

# 最新药厂包衣岗位年终总结(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。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 药厂包衣岗位年终总结篇一

2019年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司

宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在太原消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在太原市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

在明年的工作规划中下面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。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力达到十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

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，销售人员出勤，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，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

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己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，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。销售部内部拟定2019年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

2019年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好2019年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

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，个人的努力是分不开的。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习惯是我们工作的关键。

## 药厂包衣岗位年终总结篇二

自20\_年开业以来，服装商场时刻以发展为前提，进行了三次大规模的经营布局调整，提升服装品牌结构，合理利用平效……使得商场能够快步、稳定地发展。

今年，我商场紧紧围绕商厦整体部署及20\_年全年工作计划开展工作。商场领导班子走出去考察、调研，反复推敲升级改造计划与实施细则，学习先进的经营理念，合理利用平效，成果非常明显。特别值得肯定的是，今年的升级改造中，我们采取了经营面积扩大，品牌升级，货位调整，店堂改造，加强管理等一系列强有力的措施，全体员工团结一心，共同努力，取得了一定的经济效益和社会效益。不仅提升了企业形象，而且销售业绩不断攀升。

回顾20\_年的工作，可以概括为以下几大方面：

今年新增收了新品费、广告费、装修管理费和其他收入累计上缴纯利7万余元。取得良好的经营业绩，我们采取了如下做法：

### 1、紧跟商厦各种大规模促销活动，不放过任何销售机会

根据商厦总体部署，在多次大型促销活动中，我商场都能围绕活动主题，积极配合，以活动和节日促进销售。在新发周年店庆、集团店庆、黄金周等重要促销时段，取得了良好的销售业绩和经济效益，最高日销超百万。配合商厦的活动，我们做了大量的准备工作，积极与厂家联系货源，增加适销品种，灵活促销，保底扣点，力保双赢。

## 2、扩大经营面积，合理利用平效，提升经营品牌

品牌经营采取抓大放小的原则，调整引进了大小品牌80余个，年销售超百万的专柜有10余家。确保了我商厦经营定位的提升。

升级改造时，\_总带领商场班子成员及有关部门反复分析研究、精心策划，扩大了男装和运动休闲的经营面积，将原有服装商场的二层半楼拓展至三层半楼，整个男装和运动休闲的经营面积及经营品牌同步升级。男装由原有品牌20多家发展至61家，引进了……等知名男装品牌30余家，国际运动品牌……入驻我商场;并引进……等国内运动休闲品牌及……等中性休闲品牌20余家，顺利完成了今年升级改造任务，受到了商业同仁及消费者的一致好评。

升级改造后，男装、运动调整扣点，平均增长了2%—3%。租金、管理费、人员工资等增加纯利润11万余元，为提高销售业绩打下了良好的基础。

为适应商厦整体形象发展的需要，在兼顾本次经营布局调整重点的同时，采用末位淘汰制先后淘汰了销售业绩不好的女装品牌10余个，并引进了……等10余家女装品牌。顺利地完成了今年的升级改造任务，为计划明年女装品牌的再次升级奠定了良好基础。

改善不合理的经营布局，利用一切可利用的空间出平效，服饰区进行了小规模调整，新引进了……等专柜，商场的年利润增加了14万余元。由于利用空间合理，得到了供应商和顾客的一致好评。

## 3、管理上精益求精，查找自身管理工作存在的不足，拟定工作细节的补充计划和实施方案

我们将实际工作中遇到的问题进行讨论，寻求解决方法并予

以实施，逐步完善了商场的管理制度。今年升级改造后，商厦为集聚人气举办了多次大规模的促销活动。在工作中我们发现，每天中午和晚上5：00之后是双休日外的销售小高峰。针对这一情况，我们调整了收银员和导购员的作息时间，将早班下班时间由原来的下午1：30分调整至12：30。要求早班员工12：30分后去吃午饭，杜绝了因吃饭空岗现象。既避免了中午顾客购物交不上款，又因下午着急上班而跑单的现象，又避免了顾客购物时没有营业员接待而对商厦有不满现象，进而提高销售业绩。

