

# 最新运营每月工作总结 每月财务工作总结 (大全8篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 运营每月工作总结 每月财务工作总结篇一

### 一、财务管理工作的

\_\_\_\_年5月调至沈阳市\_\_\_\_开发中心做财务工作，同年8月成立\_\_\_\_公司，担任财务部经理。当时\_\_公司的财务人员在\_\_街办公，而生产基地在外地，工作沟通相当不方便，为了保证公司的生产正常进行，公司领导决定将财务部搬到生产基地办公，于\_\_\_\_年x月x日搬到生产基地办公。

本人业务能力的提高与沈阳\_\_\_\_公司的成长是同步的。公司成立伊始，财务人员少、资金严重不足，整个生产车间正在进行改良，产品在进行试生产阶段，项目不能适应规模生产，限制了企业的发展，当时整天都在想怎样才能将银行的贷款及早到位，帮助企业运作起来，在领导的多方努力下，终于在19\_\_年x月将第一笔贷款拨到公司的帐户上。当时领导的一句话我至今仍记忆如初领导说：赵会计，这可是一千万哪，我说，就是一个亿，支出也要按照财务的规定去支出。这说明我们借款的钱来之不易，在支出方面一定要花得得当，尽可能的减少支出，给领导做一个好参谋。

建厂初期，财务规模很小，虽然注册资金\_\_x万元，但货币资金到位的只有\_\_x万元。由于注册资本股东单位多次变更，直至到\_\_年12月份，通过会计师事务所的验资及评估，确认了

股东单位的出资额及所占比例，这使财务工作的管理得到了进一步的规范，6年来公司从小规模企业发展到总资产达\_\_x万元中型企业。从筹集资金到项目开发；从固定资产改良到购买土地、新建厂房；从运营资本管理到产品生产、市场开发、产品销售、回收资金；从审计检查到财务决算；从对外报表到国家大企业工委的企业基础材料的编制，在本人的带领下，财务做了大量的工作，特别是，沈阳\_\_\_\_公司被沈阳市国家税务局评选为\_\_年度优秀a级纳税户的284家企业之一。

## 二、业务方面

本人自\_\_\_\_年开始从事财务工作，担任过出纳员、记帐员、成本核算员，从事的会计行业有商业，建筑业，科研事业，工业企业的核算，担任财务部门主管会计12年，担任财务部门经理6年。本人完全利用业余时间参加学习会计知识和考试的，目的是不能影响单位的工作，也为了和本部门人员在业务方面共同提高，以最高的业务水平指导本部门人员的工作，无论是审核原始凭证、制单、记帐、报表、预算、决算上都指导在先，特别是财务软件□erp系统更要实行规范化，是为了更好地做好公司的财务工作，为公司的经营决策提供及时、准确的经济信息。

自从担任财务部经理以来，服从领导的安排，听从领导的指挥，纵向责任明晰，横向积极努力协调，按照公司的规章制度办事。在资金的管理上：工程项目按计划、合同列支生产经营按生产计划列支；日常零星开支按领导在erp系统审批计划列支。总之，我从事20多年的财务工作，我认为沈阳\_\_\_\_公司在财务管理方面的制度很规范，主管领导指导很及时，这都是我学习的地方。多年来，会计职业时刻提醒我，一定要恪守会计人员的职业道德，按照《会计法》和《税法》的有关规定，并结合本公司的实际情况，积极参加并做好会计人员的继续教育工作，共同提高财务人员的业务水平，做好公司的财务管理工作，以最优的方案为领导的经营决策提供

及时、准确的经济信息，当好领导的参谋。

### 三、协调、配合好各部门的工作，做好服务工作

财务对一个公司来讲，是一个核心部门，日常工作比较繁琐，涉及部门比较广，在收支款项、查询信息等方面必然要接触很多人，我作为部门经理：从我做起，严格要求财务人员按照公司的规章制度办事，微笑服务，对不符合手续的业务一定做好解释，这是我们一贯要求的工作作风和服务宗旨，在月末报表过程中，需要对各部门的上报信息进行核对，这就更要求我做好配合、协调工作，这也是我的重要工作内容之一。

