

最新做完卷子后的感想 vr感受心得体会(模板5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

统计岗位工作总结篇一

xx年对我来说，是崭新的一年，是充满挑战、超越自我的一年。在这一年里，我经历了从外市迁入深圳，又有幸进入金百泽集团的泽创公司，在这里接受洗礼和更新。

在泽创，虽然仍主要从事我的老本行——品保工作，但由于金百泽的样板快板性质及泽创的外协外发性质，又使得我的工作内容和范围更富有挑战性。我喜欢接受这样的挑战，因为这将使我的职业生涯更加生动、丰富和进步。

我最先感受到的也是最引起我震动的，是金百泽/泽创人的敬业精神。科技以人为本，金百泽/泽创很好地诠释了这一点。金百泽集团的企业文化中，人的定位是相当高的。而金百泽人对此的回报，是对工作全心全意地投入。我没有看到领导的三令五申，没有看到纪律抽检组的突击检查，然而也没有因此看到上班闲聊、看报纸、玩游戏、混时间的现象。我看到的金百泽/泽创人，连走路都带着小跑。新入职人员，很容易就被带动了起来，融入进去。一天8h很充实地就过去了。并且，同样没有领导的命令，还没有加班费，8h后为了工作自觉加班的部门/人员，比比皆是。记得有次18:30试着打电话去，行政人事部一样的有人接；有次给武总写了封邮件，武

总竟于出差外地的当天00:03回信。我不得不心生敬意。由如此敬业的人汇集而成的企业，我想不出它的明天有什么理由不壮大、不富强！

再一个感受是温暖。我是从国营单位走出来的，以往对民营企业有过传闻中的担心和顾虑。但金百泽/泽创从领导到员工人人都随和没有架子，也没有因职务而分尊卑。我本人入职，武总就亲自面试过。这让我在惊讶的同时颇为感动。在我入职实习期间，只要有问，答者必彬彬有礼、言之凿凿，很快就能熟悉起来。从下到下的高层、中层、基层干部，没有端架子、打官腔的，并且年轻人居多，很容易打成一片，消除生疏感，感知认同。人与人、部门与部门间的平等，我从一件小事上最有感受：以往总认为财务部是“老爷单位”，高高在上，动动嘴皮，各部门就得跑个不停。没想到，我第一个月的现金工资（当时的工作地点是国际文化大厦），是财务部的武清亲自送来泽创的，和颜悦色的，把我感动得不行。并且听说还得继续去送泽创钻孔厂的工资。那时起，我就在心里认可了金百泽/泽创。

还有就是人情味。没有人情味的企业，很难想象会有活力和动力。金百泽/泽创深厚的人情味，坚定了我在泽创长期发展的兴趣和信心。记得第一次把公司的福利（纸巾、牙膏、浴液）拿回家的时候，家里人都开玩笑：不错啊，又过上共产主义生活了。由于家庭住址的关系，泽创迁至科技园总部后，我的上下班极为不便，叶副总常常关心询问，并且为我考虑和申请将工作地点迁住总厂。仅此一点，已令我暗自决心以加倍的努力予以回报。

还有很多很多，令我对金百泽/泽创生出认同并力争维护。当然，一个企业如同一个人，人无完人，企业的方方面面也不可能尽如人意。对此，我也有一些感受。

作为金百泽的子公司，我感觉在泽创所获得的支持尚不足够。泽创公司虽已独立核算，但与金百泽集团存在必须的不可分

割的联系，需要依附金百泽获得支持与协助。如iqc借用总厂成检空间、工具、包装等，从总厂售卖/提供原材料，由总厂测试，入库后由总厂物流发货，由总厂代接客诉。……。在这中间，人情上的协助成分太多，制度的支持成分不够。以致于泽创各岗位工作起来常常感叹一个字“闷”，累不怕，闷就很可怕了。泽创出现过领料从早上领到下午还没办好手续的情况，出现过分厂回的急板一周后仍未在总厂排上测试计划的情况，出现过四处求人帮忙搬板、四处找位置放板的情况。这些，无疑会造成对工作效率和工作热情的影响。

