

开票及文员工作总结汇总27篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/161162.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

开票及文员工作总结1

20x年已经过去，在公司领导的正确带领下，我们财务科全体同仁积极响应公司工作号召，开拓进取，圆满完成了20x年工作计划和公司领导交办的各项任务。现就20x年度财务部工作总结如下：

- 1、坚持原则，严格遵守公司的财务管理制度，认真履行岗位职责，及时准确完成领导交付的各项工作任务。做好会计核算工作，工作质量和效率有了很大的提高，做好财务工作计划，使各项财务工作日益完善、前进。
- 2、公司财务科认真遵守执行财务管理制度，规范会计核算，保证财务核算的真实性，合理合法地使用有关经济手续，认真搞好财务核算。同时能积极配合有关部门做好各项工作，及时、如实反映公司的经营状况。
- 3、对日常的财务工作流程熟练掌握，能够做到有条不紊、条理清晰、账实相符。从原始的取得到填制凭证，从会计报表编制到凭证的装订和保存，从经济合同的归档到各种基础财务资料的收集，都达到了正规化、标准化。收集、整理、装订、归档，一律按照财务档案管理制度执行，使得财务部成为公司的信息库。
- 4、按时完成凭证装订工作，及时传递、归档，保证会计凭证的装订和相关材料的及时性、齐全性；归档保管好各种财产物资的....
- 5、能够认真贯彻执行会计法及国家有关财经法规，认真履行岗位职责，及时整理、清理、完善帐务，从未发生差错。
- 6、积极配合其他部门的相关工作，能够按时或提前完成领导交付的其他任务。
- 7、我们财务科全体人员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，认真履行岗位职责，自觉按规章制度做好各项工作，及时、按质、按量完成领导交付的各项工作任务。
- 8、经过财务科全体人员的共同努力，财务部的工作完成地很好。受到领导的认可及欢迎。

以上是我们20x年的工作总结，不到、不妥、不对之外，恳请领导批评指正。在今后的工作中，

我们将一如既往地陈总一道，不断地总结经验、吸取教训、完善自我，为公司的发展做出新的贡献。

开票及文员工作总结2

开票员工作职责：

- 一.自觉遵守公司的财务制度，严守工作岗位，忠实履行工作职责，真诚的面对顾客.礼貌待人。
 - 二.严格执行价格标准，在调整价格时必须按照价格通知操作，不得私自作主，特殊价格由主管领导签单附在票后，方可执行。三.认真做好开票工作，要求准确无误，吨位与单价填写不得颠倒。
 - 四.认真做好分割票的工作，每次分割票依次分割（如顺序不对分割差错，导致公司损失）由开票员自己承担。
 - 五.当日下班统计好当日的开票数量及金额与收银员核对，并报财务部核对。
 - 六.月终及时统计当月的开票数量及金额，报财务部核对。七.妥善保管好空白销售票，上班时间做到不迟到，不早退。八.完成领导交办的各项任务 开票员岗位职责
- 1.按照公司分销流程接收，登记订单审核人员核定（经过批准）下达执行的采购订单，录入，审核，打印发货流转单据并及时传递。
 - 2.制作发货流转单据应及时自检，互检，确保所制单据内容与采购单的一致性。如有差异，及时联系订单审核人员重新确认。3.负责ERP系统分销模块本人用户名下的操作的正确和准确性。4.接受委托加盖（备货计划专用章）和（提货专用章）。5.整理，归档，查询，核对，调整发货流转单据。
 - 6.协调配给，调整，制作销售退货，运输丢胎，运输串货相应单据。7贯彻执行公司各项规章制度。8完成领导交办的其他工作。开票员工作要求：
- 1认真填写票据，将明达领料单编号，记录在票据上，并准确记录核票时间，开票过程中遇特殊情况，及时与值班人员联系。2认真填写日统计表，如出现错误用红色笔标注，并在备注栏注明。
 - 3票根编号统计有误与票根总数核对，以票根数量为准。4开票过程中遇票据印刷错误，多出的票据照常开，少印刷的票据要详细记录数量，所有印刷错误要在票封面注明，并与日统计表备注栏备注。
 - 5车辆运输路线按当天车辆运输分组表开票，除装载纯土车辆可临时发往

开票及文员工作总结3

我经常深入纳税户调查研究，宣传政策，特别是宣传新征管法，义务辅导纳税人进行账务处理，

努力融洽征纳关系。在我负责黄砂税收管理期间，我因病住院，但我念念不忘工作，每天上午住院治疗下午上班。根据黄砂管理混乱、价格变化大的特点，我多次深入挖砂船进行调查摸底，宣传政策，在此基础上对挖砂船进行清理结算，共查补税收XX万余元，特别是在12月份，在分局领导的支持和其他同志的配合下，经过艰苦的努力，一举查获某单位少缴代扣税款近XXX万元，全额入库。

开票及文员工作总结4

尊敬的公司领导：

您们好!我是从20__年3月1日进入公司的。在这近一年的工作中，我从一名实习开票员到今天的业务销售员。经历了转正、转岗。从中让我不断的挑战自我，在实践中磨练了自己的工作能力。但我知道工作上的进步与公司领导和同事的帮助是离不开的，在这我真诚的感谢这个大家庭对我的帮助和鼓励。在此，特总结如下：

一、业务知识及职业道德

通过学习，厂家培训使自己不断的提高业务知识，从事销售使自己不断提升自身修养，做到一名有强烈责任感和事业心的销售精英

二、工作质量成绩、效益和贡献

提高工作效率和质量是对我自己工作的要求和锻炼，在工作中不断进取，使自己在20__年的业绩中有大步的向前进。

三、工作中的经验

销售是一门艺术，要求有一定的技巧，要想干好这一行，对我来说是一项严酷的考验，也是对我的挑战，在这里感谢施总给了我这个平台和机会。我会努力去完成公司对我的这份信任。

总结这近一年的工作，有一些进步，但还有许多要改进和不足的地方。比如：在做医院这方面，还要加强学习和提高。改正做不好就思想消极的坏“毛病”，消极的思想是销售的敌人。总之在新的一年里，更严厉的要求自己更上一个台阶。

开票及文员工作总结5

转眼20xx年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

>一、上半年完成的工作

1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，xx市场完成销售额xx万元，完成年计划x万元的xx%，比去年同期增长xx%，回款率为x%；低档x占总销售额的xx%，比去年同期降低x个百分点；中档x占总

销售额的xx%，比去年同期增加xx个百分点；高档x占总销售额的xx%，比去年同期增加x个百分点。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、xx店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超x家，x店x家，终端xx家。新开发的x家商超是成县规模最大的xx购物广场，所上产品为x系列的全部产品；x家x店是分别是x店和x店，其中x店所上产品为xx的四星、五星、十八年，x店所上产品为xx系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区x家，乡镇x家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是x系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“xx”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌x个，其中xx门市部及餐馆门头xx个，其它形式的广告牌x个。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20xx年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

>二、下半年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保xx万元销售任务的完成，并向xx万元奋斗。

努力学习，提高业务水平，抽时间通过各种渠道去学习营销方面（尤其是xxxx营销方面）的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

开票及文员工作总结6

第一、专业取信客户。

谈客户，首先是你的人接触客户，人的长相我们不好改变，但是我们可以改变自己的自身素质和专业水平，这一点很重要。给人的第一印象自不用说，要注重仪容仪表也不用说，这是销售最基本的。在这里我想说的一点就是要靠你的专业水平取信客户，让客户相信你。

第二、利益打动客户。

我们在向客户推销产品的时候，不能极力的把产品展示给客户，不能只是一直说产品或者服务如何如何的好，这样是打动不了客户的，他所关注的是你产品或者服务能给他带去什么？又比别人的有什么优势？那么这个时候，我们

的销售人员就要“投其所好”，极力向客户推销“利益”，反复说明销售该产品能够给客户带来的最大花利润，是给客户一条财路 and 发展的机会，是求的双赢的，从而引起客户的兴趣，让洽谈能够顺利的进行下去。另外通过案例说服法打动客户，比如介绍某某经销商销售该产品，带来较好的利润等，从而为签单做铺垫。

第三、态度感染客户。

谈客户非易事，一定要做好心理准备。即使人倒下了，我们的信念精神都不能垮，那么在谈客户的时候，这一点也很重要。我们要始终都保持积极乐观向上的态度，不要把上家的情绪带到下家去，要充满激情与活力，要在客户面前展示自己博大的胸怀和坚定的态度与意志，客户可以拒绝你的产品，但他不能拒绝你这个朋友，要有这种思想。

第四、情感感动客户。

人都是有血有肉的感情动物，客户也是如此，有些客户表面可能很冷漠，你一次两次三次拜访他都不合作，但是或许你再坚持一下就能成功，客户可能不光在比较你的产品，更是在考察你的人品，所以要学会用情感去感动客户。

