

2023年安保人员总结报告 销售人员年度工作总结(模板8篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

安保人员总结报告篇一

__年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

家具销售人员个人工作总结20__销售人员个人工作总结(2)

在__家具各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所

承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

销售心得：

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。
- 2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。
- 3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。
- 4、知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

- 5、勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。
- 6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户

之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

11、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

12、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

销售人员年度工作总结范文

安保人员总结报告篇二

工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。下面，小编为大家分享小额贷款公司工作总结，希望对大家有所帮助！

公司自xx年xx月xx日公司正式对外营业以来，在各位股东的领导和关怀下，在公司全体员工共同努力下，公司各项业务逐步步入正轨，现将20xx年度基本经营情况、业务发展情况等汇报如下：

一、经营管理情况

(一)严格执行国家政策，确保各项指标达到省金融办的要求。截止20xx年xx月xx日，公司严格按照服务“三农”的原则，贷款的投向主要用于支持农民、农业和农村经济发展，同一借款人最高限额控制在100万元以内；账面利率控制在基准利率09. —4倍之间；无跨区域发放贷款的情况出现，无吸收或变相吸收公众存款的情况出现。

(二)积极营销，扩大市场份额，加快业务发展步伐□20xx年以来，通过积极的营销，公司在信贷业务发展中取得了一定的突破，抢占了一定量的市场份额，建立了一批相对稳定的客户群体，加大了对信用良好，还贷能力强的客户营销及维护力度，在行业内取得了一定的知名度，为今后的业务发展打下了基础。

(三)以效益为核心,完善工作效率，提高服务质量。公司在不断加强和改善日常信贷工作的同时，注重和加强了信贷人员业务能力的学习和培养，逐步提高了工作人员工作质量和效率，建立了完整的客户信息档案，强化服务手段，改善服务效率。

二、业务经营指标情况

截止20xx年末累计发生业务xx笔，累计发放贷款xx万元，累计实现业务收入xx万元。上缴各项税费xx万元。截至年末贷款余额xx万元，到期贷款和利息收回率均为xx%□信贷资金实现了良性循环，取得较好的经营效益。

三、贷款担保比例：

- 1、信用贷款xx笔，累计金额xx万元，占比xx%；
- 2、抵押贷款xx笔，累计金额xx万元，占比xx%；

四、存在的问题。

1、公司从正式运行以来，客户的培养取得了一定的成效，但具有丰富管理经验的技术人员、独挡一面的人才较少，相比其他同业对手，客户经理队伍的专业技能仍然有不小的差距或信贷风险防范意识不高，专业技能还有待进一步提升。

2、公司融资难、融资能力有限。除股东资本金外，公司不能从金融机构或社会公众获得资金，无法满足中小企业、“三农”对资金的需求，制约了公司的发展。

3、公司客户数据未纳入人民银行征信系统管理，无法对客户申请贷款和不良信息进行有效识别，对拖欠公司贷款本息的客户没有“不良记录”的制约作用，增大了公司的经营风险。

4、内部管理力度不够。公司自正式营业以来，着重搭建了以业务发展为重心的经营方针，但在实际的运行当中，许多内部管理问题逐渐显露，主要体现在信贷资产质量，贷后管理及人才培养机制等几个方面。

五、工作规划

针对今年经营管理中存在的问题，公司将通过以下几个方面的工作思路开展工作：

(一)实施人才战略，缓解和消除公司发展的“瓶颈”。

1、招贤纳士，网罗公司发展专业人才。根据企业发展战略，适时调整用人政策，招聘专业人才，充实公司的技术力量，满足我公司长期人才需求。

2、立足岗位，加强培养。在做好引进人才的同时，根据我公司目前发展现状，注重企业现有人才培养，调配和有效利用现有人才资源，挖掘现有人才的聪明才智，扩展其才能，提升其进一步为企业发挥智力的积极性。鼓励立足本职潜心学习，主动帮助其解决有关实际问题；对现有人才中具有一定实

践经验、有培养前途的，创造条件进行专门的理论培训，进一步拓宽知识面，尽早培养为企业自己的高级专业人才。

3、建立人才激励机制，使人能尽其才。在人才的使用上，逐步建立一整套“事业留人，感情留人，政策留人”的用人奖惩机制。鼓励员工发挥、创造，让员工参与到企业管理中去，充分发挥员工的聪明才智，调动积极性，实行自我管理；敞开渠道，鼓励员工为公司的发展献计献策，按贡献大小给予不同的奖励。使每个员工产生一种归属感和成就感，充分发挥才能，做到公司与员工在利益上的双赢。

