

最新财务周末工作总结(精选7篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

财务周末工作总结篇一

第三周中队值班：赵雪勇值班时间：6：30-21：00

训练任务：军姿、队列动作、趣味体能训练时间及具体训练任务：

17:30组织解散

周末总结：总体来说训练效果较好，学员和教官都能投入到训练当中。但也存在不足，上课时气氛太死。建议教官下去强调一下上团长的课的基本纪律，让他们与团长多交流。

2、一请假人数太多，导致带训教官缺少，影响训练效果。

个人意见：建议在会上统一意见，会后稍加练习，统一教官动作。总结二

时光荏苒、岁月如梭，在即将过去的2009年里，在校领导的正确领导下，在校国家大学生文化教育基地负责老师的大力指导下，在全校师生的关心和支持下，周末讲坛学生工作组全体成员同心同德、齐心协力，以做好本职工作为宗旨、以求真务实为理念，秉承“敬敷世范、勤学笃行”的校训，坚持开放性、高雅性、定期性、互动性、群众性的原则，成功举办多场主题各异的讲座，积极引导大学生“成长、成人、

成才、成功“，争做我校“文化育人”的排头兵，受到校领导的好评、老师的支持、学生的欢迎。现将主要情况汇报如下：

一、成功举办多场讲座，圆满完成既定任务

10月份，工作组完成招新工作，多名德才兼备、富有奉献精神的新成员加入进来，为工作组注入新鲜血液。接着，采取“以老带新”的方式对新成员进行相关工作的培训，使新成员顺利掌握了工作流程、适应了新环境，保持了工作的连续性。值得一提的是，新成员来自我校不同的院系，扭转了工作组成员过度集中在文学院的局面，使工作组人员结构更加科学。

三、开展问卷调查活动，听取宝贵意见

为更好的办好讲座，了解我校大学生对讲座类型、内容等的需求，倾听同学们对于“周末讲坛“的意见和建议，发现工作中存在的问题和不足，推动”周末讲坛“的进一步改革与发展，周末讲坛学生工作组面向龙山校区同学开展问卷调查活动。此次问卷调查活动范围广，涉及龙山校区多个院系近4000名同学。内容丰富科学，问卷调查内容涵盖讲座的选题与定位、主讲人的遴选、讲座开展的形式、同学们对于“周末讲坛”的意见和建议及推荐自己喜欢的主讲老师以及讨论话题。对于收回的问卷及时科学的分析，形成关于“周末讲坛”问卷调查活动的报告的文字材料（详见附件一）。

对于问卷所反映的工作中存在的问题和不足，我们认真分析并在以后的工作中及时整改。对于同学们较好的意见和建议，我们会及时采纳，并在以后的工作中得到实施。

四、制定善工作组管理制度，锻造有序、活力工作组

为了使“周末讲坛”的各项工作能够有条不紊的开展、确保讲座成功举办、提高学生工作组的凝聚力与战斗力，特制订工作组管理制度。管理制度包括会议制度、考勤制度、人员更新制度等。

五、着眼未来，制定周末讲坛品牌推广暨特色活动策划方案
为了进一步推动“周末讲坛”的发展，加速“周末讲坛”的内涵建设，扩大“周末讲坛”的影响力与知名度。工作组立足实际，着眼未来制定周末讲坛品牌推广暨特色活动策划方案。（详见附件二）

六、实现“三稳”

“周末讲坛”自开办以来经过近两年的建设，现已实现“三稳”。有了一支稳定的学生工作组，确保讲座的正常举办；建立了稳定的主讲人资源库，避免了“无米可炊”的局面；拥有一支稳定的听众群，实现开办的最初目的。

一、感受和心得体会

1. 确定了目标，明确了方向。

经过此段时间对公司的了解及实践工作，让我们看到了希望，确定了目标，明确了方向；椰岛是一个优秀、发展潜力巨大的企业，选择在椰岛工作，是我的愿望，我相信在椰岛工作能实现我的理想，展现我的才能。

2. 建立了良好的心态——良好的心态是走向成功最重要的前提。

我们的工作要求比较细致，而我们做免品活动，并不是要我们为了促销而做促销，这是我们学习的一个过程，是让我们从中了解工作流程，深入思考，了解更深层次的东西；工作看起来很简单，但做起来其实是比较细致的工作，需要花费大

量的精力与耐心，所以保持一个良好的心态，才能让我们在工作中不断提升我们的能力。

3. 适应了新的环境，建立了再学习的能力。

步入社会，融入社会，是生存的前提；经过此段时间的工作和学习，我们适应了椰岛的工作方式，在工作中我们通过学习和思考，建立了面对新事物学习新事物**试用期工作总结范文**，思考创造，步步提升，强化自己的能力。

