

2023年年终报表 合并报表会计年终工作总结(优秀10篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编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。

年终报表 合并报表会计年终工作总结篇一

一、自觉加强学习，努力适应工作

我是初次接触物业管理工作，对综合管理员的职责任务不甚了解，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，现已基本胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情况。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

二、心系本职工作，认真履行职责

(一)耐心细致地做好财务工作。自接手管理处财务工作的半年来，我认真核对上半年的财务账簿，理清财务关系，严格财务制度，做好每一笔账，确保了年度收支平衡和盈利目标的实现。一是做好每一笔进出账。对于每一笔进出账，我都根据财务的分类规则，分门别类记录在案，登记造册。同时认真核对发票、账单，搞好票据管理。二是搞好每月例行对账。按照财务制度，我细化当月收支情况，定期编制财务报

表，按公司的要求及时进行对账，没有出现漏报、错报的情况。三是及时收缴服务费。结合__的实际，在进一步了解掌握服务费协议收缴办法的基础上，我认真搞好区分，按照鸿亚公司、业主和我方协定的服务费，定期予以收缴、催收，__年全年的服务费已全额到账。四是合理控制开支。合理控制开支是实现盈利的重要环节，我坚持从公司的利益出发，积极协助管理处主任当家理财。特别在经常性开支方面，严格把好采购关、消耗关和监督关，防止铺张浪费，同时提出了一些合理化建议。

(二)积极主动地搞好文案管理。半年来，我主要从事办公室的工作，__的文案管理上手比较快，主要做好了以下2个方面的工作：一是资料录入和文档编排工作。对管理处涉及的资料文档和有关会议记录，我认真搞好录入和编排打印，根据工作需要，制作表格文档，草拟报表等。二是档案管理工作。到管理处后，对档案的系统化、规范化的分类管理是我的一项经常性工作，我采取平时维护和定期集中整理相结合的办法，将档案进行分类存档，并做好收发文登记管理。

(三)认真负责地抓好绿化维护。小区绿化工作是10月份开始交与我负责的，对我来讲，这是一项初次打交道的工作，由于缺乏专业知识和管理经验，当前又缺少绿化工人，正值冬季，小区绿化工作形势比较严峻。我主要做了以下2个方面的工作：一是搞好小区绿化的日常维护。二是认真验收交接。

三、主要经验和收获

(三)只有坚持原则落实制度，认真理财管账，才能履行好财务职责

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

四、存在的不足

由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，20__年的工作存在以下不足

(二)食堂伙食开销较大，宏观上把握容易，微观上控制困难；

(三)绿化工作形势严峻，自身在小区绿化管理上还要下更大的功夫

五、下步的打算

(一)积极搞好与鸿亚公司、业主之间的协调，进一步理顺关系；

(二)加强业务知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

(三)管好财、理好账，控制好经常项目开支；

(四)想方设法管理好食堂，处理好成本与伙食的关系；

(五)抓好小区绿化维护工作。

年终报表 合并报表会计年终工作总结篇二

一、工作总结

上半年主要从事smt生产与不良品返修工作，下半年由于之前招聘的检验人员突然离职，检验工作就落到我的头上，之前只忙于生产也不知道身为检验人员所面临的巨大压力。

二、在工作中主要存在的问题有：

1、上半年情况：由于目前公司大部分都是外单产品稳定性较

差，其中物料比较凌乱，物料编码各家有各家的风格，因生产原因导致的质量问题，时常发生。

2、下半年情况：下半年主要接手检验这一块，从我手中出去的产品是直接面向客户，所以压力比较大。有时经常出现pcb漏检的情况，导致问题板流向客户，客户的满意度下降。

3、在生产中，有时由于生产时间紧促，发现的问题不能马上解决，沟通有难度。

三、工作心得

1、在20xx年的工作实践中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。

2、平时工作中取得了令自己比较满意的成绩。能够积极主动的行动起来是我在心态方面最大的进步。现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

3、在这几个月的工作中，我学到了很多技术上和细节上的知识，也强化了生产的质量、进度意识；与身边同事的合作更加的默契，都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在这个时间段能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

四、工作教训

1. 工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急

在生产时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，在这方面还有很大的优化空间。

2. 对流程不够熟悉

在几个月工作中，发现因为流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。但说到底对流程很熟悉才是项目很好完成的前提。

3. 工作不够精细化

平时距离精细化工作缺少一个随时反省随时上报的过程，虽然工作也经常回头看，但缺少规律性，以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。

4. 工作方式不够灵活

在开发的过程中，周围能利用资源的就要充分利用，不要把事情捂在自己手上，一是影响进度，二是不能保证质量。做事分清主次，抓主要矛盾，划清界限，哪些是本职工作，哪些是提供的帮助，哪些是自己必须要做的，都要想清楚。怎么和其他部门进行沟通，怎么和本部门人员进行沟通，怎么才能提供高质量的服务又不会多做职责外事情，以后是需要重点沟通学习的地方。

