最新商贸公司财务工作总结(实用19篇)

计划生育是社会发展的一项基本政策，既关系到国家的未来发展，也关乎每个家庭的幸福生活。公务员工作总结范文汇集了各行各业的经验和智慧，值得我们学习和借鉴。

商贸公司财务工作总结篇一

从20xx来到xx公司，到现在已经有3年时间了。在这三年的工作中，经历了很多事情，获得了很多经验教训。在这里，我要感谢领导，给了我一个成长的空间、勇气和信心。在这几年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

1、由于几年来对业务的学习，对相关的流程有了越来越深的认识。

2、在工作中，有很多新的技术问题，但是深知发现问题、解决问题的过程，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、有时候对工作认识不够，缺乏全局观念，对硫胺工段还缺少了解和分析，对工作定位认识不足。从而对工作的最优流程认识不够，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最优流程。

1、在工作实践中，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。

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几年我在心态方面最大的进步。

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、在工作中，经过实际的教训，深刻理解了时间的滞延是对公司很大的伤害，这就需要我们在工作前，一定要对业务流程很了解，在工作之前，多辛苦一下，减少因为自己对工作流程不能很好的表达的原因，耽误公司的生产。

在工作中，我学到了很多技术上和业务上的知识，也强化了生产的质量、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。

经过这几年的工作学习，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;

在工作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。

2.对流程不够熟悉;

在工作中，发现因为流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有当时设计考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。平时总是在开发，但说到底对业务很熟悉才是生产很好完成的前提。

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.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，对整个工段有了新的认识，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;

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最

好的。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。

其中，以下几点是我下年重点要提高的地方：

1、要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水;

2、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成;

3、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺;

4、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作;

5、精细化工作方式的思考和实践。

三年的时间，让我得到的不仅是丰厚的经验，更提升了自身水平，得到了大家的认可，再次向大家表示衷心的感谢!最后，我对自己目前的工作状态还是比较满意的，希望领导审阅!

商贸公司财务工作总结篇二

自20xx年x月投身于证券行业以来，经过x年的磨砺，我感到愈加成熟与自信，如果说最初的艰辛是在吐丝结蛹，那么20xx年就是我破蛹化蝶的过程。总结一年来证券工作，我的感受是：真诚待人，严于律己，就能得到满意的回报。

商贸公司财务工作总结篇三

不知不觉来公司已将近一年了，从20xx年春意盎然的阳春三月走到20xx年新年的元月，不禁感叹时间飞絮，转眼间一年又过去了□xx这一年对我来说，意义之大：有对本命年的立志、憧憬和对人生价值的思考，还有对家庭、事业的那份赤诚。感觉自己真的长大了，对事业、家庭的责任感已慢慢代替儿时童年、大学校园和初入社会的懵懂。大学毕业后的第二份工作，是带着第一份工作盲从的思维转变，我满载热情与梦想有幸成为威仕这个充满希望的年轻团队，我相信这一年可以影响到我近几年甚至今后的人生，本命年人生的一个转折点，一个可以改变我，重塑我的契机。总结这一年的所做，所为，真的觉得自己是在用心一步一步走着，尽管有跌倒，有挫折，有失败，但我觉得更多的还是成长。

三月我带着希望与梦想应聘进入热工产品部。虽然自己的专业是机电，但毕业一年后才真正找准方向，找准自己该做什么。刚进公司时，公司领导让我在车间先实习，虽然自己当时应聘的是技术员，但实际能力还远远不够，所以我带着学习的心态进入结构三班，在三班待了一个多星期，在这段时间里，我慢慢的熟悉和了解产品部的情况---公司背景，团队组成，生产方向等等。接着领导安排我和公司一起进来的两个员工一起看图纸《碱喷洗槽》、《碱刷洗槽》。这段时期可以说是进公司第一次真正意义上独立起来、全面的看图纸，两份图纸一起花了我们近两个月的时间，我们自己摸索，遇到不懂的地方就去请教技术员或岳师傅，很感谢他们对我们的帮助，在这段时期里，我所得到的就是分析图纸的力能有了一个提高，还有电脑试图、画图、办公软件的透彻掌握，为我以后的工作做好了一个很好的铺垫。尽管这两份图纸处理的差强人意，时间也花了，但我觉得没有白花，因为在这段期间，我们是通过自己一步一步摸索出来的，有着独立创新和摸索的痕迹。

接着到了五月份，当时武钢三冷轧项目正值启动，生产任务十分紧张，所以公司领导安排我下去实习。这段期间可以说是我进步最快，学习知识最多的时期。现在回头想一想，感觉这段经历真是挺值得的，为我以后的工作打好了一个基础。在车间，我被调到结构二班，开始跟着杨大圆师傅学习，在他的指导下，我慢慢理解铆工的一些工作技巧与方法，还好我的视图能力强，所以很快就融入到这个小组，在制作的过程中，我边做边观察，细心记下每一点经验，记得有一次我发现一炉壳角处跟图纸不一样，我跟技术提出，原来是料下短了才改的。这种抱着发现问题的心态让我在很短的时间内就可以独立制作，我的第一件作品就的连退线快冷段炉壳，总长超过18米，这长炉壳的放样和制作对于我来说都是一个难点，由于是第一次制作，所以郭师傅检查时也格外细心，还好，一点问题也没出，我也很欣慰第一件处女作的完成，当时真的是有一种成就感。在结构二班，我把自己要学习与想学习的一一提出请教铆工师傅们，在他们的指导下，我慢慢的成长与进步，感谢帮助我的人，没有他们的帮助，我进步也不会很快。

由于武钢三冷轧项目的紧张，技术员工作当时也忙不过来。在这种情况下，我接手了我的第一个项目《后处理炉壳》，我花了一个多星期的时间看图，画图，并做好材料预算、请购单和检查表。这个项目难点不是很多，所以不管是工艺控制还是制作过程，都是比较顺利的，这次做技术还算比较成功，制作问题一一解答，并顺利a检与发货。这是我做的第一个项目，成功的地方在下料还有对于加工图纸的一一呈现，不管的钻孔、异型件还是外协件图纸，我都细心指导，没有出现一个错误，不足之处还是工艺处理方面还有待提高，就是膨胀节的焊接与拼接料出现问题，带给他们一些麻烦。在这半个月的时间里，我熟悉了技术员的工作流程，熟悉并掌握了作为一个技术员应该做的不仅仅只是图纸分析，还有一些制作工艺方面的控制，经验很重要，所以我珍惜现在每一次的工作机会，力争做到最好。

十月份我被公司领带安排做生产管理工作。生产管理工作也是我所接触到的第一份有关管理上的工作，这时候武钢三冷轧的工期一再推进加上一些外在因素，使得生产管理工作的难度大大提高。在李工的指引下，我从每一件事做起，盯好每一班的生产节点，下去组织好班组之间的衔接配合与调度。每一次发货我都在现场，督促发货工作。武钢三冷轧项目是我们公司今年做的一个大项目，两条生产线，连退与镀锌，任务之重可想而知，武钢内衬板当时也是一个十分混乱的状态，技术人力不足，所以李工安排我去总武钢三冷轧内衬板的生产状态，实际应发货多少，做了多少，还有多少没有下料，还有多少要拿出去外协加工。当时真的很头疼，经过一个多星期的总结，调用武钢三冷轧有关内衬板的所有图纸，一个一个总出来，画出来，再组织该下料的下料，该拿出去加工的拿出去加工，现在回头看一下，真是感叹万分。

