

# 当部员的工作总结实用21篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/280175.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

## 当部员的工作总结1

时间如流水，不知不觉中，我进苏宁公司已经1年多了，苏宁作为全国电器销售巨头，在近一年多的时间里，无论在工作和生活中都有许多收获，在丰富了我工作经验的同时，也让我的生活更加精彩。

在这一年多的日子里，对公司的企业文化、规章制度以及销售的整个销售流程有了更深入的了解，同时努力完全领导安排的工作，团结同事，把卖场的销售工作做到最好。在工作上严格按照我司考勤制度上下班，在人流较大或节假日主动加班，上班期间认真学习产品知识，完善销售每一个环节，用心倾听每一位顾客的心声，将苏宁优质的服务带给每一位顾客。

在思想上不断熟悉和掌握苏宁良好的销售政策和企业文化，并结合实际加以贯彻执行，较好的协调各方面的关系，充分调动每一位工作伙伴的积极性，共同完成复杂的工作任务。总结销售经验、提出建议、提高自己解决问题的能力。

在这一年多的时间里，苏宁让我感受到了大家庭般的温暖。同事们对我非常帮助，领导对我非常关心，使我在这个大家庭里不断的成长、进步。随着时间的流逝，在今后的日子里我相信通过我自己不断的努力，会把我的思想水平和实际工作提升到一个更高的层次。

作为全国零售行业的先锋，我能成为其中一员感到非常荣幸。总之为了使苏宁蒸蒸日上。我们势必高喊：加油！第一！培养并发扬：执着拼搏，永不言败的企业精神。以顾客满意为目标；用主人翁的意识真正做到\_至真至诚，阳光服务\_！

为共创美好的苏宁让我们一起携手共进吧！努力吧！在没进入苏宁之前我在不同的职业和职位上工作过。但在苏宁我体会到了不同的感受。苏宁给了我很多帮助，最直接的是与人交流，与人沟通，大胆的与顾客推销自己的产品，说是产品，其实在推销自己，苏宁让我多了一份勇气，敢于做自己曾今怕做而不敢做的事情，也为我在这个竞争激烈的社会中提供了莫大的帮助。在这三个月期间我做过小家电的营业员和厨卫的营业员，身为一个营业员不仅要熟悉自己的产品知识，还要耐心仔细，不可粗心大意；不仅要积极热情、耐心细致回答顾客的问题，还要倾听顾客的诉求。但销售的技巧和能力是最重要的，态度是好的开始，好的促销技巧才是促成交易的关键。

在公司建立的时候我不能与公司一同成长，我是到了公司有了规模之后才来到公司，现在也有一年多了，来到公司让我感受到了我们公司别样的文化，公司的拼搏精神让人憧憬骄傲让人感到兴奋，公司既有人性话的一面，也有严格的一面，这是一个朝气蓬勃的公司应该具备的条件，我们

公司已经具备。

我是一个不安分的人，在这之前我也换了很多份工作了，做的最长的不超过一年，但是来到了我们公司，我没有了以往的那份浮躁，让我感觉到了自己在做实事，做的事情是有意义的，有价值的，我们虽然每天的工作有些辛苦，但是都不是公司逼迫，反而都是我们自己想要努力的结果，每天工作完成后都没有马上离开公司下班反而一直都在工作中努力做好，在下班后公司反而酝酿期了一波学习浓厚的氛围，让我们感受到了工作的热情，让我们感受到了工作的愉快。

当然在工作中也有遇到困难的时候，在以前的工作中每一个同事都只顾着自己的工作，从不愿意帮助他人，但是我们公司缺不一样每一个同事都是充满了友善，对每一个人都热情洋溢，愿意帮助我们，愿意与我们一同努力工作，在需要的时候从不吝啬赐教，会用心来教导，不掺杂任何的利益，全无保留，这是每一个人的做法。

在公司我感受到了家的温暖，也感受到了自己的真正归宿，这样的公司是我一直梦寐以求的，我愿意为之努力付出，愿意一直做下去。成为公司的一员是我最有价值的选择，有朝气的的环境，让我变得更加有激情，有动力，愿意去拼搏去努力，为自己的努力去付出更多的回报，不在乎工作有多辛苦，但是我在乎自己有没有努力，每天的工作从没有一刻落下，因为做的不好会让我感到不安，会让我感到愧疚，看到大家都在努力就只有我一个人默默无闻的工作这样的事情我怎么可能做。

让往高处走，我也一直都鼓励自己要成为一个更加出色的员工，要做我们公司的精英，我进程在工作中总结自己的得与失，因为经过了一段时间的工作把自己做的不好的地方挑出来弥补，改正让自己以后有更好的发展，这就是我的想法，简单，但是却是最真实的考虑。

公司给我家的感觉，给我工作的平台，我当然要回报公司，用自己的努力，用刚好的成绩来报答公司对我的照顾和培养，虽然我的力量弱小但是我却知道现在的我能力有限不代表以后，我不会让领导失望的，不会让公司失望的。

## 当部员的工作总结2

回顾这一年的工作历程，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同事团结、热气、拼搏、向上的精神。我作为食品销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的鼓励和帮助下走过了这一年。

结合XX年的工作，归结起来主要包含在以下几个方面：

### >一、XX年渠道工作内容回顾及概述:

从XX年11月底接手两个镇的bc类商场，至XX年六月底。基本上XX年的岁末，仅仅在熟悉市场情况、建立初步客情和掌握bc商场的操作方式。真正的做市场，还是从XX年开始。刚刚接手市场时，恰逢公司凉茶商超价格体系的调整，从家庭装28元调整到元供货。由于经销商和邮差商的鼎力支持和配合，加上之前同事市场上的努力。所以价格很快就调整了过来。我在熟悉客户整体情况和了解我司产品的家庭消费潜力特性后，便根据市场情况将所负责的35家客户做分级规划。

一级为重要客户，有12家。二级为高潜力客户，有14家。三级为潜力培养客户，有9家。经过与客户的多次深入沟通，加上公司的支持和客户的多多配合，在这上半年，一级客户的实际销货量同比平均增长了125%，的客户从原月销70件到销190件，增长到原销量的倍。

二级和三级客户分别增长了95%和65%。润喉糖的铺货率也达到了100%。可惜的是，由于我个人能力所限，很多客户还未能发挥出的销售潜力。

从XX年7月，公司将我调入ka负责8个镇的30家ka卖场，其中12家超市，14家百货，和4家跨区ka场。刚接手时，正是我司产品的销售旺季，公司支持的相关费用提报时间是签约时间的一个半月前，由于个人能力和专业知识薄弱，市场洞察力差，和对市场的把握度不准确，使一些费用的利用不太合理，没有运用到刀刃上，使客户的培养方面没有做好，致使销量没有出现明显的增长，使我深深地感到有愧于公司和上司对我的信任和栽培。

## >二、学到的经验：

通过从事这一年的商场销售工作，我从中学到了相当多的专业知识，让我深深的感到做销售工作容易，想做好就是一件不容易的事情。结合公司给我们的多次培训和我自身的感悟，我总结了十条经验：一细二勤三多四强。一细即心细，二勤就是眼勤、手勤，三多是要多与客户深入沟通、多学习专业技能技巧、心态要多调整、要时刻保持乐观和积极，四强是自信心强、洞察力强、分析规划能力强、执行力强(和公司的六强不一样)。

### 1、细

比如，我们跑商场的同事经常要做的事:卖场的库存管理，我经常要去卖场仓库去查库存，由于送每批货的时间不一样，可能有的卖场由于仓库太挤，他将每批货放的位置不一样，如果我们没有仔细的在整个仓库查看，误认为只有一个地方有我们的货。这就会造成日期先进先出没有做好，结果日期混乱，还会造成库存积压，所以一定要细心。

### 2、勤

1)是眼勤，要多观察，俗话说：商场如战场!信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，一定要细心的去观察竞品的相关动态。尤其是价格的调整、陈列、促销政策等等。

2)是手勤，我们做快消品的，经常要去动手做陈列，占排面，争取陈列到曝光点，吸引消费者的眼球。所以，要多动手，多布置相关的广宣物料。才能使销量出现增长。

### 3、多

1)是多与客户深入沟通，让客户配合我的订货、陈列、价格调整、促销策略的执行。只有多与客户沟通，多分析我产品在整个分类品项的优势，和我产品给客户带来的销量和利润增长潜力，客户才会将我们的产品列为重要产品。有了商场客户的支持，陈列才能强势，销量才能提升。

2)是多学习专业知识，比如谈判技巧，我们面临的客户都是很专业的，要想能成功的和采购商谈而达到我们的目的，就要更专业。公司给了相当多这方面的培训，使我受益匪浅，让我学会了如何与别人交流，让我受用一生。

3)是多调节心态，做销售这行，会经常面对很多方面的压力，客户的挑剔、拒绝、不支持、事情的拖延。有时候，有一个很好的促销方案，自己很有信心，可是去和客户谈时，客户一口就给拒绝了，一句话都不听。这时候，就要努力调整心态，多了解客户拒绝的原因，多分析，才能扭转尴尬的局面。我之前经常会遇到这样的事，有时候搞得自己一点信心都没有，还是同事和主管给了我很多的鼓励，给我信心，使我又有了高昂的激情，才得以战胜各种困难。使我学到了不良心态的解决方法。

