

# 2023年部队每月工作总结 每月工作总结(优秀10篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 部队每月工作总结篇一

在管理上疏于放松，刚担任班长以来对班员的管理过于宽容，不严厉，太过于人性化，总是想让班员在很简便的环境中工作，正因为这种想法，纵容了班员，导致了班员随心所欲，所以出现了\_\_\_的睡岗，这一现象严重影响了工段和班组的利益，使班组的业绩与其下滑，这只能充分体现了自我在班组推行九大模块不梦想，更谈不上推进，这些职责只能是班长的职责，没有认真宣贯，落实，督办和检查，所以出现了以系列的不正常现象。

## 二、工艺指标的执行

我班在工艺指标上均能按照正常操作程序进行执行，在工艺指标上执行的是我班主操，\_\_\_，在相比之下比其他主操要好些，在炉温控制方面，翻炉要少些，可是在炉温考核上，我班两个主操，超温比较多，班组在这方面丢分比较多，没有占到优势，没有为班组争到荣誉。

## 三、巡回检查

在这方面，在那里要提出表扬的是，我班巡回工，\_\_\_，在上班期间能够认真巡回检查，在一次上小夜班中，他能及时发现汽轮机，振动的突然变化，能及时的向班长反映，并能及时的处理，倒风机，避免了气机事故的发生。

## 四、区域职责制

我班在区域职责制方面，均能做的比较好，尤其是我班的出渣师傅们，在那里要提出表扬的是我班出渣工，\_\_，在上班期间，他能主动的维护自我的卫生区域，在一次，他能主动的将自我区域的水沟清理淤泥，受到了工段领导，\_主任的表扬，为班组争得了荣誉，其次就是我班除渣工，\_\_\_，他是一个做事比较踏实的教师傅，在班期间，他能明确自我的职责，灰门泄露方面维护的比较好，能主动的搞好自我的区域卫生，受到了\_主任的表扬，为班组争得了荣誉。

## 五、隐患治理方面

我班能及时的发现和及时处理隐患，在输灰系统，输灰工\_\_\_，在仓泵运行中投入运行，比其他输灰工要好些，没有出现堵管现象，发现泄露能及时向班长反映，并能及时配合机修工进行。

## 部队每月工作总结篇二

x月已经过去，沉思回顾，在左\_\_店餐厅部我又得到了更多的锻炼，学习了更多知识，交了更多朋友，积累了更多经验，当然也通过一些事件发现了我们工作中的不足，本月是非常充实的一个月，餐厅部的进步来源于每一位员工的共同努力，为左\_\_店更好的发展尽自己的全力是我们义不容辞的责任。

现将自己\_\_月份的工作总结如下：

- 1、本月餐厅早餐用早人数2706人，现金早餐46人，其中挂房帐1人。
- 2、卫生检查方面，餐厅员工对餐厅卫生下大力气改进，但仍有细微之处存在瑕疵，我们一定经认真整改好，务必使之更加完善。

3、本月重点对员工进行了开源节流、节能降耗等方面的培训。

4、本月工作无重大投诉，无员工违纪的现象发生。

## \_\_月份工作计划

1、针对\_\_月份淡季的影响，我们餐厅部责无旁贷，都会积极配合前台、销售等部门做好全员销售工作，以团队的精神带动本店出租率回升。

2、针对上月客人的投诉意见做出相应的整改，把早餐的质量与品种进行提升，并同时提高我们的服务水平。靠周到而细致的服务去吸引顾客，发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的让我做事改变到积极的我要做事。

3、本月会重点对餐厅员工卫生、纪律方面进行培训，增加个人自身素质。

4、以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、配合各部门做好每一项工作。

做为\_\_的一员，我们一定会坚定对公司的高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

## 部队每月工作总结篇三

针对今年公司总部下达的经营指标，结合\_\_总经理在20\_\_年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促

销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标管理

- 1、服务流程标准化。
- 2、日常工作表格化。
- 3、检查工作规律化。
- 4、销售指标细分化。
- 5、晨会、培训例会化。
- 6、服务指标进考核。

对策二：做好销售工作计划，细分市场，建立差异化营销

细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据\_\_年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了\_\_出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传\_\_品牌政策。

平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年\_\_市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，明白出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，明白新出租车的使用情况，

并现场解决一些常见故障;与出租车公司协商,对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点,我们重点开展毕加索的推荐销售,同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化传播,让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和\_\_市高校后勤集团强强联手,先后和\_\_理工大后勤车队联合,成立校区\_\_维修服务点,将\_\_的服务带入高校,并且定期在高校组织免费义诊和保养检查,在高校范围内树立了良好的品牌形象,带动了高校市场的销售。

### 对策三:注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝,残酷而激烈的竞争无时不在,科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际,每一条销售信息都如至宝,从某种程度上来讲,需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点,我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度,通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息,制定以往同期销售对比分析报表,确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定,一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通,积极组织车源。做好个人工作计划,增加工作的计划性,避免了工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时,我们强化对市场占有率。我们把分公司在\_\_市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成\_\_任务,顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售,我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件,最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化,经销商的利润空间进一步缩小,对于新的市场形势,分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论,在积极开拓周边的备件市场,尤其是大客户市场的同时,结合新的商务政策,出台了一系列备件促销活动,获得了较好的效果。备件销售营业额\_\_万元,在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下,利用售后服务带动车间备件销

售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

## 部队每月工作总结篇四

七月份即将过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提升自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年八月一号来到\_\_男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到\_\_男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，获得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提升。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售明白的还不够深入，对\_\_男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

## 部队每月工作总结篇五

1. 收集、整理并审核各部、站国庆节值班表，制作加班费发放表；

制作三季度周末值班费发放表；

审核10月份收费站伙食帐以及三季度化妆费、化妆用品发放情况；

6. 制作11月份参保人员变更表并至淮北、亳州、宿州办理增减；

7. 制作10月份公积金人员变更表、公积金缴费明细表；

8. 汇总9月份员工考勤休假情况表；

9. 办理新转正员工的劳动合同签订及老员工的劳动合同续签工作；

10. 上报宿州市11月份就业失业动态数据；

11. 办理最新的意外险替换工作；

12. 制作9月暗访奖励基金发放表；

13. 收集、整理并汇总20\_\_年11月最新人员花名册；

临时性工作

1. 为亳州北受伤员工办理医保和意外险理赔的相关事宜。

2. 汇总并申报员工职称初聘的材料；

4. 做好10月26日-27日中层领导人员至集团公司培训事宜；

5. 发放新到的服装(8位员工希努尔短袖衬衫)。

二、未完成计划的原因

无

### 三、存在的问题及原因分析

无

### 四、本阶段值得推广的创新措施和引以为戒的案例分析

无

### 五、下月度工作工作思路、计划安排

#### (一)常规计划

3. 参加公司组织的消防知识培训；
5. 制作三季度奖金发放表；
6. 复核各站11月份伙食帐务明细表、化妆费使用明细表；
7. 汇总一线收费员自开站至今休婚假/产假情况表；
9. 制作并汇总宿州公司收费站收费员花名册；
10. 汇总9月份员工考勤休假情况表；
11. 上报宿州市12月份就业失业动态数据；
12. 做好新员工的招聘、体检以及到各站报到的交接等工作；
13. 制作20\_\_年员工烤火费发放表；
14. 准备20\_\_年7月-12月福利用品劳保用品的发放工作；
15. 联系步森集团，了解服装到位情况(反馈20日左右到位)；