4. 形成一种新的思维模式。

每当遇上新问题试用期工作总结范文，思维的第一发应是“该怎么解决，解决的方法有哪些，方法有1、2、3……”而不是推脱或是找借口，也不是首先想着请教领导。良好的思维方式是我们走向成功的捷径。

5. 做事注重细节，从细致处寻找突破。

一滴水能够折射太阳的光辉，最不起眼的细节中蕴藏着事物的本质。古人云“千里之堤，溃于蚁穴”，强调不要忽视小的失误；而“千里之行，始于足下”则表明，要想取得成功，也必须一步一步做起。椰岛销售网络已经建全，但是网络覆盖密度不一，疏漏在所难免，我们只有从细节处寻找突破，鸡蛋里找骨头才能不断提升完善。我们正在努力培养我们精确的处事方式，细心的态度。

二、能力的提升

1. 树立了良好的心态，奋进的决心。

2. 吃苦耐劳，勤奋进取，学以致用是发展的基础，也是成功的前提；此段时间的实战，让我们明白了只有吃得苦中苦才能走的远，爬的高试用期工作总结范文。

3. 明白了椰岛公司创业的困苦，发展的艰辛，公司壮大完善的漫漫长路，明白了成功背后必须付出千倍的努力 试用期工作总结范文，历经了万难的困苦，也明白了生活的不易。

4. 建立了随机学习的能力;建立了进取的精神，再学习的能力;建立了做事三思后行，事后的能力。

5. 明白了团队合作的重要性;公司是大家，是小家;公司的拓展只有大家齐心协力共同努力，才能把拓展宣传整体搞上去;销售量只有大家共同努力才能提高;再好也不能带动整个公司，只有共同努力才是王道;团结是公司发展的根本，切忌因竞争而影响公司发展。

6. 锻炼了胆量，在促销过程中，面对消费者由开始的拘束到现在能非常流利和自然的向每一位消费者和宣传我们的产品。

7. 加强了沟通能力，每到一个新的地方都要跟老板和服务员打好交道，建立良好的关系，做好公司的形象，为以后的活动及公司的发展打好基础，这样也大大的锻炼了自己，学到了更多的沟通技巧。

8. 学会做人，有始有终;我们与老板建立良好的关系，有利于下次活动的展开;活动后处理好善后工作，给老板留下良好的形象，有始有终，建立公司形象。

试用期工作总结范文

三、促销的流程

促销工作是一个循序渐进，一环扣一环的工作。我们在促销中的工作安排直接影响着我们促销是否能顺利的进行下去。

1. 事前的准备是促销的开始，也是基础 试用期工作总结范文。促销点的选点尤其重要，什么时间段选择什么地方做促销效

果最明显;排点，安排时间，离得比较近的点时间上要错开，不宜同时进行。

2. 人员安排，人员安排是促销中很重要的一个环节，在安排人员时要合理，人流量较大的地方安排两个或者两个以上的促销员，人流量小的地方安排一个促销员就可以了。

3. 让老板压货，跟老板打好交道，让老板觉得我们促销是为了他好，为他盈利。

4. 准备赠品;准备好赠品，并计划好赠品的发放，如何赠送才能更大吸引消费者，但礼品的成本又在我们控制的合理范围之内;赠品的安排量根据也应该根据各个点的不同情况安排，人流量比较多的地方适当安排多点，人流量少的地方安排少一点。

