

最新动迁的工作总结(优质5篇)

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。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

动迁的工作总结篇一

在具体的岗位实践中，我对财务工作认识也逐步深刻，树立了爱岗敬业、精心细致、按章办事的工作理念。2018会计工作总结范文如下，快随小编一起来了解下。

20xx年是深入学习贯彻落实党的十八大精神的开局之年，也是全面小康社会和中国特色社会主义适合建设的关键一年。作为公司财务出纳人员，在本年度的工作当中认真学习党的十八大精神，在思想认识、学习和业务潜力上都有了很大的进步和提高，这都要感谢单位领导和同事们对我的扶持与帮忙，十分高兴能够与大家一同在这个温暖的大家庭中成长、进步。

一、体验企业文化，思想素质提高很快。

刚进入公司，应对陌生的环境，我感到极不适应，公司的领导给予我温暖的鼓励；周围的同事都伸出了热情的双手，耐心地手把手教我。这种温馨的工作氛围，让我对公司的“团结、协作、和谐、奋进”的企业文化有了深刻认识，更加尊敬周围的所有同事，更加热爱公司，同时学会了如何与同事沟通，如何相处，如何相互协作，互帮互助。在具体的岗位实践中，我对财务工作认识也逐步深刻，树立了爱岗敬业、精心细致、按章办事的工作理念。财务工作与公司的利益密切相关，不断需要严格按照操作流程和规章制度进行，而且务必具备一丝不苟、严谨细致的精神，一个标点符号的错误，一个数字

的失误，一个表格的失误，都会造成工作地被动，给公司带来重大损失，因此能够说财务工作职责重于泰山，务必以高度的责任感对待，注重细节，真正践行“细节决定成败”的职业观。俗话说，“实践出真知”，透过岗位锻炼，我对企业文化、职业道德和财务岗职业素质有了全面的了解，这是在学校难以学到的可贵经验。

二、刻苦学习，知识水平有很大提升。

作为一名新人，透过与周围优秀的同事比较，我深感自身的知识的欠缺，于是加快了学习的步伐，将书本理论和工作实践结合起来，坚持学中干，干中学，进步较快。

一是树立勤学好问的意识。遇到不会的问题，我主动向领导请教，向周围经验丰富的同事学习，把学习专业知识、提高专业技能作为一项重要资料来抓。业余时间，结合岗位工作需要，我重新翻阅大学的课本，力求将理论知识与实践操作结合起来，透过这种结合式学习，觉得对原先的理论知识有了全新的认识，顺利透过了银行资格从业考试。

二是将学思结合起来，注重总结经验教训。孔子云：“学而不思则罔，死而不学则怠。”每一天晚上我都将白天的工作做一个小结，总结一下一天的收获，分析一下工作中哪些工作做的不到位，哪些做的出色，以后该注意什么，力求改善工作方法，避免以后重犯同样的失误。每月进行一次大的总结，回顾过去的成绩与不足，思考下一步的工作。透过思考与总结，感觉自我每一天都能积累一些知识和经验，每一天都有新的收获，每一天都有新的体会，自我感觉收获颇丰，也感到每一天都日子快乐而充实。

三、大胆实践，全力提高业务潜力。

实习期间，我主要从事银行账户和企业账户管理。工作中，在领导和同事的指导帮忙下，大胆实践，认认真真对待每项

工作，尽职尽责完成领导交付的大小任务，逐步熟悉了银行账户和企业账户管理的具体流程，对财务公司的整体运行也有了必须了解，完善适应了工作环境。

首先，我用心参加公司的统一组织的学习培训，虚心向周围同事讨教，仔仔细细学习了内控流程、岗位标准和公司以及部门的规章制度，树立了遵纪守法、坚持原则、按流程办事、合规操作的观念，充分认识到：确保资金安全和资金使用效率是资金管理的核心资料，也是财务工作重中之重的工作，管理好资金是每个财务人员的义务。

