

# 最新核算工作的工作总结(实用5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编帮大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 核算工作的工作总结篇一

2019年即将结束，各行各业的人都在回顾自己的一年工作，积累经验，做好总结，作为销售人员，赶紧趁着闲暇之际，快来总结一下这一年的销售工作吧！下面由小编给大家带来2019销售人员个人工作总结，一起来看看吧！

### 2019销售个人工作总结【一】

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的x经理，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心非常缺乏，我的工作可以说是很难入手。2019年初，我都是在曹经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户情况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是x月份本人的销售业绩及能力才有所提升。

### 二、职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就

多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

### 三、自己工作中的不足

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

2020年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展2020的工作。现制定工作划如下：

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系。
- 2、因xx限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。
- 3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

### 四、今年对自己有以下要求

- 1、每月应该尽努力完成销售目标。
- 2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3、要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能再有暴躁的心态，一定要本着长京行的服务理念爱您超您所想这样的态度去对待每位进店客户。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

7、为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

## 2019销售个人工作总结【二】

我于20xx年x月x日进入公司，根据公司的需要和自身的选择，目前担任销售一职，负责店内销售助理工作。

公司积极向上的文化氛围，让我很快进入到了工作角色中来。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短，并且会很好的保护好新车，让它发挥出性能。我们公司就是一名优秀的司机，新员工就是需要渡过磨合期的新车，在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会做好工作，成为优秀的丹尼斯人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

2019年来，我在公司领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足：

二、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己；

四、业务知识方面特别是销售经验还不够扎实等等。

我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。公司给了我这样一个发挥的舞台，所以我更加珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，平时利用下班时间通过培训学习，来提高自己的综合素质，目前正自学大学课程，计划报考全国高等教育自学考试，以期将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

来到这里工作，我的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。在今后的工作和学习中，我会进一步更加严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够为公司的发展尽自己的微薄之力，我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

### 2019销售个人工作总结【三】

2019年的电话销售工作结束了，我想我应该为自己过去的工作感到幸运，其实这一年来在工作很多方面，都是比较顺利的，各方面的工作积累，使我现在越来越强大了起来，对于销售这份工作我也越来越熟悉了，这真的是让我受益匪浅啊，想一想这一年工作当做出来的成绩我就觉得这些都应该是我的

继续保持的东西，在生活上面继续做好这些基本的职责，我想没有什么事情不能够积累经验让后蓄力而发，这一年的电话销售，让我明白了很多道理，在同事们指导，领导的关心心中更加是加倍的努力，我不希望自已会拖累整体工作看，我也总结这一年的工作：

## 一、销售工作

我是没有受过专业的学习，跟培训，在接手这份工作时候我很担心自己能不能做好这几点，销售这个词还是对我而言比较陌生的，我是没有想过这会给我带来一些什么负面的工作情绪，我也不想因为自己的原因让这些事情做的这么不满意，我总是觉得这些都是可以改变的，我非常清楚在工作当中要做到哪些，一年来我积极的学校一些电话销售的技巧，虽然在工作上面没有什么捷径可走，但是我们可以让自己工作能力得到提高，我愿意花时间去让自己很做好这些，学习工作比实践工作，做出业绩要容易很多，一年来我在销售的时候还是有所提升，第一第二季度工作成绩不是很明显，那个时候自己来到xx这里不是很久，处在一个工作的初级阶段，在这一方面我想自己还有很多需要学习，第三第四季度，我有了足够的经验，在这一方面做好了相关的准备工作，让自己实现了很多价值，我会继续加油努力的。

## 二、销售成果

一点电话销售，我一共 拨打了xxxx个电话，其中有效客户xxx[]对于这些我是没有什么概念的，我这种业绩我想不是非常的出众，但是对我来讲就是一种鼓励，这是来之不易的，在生活当中很多时候接触到这些非常的不简单，我只想让自己保持下去，在可持续的进步，一年来业绩方面，对我来讲还是做的不够，我认为在今后做到全前三才是我的目标，这对于我来讲好像是有点初出茅庐不怕虎，但是这也是我哦内心最真实的想法。

