

周年会工作总结 公司年会工作总结(实用10篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

周年会工作总结 公司年会工作总结篇一

我们学院治保会是治安综合治理、实行群防群治的重要力量，是学生自我教育、自我管理、自我锻炼的课堂。我们治保会是坚持以全心全意为同学服务的宗旨参与学校治保工作，维护校园秩序，为广大师生提供了良好的学习和生活环境。然而在值班在平时与同学们沟通的过程中，我们经常接到说自行车刚刚买回来没几天丢了，宿舍因超出用电量停电了，有人被外来推销的骗了，等各种情况。

所以我们队员的警惕性更加提高了，希望尽量避免这类事情的发生，但诺大一个校园，怎么可能只靠几个治保会成员就能够解决呢？所以我们要群防群治，共同维护校园的治安。

值班巡逻是我们社团的最主要的工作方式。我们每晚7：00-9：00都有值班的队员进行排查，主要路线是教学楼、宿舍楼、车库、水房，还会检查教学楼里面有没关灯、没锁门的，以提醒同学们注意防火防盗。我还经常对宿舍楼进行安全检查，包括防火防盗情况，违章用电等。

新生开学的第一天，为了给大一新生营造一个安全的报道环境，学生治保会作好充分准备。报道前一天晚上，我们治保会成员就配合保卫处开展迎新工作，早上七点就全体人员人

员到位，各尽其责。我们是当天晚上最晚上最晚离开的，连续工作了两天。虽然挺累，但是为新同学服务，大家都很高兴。经过全体治保会成员的努力，迎新工作圆满结束，为新生的人身和财产安全提供了保障。

由于好多新成员都是第一次接触这样的工作，大家都很紧张，但也有很大的期望，希望第一时的出场，我们的社员都表现的非常好，不论是在会上和别人沟通时的态度还是劝说别人时具有说服力的言词，还是在入场和出场时让大家有条不紊的入场和出场。都是很完美的，给了所有人一个满意的成果。

本月重点是“安全教育宣传月”。在此次活动中我们治保会，主要严抓宿舍内与安全有关的现象。在安全教育宣传月活动中，我们为了广大同学的人身、财产、用电安全，治保会还坚持对宿舍进行检查，以便排除宿舍内存在的各种安全隐患，确保安全。我们全体治保会成员还对学院内部所有宣传栏进行了整体清理，焕然一新，对学院各个车棚自行车的摆放进行整理，使其整齐归一。也算是把所有的细节都考虑到了。

在这个晚会上，应学通社社长的邀请，我们社去维护治安和秩序维持工作，在整个晚会的过程中，在我们的维护下没有发生任何纠纷，也没有一件东西损坏。同时也使表演人员再表演过程中不受干扰，使学通社的各项工作井然有序的进行，使学通社的整个安全保卫工作得到了保证。

（由于条件不允许，所以有很多活动都没有照片记录。）我们治保会这个大家庭和其它社团不同，因为我们从来都是以幕后工作者出现，平时大家都在玩时我们却在值班室值班，所以说我们社团是一个比较累，比较苦的社团，但是我们大家却没有一句抱怨的话，后而都很乐在其中，因为我们在工作的过程中可以学到好多的东西。

