

商务合约部工作总结年度 商务工作总结 (优秀6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？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

商务合约部工作总结年度 商务工作总结篇一

国际客户接洽事宜，包括接待、行程安排、联络反馈等；

翻译工作，包括商务谈判实时翻译、日常接待交流、合同文件书面翻译等；

做好总经理重要会议的组织工作和会议纪录；

管理归纳部门及项目信息，以便领导和同事便于使用；

商务合同的起草、修改；

协助总经理及同事参与国际其他项目的投标工作；

协助总经理日常行政事宜和其他交待事宜等。

工作中取得的成绩及问题：

1. 在现有xxx项目中，担任我方项目联络员，在近两个半月与客户的沟通交流过程中，成功得树立了公司形象，展示了公司实力，有效推进了商务合同的签订及项目的进度。

2. 责任感强，性格合群，乐于与同事沟通、配合，具有较好的团队合作精神及沟通协调能力。

3. 由于工作经验及专业知识的不足，工作中有时会出现做事不够细心、虑事不够全面的错误和缺点。行业营销业务能力不足，需加强专业知识的学习。

在今后的工作中，我希望能够以一名正式员工的身份尽自己的所能为公司做出贡献，努力找准自己的定位，在做好本职工作的同时，不断地学习和积累，为公司创造真正的财富，同时也为自身谋求一个更大的进步！

XXXXXX

XXXX年XX月

商务合约部工作总结年度 商务工作总结篇二

XXXX年，县商务局将以党的十九届六中全会精神为指导，认真贯彻落实构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局的要求，以争优创先为目标，以改革创新为动力，以推动开放为重点，以服务民生为宗旨，不断开创商务经济发展新格局，推动商务工作再上新台阶。

一是推进重点项目建设。依托一批重点商贸项目建设，加快整体商贸布局优化，推进多层次区域商圈建设。推动黄金海岸大酒店、南铂度假酒店□xx乐惠大目湾啤酒广场等一批商贸项目建设完工。助推宝燕度假酒店明年开工动建。推进一批专业市场项目开工动建，通过专业市场建设促进市场加快集聚；以红星-爱琴海休闲商业中心、奥特莱斯、城市邻里配套等项目建设为契机，推进大目湾新城品质休闲商业中心形成；推进东陈红星美凯龙家具城建设，丰富商业业态，促进城南商业中心形成。

二是扩大市场消费需求。整合各类资源，指导企业、协会开展丰富多彩的促销活动，进一步扩大市场需求，挖掘居民消费潜力。鼓励企业尝试发展网上超市、网上餐厅，创新配送模式，推动线上线下消费有机融合，培育发展消费新模式新业态。积极发展社区商业消费，丰富完善业态设施，建设邻里型社区服务中心，大力培育或引进社区商业运营品牌企业，提升运营品质。

三是做优海鲜餐饮品牌。联合旅发、市场监管等部门开展年度美食体验店创建工作，提升餐饮企业经营水平，培育壮大“xx海鲜”餐饮品牌，加大资源倾斜，重点打造若干xx餐饮网红店。加大xx特色菜、创新菜的挖掘力度，联动旅游推广，吸引县外游客来象消费。加大海鲜餐饮宣传。创新举办一年一度的xxxx海鲜美食节活动，做深海鲜餐饮文章，加强四季“xx十六碗”菜品应用消费，支持协会通过指导、培训、授权餐饮企业定点推广。

一是密切关注重点企业。关注现有重点外贸企业和重点行业的运行情况，主动对接提供相关政策业务咨询、部门协调、精准信息推送、外贸业务培训等企业服务。大力开展外贸企业引进培育工作，加强与象保区交流合作，挖掘象保区企业资源，共同引进规模x亿美元以上外贸企业。

二是扩大展会支持范围。提高我县企业参加各类境内外和线上展会积极性，对接专业机构对有需要的企业提供参展指导工作，提升参展企业对外展示形象和参展效果。有序开展广交会、进博会、服贸会等对外开放重点展会组展工作，尽力为企业争取更多展示沟通机会。通过展会平台，助推我县外贸企业产品升级创新和市场开拓进程。

三是加速产业转型升级。成立xx县国际商会，借助中国国际商会资源，促进我县政企与国际间特别是rcep成员国间的交流合作。通过内外贸合作双促进，加速我县传统行业转型升