要求柜长各负其责，每天记录本柜组的销售情况，月末进行汇总，计算出柜组本月的销售利润及费用情况，做到心中有数，商场无论需要哪个数据，柜长都能及时准确地提供出来。做到人人懂经营、会算帐，个个会管理。

4、全方位培养人才，关心员工生活，增强凝聚力和核心力

## 药厂包衣岗位年终总结篇三

一年来，财政所各项工作虽然取得了一些成绩，但离上级领导的要求还有一定的差距：

一是学习风气不浓，学习的热情不够。

二是协调解决复杂问题的能力不强。

三是工作效率不高，执行力有待加强。

四是与相关部门的沟通协调不够，造成有些工作进度不理想。今后，我们将认真查找不足，总结经验，不断开创性的开展工作，争取各项工作水平再上新台阶。乡镇财政所年终总结一年来，我镇财政所在镇党委、政府及县财政局的领导，圆满完成财政收入任务，基本维持了我镇各项事业的顺利发展和社会稳定，较好的完成了镇财政的工作任务。现就今年以来

的工作总结如下：

## 一、财政收支完成情况：

(一)全年，财政收入累计完成10.2万元，占任务6.2万元的164.5%，其中：耕地占用税完成8.4万元，占任务4.5万元的186.7%，契税完成0.40元，占任务0.6万元的67%，其它收入完成1.3万元，占任务1万元的130%，在不含农业税和地方工商税的前提下，与上年同期下降38.6%，减收6.4万元。

从收入的完成情况分析：全年的财政收入比上年同期减少，主要是由于我镇税源枯竭，税基总量小，加上取消农业税和农业特产税的征收，又没有新的税源替代，征收工作非常困难。从预算支出情况分析：全年的预算支出，都按上级拨款计划安排进行，基本保证职工工资和离退休干部生活费用的发放，为我镇的经济发展和社会稳定起到了一定的作用。

## 二、一年来财政工作的简要回顾：

1、狠抓税收的征收管理工作，保证全年税收目标任务的完成。年初，我所积极与各单位、各部门配合，摸清我镇的税源结构，根据年度收入计划，制定和完善税收相关的办法，调动全镇各单位、各包村干部抓财政收入的积极性，真正形成齐抓共管的格局，从源头上控制耕地占用税、契税等零散税收的流失，应收尽收。

2、积极推进农村税费改革，认真宣传农业税减免政策。全所干部职工以“三个代表”重要思想为指导，从讲政治的高度，按省经济工作会议精神和“反哺农业、回报农业”的工作方针，积极宣传农业税免征政策。

3、完成农业税减免兑现工作。根据县财政局下达农业税各项减免指标的通知要求，我所按照“轻灾少减、重灾多减、特重全免”的工作方针，公正、公开、公平地发放农业税减免



款,按时、按量地完成了农业税61.4万元的灾歉、基建减免兑现工作。

4、完成种粮农民粮食直接补贴工作。为稳定粮食播种面积,确保粮食增产,促进农民收入稳定提高,我所高度重视种粮农民粮食直接补贴工作,并及时将补贴资金兑现到农户手中,共兑现补贴资金3.97万元,受益农户5439户。

5、完成退耕还林补助兑现工作。我所认真贯彻退耕还林还草的精神,促进退耕还林粮食直补工作在全镇稳步推进,完成兑现退耕还林直补资金6.10万元,补贴兑现工作涉及24个行政村,4,745户。

6、积极开展“税收宣传月”宣传活动。为切实加大税收重要性的宣传,增强公民依法纳税意识,我所按财照政局的统一部署,采用挂横幅、贴标语等形式,认真开展税收宣传月活动。

7、努力清收小额扶贫贷款和国际农发项目贷款工作。我所积极配合镇党委、政府的工作安排,与县农行清收工作组一起,紧紧围绕县委、政府确定的清收工作目标任务,积极采取措施,扎实工作,截止12月15日,全镇累计收回小额扶贫贷款本金218.60万元,占年初任务174万元的126%;收回国际农发项目贷款本金3.27万元,占年初应收回借款14.63万元的23%,收回利息0.59万元,清收工作成效显著。

