# 2024年年终总结范文(七篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-08-05

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**年终总结范文篇1**

xxx，男，现担任xxxx有限公司生产部经理，兼管品控部、设备部、仓储部、研发部等工作。一年来所属部门及所管辖部门工作都有所提升，具体表现在生产成本控制、产品质量控制、物流、人员效率等方面；实际工作中也存在不少的问题，值此年末之际汇总报告如下，是为本人

工作总结

或述职报告。

一、成本控制

a、设立了专人进行成本核算，并结合以往公司的核算方法进行两次大的改进；达到了两个方面的目的，一是成本核算更加真实、及时、有效，二是对相关人员的考核提供了依据。

b、要求相关人员每日查看成本状况，做到心中有数，及时发现问题、及时改进；每天在公告栏中公布成本偏差较大的部门及数额，促进全员的集体荣誉观念和成本意识；在月度绩效奖励上附加成本因素，对成本偏离较大的情况进行全员考核；

c、明确了大部分的成本控制标准，使得管理人员及操作员工做到心中有数、目标明确；

d、月末公布成本情况并召开专题会议进行分析，制定改正方案，跟踪纠正措施的执行情况；同时对相关人员执行严格的考核制度。

通过以上方法、措施使得全年各类原材料成本偏差控制在：0.3.2%

符合公司的标准成本偏差。各级管理人员及生产员工的成本意识均得到了加强和提高。

目前存在的主要问题：

a、水、电、汽三项统计不完善，指标不清楚，且尚未纳入责任考核；未建立相应管理制度；

b、维修费未进行统计，指标不清楚，尚未纳入责任考核；未建立相应管理制度；

c、低值易耗品进行了部分制度规范（《劳保用品发放标准》、《低值易耗品发放制度》等），但是统计不完善，指标不清楚，未纳入责任考核。

d、非生产部门成本意识不强，没有具体的部门成本控制指标和相关制度（例如：仓储部装卸费、整库费、周转费、租库费等的控制；品控部客诉费、检测费、公关费等），部分管理人员数字观念不强。

二、质量控制

a、通过召开会议及组织培训提高员工的质量意识；

b、全年无重大恶性质量事故；

c、对质量问题及时处理并做通报，强化员工质量观念；

d、考试工艺规范、操作规范；

e、完善部分生产记录（投料记录等）、发货记录等，使产品具备可追溯性；

f、加强监督检查使得设备卫生、工器具卫生、生产现场卫生及员工个人卫生均有大幅度提高；同时也增强了员工卫生意识的自律性；

g、明确生产管理人员的质量考核指标，严格考核，使得各级管理人员重视生产过程的各个环节质量控制；

目前存在主要问题：

a、没有系统的质量管理体系，需建立并运转；

b、没有稳定、优秀的品控队伍，需建立人才培养、引进机制同时配套好的激励措施，提高人员工作积极性和稳定性；

c、与质量管理相关的记录不完善，需进一步加强并实际运转；

d、品控管理人员的培训没有完善的制度机制，需建立并实施；

e、需要明确品控员职责；

f、没有完善的品控记录，质量问题及质量事故记录（发生过程、造成损失、发生原因分析、事故处理报告、事故纠偏措施等）；

g、没有完善的质量周报、月报、年报（汇总生产过程质量情况、原材料质量情况、产成品及市场反馈质量情况等）；

h、对员工的培训需要再规范，编制培训计划、培训教材并跟踪培训效果；

i、需针对研发部出的工艺规范、质量标准完善监督检查标准、监督检查方法及工具等规范；

三、效率管理

a、细化分工提高单位时间劳动效率；

b、完成并超越公司提出的生产一线员工平均工资达到2024元/月的目标，全年按每月工作26天计算平均工资达到2259.8元；

c、针对设备的生产能力定时定额，注重前后生产工序的配合衔接，使得生产过程更加流畅，减少或避免停工待料及窝工现象；

d、调整工资分配方式，使劳有所值、劳有所得；

e、明确工作目标，采取适当的激励措施提高员工的生产积极性；

目前存在主要问题：

a、生产前（尤其是新产品）的组织、准备工作不充分，使得现场比较乱且影响员工生产积极性；

b、对员工的工作情况记录不完备，不能做到每名员工做最适合自己的工作；

c、调岗随意性大使员工茫然无所适从；

d、没有有效的新设备、新工艺引进机制，不能大幅度降低员工劳动强度、减少工作时间且提高工作效率；

**年终总结范文篇2**

紧张而忙碌的一年即将过去，在这一年里，作为一名市场开发人员可以说是和公司风雨相伴，荣辱与共。回顾这一年来的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到的困难和挫折时的惆怅。一看成来，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，较好的完成了自己的本职工作，在此，对各位领导及各位同事表示衷心的感谢，感谢公司及公司领导给我一个展示自己的机会。通过，近年来，在集团公司市场开发中心的工作与学习，在专业技能上，思想上都有了很大的改变，现将这一年的工作情况总结如下：