级。成立纺织国际商会，紧密配合县纺织产业联盟，加强我县纺织行业境外宣传交流和市场拓展。

一是加大政策整合力度。整合原有内贸、外贸、工业及农业等电商政策资金，在前期起草《关于促进xx县电子商务创新发展的若干意见》（征求意见稿）基础上，加快出台电子商务政策，加大电子商务新业态扶持力度。

二是推进电商新业态发展。依托县电子商务创业园直播公共服务中心□xx汇舟水产品电商旅游精品市场、“耕山牧海”供应链园区、爵溪中国针织名城国际交易中心等，进一步打造直播电商集聚发展空间载体。积极开展直播电商新业态技能培训活动，培育直播新业态经营主体及相关人才，引导与xx针织、海鲜、柑橘等产业融合创新发展。利用直播创新传统节庆宣传营销方式，助推我县优势产业通过直播拓展线上销售新渠道。

三是推进跨境电商发展。积极推进传统外贸企业开展跨境电商试点，重点推进xxxx□xxxx等新模式跨境电商试点。加大与阿里巴巴国际站、亚马逊等平台对接合作力度，联合平台开展招商、培训等活动，增强跨境电商发展氛围。加强跨境电商出口品牌培育工作，鼓励引导龙头跨境电商企业创建省跨境电商知名品牌，提升跨境电商品牌化品质化发展水平。

一是全面深化菜篮子基地建设。进一步推进菜篮子商品供应基地扶持建设，加强产销对接，落实生猪、蔬菜、冻猪肉等民生必需商品储备，积极鼓励现有的菜篮子基地完善供应品种，切实增强菜篮子商品供应基地应急处理和调控能力，确保菜篮子商品正常供应。进一步规范提高菜篮子商品供应质量，引导菜篮子商品供应基地加强生产规范化，落实菜篮子商品供应基地各项工作。

二是建立预付卡长效监管机制。对整改任务完成情况开展查漏补缺，逐条逐项推进整改落实。针对集中整治阶段暴露出

来的问题短板，不定期组织“回头看”，对死灰复燃的违法违规行爲坚持“露头就打”，持续巩固整治成果。强化举一反三和建章立制，探索建立完善长效监管机制，推进消费维权问题源头化解。

三是加大再生资源企业网点规划。做好新一轮再生资源回收体系建设规划，争取用三年的时间，通过完善再生资源回收体系的法律、标准和政策，建立回收和个人从业资格培训体系，使城区 xx% 以上的街道和乡镇规划的回收站点 □xx% 以上的再生资源进入指定市场或企业进行规范化交易和集中处理，再生资源主要回收率达 xx% 以上，逐步形成符合城市建设规划，布局合理、网络健全、设备适用、功能齐全的既完整又先进的再生资源回收体系，推动县再生资源行业向规模化、集约化、无害化、连锁化和产业化方向发展。

一是加强党风廉政建设。认真贯彻落实党风廉政建设责任制，加强对干部职工廉政思想状况的分析研判，全面实行“一岗双责”，深入推进惩防体系建设。进一步规范“三书两报告”、正风肃纪检查等工作，结合廉政谈话、廉政教育活动，对廉洁自律、作风建设和履行“一岗双责”等方面的苗头性、倾向性问题及时提醒，防止党风廉政建设工作出现形式化、简单化的不良倾向。

二是促进工作作风转变。深入开展“三为”活动，切实帮助商贸企业急需解决的困难和问题，加强小型工程招投标、公务接待、公务考察、干部家庭财产申报和个人重大事项报告、规范操办婚丧喜庆事宜等方面的日常监管，提高风险防控水平。加强沟通协调，认真抓好预付卡等来件来访、民生回应、网络舆情的查办工作，促进全系统和谐稳定。

三是提升行业整体水平。组织开展平安商（市）场等系列载体活动，加强商市场管理人员、经营户教育引导，强化企业管理者、服务（营业）员学习培训，切实提升行业服务水平，树立行业良好形象。开展家政企业负责人、从业人员岗前培

