

2023年社区个人工作总结(精选10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。什么样的总结才是有效的呢？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。

社区个人工作总结篇一

讨论决定,我被选定为以城带乡驻村干部,接受农村艰苦环境的挑战和组织上的考验,在第一线为古昌镇新民村服务。我牢记组织上的教诲,在古昌镇党委政府的领导下,紧紧团结和依靠村两委一班人,围绕促进农村经济发展、农户万元增收工程这一主线,认真落实上级工作部署,在县、镇领导及相关部门的关心、支持和帮助下,扎实推进农村建设步伐,着力改善农民生产生活条件,全村经济、社会逐步协调发展,达到了驻村工作预期目标。

一、新民村基本情况

古昌镇新民村位于古昌镇西部,古保公路穿境而过,幅员面积8.70平方公里,东临玉带村、冲锋村,南连百合堂村,北临大青杠村,西临仁义镇。该村辖9个村民小组,有耕地5836.2亩,其中:水田3560.2亩,人均占有耕地0.95亩,有农户1956户。总人口6050人,其中:男性3097人,女性2953人,有中共正式党员94人,有劳动力3920人,外出农民工2560人。全年经济收入1323.5万元,人均纯收入6600元。该村特色产业有商品鱼、白猪,有种植大户2户,养殖大户15户。该村有水利设施:山坪塘23口,水渠1200米,电排1个,公路通过村9个社,村级公路23公里。

二、从事的主要工作

1. 摸清村情,制定工作计划[]201x年8月份,通过村办公室同

事介绍和广泛走访村民家中了解，摸清了新民村村情。根据村情及选派工作要求，我制定了驻村工作计划，并经村“两委”会议讨论通过，使我理清了工作思路，明确了目标任务。

2. 是协助做好村“两委”班子建设。一是通过经常与班子成员交流谈心，开展民主座谈会，开诚布公沟通交流，增强班子成员的凝聚力。二是组织每半月召开一次工作会议，明确工作职责，提升责任意识。三是制定规章制度并严格执行，奖惩分明，规范制度建设。

3. 是积极发展农业项目，帮助村民增收致富。根据新民村的地理位置、气候条件、村民养殖畜禽的习惯和老村干部多年的经验总结，大力在村内推广种植生姜、养殖白鹅、生猪等，并积极推动建立农村专业合作社，扩大种养殖规模争取农经项目资金扶持，提升村民收入。

4. 推动村务公开和村文化事业建设。一是完善了村里各项规章制度，并公开挂在村委会各个办公室内，督促工作人员严格律己。二是定期更新村务公开栏内容，将村办公室成员及村民关心的养老、医疗、低保等政策公示，便于群众办事。三是通过组织村民观看电影、听广播、自己表演娱乐节目等形式，丰富村民业余生活，加强社会文化事业建设。

三、存在的问题

1. 农村工作知识欠缺。对当前农村政策和农村知识学习不够；在一些具体事情处理上对农村解决问题的惯性方式掌握不多；驻村时间较短，村情民俗的了解学习还需加强。

四、几点感想与体会

驻村一年来，时间虽短，但我觉得受益非浅，细细回味，感慨良多。

1. 领导的支持与关怀和同事们的鼓励，是我扎实开展驻村工作的力量之源。驻村以来，领导多次教给我有效开展工作的办法，在工作上给予我大力的支持。

2. 依法行政，是抓好农村工作的要害。驻村后，通过走门串户的调查，我了解到农村干部工作的复杂和艰辛。在农民的法制意识不断增强的情况下，假如不依法行政，是难以服众的。

3. 通过一年来的驻村锻炼，我对农民的生活、生产状况有了更深的了解，增进了对农民的感情，进一步增强了工作的责任感和使命感，同时，也在一年来最基层的工作中，提高了自己分析能力、协调能力和独立工作的能力，综合素质和驾驭工作的能力得到了明显的加强，为今后回机关更好的工作打下了良好的基础。

社区个人工作总结篇二

实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力。今天本站小编给大家为您整理了销售岗位实习个人总结报告，希望对大家有所帮助。

一、实习体会

短短几个月的实习过程使我受益匪浅，不仅让我开阔了眼界，还让我懂得了我如何更好地为人处事。在这次实践中，使我成长了不少，也有感悟，下面是我的一些心得体会：第一，也是我感受很深的一点：我在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。而实习能够弥补在这方面的缺陷。我从接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高。第二，

是热情与耐心。重复做同一件事会消弭人的热情，会磨光人的耐心，而在连续一个月的电话销售过程中，我学会了：在面对不喜欢的事物时，也应该要有耐心，试着转变自己的心态；在面对生活中不如意的事时，不再怨天尤人，而应该试着坦然面对。同时也要以饱满的精神，满腔的热情迎接新的一天。第三，主动出击，把握机会。机会稍纵即逝，主动的出击，才能不留遗憾。实习中，我开始认识到实践的重要性，也体会到学校的用心良苦。实践中蕴涵着无穷无尽的知识，这些知识都需要我们在实践去发现、去总结。在实习单位中有些前辈，他们没有受过正规的大学教育，有些是跨行进入房地产行业，但是他们仍然作出了良好的业绩，在公司占据了一席之地，为公司和个人都带来了良好的效益。通过这次实习，我会根据这个过程中所出现的不足，在以后的学习生活中进行改进，希望能学有所成。

二、实习建议

虽然我所做的工作是约客秘书，但在工作的过程中我也悟出很多道理，因此我想分享我的几点建议给大家，希望对大家有所帮助。首先，我个人认为在大学期间，我们学生就要极为的重视每一次学院组织的会计技能培训和学期末的各种会计模拟实训，平时多参与有关会计方面的讲座，为将来的工作积累经验。其次，我个人认为学院应该多为学生争取几次去企业亲自实践的机会，给学生提供更多的动手操作能力，在动手的同时，才能将书本上学的理论与实践相结合，才能达到学以致用效果，以便于在今后的工作中很快的得心应手。最后，在实习单位这方面，实习单位应针对大学生刚走出校门缺乏经验进行一次全面系统的入职前得培训，制定一套行之有效的实习规范，加强管制和约束，也可以进行如职场礼仪、商务谈判礼仪等等，让实习生更具备一个职业人应有的良好的素质。

三、实习总结

社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到现在,这一路走来我最大的感受就是自己成熟多了。不仅丰富了我的人生阅历,还让我品尝到了工作的辛苦,成长的快乐,通过这一个半月的实习,虽然算不上很长的时间,但是在短短的一个月中我确实确实的又学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西,尽管以前也有很多的社会实践经历,但是这次感觉与前几次有很大的不同以前都是去做促销,而且感觉比以前收获更多。比如在人际交往方面,书本上只是很简单的告诉你要如何做,而社会上人际交往非常复杂,这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群,每一个人都有自己的思想和自己的个性,要跟他她们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中,其中有关心你的人,有对你无所谓的人,有看不惯你的人,看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候,你只能学着去适应它,如果还不行,那就改变一下再去适应时的方法。

一、公司简介

辽宁xx汽车贸易有限公司成立于1997年3月,总投资额为六百万元人民币,是经辽宁省人民政府批准,在国家工商行政管理局注册的具有独立法人地位的独资公司.刚开始销售一汽红塔.后经营上汽通用五菱客车、雪佛兰spark.是一家集整车销售、售后服务、零配件供应和信息反馈为一体的"4s"专营店.公司规模70人左右,主店位于大东区北海街88号,此外还有市内浑南汽车城、杨市、惠工广场、北陵、鸭绿江街、新民等分店,铁岭、盘锦、鞍山等分公司及一售后服务中心.

