

# 最新学校财务工作总结年终总结报告 学校财务年终工作总结(汇总8篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告的格式和要求是什么样的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 鲜花店工作报告总结图片 工作报告总结篇一

1、积极开展“全民健身”运动，为增强员工的体质，丰富员工的文体生活，中心工会组建了七个体育协会，并拨出资金鼓励员工积极参加各项文体活动。工会每年定期组织各协会举行各类球赛，5年来共组织各类球赛及游泳、拔河等比赛共20次。组织参加金融系统运动会及人行系统、社区运动会等共5届次，对外展示了中心员工的精神风貌及中心运动员的拼搏精神，激发员工的集体荣誉感和参与体育运动的热情，培养员工的团队精神。

2、开展形式多样、员工喜爱的文体活动。5年来中心工会曾多次举办如周年庆文艺晚会、卡拉ok赛、棋牌赛、组织看电影等员工喜爱的文体活动。近年，随着中心事业的发展、人员的增加，组织活动的难度加大，但工会在党委的支持和各部门的配合下，克服困难，组织了多次大型的员工周末登山郊游活动，01年组织员工到凤山登山，到洲田秋游（200人），02年分两批组织200多员工到南山游览，并组织联欢晚会，03年组织中心及金融近800人到园山公园登山寻宝、趣味游戏和周年庆联欢活动。今年又组织400多员工到梧桐山进行登山活动。通过这些活动，丰富和活跃了员工的文化生活，增强了员工的归属感，体现出中心对员工关爱之情，增强了中心的凝聚力和向心力，推进了企业文化建设。

1、 利用中心信息网和板报专栏，进行党的各项方针、政策及

《公民道德建设实施纲要》等宣传教育活动，引导员工立足本职，爱岗敬业、开拓创新，将企业精神渗透到广大员工中去。

2、积极支持员工的教育培训工作，强化员工培训工作，帮助员工提高综合素质和技能水平，鼓励员工自学成才（给予报销学习资料费用）。

1、工会代表员工利益参与制定了分房方案，搜集反馈意见，使中心分房工作进行顺利。

2、为员工购买了补充养老保险、财产保险和意外保险，为员工发放购房补贴等，解除员工的后顾之忧。

3、为员工发放补充医疗费，解决员工看病难问题。每年定期组织全体员工进行体检，重视员工身体健康情况。

4、坚持探访制度，在员工生小孩、生病住院、家庭发生困难的时候看望员工，即使在“非典”流行期间，也坚持到医院看望员工，给他们以组织和集体的温暖和鼓舞。

5、在“非典”流行期间，为保护员工的健康，采取了大量的防范措施，每日定时消毒，为员工配制预防汤药及洗手液等。

6、经常到基层倾听员工的呼声，了解员工的思想动态，做员工的贴心人，在员工遇到问题时，进行及时的疏导工作，做积极的思想工作。

7、开展为员工“送温馨”活动，在每位员工生日时送上一份生日蛋糕和祝福。中秋节为每位员工送月饼。

8、创办了中心资料室，为员工提供各种学习资料。

四、关心女员工，保障女员工的合法权益。做好妇女的“四

期”保护工作，积极开展有益妇女身心健康的活动，如举办健身协会等。每年的“三八节”工会都为女员工发放节日费和妇女卫生用品，并组织女员工外出活动，让女员工过好节日，放松心情。

1、在涉及到员工切身利益和中心改革的方针大政等大事上，工会代表员工发挥了源头参与的作用，并通过工会小组长及时收集员工的意见，召开职工代表会议进行审议通过，发挥员工的民主参政议政作用。

2、成立了员工膳食管理小组，定期召开膳食工作会议，监督中心食堂的伙食、质量、卫生。

3、开展了“我为中心献良策”活动，开通网上电子论坛，鼓励员工为中心的发展献计献策，对员工提出的有价值的建议给予了奖励，调动员工的积极性，增强员工的主人翁意识。

中心工会共组建了10个工会小组，由各小组民主推选出一名热心工会工作、群众信任的员工担任工会小组长。在中心人员增多，工会工作范围较大，专职人员少的情况下，充分发挥组织的作用，调动各工会委员、小组长、协会会长、骨干分子的积极性，群策群力做好工会工作。

5年来，中心工会虽然做出了一些成绩，但也做的不够。

工会今后的工作思路是：（1）围绕中心，服务大局，工会工作服从服务于企业发展的大局。（2）要坚持“以人为本”，积极开展企业需要、员工欢迎、富有创意、鼓舞士气的群众性活动。要让员工了解中心经营形势和经营目标，了解中心改革和发展的举措，使员工关心、理解、支持中心的发展。企业只有做大做强了，职工的工作和生活才有保障。要以发展为主线，以经营为重点，以管理为基础，以经济效益为中心，以民主管理为手段，全心全意、真心实意依靠员工发展企业；作为工会会员，要有责任意识、全局意识，尽心尽责，