训和在岗人员“回炉”培训，建立完善家政企业和服务人员信用档案，推进家政“一证一码”、“持证上门”，逐步完善行业信用体系建设。

商务合约部工作总结年度 商务工作总结篇三

一、主要工作开展情况

今年我局积极推进农村电子商务扶贫活动，会同中国邮政xx电商局，深入辖区乡镇、村、屯宣传电子商务进村的好处，争取辖区20xx年预脱贫的7个贫困村都建设有农村电子商务村级服务点□20xx年实现全区35个贫困村都建设有农村电子商务村级服务点。目前，全区累计完成建设邮乐购服务站70家，其中，20个贫困村已完成电商站点建设。通过邮乐网（农邮通）为村屯农民和贫困户提供便民服务，开展农副产品代销、小额取款、代缴水电费、寄递服务、手机充值等业务。

二、存在问题

（一）我区电子商务发展仍处在起步阶段，还存在着应用范围不广、水平不高、主体不强、配套支撑体系不完善等诸多问题，使我区电子商务应用覆盖面和渗透率不高，无论是开展电子商务的企业数、行业性公共服务平台的数量还是客户分布数量均较少。

（二）农产品的生产和农用品的需求从某种程度上讲有很大的不稳定性，农产品生产不集中，生产措施和标准缺乏统一性，农产品种类繁多但是数量和质量往往层次不齐，农产品附加值无法得到有效提高，储藏保鲜技术低下，从而又制约了电子商务的进一步发展。

三、下步工作计划和目标措施

（一）培养电子商务人才。普遍提高居民文化素质，尤其是农

民的文化水平和农业科技水平，用专门的电子商务知识对他们进行培训，教会他们怎样利用网络找到与产品相关的信息提高他们在网上交易的信心。在这一过程中，加大电子商务活动的宣传力度，引导群众对电子商务有一个正确的认识。

（二）强化政策支持。加大对农村电子商务的支持力度。协调金融机构加大对电子商务创业扶持力度，提供信贷支持，帮助掌握电子商务知识和实际操作的家庭开设网店，开展电子商务创业。让电子商务深入乡村家庭，带动大众创业。

（三）加大宣传推广。大力宣传发展农村电子商务扶贫的各项举措，提高居民认识，营造浓厚氛围，增强电子商务产业投资与发展信心。

商务合约部工作总结年度 商务工作总结篇四

1. 部门组建

在领导的大力支持下，部门工作范围由原来的投标、预算两阶段，扩展至投标、预算、合同评审、项目审计跟踪、结算等全过程；人员经过调整、充实，尤其是郭勇的加入，增强了结算审计方面的力量，形成了由我牵头部门工作，姜某、杨某主攻投标预算，郭某、姜某主持结算审计，范某分理基础工作的布局。

2. 工作内容

今年部门共参加33个项目的投标，其中幕墙类设计标3个，门窗类施工标10个，幕墙施工类20个。另外资格预审及报价8个，直接施工类1个。全年中标11个项目，其中设计标1个，门窗施工标5个，幕墙施工标8个，总签约额8500万元。

工程量审核方面，涉及15个项目、40个承包队伍、4300万元的款项。

1. 部门管理

经营合约部前身是商务部，之前人员少、变动频繁是部门最大的弊端，导致工作不能深入展开，公司的成本控制思想不能彻底执行。在领导的扶持及一年来的调整和建设，目前基本能够应对，但是涵盖面和深度有待进一步提升，以适应公司发展的需要。

另一个重点是工作流程的规范化、制度化，我部门需要与大量数据、信息打交道，如何降低和避免出错率是关键，而合理的工作流程通过多环节审核能够有效避免问题的产生，此工作今年停留在摸索阶段，未及时建立，是下一步工作的首要任务。

2. 投标方面

与往年相比较，秦皇岛地区无论从签约项目数量和金额是增长最快的；济南地区签约两个项目，签约额约900万元，较往年增长30%，此地区我公司有深厚的背景和资源，发展前景一片光明；泰安地区签约2个项目，签约额约2000万元，尽管较往年金额上有大幅度回落，但考虑到公建项目无连续性，总体看还是相当令人满意的；新开辟三个市场：天津、呼和浩特和西安，尤其是西安地区，加上公司厚实的人脉资源，14年的业绩定会有更上一层楼，而天津和呼和浩特，希望依托当地的盛xxx和xx广场两个大型项目，公司能够融入到这个市场；唐山、莱芜、青岛三个地区，尤其是唐山、莱芜地区，往年公司均有项目参与，况且有相当的人脉资源，xx年却没有签约项目，不禁令人惋惜。