开票及文员工作总结7

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的一年里，xx厅的全体人员在xx的领导下，公司各部门的大力支持下，通过全体人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了xx下达的销售任务。在新春即将来临之际将20xx年的情况做如下汇报：

>一、销售情况

20xx年共销售891台，各车型销量分别为富康331台；xx161台；xx3台；xx2台；xx394台。其中xx销售351台。xx销量497台较20xx年增长45%。

>二、营销

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把[网一找文章，到网]更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。20xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20xx年9月正式提升任命xx为xx厅营销经理。期间xx每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销做出贡献。

>三、信息报表

报表是一项周而复始重复循环的，岗位重要，关系到xx公司日后对本公司的审计和xx的验收，为能很好的完成此项，20xx年5月任命xx为信息报表员，进行对xx公司的报表，在期间xx任劳任怨按时准确的完成了xx公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售作出了贡献。

>四、档案管理

20xx年为完善档案管理，特安排xx为档案管理员，主要有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报xx公司等，期间xx按照公司规定，圆满完成了公司交代的任务。

以上是对20xx年各项做了简要。

最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往经验，取长补短，现对于20xx年的计划做如下安排：

- 1、详细了解学习了xx公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与xx公司各部门的，争取优惠政策。加强我们的市场竞争力。

- 3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常，接受销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。
- 5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销的突破发展，使我们的销售更上一层楼。
- 6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用化。
- 7、根据xx公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。
- 8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。
- 9、一日模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表xx专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在20xx年一年的中对我们的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在新的一年里当中我们将继续努力，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

开票及文员工作总结8

在工作中，我总是告诫和提醒自己：首先做到思想上力求过硬，一是慎欲，_无欲则刚_。二是慎权，杜绝_有权不用，过期作废_的错误思想，正确处理好权与法、权与责、权与利的关系，坚持依法治税。三是慎微，_勿以善小而不为，勿以恶小而为之_，不应该做的哪怕再小也不能去做，应该做的哪怕再小的也要去做。我时刻保持清醒头脑，做到不以税谋私、不以权谋私，依法办事、依率计征，严格按照公务员_五要十不准_准则办事。一年来，我共拒纳税人吃请10余次，从没有发生过一次_吃、拿、卡、要、报_事情，在每月分局举行的特殊监察员座谈会上，纳税人对我的廉政行为给予高度评价。 ，

当然，在工作中我还存在许多不足和亟待改进的问题：

一是思想上进取心不强。自走出校门，至今尚未向党组织递交过一份入党志愿书。因为自己思想上一直存在着一种自卑感，认为自己的条件还远远不够。二是工作深度不够。有时做工作因对实际情况不了解，没有认真调查，或满足于现状，导致有些工作质量大低。三是工作方法简单。有许多工作，不能适应新情况、新问题，工作方法过于陈旧，想问题办事情没有超前意识，主要还是学习不够的问题。

总之，一年来，尽管本人做了很大努力，但离领导的要求还相去甚远。在今后的工作中，我决心加倍努力，克服不足，恪尽职守，为分局工作的整体推进作出应有的贡献。

作为x超市的一名员工，我深切感到x超市的蓬勃发展的态势，x超市人的拼搏向上的精神。祝愿x超市20xx售业绩更加兴旺！

废话就不多说了哈，现在我就我个人这一年工作中在超市管理方面出现的问题进行一个简要的总结：

1、进货方面：应该多注意货品的生产日期和有效期限；因为得对这块的疏忽，让我偶在这一次去进酸奶的时候吃了大亏，最后导致在酸奶这块亏损了一部分钱。还有就是贵娃子进货初期，在送货的时候有些货品在贵娃子是没有的，但他们还是用其他货品填补，导致我们的货品管理和售卖出现一些问题，经过一些交涉和处理后，这方面问题慢慢得到改善。

2、招送货员方面：早期还没安置超市副主管一职时，送货员招聘是我负责的。由于我的失误，起初招到一些不合格的送货员，给超市带来了一些负面影响。从这件事里，我试着慢慢去了解怎么在短时间内去看清一个人是否适合当一名超市送货员，是否会适应我们超市发展的需求。

3、上下级工作协调方面：酸奶促销的时候，由于自己对上下级的工作没协调到位，导致在工作中出现了一些工作脱节。经过一段时间的磨合以后，类似问题基本是杜绝了的。

4、工作职责方面：有时可能会分不清超市副主管和超市主管的职责范围，可能会把自己的想法或意见强加到副主管头上，注意到这个问题了，已经在改进当中了。当然也不会把职责划分得太清，因为一个团队的事，有时该做的还是要做，该统筹考虑的还是会统筹考虑的。

5、超市亏损方面：这一年初期，由于门下漏缝太大的原因，使得附近的猫时不时来袭击超市，前后造成近40元的损失；6月初期因酸奶期限短，造成了近50元的亏损；搬到星星水坊后，下水道的老鼠也来作恶，6月28日，发现被老鼠偷走的18支38g的火腿肠，亏损7.2元；随后7月4号又被老鼠遭殃，主要是肠类，亏损17.1元。第一期特价促销（6月22日）亏损99.8元，第二期赠品活动（7月2日）亏损22.1元。另外，下学期面临过期的商品有两包白糖，共约亏损5元。

6、关于超市以后的发展：这一年由于各方面原因，下订单的顾客普遍反映超市货品太少，以致一些顾客在第一次下订单后就没有继续再在超市下单，而我每次进货也只是增加几个新货品。下一年资金已经到位了，我会把同类的货品牌子尽量增加以满足下单顾客的需求。很多顾客也在反映增加烟，这一年还不是一个成熟的时机，下一年烟类肯定会加进去的。同时，尽力去联系一些价格低廉的经销商以满足超市的发展需求。

20xx年已经过去，新的一年已经到来。材料管理工作面广，量大，环节多，性质复杂多变，极易发生问题，通过过去一年来的材料管理工作，我从思想上、学习上、工作上、工作中存在的不足及今后的打算做以下总结：

一、从思想上

首先，从思想上要端正工作态度，积极进取。对于自己份内的工作以及领导安排的各项工作，都要积极认真地去完成，绝不能因为自身的原因而影响工作的顺利进行。

其次，要有较强的责任心。俗话说的好：世上无难事，只怕有心人。只有深刻地领会了这句话的精神，就没有做不好的事情。我一直以来就是用这句话来鞭策自己，在实际工作中，不断完善自己的知识，充分运用现代化的管理方法，努力把自己的工作做得更好。

二、从学习上

三、在工作上

1、在工作上，要遵循科学完整的材料管理制度，合理组织材料的采购、加工、运输、储备、供应、回收和利废，并进行有效的控制、监督和考核，以保证顺利实现材料使用过程的效益。

2、加强材料计划管理。施工项目材料计划是对施工项目所需材料的预测、部署和安排，是指导与组织施工工项目材料的订货、采购、加工、储备和供应的依据，是降低成本、加速资金周转、节约资金的一个重要因素，是项目材料计划中的重要环节，所以要求全面、及时、准确。对于施工员提请的材料计划以及需要批价的材料，及时报批，未经预算员及经营经理审批的材料计划，坚决拒收，已免给项目部造成严重的经济损失。

3、严格材料进场验收制度。材料到场后，要按审批完的材料计划，就其质量和数量进行检查、验收并办理手续。对进场入库材料要严格执行验规格、验品种、验质量、验数量的四验制度，对呆滞积压、质量低劣的材料不予验收；无使用对象的特殊材料不予验收；超储备定额悬殊的一般材料不予验收；成件包装物资要进行抽查，凡质量、数量等与收料单不相符的不予验收。

4、做好进场入库材料的保管工作，减少损失和浪费，防止流失。根据各类材料的特点，采取有效的保管措施，建立健全保管制度。对砂、石等大宗材料的堆放场地要平整，松土要压实，有条件的要搞硬化地面，钢材按钢号、品种、进场顺序分别验收堆放，做到先进先用，采取相应措施做好防渗、防潮、防腐、防火、防老化等工作。

5、现场严格限额领料，坚持节约预扣、余料还库，收发手续齐全，并记好单位工程台帐，促进材料的节约和合理使用。旧料按使用价值划分等级，回收利用。已无使用价值的残旧模板、脚手架料、金属配件等都进行回收处理，材料的包装品也应及时回收处理。

四、工作中的不足

长期以来从事材料管理工作，深感工作的繁忙、责任的重大。由于工作繁琐，造成思想上的疲惫，因此，未能到现

场深入了解各个工地现场周转材料的供需情况，缺乏足够的专业知识。在今后的工作中，我一定要更加努力学习，做到嘴勤、手勤、腿勤，增强自己的管理水*和业务素质，努力做一名合格的材料管理人员。

