

2023年金融销售年终工作总结与计划(优质10篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

金融销售年终工作总结与计划篇一

寒来暑往，春华秋实，忙碌而充实的2020年已经过去。过往的一年，是我从事税务工作的第三年，调入办公室文秘宣传岗位的第二年，在各位领导的言传身教和悉心指教下，在广大同事的大力支持和倾心关怀下，我爱岗敬业、奋发有为，圆满完成了上级和领导交办的各项工作任务，现将一年来的工作、学习情况总结如下：

1、注重学习，党性修养不断加强

作为一名党龄近十年的青年党员，我主动适应全面从严治党新形势、新要求，不断提高自我净化、自我完善、自我革新、自我提高、自我约束的意识和能力，始终把强化政治学习当作一种神圣职责、一种精神境界、一种终身追求，培养自己自觉学习、终身学习的良好习惯。今年以来，通过“两学一做”学习教育活动、支部主题党日、党员自学等方式，此外，我持之以恒热心公益事业，积极主动参与志愿服务活动，倾心倾力帮扶结对贫困户，尽己所能帮助生活困难群众，长期坚持无偿献血，用实际行动践行一名青年党员的责任担当。

2、扎实刻苦，工作成效可圈可点

今年以来，办公室人员及工作职责有所调整，我从网信宣传岗转到文秘综合岗工作，主要负责区局各类综合文稿信息起

草、局务会及局长办公会记录纪要、重大活动摄像、办公室部分临时性专项性工作，配合完成区局信息宣传、精准扶贫、综治维稳、信访保密等工作。工作内容的调整和工作事项的增多，既对我的工作水平提出更高要求，也对我的工作方法带来新的挑战，我对标办公室主任、我的师傅曾维成同志，深入查找差距，积极弥补短板，勤于学习，积极实践，努力提高认识问题、分析问题、解决问题的能力。

一是深入学习。我坚持脚踏实地、孜孜不倦的求学态度，积极主动向文字功底深厚的文秘前辈学习求教，长期坚持看报看书自学优秀范文，创造机会向市局、区委、区政府及兄弟单位文秘人员交流取经，大幅提升文稿写作水平和政策研究能力。牢牢抓住参加市局文秘综合业务培训、调研骨干和特约通讯员培训等学习机会，增长见识、开阔视野，思维高度和工作站位得到有效提升。同时积极参与市局2020年“岗位大练兵业务大比武”学习考试，入选市局行政管理类别业务骨干。

二是注重实践。坚持学用结合、以用验学，积极将所学理论知识和工作技巧运用于日常工作实践，勤于思考、勤于动笔，力求出佳作、出精品。文秘综合方面，努力提高文稿站位，在充分学习上情、把握局情、了解下情基础上，认真起草全局性计划、总结、汇报、经验、讲话等各类材料30余篇，修改把关其他科室起草的全局性重要材料10余篇，修改完善的《突出抓好三大重点创优磷矿税收管理》汇报材料在全省地税系统税政管理工作会议上作经验交流，向区委、区政府报送的信息专报多次得到领导批示肯定。信息宣传方面，积极向各级新闻媒体及省局、市局投稿，撰写采编的《做好“减法”与“乘法”助力企业发展》《为纳税人寻找12年前税票信息》《做好放水养鱼的“加减法”》等新闻信息在《中国税务报》《湖北日报》登载，《让税徽更加闪耀——夷陵区地税局蝉联“全国文明单位”纪实》《三隅口村的脱贫“愚公”——记驻村扶贫“第一书记”李民主》等专版新闻在《三峡日报》等市级媒体登载，《牢记初心逐梦前行》在

《湖北地税》杂志20__年第1期刊发，《撸袖实干逐梦前行》作为卷首语在《三峡税务》杂志20__年第1期刊发，另有多篇新闻信息在中国夷陵网、夷陵新闻、区委综合信息、区政府政务信息等平台登载，全年共在各级媒体及内部刊物发表新闻、信息、报道、简讯50余条，全方位宣传区局工作开展情况，展现区局良好形象。制作的h5作品《税说新语著新篇》作为全市税务系统唯一获奖作品，荣获全市首届优秀网络作品大赛优秀奖。

三是勤于总结。努力培育自身的总结意识，及时发现并认真总结工作中的问题、不足和规律，确保所负责的各项工 作有序推进，不断提升工作质效。根据区委宣传部、市局办公室政务微博微信管理规定和舆情管理、信息公开，结合区局实际，提请建立区局双微平台发布内容事前审批制度，对外信息发布严格执行“三审制”，相关做法得到区网管办充分肯定和大力推介。针对往年信息宣传工作开展及考核情况，提请绩效办对信息宣传绩效考核指标进行修订完善，考核规则更加细化科学，加分项目更加明确合理，既提升了区局信息宣传工作质量，又减轻了基层工作负担。根据上级机关对公文格式的规定要求，针对实际工作中容易出现疏漏的环节，不断总结归纳公文管理注意事项，重点向办公室公文管理和各单位内勤岗位工作人员宣贯讲解，确保全局公文运转精准高效。

3、担当有为，综合素质不断提升

日常工作中，我爱岗敬业，任劳任怨，力求每一张照片都效果最佳，每一篇材料都全面完整，每一项工作都不出差错，每一件事情都做到完美。本职工作以外，根据区局安排，承蒙领导关怀，我被选举为区局青工委委员，同时担任区局团支部书记，不再担任区局工会青年委员兼宣传委员。不管什么工作，我都格外珍惜组织的信任和锻炼的机会，主动加强与领导、同事的沟通交流，想方设法跟同事学、向书本学、从外面学，不断强化履职能力，力求进入状态，做出成绩。

团建和青年工作方面，我紧紧围绕区局党组、团区委和市局青工委工作部署，团结带领支部委员和广大青年干部，积极开展各项活动。年初，联合区工商局开展“展青春风采建富美夷陵”ted演讲交流活动，区局13名青年干部上台演讲，力促全区地税青年和工商青年集体交流破冰，为“强区主城富美夷陵”建设贡献青春力量，活动取得圆满成功，得到区委宣传部、区文明办、团区委的高度评价。以此为基础，向巍立在全区ted演讲比赛中取得第三名的好成绩，荣获“十佳选手”称号。

此外，我利用个人休息时间，付出极大精力和心血，全程参与省局青工委微信公众平台——“湖北地税青年”的线下策划、线上编辑及公众号运营等工作，全年参与编辑推送图文近200期，工作负责，表现出色，受到省局基层工作处和青工委的充分肯定。正是基于此，我得以为促区局ted演讲交流活动信息被省局青工委推介，引起省局领导关注点赞，最终促使胡巧巧作为省地税局唯一基层青年代表参加省直机关团委举办的“书香财税最燃青春”读书演讲活动并荣获“最佳表现奖”，演讲稿件在《湖北地税》杂志20__年第5期刊发，为区局绩效考核赢得加分。另有区局青年干部组团参加宜昌马拉松活动信息得到“湖北地税青年”推送，为区局团建及青年工作赢得广泛赞誉。

系列工作对内为区局青年干部提供了锻炼和展示机会，对外充分显现出夷陵地税的蓬勃朝气，开创出区局团建和青年干部培养工作的新局面，区局团支部因此荣获“全区五四红旗团支部”荣誉称号。在此过程中，我虽然劳心劳力、费尽心血，却也得到了锻炼，收获了成长，我个人也因此受到省局基层工作处发函表扬。