团结永远是一面鲜红的旗帜，它汇集了集体的力量，增强集体的凝聚力。治保会这支优秀的队伍在任何时刻都紧密团结

在学生会的周围，凝聚成一道铜墙铁壁，以坚韧的意志去对抗风雨，迎接挑战。我们治保会做了很多有意义的事情，我们从中学会了很多的东西。

周年会工作总结 公司年会工作总结篇二

谭：尊敬的各位领导

温：亲爱的同事们

瞿：亲爱的朋友们

合：大家——下午好

赵：新的一年

谭：新的'征程

温：新的祝福

瞿：新的期待

温、瞿：充满激情和喜悦的金流明团队，共同迎接金灿灿的x年

赵：我是主持人赵宁，祝愿大家度过一个宁静祥和的新年

谭：我是主持人谭x□祝愿大家新年里莺歌燕舞、快乐幸福

温：我是主持人温x□祝愿大家见到我温暖的春天就油然而生

瞿：我是主持人瞿x□祝愿大家见到我冬日生香、活色生香

赵：xx的xx年，在成长和收获的喜悦中蹦蹦跳跳的远去了

谭：xx的xx年，在期待和奋进的激情中腾云驾雾而来

温：回首过去，我们满怀豪情

瞿：展望未来，我们重任在肩

周年会工作总结 公司年会工作总结篇三

品鉴会是白酒企业与消费者直接沟通的一种公关方式，尤其对中高端产品的推广作用明显，受到诸多酒类企业的重视，已成为酒类企业常规营销活动之一，白酒品鉴会总结。

品鉴会的成功不仅可以有效拉动区域市场的拓展，同时在品牌建设方面的作用也很有效。但是，在实际操作中，很多白酒企业由于经验不足或组织不力，加之后续的跟踪不专业，往往使品鉴会沦落为一场“吃喝会”或者“文艺表演会”。耗费了很多的资源，未能达到应有的营销目标。

品鉴会作为开拓市场的一部分，个性营销最突出的表现形式，属于低成本高产出的一种会议营销。

利用体验式的会议营销实现中高端酒类品牌价值的传递和塑造，从而占领消费者的心智。是品鉴会营销的最终目的。

酒类企业通过品鉴会的方式(来自：业务员网：)，对细分市场中的意见领袖进行强力的公关活动，开发一部分忠诚度较高的消费群，在建立“口碑效应”的同时，团购队伍及时跟进并进行客户维护，实现对目标市场的突破。

当然品鉴会并不是想象的那么好开，会得到想象的结果，出力不讨好的也不少，有时候经过全面搜理的目标客户聚焦到一起反而觉得无话可说，没有交流的主题了，有时候还会流失不少客户。那就要在内容和形式上有所创新，要给新参与的嘉宾和老客户有个共同交流的话题。要详细的了解客户的

喜好，特定的人群举行特定的品鉴会。例如喜欢钓鱼的就组织钓鱼品鉴会、喜欢高尔夫的就组织高尔夫品鉴会，喜欢下棋就可以组织棋友品鉴会。形式可以多样，主题可以统一，这样的之间就没有隔阂，很快进入角色，期间在有形式多样的趣味活动和比赛，酒品相关的知识问答，效果自然就会好。

那么品鉴会具体步骤该怎么实施？会议中应该安排那些活动？科学的流程是怎么样？后续该如何跟进？等等的一些问题，品鉴会每个具体环节做的好坏都会直接影响到会议的成败。我们机构就专为“泸州××六年陈头曲趣味钓鱼”的品鉴会，由于准备充分、活动新颖、团购队伍跟进及时，迅速在郑州形成了一定规模的消费群。并带动了其他渠道的动销。在这里与大家分享一下。

“泸州××六年陈头曲”属于泸州××旗下的一款中档产品，口感柔顺，窖香淡雅。主要细分市场是朋友聚会和企事业单位的一般接待用酒。所以品鉴会邀请的对象主要以企事业单位为主。首先对邀请参加本次活动的人员进行了仔细的遴选。企事业单位负责人最突出的特点公务繁忙，休闲时间少，精神压抑，要根据他们的精神世界来考虑，需要休闲放松的活动。经过客观分析我们选择了郑州北区不远的度假休闲场所来做这次品鉴会。

基本参照了以下标准：

- 1、团购客户中的a类客户为主；
- 2、名烟名酒渠道的核心客户（可以邀请自己的长期固定团购客户）；
- 3、企事业中的目标客户；
- 4、政府机关的一部分人员。由于规模过大不易控制，加之邀请对象基本都是细分市场中的意见领袖，服务方面稍有失误，

可能会适得其反。所以邀请人数不超过100人，实际到场人数基本能控制在70到80人以内。其次前期的物料和宣传品准备充分，钓鱼度假村现场的布置视觉冲击力要强，钓鱼现场四面插满彩旗，每位到现场的嘉宾发放有泸州六年陈头曲标志的太阳帽。

