

# 桥的设计教案 看图讲述活动设计反思(优秀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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 企业融资部门工作总结篇一

人生天地间，若白驹过隙，忽然而已。2021年眨眼间已临近尾声，首先感谢所有领导为我们提供各种锻炼自我，提高素质、升华内涵的机会，同时也感谢一年来支持和帮助的同事们，年终之际，将这一年的工作情况向各位领导和同事汇报如下：

### (一)立足实际，履行职责

作为公司财务部融资专员，我的主要职责是协助领导完成公司融资业务，包括到期贷款的转办，多渠道化解债务、测算金融机构利息，配合贷后检查工作，整理归档文件、以及贷款数据的统计等等。2021年x月在公司领导的带领下，本人积极和银行信贷员对接具体事宜，顺利完成了我公司和xx银行xx亿元贷款的转办□x月份完成子公司水务公司和xx银行xx万贷款的续贷，全程参与了贷款转办的全过程，从前期贷款模式的确定，申请文件的草拟，到区政府的审批文件，到不动产交易中心的房产抵押的办理，再到借款合同的签订，在转办这笔贷款的过程中，我更加了解银行信贷业务办理的细节，更加明白统筹协调的重要性，受益颇多。

二同时，我还是公司的一名出纳，作为公司出纳，在不断改

善工作方式方法的同时，顺利完成了如下工作：严格执行现金管理和结算业务，和会计核对现金账目，发现金额不符，要及时汇报，及时处理；每月按时做账，申报子公司各项税目；平时在每次付款前坚持履行付款审批手续，对不符合报销手续的开销不予报销。并且积极配合上级部门对我公司进行的财务审计，提前准备所需的财务相关材料，做好前期自查自纠，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

同时，积极配合xx区化债领导小组办公室完成多项统计表的填制及报送，完成了市全口径债务系统的填报，完成了“一单三账”融资部分；完成了财政部监测系统的填报，等。

回顾一年的工作，取得了不少的成绩，但仍然有很多需要努力的地方：

二是在统计数据这项工作有时候做的不够细致，深化，往往只局限于固定格式，停留在表面，没有真正的按照不同的口径整理数据，针对这种情况，以后将在数据的统计上多下功夫，保证数据的准确。

作为一名融资专员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现差错。我深感自己岗位的价值，因此，我不断提醒自己，要增强责任心，同时也为自己树立新的目标。

新的一年，将是公司的融资工作充满考验和挑战的一年，在新的一年里，为提升自己的思想素质和业务能力，我将更加注重学习和锻炼，始终如一的严格要求自己，加强自己对金融专业、会计基本知识的学习，拓宽知识面，更新知识结构，更加熟练掌握专业知识能力，同时提高自己的沟通能力，协调办事能力，综合分析能力，为迎接新的挑战，做出自己应有的贡献。

## 企业融资部门工作总结篇二

人生天地间，若白驹过隙，忽然而已。xx年眨眼间已临近尾声，首先感谢所有领导为我们提供各种锻炼自我，提高素质、升华内涵的机会，同时也感谢一年来支持和帮助的同事们，年终之际，将这一年的工作情况向各位领导和同事汇报如下：

### 一、立足实际，履行职责

作为公司财务部融资专员，我的主要职责是协助领导完成公司融资业务，包括到期贷款的转办，多渠道化解债务、测算金融机构利息，配合贷后检查工作，整理归档文件、以及贷款数据的统计等等。xx年2月在公司领导的带领下，本人积极和银行信贷员对接具体事宜，顺利完成了我公司和鄂尔多斯农村商业银行2.6亿元贷款的转办，5月份完成子公司水务公司和乌海银行6300万贷款的续贷，全程参与了贷款转办的全过程，从前期贷款模式的确定，申请文件的草拟，到区政府的审批文件，到不动产交易中心的房产抵押的办理，再到借款合同的签订，在转办这笔贷款的过程中，我更加了解银行信贷业务办理的细节，更加明白统筹协调的重要性，受益颇多。

二、同时，我还是公司的一名出纳，作为公司出纳，在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成了如下工作：严格执行现金管理和结算业务，和会计核对现金账目，发现金额不符，要及时汇报，及时处理；每月按时做账，申报子公司各项税目；平时在每次付款前坚持履行付款审批手续，对不符合报销手续的开销不予报销。并且积极配合上级部门对我公司进行的财务审计，提前准备所需的财务相关材料，做好前期自查自纠，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

### 二、存在的不足

回顾一年的工作，取得了不少的成绩，但仍然有很多需要努

力的地方：

二是在统计数据这项工作有时候做的不够细致，深化，往往只局限于固定格式，停留在表面，没有真正的按照不同的口径整理数据，针对这种情况，以后将在数据的统计上多下功夫，保证数据的准确。

