# 商务部年会工作总结(实用46篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-03-25

*商务部年会工作总结1弹指一挥间，来公司就有一个月的时间了。在这一个月里自己在摸索学习，总结中前进。从刚进来，自己对公司的文化和产品，一无所知，到后来慢慢的了解熟悉。从刚进来，对产品的网络推广只局限于本行业的专业网站推广，到后来的全方位公司产...*

**商务部年会工作总结1**

弹指一挥间，来公司就有一个月的时间了。在这一个月里自己在摸索学习，总结中前进。从刚进来，自己对公司的文化和产品，一无所知，到后来慢慢的了解熟悉。从刚进来，对产品的网络推广只局限于本行业的专业网站推广，到后来的全方位公司产品宣传，如百度文库，百度知道，论坛，QQ，邮箱等大范围的推广。从刚开始的产品信息简单，关键字不明确到现在的关键字明确，图文并茂的产品信息。从刚开始的商务网站页面不理会，到现在的精心设计。当然这一些，做的还是远远不够的，再接下来时间里还需要不断的加强与改进。

一直觉得学无止境，工作中我也在不断学习一些好的网站的推广策略，例如百度首页中关键字，除了一些付费竞价的关键字以外，如果是我们公司的主要业务经营范围的关键字，别的公司做到了百度前几页，我得分析学习它如何做的，怎么做到的。在哪做的高质量的.外链，内部网页的内容如何。确定了外链可以先模仿学习再改进。

总体来讲这一个月下来，自己是在摸索学习中，没有什么突破性的进展。各方面还做的不到位，软文没怎么写，专业性网站的信息发布还没能吸引到客户主动电话回访，产品的各方面信息了解的不全面。所以在接下来的日子里，计划如下：

1、每天坚持去同的专业类的网站（如气体仪器仪表工业医疗化工电子商务等）发布产品信息，让产品图文并茂，详细，标题新颖，关键字明确。

2、不断优化各个电子商务网站页面的美工设计，包括颜色搭配，栏目设计。更新企业新闻，发布一些文章。

3、坚持选定好，最热门的10件新闻或文章去专业性论坛或人气高的论坛进行修改转发加链接。通过回帖宣传。

4、每天去一些专业的电子商务网站，寻找求购信息进行回复。

5、不断吸收学习一些优秀的企业网站，外链及其内部内容。应用于自己的网站及建设外链。

6、百度排名中优先收录的是自己的一系列网页，加强百度知道，百度文档，百度百科，学习与应用。

7、通过QQ，邮箱群发宣传！

上海孚太气体设备有限公司，专注于各种供气系统的解决方案，主要产品有各种气体减压器，气体汇流排，气体浓度报警器，自动切换系统，卡套，接头等。

**商务部年会工作总结2**

在业务合同洽谈中，要重点加强对客户资信情况的审核。这就需要业务人员在与客户的洽谈中，重点了解客户的信用状况，所处行业的盈利及偿债能力，商务要跟进参与合同的起草修改过程。

在业务操作过程中，要重点加强对客户提出的业务更正、业务需求变动情况，及时反馈与相关应收应付费用的确认工作，重点要突出工作责任心与风险控制的敏感性。

在应收运费的催收中，要重点加强在与客户对账、催收过程中，对客户付款能力的掌控力，在与客户的联系过程中，综合调动公司内外部的一切资源，对客户收款中潜在风险及时预警和反馈

进一步完善现有的信用等级评价体系，为业务营销准确的.数据分析，从而建立不同的营销策略，设定相应的结算信用额度。有效把握公司的客户构成、及发展趋势，为公司领导决策提供参考依据。

随着公司业务的不断发展变化，商务工作的重心应适时跟进，并与业务、财务人员共同研究现有的运作流程，调整分工，加强协作。尤其要重视对流程的设置、单证流转格式的要求、设置相应的监控审核环节。

随着分工的细化、流程的完善、单证的规范，对各项工作完成情况的监督、检查力度要进一步加强。为此，今年商务部将加大对网点、本部的工作执行和完成情况的审查力度。通过与网点之间的人员互派、岗位交流、定期寻访检查等措施，监督各网点充分重视商务工作，强调网点负责人的商务意识，要求参照华东本部的管理要求、工作流程，建立网点内部的工作规范，完善营销、操作、财商的分工协作流程。在制定网点内部的考核方案时，将应收账款的回收情况作为重点考核指标。

加强网点的财商负责人与本部财商沟通紧密。根据本部的工作要求，认真落实风险防控要求，有统一的单证管理流程，扣放货执行标准，能结合网点自身情况适时调整工作重点，能及时向网点负责人和总部反馈超期账款的回收进度，督促风险控制。

**商务部年会工作总结3**

为认真贯彻落实金溪县打击和处置非法集资工作领导小组的通知精神，为全面彻查我市非法集资隐患，将非法集资消灭在萌芽状态，规范我区金融市场秩序、维护社会安定，根据区打击和处置非法集资领导小组办公室《关于开展非法集资专项整治行动的通知》要求，我局高度重视，积极组织开展了典当行业和电子商务企业非法集资风险专项排查工作。现将排查情况汇报如下：

>一、加大宣传力度，切实增强社会公众的法律意识和对非法集资活动的\'抵御能力。

加强对社会非法集资之危害性的宣传，提高认识，确保稳定发展。并宣传国家有关防范和处置非法集资活动的各项政策措施，增强公民的风险意识和辨别能力，从源头上杜绝非法集资滋生和蔓延。

>二、开展风险排查，认真做好对非法集资活动的监测和预警工作。

根据区打击和处置非法集资工作领导小组传达的精神，我局迅速行动，深入推进清理排查工作。对全区所有典当公司和电子商务企业进行有无集资情况排查，摸清底子。

>三、现场开展面联合检查。

6月中旬至8月份，我局积极配合市商务局对辖区内典当公司就经营情况、证照情况、防范和打击非法集资宣传情况、安全防范设施情况、当票管理情况等方面开展了现场检查，对易发生非法集资行为的商务领域加强预防宣传。通过对企业的实地调查、查阅银行对账单、注册资本、财务状况、当票使用、业务结构、当金发放、息费收取、规范经营等，切实掌握典当公司的经营情况，是否有违规资金运作，争取对有苗头风险做到及时发现，尽快处理，同时，与与典当公司、电子商务公司负责人签订了规范经营承诺书，完善企业责任义务，明确非法集资处置措施，坚决杜绝非法集资。

>四、下一步工作打算。

为了进一步做好非法集资监测、预警、防范、打击工作，维护正常的金融秩序和社会稳定，保护广大人民群众的切身利益，在下步工作中我们将进一步提高思想认识，及时预防和遏制非法集资的产生，密切配合好有关部门开展的专项整治行动坚决打击非法集资活动;加强防范宣传、形成整治合力，切实增强社会公众的法律意识和对非法集资活动的抵御能力。

**商务部年会工作总结4**

鞋子要形成大规模销售，今年货也会很多，工作压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤垦垦，踏踏实实做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能，尽快的得到进步。

以下是我今年提高地方：

要提高工作的主动性。

工作要注重结果。

今年工作要定目标，一切围绕着目标来完成。

把握一切学习的机会，平时要做总结。

多看，多学习，多做。

**商务部年会工作总结5**

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。

>商务年终工作总结（13）

20xx年，全县上下认真贯彻落实县委、县政府决策部署，积极依托我县的生态、产业等资源优势，优化发展环境，完善功能支撑，大力推动电子商务与传统行业渗透融合，电子商务呈现快速发展的良好态势。预计到12月底，全县累计实现电子商务交易额xxx亿元，增幅，其中网络零售交易额xxx亿元，增幅。

**商务部年会工作总结6**

根据现场实际、公司几年的经验、及借鉴其它公司的相关成熟经验，从材料的计划编制、询价、采购、送货到场、及验收、退货等环节进行相关的规定，使我们的材料能从源头得到有效的控制，加大材料的审核力度，降低工程材料的损耗率，从而达到降低工程成本，提高工程效益的目的.。为提升公司的信誉与知名度，对我们已完工程的服务、回访及维修又进行了相关的规定。当然这些制度规定都还是一些很浮浅的，也许有很多地方不具有实际的操作性，这些规定都还是很片面的。