4、鼓励学习，不断提高。随着公司各种管理法规的不断完善，逐步建立奖励制度，鼓励员工积极学习，考取适合公司发展的各种执业资格，为赢得市场做好人才储备。

(二) 统筹兼顾，进一步加大信贷营销力度。

1、继续提高宣传力度，树立典型客户。重点支持经济效益好、保全措施到位的企业及个人，在其产权明晰，手续齐全的前提下，集中信贷资金，为其提供各类信贷服务。

2、加大对优良客户的授权授信额度。在信用良好，资产状况良好的基础，根据客户行业、性质及资产的实际情况，对客户授信额度进行合理的调整，优化审批环节，提高工作效率及服务质量。

3、扩大在本行业、本地区的知名度和影响力，加大宣传力度，积极主动地利用各种合适的媒介和载体扩大市场占领份额。

(三) 建章立制，实行公司规范化管理。

1、落实制度，强化问责机制，全方位化解信贷风险，加大贷款三查力度，明确清收责任，严禁向高风险企业和个人投放贷款，杜绝重放轻收的思想观念，加大贷后检查力度，及时

发现贷款风险扩大趋势，杜绝新增不良贷款。严格考核，将贷款资产质量与信贷人员绩效收入直接挂钩。

2、加强制度执行管理和员工管理，加强对制度执行情况的检查和督办。

3、强化贷款投放和风险管理。因地制宜，确定支持产业和投放重点。深入研究各信贷项目中的风险点，有效防范风险。

4、提高服务质量，把握好重要数据、重点问题、重点环节和重点区域的分析和监控，有针对性的提出解决办法，为信贷工作提供参考。

5、强化信贷业务培训。以客户经理为首，带领区域内信贷人员对贷款客户共同调查、分析，使信贷人员在实际工作中不断充实自己的业务知识水平。实行信贷人员月例会制度。加强对信贷人员业务素质的培训，不断强化合规经营和尽职意识，分析典型案例，学习同行业先进经验，找出差距，纠正不足。定期对信贷人员进行专业培训，提高信贷人员分析问题和解决问题的能力。

(四)认清形势，及早谋划，进一步增强资金实力。

由于国家政策调控的影响，预计明年内信贷资金市场将面临更大压力，对信贷运营势必带来影响。因此，需精心组织，在确保运营资金能够在合法合规的前提下，拓展融资渠道，充分认识同业强劲的发展势头和市场竞争异常激烈的严峻形势，仔细分析资金市场走势，及早谋划，制定符合市场导向的信贷工作指引，及早准备信贷工作方案和计划，树立“任务有压力，完成有信心”正确工作理念，确保信贷工作稳步、健康、有序开展。

(五)调整信贷结构，全面控制风险

1、仔细研究国家宏观调控政策，积极营销具有实体经济平稳健康运行与自身可持续发展的优质客户。保持信贷总额的合理增长与均衡投放，注重通过提高贷款周转速度和运作质量来满足客户融资需求。加快非信贷融资产品的创新发展，积极为实体经济发展提供多渠道融资支持。

2、积极推进经营结构战略性调整，加快发展方式转变。主动适应经济金融形势变化，以加快发展方式转变为主线，对信贷项目担保方式深入研究，逐步提高抵质押担保比例，持续提升业务的竞争发展能力和盈利水平，不断增强发展的全面性、协调性和持续性。

最后，在20xx年的工作中，要充分利用我公司具有的优势，既要看到公司发展中有利的一面，同时还要有清晰的危机感，以及高度的'使命感、责任感一如既往的为客户和社会提供满意的产品和服务，将产值做大，将公司做强，创造新的业绩，展示新的风采。

安保人员总结报告篇三

时光如梭，转眼即将告别20__年，回顾过去的一年工作，作为采购经理的我内心不禁感慨万千，虽然工作忙忙碌碌，但忙碌的很有意义，同时也学到很多东西，在业务能力上也有一定的提高与进步。现将主要情况总结如下：

一、积极开展工作，力求业务能力不断提高

1、踏实认真，更好的完成本职工作

一年中，紧紧围绕公司的生产和经营开展工作，由于专机事业部和结构件事业部的产品都为单件生产且品种多、任务大、需求急等原因，采购工作一直处于忙碌之中。铸锻件在采购工作中难度较大，但我经过不断努力，克服种种困难，忙而不乱的开展工作，从未因个人原因耽误生产。从供应商的选

择到采购计划的下发，采购价格的控制到交货期等，我都严格管理，有条不紊，较好的完成了铸锻件共___个制造号的生产任务。

另外，在日常工作中积极的向同事们了解和学习业务知识，并且能够在同事请假、休假的情况下主动承担起电器业务，保障生产顺利进行。

2、千方百计，降低采购成本

采购工作是不断的花公司的钱，但怎样节约，以最低的价格买到最合适的产品，是我不断思考的问题和努力的方向。一年里我的绝大部分付款都为承兑汇票，间接的为公司节省了资金使用效率。一年中我通过严格控制铸锻件的毛坯余量，为生产降低了成本。在采购过程中，我始终坚持在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上才与供应商确定最终的合作。