在十一月份，许经理让我接手固定段合金化炉的铺石棉内衬的工作。因为当时这个产品现场要的十分急，所以许经理让我一个星期做完。自己一方面作为管理者一方面作为铆工，指导他们怎么安装，其实说实话，这也是我第一次装内衬板，所以我也没得一个标准，为了能早点完成任务，我组织他们加班加点，自己负责图纸、测量、找料、下料终于在第八天完成任务，遗憾最后质量没能通过质检部，后来还下了整改书，但我认为真的努力了，毕竟时间，图纸、装配人员，料，经验当时都是一个问题。现在回想自己当时的状态，自己的认识还是不够，应始终相信质量问题是进度保证的一个前提。

十二月份本钢rjc项目正值启动，质检部门人员的不足，再加上公司领导对新人的发掘与煅炼，我有幸加入rjc质检方面的工作，我刚进入质检，对质检方面的程序还不是很熟悉，在郭师傅和质检员的大力帮助下，我很快加入到了他们的团队，质检部是我热工产品部质量体系管理控制的关键，责任重大，一不留神可能就会出现错差□rjc的成套制作虽然是公司的熟悉产品，但对于我来说还是第一次，所以一开始的检查控制还

是得靠自己的摸索，前途是光明的`，道路是曲折的，我始终相信，画图是熟悉图纸最好的方法，所以在我的rjc项目的检查中，我把每一张图纸都认真审视，技术画的检查表只是一个参考，自己用心的把每一个尺寸和每一个细节画出来，才能说明自己是在用心做事，在检查过程中，我认为检查员不光要做事严谨，审图仔细，检查每一处都有自己的轻重点，坚持自己的原则，一是一，二是二，这些都是树立自己威信的关键。威望是通过自己慢慢用智慧与态度积累下来的宝贵财富，我为之奋斗。

在本钢rjc的检查过程中，我可以说是一个新人，对于那些做个几次的师傅来说，不值一提，但真正有些观念他们真的是很缺乏，以至工序报检难以进行到底，所以我得坚持下去，我自己通过经验编写《本钢rjc质量评级标准》旨在用自己的观念与质检的权利去说服他们。当然一些轻重发面的质量控制我也得虚心请教他们，作为我质检质量控制方面的参考，毕竟他们太熟了。

刚做完rjc炉壳的侧板，武钢的一批新增管道任务又来了。质检部门人力的不足我能理解，我对于管道方面还未曾了解，所以我主动领取了新增管道的图纸，利用这个机会好好的学习，毕竟机会难得。在刘师傅的指导下，我学会了各种简单和发杂的圆管，方管，偏心天圆地方管道等等的放样，检查方面也是我负责，本来rjc我就负责炉壳的装配与预装还有风道部分等，现在又加上武钢20t新增管道的检查，我每天几乎都在现场，这点对于我来说是一种煅炼与成长，巡检观念也深入我心，我认为最好是质量控制成功就是没有质量信息反馈单，让每一个错误和失误都从源头消灭，做到这点很难，但我有决心也有信心。

感谢公司领导所给予我的每一次机会，从车间实习到技术部再到生产调度再到现在的质检部，每一个岗位我都经历着，感受着，成长着。机会并不会永远眷顾着一个人，当机会降

临在自己身上时一定要牢牢抓住，好好学习、总结才会让自己进步。我会好好珍惜自己眼前的工作，学习永远是没有止境的□20xx年，我要学习的还有很多。在这个团队，经验者很多，新来者后来居上的也有，我所追求所所起的作用是我对这个团队的认可□20xx年，我想我们还会一起创造出更加辉煌的明天。

商贸公司财务工作总结篇四

20xx年弹指间已过。总结我这一年来的工作，可以说是忙碌而充实。入职以来我在工作中得到了一些体会，在工作中心态很重要，工作要有激情，保持阳光的微笑，可以拉近人与人之间的距离。积极的思想，平和的心态和充足的干劲才能促进工作进步和工作的顺利。为使自己在工作上在新的一年有一个新的起点，我不断的总结和学习！

首先对自己以及各位同事在这一年的工作说声：辛苦了！对这一年里取得成功和失败说声：谢谢！感谢我在成功中获得喜悦，珍惜失败中得到的启迪。我很感谢领导的信任，一年来，我在各位领导的关怀和批评指导下配合各项工作，在自己的运工岗位忠实的履行了自己的职责，辛劳和汗水并存，也使我看到了自己的不足。同时也使我转变了很多，思考了很多。这些转变都是不知不觉中积累出来的。在老员工的指引下和同事们的帮助下，我学会了如何做好本职的那些工作。

20xx年即将远去，面对20xx年的工作，在这里，我从个人的角度谈谈自己要为工作所做的努力：敬业者要认真地、虔诚地、全身心地投入到自己的工作当中，在我的老师郝师傅身上我深刻的识到这一点。他永远是那么的有精神有热情的投入到工作中，尽职尽责，坚持自己的工作理念，不管严寒酷暑，始终坚守自己的岗位，从不放松，从不疏忽大意；在质量控制方面，总是不厌其烦苦口婆心的对一批批工人做技术交底，送走一批又来一批，就这样一直下去，每次我都颇受

感触。从他身上我看到了自己的不足，也是一种提高。任何改变对于一个人都是艰难的，从郝师傅身上对比我自己的态度和思想改变了很多。工作方式上有些时候我已试图按照老同事对自己提出和建议的新的工作路径去改变一些态度方式或思路。例如：与各个部门，同事间的工作配合，工作流程，方法的采纳等。首先提醒自己认识问题，其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎样才能做的更好，这是一项持续性的工作，同样也容不得丝毫怠慢。

通过这一年来我认识到团队的力量和自我的不足，我想改变自己身上一些原有的工作方式，要求自己在团队的协助中达到最佳的状态。有时候我在默默的注视着自己的一言一行，又像个旁观者在监督着自己。这些在我以往的工作经历中都是没有的。

工作中我有很多优点，但还得改进。比如：我沟通能力比较强！人和人交往最大的是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法，关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。我相信这句话是没错的。在以前也认为凭着亲和力和真实诚意便可以与同事顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真的想过。在经历了一年工作中，才发觉同事的'心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，达到相互理解和支持。而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，我想这与我从事这个职业经历太浅，个人性格有关，我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法，在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧，适当表达自己的想法也让对方愉悦接受，适时运用恰当的方式更好地，更出色地完成自己的工作！

我在20xx年经历了很多，最后，我要感谢领导给我这个机会，让我敞开心怀说说心里话，同时给予我厚望，我在新的一年里会更加激情，更加负责的在工作中表现自己，去温暖别人，

带动别人，也让别人关注自己，这是一件很幸福的事……感谢所有帮助支持我的每一位同事让我一步一步的走到了今天！

商贸公司财务工作总结篇五

所办公室的工作繁杂，人员又相对较少，本人在今年有同事离职的情况下，协助分管领导承担了更多的工作。食堂就餐补助核算、车辆维修报销核算、超市购买用品报销核算、对外招待报销核算等等工作不仅博杂更要求数据精准无误，因此占用了我很大的工作精力，但是，本人非但没有怨言，反而以更高亢的工作热情积极投身到工作中去，力争圆满完成每一项领导交办的工作任务。

