

# 最新农资内勤工作总结 内勤工作总结 结(模板9篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 农资内勤工作总结 内勤工作总结篇一

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识用到工作实践当中，丰富阅历，扩展视野，使自己尽快地适应工作并成为优秀的工作者。积极参加公司的集体活动，认真学习规定的学习内容和篇目，坚持每周写工作总结，认真记录每天的工作内容，使自己的素质有了很大的提高，为自己开展各项工作提供了强大的动力支持。同时。正视自己的不足并积极补正，重点加强了电脑操作、传真机和复印机的使用，来访人员的接待等方面的训练，为更好完成本职工作打下了坚实基础。

□

三个月来，认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。一是坚持完成领导办公室的卫生清洁和物品管理工作。一如既往，坚持不懈，除极特殊原因外(时间变更、气候原因)，基本完成了工作任务，尽量做到让领导满意。二是协助主任做好办公室的日常事务、工作。完成领导每天布置的工作并努力做好，如文件的打印和复印，有关人员的来访，集体活动的安排和布置等。三是档案的管理。完成了档案的整理工作并归档。工作的同时，也发现了自己的不足，如打字速度慢、做事过于拘谨等，我已经努力克服并已初见效果，希望领导和同志们审查。

严格遵守办公室的各项制度。谨记领导的指示和批评并付诸于实际，不迟到，不早退，不旷工。做事要谨慎认真，向领导汇报的材料要仔细检查，日常工作要记录并及时上报；待人处事要有礼貌，对待同事要坦诚宽容；严肃办公室纪律，工作不懈怠，不玩游戏、不闲聊、不做与工作内容无关的事情；思想积极向上，努力维护公司形象，以严格标准要求自己，努力使自己从学生向工作者转变。同时，要积极学习领导为人处事的方法，以领导为榜样，做一个既能为领导服务解忧的同事，又能为环球创造价值的办公室文员。

总之，三个月来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导和同志们的要求还有不少差距，工作经验尚浅。在今后的的工作中，我将发扬成绩，克服不足，本着对工作对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同志们对我的期望。

1、进一步起强化学习意识。在提高能力上下功夫，把学习作为武装和提高自己的首要任务，树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习，勤于思考的良好习惯。在工作中善于总结，不断进步。根据形势的发展和工作的需要，完善自己，展现自己。遇到困难不低头，不逞一时之勇，用行动证明自己的信心和能力，要知道：天下事有难易乎？为之，则难者亦易矣；不为，则易者亦难矣。

2、进一步强化职责意识。在争创一流业绩上下功夫，树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，不好高骛远，也不庸人自扰，因为：一屋不扫，何以扫天下？凡事从点滴做起，只要谨记责任，终有一天会：会当凌绝顶，一览众山小。

3、进一步端正工作态度。保持乐观的态度，不以物喜，不以己悲，不因一时得意而忘乎所以，也不因一时失意而妄自菲薄，保持一颗平常的心，微笑面对每一天；胸装谨慎的意识，外饰积极的作风，工作生活乐观谨慎，行为举止大方有礼，

待人待事热情诚恳。谨记：态度决定一切。

言必行，在今后的工作中，我一定加倍努力，争取创造佳绩。三个月的工作生活，我已经基本适应了这里的一切，并且深深地爱上这份工作，希望领导布置新的任务，我一定不负众望，重塑辉煌，如有差错，望领导和同志们批评指正。

我仍然想说那句话：一是感谢领导对我的赏识，二是感谢领导对我的栽培，希望领导和同志们给予更多的机会，当然，我不会错过任何一个，更要争取每一个。谢谢。

## 农资内勤工作总结 内勤工作总结篇二

时间就像卫生纸，看上去挺多的，但一天天的过去，撕着撕着就没了。20\_年年底支公司在皆大欢喜的团年饭好像才刚吃完，没消化不久，看!这不，20\_年年底支公司又在喜来登的团年饭又准备吃了，从年头吃到年底。

当然，20\_年除了吃，更多的是工作，吃饭是为了工作，吃的多做的多，总结20\_年，工作才是重点，吃着顺德人保财险的一碗饭，就要为公司增添两碗饭的工作建设。

1、主持与组织策划晨会(包括一次晨会、二次晨会及三次晨会)、夕会、业绩研讨会、创业说明会、联谊会等活动，以及负责团队日常考勤工作。

不管是在陈村还是北滘，我都能兢兢业业准备好各种会议内容，包括上网搜集保险资料、向资深业务员经验交流等，在会议上作ppt讨论，活跃会议气氛。

2、负责业务员的业绩追踪工作，每个业务员的活动量跟踪管理，并负责团队与个人业绩统计与报表工作。

经理过目，经理作为营业部业务政策制定的参考。

3、负责新进人员的培育、心理辅导和传帮带工作，陪同新人展业。

组训组训，组织与培训，其中新人的育成是重要一项。下半年我到北滘后，协助经理制定出营业部增员方案，协同营销员增员工作，下半年北滘一共增员13人，安排原意带新人的业务员带同新人，改变以往新人放羊局面，其中我司三季度招收的全司唯一一名高素质人才是我介绍入司的。加上每周二、四上午8：30—9：30营业部新人培训课，由我主持，业务骨干协同，新人的育成也有了一定成效，逐步的由营业部扶持慢慢的转变为自己可以“养活”自己了。

4、组织策划与实施团队日常培训、资格培训、基础培训、专题培训等活动。

以上各项的培训，我将其融入到每周每天的晨会和新人培训课上，由于我能力局限，加上陈村和北滘业务员都比较的不爱上台对众讲课，因此是我组训工作薄弱的一项。

5、参与新进人员的招聘、甄选工作及组织新人参加公司的岗前培训、代资考培训，组织未持证人员的考证工作。

试通过13人，并且这13人入司后一直留存下来，没有一人流失。

6、协助营业部经理制订业务发展计划，组织做好业务推动和业务竞赛活动，以及为完成团队计划任务的各项工作。

下半年到北滘后，在吴经理的教导下，我学到了如何制定业务发展计划，如何做好业务推动和业务竞赛活动，每季度根据支公司的季度方案，结合营业部实际情况，协助经理制定了每季度(月度)的业务推动和奖励方案，然后在一次晨会上宣导，让营销员看到冲击奖励的“奔头”。

7、负责团队资料的档案管理，职场布置、团队文化推广工作。

不管是在陈村还是北滘，此项工作我都做足了。

8、及时了解和调整个人代理人的心态并掌握市场的动态，做好对营销人员的压力舒解与思想沟通工作，使其保持充足的工作动力。

不用多说，这一项一直都是我的弱项。

9、每日撰写工作日志，每月写一篇所在团队的经营分析报告。

的工作情况，全力协助做好经理每天的工作安排。

10、完成公司交办的其他工作。

按时按质按量的做好上级部门交代的其他工作。

20\_年工作，80%我自我感觉满意，20%仍需要继续努力，自我打分85分。20\_年，工作8字方针“继续好的，改进差的”。

吃完20\_年全年所有的饭，开始吃20\_年的饭，我希望能人在人保财险顺德支公司吃上更加“香口”、“热腾”的饭。

## 农资内勤工作总结 内勤工作总结篇三

近年来□xx分行办公室，在行党委的正确领导和上级行指导下，紧密围绕党委中心工作，充分发挥参谋助手和组织协调等方面的职能作用，使办公制度化规范化明显加强；职能作用得到较好发挥；调研和信息质量不断提高；几年来，累计向上级行报送各类调研材料40余篇，编发□xx行简报》《金融周报》等250余期，向上级行报送各类信息1000余条，先后被上级行采用调研材料12篇□ 20xx年行务信息采用率达到49.5%，在全省农行系统排名第一位；同时，档案管理也被省档案管理局

评为20xx年“机关档案管理一级单位”，为全行业务经营的发展和行党委正确决策做出了积极的贡献。

但是，随着金融同业竞争的进一步加剧，我行办公室工作与当前农业银行改革发展形势仍有一定的差距。办公硬件设施比较落后，运行速度慢，故障比较多，影响了公文传递时效。个别员工对新业务、新知识掌握不够、对党的各项政策和理论理解不透彻等问题，影响了办公室工作质量。当前，深化改革的步伐进一步加快，对此，我们必须认清形势，紧跟形势发展需要，结合实际，围绕20xx年全行工作目标和科学发展这条主线，大力弘扬求真务实的工作作风，深入基层调研，积极为行领导建言献策，充分发挥好参谋职能作用，并抓好各项工作措施的督查督办和落实。

调研材料是行党委决策的重要依据，由于我们忙于日常事务，深入基层调研不够，掌握基层情况较少，向行党委和上级行反映重头信息较少，上级行采用我行信息少，致使我行的调研流于形式，没有很好地发挥为领导决策服务、为指导业务经营服务、为基层行服务的职能。针对这些问题，今后调研工作重点是在继续编好《xx农行简报》《金融周报》的基础上围绕三个方面开展。

一是紧紧围绕全行工作思路开展信息和调研。当前，应重点抓好对“散小差”贷款退出、市场保险代理拓展和企业改制中不良资处置等方面的调研。

二是紧紧围绕服务领导需求开展信息和调研。首先要为上级行领导了解下情服务，重点围绕上级行各类会议精神情况的贯彻落实，各个时期业务经营管理发展情况、基层行的新做法等，及时为上级行领导提供信息。其次，调研要面向基层，服务领导。办公室要组织得力人手，及时总结基层工作中的好经验、好做法，反映工作中出现新情况和新问题，争取每季度能提供一篇数据准确、分析透彻有针对性调研材料，为本行领导下一步工作科学决策提供服务。

三是紧紧围绕业务经营中热点、焦点、难点开展调研。当前，全行各项业务发展速度呈现出良好的增长态势，工作中的新情况、新问题不断涌现，这就要求我们必须把准时代脉搏，通过调研，及时向行领导汇报，向基层行反馈，使信息调研始终站在业务的最前沿。

公文是各级行开展公务活动的基本工具和重要载体，也是各级行管理水平和工作效率高低的集中体现，要实现公文管理的科学化、规范化 and 高效化，发挥提升机关管理水平和促进业务发展的作用，应重点做到三个加强。

一是加强制度建设，夯实公文管理运行基础。合理的制度和完善的规章体系，是保证公文管理质量和公文水平的重要基础，要根据总行公文管理办法及相关制度规定，及时制订涵盖公文处理、审核，收发、机要文电管理在内的一系列规章制度，积极构建较为完善的公文管理体系。

二是加强过程控制，提高公文管理质量和效率。针对目前我行公文质量偏低的实际，今后我行应重点把好公文审核关、会签关、内容关和文字关，严格公文保密规定，切实加强对涉密文件的签收及各流转环节的管理，有效提高公文流转速度。

三是加强对公文的督查督办。进一步细化督查工作程序，建立督查卡、明确督查责任、督查内容、交办时间、完成时限、主办部室，努力提高督查工作的权威性，逐步使督查工作制度化，规范化和科学化，提高工作实效，保证政令畅通和全行各项工作的及时、正确贯彻落实。

近年来，地分行机关档案管理工作，围绕服务全行业务经营和改革发展需要，积极创新服务手段，不断提高档案规范化管理水平，取了显著成效，但是，由于对基层行档案管理工作指导较少，加之受客观条件等因素制约，使基层行的档案管理普遍跟不上当前形势发展的需要，突出地表现在硬件设

施不全，公文不按制度要求归档，人员素质偏低等，给行领导和各部门及时查阅档案资料，迅速准确地提供信息造成了一定的困难。针对这些问题，今后我行档案管理工作将在继续抓好机关档案管理的基础上，着重加强对基层行档案管理的指导，加强档案资源的利用，提高档案管理电子化水平和服务层次服务价值，管好用好档案，积极配合各业务部门充分利用历来数据，定期开展业务经营形势预测和分析，及时为行领导正确决策提供科学依据。

当前各项工作十分繁重，改革发展的任务十分艰巨，因此，作为履行“党办”与“行办”双重职能的办公室，必须紧密围绕党委中心工作，突出重点，强化服务，健全党办工作机制，积极推进党办工作制度化、规范化，及时将重要文件、会议、决策部署分解立项，落实具体承办部门，明确责任和具体要求，定期或不定期地进行督查通报。对领导批示查办的事项，做到“批必查、查必果、果必报”。形成“党办”“行办”双线运行，各项工作项项有人抓、件件有落实，相互衔接、相互促进、齐抓共管的良好氛围，保证领导与部门之间、部门与部门之间、上下级行之间信息渠道的畅通和及时有效衔接。要做好新时期信访工作，健全来信来访、督查督办登记簿，认真解决和答复来访来信群众反映各寻问的问题，积极为全行各项业务的发展创造宽松良好的经营环境。

## 农资内勤工作总结 内勤工作总结篇四

适应需要，落实检查考核新标准。为适应需要，业务管理按照条块结合的办法进行划片管理，签定责任书，细化责任，明确目标，并组织相关业务人员学习《20xx年环卫管理工作要点》及《20xx年环境卫生考核评分细则》，针对今年新增检查标准，查漏拾遗，勾划学习重点，更深入地全面掌握好业务知识，了解扣分标准，掌握工作重点，避免工作中出现被扣分的失误。

（一）加强内部素质，狠抓职工队伍建设。今年以来，机械



化作业部把加强职工队伍建设作为开展好各项工作的突破口，建立学习的平台，充分发挥教育作用。坚持每月一次车辆检查、一次安全教育学习及一次业务学习，在加强思想政治理论学习和业务学习的同时反复强调安全生产的重要性，让安全生产深入人心，让安全生产警钟长鸣。今年9月底，我公司领导特邀请了xxxxx交1警七大队查警官为全所驾驶人员进行了一次交通安全教育大会。

## （二）真抓实干，提高业务工作质量水平。

一是加大环卫机械化程度。按照全面推行城市主要街道机械化作业制度，促进环境卫生管理迈向一个新的高度。20xx年我公司新投入使用x台高压冲洗车，使扫路机作业车辆达到xx台，每天分两班近x个小时不间断的对xxxx万平方米的城区道路进行清扫，目前机械化机扫率已超xxxx。同时投入x辆洒水车配合机扫车完成机械化作业的进程。

二是在保证垃圾日产日清的情况下，本着先生产后其它的原则，合理调度车辆，确保11座中转站的垃圾日产日清外，作业车辆也较好地服务了仙林地区和新港开发区所产生的生活垃圾、建筑垃圾和粪便清理工作，全年完成粪便清运xxxxx吨，清运生活垃圾xx万吨。

年运行公里达xxxx万公里，年清运总量达xx万吨，年创收量达xxx万元。

三是配合做好各项接待、检查工作。严格服从区委、区政府的指示要求，在每次的迎检工作中，我公司进行全面动员，全部门上下齐心协力，所有管理人员深入一线，严格把关，不出漏洞，加班、加点、加量地履行职责，积极完成好每次的检查工作。

四是作业安全常抓不懈。一方面采用各种方式方法，开展安

全教育工作，定期不定期召开业务班组长会，让每个组长结合自己班组的实际情况，进行安全工作教育经验的交流，必要时还请交警七大队的警官来讲解。另一方面标榜“流动红旗”，调到职工安全作业积极性。

20xx年开展的流动红旗车的评比活动基础上，在2评比还增加了对车辆清洁方面的要求，对表现优异的职工给予奖励，活动的开展极大的调动了职工的积极性。

五是全面开展联调联试喜迎亚青盛宴。根据市局文件相关要求，在总结分析5月1日至5月24日初演阶段演练情况、研究改进措施的基础上，6月18日我公司环卫保障第一次联调联试在公司领导正确带领下正式拉开帷幕，每天出动人员xx余人、车辆x辆以xxx□xxx□xxxx三大片区进行地毯式洗扫、冲洗。7月25日再次开展亚青联调联试复演，考虑xx地处城乡结合处公司决定再次对xxx□xxx□xxxx进行复演。此次复演出动人员更多、洗扫力度更强，复演每天出动人员xx余人、车辆x辆，出动所有人员及车辆作业时间增加。我公司除了保证做好正常的工作外，全年还确保了线路保障达到xxx余次。

六是xx雾霾严重环卫洒水车频频出动。12月2日南京市市政府发布大气污染橙色（较重）预警，为了有效控制大气污染，保障人民群众生活环境质量。我公司立即启动应急工作，机械化作业部对辖区内主干道在原有的作业基础上增加xxx次机扫和洒水。4日晚橙色预警上升为红色预警，机械化作业部增加对主干道的作业频次在原有基础上增加xxx次机扫和洒水。此次大气污染环卫防控工作，从12月2日至12月10日结束，历时九天，我公司合计出动机扫车xxx次，洒水车x次，高压冲洗车xx次，出动人员xxx人。

（三）普及法律知识，提升服务水平。随着社会的发展，人类文明的不断进步，各项事情都不断要求规范化、法律化。

我公司 为了提高全体干部处理相关法律事务的能力。

（一）新建、改建工程按步骤进行。按照市、区两级城管局的要求□ 20xx 年上报项目进行现场踏勘、对 对比、确定后进行上报，项目在批复后进行正规的招投标工作。年内，设施建设部在确保 工程质量的前提下，共计完工投入使用项目达 xx 个，经五路中转 站也进入收尾阶段，预计年底可以交付使用。尧化门中转站改造 工程也在规划中，各项工程决算通过初审并已上报审计部门。

（二）做好环卫设施保障工作。今年我公司加强了设施建设部 水电工作人员的思想教育，组织水电工作人员进行技术培训，积 极确保业务科的后勤保障工作。小修做到加班加点不过夜，大修 做到突击抢修不影响中转站的正常生产。

全年共计维修 xxxx 余次， 中转站大修 x 座，有力保障了环卫工作的正常开展。

（三）做好房租、水电的收取和管理工作。设施建设部对门面 房的防火防盗，水电的安全使用等工作加强管理，做到全年无事 故。由于下半年涉及拆迁问题，公司对单位门面房只收取上半年的租金，共计收取房租约 xx 万元，为博润公司的全年目标任务的 完成打下了坚实的基础。

（一）确保“零投诉”收足费。为强化收费业务水平的提高，充分调动各收费员的潜能，增强收费员的责任感和紧迫感，整体 推进收费工作的有序进行，公司、部门与每位收费员签订了《目 标责任状》 《行风建设责任书》 明确规定了收费员的全年目标、 和 ， 行为准则与收费规范，坚决要求收费人员在收费过程中不发生“吃、拿、卡、要”的不文明现象，狠抓收费行为的规范到位，4同时确保完成“零”投诉的目标任务。为了收好费收足费，我所 年初重新对各单位垃圾量进行核定，发收费宣传传单和信件，全 体收费员做到“勤跑、多说、多宣传” ，使城市生活垃圾有偿服务 更加透明，大

大拉近了缴费单位和收费单位的距离。截止到年底， 我公司预计收缴城镇垃圾处理费 xxx 万元。

（二）加强台账的管理。随着市收费处对各收费站管理力度加大，在确保目标任务和收费形象的同时，进一步对各收费站的台帐管理提出了新考核要求。我公司充分认识到台帐考核在年终考核中的重要性，结合市收费处对台帐的考核要求，进一步细化了收费台帐，使得我公司的收费台帐在检查中获得市收费处领导的一致好评。

一是强化业务管理内部监督。今年我公司积极发挥综合科巡查监督职能，除了对业务管理采取不定期检查考核外，对车辆进行了 xx 余次安全检查，确保我公司今年的事故率有大幅的下降。

在综合科的不懈努力下，如今道路状况良好，工人清洁工作到位， 尤其是绿岛漂浮及一些细节之处有很大的改善。

二是积极做好招工、辞工、清退的善后工作。人力资源部作为全公司用人札口部门，在用人上严格审批制度，及时办理招工、辞工、清退等手续。今年我公司新招的职工有 xx 名，解除劳动关系的职工有 xx 名，清退超龄人员 x 人。人力资源部完成了这些职工的一切后续相关手续，为我公司减少了不少后顾之忧。

（一）成立领导小组、应急突击队。针对各种恶劣天气及各项环卫保障任务，我公司今年成立了环境卫生保障领导小组，切实加强组织领导工作。领导小组下设应急突击队，做好辖区各路段的突击性任务的清扫收运和保洁工作，确保了全年各类突发事件的圆满解决。

（二） 做好文明指数测评工作。

一是召开专题会进行工作部署， 对我区重点创建路段责任划

片承包，确定各路段定点责任人，将责任分配到个人，并制定相关责任体系，对照测评的项目逐一梳理，加大一线巡查监督力度。二是调整作息时间。一线保洁员主干道及街巷大面积清扫必须在早上x点前完成。各中转站提早延长开放时间，增加运力，确保垃圾日产日清。三是针对重点主干道及商业大街等路段，抽调人员，增加人力，加强捡拾，从公司领导，到各部门管理员，全员出动，上路巡查，所有上路巡查人员配备垃圾袋及纱手套，便于发现烟头、杂物等及时捡拾，提高保洁质量。四是加大夜间保洁巡查力度。公司领导率先进行夜间值班，所有值班人员手机24小时开机待命，对重点路段实行全方位监控。

（一）积极开展民主行风评议工作。为进一步深入开展20xx年民主评议行风工作，积极贯彻全心全意为人民服务的宗旨，我所公开接收社会群众对环卫工作的监督，及时向社会公布了工作职能、公开服务承诺和监督举报电话，设路了投诉信箱，主动接受市民的意见、建议和投诉，自觉改进工作，广泛动员群众举报投诉。通过召开座谈会、走访群众等多种形式，内外结合，把系统内部以及有关单位、社会各界的意见和建议结合起来进行，及时改进环卫工作的不足，完善管理机制，更好地适应社会发展。

（二）提高一线工人的工资福利待遇。为了稳定环卫保洁员队伍，我公司在定额低，经费紧的压力下，为一线保洁员的基本工资标准由原先的每月xxxx元提高到xxxx元，有效的改善了一线保洁员的生活水平。切实做好干部职工的思想稳定工作，通过与职工谈心，宣传环卫所的政策和管理制度，尽可能地打消他们的顾虑，耐心疏导。使队伍的思想稳定，提高了环卫队伍的战斗力 和凝聚力。

（三）签合同、进社保，给职工生活保障[]20xx年签订的职工合同今年开始陆续到期，从4月份开始，人力资源部加班加点对每份合同进行逐个核对，做好续签的前期工作，确

保了合同到期前完成续签，年内共续签合同 xx 人。从 20xx 年进入社保后，我公司一直按照着法律程序给职工办理保险。到目前为止，我公司已为符合条件的 xxx 名职工办理了五险。另外，为全公司超龄无法进社保的 xxx 名职工办理了三项商业意外险，分别是阳光保险、中宏保险和永诚保险。

#### （四）规范管理制度。

为了加强南京博润清洁有限公司的管理，更好地维护和开展工作，确保职工的人生和作业安全，我公司对相关作业措施和管理办法进行了完善。同时根据清运清扫工作出现的新情况、新特点，对车队停放车辆的规定、清扫安全生产规定、班组长的管理制度等也进行了进一步的完善。

（五）提高投诉举报整改率和回复率。为了很好的处理好投诉7举报工单，我公司特安排了固定的人员，随时关注信息平台上的发布的消息，及时签收举报单，以免耽误了整改时间。每个举报单都有其具体的责任人，责任人对其负责的举报单负责。办公室安排了专人负责督促举报单的办理，要求其在规定期限内完成举报单的回复工作。我公司党支部也将信访举报列入了支部议事日程，对每一个举报单的回复情况都再次审查，以防有误及弄虚作假。接到访者都是该举报单的第一责任人，不扯皮、不推诿，及时按要求处理举报单。在层层领导的把关下，我公司今年共办结举报单共 xxx 余起。

（六）积极做好环卫宣传工作。环卫的日常工作以及为民办实事，不仅要体现在行动上，也要以文字的形式表达出来，这样才能更好的宣传我环卫形象。今年我公司领导积极动员各科室上报宣传报道，以配合办公室做好每月简报和专题信息，各科室也积极响应领导的号召，本年度各科室上报的宣传报道共计 87 余篇。

另外，继去年 3 月份要求，“栖霞环卫简报”采取更为新颖的图文并茂的形式，对重点文稿进行编印，增强了简报的

可读性，今年该简报已经编印了 xx 期。

## 农资内勤工作总结 内勤工作总结篇五

2xxx年是我加入太平洋人寿保险公司第四年，回望过去的一年，感慨万千，在这一年里，在公司领导的指导下，在同事的帮助和配合下，我在学习和工作中成长，逐步成熟，现将一年的工作、学习、思想作一总结汇报，以便来年更进一步，有所提高。

自加入公司我一直从事白水营销部综合内勤岗，综合内勤是公司的后勤保障人员，日常重点工作是核保初审、保全受理、理赔受理以及营销部日常财务工作，除此外还包括公司文件上传下达、文件管理、档案管理；95500协调回访；外勤人员入司、离司手续办理，柜面客户接待以及领导交付的其他工作。

面对公司日益增长的业务量，以及不断增长的客户服务需求，我们营销部也增加了一名综合柜员，我也由原先全面负责白水部综合柜员工作变为主要负责营销部日常保全处理及财务工作。但这并不意味着我们减少了工作量，相反，随着太平洋保险面向未来，全面实施“以客户需求为导向”的战略转型，努力建设“专注保险主业，价值持续增长，具有国际竞争力的一流保险金融服务集团”。为达成公司这一战略转型目标，对我们每一位员工都提出了更高的要求。具体到我们综合柜员，不仅是工作量大幅增加，对我们的业务水平也要达到更高更全面的水平。

因此在20xx年我为自己提出以下要求：

- 1、时刻严格要求自己，兢兢业业做好本职业工作，积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责。

2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、积极参加公司组织的每次学习、培训活动，更快提高自己的业务工作能力和水平。

4、争取在2xxx年通过公司中级保全员考试。

财务报销方面，要更严格遵守公司财务制度，严格审核财务发票，对不符合手续的发票坚决不予报销。

总结下来，这一年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能力上有了新的提高和进一步的完善。在新的一年里的工作中，我会继续努力，为客户提供更优质的服务，为公司创造更大的效益尽一份力。

## 农资内勤工作总结 内勤工作总结篇六

近半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，不断的学习逐步提高了自己的能力。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是非常欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过磨练不断学习和实践，做好个人工作计划，不断增加自己的经验和见识，争取使自己的办事能力提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

首先，在20xx年的半年工作中，自己在网络管理、维护工作中的各项技能都有了很大的提高。工作中遇到实际问题的处理能力有了很大的提高，同时在网络维护工作中也对整个通信维护方面的知识有了更深刻全面的理解，而这些通过实际工作所获得的能力，给自己以后的工作积累了宝贵的经验，有利于以后的工作开展。



学习的过程！解决问题和克服困难的同时，自己的综合工作能力，得到很大的提高。

一是眼勤。内勤每天阅读文件，翻看档案，查阅材料。看文件、材料不能像过眼云烟，毫无印象。要认真看，对上级的文件要反复看，领会精神，吃透方针、政策，记住术语，明确任务；对下面的工作报告要细阅全文，掌握工作进展，熟悉情况，看出问题，以利指导；对有关部门的文件、材料着重学习经验和做法，取彼之长，补己之短。

对各类业务报表要认真阅读填表说明，掌握填报方法和填报时间、要求。

二是手勤。在工作上积极主动，做好各项工作记录和资料的积累，对看到的情况、问题、数据、工作进展，都要根据需要分别摘录。三是嘴勤。在处理日常事务工作中，要多动口向业务部门和其他同事请教，对不清楚的情况、细节、一件事的着落，要勤问、勤打听、勤催办，超越职权范围的要及时向领导请示，不能随自己的意志去办，随时向同事和群众多动口了解各方面的工作情况，实事求是，及时全面地向领导和上级汇报。

四是腿勤。要结合实际，经常开展调查工作，熟悉掌握各项工作动态，要与外勤和有关业务部门多联系，相互交流情况，互相支持配合做好各项工作。

五是脑勤。对各类业务报表，要认真分析，所填报表与上年、上月和其它表册之间有没有关联性，同一表中栏与栏、项与项之间有没有联系。对收集的信息，要动脑分析研究，采取归纳、比较、判断、推理和分析，注意摸索、积累和总结工作经验，善于学会观察分析各种社会现象，透过现象看本质，掌握分析、研究专项整治动态，注意发现问题，养成勤于思考、善于思考的习惯，做到“沉静以深思”才能逐渐提高自己的工作水平。

1、继续加强政治、业务知识的学习，努力提高办公室整体人员的素质；

3、进一步提高办事效率和服务质量。

技术资料管理在研发工作中的地位非同小可，离开他，产品研发就无

从谈起，资料是产品研究的依据，更是产品改进的依据。这对目前资料管理所以，在20xx年里，一定要加大技术资料的管理。

友情提示：本文中关于《内勤总结》给出的范例仅供您参考拓展思维使用，

## 农资内勤工作总结 内勤工作总结篇七

20xx年在不经意间已从身边滑过，回首这一年，步步脚印！我于20xx年xx月份进入公司，在职期间，我十分感激公司领导及各位同事的支持与帮忙。在公司领导和各位同事的支持与帮忙下，我很快融入了我们这个团体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，，在任职期间，我严格要求自我，做好自我的本职工作。现将20xx年的工作总结如下。

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，也能增强我个人的交际本事。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽。工作主要从以下几个方面开展。

1、日常业务衔接、客户服务、处理客户抱怨、客户咨询电话的接听及电话记录。

2、对客户进行销售政策的传达及业务信函的发送。

- 3、销售会议的安排、记录及跟踪结果。
- 4、做好本部门的档案管理工作，建立客户信息档案（涉及用户基本情景，使用品种、数量、价位、结算方式）。
- 5、各种促销活动情景了解，统计费用报销等协助办理。
- 6、建立销售分类台帐（反映出销售收入价格、运杂费、货款回收额度、应收货款额度）。
- 7、建立销售费用台帐（反映出部门内部费用及每个业务人员的费用、差旅费、运杂费、包干或定额包干费用的提取数额）。
- 8、各种报表的统计、汇总、报告的打印转发。
- 9、销售经理差旅费的初审与上报签批。
- 10、对所经手的各类涉及我厂商业秘密的销售资料、数据应妥善保管，不得丢失或向外泄密。
- 11、同类产品竞争品牌资料的分析与建档，销售相关宣传资料的领用、登记、分发。
- 12、各月份客户回款额排查、跟踪、跟进。

对于xxx解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟过程中，过分的依靠和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。20xx到来，在做好本职工作的基础之上，对上述存在的问题，我个人也要尽自我所能，多掌握一些技术上头的知识，尽量做到应对自如，从容得体。不断增强自我的辨别本事，

在更好的与客户沟通的基础之上，能更多的为公司利益着想。

在明年的工作规划中下头的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自我的看法和提议，业务本事提高到一个新的档次。

4、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情景分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

一年来，经过努力学习和不断摸索，收获很大，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重研究，做到能独挡一面。我坚信工作只要尽心努力去做，就必须能够做好。做了一年的销售内勤工作了，有的时候也觉得自我有些经验，或是由

着自我的确定来处理事情不够仔细，所以出现了不少的问题，也犯了不少错误，事后才明白自我的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的工作中要多提高自我的素质与休养，多学习为人处世的哲学，才能够超越此刻的自我，争取更大的提高！

## 农资内勤工作总结 内勤工作总结篇八

x项目的成功为许多人解开了它神秘的面纱□x大酒店的开业终结了一年来的工程的精心铸就，接下来的x度假会所以及别墅区的开业，我相信x度假村项目的明天将更加美好，也坚定了我在工作岗位上努力奋斗的信心。

总结了一年的工作下来，在这一年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能力上有了新的提高和进一步的完善。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。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在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。

下一步的打算，在今后的工作中要不断创新，及时与周围的同事进行沟通，听取身边同事和领导的意见并把它实施在工作中，接下来的工作我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下□x公司的未来如同浩瀚雄鹰，展翅高飞。

## 农资内勤工作总结 内勤工作总结篇九

（一）从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。

总经理室多次在各种会议中强调，今后的市场竞争日趋激烈，同业公司不断从各个方面和我们展开较量，在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。某某区部上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。我们利用各种时机，转变区部各方面人员的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在大潮中立足于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为某某区部从根本上增强了凝聚力，区部呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

（二）针对全年各阶段经营重点，我区部积极配合市公司各项安排，结合区部实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

第一阶段：年初某某趸交销售业务竞赛，我区部配合市公司“某某某某某某”趸交推动方案，推出区部“金鸡报喜”趸交业务竞赛方案，全面提升规模保费，实现开门红。

第二阶段：二月份至八月份，区部围绕期交业务和增员工作，先后推出了春节期间的“正月十五闹元宵，新春佳节赛中赛”新春推动方案、“阳春三月换新装”期交业务推动方案、“雄鹰行动”期交业务推动方案、“激情初夏之六月风暴”业务推动方案等一系列有针对性的推动方案，有效地拉动了业绩增长。区部借助七月份乔迁新职场的契机，推出“火红

七月，淘金行动”业绩、增员推动方案和“八月感恩勤拜访，人人举绩庆乔迁”推动方案，倡导“人人举绩，为新职场做贡献”，区部还借机提出了“天天拜访，周周举绩，月月增员，年年进步”的区训，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，取得了不俗战绩。

第三阶段：九月份至年底，区部利用某某x培训的有利时机，全面调动团队士气，提升销售技能，开展多层次对抗赛，冲刺年终目标。在市公司的安排下，九月份我区部组织了200余名伙伴参加某某公司的全套培训，使广大伙伴从全新的角度得到了思想的升华和技能的提升。区部借势而行，在团队中大力倡导技能训练、氛围营造和目标追踪，在配合市公司开展并炒作“某某某某”区部对抗赛的同时，积极开展区部内部的对抗竞争，先后发动了“狮王争霸”、“五虎争霸”、“精英擂台”等竞赛活动，区部推出的“九月争霸战鼓急，欢度中秋冲桂林”、“金秋十月燃战火，五虎争霸振雄风”、“众志成城，决胜深秋”十一月期交业务竞赛方案以及“决胜05大冲刺”十二月期交业务竞赛方案，都有效地提升了团队士气和工作积极性，为全年冲刺作了有益的拉动。

（三）针对各个层级人员，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

区部在年初制定了针对整个年度的工作方向，并将各项目标进行细化分解，与全体主管签订了全年目标责任状，做到目标明确，奖惩有据，增强了全体主管带领团队冲刺全年工作目标的信心；在一年的工作当中，区部还每个月都结合团队的年度目标，制定月工作目标，并且不断地通过月工作总结会、周主管经策会的绩效分析，用数据说话，追踪团队目标的达成情况。在每次经策会上，区部会公布各级主管的个人举绩和增员情况，激励各级主管“打铁还需自身硬”，

身先士卒带动属员。正是这种阶段追踪与检查的工作方法，引领着团队主管始终认清方向，带领团队追逐全年工作目标。

## 2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

区部从20xx年组建“精英俱乐部”以来，标准逐年提升，入会人数逐年增加，至20xx年已有区部精英俱乐部会员36人，入选市公司精英俱乐部的有3人，加入美国百万圆桌协会（MDRT）1人。为了进一步促进精英队伍的成长，区部在年初重新制定了《精英俱乐部章程》，对20xx年俱乐部入围标准再次上调，为精英业务员提供更多优惠政策，有效地促进了团队争作优秀，努力加入俱乐部的热情。区部在搬入新职场后，专门为精英俱乐部制作了光荣榜，增强精英荣誉感。