### 4、强

1)自信心强，做销售，没有信心，什么都做不了，有了自信心，才能在绝望中夺得生机，在痛苦中抓住欢乐，在压力下摆脱烦恼，在失败中找到希望。这里要感谢各位同事和主管对我的鼓励和支持。

2)洞察力强，做快销品，要对市场情况敏感度高，客户对我产品的陈列、价格、促销策略的调整，竞品在市场上的反映，都要随时的掌握。比如，一个好的陈列位，很多厂家都想要，但当时还有陈列其他产品，协议快到期了，这时候，为了得到这个位置，就要多了解情况，如果能够先了解到该产品的协议期限，那么就可以优先得到该位置。

3)分析规划能力强，我进入ka后，对这方面的了解学到了相当多的知识。

对客户、市场了解了，就要多分析，理出一个详细的、可执行性销售计划，然后按部就班去执行，这样就能节约更多的时间和精力，并且达到理想的效果。特别是对数据系统的建立，使我更准确的了解产品在每个客户的销售潜力和我产品的成长状况，非常利于下一步的工作计划。

4)执行力强，这是公司最倡导的，不但有利于公司及产品的成长，也使我得到了对自身的锻炼。我以前很懒惰，特别不喜欢洗衣服，老是将衣柜里的衣服穿完了，没得穿了，才一起洗。经过工作上的一些缘故，慢慢的这个毛病也改掉了。

### >三、自身的不足：

在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面。

#### 1、忙忙碌碌

每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过主管多次的指导，发现主要是因为沒有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照主管所教的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

#### 2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和商场的采购或门店的主管打交道，经常遇到些一时难以解决问。回来时，主管问起来，老是很多小问题。到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

#### 3、懒惰

在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常给予指正。

## 当部员的工作总结3

20xx年在开发区管委会的正确领导下，我按照开发区管委会的工作精神和工作部署，结合自身岗位职责，树立服务意识，以党的十八大精神为指导，刻苦勤奋、兢兢业业、认真努力做好各项会计工作，圆满地完成了工作任务，取得良好成绩。现将20xx年个人工作情况具体总结如下：

### >一、认真学习，提高自身综合素质与业务技能

20xx年，我认真学习党的十八大精神，认真学习自治区党委、市委和开发区管委会工作精神，认真学习国家财务法律法规，提高自身综合素质与业务技能，在思想上、工作上、行动上与开发区管委会保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，做到刻苦勤奋工作，忠诚于开发区管委会，把开发区管委会利益放在各项工作的首位，时刻维护开发区管委会的利益，促进开发区管委会整体工作发展。我培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和开拓创新、求真务实的工作作风，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，实现工作的完美和高效，努力获得开发区管委会领导和人民群众的满意。

### >二、尽心尽职工作，努力完成各项会计工作任务

我是开发区财政总预算会计，知道自己岗位的重要，知道自己的工作跟开发区的整体工作紧密相关。为此，我严格按照开发区管委会的工作精神和工作要求，认真努力做好各项会计工作，为开发区健康、持续、快速发展作贡献。

1、认真细致编制20xx年开发区财政收支预算草案。按照《预算法》规定，结合开发区20xx年总体工作思路，根据市委、市政府对20xx年预算编制的总体要求，我认真细致编制了20xx年开发区财政收支预算草案。在财政收支预算草案编制过程当中，我按照“量入为出，保障重点，统筹兼顾，留有余地”的财政预算编制原则，做到财政预算编制合理有效，压缩行政消耗性开支，堵塞管理上的漏洞，实现年度收支综合平衡，保障开发区经济社会建设发展的需

要，该财政预算编制经市政府批准后再在开发区执行。

2、协助领导抓好各项财政工作。我协助领导抓好财政收入管理，加强与各征收部门的配合，共同完成20xx年组织收入任务。将开发区财政收入向市财政局申请拨回，为开发区正常运转和企业基础配套资金返还提供资金保障。同时，每月将开发区经济运行状况和财政收入情况以书面分析的形式报送主管领导。我协助领导与国、地税、土地等部门协调，认真完成20xx年税收征管和基金收入工作，每月召开财税分析会，研究收入执行情况，每月3号之前集中汇总各征收部门的收入情况，掌握各征收部门征收动态，确保全年财政收入实现稳步增长。

3、努力完成非税收入、城市配套费收缴等相关工作。我每月与开发区征收单位、金库、市财政局国库科进行对帐，保证非税资金帐相符，并将预算内资金及时足额缴入国库，做好非据的领销、登记、对帐工作，20xx年全年收入土地出让金XX亿元，城市配套费XX万元，行政性收费XX万元，一并上交国库。与此同时，我积极做好以往年度企业欠缴土地出让金、城市配套费的清缴工作，20xx年共清理欠缴城市配套费X家共计XX万元；清理欠缴土地出让金X家共计XX万元，清理欠款X笔共计XX万元。我认真扎实做好企业享受财政补贴优惠政策兑现工作，20xx年共计执行税收返还金额XX万元，对企业土地出让金收缴和政策返还实行限时办结的全流程服务，20xx年返还X家企业土地出让金共计XX万元。

4、认真做好相关财政工作。一是按照契税及交通运输业征收管理办法要求，增设契税及交通运输业征收点，配备标准化办公设备和征收开票人员，提高开发区财政收入。二是积极为开发区和企业争取各类专项资金支持，全年获得贷款贴息资金万元，州财源建设专项资金500万元，新型工业化产业示范基地1000万元，有力促进了开发区基础设施建设。三是配合奎屯市审计局做好每年的例行审计，全面提供开发区财政财务相关资料，认真答复审计相关问题，协助自治区审计组完成延伸审计工作，认真应对市财政会计诚信检查，完成全部工作。四是按照自治区总工会的要求及时结转工会经费，与金库对账，确认集中户调出数据，补充并审核各个基层工会单位的资料，为工会工作发展提供经费保障。

5、大力强化会计基础工作。我着力抓好各项会计法规、准则制度的贯彻落实，营造崇尚诚实守信、规范会计核算、强化内部管理的会计文化，按照财政部《会计基础工作规范》的要求，进一步健全单位内部会计管理制度，全面提高会计信息质量。我按照总预算会计制度进行会计核算，审核和控制财政收支，登记有关收入、支出帐簿，办理相关业务，按期编制开发区财政收支月报表，每月3号前完成财政资金的执行分析及预算分析情况，并报送管委会领导。我按照会计档案管理的要求及时进行会计档案的整理、归档工作，确保会计档案全面、完整，便于以后日常查阅和利用。

### >三、积极参加活动，活跃开发区文化建设

我积极组织参加管委会迎新春文艺表演、开发区财政润盛公司“爱与奉献”徒步走园区等文体活动，获得了良好的成绩，既为单位争得集体荣誉，又活跃了开发区文化建设，促进开发区社会主义精神文明发展。我积极推进非公党组织建设，成功与华盛热力结对共建，激发争创活力，促进公党组织健康、深入发展。

### >四、存在的不足问题和将来努力方向

20xx年，我刻苦勤奋、认真努力工作，虽然完成了各项工作任务，取得了良好成绩，然而还是存在一定的不足问题，一是学习还不够抓紧，用学习指导实践不够，致使工作发展还不够快。二是工作还不够认真细致，有些工作没有完全做到位，与规范化、精细化的要求存在一定差距。三是工作还不够严谨，工作干劲还不够大，在一定程度上影响了工作效率和工作质量。将来，我要认真对待存在的不足问题，加强自身学习，不断提高综合素质，加强工作的规范化和精细化，努力做好各项工作，力争取得更大成绩，促进开发区科学发展和快速发展。

20xx年，我们开发区将进入开拓创新，创造辉煌的新时期，我要把自己的工作岗位作为挥洒激情，成就梦想的广阔舞台，牢记自己的庄严使命，承担自己的神圣职责，振奋精神，鼓足干劲，以全新的面貌、全新的姿态，全新的步伐，投入到各项工作中，在平凡的工作岗位上干出不平凡的业绩，为助推开发区又好又快发展，奔向光辉灿烂的明天，作更大的贡献。

## 当部员的工作总结4

在公司不断的发展中，我的工作本事和个人本事都得到了很大的提高，这是一向以来不断的成长得到的成果，也和公司的领导，同事帮忙是分不开的，相信自我在以后的工作中必须会做到最好。公司的发展和自我的发展息息相关，这一点觉悟我还是有的，所以我会一向坚持努力的工作下去，我相信自我必须能够顺利的完成公司给我的工

作。

一年的时间就要过去了，回顾一年的所有工作令人欣慰，在石油公司的领导的同事的帮忙下，圆满顺利地完成了一年来的工作任务。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务水平，以适应新的形势的需要。现就个人一年来的工作情景做以下总结：

