

2023年跟单年终总结报告 年度工作报告 告(模板10篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

跟单年终总结报告 年度工作报告篇一

昨天我们西安部同仁共聚一堂，在孙总的主持下展开了对二七共识的学习和讨论。气氛严肃而热烈，让所有在座的都提高了不进则退的危机意识和勇于争先的进取意识。经过学习和讨论，我有如下心得。

首先，追求卓越，赶超高盛，做全球顶级券商，就必须广纳英才，健全体制。目前证券业重归红海厮杀，这和中国的战国时代颇为神似。七雄虽大但彼此实力相差不大，各小国虽弱却不亡。谁能纳贤修政谁就取得一段时间的`领先，但真正从体制上确立长久优势的只有秦国。秦国广纳山东英杰，不问出处，只要有才识有能力有创新的士子一律迎入，国士礼遇。商鞅，郑国，李斯，韩非子等东方六国贤俊鱼贯而入，纷纷为秦出谋划策，强秦弱六国。一时秦聚天下才俊，六国无人，终至衰亡。

从这段历史可以得出，走出红海困局，必须广纳英才。吸纳人才为求速度，可着重从各券商直接猎取旗帜人物，这样有两个目的，一是迅速强大自己削弱敌人；二是扰乱敌方军心，旗帜人物离开，全军动摇，皆生离心而观望，这样就在一段时间内丧失战斗力，自顾不暇，无力出击。另外还可以从学校和社会各行招纳有潜力有人脉的新人。

健全体制，就是把各岗位精细化，做到职责明确。俗话说麻

雀虽小，五脏俱全，只有体制健全，才能稳健运行，不断壮大，当缺少某个岗位时，就容易出现短板，发展就无法有效提速。目前西安部应该效仿国信，招商，专设挽留客户团队。国信西安部目前之所以进入发展瓶颈期，很大原因是客户过多，团队建设没跟上，对客户服务覆盖不周。另外还可以增设渠道部，专门负责拓展渠道。有了专职方能吸纳专才，聚合成有战斗力的战斗群。

其次，报告告诉我们要对现有员工加强教育培训，从自身挖潜增效，不断提高员工的能力素质，切入新思想，新思维，新视野。培训应该经常化定期化，还可以专设培训岗，积极负责此事。这样就可以使员工树立学习不止，永攀高峰的进取意识，和逆水行舟，不进则退的危机意识。最终把中信打造成多元集纳，与时俱进，迅捷有力，进退有据，全能而专精的王者之师。

再次，报告告诉我们公司氛围要民主友善，问责有为，贯彻有力。只有民主友善，才不会出现一言堂，才能让新思维，新思想，新视野得以萌生壮大，使下属的积极创新意识迸发。问责有为告诉我们必须积极思考每一个待证的策略和方向，消极无为是不允许的，不养好好先生和畏首畏尾的旁观者，只有积极有为才能更好更快的发现问题，解决问题，找到更好更宽更快的发展路子。贯彻有力主要是指执行有力，指定了任何方案只有迅速有效的去执行才能及时发现问题或转换为成绩，拖延和弱化是不允许的，这有违积极干练的工作精神和强者生存的自然法则。

最后，报告告诉我们工作学习要不断总结反思。世上无难事，只怕有心人。只要我们用心思考，不断尝试，不断总结，反复论证，任何工作中的困难都会变小变弱，直至跨越解决。经常总结反思可以减少我们平时犯错误的机会，就不会被同一块石头绊倒多次。这样，我们工作中就能做到精准高效，有的放矢。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。愿与中信全体同仁心手相携，再攀高峰！

跟单年终总结报告 年度工作报告篇二

首先，非常感谢公司对我的信任和支持，给了我一个重要的平台。让我在这一年里能充分的学习与成长。

xx年全年销售处basica,ak,dynimate,james,canstar等重要客户保持稳定外。同比去年，销售量有了很好的提升。(老客户corwikxx年定单相对较少，不过全年的开发已为20xx打下基础。坚信20xx会拿到我们想要的)。

对于定单，在生产过程中及时向客户、主管反馈生产进度。努力借助于一些专业的跟单东西，帮助解决跟单过程中的大事、杂事、琐碎事，确保定单准时出运，促使顺利收汇。

进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。预先充分估量工作中问题的潜在发生性，预先防范。相应加强工作力度，完善细化前期工作。减少乃至杜绝其发生的可能性。在工作中重复发掘、及时处理问题并总结经验，对以后的工作方式和细节则进一步完善。

回首过去，每次为自己顺利解决一个个问题而自我肯定——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助。但同时也深刻地认识到自己在工作中还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步学习和改进。

1、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，年前的我们要时刻保持着一颗虚心向上的心。

2、加强产品知识，生产工艺，加工过程知识上的学习。这是目前最欠缺的一块，也是最重要的一块。作为一名跟单(业

务)员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，与客户沟通，订单的操作也不够踏实。在这也衷心希望公司能够继续组织和加强这方面知识的培训。

3、提高与客户沟通的技巧。言语周全，滴水不漏。

跟单年终总结报告 年度工作报告篇三

时光飞逝，眨眼之间这学期已临近期末，此时是我们总结过去，展望未来的最佳时刻。本学期，我觉得我们女生部有了大的发展和变化，不仅成了一个有集体精神的团体，还是一个有纪律、有感情的一个团体。女生部犹如星星之火，而这学期我们的火光已点燃。相信在将来我们这个部门的火光会燃得更团结，更壮大。