作为一名融资专员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现差错。我深感自己岗位的价值，因此，我不断提醒自己，要增强责任心，同时也为自己树立新的目标。

新的一年，将是公司的融资工作充满考验和挑战的一年，在新的一年里，为提升自己的思想素质和业务能力，我将更加注重学习和锻炼，始终如一的严格要求自己，加强自己对金融专业、会计基本知识的学习，拓宽知识面，更新知识结构，更加熟练掌握专业知识能力，同时提高自己的沟通能力，协调办事能力，综合分析能力，为迎接新的挑战，做出自己应有的贡献。

## 企业融资部门工作总结篇三

20xx年眨眼间已临近尾声，首先感谢所有领导为我们提供各种锻炼自我，提高素质、升华内涵的机会，同时也感谢一年来支持和帮助的同事们，年终之际，将这一年的工作情况向各位领导和同事汇报如下：

一立足实际，履行职责作为公司财务部融资专员，我的主要职责是协助领导完成公司融资业务，包括到期贷款的转办，多渠道化解债务、测算金融机构利息，配合贷后检查工作，整理归档文件、以及贷款数据的统计等等[]20xx年2月在公司领导的带领下，本人积极和银行信贷员对接具体事宜，顺利完成了我公司和鄂尔多斯农村商业银行2.6亿元贷款的转办，5月份完成子公司水务公司和乌海银行6300万贷款的续贷，全程参与了贷款转办的全过程，从前期贷款模式的确定，申请

文件的草拟，到区政府的审批文件，到不动产交易中心的房产抵押的办理，再到借款合同的签订，在转办这笔贷款的过程中，我更加了解银行信贷业务办理的细节，更加明白统筹协调的重要性，受益颇多。

二同时，我还是公司的一名出纳，作为公司出纳，在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成了如下工作：严格执行现金管理和结算业务，和会计核对现金账目，发现金额不符，要及时汇报，及时处理；每月按时做账，申报子公司各项税目；平时在每次付款前坚持履行付款审批手续，对不符合报销手续的开销不予报销。并且积极配合上级部门对我公司进行的财务审计，提前准备所需的财务相关材料，做好前期自查自纠，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

同时，积极配合康巴什区化债领导小组办公室完成多项统计表的填制及报送，完成了市全口径债务系统的填报，完成了“一单三账”融资部分；完成了财政部监测系统的填报等等。

回顾一年的工作，取得了不少的成绩，但仍然有很多需要努力的地方：

二是在统计数据这项工作有时候做的不够细致，深化，往往只局限于固定格式，停留在表面，没有真正的按照不同的口径整理数据，针对这种情况，以后将在数据的统计上多下功夫，保证数据的准确。

作为一名融资专员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现差错。我深感自己岗位的价值，因此，我不断提醒自己，要增强责任心，同时也为自己树立新的目标。

新的一年，将是公司的融资工作充满考验和挑战的一年，在新的一年里，为提升自己的思想素质和业务能力，我将更加注重学习和锻炼，始终如一的严格要求自己，加强自己对金

融专业、会计基本知识的学习，拓宽知识面，更新知识结构，更加熟练掌握专业知识能力，同时提高自己的沟通能力，协调办事能力，综合分析能力，为迎接新的挑战，做出自己应有的贡献。

20xx年，在公司经营班子的正确领导下，在相关部门大力支持和热心帮助下，我团结带领部门员工，立足本职岗位，较好地完成了本部门的年初计划工作和领导交办的其他各项工作任务。为了推进新的一年工作开展，现将一年来的工作汇报如下：

20xx年，是深圳康泰生物制品股份有限公司业务迅猛发展和非常重要的一年，对于公司的融资工作更是充满考验和挑战的一年。为了提升自己的思想素质和业务能力，我注重加强学习和锻炼，始终如一地严格要求自己。一年来，我积极参加公司组织的各项学习活动，通过电视、网络、报纸等方式较为系统地学习和了解了党和国家的方针政策，进一步提高了自己的思想认识水平和政治理论修养，始终做到在思想、行动上与公司同心同德。为了提升自己的业务水平，我还不断加强对当代经济、管理、科技、法律等方面知识的学习，以拓宽知识层面，更新知识结构。通过学习，我更加熟练掌握了推销自我的技巧、推介公司的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等，我的组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面有了较大提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。

