

最新年度科协工作报告总结(实用7篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

年度科协工作报告总结篇一

新年伊始□xx年就在那第一声钟声走完了。回首望去，在xx年里，所有的得与失都尽收眼底。没错□xx年完了，在这一年走到尽头的时候，也许有人欢喜有人忧。但不管是欢喜还是忧，既然我们预约了20xx□那就做好备战20xx的准备。

不论之前得多少，失多少，那已经是过去，那么，从现在，规划好明天，做好今天。“今天”永远是“昨天”死去的人所希望的“明天”。

自xx年4月入职以来，不长不短也大半年时间了，说实话，我爱上了这份工作，也在工作中学到了不少社会知识和社会经验。在这大半年时间里，我从门外汉一直成长到现在熟练的掌握业务流程、客户接待、谈判等，这都得益于我亲爱的同事们和公司的大力培养和支持。

在这期间，共接待客户位，收录房源条，成交单数：买卖单边，租赁单边，完成销售业绩元。纵观这多天，接待的客户和收录的房源还算可以，但是完成的业绩就不尽如人意。所以，在工作中自身还是存在着许多不足的地方。

一路走来，期间和客户发生过争吵，被客户骂过;和同行为了客户也发生过不愉快，等等等等。但是，这些并没有影响我的工作热情。因为“知业不如敬业，敬业不如爱业，爱业不如乐业”！

说实话，期间如果说心态没有浮动过，那是假话。在现今这种市场下，许多同事、同行，都选择了放弃。谁都知道，无论做什么事“贵在坚持”，“坚持就是胜利”！真的，人生的悲哀莫过于轻易的放弃了不该放弃的和固执的坚持了不该坚持的！不过，我坚信！我的坚持没错，靠谱！

20xx已经如约而至！所以，不管做的怎么样，那已经成了回忆。从现在开始，以一个崭新的精神面貌去迎接20xx新的挑战！延续xx年里优良的东西，摒弃xx年里不好的东西，尽的努力去完成20xx的工作！在新的一年里，用新的工作态度，去完成新的挑战！come on！

20xx年，希望所有的同仁们在今后的工作中都能挣到钱，咱们都把钱挣了，那公司的效益就显而易见了！

年度科协工作报告总结篇二

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学习党的xx大精神和两会精神、南网方略、南网和公司工作会精神□xx省和电网公司关于节能减排的规定等文件资料、董事长和总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。通过学习，我对“三个代表”重要思想和科学发展观有了进一步理解，增强了学习和实践“三个代表”重要思想和科学发展观的自觉性和主动性；进一步提高了对党的先进性认识，进一步把握了党的先进性的本质和科学内涵；进一步认识了共产党员先进性的基本标准、现实标准和具体标准。通过学习，进一步领会了南网方略的重要性。深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是我以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习

政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读理工大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《电业》发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作能力

（一）营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《电网公司监控中心后期建设思路》、《电网公司营销监控中心运行管理制度》、《电网公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

（二）县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范（试行）》、《电网公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则（试行）》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

（三）昆明局五华分局试点建设7x24小时数字化营业厅

参与《7x24小时数字化营业厅建设方案》的编写完善，协调xx局、云电同方等相关单位在建设过程中出现的问题。目前7x24小时数字化营业厅土建部分已经完成，软件开发也已过半，很快将投入使用，届时用户可以24小时通过全自助方式，以现金或其他方式缴纳电费和办理查询、报装等业务，让用户更加快捷的完成业务办理，省时灵活，同时也节约了供电成本。

（四）建设移动营销作业系统

参与《电网公司营销移动作业子系统方案》、《电网公司营销移动作业子系统技术协议》的编写完善。组织协调xx局和云电同方结合电网的实际情况，在供电局稽查大队率先进行移动试点应用，目前主要实现了：综合查询、查询供电通知书、用户档案信息、审核整改通知单、填写现场处理单、问题记事本等稽查常用功能。