这学期在学生会的引导下，我们部门也搞了许多的活动。

1. 为了响应三八妇女节，我们女生部在3月7号女生节这天组织举办了活动，帮助女生们修电脑，懂得电脑，这个活动得到了学院女生们的一致好评，充分展示出我们女生部为学生服务的美好精神，还有我们部门的团结和凝聚力。

2. 在院健美操比赛活动中，我们女生部当担了重要作用，从选队员，平常训练，一直到比赛结束，我们部门都发挥了很大的作用，用我们最大的能力去对待比赛，最后我们系健美操队在院里得了二等奖和最具创意的奖项都是对我们的努力和付出的最好最大的回报，更是对我们整个系学生会的最好的礼物。

3. 在系庆党90周年的晚会中，也是不可否认的出了一把力，买花，群众鲜花，服装等等，我们都花了精力去做这些事情，这都是源于我们在活动中的那种积极工作以及对它的热情，才让我们女生部更加耀眼。

4. 协助学生会其他部门的一些日常工作。

我校女生生活、思想情况，以主动、真诚为立足点，结合女大学生的特点，为全面提高我校女生的综合素质开展有针对性地工作。因为：丰富女生生活是我们的目标，提高女生素质是我们的归属，展现女生风采是我们的骄傲。与此同时在参与学生会管理、优化部门工作环境、提高部门干部综合素质等方面做出了卓有成效的工作。

加强部门组织建设，提高部门干部综合素质。

参与学生会管理工作。每周三下午7点参加学生会全体工作人员工作例会，并基本上做到每次开会全部人员都到齐，除非有大事件发生不轻易请假，迟到早退。听取学生会一周的工作总结，反映部门日常工作中遇到的困难。

学生会的各项工作都需要周密的准备，在活动的策划中，所有成员积极参见，出谋划策，共同探讨可能出现的问题，认真寻找解决方案。通过工作培养了认真细心的工作态度和严谨的工作作风。

在有进步的同时也不可避免的有一些不足和遗憾，主要体现在：

1. 工作思想没有得以开放，创新精神不够。工作思路和方法有待进一步提高。
2. 各部门缺少交流，组织活动的经验还需进一步积累，各部门应互相学习活动经验及优秀管理方式。部分干部的思想动态没有有效掌握好，个别干部的工作积极性有所下降。
3. 与院和各系学生会的联系应进一步加强。

在下学期中，我们将弥补不足，不断完善自身建设。

1、加强女生们的生活日常小知识，使工作在形式上加以创新，使其与实践结合更加紧密，使女生们在接受知识的同时能更好地锻炼自己的能力。加强女生们的思想教育，提高学生女生的整体素质，促进学校各工作的开展。

2、随着新一学期的到来，我部门将努力开展各项更加丰富多彩的校园文化活动，新颖别致的活动搬上同学们的课余生活，以满足青少年日益增长的文化需求。

3、社会实践能力要求的. 不断提高，要求每一位成员必须有较强的实践动手能力，在今后的工作中我们将积极发挥更多的力量，将我们青春的热情与才华投入进去，开展更多的社会实践内容，以锻炼广大女生的社会实践能力，为以后步入社会打下坚实基础。

总结经验和不足，我们立足于起点，眺望着未来，未来的路还很长，但我们部所有成员将会在新的一学期里继承优良传统，自强不息，奋发向上，在系学生会的领导指挥下，把我们部门的工作做到更加完善。

树立“服务他人、提高自己”的工作思想。对部门全体成员要求更加严格，对待事情要尽职尽责、有始有终，妥善协调工作与学习的关系。

在下学期中，我们将弥补不足，不断完善自身建设。探索工作新思路和工作方法，加强与院及各系的联系。不断的自我总结，学习和借鉴兄弟组织的优秀管理体制和工作方法，不断完善自我。百尺竿头，更进一步！

跟单年终总结报告 年度工作报告篇四

这次会议的主要任务是：回顾总结过去的工作，分析当前面临的形势，安排部署今年的工作，解放思想，改革创新，统一共识，凝聚力量，努力开创医院健康持续发展新局面。现

在，我受院领导班子委托，向大会做工作报告，请各位代表审议。

一、20xx年工作回顾

门急诊人次□n人次，同比增长5.8%。

出院人次□n人次，同比增长2.55%。

手术例数□n例，比去年同期减少231台。

体检人次□n人次，同比增长27.3%。

药占比: n□□与去年持平。

病床使用率□n□□较去年同期下降n%□□(因调整开放床位，由550床调整到700床)

