

信贷人员年度工作总结(模板11篇)

教学工作总结是对自己教学工作的一次自我审视，能够帮助我们不断成长和进步。为了方便大家对安全工作总结范文的学习和借鉴，小编整理了一些优秀的范文供大家参考。

信贷人员年度工作总结篇一

社区共有居民楼84栋，有住户2573户，居民6327人，其中60岁以上老人1078人，65岁以上老人696人，90岁以上老人3人，低保户2人，残疾人14人，慢病人群527人，其中高血压454人，糖尿病181人。

在万科社区干部及居民的大力支持下，责任医师团队深入万科社区，采集居民健康信息，并对居民健康档案全部进行电子录入，并针对居民个体进行规范化管理，本年度规范化管理率92%，共完成5860人。

为使万科社区60岁以上老人及重点人群都能享受此项服务，我团队积极与社区干部沟通，发放宣传资料1000余份，粘贴免费体检通知200余张，对每天到院进行体检的居民给予周到热情的服务，并保证体检结果一周之内及时反馈，另外还对行动不便，肢体残疾等重点人群采取主动上门服务，全年共免费体检878人，体检率达81%。

万科社区慢病人群共有527人，全部建立电子健康档案。我责任医师团队认真分析慢病发病情况，通过免费体检，健教宣传等方式早期发现早期治疗，通过入户指导、电话随访使慢病患者得到规范化治疗，有效控制病情。

我团队每月的深入社区积极开展健康教育工作，还组织义诊及健教咨询活动，发放健教处方和慢病宣传资料。责任医师还运用中医的知识向居民宣传健康理念。通过责任医师团队

的共同努力，社区居民的不健康生活方式得到明显改善，健康知识水平、自我保健能力有效提高，社区慢病发病危险因素显著降低。

今年我们以热情周到的服务赢得了居民的信任，新的一年即将到来，我团队将更加努力地工作，更好地为万科社区居民做好社区卫生服务工作。

信贷人员年度工作总结篇二

时间是兜不住的风，即使一直在你的身边，但却无法阻止他的离去。如今，在经历了一整年的努力和奋斗之后，20xx年终于还是迎来了结束。

回顾在这一年度的工作历程，从年初开始，我们就在领导的指挥下积极的扩展和进步，在工作中，完善自己，突破自己，并让自己能在接下来的工作中做出更大的贡献！

当20xx年结束之后，我们又将要迎来新一年的到来。为了让我在下一年中做出更加出色的表现，我在这里对自己20xx年的工作做总结反思如下：

在思想上面，作为一名xx公司的工作者，年初的时候，我在领导的教育下，带着一颗积极拼搏的新投入了20xx年的工作，因为自身的积极和努力，一鼓作气的在工作中取得了不少的收获。但很快，因为冲动太猛，在后续的工作中我却感到了一些枯燥和乏味。

但在这时，我也从领导的教育中学会了调整和改善自己，通过在生活和工作中的改进，我在后来也能更好的保持住自身的积极状态，能通过思考和交流，维持自己的优良心态。

此外，我还用过网络关注并了解国家的进步和政策的发展，不仅完善了自己的思想，也更好的掌握了xx业的政策情况，

提高了自己的工作能力。

在20xx年的工作上，我带着积极热情的工作态度，在领导的指挥下沿着公司的计划认真前进，遇到困难积极可克服，遇到麻烦团结应对，在个人和团队中都发挥了自身积极的作用，并在最终取得了出色的成绩。

在这一年的工作中，我一边完成工作，一边定期为自己写下总结检讨，并分析了自身的不足，在工作中认真的改进自己！这正是我在工作中能不断进步的原因。

在新的20xx年，我也为自己制定了一些必要的计划：

首先，要对今年剩余下的问题和不足进行反省，尤其是在xx工作中容易犯下马虎这点，我必须严格的改进这一问题。

其次，通过年终的成绩榜单，我也认识到自己和其他的同事其实还有不少的差距，在新的一年里我要更加努力，积极的扩展并发挥更大的努力！

在全新的20xx年里，我相信我一定能会有更大的收获并为xx公司做出更大的贡献！

信贷人员年度工作总结篇三

20xx年，医务科在院部的关心、支持和全体医务人员的共同努力下，紧紧围绕以医疗质量为核心的管理理念，紧抓制度落实、增强医务人员医疗安全防范意识、理顺科室间关系，在医疗质量管理、医疗安全管理方面取得了一定成绩，现将一年的工作情况总结如下：