在泽创也有感觉委屈的时候。记得有次为下完订单，泽创几个岗位的人一起加班，由于天冷下雨考虑到安全问题，八点钟到楼下等通勤车回去，适逢行政人事部开会，一下子下来十几个人，只留下一句“我们都坐不下了，怎么泽创还有人在这儿等车”就绝尘而去，留给我们的是伤感和无助。泽创回来待总厂协助测试的板，跟进时，得到的回复多是“我们金百泽的板都测不过来，哪有时间测你们泽创的板”iqc员工为了包一款急单，没有按惯例等待金百泽包完即插队包装，被金百泽员工推到地上，委屈得直哭。我们多么希望能真正感受到金百泽与泽创是平等的，是真正的一家人。

对电路板各方面的认知更为全面。一方面体现在对样板和外发单的认识增加了，另一方面对电路板的品质、价格、交期、工艺认识更全面了。以前除了fr4很少接触铝基板、陶瓷板、无卤素板；除了常规工艺，很少接触沉银、沉锡、喷纯锡；除了品质，很少关心价格、交期，除了厂内，很少与合作厂家打交道的经历。而在泽创，这些都是我的基本工作内容。伴随着新鲜感，我也确实从中受益非浅。通过多次邮件的磨练，语言和主题的精炼性更好了，有分厂将我的邮件打印出来做范文传递的历史。我也深知泽创人虽少，每个人在沟通过程中，一言一行都代表着泽创的整体形象。在这方面，我及我的同事们都将一如继往地说好每一句话，做好每一件事。

本身素养的提高。每个人在更换新的环境接受新的工作时，

必须期望获得更大的进步和发展。在泽创，独立性要提高，依赖性要减少，突发事件、应变能力、抗压能力要加强。说起来简单，做起来很难。做不到，会被淘汰；做到了，就是进步了。以前最怕叶副总出差，叶副总出去了，分厂报价高了不知怎么侃价，分厂打死都交不出货来的情况不知该怎么催，对于总部关于分厂工艺能力的提问不能准确及时地回复。在这几个月的锻炼下，这些工作，在我和同事们的努力下，都可以应刃而解，我在欣慰的同时，也很骄傲。环境造人，我相信，在泽创提供给我的这个平台上，我可以做得更好。

- 1、永远保持学习的状态。人不学习就不会进步，不进步就是退步。xx年，如迁往总厂工作，我仍将向上级向同事向同行学习，做好独立承接客诉，同时促进分厂品质提升的工作。
- 2、完成相关的二级、三级文件，从体系上获得固化。
- 3、期待获得集团制度上的更多支持。
- 4、协助叶副总做好岗位人员到情况，影响并督促自身各岗位的职业化。

统计岗位工作总结篇二

20__年的这一个学期，是我迈向人生的另一个阶段，这个学期是我离开校园，接触社会的第一个学期。岁月流逝，工作的四个多月时间一晃已悄然溜走，回顾工作的点点滴滴，不经觉得作为一名幼儿园教师的幸福和满足。在一个学期的学习生活中，孩子们在各个方面都进步了许多，这里，我也应该总结一下过去的成功和失败，以便更好的提高自己的各项工作水平。

一.端正工作态度 提高自身素质

本学期我担任的是中班的教育教学，平时我能认真的备课，

准备好上课的材料，尽量用孩子们喜欢的方式导入课题，不断激发孩子的学习兴趣。在课后能及时地反思每节课的得与失，找出存在的问题，总结成功的经验。在工作上，我始终以虚心学习、脚踏实地的态度对待每件事情，我不把我的工作当成是工作，而是把它当成我的生活和兴趣所在。这样就能在工作中收获快乐。一学期下来，我发现更多的时候很多事情要积极主动的去做，把它当成自己的事情去做，这样我就会主动的思考，把可能发生的问题，将来可能要发生的问题都尽量想到。我相信“态度决定一切”，所以，我也虚心听取领导及园内同事的指点及给予的要求，努力提高自己的业务水平，丰富自己的工作经验。

三. 环境布置 与幼儿共同营造愉悦的生活空间

根据每个主题的实施，我与主班老师大力利用家长资源、社会资源，师幼共同布置适宜的与主题匹配的环境，其中，大部分材料都是由孩子们自己收集、制作，如：《感官总动员》主题中，幼儿自制香香袋，制作蛋壳贴画等；《伞的世界》主题中，请家长收集不同菌类的图片，幼儿制作彩绘伞等；《给你一封信》主题中，我们用家长写给幼儿的信件装饰主题墙，并把幼儿在“邮局”游戏中的瞬间用照相机记录下，布置在墙面上。在家园、师幼的不断互动中，环境活了起来，孩子的知识经验也多了起来。