平均住院日□n天，较去年下降0.41天。

总收入□n万元，较去年的n万元增加n万元，增长6.83%。

业务收入□n万元，较去年的n万元增加n万元，增长7.63%。

职工人均收入□n万元，较去年的n万元增加n元，增长8.03%

药品收入□n万元，较去年的n万元增加n万元，增长4.4%。

人均gdp□n万元，与去年持平。

20xx年**月，肿瘤内科护理组被某某省某某工会授予“巾帼文明示范岗”称号。

20xx年**月，肿瘤内科某某护士勇救落水女孩，独自一人徒

手心肺复苏达30分钟之久，最终落水女孩生还，张某婉拒女生家长酬金。其事迹被《某某日报》、《某某报》及《某某在线》等媒体争相报道，树立了医院正能量形象。

医院被某某省卫计委评为“省级手足口病定点收治医院”。

医院荣获健康报社举办的20xx中国健康服务业品牌榜“中国医疗机构公信力示范单位”。

医院被某某省医学会和某某省医师协会评为“某某省急性心肌梗死救治协作分中心单位”。

做为食源性疾病哨点监测医院，在20xx年全省食源性疾病监测工作中，荣获全省第二名。

一年来，我们主要做了以下工作：

（一）加强质量与安全管理

1、医疗质量与医疗安全

（1）落实医疗质量和安全核心制度。医务处不定期到各临床医技科室进行检查（含夜查房、早交班），以确保十三项核心制度的落实。制定了各科室夜间巡查检查表、内外科医疗质量评价体系与考核标准□20xx年举行了2次医务人员“三基三严”培训与考核，对考试前10名者给予物质奖励，对不合格人员进行补考。

（2）规范病历书写，开展病历比赛。医务处、质控部定期进行运行病历检查，医务处全年共进行21次运行病历检查，对不及时完成及书写不合格病历共通报375份，通报医师207人次，并作出相应处罚。质控部共抽查运行病历572分，死亡病历66份，督查存在缺陷病历的科室及时整改。医务处于20xx年12月开展全院病历竞赛，评出一、二、三等奖，并颁发了

荣誉证书，进行了适当物质奖励。

(3) 加强住院超过三十天、非计划手术、会诊管理等工作。严格要求各科室积极上报住院超过三十天、非计划手术患者，对未及时上报的医师进行通报，医务处定期汇总分析。分析邀请院外专家会诊情况，发现我院医疗技术薄弱环节，为培养、引进相关人才提供依据。严格医师外出会诊管理，医师外出会诊必须经医院同意，否则追究个人责任。

(4) 妥善处理医疗纠纷投诉□20xx年发生医疗纠纷案件共40起，移交省医调委24起，结案13起，未结案11起，目前医调委已赔款31.56万元。医患双方自行调解14起。提交4起到学术委员会进行讨论分析，总结经验教训。发生纠纷主要在妇产科、儿科、骨科、五官科、门诊、内二科等科室。造成病人及其家属投诉的主要原因是医患之间的沟通未到位、医务人员的责任心不强、态度生冷硬、对疾病的诊断及发展过程认识不足。

(5) 医疗技术管理：加强医疗技术的管理，定期对开展的新技术、新项目进行追踪管理，发现问题及时整改。严格按照省卫计委文件要求，向省医学学术交流中心申报二类医疗技术。

(6) 强化临床路径工作。今年重新修订临床路径管理委员会内容，每月分析核查临床路径开展的入组率、入组完成率、变异率、退出率；每季度分析核查临床路径病种的平均住院日、住院费用、药费、死亡率、再手术率等。已开展临床路径病种数达42种，涉及13个临床专业□20xx年临床路径入组630例，入组率18.09%；变异146例，变异率23.17%；退出27例，退出率4.29%；出径457例，出径完成率72.54%。

(7) “三项指标”监控□20xx年，质控部继续加强对药占比、平均住院日、平均住院费用等“三项指标”的控制，对超标科室，分析原因，给予相应处罚，责令整改□20xx年药占比完

全达标率由88.3%上升到93.5%。

2、护理质量与护理安全

(1) 建立健全的护理质控体系□20xx年9月开始实行三级护理管理模式，明确各级管理人员职责，实行目标管理。三级护理管理模式的建立，片区护士长发挥重要职能，加强了医院护理质量的监控力度，确保护理质量。

(3) 鼓励上报护理不良事件。制定护理不良事件报告制度（非惩罚，鼓励上报）。今年我院共发跌倒事件46起，人工气道意外拔管2起。上报护理不良事件121例，及时讨论分析原因，以求改进。

(4) 运用qcc□rca等管理工具，持续改进护理质量□20xx年护理开展“qcc”12圈，已结题5圈。进行不良原因分析24例，以持续不断的改进护理质量。

跟单年终总结报告 年度工作报告篇五

一年来，我从各方面严格要求自己，积极向老教师请教，结合本校的实际条件和学生的实际情况，勤勤恳恳，兢兢业业，使教学工作有计划，有组织，有步骤地开展。为使今后的工作取得更大的进步，现对本学年工作作出总结，希望能发扬优点，克服不足，总结检验教训。

热爱并忠诚于人民的教学事业，教学态度认真，教风扎实，严格遵守学校的规章制度，认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。

认真写好教学计划，提前备好课，写好教案，备课时认真钻研教材，学习好《小学信息技术课程指导纲要》，虚心向老教师学习、请教。力求吃透教材，找准重点、难点。掌握知

识的逻辑，考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生。注意信息反馈，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学习的兴趣，课堂上讲练结合，积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。

