

最新公司承揽业务简介 业务工作总结(大全7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

公司承揽业务简介 业务工作总结篇一

转眼间，_8年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自我半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应当不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：仅有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得更多的是自我把他搞定，每个环节都自我去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习理解。不断总结和改善，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，

表达本事不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质可是关，这根本不象是我自我，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一向相信自我能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一向储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一向渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自我“我对自我说。

_9年工作设想

依据10年销售情景和市场变化，自我计划将工作重点划分区域，一是；对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二；在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

- 1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。
- 2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。
- 3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 5、客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 6、自信是十分重要的。要经常对自我说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观进取向上的工作态度才能更好的完成任务。

工作中出现的问题及解决办法：

- 1、不能正确的处理市场信息，具体表此刻：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的本事，

加强沟通交流，能够正确确定信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来确定你的诚实性，并同时确定你对产品的熟悉程度；如果一个十分简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正，感激公司的培养，感激我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导，我必须会以进取主动，自信，充满活力的心态去工作。

公司承揽业务简介 业务工作总结篇二

在大学毕业的时候，我并没有找到合适的工作，失业在家，是公司收留了我，并且在实习期过后将我继续留用，我也是知恩图报，积极努力的工作。公司在根据我的我积极表现后，把我调到了采购部做一个业务员。

在采购部做业务员其实是一份很好的工作，我从这里也看到了公司对我的重点栽培，我深知自己肩头的重任，个起来更是百分百的投入！

时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！感恩的心，感谢命运，让我做坚强的自己。新的一年已经开始了，

现在的我将过去一年中工作的总结作一个汇报。

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，200*年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。

凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！，一切以销售、生产为主，我们辅助。采购与销售、生产是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢总经理，在采购方法方面为我们出谋划策。

是他的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在他的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。

在这里我还要对公司所有人员说声：“谢谢“！感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证！从而每月都能减免

一些不必要的税收。

这段时间来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。

一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力地学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

管理的最终目的和最终体现是增加效益，而在我们管理和成本控制过程中应该不断出新招、奇招。不然，即使成本在下降，只可能是市场或外加因素自然形成的。

而这样的下跌对于我们的竞争对手来说，也是一样的下降成本。我们并没有比竞争对手更多的成本优势。因此创新的想法和大胆试探新的方案才能使我们可能找到独到的降低成本、提高效率的方案。

当前社会各行业各企业的竞争力、和之间的较量其根源可归纳为决策层的经营理念经营思路的较量，不断创新的思维才能使企业永远保持活力。根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至比他们当自己公司的部门来看待。

公司承揽业务简介 业务工作总结篇三

20_年度，本人在医院的领导下，“以病人为中心，以提高医疗服务质量为主题”，加强医院管理，改善服务态度，规范医疗行为，提高医疗质量，确保医疗安全，坚持把追求社会效益，维护群众利益放在第一位，认真开展各项医疗工作，

全面履行了急诊科副主任的岗位职责。

一、加强政治业务学习，不断提高自身素质。

一年来，本人能够积极参加医院组织的政治理论学习活动，同时，坚持学以致用、用有所成的原则，把学习与工作有机结合，做到学习工作化、工作学习化，两者相互促进，共同提高。特别是通过参加医院组织的各项评比活动，对照先进找差距，查问题，找不足，自己在思想、作风、纪律以及工作标准、工作质量和工作效率等方面都有了很大提高。

二、加强业务技术培训，提高抢救能力。

急诊科是诊治和抢救病人的场所，所以，仅有良好的服务态度是远远不够的，更重要的是要有熟练的抢救技术和应急能力。对急诊病人要迅速、准确作出诊断和处理，尽快减轻病人的痛苦，这就需要每个医务人员认真钻研业务。自己能够熟练掌握科室各种抢救仪器和抢救技术。组织科内同事不定期定期的业务学习及加强各种急救技术的培训。如心肺复苏术、机械通气、心电监护、电复律、除颤、洗胃等常规的技术操作。积极对急、危、重、疑难病人的抢救，充分发挥科副主任业务指导作用，每天亲自参加查房，对相关病例及时进行业务讨论，坚持学习急危重科学理论研究的新成果，不断汲取新的营养，促进自己业务水平的不断提高，积极参加医院的各种业务学习，参加区内外的各种培训学习并取得了合格证书。坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，热情接待每一位患者，坚持抓好院前急救这项工作，严格急诊出诊制度，院前急救24小时待命，组织安排专人急诊出诊，制定有急诊绿色通道总体方案，如遇急、危、重病人，一律实行急诊绿色通道，已做到先行抢救，而后补办各种手续。坚持把工作献给社会，把爱心捧给患者，从而保证了各项医疗工作的质量，受到了患者的好评。同时，加强传染病防治知识的培训，认真细致诊治每个病人，尤其是发热病人，才能确实做到及时发现，及时报告，及时隔离，及时治疗。