商贸公司财务工作总结篇六

20xx年的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况：

我是x月有幸被xx顾问录用，在xx培训。于x月正式到阳光海岸就职，至今已有x个多月的时间。

时间的步伐带走了这一月的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。回首过去的一年，内心不禁感慨万千。记得刚来的时候对于这个行业我什么都不是很明白，在沈总和同事的耐心帮助下，我很快了解并熟悉了性质及房地产知识。作为销售部的一员，我深感自己的一言一行代表着形象。所以我我要不断提高自身素质，高标准要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技巧。此外还要广泛了解房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力左做好自己的本质工作。

作为一个之前没有从事过这个行业的新人，领导给我了一个很好的心态，让我明白在其职谋其事，教会了我成单与否，

都不必骄傲或自馁，重要的是从中吸取经验；同事给我了很大的帮助，每次我有问题大家都不会笑话我，直言不讳的告诉我，因此我收到了很好的效果，很快成单的同时也得到了领导和大家的好评和赞赏，所以请允许我向大家鞠躬，说声谢谢！

我并没有为此不是成绩的成绩而满足，我希望今后的工作迈上一个新高度再一个新台阶。主要从以下方面做起：

1。对不同客户的，客户区域来源、客户咨询问题总结等。

2。销售技巧的加强，如何更好的做xx□如何现场xx等。

3。国家对房地产的政策。

现在项目基本正处于尾盘，正是考验我的时候，也是需要一个好的心态的时候，我一定会坚持，从中学习更多的方法，吸取更多宝贵的经验。

新的一月意味着新的起点新的机遇新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼，一定努力打开一个工作新局面。

商贸公司财务工作总结篇七

09年就快结束，回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始即将临近。可以说□20xx年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况总结如下：

（一）在09年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较

快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

（二）在09年工程维修主要有：卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多！

（一）09年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度09年下半年，行政部组织召开了09年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

（二）对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

（三）做好固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

（四）加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

在安防工作这两年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（五）要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

（一）开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

（三）总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

3、宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其公司及员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，后来引起上级领导的重视，现在工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

（一）积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系；

（二）加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

（三）加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下□cssm大安防的明天更美好!

以上总结，如有不当，请指正！

此致

敬礼

商贸公司财务工作总结篇八

在公司领导、部门领导的正确领导下，本人踏踏实实完成了领导给予的各项工作任务。今年，公司所有站点全部上了ic卡；今年，站点陆续改造完毕，为公司效益的稳步增长增添了活力。回顾这一年来的工作历程，作为公司一份子，我深深感觉到公司蓬勃发展的热气，以及公司人不怕苦不怕累的拼搏精神。下面我将一年来的主要工作向领导总结汇报如下：

1、协助做好oa系统的框架建设

oa办公自动化系统，对于我司实现无纸化办公，实现信息化、高效化运作，有着至关重要的作用。今年年初，在公司统一安排下，我负责在oa系统技术层面与供应商进行沟通交流。我们不断在试用中发现问题，解决问题，目前功能已相对成熟，公司各部门在试用阶段。

2、完成领导布置的其他工作。

虽然今年的工作中取得了一定的成绩，但是仍有许多不足之处，主要表现在：

1、创新性思维不够，工作中思维不够发散。

2、个人经验不丰富，处理突发事件的能力有待提高。

3、在办公室工作时间多，到站里实地调查的时间少，造成调研不够，情况了解不细，给工作带来一定的影响。

4、在工作中遇到问题主动向领导汇报的多，对领导依赖性强，主动思考解决问题的时候少。

1、踏踏实实、认认真真履行职责，完成自己的本职工作。

2、解放思想，实事求是，在工作中突破老思路，老办法，寻找解决方案。

3、努力改正不足，争取获得更好的成绩。

4、刻苦学习相关知识，提高专业技能，为单位的.长远稳定发展，作出更大贡献。

5.20xx公司员工年终工作总结

在这个对我来说比较新的领域，我感觉自己缺乏产品知识，不熟悉这个行业的规则。于是我开始了解合适的产品，现将我过去一年的实习工作总结如下：

在销售过程中，我的感觉是所有的销售都是一样的，只是我们卖的产品不一样，那么在掌握了产品知识之后，如何提高销售技巧呢？我想我在几天的实习中总结了以下几点：

在销售过程中，如果销售人员有良好的精神状态，就会给客户一种积极、充满活力、积极向上的氛围，所以这种积极、积极向上的情绪总是会影响到客户，从而让客户觉得自己受到了情感的感染，这样客户就可以在我们店里呆更多的时间，总是选择合适的服装。心理状态的表现也表现在我们的gfd上。只有具备一定礼仪知识的销售人员才能让客户感受到品牌的价值，因为在看待一个品牌时，我们的销售人员直接反映了我们的品牌形象，所以销售人员素质的提高也是品牌推广的重要标志。一个精神状态良好的优秀销售人员达成交易的几率要高得多。

如果我们有一个好的身体，我们就能保持旺盛的精力，更好地工作。在这段时间里，店里的站务让我感觉很累，这样我就可以对拥有一个好身体感觉更好，这样我们就可以更努力了。因此，一个强壮的身体是一支充满活力的团队所必需的。

接待客户的时候，因为不熟悉产品知识，不能在客户要中号毛衣的时候把中号衣服拿给他们，因为我不知道中号衣服的尺码。我着急的时候，店长把中号衣服给了顾客。售后店长跟我说32号毛衣小，34号中等，36号大，反映你是一点产品知识。因为你不能给他提供适合他的产品。因此，产品知识在销售中至关重要。

当我们了解了相关的产品知识，我们是第一个掌握销售的人。为了提高我们的销售业绩，我们还需要了解客户的性格和着装风格。只有多了解客户，才能更好地把握客户心理，与客

户建立和谐的关系，营造轻松休闲的购物环境，善于倾听客户的每一句话。然后分析客户是否有购买意向，推荐适合自己的衣服。

商贸公司财务工作总结篇九

我热爱质检工作，也一直勤勤恳恳，任劳任怨，遵章守纪，具有强烈的工作责任感、敬业精神和职业道德。来年，我一定从思想上、行动上与单位保持一致，团结同志，宽以待人，认认真真学习，踏踏实实工作，使所从事的工作一年一个台阶，不断向前发展。但我深知，取得的一点成绩，是在公司的正确领导下，在老同志的精心指导下，在同志们的帮助下取得的，我只是做了我应该做的事。在今后的工作中，我将进一步加大工作力度，改进工作方法，更加努力地做好工作。

商贸公司财务工作总结篇十

一年来，我镇以稳定低生育水平，提高出生人口素质为目标，认真落实村为主，进一步规范生育秩序，完善了经常工作机制，实现了人口与计划生育工作的有效管理与服务，完成了年初制定的各项目标，现将全年工作总结如下：

今年以来，按照市要求，为强化我镇的计划生育基础工作，我镇制定了严格的工作措施，出台了一系列文件，并明确奖惩，责任到人，镇成立了集中服务工作领导小组，对工作进行全程监督与核查。通过集中服务，摸清了人口底数，出生漏报、错报得到有效控制。

为扎实有效地推进各项工作，我镇对各项工作进行量化细化，实行逐月调度。落实奖惩。对计划生育经常性工作实行个案奖惩。我镇对村两委干部实行分点负责，明确职责和分工，严格执行责任制和责任追究制，各项工作得到了明显提高□20xx年（20xx.10-20xx.9□共出生人数226人，其中计划内出生人数199人，计划外出生人数27人，符合政策生育率

为88%，出生率为6‰，死亡率为6‰，自增率为-0.1‰，综合节育率为87.95%，长效节育率为85.62%.