今年我主要以出海井口作业服务为主兼车间的bop保养维护，出海工作有bz25—1a平台，e平台和nb35—2a及b平台的井口安装，完井作业。锦洲202的调整井，共出海200多天，今年我还参加了nb35—2b平台的修船，主要是储能器组的管线穿仓、调试、阻流管汇连接调试，经过此次的学习我对平台的储能器有了必须的了解，今后自我能够在海上独立作业，并且每次都能够在圆满的完成海上作业任务，并得到了甲方的认可与肯定。

在车间主要的工作是球阀、单、双闸bop、环形bop的保养维护但目前学习需要的技术还有很多，今后还要好好地车间内的师傅们请教、学习，争取早日掌握各项技能。

本人今年做到不迟到、不早退，遵守国家法规与公司的劳动纪律，在安全方面做到了工作就要穿戴好劳动保护用品，做好了安全生产，礼貌作业。

在全年的工作中，有成绩也有不足，在今后专业上还要为断刻苦钻研，新技术，熟工艺、认真做好自我的本职工作，严格要求自我。总而言之，在这一年时使我掌握了更多的职业技术，以及将它们灵活运用于实际的工作中。认真学习公司文件，以qhse为目标，把本职工作做到更精更细，为我们的安全生产也贡献一份力量。

当然我自我的不足是我在公司中待得时间不够长导致的，相信自我必须随着时间的推移，慢慢的适应公司的工作，相信自我必须能够做好这一切，在公司不断的发展中，我相信我也必须会取得更好的发展，这是毋庸置疑的，我相信我会做好的，这其实并不难，我会在来年中工作到最好！

## 当部员的工作总结5

忙碌而充实上半年已经过去，我来到公司也有一年的时间了，一年来我围绕管理、服务、学习等工作重点，注重发挥行政部承上启下、联系左右、协调各方的枢纽作用，为公司圆满完成各项经营目标任务作出了积极贡献。现将今年上半年工作情况总结如下：

### >一、这年重点工作完成情况及取得的业绩

上半年我与相关部门合作，顺利完成了公司经营地址变更后相关证照的更换工作，按时完成了公司证照的年检，组织接受并通过了政府药监、社保、消防等部门的检查，更正了企业工商电子信息资料。

按照公司财务标准化制度规定，为合理控制企业行政费用支出，行政部每月底制定了下月的费用预算计划，尽量将费用支出控制在计划内。我对公司办公场地租赁费、水电费、办公及劳保用品、固定资产购进、员工及公司通讯费等项目建立了台账，逐月逐笔登记。

作为行政部，购进、管理和分配公司固定资产、办公用品及劳保用品是部门的日常工作之一，我在进入公司后，首先对公司现有固定资产进行了盘点、登记和贴标，然后结合公司实际情况修订和制订了固定资产、办公用品等管理制度，建立了增设固定资产先提申请相关部门和总经理批示后再采购，办公用品季度统计需求后统一采购分配的流程，规范了公司固定资产、办公用品及劳保用品的管理，也提高了工作的效率。

### >二、这年取得的进步

通过日常工作和与部门间的合作，了解的人福诺生的整体运作流程，感染和学习到了公司的团队协作精神。深切体会到了质量管理体系对一个企业的重要性，对质量管理的作用有了全新的认识，学习了很多的相关知识。通过独自处理行政人事各项工作，锻炼和提高了自己的应变能力和判断能力。

### >三、今年工作的反思

也许是因为之前缺乏在此类企业工作的经验，一开始对企业的运作流程和规则不够熟悉，没有能够很好的满足和提前预见其他部门的需求，今后要更加细致的了解各部门的工作，以利于更好的起到服务和监督作用。个人对行业相

关知识了解得还不够，需要加强本公司质量管理体系文件的学习和理解。因个人所负责的工作较杂，有时会没有很好的分清主次和安排时间，以致有些计划实行的工作未能展开，下半年我将加强个人时间管理水平，提高效率，更加有条理的完成手上负责的各项工作。

## 当部员的工作总结6

在我部耐心的指引和公司的大力支持下，本人于20XX年度基本有效地完成了公司交予的工作任务，同时在这过程里本人接触和学习了不少东西，并应用于工作中，工作效益比去年增长了许多。但就本人因素和公司体制的不完善，工作效没有自己想要的结果。现就本年度重要工作状况总结如下：

### >一、样板制作

样板制作数量为793台比去年增长了，但外观质量问题仍然没有从根本上解决，没有到达较好的效果，样品夺单的成功率较低。

样板物料的短缺虽然不是样板制作的重要障碍，却是本年样品没有完成次数占样品单总次数的主要因素。

样品用料和生产定单用料时有不一致，这问题仍然未杜绝。

封样管理还是一个漏洞，没有一个有效的措施去控制封样的流失是本年度样板事项的重大不足。

### >二、日常生产质量的协调

在日常生产车间的质量控制虽然做了超多的工作，但仍出了不少问题，使得本年度客户投诉到达了21次之多。

新客户，新工艺的要求与车间沟通做得良好的配合。

在与采购部沟通合作的过程虽然还比较顺利，但很被动，采购信息来源不够，造成没有物价竞争力。

### >三、客户投诉的解决与回复

在今年随着出货量的增长和质量要求的加严后，客户投诉的次数到达21次比20XX年减少2次。其中西施之问题是本年度最大的质量问题，其他虽大虽小的问题都能有效去解决与回复了客人。但本人在解决这些问题过程中直接体现了以下几点：

沟通方法还不够科学，跟踪问题的力度不够；

公司有关部门的配合程度还不够，时常被拖迟时间。

### >四、协助新产品的开发和产品及客观性能测试。

在协助新产品开发的跟踪及测试，本人及工程部的人员几乎都能按时完成技术部交予的工程。

由于没有正确标准的技术指导书及设备的不精密，使得工程部在本工作不足的主要因素。

### >五、跟踪客户的验货

此项工作虽然比起20XX年一次验货透过率高，但对说服产品之缺陷仍不够技巧和经验不足。

### >六、产品认证工作是本年度本人觉得比较成功的工作。

观上20XX年度的工作状况，展望新的一年，本人力争20XX年度做好以下之工作计划：

一、样品工作有效及时地完成率要达90%，产品检测与标准一致的准确率达98%。

二、1—5月份请技术部协助完成一套标准的检验技术指书。

三、力争4月中旬完成对所有锅类内线长度的规范和缩短标准化，力争平均每台锅成本降元/台。

四、8月份完成对原证书里物料用料的备案更改。（寻找比原先用料更便宜的生产厂家）。加强质量的力度，同时大力从材料方面去挖掘降低成本。

## 当部员的工作总结7

今年第一季度，人力资源管理部围“办全、办细、办快”三大职责，充分发挥后勤管家、督促检查、协调服务三个作用，在公司领导的正确领导下，其他部门的大力支持配合下，经过人力资源管理部全体同事的共同努力，较好的完成了各项工作任务，现将工作情况小结如下：

>一、回顾第一季度人力资源管理部的工作，基本上较顺畅的完成公司的各项日常工作：

### 1、行政方面

第一季度，集团公司新成立，根据总公司内部的结构调整，草拟公司的公文和起草各类综合性文字材料；协调科室之间的工作，传达、督促领导批示及交办的事项；完善文件的收发，文书处理，印章管理（登记备查）；将上年度的资料进行了统一整理归档编号，方便各部门查阅和使用。完成一季度公司各类文书档案的分类归档工作；负责公司的后勤和车辆管理。

### 2、总务工作方面

组织协调公司的日常总务工作；单位来人来访的接待和外联协调工作；完成了20xx年慢性病治疗的报销工作（总计36人）；20xx年异地安置人员的社保退个人账户工作（总计7人）；完成第一季度公司日常办公用品的采购、发放、调配工作；征订20xx年公司报刊杂志；负责办公区域的环境卫生，以及公司的安全管理工作。

3、完成上级领导及上级主管部门交办的其他工作。

>二、存在的不足

回顾一季度的工作，我们之所以能够较圆满的完成工作任务，主要得益于以下几个方面，一是公司领导的重视、理解和支持，二是其他各个部门的配合与理解，三是人力资源管理部同事的团结协作、努力工作。在总结成绩的同时，还应该看到存在的不足，一是存在要求上报的材料及时，二是工作的主动性不够，参谋的意见不多，四是文件的收发传阅流转不及时，归档欠规范。

>三、第二季度计划

人力资源管理部是综合管理部门，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的枢纽。人力资源管理部的工作千头万绪，面对繁杂琐碎的大量事务性工作，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。在第二季度的工作中，加强内部管理，努力提高工作质量。将球规范、组织协调，努力提高人力资源管理部的工作水平。