三、充分发挥自己作为科室副主任的作用。

认真组织科室同事学习各种医疗文件的书写规范，负责病案的质控，要求科室医护人员严格执行病案要求书写留观病案及相关的记录，增强自我保护意识及法制观念。同时完善各种知情同意书的书写，以免发生医患纠纷，减少不必要的争议。同时，自己也要严格要求，不摆老资格，不骄傲自满，对比自己年长的同志充分尊重，对年轻同志真诚地关心，坚持以工作为重，遵守医院各项纪律，坚持工作，兢兢业业，任劳任怨，树立了自身良好形象。

一年来，在领导的帮助和同志们的支持下，工作虽然取得了一定成绩，但与组织的要求还差得很远，与其它同志相比还有差距，在今后工作中，要继续努力，克服不足，创造更加优异的工作成绩。

公司承揽业务简介 业务工作总结篇四

1、养成随时记录的习惯——在你的办公桌上，应时时放有电话记录用的纸和铅笔。一手拿话筒，一手拿笔，以便能随时记录。

2、报出本人的姓名和单位名称——说：“你好！我是某某公司的某某某。请问某先生在吗？”如果是秘书接的，等本人来接时，还需再报一次姓名和单位。为使对方能听清楚，说话节奏应比交谈时稍慢些。

即使是经常通话的人，也不可省去自报姓名这一道手续。不应想当然地认为对方定能听出自己的声音，以致对方在接电话时还得分神猜想是谁打来的电话。、妥善组织通话内容——通话前，最好事先把有关资料(如报告文本)寄去或电传过去，使对方能有所准备。通话时，双方可对照资料交谈，以便节省时间。采购人员可事先先去“意向函”，扼要说明基本建议，让对方加以考虑，甚至标明有疑问的地方，以便

讨论时作参考。

通话时，要把本方意见分为若干个部分，每部分之间稍作停顿，使对方能及时作出反应。不要长篇大论，到头来却发现原来对方已经另有想法，白费工夫。

通话前应写出发言要点，不可临时想想，致使说话缺乏逻辑性。开始时应扼要说明通话目的和存在的问题，提出可供选择的方案，指出双方的分歧所在，最后稍加归纳，解决问题。

10、用心听——在电话中交谈时常有听不清的时候，所以应特别注意集中注意力。有人打电话常爱东张西望，动动桌上的东西，心不在焉。这种习惯很不好，容易影响通话的效果。最好边谈边作笔记。

11、注意自己的语言——措辞及语法都要切合身份，不可太随便，也不可太生硬。

称呼对方时要加头衔。如：“博士”、“经理”等。有的妇女喜欢被称为“小姐”，就不要用“夫人”来称呼。切不可用“亲爱的”、“宝贝”之类轻浮的言语。无论男女，都不可直呼其名，即使对方要求如此称呼，也不可用得过分。

听话时，最好插用一些短语以鼓励对方。如“嗯，嗯”、“我明白”、“我理解”或“好，好”等。

对对方的要求作出反应或对方提出要求时，态度应积极而有礼貌，比如：“我会注意那件事的”或“请别忘了……”等等。

报名字时也不可只说“我是小李”，因为天下姓李的不知有多少。所以在自报家门时应报出全名。这实际上是一种自我推销的方式，可以使对方加深对你的印象。

“您现在接电话方便吗？”

“您现在忙吗？”

“您现在有时间同我谈话吗？”

“这个时候给您打电话合适吗？”

“您能抽出点儿时间听听我的话吗？”等等

如果你想定期和对方进行这种讨论，应征询对方定在哪一天、哪一个钟点更为方便。这样做，既是为了使对方能定下心来与你从容讨论，同时也是个风度问题。在别人正忙时去电话打扰是不礼貌的行为。

有时你可能只是为了和对方约定一个对双方都方便的时间再去电话，但如果对方说“现在不行”，则不宜再推迟。

如果不得不在对方不方便的时候去打搅，应当先表示歉意并说明原因

6、道歉应该简洁——有时，你不在的时候会有人给你打电话，并且要求他人记下电话转告你。当你回这些电话的时候，不要在一些繁文缛节上浪费时间。

7、不要占用对方过多时间——当你主动给别人打电话时，尽可能避免占用对方时间过长。如果你要求对方查找一些资料或说出某个问题的答案，就可能占用电话时间过长。因为大多数情况下，对方不一定马上就能替你找到资料，或者立即给你作出一个肯定的答案，你必须给予对方一定的时间。如果你给他人打电话时间过长，对方可能十分反感。因为也许他正等着处理某一事情，他内心期望你立即放一电话。因此，当你考虑到对方可能要一段时间才能给你答复时，你可以先挂上电话，要求对方回电告知你，或者你过一会儿再打过去，

