# 汽车公司财务处理工作总结（精选8篇）

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-06-20

*小编为大家整理了汽车公司财务处理工作总结(精选8篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜...*

小编为大家整理了汽车公司财务处理工作总结(精选8篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

汽车公司财务处理工作总结(精选8篇)由整理。

第1篇：汽车销售公司财务工作总结

汽车销售公司财务工作总结

汽车销售公司财务工作总结

篇1：

巴中祥宇汽车销售有限责任公司201X 月工作总结 201X年2月工作总结 201X年2月是平静的一个月，虽然过得很快，但是也有不少快乐。除了每天按时上下班考勤之外，也加勤了每周一三五的质押车库巡，争取做到了经销商有任何动向都了如指掌，经销商有任何想法也能及时了解。并时刻牢记“一条底线两个原则”，严格按照公司领导指示，坚守岗位，认真负责。

一、融资车基本情况 本月截至29日工作结束，巴中祥宇汽车销售有限责任公司库存车辆为36台，本月入库71台车，出库71台车，和系统台帐数据完全吻合。

二、工作中的情况

(1) 每天按时上下班，合格证臵于保险柜中，对合格证做到不离手，经销商特殊情况也及时上报;可以自己处理的事务自己沟通，与经销商好好相处的同时秉着原则办事。

(2)及时完成上级领导和组长下达的任务与工作，监管数据及时汇报，对于其他组员工作上一些不能处理的问题和疑惑及时解答、协助组长对新组员的业务流程指导。

(3)每天下班前认真核对融资车辆合格证和系统台账以及手工台帐是否一致。管理好所有的合格证交接单和释放书文件。

三、配合情况 与经销商相处融洽，沟通也比较方便。遇到特殊情况，绝不私自放证，在客户十分着急的情况下，先请示公司领导，然

后帮助经销商与兵装财务取得联系，协调后对应处理;与公司领导的配合，服从指令，谦虚求教，碰到错误虚心改正，会议上认真听取前辈和同事的一些经验。遇到特殊情况能够及时与领导取得联系并处理解决问题。 经销商简称监管员：

小雷 201X年2月29日 篇2：

201X年度公司会计个人工作总结 201X年度公司会计个人工作总结 201X年度公司会计个人工作总结 时光荏苒、岁月如梭。一年的工作转瞬又将成为历史，回首这一年来的财务工作，虽然没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验与磨砺。20xx年是我结束岗位实习，正式从事会计工作的 提高了对学习是 4、erp软件上线及资金中心资金费用模块的应用 20xx年初，经过集团公司财务部全体员工的努力，神州数码erp财务业务一体化软件正式上线。对于erp软件的应用，我主要负责子公司及部门资金占用费核算的相关工作。在培训和实施过程当中，我认真学习新软件的规范操作流程，录入开账数据，核对账目数据的正确性。为完成领导交给的任务，我们加班加点，结合我单位的实际业务情况，提出各种需求，不断完善该软件对我单位的实用性，提高财务业务工作之效率。由于新软件刚开始实施，很多报表取数不是很稳定，这就需要实时关注报表数据的正确性，及时核对，及时发现问题，及时解决。另外，在处理集团本级业务的同时，我也协助子公司同事了解erp各个模块的操作，对大家提出的需求和问题汇总，及时协助予以解决。

5、其它日常工作

(1)、票据通的录入 每日录入票据通的银行日记账，保证及时记账并及时核对各银行余额是否与账面金额一致。同时，我定期向银行索要银行对账单，资金中心日记账要与中信网银对账系统和交行、民生、建行等银行的对账单核对余额。

(2)、日常资料的归档及整理 每日工作结束后，我能及时对保管留存的资料进行重新整理，分门别类，装订成册，摆放整齐，便于查找。在完成本职工作的基础上，我也积极配合协助其他同事的工作，努力让我们财务的工作做到更好。

(3)、诚合保险的日常工作 20xx年底，股份公司的保险资源集中管理工作进入了实质性操作阶段，协助领导完成诚合保险的日常工作也成为了我日常的一项主要工作。在工作中，我及时联系12家子公司的相关负责人员，将股份公司及集团公司的相关精神进行传达，

对各子公司的机动车辆保险信息进行汇总更新。同时，对于本部的保险管理，我主要负责协助领导完成人身意外伤害保险及机动车辆统一保险的上险、缴款通知书的报送等工作。201X年度公司会计个人工作总结

三、20xx年工作计划 20xx新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。随着集团公司的快速发展，业务量不断加大，新业务也不断发生。我发现仅仅了解资金中心的相关工作是肯定不够的。明年，我在完成好资金中心的工作的基础上，也希望能学习和熟悉其它科室的日常工作，了解财务进销存的核算管理及财务报表的相关知识是我下一步的努力方向，这需要我在新的一年里更加努力地去摸索、学习和实践。

总之，我将继续保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，同时不断提高对自己的要求，努力为20xx年的财务工作献出自己的一份力量。 201X年度公司会计个人工作总结 xx年在公司各领导的领导下和各位同仁的帮助下，我顺利的完成了公司的会计工作,取得了一定的成绩，现将主要工作总结如下：

1正确履行会计职责和行使权限,认真学习国家财经政策、法令，熟悉财经制度;积极钻研会计业务，精通专业知识，掌握会计技术方法;热爱本职工作，忠于职守，廉洁奉公，严守职业道德;严守法纪，坚持原则，执行有关的会计法规.在局会计工作规范化检查评比标准中荣获 开支凭证，及时结算记账，做到各项开支都符合规定，一切账目都清楚准确。对经费的使用情况和存在问题，经常向有关领导请示汇报。

4、按照规定编造全年、每季、每月的各种预算报表统计资料和月度结算，做到准确无误，并及时报告分管领导。

5、所有财务凭证，及时整理、装订和保存。

6、经常与各部门管财产的同志联系，建立必要的手续，做到各单位的财产和全校的总账相符合.7、配合、督促各有关单位，及时处理一切暂收、暂付款项。 8、指导和帮助出纳工作。 在过去的一年里,兢兢业业,圆满的完成了公司的工作任务,并得到各领导肯定和许多同事的扬,这对我是一种鞭策,在新的一年,将以更加饱满的工作热情投入到工作中去.201X年度公司会计个人工作总结 自XX年7月1日入职公司至今五年了，从门店会计到4s店总会计，无论是做事、还是做人我都从xx这个温暖的大家庭学到了很多很多受人之(中心学校201X年度工作总结)托，终人之事我做到了。展望未来,我对公司的发展和今后的工作充满了信心和希望,为了能够制定更好的工作目标，取得更好的工作成绩，我把参加工作以来的情况总结

一、前期工作总结 对于企业来说，能力往往是超越知识的，公司对于人才的要求，同样也是能力 况、库存的实物数量、厂方的帐务核对、出纳的现金盘核、最重要的是合理建帐(帐务具有延续性)，用了1个月做了3个月帐，当时帐套建完后我有种超越和窃喜的感觉。201X年度公司会计个人工作总结工作总结。从新行业电动车的实体期初建帐、摩托车的接帐及业务的快速进入、税务的合理建帐、银行机动帐、风陵渡汽贸的认知，在对行业陌然的情况下，我幸运的加入了xx管理团队，看似简单的账单制作日常业务银行对接建立台账与厂商财务对接业务衔接，一切都要从新开始。还有在昝经理的帮助下我对承兑汇票有了认知、了解。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，在领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我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，而随后财务特殊身份更是加速缩短了我与业务之间的距离。干中学、学中干，不断掌握方法：

积累经验;问书本、问同事，不断丰富知识：

掌握技巧。 勤能补拙，利用时间总结完善自己的工作内容，建立了各种账套的模版，同时结合管理处实际情况先后内定了《财务收费流程》、《财务对接流程》，并在领导的支持和同事们的配合下各项流程得到了迅速的普及，为管理处日常财务工作的顺利进行奠定了坚实的基础。 间的努力，新招的会计已经能够很好的胜任财务工作了。年底电动车移交我又被介入分期公司接管财务，此时正逢汽车分期的高峰及国家对汽车养路费及税收制度改革，汽车养路费的取消直接关系着帐务大动作的调整，那年我整理了一套所有汽车分期的完整还款表，调整所有客户的养路费科目，由此制定了客户全款付清时用帐表核对的方法确定客户的还款金额，确保财务核算正确。我参加税务学习专业知识，积极配合制度改革，并在工作中小有成就，得到了领导的肯定，XX是我在公司年奖xx\*元

篇3：

201X年公司财务工作总结及201X年财务工作计划 财务部紧紧围绕集团公司的发展方向，在为全公司提供服务的同时，认真组织会计核算，规范各项财务基础工作。站在财务管理和战略管理的角度，以成本为中心、资金为纽带，不断提高财务服务质量。在XX年做了大量细致的工作：

财务部的主要职责是做好财务核算，进行会计监督。财务部全体人员一直严格遵守国家财务会计制度、税收法规、集团总公司的财务制度及国家其他财经法律法规，认真履行财务部的工作职责。从收费到出纳各项原始收支的操作;从地磅到统计各项基础数据的录入、统计报表的编制;从审核原始凭证、会计记账凭证的录入，到编制财务会计报表;从各项税费的计提到纳税申报、上缴;从资金计划的安排，到各项资金的统一调拨、支付等等，每位财务人员都勤勤恳恳、任劳任怨、努力做好本职工作，认真执行企业会计制度，实现了会计信息收集、处理和传递的及时性、准确性。