四. 保教并重，提高孩子的自我服务能力

时间在孩子的成长中过去了，师幼在各方面都取得了不同的进步，这虽然是可喜的，但在某些方面也存在着许多的不足之处。因此，在今后的工作中，我要更加努力，希望学校能给我更多学习和培养自己能力方面的机会还有工作上的支持。我会在教师这个舞台上表现出更好的一面。

统计岗位工作总结篇三

(一)销售部办公室的日常工作：

作为××公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料(刚刚开通)、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

(二)分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)。在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证?银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善!(我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。)

(三)及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况：

作为××公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

(四)今后努力的方向：

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

统计岗位工作总结篇四

- 1、确保提前完成下周所有产品空镜头拍摄。
- 2、接到拍摄计划，及时和编导对接和交流，对空镜头摆放要求进行沟通，参考学习其他购物栏目相关空镜摆设，根据商品的类型、材料特质运用道具来辅助商品陈列。
- 3、设计场景和情节协助摄像完成静帧区的商品陈设，摆设做到画面简洁，主、赠品区分明确。在商品陈列上色彩色调运用得当。
- 4、按时完成部分道具及陈列物料的采购。

5、拍摄完毕后归还整理陈列道具。

6、有一定的审美水平，能够运用一定的方法准确地将商品的特质展现出来，创新，认真，负责，有责任心及积极主动与编导交流探讨，置景上灵活创新，面对突发状况能冷静应对、独立解决，出色完成任务。

7、藏品、珠宝等高价值、易损坏物品制景时要小心轻放。

以上这些工作使我认识到要提高个人的综合素质，以及团队协作的方法和重要性。

根据岗位职责的要求，我的主要工作及学习任务是：

1、提前做好商品陈列的道具和物料。

2、拿到商品后，直播前提前2小时去片场置景。

3、提前与广告公司联系，再次告知背景板kt板凳物料的送达时间，并在接收后及时检查是否有缺失或错误。

4、在剧务的协助下完成主持人区、模特区、静帧区的置景。

5、直播需要中途换场的，要熟悉流程，提前准备，合理安排。

1photoshop运用还不够灵活熟练。

2kt板制作有待于创新。

3、置景平面感觉还可以，立体感有些欠缺，置景不宜于拍摄。

1、学无止境，各种知识技能日新月异。勤于关注相关知识范例，不断学习，并用于实践当中。

2、光说不做，不行。在以后的工作中不断学习知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。空闲时间多多研究kt板、背景板的制作创新。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力及沟通能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

1、态度决定一切。

工作时一定要一丝不苟，认真仔细，一个职员在公司的大部分时间都是在工作的，这就要求他在这段时间内一定要小心谨慎，一丝不苟，不能疏忽出错，有必要一定要检验自己的工作结果，以确保自己的万无一失。工作的时候我一直保持极大的工作热情，不仅顺利完成工作任务，工作之余还经常总结经验教训，不断提高工作效率，刚开始的时候我会犯一些错误，受到编导的批评，但我认为这些错误和批评是能让我在以后的工作中谨慎小心，提高工作效率。在和大家工作的这段时间里，他们严谨、认真的工作作风给我留下了很深刻的印象，我也从他们身上学到了很多自己缺少的东西。这次实习让我了解了公司的企业文化、生产模式和质量体系管理等经验，这对我来说是很宝贵的。

2、勤于思考

3、不断学习

要不断的丰富自己的专业知识和专业技能。这会使你的工作更加得心应手。一个人在自己的职位上有所作为，一定要对自己职业的专业知识有所熟悉，对自己业务所在范围内的业务技能也要熟练掌握，这样才算是一位合格的技术人员。

统计岗位工作总结篇五

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了20xx年前半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任围场宽广__专柜店长一职，而面对激烈挑战，。我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

一、业绩1—6月份总体任务xx[]实际完成xx[]完成任务的96%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，2月份和4月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在40000—56000左右，5月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，1—6月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因5月份xx撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

二、促销活动，5月份xx举行大型促销活动，6.4—6.12连续8天，总体任务8000但我们只完成了6000多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，1派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，2卖场播音不频繁，3赠品供应不及时，4因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，5连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