一、用心作事，立足本职(工作回顾)

市场开发工作可以说是千头万绪的，对我本身而言，更是挑战和考验。下面根据我实际工作情况介绍这一年来的工作：

1、今年的项目在数量和项目规模上较去年大很多，全年共参与项目124个，其中集团公司参与项目资审53个，投标48个，集团公司中标项目8个，中标总额41.05亿元，天山路桥参与项目共计23个，中标项目11个，中标金额为1.2亿元。从数字上已经体现了今年的工作任务和工作量，在完成这些项目的同时，自身的业务能力，专业知识，沟通能力，都有了显著的提高。

2、标书制作。因交通行业的跨越式发展，投标的工作量大，任务重，周期短。尤其今年的乌赛一，二标，喀伊项目，麦喀项目，这四个大项目总造价将近40个亿，从资审至投标对我们来说都是一个考验，也是一场攻坚战。四个项目的图纸非常大，商务，技术文件要求比以往参与的任何项目要求都高，而我负责这些项目的总体汇总及人员简历的编写，对我来说备感责任重大，压力也很大。因为不仅仅是做文件，还要参与到检查其它合作单作单位的标书和一些辅助工作中，更要考虑很多细节问题。

这也是投标工作中标书制作的重点，而这些工作都是由无数个细节组成的，我必须要精益求精，做任何资料时都要用心，用心再用心。为了这场战役的胜利，同事们都放弃了从春节至3月份期间的所有休假，加班加点，认真阅读理解招标文件的要求，及时与招标代理沟通，提前检查文件，发现问题提出共同讨论，有异议后再与业主联系，确认，为后期的工作节约时间。

今年我还负责公司所有参与地州农村公路项目的经济标的制作及文件制作过程中的沟通协调工作。此项工作，对我来说是一种自我的历练，也是一个新起点，我需要付出更多努力，才能做好此项工作。因为报价不仅仅是填好单价就可以，而需要精确地核对工程量，不能遗漏图纸上任何一处工程数量，了解评标办法，还要征询地材价格，以确保投标报价的准确性;因为我是今年刚开始做报价，领导和同事们都很热心的给予了我工作上的理解和帮助，从而使我能顺利的完成各项工作。

我也参与了集团公司省外项目的文件制作，如，广西、河北，山东、湖南、四川、天津等地区文件的制作，制标期间，认真研究招标文件，及时提出疑异，把标书做到尽善尽美。通过参与不同地区的文件制作，可以让我了解各个地区不同的要求，不同的评标办法。

二、齐心协力，共创辉煌(工作体会)

从事市场经营开发工作已经有三年了，从开始的摸索到现在能熟练的完成标书制作，我深刻的体会到市场开发工作，不是一个人就可以完成的，它需要团结协作，在出现问题时，能共同想办法，出主意，凝聚集体和团队的力量，问体就会迎刃而解。在这里，感谢项目管理部的同事们，能在每次项目的时候配合并协助我完成公司参与的每一个项目。

三、正式不足，期待完美(工作不足)

尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，这一年来，工作虽然有了一些成绩，也没有重大失误，但这些更让我清醒的看到了自身存在的问题:专业知识水平有待提高。作为投标人员，应该要对投标工作中的，商务，技术，经济三项工作，全盘了解。

**年终总结范文篇3**

一、个人工作总结

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是6月30来到白象春华求是学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚圆”的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做一些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总结。

归纳以下几点：

1.一切从零开始，积极学习市场运作有关方面的专业知识，努力做到专业知识程度向市场这方面发展;

2.积极完成领导安排的有关工作，做到工作上有问题及时向领导寻求解决问题的方案，不懂就问，努力把工作做好;

3.工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划;