### 三、不足之处

我想在工作上面积累足够的经验，让自己进步了才好，我在这一年来有时候也不够细心，经常性的忘记一些事情，自己的业务水平还是要加强，我不认为这些乐意搪塞过去，业务水平的提高是直接让我进步的标准。

### 2019销售个人工作总结【四】

不知不觉，新的一年又将来临了。回顾这一年的工作历程，作为xx公司广告部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃发展的热情□xx公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将我2019年的个人工作情况进行如下总结：

#### 一、2019年销售情况

我是xxx公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进华南区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量。2019年，我积极与部门员工一起在华南地区推广我公司的业务，并以公司的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作□xxx的销售是我公司广告销售部门工作的重点，销售形势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场客户、挖掘潜在市场，利用我公司的xxx带动产品销售，并取得了较好的效果。

随着xx产品在西南地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，通过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、经常化。我销售部门通过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力

做好基础信息的收集，并根据西南市场情况积极派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握。2019，我销售部门定下了xxx的销售目标，年底完成了全年累计销售总额xxx□产销率xx%□货款回收率xx%□工作任务完成90%，主要业绩完成90%。

## 二、个人能力评价

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

## 三、工作建议及努力方向

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有百分之百完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为xxx公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在2020年更加出色的发挥自己的工作积极性、主动性、创造性。履行好自己的岗位职责，全力以赴的做好2020的销售工作，要深入了解xxx的动态，要进一步开拓和巩固西南市场，为公司创造更加高的销售业绩。

喜迎新春，祝我们xx公司在2020年的销售业绩上更上一层楼，

走在xxx行业的尖端，向我们的理想靠拢。

## 2019销售个人工作总结【五】

首先，我想从自己做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的心得说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题是在于能将它投入到真正的行动去的人太少，所以有个很简单的事实，成功的是少数人。因为他们都是始终如一的去做，将它变成一种习惯。

1：最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

2：接待客户的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件；同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件；更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

3：机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

4：做好客户的登记，及进行回访跟踪。不要在电话里讲很长时间，电话里都说了，客户就觉得没有必要过来了。



5: 经常性约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选择几个房型，使客户的选择性大一些。多从客户的角度想问题，这样可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

6: 提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

7: 学会运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

8: 与客户维系一种良好的关系，多为客户着想一下，这样的话，你们可以成为朋友，他的亲朋好友都可能是你的下个客户。

9: 如果这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟现在的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户的意向程度。

10: 记住客户的姓名。可能客户比较多，不一定能够记得所

有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏！

在我们的墙上有这么一句话：今天工作不努力，明天努力找工作。如果有的时候，你工作有点疲倦了，接待客户很累了，那么就看着客户，当成是自己的佣金，没有谁会不喜欢钱吧，为了佣金而去好好地对待客户。呵呵，这样似乎有点俗气，但是，在自己很累的时候，如果把个人的心情带入到工作中，那一定不能做好销售的。不妨尝试一下这种方法，至少是一种动力。

以上就是我的销售经验，我以后要这样做，不能纸上谈兵，引用一句话：能说不能做，不是真本领！

## 核算工作的工作总结篇二

站在20\_\_年的门槛上，20\_\_仍然环绕在我们的身旁。一月的寒风中，我们怀揣着昨天偷偷发过的誓言，微不足道的心愿，挥之不去的遗憾，难以言说的惆怅，挣扎后的无奈，妥协过的理想，失望中的希望，还有对未来的忐忑，就这样，站在了20\_\_年的门槛上。

站在20\_\_与20\_\_的站台之间

剖析20\_\_年的工作，对自己的工作成绩有一个相对的认知，做到、做好了多少，哪些地方还存在错误与不足，扬长避短，为20\_\_年新的开始打好坚实的基础，才是回首20\_\_最切实的目的！

