

2023年财务监督情况汇报 工作总结报告(汇总10篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么什么样的报告才是有效的呢?下面是小编为大家带来的报告的范文模板,希望能够帮到你哟!

财务监督情况汇报 工作总结报告篇一

为积极响应国家提倡和谐型社会的号召,经学院领导和老师批准院学生会维权部成功举办“诚信3.15”主题活动。个活动过程进行的比较顺利,基本达到了活动的目的,成功的对全院大部分师生进行了宣传,并留下了对学校各项设施的宝贵意见。对广大师生树立正确的消费观念是十分有帮助的。

20xx年3月15号中午,维权部所有成员全部准时在学校食堂门口集合,按照预定的活动方案开展活动。活动过程中我部收集了很多学生对学校的意见,其中大部分都是对寝室和教学楼各项设施的意见。接下来我部会对所有意见进行整理,汇总分类,有针对性的去解决各类意见。本次活动我部不仅收集了意见,还宣传了3.15关于消费者权益的知识,提高了同学们维权的意识和能力。

- 1、我部原计划与法学系维权部合作一起举办这次活动,但是在时间的把握上没有做到统一,他们仅仅10多分钟就结束了活动造成两部门的活动不统一。
- 2、准备不充分,没有设定特殊情况处理办法。致使表演部分无法按计划进行时没有替代方案。
- 3、分工不够明确造成现场比较混乱,有些部员不知道该做些

什么，出现问题不能自告奋勇的去解决。

4、个别部员不够积极、怯场，看到很多人时紧张不能自然的和同学们去交流。

5、着装不统一，没有按照原定目标统一着装。

1、和其他部门联合举行活动时，活动前一定要和部门负责人彻底沟通。在活动时间、地点、方式上做到一致，派专人负责，责任到人。

2、活动准备阶段撰写特殊情况应急办法，成立应急小组，由副部长任小组长。正常情况按计划进行，如遇特殊情况由应急小组长带领应急部员按应急计划实施。

3、分配任务时要细致，做到事事有人做，人人有事做。让部员明确自己的职责，留2-3人为预备人员。

4、平时注重部员综合素质的提升，多举行部门活动，增强部员的个人能力和凝聚力。如：维权杯综合素质大赛、重走“纳新”路、谁是卧底、无领导面试等活动。

5、改革例会制度，改变“部长说一部员听”的例会方式，增加部员参与的环节，增加部员发言的时间。

6、活动策划阶段多和部员交流，避免部员被动接受，引导部员主动参与，提高部员的工作积极性和工作参与度。

对于活动过程中出现的一些问题。我部作了深刻的反思，发现了工作中的不足，下次例会会专门总结。相信这样的现象以后不会再发生。我相信通过我们的不懈努力维权部的明天一定会更好！

财务监督情况汇报 工作总结报告篇二

人生很像一部电影，它的情节总是跌宕起伏，它的结局总是让人难以捉摸。人的发展和建树永远给人以遐想的空间，给人以成功的诱惑。对成功的追求就是每个人工作的动力源泉。

从8月17日我到公司入职以来，从事公司的策划工作，倍感责任重大，同时也非常感谢公司领导的充分信任，给予我这样的舞台以发挥所长。在此，我对自入职以来，在本职工作岗位上取得的一些成绩和一些思考或者说想法以及一些自身的问题，做出简要的述职汇报，望公司各位领导予以批评与指导。

首先我作为拥有将近5年的职场闯荡经验，从事了3年文案策划工作的职场老鸟，对文案的写作、策略的选择是有自己独到见解的。我有一系列被业界认同的操作模式在文案中得到了体现，文案策划贵在心思细腻，能想人所不想，能打破常规出奇制胜。一份优秀的文案作品与普通文案作品的差别仅仅在于亮点的多少而已。现实情况中很多时候为了迎合客户的实际需求，部分内容会做出删减甚至与之前的设想大相径庭，这些都是出于为公司谋取利益的正常考虑，并不是个人能力的缺失。

当然个人的不足肯定是存在的，人无完人嘛。每个人的知识层面、工作经历、价值观、世界观都有着明显的区别。一个公司的存在就是把这些不同个性的人完美融合在一起创造价值实现自我成就的共性需求。

在我入职2个多月以来，我深深的感到本人的眼界还需提高，对于社会资讯的吸收还有所欠缺，策划理论知识也不够丰富。每次面对不同类型的文案，我都需要查阅大量的资料，所以文案完成的时间相对较慢。好在我可以边工作边学习，从网上下载国际4a公司的策划文案自己学习、借鉴；购买策划类书籍进行理论补充，与温姐沟通，与全国策划圈内人士网上交