跟单年终总结报告 年度工作报告篇六

一、班子建设。一年来，无不正确执行党的路线、方针、政策和县委、县政府决定的现象；无班子成员思想涣散、不团结、战斗力不强的情况；无处理重大问题不及时或不稳妥的情况。

二、组织生活。党组民主生活会和党组中心组理论学习均按要求进行。

三、廉政建设。无违反廉政建设规定和班子成员受纪律处分或法律追究的情况。

四、制度建设。有学习、财务管理、小车管理、公文处理、来客接待、岗位责任、出勤考核，责任追究等制度。无落实不到位的情况。

五、干部作风。无干职工中违法违纪行为。无乱收费、乱罚款、乱摊派行为；无“索、拿、卡、要、报”等侵害群众利益行为；无不依法行政或办事效率低下给企业和群众造成较大损失的行为；无被县优化办给予黄牌警告或干职工参与赌博被查获的情况。

六、政令畅通。无对县委、县政府和县政府办安排的工作不及时按要求落实或顶着不办的情况；无对县委、人大、政府、

政协和县政府办召开的各种会议未履行请假手续不按要求参加的情况;无开会迟到、早退或无故不派指定人员参加的情况;无受到县委、县政府及其以上领导机关通报批评的情况,无对县委、县政府和县政府办指派的临时性、突击性工作(含车辆调度)不执行的情况。

七、块口活动。积极主动参加本口组织的各项活动。

八、计划生育。“四率”均达到100%,基础工作均按要求完成。

九、综合治理和安全生产,确保了一方平安。

十、信访工作。无重要信访信息不及时报告,发现上访苗头不采取有效手段制止,出现上访’情况,单位责任人不按要求劝返或劝返不力的情况;无不按要求处理县政府领导和县政府办及信访局批转的信访件的及信访请求被上级支持或被上级支持的信访事件责任单位拒不改正的情况和不按时完成建议和提案办理工作的情况;无办理工作敷衍塞责、答复件空洞无物、代表或委员不满意的情况。

十一、块口材料。无不按要求报送经济形势分析材料的情况;无不按要求报送组织、人事、编制、奖惩、块口联络等资料的情况。

十二、职能工作。

(一)业余训练工作成绩显著

1、安化羽校顺利通过了国家体育总局乒羽中心和省体育局的验收评估,安化羽校被确定为中国羽毛球协会羽毛球学校(一级),并被评为xx年年全省优秀体育后备人才基地,获得奖励资金12万元。

2、圆满完成了xx年年湖南省“嘉和杯”“威克多杯”青少年羽毛球比赛承办和参赛任务。在本次比赛中我县共夺得5枚金牌，团体总分列全省各市州县第二名。

3、运动员队伍建设成效显著，在训运动员达110人。

4、安化健儿继续驰骋世界羽坛，并保持良好的发展势头□xx年年，黄穗(与高凌合作)先后获马来西亚羽毛球超级赛女双冠军，韩国羽毛球超级赛女双冠军。田卿xx年入选国家一队以来表现出众，今年相继在菲律宾羽球赛等国际国内比赛中获得6项亚军。张圣获全国青年羽毛球锦标赛男子丙组单打冠军。目前，我县在省羽毛球队的正式队员有11人，其中女子7人，男子4人，占省专业队人数的五分之二。田卿、程雯、张圣等有望在2012年奥运会一展宏图。

5、安化羽校声名远播，塞舌尔共和国社区发展、青年、体育和文化部首秘丹尼斯·罗斯一行慕名前来参观访问，香港凤凰卫视记者对羽校进行了采访报道。

(二)全民健身运动蓬勃开展

2、联合县教育局成功举办了xx年年全县小学生羽毛球运动会，这次运动会是继xx年第十届全县中小學生运动会首次将羽毛球列为比赛项目后，举办的单项羽毛球运动会。本次运动会历时4天，共有23支代表队，领队、教练员、运动员、裁判员、工作人员200多人，清塘、龙塘、东坪代表队分别获得前三名。本次运动会是对近年来我县小学生羽毛球运动发展水平的重要检阅，对促进我县羽毛球运动的进一步普及和提高影响十分深远。

3、组队全省第四届农民运动会舞狮比赛，荣获二等奖；参加全市大众运动会羽毛球和乒乓球比赛，并取得了乒乓球单项第一名、第三名和羽毛球团体第二名的优异成绩，并被授予优秀组织奖称号。

4、积极支持部门和体育社团开展了活动。先后协助组织了政府办口五一登山比赛，国土系统和财政系统篮球赛等群体竞赛活动。此外，通过较长时间筹备，全县中国象棋协会成立大会暨首届“金六福杯”中国象棋比赛将于元月11日在县体育馆举行，目前，正在进行大会和比赛的准备工作。

(三) 体育产业开发效果显著

1、着力培育以羽毛球为重点的健身市场，有力地促进了全民关心、支持、投身羽毛球运动的良好氛围的形成，“羽之乡”体育俱乐部全年对外开放场馆达1000余小时，接待羽毛球爱好者2万多人次，同时盘活了资产，安置了人员，并增加收入约4万元。

2、体育彩票发行工作逐步步入正规。在全市彩票销售严重滑坡，我县销售大户所在建设路大修，严重影响客源的情况下，截至11月底止，我县仍实现销售额143万元，可取得公益金4.5万元。