其次，大胆实践，与同事们一齐开展银行账户管理工作。见习期间，我掌握了银财对账的基本方法，学会了编制差异表和装订凭证等，勤于动手，操作潜力有了很大提高。不久，我正式在银行管理岗位独立工作，每一天认认真真对各家银行业务进行对账、查帐，不放过一个环节，不疏漏一个细节，较好地完成了—个阶段的工作。同时，我大胆参与，结合实际工作需要，提出合理化推荐，协助同事一齐编写修正了银行账户管理岗的操作流程，必须程度上提高了工作效率。另外，根据领导安排又在企业管理岗锻炼，期间整理了公司所有开户企业资料台帐，掌握了atom系统操作技巧，进一步把握企业账户管理的基本要领。经过—段时间学习和锻炼，我业务潜力有了很大提高，基本能够独立进行银企账户管理。

四、总结自我，正视自身的缺点与不足。

—是主动学习、自觉参与实践的意识不强。工作中仅仅满足于完成手头的'工作和领导交付的任务，既没有去深挖细节问题，也没有主动学习其他的相关技能，对于岗位工作之外和领导要求之外的技能，没有很好地主动学习，没有努力地去拓展知识面，存在满足现状的意识和实用主义观念，缺乏探索更多知识与工作资料的精神，必须程度存在“别人推才动、别人不推就不动”的倾向。

二是工作用心性还不够高，创新意识不够强。虽然尽力以高度的热情参与工作，但是仍然与周围同事存在不小差距，缺乏创新意识，不能很好地改善工作方式方法，提高工作效率；依靠性强，自主、独立开展工作地潜力差，眼里看不见需要做到活，不能及时发现问题，一也不具备处理突发事件的潜力；作为公司的新生力量和年轻人，没有很好地发挥自身的用心性和创造性，过分地以来老同志的工作成果。

三是粗心大意的状况必须程度存在，影响了工作地效率。

一制定完善的工作要求和工作规划。首先，明确自身的近期的工作目标，那就是加强学习，弥补不足，全面熟悉业务，熟练地、独立地开展工作的，做一个合格的财务人员；其次，明确学习的重点，即不仅仅要全面细致地了解企业对账的流程，而且还要全面把握所有在公司开户企业的数量、性质、资金运转、信誉评价等基本状况。

二培养细致周到的工作作风。要带着职责意识、细心意识参与工作，从小事做起，从小处入手，无论是清扫卫生，还是账户登记，无论是整理材料，还是填制表格，有意识地追求完美无缺效果，尽心尽力、一丝不苟地将每一件小事做好，做圆满，逐步培养细致周到的工作作风。

三要培养钻研精神和探索精神。继续努力学习，继续大胆实践，对未知的领域要有兴趣，勤学勤问，掌握更多地业务知识，学会更多的业务技能，提高自身的适应潜力。四要改善工作态度，增强工作的用心性和主动性。要做到四勤：眼勤，要观察多学习多了解业务，及时发现问题并作相应处理；脑勤，要善于思考善于总结，提高工作水平；手勤，要多联系多操作多实践，遇到工作要抢着干；腿勤，要做老同志的帮手，主动为老同志跑前忙后，在实践中学习更多的东西。

五、融入团队，力争为群众增光添彩。

除了学习与工作外，我还以饱满热情用心参与团委、工会等组织的各项活动，努力将自我融入到团队中去，进一步增强团队意识和群众荣誉感，力争为群众增光添彩。九月初，冒着炎炎烈日，我和同事们参加了西南局组织的唱红歌比赛，较好地展示我公司青年的良好精神风貌。

以上就是本年度个人工作总结报告，不当之处还请领导批评指正。在以后的工作中，我会不断提高自身的思想政治素质、业务潜力和综合素质，勤勤恳恳做事，谦虚诚实做人，奋力拼搏，争取为公司做出更大的贡献。

动迁的工作总结篇二

一、主要工作情况

1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和党的xx大精神，积极参加局机关组织的政治活动，能针对办公室工作特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，进一步明确“三个代表”要求是我党的立党之本，执政之基，力量之源，是推进建设中国特色社会主义的根本保证，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2、加强业务学习，提高工作能力，努力开展实施工作计划，做好本职工作。

重视学习业务知识，积极利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务能力。紧紧围绕本职工作的重点，积极学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职

工作的要求。

3、勤奋干事，积极进取。

认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤，使票据及时报销，账目清楚，协助领导建立健全各项制度，保持良好的工作秩序和工作环境，使各项管理日趋规范化、规范化。完成办公日常用品购置、来人接待、上下沟通、内外联系、资料报刊订阅等大量的日常事务，各类事项安排合理有序，为办公室工作的正常开展提供了有效保证。

4、成绩斐然，争取长足进步。

几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了一定成绩。

二、存在不足

一是政治理论学习虽有一定的进步，但还没有深度和广度。二是事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自己的工作能力。三是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

三、今后努力方向

动迁的工作总结篇三

今天的会议共有六项议程，内容非常重要，希望大家自觉维护会场秩序，遵守会场纪律。

现在我宣布□xx公司xx年度工作总结暨表彰大会现在开始！

大会进行第一项，全体起立，鸣炮，奏《国歌》；

.....

