

# 2023年做船务专员工作心得 财务工作总结 (模板6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 做船务专员工作心得 财务工作总结篇一

做到三心而不能两意，耐心、细心、专心者不自欺。然而，随着下半年财务部人员的变动，在人员紧张的情况下，如何保证财务部工作能顺利进行，一个突然其来的挑战摆在我们面前，这就需要我们耐心在复杂的工作中找出头绪理清思路，但我想压力就是动力，在我和财务部员工的努力和公司领导的支持下，财务部准时完成了医疗保险年审工作，残疾人保障金的交纳工作。

xx年是以集团公司推进标准化目标管理年，进一步提高内部管理水平，而财务工作是一个主要职能监督部门，“当好家，理好财”，是我们财务工作应尽的职责，只有不断的反省与总结，管理工作才能提高。将自己的工作做好。作为一名财务人员，深感肩上的责任重大，任务艰巨，总结这一年的工作，一年中，财务部或许有很多应做而未做，应做好而未做好的工作，工作中的沟通与协调能力还有待提高，而作为一名财务人员，我们应该加强财务管理，规范日常成本费用支出制度等方面，更要加强对财务业务知识的学习和员工的培训与沟通，及时了解员工工作中遇到的问题，加强团队建设，不断提升团队业务水平与能力，使团队业务知识和水平不断得到了提高，适应现在的工作要求，并为将来的工作做好准备。

1. 做好财务分析工作，给领导决策提供有效的信息
2. 为更好地加强资金管理，统一调配，将闲置资金得到有效的利用。
3. 继续制定和完善各项财务管理制度和内部控制制度，
4. 严格执行预算管理制度，有效控制成本
5. 注重与集团财务部及分司财务部等各有关部门的沟通
6. 加强会计人员的业务知识、企业会计制度和国家有关财经法规的学习，结合会计人员考评办法，逐步提高会计人员的专业知识、技能和职业判断能力。

## **做船务专员工作心得 财务工作总结篇二**

时间飞逝如梭，转眼之间又到了金秋的十月，同时我也完成了一年的机务见习。在这一年的实习中，班组前后给我安排了几位富有经验的代教师傅，让我跟着这几位带教师傅一起参与日常的飞机维护工作，在这其中积累维护工作经验。

吃苦耐劳和科学严谨是机务维护的作风的重要组成部分——这是我进入东航后上的第一课，同时也是对我贯彻始终的要求。

我进入的是航线部，主要从事对飞机的日常的航线维护。航线维护大多是露天作业，不管风吹还是日晒，都要工作在第一线，与此同时还要承担各种维护任务。这就需要机务工作者具有吃苦耐劳的精神，时刻待命。在一年的实习中，给我感受最深的也正是这一点：时常能够看到师傅们在大雨中拆装故障的飞机部件；为了能够保障航班的正常运行，师傅们常常错过吃饭时间……我在实习过程中时常可以感受到这种吃苦耐劳的精神，这种精神也在不断地感染着我。

另一方面，严谨的工作态度也是机务维护作风的另一重要的组成部分。飞机是一个. 各种高科技技术于一体的高科技产物，由几百万个零部件组成，是一个庞大而又复杂的系统。这就对机务物维护工作提出了很高的要求，同时也要求机务维护人员拥有一个严谨的工作态度。在这一年中，我多次见习了飞机排故的全过程，看到师傅们仔细地阅读工卡和amm手册，不放过每一处细节，小到一个封圈的牌号都要予以仔细的核实。这种严谨的工作作风已经深深地融入与他们的工作之中，也是我日后需要养成的作风。

机务工作的日常的内容主要分为例行工作和非例行工作。例行工作包括航前、短停和航后；非例行工作包括各类的换件、排故等等。飞机作为一个复杂的飞行器，每次降落后都需要对其进行检查和维护，以保障其性能。日常的检查工作虽然没有某些非例行工作的工作量大，但却是维护的重要内容之一。通过例行工作的检查工作能够发现飞机存在的各类危及安全故障隐患，为排故指明的..。在我的实习期间，就有几次由于师傅德仔细检查从而及时发现飞机存在漏油故障的事情，这就充分说明了例行工作的重要性。

非例行工作也是机务工作的重要组成，它所涉及的各种换件、排故有效地保障了飞机的飞行安全。飞机有时会突发一些故障，迫于时间和工作内容的限制，需要航线的维护人员予以排除。这类工作由于涉及换件，需要维护人员具有更高的维护技术。我曾经见习过几次这样的工作：更换hmu□更换idg□更换acm 等等。这些组件连接着十几个点插头和各类管路，对它们的拆装都要求仔细和准确，有很高的技术要求，完成质量的好坏直接影响飞行的安全。