在这将近一年中，我的工作有了长进，但我仍需从以下几个方面增强自己：

一、加强内在素质和外在形象的提高。从技能、技艺及文化知识方面充实自己、提高完善自己。积极学习相关规范、规程，增强工作实践，提升工作经验;

二、加强工作的严谨和细致，保证预算工作的独立性和真实性，少出差错尽量不出差错;

三、加强与各位领导及同事的汇报、交流，积极寻求各方面的帮助，寻求支持。

经过在公司将近一年的工作，结合工作实际遇见的一些问题，对公司的工作提出以下个人不成熟的建议：

>一、加强对公司各种规章制度的完善

继续完善公司各部门，各方面的规章制度，根据实际操作中遇见的问题，及时修改和补充，养成用制度去说话，人人按规则、规定办事的氛围;

>二、加强对项目的成本核算

堵塞各种项目漏洞，努力降低材料的损耗率，降低非生产性的支出，减少对资金的占用，提高资本的周转，降低工程成本，提高公司效益;

>三、加强项目质量管理

质量工作的严肃性与重要性，告诫我们：质量不能流于形式，更不能海阔天空、漫无边际，质量不是喊出来的，也不是检查出来的，需要用我们自觉的行动去完成。

回顾过去，是不平凡一年，展望未来，任重而道远。在以后的工作中，继续完善、提高自己的专业知识、专业技术水平及认知能力。我深知：我的经验及实践水平还不够，还需要继续投入到公司这个大熔炉中去磨炼，还需要继续投身社会实践，不断的提高自己、强化内在素质，积极进取，以适应公司的发展。积极学习各种规范、规程、标准，高标准、严要求。

**商务部年会工作总结7**

学期工作即将结束，本学期电子商务教研室全体专业教师，团结协作、以提高学生的实际动手能力，努力促进学生的全面发展为目标，较好的完成了各项教育教学任务。

现简要总结如下：

>一、认真执行教学计划

各任课教师认真专研教学大纲和教材，根据开学初制定的\'授课计划，课前能认真研究重点、难度，精心设计课堂的教学过程，切实按计划授课。

>二、坚持教学理论的学习，积极进行课程改革和研究

1、加强自身修养，提高业务素质，我们教研室教师认真学习海底捞管理方法，提高理论水平，用于教学实践。

2、配合学校和系部要求，根据专业发展的要求，结合高职办学的特点，本教研室组织各教师充分讨论并修订了10级、11级的教学计划；教研室并对12级人才培养方案进行了修订，完善了教学计划。

3、教研室的教师积极准备参与中国商业联合会主持召开的全国电子商务专业课程设计大赛；邓华华老师主动要求完成课程设计的工作；目前进展顺利。

4、教研室教师积极参加了广商联盟、从化科协、城建学院等近30家企业和8所高校共同举办的“网络营销”产学研，校企合作交流会，效果良好。

>三、协助学校教务处做好教学常规管理工作，切实提高课堂教学效果。

1、促进教研室内每位教师认真专研教材，精心设计课堂教学，及时批改作业，切实履行本职工作。

2、加强常规教学检查；如授课计划的制定、执行情况，作业批改、教师听课次数、听课记录、备课的质量、成绩分析、课程教学总结等方面的检查。

3、为丰富课堂教学，改善教学效果；组织了10级、11级同学参加了广商联盟、从化科协、城建学院等近30家企业和8所高校共同举办的“网络营销”产学研，校企合作交流会，同学们还和淘宝网广东分会秘书长进行了交流，效果良好。

4、加强教师与学生的互动：除正常的教学安排，本教研室还鼓励每位教师加强与学生的课下交流。每位教师都通过QQ、微博、论坛等网络工具在课余时间随时与学生交流、指导学生。

**商务部年会工作总结8**

深入贯彻上级精神，严格要求各样本企业坚持市场监测周报、月报、重点节假日报告制度，并做到质量、数量并重，20XX年，样本企业报表上报率100%。并认真开展全县消费品市场分析工作，今年共报送周报48片，月报12篇，节假日分析6篇。对于五一、十一、端午、清明、元旦、春节销售旺季的流通市场监管工作，我们坚持深入企业一线，指导大型商场的货物储备、安全安保、价格机制、销售予案等事项，维持节日市场稳定秩序。

截止到20\_年底，我县共建立农家店289家，6家农家店建立了农产品信息平台，乡镇商贸中心（冯家口天宏购物中心）1个，便联配送中心1个。今年天宏购物广场有限公司又在王寺镇投资1200万元建立一处占地4、16亩的乡镇商贸中心，预计20XX年完工并投入试运营。今年农村集贸市场改扩建扶持项目我县申报冯家口、王寺两个乡镇，预计20xx年完工。万村千乡工程的`开展真正改变了农民的购物环境，提升了农村的购物层次。

今年市场服务工作重点是：维护市场秩序和市场体系建设、市场统计工作。

1、市场秩序工作主要是单用途预付卡管理工作和“两法衔接”平台建设。

我县具有发行单用途预付卡资质的企业有两家，为天宏购物广场和信和商贸有限公司，我们坚持严格管理、积极督导，有效防范和化解资金管理风险，保障市场秩序稳定运行。打击侵犯知识产权和制售假冒伪劣领域“两法衔接”工作有序开展，我们协调11家成员单位安装开通“两法衔接”平台，截止到年底，共上传各类案件多件，有效地规范了市场执法秩序。

2、今年市场统计工作主要有农产品市场统计、大型商业网点统计、农产品信息平台建设、内资内贸统计、县域流通企业经营情况等数据统计，今年商务部又开通了商贸流通企业调查平台，我县新增幸福树、天宏广场两个典调企业。我们坚持做到及时、准确上报各类数据，为上级领导决策提供第一手资料。

**商务部年会工作总结9**

(一)利用区位优势，招商引资，打通物流。xx镇位于高速路口，毗邻xx、xx、xx，交通相对便利，目前已经有中通、申通、圆通、韵达、汇通、天天等1xx余家快递公司。然而快递公司尚不能承担快速、量大的农产品。我镇拟引进低成品物流公司，促进农产品的对外输出;或者建立物流基地，合作其他乡镇物流公司，解决农村电商的基础设施。

(二)加大通讯合作，畅通全镇网络。在全镇xx个村(居)便民服务中心安装WiFi，连通网络，畅通全镇。设定我镇主页为无线网页面，车辆或路人经过可以进入页面查看所在地的特产，多方位宣传。

>商务年终工作总结（16）

20xx年随着国际金隔市场系统风险的不断加大，全球经济开始走向衰退，对我国进出口业务产生了很大的影响，作为行业经营风险也随之加大。回顾今年商务的工作发展轨迹。

**商务部年会工作总结10**

(一)围绕鄱阳湖生态经济区建设和战略性新兴产业开展产业招商，承接产业转移保持强劲势头。大力组织开展招商引资“百日大会战”、“项目开工投产大竞赛”、“百支新兴产业小分队招商大竞赛”和“国家级开发区招商大竞赛”等活动，各设区市都轰轰烈烈地举行了招商项目集中开工投产仪式，实现开工项目767个，投产项目493个。进一步加强“百人招商团”工作，20支产业招商小分队共拜访客商1305批次，接待来赣考察客商916批次，对接洽谈项目425个，签约重大项目84个，签约总额亿元。指导各设区市和有关工业园区组建了100支新兴产业招商小分队，市、县党政主要领导率队外出招商500余次，对接洽谈项目超过1200个。精心组织重大招商活动，香港招商活动周、赣台会、泛珠会、景德镇陶瓷博览会、世界低碳大会等重大招商活动共签约重大项目400余个，签约金额亿元。

(二)全力以赴拓市场抓服务，外贸出口实现历史性突破。扎实推进千家企业闯国际市场，组织1000余家企业参加70多个境内外知名展会。注重培育重点企业，出台了《关于支持全省重点出口企业做大做强的实施意见》，推动120家重点企业扩大出口，去年全省出口超亿美元的企业达到21家，比上年增加10家。加大“两转”工作力度，以供外省出口和出口到海关特殊监管区的50家企业为重点，省、市、县三级联动，采取一企一策，全年实现“两转产品”出口10亿美元，不但扩大了外贸出口规模，而且优化了全省出口环境。加强出口基地和品牌建设，支持电子信息、光伏、汽车、船舶等重点优势产业扩大出口，机电和高新技术产品出口分别增长和42%。上饶茶叶基地获批国家外贸转型升级示范基地。积极扩大外贸出口主体，全年新增外贸出口企业1308家，新发生出口实绩的企业615家，新增出口亿美元。加强出口推进服务，进一步创新“百人服务团”工作，推进省、市、县三级外贸协调网络建设。

(三)加大国内贸易工作力度，商贸流通实现平稳较快发展。扎实推进家电下乡和以旧换新，全省累计销售家电下乡产品万台，销售金额101亿元，累计销售以旧换新家电万台，销售金额亿元。深入实施“万村千乡”市场工程，全省累计新建或改造标准化农家店22159个、配送中心129个，农家店已覆盖全省所有的县、97%的乡镇、85%的行政村，率先在全国建立了“万村千乡”市场工程联合采购平台。南昌、赣州、景德镇等地再生资源回收体系和再生资源回收基地建设试点工作进展顺利;全面启动了4个农产品批发市场建设项目、14个农超对接项目和25个农贸市场建设项目。积极推进城市商业网点规划，全省所有设区市、县级市和58%的县制定了城市商业网点规划。积极推进省产品开拓国内市场，先后组织近500家企业共3000多个省内名特优产品在上海、广州、北京、西安等地成功举办了“江西商品大集”展销活动，现场销售万元，签订产品销售合同亿元。

(四)积极推进对外经济技术合作，企业“走出去”迈出更大步伐。加快发展对外承包工程，克服中东、北非局势动荡带来的不利影响，先后组织50多家外经企业参加国内外各种对接推介活动20余场，帮助企业开拓市场。有效推进对外投资，积极协调省“五条线”推进企业“走出去”对外投资，矿产资源等重点领域的投资进展顺利，新组建的江西国际矿业有限公司已获得境外22个探矿权和采矿权。积极争取援外项目，全省新获援外项目17个，是去年项目数量的2倍。省外语外贸学院国际商务官员研修基地举办援外培训项目8期，培训60多个国家的商务官员400余人,为宣传江西、扩大影响打下了良好基础。扎实开展外派劳务市场整治，妥善处理日本地震后我省4000名劳务人员的安全稳定和利比亚撤侨工作。

(五)全力加快口岸平台建设，口岸通道立体化格局初步形成。积极做大空港运输平台，新开通6条国内航线，加密5条航线的航班，昌北机场开通航点城市增至37个。大幅加密赣台直航航班由每周2班增至7班，解决了一票难求的局面，极大地方便了两岸经贸往来、文化交流以及观光旅游。全省空港共完成旅客吞吐量660万人次，南昌航空口岸累计完成出入境货物1536吨。大力发展铁海联运，顺利开通上饶至宁波五定班列，使全省铁海联运线路增至12条，全面打通我省货运出海通道。全年铁海联运发送集装箱超过2万重标箱，增长1倍。继续扩大水运口岸，开通九江港直达韩国仁川港的国际直达始发货运班轮，使九江港成为内陆省份首个开辟江海直航的港口，九江港进出口货运量再次突破100万吨。加强电子口岸建设。全面加强与沿海口岸大通关合作，全省加工贸易审批联网系统正式投入使用，审批效率大幅提升，成为全国首个以省为单位全面实现加工贸易联网审批的省份。

(六)扎实推进区域合作，对口支援顺利推进。积极组织有关市、县和企业参加在四川、新疆、吉林、黑龙江、云南、贵州、宁夏等地举办的区域合作洽谈会。大力促进各地江西商会发展，全国江西商会发展到70余家，会员企业由3万多家发展到近5万家，为促进我省区域经济合作发挥了桥梁作用。圆满完成了支援四川小金县灾后恢复重建任务扫尾工作，成功促成一批赣商企业在小金县投资。援助新疆克州阿克陶县和重庆武隆工作进展顺利，积极帮助两县在我省进行招商引资推介。

(七)顺利完成国有商贸流通企业改革任务。认真贯彻落实省委、省政府的一系列指示决定，采取先易后难、分步实施、突出重点的方法，稳步推进全省国有商贸流通企业改革。截止去年底，包括9家厅属国有企业在内的全省449家企业改革任务基本完成，职工得到妥善安置，历史遗留问题得到妥善解决，国有资产得到有效监管，整个改革工作平稳有序。

在看到成绩的同时，也要看到存在的突出问题，我省商务发展总量小、水平低，基础还比较薄弱。招商引资、对外贸易增长方式还比较粗放，现代流通体系建设相对滞后，“走出去”规模和层次较低。地区发展不平衡、不协调问题依然突出。

**商务部年会工作总结11**

由于办公室的工作种类多样，自己在公司的工作时间较短。对各种工作和各项数据的熟悉度还有欠缺。所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，经过不断学习、不断积累，已具备了业务职员的工作经验，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，都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在这几个月的工作中，有很多收获，同时也从出现的种.种问题中发现了自己的不足之处。在今后的工作中，我将以踏实的工作态度，对过去的错误加以改正并从中吸取经验教训。认真工作，严格要求自己。

下半年工作计划主要为以下几个方面：

1、做好领导服务：及时完成公司领导安排的工作。要成为领导的助力、助手。

2、做好各种数据汇总：加强与各业务人员的沟通，系统的、快速的汇总各种数据，保证各种数据及时准确的传递到位。

3、做好文书工作：及时完成公司领导交办的各种文稿，学习各种文字材料的写作，提高自身写作功底。

4、做好办公室各类办公用品和设备的维护工作。

以上是我的工作总结和工作计划，希望领导及同时提出宝贵意见。

**商务部年会工作总结12**

>一、工作总结

在20xx年度，我们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“为客户创造价值”的服务理念，凭着富有专业经验的销售队伍和技术支持队伍，向客户提供全面、可靠的服务和最高性价比的产品和系统方案。制定了的标书，成功的投标；制定公司季度、月度市场营销推广计划和新产品的市场预测及上市规划，并与大屏幕销售部及多媒体销售部密切配合予以实施；调查公司产品和竞争对手产品在市场上的销售情况，综合客户的反馈信息，撰写市场调查报告并提交公司管理层；负责制定公司产品价格并实施价格战略；根据市场变化随时调整营销战略和营销战术；负责公司对内对外的计划、统计报表工作等工作。

>二、工作中出现的问题：

1、工作不够精细化平时的工作距离精细化工作缺少一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作也经常回头看、做总结，但缺少规律性，有时总结了也没有去落实好，所以工作也就造成了问题积压的现象。以后不管是个人还是部门工作中都要专门留一些时间去总结和反思，这样才能实现工作的精细化。

2、工作方式不够灵活；在开发的过程中，周围能利用资源的就要充分利用，该让其他部门或者人员支持的就要求支持，不要把事情捂在自己手上，一是影响进度，二是不能保证质量。做事分清主次，划清界限，哪些是本职工作，哪些是提供的帮助，哪些是自己必须要做的，都要想清楚。怎么和其他部门进行沟通，怎么和本部门人员进行沟通，怎么和客户沟通，怎么才能提高服务质量，这些都是需要重点学习的地方。

3、缺乏工作经验，尤其是现场经验；有很多项目经过现场勘查后，对其灯的更换类型，灯的色温判断不能最快作出判断，当然普通灯和LED灯的色温有一定差异也是有关系的。以后一定加强这方面的能力，避免对公司利益造成不必要的损失。

4、工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急；有些项目很棘手需要拿出合适方案时，总是不能在最快的时间内拿出最佳方案。这也是事情多了，就打乱了工作主次分明的.计划。在新的一年里我们一定改善我们的工作方法，提高我们的工作效率。

5、对业务中的流程不够清晰化；在这一年的工作中，发现因为业务流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有当时设计考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。平时总是在开发，但说到底对业务很熟悉才是项目很好完成的前提。有很多业务我们都没有按照公司正规流程完成，所以到客户拒绝我们时都不知道到底是我们的哪一步工作有失误造成客户的不满意。以后会注意尽量按照公司的正规流程走，这样能及时发现问题从而解决问题。

6、缺少平时工作的知识总结；这一年在工作总结上有了进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提高自己。

7、做事不够果断，有拖沓现象；拖沓现象是我很大的一个缺点，凡事总要拖到后面，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，会避免工作上的很多不必要的错误。其实有时候，不一定要把工作做到细才是最好的。进度、质量、成本综合考虑，解决主要问题，随时修正。事事做细往往会把自己拘泥于细枝末节中，学会不完美也是工作中的一个进步，也是对精细化工作的一个要求。

>三、工作心得

在这一年的工作中，我们所有的项目都是集体完成的，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我们强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。在这一年工作中，很多工作是一起协商完成的，在这个过程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理得及时、有效和清晰。现在我们商务部门的每个成员都要经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，高效率完成我们商务部门的工作。

在这一年的工作中，经过实际的教训，深刻理解了工程上每次变更、每次时间的滞延都是对公司利益的最大伤害，这就需要我们在项目开发和跟进的过程中，一定要对业务流程非常了解，减少因为我们商务部门对工作流程的失误而造成公司利益的损失。在这个过程中与客户的沟通最为重要，所以我们部门会加强与客户洽谈的能力，做到公司与客户利益共赢。在这一年的工作中，我们学到了一些技术上和很多业务上的知识，也强化了工程的质量、成本、进度意识；与身边同事的合作更加的默契，特别是从许总身上学到了为我们公司和客户共同考虑的工作态度，以及对待工作的严谨态度。

>四、对20xx年的工作要更上一楼，我们的脚步就不能停下来。现制定了以下的工作计划及目标：

1、要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水；负责主持商务部的全面工作，组织、团结并督促部门人员全面完成本部门职责范围内的各项工作任务。

2、对下属人员进行业务指导和工作考核，贯彻落实本部门岗位责任制和工作标准，加强与生产，办公室，财务部，质量等部门的工作联系，搞好与有关部门的协作配合。

3、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成，根据市场预测，进行全面综合分析，提出产品销售方案，为领导决策提供可靠的依据；

4、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺。把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作，精细化工作方式的思考和实践。

**商务部年会工作总结13**

1. 工作的条理性不够清晰，每天上班都没有一定的安排，看到缺乏哪种能力就学习哪种，目前，一边推广，一边做客服，一边写写文章，一边作作图弄弄网站，没有详实而主次的计划，但至少还是知道哪方面需要立刻完成，哪方面需要缓期完成，做多了就慢慢地有所体会，慢慢地加大进步，也希望在明年会得到更好的优化空间。

2. 在工作期间，对工作认识不够，特别是刚来的时候，完全缺乏主动能力，对鞋业行情缺乏了解和分析，再一个就是对工作的定位不足，逻辑能力欠缺。

3. 缺乏工作经验

对于电子商务这块，以前的我真的一点也不懂，也就是x总的栽培和认可，让我学会了很多，虽然在整个过程中遇到了许多问题，不知道怎么推广，怎么去优化关链字，但利用身边资源和网络课程的同时，知道推广是一件长久的坚持做才能达到效果的事，贵在坚持。

4.为什么我们的鞋子没有形成销售：

因为流程的问题不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏，还有当时的设计，考虑不到位，不知道开xx店还是xx商城，现在选择了开xx店，对我来说是一件好事也是一件烦事，开xx店的目的是为了以后开商城打个基础，但凭现在的控制力度显然是不够的，现在的工作距离不够精细化，(还是流程问题)。

再一个就是开xx店什么迷惑都有，一人客户不满意，给个差评，整个店都跨下了，一个地方出错了，就扣分，比起商城没有什么优势，最郁闷的事——写了好几篇稿都给删了，我又没有打广告，接链接。

5.在xxx上，工作缺乏一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作回头看，但是缺少规律性，比如：在阿里巴巴上，很多功能都有修改更新的内容，就可以直接推广(诚信服务，专场报名，跟帖，活动报名，优质产品，回帖，发帖等等)，以前却什么也不知道，只有发现，才能实现精细化。

总之，用一段话概括：

工作条理不够清晰。

对流程不够熟悉。

工作不够精细化。

工作方式不够灵活。

缺乏工作经验。

缺乏平时工作的知识总结。

**商务部年会工作总结14**

很快就要到新的一年了，今年的工作也已经结束了。在这一年中自己很顺利的完成了所有的工作，在这其中也没有犯过很大的错误，今年的工作可以说是很圆满的结束了的。新的一年马上就要到来了，在这之前为自己今年的工作做一个总结，让自己能够知道这一年的工作中自己的一些不足，在之后努力的去弥补自己的不足，让我能够更好的完成工作。

一、纪律方面

今年自己一直都非常的遵守办公室的纪律，这一年是没有犯过一次纪律上的错误的，同时也能够做到听从领导的指挥，按照规定去做事。作为办公室的一员，不仅仅是要做到完成自己的工作就可以了，既然是在办公室里面工作就一定不能够任性妄为，自己想做什么就做什么，这样是非常的不好的。不仅对自己会有很大的影响，也会影响到其它的同事的工作，就算工作能力再好也是会被批评的。我一直都能够很好的管理自己的行为，绝对不会让自己犯纪律上的错误。

二、思想方面

这一年自己也在努力的去提高自己的思想，学习思想方面的一些知识，凡事都以集体利益为先，绝对不会为了自己个人的利益去损害集体的利益。我觉得每一个人都是要有这样的意识的，只有集体发展起来了个人才能够发展得更好，也能够在集体的发展中获得一些好处。我觉得自己的思想方面是提高了不少的，以前我一直觉得自己只要完成了工作就可以了，但这样的想法对办公室是不利的，对我自己的个人发展也是很不利的，这一年自己也改变了这样的错误的想法。在工作的过程中也能够做到遵守相关的法律，绝对不会去做不好的事情。

三、工作方面

我这一年的工作可以说是很好的完成了的，今年自己的工作能力也是有了很大的进步的，虽然在工作的时候也会出现一些错误，但都不是什么大的问题，对我的工作也没有很大的影响。这一年自己主要是态度比较的认真，所以不仅学到了很多的东西，也成长和进步了很多。这对我来说是一个很好的现象，让我确定了自己要继续的努力的决心，在之后的工作中能够有更好的发展。

新的一年的工作马上就要开始了，期待自己在新的一年通过努力能够有更多的收获，希望自己在新的一年能够有更好的工作成绩。在明年我也会更好的去完成自己的工作的。

**商务部年会工作总结15**

20xx年上半年的工作重点主要是电子商务平台的搭建和宣传，主要是从几方面入手，其一是把企业网站，重新整理规划，从版面到内容都重新定位，结合出口贸易的工作完善英文版网站的内容，设计工作正如火如荼的进行中。其二是通过“拉手网”、“快运网”、“邮乐网”等电子商务平台推广销售产品，与“快运网”合作以有一个半月左右，销售订单已有20多个，“拉手网”和“邮乐网”也在洽谈中，近期即可上线销售。其三是通过全国最大的b2b电子商务平台阿里巴巴和c2c电子商务平台淘宝商城在线销售全线产品，部分产品很受关注。

**商务部年会工作总结16**

今年来，我局全面落实全省扩大开放工作会议精神，勇于担当，主动作为，重点开展了出台实施意见、制定工作方案、完善绩效考核、设立专项资金等基础性工作，有力营造了全市大开放的浓厚氛围。

壮大外贸主体，分别帮助了13家和32家企业办理和变更外贸经营资格证，使全市获得进出口权的企业达到450家，有出口实绩企业达89家。加大帮扶力度，组织推荐35家企业参加全省出口贸易人民币结算和试点并实现全部入围;组织27家企业申报进口贴息、出口品牌建设、境外展、机电研发、公共平台建设等各级各类项目46个，帮助企业争取扶持资金近1000万元;组织23家企业参加东盟博览会、深交会、湘博会、美国迈阿密采购交易会等节会，有效地开拓了国际市场...

**商务部年会工作总结17**

学期工作即将结束，本学期，电子商务教研室全体专业教师，团结协作、以提高学生的实际动手能力，努力促进学生的全面发展为目标，较好地完成了各项教育教学任务。现简要总结如下：

一、认真执行教学计划

各任课老师认真钻研教学大纲和教材，根据开学初制定的授课计划，课前能认真研究重点、难点，精心设计课堂的教学过程，切实按计划授课。

二、坚持教学理论的学习，积极进行课程改革与课题研究为加强自身修养，提高业务素质，我们教研室采用集中学习与分散自学的方式认真学习了一些教学理论，用教学理论指导教学实践，认真撰写教学论文。

配合学校的.主题活动，教研室对人才培养方案进行了修订，确立与申报了精品课程。

教研室的教师积极参与联院电子商务专业协作委员会会议，利用外出学习的好机会，回来进行组内交流。教师积极参与课标的开发和完善，并根据学校的自身情况着手开发专业校本课程。本学期，利用教研活动的机会组织了课改方面和专业拓展知识的专题讲座。

三、协助学校教学科研处做好教学常规管理工作，切实提高课堂教学实效。

1、促进组内每一位教师认真钻研教材，精心设计课堂教学，及时批改作业，切实履行好本岗位工作职责。本学期，本教研室先后有张静、鄂春桃两位教师开设校级公开课、吴婷老师的年青教师汇报课和许爱丽老师的校骨干教师示范课，组织落实好教学听课活动，并认真组织了课后的评课活动。王璐璐老师在联院电子商务专业的说课比赛中荣获二等奖、徐菲老师在“新课程、新课堂新走向”优质课及课件评比中荣获二等奖、穆欣老师参加市优质课评比，荣获三等奖。

2、加强常规检查；

如：备课质量、授课计划的执行情况、月考的命题质量及成绩分析、作业批改及对后进学生的帮助措施及落实情况、教师听课次数、听课记录及听课评价等方面的检查；要求教师认真布置和批改作业，规范作业格式，认真做好每天的作业订正辅导和批改工作。

**商务部年会工作总结18**

一是强化成品油市场管理，保障市场供应。密切关注当前成品油市场动态及反应，健全成品油市场应急预案，不断加强成品油市场监测预警工作；二是精心引导和组织企业参展，拓展内贸流通领域平台；三是深入实施“电商换市”战略，出台电子商务扶持政策，鼓励传统商贸企业现代化、信息化改造，进一步提升电子商务在商贸经济转型发展、创新发展中的作用和地位，鼓励小型企业在电商平台开设旗舰店，进一步做大网上消费蛋糕；四是强化商务信息平台建设，加强生产资料、生活必需品等市场预测预警和运行分析，完善监测样本企业数据库。进一步做好应急保供，推进地方肉类、蔬菜等生活必需品的应急储备体系建设，保障重点节假日肉食、蔬菜的市场供应，确保市场平稳运行。

**商务部年会工作总结19**

20xx年，垭口乡党委、政府把如何发展农村经济，增加农民收入，解决劳动就业问题作为全乡脱贫攻坚工作的中心，利用与成都农商通公司合作，以开展电子商务进农村为契机，把庙垭村、涧溪口村、三合村、望水村的花椒产业专合社及各村家庭农场业主加入电商信息群，并结合我乡实际做好以下工作:

>一、积极宣传电商。

电子商务是现阶段的\'新生事物，按照传统的思维模式，已经很难适应当代信息瞬息万变新形势需要，电子商务的发展，可以以最短时间了解市场信息，也可把所生产农产品信息发到更大市场面，增加销售渠道和机会，以利提高销售量和效益。

>二、加强对家庭农场、专合社人员的培训

组织业主进行学习，形成了解互联网、学习互联网、思考互联网、利用互联网、发展互联网形风气。村民自发集中报名电商培训13人，进行个别与集中等多种形式进行培训，计划创建电商村，“互联网+” 成了全乡广大干部群众的口头语。

>三、工作方法

1、制定规划规划。我们以电子商务进农村为契机，融合新农村建设、美丽乡村建设、乡村旅游发展要要素，支持和实施农村精准扶贫脱贫工作。制定垭口乡电子商务发展规划，争取到20xx年实现全乡电子商务销售总额超20万元，触网农户每年人均增收超过500元。电子商务从业人员达到50人左右，形成全民创业创新的发展态势。

2、统一思想，提高认识，形成合力是发展农村电商的首要问题。我们坚持行政推动和政策拉动结合，一是搭建班子，形成合力。我们组建了由乡分管乡长任组长的领导机构，实行全力推动，各村、社区紧密配合，统筹各级力量形成电商进村的合力。二是政策拉动，形成引力。积极利用《阆中市关于电子商务发展若干政策措施》的政策优势， 鼓励电子商务产业本地化。加大财政资金和信贷扶持，将电商纳入小额信贷支持范围，为诚信的电商经营主体提供创业资金支持。对贫困村业主、贫困户大学生、贫困户开办网店给予小额信贷保障。

**商务部年会工作总结20**

时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺回首过去的一年，内心不禁感慨万千。

信息商务部在公司领导的正确指导下，于20XX年4月8日正式成立，成立以来，我部门通过不断学习、摸索，一直致力于产品的线上推广与销售，同时承担了公司信息化维护、门禁及收饭系统、通讯设备技术支持等事宜的管理。

部门成立之初，更新百度百科中相关产品知识，以及在百度知道中跟帖等工作，并一直作为一项基础工作在执行，通过浏览其他企业网上宣传的内容，学习经验，为网上销售搭起了一个良好的宣传平台，同时起到了将公司的新闻、产品创新内容、媒体关注等即时信息通过网络传递给大众，为公司的宣传起到了一定的推动作用。

以下主要为部门成立以来，网上销售试行的.一些情况总结：

5月中旬淘宝商城上线试运营，在淘宝试运营三个月中销售量为两台，询问量若干，同时达成线下交易30余台，但由于我们产品的特殊性及我们自身的经验的欠缺，于10月停止淘宝网上试运营。虽然这一阶段我们没有取得什么成绩，但为后面的工作的展开积累了丰富的经验。

10月25日xxx官方网站网上商城上线和导购QQ在线指导解疑正式运营，经部门xxx、xxx的努力下，至今已搜集近百条信息，其中，意向代理信息22条，工程类信息15条，客户咨询及达成销量的共45条，取得了阶段性的成绩。10月29日580团购上线，并与12月11日参加现场团购，经我部门工作人员的耐心网上解答，促成团购订货9台。

11月28日xx窝窝团团购上线，通过配合论坛发帖、跟帖，就在淮安窝窝团团购上线的第二天，就有经销商打电话回公司说，当地有客户流向网上团购。这证明我们在网上的销售开展已取得了初步的成效。

继往开来，我们部门会在公司领导的领导下，努力学习网络营销知识，注重实际操作，争取在新的一年里，把公司的网上销售环节推向一个更高的台阶。

**商务部年会工作总结21**

20xx年电子商务工作将重点抓好以下五个方面：

一是加强电商众创家园载体建设。进一步优化临朐电商众创家园载体环境，大力开展招商工作，吸引产业链上下游的电子商务平台企业、应用企业、运营企业、专业服务机构入驻发展，力争入驻实体发展到120家以上。积极与县人社、妇联、团委、智建中心等部门单位搞好工作对接，加快完善园区的聚集、带动、孵化、培训等功能，将众创家园打造为集聚度高、规模效应明显的创业创新孵化器、电子商务示范园，积极争创“省级电子商务示范县（基地）”。

二是加快推进县镇村三级电子商务公共服务体系建设。县级层面，加强与运营服务商合作，完善县电子商务公共服务中心的功能，面向重点行业和产业集群，在支付、认证、数据、软件、信用，以及平台运营、设计、咨询、网店管理等业务环节，提供定制化、专业化服务，全面提高产业发展和行业应用保障能力。镇村层面，进一步加快镇、村电商服务站点的布局建设，推进“村小二”等电商站点的建设，在每个镇（街、园、区）设立电商服务站，80%以上中心村建成电商服务点，每个镇（街、园、区）至少建成1个电商示范点。

三是大力推进跨境电子商务发展。加快临朐跨境电商产业园建设步伐，积极打造集平台搭建、营销推广、电商孵化、报关结算等功能为一体的跨境电商服务平台。积极对接xxxx“xxx”、xxx网、xxxx、xxxx等跨境电商平台，引导企业开展B2B2C跨境电子商务业务，培育外贸竞争新动力，打造跨境电子商务产业聚集区。

四是大力拓展电子商务应用领域。工业领域，支持行业龙头企业发展垂直自营电商平台，支持传统制造企业通过电商实现产供销一体化，鼓励中小企业应用第三方电商平台拓展发展空间。农业领域，引导颐康农业、康宝蜂业、山河食品等农业龙头企业、农民专业合作社等经营组织，借助地方特色馆或自建平台开展网上营销。服务业领域，支持传统商贸流通企业结合实体店面和物流配送体系，积极发展区域特色网上商城，促进线上线下互动，满足不同层次消费需求;支持建材、奇石等传统市场转型升级，应用互联网技术建设协同平台，实现网上购销。

五是积极实施电子商务育才工程。创新电子商务人才培养机制，推进实施“千名青年电商人才培训”等工程，建立分级分层培训体系，面向企业经营管理者、创业群体、电商从业人员，有针对性地开展理念培训、入门培训、技能提升等培训。加强农村电商精准扶贫培训，积极帮助贫困村、贫困户开设网上店铺，开展电商创业。鼓励企业积极引进应用型、技能型电子商务人才，支持有条件的电子商务企业与科研院所、高校等开展产学研合作，建立创业实践基地、教育实践基地和培训基地。

>商务年终工作总结（14）

在过去的一年中很有幸加入到xxx公司来，在领导的悉心关怀下，在同事们的帮助下，通过自身的努力，各方面都取得了一定的进步，较好地完成了自己的本职工作。现将工作情况作简要总结：

**商务部年会工作总结22**

(一)加大宣传，加强培训。我镇积极宣传电子商务进农村方面的各种优惠政策。组织全镇xx个村(居)委、在镇单位领导和机关职工召开大会，宣传政策，鼓励所有人参与，并规定开会的村书记、主任回村必须组织召开大会，政策必须宣传到位。同时，对有兴趣的群众，进行技术支持、业务指导。送农村电商带头人及大学生村官各一人到重庆参加能力提升培训。

(二)政府牵头，塑造典范。政府领导高度重视，对我镇发展良好的企业领导进行单独谈话，鼓励其发展电子商务;同时，号召政府年轻同志带头从事农村电商工作，由大学生村官带头打造了“xxx”土特产网上商店，为全镇人民树立农村电子商务典范。

(三)时时跟进，长效发展。不定期对我镇的5x个农村电子商务进行跟踪，做到“开得起，走得远”。政府领导带头，利用各种媒介大力宣传，例如利用挂在网上，政务微博，xx手机报，村级广播等不同形式帮助店铺的推广和知晓度。遇到运行困难，可以直接找政府领导商量，尽一切办法解决难题。

**商务部年会工作总结23**

（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、扶贫移民工作局、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

一是筑牢硬件基础。依托项目建成县级电商运营中心1个，本地28家优秀企业已实现入驻，建设县级电子商务仓储物流中心1个，县级o2o体验店1个，建设1个旅游电商扶贫示范基地，国家级项目公服中心建设整体规划已确定，同时在全县范围内招商；改造建成乡（镇）和村级电子商务服务站点。拟建50个电商便民服务站，其中，乡镇电商便民服务站12个，村级电商便民服务点38个。站点将实现“网络代购、网络代销、快递收发、便民服务、乡村超市、普惠金融”等综合性功能；

二是加强农产品质量安全追溯体系建设。针对当前扶贫工作开展，收集16种产品信息，率先启动了“扶贫”商标使用权申请，“扶贫—高原藏区”包装也已经投入业务运用，“三品一标”认证工作和电子商务质量保障综合溯源系统将于近期启动；

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。

**商务部年会工作总结24**

半年来，本部门在信息中心的正确指导下，在商务中心各成员的共同努力下，我们以扎实、创新为工作主旋律，积极进取，努力工作，上半年工作取得了一定成绩，以下是我们的工作总结：

>一、商务中心的基本情况：

我们商务中心由二个人组成，主要负责打字、传真、话费、网络浏览、代订火车票、飞机票等业务，我主要负责

商务中心的日常管理工作，除此以外我还负责打字、传真、代订飞机票、火车票和对外业务的协调和开展工作；负责我部门的帐目、打字、传真、话费等工作。

>二、商务中心上半年的主要工作：

为顾客及本系统作好服务工作：上半年我们本着不烦不燥以微笑对待每位顾客，共为顾客打印材料百余份约万字、复印万多张、收发传真多份、对本部门的材料更是认真对待，以最快的.速度完成；积极联系并上门服务为顾客作好飞机票和火车票的预定工作上半年我们共为顾客订购火车票张、飞机票张，与此同时我们还与每一位服务过的顾客电话拜访等形式进行回访，让顾客真正体会到我们的服务是热情周到的；文明用语、礼貌待人认真做好话费收缴工作：在话费收缴工作中商务中心全体人员认真对待每一位顾客，对一些不理解我们工作的顾客我们做到耐心解释，微笑服务；做好财务管理工作，财务工作一向是复杂细致的工作，在人手紧张的情况下，我们能够做到专人负责专人管理，帐目清晰健全；开拓思路广泛宣传，逐步让网络被群众所接受。

以上是我们本部门的主要工作，虽然有了一点成绩，但也存在一些问题，思路不开阔，创造性开展工作不强，下半年我们争取克服上述缺点和不足，把上半年因非典影响造成的损失夺回来，我们下半年做好以下工作：我们利用北京双解除（非典）的优势，广泛联系，为更多顾客做好飞机票、火车票预定工作；抓住平谷零非典的优势，为更多的顾客提供便利的服务，如：打字、复印、收发传真等业务；抓住十一旅游黄金周的大好时机，为顾客提供更优质便捷的服务；继续专人管理使财务帐目更清晰，更健全；加大网络宣传力度，使网络服务取得更大成效。

**商务部年会工作总结25**

光阴如梭，四个月的试岗工作转瞬就要结束了。在这四个月的工作学习中我对工作有了新的认识和体会，工作中的点点滴滴都让我不断进步、使自己受益匪浅，现对我自己的工作总结如下：

商务中心文员这个工作岗位是琐碎、繁杂的，而我的主要工作职责就是帮助客人和酒店各部门完成打字复印、收发传真、文件扫描等相关服务工作。我根据酒店实际情况进行合理分工、合理安排，严格按照办公室的各项规章制度办事，确保工作井然有序。在工作中除了熟悉和掌握各办公设备的运行和使用方法，还定期对设备进行相应的维护，以保障设备的正常运转；在很好的.为客人解决相关商务问题的同时收取相应的服务费用这也为酒店创造了一笔收入；而且不断探索工作的新思路、新办法和新经验，在为酒店餐饮部的工作中，结合实践，自己通过创新，设立菜单、席位卡等制作的模板，为餐饮部以后的服务提高了效率，同时在工作之余积极配合其它部门完成一些临时性工作。但在工作中也暴露出一些不足之处，比如对办公设备一些很细微的功能使用不太熟悉等。

**商务部年会工作总结26**

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。

>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。

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。

**商务部年会工作总结27**

xx年来，我局在县委、县政府的正确领导下，在上级商务部门的具体指导下，深入学习实践科学发展观，围绕“招商引资年、项目建设年、作风建设年”并结合“创先争优活动”开展实际工作，以下就是商务部个人工作总结。

在加强管理、盘活资产、狠抓作风建设上抓落实，各项工作顺利开展，1到11月份，我县实现全社会消费品零售总额亿元，同比增长。现就重点工作目标管理半年工作情况汇报

招商引资工作

结合我县经济发展的实际情况，突出优势产业，对招商项目进行了重大修改和充实更新，精心编制了《县招商引资指南》。其中基础设施类7个，农业类5个，工业类15个，旅游类3个，共计30个招商引资项目。

积极推介项目，寻求合作伙伴。

1、xx年4月15日，在广州举办籍在粤人士乡亲联谊座谈会，广泛推介我县优势资源，扩大我县在珠三角地区的影响;

2、驻点招商工作人员，立足我县优势资源，积极推介椪柑、猕猴桃精深加工及大理石精深加工项目，走访企业，寻求合作伙伴;

3、积极筹备参加“珠洽会”，寻求商机。积极筹备参加6月26日在福建省福州市举办的第六届“珠洽会”活动，并计划针对性地赴厦门、义乌等地就大理石加工项目和椪柑精深加工项目实地参观考察一些企业，拓宽视野，寻找商机。

4、坚持转变作风，优化投资环境。在招商工作中，把投资商的项目当作自己的项目，把投资商的困难当作自己的困难，积极主动为投资商排忧解难。加强对项目的协调督办跟踪服务，优化招商项目质量和服务质量，积极营造“便捷、高效、联动、诚信”的服务环境和“宽松、灵活”的政策环境，构筑环境高地，形成投资洼地。

5、积极做好承接产业转移，受驻点招商的影响，部分承接产业转移的企业已开始源源不断地涌向。县委、县政府领导对招商引资高度重视，亲力而为，今年来已有以下七个项目在我县成功签约启动。