20\_\_年2月接手结算岗位以来，这个领域对于我来说是陌生的，从学习到熟练，过程并不长，却让我深刻认知到了财务工作

的细心、耐心、热心、公心、信心重要性。

与上级：

监督好每个面粉品种、每个客户价格出入的同时，保证一系列日报、各类票据(出库证、出门证等)的准确性，为会计人员准确无误的提供可靠有力的数据为依据，月底认真细致做好与会计人员的帐面核对工作，做好成品库的盘点工作，月初将各类数据及时上报，提供及时、准确、完整的会计信息，当好领导的参谋。

认真清点每笔收支款，做到工作有条不紊，具体注意事项，我总结了一个简单的三字经：业务忙，莫慌乱；情绪好，态度谦。取现金，当面点；高警惕，出安全。收现金，点两遍；辨真假，免赔款。支现金，先审单；收单据，要规范；不合规，担风险。

与客户：

认真核对、记录、计算各类客户的出厂价格，准确无误记录客户来往帐目，把自己的工作成绩体现在每刻每时每日中，及时为客户提供专业、精确的数据！我单位结算，也是金融会计服务与监督管理为一体的，做好服务也是我很重要的工作职责，很多工作都是通过尽心、细心的服务平台来改善工作方式方法、提高工作效率质量。在直接与周边客户的柜面接触中，端正服务态度，树立一线今麦郎人形象。月底认真、细致做好客户返利，保证客户利益的同时，维护我公司的企业形象！

团结一致，更好地为今麦郎的发展出自己的微薄之力。清楚认识到，只有工作内容和性质的区分。财务部门在发挥其独有的监督职能同时，遇到问题更应积极加强协调，为我们共同的工作目标而奋进。明确个人岗位职责的同时，与兄弟部门相辅相成，团结凝聚力量，和谐成就伟业。

站在20\_\_的尾巴上，翘首20\_\_……

如果硬要用一句话概括20\_\_年，我想我还会用“光阴似箭，日月如梭”这五个俗不可耐的字来形容。回眸这即将过去的20\_\_年，似乎真有那一种“似箭如梭”的感觉，许多事都还在深深记忆中，就似昨日事，日历却已翻到最后了。没有什么宏伟蓝图，凌云壮志，更没有太多的计划，因为生活本不在我们的计划中，褪去了曾经的年少张狂，多了一份恬静和低调。随着年龄的增长，心态趋于平静，就象那一条平衡的生命线，延伸着伸向远方。

5月4日，\_\_总理到北京大学与师生共度“五四”青年节，北大书画研究会的一个学生，写下总理一首诗的题目“仰望星空”赠送总理，总理随即挥毫以赠，写下“脚踏实地”四个大字。“仰望星空”、“脚踏实地”，八个大字珠联璧合，相映生辉，值得我们认真地体会其中丰富而深刻的涵义。

“仰望星空”给我们理想，给我们方向，给我们目标，但要把理想和目标转化成现实，还必须有埋头苦干的实际行动。我能做的，就是脚踏实地做好当下、份内的每件小事，准备好自己的实力，勇敢地迎接未来的一次又一次挑战，严格律己，从大处着眼，从小处着手，从所处的实际情况出发考虑问题，从自己眼前能够做的事情做起，20\_\_悄然逝去，20\_\_接踵而来，是时候收拾情绪、整装待发！

站在20\_\_的终点，迎接20\_\_的起点

站在20\_\_年的门槛上，既是告别，也是出发的地方。站在20\_\_年的门槛上，每个人不得不背着属于自己的行囊，梦还在延续，我们的前方，无论是陆地，天空，还是海洋，未知旅途中的波澜，无不起伏在自己心的蓝图上。

## 核算工作的工作总结篇三

一年的时间很快过去了，在一年里，我在院领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

### 一、思想政治表现、品德素质修养及职业道德

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

### 二、专业知识、工作能力和具体工作

我是六月份来到学院工作，担任学院行政秘书，协助办公室主任做好工作。行政工作琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了学院的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

在这一年，我本着把工作做的更好这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：

(2)做好了各类信件的收发工作，20\_\_年底协助好办公室主任顺利地完成了20\_\_年报刊杂志的收订工作。为了不耽误学院、大家的工作，不怕辛苦每天按时取信取报，把公函，便函及时分发到部门及个人。