4.分析市场需求，寻求招生市场关键在于哪，对市场的认识也有一个比较透明的掌握，并做好市场月报表;

5.在不断的学习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;

6.在每个月里设计好当月招生广告，如：广告纸、调幅、写真广告等，并积极的投入到市场的运作;

7.对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行;

8.“知彼知己，百战不殆”调研当地其他培训同行的有关动态，分析效果，可行性时加以模仿;

二、部门工作总结

20xx年6月30日，白象春华求是学校市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到“市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，”现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳：

1.部门建设：部门刚刚启动，市场体系还不是很完整，可是开展市场工作人员严重不足;

2.部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

3.部门工作数据分析：在工作上对于市场数据分析是非常不足的，因为市场招生就是我们的工作，如果学生来报名了，可是我们还不知道他是怎么知道我校有相关的培训项目;

4.部门工作情况：工作没有一个很明确的目标和详细的计划，市场人远没有养成一个写工作总结和计划的习惯;

5.部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高;

6.整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核;

7.以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

三、20xx年

工作计划

“运筹于帷幄之中，决胜在千里之外”。新年度市场营销工作规划我觉得要强调谋事在先，但是我们还要明白年度市场工作规划并不是营销计划，只是基于年度分析总结的策略性工作思路，具体详细计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

1.目标的拟定是来年市场招生工作的关键。在新年度市场招生工作规划中，首先要做的就是，全年总体的招生目标、广告费用目标、利润目标、渠道目标、人员配置目标的拟定，其中：销售目标为140万/年，广告费用目标为1.2万/月，渠道开发目标为3条/年，人员配置为3人。

2.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。

年终部门

述职报告

篇4

20xx年，是一个充满梦想和激情的一年，20xx年春天，一个偶然的机会，我加入了xx商贸城，有幸成为xx的一份子，本着对这份工作的热爱，抱着积极认真的学习学习态度，有心做好每一件事。

今年的4月1日，我正式的成为xx的一名招商代表，到现在已经半年了，这半年我时间里，我学到了很多的东西，现在就这半年的工作做一个终结。

对于商业地产，我是第一次接触到，具体的东西也不太了解，我以前做过二手房经济人，对整个房地产有一点初步的认识，到xx之后对商业地产有了更进一步的了解，到实战工作，我不断追求新的目标，以前都觉得卖房子嘛，不就是等客服上门吗，来了才知道并不是我想的那样，商业地产必须是主动出击，自己去寻找目标客户。

4月底，公司安排我们去了西安华南城学习，我们体会到了作为一个招商员的辛苦，工作虽然繁忙，但整个团队充满激情，他们每天都工作到12,12点，回来还要写报告，回家就1点了，第二天依然精神饱满的.上班。我们绵阳团队才过去很不适应西安的气候，西安的天气正好那几天又热又闷，我们绵阳的4月，还正是春暖花开，我们也都是带了几套春装，过去才知道，应该穿夏装了，由于不适应气候，我们热得都喘不过气了，西安的天气又干燥，我们的身上都干得起皮了，虽然不适应，但我们还是坚持了下来，等到了华南城预售卡那天，我们看到了我们的希望，知道了我们的工作虽然辛苦，还是能学到很多东西，同时也能有很好的回报。

5月，我们主要的工作就是前期的铺垫工作，作市场调查，我们调查了新三汇市场的租金，商户经营的情况，与商户做了初步的沟通，收了商户的名片，这其中我们学到了很多的东西，懂得了怎么样去和商户沟通，学习了很多的建材知识。

6月，7月，8月我们陆续走访了绵阳的各大市场，万象建材城，东辰宜家美，绵州汽配城，以及各大家居市场，等，给各个市场做了详细的市场图，收了每个商户的名片，为我们后来的销售做好铺垫。有时候我们也觉得这个工作是不是有点无聊，反复去做一件事的时候有时会有这种感觉，但我们从小的教育经历就是\"坚持就是胜利\"，平时听的多了就把它当成了

口号

，但仔细想想其实意义非凡，成功和失败的差距就是那一两步，不坚持就意味着放弃这份工作，如果坚持下去了，可能收获会比你想的更多，所谓胜者为王，所以我们必须要坚持下去。我们走过了最炎热的季节，体会了炎炎烈日下汗流加倍背的辛苦，我们没有理由放弃。

9月，公司给我们安排了很多的培训，让我们更加坚定了商业地产这条道路，也学到了很多销售技巧，也认识到自己很多的不足，我还要多多学习有关商业地产的知识，武装好自己。

在未来的工作中，明确目标才能有的放失开展自己的工作，用心的做好每一项工作，全面提高自己的能力，为公司发展效力。

目标与计划

1，提高自己各方面综合能力，主要加强销售技巧的提高

2，平时多学习房地产综合知识和市场政策知识，提升专业形象

3，积极主动的完成公司的各项任务

4，在业务是哪个力争第??