（五）参与编写各种规范

参与编写完成《电网公司配电班组建设规范（共十六分册）》、《电网公司营销安全工作危险点预测及预控管理办法（试行）》、《电网公司市级供电企业营销标准体系》、《电网公司县级供电企业营销标准体系》等规范。

（六）完成计量处日常工作

完成西电东送电量结算、审核上网电厂电能计量装置配置、编制营销计量及营销项目计划并跟踪项目完成情况通过参与营销监控中心的建设，使我对营销各项工作流程有了全面的了解；通过县级“一体化”建设，使我对县公司的营销业务、流程、存在的问题有了一定的了解；通过数字化营业厅、移动营销作业系统的建设，使我认识到了信息化、自动化对一个企业发展的重要性；通过参与各种规范的编写，使我的文字水平有了一定的提高；通过计量处日常工作，使我对电能计量装置有了全面的认识，工作能力得到全面提高。

四、自身存在的不足

（一）面对新的岗位，业务面扩大了很多，对专业技术知识和业务能力提出了更高的要求；虽然经过一段时间的艰苦学习，基本掌握了有关专业知识和业务知识，可保证工作的开展；但是，这些业务知识的深度和广度是远远不够的，仍须在今后的工作中不断努力学习。

（二）沟通协调能力还有差距，还需要进一步提高。

五、今后的工作打算

在营销部一年多的时间里，在领导的关怀和同事们的支持与帮助下，经过自己不断努力，取得了一定的成绩，也学到了不少营销管理知识，对于原本身处一线的电力员工对公司有了新的认识。回到送变电后，面对新的岗位，我将加强理论学习，学以致用，不断完善自我，尤其是新技术、新理论的

学习，勤奋工作，在实际工作中锻炼和成长，不断积累工作经验，提高业务能力和工作水平，为电力建设和发展做出自己新的、更大的贡献！

年度科协工作报告总结篇三

一、思想工作方面

坚决拥护党的领导，坚持党的教育方针。本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。

二、教育工作方面

面对新课改，针对教育教学工作中遇到困难，我在积极参加教育局组织的新教材培训的同时，虚心向有经验的教师及兄弟学校的同行讨教经验。在教学中，认真钻研新大纲、吃透教材，积极开拓教学思路，把一些先进的教学理论、科学的教学方法及先进现代教学手段灵活运用于课堂教学中，努力培养学生的合作交流、自主探究、勇于创新的等能力。并注重教学经验的积累和论文的撰写。

三、遵守纪律方面

本人严格遵守学校的各项规章制度。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

四、业务进修方面

随着新课程改革对教师业务能力要求的提高，本人在教学之

余，还挤时间自学中文本科，并积极学习各类现代教育技术，进一步掌握多媒体课件制作。

年度科协工作报告总结篇四

20__年，林业科协工作在县委、县政府和县科协的关心、支持、指导下，紧紧围绕“发展、民生、稳定”三件大事，强措施，抓落实，以大力推动三大攻坚行动，三次产业发展为工作重点，以强化生态环境建设与富民增收为突破口，以森林资源为依托，以市场为导向，以提高经济效益为中心，竭力推行区域化布局，规模化生产，集约化经营，社会化服务，通过林业产业化、产业生态化经营，逐步形成产业建设、社会发展与环境优化之间的良性循环，使经济、社会、环境效益得到协同发挥。

一、工作完成情况

(一)加快国土绿化，建设美丽家园

一是动员社会力量，大力开展义务植树。认真贯彻落实国务院《关于开展全民义务植树运动的实施办法》和《省绿化条例》相关规定，广泛宣传，积极组织，全县义务植树11万株，_社区网友、成都万科集团、机关企事业单位干部群众参加人数达0.32万余人，共栽植核桃、辐射松、岷江柏等树种1.35余万株。