这几个月在工作中有了进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提升自己。

6、认知度不够

由于目前我的工作定性不是很准确，操作和调试贴片机□aoi

编程□aoi检验，问题板返修□bga植球返修，都是目前我要做的工作内容，有时候缺乏全局观念，对工作定位认识不足。从而对工作的最优流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断学习和思考，从而加强对工作的认知能力。

五、工作计划

- 1、抓产品质量源头：发现可能会出现的质量异常，应及时做出反应，并做好相关的记录以备案例分析。
- 2、生产质量控制：产品好坏在生产的过程中就能大概知道一二，尽量保证生产的每一片pcba合格率都在100%，有问题及时反馈并记录，对于无法知晓原因的问题做好记录并反馈。
- 3、产品质量检验：条件允许的情况下，目检，全检，抽检都要有，产品质量的好坏不是哪一个人能够完成的，希望能够得到领导们的支持和同事之间的相互帮助。确保产品出厂合格率为100%，客户满意度为100%。
- 4、每个月末对上月所采集的质量数据加以分析并改进，利用我之前在上家公司所采用的鱼骨分析法，对质量波动较大的问题细分化，找到问题的源头，确保问题可控性。

其中，以下几点是我来年重点要提高的地方：

- 1、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标完成；
- 2、要提高大局观，产品质量是否能让他人满意对我们放心；
- 3、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作；
- 4、精细化工作方式的思考和实践。

在今后的工作中要，多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个员工学习他们身上的优秀工作习惯，丰富的专业技能，配合着实际工作不断的进步。

工作一年多以来，有时候深刻的体会到，把自己所有的精力都投入进去，技术工作都不可能做到完美程度，毕竟技术工作太繁杂，生产任务重多而人手少，但多付出一些，工作就会优化一些，这就需要认认真真沉下心去做事情。

年终报表 合并报表会计年终工作总结篇三

一、工作总结：

1. 严格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。
2. 按规定认真收取营业款，核对无误后除备留日常费用开支款和自采款外，余款在每天上午十点以前存入公司指定账户，同时与总部出纳进行核实。
3. 严格保证现金的安全，及时收回公司各项收入，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都会双重复核，以确保准确无误开出收据，及时收回现金存入银行。
4. 严格执行借款手续，按时催收各专柜的租金和水电费及其他有关费用及时按时与借款人结算借款金额，按相关规定和流程结清前一天的借款，并掌管保险柜、保管有关印章和空白收据及发票。
5. 坚持以财务的规章制度为准，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。
6. 根据总部会计提供的依据，确认无误后井然有序地完成了

职工工资和其它应发放的经费发放工作。

7. 坚持每日进行库存现金盘点，严格保证现金的安全，防止收付差错及时登记现金和银行存款日记账，做到日清月结。每天核对现金日记账与总账。

8. 配合主管会计做好各种账务处理，保守公司秘密，每天下班终前向主管会计报送现金日记账和相关附表的报表。

9. 做好凭证、账簿和有关业务记录的保管与移交工作。

二、__年的工作计划

1. 吸取__年遗憾与不足及收获的经验，来进一步完善自己的工作。

2. 严格执行本职岗位工作制度，发挥财务控制、监督的作用。

3. 学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平和知识技能。

4. 加强与上级领导沟通，把分内的工作做好。

5. 完成领导临时交办的其他工作。

以上是我工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，我的__年将在充实、喜悦、收获中度过。

在此，我要特别感谢公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作最大的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢！

年终报表 合并报表会计年终工作总结篇四

今年3月我来到这个温暖的大家庭，总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中所获得的千般感受。20xx年已经进入尾声了，当我细细回顾年回首这近一年走过的路，总能让自己陷于诸多的感激与感叹中。20xx年是我人生旅程中转折的一年，在这一年中我在新岗位上迎来了更多的挑战和思考。

回顾以往走过的学习，工作，生活历程，都已经成为过去，新的岗位对我的人生来说亦是一次全新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去一年。回想起一年以前刚进民生，我很感谢领导的信任让我面对充满挑战的服务岗位，一年来。我在各位领导的关怀和批评指导下。爱岗守业，配合各项工作，在自己的岗位忠实的履行了自己的职责。辛劳和汗水并存，也是我看到了自己的不足。同时也是我转变了很多，思考的更多。这些转变都是不知不觉中积累出的。过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含挫折，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。

这近一年来，我分别在等楼层工作学习过，在任职前台客服的时候，发现大部分行员都有难去茶垢的问题，于是我向上级领导提出建议，并很快被采纳，现各楼层都配有去污粉，方便行员能及时处理茶垢，因为此事，也得到工会马总的大度表扬，在任职前台客服的时候，通过自己的勤奋刻苦，任劳任怨的工作态度，也得到行长们的认可和肯定，现任职前台客服，由于一直秉承自己原有的工作态度，也很快得到大部分行员的认同，同时也得到各部门老总的信任。

