# 员工工作总结及计划(优质12篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-07-26

*计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理的工具。相信许多人会觉得计划很难写？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。员工工作总结及计划篇一这一年来自己的变化是非常大的，做银行柜员工作我也感觉明显的提高，这方...*

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理的工具。相信许多人会觉得计划很难写？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**员工工作总结及计划篇一**

这一年来自己的变化是非常大的，做银行柜员工作我也感觉明显的提高，这方面我愿意去做好，现在我也一点点的在积累经验，做好这份工作是非常不容易的，我希望能够得到上级的认可，有些事情还是应该做的细心，在银行柜员部门工作，这也是对自己能力一个不错的证明，我也是非常感激能够在这样的一个环境下面，做的更加的好，我清楚的意识到了有些事情还是需要落实好的，对于工作我非常的重视，上一年来我一直都在认真的思考这些，我渴望能够得到一个好的发展，在工作当中落实好相关的规定，提高业务水平，提高银行柜员业绩，这是我一直都在维持的东西。

根据这一年来的经历，也确实让我感觉自己成长了一大步，上一年我也跑了很多业务，在这样的环境下面确实是有了非常多的提高，我需要让这种状态持续下去，我真的是越来越感觉到有压力了，我现在我渴望让自己有持续的一个提高，上一年跑的业务比较多，我确实是感觉到了在业务上面我是比较努力的，我认为作为一名银行柜员就应该要有这方面的精神，一年来我我也积累了一定的客户，这让我感觉真的是非常的好，同时也是比较轻松的，我会让自己继续持续下去，做好工作，通过这样的方式才可以积累到更多的经验，我经常都会用自己最大的能力去推销产品，不是说自己的能够做的有多么的好，至少要给自己的一个满意的交待，不会让别人感觉到有什么压力。

在上一年的工作当中我确实也是积累了一定的知识，在这方面确实也是感觉非常的好，我希望能够得到大家的认可，在这方面，我认为还是需要让自己得到一个锻炼，我来到银行柜员部门的时间也不是非常的久，但是在这里我认识了很多同事，大家对我的帮助很多，让我感觉到了非常的舒适，感觉非常的好，我也希望在部门工作的更加的认真，对于自己的本职工作还是应该去做好的，有些事情是应该主动一点，我也一定会继续保持下去，我可以让自己去慢慢的适应好这些，上一年虽然要过去了，可是这段时间的所有经历都是非常的不错，是一种宝贵的工作经验，对自己能力最好的一个证明，或许现在这样的感觉不会太明显，但是以后也一定会逐步的去完善好，做一名的优秀的银行柜员工作人员。

**员工工作总结及计划篇二**

1、严格员工手续办理与档案管理。对员工的入职、转正、调岗、离职等手续进行严格把关，并对离职人员进行沟通，了解根源所在及时反馈相关部门。今年以来共办理相关手续401份，协助每月及时更新人事电子档案花名册，完成人事月报编制。

2、坚持一人一档，并分别按姓氏字母和不同部门进行排列分类，规范了人事档案管理。做好劳动关系办理与社保缴纳。目前集团总人数为381人，参保人员为155人，占总人数40.68%。除每月按时核对、缴纳各种保险外，加大对下属单位社保业务办理的指导与监督，加强员工保险上报审批手续的审核力度。

3、协助顺利通过劳动局年检，减轻了下属单位的负担，提供了有效地服务保障。

4、协助人员招聘。协助参加各种招聘会进行人员补充（人才交流中心xx次，xx职业技术学院1次），通过招聘有关程序和严格筛选，正式上岗170人，基本满足了各众人单位的需求。

针对20xx年工作中存在的问题与不足，提高认识，加大学习力度，切实落实岗位职责，认真履行本职工作，具体工作安排如下：

1、规范人事手续办理流程，严格审核各单位上报文件，杜绝不细致、不严谨现象的出现。因目前集团的人员流动比较大，所以除正常的辞退外，部门也是一方面，下一步应加大对各单位的管理、监督和沟通。

2、加强人事档案的管理，增强公司人事档案的实用性和有效性，凡该归档的资料及时归档，定期对人事档案进行整理和修补，档案借阅需填写档案借阅表，并由人力资源部经理核批，做到对人事档案进行“规范化、信息化、专业化”的管理。

3、为维护员工和企业双方的合法权益，减少劳动争议，促进劳动关系的和谐稳定，严格审核员工上报的参保申请，及时签订劳动合同并进行办理，对已到期的员工劳动合同做到及时续签，并对签订劳动合同的员工进行登记、统计，建立花名册。

个人的长处/需要改进的地方

长处：善于发现别人长处，并取长补短，工作认真、细致；

需要改进的地方：巩固专业知识和技巧，增强与人沟通能力。

职业发展

兴趣

考取人力资源二级，并成为职业hr经理人。

员工提高计划

加强专业知识学习，考取人力资源二级。

个人将采取

的行动计划

通过多看专业知识方面书籍和案例性参考书，加强专业知识的学习，并从老员工身上多学习办事方法，提高办事效率。

需要部门

领导的

支持

定期对员工专业知识进行培训，并给予员工个人发展空间。

**员工工作总结及计划篇三**

重视理论学习，坚定政治信念，能够针对自身工作特点，学习有关文件、报告和辅导材料，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。在学习过程中认真按照支部的要求深入学习其内容，掌握其精髓，把理论知识践行到实际工作之中。

二、工作方面

认真做好本职工作，做到腿勤、口勤，笔勤，协助领导圆满完成各项工作。作为单位的窗口科室，一言一行都代表着单位的整体形象。因为是服务部门，每天都会有部分群众来访，对待他们，我始终遵循一个原则“一张笑脸相迎，一把椅子让座，一杯热茶相送，一个满意答复”，每次看着来访的群众满意而归，作为工作人员的我，心里总会有小小的成就感。不是有句歌唱的好吗?“你快乐所以我快乐”，小我之后要成就大我，“群众满意”，我们的价值也就得到了体现。

同时负责各类总结的撰写，收集信息，及时了解单位发生的事情，及时向领导汇报，努力做好领导的参谋助手。同事们埋头工作的热情，深深的感染着我，心里暗暗的给自己鼓劲加油。工作角色的转变，使自己意识到工作水平较其他的同志差距离还很大，为了缩短差距，自己定指标下任务，坚持每天学习，紧紧围绕本职工作的特点，努力做到融汇贯通。在实际工作中，把理论和实践相结合起来，把工作和创新结合起来，拓宽思路，努力适应新形势下对本职工作的要求，通过近段时间的学习，理论水平有了明显的提高，工作逐步走向正轨。

“团结，友爱，互助”是这个科室的特点，作为新同志的我，每天都会有这样那样的不懂，每名同志都会用心热情的“知无不言，言无不尽”，在这样的一个大集体中工作，我会更加倍努力工作，也许会有一些的辛苦，但人不常说吗?辛苦是一种磨炼，何况是我们大家一起同甘共苦，在辛苦中，才会锻炼自己的能力;在辛苦中，才会充实的体现着自己人生。

三、存在不足

政治理论学习不够，虽有一定的进步，但在深度和广度上还需继续下功夫。工作中不够大胆，创新理论不强。

为了把明年工作做的更出色，制定工作学习目标，加强个人修养、理论学习，以此提高工作水平，并适应新形势下本职工作的要求，扬长避短，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。取长补短，向其他同志相互交流好的工作经验，争取明年的工作更上一个新台阶。

**员工工作总结及计划篇四**

销售是一项报酬率非常高的艰难工作，也是一项报酬率最低的轻松工作。销售，说大不大，说小不小。小可做一针一线，大可做跨国集团。今天本站小编给大家整理了销售员工作总结，希望对大家有所帮助。

转眼201x年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

一、上半年完成的工作

1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，\*\*市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%;低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点;中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点;高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模最大的购物广场，所上产品为52°系列的全部产品;2家酒店是分别是\*\*大酒店和\*\*大酒店，其中\*\*大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，\*\*大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区 4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20xx年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

