

财务收款员的工作总结(优质10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

财务收款员的工作总结篇一

20xx年成为尘封的一页已被翻过去了，在这将近一年的工作时间内我通过努力工作，有了一些收获和心得。

一年过去了，真的有必要对自己的工作做个总结，目的在于吸取教训，提升自己。

以至于把工作做的更好。

自己也有信心、有决心把20xx年的工作做的更好。

下面我对20xx年一年的工作进行简要总结：

从基层到领导，思路的开拓，处理问题的方法，人际关系的处理，上级传达的执行力等等一系列我从未涉及的领域，面临的较大的考验和自我锻炼。

或许我骨子里就有股不服输的精神，追求完美，无论做什么事情我必须用心去做，别人能做到，我要做到。

别人做到的，我要做到更好。

在摸爬滚打中，在上级领导的指引下，我一点点成长，一点点进步。

职责阐述：

1. 依据公司管理制度，指定销售部管理细则，全面计划和安排本部门工作
2. 管辖本部门内与其他部门之间的合作关系
3. 主持指定销售策略及政策，协助销售顾问执行人员顺利拓展客户并进行客户管理
4. 主持指定完善的销售管理制度，严格奖惩措施
5. 负责内部人员调配和内部工作人员业绩和综合表现的评定
6. 销售部人员建设和团队建设
7. kpi的有效管理，以及促销计划执行和管理
8. 制定本部门员工培训计划、培养销售管理人员，为公司储备人才
10. 本部门人员关怀，充分调动积极性。

本部门的满意度及公司的满意度和厂家的满意度三方的有效统一

11. 市场动态的及时了解，分析并制定应对方案，提升销量，有效完成既定任务和目标。

这段时期，公司也经历了高层领导人员小波动后，在黄总的正确指导下，有针对性的对市场开展了促销活动，人员建设等一系列工作，取得了可喜的成绩。

我对销售部阶段工作所取得的成绩，所存在的问题也做了一个简单的总结，今年实际完成销售量为台[]ssi第二季度和第三

季度取得的返点，成绩不是很理想，但是与第一季度相比是有进步的。

其中保险取得，精品取得，基本完成年初既定目标。

销售数据表明，成绩是客观的，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

团队有分工，有合作。

销售人员掌握一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想，相关部门的协作也能相互理解和支持。

目前总体来看，销售部目前还存在很多问题，也是要迫切需要改进的

1、组织纪律意识个人同事还是浅薄，上班迟到，个人不算紧急的事情导致早退的现象还是存在，针对这种现象，个人认为公司除了有适当的考勤制度，有部门领导管理，公司的高层领导也要出面制止。

2、虽然销售部已实行了管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是销售顾问没有形成按时回报的习惯，仅仅是口头汇报，间接转述，销售部不能全面，及时的统计，规划和协调，从而导致部分制度的执行和结果打折扣。

3、销售流程执行不彻底监督不到位，销售组长的管理职能没能最大化的发挥，服务意识没能更好的提升，导致部分销售顾问形成固化模式。

销售部目前组员，组长，内勤，主管的互动沟通不及时，任何知情不报，片面汇报的行为还是存在的而且也不利于整体发展，更不能保证及时，全面了解状况，以便随时调整策略。

积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就能更好的前进，两军相遇，者胜，智者相遇，人格胜。

有步骤的实施，盲目地，无计划地，重复地回访都可能导致客户资源恶性反戈甚至产生负面影响。

6、售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理分配，工作局面混乱等各种不良后果。

而新顾客开拓部够，老顾客不去再次挖掘，业绩增长小，增值业务主动推销性不足，利润增长点小，个别销售人员工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

7、增值业务开展的不好，现在新车销售利润几乎是负数，店内的增长利润点一方面是精品和保险的拉动，另一方面是ssi和厂家政策的推动。

这也是部分四s店存在的普遍现象，如何调动大家的主动性，如何提高大家的综合素质，如何让大家能与公司同呼吸，共命运。

这些都是我在20xx年工作中主抓的脉络。

要扭转思想是一件很难的事情，要改变一个常态的现状也需要循序渐进的过程。

水到渠成好过一气呵成。

那么，针对销售部下一步工作开展提几点看法。

1、培养并建立一支熟悉流程而且相对稳定的销售团队

目前，销售部共计13人，相对来说比较稳定，个别人员存在

不稳定因素，所以后备人才储备要在春节结束后落实，并进行培训。

3、敢于摸索，大胆尝试，不断改进新的营销模式，并规范化世界上没有相同的两片树叶，那么每个人思想都不一样，带动大家拓宽思路，敢于提建议，勇于提建议，众人拾柴火焰高！

