

最新部队班半年工作总结(通用6篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。什么样的总结才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

部队班半年工作总结篇一

坚持把服务和推动美丽乡村建设作为组织工作的出发点。把美丽乡村建设作为检验基层党组织战斗力的主战场。注重发挥村党支部在美丽乡村建设中的战斗堡垒作用，把美丽乡村建设工作作为村支部晋位升级的重要依据和年终支部考评的主要标准。注重发挥党员在美丽乡村建设中的主体指导作用，拆除猪圈厕所党员先拆除，义务清洁家园党员先行动，筹资筹劳党员先交纳。初步形成了村支部、村委会为主导，群众为主体，党员为骨干的工作机制。实行美丽乡村建设“镇直支部包村街、镇直党员联农户”工作机制，镇直支部打紧车餐开支，已支持村级美丽乡村建设资金8.5万元，党员联系美丽乡村示范户150户。继续加强非公经济党支部规范化建设。重点抓好金桥房地产开发公司党支部规范化建设工作，在公司党支部的指导下，该公司很好地把自身经济效益和社会效益统一起来，公司上半年已上交税收350万元，捐款6万元，支持美丽乡村建设。及时向6个外建党支部传达县委关于美丽乡村建设的决策，外建支部先后接待家乡美丽乡村考察4次，动员外出党员和成功人士捐款10余万元支援家乡美丽乡村建设。在上半年几次美丽乡村明查暗访和观摩中，我镇面对镇大村多、基础条件薄弱的困难，仍取得了较好的成绩，这其中各基层支部和广大党员功不可没。

在去年基础设施建设抓硬件升级的基础上，今年突出服务功能提升抓软件完善。各村级活动场所初步发挥了干部办公、

群众办事、便民服务、党员教育的四位一体的综合功能。特别是龙窝、刘楼等村多次接待市县领导调研，得到了上级领导的肯定和好评。

一是党建体制机制创新不够；

二是党建项目化管理推动不力。

下半年，我们将按照县委组织部要求，结合实际，突出抓好以下三项工作：

下半年，全镇组织工作要更加自觉的服务于美丽乡村建设和全镇中心工作，在支部晋位升级、党员评格、年终评优评先、党员发展等工作中建立正确的考评激励导向，调动各党支部和广大党员工作积极性，推动美丽乡村建设，推动中心工作开展。

创新党建工作体制机制，探索对大学生村干部管理使用、村级活动场所功能整合、非公经济党建、外建支部建设、新型农村社区党建、党员经常性教育及党内激励机制等实施项目化管理。

进一步增强组工干部的责任意识，履职尽责，把县委组织部的各项工作安排落实好，把本镇的组织工作推动好，在工作中更加求真务实，更加讲求实效，为全镇组织和党建工作水平提升作出应有的贡献。

部队班半年工作总结篇二

转眼间，冬天就已不留痕迹地走远了，夏天的脚步也越来越近，我进入公司也有半年了，工作已渐渐进入正轨，从一开始对环境的陌生到现在融入了这个大集体，回望过去，不禁心潮澎湃，半年工作曾遇到障碍和不理解之处，但更多是学习与收获，展望未来，让人充满希望和热情。

一、学习了软件的基础知识，运用其进行财务数据的采集、管理与分析，在帮助指导下，协助完成预算与决算审计工作，认识到财务软件在日常工作中的实用性与高效性，学习对如何进行财务报表编制、调整，加深了对财务知识的理解，懂得了如何熟练运用财务手段进行数据汇总分析。

构、现金流收支情况，顺利完成了相关财务报表的汇总分析工作，为公司开展财务工作提供了准确而有力的财务依据，使公司的经营目标更加明确，有力地推动各部门、各项目更好地完成各项指标。

三、认真学习财务方面的政策和书籍，积极主动地把握新的会计政策和制度，只有在工作中不断积累和学习经验，才能为财务管理水平的提高打下坚实的基础。

四、除此之外，我还积极完成领导交办的各项工作任务，收发、登记、传阅文件、接听电话、记录会议要点、购置办公用品等，与项目部与子公司人员进行有效的沟通，解决工作难题，工作虽然繁忙，但是要做到有条不紊，更好地为公司服务。

