

# 概预算工作年度个人总结(优质7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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 概预算工作年度个人总结篇一

加强资金的计划管理和综合调度，做好公司各月资金计划、资金计划执行情况分析和检查工作，对资金使用效益、资金风险作事前的衡量，及时跟踪资金运行情况，进行资金控制，使集团能够对资金掌握有度加强筹资管理，积极拓展融资渠道，调整公司负债结构，优化资本结构；争取到各银行给予贷款优惠，使新增贷款的利率下浮xx%降低筹资成本，为公司节约财务费用。

规范管理公司委托贷款和担保业务。

从严控制委托贷款和担保业务的开展，强调按规定程序办理，完善有关手续；参与起草鹿化脱困方案，协助化解公司的财务风险。

完善财务管理，加强投资项目控制。

致力于为业务部门提供决策支持的信息分析，为公司决策提供信息支持；完成可研性项目的财务分析及财务评价工作；实施事前控制，对公司拟投资项目进行资料的收集、整理、分析，并提出了财务方面的评价和建议，为领导决策提供参考意见；加强投资项目的财务管理和财务监督；配合业务部门做好退出项目的前期方案制定。

## 概预算工作年度个人总结篇二

根据上级要求，现将三年来本人的思想政治、履行岗位职责、工作实绩、工作作风、廉洁自律、自身建设等德、能、勤、绩、廉方面的情况汇报如下：

不断学习是力求上进、保持与时俱进的重要方法，也是提高个人自身素质和业务能力的有效途径。加强党的执政能力建设、构建和谐社会等重大理论成果。同时，注意学习市场经济、法律法规、现代科技以及国内外社会经济发展方面的新知识、新理论。参加了中央党校函授学院、省计生与人口学校的学习培训。通过学习，强化了自我教育，加强了党性修养，增强公仆意识和宗旨意识，使本人在处理日常工作中得心应手。

（一）全力干事，确保计生工作健康发展。做为计生办副主任，当好参谋、出好点子是本人义不容辞的职责。三年来，本人坚持每周一对双查到位、节育措施落实、社会抚养费征收等常规工作完成情况进行通报，并督促提醒片、村及时完成工作任务；坚持每月定期向镇党委、政府汇报计划生育主要指标完成情况并以全局的角度对主要数据进行分析，为镇党委、政府决策提出合理化建议；坚持每季度依照《关于进一步强化人口与计划生育工作责任考核奖惩的通知》文件的要求完成计划生育常规工作奖惩的核对和汇总，并及时提交镇党委、政府研究兑现。

（二）尽心务事，加强人口管理信息化建设。三年来，共组织全镇召开由村（居）分管领导、计生管理员和镇干部在内的计生业务、微机知识等培训班十一期，培训人员达1400多人次。指导\*\*、\*\*、\*\*、\*\*等村配置计生专用微机并独立开展计划生育人口信息微机登记和资料打印等工作。先后完成了常住在本镇计生管理的五万多人口二十余万条人口信息的收集、整理和微机录入。完成 padis 平台通报的1200多条流动人口出生信息核对、上报、录入等工作[]xx年4月，代

表全区接受市计生委关于计生微机信息质量专项检查，并取得较好的成绩。

（三）用心做事，全力为群众解除忧愁。坚持经常深入育龄群众家中为重点对象提供上门服务，满足群众需求，为群众排忧解难，真正地做到“权为民所用，情为民所系，利为民所谋”。三年来，累计替群众办理落实节育措施知情选择78份，为11名年满35周岁遵守计划生育政策的农村独女户家庭办理奖励扶助。

在党性修养上，坚持政治学习，做到政治上不说糊涂话、不做出格的事；在处世为人上，既保持向上向善的良知，又坚持处事为人的理性；在处理工作关系上，摆正自己的角色位置；在生活作风上，能吃苦，肯耐劳，自觉抵制腐朽思想侵蚀，坚持干净办事。

主要是党性修养还要进一步提高，在工作上参谋助手的作用发挥的还不够充分，为群众办实事的能力还不强，创新意识还不浓。

## 概预算工作年度个人总结篇三

开头：2015年已经过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简的的总结。在2014年当中，我们相比2013年销售量大幅增长，货款回笼率很高，基本没有坏账死账，客户异议很少，顾客对我们产品的评价很好，这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。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，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

