

2023年工作总结的展望未来 财务工作总结展望(优秀9篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编为大家整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

工作总结的展望未来 财务工作总结展望篇一

尊敬的总经理：

2015年财务部在领导的正确领导下，各项工作逐步更加规范，取得了一定的成果。时间如梭，转眼间又即将跨过一个年度，为了及时总结成绩和经验，查找不足，按照公司统一部署，财务部经过认真总结，认为在全体财务人员齐心协力下较好地完成了本部门的各项工作任务，另外还超额完成了公司领导布置的其他工作。

现就年度财务部工作总结如下：

回顾一年来本部门所做的工作：繁杂的日常报销、原始单据及记账凭证审核、会计监督工作，繁杂的会计核算、财务预算、合同审核工作，各种财务票据的领用、核销工作，协调内部各部门所需财务协同工作，外部协调税务、银行、会计师事务所、国资委、工商局等工作，同时也配合做好了2015年、2016年预算初步编制工作，在公司范围内展开的零基预算虽未完全实施，但对于今后对各部门实行预算管理、绩效管理打下了良好基础；配合做好年终审计、离任审计、董事会监事会所需财务资料工作；配合经营班子做好成本测算，参与定价工作；梳理财务各项档案工作。

种种困难确保公司正常运营；同时为了降低人工成本，在保证公司资金、资产安全的情况下，财务部采用一人多岗、一人多职，例如：部门经理兼出纳现金岗、会计兼出纳转账录入岗、出纳兼职收银及仓库轮休岗；因公司项目仅有夜游产品，在保证财务收银工作的情况下，收银岗位采取一天6小时制，一个月30天必到，与正常每天8小时制有双休日的工作时间基本相同。

一、财务会计核算方面：

在保证会计工作质量的前提下，力求简化会计核算手续，节约人力、物力和财力，提高会计核算工作效率，同时为有利于会计工作的分工协作和岗位责任制的落实，有利于内部控制制度的实施，本年度财务部根据《会计法》、《会计准则》、会计核算的十三个基本原则及公司经济业务的性质、内容调整了公司原有会计核算内容，正确、及时、全面、系统地提供了本单位财务状况和经营成果的会计信息，满足内部经营管理及外部关各方进行宏观管理和经营决策的需要。

二、财务会计监督方面：

为了改善公司经营管理，提高经济效益，确保公司资产安全，我部门采取事前监督、事中监督和事后监督，坚持公司一切收支均通过财务口、公司收入有依据、支出有审批依据，以避免给公司造成不必要的损失。

类进行摸底盘查，日常各部门人员离职对涉及保管资产类类人员进行问询；配合第三方会计师事务所做好年终决算审计、领导离职做好离任审计、税务师事务所做好所得税汇算清缴工作，监督各项财务经济支出；收入价格、免票申请、支出依据严格执行领导审批制。

三、财务管理方面：

和化解经营风险。

四、2016年工作设想及需要改进的方面：

（一）财务会计核算方面：

2、在收入方面，虽市场竞争激烈、政府部门监管严格，无论团队收入还是散客收入账务处理方面应加大力度考虑规避财务账务风险，来应对各方检查； 3、同时加强与财务相关内外部各部门的沟通。

4、加强对日常会计核算、会计报告真实性工作的监督；

资产类采购流程，明确奖惩制度，确保公司资产的合理性、安全性。

（2）、建立独立的审计机构，通过内部审计来确定对国家既定制度、政策和规定是否贯彻和履行；对企业内部建立的标准、任务是否遵循和完成。

1、按照公司新的发展需要完善机构设置，进一步完善各项财务管理规章制度。

2、合理安排收支预算，严格预算管理；

3、加强对固定资产、低值易耗等资产的管理；

4、加强对成本费用的管理；

5、加强对财务数据分析的有效性、及时性、准确性、客观性；

2015年11月27日

一、财务工作总结 （一）全部预算管理

年初，根据报集团及国资委的“二上二下”的“全面预算管理、加强资金管理”的预算宗旨，结合公司的实际经营情况，在上年度账务预算管理的基础上，制定了公司一年财务预算及五年战略规划预算，作出了全面的利润预算、企业现金流的预算，从而为财务预算的执行、全面考核经营执行情况提供了依据。

（二）年度审计工作

算工作。这些工作得益于在集团久其软件中相关财务数据的详尽的录入、日常企业费用项目合理及全面的归集核算。

2. 道同元禾合伙企业审计。在审计期间，积极配合，在与基金合伙企业的审计人员的沟通中，发现合伙企业的《合伙协议》内容存在不妥之处、工商变更登记的信息存在错误，事后积极改正，及时对工商信息资料进行更正，同时提请相关部门人员对《合伙协议》进一步完善，为后续道同领航的`合伙协议的拟定提供了参考。

（三）合伙企业会计核算

大量查阅《企业会计准则》、相关法规，参照《证券投资基金会计核算业务指引》，规范了道同元禾合伙企业和道同领航合伙企业的账务核算，真实反映了企业的经营情况。

（四）完善财务制度建设，进一步规范各项会计工作

1. 工作要落实，制度是保障。对于业务费、会务费、差旅费等费用，在预算合理范围下，坚持事前报备，事后及时按审批流程进行报销。资金的调拨、费用的报销做到层层审批。

2. 针对巡视工作，结合财务制度及规范文件，通过从审批程序、资金管理、会计核算、预算控制几个方面入手，对工作中发现的问题及时进行自查自纠，完善了财务制度的建设、

规范了财务会计核算。

（五）开展经营分析，及时报送财务资料

数据及预算数据及财务指标的对比分析，实时监督预算执行情况。根据集团下达的工作指标，对公司的经营情况、财务状况作全面的分析，及时动态地掌握公司营运和财务状况，发现工作中的问题，并提出财务建议，为领导决策提供可靠的财务依据。

（六）加强财务管理，发挥财务的核算与监督职能

结合公司财务相关制度及《企业会计准则》，规范企业财务管理，维护财经纪律，对费用报销及相关票据进行层层把关、层层审核，使公司的财务核算更加规范化。对不合理的支出，坚持原则，对于发现的问题，不隐瞒，及时向公司领导汇报，有效发挥了财务的管理及监督职能。

（七）加强资金管理与审批，减少资金占用，提高资金利用率。

1. 对各项应收应付账款进行了清理，减少了资金的占用。
2. 对外投资款项，按提交批准的项目设立批准书、可行报告、公司章程、合伙协议、投委会决议等，待逐级审核、审批完成后方可进行资金调拨，加强了资金的管理。
3. 对公司闲置资金进行了合理的使用，选择风险小、收益性高的理财产品，提高了资金的收益。
4. 建立了《资金管理制度》，从资金的预算、审批、使用方面做到强化管理，加强资金使用的安全性，提高了资金的利用率。

（八）公司资产、银行账户及相关经济合同管理、清理

领导报告，加强了资产的管理。

2. 资金管理及清查。

在日常费用报销过程中，严格按照公司的规章制度执行，在每一个环节上严格审查，对不合理、不合规、不合法的费用单据一律拒绝报销，做到规范化、合规化、合法化。

在费用报销、资金调拨审批上，严格遵循事前审批，审批同意后方可组织实施、转入报销、调拨流程。

2. 银行账户。公司财务中心负责银行账户管理的基本信息台账的建立、日常维护和管理。所有银行账户信息均有专门人员制作账户信息台账并对信息进行实时更新。

在本年度，根据国资委及集团下发的有关银行账户管理相关文件及会议精神，公司领导积极组织并积极配合集团全方位的账户清理工作，并结合公司的实际经营发展需要，对公司所有的账户进行了逐一清查，对相关零余额账户且在未来无经营安排的账户进行了一定的清理，使资金更加集中，提高了资金的使用效率。

3. 合同管理及清查。公司日常所有对外签订的合同，严格遵循事前合同审批，符合规范的合同方可盖章、执行。涉及到经济条款合同，严格按照合同相关条款执行。由于日常合同的规范管理，在集团组织的合同清查工作中未发现问题，工作结果得到了领导的充分肯定。

（九）财务档案管理工作

资料，提高了审计工作效率。对于需要查阅的财务档案，按照公司制度随时办理资料的查阅手续，做到有据可查。

（十）圆满完成各项涉税工作

2015年每月严格把控纳税申报时间结点，及时、准确填报税务机关要求填制的各类报表，及时完成道同基金管理公司、元禾、领航、展宁、三度各项税务申报，及时缴纳各类税款及社保款项；完成了企业所得税的汇算清缴。

财务部积极运用各类税收优惠政策，为公司及员工在税金方面争取了更大的利益。

对税务部门定期发布的各类法规、政策、要求，财务部定期要求财务人员进行学习，一定程度上完善了税务知识结构。

（十一）与外部建立并保持良好的联系。通过日常对外关系的不断维护、沟通，与银行建立了优良的银企关系、与税务机关建立了良好的税企关系。

二 积极参与经营管理，配合其他部门工作

（一）业务工作配合

1. 积极的参与业务部的项目，对投资项目，能使用较为科学的方法做财务可行性分析，为领导决策提供了财务风险参考，为投资风险的控制提供了借鉴。
2. 参与了四川弘航公司收购南通华大石化有限公司项目尽职调查，对相关财务数据进行了分析、测算，并在尽职报告中进行了详尽的撰写。
3. 参与领航基金项目前期分析，资料整理，投资并购协议的财务风险审核。
4. 参与城建基金项目的组织结构优化，银行资金链的衔接，税收的筹划等。

