# 商贸公司月底工作总结(合集12篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2025-05-14

*商贸公司月底工作总结1公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下功夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理层要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导层定期学习和...*

**商贸公司月底工作总结1**

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下功夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理层要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导层定期学习和交流，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

回首20xx年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同行业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有理放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的\_让我干\_到积极的\_我要干\_、为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

在xx公司xx总经理的领导下，负责接待电话业务，用高标准严格要求自我，不断学习、刻苦追求，加强自身素质和品质的修养，提高自身本事，做好客服工作。虽然工作有很多地方做的不够到位，可是我会在以后的工作中忠实履行职责，不断自查、反省自我，不断开拓进取，把自我全身心地投入到各项工作实践中。我的信念是“只要自我能够胜任本职工作，就是称职的。”现将XX月的主要工作情景述职如下：

一、每一天上班之前永远记住

（1）客户满意第一；

（2）客户永远是对的；

（3）如果客户错了，任然记住客户永远是对的

二、加紧跟踪车辆行驶位置，做到服务客户最优化，让客人无论在何时何地只要查货物位置，我们总能在第一时间准确无误的答复客人，不要感到失望。

三、为了货物能够准时的到达客户手中，及时的查看到车货物中转情景，尽力做到不让客户打电话催货物。

四、及时上报货损，让发货公司第一时间明白货物的情景。

五、上下班时间清点库房的货存。

六、每一个电话都关系到我们的业绩，做好电话记录，客户信息记录。

回顾以往的工作，我感到有所得也有所失，不足不之主要表现以下几个方面：首先，在工作中，工作方法过去简单，不够全面细致，处事不够冷静。其次，在接待客户电话本事上还有待于进一步提高。这些不足之外，有待于在下步工作中加以克服和改善。所以，在下一步的工作中，我要虚心向领导和其他同事学习管理和工作经验，借鉴好的工作方法，努力学习，提高自身的素质。要进一步学习相关的理论知识，与实践经验相结合，有效的完成各项任务指标，工作要得心应手，有驾驭全局的本事。强化敬业精神，增强职责意识。关心、爱护同事，我们是一向强大的团体，必须能够做的更好，最好。我必须能够做到业务内勤应当具有最基本的素质：有强烈的事业心与职责感。

以上报告，请领导指正批评，欢迎对我的工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮忙我的各位领导表示诚挚的谢意。

我在酒店工作，一个月的时间也是过得很快，这一个月由于有五一的小长假，生意也是比以往好了很多，虽然还是受到疫情有一些影响，和往年相比没有那么火爆，但是也是渐渐的在恢复了，日常的住店情况也是比以往好了很多，渐渐的向去年同期看齐，我也是对于自己在这个月的酒店工作来总结下。

作为酒店的店长，我也是要对酒店的营业情况去负责，从优惠的宣传，日常的工作管理，再到销售工作的督促，我也是看到了酒店向上的蓬勃生机，疫情的影响是一个糟糕的局面，但是也是一个学习的机会，一个成长的磨练，生意是没有往常那么的好了，但是我们也是深化我们自己的工作，去把服务做好，以前来过的老客户也是明显的感受到我们服务的变化，比以往更好了一些，我也是时刻的监督，去和客户交流，了解他们住店的情况，清楚我们自己做的如何，通过改进，服务也是更好了，得到了更多人的肯定，可能暂时来说，营业的情况不是那么的好，但是通过他们的口碑，我想往后回头客还有推荐的客户也是会越来越多的，并且通过这个月的工作，我也是感受到大家对于工作的热情也是变得更多的了，毕竟营业也是不断的去提升的。

在管理中，我也是不断的去优化，去调整，除了做好营业额，我也是清楚，只有整个团队的水平能力是得到提升了，能更好的去为客人服务，那么才能把客人留下来，所以对于服务这块我也是要求严格，并且也是在这个月里面对同事们做了两次的培训，都是关于服务的，虽然日常的服务已经比以往好了，但是我也是希望好上加好，只有更加的注重细节，对于客人的服务更好，那么对于我们来说，这次的疫情也是一个机会，去锻炼自己，去提升自己，来让酒店的未来能更好，吸引更多的客人入住。而我个人也是努力的工作，同时也是会利用空闲的时间去看书，去了解酒店更多新的知识，尽量去运用到工作之中，去提升自己。让自己在能力上有进步。

一个月的工作，很快就做完了，时间也是感慨，过得快，但也是格外的充实，从每一天早上来到酒店，再到下班，我都是忙碌的，充实的，去完成自己的工作，去做好管理，去联系客户，去处理问题，有收获也是有做的还不够的地方，我也是要继续的去努力，去在今后把工作做得更出色。

时光飞逝，转眼间，在xx已经实习一个月的时间了，这段时间让我学到很多也懂得了很多。来这里的第一天，的领导就和我们说了，你们还没有什么实践经验，所以不管以后你们想进的哪个部门，首先都是要从车间开始的。

后来由于领导的安排，我去了设计部，设计部的责任很重大，车间所有的接线图、原理图、布置图、断面图等等各种各样的图纸都是在设计部出来的，刚去的前几天，部长也不要求我们做什么事，只是叫我看看CAD图，认识下里面的元器件与客户的项目要求，熟悉下一些基本的软件。他们却很忙，整天有忙不完的事情，这个要校核呀，那个还没打印呀！反正他们很忙，我却很闲。

过了几天后，部长开始分配我任务了，主要就是校核图纸。开始找不到方法，主要还是对CAD软件熟悉的程度不高，所以在校核中耗费了大量的时间，一个图纸要看上几个小时，看的头的都有点晕了。但值得我庆幸的是，在遇到困难的时候部长和其他几位同事都会很热情的给我讲解与，他们晓得我刚来做事情很慢，所以从来不催促我做完某些事，让我感觉到设计部是温暖的，xx是温暖的。

  虽说在这短暂的一个月工作中，我还存在诸多问题和不足，但这段经历让我收获到的东西是更多更珍贵的。这段工作经历不仅仅让我尽快褪掉了学生时代的散漫天真，融入到全新的工作环境中，也让我把自我的个人发展与公司的发展统一了起来；不仅仅磨砺了我的意志，也锻炼了我的本事；不仅仅提高了我的思修养，也强化了我的专业素养。同时，这段工作经历也教会了我要：

  一是要做一个勤学好问的人，仅有这样才能保证把自我的本职工作做到熟练和精通；

  二是在工作中要进取主动，多帮单位同事做一些力所能及的事情，因为仅有付出才会有收获；

  三是要学会做人，有人说过“学历是铜牌，本事是银牌，人脉是金牌，思维是王牌。”这其实就是要求我们在工作中要放下架子，学会尊重人，搞好人际关系，在学会妥协的同时，也要坚持自我最基本的原则来塑造自我的形象；

  四是要认识到“学无止境”的真正内涵，做到潜心学习、多多积累，厚积薄发。

  总之，在这一个多月的工作时间里，工作中存在的问题和不足将促使我加倍努力去改正，工作中的提高和收获将鼓励我更有活力的去工作，这些经历都将为我以后工作学习的提高和提高打下良好基础。

  以下是我个人xx月份各项工作总结：

时光飞逝，转眼间在宜通工作已有一月有余，回顾这一个月的工作，虽然时间短暂，却是感触很深，收获颇丰;同时也发现了许多自己的不足，让我不断的反思、进步。这一个月在领导和同事们的关怀和指导下，我从最初对公司、产品及业务一无所知到现在基本了然于心，而在这个过程中最让人庆幸的莫过于能够结识这么一群可爱的同事们。下面我就对这一个月的工作从两个方面进行一个简单的总结。

1、工作任务方面

来到公司之后，尤其是作为一个销售人员，最当务之急的莫过于尽快的熟悉公司的产品以及各种业务。可能由于在上家公司养成的坏毛病，我一直处于一个拖延的过程，对自己的要求并不那么严格，这个过程中特别感谢贾昆贾总对我的严格要求，让我在工作过程中能够时刻的保持紧张感，将压力转化成主动学习的动力，从而快速的熟悉公司的产品、业务。