乡镇计生服务所是为群众开展计划生育、生殖健康服务的主阵地，是衡量一个地区优质服务水平的重要指标。因此,我镇今年将投资建设一座高标准的计生服务所。建成后的服务所综合楼硬软件设备齐全,环境优美,主要开展计生技术服务,避孕药具发放,人口计生政策法规,优生优育宣传教育于一体的综合服务,不仅为本乡镇育龄妇女提供更多优质的服务,也为周边乡镇的育龄妇女提供便利。

按照先立卷后征收的原则，我镇严格落实收支两条线管理，并坚决做到“六个必须、六个严禁”，全年共征收社会抚养费27万元，没出现一例违规违纪行为。

今年以来，我镇努力提高独生子女费、双女结扎户奖金，并强化对奖扶政策的宣传，对奖扶对象实行个案承包，发现错报或弄虚作假的给予上报人严肃处理，使奖扶工作真正成为民心工程、德政工程，收到了良好的社会效果。

总之，我镇的计生工作在20xx年取得了一定成绩，但仍有不足之处，如流动人口管理难度较大等，今年，我们将针对实际，制定有效措施，认真整改提高，按照上级要求完成各项工作目标，力争使我镇的计生工作再上新台阶。

【精华】企业年终工作总结模板集合九篇

公司个人年终工作总结【荐】

公司个人年终工作总结【热】

设计公司个人年终工作总结

公司保安个人年终工作总结

商贸公司财务工作总结篇十一

电子公司个人年终工作总结转眼xx年已经离我们远去，在这一年的忙碌工作中,我深刻的感受到自己的成长与成熟，收获了很多，当然要学习的更多，在此，我对自己本年度个人工作进行了全面的总结：

1.在总部对330项目进行调研，了解330变电站系统的业务知识以及系统的使用，回上海后做出调研报告。

2.参与330变电站系统各个模块的属性整理并总结成文档。

3.根据公司要求加入公司总部厂站部sl330a项目组，参加了项目组的业务知识培训，通过对业务知识的学习，对sl330a的项目有了一个全新的认识。

3.对oracle10g数据库进行了深入的学习与了解，熟悉并掌握了oracle10g的安装以及在实际项目中的应用，对oracle10g中的体系结构,表空间，权限,数据文件，表□oem数据管理工具以及sql语言都有了深入的了解和正确的使用，通过每周周例会时间向项目组同事讲解oracle10g□在oracle10g使用的过程中总结了一套快捷方便的安装方法。

4.熟练掌握了solaris的安装使用并对solaris系统做出了深入的研究，在研究的过程中成功的解决了qt4.7.2在solaris中安装出现的段错误问题□qt4.7.2下编译oracle驱动的问题，以及添加显卡驱动后系统重新启动不能出现登录页面问题。并掌握了项目在solaris系统中的编译，并学会了编译脚本的编写和编译过程中对项目路径的处理。总结编写了solaris系统的安装说明书。（其中包括oracle数据库□qt在solaris中的正确安装）

5.对sl330a变电站系统做单元测试，在测试的过程中更加深

入的了解到了sl330a变电站系统使用以及相应的业务知识，协助王远、林拓等同事在solaris系统上做代码调试，以及参加厂站部新员工培训。

6. 参加sl330a变电站系统集成测试，在集成测试的过程中更加深入的理解各个模块的连接关系，以及各个模块的在怎么样的情况下才能够正常的使用，对绘图建模、前置通讯、人机界面、通信配置、拓扑服务等模块的有了更进一步的学习，在测试的过程中学会了绘制模拟主变电站、主索引图，间隔接线图，系统配置图等，以及对装置的熟练使用、系统与装置的正确连接。

7. 在济南出差这7个月多的时间里不仅学到了很多业务上的知识，而且更重要的是从总部老员工的身上学习到了很多解决问题的方法和思路、学习到了遇见问题那种不急不躁的心态，学习到了要作为一名真正的积成人必须所要具备的能力和品质。

回顾过去工作，我在思想、在学习、在交流方面都取的了很大的进步。但是也有不足之处：

1. 在遇见的问题的时有时候总是单单围绕着这一个问题来思考。

2. 解决问题的时有时候会钻牛角尖。

总结过去，方能展望未来。针对自己本年度的不足之处，我对自己明年的工作也提出了要求：

1. 按时、按质、按量努力完成好领导交给的每一项任务。

2. 在工作之余加强学习java和c++编程，提高自己的编程能力。

3.在遇见问题时，多想，多从全局考虑，对每个问题要做到举一反三。

4.始终坚持严格要求自己，努力做好本职工作。

xx年对于我来说是极其不平凡的一年，在上海积成这个大家庭里我学到了很多，学会了如何去更好的为人处事、学会了如何更好的与别人交流、学会了何如更好的去面对。新的一年里在衷心的祝愿上海积成能够再创新辉煌的同时，我也希望并愿意用自己这份微薄的力量，为公司为我个人创造一个更好的未来。

商贸公司财务工作总结篇十二

时光荏苒，岁月如梭。转眼间20xx年过去了，在各部门领导和同事的支持和帮助下，我勤奋踏实地完成了本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，为做好办公室各项工作打下了良好的基础。来公司将近一年的时间了，现将一年来的工作进行一下总结与归纳，如有不妥之处请领导批评指正。

一年来努力学习于工作相关的各种知识，使自己在工作中不掉队、不落伍，能够更好地胜任本职工作。通过学习—思考—提高，自己的思想素质、道德品质和工作能力都得到了明显的进步。我深知，作为一名办公室文员，如果没有扎实的理论功底做基础，没有正确的理论指导实践工作，就不可能做好文员这行工作，就不能真正的成为一名合格的办公室文员，所以在这高标准要求下，就必须加强自身学习，弥补差距，不断提高自己的理论水平和分析问题，解决问题的能力。

办公室是一个工作繁琐，是公司各部门正常工作的一个中转枢纽。我作为办公室文员，除积极完成办公室主任交办的各项工作外，还主动为各部门领导服好务。今年以来，我认真

完成了办公室主任交办的工作，完成了《三级文件》、《管理手册程序文件》的输入校对工作，及时录入了建筑企业信息及人员录入信息，通过了领导交办的继续教育考试成绩，同时，及时编写了各领导周例会所需要的周工作总结及计划材料，认真核算了每月公司各车辆里程公里表，做到上情下达、下情上报的桥梁，对领导交办的各种事宜做到及时处理、及时报送。