流等，正所谓生命不息学习不止。策划的工作决定了我们必须眼界广阔，通晓古今。

入职后我的第一份文案是广元农超对接项目，这跟我以前从事的通讯行业、文体活动的项目策划有着明显的差异。我要改变身份以政府官员的角度创作文案才能达到他们的要求。虽然文案几经修改仍然流标，可谓出师不利。不过通过沟通得知失败的主要原因在于美工的不足以及场地考察的不够充分，我认为这在以后的工作中是可以避免的。

在说说我的困惑，在我进入公司以后我有种不知被谁领导的感觉。经常2个老总都有文案需要我来完成，而时间上却实现不了，为此也苦恼过、困惑过、犹豫过。由于之前设计人员能力的欠缺，为此我挨了不少板子这些苦衷也不好言表。我也知道公司刚刚起步，很多工作岗位不是很完善，工作能力也有所差别。既然你无法改变它那就适应它，自己多做点吧。同时以过来人的身份给予同事一些工作上的建议，让他们能更有效的工作，也能对我有更大的支持。因为一份好的文案策划，创意是关键是灵魂是驱干，美编是亮眼的服装是夺人眼球的利器，成本是核心是取得成功的关键环节。要想取得客户的满意我们必须做出120%的努力，所以我也需要同事们的鼎力支持。同时我所掌握的活动执行经验我也会毫不保留的告知公司同事，让他们避免一些不必要的错误，为公司及个人创造更高的经济价值。

不积硅步，无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。只有达到足够的专业沉淀，才能做到真正的厚积薄发。

以上文案策划年度工作总结就为您介绍到这里，希望它对您有帮助。如果您喜欢这篇文章，请分享给您的好友。更多总结范文，尽在总结报告。

财务监督情况汇报 工作总结报告篇三

工作总结格式一般分为：标题、主送机关、正文、署名四部分。

(2)前言。即写在前面的话，工作总结起始的段落。其作用在于用简炼的文字概括交代工作总结的问题；或者说明所要总结的问题、时间、地点、背景、事情的大致经过；或者将工作总结的中心内容：主要经验、成绩与效果等作概括的提示；或者将工作的过程、基本情况、突出的成绩作简洁的介绍。其目的在于让读者对工作总结的全貌有一个概括的了解、为阅读、理解全篇打下基础。

(3)正文。正文是工作总结的主体，一篇工作总结是否抓住了事情的本质，实事求是地反映出了成绩与问题，科学地总结出了经验与教训，文章是否中心突出，重点明确、阐述透彻、逻辑性强、使人信，全赖于主体部分的写作水平与质量。因此，一定要花大力气把主体部分的材料安排好、写好。正文的基本内容是做法和体会、成绩和缺点、经验和教训。

1)成绩和经验这是工作总结的目的，是正文的关键部分，这部分材料如何安排很重要，一般写法有二。一是写出做法，成绩之后再写经验。即表述成绩、做法之后从分析成功的原因、主客观条件中得出经验教益。二是写做法、成绩的同时写出经验，“寓经验于做法之中”。也有在做法，成绩之后用“心得体会”的方式来介绍经验，这实际是前一种写法。成绩和经验是工作总结的中心和重点，是构成工作总结正文的支柱。所谓成绩是工作实践过程中所得到的物质成果和精神成果。所谓经验是指在工作中取得的优良成绩和成功的原因。在工作总结中，成绩表现为物质成果，一般运用一些准确的数字表现出来。精神成果则要用前后对比的典型事例来说明思想觉悟的提高和精神境界的高尚，使精神成果在工作总结中看得见、摸得着，才有感染力和说明力。

2) 存在的问题和教训一般放在成绩与经验之后写。存在的问题虽不在每一篇工作总结中都写，但思想上一定要有个正确的认识。每篇工作总结都要坚持辩证法，坚持一分为二的两点论，既看到成绩又看到存在的问题，分清主流和枝节。这样才能发扬成绩、纠正错误，虚心谨慎，继续前进。

写存在的问题与教训要中肯、恰当、实事求是。

(4) 结尾一般写今后努力的方向，或者写今后的打算。这部分要精炼、简洁。

(5) 署名和日期。署名写在结尾的右下方，在署名下边写上工作总结的年、月、日，如为突出单位，把单位名称写在标题下边，则结尾只落上日期即可。

简而言之：

总结，就是把某一时期已经做过的工作，进行一次全面系统的总检查、总评价，进行一次具体的总分析、总研究；也就是看看取得了哪些成绩，存在哪些缺点和不足，有什么经验、提高。那么，工作总结怎么写？个人工作总结的格式是怎样的？详情请看下文解析。

1. 总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2. 成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

