# 参谋部阶段工作总结(合集3篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-10-03

*参谋部阶段工作总结1纵观半年时间的工作，如果说取得了一点成绩，也是全营官兵共同努力、支持的结果，更是自己职责范围内应该完成的，通过反思，也存在一些问题和不足，其主要表现在以下几个方面：一是工作不够艰苦深入，有懒惰思想。特别是在工作头绪多的时...*

**参谋部阶段工作总结1**

纵观半年时间的工作，如果说取得了一点成绩，也是全营官兵共同努力、支持的结果，更是自己职责范围内应该完成的，通过反思，也存在一些问题和不足，其主要表现在以下几个方面：

一是工作不够艰苦深入，有懒惰思想。特别是在工作头绪多的时候，不能做到统筹兼顾，往往只忙于一些事物性的工作，而忽视了对其它工作的考虑，对训练的指导监督不够，有些制度没有得到很好的落实，如对训练准备的检查、对连队训练组织的跟踪指导等，都没有完全落实，至使专业训练水平、警官、士官的组训能力提高不明显。对连队全面建设的帮带也不够深入具体，其主要原因是吃苦精神不够，往往以工作上的繁忙掩盖思想上的懒惰，工作还缺乏艰苦性。

二是不注重工作经验的积累，缺乏理性思考。平时学习抓得还不够紧，对部队训练管理的的研究不深不透，往往就完成工作而抓工作，发现了问题认真分析不够，缺乏理性思考，尤其是对新形势下如何管好部队练好兵缺乏研究。

三是精力不够集中，自身标准不高。不能把全部精力投入到营队建设中，平时考虑个人、家庭等问题，在某种程度上也影响了自己抓工作的一些精力，对营队建设虽有危机感和责任感，但还不能做到全身心投入。其主要原因是工作的事业心树立还不是很牢。

**参谋部阶段工作总结2**

1、进一步树立强烈的事业心和责任感。要把本职工作当作事业干，以高度的责任感完成好各项工作。

2、继续下大力抓好训练的落实，努力提高训练质量。下半年，要以参加一级师达标考评任务为牵引，把主要精力放在抓好军事训练上，进一步树立中心位置，加强对训练的研究和指导，摸索科学组训的路子，尤其要在抓好警官训练上下功夫，战术训练也要有所突破，努力提高训练质量，顺利完成年度训练任务。

3、以落实经常性工作和日常制度为切入点，继续抓好部队的安全稳定。要继续抓好条令的学习贯彻，重点突出抓好官兵养成，人员管控及经常性工作的落实，继续落实好防治非典期间的各项规定和要求，进一步加强对全营安全工作的领导与监督，确保部队安全稳定。

4、改进工作作风，扎实履行职责，力争营队建设取得新成绩。

**参谋部阶段工作总结3**

20\_年伴随着冰雪灾情，地震灾害、百年奥运、太空行走、金融危机和氧化铝市场的不断恶化，在悲与喜的变幻中拉下了帷幕，20\_年业务工作汇报。年初罕见的暴风雪挡住了多少人回家的脚步，是全国人民的努力战胜了灾情；当奥运\_点燃百年梦想的时候，巨大的灾难让我们潸然泪下，我感到周围所有的人都在努力，因为我们是中国人；奥运会每一次赛场的欢呼，都是中国强大的见证；航天英雄的太空行走，让我从心底为我的祖国感到自豪；九月份，氧化铝市场的进一步疲软如洪水猛兽般袭来，氧化铝没人要怎么办？销售部迅速采取措施，以强大的优势增签了十多万吨的氧化铝现货合同，我又一次感到一个企业的兴旺与一个好的、正确的领导班子以及强有力的员工队伍有着密不可分的联系。这一年氧化铝市场的恶化，使得销售、回款压力增大，但不管怎样艰难我们在各级领导的正确带领下，保证了产销率、货款回收率100%的完成。在这个特殊的一年里我自己做的怎么样呢？

一、任务指标完成情况及服务20\_年，我的工作分为三部分来给大家汇报。第一部分是报表；第二部分是结算、第三部分是为客户提供服务情况。

（一）、报表部分：

1、动态日报的报出，动态日报是一份比较复杂的报表，设计内容广，从生产、销售、库存、装车以及仓存和重车等等。这些数据都必须准确掌握，每次为了及时给领导提供准确可靠的数据，每天几乎都要提前联系相关人员进行核实，准确无误后方才报出。

2、月初各种报表的报出，面对错综复杂的“合同执行明细表”怎么办？内容从全年合同、累计合同、本月合同量到各合同的执行量以及执行率和价格；从运输方式到累计执行量和当月平均价格以及累计平均价格等等。每月本份报表必须在规定的时间内报出，为了给领导提供准确而又详细的执行情况我加班加点，仔细核对，每月都会提前报出该报表。

3、每天销售回款报表和每月长期合同执行明细表、欠款明细表、合同执行情况调查表、销售月报表的报出。

4、在ERp系统中开俱外向交货单，大家都知道ERp系统的工作要想顺利的开展，离不开各有关单位以及有关人员的全力配合，系统中牵扯的单位较多，有一个环节脱轨，其它环节将无法进行，为此我经常联系各有关单位的相关人员，及时完善系统内的工作。

5、在系统内做计划，每个月系统内的计划必须是月初第一天完成，这就要求每个月的一日我必须赶时间抢速度，以最快的速度完成全月的计划定单的报出。

6、给生产运行部报销售日报以及销售中出现的问题，每天及时收集外发中存在的问题等信息，快速报出，给发运提供了准确的信息。

7、11月7日，财务增加了一份销售情况调查表，每个客户的合同号、每月计划量、价格、实际销量、价格等等内容，一一从头整理，要求时间是11月10日之前必须完成，当时脑袋一片空白，觉得时间太短这么多数据恐怕出不来，但我还是要求自己必须提前完成，事实证明我做到了，工作汇报《20\_年业务工作汇报》。

8、认真完成外发产品的结算月报工作，克服节假日的影响，及时对当月及累计结算数字进行计算、输入、核对直至准确无误。

9、做好发票的登记工作，发票登记实际是比较烦琐的事情，开票数量，开票金额以及铁路大票的金额等等，都要仔细的登记。

（二）、结算部分

1、本年共完成结算、复核氧化铝吨\*\*\*\*\*\*\*吨、氢氧化铝\*\*\*\*\*吨、水铝石\*\*\*\*吨。任务完成率百分之百，正确率百分之百。

2、认真完成其它产品的结算工作，其它产品有：熟料、汽油、柴油、铝酸钠溶液等等。这些产品价格复杂，一不小心就会给客户或者我公司带来损失，这些产品还都集中在月底最后一天结算，怎么办？我认真核对财务部提供的价格证明等材料，加班加点、耐心、细致的把这些产品结算。

（三）、为客户提供服务

1、为了提高我们的工作效率，为了使客户对我们的服务满意，我及时掌握系统中的氧化铝以及其它产品的过帐等等情况，积极催促物配和其它相关人员，为结算工作做准备。

2、5月14日发青海分公司氧化铝罐车10车、兰州分公司15车因车辆不合格均被清涧站退回，运输部没有及时的通知各相关单位，在本月26日的外发中出现了相同的车号，计控室以及物配中心无法对于当天的外发及时的报出报表，我迅速联系相关单位，认真核对、仔细查找，迅速的找出原因，避免了外发数据的不准确性。

3、5月份，包头铝业有限公司公司更名为包头铝业公司，最后一笔发票因此不能抵扣，我积极联系财务有关人员，多次往返财务，跟财务人员共同查找有利于客户快速更换发票的规定，及时为客户更换了发票，以实际行动实现了“用户第一”的诺言。

4、质检单经常有不及时现象，而且都比较混乱，对于每次生产运行部送来的质检单我都认真整理分捡，整理完后，汽车提货用户，我就亲自给提货人员，火车质检单及时传递给邮寄人员，以免耽误用户对我们产品质量的了解。

5、认真核对每月发车情况及结算数量，多次发现计控室送来的“计量单”的收货单位出现错误，物配中心氢氧化铝的干基核算有失误，及时进行更正，确保给用户提供数据的准确性。

6、为了客户及时的掌握本单位的提货情况，只要客户有发货，我都做到及时的传递计量单。

7、做好发票的登记、邮寄工作。1月至6月共登记、邮寄发票七百余份，不管是否星期天都做到快速的邮寄发票，保证客户及时收到发票。

二、为控亏增盈、挖潜增效做贡献11月，随着氧化铝市场的一再下滑，我们的企业已经到了生死存亡的地步，我们面对的不是危机，是灾难。在这种情况下分公司全面实施弹性组织生产，制订“挖潜增效、控亏增盈”目标，面对残酷的现实，作为一名与企业同呼吸共命运的员工，我认为我们都应该发挥模范带头作用。吃苦在前、享受在后。尽最大努力把自己的本职工作做好，从点滴做起，强化节约意识，节约“一张纸、一滴水、一度电”，坚持文件的正反面打印，杜绝长流水、长明灯等现象。始终坚信我们的企业会走出困境，迎来光明！

三、存在的问题缺乏沟通、应变能力。今后在这方面有待于提高。

四、20\_年的工作计划20\_年氧化铝市场可能还会持续震荡甚至进一步恶化，作为一名结算员和统计员，我认为应该做到以下几点：

1、认真学习业务知识，熟练掌握业务的操作程序。

2、为客户提供服务做到：精、细、快。

3、及时结算，保证结算数据准确性。

4、保证报表的及时性和准确性。

5、及时并且漂亮的完成领导交办的一切临时性任务。最后，我要感谢各位领导和同志们一年来的帮助和鼓励，我相信在大家的共同努力下，一切都会过去。冬天来了，春天还会远吗？二00九年元月四日

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