5，加强团队协作能力，共同进步

6，优秀的执行

7，不断更新的销售技巧

以上就是我的述职报告，有什么不足之处，请大家多多指正。

**年终总结范文篇4**

尊敬的领导：

做一名优秀的财务人员”是我自踏入征稽系统这个队伍以来所致力追求的目标。一年来，在处所领导的关怀和同事们的帮助下，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准。严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高，顺利完成了领导交给的各项工作任务，向着“做一名优秀的财务人员”的目标又迈出了自己坚实的一步。下面就将一年来的工作。生活。学习以及思想等各方面情况汇报如下：

一、思想上积极上进，武装头脑

首先，能够以积极的态度认真参加局处所组织的政治理论和业务学习培训，主动开展批评和自我批评。

其次，以自学为主，通过广播。电视。报纸。书刊认真学习。通过学习，使自己的政治思想水平有了明显的提高，进一步明确下一步工作目标和任务，很有收获。

二、业务上不断积累，提高素质

随着新形式对财会人员业务能力要求的提高，本人十分注重对业务知识的学习和积累。积极参加各项业务培训，提高自身业务素质，争取工作的主动性。在工作之余，挤出时间自学业务知识，认真学习了关于财会工作的有关法律。法规。方针。政策，并在工作中贯彻执行这些政策规定。平时，我还注重对电脑有关知识进行较为深入的钻研，使自己在日常工作中达到事半功倍的效果。

三、工作中兢兢业业，尽职尽责

勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年来，我在工作中能够以正确的态度对待各项工作任务，积极主动，勤勤恳恳，有强烈的工作责任心和工作热情，经常加班加点，毫无怨言。在行动上自觉实践为车主服务的宗旨，用满腔热情积极，认真细致地完成好每一项任务，严格遵守各项财会法律。法规以及单位的各项

规章制度

，认真履行会计岗位职责，自觉按规章操作。

自己在目前工作岗位上已工作了十五六年，经过十多年的锻炼基本上能很好地胜任本职工作，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题。

做好工作是关键，在工作岗位上我首先从三个方面做起。

1、用心。

在目前的形式下，在目前形式下，对于征稽人员的要求越来越高，而用心工作始终是征管工作的命脉。工作态度塌实严谨，坚决遵守所内各项财经纪律和征管制度，认真做到征管。稽查。财务“三对口”。平时还注重对电脑和电算化会计工作有关知识进行深入学习，使自己在日常工作中达到事半功倍的效果。能够熟练掌握财务工作流程，做到条理清晰，帐实相符，从原始发票的取得到填制记帐凭证，从会计报表编制到凭证的装订和存档都达到了正规化。标准化。做到了全面。及时。准确的反映。

2、负责。

加强个人责任心培养，真履行好自己的会计职能，勇于负责，敢于负责，具备较强的责任心把自己的工作做好。在工作中，能够以正确的态度对待各项工作任务，积极主动，勤勤恳恳，毫无怨言，经过多年的锻炼，我已基本较好地胜任本职工作不断自我总结工作中的成败得失，以高度的热情和责任感完成各项工作任务。

3、创新。

对处。所决定的各项整改措施和方针政策能够认真体会，并联系到自己的工作实际中坚决支持和贯彻执行，正确体会各项政策的内涵，在本质上发掘新理论、新办法、新层次，适应新要求。