二、下半年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水品

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

黑暗难熬的6月已经过去，不管战绩如何，它都已经成为历史，不过值得庆幸的是这个6月我还算顺利的完成了任务，一个好的业务员是要时刻总结当天，当月的工作，时刻警醒自己鞭策自己，现做如下总结：

一， 调整心态：a,空杯心态，不要得意于六月份的业绩，七月份一个新的开始，要从零做起，努力工作争取取得更大进步，再创辉煌!b,实事求是心态，虽然在6月份取得10000元的业绩，但我自己清楚，运气占了很大比重，人不可能永远都是一帆风顺，所以要戒骄戒躁，不能盲目的给自己制定高标准，要依据实际情况作出合理的安排。

c,多多吸取领导及同事的教诲，把自己的坏脾气改一改，我不可能改变社会，那么唯一可做的就是改变自己。记得曾有这样一句话：吃自己不喜欢吃的饭并把它吃完，做自己不想做的事，并把它做的很漂亮，和自己不喜欢的人相处，并相处的很融洽这就是成功。

二， 产品市场分析：通用网址，就功能而言它是一种网络宣传推广方式，但她的效果明显不如百度强大，所以对一些大公司而言，他们不会选择通用网址，尽管百度竞价非常昂贵，他们觉得竞价可以凸显公司的实力，与地位，即便它没有为公司带来实际的经济效益，但却一定程度上提高了公司的知名度，他们愿意花钱在百度上，而通用网址最多也只是品牌保护，所以我把通用网址定位于中小型企业。

这些企业虽然也想通过百度扩大自己的宣传，但考虑到成本，他们也会顾虑重重，即便做了竞价心中也会有一大堆的怨言，他们更希望有一种产品可以替代竞价，可以不安点击率收费，所以这时候给他们推荐通用网址是一个好时机，况且他们同行的竞争也比较激烈，如果告诉他同行的注册情况，他就会有一种不服气，或者是跟风心理，这样签单的几率也会相应提高，还有一些小公司他们就是抱着试试看的心态，注册一两个词权当试验了，反正又不贵。

三， 通用网址分析：直达;我比较喜欢，好多客户也喜欢，尽管他是在ie地址栏输入，并不是一些客户希望的百度搜索框。可是再ie8还没有成为主流浏览器，ie6,ie7需要安装插件的情况下，直达的优势就不那么明显了。

外链;在众多的门户型网站，各地的信息港中，我想能通过点击那个通用网址直达按钮来访问网站的网民少之又少，除了雅虎，网易的位置还算较为显眼外，其他的点击搜索量几乎可以忽略不计。不过一件事物既然存在就有他存在的价值，况且还有互联网信息中心做后盾，ie8的美好前景做铺垫，通用网址的前途还是不可估量的。

四， 本月总结：6月份里，我一直都觉得很压抑，开始的两周一直沉浸再失意的阴影中，业绩自然不佳，下半月里状态稍微有所好转，一开始的抵触心理得到缓解，慢慢地进入了状态，终于在做后一天的最后一小时里顺利完成了任务，也是值得欣慰的。

五， 7月目标：5000元的任务额，计划在15号之前完成业绩并为下半月积累意向客户，再下半月里完成3000的任务，当然业绩是越多越好了，同时这只是初步计划，具体实施是应根据实际情况做相应的调整。

握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

上半年来在公司领导的带领和支持下，在马经理的鼎力指导和帮助下，立足本职工作，恪尽职守，，任劳任怨，(含xx地区)xx年上半年完成销售额 2512235元，销售单机1740台，小装5台，完成全年销售任务的109%，货款回笼率为99.75%，，销售数量和货款比去年同期增长了73%，小型装载机实现零的突破，现将半年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实

岗位职责

，认真履行本职工作

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、积极广泛收集市场信息并及时整理每月上报领导;

4、严格遵守厂规厂纪及各项

规章制度

5、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

6、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。

二、明确任务，主动积极地工作

工作中自己时刻明白自己是为公司服务为经销商服务为用户服务的，只要不损害公司利益能让经销商多赚钱，无论是份内、份外工作都积极主动去做，对领导安排的工作更丝毫不马虎、不怠慢，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;对经销商要搞好关系，不只是业务关系，要上升到个人关系朋友关系。还要和二级批发商处好关系，做到可以掌控二级批发商。

1、xx年初，通过竞岗，我取得了榆次市场这个岗位，任务不去年增加了20%身感任务艰巨和责任重大，山西晋北市场是个小市场，当地盛产煤炭，靠资源吃饭，不重视农业，又因气候干旱严重缺水山地和丘陵都不种植，大田地用大型拖拉机，手扶拖拉机销量一直不高。和经销商韩经理商量决定：还是印制挂历等纪念品一方面走访老用户，为老用户解决问题，让他们转介绍，另一方面开上车带上挂历，图片等去我们产品空白的市场开发新的批发商，经过努力，新增加忻州地区批发商3个，每个的销量都在50台以上。也为xx年的总任务的完成打下了基础。

2、借政府补贴契机 xx年是政府补贴购置手扶拖拉机的第一年，年初我们得到消息后，就及时整理资料参加了山西农机局机型评选，通共同努力我们的sh101-1和 sh111-3两种常用机型成功进入省政府农机购置补贴目录，但因经验不足，我们的报价太低，给中间环节的操作造成一定难度。鉴此，我们有不失时机的与省局和各地各县局做了沟通，成功补贴销售近400台，这也是上半年任务完成好的主要原因。

总之，上半年任务的完成主要是不懈的努力，不断开发新市场而实现的。

三、正确对待售后服务及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而再好的产品不可能100%的不存在缺陷，所以正确对待售后服务，视售后服务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，对客户提出的问题和意见及时解答解决，不能解决的汇报领导及相关部门，直至客户满意。 xx年我的主要精力放在了市场开发上，但又不能忽视三包服务工作，为此我们委托了韩经理和程师傅帮我完成三包服务 工作，尽管需要三包的数量比以往增加了很多，没有出现投诉情况。

四、产品市场分析

晋北市场虽然市场总量不大，但品牌众多，我们的产品品牌和品质已经在市场上形成口碑 ，有固定的用户群。但是我们面临的最大对手却是潍坊的一些小厂家，他们依靠极低的价格(到货价1100元)赢得了客户，因为手扶拖拉机作为成熟产品，它的产品质量在短期内、三包期内一般不出现问题，特别是晋北地区一年就种一季，使用频率低，这样经销商为了利润为了市场竞争，纷纷经营低价产品。

给我们造成一定威胁。千里牛在整个晋北xx年销量约100台，主要是晋中地区的政府补贴行为。长江只在我们以前断绝业务的太谷、忻州销售，今年销量大副下滑，特别是忻州地区因我们在下面县级市场的进入，销量下降三分之一。模仿我们的各个小品牌此起彼浮，总销量还不少。我们的打假力度还不够。

五、xx年下半年市场工作设想

总结半年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，下半年自己计划在总结工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(三)做好宣传，让”沭河----中国名牌中国驰名商标国家免检” 深入人心

(四)为积极配合经销商销售，做经销商的服务员。

(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。

**员工工作总结及计划篇五**

根据公司20xx年度深圳地区总销售额1亿元，销量总量5万套的总目标及公司20xx年度的渠道策略做出以下工作计划：

目前xx在深圳空调市场的占有率约为2、8x左右、但根据行业数据显示近几年一直处于“洗牌”阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及20xx年度的产品线、公司20xx年度销售目标完全有可能实现、20xx年中国空调品牌约有400个，到20xx年下降到140个左右、年均淘汰率32x、到20xx年在格力、美的、海尔等一线品牌的“围剿”下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60x 。20xx年度lg受到美国指责倾销；科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在20xx年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而xx空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

根据以上情况在20xx年度计划主抓六项工作：

1、销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况进行分解。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系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案（根据市场情况及各时间段的实际情况进行）此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