1、在办公室形象上进行积极转变，办公环境方面要求做到干净整洁，一切井然有序。以体现办事干练，高效的工作作风；在工作风格上更加热情周到，礼貌周全。

2、及时的上报各类材料、信息，确保上报材料的质量。

3、做好日常工作，提出合理化建议。

4、积极搞好后勤保障，用车安排到位、文印工作运行良好。

5、加快文件流转，对外传阅文件及时收回和文件归档。

6、积极做好日常工作及完成领导交办的工作。

## 当部员的工作总结8

繁忙的工作不知不觉又迎来了新的一年，回顾来公司的四个月的工作历程，从8月份进入公司工作从事销售工作，深得公司领导的信任，担任销售部经.一职。销售部是公司的窗口，销售部是公司的前线，作为销售部这个团队的带头人，我深知做好这个工作的重要性。

从接手销售工作开始，我首先了解并..原先遗留下来的一些客户问题，并丰富销售现场，然后是了解项目针对的客户群体，我认为提高销售业绩，首先是要了解我们的客户群体、了解客户关心的方向.的..、信任的角度，通过这些来宣传，一定能引起客户的共鸣。所以丰富销售案场、户外宣传派单、户外巨幅广告、宣传单的改版。从而改变客户对中华家园的视觉冲击，完成这一步后，再次深层次的挖掘潜在的客户。之后，我又对销售部每位销售人员进行了解沟通，其中有老员工，有新员工（还没有正式上岗的）老员工的自身素质和对自身的要求都很难实现，再去带动新的员工真得太难了。我觉得这样的团队太散，虽然谁都在某些方面是金子，但必须要聚在一起才能有能量，看到这个情况后，我把.个销售团队的人员.中起来，我们开会、商讨、沟通，每个人都要说话，我要通过各种途径来改变这个团队。改变他们原来的工作态度，改变他们对销售工作的认识。加强他们在工作上的紧迫感。从而达到一个强大的销售团队。虽然在改变中遇到了很多不和谐的因素，但最终有公司领导的支持，我们还是达到了一定的目标。提价一次，优惠调.了两次，四个月销售76套房源的成绩。首先是大家的共同努力的结果。再者培养了公司自己的销售团队是一种财富积累。

销售部从原来的十几个人到七八个人到现在的五个人，虽然人数在减少，但工作任务每减少，工作业绩没减少。所以说团队的力量是无限大的。房地产市场起伏动荡，作为销售一线员工，对于本地房地产市场更应该了如指掌，对于竞争的楼盘，更应该知己知彼，是竞争的对手也是学习的榜样，树立自己独有的特质。

回顾这几个月的工作历程，公司领导的支持是最重要的，我被公司领导人之拼搏精神深深震动。希望在今后的工作道路上，公司领导能给我们创造更多的学习锻炼的平台，让我们每个人都能够更上一层楼。

20xx年对于家园公司来说是辉煌的、有意义的、有价值的、更有收获的，每个家园人都在进步，我想在公司领导下在新的一年里，会有新的突破，新的气象，创造更辉煌的明天。

## 当部员的工作总结9

回首上半年，美好的回忆太多了。经过这一年的学习，我深深的感到自己有了进步，但也有很多问题，在处理问题和工作方法上也有不足。但我相信加入汽车销售行业是对的，我一定会有更好的明天。

### >一、上半年工作总结

#### 1、销售任务的完成

1) 第二季度车系一共卖了282台，我个人卖了115台，其中赛宝19台，路宝15台，赛马21台，占车系总数的18%。

#### 2) 按照办公厅的销售安排。

1) 诱导言语。在销售岗位上，首先我要提两个人，一个是办公室林主任，一个是销售部王经理。我非常感谢他们对我工作的帮助。我在接触汽车销售的时候，非常缺乏汽车知识和销售知识，所以工作很难入门。前两个月在王主任和莫经理的带领下谈判分析客户情况，所以遇到销售上比较难谈的客户，或者比较比较模式的优势时，总是会想到他们。也正是因为他们在销售技巧和谈判方面的帮助，以及之前的经验，我才能够独立工作，整个学习过程可以说是两位领导言传身教的结果。

#### 2) 职业心态的调整

推销员的一天应该从早上睁开眼睛开始。每天早上，我从自己欢快激进的闹钟中醒来，然后以一种充满活力和快乐的心态迎接一天的工作。如果我比别人经验少，那么我比别人诚实；如果我的单子没有别人多，那我就伺候别人。

3) 重点客户开发。这里我想说：我们要把B类的客户当成A类，这样我们比别人多一个A类，多一个A类就多一个机会。拜访，每周至少拜访客户三次。我觉得攻击客户和设定目标是一样的。首先要专心做客户。只有这样，我们才能取得成果。重点客户批了之后，我就把精力转移给第二个重点客户。

4) 自己工作中的不足：

在销售工作中，也有急于成交的情况，不仅影响了自己销售业务的发展，也打击了自己的自信心。我想我会在以后的工作中摒弃这些不良做法，积极学习和咨询老业务员的业务知识，尽快提高自己的销售技能。

>二、后半段工作

在公司的发展过程中，我认为要成为一名合格的业务员，首先要调整好自己的思路，与公司统一思想和目标，明确公司的发展方向，才能充分融入公司的发展，才能更有序的开展工作。首先从理念上：我要和公司保持一致的经营理念 and 理念，和公司高层统一目标和认识，协助公司推进企业文化建设。

第二、在业务上：了解客户的信息、爱好、家庭情况等。挖掘客户的需求，投资他们的兴趣，搞好客户关系，及时了解信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

第三，意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处；最后我希望上半年公司的业绩更加辉煌！

## 当部员的工作总结10

自参加xxx电力局工作以来,我工作认真负责,研究技术,无论是思想素质还是能力都在不断提高与完善,在组织的关怀下我已在自己专业技术方面取得长足发展。

xx年的的这一年以来,从我的工作职责方面,我很感激公司领导的正确领导,公司各个部门及全体施工工作人员对我的大力支持和帮助。在安全工作方面基本上达到了安全生产管理目标,特别是,我们公司全年大小工程100余项,竟无一例轻、重伤事故发生,工程质量都能达到验收标准。这些功绩的取得与我们公司全体员工的努力是分不开的。

一、我认为取得全年安全生产这么好的成绩,主要是公司各级领导的高度重视和正确指导,公司全体全工的积极努力和配合而取得的。在这里我认为,有一个决定是我们取得全年安全工作方面无一次事故的重要一点,那就是坚持开好班前会。今年年初,牛经理在早会上就提出了班组每天的班前会必须组织召开。利用班前会的活动时间安排当天的工作、交代当天工作的安全注意事项、传达公司当前的主攻目标和战略部署,使每个员工都有明确的了解。由于我们坚持好了这项工作,为我们公司的安全工作、工程进度及工程质量都起到了良好的作用和打下了坚实的思想基础。在实际生产活动中也体现了这项工作的真实效应。

二、基本上做到了对重点工程的施工现场进行监督检查指导。也只有这样,才能及时发现问题和一些隐患,才能及时的得到处理和解决。今年公司的项目有县城改造;防窃电、线损自动生成;十几家的临时电;部队、辽警专、回迁区锅炉房的变电所;三个回迁区的变电亭及高、低压外线。近期西郊干、西郊南干柳树村分、辛岔干电缆工程等。施工地点分散,工程工期有紧有缓,我在张部长的领导下基本上做到对施工现场进行检查。从这些项目的施工过程到验收送电95%以上的工程项目都能达到验收标准,也都能在要求的工期内完工。确实做到了保质、保量、保安全的完工任务。

三、由于今年的工程多人员少,空闲时间也少,所以在对施工作业人员的安全学习和教育工作就相应的减少了很多。今年我利用班前会和空闲时间对作业人员进行了4次的学习和教育,又织他们进行了考试。还利用空闲时间组织班组进行了一次“施工作业人员进入现场的安全教育”的学习和考试。另外组织公司全员进行了一次安全生产法律法规考试(甘井子区考试),参加答题的人数达到了98%。安规安技的学习是提高我们作业人员的安全技术、防范技能、确保工程质量、防止发生人为事故的基础。我认为,虽然大家学习和教育的时间少,但通过学习和教育确实能够在作业人员的思想里起到一定的巩固和提高作用,对提高安全生产知识水平、操作规程技术的理解水平,在实际工作中能认真执行也起到了一定的作用。这也是我在以后的工作中必须做好并要坚持的。

最后谈一下我工作中不足的地方：

现场检查时有走过场的现象。班组的安全活动记录检查督促不够。  
发现的问题没有严厉地去追查以达到教育大家地效果。组织作业人员安全学习及教育工作有差距。

## 当部员的工作总结11

200x年我xxx各部门都取得了可喜的成就，作为xxx出纳，我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，按时到银行保险等公共场合办理业务。

在过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

>一、开学期间日常工作：

- 1、与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作。
- 2、清理xxx欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。
- 3、核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我xxx职工的意外伤害险的投保工作。
- 4、做好20xx年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。

>二、其他工作

- 1、迎接xx评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。
- 2、为迎接审计部门对我xx帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。
- 3、按照xxx部署，做好了社会公益活动及困难职工救济工作。

在本年度工作中

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。
- 2、及时收回xxx各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。
- 3、根据会计提供的依据，及时发放职工工资和其它应发放的经费。
- 4、坚持财务手续，严格审核算（发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐），对不符手续的发票不付款。