三、结账5月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，

但我知道，努力完成超市下达的促销任务（任务完成不超额）来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到以下几点。

1、始终保持良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很轻易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。

2、察颜观色，因人而异，对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应留意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。

3、当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品，现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好轻易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，6月份因超市过分的治理，我想过离职，天天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但刘姐的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是

一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去，我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备，1勤快不懒惰2找问题不找借口3积极向上的心态4遇事不退缩。

以上是我对20xx年上半年的工作小结！

统计岗位工作总结篇六

一、销售部办公室的日常工作

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、用户逾期欠款额、销售数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到了事事有着落。

二、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况

作为公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

三、今后努力的方向

入职到现在，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业

务;第二,加强自身的学习,拓展知识面,努力学习工程机械专业知识,对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数;第三,要做到实事求是,上情下达、下情上达,做好领导的好助手!

在以后的工作当中,我会扬长避短,做一名称职的销售内勤,与企业共成长。

一、当年市场工作总结

1、情况概述

客观地表述任务完成情况,取得的成绩,要用数据说话。

比如:今年公司下达的销售任务指标是多少,实际完成了销售任务多少,超额完成任务或离任务的差距是多少,达到人均消费者多少,与去年相比增长率是多少,各项经用开支多少,完成利润多少。市场占有率多少,与去年相比增长了多少,产品见货率多少,是提高还是降低了。经销商网络情况如何□a类、b类、c类各有几家,销售队伍情况如何等等。只报大账和特别需要说明的数据,不需报细账,否则成了数据分析报表。

2、简要分析

针对上述的事实(数据),简要分析其原因,是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

3、特别说明

若是成功的经验,对公司其它市场有指导意义的,需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验,可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。若是区域市场运作上存在明显的不足或严重的问题,需要对不足之处和问题进行深刻的剖析,如网络

构建问题、销售队伍问题、新产品开发问题、消费者沟通和启动问题等，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

二、明年工作计划

1、要全面

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子目标。将任务落实到人(经销商和对应的销售人员)，对各种资源进行合理的配置。最好用表格、数据说明，力求仔细、认真、全面、准确。或者可以用附件的形式详细说明，但是年终总结一定是少不了明年的打算，如果公司的习惯是单独行文的，那么在报告里只要把简要的打算、主要的思路表现出来就可以了。

2、要到位

目标需要有措施的支持，通过什么措施、配置什么资源，达成什么目标。先落实有把握的目标，期望达到的目标要另行说明，不能混为一谈，否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自己也容易搞糊涂，误将理想当现实。

3、要有突破和亮点

突破，一般可以从今年存在的主要问题着手，今年的主要问题已经在总结中分析清楚了，公司领导也早已看在眼里，要集中精力抓一个问题，虽然一个市场问题可能是成千上万，但是只要解决了一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。通过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

市尝销量、品牌还需要厚积薄发，一年解决一个主要问题，上一个台阶，而且是说到做到了，第二年你再写这样的报告，

领导就相信你，就能得到应有的支持。这样的市场年终总结报告是领导最愿意看到的报告，也是最具实效性的报告。

在200x年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

200x年的计划如下： .

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

统计岗位工作总结篇七

一、公司运营状况

(一)20__年度公司主要经济指标完成情况

__收入68.3万元。

(二)20__年度公司经营成果指标完成情况

1、营业收入：700.72万元，营业成本202.42万元，营业费用565.05万元，管理费用178.13万元，财务费用—2.93万元，营业外收入1.87万元，营业外支出1.81万元;净利润—272.9万元。

2、全年度向税务局缴纳税款共计25.48万元。

3、20__年__人(系统上)，__部出租率53%(系统上)平均__187.29元。__人次，__毛利率50%。平均__112.2元。

4、全年公司从__有限公司(简称总公司)借款共计236万元，主要用于公司员工工资的发放。

(三)财务工作

1、日常会计核算工作。包括审核原始凭证、收付每笔款项、录入会计记账凭证，装订保存凭证、核对现金银行存款账目、合同的整理和及时准确的申报缴纳各项税款工作等。

3、每月核对往来款项。配合销售部对酒店的协议单位的应收账款进行及时的催收。同时和酒店的供应商进行应付账款的对账及结账工作。

4□poss机安装、税务管理工作。2.17日公司联系__县工商银行完成了酒店3台poss机的安装工作，基本满足了酒店客户的需求和酒店财务工作的顺利进行。完成了发票数量的增额工作(由原来的200份发票增加到400份)同时对单张发票的开票额度进行了提升(由原来的50,000元申请增加到100,000元)

