

# 企业副职工作总结 企业部门主管述职报告 (通用8篇)

部门是一个组织结构中负责特定任务或职能的分支，它是组织的重要组成部分。统计是一种重要的数据分析方法，能够帮助我们揭示事物的规律和趋势。在进行统计分析时，需要明确研究的问题和目标。以下是小编为大家整理的统计分析范例，供大家参考学习。

## 企业副职工作总结篇一

尊敬的领导：

一年来，在上级公司和领导的领导下，在全体职工同志的帮助、支持下，在各方面取得了一定的成效。现就一年来本人的思想政治、学习、工作情况简要汇报如下：

### 一、思想政治

在思想政治上能相信群众，感情上贴近群众，工作中依靠群众。一年来，本人能够坚持对时事政治和本职业业务知识。能按时认真地参加服务部的学习和讨论，从而提高了自己理论水平和业务水平。

### 二、工作情况

做为服务部主管，我负责分管服务部日常工作、办公室工作、供暖、维修及随队服务工作。一年来，本人比较圆满地完成了分管范围内的各项工作及各级领导布置的临时任务。今年年初，生产服务中心退租后\_\_一处公寓，在\_\_新租赁二处公寓，用以安排中心职工住宿，为此，我能够做到提前着手，提前准备，在搬迁过程中紧盯在现场，与服务部各位领导密切配合，对于新场所的设备、设施进行彻底检查，发现问题

及时与有关部门解决，通过一系列的工作，圆满完成了公寓搬迁工作。

进入冬季，供暖工作是所有工作中的重中之重，我深感责任重大，在x月份便开始筹备供暖工作，检修管网，通过一个月的全面检修、保养，提前15天供暖。同时加强日常维修保养，确保设备正常运行。坚决杜绝跑冒滴漏现象的发生，避免了因小事而出现故障，为供暖工作提供了保障。同时，组织维修班对各场所冬季“三防”设施设备进行了全面检查，排除不安全因素，要求职工杜绝“三违”。同时参与制定了冬季保供暖措施，为各项工作提供了安全保障。

随队服务工作是服务部有别于其他单位的一项专门工作，为保证服务质量，我与几名随队服务人员密切配合，能够做到提前进入、提前安排。施工完毕后，会同中心相关部门做好各项收尾工作，一年来没有因安排不到位而影响服务质量。

### 三、工作中存在的问题

一是协调平衡工作不太理想。主要表现在有些事情协调不全面，协调不到位，平衡得不尽合理，影响了工作效率；二是管理工作粗放，不够精细，落实不到位，缺乏监督检查的力度。

### 四、下步工作设想

巩固成果，吸取教训，进一步明确分管场所工作的指导思想，细化职责分工，牢固树立服务思想，为中心做好服务。掌握特点，总结规律，提高工作水平。增强创新意识，不断提高服务水平。一是继续保证各项工作的有序运转；二是充分发挥沟通、协调作用，积极协调内外、沟通上下；三是进一步做好督促检查工作，深入场所了解落实情况，并及时做好信息反馈；五是做好领导临时交办的各项工作。

此致

敬礼

## 企业副职工作总结篇二

财务不仅仅是传统意义上的“管家”，更重要的是发挥它的监督职能作用。我们财务人员主动加强观念的转换和认识的提升。下面小编带来的财务个人述职报告企业部门最新，希望大家喜欢！

过去的一年，对我而言，是非常特殊而又有意义的一年，在这一年我迈进人生一个新的里程碑，在这一年我率领计财部的各位同仁，在行领导的关心、爱护、支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将支行的发展推上了一个新的台阶。

一、从基础入手，着力于人员素质培养，保障支行的稳健经营。

1、建立健全各项规章制度，奠定会计出纳工作的基础。

今年我根据业务发展变化和管理的要求，对责任、制度修旧补新，明确责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充建立了上些新的制度，对支行强化内控、防范风险起到了积极的作用。特别是针对七、八月差错率高居不下，及时组织、制订、出台了“”，有效地遏制了风险的蔓延。

2、加强监督检查，做好会计出纳工作的保证。

年内一方面加强考核，实行工效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。另一方面，加大检查力度，改变会计检查方式，采取定期、不定期，常规与专项检查相结合的方式，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，解决问题，有效地防范了经营风险。

3、以人为本，加强会计、出纳专业人员的素质培训，进一步实现了会计、出纳工作的规范化管理。

年内主要做了以下七点工作：

1)主动、积极地抓好服务工作，坚持不懈地搞好优质文明服务，树立服务意识；

3)坚持考核与经济效益指标挂钩。

4)成立了以骨干为主的结算小组；

5)积极地组织柜员上岗考试。

6)培养一线员工自觉养成对传票审查的习惯。

7)开展不定期的技能比武、知识竞赛，加强对员工综合能力的培养，提高结算工作质量和效率。

二、强化成本意识，规范财务管理，努力提高经济效益。

1、更好的完成年度财务工作，认真编制财务收支计划，及时完整准确的进行各项财务资料的报送，并于每季、年末进行详细地财务分析；在资产购置上做到了先审批后购置，在固定费用上，全年准确的计算计提并上缴了职工福利费、工会经费、职工教育经费、养老保险金、医药保险金、失业保险金、住房公积金、固定资产折旧、长期待摊资产的摊销、应付利息等，并按照营业费用子目规范列支。

2、费用支出实行了专户、专项管理

在临时存款科目中设置了营业费用专户，专门核算营业费用支出，建立了相应的手工台账，实行了一支笔审批制度，严格区分了业务经营支出资金和费用支出资金。在费用使用上压缩了不必要的开支，厉行节约，用最少的资金获得最大利

润。

20\_\_年开支费用总额为\_\_万元，较上年增加了\_\_万元，增幅为\_\_%；实现收入\_\_万元，较上年增加\_\_万元，增幅为\_\_%。从以上的数据可知，收入的增长速度是费用增长速度的2倍。

