

最新工作总结能力分析(模板9篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。相信许多人会觉得总结很难写？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。

工作总结能力分析篇一

在数据分析岗位工作三个月以来，在公司领导的正确领导下，深入学习关于淘宝网店的的相关知识，我已经从一个网店的门外汉成长为对网店有一定了解和认知的人。现向公司领导简单汇报一下我三个月以来的工作情况。

努力提高网店数据分析方面的专业知识作为一个食品专业出身的人，刚进公司时，对网店方面的专业知识及网店运营几乎一无所知，曾经努力学习掌握的数据分析技能在这里根本就用不到，我也曾怀疑过自己的选择，怀疑自己对踏出校门的第一份工作的选择是不是冲动的。

但是，公司为我提供了宽松的学习环境和专业的指导，在不断的学习过程中，我慢慢喜欢上自己所选择的行业和工作。一方面，虚心学习每一个与网店相关的数据名词，提高自己在数据分析和处理方面的能力，坚定做好本职工作的信心和决心。另一方面，向周围的同事学习业务知识和工作方法，取人之长，补己之短，加深了与同事之间的感情。

1、汇总公司的产品信息日报表，并完成信息日报表的每日更新，为产品追单提供可靠依据。

2、协同仓库工作人员盘点库存，汇总库存报表，每天不定时清查入库货品，为各部门的同事提供最可靠的库存数据。

3、完成店铺经营月报表、店铺经营日报表。 4、完成每日客

服接待顾客量的统计、客服工作效果及工作转化率的查询。

5、每日两次对店铺里出售的宝贝进行逐个排查，保证每款宝贝的架上数的及时更新，防止出售中的宝贝无故下架。

6、配合领导和其他岗位的同事做好各种数据的查询、统计、分析、汇总等工作。做好数据的核实和上报工作，并确保数据的准确性和及时性。

7、完成领导交代的其它各项工作，认真对待、及时办理、不拖延、不误事、不敷衍，尽量做到让领导放心和满意。

三个月来，在公司领导和同事们的指导和配合下，自己虽然做了一些力所能及的工作，但还存在很多的不足，主要是阅历浅，经验少，有时遇到相对棘手的问题考虑欠周密，视角不够灵活，缺乏应变能力；理论和专业知识不够丰富，导致工作有时处于被动等等。另外，由于语言不通的问题，在与周围的同事沟通时，存在一定的障碍。

针对以上不足，在今后的工作中，自己要加强学习、深入实践、继续坚持正直、谦虚、朴实的工作作风，摆正自己的位置，尊重领导，团结同事，把网店的数据分析工作做细做好。

1、对公司人员状况的分析要想管好一个企业，首先要管好这个企业的人，要想管好一个企业的人，首先要对这个企业人员的基本情况有个比较全面的、细致的、科学的正确的了解。目前公司成员大部分为90后，是一个年轻化的团队。他们大部分在长辈们的宠爱中长大，心理素质不怎么成熟，没有自信心，没有目标，责任心不强，不怎么能吃苦耐劳，心理承受能力较弱，不爱学习，不明白工作的真正意义。不过也有一部分比较懂事，做事比较踏实、勤奋、性格也比较好。因此，我们在招聘的时候，要招那些肯学习、善于学习、领悟力学习力强的人。不过，这部分人一般都比较现实，对待遇、公正公平、发展空间比较看重。

其实，我们要想打造一流的企业，培养一流的员工，一流的管理人员并不是难事。最重要的是要有一颗真正的，持之以恒的做事业的心。

2、对员工工作状态的 analysis 目前，部分岗位存在分工不明确的现象，出现问题时，同事之前相互推诿，不愿意承担责任，这也是部分员工责任心不强的最直接反映。部分员工没有团队合作意识，这就可能导致工作在某个环节衔接不上，进而有可能出现重大问题。因此，明确分工和加强员工的团队合作意识也是公司目前需要解决的问题。

企业文化，对我本人来讲，是一个管理学里面比较专业的词，我怕自己讲不好它。但我却可以深刻的体会到，这个无形的东西就在我的周围，在我们的骨髓里。因为我觉得它重要，所以，还是想讲它，而且觉得非讲不可。

在我所走到的企业里□xx集团的企业文化给我留下的印象最深。他们自己明确的经营理念、经营目标、公司训、公司口号、企业标识、公司社歌和独立的传媒机构。他们的企业文化具有很强的感染力和凝聚力。但是，很长一段时间以来，我们的公司一直处在“黎明前的黑暗”之中，为什么公司领导的那种不到山顶不罢休的气势、决心和信心，并没有感染所有的员工，那种不到山顶不罢休的气势、决心和信心并没有很好的变成我们的企业文化。

没有被突出出来，没有在公司发展的日日夜夜中，张扬的体现给我们企业所有的员工们看。甚至是没有被人感觉到。

所以，加强健康向上的企业文化的建设工作，也就成为一种必要。十分的必要。也该引起足够的重视。把目前创业阶段的决心和信心力量、企业和员工相互之间的理解、信任、支持和默契融入到我们的企业文化中去。从而感染和吸引更多的优秀人才到我们中来，共同开创我们企业的未来。