在工作中，我始终坚持勤奋、务实的工作作风，认真做好工作，服从领导安排，做到最好的自己。自工作以来，没有耽误过任何领导交办的任何事情；在生活中，坚持正直、谦虚、朴实的生活作风，摆正自己的位置，尊重领导，团结同事，平等相处，以诚待人，不趋炎附势，正确处理好与领导、同事的尺与度的关系，大事讲原则，小事讲风格，自觉抵制腐朽思想的侵蚀。

自今年入职以来，我严格要求自己，认准遵守办公室各项规章制度，自觉做到值好班，上班不迟到，下班不早退，按要求及时打卡，特别是有急事的情况都自觉向办公室主任请假。

通过一年来的工作，我也清醒的看到了自己还存在许多不足，主要是：

三、心再细一点，工作再细点，避免出现不必要的错误，进一步提高办文质量。

总之，一年来，通过学习和不断摸索，收获很大，我坚信只要尽心努力去做了，就一定能够做好，做了将近一年的办公室工作，有的时候也觉得自己有经验，或是由着自己的判断来处理事情，所以出现了不少问题，给领导添了不少麻烦，使自己当时也很丢面子，最后在领导和同事的帮助下都解决了问题，事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理不当，我决心在今后的工作中要多提高自己的'办事能力，多学习工作经验的哲学，才能超越现在的自己，争取更大的进步！

商贸公司财务工作总结篇十三

20xx年已经结束，20xx年是不平凡的一年，在全国全球都经历着经济危机的冲击和影响下，全公司所有员工上下团结，齐心协力，圆满完成了公司的年度工作目标和任务。可以说20xx年是公司取得大发展的一年，也是公司发展的一个重要转折点，20xx年为公司将来的发展奠定了良好的坚实的基础。

20xx年，瑞安运输部和我个人在公司领导的关心和帮助下，在公司各部门的大力配合下也圆满的完成了本年度的工作任务，我个人也在工作中得到了锻炼和成长，回顾过去的一年，现将主要工作总结如下：

瑞安运输部在经历了日邦公司的试运行、停产检修管道之后，从3月份开始工厂的成品运输和原料运输进入正常状态，5月份至8月份达到高峰，运输达到超负荷状态，单月的运输量最高成品达到72车，原料运输近200车。单月运输营业额最高达到38万多元。每月每周都能按照客户的运输计划完成运输任务，没有耽误客户的生产和出货，并且在节假日能配合客户的要求，做好运输的安排和监督工作，保证了客户安排的任务按时完成。

每周保证召开一次全体人员会议，进行安全教育和培训，对于公司的安全要求、操作要求、作业手顺书、客户工厂的操作要求、管理要求对每位员工进行教育培训。在日常的工作中，则重点加强了作业现场的安全管理和监督工作。5月份发生一次作业事故，其他安全事故未发生。日常工作中，现场的安全管理和平时的安全教育是很重要的，只有从根本上提高了驾驶员的安全意识和约束力，才能做好安全工作。

1．驾驶员的管理工作，重点是做好驾驶员的动态管理，人事相关的管理工作。

2．车辆的管理工作，坚持做好车辆的检查，要求所有车辆每

日做好出车前的检查，发现的问题及时解决，并且要求做好检查的登记，对于车辆的状况能有一个清楚的反应。每天车辆作业完毕后，到现场检查车辆的停放状态和车容车貌。每月每季度每半年按照规定安排做好车辆的保养和维护，保证了车辆未出现较大的问题。

3．每天做好配车安排，对于车辆、运输任务和驾驶员做好安排。

4．做好了办公室的管理工作，办公室的文件、档案等，还对各种作业报表进行检查核对，对一些资料的充实和记录。

5．工具的管理，对每台车配备的工具和装（卸）货作业中使用的工具进行检查登记。

6．联络工作，对于客户做好联络工作，客户的要求和问题及时给予办理和解决，发生的问题和情况及时向客户联络报告，并做好本部门与总公司之间以及与相关管理部门的联络工作。今年通过跟相关管理职能部门联系，本部门的所有车辆能够顺利的在瑞安本地进行了二级维护保养、半年的车辆等级评定和年终的车辆检测，为公司节约了很多成本，增加了效益。

7．做好了车辆的监控管理，按照要求做好每天每车的监控与登记，对车辆的详细状态做了记录。

8．做好了员工宿舍的管理和公共物品的管理工作。

20xx年10月份至12月份我调到上海总公司工作了三个月，在这三个月里，主要参加了公司组织的营业培训，学到了一些营业知识，了解了公司的经营情况，并且参与了客户的拜访和开发，了解了市场信息，为做业务增加了很多知识，个人在这段营业学习期间得到了锻炼，受益匪浅。

20xx年已经过去，新的一年已经开始，我们要从过去一年的

工作中总结经验，汲取教训，扬长避短，各尽其才的充分发挥自己在岗位上的职责。

作为个人来说，在20xx年需要投入更多的时间来学习业务知识，只有掌握了更多的知识才能在工作中有更好的发挥，做好工作中的细节管理，提升全员的服务意识和服务品质，提高客户的满意度。作为公司来说，在未来的一年也将面临着很大的压力，是压力也是挑战，所以公司也必须投入更多的人力去开发更多的资源，争取更多的市场，同是也建议公司改善管理，提高员工的工作主动性及责任心，这样有利于公司的更好发展。

过去的一年，瑞安运输部的工作复杂繁锁，人员紧张，任务很紧，但我们全体人员共同努力把全年的工作顺利完成。过去的一年，我们有汗水也有泪水，过去的一年，我们有付出也有回报。希望在未来的20xx年自己能有更好的作为，与公司一起感受风雨感受阳光，与公司共同成长！

公司个人年终工作总结【荐】

公司个人年终工作总结【热】

设计公司个人年终工作总结

公司保安个人年终工作总结

公司物业财务个人年终工作总结

保险公司个人年终工作总结

公司销售员年终个人工作总结

商贸公司财务工作总结篇十四

绍兴宏业电器科技有限公司是一家专业生产中空吹塑家具的外贸生产商，生产与销售为一体。地理位置优越距离宁波港仅50公里，交通便利。它成立于x年，拥有较雄厚的技术力量，产品品质稳定可靠。公司一直本着以信誉为宗旨、以质量求生存、以技术求发展的企业精神，不断上升发展。公司配有大型中空吹塑设备，以及数控机床，折弯机，冲床等五金加工设备。公司主要产品有各类户外桌椅，种类丰富，款式新颖、保质、创新，可根据顾客的要求开发设计新款产品，深得顾客赞誉。目前，产品主要销往美国，欧洲，澳大利亚等国家，深受广大客户的喜爱和信赖。

此次实习的目的在于通过在宏业电气科技用品有限公司的实习，学习熟悉国际贸易业务的相关流程，市场销售的操作流程，前段市场与后方物流、采购、生产部门的关系。实习过程主要包括以下几个阶段：

