

民庭半年工作总结

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

民庭半年工作总结篇一

对现代商业社会环境的认知

这次有幸在制造业历练了3天，每天过的都很充实。身兼市场和销售的我，倍感压力！因为同行业间的竞争实在是太激烈了。尤其是在订单的抢购上，真的是越有实力的公司越有优势。竞争激烈的同时，也出现了一点有违商业道德的事情，虽然被及时制止，但还是可以看出商业环境也并不是那么的纯净的。当然，我们公司恪守职业道德，没有参与不法事情，也是受害方。

对现实企业管理的认知

对企业的管理，首先我觉得并不是ceo一个人的事。市场部对市场行情的分析以及销售部、生产部对产品的生产与销售，还有采购部和财务部所做的，全都是为了企业整体的利益。所以，我觉着企业的管理离不开各个部门的团结合作。其次，在企业管理方面□ceo还是起到关键作用的。必须的是□ceo要有雷厉风行的做事风格和非配任务的威严，这样处理起企业的业务来才会更有效率。同时□ceo必须要有锐利的目光和正确的企业管理思想，这样才会对企业的发展做出正确的决策，才更利于企业的管理。

对公司岗位的认知

我是担任市场部和销售部的经理。市场部经理的主要职责：首先，要提前对每一季度的市场需求情况做好分析，做好每一季度销售和预算计划工作；做好前期市场调研之后，与生产部、采购部进行有效的沟通，确保公司产品进行有效的生产。接下来，要做好针对不同客户的前期调研，随，了解市场行情。同时，还要做好市场的维护和投资，给公司进行广告投资，提升市场影响率。在完成前期几个季度之后，要对销售成绩进行统计和分析，不定期的组织对销售情况的分析和讨论，提出对销售管理办法的研究和改进。销售部的主要职责：首先要立足于大局，密切与生产、市场、财务、采购以及行政等部门的工作联系，加强与有关部门的协作配合工作。组织编制每一季度销售计划，适时合理地签订供货合同，确保销售计划指标完成，节约销售费用、及时回笼资金，加速公司资金周转。其次，与商贸公司进行销售谈判，基于市场行情和公司状况力争有利的销售价格。同时编制销售统计报表，做好销售分析，及时调整生产。同时，销售部也要负责物品销售的物流运输工作，确保商品顺利的运到目的地。

对团队协作认知

我个人觉得团队的协作是很重要的，它对一个企业经营的成败起着至关重要的作用。如果一个企业内部出现了分歧，没有团结一致，那必然会导致部门之间的工作不协调，接着就会影响到企业的经营利益问题。所以，企业内部的各部门必须要团结一致，提高效率，促进企业的经营发展。

对于实训过程中涉及到的专业有哪些？

我是学市场营销专业的学生，正好从事的是市场销售经理，所以是对所学知识的实践应用。运用到的专业知识有从企业战略到营销管理、市场营销环境、组织市场和购买行为分析、市场营销调研和预测、竞争性市场营销战略产品策略、定价

策略以及促销策略等。

分别对于这些专业的认知和知识学习体会。

虽然是对不同专业知识面的再学习，但体会都是一样的。那些在书本上看起来很简单的理论知识在实践中运用起来还是很有难度的。所以最为营销专业的一名学生，不能只会纸上谈兵，还必须要在实践中真正运用好所学的知识。还有就是，有活学活用，不能太教条，灵活运用所学知识。同时，学会举一反三。

演讲能力方面提升

这次很有幸担任了我们公司介绍ppt的演讲人。上大学以来，这是我第一次在众人面前讲话，说实话，紧张还是有的。但是，我控制的还是比较好的，起码在别人看来我还是很淡定的，没有出差错。这次锻炼，对我的演讲水平有了很大的帮助，这次经验的积累会对提高我的演讲能力起到很大作用。

沟通能力方面提升

作为销售部的经理，要负责与商贸公司洽谈产品销售问题。每次都是我方讲尽一切理由把价格提升上去，几个轮回下来，我的与人沟通能力果真提升了不少。还有，这次的实践活动能更有机会的与同学打交道，也是对沟通能力的一种锻炼。

组织协调能力方面提升

虽然不是企业的ceo，但出于对企业整体利益的考虑，我偶尔还会借用一下ceo的权利，支使财务部的经理办理了一些业务。同时，我也很注重与同时之间的团结问题，所以，这方面还是不错的。