(3)协助好办公室主任做好学院的财务工作。财务工作是学院的一项重要工作，需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习学校各类财务制度，理清思路，分类整理好各类帐

务，并认真登记，年底以前完成了学院20\_\_年办公用品、出差、接待、会议、教材、低值易耗等各类帐务的报销工作。学院的财务工作正进一步完善规范，我会在新的一年里再接再厉把工作做的更好。

(4)做好公章的管理工作。公章使用做好详细登记，严格执行学院公章管理规定，不滥用公章，不做违法的事情。

(5)做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

(6)认真、按时、高效率地做好学院领导及办公室主任交办的其它工作。

为了学院工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

### 三、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

### 四、工作质量成绩、效益和贡献

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为学院及部门工作做出了应有的贡献。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为学院的发展做出更大更多的贡献。

办公室行政人员个人年度工作总结2020范文

## 核算工作的工作总结篇四

xxxx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xxxx支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来xx支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在xx支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的

业务本领、时刻不放松业务学习;二是保持良好的职业操守,遵守国家的法律、法规;三是培养和谐的人际关系,与同事之间和睦相处;四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来,我立足本职岗位,踏实工作,努力学习业务知识,向有经验的同事请教,只有这样,才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到,作为一名一线的员工,注定要平凡,因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口,炸碉堡,留下英雄美名供世人传扬,甚至不能像农民那样冬播夏收,夏种秋收,总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款,账务录入,收收放放,营销维护,迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上,让我深刻体会到,伟大正寓于平凡之中,平凡的一样能够奉献,奉献我们的热情,奉献我们的真诚,奉献我们的青春。平凡的一样能够创造出一片精彩的天空,没有根基哪来高楼,没有平凡哪来伟大!人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中,我始终坚持“想客户之所求,急客户之所需,排客户之所忧”,为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务,做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体,给客户留下了良好的印象,也赢得了客户的信任。实际办理业务时,在保证遵守我行各项规章制度的前提下,灵活掌握营销方式,为客户提供一定的方便,灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上,我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为,没有挑剔的客户,只有不完美的服务。在日常工作中,我积极刻苦钻研新知识,新业务,理论结合实践,熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起,在办理业务时,尽量做到快捷、准确、高效,让客户少等、少跑、少问,为客户提供及时、准时、定时、随时的服务。



青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

今天，我们正把如火的青春献给平凡的农行岗位，中国农业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

## 【篇二】银行统计人员个人的年度工作总结范文

20\_\_年，在银行的正确领导下，我加强学习，端正工作态度，切实按照银行的工作要求，在自身工作岗位上认真努力工作，真诚服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将20\_\_年工作情况具体总结如下：

### 一、完成工作任务，取得良好成绩

20\_\_年，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错；在销售银行理财产品中，我积极宣传，努力推荐，共销售银行理财产品万元，其中：基金万元，保险万元，银行卡万元。

### 二、积极拓展业务，认真做好新老客户工作

我在工作中始终树立客户第一思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间。为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。

在服务老客户的过程中，我用心细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的一致性，实现银行与客户的双赢。我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又促进银行经济效益的提高。

### 三、树立服务意识，真诚服务客户

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户的吸引力；把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情；做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

20\_\_年，我切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的又好又好发展，做出自己应有的努力与贡献。

### 【篇三】银行统计人员个人的年度工作总结范文

根据《中国人民银行关于开展20xx年金融统计检查的通知》的要求及市人行的总体部署安排，为严格执行金融统计制度，提升金融统计水平，我行根据统计检查的具体内容逐项展开自查，现将自查情况汇报如下：

提高认识、组织开展自查。

针对本次检查的相关内容，我行统计ab岗认真学习通知要求，组织开展统计自查工作，对照自查内容逐项排查，对发现的问题及时进行整改落实，进一步提高金融统计业务能力，明确统计岗位职责。

#### 金融统计自查情况

我行在本次自查中，大中小企业贷款均按新的企业规模分类标准划分，各类贷款按照新的行业标准划分，严格执行保障性安居工程贷款、涉农贷款等专项统计制度规定；认真做好统计工作组织管理，贯彻落实《江苏省农村金融机构贷款统计台帐指引》的规定。