五、今后的打算

通过一年来的工作，虽然做出了一点成绩，但在一些方面也存在着这样或那样的问题。在今后的工作中，努力克服缺点，弥补不足之处，加强专业知识的学习，提高自身素质，争取把各项工作做得更好，与项目部共进步、共成长。

——超市员工作总结

万事开头难，什么事都得去尝试，都要经历开始、经过和失败。自从在金茂超市工作之后，我明白了很多事情其看起来远比做起来简单。就算是一个小小的超市，它的经营也不容易，不但要细心，还要有策略，谋划。

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，通过亲身实践让自己进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼才干，培养韧性，并检验一下自己所学能否运用到实际中去是我此次去超市工

作的主要原因。在未工作之前，一个长辈曾告诫我：上班要多做事，少说话!话虽简单，但做起来就难了。此次工作，为了使它更完美，我坚持做到了以下几点：

一、决不破坏超市的规矩。

俗话说：国有国法，家有家规。自然，金茂超市也制定了一些相应的规矩，比如：不串岗、不闲谈、不把手机带上等等。这些规定虽看似严格，但我认为这只是最基本的责任心的体现。

二、不管是谁，随喊随到。

在超市实习有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货是忙不过来的。既要验货又要把货装走。所以，他们就需要人帮忙，通常在这种情况下我都是很主动地跑过去。

三、工作时间绝对不无所事事。

在做采购时，我会努力记清各店对同种商品的报价及他们的售后服务并选择最适合的商品。在做文员时，我会仔细输入各内部数据，并牢记各商品价格，以便使以后的工作更有效率。在做理货时，我一贯坚持没货时补货，顾客多时不只顾补货，还会看着点，即使货架上的货物都补齐后我也不会发呆或闲逛，因为被店长看到会认为我是在混时间!所以我会没事时抹货架。在做收银时，我会耐心解答顾客的各项疑问，做到手快心快。

总结我的这次工作经历，我收获颇丰，因为我真正的实践了一句话：不要抱怨这个社会是如何的黑暗，现实是如何的不公*。因为这个社会并不会因为你的抱怨而改变，只有你自己去适应它。

首先感激全体同事及各位领导对行政部工作的理解、配合和支持，感激你们对我工作的认可和支持。

行政部是给各位同事带给服务，处理公司行政事务的部门，由于工作的性质和资料就是服务，处理的都是点滴小事、日常琐碎杂事，所以整体的工作难以概述和量化，所以我能获得优秀员工这个奖项，确实离不开各位同事的支持，这不仅仅是我个人的荣誉，也是行政部的荣誉。

我认为一名优秀员工就应起到表率作用，就应以高度的主人翁精神，默默地奉献着光和热;就应抱着务实认真的工作态度，埋头苦干，敬业爱岗，勤勤恳恳地做好本职工作。做工作要勤奋和有职责心，因为勤奋，能够提高生产效率，如前人所说的多一份耕耘，多一份收获;而有了职责心，在工作中就会认真细致，避免出现差错。

在以后的工作当中，我将不辜负领导的期望，更加尽心尽职，努力工作，并不断学习提升自我的工作技能，用实际行动为公司的发展尽自我的绵薄之力。

这些月以来，在公司领导们的关怀与带领下，在同事们的帮忙与支持下，通过自身的努力与拼搏，与以前的自己比

，现在在很多方面都有了一定的进步与提高，并且学会了材料管理的很多知识，许多的工作经验与体会令我有了事业的成就感和对工作的拼搏感，并令我激动不已、感慨万千。其中有来自公司领导对职工的培养与理解，有来自供货方对我公司的评价与赞美，有来自同事之间的体贴与帮助，也有源于自己工作中的收获与挫折。在这两年多以来本人一直从事材料管理工作，回顾这两年多的工作经历，有太多的收获在其中，许多工作经验令我受益匪浅，铭记于心，现将这几年的工作总结如下。

一、以诚相待，以理服人，创造良好工作环境 我公司是一个大家庭，作为公司的一员，不管面对的是对供货方还是公司内部的协作单位，都应该做到以诚相待，以理服人。

尊重是相互的，并非某一个人的事，只有用我们的真诚来对待别人，用我们的道理来感化别人，最终才能得到别人的尊重与赞赏。只有真正的处理好自己与供货方，自己与公司内部协作单位之间的关系，才能对我们材料管理工作产生好的积极的影响。久而久之便可形成一个融洽和谐的工作环境，进而激起我们对材料管理工作的热爱与激情，从而促使我们在车间现场各方面的工作向着更好的方向发展，达到事半功倍的成效。

二、不断学习材料管理，完善自我，让材料管理制度落在实处。

人不学习不进步，马无铁蹄不跑路，每个人都应该不断的学习，只有不断的学习，我们的思维才会更加的活跃，视野才会更加的开阔，经验才会更加的丰富。两年多的工作经验让本人感觉，各项规章制度想产生实际的工作效益还需重在落实，这样才能为企业创造更多的效益。这就要求物资部必须确保物资材料的购置、领用、保管等各个环节有章可依、有据可查。

每一个生产的材料质量，是生产的整体质量的重要组成部分。做好材料供应中的质量管理工作是保证发电设备安全运行的重要环节。要干出优质工作，物资材料的购置是第一关，在材料的采购上做到准确饱和现场需求量，基本上做到供需相*，严把物资材料质量关。还要与车间区技术人员积极联系，在保证生产质量的同时也杜绝质量浪费，尽量为公司节约资金。所有供应商配送的货物全部按规范要求每批次都进行严格点数，确保质量，确保应用到现场的全部物资是符合标准的材料。

材料员还应熟悉所领用材料在工程中的用途、材料的型号规格系列、质量要求和技术标准，这些是成为一个合格材料员必须具备的条件之一。在保管上做到防晒、防雨、防腐、防尘、防寒等;在领用上做到帐、物、卡相符;并做好材料保管质量检查记录、材料存在问题处理记录等。认真学习各种物资材料的保管说明，作为一名材料员不能只认为现场材料员只管现场，不在过问材料的统计，在这个日益竞争激烈的市场时代，本人认为材料员也应做到一人多职多岗，多能多技，这样才能为公司的发展做出作出更大的贡献。收货时做到公私分明、不漏查。作为一名材料人员，我积极配合部门及车间主管领导，要求各工作区域必须严格遵守6S管理制度，做到责任到人。对有可追溯性要求的材料全部按要求进行标识，及时做好物资领用单据二级核算的相关统计，每月按时将报废物资做好及时清理的工作;对现场临时发生的急需使用材料，进行迅速的调理或借调。

三、注重对外交流为企业创造效益，树立企业良好形象 在两年多的工作中，本人时刻提醒自己要以主人翁的意识，在与供应商，库管员和库房送货人员，内部协作单位的交往中，要有理有节，在尊重他们的同时也要时刻维护企业形象，不能以牺牲企业的代价为利益。对企业有利的交往应多跑腿磨破嘴，加强和对企业有利的供货方的联系与交往;以合理的、委婉的解释赢得有关方面的谅解。

总之这几年以来的工作经验让我改变了对材料员岗位职责最初的认识，作为一名材料员不仅仅是领用和管理材料，要学的东西很多，不管是做现场材料还是搞材料统计，如果能熟悉每一个工位的装配流程、和各种车型所需材料的要求及用量，要学的还很多。

虽然自己在某些方面有了一定的进步与提高，但仍存在着很多的不足。本人在各方面的能力与公司领导对职工的期盼值比，仍存在着很大的差距。成败得失已属于过去，立足于现在，计划好未来才是首要的事情。在以后的工作与生活中，我定会加倍努力，认真学习新的知识，不断完善自我，努力提高自己的工作水*，争取在各方面都做到精益求精。我深信，在公司领导和同事们的关怀与教导、帮助与支持下，我一定能够成为一名完全合格的材料管理人员。

——我只想说：xx！加入你，我很荣幸！

春天的脚步又渐渐的近了，时光总是在我们不知不觉的忙碌中飞快的度过。军训完毕后，我在具有xx代表性的农村信用社 - 贾得信用社已工作一月有余。在此，我只想说：xx！加入你，我很荣幸！在这一个月的亲身体验中，我有

了一个更加深刻的认识和理解。我感受到的是有一股从上而下势不可挡的力量在推动着xx航母的快速前进!xx有着自己明确的发展理念，有着自己严格的规章制度，有着其独特的企业文.....

xx有着一个让员工可以尽情发挥自己才能的工作*台，在工作上对员工有着较高要求的同时在生活中对员工及其家属也有着无微不至的关怀。客观的说，对象我们这样对工作有着无限激情的大学生来说，这种就职环境，正是我们走出校门以后所需要适应、锻炼的*台。临汾xx为我们这一代人搭建了一个施展才华、燃烧激情的最佳舞台。作为个人，我们就应当紧随社会的发展，响应时代的召唤，听从联社的安排，在贾得信用社这个家庭里去探索、去创造、去奉献、去完成xx赋予我们的光荣使命。

