

# 催款总结工作报告

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 催款总结工作报告篇一

大家下午好！时间匆匆，转眼又一年，我即将卸任会长一职。在这里我首先感谢各位狮兄狮姐，感谢你们在过去一年里给我的支持和帮助、理解和包容，谢谢你们带给我的欢乐和难忘的经历，伴我成长并顺利的传交会长这个接力棒。

过去的一年，我自省自己做的不够好，但我有足够的热情，我做到了出力、出席、出心、出钱。在这里我寄语下一届会长蔡朝勇狮兄：做会长付出比能力更加重要，希望你以后多请我们狮兄狮姐吃吃饭、唱唱歌。也希望大同的各位狮兄、狮姐，能像支持我一样一如既往的支持他。我们要善于发现别人的优点，互相包容、理解，相互扶持。因为狮子会不是哪一个人的狮子会，是我们大家的狮子会，在这个大家庭里，没有权利的大小，谁的职位更重要，谁就要付出的更多，包括时间、金钱和爱心，没有任何工资可以拿，会长是轮流当庄，每一个会员都要有当会长的准备。今天的领导者，明天的追随者，今天的追随者，明天的领导者。不管谁当会长，我们都要一起支持他，群策群力，让我们大同与众不同！

狮子会在国际上叫lionsclub是一个由精英组成的慈善俱乐部，是全球拥有93年历史的、最大的慈善义工组织，在这个俱乐部里，大家在慈善这个共同的目标下，相亲相爱、相互帮助，开心慈善、快乐服务。我也希望我们大同的狮兄狮姐能在未来的岁月中，一路同行，相伴到老，亲如一家。等我们都白发苍苍的时候，我们还能在一起把酒言欢、畅谈往事，那是

多么美好的一幅画面啊。

我们狮子会的狮兄、狮姐不光要对外关心弱势群体，对内更加要互相关心，这也是慈善的一种表现形式，因为我们是兄弟姐妹。所谓扶弱济困，既要对外扶助弱势群体，也要对有困难的狮兄狮姐予以帮助。

接下来我向大家介绍一下我们大同的会徽，是四只互相握住对方手腕的手围绕着狮子会的logo，寓意着：我们大同的精神，不分肤色人种，大家因为一个共同的目标，加入到狮子会这个大家庭里来，正己助人，扶弱济困，同心同德，四海一家，天下大同！

另外，我们的会歌《梦想大同》由我的好兄弟、深圳著名的作曲家王雅立先生用心血谱就。待会将由深圳一线歌手为大家演绎这首歌曲。

最后，我要为大家报上一串枯燥但感人的数据，在我当会长的任期内，我们大同的狮兄狮姐连同其他兄弟服务队和社会力量共募集善款和物资累计人民币1638616.15元，在这里我深深的感谢大家。我们大同服务队的同学和其他同班同学在贵州毕节地区捐建了鲲鹏希望小学，响应区会的号召对台湾水灾捐款，参加狮子会的传统项目“光明行”，为许多白内障患者带来光明，这次玉树地震我们在后方为灾区积极募捐现款和物资，和地王服务队共同发起“寒门英才”助学计划，并想将这个项目作为我们大同的主打项目传承下去，也想让深圳狮子会的狮兄狮姐们都加入到这个项目中来，把“寒门英才”做成我们狮子会的品牌项目，这是我的愿景。

最后我感谢大同接受邀请出任20xx-20xx年度理事会的成员，借助肖兴萍候任总监对我们的寄语：狮子会的事业是美丽的事业，衷心希望和期待在未来的一年里，在你们支持和共同努力下，我们携手同心，度过人生中为美丽事业付出的一年。

由于时间匆忙，今天没给大家准备什么礼物，十分抱歉，但我们将给大家奉献一台丰盛的精神盛宴。最后祝狮运昌隆！我们服务！谢谢大家！

## 催款总结工作报告篇二

时间过得真快转眼间这半年快要结束了，大家相聚在一起渡过了这段美好的日子。

### 一、卫生检查

每周有一次定期的卫生检查。我们有宿舍卫生检查表，在一定程度上极大地调动了我们大学生讲究卫生，争做文明大学生的积极性。首先，在宿舍卫生检查的过程中，我们礼貌待人，将他们的不足提出并要求其完善。同时，向他们耐心介绍了我们部的职能，真诚地欢迎他们提出宝贵意见和建议。最后，我们都及时地把学生宿舍检查结果及存在的问题向学院公布。每周定期的宿舍卫生检查，不仅加强了宿舍卫生管理力度，更好的督促了同学打扫好自己的宿舍，使他们养成良好的生活习惯，为学习提供了良好的环境。同时保证了同学和学生会之间的交流，及时发现问题并解决。这样的信息交流与工作流程确保了同学们生活环境的安全、舒适，也很好的完成了生活部应尽的使命。

### 二、文明寝室评比

为营造温馨、舒适的寝室环境，规范我们生活作风建设，促进和谐校园建设、配合校里的工作需要，改变学的风貌，保持环境卫生意识淡薄的局面，我部门主办这次优秀文明寝室评比活动，举行演讲比赛，海报制作比赛。

学生会生活部秉着全心全意为同学服务的信念，在老师和学长的领导下，我们脚踏实地的做好本职工作，加强同其他部门的联系，继续协调配合各部门组织的活动，完成各项任务。

尽力办好我们部所承担的宿舍装饰大赛等活动!并积极开拓新的道路。我们积极举办和配合学院的各项活动,发挥我们的组织协作能力,充分准备,全力投入,使同学们都能积极的参加,并把活动开展得有声有色。我们深知肩上责任的重大,我们要在工作中发现不足,找出差距,取长补短,认清目标,明确方向,我们还要继续发扬优良作风,力求务实,勇于创新并加强我们自身的组织建设,团结奋进。我们相信通过努力,生活部在新的征程中一定能取得更加辉煌的成绩,为我院的明天更加美好而作出贡献。

总之,我们这一学期作了我应该做的工作,成绩也是有的,虽然工作过程中还有很多失误和不足,但是针对以往的缺陷我会努力改正,争取以后作到更好,而且我也坚信自己明天会做的更好!生活部将在今后的工作中尽职尽责,谋求新思路,完善本部门,更好服务全院师生。

## 催款总结工作报告篇三

工作报告总结改怎么样去写呢?下面就是学习网小编给大家整理的工作报告总结,希望对您有用!

### (一)大队培训时期

1、刚参加团队培训,由于对环境还有陌生感,每天快节奏的步伐,使我每天忙忙碌碌,对记者团有了初步的认识,也知道自己以后会有充实的生活。

2、培训团队文化期间,在大队里,队长们细心热情的给我们讲授着团队文化,我们记着笔记,就这样每天学习着记者团的团队文化,受团队文化的熏陶和吸引,铭记使我对记者团有了更进一步的认识,对我自己加入这个团队更加有信心,更加有激情。

3、团队文化培训接近尾声，整理了一下自己的笔记，发现团队的歌唱出记者团人在团队里一起奋斗拚搏过程中的甜苦和喜忧，表达了一个个记者团人的心声；发现团队文化就象企业文化，带我们早早的学习这些知识，适应快速发展的社会；发现团队将责任荣誉团队作为团训，让我想到：责任是从独立那一刻开始的，是独立让我懂得了什么是责任，这也是我上大学来最有意义的一课。

4、培训心得，在培训过程中，我总结了一些关于培训经验和处事原则，促进自我能力的提升，学到了许多书本上学不到的东西。

## (二) 正式成为记者团成员阶段

1、工作上：当我正式成为团队事务本部的一员之后，我们部门是全团最忙的，每天监督办公室的卫生和纪律；管理全团财务，负责财务购买和发放；检查值班记录，若有错误并上报给人力资源本部；整理和保存全团文件并备案；写半月工作计划和半月工作总结；每周上交文学稿件和涉外采访计划；每周收取并整理团长办公会议议题；为记者团六周岁生日筹备节日和物品等等。

2、思想上：学习大二大三那种“任劳任怨和为使命而非为金钱工作”的精神，把团队建设永远放在首要位置，维护团队荣誉和利益，为记者团打造美好的明天。

3、行动上：把领导吩咐的每一项任务，都认真的完成，开始刚接触这些新知识，顺利完成并不是那么简单的，工作熟练之后，逐渐能做到“当日事，当日毕”，同时不仅要做完还要做好，即讲求质量和水平也的提高。我知道，只有自己做好了本职工作，才能成为一个好成员，才能进一步成为好领导。正如一屋不扫，何以少天下？也有成功人士说过：“人才就是当你交给他一件事做好了，你再交给他一件事，他又做好了，这就是人才”。此外，我力争做到多做事，少说话，

常请示，答到领导要求的效果。

4、态度上：爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真学习专业知识，工作态度端正，认真负责。热爱自己的本职工作，即干一行，爱一行，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，遵守纪律，按时签到，无重大事件不会请假，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。读三国时，当我们发现刘备真正成为一方霸主时，不是他忽然孙权联合时打败曹操，而是当我们看到刘备和诸葛亮隆中对时所谈的三分天下，所定的是宏伟目标，我相信他已成功了一半，当我们已经确定有一个正确的目标和计划时，我们只要不过一切的为这个目标去努力奋进。

### (三)对大型系列活动的总结

1、野营拉练，锻炼了我们毅志，增强了成员的团结意识，提高了成员间的凝聚力。

2、团庆，记者团人的生日，记者团六周岁的庆典圆满成功，是我们每个人的努力的结果，记者团有我们这些新鲜血液的注入，更加的有活力。长达两个月的节目排练期，我们有节目的同学，每天中午、下午和晚上都坚持排练，甚至有的时候忙得连吃饭的时间都没有，可我们从来都没有放弃过。

3、能力知识的培训，首先□20xx年xx月17日，团队为我们请来了夏老师，进行了关于播音以及采访的培训。此次让我学到了如何播音，在播音方面的注意事项以及怎样备稿。在记者方面，培训了我们该如何采访，包括采访技巧，采访礼仪和摄像等方面。其次，1、0月xx日到31、日，团队对我们进行了关于秘书方面知识以及如何写公文，表格如何填写的培训。让我懂得了做好一个秘书要敏事慎行，多看，多听，多想，细心。让我知道了秘书要具备良好的业务素质和文化素质。让我懂得了做秘书要忠于职守，对自己的领导要做到忠

诚。通过对公文以及各类表格的学习，让我对秘书的职务的认识上升到了一个很高的高度。

#### (四) 存在的问题和今后努力方向

##### 1、在工作中存在的问题

(2) 有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；

(3) 自己的自我约束力不够，不能合理的利用时间，学习和工作之间总发生冲突。

##### 2、明年的发展方向

在新的一年里，自己决心认真提高业务、行政工作水平，为团队跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识，要对团队的统筹规划、当前情况做到心中有数，要让自己富有内涵，让领导认可自己；第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进办公室对其他部门的支持能力、服务水平。此外，我会更加做好本职工作，用感恩的心做事，为打造一流品牌社团而奋斗。

#### 一、强化组织领导，明确管理责任

我乡从改革、发展、稳定的大局出发，以推进平安创建、构建和谐为目标，加强了对流动人口管理工作的组织领导，成立了流动人口管理工作领导小组和办公室，设专人负责。确定了以“政府领导、综治牵头、各方参与、综合治理”的工作方针。各村和企业也都配备了专、兼职管理人员。此外，我乡结合实际，通过与各居住出租房房东签订了居住出租房管理责任书及流动人口管理责任书xx00余份，使工作网络更

为细密，杜绝了死角漏洞的出现。

## 二、推行亲情化管理，提升外口归属感

一是认真落实其子女接受义务教育的政策，在入学条件等各方面与本地学生同等对待，确保不发生一名外来适龄儿童失学，解除外来务工人员的后顾之忧，目前在某某就学的外来青少年280余人。二是切实强化计划生育服务，对外来妇女实行了与全乡妇女“同管理、同服务”的计划生育服务措施，保障实行计划生育的育龄夫妇享受国家规定的免费计生服务。三是转变外口管理工作观念，由管理为服务，通过入户调查、安全检查、发放宣传手册等方式方法，开展安全防范宣传教育，从根本上提高流动人口的自我保护意识和信任感，主动配合管理工作。四是通过和谐促进会提高外来流动人口的归属感，以“服务为主，管理为辅”的工作策略促进外来人口与本地人的融合，并且扎实开展“外来人口素质提升工程”，进一步提高了广大外来流动人口的综合素质。

## 三、完善管理措施，严格依法管理

为加强对流动人口管理与服务，我乡充分发挥职能作用，建章立制，协调配合，使我乡对流动人口的管理服务工作进一步规范化、法治化。一是严格落实流动人口登记、办证制度。乡外口办与某某边防派出所对流动人口实行登记、建档管理。现全乡已基本实现流动人口的信息化管理，提高管理科技含量，实现暂住人口信息快速查询和快速反应能力。二是坚持“因人而异、因地制宜”，作到以房管人。我乡结合实际，对于居住地相对固定的流动人口，我们坚持“以房管人”，强化流动人口落脚点管控，狠抓居住出租房屋的管理，明确房东在出租中是第一责任人。并切实加强对居住出租房屋的管理力度，建立了登记、安全检查等管理措施，做到对居住出租房屋底数清、情况明，完善和规范了居住出租房屋的档案。三是组织消防检查，强化安全管理。为推进居住出租房屋规范化管理，给外来务工人员提供一个良好的居住环境，我乡以建



设消防平安村镇活动为契机，对全乡出租房屋和建筑工地进行了消防安全大检查，督促整改了一批火灾隐患较大的出租房，使我乡外来流动人口的居住条件和居住安全性得到了提高。四是组织开展专项整治，促进规范管理。严厉打击流动人口违法犯罪是流动人口管理工作的重要组成部分。为压缩流动人员的违法犯罪活动空间，我乡外口办会同某某边防派出所组织开展专项整治活动，大力整治出租房屋密集、流动人员繁杂的治安混乱区域，把集中整治和日常管理相结合，营造强大的打击声势，威慑违法犯罪。

#### 四、宣传政策法规，维护外口权益

我乡将流动人员普法工作纳入了xx普法工作规划，采取板报展览、悬挂横幅、散发宣传资料等形式，向流动人口宣传有关法律、法规、各项规章制度，切实提高流动人口的思想道德素质和运用法律武器维护自身合法权益的意识，使他们自觉地学法、知法、懂法、用法、守法，做一名守法公民。半年来，共举办计生、社保学习班5次，开展法律咨询及宣传4起。同时严厉查处侵害农民工利益的行为，特别是拖欠外来人员工资的行为，确保不发生一起欠拖薪行为。

#### 五、存在的问题和困难

一是随着我乡经济的发展，规模企业的增多，对外来务工人员的需求也大幅度增加，外来流动人口大量涌入，流动人口中部分人员文化程度偏低、综合素质参差不齐，法制意识淡薄且流动性较强、居住较为分散，居住环境较差，给管理工作带来一定的难度。二是劳动用工不够规范，一些小型企业和个体业主存在乱招工、乱用工现象，不和外来人口签订劳动用工合同，不给外来员工缴纳三金，导致劳资纠纷等事件频频发生。三是流动人口管理工作的经费一定程度上存在不足，外口专管员的队伍已适应越来越多的外来人口的管理工作。

## 六、下步措施

- 1、不断推动流动人口安全管理的长效机制建设。加大流动人口的登记和发证工作，加强协管员建设，加大居住出租房屋的依法管理工作，抓好重点场所日常检查，确保流动人口管理工作落到实处。
- 2、依法严厉打击流窜犯罪活动，对隐藏在合法暂住人口中的不法分子进行坚决的打击处理，确保我乡社会政治稳定。
- 3、加大对外来务工人员的宣传、教育管理工作，保障他们的合法权益。
- 4、通过居住出租房管理工作加强对流动人口聚居区的排查工作，确保不留死角，使流动人口纳入到登记、管理和服务工作中，达到“底数清、情况明”的工作目标，最大限度地遏制流动人口流窜犯罪，确保社会稳定。
- 5、继续加大对外来人口管理工作的支持力度，加大经费投入，加强人员招募和培训，努力打造一支软硬件都过硬的专业管理队伍。

### (一)工作完成情况

- 1、协助做好公司各类专题会议、经营例会等会议的前期准备工作，做好会议记录；协助领导拟定专题会议议程，例会前督促值班部门落实重点工程完成情况、例会后按照领导要求及时制定各部门重点工作安排并做好会议记录。
- 3、完成公司阶段性信息的收集、整理、上报及各项统计报表的上报工作；公司工作取得阶段性成果及时向相关部门汇总信息并上报，每月上报集团公司经营管理部经营信息反馈表，上报城关区统计局房地产开发项目情况，每季度上报保障性住房项目开发情况。

5、及时上报综合部及财务部部分7份合同，参加稽核部组织的合同培训；

6、完成今年公司工商执照年检工作；

7、领导交办的其他工作。

## (二) 存在的问题及明年努力的方向

二是服务质量还不够高，办会、办文工作有时不够细致。三是工作总体思路不清晰，每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，而且通常比较紧急，这些临时性的事务占用了很多人工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做，对自己的工作还不够钻，脑子动得不多，没有想在前，做在先；工作热情和主动性还不够，有些事情领导交代过后，没有积极主动地去投入太多的精力，办事有惰性，直到领导催了才开始动手，造成了工作上的被动。

这些不足，我将在今后的工作中努力加以改进提高，主动思考，积极与领导和各部门间进行交流、学习，不断自我反省，把工作做得更好，也希望领导和同事能够及时对我工作中的不足批评指正。

## 催款总结工作报告篇四

(一)我自觉加强学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学，学中干，不断掌握方法积累经验，我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锤炼，较快地完成任务。另一方面，问书本，问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(二)爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

(一)公司已制定了完善的规程及考勤制度，行政组织召开工作安排布置会议年底工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

(二)对清洁每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系。才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与员工的交流，要与员工做好协调，解决员工工作上的问题，要与员工进行思想交流。

## 催款总结工作报告篇五

在20xx年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如;广播之声、报刊杂志等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在

其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

1. 销售人员工作的积极性不高，

缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2. 对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3. 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4. 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5. 销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提

高。(长久下去会影响公司的形象、和声誉)