

2023年新华医贸工作总结(优秀5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。那么，我们该怎么写总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

新华医贸工作总结篇一

20__年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在20__年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

一、回忆过去

1. 对新销售区域的拓展。

以__市场为重点开拓市场，培养了__个新客户，到20__年底止，总计销售金额为__万美金。从20__年__月起，一共__个不同国家和地区的客户建立了商业合作关系。

2. 注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。20__年成功把__品牌产品销售到斯里兰卡，就目前来说，销售情况良好。

3. 对老客户的优质服务。

重点为__客户__和__客户__的跟踪和服务。20__在20__年销售金额总计为__万美金，面对20__年欧洲对eu2标准的实施，

历时6个月，__汽油锯问题现也得到了解决。

二、总结现在

1. 产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2. 跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以20__年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

三、展望未来

海外市场的开拓没有终点，20__年对于20__年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的，20__年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果20__年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将“__”品牌进入产品中。再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场

的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传。另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己“__”品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在__设立分公司，紧接着我们有在__成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm(客户关系管理)的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

新华医贸工作总结篇二

尊敬的各位领导、亲爱的各位代表，大家好！

非常荣幸能代表第十三届团委作工作报告。本届校团委秉承“来源于学生，服务于学生”的工作理念，创新进取，勤奋务实，取得了可喜的成绩。这一年我校有2个团支部、3名优秀团员荣获团市委表彰，并获成都市共青团工作一等奖，成都市大中学生“一专多能”成才活动先进学校，成都市大中学生暑期“三下乡”社会实践活动先进单位等荣誉称号。在此，我谨代表校团委向辛勤指导我们工作的领导、老师和支持我们工作的同学致以最衷心的感谢。下面，我将本届校团委工作汇报如下，敬请各位代表审议。

1. 我校青年团校本年度共发展新团员近200人，目前，我校团员总数共2900多人，占学生比例的近80%。

2. 本届团委积极推动各团支部开展团日活动，全校每月至少举行1次主题团会。本届团委还不断完善评优制度，认真、严谨地组织了xx年的评优工作，校级优秀团支部10个，市级优秀团员3名，校级优秀团员312名，促进了团员的自我提升。

3. 本届团委坚持每周一中午召开团委例会，严格执行例会制度，通过例会，校团委干部得到又好又快的成长。

1. 以青年党校为龙头，积极为党组织输送新鲜血液。本届青年党校先后举办7场讲座，300多人参加了党校学习，近100人先后递交入党申请书，推荐并发展了17名^v预备党员，学员人数和发展学生党员人数都创历史新高。

2. 以青年团校为阵地，充分发挥团的桥梁纽带作用。本届青年团校开展了5场主题讲座，开展了形式多样的义工活动。团校教育形成了立足校本，服务社会的课程模式。发展新团员人数近200人。

3. 以活动为载体，弘扬民族精神，深化爱国主义教育。本届校团委利用全校“五·四”表彰大会、“一二·九”合唱比赛、庆祝建国60周年系列比赛、主题黑板报评比、主题团会等平台，加强团队工作，弘扬民族精神，深化爱国主义教育，取得良好效果。

1. 参与各类大型活动。在校秋季运动会上，校团委组织近200名同学参与了大会的服务工作。校团委积极与学生会合作，共同组织策划了校园风采大赛、英语剧比赛、篮球赛等经典赛事，使校团委、学生会形成了团结协作的工作局面。

新华医贸工作总结篇三

20xx年受国际金融危机影响，书店图书销售市场萎缩严重，值此困难之际按照华油公司总体安排，新华书店领导班子经过认真分析研究，在全书店范围内认真开展了“坚定信心迎挑战共克时艰促发展”主题教育活动，对书店的发展起到了推动作用，书店开源节流，迎难而上，开拓市场，见到了一定成效，为确保完成全年工作任务起到了关键性作用。

确立了活动的指导思想，就是深入学习实践科学发展观，贯彻并落实华油实业公司2011年2月16日“管理见效年”活动的实施意见，全面提升企业的管理水平，增强企业的创效能力，强化“勤俭节约、挖潜增效”的意识，务实创新、埋头苦干、化危机为机遇，变挑战为动力，坚定信心迎挑战共克时艰促发展，更好地完成全年各项任务指标，实现二次创业。

