

2023年猎头收入工作总结(汇总8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

猎头收入工作总结篇一

感激领导数月来的指导和栽培，在上一年工作和生活中，获得了一生受用的宝贵财富“思考力”，我开始了为一生去思考去规划，在我看来这就是2011年最大的成就。

2011年，胜达武装了思维，强化了对自己和对社会的认知。初步确定了生涯规划，有了明确的生命导向，也找到了真正想要的生活道路，看到希望的同时也建立了自信。

在公司这段时间，在工作中不断修炼自己，我学习到思维是可控的，无论别人的还是自己的。所以，我的工作和生活都突然有了转变。从疲惫的强制性的“思绪”到随心的使用“思考”去发现问题，解决问题。正视生活中的问题就是正视生命的提问。所以我更热爱生活享受生命。

这几个月，我还明确了要以“身体健康，家庭和睦，修增智慧，和谐共赢”为生命导向。然而在来公司之前我一直都以赚钱回家给爹妈长脸为人生最大的目标。在人生态度上更又上升了一个格局。

我还深刻认识到一定要与身边有前途的有志之士结盟，身边的同事朋友就是我未来最好的社会资源，有前途的朋友远比有钱的朋友更重要。真正能成就我的正是他们。我可以不优秀，只要我的朋友每个人在共同成长的道路上都比我更优秀

我就成功了。把力量和方向都集中在一起，组织成钢筋铁网无懈可击。

这些是我在居众收获到的智慧。

2011年9月21日有幸能加入居众装饰，追随严主管至今。居众是我接触到最适合发展的一家工作单位。这几个月来，业绩虽然并不出色，但是这段时间我学习了解到了如何更好的与团队相处，合作并进。学到了业务拓展技能，运用各种渠道。也相应的进行了实践。也对居众装饰的文化，使命有了深刻的共鸣。对家装行业有了初步的认识。

介入居众是我第一次进行完全业务性工作，相比较销售型业务工作居众更适合我。因为我的优势在于团队组建和操作中的协调统一，还有人脉拓展以及对心态的把握带动。所以，我更适合生存在团队之中。我们的“扒皮会”已经让部分同事和我个人有所进步了。

现在的成绩远不如其他同事那么卓越。但我有信心做到更好。现在也有若干楼盘正在沟通中，期待可以更深一步的交流合作。创造更多的业绩。

在业务上，电话营销是我的弱势，很多客户都是因为专业知识和语言沟通不到位而在电话里流失掉。语言是我需要加强的地方。在面对客户的拒绝时我的心态会受到影响，这也是要加强的地方。

在团队中，我还要继续改正的毛病还有很多，比如经常打断别人的谈话不顾及别人的感受，过于霸气外露容易起冲突，过度表现自我不谦虚等等。

对这个行业到现在也是认识初浅，还有很多需要去学习的方。在电话沟通中让双方都有所收获才是最佳的状态。针对市场上的工艺，做法，居众本公司的工艺，产品了解还远远不够。

这些需要去学习。

公司的制度，运作，文化，都非常适合我们。公正，公开，公平。每个人都有机会，只要勇于把握。

对生命的思考是不能停歇的。对工作的总结是不能疏忽的。

在过去的一年里，进步和碰壁总是相伴一路的，庆幸的是能遇到严雪，遇到这帮兄弟姐妹。

猎头收入工作总结篇二

2020年顺利完成的工作：

- 1、以认真的态度积极参加西安市财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。
- 2、及时准确的完成各月记账、结账和账务处理工作，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。
- 3、对各类财务会计档案，进行了分类、装订、归档。

2020年学习方面和个人修养和综合素质的提升：

- 1、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。
- 2、通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。
- 3、不断改进学习方法，讲求学习效果，"在工作中学习，在学习中工作"，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际

际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。

4、努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

2020年中仍然存在的不足：

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但必须看到工作存在的不足：

1、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的效果。

2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。

3、理论水平不高，当前社会财务会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了财务会计基础知识和财务会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。

2020年严格履行财务会计岗位职责，扎实做好本职工作：

1、善于总结，提出自己的意见和建议，为领导决策提供准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。

3、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐。

猎头收入工作总结篇三

今年二月份，我很荣幸加入了北京瑞恩钻石郑州销售团队，尽管我有近五年的珠宝销售经验，但进入一个专业销售钻石的公司工作，还是让我感觉到了工作的挑战性。我把自己重新做了定位，将自己的行业经验和卖场经验重新整合，结合王府井卖场的实际情况和客情关系，像个小学生一样重新学习和研究如何做销售。我认为，过去高级员工和店长的工作经历只能代表我获得了原公司的认可，如果在新公司做出一番业绩，需要我有一颗平常心、一颗上进心、一颗持久心和与时俱进的创新精神。

转眼两个多月过去了，在大家的帮助和自己的努力下，我在工作上收获了很多，也有很多的思考和体会。临近转正时间，为了更好地做好今后的各项工作，现对以往的工作做一下总结并为公司提出一些的建议。

一、两个多月的工作情况

我是二月份进入我们公司的。入职以前，我对王府井的商圈的情况作了一番仔细的调查。我发现王府井商场虽然交通便利，周围人口密度也大，但潜在的消费能量却没有释放出来。主要的原因是这里虽然人口密集，但居住的人群大多是原先大型国营企业的员工，他们在改革开放后的收入每况愈下，很多企业破产重组，家庭收入积累较少，在奢侈品的消费上非常苛刻。另外，一些新移民虽然买了房子，但大多是年轻人，房贷负担和收入微薄也让他们在珠宝首饰消费上很谨慎。

1、迅速了解我公司的企业文化、产品定位和销售策略

熟悉一个公司的企业文化和产品定位是做好工作的基本条件。我原先所在的公司是一个创办时间较长的公司，公司非常注重对员工企业文化的教育和熏陶，使员工能把公司的历史和理念作为自己行为的有机组成部分自觉行动。但各个公司的

文化没有高低贵贱之分，只有文化和公司本身融合与匹配程度的区别。新的公司有新的文化理念，我要尽快融入新公司的文化中，克服老公司文化对自己认同新公司上的影响。

通过学习，我知道德瑞恩公司是一个充满新生命力的公司，致力于达到“让每一位渴望拥有钻石的人都能够得到适合自己的钻石”的目标。公司尊尊每一个人的情感独特性和唯一性，就像钻石的每一面都有不同的光泽一样。充分体现了崇高的人文精神和人性关怀，让钻石充满温度，散发着迷人的芳香。

我们公司经过近二十年的发展，通过与国际顶尖钻石生产机构的合作，已经形成了设计、开发、生产包装到销售的一条龙产业模式，让消费者真正享受与世界同步享受全球钻石资源。这给我们的销售增强了必胜的信心和强大的保障。

公司高起点整合资源，在渠道开发、产品设计、价格竞争、质量保证、全程服务、宣传推广等方面都做了很好的顶层设计与思考，使我们的公司的销售策略非常明晰。为我们的努力指明非常准确的目标。

2、提升自己的销售能力和技巧

作为一线销售人员，销售能力和技巧直接关系到公司销售目标的达成。销售能力是一个终端销售顾问综合实力的表现。

在认知上，销售人员要充分了解产品的性质和特征，赋予产品美好的故事，让顾客买产品的同时，获得更多的精神超附加值，增加对产品的认同度。

在情感体验上，销售人员要赋予产品不同方式的美感体验，要近乎痴迷的热爱自己的产品，这样才能对顾客进行情感传递，让顾客佩戴钻石的时候，内心充满温暖，充满爱的力量，增加对产品的忠诚度。

在行为表达上，销售员要学会高超的产品展示技巧，要换位考虑对方的佩戴需求并合理展示。销售顾问是消费者最好的镜子，标准完美的展示会让顾客看到自己佩戴钻石高贵的形象，促成购买并形成连锁购买效应。为消费者设计佩戴方式和传授保养方法，会让消费者成为流动的宣传员，让你的产品无时无刻都在说话，从而增加产品的知名度。

3、认真观察消费者的消费心理

和购买全程的情感体验。这些微小的细节我们都必须察觉，及时发现顾客的购买顾虑，引导顾客准确表达需求并及时解决，这样顾客就会放心购买，减少顾客到别的单位对比，引发恶性竞争和跑单现象。

4、加强团队合作与销售配合

团队的整体心理结构与销售业绩的提升关系很大，尤其以女性销售为主的团队里，团队的整体心理相对复杂和微妙。入职以来，我积极与店长沟通，了解整体销售目标和管理目标，自觉遵守各项规章制度，做到以身作则。与其他同事交流销售技巧并共同探讨销售中遇到的问题，使大家的劲往一处使，心往一处想。当然还要合理摆正自己的位路，认真把岗位职责要求的工作做好，与大家做到无缝配合，并在恰当的时候发挥自己的主观能动性。

二、对公司郑州市场发展的一些建议

根据近几年我对行业的理解和观察，在总结自己工作的同时，尽量为公司一些公司提一些小小的建议，希望能对公司决策有参考价值。

1、卖场选择和终端抢占

(3) 有一些的商场本土化较好，跟政府关系密切，进入郑州时

进行了充分的市场调研和论证，现在发展势头很猛。主要有丹尼斯、万达商场、大商和永辉，前两者定位较高，后两者定位较低，他们几乎成了郑州的主流业态，吸引了大量的消费群体。根据以往经验，这些商场的奢侈品销售相对来说都比以上其他商场较好。因此，我们选择商场的时候要分梯队分层次地投放人力物力，做到物尽其用，人尽其才。

另外、卖场内展区选择和装修布路也很重要，这些资源往往比较稀缺，因此业务人员在选择终端的时候要提前规划，要有前瞻性，要熟悉商场里面业务操作的技巧和关系，以便获取有利的位路。还有，关注郑州航空港综合实验区的商业模式和布局，同时关注东区和南区的发展情况并合理布局卖场，将给我们的竞争带来先入为主的优势。

2、销售管理和业务培训

销售管理是基于目标和过程的双向管理过程。一般商场终端的销售目标都是终端按照以往历史销售情况，结合当前情况上报销售计划，然后公司根据情况调整计。

猎头收入工作总结篇四

不知不觉中来公司已经一年多了了，回想起一年前，自己还是一个对销售零概念怀着忐忑心情，步入到这个完全陌生的领域来工作时的情景，似乎就在昨天，但是跟那时比起来，现在应该算是小有经验了吧！不过这些真的是要感谢这一年来同事们在各方面给予我的帮助和支持，同时在公司大环境的熏陶之下也培养了我从事这个行业的兴趣与信心。

目前来看整个猎头行业似乎进入了严冬，市场越来越成熟，竞争过于激烈，有时甚至出现恶性竞争现象。总得来说**公司在这样的大环境下整体情况还在稳步上升，说明我们还是有较强的竞争优势的。但是怎样在这样的环境下站稳脚跟，在行业内做强做大，作为一名销售人员首先考虑的无疑是提

高销售目标，占领市场份额。

一、就我个人对20xx年开拓业务方面现做如下总结：

1、业务开拓地域：

20xx年我个人开拓业务地域还是集中在广东省内；一方面广东省内对于人才的需求在数量上要多于其它省市，并且高级职业经理人以及高级技术人员在这个区域内需求量相对较多；另一方面，特殊的地理位置决定了目标客户对于新兴事物接受较快，对于高层职位用猎头形式招聘较为接受。对于销售人员来说比较好做前期的说服工作。但是另一方面正因为有这样的市场存在，由于行业壁垒不强，现新成立公司日益增加，各公司操作水平参差不齐，也曾在开拓业务过程中出现过一些客户恶意压价现象。对于此种现象，如果客户对用此种方式招聘意向较大的，我个人一般都是先向客户阐明客观原因，让其理解收费的标准与其服务质量有着直接的联系；在这过程中，尽量举一些实例，并跟据实际情况给到其一些建议，让客户公司从言语中感悟到“”在猎取人才方面的专业性。那么即便此次合作未有结果，也会给相关人员留下深刻印象，对于“顶才”在行业内声誉做一个很好的铺垫。

随着下半年拓展工作的继续，有明显的感觉到浙江、江苏一带外资企业进驻形式非常之明显，对于生产型企业中高层人员需求量有所增加；联系过程中大部分客户还是比较看重公司所在地域和前期费用。在日后的工作中还要多跟同事一起探讨开发异地客户的经验。

2、开发客户行业总结

这一年较为集中在生产型企业和it软硬件行业的开发，其它一些是有需求的零散客户。生产型企业从今年七八月份开始，对于高层人员的需求量明显增加，特别是对技术出身的高管人才。但是由于其企业的特殊性质，其对此种招聘方式和费

用方面的认识有待于提高，所以给拓展工作也带来了一定的难度。

相对于生产型企业，大部分it企业的前期接洽则显得较为顺利，此行业公司目前对于中层的研发力量似乎都显薄弱；个别企业对于公司内部单一领域的研发出现断档，急缺项目带头人的角色。针对这一情况如何把拓展客户公司从前期接洽引入到后期的实质性的谈判显得尤为重要。但我个人似乎总是在这一环节显得心有余而力不足。关于此阶段，工作及谈判技巧性还有待于进一步提高。

3、对潜在客户行业及其所在领域知识的总结

对于销售人员来说，职业嗅觉显得格外重要。那么对猎头行业的销售人员来说似乎除了对各行业的最新动态及各大公司时事的积累并做出重点服务的行业判别外，同时还要对同行业公司进行密切关注。

在这过程中，无疑给从业人员带来了新的知识冲击。就本人而言，对于这些知识的积累多来自于业内朋友的交流，平时的报纸杂志及新闻。但跟公司内部同事关于潜在客户行业的沟通交流并不多，希望在日后的工作中，能够增强信息交流。一方面可以拓宽自己的知识面；另一方面，通过这些信息能够增强自我的职业嗅觉，在工作的同事及时辨别工作的重点方向。同时这些信息也有助于跟客户的谈判过程中为自己增加谈判筹码；俗话说：“知己知彼，方能百战百胜”；对于客户而言我们了解的行业情况越多，愈会显得我们对其行业情况了解深刻，给客户的专业形象也就更深刻。

4、工作中的不足

一年来，虽然自己在工作中取得了一些成绩，但还存在着很多不足。一是工作当中主动向领导请示的多，汇报少，为公司出注意想办法的少。二是开展工作前调研不够，有些情况

了解得不够细，不够实，不够多，掌握材料不够充分，使工作被动。三是对于新信息(包括同行业竞争对手方面)的来源渠道少，跟同事在业务方面的沟通不多。在新的一年里，我将扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好。

二、伴随着公司的壮大我们共同成长

在过去的一年中，公司的不断壮大我应该是深有体会的，作为公司的一名“老员工”公司的每一次变化都让我深深的感受到它的成长。从每周的例会，到每月的公司活动；从半年一次的旅游到定期的培训课程再到这次的工作总结。虽然这些在实施过程中存在着一些问题，但不可否认的“”在成长，我们的队伍在壮大，并正朝着更有前景的方向一步一步迈进着。对于这些我相信“”的每一个员工都例例在目。

1、关于公司的文化，我想每个同事都对其有着不同的理解，那么怎样把这些不同统一起来？我想将是公司的领导面临的一个新课题。

这其中也不乏激励机制的建立，营造一个灵活有效的人才环境，使个人利益与公司目标息息相关，个人能把公司的事业当作自己的事业，使公司长期、稳定、健康地发展确实是大有裨益的。比如公司的目标，及下一步的规划或计划是否可以让员工们参与其中，这样做有几点好处：一是让员工深刻体会到其真正是公司的一员，使其有归属感；二，可以让公司领导通过此种方式了解每个员工的想法及其更深层次的心理需求；三，可以让目标分别落实到团队里的每个人，使其下一步工作的目标和方向更加明确；从而使公司实现目标计划的难度系数降低，真正体现出团队的作战的优势；四，公司实现目标后可以说不论是团队作战实力，还是公司的总体实力都上了一个新的台阶；而对于团队成员来说，得到的不仅是薪金奖励，那种完成任务的成就感和喜悦心情不单单是奖金可以等价代换的。

公司制度的不断完善以及各种福利的健全，可以使员工们抛掉一些顾虑以更加饱满的热情投入到工作中去。201x年公司健全了社保、养老保险、医疗保险等福利，使员工有了一些基本保障，在生病时可以启动自己的帐户，为自己节约一笔开销。但是人们常说：“有什么别有病”，真生病了，不止是花掉一笔费用，更重要的是身体受罪，家人朋友担忧的同时，也耽误了手头工作。很多公司在健全公司福利制度中加入了，年度体检福利，这种制度我司是否可以效仿，让“以人为本”的文化在公司中更加发扬光大，把同事们对疾病的隐患消灭在启蒙状态，从而有针对性的加强体制锻炼。

2、 关于团队活动

公司在不断的壮大，并把原来每天都见面的同事分开在了不同的楼层，大家彼此有时候一两周都不一定见到一面，但是每月一次的团队活动把大家的距离又拉近了，而且每次的活动可谓是多姿多彩，满足了不同员工的不同需求。但每次总是感觉时间匆匆还未尽兴，大家就各奔东西了(不知道别人是不是跟我有一样的感觉，花在路上的时间跟活动的时间差不多一样长)。那么是否在活动完之后大家可以自愿去留，一起猎头顾问年终工作总结制再次餐饮活动呢?也许在别人看来这只是吃一顿饭，但这顿饭背后拉近了多少同事之间的心与心之间的距离呢?!相比较起运动来，这毕竟也是一次沟通和交流的机会啊!(前面组织活动的时间可以提前或延后1到1.5小时，空余出吃饭时间)

3、 关于公司的周例会制度

市场拓展人员的工作由于工作性质的特殊性，例会频率可能有时没有做后期的同事那么频繁，但可以不定期的参加后期同事的例会，这样可以把做前期跟客户沟通中遇到的问题以及在推荐候选人工作过程中遇到的问题进行交流和分析，毕竟前后期工作是有一个过渡的。后期面临着猎寻候选人的压力，前期面临着候选人出现问题时被客户斥责的难处。交流

多了，大家可以互相理解。并使工作顺利完成。

4、关于公司的培训(提高公司的文化氛围)

公司业务的不不断扩大，使得我们的队伍也在不断的壮大，年龄结构比较集中并且年轻化是最大特点，这使得“顶才”变得越来越有朝气。怎样使得这样一个团队在行业群雄逐鹿的今天提高团队的做战实力?我个人认为应该加强团队的学习氛围的建设和公司培训制度的完善。

在这一浪接一浪的知识管理热潮中，几乎所有企业都开始逐步重视起企业文化的建设来。不知道别人是否跟我有同感，学习气氛浓厚的区域，人们的思想和言行都会受到很大的影响，甚至可以深入到形体气质中去。不定期的组织主题进行学习或传播一些新的知识，可以提高团队的整体精神面貌，使团队更具凝聚力。而公司的不定期培训可以再未来的工作中继续完善。由不定期到定期，通过这种形式，员工们可以了解到不同行业的行业知识，和最新动态，提高个人的业务能力，这样长期以往的坚持下去相信整体的战斗力也会得到相应提高。

随着时间的推移[]201x年退出了历史的舞台，新的一年开始了，它带着我们每个人对未来的憧憬，同时也给每个人带来了新的希望，也会在新的一年迈开崭新的一步，走向更美好的明天。

猎头收入工作总结篇五

自入职以来，已有一月多了，从未出单，特写此总结，以做经验。

初次踏入这一陌生领域，总带有一丝不自信。在这一行，这也算是大忌。不知自己是否适合做这个，或是社会阅历太浅，还是自己想做的太完美，亦或是自己的习惯性程序逻辑思维

在做怪等等，可能与这些都有关系，使自己遥遥落后于同事。今天思考再三，总结出来一些门道，还望大家多多指教，深入交流。

我们的职业叫猎头顾问，而我顶多算个助理或代表。说白了我们的工作就是红娘配对，与人打交道的。即是与人打交道，当然就少不了找客户，拉业务，而我们工作全部用电话和网络完成。首先说一下我们的工作流程，先是找客户、问需求，然后是签合约、找人才。总的来说工作能不能做好，就看以下几点。

(一) 找客户的数量和质量

客户是什么?有人说客户是上帝，是的。客户是我们业务根本，我们赚的就客户的钱。业务讲究“量”，数量和质量。只有数量越大，质量越好，我们的业务才上的去。之前不懂，只是一味地想客户多可以了和快速完成每天的任务，而忽略了客户的质量。

(二) 电话量有没有达标

自认为自己不是一个狙击手，只有扩大范围寻找机会，而电话量的多少决定了机会的多少。在客户的基础上，只有加大自己的电话量，才有更多的机会和客户。

(三) 对专业知识的探究

这一点很重要。在这个社会分工日益明确的时代，比的是谁更专业。这方面是必学的，不能只靠公司的这些培训。做我们这个，更要具有全方位的知识，私下也要更多的学习一下工作所牵连到其他方面的知识，要循序渐进。

(四) 对工作技巧的分析

对中国文化有一定了解的我，知道什么都要变通。做我们这个更尤甚之。理论是纸上谈兵，实践才是真道理。这方面我做的不太好，今后会多向同事学习。

(五) 自己的工作状态

无数的成功学告诉我们，心灵的力量是多么的强大。哲学一点内因决定外因，首先是想做好，然后才是可能做好、能做好。我要保持好自己的激情。

(六) 对自己的习惯性格的分析

从今天起我要改掉自己以往懒散的性格，更加勤奋的工作。关心世界大同和人类的终极关怀。对自己负责，公司负责，和客户负责。洗脑真厉害，突然自己也羊皮卷了。好与坏只是那么一纸之隔。当然我是正义的。

(七) 如何加强个人的执行力和团队的执行力

兵贵神速，时间是制胜的有力法宝。以往回复客户总是太拖拉，今后我更要加强自己的执行力。个人的力量是弱小的，更要配合好团队，自己牛团队才牛，团队牛自己才更牛。要快速响应团队的号召，加强团队的执行力。

猎头收入工作总结篇六

2020年度，我校财务根据教育局年初工作计划及本校财务计划的要求，本着服务特殊教育发展的宗旨，以规范、合理、高效使用教育经费、为本校教育事业发展提供保障为目标，认真细致开展了工作，在“创新”、“落实”上下功夫，扎实做好预算、经费、支出管理、财务监督、维修等各项工作，为完成本校2020年工作任务作出了一定努力。

一、财务管理方面

1、积极抓好内部财务管理工作，规范了单位收入与支出，促进财务管理有序发展。

2、认真贯彻《义务教育法》，积极落实义务教育经费管理机制，规范、合理使用了生均公用经费。

3、认真履行学校预算管理工作，严格按照常规预算要求编制收支预算，并按预算执行，全面合理安排各项教育经费，为教育发展提供财力支撑。

4、配合本校财务收支内部审计工作，对学校行政账和食堂账做到了一期一审，并及时上报了审计报告。

5、规范了学校津补贴的发放。

6、做到了以收定支，不负债消费。

7、认真对待学校的维修工作。根据需要确定维修项目，对小型维修不等不靠，并严把质量关，完善学校教学条件。

二、固定资产管理方面

根据固定资产管理相关规定，加强了学校固定资产的保管、使用和维护。对学校增加的固定资产及时入帐，定期对固定资产进行盘点核查，保证账表相符，账物相符。今年对固定资产账务重新进行了明细录入，并按国资局的要求，对全校的资产核查，按时完成了国资局组织的三年一次的资产大清理及所有资产卡片录入、账务处理工作。

三、加大经费投入力度

为了用足用好各项教育经费投入政策，学校多渠道筹措教育经费，切实为特殊教育发展提供了财力保障。

1、争取财政拨款主渠道投入，充分利用政策提供的口子和渠

道，争取教育经费。

2、积极筹措资金，争取了社会各界和个人捐资助学，充分发挥了教职工的力量，广泛联系，争取额外收入。并管好用好来自各种渠道的捐赠、助残款、助学金。

3、力争专项资金，加强了与上级部门及外界联系，争取专项和补助资金对我校的投入。

四、规范学校收费行为方面

1、依规收费。继续免收学费、杂费、住宿费，只依法收取了适量伙食费。并加大了伙食费减免力度。

2、规范公示。坚持了伙食费收取前进行公示，按月收取。

3、规范了票据。做到使用统一的专用票据，有收有据，一月一开。

五、规范了学校采购工作

凡学校需采购物品属于政府集中采购目录的项目，严格按照教育局出台的政府采购流程进行操作，都按规定办理了采购手续，并委托集中采购代理机构(政府采购中心)采购。

六、其它常规会计工作

1、凡单位发生的收支及时入帐，并按月做好了各种帐表，并及时对外报送表报。

2、对教育局及其它上级部门下达的需要填报、统计的各种数据、资料等，如实认真地完成，并按时上交。

3、及时做好了票据的购买、领用和核销工作。

4、及时完成了上级交办的其他工作。

此外，不断加强业务的学习、认真领会教育文件精神，积极参加教育局及财政局组织的会计培训，提高了业务素质和工作能力，出色完成了本年度的会计工作任务。今后将继续努力，争取将工作做得更好。

猎头收入工作总结篇七

2019年3月份进入这个行业，最初主要case是金融科技类型，包括银行、券商、银行科技公司、金融科技公司、保险、三方财富公司等。

业务岗主要方向（深圳、上海、广州）：银行对公客户经理、对公团队长、私人银行客户经理（银保）、私人银行团队总经理（银保）、零售支行行长、理财客户经理、金融销售（三方财富）、售前、解决方案、量化投资经理、固定收益交易员。

职能岗主要方向：

风控：信用评级、法律合规、风控审批、反_、精算师

财务：财务/税务管理

人力：招聘、培训□hrbp

2021年到现在逐步接触了医疗相关行业，半导体行业

半导体行业：熟悉芯片原厂、设计厂商中高端职位招聘

职能类□pm/sales/marketing 岗位

猎头收入工作总结篇八

20xx年12月19日

一、20xx年工作总结

20xx年是我省“十二五”规划的开局之年。一年来，我们以科学发展观为指导，进一步贯彻落实《湖南省非税收入管理条例》，按照依法征收、应收尽收、纳入预算、统筹安排、规范管理的目标，全面推进我省非税收入征收管理工作，取得了新的成效。预计全省非税收入可完成1200亿元，同比增长21%，其中纳入一般预算管理的非税收入将达到490亿元，同比增长45%。省本级预计完成非税收入240亿元，同比增长10%，其中纳入一般预算管理的非税收入65亿元，同比增长65%。

- 1 -

用收入征管办法。配合厅综合处、税政法规处提请省政府出台了《湖南省国有资源有偿使用收入管理办法》，据此研究印发了《湖南省财政厅关于贯彻落实的意见》；研究拟定并积极促成省委、省政府出台了《湖南省国有资产有偿使用收入征收管理办法》，为进一步加强和规范我省国有资源资产及其有偿使用收入管理提供了制度保障。二是完善水利建设基金征管办法。根据财政部《水利建设基金筹集和使用管理办法》，积极配合相关部门研究拟定并提请省政府出台了《湖南省水利建设基金筹集和使用管理办法》，并会同厅综合处制定了《湖南省水利建设基金筹集管理实施细则》，较好地实现了新老政策之间的衔接。三是完善非税收入稽查办法。根据政策变化情况，结合我省实际，适时修订和完善《湖南省非税收入稽查办法》及《湖南省举报非税收入违法行为奖励办法》，确保了非税收入稽查工作有章可循。