3. 经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概

括、集中，并上升到理论的高度来认识。

今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。具体可以参考部分工作总结范文。

1. 一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。
2. 条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

财务监督情况汇报 工作总结报告篇四

时间飞逝，岁月如梭，转眼间我到——甲醇厂已经一年多了，在这一年多的时间里，在厂相关部门领导的指导、关心和帮助下，在相关同事的大力支持和配合下，经过自己认真的学习和努力工作，在转化岗位上，尽到了自己应尽的职责，我由一个对工作空白的学生变成一名合格的员工。

一、加强学习，提高自己的工作能力

二、工作积极主动，尽职尽责

工作中，我积极主动，尽职尽责。尽管自己只是一名普通的工人，但我明白，再大的机器设备，一颗螺丝钉松动了也不行，在坚定的信念下，我每每上班期间，深入岗位了解和查看设备运行、工艺状况。及时有效地排除各种隐患和问题，保证了生产的安生顺利进行。同时，还主动地跟同事们交流和探讨工作中碰到的新问题，查询有关的资料和信息，不定期地向领导汇报个人的工作情况。保证工作的质量和效率稳中有进，向着更高的方向发展。

三、培养积极思想，不断提高个人综合素质

问渠哪得清如许，为有源头活水来，为了更好的服务于工作，不断的学习进步是我汲取知识和提高个人素质的主要方法。正确地对待工作，培养积极、乐观、向上的阳光心态和阳光思维。正确处理好人际关系，做到尊重领导，尊重同事，协助、配合好团队工作，尽可能站在全局角度考虑问题，主动出谋划策，分忧解愁。时刻以有文化、有思想的先进员工来严格要求自己。

回想这一年多在工作中既有辛酸也有快乐，过去的一年风风雨雨似乎都浮现在眼前，我非常感谢领导和同事们对我的信任、支持和栽培了我，让我在人生中得到了最宝贵的工作经验和社​​会经验。增强人与人之间的沟通让明白了很多的做人道理，在工作中不断的完善自我。

在今后的工作中，我会认真的做好每天的工作，积极主动，不断充实自己，端正态度，改正方法，广泛汲取各种知识，并把所一用到工作中，在时间中检验所学知识，查找不足，提高自己，为我公司的发展贡献自己的力量和智慧。

财务监督情况汇报 工作总结报告篇五

来之前，其实学生会的口碑并不好，都说他如何如何之“黑”。对此，本着对“黑”的探索精神一不小心我被进来了。但凡胸怀一颗炽热之探索精神者从不缺乏苦头吃的。王阳明、为悟圣贤之“道”，虚度光阴十九载。“随心而动，随意而行，万法自然，便是圣贤之道”，存天理、灭人欲？天理即是人欲！从此，中华文明史上一门伟大的哲学“心学”就此诞生。

上学期，如若用一句话来赞美自己的话，那便是“全身心投入。”对学生会所有的事可谓恪尽职守，尽心尽力，“一本正经”。可“黑”未曾探得，倒却强壮了筋骨。古有缘木求鱼的可悲，今有缘木得鱼的无奈。

开学伊始，始终无法参透学校为学生们配置手机的真正意图，如今方通晓确实为咱学生会成员特别准备。但缺点仍很明显——电池容量太小。于是自己便又自备一块大容量电池手机。大一临近尾声，说有一项学生会干事考核这一环节。个人觉得，考核标准应设为“身体健康程度+手机电池容量大小”。

废话到此打住，下面谈谈我个人对学生会的一些意见与建议。

一、学生会未与学习(成绩)挂钩

首先得强调“学生会≠学习会”，这完全是两码事。不是一群人围成一圈如何利用三重积分计算学校电脑的转动惯量是多少，也不是用英语讨论每个人的考研志向与决心。在这里，你已不是一个学生，而是一个工作人员，请抛开一切与工作无关的活动(包括学习)，你的职责只有一个——工作。这就对每个人的能力(更确切地说应该是一种态度)进行了一次“小小”的考验——如何正确处理好工作与学习的关系——这是雅丽姐姐曾经对我们说过的话。于是每个人都乐观的认为自己能处理好这两者的关系，但又有几人能做到这一点呢?那些没能处理好这两者关系而浪费自己宝贵大学时光(也可以说是青春)的人，谁又为他们买单呢?是学生会吗?不，是学生会的制度——未与学习成绩挂钩。我觉得对于学生会的每一个成员来说，一个不具备上述能力的学生是不适合留在学生会的。对他而言，学生会于他就像一个领取了营业证、名正言顺去工作的酱油作坊罢了。所以，学生会是否该考虑将学生学习成绩纳为干部考核的一部分呢?对于部长或干事的竞选，也就更有其必要的价值了。

