

最新职代会海外业务工作报告总结(精选6篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

职代会海外业务工作报告总结篇一

首先自我能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自我经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情景、存在问题及应对方案，以求共同提高。要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自我的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，可是成功率比较高，价格也能够做得高些。像这样的客户就能够列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动进取，力求按时按量完成任务

每一天主动进取的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情景，并做好第二天的工作计划。拜

访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，并且因为人与人都是有感情的，仅有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的机会。即使当时没有能立刻成交，可是他们会一向记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是构成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们那里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情景，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再必须能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的办法。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，可是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能提高。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务本事；再有时间还能够学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解此刻市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。仅有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的确定，遇到问题才能随机应变。

六、20_年的计划

在20_年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事_的数据差距很大，她半年的销售额是_万多，回款是_万多，而我仅有_万多的销售额，远远的落后了，所以我要在20_年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，可是大家应对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距仅有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自我的销售量，争取赶上他们。

我要给自我定一个明确的目标，在20_年里争取做到_万，即每个月要做_万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每一天都明确的明白自我的任务，才能明确自我拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是异常熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最终我要感激我们的领导和我们同事在20_年对我工作的支持和帮忙，期望往后经过大家一齐努力，让我们能够在20_年再创佳绩。

职代会海外业务工作报告总结篇二

20__年11月27日——20__年12月2日公司领导亲自主持培训，为检验培训成果，20__年12月3日我们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好在我平时一贯努力学习得以顺利通过。

公司领导精湛的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营销经验、丰富的营销阅历，无不在我记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常合理：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。经过酒水工作总结一周的培训学习，认真记录上课笔记，仔细阅读培训资料，通盘考虑消化营销知识，在我的面前呈现出了鲜明的营销大道，彻底廓清了我眼前的营销迷雾，给了我豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做酒水促销员工作总结的！我以前对营销应该说是一知半解，现在经过公司领导的超强度短期培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识(公司的概况、公司人力资源制度、五粮液股份公司情况、五粮液江南古坊酒、3+2+3组合式营销模式等)有了深刻的认识。同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我不断的反复学习！

二、人力资源管理方面

根据公司领导安排我对公司人力资源制度进行了简单创新：1、在《员工入职登记表》、《员工招聘与录用》、《绩效管理 with kpi绩效考核》；2酒水业务员工作总结、准备《考勤表》，整理员工档案并录入电脑；3、酝酿人力资源管理制度；4、推荐并录用公司平面设计兼职人员苏凤。

三、办公室及后勤保障方面

1、根据公司领导指示，经过仔细比较、反复权衡，安装铁通电话一部与宽带(费用：上网不限时一年660元含赠送的宽带猫、安博士杀毒软件)。交300元订金预订800免费电话(准备元旦后开通)。

2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询电话宽带安装事宜等。

3、协助王伟琴经理做好办公室方面的工作。

4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，重做操作系统酒水销售工作计划统、安酒水行业年终总结装驱动程序。

4、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好后勤保障(协助王经理复英传真、电话、文档输入电脑等)。

5、与王经理分工合作，往山东临沂、枣庄地区和徐

四、例会方面

1、基本上每周末，公司领导亲自主持会议，听取员工汇报工作，点评员工工作中的问题，褒扬先进、鼓励后进，对下周的工作作出规划。每次例会我都认真记录，不怕贻笑大方之家积极发言，收获很大。

2、例会给我的印象是：参加一次有一次的提高。尤其是在营销上还是个新丁，对酒水营销还很欠缺，对很多营销实际操作还限于了解阶段，公司领导的意见很中肯，也确实有利于以后的营销酒水年度总结工作；在我陷入营销困境中的时候，公司领导的点拨，给了我“山穷水尽已无路，柳暗花明又一村”的新感觉。