4、廉洁自律，自觉炼就过硬品格

作为一名农家子弟和青年干部，在完成好各项工作任务同时，我时刻自醒自警，严格自我要求，确保自己始终保持朝气蓬

勃、干劲十足、求真务实、勤廉自律的精神状态和工作作风。自觉把纪律和规矩挺在前面，用党员廉洁自律规范、公务员行为规范、税务人员廉洁自律准则约束自己的言行，在社会舆论、大是大非和纪律规矩面前始终保持清醒头脑和坚定立场。工作中不比得失，坚持以苦为乐、以质为上；生活中勤俭节约、低调随和，自觉主动维护地税部门良好形象，起到了一名优秀年轻干部的模范作用。

回首过往，一年的辛苦付出，换来了工作的圆满完成和个人的不断成长。与此同时，我也愈发强烈地意识到自身存在的不足之处，工作和生活面临的新问题也让我感到有些迷茫，主要表现在以下几个方面：

一是长期从事文字工作，终日与文稿相伴，与键盘为伍，缺乏与人沟通，导致变得沉默寡言，朝气日渐萎靡，性格日渐内向，工作压力大且难以宣泄排解，时常会感到抑郁。

二是长期久坐办公室，用眼用脑过度，缺乏体育锻炼，生活习惯不佳，导致身体日渐虚胖，头发日渐稀少，近视日渐加剧，高血压、痛风等疾病初露端倪、频繁发作，时常感到疲惫不堪。

三是工作统筹能力亟待加强。这两年，凭着一颗赤子之心、一股拼搏之劲、一份担当情怀，我积极担责，主动作为，在本就繁重的本职工作之外，还承担起区局工会、团建、青年干部培养和省局青工委微信公众平台运营等工作，且由于自身做实认真、力求完美的风格，在工作任务扎堆的时候，虽然加班加点，仍觉力不从心、难以为继，偶尔会出现顾此失彼、捉襟见肘的情况，影响工作进度。如何统筹推进各项工作做到从容不迫？于我而言值得思考和加强。

四是税收业务学习停滞不前。从税三年，我多次报考会计从业资格证、司法考试、税务师考试，至今却从未考过任何一门科目，取得任何一个证书，于我而言，这是一件令人难以

置信和羞于启齿的事情。究其原因，客观上远离税收业务、工作任务繁重固然有影响，但更主要的原因还是在于学习意识不强、自觉不够，没能真正沉下心静下气去学习。

五是个人问题悬而未决导致心态焦虑。进入2020年，我也将步入而立之年，人生进度上却严重滞后，面临的生活压力非常之大，面对父母的一再催促和繁忙的工作现状，我时常感到焦虑不已，却又不知所措。

生活总是问题叠着问题，而成长的过程也就是解决问题的过程。新的一年，新的期待，我期待自己能在工作和生活之间找到平衡，理清工作职责，抓住工作重点，改进工作方法，提高工作效率，在税务师考试、司法考试等专业领域投入更多精力，力争有所突破。同时调整好心态，锻炼好身体，把生活过充实，尽快承担起家庭的责任，当下做父母的好儿子，未来做妻子的好丈夫、孩子的好父亲。在稳固后方后，以更饱满的精神、更积极的态度投身工作之中，为夷陵地税事业发展贡献应有的力量！

金融销售年终工作总结与计划篇二

时光如白驹过隙，历史的车轮飞驰而逝，20__年的日历正一页一页悄然翻过，伴随着时代前进的步伐，回首自己一年来经历的风雨路程，我将个人工作总结报告如下：

一、工作回顾

20__年是不平凡的一年，祖国六十华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

(一)立足本职，自我加压。

今年1—7月份我在上栗分局担任会计，8月份调到县局财务室从事会计工作，作为一名会计人员，我能认真审核原始票据，规范填写会计凭证和账簿，做好会计工作计划，按时报送报表，做到账账相符、账实相符。由于未参加过正规的会计培训，工作经验缺乏，业务并不熟练，我平时注意自我加压，利用好时间多看会计业务知识书籍，多向业务精的同志请教，经过一段时间的磨练，现在基本能胜任工作岗位。说起会计工作，没有炫人的成绩，看不到可喜的数据，每当看到自己装好的整齐的凭证、做好的清楚的账目，我就觉得心满意足。

到县局之后，还接手了教育培训和计划生育工作，说实话，这两项工作我心里都没底，但是我没有懈怠，虽然这些工作不是工商工作的重头戏，但是不能拖后腿，我总是这样对自己说。于是认真地制定了工作计划，编制了各类表格，对机关和各基层分局都进行了细致的安排，目前这两项工作都步入正轨。

(二) 正视不足，以期完美。

“用心工作、踏实做人”，一直是我的座右铭。尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过一年来的努力，工作没大的起色，也没大的失误，平庸的业绩使我更清醒地看到了自身存在的问题：

一是会计业务知识水平亟待提高。作为一名信息化时代的会计工作人员，应该既要深谙会计业务，更要有超前意识，尽快为今后的电算化会计打好基础，要成为一名优秀的会计人员，我的差距还很大。

二是工作情绪波动大，有些懒散，工作作风不够扎实。总是找借口以各种理由说服自己不要过于认真执著，只求过得去，不求过得硬，存在得过且过、“做一天和尚撞一天钟”的思想，不愿动脑筋去多想办法，让工作做得更好，而是混日子过，这些思想情绪一度使自己的工作处于低迷状态，也制约

了自身的发展。

三是工商法律法规知识欠缺。由于工作性质单一，长期以来没有从事工商业务性工作，没有接受过系统的法律法规知识培训，对于很多工商工作都可谓是“门外汉”，这与新时期的工商工作是不相适应的，很难成为多面手。

二、工作体会

(一) 点亮热情，锻造自我。

今年是我在上栗分局工作的第八个年头，在基层工作的这些年，我感受颇深，上栗分局是个大熔炉，严谨的工作制度和扎实的工作作风不断磨砺着每一个工作人员的意志。俗话说：百炼成钢。虽然我一直在办公室工作，并未深入一线直接与个体工商户打交道，但从同事们每天下乡回来疲惫的身影中，我能感同身受，他们的压力有多大。基层工商工作就是一个大舞台，在这个舞台上，每个演员要把自己的角色扮演好，一台戏才能唱好，这个单位的工作才能搞上去。面对工商工作的转型，工作职能发生了转变，工作重心也转移了，很多人都茫然失措，不知如何去适应以后的工作，他们当中多数人都不是公务员，甚至连身份也不明确，非常担心会人员分流，思想波动很大，但是大家都没有过多地考虑个人的利益，还是一如既往地做着每天要做的事，以实际行动证明着自身的价值。

在上栗分局，吴建忠局长就是大家心中的楷模，他身体力行默默奉献，一心扑在工作上，带领大家年年争创一流，使上栗分局的各项工作都走在了市局的前列；在上栗分局，每个人的脚步都更加急促，因为更多的难关要过，更多的事情等着去处理，大家拧成一股绳干劲十足。在这样的集体里工作我觉得浑身充满力量，更加认识到不管在哪个工作岗位都应该发光发热，以前我总是觉得自己的工作岗位要求不高，只要不出乱子就行，从别人身上我看到了自己的渺小