缺乏主动性，懒散，也就是常说的主动性不强，没有自动自发的去开发客户，只在那里守株待兔。

从数据上看销售，我们现有稳定大客户和终端客户是非常少的，由于在销售时销售人员没有及时跟进，导致有些客户只打一个电话就再没有联系过。或者有些客户只合作了一次就结束了。

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；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，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。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

人才是企业最宝贵的资源，一切的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，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员才能提高产品的销量。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓，让2014年的销售量在2014年基础上增加至少50%。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的薪酬制度、奖惩制度，绩效考核等，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。

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。

把握好制定好产品的销售模式，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，做好上门拜访销售与电话销售、网络销售等之间的配合。大力开发终端客户数量，增加市场占有率，扩大公司及产品知名度。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售人员身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支有战斗力的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在2015年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

## **概预算工作年度个人总结篇四**

根据集团公司、科澳公司统一要求以及上级工作领导小组意见□20xx年我厂工作主要做到“五抓，五落实”，即“抓领导，落实工作责任机制；抓预警，落实不稳定因素排查机制；抓化解，落实矛盾基层调处机制；抓效能，落实处理问题效率机制；抓规范，落实工作长效机制。”

(一)抓领导，落实工作责任机制。做好工作，责任在领导，机制在长效，关键在落实。只有不断完善领导干部下访约访

接待群众的制度，才能解决群众疑难问题，做好新形势下工作的有益探索，也是倾听群众呼声、了解民意、转变作风的有力举措。坚持把工作列入重要议事工作日程，作为“一把手工程”来抓，不仅厂党政主要领导要亲自抓，分管领导具体抓，且其他领导配合抓，努力形成厂统一领导，各部门、车间齐抓共管的大格局。

(二)抓预警，落实不稳定因素排查机制。全厂基层部门、车间严格按照《实行稳定工作责任制的实施意见》和《南屯电厂工作领导小组工作制度》要求，定期对不稳定因素进行排查，形成月排月报、随排随报、急排急报的“三排三报”季度汇总制度。逢重大政治活动和重要节日期间还要做到应急排查。对排查出来各类苗头性、倾向性的不稳定因素要及时报送厂领导，并依照“谁主管、谁负责”的原则，责任到基层，落实到个人，从而真正杜绝“三访”事件发生。

(三)抓化解，落实矛盾基层调处机制。按照《兖矿科澳铝业公司南屯电厂工作责任制》要求和“分级负责，归口管理”以及“管好自家门，看好自家人”的原则，进一步强化基层基础工作，建立健全基层工作网络，加强基层干部素质，着力提高基层处理问题、化解矛盾的能力，力争把问题解决在基层、解决在内部、解决在萌芽状态，真正做到小事不出班组，一般事不出车间，大事不出厂，确保一方平安。

对处理交办单、上级领导重要批示严格按《省条例》规定办，做到能解决的，立即解决；暂时不能解决的，创造条件逐步解决；不能解决的，做好说服教育工作，真正做到有一件，处理一件，不留尾巴，不留后遗症，杜绝不作为、乱作为、无所谓以及久拖不决的工作态度。花大力气，完善了网络建设，进一步提高了办事效率。

(五)抓规范，落实工作长效机制。定期召开交流分析会，强化了干部的培训工作的，使工作人员的政策水平、业务水平和法律水平得以提高，协调处理能力得以加强。进一步建立和

完善了各项制度，特别是发生重大问题加强请示汇报，使全厂工作朝着规范化、制度化、法制化轨道迈进。真正用制度来规范工作，以确保工作的效率和质量，有效地维护厂区稳定，促进生产进展。

20xx年是科澳公司全面发展的一年。在科澳公司部门指引下，我厂工作的指导思想定为：坚持以“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻十六大和十六届三中全会精神，突出一个载体，加强两个建设，抓住三个重点，强化四个活动，落实五个举措，真正把处理群众来信来访的过程，变成为企业为群众排忧解难的过程，密切联系的过程。

1、突出一个载体。即新创建开展“创文明接待办”活动，提倡人性化接待，设置政策宣传栏，提供政策咨询，不断改进工作作风，树立良好形象。

2、加强两个建设。即干部队伍和信息网络，强化工作人员政治学习和

业务培训以及与基层网络单位的交流沟通工作，确保全厂工作的顺利进行。

3、抓住三个重点。即集体访、越级访和重复访，厂与各基层部门“一把手”签订工作责任书，进一步健全和落实工作责任制，将矛盾真正化解在基层，坚决杜绝“三访”的事件发生。