五、徐州六县区酒水市场情况

1、认识到自己在酒水营销上的很多不足，希望能够通过实际跑市场得以锻炼，积极向公司领导争取调研徐州六县区酒水市场情况的任务。

2、不怕出差辛苦，经过一周多时间的集中搜集酒水商资料，对徐州六县区酒水市场情况有了一个初步了解。

3、搜集的酒水商资料：贾汪区29家、邳州市26家、新沂市35家、睢宁县41销售个人工作总结家、丰县30家、沛县37家(酒水销售对原来的资料进行补充)。

六、回访徐州六县区酒水商情况

1、有专门做一个品牌白酒的，如今世缘、洋河蓝色经典、汤沟珍宝坊等，就不考虑接其他品牌白酒了。

2、基本上做酒的手上都有2—4个品牌。

3、对我们的3+2+3组合式营销模式很感兴趣，认为很先进，也一定有所作为。

4、有实力的酒水商(有成熟的营销网络、有资金、有多部车送货)不多，基本上每个市场不到10家。

5、由于靠近年终岁尾，绝大部分在开订货会，积极备战黄金销售季节——春节的来临。

6、酒水商接品牌都很小心谨慎，都想少进货少交履约保证金。有的竟然提出了先少进一批货试销;有酒水销售合同人说可以先在他那里摆一部分货展销;还有人提出在我这设办事处，等市场成熟了我再做。

7、大部分都要求留下招商资料，再考虑考虑。

8、限于时间关系才回访了三个县区：贾汪区、邳州市、睢宁县，另外的三个县市：新沂市、丰县、沛县还没有来得及回访。

后记：写完这个工作总结，因为经营方面的原因，这个公司就完全的放假了，公司所有员工大放假，也就是说又要面临新的工作选择，迎接新的挑战了！

职代会海外业务工作报告总结篇三

一、课程管理，在规范中促优化

1、完善保教工作常规管理手册，优化管理机制

为了加强幼儿园保教常规工作管理，使之进一步制度化、规范化、科学化，从而确保园内保教工作正常、高效运行，本学期我们进一步完善《幼儿园园务管理手册》，修订了《一幼儿园保教人员操作细则》、制定了《一幼儿园0-5年新教师一日活动带班操作手册》等，使教师如何有效开展保教工作有了文本参考，实践有了依据，从而全面提高幼儿园保教质量。

2、完善课程实施方案，规范课程实施

课程实施方案是幼儿园课程实施的行动纲领。结合上学期教研训部有关课程实施方案制定的培训，本学期初，我们重新修改课程实施方案，由课程实施领导小组牵头，就课程实施方案的框架、课程背景分析、课程实施的内容、课程评价等方面做了优化，使方案更具导向性与操作性。

3、完善课程环境，凸显游戏理念

为了凸显“快乐启蒙，和谐发展”的办园理念，本学期我们对课程环境进行了微调，保证班班有小舞台及建构区，确保幼儿本体性游戏；对中班个别化室进行了完善，凸显本学期主题；添加了丰富的建构材料，满足幼儿建构需求；创设了低结构的材料，满足大班幼儿角色游戏的拓展。

4、细化各类评价指标，优化保教实施

结合本次分等定级验收，我们细化了“幼儿发展评价指标”、“课程实施评价细则”，本着肩负增效理念，将评价纳入到日常工作中，有每月幼儿主题实施发展测试、一日活动中幼儿的评估观察、教师、家长的评价等，使评价的方法也更加多元。

5、注重教研组室管理，提升师资水平

本学期从组长抓起，通过组长例会、不定期碰头会等，和组长共同研讨组室管理中的问题，力促组长思在前、行在前。

二、课程实施，在实践中优化

1、优化运动活动的组织

针对我园运动组织形式不完善，教师高控等现象，本学期，我们重点开展了区域运动环境材料的创设。通过理论先行、借鉴区姐妹园优质经验，使教师明晰区域运动如何开展。

2、规范半日活动的组织

本学期，以《36指南》的学习与培训为契机，和教师共同梳理指南的理念及各领域相关的目标，使教师了解到学习其实渗透在一日活动各个环节。

3、提升保教配合的有效性

我们通过学习《保教人员操作细则》、《保教配合操作实施意见》，使教师明细了每个环节教师的工作职责及保育员工作的操作，在保教配合上达成了一致。我们利用随堂听课及保育员半日活动的考核等，走进班级，了解各班级保教配合情况，并通过教研活动，解决共性问题，从而提升保教配合的有效性。

4、提高案头资料的有效性

本着减负增效的精神，本学期案头资料的管理呈现逐级管理的机制。通过组长例会，使组长对不同资料撰写的要求、格式等有了进一步的了解，也通过解读，使组长们知道了案头资料看什么、怎么看、如何修改，有利于组长对组员案头资