和浅薄，如果在这样的大熔炉中都不能磨练努力工作的意志，那就会被工作所抛弃，成为无用之人。

“不经历风雨，怎么见彩虹”。锻造自我是每个人必经的路，通过反思问题，我深刻意识到一个人最难战胜的其实就是自己，我们的行动有时就在闪念之间，向左向右就在于心态，选择积极上进还是选择散漫停滞都在于自己。选择前者，必将朝气蓬勃、意气风发；选择后者，势必死气沉沉、意志薄弱。工作中缺乏热情，就会丧失斗志，人就没有动力前进，甚至与机遇擦肩而过，因为机遇只会留给有准备的人。我们的周围总是有人在抱怨这抱怨那，又是待遇不好，又是工作难开展，说这些又能解决什么问题呢。“与其诅咒黑暗，不如点亮光明”，我认为问心无愧，对得起自己的工作就行，不要去抱怨工作的艰辛，不管工作中遇到什么样的困难都应积极主动去寻求解决之路，不让问题搁浅。办法总比困难多，动脑筋想办法，没什么解决不了的问题，只有不断战胜自我，超越自我，才能不愧于自己。

(二)找好航标，定位人生。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我是学中文的，现在做的是会计工作，看上去风马牛不相及，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。以前我认为自己对数字不敏感，很怕从事数据工作，甚至认为自己最不能做的工作的就是财务工作，但是自己偏偏却与财务工作结下了不解之缘，在基层一干就是八年。通过这些年的财务工作，我发现自己可以克服这个障碍，繁杂的数据没那么可怕，也不再为做不完的报表和理不清的账目发怵，开始喜欢

上了这项工作，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

(三)注重细节，精益求精。

俗话说：细节决定成败。每一项工作都是由无数个细节组成的，也许有人说一两个细节没做好没什么大不了，甚至认为只求结果不求过程，但我认为从工作细节就能看出一个人的为人之道，严谨之人必定在细节上界之精确，大意之人可能在细节上予以漠视。平时工作中我要求自己注重细节，精益求精，在审核发票时不合格的坚决退回。对于我坚持原则的做法，有的同志颇有微词，认为没必要，但我坚持认为只有每一个工作细节都把握好才能把工作做到最好。会计工作就是一项要求细致的工作，容不得半点马虎。一个单位的经济命脉掌握在手，如果做错账乱做账，就不能给领导提供准确的信息，就会给单位造成不必要的损失。

三、工作打算

总结过去是为了更好地面对未来。对今后的工作，我现将个人工作计划呈现如下：

一是努力学习信息化知识，争取成为会计业务能手。学习信息化知识是大势所趋，尤其是现在工商工作转型后，很多工作都面临信息化的挑战，会计工作也一样，这就给我提出了更高的要求，所以学习始终是不能放松的。那要怎么样提高学习质量呢？我认为要以自学为主，做到学以致用，要抓住目前全市工商系统信息化考试的契机多掌握些电脑知识，为今后的信息化达标奠定良好的基础，为今后的电算化会计工作铺好路。

二是自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族

的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好。

金融销售年终工作总结与计划篇三

转眼间2019年已成为昨天。在这过去的一年，对于佳茂来说是不平凡的一年，我们进行了多项设备及原(物)料改造;也经受了全球金融危机带来的冲击，让人感慨颇多。

今年以来，在公司领导的关怀和指导下，在同事们的大力支持下，品管部顺利完成了本年度各项工作。现将一年以来的工作情况向您们做一个总结报告，请批评指正，谢谢!

今年品管部人员状况是:品管部人力:现有8人,控制范围广:包括了进料、入库、出货、生产各制程等工作。加之公司在下半年加强了品管队伍的建设,品管部同时也加强了检验人员的内部培训,同时加强了原材料和入库产品控制的力度,工作量也随之增大。在此种情况下必须加强部门管理,必须使品质管理系统化、标准化。对此采取了以下措施:

1. 采用日报表对当天的工作进行记录,采用周报和月报对当周或当月工作进行总结并制定下周的工作计划。各责任人按计划行事,并做到跟踪,验证并保证总体任务的完成。

2. 对品管部各个控制作业和产品标准用文件的方式予以标准化,让各检验人员严格按文件作业,规范操作。针对原来的进料、出货检验方法和判定标准不统一,检验员检验时要经常相互探讨,并制定相关缺陷样品封存,查找产品标准并亲自参与功能测试,并将其形成标准文件。先后修改和拟制了原材料和成品的检验项目和判定标准等多份文件及表格,为作业员提供判定准则。厂内文件清单具体如下:

部门文件修订

序号 文件名称

1 包装纸箱检验标准

2 模具检验标准

3 iqc检验规范

4 供应商考核规定

5 成品入库检验规范

6 成品出货检验规范

3. 健全了品管部部门质量目标，包括进料和成品漏检率、品质异常跟踪处理率、出货批次合格率等，以确保品质监控的质量。

4. 加强技能知识学习，学习测试和质量检查方面的知识。以便生产能力扩大在部门人力紧张时，检验人员综合质量监控能力，确保部门目标任务的完成。

2019年初步展开并实现以下项目：

1. 为确保体系的正常运作，于12月23号iso9001□xx版质量管理体系，第三方年度监审顺利通过。

2. 统计报表完善质量记录和质量统计，现已形成品质周报和月报统计，能直观的反映各时期质量状况，以便于各责任部门/人员采取有效措施即时改善。

3. 完善公司质量目标指标，制定了统计和纠正预防措施作业

办法。通过管理评审会议，对公司质量目标，于《202019年上半年部门质量目标》进行修改。并通过《质量月报》对目标指标的达成情况进行真实的统计，直观的反映目标指标的达成情况。对未达标的目标指标进行跟踪，要求责任单位改善，确保目标指标的达成。

2019年初步计划完成项目：。

1. 拟制不良品及次品再利用，需规范对已入库成品出现质量问题的返工作业。

2. 继续强化产品的入库控制力度，提升出货产合格率；

3. 设定2019年公司整体目标，阶段目标，部门目标

4. 对文件制定的一些看法,需要一定的可操作性,即是根据真正原因或需要而制定,同时改善的措施无有效落实,但对对策的跟进效果或对策的合理性没有根本落实验证。

1. 进料品质控制：

1). 修改了《iqc进料检验作业规范》、《iqc进料品质检验项目和判定标准》文件，规范了进料检验作业流程和检验标准。

2). 严格进料检验，9月份开始统计检验物料301批，发现8批不合格。

2. 成品质量控制：

1). 拟制了《qc成品入库检验作业规范》、《生产成品包装检验作业规范》、《qc成品检验项目和判定标准》文件，规范了成品检验作业和检验标准。

金融销售年终工作总结与计划篇四

自从参加工作以来，我就一直在公司中工作，由于我数年工作以来，都能够做到勤勤恳恳，踏踏实实的工作，从公司最底层的财务人员到现在的公司财务部领导，这么多年走过来，我感到自己成长了很多。以往多年工作经验积累下来，我已经对自己目前的公司中所要求的能力上，都达到了一定的高度了。从去年开始我就开始作为公司财务部领导主持工作，财务部是公司最重要的部门，公司维系生存的最重要的一点就是财务要健康，所以我时刻努力着，努力将公司给我的重担处理好。

光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，今我多想骄傲自豪地说一声：“一份耕耘一份收获，我没有辜负领导的期望”。然而，近阶段的工作检查与仓库管理员的理论考试的结果，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务部的主要责任领导，我负有不可推卸的责任。“务实、求实、抓落实”，对照公司的精益管理高标准严要求，唯有先调整自己的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落实到实处。

我们要把精神贯穿于具体的工作中中去，一年工作作为财务部的主要责任领导，对于“如何提高自我，服务于企业”这门必修课，我将不断地加强学习，完善自我，把“学习先进、赶超先进、争当先进”融入到工作中去，重点将放在加强仓库管理与财务分析这二块，下面就工作计划与思路向大会作一总结：