5. 参与韩国并购基金项目前期分析，资料的整理，并对财务数据进行了有效的分析。

（二）综合管理部工作配合

1. 配合综合管理部对工商、税务资料进行及时的变更，快捷了完成了营业执照、组织机构代码证的的年检工作。

2. 根据国家各项证券法规的要求，在中国证券投资基金业协会对到道同基金公司进行了登记、申请成为该协会的会员；对基金管理公司管理的各基金在私募基金备案系统里进行备案，使得基金的运行更加合法、合规、透明化。

3. 配合人力资源部对员工工资计提及发放、保险计提进行审核，确保了工资发放及社保的代扣代缴。

三、加强业务知识学习，提高工作能力

（一）财税学习

的税收优惠政策，为以后公司的战略发展作好准备。

（二）基金管理中涉及相关知识学习

1. 针对基金管理公司经营特点，学习股权投资及并购相关涉税风险，财务总监和财务经理撰写了《私募股权投资基金的财务风险及防范措施》、《企业并购中的财务风险及防范措施》，并成功地发表在《经营管理》、《现代经济信息》刊物上。

2. 对并购基金的知识学习，有针对性的选择了互联网金融、金融工具列报、企业合并和并购政策、新三板政策解读等的学习。财务总监和财务经理通过了并购公众会的评审，于2015年10月取得了并购交易师证书。

（三）证券相关知识学习

财务部有计划地针对公司定向增发的道同元禾基金，积极组织全员学习，了解证券的发行、解禁、上市流通的相关证券知识及涉税风险，组织全员学习《证券市场基础知识》、《证券市场基本法律法规》、《证券交易》、《金融市场》等知识，其中一人通过了考试，并取得证券从业资格证，另外两人正在准备考试中。

（四）积极参加集团的培训活动

1. 积极参加了集团《重庆市国资委关于积极参加主题征文活动的通知》，财务部出纳从建设企业文化方面，撰写了《核心价值观之企业文化建设》。

渠道分析》。

四、2016年工作计划

1. 进一步提高管理和内审管理。控制公司经营风险和财务风险，为管理层提供及时准备的决策信息数据和各种有用的财务信息。

2. 根据集团预算要求，做好2016年度财务预算工作，进一步加强对公司部门费用预算指导与预算管理，认真做好预算分析和落实，使全面预算管理真正成为全员预算管理。

3. 根据公司业务内容不断健全财务核算与监督体系，保证各项经营数据的及时、正确传递，保证资金安全；加快结账与报表进程，及时完成财务快报、月报数据的报送及对经营的准确分析。

4. 在经营费用方面，控制好各项费用，加强成本费用项目的分析，日常监督管理和有效控制，费用的报销做到层层审核、

审批。

5. 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。

6. 紧密的配合经营部门，参与公司经营项目，在公司投资项目中使用较为科学的方法做财务可行性分析、合理的税收筹划，为公司的战略发展提供有力的保障。

7. 加强业务学习，提高专业知识水平和管理水平。继续学习新的

会计准则、法律法规，基金、证券等相关知识的学习，定期的收集相关税收政策资料，根据公司业务发展需要对各种新的业务进行税收筹划。

总之，财务工作是整个公司经营体系中不可缺的部分，财务部要继续提高工作效率，健全财务管理体系，强化服务意识，加强与各部门的协调和沟通，高效出色地完成公司领导布置的各项工作，和公司一同进步和发展。

财务部

2015年度

工作总结的展望未来 财务工作总结展望篇二

在过去的2015年中，通过各位领导和同事的帮助，我基本完成了领导交办的各项工作任务。现对一年来的工作进行总结与归纳，并对新一年的工作作出展望，如有不妥之处恳请领导批评指正。

一、2015年工作总结

1. 恪尽职守，认真做好本职工作

一年来，我认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。一是在领导的帮助下整理公司内部的产品库。二是学习如何开发新产品，学习如何对现有的产品进行升级。三是学习做策划，针对不同客人进行不同的策划，推荐客人进行产品组合。

2. 加强学习，努力提高自身素质

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识技能运用到工作实践当中，丰富阅历，开阔视野，使自己尽快地适应工作。积极参加公司的集体活动，认真学习规定的学习内容和篇目，认真记录工作中的得与失，使自己的职业素质有了较大提高，为自己开展各项工作提供了强大的动力支持。同时正视自己的不足并积极纠正，重点加强了与人交流方面的训练，为更好完成本职工作夯实了基础。

3. 积极进取，加强团队合作

在工作中我不仅自己努力工作，同时也和同事相互沟通，增进了解。工作中遇到不明白的问题，我会虚心向同事求教；生活上我也经常和同事谈心，了解彼此的想法，缓解工作的压力，克服困难，共同进步。这样不仅增进了彼此之间的友谊，也大大提高了工作的效率。

4. 工作中存在的不足 在工作中主动性还不够，缺乏与领导有效沟通，遇事考虑尚不周全细致。语言文字功底欠缺，虽然一年多来我努力做了一些工作，但距离公司领导的要求还有较大差距，尤其在理论水平、工作能力上还有待进一步提高，这些问题，我决心在今后的工作中努力解决，使自己更好地做好本职，服务于公司。

二、2015年工作展望

1、进一步起强化学习意识

在提高能力上下功夫，把学习作为武装和提高自己的首要任务，树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习，乐于思考的良好习惯。结合产品部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己工作的理论依据。

2、进一步强化职责意识

在学习良好的职业技能的同时，树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的'工作任务，不好高骛远，也不庸人自扰，凡事从点滴做起，精益求精，一丝不苟，踏实肯干，求真务实。

3、进一步端正工作态度

保持乐观情绪，不以物喜，不以己悲，不因一时得意而骄傲自满，也不因一时失意而妄自菲薄，保持一颗平常心，不消极埋怨，微笑面对每一天。胸装谨慎意识，外饰积极作风，工作生活谦虚谨慎，行为举止自然大方，待人接物热情诚恳。牢记：态度决定一切。言必行，行必果。2015已成为过去，在2016这新的一年，我决心百尺竿头，更进一步，立足本职，以严格要求为准则，锐意进取，为公司作出更大的贡献。最后我仍然想说：感谢领导对我的赏识和栽培，希望领导给予更多的锻炼机会，我坚信自己在新的一年里定会马到成功，努力做一个幸福的“九泽”人。

各部门：

一、报告内容

（一）取得的主要成绩。包括完成情况、主要成绩、工作亮点。主要经验做法。突出重点，有事例、有分析。

（二）存在的主要问题。对照自身职责和目标任务完成情况深入查找。

（三）对工作提出合理建议及改进的地方。

（四）下步工作打算。在全面准确分析形势的基础上，创新性提出新年度工作举措。

二、报送时间和方式

各人员于2016年1月11日（周一）16：30前，发送电子版人事部肖丹处（邮箱<http://>），再统一发送给胡总、陈总、孔总。

报告要求：实事求是。工作总结要坚持从实际出发，实事求是地反映成绩，找准查实存在问题。提出合理建议或需改进地方。做好2016年工作计划。

三、提交人员名单

2015年12月30日

显然，没有。开始的自己总是拥有无限的潜力与冲劲，而随着时间的打磨，大多数人都变得没有了棱角，慢慢地被时间淘汰，只有坚持下来的人才会摘到最亮的那颗钻石。您曾经和我强调过很多次，激情是一位优秀的销售最重要的特质，甚至比任何技巧都要重要。我发现现在的自己恰恰少的正是那一份最饱满的激情，没有了激情一切都是那么索然无味。

找回热爱，不忘初心。

惰性与拖延是一对天生的兄弟，它们总是形影不离，我却成

了它们的寄生地。下一秒能做的事绝不立刻去做，下一刻能做的事绝不立马去做，明天能做的事绝不今天就完成。有计划地安排工作，才能更好地掌握销售的节奏，保持良好的业绩，这正是优秀的销售又一应该具备的特质。

再见拖延，井然有序。

气场虽然不是每一个销售都要具备的特质，但是确实要有敢于向客户说不的气魄。原来的我始终以为服务业的根本源于“顾客就是上帝”，但一次又一次血的教训告诉我，那只会让你陷入低人一等的被动中。一味地退让只会让对方更加肆无忌惮，而你退无可退的时候就将坠入深渊。不是每一个要求都要满足，不是唯命是从就是服务到位，好的服务源于和谐平等。

自信气场，敢于说不。

以上只是我最突出的几点不足做的总结，当然啦，肯定还有许多不完美没有做到。我知道您对于我的期望很高，我也希望能朝最好的自己大步向前。

来年的计划与展望除了努力改变自己的不足以外，最重要的还是这几天都在思考的关于汽车网销电销新机遇。一切的机遇都是一把双刃剑，用得好就将劈荆斩棘，用不好只能原地踏步。面对机遇，我要吸取成功的经验，一步一个脚印，踏实地完成每一个既定目标。