二、公司经营理念

辽宁xx汽车贸易有限公司秉承“顾问销售真诚服务”的准则,本着“用户第一、服务至上”的经营理念,竭诚为新老客户服务到位、关怀到车。为公司持续创造更大的价值,为客户提供终生最优服务,为员工提供最佳发展平台.

三、公司的组织机构

内勤部总经理：即公司老板，负责对公司宏观决策执行，资金运做人事任免，网点建设等。销售经理：他的职责是带领销售人员完成销售任务，让员工用户满意。负责销售政策的制订，向五菱公司提供报表是实现公司利润的核心。同时协调销售部、市场部、广告部、内勤部之间的工作。销售主管定期把销售情况反馈给销售经理，销售经理再决定市场部下一步的工作，广告部应该把广告的重点投入到哪，内勤部则根据销售部的销售信息向总厂提交订车计划，市场部也要把市场调查的信息反馈给广告部，广告部再根据这些信息有的放矢的向市场投放广告。这是一套相互联系的有机体，只要这几个部门配合默契，就能达到很好的效果。

市场部：市场部通常由2-3人组成，负责对区域市场的宣传活动，每月至少20天的对外巡展活动，根据上汽通用五菱客车的调查结果及公司的统计数据，五菱客车的客户90%以上为个人或个体户，主要用途为拉货或载客。所以市场部就以零售批发市场，沈阳周边动迁地区为重点宣传对象。比如：三好街、五爱服装市场、南塔日杂市场、南塔鞋城、长青装饰材料市场、塔湾车行、辉山开发区、道义、虎石台…一般是给潜在客户发放五菱车的图片资料，收集信息。若遇上节日或公司举行活动，还向客户赠送挂历、雨伞、香水、方向盘把套，免费为客户进行检测等。宣传活动既在客户中赢得了声誉，同时也在潜在客户中形成了很大的影响。根据需要市场部有时还需从销售人员中抽出一部分人到省内其他区域甚至外省进行宣传活动，比如去铁岭、鞍山、盘锦、通辽、辽阳等地区，在进行宣传的同时也了解了当地信息，掌握了第一手的资料为公司决策提供了依据。

销售部：由销售主管、展厅主管(即副主管)带领的几名销售人员组成，负责对来店(来电)客户的登记管理，促其成交完成销售任务。

但在销售中也存在不少问题：

(一)客户管理问题即客户归属问题，店内有时候五六个销售人员，来一个客户都想去争，导致很多矛盾；再一点来电的客户属于接电话的人，但电话一般不让销售员接，都是销售主管接，这对其他人很不公平。

(二)销售员还得负责装饰，若是谁卖的车谁负责装饰也行，女销售员卖的车一般由男销售员帮助装饰，老业务员卖的车由新业务员帮忙，这样不但耽误了别人的时间，也使他们失去了接待客户的机会。

1、机遇

(1)当今汽车产业正在蓬勃发展，社会稳定国民经济持续增高，汽车市场还不成熟，竞争不太激烈，在买方市场还没有形成的情况下利润是可观的，这是时代赋予的机遇。(2)依托五菱品牌。五菱客车有较高的市场任知度，在微型客车市场中占40%市场份额。车身采用美国设计理念空间大，轴距长稳定性好，采用原厂柳州发动机，柳机制造厂经有八十多年的制造经验，技术成熟。车身板金采用0.8宝钢拉伸板。

(3)网络建设日益合理，由市内到省内的销售网络正在完善中。

2、面临的挑战

(1)市场运营能力差.公司领导层缺乏专业性的,熟悉汽车行业运做的人才.在市场运营方面一直是摸着石头过河,公司规章制度总是一改再改,政策难以执行,主管层抵制性很强.

(2)企业融资能力差.企业流动资金不足,向总厂提车主要靠贷款,用新车合格证做抵押.所以公司即使想迅速的建立省内销售网点抢占市场,但常因资金问题执肘.

(4)网络运营能力差.在鹏达汽贸的十余个网点中,只有铁岭做的比较好,市内的几个网点不能开具发票,卖一辆车得领客户回到公司总部开发票,办事效率低,客户也经常抱怨.

(5)广告促销,计划性差.由于鹏达汽贸人员流动频繁,很多新员工几乎没有什么工作经验,广告部门的都是非广告专业刚毕业的学生,只能死搬硬套上任的套路,没有目的性和计划性.

(6)销售与售后服务协调性差,客户满意度低.由于销售和售后服务是两个独立的盈利部门,在政策上很难一致.

(7)运营成本高,按模式走.鹏达汽贸成立十年来,老员工几乎没有,经常换人使公司没什么企业文化而言,也没有一定的经营理念.总经理凭着感觉走,每个月几乎都有新员工的进出,造成企业运营成本极大的浪费.

3、面临的威胁

(1)辽宁上菱汽车销售服务有限公司隶属辽宁汽贸集团有限公司,辽宁汽贸集团有限公司是全省汽车销售的龙头企业.上菱汽贸凭借这个后盾,拥有雄厚的资金,完善的管理,使它在沈阳地区的市场份额占了60%多.

(2)上菱汽贸网络健全.由于上菱依托国企,起步早发展快,所以很早就抢占了市场.

(3)广告促销投入大,计划性强.(4)配备人员齐,分工明确.五、公司整改建议1、积极开展内部员工培训工作,抽出一定的时间请培训人员或观摩录像对员工进行培训2、建立适合公司发展的规章制度.要做到依章办事,遇事有章可依,就象华为制定的华为基本法一样,这样才是企业做大的根本保障.3、实行以人为本的管理理念.要想提高员工的工作积极性,就必须做到奖惩结合,奖罚分明,现在公司的规章制度中惩罚性条款占了80%这怎么能符合公司以人为本的经营理念?怎么能提高员

工的积极性?4、广告部要聘请专业的有经验的人才担任广告部主管,合理制定广告计划和营销方案.

5、要做到分工明确,各司其职.店内要设两名精品装饰员,只搞精品装饰,不卖车;销售人员要抓住客户,增大成交率,完成从接待到新车预检的所有程序,新车预检一般是出力不讨好的事,交完车带客户去服务中心做预检一来一回少说30分钟忙的时候要一个小时,把时间都浪费到这上,接待客户的时间就少了,所以应该是谁的客户由谁去做新车预检.别人没有必要为你卖的车去做无用功;销售主管不要卖车,但可以协助销售人员完成交车;展厅电话由一人专职负责,客户档案再平分给各个销售代表.另一种比较科学合理的,"4s"店比较通用的方法就是值班制,把销售代表分成三个小组,每个小组2~3人,每个小组一周值两天班,依次循环,当日值班的小组负责管理来店(电)的客户资料,每个销售员都应该建立自己的客户档案,第二天开晨会的时候,值班人员把昨天的值班情况说一下,看有没有与其他人的客户重复的,如果有就删去,如果没有,该值班人员就可以把这些资料建档,属于自己的客户了.市场部,内勤部和广告部要各司其职,不要再插手卖车的事了,或者卖车没有提成.如果他们卖车再有提成的话,很容易使他们为追逐个人利益而破坏公司的团结.

6、开展经营计划,对市场精耕细作.由于前面所述分工不明导致人心散漫,所以很多工作都是应付了事,跑市场的跑回家看电视或去朋友那聊天去了,所以效果很差,对市场的提成要该月在那个区车的销量明显不明显,月末总结的时候调出客户档案进行统计.

一、实习目的

毕业实习是市场营销专业学生在完成课程之后进行的综合实习,是贯彻理论联系实际的教育原则,实现院校培养目标不可缺少的教学模块,其目的是让学生学习了解市场营销的实际操作模式,熟悉一般的业务手段和方法;了解市场现状,应

用所学理论知识，提出改进建议；在真实的工作环境下，认识自我，磨砺意志，锻炼心态，考虑就业方向的选择。实习生应端正态度，克服实习过程中出现的困难和挫折，真正做到理论与实际相结合。同时，实习是学生从学校到社会的一个良好的过渡。

二、实习内容

根据学院教务处的要求，我们市场营销专业采取集中实习和分散实习两种形式。分散实习学生自己联系实习单位，集中实习学生的实习单位由系里联系，集中实习的单位有专业教师指导。我选择的是自主实习也就是自己联系工作单位。从事的是与自己专业相关的工作，销售和市场推广。

刚接触这份工作的時候，是充满信心的，只是后来慢慢地发现一次次被现实打败。顶着市场营销专业大学生的光环，一开始瞧不起身边一些学历低的人。但销售人员是靠业绩吃饭的，当他们的业绩一路飙升而自己仍在原地的時候，才真的是羞愧难当。大学生带来的不是荣誉而是一种耻辱，所以我从此不再说自己是混过大学的人。也知道了外界对大学生的一些看法，每天只是恋爱、游戏、用父母的钱挥霍着自己的青春。所以时下流传一句话：高学历有能力的是打工一簇，低学历的都当老板去了。虽然有点夸张，却有一定的道理。学历高的人由于知识太多思维被禁锢，有时连基本常识都不懂。缺乏冒险精神和创新意识。

销售人员的职责就是把自己的产品卖给别人，把别人的钱财收为己用。每次都要自觉主动的联系客户，拉拢关系，然后推销自己的产品。也就是主动出击，广泛撒网，重点培养。在实习过程中有几件事让我感触极深。

第一件事是有次陪客户去吃饭，虽然说是饭局其实就是酒局。一群人在一起喝酒吹牛然后生意不知不觉就谈成了。那次是有一个所谓的女强人在场，她有自己的公司，而她老公只是

一个普通的打工仔。人家常说一个成功的男人背后有一个默默支持的女人，而一个成功的女人背后有一个窝囊的男人和一群追逐的色狼。话说这女人酒量那是海量啊，陪酒技术是一流的，我以为她的业务就是从酒桌来的。结果远没有这么简单，听说她的客户经常会提出一些无理的要求，不答应就不签合同。她为了自己的事业有时候只能献身。这时我才懂得有时候就算是一个有专业知识的大学生远不如一个懂得人情世故的女人。

而女人在当今社会仍然是一个弱势群体，要想在社会上建立一番事业必须付出一些特有的东西。抛头露面的女人很多并不喜欢这种生活，甚至厌倦，但因为各方面的压力只能扛下去。

第二件事是我在实习的途中，常与一个高中好友保持联系。此人是属于有理想的人，却总是眼高手低。大专毕业后找了份专业对口的工作因为嫌弃工资低就辞职了，认为作销售赚钱就去找这方面的工作，找了份电话营销的工作，因为一个月都没有业绩，感觉没有想象中那么有钱，承受不住压力就又辞职了。此时听说搞汽车美容赚钱，竟然去做起了学徒，不禁让我感叹他大学白读了。心想这次总该稳定下来了吧，他自己也信誓旦旦要做出一番成绩。结果没几天觉得太累了又不干了。现在好像在深圳工作了，也不知道会坚持多久。

这让我思考大学读的到底是什么呢？我们收获了什么？为什么有些用人单位不愿意招大学生？仅仅是因为薪金的原因吗？我认为大学至少要学会一种思维方式，不同于别人的思维方式，因为我们接触的人群都是接受过高等教育的。可有些人养成一种优越感，这不是说其自信，而是他们总觉得自己是千里马却没有伯乐来赏识，于是频繁跳槽，眼高手低最后抱怨这个社会的不公平。

第三件事也是关于同学的。其实还在我实习之前我就知道钱的来之不易，特别是实习后更明白钱是自己辛苦赚的，要花

也要花在刀刃上。就在我实习的时候同样有位同学的行为和想法让我思考很多。他就一个月一千多的水平，却想着买手提电脑和考驾驶证。据说买电脑是为了方便以后工作，考驾照也是为了以后的工作。但凭我的了解，他如果买了电脑多半是拿来玩游戏机。

在外面工作的时候，看到很多人奔波不止，为了家庭和事业。而我们这次实习后就不再是学生了，要相应承担起一些责任和义务，不能再有一人吃饱全家不饿的想法。以前假期勤工俭学挣的钱可以作为自己的零花钱，但实习后挣的钱得为将来做打算了。成家也好，立业也罢，都离不开钱做支撑。在美国过了十八岁就要独立了，父母不再约束。我们不能和西方国家一样，但至少大学毕业了不可能再要父母负担了吧！如果我们的家庭宽裕，我们可以挥霍，但家境一般就没必要了。我们的消费要切合实际，快毕业了要学会生财和理财。

在实习的过程中，其实也是一个学做人的过程。要懂得低调做人，比自己厉害的人大把大把的是，虽然做人非常重要，但专业知识也不可或缺。每天过得一样却又一样，有人在成长有人在死亡。时间长了，如果没有目标，会陷入无聊的漩涡。每次我都如此鼓励着自己：今天是我们这一生里最年轻的一天，我们没有理由不活得精彩，过得充实。

三、实习收获

关于实习的收获主要有以下几个方面。一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是我在实习单位受到领导的认可并促成就业。四是为我的毕业论文设计积累了大量的素材和资料。

同时也让我明白了许多的人生道理，看清了许多的社会现实。

在当今社会，能力并不是最重要的。首先要在社会立足必须拥有强大的人际交圈，雄厚的资金和一个好的项目，最后才是个人的能力。懂得了失意时不要气馁，得意时不要忘形。在市场营销工作当中，失败者总是找理由借口，成功者找方式方法。做销售的时候，心态远比能力重要，积极乐观的心态，自信的心态，包容的心态和平常的心态可以助你走向成功。

四、实习总结

实习给了我深深的体会，懂得了打好基础非常重要，因为基础知识是工作的前提。实际工作与书本知识是有一定距离的，需要在工作不断地学习。即使毕业后所从事的工作与所学的专业对应，仍会在工作中碰到许多专业知识中没有的新知识，所以要想胜任工作，必须边工作边学习，通过不断的学习获取更多新的知识。要有拼搏的精神，人生的道路有起有伏，犹如运动比赛，有开心，有失意，要经得起考验，需要不断的拼搏。而学校要加大教学改革力度。以社会需求为导向，调整课程设置。

实习中了解到，目前社会需要大量的市场营销人才，可是，我们的学生却难以找到合适的岗位。客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业的真正需要的是人才，这里折射出来的是：应届毕业生不算是人才。我们不能改变招聘条件，只能使自己成为人才。学生怎样才能成为人才，是我们教育面临的迫切问题。首先，要研究营销人才的内涵，然后以此调整培养目标、课程设置、教学目标、教学计划、学生知识和素质要求等。要加强就业指导工作，重视就业率，就业率是学院生存的重要基础。但就业率不能敷衍了事，随便推荐一个工作，例如进厂做流水线，只是让学校的就业率上去了，但对学生的意味着虚度时日。

毕业实习的结束，意味着四年的大学生活也将结束。在此，非常感谢学校和实习单位给予我实习的机会。通过实习，让

我看清自己需要什么，同时也让我吸取了许多工作和社会经验，这将对我以后踏足社会，谋生立业有很好的借鉴和帮助作用。今后，我会带着这些宝贵的经验，在人生的旅途中勇往直前，迎接时代的挑战。

社区个人工作总结篇三

辽宁汽车贸易有限公司成立于1997年3月，总投资额为六百万元人民币，是经辽宁省人民政府批准，在国家工商行政管理局注册的具有独立法人地位的独资公司。刚开始销售一汽红塔。后经营上汽通用五菱客车、雪佛兰spark。是一家集整车销售、售后服务、零配件供应和信息反馈为一体的"4s"专营店。公司规模70人左右，主店位于大东区北海街88号，此外还有市内浑南汽车城、杨市、惠工广场、北陵、鸭绿江街、新民等分店，铁岭、盘锦、鞍山等分公司及一售后服务中心。

二、公司经营理念

辽宁汽车贸易有限公司秉承“顾问销售真诚服务”的准则，本着“用户第一、服务至上”的经营理念，竭诚为新老客户服务到位、关怀到车。为公司持续创造更大的价值，为客户提供终生最优服务，为员工提供最佳发展平台。

三、公司的组织机构

内勤部总经理：即公司老板，负责对公司宏观决策执行，资金运做人事任免，网点建设等。销售经理：他的职责是带领销售人员完成销售任务，让员工用户满意。负责销售政策的制订，向五菱公司提供报表是实现公司利润的核心。同时协调销售部、市场部、广告部、内勤部之间的工作。销售主管定期把销售情况反馈给销售经理，销售经理再决定市场部下一步的工作，广告部应该把广告的重点投入到哪，内勤部则根据销售部的销售信息向总厂提交订车计划，市场部也要把市场调查的信息反馈

给广告部,广告部再根据这些信息有的放矢的向市场投放广告.这是一套相互联系的有机体,只要这几个部门配合默契,就能达到很好的效果.

市场部:市场部通常由2-3人组成,负责对区域市场的宣传活动,每月至少20天的对外巡展活动,根据上汽通用五菱客车厂的调查结果及公司的统计数据,五菱客车的客户90%以上为个人或个体户,主要用途为拉货或载客.所以市场部就以零售批发市场,沈阳周边动迁地区为重点宣传对象.比如:三好街、五爱服装市场、南塔日杂市场、南塔鞋城、长青装饰材料市场、塔湾车行、辉山开发区、道义、虎石台...一般是给潜在客户发放五菱车的图片资料,收集信息.若遇上节日或公司举行活动,还向客户赠送挂历、雨伞、香水、方向盘把套,免费为客户进行检测等.宣传活动既在客户中赢得了声誉,同时也在潜在客户中形成了很大的影响.根据需要市场部有时还需从销售人员中抽出一部分人到省内其他区域甚至外省进行宣传活动,比如去铁岭、鞍山、盘锦、通辽、辽阳等地区,在进行宣传的同时也了解了当地信息,掌握了第一手的资料为公司决策提供了依据.

销售部:由销售主管、展厅主管(即副主管)带领的几名销售人员组成,负责对来店(来电)客户的登记管理,促其成交完成销售任务。

但在销售中也存在不少问题:

(一)客户管理问题即客户归属问题,店内有时候五六个销售人员,来一个客户都想去争,导致很多矛盾;再一点来电的客户属于接电话的人,但电话一般不让销售员接,都是销售主管接,这对其他人很不公平。

(二)销售员还得负责装饰,若是谁卖的车谁负责装饰也行,女销售员卖的车一般由男销售员帮助装饰,老业务员卖的车由新业务员帮忙,这样不但耽误了别人的时间,也使他们使

去了接待客户的机会。

1、机遇

(1) 当今汽车产业正在蓬勃发展，社会稳定国民经济持续增高，汽车市场还不成熟，竞争不太激烈，在买方市场还没有形成的情况下利润是可观的，这是时代赋予的机遇。(2) 依托五菱品牌。五菱客车有较高的市场知名度，在微型客车市场中占40%市场份额。车身采用美国设计理念空间大，轴距长稳定性好，采用原厂柳州发动机，柳机制造厂经有八十多年的制造经验，技术成熟。车身板金采用0.8宝钢拉伸板。

(3) 网络建设日益合理，由市内到省内的销售网络正在完善中。

2、面临的挑战

(1) 市场运营能力差. 公司领导层缺乏专业性的, 熟悉汽车行业运做的人才. 在市场运营方面一直是摸着石头过河, 公司规章制度总是一改再改, 政策难以执行, 主管层抵制性很强.

(2) 企业融资能力差. 企业流动资金不足, 向总厂提车主要靠贷款, 用新车合格证做抵押. 所以公司即使想迅速的建立省内销售网点抢占市场, 但常因资金问题执肘.

(4) 网络运营能力差. 在鹏达汽贸的十余个网点中, 只有铁岭做的比较好, 市内的几个网点不能开具发票, 卖一辆车得领客户回到公司总部开发票, 办事效率低, 客户也经常抱怨.

(5) 广告促销, 计划性差. 由于鹏达汽贸人员流动频繁, 很多新员工几乎没有什么工作经验, 广告部门的都是非广告专业刚毕业的学生, 只能死搬硬套上任的套路, 没有目的性和计划性.

(6) 销售与售后服务协调性差, 客户满意度低. 由于销售和售后服务是两个独立的盈利部门, 在政策上很难一致.

(7)运营成本高,按模式走.鹏达汽贸成立十年来,老员工几乎没有,经常换人使公司没什么企业文化而言,也没有一定的经营理念.总经理凭着感觉走,每个月几乎都有新员工的进出,造成企业运营成本极大的浪费.

3、面临的威胁

(1)辽宁上菱汽车销售服务有限公司隶属辽宁汽贸集团有限公司,辽宁汽贸集团有限公司是全省汽车销售的龙头企业.上菱汽贸凭借这个后盾,拥有雄厚的资金,完善的管理,使它在沈阳地区的市场份额占了60%多.

(2)上菱汽贸网络健全.由于上菱依托国企,起步早发展快,所以很早就抢占了市场.

(3)广告促销投入大,计划性强.(4)配备人员齐,分工明确.五、公司整改建议1、积极开展内部员工培训工作,抽出一定的时间请培训人员或观摩录像对员工进行培训2、建立适合公司发展的规章制度.要做到依章办事,遇事有章可依,就象华为制定的华为基本法一样,这样才是企业做大的根本保障.3、实行以人为本的管理理念.要想提高员工的工作积极性,就必须做到奖惩结合,奖罚分明,现在公司的规章制度中惩罚性条款占了80%这怎么能符合公司以人为本的经营理念?怎么能提高员工的积极性?4、广告部要聘请专业的有经验的人才担任广告部主管,合理制定广告计划和营销方案.

5、要做到分工明确,各司其职.店内要设两名精品装饰员,只搞精品装饰,不卖车;销售人员要抓住客户,增大成交率,完成从接待到新车预检的所有程序,新车预检一般是出力不讨好的事,交完车带客户去服务中心做预检一来一回少说30分钟忙的时候要一个小时,把时间都浪费到这上,接待客户的时间就少了,所以应该是谁的客户由谁去做新车预检.别人没有必要为你卖的车去做无用功;销售主管不要卖车,但可以协助销售人员完成交车;展厅电话由一人专职负责,客户档案再平分给各

个销售代表. 另一种比较科学合理的,"4s"店比较通用的方法就是值班制, 把销售代表分成三个小组, 每个小组2~3人, 每个小组一周值两天班, 依次循环, 当日值班的小组负责管理来店(电)的客户资料, 每个销售员都应该建立自己的客户档案, 第二天开晨会的时候, 值班人员把昨天的值班情况说一下, 看有没有与其他人的客户重复的, 如果有就删去, 如果没有, 该值班人员就可以把这些资料建档, 属于自己的客户了. 市场部, 内勤部和广告部要各司其职, 不要再插手卖车的事了, 或者卖车没有提成. 如果他们卖车再有提成的话, 很容易使他们为追逐个人利益而破坏公司的团结.

6、开展经营计划, 对市场精耕细作. 由于前面所述分工不明导致人心散漫, 所以很多工作都是应付了事, 跑市场的跑回家看电视或去朋友那聊天去了, 所以效果很差, 对市场的提成要该月在那个区车的销量明显不明显, 月末总结的时候调出客户档案进行统计.

社区个人工作总结篇四

零售业是一个劳动密集型的服务企业, 收银员数量众多, 是直接为顾客服务、为企业实现利润的不可或缺的人员。今天本站小编给大家整理了收银岗位个人工作总结, 希望对大家有所帮助。

我从事商场收银工作的时间不是太长, 自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距, 但我能够克服困难, 努力学习, 端正工作态度, 积极的向其他同志请教和学习, 能踏实、认真地做好本职工作, 为超市的发展作出了自己应有的贡献, 本站范文之工作总结:商场收银员工作内容。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会, 也算是对自己工作的一个总结吧。

(一)作为与现金直接打交道的收银员, 我认为必须遵守超市

的作业纪律。

收银员在营业时身上不可带有现金,以免引起不必要的误解和可能产生的私挪的现象。收银员在进行收银作业时,不可擅离收银台,以免造成钱币损失,或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。收银员不可为自己的亲朋好友结算收款,以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便,以低于原价的收款登录至收银机,以企业利益来图利于他人私利,或可能产生的内外勾结的“偷盗现象”。

在收银台上,收银员不可放置任何私人物品。因为收银台上随时都可能有顾客退货的商品,或临时决定不购买的商品,如果有私人物品也放在收银台上,容易与这些商品混淆,引起误会。收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素,也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。不启用的收银通道必须用链条拦住,否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。收银员在营业期间不可看报与谈笑,要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情况,以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收银员要熟悉卖场上的商品,尤其是特价商品,以及有关的经营状况,以便顾客提问时随时作出正确的解答。

(二)认真做好商品装袋工作。

将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节,不要以为该项工作是最容易不过的,往往由于该项工作做得不好,而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是:硬与重的商品垫底装袋;正方形或长方形的商品装入包装袋的两例,作为支架;瓶装或罐装的商品放在中间,以免受外来压力而破损;易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方;冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品,先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中,或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口,以避免顾客提拿时不方便,一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中;超市在促销

活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中.装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象;对包装袋装不下的体积过大的商品,要用绳子捆好,以方便顾客提拿;提醒顾客带走所有包装入袋的商品,防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。

(三)注意离开收银台时的工作程序。

离开收银台时,要将“暂停收款”牌放在收银台上;用链条将收银通道拦住;将现金全部锁入收银机的抽屉里,钥匙必须随身带走或交值班长保管;将离开收银台的原因和回来的时间告知临近的收银员;离开收银机前,如还有顾客等候结算,不可立即离开,应以礼貌的态度请后采的顾客到其他的收银台结账;并为等候的顾客结账后方可离开。

我是一名入职不久的新员工,虽说是新员工,但在公司已经有将近三个月的工作时间了。转瞬之间已经到年底了,在这三个月的时间里,我有欢喜,也有过失落。自己不但学到了很多专业知识,同时也学会了人与人之间的交往,这对自己来说是十分宝贵的。同时也是自己取得的巨大进步。

也许超市工作对大家来说,都觉得是一件很简单的事情。收银员只负责收银,其他员工各司其职,不会有什么难的。我以前也是这么认为的,可是现在看来,等我自己成为一名超市员工的时候,我才感觉到其中很多的困难,并不是想象中那么简单,我想说,其实做什么工作都会遇到困难,没有一项工作是简单易做的,只有努力才能够做好!