## 当部员的工作总结12

本学期，政教处认真贯彻市、区教育局和我校德育工作计划的有关精神，进一步贯彻\_中央\_关于加强和改进未成年人思想道德建设这一项重大而紧迫的战略任务，按照学校的办学理念，组织发动全体教职工开展对学生的德育教育，坚持以心理健康教育、品德教育、法纪教育、思想政治教育为重点；坚持以做人教育为基础，以成才教育为核心，以理想教育为方向；注重德育工作的主动性、层次性、针对性和实效性，坚持制度管理、目标管理和情感激励相结合，坚持以法治校、以德治校、德育创新，努力开创我校德育工作新局面，基本完成了学校的各项任务。

>一、改进德育工作方法，提高德育工作实效

- 1、加强师德建设
- 2、优化过程管理

班主任是班级的领导者、组织者和管理者，在全面推进素质教育的进程中，班主任始终是一支重要的骨干力量，也是学校工作中最辛苦的人。在此，我向全体班主任老师表示衷心的感谢。本学期加强了班主任工作的评价体系建设，加大了班主任工作的考核力度，其目的是让班主任在工作中感受成功，以此激励班主任争先创优，促进班主任整体管理水平的提高。制度具体化，管理人性化，以发展为本，特色鲜明。期中以后，政教处对班主任工作进行了小结，通过对学生的问卷调查、学生座谈会、检查班级日记等形式了解班主任工作情况，针对检查中发现的班主任工作薄弱环节进行了重新安排部署，严查强管，层级负责，更加有效的开展下阶段的工作，从运作机制上保证管理不疏漏。

## >二、强化行为规范训练，改变学生精神面貌

### 1、重视德育契机

坚持抓好国旗下讲话这一重要的德育基地。树优秀学生榜样，激励学生自我成长。每周结合学校的中心工作和每周的教育重点及国内外重大时事认真组织国旗下讲话，即有校领导对各项工作的动员和要求，也有学生中学习标兵、行为标兵的实际经验介绍；既有对学生获得荣誉后的肯定与鼓励，也有对违纪学生行为的教育与引导，进一步提高升旗仪式的教育效果。结合时令节日，利用班会有针对性地开展各种主题、专题教育活动，寓德育于活动，使学生在一些有益活动中受到教育，在心灵深处得到体验。

开展班级文化建设评比活动。以班级文化建设为平台，把德育教育融入班级日常建设中去。

### 2、重视安全教育

开展安全自查，树立安全意识。

安全无小事。学校领导十分重视学生的安全教育工作，把它作为学校德育工作的首要大事，做到学校行政会次次有研究部署，教师会上次次有检查布置，对安全工作形成了“人人有责，齐抓共管”的局面。

开展安全宣传教育。

为切实消除校园安全故事的发生，校德育处以规范学生日常行为为基础，积极开展安全教育工作，根据我校安全教育的具体要求，认真开展学生在校纪律维护，防止学生发生意外伤害事故。并加强交通安全教育，利用国旗下讲话在全校教育学生遵守交通规则。积极开展法制教育，针对我校中学生所表现出来的地区特点及存在的主要问题，每学期我们都进行专题教育讲座，强化学生法制意识，预防犯罪，打造健康、文明、安全、和谐校园。

开展安全疏散演习

本学期在3月份开展了一次楼道安全疏散演习，在5月份开展了一次防震安全演习，都取得了很好的效果！

### 3、重视规范教育

一学期来，各班主任充分利用班会课，对学生的行为习惯加以正面宣传和教育的，继续开展“好习惯伴我行”养成教育活动。月月有主题，周周有重点。注重学生的仪容仪表检查、自觉养成良好的文明礼仪习惯，在活动中引导学生自我提高卫生保洁意识，在求知的过程中启迪学生爱学习、会学习、会总结，进一步提高学生的自我管理能力和学会走路来养成学生的规范意识，用学会吃饭来陶冶尊重劳动、尊重劳动人民的思想感情，用学会说话来培养讲文明，讲礼貌的习惯，用学会爱护大自然来培育与自然、社会、他人共处的和谐心态。

### 4、重视转化工作

## 当部员的工作总结13

20xx年1月，我通过人才招聘，在公司得到了自己的第一份工作，带着对事业的激情和对新生活懵懂的情愫，我走上了公司行政人事部的助理工作岗位。作为一名尚未走出大学校门、专业并不十分对口，且没有任何工作经验大学生来讲，一切都是陌生而新鲜的。工作中，我一直虚心求教，恪尽职守，努力做好本职工作。在过去的一年里，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，对于每一个追求进步的人来说，都免不了会在年终岁末对自己进行一番盘点，也算是对自己的一种鞭策。现就近一年来的工作情况向各位领导作简要总结汇报。

#### >一、制定并落实相关人事管理制度

初到公司，适逢结构重组，结合自身环境制定了与公司发展及执行相匹配的一系列人事管理制度，并由我负责公司的考勤统计工作。在执行过程中，我能够尽快适应公司的政策安排，尽可能做到实事求是地统计考勤，每月初以统计数据为依据，及时为员工饭卡进行充值，为大家做好后勤保障工作。

#### >二、归档人事档案

我知道，及时更新各兄弟公司及相关往来单位的通讯资料对于公司的业务发展有着至关重要的作用，因此我从未把人事档案详尽、准确的归档整理工作当成一般的人事工作来对待。我能够做到分别以纸板和电子版备份，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐，并及时将的信息复印并分发给公司各位领导及办事员备查使用。

#### >三、为员工缴纳社保费及住房公积金，管理人才、社保及公积金帐户

由于我本人也是刚刚参加工作，对社会保险、住房公积金以及人事局人才档案管理工作的具体政策和执行程序可以说完全不熟悉。面对每个月的报表和一年里频繁的人事增减变动，我知道只有做到勤问、勤学、勤动脑、勤动手才能胜任这项工作。

如今，我已经能独立并熟练地完成社会保险、住房公积金和人才这三部分人事任务的常规性工作。这是与每位同事地积极配合和热心帮助分不开的。

#### >四、招聘新员工

根据业务部的实际需要，人事部在8月伊始有针对性地、合理地进行了员工招聘工作。回想起半年前的求职经历，我认为自己有义务尊重每一位求职者，以公司的利益和需要为出发点，以公开、公平、公正为选拔原则，把好公司引进人才、择优录用的第一关。我能够做到对每一位应聘者的简历进行认真的筛选，对每一位有机会前来面试的应聘者报以最热情的对待，为公司领导进一步择优录用新职员奠定了良好的基础。

## 当部员的工作总结14

时光如逝!转眼间我来到远洋康诺工作将近一个月了。时间催促我即将告别7月，憧憬激励我在8月开创事业的新高。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将7月工作情况总结如下：

#### >一、工作汇报

自20xx年7月加入远洋康诺工作以来，我认真完成工作，积极将自己掌握的经验用于工作，同时努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。伴随着远洋康诺事业的蓬勃发展，我也在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于远洋康诺的文化底蕴极为丰厚，作为我本人刚参加远洋康诺的工作，无论从工作能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导的正确引导和帮助，使我工作能力提高，方向明确，态度端正，对自己的发展打下了良好的基础。

#### >二、思想汇报

20xx年是我真真正正感受到工作责任重大的一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。

套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我已经通过我的工作努力探索和发现到工作的乐趣，也只有这样才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

20xx年8月，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度。

### >三、主要活动及成绩

- 1、20xx年7月10日~11日，红螺湖鸟岛—怀柔（划船，看鸟）住万家和，邀请顾客刘宝书，刘淑贞，未购买
- 2、20xx年7月14日~15日，碧波园—房山，（划竹排）住金马台，邀请顾客李桂茹，刘忠祥，未购买，收费100
- 3、20xx年7月22日，日月星辰花卉市场—大兴，（看花卉），万盛吉，邀请顾客任玉茹刘宝书，任玉茹的外孙女，购买紫竹双清两盒 800
- 4、20xx年7月25日~26日，雾灵西峰—密云，（爬山）住金水屯，邀请顾客李金榜，赵德君 购买紫竹双清六盒 4200
- 5、20xx年7月30日~31日，门头沟，（采摘桃子）住赵家台，邀请顾客戴可义，李金榜，赵德君 购买水苏冲剂3盒 1000

7月总计参会5场，邀请人数12人，2老，10新，2收费，销售6000，回款6000

总结7月的工作，来到远洋康诺虽然说工作很辛苦但是却很磨练人的意志和耐心，每天接触不同的顾客很有新鲜感，和这些老年人在一起也学到了很多我们年轻人不知道的知识和社会经验，虽然在领导和同事的帮助下我的工作能力和业绩都有所提高和进步，但在一些方面还存在着不足,比如服务顾客和提前渗透工作还做的不够到位，还有待于在今后的工作中加以改进。在8月份，我也将更加努力地通过多方学习，提升自己的能力，提高自己的业绩，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为远洋康诺的发展做出更大更多的贡献。