4、强化四个活动。即人员学法、人员接待、基层下访、问题回访，要认真学习新的相关知识、法律法规，深入研究当前职工群众反映的重点、热点、难点问题，通过以上方式，真正解决疑难问题。

5、落实五个举措。即定期排查、回访抽查、现场督办、季度考核、信息报送，将责任落实到基层部门，落实到个人，并

将各项举措与年度目标考核相结合，与先进个人评比相结合，与推动当前各项工作相结合。

决策、依法行政水平不高，对工作出现的新情况、新问题研究不深，拿不出行之有效的治本措施，没有及时把问题化解在基层。三是依法规范活动的工作和法制宣传工作相对滞后，部分职工群众法制观念淡薄，不善于正确运用法律，维护自己的合法权益。这些问题我们在新的一年将采取切实有效措施，努力加以克服解决，以维护科澳铝业公司稳定发展大局。

## 概预算工作年度个人总结篇五

本学期我们文艺部的所有人，都认真积极地参与了院里、系里的各项活动，做到紧密团结学生会各部，不分彼此互相帮助，听从学生会的安排，尽了自己的一份力。这一学期来，我们文艺部在学生会这个大家庭中成长着、发展着、探索着，进步很大，收获也不小。为了以后能够更好的开展工作，提高我们的工作能力，服务同学，在此做总结。

3、协助我系体育部举办趣味运动会，主要负责趣味运动会的开幕式演出活动；

1、在组织活动时各个配合不够密切，各项工作准备不充分，事前没有及时与各个部门沟通好。

2、与干事之间交流也不够，导致有时干事不知道做什么，也没有了解干事在想什么，导致有些干事也对学生会的工作不怎么积极。

以上不足将在下学期的工作中进行改正，保证部门工作秩序。

2、加强与学生会各部及学院各类社团的交流；

3、积极协助其他部门开展工作，共同完成学院下达的各项任



务；

4、尽好我部该进行的职责，认真策划好我部自己的活动，争取再创佳绩；

5、加强与其他各部的交流，营造团结一致的工作氛围，以便于各项工作的开展；

6、在工作中不断发现自己的问题，总结经验，实事求是，积极向上的工作态度面对新的问题，迎接新的挑战。

总的来说本学期，我们的工作还是比较成功的，我们的所有活动都按计划完成，并取得预期效果。无论是学校还是系里举办的各种活动中，我们文艺部的所有人，上到部长，下到干事都认真积极地参与了院里、系里的各项活动，做到紧密团结学生会各部，不分彼此互相帮助，听从学生会的安排。

文艺是现代生活极其重要的一部分，是积极健康和高雅的精神追求，是精神文明的主要部分，这体现了文艺部工作的重要性。文艺工作的成效直接关系到我系同学们的思想境界和精神追求，我们应该更加重视文艺工作。这一学期来，我们文艺部在学生会这个大家庭中成长着、发展着、探索着，真的是有所进步、有所收获。我们回顾过去，既是为了更好地汲取经验和教训，更是为下届的工作奠定更好的基础。

## 概预算工作年度个人总结篇六

时光如梭，转眼已近岁末，回顾20xx年的工作，有独上高楼的孤独与迷茫，有衣带渐宽的艰辛，也有蓦然回首时的那份喜悦与自豪，不知不觉中，充满期待与希望的20xx年伴随着新年的伊始即将临近。现就本年度工作情况总结如下：

(1) 虚心学习，努力工作

20xx年3月初，由于工作的需要，我由一名工程技术人员转变成工程经济人员，从事工程经济工作，工作角色转变的同时，工作内容也发生了巨大的变化，虽然如此，但是全新的工作，更像是一座全新的象牙塔，激励着自己不断去探索发现，用尽可能以好的工作质量诠释出岗位角色。

在工作中，通过领导以及各位同事的细心关怀和指教，我学会并掌握了2.0系统、gs系统、广讯通、共享平台以及铁路验工计价软件的使用和操作，并且在举办的培训学习中学会了广联达算量平台和铁路工程投资控制系统的使用，为后期的劳务结算、验工计价、成本、合同管理、二次经营等工作打下了坚实的基础。

