# 黄金物流结算员工作总结(34篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-10-09

*黄金物流结算员工作总结1岁月流转，时光飞逝，转眼间x年的工作又接近尾声，我于x年8月16日加盟x公司以来，也将近半年的时间了，回顾半年来的工作，在公司领导及各位同事的大力支持与帮助下，在思想意识、业务能力等各方面都取得了一定的成绩，在这里表...*

**黄金物流结算员工作总结1**

岁月流转，时光飞逝，转眼间x年的工作又接近尾声，我于x年8月16日加盟x公司以来，也将近半年的时间了，回顾半年来的工作，在公司领导及各位同事的大力支持与帮助下，在思想意识、业务能力等各方面都取得了一定的成绩，在这里表示感谢，所以在个人感觉上像保尔说的话一样“当他回首往事的时候，不会因为觉得自己虚度年华而悔恨……”。当然，为了更好地做好自己今后的工作，总结经验、吸取教训，现将x年的工作情况总结如下：

我是一名预算员，在工程预算这个领域里，我不算是一个新人，只是初来乍到，对工作环境非常寞生，但在公司领导和公司老职工的信任和帮助下，对工作环境、管理模式、组织机构、规章制度进行了深刻认识，使我在短时间内迅速融合进了这个大集体，为以后的工作顺利进行有着极大的帮助。

这半年领导安排的主要工作任务是：

1、x项目二期a区a01栋～a14栋工程结算(施工单位为x公司)。

2、x项目二期b区正在施工的各栋前期准备。

3、x项目二期b区正在施工的各栋施工跟进控制。

4、培养新生力量。

下面逐步阐述这几项目工作的内容：

1、在x项目二期a区的工程结算中，由于没有参与该工程的施工过程管理，对该工程是完全寞生的，加之栋数繁多，项目部预算人员仅我一个和一名实习生，实在是太少，工作量极大，重点之一是钢筋的抽算工作，钢筋的用量是直接影响工程结算价款的大项，所以必须极其细心和耐心，对照规范反复核对，尽量达到不多算不漏算的实事求是目的，加上x公司与其工人发生的一些工人闹事事件，迫使工作必须在短期内完成，所以有些时候还抱着图纸回宿舍加班加点。重点之二是x公司未完项目很多也很杂，需要花大量时间理顺，刚开始对工程不熟悉，有不清楚的地方必须抱图去楼上每个地方查看，做到心中有数。重点之三是各人对广东省建筑面积计算规则的理解，所站的角度不同，会有不同的理解，在以后的对量工作中要十分熟悉规则，而且还要有雄辩的口才，从有利于公司集体利益角度出发，说到对方心服口服。这项工作还和x项目b区的前期准备工作穿插进行，确实让我紧张了不少时间。与x公司的结算工作我方已完成，但对方还在准备，此项工作今后还有对量一大关，到时可能还要磨破钢嘴皮。

2、在x项目二期b区的前期准备工作中，成绩不算凸出，这主要的原因是a区的结算穿插进行，在非常紧张的情况下，做好了x栋各分部分项工程量的计算，这项工作也是比较繁琐，这关系到建筑面积和投影面积分类对比而选择分包队伍和分包价格、关系到整个项目的各种主要材料的计划采购数量，在这当中我也严格要求自己，尊重科学，事实求是，不弄虚作假，虽然以前也比较熟悉广东省建筑工程工程量计算规则，但也不忘随时翻阅强化，而且对补充的规定、解释和信息价格也认真阅读和研究，网上查询，这样可以不断地更新自己的专业知识，不做明天就被淘汰的不思进取人员。

3、x项目二期b区正在施工的各栋施工跟进控制。由于栋数较多，施工现场管理人员的工作压力大，工作量大，进入标准层后各项工作都有序进行。但在±0以下却是有相当多的工作要做，土方、砖胎模、场地平整、文明施工检查、围墙、水沟、集水井等等许多零星工程需要现场确认，这些我都做得有条不紊。但地下室的钢筋班组是按吨位结算的合同，所以地下室必须抽算钢筋，又是一项繁重工作，此项工作正在进行之中。

4、培养新生力量。本公司有着一个好的工作环境，公司本着生存和发展的必然规律，做好人才储备，培养新生力量是一条正确的道路，做到人才老中青合理搭配。我有幸成为一名实习生的指导老师这是出乎我的意料这外，在以前，我曾有过这个经验，先弄清了学生的基本功底然后按先易后难顺序逐步培养，还经常带到施工现场实物讲述。通过这段时间的学习，该生有着长足的进步，也能在工作中逐渐分担一些简单任务，我的目标是争取她能在力所能极的短时间内成为技术的骨干。

总之，这半年的工作还是充实的成功的，在近段时间内尚未发现自己工作有重大失误之处，尚若有之，希望领导同事们指出，以便及时更正。一年之际在于春，在即将到来的二零零六年的春天，今后要更加努力，爱岗敬业，遵守道德行为规范，本着准则和责任心的工作态度，做好自己的本职工作，发挥出自己的能力，为公司的发展添砖加瓦。

以上为本人粗略的个人工作总结，请领导审阅，如工作上有不到之处，请领导不吝指出，以便本人及时改正，从而能更好地工作。

**黄金物流结算员工作总结2**

我于xx年x月x日在x客服中心担任人事助理一职，至今在这里工作已近一年，现将我入职以来的工作向\*\*汇报：

>一、xx年主要工作业绩及存在的不足

1、做好人事基础工作

我首先接触的工作就是人员招聘，因为新乡招聘市场比较局限，所以我们把重点放在网络招聘上，定时在网上更新我们发布的招聘信息，并根据新乡人才市场的招聘时间，去人才市场参加现场招聘。我们根据公司各岗位入职标准进行筛选，通知其进行面试、审批、通过、录用。员工录用后我们会根据各部门的工作安排对新进员工进行入职培训，并且每次培训都会进行意见反馈，不断完善我们的培训内容。加上郑州分公司对我们进行的各种培训，\*\*提升了员工的知识面和业务水\*。

2、完善人事档案管理

我会按月把员工的资料整理清楚，并分析各部门员工的情况，根据公司岗位编制，按月统计出本月全公司员工数，员工的新进人数，辞职人数，需要招聘人的人员，需要签定合同的人数，每个部门的\*\*\*，上报需转正人员，上报失职\*\*等。并且按照集团要求每月上报本项目的花名册，及时更新人员情况。由于刚接手人事的时候，交接工作没有做好，导致花名册人员对照不上，令郑州分公司人事专员花了好长时间才把人数对上。从那以后，让我明白了，做人事工作，不得有丝毫的马虎，因为一点点的疏忽对员工造成的损失是无法弥补的。

3、保障员工福利机制

我于11月份开始接手配合地产行政人事完成新乡公司社保开户及员工参保工作。由于之前从未接触过社会保险，一开始工作起来相当迷茫，有想过要放弃社保这个工作，但是我清楚必须要做好这项工作，所以经常往返于社保局和办公室之间。从对社会保险一无所知到略知一二，再到必须掌握基本的知识和流程，通过我的不懈努力，终于开通新乡社保账户，并陆续办理员工参保。接下来，需要花更多的时间去学习社会保险知识，才能更好的做好此项工作，为员工服务。

>二、xx年工作计划

通过四个月的工作和学习，使我初步掌握了人事的岗位职责和工作内容。接下来需要花更多的时间去学习恒大的文化、精神、规章\*\*和管理模式。

1、进一步掌握行政人事工作流程及规范。除了按照公司时间节点高效、高质量地完成日常工作以外，还要努力提升自己工作业务水\*，争取在行政人事工作方面能够独挡一面。

2、做好上传下达工作，积极配合各部门完成日常工作。深刻领会公司下发传阅文件，协助\*\*及各部门负责人落实文件要求。

在过去的四个月里里，我认真总结工作中的经验及教训，继续改进工作中的不足。xx年，我将更加努力，积极配合\*\*完成日常行政人事管理工作。

感谢恒大给我这个能够锻炼和发挥的\*台，我会不断学习，努力工作，用成绩来回报公司。

**黄金物流结算员工作总结3**

在市分行\*委正确\*\*下，信用卡工作认真贯彻省分行信用卡工作会议和市分行年度工作会议精神，紧紧围绕考核指标和“稳发展、深转型、强管理”工作方向，大力拓展市场，严密防控风险，在相关部门协助下，经过全员共同努力，取得了阶段性成绩。总结如下：

>一、基本情况

信用卡业务运行基本\*稳，市场拓展初见成效，业务规模止跌回升，内控水\*进一步提高。截止9月30日，累计发卡28519张，\*\*\*效卡XX张，比年初分别增加1853张、9564张；客户数达到18030户，其中活动客户数为12837户，比年初分别增加1287户、6564户；累计拓展特约商户1048户，\*\*\*效商户529户，比年初分别增加220户、118户；贷款余额8372万元，其中不良贷款余额346万元，比年初分别下降9886万元、-53万元，比6月末分别增加1161万元、-25万元，不良率为，比年初上升个百分点，比6月末下降1个百分点，实现信用卡业务收入万元。

>二、工作特点

（一）加强基础管理，促进合规发展。今年以来，进一步加强了信用卡业务管理，根据\*\*和地方调控\*\*，按照监管要求，严格执行内部规章\*\*，合规发展信用卡业务。

1、档案管理进一步规范。今年落实了专人管理信用卡业务档案，明确了档案管理岗位职责。档案管理岗检查档案合规后予以归档。本年新形成档案已按时装订归档，同时对历年档案进行了清理、装订归档。对历年乐分卡申请资料全部装订成册，归档保管。从9月1日起，建立了发卡环节责任人管理台帐。建立了档案登记簿，严格执行查阅、借阅、复制档案相关\*\*。