## 当部员的工作总结15

时间飞逝,转眼间三个月的试用期已接近尾声。20xx年3月1日,我有幸来到公司拓展区市政部工作,在这短暂的三个月中,在公司领导的亲切关怀和指导下以及同事们热情帮助下我很快熟悉了公司的环境,适应了新的工作岗位。三个月的试用期下来,自己努力了不少,也进步了不少,学会了很多以前没有的东西,我想这不仅是工作,更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。现将我试用期的工作情况简要小结如下:

一、严格遵守公司各项规章制度。上班伊始,认真学习了公司各项管理制度,并严格遵守,做到无迟到、早退、违规现象。

二、主动学习、尽快适应,迅速熟悉环境和市政管理工作内容。首先从尽快熟悉园区道路开始,参照园区地图对园区范围内每条路、每条街的位置,周边路况逐一记忆、统计,并去现场实地踩踏、巡查;其次,主动、虚心向领导、同事请教、学习,基本掌握了日常市政管理的工作内容,工作流程、工作方法。

三、工作积极、认真、负责,通过不断学习、虚心请教,总结积累,较好的完成了领导安排的各项工作任务。

四、与同事之间和谐相处、加强沟通、团结协作,以尽快更好的融入团队。

五、存在问题及解决方法:

由于刚走出校门,理论知识是有的,但可能实践经验不足,对公司市政管理工作内容及流程还需要进一步的了解与熟悉。我将在今后的工作中多向前辈请教,学习,以最短的时间熟悉市政管理工作内容及流程,在工作中不断磨练意志,增长才干。

六、总结和体会

在工作过程中,我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性,一是向书本学习,坚持每天挤出一定的时间不断充实自己,端正态度,改进方法,广泛汲取各种“营养”;二是向周围的同事学习,学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法;三是向实践学习,把所学的知识运用于实际工作中,在实践中检验所学知识,查找不足,提高自己,防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。其次

要做好一份工作,我认为最重要的是要有责任心,有了一份责任在身上,就会努力去完成它,并完成好。公司常宣导大家都要做到:认真做好自己的本职工作。这就是一种无形的责任,鞭策着我,朝着这个方向努力,不断改进,

不断提升。

有首歌唱得好“看成败人生豪迈,只不过是从头再来。”我对它的理解是:如果成功了,不要骄傲,继续努力,以便取得更大的成功;如果失败了也不要气馁,总结失败教训,争取下次成功。在短短的三个月时间里,虽然取得了一点点成绩,但离领导的要求尚有很大差距。今后,我将进一步严格要求自己、加强学习、充分发挥所长,积极、热情、细致的完成好每一项工作。

## 当部员的工作总结16

>本人自xx年3月起担任公司的销售会计,主要工作有:

- 1、处理国内营销中心及出口部所有合同/订单/发货的审核、合同执行情况的跟踪和统计、非常规人造草产品报价、销售性费用的审核及其他销售协助事宜;
- 2、应收账款的核算、跟踪及对账;
- 3、开具发票前的资料审核、准备及跟踪;
- 4、销售业务的账务处理;
- 5、每月销量情况及收款情况的统计;
- 6、所有国内营销中心、出口部销售人员每季度的业绩统计及提成/奖金计算与跟踪发放;
- 7、协助erp的上线及使用过程中销售模块的基础数据维护。

本年度工作的亮点在xx年销售会计的工作中,对公司的产品有了较深的了解、积累了销售会计的经验、且在工作中兢兢业业,及时准确的完成了销售部门要求的各项工作及账务处理工作。

>本年度工作的不足在近一年销售会计的工作中,还是存在着些许不足:

- 1、对销售部门工作的配合未做到十分全面;
- 2、对部门领导交待的工作有些未能及时完成;
- 3、离部门领导的期望要求有较大差距。

其他(可重点阐述本年度工作中给你感触最深的事件及体会)

在xx年的工作中,有着痛与快乐的并存。很快适应了新的工作岗位,并将基础性的工作完成得较好,这让我很快乐;但工作量的巨大让我没有更多时间去将工作处理得更好、没有时间去完成领导要求的每一项工作,这让我很受煎熬。销售会计也只是一个平凡的工作岗位,那些基础事项、数据虽然简单但不得不做,且需要花大量的时间去做,真的不是想一想就可以完成的!

对于xx年工作的改进计划及工作展望

>对于xx年工作的改进计划:

- 1、提高工作效率;
- 2、加强学习,提高工作能力。

对于xx年工作展望:

对于xx年的工作,希望可以减轻基础工作量来抽出更多的时间做好xx年未做好的部份工作,希望能达到领导的'期望

！

## 12、财务部上半年工作总结与下半年工作计划

### >一、财务职能的完善与扩展

由于xx公司是由XX年年8月份收购过来的，原有的财务核算及管理体系极不完善。在过去的上半年，财务部在整个财务职能上进行了积极的完善。

- 1、建立健全了财务各项会计核算账簿，对成本费用明细进行合理有效的分类，使成本费用核算口径一致。
- 2、建立和完善各项报销单据，为加强内部管理做好前期工作。
- 3、设置了资金计划表格及办法，为公司规范化管理、统筹及高效地运用资金、提高运营绩效、，铺下了良好的基础。

公司实行“资金计划管理”，说明公司决策层对财务管理工作的重视，为使各部门管理人员充分地认识资金计划的重要性，财务亲自拟定了各项具体实施细则，同时在财务部例会上对全体财务人员提出做好基础工作的同时要提高管理及服务意识，要求财务人员在思想上要高度重视资金计划管理，按月做好资金计划的汇总与分析工作并及时上报公司决策层。

- 4、根据房地产行业的特殊性结合公司管理要求对开发成本、期间费用的会计二级、三级明细科目进行梳理，并对明细科目统一核算口径，保证数据归集及分析对比前后的一致。
- 5、对财务报表体系的完善、对公司财务报表的格式及其内容进行再调整、增加了各项内部管理报表和财务分析报告，充分反映公司整体项目运营绩效情况、细致反映公司资金往来及成本费用等具体指标变动。其目的，一是要符合财务管理的要求；二是要满足管理层对项目运营情况的了解和分析。
- 6、为了使会计核算工作规范化，从基础工作、会计核算、日常管理三方面落实标准化。从小处着手，对财务档案进行系统化管理、科学分类归档、专人保管，对会计凭证要求及时装订、整洁整齐。
- 7、财务知识的培训，通过纳税xxxx及xxxx税务事务所的培训与交流，提高全体财务人员新的税务政策和知识的了解和掌握。

### >二、具体职能管理

#### （一）财务核算工作

财务核算工作是本部门大量的基础工作，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、税务申报等各项工作开展都能及时有效的完成。

#### 1、财务审核

财务审核分两个方面，一是对原始报销单据的审核、财务部严格按照公司有关制度规定执行审核、坚持原则、杜绝人情关。

如对一些票据不完善、未列入资金计划内支出等坚决退回。二是对会计凭证的审核工作，重要的对会计分录的正确性、附件的有效及齐全进行审核把关。

#### 2、成本核算

随着公司“xx”项目进行，工程成本支出不断加大。在工程支出上财务部严格按照税务要求和工程部进度管理进行付款，对xxxxx建设集团的工程款支付及时核算代扣代缴税款，并要求对方及时开具工程款项发票。这样有利于清晰及时的核算开发成本。

### 3、销售核算

上半年公司累计推出x栋多层、共x户进行销售，在公司决策层的营销政策和营销部同仁的努力下销售势头良好，实现销售x户，销售额x万元。财务部在整个销售流程中积极做好认筹、大定、房款等收款工作、对销售单据按公司要求进行把关、对销售合同进行专人归档保管。按揭放款环节由财务部与销售部门进行积极沟通，并催促银行放款，保证资金及时到位。

5月份公司加强了财务部销售核算力量，确定专人进行销售收款、与销售部门衔接，同时加强了对销售台帐的统计工作，做好财务销售明细的编制。

财务部按月及时与销售部的销售提成表进行审查核对，保障销售数据的核对无误。

### 4、会计电算化

XX年年10月份财务部采取用金蝶软件标准版进行账务处理，这样极大提高了工作效率和会计核算的准确性。但由于标准版的功能局限性，不能适应公司财务核算需要，财务部于6月份联系金蝶软件公司对财务软件进行专业升级。目前这一工作还在进行中。

### 5、合同管理

财务部对存放的付款合同进行集中的归档管理，并建立合同台帐。按部门对合同的类别、名称、签订单位、合同金额、付款时点及金额、执行情况等做出详细准确的反映。

### 6、纳税申报

由于房地产行业的特殊性，国家在税款征收上是按预售款来作为计税依据的，1—6月公司应缴纳各项税收x万元左右，财务部在严格按照税法进行核算与申报的基础上，积极与税务部门沟通，采取缓缴的方式来减缓公司的资金支出。

回顾上半年虽然为公司项目营运做出积极的工作，但也存在一些不足，表现在部分财务人员的工作能力需要进一步提高，财务部分工作还需要进一步完善。对于下半年，财务部做出以下计划和部署：