一、主要工作情况

- 1、强化理论和业务的学习。我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合业务素质水平，认真学习工作业务知识，并结合自己在实际工作中存在的不足有针对性地进行学习，并且参加统计职业资格考试，明确了统计员的工作职责。
- 2、在工作以来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，我努力做好领导交给的每一个工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。
- 3、每天及时、准确按销售合同或出入库单的明细填写统计台帐，并及时作好数据的备份。
- 4、每月底根据本月实际发生情况向总部报送营业收入快报；产值指标月报；劳动工资及保障情况月报；主要产品产、销、存情况月报；能源消费月报表，并存档。
- 5、年底将部分数据用表格的形式进行汇总与分析。主要有《产成品交库情况统计表》、《公司人员统计表》、《劳动工资及保障情况统计表》、《年度经济活动分析》。
- 6、参加汇报了《关于做好特色产业中小企业发展资金项目□□xx省产业结构调整项目》的申报工作。
- 7、每周五向省工信委汇报项目建设完成情况，每月底向省科工局汇报项目进展情况及项目建设存在的问题，每月初向港区经发局、招商局汇报项目完成投资情况和建设完成情况。

二、存在不足

- 1、在工作中，虽然我不断加强理论知识的学习，努力使自己

在各方面走向熟练，但由于自身学识、能力、思想、心理素质等的局限，导致在平时的工作中比较死板、心态放不开，工作起来束手束脚，对工作中的一些问题没有全面的理解与把握。同时由于个人不爱说话，与同事们的沟通和交流很少，工作目标不明确，并且遇到问题请教不多，没有做到虚心学习。

2、身为新时代的大学生，却没有青年人应有的朝气，学习新知识、掌握新东西不够。领导交办的事基本都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动，而且缺乏工作经验，独立工作能力不足。在工作中不够大胆，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、工作计划

1、努力完成本职工作之余，学习更多有关财务、统计方面的知识，以提升自己专业学识。

2、积极参加一些和专业有关的培训，有效提高对统计数据的准确性，并做好数据的登记、上报与分析。

3、在原有的各种统计报表基础上，对一些没有实际意义的表格进行改进，并对统计数字的准确性进行加强。

今后工作中我将努力奋斗，无论自己手头的工作有多忙，都服从公司领导的工作安排，遇到工作困难，及时与领导联系汇报，并寻找更好解决问题的办法，继续巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取做的更好。

一、团队的合作是完成工作的前提

做一份能令领导满意的数据表格不单单是自己一个人闭门造车所能造出来的，需要合理的意见和适当的帮助，自己的制表思路是要在前人的启发下才能发挥出色。

二、精准的数据需要懂得数据的理念和要求，数据的运用做数据表格是给人一种一目了然的清晰感，怎样把公司的数据信息及时传达公司领导、客户及客户主任尤为重要。准确的数据表格是给领导和客户的第一印象，是直接影响整份表格的进度。信息是及时、全面反映整个企业的精神面貌和工作动态，这就要求及时，迅速，对各部门上报的信息进行整理、加工，对发生的大事对各部门进行催报，使信息管理工作更加规范到位。

三、善于总结，懂得吸取经验

经验是在实际工作中得到的，把握了经验工作自然就是事半功倍。刚开始做数据表格时，只知道一味的按部就班，缺少灵活性，表格表达不清晰。后来经过不断的摸索，领悟到表格有很多功能是值得我们去参谋的，运用vlookup、sumif等常用公式，让自己变得灵活而具有战斗力。表达最美的效果，这种感觉是要在长期的工作经验中积累起来的。

四、善于沟通，避免出错

做数据表格是在第一份原始资料的基础上做出来的，第一份原始资料就是小马做的数据报表，做数据时遇到什么不明白的需请教，因此信息传递是很重要的，我们要保持信息的畅通性就必须善于沟通，否则出现差错，前功尽弃。所以，一边工作一边总结经验是百利而无一害的。

五、做数据表格要讲究效率和准确

数据的作用是给他人能够更快的看清楚所表达的数据内容，还有重要的是数据准确性及美观，给人一种赏心悦目，心旷神怡的舒服感，具有挑战性的是有一种感觉，就是一眼就分辨得出哪里好，哪里需要改进，哪里需要取。

六、感想

一、数据部是实现自己理想和展现自己技能的平台。能把自己所学知识运用出来是一件值得庆幸的事，安分守己，把自己的工作出色完成对公司是一种责任，对自己是一种交代。

二、认识了很多新同事，交流广泛，知识面丰富了。新的环境必然有新的事物，接收新的事物必然有新的认识，新的认识必然有新的数据理念思想，对自己的专业知识和认识更上一层楼。三、去旧迎新，迎接新的挑战，自我提升，给自己定下目标□20xx年是奋斗的一年，一年可以实现很多事情，可以改变很多事情，是选择继续奋斗还是碌碌无为，关键在于自己的行动。只有行动万事皆成事实，所以我给自己定下了三个目标：