五、针对此次突击检查与仓库管理员的业务理论考试，合理调整组合人力资源，继续加强培训力度与仓库管理检查监督力度；今年以来，人事方面至今一直未得到稳定，财务部门的力量相对比较薄弱，通过近期突击检查工作与仓库管理员的突击考试，我们将根据库房各位管理人员的特点，一方面将对人员重新组合搭配，进行高效有序的组织，另一方面继续

加强培训，让每一位仓库管理人员都要做到对各库的业务熟悉，真正做到驾熟就轻，文化素质与业务管理水平都要有质的提高，今年3月电脑真正联网，管理员的电脑操作水平还有待于进一步提高，我们将在这方面加强培训，使每一位管理人员都能熟悉电脑、掌握电脑操作，扎扎实实提高每个管理员的业务管理水平，会议之后我们将严格对仓库管理员实施目标管理与绩效管理，确定目标，达成目标，加强考核监督力度，与工资挂勾，真正做到奖罚分明。

年初至今，财务部整个条线人员一直没有得到过稳定，大事小事，压在身上，往往重视了这头却忽视了那头，有点头轻脚重没能全方位地进行管理；人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了管理员的业务培训。主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色；忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通；工作思路上没有创新意识，比如目标管理思路上不清晰，绩效管理上力度不够，出现问题后处理力度不够。

财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家、理好财，更好地服务企业”是我财务部门应尽的职责。在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等等方面我们负有很大的义务与责任。只有不断的反省与总结，管理工作才能得到提高！回首以往的工作，我感到自己这么多年没有白走，因为自己一直在成长，在不断的成长中我学会了很多，当然也为公司发展做出了我应有的贡献。回首过去，展望未来，我将会继续在我公司财务部工作上不断努力，担好目前的重担，将自己的工作做到，为公司将来的发展做出我的贡献！

金融销售年终工作总结与计划篇五

20__年即将过去，新的一年即将开始，在这辞旧迎新之际，回顾一年来的工作历程，总结一年来工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短，更好的做好技术工作，下面是为大家准备的工程技术人员年终个人总结□

今年的主要工作

作为安装处的技术员、预算员，我按照公司及安装处的各项规章制度，按时按质地完成施工处的各项经营管理工作。

1、技术管理

在过去的一年中，共参加6幢新建工程的图纸会审工作，并及时将会审内容通知施工人员。图纸会审后及时编制施工组织设计及技术交底，并下发至施工人员手中。在施工过程中，多幢新建工程及在建工程又多次按甲方要求对水电暖工程进行了协商变更，由于设计图纸对于满足使用功能上的欠缺，在施工过程中经常发生甲方临时的变更，对于能够在施工前签证的变更，都做到了及时准确，而部分不能在施工前签证的，在施工完成后，立即进行了签证。

2、料管理

对于在建、新建工程均按照工程的形象进度，及时、准确的收集材料合格证、进行材料试验、隐蔽工程验收、检验批质量验收、分部分项工程质量验收，并且及时找甲方驻土地工程师、监理工程师签盖章，从而做到了施工资料各检验批、分项分部、隐蔽验收、材料试验的日期能够与实际施工日期相吻合，满足资料编制的要求。

虽然从大学毕业的时间还不到两年，但是，可能因为我是一个不太能闲得住的人吧，从大二开始我就在学习之余将自己的另一只脚正式踏入了设计行业。

在来同程之前，我也接触过很多各种各样的客户，有蛮不讲理的，也有和蔼可亲的，不过那些都是和客户当面沟通交流的，和客户在意见上发生分歧时，大部分我可以很轻易的用我的设计专业方面的知识说服客户，甚至可以现场做出效果来改变他们的主意。

可是，来了同程之后，我才发现电话沟通真的是一门很深奥的学问。在电话这头的我，看不见电话那头客户的表情，动作，只能从电话中客户的语气来分析猜测客户此时的想法和心情。也渐渐开始明白：有些时候，不论客户再怎么纠缠，我都必须坚持某些工作上的原则，因为一旦为一个客户开了先河，我就必须考虑到接下来该如何面对的客户，我必须为自己的一言一行负责到底；而有些时候。

我们必须对一些客户妥协，即使他们再怎么让我深恶痛绝，我还是必须认真的完成对他们的服务，因为不能因为一些小事，丢失掉一些重要的客户。

金融销售年终工作总结与计划篇六

那么____该怎么写呢?下面给大家分享关于____，欢迎阅读!

20__年，在公司经营班子的正确领导下，在各位班子成员的信任和支持下，我紧紧围绕公司年初工作会议部署，认真履行岗位职责，不断加强自身建设，积极主动地抓好分管的电网规划、建设工作及多经工作，圆满完成了20__年的各项工作任务。根据曲靖供电局干部管理的有关要求，现就20__年1月—12月的学习情况、履职情况及廉洁自律情况总结汇报如下：

1. 加强学习，为提高工作效率打基础。

20__年，我积极参加了公司党委中心组组织的学习、实践科学发展观活动，深入学习领会__届三中、四中全会精神等党的大政、方针、策略；认真研读了南网方略、云南电网公司、曲靖供电局20__年工作会议精神及云南电网公司的发展战略；系统学习了《云南电网公司深入学习实践科学发展观活动党员干部学习材料汇编》及科学发展观重要理论；学习了企业管理、安全生产管理、工程建设管理等多种与业务相关的法律法规以及行业规程、规定的知识。

在自我学习的同时，还参加南网方略与企业文化电子课件学习、安全工作规程考试、县级供电企业基础管理达标优秀企业标准宣贯培训、中国南方电网员工手册培训、特种作业操作证复训、安全生产风险管理系统培训、管理能力提升培训、交通安全学习培训等。

学有所得，认真做好学习心得笔记，撰写了个人学习，结合分管工作，实践并运用。进一步创新工作思路，调动起各部门员工各方面的工作积极性，提高了工作效率和执行力。

2. 履职情况

我具体分管发展部和工程建设部，联系多经工作。回忆一年来，具体工作如下：

(一) 电网规划有了新突破。

组织、督促计划发展部完成了《__县__节能减排规划》、《__县农村电网升级改造规划》，编制了《__县__电网发展规划》并上报曲靖供电局评审。完成35千伏马路变电站新建和35千伏驾车变电站改造工程选址，编制上报了可研报告。对未办理土地使用证、房屋产权证的35千伏变电站“两证”进行清理，并逐步完善和办理“两证”。完成110千伏马武变电站及35千伏马路、驾车变电站共19条10千伏负荷转移线的勘测设计，完成总投资7000万元的10千伏及以下农网升级改造储备项目勘测设计任务。完成35千伏龙潭—五星输电线路大修工程(冰灾加固段)可行性研究报告。圆满完成20__年无电地区电力建设项目、20__年中西部农网完善项目、20__年农网升级改造项目设计及上报审查工作。

(二) 电网建设快速推进。

认真开展“工程投资管理年”活动，积极协助总经理及时召开20__年电网建设工作会，做好调研、协调工作，取得各级、

各部门的极大支持。指导成立工程项目部及五个专业组，明确了相应的工作职责。与公司各相关部门、各供电所签订了10千伏及以下农网工程建设目标责任书。落实施工计划和管理责任，进一步优化和完善管理流程。

20__年，我县10kv及以下电网工程，分别为：20__年无电地区电力建设项目(投资3852万元)、20__年中西部农网完善项目(投资819万元)、20__年农网升级改造项目(投资1998万元)。

