

# 最新总行部门工作总结(优秀5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

## 总行部门工作总结篇一

任职英协副会近半年，有成长，也有失策的时候。总的来说，跟随前人的脚步做事做人，换了一种心态，因为上一年我是干事，这届是我新生阶段后的演变，我的任务是把前人教给我的东西融会贯通，然后再把我一年的知识，所有懂得教给新人们。新的成员，不计前嫌，大家一起愉快地玩耍又是一年的时光，为了弥补上一届的不足，所以我们会一起查漏补缺，一起好好经营这个集体。

在上一年度的工作中，我们度过了招新，动员，英语角等活动，同时又跟其他协会举行联谊方面活动，极大地促进我们英协的和谐，对此我想感谢在这一届付出辛勤劳动的你们，团队的力量很强大，同时我们的目标又很明确，争取成为在校最杰出的社团之一。英语最初给予我们另一种语言，同时也给予我们另眼看世界的的能力，在这个经济商业膨胀的时代，我们需要英语一项技能，也需要与世界交流的勇气，可以说英语社是我大学加入的一个最值得的社团。

从20xx开学季那天，我从新生身上仿佛看到了最初的自己；在英协面试过程中，我又仿佛站在讲台，老一辈人仿佛在遥远的最后一排观看着这些年轻人，新人的问题就是从我们身上折射出的问题，想要解决问题，想想你当年是如何解决的。每个新人都会犯的错我们都会犯，关键你用什么样的态度去

提醒他，作为部长的你们面对干事，决不能以之前的心态去调教，这样会害了他们，可以说干事的成功也造就了部长的成功。干事会不知不觉向你学习，所以领头人要以身作则。

我觉得无论是上一届的跟这届的干事或部长之间，要和平共处，因为很有可能在未来某天，你会遇到他，或者是考试的时候发现他就坐在你隔壁都不知情（本人亲身经历），也许他在任职期间没有尽好责任，但毕竟是你的部长，不要有疑问，做人起码要尊重别人，其他事都好办。每个人还是有尊严的，无论对谁，这是初入社会第一步，关键是人脉资源，干事与干事之间的相处也是一个道理的。

对于我们这届新的委员，新的延续，在他们身上更是见到无穷的压力，毕竟这跟后人形式差不多，每个部门的工作都异常重要，要知道在平时当学霸过程中，还身兼部长职责是多么繁重，这便是一种考验人的时候，我们不拿自己跟校主席，校团委比之类，因为我觉得每一份工作不分轻重，关键是看如何分配在工作中的轻重。

在工作中肯定有过争执，不满，这是一个舞台下注视不到的，重要的是在这场风雨中还能够坚持下去的，就是新的一种境界，分分离离是信仰不够的体现，做什么工作之前重要的是想到别人，然后再想到自己，处理人缘永远是最麻烦的问题，比追女孩还麻烦。工作中的纰漏也是随压力增多，谁都不想别人安排负担给自己，叫一个人帮忙做事已经够麻烦，所以说不是每个人都会帮你的，请别人做事要绝对有诚心，说动一个人不如让人知道你的为人，你待别人的态度。

相信在经营英协过程中也会发现存在的问题，特别是部长们，干事比较难打理，会员也是，试着分析我们各人，到了不同阶段的人，想法自然就不一样，所以说群众的力量我们还是难以调控的，面对着大学满目缤纷的活动，不可能全都顾及得来，大学的课程也是，每个人都在寻找中追求自己更适合自己的位置，更希望美好的生活，不过有些确实是力挺我们的特

别vip□对于这些铁杆粉丝，我们应给予最好的一面贡献给他们，争取越做越好，不是一味地去完成任务。

有时候干事们的积极性不够也是个问题，我们也应给以体谅的角度去认知事情，有谁偷懒，有谁认真是一目了然的，什么该做，什么不该做，这是成长过程中应学会的，再者我们应该给予信心，不管他们怎么样，好与坏都需要耐心去等候他发生变化，成长对于每个人都来之不易，有人觉得随便就一路飘过；有人觉得珍惜，所以他留下来了，所以大家要在一路的麻烦中走下今后的路。

新的一年，希望去年的不愉快都大人不记小人过，各部门都担当好各自的角色，无论到最后的的结果如何，我们都努力过了不是么，对于我身处副会的责任，相信我们三位会长们的一起协作，能尽最大的力气去让更多不可能的事情都发生。祝愿这段时光可以磨练我们的意志，可能成就更多人及帮助别人实现梦想，当然在新的一学年大家能够学习兼顾，取得好成绩的同时也不要忘了作息。

余炯均

## 总行部门工作总结篇二

1. 参与xx工作□x月x日，我和xx展开整段的描述，比如怎么干的啊，做了哪些细致的动作，这些事情不会忘记的，因为前面我给你说过了，找个类似idodo待办那样的软件随手记录，你会发现很详细。后续的如法炮制。

