

最新销管部工作总结完整版 工作总结(大全8篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

销管部工作总结完整版 工作总结篇一

一方面公司培训不到位；

另一方面自我学习成长意识太差。

我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在xxxx年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的说自己是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩最好的导购之一。

做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识

也应是全方位的。

在工作中每天都与形形色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“no”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

人生何处不营销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的最好机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才

能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

销管部工作总结完整版 工作总结篇二

20xx年06月，刚走出大学校园的我，进入到我人生的另一个新阶段，开始我的第一份工作，有幸进入维达纸业工作，给我的第一感觉，这是一个温暖而充满热情的大家庭，每天的我过得充实而快乐。从我入职到现在，已经有半年的时间，这期间的工作生活中，我学到了很多的东西，有岗位的必修课，还有为人处事的方式，以及从之前只是一个消费者的角度，到作为维达公司的一员，了解了维达的不同产品，了解一个企业的品牌和印象。

- 1、审核发票申请单上的签字是否齐全，没有金额差异的有票管员和部门经理签字，有金额差异的必须有区域经理、销售经理、财务经理及销售总监审核签字。
- 2、根据业务员的开票申请单，要求业务员在申请上备注开具普通发票还是税票，正确开具发票。
- 3、看开票客户依据预留的开票资料看客户具体开票需求。是否需开明细，如不需开具明细，直接开写维达纸。
- 4、在“防伪开票系统”开具发票相应发票前，必须核对系统里所开具发票号码和实际发票号码是否对应。
- 5、开具时要反复确认金税系统开票金额是否与远程系统生成金额一致，确保对外开具的发票准确性。
- 6、开具完的发票，把发票号回填到相应的“vat发票明细”中，保存直到状态为“关闭”。

7、将发票的记账联和对应得配送单粘在一起按顺序码放，为下月初装订准备。

半年的时间，我在不断学习，不断进步，刚开始觉得开票员的工作简单、重复性高甚至有些枯燥，但是若要出色的胜任这个工作，必须要有足够的细心和耐心。仔细审核票管递交的申请单据与申请内容是否一致；审核系统金额与申请金额是否一致；审核系统名称与开票名称是否一致；审核系统金额与开票金额是否一致，这四步是否一致的审核，看似简单，但是必须要用心细心，才能保证每一张开出的发票正确性，准确无误的开具符合客户要求的发票是开票员的最基本要求。在认真仔细的同时，还要注意开票效率，一定要在发票申请表交到本岗位的.48小时内必须开出发票，保证客户回款账期，尤其是在月末开票数骤增的时候，更要细心和速度兼备，确保财务后续工作的顺利进行。但是，总结过去的这六个月的时间，还是发生了不尽人意的的事件。记得，因为每个月末开票量骤增，为了月末最后一天可以快速准确对账，会在月底前一两天进行对账，避免最后一天，如果发现税控和系统不符问题，容易发现问题出现在哪里。但是有一个月我没有及时对账，开完最后一张票，到了进行月末对账时，怎么就对不上，系统比税控多77元钱，我当时就很着急，一时不知道问题出在哪里。此时，我的工作伙伴们知道了，就帮助我一起核对，用我开票的数据和系统里的数额进行差异筛选，寻找差异所在，最后齐力找到问题所在，是有一笔部分做账我没有把它算进去，产生了金额差异。由此看出我对工作的浮躁和不够细心，此事为我敲响了警钟，而后的几个月我都在坚持定期对账，尤其是月末开票量增多的前几天，并且在这件事中，我更加感觉到我的伙伴们团结友爱，乐于助人，以及团队协作精神的重要性，在我遇到困扰的时候伸手帮助我，在我是个新人时，指导我，我真的很感谢我的同事，很幸运在这样的工作环境中工作。

我要在新一年的工作中改正这一问题，确保每一张开具发票都准确无误，降低错误率，更好的胜任这份工作。希望明年，

可以在顺利完成本职工作职责的同时，可以接触到其他相关财务的实际操作，学习更多的实践知识。

半年的时间让我成长，来到维达，不只感受到工作的轻松快乐，同事间更亲如一家人，遇到问题大家一起解决，开心的事大家分享。愿意在新的一年里，维达见证我的成长，我同维达一同进步。

小建议；为了多多沟通，同时也锻炼身体，我们如果可以每2个月可以组织一次集体活动，比如羽毛球赛等文体活动，友谊第一，比赛第二。

销管部工作总结完整版 工作总结篇三

本学期，我担任了女生的生活老师。在一学期的工作中，我感触颇深。作为学校学生管理中的一个新角色，没有前人经验可以借鉴，我只能是在探索中慢慢积累。不过在政教处的带领下和自己的不断努力下，觉得自己的工作还是进行得有条不紊。现将这一年的工作总结如下。

