

2023年商贸年度总结(实用5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

商贸年度总结篇一

1、重点抓好今年“港洽周”、“珠洽会”等重大招商活动签约项目的跟踪服务，促进项目早落地、早开工、早见效。

2、充分利用省政府赴台经贸考察活动周、上海世博会和粤港澳重点招商活动周等平台，努力做好承接产业转移，引进战略投资者的工作。

3、积极创新招商方式，已成立招商公司的要在明年争

取有更多大项目的突破，未成立招商公司的县区，招商方式要有实质性进展和突破并全面启动。

1、加强对外贸企业的指导与服务，精心组织好相关企业参加各类交易会，指导帮助企业寻找国内外客户。

2、进一步加大外贸企业孵化催化力度，壮大外贸主体队伍，重点培育轨道交通、有色冶金、陶瓷等产业的增长点。

3、大力发展加工贸易，创建承接产业转移示范园区1-2个，加快株洲保税物流中心的申报及筹备工作。

4、积极开展服务外包工作，促进企业加快“走出去”步伐

类流通管理，确保市民吃上“放心肉”、喝上“放心酒”。

商贸年度总结篇二

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，务必以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

在这个月以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达万元以上（每件万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户持续经常性联系，及时该等客户交办业务的进展状况。

对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合潜力、都是我要掌握的资料。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还期望业务经理给与我支持。

主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的潜力减轻领导的压力。

以上，是我对下个月的，可能还很不成熟，期望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我期望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮忙。今后我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

商贸年度总结篇三

- (1)看美甲店铺的专业水平；
- (2)看美甲店铺的服务水平；

(3) 看美甲店铺的环境;

(4) 看美甲店铺的美甲师的能力和名气;

消费者对美甲店铺有这样几个要求:

(1) 普遍的消费者都希望美甲店铺在专业技术方面有所提升;

(2) 一部分人希望美甲店铺的服务环境有所改善;

(3) 大多数人希望美甲店铺提升美甲师服务水平;

(4) 很多的消费者都希望美甲店铺提升美甲师整体素质;

(5) 也有一部分顾客希望美甲店铺可以改善服务种类

超过百分之六十的顾客对我们美甲师的服务和整体素质不满,希望得到改善,这也从侧面反映出我们顾客流失的原因。

顾客选择美甲店铺的途径;

(1) 通过自己的详细了解和亲身体验而接受的人数占大多数;

(2) 通过美甲师的介绍而接受的占一部分;

(3) 通过朋友介绍而接受的又占一部分;

(4) 还有的是通过看杂志,电视,广告慕名而来的。

绝大数的顾客认为美甲师的服务水平一般,这就给我们行业提出了一个挑战;谁能够让大多数的顾客满意,谁就有机会拥有着巨大的市场。是我们每一位经营者都要深思的问题。

商贸年度总结篇四

形成街域经济产业链继续围绕“三产活市、城建兴区”两大战略，树立争先进位意识，谋划科学发展道路，以“培植特色街域三产经济，挖掘街域税源增长潜力，宣扬地域历史人文景观，彰显浓郁地域传统文化，打造和美和睦和谐街道”。

具体有：围绕辖区“一江、一湖、一场、两带、两业、五街”，做经济、文化、卫生、旅游服务文章，加大协税护_度，以繁荣特色支柱三产链为根本，以扶持新增三产业为重点，以服务旧城改造为契机，拉动街道房地产业回升，增加经济增长总量。即：精心打造以生生电脑城和太平洋电脑城为主体的it大卖场；建设一流的南湖国际写字楼宇经济带和一流的沿江沿湖人文景观旅游娱乐带；建立以市第一人民医院、附属医院、171医院和妇幼保健院为品牌的医疗卫生服务业，为辖区居民医疗卫生服务提供良好支持；繁荣以远洲国际大酒店、九江宾馆、雅阁泰大酒店、其士大酒店为支柱的酒店服务业，引导提升辖区旅游品味；规范辖区人防地下商业街、服饰一条街、妇婴一条街、体育用品一条街、文化教育一条街五条精品街。

二、主要政治社会事业发展工作思路：

建立完善街域社区党务政务“一体化”社会管理体系把思想和行动统一到中央、省委、市委的决策部署上来，统一到区委的具体要求上来，贯彻落实党的四中全会精神，用科学发展观统领思想和行动，切实抓好发展第一要务，以“聚人心、争先进、强实力，推动甘棠各项事业全面发展”为主题，努力达到“三个一”的目标：建立和完善一套符合自身发展的工作思路，努力提高一种符合实际要求的综合操作能力，谋划一系列切实可行的便民为民服务措施，保持良好的状态，着力培养一流的作风，创造一流的业绩，树立一流的形象。切实增强政治意识、大局意识和创新意识，努力实现党员干部受教育、科学发展上水平、人民群众得实惠，推动街道经