1、现场把六条系着红丝带的鱼放进鱼塘，凡是钓到者将会成为泸州六年陈头曲的全年金卡会员，不定期得到由河南运营商卓越酒业赠送的品尝酒。

2、钓到第一条鱼的嘉宾现场赠送泸州六年陈头曲一箱和其它礼品，同时会在每个月1日收到卓越酒业赠送的头彩大礼一份。

3、整个现场钓到最大的鱼的嘉宾可以得到同等重量的泸州六年陈头曲酒，越大得到酒越多。

4、整个钓鱼活动结束（三个小时14：30-17：30），奖励前三名（以钓到鱼的重量排序），并可得到卓越酒业赠送的礼品。凡是嘉宾钓到的鱼全部可以自己当作战利品带回家。

第四，人员分工明确，每个环节都有人具体负责。做好每位到场客户的服务工作，钓鱼现场送水、保健要做的相当到位，适当调节现场气氛，观察嘉宾心里，判断嘉宾性格，以利于后期重点开发。

第五，钓鱼比赛现场和晚宴场所选择在一个地点，并有专人引导。

1、品鉴会的活动安排主要突出趣味性和专业性。

2、品鉴会突出泸州××六年陈头曲的历史和厚重文化。

3、品鉴会突出运营商的真诚和规范。

4、品鉴会突出亲切和感恩。时间活动内容主要参与人员重点关注事项

17: 30迎接钓鱼回来的嘉宾入席迎宾和相关业务人员保证每位到场客户签到信息完整，礼品、抽奖卡发放到位，并由专人引导到入座。

17: 31填写嘉宾资料详细资料抽奖后期跟踪

18: 30第一次抽奖与会客户首先抽出三等奖

18: 35品酒活动开始酒企技术人员讲解品酒方法和该产品的特点

18: 45文艺表演敬酒

19: 00第二次抽奖与会客户抽出二等奖

19: 10文艺表演特色明显，不庸俗

19: 20健康讲座以健康饮酒和保健知识为主

19: 40第三次抽奖抽出一等奖

19: 50文艺表演特色明显，不庸俗

20: 00会后用餐致谢词

20: 05礼仪发放品尝品服务人员送客欢迎下次继续参加活动

活动结束后的后期跟踪工作很重要，品鉴会的产生的消费欲望会随时间的的原因渐渐淡化，相关业务团队应根据与会人员留下的信息，在一周内进行跟踪拜访。活动中的有关奖项要按时兑现，第二天就要问候活动是不是满意，有哪些建议，最好不要提销售的事，再次沟通时再谈销售的事。同时还要

了解潜在客户还喜欢其它什么活动，详细记录下来。四、全面总结 全体参与人员（包括九度营销、卓越酒业）进行全面总结并形成书面文字以便于在下次品鉴会中注意，形式和内容在下次更好的完善。进行全面的效果分析和成本分析。

周年会工作总结 公司年会工作总结篇四

年会终于在大家的期待中圆满结束，这次年会从活动策划写策划书，然后召集开会收集大家的意见等前前后后发了不少时间，我学到了很多。户外做年会也是第一次碰到，从搭棚到舞美无一不是新的学习。在这里要感谢黄总、叶经理给予我这样的机会，真的很感谢，鼓励我去执行，给予我尝试的机会；其次要感谢的是李经理，从晚会节目跟踪排练都给予很大帮助，感谢财务部给予采购的丰厚抽奖礼品，最后要感谢澳磊所有的后勤保障人员及所有的演出人员，没有他们的付出年会没法圆满结束。我能说的是：你们的都是最棒的，要为自己鼓掌，为大家鼓掌；同时还有所有工作人员，你们都辛苦了，真的很感谢你们，很感谢你们……这次年会收获很多，澳磊是一个大家庭，我们都在这里共同成长，来自各地的兄弟姐妹在这里相聚，我们在这里共同努力，一起成长。

1. 搭棚时间把控进度（由于第一次搭户外棚，经验欠缺整体的进度没有把控好）
2. 晚宴现场餐桌的摆放没有规划。使得现场秩序混乱。（来年可以提前摆桌，留出时间调整）
3. 细节没有处理好（原计划四周要围挡，现场实际就围了一边，由于桌子的超出导致一边无法围，来年可以先把四周围起来再来摆桌或者桌子摆放要规划好）
4. 现场灯光的安排也出现后场灯光不足，特别的开场时候显得特别明显。

5. 准备工作做得不够，执行能力有待提高，在人员工作安排上有待提高，更合理化些。总结以上的一些问题，期待来年更加完美。整场的晚宴还是圆满，节目的精彩，现场的气氛。所有人员的辛勤付出是晚会顺利的重要因素。你们辛苦了。

