# 公司市场商务部半年总结

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-01-18

*公司市场商务部半年总结 　　总结是在某一特定时间段对学习和工作生活或其完成情况，包括取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训加以回顾和分析的书面材料，它可以给我们下一阶段的学习和工作生活做指导，让我们一起来学习写总结吧。但是却发现不知道该写...*

公司市场商务部半年总结

　　总结是在某一特定时间段对学习和工作生活或其完成情况，包括取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训加以回顾和分析的书面材料，它可以给我们下一阶段的学习和工作生活做指导，让我们一起来学习写总结吧。但是却发现不知道该写些什么，以下是小编为大家收集的公司市场商务部半年总结，欢迎阅读与收藏。

**公司市场商务部半年总结1**

　　>一、皮革城销售方面

　　依照公司的整体销售推广计划步骤，完成了外驻点销售报版创意、设计和主题系列推广宣传等，从营销部及外销点负责人反馈的信息得知，船山、杭州、宁波三个销售点效果明显，在配合销售上面起到很好的增进与推动作用(。

　　>二、市场及案场方面

　　配合市场部的整体市场宣传，完成了无锡地区报纸广告及宣传单张的投放。主要传达的信息有：“无锡首个家纺厂家直销基地”“货美价廉”等。(选择无锡地区的报纸媒体有：无锡日报、无锡广播电视报、现代快报、无锡商报。近期也与20xx金秋经贸节、太湖生态旅游节合作出海报2万份，在全市各个社区、旅游点等人流会聚地粘贴)xx月份下旬的时候招商中心搬到服务中心大楼那边，企划部参与了案场的布置设计工作。

　　配合市场部参与策划了20xx.1.1—3号《20xx。庆元旦迎奥动购物抽大奖》活动，提早设计物料及案场布置等工作。

　　>三、户外广告方面

　　1、完成了市场内多条主要干道及芙蓉六路灯干旗更换工作，科学唆使市场功能分区，同一市场形象。

　　>四、展会方面

　　企划部完成了xx.3—6号上海房交会前期沟通、设计、布置及监视、交接等工作。

　　xx.xx—xx号上海房交会的布置准备等工作，同时进行的还有南通的展会(是与南通地区总代理：爱心策划公司共同完成)、和青田的展会沟通布置。

　　>五、推介会方面

　　企划部的主要工作有：会议准备、文字材料预备、PPT演讲稿预备和会议参与等。

　　其中有xx月9日青田推介会，最近的推介会就有：xx月7日船山推介会。

　　另外：团体公司的网站正在更新信息及后期完善工作。近期在发动和配合各商家注册会员。在网站点击量愈来愈大之前，尽量的为各商家开辟业务，同时也是完善网站的一个动作。

　　总结20xx年度的工作，展看20xx年，奥运年、机遇年，企划部全体同仁将全力配合公司发展目标，积极做好二期皮革城的销售推广工作;做好二期开业前期策略布署工作;配合做好皮革城招商工作等。不断进步皮革城在长三角的影响力。同时配合市场部、招商部完成所以对外推广工作。

　　20xx年为了更加有效力，有质量，企划部要加强对部分员工的专业技能的提升。提议有：1、通过鼓励员工经网络自学专业知识;2、组织员工到与同行业同仁沟通学习;3、通过“换血”提升企划部战役力。

　　20xx，网络经济时代，公司团体顺应市场需求，与网络公司合作建设了公司团体网站，但本身还没具有网络技术人才，建议增加二名以上有房地产操纵经验的专业网络人才。增强企划部分的多专业性，以提升公司团体网站的著名度，提升点击率，增强各商户的生意分额。

　　总结20xx年度的工作中，企划部分也看到有不足的地方：

　　1、在管理上与团体对接的不是很顺畅，以致效力还没有完全最高化;

　　2、工作流程的不清楚，导至工作上的被动，发挥不了主观性;