领导能力方面提升

这一方面的话，不能说一点没有提升，虽然没有担任ceo去领导企业各部门的经理，但还是看到了不少ceo是怎么领导企业的，还是学习到不少的。

商务谈判与礼仪方面

作为销售部的经理，没少与商贸公司进行商务谈判，几个轮回下来，谈判能力有了明显的提高。还有礼仪问题，不论是穿着还是言语间，我自己觉得做得还是不错的。

自学能力方面提升

这个绝对是有提高的。因为这是我第一次进行制造业的模拟实践，有很多东西都是自己看业务帮助说明学会的。

判断能力方面提升

对市场行情的分析判断和对产品销售价格的判断虽然刚开始的时候出现过差错，但后来就能做到几乎零失误了，还是有提升的。

应用能力方面提升

正好我是学市场营销专业的，所以期间用到的专业知识比较多，这就是对专业知识的应用了，还好，我能基本调用专业知识来用到相应的问题上，应用能力还是有很大提高的。

所看、所学、所用、所想以及个人的切身体会，对自身成长有哪些？

首先，在实验进行的过程中，也是意识到自己很多不足的。这就要勇敢面对，正视不足，可以从别人身上学到精华来改正自己的就尽量去弥补自己的不足。有一些专业知识的不足，还得加强学习。这次正规的实验课，正好给我们日后真正的

工作提了一个醒，该注意的就注意，该改正的就改正。

对于人际关系的处理方面，我觉得必须要处理好同事之间的关系。

对于团队协作，搞好团队凝聚力，团结一致，共创辉煌。

同时，也看到很多表现很出众的同学。看到别人如此出众，除了羡慕之外，自己也应该更加努力，争取哪一天能够超越他们，要有信心！

正视了自己的不足，也要正确看待自己的优点，继续发扬。

民庭半年工作总结篇二

财务部一直人手较少，但在我们高效、有序的组织下，能够轻重缓急妥善处理各项工作。现对上半年工作总结如下。

财务部每天离不开资金的收付与财务报账、记账工作。这是财务部最平常最繁重的工作，半年来我们及时为各项内外经济活动提供了应有的支持。基本上满足了各部门对我部门的财务要求。公司资金流量一直很大，尤其是在春节期间，资金流量巨大而且繁琐，我部门本着认真、仔细、严谨的工作作风，各项自己收付安全、准确、及时，没有出现任何差错。

企业的各项经济活动最终都将以财务数据的方式展现出来。在财务核算工作中每一位财务人员尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己的努力。严格遵守财务会计制度和税收法规，认真履行职责，严格按照公司有关规定程序和审批权限办理。每月能按时按质完成凭证编制复核，按时编制报送财务报表，及时反映公司经营状况。

防范经营风险，特别是防范税务风险，促进公司稳健经营。建立了良好的银企关系和税企关系；定期与国税地税业务沟

通，认真听取对方意见和建议，使工作能更快速、更有效地完成。按时办理纳税申报。在规定的时间内向税局报送年度企业所得税纳税申报表，并汇算清缴，结清应缴应退税款。报送的资料包括年度企业所得税纳税申报表纸质资料和电子数据。

对日常的财务工作流程熟练掌握，能够做到有条不紊、条理清晰、账实相符。从原始发票的取得到填制凭证，从会计报表编制到凭证的装订和保存，从经济合同的归档到各种基础财务资料的收集，都达到了正规化、标准化。收集、整理、装订、归档，一律按照财务档案管理制度执行，深化了财务基础工作，使得财务部成为公司的信息库。

随着各项财务、税务的新规定不断出台，财务人员还需及时针对专业知识方面加强培训。尤其增值税、企业所得税、个人所得税等，财务部应多加培训，进行学习、讨论，争取使企业利润化。将公司财务人员培养为不仅能够做好资金收付工作，还能够充分发挥财务管理的作用，增强独立解决问题的能力。

