

# 商务月总结报告(实用7篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 商务月总结报告篇一

作为一名总经理助理，要想完成工作的责任，首先必须具备各个方面综合优秀的素质，树立正确的世界观和人生观。在这半年中我认真参加各种学习和活动。有句成语是：只要功夫深，铁杵磨成针。是的，作为一名总经理助理，我在工作中无意中会考虑不周显得毛毛糙糙，不甚妥当。当意见、建议来临时，现在的我不再不悦，不再拒绝。而是以更高的要求来要求自己，努力告诫自己：换个角度静心仔细想想如何能做好一些。

### 二、素质提升

1、在工作学习生活中我认真听取经验，仔细记录，并在工作之余的空余时间认真思考推敲，有目的的在工作中进行一些尝试。在工作中，我认真投入，认真学习。我感到人人都是我的师长，我能学，要学的东西还很多。如：刚来公司半年，对公司管理和生产上各个方面的情况一无所知，就不能更好的建言献策，当好参谋助手，我能不懂就问，向管生产的同事虚心学习请教，思考，大胆的与同事之间探讨生产管理之道。

2、在空余时间，我会阅读一些生产管理方面的书籍，网上查询有关相关资料，我深切的感受到学习对自己的帮助确实很大。

### 三、工作内容

1、思路决定出路，思想有多远，舞台就有多大；我们是脑力劳动者，思维上的超前，思路上的开阔，决定了我们的价值成长空间，带给企业财富值的多少；这方面，我定位准确，能耳聪目明的做好参谋工作；我就相当于蜀汉三国时的诸葛亮！现代称之为参谋，（全力为公司的发展为公司领导做好参谋）；在公司能融入到公司氛围和工作当中去，找准自己的工作立足点、切入点、着力点，找到工作的感觉，围绕自己的中心工作，上协调领导，下联系群众员工，做好群联工作，与各个部门同事员工之间搞好服务工作，管理不拒细，参谋不决断，助手不揽权，不越权，不越位，不缺位，工作到位，该请示汇报的做到及时请示汇报，不该看的不看，不该说的不说，不该听的不听，不该做的不做，不传播任何影响员工同事之间团结和进步的话，给公司员工思想管理稳定制造麻烦和障碍，影响公司生产的正常化。

2、我能认真主动搞好车间和部门的信息收集、决策，不断完善督促落实工作，及时将工作落实情况，落实完成到了哪一步，进展如何，有什么困难，有什么需要改进完善提高的，及时捕捉信息，准确的搞好落实情况反馈，积极的做好决策参谋。发现问题后先自己认真的分析问题原因，拟定改进措施方案，然后请示总结汇报，给领导解决问题提供决策参考。

3、在各个部门完成总经办下发的工作任务单这一点执行力上，我就是个铁面判官，不论谁出现问题，工作责任心不强，没有按要求完成落实工作，坚决一查一纠到底，大家在工作上怕我出现在他们面前，怕我又对他们进行问责，跟踪其的工作抓紧去落实完成；为全面提升各级人员的工作责任心，为公司管理迈上新的台阶上推波助澜，我毫不心软，恪守原则，在执行力上坚决不打折扣，如果被大家给磨平了，有令不行；我这点都做不好的话，那我这个总经理助理也就没有实质存在的价值了。

4、领导交办的事情，我首先立足自身开动脑筋想办法一丝不苟高标准的认真完成，做到不等不靠，在工作的过程中发现不足立即改进，什么事情我都对自己要求高标准的完成；因为对于我这个在铁军里历练出来的人，骨子里不一样，比如在六月底迎接宜家来审，面对还有四天时间的情况下，在程总和罗总的领导下，当总经办将组织12个人全面清理厂区花园环境卫生的任务交给我时，我能在第一时间欣然接领任务，迅速的根据厂区环境卫生区域大，面积广，时间紧，任务重，死角多，工具少，天气热，人员少，思想波动大，畏难情绪高。