二、以实施erp软件为契机，规范各项财务基础工作用 在经过两个月的erp项目的筹建和准备工作后，财务部按新企业会计制度的要求、结合初始化工作。对供应商、客户、存货、部门等基础资料的设置均根据实际的业务流程，并针对平时统计和销售时发现的问题和不足进行了改进和完善。如：

设置“存货调价单”，使油品的销售价格按照即定的流程规范操作;设置普通采购订单和特殊采购订单，规范普通采购业务和特殊采购业务的操作流程;在配合资产部实物管理部门对所有实物资产进行全面清理的基础上，将各项实物资产分为9大类，并在此基础上，完成了erp系统库存管理模块的初始化工作。在8月初正式运行erp系统，并于10月初结束了原统计软件同时运行的局面。目前已将财务会计模块升级到erp系统中并且运行良好。

三、制订财务成本核算体系，严格控制成本费用根据集团年初下达的企业经济责任指标，财务部对相关经济责任指标进行了分解，制订了成本核算方案，合理确认各项收入额，统一了成本和费用支出的核算标准，进行了医院的科室成本核算工作，对科室进行了绩效考核。在财务执行过程中，严格控制费用。财务部每月度汇总收入、成本与费用的执行情况，每月中旬到各责任单位分析经营情况和指标的完成情况，协助各责任单位负责人加强经营管理，提高经济效益。

四、资金调控有序，合理控制集团总体资金规模 由于原材料市场的价格不稳定，销售市场也变化不定，在油品生产与销售方面需要占用大量的资金。为此，财务部一方面及时与客户对账，加强销售货款的及时回笼，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，合理地配合资金部安排融资进度与额

度，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。

五、加强财务管理制度建设，提高财务信息质量的财务工作、提高会计信息的质量，财务部比较全面的制定了财务管理制度体系，包括：

财务部组织机构和岗位职责、财务核算制度、内部控制制度、erp管理制度、预算管理制度。通过对财务人员的职责分工，对各公司的会计核算到会计报表从报送时间及时性、数据准确为领导决策和管理者进行财务分析提供了可靠、有用的信息。平时财务部通过开展定期或不定期的交流会，解决前期工作中出现的问题，布置后期的主要工作，逐步规范各项财务行为，使财务工作的各个环节按一定的财务规则、程序有效地运行和控制。

六、开展了以涉税业务和执行企业会计制度、会计法及其他财经法律、法规的自查活动为了规范财务行为，配合年终与明年年初的汇算清缴的稽查与审计工作，财务部组织了在本集团公司内的XX年终财务决算的财务自查活动，在年终决算之前清理了关联企业的往来款项，检查在建工程未作处理的项目，对已支付的财务利息费用及时追踪开具了发票等等一系列的财务自查活动。骋请了税务师事务所对XX年的帐务处理做了预审，对审计和自查中发现的问题及时地进行了整改，降低了涉税风险。

七、组织财务人员培训，提高团队凝聚力 际工作中存的问题。通过南峰会计师事务所对内部控制和税务风险的专题讲座，丰富了财务人员税务知识。邀请了审计部、资金部、资产部和财务人员做了深入

的交流。增强了整个财务链各部门工作的协作性，强化了各岗位会计人员的责任感，促进了各岗位的交流、合作与团结。

八、提出了全面预算管理方案，建立集团公司全面预算管理模式 根据XX年经营目标和各项成本核算指标的实现情况，财务部提出了全面预算管理的方案，全面预算管理按照企业制定的经营目标、发展目标，层层分解于企业各个经济责任单位，以一系列预算、控制、协调、考核为内容建立起一整套科学完整的指标管理控制系统。在XX年数据和以前年度各项经营数据的基础上制定了XX年度各单位的成本费用预算、销售额预算、人员预算、目标利润预算等一系列预算指标，希望通过“分散权力，集中监督”来有效配置企业资源，提高管理效果，实现企业目标。 XX年，为实现本集团公司的全面预算管理和总体发展目标，财务部的工作任重而道远。为此，需要在以下几个方面继续做好工作：

1、做好上半年和 5、继续完善各项财务管理制度和内部控制制度，如财务核算管理制度、销售与收款、

6、加强财务人员的业务知识、企业会计制度和国家有关财经法规的学习，结合财务人员考评办法，逐步提高财务人员的专业知识、技能和职业判断能力。

附送：

汽车销售实习工作总结

汽车销售实习工作总结

量和货存量也就可以轻而易举的知道了。当然这只是我不成熟的想法，所以还是希望可以在毕业设计的过程中，不断研究，不断完善。 实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会努力工作的开始。在这短暂的实习期间，我深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。将来无论在什么岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负责任的人! 201X年销售实习报告总结 一个人在他的学生时代要好好学习，但也要适时的增长见识，去实践，去体验社会，专业知识是重要的，但把专业知识运用于实践也重要。 下面是由带来的医药销售实习报告总结。 我从20xx年3月开始到xxx医药上海办事处销售部实习，在各位经(银行实习报告)理和同事的指导帮助下，我慢慢了解到公司企业文化的博大精深.经过系统培训后，具备了基本的销售技巧，但还有待在今后的实践中不断地提升自我，从而才能让自己在社

会上立足，才能更好地为公司效力。 在经理的指导下，我们对上海市场做了全面的调研，尤其是虹口、浦东、宝山等区域的社区医院，无论是从它的地理位置、交通路线及医院的进药程序都进行了全面的排摸。从中逐渐培养了自我独立的工作能力和沟通协调能力。 在调研期间里，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过! 如：

回报的信念。 4月份我们正式分配到青浦，把我这段时间所学到的东西运用到实践中。为了更好的锻炼自己，颜大哥给我分配5家卫生院。刚开始我充满自信，觉得自己一定能做好。谁知练塘卫生院的医生个个都是那么沉默，我无法跟他们进行有效沟通。不知是什么原因，我一边反省自己到底错在哪里，一边想怎么让医生接受我并记住有我这人存在。正巧过几天就是端午节，我买了礼品在刘老师居住的小区门口等待她下班。借此机会，我了解到她们科室内部不和。找到这个突破口后，下次去跟进，我不再针对跟某个医生聊天，而是整体进攻他们。这一次我们聊得好愉快! 经过这段时间的实习，我不仅很好地运用所学的专业知识，而且还学到了很多在学校学不到的待人处世之道，阔大了知识面，也丰富了社会实践经历，为我即将踏入社会奠定了很好的基础。 非常庆幸自己有一个这么宝贵的实习机会，让我对社会、对工作、对学习都有了更深一步的理解和认识，为我即将走上工作岗位增添了信心，让我在大学生活中留下了美好的一面。其次，我还感谢各位师傅，感谢给我的指导，谢谢!我也要对各位经理说一声谢谢，感谢你们对我的栽培! 篇3：

201X年汽车专业实习报告 201X年汽车专业实习报告

的，拉得很长，从头走到尾就要花很长时间。如果在生产线下流发现生产线上流的质量问题，就不能及时地反映问题所在，而且来回修复也非常麻烦。零部件运输也是问题，运输通道比较少，通道窄，容易产生交通堵塞，而且运输路程增加，耗费了更多的能源。而萨普工厂总装车间的布局则相反，车间生产线被折叠起来，从车间一个地方到车间任何一个地方都相对比较短，发现问题能够得到及时反映。运输通道比较多，东西方向四条，南北方向两条，零部件运输方便快捷，并且杜绝交通堵塞的现象。另外线的生产线的流向也很重要，流向的问题在于从哪里开始到哪里结束。内饰工段，汽车的内饰是要被装配到车身上的，车身的重量最大，那么内饰开始的地方必须离车身的来源非常近。而内饰工段的开始处正好安排在涂装车间的出口处。综合工段，就是把汽车底盘和车身装配成整车，那么综合开始的地方必须同时离内饰工段和底盘工段的末尾最近。而综合工段的开始处正好安排在内饰工段与底盘工段的会聚处。底盘工段，车架的重量最大，那么底盘工段的开始处必须离车架的存放点最近。而底盘工段的开始处正好安排在离车架的存放点最近的地方。发动机工段，发动机和变速箱的重量是比较大的，正好也被安排在离发动机和变速箱最近的地方。 总装车间里面采光也比较好，不但东西北三面保险窗可以透光，而且屋顶的天窗同样可以采光。在白天天气晴朗的时候可以完全依赖自然光进行生产，这也为厂节约了不少的能源。但是通风性不是很好，车间南侧没有窗，夏季东南季风无法吹入，而且导致车间内温度比较高，甚至超过室外温度。在车间里有很多风扇，我的问题是如果换成几部空调，只要空调的温度调到适度，在消耗同样电量的情况下，会不会带来更好的舒适度呢? 总装车间的每条线上的装配件摆放

