

# 企业月度工作总结 企业员工工作报告总结

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 企业月度工作总结 企业员工工作报告总结篇一

### 一、工作总结

我的部门是后勤部。首先，在这不平凡的一年里，我们物流部全体员工都能在公司领导下，顺利完成公司制定的业务任务。作为后勤部门的一员，我感到非常高兴和自豪。我们部门的工作职责是需要更好的专业业务能力，同时需要与客户有很强的沟通能力。专业上，由于我之前的工作都与物流相关，也是系统学习，所以对这方面也很感兴趣。遇到难题的时候，可以通过查阅资料、询问同事等方式独立解决，所以在这方面很有信心。在过去的一年里，我的工作中仍然存在一些问题和不足。工作中不冷静，不老练，有时没有及时满足新老客户的要求。我还是觉得有点欠缺。在这方面，我认为我应该在未来的工作中多做锻炼，多做改进。

### 二、工作计划

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下自身工作的需要，扬长避短，努力工作，克服困难，努力做好工作，积极配合各部门的工作环节，希望在适应新工作的同时，学习一些其他部门的业务知识，提高业务能力，树立办公室的良好形象。

### 三、对公司和各种需求的意见和建议

1. 希望公司能为我缴纳上海社保。20\_\_年7月和12月，有相关文件证明我可以缴纳上海社保，希望公司能给我这样的福利。
2. 请根据实际情况考虑我们后勤部的工作性质。每个员工都希望自己的努力和回报是平等的，这也将提高每个员工的工作热情，更好地为公司工作，这也将为公司的发展做出贡献。
3. 希望公司根据实际情况重新建立我们物流部的考核体系。

## 企业月度工作总结 企业员工工作报告总结篇二

- 1、工作业绩方面 这个月业绩不好，机床与配件销售量都没上。去主要原因是：自己工作没有做好，客户回访不太及时，对信息的管理不明确一些常买普通设备交货期太长，合同签订到货期又不能太短导致一些合同不能签客户群太小，能百分之百买设备找我的客户太少。这主要是没能取得客户的足够信任手里没有大客户，许多大客户都能够建立关系，在多次的回访后客户依然冷淡导致自己信心不足。但是我会一直坚持下去，在发掘大客户这块一定会下大力气。
- 2、资金回笼方面 由于自己的销售量不好，资金回笼方面没有大的拖欠。有一些配件款客户还没有付清，我会9月中旬把这些配件款交给公司。
- 3、工作态度方面 能较好的做的公司多规定的制度，态度端正。对自己所代表的公司形象有一个清楚的认识，凡事以大局为重。在工作能与同事齐心协力；在生活中能与同事打成一片。
- 4、客户管理方面 每天能及时将自己当天所跑的客户、得到的信息记录下来，但是没有往奥丁软件里输，我会尽快买台电脑以免在这方面掉队。但是对客户的分类管理做的不好，

对于一些客户的信息没有等级的分类安排。对即将过去的八月份我深感自责，为了把自己的业绩做上去，完成公司的业务量，体现自己的价值。

所以对以后的工作做如下安排：

加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的`合作关系；工作要到位，服务要跟上，及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理；及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要；集中精力攻效益较好的大客户，争取在最短的时间里把保定的业务巩固下来，且越做越大；积极参与与公司组织的各种活动。我一定要加强自己的业务能力，提升自己的工作热忱，绝不掉队！希望我们的宁阳电力越来越强大！

## 企业月度工作总结 企业员工工作报告总结篇三

### 一、工作方面

- 1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息。
- 2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品。
- 3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排；4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

### 二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的 product 知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威(圣隆)h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

在以后的工作中，我会更好努力，做好销售工作计划，争取将各项工作开展得更好。

## **企业月度工作总结 企业员工工作报告总结篇四**

进来公司转眼就是一个月的时间，感觉自己也成长了，不过

还是必须总结一下自己11月的工作，以便更进一步的做好这份工作。

首先，是自己的自信心还是不是很足够，有时候给比较大的老板打电话，还是觉得底气不是很足够，一方面也是自己准备不足不知道该说什么，一方面是因为自己不够有自信，感觉说服不了对方，所有在自己心理就开始大心理战了，自己仍是觉得作为一名销售人员，自信是第一步，就像高经理跟我讲的，什么都可以没有，就是不能没有自信，不论何时何地就都必须绝对的相信自己，可以先让自己有了勇气，然后培养自己的自信，无论发生了变化，自信是最基础的，也是成功所必须的。

第二，关于公司对促销资源的包装很好，通过本来促销的包装，让自己更能利用有利的说辞去促销成订单。

第三，关于工作时间的安排不是很有道理，有时候一个早上都在开发未分类，导致了月初出单比较难一点，以后以后早上细分时间段来做开发客户和收割，这样即能保证自己的出单量，也能让新客户的不过出现，还能保证自己不会因为月初的出单比较难导致自己的信心不足。