规章制度是机务工作的保障。飞机的制造商会提供有关飞机的各类技术文件□amm□tsm □ipc 等等，为飞机提供技术规范；政府会出台各种各样的法律、法规：民航法，适航条例等等，为航空行业提供各种操作规范……我现在所从事的航线维护

是一项按照各类维护规章进行操作的工作，它要求维护人员严格地遵照维护规范进行工作，从例行查工作到非例行的换件工作都有各种的规范。各种各样的飞机维护规范在为维护人员提供了维护依据和方法的同时，也从技术上保障了飞机的维护质量。作为一名机务维护人员，我必须认真学习并熟记这些规范，将之带到以后的工作中，成为一种工作习惯。

我现在参加机务工作已近满了一年，在这一年的见习中，我通过带教师傅的指导，不仅学到了一些业务上的知识，更是通过自己的感受，体会到了他们身上的那种严谨的机务作风，这一切都时刻地感染着我，成为我学习的榜样。我希望能够在以后的实际工作将上述的机务作风和自己所掌握的知识加以实践，成为一名合格的机务人员，在为公司创在价值的同时，实现自己的人生价值。

## **做船务专员工作心得 财务工作总结篇三**

本学期利用班会、队会及思想品德课陶冶学生的道德情操，增强道德意识，从而使学生爱护、保护学校、教室的一切设施为班级争做好人好事。如，段博、李伟、刘旭升、许希等同学经常为班级打扫卫生、爱护桌椅；在校热爱、关心集体，尊敬老师，能积极参加学校组织的活动，使班级形成了团结向上的集体。本学期无发生不安全事故，几次被评为纪律、卫生第一名。而且利用班会开展丰富多彩的活动，在六一儿童节班内搞了一次精彩的活动。

首先向学生进行学习目的教育，通过多种形式，让学生知道学习知识为祖国做贡献的道理。从而调动了学生学习的积极性和主动性，使他们上课认真听讲、积极思考、积极大胆发言，按时完成作业。其次，搞好了培优补差的工作。如班上不完成作业的一些同学，面对这一现实，后半学期采取了有效措施，使他们有所改变。课堂上多提问，个别辅导，和家长经常取得联系；多关心照顾；这些同学有了很大的进步。

他们每天都能按时按质的完成作业。功无不付有心人，他们终于取得了满意的成绩。

本学期，通过各科的'进一步教学，学生基本掌握所学的知识。经过两课两操，锻炼了学生的身体素质。两周交换一次座位，保护学生的视力，教育学生讲究卫生，不乱吃零食，保持一个健康的身体。

总之，这上本学期自己在班务工作中应该做的，但离要求还有一定距离。在今后班务工作中继续努力，在实际工作中不断提高，认真搞好班务工作。

1.小班下期班务工作总结

2.小班班务工作总结

3.小班学期班务工作总结

5.小班春季期班务工作总结

7.小小班班务工作总结

8.小班班务工作总结范文

## 做船务专员工作心得 财务工作总结篇四

二、20xx年总出货统计（统计出货数量约为xxpcs□

三、20x年总出货统计（统计出货数量约为xpcs□月份手柄方向盘摇杆转换器吉它掌机总计。

2. 出货高峰期主要集中在x月份；

3. 跟以前比起来，出货状况差强人意，比20xx年减少了很多；

四、报关20xx年年报关统计（共出口报关x单）类别。

五、工作中的收获与不足之处

（一）船务是个服务性的工作，是买卖双方交接产品的最后一个环节，涉及的范围广泛，处理的好，能够为公司节约成本，节省人力物力；但是任一环节处理不好，也会给公司造成严重的损失，所以船务是个比较有挑战性的工作。

（二）船务工作需要有丰富的经验和专业的知识，要见多识广，要具有良好的判断能力和预见水平，需要不断学习。

（三）工作中常因信息的传递不及时、不准确、还有自己的粗心而导致失误。

六、新年工作计划

（一）加强学习，无论是外贸知识，船务知识，工作技巧等等。

（二）提高英语能力，没有好的英语水平，是不可能成为一个合格的船务工作人员。

（三）需要有耐心细心恒心，船务是个服务性职业需要有良好的职业素养。

（四）做事难做人更难，所以要学会做人，不管在任何时候，都要宽以待人，保持微笑。每个人都有自己的理想，追求理想，但要面对现实，所以要一直努力，真诚的工作，做人，不放弃理想！不管遇到什么困难都要勇往直前！

## 做船务专员工作心得 财务工作总结篇五

xx-x这一年即紧张有序又充实。一年来在公司领导的领导下，通过自身的努力，无论是在敬业精神、还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩，本人能够遵纪守法、认真学习、扎实工作，以勤勤恳恳的态度对待本职工作，在财务岗位上发挥了应有的作用。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