5、与__真实信息技术有限公司(中软公司)进行了联系对酒店管理系统进行了维护及一些项目进行了严格的要求设置。

6、20__年11月份完成了酒店20__年预算工作。由各部门配合完成20__年度预算工作(营业额为950万)，按时向公司领导(原总经理__)上报公司财务预算报表。

(四)成本核算工作

1、日常成本核算工作。目前成本核算只是停留在一些基础性的工作上，每日审核各部门操作、各部门上报成本日报表，审核出入库单据、单据录入到系统中、核对__日报表，并计

算月底__库存成本;月底对__、__部、进行盘点;依据试算平衡报表, 盘点情况分析成本率及毛利率等指标。后续的成本核算分析还有待明年加强。

(五) 资产管理工作

1对各部门的固定资产下发了登记表。

2制作了__固定资产卡片, 要求各部门做好自己部门内资产的管理登记工作。

(六) 人员培训、公司活动

11月份配合人力资源部和安全部参加了公司店组织的消防演练工作, 积极参与公司组织的员工生日聚会、春节员工聚会等工作。

在行政部的组织下, 配合了___部门20__年度大型宴会工作由于人员紧缺进行了帮忙工作。

二、工作中存在的不足及改进

(一)财务部人员分工不是很明确, 每个人的工作专业性不强, 而在完成本职工作时, 不愿意接受新的事物, 自助学习能力弱, 往往是被动的接受工作、业务水平有待提高。在今后的工作中, 我们会在做好本职工作的同时, 还要多学习其他同事的工作, 进行多元化的发展, 团结同事, 互帮互助。

(二)部门之间存在信息不对称, 相互沟通不够。财务部每个员工的工作能否顺利开展, 离不开各部门的支持和配合。在今后的工作中, 需要多听取其他部门意见和建议, 寻求多方支持, 并加强与其他部门的交流和沟通, 大家携手促进工作的协调和稳步发展。

1、20__年10月22日对中软系统的暂停，对公司业务人员的操作和财务后台帐造成了严重的混乱，对对账工作产生了不必要的麻烦。

2、__的欠款，达到16, 123.00元。

3、销售部人员__所担保的协议单位的挂账问题，未能及时的按照公司所规定的制度进行操作，也未能及时的办理离职交接手续，给后续的财务工作和销售工作带来了严重的负面影响。

三、20__年工作计划

(一)财务工作

1、继续做好日常工作，快速、准确、有效的完成领导交代的工作。

2、在财务部内部明确考核制度：财务人员的分工及各职能部门的协作，要分工明确并相互协作补充，在相互配合的工作中不断学习，对各项费用的合理支出起到监督把关作用。3加强对应收账款的催收力度。4继续做好年末预算、审计、建账工作。5严格按照公司的各种规章制度和财务制度执行。

(二)财务制度及监管

1建立健全财务制度，制定一套完整的公司财务制度实行方案，对前期的制度方案切合酒店实际情况进行修改，以及对已经过期和不符合公司所使用的文件重新修改和制定新的文件。2对其他各部门所发布的文件的漏洞和合理性进行审查，3对公司一些重大合同的签订进行审查和复核。4深入一线部门去对工作中存在的问题进行纠正和要求，严格的按照公司所规定的规章制度进行操作5对一些资产管理的重大部门(吧台、库房、前台等)的账务进行定期和不定期的抽查。6每年二次，

即6月份和12月份对酒店公司的各部门固定资产、低值易耗品、办公用品进行实地盘点，并对其中的损耗追查原因，对过期的货物追查相关责任人的责任。7实行奖罚分明的规章制度，对公司作出重大贡献的员工进行奖励，对因个人失误给公司造成损失的进行处罚，当然罚款不是目的，是为了让其他人员能认识到自己工作和责任的重要性。

四、建议及意见

1、根据季节和气候变化，适时的调节和修正各种技术参数，在保证满足__需求的基础上，降低损耗，尽量节省能源，使成本消耗减至最低程度。

2、公司要重视营销工作，不断壮大营销力量，销售部要联合__部、__部、__所及厨房做好公司“团队会议、零点散客、宴会接待”三大块的营销工作，打好公司的营销牌，做好公司的营销工作。建立健全vip档案，提高酒店的知名度和美誉度。

3、丰富员工文化生活，员工是企业的宝贵财富，是推动企业发展的源动力。重视员工在企业中的核心作用，创造各种条件改善员工生活、丰富员工文化，提高员工对公司的归属感。

统计岗位工作总结篇八

大家好!

