

最新助听器门店月销售工作总结 月末工作总结(优秀9篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。相信许多人会觉得总结很难写？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

助听器门店月销售工作总结 月末工作总结篇一

在过去的一个月中，中我通过努力的工作，在销售岗位得到了很多切实的也收获，现在我就对自己的工作做一下总结。

我于x月进入市场部，主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

在不断的学习产品知识和积累经验的同时，各组员的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。但对于一个大的项目暂时还没可以全程的操作下来。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。

因此，在未来的工作中我要不断提高自身的销售水平，根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩，相信

我会做的比原来更好。

销售部：

x年x月x日

对于月底工作总结，还有什么要注意的，月底工作总结如何才能写得好，如果有相关需求，可以上时间财富网向广大的威客朋友发布任务，征集创意、收集点子，进行问卷调查等，相信一定可以得到满意的解决方案。

助听器门店月销售工作总结 月末工作总结篇二

时间过得真快，转眼间月末又到了，回想这个月，真是酸甜苦辣应有尽有，真可谓是有滋又有味。我担任校园三（1）班的班主任，谁都明白班主任工作千丝万缕。

一、从自身做起，严格遵守校园的各项规章制度，不迟到，不早退，没有极特殊的状况不请假。用自己的实际行动做学生的表率。

二、思想工作是各项工作的根本。我做到及时了解班级状况和每位同学表现，注重说服教育，以理服人，让学生充分认识到老师的良苦用心，争取问题解决在萌芽状态，不能存在得过且过的心理，宁可自己辛苦点儿，也要处理好学生的思想波动，避免学生产生抵触情绪，影响学习。

三、认真落实校园各项活动，在活动中增进班级凝聚力。

四、认真组织教学，和任课教师及时沟通及时和科任教师沟通，激发学生的学习热情，反过来激发科任教师的教学动力。

五、规范管理，制度严明。深入学生的学习、生活和活动中及时了解、关心、教育并且督促其良好习惯的养成。

六、需要改善的地方：通过这次月考，我发现有的学生对两位数乘两位数列竖式计算中存在问题，我决定利用早自习和午休时间进行个别辅导。另外，我也会不断学习新课程理念，向优秀教师学习，利用进修校园为我们带给的网络平台不断提高自己的业务水平，增强业务潜力。

在下月的班主任工作中，我要更注重学生的思想动态，使班级更有凝聚力，把班级工作做得更上一层楼。

助听器门店月销售工作总结 月末工作总结篇三

一、工作态度，思想工作

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项厂规制度，严格要求球自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚，谨慎，律己”的工作态度，在领导的关心培养和同事们的帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位的职责。坚持理想，坚定信念。不断加强学习，牢固树立共产主义远大理想，坚定走中国特色社会主义道路的信念，自觉地为实现党在初级阶段的基本路线和基本纲领而努力奋斗。用马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想武装头脑，深入学习实践科学发展观，并不断加强业务学习。

二、生产工作方面

1、贯彻执行所里管理工作的法律法规的规定，提高水电业务水平，认真做好对修理工具的使用和维护，定时巡查所里水电附属设施是否完好，发现问题立即向队长报告。确保电路、水路设施的完好，保障所里的水电畅通。

2、严以律己，宽以待人，遵守所里的各项规章制度。本人严格遵守所里的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。在工作中，尊敬领导、团结同事。平时，勤俭节约、

任劳任怨、对人真诚、人际关系和谐融洽，从不闹无原则的纠纷，处处以一名优秀的水电工的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和习水电方面的有关政策、法规和处罚尺度，掌握正确的施工方法，及时对老化和存在安全隐患水电设施进行更换改造。

本年度主要完成了如下工作：

- 1、热爱本职工作，日常工作中不断熟悉更新业务，能够做到事事认真负责。
- 2、做好水电路的维修保养，做到定期检查，及时维修，保障供电供水设备的正常运行，认真完成必要的改进任务，使线路设备保持良好的状态，合理使用水电材料，爱护工具。
- 3、在工作中能做到认真工作，不擅离工作岗位，爱岗不脱岗，不乱作为。
- 4、注意安全按有关操作程序工作。
- 5、做到检查和维修，有了问题要及时排除和解决。
- 6、做好单位水电的抄表工作，对不按规定使用水电的行为即使给予提醒、纠正。
- 7、在日常工作中能够严格要求自己，遵守单位各项规章制度。
- 8、完成领导安排的其他工作事宜。