正常活动下来感觉自己在以下几个方面还存在问题：

- 1、沟通交际能力有待加强，特别是表达能力；
- 2、准备工作做得不够，时间把控上没有协调好；
- 3、执行能力有待提高，在人员工作安排上，没有做好，等等还有很多，

总体而言，通过本次活动让我更加清晰自己存在的不足，同时若有在此举办活动就能很顺手的去办理，抓住机会，敢于尝试，你会有不一样的体验。

再次感谢你们的支持与配合，谢谢你们！

企划□*** 20xx年1月14日

周年会工作总结 公司年会工作总结篇五

大学毕业、白纸一张、职场新人。

作为这些名词的代言人，我们胡杨菁英4a团，在刚刚经历了黄埔军校的洗礼后，非常荣幸、非常幸运地参与了隆重而又盛大的一年一度的公司年会。

热血沸腾篇

20xx年度工作汇报，各个部门展示了这一年以来的努力工作的成果，各种数据，各种图表，真可谓是硕果累累，无不显

示出公司正在处于高速发展的阶段。

不过说实在的，这些冷冰冰的数字，对于我而言着实没什么特别的，但，其实隐藏在这数字背后的所有人为之付出的努力和汗水，却点燃了我心中对探索前方未知险途的那团很久没有复燃的熊熊烈火！

感天动地篇

20xx年度风云人物颁奖典礼上，各种女中豪杰，各种青年才俊涌现了出来。对于职场一片空白的我来说，从他们身上能学到太多实实在在的经验、心态和激情。

其中，对我影响最大的是cs渠道后勤支持的小管家——钟彩凤。颁奖的过程中播放了钟彩凤的丈夫一直以来想对她说的话，虽然他口口声声的说着表示对她的理解和包容，但言语中却透露出对钟彩凤这份工作的不满和失望。

我也看到了众多原因中的一个，在他们相约已久的十三周年纪念日当天，钟彩凤却因为工作上的事情，爽约了。

看到这里，我情不自禁地对钟彩凤油然而生一种敬意。敬佩她把自己的工作当做神圣的使命，用坚持不懈的努力创造着价值，她任劳任怨，默默无闻，没有豪言壮语，没有丰功伟绩，即使在最平凡的岗位，她也能绽放出人生最灿烂的光彩。

钟彩凤，用自己对事业的坚持不懈，兢兢业业诠释了她对肩上担负责任的坚守。为我，树立了不可磨灭的精神榜样。

欢歌笑语篇

飞扬的风采、绽放的青春、燃烧的岁月、怒放的生命，四部分风采展示，给我们带来了整场欢乐祥和，喜气洋洋的氛围。

我在这一刻，感受着薇美姿这个大家庭带来的幸福，满满的幸福。在这里，心里热情加倍高涨；在这里，胸口的火焰愈发兴旺；在这里，脑中的梦想更有光芒！

回顾过去、把握现在、展望未来。作为年度会议的核心词，他无不在我们初入社会的第一页上或是轻描淡写，或是浓墨重彩地书写上了一笔，成为之路的明灯，成为动力的源泉，成为无价的宝藏。

凤凰涅槃的过程，不畏痛苦，义无反顾，不断追求，最后达到提升自我。希望我和薇美姿在新的一年里一起凤凰涅槃，浴火重生！

周年会工作总结 公司年会工作总结篇六

年会终于在大家的期待中圆满结束，这次年会从活动策划写策划书，然后召集开会收集大家的意见等前前后后发了不少时间，我学到了很。户外做年会也是第一次碰到，从搭棚到舞美无一不是新的学习。在这里要感谢黄总、叶经理给予我这样的机会，真的很感谢，鼓励我去执行，给予我尝试的机会；其次要感谢的是李经理，从晚会节目跟踪排练都给予很大帮助，感谢财务部给予采购的丰厚抽奖礼品，最后要感谢澳磊所有的后勤保障人员及所有的演出人员，没有他们的付出年会没法圆满结束。我能说的是：你们的都是最棒的，要为自己鼓掌，为大家鼓掌；同时还有所有工作人员，你们都辛苦了，真的很感谢你们，很感谢你们……这次年会收获很多，澳磊是一个大家庭，我们都在这里共同成长，来自各地的兄弟姐妹在这里相聚，我们在这里共同努力，一起成长。