以上三批项目总投资累计投资6669万元，工程共涉及全县20个乡镇、119个行政村、222个自然村，共计307个工程项目，工程计划建设10kv线路274□45km□400v/220v线路329□69km□变压器274台，容量27785kva□“一户一表”6892户。

在工程实施前期，为创造良好的施工环境和氛围，奔赴金钟、大海、矿山、雨碌、鲁纳、驾车等乡镇各乡镇调研、协调。工程实施中，组织召开了农网改造现场安全工作会，着力抓好工程安全管理，成立农网工程安全督导工作组进行现场督导，确保按时、按质、按量完成了电网建设改造任务。

经过三个月的连续奋战，于20__年11月29日提前完成了__县20__年无电地区电力建设工程，新建10千伏线路177.29千米，400伏/220伏线路245.28千米，安装变压器162台，改造“一户一表”5081户，全面实现了全县“户户通电”的目标，也宣告了曲靖市无电地区电力建设工程项目全部结束。截止20__年12月15日，完成了__县20__年中西部农网完善工程的36%。

(三)全力做好了工程竣工资料档案的管理工作。

按局里‘农网工作会议’要求，于20__年初，督促工程建设部完成了20__年实施的4批农网工程、20__年实施的4批农网工程和范家村变电站技改工程审计工作，使得__县自实施农

网改造以来的所有工程项目审结率达到100%。完成了以前实施的30万无电人口通电、县城电网改造、完善西部农网及20__年、20__年实施的农网工程竣工资料梳理、归档工作，至此，__县自实施农网改造以来的所有工程竣工资料归档率达到。

金融销售年终工作总结与计划篇七

__年是难忘的一年，__年在分公司共完成回款__亿，销量__台，在整体分公司业绩水平和市场工作中，与去年比较有了进步，在业绩中，落后于全国其他兄弟公司(如__、__、__)，在全国排名落后，在__年__整个市场发展，各个区域发展速度及占有率都有退步。分析主要原因：

外因：

内因：

- 1、团队内部氛围、团队气势，战斗力、领导能力、员工态度、执行力的下降；
- 2、营销网络凝聚力、经销商的积极性、协作能力的下降；主要表现：
- 3、分公司营销工作基础不扎实，效率、效能欠缺；
- 6、业绩及市场推广工作平平，多数机型在市场销量差，拉、推力丧失，新品上市、上量速度慢，较多依靠产品力本身，营销力退步。

今年是我们公司成立五周年的喜庆日子，分公司做为全国最早成立的分支机构，也曾取得较好的业绩，在多项工作中排名第一名。过往的成功应是我们发展的基石和动力，不应该

成为我们前进的包袱，各层员工一定要有雄心，追求一流的目标，要有做市场及行业霸主的信心和斗志，特别是分公司的领导集体及办事处经理。

最后，谈谈__年市场竞争状况及我们的精神与方法论。

__年总部下达分公司全年回款任务指标__亿，较去年任务比较应是适当向下微调，平均下来每月完成__亿，将近是__台每月销量，这个指标与目前状况有相当大的距离。早些年家电市场竞争还会继续加剧，继续恶化，还有大量的新进入者涌进这个竞争。__做为全国的金矿区，竞争会更加激烈。就目前形式，我们的市场地位和在一线的表现在很多区域非常危险。不努力、不进取，不可能完成今年的指标。但大家应看到我们今年的优势。万总的市场竞争论及竞争的产品策略指导下，今年总部产品力较去年大大提升，产品外观、品质、性价比在逐步加强，渠道利益链在得到补充，很多区域经销商的信心在高涨，所以在__年我们在精神、组织氛围上做好准备：

4、“小改进、大进步”工作从细作起，从小开始，倡导工作的细微点入手，发现问题、改进缺点。终端的任何改进，我们日常工作流程的细微提高，聚在一起，就是我们大进步。“小改进、大进步”成为我们工作的氛围，倡议大家“小改进、大进步”的工作及思维方式。

在经过去年的转折后震荡，__年大家激情飞扬，奋斗有无，在追求卓越、一流化的道路上，前进!前进!前进!

金融销售年终工作总结与计划篇八

不知不觉间，来到-公司已经有x年时间长了，在项目开发的工作中，经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这半年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了

一定的成绩，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、工作总结

在从来到公司到现在的时间里，先后参与了-公司收储填报系统、-公司代收代储信息管理系统和现在正在参与的储备项目：-仓储管理信息系统。

二、在工作中主要存在的问题有

1、由于对业务不是很熟悉，所以在开发的过程中多次出现因为业务的原因，而返工的情况，但是通过这半年多的了解和学习，对相关的流程有了越来越深的认识。

2、在开发中，用到很多新的技术，由于开发时间紧促，发现的问题不能马上解决，但是开发的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。

3、在工作初期，对工作认识不够，缺乏全局观念，对-行业缺少了解和分析，对工作定位认识不足。从而对工作的流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的流程。

三、工作心得

1、在这半年的工作实践中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。上半年工作中，很多工作是一起完成的，在这个工程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟

通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

2、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令自己满意的成绩。能够积极自信的行动起来是这半年我在心态方面的进步。现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

3、在半年的工作中，经过实际的教训，深刻理解了工程上每次变更、每次时间的滞延都是对公司很大的伤害，这就需要在具体开发之前，一定要对业务流程很了解，在开发之前，多辛苦一下，减少因为自己对业务的不熟悉或者甲方对工作的流程不能很好的表达的原因，而重新返工的痛苦。在半年的工作中，我学到了很多技术上和业务上的知识，也强化了工程的质量、成本、进度意识；与身边同事的合作更加的默契，都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

四、工作教训

经过半年年的工作学习，我也发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的工作中主要有以下方面做得不够好：

1、工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急；在开发时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。

3、工作不够精细化；平时的工作距离精细化工作缺少一个随

时反省随时更新修改的过程，虽然工作也经常回头看、做总结，但缺少规律性，比如功能修改等随时有更新的内容就可能导致其他的地方出现错误。以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。

4、工作方式不够灵活；在开发的过程中，周围能利用资源的就要充分利用，该让其他部门或者人员支持的就要求支持，不要把事情捂在自己手上，一是影响进度，二是不能保证质量。做事分清主次，抓主要矛盾，划清界限，哪些是本职工作，哪些是提供的帮助，哪些是自己必须要做的，都要想清楚。怎么和其他部门进行沟通，怎么和本部门人员进行沟通，怎么和客户沟通，怎么才能提供高质量的服务又不会多做职责外事情，以后是需要重点沟通学习的地方。

5、缺乏工作经验，尤其是现场经验；今年的现场经验有了很大的提高，对整个项目开始分析到开发有了认识，但在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度。

6、缺少平时工作的知识总结；这半年在工作总结上有了进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提高自己。

7、做事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象；拖沓现象是我很大的一个缺点，凡事总要拖到后面，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，会避免工作上的很多不必要的错误。其实有时候，不一定要把工作做到细才是的。进度、质量、成本综合考虑，抓主要矛盾，解决主要问题，随时修正。事事做细往往会把自己拘泥于细枝末节中，学会不完美也是工作中的一个进步，也是对精细化工作的一个要求。在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名公司优秀的职业化人才。

五、下一年工作计划

金融销售年终工作总结与计划篇九

参加工作以来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度，在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和群众的肯定。现将三个月来的学习、工作情况简要总结如下：

始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践。热爱祖国、热爱党、热爱社会主义，坚定共产主义信念，与党组织保持高度一致。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，任劳任怨，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

作为一名刚步入运政的新人，我清醒地看到人生舞台已发生转变，自己又缺乏工作经验，所以只有不断加强学习，积累充实自我，才能锻炼好为人民服务的本领。工作以来，始终坚持一边工作一边学习，不断提高了自身综合素质水平。