- 1、按“三基三严”标准要求，严格执行三级医师查房制度，医嘱制度及病例讨论制度，病例能按规范要求书写，并在24小时内完成。病程记录准确，诊断符合99%，用药合理，并正

确合理应用抗生素。无医疗事故和重大医疗过失发生，无收受红包和用回扣现象。

2、进一步健全完善了助产技术服务工作制度和诊疗规范，制定完善了医疗差错防范制度；急救药品管理制度；危重病人抢救制度；出生证明管理制度；高危妊娠管理制度等十九项制度，进一步规范了医疗行为。

3、组织医务人员认真学习抗菌未使用原则，严格执行医疗保险相关政策规定（医疗服务设施目录、药品目录、诊疗项目目录），及单病种限价规定，各科临床医生要掌握阶梯用药原则，因病施治，对症用药、杜绝大处方、人情方和搭车开药。

5、严格按照《处方制度》、《林业医院处方管理规定》及《国家发展改革委关于国家基本药物零售指导价格的通知》要求，对住院病历病程记录和处方书写提出了进一步规范化管理，实行按药品通用名开具处方，医院成立了药品不良反应监测小组，对本院药品不良反应进行了严密监测，尤其注重对用药失误，滥用药物的安全性监测，落实了药物不良反应监测和报告制度，建立了药品不良反应网络直报体系。做到了因病施治，合理检查、合理用药，保证了病人的用药安全，1—10月份检查医疗处方10776张，金额：1128896.60元，处方合格率为99.91%。药品不良反应报送4例、严格按国家发展和改革委员会文件精神，药品统一价格实行零差价销售。

6、严格落实；《医患沟通制度》，对住院病历病程记录提出了进一步规范化管理，要求具备中级以上职称及执业医师资质的主治医师实行表格式病历书写规范管理，并开展了针对表格式病历书写规范全员培训工作、坚持每月中旬对各科室的住院病历进行督导检查，发现问题及时解决，1—10月份共抽查运行病历56份，合格率为98.9%。使广大临床医生在病历书写的完整性和规范化上有了一定提高。

8、加强母婴保健新生儿疾病筛查及出生证明签发管理，进一步完善了出生医学证明签发管理规定及相关管理规定八项，严格按照《出生医学证明管理办法》规定执行，1—10月份出生新生儿14人，签发出生医学证明14人，新生儿疾病筛查12人，占出生总数的86%。

9、进一步完善了《医疗事故防范和处理预案》，制定了手术治疗及危重患者治疗知情同意书十一项，规范医务人员操作流程，避免了医疗事故和医疗差错的发生，为全院的安全医疗奠定了基础。

进一步完善了医疗废物分类收集及医疗垃圾管理流程，制定完善了医院感染控制管理制度；废物意外事故应急处置预案；医疗废物处置突发事件应急预案医疗垃圾接运专程路线图；医疗废物内部转运制度等十四项管理制度、落实了四项登记制度，做到了有章可循。

信贷人员年度工作总结篇四

总结就是对一个时期的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的回顾和分析的书面材料，它能使我们及时找出错误并改正，为此要我们写一份总结。我们该怎么去写总结呢？以下是小编收集整理的人员年度个人总结，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

本年度公司内部结算的`主要工程是于赵社区·三和竹园14#、19#楼，牟庄社区14#、17#楼，平原军仓名邸b1-b4#楼，景慧佳园1#-7#楼，根据工程图纸、变更及签证等手续与施工队核对出了工程的竣工结算，结算误差均控制在规定范围内。