上半年，由于生铁、废钢、焦炭等原材料价格的不断上涨，供应商纷纷要求多次涨价从而使铸锻件的组织更加有难度，但是我通过多多的沟通，理顺价格构成的各个明细，适当合理的进行了价，请保留此标记格的调整，确保了生产的顺利进行。

3、努力做好与各部门的沟通协调工作

采购业务牵涉范围广，相关部门多，是需要公司内部各个有关部门的密切配合的一项工作，与设计、生产、财务、质量等部门有着紧密的联系，且需要或多或少的掌握这些部门的相关知识。在与这些部门不断的接触与合作中，使我的业务知识及人际沟通、协调能力、分析与表达能力等都有了显著的提高。

二、严格要求自己，摒弃工作中的不足

虽然工作忙碌，自己也在逐步的进入角色，但工作中也有许多不足及无法解决的问题。工作中还不能充分做到精益求精，严谨细致，对所定购的铸锻件还不能充分了解其制作过程中的生产工艺；对一些复杂的毛坯订货图还不能够完全的看懂；个人的沟通能力和独立解决问题的能力还远远不够。

面对无法解决的问题，比较被动。今年面对的最大压力与困难就是：“担心自己的业务能力跟不上公司的发展需求以及公司紧张的财务状况。”这一方面需要我以后更加不断的努力工作，积累经验。另一方面还需公司领导给予帮助才能解决。在今后的工作中，我会清醒看到自身存在的问题和薄弱环节，加强学习，不断的改进，增强与各部门的沟通学习，多请示、多交流、多动脑。在工作中学习，在学习中工作，不断在实践中增长知识才干，发扬吃苦耐劳，知难而进，积极进取的工作作风。

时光又将翻过20__年的最后一页，步入新的一年，面对突然恶化的国际、国内经济形势公司也即将迎来更加严峻的挑战，我的工作也会更加繁重，要求也会更高，为此，我将会更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力的上进，全面提高自身的素质，与企业共命运。

采购人员年度工作总结范文

安保人员总结报告篇四

我们中的大部分人应该都会有写工作计划的习惯，但是工作计划怎样衡量，工作计划的完成度怎样考核，这时要来个总结。下面豆花问答网小编给大家分享一些审计人员年度总结范文，希望能够帮助大家，欢迎阅读！

审计人员年度总结范文

本人于今年调至分公司从事审计工作，在此工作期间，工作态度严谨认真，紧紧围绕各项工作目标，坚持“依法审计、服务大局、围绕中心、突出重点、求真务实”的审计工作方针，履行好岗位职责，在领导的关心和同事们的帮助支持下，较好地完成了各项工作任务，现将在分公司一年的工作情况总结如下：

一、加强学习，培养提高自身综合素质

为了进一步提高自身综合素质，更好地做好本职工作，发挥审计工作的重要职能，加强学习，加强自身的思想道德建设，在实际工作中端正思想，进一步坚定社会主义信念，自觉抑制不正之风和腐败现象的侵袭，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力，做一个合格的审计人员。

二、强化技能，努力提高工作能力和水平

在日常工作中，我深切体会到，审计工作是一项专业性和实践性很强的工作，随着经济结构及审计环境的飞速变化，对审计工作的要求也愈加严格，加强理论及业务学习是取得本职工作成果的重要方法，为此努力掌握审计业知识和广博的理论知识以提高业务技能，提升审计工作能力和水平，提高审计工作质量和效率。

三、履行职责，圆满完成各项工作任务

在此从事审计工作以来，参加了分公司系统内三个电厂的物资专项审计，还实施了对分公司所属电厂的资本性支出专项审计、__电厂的内控缺陷整改情况监督、__电厂热值差专项审计及__、__电厂的厂内费用及损耗专项审计，得到分公司领导及同事的肯定。除分公司系统内的审计项目外，还圆满地完成了__电厂的任中审计、股份公司借调的__电力检修公司离任审计和__电厂绩效审计，每一项审计工作，特别是随股份公司去审计，不仅学到了不少知识，也积累了不少经验，

对审计工作能力有了一定的提高。

通过审计工作，使我认识到审计工作的重要性，进一步提高了思想政治素质，开阔了视野，拓宽了工作思路，增强了全局意识，在总结成绩的同时，也认识到自己存在的不足，如还不能充分运用__审计平台、电子商务平台等现代信息系统进行审计、不太了解生产方面的知识和流程等，造成审计工作的局限性，在今后的的工作中，将进一步加强学习，努力拓展业务范围和能力，不断提高自身业务水平和综合能力，以便适应更高层次审计监督工作的需要，更好地为审计工作发挥作用。