回顾一年来的工作，虽然取得了较好的成绩，但也有不足的地方，但是我一定不辜负领导对我的信任，面对新的一年工作，一却从新做起，一如既往扎扎实实工作，力争做一名优秀的工人。

助听器门店月销售工作总结 月末工作总结篇四

一、加强理论学习，提高防腐拒变能力

三个多月来，我认真学习了江的“七·一”讲话精神和“三个代表”的重要思想，不断加强对马列主义、毛泽东思想和邓小平理论以及xx大精神的理解，并认真学习了总队政治部开展的理想信念教育。三个多月来，我时刻关注社会动态和时事政治，始终站在党的立场上去分析问题、判断是非，在大是大非问题上始终与党中央保持高度一致，并将政治理论指导实践，实施在具体行动上，从而加强自身道德修养和党性觉悟，提高防腐拒变的能力。

二、强化业务基础，提高指挥能力

不久的将来我也要担任一线指挥员，由于我是文书出身，学的又是防火管理专业，对火场指挥和器材装备的性能不够熟悉，深知自身不足，刚下队我就投入到对战备车辆性能和随车装备的熟悉工作中，通过向中队其他干部、战斗班长和士官请教，目前已基本掌握了常用器材装备的性能和使用方法，并已跟车，担当副指挥，到火场一线去熟悉装备的使用性能、使用方法和应用范围以及指挥员的现场指挥方法、指挥程序和要求，并在归队后加以总结记录。空余时间请求与通讯一道外出熟悉辖区内的水源、地形和交通道路，通过这一段时间的了解与学习，业务知识方面已有了长足的进步。

三、踏实工作求实效

来到庆宁中队虽有三个多月，其实在队工作时间只有两个多月的时间，其中八月一日至九月二日是在川沙育英学校带军训，并担任负责人。军训期间，我严格遵守我们消防部队的有关规定，牢记支队领导的嘱托，发扬在校学习期间的优良传统和作风，维护了我们消防部队的良好形象。期间我带领川沙中学参加了浦东新区军训会操，取得了第一名的优异成

绩，为我们支队和校方争得了荣誉。

今年是我们庆宁中队的又一丰收年，准备打一攻坚战，业务上已取得了很好的成绩，为了能在后勤考评上也打一个大胜仗，中队全体官兵一齐动手，队长将中队的卫生工作分管给我，这是领导对我的信任，也是对我的考验，深感责任重大。我以身作则，亲自动手，带领大家出色地完成了所有的卫生工作，为后勤考评的成绩取得做出了我所有的努力。

四、加强能力培养，强化纪律观念

由于刚从学校毕业，实践经验比较缺乏，加上之前又是文书出身，对部队管理方面的能力很是欠缺。为此，我充分利用庆宁中队的优良传统和部队管理方面的优势，积极去参与和学习，并大胆尝试一些新的管理方法，受益非浅，起到了较好的桥梁作用。在管理中我首先对自身要求以高标准，发扬在校期间的优良作风，用来感染下面的战士，做到言传身教。

五、收获与体会

1、知兵、爱兵是开展工作的前提。

一到中队首先接触到的就是战士，整天和他们生活、工作在一起，排长是联系干部和战士的桥梁和纽带，要搭好这座桥、牵牢这根带，必须先打好根基，熟悉下面战士的情况。为此，我对照花名册，在日常生活、学习、工作、训练中从不同渠道去了解战士的性格、爱好、家庭情况以及情绪变化等内容，并做好记录，做到“身在兵中，兵中心中”。

2、以身作则、率先垂范是开展工作的保证。

身为刚下中队的新排长、新干部，乃是战士学习的榜样，一言一行、一举一动都直接影响到自己在战士心目中的形象和地位，做好表率能更利于开展各项工作，更能树立威信，更

能教育和管理好部队。

3、强烈的责任心是出色完成任务的前提。

责任心是否到位直接影响到工作的质量和效果，三个多月来，不管是在带军训，还是后勤考评的卫生工作，外出保养、维修消火栓，我都能尽心尽职，自己动手，将安全意识放在首位，力求工作完成出色，事实证明效果是明显的。