二、部分活动毫无意义、人力资源调动不合理

“希玛”就完全是一个失败品。每次举办都是强制性的，由各院通知，各班调任强制参加，如同赶鸭子上架一般。一场活动的好坏我想是与同学们的积极性成正比的。对于一场活

动，要么不做，要么就将他做到最好!好的活动离不开好的宣传，对于每次“希玛”那千篇一律的宣传我都感到纠结。学生会的微博总是那么“悠闲”，没能得到充分利用。校园里的广播更是没能充分体现他的价值。广播总是与工大活动“格格不入”，多么有力的宣传手段就这样的白白浪费了，却总是依靠着海报那微不足道的力量，浪费物理不说，还浪费人力!谈及海报，就更令人纠结了!每次活动的海报多是由我们校学生会向各院征集，要求各院都必须准备2~3份。这样的海报是没有质量保障的，总是那么的“低调”，当我们千辛万苦的贴完这些海报后，又有哪些同学注意到哪些“低调”海报存在过呢?每个院一张足矣。只有一个要求：绝对吸引眼球!

三、 男女分工不协调

出于男女的生理和心理区别，男女工作也就出现了本质上的不同。男生锻炼身体，女生锻炼大脑。明显“重女轻男”，分工失调。在此，我仅代表代表广大已退出学生会的男性同胞们对学生会表示强烈地抗议和谴责。有些原本属于男生工作女生完全可以担当，有些原属于女生的工作男生也完全可以胜任。

财务监督情况汇报 工作总结报告篇六

斗转星移，时间飞逝，不知不觉中一个多学年已经结束。作为10级广艺一班的生活卫生委员委员，我在领导和老师的关怀和指导下，以及广艺一班班班委与全体同学全力配合与协助下，依照山东师范大学传播学院的工作宗旨及发展方向，努力配合学院及系里的各项工作。并且经过我们成员的共同努力，整体上完成了学期初定的工作计划，并取得了不错的成绩，经过半学年的工作，感触收获颇多。

身为生活卫生委员，我明确自己的职责，知道在其位就要谋其职，以身作则。

1. 保持班级环境卫生。
2. 保证每周到寝室检查卫生情况。
3. 积极参与院里生活卫生部组织的大例查及抽查。
4. 团结和协助其他班委做好班级其他工作。

在很多人眼中这些事情是微乎其微的，但是如果秉承“同学眼里无小事”的原则去把它们做好，也是要花一番心思的。比如说班级卫生来说吧，每次上课之前都要看看教室是否卫生，黑板是否擦干净等。整洁的卫生环境，让老师上课舒心，让同学们能够全心投入学习。

表现也是我在以后工作过程中必须加以该进的，正所谓“知错就改善莫大焉”，所以希望同学们予以信任和支持。

其实，通过做一个学年的生活卫生委员的工作，也让自己锻炼了许多能力，是自己思想更加成熟起来，并对做好以后的工作积累了经验，并充满信心。比如说，每周院里生活部组织的大例查，给我们灌输了许多珍贵的保持卫生，保持环境干净整洁的思想，这些思想也潜移默化的改变了我的生活习惯，此时自己是一个特爱整洁，追求干净舒适，崇尚绿色的环保支持者了。

总之，通过本学期担任班级卫生委员所做的工作，使我更有机会与班上其他同学交流沟通，也是我结交了许多好朋友，使我更好的融入了广艺一班这个班集体，学会了怎样与人友好相处，扩展了自己的交际网络，增强了人脉。也使我更加严谨和细心去认真对待每一件事情，不管事情大小否，增强了自己服务同学，服务大众的意识。

回首这一个学期的历程，我虽圆满的完成了各项工作，但由于时间短暂，工作经验的缺乏，我深知还存在各种各样的缺

点和不足，在以后的工作实践中我将会不断的努力与探索，扬长避短，进一步加强内部凝聚力，增强服务大众的意识。

财务监督情况汇报 工作总结报告篇七

20xx年10月20xx买入海普瑞，44倍市盈率，据公司年报显示三年年均利润增幅196%，肝素钠原料药行业龙头国内占比51%，公司具有fda认证、独创的生产工艺、产品质量优势、行业龙头和垄断性等护城河特征，具有很强的赢利能力和充裕的现金流，公司正在扩大产能、拉长产业链向国际化的制药企业发展具有高成长性，长远看是个有发展前途的好企业。

这么好的企业当时我所做的就是全仓买入海普瑞一只股票，在20xx年4月19日前我信心十足丝毫不为股价的波动担心，在持股过程中不断对海的原料供应情况进行跟踪，但对企业的产品销售价格及生产形势的变化无法了解，对企业的利润变化无法预估□20xx年4月18日的一季报公布利润同比陡降39%，超乎寻常的高增长必然带来噩梦，业绩的快速变脸导致高成长泡沫的破裂，市场给予强烈反映连续三个跌停板，在第三个打开停板后狼狈逃窜损失25%。这么好的企业为什么还会赔钱呢?我不得不认真反思我的错误根源并为我在投资领域的无知付出了沉重的代价。