8、严格各项预算支出,加强财务管理。我所认真按照县财政局的工作要求,以“保工资、保重点、专款专用”的原则来安排各项支出,不挤占挪用专款,坚持定期和不定期检查 and 督查务,确保“零户统管”工作的正常运转。

9、继续巩固“零户统管”工作,加强预算外资金管理力度。我镇根据县财政局号文件精神,制定了零户统管实施办法和相配套的财务管理制度。将镇属各部门资金统一纳入财政管

理，财政所每月将各部门的收入、支出及各种费用开支的情况及时向有关领导汇报，增强资金管理的透明度，增强对各项资金的监管，有效制止了部门资金乱收乱支的不良现象，增强了政府统揽经济的能力。

### 10、顾全大局，积极配合镇中心工作

财政所的同志在做好本职工作的同时，积极级参与镇的中心工作，如驻村工作、计划生育、小城镇建设、等等，做到服从组织领导和安排。特别是在驻村工作中，我所五人一人包一个村，财政所干职没有推诿税收工作的繁忙，而是积极为党委、政府分忧解愁，投身驻村工作，为解决“三农”问题、及时传达上级有关文件、会议精神起到了积极地推动作用。

11、提高自身素质、增强理财能力。财政所全体人员狠抓业务培训，特别加强对计算机和会计业务的学习。财政所人员分别参加县财政局举办的业务培训，努力学习计算机操作的基础知识、会计业务技能。通过认真的摸索与实践，提高了办事效率。同时，充分利用业余时间，积极开展自学。目前，我所有四个同志在党校学习。

### 三、存在的问题和不足：

1、我镇经济总量有限，加之财政所人员包村抓其它工作等原因，开展工作存在些顾此失彼的现象，直接影响我镇的财政收入。

2、统揽能力差，监管力度不够。对资金支出管理上，只制定了措施办法。没有按照监管权力严格执行，有时有坐收坐支现象发生。

### 四、今后财政工作打算：

一是强化收入征管，增强财政实力。确保财政机构工作正常

运行是是推动本地区经济发展和社会进步的重要保证，是增强政府宏观调控能力的重要因素。为此，我们要切实加强税收征管，堵塞漏洞，依法严厉打击偷、逃、抗、骗、漏税行为，作到应收尽收，确保财政收入任务的完成。

二是深化财政改革，加强财政管理。首先要进一步推进预算制度改革，细化预算，实施综合财政预算，从创新制度入手，规范支出管理；其次要认真做好“零户统管”工作，本着简便、易行、合理、合规的原则，改进现有操作办法，切实加大对预算(本文权属本站所有，外资金的管理力度，增强政府统揽地区经济的能力，提高资金使用效率，保证政府机关工作的正常进行和各项事业的正常发展。

## 药厂包衣岗位年终总结篇四

20\_\_年是硕果累累的一年，对于我个人而言，20\_\_年是个人专业技能全面进步的一年。在过去的一年之中，作为\_\_工程处一名具备工程施工经验的技术干部，我全程参与了\_\_专业多个施工班组的技术工作。正是在这繁忙而又充实的一年之中，在\_\_工程得天独厚的条件下，一方面我将自我原有的工程技术知识进行了检验并加以进一步的深化，另一方面初步构建了自我的专业知识体系。以下是今年的工作总结。

### 一、注重工作中的细节

在20\_\_年的工作当中，应对一系列繁重的施工任务、应对一项项陌生的技术工作，我从来没有被吓倒过。对于我所从事的工程技术工作，我一向所持有的观点是从意识上藐视它，毕竟这些工作都有成熟的施工经验能够借鉴，是许许多多象我一样的工程技术人员一齐共同在从事的工作；但是在工作方法和策略上我所采取的是慎重的态度，因为从这些系统的工作实践当中，从工作细节当中能够积累和汲取宝贵的经验。