4、有法可依，有法必依，执法必严，违法必究

是衡量销售人员平时工作的标准，在这个基础上，首先，两组组长要制定《销售人员考核办法》对组内成员做出明确的规范，对每一项具体的工作内容也做出具体的要求。

其次，销售部将出台，《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部在完成本部门工作同时更规范与其他部门协作的规范性。

提高自己”的内部沟通机制，及时找出工作中存在的问题，并及时调整思路，尊重销售人员的意见，提高工作效率。

制度是标准，执行力是保障！

财务收款员的工作总结篇二

我于20xx年5月任职于××公司。这一年多的时间转瞬而过，在领导和同行们的帮助下，使我很快融入了我们这个集体当中，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将上半年的工作总结如下：

（一）。销售部办公室的日常工作：

作为××公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、

协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料（刚刚开通）、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

（二）。分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单（包括：户口本、结婚证、身份证等证件）。在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证？银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善！（我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。）

（三）。及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况：

作为××公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明

细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

（四）。今后努力的方向：

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

财务收款员的工作总结篇三

年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些

用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的年工作重点是一线兼销售，一线的工作环节是十分关键重要的，在我们一销售的每台车都要经过一线的手。一线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在年里我在一线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级x公司进行据点销售和市场考察，在一中我也学到了很多的产品业务知识，这对我们产品销售十分有利。

在年x月x日，我们被迫把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的.车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

对于车价差万元的情况我们在第一季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断！减轻公司和部门的资金压力，让我们一人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

我在年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望再20xx年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

已上是我在年的工作总结，写的有什么不足之处，望领导谅解！

财务收款员的工作总结篇四

在我们xxxx有限公司里，我的职位是镇区业务，说到底就是负责xx在东莞市所下辖的6个镇（的直营销售与协助代理商做好代管区域市场维护这方面的工作。从今年四月进入xx开始，我逐渐认识到作为一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠诚团结进取积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。这点，也是xx团队能够不断发展、壮大的因素之一吧。

从刚加入xx到8月，我是负责另外一个区域的工作，对于过去种种，这里就不做多提。8月份因工作区域调动，我来到了常平，刚来时我第一步做的工作是，对整个区域进行摸底，对区域内各个经销商（合作客户以及待合作客户）分布情况了解清楚，其次了解合作客户在合作中有没什么问题或建议，能否在自身能力范围内解决；未合作客户没有合作的原因是什么，以及确定后续有没有合作的可能，在接手以后的近四个月中，我所负责的区域内业务基本上呈上升趋势。各渠道门店年度销量大部分是上升的，并且综合电器业务方面，在两个镇上新开了门店。当然也有一家店面销量下滑，我总结了一下原因、经验，争取在来年的工作中扭转这一下降趋势。这其中直营区桥头、企石、横沥三个镇的销售业绩增长比较明显，当然这也离不开前任业务对市场良好的维护以及进入

销售旺季的原因。而在这将是我们来年提高销售量的有力增长点。而我们xx做的就是公司这颗大树下，拓张其在汽车领域的业务。

总结回首这走过的半年，我认为自己的工作通过自己认真的态度，不管是在市场方面还是个人能力方面都有所提升。

纵观xx面对的汽车行业，呈现出城市市场深挖高端产品潜力，农村市场需求将放量的趋势。而我主要负责农村或城镇的业务。汽车产业属于传统行业，竞争较为激烈，加上近年来国家对于房地产调控政策的出台，导致购置汽车的需求降低，导致汽车市场增速放缓。不过随着人们对生活水平的追求不断提高，新型汽车逐渐被人们所接受。