2、 k/a、代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司20xx年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20xx年至20xx年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如“xx空调健康、环保、爱我家”等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

4、终端布置（配合业务条线的渠道拓展）

根据公司的20xx年度的销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时、随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，（根据公司的展台布置六个氛围的要求进行）。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。（特殊情况再适时调整）

**员工工作总结及计划篇六**

不知不觉中一年的时光已悄然飞逝。自20xx年5月进入公司以来，我学到 了很多，也收获了许多。刚加入公司时，我对公司的运作模式和工作流程都很生 疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了工作内容 还有公司各个部门的职能所在，点点滴滴都让我在工作中进步，受益匪浅。在过去的一年里，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段时期的考验和磨砺。现就进入公司以来的工作情况向各位领导及同事作简要汇报：

一、前台日常工作。

二、行政工作方面

行政工作是繁琐的，小到复印、扫描、传真、订餐、发快件、印制名片、订 阅报刊杂志、 文件的保管、 联系清洁公司清洗地毯、 列需要采购的办公用品清单、 电子邮件的查收与转发、办公设施环境维护协调、协助销售部进行投标文件的打 印、整理及标书的装订、库存物品的临时保管与统计、会议纪要的记录和整理， 大到费用结算、订房、订机票……每一项工作的完成都是对责任心和工作能力的 考验，如何化繁为简而又能保证万无一失，如何以最小的成本换得最高的效率， 这已经不单纯是对现代企业从事业务工作人员的要求了， 对行政工作人员也同时 适用。

三、人事管理方面

1、落实相关人事管理制度 初到公司，由我负责公司的考勤统计工作。在执行过程中，我尽快适应公司 的政策安排，尽可能做到实事求是地统计考勤，每月初以统计数据为依据制作考 勤统计表，并及时交由财务制作工资表。2、人事相关资料。为了方便开展人事工作，规范管理人员情况，部门根据 工作需要，在上级的指导下，建立了相关人事表格并和宝鸡方面统一了格式，包 括《应聘登记表》 《入职员工简历表》 《车辆审批单》 《请假申请表》 《未打卡情况 登记表》等，也加强了各部门之间工作的沟通与联系。 3、归档人事档案 及时更新各兄弟公司及相关往来单位的通讯资料对于公司的业务效率的提 高是很重要的，因此需要及时更新通讯录并上传至群邮箱中，给公司各位领导及 办事员备查使用。另外在员工档案的管理上，做到分别以纸板和电子版备份，严 格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐，并及时将最新的信息更新。员 工档案是随时掌握员工基本资料情况的资源库， 也是建立员工人才储备的一个重 要环节，它包括员工手写档案，包括在职人员员工档案，离职人员员工档案，以 及应聘人员档案存档三部分，档案的建立以及有效管理，有利于公司随时掌握在 职人员以及人员流动情况，并建立公司的人才储备库。 4、制作员工生日统计表并及时提醒领导给大家准备生日礼物，为大家创造 一个和谐温馨的大家庭的环境，也是我们公司的企业文化基础建设的一部分。 5、组织每个月的团队活动。先后组织到海底捞、醉秦坊、草原牧歌聚餐， 到真爱唱歌及给员工庆祝生日，都取得了较好的效果，加强了同事之间的交流， 活跃了公司气氛。 6、协助部门主管起草行政文件、放假通知、温馨告示草案等。 新的一年对我们来说意味着新的机遇与挑战。

**员工工作总结及计划篇七**

作为一名收银员，你知道怎么写一篇收银员总结汇报吗？随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。你是否在找正准备撰写“收银员工作总结及工作计划”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

进入\_快五个月了，我从一名没有任何经验的学生一步步变为了一名合格的收银员，这期间感触良多，刚进收银部课长会安排给新员工一名师傅带五天，五天后考试合格就开始独立上机。这五天时间自己必须把上机的一切操作熟悉并铭记并对于放损部的考试内容要牢记。刚开始自己独立上机很紧张，怕自己出错，速度很慢，有些顾客会不耐烦在旁边不停的埋怨，这时候也只能微笑着向顾客说抱歉请他稍等。随着工作时间的推移，操作也越来越熟练，也相应学的很多。

在工作中，时刻都要认真仔细，在工作中绝不能因为自己的私事把情绪带到工作中，作为服务行业这是决不允许的，这样很容易造成恶性循环导致与顾客的关系恶化。进入收银部，我们主管在培训时告诉我们，不管在生活中的我们是多么的张扬个性，但当穿上红马甲，踏入人人乐，站在收银台旁边为顾客服务时就必须以一名服务人员的姿态面对顾客，全心全意为顾客服务。

正确定位自己，工作中不可手高眼低。在工作不管多么简单的工作都需要用心去完成，多寻找工作技巧，多向老同事学习可以让你少走很多弯路。在工作中遇到不懂得要虚心请教别的同事，决不能不懂装懂，这会直接影响到自己的工作正常进行。在工作中要与同事互帮互助，团结协作。

在对待不同的顾客时要用不同的方式，不可墨守成规一成不变，对待顾客要热情、大方，尽可能去帮助顾客，让顾客认同你的服务，把平凡的工作干出色!学会调节心情。在工作中随时可能受到委屈，或许自己没做错，可对于服务行业来说，顾客就是上帝，上帝怎么会错?所以只能自己忍着，自己不可能和顾客一较高下，除非是不想干了或是想要处分了。从每次的事件中也要总结经验，以后再碰到类似的顾客就要学会对待，对于不同的人要学会不同的接待方法，不管用什么方法只要让他认同你的服务，愉快的度过那1-2分钟就ok!学会充实的生活。离开学校那个大集体，独自一个人生活，每天上下班很容易觉得无聊。并且作息时间也不像学校那样有规律了，这就需要自己学会调节，在生活上会照顾自己，拥有一个健康的身体才谈得上工作。曾经的梦想要努力去实现，或许现实很不尽人意，可我们不能向平凡的生活妥协。要利用时间为自己充电，这样有机会来临时自己才有能力去把握。在工作中要严格要求自己，尽量做到，上班时要用心学习，不能做收银就只关心收银，别的一概不在意，这是不对的，要利用一切机会向别的同时学习，这样对自己更好的工作会有很大帮助。

珍惜劳动成果。以前花钱只知道伸手向父母要，可当自己独立生活，才知道要把那点少的可怜的工资合理安排是多么的困难。开始总是入不敷出，后来慢慢学会合理计划，才缓解了这种情况。也深切体会到爸妈把我和哥哥供到大学的不容易，以后要好好孝敬他们。

前台是酒店服务的窗口。我的岗位是前台收银员，主要负责酒店客房、餐饮等各项帐务的结算，为酒店运行起着举足轻重的作用。在此我想谈谈几年来从事收银工作的心得。

一、对顾客笑脸相迎

客人走进酒店后，看到我们热情的笑脸，才会有亲切感，才能体味到宾至如归的感觉。即使在结帐服务工作中遇到一些不愉快的事情，如果我们仍以笑脸相迎，相信再无理的客人也没有道理发脾气，所谓“相逢一笑，百事消”嘛!。

二、“急客人之所急，想客人之所想。”

前台服务人员每一天都会接触到不一样类型的客人，针对不一样类型的客人我们应供给不一样的服务，其服务宗旨是不变的“把宾客当作我们的上帝”。服务准则“让客人方便是服务的最高准则，客人的需求是服务最高命令，永不说‘no’”。对酒店的常客，我们供给礼貌细微的服务，首先要了解客人的习惯，比如客人一般在几点退房，我们能够提前把帐务整理好，等客人来时直接退房即可，这样一来，即能为客人节省时间，又能让客人感觉到在我们酒店颇受重视，相信下次客人来济南时依然会选择我们名雅。

三、不要对客人做出没有把握的许诺。

当客人的需求需由其他部门或个人的协助下完成时，就应当咨询清楚后再作决定，因为客人想得到是准确的答复。但无论如何这并不意味着能够不想尽一切办法为客人解决问题，关键是让客人明白他的问题不是你能够立刻独立解决的，而你确实在尽力帮忙他。