#### 存在的问题及整改措施

##### 存在的问题

- 1、金融统计人员业务素质有待进一步提高。作为金融统计ab岗位人员，对金融统计业务、统计法律知识掌握不够全面，对统计指标理解不够深入，从而往往忽视统计口径，报表填写不规范等现象发生。
- 2、统计岗位新人员培训工作还需进一步加强。由于统计人员变动，统计岗位新人员未实行岗前培训，或对金融统计相关业务不太熟悉，往往造成统计数据报送不及时等现象发生。

## 整改措施

- 1、组织相关人员认真学习金融统计相关制度规定，加深对金融统计制度和统计指标的理解，提高认识，明确职责，严格按照人行金融统计要求报送统计数据，确保金融统计数据的真实、准确、完整。
- 2、认真做好统计岗位变动交接和新人员统计知识培训与指导，统计岗位新人员任职前必须学习金融统计相关业务知识和规定，新人且由老人员进行培训和指导，从而确保统计数据报送准确、及时、口径一致。

### 【篇四】银行统计人员个人的年度工作总结范文

根据《中国人民银行关于开展20xx年金融统计检查的通知》的要求及市人行的总体部署安排，为严格执行金融统计制度，提升金融统计水平，我行根据统计检查的具体内容逐项展开自查，现将自查情况汇报如下：

提高认识、组织开展自查。

针对本次检查的相关内容，我行统计ab岗认真学习通知要求，组织开展统计自查工作，对照自查内容逐项排查，对发现的问题及时进行整改落实，进一步提高金融统计业务能力，明确统计岗位职责。

### 金融统计自查情况

我行在本次自查中，大中小企业贷款均按新的企业规模分类标准划分，各类贷款按照新的行业标准划分，严格执行保障性安居工程贷款、涉农贷款等专项统计制度规定；认真做好统计工作组织管理，贯彻落实《江苏省农村金融机构贷款统计台帐指引》的规定。

## 存在的问题及整改措施

### 存在的问题

- 1、金融统计人员业务素质有待进一步提高。作为金融统计ab岗位人员，对金融统计业务、统计法律知识掌握不够全面，对统计指标理解不够深入，从而往往忽视统计口径，报表填写不规范等现象发生。
- 2、统计岗位新人员培训工作还需进一步加强。由于统计人员变动，统计岗位新人员未实行岗前培训，或对金融统计相关业务不太熟悉，往往造成统计数据报送不及时等现象发生。

### 整改措施

- 1、组织相关人员认真学习金融统计相关制度规定，加深对金融统计制度和统计指标的理解，提高认识，明确职责，严格按照人行金融统计要求报送统计数据，确保金融统计数据的真实、准确、完整。
- 2、认真做好统计岗位变动交接和新人员统计知识培训与指导，统计岗位新人员任职前必须学习金融统计相关业务知识和规定，新人且由老人员进行培训和指导，从而确保统计数据报送准确、及时、口径一致。

## 【篇五】银行统计人员个人的年度工作总结范文

20\*\*年，统计工作在人民银行\*\*中心支行的正确领导下，认真贯彻执行《中华人民共和国统计法》、《中国人民银行法》、《中华人民共和国商业银行法》、《金融统计管理规定》、《20\*\*年人民银行金融统计制度》等有关法律、法规和统计制度的规定，本着“及时、准确、实用”的原则，做到及时报送各类统计数据并进行全面的搜索、分类、整理、汇总和归档。

较好地发挥了统计岗位的职能和作用。现将20\*\*年部门统计工作总结如下：

为全面落实部门统计数据报告制度，我行按人行要求及时参加人行调查统计处组织的统计工作会议，并将统计工作会议精神及相关文件要求进行认真的贯彻和落实。根据人民银行\*\*市中心支行调查统计处的要求，我们及时向\*中支报送各类统计报表，特别是在月初遇到双休日及国家法定节假日等情况时，能主动坚守岗位，坚持加班，确保按时报送各类统计报表。