生活老师，首先必须先从寝室的常规管理做起。所以我每时每刻都要下寝室，尤其是晚自习结束以后，我都会去寝室值班，希望能多了解学生一点。寝室是学生的第二个家，只有抓好寝室的卫生和纪律等常规，才能让学生有一个比安静，整洁的休息的良好环境。所以每天我都会去政教处了解寝室的常规检查结果，把每天的扣分情况做一个记录和对比。对于相对扣分比较严重的寝室和个人，我都会与班主任和她们及时进行沟通，由于中考的临近，学生都很抓紧时间学习，基本上寝室表现都比较好，相对问题比较严重的就是“混合寝室”，也就是所谓的“真空地带”，这些寝室里的学生是来自几个班级的，管理起来有一定的难度，我就特别关注的多一点，比如下寝室的次数就特别多一点，利用中午静校和晚上静校的时间，多和学生聊天，也多强调一些学校的制度和要求。为了搞好寝室工作，我们制定了“寝室日常行为规

范”、“寝室卫生安排”、等制度。对学生进行“遵规守纪”、“文明礼貌”、“爱护公物”等方面的教育。同时严格规范学生请假制度，做到学生该在寝室里的时候，一个也不少；不该在寝室里时，一个也不多，并及时与班主任联系。同时学校也设立了奖励制度，每月都设有优秀寝室的评比，获奖寝室在每月的德育考核中都能有加分。这样学生的积极性也就被调动起来了。同时，我们还开展了一系列的寝室文化活动。学生发挥自己的聪明才智，自己动手，布置寝室，简单大方，又充满创意，取得了很不错的成果，使学生的小家更加融洽，迸发出勃勃生机。经过学校政教处的一系列活动，今年的寝室氛围变得更加整洁，融洽，是一个可以使学生们身心得到放松的休息的好地方。

做好了常规检查，保证寝室外在环境，我想和学生的沟通，做好一些力所能及的心理辅导工作，也应该是生活老师的职责所在。为此，我觉得学生在正确处理考试压力和与同学之间的交往能力可能会相对比较薄弱一点，我查阅了很多资料，同时在这两方面做了比较多的工作。由于生活老师工作的对象是全体女生范围较大，所以我就和各班主任以及寝室楼层的管理老师加强联系，了解了最需要帮助的对象，对她们给予额外的关注。初三年级考试频繁，课业负担较重，学生一直生活在高压地带，如何对待考试分数和名次，如何定位自己显得特别重要。给孩子以特别的指导。帮助该学生正确定位自己，建立良好的心态成功迎接各种考试。

在走访寝室的过程中，发现学生的交往能力比较欠缺，因此这方面的工作我也略微多下了一点功夫。我觉得让学生明确处理好人际关系意义重大。建立正常的人际关系是社会文明进步的重要表现，处理好人际关系也体现着人的知识和修养，人际关系状况关系着个人的成长和成才。现在的学生大多都是独生子女，从小优越感强，唯有在与别人的比较中才能充分认识自己，离开了交际对象或可供比较对象，就失去了衡量自己的尺子和照鉴自己的镜子。一个学生如果终日独来独往，孤僻冷漠，缺乏交往，那他对自己的认识就缺乏了“参

照系”，也发现不了别人身上有好或不好的东西，也就无法调整和改进自己。处理人际关系是一种能力，也是一种技术，它可以通过学习和训练来培养和提高。如增加交往频率。在紧张的学习之余，不妨主动地找同学谈谈心，讨论某些问题，交换一些意见，从中加深情感联系。

平时真诚关心同学，当别的同学有求于自己时，只要是正当的要求，就要尽己所能，满足对方的要求；当看到别的同学有困难时，要主动去帮助。此外，学会宽容待人，谦恭礼让，惜时守信等等，也是正确处理好人际关系的一种技能。在寝室这个小家庭中，同学们也要经常互帮互助，建立深厚的友谊。一年的生活老师下来，觉得自己的工作主动、全面，做到了知人、知根、知底；师生感情融洽，工作见效明显。当然我的工作也还存在很多不足之处，不能对每个学生都给予足够的关心，工作的深度还不够。希望在今后取得更大的进步，与学生做到“零距离接触、近距离交流”。

没有规矩，就不成方圆。国家是这样，现在是法治社会，学校同样也是需要是这样，学校也有他的规章制度，不仅对学生也针对老师，只有这样学校才有起生命力、才有活力、才能够不断的前进。