忠于职守；一切为了企业，一切有利于企业，提高参政议政能力，要发扬艰苦奋斗的精神，比贡献、比奉献，相互团结，相互支持，上下同心同德把中心建设得更好。

## 鲜花店工作报告总结图片 工作报告总结篇二

大家下午好！时间匆匆，转眼又一年，我即将卸任会长一职。在这里我首先感谢各位狮兄狮姐，感谢你们在过去一年里给我的支持和帮助、理解和包容，谢谢你们带给我的欢乐和难忘的经历，伴我成长并顺利的传交会长这个接力棒。

过去的一年，我自省自己做的不够好，但我有足够的热情，我做到了出力、出席、出心、出钱。在这里我寄语下一届会长蔡朝勇狮兄：做会长付出比能力更加重要，希望你以后多请我们狮兄狮姐吃吃饭、唱唱歌。也希望大同的各位狮兄、狮姐，能像支持我一样一如既往的支持他。我们要善于发现别人的优点，互相包容、理解，相互扶持。因为狮子会不是哪一个人的狮子会，是我们大家的狮子会，在这个大家庭里，没有权利的大小，谁的职位更重要，谁就要付出的更多，包括时间、金钱和爱心，没有任何工资可以拿，会长是轮流当庄，每一个会员都要有当会长的准备。今天的领导者，明天的追随者，今天的追随者，明天的领导者。不管谁当会长，我们都要一起支持他，群策群力，让我们大同与众不同！

狮子会在国际上叫lionsclub是一个由精英组成的慈善俱乐部，是全球拥有93年历史的、最大的慈善义工组织，在这个俱乐部里，大家在慈善这个共同的目标下，相亲相爱、相互帮助，开心慈善、快乐服务。我也希望我们大同的狮兄狮姐能在未来的岁月中，一路同行，相伴到老，亲如一家。等我们都白发苍苍的时候，我们还能在一起把酒言欢、畅谈往事，那是多么美好的一幅画面啊。

我们狮子会的狮兄、狮姐不光要对外关心弱势群体，对内更加要互相关心，这也是慈善的一种表现形式，因为我们是兄

弟姐妹。所谓扶弱济困，既要对外扶助弱势群体，也要对有困难的狮兄狮姐予以帮助。

接下来我向大家介绍一下我们大同的会徽，是四只互相握住对方手腕的手围绕着狮子会的logo，寓意着：我们大同的精神，不分肤色人种，大家因为一个共同的目标，加入到狮子会这个大家庭里来，正己助人，扶弱济困，同心同德，四海一家，天下大同！

另外，我们的会歌《梦想大同》由我的好兄弟、深圳著名的作曲家王雅立先生用心血谱就。待会将由深圳一线歌手为大家演绎这首歌曲。

最后，我要为大家报上一串枯燥但感人的数据，在我当会长的任期内，我们大同的狮兄狮姐连同其他兄弟服务队和社会力量共募集善款和物资累计人民币1638616.15元，在这里我深深的感谢大家。我们大同服务队的同学和其他同班同学在贵州毕节地区捐建了鲲鹏希望小学，响应区会的号召对台湾水灾捐款，参加狮子会的传统项目“光明行”，为许多白内障患者带来光明，这次玉树地震我们在后方为灾区积极募捐现款和物资，和地王服务队共同发起“寒门英才”助学计划，并想将这个项目作为我们大同的主打项目传承下去，也想让深圳狮子会的狮兄狮姐们都加入到这个项目中来，把“寒门英才”做成我们狮子会的品牌项目，这是我的愿景。

最后我感谢大同接受邀请出任20xx-20xx年度理事会的成员，借助肖兴萍候任总监对我们的寄语：狮子会的事业是美丽的事业，衷心希望和期待在未来的一年里，在你们支持和共同努力下，我们携手同心，度过人生中为美丽事业付出的一年。

由于时间匆忙，今天没给大家准备什么礼物，十分抱歉，但我们将给大家奉献一台丰盛的精神盛宴。最后祝狮运昌隆！我们服务！谢谢大家！

## 鲜花店工作报告总结图片 工作报告总结篇三

2022年的工作即将结束，回顾这一年的销售情况，大家都倍感充实，收获良多吧，不妨写一写工作述职报告。以下是小编收集整理2022销售工作报告总结，欢迎大家前来阅读。

### 一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;努力完成销售管理办法中的各项要求;负责严格执行产品的出库手续;积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;完成领导交办的其它工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，自己能从产品知识入手，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，自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

### 二、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客

户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

### 三、区域工作设想

为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

### 四、销售管理建议

应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模棱两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

转眼之间上半年工作已然过去，自己也看到很多很多需要学习的地方，作为一名销售工作者，从事这份职业开始，我就对自己抱有非常大的期望，一直以来也希望能够有一个稳定发展的过程，销售工作面前一定要保持重要的心态，稳定下来才是做好这份工作的第一步，上半年时间已经过去，我自己也有了一些全新看法，当然，这个过程是非常美好的，也是能够让自己有深刻回忆的，现在我也需汇报一下。