第一部分：作为公司财务经理，我的工作职责是：

1、严格遵守集团公司各项规章制度及财务管理制度，贯彻执行国家财经政策和会计制度，完成上级交办的各项任务。

2、完善企业财务管理体系，对财务部门的日常管理、财务预算、资金运作等各项工作进行总体控制，提升企业财务管理

水平。组织做好会计核算和监督，建立健全收入稽核制度，严禁收入跑、帽、滴、漏。

3、搜集与评价融资方式及成本；建立健全固定资产管理制度，组织资产清查工作。管好货币资金和其他流动资产，检查资金管理，确保资金安全。

4、督办客户欠款、资产报损报批资料的整理工作，及时到有关部门办理待处理资产损失的审批手续。负责税务检查，各种审计协调工作。

5、对月报、季报、年报的真实合法性负责。

6、完成公司领导交办的其他事宜。

7、灵活机动，理财策略，市场竞争激烈，瞬息万变，错综复杂，我作为公司理财管家，在资金收付方面，在与国家财政法规冲突不大的范围内，灵活处理各种会计实际问题，在会计核算方面，灵活运用书本理论知识，既要考虑国家税收法规，又要兼顾企业经济利益。统筹兼顾，全盘谋划，巧妙周旋。特别注意灵活机动，把钱管好，把工作搞活，人尽其才，才尽其用。尽量多做些有利于公司和员工利益的事。

例如：为偿还“__”债务，让员工集资的建议，被公司领导采纳，并受到了广大员工积极的响应和大力支持。

8、不断专研，争当排头。社会在发展，知识在更新，要当好财务经理(经理)，就要随时注意运用当前社会与工作有关的新知识来武装自己的头脑，特别是要注意学习和掌握财务会计税收新知识，跟上社会经济发展的步伐，这样才能扬长避短，指挥得当，搞好企业财务管理工作。

第二部分：明年的工作构想及要点：

1、挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质状况确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，特别是对业务骨干的专项培训。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。

一是加强成本管理，减少成本性资金流失。

二是加强结算管理，限度地增加可用资金。

三是合理调配资金，提高资金利用率；认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益化。

四是降低费用开支，增强盈利水平。

五是准确做好各项财务测算，为领导的决策提供依据

3、充分发挥部门的“职能”，加强管理，加快工作效率，并向财务经理汇报工作。

在这里，我非常感谢公司领导对我工作的信任与支持，20_年，我将继续以严谨务实的工作作风，高标准、高质量的工作要求，扎扎实实做好各项工作，为公司的发展作出新贡献。

以上是我20_年度的述职报告，如有疏漏和不当之处，请各位领导及公司同仁批评指正，同时也祝愿公司繁荣昌盛！

谢谢大家！

统计岗位工作总结篇九

一. 思想品德方面

热爱并忠诚于教学事业，教学态度认真，教风扎实，爱岗敬业，工作积极，关心集体，乐于助人。工作中尽职尽责，做到教书育人，为人师表；自觉遵守学校的规章制度，热爱学校，关心集体，尊敬领导，团结同志。认真完成教育教学工作任务，取人之长，补己之短。在今后的工作中，我会不断严格要求自己。

二. 教育教学方面

本学期，我担任的是五年级一班和四年一班的教学工作。为了能更好的提高他们的学习成绩，在工作中认真学习教育法、心理学、英语新课程标准，使自己的教育教学水平不断创新，不断提高。

认真备课

课上的是否成功，很大程度上取决于课备得是否精彩，因此每节课我都认真作好课前准备：备好课。认真钻研教材，对教材的基本内容、基本语法，每个单词，每句话、都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应该补充哪些资料，怎样才能教好。了解学生原有的知识技能及他们的兴趣、需要、学习方法、学习习惯，学习新知识时可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。仔细考虑教法，解决如何把教材的内容传授给学生，如何组织教材、如何拓展教材，如何安排每节课的活动。甚至细化到自己的每句话应该怎么说，以便能调动起学生的积极性和求知欲，让他们对英语感兴趣，为能更好的学习英语打下基础。

积极上课

备课充分，能调动学生的积极性，上课效果就会好。但同时又要有驾驭课堂的能力，因为学生在课堂上的一举一动都会直接影响课堂教学。因此一定要组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对

稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。教师是每节课的组织者，所以，老师每天都要有充足的精神，让学生感受到一种自然气氛。这样，授课就事半功倍。回看自己的授课，我感到有点愧疚，因为有时我并不能很好地做到这点。当学生在课堂上无心向学，违反纪律时，我的情绪就受到影响，并且把这带到教学中，让原本正常的讲课受到冲击，发挥不到应有的水平，以致影响教学效果。我以后必须努力克服，研究方法，采取有利方法解决当中困难。

精心批改作业

要提高教学质量，一定要做好课后辅导工作，本学期我刚接班的时候，我就对他们进行了一次测验，结果令我很失望，这个成绩可怎么行？于是，我决定利用课余时间给他们辅导。在辅导中，我有针对性的对一些学生尤其是后进生进行辅导，从最基本单词着手，然后是句型、对话训练、理解，每讲完一节课，我都要利用下午自习或没有课的时间挨个过关，各个击破，当天的内容当天完成，不让学生欠债。并且在辅导中，我充分利用好学生，以好带差，以优带困，优生学生结成学习小组。后进生由于学习不好，因此缺乏自信心，在课堂上不敢发言，课下不敢正面和老师说话，因此，我总是不断地发现他们的优点，不断地给他们鼓励，经常询问他们学习上的困难，帮助他们解决问题，时间长了，他们找到了自信心，学习兴趣也提高了，上课敢发言了，自然而然英语听说能力也提高了。在批改作业方面，每一次都能做到全批全改，面批面改，对个别学生错的地方、不会的地方，我都把正确的答案给他们让家长帮着考，然后我再考，从不放任自流。因此，在今年的期末综合评价中，绝大部分学生我取得了很好的成绩，每个学生都在原有基础上有所提高。

课外活动

本学期，为了更好的开展教学，为了使学生的课外活动更丰富，更精彩，每周二、三下午我都带领学生进行有趣的英语活动，使学生们英语水平有了更大的进步。

三. 教育工作方面

记得有位教育家曾说过：爱学生是对老师最最基本的要求。老师爱学生，可以弥补家庭和社会教育的不足，使教师的影响长久地保存在学生的内心深处。要做一个合格的人民教师，还要爱学生。不论在生活上，还是在学习上，都要给予必要的关心和帮助。我还抽时间给学生谈心、交流，和学生共同活动，缩短了师生距离。由于我爱学生，关心学生，处理问题及时，方法得当，注意和学生沟通，所以，学生就信任我，喜欢我，也喜欢上我的课。热爱学生，还表现在教师对学生的尊重和信任，以及对学生的严格要求。尊重学生的人格，了解学生的个性，相信学生，关心学生，既统一严格要求，又注意学生的个体差异，区别对待。对程度、水平不同的学生，采取不同的教育方法，因材施教。关爱每一个学生，特别是差生，使每一个学生都学有所得，不让一个学生掉队，把每一个学生都培养成社会有用的人才。一个教师能得到学生的信任，使自己的工作顺利进行，使学生能健康活泼的成长，是自己最大的成功和欣慰。

四. 教科研工作

积极参加学校组织的教科研活动，并在活动中认真做好本职工作；能够运用现代化的教学手段进行课堂教学。积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。本学期自觉主动地参加继续教育，每天坚持阅读各种材料，力争使自己在知识、业务水平上有所提高。积极参加校内、外举行的教育教学活动。一份春华，一份秋实，在教书育人的道路上我付出的是汗水和泪水，然而我收获的却是

那一份份充实，而又沉甸甸的情感。我用我的心去教诲我的学生，我用我的情去培育我的学生，我无愧于我心，我无悔于我的事业。让我把一生矢志教育的心愿化为热爱学生的一团火，将自己最珍贵的爱奉献给孩子们，相信今日含苞欲放的花蕾，明日一定能盛开绚丽的花朵！

统计岗位工作总结篇十

1、自身心态的不成熟。

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！

心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。

将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

2、工作能力的欠缺。

把握客户心态不够准确。对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导

致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。