总结：这次年会虽然已经圆满落下帷幕，但其间也有很多细节没有做到位。

在此我一一罗列：

1. 搭棚时间把控进度(由于第一次搭户外棚，经验欠缺整体的进度没有把控好)
2. 晚宴现场餐桌的把放没有规划。使得现场秩序混乱。(来年可以提前摆桌，留出时间调整)
3. 细节没有处理好(原计划四周要围挡，现场实际就围了一边，由于桌子的超出导致一边无法围，来年可以先把四周围起来再来摆桌或者桌子摆放要规划好)
4. 现场灯光的安排也出现后场灯光不足，特别的开场时候显得特别明显。
5. 准备工作做得不够，执行能力有待提高，在人员工作安排上有待提高，更合理化些。

总结以上的一些问题，期待来年更加完美。整场的晚宴还是圆满，节目的精彩，现场的气氛。所有人员的辛勤付出是晚会顺利的重要因素。你们辛苦了。

个人总结：正常活动下来感觉自己在以下几个方面还存在问题：

- 1、沟通交际能力有待加强，特别是表达能力；
- 2、准备工作做得不够，时间把控上没有协调好；
- 3、执行能力有待提高，在人员工作安排上，没有做好，等等还有很多，

总体而言，通过本次活动让我更加清晰自己存在的不足，同时若有在此举办活动就能很顺手的去办理，抓住机会，敢于尝试，你会有不一样的体验。

再次感谢你们的支持与配合，谢谢你们！

周年会工作总结 公司年会工作总结篇七

岁月如梭，光阴似箭，从20xx年在八月份到今天的xx年1月转眼间已经入职1年多了，在这一年多的时间里，有欢笑也有泪水，有感动也有茫然，很感谢令狐冲给我的这个机会，让我更加深知自己的不足，明白餐饮行业不仅仅是炒个菜那么简单。

在管理过程中对部分敏感问题管理力度较弱，对多次出现的服务质量问题不能一针见血的向服务人员提出，使部分问题长期存在，不能从根本上得到解决。

平时上菜速度金山店都还是可以的，但是一遇到节假日，周末厨房上菜速度，特别是炒盘速度就会迅速的拖后腿，导致顾客满意度下降，退菜数量急剧上升，影响营业额。

20xx是一个机会年，要夯实管理基础，为餐厅升级做足充分准备，进一步提高服务品质，优化服务流程，提升现有品牌档次，制造服务亮点，树立良好的餐饮品牌形象。

餐饮行业竞争越来越激烈，目前已经呈现出了白热化的状态，我们餐厅只有通过不断的去服务创新，不断的去满足顾客的服务，达到顾客心中所希望的状态，我们才能在接下来的积累竞争中生存下去，通过不断地对员工进行服务培训来提升大家的认知和实践水平。

每天门店有多少营业额是我们大家最关心的问题，也是我们所有问题的中心。20xx年在提升服务水平的基础上加强顾客管理，特别是新老顾客的管理，让新顾客变成我们餐厅的老顾客，让从来没有吃过我们令狐冲烤鱼的人进来我们餐厅吃一次，我相信他下次必定还会再来，通过不同的活动来提升我们的品牌影响力，达到我们的业绩。

周年会工作总结 公司年会工作总结篇八

年会终于在大家的期待中圆满结束，这次年会从活动策划写策划书，然后召集开会收集大家的意见等前前后后发了不少时间，我学到了很。户外做年会也是第一次碰到，从搭棚到舞美无一不是新的学习。在这里要感谢黄总、叶经理给予我这样的机会，真的很感谢，鼓励我去执行，给予我尝试的机会；其次要感谢的是李经理，从晚会节目跟踪排练都给予很大帮助，感谢财务部给予采购的丰厚抽奖礼品，最后要感谢xx所有的后勤保障人员及所有的演出人员，没有他们的付出年会没法圆满结束。我能说的是：你们的都是最棒的，要为自己鼓掌，为大家鼓掌；同时还有所有工作人员，你们都辛苦了，真的很感谢你们，很感谢你们……这次年会收获很多□xx是一个大家庭，我们都在这里共同成长，来自各地的兄弟姐妹在这里相聚，我们在这里共同努力，一起成长。