在费用的管理上，严格费用指标控制，认真执行审批制度，做好日常的账务处理，并将费用使用情况及财务制度中规定比例列支的费用项目进行说明，以便行领导掌握费用开支去向。

全年按总部费用率的考核标准，支行实际费用率为\_\_%，节约费用5个百分点，费用总额没有突破下达的年度费用控制指标。

三、恪尽职守，切实加强自身建设。

我在抓好管理的同时，切实注重加强自身建设，增强驾驭工作能力。

一是加强学习，不断增强工作的原则性和预见性。

二是坚持实事求是的作风，坚持抵制和反对腐败消极现象，在实际工作中，积极帮助解决问题，靠老老实实的做人态度，兢兢业业的工作态度，实事求是的科学态度，推动各项工作的开展。

三是加强团结合作，不搞个人主义。

四、明年的工作构想及要点：

1、挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质状况确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，特别是对业务骨干的专项培训。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。

一是加强成本管理，减少成本性资金流失。

二是加强结算管理，最大限度地增加可用资金。

三是合理调配资金，提高资金利用率；认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益最大化。

四是降低费用开支，增强盈利水平。

五是准确做好各项财务测算，为行领导的决策提供依据。

3、充分发挥职能部门的“职能”，加强管理，加快工作的效率。

回顾一年的工作，在平凡而繁细的工作中，付出了许多艰辛与努力，有了一些收获与喜悦，重要的是丰富与锻炼了自己，虽然我的工作取得了一定的成绩，但仍有许多不足，仍需在今后的工作中不断地加以完善，面对日益变幻的金融经济形势，金融工作任重而道远，成绩永远属于过去，在今后的工作中，我将不断完善提高工作水平，在新的一年里迈上一个新的台阶。

一年来，在上级和学校领导的关心、支持下，本人始终不忘坚持认真学习，紧紧围绕学校工作大局，立足本职工作，兢兢业业，在稳定中求创新，在创新上求发展，创造出一流工作业绩为学校教学服务，现将本学期工作进行汇报。

一、认真学习，提高自身业务素质

本人的工作岗位虽然在后勤，但本人始终不忘学习。一是认真学习党和国家的法律法规，每晚的中央新闻30分和地方新闻是必看内容，了解大事要事，增强法律意识。二是认真学习

《会计法》等法律、法规，积极参加会计资格培训、年审等，促进工作更好更有效的开展。三是经常向行家里手学习，比如：在电脑操作中遇到不懂、不会的问题，就立即找\_\_老师或者\_\_老师请教、探讨，请教、探讨后，就在大脑中记一遍，然后在笔记本中记载下来，再加以灵活运用，直至完全掌握为止。

## 二、任劳任怨，乐于奉献

本人的工作岗位在学校财务室，财务工作琐事多，心要细，要求高，压力大，因次在处理每一件事时，都往往存在着一定的困难和复杂的矛盾。尤其是在学校欠债、经济不宽余地情况下，债务要还，学校的经费也要正常的运转。在这即要保运转，又要偿还债务的情况下，作为财务工作人员，就要当好学校领导的参谋，精打细算，统筹规划。在这心要细、压力大、琐事多的工作环境中，作为财务工作人员，既要有宽阔的胸怀和乐观主义精神，又要有大公无私，廉洁奉公，吃苦耐劳，任劳任怨，爱校如家，不图名利，公道正派，埋头苦干，不计较个人得失、处处以学校利益、师生利益为重的奉献精神。总之，工作千头万绪，本人始终本着“认真细致”的态度来完成每一项工作。

## 三、认真履行职责，服务于教育教学

全心全意为人民服务的遵旨，既是一种崇高理想，又是一种政治要求，更是一种实际行动所在。学校财务工作负担者相应的不可推卸的职责，只有立足于自己的工作岗位，结合自己的特殊的工作特点，完成自己负责的任务，才是为人民服务的体现。该办的事，要认真细致的坚决办，不拖拉。能办到的事马上办，不等不靠。不好办的事，想方设法去办，不推不拖。一切为学校、为教师、为学生着想。在服务于教学的同时，严格按照上级规定，实行收支两条线管理，严格遵守财经纪律，做到有计划的使用经费，从严掌握开支。按照法律、法规及上级主管部门的要求，单据报销均需主管校长、

分管领导审批签字方可报销。

#### 四、谦虚谨慎，做好传、帮、带工作

财务工作性质，衔接性比较强。在学校决定安排新人接我班后，我就先领着她到教育局、人事科、计财科、教育科、勤办。财政局、行财科、国库科、社保科、预算外局。区政府人事局、物价、局档案局。市社会保障局、市医保中心、市地税局等所要办事的单位走一趟，认认门户，作个交接，试着让她先做一些简单的事情。第二步教她怎样报账，填写报账单，什么样的凭证，属什么科目或哪一级的科目。第三步教她怎样做帐。总之，我把我所知道的，毫不保留地传授与她。同时，自己要谦虚谨慎，向她人学习自己没有掌握的知识，取长补短，相互学习，共同进步。

在公司班子的大力支持下，我带领广大财务人员紧紧围绕年度财务工作思路，不断夯实财务基础工作，规范财务业务流程，创新财务管理方法，改革财务管理体制，着力强化平稳、受控运行，为全面完成公司的各项目标做出了应有的贡献。以下是我的述职：

#### 一、财务信息化建设取得新突破

在零售费用定额管理方面，我们积极推导、演绎和引申建筑行业定额管理理念，在调研、总结和开发软件的三个阶段一直处于板块水平，得到了板块的认可，并委托我公司实施软件开发和系统推广工作。目前系统已经开发成功，预计在销售系统全面上线，为销售公司全面贯彻低成本发展战略、创新成本控制手段、实现管理向基层延伸奠定了坚实的基础。