今年投标多为房地产企业的项目，他们有如下共同点：一、定标多以某个人（董事长或总经理）的意志为主导。二、基于资金的压力，他们对成本的控制更加苛刻；评标规则的倾向及个人挂靠单位的参与，形成了低价竞争的局面。三、有些项目基本有近十家甚至更多的公司参与，造成竞争更加激

烈。所以想要中标，需具备人脉、价格、实力三面的优势才行。

人脉是第一位的，并且要走高层路线，每个企业的话语权集中在仅限的一个或几个人手中，故业务初期就要能够渗透到这个层面；对长期合作的单位，还要兼顾到中下层，他们能起到锦上添花的效果，再者项目施工避免不了会产生问题，如若未能及时沟通、处理，等于给了竞争对手机会，既抢占公司既有市场，又甚至被排挤出局。

价格方面，首先要提高公司内部预算成本的准确率及预估施工成本的变化；二增强项目信息的反馈值，如竞争对手有多少？是谁？是个人还是公司？业主在建或已完项目施工、回款、价格情况？等等；三综合各种信息并拿定策略后，考虑合理利润；四针对多次报价和议标的项目，还要考虑低价竞争时是否继续参与。

实力方面，公司资金、人员、设备等在一步步壮大，但是相较同行而言，我们还有差距，针对投标而言，集中在技术力量、业绩、奖项、项目经理荣誉等方面，部分项目投标时，在这些方面没有加分，直接与竞争对手拉大差距。实力有硬实力和软实力之别。硬实力是基础、是支撑，而软实力是灵魂、是纽带。硬实力再强，如果软实力弱，企业发展会陷入困局、甚至会逐步衰落。所以公司制度、企业文化、组织流程、执行力等软实力方面也应加快、加强建设，尽量避免制度的不健全被人钻空子，企业文化的不人性导致人才流失，流程的不科学造成相互推诿，执行力不强致使事情拖沓等现象。

总结今年的中标项目，济南xx楼、西安xx小区、天津xx幕墙工程施工标赢在人脉和价格上，此三个标的共同点，1公司具备超强人脉资源，2均经过多次竞价，当然不同于拍卖会，每次都是降价，在数据支撑和领导的果断决策下，将这三个项目一一收入囊中□xx安置房塑钢门窗、秦皇xx门窗、幕墙项目、

呼和浩特xx广场幕墙项目、东平幕墙项目施工标同样赢在人脉上。

诚然，有喜有忧，分析未中标的工程，如泰安泰邦生物设计标、唐山xx玻璃幕墙及迁安xx广场铝合金门窗施工标败在价格上，前两个项目是报价略高，最后一个议标时业主给的价格低，我公司没继续参与。邢台xx广场设计标、泰安xx幕墙施工标败在实力上□xx广场设计方案相比业主提供的方案无改进和亮点，最终被pass掉；泰安xx标在项目经理业绩方面被对手拉开。济南xx二期及xx二期门窗施工标遗憾在人脉上，原因是一期和综合楼在建项目施工质量、配合等方面不理想，此时又忽略了甲方中层人员的意见，直接导致了二期项目的流标。

3. 审核方面

下半年部门开始介入项目进度款审核、工程结算、合同管理等，从5个月来的工作开展情况看，相比以前步骤在细化、完善，我部门审核的优势在显现，但是在执行、配合和结果来看，未达到公司要求和目标。

1) 图纸方面

1. 图纸不完整，节点表达不明确，材料用法不合理，造成不能依据图纸准确预算成本、无端增加项目成本、加大项目部办理签证难度等。

2. 施工图成型后未及时到施工现场核实情况，图纸多次调整、变更，一导致施工队有理由和借口追加签证，二影响施工进度，三影响公司对外形象。

3. 材料下单流程不完善，造成多下、错下，给公司造成直接经济损失；

4. 竣工图也存在多次修改、补充、漏标尺寸的现象，给后续结算工作带来不便。

针对此现象提点拙见：

1. 加强图纸出图质量，为更准确的把握预算提供依据。
2. 在施工前设计人员一定要勘察现场，核实、完善图纸数据，并做好图纸会审工作。
3. 严格把控材料下单流程，仔细核查现场返回数据，避免不必要的损失。
4. 竣工图既体现了图纸层面上项目的结束，又代表个人设计工作的圆满；既关乎到公司的利益，也影响到个人的评价；故请设计人员提高竣工图的成图质量。