1、全面提升自己，工作能独当一面。这样就能提高工作效率，不会延误工作进度。

2、数据能精确化，提高效率。

3、保持一颗上进心，永不熄灭。

最后，祝愿大家新春如意，事业有成，开开心心过一个好年。

工作总结能力分析篇二

(一)全部资产营运能力分析 全部资产营运能力分析的内容包括：

1、全部资产产值率分析；

2、全部资产收入率分析；

3、全部资产周转率分析。

(二)流动资产营运能力分析 流动资产营运能力分析的内容包

括：

- 1、全部流动资产周转率分析；
- 2、全部流动资产垫支周转率分析；
- 3、流动资产周转加速效果分析；
- 4、存货周转率分析；
- 5、应收账款周转率分析。

(三) 固定资产营运能力分析 固定资产营运能力分析的内容包括：

1. 固定资产产值率分析；
2. 固定资产收入率分析。

全部资产营运能力分析

全部资产营运能力分析就是要对企业全部资产的营运效率进行综合分析。全部资产营运能力分析包括以下几个方面。

一、反映全部资产营运能力的指标计算与分析 企业全部资产营运能力，主要是指投入或使用全部资产所取得的产出的能力。由于企业的总产出，一方面从生产能力角度考虑，可出总产值表示，另一方面从满足社会需要角度考虑，可用总收入表示，因此，反映全部资产营运能力的指标主要指全部资产产值率、全部资产收入率和全部资产周转率。

(一) 全部资产产值率的计算与分析 全部资产产值率是指企业占用每百元资产所创造的总产值，其计算公式为：

全部资产产值率=总产值/平均总资产×100% 在一般情况下，

该指标值越高，说明企业资产的投入产出率越高，企业全部资产运营状况越好。还可用另一指标表示，即百元产值资金占用，其计算公式为：

百元产值占用资金=平均总资产/总产值×100% 该指标越低，反映全部资产营运能力越好。对该指标的分析，可上式基础上，从资产占用形态角度进行分解，即：

百元产值占用资金=平均总资产/总产值×100%=流动资产/总产值+固定资产/总产值+其他资产/总产值 依据上式，可分析全部资产产值率或百元产值占用资金变动受各项资产营运效果的影响。

(二)全部资产收入率的计算与分析 全部资产收入率是指占用每百元资产所取得的收入额.其计算公式是：

全部资产收入率=总收入/平均总资产×100% 该指标反映了企业收入与资产占用之间的关系。通常，全部资产收入率越高，反映企业全部资产营运能力越强、营运效率越高。企业总产值往往既包括完工产品产值.又包括在产品产值；既包括已销售的商品产值，又包括库存产品产值。在市场经济条件下，企业产品只有销售出去，收入实现才是真正意义的产出。

对全部资产收入率的分析，正是要考虑收入与产值的关系。其因素分解式是：

全部资产收入率=总收入/平均总资产×100%=(总产值/平均总资产)×(总收入/总产值)×100% =全部资产产值率×产品销售率 可见.企业要取得较高的资产收入率，一方面要提高全部资产产值率，另一方面要提高产品销售率。

(三)全部资产周转率分析 全部资产收入率从周转速度角度看，也称全部资产周转率(总资产周转率)其计算与全部资产收入率相同，即：

全部资产周转率=总周转额(总收入)/平均总资产 在全部资产中，周转速度最快的应属流动资产，因此，全部资产周转速度受流动资产周转速度影响较大。从全部资产周转速度与流动资产周转速度的关系，可确定影响全部资产周转率的因素如下：

全部资产周转率=(销售收入/平均流动资产)×(平均流动资产/平均总资产)=流动资产周转率×流动资产占总资产的比重可见，全部资产周转率的快慢取决于两大因素：一是流动资产周转率，因为流动资产的周转速度往往高于其他类资产的周转速度，加速流动资产周转，就会使总资产周转速度加快，反之则会使总资产周转速度减慢；二是流动资产占总资产的比重，因为流动资产周转速度快于其他类资产周转速度，所以，企业流动资产所占比例越大，总资产周转速度越快，反之则越慢。

案例-1全部资产周转率分析

根据abc公司财务报表及附表的有关资料，计算该公司全部

因素分析：流动资产周转速度变动对全部资产周转影响

$$(0.99-1.15) \times 51.18\% = 0.082$$

流动资产占总资产比率变动对全部资产周转影响

$$0.48 \times (48.24\% - 51.18\%) = 0.029 (\text{次})$$

可见abc公司全部资产营运效率较差，在上年本来不高的周转速度基础上，本年又有所缓慢。全部资产周转速度较差的原因主要是流动资产周转速度过慢，本年周转不到1次。

二、全部资产营运能力综合对比分析 全部资产营运能力综合对比分析，就是要将反映全部资产营运能力的指标与反映企

业流动资产和固定资产营运能力的指标结合起来进行分析。依据各类指标之间的相互关系进行，综合对比分析主要包括以下几方面的内容。

(一)综合对比分析反映资产占用与总产值之间的关系 反映二者关系的有三个指标，即固定资产产值率、流动资产产值率、全部资产产值率。它们可说明资产在生产过程的利用效果。从静态上对比这三个指标，可分别反映固定资产、流动资产及全部资产利用效果的大小；从动态上对比这三个指标，可反映总产值增长与固定资产增长、流动资产增长、全部资产增长的关系，以及资产结合的变化情况。