16. 缴纳合肥9月份、10月份公积金费用；

17. 制作12月份参保人员变更表并至淮北、亳州、宿州地区办理增减；

18. 安排公司人员11月16日至集团公司组织的中层领导人员培训事宜；

## 部队每月工作总结篇六

总结写作目标的拟订，都是具体的、数据化的目标，包括全年总体的销售目标、费用目标、等等，并细化分解。怎样写销售工作总结？下面小编给大家带来，销售工作总结，仅供参考，希望大家喜欢！

20\_\_年的工作即将成为历史，一年的忙碌就要在此告一段落了。今年的10月份，我走进了\_\_，截至到在，已经在公司沉淀4个月了，对于\_\_彩妆的专业知识已大部分掌握，化妆技术也得到了很好的提升，回顾这4个月的工作，有太多的感慨、太多的感触在里面。让我颇有心得，做出了如下总结：

我进入公司后，在公司内部接受到了\_\_彩妆的专业知识培训，在公司的直营店亲身体会到了优良的销售氛围。在经过一个多月的培训后，我对产品的卖点已基本掌握了，根据代理商的需求，公司决定让我去和代理商接触，我也就开始了我的出差生活。

此次出差的目的地是贵州，出差的主要任务有两项：前期的工作是协助代理商开展年终答谢会，后期的工作主要是市场服务。

### 一、年终答谢会

初到贵州，我的心情期待而忐忑。我到达时，代理商已经开始了年终答谢会的会前准备工作，我也迅速地投身其中。在几天的努力下，代理商公司于20\_\_年11月30开展了20\_\_年度的年终答谢会。会议邀请了新老客户约60人，会上请到人人换购网的创始人之一到场讲解零障碍营销模式，下午由台湾教授讲解了人体排毒，在听了不同讲师讲课后，感受到了不同的讲课风格，对于我的讲课水平有很大的帮助。晚上请到了专业的演出团队，为新老客户带来了精彩的表演，我荣欣的担任主持人，很好的锻炼了我上台讲话的胆量以及主持能力。会议结束整理过后，取得了较理想的成绩，所有的品牌共签单约200万，由于不是以\_\_，碧恩彩妆品牌为主打，所以彩妆品牌签单的都是老顾客，约有30万。会后客户也能很迅速的的汇款，比其他的品牌回款的速度高出很多。

## 二、市场服务

我在贵州市场一共出差了一个多月，服务了5个店家，3家日化店，2家美容院。店内彩妆品牌大多都有两个，以价格来区分，\_\_、碧恩彩妆相对来说都是高价位的。我的工作安排以协助市场销售和培训店员为主，培训工作成果较理想，能够很好的鼓励店员的学习积极性，帮助掌握\_\_、碧恩彩妆的专业知识以及娴熟的化妆技巧，促进店员专业带动销售，服务产生业绩。因年关和天气寒冷等原因，销售成绩不是很理想，但基本还是可以保持每个店家3000元以上的销售业绩。贵州出差对于我个人来说，总体效益还是不错的，又上了一个新的台阶。

## 三、工作感想

在\_\_这份工作，并不是我踏入社会大学的第一份工作，我换过好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。不过更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉。在和大家的相处中，我感觉很受益。和公司的领导人沟通也一直很愉快，让我对

公司和我自己充满信心。这是一个温馨的大家庭，这里的人都很好相处，没有尔虞我诈，没有人际斗争。这里的氛围我很喜欢！

#### 四、新年计划

新的一年对我们来说是充满挑战、机遇、希望的。新的一年，我一定要努力打开一个工作新局面。为了提高工作效率，我制定了以下的新年计划：

一、在销售方面，要努力加强自己对产品的专业度，提高自己的销售水平，为明年出差赢得更高的人气，为店家，代理商，公司和自己赢得更高的利益。努力做好和代理商的沟通，学习和了解回款政策，做好公司和代理商之间的桥梁，代理商和店家之间的桥梁。

二、在讲课方面，要提高个人自身影响力，鼓励店员学习，带动店销。把产品剖析的更透彻，并努力开创出自己独特的讲课风格。

以上就是本人20\_\_年度的年终总结以及新年计划。工作计划写出来了，目的就是要执行。在明年的工作中，我一定会努力配合、虚心求教、善于发现并积极面对所遇到的问题与困难，迅速成长起来，不让关心我的领导与同事们失望。请大家拭目以待。

20\_\_以来，工行支行把发展信用卡规模，抢占信用卡市场份额作为银行卡工作的重点，依托自身资源，通过争揽高端客户，营销集体办卡，抢占优质特约商户，扩大发卡规模，通过全行共同努力，收到了显著成效，截至9月10日，信用卡发卡量4500张，是去年总发卡量的5倍，位居工行分行信用卡发卡量榜首，实现银行卡中间业务收入66万元。

一是明确市场定位。为扩大发展信用卡规模，抢占信用卡市

场份额，该行对信用卡市场进行客观准确的调研、分析、预测，多次召开部门、网点负责人座谈会，提高思想认识，转变观念，把员工的行为统一到贯彻落实支行的经营决策上来，努力营造“全辖围着市场转、员工围着客户转”的经营思想和经营环境。

二是完善考核机制。20\_\_年初，该行将信用卡目标任务分解到部门、网点，实行“双挂钩”政策，即：指标数与部门网点绩效挂钩、与客户经理挂钩，同时，对二线人员也要求充分挖掘个人客户资源，下达目标任务。通过制定《银行卡营销奖励办法》等激励措施，对完成任务的员工按标准进行奖励，对未完成任务的员工加重进行处罚。既做到人人参与，又与岗位职责挂钩，使员工做到心中有目标，肩上有压力，工作有动力，最大限度调动员工积极推广、介绍、宣传、营销信用卡的积极性。

三是主动出击营销。该行摆脱单靠个金部门孤军作战被动营销的局面，制定实施了市场营销联动机制，充分发挥个金部、客户经理等现有营销队伍和营业网点的综合营销功能，达到全行整体营销、部门优势互补、产品捆绑销售、单位批量发卡的效果。东庞支行深入矿区，加大对集团客户营销力度，一次成功营销信用卡374张；在信用卡的推广过程中，注重发挥公司、住房等对公业务优势，通过客户经理向房地产开发公司、住房按揭客户宣传、介绍该行各类新兴业务把银行卡等业务有机结合起来，有针对性的一次捆绑营销信用卡，提升服务品质。

我从20\_\_年4月11号来到公司，开始从事店面销售工作，经过这几个月的时间，通过领导的帮助和自己的努力我已经融入了这个集体，在这几个月的时间里我学到了很多，在双环公司让我真真切切体会到了什么是正规化，模式化的大公司，在没来到公司的一段时间里我在其他的销售公司里任职，在其它公司任职期间在工作时不会有太多的人来帮助，每个人都在顾自己，个忙个的，人和人之间的距离很远：公司的领导