在资金管理系统建设方面，通过近一年的调研、开发和推广，基本实现了对库站资金的实时监控，实现了与业务系统、零售系统的信息共享和系统自动控制，实现了资金的自动汇划、收付凭证的自动生成、账户余额的实时监控。为进一步降低

资金头寸、提高核算速度和质量、降低资金风险提供了方便、快捷的信息平台，是资金管理历程中的一次跨越式变革。

## 二、注重过程、加强监控，预算管理水平和稳步提升

1、月度滚动预算和资金联动控制得到进一步加强，\_\_公司实现了从被动接受到主动执行的转变，有效保障了费用合理、均衡发生，全年费用指标均控制在板块下达指标范围内。

2、通过收集整理第一手资料，深入贯彻上级单位管理意图，预算编制得到了板块领导的高度评价，预算汇报圆满成功。

## 三、本人的政策水平、专业水平和领导水平还有待进一步提高

1、对财务专业的许多新事物、新知识和新形势关注不够、掌握得不够透彻，对国家和上级单位的相关政策法规理解还需要进一步加强。

2、到基层去得还不够，对有些基层反映的问题解决不够迅速，抓工作没有一抓到底，布置工作多，监督检查工作少。在今后的工作实践中我将努力提高各方面综合素质，不辜负组织和公司员工对我的信任和期望。

我将根据公司整体战略部署，带领全体财务人员，继续发扬成绩，开拓进取，以严谨务实的工作作风，高标准、高质量的工作要求，扎扎实实做好各项工作，为公司的发展作出新贡献。

20\_\_年，在公司的正确领导下，我紧跟公司领导班子的步伐，围绕公司的工作目标任务，通过认真努力工作，较好地完成了各项工作任务，取得了一定的工作成绩。下面，根据上级领导的安排和要求，就自己今年的履行职责情况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

## 一、认真学习，提高政治思想觉悟和业务工作水平

今年来我认真学习，提高自己的政治思想觉悟，在思想上与公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为人民服务的思想，做到无私奉献。我在工作上除了学习政治理论外，重点是学习公司的各项制度规定、工作纪律及业务知识，做到学深学透，掌握在脑海中，运用到实际工作中，为自己做好各项本职工作打下坚实的基础。

## 二、刻苦努力，完成各项工作任务

我的工作范围比较广，主要负责公司的财务分析，兼任市公司本部记账员，具体负责本部会计账务处理与管理、2—20万元赔案(含预付赔款)的支付审签，理赔费用的审签;50万元以下资金拨付审查支付及公司财务专用章的管理与使用;同时还负责组织所有财务档案的收集、整理、入库和移交工作;做好相关部门检查的接待、安排、协调与布置工作，负责审计事务所审计调查表的组织填报工作，对分管公司的财务状况负责，负责分管的人员培训、考核工作。这些工作都是公司的重要工作，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动公司整体工作又好又快发展。

## 三、增强工作责任心，提升业务能力，做好各项工作

20\_\_年，我通过增强工作责任心、提升业务能力和积累经验做好自己的工作，具体做好三方面工作：一是有强烈的事业心和责任感，对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失;任劳任怨、积极工作，不挑三拣四，避重就轻，尽心尽力做每一项工作，按时保质的完成;二是以财务工作为中心，认真细致周到地做好服务工作，凡是要向我了解咨询的事，我一一解答，务必让他们搞懂弄通。要我帮办的事，我热情、认真、负责替他们办好。我通过自己的优质服务获得了大家的信任与满意，对我的工作有良好的评价;三是注意积累工作经

验，通过对各项工作的分析，掌握实际情况，提高了自己的工作经验，以便今后做好每一项工作，保证不出差错。

20\_\_年，我认真努力工作，虽然取得了较好的工作成绩，但是与公司的要求相比，还是存在一些不足与差距，需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，全面提高自身综合素质，以求务实的工作作风，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，为公司的发展做出我应有的贡献。

时光荏苒，回溯过往的一年，感触颇深。又是繁忙而收获的一年，财务部在公司领导的正确指引下，认真贯彻落实了公司的各项政策方针，在各职能部分的大力协助下，牢牢围绕公司整体部署和工作重点，正确处理各种财务核算业务，认真进行财务监视，充分完成了公司领导交办的各项任务。现将这一年的工作汇报如下：

#### 一、德：

具备良好的政治素质和道德品质。

作为一名合格的党员，我无论从思想上、行动上，时刻都高度一致。严以律己，正直真诚，积极乐观，待人热忱，友爱同事，团结集体。

#### 二、能：

具备良好的岗位技能和职业素养。

财务部的工作如百年树木年轮，一圈环绕一圈，循环并扩大，厚实而累积。一个月工作的结束，意味着下一个月工作的重新开始。我喜欢我的工作，虽然繁杂、琐碎，但是做为企业正常运转的命脉，我深刻明白身为财务部一员——自己岗位的价值。我热爱本职工作，爱岗敬业，廉洁奉公，恪尽职守，

办理会计业务时遵循实事求是、客观公正原则;严格执行会计制度和会计法规,积极的完成了上级交给的各项财务任务。

### 三、勤:

系统的文化知识和良好的专业能力。

加强自身学习,明确岗位职责,不断提高自身综合素质。坚持参加公司组织的学习,积极向同行前辈和同事学习,加强自己的业务水平和治理能力。已具备中级会计师和助理会计师职称,现备考注册税务师。

### 四、得:

1、切实加强财务核算。严格执行企业会计制度,遵从公司领导指示规范财务治理、优化财务审核程序、提升财务服务质量和发挥职能部分,更好地参与企业治理的要求,经过高效的制度组织,分清工作的轻重缓急,妥善处理好各项工作。

2、我懂得了“取人之长、补己之短”,在处理某些问题时,我开始从多个角度去考虑,学会了换位思考,更多的站在别人的角度去看待自己处理问题的方式方法。

企业的最终目标是体现在效益上。我司作为现代企业,财务中心必然成为企业治理的核心部分,发挥财务板块的重要作用,为企业领导提供及时的、真实的财务信息,为其良好决策作好保障。新的一年,新的机遇,新的挑战,我相信竞争更加激烈的一年,机遇和挑战共存将进一步激发我的斗志和工作热情。