5、总经办交与我的工作任务；同样的一件事情，两个不同的人来做，思想观念，认识度上不一样，给自己要求的标准不一样，责任心不一样，那做出来的效果必然也就不一样；我把交办的每一件事情都当作是自己的事情来做，每完成的每件工作任务都当作是对我自身能力素质的锻炼提高和鞭策，对于每一个真正有理想有目标，本着对自己负责的我来说，工作是种乐趣，工作中能提升和实现自我人生的价值。

#### 四、工作流程

针对本级工作岗位职责不健全的情况下，我能根据我们公司的实际情况拟定适合本公司自己的工作流程，并严格按照工作流程来履行自己的工作职责；思路清晰了，流程具体了，面对本职岗位，工作头绪多，事务繁琐的情况，做起事情来才会有条不紊；我每天把工作进行分类，急需办理的事情先办，特事特办，合理分配完成工作时间表，是我轻松应对和处理各种本级工作任务的关键；重大工作任务中，做到事前有计划，实施中有预想，预想中有措施方案，事后有总结，总结后有呈报。

#### 五、发挥好自己长袖善舞的润滑油作用

我们公司是有着800人左右的生产企业，林子大了，什么样的

鸟都有，出现摩擦矛盾是在所难免的，无论是本公司人员，工作上和生活上，出现矛盾，发生纠纷，员工投诉，还是外来单位和企业等各个方面事情的协调处理，我能凭自己的能力和阅历来轻松应对和合理处置，这半年来我配合总经办分别接待了自贡灯笼协会的来厂参观和青神政府监察部门的来厂调查工作和晚上接受总经理的指示去处理喷粉车间员工吴仕均下班回家途中出车祸，都处理恰当，各级满意；我把工作干在平时，而不是评时，对上：尊重而不盲从，服从而不奴婢，不违背原则。“不唯书，不唯上，要唯实。”有分寸的开展工作，坚持原则，按章办事；待下，以礼，以诚，以情。不盛气凌人，不瞎指挥，不欺下瞒上。协调好内外关系，外求支持协作，内求团结向上。

## 六、展望

通过这半年的工作，我在公司各级领导和同事的关心帮助下，很幸运学到了不少东西，工作上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在生产工作协调方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试，努力把工作做的更好。

## 商务月总结报告篇二

时光如梭，转眼即逝。当毕业在即，回首三年学习生活历历在目。中专学习生活是我一生中最重要的阶段。三年不仅是我不断增长知识、开拓眼界的三年，更是我在思想、文化上不断认识，学会做人的三年。我也逐渐成为一名有理想、有道德、有文化、有纪律的合格中专生。

生活上，我拥有严谨认真的作风，为人朴实真诚，勤俭节约，生活独立性强。我热爱集体，尊敬师长，团结同学，对班级交给的任务都能认真及时完成。

学习上，我从刚跨入中专时的失落与迷茫，到现在即将毕业的从容、坦然。我知道，这是我人生中的一大挑战——角色

的转换。这除了有较强的适应能力和乐观的生活态度外，更重要的是得益于中专三年的学习积累和技能的培养。我自认为无愧于中专三年，刚入学时：我曾为中专生而懊丧过。但很快，我选择了坦然面对。因为我深信：是金子在任何地方都会发光。所以，我确信，中专生的前途也会有光明、辉煌的一天。通过三年的学习，我懂得了很多。从刚步入立信分部那天真幼稚的我，到成熟、稳重的我。使我明白了一个道理：人生中不可能存在一帆风顺的事，只有自己勇敢地面对人生中的每一个驿站。当然，三年中的我曾也悲伤过、失落过、苦恼过，这缘由我的不足和缺陷。但我及时反省了，这只是上天给予的一种考验，我是不能够被\*\*\*\*的。作为中专生的我应该善用扬长避短的方法来促进自己，提高自己的综合水平能力。中专三年生活使我清醒地认识到自己的不足之处，如：有时学习时间抓不紧、各科学习时间安排不尽合理。因此，我将加倍努力，不断改正缺点，挖掘潜力，以开拓进取、热情务实的精神面貌来迎接未来的挑战！

学期末，我去单位进行了为期一个月的实习。这次实习经历让我获益匪浅。以下是我从个人实习意义及对会计工作的认识和总结：

- 1、作为一个电子商务人员，工作中一定需具备良好的专业素质，职业操守以及敬业态度，对其从业人员必须要有极高的素质要求。
- 2、在各个部门、各种人员打交道时一定要注意沟通方法，协调好相互之间的工作关系。工作最重要具备：正确的心态和良好的心理素质。

这次的实习时间虽然很短暂，接触到的虽然只是整个电子商务部门的工作流程，工作很浅。但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是无法从书本上得来的。通过实习，我能够更好地了解自己的不足，了解电子商务工作的本质，了解

这个社会的层面，能够让我更早地为自己做好职业规划，设定人生目标。处在这个与时俱进的经济大潮时代，作为一名电子商务专业的学员，在大浪淘沙中能够找到自己的屹立之地，让自己所学为社会经济做出自己应有的贡献！

## 商务月总结报告篇三

作为\_\_网的带团队商务代表。要保证团队健康稳定的发展，保证团队业绩稳定较好提升，又保证每个人有个较高的收入。那商务代表不论对自己的心态和能力是个很大的挑战，对待工作无论是份内的工作还是份外的工作都、应该充满热情和激情，不仅做的好，而且做的更好。但作为商务代表在工作也要注意许多细节，不在其位，不谋其政。在其位，就要谋其政。也就是说，你在什么位置上，要做好本分，这是当代社会特别应该提倡的一种职业化的工作态度。对待工作，也有分寸需要把握，虽然商务代表要作好分内分外的工作，但一切要把握个度，有句话是：过犹不及，商务代表要在大方面把握团队的思路。但具体如何做，就不要过度去涉及，每个有每个人的思路。有自己的方法。

平时做为商务代表多做些细致的工作，就是关于商务代表和各级商务顾问的工作岗位的描述，告诉他们，这个岗位是干嘛的。商务代表完成多少产值和净业绩。各级商务顾问完成多少产值和净业绩，这是硬指标。同时如果是电话部门就要保证一天有效的电话拜访，如果是外业就要保证一天有效的直接拜访量。

以上我们坚决保证部门的执行力。言出必行。不得有半点折扣。

但也要灵活运用这些工作描述，一方面要有效激励团队奋发向上，但要有保证激励措施不是团队的`负担。成为部分落伍的借口。

首先是做事的原则。

对于每个员工，不苛刻强求，不无故反对，没有薄没有厚，没有远没有近，没有亲没有疏，一切按规则行事。规则，就是天下欣网对员工行事的原则和标准。

对每个员工要一视同仁，不能拿商务代表的身份压员工，不要无故向员发脾气来发泄自己的工作压力，与员工沟通做到大家都能接受。不能叫员工口服心不服。要做到以理服人，以德服人。同时要以人为本。

其次是做事的方式。

作为商务代表，在“言”与“行”之间，更看重“行”。我不那些夸夸其谈的人。不解决任何问题的事情。我认为这点很重要，如果不做到这点，对商务代表或者团队形成恶劣的影响。

商务代表要少说多做。做事要积极，说话要谨慎。所谓“慎言”，就是说话要小心，不要说自己做不到的事。用老百姓的话说叫“祸从口出”，没那么严重的话，起码也是“言多语失”。要注意说话的场合。在私下不要涉及过多的工作，但工作时候要少谈些私下的个人私事来寻求开心。

商务代表就是要先带着耳朵去，多听，有疑问的地方就先放一放。我们常说一个人身体力行，那叫直接经验；而听听别人的经验教训，包括他经历的坎坷，走过的弯路，那是间接经验。你多听点间接经验，也有好处。这样我们可以多了解团队到底存在什么问题，我们员工的心到底是怎么想到。用商务代表的直接经验来指导员工但不要成为说教。