在至元的介绍下我开始关注我是股东价值投资博文，从此接触了价值投资理念，后来我又系统学习了《如何选择成长股》《彼得林奇的成功投资》《聪明的投资者》《安全边际》《巴菲特的投资理念》等名著，通过学习巴菲特及其老师格雷厄姆的投资思想受益匪浅，认识到了投资海普瑞失败的原因并逐步形成了我的价值投资理念。

我的投资理念：在安全边际为中心思想指导下，在能力圈范围内选择3~5只财务稳健的优秀公司，长期专注等待机会；在便宜的时候分批买进，建立适度分散化的投资组合；不要过于

在意股市短期波动并不被市场先生的情结所感染，长期持股耐心等待；当价格高估时分批卖掉，根据大盘的市盈率历史波动区间做牛熊周期大波段。坚决不碰市盈率很高的热门股、题材股、新股和未来成长股，坚持低市盈率买入法安全投资。

1、能力圈：把自己的投资目标限定在自己能力所及的领域内，对企业的经营环境及生产形势的变化能随时了解和感受到，不熟不做、不懂不做。

2、所选企业的财力稳健，资本支出少，自由现金流充足。

3、所选行业具有明显的竞争优势和发展潜力，所选企业是行业龙头。

4、企业具有护城河特征，是垄断性企业。

5、企业赢利能力强：具有长期稳定经营历史，净资产收益率、毛利率高，企业收益高于行业平均水平。

6、企业管理层优秀、理性，具有战略性发展规划，值得依赖。

7、参照大盘及个股的历史市盈率运行区间，确定买卖时机。在大盘pe15时，市场处于熊市底部区间，市场先生情结低落，市场极度低迷，利空消息满天飞，优秀企业内在价值严重低估，到了贪婪的时候，是以便宜的价格买入暂时失宠的龙头公司的股票的好时机。在pe45市场情绪高涨，是分批卖出的时候。做到人取我舍，人舍我取。

根据投资理念的十个方面分析hpr公司财务稳健，现金流充足；国内第一家fda认证竞争力强是行业龙头；国内产量占比51%具有垄断特性；前几年企业赢利能力确实很强；是私营企业管理层也很优秀。总体企业是个好企业赔钱不是企业的错，错在我的投资理念不成熟，主要表现在以下方面。

1、超出了能力圈：医药行业的经营形势及发展趋势我无法了解和判断，其销售价格的巨幅波动、定价方式及原料供应情况更是无法深入了解，所有对基本面的研究都是靠企业的年报资料无法对企业未来的经营进行客观的评价，基本是不熟又不懂。

2、违背了低市盈率买入法：以44倍市盈率买入为海普瑞付出了一个非常高的价格是导致风险的根本原因。不管一只股票有多么优秀，买入时市盈率都必须小于15倍，这样能确保是在底部区域内买入，保证资金安全。

3、要集中投资但必须适度分散：全部资金押在一只股票上就象是赌博是非常错误的，任何企业内部问题、产品质量问题、经济形势变化、国家政策影响、自然因素的破坏等都会导致业绩出现大幅波动，从而带来严重损失，投资要集中但必须适度分散。

4、违背安全投资原则[hpr是个刚上市不足一年的新股公司现有的和未来的优势都被券商挖掘炒作发行市盈率很高，当时医药板块很热门，导致买入价过高。历史证明每个时代红极一时的资产都会让它的拥有者穷困潦倒，坚决不碰热门股、上市不足3年的新股、未来的所谓高成长股、题材股，盘点20xx年的十大财富绞肉机一部分是发行市盈率高达50、60倍的中小板新股(hpr)一部分是题材股(如20xx年12月11日的重庆啤酒因乙肝疫苗的研究失利连拉10个跌停板)还有一部分是业绩变脸股(金风科技)或者是高市盈率加业绩变脸股(汉王科技)。

总之主要错误是出价过高和过度集中，再好的企业如果出价过高，也很难有好的收益，必要的分散是对企业经营环境突变的一种风险控制策略。

财务监督情况汇报 工作总结报告篇八

转眼间，我来到4s店已经x个月了。这期间，从一个连at和mt都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助!也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这三个月时间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的三个月时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够的，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习，请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