### 四、对财务工作的设想

在近x年财务经理的实践工作中，我深深感受到企业制度规范化的重要性，除了发挥财务监督，服务职能外，工作的责任心，事业心业务能力也是非常重要的。按公司目前的发展步伐，停留在目前的水平上是远远不够的，要有一个跨越式的飞跃，不能我一个人提高，要全体财务人员共同提高。

我想：通过mba的学习，要在管理、预算、项目投资方面进一步加强，要把学到的知识真正运用到公司今后的发展中，做好公司的各项财务工作。我相信：在不久的将来，财务部门将成为优秀人才向往的地方。

## 运营每月工作总结 每月财务工作总结篇二

转眼xx月就这样过去了，经过这个月的学习，自我感觉还是有所收获的。

在xxx描述这个月的主要工作事情。这个月感觉业务素质和解决问题的本事还不够，以后要做到加强学习，更新观念。对待日常工作，不要总找借口，要从自身出发，不断加强学习

更新观念，不断分析认识提高自我，改变不执行不作为的不良习惯，自动自发的做好本职工作。我们在执行某些任务时，总会遇到一些问题。而对待问题有两种选择：一种不怕问题，想方设法解决问题，千方百计消灭问题。结果是圆满完成任务，一种是应对问题，一筹莫展，不思进取，结果是问题依然存在，任务也不会完成，反思对待问题的两种选择和两个结果。我们会不由自主的问到，同是一项工作，为什么有的人能够做的很好，有的人却做不到呢关键是一个思想观念认识的问题。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这一个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，一个月用满腔热情进取、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自我的团队合作精神。一本《执行力》让我豪情万丈，一种进取豁达的心态、一种良好的习惯、异常是让我明白了做一个有执行力的人对一个公司的发展和员工个人职业化的成长的重要性。一句话概括即为：个人执行力决定个人的成败，企业执行力决定企业的兴亡。这本书让我对自我的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自我，以便自我以后的人生道路越走越精彩。

这个月我的主要工作任务是

(2)之前水泥跟踪过的客户工作；

(3)河北钢铁集团发电信息搜集和一些临时工作。经过完成上述工作，使我认识到一个称职的销售人员应当具有良好的语言表达本事、流畅的文字写作本事、较强的组织领导本事、灵活的处理问题本事、有效的对外联系本事、良好的执行本事。

我也期望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更

能体现自我的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断提高业务知识，经过多看、多问、多学、多练来不断的提高自我的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自我的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自我的力量。

公司正处于高速发展时期，是一个十分关键的时期，这一时期应当从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，异常是管理层要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导层定期学习和交流，这样能够开阔视野、学习管理理论。其次，公司要强化激励机制，加大奖金额度，提高提成比例。好的激励机制能够改变人的行为，好的激励机制能够激励员工，好的激励机制能够强化管理。仅有充分运用激励机制，调动员工的进取性，使员工素质不断提高，业务不断熟练，从而坚持旺盛的工作干劲，才能使企业能够健康、快速发展。

## **运营每月工作总结 每月财务工作总结篇三**

1、协助公寓办老师办理新生入住手续：9月5日和9月6日，院自管会全体成员迎来了新学期的第一项工作—协助公寓办老师为新生办理入住手续。在这次工作中我自管会成员热情耐心的接待每一位09级新生，为其答疑解惑，同时积极协助楼内工作人员，受到新生和公寓办老师的一致好评。

2、招新培训选拔工作：9月7日，我院学生自治管理委员会便开始了紧张而有序的09级新生招新工作，在之后的近3周时间内，共有600余人次先后报名。经过面试、第一次复试、笔试、第二次复试的层层选拔，院学生自治管理委员会从中选拔出102名优秀人员作为培养对象。又经过10月份一个月的培训、实践、考核，共有83名优秀的09级新生成为组织的成员，光荣的成为了院学生自治管理委员会的一名干事，为组织增添

了新的活力注入了新鲜的血液。

3、常规工作：为了给同学们创造了一个良好的学习，生活环境，督促广大学生养成良好作息习惯，每周日至周四晚上9：30院自管会各部门开始正常的值班，各楼写温馨提示及安全常识宣传。