今后,我将工作基点放在服务、规范、创新上,清醒地认识到只有搞好服务才能做好工作,只有坚持规范才能减少风险,只有推进创新才能有所作为;确立以优质服务为先,以制度建设为本的工作理念;立足于做好常规工作,着眼于推进重点工

作。

## 企业副职工作总结篇三

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

一个企业的生产主管在工作中，管理中，总有太多的内容，到了年终时，在生产主管年终总结中可得一详细结论。以下总结资料可供参考。

作为一名督导，首先，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。这对我一个刚从学校毕业的学生来说，更是有太多的东西让我去学习，随着公司不断的发展，对我们督导的工作提出了新的要求，通过学习，我总能提前学习好各方面的能力，为下面的员工做好指导。

要做好了员工的管理，指导工作，督志虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律己，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工，因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，半年下来，我们从这些烦琐的工作中也能总结出一个属于自己的管理方法。

这是一个很大的概念，它包含了好多的内容，我从以下几个小的方面来总结一下我的工作：

- 1、现场行为规范，从整体来说我觉得控制得不是太好，其中仪容仪表这一块的话由于不是由公司发的工装，这就导致员工有机会找借口，而我还没有一个自己的办法去控制这一情况的出现，我要从以后的工作中吸取教训来应对和管理员工

的现场行为规范。

2、现场环境一楼是公司的门面，平时的人流量也是比较大的，卫生做得还不错，但是我觉得我自己在有些应该急的情况下我还不能完全的想到所有的办法来应对，同时我想对保洁的管理我也做得不到位。

3、体外循环本来在这一个环节已经比别人落后了，也因为这一次我害得一楼所有管理人员都受了处份，但同时我也通过这一次“学费”，让我从中学会了很多东西。我相信我通过这件事之后会对这些事更加的警惕。

4、商品管理这一环节，在经理我带领下，控制得很有错，总经理总是要求我们不停的对他们的产品进行检查，当然通过这些检查也从中发些不少问题并能及时的反映出来，把这些问题扼杀在萌芽状态。

做为一个督导，能够在营业员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对商场里的大事，不失时机的向领导请示汇报。

通过20xx年的总结，我有几点感触同时也是20xx年的一个计划：

其一是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。那么如何主动的发扬团队精神呢？具体到各个员工，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。其二是要学会与部门、领导、员工之间的沟通。公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。就拿现场部

来说，日常业务和每个部门都要打交道。与部门保持联系，要他们的相互配合，从中发现问题及时纠正。这样做一来有效的发挥了监督职能，二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。其三是要有一颗永攀高峰的进取之心。这就给我们基层管理人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。

人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年xx月xx日

## 企业副职工作总结篇四

20\_\_年财务部在中支公司党委、总经理室的领导下，在中支各部门、各基层公司紧密配合下，以“诚信天下，稳健一生，追求卓越”为指导思想，一如既往地做好日常财务核算工作，细化各项管理，做到财务工作长计划，短安排，使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用，坚持科学发展观，进一步更新观念，理清工作思路，以公司效益为首要目标，为公司提高盈利能力，步入健康发展之路，做出应有的贡献。

回顾\_\_年的财务工作，在日常基础工作外，主要有以下几个方面：

(一)认真做好20\_\_年会计决算

根据分公司会计核算日程安排，我部全体人员按照分公司要求，加班加点、同心协力，对于日程安排中所列各项工作，提前收集数据资料，做好相关准备，并认真核对各项数据，按时向分公司及时报送各项数据及各类统计报表。并根据总公司要求及分公司的统一部署进行数据质量准确性的核实，对会计科目所属明细进行了逐项认真核对，根据实际情况配合分公司进行了账务调整，以使账套数据更加明晰准确。

## (二)做好各项税金的申报工作

按照分公司的统一部署，我部门在收到分公司下发的纳税申报表后，进行核对，并按支公司进行分配，按月按时按点对我司营业税、城建税、教育费附加、价格调节基金、印花税、个人所得税进行申报。同时，做好免税险种的协调沟通工作，及国税季度零申报等工作。同时，今年还向税务部门申报缴纳了我司残疾人保证金及工会经费。

## (三)做好各项自查工作

根据分公司所下的通知，对20\_\_年内的财务数据真实性、公司内控做了自查工作并上报自查及整改结果，配合分公司财务做了会计达标自查工作。按月核对保户质押贷款的还款及续贷业务数据及财务数据的一致性。

## (四)做好财务集中管理工作

根据总、分公司集中管理的要求，我司按照分公司要求，所有退保、给付、理赔等付款业务都实现了总公司集中支付，费用类支付工行、农行、建行、农信社、邮政储蓄银行等均实现了分公司集中支付。收款业务中新保业务中98.63%的业务实现了总公司集中代扣，续期业务中92.76%的业务实现了总公司集中代扣。我部门根据集中收付过程中出现的各类问题进行了积极的协调处理。

## (五)做好银行账户及资金管理

根据省公司“财务实行收支两条线，保费全额上划，赔款、费用集中支付”的原则，明年我们继续加大资金的管控力度，收入户在今年已实施了总公司集中中管理，保障了收入户资金全额、及时的上划；根据集中管理的要求，我司四级机构不设置银行账户，所有费用和给付、赔款等支付业务将由分公司统一进行集中支付。

根据集中管理的需要，为减少资金的风险，我部门出纳员会督促、监督各支公司将收取的现金保费每日及时解送银行，保证总公司每天都能将资金集中到总公司收入户。行政出纳也会通过网上银行实时跟踪，对于滞留在银行账户的资金，及时通过网上银行管理，从而为企业带来更大的效益。