2015，我要大声告诉自己：我行，我能，我可以！

工作总结的展望未来 财务工作总结展望篇三

一年的时间转瞬即逝，现在想想自己刚进大学时，一脸的懵

懂，一切茫然，不之所错。进学生会也是冲着高中还有的那一点点微不足道的所谓的经历，觉得学生会会是一个锻炼能力的地方。就开始参加进学生会的笔试面试等等，还在自己未完全明白过来的时候就进了办公室，当时很是欣喜。后来也有幸的成为了两届主席团助理。

在办公室一年的工作中，我主要是负责青志的相关资料的收集与汇总。开始时的自己什么也不会，需要做的都是一些琐碎的事情，加上青志的活动又很多，我花在上面的时间很多，但是开始那段时间学到的东西几乎没有。因为自己一直以来的急躁，导致青志的有些资料做的不好，但是几个主任总是细心的给我讲解，使我开始渐渐地静下来去做事情。通过这一年做青志相关的资料，我明白了不管遇到什么事情，只要自己静下来慢慢的去做始终可以做好的。这一年的时间也使自己渐渐的沉稳下来。

开学之初的院运会是我参与进去的第一个大型的活动，还记得这次活动中我表现不是那么好。开始的第一件事，去高分子学院借桌子，用了很久的时间，耽误了运动会的一些事情。想想那真的是自己不明白具体的情况导致的，当时自己和另外一个干事还觉得心里蛮委屈的。毕竟是第一次做那样的事情，但是后来就清晰的明白了，事情是自己做的，自己的方法和态度很重要。在整个运动会的过程中，我明白了什么是团队，什么是协作，不管是团队中谁做错了事情，自己都不应该去推卸责任，大家都应该是共同进退的，有了团队之间的默契合作，很多事情才能更顺利的进行下去。

接下来的迎新晚会，使我明白了一个参与活动的人都应具备大局的观念。不应只是以自己或者只是单纯几个人的想法去做事情，时时以集体以大局为重才是最重要的。因为原来的自己是一个比较内敛的人，一般情况下不喜欢去考虑太多的事，但是通过一年以来的很多事情之后，自己知道了一个优秀的人应该具备那些素质。

的不足，比如在办公软件的使用上，我就存在很大的问题。在主席团助理的那段时间，我更加了解了学生会整体运作，了解各个部门的工作与配合，通过参与其他部门的部门例会，我认识了不少新朋友，也体会了不同部门开部门例会的氛围。一个部门真的应该是在严肃的时候严肃，总的还是应该有家的感觉，这样的学生会才是大家更愿意融入其中的。其实我觉得我学到的更多的是从容冷静的面对遇到的一切，面对现在的竞争和压力，无论是遇到什么困难与挫折，无论我们在怎样的职位，有了怎样的成就，都应该从容冷静，都要不以物喜，不以己悲，坦然的面对，从容的解决。相信这样要会好自己的本职工作会更加容易的。

我更深知自己还存在很多不足之处，首先就是在做事的时候还是不够大胆，始终有点放不开，这样自己具备的一些能力还是不能用在实处。其次就是自己的沟通能力还有待提高，原来的我是一个不喜欢交流的人，但通过时间的锤炼，我学着与大家沟通交流，但这方面的能力不强。当然还有很多的不足，在今后的学习生活工作中，再接再厉，积极的向周围优秀的人学习借鉴，取长补短，争取使自己变得更加优秀。

最后，很感谢这一年来的时光，在这一年的时间里我成长了不少，自己更加清晰的认识自己，了解自己。并且认识了很多优秀的人，很多有想法的人，收获了友谊。同时真心感谢这一年以来在我身边的这些人，不管是在学习还是在工作中，有你们的帮助才使我逐渐成长，谢谢你们！

未来一年的工作计划

对于未来一年的工作计划，如果自己有幸成为团委学生会主席团的一员，尽自己的努力，根据现有的一些经验和过去的一年里面自己看到的学生会存在的一些不足之处来展开相关的工作。

首先，过去的一年我觉得在学生会里面，大家合作时的默契

不好。针对此，我觉得应该是加强自己思想方面的提高，使自己首先在思想素质方面达到一个应有的高度，再通过与大家的相互的交流沟通（这个主要是在活动中与平时），希望大家一起进行反思总结，相互借鉴提高。接着就是集体中的干事的思想素质提高，这个主要得依赖与部门部长的工作，通过一些有益的故事给以启发。相信只要是大家的思想都达到了一个应有的高度，整个学生会合作的默契就不存在问题了。

其次，制度意识还不够强。针对此，加强大家的制度学习了解意识，定期的通过考核（主要是相关资料的整理情况）确定大家对制度的了解情况，对制度不了解的，及时的去了解相关的制度。因为只有具有良好的制度意识之后学生会的工作才会更有效的开展，大家的各方面的素质才会提升在一个新的阶段。并在平时的工作中主席制度中的不足之处，并及时的加以修改完善。渐渐的总结经验教训，相信这样的一年之后，将不会出现今年十佳评比和五四评比那样的尴尬局面。更相信学生会的制度工作更加的完善，大家的提高也更加明显。

最后，学生会的创新意识不够，家的那种温馨感还不明显。所以在未来一年的时间里应该更广大的接近同学，设计出同学们愿意参与，觉得意义重大，有家的温馨感的. 活动。这要在制度足够健全的前提之下进行，与同学们交流更多之后，了解了大家的心声之后，对学生会的相关工作的开展会更有益。定期的开展类似家的温馨似的交流会，大家在一起坦诚的交流，交流生活学习工作。并在过程中不断的总结经验教训，不断探索提高。

这只是一些想法，具体的工作开展情况还得根据当时的具体情况而定。但不变的将是每一个成员之间素质的提升工作。未来一年，充满变数，需要用平常心，坦然积极乐观的去面对。不管遇到什么情况，相信团队的力量，大家携手并进，共进退，相信整个学生会的明天会更美好！

尊敬的公司领导：

首先祝大家新年快乐愿在新的一年里工作顺利、业绩蒸蒸日上。我是李-鹏，我在2011年11月23日应聘进入中富公司，任商务经理一职。两个月来，我积极学习公司文化与制度，努力提升自己的专业素质，迅速地融入公司集体与部门团队，配合部门经理与其他成员，完成各项工作。现将这两个月来的工作体会与未来展望向各位领导汇报。

一、工作总结

1. 建立了与客户之间的人际。了解其经济与销售能力。
2. 针对竞争产品初步做了市场调查，准确记录信息。
3. 配合客户完成开发客户。商量具体销售方法。
4. 完善工作总结、下月度计划及每月开发客户计划的有效实施、上报工作。

二、工作计划

1. 完成之前未完成的工作：跟进完成的工作；跟进为完成原因事宜。
2. 完成下一步工作：改进部分存在的问题，积极跟进每个环节。
3. 完成更多的成绩：积极了解各行业的信息工作，提高专业素质，并更好完成销售工作。

三、工作展望

以成为一个优秀的职业商务人员为目标。

1. 积极学习相关的专业知识具备优秀的专业素质。
2. 积极学习公司制度与文化，热爱公司，以服务公司为荣，具备强烈的责任感与使命感，有较高的道德素质和专业素质。
3. 积极思考，努力学习、进步，具备优秀的思考与解决问题的能力，以丰富的经验为基础，具备优秀的创造能力。
4. 具备优秀的团队精神与沟通协调能力。
5. 具备优秀的语言能力。

以上是我的工作总结和对职业道路的规划。

我由衷的感激公司对我的知遇之恩，我将努力地工作学习，提升自己的专业能力，为公司鞠躬尽瘁，奉献自己的青春和才智。

我热爱中富公司，我希望自己能成为了一名能干有最佳成绩的人员， 恳请领导批评指导。

总结人：李-鹏

2012年2月1日

时间往往是在不经意中流逝，一年的时间就这样在我们的手指中悠忽而逝。 总觉得还没来得及揣摩在这一年中所获得的感受，2012年已经进入了，当我细细回首这一年走过的路，感触颇深。

从进入公司到现在已有快一年的时间了，在这近一年的工作中，有得有失、有苦有乐、有抱怨过，也有拼搏过。刚走出学校大门的我显得稚嫩、缺乏经验，在工作中显得不是那么的如鱼得水。学校让我学到许多的知识，社会让我懂得如何把这些知识应用到自己的工作和生活中去。

一、 自我调整与定位

1、改变自己的思路。也许很多人会觉得，对于一个刚毕业的大学生，犹如一张白纸，没有钱、没有经验、没有阅历、没有社会关系。其实没有钱、没有经验、没有阅历、没有社会关系，这些都不可怕。没有钱，可以通过辛勤劳动去赚；没有经验，可以通过实践操作去总结；没有阅历，可以一步一步去积累；没有社会关系，可以一点一点去编织。但是，没有梦想、没有思路才是最可怕的，才让人感到恐惧，很想逃避！