4、严格管理是提高部队战斗力的保证。

现在的部队组成士官较多，兵龄长，年龄大，随之而来的婚恋、家庭问题给我们的基层管理带来了许多新麻烦，放任不管，睁一只眼闭一只眼，不但毁了中队，更是对战士的极端不负责任，长此以往，这支部队就会垮掉，就会失去战斗力，严格管理要讲究科学的方法，要注重实效，要有明确的计划和步骤，这样才能出成绩，出战斗力！

5、开拓创新是部队正规化建设的动力源泉。

随着社会的发展，消防部队也面临着诸多新问题，如手机呼机、婚恋倾向、练兵机制、执行任务的延伸、保卫对象的复杂化等问题，都给我们当前的消防部队的正规化建设提出了新的挑战，要解决这些问题，就需要开拓思路、扩散思维、研究对策、制定措施，建设具有时代特色的消防部队。

六、存在不足和今后努力方向

1、管理力度亟需加强。主要是我之前从事管理工作时间短，经验不够丰富，对棘手问题没有果断的决策。

2、考虑问题不够全面细致。原因是在中队时间不长，对中队的细节情况了解不是十分全面所致。

3、业务基础有待提高。由于我是文书出身，学的又是防火专业，对基层战备工作，消防技能、战术不够熟悉。

助听器门店月销售工作总结 月末工作总结篇五

在东南一个月，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。作为初入社会的我，选择了高校和科研单位做为业务开展的对象。我沿着老销售人员给我指引的方向进行业务拜访。在这段期间里，我的唯一目的在于积累客户资源，因为只有雄厚的客户资源，才能发现更多的销售机会，才能保证销售额。

开发客户是一个比较漫长的时间。大部分客户对我们都有一段时期的信任期，特别是高校和科研单位，由于其潜力无限，被很多同行视为保证销售额的强大动力。所以，做高校和科研单位，就必须做好打持久战的心理。最开始的时候，资深销售给我一份电话名册，叫我打电话进行拜访！由于之前没有进行过此类工作，打电话的时候还是有很多问题的存在！磕磕碰碰地完成了20个左右的电话拜访，我就带着资料过去拜访客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘购买信息。后来通过向资深销售学习，也逐渐懂得了少许挖掘信息的技巧。我负责的相对比较散，也是其他资深销售相对投入较少的区域。为此，我得自己寻找客户的信息，包括电话号码，背景资料，以便于进行面访。凭借着大家的帮助，我认识了60个左右的客户。其中有不少顾客都有购买的倾向，甚至还跟几位客户有过业务上的洽谈。目前为止，有两单业务在跟进中，一是中山大学的thermo离心机（已经进行投标，基本完成），一是广东工业大学的alp高压热蒸汽灭菌锅。

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。

2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。

过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了最佳的机会。

4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

5、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态！

2、深入学习产品知识

(1) 了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2) 对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点！

(3) 对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳！争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加深和资深销售的交流

4、加强商务方面的技巧

措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在一年内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

5、加强自身的时间管理和励志管理

措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情（重要的事情）提前完成□b类事情（相对重要的事情）及时完成□c类事情（琐碎的小事）选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志！

助听器门店月销售工作总结 月末工作总结篇六

感谢公司领导在过去的一年当中给我提供磨练自己的机会，采购部配套科主管的工作，配套科只要工作是供应商的管理、订单的下发、零部件按质按量按时的催交工作，采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要的环节，我很感谢公司领导对我的信任和支持，通过这一年的采购工作，使我懂的了很多道理，也积累了很多管理上过去从未有的经验，同时也明白了采购员和采购管理之间工作的差别。了解到一个采购所具备的最基本的素质就是要具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚、不带个人偏见、在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价格的供应商处进行采购，坚持“同等质量比价格,同等价格比质量”的工作原则，坚持以诚信为工作的基础，不断努力提升自己工作业务和管理水平。

在这里我想说，作为一个部门主管，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话、签个合同、下个订单那样简单，这些只是日常工作其中之一，也是最基本，在领导的提醒下，我及时的调整工作思路和观念，改变了过去错误的意识，采购和销售是没有关联的错误意识，采购与销售是密不可分的。在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家，还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真对待。

一、现将主要的工作情况总结截止如下：

1、截止20__年x月17号，供应商从185家整理到123家，目前主要供应商29家。

2、今年采购金额1.15亿元

3、付款金额1.25亿元。

4、新开发供应商10家。

5、马士基产品零部件供应商的选择和采购6、地铁零部件的采购工作。

二、工作不足方面：

1、对于零星采购的时效性没有把握好，需要加大供应市场的了解。

2、与各部门的沟通不足需要加强。

3、对采购长期战略合作认识不够充分，只是一味的询价签单，没有充分重视长期合同的重要性日后需加强。

4、对供应商进行全面的分析及研究不够，导致无法正确认识双方所需，造成资源浪费。

5、对采购零部件的重点没有很好的掌控，对难采购的零件不能进行库存分析，如：16车间芯体、外购成件、玻璃钢。

6、不能很好的带领队伍完成公司下达任务。

三、明年的工作计划：

1、积极与各供应商沟通，提高各供应商的质量控制能力与合约执行能力，保持质量与交期的长期稳定性。

- 2、严格核对器材验收通知单与仓库货物批号、数量、厂家相符。
- 3、及时开出产品增值税票，及时登记并交与财务部。
- 4、稳定现有的供应商，开发培养有潜力的供应商。
- 5、按时完成计划内外的采购工作。
- 6、全面调查及分析现有供应商真正的生产能力，并且对每一个产品做足市场调查，利用公司优势争取供应商最大限度政策支持及价格优势。
- 7、综合考虑供应商产品种类，优化采购结构。
- 8、加强与供应商的沟通，全面分析现有供应商生产经营状况，防范资金风险转嫁我方的潜在风险。
- 9、加强时事关注力度，充分发挥公司项目优势，高效率避免采购风险。例如：采购周期、自然灾害、人员事故。
- 10、将强对采购员的考核力度，施行优劣淘汰制度，提高采购员个人自身能力。
- 11、加强自己的采购业务水平，让自己在采购工作中领域能够独当一面。

助听器门店月销售工作总结 月末工作总结篇七

时光飞逝，光阴似水。很快我就结束我的军旅生涯的又一个年头，自己仔细地想想这一年来的的工作、学习，我根据自身存在的问题，查找出平时的缺点，争取在今后的工作学习当中进行改正，将优点继承和保持。争取在今后的工作岗位

上尽心尽力的履行好自身的本职工作。去年的工作中，在科首长的领导下认真按照条令条例和规章制度去严格要求自己。一年来无论是实施保障、工作、学习还是生活，都获得了较为明显的提高和进步。

下面就是我对这一年来的工作总结：

一：思想政治方面。一年来，我牢固树立以集体为家的思想，保持高度稳定，积极配合领导搞好全班人员的思想工作，并且从中查找自身不足，确定自身政治合格。一年来，我积极参加旅队的大课教育和理论学习，本人也能从思想上提高认识，把握人员的思想情况，了解本班战士的心理和想法，确保年终岁尾不出任何错误。

二：日常工作。当班长两年以来，工作标准比以往有很大的提高。从自身的内务标准和库房的管理上，都做到线是线，条是条。但是，还是缺乏主动性，平时的工作只求过得去，自身标准离领导的标准还有一定的距离，干起工作来也许还没有起到士官骨干的带头作用。担任保障、公差勤务，完成任务也许还不够利索，总抱着一种能说的过去就行的心理。后来经过科领导的教育、指教和自己的反省，现在明白那样的工作方式和心态是不对的，对自己以后开展工作也是不利的，还会给其他同志带来负面影响。至此，我严格的要求自身，把自己那摊收拾的整齐、利索，个人工作也快捷、高标准的完成，从各个方面都逐渐提高了标准。这些都是科领导平时对我的教育和帮助所得来的。

三：存在问题。 一：年终岁尾，思想上有所放松，在一些工作上有轻微抵触的情况。 二：干工作时缺乏雷厉风行的工作作风，存在打折扣现象。三：在政治教育上，只求表面学习，没有深入探讨。

四：为人处事还不够谦虚谨慎。 下步打算： 一：首先要认真学习提高自身素质。 二：谦虚谨慎、戒骄戒燥的干好平时

工作。三：增强创新意识，拓宽工作思路，做到大胆细致，高标准完成好领导每次交代的任务。

以上就是我一年来的总结。通过此次总结的经过，我已清楚的了解了自身存在哪些方面的问题，并在其中查找出自身在工作上还是在学习、生活上的优点和不足。在以后的工作和学习、生活上我不会辜负科首长对我的培养和教育。我争取在今后的工作中以优异的工作标准和良好的劲头来向自己和领导汇报。以后不管把我放在哪个岗位上，我都会严格要求自己，高度重视、落实上级领导的指示，高标准完成上了赋予的任务。争取明年的工作有更大的标准和进步。年终岁尾，是案件、事故的高发期，在此节骨眼上，我会严格履行职责、履行条令条例和规章制度，确保在我的岗位上不出任何事故，安全第一的度过。

助听器门店月销售工作总结 月末工作总结篇八

(一)在这个月里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。

(二)注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，透过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮忙指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本状况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(三)爱岗敬业、扎实工作、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。

(一)主要精力做好干熄焦和矿热炉方面余热发电项目。

(二)周边的水泥行业严重过剩，拥有良好的石灰石资源，建

成15条旋窑生产线，后期水泥厂都在缓建中，致使水泥项目没有可跟踪的及无发电项目可做。

(三)透过xx公司介绍，认识xx公司的张总(老板的弟弟)及集团的董事长高总，让做好技术方案和投资性经济分析，国庆后去约见老板，具体是哪种模式没定下来，要进一步加强工作。

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入群众，处理好各方面的关系，才能在新的环境中持续好的工作状态。

(三)只有坚持销售原则，落实好销售工作，认真做好本职工作，才能及早签单。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与客户的交流，要做好与客户沟通，解决好客户的要求。

(一)开展常规反省，不断的提高自己的思想认识和知识水平。

(二)经过这样紧张有序的一个月，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一新的月度，又从无限简单中走出这一月度，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的职责心是如何重要。

(三)在这月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潜力上有了新的提高和进一步的完善。

(四)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。

(五)回顾这个月的自己的工作状况，扪心自问，在诸多方面还存在有不足。

因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

兼听员工的意见，敢于开发新方法，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

1. 对内部关系协调还不够，要从思想上加以提高，为企业创造良好的工作环境和形象。

2. 需要更加坚持不懈的劲头，对于越是有难度和有挑战的项目，就越就应斗劲十足，坚持不懈的对待，不就应有丝毫懈怠的情绪，也不就应轻易放弃。这个在以后需要时刻提醒自己的。

3. 工作还不够细致，有的关系还没有做到位，沟通潜力和细致程度还需要加强，在新的月度里面争取有更大的改变和进步。

4. 发掘和开发客户资源不够，跟踪的项目信息不够，尤其是潜在客户和目标客户，领导交代的任务没有及时完成，执行力度不够。

5. 对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

- (一)用心搞好内部的协调工作，进一步理顺关系；
- (二)加强新知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；
- (三)利用好长林公司的关系，做好高义钢铁公司的干熄焦项目；
- (四)加强利用中介的资源 and 关系开展好客户的开发；
- (五)加强基础工作，强化销售的创新实践，促进销售水平的提升。

在今后的工作中严格地要求自己，在工作中要不断创新，我相信：在上级的正确领导下□xxx的明天更完美！

助听器门店月销售工作总结 月末工作总结篇九

一、会计核算工作

1、建立会计核算标准规范，实现会计核算的标准化。财务部根据路桥工程项目核算的需要、根据纳税申报的需要、根据资金预算的需要，设立会计科目，制定了详细的二级和多级明细，并且对各个科目的核算范围进行了明确规定。

具体有以下几点：

- (1)、规范记账、算账、报账等日常会计处理工作，做到手续完备、数字准确、账目清晰，按月编制会计报表、会计分析报告。
- (2)、定期与项目部会计核对现金、银行存款以及原辅材料、低值易耗品、备品配件的入库、领用、报废。
- (3)、准确及时登记各种账簿，并做到账账相符。及时准确提

供各方所需数据，严格按照财务管理制度工作流程进行工作。

2、引入用友网络版财务软件，全面实施会计电算化。经过前期加班加点数据初始化，终于将财务数据系统建立起来。财务部各个岗位基本掌握了财务软件的应用与操作，财务核算顺利过渡到用电算化处理业务。大大地提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

3、重新对原有的会计核算流程进行了梳理和制定，现在的财务部内部会计核算流程更加突出了内部控制，明确了各个流程所占用的时间，对什么时候报账、出什么表、提供哪些单据，凭证如何传输都做出了明确清晰的规定。保证了财务信息能有序地、按时、按质地提供出来。采用新的工作流程后，工作效率提高了，各岗位的矛盾和扯皮现象减少了，财务报告的及时性得到了有效地保障。

4、加强各业务单位及往来单位帐目的清理核对工作，定时与各单位打电话或亲自上门清理核对帐目，使得我公司与上下游往来账目清晰准确。同时加强应收工程款的追讨，如省路桥公司、环安公司和新疆、宿州的款项。

财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作。一年来，我们及时为各项内外经济活动提供了应有的服务，基本上满足了各部门对财务的要求。公司资金流量一直很大，尤其是在年底春节前，在回收工程款和结算支付材料、工程款、工资等工作中，现金流量巨大，财务部本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，各项资金收付安全、准确、及时。在财务核算工作中每一位财务人员尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己最大的努力。

二、内控管理

1、建立了出纳通核算系统，各项目部会计在经济业务发生当

日及时登账，真正做到日清日结，便于公司统一控制，为公司统一筹划资金和控制费用提供了最快捷有效的第一手资料。

2、建立了材料核算系统，各项目部在当天材料出入库时，及时将出库材料和入库材料登入系统，便于总部动态掌握各项目的材料使用情况及库存数，做到周转快，库存少，尽量少占用资金。

3、财务部全体人员通过学习公司财务流程及支付管理办法，大大地增长了业务知识，有效地改善了前期支付劳务、租赁、工程款手续有时不齐全也付款的情况，以便条代票，以单代账，财务只是被动付款等等不规范行为。同时实现了收支同步、债权债务关系及时反映并能分项目及时正确核算成本费用，同步做出报表上报公司领导。

4、开展有多部门参与的资产清查工作，与资产管理部门密切配合，将财务账面资产与现有资产核对开展实地清查。使公司资产利用率得到提高，有效地盘活了资产，并合理地做出折旧方案，合理地计算经营成本。

在内控方面，财务部相继提出了关于财产管理、合同签订、费用控制等方面的合理建议。为完善公司各项内部管理制度，建设财务管理内外环境尽了我们应尽的职责。

三、税务筹划与融资

1、财务部除了负责处理公司内部财务关系外，为达成公司的目标任务，还要妥善处理外部各方面的财务关系。__年度我们相继和多家担保公司合作，建立了良好的合作伙伴关系。与徽行、中行、招行、杭州银行等实力雄厚的单位也都建立了优良的银企关系。

2、与税务部门建立了良好的税企关系，并圆满完成了对税务、银行、统计局、街道、建委等相关部门所需资料的申报。

3、在日常资金管理上，财务部重点加强了以下工作：与各家银行开通了网上银行业务，帮助公司实时了解公司的银行存款状况；建立了资金日报体系，每日向公司领导上报头天的公司资金状况，为公司领导进行资金调度提供了依据；每月定期编制各家银行的银行余额调节表，保证了公司资金的准确性和安全性；不定期地对库存现金进行盘点；在付款流程上增加了对出纳填制的付款单据的复核程序；通过这一系列的工作，使得公司资金的收取和使用上的准确性及安全性大大提高，使财务部在资金管理的规范化方面上了一个新的台阶。

四、财务部存在的问题及解决方法

1、有关制度和规定执行力度不够，比如我们在资金支付和费用报销方面要真正发挥财务的监督职能，对于不符合规定的坚决不予支付。

2、固定资产账务系统未建立起来，要充分利用现有固定资产模块建立明细账，便于公司对固定资产的日常核算管理。

3、财务人员来自各行各业，需加强财务人员内训，通过学习、培训、交流来逐步提高自我，促进内部沟通，更好地做到上传下达。

__年度工作计划

__年在一如既往地做好日常财务核算工作的同时，要更进一步加强财务的监督和管理职能，做到财务工作长计划，短安排。使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。

1、资金调度和信贷工作：今年随着公司业务量的加大，资金需求日益增加，我们将在公司高层的领导下，合理安排使用资金，搞好信贷工作的开展，期间要收集、整理大量的资料，编制各类贷款报告，与银行、担保公司人员充分沟通，把贷

款工作落到实处。

2、与税务的对接：结合新会计准则的实施，新税法的动态，密切关注营改增及相关政策是否与本企业有关，并认真学习税法，及时与相关税务人员沟通，确保在税改变动的情况下及时衔接。

3、以核算为基础，加大内控管理。真正发挥财务人员的事前控制、事中监督、事后总结分析的管理职能。加大内部自查、对账工作，时时确保每笔业务准确无误。

作为公司一员，如何提高自我适应企业、服务企业是我们财务人员思考和改进的必修课。身为财务人员，我们在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面还应尽更大的义务与责任。我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，加强学习，以适应企业的发展。