

最新个体经营合同签订 个体经营户借款合同书(优秀5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

帐务员年终总结篇一

为了提高员工的工作效率，提升公司的整体形象，提高公司的效率，特别制定下阶段保洁人员培训计划，希望广大员工按照工作计划有关规定执行。

每月一日为我公司的员工培训日，依然根据公司的事情情况安排，抽出一到两个小时进行工作回顾。新一月份是新的开始，是一个良好的开端，总结了前一个月的经验，表扬优异，做的不好继续改正弥补不足。

每月15日，工资发放日，这是一个激励员工的好时机，表扬上一月表现良好的员工，适当给予奖励提成。

此次保洁人员培训工作，地点安排在椒江分行，为节省工作人员的时间。

培训内容安排包括：

- 1，在一个宽松的环境，抽选检查工作人员的业务知识，对于解释不清，业务不熟悉情况进行查漏补缺。并强调工作中应注意的细节。

2，我们经常相互讨论工作中存在的问题和解决办法。分享他人宝贵的经验。例如，如何快乐地工作，如何获得更多的提成，然后鼓励后进员工再接再厉，努力上进。交流好的工作方法，相互促进。可以借鉴彼此的经验，相互鼓励，增进员工了解。

3，交代一个月的业务量。根据业务进行环节当中存在的困难点进行分析，大家一起来讨论解决方法。

4，审查过去一个月的工作情况，对于工作情况好的员工给予肯定，对于工作中存在的不足，进行分析与检讨，查漏补缺，更正改善。

5，慰问员工工作生活情况，生活中存在的问题，经过核实清楚，给予适当帮助于慰问。

6，组织保洁人员清洁我们的办公室，休息室，培训室。让办公环境更加整洁，舒适。这样有利于提高员工的凝聚力，促进“以公司为家”的概念推广，让在公司工作的员工有家的温暖。

保洁人员培训的主要目的是让员工感受到公司的关心，公司需要他们，也为他们切身利益所考虑。给予他们工作信心、热情，使他们有一个积极向上的工作态度。增强员工荣誉感，归属感，这样才能更好地办好我公司。

帐务员年终总结篇二

xx年在一如既往地做好日常财务核算工作，加强财务管理、推动规范管理和加强财务知识学习教育。做到财务工作长计划，短安排。使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。特拟订xx年的工作计划。

每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育，可

是xx年11月底，继续教育教材全变，由于国家财务部最新发布公告□xx年财务上将有的变动，实行《新会计准则》《新科目》《新规范制度》，能够说财务部xx年的工作将一切围绕这次改革展开工作，由唯重要的是这次改革对企业财务人员提出了更高的要求。首先参加财务人员继续教育，了解新准则体系框架，掌握和领会新准则资料，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后，汇报学习情景报告。

- 1、根据新的制度与准则结合情景，进行业务核算，做好财务工作。
- 2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。
- 3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为公司供给财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交总经理留存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。
- 4、财务人员必须按岗位职责制坚持原则，秉公办事，做出表率。
- 5、完成领导临时交办的其他工作。

要求财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能贴合公司发展的步伐。

总之在新的一年里，我会借改革契机，继续加大现金管理力度，提高自身业务操作本事，充分发挥财务的职能作用，进取完成全年的各项工作计划，以最大限度地报务于公司。为

我公司的稳健发展而做出更大的贡献。

帐务员年终总结篇三

1、对各项工作均事先予以量化，奖罚分明，使一切均有章可循，有章可查，分季度考核结合年终考核，业绩的好坏直接与奖金挂钩，做到奖罚分明。

2、坚决杜绝老好人思想，加大跟踪力度，强化监督职能，及时记录，适时引导，定期检查，避免一阵风。做到善始善终，杜绝虎头蛇尾现象发生。

1、改变少数人硬性分派的做法，使员工共同参与制定相应的实施方案，择优选用。

2、明确各自的责、权、利，定期考核与年终考核相结合，并与同期收入、年终奖金相结合，对成绩优异者给予奖励，不能按计划完成的与同比例的收入，每下降一个百分点，减少同期收入。

