

最新会所工作总结(大全8篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

会所工作总结篇一

在很久之前，我都没有想过我会来餐饮店工作。但是现在我却这里已经工作了三个月之久，而且还对我这份服务员的工作产生了无限热爱之情。虽然在此之前，我一直觉得服务员是一个不太体面的职位，但是在我接触这个岗位之后，我就明白了工作不分贵贱的道理，也明白了做一行就要爱一行的道理。所以我会一直坚持在这个服务行业里面做下去，会一直坚守自己的信念在我们餐饮店里做下去，只要领导肯给我机会，肯让我继续做下去，那我一定辜负领导对我的期望。现在为了我的转正申请，就此做一篇转正工作总结。

一、做好服务工作

作为一名服务员，首先要做好的当然是自己的服务工作。所以在这三个月的试用期里面，我一直在培养自己的服务意识。每天出门之前，在镜子面前，给自己展现一个最灿烂的笑容，告诉自己面对每一个客户，我都要做到微笑迎接。在每天上班之前，我都会把餐饮店里的服务宗旨在心里默背一遍，告诉自己客户的感受就是我们的感受，我们要一切以客户为中心的做好我们的服务工作。

二、解决顾客遇到的问题

在我们的工作中，我们经常会遇到各式各样的客户，也会出现各种各样的情况。有一些顾客是真的遇到的困难和麻烦，

也有一个顾客是故意来找茬的。所以面对这两种情况，我们都要做到心平气和的处理。首先要先安抚客户的情绪，其次再给出解决方案，最后帮客户实施解决好。如果他还感到不满意，我们也要保持好我们的良好耐心的服务态度，请出我们的主管来帮我们解决。

作为一名餐饮店的服务员，日常的工作不仅仅只是上菜洗碗这么简单，还有很多需要我们去学会和做到的事情，比如如何在面对顾客发脾气的时候，还能用镇定的情绪来帮顾客解决问题，比如出现不愉快的情况，如何随机应变的化解场面的尴尬，如何做到让顾客对你的表现感到满意，还比如如何处理好我们工作中遇到的客户投诉事件等等。这些都是我们工作的要点，也是需要我们在平时的工作中去多多总结经验，去积累知识，去让自己变得更加优秀，才能做到。

会所工作总结篇二

20--，我从学校毕业走向工作岗位，成为建筑工程公司的一名普通员工。我所从事的主要是关于企业法律问题的的工作，由于法律工作是专业性极强的工作，司法的实质就是将法律理论运用于具体的'社会实践，因而扎实的法学理论知识是成为一名合格的企业法律工作者的重要前提。只有在工作中不断地加强法学理论学习，才能为自己做好本职工作奠定坚实的基础。

一、不断学习提升自己

鉴于公司的企业性质，平时涉及最多的就是《建筑法》、《招标投标法》和《合同法》，我利用工作之外的时间，更着重进行了强化学习，并且灵活运用在工作中。从事企业法律工作者，还要经常性的和社会打交道。与各种各样的人交往，从某种程度上，可以决定一个人工作的成功和失败。

因而，只有以海纳百川的开阔胸怀，接纳吸收各方面的社会

知识，才能丰富自己的内涵，拓展自己的视野，促进自己工作的顺利开展。在公司各级组织和领导的热心关怀下，我的业务技能显著提高，理论素养不断提升，通过不懈努力，取得了公司、省公司多项荣誉。

二、理论与实践结合

公司的发展与成长是我们的幸福，我们的提高要以公司成长为依托，我们的提高是公司发展的基础。我们更应该珍惜工作本身带给自己的机遇。艰难的任务能锻炼我们的意志，新的工作能拓展我的才能，与同事的合作能培养我们的人格，与领导的交流能训练我的品性。公司是我们成长中的另一所学校，工作能够丰富我们的经验，增长我们的智慧，在工作中获得技能与经验。为公司的发展作出一份应有的贡献。