1、xx年1月27日，县人民政府与河南省商城县开源环保设备有限公司在猛洞河大酒店签订了县城污水处理厂bot项目。该项目总投资2600万元，合同引资2600万元，截止目前，到位资金700万元;

2、xx年2月6日，县人民政府与大汉城镇建设有限公司在猛洞河大酒店签订了县城综合运营开发项目。该项目总投资10亿元，合同引资10亿元，截止目前，到位资金万元;

3、中国烟草总公司投资的烟叶基础设施建设项目，合同引资30000万元，截止目前，到位资金万元;

4、广州天华企业(集团)有限责任公司投资的永茂镍钼矿加工项目，合同引资1500万元，截止目前，到位资金500万元;

5、临安横路中药材专业合作社投资的五步蛇养殖项目，合同引资1100万元，截止目前，到位资金400万元，已完成养殖场房等基础设施建设，正准备引进种蛇;

6、嘉汉林业(中国)投资有限公司与县林业局签订的三家田林权转让项目，合同引资2200万元，截止目前，到位资金800万元;

7、羊峰山、大青山等区域风能发电项目，县人民政府与湖南中水投资有限公司于xx年6月9日签订协议。1至6月，我局接待前来我县实地考察洽谈方解石精深加工、南区民营中学、南山宾馆、生物能源发电、南山综合批发市场等项目的客商20多人次，武汉凯迪控股投资有限公司、远通(香港)有限公司、浙江金华置强房地产有限公司等企业的高层先后前来我县实地考察洽谈。

目前，南区民营中学、南山宾馆项目正在洽谈中。一年来，我县共实施招商引资项目16个，合同引进内资198080万元，实际到位资金20300万元，完成州分目标任务数(71950万元)的。引进利用外资10万美金，完成州分目标任务数(150万美金)的。

**商务部年会工作总结28**

>一、围绕责任目标，抓好日常工作

按照上级提出的工作要求，年初与所属各单位签订了安全生产，计划生育、创卫等责任状，明确了各责任单位责任人的工作职责，层层做好措施落实，不断强化自查意识，做到安全自查隐患自查，制订了各项工作年度考核细则实行综合治理“一票否决”制，全年对各单位采取定期检查和不定期抽查六次，做到检查与整改并重，发现存在问题责令责任单位，责任人立即整改，努力使事故苗头消除在萌芽状态。

>二、狠抓安全生产，全年无一事故

本着“安全第一、预防为主”的方针，层层签订了安全生产责任合同，建立了风险机制，交缴风险金，特制定在“两节”、“两会”、“五一”、“十一”和党的十八大召开等特殊期间在全局开展消防安全生产大检查，在“打非治违”、消剿火患“战役”、“安全生产月”等工作中取得了可喜成绩，于今年4月份局被评为XX市消防工作先进单位，XX市安全生产先进单位。

>三、创卫城乡环境整治工作

按照市委、市政府工作安排和部署，结合我局创卫城乡环境整治工作的`要求，紧紧把握全市创卫及城乡环境整治工作脉胳，找准自身定位，抓重点、破难点、补弱点，以履职责的态度和创先争优的目标，顺利完成了三年创卫工作得到了市里通报表扬。

>四、计划生育工作

今年以来，我局的人口与计划生育综合治理工作，在市委、市政府的坚持领导下，在市人口和计划生育局的精心指导下，始终坚持一把手亲自抓，负总责不动摇，把人口和计划生育工作纳入重要议事日程，把计划生育工作与全局工作同计划、同布置、同督促、同考核、定期研究解决问题，制定过硬工作措施，加强协调和督促检查。我办高度重视、目标明确，、责任到位、形成合力、创新工作、框架思路好、加强流动人口动态管理、加强三多保检、加强指导、进一步夯实基层工作、以人本为、提升优质服务。出色完成市里各项指标，得到上级领导的好评。

虽然全年我们综合办工作取得了一定的成绩，但离上级要求还存在一定的差距和不足，我们工作任重道远，不断给我们提出新的课题和任务，争取在来年的工作中取得更大的成绩，为保一方平安、安全生产，创卫及城乡环境整治工作计划生育上一个新台阶而努力工作。

**商务部年会工作总结29**

1、能力学习和素质提升是一个推陈出新的过程。随着公司发展和电商部规模的扩大，可预见更多的产品会面世，会接触到更广的客户层面，所以产品知识的更新、学习，客服经验的总结、完善，是需要始终坚持的过程。对于新产品的网络推广，结合已有案例，配合部门各位同事共同努力将是下一阶段的工作重点。

2、树立全局观，加强兼容性发展。电子商务部门的日常工作与生产销售各个部门都紧密相关，客户服务工作也与部门内策划、运营、推广等等分不开，所以在做好本职工作的同时，个人需要加强各方面信息的涉猎，对各个职责岗位有所了解，加强沟通，互相进步。

3、危机公关和关键点控制。尤其在活动期间工作内容增加，许多电子商务工作中的细节问题逐渐显现出来。客服事务中的应变、处理是最直接最有效解决方法，所以在历次活动中注重并总结这些关键部分会使工作开展更加效率;历次活动中存在的不足也积累了经验教训，预先的判断、危机意识的培养会使工作的开展更加游刃有余。

一年时间里，公司氛围、人文气息、工作状态都深深吸引着我，崭新的一年相信我会与xxx共同成长!

>商务年终工作总结（15）

今年在政策的推动下，农村电子商务如雨后春笋。我镇党委政府高度重视，积极推动农村电子商务工作的良性发展，就此，将我镇电子商务进农村工作总结如下：

**商务部年会工作总结30**

半年来，我们根据县有关综治维稳文件精神和年初制定的创建计划，认认真真抓好落实，收到了较好的效果，有力地促进了全局工作的开展。

一是认真落实创建机构。根据工作需要，我局高度重视“创先”工作，对“创建”工作领导小组成员进行了认真地安排，局长田廷斌任组长，王世富任副组长，成员由彭丽华、彭毅、胡利华组成，建立健全了组织队伍，从而保证了工作的正常开展。

二是扎实努力开展工作。首先抓好干部职工的思想法律和学习，不断增强法制观念。今年来，我们坚持做到每月进行一次集中学习制度，除政治理论外，我们把学习法律知识当成不可缺少的内容，我们注重法律知识的`专题学习，每季度坚持一次，有专人讲课，有备课方案，从而增强了全体文明的工作法律。主要表现在建立了机关《工作人员行为规范》、《行风评议制度》、《廉政建设制度》、《安全保卫制度》、商务局办公室防火、防盗公约等方法律，从而促进了机关工作人员遵纪守法、自觉搞好工作的自觉性，增强了人与人之间的交流，搞好团结，消除矛盾，树立了较好的商务部门的形象，再次抓好“重点部位”的整治，消除了不安全的“隐患”。积极投入资金，加强门窗维修防护工作，安装了防盗门，确保了局机关办公室的安全，消除不安全因素。

三是力争成效，实现“七无”目标。由于我们把“创建”工作摆上了重要议事日程，从而达到了“看好自己的门、管好自己的人、办好自己的事”的目的。半年来，单位实现了“无刑事案件、无治安案件、无民事纠纷案件、无群体性闹事、械斗、上访案件，无重大失窃案件、无重大责任事故案件”和干部职工家属“无人犯罪”的7无现象。目前，单位安全文明卫生整齐，邻里和睦相处，有力地推动了全局工作的顺利开展。

**商务部年会工作总结31**

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。

**商务部年会工作总结32**

×年，是我在劳模实业有限公司供职不平凡的一年，也是在公司领导下个人才能得以充分发挥的一年，一年来，我按照公司组织安排，从龙溪景区调往徽商大酒店商务中心工作，在全新的服务环境里，全力树立徽商酒店的窗口形象，与全体员工共同打造徽商酒店优质的服务品牌，同时，不折不扣地完成公司临时交付的各项中心任务，并将自己掌握的客户信息及时向公司反馈，当好上级领导的参谋，为酒店的优质运作贡献自己的一份力量。现将本人一年来在酒店的主要工作总结如下

>一、服从公司安排，按质按量完成本职工作。

自月份徽商大酒店开业以来，我在商务中心对公司交付的一切打字文稿，传真、复印等工作，均以高度的责任心任劳任怨地对待，同时，发挥在景区工作的经验优势，认真做好顾客的旅游接待，以专业型面貌展示给八方游客，赢得了顾客的一致好评。开业以来，本人在工作中无一起责任事故发生，使接待的多游客，和承办的多场大型会议均达到“高效、优质、安全、满意”的效果，受到有关单位和领导的赞许。