二是完成20__年天然林资源保护工程封山育林建设项目。按照乔灌型和灌木型封育标准，实施撒播、标牌设立和采取严格的封禁措施，实施全封方式封育，投资56万元。

三是完成20__年中幼龄森林抚育补贴项目。设计建设面积10000亩，其中天然林9462.41亩，人工林537.59亩。建设总投资为120万元，资金来源为20__年森林抚育补贴资金120

万元。已全面完成抚育任务。

四是完成县20__年中央财政造林补贴项目。在龙溪乡、克枯乡、雁门乡、威州镇、绵?镇、三江乡、水磨镇7个乡镇，规划造林小班55个，实施造林10000亩，共投资577.84万元，其中中央财政补贴211万元，栽植户自筹资金366.84万元。即将进行检查验收工作已完结，补贴资金已开始拨付。

五是提升城区绿化，改善安居环境。为进一步绿化美化城区环境，我局利用上缴财政灾后建设结余资金采购樱花、垂丝海棠、黄花槐、山茶树、蔷薇、红叶桃等具有观花观叶效果的'林木1062株，投资92.89万元。绿化提升项目全面完成。

(二) 坚持依法治林，保护森林资源

一是确保森林资源安全。20__年我局在全县开展了森林防火野生动植物保护宣传月、安全生产、应急管理宣传周、防灾减灾宣传及森林法的宣传工作，进行林业安全生产检查和火灾隐患排查等活动。全年共派出20个工作小组76人次，发放宣传资料2620份，悬挂横幅5幅，张贴宣传标语15条。检查中发现火灾隐患8起，做到了立即排除，及时整改，整改率为100%，实现今年我县连续35年无森林火灾。

二是对森林病虫害等有害生物实施有效监测防控。印发《县重大林业有害生物灾害应急预案》，对全县森林面积实施有效监测，监测率100%;苗木、花卉及其他林产品实施检疫317.64万株，检疫率95%;森林有害生物防治面积1.03万亩，防治率95%;危险性有害生物成灾率控制在3‰以下，“四率”全面达标。

三是加大了野生动物疫源疫病和春季候鸟迁徙禽流感的监控，截止目前，未发现因野生动物传播的疫病和禽流感发生，有效地保护了野生动植物安全。

四是严格管制林地用途，严厉打击非法侵占林地的违法犯罪行为，深化林业体制建设，完成集体林权制度主体改革，推进森林、林木和林地使用权的合理流转。

五是严格执行行政审批制度和程序，规范有序办理行政审批事项，共办理行政审批5件，公共服务5件，群众满意率100%。

(三)推进重点工作，完成各项目标

1、三大攻坚行动重点任务完成情况

一是全面完成县灾后林业生态修复森林植被恢复项目。对地震灾后林业生态修复林草植被恢复项目实施地块采用柳杉、岷江柏、刺槐、辐射松等81.9万株补植补造25000亩；采用刺槐、黑麦草、格桑花等树、草种子14500斤，实施人工点播面积14000亩，已完成初步检查验收。

二是全力推进县20__年生态功能区转移支付项目。已完成项目区域核桃栽植4500亩；香根草200亩；生态林3820亩；生态边坡先进技术实验工程造林面积20__m²和相关基础设施。目前，进入后期管护和查漏补缺工作，已完成初步验收。

三是配合相关部门推进威州镇新桥沟小流域治理工程。完成水土流失治理面积0.36平方公里，现作业设计工作正在有序开展。在县水务局完成小流域疏浚工程后，配合水务局进行植被恢复等生物措施加快治理。

2、新农村建设和三次产业推进情况

一是20__年新增巩固退耕还林成果后续产业专项建设项目，新栽植核桃面积7100亩，完成任务的101.4%；完成生产作业便道10.95公里，集雨池、蓄水池600m³