　　3、职员专长不均，贸易地产操盘“独单一面”的职员不够，也是导至效力不高的一个因素;

　　4、办公环境没能完全净化，有所影响创作工作效力(有个别别部分同事上班时间过来闲谈，提示不听取意见);

　　5、工作繁琐，时间紧逼，直接影响创作质量与热忱。

**公司市场商务部半年总结2**

　　今年上半年，我们市场商务部在公司的正确领导下，在兄弟单位的紧密配合下，认真贯彻“以港兴企，以港兴市”的战略方针，深入分析当前国际国内海运市场的新特点和周边港口竞争日趋激烈的严峻形势，按照公司年初部署，结合港口实际，进一步统一思想，团结一心，加快发展，抢抓机遇，创新思路，狠抓突破，迎难而上。总体工作取得

　　了长足的进步，为全年各项工作指标的圆满实现奠定了良好的基础。××××年上半年，我们市场商务部三条航线共完成箱量。

　　现将半年来的工作总结如下。

　　>一、领导重视，加强管理，为各项工作的开展提供了有力的保障。

　　今年年初，为贯彻实现集团公司“以港口中转为支撑，起飞物流

　　中心”的战略目标。公司确立了以市场为导向，以航线经营为突破口，

　　做强做活港口经营，促进港口经济跨越发展的工作目标。在航线市场开发方面上半年在保持三条国际海运航线正常运营的基础上，重点开发内贸和外贸集装箱航线，通过内贸及外贸内支线来拉动外贸航线。在货源市场开发方面立足荣成扩展到整个半岛地区，进一步延伸到青岛及整个内陆地区，抓好重点货源的开发。随着公司领导班子的重新调整，为进一步完善组织机构，加强管理，充实力量，理顺部门内部事务，拓展外部业务，夯实工作基础，开创市场开发新局面。我们市场商务部设立了三个中心，七处办事处。进一步细分责任，落实到人，做到人人都管事，事事有人管，有效地推动了各项工作的开展。

　　>二、双重定位，做活航线市场，大力培育港口核心竞争力。

　　我港起步较晚，相比周边港口国际航线不具有明显的竞争优势。

　　针对这种情况，我们市场商务部按照公司计划，结合区域经济特点，充分发挥港口与船公司双重功能，将开发内贸线和外贸内支线作为新的突破点和增长极。月份，开辟了石岛泉州线，在短短的几个月的时间内航线经营由初期亏舱进入爆仓，并由十天班单开，加密到五天班对开，外贸内支线也将逐步实行周双班运营。目前，我们市场商务部正在筹备石岛上海线、石岛泉州、广州线、石岛温州、宁波线的开通事宜。预计月底外贸内支线整班运营，内贸线五天班运营。内贸及内贸内支线的陆续开通，将使我港的联通网络遍布华东、华南地区，进一步增强了对腹地的辐射力、影响力和竞争力。

　　>三、拓宽货源开发渠道，做活货源市场，全面提高市场占有率。

　　充足的货源是航线经营的根本。为深入开发货源市场，促进各条航线的稳步开发和成熟。我们市场商务部始终将货源市场的\'开发作为工作的重中之重来抓。××××年上半年，在开发内贸线和内贸内支线的过程中，我们市场商务部充分利用各地办事处的力量，首先对腹地货源市场及行情进行了地毯式调查走访，根据区域资源特点、季节性、运输方式等，抢抓机遇，重点开发水产品集散基地、橡胶轮胎内外贸生产集散基地、再生资源进出口集散基础，农副产品集散基地等。在轮胎、纯碱、废纸、大米等已有货种的基础上，先后开发了玻璃、海带、鱼粉、虾糠、苹果、玉米、大纸、废塑料、鱼油、鱿鱼膏等新货种。在进一步加强与成山橡胶集团、威海三角轮胎集团、恒大化工集团、好当家集团合作的基础上，先后与威海蓝星玻璃有限公司、文登铃兰味精集团、石岛华鹏玻璃有限公司、俚岛水产集团等一些区域的龙头企业以及乳山华美纸业有限公司，文登各果品冷风库、气调库、荣成各鱼粉生产加工厂、水产品冷藏厂等中小企业建立了友好合作关系。同时充分利用中海、海兴等各大货代的力量，进一步扩大联营范围，拓宽市场开发渠道，加大揽货力度。货源网点日趋密集，货源腹地不断扩大。