半年的时间总是那么匆匆一过，我转眼之间也到了一个非常好的阶段，在业务上面，我非常认真，我稳固好每一位客户，自己从来都不会把情绪带入到工作当中，加强业务的学习，也提高销售技巧，相信这半年以来我也是得到了一些人的认可，当然自己做的有不足，可是这些都不是太大的问题，我需要让自己强大起来，需要提高自身的业务水平，作为一名销售，就应该把业绩放在前面，也应该要把这看得很重要，我相信能够做得更加到位，上半年来也持续了很多事情，把一些东西都晚上得很好，能够处理到位，这是非常不容易的，总而言之，做销售工作也是很不易的，要完成好自身能力，要规划好接下来的一些事情，提高业绩，这些都是我需要去想的。

稳固好每一位客户，跟客户之间保持良好沟通，在未来的某一阶段能够持续发挥好这样的价值，我认为一个人有多大价值，取决于在工作当中奉献了多少，也能够让别人看到自身的进步与成长，特别是在客户眼中，你是一个什么样的销售决定着你的层次有多高，相信这一点，大多数人都有感同身受，销售这份工作浮动也是比较大，自己在这个过程中能不能积累学习全靠自己的努力，上半年已经过去，可是我依然印象深刻，我对过去发生的一些事情还是比较有信心的。

还是希望接下来工作能够处理得更加好，把这份职业当做前进的动力，能够渗透到其中，更加清晰的了解，才能够掌握更多的知识，当然我也有一些不足之处，自己能够决心纠正非常重要，有一些缺点，应该一点点的去，到时好，我会提高自己这方面的经验，把销售工作提高到另一个层次，时刻清楚自己定位，摆正位置，清楚地认识到有些地方要怎么去做，下半年我会更加努力。

俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势，通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。



\_\_年在公司领导下，坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，增强员工的安全意识和自我防护能力；通过齐抓共管，营造员工关心和支持安全工作的局面，从而切实保障员工安全和财产不受损失，维护厂区正常的生产秩序。

## 一、领导重视措施有力

为进一步做好安全教育工作，切实加强对安全教育工作的领导，把安全工作列入重要议事日程，公司总经理直接抓，分管部门具体抓，办公室、保卫科具体分工负责组织实施。

## 二、制度保证措施到位

1、建立安全保卫工作领导责任制和责任追究制，将安全保卫工作列入各有关处室的目标考核内容，并进行严格考核，严格执行责任追究制度，对造成重大安全事故的，要严肃追究有关领导及直接责任人的责任。

2、签订责任书。公司与科室和车间主任层层签订责任书，明确各自的职责。明确了应做的工作和应负的责任。将安全教育工作作为对员工考核的重要内容，实行一票否决制度。贯彻“谁主管，谁负责”的原则，做到职责明确，责任到人。

3、不断完善安全保卫工作规章制度。建立安全保卫工作的各项规章制度，并根据安全保卫工作形势的发展，不断完善充实。建立健全定期检查和日常防范相结合的安全管理制度，以及员工管理、门卫值班、巡逻值班、防火防灾、食品卫生管理、防火安全管理、健康体检等规章制度。严禁组织员工从事不符合国家有关规定的危险性工作。对涉及厂区安全保卫的各项工作，都要做到有章可循，违章必究，不留盲点，不出漏洞。

4、建立安全意外事故处置预案制度。建立事故处置领导小组，

制定了意外事故处置预案制度。

### 三、齐抓共管群防群治

安全教育工作是一项社会性的系统工程，需要社会、公司、家庭的密切配合。我们积极与市公安、卫生、综合治理等部门通力合作，做好公司安全保卫工作，学校组织开展一系列道德、法制教育活动，取得了良好的教育效果。

### 四、加强教育，促进自护

要确保安全，根本在于提高安全意识、自我防范和自护自救能力，抓好安全教育，是公司安全工作的基础。我们以安全教育周为重点，经常性地对员工开展安全教育，特别是抓好交通、大型活动等的安全教育。

认真做好安全教育周工作。安全教育周以厂区安全为主题，在安全教育周期间，组织学习安全教育工作文件，对厂区易发事故类型、重点部位保护、工作薄弱环节、各类人员安全意识与安全技能等方面，开展深入全面的大检查，消除隐患，有针对地扎实地开展教育和防范工作。

### 五、加强检查，及时整改

开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。对厂区进行全面的安全检查。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

如果在一年前你问我：你喜不喜欢做业务？我的答案绝对是否定的。！业务曾经是最讨厌的一个职位，也是我避之不及的职位。但是今天你如果问我：让你去做文职工作，你肯吗？那我的答案肯定也是否定的！因为在一年的打滚里我已适应了业务生涯，溶入到了这个角色之中。

那应该要从业务做起！有句话是这样说的：从一个公司的每个部门、每个工作都尝试过，那么当自己拥有事业的时候那就事半功倍！当我都尝试了这些工作之后（老总及财务还没尝试），从一个角度来看，我是辛苦的，从另一角度来看，我是幸运的，一路中国给了我施展才华的平台，而我回报以我的努力及热情。滴水之恩涌泉相报，这就是我的个性！