## (六)做好费用管控和预算管理

为了实现公司产生效益，必须加强对各项费用成本的管控，对于中支的各类费用协同同行政人事部一起建立日常费用明细表，以加强对今后各项费用支出的管控。分公司对各中支实行费用预算拨付制度，即先由各中支公司预算自己的保费规模，然后根据保费规模和日常的费用支出填列统一下发的“费用预算表”，分公司以此表为依据，按月对各三四级机构进行费用的拨付，对于超出预算的部分分公司坚决不予拨付；根据省公司这样的严控，对于三四级机构的管控我们将严格按照分公司的要求，加强费用管控，即加强对四级机构固定费用外的开支情况进行严管，对于每笔开支要求向中支公司说明情况，列明用途，中支公司将根据实际情况核准此笔费用的开支，予以支付费用，已达到压缩不必要的费用开支的目的。20\_\_年，我们采用重点科目按科目管控的办法，对招待费、车辆费用、电话费、办公用品、电子耗材按照分公司要求进行管控，在这样的严格控制下，我司今年上述费用都有了大幅度的节约。20\_\_，我部门将对所有科目进行单个科目管控、按进度使用。对于超进度的费用一律不予报销。

## (七)做好各类数据的统计工作

做好对各类台帐的登记汇总工作，月初，做好向外部机构及上级机构的报表申报工作，月末及时的提供各项费用类指标，及时反映出业务部门及险种的经营效益情况和费用支出情况，同时根据分公司的培训内容，尽量多列举各类指标数据情况，方便领导全面掌握经营方面的各类情况，方便公司总经理室根据指标情况进行相应的政策调整，为公司最终效益的实现提供好数据支持。

## (八)做好档案管理工作

根据分公司要求，我司要对所有财务凭证中支保管5年后上交分公司保管，我们在保管期间，做好档案的分类、整理、工作，同时做好档案的防火安全工作。

## (九)增强服务意识，作好各项服务工作

我部门要求财务部所有人员根据公司要求，为客户做好个性化服务工作；对于基层公司人员，更要尽心协助，对于部门间的协同工作，积极提供配合，做好服务工作，使各项工作顺利开展。

## 20\_\_年工作打算：

由于公司在20\_\_年处于转型发展很重要的一年，接到上级公司的新的措施、规定比较多，出台的新的政策也比较多，处于快速变化时期，因此加强对各种方针政策的学习亟待加强，并根据公司出台的政策，适时地调整各项财务管理工作，而且由于财务集中管理的逐步实行，财务工作的各项工作流程都需要做好相应的调整，以保障日常财务工作的顺利运行。20\_\_年，我们会加强财务管理，加大费用管控力度，提高后援服务质量。总之，我们在今后财务工作中，要进一步加强学习和培训，快速适应新的制度、流程的规定，严格执行分公司制定的各项制

度和决策，为公司效益的实现做出应有的贡献。

## 企业副职工作总结篇五

\_\_\_\_\_年是农化行业极不平凡的一年，面对着极端不利的气候条件，面对着原辅料价格上涨和短缺的困扰，华东全体人员在以\_\_x董事长为首的农化班子正确领导下，保持着高昂的斗志，努力拼搏，实现了历史性跨越。下面就是对我一年的工作做简要述职：

其三是公司的前瞻性工作开展有效，合理的冬储和择时的采购确保了市场的供给；

其四是人员合理安排，一个人只有对自己从事的工作抱以极大的热情，才能发挥的效应。

(1) 只让业务人员做对持续增长有贡献的事；

(2) 掌握利用政策、促销等对短期有增量的事。

从我个人来看：

一、跟得上。就是在理念、能力和工作实绩方面跟得上行业发展的新形势、领导的新思路，各项工作的新变化和身边先进同事的步伐。真正把心思凝聚到工作上，把精力集中到办实事上。

二、做得细。市场工作无小事，所以自己在工作中坚持细心细致，并且从细小的事抓起，注重细节和过程管理，做到每年的工作在我手中尽可能做得更好，市场销售业绩逐年递增。

三、抓得实。就是做一项工作成一项，所以自己在具体工作中能够克服缺乏责任感，无所作为不愿抓落实的思想，认真完成日常工作和每年的各项任务。

具体落实到以下几个方面：

1、凝心聚力，打造和谐团队。对人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的区域，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。所以年初在华东区域人员组成上本着“新老结合稳健发展”的原则，华东市场有三位老同志，被我们称为“三驾马车”的他们在今年的销售工作中起了积极表率作用。在销售高峰期江苏市场\_\_同志的爱人出了车祸需要手术住院，在此期间他一边要照顾病重的妻子一边还要忙于铺货，而后又投入到紧张的工作中，正是这样一贯的勤勉才有了今天的业绩；安徽市场的\_\_同志今年也可谓是背水一战，在炎热的夏季因血压高晕倒在车站，是110把他送到二院，醒来之际第一句话是他包里的汇票可在，正是有了这种对事业的忠诚，才有了较\_\_年\_\_x%的增长；浙江市场\_\_同志敢打敢拼，在不被人看好的南方市场实现了\_\_x%的突破，成为进步最快的业务人员。今年在两位新省级经理的带领下像\_\_x□\_\_x□\_\_x等也是勇挑重担出色的完成了销售任务，只有凝心聚力一切围绕市场转才能发挥的潜能。

2、品种建设，注重单品上量。如何在小市场做出大文章？我们对华东市场的网内客户采取重点品种单品销售，划定销售区域，规定统一销售价格，采取封闭销售模式，确保经销商的合理利润。成功操作了“毒死蜱”单品销售突破百吨，形成了一定的品牌效应。

在南方市场没有形成核心产品的情况下，增加过渡性品种，按照短平快操作思路，追求效益化，采取定做、配方改良等办法来促进销售。今年此类产品贡献巨大，像“\_\_\_\_\_”\_\_x”\_\_x”\_\_x”\_\_\_\_\_”等十几个品种的销售额已占\_\_%份额。