9：30-10：00各楼干事对本楼的各项公共设施及活动情况作常规检查，对违反《河南工程学院学生公寓住宿管理规定》的各种行为及时给与劝阻或制止，必要时向楼值班室师傅或老师反映情况。

10：00-10：30检查学生住宿情况，对夜不归宿的同学作出记录及时向宿管中心报告，由老师处理。每周三下午五点对本部宿舍内务卫生进行检查，并依据“院自管会卫生检查标准”进行优良差的评定，每周四中午各系自律部抄录我们的卫生检查结果，作为各系评定优秀宿舍的依据。

1、宿舍楼里面的工作我们的工作基地，而且是重点。宿管部每天坚持查寝，每周坚持查卫生，为学院提供了宿舍楼里各种信息，做到了认真负责，礼貌待人，得到了广大同学的赞扬，为组织争得了好的名声。

2、卫生部工作不多，但是任务却是很重，主要负责了检查卫生的宿舍分配以及卫生复查的工作，严格做到了组织安排的宿舍检查数量及检查范围，圆满的完成了组织交给的任务！

4、纪检部是整合自管会内部凝聚力的提高组织战斗力，树立组织形象的一个部门，纪检部做到了严格纪检内部成员，鼓励先进鞭策后退，每天坚持查岗，及时了解各部的执勤情况！及时指出各部门的不足。完成了组织交给任务。

5、办公室作为自管会协调其他部门的纽带，成员之间密切合作，统计卫生检查结果，整集各部门资料信息，认真完成了

每次活动的策划整合与活动总结的归集。圆满完成了组织交给的各项任务！

4、我院学生自治管理委员会会在每个双周周日晚上7点召开院自管会的常务委员会，共同商讨近期我社团的一些情况和问题，并提出解决方案。同时在这一周周二，在6104举行院自管会全体例会，向大家说明近期工作的重点和方向。周二晚上，还会召开各系自律部长会，向各系传达公寓办的工作通知及注意事项。

5、在开学的一段时间内，积极配合院学生处的工作，定时检查学生公寓周围乱扔东西乱泼脏水现象，记录并及时上报给学生处，为维护校园环境尽了一份自己的力量。

6、在严格做好常规工作的同时，我院自管会在宿管中心的大力支持下，在南校区和桐柏路校区以及南阳路校区都成立了自管会的分支机构，将这一组织想全院推广，积极配合宿管中心老师的工作，方便广大同学的生活和学习。

## **运营每月工作总结 每月财务工作总结篇四**

的工作还是按上级部门的安排进行，自身创造性工作开展不够，工作新局面有待进一步打开。

(二)加强农村文化建设，加强群众教育做得不够。社会主义新农村建设有着丰富的内涵，农村文化建设是极其重要的一方面，而我村由于经济落后，事务性工作较多，使得我村的农村文化建设欠缺，对群众的教育和业余文化生活开展的不够理想。

### **三、下半年工作目标**

近一段时间的实践，让我更明确了下一步的工作目标，下半年，我将在镇党委政府的正确领导下，围绕基层组织建设年

工作要求，做好以下工作。

(一)积极争取水务局建设项目，做好入室越冬水龙头工程。

(二)做好汛期防汛工作，落实张少杨村防汛预案，确保安全度汛。

(三)做好党员教育培训等工作，利用党课、党员远程教育等，进一步提高党员政治素质。

(四)围绕村民日常生产生活所遇到的困难和问题，积极给予解决。

(五)积极开展我们的节日活动，在重阳节开展敬老爱老活动，营造关爱老人和尊重老人的氛围。

(六)做好镇党委政府安排的各项工

作。以上是我到村任职的工作小结及今后工作目标，包括工作中存在的困难与不足，驻村任职工作也离不开社会方方面面的支持与帮助，希望各位领导通过各种方式对我工作提出指导、建议与意见。