二是20__年现代林业建设重点县建设项目，新栽植核桃面

积3204亩，完成率106.8%，完成生产作业便道9.875公里，引(排)水沟1.6公里，集雨池、蓄水池600m³

三是20__年林下经济草本中药材种植补贴试点项目。林下草本中药材种植目标任务500亩，已完成586.5亩，完成任务的117.3%。其中：重楼基地115亩，黄连基地123.5亩、山葵基地348亩。

四是20__年花卉基地建设项目。已全面完成花卉种植面积255亩，完成率102%，(草坡乡政府负责实施的50亩，因该乡搬迁，政府申请产业发展暂缓)，其中：三江镇麻柳村种植花卉面积110亩，水磨镇种植50亩，威州镇种植30亩，银杏乡种植65亩。

在全县新农村建设和三次产业推进中，坚持“因地制宜、差异发展”的原则，一是推动特色产业发展。按照20__年农业五千万工程提升的总体要求，大力推动核桃产业标准化、规模化、集约化发展。全县11个乡镇新建10304亩优质核桃基地，全面完成县政府下达的今年核桃产业基地建设10000亩任务。二是加强林业专合组织建设。今年目标任务是新发展核桃专合社4个，已全面完成，截止目前，县现有林业专业合作社65个。其中：种植业46个(核桃专合社21个)，养殖业17个，加工业2个，联合农户2700户，使用荒山荒坡土地面积1.5万亩，注入资金2.1亿元，初见效益产值5328万元。三是林业产值快速增长。林业总产值累计完成20822.1万元，与20__年同期相比，林业总产值增加了3620.8万元，增长率为21.05%。其中：第一产业产值增加了2984.0万元，增长率为21.74%；第二产业产值增加了241.4万元，增长率为15.03%；第三产业产值增加了395.4万元，增长率为21.18%。农民人均林业收入增加了313.0元/人，增长率为23.64%。

二、林业科普服务与科技推广

紧紧围绕科技培训、基地与技术示范、科技引领和科技推广，

积极开展科普宣传和科技下乡活动。一是加大科普宣传力度。20__年共计举办林业技术培训班25期，培训林农3241人(次)，发放栽植技术手册1.3万余份，“核桃栽植技术流程图”、“核桃栽培技术手册”等2600余份，撰写林业工作简报58期。二是进一步提高从业人员业务技能。积极争取政策支持 and 多渠道筹集工作经费，6月组织全县林业统计技术人员40余人到眉山市考察学习，通过外出实地考察和观摩，参训人员受益匪浅。先后聘请州林科所高级工程师核桃专家周旭、西昌农学院经济林木专家庠文益教授现场讲解核桃栽植与管理技术，进一步提高了从业人员的业务技能，转变了传统管理方式和经营模式。三是技术示范与科技引领。在绵?镇板子沟村新建核桃科技示范基地200亩，林下种植魔芋，以技术示范，科技引领的方式，积极推广省认定州内黑水良核桃“种薄壳早、珍珠核桃”，引领带动广大农民发展核桃产业和林下经济，竭力推动高半山农村经济发展。四是良种选育。绵?林业工作站开展本地核桃良种选优，已完成初选58株，评选出优质核桃10株，积极培育本地优良品，逐步建立本地良种基地、采蕙圃、种子园。五是物资支持。今年投资90万元，经政府招标采购“国光多菌灵、吡克、吡虫啉”农药3.15万袋、“复合肥、复混肥15-9-6”肥料283.5吨，无偿发放给农户，有效地促进农业增效增收。

三、科普取得的成效与经验

(一)目标任务完成及时。通过邀请专家教授深入基层一线，开展技术咨询、现场示范指导、专题讲座等活动，使林农掌握了林业经营管理知识和实用技术，有效提高了农民科学素质，改变观念、创新意识及时完成县委县政府安排布置的“三大攻坚行动，三次产业发展”年度目标任务。