另外通过自己参与的各项工作情况，我认识自我的不足。我一直都在对自己进行反思，希望可以实现对自己的一些突破。我想要改变自己身上一些局限和我自己展现的因素，改变原

有的工作方式，要求自己在团队的协助中达到最佳的状态。有时候我在默默的注视着自己，对自己的一言一行又像一个旁观者在监督着自己，在未来的工作中我还面临很多自我的突破。

在处理和发现问题的过程中，与上级领导沟通不够全面，致使解决问题不够及时，存在某些滞泄问题。

在工作上满足正常化，缺乏开拓和主动精神，有时心浮气躁，急于求成，平稳有余，但创新不足，处理问题有时考虑得还不够周到，心中想得多了，行动中实践得少，工作中习惯从坏处着想，缺乏敢于打破常规，风风火火，大胆开拓的勇气和平魄力。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作中，也希望各级领导和所有同事能够帮助我一同发现问题、解决问题。

一、蜕变

任何改变对于一个人都是艰难的。我也试图按照新的工作路径去改变一些态度、方式或思路。在这方面，我认为自己已经在慢慢尝试和接受新的转变，例如与各个部门、同事间的工作配合，工作流程、方法的采纳等，但是仍然存在不足的地方。我的成长、工作和生活经历让我习惯性的去一个人完成某项事件或任务，这样的结果会有两种：要么顺利完结，要么被遇到的困难打到。因为一个人的能力、精力毕竟是有限的，而对自己尚在不具备成熟处理问题的条件下，个人的力量就更显单薄了。

20xx年对我来说，正确的蜕变很重要。要改变的问题很多，首先就是意识，意识转变能反映自己的行为。写出来分析是对自己的警示，提醒自己需要树立深刻的危机意识，认识到问题是蜕变的第一步。其次就是行动，在行动中时刻提醒自

己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎么样才能做得更好。

二、提高

三、发扬

继续发扬勤奋刻苦，任劳任怨的工作精神，把工作当作是一种乐趣的心态发扬下去。

最后我要感谢各位领导给我这个机会，同时给予我的工作肯定，让我在20xx年经历了更多，我也不可能完美的总结过去的一年；我们没有回到过去的的能力，但我们却有改变未来的能力！其次要感谢所有帮助支持我的每一位同事，是他们身体力行的帮助和一如既往的支持，让我一步一步的走到了今天。让我体会最深的是，真诚的对待自己的工作和周围的每一个人，以友善之心面对自己从事的每一件小事，对待每一个同事，要以力求精致的态度为自己的目标，尽自己最大努力，去力求向完美的结果靠近。我想这些对我来说，都是一种激励和鞭策，走在这条道路上的所有人都会找到人生价值的所在。在此提前祝大家新的一年工作顺利，生活幸福，相信我们的明天会更加美好！

年终报表 合并报表会计年终工作总结篇五

20xx年xxx门窗山东区域年终总结 时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，过去的20xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨□20xx年对于建材行业是一个多事之秋，在国家的领导人的经济调控下，中国绝大部分房地产受到打压。与房地产息息相关的我们，也在这种情况下艰难前进。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

(一)、业绩回顾

1□20xx年山东年销量约291万元，今年20xx年山东全年销量约380万元，整体销量增长达到30%。

2、成功开发客户6个，其中2个专卖，4个兼营。

3、奠定了公司在鲁北，以滨州为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

(二)、业绩分析

a□第一梯阶客户中临沂、淄博和枣庄在往年销量都是在30万以上，在今年的销量最多只有20万、最低只有13万。而第二梯阶客户中高青，庆云等都比去年有所下降。

b□新客户开发力度不够，开发客户的数量与质量都应该有待提高。

2、新客户开发面，虽然落实了6个新客户，但离我本人制定的目标还差甚远，且这6个客户中有1个目前还没有正式装修，1个店面面积较小老板对于品牌运作能力较低。这主要在于我本人能力上造成的，由于个人经验与能力不足，导致山东市场开发方面进度缓慢。

3、在诸多不利条件的情况下，山东的销量依然有所增长主要原因是：

a□老客户方面滨州与菏泽在今年销量比去年增长幅度较大；青岛、肥城在今年总销量中比往年增长超过40%。

b□新客户方面梁山、济南与邹城目前销量在稳步增长，其中梁山增长速度较快，在明年可以做为重点扶持对象之一。

在公司领导和各位同事关心和支持下，14年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调节能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

1. 临沂市场、枣庄市场、淄博市场

由于这三个市场的经销商属于做了许多年的老客户，所以对于市场监管以及经销商的引导方面比较疏忽，导致后期才发现这三个市场总体销量一再下滑。

2、整个14年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

2、明年对于部分空白地区、可发展地区加大开发力度，争取做到将山东所有的地级市都铺满经销商。与手上有意向的客户保持密切联系，争取在明年将手上的意向客户变成合作伙伴。