稳定财务队伍，进一步提高财务人员的综合素质，继续推进岗位之间的交叉培训工作，增加相互工作的认知、理解程度，增强相互之间工作的有效配合，并增强部门员工责任感及企业归属感，保证财务人员队伍的稳定，使公司的财务核算水平进一步的提高。与税务部门沟通协调各项税费减免、纳税申报等相关事宜。加强应收账款的管理，协助各部门做好公司的资金回笼，控制好费用，有效控制应收账款的增长。认真做好档案资料的归集整理、账务处理、财产物资的盘点核实及债权债务的清偿等各项清理工作，做到账账、账证、账实、账表相符。

财务部的工作并非独立的，离不开各个部门的配合，希望在今后的的工作中，大家互相支持，互相帮助，为完成下半年度的工作，为公司的经营目标的实现做出更大的贡献！

民庭半年工作总结篇三

要有一个良好的班集体，必须有一个好的班级领导核心。这个核心，就是班主任领导下的班委会。这个月我调整了班干部的人选，我有意识地通过开展各科活动观察和分析，发展并挑选了一些关心集体，团结同学，作风正派，有一定组织能力，开创精神和奉献精神的学生来担任班干部。当班干部选定后，我便加强培养、教育、既要大胆地放手让他们开展工作，给予他们班干部的权力，又要根据实际对他们加强指导。特别是对班干部的要求更加严格，要求他们以身作则：如经常佩戴校徽、穿校服等，学习成绩优秀，团结同学、处处起模范带头作用，做老师的得力助手。经过不断的培养和努力，终于提高了学生干部的工作能力，让他们分工协作，使学生自己管理自己，逐渐形成具有本班特色的优良班风。

做好班主任工作计划，在集体中教育学生学好功课，加强思想教育。

作为学生，学习是学生的主要任务，教育学生学好功课是班主任的一贡项重要任务。因此，在班主任工作中，我既要引导学生学好功课，以要同科任教师密切配合。针对这个普通的班级，学生对学习积极性不高，上课时间经常睡觉、讲话、开小差、做小动作等不良现象，极少数学生竟然与教师唱对台戏，引起课堂的骚动，严重影响正常的上课，因此，我有针对性的找出这些学生，对他们进行严厉批评，告诫他们要学会尊重别人，做到认真听课，做好课堂纪律，我利用课余时间，我积极地和各科任教师互相交换学生的学习情况，反映学生对教学的要求，共同研究解决的办法，统一对学生的要求，调整学生的作业负担，避免学生负担太重，影响学生其他方面的发展。

另外，要从学生的实际出发，通过学生的学习、劳动、游戏、生活等各方面，系统地进行深入细致的思想品德教育工作。其中，班会课及思想品德课是最佳的德育方式。我们知道人

是生活在社会中的人，人与人之间就会有一定的情感，在日常生活中，就应对他们进行各种感人至深的熏陶、教育。

在我初二(6)班，后进生在班中为数较多，能量也大，影响坏。因此，转化后进生是班主任的一项必不可少的基本功。首先要把真诚的爱给予后进生、寻找出每后进生学习毛病所在。要做到从思想上对他们不歧视，感情上不厌倦，态度上不粗暴，方法上也不能过于简单。要用自己对差生的一处真诚的爱心，叩响他们心灵的门。其次要善于发现他们的“闪光点”。比如：在课堂上给他们创造条件，鼓励他们举手发言，及时给予肯定、奖励。课外积极辅导、跟踪，多与家长联系，有利于为他们创设一个健康良好的环境，也有利于班集体的建设。

在实际工作中，还有许多做法值得我支探讨和总结。

四、适当的善意惩罚。

036班作为学校的一个普通班级，我认为“没有惩罚的教育是不完整的教育”，当然采取什么样的惩罚方式，却也需要花费一些心思，大的方面不能违背教育原则，小的方面不能伤害学生的自尊。对一些违反纪律同学适当做出惩罚，我的惩罚措施是：一、书面检讨，做深刻反省；二、罚为班里做件好事；三、期末学习成绩提高。知道内情的同学知道老师在实施惩罚，不知内情的同学则以为这些同学在为班里做好事，一则这些同学的自尊得到了最大限度的保护，二则在班里树立了正气，无形之中学生的自我约束力加强，提高了班级凝聚力。

初二(6)班的学生，大部分都是内宿生，因此，我利用课余时间与他们交谈了解他们学习、生活等情况，经常到宿舍看看他们的纪律、卫生状况，这样，改善班主任与学生关系，使之更加融洽、和谐。