料的指导及监督。

三、课程研究，在实践中收获

1、指南引领，抓目标导向

本学期，在课题研究中我们始终以《指南》为导向，通过学习《36指南》中的社会领域目标，使教师们了解到在人际交往及社会适应领域中，各个目标及年龄段表现在角色游戏中的运用。在课程小组研讨中，重点对照相关领域及各教研组研究现状进行分析，总结各教研组研究中的亮点，并对薄弱项进行分析，从而达成共识，使大班聚焦混班打包游戏，中班聚焦情节拓展，小班聚焦情景化。

2、聚焦课堂，显教科研融合

(1)大组引领，小组跟进

在课题研究中，我们注重立足园本、聚焦课堂的有效教研模式，采用大组先行，在理论上对角色游戏教师的观察、指导、分析进行学习；各教研组跟进，针对本组的研究重点，采用实践观摩、案例研讨等，使教师在真问题情境中有所思、有所悟，从而提升教师角色游戏指导的有效性。

(2)经验梳理，过程积累

在研究中，我们还注意各类资料的收集与整理，如在案头资料中，注重角色游戏环境、材料的整理，每个班级根据每月角色游戏调整材料进行完善，每学期教研组会进行汇总，将各班较优质的角色游戏内容及材料进行整理，充实资源库。

四、师资培训，梯队基本形成。

1、深化园本培训，注重教师专业水准的整体提升和个性化发

展

为了满足我园不同教师队伍的需求，本学期继续开展形式多样的园本培训以满足不同层次教师专业发展的需要。

2、搭建多元展示平台，关注教师日常教学行为落实

本学期我园开展了各项评比活动：如幼儿绘画评比、幼儿早操评比、班级环境评比、教师教学评优、小青蛙故事大赛、建构创意大赛等，通过活动不仅激发了教师工作的主动性、收获了成功的喜悦，还使教师教学技能、组织能力等有了一定程度的提高。

五、下阶段工作思路：

进一步扎实基础课程。加强课程的实施，进一步规范一日活动的组织，以《36指南》为指引，转变教师观念，凸显孩子的学的主动性，减少教师主导的现象。

进一步凸现课题研究。继续开展角色游戏的实践研究，对上阶段研究的策略进行验证，并以教师指导为切入点，关注日常，使研究更日常化、规范化、特色化。

进一步完善队伍建设。以发展规划为抓手，清晰发展目标，细化培养任务，建立评价体系，注重培养结果检测和运用，积累过程资料，有效推进不同层面教师发展。

进一步汇总创优成果。及时梳理汇总过程性实践研究的成果。

职代会海外业务工作报告总结篇四

_9年很快就过去了，回顾_9，想总结的很多。俗话说：“活到老，学到老”，本人一向在各方面严格要求自我，努力地提高自我，以便使自我更快地适应社会发展的形势。经过阅

读很多的道德修养书籍，勇于解剖自我，分析自我，正视自我，提高自身素质。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作

公司在不断改革，订立了新的规定，异常在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成_件诉讼业务，代理费用达_万元以上(每件_万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户坚持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情景。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。经过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于到达__万元以上代理费(每月不低于__万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户坚持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情景。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合本事的相对提高，对规模较大的企业贴合了《中国驰名商标》或者《__省商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户能够安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《__省商标》，承办费用达__万元以上。做驰名商标与商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户坚持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情景。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情景。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性提议，力争为客户公司的知识产权保护做到面，代理费用每月至少达_万元以上。

二、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、综合本事、都是我要掌握的资料。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还期望业务经理给予我支持。

三、增强职责感、增强服务意识、增强团队意识

进取主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的本事减轻领导的压力。

以上，是我对_9年工作的总结，可能还很不成熟，期望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我期望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮忙。展望_9年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自我会完成新的任务，能迎接新的挑战。

职代会海外业务工作报告总结篇五

时光荏苒，20__年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，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。

今年，是本人在参加财务工作的第二年。按说，我们每个追

求提高的人，免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。在一年的时间里，在领导及同事们的帮忙指导下，经过自身的努力，无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作本事上都得到进一步提高，并取得了必须的工作成绩，本人能够遵纪守法、认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上发挥了应有的作用。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将__年的工作做如下简要回顾和总结。

今年的财务会计工作总结能够分以下三个方面：

一、加强财务会计工作学习，注重提升个人修养。

一是经过杂志报刊、电脑网络和电视新闻等媒体，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为行动指南，进取参加政治学习，遵守劳动纪律，团结同志，热爱团体，服从分配，对后勤工作认真负责，在工作中努力求真、求实、求新。以进取热情的心态去完成园里安排的各项工作。进取参加园内各项活动，做好各项工作，进取要求提高加强政治思想和品德修养。