（国歌毕）请坐下！

大会进行第二项，请公司总经理xxx代表公司做xx年度工作总结报告,大家欢迎。

.....

大会进行第四项，为先进单位及先进个人颁奖。

.....

首先颁发的奖项是xx年度先进单位奖。

（宣读先进单位颁奖词）

（矿产公司）今年以来，矿产公司按照公司“打通直供、扩大渠道、减少环节、降低成本、稳定质量、保障安全”的安排部署，立足工作实际，创新工作思路，讲正气、树新风，抓班子、带队伍，科学管理、民主决策，服务生产、科学采购。在原燃材料市场供求紧张的形势下，取得供应工作的新突破，全年购进铝石xx万吨，原煤xx万吨，为公司生产提供了安全的原料保障，为公司节能降耗、增产增效，做出了突出贡献，被公司评为先进单位。

（销售处）今年以来，在销售市场持续下滑的严峻形势下，销售处准确把握市场走势，拓宽销售渠道、创新销售模式，销售工作一直处于领先地位。全年共销售氧化铝xx万吨，氢氧化铝xx万吨，实现销售收入xx亿元，销售价格高于市场平均水平，保持产品零库存，货款回收率xx%成绩有目共睹，功不可没，被公司评为先进单位。

（人力资源处）今年以来，人力资源处按照“控制总量，优化结构，提升素质，促进发展”的管理要求，坚持以人为本、科学发展的原则，在深化人事制度改革、调整组织机构、科学设岗定员、培养、引进人才、提升员工素质，完善职工社保等各方面取得了突出成绩，人力资源管理迈上了一个新台阶，被公司评为先进单位。

（分解过滤车间）今年以来，分解过滤车间紧紧围绕公司经营目标，发扬一种意识、四种精神，创新工作思路，提高管理水平，加快技术改造步伐，充分挖掘设备潜能，实现了生产安全稳定运行，为公司增产增效、节能降本作出突出贡献，被公司评为先进单位。

（仓储中心）今年以来，仓储中心完善管理制度、创新工作考核机制，充分调动职工积极性，履职尽责，克服了点多面广，基础条件差、工作环境差等不利因素，认真做好各类物资的储备管理，把好各类物资质量验收关，出库关，及时盘存物资存量，反馈各类供求信息，为公司生产经营提供了稳定的基础保障，被公司评为先进单位。

下面请先进单位代表上台领奖。有请公司副总经理xxx□财务总监xxx为他们颁奖。（颁奖音乐起）

.....

下面要颁发的奖项是□xx年度节能降耗标兵奖。

（宣读节能降耗标兵颁奖词）

他既是一名指挥员，又是一名战斗员，在降本增效的战场上，身先士卒，率先破关，“以煤代焦”100%，项目实施降低费用千万元，为公司节能降耗，作出了突出贡献。他就是节能降耗标兵xx□

文质彬彬，练就武者的风范；脚踏实地，成为企业的中坚；一片赤诚，风雨无阻，奔走在东西两个战线。节能减排、型煤替代，这是应对危机的又一次冲锋。初战告捷，乘胜前进的脚步永不停歇、一路向前。他就是节能降耗标兵xx□

十四个春秋，坚守在化验岗位。工作严谨、技术精湛，是人们对她的一致评价。洞察秋毫的目光，关注着生产的每一丝波动，传递着生产运行的信息，从而生产有了可靠的保障。站在新技术的前沿、引进煤炭化验新方法，实现了技术降本，取得了显著成效。她就是节能降耗标兵xx□

在节能中独辟蹊径，在降本上先人一着；立足本职、放眼全局，技术革新，不懈追求；凭着丰富的经验，凭着对公司的无限忠诚，节能降本一路先行。他就是节能降耗标兵xx□

请节能降耗标兵xx□xx□xx□xx四位同志上台领奖。掌声有请公司副总经理xx□副总经理xx为他们颁奖。（颁奖音乐起）

.....

