

# 最新收文人员工作总结 收银岗位工作总结 (精选8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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 收文人员工作总结 收银岗位工作总结篇一

作为一名超市收银员，微笑是美的象征，是温馨的体现，能给顾客春天般的感觉。今天本站小编给大家为您整理了收银岗位工作总结，希望对大家有所帮助。

我是今年三月份到单位工作的，在领导和同事们的大力帮助下，我顺利地通过了实习，个人的业务基础水平也有了很大的提高，较好地完成了一名收银员的工作任务，得到了领导肯定和同志们的好评。

一、好的方面一、不断加强自身学习，业务水平大大提高。酒店的设施、管理和工作都体现了\*级的水准，自己以前也有从事收银工作的经历，但到了新的工作岗位上却出现了一些不适应。在业务主管和同志们的大力帮助下，我认真地学习，勤奋地工作，有不懂不会的地方就积极虚心的向工作经验丰富、业务水平高的老同志请教，在通过自己的不断努力下，很快就胜任本职，完成任务较好。

二、爱岗敬业，个人能力素质得到不断加强。

来到酒店工作以后，自己对这里的环境和工作内容都非常的喜欢。单位平时注重对员工全面素质的培养，在学习了礼仪常识、管理课程、安全常识、英语的日常用语和日常行为道

德规范等课程后，我们的能力素质得到了不断的提升，团队精神和集体荣誉感大大加强。

### 三、严于律己，遵守单位的规章制度□

在平时的工作中，我能够按照酒店的管理规定严格要求自己，做到不迟到，不早退。做为收银员，我能够严格落实财经制度，按照职责权限收帐出单，从没有发生侵占单位利益和谋求私利的情况，确保经过自己手的每一分钱都是清清楚楚、明明白白。四、尊重领导，团结同志，服从管理，乐于助人。

作为一名员工，我能够自觉服从上级领导和管理，主动配合好工作，遇事常请示汇报。平时生活中，关心照顾身边的同事，积极帮助需要帮助的人。不传播小道消息，不背后议论他人，不拉帮结派，不做不利于团结的事。五、注重言行，树立文明、健康、良好的员工形象。

在每次上班中，我都十分注重自己的仪容和举止。因为，作为收银员也是展示酒店管理和形象的一道窗口。在每一次替客人结帐时，我都保持微笑，认真对待，耐心的解答客人的疑问，为客人做最满意的服务。

一、存在问题一、自身的学习抓得还不紧。在平时生活中，还不能抽空加强文化知识的学习，充实提升自己，所读的书也多半是一些娱乐和消遣的杂志。

二、工作的主动性、团结协作意识还有待加强。工作中对上级安排或者本职范围内的事情都能尽心尽力去做好，但在协助他人完成工作和参加单位的一些培训时还表现得不够积极。

三、下步打算一、加强学习，不断提高自身的文化素养。要加强对文化知识的学习，特别是对外语的学习。争取做到每月读一本好书，每周写一篇小文章，每天看一张报纸。

四、努力钻研本职业务，提升职务技能。不能满足当前的业务水平，还要虚心的向业务精湛的老同志学习，不断提升服务品质，提高工作效率，达到零失误、零差错。

五、踏实努力，为单位建设发展继续贡献力量。在单位工作的这一年是我学到知识、增长本领的一年，也是我成长进步、开心快乐的一年，我要继续保持优点，克服不足，为单位的建设发展贡献自己的一份力量。

\*年来,在科长的正确领导下,在同事们的积极支持和大力帮助下,我能够严格要求自己,较好的履行一名领班的职责,圆满完成工作任务,得到领导肯定和同事们的的好评.总结起来收获很多.一、在工作中学习,不断提高自己的业务水平.作为一名收银员领班,首先是一名收银员,只有自己的业务水平高了,才能赢得同事们的支持,也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作已经三年,且取得了一定的成绩,但这些成绩还是不够的,随着超市的发展,对我们收银员的工作提出了新的要求,通过学习,我总能最先掌握电脑操作技术,总能为下面的同志做指导。

二、做好了员工的管理,指导工作,领班虽然不算什么大领导,但也管着一堆人,是领导信任才让我担此重任,因此,在工作中,我总是对他们严格要求,无论是谁,有了违纪,决不姑息迁就,正是因为我能严于律己,大胆管理,在生活中又能无微不至的关怀下面的员工,因此他们都非常尊重我,都服从我的管理,一年下来,我们的工作得到了领导的肯定。

三、合理安排好收银员值班、换班工作,收银员的工作不累,但得细心,因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此,在给几名员工作排班时,我总是挖空心思,既要让收银员休息好,又不能影响自身的工作,还要照顾好她们的特殊情况。

四、抓好一级工作,给领导分忧,做为一个领班,能够在收

银员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对商场里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报。

通过年终的总结，我有几点感触其一是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。那么如何主动的发扬团队精神呢？具体到各个部门，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。其二是要学会与部门、领导之间的沟通。公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。就拿财务部来说，日常业务和每个部门都要打交道。与部门保持联系，听听它们的意见与建议，发现问题及时纠正。这样做一来有效的发挥了监督职能，二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。其三是一要有颗永攀高峰的进取之心。这就给我们财务人员提出了更高的要求逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。

人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

作为财务部派驻在销售部的收款员，面对客户收取房款和退款是我最为基本的工作职责。这一工作看似简单，实则需要以及其认真和细致耐心的工作态度去面对，需要时时刻刻坚守在工作岗位。因为这可以说是公司整体工作的重中之重，关系到公司最为基本的利益，如果发生差错将对公司的利益造成极大的损失；同时作为公司的一员在面对客户的时候也要求必须认真确、毫无差错的完成收款工作，始终强化为客户服务的工作态度。本文是由本站个人工作总结频道为你提供的《收银员优秀个人工作总结》，仅供大家参考！

在20xx年的工作中，作为财务部的一员，我主要负责销售收款和数据录入及统计核对工作，面对繁杂琐碎的大量日常工作，自我强化认真负责的工作态度和为客户服务的工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，力求准确、及时，避免疏漏和差错。

一、认真做好基础的销售收款和退款工作。作为财务部派驻在销售部的收款员，面对客户收取房款和退款是我最为基本的工作职责。这一工作看似简单，实则需要以及其认真和细致耐心的工作态度去面对，需要时时刻刻坚守在工作岗位。因为这可以说是公司整体工作的重中之重，关系到公司最为基本的利益，如果发生差错将对公司的利益造成极大的损失；同时作为公司的一员在面对客户的时候也要求必须认真确、毫无差错的完成收款工作，始终强化为客户服务的工作态度。

二、及时准确的做好销售回款和客户资料的录入、统计及核对工作。销售收款环节结束后，还需要对当天的收款情况和银行发放的按揭客户的按揭贷款做好录入和整理，需要了解并掌握客户购房合同的签订情况，以便全面把握公司销售收款的整体状况，及时准确的按月、季度、年度编制领导需要的各项报表，以便领导及时了解和掌握公司的销售收款情况，布置安排其他工作的开展和落实。另外，定期和销售部进行销售收款的核对工作，确保没有一丝一毫的差错和遗漏，并对到期未收回的销售款项进行催收工作，确保公司的利益不受损失。

三、积极配合其他同事完成对业主交房时天然气、维修基金的代收代缴工作。年初、由于国家维修基金缴纳的新政策的出台，使得公司维修基金代收代缴工作必须抢时抢点的提前完成，为了不给公司造成损失，在公司和部门领导班子的迅速决策之下，我和其他同事一起加班加点、在保证准确无误的前提下，迅速的完成了维修基金的录入、提交、缴纳工作，保证了公司的利益最大化。

四、协助其他同事完成润祥小区经济适用房的收款工作，虽然这项工作不属于我的职责范围，但是由于情况特殊，需要我协助其他同事完成，我仍然以认真的工作态度，细致的做好收款和数据录入以及资料交接工作。

过去的一年时间里，还要感谢领导对我工作的大力支持和对我个人的热心关怀，督促我不断提高业务知识和工作技能，让我感受到公司集体对我个人成长的帮助和给予我的温暖。

综上所述，虽然自己尽职尽责、尽自己最大努力做了很多事情，但由于缺乏经验、很多方面考虑的不够周全，因而还是有不够完美的地方。在今后的工作中我一定吸取这一年来的经验教训，继续以认真负责的工作态度，力求以更饱满的工作精神，把工作完成的更快、更好、更有效率。同时不断学习和进步，更加充实自己的业务知识和工作技能，以便为明年的结算工作打好基础、做好准备。

## 收文人员工作总结 收银岗位工作总结篇二

竞争正科级岗位个人自我评价

个人自我小结评价：

1、比较好学。参加工作15年，基本没有放松学习。政治理论时事能紧跟形势，早两年还通过考试取得了会计师职称，负责过的工作业务知识掌握到位，包括计生、政法、农业、烟叶、组织等方方面面，既能当指挥员，又能亲自上阵当战斗员。计算机、方字综合能力也还可以，一般性材料还拿得出手，既不要别人写，也不要别人打印。

2、经验丰富。参加工作15年多，担任乡镇领导干部也有10年多，分管过多方面的工作。亲手处理过许多具体问题、复杂问题，基本能做到应付自如。

3、有一定的工作能力。一是有思路，能用心想事，用心做事，结合实际拿出切实可行的办法，能创造性的开展工作，搞出自己的特色。二是能独挡一面，自己分管负责的工作基本上能做到不要主要领导操心，独立处理过多次群体性事件，全部圆满成功。三是工作认真负责，要求比较高，有工作规划，工作不拖拉，不推诿。

优秀共产党员什么的荣誉，综合第一名就是我，其实机会是有好几次的，甚至只要我稍微争取一下，可能就评了。

5、有较好的工作业绩。一是负责的工作基本上能出色完成，不留尾巴。二是近年负责和分管的工作取得的成绩和荣誉较多，在南田坪工作6年期间，就有1项国家级荣誉，6项市级荣誉，12项县级荣誉，分管站所还有10多项县级以上荣誉。今年还成功组织了全省病险水库除险加固暨山洪地质灾害防御演练现场会，全省性的会议，省委书记、省长、军区司令员，所有市州书记、56个县委书记全部参加，历史性的胜利呀！在市财政局挂职期间也得到了市局的高度肯定和评价。

个人对岗位的一些认识和自我评价及建议

主要内容：

第一部分 个人对岗位的一些认识

第二部分 个人的自我评价

第三部分个人建议

第一部分

第一部分：个人对岗位的一些认识

一、作为基层的管理者，在整个车间的管理活动中处于主导

地位，在客观条件中，决定管理工作好的关键因素就是管理者，俗话说：“火车跑得快，全靠龙头带”。因而管理者能力的高低，对保证我们生产条线组织目标的实现和管理效能的提高，起着决定性的作用。

就是提高组织效率的能力，生产需集中精力深化效能，创新管理，因而我认为需从内部深挖潜能，充分调动整个部门团队协作能力，共同挖掘成本这座金矿。

理的责任，所以是一个多层面、多角色的岗位。车间目前员工100多名，岗位有生产管理、维修、成品入库、物料员等十几个岗位，涉及面也较广，因而在员工面前要当好五类角色，即管理者、领导者、教练、变革者和绩效伙伴，面对松散的管理形态要利用一切机会提升影响力和瞬间管理的能力。

部和公司利益为最高原则，我相信我能用自己的言行来影响和带动大家更好地完成公司计划，为公司追求更高的效益。

## 第二部分：个人的自我评价

本人有较强的沟通能力，能与一批战斗在第一线员工融洽相处，也能横纵向各个部门进行有效沟通。知识面宽泛，乐于学习和接受新事物，有工作激情。考虑问题着眼于长远，掌握了部分先进管理工具。愿意不断自我提高，不断优化素质结构。

## 第三部分：个人建议

对8s□erp等管

理系统知识的统一培训

管理系统作为管理的工具，应该是为公司的管理提供服务。它必须能够让所有的人都能够了解它所存在的意义，知道应



该怎么样去配合它的管理意识。在这一方面很多员工都是迷迷糊糊的，所以实施起来就达不到所需要的效果，这样一来管理系统的存在就失去了它原本的意义，反过来变成了公司要为管理系统服务。因此，公司应该针对这方面的基本知识进行培训，让员工知道应该怎么样去配合公司的管理，能够与领导的管理思想相互配合酿造一种团队作战精神。

部 门：制造事业部 职 位：车间主任 姓 名：叶远兴

## 岗位操作技能自我评定

我是xx车间xx班组的一名班组长。在这个岗位上已经有xx年的工作经历。为生产车间提供合格、足量的纯化水、注射用水和纯蒸汽是我们的主要职责。

xx年的工作经历，让我在岗位操作方面打下了坚实的基础；五年的工作经验，使我对岗位操作技能有了新的认识和更深刻的理解。作为一名操作工，经过不断的学习、总结和实践，我有能力在岗位操作技能上给自己一个客观、如实的评定，以便寻找差距，不断提高自己的业务水平。

一、熟练掌握公用介质（纯化水、注射用水、纯蒸汽）设备的工作原理、工艺流程、部件构成、各单台设备的性能，管道连接方式、物料流向及设备安装、调试、试运行的相关知识；首次安装的管道进行碱洗、钝化的操作方法及合格标准。

二、能熟知处理设备运行过程中出现故障的原因分析、处理方法及预防措施，建立岗位日常动态登记簿，记录可能出现的设备故障的原因查找因素、处理方法及注意事项，以指导全员操作。

三、熟悉设备上取样点的位置及车间公用介质取样点的布局及取样周期、全检项目，配合取样人员取样并关注检测结果，依据检测结果进行临时性处理。 四、熟悉出现紧急问题（设

备开机，车间无纯化水ro及混床出水电导率过高；原水箱缺水、管道漏水、开启原水泵无压力、无流量等异常情况）应该采取的应急措施，并制定严格、规范的文字性文件，做到不同的人遵照操作达到同一个效果。

五、熟练掌握并运用操作规程和标准操作法规定的与公用介质制备、储存及供应的各项规定（操作方法、运行参数、注意事项及其他要求），面对参观或认证人员，做到有问必答，答能合法。

六、熟悉公用介质常规检测设备（电导率仪ph计、滤芯完整性检测仪等）的操作方法、易损部件、消耗品（电极、检测用的试剂、滤芯、再生用的工业盐、酸、碱等）的使用寿命、更换周期等，做到及时报备，不影响日常检测。

作为一名班组长而言，岗位操作技能主要包括工作态度、知识层面和立志创新这三个方面。

精髓。学以致用，提升xx团队的凝聚力和执行力。

## 收文人员工作总结 收银岗位工作总结篇三

### 一、负责区域的销售业绩回顾与分析

#### （一）、业绩回顾

1、年度总现金回款xxxx万，超额完成公司规定的任务；

2、成功开发了四个新客户；

#### （二）、业绩分析

a上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于xxxx但由于xxxx市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移

向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了xxxx市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了xx“天元副食”，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)；

2、新客户开发面，虽然落实了xx个新客户，但离我本人制定的xx个的目标还差两个，且这xx个客户中有xx个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在xxxx已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于xxxx年xxxx月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

在公司领导和各位同事关心和支持下□xxxx年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调整能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

## 1□xx市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

## 2□xx水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护——)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

## 3□xx市场

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个xx年我走访的新客户中，有xxxx多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致xx年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2□xx□自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行

销售；

3□xx□同xxxx

4□xx城：尚未解决

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化；

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；

3、集中优势资源聚焦样板市场；

4、注重品牌形象的塑造。

坚持不懈，不轻易放下就能一步步走向成功，虽然不明白几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放下对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往期望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈

的学习房地产专业相关知识，让自我过硬的专业素养从心地打动客户。

我认为一个好的销售人员就应是个好听众，透过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自我的经验来决定客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，就应透过客户的言行举止来决定他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一向持续着认真的工作态度和用心向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自我的产品首先务必要先充分的熟悉自我的产品，喜爱自我的产品，持续热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

每个人都有过状态不好的时候，用心、乐观的销售员会将此归结为个人潜力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改善和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放下！

龟兔赛跑的寓言，不断地出此刻现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放下，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，

像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而能够早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一向以来我坚持着做好自我能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

## 收文人员工作总结 收银岗位工作总结篇四

转眼间，一年时光又匆匆而过，回顾这一年来，感触颇深。借用老舍先生的一句话就是：“有喜有忧，有笑有泪，有花有果，有香有色，既须劳动，又长见识”，这就是工作的乐趣。本学年我的工作分为两大块，一是大队部工作，一是教导处工作，下面作一简要总结。

### 一、教导处管理工作

教导处工作量大而杂。从学期初计划的拟定，各种教育教学工作的安排布置，以及对上级下达的各种指令、安排的各种任务，都力求做要认真，参要到位。自我认为态度上是重视的、工作中是积极的，不因任重而心忧，不因资浅而畏怯，不因私事而轻公，不因个人情绪而影响工作质量。虚心向有丰富工作经验的校长和老教师请教，团结同事，关心青年教师的成长，热情助人。一年来，在校长的悉心领导下，在同事的支持帮助下，使教导处日常管理工作顺利开展，教育教学工作有条不紊。

为了迎接省教学督导评估，学校安排了大量档案修定完善工作。我无怨无悔地投入到工作当中去，和老师们一起加班加点，几乎是满负荷运转，但从来不计报酬。终于，在老师们的共同努力下，我校在省检查中获得了好评。

### 二、大队部工作

## (一) 基础工作常抓不懈

### 1、队知识我掌握

使全体队员掌握队知识是少先队最基础的工作。我校除了利用集会的时间对全体队员进行传授外，针对低年级学生的特点，在参观队室时由我进行集中讲解(照片)，大队干部则利用周一的第一节课进班讲解(照片)。这些方法起到了事半功倍的效果，现在全体队员都基本了解了队的常识。

### 2、升旗展风采

敬队礼。我想这就是我校爱国主义教育的力量(照片)。

### 3、入队我光荣

每个一年级新生都梦想着自己能早日加入少先队，这不，你看他们入队了，与他们一起见证成长的还有自己的父母(照片)。家长们亲手为孩子带上红领巾，每个人的脸上都洋溢着灿烂的笑容，一片祥和的气氛。今天是他们共同的节日。

## (二) 活动开展丰富多彩

### 1、唐山市青少年“文明出行”主题实践活动启动仪式

09年4月24日，唐山市青少年“文明出行”主题实践活动启动仪式在我校举行。市区教育局领导、市直学校主管校长、我校师生及社区居民、家长，市交警一大队部分干警出席了活动。同学们在会上表演了快板、三句半、小品，节目短小有说服力。当时我校70名学生还成立了“文明出行”志愿服务小队，他们每月都要走上街头，向居民宣传交通安全。(照片)此活动得到市领导高度评价。

### 2、我看改革开放三十周年



今年是改革开放三十周年，为了让同学们感受如今的幸福生活，队部组织同学们开展了“大眼睛看唐山”活动，把自己看到的、听到的唐山巨变用相机摄下来，用纸写下来。同学们把饱含深情、充满幸福的语言凝聚在一张张照片中、一幅幅画中。

### 3、缅怀革命先烈争做有为新人

清明节队部除了开展听老师讲那过去的故事、主题演讲比赛(照片)等活动外，还让孩子们亲身参与扎白花、祭英烈活动。队部组织部分同学亲手为英烈们制作一朵朵包含无限敬意之情的小白花，并在4月17日这一天由大队干部带到英雄纪念碑前敬献(照片)。当时所有人的心情都是无比沉重的，为那些失去生命的英雄们。同学们献花的小小身影震撼着在场的每一个人。

今后将继续开展好教导处工作，做校长、副校长的助手，做老师们的知心朋友，为老师们做好服务。

## 收文人员工作总结 收银岗位工作总结篇五

来到xx培训中心的第一节课，是xx培训中心的老师给我们上的拓展训练课。我们小组的训练科目是盲人方阵。小组的15个人在训练开始后，大家的热情高涨，经过七七嘴八舌的摸索和组织，终于完成了项目。通过老师课后的总结，我明白了几条不足：一是事前没有计划，没有方案，大家盲目开始，形成了无组织、无计划状态。二是领导（队长、政委）没有发挥应有的领导作用，导致大家群龙无首。三是方式方法没有科学性，使整个完成训练科目完全处于一种摸着石头过河的状态。

通过参加拓展训练，我觉得对我的收获和启发很大，这种收获和启发对于我在今后工作中有重要的启示作用，对于我合理的安排部门工作，改进工作方式方法，和、提升个人

的领导水平和能力有着很大帮助。

在十天的培训安排中，xx培训中心的老师们给我们各位学员精心安排了各项培训课程，授课的老师都是xx培训中心的老师，通过多方联系来的专家和教授。课程有热门又相对陌生的反洗钱、征信管理等专业内容，也有央行人才发展的机遇，银行公职人员的心理健康调理，更让我难忘的是总行银币博物馆馆长、宣传部马林部长给学员讲授的“庞村财经会议的历史意义”一课。马部长作为一个总行的专家，年纪也不小了，吸引我的不仅是他的讲课内容，从小庞村财经会议的召开背景到中国人民银行的成立，人民银行名称的确定等内容，让我接受了一次入行近二十年来第一次生动且难忘的行史教育。为了让我们更多的接受一些行史，马部长在讲课中仅作了短暂的休息，并且站着讲完了全部内容，三个小时啊，作为一个总行的部级领导，这种严谨的工作态度，敬业精神无疑打动了每位学员，持久不息的掌声表达了每个学员发自内心的尊敬与感谢。

在接下来的日子里，一百五十名来自全国各地的学员们有幸分享了来自中国金融出版社的张红地副总编辑最新研究的关于法定存款准备金在中国的理论和实践、总行研究局xx局长给大家深入浅出地讲解了如何做好金融研究工作，她精彩地讲课内容让大家了解了外汇汇率改革的政策变迁，也了解了国际金融危机在发达国家、发展中国家的不同表现及不同的应对措施等精彩的内容。

来到xx培训中心的第二天，我们就对xx培训中心对每位学员的关心有了实实在在的感受。一进学员宿舍，日常用品已摆在了卫生间的洗漱台上。在十天的学习中，我们每时都能感受到亲切的笑脸，殷切的问候，周到的服务。从餐厅、总台、会议室，每位服务人员都是那么训练有素、亲切自然。

为了做好第一次人民银行中级职称干部培训工作，老师们对课程的设置可谓用心良苦，就内容来说，既有综合方面的内

容，也有针对性较强专业课程，还有关于宏观政策、事关国计民生的经济方面的内容，多方位的满足中级职称人员的知识渴求；就授课方式而言，既有专家教授的讲授，也有学员自己的体会交流。学员们充分利用与专家教授近距离接触的机会，不时提问与老师互动，学习效果效率明显。

在学习期间，学院安排了中原文化考察。各位学员考察了云台山风景区、潭瀑泉、弥猴谷等风景秀美的自然风光，又领略了七朝古都洛阳、千年古刹少林寺。

在饱览中原名山美景、古刹名寺、自然风景的同时，我们也接受了一次中原文化教育，对净化我们的思想，减轻压力，更好地做好本职工作有着无法估量的作用。

总之，通过这次学习培训，提高了我们的理论水平，开拓了视野，丰富了大家的工作方式方法，提升了综合能力，对于改进和提高工作效率，促进履职的积极性和主动性将会起到积极的作用。

感谢人总行有关司局，感谢xx培训中心的各位领导和老师辛勤付出，感谢xx培训中心各部门的服务和热情。

## 收文人员工作总结 收银岗位工作总结篇六

### 一、心态方面

做任何工作，都要全身心的投入才能做好，作为一名销售人员，我始终认为，勤奋和一个稳定积极的心态是成功的关键。

不放走任何一个从你柜台经过的顾客，把握住每一次机会，热情的接待每一位顾客，尽可能的促进成交。

没有淡的市场，只有淡的心。卖得好的时候，把之后的每个客户当今天的最后一个客户来对待；卖的不好的时候，把每个

客户都当第一个客户来对待。决不让上一个单子影响到自己的心情。

时刻感恩，每个顾客都能帮助自己成长；

时刻自省，每个细节都能让自己提升。

自律很重要，保持良好的饮食和作息，让自己保持健康才有更充沛的精力去做好工作。

坚持不懈，持之以恒。对自己的工作和顾客保持好刚开始的热情。

加强团队合作意识，和同事互帮互助。

## 二、销售技巧方面

接待客人的时候，首先要让顾客接受你这个人，他才会有兴趣听你的介绍；搞清楚客人最重要的是用什么功能我们再重点介绍他需要的功能，在给客人演示的时候一定要熟练的操作，而且在介绍产品时切忌夸大其词，说话真诚、实在，顾客才会相信你，觉得你不仅专业，而且诚信，为他着想。在得到客人信任的同时就要趁热打铁，促成交易。

从接到顾客到推荐机型的过程中，要迅速了解顾客今天是否买、顾客的需求、顾客的预算。基于这些整理自己的思路，推荐自己想卖的顾客觉得物有所值的机型。

**f**(features)指的是本项产品的特质、特性等方面的功能。产品名称?产地，材料?工艺?定位?特性?深刻去挖掘这个产品的内在属性，找到差异点。

**b**(benefits)能给消费者带来什么好处。这个实际上是右脑销售法则时候特别强调的，用众多的形象词语来帮助消费者虚

拟体验这个产品。

e□(evidence)佐证。通过现场演示，相关证明文件，品牌效应来印证刚才的一系列介绍。所有材料应该具有足够的客观性、权威性、可靠性、可证实性。

认真倾听顾客的每一句话以及他们的神态，来判断顾客的性格以及购买意向，以及分析顾客的购买点和抗拒点。

任何时候，先稳住客户再说，不管客户说什么观点，都先去认同他，在帮他分析并引出自己的意见，帮顾客分析时将其往自己想卖的机型特点去引导，要转型时一定要提前去做相关各方面优势上的铺垫，让顾客容易接受。

熟悉自己产品的卖点，并找出不同品牌和不同机型各方面的差异性。

客户信息要及时跟进，做好客户关系

### 三、转正后计划

努力完成公司下达的销售任务，认认真真做好自己的本职工作，不断的学习和提升自己的销售技巧，从各方面来提升自己的能力，争取达到五星销售顾问的标准。

每月争取帮助店面达成任务，遵循公司的规章制度。绝不放弃和公司共同成长的机会。

## 收文人员工作总结 收银岗位工作总结篇七

xx坐落在常州市高新技术产业园，是一家专注于研发制造小型家居电器的私人企业，规模中上，有员工二百名。产品主要出口香港、欧美以及东南亚等地区。

今年暑假我有幸取得了该公司的实习职位，办公室文秘。对这个来之不易的机会，我很珍惜。所以在实习期间，我的表现一直很优秀，很少把自己的负面情绪带进工作中。一切服从老师的安排，和同事关系相处融洽，尊重老前辈。不迟到早退、认真完成领导和同事交代的工作，得到了公司上下的一致好评，同时也发现了自己的许多不足之处。

此次实习，主要岗位是代理办公室文秘，办公室是公司运转的一个关键枢纽部门，对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了做好本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，而且通常比较急，有时让我不得不放下手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了许多工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做。但手头的工作也不能耽误，今天欠了账，明天还会有其它工作要去处理，因此，我经常利用休息时间来进行弥补，把一些文字工作带回家去写去打。在实习中，我处理了很多突发事件，真正从课本中走到了现实。在这段实习过程中，办公室人手少，工作量大，特别是公司会务工作较多，在这十几天里，每当遇到各类活动和会议，我都积极配合同事做好会务工作，心往一处想，劲往一处使，不会计较谁干的多，谁干的少，只希望把工作做好。

实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作、严格要求自己，虚心向领导和同事求教，认真学习。利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些其它基本的技能，从而进一步巩固自己所学到的知识，为以后真正走上工作岗位打下基础。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的沮丧。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是

多么少，这时才领悟到“学无止境”的含义。

在这半个月里，我主要完成了以下工作。文书工作严格要求，因为这个关系到公司的发展，即对公文和档案进行归档，保管以便查阅。编写办公会议材料、整理会议记录，办公会议结束后，及时整理会议记录，待总经理修改后，送给同事轮阅。还有就是上传下达。虽说工作不是特别多，但是学到的东西很多。

“千里之行，始于足下”，这近半月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大的帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和公司规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的帮助，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的'人来说，需要学习的东西很多。

人生难免会遇到挫折，没有经历过失败的人生是不完整的人生。在秘书这个职位上，技术性的劳动并不多，大多是些琐碎重复的工作，因而秘书在工作中会遇到和上司沟通不好、上司给的某份工作感觉吃力，难以胜任。或是对琐碎重复的工作感到厌烦、与上司发生争执等多种情况。针对秘书这个职位的特点，具体到挫折时，不妨从调整心态来舒解压力，要到挫折时应进行冷静分析，从客观、主观、目标、环境、条件等各方面找出受挫原因，采取有效的补救措施。树立一个辩证的挫折观，经常保持自信和乐观的态度，要认识到正是失败本身才最终早成了成功。学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡、情绪乐观、发奋图强。善于化压力为动力，改变内心的压抑状态。

实习这半月期间，我开始了与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们肩上开始扛着责任，凡是得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价。

常言道：“工作一两年胜过十多年的读书。”半个月的实习时间太短，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，现在我更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

## 收文人员工作总结 收银岗位工作总结篇八

一、思想上，加强学习，提高了政治水平和业务素质。

具备良好的政治和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。本人利用工作和业余时间系统地学习了相关地政策、法规和条例等，逐步提高了自己的素质。本人不仅从书本上汲取养分，还谦虚地向周围理论水平高、业务能力强的同志学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己。通过学习，进一步提高了政治水平和驾驭实际工作的能力；提高了思想觉悟和执行党的路线、方针、政策的自觉性；提高了对党在新时期的作用和建设有中国特色社会主义的认识。

二、工作上，夯实进取，各项工作顺利完成了能很好的完成各项工作，本人积极主动、扎实肯干，主要从两个方面着手：1、积极负责地做好办公室日常事务工作。一年来，除搞好办公室文字工作以外，本人还认真负责地做好办公室其他日常事务工作。一是做好本单位各类会议及政治、业务学习的文字记录工作，主动、及时、准确地收集整理好工作资料，提供领导工作参考；二是快速反映，完成了临时工作和紧



急任务。

2、认真及时地做好文字工作。文字工作是办公室的一项重要工作。随着集团公司上市后业务的不断深入，\*\*的文字工作量也比往年有了大幅度增长，汇报、请示、计划、总结、讲话稿等文章比往年在数量和篇幅上都有增加，不少文章都是要求高，任务急，本人在时间紧的情况都能保质保量完成任务，为了提高文章的质量，有的材料必须经反反复复多次修改才能定稿，有的还一次又一次地征求各方意见进行修改完善，直到领导满意为止。在这方面本人经常加班加点，但从无怨言，每次都较好也完成了任务。

### 三、作风上，吃苦耐劳爱岗敬业乐于奉献

一年来，始终坚持“大事讲原则、小事讲风格、有事不推诿、无事不生非”人生信条。实事求是，作风正派，办事公道。工作中严守各项规章制度，把握原则，严守组织纪律，经常是上班早到，下班晚归，遇到节假日加班值班从不斤斤计较。休息时间因工作问题做到随叫随到，不讲价钱，服从领导，服从安排。

#### 一、加大专业知识和管理技能的学习，尽快达到岗位要求。

通过在公司一年多的主持工作，本人深知自己所掌握的知识还不能满足新的工作岗位的需求，因此在完成自己工作的同时，本人会结合公司发展，进一步扩大知识面，找准方向，有针对性地学习，将岗位知识和管理技能的提升作为工作的基础。

#### 二、创新制度化、专业化的管理方式。

1、进一步完善公司制度，细化管理条例，争取在上半年将公司制度汇编成册，使员工行为的每一项指标都有评定和考核的依据，通过建章立制，使管理工作有章可循，也使管理人

员从低效率的“看管式”监督模式中摆脱出来，用制度激励，用制度管理，使公司加快向制度化、规范化、程序化迈进的步伐。 2、加大日常管理和监督力度，突破自本人，大胆管理，在制度体系建立的基础上，做制度实施的维护者和践行者，让员工真正感受到制度化带来的自本人提升和精神自由，促进员工紧迫感、自觉性和主动性的提升。

### 三、完善员工培训机制，提升员工核心竞争力。

1、除了岗位技能外，加大对员工敬业精神、感恩意识、执行力等组织行为方面的培训，增强员工工作的积极性和主动性。

2、重视对公司管理者管理能力的开发，做好与员工的沟通及动员，积极倾听大家的声音，配合各部门负责人的管理，共同挖掘员工的潜质。

3、和各部门结合，为每季度考核制定出明确的考核范围，探索更有效的考核方式，使考核真正达到评定员工当季度学习状况，使员工明确学习方向的目的。

感激公司领导给本人机会和平台让本人践行自己崇尚的管理理念，本人深知自己资历的浅薄，还有许多需要完善、提升和改变的地方，真心希望自己能够在不断地努力、思考和创新后，能够真正挑起这个重担，走上管理者的道路，无愧于公司寄予本人的厚望。