总之，我要坚持正确的教育方针，注意工作方法，做好教学工作计划，紧密团结在学校领导的周围。班主任工作就会迈上一个新的台阶，取得丰硕的成果。

民庭半年工作总结篇四

今年以来，全行个人金融业务认真贯彻落实市行、支行工作要求，注重储蓄业务的基础地位，积极拓展理财业务市场，不断创新销售方式，加快推进营销渠道和队伍建设，个人金融业务呈现出稳中求进态势。

（一）个人金融资产业务。今年以来，全行始终将储蓄存款作为重中之重工作来抓，把存款增量同业争先进位作为考核存款工作成效的基本标准，在全行扎实开展旺季储蓄存款竞赛、批量营销竞赛、代发工资专项竞赛等系列营销活动，加强个金与公司部门的捆绑营销，抓住市场信息，形成了批量业务拓展日常化。同时，深化储蓄存款和理财业务的互动发展，大力营销灵通快线、第三方存管、存贷通等优势产品，实现客户资金在我行的封闭运作。全年，销售全口径个人金融资产额万元，同比增加万元，同比增幅为%。

（二）个人信贷业务。在个人贷款的发展上，始终坚持以客户为中心，以市场为导向的经营宗旨，调整充实营销力量，优化劳动组合，提高工作效率，实施限时服务。对重点房地产开发项目和重点市场，行领导带队营销，实现营销储备一批、评估报批一批、发放见效一批的梯次发展。成营销小分队，深入到各地房地产开发公司、开发楼盘、专业市场，营销开发贷款、个人住房贷款、个人消费和个人经营等贷款业务，主动出击，营销优质客户。第四季度全行各项个人贷款余额万元，比年初减少万元。其中个人住房贷款增加万元、个人消费（含经营贷款）增加万元余额占比较年初上升（下降）个百分点。增量四行占比第二。

（四）客户维护能力。为做好优质客户维护工作，落实日常

对中高端客户的维护责任，并将中高端客户的拓展、建档等指标纳入网点主任和客户经理积分考核。通过赠送礼品、举办理财沙龙、健康增值服务等活动开展高端客户的维护工作。11月末，个人中高端户数量达到户，比年初增加户，中高端客户资产达到万元，占全行资产总额的%。当年新增私人银行客户户、新增存款万元。

二

成绩取得来之不易，问题和差距也不容忽视。主要是市场竞争意识和竞争能力不强的问题依然存在，一是较多的指标在同业竞争中处于弱势。二是持续发展的后劲不足，主要是贷款下滑严重，中间业务发展缓慢，问题较为突出。三是基础工作和基础性产品不够扎实，如客户维护工作不够系统和持续，维护的质量不高，新开客户不多；灵通卡的发卡量，我行不仅排名第，且占比很低，也影响了其它关联业务的发展。四大型商贸市场拓展不力。对个体经营者的融资需求，一直缺少对应和有效的信贷政策支撑，因此，没有真正将我行的业务产品渗透到大市场、个体经营者之中。

三

（一）目标。当季新增储蓄存款万元、日均万元，季末增量四行占比确保三争二；信用卡新增发卡张、代理保险销售万元；个人贷款净增万元，季末增量四行占比确保第第二。市行专业考核确保前三。杜绝案件和重大经营事故的发生。

（二）措施。针对小企业贷款较年初下降较大和中间业务发展缓慢的差距，采取如下措施：一是大力推进“e”式营销。即围绕优质核心客户，沿着核心客户延伸出来的产业链、产品链和客户链三大链条，开展综合营销。支行小企业的“e”式营销，将以某大型集团核心企业上下游众多的小企业为对象，通过核心企业与上下游小企业的责任捆绑，为小企业提供融资、结算、理财以及个人业务等全方位的金融服务；二是进

进一步加强业务培训，支行将针对业务发展及时组织对国内贸易融资、发票融资、信用证等小企业专业知识及业务营销技能的培训，以适应业务发展要求。

民庭半年工作总结篇五

为了达成“用户认可第一”，我除保证天天提前做好班前筹备工作，做到准点开门、满点服务以外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向顾客推广我行商品，如基金，国债，保险等；并做到讲解简明扼要，浅显易懂，让顾客在最短的时间内知道我行商品，同意我行商品。对优质顾客，我基本用的是“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。除此之外，我还耐心细致地向顾客解说个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，遭到顾客好评。就曾遭到顾客口头表彰20余次，未接到过一次顾客投诉，多次遭到单位领导褒奖。