1、理顺整顿现有资源，对客户、市场按升值潜力分为a□b□c三类市场，对潜力大、上升强劲的市场予以重点开发、维护、宣传。

2、对一些需更换客户的网络先培养其他替换客户，经一段时间的扶持，不与公司发展相匹配的客户，则予以更换。

3、除传统的农资、供销、农业局的网络开发、维护外，同时重点开发粮油、邮政等农化网络。

4、强化驻点服务开发工作，依据市场情况分设一个办事处，强化市场的开发服务功能。

5、网络的建设要以终端建设为基础，掌握市场已有资源，促

使市场占有率提升。

6、春节前应重点对鲁西北市场的开发与推广，改变公司春季淡的被动局面。

7、对市场各级客户均分类建档，并定期跟踪监督，及时调整，增加回访客户频率，增加相互了解，解决实际困难，增加客户忠诚度。

1、收集真实的市场信息，建立档案制度，重点对各区域的种植结构、用肥习惯及其他品牌的优势、宣传方案等对比找出差距，找出如何整改的信息方案。

2、制订定期的沟通机制，并建立有效的奖罚制度。

3、多与终端客户联系，了解一线资料。

1、除积极参与公司的各种培训外，重点要加强事后的总结与运用。

2、每次出发人员回来，要及时召集相关内部人员共同分享市场成功经验，分析总结遇到的疑难问题，共同探讨，相互促进，共同进步。

3、主动与业务人员沟通交流，变听汇报式交流为主动谈话式交流，对发现问题应及时解决，从中发现人员的长处与缺点，以便合理安排工作，为其搭建合理的舞台，充分发挥个人的才能，加强团队的凝聚力。

1、成立业务投诉电话，对由于业务人员自身问题造成的业务投诉，视情节予以一定的处分，并及时解决客户的投诉，增加其满意度。

2、结合驻点服务工作的开展，整合自身市场的信息及技术资

源优势，帮助客户理顺、完善开发新的'营销方案与实施及二级网络的建设。

3、对重点市场做到电视有影，广播有声，报纸有形，专家参与大力宣传公司产品，提升品牌形象。

4、取消专车制度为市场专车制，对业务车辆统一调度，形成地面规模化宣传，配合专家及当地经销商服务于终端客户，增加其满意度。

1、全年出发不低于xxx天。

2、世界唯一不变的是在变，只有不断的推陈出新才能跟上市场发展的需求只有不断开发新客户才能更加完善销售网络，提高市场占有率，并制定最低客户数量，少则罚，多则奖。

3、通过细致的调研及时开发适销对路的新产品，并实行谁开发谁受益的奖励机制，奖励业务人员的参与性与时效性。

1、增设专门统一的内勤人员，增加账目透明度，定期公布各种业务费用数据。

2、对各种专项费用的投放应遵照双赢原则，事先与客户共同对市场加以分析，预测投放的效果，并提出书面建议和协议。事中加大监督事后加以落实评比，如与事先预算相差较大，则由当事人自行解决，或不予以报销。

3、对日常招待费用严格按审批制度，对客户招待等其他费用弄虚作假、少花多报者一经查实当次费用不予报销并处两倍以上罚款。

4、对出发的各种费用、票据、出发时间、路线、当地拜访客户的市场资料相结合，如不符不予以报销。

以上是我20xx年的工作计划，虽不完善但是我会在工作中不断的寻找最佳的方法；我将带领我的伙伴们团结一致，努力拼搏，超越自我树立必胜的信心，全力投入二次创业的潮流中，为二次创业实现努力工作。

帐务员年终总结篇四

设计出与银行卡相仿的会员卡，建立我店独有的特色返息制，让顾客在我店消费时会有一种额外的赠送优惠，符合市场上客户的普遍消费心理。

2. 储值卡制度

采取新型的储值卡制度，结合其他的传统储值卡及直销会员卡的优点而开发设计，体现我店的独有特点。凡是购买我店储值卡的顾客在节假日、生日、年终、店庆等时间均可以享受较大的折扣优惠。如买1000送200（8.34折），买20xx送500（8折），买3000送100（7.5折）。

3. 做一送一活动

在店开张前期，为增加我店人气，带动客流量，带动前期宣传，增加知名度，同时为保证技师有钟上、有活干，对店的发展充满希望和使命感，特举行做一送一活动，比如消费198元项目送98元项目。

4. 代金券

通过向外发放一定金额的代金券，持有代金券的顾客可以享受代金券上列出的优惠政策（除店内单项项目外）。

5. 设立棋*室等娱乐场所供宾客休闲娱乐。

6. 建立客户消费档案，将每位顾客的消费情况记录存档，并

定期追踪。

帐务员年终总结篇五

一、x季度工作重点

x季度工作重点是:保证设备良好运行,提高设备完好率,提升设备维修人员素质,全面加强设备维护、保养工作,避免因机械设备疏于保养出现故障,影响公司生产作业。

二、x季度工作目标

- 1、设备的检查与保养工作落到实处。
- 2、设备完好率达到90%以上。
- 3、设备维修费用符合x季度维修计划费用标准,防止设备失修。
- 4、加强设备维修、保养等资料的管理,确保其真实性与实用性。
- 5、加大维修人员培训力度,确保维修人员素质不断提高。