今年由预算科投标的工程有武城中医院门诊楼工程、德州市二屯安置项目楼第二标段和第三标段、武城宏图嘉苑安置楼工程、平原明君华苑工程、陵县陆海石油2#车间工程、德州

市第二实验小学大门操场等附属工程、德州市运河开发区古运新城安置项目室外工程、华晨驾校业务大厅工程。在招投标报价编制的过程中均按规定进行编制、符合招标文件的要求。

对外工程的结算主要有武城锦绣嘉园工程。于赵社区·三和竹园14#、19#楼工程结算正在准备中。

本年度公司内部工程材料工程量提取及现场核实工程量的工程有于赵社区·三和竹园14#、19#楼装修工程工程量，牟庄社区主体材料计划及现场施工材料用量核实，平原军仓名邸工程与施工现场和对工程量，公司自己开发的景慧佳园项目材料计划工程量及现场工程量核实。

本年度中能够利用间隙时间加强学习，今年9月份参加了定额站组织的预算员业务学习及培训，及时掌握了定额及预决算方面的新规定。

今年的工作虽然都能按要求完成，没有影响到其它科室的正常工作，但还是存在着不足。

1. 计划做得不是很到位，使我们的工作有不少都比较被动。
2. 学习的内容还不够全面，通过对外审计工作我发现自己掌握的东西仍然不够全面。

1、积极遵守公司的各项管理制度，进一步加强工作责任感，更严格的要求自己。

信贷人员年度工作总结篇五

一、思想工作

二、路产、路权完好，保障大桥公路安全畅通。

三、严以律己，宽以待人，遵守公司的规章制度。

四、自觉的投入到“青年文明号”示范岗的活动。

在今后的工作中，我将加倍努力学习知识，的特长为公司多作一点，坚决服从的指示要求和安排，的本职工作，将工作做的。

俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。加强理论学习，首先是从思想上重视。理论源于实践，又高于实践。在过去的一年中，主动加强对政治理论知识的学习。同时注重加强对外界时政的了解，通过学习，提高了自己的政治敏锐性和鉴别能力，坚定了立场，坚定了信念，在大是大非问题面前，能够始终保持清醒的头脑。

加强理论学习，其次是在行动上落实。在工作中，针对自己的.本职工作，系统的进行学习。注重加强对理论知识的了解和掌握，促成自身知识结构的完善和知识体系的健全，让自己尽早、尽快的熟悉工作情况，少走弯路。

当然，加强学习仍将是今后工作和生活中的一项主要的内容。不断加强学习，以适应社会发展的需要，不断的提高自己的政治理论素质，以适应社会经济发展的客观要求。能够主动配合公司领导站长，做好路政稽查工作。

二、确保路产、路权完好，保障大桥公路安全畅通。

贯彻执行国家有关公路路政管理工作的法律法规规定,提高路政管理水平,认真做好对讲机的使用和交接工作,定时巡查

大桥陈附属设施是否完备，发现问题立即向站长报告。认真学习路政征稽的有关政策、法规和处罚尺度，掌握正确指挥车辆的方法，及时截停对公司设施、收费站、收费员等造成危险的车辆，查处违章冲卡车辆。

三、严以律己，宽以待人，遵守公司的各项规章制度。

本人严格遵守番禺大桥有限公司的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。在工作中，尊敬领导、团结同事。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、人际关系和谐融洽，从不闹无原则的纠纷，处处以一名优秀的稽查路政的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

四、自觉的投入到“青年文明号”示范岗的活动。

积极实践“让社会更美好”的企业理念，推行一车一礼、微笑服务，用实际行动追求文明、创造文明、享受文明、传播文明。在工作中做到文明用语、礼貌待人、态度热情，为司乘人员提供良好的行车条件。尤其是坚持“服务人民、奉献社会”的宗旨，为群众办好事、办实事；对群众的呼声、疾苦热心帮助，主动为司乘人员排忧解难。改进自身不足，力争把“青年文明号”这个窗口擦得更亮，时时光大“青年文明号”风采。在今后的工作中，我将加倍努力学习各项业务知识，充分发挥自己的特长为公司多作一点贡献，坚决服从领导的指示要求和安排，认真做好自己的本职工作，将工作做的更好。