总结：这次年会虽然已经圆满落下帷幕，但其间也有很多细节没有做到位。

在此我一一罗列：

- 1、搭棚时间把控进度（由于第一次搭户外棚，经验欠缺整体的进度没有把控好）
- 2、晚宴现场餐桌的把放没有规划。使得现场秩序混乱。（来年可以提前摆桌，留出时间调整）
- 3、细节没有处理好（原计划四周要围挡，现场实际就围了一边，由于桌子的超出导致一边无法围，来年可以先把四周围起来再来摆桌或者桌子摆放要规划好）。
- 4、现场灯光的安排也出现后场灯光不足，特别的开场时候显得特别明显。

5、准备工作做得不够，执行能力有待提高，在人员工作安排上有待提高，更合理化些。

总结以上的一些问题，期待来年更加完美。整场的晚宴还是圆满，节目的精彩，现场的气氛。所有人员的辛勤付出是晚会顺利的重要因素。你们辛苦了。

个人总结：正常活动下来感觉自己在以下几个方面还存在问题：

- 1、沟通交际能力有待加强，特别是表达能力；
- 2、准备工作做得不够，时间把控上没有协调好；
- 3、执行能力有待提高，在人员工作安排上，没有做好，等等还有很多，

总体而言，通过本次活动让我更加清晰自己存在的不足，同时若有在此举办活动就能很顺手的去办理，抓住机会，敢于尝试，你会有不一样的体验。

再次感谢你们的支持与配合，谢谢你们！

周年会工作总结 公司年会工作总结篇九

一、积极进行政治、业务学习，提高职工队伍职业道德素质

- 1、组织财务科会计人员学习预计20__年度将实施的《医院会计制度》，通过学习让会计人员提前掌握国家关于医院会计制度的变化。
- 2、参加各种学习培训，如会计继续教育学习、审计继续教育学习，学习后全部考试通过。

3、对收费员进行职业道德培训：强调收费员“廉洁自律、诚实守信”的重要性，并将医院目前正在执行的《收费办理制度》《退费管理制度》《医院关于加强医收费票据控制与管理的有关规定》对收费员进行了讲解。

二、做好日常工作及财务分析，加强财务收支管理

根据医院的实际情况，加强医疗业务收支管理。努力增收节支，减少医疗费用支出，充分利用医疗技术和设备，积极开展医疗服务。实现总收入__元，其中财政补助__元，医疗收入_万元，药品收入_万元，其他收入_万元，总支出_万元、其中医疗支出_万元，药品支出万元，财政专项支出万元，其他支出万元，因此本年累计结余约万元，实现了收支平衡，略有结余。

门诊收费员总计收费单据张，收费金额万元。住院处住院登记人次，收取押金万元，办理病人结帐人次。

三、加强资产管理，确保医院资产安全

1、采用有效的方法和监控措施加强货币资金管理，确保资金安全：

医院每日货币资金流动量较大，为确保资金安全，收费处要按下发的每日收费制度执行，出纳每日都按时将现金送交银行。由于医院的特殊性，经常在出纳银行存款后有病人交费住院，造成现金超库的情况，为此财务建立了现金报告制度。

财务科对门诊收费员退费进行随机抽查，以此监督退费行为，但发现此项工作仍有缺陷，财务思考新的管理办法以堵塞漏洞，强调退费、报损、作废票据必须全部上交，建立了票据交接机制。

