

凉皮店营销方案 个人工作总结报告(模板7篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

凉皮店营销方案 个人工作总结报告篇一

一、学习方面

虽然这几年我从事文秘工作积累了一些经验，文字功底也逐步提高，各方面的能力在办公室领导指导下，以及同事的帮助下得到多方锻炼，但是与市委办公室高标准要求还有许多差距，要弥补这些差距，就必须加强自身学习，通过学习——实践——再学习，不断提高自己的理论水平和分析问题，解决问题的能力。我深知：作为一位秘书，如果没有扎实的理论功底作基础，没有正确的理论指导实践工作，就不可能做好秘书这行工作，就不能真正成为一名合格的秘书。我在积极参加市委办公室组织的各项学习活动，认真完成学习任务的基础上，还非常注重个人自学，年初征订了《应用文写作》，深化了对“三个代表”重要思想和党的十六大、十六届三中全会、《宪法》、《行政许可法》等法律法规及任长霞、徐正虎、李斌等先进事迹的学习，认真领会精神实质，并自觉地贯彻落实到行动中去，统一到市委的重大决策上来。

坚持每天阅读各类文章，并认真做好读书笔记，努力做到融会贯通，联系实际，举一反三。注重学习效果，做到活学活

用，学以致用。并根据日新月异的形势发展变化，注重学习新知识，熟悉新学科，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求，不断拓宽知识视野。在工作中我有强烈的工作事业心和责任感，有多做事、干好工作的强烈愿望。敢于面对困难，能吃苦耐劳，加班加点毫无怨言。今年3月18日，根据市委办公室的安排，我到地委办信息科跟班学习两个月，使自己个人能力得到进一步锻炼。

二、业务方面

我作为政法委的秘书，除积极完成办公室交办的各项工作以外，还主动为分管领导服好务。我认真完成了办公室领导交办讲话及各种汇报、通知、总结、经验交流材料等材料的起草校对工作，及时编写了各类政法方面的信息；对领导交办的各类信访案件做到及时处理、及时报送。全年跟随领导5次下基层进行调研，并撰写了有价值的调研。听从领导，服从安排，今年根据办公室的安排，我参加民兵训练，在训练中，我始终坚持能吃苦耐劳的精神，认真完成各项训练任务，受到了阿克地委、阿克苏地区行署、阿克苏军分区的联合通报表扬，并颁发了先进个人奖牌。

三、自觉遵守办公室各项规章制度

我严格要求自己，认真遵守市委办公室的各项规章制度，自觉做到值好班，上班不迟，下班不早退，按要求及时签到，特别是在有急事、到其它单位办事、下单位调研等情况都自觉向办公室领导请假。

四、存在的问题及打算

1. 虽然自己平常也加强了学习，但是学习内容仅仅限于自己对口业务方面的学习，其它方面的知识看得比较少，知识面不广大。所以在新一年里我将进一步加强学习，更好的适应办公室工作。

2. 心再细一点，工作再得细点，避免出现不必要的错误，进一步提高办文质量。

一、完成工作方面：

1、完善采购制度，降低成本：根据材料采购计划，按时、按需对公司主要产品及辅材进行申购。在请购材料的同时，并把材料的价格信息及时提供给相关技术部门，为产品设计选材提供图纸和成本估价。提高采购员的自身知识及业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买到材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

为降低成本，通过寻找多方供方，做到询价、比价、议价，从中选择物美价廉的供方。

2、与各供应商建设立并保持良好的关系，下半年进一步加强对供应商的管理，对每家来访的供应商进行分析了解，确保每一个合适的供应商的资料不流失，同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大市场信息空间。建立合格供应商名录，对供应商进行评价和分板，合格者才具备供应商资格。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持良好的沟通，充分发挥岗位职责，认真完成各项工作任务，协助相关部门的工作需要，能按照技术部的要求及时与各供应商进行沟通协调，尽最大努力按照我司的标准供应产品。