2) 资料方面

资料是对内、对外结算的重要依据，搜集、办理、保存资料显得尤为重要。多年来形成的习惯导致很多人愿意凭经验、凭口头去做工作，认为流程、制度过于呆板或者形式化，然而事实证明凭经验做事容易出问题，人员更换后工作很难迅速流畅。当然，过分教条主义也会导致思想僵化、效率低下。

2. 签证内容不合理，事实表述含糊不清、有时刻意夸大事态；
3. 材料出入库手续不完善；
4. 无反映施工队伍存在问题的资料，如施工质量、文明施工、返工材料损耗等环节的数据。

资料的问题需相关人员严格按公司要求办理手续，有时要依据现场情况灵活处理。

3) 配合方面

我部门前一站是设计部，后一站是项目部，项目顺利施工的同时，如何既能实现公司利益最大化，又确保公司利益不受损害，需要靠我们三个部门携手、紧密合作。设计部及时提供有效的图纸、材料下单表及相关手续，为项目施工提供技术支持，保证项目部工作顺利开展；同时也为我部门审核提供了科学依据，保证公司领导或项目部能依据审核数据指导、调控接下来的工作。项目部作为公司的前线指挥所，对现场情况是最有话语权的，所以项目开展后，项目部是牵头人、是组织者，一及时反馈现场变更、数据等情况，设计部和经营合约部门在积极配合工作时，能够确保成果的准确性，第一时间解决问题；二施工中发现公司利益的增长点时，设计部和经营合约部门从技术层面和成本层面提供支持，共同促成增长点的实现。

回顾xx年的成果、经验、教训，在14年我部门有如下计划和设想：

1. 计划

- 1) 建立健全工作流程、工作岗位职责、绩效考核等各项规章制度。
- 2) 部门分专业方向发展，初步划分为标书制作、预算造价、审核结算三个方向，以适应公司更专业、更高的发展要求。
- 3) 建立平台，定期沟通、探讨遇到的问题，相互学习。
- 4) 定个人目标，鼓励成员参加造价师、建造师等证件考试。
- 5) 加大力度控制事前预算成本，宣传、推行全过程成本优先战略思想。

6) 进一步深入审核工作，不仅限于工程量的核对上。

2. 设想

近年来对劳务队伍的管理是老大难，总是出现：一项目部管不了劳务队伍，二劳务队伍趁火打劫，三个别劳务队伍胡闹。加上一直以来，建筑施工人员准入门槛过低，导致的后果：一施工质量差，二给公司造成经济损失，三潜在的影响公司形象和声誉。维持一支或多支高素质、稳定的施工队伍是当务之急，目前公司每年的劳务费支出在1000万元，可否增加劳务资质，成立相应部门，培养一支自己稳定的、具有一定技能的施工队伍，以这些施工人员为核心，再加上当地“临时”用工，可有效解决施工队伍低素质、不听指挥等弊病。在项目运作过程中，统一调度施工人员，既保证了工人的收入稳定，也保证了公司项目的有效运转。

最后，祝愿公司事业蒸蒸日上，各投标项目马到功成。祝福大家身体健康，马上发财！

商务合约部工作总结年度 商务工作总结篇五

xx年，我局在市委、市政府的正确领导下，在上级商务部门的正确指导和大力支持下，以市委经济工作会议精神为指针，以年初商务工作基本思路为目标，详细内容请看下文。

“万村千乡”市场建设工程是商务部在全国推行的建立和发展农村现代流通体系建设的一项工程，是一项农民得实惠得，企业得市场，政府得民心的德政工程，该工程自xx年起在全国进行试点。今年我局把“万村千乡”市场试点县(市)的申报和筹建作为工作重点，以推动我市的流通网点建设工作。上半年我局在经过充分调研的基础上拟定了我市“万村千乡”市场工程建设的总体规划，其基本内容是核定两个试点企业，建好两个配送中心，划分两条配送主线，用两年的时间建成110家农资农家店和80家日用消费品农家店，完成全