二是认真学习财经、廉政方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

三是努力钻研业务知识，进取参加相关部门组织的各种业务技能的培训，严格按照胡_锦涛同志提出的“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的要求，坚持“讲学习、讲政治、讲正气”，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自我的准则；始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作；四是不断改善学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识、让知

识伴随年龄增长，使自身综合本事不断得到提高。

二、爱岗敬业、扎实财务会计工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

1、任劳任怨、乐于吃苦、甘于奉献。由于教育系统财务规范化整改工作，财务工作的力度和难度都有所加大。除了完成报账工作，本人还同时兼顾园里的后勤工作及其他业务。为了能按质按量完成各项任务，本人不计较个人得失，不讲报酬，牺牲个人利益，经常加班加点进行工作。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。在完成报账任务的同时，兼顾后勤工作，出色地完成各项工作任务。

2、顾全大局、服从安排、团结协作。今年，根据园内的工作安排，本人从原先的记账岗位上调整到报账岗位上。在岗位变动的过程中，本人能顾全大局、服从安排，虚心向有经验的同志学习，认真探索，总结方法，增强业务知识，掌握业务技能，并能团结同志，加强协作，很快适应了新的工作岗位，熟悉了报账业务，与全员同志一齐做好财务审核和监督工作。

3、坚持原则、客观公正、依法办事。一年以来，本人主要负责财务报账工作，在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，在办理会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求进行财务报账工作。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，坚决不予报销；对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。经过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续完备、规范合法，确保了我园会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。

4、爱岗敬业、提高效率、热情服务。在财务战线上，本人始

终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。在工作过程中，不刁难同志、不拖延报账时间：对真实、合法的凭证，及时给予报销；对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务质量，以高效、优质的服务，获得了园内教职工的好评。

三、遵纪守法、廉洁自律，树立起财务会计工作者的良好形象。

本人作为教育系统的一名财务工作者，具有双重身份。所以，在平时的工作中，既以一名人民教师的标准来要求自己，学习和掌握与幼儿教育有关的教育教学知识，做到教学相长，为人师表。又以一名财会人员的标准要求自己，加强会计人员职业道德教育和建设，熟悉财经法律、法规、规章和国家统一会计制度，树立了幼教教育工作人民教师和财务工作者的良好形象。

四、努力学习，增强业务知识，提高财务会计工作本事。

为了能够适应建设现代化礼貌幼儿园和实现我园会计电算化的目标，__年，本人能够根据业务学习安排并充分利用业余时间，加强对财务业务知识的学习和培训。经过学习会计电算化知识和财务软件的运用，掌握了电算化技能，提高了实际动手操作本事；经过会计人员继续教育培训，学习了会计基础工作规范化要求，使自身的会计业务知识和水平得到了更新和提高，适应了此刻的工作要求，并为将来的工作做好准备。

五、在财务会计工作总结之中也存在很多不足，主要表此刻

- 1、服务上还达不到要求，有时态度生硬，不使用礼貌用语。
- 2、在本职工作上，由于经验和专业水平不足，有很多地方做的不到位，不够熟练。

总之，在财务会计工作总结中我享受到收获的喜悦，也在工作中发现一些存在的问题。在今后的财务会计工作总结中我应不断地学习新知识，努力提高思想及业务素质。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。

职代会海外业务工作报告总结篇六

对学校业务招待费开支的一点设想秦秋英随着改革的进一步深化，市场经济体制的不断完善，学校的办学模式也出现了多元化，今天本站小编给大家精心挑选了学校业务工作总结，希望文章对大家有所启发。

一、努力提高教师素质，促进队伍建设

1、深入学习党的各项方针政策。结合学校实际，把各项工作落到实处。

2、加强师德教育，开展师德建设系列活动。广泛宣传，营造氛围。师德建设活动重在宣传，贵在坚持，学校利用板报、广播等开展宣传教育活动，宣传学习《中小学教师职业道德规范》、党我各项方针政策等。在师德建设活动中，善于发现和挖掘身边的先进师德典型，并做好学习和宣传工作。继续深入学习师德先进事迹，努力提高活动的针对性、实效性。我校建立健全师德师风考核制度，把师德作为考核教师工作的重要内容，职务聘任和绩效考核的重要依据。