从刚开始接触业务的时候，心态确实不那么端正。反反复复的，总是觉得自己不适合这种工作，还是去找份安稳的工作吧，周而复始的延续那种日子吧，但这时也会有另一种声音出现：不行，你不能就这样子，要知道你是最棒的，做那些工作只能浪费了你的青春！两种声音交替，每天很累，最累的却不过是心灵的承受能力。

公司是做网络通讯产品的，非传统行业可比，通过电话与网络招商，对客户在另一头的情绪变化无从得知，只能从电话里头靠自己的能力来辨别，因为没经验，刚开始两个月基本上没出个单，靠公司养活，虽有惭愧，但亦不足以令我倒下。老总是个具有宽广胸怀的人，对于员工的培训方面花费了大量的精力，对我更是严格要求，不出单只能代表我的经验不足，没找对方向，没找到技巧，老总手把手的教我做业务，提供了许多的机会，慢慢的，我渐渐溶入这个职位之中，一个单，二个单，都来了，我终于也松了口气。

技巧，对于做业务的人来说是个很重要的环节，其次是产品知识，熟透了产品那客户半夜打电话来咨询也能随口拈来、对答如流；心态是很重要的，每一个人都有惰性，这时候要有旁人的指引的，更多的靠自觉，凡事要旁人教，那一辈子也不会成长！

一年来，足足一年，我曾经无助，曾经彷徨，最终找到了方向，虽说不上得心应手，却也略有成绩，的收获在于令自己成长了不少，业务，是一个很好的炼油缸！

自入职以来，不觉已半年有余。在同事及公司领导的关怀下，我们销售工作的开展有了一定的成效，但也存在许多的问题与不足。适逢危机下严峻市场形势的挑战，作为销售负责人的我自当不遗余力、竭尽全力、倾其所有地工作态度拼力把销售工作做好、抓好，以不辜负同事及领导的信任与支持。下面我将从以下四个方面来进行阐述，请公司领导给予修正。

## 一、工作总结

### （一）秉承原则与目标

- 1、原则：全心实意、爱厂如家、相信团队的力量、把岗位工作当作事业来做。
- 2、目标：不断学习提高、创新自己；打造一支过硬的营销团队；坚持以‘打造中国最好的\_\_供应商’为目标来严律其行。

### （二）具体工作内容

#### 1、自己学习、塑造

本人机电一体化专业，从事了两年\_\_产品的设计工作而后一直从事机电产品的营销工作。虽在建筑行业做业务已有四年之多，但不同的产品就有不同的营销模式。为此自入职以来，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、公司本产品发展定位、该产品营销模式等方面一直在做努力，只有这样我才能适应该产品的市场营销工作。

#### 2、团队建设与发展

经过一段时间学习与锻炼后，我慢慢熟悉了产品知识及其行业情况。也明白了公司该产品发展历程及组织配备等情况，但要有突破性、决定性发展单靠一个我在短时间内是有难度的，再加上市场上对供应商的要求也在逐步提高门槛，如不

能在尽短时间内拿到进入证以后可能很难在\_\_行业内发展。于是为了公司在\_\_产品市场有好的业绩的发展，我便提出了创建营销团队的申请。公司领导也非常重视并且果断的批准了我的要求，就这样销售团队在公司领导的大力支持下陆续建立了起来。从1个人到3个、到6个，从雏形的市场信息搜集到业务流程的一步步深入、技术方案的草绘，我们团队也逐渐完善起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移、团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

### 3、销售工作

有了“自己学习、塑造”和“团队建设与发展”的准备与补充后，我们的销售工作逐渐开展开来，项目信息量逐渐增加，意向项目也在加速，市场区域也在扩大。

## 二、创新工作

我认为，工作创新并不是执意的一种创造，更重要的是体现的一种工作激情，一种激发自己潜能、提高工作价值的热情。在这半年的时光里，我用‘创新工作’来形容所做内容应该不为过。

### （一）充分的信任

“高山因为有大地信任，才屹立得巍峨壮观；小溪因为有大海的信任；才获得更广阔的生命。”工作更是如此，在我所带领过的团队之中，我都是以信任的态度去实施的，用人不疑疑人就不用。所以在以后的工作当中，我仍以此心去实施。

### （二）敢想、敢做

来到公司做销售工作，可以说公司仅提供给我市场空间，其余诸如业务、技术培训等给予的很少。但我选择了这份工作，

我就要去克服、去努力、去实现。于是，自己勤力去学习产品知识、自己去网上搜索信息了解市场及行业情况、自己到市场去体验该产品的销售。

进过一段时间的磨练，我认为改变公司该产品的销售窘境需要一支团队来。于是在顶着一些压力下我勇于提出自己建立销售团队的提议，当时不考虑提出后自己是否能在公司待下去，只考虑如改变现状的话这应该比较好的策略。但公司领导给予了相当的信任与支持，我可以建立销售团队了。高兴之余就是我要敢于去实施的信心与努力了，虽没有达到自己预期目标，但时间还是证明了我的销售方向和一些努力是正确的。