(二)综合对比分析反映资产占用与收入之间的关系 反映二者之间关系的有三个指标，即固定资产收入率、流动资产周转率、全部资产收入率或周转率，它们可正确评价各项资产营运效益的大小和资产周转速度的快慢。从静态上的对比，可反映各项资产收入率的水平及其差距；从动态上对比，可反映固定资产、流动资产及全部资产与销售收入增长的关系。

(三)将全部资产营运能力与全部资产盈利能力结合起来分析 从这个角度分析可说明企业资产经营盈利能力的高低，既取决于产品经营盈利能力，又受资产营运能力的影响。用一般关系式表示：

资产经营盈利能力=资产营运能力×产品经营盈利能力 其具体计算公式为：

总资产报酬率=总资产周转率×收入息税前利润率×100%

工作总结能力分析篇三

企业营运能力真正反映企业资产的利用效率，营运能力强的企业可以在市场竞争中发挥更大的优势，获得更加有利的条件，进而保障企业具备更好偿债能力，企业管理者更应该进

行营运能力的分析，以便更加及时地了解并掌握企业资产的利用效率，衡量企业营运能力的财务指标主要表现在的四个方面：

(一) 存货周转率

企业的存货周转率是企业对流动资产周转率的最好的补充，它是评价企业取得存货，并且投入生产到销售收回各个环节管理现状重要的指标，企业经营的最终的目的就是实现企业价值的最大化，只有企业价值最大化了才能实现企业资产合理使用，不断提高资产使用效率，企业管理者更需要进行分析，用智慧进行管理。

(二) 总资产周转率

总资产周转率是销售收入与总资产立之间的相关比率，它可以起到综合评价企业全部资产经营质量和效率重要指标，主要表现在以下几个方面，总资产的周转的次数，总资产周转的天数，同时企业还需要从两个方面进行入手，一是进行纵向比较，对企业近几年的总资产转率进行详细的比较；二是进行横向比较，将本企业与同类企业总资产周转率进行比较，然后可以发现企业在资产利用上所取得的成绩和存在的一些问题，从而真正促进企业的经营管理的效率。

(三) 固定资产周转率

固定资产是企业非常重要的资产，在总资产中占有非常大的比重，所以固定资产生产能力是关系企业产品质量进而关系企业盈利能力和固定资产能够得到维护和更新。固定资产的保养和更新，对技术性能的落后和消耗，我们更需要下定决心进行处理，从而引进技术水平高而且生产能力强的固定资产，进而加强对固定资产的维护。

(四) 流动资产周转率

流动资产是企业资本最活跃的部分，它反映的是企业短期性流通和使用的效率，流动资产周转效率作为企业运营能力最为直接的表现，如果流动资产流转时间短，而且周转率高，企业资金如果使用相对比较好，不同行业 and 不同规模的企业其流动资产的周转率也会有所不同。

二、我国企业运营能力不足的原因

(一) 企业运营过于落后

由于大部分企业并不注重企业运营，导致企业对于经济环境的反应过于偏弱，直接导致企业在发展过程中，处于被动挨打的局面。中国企业没有将企业运营制定长期规划，导致企业在发展过程中出现很多问题。

(二) 企业运营体系过于单一

中国企业在发展过程中，无法将营销、盈利和物流紧密结合，导致企业在运营过程中出现现金流和货源的断裂。同时由于企业体系过度单一，导致企业的抗风险能力偏弱。

(三) 企业运营没有了解客户的需求

中国企业的发展虽然曾经出现过井喷式的现象，但是因为企业的管理者只重视业绩，没有真正了解客户的需求，导致企业的运营与市场严重脱节，缺乏企业的运营服务，导致营销脱节。

(四) 企业没有整合运营资源

企业的管理者并不重视品牌资源整合，没有形成规模化和集约化管理，企业的管理者在发展过程中，没有对运营资源、品牌资源、营销资源的整合，导致企业的新产品的推广力量无法形成统一的方向。

三、提高企业的运营能力的相关对策

(一) 企业运营需要与时俱进

国际金融危机是我国经济风险正在不断地加剧，需要在政策上的实质性的好处从而减少经济周期影响，企业运营能力的提高，可以刺激企业不断地加大投资的力度，同时也可以加快技术的升级，保证企业能够可持续地发展，同在一定程度上可以缓解经济的不断衰退；企业运营能力其实是国家进行宏观调控的一种手段，它在另一个方面是让利于民，它是建设社会主义和谐社会的主题，一般情况下，企业运营能力分析是一个非常复杂的工程，它需要循序渐进，不可能一步到位，所以在不久的将来，企业运营能力是需要根据经济的发展形式，不断地进行调整，与时俱进，促进国民经济快速发展。

(二) 企业运营需要与营销、物流、盈利模式相匹配

企业作为一个优秀的运营平台，其核心产品群主要针对的是既有的特定群体进行量身的定制，已购买的客户在发现其他的产品也是他需要的，企业进行了现有用户的追销工作，客户介入程度相对比较低的产品，有些顾客对于以前曾经购买过的产品已经有一个足够的了解，企业需要针对人群，做到了以下几个方面：(1) 消费的决策能够做到货到付款，这是企业的第一个特质，也是企业成功的重要原因；(2) 要有足够的利润空间的支撑；(3) 能进行货到付款；在负担风险的情况下，企业产品的风险是可控的；(4) 具有优良的品质，这里的品质包括了产品的品质，同时还有服务的品质。