4、上半年的工程订单所需设备均可按时交货，未能及时到货设备也及时向上级反映，并做出相应的处理。供应商供货时也要求其提供必要的资料。

二、采购工作的几点体会：

1、公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节都主动接受财务及其他部门的监督，有问题将会在第一时间反馈给上级领导。

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面进行开展工作，采购员在充分了解市场信息的基础上进行询价、比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、加强对供应商的管理协调，合作过程中，采购员必须公正严明，最终为公司选择最优且具有战略伙伴的供应商。

4、逐步加强对设备及材料的价格信息管理，提高部门采购员的工责任感，下半年采购部将特别注重采购人员的工作分配，保证采购设备及材料信息的有效追踪。在专业知道得到提高的同时，业务素质及责任感非常重要，做一个有责任感的采购员，把好公司的进口关。

三、采购工作上的小要求：

对各部门的请购问题上，希望请购部门给采购部一定的采购时间，请购材料时做好请购计划，尽量避免当天请购要求当天要货，或是第二天马上要货。为此将打乱采购员的工作计划，急需的物料有可能会造成价格方面或运费偏高，不利于控制成本。请各部门做好请购物料的计划。

四、工作上的缺点和不足：

1、关于凤岗深联设备新装s11-250kva临时变压器工程，由于采购及施工过程中没有及时发现并提供相关的证书和报告，导致在工程验收通电时，出现了低压计量柜不符合标准的问题，给公司造成了极坏的影响，和很大的损失。此类低级错误是完全可以避免的，但是由于采购部的疏忽，给公司带来不必要的影响与麻烦，公司作出任何的处罚都愿意承担。通过这次的教训，今后的采购部工作要求更加完善，在设备进

厂前，各种相关资料必须全部到位，后续并要求供应商设备如有任何的变更必须把资料补全。并了解市场的变化，要求各采购对设备要充分了解，避免此类问题再次发生。

2、供应商体系没有完善，对重要的材料/设备没有建立健全的资料库。工作的计划性不强，没有充分了解市场的行情，有关于东莞市变压器方面的变化情况没有掌握到位。部门与部门之间的沟通也未能达到理想的效果。

以上都是采购部现所存在的问题，自身所清楚的问题，我们会一一的克服，有什么做得不对或不到位的，也希望领导及各部门同事多提出你们宝贵的意见和建议，你们都是我们身边的良师益友，有你们支持，我们才可以进步得更快。

1.乡镇工作个人总结报告

2.个人工作半年总结报告

3.财务工作个人总结报告

4.年度工作个人总结报告

5.商务工作个人总结报告

6.党员工作个人总结报告

7.科技项目工作个人总结报告

8.个人实习工作总结报告

凉皮店营销方案 个人工作总结报告篇二

工程造价审核过程中控制的重点：

审核程序过程中的质量控制是整个审核质量保证的核心，对审核过程的质量控制，对保证审核质量，降低审核风险起到了关键性的作用。

在确定工程造价时，坚持以现行的计价规范为依据，按照施工合同和招标文件的规定，根据竣工图、结合现场签证和设计变更等进行审核。

(1) 搜集、整理好结算所需资料，对承包方编制的工程结算的真实性及合法性进行全面的审查，所以工程竣工资料的真实、完整、合法性直接关系到审核工程价款的正确与否。

(2) 深入现场，全面掌握工程动态。结算审核不能只是对图纸和工程变更的计算审核，还要深入现场，细致认真的核对，确保工程结算的质量。掌握工程动态，了解工程是否按图纸和工程变更施工，是否有的洽商没有施工，是否有已经去掉的部分没有变更通知，是否有在变更的基础上又变了。如发现问题，出现疑问逐一到现场核实。

(3) 工程量的审核。工程量是一切费用计算的基础，工程量的真实性对工程造价的影响很大，因此工程造价审核的重点首先放在工程量的审核上。实施审核时，应在熟练掌握工程量计算规则的基础上熟悉施工图纸，全面了解工程变更签证。审核工程量时应审查有无多计或者重复计算，计算单位是否一致，是否按工程量计算规则计算等。

(4) 现场签证的审核。现场签证往往是承发包双方争议最多也是容易出问题的地方。对于现场签证的审核应遵循三个原则：首先是客观性原则，不仅要审查有无承发包双方的签字与意见，而且要审查签字、意见的真实性；其次是整体性原则，应把签证事项放入整个工程的大环境中加以考虑，避免工程量的重复计算；第三是全面性原则，不仅要审查签证事项发生的真实性，而且要审查签证事项发生数量的真实性。

(5)材料的审核。对材料进行审核时主要审查有无价格不实，主要材料和特殊材料的定额用量是否按图纸和定额标准计算，是否提高材料损耗率等。对那些可以据实调整的材料直接审查施工企业的原始票据，特别对装饰材料要加强审核力度。对施工期限较长的工程，材料价格浮动较大，审核是否根据施工合同规定的材料价格确认办法结算。

(6)定额套用的审核。首先，审核定额的选用是否正确、合理。其次，审核定额的使用过程是否严谨，有无错套定额现象。套用定额分为直接套用与换算套用。对直接套用的审核，审查套用定额有无就高不就低或多套定额的问题；对换算套用要审查是否按规定进行换算及换算方法是否合理、正确。最后审查是否存在忽略定额综合解释，不根据说明换算系数等情况。

(6)措施项目、其他项目费的审核。该部分审核重点是现场安全文明施工措施是否经相关部门现场考评及文明工地评定，对大型机械设备进出场及安拆费要有现场签证，垂直运输机械费要考虑机械使用时间是否在施工合同规定的时间等。

(8)变更项目价格审核。工程单价，尤其是变更项目的单价应按照以下原则计取：第一、合同中已有适用于变更工程的价格，按合同已有的价格变更合同价款。第二、合同中只有类似于变更工程的价格，可以参照类似价格变更合同价款。第三、合同中没有适用或类似于变更工程的价格，由承包人提出适当的变更价格，经工程师确认后执行。

(9)附属工程、追加工程的审核。这部分结算核减率往往比主体工程要高，主要是现行招投标，只注重了项目承建人主体工程的招投标，却忽视了项目附属工程、追加工程的招投标。因此审核过程要更加认真，审核重点在工程量真实性的确认、材料设备价格、定额套用、取费标准是否合理及是否要优惠让利等。

认真贯彻执行公司对合同管理的要求：科学测算目标成本，加强成本管理程序，严格合同管理，规避合同风险；预防腐败发生，维护根本利益。xx年已匆匆离去，充满希望的新的一年正向我们走来。路正长，求索之路漫漫，公司xx年的宏伟目标已摆在我们面前，我将抖擞精神，开拓进取，为公司的发展和個人价值的实现而不懈努力。

凉皮店营销方案 个人工作总结报告篇三

在强化基层党组织建设中，我公司党总支紧紧围绕中心工作搭台唱戏，以“岗位创优，勇争一流”活动为载体，切实加强广大党员学习实践科学发展观教育，充分发挥广大党员的聪明才智，努力构建和谐交建，为提高经济效益提供坚强有力的思想保证和组织保证。

根据交通系统党建工作要点的要求，公司党建工作将紧扣工程建设年度工作目标，切实找准党建工作与工程建设工作的结合点，加强党建基础管理工作建设，打造党建工作新亮点。

按局关于开展广大党员学习实践科学发展观教育的有关要求，公司党总支以加强和改进党支部建设为切入点，围绕工程建设，把基层党支部建在项目上，充分发挥党支部建设的辐射作用，不断增强党组织的凝聚力。在党建活动中能切合实际，认真学习党建理论，在保持先进性上提高新水平，按照富有时代性、体现实践性的要求，开阔思路，丰富内涵，拓宽领域，提高效能，使广大党员“与党同心，与职工贴心、与企业连心，进尔为企业发展提供智力支持和思想保证”，不断提升党建工作的创新能力。

在党员管理教育中，基本上坚持和改进“三会一课”制度，力求党建教育工作在提高效果上下功夫，使广大赏在非公企业组织建设中，为企业所需要，为股东所理解，为职工所拥护，为党员所欢迎，不断提高广大党员服务群众的本领。

二、围绕工程建设重点，开展岗位创优争一流活动

抓学习，抓队伍，用党员的模范行为凝聚人心，鼓舞士气。围绕工程建设的难点、重点，发挥党员岗位创优争一流的爱岗敬业带头作用，通过比思想、比工作、比贡献，使广大党员更好地体现“五个带头”，即政治上带好头，事业发展上带好头，服务大局上带好头，廉洁自律上带好头，在团结上带好头。认真组织党员干部学习新党章，学习实践科学发展观等理论，进一步强化了党性观念教育，激发广大党员履岗内在动力，进而坚定信念靠得住，服务大局有作为，竭重服务重实效，心系职工零距离，廉洁自律形象好，敬业奉献争一流。一句话用党员的先进性，促进任务的完成，通过激发党员活力，履岗尽责，永葆先进性动力。

公司党总支按要求定期召开民主生活会，开展谈心活动，及时交流思想和看法，把公司班子建设成坚强有力的指挥系统，不断增强基层党组织的号召力、影响力、凝聚力。

三、加强思想政治工作、创建文明单位

根据交通工程行业点多、线长的特点，公司党总支将开展讲道德、讲奉献、讲文明等思想政治教育。结合公司xx年度工程质量创优考核办法，在全公司上下广泛开展“精心施工创优质，科学管理树丰碑”和“敬业在班组，奉献在岗位”等建功立业劳动竞赛活动，充分调动广大员工的积极性，开展创建文明单位和文明职工活动。树典型、弘扬正气，用劳模精神激励和鼓舞士气，用“工人先锋号”先进班组的形象引导职工，使“党员增素质，支部增活力，岗位争先锋”活动效果落实。公司党总支委员将采取分工负责的形式，深入了解一线职工思想情况，及时把握职工脉搏，对患病职工能坚持探望，及时了解相关情况，帮助解决实际问题。使党员受教育，群众得到实惠。开展思想政治工作并努力做到“四个坚持”：坚持联系沟通，了解和掌握员工的思想动态，及时发现问题，解决问题；坚持常抓不懈，把思想政治工作渗透到

工作任务中去;坚持寓教于乐,运用多种形式陶冶情操;坚持以情感人,办好事,办实事,不断解决职工的后顾之忧。在做好员工的思想工作的同时,还要做到从政治上关心、生活上关照、工作上支持,最大限度地充分发挥职工参与民主管理的积极性,收集好职工的合理化建议,在增收降耗上做文章,在确保完成任务中努力提高经济效益。

凉皮店营销方案 个人工作总结报告篇四

一、爱岗敬业,创一流服务

在工作中,我时刻要求自己对待客户要做到轻声细语、文明热情、认真细致,要如一阵清风扑面而来。从事柜面授权工作以来,我给自己的工作中心是:“一切为了顾客,为了一切顾客,为了顾客的一切。”以良好的工作态度对待每一个人,做到和气、关心、体贴、温暖。工作中承担自己的责任,对每一件事和每一项工作,负责到底,做好任何工作。对自己做到业务精、作风硬、肯奉献,爱岗敬业,全心全意做好自己的工作。我深知,与客户直接打交道既累又繁琐,但是我喜欢看到客户带着希望而来、满意而去的表情。在工作中我坚持以服务至上的原则,对待每一位顾客都是微笑服务,良好的服务态度受到了顾客们的一致好评。急客户所急、想纳客户所想,满腔热情、全心全意地为他们提供各种优质服务,以其特有的真诚赢得了高度评价。每当客户对我说:“谢谢你的认真负责,解决了我的问题”我感到一切的付出都是那么值得,客户的肯定让我一切的辛劳都一扫而空。因为我找到了我价值的所在——为人民群众服务在工作中坚持做好“三声服务”,所谓“三声”指的就是客户“来有迎声”,客户“问有答声”以及客户“走有送声”。

二、爱岗敬业,争创一流

(一)立足岗位,争创一流成绩

坚持立足岗位、踏实工作、爱岗敬业，把做好本职工作作为实现自身社会价值的必经之路，让理想和信念在岗位上熠熠发光。在日常的工作中，我积极提高自身履行职责的能力，把奉献在岗位看作是自己天经地义的事情，勤勤恳恳地做好本职工作。在工作中做到正确的认识自己，真诚的对待他人，认真的对待工作，公平的对待管理。严格遵守柜面服务要求，礼仪规范，热情周到，规范作业，推行“三个一”服务：一杯水、一个微笑、一声问候。工作日清日结，日事日毕。“没有最好，只有更好”，服务不单单要有意识，还要有技术。将“以从容之心为平常之事”一如既往地做好服务工作，将“打造服务最好的银行形象”的服务理念带给广大客户。用真诚的服务、真心的微笑、严谨的工作态度赢得客户的满意。

（二）扩宽客源，争创一流成绩

随着社会经济的不断发展，面对新的形势和激烈的竞争环境，我们不能有任何松懈，应该以崭新的服务态度从社会的各个层次、各个领域用敏锐的观察力去捕捉各种信息，开展各种形式的客户的营销方案。有效的推进新客户的营销工作；另一方面，提高客户服务的水平，不断提高老客户的忠诚度。可以将我行的大厅的管理工作作为提高客户服务质量的第一道关键，充分发挥客户引导分流和识别中高端客户的关键作用，使vip客户来到就能感受到我行的服务态度，从而带动更多的客户来办理各种业务，提高我行的营业额。

（三）当好帮手，争创一流成绩

在平时的工作中，除了要做一些自身岗位所应尽的职责外，还积极协助会计主管、副主管以及银行的行长的工作，对上级领导下达的各项任务不遗余力的去完成。在每周开展的例会工作中，仔细做好会议中的重点内容。

三、爱岗敬业，不断提升自我

（一）加强学习，提高自己的专业知识

“学无止境”，只有通过不断学习，不断提高，才能让自己在日新月异的时代不被淘汰，才能真正为做好保险理赔工作尽一份自己的力量。为此，在工作中，我始终把学习放在重要的位置，利用课余时间不仅学习跟柜面授权相关的知识，认真学习交通银行的规章制度；积极参加银行举行的各类培训班和培训活动，向身边的优秀工作人员学习。在学习方法上坚持做到三个结合：集中学习与个人自学相结合、学习理论与深入调研相结合、专题教育与参观学习相结合。不仅如此，我还积极参与银行举办的各项活动。

（二）加强授权队伍建设，提升整体形象

交通银行各项工作的顺利开展，离不开一支强有力的队伍做后盾。加强授权队伍建设，要严格执行纪律，做到全面细心处理各项业务，根据银行的各项规定予以授权。加强硬件设施建设，建立健全维修、救援以及配件为一体的服务网络，本着互利互惠、控制风险的原则，对客户进行考核，只有符合要求的才进一步给予授权。

（三）加强合规意识，防范风险隐患

在今年，我不断加强金融风险防范，把合规管理、合规经营、合规操作落到工作实处，使内控意识和内控文化渗透到自己的思想深处，使内控成为自己的自觉行为，切实做好内控工作，确保不发生任何差错。我深化对合规操作的认识，学习和理解规章制度，增强执行制度的能力和自觉性，形成事事都符合工作标准，理解和掌握内控要点，及时发现并消除存在的风险隐患。

2019年，是忙碌的一年，更是收获的一年。虽然在即将过去的一年取得了一些成绩，但是时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天天都有新的东西出现、新的情况发生，

这就需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个综合能力高的交行人，更好地规划自己的职业生涯，使我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬优点，弥补不足。

凉皮店营销方案 个人工作总结报告篇五

我自19xx年x月参加工作以来，一直从事人力资源管理相关工作，转眼已过去了十余年时间。通过这些年来的学习和思索，让我深深认识到：我从事的是政策性比较强的工作，面对的是“是就是‘是’”“不是就是‘不是’”的问题，不存在模棱两可的回答，针对具体问题，一旦形成决定，不是面对这一类人可以这样，面对那一类人可以“不是这样”，更不可以带着私心杂念，感情用事，所以人事工作应该是一种原则性较强，有着党性作保证的很严肃的工作。在平日工作中，我加强了对xx届六中全会文件及江“七一”讲话的学习，加强了“三个代表”的学习，并以此作为自己的行动准则和奋斗目标，认真学习企业的各项管理制度，积极参加企业组织的各类培训，进一步地规范工作中的作为，力争不断提高工作水平。

本单位人事所处的工作位置是联系上级主管部门和下级职能部门的工作较多，与职工联系的反而比较少，许多事情是向上级主管部门拿出单位的各项管理数据，包括资金管理，人员管理，工作管理等等，所以大量的时间是一个人埋头苦干，但不管多么辛苦我都会一丝不苟的去完成工作，我一直是这样要求自己，我不可能是最好的，但我会为每一的“更好”而努力。

续教育培训。为了使工作做得更加完善、细致。使继续教育能结合生产实际，我首先要做到摸准学习对象，掌握学习时间，做到心中有数。通过学习，在职员工的政治素质和思想

素质有了很大提高。关心同事的生活，积极帮助有困难的同事，敞开胸怀，容纳同事的误解、容忍同事的不讲道理的言行，减少与同事产生的误解，有时静不下心来之时，我也会感到很痛苦，为什么别人可以误解我，我要怕伤害别人呢？但仔细一想我毕竟是人资源管理干部，为了企业的稳定，为了管理者的方便，我应该配合领导尽可能的减少与同事，尤其是对干部有着“心理反感”的职工们的矛盾，有道是“路遥知马力，日久见人心”。

1) 本基层单位职工编制的核编工作 2) 职工花名册的编册工作 3) 人事信息的修正工作包括a[]人员基本情况表b[]学历和学位表c[]专业技术资格情况表d工资表等信息 4) 调进调出人员的手续办理工作 5) 社保卡的登记填表6) 人事资料的存档工作工作等多项工作。

在所领导的直接领导下，我积极与有关股室一起，参与各项经济责任制的修订、完善等工作。对本单位各项考核工作，我首先认真学习领会，根据考核办法的要求，我与考核的责任股室积极配合，对考核中的问题每月认真分析，仔细审核，并落在实处，不让考核流于形式，保证考核工作的顺利进行，从而促进生产任务的完成。

勇于探索求创新，探索创新是青年人应有的职责，也是社会向高层次发展的必由之路。我顺应时代付于给我们的历史重任，参与人事电脑操作培训，勇于在人事工作方面多使用现代化的武器，不断寻找能人事工作的科学性和规范性，力求能在人事的工作领域寻找出一点有价值的东西。

凉皮店营销方案 个人工作总结报告篇六

一、在业务学习方面。做为一名税收工作者，新时代要求税务工作者不只是具备征税的基本常识，还要有面对新情况、分析新问题、解决新矛盾的本领。我积极参加县局举办的税收业务知识的学习，正是学习，让我在工作中出现没有错征、

误征。保障了国家利益不受损失，又保证了纳税人的`合法利益。

二、在纳税服务方面。作为一个税务工作者，首先要爱护纳税人，那么，我们就必须善于走进纳税人的情感世界，就必须把纳税人当朋友，去感受他们的喜怒哀乐。爱纳税人，要以尊重和依赖为前提。要做到严中有爱、严中有章、严中有信、严中有度。我经常从小事入手，去关心纳税人，给纳税人春风沐浴般的温暖。并随时记录工作中的得失，为今后的工作提供借鉴。

三、更新理念，做一个理念新的税务工作者。随着时代的发展，对税务工作者的要求也越来越高。在工作中。我们就要不断的更新观点，用新的理念来指导自己的工作。为了让自己能跟上时代的要求，在工作之余，努力学习税务知识，税法及相关文件，因为学习，便自己在征税工作中能够正确依据法律法规和相关文件精神合理征税，做到了，有法可依，有章可循。能跟上时代的要求。

四、文明征税、微笑服务。征税涉及到千家万户，会接触不同的人。在征税过程中，总会遇上这样那样的矛盾，有的纳税人不理解，我会尽可能的做出解释。有的纳税人因不理解有过激行为，我也不因纳税人的过激行为而随使用人民赋予我的权利。而是用微笑与文明的行为感染纳税人。我始终认为：我们拿着人民的钱，就应该为人民服务，我们就应该文明对待我们的纳税人。

五、在廉洁自律方面。作为一名税务干部，首先就要做到廉洁征税。在工作中，从未接受过纳税人的钱物。因为我深知，纳税人的钱物是劳动和血汗换来的，如果接受了，自己就会以损害国家利益，会使自己走上违纪违法的道路。这不但毁了自己，更有损于一个税务工作者的形象，还严重影响了整个地税系统的形象。这是作为一个税务工作者必须要牢记的。

学习不够，政治学习和业务学习不够，原因主要是

1、税收任务的压力和征管改革的繁重事务，学习的时间少一些。

2、调查研究不够，原因是整天忙于现实的征收工作，缺少对征收工作的实际调查。

3、征收过程中的度的把握还不特别准确，对一些方针政策理解不很透彻。其次要切实加强业务学习，提高自身的业务知识能力，使之不断适应工作的需要。再次要实认真地开展好调查研究，虚心听取纳税人征收工作的一些意见和建议。

总之，一年来，自己在各级领导的关心帮助下，在全体同事的配合支持下，做了一些工作，也取得了一些成绩，但和上级要求还有一定的差距，我愿在今后的工作中取别人之长，补自己之短，虚心向同志们学习，在工作上勇于奋进，在业务上不断学习，把今后的工作做得更好。

凉皮店营销方案 个人工作总结报告篇七

1、提高自身素质，履行岗位职责。

20xx年11月份我加入到中国太保吕梁中心支公司离石本部这个团队，从事保险这个陌生的行业。对于一个刚走出校门从事这个生疏行业的毕业生来说，将会面临很多未知的困难和挑战。为了能尽快适应工作的需要，我时刻把学习放在第一位，努力提高自身综合素质，恶补保险方面的专业知识，争取早日成为一个真正的保险人。做为办公室一名员工，我认真履行自己的岗位职责，主要工作就是上传下达、整理文件、档案收集以及领导交办的其他的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿着文件给领导看时，文件是一遍又一遍的修改，一遍又一遍的打印，改的自己都有些烦躁了，可是，公司领导仍不厌其烦认真审

阅每一份文件，乃至每一个字，将心比心，显然是我工作太不认真了。后来自己反思明白了态度决定一切，在今后工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

2、认真做好领导交办的任务。

做为一个新员工来说，除了做好自己本职工作以外，还要认真做好领导交办的事情，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高工作效率。

3、在工作中存在的问题。

在这短短的一个月中，我认识到自己很多不足之处，比如在面对繁忙的工作时，未能合理统筹的将工作完成，工作效率不是很高，同时也缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。在工作中如有不对的地方，还恳请领导批评指正，我将虚心学习。

总而言之，要保持一颗积极学习，虚心采纳、思考探索的工作心态去对待日后的工作，相信自己可以做的很好。