第一，了解企业文化，熟悉公司和部门的相关工作制度、日常工作规范，以及相关同事和其他规章制度。

第二，学习并熟悉公司主要业务和经营产品系列，以及产品销售的整个流程。学习并

第三，学习如何在阿里巴巴国际站发布并更新产品，如何回复客人的询盘。

第三，了解知道验货环节应注意的要点，如何与验货人员有效沟通以保证，同时，通过验货环节，加深对产品细节的了解。

第四，学习制作箱唛□pi□托书、出货报告，与生产部保持交流沟通保证能够按时出柜。

第五，积极协助上级和其他同事完成其他相关工作。

第六，总结实习经过，并完成实习手册、实习报告。

实习部所在部门是公司业务部，最主要的工作内容是协助外贸业务员制作箱唛、托书□pi□整理出货数据，确认交易信息、生产部交货信息和发货信息，并陪同验货，共同完成交易流程。同时还需帮助同事发布产品信息和其他相关工作。

在公司实习的第一周，以了解熟悉产品知识和公司概况为主，并参加了阿里巴巴在宁波举办的关于外贸业务员的相关讲座。对于产品的了解方式主要有：通过产品册及对样品间的样品的`比对、测量来了解产品；其次，去生产车间观察整体的生产流程，并向老员工询问生产细节；最后，遇到不清楚的及时向前辈询问。在产品了解阶段，我还制作了关于产品知识详情的表单，按照自己的逻辑进行整理。在阿里举办的讲座中，从外贸行业的前辈们的口中了解了这份工作的性质特点，以及在工作会碰到的一些较普遍的难点问题。指导我的前辈向我介绍了公司的详情、主营业务和系列产品、公司绩效考评制度、员工晋升制度和日后工作所需接触到的部门。

第二周开始，在前辈实际交易的指导下学习如何根据顾客要求制作箱唛、托书，录入订单的基本信息（涵盖产品型号、尺寸、数量、包装要求、价格、产品描述），如何制作托书、出货数据，寄送样品，这一过程使我对订单、发运方式有了初步了解。在随后的几天，在前辈的指导下，基本可以完成相关表单的录入工作。同时，还学会了如何在阿里国际站发布编辑产品信息，积极寻找新的关键词。除了以上这些工作外，继续去车间观察生产流程，向工人讨教零部件的具体名称。

接下来的两周除了帮助前辈完成相关信息录入、相关表单填写以外，也开始跟随前辈学习如何与生产部沟x于生产计划、进程的安排，定时掌握生产实情，如何向纸箱供应商提出关

于包装方面的要求。同时根据顾客要求，综合考虑天气和海关的原因，与相关部门协商发货时间和提货时间。

从第五周开始，与前辈一起陪同验货人员完成验货的任务。在这一个环节中，了解了验货的主要流程，如何向验货人员解释产品的小瑕疵，通过有效沟通的手段保证产品。由于将近年末，每周都有验货，通过多次陪同验货的实践，既加深了对产品的不足之处的认知又锻炼了沟通能力。另外有碰到过一次验货不合格的经历，便陪同员工一起对产品返工完善。除此之外，仍需保持前面的工作量，产品信息发布、表单制作。

到第七周的时候，除了常规的工作之外，还陪同主管一起与新开发的顾客进行面对面的交流，该顾客所在的公司专营户外桌椅的采购并销往国外，他对户外桌椅生产行业有十多年的了解，因此对产品有较高的要求。主管通过样品间的样品展示向顾客详细介绍了公司的主营产品的特征，并积极回答了顾客提出了关于产品的问题，顾客在对产品进行初步了解之后，提出了自身的对于产品款式及细节方面的要求和建议，主管通过与设计部的沟通确认向顾客保证了本公司可以完成他的要求。事后，根据主管要求，专门制作了会议记录，详情主要包括顾客针对不同款式的产品所提出的要求，和产品所需改进之处。在这一环节中，我所学到的是商务谈判当中应该注意的商务礼仪，如安排专车接送、根据顾客喜好安排用餐及娱乐活动、重点是如何进行有效沟通使得顾客能明白我们所传达的信息。

在第八周的时候，新学的一项技能是接到顾客询盘之后，在前辈的指导下，用英语的形式进行回复。另外，由于将近年关，面对生产部缺乏人手而生产安排紧凑的困境，便与其他同事一同到车间协助工人包装产品。

最后一周，我正式开始整理离职前的资料，将所有的工作流程制作成了工作手册，以便之后的实习生参考使用，增加其

工作的便利性，并在最后一周和新来的实习生完成了所有工作的交接，也完成了离职前的所有工作。

商贸公司财务工作总结篇十五

通过一年来的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

1、对办公室工作了解还不够全面，有些工作思想上存在应付现象。

2、工作的创造性还不够强，缺少吃苦耐劳、艰苦奋斗的精神。

3、学习掌握新政策、新规定还不够，对新形势下的工作需求还有差距。

4、调研工作不够深透，工作方法上还有待改进。

这些不足，我将在今后的工作中努力加以改进提高，争取把自己的工作做得更好。

总之，一年来，通过努力学习和不断摸索，收获很大，我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了一年的办公室工作了，有的时候也觉得自己有经验，或是由着自己的判断来处理事情，所以出现了不少的问题，给领导添了不少麻烦，使自己当时也很丢面子，最后在领导的帮助下都解决了问题，事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的工作中要多提高自己的素质与休养，多学习为人处世的哲学，才能够超越现在的自己，争取更大的进步！

20xx年时间即将过去，在公司领导、同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，完成了自己岗

位的各项职责，现将这一年来的工作总结如下：

商贸公司财务工作总结篇十六

自xx年7月26日加入恒大以来已是4月有余，在四个多月的时间里我从一名学生变成一个社会人，开始了自己的职业之路。从应聘恒大到成为恒大的一名员工，一路走来，感慨良多。恰逢去年的12月1日正是我参加恒大的招聘之日，现将这一年来的所见所闻、所想所感总结如下：

还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受□xx年已经悄悄地开始数着倒计时了□xx这一年我经历了毕业实习、答辩，离别的六月，初入职场的七月，火热的八月…在恒大集团重庆公司的四个多月时间里，我先是在永川工程部工作了近两个月的时间，后来轮岗到永川开发部至今。在工程部期间，我师从土建工程师高小奎学习土建基础到主体方面的相关知识，在重庆炎热的八月、九月，我见证了工程从基础到主体的修建过程，也更加深刻地认识到自己的专业和工作的结合点。诚然工作很艰辛，但收获的快乐早已将其忘记。虽然在工程部学习工作的时间不长，但在不到两个月的时间里我了解到了恒大在工程建设的办事制度和运作模式，也感受到了恒大对工程质量的高度重视。轮岗到开发部后，师从开发部副经理黄春梅学习报建办证的相关知识，从国土证办理到预售证取得，我拓展了自己对工程建设对房地产的认识，改变了自己一些原有的想法。因为没有开发工作的专业技能和工作经历，所以我经常在工作中出错，但我始终以负责的态度去认真对待工作中的每一件事，加之黄经理耐心细致的指导，我也深感自己在这两个多月的进步和变化。

在恒大这个大家庭里，我深感机遇和挑战并存，回顾以往走过的点点滴滴，成绩已经成为过去，新的环境对我来说是一次全新的开始，空闲之余我常常在思考着应该以什么样的心态和方式去学习去工作去生活。诚信负责、严谨勤恳，做好

本职工作，配合同事、配合其他部门完成好每项工作。辛劳和泪水并存，我也看到了自己的不足，首先是不怕犯错误，其次是敢于面对错误，最后是改正错误。当然这并不能作为犯错误的一个开脱理由，而是在学习的过程中扬长避短不断完善自己。在此，真诚希望领导和同事能够在我以后的工作中多多给我提出批评和指导。

一、工作情况

1.1在工程部

主要协助土建工程师高小奎参与翡翠华庭项目综合楼、大门、小区道路的旁站，验收，建立工程台帐等。通过实践，我学习到土建专业的知识和公司各项关于工程管理的制度和办事流程，也体会到自己在专业知识技能方面的不足，以及就如何去沟通协调各参建人员、单位使整个工程在进度、质量、成本最优化的前提去安全有序地展开。8月份持续多天的高温天气极易发生火灾，现场的安全文明施工尤其重要，加上又处在抢工期阶段，如果不重视好安全问题，那么抢出来的工期也将是得不偿失，这一点让我感触很深。在工程建设的过程中尤其要做好前期准备，施工工序都是一环扣一环，如果前期出现错误，那么混凝土成型后再做更改将会非常麻烦，也会大大增加后期的工作量，所以我认为做工程施工在下手前一定要仔细考虑充分准备，下手的时候则需做到又快又准!虽然在工程部的时间很短暂，但对于专业出身的我来说触动还是很多的，真切地体会到工程的主线、细节和流程，对以后在工程方面的学习和进步也起到了非常重要的指引作用。在此，非常感谢我的导师高小奎以及工程部的领导和各位同事指导、关心和支持!

1.2在开发部

我是从xx年9月21日按照公司的培养计划由工程十部轮岗到永川开发部学习开发报建的相关知识，到现在也两月有余。面

对一个全新的工作环境和工作内容，进步与感悟、收获和失去构成了我这两个多月来的学习、工作和生活。

在开发部我的工作内容主要有搜集报建信息、准备报建资料、协助黄经理进行办证报建、配合同事共同做好报建工作。从事开发报建工作，对于没有专业基础和工作积累的我来说刚开始还是无从入手，随着报建工作的推进我逐渐建立积累起了开发报建流程的框架和办事的一些方式方法。现将主要心得感悟简单总结如下：

1.2.1从事开发报建需要具备的基本技能：

a□表达能力;开发报建需要和不同的部门和人员进行沟通协调，所以在沟通过程中表达要有重点有条理，简洁清晰又有说服性。

b□应变能力;在工作中经常可能会有不可预料的情况出现或需要灵活变通的地方，所以在交流的过程中要善于倾听，主动思考，结合实际情况随机应变。

c□创新能力;开发工作中做成一件事的方法有很多，如何提出快速有效的办法需要有创新能力，能够有自己独特的观点和处理问题的能力。

d□计划能力;开发工作是一项持续时间较长且前后紧密联系的工作，如何将每一个节点的工作安排计划好，为后期做好充分准备则尤其重要，目标明确，计划可行性高是做好开发报建工作的有力保证。

1.2.2从事开发报建需要具备的相关法规知识

作为房地产开发建设和政府对接的一个部门，清楚地知道相关的政策法规对减少工作量、提高工作效率是有显著效果的。例如，规划、建委、消防等单位对各项规费的计取规定以及

对方案设计、审批的要求，如果能清楚地知道这些就可以做到早做准备、有的放矢。

1.2.3从事开发报建需要具备的专业技能

掌握土地招拍挂流程;“五证”办理流程和相应的报建资料准备;水电气配套;根据公司开发计划、安排好时间节点办理相应的证件;以及协调好政府、公司内部各个部门共同有序有效地开展工作…这些技能都需要在具体的工作中逐渐熟悉起来并形成一套行之有效的办事流程和方法技巧。

虽然在开发部学习的时间不长，好些流程也只是大概知道，但对于开发部的工作方式和处理问题的思维模式给了我很多的感触和启发，我改变了自己之前对于工程建设的局限性认识，对房地产开发建设从“点”到“面”再到“体”有了更宏观的了解和自己的看法。思想力决定行动力，在具体的开发报建工作中逐渐积累起来的变化让我体会到了工作带给我的进步与感悟，这些对于以后在其他部门的轮岗学习都有十分重要的作用。在此，真诚地感谢我的导师黄春梅教会我的工作技巧和思维方式以及开发部各位同事给我的帮助和促进!

二、工作中的不足及需要改进的地方

通过四个多月以来自己在工作岗位上参与的各项工作，我融入了公司的企业文化、了解了公司的运作流程，也认识自己在以后工作中需要改进和努力的方面，希望在以后的学习工作中能有一些突破。我想改变自己身上一些局限自己展现的因素，改进原有的工作态度和方式，使自己处于一个最佳的状态去对待每一个人每一件事。我认为自己工作中的不足之处有：

2.1沟通不够

开发报建工作对外需要和很多部门、企业交流，对内又需要

和公司内部相关部门和同事协调，所以相互理解，善于表达和倾听尤为重要。能够用语言的力量去说服对方让对方接纳。在工作中出现困难时如何快速灵活地转变沟通方式，针对不同的部门、人员有针对性地进行沟通交流这是我不足的地方，也是能力提升的一个增长点，这个时候需要沟通，反复的沟通，达到相互的理解和支持，而我在这个方面是做得不够的，我的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这项工作的经历太浅、个人性格有关，我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我将加强自己沟通技巧的转换技巧，适时运用恰当的方式方法完善自己在这方面的不足之处。

2.2缺少精心策划

“凡事预则立，不预则废”。事情无论大小，关键在于策划，策划无论大小，关键在于精心。要做到时时有策划，事事有策划。凡事谋定而后动，三思而后行，大胆设想、反复推敲、周密部署。在开发报建的工作中，我有些事有精心策划过有些事则没有，所以对于精心策划给开展工作带来的影响我感触很深，例如在准备办理施工证的报建资料中，因为我们介入时间早、精心安排策划，所以到交件时我们的资料比较齐全能够快速理出所需资料。另一方面，因为没有做到精心策划，导致我们后期的工作很难有进展，在监理备案过程中因为不了解永川区的地方性规定，对监理备案没有引起足够的重视，导致在办理施工许可证的过程中使原计划耽误了好几天。在这一件事上我感受到，报建中再简短的几个字背后可能都会是很大的工作量，不能掉以轻心，一定要事前详细询问，事中精心策划。

2.3工作中缺乏创新思维

工作中各个部门、各位同事之间需要相互协助，只有这样才能更好的做好工作，充分发挥每个人的潜力。按部就班去工作只是一名合格员工应做到的事，优秀的职工是需要在公司

制度的规范下能够有创新意识并能显著地改善工作方式取得成效，在工作方式、工作效率上的不断创新形成行之有效的方式方法。对于这一点，我需要在日后的工作中让自己慢慢转变，充分挖掘有利于工作开展的思路和方法。

三、今后改善提升的举措

xx年即将远去，面对即将到来的xx年，新的工作给我带来的既是挑战又是机遇。在此，我从个人的角度谈谈自己xx年的改善和努力：

3.1、全面学习，转变心态

明年的轮岗学习会涉及到更多的部门和内容，两个月的轮岗学习时间又很短暂，我努力使自己在最短的时间里最大限度地学习各个部门的工作内容。任何改变对于一个人都是艰难的，在接下来的轮岗学习中我需要按照新的工作岗位去改变一些态度、方式或思路，先适应岗位需求，再是在岗位上认真快速地学习。在这方面，我认为自己已经在慢慢尝试和转变，例如与各个部门、同事间的的协同配合、交流互进等。一个人的能力、精力毕竟是有限的，而对自己尚在不具备成熟处理问题的条件下，个人的力量就更显单薄了。保持一个积极、学习的心态去工作，在工作中学习，在学习中进步。

3.2、提高技能，养成作风

作为一名工科毕业的应届生，实践经验不足，处理问题的方式方法不多，在工作中也常常感到自己的专业技能很欠缺，对问题的认识也存在很多一知半解的地方。在接下来的工作中我将有针对性地注重自己专业技能方面的学习，努力使自己成为专业技能过硬相关业务流程熟悉的职业人。以德为先，才为德用，优良的职业素养更为重要，在以后的工作中我将认真学习公司的规章制度，在工作中维护公司的权益，形成自己的专业、职业素养。

3.3、勤思勤做，总结提升

实践是检验真理的最好方式，在工作中主动积极的学习也是最好的进步方式。勤于思考是精心策划，勤于实践则是狠抓落实。学而不思则罔，方向比努力更重要。条条大路通罗马，不同的方法背后就存在不同的工作量，如何把人、财、物最优地组织起来解决问题?这就需要在学习、工作中要善于总结，改进方式方法，提高工作效率，改善工作状态。所以在接下来的工作中我需要做到勤思勤做，总结提升。

四、结束语

感谢公司给我轮岗学习的机会，让我有机会接触到房地产开发建设的各个部门，能够全面地学习知识提升自我;感谢给予我倾心指导的领导和热情帮助的每一位同事，是他们的谆谆教导和的支持帮助，让我一步一步的走到了今天□xx年我从一名学生成为一个社会人，角色的转变让我更加感到自己承载的责任和前进的方向，今后我将以严谨负责、勤恳热情的心态和作风去对待每一件事每一个人，尽自己最大努力向完美的结果靠近。

今后我将注重学以致用，加强学习的同时，注重更新知识结构，努力做到在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，使自己更加胜任本职工作。

设计公司个人年终工作总结

保险公司个人年终工作总结

物业公司保安个人年终工作总结

环卫公司员工年终个人工作总结

公司财务人员个人年终工作总结

商贸公司财务工作总结篇十七

真诚是说话内容要真实不虚夸、说话态度要诚恳不油滑，在与潜在客户最初接触时，真诚友善是打开对方心扉的敲门砖。我在与潜在客户第一次接触时，总是以中肯的态度介绍公司的优势和自身的能力，先留给对方一个不浮夸、很实在的印象，然后根据对方意愿倾听他大概的资金情况与交易现状并进行分析，根据分析向对方提出建议，向他表态为什么由我们公司服务会实现他的利益最大化与最优化，使客户产生信任感，赢得客户的真心对待。

真诚是服务要真切热诚不应付，当潜在客户成为真正的客户之后，后续的真诚服务至关重要。首先是及时了解客户的特点和需求，急客户之所急，客户最本质的需要就是在股市中获得更多收益，我在服务客户的过程中永远以此为出发点。如果客户希望我了解他持有什么股票，我就会将客户的股票牢记在心，一旦他持有的股票出现较大变动，如重大利好、利空等，我都会主动及时联系客户进行交流。如果客户在这方面不倾向于与我交流，我会尊重客户，不去了解他持有的股票，而是不定期与其讨论一下大盘整体的走向等广泛的内容；其次是为客户提供客观的投资建议，既不夸大其词，也不含糊其辞。同时定期向客户提供投资咨询报告，在更好服务客户的同时展示公司在投资咨询方面的实力;最后是把握好服务的“度”，既不违反证券从业的规定，也不冷落应付客户。因为我知道过分热情可能会失去某一个客户，但热情不够肯定会失去一百个客户，在与客户沟通时，热诚表现出来的兴奋与自信能引起客户的共鸣，一次的冷淡和应付会让客户失去对你的信心。

真诚也是合作真心诚意、实现双赢。工作如果仅凭一己之力，客户源是单一的、客户面是狭窄的，这就要通过银行的支持、团队的互助，才能达到拓宽客户来源渠道的目的。

一方面是与银行合作。在我驻点过的xx行，我都会与银行负责人、理财经理、前台柜员等建立良好的信任合作关系，从双方互利的角度出发阐明合作的意向和前景，并且在处理各方面问题时表现出合作的诚意。尤其以客户满意为己任，协助银行理财经理做好客户在证券投资方面的服务，使银行提升在客户心中的满意度，也使客户更加信任银行信任。上述驻点银行职工中的潜在客户，已经基本都被发展成为xx证券的客户，这就代表了他们对我的信任。在得到银行的信任后，他们为我打开的客户渠道是十分宽广和优质的，在我目前的客户中，经银行渠道开发的客户占到我全部客户量约xx%的比例。这些都得益于我真心诚意的与银行合作共赢。

另一方面是团队合力互助和领导的激励指导。我的团队友总是把各自的经验和智慧与大家一块分享，经常性的头脑风暴让我对工作体会更深，少走了很多弯路。如果团队的协作是将数个生铁炼成精钢，那么单位就是大熔炉，领导则在把握火候。我的体会尤其深，刚刚进入公司时，因为不是本地人，开头的工作相对困难一些，看到同事已经有了不少客户，自己还在艰难拓展，难免产生焦躁消极情绪，此时我们公司赵总在会上说发展客户如果仅靠熟人和朋友，是没有前途的，如果注重眼前利益不考虑长远，收益总是有限的。这句话对此时的我有极大的鼓舞作用，终于我克服人生地不熟的困难，凭借自己的努力打开了局面，客户数量节节攀升，佣金收益逐步增加。就在我对现状自我满足时，公司领导x总适时的说，客户只是相对稳定甚至并不稳定，开发客户是无止境的，我们要尽力把无限的潜在客户变成实实在在的客户，这个理念及时的把我从自满状态拉了回来，我愈加的脚踏实地，不再满足现状，而是精益求精。

商贸公司财务工作总结篇十八

在很多方面，我办事处离公司的要求还有较大差距，个人营销能力有待提高，今后的电信市场需要的是多元化的服务，

用户的需求也是多种多样，三线及小区时讯业务的发展一直是我办事处的薄弱环节，今后我一定会虚心向各位同事学习，力争xx年能够成为一名合格的综合营销能手!

商贸公司财务工作总结篇十九

xx年，随着原材料市场价格的持续上扬，而集团总公司销售价格制订相对迟缓，本集团公司资金一度吃紧。为此，财务部一方面及时与客户对账，加强销货款的及时回笼，在资金安排上，做到公正、透明，先急后缓;另一方面，根据集团公司经营方针与计划，合理地安排融资进度与额度，并针对工商银行借款利率上浮的情况，选择相对利率更低的农村信用联社贷款，以及通过向集团总部结算中心临时借款，以保证生产经营所需。这样，通过以资金为纽带的综合调控，促进了整个集团生产经营发展的有序进行。