在贾总培养我们的过程中，他很善于调动我们的积极性，同时能够把我们需要了解的东西非常生动的传授给我们，在这个布置任务-培训讲解-个人演练-集中考核的过程中，我和一起来的同事快速的熟悉了公司的各种产品以及业务，同时我们也看到了贾总的能力，更加坚定了跟着贾总的脚步往前走的想法。

我已经学习了调度系统的配置、产品终端的参数及配置、整体系统的操作、竞争对手的优劣势以及各个行业的业务知识，大致能够结合行业的业务知识进行系统功能的讲解，当然，作为销售人员来讲，与客户面对面的交流才是最重要的，我需要把目前学到的东西灵活的运用到各个场景中，后续的就是需要更多的跟客户进行实际接触，在实战中不断的完善自己，希望能够尽快为公司创造效益，实现自己的职业目标。

2、公司文化方面

从最初的面试到这一个月的学习过程中，周围同事们的乐观、包容与公司和谐如家庭般的工作氛围一直是让我印象深刻的。在入职当天，人事部门就组织了关于公司文化及发展历程的培训，通过培训，我也大致了解了公司的业务方向，认识了各个部门的领导，这为我之后快速的融入整个团队打下了坚实的基础。

在这一个月的学习过程中也感谢我的导师秦昊，以及公司的各位同事们，感谢他们尽心尽力的帮助我们解决遇到的各种问题，同时积极主动的帮助我们学习各种知识。进入公司这一个月，我最大的感触就是公司的上下级界限没有那么严格，除了在布置任务时，其他时间真的是可以跟领导像朋友一样聊天的，这在之前的公司简直是不可想象的，而且作为公司的一员，我们可以直接参与到部门甚至是公司的决策会议中去，虽然我们很少提出什么好的建议，但是这对我们的发展都是很有利的，我个人来讲特别喜欢这一点。

同时公司的文化氛围是比较浓的，虽然我来的时间比较短，但是通过我们的“今日宜通”就能看出公司真的是人才济济，在这方面我还需要加强学习，争取早日追上大家的脚步。进入到宜通之后，我所感受到的优点远不止此，但是与此同时我也感觉到部分同事工作的积极主动性并没那么高，在这方面还是有提升空间的;另外可能我们来的时间不长，所以感觉公司集体性的活动并不多，也希望公司今后能够更多的安排一些集体活动，不然感觉跟大家的交集除了工作就没什么别的了。

总之，能进入这个宜通这个大家庭，我深深的感到骄傲和自豪，因此我更加迫切的希望能以一名正式员工的身份为公司工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，更好的为公司工作。接下来的日子里，我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，与大家齐心协力，保障公司能够快速发展、蒸蒸日上，与公司一起走向美好的未来。

自20xx年X月X日进入XX公司以来，我已经历一月现场实际工作。在公司领导及老员工们热情、友善，积极，和谐，兢兢业业，对待工作一丝不苟，一直奉行科学管理，严格要求施工质量的精神面貌和工作态度的感染和影响下，我很快融入了这个特殊的大家庭，现在，我将月工作总结如下。

一月以来，公司为我们精心准备并开展了人事、安全、质量管理等多方面的培训;师傅及现场员工们耐心讲解了目前正在进行的钢筋、模版、混凝土工程，主厂房、锅炉基础的回填土控制等方面的土建基础知识;综合部还为我们组织了羽毛球、篮球、棋牌比赛等工余活动。这使我们的知识得到了丰富，技能得到了提升，情操得到了陶冶。在此，对各位蓝巢同仁的一片心血表示诚挚的谢意。

通过一个月的总部培训和一个月的现场实际工作，我发现公司多年来技术管理方面基础扎实、各项制度健全。施工方案的针对性和可操作性以及施工总结的科学性、实用性尤为突出。作为技术积累，每项工程都总结出了完整的施工特点、程序和方法，形成系统资料。为我们刚参加工作的员工提供了极大方便。下面，我将结合一月以来的实际工作谈谈所学所悟。从事施工管理工作，应强化质量管理、成本管理、进度管理、安全管理。

在质量管理上，加强质量终身责任制的管理，明确责任，强化管理责任卡是施工过程中的重点。严格把握施工各道工序质量，同时加大对质量的日常管理工作，做到本道工序不合格不得进行下道工序施工，保证每道工序受控。同时加强施工开工前的技术交底、方案的编制和执行监督工作。施工中严格执行各类标准，加强过程质量控制，实行质量工资制，优质优价，确保创建精品工程。

在成本管理上，施工前认真做好成本预测，在施工中对成本管理实施动态监控管理，使工程成本始终在有序可控的管理体系下运行。实际施工中禁止现场出现大面积返工现象，合理用料，利旧利废，做到工程投入量最小。加强机具管理，定期进行检查，搞好维护保养，提高综合利用率，保证长周期运行。在工程进度管理上，近几年的工程由于工程期紧，任务量大，在材料设备不到货的情况下，要确保控制点施工任务按时完成，必须精心组织，合理划分施工阶段，提前做好施工技术准备，为后序施工开展创造良好的条件。

在强化安全管理上，由于全年施工作业时间长，现场施工环境复杂，立体交叉作业频繁等特点，应加强施工现场安全管理工作，强化员工自我保护意识，坚持把安全工作放在首位，加强全员的安全、防火教育，树立人人管安全，人人执行贯彻安全防火规定，做到天天讲安全，天天贯彻安全，天天检查安全。

综上所述，是我一月以来学习培训、资料查阅、师傅指教、现场眼看耳闻得来的感悟和体会的总结，望各位领导批评指正。在今后的工作中我将以百倍的热情虚心学习和请教，做好个人工作计划，挖掘更大的潜能，加快成才成型的步伐，早日为XX事业添砖加瓦。

我在该公司实习时间为20xx年9月8号到20xx年9月28号，主要在四个部门学习和工作，分别是、制版部，装订部，印刷部和品质策划部。下面就是我在各个部门学到的知识。

**商贸公司月底工作总结2**

20xx年，我局在县委、县政府和上级主管部门的正确领导下，认真贯彻落实县委经济工作会议精神，围绕商务经济工作重点，着力扩内需，促出口，保增长，基本完成了各项主要经济指标任务。

一、主要指标完成情况

(一)内贸平稳增长，第三产业增加值稳中有进。

1-10月，全县社会消费品零售总额亿元(其中餐饮收入亿元，同比增长;商品零售亿元，同比增长)增速为，完成目标任务的79%，年底预计完成社会销售品零售总额68亿元;1-9月，第三产业增加值为 亿元，同比增长，居全市第一，年底预计完成63亿元。受经济大环境影响，住宿餐饮业呈下滑趋势，新增入统企业困难，完成年初的目标任务时间紧、任务重，我局将积极督促企业和相关指标单位及时做好数据上报工作，确保完成任务。

(二)外贸工作压力较大，外经工作发展势头强劲喜人。

1-10月，我县外贸进出口完成279万美元，同比增长13%，完成年度目标任务(520万美元)的，年底预计完成460万美元，离目标任务还有一定距离。由于企业缺乏外贸专业人才，对进出口相关政策不熟悉，尽管有进出口经营权，仍委托贸易公司出口，导致很多出口业务没有统计在我县之内，另外出口退税相关手续繁琐，耗时长，也导致企业出口业务积极性下降。例如鑫盛手袋厂，20xx年实际出口390多万美元，但在海关统计只有70万美元，经海关核查，鑫盛手袋厂发货时出口在保税仓，由贸易公司申请报关，故统计在我县的只有70万美元。另映鸿科技去年破零出口了134万美金，使目标任务基数提高，但其今年尚未有进出口业务,也是今年完成目标任务较困难的原因之一。下阶段我们会多方协调，千方百计争取完成任务。