通过近三个月的工作和学习,卖场的工作我也可以应付自如了,或许这些话有些自满,但当有状况发生时,组里的人都会向我伸出援助之手的。这是我心中不经万分感动。这这三个月的时间里,自己一直保持着工作室的热情,心态也是一平和为主。我深深的知道,作为一名卖场的工作人员,坚决不可以把个人的情绪带到工作中来。顾客永远是对的,这是

我们工作的宗旨，所以我们要以会心的微笑去接待每一个顾客，纵然顾客有事无理取闹，我们也要做到沉着冷静，保持好自己的心态，尽量避免与顾客之间发生矛盾。

虽然自己做收银工作时间不是太长，自身的专业素质和业务水平还待提高，到自己觉得只要用心去做，努力去学习，就能够克服困难。我们要树立良好的形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着公司的形象。在工作期间我们要积极的想老员工请教和学习，能够踏实认真的做好这份属于我们自己的工作。这是公司的需要更是自己工作的需要。针对自己在工作遇到的问题，探讨自己的心得和体会，也算对自己的一个工作总结吧。

在这段工作期间，自己感觉到还有很大的不足，对于自己的业务水平和技能还有待提高，这样才能在方便顾客的同时也方便我们自己的工作，是我们的工作效率有所提高。当然自己觉得对顾客的服务才是最重要的，作为服务行业的一员，我们能做的就是服务顾客，让顾客满意而归。这就要求我们自身具备良好的个人素质，做到热情耐心的接待好每一个顾客，不要在工作中将自己的小情绪带进来，这样会让你在工作中出现许多不必要的麻烦，为了防止自己与顾客之间产生矛盾，我们必须要保持好自己的心态。

在工作之余，自己还应该多学习关于商品和财会方面的专业知识，我们只有不断的学习，不断的提高，不断的进步，才能立足于如今如此竞争激烈的社会之中，这也是我们为自己所做的准备，只有做好这些，有足够的资本，才能在这份岗位中脱颖而出，要知道在一份平凡的工作中作出不平凡的成绩，这并不是一件易事。

时光飞逝，虽然自己在这份岗位中之工作了短短三个月时间，但给自己的感受却很深，无路实在自己做人方面，还是在自己的工作当中都给了自己很大的帮助，在今后的工作当中自己应该多学习多进步，做好做精自己的工作。为了美好的

明天，我们努力吧。

一年来,在科长的正确领导下,在同事们的积极支持和大力帮助下,我能够严格要求自己,较好的履行一名领班的职责,圆满完成工作任务,得到领导肯定和同事们的的好评.总结起来收获很多.

一、在工作中学习，不断提高自己的业务水平

1、作为一名收银员领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作已经三年，且取得了一定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

2、做好了员工的管理，指导工作，领班虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律己，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工，因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，一年下来，我们的工作得到了领导的肯定。

3、合理安排好收银员值班、换班工作，收银员的工作不累，但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此，在给几名员工作排班时，我总是挖空心思，既要让收银员休息好，又不能影响自身的工作，还要照顾好她们的特殊情况。

4、抓好一级工作，给领导分忧，做为一个领班，能够在收银员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对商场里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报。

二、通过年终的总结，我有几点感触：

其一是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。那么如何主动的发扬团队精神呢？具体到各个部门，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。

反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。其二是要学会与部门、领导之间的沟通。公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。就拿财务部来说，日常业务和每个部门都要打交道。与部门保持联系，听听它们的意见与建议，发现问题及时纠正。

这样做一来有效的发挥了监督职能，二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。其三是要有一颗永攀高峰的进取之心。这就给我们财务人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。

人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

社区个人工作总结篇五

我是从20xx年5月22进驻土关铺乡卓笔村，该村共有13个村民小组，345户，1036人口，由合并村前的卓笔村和青山村组合而成。

通过两个月的农村基层驻村实践，使我磨练了意志，开阔了视野，增强了工作责任心，熟悉了农村基层工作程序。积累

了一些农村工作经验。与此同时，在与其他驻村工作队员及村民的朝夕相处中，增进了理解与交流，建立了深厚的情谊，学到了许多工作方法，并从他们身上感受到了强烈的进取精神和发展意识，真切感受到基层锻炼的价值与益处。现将这两月的驻村工作总结报告如下：

一、加强学习，充分认识本次维护稳定工作的重要性。农村建设工作的主要任务，是要让广大农民群众真正感受到新农村建设带来的实惠，打牢农业农村发展基础，增强农村发展后劲，促进农民增收，逐步使广大农村和农民群众；“生活富起来、精神乐起来、生态好起来、村容美起来、班子强起来”。要做一个合格的驻村工作队员，就必须掌握有关的农村政策、规章制度、和对相关会议精神的学习，丰富自己的理论水平，才能做到对新农村建设的理论掌握，更能充分的认识与理解新农村建设的重要性。因此，在工作中，我常注重学习，认真思考，并结合实际的工作需要，坚持学习相关的理论，不断丰富自己的知识，增长工作能力，增强自己的工作自信心，逐渐提高自身的素质和综合能力，以帮助自己更好的完成农村建设的各项工作任务。

二、搞好调查研究，摸清村情民意

入驻土关铺乡土卓笔村以来，我严格按照县上和乡上对驻村干部提出的要求，克服工作烦多、时间冲突、天热的不利因素和诸多困难，严格遵守各项纪律和规章制度，通过与村委会两委干部座谈，深入到各家各户，与群众同吃同住，逐一对各家各户进行走访，与群众拉家常，详细询问、了解各家经济状况、家庭收入、家庭成员身体状况、住房、邻里关系等基本情况，并及时向群众宣传党的好政策、好措施，帮助群众出谋划策，寻求家庭致富之道。把村民反映的问题进行了记录，整理出当地农村存在着的一些问题，找准工作的着力点和突破口。另外，自己还认真记好每天的工作日志，当好宣传员、化解员、服务员。