2、每半年、年终组织全科财务人员对医院物资实地盘点，对

医院物资情况做到心中有数，以便协同相关科室共同管理好医院财产物资。

3、今年_月中旬连同设备科人员将对全院固定资产进行清查。

四、强化管理，建立良好的工作秩序

1、积极推进新农合医保医疗工作的开展，认真了解有关政策规定，配合有关工作，使医院有关工作开展得越来越顺利，有利于医院的发展。

2、医院物价方面的工作还有待于进一步提高，应该认真作好有关方面的调查工作，提出合理化建议，使得医院医疗收费更加合规合理，有助于增加医院的市场竞争能力。

五、积极配合推进医院数字化建设以及医保软件接口工作

财务科及其所属部门在医院软件更换，医保接口软件运行不畅中，为医院数字化的早日实现，并克服了各种困难，积极配合各部门工作作出了努力。

医院his系统财务有关管理方面的报表有怠于进一步完善。

六、积极对外沟通，加强与相关部门联系，有序推动工作。

1、与发改委、财政局加强联系，使得我院工作有序推进，年度财政拨款到帐以及明年医院预算支出上报工作完成。

2、接受了物价局今年收费许可证年审并顺利通过。

3、医院信息卡收费申请，因提前与物价局联系，说明医院数字化建设需要，得到了物价局支持，使得信息卡收费申请及时得到批复，保证了医院门诊医生工作站的顺利实施。

总之，医院财务管理、会计核算工作在各级领导的正确领导下，保证了医院财务管理工作的正常开展，对医疗收支费用的管理较好，严格遵守财经纪律，较好地完成了各项工作任务。

b

一、会计工作质量

1、根据会计核算的统一要求，坚持每日、每周、每旬、每月、半年的检查工作，按照检查计划和上级行的检查要求，认真履行会计基础规范常规检查职责，做好内控自查，对支行的重要物品管理、印章管理、查库情况、录音电话管理、会计档案管理、单位账户资料、个人开销户资料、查询查复、挂失业务、网银业务、托收业务、假币收缴、各类资料打印情况、个人存款证明、询证函、单位资信证明、代发业务、理财业务、大额款项支付核实制度执行、反洗钱工作进行了全面的检查和梳理，对检查出的问题坚决予以整改，督促柜员养成良好的柜面操作习惯。

2、提高会计核算质量。现前台柜面共有柜员5名，其中柜员吉安东10月底刚刚上岗。在工作中我采取前期抽出老柜员帮新柜员进行专职辅导，后期业务较熟悉后，新柜员之间互相查看传票，这样不仅降低了差错率，同时也从他人的传票中学习到了新业务。在第四季度核算中有3名柜员差错为0，大大提高了柜员的核算质量，保障支行业务的健康发展。

二、员工管理及培训

1、在_月份，新浦支行对员工直行了一系列的调整对柜员的心理影响较大，情绪波动不稳定。针对这种情况，我及时与柜员逐个进行沟通，经过大家的共同努力，柜员已能熟练掌握所在岗位的技能，实现了业务的平稳过渡。

2、由于有几名柜员从业时间不长，他们的操作风险意识较淡薄，我利用班后时间举行业务培训，利用班前晨会和每周例会带领柜员采用领讲、讨论、提问等多种形式学习上级行制定的各项会计结算制度，会计风险管理及相关操作流程要求，并重点学习《深山市行柜面操作风险管理工作指引》以及柜面操作风险题库等内容，对员工进行了操作风险防范的宣贯，使柜员的操作风险意识有了一个较大的提高。

3、在业务培训方面，我积极组织前台柜员开展业务知识学习，在内部举行业务练兵活动，积极调动大家的主观能动性，认真组织柜员进行新业务的演练，柜员能熟练的操作，使新的操作系统按时对外办理业务。其中4人取得了保险代理从业资格证，1人取得了银行业从业资格证，2人取得了反假资格证书。

三、反洗钱工作

1、加强反洗钱内控管理。从反洗钱内控制度建设、尽职调查、数据的上报质量、客户资料及交易记录保存、培训制度及宣传各个方面进行严格要求。

2、指定专人负责个人开户资料的保管整理工作，按时将个人批量开户风险等级评定单独专夹保管，作为反洗钱资料。做好临时身份证及即将到期身份证管理，编制临时身份证及即将到期身份证表格，及时联系客户，完善后续手续。

3、按时向支行反洗钱工作办公室报送20__年度客户洗钱风险等级划分报告和非现场监管分析报告，识别对公新客户57家，对私新客户3579户。

四、其他主要工作

1、补充制定海昌南路支行前台业务柜员绩效考核实施细则。

- 2、按时准确报送支行各项报表。
- 3、配合会计部门进行各季度会计检查，及时上报整改报告。
- 4、组织召开支行季度风险分析会议并上报风险分析报告。
- 5、配合上级行行各管理部门进行检查。