为了更好地开展“坚定信心迎挑战共克时艰促发展”活动，书店成立了管理领导小组，由书店经理和书记任组长并制定了成员工作职责。

召开了全体干部会议和职工大会，对当前危机形势、书店工作量萎缩的应对措施等进行宣讲，让大家了解形势和任务，坚定信心、迎难而上，实施精细化管理，认真开展“勤俭节约，挖潜增效”活动，开展“管理见效年”活动，通过宣传和动员，使职工树立了“开源节流”意识，让大家积极行动起来做好节约挖潜增效工作，同时积极勇于开拓市场，形成人人肩上有指标的局面，把压力转化为动力，发挥集体的智慧和力量，让大家知道，我们书店的性质是商业零售和团购，靠的就是销售，吃的就是销售这碗饭，没有销售我们就得挨饿甚至饿死，作为书店的任何一名员工都要有销售意识和习惯，这是我们的工作，是我们长期面临的工作，人人都要承担销售指标，人人都要完成销售指标，只有这样书店才能不断稳定发展。

其次通过书店各种宣传媒介，板报、简报、网络等进行了广泛宣传，形成节约、挖潜、增效、见效的工作氛围和坚定信心迎挑战共克时艰促发展的积极行动。

在开展“坚定信心迎挑战共克时艰促发展”主题教育活动的同时重点开展了“管理见效年”活动，认真结合“勤俭节约、挖潜增效”劳动竞赛活动开展，把工作融入到五型五好班组建设当中去，融入到基层建设管理工作中去，通过大家的努力取得了许多卓有成效的业绩。

（一）对兴隆门市二楼进行经营核算，在除去对人工、水电、车辆、宣传等方面的费用外，收入为负，没有完成计划指标，在书店领导开会研究后，对兴隆门市二楼进行了整体出租，实现年均收入约30万元。同时节省了其它各方面的费用，实现了可观的利润。改变经营策略和经营方式，变亏损为盈利，是新华书店的一项重要举措。

（二）在兴隆门市二楼进行整体出租后，书店办公场所由兴隆门市搬到了振兴门市，并对原来的办公场所也进行了部分出租，预计年实现利润在十万元以上。通过这种方式的实现，增加了租金收入，同时节约了能源的消耗、节约了车辆的油料消耗。

以前机关经常用车去华油和银行办事，虽节省时间，但长期下来，也给书店费用支出带来了影响，搬到振兴后，可以步行去华油和银行办事，节约了成本，以前领导上下班需车辆接送，每周六、日才能停放在华油，现在领导上下班不用接送，车辆可以每天停放在华油，既节省了书店费用的支出又实现了出租办公室的纯利润，预计年节约车辆费用1万元。

（三）由于国际金融危机带来的影响，按公司总体要求，书店对现有临时工进行了清退，预计可节约人工成本10万元。这样一来，由于人员减少，职工的工作量加大，给工作带来了困难，书店领导对工作进行了统筹安排，在书店领导的带

领下，员工以积极、乐观的心态投入到工作中，为书店节约了人工成本。

（四）书店对办公用品、车辆、油料消耗等方面加强了管理，把成本细化到每个部门、每个人，谁使用谁签字。在灯开关处张贴温馨提示，节约用水、用电，用废旧纸张的背面进行复印，避免了纸张的浪费，通过广泛的宣传教育，新华书店全体干部职工达成共识：“节约的都是利润”，为书店节约了很多费用。

（五）严格控制采购成本，做到货比三家，实现市场最低成本采购。

（六）房屋出租到期，适当提高租金，多实现收入近10万元。

（七）不租用小车，年减少费用8万元。

（八）加大市场开发力度，创新经营思路，改变经营模式，争取油田公司的政策支持，在经济危机、各二级单位压缩成本的情况下，实行千斤重担大家挑，人人肩上有指标的局面，完成了2011年的工作任务。