作为商务代表，做事仍然要谨慎。这种谨慎在《论语》中被概括为“如临深渊，如履薄冰”。我们商务代表在做事的时候，要像站在深渊旁边一样谨慎行事，要像走在薄冰上一样

小心翼翼。

多思、多想、多听、多看、谨言、慎行，这么做的好处就是“寡悔”，让商务代表少一点后悔。

少点错误。世上没有卖后悔药的。人一旦知道做错的时候，一切皆成定局，无法挽回。商务代表如果在工作中少了指责、抱怨，在行为中少了很多让自己后悔的经验，那该团队就能成功了。

商务代表的言行对员工的认同感会起到一定的作用。这种认同感会影响他们在工作中的创造力，能激发员工的潜能，从而调动他们更加的深入，更为主动的投身于工作之中。要想员工的激情调动起来。

始终如一梦想。价值观和目标的统一，重复观点能够帮助大家关注战略和目标。从理性角度看重复能够帮人了解所应该做的。从情感角度看，它满足了人们需要联合并成为集体一部分的需求。

从主要利益相关者那里获得。比如完成多少指标可以获得多少提成等等，调动员工为公司的运作全力以赴，唤起他们的热情然后要求他们做出，要细节到：做多少产值完成多少业绩，什么时候做，单子出在那些部门以及自己准备怎样去做。也许不总是能得到所期望的，但我们认为要做到同上司良好的关系和下属较好的听从自己的领导，则要从透明的沟通方式做起。

引导。我们在很大程度上是借助于员工的力量来达到预期的目标，当他们有了必要的工具和资源时，才能达到预定目标，这当然要包括自己的参与，对他们的工作及时的提供丰富的反馈信息，把直接下属的引导当作一种习惯，及时予以表扬并提出改进建议，而不是等到季度总结和年终总结之后再给出可行的反馈意见。



回首即将成为过去的\_\_年，我认真学习公司各项规章制度，严格按章办事，积极要求上进，团结同志，有协作能力，能正确处理个人利益和集体利益的关系。在工作上，积极主动，任劳任怨，勤勤恳恳，胜任自己的本职工作，有强烈的工作责任心和工作热情，协助领导共同完成各项工作任务。

## 一、\_\_年所完成的主要工作。

今年业务不太稳定，1—4月份，因与医院协调不力，业务量不大。5月份开始好转，业务开始稳中有升，一度达到每月400万以上。但从10月份起，我公司业务产生了影响，至今不能送货。面对巨大的任务压力，做为一名对公司充满爱戴与赤诚的老员工，我仍然尽我所能完成公司下达的各项任务，具体如下：

1、主动学习，按时参加公司的各项培训，随时了解公司新品种的结构，熟悉品种的价格、规格、包装、性能等相关药品知识，为进入一线业务销售工作做好准备。

2、着重提高自身人际交往能力，多与领导沟通学习，汲取他们的宝贵经验，潜移默化地提升业务交往能力。

3、努力提高工作效率，保质保量的完成工作。

首先，制定每日的，把每天工作按轻重缓急进行统筹安排，力求达到效果。比如与重要客户的业务联系工作放在工作之首，一般客户则稍缓之，其它不是很紧急的业务后勤工作再缓之，一些事务性总结性工作则放在每日工作的最后。保证最先解决客户的问题，为客户提供最及时有效的服务。

其次，加强自身对突发事件的应对与解决能力。

最后，注重同事间的协调与沟通，疏通工作流程，避免协调不到位影响业务工作甚至造成的损失。

4、保持与客户经常联络，增进与客户的感情，避免造成以经济利益铺垫业务量的现象。注重成本核算，采取一切合理办法降低成本，直接将配送成本降低为零。

5、很好的维护了药房，药库的人员关系，时时把公司的发展放在第一位，做到了不断货并且药品及时出库。

6、配合公司财务对所负责的\_\_人民医院的来往帐务进行核对。

7、了解医院信息，并及时反映给公司，以备公司安排下一步的工作。

8、在这一年中，月月能做到回款及时，保障公司的正常运转。

9、从12月起，\_\_市场，至今，一直在熟悉维护中。

二、存在的不足和今后努力的方向。

在看到进步的同时，我也清楚认识到自己的不足：如对市场的发展动态不够敏锐；业务开发能力有待提高等。在今后的的工作中我将更加努力学习，直面自己的不足，挑战自我，力求在\_\_年的工作中有所突破。