下面要颁发的奖项是□xx年度劳动模范奖。

（宣读劳动模范颁奖词）

兢兢业业、任劳任怨、信守原则、敢于负责。从业风雨十四载，始终把工作当做最大的乐趣。金钱、利益面前，始终坚守道德的底线。

一切以公司为重，以工作为重。她用原则，责任和对公司的无限忠诚，在仓储战线筑起一道牢不可破的防线。有请劳动模范xx□□（音乐起劳模走上主席台后音乐停）

吃苦耐劳，爱岗敬业，立足本职，创新奉献。十二载青春年华，十二载不懈追求，他从一位初出茅庐的学生，逐渐成长

为技术能手。抓设备、保稳定，搞创新、降成本，全力以赴，不遗余力。有请劳动模范xx[]音乐起劳模走上主席台后音乐停)

请xx董事长[]xx总经理为2位劳动模范颁奖。大家欢迎！（颁奖音乐起,领奖完毕合影留念后音乐停）

动迁的工作总结篇四

1、安徽目前在全国销售排名：从20xx年6月26日至20xx年12月10日的销售回款来看，目前安徽市场完成回款0.29亿，在全国排名第十位，远远低于我们周边的江西、江苏、湖北、河南等市场。从同期增幅来看，同比增长24.54%，在全国排名31位，与增长第一的贵州新市场相差甚远，且位居全国成长型市场倒数第一名。

2、合肥在安徽省的位置：淮北市场目前同比增长65%，增幅位居全省第一名；巢湖市场同比增长44.6%，增幅位居全省第二名；安庆市场同比增长40.2%，增幅位居全省第三名；而作为全省龙头的省会合肥市场同比只增幅16%，增幅位居全省第七名，低于全省24.54%的平均增幅，更低于全国47.76%的平均增幅，合肥市场对全省保健酒的发展不仅没有作出贡献，反而影响了发展的步伐。

3、我们的空间有多大：安徽目前gdp在全国排15位，略低于湖北、湖南市场，而安徽的人口均超过了湖北、湖南、江西市场，虽然人均gdp排在上述市场之后，但是销售额远远在周边市场之后，湖南的年度销售目标是安徽的两倍，湖北的销售目标是安徽的四倍，甚至gdp[]人口均不如安徽的江西市场的销售目标也达到了1个亿，而安徽市场只有0.83亿，安徽市场的与周边市场的差距还很大，发展的空间也很大。

4、劲牌的地位：06年果露酒行业销售额是52.79亿，劲牌06年度销售额14.8亿，椰岛4.3亿，宁夏红1.1个亿，其他保健

酒基本没有过亿的，劲牌目前在保健酒行业中是领导品牌。根据目前的销售态势，07经营年度达到18个亿的销售目标应该是没有问题的。

5、同级市场比较：大冶本年度销售目标是2277万，浙江本年度过1000万的县级市场有七个，过800万的县级市场有十个，全省本年度将消灭100万县级分销市场，而合肥的分销市场到目前为止还下滑21%。

根据赵经理的分析数据，除了四个分销市场以外，其余八大分销市场均处于下滑状态，与全国平均增幅47.76%差距甚远。没有对比就不知道差距，不能正视差距就不能缩小差距，有差距并不可怕，只要我们能调整心态、制订措施、默契配合、没有我们解决不了的问题。

向品牌运作的投资心态转变 急功近利心态体现在只求销量不求过程，只求压货不求动销，只重视批发市场不重视终端市场，即使重视了零售渠道又轻视了餐饮终端；而品牌运作体现在循序渐进、持之以恒、小火慢炖、不急不燥，坚持到底、必定成功。

我们的部分销售商是骑着马在找驴，是拿着金饭碗在讨米，总在羡慕隔壁经销商接了某某品牌赚了不少钱，而不珍惜劲牌为大家带来的发展机会，在此我们提出，只有珍惜机会，才能把握机会；只有认识劲牌，才能做好劲酒。