## (2) 认真履职，突出工作重点

在部门职责划分中，我的重点工作是劳务结算、验工计价、成本。

### 1、劳务结算

劳务结算工作从每月在25日开始，次月10日之前完成。自履职至今，累计办理结算10次，合计金额xxx万元，详见表1。

### 2、验工计价

20xx年已完验工计价3次，本年合计金额xxx万元，累计验工计价xxx万元，第四季度计划验工计价xxx万元。

表1 3~9月份劳务结算

单位：万元

结算月份 3月 4月 5月 6月 7月 8月 8月 合同外 9月 10月 11月 合计

## 结算金额

### 3、成本

### 4、其他日常工作

由于工经工作面广，涉及部门多，在我完成主责工作的同时，也要协助本部门及其他部门同事共同完善其他工作，如财务部门付款流程发起，物机部门结算物资扣款，本部门合同起草及签订等。

1、日常工作琐碎，一时不能够同时照顾周全，正常工作时间做与主责无关的琐事，通常在晚上加班时间才能安静完成主责工作，日积月累，工作没有成就感，内心产生不稳定情绪，影响工作质量和效率。

2、基本业务知识不够扎实，系统知识还不够全面，缺乏理论与现场实践的有机结合，应变能力差。

3、工作中遇到问题能绕则绕，避重就轻，缺乏开拓钻研及吃苦耐劳精神，业务素质提高不够迅速，对新业务知识仍然学习得不够多，不够透彻。

6、个人独到见解、观点少，在工作中，大多情况下都在执行上级命令或规定的流程程序，很少提出自己的独到观点，思维不够活跃，经验不够丰富。

### 1、立足岗位，扎实做好本职工作

工经工作事关项目成本控制，思想上必须坚持良好的职业道德规范，把住原则，工作上要学会与同事沟通，认真履职，关系项目核心利益的及时向上级领导报告请示。具体主责工作，应做到以下几点：

(1) 保证结算工作的准确性与真实性。这是结算工作的前提，无论图纸签证等变更多繁复，始终要把准确性与真实性放在第一位，严格按照合同、图纸等依据结算。坚持三统一、四不结算、付款的原则。

(2) 提高结算工作效率。在保证工作准确真实的前提下，努力提高工作效率。各分项工程的预算编制、合同签订等必须走在工程进度前面。按照工作的轻重缓急合理分配时间，积极主动的解决工作存在的问题。

(3) 保证验工计价的真实性。依据现场施工实际需求，提高验工计价效率，在计价前与调度加强沟通，前往现场实际了解真实施工进展情况，避免为了计价而验工。

(4) 继续深入的学习造价专业知识，多积累与本专业相关的经验，多查相关的预算资料，做到活学活用，理论联系实际，努力将成本工作做成具有指导生产意义的工作，真正把平时学到的东西运用到实际的工作当中。

(5) 多跟部门领导、同事沟通学习，在做好主责工作的同时加强对合同管理、二次经营、劳务管理等工作的学习，努力提升自己，拓展综合业务能力。

## 2、理清思路、迎难而上

从众多琐碎事情中理清工作思路，找出重点工作，依次进行，避免大抓蛮抓。对疑难问题不逃避，正向面对，主动参与，提升自我开拓钻研以及吃苦耐劳精神。

## 3、加强学习、夯实业务基础

加强自身专业水平学习，特别是铁路投资软件操作，积极参加、项目部业务培训，加强现场实践经验，多跑现场，深入一线，认真学习各项工程施工工艺流程。

#### 4、主动沟通、加强关系

全面加强修养，着重提高情商，在工作中主动沟通交流，在沟通的同时达到相互学习的目的，通过相互之前不断的沟通、互补，改善，达到提高工作能力和质量的最终目的。

以上是我在工经部八个月的工作总结及来年计划安排，有收获也有不足，在日后工作中，我会更加努力，不断提升自身业务水平，完成领导交代的各项任务，以高度负责的态度做好自己每项工作，不足之处，请批评指正！

