# 最新个人年终总结和明年工作计划(五篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-06-18

*个人年终总结和明年工作计划一作为收费员这个岗位，每天就是对着不同的面孔，面带微笑的坐在电脑前机械地重复着一收一付的简单的操作，不需要很高的技术含量，也不必像其它科室的医生要承担性命之托的巨大压力，这或许也是大家眼中的收费工作吧。其实收费员的...*

**个人年终总结和明年工作计划一**

作为收费员这个岗位，每天就是对着不同的面孔，面带微笑的坐在电脑前机械地重复着一收一付的简单的操作，不需要很高的技术含量，也不必像其它科室的医生要承担性命之托的巨大压力，这或许也是大家眼中的收费工作吧。其实收费员的工作不只是收好钱，保证准确无误就可以了，在任何一家医院，收费处是一个窗口单位，收费员是患者首当其冲要面对的，收费员不仅代表着医院的形象，同时也要时刻维护医院的形象，一个好的收费员会在最短的时间内让病人得到如沐春风的服务，对收费满意，对医院满意。下面将我在\_\_年的工作向大家汇报。

一、收费工作

在\_\_年这一年里，琐碎的事情很多，我的工作也是像大家想的那样每天在重复着机械的工作，但我没有简单去机械的重复，对待每一个病人我都在努力的做好服务树立良好的窗口形象；同时也在贯彻院内的思想，工作不只是要把表面的东西做好，还要深入到里面去，看到真正的内涵的东西，这样我们才能够提高，才能够把工作真正做好。在财务的指导下认真学习相关制度规定，更好的完成每一项工作。

二、新农合、医保方面的工作

我院从20\_\_年3月份成为医保定点单位，20\_\_年\_\_月成为新农合定点医院，虽然在之前进行了几次有关方面的培训，但当真的开始的时候心里还有一丝丝的紧张，感谢院领导的信任与支持，同时也感谢与的帮助，我逐渐理解了新农合、医保政策，并在不断的操作中掌握了新农合、医保知识。新农合、医保不仅仅是简单的掌握知识，还要运用到实际中去，现在面对每个病人的时候我都会先问一句您是医保的吗，能报销吗，这样既能减少病人的麻烦，也能减少医院的麻烦。对医保病人门诊住院的流程全部掌握，由于医保病人较少，操作还是较慢，以后将加强医保有关的操作训练学习。

三、20\_\_年的工作计划

20\_\_年已将要翻过，20\_\_年的脚步就在耳畔，20\_\_年一年的工作已经成为过去，再好的成绩也化为云烟，20\_\_年我要更加努力工作：

1、进一步提高服务水平，减少差错，保证服务质量，让病人得到满意，病人的满意就是对我的工作最好的褒奖；

2、认真的学习新农合、医保知识，掌握新农合、医保政策，按照院内要求配合医保办做好各项工作；

3、严格遵守门诊收费住院收费的各项制度，保证钱证对齐；加强与各个科室的沟通协作，最大限度的利用现有院内资源，服务病人，为医院的发展贡献自己的微薄之力。

最后，我要再次感谢院领导和各位同事在工作和生活中给予我的信任支持和关心帮助，这是对我工作最大的可定和鼓舞，我真诚的表示感谢！在以后工作中的不足之处，恳请领导和同事们给与指正，您的批评与指正是我前进的动力。

**个人年终总结和明年工作计划二**

一、主要工作表现

20\_\_年，我担任分社的出纳工作；9月至今，我担任分社的主管工作。

1、在担任出纳工作期间，我严格遵守各项规章制度，认真行使本岗位操作权限，在授权范围内开展各项工作。

2、做好财务出纳工作计划，根据信用社的管理制度办理现金的收付，整点以及损伤票币、大小票币的兑换工作。

3、宣传爱护人民币和反假币的工作。

4、做好现金的管理工作，加强核算，减少库存现金的占压，提高经济效益。

5、在担任主管期间，严格遵守授权制度。

6、负责整理、审查、装订上日的传票。

7、负责做好每天对柜员的库存核对，重空凭证核对。

8、做好分社的重空领用和会计档案调阅。

9、团结他人，与人为善一直是我待人的准则。在工作中团结同事，和睦相处，相互学习，相互促进。在生活上，相互帮助，相互关心，共同创造和谐的氛围。

10、做好三防一保和党风廉政工作。

二、工作中存在的问题

一年来，在上级领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到了较大程度的提高，但在某些方面还存在着一些不足：