### （三）工作不拘一格

走到现在，工作单位也有4个了，工作时间也有近8年了。接受了不同的工作内容及流程，也接受了不同的企业文化。对我来说应该有一固定模式了，但所从事的岗位要求我不能固守，要学会适应与变通。于是为了能最大程度的把营销工作做好，我便研究适应所做产品的不同于以前的销售模式，经过近两年的实践也验证了我的想法与做法。我相信我能把产品营销工作做好、抓好，还请领导放心。

#### 一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，\_\_万元，纯利润\_\_万元。其中：打字复印\_\_万元，网校\_\_万元，计算机\_\_万元，电脑耗材及配件\_\_万元，其他：\_\_万元，人员工资\_\_万元。

## 二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要来源：\_\_电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。20\_\_年我们被授权为\_\_电脑授权维修站；\_\_打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润\_\_万元。

## 三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在\_\_万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润\_\_万元；多功能电子教室、多媒体会议室\_\_万元；其余网络工程部分\_\_万元；新业务部分\_\_万元；电脑部分\_\_万元，人员工资\_\_—\_\_万元，能够完成的利润指标，利润\_\_万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

## 四、在管理上下大力度

严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上

一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办x变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把\_\_公司建成平谷地x计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。



培训内容：

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和\_\_公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于\_\_形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把\_\_建成在平谷地区规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

屈指算来，到公司已近一年的时间，回顾这一年里的工作，我在各位领导和同事的支持与帮助下，现在已基本上融入了公司这个大家庭，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，通过这一年来的学习和工作，使我在工作模式上有了新的方法，技术和经验也得到了进一步的提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。

首先在思想上，无论在什么情况下，我都遵守职业道德是能胜任这项工作的基本前提，无论何时何地我都奉行严于律己的信条，并切实的遵守它，另外爱岗敬业是能做好工作的关键，做好了自已的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

这一年内我的岗位主要是在\_\_手机专区，我知道惟有积极的行动才能带来丰硕的成果。为了做好销售手机这项工作，我用心的做着领导交给我的每一项任务。\_\_手机专区直接面对的都是顾客，干好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出贡献。对工作我现在充满了信心，不像刚来时那么手足无措。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他

们所需要的手机，让他们满意；顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。

让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率，让客户知道我们也急。发放一些手机宣传页和指引他们去体验专区让他们在忙时也能自行体验和比较中意的机型。每次购回了新的机型我都会利用其它的时间了解这些新手机的各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力。厅内装修后\_\_手机专柜在厅的中间位置，顾客在办业务叫号等候时也会顺便来看看手机，这样我可以向顾客推荐\_\_手机的机会也多了，由于又兼顾发放礼品的工作，我要负责的事情多了，也让我更加积极起来，不过有时也会因为忙了而兼顾不到其它的顾客而感到着急。但我相信只要我业务更加的熟练介绍更加流畅，就能更快的提快我的工作效率，从而兼顾到所有的顾客。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

有效的团队工作也可以提高工作效率。为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互相学习，借签对方的长处，学为已用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习，我也经常不断地总结思考，也获得了许多心得与体会。平时也不断自己学习自己完善。从中也不断自己总结，这样才能把生活与工作都改善得越来越好，因为工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，下班时间，也会不断充电思考与总结，才能让自己业务工作有的了解与

感悟。

20\_\_已成为过去，展望20\_\_新的一年里，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取作为我孜孜不倦追求的目标，以一个崭新的姿态面向生活。

## 鲜花店工作报告总结图片 工作报告总结篇四

实习是我们走出校门，踏入社会的第一步，这个阶段是我们从学校到社会的大环境的转变，是从学生步入职场的重要过渡，是人生的重大转折点。

为期一个月的实习结束了，在这短暂的日子里，我作为统计局的实习生，真正体会到了跨专业从事统计以及进行农村问题调查这些新鲜事物时学习能力培养的重要性，学到了很多有关统计工作的知识和工作中涉及部门，相关人员利益问题的解决的技巧，既锻炼了自己的能力又增加了一定的社会工作经验，可谓是收获不小。

到统计局的第一天。统计局的领导为我们精心安排了一天的实习培训。初步介绍了统计工作的有关情况，包括向我们传达了关于建立统计报表关系和开展统计报表网上直报工作的通知。为了让我们增强统计工作的法律意识，领导们还特别向我们介绍了统计法，让我们了解到优化我国统计法律运行其最主要的目的就是要提高统计数据的质量，发挥统计的信息、咨询和监督的职能等内容。领导们为了使我们能学到更多的知识，也会经常鼓励我们到农调队部们去帮忙处理一些日常事务。

通过这次的深入实际工作，我了解到各地的综合统计信息大都是由统计局调查搜集加工整理的，这些信息所反映的经济含义以及潜在的政治含义，与统计部门没有直接的利害关系，统计部门做到客观真实即可。但是，在现行行政管理体制下，特别是层层考核的机制下，统计部门的行政上级——同级政

