# 业务跟单年终总结

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2025-06-04

*业务跟单年终总结3篇业务涉及一个以上组织，按某一共同的目标、通过信息交换实现的一系列过程，其中每个过程都有明确的目的，并延续一段时间。总结的语言一定要简明、准确。要用第一人称，即从本部门的角度来撰写。你是否在找正准备撰写“业务跟单年终总结”...*

业务跟单年终总结3篇

业务涉及一个以上组织，按某一共同的目标、通过信息交换实现的一系列过程，其中每个过程都有明确的目的，并延续一段时间。总结的语言一定要简明、准确。要用第一人称，即从本部门的角度来撰写。你是否在找正准备撰写“业务跟单年终总结”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

>业务跟单年终总结篇1

今年以来，外经贸科围绕镇党委、政府的工作要求，对照市政府下达的目标任务，把招商引资作为工作重中之重和主要抓手，以医学，教育业为突破口，以“强基础、促发展”为要求，充分发挥部门的职能作用，把引进项目作为工作中心，集中多方合力，汇聚各方优势，不断加大宣传力度，扩大公司的知名度;加强政策、业务学习，提高自身水平，增强工作的主动性，拓宽为企业解忧排难的领域;以服务外资企业为工作的落脚点，增强服务意识，提高服务水平，努力营造亲商、安商、富商的氛围，引导企业参与扩大出口，提高出口规模，开拓外贸、外经工作新局面。通过努力，各项工作取得了新的成绩。

一、以项目带动为抓手，以资金到位为目标，全力以赴做好招商引资工作

今年，自营出口\_万美元，境外投资额\_万元，服务外包企业\_个，业务执行额\_万元，外资工商登记数、协议外资、注册到位外资虽未下达目标任务，但也提出了很高的要求，任务重，完成目标任务的压力很大。开发区各生化医药企业对“两反一保”、技术性贸易壁垒知识的熟知程度增加。以完善制度体系建设为依托，以提高预警信息工作的效用和工作水平，拓展服务领域，创新服务手段为重点，提升产品质量、科技含量，改革产业结构，做好我开发区生化医药行业对外贸易预警示范点的各项基础性工作和长远性目标工作，为我开发区生化医药行业创造公平的、良性的、和谐的对外贸易环境，促进行业又好又快发展

通过我预警示范点的预警信息汇报、通报、培训、研讨会等工作方式的宣传、沟通，特别是各联络员的沟通和联络作用，使得各企业对“两反一保”、技术性贸易壁垒知识的熟知程度普遍增加，为它们今后准确及时地应对“两反一保”、技术性贸易壁垒案件奠定了坚实的基础。使得各企业在对“两反一保”、技术性贸易壁垒知识的熟知程度普遍增加的基础上，其预警意识也在同步提升，使其在今后的应对“两反一保”、技术性贸易壁垒等案件中形成了应对措施的思维模式和思维方式，为其更好地应对国际贸易摩擦作了思想层面的铺垫。开发区企业华春化纤染织有限公司20\_\_年成功应对了欧盟聚酯高强力纱反倾销案，虽然他们并不是我们预警点成员企业，但是通过招商局和协会，他们的成功经验也可以与我预警点企业交流和分享。

二、继续发挥部门职能作用，全力为现有内外资企业做好服务。

今年以来，我们外经贸科充分发挥部门的职能优势，在项目落户、信息提供、化解困难、上下沟通等方面为外资企业做了一些具体工作，也得到了企业的好评，主要体现在以下五个方面：

1、做好新办外资项目的报批及变更项目的上报工作。在项目办理过程中，实行一条龙保姆式服务，从材料起草直至银行开户，全程包办服务，减轻了企业的负担，缩短了办理时间，提高了工作效率。

2、做好外资企业联合年检工作，所有参检企业全部通过年检。

3、与上级部门做好沟通联络，为相关企业在申请广交会摊位、自营出口经营权、进口设备贴息、增值税退税、中小企业开拓资金等方面，及时提供信息，加强配套服务。

4、做好出口企业生产经营状况表、自营出口表、固定资产投资及技改项目进展情况表等有关报表的数据统计及分析工作。及时掌握好第一手资料，为领导正确决策提供依据，同时督促企业及时做好相关验收材料的结报工作。

5、加强与外资企业的沟通联络，及时把上级单位、部门的政策、信息传达到企业，让企业了解掌握最新的外经贸动态，国际经济形势的变化情况，为企业正确决策提供依据。同时，关心、支持企业的发展，对列入市重点外贸企业的单位加大服务举措，外贸出口呈现了逆势飘红，在去年的基础上有了明显增幅，特别是\_\_\_\_，\_月份外贸自营出口额预计可达到\_万美元，全年预计可完成\_万美元，完成全年计划的\_，与去年相比增幅达到\_。

这些年工作虽然付出很多，也取得了一些成绩，但也存在很多不足之处，特别是在工商注册外资数据和指标上存在落额，在来年工作中需更加努力。

三、20\_\_年工作安排

20\_\_年，外经贸科将围绕镇党委、政府确立的工作重点，充分发挥部门的职能的作用，积极调整工作思路，强攻招商引资，坚持内外资并举，在招商的同时重点做好今年9只重点项目的落户工作，突出医学，教育资的优势地位，以创新思路，转型发展为目标，更进一步抓住优势项目，实施项目带动，投资拉动发展。重点是做好下面几项工作。

1、进一步梳理在手项目，建好项目信息库，加强项目管理。对相对成熟的项目加大推进力度，争取及早落户，对意想明确的项目，加强跟踪服务，工作到位，责任到家。

2、进一步完善招商资料，突出重点，提升资料的质量和针对性。重点针医学业，教育业为题材，制作有品位质量上佳的宣传画册，提高我镇的形象，吸引有意想的客商投资兴业。

3、重点做好今年签订的落户投产工作。

4、积极参加市组织的各类招商活动，同时主动出击招商。

5、利用好秋洽会的平台，做好信息捕捉、客商联络、项目签约等工作。

6、新批1家服务外包企业，完成市下达的服务外包执行额。

7、做好重点外贸企业的跟踪工作，按规定及时向有关部门反馈信息、数据。

8、做好外资、外贸、外经等相关业报表的收集、统计、分析工作，及时向上级部门报送报表。

9、进一步提升服务水平，为外商企业做好全面服务，解决企业遇到的实际问题。重点做好摊位申请、中小企业开拓资金的申报、优惠政策的兑现等工作。

>业务跟单年终总结篇2

伴随着新年钟声的临近，依依惜别了任务繁重、硕果累累的\_\_\_\_，满怀热情的迎来了明媚灿烂、充满希望的20\_\_\_\_。年终之际，现对过去一年的工作汇报如下：

1.工作内容，对公司的贡献(\_\_\_\_年)

首先，非常感谢公司对我的信任和支持，给了我一个重要的平台。让我在这一年里能充分的学习与成长。

\_\_\_\_年全年销售处basica,ak,dynimate,james,canstar等重要客户保持稳定外。同比去年，销售量有了很好的提升。(老客户corwik\_\_\_\_年定单相对较少，不过全年的开发已为20\_\_\_\_打下基础。坚信20\_\_\_\_会拿到我们想要的)。对于定单，在生产过程中及时向客户、主管反馈生产进度。努力借助于一些专业的跟单东西,帮助解决跟单过程中的大事、杂事、琐碎事，确保定单准时出运，促使顺利收汇。

2.自己的成长与突破、变化(\_\_\_\_年)

进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。预先充分估量工作中问题的潜在发生性，预先防范。相应加强工作力度，完善细化前期工作。减少乃至杜绝其发生的可能性。在工作中重复发掘、及时处理问题并总结经验，对以后的工作方式和细节则进一步完善。

3.自己的不足及需要改进的地方(\_\_\_\_年)

回首过去，每次为自己顺利解决一个个问题而自我肯定——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助。但同时也深刻地认识到自己在工作中还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步学习和改进。

1、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，年前的我们要时刻保持着一颗虚心向上的心。

2、加强产品知识，生产工艺，加工过程知识上的学习。这是目前最欠缺的一块，也是最重要的一块。作为一名跟单(业务)员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，与客户沟通，订单的操作也不够踏实。在这也衷心希望公司能够继续组织和加强这方面知识的培训。

3、提高与客户沟通的技巧。言语周全，滴水不漏。

4.面对来自大江南北的客户，再多花点心思去了解他们(处事习惯，工作节奏)以便给予更周到的服务。

4.对公司的意见与建议(\_\_\_\_年现状)

1.我们的产品质量仍是问题。像e882每次做大货，都会有不同程度的品质问题，好在服装厂比较配合，最后也没有太大的索赔。有问题，最后没有索赔，并不代表我ok了。如果换个服装厂，结果谁也不敢保证了。现在许多领域出现的产品生产能力供大于求。所以客户的选择性增强。对客户来说，产品来源的渠道增多，产品买卖的替代性增强，所以客户的购买行为变得更加理性了。买不买、买什么，买多少，需求的选择性十分突出。所以在这样的条件下产品“优胜劣汰，适者生存”已成为现实。对此，我们要准确把握市场需求变化，提高产品质量，品质是争取订单的基石。

2.正是因为供大于求，所以客户对产品多样性的要求也比较明显。所以可以针对不同客户的要求适当拓展产品线宽度，满足客户的需求。当然不属于我们的，没把握的产品提前告知客户。避免相互浪费时间。

3.公司对外加工厂得有尽可能多地了解。熟悉各加工厂的生产、经营状态。并对工厂的优/劣势进行充分评估，做到知根知底。

5.公司如何应对当前的经济危机的建议

1.企业积极应对危机，首先要把经营的目标定在保现金流上遇到困境我们可采取减产、停产等措施，等待金融环境好转。短期内减产、停产并不代表企业垮了，反而可以避免亏损的风险。总之，就是要守，不可轻举妄动，注重风险管理，随时随地保持着最低的负债比例，随时随地保持着的现金流。虽然公司的发展会收到限制，可是无所谓，因为只有保守经营稳健经营才可以帮助你渡过危机，这就是保守经营的实际。