四、存在的问题和今后的努力方向

回顾一年来的工作，虽说取得了一定的成绩，但也存在着许多不足之处：

一是学习不够踏实；

二是处理棘手事情信心不够，需进一步改进；

三是开创性的工作开展的不多。

针对以上问题，在今后的工作时间里，我将加强理论学习，苦干、实干，努力提高工作质量和效率，进一步提高自身素质，寻找差距，克服不足，在今后的工作上取得更大的进步。

此致

敬礼！

**年终总结范文篇5**

秩序维护部20xx年终总结及xx年计划20xx年即将过去，我们满怀信心的迎来20xx年。过去的一年里，秩序维护部在公司各级领导、各部门的大力支持下，紧紧围绕以公司发展为中心，以脚踏实地的工作作风、求真务实的工作态度、积极创新不断提高，始终坚持服务为宗旨；以安全防范为重点，贯彻落实公司的指示精神。狠抓队伍的精神文明建设、团队建设，充分发挥队员的主观能动性，积极调动员工的工作热情。通过部门全体人员的共同努力，取得了一定的成绩。现将年度工作总结如下：

一、公共秩序维护管理

1、明确和细化各级职责。重点抓好各级工作的检查与落实。秩序维护部在公司领导的关怀指导下，在全体安保人员的共同配合下，能够完成公司安排的各项任务。在公司几次重大活动中得以体现。

2、秩序维护部在日常工作中始终把安全放在首位。对重点部位、重点设备加强巡查力度。根据实际情况制定“三岗联防措施”、“夜间岗位值班”以及报岗方案、技防措施，使各岗位对人、车、物进出行得到了有效的控制，达到治安联防效果。

二、消防工作

1、坚持每周一消防检查制度，巡查人员每日对责任区的消防设施进行检查。并做好消防记录，巡查发现问题及时上报并处理。保证消防设施设备处于完好状态。对楼道内消火栓全面检查，并对所有消防柜进行纸封，防止破坏盗用。

三、车辆管理

1、20xx年5月1日对小区机动车辆开展收费工作，有效的控制了小区的车辆，减少小区停车压力，对小区的电动车、摩托车、自行车进行了有序停放。虽然遭受过拒交费业主堵门、谩骂、讥讽和嘲笑等非礼待遇，但我们始终坚持执行公司规定。慢慢的使大量的业主逐步接受自觉缴费，基本达到了预期的效果。

2、对未停放至车位的车辆，劝导车主将车停放至停车位。同时印发了《致车主朋友的温馨提示》请将爱车停放至规定的车位，谢谢合作的告知条，达到了良好的效果。

3、将收费管理列入部门考核制度。增强了收费人员的责任意识，有效的提高了工作效率。

4、与交警大队联手在小区设置了交通提示牌、路标和提示语，警示驾驶人员遵章驾驶、注意安全。防止在小区内发生交通事故。

5、秩序维护部全年统计收费车辆6033次，共计收费金额18099元。

四、主要培训学习

1、20xx年3月5日至6日在公司领导的精心组织下秩序维护部班长以上人员进行了为期两天的野外拓展训练，增强了团队的协作能力。

2、20xx年10月份在公司领导的带领下部门班长以上人员去西安部分物业公司学习从而充实管理水平及能力。

3、10月份秩序维护部组织全体人员进行常识性知识考试，对优秀的个人班组进行了表彰奖励。

4、12月份对全体人员进行了为期15天的军事训练及标准的交接班流程为下一步工作打下了良好的基础。

五、存在的不足

1、由于秩序维护部流动性大，对员工的培训没有跟上。部分员工对岗位工作流程不清楚，导致工作标准有所下降。

2、处理相关突发事件的经验和能力有所欠缺，要常带头学习别人的长处及时弥补存在的不足。

20xx年工作计划

1、制定20xx年安全目标计划。强化安全防范意识，持续贯彻“预防为主，安全第一”的方针。

2、通过多样化的培训形式，提高员工的专业技能、服务形象的同时，积极引导业主参与安全防范管理工作。组织做好入户宣传，讲解安全常识。

3、抓好安全安全管理工作。把安全隐患降到最低，争取20xx年工作迈上一个新的台阶。

4、与其他各职能部门积极配合，并做好与员工的沟通交流工作。掌握员工的思想动态，及时采取措施，以促进安保队伍的进一步稳定。

5、加强安保人员的培训力度，有计划的开展培训工作。以解决员工的形象、礼节、工作服务态度，从而提高安保人员的整体素质。

**年终总结范文篇6**

一、工作情况：

做为服务部副经理，我负责分管服务部日常工作、办公室工作、供暖、维修及随队服务工作。一年来，本人比较圆满地完成了分管范围内的各项工作及各级领导布置的临时任务。今年年初，生产服务中心退租后柳塔一处公寓，在李家畔新租赁二处公寓，用以安排中心职工住宿。