- 1、推进会计标准化工作，从基础核算到日常流程进行细则的规定、以形成统一标准。
- 2、加强内部财务管理工作，采取与外部单位、内部各部门定期核对账目及台帐来确保数据无误，对各部门资金支出进行及时反映和分析等措施。
- 3、提高财务人员的核算水平和管理服务意识，加强财务人员的定期培训。
- 4、做好资金统筹计划，保障项目运营。

## 当部员的工作总结17

紧张忙碌的20xx年即将过去。过去的一年是不平凡的一年，也是公司不平凡的一年，也是我个人专业技能全面提升的一年。在过去的一年里，作为一名技术员，在公司领导和工人的关心和支持下，通过努力工作，他为企业做出了应有的贡献，但也存在很多不足。过去一年的工作总结如下：

### >一、20xx年工作概述

作为一名刚毕业的学生，我对公司的员工、设备和仪器不熟悉。但是公司领导非常信任我，支持我，给我这样一个施展才华的舞台。整个20xx年，我主要负责xx产品的相关技术工作。包括新图纸的绘制、检查、工艺和产品重量计算；生产一线操作，现场技术指导，有时准备材料和零件，后期跟踪检查，购买零件等。面临一系列繁忙的日常工作任务、生产任务，有时还有检验任务；面对理论和生产实践中遇到的各种陌生而困难的技术工作。我和技术部的所有同事、生产工人商量，在工作中找到方法，从数据中找到答案，以审慎的态度完成了一项又一项任务。工作中虽然犯了一些错误，但从这些工作实践和细节中积累和吸取了大量宝贵的经验。为我今后的工作提供了宝贵的经验

和参考。

>二、是加强理论知识学习，把学习体会写成工作总结，提高自身技术水平和提高职工理论水平

在20xx年的工作中，我紧跟公司步伐，加强理论知识的学习，力求在理解上有新的提高，在应用上有新的收获，以达到理论指导实践、促进工作、提高工作水平的目标，不断提高技术水平指导工作。

认真学习相关管理和技术知识，以及ISO9000质量认证体系标准。加强对《设计手册》和《管理手册》的学习，加强对标准的理解，按照标准设计和做事。为使公司顺利通过ISO9000质量体系论证，按照公司领导的要求和体系认证标准开展工作，完善公司相关技术文件、流程、数据管理、设备维护文件等。并参与车间整理和整改工作，重新完善车间内的危险源和环境因素，并评价相关法律法规的适宜性。参与公司管理方针和公司质量/环境/职业健康安全管理体系相关要求的传达、解释和实施。通过公司全体员工的不懈努力，顺利的通过了认证。

>三、工作中发扬团队合作精神，克服了工作中一个又一个的难题

在平时的工作中，首先做好日常工作，我与车间其他员工既有分工又有合，坚持经常和其他技术人员进行工作交流，充分发扬民主，从不主张个人主义，因为个人能力是有限的，团队的能力才大。油箱一直是我们对xx的输出产品，也是我们的一个需以解决和完善的技术问题。从我们接到xx油箱的第一张订单起，我们就开始为“做好每一台油箱”的理念而努力着。刚开始时我们对做油箱特别是柴油箱和液压油箱都没有什么经验和技能，但是我们发挥了不怕苦，多动手，多试验，多讨论，与主机厂多沟通的理念；从实验中得到经验，从失败中得到教训，终于把柴油箱做稳了下来，并从生产实践中得到了许多宝贵的经验，把工装，工艺基本上完善了，形成了小规模的生产。

将xx百页车的维修改造工作提高到理论的层面，更好地指导维修工作。降低了维修成本，规范了维修项目和维修标准。

>四、较好地完成了工程处各班组的材料请购计划及车间难加工零配件的作业指导书的编写和技术指导工作

一年以来，我根据各维修技术人员提供的图纸及其它部门提出的改造加工项目，认真做好材料的计划请购和跟催工作，较好地配合了现场维修、改造，使所需的材料能及时提供。

今年5月分，硫化机维修时，侧翼大齿轴磨损严重，须车削加工后重新配轴瓦铜套。因齿轮尺寸大（约米外径），重量又重（约2吨），而且偏心严重，属曲柄机构齿轮。在莆田没有能修复这么大齿轴轴的维修厂家，要运到原硫化机生产厂家去修复。路途遥远，往返运费昂贵。修复费用估计需xx元左右，而且需要周期长，最少一个月时间。因公司生产任务特别紧，要求自行想办法修复，我接到任务后，经过反复研究、论证，认为我公司那台落地式车可以用来修复此齿轴轴，因车间没有加工修复大型工件的相关经验，也没有有相关经验的员工，都没有把握修复，不敢试加工。再加上那台老式机床，多年没有维护保养，考虑精度也会达不到要求。我多次跟车间技术工人交流，解释公司要求，并写出修复加工工艺、机床精度校正方法进行讲解，在各方的共同努力下，终于成功将齿轴轴修复，外协维修单位都赞口说：“这是xx公司其它厂家都没有办法办到事，你们办到了！”今年已经完成了多台硫化机齿轴轴的修复加工，为厂里节约了维修成本，缩短了维修时间。

>五、工作认真仔细、吃苦耐劳，坚持原则不计个人得失

在过去的一年里，感谢公司领导的支持理解，无论是在施工监理过程中，还是在项目竣工验收、零配件的质量验收过程中，我都做到认真仔细，坚持原则，严格按照规范和要求进行。如：叉车配件的验收，下面反映仓库配件验收工作，一直是走过场，有时看都没有看，见单就照签，直接送到现场安装。我接管配件验收工作后，每样零配件都按相关要求，认真验收每个项目。

在得不到理解的情况下，坚持原则，做不懈的解释工作：设备配件质量的好坏，不能用简单的价格和使用寿命直接地比较，一是维修频率增多，增加了人工成本，增加了停机时间；二是使相关件提前损坏，如：用了不合格的空气滤芯，因它的过滤只有正品的十分之一左右，而使相关的气缸、活塞、活环等提前损坏；用了不合的液压油、机油等，使相关的液压缸、密封件、连杆瓦等提前损坏，甚至于一个不合格的零配件尺寸公差符合要求，会将相连接的其它零配件拉变形、拉裂；三是使整机性能下降，或使机架、机体永久变形不能修复，使车辆提前报废等。

在监理外协项目过程中，亲力亲为，认真负责，不论是负压通风工厂房顶，还是碳黑库地下室，或是五号路E库，都持天天巡查，对每个关键工序严格把关，发现问题即立要求返工，并向相关主管及时沟通、汇报，使整个施工过

程完全处于受控状态，使每个工程项目都能顺利验收。

在20xx年，使我在工作上思想上都有了很大的进步。当然成绩只代表过去，在以后的工作中我会加倍努力，争取做的更好。因为技术在不断进步更新，只有通过不断地学习，辅以求精务实，脚踏实地的作风，方能胜任自己的工作岗位。要使工程施工，技术和质检工作能贯穿始终，还须在工作经验的积累中，逐步培养自己的预见性；不断在现场检查、监督中随时发现问题，解决问题；使自己的现场综合能力不断的得到锻炼和提高。

## 当部员的工作总结18

尊敬的各位领导、同志们：

这一阶段，我被分配到市场部参加工作。参与了各项对企业宣传相关联的工作，并全面的了解了公司的基本情况，在把握设计要素，实现宣传为目标的同时，掌握了计算机办公软件及设计软件的应用，并较的熟悉和了解有关招投标项目的各项业务。主要是在领导和老员工的带领下，参与工作和学习，使我对企业宣传方面的工作有了更加深刻的认识；同时我也学到了许多社会知识，扩大了交际圈，在领导和同事的关怀下，很的融入到了这个集体当中来，各方面都得到了很大的提高。

近两年的工作总结

在以“为做企业宣传”为目的的前提下，树立企业形象，打造企业品牌，与团队共同完成zww品牌与产品的对外宣传工作。多次为国家举办的大型展会及公司召开的各项会议做部分前期准备工作，开展对外与业务和产品相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司；轴承照片的后期处理、设计彩色宣传页及样本与宣传资料的制作与发放，通过利用视觉信息活动传递给外界对企业的评价，塑造企业形象，与同行业的竞争对手产生差别化；与质量保证部门合作制作出口免检产品申报材料；质量手册与环境手册的编制等，向广大客户在第一时间内宣传zww品牌，并展示zww产品的优势、展示瓦轴的实力。

xx年招投标标书的印刷与制作，在新的探索的基础上，取得了明显的成效。铁路招投标标书在新的编制改版下，以及各个部门的相互配合，已获得国家的一致认可，为企业承揽了部分购销合同的同时，也为客户关系的建立打下了基础，以及合同执行中业务部门或项目组所需要提供的客户方资源的协调。

近期动态

信息是客户业务联系与决策的重要依据。为客户提供市场信息是否准确和及时，直接影响到公司的市场开发与拓展。为客户提供企业与企业产品的重大事项信息，认真的了解客户的需求，积极的参与配合销售员的工作。对企业的资质证明、生产能力、技术要求、供货业绩、质量保证等诸多方面的情况进行进一步“取证、更新”，组织和整理资信调查，以便给予客户提出的各种相关的问题给予及时答复带来便捷，使客户在对企业对外宣传的基础上更进一步的了解瓦轴。