许多客人在前台要求多开发票，我们就委绝婉拒，并提议客人能够在其他经营点消费，计入房费项目，这样既能为酒店增益，又能满足客人的需求，但绝不可为附和客人而违背原则。

四、研究如何弥补同事及部门工作的失误，保证客人及时结帐，令客人满意。

前台收银处是客人离店前接触的最终一个部门，所以通常会在结帐时向我们投诉酒店的种.种服务，而这些问题并非由收银人员引起，这时，最忌推诿或指责造成困难的部门或个人，“事不关已，高高挂起”最不可取的，它不但不能弥补过失，反而让客人怀疑整个酒店的管理，从而加深客人的不信任程度。所以，应沉着冷静发挥中介功能，由收银向其他个人或部门讲明情景，请求帮忙。在问题解决之后，应再次征求客人意见，这时客人往往被你的热情帮忙感化，从而改变最初的不良印象，甚至会建立亲密和相互信任的客我关系。

五、不断学习，不断提高自我的道德修养，不断提高自我的服务技巧。

“剑虽利，不砺不断”、“勤学后方知不足”。仅有学习才能不断磨砺一个人的品行，提高道德修养，提高服务技巧。让我们迈着矫健的步伐，不断的向前走，才能走我们的一片能够展翅高飞的天空!名雅的兄弟姐妹们，为了我们的明天而努力吧!

半年的收银工作进入了尾声，在收银主管和各层领导的支持帮忙下，作为收银员的我在工作上进取主动，更新观念，不断的树立事业心和职责心，围绕着收银的工作性质，能够严格要求自我，求真务实。在“鸿德百货”的半年工作中使我对服务行业有了更深的认知。

收银工作处于商场的最前沿，是体现公司形象的重要部门，做一名收银员要具备良好的思想品质和职业道德，热爱本职，扎实工作。热爱企业，顾全大局。尊重顾客，塌实服务。勤于学习，提高技能。做到对企业负责，对消费者负责。用良好的专业素质，主动热情，耐心周到的服务思想，友善------的服务态度，丰富的业务知识，熟练的操作技能，去服务每一位顾客，同时要自觉的遵守本公司的各项规章制度和本岗位的纪律要求。为贯彻百货的优良，周到高效的服务宗旨而努力。

做为收银员的我每一天在开业前要做好开业前的各项准备工作，确保收银工作的顺利进行：准备开早会，整理好自我的仪容仪表，整理款台，开机登录，准备好各项备品，备好放在收银机内的定额零钱，检查收银机是否在联网的状态下，能否及时、准确、无误的收取款项。还要熟记当日的企化活动，能够为顾客做好向导，排解顾客的疑难。当顾客来到收银台前首先我们要向顾客礼貌的打招呼，在为顾客结算商品款项时要做到唱收唱付，提示顾客使用本商场的vip贵宾卡，并认真核对销售小票上的金额与pos机打出的收款结算单是否一致，检验钞票真伪，钱款当面点清。将结算单与销售小票一并订好和所找零钱一齐双手递交顾客。扫视收银台确认收银台没有顾客遗忘的物品，用礼貌送语微笑目送顾客离开。在没有顾客结算付款时，收银员要整理收银台，及时补充各项备品，清点钱款将大额钞票捆好放好。早班的工作结束时，要和午时班做好交接，钱款和单据交接清楚方可下班。晚班时要做好送宾工作，闭店时要清点好货款，打出交款单，放入钱箱中锁好，关机，关掉电源，在员工通道撤离。

我们的主管为全体收银员讲了一次“信用卡”的学习，在此次学习中，我对“信用卡”有了真正的认知，对各种信用卡的号位，仿伪标识，有效期限，签名栏有了明确的认识，此次的学习为我们增添了收银工作的业务知识，使收银员在工作中可顺利准确完成，避免给商场带来损失。

在商场中收银员每一天接角的顾客很多，在顾客眼中，服务员就是服务，他们就是公司的代表，作为商场中与消费最亲密接触的收银员，形象的一言一行十分重要，与顾客接触多，其碰到的问题也会很多，收银员的素质也就提出更高要求。收银台是商场的服务窗口，我的是一名收银员，主要负责为顾客供给商品结算服务，所以服务是收银员工作的重点，服务顾客中，我们应当做到的几点：1.对顾客笑脸相迎，顾客来到收银台，看到我们热情的笑脸，才会有亲切感，才能体会到并至如归的感觉，即使在结账服务中，遇到一些不愉快的事，如果我们仍然以笑脸相迎，相信再怎样无理取闹的顾客也会压住脾气。2.“急顾客之所急，想顾客之所想”，收银服务的人员每一天都会接触到不一样类型的顾客，针对不一样的顾客应供给不一样的服务，其服务宗旨，把顾客当做我们的上帝，服务准则，让顾客方便是服务的最高准则，客人需求是服务的最高命令，永不说“no”......

经过在这将近半年的上班工作中，学到了一些在学校里学不到的东西，因为环境的不一样，接触的人与事不一样，从中学的东西自然就不一样了，要学会从实践中学习，从学习中实践，并且在中国的飞速发展，国内外经济日趋变化，每一天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天学到的知识可能在今日就已经被淘汰了，我们不只要学好学校里的知识，还要不断地从各方面武装自我，才能在竞争中，突出自我表现自我在收银过程中，我要注意收到的钱的真假，细心的接好每一张单，不能有任何的差池，在工作中，不断的学习别人先进的地方，也要学习别人怎样做人，以提高自我的本事。

进入鸿德百货商场后，领导和各位同事都很关心我，教我如何更好的去适应各方面的工作，抓好收银工作，领导和同事们的殷勤教诲，是我在人生的转折点上有了一个很好的开端，同时我感受到鸿德百货像一个大家庭，每位成员都是这个家庭的一份子。在工作中我也做出了自我应有的贡献，现针对自我在工作中遇到的问题，谈谈自我的心得和体会，也算是对自我工作的一个总结吧：作为与现金直接打交道的收银员，我以为必须遵守商场的纪律，收银员在营业时身上不可带有大额现金，一面引起不必要的误解和可能产生的------私挪的现象，收银员在进行收银作业时，不可擅离款台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨，收银的职责重大，不得有半点差池。

进入商场以来，我认真的完成领导布置的每一项任务，不断改正工作中的不足，以娴熟的的业务技能，很快的适应了这份工作，半年时间很快的过去了，我也很好的完成了我的工作。

转眼间我进--电器已经一个多月了，这一个月里我在我的部门领导、同事们的关心和帮忙下满的完成了各项工作，并且在思想觉悟方面有了更进一步的提高。收银岗位作为苏宁电器财务部门的重要岗位，管理好日常日常工作中现金存放、现金交接、风险防范等工作为收银岗位的重要职责。因为刚来我们公司一个月，工作总结谈不上“总结”，所以我此刻就我谈一下个人今后将如何工作、如何克服工作中存在的不足:

三、严格履行财务上的“三铁”(铁制度、铁算盘、贴账本)制度，时刻坚持账目心中有数，不长短款。始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自我的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自我对待工作必须有强烈的事业心和职责心，任劳任怨，进取工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自我高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，经过自我不懈的努力，为自我今后的人生交上一份满意的答卷。

今后我必须会更加以一颗饱满的心来对待我的工作，把----苏宁今后的发展当作自我毕生的事业来做!相信在众多同事和我的共同努力下，苏宁的明天必须会更加完美!也相信在全国千万名苏宁人的共同努力下苏宁电器集团也必须会更加辉煌!相信我国在推进社会主义现代化建设中今后苏宁电器必须会做出它更加不可磨灭的贡献!让我们团结一心，众志成城共同为打造世界上最大的电器零售品牌而努力奋斗。