光阴似箭，转眼间我在公司工作已经将近一年了。我曾无数次的为自己能成为公司的一员而感到幸运，也曾为自己能为公司的建设尽一份薄力而感到愉快！

我觉得，公司和职工是一个共生体，公司的成长，要依靠职工的努力来实现，每一位员工要带着强烈的责任心去关心公司的发展，自觉地把个人的命运与公司的发展融为一体，尽职尽责地做好本职工作。公司是个人才华施展的天地，是个人理想实现的平台。人人努力工作，公司才能发展的好，个人才会有发展的空间和丰厚的回报。

会所工作总结篇三

营销部在公司的指导下，开展了武汉市场医药零售终端网络的建设、各区级批发单位的巩固、公司部分总经销新品种的铺货及市场启动和推广工作。现将这一年来，营销部年度工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销部下一步工作的开展提几点看法。

总而言之，三句话：成绩不可忽视，问题亟待解决，建议仅供参考。

“5个一”的成绩不可忽视

被过滤广告

1. 铺开、建设并巩固了一张批发企业所必需的终端营销网络

武汉市场现有医药零售终端共690家，通过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这690家零售终端进行了a□b□c分类管理，其中a类包括“中联”在内的25家；b类有94家；c类210家。在这690家终端客户中，我们直接或间接与之建立了货款业务关系的有580家；终端客户掌控力为84%。

我们所拥有的这些终端客户，为提高产品的市场占有率、铺货率、迅速占领武汉这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是公司的上线客户——药品供应商所看重的。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。

目前，营销部共有业务人员18人，他们进公司时间最短的也有5个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。

对这18名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

这支营销队伍，他们的工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为a公司尽职尽责和为终端客户全心服务的思想。他们是武汉

市场运作的生力军，是生产商启动武汉otc市场的人员保证。

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结去年工作的基础上，再加上这一年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于批发商终端直销队伍及业务的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，出台了“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

第三，形成了“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中报到，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4. 确保了一系列品种在武汉终端市场上的占有率。

目前，营销部操作的品种有四川太极、珠海联邦、纯正堂、河北华威、山西亚宝等22个厂家，曲美、缓士芬、玉叶清火片、小儿清肺、珍菊降压片等30多个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和厂家支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、代销、人员重点促销等。通过营销人员积极努力的工作，这些品种在终端的上柜率在60~95%之间，确保了消费者能在一般的终端即可购买到我公司总经销的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，满足了广大生产厂家的铺货率要求。

5. 创造了一笔为部门的正常运作提供了经费保证的销售额和利润。

20xx年度，武汉办通过新产品的市场开拓，共实现了销售额x万元；利润额y万元。为整个本办事处和十二个周边办事处的

正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

所以说，营销部在建设并掌握终端营销网络的同时，为公司创造了一定的利润，一举两得，成绩不可忽视。

“5个无”的问题亟待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是必须扫清的壁垒。

1. 无透明的过程

虽然营销部已以建立了一套系统的管理制度和办法，每天工作也有布置和要求，但是，仅仅是把业务人员像“放鸽子”一样放出笼，离开了公司之后，业务人员做了还没有做，做得怎样了没有跟踪指导和检查，全凭业务人员的口头汇报，从而导致部分的工作、计划、制度的执行大打折扣。

2. 无奖罚的结果

业务人员干得好与坏，差别不大，好的略有奖励；差的，毫无惩罚，心慈手软，“恩”“威”未并施。

3. 无激励的待遇

给每个业务人员一碗“大锅饭”，人人都处于一种“吃不饱，饿不死”的状态之中。对上进的人，没有激励，对懒散的人，却有保障，做一天和尚撞一天钟做不做工作无所谓的思想滋生并蔓延。

4. 无监控的账款

一方面，财务小组对各区铺货数额没有控制，置管理办法中的“饱和铺货量”于不顾，只要业务人员要货就发，应收账款额度加大，而且对每一个人的每一笔应收帐款未作及时提醒和催收。

