

2023年证券公司员工心得体会(实用6篇)

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看吧。

证券公司员工心得体会篇一

一、总体目标完成情景

1: 销售目标110万元，实际回款107万元，负计划目标2万元。销售库存合计约47万元，实际销售61万元。与去年同期增长35%左右。

二、目标完成过程中的经验总结

(一)、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自我的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

(二)、今年是公司的创利年，但事实上创利没有想象的那么好。主要有以下几个方面的因素：

1. 质量问题偏多。

玻璃瓶的破损偏高，盒三及小神仙出现必须沉淀。

2. 竞争比较激烈，其他企业价格比较差异。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情景下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格为了占有市场，异常是七宝酒二个经销商之间的打响的价格战，把市场同价产品压低很多，以致构成比较悬殊的价格比较。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了我司创利方面的压力。

3. 内部资金运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

(三)根据市场的变化，及需求，公司领导调整了经销商策略，采用“分兵突进”的战述，按产品品项新招二名经销商，经销商之间构成必须竞争的格局。根据新余市场的情景，已完成部份产品的重新定价，将市场操作权取回公司手中，更利操作市场。计划将全品项进行价格调控，目标使公司有资源可用，尽力创造有效产值，扭转产品出库就生产亏损的局面。

三、对下一个季度的工作计划

我部门2季度的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，以市场为导向，应对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好_季度的销售工作计划任务。

(一)、总体销售目标60万

未来一季，我们销售部销售目标到达60万，，这是11年度最困难的一个季度

(二)、未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处

1、质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。

由于产品价位调控的布署，能够在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，推出系列消费者拉动促销活动，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。让产品的品牌让更多商家熟知，使产品的质量在商家中构成一个良好的口碑。

3、资金回扰

针对无利不起早的“老板”心态，公司应尽快全面完成新的价格调控，使之有相对的盈余针对经销商也开展系列优惠活动（例如：在限定期定完成打款并销售30万奖面包车一辆等等）

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台

除了最原始的销售渠道之外，提高酒店销售水平，建立良好信用的酒店和团购销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老客户、培育新客户、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，能够与各传媒媒介等构成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着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。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得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起更加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。

6、提高业务员的服务质量和业务本事，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自我的工作本事和专业素质：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4)做好售前、售中、售后服务。

四、总结：

过去一季，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的欢乐。今日，新的一季，我们站在一个新的起点，应对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们公司领导的信任和指导，依靠优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满期望的。

我们深信，在公司的正确领导下，只要我们销售部门全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，必须能出色完成任务，让2020年成为名副其实的创利年！

证券公司员工心得体会篇二

x月xx日，我们一行xx人，踏进了一附院，带着彷徨与紧张的心情，开始了为期8个多月的临床护理实践。时至今日，实习结束了，原本迷茫与无知，现如今满载而归。因而十分感谢一附院给我们提供了这样好的实习环境和各种优越条件，感谢所有的带教老师对我们的辛勤教导，让我们在踏上岗位之前拥有了如此良好的实践机会。

临床的实习是对理论学习阶段的巩固与加强，也是对护理技能操作的培养和锻炼，同时也是我们就业岗前的训练。尽管这段时间很短，但对我们每个人都很重要。我们倍偿珍惜这段时间，珍惜每一天的锻炼和自我提高的机会，珍惜与老师们这段难得的师徒之情。

刚进入病房，总有一种茫然的感觉，对于护理的工作处于比较陌生的状态，也对于自己在这样的新环境中能够做的事还是没有一种成型的概念。庆幸的是，我们有老师为我们介绍病房结构，介绍各班工作，带教老师们的丰富经验，让我们可以较快地适应医院各科护理工作。能够尽快地适应医院环境，为在医院实习和工作打定了良好的基础，这应该算的上是实习阶段的第一个收获：学会适应，学会在新的环境中成长和生存。

护士的工作是非常繁重与杂乱的，尽管在未入临床之前也有所感悟，但是真正进入病房后，感触又更深了。的确，护士的活很零碎，很杂乱，还可以说是很低微，可是透过多数人的不理解，我们发现，护士有着其独特的魅力。医院不可能没有护士，这就说明了护士的重要性。医生离不开护士，病人离不开护士，整个环境都离不开护士。这琐碎的工作，有着完整的体系，可谓“麻雀虽小，五脏俱全”，也正因如此，才能发挥其独到的作用，产生不可或缺的作用。因为有了临床的实习，我们才更全面而深刻的了解护理工作，更具体而详尽的了解这个行业。进入临床的第二个收获：正确认识护

理，树立了正确的职业道德观，养成了良好的工作态度。

到病房实习，接触最多的是病人，了解甚深的是各种疾病，掌握透彻的是各项基础护理操作。实习的最终目的是培养良好的各项操作技能及提高各种护理工作能力。所以在带教老师“放手不放眼，放眼不放心”的带教原则下，我们积极努力的争取每一次的锻炼机会，如导尿术、插胃管、床上洗头、床上擦浴、口腔护理、自动洗胃法、静脉输液、各种灌肠法等各种基础护理操作。

同时还不断丰富临床理论知识，积极主动地思考各类问题，对于不懂的问题虚心的向带教老师或其它老师请教，做好知识笔记。遇到老师没空解答时，我们会在工作之余查找书籍，或向老师及更多的人请教，以更好的加强理论知识与临床的结合。一附院实习科室多数是整体病房，我们所跟的多是主管护士，跟随老师分管病人的同时，我们会加强病情观察，增进对病人疾病的了解，同时对病人进行各项健康知识宣教，这样能锻炼我们所学知识的应用能力。按照学校和医院的要求我们积极主动地完成了病历的书写，教学查房，讲小课等，这些培养了我们书写、组织、表达等方面的能力。整体上说，实习期间的第三个收获，也是最庞大的收获：护理操作技能提高了，疾病认识水平上升，各项护理工作逐渐熟练，在培养优秀的职业技能水平同时也培养了一种良好的学习习惯，通过思考，举一反三。

在医院实习期间，我们所做的一切都以病人的身体健康，疾病转归为目的，我们严格遵守医院的各项规章制度，所有操作都严格遵循无菌原则，严格执行“三查七对”。在骨科、内科、外科、妇科、icu、手术室、急诊，针灸门诊等各个科室里，我们都是认真细心的做好各项工作，遵守无菌原则，执行查对制度，培养着良好的工作方式，这应该算的上是第四个收获吧，虽不能说很大，却也是非常重要，不可或缺的收获。

在这段短暂的实习时间里，我们的收获很多很多，如果用简单的词汇来概括就显得言语的苍白无力，至少不能很准确和清晰的表达我们受益匪浅。收获还有第五、第六点，甚至更多，只是没有必要将它一一列出，因为我们知道实习期间的收获将在今后工作中有更好的体现，所以我们用某些点线来代替面，用特殊代表个别。总之在感谢一附院培养我们点点滴滴收获时，我们将以更积极主动的工作态度，更扎实牢固的操作技能，更丰富深厚的理论知识，走上各自的工作岗位，提高临床护理工作能力，对护理事业尽心尽责！

证券公司员工心得体会篇三

20__年即将过去，又到了写服装销售工作总结时候，这是我做营业员几个月以来第一次写服装销售工作总结，也是因为写了这一份服装销售工作总结我很多的感触，针对这几个月的服装销售情况，我现在将我的销售心得和工作情况总结如下：

在服装销售过程中，作为一个营业员必须掌握很好的服装销售技巧，工作中除了将服装展示给顾客，和详细描述之外，推荐是不可少的。既然是推荐服装，那么就必须以引起顾客购买的兴趣为目的。所以我在推荐服装时，总结了以下方法：

- 1、要赢得顾客对服装的信任感，就必须让自己有信心
- 2、根据顾客的客观条件，展示服装和解说，推荐的服装要是真的适合顾客的。
- 3、手势很重要，配合手势也是一种方法。
- 4、无论是功能、设计、品质每件商品都有自己的特征，向顾客强调服装的不同很重要。
- 5、注意观察顾客的反应，然后在适当时机，适时地促成销售

6、准确的说出不同类型服装的不同优点

重点就是销售技巧，这是我在服装销售工作总结中的领悟到的，好的服装销售技巧是获取成功的关键。销售是针对于服装的设计、功能、质量，()价格等因素，根据不同的消费人群，让顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最后销售成功。销售中最重要的一个环节就是在短时间内让顾客有购买的信念。那么销售有以下原则：

- 1、对顾客说明服装特性时，要言简意赅，突出服装商品最重要的特点。
- 2、随即应变是营业员必备的素质，根据顾客的情况而制定推销语言，不可千篇一律。

以上就是我的个人服装销售工作总结，虽不够完善，但却是这几个月通过自己的认真观察所得来的。在以后的销售过程中，为有更好的营业效果，我将做得更好，及时总结经验和工作中的不足，然后完成一份出色的服装销售工作总结，让自己有更多的收获。

销售工作体会

证券公司员工心得体会篇四

岗前培训的结束意味着我们即将步入临床，我想我们跟实习生不一样了，我们通过一年的实习拥有了一定的临床护理经验，对常规护理工作和各科室疾病知识，相关操作有了初步了解，这时候的我们需要更多慎独精神，因为我们还有很多的不足，需要更虚心地去学习，我们比实习期担负了更多的责任，我们是科室的一份子，是医院的一份子，所以我们要严格遵守规培制度，接受科室对我们的管理，认真做好自我

本职工作，坚持“以病人为中心”，学会更好与病人、与家属沟通，缓解护患矛盾，建立护患信任感，学会与科室同事和平相处，互帮互助，营造良好的科室工作环境。在工作的同时也要学会自学，巩固自我理论知识和操作规范，努力做一名合格的护理人员。

希望在未来两年的规范化培训学习后，我能够遇见更好的自己，加油！

20__年3月至6月，在护士长和科室各位老师的大力支持下，我很荣幸地参加了由__省卫生厅举办的第七届血液净化专科护士培训班。时至今日，一个月理论、两个月临床实习均已结束。通过这次培训，现如今满载而归。在此，感谢__省人民医院血液净化中心给我们提供优越的培训场地及各位护理专家们给我们的辛勤教导。

还记得省医院血液净化中心老师给我们带来先进的血透室管理及严谨的血透技术标准操作规程。课堂上毫不保留，讲课生动具体，使我们很轻松地掌握了血液滤过、免疫吸附等技术操作原理及操作规程。还有各位临床带教老师将她们多年来的临床经验一一传授给我们，使我们对血液净化中心的管理及质量持续改进有了更全面认识，对血透实践工作中常见的问题有了更深刻的了解及更好的解决方法。三个月的学习在不知不觉中就过去了。通过这三个月的知识灌输，使我对血液净化有了更深刻的认识，更觉自己责任重大。在此向各位老师表示衷心的感谢。

通过这次学习，有以下几方面让我感触颇深，现与各位老师分享如下：

首先，是先进的科研理念。带入许多国内有关血液净化方面的先进科研项目，让我们大开眼界，而其中最让人印象深刻的莫过于对品管圈的开展。虽然护士长很早提出品管圈这个概念，但由于我自己缺乏学习的主动性，所以对品管圈的认

知仅限于皮毛，甚至连这点皮毛也是几乎全错。通过学习才深刻认识到品管圈在工作中应用的重要性和可操作性，这让我对自己的自觉学习能力产生了反省。

然后是省医院的病人依从性。这绝不是一朝一夕形成的，而是通过了医护人员不断的宣教及讲解，渗透到每一个病员心里的。并且在每一位病员的病例后面附着个体化的健康教育表格，每次透析都有针对性的进行健康教育。由此，对我们健康教育计划的执行力度产生了反省。

最后，作为__市中心医院血透中心的一员，我也是非常骄傲和自豪的。我们不但有完善的卷宗，还建立了非常标准的操作规程；不但有先进的水处理系统，还有颇具规模的血液净化设备。我们有规范的管理制度，并且在逐渐增强执行力度，我们还能开展很多先进的血液净化方式。当然，我们还有和谐的工作氛围。这一切都使得我为我能成为我们血透中心团队一员而无比自豪和骄傲，并且坚定了将这份骄傲和自豪予以巩固的决心。

证券公司员工心得体会篇五

工作的了一段时间，感觉自己在珠宝销售方面的工作是越做越顺手，业绩也在可观的提高。看着自己的成绩，听着领导对自己的夸奖，不禁有点飘飘然的感觉。但在飘了一小会后我就停下了，前段时间已经过去，我的业绩也跟着过去，只有在接下来做的更好，我才能有骄傲的资本，在这之前都是努力！在前段时间的工作里，我累计了不少的工作经验。但珠宝饰品是男女老少们都非常适合也非常喜欢你的贵重品，所以和顾客们的交流经验也是非常的杂乱。为了让自己能理清这些复杂的工作经验，我特写下这份工作总结，让自己能在分清工作中的经验和关系。我的销售个人工作心得如下：

一、销售的基础服务

销售到底是一个服务方面的工作，而且主要卖的产品是贵重品。我们的顾客既然花了大量的金钱，那么自然也希望在购物时能有足够愉快的体验。让顾客愉快，就是我们主要的任务目标。

面对刚进门的顾客，又分老顾客和新顾客，新顾客不用说，比许要以标准的服务待之，对于老顾客，那时更不能忘，在基本的利益上，还因该加上打招呼，称呼顾客为x女士或先生。能记住顾客是非常重要的，这回让顾客觉得受到重视，提高顾客的好感度。

新老顾客有分几种，来看看的、确定要买的、来对比的、给介绍新顾客来的……就拿最常见的来看看的顾客做例子。来看看的顾客多是有购买的欲望，但是还在犹豫当中，这个时候就该先让顾客看看店里优秀的产品，然后在顾客大概浏览了一遍后如果她没有明确的提出要细看哪一款就可以再旁边轻轻的问，如：“您是为谁选的呢？您喜欢怎样的款式呢？还是您有想找的款式，我可以帮您查查看。”问题不宜过多、时间不宜过早，根据顾客找适合的最好。

二、面对不同的顾客

顾客的年龄、性别、喜好，都是不同的，来我们这买珠宝的目的也是多种多样。这就意味着我们必须准备着非常多的应对策略。但是却“万变不离其宗”，最终的目的都是为了顾客着想。

但是我们的主要顾客是一些女士们，珠宝对女士们的吸引力古往今来都是这样的高，面对年轻的女士，我们因该多做考虑，根据客人的衣着、打扮，大概推测顾客喜欢怎么样的风格，再经过谈话慢慢地确定目标，引导其挑选的方向。

对于已经是太太们的女士，就比较复杂，但在有些方面也算简单。这些顾客多是有了一些购买的经验，所以在挑选的时

候不用太过的费心解释。但是复杂就在于，这些顾客不一定是为自己挑选首饰，也许是给孩子的护身符款式的珠宝、也许是给家里老人的、还有可能是送给爱人的。对于这些，可要早早的摸清楚，别到时候带错了路，这种情况是最让顾客厌烦的情况之一。

三、总结

总的来说，珠宝多种多样，顾客也多种多样，调和两者，就是我们的工作。一名好的销售能在顾客说出条件后就找到让顾客眼前一亮的产品。虽然这需要大量的经验积累和产品的储量丰富，但我相信我能一定能做到这样的销售，我的公司也有这样大的能力!在今后的工作中，一定会越来越好!

销售人员工作心得体会优秀范文2

证券公司员工心得体会篇六

一年来，我们财务人员在院党委的正确领导下，高举____的伟大旗帜，积极参加医院组织的各项活动。努力学习业务知识。团结一致。齐心协力。围绕我院年初既定的工作目标。较好地完成了各项工作任务。汇报如下：

一、今年新开展的主要工作

1. 我院为加强经济管理。实行全成本核算。在医疗系统尚属最新的经营模式。目前。在全国没有成型的办法。我们根据有关_知识及我院实际情况。在实践中不停地摸索。探讨。制定了全成本核算办法和操作规程。自今年1月1号实施。通过全成本核算。增强了广大职工的成本意识。杜绝了浪费现象。收到了明显的成效。在收入以32%的增幅情况下。但相关成本却相对降低。例如：其他材料消耗0_年为16万元。0_年为12万

元。节约4万元，卫生材料消耗占医疗收入比。0_年21.19%.0_年15.85%.0_年比0_年降低5.34个百分点，药品费占药品收入比77.12%.0_年75.57%.0_年比01年降低1.65个百分点。预计全年业务收入比去年增长32%.业务支出比去年增长12%.与去年相比增加广告费28万元。院报费用4万元。技术协作费20万元。奖金增长65万元。扣除以上这些不可比因素业务支出仅增长8%.

2. 为适应社会主义市场经济的需要。规范财务行为。提高财务管理水平。经院办会研究决定。我们制定了调整方案和竞争办法。在院领导。工会。纪委。人事科。审计科支持帮助下。财务机构。人员进行了调整。全院财务人员实行了集中管理。财务科共分4个组组长进行竞争上岗。职工双向选择。通过公平。公正地进行竞争上岗和双向选择。调动了全科人员的积极性。特别是各组组长认真负责。开拓思路。发挥了模范带头作用。

3. 我院目前财力非常困难。资金不足。设备老化。严重制约着我院的业务发展。院领导不等。不靠。积极筹措资金。走负债经营求发展的路子。申请利用以色列政府优惠贷款购进大型医疗设备。贷款总额200万美元。财务科积极主动跑卫生厅。财政。计委。银行。经委等部门办理了贷款项目的立项。报批。可研。担保。转贷等工作。投入了很大精力。

4. 积极参与了本年度奖金分配方案的制定工作。遵循了按劳分配。效率优先的原则。运用了收入。成本。目标。质量考核等多项指标。环环相扣。使我们在创收的同时。注意了节约，在考虑经济效益的同时注重了医疗。护理服务质量，兼顾收入。成本。质量。向着目标而努力。这个方案自4月份实行以来。极大的激励了职工的积极性和创造性。今年1-3月份业务收入486万元。比去年同期473万元增长了2.7%.今年4-10月份业务收入1609万元。比去年同期业务收入1191万元。增长了35%.

5. 做好iso9000文件编写工作。受到领导好评。在医院iso推行办指导下。我们认真负责。开动脑筋。集思广益。组织科内人员反复讨论。共编写73个财务作业指导书。并受到医院的通报表扬。

6. 年初我院对全院各科室的固定资产进行了全面清查。为各科室重新建立了固定资产台账。保证了我院固定资产管理的账账相符。账卡相符。账实相符。今年下半年。为了进一步加强固定资产专项管理。我院在财务集中管理的基础上。专门成立了财产物资组。目前我们正为固定资产的网络化管理做各项准备工作。以进一步提高固定资产的管理水平和使用效率。

通过这几项工作的开展。我们收获非常大。学到了很多。开阔了眼界。拓宽了思路。如:在制定成本核算办法时。经常到书店查找有关企业成本核算管理知识。参照银行系统全过程成本核算办法。在我院决定举债经营时。我们学习关于如何利用财务杠杆进行负债经营。了解了国际负债率和我国规定负债率的警戒线分别为60%和50%。利用好负债。将会给医院创造较高的经济效益。但是。只要负债。就有财务风险。我们将尽努力做好风险预警。控制。管理等工作。总之。有付出就有收获。

二、各项日常工作圆满完成。

1. 严格遵守财经法律。法规。健全了费用报销制度及审批规定。并能认真执行。层层把关。坚持原则。不徇私情。

2. 积极做好经济管理工作。为领导及时提供经济信息。今年召开了两次财务经营分析会议。对我院财务运行情况阶段性全面分析。看到成绩。发现问题。提出改进措施。保证了我院经济活动有序顺利开展。

3. 完成了省物价局。省卫生厅交给的医疗服务项目成本测算

工作。搜集了上万个数据。填制各种表格。分摊计算出我院近三百项医疗项目成本以及诊次成本。床日成本。出院人次成本。写出了20__年医疗服务项目成本测算分析报告. 完成10项新的医疗收费项目及收费标准的申报工作。按物价局的要求。我们深入科室进行了严格的物价自查工作。我院完全按医疗收费标准进行收费。无乱收现象。根据iso的要求制定了物价管理规定。病人投诉制度。价格维护制度等规定。规范了医疗收费行为。使物价管理上了新水平。

4. 让病人[看放心玻交明白钱”。自今年以来。我院努力改善就医环境和就医条件。尊重病人的知情权。为不影响工作。住院处利用晚间调整了软件程序。5月份在实行[日日清”的基础上。逐步实行[项项清”。此项工作方便了病人。得到了群众的认可。真正做到了让病人[看放心玻交明白钱”。也促使了医院加强管理。规范医务人员的行为。合理检查。合理用药。提高了诊疗质量和水平。

5. 财务人员转变服务观念。增强服务意识。在财务机构人员调整后。我们每日将住院病人费用一日清单。催款单送到病房。每月将奖金送到科室。对凡需财务科服务的离退休老干部给予热情的接待。总之。为病人为职工服务逐步落到实处。

6. 积极配合各科室的工作。住院处在完成本职工作的同时协助医务科完成医生收治病人工作量统计工作。帮助医疗咨询部调查住院病人出院反馈信息820份。

7. 做好一年一度的预决算工作。对上报的资料。认真整理修改。撰写了财务预决算分析报告。及时完成0_年决算及0_年预算工作。

8. 准确。及时发放职工工资。耐心细致做好工资调整解释工作。为职工代扣代缴煤气费。保险费。个人所得税。公积金等。坚持做到周到服务。让职工满意。

9. 按有关规定管理空白凭证。按档案管理要求及时办理会计凭证。账簿。报表等有关会计资料的整理归档工作。

10. 极做好经济管理工作。为领导及时提供经济信息。今年召开了两次财务经营分析会议。对我院财务运行情况进行阶段性全面分析。