5. 物料准备，我们做促销肯定会使用很多的必要材料，如：促销桌kt板、冰贴以及价格牌等，这些东西我们在促销之间就应该安排到位。

6. 产品陈列，堆箱一定要有气势，有吸引力，产品的摆放一定要整齐、美观、大方，给消费者一种美的感觉。

7. 了解促销点的价格，尽量建议老板使用我们的推广价格，但不能强制性要求。

8. 观察整个促销点的形象是否做好，没做好的像办法进行整改，及时解决。

9. 促销工作完成，收拾好东西，整理干净，管理好剩下的赠品，和老板打招呼，离开。

四、体会的促销技巧

在促销过程中，促销技巧非常重要，是能决定你的销量和产品推广的基石**试用期工作总结范文**。我们在促销过程中要充分运用各种各样的促销技巧以实现我们的促销目的。

1. 主动热情，给人一种亲切的感觉。

7. 促销展台要形象生动化，产品的陈列即要有气势又要整齐美观，更要具有吸引力，能吸引更多的消费者来关注我们的产品，了解我们的产品，购买我们的产品。

8. 和老板以及同事打好关系，搞好工作气氛，一个良好的工作氛围不仅能使工作顺利的进行下去还能提高工作效率和质量。

10. 充分了解自己产品信息，能够流利而又通俗易懂的回答消费者对我们产品提出的疑问和问题。

五、发现的问题及解决方案

4. 相邻两个促销点存在价格差别

解决方案：和老板沟通，分析一下利弊，最后建议老板按照我们的推广价格进行销售，如果实在不行，我们就拿赠品来吸引消费者的注意力。

6. 遇到其他产品的忠诚消费者

解决方案：有的消费者会直接说要劲酒或者其他牌子的产品，我们可以先向他我们产品的优势和好处，并且鼓励他消费我们的产品，让消费者形成一种消费我们产品的心理。

8. 不友好的对待

解决方案：在促销过程中我们会遇到不同的消费者，有时候甚至会被人奚落、漫骂，我们始终要友好、热情的对待，让

消费者感觉我们椰岛公司的人都是那么友好、热情，以至对我们产生感情，有利于提高我们产品的美誉度和公司形象。

六、建议

2. 选择节日和周末进小区做促销，小区基本上都是上班族，平时上下班走得比较匆忙，没有多少时间。选择节日和周末进小区，节日的时候消费者有一种过节，家人团聚的气氛，我们把握消费者的这种心里需要，推出我们得产品，促使消费者购买我们的产品。

3. 发放一些代金券，让顾客重复购买我们的产品，培养忠诚顾客。

5. 在公共汽车上做一些广告推广我们的产品。公共汽车是人流流量比较大的地方，可以让更多的人知道我们的品牌，了解我们的产品。

6. ，多贴一些海报、做一些优惠活动。

七、坚强的斗志，澎湃的激情。

通过此段时间的工作和学习，我们明白了策划一场促销的步骤，熟悉了促销的技巧；了解了公司推进销售，推广新产品的一些方法；学到了思考问题，解决问题的方法；也明白了集体团结和公司员工素质的重要性等等；我们不断的吸取新鲜血液，不断的完善自己，我们向着我们的理想一步步迈进。冰冻三尺非一日之寒，革命的背后是万里长城；今天我们走出校园，今天我们步入社会，明天我们将融入竞争潮流，理想离我们很近，成功就在我们身前，胜利只要坚持，继续坚持，努力，继续努力！共同成为椰岛的一份子，我们相信我们都能做到！

更多信息请查看工作总结

财务周末工作总结篇二

期末考试一出来，就说明这一学期的教学工作就正式结束了，一学期的忙碌最终能够得来片刻的休息与放松了。在这一学期里面我继续担任xx班的班主任，可是随着孩子们的成长，我也从五年级xx班变成了六年级xx班的班主任。在六年期的这一个学期里面，我继续努力建设班级，教育坚持学习和思想同步发展。下头，就是我在六年级上学期的工作总结：

六xx班的学生是我从一年级一路带过来的，所以经过我五年的班级建设，学生们在很多方面已经养成了很好的学习习惯，所以在这个学期里面，更多的就是坚持这好势头的，并在这基础上跟上一层楼。所以在这一学期里面，在学习习惯上头并没有太多操心的地方，我要做的就是时刻督促学生们，千万不要骄傲放纵。

在这一个学期，班上转来了两个新同学，两个都是从沿海发达城市转学回本地的。沿海城市的教学教育质量比我们这边要好一些，所以他们的基础也比我们的部分学生要扎实许多。新来的学生，需要改善的地方就是学习习惯，因为沿海城市的上学时间会比我们推迟一点点，所以这两个孩子经常迟到，我跟他们详细地谈了好几次，还与他们的家长进行电话沟通，最终改变了他们的时间观念，后面都没有发生迟到的事情了。我也经过他们的介绍，学习到了一些优秀的教学经验，比如时常进行锻炼，放松一些学习带来的压力等等。我们这边更多的时候是对体育课是不太重视的，一般就是上体育课让学生很自由发挥，学生们在没有教师布置任务的情景下都是回教室坐着。我经过网络上的一些调查研究，后面与学校反映，学校觉得我的提议很不错，规定体育教师在体育课的时候必须带学生们进行十分钟的锻炼，再自由发挥。

经过一个学期的努力，在这一学期里面，教学取得了很大的成绩，包括：年级平均排行第一名四次□xx同学得到全年级朗诵比赛第一名□xx同学和xx同学获得全市作文比赛第一名□xx

同学在全校运动会上夺得200米跑步冠军，并在期末的时候我们班获得了班级的荣誉称号!这都是xx办全体教师和学生们努力的成果!

都说做教育，不仅仅是“教”，同样要“育”，“教”是教学生们的知识，“育”是培育优秀的人才。优秀的人才不仅仅是学习成绩优秀，还是思想和素质上优秀。所以我在这一学期的班级建设中，同样重视学生们的素质教育，重视培养学生们的价值观，要求学生们要学会尊敬师长，要学会礼貌对待他人，遇到别人需要帮忙的时候给别人递出援助之手。教导他们要诚实守信，要爱国爱党，进取学习将来报效祖国等等。

优秀的人才应当是全方位的，所以我在班级教学中，以身作则，严格要求自己，给学生们做好带头模范作用，不断学习，遵章守纪，公平公正。不仅仅学生们要做一个优秀的人才，我对自己的要求也是一样的，自己做好了，才能好带班，带好班!