进入\_\_快五个月了，我从一名没有任何经验的学生一步步变为了一名合格的收银员，这期间感触良多，刚进收银部课长会安排给新员工一名师傅带五天，五天后考试合格就开始独立上机。这五天时间自己必须把上机的一切操作熟悉并铭记并对于放损部的考试内容要牢记。刚开始自己独立上机很紧张，怕自己出错，速度很慢，有些顾客会不耐烦在旁边不停的埋怨，这时候也只能微笑着向顾客说抱歉请他稍等。随着工作时间的推移，操作也越来越熟练，也相应学的很多。

在工作中，时刻都要认真仔细，在工作中绝不能因为自己的私事把情绪带到工作中，作为服务行业这是决不允许的，这样很容易造成恶性循环导致与顾客的关系恶化。进入收银部，我们主管在培训时告诉我们，不管在生活中的我们是多么的张扬个性，但当穿上红马甲，踏入人人乐，站在收银台旁边为顾客服务时就必须以一名服务人员的姿态面对顾客，全心全意为顾客服务。

正确定位自己，工作中不可手高眼低。在工作不管多么简单的工作都需要用心去完成，多寻找工作技巧，多向老同事学习可以让你少走很多弯路。在工作中遇到不懂得要虚心请教别的同事，决不能不懂装懂，这会直接影响到自己的工作正常进行。在工作中要与同事互帮互助，团结协作。

在对待不同的顾客时要用不同的方式，不可墨守成规一成不变，对待顾客要热情、大方，尽可能去帮助顾客，让顾客认同你的服务，把平凡的工作干出色!学会调节心情。在工作中随时可能受到委屈，或许自己没做错，可对于服务行业来说，顾客就是上帝，上帝怎么会错?所以只能自己忍着，自己不可能和顾客一较高下，除非是不想干了或是想要处分了。从每次的事件中也要总结经验，以后再碰到类似的顾客就要学会对待，对于不同的人要学会不同的接待方法，不管用什么方法只要让他认同你的服务，愉快的度过那1-2分钟就ok!学会充实的生活。离开学校那个大集体，独自一个人生活，每天上下班很容易觉得无聊。并且作息时间也不像学校那样有规律了，这就需要自己学会调节，在生活上会照顾自己，拥有一个健康的身体才谈得上工作。曾经的梦想要努力去实现，或许现实很不尽人意，可我们不能向平凡的生活妥协。要利用时间为自己充电，这样有机会来临时自己才有能力去把握。在工作中要严格要求自己，尽量做到，上班时要用心学习，不能做收银就只关心收银，别的一概不在意，这是不对的，要利用一切机会向别的同时学习，这样对自己更好的工作会有很大帮助。

珍惜劳动成果。以前花钱只知道伸手向父母要，可当自己独立生活，才知道要把那点少的可怜的工资合理安排是多么的困难。开始总是入不敷出，后来慢慢学会合理计划，才缓解了这种情况。

**员工工作总结及计划篇八**

20xxxx年x脚步即将迈向身后，回想走过的脚印、深深浅浅一年时间、有欢笑、有泪水、有小小的成功、也有淡淡的失落。20xxx这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。我们树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采供工作要点和年初制定的工作计划 。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。在魏总的直接领导和支持及公司其他同仁的配合下，20xxx共完成甲供材料设备采购计划88份，新签合同20份，完成乙供材料计划核批价格140份，共计完成材料设备采购计划228份，执行情况良好，较圆满地完成了所承担的任务。现将主要工作情况总结如下：

20xxxx年x们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

20xxxx年x过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3—5% 。为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

4、监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制、提高采购人员的自身素质和业务水平、保证货比三家、质优价廉的购买材料、减少工程成本、提高采购效率，提高企业利润。

20xxxx年x供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上下浮5—8个百分点（当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整）。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到煅练。

20xxxx年x供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。房地产和建设行业是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。房地产企业都用着很多同样的供应商。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。我们发展了诸如：达钢集团、拉法基水泥集团、鸽牌电线电缆公司、伊士顿电梯集团等战略合作伙伴单位。从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

**员工工作总结及计划篇九**

我处在城建局及党委的正确领导下，按照年初工作安排部署，进一步巩固发展全国礼貌城建立成果，紧紧围绕建设“生态经济强区、现代礼貌新城、和谐幸福家园”这一目标，以“城市建设突破年”活动为契机，完善精细化长效管理机制，全面提高环卫管理水平，努力实现城乡面貌大改善，城市礼貌形象大提升。现将上半年来工作完成状况总结如下：

一、基础工作完成状况

1、加强各项卫生作业管理力度。

坚持精细化长效管理机制，按建立指标要求，细化分解，职责到人，使得道路清扫保洁率、垃圾日产日清、公厕清掏清扫保洁率达100%;机械化清扫、洒水降尘率达40%以上，确保道路清扫保洁、垃圾清运、公厕管理等各项工作做到对标达标。

2、加强环卫设施维修维护：

维修果皮箱20个、安装新果皮箱10个、维修拉臂斗60个，更新维修密闭斗45个;9座转运站进行门窗更换、地面维修、屋顶防水、室内吊装架、集装箱、地坑板设备维修保养;对车辆认真保养，自己动手进行大中小维修，并用心及时完成各项修理任务，节约资金5万余元。4月中下旬，对居民区131座旱厕进行了全面分粉刷，并投入5万多元购买夏季消杀药品，“五一”已投入使用，投入资金8万多元，小修旱厕10座，水厕17座;大修旱厕改内沟5座。

3、加强垃圾中转站、果皮箱和垃圾斗放置点的管理，加强每日对垃圾中转站、垃圾斗放置点的冲洗、消毒，及时收运垃圾，及时清洗果皮箱，做到垃圾日产日清。认真落实店面日常上门收集生活垃圾制度，加强对垃圾运输途中防洒漏管理，防止在收运中因污水滴漏、飘洒造成二次污染，1-6月份共清运城区、农村生活垃圾386.5吨，加强转运站、垃圾中转站、垃圾池点夏季消杀管理，严格按照建立礼貌城职责目标制定标准，做到对标达标，确保卫生环境全面提高。

4、加强环境卫生综合整治。严格按城市建设突破年意见要求，严格按照卫生指标，用心开展卫生治理活动。迎接省市检查20多次，清除治理城区街道、外环路、税务庄、唐钱路等地段死角死面、居民乱扔乱倒垃圾达2万多吨。

二、坚持精细化长效管理机制

1、对每个清扫保洁小组，按照《道路清扫保洁质量考核标准》，实行日检月评。每月评比结果的头名和末名予以奖励或罚款，大大提高了工人的工作用心性。

2、将测评指标细化分解，职责到人。成立检查考评小组，每一天对垃圾转运站、公厕、道路、垃圾池点进行抽检，发现问题及时解决，坚持每日上报上级主管部门，及时反应处理状况，有效地保证了礼貌城建立成果的持续发展。

3、认真开展工作满意度民意调查活动。根据市委、区委的指示要求，用心开展“解放思想大讨论”“城市建设突破年”等活动，进行职能部门工作满意度民意调查工作，一把手亲自抓，党员和干部职工用心参与，完成调查问卷的填报工作。以百姓满意为重点，保证环卫工作扎实稳妥到位，落实到实处。

4、加强内部管理，提高日常工作效率。完善各工作岗位的岗位职责，使各种制度更趋科学性。每月定期召开班子成员、队长例会，对照月度考核标准认真分析工作中存在的不足，发现问题及时整改。根据单位长效管理方案，各部门将工作职责落到实处，使城区市容环境卫生质量明显提高。

5、为了进一步促进党员干部转变作风，廉洁从政，营造“清正廉洁”和谐向上的社会氛围，我处按照“基层党建建立”建立要求，开展党员干部学习教育活动，要求党员干部严以律己、廉洁从政，自觉理解监督，及时纠正和处理违反《廉政准则》的行为，坚决杜绝违反《廉政准则》行为发生，提高制度的执行力和约束力。要求党员干部参学率到达100%，安排学习时间不少于20个小时，做到个人学习有计划、有笔记、有学习心得体会，做到工作学习两不误。高标准严要求使各项学习指标到达了具体要求。为确保我市全国礼貌城复检顺利透过，因此，我们决心在今后的工作中不断开拓创新，发挥优势，克服困难，努力开创环卫工作新局面。