### 概预算工作年度个人总结篇七

任职英协副会近半年，有成长，也有失策的时候。总的来说，跟随前人的脚步做事做人，换了一种心态，因为上一年我是干事，这届是我新生阶段后的演变，我的任务是把前人教给我的东西融会贯通，然后再把我一年的知识，所有懂得教给新人们。新的成员，不计前嫌，大家一起愉快地玩耍又是一年的时光，为了弥补上一届的不足，所以我们会一起查漏补缺，一起好好经营这个集体。

在上一年度的工作中，我们度过了招新，动员，英语角等活动，同时又跟其他协会举行联谊方面活动，极大地促进我们英协的和谐，对此我想感谢在这一届付出辛勤劳动的你们，团队的力量很强大，同时我们的目标又很明确，争取成为在校最杰出的社团之一。英语最初给予我们另一种语言，同时也给予我们另眼看世界的的能力，在这个经济商业膨胀的时代，我们需要英语一项技能，也需要与世界交流的勇气，可以说英语社是我大学加入的一个最值得的社团。

从20xx开学季那天，我从新生身上仿佛看到了最初的自己；在英协面试过程中，我又仿佛站在讲台，老一辈人仿佛在遥远的最后一排观看着这些年轻人，新人的问题就是从我们身上折射出的问题，想要解决问题，想想你当年是如何解决的。

每个新人都会犯的错我们都会犯，关键你用什么样的态度去提醒他，作为部长的你们面对干事，决不能以之前的心态去调教，这样会害了他们，可以说干事的成功也造就了部长的成功。干事会不知觉得向你学习，所以领头人要以身作则。

我觉得无论是上一届的跟这届的干事或部长之间，要和平共处，因为很有可能在未来某天，你会遇到他，或者是考试的时候发现他就坐在你隔壁都不知情（本人亲身经历），也许他在任职期间没有尽好责任，但毕竟是你的部长，不要有疑问，做人起码要尊重别人，其他事都好办。每个人还是有尊严的，无论对谁，这是初入社会第一步，关键是人脉资源，干事与干事之间的相处也是一个道理的。

对于我们这届新的委员，新的延续，在他们身上更是见到无穷的压力，毕竟这跟后人形式差不多，每个部门的工作都异常重要，要知道在平时当学霸过程中，还身兼部长职责是多么繁重，这便是一种考验人的时候，我们不拿自己跟校主席，校团委比之类，因为我觉得每一份工作不分轻重，关键是看如何分配在工作中的轻重。

在工作中肯定有过争执，不满，这是一个舞台下注视不到的，重要的是在这场风雨中还能够坚持下去的，就是新的一种境界，分分离离是信仰不够的体现，做什么工作之前重要的是想到别人，然后再想到自己，处理人缘永远是最麻烦的问题，比追女孩还麻烦。工作中的纰漏也是随压力增多，谁都不想别人安排负担给自己，叫一个人帮忙做事已经够麻烦，所以说不是每个人都会帮你的，请别人做事要绝对有诚心，说动一个人不如让人知道你的为人，你待别人的态度。

相信在经营英协过程中也会发现存在的问题，特别是部长们，干事比较难打理，会员也是，试着分析我们各人，到了不同阶段的人，想法自然就不一样，所以说群众的力量我们还是难以调控的，面对着大学满目缤纷的活动，不可能全都顾及得来，大学的课程也是，每个人都在寻找中追求自己更适合

的位置，更希望美好的生活，不过有些确实是力挺我们的特别vip□对于这些铁杆粉丝，我们应给予最好的一面贡献给他们，争取越做越好，不是一味地去完成任务。

有时候干事们的积极性不够也是个问题，我们也应给以体谅的角度去认知事情，有谁偷懒，有谁认真是一目了然的，什么该做，什么不该做，这是成长过程中应学会的，再者我们应该给予信心，不管他们怎么样，好与坏都需要耐心去等候他发生变化，成长对于每个人都来之不易，有人觉得随便就一路飘过；有人觉得珍惜，所以他留下来了，所以大家要在一路的麻烦中走下今后的路。

新的一年，希望去年的不愉快都大人不记小人过，各部门都担当好各自的角色，无论到最后的結果如何，我们都努力过了不是么，对于我身处副会的责任，相信我们三位会长们的一起协作，能尽最大的力气去让更多不可能的事情都发生。祝愿这段时光可以磨练我们的意志，可能成就更多人及帮助别人实现梦想，当然在新的一学年大家能够学习兼顾，取得好成绩的同时也不要忘了作息。

余炯均