第四，对客户的判断和留还是扔判断不标准，有时候舍不得扔客户，导致了库内客户的太多，新客户增加不了，导致库内的客户流动不起来，一方面也会影响自己的出单量。

第五，执行力的问题，每天\_\_个有限电话、15个公海及5个新增，没有做好，曾有一段时间就是公海很少去跳入，可是研究表明，\_\_的客户依旧是出单的主要关键。

第六。准备工作的不足够。每天感觉自己很忙碌但是就出单的效率不是很高，主要是在做二次跟进的时候自己准备工作方面做得比较差。

第七，自己上门砍单能力还是不够有杀伤力，感觉自己说辞比较乱，不会讲故事，还有就是谈单时间把握不够到位，还有促销利用不够有气氛。

## 企业月度工作总结 企业员工工作报告总结篇五

### 一、严格

遵守财务管理制度和税收法规，认真履行职责，组织会计核算

财务部的主要职责是做好财务核算，进行会计监督。财务部全体人员一直严格遵守国家财务会计制度、税收法规、集团总公司的财务制度及国家其他财经法律法规，认真履行财务部的工作职责。从收费到出纳各项原始收支的操作；从地磅到统计各项基础数据的录入、统计报表的编制；从审核原始凭证、会计记账凭证的录入，到编制财务会计报表；从各项税费的计提到纳税申报、上缴；从资金计划的安排，到各项资金的统一调拨、支付等等，每位财务人员都勤勤恳恳、任劳任怨、努力做好本职工作，认真执行企业会计制度，实现了会计信息收集、处理和传递的及时性、准确性。

### 二、以实施erp软件为契机，规范各项财务基础工作用

在经过两个月的erp项目的筹建和准备工作后，财务部按新企业会计制度的要求、结合集团公司实际情况着手进行了erp项目销售管理、采购管理、合同管理、库存管理各模块的初始化工作。对供应商、客户、存货、部门等基础资料的设置均根据实际的业务流程，并针对平时统计和销售时发现的问题和不足进行了改进和完善。如：设置“存货调价单”，使油品的销售价格按照即定的流程规范操作；设置普通采购订单和特殊采购订单，规范普通采购业务和特殊采购业务的操作流程；在配合资产部实物管理部门对所有实物资产进行全面清理

的基础上，将各项实物资产分为9大类，并在此基础上，完成了erp系统库存管理模块的初始化工作。在8月初正式运行erp系统，并于10月初结束了原统计软件同时运行的局面。目前已将财务会计模块升级到erp系统中并且运行良好。

### 三、制订财务成本核算体系，严格控制成本费用

根据集团年初下达的企业经济责任指标，财务部对相关经济责任指标进行了分解，制订了成本核算方案，合理确认各项收入额，统一了成本和费用支出的核算标准，进行了医院的科室成本核算工作，对科室进行了绩效考核。在财务执行过程中，严格控制费用。财务部每月度汇总收入、成本与费用的执行情况，每月中旬到各责任单位分析经营情况和指标的完成情况，协助各责任单位负责人加强经营管理，提高经济效益。

### 四、资金调控有序，合理控制集团总体资金规模

由于原材料市场的价格不稳定，销售市场也变化不定，在油品生产与销售方面需要占用大量的资金。为此，财务部一方面及时与客户对账，加强销售货款的及时回笼，在资金安排上，做到公正、透明，先急后缓；另一方面，根据集团公司经营方针与计划，合理地配合资金部安排融资进度与额度，通过以资金为纽带的综合调控，促进了整个集团生产经营发展的有序进行。

### 五、加强财务管理制度建设，提高财务信息质量

财务部根据公司原制定的《财务收支管理细则》的实际执行情况，为进一步规范本集团的财务工作、提高会计信息的质量，财务部比较全面的制定了财务管理制度体系，包括：财务部组织机构和岗位职责、财务核算制度、内部控制制度、erp管理制度、预算管理制度。通过对财务人员的职责分工，对各公司的会计核算到会计报表从报送时间及时性、数

据准确性、报表格式规范化、完整性等方面做了比较系统的规定，从而逐步提高会计信息的质量，为领导决策和管理者进行财务分析提供了可靠、有用的信息。平时财务部通过开展定期或不定期的交流会，解决前期工作中出现的问题，布置后期的主要工作，逐步规范各项财务行为，使财务工作的各个环节按一定的财务规则、程序有效地运行和控制。

为了规范财务行为，配合年终与明年年初的汇算清缴的稽查与审计工作，财务部组织了在本集团公司内的某年终财务决算的财务自查活动，在年终决算之前清理了关联企业的往来款项，检查在建工程未作处理的项目，对已支付的财务利息费用及时追踪开具了发票等等一系列的财务自查活动。聘请了税务师事务所对\_年的帐务处理做了预审，对审计和自查中发现的问题及时地进行了整改，降低了涉税风险。

## 七、组织财务人员培训，提高团队凝聚力

财务部组织了两批财务人员培训与经验交流会，对整个财务系统做了工作总结和预期的工作计划展望，将财务人员分成会计、出纳和统计、收费两组进行了分组讨论，及时解决实际工作中存的问题。通过南峰会计师事务所对内部控制和税务风险的专题讲座，丰富了财务人员税务知识。邀请了审计部、资金部、资产部和财务人员做了深入的交流。增强了整个财务链各部门工作的协作性，强化了各岗位会计人员的责任感，促进了各岗位的交流、合作与团结。