2、明确一个正确的方向。荷马史诗《奥德赛》中有一句至理名言：“没有比漫无目的地徘徊更令人无法忍受的了。”毕业后这5年里的迷茫，会造成10年后的恐慌，20年后的挣扎，甚至一辈子的平庸。如果不能在毕业这5年尽快冲出困惑、走出迷雾，我们实在是无颜面对10年后、20年后的自己。毕业这5年里，我们既有很多的不确定，也有很多的可能性。无论你多么意气风发，无论你是多么足智多谋，无论你花费了多大的心血，如果没有一个明确的方向，就会过得很茫然，渐渐就丧失了斗志，忘却了最初的梦想，就会走上弯路甚至不归路，枉费了自己的聪明才智，误了自己的青春年华。

3、养成良好的习惯，把握每一次机会。不少刚刚毕业的年轻人，总是奢望马上就能找到自己理想中的工作。然而，很多好工作是无法等来的，你必须选择一份工作作为历练。职业旅程中的第一份工作，无疑是踏入社会这所大学的起点。我觉得既然选定了，那么从这里出发，好好地沉淀自己，从这份工作中汲取到有价值的营养，厚积薄发。千里之行，始于足下，只要出发，就有希望到达终点。

4、不活在别人的嘴里，不活在别人的眼里，而是把命运握在自己手里。别说我没有背景，自己就是最大的背景。美国作家杰克·凯鲁亚克说过一句话：“我还年轻，我渴望上路。”在人生的旅途中，我们永远都是年轻人，每天都应该满怀渴

望。每个人的潜能都是无限的，关键是要发现自己的潜能和正确认识自己的才能，并找到一个能充分发挥潜能的舞台，而不能只为舞台的不合适感到不快。要客观公正地看待自己的能力，结合自己的实际情况和爱好冷静选择，尽可能到最需要自己、最适合自己的地方。

于钻研的工作态度了。

二、 轮胎专业知识的积累

轮胎是一个比较复杂的产品，刚接触轮胎对其是一片空白，没想到一个黑乎乎大的轮胎里藏着那么多的奥妙。在不到一年的时间里，我对轮胎由陌生到了熟悉，可对于一个专业的轮胎销售人员来说，需要学习的东西不仅仅只是皮毛上的东西，更重要的是要把一些东西吃透。在这近一年的学习中，我对轮胎的品牌、花纹、规格及售后服务有了初步的了解，什么样的品牌有什么样的优点，什么样的花纹适合什么样的路面，什么样的规格适合什么样的车型等等。对于不同的客户需求是不一样的，如果用同样的方法去对每一个客户，最后的答案是失败的，所以专业上是一大硬性的要求，专业的服务才会迎来客户的青睐，为此，只有不断学习才会有更高的成就。

三、 形象店管理的创新

形象店作为公司对外的窗口，不仅起到产品展示的作用，同时也是公司文化内涵的重要体现，刚到门市部的时候，我觉得轮胎的陈列方式老套、单一、无层次性、无对比性和创新意识，本着创新与专业知识的相结合，对轮胎的陈列进行了两次较大的转变，把品牌与品牌之间、全钢丝胎、半钢丝胎、斜角轮胎之间进行对比性与层次性相结合，突出了花纹的多样性的同时突出了美感，让客户有更多的选择余地，把空间有效的利用起来。创新是一个企业的灵魂，一个企业只有不断创新才能与时俱进，不断发展。

四、 门店销售业绩的提升 1、 2011年销售情况：

2、 自身不足及改进方法

1、 专业知识不够扎实， 没有全面掌握每一个品牌、 每一个花纹的特性， 这

样在跟客户沟通的过程中没有突出性的， 针对性的把产品的优点和买点介绍给客户。 在今后的工作中加强学习， 对产品的特点熟练掌握。

2、 缺乏一定的销售技巧和经验， 在没有达成一一一致的时候没有积极寻找有

效的方法对待。 加强学习， 掌握一定的销售技巧

3、 服务不到位， 对客户的详细信息没有做全面的把握， 在对客户的售后服务跟踪上没有做到详细到位， 使得有些客户放弃了使用公司品牌而使用其他品牌。 在今后的服务过程中对客户信息详细了解， 建立客户档案， 及时有效服务客户。

4、 在和客户沟通的过程中急于达成交易， 对不同的客户用同样的方法对待， 没有去了解客户的性格。 在沟通的过程中和客户聊聊其他方面的东西， 从侧面了解客户的性格， 从而判断客户的需求， 并寻找有效的策略促进交易。

5、 对客户的维护不到位， 没有定期或不定期对客户进行电话或亲自拜访， 这样没有详细了解客户的销售情况及使用情况， 加强对客户的管理， 及时了解客户的销售及使用情况， 及时解决客户反馈的问题， 提高服务的质量。

六、 对公司的建议

1、 公司管理制度不健全， 没有吧管理制度详细化。

2、缺乏培训交流的机会，建议公司每个星期都有学习培训的机会，让大家多在一起交流经验，及时反应存在的问题。

3、建议开会的时候尽量让每个人都有发言的机会，听听他们的意见。

4、销售政策不灵活，政策只适用于业务员，没有根据门市情况给以适合的政策，把业务员的政策用于门市部，大多时候用不上。建议根据门市实际情况制定合适的政策。

5、公司活动少，建议公司多组织活动，培养大家的团队意识与合作意识。

一、 调整思维，加强学习，不断创新

改变原来的思维，就像司马光一样打破常规的思维，思路才会见光明。加强专业知识的学习，同时关注行业动态，把一些行业动态有效的利用到销售中去。同时改善服务态度，做到有问必有答，总结客户在交流的过程中会拒接的理由，并积极寻找突破口，消除他们的顾虑。如顾客其实很喜欢，但同行的其他人却不买账，说道：我觉得一般，到别处再看看吧。我们可能会有以下几种应对方式： 错误应对1]不会呀，我觉得挺好。

[错误应对2]这是我们这季的主打款。

[错误应对3]这个很有特色呀，怎么会不好看呢？

[错误应对4]甭管别人怎么说，您自己觉得怎么样

这几种方式不仅没有说服力，而且极有可能导致失败，我们可以试试这种方式；这位先生，您不仅对轮胎有独特的见解，而且对朋友也非常用心，能带上您这样的朋友一起来买轮胎真好！请教一下，您觉得还有哪些方面不大合适呢？我们可

以交换看法，然后一起帮助您的朋友挑选到真正适合他的东西，好吗？首先这种方式真诚巧妙地赞美陪购者，然后请教他对购买轮胎的建议。只要陪同购买者愿意给出他的观点，就意味着我们争取到了他的支持，销售成功的概率将极大地提升。

二、 加强维护，扩展市场

在2011年的总结中发现，2011年的市场薄弱，占有率低，客户部稳定，在2012年新的一年里，加强对老客户的维护，同时扩展市场成为首要任务。

三、 提高服务

集中注意那20%的少数大客户，提高服务，重点满足这部分顾客的需求；对于80%的小客户也要重视，但可以适当降低服务水平，即区别不同的顾客提供适当的政策。

四、 细化任务，提高销量

2012年的年任务是突破250万，新的一年把公司的资源有效利用起来，把任务细化分配到每一天。促进交易，提高销量。

工作总结的展望未来 财务工作总结展望篇四

总台是整个饭店最为重要的岗位，整个总台的工作按内容大概可以划分成四个s[安全[safe]]服务[service]]帐务处理[settleaccount]和销售[sale]]

安全[safe]的重要性是不言而喻的，就算你的经营业绩如何好，服务质量如何上乘，而在安全上出了点差错那后果都是难以想象的，安全事故无小事。对于总台员工来讲填写宾客住宿登记表，查验证件以及将住店宾客的信息及时向上级主

管部门传输，他们的这些工作都肩负着饭店的安全使命，就好比家里有个聚会，总台员工就像门卫识别来宾的身份，一旦由于工作疏忽放进了坏人，那这个聚会肯定是不欢而散的。前厅部在平时的培训课上也将“如何识别身份证件的真假和护照常识”作为了重点培训内容，更为重要的要求总台的员工们在工作中一定要警钟长鸣，千万不可掉以轻心。正是由于他们的努力20xx年全年饭店没有发生一起刑事案件，还因为登记准确、传输及时协助公安部门抓获了一名经济诈骗。然而这项工作还存在着不足之处，一是登记单的格式还不符合出入境管理处的要求；二是登记单的填写还不能全部符合要求；三是传网不够及时。在20xx年，针对这些不足和大厅改造的契机，我计划首先是按要求设计新的临时住宿登记表，然后将户管工作交给总机也希望通过改造可以将总机房移至靠近总台的地方以方便登记单的及时传递，最后还要在登记单的填写规格上严格把关，以达到上级领导部门对我们在户籍管理方面的要求。

服务[service]是服务行业的根本，因为总台员工大多是刚刚进饭店工作没多久的新手，而且多数也没有从事总台工作的经历，所以无论是从服务技巧还是服务意识都与合格的总台员工相去甚远。针对这种情况部门每月组织一次案例分析会，目的在于通过大家的讨论以及分析让所有员工都能在未来的工作中避免类似的错误。然而服务技巧和意识的提高不是几个月的几次案例分析会就能够达到的，还要员工在平时的服务工作中不断积累经验。在新的一年里，前厅部将继续坚持举行定期的案例分析会，以期待部门所有员工为每一位客人的服务都是周到和个性化的。