在贾得信用社全体员工爱岗敬业工作氛围的熏陶下，我认真学习了业务操作流程，提高自己的合规操作意识，强化自己的业务技能训练，使自己很快适应了xx工作环境；在社领导和同事的悉心指导下，我的综合素质得到了全面的提高，能够做到紧急的事情马上办，繁杂的事情梳理办，棘手的事情灵活办。自己一定要严格的要求自己，使自己不断的进步、向上，争取早日成为领导的好助手，同事的好伙伴，同大家一起营造一个和谐的工作环境。

在对自己总结以前，我首先要向在一个月中对我在工作及生活当中给予指导、帮助的人表示我的感激之情。感谢以社主任为核心的贾得信用社领导班子对我们这批大学生的信任、器重、关爱；感谢大苏负责人祁华民以及员工芦卓、赵伟娜在工作当中给予我的悉心指导和帮助；感谢为我们做饭的大师傅在生活当中对我们的照顾；感谢跟我一起分享的大学生，感谢他们在工作中给予我的鼓励以及生活中带给我的快乐。

一个月的实战演练使我自己更加坚定了自己的职业选择，明确了发展方向，树立了职业信念，端正了职业态度。

下面我将自己一个月中在工作和生活当中的所学与不足总结如下：

一、学习认识

1. 工作中要敢于负责，勇于行动

工作没有借口。在工作中我学会了勇于承担责任，不能以“新人”的姿态给自己找主观理由，要以成熟的心态面对问题。遇到困难应想办法主动完成，而不是退缩推委，要勇于开拓创新，变压力为动力，发挥自信和潜能，圆满完成各级领导下达的任务。

2. 服务中要落实制度，以恒制胜

制度是日常行为的标准规范，金融工作应审慎经营，合规操作，严格要求自己，以高尚的道德观正确的职业观来武装自己，严于律己，持之以恒，把制度落实在自己的工作中。

3. 思想上要创新理念，以诚达优

注重换位思考，在工作中不仅要以客户亲人的态度热情服务，也要以主人公的态度高度对信用社负责。严格规范操作每一笔业务，不错漏一笔账，一张单。诚信为本，合规操作，审慎经营，树立诚信团结的职业意识。

4. 技能上要强化训练，以勤得宜

公效率直接影响工作服务形象和服务能力，因此，*时要不断强化对业务技能的训练，做到既快又准，对客户耐心细致，对自己严格把关，维护好每一个客户关系，形成让客户“放心走进来”的主动局面。

二、发展方向

1. 今后的工作中，应该凝聚“三气”，提升素质，结合“三力”，优化资源。所谓“三气”即树正气，创人气，有勇气，树立高尚的职业道德，创造和谐发展的经营环境，以优质服务凝聚人气，培育优质客户。所谓“三力”即学习力、执行力、竞争力。关注金融动态，领会联社文件精神，提高自己的学习力。不断更新自己的知识结构，认真贯彻文件要求，强化自己的执行力。规范操作，严谨处理，用心服务，提升自己的竞争力。

2. 自己所学专业是计算机科学与技术，能够熟练操作电脑，熟练使用办公OA系统，对电脑软、硬件知识有着一定的基础。我应当在不断学习的基础上，虚心向各位老员工学习他们的工作经验及办公方式，使自己不断的进步。

三、个人建议

1. 培育中间业务，拓展增收渠道

中间业务具有群众基础广泛的特点，培育中间业务，能够在维护客户关系的基础上扩大增收范围，提升服务形象，是增效强社的一个亮点。

2. 深化服务内涵，实现三方共赢

优质服务是信用社形象的一面旗帜。实现稳健和谐地发展，关键在于服务质量的优化。深化服务内涵，创新服务理念，提升服务素质，从业务上抓效益，从思想上促效率。从服务上显效果，形成“比，学，赶，帮，超”的工作局面，从而实现客户，个人，单位的三方共赢。

大鹏一日同风起，扶摇直上九万里。新的一年，相信在以杜江主任为核心的社领导班子的带领下，在全社全体员工的共同努力下，我们必定能够为贾得信用社开创出一个完美的20xx！

本人于20xx年8月入职##公司，任仓库主管一职。在过去的4个月工作中，我逐渐熟悉了公司概况，产品特点及仓库管理工作流程。在这农历新年即将到来之际，我写下工作总结，总结过去并展望20xx年，力争在20xx年做得更好。

一、保证仓库各项工作流程的顺利开展

在领导的关心和指导下，我们仓库全体人员做好如下工作：

- 1、产品入库会把好验收关，对产品的数量、质量、包装进行验收，如发现本次入库产品不符，仓库人员会迅速反映给产，采取相应措施。
- 2、产品出库会把好复核关，对于出库产品，仓库务必严格按照公司规章制度凭证发货，对客户要所发货逐项复核，做到数量准确，质量定好，标志清楚，并向送货员（司机）移清交货，以免造成客户收到货物不相符的问题出现。
- 3、根据当地市场的状况，合理化利用备货计划、进出库计划、编制客户畅销产品的储存计划，保证客户第一时间里拿到货物，有个满意的服务发货工作。
- 4、按照安全、方便、节约的原则，合理利用仓容、库房，货物有必要的道路和产品适当的墙距、垛距、分层。产品出库按照先进库的先出，有效期在前的先出的原则办理。
- 5、对于客户的退货产品回仓，以对应的采购退货单为收据收货，仓库核对货单无误后开具标准的退货单，注明原采购单号，并经办事处主管审核生效后回到总部调换或退货，持续客户能在第一时间里收到新的产品。
- 6、仓库会根据产品性质和仓储条件，对储存的产品安排适宜的场所，合理堆码，妥善苫垫，易碎品轻拿轻放。注意操作安全，保证产品在仓库全年无事故，对客户带给一流的服务。

二、发货和努力提高自身的管理

- 1、协调好客户定货所发货的时间控制，与柳市仓库协调好所发货物的周期。
- 2、仓库严格管理火种、火源、电源、水源。安全工作实行分区管理，分级负责的制度，明确各级安全负责人对所在区域的仓库安全，严格执行各项安全规章制度，掌握各种安全知识和技能。
- 3、加强对产品的进出库验收及清洁，安全工作，确保准确无误，加深对公司所生产产品的了解，对客户所咨询的问题所提必答。
- 4、往后加大对仓库每周、月的清洁力度，持续库容整洁，美观、防潮。

5、努力提高自己的管理业务水*及加深对产品各型号的认识，争取做到成为优秀的管理队伍成员之一。

6、提点小推荐：

是否能够少量订购两种托盘，一种1、2 * 1、2的，一种就是此刻用的，

公司生产比较量大的产品时，是否能够不把所有的领料单都打出来，象113B的，能够打出一张在上面写1 * 15这样，然后单据整理也方便。

以上是我的个人总结，如有不足之处请领导指正，我会尽全力在新的一年里为公司添一份力，同时也实现我在公司的价值。

后勤仓库管理员工作总结

仓库主管是一个仓库部门的主要管理者，这一年来，仓库主管工作资料是否有如期完成，工作中常遇到哪些棘手问题等。请看以下的仓库主管年终总结资料：

20xx年不知不觉在指尖慢慢逝去，20xx年迎面而来。回想过去，应对眼前，展望未来！有进步的'喜悦，亦有工作中失误的愧疚。即将过去的一年是我们仓储科整个部门全体人员齐心协力，奋力开拓的一年，更是每个仓储成员理解挑战，逐步成长的一年。用心思量总结工作当中的利弊、得失。从教训中得出经验，为以后的工作做好更充分的计划准备。

试用期中我和大家一样都经历着感动、告别、收获、感激和努力，不论是生活还是工作都让我重新审视了自己以往做人做事的态度和方式，得到了成长。尤其是参加工作后，在领导和同事们的支持和帮助下，各方面所得到的锻炼都使我受益匪浅。在此，我须真诚的向各位领导和同事表达我深深的谢意，感谢大家在这段时间给予我的足够宽容、鼓励和帮忙。下面就我参加工作以来的思想和工作学习进行以下三方面的简要回顾和总结。

一、思想意识的转变与提升

刚刚走出校园的我，没有任何的工作经验，走上工作岗位初始也未参加过专业的培训，很多专业知识对我来说虽然极具吸引力，但还是非常陌生，和其他同事相比自知存在着太大的差距。而我也知道自己的最大缺点之一就是急躁粗心，很多事情太急于完成就导致了不少的错误。再加上虽然同在生产部，但是很多事情我却心有余而力不足。所以随着这些担心，初来时的兴奋逐渐被压力所取代，心里也总是倍感愧疚和自责。这在通过大家的帮忙和自己的学习，逐渐进入工作状态后，不安与紧张慢慢得到了*复，自己也有了自信和做好工作的决心。