3、体育无形资产开发与利用取得一定成果。利用承办全省青少年羽毛球比赛的机遇，与南京胜利体育用品公司、安化嘉和房地产公司等企业的合作，筹资4万元，有效解决了全省青少年羽毛球比赛的资金和奖品难题。与浓乡情食品有限公司、美乐食品等企业的合作，解决了羽校学生日常饮用水等问题，实现了双赢。

(四) 积极争资立项，为南区体育公园建设和安化羽校扩建积累资金。目前，羽校扩建已积累资金230万元，现正在着手选择、论证方案。

跟单年终总结报告 年度工作报告篇七

跟单文员是指在企业运作过程中，以客户订单为依据，跟踪

产品，跟踪服务运作流向的专职人员。下面本站小编给大家分享几篇跟单文员工作报告，一起看一下吧！

一. 正贸基本情况：

相对于市场货而言，正贸其自身的特点主要体现在如下几个方面：

- 1) 成交中需要多部门相互配合.
- 2) oem 定单, 数量大, 待出运时间长, 履约风险更大.
- 3) 出口业务操作程序涉及部门多, 手续灵活复杂.
- 4) 单证资料多.

二、按照操作进程区分, 可以分如下几个阶段：

(四) 成交后工作：生产部同事会按照成交时客人的具体要求，制作生成各个款式的“打样通知”单，所有的细节都要有明确的书面要求和实物要求给工厂，外销员要对这些资料做审核，检查，确保不给“出错”留下任何机会。审核完毕后，资料送还生产部同事，安排通知工厂打样生产——制作确认样。期间，要注意联系好客人和生产之间的沟通。如果客人对制版有任何的疑问和修改，要第一时间通知生产部，确认落实好。工厂的确认样板出来后，要按照之前的制作要求，检查一次，套出确认样意见书。把样品，大货的质量布卡，色卡，规格表，主麦挂牌（如有）等用书面和实物整理一整套资料，寄给客人确认，或联系客人到公司拍板确认。自己公司也要留一整套一模一样的资料。以便跟客人对应起来——利于开展确认工作。客人收到确认样后，按照所套的意见，逐一确认清楚。把相关确认意见第一时间通知生产部。等待客人付完定金（如开L/C, 收到书起），生产部可以尽快安排工厂织布，染色，安排辅料，纸箱生产（把客人确认的船麦直接印刷到箱子上），最后做大货生产。。

一、日常工作：

- 1、全面准备并了解订单资料(客户制单、生产工艺、最终确认样、确认意见或更正资料、特殊情况可携带客样)，确认所掌握的所有资料之间制作工艺细节是否统一、详荆对指示不明确的事项详细反映给技术部和业务部，以便及时确认。
- 2、跟单员言行、态度均代表本公司,因此与各业务单位处理相应业务过程中，须把握基本原则、注意言行得体、态度不卑不亢。严禁以任何主观或客观理由对客户(或客户公司跟单员)有过激的言行。处理业务过程中不能随意越权表态,有问题及时请示公司决定。
- 3、预先充分估量工作中问题的潜在发生性，相应加强工作力度，完善细化前期工作，减少乃至杜绝其发生的可能性。不以发现问题为目的，预先充分防范、工作中重复发掘、及时处理问题并总结经验，对以后的工作方式和细则进一步完善方为根本之道。

二. 跟单员工作重要性的体现

- 1) 跟单员需要面对客户、面对订单开展工作。
- 2) 跟单员是企业与市尝业务员与客户之间联系的纽带。
- 3) 跟单员工作是一项非常“综合性”和“边缘性”的工作：对外要有业务员的素质，对内要有生产管理的能力。
4. 所谓“跟单员”是指在企业运作过程中，以客户订单为依据，跟踪产品(或服务)运作流向的专职人员，是企业内各部门之间及企业与客户之间相互联系的中心枢纽。
5. 生产跟单：对已接的客户订单进行成品出货送达客户前的生产进度、货运报关跟进，以确保如期出货为目标。

7. 客户落单方式主要有电话(口头)、传真□e-mail三种方式。确认产品名称规格、数量、单价、金额、交期、交货方式、单价条款、付款方式、包装要求。

8. 审单需做以下几点：品名规格、单价金额、数量、交期、付款方式、包装方式、出货方式。

10. 制定生产计划应遵循的原则及要考虑的因素：交货期先后原则；客户分类原则；产能平衡原则；工艺流程原则；工作部门因素；时间因素。

11. 采购工作有两个日常动态数据处理大项：一是按订单展开计算物料的需求量(这就是人们常说的mrp——物料需求计划)；二是由收货信息转换为物料的进度跟踪。

简单地说, 跟单工作细分为以下几个过程：

2. 转化客户订单为本厂生产单, 生产排期

3. 跟踪物料到位情况.

4. 了解生产进度(要求生产部门提供进度), 以报表向其它部门反映.

5. 各个过程中异常情况的处理

6. 处理异常情况时遇到的困难和解决方法(沟通)

7. 工作中外部因素的影响和自己存在的问题.