在六年级的上学期中，我做到了自己的极限，在写一学期，我将继续努力，带领xx办学生继续进去，突破极限，再创佳绩!

财务周末工作总结篇三

自城乡托管工作开展以来，我校积极响应局党委的号召，和谢庄二小、五小结为托管学校，开展了一些列活动，实现了城区优质教育资源对农村薄弱学校的快速移植，促进了托管学校教育的均衡发展，现将一学期来的工作汇报如下：

20xx年1月7日和12日，两次由张校长带队，带领中层领导和相关教师到托管学校，和托管学校领导教师座谈，掌握教师工作学习和学校管理的第一手资料[]20xx年元月底对两所学校四五年级学生进行了摸底考试，掌握学生学习的基本情况。

根据考试中存在的问题，安排了20xx年春期的工作重点、寒假读书活动和5月书法竞赛活动。元月底在托管学校安排住室厨房，配备器材设施，解决驻校教师的吃住问题，让他们安心抓管理提质量。

经过学校对上述情况的汇总，我校于20xx年2月12日制定了南阳市第四小学托管工作方案和日程安排。按照方案，学校领导带队，带领各年级各学科任课教师周周下乡，通过听评课、指导课、检查作业教案、师徒结对、教学研讨、送课下乡、作业展览、书法比赛、共同解读教材、等形式提高托管学校老师的教学水平和教学能力，促进学生养成正确的学习习惯和行为习惯，提高课堂效率，提高教育教学质量。

用制度去规范教师的教学和学生的学习，先后帮助托管学校完善了考勤制度，上课制度，听评课制度，文明学生标准，文明教师标准等。

尽管学校经费紧张，我们还是压缩自己的开支对掘地坪小学的校园文化进行了统一布置，各种要求制度上墙，现在的校园整洁美观。孙庄小学的校园文化布置正在设计，学校协调孙庄小学要回了位于学校院内原村委会院子一处，占地约400平方米，房子六间，为学校增加了场地及校舍。

按照托管方案安排，我们每周由张校长带队，到托管学校住校工作1-2天，到现在已听评课40多节，检查作业教案二次，送课22节，教学研讨四次，作业展览3次，托管学校教师到我校听课交流3次。托管学校每位教师都有指定的结对指导教师，不定期面对面交流或电话交流，经过对口指导，教师们的执教能力有了一定提高，管理学生水平有了大幅度提升。双分管理教学法我校开展的同时，也在托管的两所学校开始推进，在学校科研办的统一指导下进行，三校对学生分组试验已经开始，进展顺利。

经过一学期的努力，所托管的两所学校教师的教学能力有了

一定的提高，教学方法比以往更加灵活，学生的习惯养成有了不小进步，受到了家长们的一致好评。5月24日在托管学校举行书法竞赛颁奖仪式和作业展览，南阳日报5月25日做了报道。5月初，我校小记者和托管老师来到掘地坪小学，和学生手拉手结对子，共同探讨学习体验生活，所写通讯引起南阳日报编辑注意，亲自到掘地坪小学考察，对城乡托管工作高度评价，并在5月22日南阳日报上发出倡议，5月29日带领南阳日报小记者到掘地坪小学采访采风，根据采风情况在南阳日报连发两个专版，在社会上引起了强烈的反响。

6月，我校举行的武术课、交谊舞课下乡，向托管学校赠送图书都在南阳日报做了报道，受到了领导的好评。

财务周末工作总结篇四

财务工作二十余年，也写了近二十份的年终总结，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点。

时光荏苒，xxx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

财务工作二十余年，也写了近二十份的年终总结，按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。

作为xx集团子公司的xx公司，财务部是柯莱公司的关键部门之一，对内财务管理水平的要求应不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握税收政策及合理应用。在这一年里全体财务部员工任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。财务部的综合工作能力相比xxx年又迈进了一步。回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益

目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将xxx年的工作做如下简要回顾和总结。

今年的工作可以分以下三个方面：

1、规范了库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储备，减少资金占用。建立了材料领用制度，改变了原来不论是否需要、不论那个部门使用、也不论购进的数量多少，都在购进之日起一次摊销到某一个部门来核算的模糊成本。

2、在原来的基础上细划了成本费用的管理，加强了运输费用的项目管理，分门别类的计算每辆车实际消耗的费用项目，真实反映每一辆车当期的运输成本。为运输车辆的绩效管理提供参考依据。

(1) 认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(2) 国家财政部门对柯莱公司的财务等级评定还是第一次。我们在无任何前期准备的前提下，突然接受检查，但长宁区财政局还是对柯莱公司财务基础管理工作给予了肯定。给柯莱公司的财务等级分数也是评定组有史以来，评给最高分的一家公司。