帐务处理[settleaccount]的重要性在于，无论你是提供了安全的住宿场所还是优质的服务，最终都是以经营为目的的。如果帐务处理无法顺利进行，就算之前的一切都做的很出色也等于做了无用功。在下半年，部门针对帐务调整混乱的状况，设计制作了“费用冲减一览表”并要求员工在工作中按

照冲帐程序严格执行。而且加强了对前台员工的素质教育，要求全体员工在思想上要正确对待收款工作和工作中出现的金钱诱惑。总结20xx年帐务问题，主要可以概括为以下几点：一、员工品质问题，刻意造成前台帐务混乱而从中取利；二、因前台pos信用卡收款系统只有一家银行，故因pos机故障无法使用的情况下，出现的手工压卡差错；三、因新近员工技能不过关，概念不清晰，造成帐务出错或帐款不平衡。在20xx年，在帐务处理的工作上部门会加强监督同时不懈地进行思想素质教育，对于帐务上发生问题的员工决不姑息；同时在前台pos机无法改变现状的情况下加强对手工压卡的培训和对新员工在工作中以实际操作的方式培训并考核。

凭借日益丰富的销售经验，争取再创新高。

礼宾班组

礼宾班组的员工肩负着住店宾客迎来送往的工作，除了帮助客人运送行李之外礼宾班组的服务项目还有邮件递送；物品转交和寄存；雨伞、轮椅车、自行车等物品租用；车辆、游船代订和其它一切综合委托代办业务。20xx年以来，因为饭店自身条件的限制，无法拥有自己的礼宾车队。为了能够达到四星级饭店的服务标准，我们先后联络了xx车队、xx巴士两家汽车租赁公司并在后来的合作中逐渐形成了一整套订车体系，既保证了客人租赁汽车的需要又避免饭店在租赁过程中的责任承担。此外，由于饭店从下半年开始接待团队，这对于从来没有接待大型团队，运送行李经验的礼宾班组员工是一个新的课题，部门及时发现了问题并及时整理出了一套团队行李递送的程序，在一次次理论与时间结合的操作中也基本上能够顺利完成递送任务。但这一切也不能掩盖礼宾班组存在的一些问题，首先人员流动速度过快就对稳定的服务产生了不利的影响；其次因各方面客观因素的存在而使的人员素质无法达到应有的要求，譬如在与外宾的交流过程中，因大多数礼宾员基本没有外语基础所以造成了交流上很大的困难。

在者因为贵重物品保险室里无法安装监控设备，也给我们的物品寄存保管造成了不必要的困难。在即将到来的20xx年里，我们希望通过大厅的改造能够解决我们硬件上的缺陷，同时部门也要在招徕、留住符合素质要求的员工上创新思维、大胆变革，要逐步提高礼宾班组员工对饭店的认同感以便组成一个人员相对稳定的，面貌一新的班组。

商务中心、总机班组

自从8月份，商务中心转入前厅部管理。部门的压力也增加了许多，因为商务中心平时的工作量并不大但又不能没有员工提供服务，所以如何用人成为了一个新问题，首先在商务中心原由的打字、传真、复印、上网、订票等提供的服务基础上我们又增加了手机充电、秘书等服务项目。并且将原先的并不完善的订票手续加以完善，但仍然在服务工作中出现了差错。在新的一年里，我们还要继续增加针对商务客人的服务项目如：装订、提供旅游信息、代客订房等等服务。同时也继续将一些总台的工作转给商务中心的员工去做，如之前的代客人取消预授权工作等等。当然商务中心的员工也会继续帮助部门做一些工作。总之要不断合理的增加商务中心员工的工作内容，达到各班组之间劳动分配的平衡。至于总机班组，在经过了半年的努力之后，人员已经趋于稳定。部门也花了不少经历培训总机员工如何接听电话和转接电话的技巧，同时部门也将户籍管理这项重要的工作分配给了总机，因为就总机的劳动强度和工作量来说也并非饱和。所以将总台的部分工作转交给总机也是部门出于劳动量合理分配的初衷，并且户籍管理的工作一旦交给总机去做，我们有信心将会做的比以前更加出色。但是由于现在总机地理位置的关系，在平时的管理中难免会顾及不到，而且因为总机和安全的监控机房仅一门之隔，工作中还要兼顾安全工作内容，所以在人员流动状况大的情况下，培训就自然很难到位了。在此在20xx年的改造中，希望饭店领导能够考虑到这些实际困难，在布局中能够合理安排。

总的来说，前厅部在下半年的部门工作中通过不断的调整现在的人员状况基本稳定，作为四星级饭店应有的服务项目和服务标准也能够基本达到。并且在和销售部、财务部以及客房部等各部门之间的协作和沟通也是比较愉快的。在新的一年里，部门还将延续合理用人、合理用工的一贯思路，通过坚持不懈的培训和公平开放的考核机制调动部门全体员工的主观能动性，让他们从以前的被动管理思维中解放出来，积极主动的将自己的工作不但做好而且出色。同时我也坚信乐乡虽说是老店，但凭借已经或将要在硬件上不断的改造和软件上通过注入新鲜血液使得老店迸发出了活力和激情。在即将来临的20xx年，乐乡饭店一定会以崭新的面貌迎接八方来宾。

工作总结的展望未来 财务工作总结展望篇五

2. 配合做好派遣及代理单位及人员的档案管理工作；
8. 积极完成领导交办的其他各项工作任务。

由于我到锐杰公司工作的时间还很短暂，对自己下一阶段的工作定位及工作安排还不是十分清晰，因此以上工作计划只是个人初浅的想法，并不成熟，望领导给予指点。

总而言之□20xx年，我将紧密围绕锐杰公司发展战略目标，服从领导工作安排，发挥自己的特长和优势，团结同事，积极进取，以饱满的工作热情不折不扣地完成各项任务。

工作总结的展望未来 财务工作总结展望篇六

尊敬的公司领导：

首先祝大家新年快乐愿在新的一年里工作顺利、业绩蒸蒸日上。我是李-鹏，我在2011年11月23日应聘进入中富公司，

任商务经理一职。两个月来，我积极学习公司文化与制度，努力提升自己的专业素质，迅速地融入公司集体与部门团队，配合部门经理与其他成员，完成各项工作。现将这两个月来的工作体会与未来展望向各位领导汇报。

一、工作总结

1. 建立了与客户之间的人际。了解其经济与销售能力。
2. 针对竞争产品初步做了市场调查，准确记录信息。
3. 配合客户完成开发客户。商量具体销售方法。
4. 完善工作总结、下月度计划及每月开发客户计划的有效实施、上报工作。

二、工作计划

1. 完成之前未完成的工作：跟进完成的工作；跟进为完成原因事宜。
2. 完成下一步工作：改进部分存在的问题，积极跟进每个环节。
3. 完成更多的成绩：积极了解各行业的信息工作，提高专业素质，并更好完成销售工作。

三、工作展望

以成为一个优秀的职业商务人员为目标。

1. 积极学习相关的专业知识具备优秀的专业素质。
2. 积极学习公司制度与文化，热爱公司，以服务公司为荣，具备强烈的责任感与使命感，有较高的道德素质和专业素质。

3. 积极思考，努力学习、进步，具备优秀的思考与解决问题的能力，以丰富的经验为基础，具备优秀的创造能力。
4. 具备优秀的团队精神与沟通协调能力。
5. 具备优秀的语言能力。

以上是我的工作总结和对职业道路的规划。

我由衷的感激公司对我的知遇之恩，我将努力地工作学习，提升自己的专业能力，为公司鞠躬尽瘁，奉献自己的青春和才智。

我热爱中富公司，我希望自己能成为一名能干有最佳成绩的人员， 恳请领导批评指导。

总结人：李-鹏

2012年2月1日

一年的时间转瞬即逝，现在想想自己刚进大学时，一脸的懵懂，一切茫然，不之所错。进学生会也是冲着高中还有的那一点点微不足道的所谓的经历，觉得学生会会是一个锻炼能力的地方。就开始参加进学生会的笔试面试等等，还在自己未完全明白过来的时候就进了办公室，当时很是欣喜。后来也有幸的成为了两届主席团助理。

在办公室一年的工作中，我主要是负责青志的相关资料的收集与汇总。开始时的自己什么也不会，需要做的都是一些琐碎的事情，加上青志的活动又很多，我花上面的时间很多，但是开始那段时间学到的东西几乎没有。因为自己一直以来的急躁，导致青志的有些资料做的不好，但是几个主任总是细心的给我讲解，使我开始渐渐地静下来去做事情。通过这一年做青志相关的资料，我明白了不管遇到什么事情，只要

自己静下来慢慢的去做始终可以做好的。这一年的时间也使自己渐渐的沉稳下来。

开学之初的院运会是我参与进去的第一个大型的活动，还记得这次活动中我表现不是那么好。开始的第一件事，去高分子学院借桌子，用了很长的时间，耽误了运动会的一些事情。想想那真的是自己不明白具体的情况导致的，当时自己和另外一个干事还觉得心里蛮委屈的。毕竟是第一次做那样的事情，但是后来就清晰的明白了，事情是自己做的，自己的方法和态度很重要。在整个运动会的过程中，我明白了什么是团队，什么是协作，不管是团队中谁做错了事情，自己都不应该去推卸责任，大家都应该是共同进退的，有了团队之间的默契合作，很多事情才能更顺利的进行下去。