得很整齐，也很科学。装配件必须离装配车位的距离非常近，以节约来回拿件的时间。而且分类摆放也很重要，如果摆放得比较乱，那在拿件的时候就浪费了寻找的时间。车间地面很少能看到垃圾，每天早晚清洁和拖地，这不仅给人带来一种清爽的感觉，同时也减少了空气的浮沉量，对一线员工的健康是有利的。 总的来说，总装车间给人的感觉就是明亮、整洁和有序。 下面再说一下我在车间一线实习的情况。 在总装车间实习是比较辛苦的，不仅要顶住夏季的炎热，也要消耗大量的体力。特别在9月份的时候，经常加班加到晚上10点才下班，惟有坚持，坚持，再坚持。总的来说，一线实习要注意三个问题：

安全，质量，效率。 首先是安全问题。安全 重物掉下来是不闪人的。而且车间的确发生了好几起吊挂重物掉下来的事故，幸运的是没有伤到人。吊发动机轨道下的隔网，底盘轨道上的铁皮，均被砸了一个窟窿。内饰到综合转序的地方，吊车轨道下的隔网也被砸了几个窟窿。既然吊挂的链条很容易断，那么应该怎么防止它在工作的时候发生断裂呢?联系自己所学的知识，链条在拉重物上升的过程中，链条所受的拉应力是循环变化的，这会产生疲劳裂纹，疲劳裂纹经过一段时间不断扩展，最后产生脆断。所以链条要及时更换，不管它看起来是不是完好无损。其次还可以加一道保险，增加一条冗余的轨道，轨道上的保险可以自由滑动，保险连着一个装置，链条从装置伸出，连接到重物，而装置的作用是保证冗余的链条随重物起落，并在重物静止的时候起着固定作用。正常情况它们都不受力，因为它们都是冗余的。但当受力的链条断了之后，冗余的链条可以继续承受住重量，拉住重物，防止重物掉下来。另外在车间经常吊挂重物的地方，可以将地面涂成红色，我想这比安全标志所起的效果还要好。 质量也很重要，不能保证质量的产品，如同废品。人要有责任心，才能保证质量。车间里每完成一道工序，责任人都要在流程卡规定的地方签名，当产品出现问题，就可以直接找到责任人，以考核的方式进行处理，以此来激起员工的责任意识。在实习过程中，有些工序因为自己不能保证质量，所以尽量找师傅帮忙。201X年汽车专业实习报告201X年汽车专业实习报告。比如在装萨普V传动轴的时候，我以前总是没办法把中间的螺栓打紧，原因是螺栓没对正打歪了，我就只好找师傅帮忙。安装完之后自己也会多检查，发现质量问题及时进行修复。安装传动轴有一次拉线，而在这种情况下我发现自己打的螺栓没有平垫，我自己觉得问题不大，但最终还是放心不下，

问师傅要不要重新打上。师傅的回答是肯定的。于是我还是跑回去，加上平垫，重新再打一次。虽然自己很不愿意这样做，不过当我把事情做好了就有一种放下包袱的轻松感。 效率不是机械地提高干活的速度，而是减少浪费，更轻松，更省力地把事情做好。有位班长教我要善于运用身体的力量，尤其在干的活相对比较费劲的时候，不能光靠双手用蛮力，同时用身体的力量，可以达到事半功倍的效果。比如在装车门压条的时候，用身体向前倾的力，可以很轻易地把压条压入。又比如在装机盖密封条的时候，弯腰站起来用拇指压密封条的同时，加上体重的下压力，这样做比蹲下来压要省力得多。但我在这方面做得还不够好，交给我的活太复杂的话，我就会拉线。不过也因为自己在每个岗位干的时间不长久，还不熟练。有句话：

熟能生巧。就说明这个道理。干活的时候也很注重技巧。我在学习安装车门限位器的时候，总是没办法把销打进销套，不是打歪了，就是把销套打断了。经历了很多次的失败，我最终发现原来自己使用锤子的时候，不是竖直地打下来，而是斜着打下来。找到问题所在才能着手解决，接下来我在敲打之前，先使手柄处于水平，然后才用七敲打销，用这个办法我终于成功了。安装萨普的传动轴我有一段时间总是没办法把中间的两颗螺栓打好，原因也很简单就是螺栓偏了。发现问题所在，我在以后尝试打螺栓的时候，就会尽量使螺栓对准，使它保持在垂直于车架的方向上，我同样获得了成功。除了以上所说的，安装后挡风保险，车门压条，车门密封条，安装传动轴时拧螺栓也是讲究技巧性的活，没有掌握最终的技巧，蛮干的话是没有用的，那等同于没学会一样。 每天早晚各一次拖地搞卫生也是很重要的，如果没有坚持搞下去，车间最终会变成垃圾和尘土的天堂。每天搞卫

生我都认真地把地拖干净，这也是我的工作，而且是对自己有利的工作，拖地是在为自己创造一个干净卫生的工作环境。 在总装车间我经常注意跟自己专业相关的东西。比如萨普皮卡的车架，他所使用的连接方式几乎全是焊接。根据焊缝的形状，应该是手工焊成的，而且焊逢周围飞溅比较多，推测所用到的焊接方法应该是二氧化碳气体保护焊，现在车架焊接方法一般是用这个。而车身的焊接大部分是使用点焊。车身使用的薄板金属材料非常适合用这种焊接方法。不过车身还使用了气体保护焊，可能是氩弧焊，也可能是混合气体保护焊。我听一些老员工说还用了铜焊，我查了书本铜材料熔点比铁材料熔点低，铜焊把铁材料填补并连接起来，应当归属于钎焊。铜焊丝是作为一种钎料。我还注意到净化器的焊接，那焊缝非常饱满，我觉得应该是使用了机器人焊接。还有干燥器采用铝合金的焊接，那焊缝看起来不像是打磨过的，简直太漂亮了，非常光滑美观。除了焊接这方面的，自己还会想一想有些特殊的汽车配件到底是怎么加工完成的。 最后说一下我在总装车间的两个重要的收获。其中一个是我现在可以很清楚地分清萨普T，萨普V和萨普C三种车型了。刚开始的时候自己什么都不懂，来了一台车完全不知道是什么车型，该装什么规格的配件，这对工作造成比较大的影响。而当熟悉车型之后，则给自己带来很大的方便，至少不用经常去看流程卡了。另外我对皮卡车的构造也有了一定的了解。但是对它们的工作原理还不是很清楚，这在以后还要多看看书，多了解一下。 201X年汽车专业实习报告

一、实习目的：

生产实习是我们车辆工程专业知识结构中不可缺少的组成部分，并作为一个独立的项目列入专业教学计划中的。其目的在于通过实习

使学生获得基本生产的感性知识，理论联系实际，扩大知识面;同时专业实习又是锻炼和培养学生动手能力及素质的重要渠道，培养当代大学生具有吃苦耐劳的精神，也是学生接触基层、了解产业状况、了解国情的一个重要途径，逐步实现由学生到社会的转变，培养我们初步担任技术工作的能力、初步了解企业管理磨

第2篇：汽车销售公司财务工作总结

你我共享

汽车销售公司2024财务工作总结

★工作总结频道为大家整理的汽车销售公司2024财务工作总结，供大家阅读参考。更多阅读请查看本站工作总结频道。 自xx年7月1日入职公司至今五年了，从门店会计到4S店总会计，无论是做事、还是做人我都从“Xx”这个温暖的大家庭学到了很多很多……“受人之托，终人之事”我做到了。展望未来,我对公司的发展和今后的工作充满了信心和希望,为了能够制定更好的工作目标，取得更好的工作成绩，我把参加工作以来的情况总结如下：

一、前期工作总结

对于企业来说，能力往往是超越知识的，公司对于人才的要求，同样也是能力第一。公司对于人才的要求是多方面的,它包括：组织指挥能力、决策能力、创新能力、社会活动能力、技术能力、协调与沟通能力等。

第一阶段(xx年)：适应阶段

xx年7月我进入了工作的独立，记得那时电动车的帐目情况已经堆积了2个多月，当时的首要任务(自定)是分清各股东的投资情况、库存的实物数量、厂方的帐务核对、出纳的现金盘核、最重要的是合理建帐(帐务具有延续性)，用了1个月做了3个月帐，当时帐套建完后我有种超越和窃喜的感觉。从新行业电动车的实体期初建帐、摩托车的接帐及业务的快速进入、税务的合

腹有诗书气自华

你我共享

理建帐、银行机动帐、风陵渡汽贸的认知，在对行业陌然的情况下，我幸运的加入了“Xx”管理团队，看似简单的账单制作→日常业务→银行对接→建立台账→与厂商财务对接→业务衔接，一切都要从新开始。还有在昝经理的帮助下我对承兑汇票有了认知、了解。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，在领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我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，而随后财务特殊身份更是加速缩短了我与“业务”之间的距离。干中学、学中干，不断掌握方法：积累经验;问书本、问同事，不断丰富知识：掌握技巧。

“勤能补拙”，利用时间总结完善自己的工作内容，建立了各种账套的模版，同时结合管理处实际情况先后内定了《财务收费流程》、《财务对接流程》，并在领导的支持和同事们的配合下各项流程得到了迅速的普及，为管理处日常财务工作的顺利进行奠定了坚实的基础。

第二阶段(xx年—xx年)：发展阶段

这一阶段在继续担任原职同时又介入了Xx有限公司汽车分期工作，进一步巩固了自己财务工作经验的积累，同时也丰富了自身的汽车专业知识。进入日常管理之后，因为新招的分期会计与电动车会计，我由此又接触到了辅导新人的工作内容，我将自己的工作经验整理与新人一起实践，共同发现问题、解决问题，经过三个月时间的努力，新招的会计已经能够很好的胜任财务工