## 运营每月工作总结 每月财务工作总结篇五

1. 随着公司的发展，要求每件产品都有相应的图号。以改变以往不合理的习惯，目前我正往这一方向努力去做，现已完成一部分产品与图号的同步。因为本人的对产品的专业认识还不够，有些产品的图号尚未备全，例如□1#c型件等，现导致仓库无法以图号来代替每件产品。我需要技术部提供相应的图号，以更好的完成工作。

2. 计划单的发放是根据客户的订单，再根据交货期跟踪生产、发货，俗话说计划不如变化，其实工作中也正是如此，难免



会有突击情况发生，在这种情况下车间和仓库都给了我工作上的大力支持，我很感谢部门间的配合。

3. 目前对半成品、成品的控制还不够，现有库存不能准确无误的被查看，对于发货、备货也存在一定的影响。在09年元月一切成品、半成品的入库必须有一定的手续，希望部门与部门之间多一些沟通，做到更好。以提高工作效率。

4. 本月型钢部门的计划我下的不是很好，以导致本月中旬型钢部门工作紧张。在以后的工作中，我将会提前做准备。

5. 本月中有两次发货发错了，虽然后来都得到了及时的处理，但是我也有一定的责任，为此我已做深刻的检讨，在以后工作中引以为戒。送货单的书写也出现过两次错误（苏州帝奥、浙江西尼），以造成不必要的麻烦，事情解决了，也说明了我在工作中还存在粗心，做事不够严谨。这也是我所要改正的。

6. 目前未完成的订单有通力导轨r段288件，他的交期都在2、3月份，计划在1月20前完成通力现有订单；广东塞纳的一批货现已基本完工，等客户通知发货；超普动力的货现已全部完工，元月4号客户提货；新达、帝奥有一批货正在生产中，元月3号装车；接下来，正打算常规产品的备货工作和4/5mm打磨、校正工作。

在工作中存在的不足正在发现、正在改正，现在我有的是对工作的热情，没有的是丰富的工作经验，但在日后工作中我将会不断积累、不断进步。

## **运营每月工作总结 每月财务工作总结篇六**

xx月份工作的到现在已经要结束了，虽然是跟过去工作一样，可是我的心态是不一样的，做一件事情的时候我都会有一个好的态度，工作是工作这一点是要非常清楚□xx月份以来我一

直是非常认真，不管是在工作当中做什么样的事我都会把这些事情完善好，很多时候只有把这些都规范好了才是会真正的有能力去做好的它，我踏实的做好每一件工作，这一个月下来虽然不是一个轻松地过程，可儿是我很知足，对我的来讲非常受用，我认为无论是在一个的岗位上面做了多久都应该要有好的态度，也一定会有一些收获，一个月下来我认为自己是在进步的，工作能力，业务水平，总是会一直前进，进步的多少四取决于我们在工作当中有多努力，我深刻的明白这个道理，所有我一直保持一个的非常轻松地状态，我认为工作一定虚心对待，认清方向。

很多时候我都觉得自己别的大优点是没有的，可是从侧面来看，我能够踏踏实实的去做一件工作，保持下去，认真对待，过往很多时候我都是保持着一个好的心态，我非常坚定我到底是要干什么，我懂得了很多道理□xx月份来公司处于一个稳定期，很多工作都是在循序慢进的进行着，我没有把工作进行到这一步，但是很多时候都是一个的不错的选择，我认为在一些时候都应该保证他能够顺利的进行下去，往往在工作当中这些细节都是非常有必要做好的，过先修身非常关键，工作是自己的事情，踏实努力，有担当，方能完善好。

在业务能力上面不够，至少公司很多同事都是非常虚心，他们都是优秀的，我也是需要保持学习，能力上面我积极进去，过去很长一段时间我都是有好好的把这些东西在做好，虽然不是一件简单的事情，但是只要是努力了就一定能够做好它，我跟周围的同时虚心的学习，面对问题一直都不回避，回避是没有工作担当的一表现不值得提倡，现在我也是非常清楚这一点，所以过去很长一段时间我也总是在告诫自己，一定要把这些都完善好，不足的地方就应该虚心学习，我给自己的也定了一个目标，踏踏实实，稳中求胜。