接下来的迎新晚会，使我明白了一个参与活动的人都应具备大局的观念。不应只是以自己或者只是单纯几个人的想法去做事情，时时以集体以大局为重才是最重要的。因为原来的自己是一个比较内敛的人，一般情况下不喜欢去考虑太多的事，但是通过一年以来的很多事情之后，自己知道了一个优秀的人应该具备那些素质。

的不足，比如在办公软件的使用上，我就存在很大的问题。在主席团助理的那段时间，我更加了解了学生会整体运作，了解各个部门的工作与配合，通过参与其他部门的部门例会，我认识了不少新朋友，也体会了不同部门开部门例会的氛围。一个部门真的应该是在严肃的时候严肃，总的还是应该有家的感觉，这样的学生会才是大家更愿意融入其中的。其实我觉得我学到的更多的是从容冷静的面对遇到的一切，面对现在的竞争和压力，无论是遇到什么困难与挫折，无论我们在怎样的职位，有了怎样的成就，都应该从容冷静，都要不以物喜，不以己悲，坦然的面对，从容的解决。相信这样要做好自己的本职工作会更加容易的。

我更深知自己还存在很多不足之处，首先就是在做事的'时候

还是不够大胆，始终有点放不开，这样自己具备的一些能力还是不能用在实处。其次就是自己的沟通能力还有待提高，原来的我是一个不喜欢交流的人，但通过时间的锤炼，我学着与大家沟通交流，但这方面的能力不强。当然还有很多的不足，在今后的学习生活工作中，再接再厉，积极的向周围优秀的人学习借鉴，取长补短，争取使自己变得更加优秀。

最后，很感谢这一年来的时光，在这一年的时间里我成长了不少，自己更加清晰的认识自己，了解自己。并且认识了很多优秀的人，很多有想法的人，收获了友谊。同时真心感谢这一年以来在我身边的这些人，不管是在学习还是在工作中，有你们的帮助才使我逐渐成长，谢谢你们！

未来一年的工作计划

对于未来一年的工作计划，如果自己有幸成为团委学生会主席团的一员，尽自己的努力，根据现有的一些经验和过去的一年里面自己看到的学生会存在的一些不足之处来展开相关的工作。

首先，过去的一年我觉得在学生会里面，大家合作时的默契不好。针对此，我觉得应该是加强自己思想方面的提高，使自己首先在思想素质方面达到一个应有的高度，再通过与大家的相互的交流沟通（这个主要是在活动中与平时），希望大家一起进行反思总结，相互借鉴提高。接着就是集体中的干事的思想素质提高，这个主要得依赖与部门部长的工作，通过一些有益的故事给以启发。相信只要是大家的思想都达到了一个应有的高度，整个学生会合作的默契就不存在问题了。

其次，制度意识还不够强。针对此，加强大家的制度学习了解意识，定期的通过考核（主要是相关资料的整理情况）确定大家对制度的了解情况，对制度不了解的，及时的去了解相关的制度。因为只有具有良好的制度意识之后学生会的工

作才会更有效的开展，大家的各方面的素质才会提升在一个新的阶段。并在平时的工作中主席制度中的不足之处，并及时的加以修改完善。渐渐的总结经验教训，相信这样的一年之后，将不会出现今年十佳评比和五四评比那样的尴尬局面。更相信学生会的制度工作更加的完善，大家的提高也更加明显。

最后，学生会的创新意识不够，家的那种温馨感还不明显。所以在未来一年的时间里应该更广大的接近同学，设计出同学们愿意参与，觉得意义重大，有家的温馨感的活动。这要在制度足够健全的前提之下进行，与同学们交流更多之后，了解了大家的心声之后，对学生会的相关工作的开展会更有益。定期的开展类似家的温馨似的交流会，大家在一起坦诚的交流，交流生活学习工作。并在过程中不断的总结经验教训，不断探索提高。

这只是一些想法，具体的工作开展情况还得根据当时的具体情况而定。但不变的将是每一个成员之间素质的提升工作。未来一年，充满变数，需要用平常心，坦然积极乐观的去面对。不管遇到什么情况，相信团队的力量，大家携手并进，共进退，相信整个学生会的明天会更美好！

尊敬的公司领导：

我是×××，我在××年××月××日应聘进入××公司，任××一职。三个月来，我积极学习公司文化与制度，努力提升自己的专业素质，迅速地融入公司集体与部门团队，配合部门经理与其他成员，完成各项工作。现将这三个月来的工作体会与未来展望向各位领导汇报。

一、工作总结

1. 建立××部的资料档案台帐。资料档案台帐合理、简要、系统，查阅方便。

2. 建立××部的费用台帐。费用台帐简明扼要，准确记录资金进入与支出，有利于节约开发成本。
3. 管理××部的资料档案台帐。收集整理资料档案，保证资料档案的齐备；资料的借用、收回规范有序，保证资料档案的完整。
4. 管理××部的费用台帐，每月和财务部核对××部借支与冲账金额，保证台帐的准确。
5. 配合完成××部的月度工作总结、下月度计划及每月开发部资金计划的汇编、上报工作。
6. 负责××部的内勤管理工作，跟踪工作进度，跟进配套文件。
7. 协助经理协调与各部门之间的关系。

二、工作计划

1. 完成之前未完成的工作：跟进××工作；跟进××××事宜。
2. 完成个人岗位下一步工作：改进资料档案台帐与资金台帐，做到动态控制，节约××成本；改进××部××的问题，积极跟进每个环节；更好地配合部门经理及部门成员跟进工作；更好完成部门内勤管理工作及协调工作。

质，接受并完成各项××××工作。

三、工作展望

以成为一个优秀的职业经理人为目标。

1. 积极学习××相关的专业知识和相关法律法规，具备优

秀的专业素质。

强烈的责任感与使命感，有较高的道德素质和心理素质。

经验为基础，具备优秀的创造能力。

4. 具备优秀的团队精神与沟通协调能力。

5. 具备优秀的管理能力。

以上是我的工作总结和对职业道路的规划。

我由衷的感激公司对我的知遇之恩，我将努力地工作学习，提升自己的专业能力和管理能力，为××公司鞠躬尽瘁，奉献自己的青春和才智。

我热爱××公司，我希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导批准。

申请人：××

2015年9月15日

工作总结的展望未来 财务工作总结展望篇七

在过去的2015年中，通过各位领导和同事的帮助，我基本完成了领导交办的各项工作任务。现对一年来的工作进行总结与归纳，并对新年的工作作出展望，如有不妥之处恳请领导批评指正。

一、2015年工作总结

1. 恪尽职守，认真做好本职工作

一年来，我认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。一是在领导的帮助下整理公司内部的产品库。二是学习如何开发新产品，学习如何对现有的产品进行升级。三是学习做策划，针对不同客人进行不同的策划，推荐客人进行产品组合。

2. 加强学习，努力提高自身素质

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识技能运用到工作实践当中，丰富阅历，开阔视野，使自己尽快地适应工作。积极参加公司的集体活动，认真学习规定的学习内容和篇目，认真记录工作中的得与失，使自己的职业素质有了较大提高，为自己开展各项工作提供了强大的动力支持。同时正视自己的不足并积极纠正，重点加强了与人交流方面的训练，为更好完成本职工作夯实了基础。

3. 积极进取，加强团队合作

在工作中我不仅自己努力工作，同时也和同事相互沟通，增进了解。工作中遇到不明白的问题，我会虚心向同事求教；生活上我也经常和同事谈心，了解彼此的想法，缓解工作的压力，克服困难，共同进步。这样不仅增进了彼此之间的友谊，也大大提高了工作的效率。

4. 工作中存在的不足 在工作中主动性还不够，缺乏与领导有效沟通，遇事考虑尚不周全细致。语言文字功底欠缺，虽然一年多来我努力做了一些工作，但距离公司领导的要求还有较大差距，尤其在理论水平、工作能力上还有待进一步提高，这些问题，我决心在今后的工作中努力解决，使自己更好地做好本职，服务于公司。

二、2015年工作展望

1、进一步起强化学习意识

在提高能力上下功夫，把学习作为武装和提高自己的首要任务，树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习，乐于思考的良好习惯。结合产品部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己工作的理论依据。

2、进一步强化职责意识

在学习良好的职业技能的同时，树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，不好高骛远，也不庸人自扰，凡事从点滴做起，精益求精，一丝不苟，踏实肯干，求真务实。

3、进一步端正工作态度

保持乐观情绪，不以物喜，不以己悲，不因一时得意而骄傲自满，也不因一时失意而妄自菲薄，保持一颗平常心，不消极埋怨，微笑面对每一天。胸装谨慎意识，外饰积极作风，工作生活谦虚谨慎，行为举止自然大方，待人接物热情诚恳。牢记：态度决定一切。言必行，行必果。2015已成为过去，在2016这新的一年，我决心百尺竿头，更进一步，立足本职，以严格要求为准则，锐意进取，为公司作出更大的贡献。最后我仍然想说：感谢领导对我的赏识和栽培，希望领导给予更多的锻炼机会，我坚信自己在新的一年里定会马到成功，努力做一个幸福的“九泽”人。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年。回顾这一年的工作历程，我学到了很多，也充分的锻炼了自己，可以说这一年下来我是颇有收获的，但同时也在工作中发现了困难，反省出自己在工作中的一些不足之处，这也是我需要思考和改进的方面，下面我就说说这一年来我对销售工作的认识，