总之，这半年来，我做了一定的工作，取得了一些成绩，但距公司与同事们的要求还有很大差距，工作经验尚浅，存在许多不足之处，缺乏对业务知识的深入了解，如何在繁杂的财务工作中，总结出积极有效、简洁明了的工作方法，值得我去更多地探究。

在这里也要感谢领导、同事对我工作的支持。在以后的工作生活中，希望大家对我不足之处予以指正，我也会继续努力，和我们的单位一起成长！一起进步！

部队班半年工作总结篇三

我进入公司工作已有年，一直从事出纳工作。出纳工作看似

很普通很单一，但要真正做好却并不容易。日常工作中，我坚持严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理；及时收回各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行；根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作；坚持财务手续，严格审核（凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付），对不符手续的凭证不付款。财务工作的特殊性质注定工作者不能有一丝丝细节上的失误，因为稍有疏忽就会给公司造成巨大的损失。所以我把自己的全部精力与时间都放到了工作上。在年的出纳工作中，我未出现过大的工作失误，从未给公司造成经济上的损失。

很多人说过：“出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。虽然已经有年的相关从业经历，但是岗位上需要学习的东西仍然很多，偶尔我还是能感受到岗位的辛苦，但是不服输的性格决定了我不会认输，在处理业务有了挫折和坎坷时，我还是秉承着要做就要做得的原则克服困难，战胜自我。出纳工作是财务部里的重要工作，要做好这些工作，除了业务知识与技能外，更主要的是工作态度与责任。在工作中，我力求着重做好三个方面工作：一是摆正位置，认真做好服务工作，消除自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范工作行为，认真落实综合部的制度规定与工作纪律。二是认真细致做好本职工作。在出纳工作上，做到工作仔细、认真、无差错。三是以良好的工作态度对待每一个人，做到和气、关心、体贴、温暖。工作中承担自己的责任，认真对待每一件事，对待每一项工作，负责到底，做好任何工作。

对待工作，我一直坚持信一句话：“认真做，能把工作做好，用心做，能把工作做出色”。多少年来，我一直用它鼓励着自己。现在面对新的工作，我会用一颗火热的心，用心对待自己的工作，相信凭着自己的热忱用心做事，也一定能把会计工作做好。除此之外，我想要做好会计工作还需要广泛涉猎、深入研究，使自己有一个真诚而清醒的政治头脑，有较

好的理论水平，只有这样，才能让自己真正成为一个思维开阔的新时期财务工作人员。

身为财务人员，用严肃认真的态度对待工作，在工作中一丝不苟的执行制度，是我们的责任，只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。在即将到来的2020年，我会扬长避短，更好的完成本职工作。

部队班半年工作总结篇四

在今年的工作中，安全地完成各项出车任务，努力做好自我的本职工作，在这一年里能够自觉遵守交通法规和单位的规章制度，能够在工作中任劳任怨，对车子做到每日的三检查（出车前、行车中、收车后），做到耐心细致，按期保养车子，不让车子带病工作，保证了车子的性能，坚持平衡稳定的良好状态，总能在车辆发生不良时及早发现，并在保修期内及时修复，减少损失。平时能够坚持车辆整洁，卫生、干净，让公司领导和同事都有一种舒适感。

一年来从不酒后开车，做到礼貌驾驶，礼让三先，集中思想行驶不闲谈，树立安全第一的思想，精心操作，谨慎驾驶，确保了全年安全行车无事故。

尽管经过一些努力，我的业务水平还需进一步提高。在以后的工作中，我将加强自主管理的意识，勇于开拓创新，加强理论和业务学习，不断提高业务技术水平，使自我的工作到达一个更高的层次。在2020年的工作中，虽然取得了必须的成绩和提高，但出现的问题也不容忽视，如：自身素质有待进一步提高，服务意识有待提高等。在今后的的工作中，我将会尽力弥补这些缺点，全面提高自身的综合素质、业务水平、服务质量。