府或上级政府有关经济主管部门却与统计信息存在着一定经济或政治上的利害关系。

统计部门上报的数据关乎着该地区、部门的荣辱得失和领导人的政治命运。由于这一特点决定了在统计活动中客观上存在着干扰统计数据的潜在动因。这就造成了某些地区、部门的领导是既要听真数据又要统计部门报合其心意的假数据，社会上所谓“数据出官，官出数据”即此现象的写照。体现了上位利益关联性。

一是担心多报而多交税或是担心“露富”而瞒报统计资料；

三是对政府部门收集统计资料的动机心存疑虑或存在抵触情绪而拒报统计资料。

再次，统计调查对象面广量大，变动频繁，且所从事的社会经济活动越来越具有混合性的特点。统计调查对象的这个特点使得统计工作的难度加大，影响了统计数据的准确性、全面性。众多的调查对象，使得统计人员与统计力量的矛盾凸现，对调查总体难以统全。统计调查对象的频繁增减，使得对统计调查对象的总体数量及其构成的把握成为难题。调查对象活动性质的复杂多元、经济成分的混合，使统计划分、界定以及统全、统准成为关键的问题。如对就业情况的统计原来是很单一的，现在不仅有在各种类型单位的就业，还有弹性就业、灵活就业等。

### (1) 统计法制意识淡薄，统计作假比较严重

一是一些地方领导干部随意修改统计数据，直接违反统计法。二是有些统计人员职业道德和业务水平不高，不能坚持实事求是的统计原则，对领导的干预不敢抵制，对假数据不敢依法更正，有的甚至还参与弄虚作假为其上级违反统计法出谋划策。三是调查对象为了自身利益在统计上弄虚作假，且由原来的以迟报、虚报为重点，转变为以拒报、瞒报为重点；对

利润等经济效益指标的瞒报已成为普遍的现象。四是统计执法力度不够,不能有效杜绝统计违法现象。

(2) 统计违法方式更为圆滑,违法理由更加“堂皇”

(3) 现行统计体制抗干扰能力差,统计部门综合协调能力弱

## 鲜花店工作报告总结图片 工作报告总结篇五

通过这次的钳工实习报告,向老师讲述我们的实习过程和实习心得。

实习目的:

实习的工具及设备:

台虎钳;钢锯;锉刀;圆形锉刀;游标卡尺;铁条;电钻;手套;铅笔

实习内容:

- 1、钳工基本知识介绍;
- 2、钳工主要技能讲解;
- 3、钳工的基本操作和注意事项;
- 4、通过锯削、挫削、钻孔以及后期精加工等操作制造一把铁锤。

五指始终紧握;松握法,只用大拇指和食指始终紧握锤柄。老师说刚开始由于不熟练,会敲到自己的手。听完之后我们就觉得鏊削是很累的。刚开始拿了块铁,是老师帮我鏊了个口,我再继续鏊下去,已经鏊了半天,才鏊了一半也不到,

手上却有着几个泡，手指也被榔头敲了好几下。

当鏊了一天，结束回去的时候连手都抬不起来的时候，我知道了钳工没有我想象的那么简单！我决定更加努力！第三天到第五天我们的实训内容是平面锉削。对象还是昨天的一块长满铁锈的铁，先是把一面锯下来，然后再用锉刀把这个面挫平，最后要达到0.05丝的插不进四个角就成功了。一开始对0.05丝没有什么概念，后来老师说我们的头发丝一般是0.08丝，也就是说直径要比头发丝还细的插不进去就成功了！

为了达到这个效果，我们挫了三天，手上都起泡了。但是这就是给我们的锻炼！是很磨练我们意志的！所以我告诉自己要坚持！在经过一周的实训后，我对钳工有了基本了解。为接下去的一周做好充分的准备！

虽然最后的作业完成的不是，但是在本次钳工实训中我学到了很多，懂得了做事必须要一步一步来，不能急于求成，只要有恒心，一定能达到的成绩！

## 鲜花店工作报告总结图片 工作报告总结篇六

加入浙江xx家具公司也有十个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，从杭州爱施德公司到现在本公司感觉两个公司的工作模式有蛮大差异。不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别。来本公司的前三个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，但是我每天都会拿着公司的产品画册去拜访陌生的客户，拜访的客户多了总有需要我们的产品，一开始做了不少的方案总是一次次的失败，不过在领导的多次单独谈话和会议中，经过相互讨论与仔细的听取讲解，针对具体细节问题找出解决方案。通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，几乎每天拜访客户是陆续不断，虽然有时付出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的努力了就会有希

望,不努力就一定不会有希望.成功是给有准备的人。

销售心得:

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。
- 2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。
- 3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。
- 4、知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

- 5、勤奋与自信;与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。
- 6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。



7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

11、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

12、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

工作总结：

## 一、认真学习，努力提高

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

## 二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导

交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

### 三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，但是也有点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首20xx,展望20xx!祝浙江xx家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在在新的一年里业绩飙升!