也好分享给各位跟我一样奋斗在销售岗位上的同事们。

个人总结

1. 作为一个销售，一定要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去接受你，接受你的产品。

2. 工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售时混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润最大化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放平心态，正确的面对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的。一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满激情，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4. 请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5. 当你在和客户沟通时一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所需的双赢，所以说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态

是成功的关键。

6. 做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就更不用说做出业绩了，自信主导着销售的内心，有了自信你可以随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7. 一定要有耐心和恒心，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

个人建议 1. 产品质量有待进一步的提高，无论是公司的主打产品钳锤，还是小打小闹的钥匙扣，质量投诉此起彼伏。今年，不管是自己生产的产品，还是外购的成品，客人qc一来验货，都是要返工重验。这对销售工作的开展产生了极大的困扰。

2. 新产品的开发周期过长，这就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

4. 货期不准时，实际出货时间远远超过报给客人的货期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划。特别是礼品单，规定的日子一过，这个产品对客人来说已经没了任何意义。使得客人对我们公司产能和规模生产怀疑，这对公司的信誉也会造成一定的影响。

展望2016

海外市场的开拓没有终点，在摸索和经历中慢慢成长。而新

的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的，2016年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果2016年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！希望自己可以做出惊人的业绩，祝公司明年再创辉煌！！

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

2015年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，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，提高自己，以至把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作提升一个台阶。下面我对一年的工作进行简要的总结。

今年我任公司销售部副经理，负责公司工程组，在公司任职期间，我不断的学习产品知识，并吸取同行业之间的信息积累了丰富的市场经验，现在对钢铁行业市场有了更加深入的了解和认识，可以清晰、自如的应对各种客户的各种问题，准确的把握客户的需要，与客户建立了良好的沟通渠道，逐渐取得了客户的信任。经过我的不懈努力，取得了多为成功的客户资源，对自己的销售任务铺垫了坚实的客户基础。而且在不断的学习知识和积累经验的过程中，自己的能力、业务水平都比以前有了较大幅度的提升。

虽然一直在从事销售工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位路上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。这是我需要提升的重要方面之一，下面我就对我以及部门2015年的工作进行总结。

部门工作总结

- 1、累计客户 位；
- 2、实现销量 吨；
- 3、实现回款 万元，回款率 %；
- 4、详细列举各个工程项目销售明细：

从销售业绩上看，我们的销售量较去年有了下滑，这不仅是在市场大环境的影响，更有我们工作做得不好的多种因素，销售工作在2015年我们还是有很多失败的地方，有待我们大家一起努力，去改进去完善。

- 1、我本身以及部门销售人员在公司客户拜访量上比较少，以至于客户潜力开发工作停滞不前，客户拜访工作总体来说做的不好，这是销量没有提升的一个重要原因，也是我们需要改进的方面之一。
- 2、与客户沟通不够深入。销售人员与客户沟通过程中，不能把公司产品的实际情况给客户讲解的十分清晰，有时不能真正的了解客户的想法和意图，对客户提出的某些建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不了解客户对我们的产品有多少了解或接受到什么程度，对销售工作造成了不良的影响。
- 3、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写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，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。
- 4、新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

2016年我们要把下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，稳扎稳打的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓，分别利用不同渠道开展销售工作。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的石油、石化销售渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每

周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩，我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

2016年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好2016年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。

销售部：

2015年12月15日

工作总结的展望未来 财务工作总结展望篇八

一年的时间转瞬即逝，现在想想自己刚进大学时，一脸的懵懂，一切茫然，不之所错。进学生会也是冲着高中还有的那一点点微不足道的所谓的经历，觉得学生会会是一个锻炼能力的地方。就开始参加进学生会的笔试面试等等，还在自己

未完全明白过来的时候就进了办公室，当时很是欣喜。后来也有幸的成为了两届主席团助理。

在办公室一年的工作中，我主要是负责青志的相关资料的收集与汇总。开始时的自己什么也不会，需要做的都是一些琐碎的事情，加上青志的活动又很多，我花上面的时间很多，但是开始那段时间学到的东西几乎没有。因为自己一直以来的急躁，导致青志的有些资料做的不好，但是几个主任总是细心的给我讲解，使我开始渐渐地静下来去做事情。通过这一年做青志相关的资料，我明白了不管遇到什么事情，只要自己静下来慢慢的去做始终可以做好的。这一年的时间也使自己渐渐的沉稳下来。

开学之初的院运会是我参与进去的第一个大型的活动，还记得这次活动中我表现不是那么好。开始的第一件事，去高分子学院借桌子，用了很久的时间，耽误了运动会的一些事情。想想那真的是自己不明白具体的情况导致的，当时自己和另外一个干事还觉得心里蛮委屈的。毕竟是第一次做那样的事情，但是后来就清晰的明白了，事情是自己做的，自己的方法和态度很重要。在整个运动会的过程中，我明白了什么是团队，什么是协作，不管是团队中谁做错了事情，自己都不应该去推卸责任，大家都应该是共同进退的，有了团队之间的默契合作，很多事情才能更顺利的进行下去。

接下来的迎新晚会，使我明白了一个参与活动的人都应具备大局的观念。不应只是以自己或者只是单纯几个人的想法去做事情，时时以集体以大局为重才是最重要的。因为原来的自己是一个比较内敛的人，一般情况下不喜欢去考虑太多的事，但是通过一年以来的很多事情之后，自己知道了一个优秀的人应该具备那些素质。

的不足，比如在办公软件的使用上，我就存在很大的问题。在主席团助理的那段时间，我更加了解了学生会整体运作，了解各个部门的工作与配合，通过参与其他部门的部门例会，

我认识了不少新朋友，也体会了不同部门开部门例会的氛围。一个部门真的应该是在严肃的时候严肃，总的还是应该有家的感觉，这样的学生会才是大家更愿意融入其中的。其实我觉得我学到的更多的是从容冷静的面对遇到的一切，面对现在的竞争和压力，无论是遇到什么困难与挫折，无论我们在怎样的职位，有了怎样的成就，都应该从容冷静，都要不以物喜，不以己悲，坦然的面对，从容的解决。相信这样要做好自己的本职工作会更加容易的。

我更深知自己还存在很多不足之处，首先就是在做事的时候还是不够大胆，始终有点放不开，这样自己具备的一些能力还是不能用在实处。其次就是自己的沟通能力还有待提高，原来的我是一个不喜欢交流的人，但通过时间的锤炼，我学着与大家沟通交流，但这方面的能力不强。当然还有很多的不足，在今后的学习生活工作中，再接再厉，积极的向周围优秀的人学习借鉴，取长补短，争取使自己变得更加优秀。

最后，很感谢这一年来的时光，在这一年的时间里我成长了不少，自己更加清晰的认识自己，了解自己。并且认识了很多优秀的人，很多有想法的人，收获了友谊。同时真心感谢这一年以来在我身边的这些人，不管是在学习还是在工作中，有你们的帮助才使我逐渐成长，谢谢你们！

未来一年的工作计划

对于未来一年的工作计划，如果自己有幸成为团委学生会主席团的一员，尽自己的努力，根据现有的一些经验和过去的一年里面自己看到的学生会存在的一些不足之处来展开相关的工作。

首先，过去的一年我觉得在学生会里面，大家合作时的默契不好。针对此，我觉得应该是加强自己思想方面的提高，使自己首先在思想素质方面达到一个应有的高度，再通过与大家的相互的交流沟通（这个主要是在活动中与平时），希望

和大家一起进行反思总结，相互借鉴提高。接着就是集体中的干事的思想素质提高，这个主要得依赖与部门部长的工作，通过一些有益的故事给以启发。相信只要是大家的思想都达到了一个应有的高度，整个学生会合作的默契就不存在问题了。

其次，制度意识还不够强。针对此，加强大家的制度学习了解意识，定期的通过考核（主要是相关资料的整理情况）确定大家对制度的了解情况，对制度不了解的，及时的去了解相关的制度。因为只有具有良好的制度意识之后学生会的工作才会更有效的开展，大家的各方面的素质才会提升在一个新的阶段。并在平时的工作中主席制度中的不足之处，并及时的加以修改完善。渐渐的总结经验教训，相信这样的一年之后，将不会出现今年十佳评比和五四评比那样的尴尬局面。更相信学生会的制度工作更加的完善，大家的提高也更加明显。

最后，学生会的创新意识不够，家的那种温馨感还不明显。所以在未来一年的时间里应该更广大的接近同学，设计出同学们愿意参与，觉得意义重大，有家的温馨感的活动。这要在制度足够健全的前提之下进行，与同学们交流更多之后，了解了大家的心声之后，对学生会的相关工作的开展会更有益。定期的开展类似家的温馨似的交流会，大家在一起坦诚的交流，交流生活学习工作。并在过程中不断的总结经验教训，不断探索提高。