第一，作为一名司机，服务效率有待进一步提高。

第二，有些工作还不够过细，有待于加强。

1、继续坚持安全行车，不开溜号车，不开情绪车，不开故障车，不酒后驾车，不让车辆带病上路，做到勤检查，勤修理。

2、对领导安排的事情坚决不拖拉，能当时作到的当时作到，今日的事情在今日做好。

3、工作中要学会开动脑筋，主动思考，充分发挥自我的主观能动性。

4、有问题进取与领导进行交流，出现工作上和思想上的问题及时汇报，也期望领导能够及时对我工作的不足进行批评指正，使我的工作能够更加完善。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，随着社会保障工作的发展，能够预料今后我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为社会和事业贡献自我的青春和微薄之力，在平凡的工作岗位做出不平凡的业绩。

在接下来的这一年中，我会做好2021年个人工作计划，争取使各项工作开展得更好。有人说选择了司机就选择了辛苦，我今后也必将长期将与这一清苦的职业为伴，但我决不言悔，因为我愿意为我所从事的事业付出满腔热忱、捧出全部真诚，愿意为我挚爱工作奉献一切。

部队班半年工作总结篇五

作为出纳员，我负责的是现金的收付及银行存款收付有关的财务工作。具体主要包括日常的各种报销业务，给各个供应商现金支付及转账支付货款，金店日常销售结款及销售数量金额的核算，记现金及银行存款日记账，工资的发放，办理

银行票据购买、领取、开户等工作。

日常报销这部分工作，是要求出纳岗认真对待及严格控制的环节，按照公司的管理制度进行资金的把关，杜绝浪费及不正常的开支。发生日常的报销事项时首先应相应的部门领导确认，然后财务再查验审核票据，最后总经理签字审查。报销单据必须有经手人、部门领导、总经理、审核人签字方可报销。此外，打车的票据需提前先请总经理签字特批，无特殊情况不可以打车。

金店采购商品时，首先，需填写借款申请单，无论是现金付款还是转账付款都需要总经理签字审批。其次，财务核对进货数量、产品材质、产品规格等。最后，算出付款金额是否和发票金额一致，等财务部长签字过后，方可付款。

金店销售结款基本是每天都要做的工作。他们有专人把当日的销售票据统计出来，交给财务。首先，我把销售产品分类，一部分在x公司入账，一部分在b公司入账；其次，核对发票开的是否正确，销售统计表金额合计是否和收款金额及收款结算单一致；再次，核对无误后，我会给金店开具收款收据，结清当日销售款；最后，按照销售清单登记电子版的金店销售统计，这项工作主要是为了及时提供给领导需要的数据，它可以按供应商、借款方式、时期等方式分别列出，以便不同部门的领导需要了解各类的销售情况。

在金店还没有内勤核算人员的时候，财务部一直代为做销售核算工作，在xxx的指导下，财务部建立了一套完善的金店核算对接系统，方便于金店核算人员日后从进货、销售及库存等一系列的数据统计。

记录现金及银行每笔业务的发生是出纳员每天都必须要做的工作，严格执行现金及银行存款管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理；严守公司秘密，及时向领导提供数据。

关于工资的核算与发放，每个月月中的时候，我会根据xx提供的工资总额分出现金和银行卡的部分，因为有本月新来的员工并没有办理工资卡时，我会请示领导，给其发现金。一到发工资的前几天工作量会很大，我在此期间出现过纰漏，差点使各位员工不能按时收到工资，后来我总结了银行转账发工资的办理流程，下次每月到发工资的时候我要严格按照流程办理，避免再次发生同样的错误。

因为以前的工作主要就是跑银行，所以填写票据没有什么问题，和银行的窗口办事人员也比较熟悉，一旦我公司有着急汇款或其他突发情况银行的办事人员也会积极配合。在我来到公司后发现，财务部都是每月月初去银行购买银行对账单□x元/月，在我和xxx的建议下，领导同意安装免费的查询版网银，为公司省去了xx元/年，一小笔不必要的费用。

与财务工作有关的对外部门（国税、地税等）进行联络、沟通，配合xxx的工作顺利进行。

总结过后我回顾了检查自身存在的问题：

我认为我的业务水平有待提高，缺乏学习的紧迫感和自觉性。不能把课本上学习的专业知识灵活变通，做事情比较死板。在工作较忙较累的时候，对工作还不够认真，犯过错误，财务工作是不能出现纰漏的。