1-10月我县外派劳务530人;完成外经营业额1300万美元，同比增长8%，年底预计完成外派劳务600人，外经营业额1450万美元。今年来，外派劳务工作通过电视台采访报道、飞字广告、传单、下乡讲解等宣传方式，使更多的百姓了解并加入出国务工这个队伍。上半年，通过多方协作我局与中国银行新化支行达成了合作协议，为出国务工人员提供信用贷款打造绿色资金通道;下半年，我们为出国务工人员开通了新化县外派劳务服务网、微信网站、微信公众平台等联络沟通媒体，更便捷的为务工人员服务。今年陆续送了好几批人员前往新加坡阿尔及利亚、安哥拉等地务工，为农民发家致富提供了一条很好的出路。

(三)项目建设有序推进，固定资产投资稳中有增。

20xx年度我县农贸市场标准化改造项目四个，分别为：水车农贸市场、新天农贸市场、吉庆农贸市场、奉家镇横江市场。目前，所有农贸市场施工进展顺利，截止至10月底，已竣工项目2个，为新天农贸市场与水车农贸市场，其中新天农贸市场已正式开业运营;已开工项目2个，为吉庆农贸市场和奉家镇横江市场;农贸市场改造总体形象进度85%，预计全部能按时竣工验收。

农产品批发市场建设项目。新化鑫泰农贸综合大市场位于上梅镇白沙洲路南面与蚩尤大道东南交汇处，占地面积277亩，总建筑面积万平方米，总投资亿元，是一个集批发、销售与加工为一体的大型综合性农贸市场。对促进新化经济发展，提高农产品流通，调整农业产业结构，完善城镇基础设施具有重大意义，是一项经济效益与社会效益兼明显的民心工程。目前，该项目已实现投资8500万元以上，已经完成红线范围内土地征用与房屋拆迁工作、土地挂牌工作，第一期工程的土地平整正在进行中。

城区定点屠宰场顺利搬迁。6月30日，城区定点屠宰场顺利搬迁到位，屠宰管理面临两大新课题：一是定点屠场经营由国营转为民营，监管责任更大。二是屠宰方式由传统的手工屠宰转为机械化屠宰，收费标准增加，屠商难以接受，实施机械化屠宰，有利于肉品品质检验，提高肉品质量，但屠商对新宰场的收费标准、服务质量颇有微词。同时，新宰场周边道路，路灯设施很不完善，内部管理也存在很大差距，后续工作需要进一步完善。

二、20xx年工作计划

(一)20xx年各指标目标任务数。当前，由于外部发展环境仍然复杂严峻，世界经济复苏艰巨性、曲折性依然突出，经济运行不确定性较大，县域经济发展缓慢。拉动消费增长主力的家电、汽车、房地产类增幅回落较大，全县利用外资进度普遍不理想，完成各项经济指标任务相当重。20xx年，社会消费品零售总额预计完成亿元，增长10%左右;第三产业增加值预计完成70亿元，增长11%左右。外贸进出口总额预计完成560万美元，增长10%左右。

(二)着力扩大社会消费。在优化消费环境，巩固和扩大传统消费的基础上，拓展新型服务领域，做大做好新型市场，促进消费结构优化升级，培养挖掘消费潜力。落实惠民政策，继续落实做好万村千乡等工作，真正将政策落到实处。开展丰富多彩的促销活动，刺激群众消费，特别是激发富裕群体的消费热情。强化商务职能，加强对企业的监管，促进上限企业如实上报销售额。

(三)大力推进项目建设。一是要促进农贸综合大市场建设，20xx年底，已完成第一期工程建设，20xx年要着力推进第二期、第三期工程建设。二是要推进民爆仓库建设。县政府第11次常务会议研究将向红民爆仓库搬迁至桑梓镇沙田村高简冲，20xx年要积极推进仓库搬迁建设工作，将征地、道路、水源、资金等落实到位，确保民爆仓库早日搬迁到位。三是要推进物流园(冷链物流)、电子商贸城、再生资源产业园、农资大市场、总部文印产业园建设，打造新的经济增长点。三是不断巩固万村千乡成果，抓好农家店建设，做好已建农家店的跟踪管理和承办企业补贴资金使用的监管工作，逐步杜绝假冒伪劣商品流入农村市场。四是切实做好为民办实事工作，建设好农村市场，加快农超对接步伐步伐，逐步完善城乡市场体系建设。

(四)加大外贸出口工作力度。一是积极与企业联系，听取进出口企业负责人的情况汇报，针对实际情况，派相关业务人员下企业指导工作。二是配合企业在往年外贸政策、业务培训的基础上，联合海关、商检、出口信用保险、国际结算业务等部门，提高外贸人员及操作员的总体综合水平，积极为企业排忧解难。三是积极争取项目资金壮大企业发展，帮助相关企业走出困境，促成本地企业直接进出口。

(五)大力发展县域电子商务。把发展电子商务当作新时期经济工作的一场革命。要从加强领导、整合资源、聚集人才、强化培训、构建平台、迅速壮大六个方面入手，集中力量攻坚突破， 通过多种方式，引导企业充分认识开展电子商务的现实意义，动员企业解放思想，转变观念，积极投入到电子商务经营活动中。

(六)着实抓好管理工作。深入贯彻落实xx届三中、四中全会精神，抓好内部管理，搞好干部队伍作风建设，完成上级交办的各项工作任务，推进市管、定屠、民爆、执法、酒管、再生资源再上台阶。

**商贸公司月底工作总结3**

一、精心组织，措施有力，确保了年报和各项定期报表的按时按质上报

(一)精心组织召开了基层年报会。

召开了限额以下批发和零售业、住宿和餐饮业抽样调查、成品油批发零售、旅游监测、重点企

两级，搞好一套表的报送工作。督促企业按时、按质上报一套表数据。月、季度报表在上报市局审核无误后，及时打印每月纸报表(包括月报说明)，按规定装订成册，进行整理归档，并对已上报的数据进行备份。

通过上述手段和措施，有效地促进了贸易统计各项工作的全面、准确、及时完成。

二、强基础，重审核，严把关，确保数据质量

1、年初制订了20xx年贸易统计工作要点。并确定全县限额以上商贸企业名单。

2、加强对部门统计资料的收集和积累，确保数出一致。为了更好地反映企业经营状况，搞准统计数据，监督企业数出一致，我们搜集和积累了综合经济部门、业务主管部门的贸易信息资料，为监督企业数出一致提供了依据。同时，还定期收集税务、财政、工商等部门有关税费收入资料，利用相关指标验证贸易统计主要指标的趋势是否正确。并和经济商务局密切联系，排查新进的限上批发零售、住宿餐饮企业，20xx年新进个体工商户5家，企业1家，全县限上商贸企业达到9家。

4、加强对报表的督促力度，并纳入目标考核。对不报报表和屡次迟报的单位发送“催报单”，同时找主管部门统计人员和企业负责人督促落实。对主管部门督促不力和有目标考核任务的单位，在年终县级目标考核中的统计工作目标考核项内酌情扣分。通过上述手段，收到良好效果。

5、坚持统计数据质量评估制度，维护统计数据质量。为了更好地维护贸易统计数据质量，客观真实地反映我县商贸经济运行情况，在今年上半年，对商贸主要数据进行了评估。

**商贸公司月底工作总结4**

这一个月中我的工作表现还是非常棒的，当然也遇到过困难的时候，但好在同事们都对我比较帮助，在我需要帮助的时候都会伸出援手，让我在遇到困难时能够顺利度过。而我自然也会回报回去，在同事遇到困难时也会竭尽全力的去帮助他们。而作为财务虽然并没有强制要求加班，但为了能够更好的回报公司，我也是会在晚上到了下班的时间点之后主动进行加班。当然在一开始我也是没有这样的意识的，也是在发现同事们都主动加班之后，我也开始主动加班，毕竟回到家里之后也没事做，还不如多投入工作，以此换来更多的收获，也让公司得到进步。对于办公用具在每天上下班我也是会检查一遍，避免出现损坏。这个月我的工作表现总的来说还是可以的，但也有着很多不足的地方，需要我去完善。