这只是一些想法，具体的工作开展情况还得根据当时的具体情况而定。但不变的将是每一个成员之间素质的提升工作。未来一年，充满变数，需要用平常心，坦然积极乐观的去面对。不管遇到什么情况，相信团队的力量，大家携手并进，共进退，相信整个学生会的明天会更美好！

在过去的2015年中，通过各位领导和同事的帮助，我基本完成了领导交办的各项工作任务。现对一年来的工作进行总结

与归纳，并对新一年的工作作出展望，如有不妥之处恳请领导批评指正。

一、2015年工作总结

1. 恪尽职守，认真做好本职工作

一年来，我认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。一是在领导的帮助下整理公司内部的产品库。二是学习如何开发新产品，学习如何对现有的产品进行升级。三是学习做策划，针对不同客人进行不同的策划，推荐客人进行产品组合。

2. 加强学习，努力提高自身素质

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识技能运用到工作实践当中，丰富阅历，开阔视野，使自己尽快地适应工作。积极参加公司的集体活动，认真学习规定的学习内容和篇目，认真记录工作中的得与失，使自己的职业素质有了较大提高，为自己开展各项工作提供了强大的动力支持。同时正视自己的不足并积极纠正，重点加强了与人交流方面的训练，为更好完成本职工作夯实了基础。

3. 积极进取，加强团队合作

在工作中我不仅自己努力工作，同时也和同事相互沟通，增进了解。工作中遇到不明白的问题，我会虚心向同事求教；生活上我也经常和同事谈心，了解彼此的想法，缓解工作的压力，克服困难，共同进步。这样不仅增进了彼此之间的友谊，也大大提高了工作的效率。

4. 工作中存在的不足 在工作中主动性还不够，缺乏与领导有效沟通，遇事考虑尚不周全细致。语言文字功底欠缺，虽

然一年多来我努力做了一些工作，但距离公司领导的要求还有较大差距，尤其在理论水平、工作能力上还有待进一步提高，这些问题，我决心在今后的工作中努力解决，使自己更好地做好本职，服务于公司。

二、2015年工作展望

1、进一步起强化学习意识

在提高能力上下功夫，把学习作为武装和提高自己的首要任务，树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习，乐于思考的良好习惯。结合产品部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己工作的理论依据。

2、进一步强化职责意识

在学习良好的职业技能的同时，树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，不好高骛远，也不庸人自扰，凡事从点滴做起，精益求精，一丝不苟，踏实肯干，求真务实。

3、进一步端正工作态度

保持乐观情绪，不以物喜，不以己悲，不因一时得意而骄傲自满，也不因一时失意而妄自菲薄，保持一颗平常心，不消极埋怨，微笑面对每一天。胸装谨慎意识，外饰积极作风，工作生活谦虚谨慎，行为举止自然大方，待人接物热情诚恳。牢记：态度决定一切。言必行，行必果。2015已成为过去，在2016这新的一年，我决心百尺竿头，更进一步，立足本职，以严格要求为准则，锐意进取，为公司作出更大的贡献。最后我仍然想说：感谢领导对我的赏识和栽培，希望领导给予更多的锻炼机会，我坚信自己在新的一年里定会马到成功，

努力做一个幸福的“九泽”人。

2015年，在院领导和护理部主任的领导下，在本科护士长的指导下，立足本职工作，爱岗敬业，廉洁奉公。严格执行各项工作制度，对待工作认真负责，以医德规范为行为准则，履行救死扶伤的人道主义精神，在做好本职工作的同时刻苦钻研业务知识，努力提高自身业务素质，在掌握专业理论知识的同时积极学习新技术、新知识，并能做到学以致用，以最优良的服务态度，最优质的服务质量为病人的健康服务。遵纪守法，与同事团结协作，较好地完成工作任务。无发生差错事故。

个人医德总结：

本人在2015年度中严格遵守医德规范，努力提高自身职业道德素质，改善医疗服务质量，全心全意为人民健康服务。在工作中，以病人为中心，时刻为病人着想，千方百计为病人解除病痛，同时尊重病人的人格和权利，对待病人能做到一视同仁，为病人保守医密，不泄露病人的隐私和秘密。与同事互学互尊，团结协作。廉洁奉公，遵纪守法，不以医谋私。在业务方面严谨求实，奋发进取，钻研医术，不断更新知识，提高技术水平。

一、在思想上，坚持马克思主义、毛泽东思想、邓小平理论，学习社会主义核心价值体系，践行社会主义荣辱观，培养文明道德风尚，以宽容和谐的心态对待工作和生活。

二、在业务上，严格要求自己，勤奋努力，在自己平凡而普通的工作岗位上，认真做好本职工作，同时结合自己在工作中遇到的问题和存在的不足之处，有针对性地进行学习，尤其加强对新知识、新技术的学习，不断提高自己的业务能力。

三、在工作中，严格遵守医德规范，廉洁自律，遵守各项规

章制度、法律法规。不做违法乱纪之事，与同事团结合作，取长补短，共同进步。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了新的进步，但还是有不少不足之处。今后，我还要认真克服缺点，发扬成绩，刻苦学习，勤奋工作，为人民的健康事业作出自己的贡献！

来年工作计划：

时间如流水，眨眼间我们就告别了忙碌的2015，迎来了崭新的2015. 在2015年的工作中，我们有付出也有收获。为了更好的开展下一年的工作，特拟订2015工作计划。

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效地回避护理风险，为病儿提供优质、安全有序的护理服务。

1、不断强化安全意识教育，发现工作中的不安全因素时要及时提醒，并提出整改措施，及时的发现并且解决问题。以院内外护理差错为实例组织讨论学习借鉴，使护理人员充分认识护理差错因素新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2、将各项规章制度落到实处，定期和不定期检查，监督到位，并有监督检查记录。

4、完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，善于总结经验，并引以为鉴，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1、办公班护士真诚接待新入院患儿，把患儿送到床前，主动向患儿家属做入院宣教及健康教育。

2、加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念。

3、认真执行临床处置前后的告知程序，尊重患儿家属的知情权，解除患儿家属的顾虑。

4、每月召开工休座谈会，发放病人满意度调查表，对服务质量高的护士给予表扬鼓励，对服务质量差的护士给予批评教育。

三、定期与不定期护理质量检查，保持护理质量持续改进。

1、充分发挥护理质量控制小组的作用，每周进行质量检查，以便及时发现问题，及时纠正、处理。

2、不断修改完善各种护理质量标准，并组织学习，按标准实施各项护理工作。

3、护士长定期与不定期进行质量检查，不足之处进行原因分析并及时整改，强化护理人员的服务意识、质量意识。

在过去的2015年中，通过各位领导和同事的帮助，顺利的完成了领导交办的各项工作任务。现对一年来的工作进行总结与归纳，并对新一年的工作作出展望，如有不妥之处恳请领导批评指正。

一、2015年工作总结

1. 恪尽职守，认真做好本职工作

一年来，我认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。一是坚持完成领导办公室的卫生清洁包村工作，尽量做到让领导满意。二是做好办公室的日常事务。完成领导每天布置

的工作并努力做到最好。三是认真完成每月的公路巡查工作，确保公路畅通无阻，认真开展安全隐患排查，最大限度确保一方平安。积极配合重点项目建设工作，有力的推动在建项目。

2. 加强学习，努力提高自身素质

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识运用到工作实践当中，丰富阅历，开阔视野，使自己适应并干好工作。积极参加单位的集体活动，认真学习，坚持做好工作笔记，认真记录工作中的得与失，使自己的业务素质有了较大提高，为自己开展各项工作提供了强大支持。同时正视自己的不足并积极纠正，重点加强在便民值班中要坚守岗位，为民排忧解难，树立政府机关形象。

3. 积极进取，加强团队合作

此的想法,缓解工作的压力,克服困难,共同进步。这样不仅增进了彼此之间的友谊,也大大提高了工作的效率。

4. 工作中存在的不足 在工作中主动性还不够，缺乏与领导有效沟通，遇事考虑尚不周全细致。语言文字功底欠缺，与业务部门沟通太少，掌握信息不够，影响单位整体工作推进。虽然一年多来我努力做了一些工作，但距离领导的要求还有较大差距，尤其在理论水平、工作能力上还有待进一步提高，这些问题，我决心在今后的工作中努力解决，使自己更好地做好本职工作。

二、2015年工作展望

1、进一步起强化学习意识

在提高能力上下功夫，把学习作为武装和提高自己的首要任

务，树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习，乐于思考的良好习惯。结合实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。继续加强业务的学习，做到全面深入的了解各种制度和业务。把各项制度作为自己工作的理论依据。

2、进一步强化职责意识

在争创一流业绩上下功夫，树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，凡事从点滴做起，精益求精，一丝不苟，踏实肯干，求真务实。

张兴龙

2015年2月27日

工作总结的展望未来 财务工作总结展望篇九

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：

- 1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws—17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

（一）市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

（二）竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂（分厂）、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低，yh5ws—17/50型避雷器销售价格仅为80元/支，prw7—10/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

（一）依据年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

（二）针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放

矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

（三）对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因年农网改造暂停基本无用量，年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

（五）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（六）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

（一）20年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

（二）20年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

（三）20年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1—2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

（四）由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。