2.降低产品成本比例。对于内部产品的成本控制按形成过程可分为三个部分：产品投产前的控制、制造过程中的控制和流通过程中的控制。安排的好可直接从材料、费用、间接工资、间接材料、其它间接费用多方面来节省费用。对于外采购的产品可货比三家，尽量选择与信誉好、产品好、实力强的供应商合作。

3.如果有适当的机会可寻找新的投资机会，整合企业资源，化危机为时机。这也不失为一个好办法。

6.20\_\_\_\_年自己个人的发展目标、计划;20\_\_\_\_年个人的发展目标;20\_\_\_\_年个人的发展目标。

目前的工作状态--要求认真仔细，有责任感，专业水平好，对从业水平要求还不算高。待遇可以。

20\_\_\_\_需要承担起更多的责任，面对更多的挑战。

20\_\_\_\_对从业水平要求比较高，待遇比较丰厚。

20\_\_\_\_机遇也多，前途远大.

7.如果\_\_\_\_年你的收入将减半，公司怎么做你才愿意留下?

公司年初必须向员工讲明这一情况，并告知具体减半的原因。如果因为金额危机，公司行情一落千丈，作为公司员工也愿意为公司效力，但公司须承诺

减半的收入将在来年(通过以其它什么方式)兑现。为了更大的积极性和动力，也望公司能为员工切身考虑。

>业务跟单年终总结篇3

经济飞速发展的21世纪，技术和人才的需求也随之扩大，在世界这个无形而又无比的大市场上，由于经济和商业发展的需要，跟单员眼下已成为一个很热门的行业，这个新秀行业将逐渐被更多的企业和公司认可。

从网上和各种媒体刊登的招聘广告上了解相关跟单员的信息之后，再考虑到我所学专业和将来的就业方向，我即决定要朝这个方向拼一拼，我经再三考虑之后决定报考跟单员证书，在集中和紧张的培训和考试之后，我顺利拿到了证书，并且利用寒假时间到一家企业公司实践了一个月。这是我人生第一次打工我尽量把所学的理论知识与实践相结合，虽然只短短一个月，但使我收益匪浅，感慨颇深。

在这次跟单员实践工作中，我经验不足，没有被分配很重的工作，但我主动跟随跟单员去联络客户，洽谈业务，签定合同等，从中学习经验，以更深了解跟单员工作。作为新世纪德才兼备的大学生，就业问题就在我们眼前，要想真正找到好工作，就要更多的了解社会需求、市场需求，随着我国对外开放不断扩大，加入世贸组织和进出口贸易的不断频繁，可以肯定，跟单员行业存在着的巨大潜力。更多公司也认识到跟单员这项工作不仅存在于进出口外贸企业、中外合资企业、合营企业，而且国内公司企业也大多需要跟单员职务，跟单员对于公司和企业的发展起着相当重要的作用，它是企业与市场、业务员与客户的联系人，在订单型生产企业中，在进出口外贸企业中，跟单工作是企业的中心和生命线。

跟单员工作几乎涉及到企业的每一个环节，从销售生产物料、财务、人事到总物部与跟单员相关，可以说除了公司总经理之外，最熟悉公司情况的人就是跟单员了，因为订单等项目是企业的生命，客户是企业发展的源泉，跟单员工作在订单与客户之间把握公司的生产运作流程与进出口贸易实务，没有跟单员的沟通、协调与参谋、管理，公司的发展肯定会受阻，甚至被有先见之明的公司吞并。

跟单员工作者与企业其他工作人员相比，也存在潜力和突出的优势，相对企业其他人员，与总经理联系最密切的人是跟单员，总经理由于必须依赖跟单员来扶持和联络公司各环节，因此定会器重跟单员，在某种程度上，跟单员地位和待遇甚至优越于部门主管。更有\_\_\_\_\_\_的是，跟单员做到一定的火候，则可以另立门户，自成一体，开设自己的公司。当跟单员在公司业务中，有足够多的客户，掌握足够多的客户资料，在所在公司积累足够丰富的经验，完全可以组织领导自己的公司，更有甚者也可以成为驰骋商场的大企业家、大资本家，虽说商场似战场，风险无处不在，但成功总是首先降临于敢闯敢拼的人。

相对于秘书、营销员、业务员、会计或其他行业的职业，我国现在跟单员的需求量，其潜力和发展前景也，作为新世纪的大学生，我们要全面认识科学、认识社会。而且在这次实践工作中，我也切实感到跟单员工作绝对可以成为我们选择工作的方向之一，财富最终属于有思想、有远见的人，多一个证书，多一条路，多一门技能、多一分选择，把握好学习机会，掌握好就业方向，才能奠定好成才的基石。选择决定命运，奋斗决定未来，跟着新时代的步伐，踏入热门行业-——跟单员，将是你财富的源泉。

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