1. 继续学习汽车的基础知识，并准确掌握市场动态各种同类竞争品牌的动态和新款车型。实时掌握汽车业的发展方向。

2. 与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户信息卡，同时对于自己的意向客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户的基础上能开发新的客户。让更多人知道与了解江淮车，并能亲身体验。了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。我在这里想说一下：我会要把C类的客户当成O类来接待，就这样我才比其他人多一个O类，多一个O类就多一个机会。对客户做到每周至少三次的回访。

3. 努力完成现定任务量，在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务。不仅仅要努力完成公司的任务，同事也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。

4. 对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。

5. 在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

6. 在工作中做到，胜骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印，踏踏实实的去做好工作，完成任务。

7. 意识上，无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

1. 卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。

2. 每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求。

3. 每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息。

4. 每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的，是否需要改正。

1. 查看潜在客户，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。

2. 查看自己的任务完成了多少，还差多少量。下周给自己多少任务。

1. 总结当月的客户成交量，客户战败原因。

2. 总结当月自己的过失和做的比较好的地方。

3. 制定下个月自己给自己的任务和工作计划。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司的其他同事团结协作，让团队精神战胜一切。

工作总结报告2

财务监督情况汇报 工作总结报告篇九

自从走出学校这座象牙塔，犹如温室里的花朵般的我便在双选会上义无反顾的选中了现下我所在的公司：__珠宝国际玉器城。从7月份报道加入这个行业到现在，不知不觉中半年光景一晃而过。本来是被看好做茶叶销售的我，在我的坚持下最终被分配到珠宝销售部门并开始了人生当中全新的完全与

专业无关的“历程”。

认真回顾这六个月的时光，从一无所知到现在的游刃有余，无不载满了我的酸甜苦辣，不过，深深感谢正是因为这一切的历练才指引着我一步步慢慢走向成熟和稳重。

我之所以会选择该新兴企业，得益于在实习开始之前去探访贵公司基地时老总和员工们那热情的接待和回答问题时诚挚的态度，都给我留下了极深刻的印象。作为康辉旗下的子公司，贵公司的企业精神和企业文化都不容置疑。因为我从中看到，这里随时随地标榜的是团队合作精神这样一种凝聚的力量，同时也不乏残酷的竞争意识。所以无论身处何方优胜劣汰是个永恒的主题，更何况我是个坚信自己定能经受得住考验的人。

从试用期到正式上岗这一路走来，无论是我的销售技巧还是专业知识虽然说没有质地的飞跃却在日臻成熟和进步。我生性喜爱交流和谈话，所以不存在面生或不爱说话的难题。却在如何看客和物色“好”客人方面却时常栽了跟斗，也因此吃过不少苦头、走了不少弯路。都说人心最难测，做这行的最能够体会到这点。而且每天来自于业绩方面的压力真的好大。同样的顾客量同样的机会如果自己销售的业绩比其他人低了会很伤心不已。毕竟拿提成吃饭的人能不视业绩如命么？现下还正处在旅游淡季之际，混这口饭吃的我们更是愁云惨淡之极。时光在飞逝生命要继续，我们每天也还是继续拼命的创造自己的价值。

话说回来，真的不得不好好感谢一番三位老总平日里对我们悉心的指导与支持。感谢他们仨培训专业知识时的认真；感谢他们仨在我们销售工作过程中遭遇困难时的解围；更感谢他们仨在我们出错之余时的理解与包容。总之，在这个企业似一个大家庭般的温暖总会环绕着温暖着彼此。更重要的是在很多层面上也相应反映出三位老总处理事务时常以以人为本作为出发点，让大家感受到了人性化的关怀。

虽然在我还没有完全的融入角色之前却经历了公司两次大的工资制度的改革，然而事前负责招聘的管事人也不曾给我们打过此类的预防针，所以老实说当时还觉得贵公司没什么信誉，只会不停的出尔反尔，什么两千的工资都只是说来糊弄像我们这样不谙时世的学生罢了。对于处涉社会的我这事儿算是个不小的打击，我为此还偷偷抹过好几回眼泪呢。左思右虑之下最终还是坚持了我最初的选择坚持直到现在，尽管现在的我还是那么的渺小，那么的默默无闻，可是我就是越挫越勇。我知道理想与现实之间往往会有很大的差别，但是我不怕前路艰难。就像黄总说的“又不是造原子弹，有什么难的。”也像雷总说的“明天，会更好。”眼下最主要的就是做好本职工作。

做好本职工作我概括出三大点：1. 热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾客，不管顾客有多刁难，也不管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。2、对工作随时充满激情，不管我们每天的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。3. 控制好自己的情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

都说兴趣是最好的老师。任何一个人只有在做自己喜欢的事情的时候才会用心的去做好它，所以作为一名销售人员首先是要热爱销售，然后喜欢与人交流与沟通，并勇于承受其间的任何压力，总之，胜不骄败不馁，我们才会有好心情、好的工作状态和好的战果。