(3) 按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在集团公司的年中审计、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

(1) 按公司要求对分公司以及营业点的收入、成本进行监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，

及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、营业点的核算部门建立了良好的合作关系。

(2) 正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(3) 在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

(4) 作为基层管理者，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我们决心再接再厉，更上一层楼。20xx年我们将向财务精细化管理进军，精细化财务管理需要“确保营运资金流转顺畅”、“确保投资效益”、“优化财务管理手段”等，这样，就足以对公司的财务管理做精做细。要以“细”为起点，做到细致入微，对每一岗位、部门的每一项具体的业务，都建立起一套相应的成本归集。并将财务管理的触角延伸到公司的各个经营领域，通过行使财务监督职能，拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值。虽然，精细化财务管理是件极为复杂的事情，其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。

财务周末工作总结篇五

xx开发置业xxx项目自xx年4月开始筹备，在集团的大力支持，

实业公司正确领导和决策下，置业公司全体员工、各个相关部门克服了人员相对不足、时间要求紧、房地产市场宏观调控等多方面不利因素的影响，积极配合和坚决执行实业公司整体发展战略，齐心协力，众志一心，扎实工作，实现了“三当”，即当年开工，当年销售、当年售罄的骄人成绩，同时也为房地产商业品牌的创立做出了自己应有的贡献。

截至xx年末，项目总共实现销售资金回流6.6亿元，银行按揭签约放款率达1，建设投入期现金流3.17亿元，预计本项目最终实现销售净利润1.25亿元，实现项目投资回报率达2.7，圆满地完成了xx集团和实业公司下达的各项工作考核指标。

（一）在实业公司的监管下，财务工作实现了几个突破

1) 监督与服务

xx年初，实业公司实行项目公司目标成本管理监督考核，因此公司要求内部财务管理监督水平需要不断地提升。外部，税务机关及银行对房地产企业的重点监察、税收政策调整、国家金融政策的宏观调控也相应增加了我们的工作难度。在这不平凡的三年里置业公司财务部克服了由于财务专业人员严重短缺、付款审批流程等因素引起的工作量大、事务集中、办理日常财务事务距离远、时间长等多方面困难，在公司各级领导的鼎力支持和关怀下，使得财务部在职能管理上积累了一些经验，并向前迈出了一大步，坚决做好财务审核、监督和服务等各项工作。

2) 合作银行的选择

在与银行商谈按揭合作条件的过程中，财务部分析了以前开发项目的一些经验和教训，对项目销售后的资金安全及时回流和开发商承担的连带担保责任以及为配合销售紧密相连的一系列增值服务等多方面进行了认真细致的研究，经过反复具体地、探索性地调查讨论和斟酌比较，并屡次与多家内外资

银行领导的谈判协商，结合实业公司对香蜜湖项目资金运用等方面的具体要求，寻找适合我们项目的合作伙伴，终于在预定时间内与各合作银行（中行、招行、深发展）达成一致地针对香蜜湖项目的多项惠的政策。

从最初的只能凭合同抵押回执到最终业主按揭合同签订后凭预售买卖合同的复印件即放款，使得我项目巨额现金回流时间至少提前了两个月，开盘销售一周内回流资金近1亿元，限度地把控住银行的放款节奏，也使得公司有充足的自由资金运用，这样的操作方式也确保了资金回流的安全及时，同时也保证了后续合同备案和抵押等工作的及时顺畅。

（二）在连带担保责任方面

我们实现了目前深圳银行业所能给予房地产开发商的惠条件：连带担保到办妥楼花抵押登记为止，最早免除开发商担保责任，较房产证办妥并抵押给银行的一般条件至少提前了一年半的时间，同时也免除了数千万相关担保保证金的巨额支出。

（三）免费合作增值服务

我部与具有多年房地产行业经验的银行达成协议，共同举办盛大的开盘仪式、各类高尚的业主联谊活动，支持网点免费销售宣传、行内网络及刊物宣传、定期发布楼盘信息、共同开发社区智能卡等一系列增值服务，为保证良好的销售态势创造了机遇。

（四）为工程、销售部门提供秀的服务

项目销售准备及开展期间，营销部与财务部的工作被推向了最前沿。财务部在销售的重要期间扮演着监督管理和服务的角色。

1) 研究编制销售日报小软件，及时获得销售新信息，发现并

解决问题

在未能使用销售软件的情况下，部门员工做了艰苦的努力，齐力研究并编制和逐渐完善了《销售情况日报表》以弥补因销售信息缺乏和滞后给财务工作带来的种种难题，及时与销售部门的销售日报表进行核对，并对销售计划完成情况、销售政策执行、未收款原因进行分析，以此来判断分析银行、财务及销售等各个单位部门的衔接情况，发现工作中的问题，加强内部控制，提出有关措施，及时改进。