二、工作学习的回顾与总结

初入厂时老员工对我们进行的一系列安全教育和培训都给我留下了极深的印象。因为忽略任何小的隐患都有可能造成今后大的事故。虽然我不从事技术操作性工作，相对工作的危险性比较小，但是在*时的工作中我也始终牢记“安全第一、预防为主”的方针，向老员工学习，使自己个人安全生产的意识不断得到提高和增强，为公司实现全年无事故做出自己应尽的努力。

试用期是学习的主要阶段，所以在刚来公司时，在主控室跟着同事们值班的时间比较多，通过他们认真详细的讲解，我也学会了不少值班时涉及的工作内容以及变电站设备的专业知识。

值班工作看似一层不变，但是耐心和细心却是不可缺少的，而这一点我就做的很不够。在这方面原本的学习基础就不扎实，随着时间的推移，工作量增多，很少有时间能够完成完完整整一天的值班工作，再加上个人学习主动性不强，所以导致很多故障仍然没有记住，值班操作步骤不能熟练完成。在今后的*作中我应多加强专业方面的学习。

在月底作月度报表是我接到的第一个工作任务。虽然通过这几个月来的不断学习，大部分的工作现在已经能够做到自己完成了，但是面对庞大的数据还是会感觉紧张，因为多一个0和少一个0就是天壤之别。但是越急躁就越容易出错，想快点完成工作的心理也是导致计算错误频频出现的原因。

为迎接总公司的秋查工作，我作为资料员和同事一起完成了对资料室的档案和文件分类整理、编目、装订、补充、更换装具、标签，并输入微机的工作。虽然期间也很努力，但是在事实面前我不能不承认自己的工作做的很不到位

，质量不高。这和我*时对资料室的文档和资料的了解不够细，不够实，不够充分有直接的原因。在今后对资料室的工作中我一定端正态度，认真对待，加强主动性，通过对各类文档、资料多加熟悉，使档案工作纳入公司要求的规范化和精细化轨道，同时也方便同事们查阅。

除此之外，配合同事工作、认真完成交办的各项任务也是我的主要工作之一。虽然工作很琐碎，但我仍会以积极的心态去对待，力所能及的去完成。

三、存在的不足与今后的努力方向

通过三个月的工作，我发现了自身存在的很多缺点与不足。例如与同事们沟通少，学习工作的主动性不强，工作时缺乏思考，也不注意总结，尤其是在工作中细心不够，又容易急躁，在很多事情的处理上都不成熟，做不到统筹规划。这些都是导致工作出现错误、给同事带来麻烦的主要原因。

在今后工作中，除了一如既往地听从各级领导安排，虚心向各位领导和同事学习他们对待工作的认真态度和强烈的责任心外，也应该加强与同事之间的沟通交流，通过不断学习和总结增加自己的知识面，逐步加强和丰富自己的业务知识的学习，努力提高工作水*，以至把每一项工作都做到位、做好。同时更应该加强个人修养，修正自己的行为，自觉加强学习。也希望大家在我做的不好的地方及时的加以纠正和批评，我都会虚心的接受并改正。

在新旧交替的时刻作出以上的总结，是对自己过去的自省也是对今后生活工作的激励。展望邻近的20xx年，我意识到，只有行动上有方向，工作上有目标，心中才能真正有底，才能够做到忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，逐步摆脱刚参加工作时只顾埋头干，不知思考总结的现象。

本人于20xx以来，不经意期间已走过一年多的风雨历程。这些年以来，在公司领导们的关怀与带领下，在同事们的帮忙与支持下，透过自身的努力与拼搏，与以前的自己比，此刻在很多方面都有了必须的进步与提高，并且学会了材料管理。在这一年多的时间里，许多的工作经验与体会令我有了事业的成就感和对工作的拼搏感，并令我激动不已、感慨万千。其中有来自公司领导对职工的培养与理解，有来自甲方对我公司的评价与赞美，有来自同事之间的体贴与帮忙，也有源与自己工作中的收获与挫折。

在这一年以来本人一向从事材料管理工作，回顾这四年多的工作经历，有太多的收获在其中，许多工作经验令我受益匪浅，铭记于心，现将这几年的工作总结如下。

一、以诚相待，以理服人，创造良好工作环境

我公司是一个大的家庭，作为公司的一员，不管应对的是对甲方还是公司内部的协作单位，都就应做到“以诚相待，以理服人”。尊重是相互的，并非某一个人的事，只有用我们的真诚来对待别人，用我们的道理来感化别人，最终才能得到别人的尊重与赞赏。只有真正的处理好自己与甲方，自己与公司内部协作单位之间的关系，才能对我们材料管理工作产生好的用心的影响。久而久之便可构成一个融洽和谐的工作环境，进而激起我们对材料管理工作的热爱与激情，从而促使我们在施工现场各方面的工作向着更好的方向发展，到达事半功倍的成效。

二、不断学习材料管理，完善自我，让材料管理制度落在实处

“人不学习不进步，马无铁蹄不跑路”，每个人都就应不断的学习，只有不断的学习，我们的思维才会更加的活跃，视野才会更加的开阔，经验才会更加的丰富。一年的工作经验让本人感觉，各项规章制度想产生实际的经济效益还需重在落实，这样才能为企业创造更多的效益。这就要求物资部务必确保物资材料的购置、领用、保管等各个环节有章可依、有据可查。

每一个工程的材料质量，是工程的整体质量的重要组成部分。做好材料供应中的质量管理工作是保证发电设备安全运行的重要环节。要干出优质工程，物资材料的购置是第一关，在材料的采购上做到准确饱和和现场需求量，基本上做到供需相*，严把物资材料质量关。严把物资进货关，“同等质量比价格，同等价格比质量”，还要与施工区技术人员用心联系，在保证施工质量的同时也杜绝“质量浪费”，尽量为公司节约资金。对有特殊要求的材料，如焊条，除要求有材质证明外，还全部按规范要求每批次都进行领用前的抽检，确保应用到现场的全部是贴合标准的材料。材料员还应熟悉所购材料在工程中的用途、材料的型号规格系列、质量要求和技术标准，这些是成为一个合格材料员务必备的条件之一。

在保管上做到防晒、防雨、防腐、防尘、防寒等；在领用上做到帐、物、卡相符；并做好材料保管质量检查记录、

材料存在问题处理记录等。认真学习各种物资材料的保管说明，作为一名材料员不能只认为现场材料员只管现场，不在过问材料的统计，在这个日益竞争激烈的市场时代，本人认为材料员也应做到一人多职多岗，多能多技，这样才能为公司的发展做出更大的贡献。为使材料发放做到不重发、不漏发。作为一名统计材料人员，我用心配合部门及项目部主管领导，要求各施工区域务必指定专人领料，做到职责到人。对有可追溯性要求的材料全部按要求进行标识，及时做好入库与出库统计，每月按时报送材料科；易爆等特殊材料做到零库存；对现场临时发生的急需使用材料，要求生产经理或技术总工审批后，经我部门主管领导同意，在立即采购发放后，随后再补充预算，做好本职的统计报表工作。

三、注重对外交流为企业创造效益，树立企业良好形象

在一年的工作中，本人时刻提醒自己要以主人翁的意识，在与甲方、监理、内部协作单位的交往中，要有理有节，在尊重他们的同时也要时刻维护企业形象，不能以牺牲企业的代价为利益。对企业有利的交往应“多跑腿磨破嘴”，加强同对企业有利的供货方的联系与交往；以合理的、委婉的解释赢得有关方面的谅解。

总之这几年以来的工作经验让我改变了对材料员岗位职责最初的认识，作为一名材料员不仅仅是发放材料，要学的东西很多，不管是干现场材料还是搞材料统计，如果能熟悉每一个工程项目的施工流程、所需材料的要求及量，要学的还很多。在这一年多的时间里，虽然自己在某些方面有了必须的进步与提高，但仍存在着很多的不足。本人在各方面的潜力与公司领导对职员的期盼值比，仍存在着很大的差距。成败得失已属于过去，立足于此刻，计划好未来才是首要的事情。在以后的工作与生活中，我定会加倍努力，认真学习新的知识，不断完善自我，努力提高自己的业务水*，争取在各方面都做到精益求精。我深信，在公司领导和同事们的关怀与教导、帮忙与支持下，我必须能够成为一名完全合格的材料管理人员。

员工是一个企业赖以生存和发展的基石，一个企业的问题一般都可归结到人的问题。如何得到一只优秀的员工队伍往往成为困扰管理者的最大难题。而对于我们来说讲，做一名营业员容易，但要做一名优秀的营业员就难了。

一、耐心细致。

工作看似轻松简单，实则不然。比如每天都要核对衣物数量、数量和品种以及提醒存款时间和金额等。任何一个环节的疏忽和纰漏，都会直接影单位及工作伙伴的切身利益。这些都是看似简单的小事，但电访工作正是由这样一些细微琐碎的小事串结而成，所以，只有养成耐心细致的工作作风，才能让客户享受到更优质的服务，从而为双方建立互信*台营造一个和谐的氛围。