　　>四、用心培养人才，倾力建设高素质、高品质队伍。

　　我们市场商务部成立的时间较短，部门现有人员从事港口专业工作的时间都不是很长，有的还是实习的学生。业务不成熟，经验不足。经过一年多的学习、锻炼、充实和完善，我们在经营管理、业务技能上都得到了很大的提高，培养了一批独当一面、肩挑一方的开拓型市场人才，成为市场开发的骨干。同时我们注重加强对操作人员的业务培训，采用分管领导主抓培训，定期组织学习，老员工带领新员工随时从工作中实践相结合的培养方法，在最短的时间内将部门实习生培养成为熟练操作各条航线的专业操作人员，极大地提高了员工的工作能力，提升了部门整体素质。

　　××××年上半年，我们市场商务部虽然取得了一定的成绩，但存在许多问题和失败之处。上半年由于种种主观和客观原因，导致泉州线开航初期大幅亏舱，丹东线停航，外贸内支线迟迟没有整班运营，年初计划不同程度搁浅和延期。随着集装箱运输方式的普及，货源、货种、货流、货主、竞争对手、服务要求、政策环境以及市场竞争环境等逐渐趋于多元化、复杂性、高层次发展，我们将面临新的发展机遇和更多压力。为加快发展港口主业，在发展中抢占先机，在挑战中迅速出击，逆境奋进，超越创新。××××年下半年，我们市场商务部将认真吸取教训，总结经验，重点做好以下工作。

　　>一、继续加大航线开发力度，充分发挥比较优势，致力打造精品航线。

　　××××年月、月，××××年月，我们市场商务部在公司领导的全力支

　　持下，先后开通了丹东线、外贸内支线、泉州线。但是由于种种原因，丹东线停航，外贸内支线迟迟没有整班运营，泉州线巨额亏损。不仅给公司造成了巨大损失，也给港口的声誉带来极大的负面影响。这充分表明在市场开发与维护过程中，我们市场商务部仍然存在许多不足之处。对此，下半年，我们要在确保泉州线五天班正常运营的基础上，争取外贸内支线整班运营，全面开通石岛上海，石岛温州、宁波，石岛泉州、广州内贸内支线。同时，要紧抓我港在威海地区独家经营内贸线、内贸内支线的优势。将石岛泉州线打造成船期稳定、船期短、船速快捷、安全可靠、文明运输的精品航线。

　　>二、继续加大货源市场的开发力度，利用区域资源优势，重点开发六大集散基地。

　　航线随着货源走，没有充足的货源保证，任何一条航线都难以做强做精。特别在航线开发初期，更容易陷入货源不稳，导致船期不稳，反过来造成货源流失的恶性循环。目前，由于外贸内支线没有整班运营，为避免引发客户更大的不满，丧失客户的信任。上半年，出口货源市场开发停滞。泉州线尽管出现爆仓现象，但货种以苹果、海带、虾糠、鱼粉等为基本货源。货种季节性强，受市场制约较大。为合理开发货源市场，为航线经营提供可靠的保障，做到旺季爆仓，淡季平舱，全面提高航线运营效率。根据区域资源特点，下半年我们市场商务部将进一步重点开发水产冷藏加工集散基地、橡胶轮胎内外贸生产集散基地、石材内外贸加工集散基地、再生资源进出口集散基地、农副产品集散基地、瓷砖集散基地。针对外贸内支线，我们先从大客户入手，利用辐射效应，抓大带小，步步为营将整个市场开发起来。针对内贸线和内贸内支线，我们要在稳固现有货种的基础上，加大新货种的开发力度，重点开发玻璃市场、陶瓷市场等。