3、增多与新开客户之间的沟通，特别是梁山。从今年的销量来看，如果引导得当，明年梁山可以成为山东第一阶梯客户。

4、明年需要加大与滨州田东王倩沟通，明年可以通过滨州重新装修的店面以及经销商成功案例来影响鲁北地区以及山东内陆一带，增加新客户开发力度。并且在负责鼓励滨州附近

一带老经销商加紧彼此之间的交流，做到山东总体销量再度增长。

年终报表 合并报表会计年终工作总结篇六

1、我从12年的11月1号开始来公司上班，刚来的一个星期，我对公司从事的业务范围了解甚少，甚至完全摸不着头脑，后续的半个月中在老师的手把手指导下，我开始逐步了解一些，最后在李总为我及新同事培训的几次过程中，我了解的面又广了一些！其中我的一个客户来了之后，在跟随王老师的接待过程中，我学到了给客户讲解项目的方法及要点，同时后来王老师客户来的时候，我临时接待了一下，发现自己对学历教育方面还是有所欠缺。在此我像公司李总及各位同事保证，新的一年，我一定让自己的综合能力再上一个新台阶！

2、在平时跟客户沟通过程中，公司几位同事也给予了很大的帮助，不仅支招而且以自己的实际经历和经验给予了很中肯的建议。

3、在项目推广过程中，各位同仁还告诉我如何推广项目。

4、李总也在工作中给予了很大的建议和帮助。在开发客户过程中，李总以客户分布的情况做了分析，让我从中受益匪浅。我决定在年后天气转暖，沿着自己既定的线路开发各种有效渠道，力争将自己的业绩做到一个让领导及自己满意的程度。

在十一月下旬，我、新来的同事以及全体同事一起参加了网络课堂的操作，让我了解了自考的不容易；在十二月初，我们又一起经历了本年度的最后一次助考考试，虽然我所在的助考考点在公司楼上，从整体上了解了我们的助考操作流程。虽然作为新人，我们可能对这样的操作有些疑惑，甚至是不能够理解，但是却让我们在跟客户的交流中更加自信和从容，也让同行中的一些一线的业务员们望尘莫及。至此，我们感

觉只有实战经历才能让我对业务更加的熟悉。

1、因此在以后的工作过程中，我会坚持不懈使用该方法。

2、在三个月的工作中，遇见了几个类似的问题。在跟客户沟通过程中，很多人认为我们是河南的公司。

1、公司的例会其实是一个让大家相互了解并且相互帮助的一个平台。

2、我们每天一个小会，每周一个大会，对工作、学习等方面是一个很好的提高。

1、针对目前全国市场的分布，就我在三个月工作时间的了解，沿海地区目前对自考的运作最为成熟，内地市场趋于成熟，西部地区目前需求量最大，但是由于距离较远，这部分地区的生源较难开发。但是若有好的项目，市场完全没有任何问题。

2、河南是全国第一人口大省，河南每年的高考生也可以名列前茅。所以综合各方面的因素，河南的培训市场还是非常大的，在这样一个大背景下，我有理由相信，只要用对了方法加上自己的努力，完全能够做到很大的市场份额。

3、从目前同行的专业度及能力来看，目前在一线的销售们大多能力参差不齐，所以，所以我们应该不断提升自己的专业知识及业务水平。

4、根据自己几年来工作，我有一点点小小的感悟：我认为网络上的客户促使成交的最大因素就是建立信任感。

性价比高的产品有很多、客户能找到你、也能找到你的很多有优势的同行。异地客户对于成交缺乏的就是信任感，随着网络化的发展、网络信息化给我们带来了便利的同时、也制

造了一些危机，受到网络诈骗的客户也不在少数。所谓一朝被蛇咬、十年怕井绳！所以，我们在做了为客户提供高效率服务、高性价比产品的同时、也要消除客户与我们供应商之间的顾虑，让客户与我们合作起来放心、开心。第一次合作卖产品、后续的合作用服务来赢得客户的认同和信赖。在我们喊出诚信经商的同时，也要身体力行，用行动去证明自己的承诺。

针对这些客户，我会定期与不定期结合，力争尽快促成合作与达成交易。

1、我这人有些心粗，不太重细节，这个方面，之前在其他工作岗位的时候也存在。这体现在给客户的记录上。每次客户咨询完之后，我都不能很及时、很迅速的把客户的信息登记下来，这一点我需要像王老师学习，他自己做了一个客户登记表，非常的详细，每当需要找客户的联系方式时，都能在第一时间准确的找到。这点我会改进。