二、声音甜美

声音甜美是做好工作的辅助条件。。。做为一个窗口，所以声音在这样一个场合会有着特殊的作用，甜美的声音能给客户一个先入为主的好印象。每个工作人员每天早上工作前都要先做一下深呼吸，然后冲着镜子微笑一分钟，这不是孤芳自赏，而是为了提醒自己——如果不能保证自己的声音悦耳动听，那至少要做到甜美柔和。甜美的声音会让客户心情舒畅，感觉是在一种温暖如家的氛围里，享受真诚的服务。

三、宽容*和“宽容比原谅更重要”，这是我的工作心得。

在某些时候，我们常常会受到客户或。。的指责和质问，对此，我们应该以宽容之心对待，不能老想着自己的无辜和委屈。如果我们将心比心、换位思考的话，就会明白他人的不满也在情理之中。如果我们抱着原谅的高姿态，以为自己是在包容对方的过错，长此以往，就会形成一种恶性循环，从而直接影响服务质量和同志之间的亲密关系。

四、复杂的人际关系在服务活动中，最主要的两种人际关系是顾客关系和同志关系。

酒店是一个复杂多变的环境，我们面对的是层次不同、素养程度不同、人本身性格也存在很大差异的人群，由于服务行业职业的需要，即使遇到歪曲事实、情绪激动、甚至责骂的顾客，我们也要全身心地投入，保持冷静*和、理解的心态，并帮助解决问题，以维护良好的关系。但这也无疑会使。。的工作压力增加。

一言以蔽之，“真情服务天地宽”，相信只要我们一如既往地付出真心、诚心和细心，的路会越走越宽、越走越远!

现将自我20xx年1月—7月初的工作总结如下：

一、x超市工作阶段

去年九月份因工作的需要，我被调到超市任店面主管。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了x超市这个大家庭，对x超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入主角负起职责，一方面加强了专业知识的学习，进取看书报文章，虚心向专业人士请教。一方面加强沟通了解实际情景，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通。在短时间内，负起了超市主管的职责。与分管经理一齐对超市人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过超市员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。之后我们又一齐努力，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的进取性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心协力，超市的提高得到了公司的认可。

超市主管负责协调各项工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自我立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一*台全面提

升自身的组织协调与业务水*，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的超市主管。

二、人员管理培训工作

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处使劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。经过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理方面下了很大功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与进取性，再经过业务培训让员工明白如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自我坚持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，x超市经过一次次对员工的培训与交流，自我从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步构成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训资料。得到了员工认可收到了必须的成效。

三、专业知识的学习与市场把控本事的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自我有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，必须要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自我从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，经过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自我全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自我的战略性的提议。

四、不足方面与下年工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间很短，具体开始超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。经过冷静的自省，自我还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体此刻：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不一样对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

应对后半年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自我的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自我的业务水*，管理水*全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在以后的日子中我更加努力的投入到为之奋斗的x超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

通过这段时间观看公司组织的学习视频，我受益匪浅，感觉醍醐灌顶，从时间和精力上付出了很多，我也收获了很多，现总结如下：

开票及文员工作总结9

- 1.负责管理委托代销票据，
- 2.负责销售出入库、调拨出入库、样板出入库、委托代销出入库以及其他出入库票据的'开具。
- 3.负责库存报表、库存核对、空白销售票的管理(领用、核销)、空白仓存卡的领用、核销
- 4.执行价格政策(代理、策划费)
- 5.掌握价格体系(分销商、超市、家装)商品信息，
- 6.完成领导交办的其它工作。

- 一、认真学习政治理论和业务知识，提高政治思想觉悟和业务素质，遵纪守法，廉洁奉公。
- 二、严格执行交通规费征收政策和法规，严格按收费标准征收各项规费，不得随意减免、提高或降低收费标准。
- 三、认真办理征费业务，开出的票据及时登记入帐，做到不漏征、不错征、不重征。
- 四、认真填写各种票据，做到数字准确，字迹清晰，内容完整，印章齐全。
- 五、建立健全征费台帐，车辆台帐，做到登记及时，数字真实。
- 六、协助本办其它岗位工作和完成本办领导交办的其它任务。

开票及文员工作总结10

上半年的工作下来，我进步很大，但同时我也有一些不足还需要在下半年继续改进，有时候我业绩不好，我会比较急躁，或者和客户的成交如果迟迟不能下定，我也是感觉焦急，这些也是要慢慢的工作去改变的，不能急躁，作为销售，同样也是要有耐心，把业务给去做好，我也期盼着下半年的业务能做得更加的好。

上半年，我厂在集团公司和股份公司的正确领导下，全厂干部职工克服全球金融危机给企业生产经营造成的困难，紧紧围绕安全生产、连续生产、清洁生产这一工作目标，大力开展点线管理、强化现场管理、深挖企业内部潜力，坚持安全生产常抓不懈，截止6月底，我厂共生产甲烷氯化物18606吨，未发生安全事故，较好的完成了股份公司下达给我厂的生产经营任务，现将上半年的工作总结如下：

一、统一干部职工思想，增强战胜困难信心

受全球金融危机影响，从去年下半年开始，我国经济发展形势急转直下，对刚刚投产的我厂来说更是雪上加霜，车间员工半年工作总结。面对前所未有的困难，我厂干部职工也曾一度出现过信心不足、悲观失望的情绪。针对这一情况，厂党总支认识到，要想渡过难关，必须统一全厂上下思想，树立战胜困难的信心，为此在全厂干部职工广泛开展了提合理化建议活动，大家纷纷建言献策，找到了从内部挖潜来战胜困难的突破口，形成了全厂上下勒紧裤腰带过紧日子的共识，建立了战胜困难的信心，为完成上半年的生产任务奠定了坚实的思想基础。

二、实行点线管理，深挖内部潜力

在广泛统一思想的基础上，我厂从年初就大力推行点线管理，层层落实责任。经过反复研究，全厂共制定了5条管

理线，44个费用控制点，做大了横到边、竖到沿、责任到个人，使各项费用得到了很好的控制。今年上半年，甲烷氯化物单位制造成本比计划降低了元/吨，单位原料消耗也比去年和计划有较大幅度降低。同时培训、组建了内部维修力量，大力开展修旧利废，半年修理费比计划减少支出万元。

清退外聘人员，原由外聘人员承担包装、维修、绿化等工作全部由本厂职工承担，上半年比去年同期节省零工费开支万元。

严格加强对管理费用的控制，管理费用比计划少出140万元，其中车辆费节支元、应酬费节支元、办公费节支元、绿化节支15005元、销售费用比计划节支万元，半年工作总结《车间员工半年工作总结》。

三、 狠抓现场管理，促进管理工作上水*

现场管理是一项常抓不懈的工作，为促使管理上水*、上台阶，在原有现场管理基础上，制定和完善了现场管理方案、考核方式、检查方式等内容，并对办公、生活、生产现场等进一步明确了责任分工，每周定期组织人员进行检查，并将检查结果在板报公告，检查结果与部门薪酬挂钩，极大的提高了职工搞好现场管理的积极性。目前全厂基本消灭了跑冒滴漏，工作现场和生活现场干净整洁。

四、 安全工作常抓不懈，基础管理工作上台阶

五、 加强设备基础管理，保障生产*稳运行

为加强我厂设备管理工作，今年我厂成立了设备管理部，设备管理工作有了较大起色，设备基础管理工作明显加强。今年以来，我厂进一步修订和完善了设备管理制度，对全厂各种设备报表进行了规范，修订并落实了设备管理考核制度，完善了设备台帐和设备档案，进一步强化了月度检修计划管理。今年以来共完成了13台到期超重设备、50台压力容器、86台安全阀的定检工作，保障了生产的安全、*稳运行。

六、 精心组织生产，做好节能减排

为了做到安全生产、连续生产、清洁生产，我厂在做好设备维修、加强查漏堵漏的同时，进一步完善生产工艺，甲烷氯化物5、6月份分别比计划超产428吨和301吨。产品蒸汽单耗和用电单耗及蒸汽凝液回收等指标均超额完成任务，其中蒸汽单耗比计划减少立方/吨，用电单耗比计划少用158度/吨，1-6月份全厂共达标排放污水立方，合理转移危险废物吨。

七、 坚持比价采购，减少资金占用，实现效益最大化

今年以来，我厂紧紧把握市场行情变化，加强市场信息的多渠道沟通，坚持比价采购，将原材料采购价格保证在同期市场相对最低位，最大限度的提高采购效益，实现采购效益万元，同时通过延期付款及调整库存，比年初减少资金占用，成品占用资金比年初减少355万元。