市“万村千乡”市场工程的试点工作。由于政府重视，我局的积极申报，今年6月商务部已核准我市为“万村千乡”市场工程试点县(市)，核准我市农资有限责任公司、新华实验有限责任公司为试点企业。在我局的精心指导下，农资有限责任公司已对农资配送中心和110家农资农家店完成了改造和改建，9月底邵阳市商务局已进行初步验收。至此，我市农村农资网点基本形成网络，彰显了今年我市商务工作的亮点。

今年完成外贸进出口任务301.5万美元，比去年同期增加105.5万美元，增长幅度为53.85%，完成年计划81.5%，增幅排名和完成任务排名在邵阳市名列第3。由于今年下达的外贸进出口任务重，比去年增加了340万美元，增加了1133%，比去年实际完成额196万美元，增长了89%，虽然没有完成任务，但与去年和邵阳市其他县区相比稳中有升，而且发展势头越来越好。今年来我们一是稳定和发展原有的出口创汇企业，经常深入到香港和丰贸易公司、召开各种会议为他们处理周边关系，调解合同纠纷，解决供电、供水矛盾，共商发展大计。二是寻找新的外贸出口项目，谋求外贸新发展。

通过我局和外贸总公司的努力，今年外贸总公司已恢复了进出口权，可以代理出口业务，目前正在联系有意向的项目有药材和蚕茧等产品出口。同时我局正在想方设法通过各种途径恢复酱菜厂的藟头罐头生产线。

（一）省级电子商务项目运营稳步推进。

通过省级电子商务脱贫奔康示范县项目的实施，目前已建成1个电子商务公共服务中心、5个乡（镇）电子商务服务站、21个村级电子商务服务点，建成1个电商物流集散中心，开展6个农产品品牌培育，完善4个品类农产品生产质量规范、分级标准和分级包装，开设/加入8个第三方平台特产馆，建设一个o2o展销体验店或专区；通过项目建设，推动实现全县农村电商交易额年20%以上，农村电商年交易额5000万元以上、乡村旅游规模及对应网上交易额增长20%；，完成30家以上农

业生产主体的第三方平台电商应用，开展电商进农村培训1517人次。通过项目带动，初步形成三级电子商务公共服务体系；县、乡（镇）、村三级物流配送体系正积极完善；打造和培育一批农特产品品牌和县域农产品公共品牌，并推出农产品公用包装，助力“造，销全国”；建立和完善优势农产品标准化体系；与第三方电商平台合作，实现农产品的电商应用，初步达到了报备细化实施方案的绩效目标。

（二）国家级电子商务进农村项目有序开展。

1. 领导重视，推进有力县自20xx年7月成功申报国家级电子商务进农村综合示范县以来，县委、县政府高度重视，成立了以县长为组长，经信局、扶贫移民局、农水局、财政局、审计局等多部门主要负责同志为成员的国家级电子商务进农村综合示范县项目领导小组，形成多单位协同建设的联合机制。按照县国家级电子商务进农村综合示范县项目专家评审招商文件的有关要求，经公开报名、专家组评审、县政府审定，确定云背篓农业科技有限公司为县国家级电子商务进农村综合示范县项目第一标段（农产品上行体系）中选实施企业；确定阳光绿源农业发展有限公司为县国家级电子商务进农村综合示范县项目第二标段（电商公共服务体系建设）中选实施企业。

2、科学规划、健全体系

坚持以“国家级电子商务进农村综合示范县项目”建设为抓手，积极开展电商建设各项工作，通过电商进农村项目建设，示范带动全县电子商务发展。一是包装培育特色优势农产品品牌。选取蜂蜜、祥巴文化手工制品、柿子、刀党、猪苓5个产品进行公共包装及电商包装提档升级；选取苹果、柿饼、核桃、蜂蜜、花椒、黑木耳、菌子、香菇、羊肚菌、松茸干片、牛肉干、野鸡蛋、藏鸡蛋、藏香猪腊肉、土豆、茶树菇16个本土产品进行开发。通过技术手段和市场化运作，减少供、销中间环节，实现农户与市场实现无缝产销对接，