另一方面，业务人员对对应客户的经营动向把握不准，加大了贷款的催收难度，甚至少量的准呆帐产生。

5. 无充分的权力

在选择品种时受公司干扰太多，没有充分的自主权，市场运作不是以需求为导向，而是听公司“行政指令”。有好产品，没有好厂家；有好厂家，没有好产品，加大了操作的难度。

5条建议仅供参考

1. 重塑营销部的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润。通过完善终端网络来提升产品销量。

2. 建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”大面积地向药店派驻自己的营业员(可兼职)。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3. 调整产品结构。

产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。努力寻求10个左右利润空间大的产品，可操作性强，投入既有经费保障又有利益回报，这样终端销售才有积极性。

4. 货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，只向客户索要订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人专车分送；款由对应业务人员收回，一来可以改变“一天只给一家客户送一个品种”的现状，提高工作效率；二来可以降低货款风险；三来可以避免货铺出去又收回来。

5. 改变待遇分配机制。

在完成基数任务的前提下，工资待遇下不保底，上不封顶，既给压力，又给激励。大胆地拉开差距，制造“贫富悬殊”，真正做到能者多劳，劳者多得。

希望有一天，营销部能成为a公司吸引生产厂家、选择总经销品种的最有份量的谈判筹码！全球管理。

会所工作总结篇四

回顾过去的一年里，历经紧张忙碌奔波辛勤的工作环境中，渡过了难忘的一年。迎来了展望未来、目标奋进光辉灿烂的2017年。在新的一年里，本人将一如继往的全面服从公司领导、严格遵守公司各项管理制度，认真努力加强业务技能学习，增强管理技术水平，在项目部的整体安排下，积极努力配合同事们做好本职份内工作。

人生存一世就有理想，有理想就有目标，有目标就有奋斗，就奋斗就能实现理想，就在实现理想这个过程中，将会遇到不同程度的人生磨练，随着经济改革开放这个浪潮中，现代化建筑行业也逐渐步入了更高、更严的科学化管理水平，使我们这一代从事建筑行业的管理工作者来讲，又将面临着人生挑战的一个起点，所以只有自我更新观念，努力学习，通过学习在实际工作中来逐步提高自己的科学管理能力，否之，将会受到这个历史潮流的淘汰。

我是一个性格倔强、较为好胜、永不服输、勇于战胜的人，因此，在实际工作中，往往爱说，爱坚持自己的意志观点，这样难免在实际工作中使一些同事们难以接受我这个观点。首先要申明的是，尽管如此，但我绝对是以工作上的认识、观点来坚持自己意见，而不是以个人私念来针对某一件事情。当然，人无完人，在今后的实际工作中，我将努力克服工作中的不足之处，来适应整体团队的工作环境。

为适应新形势下建筑行业的需求，自己只有更进一步的加强业务技术方面的学习，全面提高管理技术能力，在实际工作中，严格要求自己，坚持原则，实事求是，老老实实做人，扎扎实实做事，以一个公民的道德准则来衡量要求自己，并逐步更新观念，做一名合格的建筑行业管理人员。

作为一名建筑施工专业技术人员，如何在工作岗位上履行好工作职责是衡量一名专业技术管理人员工作业务水平，思想道德素质，工作作风是否简单粗糙的尺度。要做一名合格的建筑行业专业管理技术人才，他首先必须具备有一种爱岗敬业，忠于职守不怕吃苦，辛勤付出，勇于拼搏的事业心责任。并在实际工作中去认真发挥自己的专业特长，履行职责，做好份内工作，()以求务实的工作态度，扎实的工作作风，去处理好本职工作中的具体问题，遇事不回避，不踢皮球，向部门领导多请示、多汇报，尽职、尽责、尽心、尽力去处理好本职工作范围内的相关业务。

随着现代建筑行业技术规范要求的全面提高，作为一名建筑行业技术管理人员来讲，他必须适应建筑行业新的规范要求，不断更新业务知识，提升业务管理水平，掌握业务技能，才能在实际工作中去更好的发挥。

只有在实际过程中，不断总结、不断完善，虚心学习、力求上进，严格要求自己，积极努力做好本职工作，团结同事，齐心奋进，为公司全面完成既定目标任务，打造精品楼盘，树造品牌形象而努力工作尽一份职责。