11年工作目标

20xx年，在保证认真对待、重视现有工作的基础上，不断完善和充实自己，提高自身素质。与企业发展方针相吻合，充分利用现有的资源，更进一步加大对企业业务的宣传推广工作。在抓住要点的同时，力争在设计上有新的突破，为迎接企业11年建厂70周年的宣传工作做充分准备。进一步巩固和提升zww轴承市场的地位，以全面提高zww轴承的产品占有率和市场占有率。

回顾这段时间，在工作中收获不小，但也有很多不足之处，在今后的工作中，我会总结经验，克服不足，在工作上继续努力。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门的工作，以全心的面貌、更高的热度来迎接挑战，请领导进行监督。

## 当部员的工作总结19

经过两天的岗位职责培训和个人总结，针对每个人的工作状态开展了批评与自我批评。对每个人的岗位职责进行了详细的分析，对过去半年每位员工的工作情况进行了细致的点评，对取得的成绩给予了肯定，对不足之处提出了许

多的意见和建议。通过本次培训和个人总结，每位员工都受到了很多启迪，无论对于个人还是部门，在今后的工作开展中，都提供了思路，指明了方向。现将加工厂半年来的工作总结如下：

### >一、岗位职责履行情况

半年以来，加工厂全体员工普遍存在如下问题：

(1)、对自己的岗位职责理解不透彻，不知道该干些什么事，很多工作没有承担起来，而且认为目前生产未动，很多工作（包括学习）要等到生产动起来以后才好开展。而事实上，大家都犯了一个错误，进入了一个思想误区，如果前期工作没有准备好，生产是不可能盲目的动起来的。

(2)、工作流程没有理顺，导致忙、乱，反而工作效率低下。

(3)、工作的主动性、积极性不够，被动接受工作。

(4)、不爱学习，不善于思考，只顾埋头干活，不会抬头看路，导致所做的工作顾头不顾尾，工作效果不佳；业务能力停滞不前，没有提高。

(5)、厂长和厂长助理没有抓好全面性的工作，只抓点，而没有通盘考虑全局。

(6)、制度执行不严格，监督、检查落实不到位，没有起到指导和带头的作用。

### >二、近半年工作开展的情况

1、岩白菜工艺改进实验，自3月份以来，一直着手岩白菜的工艺改进实验，尽管取得了一些数据，但稳定性较差，工艺技术和工艺参数还不能准确地确定下来，一些技术难点也还未攻克，如重结晶方法，脱色等，这需要在以后的工作中加大力度努力解决。

2、灯盏花种植试验，灯盏花种植试验的情况也不理想。一是经验不足，播种时间稍晚，苗圃地里的杂草难以解决；二是后期管理跟不上，没有采取相应的应对措施，导致出苗率太低，长势缓慢。从近期的情况看，灯盏花的种植采用育苗后铺地膜移栽的方法比较适宜，这样既可以节约种子，同时也可以有效控制杂草，但育苗期间必须及时拔除杂草，而且要经常拔。

### >三、下半年工作的开展

1、严格执行各项规章制度，认真履行各自的岗位职责，各司其职，各尽其责；加强监督、检查的力度，切实把每项工作落到实处。

2、结合工作计划书，定期或不定期地进行岗位职责审计，确保工作的连续性和工作质量的进一步提高。

3、加强思想沟通和工作交流，构建和谐、团结、进步的团队。

4、有针对性的加强学习和培训的力度，努力提高全体员工的管理水平和业务水平，把工作成果真正体现在“行于细微、现于效率”上。

5、尽快完成岩白菜工艺改进实验，完成工艺规程、操作规程、质量文件的编写和修订工作。

6、跟进灯盏花种植试验，加强后期的维护管理工作，多收集相关数据，积累经验，为明年的推广种植打下基础。

## 当部员的工作总结20

时光飞逝，日月如梭，转眼间紧张而又忙碌的一学期结束了。办公室也随着协会的成长而在逐渐进步，在老师和大家的关心和支持下，办公室这一学期的工作进展得顺利，并且一步步的踏入正轨。期间遇到了一些麻烦和障碍，品尝过辛酸和喜悦。

本学期办公室主要负责本社联的日常事务，常规材料的制作及各部室工作材料的分门别类及保存。同时做好协调各部门工作，开会前的准备工作及通知，协助其他部室开展活动。

#### >一：踏实工作，勇于开拓

校织心社已逐渐成为一支力量雄厚的队伍，几十名组织成员加上更多的满腔热情的大学生，时刻准备以更大的热忱，为校园里，社会上需要帮助的人奉献爱心。在短短的几年时间里，我校织心社就已经发展成为一个大规模，有纪律的组织。在这个温暖的大家庭里，我们有固定的常规工作，有自己严格的规章制度，有几十个真情热忱的同伴，虽然在织心社的日子不长，随着日子的恍然流逝，“爱心奉献社会，真情暖人心”却已经在我们心中化成了一种有组织、有纪律、无私奉献的责任感。我们一直以“奉献、友爱、互助、进步”为精神指导，在校园里开展了丰富多彩的活动，让“织心社”真正走进同学们的生活。此外，与学校团委、学生会的通力合作，也使我们的活动开展得有声有色。校园里，我们的成员无处不在，期待着为你服务！

#### >二、改善机制，完善机构

#### >三、同舟共济，团结并进

在各项活动和工作中，织心社干部并肩共进，密切配合，处处以身作则，充分展现了社联的风采。我们的队伍庞大，各种资料数量多，工作繁琐，但我们部门细心分类，勤勤恳恳，把档案整理得有条不紊，使我们的工作得以顺利进行。

外联部活跃于校内外，胆大心细，各种活动少不了他们成功外联的配合。

宣传部群策群力，设计新颖的宣传海报，力求让我们的活动得到更广大同学的关心、关注。

策划部写出好的策划，想出好的点子，为我们每一次活动的顺利开展做出了很多的贡献。

活动部积极参与到每次举办的活动中，把活动开展得有声有色。

各部门之间相互协调，携手前行，风雨同路，留下了一个又一个团结互助、共同进步的足迹。

#### >四、探索自我，认识不足

在我们积极开展工作，取得成绩的同时我们还存在很多不足：

- 1、我们队伍庞大，各部门在开展工作时，不能很好地调动组织全体会员，因而一小部分会员因闲置而积极性不高。
- 2、开展的活动涉及面可以更宽，更多样化，与其他高校长期、稳定的交流合作也有待提高。

这些都是我们今后工作努力的方向。

校织心社是一个年轻的组织，因为年轻，她时刻体现出旺盛的生命力。但也是因为年轻，她很多时候会显得稚嫩与残缺。这株青嫩的草苗是要靠代代的成员用自己的心力汗水培养的。

回顾过去，是前辈们一步一步坚实的脚步在风雨中前进。把握现在，在问题中踏实求进。

展望未来，在希望中奋勇向前，把织心社的旗帜传接下去！校织心社藉此再次承诺，我们会以“奉献、友爱、互助、进步”为宗旨，继续为同学们、为需要我们帮助的朋友们伸出援手。在此，也向一直对织心社给予关心、支持的领导、老师和同学们致以崇高的敬意！

## 当部员的工作总结21

随着时间飞快的流逝，对于这学期的学生工作也告一段落，在这个无比宽阔实践舞台上，文艺部挥洒热情，勇于挑战，回顾这一学期的工作历程，我们曾经彷徨过，我们曾经辛苦过，但是我们始终没有放弃过。短短的几个月工作

时间内，在院领导和老师的亲切关怀和指导下，在广大同学的大力支持和鼎力协助下，经过文艺部和其他部门的共同努力和辛勤工作，克服了种种困难，我们以极大的热情和积极的态度较出色地完成了这一学期的任务。我们不断改进工作方法，革新工作模式，拓宽工作领域、做出了自己的贡献。这一学期来，我们文艺部在学生会这个大家庭中成长着、发展着、探索着，进步很大，收获也不小。为了以后能够更好的开展工作，提高我们的工作能力，服务同学，在此做总结如下：

#### >一、部门职责

- 1、组织策划学院各类文艺活动，协助学院举办大型文艺晚会；
- 2、负责院内文艺人才的发掘和培养工作，给他们展示自己才华的舞台和机会；
- 3、通过举办各类文艺活动，令同学们提高各类文艺系修养、欣赏水平和鉴赏能力；
- 4、协助和指导各班自发组织的小型娱乐活动；
- 5、与学院一些文艺社团配合，组织舞会开办音乐活动、校园歌手大赛，丰富我院学生的校园生活。

#### >二、部门内部管理

- 1、配合学院年度工作计划，搞好各项文艺活动，丰富了大家的课余生活，积累了经验。
- 2、加强与学生会各部及学院各类社团的交流；
- 3、积极协助其他部门开展工作，共同完成学院下达的各项任务；
- 4、在工作中不断发现自己的

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发