这样就不会过长时间地占用他人的电话线，以影响他人的正常业务。

8、如果想留言请对方回电，切记要留下自己的电话号码，这是最基本的礼仪——即使对方是熟人，双方经常通话，这样做，也至少能使对方不必分神再去查电话号码簿。同时别忘了告诉对方回电话的最佳时间。在你有可能外出时，记住这一点尤为重要。如果对方是在外地，则最好说明自己将于何时再挂电话，请其等候，切不可让对方花钱打长途来找你。

公司承揽业务简介 业务工作总结篇五

甲方：

乙方：

一、承包范围与单价

二、甲方职责：

1、甲方按时支付进度款。

2、甲方提供相关施工图纸四套，并进行技术交底。

三、乙方职责：

1、严格按规范和设计要求进行施工，确保工程质量。

2、服从甲方施工技术人员的管理，服从甲方调遣。

3、按甲方要求的进度节点完成施工内容，确保工程工期。

四、付款方式：

五、其它：

补充事项：

六、本协议一式三份，甲方贰份，乙方壹份。

七、签证

发包人： 承包人：

签章： 签章：

联系电话： 联系电话：

日期： 日期：

公司承揽业务简介 业务工作总结篇六

日月轮回又一年，在这个即将辞旧迎新的日子里，我们再次来到长江岸边的美丽城市宜昌，参加xx陶瓷湖北基地20xx年经销商财富年会，我们非常感谢广东xx公司和湖北保加利公司给我们来自全国各地的经销商提供这样一个学习和交流的平台！

从20xx年9月基地奠基到今年3月正式投产，再到今天参加首次全国经销商年会，我已经多次来到xx陶瓷湖北生产基地，当初临时搭建的奠基台已经变为一座座高大的厂房，当初振奋入耳的鞭炮锣鼓声已变为隆隆的机器轰鸣声，而当初一马平川的裸露的黄土地上，代之而起的是一批批、一垛垛的即将走向全国各地的新产品！这些变化让我们看到了xx陶瓷的新的曙光！我再次感谢xx公司给我们经销商带来新的发展机会！

湖北基地xx销售老总冉明先生让我在这里代表经销商发言，

我的确感到非常愧疚，因为我这个人，年龄不在人之下，水平不在人之上，在这个台子上发言，真是有点班门弄斧了，中国有句成语叫“山中无老虎，猴子称大王”，今天应该改一改，叫山中老虎多了猴子称大王，为什么呢？应为在座的各位经销商几乎都要比我们南阳经销商做的好，都是“老虎”，冉总一时不知道该让哪一位老总来讲，一个个讲时间太长，两天也讲不完，找一个来讲吧，又恐“老虎内讧”，冉总只好找到我这只做的不怎么好的“猴子”经销商来讲，既节约了时间，又避免了“老虎内讧”，还给了我很大的面子(开个玩笑)！但公司领导既然给了我这么大的荣誉，给了我这么大的鼓励，我就在这里摆弄几句，抛砖引玉，和大家交流一下。

我的成功靠什么呢？我想，靠的就是三句话十二个字，相信品牌，相信市场，相信自己。

品牌的选择是不容易的，一旦选准了，就要义无反顾的做下去、做好它，就像家里安了数字电视，一两百个台，手上拿着遥控器换来换去，不知该选哪个，等选好了，也差不多演完了；再好像我们在这个半山酒店，一个五星级酒店享受高档的自助餐，端着盘子选来选去，不知道吃什么好，终于找到一款可口的，可已经快让其他客人抢完了，不过，自助餐没有了，可以让服务员再上，而一个合适的品牌错过了，可能就麻烦了，你总不能说：老总，这个“xx”没的做了了，再给我们生产一个“德保圣”吧！永远不可能！所以，我们在众多的品牌中选定了xx□我们就要相信它，努力的把它做大做强，要抱着与品牌共患难的决心，一荣俱荣、一毁俱毁，十年来，我对xx一直抱着这样的信念，不论其中遇到什么样的艰难挫折，义无反顾坚持下去。

再说市场，市场有大有小，有好有差，我们一个人改变不了它的局面，但我们要相信市场，再差的市场，只要我们能找到它的切入点，找到他的软肋，抢先去占领它，我们就能熟练地驾驭它操作它，有一个小故事，说的是有一个商人，骑着一头骆驼带着两袋子大蒜，跋山涉水，来到一个遥远的国