审计人员年度总结范文

2020年我在深化学校改革，促进廉政建设，加强财务管理，提高经济效益等方面，真正起到了“经济卫士”和“参谋助手”的作用。现对今年审计工作进行以下总结。

一、基础建设

2020年是我校各项改革迅速发展的一年，教学、科研、管理工作有条不紊的开展，为我们搞好工作提供了有力保证。我们审计处认真贯彻落实审计厅、教育厅等上级部门的指示精神，结合我校实际，在做好审计工作的同时，积极配合其它各项工作的开展。坚持“完善自我，提高认识”的原则，努力完善审计制度，健全审计机构，调整人员结构。参与制定了学校物资采购、设备管理及相关规章制度若干项。规范了经济行为，使审计工作进一步走向法制化、制度化和规范化。

在学校机构改革后，进一步明确了审计工作人员的职责和权限。使内审工作的内部监督职能进一步得到体现，可以更好的为领导提供决策依据。调整人员的知识和年龄结构，新增专业审计人员2名，加强了审计队伍建设，一名同志获高级会计师资格。经验丰富的老同志和积极上进的年轻人相互交流、

相互学习、以老带新、新老结合，形成了一支知识结构和年龄结构较为合理的充满生机和活力的审计队伍。

二、学习及培训

强化措施，进一步提高审计人员的业务素质和政治素质，使我校每个内审人员都真正成为“思想、业务过硬、技能娴熟、务实高效”的工作高手。派遣同志前往外地进行学习考察，获取了大量审计工作信息及先进工作经验。与多所高校相互交流，共同探讨审计工作新思路。加强自身业务素质的学习，积极进行学术研究和探讨。

三、参与后勤改革

随着高校后勤管理社会化改革的深入，我校后勤集团已逐步成为独立核算、自主经营、自负盈亏的经济实体，这就要求我们必须建立健全成本核算制度。我们参与制定了一系列后勤改革的规章和措施，同财务处、后勤管理处一道，对集团每个中心进行了成本核算，并结合外校经验，根据本校实际，制定了各项定额标准，为推动学校的后勤改革和发展起到了应有的作用。

四、参与校办产业改革

由于校办企业的利益和学校的利益并不完全是一致的，企业内某些同志往往会为了个人利益或小团体利益而致学校利益于不顾，很难保证学校国有资产的保值增值。面对这一现状，我们会同财务处、企业管理处一道，参与制定了校办产业改革工作的相关文件，对校办每个企业进行了清产核资，摸清了企业家底，改善了经营环境，明确了经济责任，提高了经济效益，为领导提供了决策依据，为学校的改革和发展做出了贡献。

五、参与各项招标投标工程

随着学校改革的迅速发展，加强内部管理，强化内部监督机制就显得尤为重要。学校工程建设和物资采购是与市场紧密相联的，要实现对工程建设和物资采购工作的有效控制，就必须用各项规章制度来规范和约束。我们参与制定招投标程序及学校物资采购工作的相关规定并监督实施。在招投标工作中真正坚持公开、公正、公平的原则。对物资采购工作，审计处自始至终全过程参加，充分发挥了事前、事中、事后审计的监督作用。规范了学校物资采购行为，维护了学校的经济利益。

审计人员年度总结范文

我在银行任审计员工作一年来，在领导的带领下，在大家的帮助和配合下，我认真履行审计员工作职责，在规定的职责范围内独立开展工作，按照审计员工作职责开展业务检查，根据检查内容下发整改通知书并监督落实整改情况，有效防范了各类事故的发生，确保了全行全年安全核算无事故、无案件。现将工作情况总结如下：

一、加强学习，不断提高自身素质

按照审计员的“政治坚强、业务精通”的要求，自年初以来，我始终以提高自身素质为目标，坚持把学习放在首位，努力提高业务素质和工作水平。一年来，我能够认真学习相关文件制度等有关规定，掌握了核算办法和流程，增强了业务分析能力和解决问题的能力，提高了审计水平。在学习上严格要求自己，认真学习，在学中提高，在学习进步，从实际需求增加自己学习的自觉性。通过学习，提高了自身的业务素质，掌握了先进理念，拓宽了视野，增强分析问题、检查问题、解决问题的能力。

二、扎实做好本职工作

我作为员工，一年来，亲身感受了银行给我们的日常生活带

来各方面的巨大变化，使经营理念从过去的只注重量的扩张转变到注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的变化。各种制度的出台，对我们银行规范经营管理提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节的管理、精细化的管理。针对违规行为，也有了更多的预防和惩戒措施，内控部门是全行监督部门，深感自己责任重大和工作的重要性和重要性，我要扎扎实实做好检查工作。

认真履行审计员工作职责，检查了支行及网点各项规章制度执行和业务操作情况，及时发现和纠正了工作中出现的问题并落实整改情况。对岗位轮换、离任审计、财务检查、合规手册撰写等工作。求真务实、尽职尽责，做好检查工作。认真履行审计员职责，做好审计工作。在检查中认真仔细，精益求精，认真检查每一项工作内容，做好纪录，对发现的问题出整改意见，提高了网点的核算质量，增强了内控管理水平，防范了操作风险的发生。