学生管理工作不是哪一个人、哪一方面能够独立完成的事。爱护学校荣誉，自觉维护集体团结，教师之间相互尊重，相互帮助，协调各方面关系，发挥互补效应，发扬团队精神，这是对我们教师最基本的要求。严格要求自己，关心他人，乐于助人，这有利于在日常生活中给学生树立学习榜样，也有利于形成一个相互尊重、紧密配合的教师群体。

有人把塑造学生的工作比喻为塑造一块大理石，认为有六个雕塑家共同雕着这块大理石，其中主要的两个就是家长和教师，而第一位则是家长。因为学生除了学校生活外，家庭生活时间是最长的。学生的健康成长除了学校（特别是班主任）的思想教育之外，家长的熏陶与潜移默化的影响更为重要。

父母是孩子的第一任启蒙老师，老师是暂时的，家长却是终身的。家长在教育理念、教育思想、教育态度上，完全能反映时代的要求。现在，教师、尤其是班主任与家长“联手”教育学生，已经成为教育学生工作的一个不可缺少的环节。成功的“联手”能调动家长参与教育的积极性，促进学生的学习与品德的进步，使学校教育和家庭教育形成互补关系，保持学校和家庭对学生教育的一致性和协调性。生活老师在教育学生的时候应处理好这几种关系：与级组学校之间的关系、与班主任之间的关系、与学生家长之间的关系，处理好这几种关系是做好学生管理工作的必需条件。以前的教育工作，给我最大的感受就是，没有处理好这三种关系，从而没形成教育的合力，使自己的工作处于被动。在下一步的新生管理工作中，我要加强和班主任、家长的沟通，不仅要了解学生在课室和家庭的情况，并且及时的将学生在生活区的表现反映给班主任和家长，共同研讨教育学生的方法，形成教育合力，使学生健康成长。

初三下学期后，学生管理工作出现了一定的难度，学生中出现了不少的问题，最严重的是破坏公物，出现抽烟的现象。因此，在以后的工作中注意预防和落实相关工作，同时，出现问题后，及时处理，及时调查，及时的和班主任、家长沟通。形成教育合力。如果不及时处理或处理不好，就可能引起很多的后患。

老师不深入学生的生活中，就不会第一手掌握学生情况，特别是生活老师，不深入宿舍就很难掌握学生的情况，就会出现很多事故隐患。

多巡视是管理学生最简单，也是最有效的方法。认真观察学生的言行举动，了解学生思想行动，才能够从细处做学生的思想工作。

同时多与学生谈心，也是学生管理工作的关键，重要部分。

总之，要想做好生活指导这个职务，我还有不少的差距，在今后的工作中，我应多学习，多总结，真正不辜负校领导交代给我的任务，将下年度里的新生工作做好。

销管部工作总结完整版 工作总结篇四

20__年，全系统预计实现销售收入亿元，实现利润3500万元。

二、重点项目建设

1、深化“三位一体”综合服务

通过强化流通服务，促进城乡商品流通，助力解决农民卖难和市民买难问题，逐步实现生产、流通和社区服务“三位一体”，努力成为服务农民生产生活的生力军和综合平台。

2、推进为农服务平台工程建设

扎实推进农业服务公司和为农服务中心建设，20__年计划依托__思远农业开发有限公司新建区级综合性为农服务中心一处，在__、__、__新建乡镇级为农服务中心各一处。因地制宜开展“保姆式”“菜单式”等土地托管服务，进一步健全完善农业社会化服务体系，服务小农户生产，20__年预计实现土地托管服务面积达到50万亩。

3、加快城乡现代流通能力提升

4、加强城乡社区服务拓展

销管部工作总结完整版 工作总结篇五

严格执行规章制度是提高护理质量，确保安全医疗的根本保证。

1、护理部重申了各级护理人员职责，明确了各类岗位责任制和护理工作制度，如责任护士、巡回护士各尽其职，杜绝了病人自换吊瓶，自拔针的不良现象。

2、坚持了查对制度：

要求医嘱班班查对，每周护士长参加总核对1—2次，并有记录；

护理操作时要求三查七对；

坚持填写输液卡，一年来未发生大的护理差错。

3、认真落实骨科护理常规及显微外科护理常规，坚持填写了各种信息数据登记本，配备五种操作处置盘。

4、坚持床头交接班制度及晨间护理，预防了并发症的发生。

1、坚持了护士长手册的记录与考核：要求护士长手册每月5日前交护理部进行考核，并根据护士长订出的适合科室的年度计划、季安排、月计划重点进行督促实施，并监测实施效果，要求护士长把每月工作做一小结，以利于总结经验，开展工作。