2) 我部与深银联及合作银行联系安装了固定和移动两种pos刷卡机，极大的方便了业主交纳定金和首期款，并协议由银行承担深银联刷卡手续费，从而降低了财务费用。

经过上级实业公司和我司各部门的不断努力，原计划项目现金流3.61亿元，实际现金流为3.17亿元，节约投入资金44万元。

（五）编制工程付款台帐，建立部门间审核方式

在项目成立伊始，每笔工程付款在财务部都要经过2次记录，一次是金蝶财务系统入账，另外一次是“工程台帐”，由于财务系统近年连续升级和更换账套，所以对每项合同整个的付款情况在需要查询时要经过账套的转换，比较耽误时间，工程台帐的建立无疑是节约查询时间的很好办法，并且能一目了然地反应该类和该项合同名称、合同金额、结算金额、付款逐次逐笔时间、凭证号码、累计付款额、发票开具情况、剩余款项、是否已经缴纳印花税等细节。另外，我们根据工程台帐与工程部门预算人员进行不定期核对每项合同的付款等情况，确保双方审核、记录正确，保证工程款项的支付无误。

（六）加强与税务等政府部门沟通，积极推进土地增值税清算

两年来，置业公司财务部积极研究学习国家新的财政税务政策，加强了与税务部门等的沟通往来，努力寻找应对方案，为确保税务工作的顺利进行做着准备。在初始的会计核算中我们没有注意到开发成本科目下设置的“开发间接费用”的重要性，其实直接组织、管理开发项目发生的费用，包括工资、职工福利费、折旧、办公费、水电、劳保等都可以在此科目下列示，而开发间接费用作为房地产开发成本的基本一项，按照税法的规定在计算房地产企业土地增值税时有加计20%的扣除，仅这一点就使得置业公司的土地增值税应纳税额减少近1万元。

xx项目走过热火朝天的建设和销售阶段，回顾过往，我们发现工作当中有很多的不足，有的不足在发生前就得到了上级领导的及时纠正，有的则是在摸索中暴露出来甚至影响到工作的，这些不足都会使得我们的工作多走弯路，甚至产生财务风险。

（一）营销台帐建立的重要性

营销台帐与工程台帐一样具有重要的作用，因为营销部门没有类似预算的岗位，费用控制和合理计划支出的意识相对比较薄弱，又不像财务部门与工程部门这样可以实现成本支出的双控，所以日常对销售费用的支出和管理、控制的职能其实仅仅是由财务部门单方面完成的。尤其是像宣传展览、广告等费用在楼盘营销推广工作刚刚开始阶段更是款项支付频繁，形式也多样繁杂，经常会出现与同一家公司签订多项合作协议，工作强度和压力忽然的增加，更是考验我们的认真细心程度，这个时候如果能够按时记录营销台帐，那么每次付款就不会感觉混乱，心中有本明白账。

（二）销售费用与开发成本支出的预警

项目公司每年都会根据实际情况调整费用目标，造成费用超支各有不同说法，实质的原因除了受市场价格和政策的波动

之外，主要是缺乏超支预警的敏感性，对于哪些是合理和必要的支出，哪些是可要可不要的支出，哪些款项必须按期支付，哪些款项需要暂缓支付等等这些内容都需要我们财务人员有对市场和项目形象进度的了解以及良好把控能力。费用把控离不开事前的预计、事中的控制和预警、事后的分析三个步骤，财务人员不应该停留在传统的在办公室做做帐表上面，要争取更多的机会和时间走出去，促进与内部各个职能部门的沟通、信息共享，与外部相关市场的接触，增强对每一细项费用使用的合理性事前的基本判断能力，这样根据细项预计费用情况制定出来的计划目标更趋于可靠性和真实性，不至于调整的偏差太大。根据前述制定的计划目标来指导日常工作，细项费用的动态出现了明显的异常变动与目标对比就有了预警信息。

（三）管理费用使用要区别责任中心

管理费用也往往容易超计划，这项费用的支出都是由公司内部各个职能部门累积的，超计划也难找到根源，尤其是业务招待费、汽车费用、办公用品等费用在发生时都认为是必要的，难以控制。xx年置业财务部提出将费用控制落实到每个部门，使得每个职能部门都成为费用的责任中心，每个职能部门再落实到每个职员的身上，年初制定计划目标，作为部门工作考核的指标，减轻了以前单由财务部门一厢情愿控制，其他职能部门不理解、难于配合、不照此执行的矛盾、尴尬局面，让职员、部门共同担负费用控制的责任，有力提高了目标的执行效力。