方针就是弱肉强食，固然这种领导方针会在一定程度上帮助到公司，但要是长远发展的话，我觉得是不可行的，因为人和人只有沟通了才能相互进步，在这个公司任职不到半年时间就辞职了，不久就来到了双环公司，到了双环公司我听到了我原来没有在其他公司听到的一句话，那就是双环公司会给我们销售人员一展示自己的平台，刚到公司没有体会到平台对自己重要性，在双环公司的第一个月自己因对产品知识的不了解很难有销售，这时的自己也很苦恼，自己的工作压力顿时大了起来，就在这时候店长，销售经理和店里的销售能手耐心的帮助我熟悉产品，因为自己原来也有一定的销售积累，总算还没有辜负他们的教导总之我在双环公司的这大半年对我来说是我工作生涯里的一段重要历程。

下面我把自己来公司的几个月的销售情况作一下总结，在来到公司的第一个月里，正好赶上公司上\_\_的新品，因为有太多的地方不是很适应，在加上自己对产品知识的欠缺，四月份的销量是8台\_\_笔记本电脑，进入五月份到了这个季度里的旺季，不知道是自己没有经历过呢还是压根没有做好准备在五月份这个传统的旺季里，黄金的休息日里，我一台销售都没有，在其他同事都趁黄金周抓紧的销售，我却在旁边干瞪眼心里很急，有时自己也在和自己开玩笑，在nba打球的新秀在第二年或者第三年会遇到一些困难，我这是不是也是呢玩笑归玩笑啊我要找到原因。

这一次是同事和店长帮助了我，最终我在这个月销售了14台笔记本和一台投影机，其中12台是\_\_笔记本电脑，2台为thinkpad笔记本电脑，进入到了6月份我的销量比起上个月有所下降总共是12台笔记本，其中10台\_\_，两台为thinkpad笔记本这个月一方面市场没有5月份的那么火爆，但也不是想象中的很差，最后给自己的唯一理由就是我的能力还不成熟，过完了自己惨淡的6月份之后，我迎来了自己在双环公司的第四个月，在这个月里我给自己定了目标就是一定要达到15台以上的销量，因为自己要争取到一个职务那就是公司在店面

的销售经理，我发现人要是有了目标了干事就是很有冲劲，在提前7天左右的时间里我完成了预定的销售目标，开始消极对待客户了，在后面的几天时间里我没有销售，在这个月里我总共销售了16台笔记本其中\_\_11台□thinkpad为5台，虽然这个月的后半段有些消极代工，但t hinkpad笔记本的5台销量是我来公司以来现在都没有打破的记录(说到着真是挺惭愧的)。到了8月份公司有了新的政策就是要调整一下销售的力量。

在这次调整的人员中，我也有一些变动，我来到的了公司百花村店面，一开始公司领导是看见我的销量还是比较稳定，调动我来百花村是为了来拉动销量我也就本着公司的器重想好好在百花村锻炼一下可是事情总是说的比做的难多了在百花村的一段时间里我不仅没有了销售了，不知道是自己不积极还是真的是百花村人少，我在这一个月的时间里没有一台销售，仅有的2台\_\_都不是自己真正的销售，这一个月让我真真体会到自己的能力有度么的欠缺了想想原来的消极对待客户是很不应该的，在听到公司领导给我说呆在这里可能不是你的特长，让我回赛博，我的心里很不是滋味，就这样我从百花村撤回来了，但我在次回到赛博店时，我就给自己说一定要珍惜每一次的销售机会，现在是自己的能力不够，但能力就是自己磨练出来的。

在回到赛博店的这个月，也就是9月份我的销量有了进步18台笔记本1台投影机，但然这个月也离不开店长同事的帮助，在接下来的10月份里我保持了上一个月销量19台笔记本1台投影机，在接下来的11月中我的销售又遇到了很大的问题，全月我就销售了6台笔记本电脑，我不是在百花村我不是象第一个月那样不了解产品知识，我的销量下降的我自己都有些受不了，说真的在一段时间里我都不知道自己是怎么了，是什么我就突然销量下降的如此之快呢?这一点我的店长和同事到看在眼里，当店面看会时，讲到了我的问题，我现在是店面的销售经理，应该有一个稳定的销量的，但自己就象店长说我的这样，我的心比较的急这样销售机会就很可能被浪费，

我要很好的调整自己的心态才能有一个稳定的销量。在进入12月份也就是本月我到现在为止销量是7台笔记本，依然不是很理想。

上就是我来到双环公司的9个月的销量和销售体会，下面我要说的就是我在店面的一些总结和体会，在我7月份成为店面的销售经理之后，公司领导就不断的告诉我，销售经理是要在店长不在的时候有权管理店面的，是要在店面里培训新员工的，但在初期我的这些概念只是在表面的，在我9月份回到赛博的时候，店长把我的工作都明确的指出来了还让我写了销售经理职责，这样来督促我们做好销售经理的职责，说真的到西安在为止的话，我还不是很称职的，但我相信在以后的日子里，在新年即将到来的日子里我会给自己新的目标的，我会努力使自己进步和积极的。

自己会在新的一年里有一个崭新的面貌，最后祝双环所有员工在新年有新气象，牛气冲天，在新的一年里在各自的岗位上都创佳绩！

回首20\_\_年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。以下是个人工作总结报告，敬请各位提出宝贵意见。

首先是我对公司的品牌推广提出一些见解；

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将“某某”品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在

市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己“某某”品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm(客户关系管理)的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

7、对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

面对过去的一季度，我部将市场运作情况进行分析总结后，上呈公司领导，

## 一、总体目标完成情况

1：销售目标110万元，实际回款107万元，负计划目标2万元。销售库存合计约47万元，实际销售61万元。与去年同期增长35%左右。



## 二、目标完成过程中的经验总结

(一)、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

(二)、今年是公司的创利年，但事实上创利没有想象的那么好。主要有以下几个方面的因素：

1、质量问题偏多玻瓶的破损偏高，盒三及小神仙出现一定沉淀。

2、竞争比较激烈，其他企业价格对比差异在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格为了占有市场，特别是七宝酒二个经销商之间的打响的价格战，把市场同价产品压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了我司创利方面的压力。

3、内部资金运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

(三)根据市场的变化，及需求，公司领导调整了经销商策略，采用“分兵突进”的战述，按产品品项新招二名经销商，经销商之间形成一定竞争的格局。根据新余市场的情况，已完成部份产品的重新定价，将市场操作权取回公司手中，更利操作市场。计划将全品项进行价格调控，目标使公司有资源可用，尽力创造有效产值，扭转产品出库就生产亏损的局面。

### 三、对20\_\_年3季度工作的计划

我部门2季度的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好2季度的销售工作计划任务。

#### (二) 未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处

##### 1、质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

##### 2、价格方面。

由于产品价位调控的布署，可以在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，推出系列消费者拉动促销活动，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。让产品的品牌让更多商家熟知，使产品的质量在商家中形成一个良好的口碑。

##### 3、资金回扰

针对无利不起早的“老板”心态，公司应尽快全面完成新的价格调控，使之有相对的盈余针对经销商也开展系列优惠活动(例如：在限定期定完成打款并销售\_\_万奖面包车一辆等等)

##### 4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台

除了最原始的销售渠道之外，提高酒店销售水平，建立良好

信用的酒店和团购销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老客户、培育新客户、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

## 5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集。

## 6、提高销售部人员自身的工作素质提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自己的工作能力和专业素质：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4)做好售前、售中、售后服务。

## 四、总结

过去一季，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。今天，新的一季，我们站在一个新的起点，面对未来更严峻的挑战和更期待的

机遇。依靠我们公司领导的信任和指导，依靠优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。

我们深信，在公司的正确领导下，只要我们销售部门全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务，让20\_\_年成为名副其实的创利年！

## 部队每月工作总结篇七

总结的开头概述情况，总体评价；提纲挈领，总结全文。总结的主体：分析成绩缺憾，总结经验教训。怎样写财务工作总结？下面小编给大家带来，财务工作总结，仅供参考，希望大家喜欢！

### 一、20\_\_年度工作总结

20\_\_年，在公司领导的正确领导和其他部门大力支持下，财务部全体工作人员紧紧围绕年度重点工作目标和目标职责书，按照公司年初工作会议要求，坚定信心，统一思想，团结协作，以饱满的工作热情，着力从工作的计划性、针对性和前瞻性入手，注重质量、讲求实效，努力完成年度各项工作任务。

#### (一)公司董事会下达的全年重点工作目标完成情景

##### 1、\_\_竣工决算报告编制以及审计配合工作

完成吉惠园竣工决算报告编制以及审计配合工作，并取得\_\_

市20\_\_年\_\_市级统建公共租赁住房项目竣工决算审计报告(\_\_\_\_审政报〔20\_\_〕\_\_号), 下一步我们按审计要求做好审计整改、账务调整工作。

## 2、\_\_竣工决算报告编制以及审计配合工作

因市审计局将\_\_项目调整至20\_\_年审计计划, 目前该项目竣工审计主要是开展前期对接和准备工作, 下一步我们将按要求做好该项目竣工决算报告编制以及审计配合工作。

## 3、强化资金计划管理

已按重点工作目标完成项目建设所需资金(月度、季度)计划、偿债资金月度计划, 并根据公司融资情景、项目投资、偿还债务、对外投资等等情景, 完善资金调度安排。

## 4、加强公司税务管理, 配合税务稽查

于20\_\_年3月20日完成公司20\_\_—20\_\_年的税务情景进行自查, 并按要求上报《自查报告》, 同时补缴税金, 理解市地税稽查局对公司20\_\_—20\_\_年的税务情景进行稽查。

## 5、完善公司预算管理工作

完成公司20\_\_年度企业预算报表(按国资委要求)编制工作、20\_\_年度公司日常费用预算执行情景分析工作、20\_\_年度日常费用预算编制工作、20\_\_年度日常费用预算的调整工作, 并上报公司党委会、经理办公会、董事会审议通过。

## 6、加强公司会计决算管理工作

做好年终对帐、盘点工作, 完成20\_\_年度公司个别财务决算报表及集团合并财务决算报表(报国资委、报市财政局)编报; 根据国资委绩效考核指标, 融资部门人员配合, 测算目标年

度内的综合融资成本率、亿元净资产融资额、投资收益率等指标，结合其他指标(如100%偿还到期债务、融资总额等)的实际情景，完成国资委20\_\_年度经营业绩考核指标完成情景的自查报告;配合会计师事务所完成20\_\_年度财务决算报表及经营业绩考核完成情景的审计工作，并按审定结果做好软件的填制上报工作。

## 7、继续推进\_\_“收支两条线”管理工作

与委托进行租金收取的子公司进取对接，做好租金台账管理，按月度完成至12月份《租金收支情景表》编制，按相关部门要求上报租金收支情景，为上缴公租房租金供给依据。同时，对接市财政非税局、城建处及住保局等部门，按预算管理要求上缴公租房租金，同时进取协调租金下拨事宜。

### (二)目标职责书完成情景

已完成\_\_竣工决算报告编制以及审计配合工作并取得该项目竣工决算审计报告(\_\_审政报〔20\_\_〕\_\_号);\_\_项目决算审计工作因市审计局将该项目调整至20\_\_年审计计划，目前该项目竣工审计主要是开展前期对接和准备工作，下一步我们将按要求做好该项目竣工决算报告编制以及审计配合工作。

### (三)其他工作

#### 1、公司审计及审计配合工作

已经完成的审计及审计配合工作有：

(3)牵头配合审计署地方债务审计工作，牵头完成审计整改报告；

(4)牵头配合市国资委关于公司董事长任期经济职责审计工作(第一阶段)；

(5) 牵头配合市审计局资产负债损益审计工作。

## 2、公司融资财务配合工作

结合公司在资本市场信息披露的要求，配合会计师事务所按时完成季度报表的编制及提交工作；配合公司中票发行及拟发行非公开发行公司债券商对公司财务数据的解释说明工作；配合做好公司主体及债项评级的财务数据更新工作；配合融资部日常财务数据的查询需求；配合融资部填报与债务监测相关的各类报表；参与融资部牵头的各类金融中介的调研或访谈会议等。

## 3、其他日常工作

进取做好公司税收工作，包括20\_\_年度企业所得税汇算清缴、税收减免备案、电子发票工作；结合各级检查、审计，严格规范公司工程款项、“三公经费”支出，完善相应财务管理制度、办法和流程；加强集团财务管理、沟通与指导，向子总司派驻(出)财务总监(财务负责人)；参加子公司董事会会议、总经理会会议，切实履行公司出资人职能和权力；配合完成监事会20\_\_年度监督检查及整改工作；组织完成工会、党委财务预算、决算、收支及账务处理等工作；组织完成公司20\_\_年财务、税务咨询机构的选聘工作；配合公司各部门、各子公司进行相关工作。

## (四) 主要问题及解决提议

随着公司创新融资工作、各项审计工作的推进，创新融资会计报表季度信息披露、企业信用评级、融资机构财务信息供给及解释，审计资料供给等工作需及时跟进，工作量较大。财务部难以全面解决创新融资工作、各项审计工作的问题及要求。提议加强部门间协助，做好相关需重复解释、重复供给资料的备份与学习，确保对外供给资料的准确和口径一致。

此外，随着公司业务规模扩大和模式的改变，集团化财务管理日趋复杂，问题不断增多，财务监控的力度弱化，给财务管理带来了诸多难题。提议公司层面加强学习和培训，借助公司财务税务咨询中介机构的力量，理顺集团财务管理流程；并在后续公司信息化平台规划中，充分研究母子公司、子公司之间业务的需要，简化程序、信息共享，降低财务管理工作劳动强度，提高财务人员工作效率。

## 二、20\_\_年度工作计划

### (一)全年重点工作目标计划

#### 1、\_\_竣工决算报告编制及审计配合工作

按时完成\_\_项目竣工决算报告编制，并按审计安排进取做好\_\_竣工决算审计配合工作。

#### 2、继续做好强化资金计划管理

根据公司安排，继续做好资金管理及债务偿还工作，完善资金调度安排与编制项目建设所需资金(月度、季度)计划，偿债资金月度计划编制职责制度，保证公司资金使用计划性。

#### 3、进一步完善公司日常费用预算管理工作

做好20\_\_年度日常费用预算执行情景分析及20\_\_年度日常费用预算编制、半年度预算执行情景分析、年度预算调整工作。

#### 4、加强公司会计决算管理工作

做好20\_\_年度公司个别财务决算报表及集团合并财务决算报表编报及软件的填制上报工作；完成20\_\_年度经营业绩考核指标完成情景的自查报告；按照金融机构要求按时完成20\_\_年度季度报表的编制及提交工作，同时配合融资部做好报表的解



释说明工作。

## 5、\_\_“收支两条线”管理工作

继续按月度做好20\_\_年度公租房租金预算“收支两条线”管理工作。

### (二)其他方面的工作计划

1、继续做好财务日常工作、固定资产管理工作、税收管理工作、租金收入管理工作、资金管理及债务偿还工作以及20\_\_年项目竣工财务决算工作。

2、根据公司业务资料不断健全财务核算与监督体系，进一步提高财务管理水平。

3、加强对子公司的财务管理工作。

4、加强与公司外部单位的联系，与银行、税收部门建立良好的合作，为公司带来更多的资源和优惠。

5、继续配合会计师事务所按时完成季度报表的编制及提交，做好资本市场信息披露工作；配合融资部填报与债务监测相关的各类报表；参与融资部牵头的各类金融机构(中介)的调研或访谈会议等。

6、加强团队建设，加强业务学习，提高专业知识水平、管理水平和团队战斗力。

### (一)加强财源建设，做大财政“蛋糕”。

一是做大工业。继续坚持以工业化统领经济发展全局，加大财政支持工业的力度。树立“以财生财”的理念，安排一定规模的财源建设资金，支持高科技、高税收、高附加值的企业发展，力争培育10个税收过千万元的骨干企业。煤炭是某

某的主体财源，我市将积极扶持东冲、明冲、开元等骨干煤炭企业发展壮大，支持上凉冲煤矿尽快投产达产。继续加强乡镇小煤矿关闭整合，做到减少数量、扩大规模、增加产量、保证安全。要切实做好煤炭安全生产工作，避免因安全事故引起煤炭产量的大幅波动，引起财政收入的正常入库，20\_\_年将力争煤炭产量达480万吨，实现煤炭相关税费2.4个亿。坚持把电力产业当作重要财源来建设，支持大唐某某电厂启动三期、韶耒火电厂二期建设，加快上堡水电站建设步伐。扶持湘安钢铁、鸿基铁合金等一批骨高税入企业的发展壮大，支持金盾水泥厂尽快投产达产，启动鑫元宝精铜项目建设，力求培植一批稳固的财税增长点。全力支持大唐某某发电厂、白沙煤电集团、湘南监狱等驻耒企业的发展，力促大唐某某发电厂物流公司在某某注册，进一步培植税收增长点。继续坚持招商引资第一市策不动摇，全面兑现招商引资、优惠政策，全力优化经济环境，进一步加大工业企业和高利税企业招商，想方设法激活民间资本，引导煤矿业主、房地产老板二次创业，通过新增项目、新增企业增加财政收入。二是做活城市。城市是我市的优势和亮点所在，要做好经营城市这篇大文章，做大城市主体财源。我市将重点抓好新世界广场、金桥会展中心大酒店、开元财富中心等城市标志性建筑的建设，积极推动明珠花园、新世纪广场、国际新城、金桥小区、铜锣洲小区、武广某某新城等工程建设，努力增加房地产税收收入。进一步搞活土地市场，高度垄断土地一级市场，规范二级市场，全面清理城区闲置土地，依法收回违规占有土地进行拍卖，增加土地出让收入。继续做大做强城市商贸业、娱乐业，抓好神农建材市场、湘南大市场等专业市场建设，提高第三产业税收，继续巩固城区财税主力军地位。三是做强乡镇。强化乡镇财税意识，加强南京、遥田等乡镇工业小区建设，加大烤烟等有税产业培育力度，着力培育10个财政收入过千万元的乡镇。

## (二)完善征管手段，挖掘财税潜力。

一是完善财税政策。规范税收优惠政策，调整招商引资奖励

和考核方案，将招商引资与项目税收挂钩。要在兑现政府承诺的基础上，进一步规范招商引资项目税收征管，做到“该交的一分不少，该免的一分不收”，提高招商引资企业的财税贡献率。鉴于我市的福利企业过多、过滥，退税过多这一情况，要加强对福利性企业监管，规范福利性企业退税审批程序，堵塞政策漏洞。要停止“实物地租”城市开发模式，严格税费减免政策，对房地产项目原则上取消税费优惠政策。强化税收考核，继续实行财税“一票否决”，完善税收分成政策，鼓励乡镇培植财源。建立激励机制，把政府对企业的扶持措施、企业主所享受的政治待遇与企业的纳税挂钩，提高企业主动纳税的积极性。二是完善征管方式。启动煤炭税费信息化系统建设，加强煤炭税费征收，增加财政收入。全面开展非煤矿产品税费征收，力争实现税费1500万元。在第三产业全面推行税控收款机，实现“以票控税”，防止跑冒滴漏。着力加强房地产税收征管，清理隐形开发行为，挖掘财税潜力。要运用法律、行政等综合手段，继续加大税收清欠力度，严厉打击各种涉税违法行为。要加强年收入12万元以上的个人所得税的征收，重点是做好煤矿老板、房地产老板等高收入群体的个人所得税的补征。三是完善协税护税网络体系。继续强化规划、国土、交通、房产、农机等相关职能部门把关作用，形成财税征收合力。进一步强化房地产开发商代征代扣义务，努力增加城市建安税。

### (三) 优化支出结构，确保重点支出。

按照“统筹兼顾，突出重点”原则，做好财政支出。一是将财力向社会保障倾斜。关心社会弱势群体，全面实施农村低保和城市大病救助，进一步加大对新型农村合作医疗支持力度，支持经济适用房和“廉租房”建设，解决少数困难户住房难问题。逐步完善社会保障体系，全面启动干部职工的工伤保险。保证干部职工工资按时发放和套改工资部分从7月份起补发到位，不出现拖欠，适时分阶段启动住房公积金和提高干部职工的津补贴标准，适当提高农机、农技、农经部门差额工资补贴标准，让广大干部群众享受经济发展的成果。

二是财力向农村倾斜。关注三农，支持社会主义新农村建设。抢抓国家对乡村道路扶持的大好时机，加大对乡村道路建设的投入力度，特别是对贫困地区和原撤并乡镇的乡道要重点倾斜，使农村交通面貌彻底改观。加大对农村水利设施的投入力度，尽快修复“7·15”洪灾水毁水利设施，为农业发展提供保障。进一步扩大公共财政对农村公益事业的覆盖面，积极支持农村村级场所建设。三是财力向教育倾斜。要全部免除农村义务教育阶段学生学杂费，对贫困家庭学生免费提供教科书并补助寄宿生生活费，巩固农村义务教育成果，确保适龄儿童正常入学。足额安排因取消学杂费后学校所需的公用经费和学校“危改”配套资金，确保学校在取消学杂费后正常运转。四是财力向困难乡镇和部分单位适度倾斜。农村税费改革取消农业税后，各乡镇因计税面积因素和资源因素造成乡镇之间财力悬殊，部分单位之间财力不均衡现象也客观存在。我市将视财力增长情况逐步增加对困难乡镇和单位的支持力度，缩小乡镇之间、单位之间的财力不均衡现象，改善困难乡镇、单位运转状况。

#### (四)加强资金监管，提高使用效率。

压缩行政性支出，严格按政策规定控制接待标准和出差、会议费标准；规范津补贴发放制度，纠正滥发误餐补助、会议补助、巧立名目乱发奖金补贴现象；建立健全财政监督机制，强化财政性资金绩效考核，特别是加大对财政资金建设项目的监管力度；加快推行国库集中支付改革，力争2年内对市直单位全部实行国库集中支付改革，形成资金支付制衡机制和内控机制，确保资金使用的安全高效，从源头上防止腐败。

\_\_\_\_\_，男(女)，过去一直从事统计工作，\_\_年5月转行干会计，在土建专业一公司出纳岗，合并到土建专业三公司会计岗位，调学校会计岗位，兼劳资岗，负责编报劳资各种报表。不同的工作经历，给了我很好的锻炼机会，丰富了我的阅历，开阔了我的眼界，并促使我不断努力学习，掌握最新的财务会计知识，以出色地完成所担负的工作。下面，我重点就最

近\_\_年任职期间所形成的工作思路及完成的工作，做业务总结。

## 一、严格成本核算，业务表现得到各方好评

能力素质和政治坚定必须体现于具体的工作实践才是有意义的。自07年在财务岗位上工作以来，一是端正态度，坚持扎实干事。财务工作是一项艰苦细致的工作，风险性也很大。在岗位变动的过程中，我顾全大局、服从安排，始终坚守在财务工作岗位上，并且虚心向有经验的同志学习，认真探索，总结方法，增强业务知识，掌握业务技能，团结同志，加强协作，在乐于工作的同时，努力提高工作质量。二是严控成本，加强核算管理。坚持以项目管理为中心，分级归口、承包管理、过程控制和规范核算，工程项目的成本实行预测预控，制定降低成本措施，有效地组织施工，最大限度地降低成本支出；成本核算严格按照《企业会计准则—建造合同》和相关法规、内控制度所规定的内容，逐月进行收入、成本核算，遵循权责发生制原则、收入与费用配比原则，真实、准确、及时地反映成本费用的开支情况，不以暂估成本、计划成本或预算成本代替实际成本；项目根据实际情况进行成本分析，找出存在问题，及时提出解决措施。通过走访不同供应商，使得工程项目成本造价大为降低，工作期间共为企业降低成本\_\_\_\_\_元，优良的业绩得到各方好评。

## 二、努力适应新环境，不断强化知识学习

在公司财务岗位上工作两年后，由于业绩的出色和工作的认真负责，近期调入中职学校担任财务主管一职，但来到学校后，由于对学校的财务管理缺乏了解，导致工作上面临很多的困难，如何尽快适应新的财务准则，发挥会计职能，细化预算管理，最大限度地提高资金使用效益，是摆在我面前的最大问题，为了干好主管会计，为了不辜负同事们的支持和领导对我的厚爱，我不断强化业务知识的学习，学习新的财务软件——金碟软件事业版，不断适应学校的发展环境和工

作需求。

20\_\_年学校制定和完善了招生奖励办法，利用市场机制，调动全体员工的积极性，在扩大生源和学校创收方面下功夫，累计招生525人。在完成承包指标方面：上交公司管理费50万元，足额上交“五险一金”，承包集团全体成员足额交纳了风险抵押金。在经费收支方面：随着学校规模的扩大和经费收入的提高，实现了收支平衡，并有所结余，职工的人均收入也比20\_\_年有所增长。在专项资金的使用方面：学校20\_\_年的专项资金做到了专款专用，但是，按照省教育厅的有关文件要求，没有足额计提助学金。在内部管理办法的制定方面：学校提供了管理办法汇编，但是制定时间为20\_\_年12月份，汇编包括了各科室的管理办法，共20个，基本涵盖了学校管理的各个方面，基本满足管理的要求。但是，随着学校对管理的进一步完善，有些管理办法重新进行了修订，对修订后的管理办法没有进行重新汇编。在内部管理办法的执行方面：学校基本执行了公司的规章制度和各种管理办法，但是，在有些方面还有待于进一步提高执行力，例如：在固定资产的管理方面，没有严格执行实物定期盘点制度，没有对实物资产的成色进行鉴定；在购置电脑和空调等特殊办公器材时，有公司主管部门的审批手续，但没有履行公司总经理或总会计师审批制。

在学校从事财务工作的这段时间里，为了更好地执行公司的规章制度和学校管理办法，进一步规范管理，针对财务过程中发现的问题，提出了以下财务建议：

- 1、建议学校尽快完成对各项管理办法的完善和汇编工作，在管理办法的制定上，要完善各职能部门的监督环节，保证部门之间的衔接，促进部门之间相互监督，为各项考核提供充分的依据。要按照公司《关于非生产性开支管理办法》的要求，结合学校实际情况，明确制定各项事业经费的开支标准，以便进一步加强管理，压缩经费开支。同时，要进一步提高规章制度的执行力。

2、在现行固定资产管理办法中规定：固定资产分为教务、实习和公用三个部分，分别由教务科、实习厂和总务科管理，纳入学校财务统一登记、补充、报损，各科室应建立各自登记报表，以便学校财务核对、登记汇总，同时也规定，每个季度要对固定资产进行盘点，确保帐物相符。但是，在财务过程中，学校只提供了固定资产永续台账，价值200万元，没有实物资产的实物盘点表，对实物资产的成色没有鉴定。建议学校对实物资产进行全面盘点，鉴定成色，对没有价值的实物资产要履行相关报废手续，进行相应处理，要坚持履行实物资产的定期盘点制度，加强对实物资产的管理，做到帐实相符。

3、建议学校按照省教育厅的规定，足额计提助学金，严格执行专款专用制度。

4、建议完善20\_\_年购置电脑及空调的审批手续，按照公司《非生产性开支管理办法》的规定，对同意购买的台式电脑报公司总会计师批准，空调和手提电脑报公司总经理批准。

5、建议加强对学校在岗会计人员的培训，逐步实行持证上岗，提高会计核算水平和会计基础工作质量；同时学校要强化税费意识，自觉按照《税收征管法》的规定及时足额地缴纳各种税金及附加。健全和完善相关的财务管理制度，对票据使用、现金结算等加强管理和监督，严格按制度规定执行。