在实际统计工作过程中，我行行领导大力支持统计人员依法开展统计工作，要求统计人员严格遵照统计法律法规的各项规定，准确、科学、及时地上报统计信息，并对相关统计法律法规进行认真的学习和宣传，既确保统计信息的真实性和准确性，又保证统计信息上报的完整性和及时性，坚持依法统计，有效实施部门统计工作的规范化管理。

我行统计报表的编制，数据的来源都能做到自下而上，逐级进行汇总统计编制，凡是上报的统计报表和数据都能做到与“业务状况表”、“损益表”、“资产负债表”进行相互核对，注意各类报表统计资料的衔接关系。对有核对关系的“一批次报表”、“二批次报表”、“1333涉农季报”，以及“\*\*33涉农贷款月报”等专项统计报表数据都能以基础报表为依据，同时通过主管会计、主办会计、信贷后台、明细帐中采集、归并上报，从而进行汇总校验实现报表准确的数据上报，最终保证数据的准确性、真实性、科学性。

1、统计力量、科技支持力度尚显薄弱我行由于人员缺乏，没能设置独立的统计岗位，未能配备专职统计人员，其岗位都由市场部其它岗位人员兼任。另外，由于统计工作量大，仅仅依靠手工数据筛选汇总，数据质量的准确性难以保证，故需要电子科技报表工具的进一步支持，从而能进一步增强统计报表数据的准确性。

2、金融统计人员业务素质有待进一步提高。我行金融统计岗位人员，对金融统计业务、统计法律知识掌握不够全面，对统计指标理解不够深入，从而往往忽视统计口径，报表填写不规范等现象的发生规避不彻底。

3、统计岗位新人员培训工作还需进一步加强。由于统计人员有所变动，统计岗位变动的发生会影响统计报表报送数据的准确性，同时，统计岗位新人员岗前培训有所欠缺，对金融统计相关业务刚入手而表现出对报表的不太熟悉，往往造成统计数据报送不及时和标间关系及数据准确性缺失等现象发生。

1、我行统计人员今后将参加统计上岗培训及上岗考试，取得统计上岗证，并按要求及时参加统计继续教育及“四五普法”教育，取得合格证。同时，我行统计人员还应根据统计工作及统计人员变动情况及时进行内部培训及交流，做好统计报表编制工作及统计队伍的建设。确保全行统计工作质量，为我行数据上报和人行统计报表上报工作提供保障。

须学习金融统计相关业务知识和规定，新人且由老人员进行培训和指导，从而确保统计数据报送准确、及时、口径一致，做到统计工作认真负责，统计数据上报准确。

3、我行应强化科技对统计工作的支撑作用，尽快健全和完善覆盖面广、效率高、共享性强、规范的数据信息管理体系，建立专业报表工具，保证金融统计工作快捷、高效地进行。

## 【篇六】银行统计人员个人的年度工作总结范文

自20xx年总行开展内部控制综合评价以来，我行十分重视内部控制管理工作，把内控工作作为一项重要的工作来抓，在严格执行上级行制度、办法的前提下，针对\*\*支行实际，努力完善、细化内控管理制度，做精做细各项内控管理，为了实现经营目标，维护财产完整，保证会计及其他资料正确和

财务收支合法，决策层的经营方针、经营决策能得以顺利贯彻执行，工作效率和经济效益能得以提高，我行坚持业务发展与内控管理并举的经营策略，在规范操作程序、降低金融风险中起到了积极促进作用。

支行本职设置办公室、人事监察部、计划信贷部、市场客户部、财务会计部、国际业务部、合规部七个职能部室，一个工会办公室、一个党委办公室。辖属营业部、\*\*支行、\*\*支行、\*\*分理处、\*\*分理处、\*\*分理处、\*\*分理处、\*\*分理处、\*\*分理处、\*\*分理处、\*\*分理处十一个营业机构，另设\*\*、\*\*、\*\*、\*\*、\*\*、\*\*6个储蓄所。到10月末全行员工\*\*人，其中长期合同工\*\*人，短期合同工\*\*人。在机构上设置上做到职能部门横向平行制约，前后台业务分离；在岗位配置上做到人员落实、职责明确；在制度建设上做到文件传递上及时，贯彻学习到位；在制度执行上严格要求规范操作，努力降低操作风险；在制度保障上坚持加强自律监管和再监督力度，为内控管理保驾护航。总体上讲，我行内控管理工作是领导重视、组织落实、职责明确、三道防线环环相扣、风险防范能力日益提高。