在此并祝公司在新的一年里，事业发达，鸿运高照，万事顺心如意！也祝公司全体员工家庭美满幸福，新年吉祥如意！

会所工作总结篇五

自我进入协远物流，成为一名客服专员已经__个月有余，在新年到来之际，在此对我的_____做个总结，希望可以在_____

年里有更大的进步。

初进协远

因之前没有过任何物流方面的经验，很担心无法融入到客服的工作中，但是从我进入公司的第一天开始，公司一直强调的“齐心协力，志存高远”的企业文化、宽松融洽的工作氛围、以及施经理和客服部各位同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。在客服部的工作中，我一直严格要求自己，认真及时的做好领导布置的每一项任务，并虚心的向同事们学习，借鉴她们许多良好的工作习惯和在工作中积累的经验。公司注重时限和承诺，所以我们客服在受理、跟踪、查询和确认收货情况时，要本着公司的这种精神，言语得体，有礼有节，并且要非常的细心。我也会加强学习业务知识，不断提高和充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更多的贡献。不过在工作中我也出现了一些错误，因此在处理各种问题时我会考虑得更全面，杜绝类似错误的发生。在此，我要非常感谢施经理和各位同事，感谢她们对我工作中出现的错误给予及时的提醒和改正。

转正之后

在成为协远的正式一分子后，我对客服的工作有了更深层次的认识，在处理问题和突发事件上有了相对的提高。首先，我认为客服工作中“细心”是最重要的，比如在受理时，要尽可能详尽的得到货物信息和客户的要求；在跟营运部门登记和查询时，更要尽可能详尽的了解到货物的在途和到货实况，并有能力根据这些信息推测和判断后续情况，在应对客户询问时能够简言答之，令客户满意。

在工作中发现问题，找出原因，找到解决问题的办法不断改进不断提高。所以说注意物流工作的细节是非常重要的。其次，不要主观。若出现和以往不一致等异常的情况，要冷静

观察，不可盲目去处理，认真落实。不要强调“以自我为中心”，而应该强调“整体利益优先”，在工作中要发扬“有人负责我服从，无人负责我负责”的精神。如受理时、回复客户时、接到领导指示的工作等不可凭主观想像做事，按部就班，简单的事情更要认真对待。记得有句话这样说的“简单的事情重复做，当成功来临时挡也挡不住”。对于物流来说成功就是准时、无误、高效率。再次，勇于承担。工作是先做人后做事，性格决定命运，态度决定一切，沟通解决一切。出现问题要勇于承担，比如输单时出现错误，或者周末值班时事情没有处理好，说一句“不好意思，我输的”或者“我值班”这没什么，否则大家一起承担，这样也不好。出现问题不要推卸责任。讲讲当时的情况，说说出现的原因，大家一起来借鉴一下，以免下次犯同样的错误，说不定领导还会夸他诚实呢，是个好员工。这样也会保证部门之间的平和和团结。第四，不可情绪化。当在工作中出现什么“拦路虎”了，生活中出现什么不开心的事，不可情绪化，不能影响工作或别人。把同事、领导当成朋友说出自己的想法和建议。因为你将随时应对意料之外的事情，所以物流工作要有一颗平常心，与人为善的心，说出的话会不会伤害到人家，会不会产生矛盾等等，要增加集体荣誉感，增强集体凝聚力。最后，定期或不定期内外部培训。企业的战略在变，执行战略的能力要求也在变，所以对员工进行工作及生活的沟通，思想沟通、对员工进行业务培训（如师傅带徒弟）、全方面素质培训。如航空常识培训、内部经验交流、外部参观学习、物流管理培训等等。益处是公司有了高素质人才，适应了当前的发展变化，而员工更好的充实了自己、更好的完成工作、更多的付出。