6、加强对资产的管理。建议学校加强对固定资产的管理和监督，严格执行政府采购制度，完善固定资产的购进、交付使用等相关手续，提高资产的合理使用率。

7、规范代管费的管理。对代管的书本、资料费等要加强管理，期末应按年级公布本学期书本、资料费的明细结算情况，加大群众监督力度；学校图书保管也应建立收发登记台账，及时与会计、班级相核对，保证款项及时清退学生。

8、尝试性开展投资、增加收入。对于一些预算外资金充盈的，可利用资金使用上的时间差，活期和定期的利息差在保证资金安全的基础上尝试性的投资安全性、流动性都较好的国债，而对股票、企业债券等风险较大的投资品种，必须在可行性论证的基础上，方可进行谨慎操作。

### 三、工作体会

在\_\_\_\_在学校的财务管理工作中，我认为要做好这项工作应从以下几方面予以强化：

一、认真编制预算。学校一般在每年的十一、二月份要将下一年度的开支预算列出来。学校的预算涵盖方方面面，预算越细，准确性越高。最后由财务室负责将各预算开支和开支明细清单汇总，经审核后编制成学校开支预算汇总表。

二、严格审核，财务公开。充分发挥教代会、学校工会的民主监督作用，学校召开校务会议进行商议。根据学校财力，按轻重缓急进行预算调整，首先确保必须开支的项目。一般关系到学校正常运作和学校发展的项目基本都予以落实，而消费类的开支方面从严掌握。预算经校务会议集体讨论确定后，将年度经费项目内容和额度标准书面报上级主管部门，同时也作为编制学校年度财务总预算的依据。

三、动态管理。学校要严格按预算指标开支，原则上不得超范围和超金额列支。同时，每个月末由财务室将全校当月实际用款金额，编制成月度开支进度表和汇总表作通报。使全校及时了解开支情况，全面掌握财务运行情况。特别是达到警戒线时，财务室及时督促，从紧掌握，达到预算额度，一律停止开支。

四、总结提高。财务室年底将本年度实际开支情况与年初预测情况进行对比分析，总结执行好的方面，找出存在问题，将本年的实际收支情况作为下一年度预测收支编制的参考。



学校的财务管理更加有序，也使学校的资金使用效率得到大大提高。

经过近几年的努力，取得了一定的工作成绩，也存在着不足。但是这\_\_年工作实践给了我巨大的空间来提升自己观察问题、分析问题、处理问题的能力，使我的政策水平和工作能力得到了长足的锻炼。通过工作实践，使自己深刻体会到：财务管理是现代公司发展的决定性因素，是实现公司管理科学化的基础前提，财务人员自身素质的不断提升是做好财务管理的关键因素，是新的市场经济形势下的迫切需要。学校的财务工作同理，因此，在今后的工作中，我将更加注意学习，努力克服工作中遇到的困难，做好财务管理，当好学校领导的参谋助手，将学校的财会工作推上一个新的层次，为\_\_\_\_学校实现跨越式大发展作出自己的贡献。

我自20\_\_年x月份到公司上班，如今三个月过去了，这段时期在公司各同事的大力帮助与支持下，在其他人员的积极与配合下，我与大家一道，团结一心，踏实工作，较好地完成了我负责的任务。

在转正之际，下面我将这段时期我将自己的工作学习等情况简单地汇报给大家：

### 一、严于律己，严格要求，遵章守纪，团结同志

自上班以来，我能严格要求自己，每天按时上下班，能正确处理家庭与公司的关系，从来不会因为私人原因耽误正常工作；同时我也能很严格地服从公司的各项规定，从不搞特殊，也绝不提不合情理的要求；对公司的人员，不管普通工人还是经理领导，我都能与他们搞好关系友好相处，不会陷入无原则的纠纷，有损团结的事不做，有损团结的话不说。

### 二、尽职尽责履行好自己的工作职责

我在公司主要从事财务工作，为此我从以下方面做了一些工作：

1、建立健全公司财务制度。公司成立以来，我负责财务工作，所以只负责每月的帐务处理和财务报表的报送，使得公司财务上的制度不够健全。自到公司正式上班后，我将财务人员的工作合理划分，在公司的财务方面按规定进行了要求，特别是发票管理方面，严格要求正确填开和索取，减少不必要的麻烦。在财务收支方面，严格执行公司的财经制度。

2、正确核算，按时结算，及时报送税务相关报表。在日常财务工作中，我能严格按财务规定正确核算公司的经营情况，按时结算有关帐务，每月末及时将财务报表和纳税申报表报送税务机关，没有因个人原因耽误报送时间。

3、及时将财务状况汇报于公司，积极为经理当好参谋。每个月我都将公司的财务情况给公司经理进行汇报，使经理能及时了解、掌握公司的经营状况，对经营中出现的问题我能及时提出合理化建议，发挥财务在公司经营中的作用，为建立当好参谋和助手作用。另外，对其他人员在销售、采购中有关不符合要求的做法，我也能及时提醒和指出。

4、认真负责，积极配合税务部门的稽查工作。\_\_月初，税务部门对我公司进行稽查，在这期间，我能积极配合，并加强和稽查人员的配合，发挥自己的优势，多与他们沟通，对存在的问题与他们交流，争取他们的宽容，使公司的利益得到最大保护。

### 三、存在的问题

三个月以来，围绕自身工作职责做了一定的努力，取得了一定的成效，但与公司的要求和期望相比还存在一些问题和差距，主要是：自己来公司时间短，一些情况还不熟悉，尤其是对每个销售人员的核算，工程部分和零售部分没有明确划

分清楚，给销售人员带来了麻烦，同时也给公司对每个销售人员完成任务的情况掌握不够准确。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决。

一、加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用：

二、加大各项费用控制力度，充分发挥财务的核算与监督职能；

三、搞好财务分析，为领导提供有效的参考依据；

四、加强应收款催收管理力度，控制好库存材料与产品，提高资金的运行质量,合理控制资金的使用；

五、继续做好各部门工资奖金的核算工作：

以上工作是我财务部下半年的主要工作，还有与集团搞好过渡衔接、废品的管理、规范财务核算程序等一系列工作都是我财务的一些本职工作，“查找不足赶先进，立足根本争先进”，这不是句空话，号角之声响起我们就要付诸与行动，利用团队精神集思广益，财务条线所有人员重点思考如何在管理上创新，如何在实施成本控制上做文章！总之，今后的工作中，还是年初责任领导会议上的那句话：我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

## 部队每月工作总结篇八

十一月份工作中客流量并不大，由于季节性的到来等因素，完全的进入到了 淡季。虽然面对淡季的到来，我们也不能时刻放松警惕，一定要保持一个“空杯”心态多学习，加强自身业务水平，认真、用心做好每一天的工作。

再过去的这一个月我们在工作中还有很多做的不到位的地方，同样也有突出之处。人员不断更换的情况再这个月得到了缓解，基本上这个月比较稳定，我们克服了种种困难，使前台部的工作逐步走入了正规。这个月我们一同克服困难、团结进取，基本完成了酒店交给的各项接待任务。