2、客户准入进一步规范。为从源头\*\*信用风险，今年进一步严格了客户准入标准，严格按工作意见和专题会议指定对象发卡和拓展特约商户，明确发卡对象主要为行政事业单位人员、本行个人贵宾客户和资产类法人客户高管，拓展特约商户对象主要为宾馆、酒店、旅游景点、大型超市和卖场、房产和汽车销售企业、医院、学校、行政收费单位等。先后下发了“信用卡业务十二大禁令”、“四个一律不发卡”，全面规范客户准入。

3、岗位制约进一步规范。根据信用卡业务岗位分离要求，设立了营销岗、受理岗、\*\*岗、审批岗、催收岗，分别安排了不同人员从事不同岗位，对审批岗和营销岗、审批岗和\*\*岗、审批岗和催收岗实行了岗位分离。严格\*\*操作风险。

4、发卡流程进一步优化。根据总行《xxxx贷记卡发卡业务操作规程》对全行发卡流程实施优化，\*\*提高了贷记卡发卡效率。从客户申请到网点受理，然后直接邮寄到市分行，减少了支行这一中间环节。市分行受理、录入、\*\*、审批上送，全流程时间从以前\*均30天缩短到3个工作日。基本实现了前台贴近客户，\*\*集中处理发卡模式。

（二）加强不良清收，遏制风险扩大。明确了贷记卡不良贷款清收责任人。对当年新增不良贷款实行责任清收，对存量不良贷款采取电话催收、信函催收、上门清收、法务清收（包括经侦队、\*\*）等多种方式清收。截止9月30日，拔打催收电话246人次，寄送催收挂号信425封，上门清收20人次，累计收回不良贷款万元，不良贷款余额为万元，比上月下降万元。不良率从最高下降至，贷记卡不良贷款风险扩大趋势基本得到遏制。

（三）加强市场营销，促进贷款增加。一方面加大了发卡和特约商户拓展力度，扩大用卡客户群体，改善银行卡受理环境，另一方面加大优惠促销力度，主动刺激持卡人用卡，进一步规范特约商户受理银行卡行为。在“XX欢享无限”市场营销总体框架下，先后开展了“开卡有礼”、“首刷抽奖”、“奥运随心拍”、“XX乐游韩国，特价出行”、“汽车分期”、“消费分期”等活动。截止9月30日，贷记卡贷款余额为8372万元，剔除上年大额分期提前还款因素，比年初增加2612万元，增幅为；分期业务贷款余额为1421万元，其中商户分期余额为242万元，消费分期余额为1179万元。

（四）加强专业培训，提高队伍素质。先后开展了信用卡产品知识综合培训、分期业务知识专项培训、发卡业务流程优化培训，安排有关人员在新入行员工培训班讲授信用卡知识二次。通过培训，大多数员工掌握了信用卡基本知识，能开口营销信用卡产品，全员信用卡业务素质和营销技能进一步提高。

>三、存在问题

（一）勇于开拓精神不够。信用卡业务是一项新兴业务，必须有勇于开拓精神去推动发展。但是，全行信用卡业务市场营销开拓精神不够，总是被动营销，没有主动营销意识。主要表现为：一是不能准确判断客户金融需求。营销人员面见客户时，习惯于营销存款和贷款，对于客户需求缺乏\*\*性，未能针对客户需求营销信用卡产品。二是为完成任务而营销信用卡产品。各支行很少从业务发展角度去做信用卡营销工作，总是在任务压头时才突击完成，对业务发展和经营效益贡献不大，发展难以持续。三是畏难情绪较多。面对任务不是积极思考主动谋发展，而是推诿和消极应对，找出很多理由为自己辩解，总说信用卡业务难做。这种营销精神不彻底改变，业务就不能持续、快速、有效发展。

（二）促销宣传活动不够。前期虽然做了一些促销和宣传活动，但是效果显著不多。由于促销和宣传活动针对性不强，对客户刺激力度不够，市场影响力较小，品牌效应没有很好地发挥，直接导致发卡、消费贷款、收入上升缓慢。

（三）建设专业队伍不够。一是从业人员相对不足。信用卡业务流程涉及营销、受理、录入、\*\*、\*\*、审批、贷后管理、不良清收、风险分析等多个环节（岗位），涵盖了信贷业务前台和\*\*。与快速发展、严控风险工作目标相比，人员数量相对不足。主要表现为信用卡营销岗位和不良清收岗位人员缺乏。二是从业人员素质不高。部分信用卡从业人员年龄高\*\*低，专业知识少，学习能力差，不能适应信用卡业务工作。三是从业人员稳定性不足。信用卡业务管理岗位人员从事专业工作达三年以上不多，大部分都是新调整到信用卡业务管理岗，新老交接不连贯，极大地增加了培训工作量，同时加重了工作负担。

>四、工作打算

为圆满完成任务，做好来年工作储备，在后三个月，主要做好以下工作：

（一）进一步落实指导意见。《关于加快信用卡业务有效发展指导意见》（XX）和《全市农行信用卡业务会议纪要》（XX）已印发各支行，要对照文件要求一项一项抓落实，全面解决营销问题、队伍建设问题、促销和宣传问题，严格管控风险，努力推动信用卡业务有效发展。

（二）进一步加强市场营销。市场营销是我们工作中永恒主题，只有持续不断地抓营销才能持续发展。市场营销是主动性工作，要把全行思想\*\*到主动营销上来。一是做好网点营销。发动网点人员营销信用卡业务产品，重点营销个人贵宾客户，争取人均营销10户。二是做好联动营销。信用卡部门要联合公司部营销资产类法人客户及其高管，提高特约商户和贷记卡覆盖率，争取营销BMP商户1户。三是做好公务卡发卡工作。

**黄金物流结算员工作总结4**

时光荏苒，春已远去，夏正火热。回首过去的一年，看着自己在工作的道路上所走过的足迹，我感到无比的欢欣和鼓舞，这一程，有风沙坎坷，亦有喜露甘甜，如果要用一句话来概括的话，那就是“成功无他，用心而已”。朴实而简单，但是却表达了我整个工作历程的真谛。

>一、胸怀目标、矢志不移的坚定信念。

从学生到社会工作人员，角色转变，让我思考人生，工作中的，用心感悟，让我明白工作中，只有胸怀目标、矢志不移的坚定信念，才能奋勇向前。去年夏天，我正式步入工作岗位，走进了现实的社会。角色的转变带给我无尽的思考，成熟仿佛在一瞬间走来。当自己开始要独自去面对一个不熟悉的世界的时候，当自己学会独立的思考问题的时候，当自己需要一个人应对困难与波折的时候，我慢慢的学会了感恩，学会了照顾自己，同时对未来也充满了期待和惶恐。对我来讲，成长或许是一件痛苦的事情，但更多的时候带给我的是振奋。因为伴随着成长，我越来越深刻地体会到肩上责任的重要性，包括对自己的责任，对家人的责任，还有对企业的责任。

>二、岗位轮换，多项工作技能出色掌握。

我之前在劳务公司工作，岗位是出纳，现在在结算中心，主要负责资金收付，还有账务处理。岗位轮换，使得我学到了很多工作技能。也使得我养成了无所畏惧、勇往直前的工作态度。仔细说来，过去短短一年的时间，我经历了很多，也成长了很多。不同的岗位教给我不同的知识，不同的同事教给我丰富的经验。

从劳务公司到结算中心，让我对建筑行业的两种模式有了更加深刻的认识。通过一年的工作，我对公司各项业务有了比较熟悉的了解，劳务公司面对的是各个施工班组，而结算中心又是面对各个内部单位，两者的工作不同，需要的技能也不一样。经过摸索与学习，我渐渐明白了，在不同的工作岗位上该如何承担自己的职责与责任。总体上来说，经过了一年多的实践，我把在学校内学到的知识与实际结合在一起，总结了很多有用的东西。

去年刚踏入这个行业时，我对自己所要从事的工作还是一知半解。进入公司后，我参加了为期半个月的岗前培训和一天的素质拓展。通过公司各个部门的领导为我具体讲解企业文化和各个部门的一些职能，我迅速的了解了公司的内部情况，熟悉了自己的工作环境，明确了自己的工作目标。

还记得刚工作那会，我满脑子的都是疑问，虽然在学校也接触过相关的理论知识，但当面对实际的工作时，那些理论显得特别的单薄，到实际工作中根本不知怎么运用。就拿简单的对账来说，虽然有足够的理论知识，但面对实实在在的账单，还是不知道如何下手，脑子乱乱的，心里也特别的着急。还好有陈姐在一旁鼓励我：“刚开始工作都这样，要沉的住气，凡事慢慢来，不要慌，财务工作最需要的就是冷静，静下心来慢慢的想，慢慢的理”。接下来陈姐又帮助我把对账的思路从新理了一下。在陈姐的帮助下，我不仅很快的完成了对账，并且掌握了对账的基本要领。

>三、工作中学会沟通，我用心去聆听。

20xx年8月初，我正式走上工作岗位，被分到劳务公司，成为劳务公司的一名出纳，负责日常的现金收付、工资的发放以及劳务费的支付、银行的对账工作、凭证账簿的装订及归档工作。在劳务公司工作期间，由于工作需要，需要和很多人打交道，如总包、银行、外管处，各施工队班组等，应对这些不同方面的人，需要不同专业知识与沟通能力技能，尽管大多时候都是处理一些细小琐碎的事，但协调好了，就能大事化小、小事化了，协调不好工作就会非常被动。通过与他们打交道，我的沟通能力和技巧大大的提高了。

为了搞好工作，我把业余时间和节假日全部搭上了，包括和朋友压马路的时候，我满脑子想的都是劳务费支付、银行对账工资发放等问题，记得有一次，因为工资发放对帐时候银行人员出错了，导致个别工作人员工资结算出错，我积极的去与银行沟通，确实把工作做到点上了，功夫不负有心人，我的出色表现得到了上级领导的肯定。我也懂得了一个浅显的道理：工作中除了讲求奉献，还要学会沟通，学会去聆听他人的心声。