把公司当成家，节省每一点能源。把同事当成朋友，增强团员合作精神与集体凝聚力。心往一处用，劲往一处使，我想我们的_____一定会更好！

会所工作总结篇六

(一) 务实工作，自我加压。

今年我在长沙分公司实习工作，作为一名行管人员，我能够负责任的心态完成领导部署的各项任务。由于工作经验缺乏，我平时注意自我加压，利用好时间多看建筑行业知识书籍，多向业务精的同事请教。

(二) 正视不足，以期完美。

一是会计业务知识水平亟待提高。

二是工作情绪波动大，有些懒散。

(三) 工作体会

今年是我再江苏天宇的第一个年头，在基层工作的这一年，我感受颇深：“只有学才知道”我刚来的时候我们的姜工让我计算工程量，对于我来说是第一次，我感觉有点紧张也有点惊喜。通过我不断的请教终于完成了我第一份答卷，此后在四号楼主体施工过程中我分别计算了混凝土工程量，模板工程量，轻质隔墙，内墙抹灰以及外墙贴砖的工程量等。通过计算这些工程量大大提高我对图纸的阅读能力，也提高我的计算能力。“不经历风雨，怎么见彩虹”。锻造自我是每个人必经的路，通过反思问题，我深刻意识到一个人最难战胜的其实就是自己，我们的行动有时就在闪念之间，向左向右就在于心态，选择积极上进还是选择散漫停滞都在于自己。选择前者，必将朝气蓬勃、意气风发；选择后者，势必死气沉沉、意志薄弱。工作中缺乏热情，就会丧失斗志，人就没有动力前进，甚至与机遇擦肩而过，因为机遇只会留给有准备的人。

(四) 工作打算

一是想从事预算，因为我对预算很感兴趣，也相信公司给我一次机会，如果给我机会我一定会尽心尽责的完成每一项任务。

二是自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

岁月无声，步履永恒。我迈过一道道坎走向明天，只要认认真真踏踏实实的工作，我想我的明天定将更美好。

会所工作总结篇七

20__年，在县委、县政府的正确领导下，我县发展现代服务业工作贯彻落实科学发展观，把加快发展现代服务业作为转变我县经济发展方式，实现可持续发展和落实科学发展观的重要举措来抓。通过合理规划、政府引导、政策扶持等多种举措，进一步优化了加快现代服务业发展的软硬环境，使我县服务现代服务业实现了又好又快地发展。

一、服务业规模不断扩大

至20__年11月，全县服务业增加值达到100629万元，比去年同期增长19.30%，服务业增加值占全县生产总值的比重达到40.75%。

二、现代服务业领域不断拓宽，主要行业健康发展

金融保险业健康发展。全县金融机构坚持以科学发展观为指导，认真贯彻稳健的货币政策，优化信贷资源配置，开展金融产品创新，加大了对县域经济的信贷投放，充分发挥金融支持经济增长和促进结构调整的作用。至20__年11月，银行各项存款余额393368万元，同比增长21.8%，银行各项贷款余

额203198万元，同比增长16.59%。

现代旅游业，发展势头良好。20__年预计全县旅游总人次为21.6万人，同比增长20%，旅游总收入为2800万元，同比增长22%。有一批具有一定接待能力和开发前景的景区、景点。如青龙岩风景区、云盖崇风景区、东江源生态公园、磷石背温泉、河角温泉、东江源桎髻钵山等景区、景点。《县红色旅游景区可行性研究报告》和《县青龙岩生态温泉旅游区项目建议书》已着手准备聘请专家编制，为现代旅游业的发展打下了基础。

现代物流业发展步伐加快。我县物流行业主管部门结合物流市场的实际需求，制定了发展以果品物流为重点的发展计划，积极引进外商在组建具有特色的物流企业；同时鼓励本地果农组建自己的物流公司，逐步形成“产运储售”一条龙运转的物流公司。全县现有物流企业7家，其中规模以上物流企业2家。目前正在建设、申报中的物流企业3家，分别为：县圣维实业有限公司、杨氏南北鲜果有限公司和物流中心。物流中心建设项目总投资4.8亿元，占地145亩，总建筑面积约18万平方米，已于今年7月底开工建设，建成后将成为我县商品集散中心、流通加工中心、交易中心，极大地提升物流业的现代化水平。

仓储业规模形成，服务我县主导产业成效明显。桔橙产业种植是我县的主导产业之一，种植规模已达60万亩，产量已达60万吨，产量大，鲜果上市时间集中，销售压力大。根据这一情况，我县大力发展桔橙仓储企业，目前全县已发展桔橙仓储企业44家，总计仓储能力已达到40万吨，极大地缓解了桔橙鲜果的销售压力，为提高果农的经济效益发挥了积极的作用。

餐饮服务业硬件设施有所提高。继去年首家准星级宾馆“丽景酒店”开张营业后，今年，按四星级酒店标准设计兴建的“花旗国际大酒店”也在县城新罗新区顺利开张营

业，“宾馆”也按星级标准完成了改造工程，目前这两家企业正在积极地开展星级酒店的评审工作。已邀请了市旅游星评委的专业人员到这两家企业进行实地察看，提出了整改意见。

房地产业稳步发展。通过实行市场化动作，吸引了多家国内实力较强的房地产公司投资县城的房地产开发，建设了一批高档次、高品位住宅，形成了较大规模的现代居家小区，提升了房地产业的整体水平，新建住宅小区的环境质量明显提升，居住条件明显改善。1至12月份，全县房地产开发面积5.95万平方米。112月全县销售商品房396套，合计面积4.88万平方米。

中介服务业规范发展。全县有营业执照的服务机构10家，其中鉴证类3家、评估类2家、代理类5家。

三、重点项目建设顺利

- 1、青少年活动中心竣工并已交付使用，完成总投资2800万元。
- 2、体育中心建成竣工，完成总投资2200万元。
- 3、国际商业中心已基本完工，完成总投资12600万元。
- 4、县东江源生态公园已初具雏形。
- 5、花旗国际四星级宾馆已竣工交付使用。

四、存在问题

- 1、现代服务业市场化程度较低，银行、保险、电信等行业仍保持严格的市场准入限制，地方政府加快发展的积极性不能充分地发挥。
- 2、县域经济规模、人口规模不大，现代服务业发展受“入门

人口”影响，部分行业在县域内近期不具备发展壮大基本条件，如现代商务业、会计师事务所、评估、咨询等行业。

3、发展现代服务业还未设立专门机构和专职人员，工作人员数量和素质都还不能适应加快发展现代服务业的需要。

五、今后的打算

1、利用优势，发展旅游业。一是利用红色旅游资源优势，如谈判、调查等红色旅游资源大力发展红色旅游；利用河角、磷石背温泉“地热”优势，大力开发温泉休闲旅游，利用我县桔橙资源优势，开发大力开展生态旅游，形成我县独具特色的生态旅游业。

2、稳步推进金融业的发展，金融业要从自身做起，要多形式开展吸储活动，增强资金集聚能力，要不断拓展金融服务领域，提高金融支持经济发展的能力，要吸引更多的金融机构落户开展业务，为我县企业发展提供资金保障。

3、积极发展高科技服务业、以信息业的网络建设为基础，充分利用现有党政部门的信息系统，促进数据宽带和广播电视信息网络资源的开发和共享。

4、大力发展商务服务业。商务服务业是智力密集、知识字符集的新兴服务业，对其他产业具有很强的带动力，要着力培育、提升水平，重点发展法律服务、咨询与服务，提高商务服务发展水平。

5、继续保持房地产业的健康发展。我县的房地产目前处于发展阶段，要以解决住户供求矛盾为目标，加强规划引导和管理，培育平衡、有序、健康的房地产市场，形成供需基本平衡、结构基本合理、价格基本稳定的房地产发展格局。

6、促进体育、娱乐的快速发展，为丰富群众文化娱乐生活，

要针对不同群体的消费需求，建设一批体育、娱乐设施，提高体育、娱乐业在现代服务业的比重。

7、大力发展现代物流业。要根据我县的实际，采用先进的信息技术和物流装备，改造传统物流业，积极发展第三方物流，科学构建现代物流体系，要充分发挥三省七县的区位优势，逐步把打造成三省七县边际物流中心。

会所工作总结篇八

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

我叫大学生个人简历网，28岁，专科学历，助理经济师。现在，我将三年来的工作、学习情况向大家总结汇报一下。

一、以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。

三年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。利用业余时间，通过自学考试获得山东经济学院金融专业专科学历和助师资格。在抓好自身业务理论学习的同时，我能够立足本职工作，苦练出纳基本功，并取得较好的成绩。先后获得省行级单指单张、机器点钞能手称号、总行级机器点钞能手称号，在省分行第三届业务技术比赛中，获得出纳专业机器点钞第一名的好成绩。xx年4月被推荐到省分行干部管理学校参加出纳机器维修和反假钞培训学习，为今后工作夯实了理论基础。xx年10月，在竞争上岗中，我竞聘到第二储蓄所。到岗后，在部室领导和主任的帮助下，我立即扑下身子学习储蓄各项规章和专业知识，在短时间内能够独立对外办理业务。当时，储蓄专业正面临储蓄综合业务上机，时间紧、任务重。我珍惜每一次外出学习和上机实践机会，多问、多学、多练，不分昼夜地加班、加点，结合自己在会计业务系

统上机中学到的知识和摸索出的经验，很快熟悉了储蓄专业系统上机的各项工作。在xx年11月4日上机中，我所在的储蓄所做到了不压单、不压人，很好的完成了上机后的第一天工作。

二、以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，为工行事业发展尽职尽责。

三年来，我先后从事过管库员、出纳员、储蓄员等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为工行事业发展鞠躬尽瘁。xx年8月，在我行内退人员离岗后，出纳科人员缺口较大，我主动承担起大量的工作。清点现金是一项要求严、任务重的工作，我时时刻刻严格要求自己，按规章操作，快捷高效的办好每一笔业务。在三、四季度，我每天收款量月均在300万元以上，占我行月均收付量的40%左右。在出纳科期间，我同时兼任管库员工作。大家知道，管库员是一早、一晚，两头必须准时的工作。工作中，我认真学习管库员守则和库房管理的各规定，严格遵守库房钥匙的管理规定，（本文由（）大学生个人简历网提供）协助科领导共同做好现金清点、上缴人民银行等业务，及时、准确地使储蓄专业库包出库、入库，保障了一线的工作需要。在从事所内业务主办时，我积极协同所主任搞好各项所内工件利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。

三、以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象。

在出门收款中，每到一处，我们的.一言一行，能代表我们工行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，在规章范围内，积极为客户办理残损币兑换、代捎回单等，极大的方便了客户。同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。把了解到的企业现金流量、重大投资、款项专移等情况及时向信贷部门汇报，为我行对企业的全面了解和信贷工作提供及时有用的信息。在许多季节性的大额现金收款中，我都认真对待每一次大额现金收款任务，期间的工

作也得到了信贷、公存等科室领导和同事们的认可。我到二所工作后，由于所里代发财政工资较多，牵挂到的各单位事情也比较多。在各种代机款，代交费，以及单位与银行的业务往来中。我想客户所想，急客户所急，协同所主任共同搞好服务。获得了各单位会计人员的信任和支持。在离退休职工换取工资时，提前兑换好大小票，积极主动、热情服务，尽最大努力为老年人提供方便，让他们高兴而来、满意而去。一次，东关批发市场一农资经营户送来三麻袋零、残、破币，要求兑换，我们加班加点，仅用一周时间就把三万余元兑换好的现金送到储户手中。此后，这位储户陆续把自己的资金转移到我所来，成为我们的黄金储户。这样的例子还有许多。由于工作认真勤奋，在xx年度考评中，我被评为良好。

入行十年来，在不同的岗位上，我都兢兢业业、任劳任怨，也取得了一定的成绩。总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。同时，本人也热切企盼有机会为工行今后的发展继续贡献力量。

谢谢！