为确保全行内控管理的良好态势，今年以来我行在内控管理工作上采取了以下措施：

1、领导重视，组织落实[]20xx年以来，我行领导班子始终高度重视支行的内控工作，把加强内控工作作为提高全行管理水平，规范业务经营，提高全行员工综合素质的重要手段来抓，做到思想认识到位，工作措施到位，组织体系健全，处罚整改加强。我行单独设立审计办公室，内控工作由审计办牵头抓，今年共组织现场审计\*次，参加人员\*\*人次，根据行长室要求制订了工作计划，完成了\*\*主任\*\*、\*\*分理处主任\*\*任期内的责任审计；\*\*储蓄所、\*\*储蓄所、\*\*储蓄所、\*\*分理处业务审计工作；重要岗位责任移交\*个人次；支持分行审计处人员调用；对监管中发现的问题进行延伸检查；建立了问题整改台账；督导了内控评价自查自纠工作。



2、及时传达银监会、人民银行、上级行新政策、新制度、新办法。据统计，到9月底共向支行本级转发内外部上级行业务性文件十多只，向营业机构转发内外部上级行业务性文件\*\*多只，收文后及时组织了员工学习，强化了全行员工熟练掌握国家金融政策、制度、办法，规范了员工业务操作程序。

3、针对本行实际，不断完善行之有效的各种规章制度。根据上级行的文件精神，我行为进一步贯穿到具体业务发展和内控管理上，支行今年来出台了各类制度保障性及业务性文件，新成立了\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*委员会，调整了\*\*审查委员会、\*\*\*\*\*委员会、\*\*\*\*\*领导小组、\*\*\*\*\*领导小组；出台了\*\*年度经营目标考核办法、经营单位主责任人内部综合管理考核办法、工资分配办法、\*\*工作质量考核办法；修订了支行职能部门岗位职责。制度、办法出台使全行在组织上、职责上为内控管理提供了有效的制度保障。

5、自律监管程序逐步规范，处罚力度明显提高。\*月，支行对违所会计基本业务操作和制度的有关人员，按照\*\*银行员工违反规章制度处理办法和审计处理处罚办法进行了严肃处理，共处罚\*\*人次，金额\*\*元。

6、积极组织员工培训，提高员工规范操作意识。

## 核算工作的工作总结篇五

本人认真学习《医务人员医德规范及实施办法》、《卫生行业纪律“八不准”》、《省医务人员医德考评实施办法（试行）》等内容，使我从思想上充分认识到加强医德医风建设的重要性和必要性，牢固树立全心全意为人民服务的思想，一切以病人为中心，一切为病人服务，为现代化建设事业贡献白衣天使的智慧和力量。

医德医风建设是精神文明建设的重要组成部分，是建设有中国特色社会主义必不可少的精神支柱。医务人员是人民健康的卫士，又是党和政府联系群众的窗口。医德医风好与不好，与广大人民群众密切相关，是关系到党和政府威信的大事。

本人在行医过程中，我始终牢记为人民服务是关键。其核心就是要尊重、关心患者，营造出文明、和谐的就医环境，形成平等，相互理解的医患关系，作为一名医务人员，敬业精神至关重要，敬业精神就是要忠于职守，热爱本职工作，以病人为中心，全心为病人解除痛苦。对工作精益求精，对患者极端负责。淡泊名利，关爱病人，甘于奉献。

不论时代怎么变化，医学如何进步，救死扶伤，实行人道主义仍将是我们的医务人员终身奉行的最高准则，也是我们要时刻铭记于心的行为的标杆！