信贷人员年度工作总结篇六

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，现将在分公司借调一年期间的工作情况小结如下：

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，认真学习贯彻邓小平理论和“三个代表”重要思想，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。

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。

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、井冈山电厂的内控缺陷整改情况监督、井冈山电厂热值差专项审计及井冈山、瑞金电厂的厂内费用及损耗专项审计，出具审计报告10篇，提出审计建议或意见40余条，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，还圆满地完成了平凉电厂的任中审计、股份公司借调的上海电力检修公司离任审计和瑞金电厂绩效审计，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，如还不能充分运用中普审计平台、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。

自今年省分行督导组对市分行信贷财会基础管理基本规范督导以来，市分行内部审计部统一思想认识，把握重点环节，切实加强领导，确保督导整改工作不走过场、抓出实效。

抓好督导整改是确保全行业务“又好又快”发展和争创“两个领先”目标的关键。市分行内部审计部本着对农发行事业高度负责的态度，认真开展督导整改。对整改需要解决的问题，做到思想不松、力度不减、标准不降，抓紧抓实、一抓到底。

在抓好督导整改的过程中，市分行内部审计部紧密结合本行业务发展的实际，把解决思想问题和解决实际问题结合起来，通过解决思想、工作和作风上存在的问题，进一步坚定信心，振奋精神，为构建和谐督导、加快农发行发展而尽职尽责。

1、切实把握督导整改的三个环节。做好督导整改工作关键是要抓好制定整改措施和整改方案、认真进行整改、向全行员工公布整改结果这三个环节的工作。市分行内部审计部对每个环节都扎扎实实、不折不扣地抓好落实，确保督导整改工作的高质量。

2、切实把握督导整改的三个重点。

一是抓好思想整改，着力提高员工的思想政治素质。坚持把学习贯穿始终，进一步增强学习实践“三个代表”重要思想的自觉性，针对查找出的在理想信念、宗旨意识、工作作风、遵纪守章和立足本职发挥作用等方面存在的问题，搞好思想整改。

二是抓好工作整改，着力提高推动工作的水平。紧紧围绕“发展第一要务、和谐第一要义”来进行整改，进一步在全行形成合规经营的强大合力，进一步促进农发行又好又快发展，力争在创建“两个领先”上取得明显成效，进一步推进构建平安银行的进程。

三是抓好作风整改，着力增强合规经营的本领。切实发挥督导的“督、帮、促”作用，注重改进督导方式，提高督导艺术，主动为业务部室服务，谋求业务部室的支持与配合。对督导中发现的各种问题进行分类排队，然后向各个部室进行反馈，帮助业务部室在易出错环节、易出错部位制定防范整改的措施。对于新业务，主动向业务部室进行前期警示，预警可能发生实体或程序违规的环节部位，增强员工合规经营的本领。

为确保督导整改工作任务全面完成，市分行内部审计部高度重视，周密部署，精心组织，务求实效，做到“三到位”。一是责任落实到位。督导整改的关键在落实。对纳入督导整改方案的整改任务，明确主要责任人和责任部门，提出整改时限，人人做到整改内容、整改措施、整改时限、整改目标“四个清楚”。二是领导带头到位。行领导率先垂范，带头抓督导整改，推动督导整改工作高效、扎实、有序开展。三是建章立制到位。按照构建平安银行的要求，把抓好督导整改与建章立制工作相结合，建立健全各项规章制度，努力构建合规经营的长效机制。

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。现将工作情况述职如下：

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，在学习中进步，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。

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，我要扎扎实实做好检查工作。

(一)、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。

(二)、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。

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。

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，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。