(二)科普使林业总产值增长快。随着集体林权制度改革的推进，林农和其他社会主体经营林业的积极性高涨，大力发展木竹、核桃、花椒、木本药材、森林蔬菜等产业基地，林药、林菌林畜、林禽等林下经济势头强劲，林业总产值累计完

成2.08亿元，与同期相比增加了3620.8万元，增长率为21.05%。农民人均林业收入1637元/人，与同期相比增加了313.0元/人，增长率为23.64%。

(三)林农科技意识提升。据统计，参加培训、索取资料、咨询林业科技的林农在去年基础上增加了23%，今年的培训计划3000人/次，实际完成3241人/次，完成率达108%，林农科技致富的意识得到不断加强，生产经营模式逐步转变，产业结构不断调整，致富渠道逐步增多，经济效益逐渐显现。

(四)科学使用林地。近年来，在推进以“三桃一花一牧”为主要内容的农业“五千万工程”建设，强力推进“三大攻坚行动，三次产业发展”中，近5万亩的农耕地已不能满足农民生产需求，有许多农户、专合组织以林地资源为依托，充分利用立地条件，大力发展林下种养殖业，开发立体林业，增收致富。如：草坡乡民富天麻种植专业合作社在退耕还林地上，充分利用植物的共生性，在林下种植草本药材重楼、重楼下种植天麻、天麻下种植猪苓，有效地提高了林地单位面积的产出率，每亩收入达2万余元；县示龙核桃种植专业合作社在核桃基地中套种魔芋，两年后每亩魔芋收入预计将达2万元，扣除土地流转费、人工管护费，每亩年纯收入可达到0.5万元；县三江绿盘龙山葵种植专业合作社在杉木林下种植山葵，每亩年纯收入可达到0.6万元；县野之味养殖专业合作社，发展林下野鸡养殖，年收入可达40万余元。盘活了林地，保护了资源，增加了收入，保障了农村就业和稳定。据统计，全县利用林地发展产业经济面积达6.3万亩，有效地提高了林地生产力和林地使用率。

(五)林业产业成绩突出。经过确立致富带头、示范引领、产业扶持，强化核桃产业、花卉产业、林下经济产业等的建设，20__年共建林业产业基地11145亩。搭建营销平台，组织10余家林产企业参加广元核桃文化旅游节和中秋国庆拜大禹赏明月摘鲜果旅游节以及第xx届西部博览会等节会活动，集中展示了我县绿色、生态、特色林产品，在20__年省首届核桃果

王子评选活动中核桃荣获“优质果品”奖。在我县大力推进“三大攻坚行动，三次产业发展”中，我局被县委政府评为先进集体，受县级及以上媒体采访新闻报道4次。

四、建议

一是配备科普员。开展农村科普活动，应配备科普宣传员，抓好科普宣传、科技培训、科普示范等活动，充分发挥科普宣传员在农村中科普宣传、科普示范、辐射带动的骨干作用。

二是搞好科普宣传。要利用科普宣传阵地，向村民传播科学方法、科学思想、科学精神，普及推广科技知识，宣传科学技术是第一生产力、科技致富、勤劳致富的思想理念。借助全国科普活动日、科技三下乡等活动，大力宣传科普知识，提高村民的科学文化素质。

三是搞好科普示范。要发挥好农技协、科普基地、科技示范户和专业技术能人的引领、辐射、带动作用，以他们带头学用科技、发展生产、走上致富的实实在在事例，教育、影响周围的广大农民和贫困人群，带领他们走向共同富裕之路。

四是开展科技培训。要提高各协会成员自身素质，组织学习先进技术和经营理念，再结合本地实际，紧紧围绕产业结构调整、发展“一村一品”、种植、养殖、加工等开展实用技术培训。采取集中培训、分散培训、现场示范等方式，做给群众看，教会群众干，使广大村民尽快掌握2—3项生产技能，逐步成为农村实用型、能力型、技能型的新型劳动者和新农村建设的中坚力量。