(四) 企业运营需要整合资源

企业的销售非常注重第一次成交，企业以最快的速度带来数量非常充足的潜在客户的信息，而且还能确保消费者的满意度，这是企业能够进行下一步追销的一个重要的前提。同时企业能够为合作者带来非常充足的利润，甚至能够做到低于

广告位的价格，这是与合作者继续合作的前提，追销在这一刻起，营销主要以广告传递方式，连带着重要的产品，引导顾客能够购买其他的商品。企业在运营过程中，一定要找准市场定位，确定战略品牌；运用资本经营，加快各种新产品的开发速度；充分利用信息网络的资产，真正实施组合经营，达化企业运营的优化；从而实行规模化、集约化、标准化经营管理；使企业运营能力能够得到真正的发展，企业的发展离不开营造良好的企业文化氛围，更加离不开企业运营能力的开发环境；因此，企业运营能力的提高，同样也离不开实施品牌战略离不开高效、优秀的团队支持。只有这样中国的企业才能够走出经济发展的误区，不断成长、保持旺盛的生命力。

四、结束语

企业运营能力主要是体现在企业的资产运营能力上，衡量企业营运能力的财务指标主要表现在的四个方面，包括和存货周转率、总资产周转率、固定资产周转率和流动资金周转率。我国企业在企业运营上存在四个问题，包括企业运营过于落后、企业运营体系过于单一、企业运营没有了解客户的需求、企业没有整合运营资源。我国企业运营需要与时俱进，需要与营销、物流、盈利模式相匹配，需要了解客户的潜在需求，企业运营需要整合资源，才能不断提高自身的运营能力。

工作总结能力分析篇四

20xx年已经过去，过去的一年里，全体人员在日常检验工作都能理解并自觉贯彻执行质量方针，较好的完成了各项检验任务。现将理化分析室工作总结如下：

在日常的检验工作中，理化分析室所有检测活动均按照国家标准、行业标准进行，检验人员严格按专业技术标准进行检测，检测工作符合技术规范和方法要求，质量监督员对检验全过程的各个环节进行质量控制和质量监督，保证检测数据及时、准确可靠。20xx年共完成现场检测数据12份，评价报告

数据5份。

严格执行质控室制定的20xx年度质量监督计划，全体检测人员认真接受质量监督员的监督、管理和考核。

严格执行质控室制定的20xx年度质量控制方案，并按计划进行有效实施。

20xx年度，为配合质量控制，参加实验室间比对8次，与泉欣安全技术服务有限公司实验室比对5次，涉及锰及其化合物、甲醇、氢氧化钠、苯、氮氧化物五个项目，与临汾工矿安全卫生检测检验中心比对3次，涉及总氰化物、甲苯、锰及其化合物三个项目，8个项目和两个实验室比对结果偏差百分比均小于10%。内部运用有证标准盲样测试7项次，涉及7个项目，合格率100%。

全体检验人员按时参加各种学习和业务培训，认真学习有关检测检验、评价标准、规范，建设项目职业危害预评价、建设项目职业危害控制效果评价知识，提高了检验人员的整体素质，为检测质量的不断提高奠定了良好的基础。

理化分析室共有各种仪器设备23台，定期请技术监督局计量部门对所使用仪器设备进行检定和校准。仪器设备都对使用频率高的仪器设备，按照质控室制定的仪器设备期间核查计划，按时对仪器设备进行核查和校准。如□722s分光光度计三个月校准一次；电子天平一月校准一次。

设备操作人员在每次使用完仪器后，能够认真做好仪器设备的使用与维护记录。

为了使理化分析室有一个干净卫生的工作环境，每天早晨提前上岗，清扫辖区卫生，坚持做到每日一小扫，每周一大扫。每日卫生小扫，对桌、椅、地面进行清洁，整理办公用品；每月卫生大扫，清理死角，擦拭门窗；重大节日进行卫生大

扫除，擦拭玻璃。做到五净一齐：地面净、墙壁净、桌案净、门窗净、纸篓净、各类物品摆放整齐。

检测过程中如发现异常问题，查记录、查计算、查操作过程、查化学试剂、查方法、查样品找出原因后复检。

管理不到位，缺乏激励机制，干多干少一个样，技术高低一个样，大大降低了员工的工作积极性。

全体工作人员不断学习相关领域的知识和技术，每季度对员工进行至少一次的专业理论知识培训，积极组织员工参加相关部门的技术培训，通过考核评优选差，对员工实行技术等级管理。

工作总结能力分析篇五

争做一名优秀的信合员工”是所有信合人所追求的目标，也是我的目标。不知不觉我进入农村信用社这个单位工作已经快一年多了，在这一年多的时间里，我始终从事的是记帐会计这个工作岗位。自踏入这个岗位以来，我始终以勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作，以《会计法》和《农村信用社会计基本制度》来规范自己的行为，以“做一名优秀的信合人”作为自己工作的座右铭。一年下来，通过领导和同事们的帮助，我觉得自己无论是在思想道德还是在业务技能上都比以前要成熟得多。现将述职报告如下：