三、设备管理中出现的'问题与解决措施

1、以往设备维修中,我们多处是设备出故障之后的被动维修,出现突发故障后,会影响生产作业,而且有些突发故障出现时,库内没有维修所需备件,或需花大量时间去购买配件,这样会增加机械设备修复时间,这样就促使我们,要及时改变设备管理思路,由被动事后维修转变为主动的预防性维修,加强设备维护保养的管理力度,根据机械设备近年来的使用情况和完好状况,制定机械设备的年度维修计划,或季度维修计划等,由专人负责检查,按时做好机械设备维护保养

工作，定期进行维护保养情况监测，做好机械设备维护保养记录。

3、维修人员的技术水平有局限，由于我们所管理的机械设备种类较多，要求维修人员要熟练掌握多种机械设备的维修技巧，维修人员应积极的去探索学习，我们也会加强设备维修人员的培训工作，在合适的情况下，寻求设备厂家的帮助，对生产作业中操作、维修和机械设备故障较多的部位，进行专向培训。或者请专业技术人员对我部门设备维修人员进行现场实际操作培训，不断提高设备维修人员的技术水平。

4、我们负责维修设备的使用者涉及到公司的所有部门，设备使用者的素质参差不齐，因设备操作不当而造成的事故时有发生。x季度我们将加强对设备操作者的培训与操作过程的监督，保证设备的良好运行，不能只靠我们设备保障部去时时监督维修，我们需要所有使用部门共同去维护。

帐务员年终总结篇六

(3) 了解和掌握公司主要领导的总体职责和人员分工；

(1) 通过面对面交流、自学、网上查阅，了解上级移交的具体工作和业务办理流程的方方面面。一方面是通过理论逐步操作正在处理的代理事项，另一方面是通过实践探索解决的方法和途径，在实践中不断提高学习能力，让你教一遍后，下次再独立完成。

(2) 敬业，严于律己，定位自己。以谦虚、谨慎、自律的态度开展各项工作，认真履行职责。充分了解近期工作重点，准确理解公司领导的意图，做好上层情怀的发出和下层情怀的上传。以积极谦逊的态度与其他部门人员充分沟通，尽可能及时了解各项工作的进展情况，及时整理信息反馈给部门负责人，有效协助上级推进工作。在日常工作中，注意与其

他部门和同事的协作，协调与各部门的关系，树立服务意识。

(1) 能够掌握各职能岗位的业务流程，如土地购买、土地证换证、各种报关、各种公证、各种报关等。

(2) 了解公司各类证照、商标换发、变更的办理时间，整理汇总相关登记表，定期阅读，及时办理，注意工作的有效性。

(3) 所有工程工作应及时跟踪和反馈，并进行总结，确保手头工作保质保量完成。

(4) 对于公司的健康检查，在实施定期健康检查和监督的同时，应针对不同的部门收集不同的意见，进一步完善现有的健康实施标准。

(5) 认真负责完成分管领导交办的其他任务。

帐务员年终总结篇七

20__年新年伊始，技术研发中心设备管理工作在公司领导的指导下，紧紧围绕公司20__年度经济工作中心为目标，为企业的生产、经营工作的正常开展，促进企业健康稳健的进展做好应有的工作。

一、连续完成__公司设备的搬迁、安装、调试工作

随着__公司的经营业务向__的转移，需要完成对__的2.2米瓦楞纸板生产线、印刷机及纸箱成型设备的搬迁转移工作，20__年从年中到年底，已经完成了，印刷联动线、印刷开槽机、印刷开槽模切机的搬迁和安装调试工作，搬迁的设备已经投入到正常的生产当中。目前还剩下2.2米生产线、印刷模切机及纸箱成型设备的没有搬迁。在20__年初，将依据公司的生产和业务进展需要，公司总体工作的部署，准时完成对以上设备的搬迁和安装工作。

打算在设备的搬迁、安装过程中，对2.2米瓦楞纸板生产线和印刷机及成型设备进行修复、维护工作，确保在设备在搬至__后，设备完好，设备安装调试，尽快投入正常的生产，这一部分工作，将依据公司对__设备搬迁转移工作总的部署和支配，再对搬迁的时间和内容进一步的明确和分解。