三、对公司今后的发展提几点建议

1、多举行一些集体活动，培养同事之间的团队精神。

2、加大与知名企业合作力度，引入有市场竞争力的品种，尤其是高端品种。

3、完善公司奖惩制度，加强激励措施。

4、实行多劳多得，充分调动员工积极性。

四、20\_\_年个人的工作计划及目标。

1、不断丰富知识，提高工作能力。

2、认真履行岗位职责，精心做好本职工作，保证医院临床品种的统一及各个药房的工作做到不断货、统方准确，与产品代表做到及时沟通临床品种的销售情况，使产品代表做到心中有数，做好配送品种库存的查询，以利于给从公司配送客户的及时付款。

3、及时收集、反馈市场信息并收集好医院的信息，包括：医院的\_\_\_、竞争产品、招标信息，搞好市场调研。

4、及时完成公司规定的各项销售报告及报表。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导的要求还有不少的差距。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。多关心同事，团结所有公司同仁，共同努力工作，不辜负领导对我的期望。

## 商务月总结报告篇四

一是加强机关党建工作。深入推进“两学一做”学习教育常态化制度化，开展“不忘初心、牢记使命”主题教育活动；严格执行“一月一主题”支部主题党日活动制度，加强党员干部实践历练。规范管理两新企业党组织，撤销兴源烟糖酒公司、百山食品公司、恒东贸易公司等3个涣散党支部。二是加强党风廉政建设工作。认真贯彻落实中央、省、市、区纪委全会会议等重要会议精神，增强党员干部的政治意识；认真贯彻落实从严治党主体责任建设，制订《2020年xx区经济商务局党风廉政建设责任清单》；认真贯彻落实机关正风肃纪检查，督促全局干部严格遵守工作纪律。三是离退休干部管理做到合理安排、有序推进。进一步做离退休人员的管理服务工作，牵头制定《xx区经济商务局离退休干部工作制度》，明确离退

体干部活动经费、报刊订阅等经费使用要求，以便局老年协会合理做好活动安排。按需为离退休干部征订报刊、发放节日慰问，及时做好住院干部的日常慰问，安排慰问本单位81名离退休干部。截止目前，共走访慰问住院离退休干部14人，慰问去世离退休干部家属3户，组织“感恩敬老月·浓浓重阳情”活动。

## 商务月总结报告篇五

一是以政企联动开辟招商新时代。打破原有政府主导招商模式，依托万洋招商平台，政企联动、以商招商，工业招商形势大好。全年先后奔赴上海、温州、苏州等地完成入园考察8批次，严把环保关、能源关、安全关，决策入园企业125家。努力引进发展潜力大、科技含量高的好项目，为xx生态工业发展注入优质“新动力”。二是以xx速度推进小微园创建。依托万洋低碳智造小镇项目全力建设小微企业创业园，先后出台《xx区小微企业创业园建设管理办法》《xx区小微企业创业园产权分割管理办法》等文件，创新机制，降低入园企业用地成本。制定《xx区2020年小微企业园建设提升工作实施方案》，通过努力，我区小微园已入选全省2020年度小微企业园建设提升工作实施主体名单，并获得750万元专项激励资金，统筹用于小微企业园建设提升相关工作。截止年底，小镇内3号、4号、6号(一期)、9号、10号(b)地块全面开工，50幢厂房结顶，12家入驻企业具备投产条件，企业投资总额超12亿元。