2、在销售工作中也有急功近利的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

3、一个完整的销售，不仅在于拉单，还要收款。我本人在催款问题上，不是积极。之前赵老师在下班的工作会议上就提出过。我想在13年我一定会做到很好，不让自己为客户光口头答应却不交款而烦恼。

4、谈判技巧较弱。尤其是散单客户的谈判上，本身自己也没什么经验，客户在跟我讲了自己的需求时，不能旁敲侧击的引导客户往我们的项目上来考虑，这一点我也会像公司的老员工学习。

5、在客户的回访上，没有建立定期机制，经常局限于跟客户

沟通，在节假日期间更不会给客户发一个问候短信，这一点我会向同事刘贺学习。

6、自己的业务知识还不够扎实，往往在跟客户沟通过程，对自己的回答不能够确定，更不能让自己提升信心；在整个行业了解方面，不能以点带面的全面了解，这导致了跟代理客户沟通过程中，深感自己知识的匮乏。

1、在新的一年里，我对自己会有更加严格的要求

(1) 争取每个月的迟到次数不多于3次；

(3) 每天通过各种方法联系客户，争取每个月都会有客户交钱；

2、构建更加合理及全面的营销网络，培育销售典型

3、提高销售语言及谈判技巧

对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但切不可嗦。邮件中、留言、电话语言等国通过过程中尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会；若是不能正面回答，则可以采用迂回式或者巧妙转移式。

4、想客人落单，需先交朋友和交换有价值的信息和意见。决大多数代理客户都有自己较稳定的供应商，要想做出订单，不能超之过急，超稳步跟进，功到自然成。

一般来讲，从以下几个方面入手来赢得客户：

(1)、做好质量营销。

(2)、树立“客户至上”服务意识。

(3)、强化与客户的沟通。这一点尤其重要，你的及时沟通，哪怕是告知对方这才来考试可能天气有变化等之类的语言，也能给客户增加对你的印象分。

5、建立良好的客情关系。

6、做好创新。找客户的渠道，生意的产生是多样化的。

1、公司的卫生制度，我希望能够详细的制定下值日表，一个干净、明亮的办公环境，会让一个人的心情好了很多，对每天工作的也是很有利的。

2、在公司的宣传资料方面，能否再制作一些封面突出我们公司特色、能容及时更新的彩页、单页等。

3、虽然近两年，全国乃至全球经济复苏步伐缓慢，但是我认为作为一个公司，对待员工的工资方面，应该及时发放，这对于员工来说也是一个很大的鼓励。

当然我的问题还有许多，还需要充分的考虑，鉴于自己能力有限及来公司时间不长，仅能做出以上阐述，提出一些拙劣的建议。治理国家和认真搞好自己的工作是一个道理，只有公司好了，我们大家才会好，13年我也衷心的希望公司李总及其他同仁能事事顺心，身体健康，赚到大钱；更加相信李总能够带领大家走得更远！同时希望在新的一年里，各位同仁能够监督和鼓励我成长！谢谢。

预祝公司明天更辉煌！！！！

年终报表 合并报表会计年终工作总结篇七

转眼间入职公司工作已一年多了，根据公司领导的工作安排，主要负责餐厅楼面的日常运作和部门的培训工作，现将20158年度工作情况作总结汇报，并就20xx年的工作打算作简要概

述。

4、提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即进行为客人服务；

9、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率，收集餐厅顾客对服务质量、品质等方面的投诉，作为改善日常管理及服务提供重要依据，餐厅所有人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使日常服务更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

3、结合工作实际加强培训，目的是为了提高工作效率，使管理更加规范有效。并结合日常餐厅案例分析的形式进行剖析，使员对日常服务有了全新的认识和理解，在日常服务意识上形成了一致。

2、部门之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在；

3、培训过程中互动环节不多，减少了生气和活力。

1、做好内部人员管理，在管理上做到制度严明，分工明确；

3、将在现有服务水准的基础上对服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，提高服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬考核待遇标准，加强日常服务，树立优质服务窗口，制造服务亮点，在品牌的基础上再创新的服务品牌。

3、加强部门之间协调关系；

4、重食品安全卫生，抓好各项安全管理；

5、开展多渠道宣传，促销活动并与周边各公司相互合作，增加会员率。

年终报表 合并报表会计年终工作总结篇八

从起初来公司，因为led这块才刚刚起步，订单量都不是很大，但在刘总的带领下，经过我们销售团队的努力，我们从去年4月截至到今年1月总共下单5513台，总出货数量达3570台，数据虽然不是很理想，但从刚开始每月的几十台到现在每月出货量上百台甚至上千台，从这个数据可以看出我们是在进步的，所以我相信led一定会做得越来越好、越走越远。

led行业是一个未来趋势的发展中行业，再加上我们是做特种照明水族灯的，可以说更是难上加难了，团队差不多是今年才组建完成，大家对产品可以说都还是懵懵懂懂的，都没有这方面的专业技能，但是大家都还是没有放弃，在不断的摸索和实验中，积累了很多宝贵的经验，不断改进、不断创新，才使得我们的产品越来越走向成熟化、国际化，并得到行内人士和客户的认可。