三、回顾检查自身存在问题

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况、新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。二是工作较累的时候，有过松弛思想，这是政治素质不高，也是自己世界观、人生观、价值观不高的表现。

四、今后的努力方向

一是加强理论学习，进一步提高自身素质，对前台金融业务的熟悉不能取代提高个人素质更高层次的追求，必须通过学习增强分析问题、解决问题的能力。二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

总之，在过去的一年工作中。虽然较好地完成了各项工作任务

务，但仍存在问题和不足之处，这些问题和不足之处在今后的实际工作中将得到逐步改善，并充分发挥审计员的职能作用，全面提升工作水平。

比想象中好许多啊。

财务审计人员工作总结

医院财务内部审计人员岗位职责

医院财务内部审计人员岗位职责

财务审计年度总结报告范文

安保人员总结报告篇五

一、统一思想，统筹安排，确定整体工作目标

我科是在去年年底局机构改革中成立的。根据新形势、新任务对税务检查工作的要求，我科于年初迅速理清了工作思路，在局整体工作计划中明确了工作重点。上半年主要继续规范和整顿税收秩序，真正实现依法治税。在具体工作内容上，我们把工作目标细化、量化。明确税务稽查的根本任务就是查处各类涉税违法行为，维护税收法律法规的尊严，确保税法正确实施和税制的稳定运行。

二、脚踏实地，扎实工作，确保各项任务完成

我科根据局整体工作布署和计划，扎扎实实开展了一系列工作。

- 1、企业所得税汇算清缴工作。自二月份，我们根据局工作统一安排，制定了详细的稽查计划与方案，分小组对所辖企业，分行业采取全封闭式调帐的方法进行全面检查。工作中

注重原则性与灵活性相结合，耐心宣传税法，取得纳税人的支持与配合。历时三个月，共查补各项税款元、滞纳金及罚款元，取得了在工作中贯彻依法治税的明显成效。

2、税法宣传。在三月、四月的税法宣传活动中，我科配合上级和局的安排，走上街头，散发宣传单，向纳税人解答咨询，张贴宣传图片，同时，我们还注重日常工作中的税法宣传，把税法宣传贯穿于税收工作始终，在宣传的内容上，有目的地扩大宣传面，加大宣传力度，在社会上收到很好的效果。

3、税收专项检查。我科认真落实上级关于继续深入开展整顿和规范税收秩序和税收专项检查，强化税收征管工作指示精神，以“三个代表”主要思想为指导，坚持依法治税的基本原理，充分发挥税收的职能作用。以专项检查为主要手段，突出重点，强化税收征管和严厉打击各类涉税违法活动，全面改善依法纳税环境。

五月至六月我们对房屋租赁业、事业单位企业所得税、中介机构个人所得税、餐饮业、娱乐业营业税等认真开展专项整治，在认真调查研究摸清重点检查对象的基础上，集中精力，对家行政单位的房屋出租进行重点检查，由于行政单位纳税意识淡薄，税源分散，有些单位去几次找不到人，无形中给检查工作带来一定困难，我科同志不畏艰难，在检查的同时耐心做税法宣传工作，使这些单位的纳税意识明显提高，共入库税款、滞纳金、罚款合计 元。

10月份为了贯彻落实国务院“全国增收节支工作会议”精神和总局、省局“个人所得税工作会议”精神，进一步加强个人所得税征收管理，强化对高收入者的调节，大力组织收入，按照省局关于进行个人所得税专项检查的要求，认真开展个人所得税专项检查，在检查中确保做到以法律为准绳，证据确凿，定性准确，程序合法，手续齐备，并且查深、查细、查透，我科在工作量大，人员少的情况下，克服实际困难，共查补个人所得税、滞纳金、罚款元。

三、强化学习 提高素质 推动工作全面发展

我科高度重视过硬的政治业务素质对工作起的促进作用，努力造就“政治过硬、作风优良、业务熟练、道德高尚”的知识型高素质的干部队伍，以适应新形势对地税工作的要求。

我们以“三个代表”主要思想为指导，以组织收入为中心，以提高全员综合素质为目的，以强化各种学习入手，加强自身的知识学习，技能学习。我们坚持学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想，了解掌握基本观点和基础思想，做到学以致用，坚持用辩证的观点指导税收实践，把学习理论与开拓创新有机结合起来。

平时，我们注重道德修养，秉公执法，中雨职守，清正廉洁，礼貌待人，文明服务，诚实守信，尊重和保护纳税人的合法权益，树立良好地税形象。半年来，我们努力学习政治、经济、外语等现代知识，扩大知识层面，改善知识结构，提高应变情况的及时性，专业知识的丰富性，进一步提高为纳税人服务的水平，促进税收的全面进步。