由于工作时间不长，我对农村信用社的各种规章制度和法律法规包括业务上的一些方法都不是很熟悉，为了能尽早的适应工作需要，我每天除了处理日常的业务外，还积极的学习了农村信用社的各种规章制度和有关法规。在业务方面遇到不能解决的问题就马上虚心向同事们求教。为了提高自己的思想觉悟，我认真参加了“三讲”，“三观”等一系列的党政学习，深知要提高自身素质，最关键的是必须要用知识来武装自己，所以20xx年我积极参加了全国的成人本科教育，

争取在将来的两到三年内使自己的知识水平再迈一个新台阶。

记帐会计处于临柜的第一线，每天接触的都是和农村信用社有往来的客户，是农村信用社的“形象窗口”。我深知自己的一言一行不仅仅要代表我个人，而且还代表了整个农村信用社，如果因为自己的一时失职，影响的可能是整个集体。在平时的工作中我不敢有丝毫的马虎，对待每一个客户：不管是存钱还是取钱，不论是贷款还是还款都以笑脸相迎，以温语相送；遇到有些不方便写字的顾客还主动帮他们填写传票，对客户提出的每一个要求都尽量的满足他们，自己不能解决的马上找到领导反映。通过自己和同事们的不断努力，农村信用社在人们心目中的地位日益提升□20xx年在我社开户存款的数量不论是单位还是个人都多出了不少，去年年底圆满的完成了农村信用社下达的存款任务。

能正确熟练的处理好每一笔业务是一个记帐会计必须具备的素质，我深知自己笔下的每一个数字不仅是代表一元两元一百两百那么简单，也许因自己的一个笔误或敲错一下键盘，可能会给自己或单位会导致成千上万甚至不计其数的损失，由于我刚参加工作不久，对有些业务的处理还不太熟悉，每当我遇到不懂的地方就虚心的向主管会计请教，直到弄懂弄通了为止。以这种认真负责的态度对待工作，一年下来，会计帐务上没有出现任何差错。

近年来农村信用社不断的发展壮大加之中间业务的拓展，存贷款规模都比以前高了不少，每天所发生的业务也都在一两百笔左右，但我始终都坚持会计记帐的原则，认真的填制、审核每一张传票的会计要素，直到完全符合会计记帐规则才递交给出纳处理。白天业务比较繁忙，我除了要当好记帐会计外还要处理电子汇兑业务，每天早上按时接来帐，下午发送往帐，接到的来帐要准确快捷的存入到客户帐上，并及时通知客户。对客户汇出的每一笔汇款更是要快速的汇到指定的帐号，丝毫不能有任何的偏差。通过近年来不断的宣传和广大农民自己的深切体会，我社的电子汇兑业务渐渐在广大

农民群众间有了一定的影响，去年通过此项业务我社也吸收了一定规模的定期存款，使我社在与同行的竞争中立于不败之地。

由于白天上班的时候我要处理外面的业务，根本抽不开身来处理传票的装订、编号等一系列的工作，这些细致的工作我通常都只能选择在下班后进行。每个月我社还代发各单位和学校的工资，这些工资户加起来大概有一千多名，为了使他们能尽早拿到工资，我通常都是在拿到花名册的当天就要立即存入到他们的帐户，但因为工作量实在太大，每个月的这几天我都要加班到晚上十一二点钟。第二天白天还要照常上班，每当看到顾客能及时取到工资脸上洋溢着那种满意的微笑时，我觉得自己的工作再辛苦也是值得的。

总的来说□20xx年是艰辛与收获并存的一年，这一年中我付出了许多心血和汗水，但为此我却更多的是收获到了宝贵的工作经验和业务技能。当然，通过这一年的工作我也看到了自己身上的许多不足，改正的地方较多，如字写的比较潦草，每月与单位户对帐不及时等。在今后的的工作中我将扬长避短，不断努力。

工作总结能力分析篇六

项目经理博客总体上说，我们的需求分析是做了，但是做得很不够，我们做的需求只解决了我们能做出这样的项目，但是没有解决这样的项目是不是真就是客户想要的。造成这种状况的原因主要是下面几个情况：

客户本身说不清楚

文物网是这样，中彰国际更是这样，但是这不能怪客户，毕竟客户在软件方面的知识要少的多，也没有相关的经验，可能心里只有一个想要的软件的轮廓，于是可能会要求我们去替他们来完整这个轮廓的细节，而我们的能力、我们能否真

正站在客户角度去搜集和整理这些需求，就决定了这个需求的完整性和有效性。

需求自身经常变动

随着客户对这个项目越来越深刻的理解，那么可能他的需求也会随之改变，这些变化的可能性越大项目风险就会越大，我们在需求分析的时候就要充分考虑到哪些需求是相对固定的需求，哪些可能会是产生变动的需求，考虑到他的可变性，这样设计功能和数据库的时候不致因为后面的变动而影响整个工程。