8. 未来工作的计划

跟单工作最基础的要求是熟练应用qq□msn□电子邮件以及办公装备。利用这些信息化的工具既便利又快捷的完成工作。

我的工作是为老板与客户签定合同后，负责制作一系列出口所需单据。联系货代租船订舱，督促工厂按时发货，懂得货物的贸易术语等；以及合同、发票、箱单、产地证、保单等的填写。这些单据都是通过互联网、传真传递，工厂交涉需要电话联系。报检数据以电子传输给受理报检业务的检验检疫机构，从而来完成出境货物的报检手续。电子报检能够最大限度地减少报检环节、简化报检手续，减少企业往返检验检疫部门的次数。

老板通过邮件分配任务，邮件内容是与工厂签订的采购货物合同，包装合同，外商的购销合同，还有合同分解单。合同分解单具体列明了该合同项下货物的细节要求以及发票号。接到合同后，首先确定货物的送达时间，以便确定船期，然后确定目的港。cif价我方出口，由我方指定船公司；询海运费。fob价进口方指定货代，通常货代信息会在老板与外商的往来函电中体现。具体电话联系fob货代，货代回报指定港船期。一般下午寄海运委托单给货代。随后制作报告合同，报关发票，箱单，出口代理协议，随同核销单，报关单，报关委托书一起寄送。几天后，货代发来送货地址，我再传给工厂并催工厂及时发货，以便到堆场换包装。后续就是做保单(cif下)，产地证。收到到b/l扫描件后，需要发装船通知。据合同要求，制造相应单据，这时要做商业发票，质检证明，箱单；根据付款方式制作汇票。大约二天后，收到正本提单，填写离岸委托书，最后一步是向银行交单。交单后，等着拿水单、核销。

刚去公司，有一个师姐带我入行，她在公司干了3年多。我虚心向她学习。虽然我干的是本行，但毕竟具体操作的少，对业务不熟悉。社会与学校是两个地带，师姐可让我锻炼了不少，白跑了不少路。所以说，社会是个大熔炉，刚毕业的我还要继续锤炼。

因为所做的事情很多的时候，是不能太依附记忆力，记忆远

远是不够的，很容易忘记。这就要求从点滴记起，就拿最容易的盖章来说，各种章什么都有。中英文长条章，报关专用章，英文章，公章等等。例如：报检材料是要盖红色公章，而送交货代的报关资料以及交给客户的交单资料要盖蓝色单证章。这些看似简略的但是对于没有经验的我是必须要牢记的。

制作单据需要第一是正确，要求注意集中，不可以分心。在保证数据正确填制的情况下还要注意单据格式。保持对齐、哪里空格都要规范，注意单据的美观整齐。以前，我一直认为做单据只要数据没错，万事即可！可是在实际操作中还要注意格式，这对我有很大的启发。在与国外进行贸易的同时，我们不光代表了企业，还代表了自己的祖国。一套美观的单据，会给外国人留下好印象。所以，从此以后，我要更加认真地制作单据。

跟单员，顾名思义要跟人要着单子走。要去商检局办理产地证盖章；区国税局办理税务打表，缴费寄单；市国税局退税证明；银行领水单，还要去外管局核销外汇，需要跟许多部门不同人员打交道。此外，要和青岛，天津的货代，河南等地的工厂联系。沟通协调十分重要，也必须要耐心。向工厂催货，工厂这边不想早发货，就要一次又一次的打电话，工厂一看号不接电话。打多少也没用！将好不容易打通了，又有货没有送的理由。那边货代又要求货必须什么时候到。唉，看来，一切都是有一定的门道！我刚毕业，这也正是我所欠缺的社会经验，以后学得东西还很多，还要继续努力！

其实在整个单据制作中，制作单据只是轻车熟路，渐渐地步骤，流程都会印在头脑中，做起来轻松多了。公司这所大学不仅不收学费还付薪水，加油干吧！

体会和收获：

(一) 实践中检验真理。首先应该明确无论做什么只有理论是

不行的，但没有理论更是万万不行的。理论对实践有很重要的指导意义，如果不顾客观规律，一律蛮干乱干，那么实践就成了无源之水，无本之木。若不把理论付诸于实践，永远是沉睡的理论，发挥不了理论的价值。只有很好地把理论与实际结合起来，创造性的运用所学的知识，才能更快的发展。国贸专业更是如此，只有在具体操作中，才能深刻体会国际贸易下的业务流程。

(二)严谨、认真。做单证，是需要非常谨严的态度的。不可以有一丁点的粗心。在具体制作单据时，要时刻谨记单据制作的“十字”要求：正确、及时、完整、简洁、整洁。或许有些资料错了可以改，但是有些单证不容许一点差错。特别是金额、价格方面弄错就会给企业带来巨大的损失，个人时承担不起的。所以做完资料不能太大意，要细心的检查几遍，确实没有错误才可以寄出，随后交单。

(三)勤奋，持之以恒。记得以前老师对我们说过，要做事，先要学会做人，做大事，更应该先将小事做好。所以不管是在哪里学东西，学什么东西，都应该积极主动，“万事开头难”任何事情开始都会遇到困难，但既然了这一行，就要坚持自己选择，深深地投入自己选择。遇到困难时，不能轻易放弃，随随便便放弃决不会成功。