在要求对方之前先要求自己，出现问题后扪心自问先找自己的原因才是解决问题的根本。

销售商的利润问题不是单件的利润太少，而是销售规模有限，导致销售商总认为经营劲酒利润很低，在酒类行业来讲，劲酒的单件利润是非常可观的，美中不足的是劲酒在合肥市场依然属于导入期，销售量还很低，导致客户的经营利润不高，客户得到的利润越是不高，反而导致客户不愿意把精力及资

源放在劲酒上，越是客户的注意力不放在劲酒上，越发导致恶性循环，只要大家把劲牌当作是有发展希望的品牌，应该多花精力及金钱培育劲酒，这样劲酒的销量才会越来越大，客户的利润才会越来越高，市场才能良性循环。

骄傲使人退步，谦虚使人进步，忧愁患难才能激发我们前进的斗志，贪图享受将至人死亡，只有居安思危才能持续发展。

目前我们在餐饮的整体覆盖率只有64%，这是危险的信号，餐饮的动销功能是不可替代的，只有做好餐饮网络才能维护和巩固忠诚消费者，同时还能开发新的消费群体，反之我们的消费市场将会萎缩；不同的渠道具备不同的功能，只有系统运作才能发展整体效益。

不同的产品在不同的渠道服务于不同的消费群体，各品种之间是弥补关系不是替代关系，低价位产品做市场渗透、中价产品做利润积累、高价产品做产品形象，目前大瓶中国劲酒的市场覆盖率只占30%，也是危险的信号，主导产品要突出，但不能过分突出。产品策略上要打组合拳，不能只靠一种产品单打独斗。

县级分销市场销售额要提升，最直接有效的办法就是开发乡镇市场，乡镇市场不仅有九亿的消费群体，且进入门槛低，不要进场费，也不要促销管理费，只要为终端客户提供服务就行，销售商要珍惜发展机会，要具备用时间换取生存权空间的危机意识，只有得乡镇终端者才能得天下。

目前合肥的价格达标率只有37.8%，零售终端的利润是没有保障的，且目前合肥还不具备足够的消费群体，价格的规范管理工作是非常重要的，众所周知一个没有人卖、且没有人买的品牌将离死不远了。在此要求大家将价格规范工作作为常规重点工作来对待。

目前离春节只有57天的时间，在57天的时间里，日常销售与

春节促销备货额占全年任务的40%，时间的紧迫不言而喻，要求各销售商与销售代表认真对待“春节大战”承诺书，各自履行职责、明确目标、措施到位、全力执行，确保“春节大战”取得圆满成功。

厂家与销售商是合中有分、分中有合、分工不分家的关系。

分在：厂家侧重品牌建设；商家侧重网络建设。厂家侧重消费引导；商家侧重渠道推力。厂家侧重终端过程服务；商家侧重终端配送服务。

合在：为终端及消费者提供优质的产品和服务；共同开发与维护市场，不仅将销售量做大，更要将市场做持久；从分散资源到整合资源。

协助商家从权力管理向目标管理转变，从人治向法治转变；协助销售商培育国内最具有竞争力的劲牌保健酒品牌。确保销量逐步提高，客户得到的利益相应提升，劲牌在销售商心目中的地位越来越高。

张总希望，只要我们从今天开始，珍惜发展机会，重视劲牌地位，正视相互差距，打开思维空间，保持居安思危，制订有效措施，确保行重于言，定能走出困境，实现持续发展。

参会人员：

会议记录：

二xxx年十二月十一日

动迁的工作总结篇五

会议时间□xxxx年2月1日(周一)下午15:50

会议地点：东一楼八楼大教室

请各科室(部门)主任提前做好科室工作，并通知科室参会人员准时参会。

特此通知。

党委·院长办公室

xxxx年1月29日

一、会议时间

二、会议地点

东一楼八层第一会议室

三、参会人员

全体院领导、全院各科室主任、副主任、党支部书记、正护士长、相关先进科室和先进个人代表(具体获奖名单电话通知)。

四、会议议程安排

五、会议要求

1、请全体参会人员高度重视此次会议，请科室主任负责组织，提前合理安排好科室工作，确保按时参会，如却因特殊情况不能参会者，请向主管院领导汇报请假并向医务部办公室进行请假备案登记——联系电话□XXXXXXXXXX□

2、为确保会议准时高效，请相关报告人严格把握汇报时间。

3、请全体参会人员注意，本次会议内容仅限医院内部交流，

禁止使用微信等方式外传。

医务部党院办

XXXX年1月18日