3、轰轰烈烈开展师德大练兵活动。学校工会不仅加强了教师师德师风教育，提高了教师的职业道德素质，同时更注重培养教师的教育教学能力。开展师能大练兵活动，是提高教师专业能力和水平的重要载体。我们把师能大练兵活动与全面实施素质教育结合起来，与新课程改革结合起来，与增效减负工作结合起来，与日常教育教学工作结合起来，以提高教

师课堂教学、听课评课、教科研等能力为主要内容，有计划开展好系列竞赛评比活动。组织“同题研讨”教研活动，组织外出教师学习，不断提了教师们的业务素质的发展。

1、坚持校务公开，实施民主管理。学校工会全面贯彻、执行教育工会关于“校务公开”的意见精神，积极组织实施学校校务公开。对教师关心的热点问题第一时间进行了公开：学校经费，学校每周工作安排，收支、支出明细账，学校各种方案制度，评优晋级、教职工年度考核、教师奖励性绩效工资分配情况。还有学生家长关心的问题：贫困学生推荐花名册、三好学生及优秀学生干部等进行了校务公开。

2、参与学校的决策。工会在协助校行政进行学校内部管理体制改革的时，始终参与学校的民主管理，参与学校的决策。对学校试行的改革方案和制定的各项规章制度广泛征求意见，不断修改完善，保证实施效果。对教职工评优、评先、职称评定等采取民主评议，并将结果在公示栏进行公示。绩效工资的试行方案、年度考核方案、班主任月考核结果、教师月考核情况、各级先进推荐等。

三、营造和谐工作氛围，关注教师身心健康

1、学校党政领导无时无刻不把老师们的事情放在心上，经常了解教师们的需求，把教师的身心健康、幸福生活作为头等大事去抓、把党政领导的关心和爱护送给每一位教师。今年来为老师们做了较多的工作。如：春节期间、由学校党支部和工会组织慰问小组对我校贫困教职工和在工作岗位上有贡献的老师进行慰问，“在三八妇女节”来临之际，为全体女教师考虑福利让她们感受幸福、感受关怀，组织她们进行体检。利用教师节对我们在教育工作做出贡献的优秀教师和优秀工作者进行了表彰，并开展了“情满阳光，真我风采”教师节联谊活动，充分让我校教职工体会到了组织的温暖。

3、广泛开展校园文化体育活动，增强凝聚力，愉悦教职工身

心：如开展了教职工乒乓球球比赛，“我运动、我健康、我快乐”教职工冬煅活动等。总之，丰富多彩的活动，不仅陶冶了身心，增强了体魄，还增进了同事间的情谊，为全体教职工营造了一个宽松和谐快乐的工作氛围。

(3)工会活动教师的参与面不够广，特别是市级活动、片级活动、校际间工会联谊活动。

充满挑战和希望的明天，我们一定会再接再厉，共建“阳光自主”学校，同创“阳光自主”工会，将工作重心放在“阳光自主”校园的建设上，让工会成为全体教职工最温馨的家，让每一位教职工体会到幸福！

思想政治方面：我认真学习邓小平理论、党的建设和和谐社会重要思想和党的xx大精神，积极参加学校组织的各项政治活动，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

一、日常工作：

- 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，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。
- 2、及时收回学校各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。
- 3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。
- 4、坚持出纳手续，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。

二、其他工作

1、迎接教育局评估，准备所需出纳相关材料 & 数据备份光盘，及时送交办公室。

2、为迎接审计部门对我学校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。在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。

三、一点成绩

为了适应信息化对出纳工作的新要求，去年我们购买了《出纳专家 20xx 豪华版软件》，它帐页化的操作与打印，让我轻松实现了出纳工作的电算化，大大提高了工作的效率和准确性，同时，也打印出了真正帐页格式的印刷品质的现金与银行日记帐存档，许多兄弟单位也来我校学习我们的先进经验，为我们单位荣获“出纳工作先进单位”贡献了自己的一份力量。

回顾过去一年的工作，我取得了一定的成绩，但也存在一些不足，为此，我今后要加强理论学习，进一步提高自身素质。对业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对邓小平理论、市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

一、今年主要的工作情况

(一) 注重自身学习，提高自身综合素质。

我深知学习是获取知识的重要方式，是一个人进步的力量源泉。一年来，我端正学习态度，把提高自身素质和加强自我学习结合在一起，在学习中获取人生所需的精神食粮。1以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入学习实践