近几年随着国家的汽车下乡、节能补贴等政策的出台，农村汽车市场需求呈现放量式增长态势，特别是汽车产品，尚处于开发初期，未来有很大的增长空间。正因为农村市场待开发，更需要汽车厂商抓住细分市场的机遇，推出适合农村地区使用的操作简便、性价比高的产品，推进农村用户对现代厨房汽车的认知，促进市场的进一步扩大。为此，整体汽车这一产业将成为我国汽车行业下一阶段的另一热点。目前仅仅是在高端消费市场有所建树，但整体市场的辐射以及用户拥有率还很低，未来出点生产企业应抓住汽车更新换代的契机，加快新型产品概念的推广，。未来，随着消费者口口相传的口碑效应，以及厂家的持续推动，各类新型汽车将不断进入消费者的家庭。

总之，我认为乡村市场的汽车潜力还是非常大的，热度不减。

很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中的感受便是要做一名合格的销售经理不难，但要做一名优秀的销售人员就不那么简单了。我认为：一名好的销售人员不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作

为一名年轻的`销售员需要学习的东西还很多很多。所以我很感谢公司能让我在11月份有机会去到工厂总部参加全国旗舰店的一个培训，让我学习到了系统化的产品知识培训，顺带参观了现代化的宏伟壮观的生产流水线，更是有幸见识到xx总部的汽车系统终端物料摆设及出样陈列标准化所带来的视觉享受，对于我今后工作的开展有着莫大的帮助。

通过这半年的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在新市场开发方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作的更好。

工作计划

- 1、维护市场：目前现有网点还有一定的潜力待挖掘，大都有一定上升的空间，通过近几个月的努力，后续发力很强的客户也不少，相对起以往的数据，有明显的增涨。
- 2、除维护现有合作客户以外，明年加大对大郎、东坑等镇的业务开展，同时争取在其他几个镇增加新开店铺，当然主要精力是放在区域内公司产品相辐射对比较薄弱的地方。
- 4、不但如此，还要进一步改善和渠道店铺之间良好合作关系，强化xx在我负责区域内的业务影响力。

财务收款员的工作总结篇五

国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

针对今年公司总部下达的经营指标，结合总经理在20年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。应对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮忙的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢我们摸索了一套对策：

服务带入高校，并且定期在高校支部免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学猜测当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场猜测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，经过天天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售比较分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门坚持密切沟通，进取支部车源。增加工作的`计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情景下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自96年成立以来的售后维修高峰。为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立

了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆；在车间推行看板治理，接待和治理人员照片、姓名上墙，理解用户监督。为了进一步提高用户满足度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1：00，售后俱乐部供给24小时全天候救援；经过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户供给全面、优质的服务，从而提高了客户的满足度。全年售后维修接车台次，工时净收入万元。

财务收款员的工作总结篇六

6月份对于xxxx汽车销售行业来说，是一个淡季，客户上门的几率相对较小，汽车销售的数量同比其他月份少，针对这种情况，在公司销售经理王经理“山不过来，我们过去”的销售策略下，开始实施“主动出击，开发市潮的战略方针，作为一名销售顾问，我们在做好顾问式的销售方式的同时，进一步做到上门服务、宣传两不误，作为分管日照市东港区的销售顾问，现将汽车销售二月份工作总结如下：

1、目标：经过月初分析总结，锁定斯巴鲁森林人的目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家公务员、大型企业高层管理人员等，因此，2月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等。

2、经过：个体户里面曾经的光辉人物们——建材市场个体户□20xxxx——20xx年日照的房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们需要我们引导消费，宣传我们的斯巴鲁汽车，给准客户的生

活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的“上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在‘我沟通’的过程中，也清楚地认识到20xx—20xx年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了日照房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们2月份的斯巴鲁展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

3、总结：虽然建材市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让斯巴鲁在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车！

综上所述：我个人认为3月份的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解斯巴鲁，喜欢斯巴鲁，购买拥有斯巴鲁。xxxx年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

简要总结如下：

我是20xx年xx月xx日来到贵公司工作的作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清

晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

市场分析

我所负责的区域为宁夏。西藏。青海。广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西政府招标要求250000以下，排气量在2.5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。

国产车这方面主要是a4□a6□几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的优势。青海和西藏一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去西藏的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从20xx年xx月xx日到20xx年xx月xx日我的总销量是3台，越

野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，08年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的我有信心！