3、寻求增长，加大薄弱市场开发。浙江市场、苏南市场、皖西南市场是华东区域的薄弱市场，多年来处于停滞不前。除了产品结构问题外更重要的是对做好薄弱市场的信心，经过

认真分析，系统思考，在人员配备、客户选择、网络建设和技术支持方面给予更多的指导和帮助，今年浙江市场销售额已从\_\_万发展到\_\_x多万；苏南市场从\_\_x多万发展到\_\_x万；皖西南市场从\_\_x万发展到\_\_x万，市场开发已经取得初步成效。

4、节约费用，从销售细节做起。今年实行费用定额管理，销售工作强调实效性以来，切实抓了宣传形式的改变，在重点市场压缩人情会以及费用较高的电视媒体广告，采用实效性更高的《安徽农村广播》、《江苏农业科技报》等宣传形式，不仅节约了费用而且取得了较好的效果。在运输费用这一块，江苏市场统筹考虑充分利用公司危险品运输车，不仅确保了货源的及时供应而且大大节约了运输成本。安徽市场尽量选择有资质的专线物流公司，减少了二次中转的费用。

## 工作中的不足

1、销售渠道不够下沉。目前我们在销售渠道选择上重点投入县级市场和部分地级市场，采取保护经销商利润的销售模式，我们把精力和销售支持集中于地、县级市场，对乡镇经销商投入和支持不够，很多外国公司和有实力的国内厂家却趁着这个时机，在乡镇加速市场开发速度和加大销售投入，树立了稳固的销售地位。

2、南方品种资源短缺。虽然我们已经很努力的创造一些品种资源，但能产生效益的品种匮乏，特别是明年国家农药管理政策的改变，没有新产品的后继跟进，南方市场销售很难有所突破。

3、销售价格机制不完善，市场被动操作。农药销售季节性强，由于以往沿袭下来的销售定价程序和机制灵活性不够，如\_\_年百草枯定价公司连续上涨，导致无法与市场接轨，销售停滞，现库存较大，我们不仅失去了强占市场的机会更可惜的是该品种\_\_年公司肯定要有损失。

4、市场窜货是销售的障碍：\_\_\_年公司虽然加强了窜货管理但安徽市场仍然屡禁不止，窜货方式也由公开转为隐蔽，严重干扰了正常的市场秩序，客户合作信心受到打击，隐患较大。

## \_\_\_\_\_年工作努力的方向与具体改进办法

“改变以往简单的注重销售数据，以及销售业绩短期效益，变粗放式经营为深耕细作。建立以销售为目标，以市场管理为基础，以终端拉动为手段，实现渠道清晰化，终端掌控的市场目标”

### 具体措施和改进办法

1、营销模式的转变。随着农村种植规模化发展，农民由一家一户逐步转向承包几百亩田机械化耕作。我们的营销策略和产品策略要作进一步调整。产品销售要下沉到终端，用药方式也会更理性，农药会向大包装发展，服务对象也是更专业的种田大户。计划\_\_\_年在有条件的地区大力推广重点乡镇零售店+种田大户的推广模式，加大宣传做服务，做终端，把质量和品牌建立在农民心中。

2、年底前做好本区域客户的分级考评工作，通过省级经理、大区经理、市场部三级审批核定赊欠额度报公司批准，在\_\_\_年的销售工作中加强计划管理，逐步规范市场向现款操作过渡。

3、继续加强各项费用控制，尤其是宣传费用必须逐笔请示核准，注重实效，奖励节约；物流费用（采取招标方式发包给有资质的物流公司）；业务费用也要目标管理和过程监控相结合；招待费用（严格控制），依据服务的客户数量和区域跨度来定额费用，争取达到公司规定的较\_\_\_年下降x%的指标。

4、计划\_\_\_年单品操作的品种：针对08年成功运作的基础上

进一步加大订单品种的销售，推出\_\_x等品种来弥补南方品种资源的短缺。

5、加强市场信息互动，及时提供真实可靠的信息到公司决策层，以便快速有效的实施战术调整。建议公司在制定产品价格时要分类，如市场主导品种(高价运作)和市场跟随品种(薄利多销)相结合，多打组合拳才能出奇制胜。

以上就是我个人\_\_年的回顾，在新的一年里即将到来之际，我将以全新的面貌展示在大家面前，并争取以更好的业绩来回报公司领导及全体员工对我们的信任和期望!我们坚信：在公司领导的正确指挥下，有一支团结、敬业、勇于奉献的员工队伍，前进中的丰乐农化将更加辉煌!

## 企业副职工作总结篇六

尊敬的领导：

您好！

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的2020年既将过去，通过上级领导的帮助指导，加之同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值。

我是于xxxx年xx月份到xxx公司参加工作的，今年按照领导分工主要负责公司的对外合作及全区经营工作的资费管理与策划工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部职工的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现

将2020年的主要工作情况述职如下：

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想通过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

一年中，由于xxx等公司加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司各项业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我注意研究市场动向，及时向公司提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固公司客户群体。如针对消费群体的不同，建议公司采取重点攻击的手段，加强了对绥芬河市的业务服务，效益额明显提高。在受领了xxx发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在xxx任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实

际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

## 企业副职工作总结篇七

尊敬的各位领导：

### 一、思想及学习

在\_\_总、\_\_总的带领下我开始了新一年的工作，新领导班子的组建，给了我新的思想及动力，雷厉风行的行事态度、高标准的行事要求、平易近人的沟通方式，让我干劲十足。我上半年带领各级管理人员共同学习11次，各课长以上管理人员培训5次，配合现场管理人员对下培训6次，共同打造一个知识团队，和谐团队。紧跟领导们的步伐。