>四、细心对待结算中心工作，我学会用心去思考。

任何工作都需要思考。多彩的世界带给了我们无限的思考，每次思考都是一次进步，思考使我们的思维更加严密，每次思考使我们渐渐走向成熟。有时候，每个人都不可避免地进入新的环境，要融入其中，就只能学会适应环境了。现代人要有很强的学习能力，不断的学习，终生的学习，在自己的一生中不断地接受新事物。

20xx年3月中旬，由于工作需要我借调到结算中心，结算中心是由局内部设立的，办理各内部单位资金往来结算、资金调拨、运筹，以降低资金成本、提高资金使用效益的内部资金管理机构。结算中心的工作对财务人员的细心程度要求特别高，尤其是在所有款项都从网上银行支付的情况下，更容不得有一丝的疏忽，必须细之又细，严把财务的最后一道关。我在结算中心主要负责收款、付款，以及账务处理。在结算中心的工作是繁忙的，但同时也是充实的。每天早晨打开电脑的第一件事就是查询各个银行网银的一些情况，是否有收款、是否有退票，同时需要了解是哪个单位的收款，退票的原因等等，并一一把进账单填好。白天的时间通常都是在支付各内部单位的一些款项，到月底的时候为了能尽快把这个月的账理出来，往往需要加几天班，抓紧时间做账，以便月底能及时的同各个内部单位、各个银行以及局资金部对账。

还记得刚来结算中心的时候，摆到我面前的首要问题就是如何用ERP做账？当时我非常疑虑，心里很不安，但这种不安很快被打消，在局办刘姐以及公司的各位前辈的指导下，很快就已经开始上手做账了。不到一天的时间，刘姐就和我完成了交接。接下来，我面对的便是如山的账务了，我知道自己不会的还很多，甚至连最简单的查账都还没学会。遇到困难的时候，我就第一时间向前辈们请教。3月底的时候，时间非常紧迫，紧接着而来的就是面对各个内部单位的对账工作，以及银行的对账工作，当时心里真的挺没底了，慌乱的不知道该怎么办，在慌乱过后，很快平静下来，因为时间并不允许我考虑太多，我必须马上进入状态，多亏在何总的耐心指导下，我才一步步的进入状态，第一天四公司账对上了，第二天青岛公司对上了三公司对上了，接着各个公司的账务逐步理清了，直到4月中旬，一季度的各种对账工作已经告一段落了，心中感慨万分，仔细回头想想，这半个月来虽然忙碌，但一切都是值得的。

结算中心的工作看似反复枯燥，似乎每天都在干着同一件事情，然而我却不那么认为。在结算中心工作，每天都需要高度的认真，容不得一丝马虎，慢慢地磨练了我的耐心。在结算中心工作期间，收获很大。通过思考，我不仅明确了自己的工作方向，还从宏观上看到公司的发展情况。明白了学习的过程就是思考的过程，并且我相信：“点点滴滴，造就不凡”有今天积累，就有明天的辉煌。

>五、工作中存在不足与自我反思

1、自我学习的主动性还需要加强。在过去，总是在遇到问题的时候才会想去请教别人或查询相应的资料，从来不会事先就把自己的不会的解决掉。

**黄金物流结算员工作总结5**

暖花开的时节，20xx年x部同时接到x电器工程部的通知，一举完成了x卖场以及xx的装修改造工程，为全年经济指标的顺利完成打下了坚实的基础。

>一、工程量核对是工程结算的基础

工程结算造价计算是否准确，首要的是工程量计算的精度。在条件允许的情况下，多采用全面审查法，即按图纸及统一的工程量计算规则，按预、结算编制的程序和项目要求逐项逐条计算、汇总，然后与施工方结算的工程量相比较，本工程就是采用这种方法，我们把工作做在前头，在后来的结算中就占有了有利的位置。

要把技术联系单、设计变更单、现场签证单的审核作为重点。为防止工程造价虚增，确实降低工程成本，各种变更单证、现场技术经济洽商费用的计算显得格外重要。尤其是在一些设计深度不够、性质特殊、准备时间仓促的工程项目施工中，设计变更十分频繁，现场突发事件的概率大大增加，各种技术经济签证不可避免。这样，势必增加工程费用支出，提高工程造价。各种变更、签证的签字审批手续应当真实完备，要求为施工方、监理方、建设方均要签字。其次，对于影响较大的变更费用必须有设计部门的变更为依据，同时为了更好理解变更情况、还要进一步查对施工验收记录，实地勘察设计变更的部位，以做出正确的决定。本工程——总包方x公司在施工中途退场，给本工程施工、结算增加了很大难度，为了更准确的把握工程信息，我们多次进入现场进行深入了解，力求使结算更加全面、正确。

>二、符合性是工程结算主要切入点

所谓符合性，即符合国家经济政策、法律规定，符合工程造价管理的有关规定，符合预、结算编制管理的规定，符合施工协议中的各项条款。

本合同约定了工程内容、承包方式，工程造价计算规定采用的定额，取费方式、材料价格计算办法，人工费计算方法，工程价款支付办法等。由合同工程内容可以从总体上把握工程结算的范围，有没有超过合同规定的结算项目？若有，理由是什么？有否补充说明。结算中发现有少量分包工程结算超出合同工程内容，要求施工单位补齐相关手续。认真理解合同内容、熟悉各种相关政策、分析施工单位上报结算是否符合合同、政策、法律法规是结算的一个重要的切入点。xx结算就是以补充协议中的文明环保费重复计取与人工费的补差作为切入点的。

>三、结算的方式方法

结算的方式方法指的是去施工方进行结算谈判时的方式方法。坚持原则是核心，施工方上报的结算一般都是高于其真实价格的，也是高于其预期价格的，其目的是为谈判时留下一个下浮的量；本工程在时间上不占主动的情况下，在一些关键问题上做到坚持原则显得尤为重要，施工方提出的不合理的要求坚决的排除在讨论范围内，一个有争议的问题暂时跳过，以后统一解决。在一些比较模糊，甚至不占优势的问题上，态度也要坚决，如果在一个问题上轻易松口，到后边某些问题上我们就失掉了一个可以利用的砝码；但到一定程度上可以把几个问题统一考虑，争取做到抓大放小，争取最大利益。xx结算工程中在人工费上由于造价处新出台的文件，我们处于不利位置，但谈判的时候我们把人工费补差和文明施工取费捆绑谈，最终免掉了一块人工费差价。

态度是关键。这里的态度一指工作态度，二指谈判态度。在一些问题上，需要我们根据不同的条件进行测算，找到一个最有利的我方的方案，一定不能怕麻烦；二是与对方谈判时要根据不同情况不同问题采取不一样的方式，自己思路一定要清晰，重点强调自己方最有力的一个依据，坚决但温和的态度更容易使对方沿着自己的思路去考虑问题。

**黄金物流结算员工作总结6**

现在一个商场做销售人员。每次来，她都给我说说他商场的事，也许她觉得老哥做事不够成熟，给我说说一些故事，好给我启发。这回听说我辞工出来，另谋发展，她比较担心，于是也给我说说话，希望我能周全考虑。

“做什么事情都要好好考虑的，不能说干就干；我在商场里卖东西卖的好，人家说你口才这么好，会卖东西，怎么不自己出来开店啊。如果我开店，要有资金，还要人手啊，要是店开起来了，我有事离开，谁帮忙打理，我又开生小孩了，到时候更是麻烦，所以做什么事情都不是那么简单的。”

妹妹本是说一些道理的，但说着就说到她在商场的经验去了。

“我在商场里，老板给我们服装区销售任务，超过4万就有奖励，我很努力地去做，一个月卖到4万3千，就得到奖金了；以前商场的女孩子，对什么都爱理不理的，货品对方乱七八糟，客人来了不搭理，东西都不好卖，我去之后鞋子衣服都整理摆放好，客人来了也热情去招呼，卖得越来越多了，其他女孩子也跟着积极起来。”妹妹开心地说，她确实是一个工作非常尽心尽力的人，说的起劲，她跟我介绍更多销售心得：

“柜子上摆放的鞋子顾客都当成样品，大家穿的，不愿意买；时间一长，我就把样板鞋装回盒子，把其他盒子里的新鞋子摆出来；后来客人就买样板鞋买走了。”

“鞋子摆放久了卖不掉，我就收起来，换几个新的款式，给顾客新鲜感，鞋子就好卖一点了。”

“以前积压滞销的鞋子一大堆，我就对老板说，这些鞋子放着也是浪费，不如促销卖掉，25元卖了，还能收回一些成本；老板同意了，我就全部摆出来促销，可是鞋子存放时间长了有些脏，旧，我对顾客说，鞋子看起来旧一些，回去一洗就干净了；我自己也买一双床上，洗得干干净净的，顾客一看不错，就买了，他们回去穿得好，又介绍朋友过来买，一大堆鞋子很快给我卖完了。”

“商场的女孩子都是十七八，不会招呼客人，客人来了就呆呆地跟着，卖不了东西；每个客人来了都要抓住他心理，比如我看到一个客人来了，就热情地说：老板，这双不错的，应该适合你；有带着小孩来的女顾客，我就一边给她试穿鞋子，一边哄她的小孩，赞孩子聪明可爱，女人开心了，买东西都爽快。”

妹妹如数家珍的介绍她的生意经，我认真地听着，微笑点头，她确实是一个积极主动，热情周到，勤于思考总结，不断提高销售能力的优秀商场销售员；而对于商场的尽心尽责，从她的话语也可以感受到：

“以前仓库里面，各种货品到处堆放，灰尘满满的，卖不掉，都是浪费啊，我经常去整理那些货品，能卖的拿出来卖，不能卖的打好包装，不让粘灰尘了。”

听妹妹说话，自己也获得许多启示，我赞叹妹妹的精神，积极，努力，热情，用心，虽然是一份报酬低廉的工作，她也当成事业一样认真对待，在她的岗位上，她就是优秀的，成功的。