2. 工作详细描述。

1. 对xx还缺乏全面了解。

我并非学的xx专业，因此在真正接触时，还是有些陌生，部分生产环节仅仅停留在对理论知识的认识上，在实际操作过

程中便束手无策了。还有部分生产环境根本不知道如何操作。

2. 缺乏主人翁意识。

3. 缺乏时刻记录的习惯。

在领导安排某些工作或自己规划要做某些工作时，仅仅做到了耳朵听着，心里想着，没有意识在工作日志上记录下来，所以有些事情虽然当时能够记住需要去做，但过一段时间后便抛到九霄云外了。在以后的工作中要时刻提醒自己“好记性不如烂笔头，养成时刻记录的习惯。”

1、团队协作重要性高于个人英雄主义。

一把筷子折不断，上面是一个例子，你经过自己去思考，这个很重要，特别是对你的成长。这部分要认真思考，这样你才能有收获。

最后就是结尾，可以把全文做个概括，或展望，或规划，或畅想…，下面是个例子：总之，在这一季度的工作时间里，工作中存在的问题和不足将促使我加倍努力去改正，工作中的进步和收获将鼓励我更有激情的去工作，这些经历都将为我以后工作学习的进步和提高打下良好基础。

## 总行部门工作总结篇三

加强资金的计划管理和综合调度，做好公司各月资金计划、资金计划执行情况分析和检查工作，对资金使用效益、资金风险作事前的衡量，及时跟踪资金运行情况，进行资金控制，使集团能够对资金掌握有度加强筹资管理，积极拓展融资渠道，调整公司负债结构，优化资本结构；争取到各银行给予贷款优惠，使新增贷款的利率下浮xx%降低筹资成本，为公司节约财务费用。

规范管理公司委托贷款和担保业务。

从严控制委托贷款和担保业务的开展，强调按规定程序办理，完善有关手续；参与起草鹿化脱困方案，协助化解公司的财务风险。

完善财务管理，加强投资项目控制。

致力于为业务部门提供决策支持的信息分析，为公司决策提供信息支持；完成可研性项目的财务分析及财务评价工作；实施事前控制，对公司拟投资项目进行资料的收集、整理、分析，并提出了财务方面的评价和建议，为领导决策提供参考意见；加强投资项目的财务管理和财务监督；配合业务部门做好退出项目的前期方案制定。

## 总行部门工作总结篇四

20xx年来在公司领导下，我团结、带领工程部全体工程人员，按照公司的统一布署和要求，紧紧围绕以小区如期交付为目标，在工程管理工作中认真负责，协调配合，真扎实干千方百计确保全年各项即定目标的实现，较好地完成了公司下达的各项任务，下面扼要把我工程部一年来的工作成绩向公司领导做以下汇报：

本项目由地上9幢12~18层高层、地下2个地下车库及自行车库组成，地上规划面积82380平米，实际地上竣工实测面积82887.64平米，超出规划面积507.64平米。工程总投资约2.7亿□20xx年度工程实现投资约0.6亿。到目前为止整个小区已顺利超过了90%的交房率，应当说在整个业内也是到达了比较高交房率。整个项目顺利完成了公司既定的目标，并且得到了广大业主的好评，特别是在小区景观绿化、外围效果及施工材料的使用质量是得到了业主的一致认同。

以年初小区的工程现场状况来说，当时土建项目基本完成了

建筑施工但仍有大部分的细节施工未完成，安装项目大部分电线电缆未穿，景观绿化及室外配套工程全面进入施工阶段，整个项目的施工进度是严重滞后。由其是景观绿化及室外配套工程全面进入后给整个现场的施工带来了严重影响，当时由于为我项目景观绿化施工的单位为外地企业，与在杭的各个如电力、自来水及电信等配套单位未有合作的经验，所以在施工过程中协调困难造成经常性的工序打架相互影响工程的进度。特别是由于电力公司进行了内部改革，小区电力施工队伍有原先的电托施工改成统一由电力公司进行施工队伍的招标。

虽然在成本上给我司节省了约100万元的造价，但所招的队伍为非本地单位，所以在施工送电等环节上给我项目在施工及后续验收上带来了电梯无法使用、各个系统无法调试等诸多不便，严重打乱整个项目的进度时间计划。

但在公司领导的带领下我们工程部人员坚定信心，排除各种不利因素针对当时的现场状况，根据工程部人员的特性适时调整了各工程人员的岗位职责，让各工程人员积极参与各施工单位的协调沟通在其中穿针引线尽量使各配套单位能相互配合让项目得以进展顺利。经过我工程部人员的努力，项目最终在20xx年7月初全部完成了施工项目，为后续的综合竣工验收铺平了道路。

自项目在7月份完成现场的各项施工后，项目也正式进入了综合竣工验收阶段。所以我工程部针对公司无项目前期部并且新老员工调整较大的情况下，根据工程部人员的原有工作安排结合竣工验收及办证资料作业指引的验收资料进行了内外分工的适当调整。由于我司为外来单位也是第一个项目，所以在质监竣工验收、电力验收、消防验收、人防验收、规划验收、交警验收及房管测绘等验收是困难重重。

特别像规划验收上我项目因在面积上超出了规划面积的1%规定，按现市现有文件规定对超出规划面积1%的项目将进行停

工处罚并重新报市建委作项目审批手续，如按此规定我项目的交付能够说是遥遥无期。为此我工程部人员与规划、测绘的相关人员多方沟通，并于设计及测绘人员多次实测计算提出了拆除1#2#楼顶层玻璃雨篷及更改2#楼底层消防通道为公共通道的具体措施。

虽然在上述的各种验收过程中出现了各种各样的不可预见的困难，但在各种验收过程中由公司领导的带领下我工程部群策群力晚上加班赶做资料白天跑各个验收部门，特别是公司领导以身作则利用自我的休息时间动用身边一切力量不分昼夜的与相关部门沟通做工作。年10月22日完成了所有的交付手续工作到达了交房条件。

自项目从20xx年9月30日完成绿化验收后，进驻小区的物业按现有市在交房过程中经常性出现的问题进行了相对的一户一验工作。

针对一户一验过程中出现的阳台地漏渗水、室内空鼓及进户门表面油漆损伤等问题，组成由工程部负责人牵头施工单位负责人及物业负责人协助的专项整改小组，并分栋落实到工程部人员到职责制，积极组织施工人员力量进行加班突击。

针对进户门油漆损伤的修补需要专业的家具修漆师傅进行修补，所以我工程部协调总包单位与各分包单位各自承担应负的职责，专门从外组织修复力量进行了相应的修复。

从20xx年10月28日交房起我工程部人员积极配合物业进行交房工作，在此期间针对业主在交房过程中提出的各种各样的问题进行了专业性的回答并适时的参加现场验房工作。截止目前小区的交付率已经超过了90%，顺利完成了公司既定的交付目标。

自交付后，我工程部人员加班整理置业有限公司房屋交付验收清单，将业主在清单中提出的问题加以整理归类，并立刻

组织相关人员对清单中相应的问题进行了现场复验，在规定的时间内我工程部人员一对一的对所有住户进行了电话回访。

针对整理后的主要问题飘窗渗水、墙面空鼓、铝合金安装损伤此三项，我工程部组织相关单位的负责人及技术人员进行现场察看召开专项碰头会议并落实负责人制度，严格督促各个整改的施工单位在限定时间内进行切实有效的整改工作。

对于业主提出的如空调机位等设计缺陷等事宜，我工程部积极响应在不损害公司利益的前提下为业主着想，汇同设计、物业部门根据现场实际情况提出相应的改造方案。截止目前小区整改已经基本完成，1号楼的整改也定于20xx年1月底完成，空调机位的水管改造也将在20xx年1月中旬全部完成。

一年来在工程部人员的共同努力下我带领工程部取得了令人较为鼓舞的业绩，以上业绩的取得离不开公司领导的支持和帮忙，离不开兄弟部门的帮忙，离不开工程部全体工程技术人员的辛勤努力。虽然取得了一些成绩，但距领导的要求还有很多差距和不足，工程人员的素质有待提高，现场管理经验需要增强，团队合作的意识不强因加以引导。

同时作为工程部负责人在管理经验上的欠缺导致了在部门管理及工程管理上的不到位，所以需改变管理思路加强部门和工程上的管理力度，总结项目在设计、施工及验收上的得失避免以后的管理漏洞，切实有效的控制项目进度和质量，合理的控制工程成本使项目到达效益最大化。以上是本部门一年来的工作情况，望公司领导批评指证。

## 总行部门工作总结篇五

开头：2015年已经过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下

面我对一年来的工作进行简的的总结。在2014年当中，我们相比2013年销售量大幅增长，货款回笼率很高，基本没有坏账死账，客户异议很少，顾客对我们产品的评价很好，这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

缺乏主动性，懒散，也就是常说的主动性不强，没有自动自发的去开发客户，只在那里守株待兔。

从数据上看销售，我们现有稳定大客户和终端客户是非常少的，由于在销售时销售人员没有及时跟进，导致有些客户只打一个电话就再没有联系过。或者有些客户只合作了一次就结束了。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，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。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

人才是企业最宝贵的资源，一切的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，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员才能提高产品的销量。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓，让2014年的销售量在2014年基础上增加至少50%。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的薪酬制度、奖惩制度，绩效考核等，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。

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。

把握好制定好产品的销售模式，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，做好上门拜访销售与电话销售、网络销售等之间的配合。大力开发终端客户数量，增加市场占有率，扩大公司及产品知名度。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售人员身上，再分解到每月，每周，每日；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人员竭尽全力完成目标。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支有战斗力的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在2015年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！