(四)活到老学到老。在工作时要了解一些情形，例如一些产品的尺度、规格、包装的唛头，过磅，以及纸箱、内袋的事宜，还要随时了解国际海运费价格。贸易工作是一个涉外行业，对各方面的要求都很高，对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的修炼，如礼仪修养。熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险更要求我们必须熟练地掌握好专业知识。此外，英语在工作中是很有用的，与客户联系，所要做的一切资料都是跟英语紧密联系的。书到用时方恨少啊，把公司当成第二个学校，不断深造。

跟单年终总结报告 年度工作报告篇八

我们的摄影实习已经接近尾声，我对于实习期间的拍摄有了一些感悟，特写出来与大家分享讨论。

景深的有效控制有助于画面的表现力，光圈、焦距是改变景深的主要元素，而光圈也是调节通光量的重要部件，因此，如何正确地改变光圈、焦距，构造完美照片是十分重要的。另外，快门速度与感光度是影响曝光的主要因素，要根据拍摄意境合理地选择方能拍出理想的照片。

我最喜欢拍的是微距，虚化的背景给人一种高手制作的感觉，那是相当有成就感的。特别是当我拍到雨后娇艳欲滴的红花之时，我更进一步地了解了微距摄影的真谛。不是世界不美好，而是我们没有认真去观察。

它骄傲地挺立着，大片的土地上，那一抹鲜红分外吸引我。我为它的独立、自信所感染，我选择最好的角度，我要拍照，我要生命欢呼！

这是我们最常见的拍摄。实习以来，我更感觉到摄影师的不易。

为了能够拍出更好的效果，拍摄之前，必须选择好合适的画面背景，不能太乱、过杂，要与主题的颜色协调。结合环境光线，调节感光度及拍摄模式。再根据拍摄模式适当调节光圈、快门速度、测光情况等。或许，最难办的是保证画面曝光正常，这需要长时间、大量拍摄才能熟练掌握。对于初学者来说，是一件不怎么容易得手的事，往往衣服画面要调几种曝光档次才能拍到理想的照片。

对于模特来说，如何摆姿势也是相当重要的。这是理想拍摄的前提条件之一。我们在人民公园里时，一张同学目光斜向上的照片颇得朋友好评（只是曝光稍微欠缺点）。

对于儿童摄影，我们体会到了捕捉的不易。如何将孩子的童真童趣更好地表现出来是我们考虑的首要问题。孩子的调皮、好动无疑增加了拍摄的难度。我不得不承认自己拍摄的几张是相当失败的。首先要解决对焦问题，才能在一个变动范围内拍摄清晰的照片。其次是选择抓拍，快速度。

对于静止的物体，拍摄时如何构图仍然是十分重要的。采光条件及相机的调整需要情况而定。此外，照片所要表达的意向、主旨也是调节光线的重要因素。比如说，清晨时拍摄早读场景，但由于某种原因未能及时到位，而我们又想拍出“早”的意境，这就要合理地调整光圈与快门速度，控制曝光量，而“合理”只能在数次拍摄后挑选才能知道。

最后，如何发挥想象拍摄是十分必要的。我们拍摄的“单手托日”及“呼唤朝阳”都是意境不错的照片。

此外□lcd屏上不容易看出拍摄的具体效果，只有相片脑上才能看清细节。所以，大量拍摄还是十分必要的。

这是我实习期间最难办到的。在数次失败之后，我总结出如下几点原因：

- 1。 没有使用三角架，不能慢门拍摄反映动态。
- 2。 不能及时捕捉精彩瞬间，拍摄时应注意反应速度。

跟单年终总结报告 年度工作报告篇九

音协小提琴专业委员会自20__年3月3日成立至今，专业委员会会员人数已达到136人。在全体工作人员和会员的共同努力下，协会得到不断地健全与完善。20__年是我会进一步成长的一年，开展了以下各项工作。

五一黄金周期间，第三次小提琴专业委员会教学研讨会在__

音乐学院学术厅成功举行。来自__及周边地区的近200名小提琴教育工作者及爱好者参加了此次别开生面的研讨活动。本次研讨会的主题为“读好书拉好琴”。良好的普及教育是为专业教育培养后备人才的沃土，可是现今的学生课业重、时间紧，个个都是小忙人，能否妥善协调好学习与学琴之间的关系，是小提琴教育继续发展的关键环节之一，也是全面提升素质教育的一个重要组成部分。本次活动首先邀请了一批现就读于市重点中学，或毕业于市重点中学现已升入音乐学院的品学兼优的同学们进行现场演奏。孩子们出色的演奏才能，优秀的综合素质给大家留下了深刻的印象。在后面的研讨环节中，有关方面的教育专家、家长、演奏者本人全方位地与与会教师进行了沟通和交流。首先，__音乐幼儿园前园长范云芝老师做了在《音符中成长》的发言，介绍了__音乐幼儿园的孩子们如何从幼儿抓起，在启步阶段如何开展全面教育与音乐特色教育相结合的体会。而后，拥有__最高水平学生交响乐团的__南洋模范中学的副校长潘旭炜老师做了发言，潘老师介绍了该校近年来考入重点大学的学生中，很多都是乐团的团员，同时也向__音乐学院等专业院校输送了20多名学生。重点介绍了他们在文化课学习及学生乐团的训练、管理、招生、建设和发展等方面的一系列经验。研讨会上还特邀了参加表演的2名学生和2名家长做了即席发言，介绍了他们在学习、学琴之路上的种种酸甜苦辣，他们的发言中充满了真情实感，引起了全场与会者的共鸣。