八、 立足本职，保质保量完成各项分析任务

严格控制原料及产品进厂质量，充分发挥质控工作在生产过程中的“眼睛”作用。我厂对所有供应商实行“先抽样检验合格再允许送货”的办法，把不合格原料从源头开始控制，共检验进厂原料280批次，查出并按程序退回不合格原料1车次，确保生产用上合格的原材料，同时共检验并出具产品质量证明书2100余份，做到一车一单，保证了“出厂产品优等品率100%”的目标，随时对客户的反馈意见疑惑及时进行沟通，并根据客户要求随时取样分析，维护企业信誉。上半年及时准确上报分析数据2XX个，为车间连续、高效运行作出了贡献，真正起到了生产“眼睛”的作用。

本人xx，现为xx机电部施工员。看岸容待腊将舒柳，山意冲寒欲放梅。冬至已矣，乃知新的一年即将到来。蓦然回首，时光匆匆，太匆匆也。岁月就是这样淡忘，回忆，又淡忘，模糊，又清晰，就像那酒坛里的酒，默默地沉淀，经久酝酿出的只有自己能体会的醇香。似水流年的一季季过往里，总有流淌着的完美回忆，生命中的秀丽年华，亦有一路风霜雪雨，故而人生总是喜忧参半。工地上的一个个秀丽亦或是曲折的故事构成了一幅幅丰富的人生画卷。所有这一切，就是浪惠及一生的财富。“吾日三省吾身”，我们作为人，需要时时总结过去，展望未来，既然选定了远方，便只会风雨兼程。

一、工作总结：

浪自今年4月有幸入职公司以来，共参与了两个项目建设。

1、20xx—04至20xx—10，新塘锦绣新天地机电部。

此阶段浪的工作主要是负责新天地二期和三期的外围园林电气施工和二期24—33座机电部后期移交阶段处理问题。同时也辅助机电部同事跟进新天地二、三期16—23座、36—46座强电工程现场施工管理。

其中负责外围园林施工时，本人总结出来的经验是作为施工员，由于机电预埋的线管往往先于其他部门的施工，所以需向其他部门如绿化部和园建部了解他们施工的图纸。须明白埋的线管如何避开大树坑，避免钩机挖坑时挖断线管。工作面一旦能够做了就尽快安排班组去做，协调其他部门，避免自己返工或其他部门返工造成的浪费资源。

而机电部后期移交阶段处理的问题，看似琐碎，处理起来则颇为棘手，有时物业部一日就打二三十个电话过来要尽快去处理问题。项目机电部在后期出现的问题是部分单元套间漏了电话线、有线电视线；而最大的问题在于业主收楼了，我部仍未给予送电。故许多挑剔的业主往往以此为理据向物业部投诉。因为浪为人性格随和，易以与人沟通，项目机电部安排了我去协调此问题。在供电部门装上电表之前，浪完成了与二期几百户业主协调送电事宜，此期间几百户业主的电表（说服业主自行带给电表）基本由我来安装。

新天地二、三期16—23座、36—46座我也经常到现场管施工质量，抓进度。期间我不断学习施工管理，透过现场不断学习专业技术和经验。可能是我的主角不是主要负责该区域，我常常感到，很多部门协调的问题我是被动的，信息是后知的。这是我工作不到位的地方，以后需改善。同时，透过几个机电班组的施工纵横比较，认识到哪些班组做得好，哪些班组做得一般。班组施工经验不足的，浪常去跟进监管。

2、20xx—10—26至今，xx项目机电部。

此阶段浪的工作主要是负责xx新办公楼的电气施工。

这天，xx新办公楼工程整体已完成约80%，按照原施工计划，也同样在这天，就应完工，所以目前施工进度明显滞后。作为施工员，参与建设此项目，有着不可推卸的职责。因而我总结出来几点教训：

其一，xx项目作为一个改造工程，前期拆除有关设备务必拆除到底。在之前，因有些地方没有明显要求拆除，但不拆则影响美观，思考到拆除办理签证麻烦，至今仍有一些开关面板没有拆除。

其二，拆除工作造成了超多的签证，而中间产生的费用，也许比当初直接发包出去要节省不少，效率也提高不少。按完工形式办理签证，班组工人工作缺乏用心性。

其三，后面的工程图纸出来之后，机电部也即日审核申报材料，但由于材料采购需要时间，按实际施工进度要求，材料绝对是来不及的，所以前期报批的材料就应准备多一些材料，如线管、电线及构配件等。

其四，在实际施工管理中，由于部分班组带班人专业水*有限，质量意识较差，在赶工期间不乏偷工，经多次劝告，仍不改善，造成部分施工区域做出来的质量达不上标准要求。能否创造一个优良的工程，根本仍在于基层的施工工人。

以上，是浪在项目部妄自菲薄得到的一些经验。

二、20xx年工作计划：

xx新办公楼项目待明年1月完工后，浪将调至其他项目。我的意愿是，期望领导能够调我回去新天地。然而不管明年机电部安排我去哪个项目，浪将带上这一年来公司给我增添的经验，为公司创造更多的优良工程，不辱使命。

1、请教部门同事，学习更多专业知识，如暖通、给排水专业，甚至土建结构，努力使自己成为一个全面的施工管理人员。

2、按时间节点完成新天地5#、6#电房建设。

- 3、完成40—42座强电安装工程。
- 4、完成新天地三期外围园林路灯电气施工。
- 5、办理完成新天地三期向物业部移交的机电工程。

20xx年，感谢敏捷！感谢一些敏捷人走进我的生活或我赶往他的生活，一些人的名字在浪的心里，给我期望和温暖。每当浪行进在工地的树荫下，感受到心灵的昭示，深藏在岁月里显着关切的光泽。能够这样说，遇到了敏捷，也就遇到了改变的命运。故而此刻不得已激动地发自内心深切的问好敏捷！

我于2xxx年x月x日以咨询助理的身份进公司，成为公司的一名普通员工。2xxx年x月x日被提升为行政与人事部见习经理，两个月后被正式任命为行政与人事部经理。从入职到现在，回顾将近一年的工作，有进步也有不足，下面我从几部分来对我的工作总结：

一、个人品行

在刚入职时，作为一名新员工，对公司的很多情况都不了解，为了适应新的工作环境，我以归零的心态来接收这里的每一项工作，每一位同事，公司的每一个制度。为了尽快了解学院情况，我搜集了很多公司的资料来学习，遇到不懂的或不清楚的地方，及时向同事请教，这样，我用最短的时间掌握了公司的情况，工作打下了基础。由于我的努力和出色的表现，在x月份被提升为行政与人事部见习经理。

在任行政与人事部经理期间，我兢兢业业，坚持原则，做好每一项工作。为人正直，原则性强，这也是从事人力资源工作必须具备的职业素养，行政人事部本身就是调节企业和员工利益的*衡杠杆，为人正直，正是确保了处理事务的公*、公正。例如：在做员工考勤考核时坚持考核制度，不因任何人的个人原因而放宽条件；在组织召开会议，参加培训等方面严格遵守学院制度，以此作为标杆，在员工行为不符合制度要求时，严格执行制度所规定的行为，对其违规行为进行处罚。

二、管理思维

我欣赏xx在全球通广告宣传里的一句话：每个人，都是一座山，世界上最难攀越的山其实是自己。努力向上，即便前进一小步也有新高度。按我的理解，高度不同，视野就不同，思考问题的角度也不同，那么就要求自己站在领导的位置、学院的角度上去思考问题，掌握全局观念，只有这样，我们提供的方案和建议才是全面的、具有价值的；才能将工作当做自己的事情来做，把学院利益、学生的利益放在首位，才能真正为领导分忧、减压，为学员成长贡献自己的微薄之力。

三、积极组织员工活动与员工培训

员工活动是放松紧张的工作状态的有效调节剂，是增加团队凝聚力的途径，员工培训是提升员工素质、统一认识、统一思想、统一行动的有效方法，因此在20xx年的工作中，多次组织员工活动与培训，例如组织员工篮球赛、跳绳比赛、执行力培训、技能培训等项目，得到了员工的认可。

四、行政的服务性工作

行政工作是项服务性工作，为各部门提供良好的服务，配合各部门的工作，为每位员工建立家的温馨，让每位员工有归属感是我们义不容辞的责任。为此，我们首先从美化办公环境做起，每周进行卫生评比，并张榜公布，表扬卫生好的，批评卫生差的，使每位员工都能认识到，办公室就是我们的家。为过生日的员工庆祝生日也是建立企业文化的一部分，使员工感受到亲人的关怀，家人的温暖。

五、奖惩有法

奖惩有法也是激励员工的有效方法。对进步明显、贡献突出的员工进行精神和物质上的奖励是对员工成绩的认可，也是激励其他员工的有效方法。为此，我们评出了20xx年的最佳进步奖、最佳贡献奖及优秀员工，鼓励真正优秀的员工，为其他员工树立榜样。当然，对于违反学院规定、未及时完成工作、拿出结果的员工给予相应的惩罚也是必不可少的，当然，惩罚不是目的，我们是既要让员工认识到自己的错误，也鼓励其能够用心认真工作，给每一项工作提交一分满意的答卷。