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。我有信心在我的努力下，让四辟就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈！

财务收款员的工作总结篇七

刚转正的时候自己设下了一个目标，规范自己的维修流程，今年把所有的整形、换门及小的事故自己都要能独立完成，也要尽快的掌握大型事故的维修技术；同时也要改掉自己粗心大意的毛病，把维修质量提高上去，杜绝返修率，认真的做好每一辆车这不仅是对客户负责，更是对自己负责；同时要尽快的学习，尽自己的能力学习的技术，争取自己能单独维修。现在看来，已经达到了当初的目标，来了车以后自己就可以独自维修，无论是维修流程还是维修质量都大大的提高了；不再是当初的菜鸟！

自己本身存在的问题与优点。

在平时的工作中自己也是存在一些缺点，做事有点粗心，虽然天赋不如被人，但是我不怕脏、不怕累、肯学；不然等待我的则是被“淘汰”！

1、进一步规范自己的维修流程，提高自己维修质量，尽量杜绝返修；

2、尽快的掌握大事故维修的要点，自己尽快的熟练运用、维修；

3、多参加培训，加强自己的技能、学习新的维修技术；

4、尽可能的提高自己的维修效率，在有限的的时间里，维修最多的车辆；

新年新气象，调整好自己的心态，在培训中成长，在工作中磨练。迎接20xx年新的挑战！

财务收款员的工作总结篇八

车队在公司领导高度重视的情况下，狠抓队伍思想教育，强化爱岗敬业精神，自上而下统一思想，坚决贯彻安全第一，服务至上的原则。在日常工作中认真学习各级领导关于车辆安全和服务的要求，加强驾驶员的安全意识教育和服务意识教育。现将公司车队年终工作总结如下：

1. 车队作为特种运输行业，承担着特殊而艰巨的工作任务。因此，车队始终坚持采取专题学习、以会代训、重点帮助等方式，组织开展安全思想教育，及时学习国家和地方的交通法规条例和临时*通管制文件，结合公司各项规章制度，对照现实找差距。具体工作实施如下：

2. 坚持每周对车辆安全内部自检，并按照公司规定定期检查保养车辆，及时发现车辆安全隐患并及时到专修厂对车辆进行维护和检修，确保车辆无隐患无故障完成生产任务用车。

3. 坚持冬季车辆安全大检查，全部生产用车均到专修厂进行专业检测，并根据专修厂提供的整改意见进行及时的维修养护。

5. 根据不同的天气状况，尤其是雨雪等恶劣天气，采取电话及短信形式追踪，提醒安全

4. 根据车辆使用调配情况，制定了f版交通安全程序及作业文

件。驾驶，保证休息，确保安全行车。

6. 根据交通法规，集团安委会和公司领导的安全要求，坚决杜绝超速超公里违章行车，疲劳驾驶、酒后驾驶，确保行车安全。

年邀请天津市交通安全宣传科*到公司，通过视频进行全线驾驶员的交通安全教育，通过各种事故案例讲解，举一反三，强化安全思想意识，促进安全行车。

狠抓驾驶员行政管理，提高安全服务意识是工作重点。

1. 根据车队实际情况制定更为严格的规章制度。明确驾驶员的职责，对于驾驶技术不符合要求，服务被投诉，影响集体团结的驾驶员按照规章制度严肃处理，确保车队的正常工作的进行。

2. 每周例会强调安全的同时，讲解服务成为不可缺少的科目。在严格的规章制度下，增强了驾驶员对工作岗位的危机感，确保安全行车完成各项生产任务。

3. 加强各种费用的报销管理，各种费用采取单独记录并适时公开张贴明示，由于以上措施的实施有效降低了各种费用，为公司节省了开支。

4. 对公司各部门提出的用车要求做到有车及时合理安排派遣，当时不能解决的也要征求用车部门意见改变用车时间保证车辆使用。

5. 严格执行派车单制度。派车单必须有申请用车部门副经理以上级别领导签字认可，车队才进行车辆调配，并按照派车单路线行驶。

6. 注意观察驾驶员的精神、身体状况，发现问题及时与本人

进行沟通，最大限度的解决问题。

7. 随着车队各项管理制度化，全年未发生重大交通事故，各种违规违章行为日渐减少，有很多驾驶员达到全年无违章，无事故的安全标准，爱车是责任，优质服务是本职成为驾驶员的基本思想准则。