四、注重廉正建设，狠抓工作落实

我科始终注重工作中的廉正建设，坚持纠建并举的工作方针，从源头上预防，不断学习党风廉正建设的有关规定，中央、省、市有关“双节”期间的有关规定，提高全体同志的廉洁从政意识。半年来，我科拒吃请十余次，没有发生一起为税不廉行为。

五、克服不足，全面提高

我科清醒地看到，工作中还存在个别不足的问题，主要是：个别时候有安于现状，不思进取的思想，在优质服务方面，未能全面按照“公正执法、文明办税”的要求去做。

在新的一年里，我科全体同志要立足实际，着眼未来，改革创新，努力完成各项工作任务。

安保人员总结报告篇六

紧张、忙碌、丰盛、而又难忘的20xx已经过去，充满期待的201*x已经来到，回首过去一年的工作，既有收获的喜悦也有不足的反思。在这新年伊始之际，很有必要静下心来对一年来的生活、工作、学习进行回顾、梳理、和总结，提炼经验总结教训，便于新年度更好更快的完成今年的任务打下基础。现将本人的年度总结向各位领导汇报如下，愿与各位同仁共勉。

说道收获，请允许我和大家一道回顾一下一年前今天的原盛项目现场□soho装修收尾、小户型粉刷北塔完成南塔二次结构完成、准甲粉刷完成60%、中心商业主体开始施工、酒店完成至 0.00。而一年后的今天□soho8月30日顺利交房;小户型11月15日顺利交房;准甲装修收尾;中心商业除8#楼外其余外立面形象基本完成;酒店样板房完成幕墙正在封闭中，预计春节前完成封闭。目前的状态除8#楼外存在较大滞后外基本达到的预期。全年没有出现严重质量事故和安全事故，特别小户型的安装质量在2#楼的基础上有长足的进步，在9月份被郑州市质量监督站作为观摩工地进行了全市范围内参建单位的观摩，为原盛项目和绿地品牌赢得了荣誉和声望。

要说原盛项目201*年度最有影响力或具有里程碑意义的事件就属交房事件，今年顺利完成两大交付节点：1)、8月30日的soho办公楼的交付;2)、11月15日的小户型的交付。这两大事件被我在201*年初工程部的年初动员大会上形象地比喻为三大堡垒之中的两大堡垒，其难度之大早有预计和准备。在经过项目全体参与者的精心组织和齐心协力通力合作下终被成功攻破。这其中凝聚了原盛人的多少艰辛和付出，这两次的交房事件 特别soho的交房，作为商业综合体项目的首期交

付其意义非常重大。其一、是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核;其二、作为商业综合体首期交房为我们不断总结、持续提高提供了经验和基础;其三、顺利交房对于项目品牌集团品牌的推广和宣传提供了保障和支撑。

当然我非常清醒地明白这些成绩的取得不是我个人的成绩，而是项目全体参与者的成绩，特别是项目部全体同仁精诚合作、合理分工、统筹管理、充分发挥工程管理载体的作用、辛勤付出的结果。在此，请允许我代表项目部向几位同志三年来的不懈努力表示衷心的感谢。他们分别是：充满热情富有责任心的王青兴;稳重而富有包容心的王明奇;充满热情和活力的张松海;任劳任怨的老黄牛张学军;敬业谨慎务实低调的祈英华;勤恳富有个性的团队队长戚经理。借此请允许我以个人的名义向大家说声谢谢，辛苦了兄弟们，如果没有大家的辛苦付出就不会有原盛今天。

如果说以上成绩是属于大家的，是项目全体同仁辛勤付出的结果，那么成长则更多的是反映我的个人心理状态。成长不仅是一种结果，更是一种状态，不断学习不断提高的精神面貌和状态。

先说读书，与女儿一道学习《三字经》、《弟子规》，自己熟读《孙子兵法》，甚至曾经想把她背下来，研读《曾国藩》总之算是读书吧。向自己的极限挑战，在201*年3月28日参加国际郑开马拉松比赛，以个人的做好成绩1小时56分完成了男子半程21km的比赛。我还参加社会上的《读书会》、在下班路上听励志广播节目，这些似乎和工作没多大关系，但这反映出我的精神状态，渴望学习、进步、成长。甚至在今年自费参加亚洲八大名师李明智的演讲，通过学习是我真正体会到了李明智老师长讲的帮助更多的人实现梦想，自己的梦想也就是实现的境界。

初听到这句话时，认为这是大话是口号，通过不断学习和感悟使我悟出了其中的人生道理，并使我真正明白帮助更多人

的成长自己也会获得成长的现实意义。于是我在工作中不断践行着这种理念，在个人进步成长的同时不断去帮助、带动、影响自己身边的同事，我相信只有当大家都进步了，有成绩了，我们团队的工作才会有成绩，这是我的人生哲学，也是我不断持续努力的方向。