### 二、履职情况

## (一) 销售

上半年为抢抓销售，春节期间我带领各级管理人员和员工全天加班加点，我们的努力也换来了喜人的硕果，春节一天销售\_\_万元，情人节和元宵节一天销售\_\_万元。对于越来越严峻的市场形势，我借双节在广场西门口进行名优汤圆大展销，3天销售近万元。情人节我们与一楼名表珠宝合作在一楼显著位置陈列巧克力，一天销售\_\_余元。

## (二) 商品管理

1、每天对卖场进行商品质量、标识标签的检查，尤其是对生鲜、加工区的监督检查力度。为做好食品质量管理工作，各业务专员分片包干，每天早晨进行商品质量、生产日期、标识标注的检查，发现不合格商品立即下架。同时对于每年的内、外审工作，我非常重视，通过审查找出自身存在的不足，并使个人工作可以得到提升，与此同时，利用审查也是让下属工作质量提高的一个关键。上半年共检查商品质量、标识标签1000余次，对发现的问题督促柜组及时整改并进行了复核。

2、为了使超市布局更加合理，与\_\_总、\_\_总和\_\_总多次沟通确定了非食区调整方案，5月份我与超市各同事对洗涤、百货和冲饮等柜组进行了布局调整。6月中上旬超市食品区和东超外区重新调整装修，在此期间，针对超外商户未装修完毕，面点及糕点面临的接电及下水管道维修更换，积极与\_\_后勤部联系，但因商厦也面临装修调整所以工作进展缓慢，但在\_\_总、\_\_总、\_\_总多次现场指导及李海存总监支持下，由\_\_后勤与\_\_后勤共同配合，加班加点对超外及店内后续工作紧张开展，现工作已经完结，面点区已开始经营，超外各商户已有4家开始经营，在此我也要再次感谢各位领导对我工作的支持，如果没有领导的重视，以上的困难也不会如此快的解决。

3、库存。根据系统的库存管理报表中的数据，结合商品的销售数据，合理控制商品库存。对于库存较大的商品，先集中销售，再联系退货；每天查看商品报表，对有效商品，进行科学订货；以提高库存周转。

4、新品的引进。针对超市针织品的品类一直不丰富的情况，为了丰富超市商品的品类，我与采购部沟通，增加了散装\_、泳衣、\_和裤袜以及防晒系列产品等，并引进了儿童文具、玩具2个品类，既丰富了超市的商品品种，又提高了销售。

(三) 团购开展。进入2014年，我们仍然非常重视联系团购，上半年合计团购金额近\_\_万元。而今年的端午节也有大小不等的团购，合计金额近万元。

#### (四) 现场管理

1、所有管理人员打破以往部门管理制式，进行分片管理，打破常规，将各位管理人员能充分团结起来，对店内的各项工作全面管理。

#### 2、卫生检查

根据公司要求每天对店内卫生进行三三制，柜组、生鲜区每周卫生抽查，确保食品及环境卫生。

#### 3、活跃职工生活

为了让员工在工作之余得到放松，我店组织员进行外出踏青旅游以及节目表演，让大家在紧张的工作后能得以释怀。

#### (五) 安全管理

安全工作一直是责任重于泰山。尤其是超市这一级防火部门，如果出现问题，损失将是无法估量的。作为安全责任第一人，

我深感自身责任重大，因此，我是每会必讲，强化安全意识；落实责任，防患于未然。对于近期的店内装修施工也是，时时检查、刻刻督促，保障好店内安全经营。

## (六) 节支降耗

1、为了减少公司财物的损失，确保购物车的使用，上半年安排安保人员维修购物车两次，修好购物车十余辆。

2、针对超市初夏室温较低的情况，倡导员工5月暂不开空调，由此较预算减少用电约1万多度。

## 三、工作不足

(一) 与各事业部沟通不到位，导致今年销售完成很不理想

(二) 各部门工作不能做到细致化

(三) 工作创新力欠缺

## 四、下一年工作计划

(一) 提升自身高度

律人先律己，认真学习业务知识，日常多对上对下进行工作多沟通，了解自身不足及工作中的问题，虚心接受，快速提高，使自己成为一个多面手。

(二) 借力发力提销售

1、全面开展促销活动，实现资源共享。利用\_\_楼层及超市调整后的新布局，大做文章，作为超市本身进行一次大型重装促销外，并借助商厦的各期、各楼层的促销活动宣传自己，让广大顾客重新认识重装后的\_\_超市；14年的竞争与困难并存，但“想干的人永远在找方法。”

2、优化商品结构提升毛利。现超外扩大后，连锁公司领导以为我超市增加了利润空间，做为我来说，接下来，我会打破以往常规，加强单品考核，加大淘汰力度，扩大畅销品的有效陈列，并多与采购沟通引进多种适销的商品，保证在与购物中心错位经营的同时销售、毛利共提升将上半年落下的销售争取回来。

3、确保生鲜集客力，提高生鲜人脉。此次调整，虽然生鲜区有所缩小，但引进了实力派的面点加工商户，丰富了超市的经营品类，下步，我已与\_\_总及生鲜管理人员沟通，开展周周进社区送实惠，（每周推出针对社区的生鲜促销商品）以提高超市运行效率为根本出发点，提升顾客满意度。对于生鲜，我也会找差距，多向兄弟店学习，多引进一些菜品，新品，让顾客多向选择。

4、商品质量管理一直是超市的重点管理项目。现商品监管由工商改为食药监局进行监察，管理及要求更为严格，商品质量也上升至刑事犯罪，针对此对于商品质量我更会下大力度管理，杜绝商品质量问题出现。