　　>三、不断提高服务质量，打造尽善尽美的服务品牌，创造品牌效应。

　　航线依靠箱量，箱量依靠服务，优质的服务是最终赢得客户的关键。随着业务的拓展和延伸，我们在工作中将不断出现各种新的问题。管理、操作、沟通与协调的技巧亟需提高。因此，下半年，我们商务部要在加强业务培训的同时，大力加强与青岛港、围头港及南方各港、船公司、车队的沟通协作。确保各个环节紧密衔接，做到船期稳定、对接及时、货物派送无拖延，集疏运畅通。在与客户的交往中，我们不仅要及时了解客户的需求，想方设法满足客户的需求。同时，要告诉客户的需求。善于通过各种途径，做好宣传、引导工作，使客户认知我们，理解我们，信任我们。要做到给客户一种踏实、放心、可靠的感觉，从而与客户建立起深厚的合作情感，逐步培养起我们自己的客户群。

　　>四、以人为本，实行制度化管理、亲情化激励。

　　一切竞争归根结底就是人才的竞争。面对航线密度的增加，货源市场跨区域开发、客户多样化的物流服务要求，集约化发展的竞争趋势等。我们市场商务部越来越深切地意识到人才的重要性和迫切性。为合理开发和利用现有人力资源，珍惜人才，培养可塑之才，最大限度发挥人的积极性、能动性、创造性。下半年，我们市场商务部将陆续出台一些新的管理规定，努力做到各项工作有章可依、有章必依，论原则、讲民主，努力营造一种公开、公正、灵活、透明，程序化、标准化的工作氛围。为不断提高员工专业技能和职业修养，丰富员工知识、开阔员工视野，公司为我们市场商务部订了大量的书籍，我们将定期组织员工学习讨论，并通过互联网等其他途径充分学习港航知识，努力营造一种学习型工作氛围。为充分发掘员工潜力，激发员工奉献热情和创业斗志，做到人尽其材，人尽其能，我们将逐步建立健全一套完善的考核机制，努力营造一种竞争型工作氛围。为体谅员工的困难，尽量满足每一位员工的渴望和需求，长期留住人才，广泛吸引人才，我们将定期召开各种专题会议，及时听取采纳员工的意见和建议，诚纳谏言，努力营造一种民主型工作氛围。为加强部门内部团结协作，提高部门凝聚力、向心力和竞争力，提高部门整体战斗力，我们将不断改进工作作风，杜绝个人主义、独断专政，杜绝拉帮结派，造谣生事，努力营造一种和谐型工作氛围。从各方各面真正体现出市场商务部是一个大家庭，真正做到我们一切都是为了工作。

　　××××年是公司经历种种改革，加快发展，乘势快上关键的一年。

　　各项新的业务刚刚起步，潜在的机遇与激烈的竞争并存。我们市场商务部重负在肩。公司寄予了我们很大的厚望，分管领导亲力亲为，从各方面给予了我们全力地支持，极大地鼓舞了士气。虽然经历了一些挫折和失败，但前景一片光明，不管开创的道路多么艰难。我们将以更加坚定的信心，更加饱满的热情、更加昂扬的斗志，不断自我完善、自我加压，勇往直前，冲锋陷阵，破坚攻难，下半年将各项没有落实的计划坚定不移地落实下去，将各项没有开展的业务全面开展起来。在公司正确的领导下，在兄弟单位的一如既然往的支持下，在部门全体干部员工的齐心协力下，更加团结一致、携手并进，真正将市场做活，做大，做强，全心全意干事创业，实现部门最大的价值，为公司创造最大的利润。