下半年主要工作：

(一)加强基础设施设备维修改造

1、转运站9座，其中六号、税务庄装运站压缩设备老化需更新。另7座转运站需要进行设备、土建、水暖、上下水等维修。

2、旱厕需翻建5座，大中小修40座;水厕需进行上下水改造、土建维修。

(二)提高各项卫生作业标准

一是街道清扫保洁“精细化”。实行“三全保洁”即全时段、全方位、全天候，路面上的垃圾滞留时间不能超过15分钟;主要路段实行12小时清扫保洁，其它街道的清扫保洁时间也到达10个小时，日常管理做到无间断、无空隙、无死角，街道卫生始终持续“五无四净”标准，即无果皮纸屑、无土石杂草、无积水积泥、无痰迹烟蒂、无堆积物，路面干净、行道树穴干净、路牙边角干净、收水口畅通干净、果皮箱整洁干净。路面见本色，清扫保洁率为100%。

二是垃圾清运清运标准化制度化。垃圾清运工作实行定时、定点、定人，白天垃圾积存时间不超过2个小时;生活垃圾清运做到日产日清、车走地净，无滞留垃圾，切实落实“车走地净”制度。重大节日和活动期间，增加巡回清运车次，及时清运箱内垃圾。车辆要求整洁，杜绝垃圾运输车沿途撒漏现象，司机应按指定地点倾倒，无乱倒、乱卸现象，清运率达100%。

三是公厕和中转站管理“标准化”。公厕和中转站实行专人管理，全天开放;公厕和中转站管理人员按照有关标准，每一天对各类卫生设施进行冲刷、擦洗、消毒，公厕内部卫生始终持续“四无四净”标准，即无尿碱、无蛛网、无恶臭、无蝇蛆，地面洁净、墙壁洁净、便池蹲坑洁净、厕所周围洁净;中转站垃圾做到不积不存、清运及时，卫生到达“三无三净”标准。即无撒落垃圾、无堆积杂物，无积留污水，门窗净、地面净、墙壁净。

(三)用心开展卫生综合治理活动

按照礼貌城建立指标要求，把卫生综合治理列入清运工作日程，确定每周四下午为卫生综合整治日，针对城区主次干道、大街小巷、城区出入口等地居民乱扔乱倒的垃圾进行治理，并指派专人每日进行巡查，并建立台账，保证卫生治理取得成效。

(四)加强考核管理制度。按照“谁牵头谁负责，谁主管谁负责、谁丢分谁负责”的原则，实行职责制和职责追究制。定人、定责、定进度、定时限，实行目标管理。

**员工工作总结及计划篇十**

不知不觉中我已在公司工作将近一年了，虽然工作的时间不算长，但是我经历了公司最重要的一段历史，第一期商品房的初建到现在的全部售出。

现对20\_年度销售工作作如下总结：

回顾近一年来的工作，让我学会了不少的规律，也给我添加了不少见识，同时也让我积累了一定的工作经验。

自从我进入公司的那一天就开始了紧张和繁忙的工作，我的工作岗位职责是负责现金收付、银行结算、原始凭证的整理及有价证券的保管等重要任务。刚刚开始的时候，我认为出纳工作好像很简单，不过是点点钞票、填填支票、跑跑银行等事务性工作，但是当我真正投入工作后，我才知道，我对出纳工作的认识和了解是错误的，出纳工作不但责任重大而且有一定的学问需要好好学习才能掌握。就对一期售房收银工作来说，虽然工作基本圆满结束，但也有一定的失误和不足之处。

根据一期经历总结以下几条：

1、对售楼人员填写的签约价格单一定要根据公司下达的销售价格表认真复核，还要针对姓名、房号、首付款金额以及合同签约期限进行一一核对，如有出入，立即和销售人员联系。

2、对于特别优惠客户，要有优惠单(公司领导签字)方可优惠，否则以正常价出售。

3、根据以往经验，有个别客户在交首付款时，不能一次性交清签合同者，我们不可开具公司收据，以免招来不必要的麻烦，应打临时收条，收条上只注明暂收现金金额。

4、为了保证公司财产安全，在收到现金时要及时送存公司银行账户，大额现金要有两人送存银行。

5、协助售楼人员引导客户办理银行按揭手续，确保按揭款尽早回到公司银行账户。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

一、学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二、在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

一、加强理论学习，进一步提高自身素质。对业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对财务工作制度、市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二、增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

记得我当初刚来到我们公司时，对房地产方面的知识不多，面对新环境，很长一段时间适应不了。后来在公司领导得帮助下，很快了解到公司的性质以及房地产市场。作为销售部中得一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业得门面，企业得窗口，自己得一言一行也同时代表了一个企业得形象。

所以更要提高自身得素质，高标准得要求自己。在高素质得基础上更要加强自己得专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场得动态，走在市场得前沿。经过这段时间得磨练，我已成为一名合格得销售人员，并且努力做好自己得本职工作。

房地产市场得起伏动荡，公司于\_年与\_公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司得员工，以销售为目得，在公司领导得指导下，完成经营价格得制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\_月份得销售高潮奠定了基础。最后以\_个月完成合同额\_万元得好成绩而告终。经过这次企业得洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

\_年下旬公司与\_公司合作，这又是公司得一次重大变革和质得飞跃。在此期间主要是针对房屋得销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段得铺垫制造出\_火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量得增加以及销售工作得系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间得熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟得完成了自己得本职工作。由于房款数额巨大，在收款得过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万得房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月得工作总结和每周例会，我不断总结自己得工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短得三个月得时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员得努力是分不开得。

**员工工作总结及计划篇十一**

出纳人员有权了解企业经济活动合法性和真实性，做出纳不仅要心细、认真、严谨，更重要的是要有良好的职业操守和对工作的责任心。你是否在找正准备撰写“出纳员工作总结和工作计划”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

1)认真落实并实施财务部的各项规章制度。

2)认真做好财务的会计核算工作，会计监督和财务管理工作及财务稽核工作。

3)配合计划发展部做好工程预算工作及相关款项的结算工作。保证建设资金及时到位，满足工程建设的需要。

4)保持与计划发展部和工程部等有关部门的业务联系。参与各种合同的签订、及时做好工程价款的结算工作。

5)做好资产运营成本控制等财务工作。

6)做好成本体系的建立和实施工作。

7)做好税务管理、税收筹划工作。每月按时申报纳税、同时做好财产保险的管理工作。

8)配合综合管理部保证员工工资及各项福利费用按时准确发放。

9)配合综合管理部完成固定资产管理工作及其保值、增值工作。

10)完成上级领导交办的其它工作。

11)完成分公司领导交办的其它工作。

公司财务工作的指导思想是：在公司党组领导下，认真贯彻落实中国南方电网公司工作会议精神;围绕公司资产经营考核目标，开源节流，增收节支，强化成本控制，完善公司预算管理体系;加强资产、资金管理和运作，防范和化解财务风险，确保公司可持续发展;以现代化财务管理为目的，全面推进财务经营管理信息系统建设。

20\_\_年公司财务工作要重点抓好以下工作

一、以电价为突破口，解决经营中的主要矛盾

电价矛盾是当前电网经营工作中最突出的问题，合理的电价是保证电网实现经营效益的前提，是公司发展的生命线。

二、继续强化预算管理，确保资产经营目标的实现

全面预算管理贯穿企业经营工作的始终，是实现企业经营目标最主要和最有效的控制机制。不但要抓发展更要考虑经济效益，要开源节流，挖掘内部潜力，控制投资和生产成本。公司系统要把降低成本作为加强公司经营管理的一项重要工作来抓，牢固树立成本管理理念，从严控制生产经营、项目建设和融资成本。