如果说以上算是个人的学习，则去年7-9月份的一段经历则算是对我的锻炼。去年7-9月份公司安排由我负责主持项目的全面工作，这段经历对于我的锻炼、影响和收获非常之巨大甚至超过全年其他时间收获的总和，所以使我不能不提。首先我感谢组织对我的信任，给我提供了锻炼自己、展示自己、提高自己的平台和机会。这期间经历了soho办公楼的验收交房；小户型的后期装修、幕墙、安装争抢工期和验收；准甲办公楼的装修、安装及大面积开展；中心商业的保温、幕墙、土建、安装的穿插施工；酒店的主体施工。

这段经历带给我太多的收获和正面影响，请允许我借此向关心支持我的领导和同仁们表达我真诚的谢意，谢谢大家对我的关心和厚爱。我将以此为动力，持续不断以更高的热情、更强的责任心、更大的努力，刻苦敬业工作，为我们的绿地事业做出更大的贡献。

201*年虽然收获颇多，感悟颇多，同样不足之处也颇多。

其一：虽然今年的任务基本算是完成了，但在不同程度上还存在一定的滞后，说明进度管理仍要努力，继续挖掘潜力。特别8#楼土建进度滞后较多，一直没有找到行之有效补救措施，致使8#楼后期工期过于紧张。

其二：没有正确处理好抢进度和保质量之间的关系。201*年整个工期非常之紧，特别3#楼南塔，春节后复工已是3月20日，从粉刷、幕墙施工到装修完成仅用了6个月时间，交叉施工、多专业、多工种的管理协调难度之非常之大。在赶工期的过程中过于偏面专注于进度，在某种程度上造成了质量的部分

牺牲，致使后期交房验收过程中被作为反面教材，受到公司领导批评。

其三：进度管理受施工单位自身素质和配合程度的影响较大。像对于管理配合责任意识较差的施工二处，缺乏行之有效的管理办法和措施，致使8#楼主体施工工期持续近一年，造成后期201*年的整个工期非常之紧。作为项目部除建议在以后确定队伍时要引入淘汰竞争机制，更要进行自身管理的总结和反思，对于不同的单位要采取不同行之有效的管理手段和措施，将施工单位素质的负面影响降低到最低。

其四：项目部作为工程管理的载体作用有待加强和提高。

工程部作为工程管理的载体应发挥总管理、总协调的主导作用，在目前的管理中仍存在以下不足：

- 1、不同标段的工序搭接存在不够合理的地方，在1#楼的裙房装修没能从2#楼失败的案例中吸取教训，因为裙房装修队伍的进场较晚造成整个准甲的工期延后。
- 2、专业之间的协调统一和前瞻性不够，致使仍现场施工中存在不必要的返工。譬如：消防和空调管道的施工为保证不影响精装修的施工，在装修进场之前大部分已经施工完成，当装修开始施工时发现多处与装修要求不一致，为到达的装修效果就造成返工。
- 3、工程部把合约和技术部门间资源整合，统一协调的力度不够有待加强。特别在装修阶段存在因为方案和费用的发生影响进度时，项目在第一时间不能高速有效协调解决。

谋定而后动，为了明年工作的顺利开展，结合项目和自身实际，现计划如下：

- 1、以进度管理为抓手，紧紧围绕核心交房节点倒排计划，早

作打算、早作计划。明年的两大核心目标节点：7月15日的准甲和中心商业交房；10月1日的酒店试营业，其紧张程度绝非一般。为此必须利用春节前这段时间充分细排并完善201*年的计划，特别关于工序的合理搭接、技术准备、外配套单位的介入时间等，都要准确详实地体现在年度计划中，并抄送各相关部门，保证年度计划的落实和实施。

2、过程强化质量和安全管理。从xx年至今已三年有余，项目部没有出现较大质量和安全事故，这与项目参与者的努力付出是分不开的。越是到最后一年，我们越发要重视安全工作，确保零伤亡事故的发生，为原盛的安全管理工作续写优秀篇章，确保施工质量在每交一期的基础上再上新的台阶。

3、加强项目团队建设，努力打造一支一流的项目团队，一流的个人素质和能力。在加强项目团队合作的同时，注重加强个人素质的学习和提高，为集团跨越式发展培养优秀的人才。

4、加强横向部门间的沟通与协调，特别是与技术部和合约部间的协调沟通，充分发挥工程管理的载体作用和主导作用，使技术和合约能够更好的为工程服务，尽可能减少无谓的内耗，促进工程更快更好的开发建设。

5、继续加大个人业务能力和管理水平的学习。以永不满足、思变图强、永不止步、争创一流的绿地企业精神为导向，以个人的三年规划为目标，持续学习、持续提高、持续进步，为企业发展做出更大的贡献。