让“农产品上行”切实取得成效，切实让农民享受到经济社会发展的成果，助农增收；二是加强宣传推广。组织参加农业农村部主办的深度贫困地区农产品产销对接会，邀请中央电视台记者拍摄县展台和展品并通过新闻联播予以报道，接受农业农村网采访，推介县农产品；协调省市企业来县考察，与县企业建立产品销售合作关系，藏香猪已进入市场平台销售；协调组织县政府、部门、企业参加第24届中国国际小商品（标准）博览会，与市政府、部门、企业深入对接。三是注重沟通协作。先后中国标准化研究院、阿里巴巴、京东集团协调，推进县实施电子商务进农村综合示范县项目；邀请京东云、淘宝大学负责人来县考察交流，商谈合作；协调与京东集团达成签署合作协议意向。

3、筑牢硬件、完善服务

三是综合运用第三方电商平台运用。已经在“云背篓”平台开设了专区，目前正在进行产品上架；京东地方馆的资料本周完成审核程序；网上供销社将于11月中旬正式上线。同时，为了进一步打开本地市场，保障项目建设内容后期运营成效，开设了“云背篓团购群”，先期以优质价廉产品打开市场，用新时期电商新运作方式促进本地经营思维转变及经营业态升级，后期将对本地产品进行定期团购推广。

四是农产品的标准化，品牌化程度低。目前我县具有特色、具有代表性、成规模的农产品数量为零。农产品基本以分散的小农生产为主，没有建立农产品生产过程控制、质量检验、清理筛选、分级包装、冷藏保鲜等一整套的质量管理体系。

一是加快国家级电子商务进农村综合示范县项目建设进度。加强项目监督与管理，并做好县域电商产业资源整合力度、宣传力度，充分发挥项目领导小组职能作用，在规定时限内保质保量完成电商进农村各项工作。

二是加快并完善县域三级电商服务体系建设。引进有实力、

有专业、有信誉的电商服务商入驻县级电子商务服务中心，做好本地电商企业和个人的入驻和政策落实工作，积极搭建有利于电子商务企业发展的支撑体系和政策环境。进一步强化乡（镇）和村级电商便民服务站的运营效果，积极衔接产销对接、购销对接等问题，让本地农产品真正走出去。

三是加大电子商务推广应用力度。依托京东特色馆等国内和本土电子商务销售平台，引导企业依法营销。支持企业创建特色商品线下体验区和实体店，同步推进商品线上线下销售，促进传统商贸转型升级，实现平台与城乡居民日常生活有效融合。

商务合约部工作总结年度 商务工作总结篇六

光阴似箭，时光荏苒。别知别觉我来到xx差不多两个月了，回想起两个月前，我依然一具刚迈出大学校门的懵知道少年。

20xx年7月伴着似火的骄阳，我告别了菁菁校园，带着一抹学生的青涩，来到深圳那个充满魅力和机遇的都市，展开我人一辈子新的篇章。刚到深圳的时候，我和其他的求职者一样，别断地在上投简历，天天在别处跑面试。在茫茫的求职生涯中，谢谢xx向我抛来了橄榄枝，让我有了毕业后的第一份工作。

初到xx□领导的关怀，同事的照应，让我感觉到了公司以人为本的人文关心，使我快速融入到xx那个大伙儿庭里。公司的每一具人，别论新职员依然老职员，别论年轻的依然年长的，大伙儿互相关怀，互相学习，共同营造着良好的氛围，我为自己刚毕业就能在如此一具优秀的集体工作、学习、日子而感到骄傲、自豪。

年轻的我宛如初生的骄阳，充满着热情似火的朝气，散发着活力四射的光芒。初来乍到，一切都那么的陌生而新鲜，别

断地激发我的求知欲；对以后的美好向往，也使我更坚决了自己踏入工作后奋斗的决心。

入职的第一天是公司对新职员的一具基础的培训，具体内容算是公司经营的产品，工作的业务流程，公司的考勤制度以及工作的方式。还有一些基本的业务知识，比如打电话的基本话术、证书的类型及价格。经过一天的培训，我对公司的业务和工作方式有了一具大致的了解。自己也尝试地打了二十多个电话，别做疑惑，做了后才知道原来自己存在不少咨询题。例如刚开始打电话时，会别由自主的产生害怕的心理，因为害怕而导致说话的声音比较小。在打电话的过程中，自己的思维也比较混乱，疑惑该说什么以及该如何去说。当时我想到了一句话“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。培训的不过知识，在培训的过程中，我们疑惑自己会存在哪些咨询题，惟独亲自做了，我们才干发觉自己存在的咨询题，从而更好的去解决咨询题。