## 鲜花店工作报告总结图片 工作报告总结篇七

### 一、强化组织领导，明确管理责任

我乡从改革、发展、稳定的大局出发，以推进平安创建、构建和谐社会为目标，加强了对流动人口管理工作的组织领导，成立了流动人口管理工作领导小组和办公室，设专人负责。确定了以“政府领导、综治牵头、各方参与、综合治理”的工作方针。各村和企业也都配备了专、兼职管理人员。此外，我乡结合实际，通过与各居住出租房房东签订了居住出租房管理责任书及流动人口管理责任书xx00余份，使工作网络更为细密，杜绝了死角漏洞的出现。

### 二、推行亲情化管理，提升外口归属感

一是认真落实其子女接受义务教育的政策，在入学条件等各

方面与本地学生同等对待，确保不发生一名外来适龄儿童失学，解除外来务工人员的后顾之忧，目前在某某就学的外来青少年280余人。二是切实强化计划生育服务，对外来妇女实行了与全乡妇女“同管理、同服务”的计划生育服务措施，保障实行计划生育的育龄夫妇享受国家规定的免费计生服务。三是转变外口管理工作观念，由管理为服务，通过入户调查、安全检查、发放宣传手册等方式方法，开展安全防范宣传教育，从根本上提高流动人口的自我保护意识和信任感，主动配合管理工作。四是通过和谐促进会提高外来流动人口的归属感，以“服务为主，管理为辅”的工作策略促进外来人口与本地人的融合，并且扎实开展“外来人口素质提升工程”，进一步提高了广大外来流动人口的综合素质。

### 三、完善管理措施，严格依法管理

为加强对流动人口管理与服务，我乡充分发挥职能作用，建章立制，协调配合，使我乡对流动人口的管理服务工作进一步规范化、法治化。一是严格落实流动人口登记、办证制度。乡外口办与某某边防派出所对流动人口实行登记、建档管理。现全乡已基本实现流动人口的信息化管理，提高管理科技含量，实现暂住人口信息快速查询和快速反应能力。二是坚持“因人而异、因地制宜”，作到以房管人。我乡结合实际，对于居住地相对固定的流动人口，我们坚持“以房管人”，强化流动人口落脚点管控，狠抓居住出租房屋的管理，明确房东在出租中是第一责任人。并切实加强对居住出租房屋的管理力度，建立了登记、安全检查等管理措施，做到对居住出租房屋底数清、情况明，完善和规范了居住出租房屋的档案。三是组织消防检查，强化安全管理。为推进居住出租房屋规范化管理，给外来务工人员提供一个良好的居住环境，我乡以建设消防平安村镇活动为契机，对全乡出租房屋和建筑工地进行了消防安全大检查，督促整改了一批火灾隐患较大的出租房，使我乡外来流动人口的居住条件和居住安全性得到了提高。四是组织开展专项整治，促进规范管理。严厉打击流动人口违法犯罪是流动人口管理工作的一个重要组成部分。为

压缩流动人员的违法犯罪活动空间，我乡外口办会同某某边防派出所组织开展专项整治活动，大力整治出租房屋密集、流动人员繁杂的治安混乱区域，把集中整治和日常管理相结合，营造强大的打击声势，震慑违法犯罪。

#### 四、宣传政策法规，维护外口权益

我乡将流动人员普法工作纳入了xx普法工作规划，采取板报展览、悬挂横幅、散发宣传资料等形式，向流动人口宣传有关法律、法规、各项规章制度，切实提高流动人口的思想道德素质和运用法律武器维护自身合法权益的意识，使他们自觉地学法、知法、懂法、用法、守法，做一名守法公民。半年来，共举办计生、社保学习班5次，开展法律咨询及宣传4起。同时严厉查处侵害农民工利益的行为，特别是拖欠外来人员工资的行为，确保不发生一起欠拖薪行为。

#### 五、存在的问题和困难

一是随着我乡经济的发展，规模企业的增多，对外来务工人员的需求也大幅度增加，外来流动人口大量涌入，流动人口中部分人员文化程度偏低、综合素质参差不齐，法制意识淡薄且流动性较强、居住较为分散，居住环境较差，给管理工作带来一定的难度。二是劳动用工不够规范，一些小型企业和个体业主存在乱招工、乱用工现象，不和外来人口签订劳动用工合同，不给外来员工缴纳三金，导致劳资纠纷等事件频频发生。三是流动人口管理工作的经费一定程度上存在不足，外口专管员的队伍已适应越来越多的外来人口的管理工作。

#### 六、下步措施

- 1、不断推动流动人口安全管理的长效机制建设。加大流动人口的登记和发证工作，加强协管员建设，加大居住出租房屋的依法管理工作，抓好重点场所日常检查，确保流动人口管

理工作落到实处。

2、依法严厉打击流窜犯罪活动，对隐藏在合法暂住人口中的不法分子进行坚决的打击处理，确保我乡社会政治稳定。

3、加大对外来务工人员的宣传、教育管理工作，保障他们的合法权益。

4、通过居住出租房管理工作加强对流动人口聚居区的排查工作，确保不留死角，使流动人口纳入到登记、管理和服务工作中，达到“底数清、情况明”的工作目标，最大限度地遏制流动人口流窜犯罪，确保社会稳定。

5、继续加大对外来人口管理工作的支持力度，加大经费投入，加强人员招募和培训，努力打造一支软硬件都过硬的专业管理队伍。

## **鲜花店工作报告总结图片 工作报告总结篇八**

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，也是我们走向工作岗位的第一步。

改革开放给我的家乡带来了翻天覆地的变化，尤其是这两年建立了一系列的经济技术开发区，带动了乡镇、农村经济的发展，得知这一消息，在一位朋友的引荐下，我找到了离我们家比较近的一间企业，想在这里施展一下我的专业手脚，开发一下我的专业头脑。

怀着一种美好的憧憬，我来到了，企业推行全面的质量管理，采用先进的生产工艺、齐全的测控手段。设备先进，技术力量雄厚，具有生产和开发各种产品的能力，该企业生产的系

列产品，凭着过硬的质量、良好的使用效果、完善的服务受到广大客户的欢迎，在省内外已经占有一定的市场。

初来乍到，我这一介书生顿显窘迫，紧张地有点说不出话来，含糊其词地把自己的大学生活、学习情况作了一个汇报，然后就是沉默不语。公司经理看出我的局促感，于是打破僵局说：小伙子，长得蛮帅气的嘛！一句不经意的夸赞顿时消除了我心中的紧张情绪，我笑了笑说：多谢经理夸奖！以后有许多向经理您学习的地方，还请赐教。的一位负责人过来，我坐在经理的办公室等着。

一会儿，来了一位中年人，经理介绍说这是公司财务部的王会计，你以后就跟着他学习吧。我连忙起身，与他握手致意，并把自己此次的一些实习情况又说了一下。王会计点点头，笑着说：好好干！就这样，我的实习开始了。（一）第一天上班，心里没底，感到既新鲜又紧张。新鲜的是能够接触很多在学校看不到、学不到的东西，紧张的则是万一做不好工作而受到批评。也许是公司成立的时间不长，会计部并没有太多人，只设有一个财务部长，一个出纳，两个会计员，而我所见到的王会计就是其中一个。

（二）第一天算是熟悉了一下公司的基本情况，第二天，我按照上班的时间早早地来到单位，先把办公室的地板、桌椅打扫干净，然后又把玻璃擦了擦，第一项工作完成了，我满意的给了自己一个微笑。

王会计也准时来到办公室，他对我说，今天主要让我浏览一下公司以前所制的凭证。一提到凭证，我想这不是我们的强项吗？以前在学校做过了会计模拟实习，不就是凭证的填制吗？心想这很简单，所以对于凭证也就一扫而过，总以为凭着记忆加上大学里学的理论对于区区原始凭证可以熟练掌握。

也就是这种浮躁的态度让我忽视了会计循环的基石会计分录，以至于后来王会计让我尝试制单时，我还是手足无措了。这

时候我才想到王师傅的良苦用心。于是只能晚上回家补课了，我把《会计学原理》搬出来，认真的看了一下，又把公司日常较多使用的会计业务认真读透。毕竟会计分录在书本上可以学习，可一些银行帐单、汇票、发票联等就要靠实习时才能真正接触，从而对此有了更加深刻的印象。别以为光是认识就行了，还要把所有的单据按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为记帐做好准备，呜呼！这就是会计所从事的工作。

除了做好会计的本职工作，其余时间有空的话我也会和出纳学学知识。别人一提起出纳就想到是跑银行的。其实跑银行只是出纳的其中一项重要的工作。在和出纳聊天的时候得知原来跑银行也不是件容易的事，除了熟知每项业务要怎么和银行打交道以外还要有吃苦的精神。想想寒冷的冬天或者是酷暑，谁不想呆在办公室舒舒服服的，可出纳就要每隔一两天就往银行跑，那就不是件容易的事了。

路途遥远自不必说，仅仅来回的折腾也就够终生受用的了。除了跑银行出纳还负责日常的现金库，日常现金的保管与开支，以及开支票和操作税控机。说起税控机还是近几年推广会计电算化的成果，什么都要电脑化了。税控机就是打印出发票联，金额和税额分开两栏，是要一起整理在原始凭证里的。其实它的操作也并不难，只要稍微懂office办公软件的操作就很容易掌握它了。可是其中的原理要完全掌握就不是那么简单了。于是我便在闲余时间与出纳聊聊税控机的使用，学会了基本的操作，以后走上工作岗位也不会无所适从，因为在学校学的课本上根本就没提过这种新的机器，看来实习真的很重要啊！

我的虚心学习得到了公司的认可，由于要早点返校，我不得不结束我的这次实习，临走的那一天，一种日久生情的感觉油然而生，相处长了真有点舍不得，公司张经理在我临走的时候说：如果你回家乡发展的话，不要忘了和我联系！说罢，递给我一张名片。我双手接过，连同实习鉴定表一起装进口

袋，这一天是20xx年8月。我的为期近一个月的实习就此结束了。

来的效率才会更高，人们所说的和气生财在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工高，人们所说的和气生财在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定能遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次实习的目的了。

实习虽然结束了，有许多让我回味的思绪，在这个春意盎然的季节，伴随着和煦的春风一起飞扬，飞向远方，去追逐我的梦！