1、降低生产经营成本。要求各单位20\_\_年的成本费用必须控制在预算内，确保资产经营目标实现。

2、建立项目财务评价体系，防范投资风险。要建立健全投资项目(包括基建、技改、大修等)评价制度，包括建设前的财务预评估制度与项目投产后的后评估制度，提高项目投资经济效益。

3、加强资金管理，降低融资成本。进一步加强项目资金的监管力度，完善资金流动计划管理，提高项目融资计划的准确性和可靠性，争取贷款优惠利率，优化债务结构，降低融资成本。

三、加强资金管理和资本运作，提高资金效益，为电网建设提供财务支持

进一步发挥电网公司现金流量的优势，优化资金调度，在保证生产经营资金需求的前提下，加大资本运作力度，充分发挥中国电力财务公司广西业务部的融资理财功能，提高资金的效益。继续保持良好的银企合作关系，充分利用银行授信，选择灵活多样的融资方式，为电网建设提供财务支持。

四、积极参与电力体制改革方案的实施，确保各项财务工作顺利进行

认真研究财政部《关于电力企业重组工作中有关资产财务划分问题的通知》和其他国家有关政策，做好厂网分开过程中发电企业资产财务划分及资产交接工作，理顺财务关系。对资产划转和交接中出现的财务问题，提出解决办法。要积极参与主辅分离研究，解决主辅分离过程中的相关财务问题。

五、大力推进财务经营管理信息系统建设，推动财务管理现代化

20\_\_年项目计划要完成软件开发、系统初始数据的整理与录入、系统试运行等，并争取实现在线运行。公司各部门和南宁供电局(试点单位)及各相关单位在今后的工作阶段中要配合项目实施，确保项目顺利完成。

六、做好城农网工程的竣工决算工作

今年将农网工程的竣工决算工作列入对供电局内部经营责任制的考核，我们要求各供电局采取措施，切实将城农网项目竣工决算工作抓紧做好。

七、规范代管县供电企业的财务管理，提高管理水平

我们要继续开展对代管供电企业财务调查，进一步摸清代管供电企业的财务情况以及存在问题，制定相应的管理办法，规范代管供电企业的财务管理行为。

八、进一步加强财务监督，做好迎审工作

今年，受中共中央组织部委托，国家审计署将在电力系统进行20\_\_年财务收支和领导人任期经济责任审计。为了配合审计部门检查，公司对迎审工作进行了布置，各单位要认真配合审计部门做好检查工作。

九、进一步加强制度建设，实施财务人才工程，适应公司的发展要求

积极实施财务人才工程，进一步完善各级财会人员知识结构，选拔培养一专多能、德才兼备富有创新精神和进取意识的复合型财会人才，为我公司实现现代化管理培养高素质的财务管理队伍。

一、上半年主要工作完成情况

1、完成了各核算单位20\_\_年度决算，撰写了财务分析;协助并配合监察室完成了局系统事业单位20\_\_年度经济责任指标考核、收入统计及干部离任的审计工作、协助并配合体育总会做好省属体育单项协会年检审计工作;2、配合群体处等有关部门做好四体会的各项经费保障工作。3、根据财政部有关要求，对各预算单位2024-2024年行政成本数据进行了填报。4、根据省有关部门通知要求，认真完成了局机关和各核算单位住房公积金和住房补贴计缴基数调整的计算、审核、申报和补缴工作，并及时向财政厅做好20\_\_年经费追加申请工作。5、根据档案管理要求对所有核算单位20\_\_-20\_\_两年的会计档案共计1292册进行了整理并归档。

会计委派工作：

1、认真总结了十一届周期委派工作，创新新周期会计委派形式。年初中心班子成员带领委派会计进行多次座谈，认真梳理十一届全运会周期委派工作中的成功之处和问题教训，不断探索符合体育系统特点实行委派会计的新模式。我们在充分分析了各单位的实际情况后，根据实行会计委派要首先保证运动训练单位、财政性资金保障单位、以及社会关注度大的单位的原则，结合中心的人力资源情况，在延续对局训练中心和方山训练基地实行会计委派的基础上，今年新增了省体彩中心、水上运动中心、省体科所三家委派单位。并且尝试着一人多单位委派、主辅组合、保重点和控全面的新的管理方式，这也体现了“稳定已有成果，扩大委派类型，全面提高质量”的工作思路，更好地贴合省体育局工作重点，形成以训练单位为主，其他类型单位相结合的委派格局。

2、新周期委派会计工作初见成效。各委派会计到岗后，根据各受派单位新周期工作特点，重新调整修订相应财务制度以及一些新的管理措施，如：局训练中心修订了资金支付审批办法、食堂财务管理规定、食堂餐料采购办法等制度，针对调拨的十一届参赛训练器材量大类杂的特点，专门设立资产管理科，加强资产管理力度;省体彩中心制订了《省体彩中心站点物资材料管理办法》(草案)，在财务核算中增加复核手续，对其日常支出的合理合规性严格把关，进一步提升财政预算专项资金的使用效率和效益;省体科所修订增补了财务人员岗位责任制以及项目经费管理规定等制度;方山基地研究开发枪弹器材核算网络系统电算化管理模式，提高枪弹器材管理效率。另外针对各委派单位专项经费较多的情况，及时提醒受派单位掌控专项经费使用进度，把好预算审核关，每月按时向上级汇报经费执行情况。

(二)其他各项管理工作。

1、针对集中核算单位20\_\_年部门预算专项经费的实际支出情况，进行了真实性资金需要分析，从而剔除“借名支出”等不实信息，为体育局了解掌握真实经费需求提供依据，同时也使完整分析非训练单位周期专项支出情况得到充实。此项工作目前已基本完成，计划在编报2024年部门预算前上报经济处。

2、配合省审计厅对省体育局20\_\_年度预算执行总体情况、结余结转资金使用管理情况以及执行国家和省有关厉行节约规定情况进行了专项审计调查。

3、认真做好“小金库”检查情况回头看落实工作，针对检查中反映较多的资产管理问题，上半年配合经济处专门开展了一次局系统资产清查工作，对长期借用资产进行了清理，并根据清查结果认真做好有关挂账资产调拨核销工作(已报经济处待批);根据审计意见，经多次与竞管中心协调沟通，已督促其将局调拨十运会器材登记入账，并于2024年2月报废了部分器材56.86万元，同时完善了车辆报废审批手续，目前正在办理相关租用器材调拨手续，并在此基础上要求该中心明确专人进行实物管理，切实做到资产账账相符、账实相符。

4、从报表使用者的角度出发，改进了专项经费报表形式，让使用者更容易看懂、接受财务状况报表，更好地掌握本单位的财务信息。

二、上半年主要工作体会和存在问题

(一)实行会计委派制度对推进受派单位整体会计工作有显著作用。

初期的会计委派工作属于摸着石头过河的阶段，经过工作实践，得出了“建立健全制度是财务行为规范的根本，带出优秀团队是提升工作质量的保证，依靠集体智慧应对问题是克难制胜的法宝”等一套会计委派工作经验，我们认为这一工作经验是促成会计委派工作成果得到广泛认同的基础。通过四年的努力，体育局系统实行会计委派的单位，在建立健全各项财务制度，增强财务规范意识，充分发挥财务监督职能，建立规范审核程序，营造良好的财务活动环境等方面都有显著成效。委派会计在推动受派单位会计人员整体能力提高方面也有了结果，如：训练中心今年在委派财务科长建议下新聘用高级会计师一名，两名财务人员晋升到副科级。方山训练基地去年新进财务人员在委派会计带领下，如今已完全胜任基地会计主管工作。足球基地经过委派会计一个周期的参与工作，各项财务工作也有明显起色。这一切都充分证明了体育局党组实行财务体制改革，创新财务管理形式，实施集中核算与会计委派相结合的工作决策是非常正确的。这种财务管理形式也受到其他单位的关注，今年5月份又有辽宁省体育局会计核算中心来宁考察，就核算中心委派会计模式、会计核算、业务办理流程和财务管理等方面进行了全面细致的交流探讨，以此互通信息，互相促进，共同提高。