济社会又好又快发展。

1. 完善街道(区域)一体化党建工程，建立健全街道(区域)党工委党建工作部、经济工作部、稳定工作部、社会事务工作部四部职能。

2. 按照“区域一体化、管理一体化、服务一体化、城乡一体化”“四大体系”和“党政联手，上下联创，区域联合，居村联建，城乡联动”的社区党建工作新格局，结合各社区实际，继续完善“一居一品一特色”要求。

3. 继续推行南司社区党总支“三离三不离”党建工作先进模式，加强南司社区大学生党组织建设。

5. 规范街道社区组织机构、服务设施、财务台帐管理等“三有一化”制度。重点打造一部分条件成熟的品牌社区、特色楼栋：利用南湖国际楼宇中心和华宝香榭丽舍小区的落成解决社区部分用房；打造社区特色楼栋，逐步建立和完善社区楼栋长补贴制度，发挥居民楼栋作用。

7. 建立长效城市管理机制，规范以浔阳路为示范点的百家商铺评比的门前三包制度，启动小区生活垃圾集中收运处置制度，探索和完善以市容所质检员为试点的环卫责任追究管理机制，探索和建立城市管理工作联席会议制度。

8. 加大市容设施投入，完成垂直压缩式垃圾中转台改造，解决中心城区垃圾中转台环境污染问题，加大xx区路面硬化、路面破损维修工作。

9. 打造计生品牌社区，以滨江社区为试点，启动街道流动人口管理服务协会，关心辖区流动人口生活情况，提升计生服务水平。

8. 策应辖区23家(已改制3家)企业改制，成立街道改制企业管

理办公室，妥善处理企业改制场所办公设施、人员、经费等相关问题，打造1-2个改制企业人员就业示范社区。

10. 完善协税护税长效机制，建立街道(区域)协税护税联席会制度，定期通报协税护税情况，建立辖区纳税人相关台帐。

11. 建立街道企业家联席会制度，建立街道辖区重大项目跟踪服务责任制，及时掌握火柴厂片区(浔阳楼、琵琶亭)、东门口片区、北司路(封缸酒厂)片区、塔岭北路东风大楼、肉联厂片区等旧城改造项目信息，进一步培植税源基础。

三、举办第一届“春江花月夜”甘棠之夜文化艺术节。

商贸年度总结篇五

正确的检讨，不是对运行结果的简单考核，而对考核期的运行过程，按照期初的销售计划和行动要求进行系统的检查、对比和考核。其目的是对考核对象的工作业绩进行正确的评价，对运行过程中存在的问题进行系统的排查以期更有效地进行下期的销售工作。

销售检讨工作应该从如下几个方面着手：

1. 对销售经理的检讨

根据我们的经验，在实际工作中都是销售经理检讨业务员，而对销售经理的检讨要么被严重忽视，要么会流于形式。这是企业管理工作中存在的普遍问题，即“刑不上大夫”。很多公司的销售部经理处于管理的真空地带，公司的营销策略和营销意图，在这个环节上发生着严重的阻塞。据我们观察，许多公司的销售经理是销售系统中进步最慢的人员之一，原因何在？没有人观察、监督和指导他们。

在内地或在没有实行年薪制的企业里，销售部经理是销售系

统收入最低的人员之一，低收入更致使他们得不到真正的重视，甚至于从管理视线中消失。中层以上销售管理人员收入比其他部门同级人员高，却没有业务员高，这是许多业绩不好和管理工作薄弱的企业普遍存在的怪现象。

对销售部经理检讨的重点是，弄清楚销售部经理是贯注于销售部内部（内勤工作）工作还是致力于市场工作，是为提升业绩而忙碌，还是处理永远也处理不完的麻烦事，对业务员、用户和经销商的影响力是否高于区域主管和业务员；市场信息的收集和传递是否全面、准确、及时。

对销售部经理考核的指标包括：

- （1）销售指标完成情况
- （2）回款指标完成情况
- （3）品种计划完成情况（防止其只销售老产品，不销售新产品，只销售低附加值产品，不销售高附加值产品）
- （4）预算指标控制情况
- （5）区域市场和客户开发指标完成情况

2. 对业务员的检讨