**公司市场商务部半年总结3**

　　xx年xx月进入期货公司以来，经过了两个月的培训，到现在工作已经半年左右，从对期货的初步了解到成为期货的从业人员，从做学习专业知识，到开始做营销工作再到从事风险管理工作，一年的工作让自己的知识和工作能力都提升了不少也充实了自己。对过去一年工作做如下个人工作总结：

　　>一、工作方面

　　经过期货专业培训后从事了期货营销工作到后面从事风险管理工作，这期间自己的能力也得到了相应的\'提升。营销工作上对于客户的谈判能力，与客户的沟通能力以及渠道的开发都得到了一定的锻炼和提高。从事风险管理工作后，完善了xx营业部风控岗位工作流程，主要建立客户风险管理工作流程、建立xx营业部的日常服务体系，短信平台，完整客户资料等。对专业知识以及专业技术能力提升较多。在工作上还有许多不足的地方，从事风险管理工作后自己的营销意识还欠缺一些，作为期货经纪公司以营销为本，还需要通过各方面学习提高自己的营销能力，挖掘适合自己的营销模式。

　　>二、专业能力方面

　　经过公司培训以及自己自学考过了从业资格证。在专业知识上基本掌握了各个交易所的交易规则以及风险管理制度，学习掌握了一定的技术分析和基本分析的技巧，为xx营业部建立了日常的服务体系，为客户提供了一些基本的技术分析支持。对于专业知识方面，许多地方还需要提高，在交易规则上对于一些细节还需要熟记，更好的完成风险管理工作。

**公司市场商务部半年总结4**

　　时光荏苒、日月如梭，不知不觉间，20xx年即将翻过，真是时不我待!由于领导的信任，我有幸在三月中旬调入企划部来，自从进入企划管理部以来，在部门领导的关心、帮助下，努力做到爱岗敬业，恪尽职守，以务实的工作作风、坚定的思想信念和饱满的工作热情，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的各项工作。现作如下总结：

　　>一、资质管理方面工作情况

　　由于我以前从事出纳工作，这是第一次接触资质管理、合同管理的工作，这其中有个角色的转变，虽然出纳工作使我熟悉了我院的管理制度以及合同管理细则等，为以后的工作打下了良好的基础，但由于资质管理工作以及分支机构生产经营管理的性质不同，使我在工作中有些被动接受、缺乏创新的工作作风，但在朱科长的关心和帮助下，使我很快就转变了思想，进入了工作角色。

　　四月份完成了xx省第九届“守合同重信用”材料整理及申报工作，完成了院工商营业执照年检以及企事业单位组织机构代码证换证及年检工作。并对全院各类资质进行了一次清理，按资质证件的使用范畴及用途重新分类，制作成相应的电子明细表，便于借阅人员查看，对日常资质证件(原件及复印件)借用进行了登记、维护管理工作。

　　五月份协助深圳分院、xx分院、xx分院在当地建设部门登记备案工作，以及完成了当月的合同管理统计工作;协助院办等部门，收集整理xx年院施工的xx万州草街子地质灾害防治施工项目原始资料;以及各分支机构投标使用资质借用归还登记管理工作。

　　六月份完成了“全国工程勘察设计单位诚信单位”牌匾、证书申领工作。协助各分支机构项目投标工作，做出谋划策之功效，如：南宁分院参加南宁艺术馆工程勘察项目投标，xx分院武荆高速公路连接线粉喷桩检测项目投标等工作。按市建委工程勘察设计处和xx勘察设计协会的要求，将我院基本情况等相关资料报送《xx勘察设计》网站，建xx勘察设计网络数据库。完成1-6月份半年度合同统计工作，以及生产经营统计汇总工作。

　　七月份协助xxx科长顺利完成了地质勘察资质(固体矿产勘察、水工环、液体矿产勘察)三个甲级资申报工作，这也是我第一次参与资质维护管理工作，实现中学到了很多的知识，丰富了我的工作经验，此项工作已圆满完成并已为我院取得了三个甲级资质。完成了我院《xx市工程勘察设计行业诚信单位》申报工作，此项工作也得到了好的结果，我院被评为xx市xx家工程勘察设计诚信单位之一。