信贷人员年度工作总结篇七

光阴似箭，20xx年是我到院的第二年，如今已经接近了尾声。一年来，我认真履行本质工作，脚踏实地，兢兢业业工作，以下我将对这一年来的工作情况做一个总结：

我作为一名医务人员，恪守行医准则，在临床工作中热忱服务患者。坚定正确的政治方向，坚持共产党的领导，忠于社会主义医疗事业，遵守医院规章制度。

作为年轻的医师，业务上有待于提高，因此在临床工作中认真虚心向上级医师请教，在病房中认真管理床位病人，及时观察，及时调整用药等，学会在实践中提高自己。注重平时的业务学习，积极主动去参加并通过了全国职业医师考试，按时参加卫生局、医院组织的各项学习活动，保持知识的持久更新。

去年在手足口病暴发时，我主动要求到手足口一线病房工作，并圆满完成任务。今年入冬以来，儿科病人增多，在工作量繁重情况下，我加班加点，使更多患儿康复出院。在平时工

作中，积极配合主任工作，及时完成主任及领导下达任务。作为一名年轻医师，将来的道路还很漫长，我将在自己的岗位上对待临床工作兢兢业业、恪尽职守，努力做好一名合格的儿科医师。

培训使我们的`执业素质有了提高，使我们能够快速成长为一名有修养，有素质，有能力，有水平的医师奠定了良好的基础，也帮助我们在平凡的工作中发现专业的价值和自身的价值。常言道：三分治疗，七分护理。作为一名临床医师，我们与病人接触最密切，应该给予病人亲人般的关怀，时刻了解他们的需要，满足他们的需求，要用我们的爱心去帮助每一个患者。这不仅能提高医院的医疗水平，同时给患者增加战胜疾病的信心。常言道：没有规矩，不成方圆。规章制度与规程，规范我们的行为，促进了人员的管理。作为医师一定要细心，有爱心、耐心、责任心，这样才能提高自己的专业技术水平，要更好的服务于患者。

信贷人员年度工作总结篇八

销售是指实现企业生产成果的活动，是服务于客户的一场活动。下面，小编为大家分享销售人员年度个人总结，希望对大家有所帮助！

转眼间□20xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业又会是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真切地感受到市场竞争的残酷。总结是为了来年扬长避短，对自己有更全面的认识。

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀20xx万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球

阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀、xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx、xxx、xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，xxx、xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上

进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管管理不够。严格说来公司应该以制度化管管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从哪里来？过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

1、工作报告

2、例会

3、定期检查

计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。

4、公平激励

建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

销售目标：

初步设想20xx年在上一年基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条

件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

销售策略：

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此□20xx年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。（这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等）

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

信贷人员年度工作总结篇九

20xx年即将过去了，自从我进入采购部已近1年了，采购部和其他部门的各位领导在工作和生活中都给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们博大的胸怀，在对领导们肃然起敬的同时，也为我有机会成为采购部的成员而惊喜万分。

在领导和同事们的关怀和指导下，我通过不懈努力，今年各方面均取得一定的进步，现将我的工作情况做如下汇报：

一直以来采购员的的任务就是以最低的采购成本提供满意质量、数量、交货期等三大条件，作为采购员三项责任：向谁买，买多少，何时买。

向谁买就是从价格、质量等几个方面考察，选择出合适的供应商。买多少就是根据年度以及月度采购计划，编制采购预算，协调好财务的资金安排。

何时买就是根据公司生产能力以及各种物资的交货期，确认各种物资合理的最低库存量，既能保证生产，又使库存资金占用最小化。

今年以来，公司的各项规章制度得到进一步完善，本人总是积极适应这种情况，以公司各项先行的规章制度和岗位职能为准则加强工作责任感，及时做好本人的各项工作，为公司做好本人力所能及的工作。

在日常工作中，我将做到以下几点：

- 1、一定遵循精、细、准的原则，精心准备，精细安排，细致

工作，干标准活，站标准岗，严格按照部门的各项规章制度办事。

2、及时完成各级领导交办的各项工作，要成为领导的助力、助手，急领导所急，想领导所想，勤跑腿，多汇报。

3、加强公司内外及各部门之间的联络和沟通，快速的、系统的传递工作信息，保证工作的快速性与准确性。

4、继续做好存档工作；准确及时全面的进行各类表单的记录与存档。

我的工作岗位决定了每天的工作是琐碎、繁杂的。需要不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致的对待每项工作。我将根据实际情况进行合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有序；还要创造性地工作，不断探索工作的新思路、新办法和新经验；增强工作创造性的同时，我一定注意办事到位而不越位，提供意见而不干涉决策，真正成为领导的参谋助手，成为沟通的桥梁。

信贷人员年度工作总结篇十

201#年财务部认真执行公司各项制度，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己分管工作方面认真履行职责，较好地完成了工作任务，取得了一定的成绩。全年工作总结如下：

一、201#年度工作情况

做为公司财务经理，根据年初工作计划，认真做好对内财务管理，对外工商、税务对接工作。

(一)建章立制，完善核算管理

一是做好基础工作，按时上交报表。进一步加强日常财务工作的管理，完善财务规章制度和岗位职责。加大财务基础工作建设，从粘贴票据、装订凭证等最基础的工作抓起，认真审核原始票据，细化财务报账流程，将内控与内审相结合，每月终结都要进行自查、自检工作，逐步完善财务部的财务管理体系。

二是组织财务活动，处理财务关系。财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作，这是财务部最平常最繁重的工作。及时为各项经济活动提供了应有的支持，满足了各部门对财务部的财务要求。公司资金流量一直很大，现金流量巨大而繁琐，部门人员本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，各项资金收付安全、准确、及时，没有出现差错。公司的各项经济活动最终都能准确以财务数据的方式展现出来。在财务核算工作中财务部尽心尽力，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己的努力。

三是规范资金管理，提高专业能力。随着公司精细化管理水平的不断强化，对财务管理也提出了更高的要求。部门以此为契机，根据财务管理的特点以及财务管理的需要，及时制定公司《固定费用管理办法》、《资金管理办法》等一系列相关制度，从而使每项工作有计划、有落实、有监督、有考核。在费用控制方面：1. 采取定额报销的方式，将手机费、电话费、办公费、车辆油料费、维修费等定额控制，培养了员工的节约意识。2. 采取预算审批的方式，对定额以外的费用，必须先层层审批，没有审批发生的费用，一律不予报销。在现金预算方面，为提高现金预算的准确性，在实际支付时做到，没有现金预算项目的不予支付，超预算支付标准的不予支付，从而提高了现金预算意识。通过预算管理这一有效的管理手段，员工的规范意识进一步增强，从而有力地带动了财务其他各项工作的开展。

全年财务核算工作，资金的结算与安排、费用的稽核与报销、会计核算与结转、会计报表的编制、税务申报等各项工作开

展都能及时有效的完成。

(二) 统筹兼顾，规整资金管理

为了规范财务资金管理，确保财务资金安全，实现资源优化配置，提高财务资金使用效益，我财务部严格按照公司规章制度对财务进行管理。

按月及时将各项指标进行审查核对，保障数据的准确性。

对存放的购销合同进行集中的归档管理，并建立合同台帐。对合同的类别、名称、签订单位、合同金额、付款时点及金额、执行情况等做出详细准确的反映。（客户：你好！由于我实在不清楚您公司性质，并且上段我已阐述大量财务管理。这段您自己可根据工作情况自己做适量添加。）

(三) 及时足额，保证税款缴纳

正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得支持与指导。

(四) 严格原则，对员工进行绩效考核

近年来，公司以科学发展观为统领，切实树立以人为本，以员工为本的理念，公司得到长足的发展和进步。绩效考核就是使员工岗位报酬与岗位贡献有机结合起来，形成劳有所得、多劳多得、不劳不得的利益分配格局，程度地激发广大干部员工的工作热忱和创造活力。

今年，我公司严格以原则办事，对所有员工进行了绩效考核：

一是必须坚持公开、公平、公正的原则，加强考核监督进程，

实现阳光考核，透明考核，满意考核。

二是考核必须用事实说话，用数据说话，实事求是，杜绝弄虚作假和行业潜规则。

三是必须坚持以人为本，高度认识考核工作的严肃性和重要性，提升企业执行效率。

四是领导要有大局意识，团结意识，务实精神，充分发挥表率作用

五是多管齐下、多措并举，形成工作合力。

事实胜于雄辩。通过绩效考核，用目标和数据说话，谁贡献大，谁效率高，谁付出多，清晰明了，为员工晋级晋职提供了科学依据，使那些想干事、能干事、干成事，成绩突出、业务精湛、品德高尚的员工脱颖而出，从而为公司的可持续发展奠定坚实的基础。

(五) 价格管控，争取利润化

由于不同厂商和产品不同，其价格往往差异巨大，性能和价格对产品适用性的影响也比较大，部门在价格管控时考虑厂商的技术和产品同质化问题进行管控，保证了零售价和结算价的双向跟进，争取了利润化。

二、工作中的不足

一年来，虽然取得了一定的成绩，但是仍然存在一些不足，管理制度仍需完善，内部基础管理有所放松。重点是对部门内部运行的规范化、程序化管理有所松懈，造成部分工作运行缓慢。

三、20xx工作计划

(一)积极推进财务信息化建设。着重建立集财务核算、资金监控、财务核心业务管理、财务稽核分析于一体的财务管理信息系统，在基本实现财务数据集中的基础上，全方位发掘与利用集中的数据，实现财务数据的层层穿透查询、即时汇总、数据分析、重大财务业务实时监控等功能。通过财务信息化建设，可集中财务，提高公司对业务的制约管理，有助于整改公司资源的有效使用。

(二)加强财务预算管理。借助信息化技术的全面预算管理系统，在实施过程中，通过多次自上而下、自下而上、以及上下结合的编制流程，使企业各级管理者、各层面员工逐渐在公司总战略目标之下达成共识，形成一种思维方式、一种行为方式，最终在公司形成一个全面有效的管理控制体系。

(三)搞好财务分析，为领导提供有效的参考依据。合理高效的财务分析思路与方法，是公司管理和决策水平提高的重要途径，并将使我的工作事半功倍，在公司成本分析上，做好保本点与规模效益、销售定价分析等等，量化分析具体的财务数据，并结合公司总体战略，为公司决策和管理提供有力的财务信息支持。

(四)争先创优，扎实推进财务工作发展

确立“分工协作、密切配合、互相补台”的理念，要求大家明确职责，又团结协作，做到不论份内份外，不论是常规性工作还是临时性任务，都要不折不扣的完成，发现问题及时沟通，不让工作出现真空。

弘扬“甘于奉献、乐守清贫”的精神。财务人员要都能从大局出发，主动化解和消除不良情绪，显示了较高的政治素质，加班加点、自觉奉献，使财务工作更加有序、协调、高效。

(五)加强团队建设，提升服务意识

20xx年，我部的工作重点，要树立就优质服务的理念，提升服务意识，加强团队建设。在工作中提倡“先服务人，再处理事”的概念，以“真心关怀，轻松体验”的服务宗旨，以诚心诚意的服务意识为中心，以精益求精的专业技术为基础，以环境行为流程规范为重点，全面开展各项工作。

今年，虽然在政治思想和业务上有了很大的提高，取得了较好的工作成绩，但是与上级领导的要求相比，还是存在一些不足和差距，需要努力提高和改造。今后，要继续加强学习，提高自身综合素质，围绕财务工作的目标任务，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为公司的发展做出自己应有的贡献。

信贷人员年度工作总结篇十一

服装销售员工作计划 作为一名服装销售员，我现将我的工作总结及心得呈现如下，希望各位予在指导建议。在服装销售过程中，销售员有着不可比拟的作用，销售员是否能掌握服装销售技巧很重要，首先要注意推荐购买技巧。销售员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

- 1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。
- 2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。
- 3、配合手势向顾客推荐。
- 4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。其次要注意重点销售技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。

重点销售有下列原则：

1、从4w上着手。从穿着时间when□穿着场合where□穿着对象who□穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。 以上是我在工作中的小小心得，在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结出工作中的不足，力求将服装销售工作做到最好。