，公众监督意识和主人翁的责任感。注意工作方法，积极为群众排忧解难，解决他们生产生活中的实际困难。

3、定期召开民主生活会。党内重大问题，经过集体讨论，充分发挥民主，正确开展批评与自我批评，民主生活会坚持每季度一次。

4、要增强党的凝聚力和战斗力，必须从严治党，搞好党员干部要带头廉洁自律，要严格执行中纪委关于廉洁从政的规定以及党员干部廉洁自律十不准的规定，要把反腐败斗争同纯洁党的组织结合起来，使党组织真正成为坚强的堡垒，群众中的旗帜。

支撑岗位的工作职责篇三

简历（英语“resume”顾名思义，就是对个人学历、经历、特长、爱好及其它有关情况所作的简明扼要的书面介绍。简历是有针对性的自我介绍的一种规范化、逻辑化的书面表达。对应聘者来说，简历是求职的“敲门砖”。

简历是用于应聘的`书面交流材料，它向未来的雇主表明自己拥有能够满足特定工作要求的技能、态度、资质和自信。成功的简历就是一件营销武器，它向未来的雇主证明自己能够

解决他的问题或者满足他的特定需要，因此确保能够得到会使自己成功的面试。

写一份好的简历，单独寄出或与求职信配套寄出，可以应聘自己感兴趣的职位。参加求职面试时带上几份，既能为介绍自己提供思路和基本素材，又能供主持面试者详细阅读。面试之后，还可以供对方存入计算机或归档备查。

更多简历可查看链接<https:///doc/>

支撑岗位的工作职责篇四

. 关注职业知识。职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学习到的理论知识和职业技术知识灵活运用到工作中，并进一步提高、升华。即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，以提高工作效率。我工作的很大一部分内容，与联通的业务知识运用和业务操作能力有关，本来以为这是这里的工作做起来简单懂，其实，并不是象，想象中的那么简单，我发现再这里我学到的知识和技能繁多，更加培养了我的交际能力。当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。

xx之后，经朋友介绍我正式进入职场，就在湖南联通郴州分公司做营业员。我挺喜欢这个工作，它让我发现自己的特质：很有亲和力，不怕与人接触，抗压性高。我在工作中，彷彿在做一份不同的工作，秘诀在于我保持对公司与工作的兴趣。作为一名刚进联通公司的新员工，对所有的一切都感到新鲜和好奇，以往是走进联通公司接受服务，感受联通公司上帝般的感觉，而现在我要作为服务者来面对广大的客户群体，来为客户服务，这对我可以说是一个很大的人生挑战。我的工作主要是与联通客户直接面对面沟通。也就是要帮助客户可以顺利使用联通公司的服务。联通的客户分布甚广，各行各业的都有，甚至还有国家机关，像国税局、工商局等。我因此交了很多朋友，跟不同产业的人分享着不同的经验，这

也成为我工作上另一项乐趣。营业员的工作内容重复性较高。很多人都觉得它很隐性，看不到有形的成绩，我却觉得这项工作很有意思，它的喜悦与痛苦都来自于客户。看电视、电影，念书时，好象所有的对错都很清楚，非白即黑，但面对客户的反应，很多时候有理说不清，我得冷静面对他们情绪性的抱怨，甚至是谩骂的字眼。刚开始我也常想，联通公司又不是我家开的，客户不顺，干嘛不分青红皂白地骂我，我也常被客户无理的反应搞得郁闷不已。但同时我也拥有笔墨难以形容的喜悦。记得我在做营业员的第二个星期，有位客户不太会使用自己的小灵通，连存电话号码都不知道，我很有耐心地教他操作，花了近半个小时的时间，终于把他教会了，听到客户的感谢声音，我差点兴奋地跃起来了。之后，他每次到营业台办理业务，都会再三地向我表达谢意，听到他的称赞，我特别高兴，并表示这是我份内该做的事。后来他甚至向旁边的人宣传，说他非常满意我们的服务。营业员终究是要解决问题的，除了亲切之外，还得要学会冷静面对客户的情绪，不要被他们的情绪牵着走。有时候客户会说不清楚问题在哪里，营业员也得冷静地帮助客户发现问题，以便顺利解决。由于营业员的工作很琐碎，往往挫折感大于成就感，但一有成就感又会乐上好几天。所以做营业员就要有点鸡婆个性，如果你是个比较自我的人，很难乐在其中。有人问我，你一个大男人什么不好干，偏要跑到联通做营业员，公司到底给我什么？我觉得公司给我一个工作的舞台，一个继续深造的机会。如果一味抱怨工作辛苦，太斤斤计较，那就太辜负任用你的公司，也辜负了这个机会。我自己平时在个人形象上没有太多的要求，什么自然啊、亲切啊、微笑啊，感觉不是那么重要。进入联通公司以后，看似简单的事情原来也不是那么简单，就拿每天早上点半前的迎宾岗说，站要直、衣要整、语要勤，所有的一切都代表联通公司的形象，通过自己的工作，让自己真正融入到联通公司，享受客户对我们满意的目光与赞许，同时也让我明白了一件是事：做好一件事不难，难的是要如何坚持说话是我们天天都离不了的，但如何说、怎么说又是一门艺术，如何让客户感受到上帝的感觉也不是一时半会能达到的。“您好！欢迎光临！”、“您