腹有诗书气自华

你我共享

作了。年底电动车移交我又被介入分期公司接管财务，此时正逢汽车分期的高峰及国家对汽车养路费及税收制度改革，汽车养路费的取消直接关系着帐务大动作的调整，那年我整理了一套所有汽车分期的完整还款表，调整所有客户的养路费科目，由此制定了客户全款付清时用帐表核对的方法确定客户的还款金额，确保财务核算正确。我参加税务学习专业知识，积极配合制度改革，并在工作中小有成就，得到了领导的肯定，xx是我在公司年奖Xx\*元。

第三阶段(xx年—现在)，不断提升阶段

xx年公司上层领导的经营决策转型，为工作的需要与时代的适应，学习了一般纳税人帐务及国税金税工程，已熟悉增值税防伪税控开票子系统。同年9月由于福田奥铃品牌的代理，快速适应厂方的帐套系统。因厂方的返利非即返到帐，它采取的控制终端经销商的销售及资金的占用化，返利一票一返，每张增值税票的返利且不能超过所售车辆金额的30%，结合所上情况我建立了一套同以前又完全不一样的帐套，方便公司与厂方核对及公司车辆利润的明确化，一车一结。同年因公司搬迁，交通不变，我尽快适应了自驾车。

二、主要经验和收获

在Xx工作的五年时间里，积累了许多工作经验，尤其是管理处基层财务工作经验，同时也取得了一定的成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

腹有诗书气自华

你我共享

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应新的工作岗位;

(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，认真理财管账，才能履行好财务职责;

(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)只有保持心态平和，“取人之长、补己之短”，才能不断提高、取得进步。

两汉：诸葛亮

先帝创业未半而中道崩殂，今天下三分，益州疲弊，此诚危急存亡之秋也。然侍卫之臣不懈于内，忠志之士忘身于外者，盖追先帝之殊遇，欲报之于陛下也。诚宜开张圣听，以光先帝遗德，恢弘志士之气，不宜妄自菲薄，引喻失义，以塞忠谏之路也。

宫中府中，俱为一体;陟罚臧否，不宜异同。若有作奸犯科及为忠善者，宜付有司论其刑赏，以昭陛下平明之理;不宜偏私，使内外异法也。

侍中、侍郎郭攸之、费祎、董允等，此皆良实，志虑忠纯，是以先帝简拔以遗陛下：愚以为宫中之事，事无大小，悉以咨之，然后施行，必能裨补阙漏，有所广益。

将军向宠，性行淑均，晓畅军事，试用于昔日，先帝称之曰“能”，是以众议举宠为督：愚以为营中之事，悉以咨之，必能使行阵和睦，优劣得所。

亲贤臣，远小人，此先汉所以兴隆也;亲小人，远贤臣，此后汉所以倾颓也。先帝在时，每与臣论此事，未尝不叹息痛恨于桓、灵也。侍中、尚书、长史、参军，此悉贞良死节之臣，愿陛下亲之、信之，则汉室之隆，可计日而待也

。

腹有诗书气自华

你我共享

臣本布衣，躬耕于南阳，苟全性命于乱世，不求闻达于诸侯。先帝不以臣卑鄙，猥自枉屈，三顾臣于草庐之中，咨臣以当世之事，由是感激，遂许先帝以驱驰。后值倾覆，受任于败军之际，奉命于危难之间，尔来二十有一年矣。

先帝知臣谨慎，故临崩寄臣以大事也。受命以来，夙夜忧叹，恐托付不效，以伤先帝之明;故五月渡泸，深入不毛。今南方已定，兵甲已足，当奖率三军，北定中原，庶竭驽钝，攘除奸凶，兴复汉室，还于旧都。此臣所以报先帝而忠陛下之职分也。至于斟酌损益，进尽忠言，则攸之、祎、允之任也。

愿陛下托臣以讨贼兴复之效，不效，则治臣之罪，以告先帝之灵。若无兴德之言，则责攸之、祎、允等之慢，以彰其咎;陛下亦宜自谋，以咨诹善道，察纳雅言，深追先帝遗诏。臣不胜受恩感激。

今当远离，临表涕零，不知所言。

腹有诗书气自华

第3篇：汽车财务工作总结

篇一：汽车销售公司会计个人工作总结 汽车销售公司会计个人工作总

自xx年7月1日入职公司至今五年了，从门店会计到4s店总会计，无论是做事、还是做人我都从“xx”这个温暖的大家庭学到了很多很多??“受人之托，终人之事”我做到了。展望未来,我对公司的发展和今后的工作充满了信心和希望,为了能够制定更好的工作目标，取得更好的工作成绩，我把参加工作以来的情况总结如下：

一、前期工作总结

对于企业来说，能力往往是超越知识的，公司对于人才的要求，同样也是能力第一。公司对于人才的要求是多方面的,它包括：组织指挥能力、决策能力、创新能力、社会活动能力、技术能力、协调与沟通能力等。

第一阶段(xx年)：适应阶段

xx年7月我进入了工作的独立，记得那时电动车的帐目情况已经堆积了2个多月，当时的首要任务(自定)是分清各股东的投资情况、库存的实物数量、厂方的帐务核对、出纳的现金盘核、最重要的是合理建帐(帐务具有延续性)，用了1个月做了3个月帐，当时帐套建完后我有种超越和窃喜的感觉。从新行业电动车的实体期初建帐、摩托车的接帐及业务的快速进入、税务的合理建帐、银行机动帐、风陵渡汽贸的认知，在对行业陌然的情况下，我幸运的加入了“xx”管理团队，看似简单的账单制作→日常业务→银行对接→建立台账→与厂商财务对接→业务衔接，一切都要从新开始。还有在昝经理的帮助下我对承兑汇票有了认知、了解。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，在领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我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，而随后财务特殊身份更是加速缩短了我与“业务”之间的距离。干中学、学中干，不断掌握方法：积累经验;问书本、问同事，不断丰富知识：掌握技巧。

“勤能补拙”，利用时间总结完善自己的工作内容，建立了各种账套的模版，同时结合管理处实际情况先后内定了《财务收费流程》、《财务对接流程》，并在领导的支持和同事们的配合下各项流程得到了迅速的普及，为管理处日常财务工作的顺利进行奠定了坚实的基础。

第二阶段(xx年—xx年)：发展阶段

这一阶段在继续担任原职同时又介入了xx有限公司汽车分期工作，进一步巩固了自己财务工作经验的积累，同时也丰富了自身的汽车专业知识。进入日常管理之后，因为新招的分期会计与电动车会计，我由此又接触到了辅导新人的工作内容，我将自己的工作经验整理与新人一起实践，共同发现问题、解决问题，经过三个月时间的努力，新招的会计已经能够很好的胜任财务工作了。年底电动车移交我又被介入分期公司接管财务，此时正逢汽车分期的高峰及国家对汽车养路费及税收制度改革，汽车养路费的取消直接关系着帐务大动作的调整，那年我整理了一套所有汽车分期的完整还款表，调整所有客户的养路费科目，由此制定了客户全款付清时用帐表核对的方法确定客户的还款金额，确保财务核算正确。我参加税务学习专业知识，积极配合制度改革，并在工作中小有成就，得到了领导的肯定，xx是我在公司年奖xx\*元。

第三阶段(xx年—现在)，不断提升阶段

xx年公司上层领导的经营决策转型，为工作的需要与时代的适应，学习了一般纳税人帐务及国税金税工程，已熟悉增值税防伪税控开票子系统。同年9月由于福田奥铃品牌的代理，快速适应厂方的帐套系统。因厂方的返利非即返到帐，它采取的控制终端经销商的销售及资金的最大占用化，返利一票一返，每张增值税票的返利最高且不能超过所售车辆金额的30%，结合所上情况我建立了一套同以前又完全不一样的帐套，方便公司与厂方核对及公司车辆利润的明确化，一车一结。同年因公司搬迁，交通不变，我尽快适应了自驾车。

二、主要经验和收获

在xx工作的五年时间里，积累了许多工作经验，尤其是管理处基层财务工作经验，同时也取得了一定的成绩，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，才能尽快适应新的工作岗位;

(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，认真理财管账，才能履行好财务职责;

(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)只有保持心态平和，“取人之长、补己之短”，才能不断提高、取得进步。

三、确立工作目标，加强协作。

财务工作象年轮，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，也没有太多新奇，但是做为企业正常运转的命脉，我深深的感到自己岗位的价值，同时也为自己的工作设定了新的目标： 1.以预算为依据，积极控制成本、费用的支出，并在日常的财务管理中加强与管理处的沟通，倡导效益优先，注重现金流量、货币的时间价值和风险控制，充分发挥预算的目标作用，不断完善事前计划、事中控制、事后总结反馈的财务管理体系。

2.实抓应收账款的管理，预防呆账，减少坏账，保全公司的经营成果。 3.积极参预，配合领导开拓新的经济增长点。

公司的快速发展催人奋进，对我们每位职工提出了更高的要求，我明白，只有不断学习不断进步，才能更好地完成领导交办的工作，“路漫漫其修远兮，吾欲上下而求索”，我决心在今后的工作中，严于律已，勤奋学习，在本职岗上做出更大的贡献。

以上是我对自己工作的总结汇总，敬请领导给予批评指正。在今后的工作当中，我将一如既往的努力工作，不断总结工作经验;努力学习，不断提高自己的专业知识和业务能力，以新形象，新面貌，为公司的辉煌发展而努力奋斗。篇二：汽车4s店年度财务工作总结 汽车4s店年度财务工作总结

本年度我4s店在以销售、售后、市场三大部门为主力，通过一年的坚持不懈，己将 我们东风风神s30及h30品牌汽车的销量从零市场提升到2024台以上，随着我省本品牌汽车保有量的上升，为我公司后期的运营打下坚实的基础。而财务部的工作主要是围绕销售和售后做好日常的整车收款、售后维修结算收款、成本费用核算，以及日常经营的财务收支及管理等工作。

一、财务核算和财务管理工作

1、财务核算工作是财务部大量的基础工作，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，这些工作每天随着经营工作的展开相对较为繁重。做为财务人员我们除上述工作外，每月按时按质完成本公司税务的纳税申报工作，以及每月为公司领导做好本公司财务状况和各项财务报表及费用分析，让公司领导能随时撑握本公司的一切销售及财务信息。

2、搭建财务核算体系实行会计电算化。年初我部门和金碟财务软件公司取得联系，在 一周时间内快速完成了胜和公司财务软件的数据初始化工作，以及以前年度大量的数据录入工作，为2024年的财务电算化工作打下良好的基础。实行财务电算化，使财务人员从繁杂的手工记账工作中解脱出来，大大提高了工作效率及财务数据的准确性。

3、推进财务信息化管理。本年度我部门施实了网银工作及网上发票认证和申报工作。 一方面我们先后开通了民生银行、浙商银行、工商银行等网银系统，实现足不出户便能进行资金收付工作，高效便捷。另一方面因为我公司是增值税一般纳税人，每月增值税票必须去国税局进行增值税票进项认证工作，这也是每个增值税一般纳税人必做的工作。但由于东风厂家每月月底统一开票，而厂家距我公司距离较远，势必造成发票不能在当月到达我公司致使我公司进项发票不能及时认证，而影响纳税工作。针对这一问题我部门在本年度申办了龙山税友的网上发票认证及网上申报系统，通过学习现在我们在本公司便能正常实行认证和申报工作，成功率和正确率为100%，此项工作的三大好处：

1、解决了厂家发票滞后而给我公司造成的不能当月及时认证进项发票而多缴大额税款，为增值税抵扣扫清障碍，节约了运营成本。

2、解决了财务人员反复去税务局认证发票而占用的有效工作时间。

3、减少了每次去税务局的汽车燃油费及汽车磨损。

4、成功进行资金运作。本年度通过努力我们取得了武汉招商银行1000万的授信额度，众所周知4s店的整车销售主要是资金的管理、销售的统计、库存的核实与厂家返利的核对等工作。而整车采购的资金来源主要有两部分：一部分是自有资金，一部分是三方协议的贷

款资金。三方协议的贷款资金是由厂家、经销商、银行签订的贷款协议，经销商以20%的 自有资金和80%银行贷款资金从厂家购车，80%的银行贷款资金以车合格证质押给银行，经 销商还银行贷款后银行将合格证归还于经销商。

⑴每做一次贷款，财务人员得核算我们做多少贷款合适?还要根据自身情况给厂家和

银行报订车计划，质押在银行的合格证我们得做台账，登记车架号，发动机号，车辆型号， 车辆价格等一系列信息，以保证质押在银行的合格证与4s店库存信息动态保存一致。 ⑵在客户订车时，如果存在是银行质押的合格证，财务人员就得在客户订车的第一时

间来计算赎证所需资金，第一时间和银行预约准备换取合格证，在最短的时间内给银行办款 赎回质押合格证，以免时间拖延给客户带来不便。

在实际管理中三方协议的贷款资金进行控制和管理比较难，运用过程中更要注意资金

的周转率，资金在途时间的长短，存货的周转速度以及与厂家订购车辆的类型及型号、企业 融资能力的强弱等，要针对自身情况量力而行，使资金状况达到最优。而以上资金运作的成 功归属于财务部各人员在做了大量的基础工作和财务经理的准确判断和决策。本年度我们三 方协议贷款金额高达2024万元，而资金成本仅为7.9万元，很大程度缓解了我公司的资金 压力。

二、处理公司内部和外部财税关系

财务部除要认真负责的处理公司内部财务关系外，还与各主管税务机关，开户银行保 持良好的税企银企关系，以便公司在需要时能够得到以上相关部门的帮助和指导。

三、能协助其它各部门工作

财务部除了干好自己的本职工作外，能积极配合其它各部门工作，国庆车展给予销售

部门极大的支持，8月初期和售后部门配合实行了一年一度的售后备件、设备及工具盘点工 作，及时指出问题给予解决问题的建议。财务部最大的精神就是团队协作精神，我们坚信， 我们在协助别的部门的同时，势必会换回同等的协作，如此产生连锁的良性循环，我们财务 部每位员工也都在不断的学习与部门，领导之间的有效沟通，公司的机构分布就像一张网， 每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系，所以我们相信精神可以营造环境、而环境可以铸造团队的精神。

以上为胜和公司财务部2024年的主要工作，虽然我们花了大量的时间和精力在力求

工作的尽善尽美，但在实际工作中却还存在很多需要改善和不足的地方，如我们应在做好基 础财务工作的同时提高财务管理意识，为公司的整个营运管理提供更多有用的财务分析和见议，为公司管理层提供与决策有关的相关财务数据和信息。我们所有财务部人员将再接再厉， 为公司的发展尽自己最大的努力!

财务部 2024年1月22日篇三：汽车4s店财务年终工作总结 汽车4s店财务年终工作总结

本人曾经在一家4s店担任会计工作，虽然时间短但是还是觉得有一些东西值得总结的。该4s店经营某品牌汽车，业务主要有两项：一是该品牌汽车的整车销售;二是提供售后维修和服务业务。由于本人在该店主要是核算售后服务这一部分业务，仅就在工作遇到一些问题发表自己的一点看法。

该公司售后服务业务包括汽车零配件的销售、维修费用等，由于是一般纳税人所以执行17%增值税率，一般备件的利润率保持在20%左右，备件采购从该品牌汽车的生产厂家处采购，支付17%的进项税额。为了能够减少增值税税额，该公司计划把售后服务业务分离出去，办理一个小规模纳税人的营业执照，按照6%的小规模纳税人征收率纳税，但是本人认为这是不可取的，原因如下：

假设单以备件销售业务为例,本月采购备件1,000件，每件10元，共计10,000元。本月同时销售备件1,000件，每件保持利润率为20%，即售价为12元/件，以上金额均为不含税，通过银行存款结算，现在分别计算在一般纳税人和小规模纳税人情况下本月所需要支付的增值税额以及会计处理。

一、一般纳税人下

购买时，增值税进项税额=1,000\*10\*17%=1,700元

账务处理借：库存商品10,000 应交税费-应交增值税(进项税额) 1,700 贷：银行存款11,700 销售时，增值税销项税额=1,000\*12\*17%=2,040元 账务处理， 借：银行存款 14,040 贷：主营业务收入12,000 应交税费-应交增值税(销项税额) 2,040 结转成本， 借：主营业务成本 10,000 贷：库存商品 10,000 本月应交增值税=销项税额-进项税额=2,040-1,700=340元

二、小规模纳税人情况下

购买时支付价款=1,000\*10\*(1+17%)=11,700元

单价产品成本=11,700/1,000=11.7元/件

账务处理 借：原材料 11,700 贷：银行存款11,700 销售时，销售收入=数量\*单价=1,000\*12=12,000元

应交增值税额=销售收入\*售价\*6%=1,000\*12\*6%=720元

账务处理 借：银行存款 12,720 贷：主营业务收入 12,000应交税费-应交增值税 720 结转成本 借：主营业务成本 11,700 贷：库存商品 11,700 本月应交纳增值税额为720元

第三，应交增值税额比较

差额比较=小规模纳税人应交增值税额- 一般纳税人应交增值税额=720-340=380元

比例比较=小规模纳税人应交增值税额/一般纳税人应交增值税额=720/340=2.12 通过以上比较，该4s店将售后服务部门建立小规模纳税人单独核算，在增值税交纳上并不具有优势。

第4篇：汽车财务工作总结

汽车销售公司会计个人工作总

自xx年7月1日入职公司至今五年了，从门店会计到4s店总会计，无论是做事、还是做人我都从“xx”这个温暖的大家庭学到了很多很多??“受人之托，终人之事”我做到了。展望未来,我对公司的发展和今后的工作充满了信心和希望,为了能够制定更好的工作目标，取得更好的工作成绩，我把参加工作以来的情况总结如下：

一、前期工作总结

对于企业来说，能力往往是超越知识的，公司对于人才的要求，同样也是能力第一。公司对于人才的要求是多方面的,它包括：组织指挥能力、决策能力、创新能力、社会活动能力、技术能力、协调与沟通能力等。

第一阶段(xx年)：适应阶段 xx年7月我进入了工作的独立，记得那时电动车的帐目情况已经堆积了2个多月，当时的首要任务(自定)是分清各股东的投资情况、库存的实物数量、厂方的帐务核对、出纳的现金盘核、最重要的是合理建帐(帐务具有延续性)，用了1个月做了3个月帐，当时帐套建完后我有种超越和窃喜的感觉。从新行业电动车的实体期初建帐、摩托车的接帐及业务的快速进入、税务的合理建帐、银行机动帐、风陵渡汽贸的认知，在对行业陌然的情况下，我幸运的加入了“xx”管理团队，看似简单的账单制作→日常业务→银行对接→建立台账→与厂商财务对接→业务衔接，一切都要从新开始。还有在昝经理的帮助下我对承兑汇票有了认知、了解。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，在领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我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，而随后财务特殊身份更是加速缩短了我与“业务”之间的距离。干中学、学中干，不断掌握方法：积累经验;问书本、问同事，不断丰富知识：掌握技巧。

“勤能补拙”，利用时间总结完善自己的工作内容，建立了各种账套的模版，同时结合管理处实际情况先后内定了《财务收费流程》、《财务对接流程》，并在领导的支持和同事们的配合下各项流程得到了迅速的普及，为管理处日常财务工作的顺利进行奠定了坚实的基础。 第二阶段(xx年—xx年)：发展阶段

这一阶段在继续担任原职同时又介入了xx有限公司汽车分期工作，进一步巩固了自己财务工作经验的积累，同时也丰富了自身的汽车专业知识。进入日常管理之后，因为新招的分期会计与电动车会计，我由此又接触到了辅导新人的工作内容，我将自己的工作经验整理与新人一起实践，共同发现问题、解决问题，经过三个月时间的努力，新招的会计已经能够很好的胜任财务工作了。年底电动车移交我又被介入分期公司接管财务，此时正逢汽车分期的高峰及国家对汽车养路费及税收制度改革，汽车养路费的取消直接关系着帐务大动作的调整，那年我整理了一套所有汽车分期的完整还款表，调整所有客户的养路费科目，由此制定了客户全款付清时用帐表核对的方法确定客户的还款金额，确保财务核算正确。我参加税务

学习专业知识，积极配合制度改革，并在工作中小有成就，得到了领导的肯定，xx是我在公司年奖xx\*元。

第三阶段(xx年—现在)，不断提升阶段 xx年公司上层领导的经营决策转型，为工作的需要与时代的适应，学习了一般纳税人帐务及国税金税工程，已熟悉增值税防伪税控开票子系统。同年9月由于福田奥铃品牌的代理，快速适应厂方的帐套系统。因厂方的返利非即返到帐，它采取的控制终端经销商的销售及资金的最大占用化，返利一票一返，每张增值税票的返利最高且不能超过所售车辆金额的30%，结合所上情况我建立了一套同以前又完全不一样的帐套，方便公司与厂方核对及公司车辆利润的明确化，一车一结。同年因公司搬迁，交通不变，我尽快适应了自驾车。

二、主要经验和收获 在xx工作的五年时间里，积累了许多工作经验，尤其是管理处基层财务工作经验，同时也取得了一定的成绩，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，才能尽快适应新的工作岗位;

(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，认真理财管账，才能履行好财务职责;

(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)只有保持心态平和，“取人之长、补己之短”，才能不断提高、取得进步。

三、确立工作目标，加强协作。

财务工作象年轮，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，也没有太多新奇，但是做为企业正常运转的命脉，我深深的感到自己岗位的价值，同时也为自己的工作设定了新的目标： 1.以预算为依据，积极控制成本、费用的支出，并在日常的财务管理中加强与管理处的沟通，倡导效益优先，注重现金流量、货币的时间价值和风险控制，充分发挥预算的目标作用，不断完善事前计划、事中控制、事后总结反馈的财务管理体系。 2.实抓应收账款的管理，预防呆账，减少坏账，保全公司的经营成果。 3.积极参预，配合领导开拓新的经济增长点。

公司的快速发展催人奋进，对我们每位职工提出了更高的要求，我明白，只有不断学习不断进步，才能更好地完成领导交办的工作，“路漫漫其修远兮，吾欲上下而求索”，我决心在今后的工作中，严于律已，勤奋学习，在本职岗上做出更大的贡献。

以上是我对自己工作的总结汇总，敬请领导给予批评指正。在今后的工作当中，我将一如既往的努力工作，不断总结工作经验;努力学习，不断提高自己的专业知识和业务能力，以新形象，新面貌，为公司的辉煌发展而努力奋斗。篇二：汽车4s店年度财务工作总结

汽车4s店年度财务工作总结

本年度我4s店在以销售、售后、市场三大部门为主力，通过一年的坚持不懈，己将

我们东风风神s30及h30品牌汽车的销量从零市场提升到2024台以上，随着我省本品牌汽车保有量的上升，为我公司后期的运营打下坚实的基础。而财务部的工作主要是围绕销售和售后做好日常的整车收款、售后维修结算收款、成本费用核算，以及日常经营的财务收支及管理等工作。

一、财务核算和财务管理工作

1、财务核算工作是财务部大量的基础工作，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，这些工作每天随着经营工作的展开相对较为繁重。做为财务人员我们除上述工作外，每月按时按质完成本公司税务的纳税申报工作，以及每月为公司领导做好本公司财务状况和各项财务报表及费用分析，让公司领导能随时撑握本公司的一切销售及财务信息。

2、搭建财务核算体系实行会计电算化。年初我部门和金碟财务软件公司取得联系，在

一周时间内快速完成了胜和公司财务软件的数据初始化工作，以及以前年度大量的数据录入工作，为2024年的财务电算化工作打下良好的基础。实行财务电算化，使财务人员从繁杂的手工记账工作中解脱出来，大大提高了工作效率及财务数据的准确性。

3、推进财务信息化管理。本年度我部门施实了网银工作及网上发票认证和申报工作。

一方面我们先后开通了民生银行、浙商银行、工商银行等网银系统，实现足不出户便能进行资金收付工作，高效便捷。另一方面因为我公司是增值税一般纳税人，每月增值税票必须去国税局进行增值税票进项认证工作，这也是每个增值税一般纳税人必做的工作。但由于东风厂家每月月底统一开票，而厂家距我公司距离较远，势必造成发票不能在当月到达我公司致使我公司进项发票不能及时认证，而影响纳税工作。针对这一问题我部门在本年度申办了龙山税友的网上发票认证及网上申报系统，通过学习现在我们在本公司便能正常实行认证和申报工作，成功率和正确率为100%，此项工作的三大好处：

1、解决了厂家发票滞后而给我公司造成的不能当月及时认证进项发票而多缴大额税款，为增值税抵扣扫清障碍，节约了运营成本。

2、解决了财务人员反复去税务局认证发票而占用的有效工作时间。

3、减少了每次去税务局的汽车燃油费及汽车磨损。

4、成功进行资金运作。本年度通过努力我们取得了武汉招商银行1000万的授信额度，众所周知4s店的整车销售主要是资金的管理、销售的统计、库存的核实与厂家返利的核对

等工作。而整车采购的资金来源主要有两部分：一部分是自有资金，一部分是三方协议的贷

款资金。三方协议的贷款资金是由厂家、经销商、银行签订的贷款协议，经销商以20%的

自有资金和80%银行贷款资金从厂家购车，80%的银行贷款资金以车合格证质押给银行，经

销商还银行贷款后银行将合格证归还于经销商。

⑴每做一次贷款，财务人员得核算我们做多少贷款合适?还要根据自身情况给厂家和

银行报订车计划，质押在银行的合格证我们得做台账，登记车架号，发动机号，车辆型号，

车辆价格等一系列信息，以保证质押在银行的合格证与4s店库存信息动态保存一致。

⑵在客户订车时，如果存在是银行质押的合格证，财务人员就得在客户订车的第一时

间来计算赎证所需资金，第一时间和银行预约准备换取合格证，在最短的时间内给银行办款

赎回质押合格证，以免时间拖延给客户带来不便。 在实际管理中三方协议的贷款资金进行控制和管理比较难，运用过程中更要注意资金

的周转率，资金在途时间的长短，存货的周转速度以及与厂家订购车辆的类型及型号、企业

融资能力的强弱等，要针对自身情况量力而行，使资金状况达到最优。而以上资金运作的成

功归属于财务部各人员在做了大量的基础工作和财务经理的准确判断和决策。本年度我们三

方协议贷款金额高达2024万元，而资金成本仅为7.9万元，很大程度缓解了我公司的资金

压力。

二、处理公司内部和外部财税关系

财务部除要认真负责的处理公司内部财务关系外，还与各主管税务机关，开户银行保

持良好的税企银企关系，以便公司在需要时能够得到以上相关部门的帮助和指导。

三、能协助其它各部门工作

财务部除了干好自己的本职工作外，能积极配合其它各部门工作，国庆车展给予销售

部门极大的支持，8月初期和售后部门配合实行了一年一度的售后备件、设备及工具盘点工

作，及时指出问题给予解决问题的建议。财务部最大的精神就是团队协作精神，我们坚信，

我们在协助别的部门的同时，势必会换回同等的协作，如此产生连锁的良性循环，我们财务

部每位员工也都在不断的学习与部门，领导之间的有效沟通，公司的机构分布就像一张网，

每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系，所以我们相信精神可以营造环境、

而环境可以铸造团队的精神。

以上为胜和公司财务部2024年的主要工作，虽然我们花了大量的时间和精力在力求

工作的尽善尽美，但在实际工作中却还存在很多需要改善和不足的地方，如我们应在做好基

础财务工作的同时提高财务管理意识，为公司的整个营运管理提供更多有用的财务分析和见

议，为公司管理层提供与决策有关的相关财务数据和信息。我们所有财务部人员将再接再厉，

为公司的发展尽自己最大的努力!

财务部 2024年1月22日篇三：汽车4s店财务年终工作总结

汽车4s店财务年终工作总结

本人曾经在一家4s店担任会计工作，虽然时间短但是还是觉得有一些东西值得总结的。该4s店经营某品牌汽车，业务主要有两项：一是该品牌汽车的整车销售;二是提供售后维修和服务业务。由于本人在该店主要是核算售后服务这一部分业务，仅就在工作遇到一些问题发表自己的一点看法。

该公司售后服务业务包括汽车零配件的销售、维修费用等，由于是一般纳税人所以执行17%增值税率，一般备件的利润率保持在20%左右，备件采购从该品牌汽车的生产厂家处采购，支付17%的进项税额。为了能够减少增值税税额，该公司计划把售后服务业务分离出去，办理一个小规模纳税人的营业执照，按照6%的小规模纳税人征收率纳税，但是本人认为这是不可取的，原因如下：

假设单以备件销售业务为例,本月采购备件1,000件，每件10元，共计10,000元。本月同时销售备件1,000件，每件保持利润率为20%，即售价为12元/件，以上金额均为不含税，通过银行存款结算，现在分别计算在一般纳税人和小规模纳税人情况下本月所需要支付的增值税额以及会计处理。

一、一般纳税人下

购买时，增值税进项税额=1,000\*10\*17%=1,700元

账务处理 借：库存商品 10,000 应交税费-应交增值税(进项税额) 1,700 贷：银行存款 11,700 销售时，增值税销项税额=1,000\*12\*17%=2,040元

账务处理， 借：银行存款 14,040 贷：主营业务收入 12,000 应交税费-应交增值税(销项税额) 2,040 结转成本， 借：主营业务成本 10,000 贷：库存商品 10,000 本月应交增值税=销项税额-进项税额=2,040-1,700=340元

二、小规模纳税人情况下

购买时支付价款=1,000\*10\*(1+17%)=11,700元

单价产品成本=11,700/1,000=11.7元/件

账务处理 借：原材料 11,700 贷：银行存款 11,700 销售时，销售收入=数量\*单价=1,000\*12=12,000元 应交增值税额=销售收入\*售价\*6%=1,000\*12\*6%=720元 账务处理 借：银行存款 12,720 贷：主营业务收入 12,000 应交税费-应交增值税 720 结转成本 借：主营业务成本 11,700 贷：库存商品 11,700 本月应交纳增值税额为720元

第三，应交增值税额比较

差额比较=小规模纳税人应交增值税额- 一般纳税人应交增值税额=720-340=380元 比例比较=小规模纳税人应交增值税额/一般纳税人应交增值税额=720/340=2.12 通过以上比较，该4s店将售后服务部门建立小规模纳税人单独核算，在增值税交纳上并不具有优势。篇四：2024年汽车4s店财务工作总结 2024年汽车4s店财务工作总结

本人曾经在一家4s店担任会计工作，虽然时间短但是还是觉得有一些东西值得总结的。该4s店经营某品牌汽车，业务首要有两项：一是该品牌汽车的整车销售;二是提供售后维修和服务业务。由于本人在该店首要是核算售后服务这一部分业务，仅就在工作遇到一些疑问揭晓 自身的一点见解。

该公司售后服务业务包含汽车零配件的销售、维修费用等，由于是通常纳税人所以执行17%增值税率，通常备件的利润率保持在20%左右，备件采购从该品牌汽车的生产厂家处采购，支付17%的进项税额。为了能够降低增值税税额，该公司计划把售后服务业务分离出去，办理一个小规模纳税人的营业执照，按照6%的小规模纳税人征收率纳税，但是本人认为这是不可取的，原由如下：

假设单以备件销售业务为例,本月采购备件1,000件，每件10元，共计10,000元。本月同时销售备件1,000件，每件保持利润率为20%，即售价为12元/件，以上金额均为不含税，通过银行存款结算，现在分别计算在通常纳税人和小规模纳税人情况下本月所须要支付的增值税额以及会计处理。

一、通常纳税人下

购买时，增值税进项税额=1,000\*10\*17%=1,700元

账务处理 借：库存商品 10,000 应交税费-应交增值税(进项税额) 1,700 贷：银行存款 11,700 销售时，增值税销项税额=1,000\*12\*17%=2,040元

账务处理， 借：银行存款 14,040 贷：主营业务收入 12,000 应交税费-应交增值税(销项税额) 2,040 结转成本， 借：主营业务成本 10,000 贷：库存商品 10,000 本月应交增值税=销项税额-进项税额=2,040-1,700=340元

二、小规模纳税人情况下

购买时支付价款=1,000\*10\*(1+17%)=11,700元

单价产品成本=11,700/1,000=11.7元/件

账务处理 借：原材料 11,700 贷：银行存款 11,700 销售时，销售收入=数目 \*单价=1,000\*12=12,000元

应交增值税额=销售收入\*售价\*6%=1,000\*12\*6%=720元 账务处理 借：银行存款 12,720 贷：主营业务收入 12,000 应交税费-应交增值税 720 结转成本 借：主营业务成本 11,700 贷：库存商品 11,700 本月应交纳增值税额为720元

第三，应交增值税额比较

差额比较=小规模纳税人应交增值税额- 通常纳税人应交增值税额=720-340=380元 比例比较=小规模纳税人应交增值税额/通常纳税人应交增值税额=720/340=2.12 通过以上比较，该4s店将售后服务部门建立小规模纳税人单独核算，在增值税交纳上并不具有优势。

第5篇：汽车财务工作总结

汽车财务工作总结() 第一篇：20xx年汽车4s店财务

本人曾经在一家4s店担任工作，虽然时间短但是还是觉得有一些东西值得总结的。该4s店经营某品牌汽车，业务主要有两项：一是该品牌汽车的整车销售;二是提供售后维修和服务业务。由于本人在该店主要是核算售后服务这一部分业务，仅就在工作遇到一些问题发表自己的一点看法。

该公司售后服务业务包括汽车零配件的销售、维修费用等，由于是一般纳税人所以执行17%增值税率，一般备件的利润率保持在20%左右，备件采购从该品牌汽车的生产厂家处采购，支付17%的进项税额。为了能够减少增值税税额，该公司计划把售后服务业务分离出去，办理一个小规模纳税人的营业执照，按照6%的小规模纳税人征收率纳税，但是本人认为这是不可取的，原因如下：

假设单以备件销售业务为例,本月采购备件1,xx0件，每件10元，共计10,xx0元。本月同时销售备件1,xx0件，每件保持利润率为20%，即售价为12元/件，以上金额均为不含税，通过银行存款结算，现在分别计算在一般纳税人和小规模纳税人情况下本月所需要支付的增值税额以及会计处理。

一、一般纳税人下

购买时，增值税进项税额=1,xx0\*10\*17%=1,xx0元 账务处理借：库存商品10,xx0 应交税费-应交增值税(进项税额)1,xx0 贷：银行存款11,xx0 销售时，增值税销项税额=1,xx0\*12\*17%=2,0xx元 账务处理，借：银行存款14,0xx 贷：主营业务收入12,xx0 应交税费-应交增值税(销项税额)2,0xx 结转成本，借：主营业务成本10,xx0 贷：库存商品10,xx0 本月应交增值税=销项税额-进项税额=2,0xx-1,xx0=3xx元 二、小规模纳税人情况下

购买时支付价款=1,xx0\*10\*(1+17%)=11,xx0元 单价产品成本=11,xx0/1,xx0=11.7元/件 账务处理借：原材料11,xx0 贷：银行存款11,xx0 销售时，销售收入=数量\*单价=1,xx0\*12=12,xx0元 应交增值税额=销售收入\*售价\*6%=1,xx0\*12\*6%=720元 账务处理借：银行存款12,720 贷：主营业务收入12,xx0 应交税费-应交增值税720 结转成本借：主营业务成本11,xx0 贷：库存商品11,xx0 本月应交纳增值税额为720元 第三，应交增值税额比较

差额比较=小规模纳税人应交增值税额-一般纳税人应交增值税额=720-3xx=3xx元

比例比较=小规模纳税人应交增值税额/一般纳税人应交增值税额=720/3xx=2.12 通过以上比较，该4s店将售后服务部门建立小规模纳税人单独核算，在增值税交纳上并不具有优势。

第二篇：20xx年汽车4s店财务工作总结 20xx年汽车4s店财务工作总结

本人曾经在一家4s店担任会计工作，虽然时间短但是还是觉得有一些东西值得总结的。该4s店经营某品牌汽车，业务首要有两项：一是该品牌汽车的整车销售;二是提供售后维修和服务业务。由于本人在该店首要是核算售后服务这一部分业务，仅就在工作遇到一些疑问揭晓自身的一点见解。

该公司售后服务业务包含汽车零配件的销售、维修费用等，由于是通常纳税人所以执行17%增值税率，通常备件的利润率保持在20%左右，备件采购从该品牌汽车的生产厂家处采购，支付17%的进项税额。为了能够降低增值税税额，该公司计划把售后服务业务分离出去，办理一个小规模纳税人的营业执照，按照6%的小规模纳税人征收率纳税，但是本人认为这是不可取的，原由如下： 假设单以备件销售业务为例,本月采购备件1,xx0件，每件10元，共计10,xx0元。本月同时销售备件1,xx0件，每件保持利润率为20%，即售价为12元/件，以上金额均为不含税，通过银行存款结算，现在分别计算在通常纳税人和小规模纳税人情况下本月所须要支付的增值税额以及会计处理。

一、通常纳税人下

购买时，增值税进项税额=1,xx0\*10\*17%=1,xx0元 账务处理借：库存商品10,xx0 应交税费-应交增值税(进项税额)1,xx0 贷：银行存款11,xx0 销售时，增值税销项税额=1,xx0\*12\*17%=2,0xx元 账务处理，借：银行存款14,0xx 贷：主营业务收入12,xx0 应交税费-应交增值税(销项税额)2,0xx 结转成本，借：主营业务成本10,xx0 贷：库存商品10,xx0 本月应交增值税=销项税额-进项税额=2,0xx-1,xx0=3xx元 二、小规模纳税人情况下

购买时支付价款=1,xx0\*10\*(1+17%)=11,xx0元 单价产品成本=11,xx0/1,xx0=11.7元/件 账务处理借：原材料11,xx0 贷：银行存款11,xx0 销售时，销售收入=数目\*单价=1,xx0\*12=12,xx0元 应交增值税额=销售收入\*售价\*6%=1,xx0\*12\*6%=720元 账务处理借：银行存款12,720 贷：主营业务收入12,xx0 应交税费-应交增值税720 结转成本借：主营业务成本11,xx0 贷：库存商品11,xx0 本月应交纳增值税额为720元 第三，应交增值税额比较

差额比较=小规模纳税人应交增值税额-通常纳税人应交增值税额=720-3xx=3xx元

比例比较=小规模纳税人应交增值税额/通常纳税人应交增值税额=720/3xx=2.12 通过以上比较，该4s店将售后服务部门建立小规模纳税人单独核算，在增值税交纳上并不具有优势。

第三篇：20xx年汽车4s店财务工作总结

本人曾经在一家4s店担任会计工作，虽然时间短但是还是觉得有一些东西值得总结的。该4s店经营某品牌汽车，业务主要有两项：一是该品牌汽车的整车销售;二是提供售后维修和服务业务。由于本人在该店主要是核算售后服务这一部分业务，仅就在工作遇到一些问题发表自己的一点看法。一、一般纳税人下购买时，增值税进项税额=1,xx0\*10\*17%=1,xx0元账务处理借：库存商品10,xx0应交税费-应交增值税(进项税额)1,xx0贷：银行存款11,xx0账务处理，借：银行存款14,0xx贷：主营业务收入12,xx0应交税费-应交增值税(销项税额)2,0xx结转成本，借：主营业务成本10,xx0贷：库存商品10,xx0本月应交增值税=销项税额-进项税额=2,0xx-1,xx0=3xx元二、小规模纳税人情况下购买时支付价款=1,xx0\*10\*(1+17%)=11,xx0元单价产品成本=11,xx0/1,xx0=11.7元/件账务处理借：原材料11,xx0贷：银行存款11,xx0贷：主营业务收入12,xx0应交税费-应交增值税720 共2页,当前第1页12结转成本借：主营业务成本11,xx0贷：库存商品11,xx0本月应交纳增值税额为720元第三，应交增值税额比较差额比较=小规模纳税人应交增值税额-一般纳税(本文来自)人应交增值税额=720-3xx=3xx元比例比较=小规模纳税人应交增值税额/一般纳税人应交增值税额=720/3xx=2.12通过以上比较，该4s店将售后服务部门建立小规模纳税人单独核算，在增值税交纳上并不具有优势。

共2页,当前第2页12 【范文网】

第四篇：汽车4s店财务工作自我总结

转眼间，我来xx已有三个月了。通过三个月的试用期工作，自己学到很多，遇到很多的困难，也出了不少的错误。在这里首先感谢陶经理的关心、帮助与培养，感谢财务与其他部门同事们的帮助与指导。

(一)个人主要有以下几点认识和体会：

1、通过三个月的历练，自身的组织协调能力得到锻炼，沟通能力和水平得到提高。就以每月的值班表为例，刚开始以为做一个值班表是一件很简单的事，但我清晰的记得第一次独立把五月份的值班表做出来的时候，出了很多的问题，才发现并不像想象中的那样简单，要兼顾各方面的利益，既保证周六周日有员工值班又要保证值班员工的休息时间，调节好财务部每位员工都有同等的工作时间和休息时间。

2、实际的工作中让我更深刻的理解书本的知识。在用用友做账的时候，顾客买车的车款，做借：预收账款/新车预收款/新车贷：主营业务收入/新车收入/东风日产/(\*\*车型)，应交税金/应交增值税/销项税额，然后结转车款存入银行。在这过程中让我明白为什么做预收账款而不做预付账款，是做销项税而不是进项税。

3、入职培训对一个新员工来说非常重要。由于我来xx的时候，由于各方面的原因，我的入职培训相对其他的员工来说少了很多，但我没有因为培训少了而放弃向其他同事学习的机会，开机动车发票看似很简单的工作，业代把填好的开票申请单和出库单，然后对照他们送来的单据开票，就这样我也出了很多的错误，由于个人的不够细心和业代检查的疏忽，出现问题最大的还是车款的金额。经历了几次这样的事情之后，首先自己在开票时一点要认真，其次要求业代认真检查。还有悦达过来开票如果出示的是手写的出库单一定要有会计的签字，否则不给予开票。

4、做财务方面的工作本身就有很大的风险。那是我第一次参加周末值班，第一次值班我就出了错误，顾客的维修保养费是785元，顾客是刷卡消费的，我当时不知为何帮顾客刷了455元，事后发现少收了3xx元，由于是第一次接触到这样的情况，也不知道该怎么处理。当时心里就比较的乱，幸好晓春和我一起值班，她让我给顾客打电话。顾客是一位通情达理的人，款项我是顺利的追回了。我当时给陶经理打电话的时候生怕他责备我，相反他并没有责怪我，而是对我说了一些鼓励的话，经历了这件事帮助我对风险意识的形成和提高。做财务一定要细心、谨慎。

5、工作中要常怀感恩的心、感激之情。感谢经理给我历练的机会。没有主管的信任，没有这么多历练的机会，就没有我成长进步的空间。因此，我非常感激主管的栽培，始终带著一颗感恩的心投入工作，珍惜每一次历练的机会，认真、专注、负责地去做。

6、团队合作精神是克敌制胜的法宝。任何一个人离开团队的支持，既便有再大的本事，也难以取得长久的成功。同事之间要相互帮助、相互配合，每月的值班表能得到很好的执行，是同事们的对我工作的很好支持。一位同事不在，他人顶替上来，将其工作漂亮的完成，这就是团队精神。这也是企业的核心价值观之一。

7、xx是一所大学校。工作中学习无止境、创新无止境。在xx九年的发展历程中，形成了一整套完备的系统，各项工作流程非常清楚，大到管理、企业文化，小到每一项工作、每一个流程，都是我学习的机会。我个人认为做工作很简单，但是要把简单的工作做好，做到让大家都满意就不是那么容易了。如何顺应同事心声，推陈出新，激发大家的参与热情，这就需要在工作方法的创新上下功夫。

(二)未来的发展愿景：

1、继续学习，积累经验，为服务xx、服务同事打下坚实基础。

2、配合经理，服从管理，向同事学习，各方面争做同事的楷模。

3、立足本职，扎实工作，为xx的发展壮大贡献自己的一份力。

4、专注重复，挑战自我，力求创新。

今天，我由一名新人成长为一名正式的xx员工，再次感谢陶经理对我的关心、帮助、培养，感谢各位同事对我工作的帮助与指导! 明天，有经理的培养和栽培，有同事们的支持和配合，我将遵循规范自我行为，养成良好习惯;认同企业文化，融入公司环境;积极主动学习，培养敬业精神;树立正确目标，坚定服务决心的方向继续努力。

第：汽车销售月工作总结

x月份对于xx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，xx-xxx-xxx-x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，xx-xx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x月份的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!

第6篇：财务处理工作总结

2024年是机关服务中心执行项目管理第一年，作为财务工作人员应积极配合局领导及处领导搞好此项工作，本人于2024年5月份由交通中心财务岗位调入局财务事业科工作，主要负责食堂财务的账务处理，我以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准，严要求，认真完成领导安排的各项工作任务;在领导及同志们的帮助和支持下，自身的政治素养、业务水平和综合能力等都有了很大提高，但也存在诸多不足。现将去年的思想和工作情况，以及今后的努力方向汇报如下：

在过去的一年中，本人不断提高自身素质，抓理论知识的学习;理论知识的学习是立身之本，在工作繁重、问题复杂的情况下，只有通过学习、提高认识才能把握关键，增强研究问题和解决问题的能力。在平时的工作中坚持学以致用的原则，积极提高自己的理论水平、实际业务技能等知识。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找