### 二、全程参与到施工任务之中

我把队站领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满的完成工作任务是我唯一的工作目标，竭尽全力去解决施工难题是我唯一的工作态度。每一项我所负责的工程施工任务我都做到了全程参与其中，对于单位工程和分项工程的施工要点进行全力控制。我常常去检查工程施工要点的执行状况，与施工组长探讨和解决施工难点。正是因为将自我真正的投入到工程施工过程当中，我才掌握了钢平台立柱跨距、垂直度以及钢柱节点安装的标高控制、连接质量控制，循环水管的安装质量控制等等这一系列施工要点。

### 三、工作之中进行自我调节

作为一名现代化大型企业的职工，作为一名新时代的工程技术人员，除了吃苦耐劳以外，我也在不断的总结，在不断的进步。常规的施工工艺早已被我牢牢的记忆在脑海深处，工程施工过程当中遇到的新问题、难点是我总结的重点。工程最繁忙的时期，每一天所有的事情不可能全部在当天解决，我就将这些事情进行分类，有计划的进行处理。对于自我的不足和错误，能及时纠正过来的我都作到了及时纠正，而对于既成的事实，我采取的方法是去正应对待它，从自我的不足和错误当中分析原因，总结经验教训，使其成为自我的财富。

我从来都以一个优秀工程技术人员的标准来要求自己，我自己也因这个要求而进步。公司的辉煌需要我们用努力去创造，个人的发展需要自我用拼搏去实现，为了这些崇高的目标，我一向都在不懈努力、奋力拼搏。在以后的工作当中，我将继续戒骄戒躁、艰苦奋斗，与大家一道紧密的团结在公司这个大家庭当中，用自我灿烂的青春去实现公司的腾飞，用无悔的热血去书写自我的篇章。

# 药厂包衣岗位年终总结篇五

热情接待来访业主，并积极为业主解决困难。接听业主电话，要有耐心，记录业主来电投诉及服务事项，并协调处理结果，及时反馈、电话回访业主。

## 二、日常报修的处理

根据报修内容的不同积极进行派工，争取在最短的时间内将问题解决。同时，根据报修的完成情况及时地进行回访。

## 三、其他工作

每天早晨检查各部门签到情况。检查院落及楼道内卫生，对于不合格的及时告知保洁员打扫干净。对库房的管理，领取及入库物品及时登记。催收商铺的水电费及物业费。搜集各类客户对物业管理过程中的意见及建议，不断提高小区物业管理的服务质量及服务水平。

在完成上述工作的过程中，我学到了很多，也成长了不少，我认为做好前台最重要是：

(1)服务态度一定要好，在院里见到业主主动打招呼，如果顺便帮他开门及帮忙搬东西等力所能及的小事，以使业主对我们更加信任。

(2)我们要有主动性，要有一双会发现问题的眼睛，每天对小区院落进行巡查，发现问题及时解决。不要等到业主来找了，我们还不知道怎么回事，要做到事事先知。

1、加强学习物业管理的基本知识，提高客户服务技巧与心理，完善前台接待的细节。

2、进一步改善自己的性格，提高对工作耐心度，加强工作责

任心和培养工作积极性；

3、多与各位领导、同事们沟通学习，取长补短，提升自己各方面能力，跟上公司前进的步伐。

很幸运刚从学校毕业就可以加入\_\_\_\_的团队，此时此刻，我的目标就是力争在新一年工作中挑战自我、超越自我，取得更大的进步！

## 药厂包衣岗位年终总结篇六

在过去的一年里，各种酸甜苦辣，都可以通过工作总结写下自己的感悟。。。过去的一年，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

三. 坚持管理、服务与效能相统一原则：营运部不断健全管理职能，完善服务体系，现场管理成效斐然。为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线现场走动式管理，使管理工作更具针对性和时效性。

四，加强企业精神文明建设，努力提高服务水平。

1，针对商场新开业，新员工大批增加的情况，为保证服务质量：2，对员工强化进行服务规范教育，从营业员的站姿站规，树立良好的服务形象，提高服务质量，努力扭转因新工迅速增加而导致服务规范不到位的现象 3，弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境

明年工作计划：\_\_年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级领导给予属下的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，争取取得更大的进步。

## 药厂包衣岗位年终总结篇七

时间太瘦，指缝太窄，一晃，20\_\_年就这样过了，刚来到公司可能一下子还没从学生的角色转变过来，有点不适应，但慢慢就习惯了这样的节奏。入职恒力公司的客服部到现在已经半年有余，过去的一年里，在领导和同事们的悉心关怀和指导以及包容下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在着不足。

客服部是管理处的桥梁和信息中枢，起着联系内外的作用，所以各个部门的同事都要和谐相处，因为客服人员的服务水平和服务素质以及各部门在工作上的支持直接影响着客服部整体工作，因此老大对每个客服人员的要求还是挺严格的，认真细致和专业是必不可少的。要学会把枯燥而单调的工作做得有声有色单有专业知识是远远不够的。

所以老大对新入职员工的各方面的培训做的还是挺到位的，就连最基本的都要教，就我个人而言，刚来公司培训了一个月调回韶关工作，感觉自己只是把客服人员最基本的皮毛学了而已，但在之后又要求我回公司再深入学习一个月，当时觉得没这个必要，但是当我下来感觉自己有点落后之后觉得确实有这个必要，可以为自己将来在韶关工作打下更坚实的基础。

在工作中随时都会遇到自己不懂的问题，被问及的同事都挺乐意教，不会摆着一副老员工的架子，这点对于新员工来说是一种欣慰，当然工作中也会遇到一些很刁钻的客户。

的问题不单客服人员基本的技巧要掌握还要学会随机应变，防止因服务态度问题火上烧油引起客户更大的投诉，所以在工作中要积累更多的经验。

说真的，在工作中有时候有些细节问题自己也察觉不到，可能是因为自己不够细心和熟练，或者还不够专业，有时工作中出点错也在所难免，我会尽力克服这些缺点，希望以后可以做到更好。

回顾10年，公司在人员有点紧缺的情况下超额地完成了任务，对于刚刚参加工作的我来说有点艰辛，却收获了成长与成绩，很感谢公司给我这样一个平台，展望明年，迎接我们的是机遇和挑战。为此，我会在明年的工作中继续团结一致、齐心协力的去实现部门目标，为公司发展贡献一份力量。

20\_\_年,是全新的一年,也是自我挑战的一年,我将努力改正过去一年工作中的不足,把新一年的工作做好,为公司的发展尽一份力。在此,对一直以来支持我工作的同事表示感谢。谢谢同事们的包容和耐心,谢谢老大在工作上教导和生活中的关心,没有公司的培养就没有我现在的进步,虽然进步不是很明显。

公司的部分员工在工作能力上的成长和进步。作为同事让我有一些成就感，同时也是对我的鞭策。不断的学习才能不断的进步，老大交给我的每一项工作都当成是给我的一次学习的机会，认真努力地完成它。

时间总是年复一年的轮回，岁月却把所有的优与劣、利与弊记载下来。在新的一年里，我将带着我在昔日工作中积累的所有的经验投入到新一年的工作中。我将更加努力的进行本职工作，加强部门的凝聚力，力争在新一年的工作中焕然一新，取得更大进步。



# 药厂包衣岗位年终总结篇八

首先，在领导的帮助下我了解了出纳岗位的各种制度及其日常的工作流程。在同事们的指导和帮助下使我学到了很多工作中的知识，使我最快的熟悉了这份新的工作。在工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，来体现人生价值。同时为了提高工作效率，平时自学电脑知识和erp的出纳知识及操作，利用erp使工作更加准确和快速。

其次作为公司出纳，我在收付、反映、监督四个方面尽到了应尽的职责，过去的几个月里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

## 一、日常工作：

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。
- 2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。
- 3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。
- 4、坚持财务手续，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。

## 二、其他工作

- 1、迎接公司上市财务审计，准备所需财务相关材料为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。

2. 完成领导交付的其他工作。

三. 回顾检查自身存在的问题，

一、学习不够。当前，以信息技术为基础的会计软件的应用及理论基础、专业知识、工作方法等不能完全适应新的工作。

二、对针对以上问题，今后的努力方向是：

## 药厂包衣岗位年终总结篇九

在各位同仁各位战友的热心帮助下，本年取得了巨大的成绩，虽不能光耀千古，也是具有人生不通韵味的一段历史。这段历史可谓闻者伤心，听者流泪，惊天动地，石破天惊。

基本情况：

本人于\_年4月到达我们所熟知的城管部队，领导说是为了加强实践训练，增加社会阅历，丰富与各种人周旋的科学文化知识，最终达到成熟，从而为进一步的工作打下基础。在为期将近十个月的时间里，我学到的本领可谓不胜枚举，举不胜举，遇到的人也是三教九流，形形色色，可谓赚足了眼球，提升了魅力。在城管部队中，我没有流过血，没有掉过泪，更没有和群众有过激的冲突，最终我拿了二等奖，原因便是以上三条。尽管如此，我理论知识还是很丰富的，有成功的经验，也有没有解决的问题，经过再三的思考，我总结如下。

存在问题：

一、部队没有网络传说的那么暴力

曾经有人说我们的城管部队是除军队、警察和民兵的一支特种部队，这支部队和平时期专门负责侦查，反侦察，间谍，反间方面的练习，其实这是不正确的，没说出它的基本功能，

那就是维护四川城乡综合治理的法宝，和谐的杀手锏。其实单兵作战能力不强，一般也就口头教育，有些单兵作战的兄弟遇到强悍的“人民群众”存在落荒而逃的现象。

## 二、在城管部队中战术单一

城管部队的战术太过单一，渐渐的不能适应社会的发展和共产党始终坚持以为为本的政治理念，在工作中一是喊，二是劝，对于过于强大的“人民群众”实行的是强硬的一收了之，而对于有关系有背景的人则是睁只眼闭只，得过且过，这样是不允许的。

## 三、单兵自我认同感低

每个城管都有不想干城管的苦衷，媒体喻为“暴力”，政府说他执法简单粗暴，而真正的原因让大家忽略了。警察和监狱才是维护国家的暴力机关-----哲学上记得说过吧。哪里排的上城管?所以城管兄弟心里有苦说不出，就像不像当英雄的人突然被所有人记住了，然后膜拜，作为圣人!受宠若惊!自己哪里有网上说的那么好，都能够维护好国家安全了。

## 四、面对的人民群众太过单纯

面对的群众太过单纯直接导致的是“可怜之人必有可恨之处”的思维死结。他们要生活，基本是处于社会的最底层，个别的暴发户和“刁民”除外。但他们的生活直接与城管的生活挂钩，因为被领导发现一处没弄好的话，那扣的不是一天的工资，是半个月!我们承认，时时有矛盾，事事有矛盾，但当一种赤裸裸的威胁和别人的生活对立的时候，有的，只是一种悲哀。

针对以上的情况，计划给城管部队的建议是这样的，一是不断宣传城管部队的正面形象，改善群众对城管的想法，不是每一片森林都是歪树，也不是每一棵树都长着蛀虫。二是调

整战略战术，转变以前单兵作战的方式，提高自我的防护能力，但在关键时刻要舍得流血，要舍得表现，这样人民记不住你不要紧，关键是领导记住了。三是提高自我的认知能力，不断的暗示城管是最优秀的部队，当城管之后，腰不痛了，腿不酸了，胃口也好了，思维也活跃了，连很多年的老寒腿都改善了。

通过城管的工作，口语越来越多样化，越来越通俗话，越来越原始话，这便是城管部队的智慧结晶，只有通过城管部队的训练，你才能把自己的综合能力提升，最终拥有人无我有，人有我“优”的特殊本领。四是不断暗示自己，谁都是为了生存，生存就是一个弱肉强食的过程，胜者为王，败者为寇！学会感恩，受人点滴之恩，当涌泉相报！但始终要是一个恩怨分明的人。强化他们的复杂思维，改变单纯的考虑方式，比如不能简单的考虑自身的生活，还要考虑到上级领导对城市的看法，对和谐社会构建的考核。

总之，城管部队的多样性和多面性不是一般人能了解的，不去城管，你会后悔一辈子，因为你会为你的道听途所汗颜，去了城管部队你会一辈子后悔，因为你会看见有些事事那样的无奈。