通过以上工作的开展，切实降低了企业的经营成本，完成了全年工作任务，真正实现了盈亏平衡的工作目标，在经济危机条件下实属不易。

任何工作的开展离不开人，只要把人的积极性发动起来，应该没有什么做不成的事。为了使书店职工切实体会到开展管理见效年的重要性和必要性，我们分别多次召开了领导班子会议，职工大会，部门专业工作会议，认清严峻形式，明确工作任务，坚定信心，真抓实干，研究加强管理、降本增效的办法，落实工作指标，制定考核兑现办法，把工作任务层层分解，落实到每名职工身上。对员工进行了营销培训，让有销售经验的优秀共产党员给基层员工传授营销知识。工作

安排后不是等和看，我们要求全体中层以上干部要亲自带领基层员工跑市场，引领他们不断熟悉销售业务，要求他们与客户要建立长期的联系，对他们工作的开展进行定期考核，促进员工工作的主动性和积极性。

通过努力，有很多部门和员工的工作能力和业绩得到了明显提高，市场部一直是书店的重点销售部门，承担着书店近50%的图书销售任务，市场部经理刘艳同志是优秀共产党员，在她的带领下，市场部员工完成任务的积极性非常高昂，宋琳琳就是其中的一个，她工作能力较强，书店人对她都很认同，刚参加工作2年，10年她的销售业绩是5万元，09年预计能达到20万元，而且还担负着其它书店安排的工作，但她没有怨言，把各项工作有条不紊地做下来，从没出项过差错，干工作有一股干不好不罢休的劲。还有文化用品部的朱雅清同志，年纪是书店最小的一个，能够服从书店和部门的工作安排，有大局意识，在部门主任休假，人手不够的情况下，一直坚守在工作岗位，经常加班加点，零售、送货、盘点库存、实现个人销售指标，样样精通，样样都有成绩，受到大家的赞许和认可。在他们的带动下，书店所有员工都积极行动起来，为完成书店总体任务做出了贡献，使书店“管理见效年”活动全面推进。

新华医贸工作总结篇四

全年完成销售净收入1100万元，实现利润56万元，分别占年计划的100%和100%；其中教材教辅销售916万元；连锁中心销售净收入46万元，同比增长4%。

1、省发行集团科学计算器销售先进单位；

2□xx县敖阳街道计生工作先进单位；

3□xx县机关工委“十面红旗”先进基层党组织；

4□xx县劳动社会保障先进单位；

5□xx县先进工会组织；

6、全省中小学教材发行先进单位。

（一）精研政策、把握机遇，做好教材教辅发行工作

我们按照上级主管部门对教材经营工作“高效、扎实、主动、细致”的要求，进一步强化服务意识、提高服务水平、优化服务质量，做好细节工作，维护好教材发行市场，圆满完成“课前到书，人手一册”这项政治任务。08年共发行一类免费教科书共：68万余册，码洋：300余万元；发行二、三类教辅书共：87万余册，码洋：500余万元。

1、巩固公共关系、密切店校关系。平时我们注重与县委、政府各职能部门的关系，经常上门听取他们对我们发行工作意见和建议，联络感情，理顺关系；同时，我店密切同全县各中小学学校的关系，每年春节要举办一次联谊活动；全县各中小学校长不管是到省、市参加培训学习还是生病住院，我们都要去进行看望慰问，校长生日我们会向他们发送一条短信表示祝福。由于我们注重各方面的细节，密切了我们和学校的关系，营造了一个良好的外部环境，为我店的发行工作打牢了扎实的基础。

2、吃准政策、密切联系。在今年春季教材发行之前，我们及时了解国家对免费教科书发行的有关政策，在开学前，主动与县委、政府、物价和教育主管部门密切联系，加深沟通，通过多次做工作，最终得到了他们的理解和支持。最后经县长办公会研究决定，给我店开了一个“绿色通道”，08春已征订发行的部分不能减免的地方教材和教辅用书费用八十多万元全部由县财政买单，没有向学生收取，可以说这是全省首例，使我店的春季教材发行顺利完成。

3、市场化运作准备充分、操作措施到位。

一是做好宣传工作。08春秋两季教辅市场化运用上，我店先与县教育局进行协商，参照省教育厅下发的教辅用书目录，组织相关人员进行选定，在取得统一意见后，再向全县义务教育阶段的中小学生家长发一封公开信，进行宣传征订，让家长了解免教科书发行后出现的一些新变化，使家长明明白白消费、保证了即不违反政策规定，市场化运作又取得了良好的效果。

