

2023年社区组长工作总结(大全5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

社区组长工作总结篇一

回首20xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

8□20xx年的关注使我对公司的品牌推广提出一些个人见解；

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将"xx"品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己"xx"品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术

含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们。

社区组长工作总结篇二

春去秋来，四季轮回，公司已经迈进一个新世纪。我们财务部也有了一个全新的开始，人员结构有较大的调整，基本上都是新人、新岗位，带队的任务落在我的肩上。我们都感到担子重了、压力大了，但是我们没有畏缩，在领导的正确引导和各部门的大力支持下，凭着责任心和敬业精神，我们逐步成熟起来。为了进一步的发展和提高，我觉得有必要对这半年多的工作做一简单的回顾。

一、作为非盈利部门，合理控制成本(费用)，有效地发挥

企业内部监督职能是我们上半年工作的重中之重。年初，为了加强会计基础工作的规范性，完善公司的管理机制，财务部制定了新的《管理细则》。细则中对借款、费用报销、审核等工作程序作了详实的解释。我们通过对细则的学习、讨论，把各项条款逐一与实际业务联系在一起，找问题找漏洞，并反复消化、严格把关。在出纳环节中，我们强调一定要坚持原则、不讲人情，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外。在凭证审核环节中，我们依据细则中的规定，认真审核每一张凭证，不把问题带到下个环节。通过这半年的实践，我们的工作取得了显著的成效。数字是最有说服力的，在销售额与上年同期基本持平的情况下，三费(管理费用、销售费用、财务费用)却比去年同期下降了20.8%。通过实际工作，我们都深刻的意识到加大成本控制的力度，尽快推出相应制度的必要性。

二、财务部每天都要接触大量的数据和枯燥的报表，但大家以苦为乐，从来没有怨言，工作干得有声有色。为了提高员工的荣誉意识，针对公司出台的工资考核制度，我们相应地制定了内部员工工资考核方案，由部门经理依据员工的岗位描述对其平时的表现进行综合评判并作为参考递交会计主管。考核制度的实行有效地调动了大家的积极性，充分发挥了企业的奖励机制，合理地利用了人力资源。

三、为了更好的与部门沟通，我们在完成本职工作的同时，发扬协作精神，积极配合总经办顺利完成了20xx年工商年检的工作，为随后通过企业贷款证年审做好了铺垫。为了配合物流中心录入费用，我们及时、准确地编制会计凭证并做好凭证传递、汇总工作。为了更好地核算营销部门的盈亏，为公司完成销售计划提供依据，我们及时记录每一笔到款，准确记录货款的清欠并周期性地与营销人员的往来帐进行核对，并做到营销、财务、物流中心数据口径一致。

四、为了培养自身的综合能力，取人之长、补己之短。我们定期进行小组讨论、学习企业会计制度，大家互相交流心得，熟悉各岗位的工作流程，把问题摆在桌面上。由员工转达给部门经理，再由部门经理转达给主管，主管根据汇总上来的意见与建议做出相应的措施。除此之外，我们合理地安排每位员工的外勤工作，让每个人都有与外界接触的机会，做到工作有里有外、有张有弛。

五、在上半年的税务工作中我们克服了许多困难，通过积极参加国、地税局举办的办税人员岗位培训以及查阅大量的财务资料，顺利完成并通过了企业所得税纳税清缴、增值税一般纳税人年审工作。通过对税务筹划的学习，提高了每月纳税申报工作的质量，并且熟练掌握了统计局、财政局、税务局各项报表的填制工作。

通过总结，我有几点感触：其一是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧

成一股绳，就能做到事半功倍。但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。那么如何主动的发扬团队精神呢？具体到各个部门，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。其二是要学会与部门、领导之间的沟通。公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。就拿财务部来说，日常业务和每个部门都要打交道。与部门保持联系，听听它们的意见与建议，发现问题及时纠正。这样做一来有效的发挥了会计的监督职能，二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。其三是要有一颗永攀高峰的进取之心。随着社会的不断发展，会计的概念越来越抽象，它不再局限于某个学科，在金融、税务、计算机应用、公司法、企业管理等诸多领域都有所涉及。这就给我们财务人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。

人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

社区组长工作总结篇三

不知不觉中，2020已接近尾声，加入_房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。_是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不-一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代

所淘汰。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来

2020这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好

本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、计划

(一)、依据2020年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、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。

(五)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(六)制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，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。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(七)、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。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所

长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

社区组长工作总结篇四

现需要对照域架构建立_采购部_共享文件夹,并添加相应共享权限。

共享权限一般有两种，是必须要设置的，一个是共享权限，一个是ntfs权限。共享权限决定帐户是否有权限能浏览、读、写该文件夹，而ntfs权限决定里面的文件对应帐户的操作所有权。

就是说，要允许共享文件夹给帐户浏览，则必须先设置共享权限给帐户。要允许帐户操作文件夹里面的文件夹和文件，则需要设置ntfs权限。

共享权限是管理外部文件夹权限□ntfs权限管理里面文件和文件夹的权限。

1、设置共享权限。

共享名设置后面添加一个美元符号，可以在浏览共享目录时隐藏该共享，而只是显示我们定义的名称。

设置添加组帐户，并分配相应权限，同时需要添加管理员帐户和分配权限。

2、设置共享文件夹的ntfs权限。

在高级里面，选择“更改权限”---把红色框的选择去掉，再把相应无关的帐户和组删除。

一般文件夹权限采用添加组帐户形式，这样以后添加帐户权限是，只需要把帐户添加到该组就行，就能继承该组所有的权限。

测试：，可以看到，共享文件夹是看不到的，因为我们添加了美元：“\$”符号，只有在dfs里面发布后，才能看到该共享文件夹。

3、设置dfs发布共享文件夹。

打开服务器管理器，指向“文件服务”---“命名空间”---“四川嘉宝莉”命名空间。

检查命名服务器，必须添加所有域服务器，如果没有添加所有域服务器，则dfs会出现没办法正确显示发布的共享文件夹的故障。

添加共享文件夹。

确认服务器和共享文件夹名称，选择需要共享文件夹。

命名共享文件夹名称。

测试。

可以查看该文件夹的权限和属于哪台服务器文件夹。

文件夹共享和dfs发布完成。

如果需要用两台服务器进行文件复制和备份，以保证某一台服务器不能用时，还可以访问该文件夹，则需要完成以下设置。

需要在第二台服务器上建立该文件夹的复制文件夹。步骤和

上面一样，需要添加相同的权限。

建立文件夹后，需要“添加文件夹目标”，也就是添加第二台服务器对应文件夹。

服务器框需要填写第二台服务器名称[sdomain]可以在显示共享文件夹下看到已经建立的“采购部”。选择该文件夹。

确定后，系统会自己完成添加任务。

主要成员需要选择[sfile]也就是被复制服务器。

在这里，可以设置复制的带宽和时间，但是如果要保证最安全复制和书籍零丢失，建议选择完整，则复制动作会一直起作用，并且采用最高连接速度进行复制。

检查文件夹目标，出现两个服务器连接就是正常的。

检测复制，如果出现连个链接就是正常的。

打开采购部共享属性，在“引用”里勾选下面显示方框。

当某台服务器出现故障停机，则另外一台服务器还可以继续提供文件夹共享服务，并能保证所有文件都是完整复制的。

社区组长工作总结篇五

xx区域中心担当着年收进xxxx万的重担，面向x大乡镇x万多用户提供服务，而xx区域中心唯一x位员工，其中还包括一个自办营业厅的营业职员。这样少的职员，要完成如此重的任务，必须有一支高战役力的团队。

如何进步团队战役力？我以为，最需要做到的是：权、责、利对等。

首先说责：责，一个区域的责，不是某一个人的责，应当是人人都有责，只不过不同的人担当的责类型有不同、轻重有大小而已。一名合格的区域负责人，对工作有科学的安排，对每一个人有公道的分工，让每一个人知道自己的责，勇于担这份责，更知道为何要担这份责，和如何多快好省的完成这份责——也就是“知其然，更知其所以然”。

再说权：有责必有权。一个区域营销中心，承担着巨大的责任，其负责人既要有争取应得权利的勇气，又要有下放部份权利的大气。我以为，只要不违反国家法律法规和公司规章制度，不偏离公司营销思路，只要对公司发展有益，每位员工，特别是亲临一线、“听到炮声”的员工，都应当有一定的权利做出决策。由于市场竞争变幻莫测，机会稍纵即逝，某些需要当机立断的事情，等公司内一套请示、流程走下来，机会已不在，空留余恨！

最后说利：“利”与每一个人息息相关。一支团队和这支团队的每位成员，既要“特别能吃苦、特别能战役”，也要“特别能挣钱”。一个团队的负责人，必须对团队的利益负责：有奖，应当从战役在一线的员工开始奖；要罚，应当从这个团队的负责人开始罚。对上，不求争取到尽对公平的工作环境，但要争取相对公平的工作环境，让这个团队看得到希看、有奋斗目标、有充足的干劲，努力高效的完成各项任务，实现团队利益最大化；对下，制定公道的绩效考核办法，并支持、鼓励每位员工通过自己的努力，公道正当的争取自己应得的利益。我想，假如绩效杠杆应用得当，每位员工的应得利益得到保障，何愁战役力不足，何愁执行力不够？！

我理想中，一支优秀的团队，“其疾如风，其徐如林，侵掠如火，不动如山，难知如阴，动如雷霆”，固然这样的团队，建设之路漫漫，吾将上下而求索。

xx区域中心也就区区x号人，仅靠这x号人来完成各项工作，

近乎于天方夜谭，这就需要区域中心加强与合作伙伴的合作。

（一）加强与团体客户部的合作

xx区域具有众多的事业单位、工矿企业、和几个大的项目工程，这些都是公司重要的团体客户，但是，由于种种缘由，xx区域的团体客户没有得到足够的重视。团体客户部的同事做团体工作更专业，得到的信息更多、更及时，如团体客户部能给xx区域的客户经理更多的培训，并协助维系、发展xx团体市场，不单单对xx区域有益，也对团体客户部有益。

（二）加强与建维部、代维公司的合作

“网络是企业的生命线”，保证网络健康运行，是公司每一个人的责任。xx区域阔别城区，网络建设与维护，如完全依靠于建维部和代维公司，未做到“守土有责”；如完全靠自己的气力，未免自不量力。我本人有一定的网络维护、代维管理、市场营销经验，如能得到建维部的支持，加强与代维公司的合作，我想xx区域能守好这片土，尽好这份责。

（三）加强与渠道的合作

“渠道是我们的合作伙伴，是我们的大客户，而不是我们的伙计”——这是我们与渠道合作的思想条件。

“深淘滩，低作堰”：发掘内部潜力，理顺管理流程，下降准进门坎，为渠道提供更好的服务与支持——这是我们与渠道合作的行动方针。

xx区域现有实体渠道22家，就实际情况来讲，新增实体渠道空间有限，今后工作的重点将是限制对手渠道的扩大，保持实体渠道数目领先。xx区域有村级代办xx家，其中直管村代xx家，尚有x家村代非直管。实体渠道在当地一般都是很有办法，

很有能量的，如支持他们做大、做强，想办法为他们创造更多的公道正当的生财之道，借助他们的气力来开辟新市场，维系老用户，就可以减少区域中心很多工作量；村代收回自管，既减少酬金中转次数，有益于进步其积极性，又方便指导、扶持其发展业务。渠道植根于当地，熟习环境，组织村代扫村，其效果比公司员工扫村要好。

我们还有很多值得发展的合作伙伴，比如村组负责人、电力公司抄表员等等。我以为□xx区域还有一个值得深进合作的群体：其他商家。某些有远见的商家希看通过让利促销拉拢我们庞大的客户群，而这也能够是我们维系、发展用户的一大利器，我相信，假如精心策划、严格实施，将会是一套崭新的、有效的营销方式。