科学发展观和学习领悟党纪法规、廉政建设有关规定并贯彻落实在实际工作中，增强自律意识，按照“八荣八耻”要求，树立正确的社会主义荣辱观，关注各级政府政治经济工作会议，领悟会议精神，为住房公积金的发展积极的献言献策。2以《住房公积金管理条例》为准绳，严格按照《楚雄州住房公积金缴存、提取管理办法》和《楚雄彝族自治州住房公积金个人住房贷款办法》及相关文件之有关规定，认真学习专业知识，提升自己的业务宣传水平和办理业务的能力，熟练操作“新居住房公积金管理信息系统”，乐于和受托银行交流，便于更好地互换信息，为更加专业化的管好住房公积金、办好住房公积金业务奠定了基矗。

(二)政策规章联系工作实际，恪尽职守。

工作中，我爱岗敬业，能按时按质按量完成本职工作，能够摆正自身的位置服从领导，服从安排，切实增强大局意识和服务意识。踏踏实实工作，力求精益求精。

1严格按照《会计法》、《住房公积金出纳管理办法》和《住房公积金会计核算办法》，严肃认真办理我县住房公积金的归集等相关业务。缴存的金额做到每户必审，每月必核，严格把关，精准入账，严防审核数据和实缴数额，按要求开具业务凭证，并时时与受托银行联系沟通，对业务办理情况进行掌控，以便发现问题，及时进行处理并及时入档；协助审核提娶偿还住房公积金的相关证明材料，防止有冒领或套取住房公积金行为的发生，并及时将凭证确认进账。

2根据《楚雄彝族自治州住房公积金个人住房贷款办法》之规定，协助受理贷款申请人的咨询业务和资料收集工作，做好政策的宣传工作，并按时把银行的还贷数据导入系统。

3根据出纳岗位要求，及时与各受托银行做好原始凭证的交割，审核并认真记录每一笔资金的往来，定期与银行对账，做到资金的日清月结。分类管理好各种收支凭证，确保原始

凭证的合法、真实、准确、完整，并按时与会计交割，按时登记入账，确保账证相符、账实相符和账表相符。

4严格执行财经纪律和各项出纳制度，负责处理管理部日常的现金收支业务，遵守备用金制度；不占用、挪用公款，保管好支票和有价证券，及时核实和报销各项费用开支，做好相关账务，时时接受领导及同事的监督。

5虚心求教于楚雄州点击网络公司的计算机老师，做好住房公积金信息系统的维护工作。及时做好信息系统数据的导入、对账、结账、备份、上传和接收；并确保服务器安全，未发生过系统人为故障。

6按时完成领导日常交办的其它事项。

(三)加强自身作风建设，严于律己。

1切实转变思想作风，不患位之不尊，而患德之不崇。在思想道德方面，使自己的思想和行动更加符合客观实际，更加符合当前的国情和时代发展的要求，认真对比反思自己与“八荣八耻”要求的差距，发扬好高尚的道德风格，以最纯洁的良心支配自己的道德行为。不担心地位不高，而是担心道德修养不纯。

2切实转变学习作风，读书患不多，思义患不明。按照“八荣八耻”社会主义荣辱观，我始终把学习作为工作、生活的第一需要，不断扩充知识面，优化自身知识结构，提高思维能力和决策能力。

3切实转变工作作风，以公共为心者，人心乐而从之。我时时把全心全意为民服务作为宗旨，扑下身子，放下架子，与群众话同心、语同情、行同步，加强亲和力。坚持原则，真抓实干；勤勉敬业，狠抓落实；崇尚科学，掌握科学方法，把握事物规律，结合本地实际以勤勉的工作作风和高度敬业的工

作态度干好本职工作。

4切实转变生活作风，薄于身而厚于民，约于身而广于世。“历览前贤国与家，成由勤俭败由奢”，我注重培养积极向上的生活情趣，做清正廉洁，艰苦奋斗的表率。从点滴入手，在个人兴趣爱好等小节问题上防微杜渐，自觉抵制各种诱惑，纯洁好自己的生活圈和社交圈，深刻认识艰苦奋斗的现实意义和历史意义，带头倡导艰苦奋斗的生活作风。

二、工作中存在的问题

(二)太墨守成规，不能把规章更好的结合实际，工作中缺乏一定的灵活性。

(三)增强工作的预见性、创新性、有效性，用正确的人生观和价值观鼓舞自己，争取更大进步。