1、工程部，资料频繁出错更改，导致后端工作做了很多无用功。

2、采购部，采购交期长期不准，交期达成率按订单计算每月都为0，严重影响生产计划和销售出货。

3、生产部，生产效率和品质一直得不到有效的提升。

4、pmc部，跟踪物料力度不够，工单关闭不及时。

1、严格按照销售出货交期跟进采购物料交期和执行生产任务，确保交期达成率达到95%以上。

2、制定物料管控管理方案，严格控制物料，减少物料浪费。

3、每月定期做工单结案，尽量做到做一个订单清一个订单。

4、每月定期整理仓库库存呆滞物料和不良品物料的处理，减少仓库物料的积压，合理利用仓库资源。

5、跟进和协助改善提高生产效率和生产品质。

6、pmc部门是走在公司前面的一个团队，是承上启下，沟通内外，协调左右推动公司朝着既定的目标前进的部门。pmc部门管理的好坏，对公司来说起着至关重要的作用，公司生产是否正常，客户订单是否能按时完成，货仓是否堆积物料都掌握在pmc的手里，所以和各部门之间一定要做到团结一致，强化自我工作意识，冷静处理各项事务，力求周全，准确，适度避免疏漏和差错，不断改进pmc部门对其他部门的支持能力，服务水平，力求取得更好的成绩。

年终报表 合并报表会计年终工作总结篇九

一、帐务方面 你是用表结法还是帐结法？如果用表结法，年底要做一笔所有损益的结转。

如果用帐结法，跟平时的月结一样结转损益；所谓年底结帐，尽量将一些今年发生的费用归入当年，不过还是要考虑一些管理层的要求，视情况而定。

1年多以来，在公司领导和各部门的支持下，经过财务全体成员的共同努力，圆满完成各项既定指标。

我们全体财务人员严于律己，严格管理，在财务基础工作，全面预算管理，参与经营决策，发挥支撑服务，加强财务检查及组织业务学习等方面做了许多踏实的工作，完成了既定的目标，达到了预期效果，一定程度上锻炼了自己，提高了财务管理水平。

履行职务情况：

作为财务部主任的工作目的是组织公司财务人员认真贯策执行国家财经法规、政策，组织做好日常财务核算、财务监督工作，按时完成上级下达的各项财务指标和工作任务。

我的工作职责是：1、贯彻执行国家财经政策和会计制度，完成上级交办的各项任务。

2、组织做好会计核算和监督，建立健全收入稽核制度，严禁收入跑、帽、滴、漏。

3、建立健全固定资产管理制度，组织资产清查工作。

管好货币资金和其他流动资产，检查资金管理，确保资金安全。

4、督办用户欠费、资产报损报批资料的整理工作，及时到有关部门办理待处理资产损失的审批手续。

负责税务检查、各种审计协调工作。

5、对月报、季报、年报的真实合法性负责。

作为主任我是这样开展工作的：

1、加强了财务基础工作和精细化管理力度

信息是1个企业的神经，而这些信息来源的科学性就给财务的基础工作提出了挑战，尤其公司上市以后，税控监管部门及审计检查力度的加大，以及投资者对财务数据信息的敏感程度都要求我们在基础工作方面更加严谨，因此我们强化了基础工作，规范了会计核算，严格执行国家各项财税法规，及时、准确填制各项财务报表，保证会计信息的真实、准确、合法。

2、持续推进全面预算管理，提高前瞻性财务规划力度

由于全面预算的编制是从业务计划出发将战略层层落地，以具体的业务计划支撑预算数据，并由专业部门归口审核与业务相关的预算，以实现公司的运营策略与资源配置的统一，避免了孤立、僵化、就数字论数字的预算。

预算分解的过程中，也是向各级员工传达了企业的目标信息，及企业面临的风险和优势，明确个人的任务和责任的过程，说到底还是逐级承诺的过程。

在执行过程中，更注重跟踪差异分析，及时调整与业务不相称的数据，因此，1年来全面预算管理工作初见成效，在指导经营发展，战略决策，全面有效配置资源上发挥了作用。

3、积极探索转换财务角色，提升财务管理水平

纵观公司发展的形势及所面临的机遇和挑战，我们财务人员主动加强观念的转换和认识的提升，不再固步自封地将自己定位在传统的“看家”意义上的“经济卫士”，而视公司发展为己任，全面转换财务角色，真正向“参谋助手”转换，切实全方位提高管理水平，加强前瞻性思考，从战略高度为公司提供决策支撑，对公司的运营管理出谋划策，积极主动参与到经营决策的筹划当中去。