1. 由于车队车辆数量的限制，虽然经过认真合理的调配，当生产任务紧张时，仍然发生无法满足使用单位对车辆使用的要求。

2. 部分车辆老化严重，尽管积极检查，发现故障及时解决，但仍然存在较大的安全隐患无法排除，无法进行长途运行。

3. 由于车辆监控手段存在盲点，导致个别思想作风薄弱驾驶员违规使用车辆，虽然及时发现并果断处理，但盲点依然存在。尽快消除监控盲点迫在眉睫，也是公司资产不受损失的保证。

虽然我们还面临一些问题和困难，但相信在主管领导的正确指导关心下，这些问题和困难都将逐步得到解决。车队将不辜负各位领导的厚望，进一步开拓创新、与时俱进、采取更加有力和有效的措施，努力把车队建设成为一个作风优良、纪律严明、技术过硬、效益明显的团结集体，建设成为一、基本情况切实增强责任意识和使命意识，把预防车辆安全事故和杜绝违章驾驶作为车管工作的重中之重来抓，领导重视支持，高度重视车辆的安全管理。大力支持车辆管理的具体工作。

现共有车辆3辆。包含值班车1辆、三菱越野1辆、猎豹越野1辆。司机及管理人员各1名。负责全部车辆的购置、油料、保险、等各项费用的上缴，以及落户、二级维护、事故处理、维修监督、车辆档案整理等，同时我还承担驾驶员工作。车队具有对全部车辆的计划下达职能。对车辆管理制度建立健

全及创新的责任和义务。目前车辆管理制度正在修订之中，还为完善。

我们将继续深入学习，提高自己，下一步我们将进一步完善《车辆管理办法》，从细节做起。特别在驾驶员的管理上，加大监督检查及培训力度以及《道路交通安全法》的学习，全面提高驾驶员的整体素质。通过教育、培训，提高驾驶员的理论和实际操作水*，降低交通事故率。、抓好队伍建设工作同时加强对车辆的管理，提高安全意识，做到管理与教育想结合，坚持长期、牢固、扎实。公司的一面旗帜！

财务收款员的工作总结篇九

20xx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年x月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的

同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20xx年工作重点是一线兼销售，一线的工作环节是十分关键重要的，在我们x销售的每台车都要经过一线的手。一线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在x年里我在一线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感[x月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员[x月份在我们的二级x公司进行据点销售和市场考察，在x我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

在20xx年x月x日国家实施“xx”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

对于车价差万元的情况我们在xx第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。

还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断！减轻公司和部门的资金压力，让我们xx人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

我在20xx年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望在20xx年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

财务收款员的工作总结篇十

各车间、办公室：

为认真贯彻落实国家及上级部门精神，依据修理厂支配，结合生产实际，修理厂扎实开展20xx年“安全生产月”活动。进一步提高了员工的平安意识，促进修理厂平安文化建设，为下一步的平安生产打下了坚实的基础。现将今年“安全生产月”活动总结如下：

为确保本次“安全生产月”活动的各项工作有效落实，使活动收到最大实效，修理厂高度重视，6月21日，公司召开“安全生产月”活动动员大会，会上修理厂成立了以厂长为组长，分管平安的副厂长为副组长，各车间、办公室为成员单位的“安全生产月”活动领导小组，负责组织、监督、检查、协调“安全生产月”活动的全过程，制定出活动内容、方案和活动时间表，做到有组织，有领导，有条不紊地组织开展“安全生产月”活动。同时修理厂领导对20xx年“安全生产月”提出了具体的工作要求和部署，要求各车间、办公室负责人，要广泛发动全体职工，主动参预修理厂组织的各种“平安月”活动，努力提高员工的平安生产意识和平安操作水平。并且要求各部门也相继组织员工召开平安月动员大会，各自成立了“安全生产月”活动领导小组，依据车间平安生产实际，制定出活动内容和实施方案，以保证“安全生产月”活动的有效开展。

