

新手妈妈感言感言 新手保育员简洁工作总结优质

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那么，我们该怎么写总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

新手妈妈感言感言 新手保育员简洁工作总结优质篇一

(1)虚心的向有经验的教师学习，学习她们在保育方面的长处和经验，借此来不断提高自我的保育水平。

(2)毫无怨言的完成幼儿园的工作任务及本班的保育工作。

我每一天早上来园就把教室的门窗打开通风，把物体表面擦的干干净净，物品摆放整齐，玩具清洗消毒，在饭前和饭后给幼儿洗手、擦嘴，让幼儿养成讲卫生的好习惯，吃完饭用消毒液擦桌子、拖地，放学把毛巾、口杯进行消毒，从而减少病菌的生长，让宝宝在舒适的安全卫生的环境中成长。

每一天定时提醒宝宝去上厕所，并给他们将裤子提好。宝宝如果进行了户外活动，我及时给他们抹汗、垫毛巾、更换衣服，根据天气的变化给幼儿增减衣服，每次活动前提醒幼儿喝水、上厕所。活动后给幼儿清洁手和面部卫生。如有幼儿生病，我会按时给他们喂水，注意观察是否发烧，对他们多多照顾。宝宝吃饭时，要教育他们饭前洗手、专心吃饭，进餐时不说话，不乱扔，不掉饭的好习惯。

虽然是做保育工作，但我明白要保教结合。所以我每次做完我的卫生、消毒工作后，我还会协助孙教师和胡教师的教学工作，以及帮教师们管理好小朋友的常规工作。

我明白要搞好班级工作，需要家长的配合。我能热情对待每一位家长，注意和家长沟通。接送孩子时和家长聊上几句，了解一下幼儿在家的表现或者关心一下幼儿的身体情景，家长都感觉十分高兴和温暖。同时，我及时向家长反映幼儿在园生活、学习情景，认真听取家长提议。

在这学期的保育工作中，我还有做得不够细致的地方，需要不断的改善和完善，同时还需要学习更多保育方面的知识。保育工作很琐碎，也很辛苦，带给我的是酸、甜、苦、辣，但看到宝宝活波可爱的样貌，并甜甜地说一声多谢时，我的心里像喝了蜜一样的甜。

新手妈妈感言感言 新手保育员简洁工作总结优质篇二

从南昌来到广州，从学校走上工作岗位，从广州的一家销售公司走向自我成长的开始。因为做了销售，让我明白一个人无论做任何事情，自己不去努力，不去付出，不可能成功。去做任何一件事情，不去用心，你是绝对不可能做得更好。

其二：目标非常明确。自己在做任何一件事情都能有一个很好的标准去做。这是我以前从来都没有的感受到了。因为你有了一个非常坚定的目标，你才会不抛弃你的信念，不放弃你的努力。在取得成功的道路上，有风有雨、有曲折有坎坷，许多人会半途而废。只有那些坚持下去的人，目标明确的，才会看到终点的美丽。

第三：自己做事的积极性和主动性强烈。销售人员在市场上，每天都要去做有意义的事情，比如，多拜访一次客户，多打一通电话，多去总结一天的工作等，销量的提升也就是水到渠成的事了。

最后，其实我自己认为；成功只是把一件事情做对，而成长则是能力的提升。成功并不一定能让你成长，但销售人员要能

成才，就必须不断地成长。

成功是把事情做对，而成长则是做对的事情。

新手妈妈感言感言 新手保育员简洁工作总结优质篇三

我是在十堰市对外贸易公司实习的。

(一)国际贸易亦称^v世界贸易^v泛指国际间的商品和劳务(或货物、知识和服务)的交换。它由各国(地区)的对外贸易构成，是世界各国对外贸易的总和。国际贸易在奴隶社会和封建社会就已发生，并随生产的发展而逐渐扩大。到资本主义社会，其规模空前扩大，具有世界性。

(二)对外贸易亦称^v国外贸易^v或^v进出口贸易^v是指一个国家(地区)与另一个国家(地区)之间的商品和劳务的交换。这种贸易由进口和出口两个部分组成。对运进商品或劳务的国家(地区)来说，就是进口；对运出商品或劳务的国家(地区)来说，就是出口。这在奴隶社会和封建社会就开始产生和发展，到资本主义社会，发展更加迅速。其性质和作用由不同的社会制度所决定。

(一)国际贸易世界贸易

泛指国际间的商品和劳务(或货物、知识和服务)的交换。它由各国(地区)的对外贸易构成，是世界各国对外贸易的总和。国际贸易在奴隶社会和封建社会就已发生，并随生产的发展而逐渐扩大。到资本主义社会，其规模空前扩大，具有世界性。

(二)对外贸易

亦称国外贸易或进出口贸易，是指一个国家(地区)与另一个

国家(地区)之间的商品和劳务的交换。这种贸易由进口和出口两个部分组成。对运进商品或劳务的国家(地区)来说,就是进口;对运出商品或劳务的国家(地区)来说,就是出口。这在奴隶社会和封建社会就开始产生和发展,到资本主义社会,发展更加迅速。其性质和作用由不同的社会制度所决定。

对外贸易商品结构是指一定时期内一国进出口贸易中各种商品的构成,即某大类或某种商品进出口贸易与整个进出口贸易额之比,以份额表示。国际贸易商品结构是指一定时期内各大类商品或某种商品在整个国际贸易中的构成,即各大类商品或某种商品贸易额与整个世界出口贸易额相比,以比重表示。

为便于分析比较,世界各国和联合国均以联合国《国际贸易商品标准分类》(sitc)公布的国际贸易和对外贸易商品结构进行分析比较。一国对外贸易商品结构可以反映出该国的经济发展水平、产业结构状况、科技发展水平等。国际贸易商品结构可以反映出整个世界的经济发展水平、产业结构状况和科技发展水平。

(一)对外贸易值

是以货币表示的贸易金额。一定时期内一国从国外进口的商品的全部价值,称为进口贸易总额或进口总额;一定时期内一国向国外出口的商品的全部价值,称为出口贸易总额或出口总额。两者相加为进出口贸易总额或进出口总额,是反映一个国家对外贸易规模的重要指标。一般用本国货币表示,也有用国际上习惯使用的货币表示。联合国编制和发表的世界各国对外贸易值的统计资料,是以美元表示的。把世界上所有国家的进口总额或出口总额用同一种货币换算后加在一起,即得世界进口总额或世界出口总额。就国际贸易来看,一国的出口就是另一国的进口,如果把各国进出口值相加作为国际贸易总值就是重复计算。因此,一般是把各国进出口值相加,作为国际贸易值。由于各国一般都是按离岸价

格(fob即启运港船上交货价，只计成本，不包括运费和保险费)计算出口额，按到岸价格(cif即成本、保险费加运费)计算进口额。因此世界出口总额略小于世界进口总额。

(二) 对外贸易量

以货币所表示的对外贸易值经常受到价格变动的影响，因而不能准确地反映一国对外贸易的实际规模，更不能使不同时期的对外贸易值直接比较。为了反映进出口贸易的实际规模，通常以贸易指数表示，其办法是按一定期的不变价格为标准来计算各个时期的贸易值，用进出口价格指数除进出口值，得出按不变价格计算的贸易值，便剔除了价格变动因素，就是贸易量。然后，以一定时期为基期的贸易量指数同各个时期的贸易量指数相比较，就可以得出比较准确反映贸易实际规模变动的贸易量指数。

又称交换比价或贸易比价，即出口价格与进口价格之间的比率，也就是说一个单位的出口商品可以换回多少进口商品。它是用出口价格指数与进口价格指数来计算的。计算的公式为： $\frac{\text{出口价格指数}}{\text{进口价格指数}} \times 100$ 以一定时期为基期，先计算出基期的进出口价格比率并作为100，再计算出比较期的进出口价格比率，然后以之与基期相比，如大于100，表明贸易条件比基期有利；如小于100，则表明贸易条件比基期不利，交换效益劣于基期。

根据关贸总协定乌拉圭回合达成的^{^v^}服务贸易总协定^{^v^}服务贸易是指^{^v^}从一成员境内向任何其他成员境内提供服务；在一成员境内向任何其他成员的服务消费者提供服务；一成员的服务提供者在任何其他成员境内以商业存在提供服务；一成员的服务提供者在任何其他成员境内以自然人的存在提供服务^{^v^}服务部门包括如下内容：商业服务，通信服务，建筑及有关工程服务，销售服务，教育服务，环境服务，金融服务，健康与社会服务，与旅游有关的服务娱乐、文化

与体育服务，运输服务。

(一) 直接贸易是 \hat{v} 间接贸易 \hat{v} 的对称，是指商品生产国与商品消费国直接买卖商品的行为。

(二) 间接贸易是 \hat{v} 直接贸易 \hat{v} 的对称，是指商品生产国与商品消费国通过第三国进行买卖商品的行为。其中，生产国是间接出口；消费国是间接进口；第三国是转口。转口贸易(entrepottrade)是指生产国与消费国之间通过第三国所进行的贸易。即使商品直接从生产国运到消费国去，只要两者之间并未直接发生交易关系，而是由第三国转口商分别同生产国与消费国发生的交易关系，仍然属于转口贸易范畴。

(一) 总贸易是 \hat{v} 专门贸易 \hat{v} 的对称，是指以国境为标准划分的进出口贸易。凡进入国境的商品一律列为总进口；凡离开国境的商品一律列为总出口。在总出口中又包括本国产品的出口和未经加工的进口商品的出口。总进口额加总出口额就是一国的总贸易额。美国、日本、英国、加拿大、澳大利亚、中国、原苏联、东欧等国采用这种划分标准。

(二) 专门贸易是 \hat{v} 总贸易 \hat{v} 的对称，是指以关境为标准划分的进出口贸易。只有从外国进入关境的商品以及从保税仓库存提出进入关境的商品才列为专门进口。

新手妈妈感言感言 新手保育员简洁工作总结优质篇四

德律风 销售已经成为了现代对照流行的销售方法 ，拿起德律风 每小我 都邑 ，然则 如何通过德律风 与对方优越 的沟通，并杀青 销售意向，可并不是一件简单 的事情了。

(1) 摆正好心态。作销售，被谢绝 是再正常不过 的事情。不正常的是没有人谢绝 我们，如果那样的话，就不需要我们去

跑业务了。我们要对我们自己的产品 和办事 有找总结之两百的信心，对产品 的市场前景应该异常的乐不雅 。别人不消 或不需要我们的产品 或办事 ， 是他们的损失。同时，总结出自己产品 的几个优点。

(2)善于总结。我们应该感激 ， 每一个谢绝 我们的客户。因为我们可以从他们那里吸取到为什么会被谢绝 的教训。每次通话之后，我们都应该记录下来，他们谢绝 我们的方法 ， 然后，我们在总结，自己如果下次还遇到相似 的事情，怎样去将它解决。这样做的目的是让我们再次面对通用的问题时，我们有足够的信心去解决，不会畏惧 ， 也不会恐怖 。

(3) 每天抽一点时间学习。学得越多，你会发明 你知道的越少。我们去学习的目的不在于达到 一个什么样的高度。而是给我们自己足够的信心。当然我们应该有选择性的学习并不是什么不知道的都去学。打德律风 之前，把你想要表达给客户的症结 词可以先写在纸上，以免由于重要 而语无伦次，德律风 打多了自然就成熟了。

打德律风 给客户的目的是为了把产品 销售出去，当然弗成 能一个德律风 就能完成，然则 我们的德律风 要打的有效果，能够获得 对我们有价值的信息。假如接德律风 的人正好是负责人，那么我们就可以直接向其介绍公司产品 ， 通过德律风 沟通，给其发产品 资料邮件、预约拜访 等，如不是负责人，就要想法子获得负责人姓名、德律风 等资料，然后和其接洽 发邮件、预约拜访 。所以说打德律风 给客户不是目的，我们要的是接洽 到我们的目标客户，获得面谈的机会 ， 进而完成我们的销售。

新手妈妈感言感言 新手保育员简洁工作总结优质篇五

____年，全友家居在同行业整体下滑的情况下，依然逆势而上，阔步前行，引领行业发展。这一切的取得，是源于全友

领路人张董事长的勤奋、坚定、仁厚、博爱的品格魅力，更重要的是张董事长所具有的超前的战略决策能力，孜孜不倦的学习能力，以及敢于创新突破的创新能力。此次营销年会上，张董事长发表激情洋溢的讲话，让整装待发的营销将士们又一次激情燃烧，热血沸腾。

张董事长强调：在过去的一年里，公司没有受到国家宏观经济的影响，以逆势增长的势头赢得了市场的肯定，赢得了客户的认同，赢得了消费者的口碑，赢得了美誉的传递，赢得了员工的信任。张董事长亲切称赞广大营销人员，“你们实在太可爱了”，并代表公司对全体市场人员以及后勤人员一年来的辛苦付出表示衷心的感谢和崇高的敬意，同时对在此次大会上受到表彰的先进集体和优秀个人表示热烈的祝贺和诚挚的谢意。

最后，张董事长深情地说：亲爱的同仁们，爱能战胜一切困难，创造无限生机。爱是信心，是希望；爱产生智慧，催生和谐，升华团队，凝聚激情，促进执行，推动创新，驱动超越。爱，让我们永争第一，用不放弃。在新的一年里，我们将以更加开放的姿态，拥抱变化，积极创新，务实推进，抓住一切可持续发展的机遇，绽放更大的辉煌。

此次营销年会，公司总裁办主任代表公司作了《科学规划、精准定位、创新领航、跨越前行，为开创2014年营销工作新局面而努力》的营销工作报告。报告回顾了____年取得的辉煌业绩，分析了全友家居取得成绩的基本经验，指出了全友家居经营和管理中存在的问题，深刻地解剖问题的原因，全面确定了营销工作的总体思路，工作目标和措施。

总裁办主任指出：全体营销将士要牢记使命，聆听教诲，按标照做，务实前行，做一个有担当的全友勇士，借助公司为我们搭建的宽广平台，营造良好的工作氛围，不辜负公司及董事长的重托。希望全体营销战士们，务必要认真学习会议报告，层层分解宣讲，处处进行落实，让大会报告精神根植

于心，发扬于行。愿在公司的统一部署下，全体营销将士敢于承诺，乐于行动，为圆满完成2014年年度经营目标而共同努力！

销售公司副总经理助理代表销售公司向大会作《全友家居2014年营销工作规划报告》。销售分会、商务分会等十个分会结合当前具体市场情况分别召开培训研讨会议，学习转化年度总结与规划报告精神。他们还就市场上常见问题作了典型案例分析和经验交流，并对____年的工作进行了总结，同时展开了2014年年度经营规划及工作安排部署。

9日晚举行的2014战略起航盛典，对荣获____年度最佳进步奖、年度优秀个人奖、年度服务标兵奖、年度优秀客户经理奖、年度销售标兵、年度销售标兵奖、年度优秀管理者奖、年度优秀团队奖、特别感动奖的单位和个人进行了表彰和奖励。

新手妈妈感言感言 新手保育员简洁工作总结优质篇六

记得在申蓉上班的第一天，我在晨会上兴奋的说：_我是带着一颗充满激情的心来到这里的，感谢领导给我这个机会，让我实现了我的一个梦想，我会加倍努力的工作，不辜负领导的信任！_到今天，我可以说兑现了当初的诺言。

从20__年03月14日到现在，我越来越发现自己是真的很喜欢这份工作，我每天都在积极的学习和快乐的工作。忙碌的工作让我感到特别充实，虽然晚上感到疲惫和劳累，可第二天早上又是精神满满的迎接新一天的挑战。特别是在受到客户认可或取得一定成绩的时候，自己的内心感到十分的满足，非常有成就感。

在此之前的工作中，我从来没有像做现在这份工作那样拥有那么多的愉悦感和满足感。

现在的工作，无论忙与累，无论有什么挑战和困难，我能够清晰地体会到自己强烈的工作热情。我是无比幸运的！我没有随波逐流，人云亦云；我没有摇摆不定，变来变去；我没有失去自己，东施效颦。我寻找到了自己想要的工作，将曾经的想象变成了现实！

说了那么多自己内心的感受，还是来总结下这一年的工作情况。

在前半年里以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好师傅和好经理下面学习，很快的了解和适应了汽车行业，与团队配合的也越来越好。作为销售部中的一员，深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。

所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。

在高素质的基础上，更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个汽车市场的动态，走在市场的前沿。经过近一年的磨练，自己各方面得到了较大的提升，已成为一名经上海大众认证的销售顾问。

在车市火爆的20__年，上海大众以万台的成绩荣膺全国轿车销量冠军，申蓉大众也以6000台的成绩取得全国销量第一，真的很为自己的品牌和公司而骄傲！从20__年05月至今，我销售了近一百台新车，基本上完成了全年的任务指标，特别是在20__年11月完成了单月销售20台的一个里程碑。而我最自豪的还是自己的客户满意度，基本上没有出现过较大的问题，得分也一直处于团队前列。

总结我成功的原因，其实就一个字，_爱_！我爱我的职业，我爱我的品牌，我爱我自己，我爱我身边的人，爱我的每一位客户。

我热爱自己的工作，再苦再累都不感疲倦；我喜欢大众品牌，坚信它是最好的工业产品；我用乐观积极的心态，去面对每一次挑战和考验；我用一颗真诚的心，让顾客放下内心的防御。

当然在进步的同时，自己也犯过两次比较严重的错误。

1、在自己签的第一个订单中，将客户所定车型的配置报错，导致客户在完成上户手续之后要求退车。

2、在国庆大假期间的一次试驾中，与骑自行车的行人发生擦挂，导致客户受惊，行人轻微受伤，试驾车大面积维修。

总的来说这两次重大的失误，还是自己业务知识和业务技能欠缺的原因。为此给领导和公司带来麻烦和损失，深表歉意；也感谢领导和公司在此期间的帮助和宽容。

通过总结这两次惨痛的经验教训，让我认识到在今后的工作中的各个环节都应该做到细致，以免因为一个错误而降低了整个团队的工作效率。

新手妈妈感言感言 新手保育员简洁工作总结优质篇七

一、销售工作总结、分析

二、职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我要把b类的客户当

成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

三、自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，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、尽快提高自己的销售技能。

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系。

二;因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

四、今年对自己有以下要求：

1：每月应该尽最大努力完成销售目标。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着长京行的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

5: 要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

8: 和公司其他员工要有良好的沟通,有团队意识,多交流,多探讨,才能不断增长业务技能。

9: 为了今年的销售任务我要努力完成任务,为公司创造更多利润。

新手妈妈感言感言 新手保育员简洁工作总结优质篇八

为孕期及哺乳期女职工创造一个私密、卫生、舒适的休息及哺乳场所,解决女职工特定生理期的困难,打造女职工“四期”保护服务平台。

(二)方便特定生理期女职工休息。为保证孕期女职工工间休息提供场所;为经期女职工提供便利,缓解经期不适。

(三)宣传女职工“四期”保护及母婴保健相关知识,提倡科学喂养、母乳喂养。

(四)开展健康教育交流,邀请相关专家进行专业指导,举办心理讲座和育儿交流活动等。

设立在企业内部,供企业内部有需要的女职工使用。

设立在工业园区之内,供园区内各企业有需要的女职工使用。

设立在写字楼内,供大楼内有需要的女职工使用。

设立在机场、车站、医院、商场、营业厅等公共场所内,供有需要的女性使用。

设立在医疗保健机构内，供就诊的哺乳女性使用。四、设施标准

- 1、爱心妈妈小屋标识牌；
- 2、桌子和至少2人使用的'靠背椅或沙发；
- 3、电源插座（使用吸奶器等设备）；
- 4、宣传贴图或海报（墙面布置）；
- 5、冰箱（机场、车站、医院、商场等流动场所可不配置）。

- 1、爱心妈妈小屋标识牌；
- 2、桌子、至少2人使用的靠背椅或沙发、单人床；
- 3、电源插座（使用吸奶器等设备）；
- 4、宣传贴图或海报（墙面布置）；
- 5、资料架（放置孕产妇保健、母乳喂养杂志等）；
- 6、专用冰箱；
- 7、水池（供清洁使用）；
- 8、消毒洗手液或卫生纸巾，垃圾桶。（机场、车站、医院、商场等流动场所应设婴儿尿布台）

- 1、爱心妈妈小屋标识牌；
- 2、桌子、舒适的沙发、单人床；
- 3、电源插座（使用吸奶器等设备）；

- 4、宣传贴图或海报（墙面布置）；
- 5、资料架、相关杂志、母婴保健知识宣传栏或宣传画；
- 6、专用冰箱；
- 7、水池（供清洁使用）；
- 8、消毒洗手液、卫生纸巾、润肤露、消毒湿巾等，垃圾桶；
- 9、微波炉、饮水机、电视机、消毒柜、储物柜等（机场、车站、医院、商场等流动场所应设婴儿尿布台）。

女职工使用爱心妈妈小屋应进行登记或核准，建立使用人员名册和使用登记表，保证使用人员安全、私密。

应制定并张贴开放时间表、使用规则等，定期检查、更新及维护设施、设备，及时更新补充相关书籍或图片。

配备专门的卫生保洁人员，保证定期保洁、消毒及清洗设施、设备，保证小屋使用的安全和卫生。

定期开展女职工“四期”保护和母婴保健知识交流、培训和宣传活动。

应指定专、兼职女职工干部或志愿服务人员负责小屋管理，并采取有效措施，保证小屋的日常维护及有效使用。

适时开展“爱心妈妈小屋”评选工作，对全省爱心妈妈小屋实行规范管理。

新手妈妈感言感言 新手保育员简洁工作总结优质篇

九

自从来到xx□依靠xx的飞速发展，我也成了一个新上海人。由于房产行业的升温和发展，公司又做得如此成功，让我感到一种相对的稳定。自己内心的那种紧迫感和奋发向上的精神在一点点的消褪。公司领导的这次会议主题很及时，让自己又一次认识到自身在工作中、在意识上都存在许多不足。基于这个目的，回想这一阶段工作，再和其他财务经理相比，还存在许多的问题，希望在20xx年的工作中能够不断改进，不断提高，努力做到适岗。

第一. 财务工作距财务管理的要求还有很大的差距。

阳城的财务工作更多的还是会计工作，仅仅停留在事中记帐、事后算帐，对事务发展的预见性不够，不能将工作做在前面，往往是碰到问题解决问题，而不能做到防患于未然；另外，作为财务负责人对企业经营活动的参与不够主动，不能深入的掌握其经营活动的特性，只能是按照公司或领导的要求报送数据、资料，在对企业经营进行分析时往往会将企业实际丢在一边，只是按照理论上的指标去计算、去解释。所以这方面的工作距领导的要求还相差太远。

第二. 会计工作中仍有许多待改进之处

去年集团公司财务管理部下发了《大华集团财务管理制度》以及组织我们学习了财政部《会计工作基础规范》，对我们的会计工作提出了具体的要求。但在实际工作中还存在许多不足之处，尤其在一些小问题的执行上不够坚决，在对一些已形成习惯做法的问题处理上，改变起来还有一定困难。

第三. 管理工作的形式化、表面化

有很多的日常工作作的还不够细致、深化，往往只拘于

形式或停留在表面，没有起到真正的管理作用，对照制度的要求，还存在问题，针对这种管理中存在的问题如何将管理工作做细作深，应是今后工作中的又一重点。

第四. 缺乏沟通，对相关信息掌握不到位

财务工作是对企业经营活动的反映、监督，对本部门以外的信息应及时了解，目前部门之间的协作没有问题，就是对财务暂时没用或是不相关的信息、知识没有主动与其他部门进行沟通、了解，到用时都不知该找谁；另外和公司领导的沟通还存在问题，对领导的工作思路及对财务工作的要求还不能完全掌握，以至于使自己的工作有时很被动。

1. 在做好日常会计核算工作的基础上，还是要不断学习业务知识，针对自己的薄弱环节有的放矢；同时向其他公司做的好的财务主管学习好的管理、经验，提高自身的综合管理能力。积极参与企业的经营活动，加强事前了解，掌握经营活动的第一手资料，加强预测、分析工作，按照集团公司要求，认真做好财务计划工作。在日常工作中按照财务计划，监督企业对资金进行合理、有效地使用，使企业效益化。在实际经营活动中发生与计划数较大差异时，及时与领导沟通，分析查找原因，根据差异及其产生原因采取行动或纠正偏差，或调整已有计划，同时也为日后的计划安排积累经验。

2. 力求会计核算工作的规范化、制度化

按照财政部《会计工作基础规范》和《大华集团财务管理制度》的要求，做好日常会计核算工作。只有按照《工作规范》、《财务制度》做好日常会计核算工作，做好财务工作分析的基础工作，才能为领导提供真实有效的、具有参考价值的财务分析及决策依据。也争取在大华集团被评为财务信用a类企业之后，阳城公司也能尽早获得这一荣誉。

3. 做深、做细日常财务管理工作

在接下来的一年，我计划多花一些时间，多研究研究财务软件及销售软件中的功能模块，尽可能使现有的功能得到充分利用，让阳城的财务管理工作更上一个台阶，起到真正的控制、管理作用。

4. 不断吸取新的知识，完善自身的知识结构，提高政策水平

对财务知识以外的与房地产业、建筑业有关的知识掌握不够，有时也会影响到自己的财务工作。所以在平时，除了加强学习外，要多向其他部门的同事请教，尤其在工作中碰到非财务专业的业务事项时，不能单以自己的理解，应在彻底搞清楚之后，进行处理。

5. 加强内、外部的沟通，搜集有关信息

在新的一年里，对内需要财务和各部门之间经常进行沟通，形成一种联动效应，对企业的各种信息作一个动态的掌握，对同时期的各种信息资料不断更新，掌握每一项目的进展、最新的信息。对外加强与地方财税部门之间的联系，及时掌握有关政策信息，既依法纳税又合理避税，为企业合法经营做好参谋。

除了我们自身的努力外，给集团财务部提两点建议：

首先，从集团外部请老师，针对我们工作中共同的弱点，举办一些专题讲座、培训，关键是理论在实践中如何运用，如何提高财务管理水平。另外，也经常组织一些内部的学习交流，把先进的管理经验让我们大家学习、分享。其次，对于公司财务制度，是否能够也给项目公司的领导及部门经理进行学习，让他们认为必须按制度进行管理，如何按制度进行管理，否则，仅仅财务上对他们进行要求执行起来太难。

最后，在今后的工作中，希望领导能一如既往地大力支持财务工作，我也会在工作中尽我所能，不遗余力地作好财务工

作。

一、加强学习，提高政治思想素质

在上半年里，我积极参与支部学习，学习“三个代表”重要思想，并结合自身工作实际进行深刻剖析。通过各种学习，我更加坚定了自己的政治立场，那就是在任何时候，任何情况下都忠于党，忠于人民，忠于本职。同时督促自己不断加强思想道德修养，在各种面前能够把握自己，不拿原则作交易。

二、严谨、细致地搞好会计工作

1. 会计帐薄的登记工作。会计帐薄是编制会计报表的重要依据，做好登记会计帐薄的规范是提高会计核算工作质量的重要内容。每月根据审核无误的原始报销单据做记帐凭证，做到记帐凭证整齐有序，科目明细分类准确无误。登记帐薄清晰明了，规范及时。
2. 会计报表编制工作。会计报表是行政单位在日常会计核算基础上定期编制的反映财务状况和收支情况的书面文件。定期向村支书报送反映本我村财务状况的各种报表，使支书及时了解我村资金收支运转情况，为全村工作做好基础保障。
3. 会计档案的保管工作。会计凭证、会计帐薄和会计报表等会计核算资料，是记录和反映我村经济业务的重要历史资料和证据，所以非常重要。每月的会计凭证，我都分类整理，按顺序、日期逐个编号装订成册，使我村会计资料完整无缺，妥善保管，有序存放。
4. 预算外资金收费工作。严格按照“收支两条线”管理规定。做到所开票据填列完整，字迹清晰，不乱开，虚开发票。收取的资金不截留挪用及时上缴镇经管站专户并有据可查。

三、做好管家，严格按照财金纪律办事

对全村财务统一实行村帐镇管，村组一本帐。对我村所有发包合同统一实行竞价投标招标，对到帐资金及时解缴到镇经管站。每月的25日定为我村帐务结算日，到期能及时和各组组长主动结算。对我村每一笔支出严格把关，发现不合理的开支敢于斗争碰硬。

四、存在的不足和问题

由于经验不足，工作中还存在一些问题，例如：工作效率不高，服务意识不强等问题。今后我要不断学习，进一步明确思想，提高认识，增强为民服务的意识。在工作上，更加严谨、细致，讲效率，讲质量，积极努力，出色地完成各项工作。

20xx年的各项工作基本上结束了，在这里我简要的总结一下我在公司这段时间的工作情况。我是在20xx年11月的时候有幸加入公司，至今已有两个月的时间了。公司财务部就只有我和某某两个人，我们都算是个新手。所以在工作过程中也是锻炼我自己，磨练我自己。

慢慢的熟悉自己的本职工作的時候，也在尽量做好自己的本职工作。这期间也很谢谢大家的配合。

一、做好日常的会计核算工作，加强会计凭证的审核和检查，保证基础会计数据的准确记录和会计资料的真实完整。

二、及时准确的编制各类报表，每月按时报税并提供给总经理和财务总监各一份报表。

三、规范票据管理，严格票据领用和缴销制度，从源头上抓好各项收入和暂存款项的收缴工作。认真执行收支两条线制度，防止了坐收坐支现象的发生。

四、加强货币资产的管理。严格遵守财政部关于货币资金管理和控制的规定，随时掌握资金收付的动态和库存余额，认真核对银行存款账户余额，及时盘查库存现金余额，保证账实相符和资金安全。

五、严格按照会计基础工作规范化的要求做好每一项会计基础工作。健全内部会计控制制度。

六、严格按照财政法规和财务管理制度的规定办理各项财务收支业务。厉行节约，杜绝浪费，注重资金使用效益，严把财务关。严格按照中国人民银行结算规定办理有关的现金和银行支付业务。不符合现金支付范围的款项，一律按规定通过银行转账支付，杜绝超范围支付现金和借用银行账户等违规现象的发生。

七、及时核对、清理、回收往来款项。其它日常事务性工作。新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步，争取更好的工作成绩。

新手妈妈感言感言 新手保育员简洁工作总结优质篇十

截至11月30日，十三区部在全体业务同仁和工作人员的共同努力下，共实现新单保费收入××万元，其中期交保费×x万元，趸交保费××x元，意外险保费××万元，提前两个月完成市公司下达的意外险指标；区部至11月有营销代理人××人，其中持证人数××人，持证率×%；各级主管×人，其中部经理x人，分部经理x人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

(一)从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。

总经理室多次在各种会议中强调，今后的市场竞争日趋激烈，同业公司不断从各个方面和我们展开较量，在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。×区部上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。我们利用各种时机，转变区部各方面人员的观念，变“要我发展”为“我要发展”。

对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在大市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为×区部从根本上增强了凝聚力，区部呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

(二)针对全年各阶段经营重点，我区部积极配合市公司各项安排，结合区部实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

第一阶段：年初×趸交销售业务竞赛，我区部配合市公司“×××”趸交推动方案，推出区部“金鸡报喜”趸交业务竞赛方案，全面提升规模保费，实现开门红。

第二阶段：二月份至八月份，区部围绕期交业务和增员工作，先后推出了春节期间的“正月十五闹元宵，新春佳节赛中赛”新春推动方案、“阳春三月换新装”期交业务推动方案、“雄鹰行动”期交业务推动方案、“激情初夏之六月风暴”业务推动方案等一系列有针对性的推动方案，有效地拉动了业绩增长。区部借助七月份乔迁新职场的契机，推出“火红七月，淘金行动”业绩、增员推动方案和“八月感恩勤拜访，

人人举绩庆乔迁”推动方案，倡导“人人举绩，为新职场做贡献”，区部还借机提出了“天天拜访，周周举绩，月月增员，年年进步”的区训，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，取得了不俗战绩。

第三阶段：九月份至年底，区部利用××培训的有利时机，全面调动团队士气，提升销售技能，开展多层次对抗赛，冲刺年终目标。在市公司的安排下，九月份我区部组织了200余名伙伴参加×公司的全套培训，使广大伙伴从全新的角度得到了思想的升华和技能的提升。

区部借势而行，在团队中大力倡导技能训练、氛围营造和目标追踪，在配合市公司开展并炒作“××”区部对抗赛的同时，积极开展区部内部的对抗竞争，先后发动了“狮王争霸”、“五虎争霸”、“精英擂台”等竞赛活动，区部推出的“九月争霸战鼓急，欢度中秋冲桂林”、“金秋十月燃战火，五虎争霸振雄风”、“众志成城，决胜深秋”十一月期交业务竞赛方案以及“决胜×大冲刺”十二月期交业务竞赛方案，都有效地提升了团队士气和工作积极性，为全年冲刺作了有益的拉动。

(三)针对各个层级人员，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

区部在年初制定了针对整个年度的工作方向，并将各项目标进行细化分解，与全体主管签订了全年目标责任状，做到目标明确，奖惩有据，增强了全体主管带领团队冲刺全年工作目标的信心；在一年的工作当中，区部还每个月都结合团队的年度目标，制定月工作目标，并且不断地通过月工作总结会、周主管经策会的绩效分析，用数据说话，追踪团队目标的达成情况。在每次经策会上，区部会公布各级主管的个

人举绩和增员情况，激励各级主管“打铁还需自身硬”，身先士卒带动属员。正是这种阶段追踪与检查的工作方法，引领着团队主管始终认清方向，带领团队追逐全年工作目标。

2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

区部从20×年组建“精英俱乐部”以来，标准逐年提升，入会人数逐年增加，至20×年已有区部精英俱乐部会员36人，入选市公司精英俱乐部的有3人，加入美国百万圆桌协会(mdrt)1人。为了进一步促进精英队伍的成长，区部在年初重新制定了《精英俱乐部章程》，对20×年俱乐部入围标准再次上调，为精英业务员提供更多优惠政策，有效地促进了团队争作优秀，努力加入俱乐部的热情。区部在搬入新职场后，专门为精英俱乐部制作了光荣榜，增强精英荣誉感，号召大家“向精英学习，向精英致敬”，区部内形成了的良好风气。为了加快精英成长，区部定期举办精英俱乐部例会，进行各种培训和目标追踪。

特别是十月份以来，区部组建了60人的“精英突击队”进行分组对抗，每周日上午进行半天培训，邀请各区部高手、市公司领导 and 优秀讲师进行分享和授课，或提供外界交流机会、客户沟通机会。这些举措有力地提升了精英伙伴的水平，从观念、态度、技巧和习惯几个方面受益匪浅。至11月底，区部已有大批业务伙伴达到或接近20×年精英俱乐部入围标准，绩优人员的基础越来越牢固。

3、针对区部工作人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

为了充分发挥组训、讲师、内勤等各级工作人员的作用，我区部在部门架构调整和人员岗位分工方面进行了大量有益的探索和实践，取得了明显成效。特别是乔迁新职场后，区部专门设置了“销售支持办”和“人力支持办”，重新进行人员分工和配比，设置专人负责人力支持管理方面的工作，专

人负责销售支持方面的工作，保证了各项工作的明确性和条理化。