科学的数据分析，合理有效的资源配置，保障了公司各项绩效指标取得良好成绩，真正意义上提升了财务管理与指导。

4、充分发挥支撑服务职能，合理有效配置资源

“你的服务意识有多少，就会得到多少回报。

如果你1点都没有，或是1点也不肯付出，工作散漫，以自我为中心，甚至孤傲自大，那么企业怎么会把这样一个“毫无服务意识”的员工留在企业里呢？”这是沃尔玛公司的1句名言。

我深知做为1名企业的员工，更要明白，服务意识应该牢牢扎根于自己的内心深处，尤其是已经成为团队的管理者，作为团队的核心，服务意识更是不可缺少的。

我自己是这样做的，也是这样要求我的团队的。

用其他部门的话讲，财务部的工作作风明显改变了。

5、加强财务检查及内控管理力度，防范资金风险

资金是1个企业的血液，必须按照省公司3级稽核管理的要求，建立营业款3级稽核管理制度，健全了营业款、有价卡及单据的交接手续，防范了资金风险。

按照省公司的资金管理辦法的要求，积极与银行沟通，签定了上门收款服务协议，增加了划款频次，降低了资金沉淀，提高了资金使用效益。

把县分公司收入资金、费用资金纳入企业货币资金帐户核算，便于对现金的监控管理；制定了定期财务检查制度，每季度组织1次财务检查，检查重点放在印鉴是否按规定分管，营业资金管理、有价卡管理、存货管理、固定资产管理等方面，并针对检查中存在的问题限期整改，并检查其整改落实情况。

6、加强业务学习，提升理论水平，建设优秀财务队伍

人是生产力中起决定作用的因素，只有具备扎实的理论基础，才能指导实践。

“艺多不压身”，因此，我们有计划组织全体财务人员学习相关税收法律知识，提升把握政策的水平，增强团队学习创新能力，并运用于工作实践。

存在的主要问题：

- 1、 部门之间相互沟通的还不够
- 2、 遇到棘手问题容易产生急躁情绪
- 3、 领头作用发挥得不够
- 4、 制定的规章制度流于形式的不少

1.年终财务报表模板-年终报表模板

2.年终财务报表怎么做

3.年终财务报表模板

4.财务报表年终总结-企业年终报表

5.年终总结报表怎么做-年终报表模板

6.财务报表年终总结

7.年终报表模板

8.年终总结报表怎么做

年终报表 合并报表会计年终工作总结篇十

1、加强了建设。为了提高我镇师德水平，树立良好的教育形象，我们仍按照县教体局的指示在全镇各集中开展了师德师风教育，规定每周一夜晚7：00—9：00以校为开展政治，要求每位教师作好学习，中心校包片人员检查督导。通过学习全面提高了教师水平，认真落实了《中小学教师职业道德规范》，使我镇教师师德师风建设得到进一步加强。

2、强化小学常行为规范教育。各班张贴《小学生日常行为规范》，并要求学生检查，互相监督，使规范深入孩子的心灵。

3、大力开展“三活动”。各学校都结合本校实际抓典型、树标兵，开展向英模学习，培养孩子热爱、热爱人民、热爱共产党的朴素感情，事事从小做起、从我做起。通过这些方面的教育，孩子们的心灵日渐净化。

4、加强了法制教育。要求孩子们不仅要严格遵守校规校纪，还必须树立法制观念，做到学法、知法、守法。为此，各学校都设立了法律顾问点，定期向学生进行法制教育，并两次聘请公安、司法人员到校做法制，收到良好的教育效果。

5、加强了教育，强化环保意识。就目前而言，由于化肥、农药的滥施、树木的大量砍伐、垃圾随处堆放等，生态日趋破坏。所以，各学校加强了环保宣传力度，教育学生从我做起、从爱护的一草一木做起，从小树立环保意识。

针对我镇实际，部分学校学生班额少，师资结构不合理，今期调整了王庙、王平楼、香卜园、后楼、张围孜、包庄、徐围孜为学点，这几所学校的四至学生到附近学校就近入学。这一举措解决了部分学校教师队伍的不足，并保证了经费的重点投资。

由于近几年学校经费严重不足，相当一部分学校校舍年久失修，危房日趋具增，没有感。对此，中心校要求各校对无修缮意义的危房该拆迁的拆迁；对有修缮价值的校舍该修缮的修缮。其中，后楼小学吸纳外部资金二十余万元，建了一坐12个班的教学楼，硬化了面，美化了，消除了教师的后顾之忧，确保了师生的安全，从整体上改变了办学条件，付庄完小正在筹建之中。

我们在抓好其他工作的同时，我们始终以培养学生的创新精神和能力为重点，以转变教师教学理念、提高教师综合素养

和文化底蕴为根本途径，开展了一系列教育教学活动。

1、很抓教学常规。为了大面积提高教育教学质量，今期中心校制订了一系列的教学常规管理，成立了督导组对各校进行了两轮检查，其结果在全校教师会上通报，表扬了，了后三名学校负责人及不能踏实工作的个别教师，有力地促进了各校的常规管理。