建议与意见：

2. 餐饮卫生不过关，要不豆芽菜里带汽油味儿，要不米饭带馊味儿要不菜里夹带学生胸卡或指甲的情况时有发生。

3. 上级不能够对员工一视同仁，在判分单之事存有私心，伤人心呐。

4. 希望不要出现主管无辜打骂员工而不给予公正处理还销声匿迹丑事的情形。

5. 每个柜台上所挂标牌指示的最低和最高价位与实际存在不符，有客人发现后为此对我们的服务产生不信赖感。

一、思想政治方面

本人一贯热爱社会主义祖国，拥护中国共产党的领导，爱岗敬业，工作勤勤恳恳，兢兢业业，按时上班，不定时下班，认真完成了党委政府交办的各类工作。

二、加强学习，提高认识

为提高自己的业务水平，更好地开展工作，我认真学习《中华人民共和国安全生产法》等安全生产方面的法律法规，并以之来指导自己的工作。在今年4月底参加了__市安监局组织的为期一周的“__市宣贯《四川省安全生产条例》工作”培训班，培训期间认真学习，虚心求教，经考核成绩优秀。

三、踏实工作，确保安全

1、在索桥安全隐患整治过程中尽职尽责。

2、认真组织开展了“安全生产月”活动，效果显着。

3、认真组织人员开展了安全隐患检查工作，每月开展企业安全生产检查一次以上，全年组织开展了四次安全生产大检查，在检查中做到有计划，有安排，有记录，及时发现交并排除了安全隐患，保障了广大群众和游客的生命财产安全。

4、积极参加了创建国家级4a景区的安全治理工作，并完成了“环保安全科”的全部认证材料。

回顾过去的一年，有汗水，有收获，也有一些不足。在今年的工作中，我将继续学习别人的长处，弥补自己的不足，力争更好地做好本职工作。

财务监督情况汇报 工作总结报告篇十

在区委、区政府的正确领导下，经信局充分抓住庆祝建党九十周年和“治庸问责”的契机，以优化投资发展服务环境为重点，以创新思维、服务企业为举措，深入解决影响我区工业经济发展的实际问题，突出了工业经济结构调整、转变经济发展方式和服务企业等工作，较好地完成了年度工作目标，并荣获武汉市“五五”普法依法治理工作、电力设施建设与保护等先进单位，实现了“”规划良好开局。

一、企业改制稳步推进。今年企业改制得到了区委、区政府的高度重视，相关街道办事处积极参与，区直部门积极配合，抓住了项目建设的机遇，克难攻坚，一企一策，企业改制工作取得了较好的成绩。承担市级14家改制企业的目标，已经完成8家，正在进行的有6家，年底前可全部完成目标。

二、企业节能减排有序开展。按照全面部署，突出重点的思路，实施重点跟踪和监管，建立了5家企业节能指标统计与市级直报制度，加大了全区工业企业年度节能总量和节能进度检查落实力度。一是分解目标落实责任，实行节能减排工作责任制。二是建立节能准入机制，大力推广节能技术。三是组织开展节能宣传周活动，促进依法用能和经济社会的可持续发展。向市经信委节能办申报有机实业和水务集团两家企业参加20xx年工业节能专项项目评选。四是重点能耗企业节能减排工作取得成效。截止11月，武汉远大制药集团、武汉水务集团、有机实业、无机盐化、方圆钛白粉等企业20xx年实现工业万元产值综合能耗标准煤，同比下降幅度均达到目标要求。

三、1135片项目强力推进。一是一期土地挂牌的前期工作有

序进行。已完成一期供地范围(洲际、啤酒厂片)的勘界及面积测算,确定为403.64亩;古田化工区的土壤环境抽查工作,各项数据及背景专题资料已整理拍摄完毕,拟申报国家环保专项资金用于古田化工区的土壤治理修复;项目招商工作态势良好,中粮投资、联想融科、上海宝龙、上海绿地、新加坡仁恒置地几家投资商与专班取得了联系,正密切关注1135片项目的进展情况。二是非化工企业收储工作正紧锣密鼓推进。皇经堂蔬菜批发市场、第二电线电缆厂同意政府收储方案,红星村集体土地收储,标三、标四企业改制、收储和军通标准件厂、军威仪表厂的搬迁工作已有了具体的日程。三是社会拆迁工作进入攻坚阶段。2112户社会拆迁,现已签署协议同意搬迁1600余户,还剩500余户正在抓紧签约和搬迁之中。截止目前,没有出现大的群体性问题。四是老工业基地焕发发生机。以硚口经济开发区为载体,先进制造业和生产性服务业方兴未艾,已形成133家重点纳税企业和机械电子、电线电缆、包装印刷3大优势产业群,充分利用武汉城市圈的广阔腹地,加快了产业双向转移,产业结构调整已初见成效。