1、不善于自学。

2、对客户没有说普通话。

三、20\_\_年度工作思路

在新的一年里，我努力做到：

1、做好20\_\_年个人工作计划，加强理论学习，提高自身综合素质。

2、遵守规章制度，履行岗位职责。

3、增强防范意识，落实\"三防一保\"。

4、团结奋进，营造良好的环境。

**个人年终总结和明年工作计划三**

时光一晃而过，转眼间我们送走了20\_\_年迎来了崭新的20\_\_年，作为公司的新人，我深深地为我的企业感到自豪，为我的岗位感到光荣和骄傲，在同事和领导不断地帮助下，我已成长为一名能胜任出纳工作的企业的一员了，在此对我个人在这一个月的工作做出总结，对20\_\_年的工作做出计划。

我在领导的正确领导下，在和同事们的团结协作和相互帮助中，较好的完成了下半年的各项工作任务，在业务素质和思想政治方面都有了更进一步的提高。现将上岗工作以来取得的成绩和存在的不足总结如下：

一、思想政治表现、品德修养及职业道德方面

本人认真遵守内务条令，按时出勤，有效利用工作时间；坚守岗位，当需要加班完成工作按时加班加点工作，能够按时完成；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。工作中任劳任怨，不计较个人得失，积极参加单位组织的各项政治学习，积极要求上进。

二、工作能力和具体业务方面

我在财务部门的工作岗位是出纳。岗位责任是现金的管理和收支，银行业务办理及结算，现金及银行日记帐的登记和财务核对，手写支票工资及奖金的核对和发放。回顾这一个月的工作，我虚心学习新的专业知识，积极配合同事之间的工作。首先，在领导的帮助下，我更了解了出纳岗位的各种制度及日常的工作流程，学到了很多工作中的知识，我更加的熟练了出纳工作。同时，充分的认识到在出纳这个工作岗位上一定要做到坚持原则，责任重于泰山，要有“工作岗位没有高低之分，只有分工不同”的工作意识，这样才能更好的完成本职工作，体现人生价值。

其次作为出纳，我在收付、反映、监督等几个方面尽到了自己应尽的职责，过去的几个月工作里在不断的改善工作方式方法的同时，顺利的完成了如下工作：

1、严格的执行现金管理和结算制度，定期向主管会计核对现金与账目，发现金额不符时，做到及时反映，及时处理。

2、及时回收单位各项收入，开出收据，及时回收现金存入银行。

3、根据各部门和各人提供的依据，井然有序的完成了职工工资和其它应发放的经费的发放工作。

4、坚持财务手续，严格审查，对不符合手续的凭证不予付款。

三、存在的不足与20\_\_年计划

回顾检查自身存在的问题，我在专业领域的学习不够。我个人的理论基础，专业知识、工作方法尚存在一定的欠缺。针对以上问题，下半年的努力方向及工作计划是：

1、加强理论学习，进一步提高工作效率。通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事，增强分析问题和解决问题的能力。参加会计的再教育学习，提高自己的专业技能。

2、严格执行现金管理制度，认真掌握库存限额，按现金收付记账，凭证办理收付，金额方面要当面点清，防止工作出现差错。遵守各项规章制度，凡事按程序办。做到平时工作更认真仔细，作为对发票最后一关审查，一定要坚持原则，即使是已经审核过的发票，如果存在要素不全，内容笼统等发票，坚决不予报销。