有了第一天的尝试，接下来的工作就顺利不少了。尽管依然有一点害怕和思维混乱，但至少我说话的声音比之前大了，也能和客户有一具简单的交流。这说明我进步了，就证明我在成长。就如此，我在每天别断的学习和巩固中成长，我慢慢的熟悉了业务的流程和一些话术的技巧，以及业务流程的操作和推进。在此期间，我听说公司在新职员入职五天后会有一具压力考核，算是对新职员综合素养以及工作期间的表现的观看和考核。并且我也目睹了在我之前进公司的职员在压力考核中被淘汰，当时我内心就惟独一具念头，那算是一一我一定要经过压力考核。五天的时刻很快就过去了，我迎来了公司淘汰率很高的新人考核——压力考核。在没轮到我之前，我的心情有点紧张。尽管在这五天中，我别断的去学习、去请教、去巩固、去完善自己的别脚，尽管证书的报价表我差不多背得滚瓜烂熟，但是说实话，我的内心依然没底，怕自己在考核的过程中出错，以致于被淘汰。终于轮到我了，考核刚开始时，我心跳若狂，但是渐渐的随着考核的进行，我冷静了下来。也使自己进入了状态，可以更好的

去对待考核。整个考核过程下来，没有我预期的好，但也没出什么太大的错误，就如此我顺利的经过了压力考核。

经过压力考核后，我正式成为了xx的一位新人，我知道这不过我职业生涯的刚刚开始，未来还会有更多“更残酷”的考核在等着我，我要别断努力的奋斗，让自己具备各方面的能力，成为一具能独当一面的人。

入职的第一具月，公司为新职员安排了具体的培训，其中包括业务方面的，也包括其他的一些关于我们别可缺少的相关知识的培训。具体内容有：销售的话术、沟通的技巧、证书注册的流程、客户和人才的寻觅及开辟、情商的治理、建造行业的相关知识、公司的组织架构等等在我之后的日子中有着举足轻重的东西。培训的过程中，说师们别遗余力的教我们他们所知道的的东西，这一点我特别地感激也很荣幸自己可以成为xx的一份子。而且在培训中大伙儿互动做游戏，在乐趣中学知识，在互动中同意说师们在那个行业中这些年所沉淀下来的菁华。经过培训，我知道了不少新的东西，也学到了不少新的知识，并且也成长了。经过培训，让我们武装了自己，让我们更具凝结力，让我们可以更好的去为公司制造价值。

尽管培训让我学到了不少知识，但是我并没有将其彻底的汲取和沉淀。我惟独去实践了，才干将这些知识给消化掉，并且也能去尝试新的渠道。俗语云“授人以鱼，别如授人以渔”，就像于哥教给我们查寻客户和人才的办法，而别是直接给我们人才。我想与其等着公司为我分配客户和人才，还别如利用于哥教我们的办法自己去寻。

于是，我便开始自己寻客户和人才。刚开始的时候别知如何准确的去寻客户的联系方式，因此寻到的不少客户的联系方式基本上错误的。后来寻的客户多了，联系方式的正确率也提高了。慢慢的，我也积存下来了四五百家客户，尽管不少基本上没有需求的，但是如今没需求，别代表未来也没需求。

做销售最珍贵的算是资源，我为自己积存的客户资源多了，未来便能更好的去谈单，去赚钞票。同样在人才开辟这一块，我也没闲着，也为自己积存了一部分人才，使自己未来可以更快更有效的去匹配人才，从而将单谈成功。

经过这段时刻的客户和人才的寻觅，我发觉了一具咨询题，算是我如今要做的也是公司要做的——发觉新的渠道，一具销售行业中，谁手上有渠道，他就比别人离成功更近了一步。如今猎证行业的人才，不少基本上在58挂靠上寻的，造成了人才的共用性。如此一来，就浮现了我在谈那个人才的时候，别的中介也在跟那个人才，我就毫无优势可言。假如我手上有一具新的寻觅人才的渠道，那我的人才能够说都是基本上新奇的，而且和别人的也别同，如此我成单的几率就会更大。

最后借用一句古话“鸟随鸾凤飞腾远，人伴圣贤品自高。”我相信，在xx那个优秀的大伙儿庭中，在领导的关心和我自身别断努力学习、实践的条件下，我一定能让自已从平庸走向优秀，从优秀走向卓越。