业务素质。商业企业的工作看似简单的一卖一买，实际商业企业是一项专业性较强的工作，从而其专业素质的要求也具有一定程度的复杂性。由于传统的营业员主要从事进货、销售、服务、库存的\'整理、储存和传递工作，因此营业员知识结构仍以会计、统计为主。随着计算机和网络的发展及其在商业企业的应用，流通载体的变化和服务方式的改变，加上学科日益交叉和重叠，原来那种知识结构显得相对单一而不能适应需要，代之的是由商业知识、信息科技知识、相关学科知识等构成的复合型知识结构，其要点是：熟悉日常的销售和服务活动，又了解商业企业的状况和动向，触摸时代发展脉搏。

信息素质。信息素质是指营业员的信息素养和信息品质，包括信息意识、信息观念、信息觉悟、信息心理、信息主动性等。作为从事网络化商业管理的营业员，其行为直接受本身信息素养程度的\*\*，从而影响自身信息行为效果的好坏。具备了良好的信息素质就能有效掌握信息工具，发现信息需求，寻找、判断和发现信息以及使用信息，进而才能较好地为顾客、为供货商、为商场更好的工作。信息素质的内涵主要包括收集、整理、利用和评价的素养，这是营业员能快速捕捉信息的基本素养。

**黄金物流结算员工作总结7**

1、是负责xxxx和xxxx的预结算工作。截止20xx年xx月xx厂房主体结构已经施工完毕，预算书已上报工程公司审核已审核完毕；

2、20xx年xx月在xxxx参与3、4机组常规岛投标工作；

3、20xx年xx月进行xxxx核电项目部合同包进行梳理，并形成相关的资料。

作为公司的一员，我希望公司能够多提供一些培训、学习的机会，让我们学习更多知识，从而完善自己，提高自己，将工作做的更好！在不断进步的同时我的不足之处也显现无疑，领导和同事的帮助让我勇敢面对，并有信心去解决，我相信我会将一切问题迎刃而解，更努力向上！

**黄金物流结算员工作总结8**

结算部在领导的正确领导和各个相关部门的全力帮助以及结算部门所有员工的共同努力下顺利的完成了一定的工作。我们结算部紧紧围绕把工作做到，来树立强烈的责任感、激发信心，加强结算管理并理顺结算部与相关部门之间的关系，强化服务意识，充分发挥结算职能和服务职能。结算部的工作主要负责起草文件、通知、办法和规定；制定结算计划、方案、策略和技巧，帮助、指导、检查和督促项目部的工程结算工作；协助编写工程结算资料；承办工程结算工作奖惩与实施；配合相关部门做好工程终结审计工作。

>一、工作方面：

xx年3月份我来到xx项目，主要从事计量、统计以及结算工作。这份工作要求我：

首先要敬业。要用积极的态度全身心的投入工作，既然选择了这个职业，选择了这个岗位，就要全力以赴，尽职尽责地去完成。

二是要以严谨细致的态度对待工作。在工作中要严格要求自已做到一丝不苟。计量、统计以及结算工作对我来说是一项细致的工作，它的要求很严格，它要求我必须认真、细致。要做到数据准确无误，无误的数据便于以后的查账，所以，必须要认真，仔细无差错。这就要求我们在做工作时必须用严谨细致的态度对待工作。

三是责任心。工作对我们来说就是一种责任。我们有义务尽心尽责的去完成，去负责。所以工作的\'好坏，也取决于你对工作的责任心。

四是工作的高效率。对我来说提高工作的效率就是要多学习，从学习中汲取好的可以提高效率的知识，再就是，将问题细化，在短时间内决定，就要当机立断，设定具体时间安排工作，给自已制定严格的最后期限。

五是保密性。我所从事的工作具有很大的保密性，尤其在对待外委施工队伍对单价等要保密。

在这我也体验了工作对我说是受益非浅。工作虽然很辛苦可是对我真是个学习的机会。从中我体验了工作的性质，学到了很多我未曾接触过的事物和知识。不足之处也存在很多问题。新的一年自已要求自已要有一个全新的自我。理清自已的思路，把工作做的更细致化。

>二、思想方面：

一个人对自己的工作如果有的喜欢，也许不是太可能，但是想做到百分百的喜欢，就在于我们怎样以好的心态去看待这份工作，也就是说，既然我已经选择了这份工作，我就应该义无反顾的投身其中，并体现自我的价值观，许多事业有成的人，并不是太喜欢自己的工作，但是他们有着高度的责任感和坚忍不拔的敬业精神，他们每天从事着平凡的工作，却做出了不平凡的成绩。可想只要你付出了就会有好的回报的。

在这一年的工作中，难免也出现一些不快乐的事情。我也曾为工作的压力狭益过、郁闷过、焦虑过。每个人的工作任务在逐步繁重与细化，工作压力大也是必然。如果自我消极、抱怨是不会解决问题的。不良情绪有时也曾影响过我的工作效率，只是适时调整自己的心态，寻找平衡切入点才是真的有效。我想只要超越自身的狭益、焦虑等消极心态，以积极、健康的情绪来面对工作中的困难与挑战就可以了。我发现快乐的工作法宝就是以宽恕与感激的心态看待自己每天的工作。从中我也认识到。工作时，首先要以宽恕平和的心态看待工作中遇到的困难，正确评估自己的能力和价值目标，并进行必要的心态调整，努力培养乐观大度的良好性格，提高自己的抗干挠能力，有效转移注意力，使个人的心态在工作中得到转移、释放、调整，消除紧张与疲劳。时刻保持求知向上的心，使工作变成生活的乐趣。

这一年自已也是以抱着感激的心情迎接工作的考验，我时常在想因为这份工作，我体现了自我的价值；因为这份工作，我磨练了我的意志。当静下心来的时候，我会反思省悟，与诸多下岗失业者相比，感激自己有丰实的薪水；与年迈体弱者相比感激自己有青春与健康；与庸庸碌碌混世者相比感激自己每天充实的工作着。当你把工作做好了，你对自己的行为感到满意，你就会快乐。

>三、完成工作计划的具体措施：

20xx年我主要负责xx项目的计量、统计以及结算工作。做好这份工作，首先要熟悉施工图纸与工程量清单，认真仔细核对，建立台账，这对于以后的工程量查找及对比数据，指导施工生产等都会有很大的帮助。二是及时完成每月工程计量工作及统计等各方面要求的表格，认真履行岗位职责，及时与监理、业主等方面沟通，建立一个良好的外部环境。三是与现场质检员及施工队伍及时沟通，对完成工程量及进度做到心中有数，按时完成领导想要的结果。另外，作为青年知识分子，也要积极的与新老职工多沟通、多交流，共同学习探讨，营造良好的学习氛围，保持“传”“帮”“带”一直是公司保持的优良作风，我们要一直延续下去，更好的把公司的优良传统发扬光大。

在团结协作方面，要锻造良好的团队精神，与各科室积极沟通，遇到问题协商处理。一是营造相互信任的组织氛围，可以增加职工对组织的情感认可。从情感上相互信任，能给职工一种安全感，让职工才可能真正认同公司，把公司当成是自己的，并以之作为个人发展的舞台。二是通过合适的组织形态将每个人安排至合适的岗位，充分发挥集体的潜能。将人的智慧、力量、经验等资源进行合理的调动，使之产生的规模效益，用经济学的公式表述即为：1＋1＞2模式。通过这些可以更好的发挥团队的积极作用。

>四、企业发展方面建议：

（一）全员管理。

成本管理应该是全员管理。做到全员参与，树立全员经济意识，可以在公司的内部通过签订相应经济合同，理顺公司内部经济关系，做到各单位之间相互连接，相互协作，相互制约，责任分工明确，权力利益相配套。

（二）成本控制

1、做好事前控制：“先算后干，心中有数。”承接项目之前，可采取风险预测技术，对工程项目的可行性进行风险评估，将风险降到最低程度。利用价值工程，分析工程的功能要求，在保证工程质量的前提下，提出各种施工方案，并从技术和经济上进行对比评价。对于日后的结算等具有积极的意义。另外，应尽量提高投标工程量估算的可靠性，便于宏观调控标价既保证投标的中标率又可以尽量保证各专业工程的成本及合理利润。对工程进行功能分析，对材料进行性能分析的基础上力求先用价格低的材料，通过诸如改变配合比、使用添加剂等技术手段来降低材料消耗费用。通过建立分包商、材料商资料库来选择合适的分包商和材料商，也可对分包商、材料商采用招投标，实行“货比三家”，选择经济实力强和有现场管理经验、技术力量好、有熟练工人的分包商，以及产品质量好、供货时间能保证、信誉好的材料商。运用统筹法，做好各生产要素配置。对周转材料和机械设备是购买还是租赁也要反复比较核算，根据当地租赁价格考虑运输、购买及租赁的性价比正确决策。

2、做好事中控制，即工程成本形成过程中的控制，做到“边做边算、不断调整”，切实控制住成本。按照工程施工本身要求和内在规律，编制出技术先进、工艺合理、组织精干的施工方案，均衡安排各个分项工程的进度，按照平面流水、立体交叉的作业原则，合理确定工程施工网络设计，保证工作面不闲置，工序作业不间断，各班组协调有序的作业。

各分项工程都要控制住材料的使用，为了降低损耗，可实行限额配料，根据实际情况同各班组或分包商确定合理损耗率，实行包干使用，节约有奖，超额则罚，使材料用量与个人经济效益挂钩。材料用量要合理，既要减少现场材料过多而造成的管理麻烦，又可增强流动资金现金量，有利于使资产的流动性增强，资金使用更合理。

机械设备和周转材料要合理调度，严格按施工总平面堆放保存，避免二次搬运和损耗浪费。同时要想方设法减少和避免无效管理和劳动，把降低工程成本的观念渗透到每个施工管理环节中。

3、事后控制。“事后清算、以做后效”做好成本考核和成本分析。工程竣工后，做好竣工总成本结算，根据结果评价项目成本管理工作的得失，写出完整总结报告，为成本管理各环节提供必要的资料，落实奖罚制度。

（三）是综合考虑质量、工期与成本的关系在整个工程运行的过程中，都要正确处理好质量、工期与成本的关系，努力提高资金使用效率，降低财务成本和管理成本。

质量控制以预防为主，适当增加质量预防费的支出，可以提高工程质量，杜绝事故的发生，其支出远小于因质量事故造成的损失，即可以获得很大的“隐性”效益。同样，正确处理工期与成本关系，寻找工期点成本，把工期成本控制在最低点，在特殊施工条件下，应比较保证工期所支付措施费与因工期延误造成的损失。工程竣工决算通过后，应按合同规定，及时收回工程款，不能听任业主无故拖欠工程尾款。

（四）是责、权、利并举要建立明确有效的成本控制制度，推行标准化管理，激励机制和约束机制并举，把成本责任落实到各个岗位，落实到专人，应采取相应的奖罚措施，做到“责、权、利”相结合，使降低成本成为每一管理人员的自觉行动。充分利用网络等现代化管理手段，实现信息传递的高效率。记录的数据应有根有据，不会出现盲目用经验进行控制带来的失误，并能适时进行跟踪监控，对项目实施过程中的进度、完成工程量、材料消耗、人力安排进行直接控制，及时修正施工中发生的问题，减少成本管理中委托代理链过长带来的负面效应及成本信息损失和信息失真。

总结，是为了吸取教训；计划，是为了走得更远。展望20xx年的工作，我将会更加的努力下去。在自己的工作岗位上不断的进步，取得更大的成绩，相信在不断的成长中，我会为公司的发展做出我的贡献，相信自己一定能够在20xx年做的更好！

**黄金物流结算员工作总结9**

我于20xx年4月底应聘进入公司预算经营部，在将近一年的时间中，新的工作给我带来了很多的欢乐，使我收获了更多的知识，获取了更加丰富的经验。20xx年将要过去，2xxx年既将到来，在这一年中有进步亦有不足，为了更好的干好明年的工作，使明年的工作更上一层楼，现将过去一年的工作总结和回顾如下：

一、工作纪律方面：

作为一名预算人员，我能按照公司及项目部的各项规章制度，认真地完成公司及项目部的各项工作。服从领导的安排，对工作认真负责，按时上下班，做到有事请假。在外能够维护公司的形象和声誉，在内团结公司同事

**黄金物流结算员工作总结10**

回顾20xx年，在总行会计结算部的指导和营业部\*\*的\*\*下，在各营业机构的积极配合下，我部认真落实各项规章\*\*，狠抓风险防范，堵塞管理漏洞，各项工作取得了积极的阶段性成果，一年来，总行营业部没有发生一起会计结算方面重大违章\*\*事件，初步实现了安全、合规、效益、稳健的经营目标。现将总行营业部20xx年会计结算工作总结如下：

一、加强内控管理，建立并适时调整内控考核指标

为完善科学的激励约束机制，提升我部的内控管理水\*，强化会计、出纳\*\*的执行力度，坚持贯彻总行内控考核的“客观性、公\*性、实操性、综合性”原则，制定网点在会计结算方面的内控考核指标，并根据业务发展的变化和趋势，适时调整了我部银企对账、单位结算账户管理和事后\*\*三个方面的考核内容，不断加强和细化各项业务的内部管理，通过长期有效的内控考核机制，有效防范和化解经营风险。

二、加强对\*\*\*单位结算账户的管理，顺利完成20xx年账户年检和账户管理系统批量迁移两项重点工作，确保我部结算账户的有效性、合规性

(一)严格按照《佛山顺德农村商业银行股份有限公司\*\*\*单位银行结算账户操作规程》的有关要求，对单位账户的开立、变更、备案等业务进行严格把关，确保资料齐全，手续完备。目前我部存量单位结算账户共户，20xx年新开各类结算账户270户，变更账户资料120户，撤销各类账户118户。

(二)按总行信息中心ECIF账户系统的管理要求，严格审阅账户资料的完整性、规范性，确保资料归档的准确性、及时性。20xx年通过ECIF系统传递资料共1250份。

(三)顺利完\*\*\*\*单位银行结算账户年检和账户管理系统批量迁移工作。历经半年时间，通过我部全体员工的共同努力，纳入本年度年检范围的账户户，已年检户，完成占比%，同时辖内18间营业机构的单位结算账户也均已迁移成功，涉及户数户。

三、进一步加强空头支票的\*\*与管理，保护持票人的合法利益，防范结算风险，维护支付结算秩序，增强我部结算质量和社会信誉

采取按月\*\*我部签发空头支票的情况、及时跟进与了解、\*\*售卖支票数量、严把开户质量关、停止其支票结算业务等措施，多管齐下，严格支付结算管理。同时还开展了一次以“规范票据行为，禁止签发空头支票”为主题的设点宣传活动，大力宣传票据的相关法律法规，进一步扩大影响。20xx年我部停止单位支票结算业务户，共开出空头支票51张，同比20\_年开出空头支票68张减少了17张。具体如下：

四、加强事后\*\*管理工作，进一步规范业务操作，严防案件发生

20xx年随着我行事后\*\*0CR系统的正式上线，标志着我行集中事后\*\*工作已顺利完成，为配合总行工作的顺利开展，我部共开办5次培训、交流会，并针对上线后出现的各类问题制定《总行营业部事后\*\*考核办法》，按月、按季进行考核、\*\*，并从10月份起每隔10日公布一次近期存在问题，就期间重点注意事项进行重申、规范，不断加大对网点事后\*\*工作的管理和考核，进一步规范各项业务操作。

五、加强对辖内现金调配、\*\*\*收付业务和假币收缴工作的管理，确保现金正常流通，消除假币对社会稳定性带来的负面影响

(一)做好辖内现金管理及现金调配工作，在总行下达的库存限额中进行合理分配，按月\*\*网点的月日均库存金额，并按季下发月日均库存金额的考核\*\*，根据网点业务量和需求量的不断更新，20xx年先后两次调整了我部各营业机构的库存限额。

(二)认真履行岗位职责，严格执行假币收缴和报送规定，严格按照\*\*\*收付的有关规定，认真为群众办理残缺污损\*\*\*的收兑停止流通\*\*\*业务，及时对回笼款项进行整点挑剔，防止对外支付不合规定的\*\*\*。在总行开展的\*\*\*收付和假币收缴业务检查中，11间支行中只有我部得满分。

(三)配合做好亚运前反假货币“百日行动”的宣传活动，选取收缴假币数量较多、人流量较多的网点进行设点宣传

六、加强会计印章管理，切实做到严格规范、专人保管、专人使用和专人负责

根据总行下发的管理办法，重申并细化了我部印章管理的有关规定，进一步规范了印章的申领、使用、停用和保管，切实做到严格规范、专人保管、专人使用和专人负责。今年8月份，我部停用的各类会计印章275枚，启用新会计印章186枚，均严格按规定进行启用和停用，对印章的日常管理常抓不懈，确保印章无漏登、无遗失。

七、继续加强检查与\*\*，防范会计结算业务的操作风险

(一)狠抓专项检查，明确检查目的，提高检查针对性。20xx年共开展各项会计结算业务检查13次，投入检查人员人次，累计个工作日。具体包括年终会计决算真实性检查、账户使用合规性检查、会计档案资料检查、商业汇票承兑和贴现业务专项检查、亚运前反假货币工作检查和汇兑业务合规性检查各1次，重要空白凭证及印章管理和存款风险滚动式检查各2次，银企对账单回收情况检查3次。

(二)完善整改纠错机制，对检查中发现的问题及时跟进、验证整改效果，并提交整改报告到总行相关部门。

八、加强队伍建设，提高整体人员素质。

(一)制定优秀业务人员定向培养计划。以“与时俱进、大兴学风、以人为本、苦练内功”为指导思想，坚持“理论联系实际，因需施教、学以致用”的基本原则，采取“业余自学与岗位实践相结合”的方法，通过不断变换角度与角色的方式，力争在短时间内迅速提升个人业务水\*，加强我部会计结算人员的整体素质。

(二)促业务、推发展，及时开展各项业务培训。20xx年共开展各项业务培训次，培训内容包括OCR系统和反假数据报送系统上线培训、货币反假知识培训、新工业务培训、网点日常会计结算重点、难点业务培训等。

九、其他

(一)\*\*\*\*、全力以赴、积极配合总行完成重点工作。在我行以直接参与者直联方式接入支付系统、以集中直联模式接入支票影像交换系统工作中，及时召开宣传动员会议，向2024多个企业客户进行宣传推广，使系统在停运期间，得到客户的\*\*与配合，确保系统升级期间各项结算业务的顺利过渡。

(二)尽职尽责，积极客观地向总行反馈各种意见和建议。今年以来，根据总行下发的结算专管员管理办法、会计印章管理办法、电脑报表实施细则、久悬账户操作规程和单位账户年检操作规程、会计主管管理办法、一级支行会计及风险管理部会计结算管理人员管理办法等征询意见稿，结合实际，以支行管理和操作的角度，积极提出了合计51条反馈意见和建议，为总行提供了决策依据。

**黄金物流结算员工作总结11**

又结束了一年的工作，转眼之间自己在公司工作也已经有好几年了，时间是真的过得很快的，当初自己也没有想到自己能够在这里工作这么长时间。马上就要开始新的一年的工作了，回顾自己今年的工作历程，收获是有的，但同时也是有很多的不足的。在新的一年自己要继续的加油努力才行，作为一个老员工要给新员工做一个好的榜样才行。

>一、工作总结

这一年自己的工作是完成得很不错的，虽然说也出现过一些小的问题，但从整体的情况上来看还是值得鼓励的。跟去年相比自己是又有了一些进步的，这是一件很好的事情。我不觉得自己的工作能力到了一个不可以进步的境界了的，所以工作努力是一定要的，同时也要不断的去学习，让自己能够有进步。我要做的是把工作做得更好，而不是只要把工作完成好就可以了。

作为一个老员工虽然工作能力是很不错的，但是跟其他人的差距也不是很大的，我的优势是在于我有经验，但我的工作能力比别人是没有好很多的，所以还是要继续的去提高自己的工作能力，要做好新员工的榜样，而不是让新员工给我做榜样。我应该要做的是带领着新员工一起把部门的工作做好，若是自己的能力都比不上别人又怎么能够去指导别人，带领别人呢？

在这一年的工作中通过自己的努力也是学到了不少的东西的，想要让自己变得更好的话不断的学习是必须的，每一年社会都是有在不断的变化的，所以自己也要努力的去学习新的知识，才不会被时代淘汰。固步自封的人是会被时代所淘汰的，在职场的竞争中也不会具备有优势，我是不想成为这样的人的。

>二、工作计划

自己对于自己的工作水\*还是非常的了解的，也知道自己的缺点是在哪里的，新的一年肯定是要努力的去提高自己的工作能力的。虽然自己的工作能力是一年比一年更好的，但也还是应该要继续的去学习的。新的一年自己的打算是去学习一些新的技能，让自己能够更好的去完成工作。在明年的工作中也要继续的努力，让自己在现在的基础上能够有更大的进步，要努力的把工作做到最好，而不是只要完成工作就万事大吉了。

我相信通过自己的努力在明年我是一定能够有收获的，也期待着自己在明年工作中的表现，我已经做好了准备去迎接新的挑战了。

——计划员工作总结5篇

**黄金物流结算员工作总结12**

本人在公司做了法务工作将近七个月了，回顾这大半年来，将自己的主要做的法务工作写个小总结，用来自勉吧：

>（一）合同起草、评审工作

合同评审与起草是法务部最基础的业务，经过几个月的不断加强训练，对公司的整体框架和具体格局有了比较全面的了解，对各部门各类别的合同评审基本功已经具备，但评审质量与效率还需要加强，另外还需要不断提高合同起草尤其是大型合同起草的能力。

1.几个月来，主要参与了材设部门以及搅拌站的各类购销合同、工程部门的各类施工合同、承包合同、开发部门的各类技术合同以及企划部门的各类广告合同等数以百计的合同的评审工作。在合同评审中能够发现合同中问题，最重要的要注意双方的权利义务是否对等，付款方式，违约责任，履约保证等条款，其实这个是一个很好的工作流程，在签订合同前让法务查看，可以大大提高合同履约率，尽量减少不必要的诉讼。

2.起草的合同包括小额的购销合同、小型发包合同以及总经办要求的各种设计合同。虽然说是自己起草，事实是上网或利用自己以往的资料档案也能找到类似的合同，修改到能运用到本公司实际的合同。

>（二）诉讼、仲裁、非讼以及其他工作

1、诉讼和仲裁方面，由于公司有专业的法律顾问单位，而目前来说我仍在学习阶段，公司七个月来仅单独处理了一项仲裁事务，让当事人双方庭外和解，未让公司造成损失。此外，协助销售部门解决一些客户日常的法律常识问题以及处理一下石桥铺和嘉茵苑租客遇到的状况也为我的一项重要工作，但是我知道我的工作能力还深有不足，以后会继续跟从许律师学习，提高自身的各项能力。

2、根据公司的需要，目前负责公司所有合同档案的管理工作以及公司各大小会议的会议纪要记录工作，目前各种合同档案均已分类标号，井井有序，会议纪要也根据总经办的要求在提高效率与质量。

3、下一阶段自己需要继续改进的地方：

（1）来年公司的各组团都要开工，工作量大大增加，而我相信熟能生巧，所以我需加深对公司经营业务流程的认识，在合同评审的时候才会更专业更加有效率。

（2）需要加强自己的谈判合作能力，努力学习跟踪国家不断出台新的法律法规，多研究网上的判决书，让自己的思维与法律跟贴近，我相信那样也是一定会有进步的。

**黄金物流结算员工作总结13**

服务在现代企业管理理念中也称为产品，是企业提高市场竞争力的有力武器，通常情况下顾客满意则是检验产品质量的市场标准。我公司对售后服务的一贯注重和\*\*，使得售后服务部的工作开展有了可靠保障。结合06年部门总体运行情况来看，售后服务部基本实现了年初制定的工作计划。

值得一提的是，在今年两次顾客满意度\*\*中，我公司综合顾客满意度较之去年有了小幅上涨，特别是在导入新的质量体系以后，综合顾客满意度已提升至分，但与同行业领先企业还有一定差距。顾客的承认是对我们工作的鼓舞，批评和建议则是工作改进的方向。现对06年售后服务部工作总结如下：

一、服务沟通与协调

建立通畅的信息\*台是做好服务的必要条件。售后服务部拥有三部服务电话(包括一部传真)、服务专用电子邮箱、24个驻外服务人员以及32个特约服务站，24小时进行业务受理。这些资源的有效配置构成了一个较为宽畅的服务\*台，保证了我们能及时全面地掌握顾客信息及配套商信息，实现了服务联系和协调的及时性。在07年，售后服务部要进一步整合这些资源，以适应公司产品的销售增长。

由于\*\*产品的特性为组装产品，大部分的配件服务需要依赖供应商来完成，我方只有依赖其服务体系的责任，而无自主解决的\*\*，这给售后服务部提供优质服务带来了一定的阻碍。在今后的工作中，应加强公司内部各部门的有效合作，对配套商进行有效\*\*和约束。另外加大自主件的生产制作，使服务主动权转化到自己手中，此次整车准入就是一次很好的机遇。

在公司内部沟通方面，售后服务部与相关智能部门的联系较为紧密。机构\*\*之后，服务运作走出了一条具有\*\*特色的道路，通过一段时间的磨合，证明该模式基本能适应公司现状。存在需要改进的方面主要是加大质量信息的改进力度，加强配套商信息反馈机制并为配套供应构筑壁垒。

二、服务的提供

为顾客提供优质服务是售后服务部应尽的责任。售后服务部涉及的服务工作主要有保养服务、保修服务、维修服务和配件服务。

按照被动服务的方针，保养服务需要依靠顾客配合才能提高质量。实践证明，顾客对于我公司的保养服务较为接受。售后服务部应注重为顾客提供保养方面的知识，变被动为主动来争取顾客满意甚至感动。

保修和维修方面：此两方面的服务构成了售后服务部的主要工作，每天接受的来电来函中，保修和维修需求占主要部分。对于每一件顾客需求，售后服务部实行接收一起处理一起的原则，而服务处理质量则成了一个复杂的问题。可以这样讲，只要抓好这两方面的工作，顾客满意就会有一个大幅度提高。

从自身而言，内外部服务人员素质、服务配件是影响处理质量的两要素，这两方面恰恰是服务的软肋。售后服务部正在加强管理来提高内外部服务人员的精神素质和能力素质，也运用了一些管理措施：如逐步完善服务管理\*\*、导入培训机制、建立有效激励措施等，但该工作还需要有一个时间的累积过程。“人员素质”和“服务配件”应两手抓、两手硬，否则巧妇难为无米之炊。对于服务配件，售后服务部于今年多次向公司提出了建立配件中心库和周转库的构想，目前仍为一个未解之谜。涉及到的配件调用、领用、追偿、销售都有一定的阻碍，一方面售后服务部还需完善配件管理，另一方面需要公司给予相关\*\*，相信07年会有所改善。

配件服务的质量涵盖了配件种类、库存、质量以及供应及时性等，该方面工作为售后服务部07年规划的主要工作之一，已列入部门工作的议事日程。

三、服务验证和改进

PDCA是执行工作过程循环的重要\*\*。视服务为一个过程，产品购买者、公司\*\*、协作部门、内部人员、配套商都可以看成售后服务部的顾客，以顾客为焦点开展工作是售后服务部的责任。

今年是\*\*产生重要变革的一年，顺应公司\*\*需要，售后服务部也实行了相关调整。从导入执行公司颁布的质量体系，到服务体系运行质量的检查;从内部人员调整上岗，到完善各项管理\*\*措施;从引入科学的管理理念，到逐步推广ISO/TS16949的相关内容等，部门里正在酝酿着一场革新。

为验证部门工作质量，针对产品和服务，售后服务部分别于6月底和10月初进行了顾客满意度和首次\*均故障里程的\*\*。从\*\*的数据分析来看，在产品质量和服务质量的各项指标上都存在不同程度的不足。售后服务部全体工作人员要勇于认清当前的挑战，把质量意识融入到日常工作当中。

四、07年工作展望

新的日历即将启用，06年留下的思考是沉重的。07年售后服务部主要工作规划如下：

1、服务理念与方式上的变革

加大主动服务力度。市场的发展已经不容许对顾客怠慢，跟踪服务越来越不适应行业主流。结合\*\*自身现状，在保证被动服务质量的情况下，还应加大主动服务的力度。售后服务部要对顾客特别是批量车顾客反映的信息进行重点关注，主动捕获其信息并采取相应的措施。

预防为主原则。

把质量问题解决在事发之前是最有利的，售后服务部驻外人员应定时对顾客进行走访勘察，\*\*存在的隐患质量问题。为推行这一原则，内部应制定有效的激励措施。

2、认真贯彻执行公司\*\*意志

顺应公司\*\*是07工作的必须，对06年的\*\*成果要加以保持，在服务体系运作过程中发现的矛盾以公司目标为准。

3、服务体系素质建设

坚决推行服务有关管理\*\*，为内外部服务人员的工作建立细化的考核指标，除现有考核内容外，增补月度工作总结、服务过程记录等，实施内部培训;加强对特约服务站的管理，对其实施考核以作为服务站重组的依据。

4、完善配件系统

拟建立服务配件中心库和服务配件周转库，完善配件管理\*\*。对于有偿配件的提供要有归口结算，以保证公司利益不受损失。加强与职能部门的协作、改善配件领用\*\*，对配套厂实施有效追偿。

总的来讲，新的一年是富有挑战的一年。为努力实现公司质量目标，售后服务部已经做好了迎接挑战的准备，也有信心把服务做得更好!

——ktv员工工作总结5篇

**黄金物流结算员工作总结14**

作为一名预算员，今年我离开师傅，这对我来说是一个转折和挑战。20xx年7月，我来到天津项目部，工程正如火如荼的展开，当时的我，既没有接触过天津市定额，也不熟悉现场情况，迅速进入工作状态是第一要务，这也是我第一次独立编制预、结算工作，我力争对所提供的预、结算数据完整、准确，为项目部实现成本控制动态化提供参考依据。平时工作中遇到了很多问题，这也是在独立操作后才发现的，我就请教师傅和科里的前辈们，不断的学习和积累，虽然基本跟上了工作脚步，但还是犯下一些错误，通过总结，发现导致犯错的原因还是在工作中不够细心，工作效率和方法有待提高。工作经验不足可以积累，但养成良好的习惯和积极的态度是更加重要的。

来到这个工地，发现和自己去年在淮南山南新区的项目有相同的地方，同样是若干别墅，单位工程较多，管理难度大。对预算而言，更是一次严峻的考验。30多个单位工程，两种户型，我在编制预算的时候，一个小的误差就会被放大十几倍，最开始我不以为然，后来经理指出我预算上一个数据的错误，通过计算我知道就是这样一个错误，如果不及时发现，就极有可能给项目带来数万元的损失。如果这里不小心，那里不仔细，那大伙辛苦一年的功夫就都白费了。这件事情让我印象很深，从此我在工作中更加细心，不仅仅是编制预算，对外委工结算、制作甲方及工程处报表，计算签证变更等一系列工作，都力争做到细心、细心、再细心。

这一年对我来说，自己成长了很多，也暴露了许多不足，总结经验，肯定成绩，吸取教训，深刻反思，只有正视自己的不足之处，并努力加以改进，才能不断进步。20xx年我完成了一个实习生到预算员的转变，独立的操作让我学到和接触了更多知识，更加熟悉本单位的生产经营运作模式及业务知识，也懂得了运用预算数据参与拟定本项目部的工程计划和经营决策是多么的重要。及时的和相关部门沟通也是十分重要的，可以说项目上没有任何一个岗位单靠自己闷头干就能出成绩的。和工长沟通：保持班组结算时的统一，防止结重、结漏；和技术员沟通：及时了解现场动态，对发生与图纸不符的情况及时上报领导，妥善处理，保持变更签证的统一；和材料员沟通：一个民建工程约70%的费用都是材料费，及时的与材料员核对现场实际用料，对异常的数据及时碰头分析，找出问题所在，解决问题，反思如何防止类似情况的再次出现，如果没有沟通，到年底再碰头算账的话，一切都晚了；和财务沟通：预算的数据需要和财务的数据碰头分析，编制经营分析报告。

20xx年我还将继续在项目部工作，对去年发现的问题要及时加以改正，对不足之处要不断加强。另外，作为一名预算员，跟踪现代化步伐，用科技武装自己，不断加强相关法律法规、软件学习，多与同行进行工作经验的交流切磋，真正做到对本职工作的恪尽职守，为项目部经营工作作出应有的贡献。

**黄金物流结算员工作总结15**

6月份我中心对全县15家乡镇卫生院及45所村卫生室进行了督导检查，\_三\*\*\_\*\*法规知识进行宣讲。现就工作重点及存在问题作以汇总：

工作重点：

一、督导落实乡镇卫生院\_三\*\*\_网络管理人员、职责和报酬落实情况。并对网络管理人员药品报送进行工作指导及分发药品时间快慢与以查看。

二、督查乡镇卫生院、村卫生室基本药物使用情况，非基本药物库存情况、零差率销售情况。通过查看药物及进药票据，详细了解\_三\*\*\_药品的配备及使用情况。通过询问药价。查看处方价格，核定是否执行零差率销售。

三、督查\_三\*\*\_\*\*宣传情况。查看是否悬挂宣传横幅。药品价格是否上墙公布及宣传画的张贴情况。

存在问题：

一、乡镇卫生院普遍存在\_三\*\*\_网络药品计划报送有人员，但报酬落实不到位，无明确职责。造成药品计划不能按时报送。配送药品又不能按时分发。

二、双鹤公司因中标药品储备量少，又不能及时配送。造成基本药品品规配送不全。

三、卫生室对药品采购目录不熟悉，报送的计划又不能及时上传，配送的药品品规少又不能及时配送。严重导致基层缺药，影响正常医疗。

四、由于双鹤公司基本药品品种。品规少，配送不及时。乡镇卫生院对\_三\*\*\_人员管理不善加之乡医用药习惯难以改变，导致基层使用非基本药物现象突出，非基本药物库存量大。

五、\_三\*\*\_\*\*宣讲不到位，乡镇卫生院不能及时传达\_三\*\*\_\*\*，乡医又不认真学习\_三\*\*\_工作文件汇编。造成基层人员对\_三\*\*\_\*\*知之甚少。

**黄金物流结算员工作总结16**

3月中旬上班后，经历了半个月的淡季，没什么特别忙的活，觉得不像人家说的一样，忙的不可开交。进入四月后开始发现，原来真的很忙，这一忙就是到了年底，虽然很累，可是过的真的很充实，觉得以前在其他单位度日如年，在x旺辉真的是光阴似箭。

通过与融创、万科等几个业主的接触后，发现我现在还是存在一些问题，工作做得不够仔细，重复劳动很多，原因是没有先阅读业主发过来的要求及预算模板的内容，经过一段时间的调整很快适应了新的工作方法，并自己觉得很满意。

7月份开始正式接受万科全过程，一开始不是很适应，本人心粗，没做过这么仔细的工作，刚开始给业主留下的印象不是很好，经过高辉的提醒与指导，决定改进自己。经过一段时间的努力，得到了万科业主的认可。

**黄金物流结算员工作总结17**

XX年XX月来到公司，现在已工作一年半。岗位工作是统计以及结算。这份工作要求我，首先要敬业，要用积极认真的态度投入工作，选择了这个职业，选择了这个岗位，就要认认真真，尽职尽责的去完成。其次是要以严谨细致的态度去对待工作。在工作中要严格要求自己，做到一丝不苟。统计以及结算工作对我来说是一项细致的工作，我必须要认真、细致。要做到数据准确无误，因此必须要认真，仔细无差错。所以我们必须要有严谨细致的态度去完成工作。最后是责任心，岗位工作对我们来说是本职，我们必须尽心尽责的去负责，去完成。所以工作的效率，也取决于你对工作的责任心。

一年半的时间很快就过去了，在这段时间里，我在各位领导和同事的关心帮助下，完成了自己的各项工作。工作的能力，心态思想与同事协作方面有了更进一步的提高，现将XX年度工作总结如下：

1、结算员要把采购和销售合同都要具体整理归档，并熟悉合同的每一项内容，每个合同都严格按照合同签订的事宜来办理，如有更改或增补协议要及时与业务员沟通，按照增补协议来办理。XX年登记采购合同XX份，其中钙厂XX份，深加工XX份。销售合同XX份。

2、开具发票要认真严格执行结算管理制度，一定要按照财务下发的文件执行。

（1）必须认真核实开具发票客户的合同以及订单是否可以开票。

（2）开具发票的资料是否合格与齐全，不合格的资料，要求他们更改为合格的。

（3）必须认真核实需要开票的金额是否在可开具的范围之内。

（4）开票申请单数据要准确无误，要有相关人员的签字。

3、我们要求一定要按照合同办理，超过合同约定欠款的，必须要有有权限领导签字的文件方可通过。XX年财务部更要加强对结算日常工作监督、严格各项制度的执行。保证每一张结算单的真实完整，进一步加强结算审核工作。在日常工作中，要求结算员要严格按照制度办理业务、规范言行，再进一步加强外部的沟通、内部的协调工作，严格按照部门职责做好本部门工作同时，做好与各个部门的联系、沟通工作，完成领导交办的其他相关工作。进一步提高结算人员的业务素质，加强结算员的业务理论学习，努力提高结算人员的高度责任心。

一年工作中，尽管有一定的进步，但还存在着很多不足。专业的知识有限，工作还做的不够完善，有待于在以后的工作中加以改进。从中我学到了不少的东西，懂得了很多做人、做事的道理，做人要谦虚、从容豁达、懂得感恩、心态平和、不急不躁，做事要认真、积极、负责。在新的一年里，我将继续严格要求自己，认真做好本职工作，努力提高自己的专业水平以及工作能力。

**黄金物流结算员工作总结18**

xx年即将离我们而去，20xx年已向我们挥手，在此，我先祝福公司的各位\*\*和同事在新的一年中工作顺利，万事如意！我很荣幸能够成为仁华公司这个大家庭成其中的一员，由衷的感谢各位\*\*和同事对我的关心、帮助。

xx年在公司\*\*和全体同事的关心、\*\*和帮助下，我取得了不小的进步，完成了公司交给的各项工作任务，现将全年的工作总结如下，请各位\*\*和同事对不足之处给予批评指正！

我于xx年3月份进入华仁公司工作，刚到公司初期，按照公司工作分工，我分在了《公共事务部》，主要负责涉及工商的业务办理。在此期间，我对工商业务流程完全属于朦胧状态，顿感压力倍增，紧接着就接手办理新公司（乐夕）注册，陌生的业务，真不知道从哪里下手，犹如丈二的和尚摸不着头脑。在同事的耐心帮助下，从做资料开始一步一步的学习，功夫不负有心人我终于成功的办理了（夕乐）公司的营业执照，拿到营业执照后去国税、地税局做税务登记，开立银行账户、签订三方协议，这样新公司注册流程才算完毕。三个月后我转到《财务部》，负责账务处理工作，除本职工作外我从中又学会了股权变更和公司注销，最值得骄傲的是学会了办理《\*\*记账许可证》等。同时也完成了每个月的收单、收费、纳税申报填报各类月度、季度、年终财务报表、开票、认证、记账、结账和账务处理等常规工作，及时的配合税局提交相关资料，以及对各类会计档案进行了分类、装订、归档。在所办理的业务中，都得到了客户的肯定及认可，切实维护好了公司的利益和形象，当然这些收获都离不开公司\*\*和各位同事的帮助与\*\*，再一次说声谢谢你们！

随着公司的快速发展，一年以来，我努力学习业务知识，始终把增强服务意识作为一切工作的基础，始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作，严格按照公司的经营理念，从小事做起，从点滴积累，自觉加强自身的业务学习和业务能力，并且一直在学习税收方面的各项规定及涉及公司业务的相关专业知识，在此期间，我不断改进学习方法，“在工作中学习，在学习中工作”，使自身综合能力得到不断提高，更好的为公司创造利益实现价值，更好的服务于客户。

**黄金物流结算员工作总结19**

20xx年 2 月份我进入工作岗位实习，回顾这两个月的工作 和生活真的是受益良多， 想到在两个月之前自已还是一个还在大 学里面不知道工作之滋味的.学生， 现在已经在工作岗位上实习了 两个多月了，觉得人生真的是充满了变化。不过人总是要从学校 里面走入社会的， 想到自已从刚开始来到这个项目实习的紧张到 现在的慢慢适应， 真的是要感谢项目上的每一个帮助我适应的领 导和同事们。社会面临的竞争是不言而喻的，在学校的时 候会听到这样一些话

“学校里学来没用的，出去外面一学就什 么都会了??” 。其实这句话是空头支票。现在都做不好，何谈 以后怎么样。做预算会看图那是做一个项目的前提条件，就是我 们在学校学的制图与识图。理论、制图和识图就好像一座大楼的 基础，如果说基础打不好那这座大楼绝对是一不合格的工程。所以 说在学校学的理论、制图、识图是非常非常重要的。

初出校园，实习的第一个月，每天的工作就是打印文稿，复印文 件，送资料??什么都做，空余的时间，自己背定额，上造价网 看造价信息。在这一个月里，发现自己有那么多的不足。还记得 当我拿到第一份图纸准备计算工程量的时候，当时真的想哭，我 真不知道从何开始算起。幸运的是我遇到了一个好的师父，无论 我提出的问题是多么的简单，他都会耐心并详细的帮我解答，有 时候问的问题连我自已都感觉很不好意思问出口， 可是师父都没 有表现出不耐烦，还总是说让我不懂的就问她，不要总是闷着不问，不要害怕问。在我实习的这段时间里，我从师傅那里真的学 到了不少知识。

比如说做一名合格的预算员必须要了解公司的规 定要求，每月的月底统计当月的实际施工产值及成本分析情况。

及时参加成本分析会议，对项目部每月的盈亏情况作出分析报 告， 对于施工阶段的预算书以实际情况按每个楼层每个分项工程 进行编制，并打印全部的工料分析，作为定额人工和定额材料下 达给生产经理，在实际的施工过程中，根据现场的实际情况，对 定额编制的工料含量的高低水平作出适当科学合理化的调整， 该 定额人工作为工程任务单进行人工的控制和分配的基础， 定额材 料，仓库领料定额依据。平时在工作中总是积极地配合项目经理 进行合同管理，参与一些分包合同的洽谈，根据公司的规定并结 合项目部的实际情况，起草一些分包合同的草稿，分包合同签订 后，对分包合同进行跟踪管理，每月初完成本项目部的上月的实 际施工分配任务（包括分包方的粗分配） ，定额材料的统计，并 向公司提交有关的报表， 每月月底向公司提交下月的主要材料计 划，预计下月的施工产值及各项的耗用成本，编制下月的成本保 证措施。在施工过程中，实行定额领料和成本跟踪控制，为项目 部的成本控制提供一些合理化的保证措施， 为项目部及时提供一 些经营资料及数据，及时做好项目的成本核算工作。及时参加项 目的会议，按公司的规章制度进行值班等。每月月底向业主和监 理提交的施工进度报表以作付工程进度款的依据， 及时与投资监 理核对工程量，进度产值确定后，及时配合项目经理催促业主支付上月的工程进度款。及时向业主进行工程签证，做好一些索赔 工程，特别是一些工程材料的报价，提前向业主和监理报价，以 便业主审核后， 我施工方材料员能及时采购， 使得工程顺利施工。

总之，在经营方针上坚持最高的收入，最低的支出。对内工作及 时、准确、实事求是、把握住定额，控制量，有时并且要留有一 定的余量；对外工作资料齐全、用足政策、用足机会，时刻处理 好业主、监理与施工方的关系，有时遇到一些工作困难，及时与 领导联系汇报，以便寻找更好解决问题的办法，争取公司的最大 利润。

几个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了更多做人， 做事，做学问的道理。我衷心感谢学校和老师们对我的培养，同 时也祝各位学弟学妹们学业有成！ 很荣幸，我能与各位老师和同学谈谈我实习期间的情况。自离 校后，从找工作到现在的这些日子里，经历了很多，让我积累了 很多。

然而也让我领悟到， 自己永远是有学不完的东西等着自己。

面对的业主成千上百，面对的事情千变万化，要把握好每个业主 的每件事，需要掌握很广的知识，要学做人，学做事。我应该逐 渐加强自己的人际交往能力和处事的灵活能力。对于学院的管 理，学弟学妹们首先要调节好自己的心态，学院的管理制度虽然 严格，但是它有实际的效果。

最后，很感谢学院对我的培养和信任，无论在校还是现在的实 习，我都不忘自己是学院的学子，我的所作所为，都要为学院争光。

**黄金物流结算员工作总结20**

自XX月XX日来到XXXX催收与反欺诈部这个大家庭。首先学习了我处贷后催收工作的相关知识，及岗前各位同事的指导和总部的催收培训。然后正式上岗催收一个月。在这一个月里我秉着一边向优秀的同事学习，一边自我总结的工作原则。说说我的认识。

首先、催收能力有待很大的提高，我们是直催部门不是总部电催部门，如果我们的水\*还停留在提醒式催收的水\*那我们部门就没有存在的竞争力了。我们的另外一个优势就是能落地上门催收，各家银行各家催收公司都在实施上门催收如果不能有过人的技巧怎能保证优先挽回我行的损失。

其次、催收的技巧问题，我们在催收中总会用到交通银行\*\*办事处司法组这个称谓，首先我们的法律知识要学习，民事诉讼流程、诉讼费、罚金、\*\*执行、支付令、刑事诉讼流程、刑法条款、刑事处罚后果。如果这些基本知识都不能掌握牢了，轻则客户认为你不专业、重则认为你是\*\*。在催收中我们的客户90%以上都是换了单位住宅，怎么能掌握客户的现在资料。对于很多我不是不还就是没钱这种客户我们怎么能督促他想办法把钱还上等问题。在以后的工作中还要不断的学习。

再次、思想认识要改变，催收也是销售的一种。以前觉得催收就是要账谁要回来的多谁的任务完成的好就是优秀的了。我们直催部门也是银行的一个窗口部门，我们的一言一行都\*\*着银行的形象。我们不但是催收也是客服。最后、我对我们行的催收工作的疑问。

1、我们的外访考核每月25单，如果我只是为了完成这个任务去外访，我可以把明知道无效的地址集中外访一遍，快又简单。

2、我们做的都是一手直催案件，但是我这两个月都会收到很多180+的账户并且金额大无催收记录，这样的案件我是否可以认为是电催的失职或者就不是一手案件呢？

3、很多的欺诈案件按正常案件委托给我们是否有点不公\*？

**黄金物流结算员工作总结21**

根据煤业公司提出的20xx年为规范化管理年的`目标要求，自今年元月份以来，分公司立即制定了《员工岗位行为操作规范达标考核总体方案》，各项工作有序开展，一年来，主要做了以下工作。

一、制定总体实施方案，成立\*\*机构，明确工作职责。坚持以精细化管理为目标，以实现矿井科学管理和科学发展为指针，以增强全体员工事业心和责任感为基础，通过实施岗位员工操作规范考核，强化基础，进一步提升矿井整体管理水\*，实现人人都爱岗敬业、遵守岗位规范操作的模范，全面打造高亭司分公司特色一流矿井。成立了以总经理为组长，副总经理副组长，各部门经理为成员的达标考核\*\*小组，明确了工作职责和目标任务，今年全矿要消灭矿井重大安全隐患，确保全年安全目标的实现，矿井质量标准化达一级，各工种员工岗位操作规范考核达目标的要求。

二、\*\*全员培训学习，熟悉岗位操作规范标准，提高员工规范操作意识。分公司结合本矿的实际，先后编制了《员工岗位操作通用标准手册》和《员工岗位作业规范实施细则》等两套学习资料，并印刷900多册，发到员工手中，做到人手一册。共化9天时间\*\*学习，参加学习670多人。学习以后\*\*了考试，参加考试793人，其中井下514人，地面各工种279人，考核成绩优秀达518人，第一次考试及格率95%，对48个考试不及格的进行了补考，最后考试全部达到了及格。及格率100%。优秀率68%。

三、为了检查员工的学习效果，员工岗位操作行为是否真正达标。分公司从9月份开始进行达标检查考核评比活动。检查考核的项目主要是班前会、班前准备、入井须知、井下行走、作业前准备、操作要领、交\*\*准备和掌握自救互救知识等方面行为规范，是否学以致用。到11月底止，已经检查考核两批井下员工，从检查考核的情况来看，大部分员工能够遵章守纪、规范操作。据初步统计优秀率达70%，合格率，12月份要把部分井下员工考核和地面员工考核任务全部完成。

总之，分公司员工岗位行为操作规范工作开展的有声有色，取得了一定成效，员工的规范操作意识有所提高，不规范操作行

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