3、做好现金、银行存款日记账做到日清月结保证账证相符账款相符存取与银行账目相符的工作。

4、及时核对银行存款做到账款相符管理好相关凭证防止丢失。

5、与部门会计人员密切配合做到相互支持、配合。

6、完成领导临时交办的其他工作。

以上是我工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，我的20\_\_年将在充实、喜悦、收获中度过。在此，祝愿怡然酒业如丰收的葡萄一样硕果累累，20\_\_年蓬勃发展、再创佳绩，再次也真诚的感谢帮助过我的部门领导，感谢你们对我工作期间的帮助及指导，才能让我有了今天的进步和成长。

**个人年终总结和明年工作计划四**

不知不觉间，来到福盈门建材已经一年多的时间了，在一线的工作当中，经历了很多的酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、工作总结

在从来到公司到现在的时间里，先从幸福家居箭牌砖店的一名导购慢慢成长为金三角箭牌砖店的店长，从一名小员工升为领导层，思想上都发生了绝对性的变化。已不在是站在自己的位置上思考问题，而是要站在公司的立场上和手下员工的立场上思考问题，想的更全面一些了，会替他人着想了。

二、在工作上主要存在的问题

在工作初期，对工作的认知程度不够，缺乏全局观念，缺乏自信心，对工作定位认知不足，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏，不过我相信在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

对人员的管理能力欠缺，对市场的调查不够，对竞争对手的了解不全面，从而未能做出最好的针对所在市场的政策方案，以后在工作中还需不断学习总结改进，从而使遇到问题都能得到很好的解决。

三、工作心得

在这一年多的工作与实践当中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任他人和自己的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克，战无不胜。

这年的工作中，所有的工作都是一线二线一起完成的，在这个过程中大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、清晰。

领导要求工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，能够积极自信的行动起来是后半年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记住工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算：出了风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

三人行，必有我师，与身边同事的合作更加的默契，感谢他们对新上任的我莫大的支持与鼓励，感谢他们的不离不弃，他们都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候有他们在身边。我一定会跟她们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

四、工作教训

经过这半年的工作学习，我发现了自己离一名合格的店长还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后在工作中不断提高和磨练自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的店长工作中，主要有以下几方面做的不够好：

缺少对平时工作于业绩状况的总结，从开业到现在只七月份的活动“清凉一夏，低价a风暴”业绩还算可以，跟活动有很大的关系，全场六折加上特价中的特价产品，很是吸引眼球，之后价格回升，就再也没达到理想的额度。针对市场我应该主动向公司申请特惠政策，应该把被动变主动，用我们大品牌的产品低价攻击其他品牌，占据一定的市场份额。

跟员工的关系好是应该的，但缺少领导的气势，陈总一直教导我们“尊重自己就是尊重别人，别拿自己不当干粮”跟员工好的前提下，也要让员工听你的，尊重你还是他们的领导。有什么对公司不满的可以直接向你反映，再着重考虑怎么安抚、怎么汇报，平稳军心。此项也作为重点来提高自己。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成为一名公司优秀的职业的店长。

五、工作计划：

公司在日益壮大，不断占领新的市场，开拓新的领域，竞争会比较大，压力也会比较大。要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。其中以下几点是我下年重点要提高的地方：

1、要提高业绩，除了完成规定的任务额还要超任务额的100%，结果证明一切。

2、要提高大局观，是否能让能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺。

3、提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水。

4、工作要注重实效、注重结果，一切工作要围绕着目标的完成。

5、明年是服务年，服务年就要做好服务，不但做销售还要做服务。精细化工作方式的思考和实践。

我相信：天道酬勤。把自己所有的精力都投入到工作当中，认认真真沉下心去工作，就是公司所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。

**个人年终总结和明年工作计划五**

作为一个优秀的店长不但应具备优秀的工作能力，更应该具备良好的工作态度和高度的敬业精神，一年来，本人以公司的理念为方向，以方迅的制度为做事方针，秉承着公司的办事原则和做事规范，我主要完成了以下任务：