>二、树立酒店大局服务意识，发挥服务行业的团队合作精神。

绩溪徽商大酒店是我县打造徽菜品牌的知名企业，xx月xx日开业前后，千头万绪的`繁杂工作不是单每个部门各行其是能够解决的，特别是在xx月xx日，又恰逢我县首届徽菜美食节，酒店承办个人烹饪比赛，期间，人手少，事物杂，时间紧，为此，我不计个人得失，坚决服从大局，长期义务加班加点，并与其他各个部门紧密配合，哪里需要就到哪个岗位顶班，从无怨言。确保了商务中心的团队合作作用。

>三、认真学习，在岗位练兵中体现敬业奉献精神。

一年来，我在劳模实业有限公司不同服务岗位的实践中，不断学习，在学中干，在干中学，不仅体会到成功的集体荣誉感，也发挥了自己的潜能，特别是在酒店中心工作任务中，全面“岗位练兵”让自己得到了锻炼，体现出服务行业的社会需要和尊重，自己敬业奉献的动力也随之产生。

一年来，在公司领导下，我在服务行业取得了一定的业绩，但离公司的要求还有一定差距，在新的一年里，我将再接再厉，为徽商大酒店的优质服务添砖加瓦，贡献自己的一份力量。

**商务部年会工作总结33**

这一年，在公司领导和产品设计中心总监的关心和指导下，全体同事的热心帮助下，商务组较好的完成了本年度的工作任务，看问题和眼光等各方面都有了一定的提高。

就本年度工作的完成情况汇报如下：

1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了秋冬和春夏的订货会的样品开发以及订货会现场产品维护和讲解工作。

2、在\_月份我们对我国的西南部的一些发达城市的市场调研活动，对国内市场目前的一些男装的流行和市场消费有了一定的了解!

3、在公司的组织下，在\_月份的香港市场调研，使我们在了解国内的市场的同时，又看到了我们国内市场之间的差距，使我们在以后的工作中眼光会放的更远，从而使接下来的产品开发的方向更专注于品味与时尚。

4、秋冬的开发中，我部门产品开发的主线又回归了以往的三个系列即：精致商务(长销款)简约办公(畅销款)时尚商务(新潮品)等，使我们的产品定位更贴近市场。

5、在订货会时候，有客户反映我们的产品到货时间较晚，给他们的销售带来了影响，我们听说这些事情后就努力的跟生产部沟通，争取做到订货会结束我们就把资料交接给生产部门，以便使他们能够早日下单，早日出货。

6、自己公司板房打样的过程中，发现因各项配套设施不是很完善，导致很多辅料都不是自己理想中的产品，就跟辅料开发人员沟通，自己去辅料工厂去交流，在接下来的辅料中就比之前以往有了一些进步。

现将做个大概安排：

1、配合各部门，努力做好\_月份秋冬订货会和\_月份的春夏订货会样品开发工作。

2、在原有样品的基础上，我们会把产品开发做的更商务、时尚、更迎合市场需求与季度开发主题。

3、休闲裤、牛仔裤、西裤在原有板型的基础上，我们会更加努力，力求做的更合身与舒适。

展望明年，我们充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们同心协力，与各位同事一起，一点能做的更好，明天一定会更美好!

**商务部年会工作总结34**

继续利用“外贸易贷通”等平台加强对出口企业的扶持和奖励力度，引导外贸协会加强行业自律和发展，利用好中信保更好合理规避出口风险。坚持“引进来”与“走出去”相结合，加快转变外经贸发展方式，积极探索和推进开放型经济平台建设的有效方式，着力培育进出口增长点，提高企业综合出口能力。

>商务年终工作总结（11）

这一年，在公司领导和产品设计中心总监的关心和指导下，全体同事的热心帮助下，商务组较好的完成了本年度的工作任务，看问题和眼光等各方面都有了一定的提高。

就本年度工作的完成情况汇报如下：

1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了秋冬和春夏的订货会的样品开发以及订货会现场产品维护和讲解工作。

2、在x月份我们对我国的西南部的一些发达城市的市场调研活动，对国内市场目前的一些男装的流行和市场消费有了一定的了解！

3、在公司的组织下，在x月份的香港市场调研，使我们在了解国内的市场的同时，又看到了我们国内市场之间的差距，使我们在以后的工作中眼光会放的更远，从而使接下来的产品开发的方向更专注于品味与时尚。

4、秋冬的开发中，我部门产品开发的主线又回归了以往的三个系列即：精致商务(长销款)简约办公(畅销款)时尚商务(新潮品)等，使我们的产品定位更贴近市场。

5、在订货会时候，有客户反映我们的产品到货时间较晚，给他们的销售带来了影响，我们听说这些事情后就努力的跟生产部沟通，争取做到订货会结束我们就把资料交接给生产部门，以便使他们能够早日下单，早日出货。

6、自己公司板房打样的过程中，发现因各项配套设施不是很完善，导致很多辅料都不是自己理想中的产品，就跟辅料开发人员沟通，自己去辅料工厂去交流，在接下来的辅料中就比之前以往有了一些进步。

现将做个大概安排：

1、配合各部门，努力做好x月份秋冬订货会和x月份的春夏订货会样品开发工作。

2、在原有样品的基础上，我们会把产品开发做的更商务、时尚、更迎合市场需求与季度开发主题。

3、休闲裤、牛仔裤、西裤在原有板型的基础上，我们会更加努力，力求做的更合身与舒适。

展望明年，我们充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们同心协力，与各位同事一起，一点能做的更好，明天一定会更美好！

>商务年终工作总结（12）

**商务部年会工作总结35**

>一、工作开展情况：

今年以来，我局全面加强食品安全监管，加大执法检查力度，确保了肉品质量安全。共出动执法队员1980多人次，执法车辆540余台次，检查生猪屠宰厂点290多家次，牛羊屠宰厂点户410多户次，抽取肉样9份到石家庄进行了化验检测，没有发现注水肉和含有瘦肉精的肉品。截至目前，共查处违法屠宰案件26起，罚款万元。

>二、当前风险隐患分析：

我局加强对食品安全风险源动态监控，共召开风险隐患分析、评估会2次，对畜禽屠宰方面存在的风险隐患进行了分析研判，一是在偏远乡村部分卖肉户抱有侥幸心理，可能存在私自屠宰生猪的可能。二是果子洼村可能存在私自屠宰羊及制售注水牛羊肉的.可能。为此，我局采取多种形式，加大巡查力度，强化执法监督，对存在风险隐患的屠宰户进行严密监控，严格控制违法屠宰行为的发生。一旦发现私屠宰滥宰及制售注水牛羊肉行为，严格予以处罚。

>三、下一步的工作措施

（一）继续加强食品安全风险源监控，加大隐患排查力度，对有过违法纪录的屠宰户实行重点监控，不遗漏，不松懈，发现隐患问题及时解决。

（二）继续加大对生猪定点屠宰厂点的监管，要求各厂点加强自律，严格执行生猪进场查验制度，如实记录屠宰的生猪来源和生猪产品流向，规范台帐登记，做到宰前有检查，宰中有检验，宰后有台账，从源头上保证肉品质量。对违规操作、台账记录及“瘦肉精”检测登记不规范者给予严厉处罚，严重违法违规的，取消定点屠宰资格。

（三）继续加大对屠宰卖肉户的监管，对临时屠宰的户点严格规范管理，加大整治力度，屠宰卖肉户必须进定点厂屠宰，对临时屠宰、偷宰暗销、制售注水肉、病害肉的黑窝点发现一处，取缔一处，并依据法律法规给予最高额度的处罚，情节严重者移送司法机关处理。

（四）加强对果子洼羊定点屠宰厂的管理和牛羊屠宰市场的整顿治理。一是要求羊定点屠宰厂严格履行屠宰检验规程，全面执行各项管理制度，保证肉品质量。二是对重点牛羊屠宰户实行重点监控，对疑似问题肉现场抽样，送权威部门进行化验，一旦查出制售注水牛羊肉、含“瘦肉精”的肉品等违法屠宰行为，按照《xx省畜禽屠宰管理办法》的规定进行处罚。

<h2 sty

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！