以上的一些心得体会都是从财务工作的细节出发的，每个日常工作的细节虽小，但是都关系到整个财务工作的最终品质，与整个项目完成优良情况息息相关，我们无非是要做到心中有数、有底，不辱财务部门的职责使命。

置业财务部的工作方方面面都离不开公司各级领导和各位同事对我们财务工作的指导和关怀，有如此强大的精神支持，

是我们做好公司财务工作的巨大精神动力和力量。

我们也将继续随时求得上级领导的无尽支持，做好以下重点工作：

(1) 继续保持与税务及相关政府

部门的沟通联系，及时掌握国家新的政策法规，分析税务新政对公司发展的影响，规避风险，并且坚决完成项目土地增值税等的清算工作，不留尾巴。

(2) 加强与同行业人员的沟通和探讨，加强财务制度执行力度，把握总体工作思路，做细、做精财务工作，充分发挥财务部门的职能作用，保障和促进全局各项工作顺利开展。

(3) 与公司销售部门配合，共同完成销售后期的房产证的办理，保证资金和办证工作的万无一失。

(4) 与公司工程部门共同完成销售后期的开发成本费用结算，为实业公司及集团公司提供最可靠和及时有效的财务数据。

(5) 本年年年底前对固定资产以及低值易耗品等资产进行清查，并向实业公司财务部提交清查结果报告和处理意见。

以上是对“xxx·xx”项目财务方面的基本总结。重点在于发现问题，认识自己，有力推进xx年及以后的各项工作，体现“理性务实”精神。

财务周末工作总结篇六

不知不觉□x年的第一个季度已悄悄过去，这一季度以来，本人在公司的出纳兼核算岗位上，遵纪守法、认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上发挥了应有的作用，取得了一定的成绩。

现将一季度来的工作情况总结如下：

财务工作，责任重大，一季度来，我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，坚持时时事事与银行保持高度一致，全面提高自己的政治、业务和管理素质，对上切实理解上级的精神，对下深入了解基层实际，增强自身执行力。公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，自觉接受组织和员工群众的监督，严格遵守党的政治纪律和组织纪律，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神，以端正的工作态度和严谨的工作作风，积极努力地做好分管的财务工作。

核算工作是本部门大量的基础工作，资金的结算与安排、费用的稽核与销、会计核算与结转、会计表的编制、税务申等各项工作开展都能有序进行、按时完成。

一是做好日常财务工作。在日常工作中，坚持做到每日每月认真做好资金结报工作，按时缴纳社会保险、住房公积金，按时发放人员工资，按时完成财务报表，及时办理各类经费请拨工作，严格执行财务制度，做到帐目清楚、报表准确、帐表相符、帐帐相符，仔细开具大批的电汇和支票，利用网上银行的便捷条件，随时掌握资金的动态，并帮助业务部门及时查询收入款项，加强与普天财务的沟通，做好帐务的划转工作。

二是加强沟通联系。一方面，与税务方面继续加强联系，努力学习税务知识，对于工作中出现的问题要多总结，尤其对于网银的支付要力求做到零差错率。每月做好发票的购领工作，货运自开票税控盘的报税工作及公积金的缴纳，成功增购了服务业万元版、千元版和百元版发票。每月仔细核对后及时上报银行存款余额表，并针对苏通服的资金集中管制要求，在工行晚市开设了一般结算帐户。另一方面，与工行积极配合，完成了中博公司委贷展期工作及银行承兑汇票的开

具工作。

三是按时按质完成领导交办的其他各项任务。在由于人手少，事情多，加班加点做好各项工作时，确保各帐户无未达帐，同时，在银行不提供现金送款的上门服务，造成现金报销工作的实际困难的产生时，利用招行网银的便捷支付条件，让报销工作基本顺利开展，使网银支付能力大大增加。

综观一季度来的工作，在工作量大、任务繁重、肩负的责任重大的情况下，自己虽然取得了一定的成绩，但这是公司领导正确带领，是上下齐心协力、辛勤努力的结果，是各部门和同志们大力支持、积极配合的结果，是以高度的事业心和责任感为前提，以团结协作，爱岗敬业的工作精神为保障。同时还存在着许多问题和不足：一是对理论学习认识还不够深刻，还存在重业务学习，轻理论学习的问题；二是工作开拓、创新意识还不够强烈；三是疲于应付日常事务，统筹兼顾不够，有时强调了一个方面忽略了另一个方面。

财务部门是公司的一个重要职能部门，“当好家、理好财，更好地服务整体”是我应尽的职责。x年，为实现公司的总体发展目标和各项任务，财务工作任重而道远。为此，需要在以下几个方面继续做好工作：一是为了更好的履行好职责，就必须不断的学习，自觉学习政治理论，不断提高思想政治觉悟。二是加强财务日常监督工作，从公司的每笔收支入手，进一步严格执行国家相关的财经政策，保证财务工作的真实、完整，维护单位的整体利益。三是继续完成现有账户核算工作，使收支配比合理，资金使用合理。五是加强沟通协调，解决工作中出现的问题，使财务工作的各个环节按一定的财务规则、程序有效地运行和控制。