2、坚持了护士长例会制度：按等级医院要求每周召开护士长例会一次，内容为：安排本周工作重点，总结上周工作中存在的'优缺点，并提出相应的整改措施，向各护士长反馈护理质控检查情况，并学习护士长管理相关资料。

3、每月对护理质量进行检查，并及时反馈，不断提高护士长的管理水平，要求大家做好护理工作计划及总结。

4、组织护士长外出学习、参观，吸取兄弟单位先进经验，扩大知识面：5月底派三病区护士长参加了国际护理新进展学习

班，学习结束后，向全体护士进行了汇报。

1、继续落实护士行为规范，在日常工作中落实护士文明用语50句。

2、分别于6月份、11月份组织全体护士参加温岭宾馆、万昌宾馆的礼仪培训。

3、继续开展健康教育，对住院病人发放满意度调查表，（定期或不定期测评）满意度调查结果均在95%以上，并对满意度调查中存在的问题提出了整改措施，评选出了最佳护士。

4、每月科室定期召开工休座谈会一次，征求病人意见，对病人提出的要求给予最大程度的满足。

5、做好护士长工作计划，对新分配的护士进行岗前职业道德教育、规章制度、护士行为规范教育及护理基础知识、专科知识、护理技术操作考核，合格者给予上岗。

1、对在职人员进行三基培训，并组织理论考试。

2、与医务科合作，聘请专家授课，讲授骨科、内、外科知识，以提高专业知识。

3、各科室每周晨间提问1—2次，内容为基础理论知识和骨科知识。

4、“三八妇女节”举行了护理技术操作比赛（无菌操作），并评选出了一等奖（吴蔚蔚）、二等奖（李敏丹、唐海萍）、三等奖（周莉君）分别给予了奖励。

5、12月初，护理部对全院护士分组进行了护理技术操作考核：病区护士考核：静脉输液、吸氧；急诊室护士考核：心肺复苏、吸氧、洗胃；手术室护士考核：静脉输液、无菌操作。

6、加强了危重病病人的护理，坚持了床头交接班制度和晨间护理。

7、坚持了护理业务查房。

2.医院护士长工作总结

3.护士长年终工作总结

4.护士长工作总结

5.护士长的年终工作总结

6.儿科护士长工作总结

7.外科护士长工作总结

8.护士长总结-工作总结

销管部工作总结完整版 工作总结篇六

1、认真抓好桑树冬季管理的扫尾工作，使大面积修枝整形达90%以上，治虫刷白干达35%以上，为提高今春桑叶的产、质量奠定了基础。

2、认真抓好春蚕种的落实、发放工作。鉴于我县蚕桑主产镇（乡）桑树资源多，养蚕劳力严重缺乏的客观现状，为稳定现有的蚕桑基础，我站人员经常深入乡村，面对镇（乡）干部和蚕农，以市场经济的观点、以蚕桑发展的前景作引导，以省力化为动力，努力进行宣传发动工作，通过多渠道的积极配合，在一定程度上抑制了今春蚕种发放量的大幅下滑。

4、积极繁育优良新桑品种，巩固繁育基地。为迅速改变我县桑品种老化、产叶量低、叶质差的状况，我们分别从西南农

业大学和潼南县引进了“嘉陵20号”和“湘7920”优良新桑品种在中敖、珠溪、龙石进行集中推广繁殖，现已具有一定规模，今后将逐年扩大，保证全县大面积桑树品种改良的需要，以促进我县蚕桑发挥更大的效益。

5、大力推广大蚕省力化蚕台育和优良簇具。为提高蚕茧单产，节约劳力，解决农村劳力外出打工的矛盾，今春，我们又在龙石镇推广省力化蚕台30套、塑料折簇xx片进行广。省力化蚕台技术既能节约劳力，减少大蚕除沙，又能提高蚕茧产量和质量，蚕农反映较好，单产普遍在35公斤以上，高出普通育3—5公斤，塑料折簇可大大提高蚕茧质量，增加养蚕效益。

存在的问题：

- 1、工作、科研经费严重不足，工作开展十分困难。
- 2、本站工作还需进一步加强，认真做好蚕桑发展的调查研究和技术指导。

下步工作重点：

- 1、继续抓好夏蚕共育和秋蚕种的计划落实以及出库、催青的各技术环节管理。
- 2、计划在珠溪、龙石恢复四季养蚕，充分利用好桑叶资源。
- 3、继续在珠溪、龙石推广大蚕省力化蚕台育和塑料折簇。
- 4、抓好桑树冬管工作，全面总结全年经验教训。

销管部工作总结完整版 工作总结篇七

今天下午和积聪一起去跑客户，每一个客户是做汽车导航的。生产模式为加装组装形式，工厂内有几个员工在作业。工作

的效率很低，内部的产品摆放得很乱。看见老板是很忙碌的在工作，很热情的对待我们。由于他要出去见客户就没有能和他聊到关于我们产品的事情。第二个客户是做汽车音响里面的公放的，生产基本停止的。只有老板的父母两人在哪里做一些产品，摆放也是非常乱。与这位客户沟通的时间较长，了解到客户现在的经营状态是几乎停止的情况。

2、企业之间除了品质的竞争还有价格方面的竞争。价格越来越低，原材料与人工成本都没有下降。企业的利润就很低了，这让客户自己对这行业没有太大的信心。

。2、员工作业效率低

3、产品主要以加工和组合别人生产厂家的产品，没有自己的核心竞争力产品。

4、企业没有长远的发展目标，只是在市场景气好的情况下，没有太多竞争对手的情况下去赚一笔钱。是典型的见一步走一步，跟的大主流走。

1、了解了一些小企业的经营模式与情况

2、从同事身上了解到部门同事的一些信息，对以后在慧聪工作有一个方向。

3、需要熟悉产品，能把产品讲解的很好。

销管部工作总结完整版 工作总结篇八

银行 金融工作总结 调整信贷结构 促进商品流通 1989年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调

节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量 今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

（一）调整好一、二、三类企业的贷款结构

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合1988年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

（二）调整好商业企业资金占用结构

1. 大力推行内部银行，向管理要资金 我们在1988年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、

滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大楼在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

2. 着力开展清潜，向潜力挖资金 针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

3. 全力督促企业补资，向消费挤资金 为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动资金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

（一）进行商品排队和监测

为保证市场供应，了解消费者对哪些商品最为敏感、最为需要，年初，我们抽出近两个月时间对300种日用消费品进行了商品排队，排出了97种畅销商品、134种平销商品和69种滞销商品，通过排队，摸清了市场状况，找到了工作着力点。为使商业部门的采购既能充足供应市场，又能防止积压，减少资金占用，我们集中对火柴、肥皂、奶粉、搪瓷用品等50种商品进行监测，设置了监测卡，每旬统一对这些商品的进、

销、存、价格等方面进行监测分析，然后及时指导商业企业调整采购重点。如今年4、5月份，我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱，市场价格混乱，及时提供资金支持百货站重点采购。仅7天，就使市场火柴充裕起来，价格回落到正常水平。

在支持商业企业经营中，我们还从大处着眼，引导企业把近期市场和远期市场结合起来，把短期效益和长期效益结合起来，把企业效益同社会效益结合起来，以求得市场的长期稳定。如今年6月份，我市蒜苔取得大丰收，一时间蒜苔市场价格迅速下落，广大农民普遍为销路和价格发愁。我们认为，如果蒜苔价格下摆过低，肯定要刺伤菜农的积极性，明年的蔬菜市场肯定要受影响，为迅速解决问题，保持蔬菜市场的长期稳定，我们建议市政府召开了由财政、税务、各乡镇、市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议，适时制定了保护菜农和蔬菜公司利益的政策，理顺了各方面的关系。我们及时发放贷款100万元，支持蔬菜公司存储外调蒜苔120万斤，迅速稳定了市场价格，保住了市场，为菜篮子问题消除了隐患，市政府对我们的工作予以高度评价。

（二）压集体、保国营，重点支持国营零售企业

国营零售企业直接面对消费者，担负着供应市场、平抑物价的艰巨任务，其经营好坏对市场关系重大；而集体企业普遍管理水平低，且多追求盈利，不承担保市场的责任。为此，我们确定了压集体、保国营、重点支持零售企业的贷款投放序列。今年在商业贷款基本不增加的情况下，6户国营零售企业贷款上升175万元，而17户集体商业企业下降232万元。由于我们支限分明，使国营零售企业的社会效益和经济效益明显提高，完成购、销、利为4079万元、6788万元和179万元，分别比去年同期增长25.6%、31.4%、29.8%，资金周转较去年同期加快7.5%。重视决算审查，搞好综合反映。

1.金融自我评价

2.工作总结—教师工作总结

3.工作总结：医院工作总结

4.金融自我鉴定

5.金融培训学习总结

6.工作总结的特点工作总结

7.企业工作总结工作总结

8.创安工作总结工作总结