五是筹备科协活动经费。要积极筹备科协活动经费，对科协搞得好的部门、农村科技致富能手、科技致富大户、科技示范户、专业技术能人和引领、辐射、带动作用大，以及科普成绩突出的先进学会和先进学会工作者给予物质和精神上的表彰奖励，为经济社会又好又快发展做出更大的贡献。

年度科协工作报告总结篇五

转眼间20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。”“我对自己说。

20xx年工作设想

依据10年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有

时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二；在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

- 1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。
- 2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

工作中出现的问题及解决办法：

- 1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

- 3、缺乏计划，缺少保障措施。

- 4、对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

- 5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程

度;如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位,甚至几天都报不出来,这说明诚实性不够,根本不懂这一行,自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结,如有不足之处,望批评指正。

感谢公司的培养,感谢我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导,我一定会以积极主动,自信,充满激情的心态去工作。

年度科协工作报告总结篇六

我公司系统财务会计工作在县社党委直接领导和上级社指导下,根据__公司__年工作思路和__公司财会工作要点精神,狠抓扭亏增盈、切实加强社有资产管理、服务和支持企业改革,为供销社建设和发展服务。

一、积极参与和服务企业改制工作。__年我公司系统在干部职工上下努力下全面完成企业改制工作,为使企业改制工作顺利进行,我公司会科积极参与配合企业改制工作,一是帮助企业认真做好资产清查、家底落实二是配合主管部门、会计师事务所等合法中介机构对改制企业进行全面审计,房地产评估和产权界定,补办两证,资产确认等大量基础工作,使企业改制顺利进行,三是组建新公司进行清算验资,调账建账使组建新公司能顺利运作。

二、坚定不移抓好扭亏增盈工作,严格目标责任考核。__年年初及时下达__年度__公司系统企业考核指标及考核办法,按各企业实际情况实行多指标考核,帮助企业落实扭亏增盈措施,并按月公布指标执行情况,检查督促各企业力争完成年度各项指标。__年全__公司系统实现利润24.07万元,较上年同期增利57.87万元,全__公司系统无亏损单位,与上年同期比较减少亏损单位6个。

三、切实加强社有资产管理，努力盘活闲置资产，优化资产结构，提高资产利用率。对企业盘活存量资产实行专项考核，在盘活存量资产过程中，做到手续严格，动作规范，资金专控，所得资金一律汇入县社专项账户统一管理、调剂使用，确保资金使用安全达到资产保值增值。__年全系统拍卖房地产到位资金738万元，归还银行贷款262万元，用于改制费用80万元。

四、抓资金管理，做好系统内部资金融通和调剂工作。__年系统调剂资金300万元，节约利息支出18万元。

五、帮助专业合作社建制建账及会计核算等工作。

六、配合审计监察科，搞好系统内部审计工作。

年度科协工作报告总结篇七

20__年即将过去，经过又一年的物流管理工作，公司的物流工作已进入了稳步发展阶段，同时自我在物流管理方面的潜力也得到了锻炼与提高。

一、物流费用

1、配送费用：随着公司销售量的增长，物流费用的绝对值有所增长，但是物流费用与销售比整体有所下降。

2、仓储费用：销售量的增加，仓库费用也在增加。随着生产规模的不断扩大，公司对原材料的需求也越来越告，进而对仓储的需求也越来越高，因此今年的仓储费用增加，但是与销售额的比值下降的。

二、物流配送

1、物流配送是销售物流中的关键环节之一，配送时间的及时

性，货物的安全性是物流配送作业质量的直接表现。在20__年，我部门狠抓到货及时性的考核，严格按照物流流程的有关规定做到及时、准确、高质量的配送。在这种严格的要求下，我部门从上到下都紧张起来，全力做好公司的物流配送，加强配送市场的管理，实施每票货物的跟踪，并把跟踪信息及时反馈到物流经理。每月及时召开回顾会议，对上月出现的问题及时总结。20__年我部门的配送准时到达率__%，运输数据回传及时率__%、回单完备率__%，货物损失率为__。退货时间的及时性也比20__年有提高，大部分退货商品都能在一周内回到。