此外，我要特别感谢公司领导□xxx及各位同事在工作中给予我的支持和关心，这是对我工作的鼓舞，我真诚的表示感谢，在以后的工作中我会努力为公司的发展作出贡献。

部队班半年工作总结篇六

职业经理人私企管理工作总结

我加入私企的经历可能比较特别，但是由于这种特别的经历，能让我以一种实际的心态观察/了解/领导我现在工作的私企，写出来仅供各位参考。

数年前我拿着一份相当不错的收入，肩负一方大臣的使命在某跨国外企的某地公司工作，不敢说位高权重但是对当地公司确有相当的话事权。跟其他在外企工作的兄弟一样，黑了公司不少。某天我突然想到再这么下去或者我这一辈子就完了。于是考虑2个月后毅然辞职。

过了几个月，我一兄弟拉我合作，他帮一老板合作搞一公司但是无暇分身，于是拉我入伙。看在兄弟情谊上我欣然同意。

进去后我才发现，这个公司亏损多年经营的一塌糊涂，亏损累累，老板其实是死马当作活马医的心态合作的。

经过一年的努力，这个公司已经盈利可观，员工凝聚力有了相当提高。在这个过程中，我感觉到过的最大的两个坎就是如题所示。

1. 皇亲国戚的处理。

老板创业时用过的当时忠心耿耿的人在企业里有着特殊的地位，作为一个外来户，想轻易挑战这些人尤其他们的年纪都比你大，哪怕你被授予了足够的权利都是扯淡，他们有足够的资历不买你的帐，对你提出的尤其是触动到其原先工作习惯的`解决方案不屑一顾---当你提出新的东西时，任何一个这样的角色都足以令你的思想无法得到切实的执行。

在观察了3个月后，我用了两个方法解决：

d□财务经理由老板推荐，由我决定用否：在干了上述工作后，那些阻拦工作的人已经没了90%，但是通常一个很烂的私营企业，财务经理绝对是一个最重要的位置，甚至他/她已经是只

为老板个人负责而非对企业负责的人了---我原先的财务经理就是能力不足不懂企业只为老板服务的人。我用了上述3个方法逼走原先的财务经理，把这个问题抛给老板：能做老板的人，尤其是规模不小的私营企业主，况且他还有其他公司一定不是一个sb□他立即知道我要什么人---一个有能力但是是为公司负责而非只为老板个人负责的人---他有10几个公司最终找了一个人给我。这人现在跟我合作的极棒！

需要说明的是：最后的这个问题非常非常重要！我看到过的兄弟leadership很强，都是在manageship尤其在财务问题上败下来的！！！！

2. 老板的管理：

a□准则：

我是通过工作经验总结的，决无谎言：

1， 老板爱钱；

2， 老板爱钱；

3， 老板只爱钱！

无论你跟他说多少的stratagy,民营老板只爱钱！

我们这里必须插一句，是何种老板需要所谓的职业经理人---老板需要的只有一个东西：赚钱！！！！

不管你相信与否，这是投资者唯一关心的。即使是所谓的sb风险投资者，他们也只关心这个---无论你们认可与否，的确如此（因为通过成功的经营和当初成功的谈判，我也成了股东了，我现在的想法正处于投资者与经营者的困区。

2. 关于老板的管理

到这里我突然想起所谓management leadership的培训课程。

培训的课程有2个好处□make people know what then know; make people know what they do not know□对于do not know they know, know waht they knwo基本没有帮助！！

我是在以往的培训知道这个道理，在工作中获得了这方面的好经验：任何一个老板□performance有很多定义，归根到底只有一个□roi(return on investment)□假如你有长期打算，譬如你看好这个行业□roi绝对是所谓职业经理人的考虑！

在老板的领导问题上，我一直抱着这样的原则来处理人与事。

这个部分说的很虚——你无法明白私营老板在想什么除非你在领导他！！！！

领导他只有一个途径：无论是短期的还是长期的proposal□你的结论是赚钱！

私营企业是在改革开放的大潮中崛起的一支生力军。许多企业是在商品经济大潮搏击中创业奠基的。随着企业规模扩大，企业中暴露出的问题也越来越明显，在实践中，我把它概括为十大误区。