我也总是容易急躁□xx月份也就是因为做一些事情不顺心就这个时候就犯了一些低级的错误，我对这一点非常的不满意，我一定会把这些做好，急躁这个问题我应该纠正，我会继续

完善好的。

## 运营每月工作总结 每月财务工作总结篇七

我认真学习了《医院医疗工作规则》、《医德医风行为规范守则》、《预防医疗缺陷主要工作规范》、《中华人民共和国执业医师法》、《中华人民共和国药品管理法》，同时还认真学习了《病历书写规范》、《处方管理办法》、《医学专用药品和精神的药品管理条例》、《医疗机构医学专用药品和第一类精神的药品管理规定》、《医务人员医德规范及实施办法》、《医疗事故处理条例》等，在实际工作中，认真执行各项规章制度的规定，严格依法行医。

在工作中，我高度重视为军人服务工作，坚持做到军人优先，坚决树立为部队、为伤病员服务的思想。作为324医院的一名医生，为部队伤病员服务，是责任，也是义务。我认为部队医院的存在，关键体现在为部队伤病员的服务水平上。我始终坚持把对部队伤病员的治疗放在第一位，耐心全面为官兵查体，让他们来医院好好看病，然后回部队安心训练。在门诊工作中，我一直勤勤恳恳、兢兢业业、任劳任怨，急病人之所急、想病人之所想、痛病人之所痛，始终坚持以病人为中心，一切为了病人，努力为患者服务，为方便患者就诊，我主动放弃节假日休息及午休，从无迟到、早退。

医疗领域充满着很多不确定的因素，即使医学再发达，医生再努力，诊疗效果都不可能达到100%，任何医院和医生都不可能包治百病，但由于现代医学的发展进步，不少医学难题都已迎刃而解(注：这只是理论上的)，很多患者及家属对医疗的期望值过高，认为自己花了钱就要治好病，这是门诊工作中遇到的普片问题。我在诊疗活动中主动成为患者的管理者、沟通者、照顾者、代言者、保护者及教育者等多重角色，注重医患沟通技巧，努力构建和谐医患关系。

我认真学习了党的十八大精神文件，深入贯彻党的十八大精

神。在工作中学习，在书本中学习，在实践中学习，在自己的平凡岗位上，严格要求自己，时时事事不忘自己是324医院的一名医生，努力为伤病员服务。在思想上始终坚持四项基本原则，拥护中国共产党的领导，拥护社会主义制度，遵守医院的各项规章制度，严谨求实，服从安排，团结同志，作风正派，有较强的工作责任心，有良好的职业道德修养，关心体贴病人，深受患者信赖。

由于门诊工作人员不足，病人多、工作量大，事务性工作就占据了大量的时间，因而自身学习有所放松。

我一定努力克服困难、弥补不足，认真学习、虚心请教，争做一名合格甚至优秀的医生。

## 运营每月工作总结 每月财务工作总结篇八

1. 技能不过硬，话术还有问题。发现在跟客户交流的时候，方法不够灵活，心急的时候会有点口吃。
2. 工作状态不稳定，比如前两天状态不错的时候跟客户聊得非常好，包括打新单时接通率都会高些。但礼拜三时状态就很差，拿起电话不知道说些什么。脑子一片浆糊。
3. 销售意识不强，往往是聊了很长时间的客户都不清楚我到底是要跟他推销什么。只是从我这里听消息。
4. 过分在乎成败，急躁，把握不好分寸，常常在不恰当的时候推销产品或者啰嗦过多，让客户有所反感。
5. 自我要求不强，平时业余时间没有充分利用来学习提高自己，总体能力素质不够强。

对于这些问题，以下是我做出的下个月电话销售工作计划：

我主要将客户信息划分为四大类：

1. 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，稳定与客户关系。
2. 现在正在尝试各种工作方法，试图找出一种适合自己，使用起来得心应手的方式。
3. 控制自己的情绪与状态，尽量保持状态稳定，保持良好的状态。
4. 加强销售意识，加强目的性，有计划，有步骤的去和客户交流，戒急戒躁，从容面对挑战。
5. 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向结合。
6. 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。
7. 自己多总结工作，看看有哪些工作上的失误，及时改正。