我一直坚持“工作第一”的原则，认真实行所里的各项规章制度规范，工作上兢兢业业、不辞劳苦，时刻以“革新服务，持久服务”的服务理念鞭策、健全自己，以用户认可为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处重视对职员素质培养的今天，我刻苦钻研业务技术，在熟练学会了原业务步骤的基础上，认真主动地学习新业务，特别钻研个金业务。在工作中他总能想顾客之所想，急顾客之所急，给顾客最认可的服务。全年来，我办理业务迅速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从xxxx年到今天一直担任业务主管，在储蓄所人手紧急不足的状况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范用途。

本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，我在今年二季度两次在南岸支行获得“最好主管”

荣誉称号、两次在分行评为“最好核算水平”奖、二季度差错在全市排行榜第三。这部分荣誉与成绩的获得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

工作中不断学习，在学习业务技术的同时，我还注意努力提升自己素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技术。

通过这几年的工作，使我的综合素质得以提高，也训练得愈加成熟。在将来的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克己之短，一如既往地为本所的进步敬献我们的一份微薄之力。

我工作口号是：“向顾客提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处！”

民庭半年工作总结篇六

今年财务工作与往年衔接工作有所不同，由于去年我xx人员分流的人事制度改革，核定预算工作直到今年7月份完成，还有去年医疗保险制度延续到今年3月份才正式出台国家公务员医疗补助的暂行办法，这给医疗保险交缴带来了许多问题，好在我委人员少没有住院人员，医疗保险交缴工作顺利完成。下面从四个方面总结一下全年财务工作。

1、建立人员数据库工作。

xx财政为控制财政支出，推进会计电算化进程，实行工资统发管理系统，建立人员数据库是最基础性工作。这项工作已在10月份完成了增人增资、离退休人员数据处理、减人下册数据上报和信息收集工作，已完成两上两下，目前，只等工资调整和人员变动时再做数据上报和信息收集。

2、银行帐户重新审批工作。

为清理多余帐户避免设立帐外帐，规范统一管理预算内和预算外资金，我xx财政根据《天津市市级行政事业单位银行帐户审批实施方案》文件要求，进行银行帐户的审批，它是单位自查为主，进行自查登记和补报登记，这几项工作已经完成，在银行保留了xx财政要求应该保留的帐户，并承诺今后不存在错报、漏报、瞒报银行帐户，不得擅自开设、变更、撤消帐户。

3、预算单位清产核资工作。

清产核资工作是一项定期审核固定资产的工作，这是我从接管会计工作以来第一接触到的业务。这次清产核资工作正适合摸清我委固定资产“家底”，以免国有资产的流失，全面清查各类财产和债务，并核实人员状况、收入渠道、支出结构等情况进行自查，按规定没有清查出任何问题，为深化财务预算制度改革和加强我委财产监管工作奠定基础。

4、财务年终决算工作。

每年的年终决算基本程序都是一样的，每一年的财务年终决算以后，都对增收节支、帐务处理积累一些经验，同时又发现存在许多不足。今年我感觉在每月的报财政报表的同时，自行设计的科目明细分析报表给我对财务分析帮助很大，对控制预算开支起到了重要作用。但不足的是在年初立帐时考虑不全面，明细科目还不健全，明年一定注意这个问题。

今年的人事工作较去年轻松一些，主要是工作人员信息采集工作这项工作，现已完成建立数据库和软盘上报。为明年人员变动的信息采集工作打下基础。搞好本委工作人员年终考核总结上报，同时做好工资微调事宜。

搞好劳资工作，积极配合xx劳动xx做好劳动用工合同签订工作，并参加了劳动保障资格培训，并撰写了《在wto视角的中国社会保险》培训论文，年底及时将用工情况进行年检。

另外，在完成本职工作以外，积极主动完成领导交办的一些零星事务。

以上是我全年的工作总结，仔细想想，还有许多工作没有到位的地方，比如，计算机应用还没有在业务工作充分体现，今后我要在这方面多学习，提高微机操作水平。努力学习业务知识，提高自身素质，为明年我委创建全国科技工作先进市xx□而努力工作。