一是认真学习党的各种重要思想，深刻领会其科学内涵，认真学习“创先争优”，进一步夯实了理论基础，提高了党性认识和思想道德素质。

二是认真学习业务知识，始终保持虚心好学的态度对待业务知识的学习。学习到了许多工作方法，与群众直接接触，真正做到深入到群众中去。平时，多看、多问、多想，主动向领导、向群众请教问题，机关学习会、各种工作会议都是我学习的好机会。此外，认真参加各类培训、会议，通过执法

培训，熟练掌握了业务技能。业务知识的学习使我在工作上迅速成长起来。

三是认真学习法律知识。作为办公室人员需要负责处理各种文件，另外作为运政执法人员，更是直接涉及到许多法律法规的运用问题。结合自己的工作实际特点，利用业余时间，自觉加强了对法律法规知识的学习，进一步增强了法律意识和法律观念。

我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，努力作好本职工作。不管是在办公室，还是在违规处理室，工作尽职尽责、任劳任怨，努力做好服务工作，当好参谋助手。

(一)办公室工作。可以说办公室工作是完全服务性质的工作，既要对外服务，也对内服务，工作中要做到“三勤”即嘴勤、手勤、脚勤：在接待群众来访办事时，都能主动询问是否需要办理的事，遇到办理不了的案件时能耐心向其解释清楚，或帮助其联系他人，使群众能尽快办好手续，树立好运政的形象。同时在组织会务、后勤管理、打字复印等工作上也尽职尽责，不留下任何纰漏。

(二)违章处罚室工作。在违章处罚室，先是认真学习《中华人民共和国道路运输条例》、《云南省道路运输条例》，了解法律法规，并解读大理州交通运政管理处下发的行政处罚自由裁量权基准执行标准；然后向有经验的同事请教相关问题，向他们学习操行、处理问题的方法方式。

在遇到驾驶员有疑问时，认真向他们解释相关的法律法规，使他们回顾三个月来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在理论学习上远不够深入，尤其是将理论运用到实际工作中去的能力还比较欠缺；其次，在工作上，工作经验尚浅，法律知识不足，情况了解不细，给工作带来

一定的影响，也不利于尽快成长；再次，在工作中主动向领导汇报、请示的多，相对来说，为领导出主意、想办法的时候少。

在以后的工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习、发奋工作、积极进取、尽快成长，把工作做的更好，为人民群众做的更多，贡献做的最大。

随着年终工作的开展□20xx年的工作已经接近尾声。回首20xx年本班的工作有好的地方也有不足，在这一年的工作当中，我们班在完成军事训练以及完成领导布置的任务上取得了一定成绩，得到了大(中)队领导的肯定，但也存在的一些不足，同时这些不足将是我们班今后如何提高和怎样提高必须解决的问题。下面我代表本班对20xx年的工作从以下几个方面进行总结同时也有本班存在的不足以及今后改正的措施。

本班思想工作方面全班人员思想稳定，能够安心部队服役，在20xx年年初新兵到队之后，我们班对全班的兵龄层次进行了调整，老兵的比例和新兵的比例基本上达到了同等。同时也发挥了这一优势对本班的人员合理搭配，结成“一帮一”的队子，保证了以后的工作正常开展。

充分运用“三互”活动拉近了新老兵之间的关系，为新兵如何平稳的度过“第二适应期”做好了保证，由于本班在春季防火期担负了驻防任务，本班人员分散不利于管理和驻防点的生活条件较差，人员的思想比较活跃，我与副班长积极的想对策，找方法。解决了这一时期容易产生的各类思想问题，杜绝了一些问题的发生，同时在治沙以及拉练当中适时的开展政治教育，牢牢地掌握全班人员思想，在解决思想问题的同时也提高了本班的战斗力和凝聚力。

在下半年的工作中本班依然以思想工作为主，积极的落实在国庆的安保期间我班全班人员积极服从大局树立大局观念保

证国庆期不出现问题，于此同时在考核上我们全班人员积极备考为中队能取的好的成绩到贡献。在老兵退伍期间：积极间退伍老兵谈心谈话。掌握思想对有存在的思想矛盾的老兵积极化解使其正确面对来与留。

本班在今年的训练工作也取得了一定的成绩，在新兵下连之后对各项训练也逐步开展。对于新兵我们班采取一帮一育分运用五小练兵等方面对全班人员进行训练不但提高了训练的质量以提高了训练热情，由其在驻防期间，利用大块的时间。保证训练质量为考核提前做好了保障，在今年全年颁布了新的考核大纲。这就对班长以及战士的考验，其中加入了很多以前从未接触的东西。本班全班人员从班长到战士积极投身到训练当中去达到新的水平，使全班的训练成绩提高新的层次。

本班今年，积极落实条例条令和规章制度，以及一日生活制度，服从领导的管理。做到令行禁止，全班加强理论学习。积极完成上级交给的任务。学习灭火技术，提高本职战斗力，为保障中心任务的完成做好保障。预防事故案件发生，落实安全规定，确保各项任务完成。

1、本班在思想管理上还存在不足具体体现在“严新兵，松老兵”管理出现了漏洞，总以为问题出现常常出在新兵身上的错误思想放松了老兵的管理导致一些问题发生。针对情况我首先对自身的缺点进行改正，同时也加强对老兵的管理，对战士一视同仁，灵活运用管理方法保证全班团结。

2、在全年的工作中我发现本班对工作的认真程度不够，总是在于工作时敷衍了事的现象比较严重，下一步将对这一方面进行整改加强思想教育，赏罚分明，调动全班的积极性。

以上就是我对20xx年本班工作的总结，以及一些问题，请领导批评指正，如有不妥之处请领导提出。

金融销售年终工作总结与计划篇十

20xx年xx全体干部职工在xx公司(下称总公司)和公司董事会的正确领导下,全面落实科学发展观,围绕年初制定的工作目标,以市场为导向、细化管理为手段,稳抓企业经营和管理,克服各种不利因素,工作职能逐步规范。较好地完成任务指标。现将xx年工作情况及xx年工作安排简要汇报如下。

一、20xx年工作情况

(一)以增收增效为目标,抓好销售工作

xx年,xx认真分析和把握酒店业的发展趋势,坚持以市场为导向,调整经营思路,创新开发客源市场。提高市场竞争能力和经济效益。公司全年完成各项收入xx万元,完成计划xx%□较去年同期减少xx万元,下降xx%□全年客房平均出租率为xx%□年均房价元xx元/间天。按可比口径计算全年完成利润xx万元,完成计划xx%□上缴税费xx万元。总费用额xx万元,比去年同期减少xx万元,下降xx%□

一是调整经营思路,加大营销力度。今年以来,由于受各种不利因素的影响,公司经营任务完成的不够理想。面对困境,公司上下迎难而上,一方面招聘营销人员,充实销售团队,结合市场客源结构,对销售人员进行分工,分别成立了客户组、商务组和团队组,主动跟踪各自的市场客源,加大各种资源的挖掘扩展,加强沟通和交流,想方设法留住老客户。另一方面调整思路,加大营销,制定“面向xx□辐射xx”营销方案,实施“走出去”战略,不断扩大对外宣传合作,拓展客源市场。三月组织销售员赴xx促销,走访了xx□xx厅以及xx厅等单位以及各大旅行社。五月去xx地区进行专项促销活动。三是制订了一系列的促销方案,提高住房率。利用xx周年厦庆,在xx电视媒体□xx晚报上做宣传广告,印制宣传彩旗,给客户订制礼品,以及印制代金券等促销活动提高酒店的知名