5、多学习相关的陈列技巧，多向竞争店、向网络、向领导学习，让商品在卖场内自我销售。将商品优化与陈列有机结合。

### (三)细节管理争客源要效益

1、细节管理，彰显服务。提升员工的工作积极性是现场管理重中之重，对于人员管理我们要从细处着手，从一点一滴关心职工生活，从员工的需求出发，让员工以店为家。

2、做好公司的安全工作，严格落实公司安全理念，切实做好安全工作。一是，消防安全；二是防损管理；三是夜间值班安全。

3、建立一支专业知识强、销售技能精的员工队伍，全面开展

销售、服务技能争霸活动，促进全体员工持续突破自我的奋进精神，多为公司发现人才、储备人才。

以上陈述难免片面，请领导多提宝贵意见。

## 企业副职工作总结篇八

光阴如水，日月如梭，充溢机遇与应战的20xx年既将过去，经过上级指导的协助指导，加之全部十多名同志注重协作，注重谐和，在汗水和聪慧的投入中，各方面工作获得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额江河日下，我内心感到无比欣喜和自豪。我想一个人只要经过不时努力，不时斗争，才干克制本身的缺陷，才干不时超越自我，完成理想和人生的价值。

我是于20xx年6月份到公司参与工作的，今年依照指导分工主要担任公司的对外协作及全区运营工作的资费管理与筹划工作。一年来，由于有上级指导的正确指导和协助，有全部职工的鼎力支持，再加上本人的不时努力，工作上获得了一定的成果。

对外协作工作成果明显，邮政协作进一步扩展，全年完成邮政开展任务占公司总开展任务的50%以上；新兴业务开展疾速，管理正轨，开展用户33100户，网上通话用户比例超越70%，在省任务开展中进入前三名。

在工作中我可以忠实实行职责，不时自查、反省本人，不时开辟进取，把本人全身心肠投入到各项工作理论中。总的感到，本人可以胜任本职工作，还是称职的。现将20xx年的主要工作状况述职如下：

近一年来，我经常把本人放在公司建立的总体框架中来深思本人，审视本人，看本身才能和素质的进步幅度，能不能顺应公司开展的需求、能不能顺应形势任务的需求，能不能顺

应完成正常工作的需求。经常劝诫本人，要在公司立得住脚，不辜负指导的希冀，本身素质的强弱是关键，本人毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必需在工作中不时地进步本人。

回忆近一年来的状况，为了进步本身才能素质，上让指导放心，下让顾客称心，我系统的学习了“管理学”“客户关系学”“客户心理学”“挪动通讯根本学问”等学习书目，全面进步本人，力争在言语表达的才能上有打破，在谐和关系的才能上有打破，在组织管理的才能上有打破，在完成工作的规范上有打破。经过学习，感到既开阔了眼界，又丰厚了头脑，既学到了学问，更看到了差距。在不时的学习中进步了本人的才能素质，加强了干好本职工作的身手。

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比拟多，需求谐和、联络的工作也相应增加，在工作中，我留意总结探索工作规律，留意与公司其他部门树立比拟融洽的关系，以便于展开工作。作为公司的综合职能部门，我留意随时控制各部门的工作意向，控制各个县市的工作状况，做到随时有事可以随时处置。

作为市场综合部的经理，对外协作工作的主管，接触的人和事比拟杂，想要应用个人关系来办违背政策、违背规则的人也比拟多，但我以为，要想顺利完成工作，进步工作效率，就必需坚持准绳，公司的各项规则要坚决恪守，违犯政策的事坚持不做。

只要做到这一点，才干称得上是为公司担任，为部门担任，更是为本人担任，一年来，也有不少亲属、朋友想经过我为个人办理规则以外的业务关系，我都能坚持准绳，予以回绝，做到了坚持准绳、秉公办事，不让亲情、感情、人情浸透工作，干扰准绳，固然这在一定水平上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常展开，减少了不用要的阻力和压力，工作效率也相应进步。

一年中，由于公司加大了竞争力度，在稳固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着宏大的应战，为了保证公司各项业务的不时开展，在稳固中有所进步，有所进步，我留意研讨市场意向，及时向公司提出合理化倡议，经过不时改良、更新效劳手腕来稳固公司客户群体。如针抵消费群体的不同，倡议公司采取重点攻击的手腕，增强了对绥芬河市的业务效劳，效益额明显进步。

为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小闭塞的开通，针对市区学校较多，生源较广的状况，倡议推出了新卡，降低费用，收到了较好的效果。在受领了省开展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的办法，超额完成了指标任务，在全省任务开展中排在了前列。

此外，分离多年从事效劳工作的实践，年初以来，我强调本部门在展开工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广阔客户的效劳工作，为客户停止亲情效劳。一年来，我们综合部做到了热情接待、仔细答询、主动效劳、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，假如在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属形成十分不好的影响，因而，在日常工作中，我十分注重本身的形象，请求部属做到的，我本人首先坚决做到，请求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了擅长吃苦，勤奋工作良好的形象。

古人讲，“业精于勤荒于嬉，构成于思毁于惰”。进步完善自我离不开勤，工作出成果也离不开勤，作为一个部门的副职，完本钱钱职工作更要勤字领先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，看待工作要有废寝忘食的肉体，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。

一年来，严重节假日我根本没有休息，带头率领部里人员在各大场所停止各项业务宣传，平常经常加班加点到深夜，固然累是累点，但看到公司的停业额大幅度增长，心中还是感到十分欣喜。在日常工作，生活中，我十分留意关怀、协助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动协助他们处理实践生活艰难，使大家心里话愿意和我讲，艰难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，构成了一盘棋场面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

### 存在的问题及下步打算

回忆一年来的工作，对照职责，以为本人还是称职的。固然在一年的工作中我获得了一定的成果，但也存在着缺乏。首先，在工作中由于年龄较轻，工作办法过于简单；在一些问题的处置上显得还不够冷静。其次，在业务理论程度和组织管理才能上还有待于进一步进步。再次，本人在综合素质上距公司请求还相差甚远。这些缺乏，有待于在下步工作中加以改良和克制。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经历，自创好的工作办法，努力学习业务理论学问，不时进步本身的业务素质和管理程度。使本人的全面素质再有一个新的进步。要进一步加强义务认识，进步完成工作的规范。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼奉献出本人的力气。