作为公司融资部经理，寻找银行资金、满足公司经营需求是我的主要职责。在工作中，我紧紧围绕公司的决策部署，立足实际，认真履行岗位职责，取得了实际效果。

### （一）银行融资取得新成效

公司自成立以来以销售乙肝疫苗为主营业务，公司销售业绩良好，每年利润稳固发展，流动资金充足□20xx年，公司在北

京投入巨资建设疫苗产业化基地。由于扩大了生产经营规模，公司需要对外融资满足需求。在融资政策进一步趋紧的大环境下，公司的融资工作人员克服了银行信贷政策对于生物制药行业融资保持冷漠态度的实际困难，在公司管理层的正确领导下，迎难而上，在建设银行、兴业银行、招商银行、华夏银行、中信银行和宁波银行等金融机构做了大量的工作，顺利完成了公司综合授信工作，及时解决了公司业务发展的所需资金。截止20xx年12月底，今年公司取得综合授信总额度54500万元，在20xx年取得农行5000万元、中信4000万元，合计9000万元银行综合授信的基础上新增贷款综合授信45500万元，增加幅度505%。目前贷款资金到账14400万元，及时保障了北京疫苗生产基地项目建设的资金需求。特别值得一提的是，今年融资部在融资渠道方面勇于创新 and 开拓，除成功地操作疫苗产业化项目贷款前提下，还积极开发资本运作市场，成功从兴业银行、建设银行以备用授信的手段得到银行24500万元的信托资金，积累丰富的经验，为整个公司的发展和建设起到非常重要的作用（详见附件一□20xx年、20xx年融资授信情况统计表）。

## （二）“北京市工业发展资金贴息”实现新突破

在考虑融资成本最小化的前提下，公司融资人员在与建设银行签署正式贷款合同当月，就以北京民海疫苗产业化项目分别向北京市工业促进局、工信部、北京市发改委申请大额贷款贴息。由于民海公司注册地址在北京，贷款银行在异地和民海公司由于还处于建设期，不符合政府补贴要求的“经营情况良好”的硬件条件，在第一次申请中被政府相关部门确定为“贷款贴息不予支持企业”。在第二次申请中，公司融资人员在管理层的正确指导下，领会政府高层领导思路，确定主攻方向，明确操作步骤，迎难而上，排除万难，顶着多方压力，最终在本年度的最后一批申报项目中通过了民海的贴息申请，直接给公司节省2500万元的成本支出，12月29日已经先期到账620万元，大大缓解公司未来两年的资金压力；

同时以此为切入口，打开政府的“贴息”的缺口，保障公司未来使用贷款资金成本的最低化，这也将为公司节省大量的资金成本。

一年来，我按照公司要求，认真贯彻执行公司规章制度，结合工作实际，尽职尽责。一是坚持讲原则、讲大局，用事业统一思想，用发展凝聚力量，通过谈心交心等形式，沟通思想，促进了部门成员合心、合拍、合力，创建了心齐、气顺、劲足的工作环境，带动了部门工作的创新发展。二是狠抓制度执行。我坚持把严格要求、严格教育、严格管理、严格监督贯穿于思想、作风、纪律、工作的各方面和各环节之中，客观公正地对待部门员工，不厚此薄彼，不搞远近亲疏，营造了相互协作、同舟共济、齐心协力的和谐氛围，增强了部门的凝聚力和战斗力。一年来，我和部门员工都能认真执行公司的各项规定，没有发现一例违法违纪问题。

过去的一年，融资部工作取得的成绩来之不易，是公司领导高度重视和坚强领导的结果，是兄弟部门大力支持的结果，也是融资部全体人员团结奋斗、自加压力和努力拼搏的结果。在此，我向大家表示衷心的感谢！成绩凝聚着领导和同事们的支持、鼓励和帮助，荣誉不仅仅属于我个人，更属于我们这个优秀的团队。成绩不是终点，而是更高、更新的起点。

随着公司的发展壮大，20xx年融资部的工作任务艰巨繁重。我们将继续在公司坚强领导下，紧紧围绕经营管理中心工作，用心想事，用心谋事，用心干事，以更加饱满的热情、更加务实的作风，为又好又快地推进公司跨越式发展作出新的更大的贡献。

## 企业融资部门工作总结篇四

20xx年，在公司经营班子的正确领导下，在相关部门大力支持和热心帮助下，我团结带领部门员工，立足本职岗位，较好地完成了本部门的年初计划工作和领导交办的其他各项工



作任务。为了推进新的一年工作开展，现将一年来的工作汇报如下：

20xx年，是xx公司业务迅猛发展和非常重要的一年，对于公司的融资工作更是充满考验和挑战的一年。为了提升自己的思想素质和业务能力，我注重加强学习和锻炼，始终如一地严格要求自己。一年来，我积极参加公司组织的各项学习活动，通过电视、网络、报纸等方式较为系统地学习和了解了国家的方针政策，进一步提高了自己的思想认识水平和政治理论修养，始终做到在思想、行动上与公司同心同德。为了提升自己的业务水平，我还不断加强对当代经济、管理、科技、法律等方面知识的学习，以拓宽知识层面，更新知识结构。通过学习，我更加熟练掌握了推销自我的技巧、推介公司的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等，我的组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面有了较大提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。

作为公司融资部经理，寻找银行资金、满足公司经营需求是我的主要职责。在工作中，我紧紧围绕公司的决策部署，立足实际，认真履行岗位职责，取得了实际效果。

### (一) 银行融资取得新成效

公司自成立以来以销售乙肝疫苗为主营业务，公司销售业绩良好，每年利润稳固发展，流动资金充足。20xx年，公司在xx投入巨资建设疫苗产业化基地。由于扩大了生产经营规模，公司需要对外融资满足需求。在融资政策进一步趋紧的大环境下，公司的融资工作人员克服了银行信贷政策对于生物制药行业融资保持冷漠态度的实际困难，在公司管理层的正确领导下，迎难而上，在xx银行、xx银行、xx银行、xx银行、xx银行和xx银行等金融机构做了大量的工作，顺利完成了公司综合授信工作，及时解决了公司业务发展的所需资金。截止20xx年12月底，今年公司取得综合授信总额度xx万元，

在20xx年取得x行xx万元□xx万元，合计xx万元银行综合授信的基础上新增贷款综合授信xx万元，增加幅度505%。目前贷款资金到账xx万元，及时保障了xx疫苗生产基地项目建设的资金需求。特别值得一提的是，今年融资部在融资渠道方面勇于创新 and 开拓，除成功地操作疫苗产业化项目贷款前提下，还积极开发资本运作市场，成功从xx银行、建设银行以备用授信的手段得到银行xx万元的信托资金，积累丰富的经验，为整个公司的发展和建设起到非常重要的作用。

## (二)“xx市工业发展资金贴息”实现新突破

在考虑融资成本最小化的前提下，公司融资人员在与xx银行签署正式贷款合同当月，就以xx疫苗产业化项目分别向xx市工业促进局、工信部□xx市发改委申请大额贷款贴息。由于xx公司注册地址在xx□贷款银行在异地和xx公司由于还处于建设期，不符合政府补贴要求的“经营情况良好”的硬件条件，在第一次申请中被政府相关部门确定为“贷款贴息不予支持企业”。在第二次申请中□xx融资人员在管理层的正确指导下，领会政府高层领导思路，确定主攻方向，明确操作步骤，迎难而上，排除万难，顶着多方压力，最终在本年度的最后一批申报项目中通过了xx的贴息申请，直接给公司节省xx万元的成本支出，年末已经先期到账xx万元，大大缓解公司未来两年的资金压力；同时以此为切入口，打开政府的“贴息”的缺口，保障公司未来使用贷款资金成本的最低化，这也将为公司节省大量的资金成本。

一年来，我按照公司要求，认真贯彻执行公司规章制度，结合工作实际，尽职尽责。一是坚持讲原则、讲大局，用事业统一思想，用发展凝聚力量，通过谈心交心等形式，沟通思想，促进了部门成员合心、合拍、合力，创建了心齐、气顺、劲足的工作环境，带动了部门工作的创新发展。二是狠抓制度执行。我坚持把严格要求、严格教育、严格管理、严格监督贯穿于思想、作风、纪律、工作的各方面和各环节之中，

客观公正地对待部门员工，不厚此薄彼，不搞远近亲疏，营造了相互协作、同舟共济、齐心协力的和谐氛围，增强了部门的凝聚力和战斗力。一年来，我和部门员工都能认真执行公司的各项规定，没有发现一例违法违纪问题。

过去的一年，融资部工作取得的成绩来之不易，是公司领导高度重视和坚强领导的结果，是兄弟部门大力支持的结果，也是融资部全体人员团结奋斗、自加压力和努力拼搏的结果。在此，我向大家表示衷心的感谢！成绩凝聚着领导和同事们的支持、鼓励和帮助，荣誉不仅仅属于我个人，更属于我们这个优秀的团队。成绩不是终点，而是更高、更新的起点。

随着公司的发展壮大，20xx年融资部的工作任务艰巨繁重。我们将继续在公司坚强领导下，紧紧围绕经营管理中心工作，用心想事，用心谋事，用心干事，以更加饱满的热情、更加务实的作风，为又好又快地推进公司跨越式发展作出新的更大的贡献。

## 企业融资部门工作总结篇五

2021年是公司各项业务大发展的一年，在公司领导的正确带领下融资部取得了一定的成绩，现将一年来主要工作总结如下：

1、内部调整根据整个公司机构划分的要求，公司对融资部的人员进行了更新，补充了新的工作人员。

2、对以前年度相关融资渠道的梳理在去年广泛接触的基础上，对去年与我公司有过接触的金融机构进行梳理，一方面根据公司下达的融资任务，积极推进融资进程，各个项目从额度落实到项目放款全面落实，避免了以往推进乏力的情况出现；另一方面，有针对性对相关金融机构建立金融数据档案，了解相关金融机构的授信政策支持力度，为今后有的放矢地开展融资工作打下了基础。

3、积极发展新的融资伙伴在原有接触的基础上，广交朋友，主动走访金融机构，同中诚信托等金融机构建立起了授信关系，有力保证了融资结构的合理性。

4、认真搜集资料，积极尝试投资运作根据公司发展的远期目标，有针对性的对收集上市、债券发行、资本运作等相关文件，在分析整理的基础上，一方面为公司领导决策提供资料，另一方面也为公司长期目标的开展打下了基础；并对公司有促进作用的投资项目，按照公司领导及管委会的要求主动出击，向公司领导献计献策，相互配合做好投资项目的相关工作，提供投资运作的方向。

5、进一步密切与管委会各局办的关系和合作 认真执行公司领导一贯的指示要求，密切与管委会各局办的关系。在融资问题上，主动与相关局办加强互动请求支援，同时提高配合度；对管委会各局要求配合的地方认真合作，积极配合财政、金融办、经发局做好融资、申请政府贴息、申请政府补贴工作。

6、加强公司内部团结服从大局，主动参与，对公司内部各部门相关要求认真配合，对工作需要也主动寻求帮助；对公司团体活动积极参与，不以工作及自身因素进行推托，努力参与营造公司团结向上的环境。

1、建设中心融资情况为：今年以来开发建设中心累计借款x笔，截至目前建设中心贷款总余额为xx万元。

2、公司融资情况为：今年以来公司累计贷款为x笔，截至目前公司贷款总余额为xx万元。并通过融资理财产品的发行获得资金xx万元，在改善公司财务结构的同时，有力缓解了开发区建设资金的不足，截至目前公司的融资总余额为xx万元。

3、上述融资的进展超额完成了管委会下达的有关融资任务，并得到了管委会及市委、市政府的肯定。同时，新增融资以1

年以上中、长期融资为主，达到了上年融资计划中的调整结构的要求。

1、下一步融资工作开展的思路：基础设施项目尽量争取与农发、国开行进行合作，以达到使用时间长，融资成本低的要求；与商业银行的合作逐步进行结构调整，以项目贷款、土地贷款为主，减少短期贷款的额度；直接融资的运作，在成功通过发行理财产品的基础上进行大额融资，按照公司发展的各个主线的要求进一步摸索和增加融资手段和合作伙伴的多样性，使整个融资保持一个相对灵活的态势；结合公司下一步上市的目标，多手段灵活地解决融资的需要。

2、主要工作：根据公司整个机构调整的要求，从集团公司的视野，与办公室一道进一步完善融资部管理制度，搭建起融资部管理的制度框架。配合公司发展需求，有前瞻性对引进融资人才，为公司长远目标的实现提供坚实的人才基础。维护好同金融机构的合作关系，保证完成公司各项融资任务。对公司大项目推进，积极做好前期的融资准备和推进工作，做好融资方案，积极和相关金融机构的对接，在运用好合适金融工具的基础上，保证项目资金充裕。在完善融资数据库的基础上，做好融资后备项目的收集、完善工作。在配合相关局办工作的基础上，认真研究政府各项补贴政策，积极为公司争取各项补贴、贴息。在直接融资上，一方面要认真吃透政策法规，收集好上市及债券发行的相关资料，为公司领导决策献计献策；另一方面要加大同证券公司、经委、银监局、人行、证监会等相关部门的联系，在取得经发局、财政局支持的基础上，争取我公司纳入昆明上市后备企业资源库；同时在条件合适时，争取我公司发行xx亿左右的公司债。

## 企业融资部门工作总结篇六

20xx即将悄然离去□20xx步入了我们的视野，回顾20xx工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我20xx年进的公司一直

到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上x总和xx经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有xx个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好

的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导 and 同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司通过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每天坐在办公室里，打几个电话或者qq客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有的，每天要跟不同的客户打交道，并且第一时间通过自身的语言来留给客户一个非常好的印象。为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到通赢防伪公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟通赢防伪公司合作等等这些都是与自己付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有非常敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、短信问候qq问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自己的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

# 企业融资部门工作总结篇七

有幸加入\_\_公司已经快2个月的时间，在这段时间里，我深深感觉到这个大家庭严谨务实的工作作风和朝气蓬勃的奋斗精神，也为自己能加入这个团队感到骄傲和自豪。在此衷心的感谢公司对我的关怀与帮助。现将我试用期的工作情况做以下篇：

## 一、工作汇报

### (一)初期工作(工作调研阶段)

在进入公司初期，我认真了解公司的规章制度和企业文化，熟悉公司的工作流程及日常管理。之后，在公司领导的支持下，用两周的时间对部分公司所服务的项目进行现场考察调研。以开展项目增值服务为导向，对考察项目的整体环境、业务组成、人员结构、项目特点等做细致调查，通过与各个考察项目的负责人及员工进行深入探讨确定增值服务的内容，最终形成方案并作为以后工作开展的依据。

### (二)房屋租赁工作(工作介入阶段)

房屋租赁工作是今年3月底开始交与我负责的，对我来说，这是一份初次接触的工作。由于缺乏管理经验，在此项工作开展初期走了不少弯路，造成该项工作进展缓慢。通过与领导及同事的沟通，不断完善工作方法，在房屋信息发布、客户收集、客户沟通技巧等方面进行调整与改进；截止到今天，出租房屋1间，正在洽谈中的房屋2间。

### (三)企业合作洽谈(工作介入阶段)

截止到今天，正在洽谈合作的企业共有3家，分别是：各公司洽谈内容及进展情况如下：



1. 洽谈内容：产品推广销售工作。

进展情况：考察调研工作已基本完成，目前已达成初步合作意向，合作方案正在制作中。

2. 洽谈内容：

进展情况：目前还未正式开展，合作内容在初步探索阶段，有望纳入我公司项目信息化管理体系中。

3. 洽谈内容：

进展情况：已制定合作方案，合作细则等待领导审批。

## 二、工作心得

(一) 树立服务意识，注重细节，以契约精神为原则，以饱满的工作热情面对每项工作。

(二) 不断学习，完善理论基础尤其是物业相关法规，适应新的工作岗位。

(三) 主动热情的融入团队，开展各项紧密合作，加强工作联系与沟通。

(四) 主动积极参与公司活动，合理优化现有资源。

## 三、工作不足

(一) 对物业管理专业知识不够完善，特别是在地区文件及法规上存在盲区。

(二) 对工作缺乏系统化管理。作为一名公司管理人员，必须明确自身工作思路，树立良好工作形象。

(三)缺少有效沟通，对各项工作进展情况要及时汇报，有疑问和困难时要积极寻求帮助。

#### 四、下一步工作目标

(一)紧密围绕公司经营理念，推动公司制度建设与品牌建设。

(二)严格遵守公司各项规章制度，充分发挥企业管理人员的标杆效应。

(三)开展项目信息化管理：

目前我国物业管理发展迅速，行业竞争激烈。加强企业管理水平不断挑战与创新是企业发展壮大有效途径。因为行业的特殊性，许多管理软件无法推广和普及。今后，我将把这项作为重点工作建设开展，为企业发展做出贡献。同时，我也注重锻炼自己的组织能力和创造能力，不断在工作中完善自己，优秀完成领导交办工作。

#### 2021融资专员年终个人工作总结7

20\_\_年公司在县委、县府关心支持下，在县国资委直接领导和指导下，公司坚持诚实守信，控制风险的经营原则，积极、稳妥地开展工作，充分发挥融资担保杠杆作用，有力地解决和缓解了我县中小企业、个体经营者的生产、经营资金的困难，大力支持了我县中小企业的发展，取得了较好的社会效益。

#### 一、担保业务及资产经营情况

##### 1、担保业务工作

20\_\_年由于国家宏观经济调控，实行适度稳健的货币政策，压缩银行贷款，我公司为了加强贷款风险管理，降低融资担

保风险，采取了压缩融资担保额度的经营策略。20\_\_年公司累计担保132笔，担保金额16916万元(其中：为中小企业担保48户102笔，担保金额15806万元)，年末在保责任余额18980万元，其中：在保企业48户，在保余额17870万元、在保个人30户，在保余额1110万元。

### 3、担保代偿及追偿工作

20\_\_年公司累计担保代偿27笔，金额1544万元，其中：为华祥集团(文映祥)提供的银丰国际中心项目工程款履约担保代偿及贷款担保代偿960余万元。

通过法院起诉15笔，金额1200余万元，已通过法院执行、调解追偿收回189余万元。其中：华祥集团(文映祥)提供的银丰国际中心项目工程款履约担保代偿及贷款担保代偿960余万元正在执行过程之中。

### 3、资产经营情况：

20\_\_年末公司资产总额6702万元，较投入的国有资本总额5000万元增加1702万元，增值34%。负债总额1355万元(其中：累计计提担保赔偿准备金354万元，累计计提未到期责任准备金526万元，担保保证金424万元)，所有者权益5347万元(其中：实收资本5000万元，资本公积320万元，一般风险准备16万元，盈余公积7万元，未分配利润4万元)。20\_\_年，公司实现保费收入173万元，净利润1.2万元。

## 二、主要工作开展情况：

### 1、努力拓展担保业务，最大程度缓解企业融资难问题

作为国有控股的政策性担保公司，我们始终以促进县域经济发展，提高中小企业信用，拓宽中小企业融资渠道，推动中小企业改革与发展为首要工作任务。但由于这些企业起步晚，

资本偏小，抗风险能力弱，可供反担保抵押的优质资产少，再加之自身的财务制度不健全，财务管理欠规范，在银行的信用记录缺乏，使得他们很难从银行获得贷款。针对这些问题，公司采取财务核查，上门调研，外围调查等措施详细了解企业情况，灵活多样地落实反担保措施，千方百计促成他们与银行部门的沟通。通过我们的不懈努力，使大部分发展前景好，综合效益优的企业顺利取得了担保贷款，解决了他们发展中的资金紧张难题，促成了这些企业快速、健康发展，取得了较好的社会效益。

## 2、采用灵活多样的反担保措施，为企业发展服务

目前，我们公司采取的反担保措施：一是企业实际控制人和主要经营者个人无限责任保证；二是土地使用权、房产、机器设备抵押；三是承诺函、司法公正等，一方面支持企业发展，另一方面控制公司自身风险，通过以上担保措施为我县50余户企业及30余户个体工商户，通过我公司进行贷款担保，企业资金困难得到缓解，保证了我县中小企业生产的正常进行。

## 3、不断规范管理，有效控制担保风险

今年以来公司进一步加强了担保业务的风险管理一是针对当前担保业务的具体问题重新制订了担保业务操作办法，加大了对中小企业的服务范围，增强了担保业务的实际操作性。二是完善了担保审查制度，建立了担保审查委员会，从源头上有效控制了担保风险的发生，三是为了我县担保业务长期规范发展，公司已在省中小企业局备案，纳入了省担保行业管理部门统一监管。

## 三、存在的问题

### 1、注册资本金较小

随着我县中小企业规模的不断发展，对资金的需求也愈来愈

大，而金融部门对单户贷款企业只能按照担保公司注册资本的10%发放担保贷款，因此根据我公司目前5000万元的注册资本单笔贷款只能达到500万元，远远不能满足我县中型企业的资金需求。

## 2、担保业务收费比例低

按照国家规定担保业务收费比例不得高于银行贷款利率的50%，由于我公司为政策性的担保公司，不以盈利为经营目的，因此我公司目前收费比例仅为1.2%-1.8%，公司盈利能力不强。

## 3、担保贷款业务风险存在

20\_\_年县政府为支持我县银丰国际商业中心的建设，通过政府协调由我公司向华祥集团公司提供工程款履约支付及借款担保，截至目前我公司为银丰国际商业中心(华祥集团公司)工程款履约担保代偿及贷款担保累计代偿900余万元，绵阳新华建筑公司对我公司已通过司法程序要求我公司承担担保责任，并通过法律手段对我公司在银行开设的帐户进行了查封冻结，虽然我公司通过协调目前法院暂时对银行帐户解冻，但担保人目前履行债务责任的能力较弱，公司担保责任依然存在。

## 四、下一步工作打算及建议

1、请求政府安排资金5000万元扩充公司注册资本力争20\_\_年达到10000万元，以进一步支持我县中小企业的发展。

2、提高担保收费比例。

建议提高收费比例为2%-3%，并对公司在保企业进行信用等级的评定，对诚实守信的中小企业实行优惠的担保政策。

按照“利益共享，风险共担”的经营原则，着力建立公平，

合理的合作关系。加强业务上的沟通联系，在相互推荐客户，参与项目考察中，共同防范和控制风险，有效解决企业融资难题，推动企业信用升级，促进我县信用体系建设。

### 3、积极做好不良担保贷款的催收工作

要加强同银行，法院的联系通过多种手段措施积极催收已逾期担保贷款，力争将赔偿损失降到最低。

## 2021融资专员年终个人工作总结

### 企业融资部门工作总结篇八

2021年，在公司经营班子的正确领导下，在相关部门大力支持和热心帮助下，我团结带领部门员工，立足本职岗位，较好地完成了本部门的年初计划工作和领导交办的其他各项工作任务。为了推进新的一年工作开展，现将一年来的工作汇报如下：

2021年，是xx公司业务迅猛发展和非常重要的一年，对于公司的融资工作更是充满考验和挑战的一年。为了提升自己的思想素质和业务能力，我注重加强学习和锻炼，始终如一地严格要求自己。一年来，我积极参加公司组织的各项学习活动，通过电视、网络、报纸等方式较为系统地学习和了解了国家的方针政策，进一步提高了自己的思想认识水平和政治理论修养，始终做到在思想、行动上与公司同心同德。为了提升自己的业务水平，我还不断加强对当代经济、管理、科技、法律等方面知识的学习，以拓宽知识层面，更新知识结构。通过学习，我更加熟练掌握了推销自我的技巧、推介公司的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等，我的组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面有了较大提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。

作为公司融资部经理，寻找银行资金、满足公司经营需求是

我的主要职责。在工作中，我紧紧围绕公司的决策部署，立足实际，认真履行岗位职责，取得了实际效果。

### (一) 银行融资取得新成效

公司自成立以来以销售乙肝疫苗为主营业务，公司销售业绩良好，每年利润稳固发展，流动资金充足。2021年，公司在xx投入巨资建设疫苗产业化基地。由于扩大了生产经营规模，公司需要对外融资满足需求。在融资政策进一步趋紧的大环境下，公司的融资工作人员克服了银行信贷政策对于生物制药行业融资保持冷漠态度的实际困难，在公司管理层的正确领导下，迎难而上，在xx银行□xx银行□xx银行□xx银行□xx银行和xx银行等金融机构做了大量的工作，顺利完成了公司综合授信工作，及时解决了公司业务发展的所需资金。截止2021年12月底，今年公司取得综合授信总额度xx万元，在2021年取得x行xx万元□xx万元，合计xx万元银行综合授信的基础上新增贷款综合授信xx万元，增加幅度505%。目前贷款资金到账xx万元，及时保障了xx疫苗生产基地项目建设的资金需求。特别值得一提的是，今年融资部在融资渠道方面勇于创新 and 开拓，除成功地操作疫苗产业化项目贷款前提下，还积极开发资本运作市场，成功从xx银行、建设银行以备用授信的手段得到银行xx万元的信托资金，积累丰富的经验，为整个公司的发展和建设起到非常重要的作用。

### (二) “xx市工业发展资金贴息” 实现新突破

在考虑融资成本最小化的前提下，公司融资人员在与xx银行签署正式贷款合同当月，就以xx疫苗产业化项目分别向xx市工业促进局、工信部□xx市发改委申请大额贷款贴息。由于xx公司注册地址在xx□贷款银行在异地和xx公司由于还处于建设期，不符合政府补贴要求的“经营情况良好”的硬件条件，在第一次申请中被政府相关部门确定为“贷款贴息不予支持企业”。在第二次申请中□xx融资人员在管理层的正确指导下，

领会政府高层领导思路，确定主攻方向，明确操作步骤，迎难而上，排除万难，顶着多方压力，最终在本年度的最后一批申报项目中通过了xx的贴息申请，直接给公司节省xx万元的成本支出，年末已经先期到账xx万元，大大缓解公司未来两年的资金压力；同时以此为切入口，打开政府的“贴息”的缺口，保障公司未来使用贷款资金成本的最低化，这也将为公司节省大量的资金成本。

一年来，我按照公司要求，认真贯彻执行公司规章制度，结合工作实际，尽职尽责。一是坚持讲原则、讲大局，用事业统一思想，用发展凝聚力量，通过谈心交心等形式，沟通思想，促进了部门成员合心、合拍、合力，创建了心齐、气顺、劲足的工作环境，带动了部门工作的创新发展。二是狠抓制度执行。我坚持把严格要求、严格教育、严格管理、严格监督贯穿于思想、作风、纪律、工作的各方面和各环节之中，客观公正地对待部门员工，不厚此薄彼，不搞远近亲疏，营造了相互协作、同舟共济、齐心协力的和谐氛围，增强了部门的凝聚力和战斗力。一年来，我和部门员工都能认真执行公司的各项规定，没有发现一例违法违纪问题。

过去的一年，融资部工作取得的成绩来之不易，是公司领导高度重视和坚强领导的结果，是兄弟部门大力支持的结果，也是融资部全体人员团结奋斗、自加压力和努力拼搏的结果。在此，我向大家表示衷心的感谢！成绩凝聚着领导和同事们的支持、鼓励和帮助，荣誉不仅仅属于我个人，更属于我们这个优秀的团队。成绩不是终点，而是更高、更新的起点。

随着公司的发展壮大，2022年融资部的工作任务艰巨繁重。我们将继续在公司坚强领导下，紧紧围绕经营管理中心工作，用心想事，用心谋事，用心干事，以更加饱满的热情、更加务实的作风，为又好又快地推进公司跨越式发展作出新的更大的贡献。