为此，我能够做到提前着手，提前准备，在搬迁过程中紧盯在现场，与服务部各位领导密切配合，对于新场所的设备、设施进行彻底检查，发现问题及时与有关部门解决，通过一系列的工作，圆满完成了公寓搬迁工作。进入冬季，供暖工作是所有工作中的重中之重，我深感责任重大。

在9月份便开始筹备供暖工作，检修管网，通过一个月的全面检修、保养，提前15天供暖。同时加强日常维修保养，确保设备正常运行。坚决杜绝跑冒滴漏现象的发生，避免了因小事而出现故障，为供暖工作提供了保障。同时，组织维修班对各场所冬季“三防”设施设备进行了全面检查，排除不安全因素，要求职工杜绝“三违”。同时参与制定了冬季保供暖措施，为各项工作提供了安全保障。

随队服务工作是服务部有别于其他单位的一项专门工作，为保证服务质量，我与几名随队服务人员密切配合，能够做到提前进入、提前安排。施工完毕后，会同中心相关部门做好各项收尾工作，一年来没有因安排不到位而影响服务质量。

二、工作中存在的问题：

一是协调平衡工作不太理想。主要表现在有些事情协调不全面，协调不到位，平衡得不尽合理，影响了工作效率；二是管理工作粗放，不够精细，落实不到位，缺乏监督检查的力度。

三、下步工作设想：

1、巩固成果，吸取教训，进一步明确分管场所工作的指导思想，细化职责分工，牢固树立服务思想，为中心做好服务。

2、掌握特点，总结规律，提高工作水平。

3、增强创新意识，不断提高服务水平。一是继续保证各项工作的有序运转；二是充分发挥沟通、协调作用，积极协调内外、沟通上下；三是进一步做好督促检查工作，深入场所了解落实情况，并及时做好信息反馈；四是做好领导临时交办的各项工作。

因时间所限，只做以上汇报，在汇报中可能有许多不当之处，请批评指正。谢谢大家！

**年终总结范文篇7**

尊敬的领导：

光阴如梭，我到公司已经两年多了，通过两年的工作，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务部的一员，我负有不可推卸的责任。当好家、理好财，对照公司领导的高标准、严要求，只有先调整自己的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落到实处，现对自身工作述职如下：

一、遵守廉洁自律各项规定情况

我不断地加强自身修养，牢固树立正确的人生观和价值观，牢固树立一切为公司的宗旨，时刻对自己高标准严要求，约束自己，增强拒腐防变的自觉性。通过强化财务监督，规范核算程序，落实财经纪律，建立内控制度，对各个工作环节进行监督制约，防止不廉行为的发生，真正做到自重、自省、自警、自励。

二、工作中存在的问题

主观上思想未给自己加压，没有真正进入角色；忽略了管理团队的积极作用，与各级领导、各个部门之间沟通不足，没有全方位地对财务工作进行管理；忧患意识尚需加强，对当前公司面临形势的严峻性认识不足，虽有较强的责任心，但开拓、创新工作意识尚需进一步提高。没有做好？理好财？的工作，公司大量资金闲置在账面，没有产生应有的效益。

三、工作思路和改进措施

随着经济形势和公司的经营状况的变化，部分内部管理制度已不适应公司的发展，为使企业的管理制度更趋于完善，财务部将结合公司管理的要求，与有关部门进行修正。作为财务部一名财务工作人员，也是财务管理制度的组织者，要有严谨、廉洁的工作作风和认真细致的工作态度，充分发挥团队的合作精神，发挥团队的力量；在坚持原则的同时，我们坚持“让客户满意、让员工满意、让领导满意”。将继续加强各项费用的控制，行使财务监督职能，审核控制好各项开支，在财务核算工作中尽心尽职，认真处理审核每一笔业务；合理高效的财务分析思路与方法，是企业管理和决策水平提高的重要途径，并达到事半功倍的效果，为企业决策和管理提供有力的财务信息支持。

今后我会制作媒体销售情况控制表，用以满足财务部及相关部门对收入及应收账款的掌控。针对我公司持有的大量资金，咨询银行及非银行金融机构人员，寻求一个无风险、高收益的投资，以提高公司资金利用效率。

我将不断地总结与反省，不断地鞭策并充实自己，提高自身素质与业务水平，以适应公司的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

此致

敬礼！

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