好!交费是吗?您请坐，请报号码???”，一句句多么简单的语言，多么朴素的话语，却代表了联通公司对客户的真诚与关爱如何为人处事，如何做一个真诚的人!

!这也教会我要

20xx年工作总结

2次检查，针对在检查中发现的问题，我们认真研究，逐项进行整改，在第二次的财务检查中，我们横分公司较第一次检查有了很大的进步。二、综合管理工作。在综合管理方面，做好了公司公文的及时流转，建立健全公司各项规章制度，并监督执行。做好公司的上传下达及各部门之间的协调工作。按时按量按质完成市分公司各部门安排的各项工作任务。做好了员工的人事档案、合同、协议的保管。每月按照年初制定的培训计划的进度督促各部门做好积分培训工作，确保每位员工都达到了一定的积分。三、工会工作已成功的发展全体员工加入了公司的工会组织。平时在业余时组织员工进行登山比赛，通过这些活动的开展，丰富了员工的业余文化生活，增进了同事之间的情感，进一步激发了广大员工的活力，提高团队凝聚力。四、安全生产、综合治理工作做好营业厅、办公场所、基站、线路的日常安全生产监督工作，定期进行巡检，并做好巡检纪录，发现安全隐患及时排查，解决不了的及时向市分公司反映并处理。组织员工进行消防安全知识、防抢、护盗知识、车辆安全知识的培训。提高员工的消防、安全意识，让员工知道如何进行自救和他救，以减少公司的财产损失。五、计划生育工作按计生办的要求，组织员工进行了我分公司未出现一例超生现象。六、精神文明创建努力做好与县委、县政府各部门的沟通交流工作，尽力完成交办的各项任务，优化了公司发展的环境。

20xx年我横

2次环孕检工作，使峰分公司申报了上饶市第七届文明单位、

文明

20xx年度市级青年号，已对我单位经过了考评，并得到了相关部门领导的一致好评。在今年的工作中我们兢兢业业、克勤克己，一切以工作为重，服从领导安排，虚心向同事们学习，注重与同事们的团结协作，与同事们相处融洽；工作认真主动，按时按质完成本职工作。对内管理、对外接待，没有出现纰漏。上传下达工作做到及时、准确、无误。

除了日常工作外，我们还在8小时之外及周末的时间开展走进社区促销活动，为广大市民宣传我们的主打产品及宽带政策，为公司业务的发展做出自己的贡献。在劳动纪律方面，我们遵守公司各项规章制度，在思想方面，坚持一切从我做起，实事求是认真工作，积极主动做好本职工作。在自身方面，我认真积累工作经验，注重专业理论知识的完善，使自己的水平不断提高。我们坚信在分公司领导班子的正确领导下，在上级主管部门的领导和帮助下，以及各部门的大力支持和共同努力下，一定能更好的完成公司交给我们的各项工作任务。四、展望20xx年即将来临的20xx年，我将认真学习各类知识，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献；我将全面发展和协调各方面的关系。做好公司的后勤保障工作及上传下达工作。认真开展安全生产和综合治理工作，定期和员工进行安全生产知识培训，加强大家的安全意识。认真组织好工会工作，让大家能有丰富多彩的业余文化生活。继续做好财务工作，以更加饱满的热情和不断进取的精神投入到工作中去，为公司的发展壮大尽自己的一份微薄之力！