六、20xx年工作计划

在过去一年的工作中由于我的努力取得了很大的进步，通过人事部工作总结，我找打工作方法和技巧，更好的执行20xx年人事工作。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，对我们来说，既是压力也是动力，我们决心再接再厉，迎接新的挑战。20xx年行政人事部将从以下几个方面着手工作：

1. 完善公司制度，向实现管理规范化进军

成功的企业源于卓越的管理，卓越的管理源于优异、完善的制度。随着公司的不断发展，搞好公司管理制度无疑是其持续发展的根本。因此，建立健全一套合理而科学的公司管理制度便迫在眉睫，为了进一步完善公司制度，实现管理规范化，年工作将以此为中心。

2. 加强培训力度，完善培训机制

企业的竞争，最终归于人才的竞争。目前公司各门店及部门人员的综合素质普遍有待提高，尤其是各店长及部门负责人，他们身肩重责。需根据实际情况制定培训计划，从真正意义上为他们带来帮助。另外完成新员工入店手册。

3. 协助部门工作，加强团队建设

继续配合各门店及部门工作，协助处理各种突发事件。年是百姓拓展并壮大的一年，拥有一支团结、勇于创新的团队是为其发展的保障。所以加强团队建设也是年行政人事部工作的重心。

其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。只要我们工作更加细致点、沟通多一点、责任心强一点，我相信百姓会越做越强。

员工年终工作总结及明年工作计划（四）

转眼之间一年又将过去，回顾一年来的工作，在领导和同事们的无私的帮助和指导下，经过这段时间的学习和实际操作较好地完成了各项工作任务。以下是本人在20xx年度个人工作总结报告：

一、工作回顾

（一）不畏艰辛、克服困难，全力做好本职工作

我是20xx年x月x日进入公司，也是我踏入社会工作的第一天。面对陌生的环境，陌生的工作，当时无从下手，充满了迷茫，对业务操作是一窍不通，连一些最简单的工作术语都不懂。在公司领导合理安排岗位和同事的帮助下，很快便对工作业务有了一定掌握，较好地熟悉了入库操作、在库管理、出库操作等。现任xx组长和参与xx仓库管理，至今顺利完成xx入仓的系统操作；完成xx仓库出入库流程图绘制；组织员工进行xx系统培训；完成核查、修改xx系统历史遗留尺寸差异；绘制xx仓库*面草图；参与xx审计盘点等。能准确、及时地与客户协调处理异常情况，能较好地处理各种工作细节和服从上级、公司的工作安排和管理制度。

（二）对本职工作的认识

1. 对仓库的认识：熟悉xx、xx仓库基本情况，包括库房库区、货架、货品摆放等。
2. 对流程的认识：熟悉xx仓库的进出库操作流程和系统流程、xx仓库的操作流程和系统流程；qc流程；增值服务操作流程；异常处理流程；盘点流程等。
3. 对管理的认识：较好地熟悉了5s管理；仓库安全管理；库区规划；货品摆放；成本节约；人员安排等。
4. 对职责的认识：明白了团队的重要性；工作合理安排、保障效率的重要性；较好地协调本组人员的工作和保障准确性；对工作能够负责和能够按时顺利完成。

二、几点粗浅体会

（一）高效服务，全力做好客户服务工作

我们的工作本职是服务，服务客户是我们赖以生存的主旋律，只有做好了客户服务，得到了客户的认可。客户才会真正地认同我们。能做到高效服务，对于客户的电话咨询，我都耐心解释并给予解决，客户提到的问题和需要，都能及时解答和解决。

（二）专业学习是做好工作的动力源泉

我们的工作价值是什么？是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。假如我们甘于落后，那么我们的价值将会一降再降，直到自己都不能认可自己。专业的学习，使自己的实际操作得到理论的支持，理论知识得到实际操作的验证，不断地提升不断地进步，才真正是我们的工作价值。点的精通，线的发展，交织成面的扩张，使自己能够覆盖更大的领域，才能在各方面不断地提升自己。

（三）因势而变，顺势而为，全力做好自己

在各种突*况和紧急中，我迅速转变思路，找准自己的工作定位，积极和同事讨论改进方法。讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向其他有经验的同事请教，根本点还是做好自己的本职工作。天下难事，必始于易；天下大事，必先于细，从简单的事做起从细节入手。在精细化管理时代已经悄然而至的今天，成大业若烹小鲜，做大事必重细节。只有从基层做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，只有当浮躁被扎实所代替，冲动被理智所折服，成功才可能和我们不期而遇。

（四）认真负责是做好工作的有力保障

你手上的每一份工作，都是为自己而做，在服务别人的时候，你所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质的提升与名誉的提高。生活总是会给每个人回报的，无论是荣誉还是财富，条件是你必须转变自己的思想和认识，努力培养自己尽职尽责的工作精神。自己地不負責任往往导致他人的损失和不满，我们要明白到每月手上所拿到的工资，其实不是公司给的，也不是客户给的，而是我们身边每一位尽心尽责的同事在为你创造的财富。

（五）心态决定一切

对环境 and 自我的判断决定我们的行为。我认为所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作都是致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。

三、存在问题及个人工作计划

在过去的工作中，在公司领导和同事的帮助下，经过自己的努力，较快熟悉和顺利完成岗位规定的工作，也使客户对自己有了较高地评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程几乎一片空白，公司lms系统也没有较深入的了解和认识，对物流专业知识也有很大的不足。

为了适应新形势、谋划新发展，我决心在今后的工作中，发扬成绩、克服不足、加强学习、努力工作，为新的一年做好营销工作。决心做好以下几方面：

（一）虚心学习，力争在提高自身专业素质上取得新突破。

通过制定学习计划，做到与时俱进，每天晨会认真学习、总结。当然不仅要学习书上的东西，而且要学习做人的道理，处世的方法，不断增强服务客户的能力，增强与客户沟通的能力，增强解决客户问题的能力，使自己成为一个综合素质比较好的员工。加强思想认识，做到学以致用。

（二）加强物流管理、供应链管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，做到理论实际相结合，不断发现工作的问题，使自己和公司能够共同进步。

（三）确立目标，不折扣行动。

（四）大胆思考，小心求证，力求做得更好。

在20xx年，我会努力改进，做好20xx年个人工作计划，争取做出更好成绩。为了进一步做好工作，为我们向行业先进*迈进打好基础，积极参加部门培训，从目前情况看培训取得了比较好的效果。这些培训在提高技能的同时，也促进了大家学习的热情。而把培训的技能应用到工作中去时，工作变得不再枯燥。

随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

以上是我的年度个人工作总结，请领导监督和指正！

我在单位担任销售大厅开票的工作，刚开始我认为开票工作比较简单，不过是填填单据等事务性工作，但是通过前一阶段的学习，才知道自己对开票工作的认识和了解太肤浅了，开票工作不仅责任重大，而且有不少的学问和技术性问题，需要反复练习，理解性学习才能掌握。

销售开票是销售工作不可缺少的一个部分，它要求我们开票人员要有精湛的业务水*，熟练的业务技能，严谨细致的工作作风，作为一个合格的开票人员必须要具备以下的基本要求：

(一) 学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水*。

销售开票工作需要很强的操作技巧。作为专职的开票人员，不但要具备处理一般会计事务的财务会计专业基本知识，还要具备较高专业知识水*和较强的数字运用能力。

(二) 做好销售开票工作要有严谨细致的工作作风和职业道德，要有较强的安全意识。

各种票据，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制；也要有对外的保密措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。

(三) 开票人员必须具备良好的职业道德修养，要热爱本职工作，精业、敬业，要竭力为单位的总体利益服务。

目前，我厂刚刚投产运营，作为销售开票人员的工作量并不大，在前一阶段的工作学习当中，我遵守公司的各种规章制度，认真做好自己的本职工作，对领导安排的工作能够按时完成，但是在工作当中我也发现了自己的不足之处，在某些细节问题上有不够仔细的地方，因此，我要时时刻刻提醒自己努力改正自身缺点，在今后的工作中，加强业务学习，主要是销售开票以及财务方面的学习，学习如何分析企业的经营状况，为今后新业务的开展和经营范围的拓展，努力提高自身素质，胜任本职工作，提高工作效率。我有信心把工作做好，为公司的发展做出更大的成绩！

进厂三个月来，从一开始对产品的不熟悉，到对现有产品的具体分类，应用场合，再到实际的产品配单，产品性能、功能的认知等，在一定程度上得到了全面了解。对于现在在公司工作的我来说，怎么去适应这个行业，适应这家公司。面临的困难还是存在，现在的我对于与客户沟通方面还有待加强。不过这些困

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发