

# 工作总结交接表格(大全7篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

## 工作总结交接表格篇一

即将过去，一年的工作即将结束，而新的一年，又要开始。做为一名柜台员工，在里迎来了公司本年度最重要的一项工作——恒生系统上线。当然，这一年中也还有些其他的工作收获，现就将这一年的工作情况做如下工作总结：

上半年，响应总公司“全能柜员”的号召，要求柜台人员做到对开立资金账户、股东账户、销户、撤指转托管、三方存管、资金取款等所有业务的熟悉和掌握，实现一名柜员可以办理所有柜台业务的能力。在这期间，我与郝静波对之前单独负责的业务做了充分的交流与沟通，将彼此的业务做了补充，重点是让我对开立资金开户、撤指转托管、佣金修改等方面的业务做到熟悉和掌握。

四月，总部提出了柜台系统升级的计划，将原恒生系统升级到现今普遍使用的恒生系统，并将该项目列为今年公司发展的重中之重。升级分两个阶段进行，第一阶段实现资金账户与股东账户一站式开立，弃用原股东账户开户使用的新意系统；第二阶段六月份后进行，实现所有账户的开户、销户、撤指转托管、创业板开通等业务，做成集所有业务于一体的系统。

系统升级的第一阶段还是比较好实现的，第二阶段因为需要整合所有的数据与功能，总部特意于6月下旬在北京举办了一次培训会，让大家了解这次升级的重要性，以及对业务方面

的知识、系统的使用做了更详细的讲解。七月底到八月底进入了最为忙碌的一个月，系统正式进入测试阶段，每天都在不断的测试系统的各项功能，完善系统的升级。在这个过程中，慢慢的对新系统有了更为深刻的了解，对系统的功能更加的熟悉。8月底，新系统正式上线，一切都表现的那么稳定，让之前的辛苦没有白费。系统较之前的系统更加的快捷，将所有业务集于一身，让柜台的工作效率有了明显的提升。

通过新系统的上线，柜台彻底实现了“全能柜员”的要求，现在的柜台，可以同时进行相同的业务，只需要双方相互复合通过就可以完成。除了以上工作之外，我还负责公司股票机发放及录入的工作，电子档案的扫描，客户转户挽留，客户电话的咨询等工作。

在下一年的工作中，我的计划如下：首先将现有的工作变的更细节化。细节决定一切，有时候因为一点粗心大意，会将问题变的复杂，要杜绝这样的事情发生，应该多想一点，做细一些，让事情变的更完善；其次，要让柜台工作更加规范化，柜台的事项比较具体和繁杂，需要把各方面的事情分轻主次，需要多与各部门沟通、合作。第三，要实现工作内容的程序化，将柜台重要的工作内容形成文字性的规范化流程，在日后的工作中按流程办理，使工作更加程序化。请大家继续浏览更多的工作总结。

## 工作总结交接表格篇二

记得刚来时下着大雪，那时还在xx移动板房里办公，大家在午休的时候一起堆雪人，好像寻找童年的回忆，让我们忘记了冬天的寒冷……有时我真的感觉自己是幸运的，来到这个单位，领导、同事对我都很好，不会像有的同学说的那样，同事之间勾心斗角，也许是没有触及到自己的利益吧。

由于工作需要，我们来到了大连，在大连认识了更多的同事，更多的朋友，因工作的转接，很多业务内容和以前都有所不

同，需要我们不断的学习，不断的完善。可能是刚走出校门，社会经验比较少，时不时总和领导发生争执，认为有些事只是在走形式，而没有真正发挥作用，失去了本质意义。和同事、朋友说起工作上不顺心的事时，他们说刚毕业，社会阅历少，还需要磨练，要顺着领导说，不要和领导发生正面冲突，要和领导搞好关系，这样才能在工作中站住脚。也许是我性格的原因吧，直来直往，有什么说什么，天生就不会恭维别人，上学时不会讨好老师，工作时不会讨好领导。我的思想还是停留在学生时代，在学校，我认真学习，团结同学，为班级争光，做一个好学生，老师就会喜欢你。在工作中，有责任心，完成自身本职工作，不损害公司利益形象，领导就会欣赏你。渐渐地，我发现我错了，因为这样的人太多了，我们不单单要做一个优秀的人，而是要做一个世界上独一无二的人。

有时我们会抱怨公司待遇不好，福利太差，却没有人想到为公司做点奉献，提高自身业务能力，为公司创造更多利益，不断的完善自我，走向成熟。有时不甘心，付出和收获不成正比，但不付出肯定没有收获。我们是一个年轻化的团队，有理想有抱负，有一颗热忱的心，可以在打击中成长，越挫越勇。同时，我们也需要鼓励、需要希望！一个领导曾和我说过，一个好领导是做后勤工作的，只有你的员工在精神状态良好的情况下，才会积极努力的工作，实现资源利用最大化，为公司创造更大利益。

为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将20xx年上半年工作情况总结如下：

## 一、工作汇报

自20xx年2月22日工作以来，我认真完成工作，虚心学习，时刻严格要求自己，做到谨小慎微。但在有些业务上还存在不足，有一定的差距，我需要进一步的努力学习，提高自身能力。火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务

能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导的正确引导和帮助，使我工作能力逐步提高，方向明确，态度端正。从而，对我的未来发展打下了良好的基础。

## 二、思想汇报

20xx年是我真真正正走上工作岗位的第一年，老师曾教导我们，干就干最好，做就做最佳，我一直谨记于心，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受。我认为有事业心的人才会有责任心，有责任心才会把事情做到尽善尽美。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一项任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会努力探索和发现，找到我工作的乐趣，毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，可以分为专业能力和基本能力。以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作。基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

虽然我们结算部门都是新人，经验不足，但我相信以我们的努力和高度的责任感会把我们的本职工作做到尽善尽美，我

们有信心，也有决心!20xx年下半年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度。

在平凡中站住脚，去经历一次次失意的苦难，才会赢得更多的辉煌瞬间!

xx运输有限公司结算部

## 工作总结交接表格篇三

开发置业-项目自20xx年4月开始筹备，在集团的大力支持下，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，同时也为南山房地产商业品牌的创立做出了自己应有的贡献。

截至xx年年末，项目总共实现销售资金回流亿元，银行按揭签约放款率达100%，建设投入期现金流亿元，预计本项目最终实现销售净利润亿元，实现项目投资回报率达，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xx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

## 工作总结交接表格篇四

20xx年已悄悄离我们远去□20xx年到来，作为一名房屋中介业务员现在我对工作心得和感受总结如下：

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。分析客户的同时，必须建立自己的客户群。

根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但

是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。

当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力，再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

我的数据跟同部门的同事xx的数据差距很大，她半年的销售额是xx万多，回款是xxx多，而我只有xx万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。

虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差



距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我今年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在明年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

## 工作总结交接表格篇五

开发置业一项目自20xx年4月开始筹备，在集团的大力支持下，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，同时也为南山房地产商业品牌的创立做出了自己应有的贡献。

截至xx年年末，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100%，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20.7%，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xx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定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

## 工作总结交接表格篇六

回首20xx年，有太多的完美的回忆□20xx年本人来到xx工作，可是唯有20xx年这一年的学习，让我深深的感受到了自己提高，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，可是我相信在领导的帮忙与鼓励下，我必须会拥有更完美的明天。

在业务员岗位上，首先我要感激一个人那就是我们的xx经理，我要十分感激他在工作上对我的帮忙。虽然我在xx部门已经工作了x年多，但对xx经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手。幸好有xx经理的帮助。

业务员的一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢乐的心态迎接一天的工作。

在业务工作中也有急于成交的`表现，不但影响了自己业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并进取学习、尽快提高自己的技能。

2022年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展2022年度的工作。现制定工作划如下：

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，好稳定与客户关系。

2、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

1、每月应当尽努力完成既定目标。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

## 工作总结交接表格篇七

同志们：

光阴似箭，日月如梭，屈指算来，我从9月1日开始到联社工作，至11月18日离开，我已经在联社工作了3年2个多月时间。说句心里话，如果不是市联社党委工作上的安排，不是银监部门干部交流轮岗的要求，我实在是不想离开大家。前几天，我听到了我要调离的消息，心情久久不能平静，几天都没有静下心来做些什么，总是在单位楼上楼下来回地走动，最后看看与我一同工作过的同事；摸一摸我办公室的桌椅，反复地擦洗灰尘；在我住过的房间地久地向远方的街景凝望，直到手机铃声响起才回过神来。今天我就要离开大家了，回想在工作的1172个日日夜夜，回想与大家朝夕共处的每一天，就象电影片断一样，一幕一幕在脑海里闪现，在此，我感想颇多，要说的话有很多，千言万语汇成六个字——感谢、包涵、期望。

一、感谢。

首先，我要感谢我分管部室的同志们(稽核审计、办公室、事后监督、安全保卫、基建办等)，这些年来，大家对我的工作给予了大力的支持。审计部门吃亏又得罪人，做了事情别人还不理解；保卫部门常年24小时值班守库，十分辛苦；办公室

经常是加班加点赶材料，牺牲了无数个休息日；事后监督的同志们工作量大，责任重。正是因为你们的辛勤工作，3年来，我分管的几项工作都十分的顺利，业绩靠前。我们的监审保工作成绩在全市比较突出，连续几年没有出现重大违规违纪、四类案件和经济案件；办公室工作在全市每年都保持了第一第二的位次，实在是不容易。

其次，我要感谢机关和基层的全体同志们。3年来，我得到了大家的理解和支持，机关的同志没有把我看外，在工作上合心合力，配合默契；基层信用社的同志，虽然条件艰苦，但是任劳任怨，从不让我为难。我包点的信用社，每年都按照要求出色地完成了工作任务。

第三，我要感谢县联社的领导班子。3年来，我在联社先后与两任领导班子共事，得到了两任班子成员的关心和照顾。特别是两任理事长，对我分管的工作十分支持，为我搭建良好的工作平台，树立了我个人威信，营造了良好的工作环境。大家对我提出的工作意见，都给予了充分地考虑和采纳，这一切，都是我做好本职工作的坚强后盾。

第四，我还要感谢市联社党委对我的培养。当初，我把我从机关调到机层，让我得到充分的锻炼，施展了自己的能力。这次又将我调回市联社工作，对我而言，既是机遇，更是挑战。今后，我将努力工作，不负领导对我的期望。

## 二、包涵。

金无足赤，人无完人。在工作的3年，我还有许多不尽人意的地方。如对大家的关心帮助不够，平时在工作中急于求成，对大家要求过高，管理过严，批评过多。特别是在贷款审批、不良资产清收让利、机关费用报批审核等工作过程中，审核过严，提出的质询过多；在对违规违纪行为的查处、员工自用担保贷款、工作责任贷款的追责清收等方面，没有顾及大家情面，原则过度，灵活不足，甚至触及了部分同志的经济利

益，多多少少对我存在一定的想法。在这里大家应该能够给予我更多的理解。作为一名监事长，防案控险，杜绝违规，严查严管严处是我的天职。如果我们一团和气，对违规违纪行为熟视无睹，不查不处，我们这些年就没有如此的太平，在我任职期间，连续3年都没有发生一起经济案件，没有越级信访，没有治安事件，这一些都是大家共同努力带来的结果。所以，我还是请大家特别是被我处分过的同志要给予谅解。

### 三、期望

一是期望我们之间的友谊长长久久。俗话说：“冬至水冷，人走茶凉”。希望大家以后要像以前一样常来常往，不能因为我的工作调动，把我们3年来建立的感情丢弃，不能失去朋友、失去友谊。是我工作的第二站，我也把这里当作了我的第二故乡。大家有时间到市联社坐一坐，谈一谈的工作，我也会抽时间到来看望大家，尽可能地的工作做一点实事，贡献我的绵薄之力。

二是期望大家能够一如既往地像支持我一样支持新班子的工作。马年豪副主任是我在应城工作时多年的领导，从事信用社管理工作几十年，领导能力强，管理水平高，在全省信合系统屈指可数，也是我的老师。孙鹏监事长本身就是人，有在商业银行工作的经历，又在市联社信贷科工作，工作经验十分丰富，应该说，占据了天时、地利、人和。他们既是我的同事，也是生活中很好的朋友。他们到工作，一定会发挥更大的作用，干出更好的业绩，希望大家能够支持他们的工作。

三是期望联社的业务经营与时俱进飞速发展。与我刚来时相比，联社的业务发展、员工的收入水平有较大的提高，但是还远远不够。当前，存款冲关20亿已经在望，实现历史性跨越指日可待；组建农商行工作经过2年多的努力，已经拿到了银监会的批复，明年3月底之前即将挂牌。我相信，在新的领导班子带领下，在大家的共同努力下，县联社(应该说农商

行)的明天会更加美好，大家的工资待遇也会越来越高。

最后，祝大家工作顺利，身体健康，事业有成，阖家幸福！