为了做好“安全生产月”活动的宣布传达工作，公司于6月份就主动搜集、整理各项平安月活动资料，并准时下发车间进行宣布传达、学习，同时，将“安全生产月”活动主题和相关宣布传达标语，制成2条宣布传达横幅，于6月25日分别悬挂于修理厂的醒目位置，营造了良好的活动氛围，拉开了“安全生产月”活动的序幕。修理厂于6月25日组织员工在文化广场宣布传达平安生产月活动，发放传单1000余份，制作展板4块。6月25日组织了一次以平安月活动为主题的黑板报竞赛，本次黑板报竞赛主题鲜亮，版面新颖，形式多样，内容丰富，广泛宣布传达了党和国家平安生产法律法规、方针政策和企业管理制度，以及平安生产技术学问，推动全员结实树立“加强平安法治、保障平安生产”的理念，为“安全生产月”活动的顺当开展做好了铺垫。

6月下旬由平安部牵头组织对全体员工分层次进行平安学问训练培训，一是通过组织企业管理人员学习有关平安生产 2 / 47 法律法规、方针政策的培训学习，使管理人员结实树立科学进展、平安进展的理念，提高履行平安管理职责的自觉性，依法、按章、规范地抓好平安生产管理。二是组织对员工进行修理厂平安管理规章制度、岗位平安操作技能、平安生产事故案例分析和现场应急处置预案等内容的平安培训和警示训练，使员工能够娴熟把握岗位平安技能和自救互救措施。三是由办公室牵头做好特殊工种、特种作业人员的清理建档和训练培训管理工作，做到特种人员100%持证上岗。进一步提高了全员平安素养。

为加强对危化品突发事故应急处置和员工自救互救力气，在“平安月”活动期间，修理厂各作业区有选择性的开展了各项事故救援预案演练，通过事故应急救援预案的演练，提高员工的事故防范意识和事故救援与处置力气，提高应急预案的有效性和操作性，为进一步健全完善企业事故预警和应急处置机制打下了良好的基础。

6月26日，车间成功组织了9名员工进行乙炔泄漏应急救援演

练，通过演练，对企业危险化学品应急救援预案进行了实际的操作，进一步提高了全体员工对危险化学品事故处理的报警和前期应急处理力气，熬炼了应急救援队伍的实战力气。另外还于6月26日至27日进行防护服和空气呼吸器穿戴竞赛，竞赛内容包括防护服穿戴、空气呼吸器佩戴，进一步提高了员工的应急救援力气。

活动期间，企业结合自查自纠、组织开展了每周一次的专项平安检查。6月27日组织职业卫生平安专项检查，重点对职业卫生、作业现场环境、员工劳保穿戴等方面进行检查，6月28日，由各车间牵头，组织了设备平安检查、电气平安检查，主要从“容、管、特”、机电设备、配电室现场及管理等方面进行隐患排查；6月28日组织了三季度综合平安检查，主要从平安责任制落实、现场管理、危化品以及重大危险源管理、消防平安等相关管理规定或标准进行检查，各车间部门对存在的问题进行了认真分析，主动整改，同时进一步加强设备设施包机制管理，加强平安生产责任制的落实，有效防范了平安事故的发生。

平安月活动期间，修理厂还组织了“我为平安献一策”平安合理化建议活动，要求各部门、车间要发动全体员工主动参预平安生产合理化建议活动，充分发挥宽阔员工创新力气，从制度管理、操作规程、工艺、设备、职业危害防治等方面，提出平安生产合理化建议，推广平安生产先进阅历，促进工艺、设备改进，提高平安技术装备和本质化平安水平。企业下一步将对这些平安合理化建议进行评比，并适当予以嘉奖，以提高员工共同参预平安生产的主动性，对这些合理化建议公司将主动接受，不断完善平安管理，排查平安隐患，削减平安事故的发生。

2. 各项事故应急救援预案还需通过不断的演练来进一步完善，提高事故应急演练的真实性和预案的可操作性。

总之，今年的“平安生产月”活动，得到了修理厂领导和全

体员工的大力支持，各车间、部门认真开展了各项平安生产宣布传达训练和平安文化建设活动，增加了企业员工的平安意识和事故防范与处置力气，强化了基层班组平安文化建设，进一步夯实了平安基础管理工作，为企业平安生产持续、平稳的运行供应了坚实的保障。

XXX

20xx年xx月xx日