家，哪里的主人没有见过大蒜，更想不到世上还有这么好吃的东西，因此，他们就用当地最热情的方式款待了这位来客，临走又赠送了两袋黄金作为酬谢。另一个商人听说了这件事，想大葱不是比大蒜更好吗？于是他带了两袋大葱来到了这个国家，那里的人同样没有见过大葱，甚至觉得大葱的味道比打算还好，他们更加热情的接待了这位商人，并且一直认为，用金子远不能表达他们的感激之情，于是经过慎重商量，决定赠送这位朋友两袋大蒜。做市场往往就是，如此，先抢一步，占尽先机，得到的是金子；而步人后尘，得到的可能就是大蒜。如今的xx有广东强大的研发能力和高端的形象产品，有生产高性价比产品的像当阳这样的生产基地，我们就利于这些别的厂家目前所不拥有的优势，用广东产品来抢占市场，抢夺原始利润，用基地产品来扩大销售，扩大市场占有率，这样，即使其他厂家以后也用类似的手段促销的时候，那他们可能就得到的就是大蒜了！这就是你相信市场，市场给你的回报！

三是相信自己，这个我就不多说了，相信每一个经销商都是这样想的。

总之，目前消费者的观念逐渐的在改变，购买品牌成了众多消费者的主流选择，所以，我们在市场上全力以赴推广xx品牌，现在，我们拥有了南阳市场相当的一部分客户，销售量逐年递增，市场占有率逐年扩大，我们深深体会到，好品牌就有好市场，好市场就能给我们带来大利润！

最后我给在座的基地老总们提几点建议：

- 1、鉴于我们的产品其广泛的销路，市场上山寨版的越来越多，比如象“金线米黄”“波西米亚”等畅销品，仿造品几乎可以以假乱真，他们价格又低，导致销售困难，希望公司这方面给予关注，及时开发新产品，淘汰老产品，以对付市场。

- 2、希望公司在质量上进一步提高，向广东产品靠拢，使之更

广泛的替代广东同类产品进入工程领域。

3、希望公司更注重我们县级市场，因我们中西部地区多是中低低端的消费群体，品牌意识薄弱，更注重价格的比较，我们目前的价位做起来稍显被动，希望公司领导们能给予价格、广告宣传方面给予更大的支持和照顾，这样我们做起来才能更有动力。

最后，祝各位身体健康，财源茂盛，希望明年再在这里聚会的时候，大家都会带着黄金而不是带着大蒜坐在这里！

谢谢大家！

公司承揽业务简介 业务工作总结篇七

一、本年度销售情况

做销售业务员，这一年我完成的指标不多，但是整体算起来，也不是特别低，在整个公司排名也还有前二十名。在_月，我完成了__部手机的销售量，_月，卖出去了__手机，销售金额达到__万元，一共是__万元，_月，我的工作遭到了滑铁卢，一部是手机也没有销售出去，当时这当我很气馁。那么整个年度我的销售额达到了__万元，卖出手机共计__部。销售的整体情况比较一般，不过对公司内的销售业务也越来越熟悉，基础也算是打牢了一些。

二、参加业务培训

这一年，公司考虑到我们在销售这行虽然经过了一年的工作，但是还有比较多的方面稍差，所以对我的业务能力进行了培训。在_月，公司组织我们参加了一次培训活动，让我们接触到在销售这行很厉害的老师，并且在则这次的培训中，我们还进行了销售竞赛，在竞赛中，我拿到了第_的名次，虽说没有上前三，但是有这样的一次训练，也让我看清了自己的能

力在哪，我也能够看到自己的不足，然后在后面弥补上来。

三、对工作的感受

这份工作对我来说，第一年的时候是比较轻松的，因为那时还没有正式的接触，所以有着无比大的勇气，不怕失去什么，只想着努力去做，不管成绩怎么样，只要有进步就行，所以靠着自己的那股蛮力，我第一年的业务就做的很好。然而这一年是在第一年的基础上去做的，而这一年我们__手机的市场不是很好，所以我们的销售也不好。一年里，我各个市场跑单，在很多地方进行产品的宣传，就真的是很辛苦，是我没有体会到的。好在这一年努力的扛过来了，我相信未来的新年里，我的销售业绩一定与上升的地方。

新年，我会更努力学习销售技巧，努力把公司的手机给卖出好成绩，努力把业务给做上去，让自己在公司有更高的地位，也让能力上升的同时，能够被领导看到我的能力，进而去提升自己的职位。