度。四是重新制定了《2008年前台销售部销售员工资待遇方案》，提高销售员的工作积极性。全年前台销售部08年共签订商务协议xx份，旅行社协议xx份，订房中心协议xx份。

二是转变观念，稳定物业收入。物业部发扬拼搏精神，知难而进，勤奋工作，一方面完善管理制度。通过建立维修记录、收款实时记录，规范物业合同，建立走访日和工作分析会，为各项工作的开展奠定了良好的基础。二是提升服务促进营销。对所有物业单位及写字楼租户能做到主动上门服务，以良好的服务形象和信誉吸引和稳定租户。08年物业单位出租率达xx%□写字楼出租率达xx%□续签新合同xx份，新增广告位两处，增收xx万元。三是抓重点攻难关。由于xx歌舞厅经营不理想，导致收租困难，通过谈话、停电、发律师函等催款、收款等手段。积极与建行协商，追缴了07年物业管理费xx万元□xx物业公司积极转变思想观念和服务理念，实现从“管理型”到“服务型”理念的深刻转变，倡导“服务于人，业主至上”的全新服务理念。克服困难拆除违建房，整顿自行车棚，清理长期堆放杂物恢复消防通道等措施改善小区环境；配合消防公司更换烟感系统，积极开展百日消防安全排查，确保业主和租户的生命财产安全；举办各种文娱活动丰富业主和租户业余生活。通过加强服务意识，丰富服务内容，爱安公司08年完成收入xx万元，房屋出租率达到xx%□出色地完成了各项计划任务指标。

三是输出管理，扩大拓展规模。成立xx酒店管理公司是总公司发展战略中的重大举措，也是xx公司新的经济增长点的抓手，更是我们企业培养和锻炼人才的重要场所。成立初□xx在公司的前期筹备、制度完善□xx分公司的成立、前往各地市的拓展活动及至对两家酒店的成功接管，这些都与xx及管理公司员工的辛勤工作分不开的。特别值得一提的是去年6月份□xx能无条件的服从组织安排到xx大酒店工作半年，这种心系企业、无私奉献的精神是值得我们每一个人学习的。经过一年的积极运作和辛勤工作，作出了有效的探索和尝试。

四是更新系统，规范停车场管理。完善了大厦外围各项设备、设施、车场系统及标识路线的工作任务，达到了停车场管理的标准化和规范化。投入资金改造收费管理系统，增设远程读卡和消费点刷卡功能，利用新系统加强管理，减少了漏洞，节省了人员和减少了烦琐的工作环节及强度，大大降低了运行成本。保安部在较好的完成治安消防职能工作的同时，全年完成停车场收入xx万元。

(二) 以提倡节约为重点，实现低成本运营

而且降低了能源损耗□20xx年，大厦总的耗电量为xx万度，比去年降低了xx万度；水电费xx万元，比计划少开支xx万元；日常维修费用xx万元，比去年减少了xx万元。

二是规范监督检查，狠抓工程质量。工程部对x楼装修和员工餐厅装修过程中进行严格的监督检查，从施工材料的质量及施工安全着手，发现和消除质量问题隐患和苗头，使施工质量得到保证。在工程验收过程中，认真负责、严格把关，对重大项目工程都预留质量保证金，保障了公司利益。三是强化科学管理，实现减员增效。减员增效是国企改革的方向□20xx年，公司人事部通过多次调查摸底，优化岗位，减少编制xx人，为企业的良性发展奠定了基础。

(三) 以提升质量为前提，抓好服务工作

今年以来，公司通过加大培训力度，更新服务理念，开展质量检查等措施抓服务，抓质量，旨在“外树形象，内强素质”。通过一系列活动的开展和具体措施的落实，提高了公司的整体服务水平。一是加大培训力度，提高员工素质。培训是提高员工素质的有效手段。为了使员工的行为规范、职业道德与礼貌修养及专业技能尽快符合岗位需要，公司通过“走出去，请进来”等方式加大培训力度。10月份公司请xx培训中心就“企业人在企业中的行事规则”及实用礼仪

等方面进行培训。同时，公司还组织员工赴其他酒店参观考察学习别人的先进管理经验。这些措施不仅促进了员工自身素质的提高，还极大地调动了员工的工作积极性。此外公司大力号召员工在业余时间加强学习，积极提高自身素质，满足公司发展过程中对人才的需求。平时工作中各部门也根据各自工作特点经常组织内部培训、考核和技术比武，例如：英语培训、普通话培训、微笑服务培训等。新老员工之间还注意搞好传帮带，实行“一对一”的培训，这对新进员工快速熟练掌握工作流程起了很好的作用。二是成立质检小组，提高服务质量。服务质量是酒店开展有效市场竞争的根本保证，为了提高酒店的服务质量，公司成立了质检小组，对酒店的服务质量进行全面监督检查，并结合自身实际制定了卫生检查标准、服务用语总汇等一系列质量检查标准，根据这些标准由质检部门进行督促检查，发现问题及时通知其整改。平时酒店注意经常给员工引进新的服务理念，提倡个性化、亲情化服务。在员工中弘扬了努力学习、钻研业务、规范服务的良好风气。三是完善“两件”设施，提升酒店形象。公司投入xx万元将六楼改造成客房，实现了硬件设施升级。使酒店的客房数量增加到xx间，提高了酒店的接待能力。为更好地迎接“十一”黄金周□xx会、厦庆xx周年，公司举行了以“真诚微笑迎厦庆，高效服务庆奥运”为主题的第xx届优质服务质量月活动，通过优质服务月活动，公司在转变员工的思想观念，强化服务意识，加强业务学习，提高服务技能，健全落实制度，规范服务管理，加大督导力度，提升服务水平等方面，都取得了较好的成效。

(四) 以强化管理为根本，打造企业品牌

公司坚持从基础管理抓起，创新管理理念和管理标准，运用科学的管理模式，加强对酒店的规范管理，实现可持续发展的目标。一是建立规范，制定和完善管理制度。完善了多项规章制度，修订出台了《员工餐厅管理规定》、《停车场管理规定》、《大厦仓库管理规定》、《质量检查考核办法》、

部门工作月志等一系列规章制度。二是加强内部管理，提高执行力。通过完善员工请销假、考勤管理制度、员工职务晋升管理规定等规章制度，强化内部管理，有效提高工作效率和管理水平，使员工职务晋升有章可循。成立质量检查办，定期对各部门进行综合检查，监督各职能部门执行情况，定期通报，加大奖励和扣罚力度。对公司各部员工进行业务技能考核，促进部门办事效率，有效提高执行力。三是狠抓落实，确保安全生产。今年，公司把安全生产“隐患治理年”活动作为安全生产重点工作之一。针对今年形势，吸取xx地区发生的几起较大安全事故的教训，x月，公司组织开展声势浩大的安全生产大宣传大排查大整治统一集中行动；x月到x月，xx“xx”特大火灾事故后，公司迅速在大厦范围内组织开展了安全生产和消防百日安全大排查行动。公司领导分别亲自带队深入到大厦各物业承包单位、场所进行安全大检查。据统计，三次大行动，共组织检查组4个，出动80多人次，发现隐患xx条，已落实整改xx条；投资xx万元整改和完善了酒店的消防设施安全，消除了隐患；定期召开安全工作会议，请消防局相关人员来大厦进行消防理论及实际操作演练培训，着力增强全员安全防范意识。