二、完善对__的设备的管理，连续加强对设备的技术改造工作

20__年，公司的设备各项管理工作取得了肯定的成果，为保障20__公司的生产经营工作的正常进展起到了主动的促进和推动，但工作当中还存在一些问题和缺乏，需要进一步的提高和完善。20__年，设备管理工作将从设备的选购〔包括设备搬迁〕、安装、运行、维护保养、更新改造等一系列工作着手，确定专人管理，责任到人，明确责任关系的工作思路。让公司的每一台设备都有专人负责管理，完善设备管理制度，使设备管理更规范、更有序地进行，设备部门需制定一套完好的设备管理制度，明确了设备的各项管理内容。设备、生产部需准时对全体生产人员进行培训教育，让员工了解设备管理制度，熟识各项管理规定。

设备部门依据公司各种生产设备的特点，以及目前维护人员的技术水平状况，将设备部内部管理工作责任到人，生产线工段、印刷工段和成型工段的设备管理分别有特地的人员负责管理，加强日常维护和保养工作。依据设备维护和保养的详细要求，参照设备保养润滑相关规定，进行日常巡检检查和相关的'记录工作。对于设备的抢修、改造工作及其他相关工作，设备部实行统一支配，合理组织人员，保证整个工作有序进行。

20__年，针对新技术的进展和生产工艺的更新，以及设备本身存在的缺陷，设备科将连续对部分生产设备进行更新和改造工作，适应新的生产技术和生产工艺的需求，保证生产的经济实效。设备部在技术改造上做了一系列的工作，分别

对1.8米流水线的冷凝水回收装置、生产冷却水的循环利用、蜂窝纸板线的胶水供应装置等进行了一系列的改造，取得了很好的经济效益，蜂窝的纸板线的胶水回收装置不仅提高了产品的品质质量，还削减不必要的生产过程中的铺张，降低了生产本钱。20__年，设备改造连续从降低生产本钱、提高生产效率为动身点，连续加大对公司的设备技术改造和革新工作，让设备在生产使用过程中发挥更大的经济效益。

三、明确设备维护人员的工作指标，完善绩效考核工作

明确设备维护人员的工作内容和责任，让每个设备管理、维护人员工作都有工作内容，工作中应担当相应的责任，工作成果的好坏要用工作指标来衡量。设备的维护和管理，要注意设备的完好率100%、设备事故率为0、设备的待修率为0等几个方面全面考核。

严格遵照公司设备管理绩效考核指标，对设备管理各项工作实行全面绩效考核，设备管理工作直接量化，各项工作成果用数字来衡量，加大考核力度；同时将设备维护、保养和使用纳入员工工资考核方案，对生产员工进行设备管理绩效考核，直接与生产一线员工的工资挂钩。生产人员在设备维护和保养时，存在时好时坏的现象。生产任务不紧急的时候，设备保养会好点，一旦生产任务紧急，设备维护和保养就会放在一边的现象还存在，这就更加要求设备管理的检查、考核工作时不能放松。

四、完善对蜂窝、护角的生产管理工作

结合本人如今的工作内容，20__年将连续对蜂窝、护角的工作进行各项管理工作。20__年蜂窝、护角项目自投产以来，很长时间消失产品质量不稳定，生产效率非常低下的生产状况，针对这一现状，工作中不断的总结和提高。目前最需解决的是蜂窝和护角管理不顺畅，主要表达在人员操作技术水平还不很娴熟。对生产员工进行技术培训和指导是件非常必

要的工作。只有员工的操作水平提高了，生产产品质量才能得到提高，生产效率、生产本钱才能进一步得到掌握。

20__年要完善和提高蜂窝、护角的生产管理，让其再上一个台阶，必需根据年初公司制定的绩效考核管理制度，要制定和完善合理的生产指标和考核管理方法，让员工在工作中有目标、有方向，工作的好坏直接直接量化，直接用数据来检验，同时每位员工的收入与工作的绩效挂钩，这样避开了造成工作中干好、干坏一个样的不良思想，充分调动员工的工作主动性和制造性。

五、保证完成公司交办的其他临时性工作

20__年研发中心设备管理工作，除了已经明确的工作内容之外，还会遇到公司领导交办的其他临时性工作。对于这部分的工作内容，将根据临时的工作内容部署和要求，保证准时的完成任务，满意公司进展总体的需求，促进企业又快又好的进展。

帐务员年终总结篇八

- 1、制定出月工作计划和周工作计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。
- 2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。
- 3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8、投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9、投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10、争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11、货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的. 制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8、努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1、定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2、对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3、利用下班时间和周末参加一些学习班，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。

以上是我20xx年销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。