2、很抓教研教改。教学工作是学校工作的主要工作，它承载着孩子的未来，寄托着乡亲的厚爱，一所学校好坏取决于办学效益的高低，也就是教学工作的成败，教学工作的好坏取决于教研活动的开展。故心校制定了切实可行的教研计划，下发到各校，使每位教师明确具体的教研目标，并通过奖惩制度的建立提高了教师参与教研教改的积极性。

(1)以“集体备课”为载体，有力地开发了校本资源。今期每周六集中全镇教师到中心校分年级参加集体备课，中心校成员参与到不同的学科组组织教师备课，要求教师立足与课堂，解决课堂中存在的问题，作好每课的备课提纲，结合所教学科向中心校提供一篇教学。

(2)语、数辅导员深入到各个学校听课、，检查指导教师教学，发现问题及时解决。

(3)派骨干教师到外地学习，然后回来传授，使广大教师都能接受到新的知识和新的方法。另外，我们还利用自身的资源，请基本功扎实、经验丰富的教师上观摩课。为了调动每位教师的工作积极性，中心校制订了教师评估方案，每校拿出一定资金对那些成绩突出的教师进行奖励。

3、努力提高学生的综合素质。为了学生的视野，校本部积极开展学生的活动，班级成立图书角，图书室全天向师生开放。为了提高学生读书的积极性，学校每期都评选出“读书标兵”或“读书模范”，学生读书的热情空前高涨。一学期，

有些孩子课外阅读量达二十余本，笔记做了好几本。为了把此项活动深入开展下去，鼓励孩子多读书、读好书、用好书，校本部开办了《闾河圃》校报，刊登师生的作品。此外，还充分利用“校园之声”播送孩子的读书心得和优秀习作，今期投稿多达上千篇，活跃了校园文化，丰富了学生的知识，提高了学生的文化素养。

今年，我们还开展了规范新课程标准评比活动，通过这些活动的开展，真正使一些教师在教学教研中树立旗帜和榜样。同时也有力地促进了教育教学质量的提高。

(1)进一步规范教育收费行为，落实好省xx年年义务教育阶段学杂费免补政策，坚决控制学生辍学流失，做好因贫辍学复学工作，全镇小学入学率、巩固率分别保持在99.9%和99%，确保了残疾儿童入学率在80%以上。

(2)进一步落实了村小危房维修改造长效机制，加强了对全镇危旧校舍的改造和维修，改善了办学条件。

(3)做好软件建设。各校教师利用星期天、节假日对有关档案进行了整理。

(4)加强了组织领导。各校校长作为“两基”迎国检的第一人，他们认真组织，积极，并利用有限的资金修缮了校舍、添置了图书，确保了“国检”的顺利通过。

1、树立环境育人。良好的环境可以净化人的灵魂，催人奋进。故而，学校加强了对学生的养成教育，要求人人养成爱护花草树木、讲究卫生、礼貌的好。中心校校本部学生不但自己爱护花木，每天浇水，周周松土，还监视外界人员对花木的破坏。

2、进一步加强了对校园管理的评估工作，督促各学校搞好管理。今期开学以来，为迎接国家“两基”验收，各学校对校

园重新进行了美化工作，粉刷了墙壁，修整了路面。中心校本部把原来教学楼两边的卫生死角设计成了花圃带，移栽了花草树木；把前的草地美化成了大花园，硬化了路面近千平方米，使校本部面貌焕然一新。徐楼、张围孜、周庄、付庄、马庄等学校都在原有的基础上美化了校园。故此，今期的校园评估这些学校都被评为“学校管理先进单位”。

为了提高教师的素质，以适应新课标的要求，今期我们加大了对教师的培训工作，采取了让教师参加函授和，提高教师的业务水平。截止目前，我镇大专和在读人数达106人，本科毕业及在读7人，目前我镇教师取得大专学历的已达到56%。另一方面，我们利用假期进行业务培训，观看录像课，请教研室同志授示范课，还让教师走出去，到本县内听一些比较有名望的同志的课，学习经验。另外，就是大力开展教师基本功，在校内和校际之间互讲、互听、互评，找出不足。

总之，通过这些活动的开展，教师的业务素质比以前较有提高 除上述工作外，其他各项工作，如信访、计划勤工俭学、安全等，我们都做出了大量工作，但按照年初计划，有些工作还需进一步努力，如学校布局调整还不到位，师资不均；由于紧张，还有相当一部分学校存在危房，截止目前，全镇还有45间危房；三是教育教学质量和各项管理工作，我们虽然做了大量工作，但和兄弟乡镇相比，还有差距，这些工作都还需我们今后下大决心、花大气力，力争在新学年里取得更好的成绩。