(五) 以精神文明建设为依托，营造团结和谐氛围

一是筹建员工餐厅，关心员工生活。年初，公司投入xx万元兴建员工餐厅，x月份，员工餐厅顺利竣工开业，为员工创造了优雅舒适的就餐环境，替员工解决了后顾之忧，降低了员工流动率和人力资源成本，为此总办倾注了大量的心血和付出了辛勤的劳动。领导班子经常与一线部门领班以上管理人员进行座谈，认真听取了员工在生活上、思想上以及工作上的一些想法，掌握员工的真实状态。二是以人为本，构建企业文化。公司十分重视利用各种载体传播和宣传企业文化，增强企业的凝聚力和员工的忠诚度。组织201x年度优秀员工赴桂林参观考察及全体女员工“三八妇女节”外出学习考察；安排离退休员工进行春节团拜活动，组织看望慰问生病、住

院员工等等，营造良好的家园文化。汶川大地震，公司迅速组织开展了“心心相印抗震救灾温暖行动”募捐献爱心活动，全体员工积极响应，大力发扬“一方有难，八方支援”的人道主义精神，踊跃参加募捐活动，向灾区同胞伸出援助之手，奉献爱心，共捐款xx元；举办“xxxx周年厦庆”活动，展示企业良好发展势头和全体员工良好的精神面貌，扩大了中陕国际和长安公司的知名度和影响力；重视宣传工作，一年来，在□xx晚报□□□xx旅游》等省级以上媒体发表新闻稿件x篇，发挥了宣传外树形象、内鼓士气、促进工作、营造环境的效能；设立了“长安之窗”文化宣传栏，搭建相互学习和交流的平台。三是廉洁自律，重视党建工作。党风廉政建设关系人心向背，关系企业的稳定和发展，必须抓紧抓好。公司党委组织党员干部认真学习贯彻《建立健全教育、制度、监督并重的惩治和预防****体系实施纲要》和两个《条例》，学习《实施纲要》、《条例》学习****同志在中央纪委第二次全会上的讲话，与学习党的xx大精神，开展社会主义荣辱观教育。进一步增强党员干部的纪律观念，筑牢拒腐防变的思想道德防线，树立正确的权力观、地位观、利益观，努力做到立党为公、执政为民，“权为民所用、情为民所系，利为民所谋”；坚持政务公开，充分调动了广大职工参与企业管理的积极性，发挥好群众的监督作用，形成防止和惩治****的合力。

(六)以资本运作为手段，提升企业融资功能

根据总公司发展项目需要□xx公司充分发挥自身优势，积极配合总公司的战略目标，财务部工作人员不辞辛劳，往返银行几十趟，送资料、办手续。通过银行贷款和员工集资等为总公司积极筹措资金，为总公司融资xx万元，有力地支持了总公司战略发展需要。

二、存在的问题及困难

(一)硬件设施陈旧，破损严重，已无法适应日益激烈的市场

竞争。

(二)经营管理工作仍需持之以恒。虽然完善了一些规章制度，但个别制度未落到实处，各部门时有协调、配合不力导致工作效率低下事件发生，执行力仍需进一步提高。

(三)销售任务完成不够理想。公司营业收入未完成计划指标。如何在明年严峻的形势下顺利完成年度计划指标是新的课题。

(四)市场营销力度还需要加强，营销策划活动效果不够理想。

(五)员工的服务水平仍需提高，“宾客至上，服务第一”的服务文化建设仍要花大力气抓好。

(六)培训不到位，导致服务质量很难有进一步的提高。

(七)物业承包单位潜在的经营风险对公司整体效益的影响较大。

三、xx年工作思路

20xx年xx公司总的指导思想是：以党的xx大精神为指导，继续深入贯彻落实科学发展观，坚持以发展为主线，进一步解放思想、转变观念，以科学决策、科学管理为重点，以深化改革为动力，以加强党建和思想政治工作为保证，全面提高综合实力，努力完成总公司下达的任务指标，使公司经营管理有进一步的转变和突破□xx年xx公司将围绕上述指导思想，重点抓好以下几方面的工作：

(一)拓展市场，加大营销力度

09年将是xx市服务行业激烈竞争的一年，提高酒店的知名度和培植自己的固定客源，是一个酒店生存和发展的基本前提。充分利用现有资源，加强营销力度、抓住时机调整销售方针、

积极变革适应市场需要、深化开拓各方面市场才是发展之根本。为此，酒店将通过多层次多方位的促销活动，通过深陕两地的广泛外联活动，积极寻找客源，做好市场调查，详细分析竞争形势，优化住客结构，开展全员销售活动，实施全员销售奖励方案，使酒店呈现出人人关心销售，人人参与销售的良好局面。

(二)精简机构、压缩编制，继续做好开源节流工作

精简机构、压缩人员的目标，是要建立办事高效、运转协调、行为规范的科学管理体系，建设一支高素质的专业化队伍。因此机构精简必须与深化人事制度改革同步；拓展经营思路，跳出传统思维和经营模式。借助总公司作为xx省外贸旗舰公司的优势，利用xx公司优越的地理位置，通过自营或辅助经营的形式逐步开通贸易渠道，以贸易或办理劳务输出，增加公司营业收入，进而增加利润和经济效益。

(三)尽快完成大堂、外墙装修，促进“升星”工作的全面完成

大厦外墙投入使用至今逾xx年，大堂装修至今也有xx年，2020年我们拟请专业的设计公司按“x星”酒店的标准对xx大酒店进行装修设计，增加和完善配套设施，通过对xx大厦的外墙、大堂、客房进行装修改造，提升酒店的档次，改变酒店的形象。

(四)进一步加大培训力度，全面提升酒店的服务质量

提高酒店服务人员的综合素质，通过加强培训，进一步增强员工的服务意识，提升服务质量，严格按“四星级”服务规范做出取舍，确保服务水准达标。

(五)继续加强规范化管理，完善管理制度

进一步完善《员工手册》，重新修订《岗位工作说明书》等，规范工作程序及标准。继续完善考核办法，促进公司各项管理工作逐步提高。采取考核结果与绩效管理相挂钩的方式，进一步完善目标责任管理考核机制，认真落实各项工作目标管理责任。

(六) 继续加强安全生产管理

切实贯彻执行各项安全规章制度，安全职能部门和各部门负责人要把安全责任落实到人，充分认识：“责任重于泰山，防范在于未然”的重要性，以安全促生产，以安全保效益，确保公司各项工作正常运转，确保酒店良好的经济效益和社会效益。

(七) 做好长安二期工程前期准备工作

认真做好xx二期工程开发的市场调研，积极筹备二期工程前期的机构设置和文件资料。

(八) 挖掘服务深度，拓宽服务广度，不断扩大物业管理覆盖面积。物业管理企业只有真正做强做大，才能在激烈的市场竞争中生存和发展。xx公司物业管理，从长远发展看，必然要面向社会，扩大管理规模，不断向外区扩展，对外输出管理模式，扩大业务，才能在激烈的市场竞争中立足。xx公司将坚定不移地转变工作思路，转变理念，实现从“管理型”到“服务型”的角色转变，这将成为新时期xx物业管理的发展方向。

(九) 关心广大员工生活，努力建立健康向上的企业文化。

关心员工生活，注意工作方法，是调动员工积极性的有效措施。对此公司将在新的一年继续努力提高员工福利待遇，切实改善员工生活，进一步改善员工用餐，充分保证员工以充沛的精力投入到工作当中。

继续培育企业文化，增强企业的凝聚力，增强员工集体荣誉感和主人翁意识，使每位员工都能融入团结和谐的工作氛围，促进公司的人文化建设。