(二)坚持深化学习与实际工作相结合，对推进中心整体工作质量有明显提高。

坚持学习与实际相结合就是将大家学习的体会、认识的收获转化为解决问题、促进工作的好思路、好办法，为推进会计核算工作更加规范化、制度化的发展和服务质量的提高提供动力。中心始终坚持抓好学习型单位建设，注重激发每位职工的工作学习热情，按照年初确定的学习计划，坚持每月安排二个周五下午以 “每人一课”形式，开展业务交流研讨会。鼓励大家在学习中对实际工作取得的成功经验和存在的问题进行探讨和交流，特别是一些共性的具体问题，提出合理建议和意见，有针对性地拿出对策。比如针对会计科目中项目核算内容口径不清晰的问题，专门进行了讲解，使大家掌握财务政策统一口径。同时，为了使全系统会计人员共同提高，我们又撰写了《解读事业单位会计科目核算及相关政策》一文，并及时上传财务查询网。现在努力学习、自觉学习已成为核算中心每个人的习惯和要求。上半年还根据机关党委要求组织了全体党员群众参加抗震救灾奉献爱心捐款活动。

(三)客观反映工作中存在的问题以此警醒。

核算中心成立以来，通过不断加强会计基础工作规范化标准，单从会计核算的角度看，常规性工作没有大问题，各单位、部门在重视预算管理、遵守财经法规方面有较大提高。但是真正从工作理念、熟悉政策、实际落实上对财务工作没有足够的重视，或者说没有像抓本职业务那样倍加精心。因此在省治理“小金库”工作组检查和省属单位预算执行专项审计调查中，以及平时处理会计业务工作中出现了许多问题，归纳起来主要如下几点：1、固定资产管理问题，有些单位和部门接受捐赠和资助的物品特别是贵重物品不入单位财务账，在台帐建立上也不规范，有些甚至根本就不建帐，会计核算上的断链现象比较明显。经办人不清楚办理报废物资程序，致使账物不一致。2、预算编制与支出控制制度不完善，专项用款执行进度还有待进一步规范。专项的提出、可行性论证、项目确定等不够精准，专项预算编制仍然比较粗糙，没有细化到具体支出明细，因而在具体执行上存在很大的不确定性，随意使用专项的现象依然存在。3、不够重视用款计划申报程序，各处室各单位对用款计划申报不是很严谨，计划性不强，多次出现过需要使用专项经费时国库指标不足的现象，延误付款时间。4、开支随意性大，特别是招待费、会议费等具体开支标准不明确，存在事前未办理审批、未编制预算的现象。5、公务卡使用不规范。从近几年公务卡执行的效果看不是很理想，特别是局机关本级执行难度大，有的处室在外(本市)吃饭或购礼品几仟元，均使用现金支付，中心会计人员多次提出要按照规定执行的建议，但效果甚微。6、对政府采购流程的规范及手续还有待进一步了解，如印刷费、车辆汽油费等开支使用不能按照政采定点范围来执行，给财务报销审核工作带来了一定难度。

以上这些问题，绝大部分是通过各级部门特别是领导的重视，是能够变事后纠错为事前预防的。

(四)对加强财务工作的几点建议。

1、理顺投资关系，完善内部财务管理规定标准。鉴于省体育局和部分事业单位对外投资，都是以借款形式注入资本，而且长期挂帐，每年审计部门都对此提出问题要求规范。建议局机关和事业单位对这部分投资进行清理，理顺机关和事业单位以及事业单位之间的投资关系，并加强对投资收益的跟踪监督。同时进一步完善如公务卡执行规定、及时更新政府采购定点目录、公务接待、会议标准、车辆运行、差旅费等费用支出项目的内部财务管理规定标准范围，加强内控制约机制。尽早出台适用于省体育局系统内各单位的财务制度汇编，使核算中心会计工作做到有法可依、有章可循。此外，建议在干部轮岗进行有关财务离任审计时，对财务未结事项也要有书面移交记录或处置方案，以避免遗留财务问题无法解决。

2、重视预算专项资金使用管理工作。总体上各核算单位和领导都很重视预算工作，但在具体工作中，特别是近两次的审计情况来看，预算编制的合理性、可行性有待严肃认真仔细地研究。财政部门从今年开始实行预算编制滚动管理，对专项经费实行绩效评价，这些新政策出台迫使我们摒弃老观念，与时俱进地学习、掌握、适应、贯彻财务管理规定，以保证体育事业顺利发展。建议局系统各单位进一步加强预算专项资金的过程管理，细化内部预算指标分解，加大预算支出审批、控制力度，确保各项支出按批复的预算执行。

3、切实加强对财务工作领导，提高懂财理财意识。很多财务工作中反映出来的违规违纪现象，既有制度制定是否完善，单位执行效果是否到位的问题，更多的还是各单位和部门负责人重视财务工作程度不够所导致的。建议各级领导干部在百忙中挤出一定时间像钻研自己业务那样重视和学习一些财务知识，把了解财务管理方面的知识作为自身工作要求，不断增强本部门和单位财务策划和科学理财水平。

三、下半年工作安排要点

下半年，围绕局中心工作任务和中心计划安排，结合上半年工作情况，我们将着重做好以下几项工作：

1、完成各类审计处理意见的整改工作。针对小金库以及专项资金审计后提出的意见，组织会计人员配合经济处和有关部门单位认真查找原因，对照分析，完成整改落实措施，进一步规范财务工作。

2、继续做好会计规范化检查的抽查工作。一项制度的建立必须有其持久性和严谨性做保证，从去年规范化检查工作取得的效果看，规范会计基础工作需要长期的坚持，既要做好日常基础建设，又要有长期制度的监督检查做约束。今年下半年要继续配合经济处做好会计规范化检查的抽查工作。

3、继续做好会计集中核算工作。重点做好上半年预算执行财务分析;配合局相关部门及时做好省运会资金保障工作;做好财务账簿等的标准化统一工作。

4、完善20\_\_年部门预算的精细化工作。根据省级部门预算编制的要求，为保证预算数据的准确、完整，提高财政资金的使用效益，争取在编制2024年部门预算时，尽量做到科学化、精细化，建议经济处建立追踪问效制度，对各单位的预算执行过程进行跟踪监督，项目完成后进行绩效评价，以此提高部门预算编制的准确性、预算执行的严肃性。

5、迅速适应角色，充分发挥委派会计作用。随着上半年新周期委派会计轮岗工作的调整结束，下半年委派会计人员要迅速适应新的工作角色，充分发挥委派会计主观能动性，重点了解新增单位现有财务人员配置及工作职责、修订完善财务规章制度，及时谋划财务管理模式，提出周期工作思路。

6、完成体育局交办的其他工作。

我\_\_-\_\_年又回到了\_\_集团，集团是一个业务量大，业务种类繁多的地方，我的职责是打印支票、开具各种银行票据接待客户，解答他们的有关业务问题，编制和录入与银行有关的会计凭证，登记银行账簿，整理和保管银行业务资料。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，我的自我评价，有没有美化自己，自有公论。我的缺点也是不可掩饰的。我的述职报告请大家评议，欢迎大家提出宝贵意见。

首先，我一贯热爱社会主义祖国，拥护中国共产党的领导，坚持四项基本原则，遵纪守法，为人正直。工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。同时为了提高自身的科学理论水平，平时自学电脑知识，利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识，电脑使我的生活过得充实起来。

其次作为公司出纳，我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

一、日常工作：

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。

2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。

3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，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。

4、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐)，对不符手续的发票不付款。

二、其他工作

1、 迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。

2、 为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

一、学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基储专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二、在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

一、加强理论学习，进一步提高自身素质。对业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对邓小平理论、市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二、增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

**员工工作总结及计划篇十二**

一、20\_\_年销售情况

20\_\_年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的\_\_牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。\_\_年度老板给销售部定下\_\_\_\_万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\_\_\_\_万元，产销率95%，货款回收率98%。

二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在\_\_市\_\_-\_\_科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。\_\_年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以\_\_本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn