

最新农业保险个人工作总结(汇总5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

农业保险个人工作总结篇一

今年这一年的工作都非常的紧张，我们护士的工作依旧是保持一个非常高的警惕度。走到现在，其实我对今年这一年的经历还是有很大的感触的。一方面是我对这份工作的一个深入，其次是我对这份事业的责任上的认识。因此，在这里，我利用了一些时间做了一个总结，希望可以引导自己更好的进行下一年的护理工作，为我们科室营造一个更好的护理环境。

这是我进入医院的第二年，第一年为我这一年打的工作下了一个不错的基础。所以在这份工作上，我还是保持着一个很高的自信度的。今年对于我们全科人员来说，都是一次巨大的挑战。不管是外界还是我们内部的压力都是很大的。这一年在这这么大的压力之下，我依旧保持学习，不管是在理论上还是在实战上，我都坚持学习和实际操作。争取去提升个人能力，更好的完成自己的基本工作。

进入医院之后，我一直都是保持一个非常谨慎的工作态度，严格遵守医院的各项规章制度，保持一个高度的责任感。今年的确是我在护士行业经历的第一个大挫折，同时也在这一次抗争中得到了很大的提升。今年不管怎样，我都对自己提出了很高的要求，那就是培养好自己的专业技术，并且培养一个良好的职业精神，保持一个好的工作面貌，给每一位患者一份安心，也让患者家属得到一份欣慰。其实护理工作确实是一份两难的工作，不仅是对患者，还有对他们的家属，

护士都应该去妥善的处理好，不应该留下任何不好的影响。

这一年，我的专业能力提高了不少，我的专业素质也得到较大的提升。这一年护士长给了我很大的肯定，这也没有辜负我这一年艰苦的努力和奋斗。其实护理工作难不是难在做事上面，而是在我们的意志力上，如果我没有坚强的一个新年，那么我可能早就被击垮了。每日要面对这么多患者，加上今年情况比较特殊，我们的装备也是比较缺少的，所以对于我们心理上的考验是很大的。我很幸运自己走过了那一段艰难的时光，迎接了今日的光明和荣耀。感谢科室里医生和同事平时对我的帮助和鼓舞，未来一年，我会继续提升自己，做好这一份护理工作，为我们医院增添一份光亮。

我作为房产公司一名财务出纳人员，在平时的财务工作中，兢兢业业，任劳任怨，努力做好本职工作，在这段时间，我不仅仅认识了很多友好的同事，更多的是学到了很多的东西，这对我来说是很大的收获。现把自我这20xx年来的工作情景总结汇报如下。

在工作中，我努力学习、了解和掌握房产方面的政策法规和公司的归章制度，不断提高自我的学习本事。我明白做为一名财力出纳人员需要很强的操作技巧。打算盘、用电脑、填支票、点钞票等都需要深厚的基本功。

我作为专职的出纳员，不仅仅要具备处理一般会计事物的财务会计专业基本知识，还要具备较高的处理出纳事务的出纳专业知识水平和较强的数字运算本事。在日常工作结束后，我都会利用业余时间，给自我“充电”，努力练习相关操作技能，以提高自身的工作本事。

做为一名出色的财务出纳人员首先要热爱出纳工作，要有严谨细致的工作作风和职业道德才行。所以在平时的工作中，我竖立了较强的安全意识，现金、有价证券、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制；也要

有对外的保安措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。

1、严格执行库存现金限额，把超过部分按时存入银行。审核现金收支凭证，每日按凭证逐笔登入现金日记帐。

2、严格保证现金的安全，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都由我和主任双重复核，以确保准确无误。

3、坚持每日盘点库存现金，做到日清日结。这样一来，问题便不会留到隔日，及时发现，及时改正。严格遵守银行结算纪律，对拿去银行的票据做到填写无误，印鉴清晰。

4、严格审核银行结算凭证，处理银行往来业务。对业务单位交来的支票，在收到支票时，认真审核该支票的金额，日期，印鉴，然后正确填写银行进帐单。坚持做到每日序手工登记“银行存款日记帐”。

5、随时掌握银行存款余额，不签发空头支票。保管好现金，收据，保险柜密码，印鉴，支票等。妥善保管好收付款凭证，月末准确填写好凭证交接单，及时传递到集团公司分管财务手里。对于这快日常，自我经手以来，没有出过任何差错，我想这一点应当是值得骄傲的。

6、每月编制工资报表，到月底及时汇总各部门当月考勤情景，询问_总当月工资是否有变化，然后根据其编制工资报表，编制完毕先交由金主任审核，审核无误后，交由李总签字确认。最终是在工资的发放过程中，做到认真仔细，不出差错，在这点上，我有过一点失误，虽然及时纠正了，但也是我值得提高警惕和需要改正的地方。

做为一名出纳人员，我认为自我做的还有不够出色的地方，所以在今后的工作中，我期望公司的各位领导和同事能对我进行更多的帮忙和指导，我争取在接下来的工作中，把__房产公司的财力工作做得更细，更完善，不出癖漏。

农业保险个人工作总结篇二

你们好！

在银行工作的这一年，我积极的去做好工作，作为客户经理，也是尽责的去为客户而服务，同时也是配合同事们完成部门的一个工作，大家也是团结起来完成了一些工作，一年过去自己也是有了一些经验的积累以及发现了自身的一些问题，要去改进，在此也是就自己客户经理过去的工作来总结下。

为了维护好客户，我也是积极的去做好联系，同时也是清楚自己这份服务的工作也是要去满足客户的一个需求，同时也是自己对于本职位的工作要有了解，清楚银行最新的一些情况以及政策，只有如此客户才能更好的了解一些情况来作出决定，而自己作为客户经理在服务之中也是积极的去做好，我明白工作任务上并不是那么的容易完成，需要的是自己耐心细心的做事情，同时也是要对客户态度上要好，服务上要做到位。当然也是明白工作并不是那么容易做好，也是每一天我都是会去规划好一天要做什么事情，又是那些比较重要的要提前的去做好，而一些不是那么重要的可以放到后面去，同时对于客户的一些需求我也是尽力的去做到位，得到他们的肯定，一年工作下来也是收获到很多的肯定。

除了做好了工作，我也是积极的去学习，去提升自己，疫情期间无法到银行来工作的那半个月我也是积极的去学习一些东西，去对一年的工作做好计划，虽然之前也是做过，但是自己也是去完善去看到自身的一些问题，要如何的去改善才行的，而我也是在这段日子虽然在家，但是我也是看了一些书籍，并和同事们一起探讨了一些工作的情况，对于以前的问题去找到解决的方法，并认识到自身的一些方面去改进了，当然一年的工作下来，依旧还是会有一些新的问题发生，而这也是自己以前没有看到的，可以说随着经验的积累，我也是更能看到以前工作中粗糙或者还可以优化的方面，这也是一种成长，让我更加的明白要多去反思做过的一个工作，去

让自己有提升，作为客户经理我也是积极的配合其他的同事来完成银行其他的一些工作，没有松懈，也是让自己有了更多的接触工作机会。

时间虽然过得很快，但也是过得充实，对于来年我也是有自己的工作计划，同时也是会去继续的来把客户经理工作给做好，让客户满意。

农业保险个人工作总结篇三

时光飞逝。进入社会第二年了，来公司一年多了。我在这里经历的一切还在眼前，但这一年快过去了。时间真的很快，有时候不珍惜只能错过。所以这一次，我想我会端正态度和心态，总结过去，规划未来！

第一，思想上

是一名很普通的员工，但是我想通过自己的努力，我一定可以在思想上收获一些进步和成长，也一定能够实现自己制定的目标、逐渐丰富对未来的希冀，更加充满力量去前行。这一年思想不仅有所长进，自己的态度也坚定了不少，这是我通过努力而收获到的。

二、业绩上

这一年我的业绩一直都是处于一个上升阶段。虽然说可能自己并不是很强大，但是我是很稳定的，在做业绩这方面，我很少会出现往下跌的情况。和很多同事比起来，我可能算不上是一个非常优秀的人，但是我对自己的肯定还是有的，那就是我的确是一个很稳定的人，情绪上很少有大的起伏，业绩上依旧是的。这一年整体还是上升了的，这是值得欣慰的。

三、不足上

在这段工作中，我的不足还是有很多的，比如说自己在沟通方面并没有其他同事好，并且有着一定的距离，这是我一直都非常警醒的一个方面。其次是对于做事情的一个计划性不是很高，平时也很少做一些工作计划，所以导致每一次工作完成的都是非常匆忙的，这是很疲惫的一件事情。这些不足今后我会尽快改正，尽快步入一个全新的阶段。

四、计划上

新的一年，我想给自己制定一个新的计划。以前没有太大的计划性，这一年我要从现在开始整改过来。未来一年，业绩上我想上升百分之五十，其次就是要提高自己的沟通能力，协商能力以及处事能力还有合作能力。这些都是未来需要去努力的部分，世界上没有任何一份工作是简单的，这一年，我会继续努力，继续往一个更好的方向去拓展和加油！

农业保险个人工作总结篇四

20xx年3月4日，我满怀希望和激情来到了深圳市有限公司，通过面试与领导的交流之后，最后确定我在公司的'财务部工作。转眼间，三个月的时间就过去了，我的试用期也结果，在此转正申请的同时，对自己过去三个月的工作情况予以总结。

通过这些天的学习和工作，让我受益匪浅。首先，让我获得了理论与实践进行结合的机会，使我明白没具体的实践经验，一切理论都是空谈，在工作的过程中我对自己的会计理论有了新的认识。更为重要的是：对于人与人之间的沟通、合作、协调有了新的体会，要想做好工作，首先要学会怎么样去做人。

为人处事方面，财务部门是一个要求细腻的部位，整天与数字打交道，所以不允许粗心。大家都清楚，财务部都是女同事多，男同事比较少，所以我心里还会有些紧张，心想，会

不会与她们格格不入呢，没有共同语言呢。我刚进入公司的第一天，自己办公室的同事对我就很热情，对我很是照顾，使我感觉，自己先前的担心完全是庸人自扰。这是一个融洽的集体，团结的集体，和谐的集体，亲切的集体。我很感动，对待同事自然也是怀着感激之情，用最真诚的心与同事交流着。与他们一起上班，感觉轻松自在，不像其他公司那样，同一办公室同事一天都没有几句话。工作期间，他们帮过我很多，包括工作上的和生活上的，经常有工作上的问题请教他们，他们都是很耐心的帮我解答，下班之余，大家也会一起聊天，谈论自己的收获，或是心情。领导对我也很照顾，经常会问我有没有什么困难，有困难就提出来，大家一起解决，我们是一个集体。而对于领导的话，我是完全服从。与其他部门同事之间，见面也都会打招呼，与宿舍的同事关系相处得也很好。总的来说，这三个月的时间，我与同事的相处是很融洽的，能够很快的融入他们，大家一起工作，相互照顾。

工作业务方面，在来到之前，我是在一家国企的财务部门工作的，由于分工比较细，我一直都是接触的销售会计这一块的业务。因此，我的熟练技能也比较单一。而来到之后，由于公司是刚起步的，配套软件还没有到位，因此只能用手工记账，而且还要操作全盘的账务。刚开始着实压力很大，虽然在学校的理论都掌握的扎实，但毕竟实际工作跟理论还是有很大差别的，而且我也有差不多两年没有用手工记账了，手工记账的一些要点也有一些生疏。然而，领导对我的信任令我信心满怀，不管怎样，我都不能令领导失望。因此，我只能在工作的同时，不断的去巩固以前所学的知识。三个月的财务工作，从编制记账凭证到登记账簿，出具财务报表，全部都是手工处理，由于我的认真和勤劳，每次都能及时准确的完成领导交待的任务，提供相关的财务数据，因此，我自己的工作成果还是比较满意的。这段工作时间内，我接触到了税务，行政，成本，材料，销售，报表等几大类的内容，接触到了我以前没有接触的知识，感受到了以前没有感受到的气氛。

发生业务的凭证的记录和帐簿登记，明细报表、科目余额表的出据，现金的每周盘点，银行存款的每月对帐，工资的核算（结算清单、工资表审核），其他临时事件的处理，仓库情况的关注，工资核算方法的改进，制造工艺的熟悉以及原材料等的熟悉，同时学习税务方面的知识和处理方法。

1、凭证当日发生当日记帐，帐簿登记待凭证编号后及时登记，明细表和余额表结帐后马上出来，现金每周盘点，银行存款结帐后核对。工资结算从每月1日开始做完结算清单，其他事项基于基本工作完成后合理的安排时间进行。

2、车间和后勤的费用耗费主要反映在制造费用和管理费用上。以此作为细分的依据，不必要再做新的统计报表，但是在费用产生后在两项费用上摘要处做出费用产生的明细说明。

3、各车间生产成本和完工产品的成本核算：第一是生产日报表。（关于耗用的材料，产出的半成品，报损（正常和异常））。完工产品成本主要是包括材料，人工，制造费用。各车间再根据材料的耗费，人工工资，车间所耗费的制造费用。组成车间的生产成本。各车间的生产成本总和理论上应该等于完工产品的成本。

4、设备和工具的台帐的建立。包括分布情况，损坏情况等。

5、车间的在产品，完工半成品，产成品的统计台帐和日报表。

第一、对各个车间的人工工资按工序，工种不同进行月份，年度汇总，因为在做此项工作时，8月发生尚未完结，我的汇总日期由20年8月到20年7月。（附件1）

第二、配合行政后勤对所发生的费用进行月度、年度汇总，并帮助理出明细。（行政部工作汇报已经有）

第三、8月所发生业务的帐务处理，包括记帐凭证的记帐，登

帐，明细表和科目余额汇总表的出据，凭证的装订等工作。

第四、制定统计员培训教材(附件2)。

第五、做出仓库报表/单据填写、传送，粘贴的注意事项(附件3)。

第六、每周的现金盘点和月末的银行对帐(附件4)。

第七、参加公司安排的培训：一个是参加打样的培训，学习遮阳篷的组装(bw10000系列)(附件7)；二是观摩鲁柏祥教授《顺理成章》管理讲座(附件5)；三是观摩余世维的《职业经理人常犯的11种错误》管理讲座(附件6)；四是去余杭地税学习个人所得税软件的下载安装以及申报。

我觉得我作为公司聘用的成本会计，我没有完成一个成本会计应该做到的事情。主要是荆总交代的工价问题，至今没有找到合适的解决办法，眼看旺季就将来临，我深感惭愧。再就是作为成本会计我没有对公司成本状况做出分析，基本的成本核算数据都没办法做到90%的准确和完善。成本管理是一个公司核心，要使公司达到利润最大化，那我们只有在保证产品质量和性能的情况下使成本消耗最小化，企业的核心力量的竞争归根到底就是成本消耗的竞争。利润是企业生存的命脉，而成本是这个命脉的主脉。不论是市场价格的竞争还是市场占有份额的竞争都要源于成本。所以对于我现在的我来说，我认为自己作为成本会计很不称职。为此我对自己目前的现状找了很多的借口和理由，我也列出来，首先我认为车间帐务不清晰不明确，仓库数据流不畅通甚至是数据根本就不准确，仓库的出入貌似真空状态，这还造成应付帐款难对，材料消耗未知，仓库库存不明，等等基本的核算数据没有，会计的分析是基于数据来的，没有数据何谈分析？那我的建议是先建立基本的数据，而且要对数据进行备份存档。我的工作当中，我回顾了一下，我发现我的大部分时间都用在了记帐，登帐，也就是说本来应该记帐会计做的事情，我

想既然公司安排我做这个事情，也无可厚非，我也在不断的努力，争取能把记帐会计和成本会计的双重角色扮演好，但是目前看来做的并不好，还请荆总谅解。以后如果我能顺利的度过试用期而得以在公司继续工作的话，我会对于这块工作加倍的努力，但是我不知道以我的能力能否扮演这个双重角色。找了这么多的理由，为自己开脱不是我的原意，只是想给自己一点缓冲的空间，也不知道是对是错，但是我从没有向任何人推脱过责任。因为这的确是我自己工作的失误和能力的欠缺。

农业保险个人工作总结篇五

20x—20x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xx牌产品已有必须的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了必须的认识和了解□20x年度老板给销售部定下xxxx万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额xxxx万元，产销率95%，货款回收率98%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，职责之重大、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，销售和财务管理能够清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xx—xx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，期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□20xx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。

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，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

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。产品销售部经过市场调查、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；要根据市场情景进取派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，进取进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，必须要发挥工作的进取性、主动性、创造性，履行好自我的岗位职责，全力以赴做好年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

福牛迎春，祝我们xx科技有限公司在20x年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的梦想靠拢。