下午的研讨中，__音乐学院的丁芷诺教授做了《小提琴人才培养的思考》的专题讲座，分析了我国小提琴教学的发展，介绍了我国小提琴教育发展的三个重要阶段，并指出随着时代的发展，更加要求我们培养出素质全面的小提琴演奏人才。赵诞青教授做了《做加法》的专题讲座，讲座中剖析了小提琴教学中仍存在的一些问题，并介绍了自己多年累积的一些行之有效的教学方法。在本次研讨会上与会者达成了共识，社会音乐教育、学校音乐教育、专业音乐教育是三个小提琴教育中不可或缺的环节。三者应环环相扣、相辅相成，构成有序健康，充满勃勃生机的良性循环的生物链。只有拥有一

条良性的生物链，读好书，拉好琴，培养全面综合型人才才不会成为一句空话。

考级工作是历年来委员会的一项重点工作，今年是考级新标准正式实施的第二年。20__年考级中出现的一些混乱现象已有所好转。新标准中所规定的学习内容及考前公布考试内容的做法已基本为广大师生所认可和接受，特别是新增设的启蒙级和基础级吸引了大批幼儿前来报考，得到了社会各界的大力支持。评分标准也更加公正和客观，考级优秀率由去年的1%增长为1.5%。为了让广大琴童更好地了解考级的学习内容和过程，本会将于12月19日在音乐学院贺绿汀音乐厅举办考级优秀选手专场音乐会，为优秀琴童提供一展才华的舞台。届时将会组织600余名琴童与教师参加此次活动。在考级音乐会结束后，我们将会有一定的后续活动，本会拟组建音协小提琴专业委员会少儿室内乐团，乐团成员由考级的优秀学生及专业教师推荐的优秀学生组成，由赵诞青老师担任团长，丁芷诺老师担任首席艺术指导。让学生们在学习单一演奏技能的同时，接触协奏、重奏、室内乐等多种演奏形式，广泛地接触并体验音乐表达的多种途径，更深入的了解中外优秀音乐文化。

委员会还将面临20__年全国第七届少儿小提琴比赛的准备、选拔、组团参赛的各项工作。由于__代表团在历届比赛中的优异表现和__小提琴学术界的良好声望与口碑，此次全国比赛的章程与比赛内容由本专业委员会制定完成。经过多次小组会议的反复磋商，查阅和整理了大量音乐作品，制定了六个组别60首比赛乐曲，并已审议通过，即将向全国正式发布。本会也将开展紧锣密鼓的筹备工作，于20__年5月举办__赛区选拔赛，8月将组团参加在江苏常州举行的全国比赛。

专业委员会本年度开展的一系列活动，均受到了同行们的热情支持，在社会上产生了积极的影响，也对__及周边地区的小提琴事业发展起到了一定的推动作用。在各项活动的组织实践中，委员会不断地成长壮大，我们积累了经验，也发现

了不足。引导__的小提琴事业蓬勃发展的路任重而道远，我们会扬长避短，更加坚定更加团结的走下去。

跟单年终总结报告 年度工作报告篇十

时间随风流逝，新的一年悄悄的来到我们身边，今年就此结束不再前进，明年就准备交给它了。至于我，这一年见证了公司的成长，见证了自己的蜕变，见证了时间的流逝。未来一年的路可能很远，但这是新的旅程，是新的人生体验。为此，我在此对今年的全部工作进行梳理和总结。

虽然我只是公司里的一个普通员工，但我心里还是有一个很远的理想。我想一步一步爬到顶端，通过自己的努力去探索和挖掘。每个销售人员都会有一个目标，这意味着我们都应该有一个志向。野心，如果我们善加利用，是一把利刃，推动我们前进，但如果我们没有掌握好大小，它可能会把我们拉入深渊。所以我也清楚的知道，我在这份工作中应该有一些野心，同时也不应该被这种野心所左右，应该有自己的思考和方向。所以带着一点欲望，一直在工作中严格管理自己，保持良好的工作作风，为自己的工作树立良好的标准，防止自己犯错，甚至防止自己误入歧途。确保工作的原则和标准已经成为我一路走来的要求。

其实今年的工作没有什么大的失误，但还是有一些小问题。例如：

- 1、有时候做事情的时候会走神，导致一件事情没有做好。这是非常不正确的。意识到后，我尽可能的调整自己。
- 2、有时候太强势了，无法和部门的同事交流。同事也跟我说，遇到一些工作问题，对自己的看法太强，说明整个人太强了。我会纠正这一点，保持平和的工作态度。
- 3、时机不太好。有时候，我总是喜欢把工作拖到晚上，更喜

欢通过加班来完成，平时也不想花更多的精力。其实这个习惯不好，长期下来会影响我们的工作效率。

其实我很期待新的一年。今年一过，明年再来。每次重新开始，我们都站在同一起跑线上，所以要靠自己的努力。这是一个公平的竞争，我已经为来年准备了自己的计划。我会在工作中不断进步，不断探索前进。请公司领导期待我的表现！