**商贸公司月底工作总结5**

1、安全事故，防患于未然。安全工作一向是所有工作中的核心资料，本月虽一向在强调安全，做安全的宣传工作，但仍有一桩小小的事故。小小班于本月底，在带孩子外出玩耍时，由于孩子年龄太小，在玩耍中栽倒，不慎导致头部受伤，送往医院缝了三针。该班带班教师和保育员都予以扣款处罚。

2、做好幼儿的防寒保暖工作。深秋已至，天气已经有些寒冷了，一早一晚的温度偏低。为此，幼儿园特申购了棉被，给孩子垫被添上了一床，准备再过些时日再添加盖被，保证幼儿的温暖，加深睡眠质量。

3、做好幼儿的护肤工作。本月巡视各班时，看到各班的小朋友都使用了脸霜，极少的小朋友出现去年的脸绷的现象。

4、做好物品消毒工作。近日，班上的保育员都给幼儿晾晒了被子，卫生检查时被子都很干净整洁。食堂的卫生消毒工作也得到了很好的改善，最近的饭菜里面已很久没有看到死苍蝇，吃饭的餐具也干净了。

5、做好晨检及全日观察与记录工作。月底常规大检查时，班上的晨检表每个班级都有填写，做到了事事有登记。下个月我们将进一步规范记录的资料，做到事事有登记，事事一目了然，方便查看。

7、保证幼儿的足够睡眠及睡眠质量。幼儿中午十二点二十午睡，晚上八点半睡，孩子睡觉期间，必须保证有工作人员照看幼儿睡觉，看守人员，不得在里面上网、看电视、干私活等，应维持好睡觉秩序，多帮幼儿盖被子。

  1、对xx生产整个流程还缺乏全面了解

  我并非学的xx专业和农学专业，所以在真正接触xx生产时，还是有些陌生，部分生产环节仅仅停留在对理论知识的认识上，在实际操作过程中便束手无策了。还有部分生产环境根本不明白如何操作。

  2、缺乏主人翁意识

  在工作期间，总是以自我刚刚入职，很多东西还不熟悉不了解为由来逃避部分有难度的工作。同时在做有些工作时，还存在依靠思想，总是要等到领导或同事安排后才明白去做，没有真正树立起主人翁意识。

  3、缺乏时刻记录的习惯

  在领导安排某些工作或自我规划要做某些工作时，仅仅做到了耳朵听着，心里想着，没有意识在工作日志上记录下来，所以有些事情虽然当时能够记住需要去做，但过一段时间后便抛到九霄云外了。在以后的工作中要时刻提醒自我“好记性不如烂笔头，养成时刻记录的习惯。”

转眼一个月的时间飞快就过去了，在这一个月里的工作中，我又让自己进步了许多，学会了很多。作为一名财务最重要的或许就是细心，细致，否则如果因为马虎就算错了一个数字那都会造成很大的麻烦。所以尽管有时候工作非常的忙，我也是争取让自己做到快速的同时不出错的完成工作。而这一个月下来我也没有犯下任何的错误，因此也是得到了大家的赞扬以及本月的最佳员工。下面我就这一个月的工作表现进行一番总结：

**商贸公司月底工作总结6**

20xx年以来，在县委、县政府的正确领导下，在省市商务主管部门的精心指导下，以党的群众路线教育实践活动为契机，坚持不懈狠抓利用外资，咬紧牙关促进对外贸易，奋力发展商贸流通，积极应对低迷形势，全力破解要素瓶颈，同心协力克难奋进，迎难而上突破难关，在宏观经济形势复杂的大背景下，全年全县商务经济呈现较好的发展态势。

一、主要指标完成情况

1、1至11月全县限上企业实现社会消费品零售总额7。89亿元，同比增长4。0%。预计全年全县社会消费品零售总额可实现73。8亿元，同比增长13%。

2、1至11月全县实际到位外资3370万美元，同比下降40。9%。预计全年全县可实现实际到位外资3370万美元，同比下降40。9%。

3、1至11月全县外贸进出口额完成4438。23万美元，同比下降62。1%。预计全年全面外贸进出口额可实现5000万美元，同步下降61。3%。

二、主要工作开展情况

??搞活流通，促进消费，稳步发展国内贸易

1、强化全县城乡商业网点规划布局。《霍邱县城市商业网点规划(20xx-2030)》立足县域六大产业板块建设，力求在规划期末形成以县城为主城区，马店为副城区，长集、姚李、周集、孟集、扈胡为五心的两轴三带、一主一副五心多节点的县域商业发展格局。目前《规划》已获专家评审通过，下一步将提交县政府审议。

2、加快城镇农贸市场提质改造步伐。县市场服务中心已投资100余万元用于城区农贸市场改造工作。投资100余万元用于城区农贸市场改造工作，姚李农贸市场已通过省市验收，孟集、潘集、俞林农贸市场已建成运营，洪集农贸市场正在建设之中，邵岗农贸市场现已启动改建规划。占地97亩的桃园农产品批发交易市场土地已摘牌。

3、成品油市场建设有序开展。宋店北四、曹庙吴阳、彭塔代台等加油站已通过验收运营，长集高速路口、范桥等加油站开工建设。针对县域实情，重新规划调整了加油站点布局，新增规划点91处，目前乡镇已申报43处新建指标，现已完成土地勘测29处。

4、商贸流通企业发展迅猛。港澳购物广场，家之都新华书店店、双湖路店，食藏酒店、格林豪泰、肯德基、姚李龙锦酒店、安程汽贸等一批大中型商贸流通企业相继开业，在丰富城乡居民消费市场的同时，也提升了城市品位和消费水平。

5、消费促进作用明显。密切与\_联系，掌握社零指标的动态情况;加强与入统企业联系，督促做好报表填报工作。20xx年新进限上商贸流通企业8家、个体户8家。1至10月全县限上企业实现社会消费品零售总额7。2亿元，同比增长9%，扩内需、促消费成效明显。

6、市场运行监测和应急调控有效开展。我县共建立市场监测样本企业12家，其中生活必需品监测2家，重点流通监测8家，酒类监测1家，应急商品数据库系统1家。另建设有内贸样本企业13家。各监测样本企业都能积极配合，按时上报各种监测信息，完成各项监测任务。通过抓好市场运行监测，为全面了解市场动态做好服务，切实保障了全县生活必需品市场平稳运行。

7、成品油市场监管有序开展。积极参与开展打击取缔非法加油站(点)专项整治工作，共关闭取缔152家，整改规范11家。认真开展安全生产打非治违、六打六治集中整治行动，对全县加油站(点)进行安全管理专项检查，对47家存在安全管理制度不健全或有安全隐患等问题的站(点)下发了限期整改通知书。同时开展加油站油气回收综合治理，目前已完成11家，正在施工12家，关停10家。

8、认真抓好酒类市场行业管理工作。严格执行酒类备案经营许可制度和随附单制度，全县累计备案经营户近3000户，保证了酒类商品质量安全。同时积极配合相关部门开展白酒专项整治行动，联合查封仿冒临水白酒千余件，有效打击各类扰乱白酒市场经营秩序行为，进一步建立健全白酒市场监管长效机制，促进全县白酒市场健康稳定发展。

??扩大主体，优化结构，全力遏制外贸下滑势头

1、开展外贸业务和商务促进政策培训宣传。3月与省国贸集团开展了工贸对接活动，6月邀请省商务厅处室领导和经济专家来我县开展外经贸专题培训，10月与中国出口信用保险公司联合开展外贸进出口业务培训，使企业能够迅速而全面地掌握国家外贸相关的政策、法规和进出口业务等相关方面的知识，适时调整经营方略，做大做强。

2、壮大出口主体，优化出口结构。当年新增外贸进出口经营备案登记企业11家，其中庆发旅游当年实现自营出口。在柳编产品出口严重下滑的同时，我县电子、灯具等新兴出口产品增长迅速，1至11月，徽创电子实现出口333。8万美元，增长3272%，爱莱特照明同比增长227%。

3、积极申报项目，争取政策扶持。今年以来，兑现县财政20xx年度外贸进出口奖励资金100万元，共向上级争取各类项目补助资金262。8万元，为7家外贸企业成功申报了中小企业担保贷款。

??全程跟踪，上门服务，深挖利用外资潜力

坚持以项目洽谈为重点，将走出去与请进来紧密结合。积极编报引资项目，利用展会、经贸交流等各种机会推介宣传。升祥电子700万美元新批项目已获市局认可待注资。坚持以项目增量为抓手，将引进来与留得住紧密结合。组织人员深入企业，调研经营状况和投资计划情况，深挖外资潜力。全年外商新批项目1个，再投资项目3个，实际到位资金3370万美元。

??营造氛围，加大宣传，招商引资取得实效

1、积极参加各类展会和招商对接活动。今年先后组织参加了安徽省与跨国公司(北京)经贸合作恳谈会、厦门第xx届中国国际投资贸易洽谈会等活动，前往深圳、上海等地开展了招商推介。

2、全力开展招商引资活动。今年我局成功引进肯德基、桃园农产品批发交易市场2个项目，投资总额达4。61亿元;安天华府商住楼项目今年到位资金4000万元，超额完成全年招商引资任务。

??全员参与，循序务实，党的群众路线教育实践活动扎实开展

1、周密部署，高标准开展活动。我局认真贯彻落实中央八项规定和省、市、县有关规定，在县委教育实践活动办和县委第四督导组的指导下，周密部署，落实规定动作，做好自选动作，3个环节有分有合，层层推进。开展了形式多样、内容丰富的学习教育活动，先后组织16次集中学习讨论和2次心得交流，编发活动简报24期;广泛深入征求了社会各界意见建议，共征求到各类意见49条，涉及班子13，涉及个人36条，其中四风方面的41条。按照立说立行立改原则，细化措施，制定整改方案，设定整改目标9个，明确整改措施27条。

2、成效明显，正能量得以彰显。活动的高起点谋划，高标准推进，取得了转变作风、教育干部、凝聚民心的显著成效。单位不存在公车私用私驾现象，班子成员均未配备秘书，个人住房情况如实申报，没有发现个人持有会员卡和私设小金库，超标占用办公用房全部整改到位。1至11月，局公务接待费比去年同期下降70%，车辆运行费下降10%，办公费用下降40。5%，压缩三公经费25。03万元、差旅费用9。11万元;废止5项制度，修改完善制度9个、新建制度3个;会议、文件也有不同程度的压缩、精简。形成了机关环境风清气正，精神状态热情饱满，办事流程规范有序，办事行为廉洁高效的良好氛围，受到广大群众好评。

??统筹兼顾，并驾齐驱，各项任务有序推进

1、安全生产，未雨绸缪。严格执行安全生产责任制，狠抓商务系统内市场、商超、加油站等重点场所的消防安全，坚决杜绝安全事故发生，确保了一方平安。

2、社会稳定，常抓不懈。广泛开展法制宣传、平安创建等活动，提高共同做好综合治理工作的责任心。妥善处理好各种投诉和信访件，维护了一方稳定。

3、帮扶共建，情系基层。到孟集镇王圩村开展春节慰问活动，并送去扶贫慰问金5000元。前往周集镇班台村开展结对共建活动，并筹措了10000元资金用于帮扶班台村基层组织建设。向牵头包保重点贫困村周集镇富矿村派驻扶贫工作队，并结对帮扶扶贫户33户。

4、反腐倡廉，警钟长鸣。全面落实党风廉政建设责任制，大力推行政务公开，强化监督，打击商务违法行为。规范审批办事行为，全局上下无吃、拿、卡、要、收等违法乱纪行为发生。

**商贸公司月底工作总结7**

1、国庆节目演出。国庆节给大家带来了喜悦，也给大家带来了繁忙，我园为演出做好准备，教师们一向在马不停蹄的排练。园领导也一向密切关注节目的排练情景，时常到现场来亲临指导孩子们排练，这无疑给孩子和教师们莫大的鼓舞。孩子们是争气的，教师更是能吃苦耐劳的，孩子们的精彩表演见证了这所有的一切。

2、学习幼儿园“一日活动组织规范”。此次教研，重点总结了以下几点提议：

1、早操必须两个教师同时出操，一个教师带操，一个教师管纪律。

2、上午除教学活动以外，应多组织孩子们户外活动，户外活动拒绝放羊式，要求有组织有纪律。

3、晚间活动，不能每一天都安排看电视，应适当的安排玩一下桌面玩具，或者让孩子画画等。

4、晚上孩子洗澡时间不得早于八点，孩子睡觉时间不得早于八点半。

3、加强户外体育锻炼。经过规范户外活动，本月教师的户外活动不单单是让孩子们玩滑滑梯了，教师们从书上、网上找来了一些新游戏，如拎小猪、袋鼠跳等。期望大家能一向坚持下去，不要只是一阵风而已，吹过之后又成原样，两位组长也应在这方面多加强监督。

4、选好开放日节目。开放日的题材我们在月初已拟订好，要求节目有小品、童话剧、英语、儿歌、舞蹈等，并根据年龄的不一样分配了不一样难度的节目。节目的具体资料由各班教师任选，各班教师都已上报，并开始排练节目了。

**商贸公司月底工作总结8**

(一)做好卷烟销售工作，确保年前卷烟销售任务顺利完成。做好卷烟销售工作，确保年前卷烟销售任务顺利完成。

任务顺利完成

1、经济指标完成情况:x月份共销售万支，完成市公司下达计划任务(6337万支)的,销售量与去年同期相比上升 ，其中一、二类烟增幅最大，分别销售万支和万支，一类烟同比增幅，二类烟增幅。三类烟的销量最大，为万支，同比增幅，占2月份总销量的。四类烟有万支，同比下降。五类烟为 万支，同比下降。从以上数据可以看出一、二、三类烟销售量同比上升，四、五类烟同比下降，我县(分公司)销售卷烟结构不断优化。电子结算户1590户,占比例,电子结算成功率。

2、以市场需求为导向，以品牌培育为重点，努力实现市场营销上水平。以终端营销“135”工作法推广落地为抓手，深化终端建设，提高品牌培育水平。采取自学与互学相结合、多渠道培训考核、创新优化工作流程、加强与兄弟公司的互动交流、全面开展推广学习、应用“135”工作法，实现“135”终端工作法与终端营销的有机结合。重点培育品牌销售目标完成情况表

单位：万支商品名称双喜(软五叶神)双喜(硬五叶神)白沙(硬蓝尚品)七匹狼(通泰)黄山(大壹品)芙蓉王(蓝)七匹狼(通运)和平目标任务销量 完成率

重点培育品牌覆盖率目标完成情况表

单位:%商品名称黄鹤楼(软蓝)红金龙(晓楼)贵烟(流金岁月)完成任务目标任务

重点培育品牌销量和覆盖率目标完成率五个已达标，再针对未完成的几个品牌上柜和销售情况加强跟踪、引导，提高上柜率和销量。通过引导，这些品牌的销量和上柜率都有所提高。

3、进一步加强规范了卷烟零售客户分类测评工作。并做好客户星级宣传、解释、引导工作。做好级别变动客户的解释、指导，并针对部分有潜力提升级别的客户做好指导工作，帮助客户保级别、提级别，规范客户经营。加强市场信息的\'采集，密切关注市场动态，及时反馈有关市场信息。

4、稳中求升，推动电子商务稳步发展。客户经理加强宣传和沟通力度，户户宣传，家家沟通，截止2月29日网上订货客户有864户，达。

5.是加强对送货员和送货司机的责任意识的教育。学习好各项应急预案，保证在任何情况下送货都能及时无误送达。

(二)存在问题分析

1、135工作法在实践过程中与理论结合困难。135工作法是从宏观上对我们的营销工作做出指导，但是由于每个地区实际情况不同，在应用上要求对135工作法本土化，除了对客户经理要求较高、操作难度较大等困难外，还存在如何真正发挥其服务客户和品牌培育方面作用的问题。

2、在电子商务方面，虽然目前在没有开通“银企”合作的情况下，网上订货客户面已达到53%以上，但是还存在着部分客户是由亲戚子女代订的情况，存在不稳定因素。另外，网上订货面增长速度放缓，各客户经理片区潜力客户有待挖掘。尤其是农网客户，网订开展较为困难，原因分析：一是年龄基本较大，二是文化程度普遍较低，三是基本没有电脑。

**商贸公司月底工作总结9**

1、对于多面手的培训主要是加强员工自身的\'技能提高，员工可以不经同意使用15%的工作时间干个人感兴趣的事。

2、加强绩效工作的分步进行1、对每个职位制订工作职责表，明确工作项目。2、从工作项目，提出关键项目。3、订出每一工作项目的绩效标准。

4、制订工作进行要点。

5、例外管理（异常管理）的运用。

6、绩效评估/反馈/改善/激励。

7、建立工人七大标准要求“全、细、严”：产量、质量消耗指标；技术操作标准；事故控制标准；设备维护标准；文明生产标准；限额领料金额和劳动纪律规定。

8、实行工作抽样对员工进行工时核定：雇员工作时间百分比，雇员工作速率；机器利用率

9、加强对车间岗位的分析和工作职责的分析。

10、如何使绩效管理软着陆，达到车间的生产稳定管理过渡。

11、学习和探讨更加有效的考核制度和方法。

12、骨干的管理如何进行。

13、车间管理人员的定位和岗位职责的分析。

  1、对于多面手的培训主要是加强员工自身的技能提高，员工可以不经同意使用15%的工作时间干个人感兴趣的事。

  2、加强绩效工作的分步进行1、对每个职位制订工作职责表，明确工作项目。2、从工作项目，提出关键项目。3、订出每一工作项目的绩效标准。4、制订工作进行要点。5、例外管理(异常管理)的运用。6、绩效评估/反馈/改善/激励。

  3、建立工人七大标准要求“全、细、严”：产量、质量消耗指标;技术操作标准;事故控制标准;设备维护标准;文明生产标准;限额领料金额和劳动纪律规定。

  4、实行工作抽样对员工进行工时核定：雇员工作时间百分比，雇员工作速率;机器利用率

  5、加强对车间岗位的分析和工作职责的分析。

  6、如何使绩效管理软着陆，达到车间的生产稳定管理过渡。

  南京中超新材料有限公司

  南京中超新材料有限公司

  7月份工作情况汇报

  七月份，公司整体工作重心从土建工程建设转入设备安装调试生产阶段，针对这一首要目标，公司结合实际情况，认真分析各类制约因素、整体部署运转计划、细化各项工作，部门之间协调合作，保证了各项工作井然有序的开展，现将本月工作汇报如下：

  一、加强财务管理，严把资金利用率，为实现公司经营目标做好财力服务。公司严格对照集团财务方面的文件资料和规章制度，结合公司实际情况和各 项工作的开展要求，以“加强财务管理，严把资金利用率，为实现公司经营目标做好财力服务”为工作目标，认真做好公司资金的日清月结工作，编制资金日报表，及时反映资金流向。并定期汇总各部门月度用款申请，按时按期完成各工程、设备、备料等的付款工作，以确保后续各项工作的顺利开展。同时加强与当地政府、财税部门及银行各职能部门的联系与沟通，并积极跟进招商银行3000万授信贷款及交通银行2000万授信贷款事宜，为公司7月份的试生产及全面投产后的资金需求提供了有力保障。

  二、完善公司管理制度，加大员工培训力度，全面提升公司形象

  随着新办公楼的启用，对员工的日常行为规范、公司日常管理提出了新的要求。因此，本月修改完善了一系列的配套管理制度，已下发生效的有《办公大楼管理规定》、《员工住宿管理规定》和《员工用餐管理规定》。在加强规章管理制度的同时，积极开展对员工的培训工作，以提高员工素质和技能。月底，参加了县人社局和县总工会联合举办的“劳动关系协调资格培训”，并积极拓宽培训渠道，联系县相关企业参与其员工商务礼仪知识培训。

  1

  南京中超新材料有限公司在做好员工培训的同时，积极开展招聘渠道，变被动为主动，从网络、县人才市场、挖掘其他企业人才等各条路径，分别招聘体系管理员、营销人员、财会 人员等各类公司紧缺人才16人前来面试，并有9人已经录用。截止月底，公司共有员工153名，其中男90名，女63名，专科以上48人，一线员工89人，中层及以上管理人员11人，党员17人。

  随着公司不断的壮大，公司的形象也在不断提升之中。公司拟在东坝镇率先召开工会会员(职工)代表大会,筹备方案已草拟。

  三、规范生产工序，建立一套行之有效的质量管理体系

  为保证公司7月底的调试生产，公司根据总体规划的要求及实际情况，积极完成了交联料车间各主辅设备设施的调试工作，并就在调试过程中出现的问题及时与设备厂家及专业人员进行沟通探讨，力求尽快解决。同时，相关的电力设备、制水设施等辅助设备也已基本完成安装与整改，并于7月10日完成正式送电工作。完成了交联车间净化厂房的招标、试验中心试验台的安装及部分试验仪器的安装调试等工作，以保证交联料车间试生产期间具备检测条件。

  为确保公司试生产期间及全面投产后各项生产工序的规范化、管理化，保证产品的质量及安全，公司于本月结合具体技术参数及质量管理体系的要求，按照原材料检验规范、成品检验规范、操作过程和工艺文件四部分进行了初期工艺文件的制定工作。同时，三体系统的申请认证工作已在紧锣密鼓的进行中，目前已完成了管理手册的定稿，正在对25份程序文件的初稿进行编制、修改及确定，对程序文件中所涉及的表格、记录等都进行统一编制和设计，初期已基本完成80余种表格的定稿。

  四、降本增效，开源节流，建立一套灵活严密的采购模式

  为保障公司调试试生产期间生产用原辅材料的供应充足，公司根据整体进度要求，按计划分阶段向不同物资合作供应商下达采购通知，本月共完成了采购申 2

  南京中超新材料有限公司

  请单90多份，共计采购金额40多万。从采购执行完成情况来看，采购及时到位，基本满足了公司生产经营及日常活动的正常开展。为确保各原辅材料及其他物资的及时入库，本月公司以“创建标准库房、保障试生产顺利”为目标，不断加强各仓库的日常管理与安全监督工作。目前公司仓库大致分为原辅料、五金配件及办公用品等仓库，并通过制定仓库管理制度及仓管人员的工作职责，以明确其工作范围，提高整体工作效率。

  五、改变传统营销模式、扩宽营销新思路，为进军市场提供坚实基石

  公司按总体计划的要求，分期派遣部分销售人员前往总公司，学习生产工艺及操作流程，熟悉客户环境。同时，还积极组织公司内部的相关技能培训，以提高整体素质、专业知识及营销技能。为使公司后期营销工作能够全面顺利开展，各项内部管理工作更加规范具体，相继草拟了《公司驻外办事处管理制度》、《公司销售管理办法》、《办事处费用管理规定》、《办事处薪酬分配及绩效考核管理办法》等相关制度初稿。

  六、加强安全监管，全力推进项目建设，确保各项工程进度按时完工

  在坚持“安全第一、质量至上”的前提下，以7月份试生产为首要目标，不断调整施工范围，强化土建工程的建设与管理，抢抓工程进度。公司办公楼已于6月30日正式启用，其中的各项配套设施也已基本到位。市政工程已完成了东次路的浇筑，并逐步开始主路路基的平整工作。土建工程Ⅰ标段特种电缆车间钢结构及地坪、Ⅱ标段墙体粉刷分项及地坪等因施工方的原因而导致项目进展缓慢。目前公司已配合县领导及建管部门与施工单位相关负责人进行沟通协调，要求其调整施工工序，增加作业人员，尽量在规定的时间内完成土建部分，已确保后续各项工作的顺利开展。施工手续方面，Ⅰ标段中标备案、安全三同时、消防验收、土地证的办理等手续正在跟进中。

  3

  南京中超新材料有限公司八月份工作计划

  一、进一步加强财务核算和融资服务工作，积极拓展融资渠道，及时跟进工行高淳支行、南京招商银行及交通银行的借贷款事宜，确保生产进度不受资金的影响。

  二、进一步完善各项规章管理制度，创新管理新思路。随着公司发展运行，公司的规章制度需要进一步修改完善，以符合公司实际情况。同时，要加强各项会议文件、规章制度的执行力，定期组织员工学习培训，加强员工的执行力和对公司的认知度，提升员工的整体素质。

  三、抢抓项目建设，全面完成各项工程项目。组织好各个车间分部分项工程，完善市政等配套工程，确保整个厂区的建设早日完工，早日全面投产。

  四、循序渐进，全面实现产值目标。完成交联料车间及PVC车间内设施设备的安装调试工作，并做好调试用工艺文件、记录等资料的编制与完善，以确定合理的工作程序、科学的管理模式。

  五、确定营销方针，开发营销新渠道。根据公司一期销售目标及下半年的工作计划，确定基本的营销思路和营销方向，同时加强各项营销管理制度的制定及实施力度，并定期组织销售人员参加各项专业知识与业务技能的培训，以提高其营销执行力，力求建立一批“高素质、高标准”的营销团队。

  六、报请召开工会第一次会员（职工）代表大会。

  南京中超新材料有限公司

  20xx年7月28日

  4

**商贸公司月底工作总结10**

一、上半年工作情况

1、开放型经济指标预计完成情况。

一是实际利用外资。今年xx月我县实际利用外资3810万美元，完成市下达任务的，同比增长，市排名第六位,其中现汇进资23万美元，同比增长;xx月预计实际利用外资4850万美元，完成市下达任务的，同比增长，其中现汇进资23万美元，同比增长-94%。

二是实际利用省外资金。xx月我县引进5000万元以上内资项目达到市认定标准的3个，其中亿元项目2个，实际利用省外资金亿元，完成市下达任务的，同比增长，市排名第八位。

三是外贸进出口。xx月我县进出口总额5484万美元，其中出口4780万美元，完成市下达任务的，同比增长。

2、内贸行业管理工作。

一是“万村千乡市场工程”新增60家信息化改造农家店，确保了100%的乡镇有农家店，85%以上的行政村建有农家店。

二是新增了3家香江商贸、肖记电器、tcl专卖店企业一套报表申报工作。

三是对21家再生资源已备案的网点进行了年审。

四是对38家成品油经营企业进行了年检。

五是对全县经营酒类的商店发放了20xx份酒类备案登记告知单，有力的促进了酒类流通领域健康发展。

3、商务综合执法工作。

一是逐步推进酒类流通领域专项整治对全县经营酒类的商店发放告知单20xx余份，对县乡镇21家经营酒类的商店进行了执法检查，对31户未按规定办理酒《备案登记》的经营户，进行了批评教育和相应处罚。

二是做好打击侵犯知识产权和假冒伪劣产品专项整治活动牵头工作，使我县开展此项活动取得了较好的效果。

三是加强了对生猪定点屠宰企业的监管，半年来查处生猪违法案件6件，查缴私宰肉324公斤，出动执法人数150人(次)。

二、主要做法

1、坚持政策引领，招大引强。

充分抓住当前作为赣南等原中央苏区发展振兴试验区的历史性机遇，加大力气主攻大项目，政策上倾斜大项目，服务上倾心大项目，配套上满足大项目，力争在引进亿元以上项目上实现更大突破。目前，在谈的亿元以上的项目主要有长征体验园、陆地港、物流园、汽车城、正大集团等大项目。

2、坚持客观保障，优化环境。

我局不断提升服务水平，要求认真落实行政问责办法、服务承诺制、首问责任制，限时办结制等制度，努力打造责任型、服务型、效能型、廉洁型的行政机关。对服务水平，服务质量，服务效率不断提出新要求，新高度，力求达到新境界。

做到政策执行到位、服务企业到位，全力营造高效、廉洁的政务环境，以诚实守信的服务环境吸引外来投资。尤其在外商投资企业的办证办照过程中，实行商务秘书全程代办的制度，全程式、保姆式服务，代办所有证照，获得了企业的一致好评。

3、精心培育，扩大外贸。

一是加大落实政策和资金的扶持。采取召开座谈会和下发宣传资料的方式，将我省最新的外贸发展扶持政策及时传达到了企业，为企业活用政策谋发展、巧用政策出效益提供了政策依据，并组织外贸企业的员工参加省、市商务部门关于外贸及口岸业务的培训和知识讲座。积极帮助企业申请省外贸发展扶持资金。

二是精心培育外贸出口实体企业。为充分挖掘出口潜力，我县以提高服务为契入点，促进老企业新上项目技改上增加出口;扶持新企业的发展扩大出口，通过对“开宇灯饰”、“奥科特照明科技”、“立异鞋业”、“力研时装”等公司全程式的服务扶持，为全县的外贸出口注入了新的活力。

三是通过积极走访和协调实现“两转”(来料加工转进料加工、出口供货转自营出口)。充分发挥口岸体系服务功能，帮助企业实现“两转”。

三、存在的主要问题

1、用地指标有限。

很多已签约的项目因用地指标有限而无法落地，落地了的企业如欧翔电子因无用地指标无法报建。

2、征地拆迁存在困难。

工业园征地拆迁缓慢，阻工现象时有发生，项目开工难，进度慢。

3、外资项目引进困难。

我县针对港澳台及国外资金的引进力度不够，引进项目难，现汇进资缓慢，离开放型经济目标差距尚远。

4、项目质量不高。

大项目少，高科技、高附加值、高技术含量的企业少。

5、工业园配套不够。

技能培训渠道少，园内企业缺工现象严重，长此下去，我县“劳动力资源丰富”这一品牌将失去，对我县成为先进制造业基地产生极大的波动。

6、定点屠宰推进较慢。

部分乡(镇)对实定点屠宰认识不够，认为定点屠宰既费力，增加麻烦，又没效益。为此，定点屠宰整体推进较慢，已实行了定点屠宰的乡(镇)很难执法，导致定点屠宰厂效益低下，面临倒闭。

四、下半年工作打算

1、进一步加强政策宣传。

以苏区振兴发展为契机，加大人力资源、区位交通、自然资源等优势的宣传与推介，特别是要加大瑞(金)兴(国)于(都)经济振兴试验区，享有赣南苏区振兴发展、瑞兴于经济振兴试验区先行先试、西部大开发、罗宵山片区扶贫开发攻坚等多重政策叠加的优势的宣传力度。

2、进一步突出招大引强。

力量上主攻大项目，政策上倾斜大项目，服务上倾心大项目，配套上满足大项目，在引进亿元以上项目上实现更大突破。紧跟大项目，积极促进在谈的县果蔬交易中心、畜禽有限公司、体验园等大项目早日落户。对县重大项目推介会上达成投资意向的项目也将加紧跟踪洽谈，促进落户。

3、进一步推进项目建设。

强化项目跟踪服务和督查调度，及时解决项目存在的问题，对合同项目要督促尽快办理好各种注册、立项、环评等手续，积极推进深圳赢家服饰、鼎晟服饰、清亦韵、欧翔电子等大项目建设步伐，早日投产;认真做好服务工作，大力促进华鹰摩托、工业园农贸市场、安盛钨业、信达电子等项目早日开工建设。

4、进一步加强沟通协调。

加强与省有关部门加强沟通交流，向上争取土地预留指标，力争早日拿到土地。同时和上级主管部门多联系，掌握我县各项工作进度，及时查缺补漏，确保完成全年的各项任务。

5、进一步加快现汇进资。

从目前来看，我县现汇进资明显落后，处于负增长的位置.下一步，我们将大力洽谈外资项目，促进项目早日落户、进资;同时发掘现有外资企业的潜力，要求有进资空间的企业加快进资步伐。

6、进一步加强人才培养。

政府可牵头为企业与县职业中专、进修学校搭建一座互助的桥梁，借学生实习的契机，帮助已落户的企业吸收新鲜血液，缓解招工困境，为有意来我县投资的企业提供人才保障。

**商贸公司月底工作总结11**

一、基本情况

今年以来，在省厅的精心指导和局党组的领导下，我市加工贸易一扫前两年的低迷状态，呈现出爆发性增长的好势头。1至10月份，全市加工贸易进出口额完成 16087万美元，完成年计划，同比增长，其中出口7372万美元，同比增长，进口8715万美元，同比增长 ，进出口额、增幅和完成年计划率均居全省第二位。今年加工贸易主要有如下特点：

一是普遍出现大幅增长。今年我市加工贸易无论是进口还是出口都大幅增长，增幅居全省市州前列。12家有业绩的加工贸易企业中，仅1家同比下降，其它都有不同程度的增长。

二是大型骨干企业成为全市快速增长的推手。1至10月份，南车集团株洲机车有限公司加工贸易进出口额累计11594 万美元，成为继长沙的三一重工、蓝思科技之后全省第三家过亿美元加工贸易企业。株洲南方普惠航空发动机有限公司和株洲南方航空机械进出口有限公司分别完成加工贸易进出口额2270万美元、1343万美元。这3家企业加工贸易额之和占全市加工贸易总额的，大型企业是拉动全市加工贸易大幅回升的主力量。

三是加工贸易在全市外贸中的比重创近年来新高。1至10月，全市加工贸易进出口额占全市外贸进出口总额比重，与去年同期相比，提升了近10个百分点，高于全省平均水平()，为近年来最高水平，我市外贸结构中过分依赖一般贸易的状况有所改善。

二、主要工作

为扭转我市加工贸易近年来持续下滑的态势，促进止跌回升，为全市外贸增长作贡献。我们主要做了如下几方面工作：

1、加强业务培训。针对企业不熟悉政策和业务的实际情况，我局争取主管市长支持培训经费5万元，举办了为期3天的外贸、加工贸易业务培训班，免费培训100多家企业的业务员。在9月底省商务厅、财政厅举办的加工贸易业务培训中，我们组织了全市50多名商务、财政主管部门工作人员和企业管理人员，自始至终参加培训，效果很好。

2、指导开展业务。年初，通过发放加工贸易摸底调查表，掌握了全市外贸骨干企业基本情况，了解了哪些企业有意向、有潜力开展加工贸易业务，并及时跟进，有针对性的进行政策宣传和业务指导。我们还陪同省厅加工贸易处的同志和金霞保税物流中心的同志专程对几个重点外贸企业进行业务辅导。目前，醴陵恒茂电子科技有限公司、醴陵华鑫电瓷电器有限公司、株洲钻石切削刀具股份有限公司均已进行合同备案，12月份将体现业绩。

3、协调解决问题。4月份，我局组织召开了重点加工贸易企业座谈会，了解企业全年工作计划，听取企业意见。其后多次以座谈会的形式，邀请海关、检验检疫、外汇、国税等各职能部门负责人现场回答或解决企业的困难和问题。6月份，我局又牵头组织召开了涉外部门协调会，各涉外部门通报了最新的政策走向，并就服务企业的具体问题进行协商。通过协调，帮助醴陵恒茂电子科技有限公司解决了报关问题。

4、做好标准厂房统计和申报工作。1至10月份，全市标准厂房建设完工项目24个，建成面积 万平方米。按照省厅要求，我科及时掌握全市标准厂房建设情况并上报。在标准厂房补贴资金申报中，我们按照省里要求，在实地察看项目后，认真审查申报资料，严格把关，在5月份省商务、财政厅组织的交叉检查中，我市申报工作获得好评。

5、争取省市支持。为调动企业从事加工贸易积极性，我市今年按照《关于加快承接加工贸易产业转移的实施意见》(株办发[20xx]15号)文件精神，继续兑现加工贸易进出口新增部份的奖励政策，另外，我们加强与市财政及省商务、财政厅的衔接，争取省里支持。

三、存在的主要问题外贸年终工作总结1、加工贸易企业个数太少。1至10月份，我市有业绩加工贸易企业12家，仅占全市有实绩外贸企业的5%，预计全年最多达到16家。省内XX市、XX市、XX市至10月底止加工贸易企业数分别为60家、28家、17家，相对来说，我市加工贸易企业个数太少，在全市外贸企业队伍中力量显得薄弱。

2、企业对开展加工贸易积极性不是很高。有的企业有条件开展加工贸易业务，但不管我们如何做工作，企业就是不为所动。分析起来原因主要如下：一是企业对目前加工贸易政策不是很了解，对业务流程不熟悉;二是企业普遍存在畏难情绪。由于加工贸易审批、监管涉及到商务、海关等部门，手续多、监管严，不少企业尤其是规模小的企业怕难办手续、怕出问题受到处罚;三是有的企业经济效益尚可，管理层对加工贸易带来的好处不感兴趣，认为没有必要改变原来的模式。

3、县(市)加工贸易仍是薄弱环节。至10月底止，全市加工贸易企业除XX市有1家外，其它全部集中在城市四区，而且XX市加工贸易额在全市占比不足2%。XX市在全省20个重点县(试点县)中，加工贸易额排第十二位。与XX市同为外贸强县的XX市加工贸易额已达到18948万美元，是XX市的87倍，占XX市加工贸易总额的27%。

四、20xx年工作重点

1、开展政策宣传和业务培训。明年工作重点是壮大加工贸易企业队伍，动员更多的企业开展加工贸易业务。一是拟于上下半年各办一期业务培训班，组织相关企业XX县市区商务主管部门的同志参加培训。二是利用到企业调研的机会，有针对性地做好政策宣传和业务指导。

2、挖掘县(市)加工贸易潜力。XX市外向型经济发达，外贸企业很多，开展加工贸易潜力很大。一是指导现有企业做好业务，不出现违规行为，不受到海关查处。二是为这些企业争取政策扶持，保护其积极性。此外，20xxXX县要实现加工贸易零的突破，要重点帮扶株洲大成轮胎有限公司开展业务并体现业绩;XX县要帮助高力新材由代理向自营加工贸易过渡。

3、搞好协调服务。一是高效优质搞好加工贸易合同审批服务，即到即办;二是发挥商务部门的牵头作用，协调海关、检验检疫、外汇等部门及时为企业解决实际困难。

4、做好资金申报工作。精心准备，摸清情况，加强沟通，严格把关，组织好承接产业转移发展加工贸易资金申报，重点支持已开展业务的加工贸易企业和拟开展业务的外贸骨干企业。

**商贸公司月底工作总结12**

根据目前工作分工，我的主要工作任务是(1)负责公司培训工作;(2)负责工伤工作;(3)办公室部分写作和临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的\'管理人员应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的组织领导能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力、大型活动的策划及筹备能力。在原来的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，现在亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn