# 业务员工作总结计划5篇

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-06-15

*工作总结可以是口头或书面的取决于个人偏好和组织要求，工作总结可以用来传达工作的关键风险和挑战以及应对策略，小编今天就为您带来了业务员工作总结计划5篇，相信一定会对你有所帮助。20\_\_年即将到来，为完成了公司下达的各项指标，加强工作作风建设，...*

工作总结可以是口头或书面的取决于个人偏好和组织要求，工作总结可以用来传达工作的关键风险和挑战以及应对策略，小编今天就为您带来了业务员工作总结计划5篇，相信一定会对你有所帮助。

20\_\_年即将到来，为完成了公司下达的各项指标，加强工作作风建设，提高思想认识，严格落实公司各项条款，加强工作的积极性和主动性，提升车险理赔服务工作，全面提高工作业绩，提升服务质量，现将20\_\_年工作计划如下：

一、具体工作目标

1、提升理赔服务时效，严格执行公司理赔规定的服务时间，保证客户在最短的时间内完成理赔，合理保障客户权益。

2、提升服务水平，提高服务质量，提升客户满意度。

二、主要工作举措

1、认真学习相关业务知识，提高自己解决问题的能力，缩短理赔周期，提高理赔时效，简化理赔过程。

2、合并核损核赔岗位，加快案件时效，加强未决案件的跟踪服务，缩短结案周期。

3、加强承保前的告知工作。加强理赔时的一次性告知服务。

4、减少定损时的差价及修换分歧。采用工时标准化，配件系统维护的手段，推出无差价理赔服务，减少分歧。

5、进一步提升理赔人员服务礼仪形象，特别在语言、行为、着装、查勘车管理规范中遇到的一些问题。采用制定标准，加强检查的手段确保理赔人员的服务态度优质化。

6、主动关心客户，减少\*\*投诉。认真执行出险客户回访制度，通过调度短信、赔款短信，提高结案满意度回访工作。对有可能发生纠纷的案件，提早做好防范措施。做到及时发现，及时整改。

三、增强团队意识，建立良好工作氛围

与公司其他员工增进相互了解，做到业务沟通熟练。相互学习，共同进步，提升自己的工作能力和业务水平，真正成为领导的好帮手，同事的好搭档。

四、树立主人翁精神，积极为公司发展建言献策

公司经济效益的好坏，直接涉及到的是每个人自己的根本利益。积极为公司发展献计献策，提合理化建议，树立公司利益第一的思想，克己奉公更好地为公司发展贡献力量。

五、提高服务工作效率，树立良好企业形象

为了更好的做好服务工作，努力提高现场服务效率，采取人性化服务，加快工作速度，提高服务质量，提高服务水平。全面树立公司新形象，真正形成优质文明高效的服务。

1、做到文明办公，做到环境整洁，语言文明，礼貌服务，规范办公行为。

2、提高工作效率，从各个工作环节都要保持高效，要使快速简捷、灵活的工作作风得到客户的认可。

3、做好跟踪服务，与客户始终保持经常性的较好沟通，确保客户的问题在最短的时间内得到解决。

在20\_\_年工作中，我有决心，在公司的正确领导下，坚定信心，锐意进取，扎实工作，求真务实，创新发展，为我公司和保险业的发展作出新贡献。

转眼间又到了新的一年，又是一个充满挑战、机遇与压力并存的一年。应对竞争激烈而又现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。让自我成为一个有真正实力的人！在此我订立了工作计划，以便自我在新的一年里又更大的进步和成绩。

一、熟悉公司的规章制度和工程管理的开展，熟悉自我工作岗位的业务流程。

二、增强职责感、增强服务意识、增强团队意识。用心主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的潜力减轻领导的压力。明确自我的工作职责，遇到问题时要及时的去分析问题，解决问题，服从上级的安排。

三、公司在不断的改革，订立了新的规定，作为公司的一员，务必以身作则，遵守公司的规定。

如何开展工作：

1、以寻找目标市场的商业网站、行业协会网站、商会网站及产品专业网站为方向，了解并联系目标市场知名度高销售网络庞大的进口商。

2、基于目前手头联系的较多的客户，打算先从其着手，了解的途径主要按照上述说明的方向。透过谷歌和百度等网络搜索引擎找到相关网站网址。

3、准确明白其他国家一些大采购商的联系方式后，接下来就是如何将他们开发成为我们的客户了。

4、认真对待收到的每封询盘，及时处理并跟进客户。必要时做好相应笔记。在一些免费的b2b平台上，发布产品信息，推广我们的产品。

同时在与客户沟通的过程中，挖掘他们国家同行业进口的信息。至于能收获多少，看沟通方式和客户的意愿等因素了。

5、对已经下单的客户，制作客户维护跟进表，详细记录跟进信息，了解产品使用反馈信息，掌握变动。

6、对意向客户，多多持续联系，有计划有区别的发送邮件，并电话联系。

7、对意向不明确的客户，按照开发信模板，每两天发一封邮件。

8、每周五做好工作总结。

以上是我针对20xx年的工作计划和发展方向，我会更加努力、认真负责的去对待本岗位的工作，期望透过自我的努力和他人的协助能够成功的达成计划并突破，取得更好的成绩并提高自我。

回顾这一月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们xx专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的`桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。

同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。

让所有来到我们xx专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们xx专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们xx的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。

力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。

如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一月的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。

在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。

扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力!

很荣幸能有机会加入某集团。虽入职时间较短，仍深深地感受到我司井然有序的管理秩序及我们部门充满朝气的团队氛围。在这个岗位上，我明某临的机遇和挑战都是巨大的，外贸业务知识及经验的积累都需要自身不断的努力和学习。

在新的一年里，我对自己的工作情况计划如下：

首先，学习外贸知识、产品知识。对一名刚从英语系毕业一年半的外贸新手来说，我的外贸知识还有待于加强，需要在往后的工作中进一步积累。此外，刚刚接触某这个行业，对产品的认知我几乎是一片空白。因此，学习是我新年计划中的首要环节和重要任务。我会以一种积极的态度虚心向领导及各位同事请教。在我的个人观念里，态度决定成败，希望自己的努力会得到大家的肯定。

其次，学习缮制单据。在熟悉整套外贸流程理论知识之余，锻炼自己的实际操作能力。因为此前一年多的工作经验都只是局限于业务方面，重点在与客户的沟通上。单据的制作以及出口流程中跟银行、商检、海关、贸促会等相关部门的接触，都是我面临的新的工作。由此，我也体会到自己以前掌握的工作环节并不全面、完整。现在能从最基本的出口单证做起，对我来说是一个不可多得的学习机会。

第三，如有机会接触公司业务，我希望能尽快熟悉自己跟的每一个客户，总结并分析他们的新特点，以一颗热忱的心为客户服务，为公司创利!

第四，积极开拓新业务，充分利用网络资源为公司寻找目标客户。及时更新我司在阿里巴巴等相关网站上发布的供求信息，并持之以恒地跟踪，相信长久的付出总会有一定的成效。

第五，协助领导及同事做好两届某展会及其它国外展会的前期准备工作。在展会结束后，协助参展人员做好后续的客户跟踪服务，以此巩固展会成果。

另有几条小小的建议：

一、因经理在业务洽谈方面会经常与客户进行电话沟通。为此提议是否可在电脑上安装skype软件，申请一个skype帐号，并向客户积极推荐这一网上及时沟通工具。其通话质量与手机差不多，还可节省双方的国际长途电话费用。

二、部门内部多开展一些活动，在活动中增强整个团队的凝聚力。

三、对新人多开设外贸知识及业务知识的内部培训课程。

最后，再次感谢领导对我的信任。相信在这个优秀的团队中，我将受益不少。同时，我也期待自身的不断完善能为公司的发展贡献一份力量!

xx月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从xx月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去到达更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的情景来说情景不太乐观，可能是市场出现了萎缩，可是与我们努力的不够可肯定是有关联的.

一、总结开来xx月销售方面有以下几点

xx月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情景今后我们要从不一样的渠道入手。此刻就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一向崇尚的，此刻我的本事还不足，所以我要一向在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每一天都是充满期望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自我喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但此刻这是我们惟一喜欢的工作，对于自我喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个进取向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用百分之百的活力投入到工作中去。

二、xx月工作计划

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括xx，xx还有xx这几个区的潜力都很大，之前也一向在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。经过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有xx和xx和我，xx和xx他们都是异常优秀的业务人员，我们要互相学习，共同提高，我们每个人也都在努力着。期望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

三、对于下半年我期望自我在工作中需要提高的主要有以下几点

1.先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

2.加强对于专业知识的了解以便在有客户咨询的时候能够做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能

3.经过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

4.做好新客户的开发吸引工作，不必须就每一个客户都能做到销售，我们应当慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5.做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6.做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，期望下个月我们有更好的业绩，公司有更好的结果。期望到年底时我们都能满载而归!

2024年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年x月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和xx总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

一、存在的缺点

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司2024年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有x个，加上没有记录的概括为x个，八个月x天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量x个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，xx汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高

三、市场分析

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四、2024年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

销售工作如逆水行舟，不进则退。紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。记得初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路和一定的了解，在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访等工作使我对本行业有了一定的认识和了解，也为后期的销售工作打下基础。面对市场竞争激烈的挑战，抢抓机遇，提升自己。

一、个人工作不足

我作为销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的关心和帮助下走过了两个多月，在这x个多月中各方面没有很好地完成公司给我的各项指标，主要表现在如下几个方面没有做好：

1、我作为销售部门的员工，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、在拜访的客户中优质客户这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户没有选择我们的机组。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

4、对工作的主动性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

5、拜访客户的时候，没有做好前期准备工作，导致在拜访的时候相关负责人不在办公室。

二、市场工作总结

在这x个多月的工作中，工作重点放在xx的高校，虽然没有拿到一个项目，但是对于各个拜访的学校有了更多的了解，对于学校的相关负责人有了初步的接触。下面对于拜访学校信息进行总结。

这x个月来，共拜访新客户x家，优质客户x家，这x家客户有些是学校没做热泵或节电改造，还有些是对于其他项目比较感兴趣。还有一些就是学校有一定的资金实力。如：xx的xx学院，学校具有一定范围，虽说是市级学校，但是学校具有一定资金，而且对我们的空气源热泵热水器有一定的兴趣，学校相关负责人也比较好沟通;还有xx的xx大学，是一个二本学校，学校现目前有x人，而且还有x个分校区，学校也没有做空气源热泵，并且学校在灾后重新构建，学校资金充足，也是优质客户。这些客户都是需要后期长期跟进拜访。

根据客户信息表得出，今年的重点拜访在各个地级市，除成都外，其它地级市学校数量不是很多，没有达到公司的勤俭节约的目的。在明年的拜访计划中，应在拜访区域加以延伸，拜访地级市一下的县级市及县城。达到以最少的出差资金达到最大的收获。

根据客户需求分析表得出，在拜访的客户中，对于热泵无需求的占了总比例的x%，暂时没有需求的占了总比例的x%，而有这个需求的只占了总比例的x%，总结得出，我们需要加大客户拜访量。需要找到跟多的客户，才会有更多的优质客户，才能有更多的需求。

三、明年工作计划

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在销售业务方面，作为公司一名业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。我对自己有以下要求：

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息，加大客户拜访量。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

4、年度销售目标制定，在2024年我的目标销售业绩x万，增加x个有意向客户，把xx区所有地级市及县城全部拜访完。对于目标细分为：

(1)第一个季度目标销售额为x万。x-x月份，大部分学校处于资金拨付及立项的阶段。所以，第一个季度，对于目前手上现有的意向客户进行跟进，努力达到目标销售额。还要多回访老客户及加大量拜访新客户，第一个季度的意向客户要达到x家。

(2)第二个季度目标销售额为x万。x-x月份，大部分学校已经立项了，处于招标阶段。应当加大意向客户的跟进拜访，争取能在招标过程中更有优势。第二季度的意向客户要达到x家。

(3)第三季度的目标销售额为x万。x-x月份，是节能减排项目招标的高峰阶段，也是尾声。这一季度要加大冲刺力度，对已有的意向客户要不断拜访，增进关系。要在这一季度完成大部分销售业绩。第二季度的意向客户要达到x家。

(4)第四季度的目标销售额为x万。x-x月份，学校基本上都该完工了，到了年底项目申报的时候了，这个季度要加大客户拜访量，对已有客户进行筛选。同时处理好客户关系。第x季度的意向客户要达到x家。

5、增强责任感、增强服务认识、增强团队认识。主动主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

6、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我需要掌握的内容。

更多工作总结范文编辑推荐

一、成功案例分析：1、老客户是如何维系的；2、新客户是如何开发的，而且保持了他的稳定性。3、投诉是如何解决的。

二、从以上案例中总结得到的好的经验

三、出现了什么问题从问题总结出来有哪些是做得不足的、如何做可以得到更好的处理。

计划

1、订好年度大目标比如：你要开发多少新客户、你要赚到多少钱、你要给自己添一些什么硬件设施等等。你想得到的，全都是你的目标。不要怕写出来。写都不敢写的话，那你完蛋了，不用努力了。因为你没有方向。

2、将年度目标细化，每月每周甚至每天的工作是哪些。

3、从问题中总结出来的不足之处，新的一年如何来学习，补足。

最后，给自己一些好的激励和奖励计划如果达到哪些目标，可以给自己奖励一些什么。

一、本年度工作总结

11年即将过去，在这将近半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对半年的工作进行简要的总结。

我是今年九月份到公司工作的，十月份开始组建市场大客户拓展部，在没有负责市场大客户拓展部部工作以前，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏汽车行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对汽车市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过半年的努力，我们大客户拓展部也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，各组员的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。但对于一个大的项目暂时还没可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于汽车市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，导致影响市场大客户拓展部的销售业绩。

二．部门工作总结

在将近半年的时间中，经过市场大客户拓展部全体组员共同的努力，使我们公司的产品知名度在深圳市的市场上渐渐被客户所认识，再加上良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，xxx科技有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的心理状态，从而引发销售工作中没有一个统一的管理，工作时［fs：page］间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，例如宣传车，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不够强，业务能力还有待提高。

三．市场分析

现在汽车市场品牌很多，但主要也就是那十来个品种，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于中等的产品。在价格上是卖得较为合适的价位，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中针对部分客户我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在深圳市市区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在汽车开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场拓zhan放在市区外，那里的市场竞争相对的来说要比市区内小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。据经济分析师的分析，明年的经济会比今年还要差。假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，在这个市场会丢失更多的客户。

四．20＊＊年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。（建议试行）

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

财务方面的工作是非常重要的，为了保证工作质量，就需要多对财务工作总结，然后再根据工作情况制定合适的工作计划。下面是由工作总结之家小编为大家整理的“财务周工作总结与计划”，仅供参考，欢迎大家阅读。

现对本周工作总结如下。

一、财务核算和财务管理工作

1、成功实施会计电算化，使财务工作上一个新的台阶。在实施中与软件销售方的技术人员多次沟通，在数据初始化时建立了规范的工业企业账套体系，对会计科目、核算项目、费用项目的设置均按照xxxx的规定进行设置。为今后税务部门、银行部门进行账务检查做好前期工作。

2.为了更好地加强内部管理，本部门的每位员工都能明确职责范围，密切协作，各司其职，能有效地防止和制止财务弊病的发生，确保财务工作规范化，并能积极配合有关部门做好各项工作。

3.在日常费用报销、各项货款结算以及送货审核工作中，热情周到，准确无误。在这最平常最繁琐的工作中，财务部能够轻重缓急妥善处理各项工作，及时做好各供应商、客户的台帐，定期与供应商、客户询证对账，完善整理相关的资料，积极配合销售部门做好催缴工作。

4.每月的工资认真核算，及时出具xxx。办理新进员工的银行卡登记，并能准确发放到每名员工的账户中。

5.对于应上报税务的各种会计报表、税务报表，都能做到内容完整，数据准确，报送及时，做好所得税汇算清缴工作。

二、配合相关部门做好监督职能

去年的财务工作中还存在许多不足之处，为更好地完善工作，提高工作效率

三、下周工作计划

1.以培训为动力，不断提高财务人员业务水平。随着公司不断发展，财务会计的侧重点和基本点也在改变，因此财务会计工作不能停留在简单的算账、报账等会计核算，应不断更新财务知识，不断提高理论水平。

2.结合本行业财务的特点，认真进行工作总结，吸取经验、查处不足，保证财务基础工作准确、及时、完整，为领导及时提供准确有效完整的信息。将每项工作落到“严、深、细、实”加强财务基础工作的建设。从开具票据、装订凭证、签字齐全、印章保管等最基础的工作抓起，认真审核原始票据，细化财务报账流程，将内控与内审相结合，每月都进行自查、自检工作。

3.对公司的应收款要及时细化管理、有效监督。做好应收款的各项台账，数据准确及时，给领导及有关部门提供及时有效的数据，定时对物料的抽查，起到监督职能。

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。现对本周工作总结如下。

一、严格遵守财务管理制度和税收法规，认真履行职责，组织会计核算

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、制订财务成本核算体系，严格控制成本费用

根据集团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。财务部汇总收入、成本与费用的执行情况，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。

三、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。

四、加强财务管理制度建设，提高财务信息质量

财务部根据公司原制定的《财务收支管理细则》的实际执行情况，为进一步规范本集团的财务工作、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、数据准确性、报表格式规范化、完整性等方面做了比较系统的规定，从而逐步提高会计信息的质量，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。

五、下周工作计划

1、做好上半年和第一季度的所得税汇算清缴工作，合理地降低各项税务风险。

2、根据全面预算管理制度和预算管理指标跟踪预算的执行情况，监控预算费用的执行和超预算费用的初步审核，按月准确及时地提供预算执行情况的汇总分析，为实现本集团和各单位的预算指标提出可行性措施或建议。

3、配合集团总部进行收入、成本、费用的专项检查，加强非生产费用和可控费用的控制、执行力度，不能超支的绝不超支。

4、加强资金管理，统一调配，根据集团总部资金部的工作计划安排，调控好各项经营用资金。

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、采购与付款内控制度、会计、统计、收费、出纳等财务人员岗位考评办法等。

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。

一周结束了，现对本周总结如下。

一、本周工作总结

1、在x姐的帮助指导下，及时准确的完成各月记帐、结帐和账务处理工作，及时准确地填报各类财务报表，通过不断摸索与实践，感觉财务工作也不是原来自己想象的那么困难，现在已经逐步进入角色。

2、以认真的态度积极参加培训，认真学习财务方面有关政策和书籍，积极参加财政局组织的培训，传达新的制度和要求。只有在工作中不断学习和积累经验，认真把握会计制度和税收等相关政策，才能为行业财务管理水平提高打下基础。

3、做好各类会计档案，进行了分类、装订、归档以及软件的录入工作，做好财务软件记账及系统的维护。

二、下周工作计划

1、在借款、费用报销、报销审核、收付款等环节中，严格遵照公司的财务管理制度，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外。对发票要加以审核，对一些不符合公司规定的一些发票不予报销。

2、在凭证审核环节中，认真审核每一张凭证，坚决杜绝不符合要求的票据，不把问题带到下个环节。包括凭证的制定，打印装订等各环节都要有足够的细心，确保准确无误。

3、平时积极完成上级领导布置的临时任务。与项目其他部门能够进行良好的沟通，积极配合，共同完成工作。

一周来，我基本上完成了自己的本职工作，履行了材料会计岗位职责，现就我一周来履行职责的情况作如下述职：

工作方面：我深知材料工作始终贯穿于生产经营的每个角落，作为我来说最重要的就是坚持实事求是的工作原则，尽职尽责，认真完成自己份内的事情，在过去的一周里，我兢兢业业的做好本职工作，把每天的单据都整理好，台账登记完毕，做到日清月结，同事们来核对数据，都积极配合，耐心的整理数据。

学习方面：利用工作之余多看看财务书，提高自己的业务水平。

纪律方面：能认真遵守厂里的各项规章制度，严格要求自己，和同事们和睦相处，互帮互助，有时有迟到的现象，争取在新的一周里改正。

在新的一周中，我将进一步发扬优点，改进不足，拓展思路，求真务实，全力做好本职工作，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。还要加强工作培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。要把自己的本职工作做到最好。

针对这次会议的主题，我从小处谈，对本身进行一次分析。我是从外地来到上海寻求成长，之所以来，便是在当地有一种强烈的危机感，由于当地经济的后进，不知本身的出路在哪里。自从来到大华，依抗垠华的飞速成长，我也成了一个新上海人。由于房产行业的升温和成长，公司又做得如此胜利，让我认为一种相对的稳定。本身内心的那种紧迫感和奋发图强的精神在一点点的消褪。

公司领导的这次会议主题很实时，让本身又一次认识到自身在工作中、在意识上都存在很多不够。基于这个目的，回顾这一阶段工作，再和其他财务司理相比，还存在很多的问题，希望在xx年的工作中可以或许赓续改进，赓续进步，尽力做到适岗。

第一. 财务工作距财务治理的要求还有很大的差距。

阳城的财务工作更多的照样管帐工作，仅仅停留在事中记帐、过后算帐，对事务成长的预见性不敷，不能将工作做在前面，往往是碰到问题办理问题，而不能做到防患于未然;另外，作为财务负责人对企业经营运动的介入不敷主动，不能深入的控制其经营运动的特性，只能是依照公司或领导的要求报送数据、材料，在对企业经营进行阐发时往往会将企业实际丢在一边，只是依照理论上的指标去盘算、去说明。所以这方面的工作距领导的要求还相差太远。

第二. 管帐工作中仍有很多待改进之处

客岁团体公司财务治理手下发了《大华团体财务治理制度》以及组织我们学习了财政部《管帐工作根基规范》，对我们的管帐工作提出了具体的要求。但在实际工作中还存在很多不够之处，尤其在一些小问题的执行上不敷果断，在对一些已形成习惯做法的问题处置惩罚上，转变起来还有必然艰苦。

第三. 治理工作的形式化、外面化

有许多的日常治理工作作的还不敷过细、深化，往往只拘于形式或停留在外面，没有起到真正的治理作用，对比制度的要求，还存在问题，针对这种治理中存在的问题如何将治理工作做细作深，应是往后工作中的又一重点。

第四. 短缺沟通，对相关信息控制不到位

财务工作是对企业经营运动的反应、监督，对本部门以外的信息应实时了解，目前部门之间的协作没有问题，便是对财务暂时没用或是不相关的信息、知识没有主动与其他部门进行沟通、了解，到用时都不知该找谁;另外和公司领导的沟通还存在问题，对领导的工作思路及对财务工作的要求还不能完全控制，以至于使本身的工作有时很被动。

二. 鉴于工作中存在的几个问题以及个人的一些想法，计划在xx年的工作中重点应在以下问题几个方面进行改进、进步：

1. 在做好日常管帐核算工作的根基上，照样要赓续学习业务知识，针对本身的脆弱环节有的放失;同时向其他公司做

来到公司一段时间了，听从公司领导的安排，那么我们来准备写检验员工作总结吧，总结是回顾过去，对前一段时间里的工作进行反思，写工作总结是为了总结经验教训，避免以后再犯同样的错误，那么检验员工作总结应该怎么写呢？考虑到您的需要，工作总结之家小编特地编辑了“检验员工作总结与计划”，欢迎您参考，希望对您有所助益！

时光如梭，转眼间到了年末，在辞旧迎新之际，回顾这5个月来的工作历程，总结其中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短，更好的做好本职工作。

从20xx年7月15日起我在xxxxxx项目部担任技术质检员，在这个大家庭中，我从领导身上体会到了敬业与关怀，在同事身上我学到了勤奋与自律。

7月份我刚到项目部，由于初次接触xxx，什么都不懂，因此领导给我图纸让我对xxx有了初步的认识；给我设计规范让我了解xxx的一系列质量控制要求；给我施工方案让我知道施工的顺序和方式方法，并在随后的一段时间里带我到工地给我介绍施工时用的工具。虽然当时工程还没有正式开工，施工工具不太全，但是却让我对今后所干的工作有了更深的了解。在工地上呆了一段时间后通过各个方面的接触，感觉自己已经进入状态，领导便让我们用水准仪进行xxx各道工序的放线。刚开始进行的比较慢，一边放线一边还要看图纸，但随着时间的变化我们的速度在加快，对图纸了了解也在加深，图纸上的一些数据在脑海中形成了条件反射，这时心中就有一种成就感。这是以前在上学时所没有的一种感觉，很美。

8月份工程逐步开始了，先是进行xxx，经过刚开始惊奇和不适应后就投入了自己的工作，xxx等，渐渐地也熟悉了这项工作。过了一周左右打包队进场，xxx开始，领导安排我进行有关xxx的技术质检工作。在这期间我渐渐地发现，管理工人是一门很深的学问，如果不能充分的利用一切有利因素和相关的质量验收制度，威信不能确立，质量根本无法保证。我在这个方面做得就不好，这将是今后在工作中的一个重点。在这期间由于集团公司文件项目部的xxx成为了我的师父，在工作中有了给我传道、授业、解惑的人。

9月份xxx的前提条件已基本具备，从13号开始xxx。我被领导安排到xx组辅助xxx班长一块抓质量工作。在这期间有好几次都差点忍受不了xxx，但是当看到一群20左右的帅小伙能坚守岗位不间断的以一天两台的速度进行；xx长天天早一个小时到，晚一个小时回，什么都弄得妥妥的。都自愧不如，明白自己该学的还有很多。

10.11.12这几个月都在跟着xxx走，每天xxx等。刚开始是知道要这么干所以这样干了，后来通过师父知道了为什么要这么干，才感觉自己干的最起码还有点意义。在这同时我还负责了工程的资料工作，开始向身兼数职的工作生涯迈出了第一步。

在这5个多月当中我学到了不少的经验和知识，在与他人的交流、沟通方法上也有不少长进，但也发现了自己的一些不足之处。通过师父和其他前辈的指导提高了我的整体水平。

总之，在今后的工作中，我将不断的总结与反省，不断地鞭策自己并补充能量，提高自身素质与业务水平，为公司的发展贡献自己的力量。

作为一名新员工，工作总结还过于遥远，因为我对工作上的许多问题还是知之甚少。但经xxx的指点，结合初加工的生产流程，还是对不一样的产品工艺有了实践上的认识。个性是xxx，因为车间内长时光的加工，也大体上了解生产线上易出现的问题。

但对于产品有质量上影响的外来因素还是很不清楚。

学习工作的这段时光，我了解到对于初加工主要针对的是控制杂质和掌握半成品的规格，后者工艺上有明确的规定。除了发酵室内的温、湿度与时光可因实际状况而有所改变外，其它基本上是要一步步按照工艺完成。个性是对重量与大小的要求，但针对前者，加工过程所需的器具与设备中有杂质能混入产品;因清理不当而混入的也不无所在;甚至于员工身上的穿戴上也会有混入的可能，等等。感觉上种类甚多，但实际上要寻找观察时却是找不到一点儿头绪，只有对毛发的控制，那是显而易见的，除此之外，我也仅仅了解落地产品的处理了。

对于整个工序还有部分问题，我了解它的存在，但却不理解。如：车间对于各种产品在包制过程中务必分清批次，而这项工作的好处是什么?发现异常问题后，要将有可能受到质量影响的产品单独存放，但怎样的算是有可能接触?如何单独存放?存放到什么地方?工序出现怎样的问题就应停止生产，改变到什么程度能够继续?在停产过程中，之前加工的产品怎样处理?等等。还有很多更细小的，不明白该怎样实施。

还有一部分是我感觉存在，需要我去学习，但我并不明确它指的是什么?只是在开会时，会听到一些前所未闻的工作用语。

由于工作时光较短，对于各方面的了解都过于肤浅，过多的疑惑让我感觉在工作上有头无尾，有尾无身，渴望能在年前学出点门路，我会抓紧时光，加倍努力，以最快的速度消化吸收。

作为一名年纪偏小的新员工，我会虚心向大家学习，在20xx年结束之前，有个阶段性的提高，以便做好20xx年的工作，尽快争取与大家同步，做一名合格的品质管理人员。

时光荏苒，岁月穿梭，转眼间xx年在紧张和忙碌中过去了，回顾一年来，我作为公司质量部一名检验员，有很多进步，但是也存在一些不足之处。

在质量部一年来，在领导的关心指导下，在同事的支持帮忙下，我不但勤奋踏实地完成了本职工作，而且顺利完成了领导交办的各项临时任务，自身在各方面都有所提升。为了更好地做好今后的工作，总结经验，吸取教训，本人就一年的工作总结为以下几项:

1、努力学习，全面学习新知识

检验工作是一个特殊的岗位，它要求永无止境的学习新的知识和提高技能，为到达这一要求，所以我们务必要注重学习(学习新知识，学习新的工艺，学习新的图纸等)

2、努力工作，完成上方各项任务

经过半年以来，应对非专业学习机械加工质量工作，工作起来难度比较大，但是我用心的应对困难的挑战，我完成了领导给予的任务。

3、日常生活，工作态度用心端正

一年以来，我能自觉遵守公司的各项规章制度，在工作中，不迟到、不早退、有事主动请假，尊重领导、团结同事，待人真诚，任劳任怨。努力做到了:一是按规章自律。领导规定不准做的我绝对不做，领导要求到达的我争取到达，不违章、违纪，不犯规、犯法，做个称职的质检员。二是用制度自律。我严格按公司制定的各项制度办事。在质量方面，坚决做不该用的坚决不用，不搞人情主义。对自我分内的工作也能用心对待，努力完成，做到既不越位，又要到位。在同部门其他同事的工作协调上，做到互相理解、互帮互学、真诚相待，建立了友谊，也获得了许多有益的启示。我深知成绩的背后有我们质量部门全体人员的共同努力和辛勤的汗水。今后，我仍然会以平常之心对待不平常的事，勇于进取，一如既往地做好每一件事情。

4、存在的主要问题

回顾检查自身存在的问题，虽能敬业爱岗、用心主动开展工作，取得了一些成绩，但仍然有许多需要不断的改善和完善的地方，我一向在努力，并且力求做好。在工作中由于专业知识较少，经验不足，对待一些问题的解决方法过于单纯，工作方法过于简单；看待问题有时比较片面，以点盖面，在一些问题的处理上显得还不够冷静。在完成领导交办的任务的基础上，发挥自身优势，继续加强专业知识的学习，进一步提高各项检验技能。

5、下一年的工作规划

在新的一年里，我决心认真提高业务、工作水平，贡献自我就应贡献的力量。在下一步的工作中，我要虚心向其他同行和同事学习工作经验，借鉴好的工作方法；同时在业余时光努力学习业务理论知识，扩大猎取知识的范围，不断提高自身的业务素质和水平，使自我的全面素质再有一个新的提高，以适应公司的发展和社会的需要。要进一步强化敬业精神，增强职责意识，提高完成工作的标准。

我想我应努力做到:第一，根据领导要求，加强学习，技术掌握成熟；第二，拓宽专业知识面，参加各类检验员资格培训和考试，尽快使自我成为一名合格的质检员；第三，认真学习执行，工作任劳任怨，理解公司安排的常规和临时任务，并能认真及时地完成；第四，对检验仪器要正确操作，做到及时用及时清理、及时登记，做好日常维护工作；第五，热爱本职工作，继续学习有关质量知识。

总之，心态决定状态，状态决定成败!对公司要有职责心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对自我要有信心!做的自我!

回顾过去一年：公司经营走过了艰难的历程，作为财务部主要负责人，没将财务工作进行到位，没有充分有效地去进行财务部管理及协调财务部整体工作，没有充分发挥财务部门在公司管理中的作用，本人深感愧疚，愧对公司领导给予的平台及同事们的热忱支持。深深体会到财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，当好家、理好财，更好地服务企业是财务部门应尽的职责，在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等等方面负有很大的义务与责任。现就部门工作总结如下：

一、过去的一年中，财务部认真的完成了总经办交办的各项事宜，比如融资手续的办理，公司证照的变更、年检、办理，与各大厂商的业务资料等及临时交办的各项事宜，但由于事务烦多，往往重视了这头却忽视了那头，没能全方位地进行管理，虽然事务能完成，但总体上未能及时给总经办带来有用的可支配的各种信息，使得总经办的抉择总是迟后于发生的现实问题。

二、在上年的税务工作中财务部克服了许多困难，通过积极参加银行、财政、税务等各大部门举办的纳税、会计教育培训以及查阅税务资料，探索税收稽核的重点等，顺利通过了xx年增值税缴纳工作。通过学习培训，提高了每月纳税申报工作的质量，并且熟练掌握了统计局、财政局、税务局、商务局、经贸局、外管局等各项报表的填制工作。

三、分公司财务工作：分公司日常经营活动通过分公司上传的日报表进行分析控制，日常费用开支趋于正常，各项费用开支均能先核批后支付。分公司财务活动在大的方向有序地进行，分公司财务人员也能积极配合财务工作，但在分公司的控制上没有实地进行过内审，下一步的工作中将安排定期到分公司进行全面账务审查。

四、在实际工作过程中，我们部门时时与销售部xx、xx进行沟通，销售部门都完全配合做好当中存在的问题，财务也完全配合了销售部做好了财务部门应做和不应做的，使两部门之前的衔接越来越紧密。销售部门，特别是销售员在开具销售单上出现了好几次严重错误，将销售价款少写，后来查账时财务部出纳已将全款收回，未给企业带来损失。在xx的认真学习下，使装饰部财务核算及财务管理正常地开展，装饰部的众多小商品核算也能清晰、明确，各往来业务，成本费用均能准确核算，但在今后的实际工作中还有待加强财务部与装饰部的沟通，使工作更能有序地开展。

五、财务部主要现状：

1、业务经验不足、业务不够熟练，都是初涉或非专业人员，另外就是本身的事务烦多，这无疑是对加强全面财务管理工作的弊端。

2、对日常办公应用软件各功能不掌握。

3、专业胜任力不强。

4、但能积极配合处理各方面财务工作及财务部其他事项。

5、对于公司债权债务的清理催收力度不够大。

6、未及时进行财务核算，不能及时提供公司经营成果及财务状况，未定期或不定期组织对公司经营活动业绩进行的分析评价会议，未深入开展公司财务的分析评价、发现经营活动过程中的弊端。