二是措施到位、分工明确。春秋两季开学时，我们和县教育局就怎样来做好市场运作要专门召开一次全县中小学校长会议，将各年级市场化运作的书目、价格制作喷绘版面，分发到各学校，要求各学校在开学时悬挂在最醒目的地方，让学生家长及时了解需自愿消费的项目，同时，我店将市场销售部门的人员分片包干，对市场运作货款的回收规定时间，实行奖惩制度；在各片区的学校都聘请业务代办员，使得在开学时各学校代办人员按时到位，开学一周内把所有市场化运作的教辅书款全部收回，学生教辅使用率基本上达到100%。

三是在巩固九义教辅发行的基础上，大力开拓了高中教辅市场。今年春秋两季，我店高中教辅发行较去年同期增长了15%，县城两所高中教辅配套率达100%。

新华医贸工作总结篇五

结合我校的实际情况，按照要求开展有意义的寒假活动。我们努力做到集体组织与个体实践相结合，学校与社区相结合，学校与家庭相结合，因地制宜，小型多样。

1、新华路小学记者在宣化区教育局的组织下选派两位辅导教师康雅玉（德育主任）、章巍山（大队辅导员）带领22名获奖小记者于20xx年1月22日至25日到北京参加颁奖仪式暨冬

令营活动。本次活动过程组织严密，硕果累累。在保证师生安全的基础上，同学们增长了见识，丰富了体验，每人每天写了一篇活动日记。还获得了本届大赛名誉主任中宣部原常务副部长、中国文化扶贫委员会主任徐惟诚、大赛组委会主任共青团中央全国少工委副主任少年部部长张学军、团中央中国少年儿童新闻出版总社社长李学谦、大赛评委会主任中国少年儿童新闻出版总社副总编、中国人民大学中国少年报社少年新闻学院院长卢勤及相关资深知名人士的亲笔签字，对学生很是激励。

2、一至六年级开展了“读一本好书，摘抄锦言妙语”活动。每位同学至少读了一本好书，每人写读书笔记1篇；六年级每人写读书笔记2篇。开学初就学生的读书情况进行了统计，并进行了评比，将优秀的作文（每班三篇）向《中国少年报》投稿，并根据学生表现，做好《中国少年报》的小记者站候选人的选拔工作。

3、学校、社会是不可分割的一个整体，孩子在社会中可以学到很多书本上学不到的东西，可以感受到服务于他人的那份快乐。今年寒假，我校就为学生提供了这样一个体验的好机会，让学生参与了“快乐春节行”的活动。各中队学生每人都能积极参加公益劳动，获得了所在社区的好评。如利用假期为社区老人表演在学校学到的新本领，给他们讲一件学校里新近发生的趣事，为他们做一件力所能及的实事，给他们送上一句真诚的祝福；如：有些同学给手拉手小朋友写了一封信，交流一年来的成长与快乐，给他们寄上一张自制的贺卡，捎上新年的问候等等……此外，一些假日小队的队员们也不甘落后，自发组织了清理草坪街道、撕广告纸、扫楼道等社区义务劳动，以自己的行动为社区奉献一份力量。

4、全校同学均能在家积极主动承担力所能及的家务劳动，减轻父母的负担，真正做到“孝敬父母，在家做个好孩子”。有的孩子在家主动承担了收拾房间的工作；有的孩子饭后主动捡碗、洗碗；有的孩子主动为父母捶背按摩；有的孩子自

己的衣服自己洗……很多家长在给学生的评语中写到：谢谢学校老师给了孩子机会，小孩懂事了，的确是“在校是个好学生，在家是个好孩子，在社会上是个好公民”。

5、这个假期，同学们均为自己制定了一个锻炼计划：每天能坚持锻炼，有的晨跑、有的打球、有的跳绳、有的踢毽子……提高自身素质，养成有规律的生活习惯。

这个寒假，学校德育、少先队组织的活动和丰富多彩的社区活动以及队员们自发组成的假日小队活动让同学们的寒假生活变得既充实又愉快。使同学们在玩中学，体验了自然和各种实践活动，得到了快乐，也获得了健康成长。

新华路小学少先队大队委员会