支撑岗位的工作职责篇五

一年马上就要结束了，那么身为业务支撑就要对这一年的工作认真分析一下。下面是由小编为大家整理的“业务支撑年终工作总结”，仅供参考，欢迎大家阅读。

一、年度工作情况

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。

二、存在的不足以及改进措施

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。

三、完成目标计划的措施以及建议

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。

忙碌，时间是过得挺快的，还记得我们在莱茵华庭，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年年初签下xx的合同，许多合同就接二连三地来了，陆续签下xxxx餐厅，人手紧，事情多，时间急，所以常常没时间关注事情进展程度，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xx□xxx□xxx□xx新华纸业□xx□xx银行，由于人手不够，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。由于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，必然带来了许多工作经历上的收获。从与杭州永善签合同开始，就一路在学习，第一次做外贸相关的电梯，由于没有经验，在付款方式上未能给自己争取到最优的方式，也正是这样一次成交带给我记忆深刻的教训。从独自一个人去常州安费诺看现场，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琨珏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。衢州浦发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，由于时间紧张，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，不仅收获到成交的喜悦，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，这一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□20xx年由于刚刚涉足电梯行业，对业务颇有些生疏，加上公司实力也比较薄弱，所以20xx年未能取得比较理想的成绩，但是恰恰是20xx年一点一滴的积累和不断地学习才打下了20xx年收获的基础，经过这一年的锻炼，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，提高效率，完成业务目标。经过这一年，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不断地分析客户的喜好和想法，能随着客户的想法，不断地改变自己的策略，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。经过这一年，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，提高了成交率。

20xx年，对于公司，对于自己都是值得庆祝的一年，因为伴随着自己的付出得到了收获，因为伴随着个人的成长，公司正日益壮大，同时，公司的壮大又为大家的成长提供更大的舞台□20xx年是大家辛苦忙碌的一年，也应是大家丰收的一年，所以希望大家能分享到一起努力换来的成果。快速的发展也提示我们当前还存在许多问题，产品的质量问题是首当其冲的，如果这个问题得不到妥善的解决，那么发展也许将会遇到新的瓶颈。

一、部门基本情况

截止目前，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，不断进行尝试更新、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20xx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，亲赴国外与外商进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。

截止月份，公司直接出口销售产品：其中玩具xxxx件；

累计销售金额为□xxxx美元。毛毯xx件；

累计销售金额x美元；

二、以创新思维为先导，加强团队业务竞争力

就企业而言，我国目前的优秀企业大都在市场前景且具一定竞争优势的成熟行业中，但处于行业的中下端位置，不仅无暴利可言，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被提出。

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，要自主的进行创新，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进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高，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，我部门基本确立了加强对同行的学习、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。

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。而这一点也是我们本部门一直着力提高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。并大力重点突出的加强部门和部门每个成员的工作独立性，工作自主性，在提高自身业务水准的前提下，帮助和指导部门成员的成长。使我部的发展前景更为广阔。

2. 加强经验积累，及时掌握信息新动态。

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，使我们能够及时、准确地对今后工作奠定基础，为各项工作的顺利开展提供出可靠的依据，便于我们有针对、有层次地提高工作效率和水平。

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，我们更应该加强利用。并及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。

完善合理的规章制度是日常工作的基础和保障，我部在不断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，因此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、立足能力训练，加强外贸接单工作

目前，因为本部普遍英文水准不高，在扩大外单的程度受阻，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，加强公司外单的获取量。

五、加强领导，注重团对协作

第一，不断充实，努力加强团队建设。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。

同时对各个环节的衔接性也要求严格。因此，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，提高自己。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. 加强对新员工的培训工作。
2. 加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。一方面加强对自身职责要求，二是提高对每个成员的要求，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在一定的差距，回首这半年，还有许多方面不尽如人意。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，在同事的帮助下，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！