7、公司财务管理的首位是加强对公司资产的管理，特别是流动性最强的货币资金，但在过去一年里没有对公司的资产进行严格的管理，没有专门的制度进行约束，形成了一种随意性的做法，但商品车辆财务部门指定由何媛媛全面进行管理，监督公司商品车收发数量的完整性、完好性。

8、公司各种档案未能健全地进行管理。

六、“一份耕坛一份收获”，针对存在的问题，特别是公司出纳现金帐的账款不符，严重影响了整个报表的真实性、准确性，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处。2024年工作重点将放在xx上，使财务工作及时、准确、有效、有用地完成，工作计划如下：

1、针对过去一年存在的问题制定一系列措施、完善财务部管理制度，并在实际工作过程中有力地执行；部门职责明确分工，加强责任考核，做到奖罚分明，另一方面对财务人员工作重新组合搭配，进行高效有序的组织；

2、针对出纳帐账款不符的事宜，继续加强业务交流力度与检查监督力度，并制定公司货币资金管理制度，全方位全过程进行监督管理；

3、加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用；

4、加强核算与各大项费用控制的力度，充分发挥财务的核算、监督公司经营活动与抉择信息的功能；

5、搞好财务分析，为领导提供有效的参考依据，为企业决策和管理提供有力的财务信息支持；

6、加强债权债务的管理力度，加强应收账款及垫付款项的清理催收工作，缩短资金占用时间，减少公司资金占用成本，合理应用预收客户资金及应付供应商资金参与公司资金营运活动；

7、充分开展财务交流会议，随时清理工作过程中存在的问题及管理弊端并快速加以改进，努力影响财务部职员积极参与公司经营管理活动并对公司经营活动业绩参与分析评价；

8、继续并充分与各部门、分公司财务部交流学习，使整个财务工作的开展更加紧密有序进行。

七、思路决定出路，行动决定结果。

今后财务部开展工作的思路是：以发展的理念进行工作，根据公司的具体情况及公司领导将公司在整个市场中的定位变化，不断学习、不断更新思路、不断创新思维来适应工作需要及开展财务部工作。回顾过去一年，财务部略表看法：

1、公司未明确具体销售政策，使得产品销售价格及利润空间起伏不定，从一定程度上不可进行控制，影响了公司的盈利水平；

2、公司信息化建设不够，也就不能更好的服务于消费者及更好地达到消费者需求、期望，在一定程度上影响了公司销售；

3、公司业务宣传不够，在一定程度上影响了公司销售；

4、公司的全面管理工作不够，影响了公司的盈利能力；

5、对员工的影响力不够，不能让员工素养形成良好的、积极向上的氛围，影响了销售及盈利能力；

最后祝公司兴旺发达，蒸蒸日上！

时光荏苒，岁月如梭，随着集团公司扩张性竞争战略目标的顺利进行，我们告别了令人振奋，成绩可人的20xx年，同时也迎来了充满挑战的20xx年。回顾过去的一年中，在领导的关心支持下，在各位同事的帮助下，以及在我个人的努力下，圆满地完成了各项工作任务，现将本人的工作成绩总结如下：

一、努力学习积极进取

没有一个合格稳定的政治思想，就不能成为一名合格的员工。一年来，我始终本着“厂兴我荣”，“厂衰我耻”的思想理念，为能更好的践行这一理念，我积极参加各种学习培训，认真学习理念操作知识，以及各种文件和讲话精神。在提高理论技术水平的同时也不断地提高了自身的思想觉悟，使自己树立起了正确的人生观、价值观。自从踏入分析工这个岗位的那一刻起，我就为做一名优秀的化验员而以认真学习、勤奋工作、扎实奉献来严格要求自己。以”求真务实“为座右铭来规范自己的工作标准。为今后的各项工作奠定了扎实的思想基础。

二、爱岗敬业无私奉献

作为一名化学分析班组的班组长，我深知要具有管理指挥能力，就必须具有过硬的技术理论水平，具有强烈的事业心和高度的责任感，更需要有严于律已、以身作则、顽强拼搏、无私奉献的精神。因此在工作中，我能充分发扬“两不怕”精神，严格各种规章制度。由于我中心工作紧、任务重，新进员工较多，在实际操作水平都还有待提高的基础上，我坚持不懂就问，不会就钻，在不断的工作实践中不断地提高自身工作水平，在工作中遇到困难敢于冲在前面，敢于同难题较劲，为班组起到了良好的模范带头作用。

三、陶冶情操增强集体荣誉感

一年来，我认真领会神马员工理念，充分发扬团结互助的精神，积极参加我中心和公司组织的各项活动，并在我中心技术比武中取得了良好的成绩，多次在公司举办的安全演讲比赛中荣获第一。我们班组在今年第四季度还光荣地被评为了先进班组的荣誉称号。

四、发扬优点取长补短

尽管取得了一些成绩，但是也清楚地认识到在工作中还存在了一些不足之处。在今后的工作中我一定会发扬优点、改正缺点，争取在明年的工作中再上一个新台阶。

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