1、在上级领导亲临现场的帮助和带领下，我自觉加强学习，理清工作思路，逐渐摸清工作中的基本情况，把握工作的重点和难点，迅速找到切入点，及时妥善解决了开业初期店内业绩低沉的问题。

2、店里导购和各级主管在自己的工作岗位辛勤努力，爱岗敬业，扎实工作，不怕困难，勇挑重担，我店从开业后的灯光暗、环境差、服务不到位，打版陈列不突出，迅速改变，达到公司要求。

3、在消防方面，我店加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，店内消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，使员工牢牢掌握预防火灾四个能力和消防知识五个常识，从而推动消防安全各项工作有效的开展，准确达标各项消防检查指标，安全度过数次消防突击检查。

4、在制度方面，我店以总部公司制度为纲领，以店内实际情况为基础，加强店内各项管理制度的落实，各项奖惩制度的全面实施，迅速提高了我店员工的工作积极性和工作素质，我店以导购技能培训为工作重点，切合实际，使员工迅速了解公司规模及发展前景，对公司有了全面了解。

虽说我店在一年的努力中取得了不错的成绩，总的来看我们的工作还存在不足的地方，还存在一些凾待解决的问题主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路解决问题，表现在工作上的创新不够。

2、我认为导购对顾客的服务是影响销售业绩的很大因素，因此我店在对导购的仪容仪表、掌控产品知识、销售流程、应对顾客异议、投诉等方面仍应该继续努力。

3、通过市场考察，我了解到很多店面为了让店铺运行更顺畅，设置了不同的功能组别，各个组别分工不同，职责不同，主要分为服务组（主要负责销售服务工作，带动销售气氛，促销口语的培训）、陈列组（主要负责店面形象工作，节假日店面布置等）、货品组（主要负责补货、退换货、调货和盘点）等。我店在此方面还需继续跟进市场，了解更专业更先进的管理模式，去其糟粕，取其精华。

4、在广告宣传方面，我店应加大力度，广告作为商品经济的产物，无疑正日益在提高业绩上扮演着越来越重要的角色，能有效诱导消费者的兴趣和感情，引起消费者进店购物的欲望，直接促进消费者的购买力。在宣传商品信息方面，也是最迅速，最节省，最有效的手段，在过去一年里，我店在广告宣传方面的力度与唐县其它存在竞争的商场比较，宣传强度不够，没有达到公司宣传指标。仍应该努力。

5、在货品损耗方面，我店也存在不足。商品的损耗是由盗窃、损坏及其它因素共同引起，我店应全面了解店铺发生损耗的具体原因和细节，并严格加以控制，以加强内部员工管理及作业为主，有针对性的采取措施，堵塞漏洞，尽量使各类损失减少到最低。

在未来的一年内，我认为我们应该发扬工作中的优点和长处，弥补工作中的不足，我认为未来一年内，我应该做到以下几点：

1、做好店铺的代表者，在服装企业里，店长是代表企业与顾客、与社会有关部门的公共关系是整体店铺的经营绩效与店铺形象的代表，必须对店铺的营运了如指掌。

2、做好经营目标的执行者，对于石家庄总部的一系列政策、经营标准、管理规范、经营目标，作为店长，必须忠实的执行，所以应懂得善用所有资源，已达成兼顾顾客需求及公司需要的经营目标，店长在店铺必须成为重要的中坚管理者，才能强化店铺的运营与管理，确保店铺经营目标的实现。

3、做好店铺的指挥者，作为店长必须负起店内问题总指挥的责任，安排好人事主管、业务主管以及导购们的工作，严格执行营运计划，将最好的商品和服务运用合适的销售技巧，在店铺各处以最佳的面貌展示出来以刺激顾客的购买欲望，进而提升销售业绩实现销售目标。

4、做好员工的培训者，员工整体的业务水平及工作欲望是关系到店铺经营好坏的一个重要的因素，所以要不断的对员工进行岗位训练，激励员工保持高昂的工作热情，还应适当授权，培养员工独立工作能力，使员工各方面素质提高。

总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，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。

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