安保人员总结报告篇七

作为技术质量处的管理工作者，在今后的的工作中我将以百倍的热情迎接新的挑战，继续完善技术发展体系，强化技术创新能力，形成以高、大、精、尖为核心竞争力的技术差别竞争优势，逐步建立完整高效的技术发展体系，形成各项目统一技术管理，分级实施，目标考核，相互支持，资源共享的

技术管理体系。

弹指一挥间，跌宕起伏的20__年已经翻了过去。在领导的悉心关怀和指导下，在各部门各同事的帮助和鼓励下，并通过自身的不懈努力，技术部在工作上取得了一定的成果，但也存在一些不足，特向大家汇报如下：

一、 20__年商务部逐渐扩大，在新产品，新客户开发上起到积极有效的领头作用，新产品设计大量增加，尽管技术部在人员不充足的情况下，还是完成了__多种新产品的设计。

二、 20__年随着国内外经济困境的加深，客户对产品价格的依赖性加大，技术部为了应对当前形势降低成本提高产品的竞争优势。

三、 存在的不足：

1、由于工程师的流动加大，大家都忙于文件的编写和图纸的设计，试验和动手能力有待提高。

2、对自身负责的产品检查不够，对细节和环节有所忽略。

3、缺乏对同类产品、同类工艺的总结思考，缺乏对失败的记录、分析，难于传承。

四、在接下来的一年里，技术部重点将从如下几个方面不断提升和改进：

1、 想：多方面，多方位一力求全面，将问题在设计阶段解决。

对工程师加强培训，全面提升业务水平，在设计和开发电热管时，不仅要看到事物的普通属性，更应当想到其特殊属性；不仅看到事物的表面，更应当想到其里面；不仅看到事物的正

常状态，更应当想到其异常状态；不仅看到事物的优点，更应当想到其缺点。

2、做：多试验，多对比—力求完美，不断提高产品性价比。

3、检查：重细节，重环节—力求耐心，避免不必要的错误。

培养工程师从细节入手，顺着每个环节进行自我检查，耐心仔细，将认真的工作态度变成习惯。

4、总结：重积累，重传承—力求坚持，少走弯路提高效率。

在日常的工作中做到好的经验，好的方法，要记录，要推广；同时没有解决的难题也要记录，要分析，持续改进。时时刻刻积累，天天年年进步。

安保人员总结报告篇八

一年的时间很快又过去了，在这个季节温差不大的城市，似乎觉得一年的时间过得更快，让人有点不愿意去相信。

2017年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；谢接纳我工作的公司，感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的朋友，感谢那些给我微笑，接纳我和我的产品的合作者，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

销售是一个竞争非常大的行业，也是最能锻炼人的行业，刚开始工作的前三个月真的很没有信心，业绩不但没有上升，反而在下滑，我除了每天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名

新员工，市场我已经熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售单出来的时候，我傻眼了，我总是不敢在拿到单的第一时间报告主任，因为这不是一张让人高兴的成绩单，拿到单的时候变得心事重重，走在路上，在想着台词，如何给主任打这个电话。结果往往都是想不到任何一个理由可以来保护这张不及格的成绩单，来保证自己不接受批评，往往都是第二天主任打电话过来询问才不得不如实相告，当然免不了批评。那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，每天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升，那个时候主任说过换人，如果三个月试用期后我达不到公司的要求，要么给我换市场要么走人，我记得当时跟主任讨论这个问题的时候，鼻子酸酸的，这样的情况下我一般不说话，等主任说完后，我的心平静后，很认真的请求说，希望他能多给我一个月，说真的，面对这个市场，我也是没有信心的，因为前面两个业务员的努力都没有结果，我并不比他们优秀，甚至很多方面还不如他们。但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作，带着有可能被炒鱿鱼的负担，艰难地走过了第三个月，终于在月底成绩单出来的时候，我接到叫我去拿单的电话，忐忑不安地询问的时候，他开玩笑说这个月公司该给我发奖金了，告诉了我数字，我在房间里跳起来了，兴奋冲到脑门，尽管那不是很大的数目，但至少成功地翻了一倍。这个时候我还是不敢第一时间给主任电话，因为我不知道用哪种方式告诉他，兴奋怕以为我会骄傲，平静怕以为听错了。直到第二天上午到医药公司打流向接到主任的电话他问我，才告诉他，记得当时他说了三个字，还可以。这对于我来讲就是一句表扬，一名鼓励，因为在这之前主任从未表扬过我，所以对于他我很敬畏。

我还是不敢松懈，有了这个鼓励，我更加勤奋于我的工作，接下来的两个月，成绩都有进步。但好景不长，两个月后的

九月十月成绩又在大幅度的下降，于是生活又回到了从前，变得紧张起来，但是在11月份又发生了转折，量又返回来了，这又成为一次失败后的自我鼓励，就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，没有市场。不管明天迎接的是什么，统统接招，积极应战。