四、安全生产无重大责任事故。从建设“平安企业”、构建“和谐硚口”的大局出发,切实加强了对19家归口企业安全生产工作的组织领导,实现了安全生产无事故的目标。一是进一步落实安全生产责任制。与企业签订了安全生产责任状,各企业又逐级签状至车间、班组,实行领导安全生产事故责任追究制,建立健全了安全生产责任体系。二是领导带队重点检查。组织了8批90人次安全检查,查处安全隐患36处,整改33处。三是大力开展安全生产的宣传教育活动。组织开展了“安全生产年”、“安全生产月”等系列活动,做到有组织、有方案、有措施、有效果。新康化学集团被市安监局评为市安全生产先进单位,胡建设被评为市安全生产先进个人。

五、电力建设、议题案工作同步推进。一是电力设施等各项工作进展有序。协调了宗关变电站等电力纠纷3起,协助宜家变电站项目建设及江城壹号、都市工业园电力建设前期申报

系列工作。今年来，处理电力设施破坏事件19次。二是积极保障职工合法权益。开展了“春暖行动”和中小企业劳动合同专项检查，完成未参保五.七工集体企业退休职工435人参保工作；三是按期完成提案办理工作。按照市、区有关部门的要求，较高质量按时完成了15件市、区人大、政协议提案办理工作。其中，主办区政府办交办的市人大1件议案、市政协1件建议案。

强机关作风全面建设，叫响以敬业之心爱岗，以敬责之心履职，立足岗位创先争优。“三万”活动圆满完成。结对共建工作受到检查组的好评。1-11月份共接待上访110批次，1200人次。分别办理上访信件11封、公共平台投诉42件、治庸问责投诉15件、行政投诉中心投诉4件，回告率100%，实现了无进京上访、赴省上访的目标。

七、存在的问题

20xx年我局工作取得了较好成绩，同时还存在着不可忽视的问题：一是当前的紧缩政策，增加了中小企业融资难度。二是区1135片项目专班的社会拆迁补偿超出预算，导致补偿费用等问题有待于破解。三是企业改制中，历史遗留问题较多，信访稳定压力大。四是归口企业安全生产监管工作难度大。企业跨区监管难的问题比较突出，解决职工宿舍危房的路径和办法异常艰难。

八、20xx年重点工作

贯彻落实科学发展观，以“保增长、调结构、储后劲”为目标，以加快生产性服务业发展和工业经济结构调整为主要内容，实施现代工业与现代服务业的互动共进战略。

1、坚持把产业结构调整作为主攻方向，创新发展现代都市工业。抓住全区“三件大事”、拓展转型发展、跨越发展的空间的契机，加快工业结构调整步伐，大力推进古田地区化工

企业搬迁和改造。

2、加大对企业的服务力度，着力推进全民创业。进一步提升政务服务水平，完善健全服务体系，严格落实政务公开，不断完善企业直通车服务。开展一批特色主题活动，积极为企业发展和创业提供服务，把企业投诉，化解矛盾作为确保平稳推进硚口经济发展的头等大事，营造“重商、亲商、扶商”的良好氛围。落实国家、省、市、区政府对中小企业的扶持政策，组织申报企业各类专项资金项目，大力宣传推介我区优秀企业及企业家，激励企业开拓进取健康发展，促进政企对接、企企合作，大力发展总部经济，为企业打造一流品牌总部。

3、加强经济运行调度，推进“两化融合”建设。加强工业经济预警预测分析，特别是加强对规模以上工业企业的运行调度，着力培育工业经济新的快速增长点，用信息技术改造传统产业，发挥试点企业的引领作用，以新华印务两化融合建设为示范，促进信息化与工业化融合发展。

4、落实节能减排工作责任制，着力抓好重点企业节能减排。围绕高耗能行业 and 重点用能企业，抓好落后产能淘汰、产品能耗限额标准执行、节能降耗技术改造等工作，进一步细化量化全区工业企业节能指标，确保节能减排目标落实到用能单位，在企业中大力推广节能技术，建立节能准入机制，力争工业企业污染源稳定达标排放，确保主要污染物排放总量削减10%。

5、加快企业改革改制步伐，强化安全生产检查和信访稳定。采取多种方式推进企业改革改制工作，积极协调相关职能部门共同做好企业改革改制的服务工作。加强对19家党组织关系归口企业进行安全生产大检查，建立安全生产档案杜绝安全事故；要做好信访工作，对上访的问题及时劝阻疏导，努力将矛盾化解在基层。