在日常会计业务中，顾全大局、服从安排、团结协作。平时审核原始凭证、整理原始凭证，安排有关人员出记账凭证，并对所出凭证进行检查、复核，对不正确的记账凭证，指明原因，要求改正，对其他同事不懂的地方耐心讲解。负责三级成本账，独立核算成本，出凭证、会计记账凭证的录入，成本、费用的结转编制财务会计报表，登记各账本。

今年由于场所整体搬迁和工作量的大幅度增加，财务工作的力度和难度都有所加大。除了完成公司的账务，还同时兼顾银行往来工作及其他业务。为了能按质按量完成各项任务，本人不计较个人利益，不讲报酬，经常加班加点进行工作。在独立核算成本时，月末提前提醒有关人员做准备，在计算产品成本的时候，每次都把所以资料带回寝室去做，常常做到深夜，并且这些在考勤上是没有体现的。在9月劳动局进行生育保险的检查，配合人事部更改凭证、账本等，一直加班到凌晨3点半以后才离开公司。其他部门需要有关资料，及时提供。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。在发票管理方面，随时查看发票剩余量，提前准备购买发票所需资料，掌握购买发票的银行卡余额。根据市场部的需要，及时购买和进行增量，及时进行发票填开。对已经填开了的发票进行清理和检查，并保管好所有的票据。

在一些税务系统方面，独立做税务的纳税评估预警系统，负

责增值税专用发票的验票，开票系统的抄税，纳税系统里面的发票存根明细和抵扣明细的输入，到税务大厅抄税报税。独立做企业纳税评估检查的资料。在与银行往来业务中，有较强的安全意识，维护个人安全和公司的利益不受到损失。对三级成本账的账务随时了解和掌握，每个月都到车间亲自查看账务情况。

基础工作规范化要求。参加了工商大学的本科段教程学习，并通过了全国统一的本科考试。通过各方面的学习，进一步的提高了实际动手操作能力。使自身的会计业务知识和水平得到了更新和提高，适应了现在的工作要求，并为将来的工作做好准备。

在工作之中也存在很多不足，主要表现在：在本职工作上，由于经验和专业水平不足，有很多地方做的不到位，不够熟练。总之，在工作中我享受到收获的喜悦，也在工作中发现一些存在的问题。在今后的的工作中我应不断地学习新知识，努力提高思想及业务素质。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。公司的快速发展催人奋进，我决心在今后的的工作中，严于律己，勤奋学习，在本职岗位上做出更大的贡献。

## 做船务专员工作心得 财务工作总结篇六

时光流逝，在繁忙的工作中不知不觉就要走完。下面是本站小编精心为大家带来的业务工作总结，欢迎阅读。更多业务工作总结相关内容请关注本站工作总结栏目！

### 业务工作总结【一】

时光流逝，在繁忙的工作中不知不觉我们就要走完2018而迎来2018年。我是今年4月份加入xx大家庭的，回顾在xx的这半年的工作、生活历程，作为xx销售团队中的一员业务上取得



了一定的成绩，并且和团队内其他同事建立起信任、合作、默契的团队关系。虽然未能完成公司制定的区域销售目标，但却朝着公司制定的目标努力迈进，当然未能完成是因为存在不少的问题，为了给来年工作提供更好的规划，我在此将本年度接收工作以来的情况进行总结并制定2018年的工作计划。

## 述职部分

在我们xx环保节能电器有限公司里，我的职位是镇区业务，说到底就是负责xx在东莞市所下辖的6个镇(大郎、东坑、桥头、企石、横沥、常平)的直营销销售与协助代理商做好代管区域市场维护这方面的工作。从今年四月进入xx开始，我逐渐认识到作为一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠诚团结进取积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。这点，也是xx团队能够不断发展、壮大的因素之一吧。

从刚加入xx到8月，我是负责另外一个区域的工作，对于过去种种，这里就不做多提。8月份因工作区域调动，我来到了常平，刚来时我第一步做的工作是，对整个区域进行摸底，对区域内各个经销商(合作客户以及待合作客户)分布情况了解清楚，其次了解合作客户在合作中有没什么问题或建议，能否在自身能力范围内解决;未合作客户没有合作的原因是什么，以及确定后续有没有合作的可能，在接手以后的近四个月中，我所负责的区域内业务基本上呈上升趋势。各渠道门店年度销量大部分是上升的，并且综合电器业务方面，在两个镇上新开了门店。

当然也有一家店面销量下滑，我总结了一下原因、经验，争取在来年的工作中扭转这一下降趋势。这其中直营区桥头、企石、横沥三个镇的销售业绩增长比较明显，当然这也离不开前任业务对市场良好的维护以及进入销售旺季的原因。而