财务周末工作总结篇七

财务人员工作总结是财会朋友总结一年工作成果，展望未来一年工作计划的年度重头戏，但是一些财会朋友却常常被此

烦恼，希望这篇文章可以有效帮助你轻松搞定财务人员工作总结。

20xx年在全行员工忙碌紧张的工作中又临近岁尾。年终是最繁忙的时候，同时也是我们心里最塌实的时候。因为回首这一年的工作，我们会计出纳部的每一名员工都有自己的收获，都没有碌碌无为、荒度时间。尽管职位分工不同，但大家都在尽最大努力为行里的发展做出贡献。现将全年的工作情况向全行职工作以汇报：

今年是我们商业银行具有转折意义的一年，经过六年的打拼和积累，我行的羽翼已经逐渐丰满，准备更名挂牌，开始新的征程。然而，如果要使我们景星支行真正走在全行的前列，我们首先要做的是提高我们的业务能力。我行会计出纳部经常组织员工进行理论学习、岗位练兵。对市行传达的每一个文件、通知都认真贯彻。让员工树立主人翁精神，在工作中不推、不等、不靠，积极主动的完成自己的本职工作。我部一直坚持向时间要效益、向工作要质量。在核算上无重大差错事故。

我部的内部制度是比较健全的，各项工作都有明确分工，员工病、事假都严格按照规定及时请假。在安全防范方面，对柜员日常工作所用的各种公章、名章都严格做到每日下库保管；对重要凭证的领用，都有专人负责；明确柜员的权限，不得擅自授权；对于市行要求上报的可疑业务及时上报；随时提高警惕，杜绝诈骗。总之，我们要将一切防患于未然，不做亡羊补牢的无用功，力求使全行的工作在稳健中谋发展。

今年是对全行职工个人业务考核要求最严格的一年，综合柜员上岗考试，直接关系到每个员工的切身利益。行里不想让任何一个职工掉队，我会计出纳部，为了使每个员工顺利的通过考试，带领员工们利用工作之外一切所能利用的时间，积极准备考试。其间，我们组织了员工点钞，打字的基本技能考试。组织员工去培训中心进行业务上机打操作的练习。

有些员工工作、家庭的各方面负担都很重，考试给其带来了很大的心理压力，思想包袱很重。为帮助这样的同志，我部各个员工在考试期间，经常互相交流思想，一起钻研考试的命题，接受能力快的同志，耐心的给其他同志讲解。体现出了团结同志的精神，更让员工们感受到了行内大家庭的温暖。考试临近期间，大家都想争分夺秒的看书，但行里的各项工作是不可以停滞的。时间是自己的生命，因为这关系到自己是否有资格上岗；时间更是全行的生命，因为有那么多的客户需要我们为其服务。我部全体员工都义不容辞的选择了后者。在考试期间，没有人因为自己的利益，耽误本职工作，在最关键的时刻，我们看到了员工们的可爱之处。

在临近年终的最后一季，市行“新百日会战”的各项指标下达到支行，支行下到各科部。我部所有职工都在第一时间积极的行动起来，配合行里完成各项指标。虽然“新百日会战”所大力宣传的各种产品大都是对个人客户的，但是我部员工只要有机会就向来办业务的客户宣传新产品。尤其是“得利宝”业务世以后，我部员工向代替发工资客户力推此项产品，滴水成河，为行内存款的上升做着力所能及的贡献。行领导多次强调，存款是责任，不是任务。就是想让职工转变思想，把行里的事当成自己的事，变压力为动力，当我们正视这个问题的同时，我们也感到了责任的重大和为行里工作的乐趣。员工们不再抱怨任务繁重，而是把“新百日会战”当成一个活动去积极的参与。

这一年的工作和考核，又使我部员工得到了很多经验，当然也有很多教训。我们一直重视员工的整体业务水平的提高，大部分职工的工作质量都是达标的，但仍有业务水平参差不齐的现象存在。这样势必会对我行的整体服务形象造成一定程度的影响。所以，我部一旦接到上级部门的个别业务操作变更通知就及时的组织员工学习，减少核算差错。

- 1、服务上还达不到要求，有时态度生硬，不使用文明用语。

2、核算质量还存在很大差距，主要是因为工作不够认真细致。

以上是我部20xx年全年的工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

3、一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。4、财务人员工作总结的内容，财务人员工作总结一定不能给人以华而不实的感觉。

5、要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

6、总结的具体写作，可先议论，然后由专人写出初稿，再行讨论、修改。最好由主要负责人执笔，或亲自主持讨论、起草、修改。