　　八至九月份协助并完成了测绘资质年检工作，新的测绘资质也已领取，并对我院地灾类(勘察、施工、评估、设计)资质复审材料进行整理工作。

　　十至十二月份完成了报送国土资源部地质灾害治理工程勘察设计施工和危险性评估四个甲级资质复审材料申报工作，此项工作已由国土资源部审批过两项地灾施工和地灾评估甲级资质，还将等待另两项资质审批。完成了报送局企业指导处《单位资质和个人职业资格证书情况信息表》资料。完成了上报xx省建筑行业十强申报工作。

　　>二、合同管理以及分支机构服务方面工作情况

　　在合同管理方面对当年所签订的合同xxx多份合同进行了编号、盖章登记，合同项目顾客评审表进行分类，并在OA系统上对所签订合同进行了电子数据管理，并在规定的时间里完成了xx年每月生产经营统计汇总工作。对于各单位情况不同对合同管理也采取了不同方式催收归档工作，使其我院合同归档率占xxx%以上，有效防止了因合同原因而产生的不必要麻烦。

　　对于分支机构服务方面也是任劳任怨只有各分支机构有快件过来，都会想尽办法为其办理，并在最短时间内给他们寄邮回去，以不耽误对方工作为目的，从不因个人问题而延误工作。

　　完成了20xx年度省、市勘察协会会费上缴工作。

　　>三、管理工作中的经验与体会

　　1、由于我以前从事出纳工作，这是第一次接触资质管理、合同管理的工作，这其中有个角色的转变，虽然出纳工作使我熟悉了我院的管理制度以及合同管理细则等，为以后的工作打下了良好的基础，但由于资质管理工作以及分支机构生产经营管理的性质不同，使我在工作中有些被动接受、缺乏创新的工作作风。

　　2、还需加强了部门间的沟通合作。作为企划经营部，平日多与各部门加强联系，做好协调服务管理工作。为了我院目标，各部门紧密协作，减少内耗，充分发挥团队精神，利用集体的力量提高了我院整体作战能力。

　　3、从自身做起做好本部门安全保密工作。安全是企业永恒的主题，坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，不断增强了员工的安全意识和自我防护能力，更为员工创造一个安全、舒适的工作环境。

　　总之，在各级领导的关心与指导下，使我xx年工作得到了好的提升，本人也从中学到了许多管理知识及经验，我将继续努力加强各方面专业知识学习，以认真负责的工作作风面对日常的合同管理、资质管理以及各分支机构服务联络工作，为我院建设做出自己的力量。

**公司市场商务部半年总结5**

　　xxx年的工作已经告一段落，回首一年来，感恩各级领导的关怀、教育和培养;感怀工作环境的和谐、融洽与温馨;感谢全体同事的支持、谅解与配合。正是鉴此优良的环境氛围和厚重的人文情怀，才使我情钟于自己的业务工作;潜心于自身的思想改造。回顾过去的这段历程，应该可以说，工作中有取得成绩时的喜悦和高兴，也有失败以后的痛苦和沮丧。下面我将自己在一年来的学习、工作情况、汇报如下

　　>一、认真履行职责，为谋求企业发展努力做出贡献

　　我在运输公司主要分管计算机管理、ISOxx与宣传工作。

　　在计算机管理方面，由于自己曾经在多个管理岗位上工作过，所以，对运输公司各项管理流程都比较熟悉，这一优势使我在分管计算机管理后，能够很快的就把运输公司实际工作应用到计算机上来，我先是在xx月份，设计出《运输公司车辆统计查询系统》，这个软件系统的应用，只需要通过一次简单的数据录入，就可以在计算机上自动形成各单车的各项统计数据，既能方便快捷查询单人、单车的工作情况，也能迅速掌握运输公司所有工程的运输完成情况。其次，在年底，在经理的授权和大力支持下，在运输公司建立了局域网，使运输公司从生产到维修，以及数据统计、成本核算，都可以通过局域网络来进行信息传递，提升了自动化办公程度，真正的实现了无纸化办公，提高了办公效率。