在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量最大，其次是电热，燃热最低。当然销量最大的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。在企石、横沥二镇的一些店铺，有的厨具销量多大6个单位，而有的销量为0。这说明在一部分地区，对厨具的潜在消费需求有待于下一步在2018年，就可以大力开发。这将是我们来年提高销售量的有力增长点。说到美的大家最熟悉的可能是它品牌下的其它产品，厨房电器和热水器对于美的来说算是后起之秀。而我们xx做的就是美的这颗大树下，拓张其在热水器、厨房电器领域的业务。

## 总结部分

总结回首这走过的半年，我认为自己的工作通过自己认真的态度，不管是在市场方面还是个人能力方面都有所提升。

纵观xx面对的厨具、热水器行业，呈现出城市市场深挖高端产品潜力，农村市场需求将放量的趋势。而我主要负责农村或城镇的业务。厨电产业属于传统行业，竞争较为激烈，加上近年来国家对于房地产调控政策的出台，导致购置全套家电的需求降低，导致厨电市场增速放缓。不过随着人们对生活水平的追求不断提高，新型厨房电器逐渐被人们所接受，加之上个世纪九十年代大规模普及的燃气灶、油烟机、微波炉等产品经过数年的使用已经面临更新换代。

近几年随着国家的家电下乡、节能补贴等政策的出台，农村家电市场需求呈现放量式增长态势，特别是厨电产品，尚处于开发初期，像消毒柜、电烤箱、油烟机等产品才刚刚开始在农村地区普及，未来有很大的增长空间。正因为农村市场待开发，更需要厨电厂商抓住细分市场的机遇，推出适合农村地区使用的操作简便、性价比高的产品，推进农村用户对现代厨房电器的认知，促进市场的进一步扩大。

为此，整体厨房这一产业将成为我国厨电行业下一阶段的另一热点。另一方面，以洗碗机、净水设备、榨汁机为代表的

新型厨房电器，目前仅仅是在高端消费市场有所建树，但整体市场的辐射以及用户拥有率还很低，未来出点生产企业应抓住厨房电器更新换代的契机，加快新型产品概念的推广，特别是与整体厨房的搭配或许能够极大的加速新型厨电产品的普及。未来，随着消费者口口相传的口碑效应，以及厂家的持续推动，各类新型厨房电器将不断进入消费者的家庭。

总之，我认为乡村市场的家电潜力还是非常大的，热度不减。

很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的销售人员不难，但要做一名优秀的销售人员就不那么简单了。我认为：一名好的销售人员不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的销售员需要学习的东西还很多很多。所以我很感谢公司能让我在11月份有机会去到美的工厂总部参加美的全国旗舰店的一个培训，让我学习到了系统化的产品知识培训，顺带参观了美的现代化的宏伟壮观的生产流水线，更是有幸见识到芜湖总部的ka系统终端物料摆设及出样陈列标准化所带来的视觉享受，对于我今后工作的开展有着莫大的帮助。

## 明年规划

通过这半年的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在新市场开发方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作的更好。

## 我计划

- 1、维护市场：目前现有网点还有一定的潜力待挖掘，大都有一定上升的空间，通过近几个月的努力，后续发力很强的客户也不少，如桥头光明、企石晶典、华声系统店等客户，相

对起以往的数据，有明显的增涨。

2、除维护现有合作客户以外，明年加大对大郎、东坑等镇的业务开展，同时争取在其他几个镇增加新开店铺，当然主要精力是放在区域内公司产品相辐射对比较薄弱的地方，如建材城，橱柜店以及地标卖场，目前进展缓慢。

3、这样进一步拓张市场。此外对于销量较小的燃热这一部分，要加大宣传和渠道建设。努力争取2018年的整体销量会有一个大大的提升。因为从13年来看，在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量最大，其次是电热，燃热最低。当然销量最大的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。

3、不但如此，还要进一步改善和渠道店铺之间良好合作关系，强化xx在我负责区域内的业务影响力。

## 业务工作总结【二】

### 一、业务拓展

业务三部共有代理人32人，一年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到11月30日第一营业部业务三部创造了车险保费\*万，非车险保费\*万的佳绩，提前\*个月完成中支下达的保费任务。

出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险，拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。与此同时我们和汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性

发展。

回顾一年的工作，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。对此，我们也认真分析了原因，只有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的业务。在今后的工作中，我们会抓住各种学习和培训的机会，促进个人代理团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

## 二、财务收付工作

除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

## 三、加强专业知识的学习

从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。我通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，平时我还会向出单人员和理赔人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

一年来，我凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同事的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现了自己在很多方面还有待提高。但我有信心和决心在今后的的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

### 业务工作总结【三】

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！