## 商务月总结报告篇六

20xx年的5月份，通过自己的不断学习、及同事的真诚帮助下已经渐渐融入菲星数码这个大家庭。过去4月份本人逐渐在工作中摸索并树立了销售信心。这一个月时间，公司教会了我很多东西，在同事的相处中也学会了不同的做事的方式。通过这段时间的工作实践，

5月信息情况如下：2. 销量个人零售：10个

这于客户，本人是非常重视。包括他们对我个人的评价，购买后的机子的使用情况。售前售后作了相应电话的回复，其中是有一些问题我是不会回答的。对于产品的（售后问题），本人比较欠缺的。由于平时不着重了解产品的专业知识，以致客人打进电话来，经常不能独立工作，麻烦很多的同事。分析一下我销售的情况，就客户源来讲，占90%是个人零售的，是本人平时上班，晚上加班的努力的成果。但我并不满足，我知道会做得更好的。每一次客人询问的时候都要珍惜，不得浪费一个机会。成功了一个机会就有戴来其他的小机会。如果把握不住这一个机会，就会失去了很多的小机会。这也是本人不愿意看到的。我希望在客服上的客人都能成为我的客人。沟通从心开始，我是采取朋友之心，以取他们的信任。我给他们承诺的，我都不会忘记，服务得对现承诺。成功的机会已接近一大步。

跟进客人是业务员非常重要的一课。这都是潜在客户发展下来的老客户。对于在挖掘“新”的客户。要人是采取“发贴子”、“电话跟踪”、“老客户发展下线”、“网络代理”等。我最常用是“发贴子”，从入职以来，我一直不停地发贴子，我统计一下，从贴子上来的客人大概有五个。有电话打理的、也有通过qq咨询的，也有邮件回复的。但一直没有成交，这个月有一个邮件的回复，需要定购sdv568□由于自己跟踪较慢，被同事接了单。内心本来是有一点点的兴奋的，一是我发的贴子终于起到了作用。二是因同事接了这个定单而心情不好，因为想到自己也有一分的努力在里面的。后来经过调节，自己也明白了，在每一项工作当中，都是环环相扣的，我相信只要你努力了，不在乎一次短暂的成功，你付出了的，不管在那一个角落，也会有客人找到你的。我对自己的思想观念又进一步升华了，格局需要宽大，把自己的所学到的运用到日常生活，工作当中，并利用这些知识创造你的目标，你所想要的利益。这是关键。

5月的任务量为10个正产品，基本达标，但是还做得不够。目标量提高的同时也需要对售出产品金额进行控制，有针对性的销售。提高自己的能力与不间断地学习知识。今后需把工作做到位，把握好时间，掌握好每一个潜在的客人，并不断地发展下线代理等。争取在下一个月达到15个目标量。

## 商务月总结报告篇七

一是深化“亩均论英雄”改革。出台《xx区深化“亩均论英雄”改革实施意见》（莲政办发〔2020〕82号），对规模以上工业企业和用地5亩以上规模以下工业企业开展以“亩产效益”为核心的综合评价，最终，纳入评价的规上工业企业共46家，其中a类9家、b类21家、c类14家、d类2家；纳入评价的规下工业企业共53家，其中a类11家、b类24家、c类16家、d类2家。二是优化资源要素差别化配置。持续跟进资源要素差别化管理政策出台工作，完善深化“亩均论英雄”改革工作机制，健全实体经济高质量发展体系。用电用水、排污等各项要素配置政策正在研究制定中。三是强化“腾笼换鸟”举措。整治“低散乱”企业60家，处置僵尸企业1家，完成燃煤锅炉改造淘汰企业2家，腾出1000吨标准煤用能空间。成功盘活原银凯科技、彼特服羽绒、瑞泰不锈钢低效闲置用地103.73亩，完成工业用地出让1296.43亩，完成全年目标的194.7%。四是细化企业监管。以碧湖工业园区为试点，针对安全、环保、能耗等不达标企业、亩均税收1万元以下企业开展重点监管。出台《丽水工业园区“低散乱”企业整治行动方案》，先后两次排摸重点监管企业44家，通过整治提升，6家企业退出监管名单。