五、存在的问题

首先是管理水平有待进一步提高，要转换视角，以一个基层管理人员的角度看待问题和解决问题；再者业务水平需要进一步的提高，会计主管需要掌握更加全面更加细致的业务知识。

这些都需要我在以后的工作中多学、多问、多总结，认真加以改进和完善，按照上级行要求及委派会计主管的职权范围，严格履行岗位职责，努力做好分支行交办的各项工作任务。

六、下一步工作计划

- 1、进一步梳理、规范会计基础管理工作，为支行会计管理打下坚实基础。
- 2、按时做好会计主管日常检查工作，对于工作中存在的问题要做到早发现、早整改。
- 3、加强人员管理，继续加强柜员培训，结合上级行各项规章制度、操作流程等对柜员开展会计基础培训，进一步提高柜员的工作效率和业务素养，积极为大家创造一个良好的工作氛围。

周年会工作总结 公司年会工作总结篇十

此次活动，较之以往公司各项活动，可谓是大手笔，有以下

几大亮点及几点收获。

一、从内容到形式上的创新

1、内容创新。除了常规的内容及环节之外，还增添了长期合作单位发表合作感言、以类似感动中国十大人物形式出场的员工代表发言、外部专家做专题知识讲座。

2、形式创新。活动选在了规格档次较高的御宴宫，并选用了大型led屏、现场讲话直播、领导班子集体拜年视频、公司十件大事视频、15轮幸运员工抽奖、微信抢红包、文艺节目穿插等等，尝试性地运用了各种新元素，这些确实较以往活动开拓了思路、开阔了眼界。

3、组织创新。党办不分家，经理办公室更懂领导心意。公司组织各类活动，并不只是党群部门的专属，经理办公室亦是重要活动的参与者、协调者、组织者，只有同心同德才能更好同唱一台戏。

二、什么是工作效率

1、一周时间筹备。按原活动方案，预计二十天筹备。而在公司相关领导指导要求下，二十天变为了十天，最终变为了一个礼拜。白天的时间有限，只好晚上加班加点，按照流程及分工，谁负责的工作谁完成了才允许走。

2、按要求执行。不要问为什么，给你说什么你就做什么，到了什么节点你拿出什么样的结果就可以。时间紧凑，工作效率可以飞速提升。

三、个人的三点小收获

1、把事办好就不要怕花钱。之前，在起草活动方案时，想着经济不景气、能为公司省点就省点，结果是在会议室的3~4k

与在御宴宫的3~4w差别真不是一点点。真长记性了，为了办好公司的事，不在乎钱多钱少，更不能太小家子气，企业需要的体面和大气，需要的是通过一种方式表达一种声音、进而彰显企业的品牌形象，只有保证了投入，才有可能风风光光把事办好。（不过花钱这个度还需要今后工作中多观察、多思考、多总结）

2、众筹模式天地宽。一个人的力量和一个人的思路也都是有限的，也如同一个领导一样，不仅自己要有所作为和表率，还要发挥其他人的作用，这就要求有发散性思维，发现和调动或借助别人的力量来成自己的事。比如让邀请劳务队来参会、各小组准备一个节目、各小组负责一项工作等等，众筹模式，众人拾柴火焰高，这个今后工作学习中还真得好好学习，争取活学活用。

3、效率与质量之争。也许，在当前的新常态下，什么事情都快节奏，但是效率和质量真的很难统一在一个事物之中。一在于计划赶不上变化，很多事情并非按部就班按原计划走，这就需要给自己留一点补救的时间；二在于普通与优质之间，需要一段时间和耐心打磨，如活动演练、材料修改、信息确认等等，这些工作都需要细节支撑，不是短时间就能立竿见影的。三在于心态的变化，一项工作确定后不再变化，干具体工作的人信心和心态都会处于一种上升期，若经过几次折腾，人的心态自是不能平衡对待了。人人心里都有预期，干完工作就结束了，而且无论谁都希望早干完工作不用加班。

4、循旧与创新。很多时候，经验是对干工作是有帮忙的，但很多时候太依赖于一些也容易让自己陷于故步自封的境地。只有开阔心胸，集思广益，不断学习、取经、接受批评、跳出圈子思维，才能不断优于过去的自己，也才能在艰难的蜕变中，不断获得成长、不断获得重生。