　　平时计算机出现问题，我总是想尽办法，通过各种渠道予以处理，xx年肆虐于网络的“熊猫烧香”“灰鸽子”“威金”等网络病毒，在我的预防和及时处理下都做到了圆满解决，可以说只要不是硬件损坏，就从来没有让运输公司计算机因为软件上有问题，而让企业花过一分钱。

　　为了提高运输公司管理人员素质，xxxx年我还多次组织管理人员进行计算机和ISOxx知识培训，由于有些同志年纪偏大，对计算机应用知识理解较慢，对此，我总是不厌其烦耐心指导;针对ISOxx管理要求，我对每个管理人员进行逐条讲解，并结合规定要求，对各个环节进行检查、完善。培训后，还在经理的主持下进行了计算机技能考试，毫无保留的用自己的知识来努力提高管理人员业务水平。

　　在宣传方面，我能够及时的把运输公司所发生的重要事情，通过集团公司办公网络进行发布，通过文字，把运输公司的风采传递给外界。xx年我写有宣传稿件xx篇，并被集团公司评为“宣传报道员”，成为展现运输公司精神面貌的窗口之一。

　　>二、摆正位置，充分发挥参谋助手作用

　　作为经理助理，我时刻提醒自己要摆正位置，找准角色，积极当好经理的参谋助手，不越位、不缺位、不错位，积极为班子献言献策;同时，注意与其他班子成员搞好协调工作。一年来的工作实践使我深深体会到，作为一个助理，要做好工作就首先要清楚自己所应具备的职责和应尽的责任;正确认识所处的位置和所要谋的政。从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位，从执行角度看，在“执行者”地位;对处理一些具体事物，又处在“代理者”的地位。这个角色的多重性决定了在实际工作中容易产生失职或者越位，因此在实际工作中我严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守，勤于职守的助理。在工作中尽职尽责，把“位置”认准，把“政”字搞清，及时的把自己想法与领导进行沟通，虽然自己主要分管计算机工作，但是，我还积极参与其他管理与协调工作，无论是在生产经营计划的制定，年终审计，还是在各种文件的起草，各项活动的组织，我都积极协助经理做好落实，尽管在实际的工作中难度不小，但领导和同志们都给予了我很大的支持，我也力争作到对主动催办和协调，做好承上启下，沟通左右，协调各方的作用，因此一年来的工作相对比较顺利。

　　>三、加强自身学习，提高服务企业能力。

　　xxxx年xx月感恩于领导对我的关怀，把我放到了经理助理这个位置上加以锻炼，我深刻的认识到，新的岗位已经对自己提出了新的要求，而自己的学识、能力和阅历与这个职务要求，还是具有一定的距离，所以不敢掉以轻心，因此，我时刻不忘学习，虚心的向周围的领导学习，向同事们学习，先后两次自费学习计算机网络管理与网页制作。通过学习、不断积累工作经验。通过近一年来的努力，感觉自己还是有了一定的成长进步，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过一年的锻炼也都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。并针对自己车辆专业知识比较薄弱环节，重点进行了加强学习，努力提高自身各项业务素质，使自己以更高的标准对待各项工作任务，提高了工作效率和工作质量。

　　>四、存在的问题和今后努力方向

　　一年来，本人虽然能够爱岗敬业、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一、需要进一步提高工作效率;第二，缺乏管理经验，协调工作还不是十分到位;第三、职能作用有待于进一步提高。

　　新的一年里已经来临，自己有决心，也有信心，从提高业务、工作水平入手，提高管理水平，大胆创新，锐意改革，立足本岗，充分发挥“参谋、协调、服务”三大职能作用，争取为集团公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！