一解决大事，忽略细节。

采购、生产、营销 可谓是企业大事，企业经营者往往每天都把心思放在抓这些大事上，殊不知办任何大事都有一个过程，而每一个过程都有其数不清的细节。做大事必须从小事细节中气扎扎实实做起，逐步实现量的积累到质的变化。否则企业产品质量上不去，投诉、退货、洽谈、拉下面子打官司等等问题了再现，势必反过来影响大事。

二强调结果、不管过程

“我不看过程，只看结果”，这是一般私企经营者习惯的管理方法。结果固然重要，是衡量政绩的重要依据，但也要看到，实践者在实现结果过程中，每一个五一节都要付出辛苦的劳作，企业管理者要人关心人、体贴人、理解人的角度进行换位思考的话，就会把结果和过程看得同等重要，进而为实现结果帮助实践者提供众多的条件。同时，也要防止一种倾向掩盖一种倾向，只看过程中实践者如何辛苦，就是不出成果，那么企业也不会长久供养这样的人。

三完成任务，没有时效

“任务[震惊不可以了，反正我在工作”。这是企业中没有时间、定额的员工的一处工作心态。本来十天可以干完的工作任务，他却“磨洋工”干上二十天。解决这个问题，前提是作为管理者在交代任务时，要对下达的指令心中有数，不能盲目交代任务；在完成中要进行检查督促，对完成任务结果进行评估。其次是要教育员工树立以厂为家的主人翁意识，真正懂得时间就是企业的生命，浪费时间就是浪费资源。我宁要70分的速战速决者，决不要100分的“磨洋工”者。

四重视现场，忽视形式

五立项到位，怕担责任

有些管理人喘立项问题分析，解决问题方案上都很到位，但由于怕承担责任，不敢下结论，一切都等企业老总拍板，这是当前私企中普遍存在的倾向性问题。私企老板在用人机制上存在放松不够的问题，要本着“用人不疑、疑人不用”的原则，明确职、责、权、利，真正为各级行政主管放权，使其有职有权、独立决策，不误商机，这样才能调动一切积极因素，推动企业向更高层次发展。

六制度完善，落实很差

厂规厂纪、生产、管理、营销等项制度在私制应该说是比较健全的，但有引起制度往往是挂在墙上，立在嘴上，就是落实效果差，究其原因，是员工普遍认为“都是打工的，何必太叫真”的思想作怪。解决这个问题有效办法是：给履行职者机会，给庸才“走人”路费。

七只有恩惠，没有威严

有些私企老板在员工管理上大施“仁”政，可谓是恩惠有加，总觉得过严管理容易激化矛盾，因此出了问题也总是一忍再忍、一拖再拖，时过境迁不了了之。要知道，职位也是一种资源，好心忍让是在不同程度上误人误事误企业的祸根，许多事实证明，又想做好人，又想干事业，早晚得出毛病，只有恩威兼施才能搞好企业。

八管好自己，抱略别人

“我自己做好就行，别人的事我不管”。这是私企员工的又一种心态。针对这一心理，企业管理者要学会善解人意，沟通心灵，引导员工不断树立主人翁意识，树立与企业一损俱损，一荣俱荣的思想，把员工紧紧团结在企业周围，形成“士为知己者死”的团队精神。

九只顾眼前，不管长远

急功近利是一引起找工者的普遍心理。很多人只顾眼前及个人利益。要明确企业利益与个人利益唇齿相依的关系，个人靠企业生活，企业靠员工创利，二者是有机整体。正如老子所讲“尽己为人，己愈有；尽己予人，己愈多”。只有正确处理好个人与企业的关系，才能有所失，有所得。

十，只抓效益，忽视文化

很多私营企业在日常管理中狠抓生产经营，不重视企业文化建设，认为只要生产上去了，其它一切都有了，其实这是一种误解和偏见。马车没有一个轮子跑的，两个轮子才能保持平衡，一头重、一头轻早晚要翻车的。当前私企经营者必须清醒看到，只抓生活，不抓企业文化建设，迟早要吞苦果。

上述十个误区及问题的分析只是自己一些不成熟的看法，愿与同仁、读者共同探讨。