2、在货物配送中也遇到一些问题：

a□客户单据的签收盖章。

b□配送严重超时导致客户销售损失的弥补问题。

三、仓库管理

1、20__年年各仓库库存超多增加。因为公司生产规模扩大，发展速度很快，因而仓库平均库存大大增加。出入库数量也增加，如此大的业务量势必给仓库管理带来很大的不便。

2、20__年仓库管理从两方面着手，即仓库日常维护管理和仓库数据信息管理。在仓库日常维护管理方面，要求保管员每日打扫库内卫生，调整仓库货物的堆码，使仓库货物整洁干净，提高仓库面积的使用率。在有条件的状况下，对部分物品，如维修物料、小礼品、宣传单等推广使用货架管理，此刻仓库已在使用货架管理，使用后反映比较好。同时，部门不定时到仓库进行检查，督促保管员加强日常的维护。在数据信息管理方面，要求仓库与统计每日核对库存帐，统计与我司指令下单人员核对每日的指令，仓库每周实物盘点。为了加强库存数据的管理，从__月份开始，每月宝供务必做库存分析。

四、信息系统管理

信息起到连接各物流环节的桥梁作用，如运输信息、配送信息、库存信息、物流市场信息等。运输信息，仅指干线运输，在20__年，经常与总部及__物流公司电话联系货源信息，并把信息反馈到分公司，让分公司掌握货物在途状况，提前安排货物的销售，更有利于销售业务。配送信息，__物流公司每日跟踪货物的配送在途状况，及时把真实的信息反馈到经营部和我那里，这样加强配送在途的跟踪，更能掌握货物配送状况，出现问题后能加快处理速度。库存信息，保证库存的准确性是根本，因此要求__物流公司每日核对库存，使库存实物与电脑帐、手工帐务必一致。准时给分公司发送库存日报表。物流市场信息，这是了解物流市场动态的信息之一，经常搜集有关物流信息，如运输价格、货站经营状况、物流公司状况、国家物流方面的政策法规等。有了这些信息更能使我们调整物流策略，制定物流工作计划。

五、20__年目标

新的一年，我部门的工作目标如下：

目标1：出入库准确率到达__%，控制积压库存，加快资金周转。

目标2：采购货物做到质优价廉，满足客户需要，降低采购成本。

目标3：缩短进货周期，避免航空货运，控制物流成本。

目标4：不断学习物流采购专业知识、加强产品培训、参加相关技术培训。

认真负责是每一个库管员的基本职责，合理控制库存数量，特殊货物采购到货后，及时督促订货人员将货物出库是库管

员责无旁贷的工作资料。良好地控制库存的持续水平，使库存既不发生匮乏，也不会发生停工待料以及无法交货的状况，避免存货数量过多而导致资金积压、周转困难和增加利息、进而造成持有成本的负担。

采购成本关系到公司销售利润的增长点，采购质量的好坏直接关系到工程验收的进度、客户满意度。我部门的工作重点是明确采购的工作资料：一是适时适量保证供应；二是保证货物质量；三是费用最省；四是管理协调供应商、管理供应链。我们将会从供应商管理入手，合理评估供应商，产品质量、账期、准时到货、售后服务都是考评的要项，不断推陈出新。

物流成本是大家不太注意的一个隐构成本，往往被忽略不计，其实物流成本占据了货物成本较重份额，利润在此又损失了一部份。提前做出采购计划，合理规划采购项目。《请购单》的填写势在必行，请公司各部门给予配合，型号、规格、需要到货日期、有无特殊要求都需详细填写。避免到货后在库内存放时间过长，影响售后服务。