下来我将十一月工作做以下几点总结：

一、加强自身学习，调整工作心态，要对工作充满热情；

因为现在是酒店的淡季所以上班期间我也要利用好空闲时间努力学习提高自己的服务质量，做到做事麻利，有效率，不出差错。服务态度要良好，接待客人要不断积累经验，要给客人留下良好印象。接电话时，也要不断提高用语技巧；巧妙的问答客人。尽量让每一个客户满意。我在工作中学习，再工作中进步。

二、注重与各部门的协调工作，根据每日房态进行开房退房工作。

我们酒店就像一个大家庭，部门与部门之间在工作中难免会发生磨擦，协调的好坏在工作中将受到极大的影响。前厅部是整个酒店的中枢部门，它同餐饮、客房等部门都有着紧密的工作关系，虽然我们只有早餐，但是如出现问题，我们都必须要主动地和各部门进行协调解决，避免事情的恶化，因为大家的共同目的都是为了酒店的效益，不解决和处理好将对酒店带来一定的负面影响。

三、解决纠纷，处理问题，服务至上

由于我们酒店一些设备、房间装修的老化、还有一其他自然因素造成客人入住时的一些不便，时常引起客人投诉。对于这些出现的纠纷和问题，作为酒店前台接待我们要学会“海底捞式服务”学会忍让，树立“顾客就上帝”的工作思想，

沉着应对，积极、及时、妥善地解决问题。对于个别客人的刻意刁难，我们也要做到了忍耐的同时，微笑的面对，时刻以维护酒店的名誉为前提，尽量使客人能够满意。

新的一月即将开始，我将以新的精神面貌和实际行动向宾客提供最优质的服务，贯彻“宾客至上，服务第一”的宗旨，为龙溪酒店的美好明天贡献出自己的一份力量。

## 部队每月工作总结篇九

xx大酒店保安部全体员工在酒店领导的正确指引下，我部始终以“预防为主，防消结合”为指导方针，坚持群防群治，常备不懈，外树形象，内强管理。具体做了以下几个方面的工作。

### 一、健全组织机构

搞好安全工作，必须要有健全的组织机构。明确职责，加强管理。有效保障了酒店经营秩序，发现和打击违法犯罪分子，保护酒店客人和员工的生命财产安全。另外，酒店与上级主管部门，管辖区等签定了消防安全责任状，酒店与各部门签订了安全责任书，明确了各部门经理为消防安全责任人，这样就实行了“谁主管，谁负责”的原则，做到了层层落实，责任到人。

### 二、加强安全管理

酒店领导对安全工作非常重视，每周例会强调加强安全保卫管理。我部安全工作也从未松懈。经常要求各队员要警钟长鸣，安全第一，要居安思危，不要麻痹大意，绷紧安全这根弦。在消防方面，我们牢记江泽同志的对消防工作的三句话，强调一个“防”字。除了日常巡楼检查外，每周进行一次消防例检。每月进行一次大检查，做到检查深入，全面，不留死角，发现安全隐患，及时进行整改。在酒店范围内本部牵

头开展了一次彻底的电器设施设备检查，以防类似事故发生。配合好工会的工作。又受到了工会领导的一致好评。

### 三、加大培训力度

今年酒店招聘员工，派去人进行了消防安全知识的教育，使他们懂得了酒店消防设施的基本情况和怎样使用灭火设备，也使他们掌握了怎样处理紧急情况。还有我们也分别、分批对在店员工进行了消防安全知识再教育。使他们牢固树立安全防范意识，今年本部共计对新老员工进行消防安全知识培训，还请消防协会培训消防知识两次。我部组织酒店义务消防队员现场搞了一次消防演练，提高各队员的灭火实践操作技能。对于本部队员的培训，也在紧张进行，每周一例会由刘总对部门员工进行消防知识讲座，及安全保卫的案例分析，星期四下午进行有关消防、安保、岗位职责等方面的学习，我部还派送队员去消防支队学习。安排人到湘西参加综治工作考察活动，大大提高了我部的业务知识水平。邀请交警支队来停车场现场指教，统一车辆指挥动作，促使队员对客户服务时规范化，标准化。在消防安全宣传方面，我部按季度定期出一版消防安全知识专刊，可使员工们学习和掌握一些消防安一小常识和技巧。虽然，我部今年取得了一定的成绩，但仍存在不足之处。离酒店领导要求尚有差距。这就务必使我们保持清醒的头脑，谦虚谨慎，戒骄戒躁。务必使我们在今后的工作中不断改进，不断完善。我们充满信心，充满希望，充满憧憬。一定会再接再厉，精益求精，努力把明年的保安工作做得更加细致，扎实，为创造一个平安、和谐酒店而努力奋斗。

## 部队每月工作总结篇十

据镇党委、政府对安全生产的部署和要求，今年6月份，全村积极开展了以“安全责任、重在落实”为主题的安全生产宣传月活动。平铺村安全生产领导小组研究制定了可行的活动方案，精心组织、全面部署、认真落实、注重实效，以宣传国

家有关安全生产法律法规、安全生产知识、安全生产管理制度。积极开展形式多样、内容丰富的安全宣传活动，加大隐患排查治理力度，进一步强化了村民对安全工作重要性的认识，完善了安全管理机制，提高了安全生产的质量水平和防范事故的能力，有效的控制了各类事故的发生，取得了显著成效，保证了安全生产。现将20xx年“安全生产月”活动总结如下：

### 一、加强领导，提高认识，强化管理。

我村成立了“安全生产月”活动领导小组，由村主任平铺x任组长，平铺x任副组长，由村委会其他成员为组员。全村各企业单位也制定了具体的活动方案，成立了活动领导小组，由各企业主要负责人全面负责。从上到下建立起了监督、监管体系，对活动真正做到了责任明确、逐级管理，使广大干部职工从思想上认识到安全生产重要性和必要性，将认识转变为自觉行为融汇到日常工作中去，形成人人关系安全，安全关系人人的良好氛围。

### 二、采取多形式、多样化、全方位宣传教育。

活动期间，我村广泛利用黑板报、宣传栏、横幅、标语等大力宣传各种安全知识、预防事故的方法和自我保护的相关知识，期间我村出黑板报3块、宣传栏2处、横幅5条。六月中旬集中全村各企业单位抓安全生产工作的负责人召开安全生产督促会。全面提高了全员的安全生产素质，保证了安全生产宣传的针对性和实效性。

### 三、以安全月为契机，落实隐患整改，注重实际效果

为了将本次安全月活动落实到实处，使活动的开展有成效，在安全月活动中，我村坚持日常检查、月安全检查，对各个企业进行走访检查，发现问题就指出，指出问题必整改，并开出安全生产行政执法文书。

工作虽然做了些，但与上级的要求还有很大差距，和兄弟村相比较还有很大差距。安全生产月虽然安全过去，单全年还有更多的任务要我们去完成，抓好安全工作不能有一丝松懈，我们要做到警钟长鸣，常抓不懈，认真扎实完成上级布置的各项安全生产工作任务。