分析人员或客户理解有误

毕竟，不是每个分析人员都是专业而合格的，为避免这种情况的发生，需求分析必须要有审核制度，公司自己内部要审核一遍，客户再审一遍，提出意见，修改后双方共同评审签字，确认。

由此出现的问题：

a□需求分析过于笼统，只关注到面上，没有关注到点上，开发出来的东西在具体的细节上和客户的理解有误差，并且无法严格界定是否属于需求变更。中彰的方案就是这样的。

b□需求报告只求我们这方评审通过，不去关心客户的评审，认为只要客户签字认可就行。虽然签字认可能够给日后出现问题时划清我们的责任，但是不能保证使项目实施成功。

c□需求分析中含有技术实施上有难度的功能，一味的求全和盲目按照客户的设想，受客户影响过大，毕竟，很多时候，客户的想法在实际实施过程中是不现实的，或者可以有更为简便的方法来替代的。如中彰国际的在线交易功能，后台大批量邮件群发功能。

d□对双方已经确定的需求，实现以后并不适合客户使用，需要按照变更手续执行的时候，客户可能会纠缠，提出“你们专业人士，你们应该事先能提醒我们可能会出现这种问题”并以此来把责任推给我们，而我们又不好完全按照变更手续执行，因为可能激化双方的矛盾，比如508的批量处理功能，因为属于人事管理比较专业的细节问题，需求分析师开始没有对客户业务熟悉到如此细致的地步，而客户也没有过多关注这些细节，导致软件的某些功能不合用，较为繁琐，而重新按着客户的意见修改的话工作量比较大，导致成本增加、工期延长。

e□项目的成熟度受客户预算的限制。大部分客户在项目投入上都是有预算的，在成本有上限的前提下，项目的功能设计（软件的成熟度）方面必然受一定影响，毕竟功能越多越完善，相应的开发成本就越高。这种功能上的不完善需要事先告知客户并得到理解。

f□此项工作的反复造成思想上的倦怠，使需求分析最后虎头蛇尾。需求分析是一项繁琐枯燥的工作，需要和客户之间不断的商讨、确认和反复，另外由于大部分的客户虽然安排专人负责这项工作，但是该人并不只做这项工作，特别当他被很多其他的事情缠身的时候，而无心细看提交过去的需求报告的时候，他很可能会给你一个错觉，让你认为他已经真正的理解并认可了你的设计。

结论

a□需求分析是整个项目管理中需要重点控制的几个关键节点之一，首先思想上一定要重视。

b□需求分析报告的编写者要参与到需求的搜集工作中，准确领会客户的意图，并转化成软件能够实现的功能。对于说不清楚需求的客户，要善于问关键问题，引导客户提出自己的需求。可以采取的措施是事先编制一个问卷调查之类的文档，

详细列举需要客户回答的问题，以便防止遗漏。

c□需求报告的编写者要能够对客户需求进行深入分析，区别出哪些需求存在日后变更的可能，哪些需求属于相对固定的，哪些需求能够实现，哪些需求需要变通才能实现，以便于指导后面的功能设计。

e□需求报告的每个关乎功能的描述都要让客户明白和理解，客户在理解之上的确认才能够保证日后一旦出现问题不致出现双方互相推托责任纠缠不清的情况。

h□最后，需求分析报告一定要双方共同签字确认

工作总结能力分析篇七

我社高度重视农村信用社开展的“会计工作规范操作百日竞赛”活动，成立了由主任任组长的领导小组，制定了一、三、五学习日制度，积极组织全体内勤人员对活动实施方案进行了反复学习，要求每个内勤人员都必须熟练掌握本岗位的操作流程，基本掌握内勤各岗位的操作流程，对照方案对日常操作查漏补缺，统一操作流程，使临柜操作有章可循，杜绝有章不循、违规操作等内部管理的薄弱环节，从源头上杜绝违规操作，防范各类风险的发生。进一步强化内控机制，将隐患、漏洞彻底清除，将防范关口前移、下移，预防各类经济案件的发生。在农村信用社部室的指导下，我社内部管理水平得到了明显提高，在本次活动中取得了第五名的成绩。

随着业务的快速发展，我社业务量急剧增加，临柜人员业务水平的高低，成为影响门市服务水平的主要因素。

我社自年初即制定了全年学习、练兵计划。学习主要以《会计出纳工作规范》、《信息科技工作规范》等书籍为主，练兵主要以农村信用社制定的新进员工达标标准为依据。做到定期学习，定期测试。不定期检查学习笔记，并将学习、测

试结果作为内勤人员考核的一部分，纳入绩效工资考核。

我社员工还分批参加了农村信用社组织的新一代银行核心业务系统的培训。我社是第二批新一代银行核心业务系统模拟演练单位。我们充分发挥员工大多住在单位的优势，坚持内勤人员全部在岗参加模拟演练。熟悉新一代系统的操作程序，为新一代系统的上线提供保障。

工作总结能力分析篇八

我叫xx来自钻xx公司xx室。首先，对xx公司的各位领导这几年来对我的关心和爱护、以及同事们的支持与帮助表示最诚挚的感谢！几年来通过领导和同事的帮助以及自己的努力，我对钻井技术有了更深层次的理解，在很大程度上提高了我的业务和技术水平，同时，也坚定了我做好固井完井资料统计分析工作的信心。

下面，就让我将这几年来的成长历程做下简要汇报：

我于xx年毕业于xx石油大学，本科学历，xx年获钻井工程助理工程师资格，xx年获得政工师资格。在担任此岗位工作之前，我一直在技术服务分公司担任xx岗位，后来由于个人身体原因和分公司工作需要，工作调整到现岗位。

在担任xx期间，我深知专业知识上的缺乏，必然会导致撰写材料的空洞和外行，所以从那时起，我就十分注重对钻井相关业务知识的学习，在工作中，除了完成领导交办的各项工作之外，我利用业余时间不断学习，给自己“充电”，先后学习了钻井新工艺新技术、井控、固井、地质、钻井液等方面的知识，并对各个钻井工艺流程都有所了解，这些都对自己的工作有了很大的帮助，并对现在所从事的工作有所帮助。

我现任xx公司xx室资料分析员。承担公司所有承钻开发井完

井资料的回收与录入、声幅数据的回收与分析、特殊井数据收集与分析、开发井完井资料的存档等工作。在工作中我虚心求教，认真学习，不懂就问，在最短时间内进入角色，能做到及时、准确的录入数据、做出质量分析。在工作中，我除了保质保量地完成岗位工作外，还积极协助室里的其他工作，与室里技术人员一起研究和制定各区块的固井技术措施和施工方案，并对固井质量不好的井及时进行跟踪分析，为确保公司质量指标的完成做出了贡献。

由于目前地质条件复杂，固井质量难以保证。为了更好的解决生产实际难题，我在工作中认真负责，分区块、井型详细整理固井数据，为固井施工提供参考。同时针对公司制定的新工艺新技术现场试验，我详细了解工艺原理及技术措施的目的，有针对性的统计数据，同时对比分析，为制定区块技术措施提供数据支持。自担任本岗工作以来，我能够自觉地加强政治理论和业务学习，努力提高自身素质和业务水平，在工作中，认真精细，努力把资料保存完整，报表上报正确无误。思想要求进步，不会就问，始终坚持以饱满的工作热情，全身心的投入到工作中。

在分公司和固井室领导的关怀下，在各位同事的帮助配合下，我尽职尽责，较好的完成了自己所承担的工作任务。在今后的的工作中，我要更加严格要求自己，克服工作中的缺点和不足，为公司的发展做出新的贡献。

总结人□xx

xx年xx月xx日

工作总结能力分析篇九

一年来，在两任领导的正确领导下，认真学习农村信用社的各项规章制度，我以“窗口行业”的标准，树立信合品牌形象，在我社职工中树立了“形象重于生命”的理念，使全体

职工发挥主动性，积极投身到形象建设中去。同时，建立思想政治工作制度，加强员工的思想教育，树立“农村信用社是一个大家庭，需要人人关注，人人爱护”的观念，使员工能以严格的举止，优质的服务投身到工作中去，以个体的微薄之力推动整个信合品牌的壮大。现将工作述职报告如下：

我的职责，从客户进门时起，我就主动迎接客户，询问客户的需求，对客户进行相应的业务引导，我以热情、诚恳、耐心地解答客户的业务咨询。向客户推荐关福祥卡的方便、快捷、农民工卡特色服务。快速妥善地处理客户与柜员之间发生的直接争执，化解矛盾，耐心接受客户提出的宝贵意见。

随着各种工作经验的增多，我对个人在工作中的要求不断地提高。我的一言一行代表着营业部的形象，我的工作不能有一点马虎和放松。经常会有人办理个人汇款和关帝卡的业务，有的人连所需要的单都不会填写，每次我都会认真为他们讲解怎么填写，知道填好为止，临走是叮嘱他们收好回单以便查询。当为他们办理完业务时，他们都会不断地向我表示感谢，还说服务态度真好，有钱就存你这。我心里就万分的高兴，那不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。我要用心来为客户服务，才是最好的服务。

身为综合柜员的我，我能以身作则，做到表率。因为我知道客户的到来并不是对我们工作的打扰，而是我们工作的目的，客户给我们打电话是为了帮助我们，而不是我们在帮助他，客户是把需求告诉我们，而我们的工作需要满足他。

始终保持谦虚学习的态度，切实增强责任感、危机感和协调能力，使自身能力全面提高。工作中时刻提醒自己：我的工作关系到总厂日后的发展，不能有丝毫马虎。按照领导的安排在工作过程中，遵守纪律，服从安排，顺利完成了任务。

一年来，没有发生过违章违纪不遵守劳动纪律的现象，所有的工作我都能积极主动带头干，从不怕苦，不怕累，各项工

作都能起到带头作用。

正所谓是“金无赤足，人无完人”，在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足：一是工作中有时魄力还不够，放不开手脚；二是在处理一些事情时有时显得较为急躁；三是对一些业务技能特别是财会业务还不够熟悉。今后的工作应吸取教训和不足，加倍努力是自己的工作进一步提高。以上是自己三年来的工作述职，请领导和同志们评议。