四、转变思想，提高认识，尽可能的融入农民群众当中去。在下派之前，我虽然长期接触基层群众，但真正了解基层、接触基层不多，下到卓笔村后，通过和群众的接触，同他们一起吃饭，一齐喝大山沟的水，我才真正农民群众都是些朴素的人，是最可爱的人，他们甚至没有过多的需求。我在思想上得到了极大的转变、提高，我终于明白：只有积极融入到基层群众中去，同甘共苦，以心交心，认真倾听群众的声音，帮助他们解决一些自己力所能及的问题，才能真正的得到群众的支持，并且能得到群众广泛的支持。

四、协助村党支部加强基层组织建设，发挥党员干部的示范带头作用。

村党支部是党在农村的基层组织，是党在农村的坚强的战斗堡垒。现阶段广大农民群众对党的感情基础，很大一部分取决于村委干部在群众心目中的形象、地位。所以，加强农村基层组织建设事关重大，不可小视。我们每周定一天下午为支部委员学习日，学习党的理论知识和政策法规，及时把握时事政策，并用来指导村委工作。大家在一起边学习、边讨论，交流思想、交流看法。通过学习，提高了认识，提高了工作水平，加强了党性修养，在处理问题时，发挥了党员干部的示范带头作用。

选派机关干部到农村开展维护稳定，搞好基层组织建设，加强部门联系和协调，共谋发展大计，这是我县发展地方经济、扶持经济薄弱环节的一项创造性举措。实践证明这条路是正确的。

五、下派工作的收获和体会

1、经济活动能力较弱，发展当地经济不堪理想。由于对市场经济知识了解不多，缺少经济操作实践经验，加上卓笔村委会经济条件所限，本人驻村两月来，在发展当地经济工作不堪理想，还有待锻炼提高。

2、是加深了对农村基层工作的认识。经过两月的下派，我对农村基层组织的运行现状有了全面的认识，在与农民群众面对面的交流中，学会了做群众工作的方法，更加深了与群众的感情。

3、是积累了基层工作经验。农村工作政策性强，事务多。经过两月来的工作实践，我体会到，要做好农村工作一是要虚心，二是要耐心，三是要热心。当然新时期，我们必须不断学习，提高认识，充分认识到新时期农民的政治需求，充分明白当代农民与国家的关系模式，才能更好的为农民服好务，才能真正的做好事。

社区个人工作总结篇六

xx年即将过去，这一年在中心领导的指导下，在工艺室各位师傅和同事的关心与帮助下，我在思想上严格要求自己，在工作上任劳任怨，勤勤恳恳，积极向师傅和各位同事学习，较好的完成了领导和各部门安排的任务，现具体总结汇报如下：

1、思想方面，认真学习并深入体会党的基本知识和有关政治思想文件、书籍的学习，同时认真学习近期党的各项重要文件，并把它作为思想的纲领，行动的指南；积极参加中心党支部组织的各种政治学习及教育活动，明白自己所肩负的责任；在工作中起到模范带头作用，力争做广大职工的表率，不断提高自己的理论水平和综合素质。

2、在工作中□xx年是我在技术部的第一个完整的一年，在工艺组的这一年的时间里，技术部的领导给予了充分的关怀，工艺组的师傅和同事给我工作方面进行了指导，使我能够尽快的融入工作之中，对稠油工艺有了一定的认识，师傅和同事们对我出的设计、所做的总结材料进行详尽的指导，对施工曲线进行讲解，收获颇多，生活方面给予了很多关心和帮助，感谢工艺组的各位师傅和同事们。

3、对胜科管理区的稠油蒸汽吞吐、调剖、防砂、压裂、酸化等相关工艺进行研究攻关及配套工作，及时跟踪措施井效果，对措施效果差的井及时进行效果分析，提出下步意见；在这一年中完成工艺设计500余份，完成多项总结材料；对胜科管理区的各项工艺技术有了一定的了解，对区块情况有了大致的掌握。

3、积极参加各类技术性的活动与比赛，提升自己的实际工作能力，参加局青年科技人员拉力赛并成功入围决赛，在xx年石油开发中心春季勘探开发技术座谈会上，撰写的论文《注采一体化工艺在特超稠油区块的应用分析与评价》获得三等奖；在xx年石油开发中心qc优秀成果比赛中，撰写的《提高稠油热采井防砂有效率》获优秀成果二等奖。

4、不断提高对稠油防砂、调剖、机采等工艺的认识，坚持在重点施工进行跟井，掌握第一手资料；始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。

5、在不断学习专业知识的同时，积极发展自己的爱好特长，积极参加团委组织的各项中心文体活动，并荣获石油开发中心优秀共青团员；在作风上，我时刻以党员标准要求自己，遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，时刻牢记党员的责任和义务，严格要求自己。

6、坚持正确的人生观、价值观，同时加强相关理论学习，坚定自己的信念，自洁自律，清白做人，廉洁做事。

随着百万吨中心建设的步伐一步一步推进，我深知今后的工作将更加繁重，要求也会更高，同时自己工作时间短、经验不足，要学习和掌握的东西很多，为此，我将更加勤奋的工作，向技术部和工艺室的领导、师傅和各位同事多学习多请教，并且不断学习扩充自己的知识面，努力提高自己的各种工作技能，为中心的发展贡献自己的力量。

社区个人工作总结篇七

驻村群众工作队驻村帮扶,是践行群众路线的具体举措,对于促进农村经济社会发展起到积极的作用,同时,对机关干部也是经风雨、受历练、长才干的难得机会。今天本站小编给大家整理了驻村岗位个人工作总结,希望对大家有所帮助。

我是从20xx年5月22进驻土关铺乡卓笔村,该村共有13个村民小组,345户,1036人口,由合并村前的卓笔村和青山村组合而成。

通过两个月的农村基层驻村实践,使我磨练了意志,开阔了视野,增强了工作责任心,熟悉了农村基层工作程序。积累了一些农村工作经验。与此同时,在与其他驻村工作队员及村民的朝夕相处中,增进了理解与交流,建立了深厚的情谊,学到了许多工作方法,并从他们身上感受到了强烈的进取精神和发展意识,真切感受到基层锻炼的价值与益处。现将这两月的驻村工作总结报告如下:

一、加强学习,充分认识本次维护稳定工作的重要性。农村建设工作的主要任务,是要让广大农民群众真正感受到新农村建设带来的实惠,打牢农业农村发展基础,增强农村发展后劲,促进农民增收,逐步使广大农村和农民群众;“生活富起来、精神乐起来、生态好起来、村容美起来、班子强起来”。要做一个合格的驻村工作队员,就必须掌握有关的农村政策、规章制度、和对相关会议精神的学习,丰富自己的理论水平,才能做到对新农村建设的理论掌握,更能充分的认识与理解新农村建设的重要性。因此,在工作中,我常注重学习,认真思考,并结合实际的工作需要,坚持学习相关的理论,不断丰富自己的知识,增长工作能力,增强自己的工作自信心,逐渐提高自身的素质和综合能力,以帮助自己更好的完成农村建设的各项工作任务。

二、搞好调查研究，摸清村情民意

入驻土关铺乡土卓笔村以来，我严格按照县上和乡上对驻村干部提出的要求，克服工作烦多、时间冲突、天热的不利因素和诸多困难，严格遵守各项纪律和规章制度，通过与村委会两委干部座谈，深入到各家各户，与群众同吃同住，逐一对各家各户进行走访，与群众拉家常，详细询问、了解各家经济状况、家庭收入、家庭成员身体状况、住房、邻里关系等基本情况，并及时向群众宣传党的好政策、好措施，帮助群众出谋划策，寻求家庭致富之道。把村民反映的问题进行了记录，整理出当地农村存在着的一些问题，找准工作的着力点和突破口。另外，自己还认真记好每天的工作日志，当好宣传员、化解员、服务员。

四、转变思想，提高认识，尽可能的融入农民群众当中去在下派之前，我虽然长期接触基层群众，但真正了解基层、接触基层不多，下到卓笔村后，通过和群众的接触，同他们一起吃饭，一齐喝大山沟的水，我才真正农民群众都是些朴素的人，是最可爱的人，他们甚至没有过多的需求。我在思想上得到了极大的转变、提高，我终于明白：只有积极融入到基层群众中去，同甘共苦，以心交心，认真倾听群众的声音，帮助他们解决一些自己力所能及的问题，才能真正的得到群众的支持，并且能得到群众广泛的支持。

四、协助村党支部加强基层组织建设，发挥党员干部的示范带头作用。

村党支部是党在农村的基层组织，是党在农村的坚强的战斗堡垒。现阶段广大农民群众对党的感情基础，很大一部分取决于村委干部在群众心目中的形象、地位。所以，加强农村基层组织建设事关重大，不可小视。我们每周定一天下午为支部委员学习日，学习党的理论知识和政策法规，及时把握时事政策，并用来指导村委工作。大家在一起边学习、边讨论，交流思想、交流看法。通过学习，提高了认识，提高了

工作水平，加强了党性修养，在处理问题时，发挥了党员干部的示范带头作用。

选派机关干部到农村开展维护稳定，搞好基层组织建设，加强部门联系和协调，共谋发展大计，这是我县发展地方经济、扶持经济薄弱环节的一项创造性举措。实践证明这条路是正确的。

五、下派工作的收获和体会

1、经济活动能力较弱，发展当地经济不堪理想。由于对市场经济知识了解不多，缺少经济操作实践经验，加上卓笔村委会经济条件所限，本人驻村两月来，在发展当地经济工作不堪理想，还有待锻炼提高。

2、是加深了对农村基层工作的认识。经过两月的下派，我对农村基层组织的运行现状有了全面的认识，在与农民群众面对面的交流中，学会了做群众工作的方法，更加深了与群众的感情。

3、是积累了基层工作经验。农村工作政策性强，事务多。经过两月来的工作实践，我体会到，要做好农村工作一是要虚心，二是要耐心，三是要热心。当然新时期，我们必须不断学习，提高认识，充分认识到新时期农民的政治需求，充分明白当代农民与国家的关系模式，才能更好的为农民服好务，才能真正的做好事。

讨论决定，我被选定为以城带乡驻村干部，接受农村艰苦环境的挑战和组织上的考验，在第一线为古昌镇新民村服务。我牢记组织上的教诲，在古昌镇党委政府的领导下，紧紧团结和依靠村两委一班人，围绕促进农村经济发展、农户万元增收工程这一主线，认真落实上级工作部署，在县、镇领导及相关部门的关心、支持和帮助下，扎实推进农村建设步伐，着力改善农民生产生活条件，全村经济、社会逐步协调发展，

达到了驻村工作预期目标。

一、新民村基本情况

古昌镇新民村位于古昌镇西部，古保公路穿境而过，幅员面积8.70平方公里，东临玉带村、冲锋村，南连百合堂村，北临大青杠村，西临仁义镇。该村辖9个村民小组，有耕地5836.2亩，其中：水田3560.2亩，人均占有耕地0.95亩，有农户1956户。总人口6050人，其中：男性3097人，女性2953人，有中共正式党员94人，有劳动力3920人，外出农民工2560人。全年经济收入1323.5万元，人均纯收入6600元。该村特色产业有商品鱼、白猪，有种植大户2户，养殖大户15户。该村有水利设施：山坪塘23口，水渠1200米，电排1个，公路通过村9个社，村级公路23公里。

二、从事的主要工作

1. 摸清村情，制定工作计划[]201x年8月份，通过村办公室同事介绍和广泛走访村民家中了解，摸清了新民村村情。根据村情及选派工作要求，我制定了驻村工作计划，并经村“两委”会议讨论通过，使我理清了工作思路，明确了目标任务。

2. 是协助做好村“两委”班子建设。一是通过经常与班子成员交流谈心，开展民主座谈会，开诚布公沟通交流，增强班子成员的凝聚力。二是组织每半月召开一次工作会议，明确工作职责，提升责任意识。三是制定规章制度并严格执行，奖惩分明，规范制度建设。

3. 是积极发展农业项目，帮助村民增收致富。根据新民村的地理位置、气候条件、村民养殖畜禽的习惯和老村干部多年的经验总结，大力在村内推广种植生姜、养殖白鹅、生猪等，并积极推动建立农村专业合作社，扩大种养殖规模争取农经项目资金扶持，提升村民收入。

4. 推动村务公开和村文化事业建设。一是完善了村里各项规章制度，并公开挂在村委会各个办公室内，督促工作人员严格律己。二是定期更新村务公开栏内容，将村办公室成员及村民关心的养老、医疗、低保等政策公示，便于群众办事。三是通过组织村民观看电影、听广播、自己表演娱乐节目等形式，丰富村民业余生活，加强社会文化事业建设。

三、存在的问题

1. 农村工作知识欠缺。对当前农村政策和农村知识学习不够；在一些具体事情处理上对农村解决问题的惯性方式掌握不多；驻村时间较短，村情民俗的了解学习还需加强。

四、几点感想与体会

驻村一年来，时间虽短，但我觉得受益非浅，细细回味，感慨良多。

1. 领导的支持与关怀和同事们的鼓励，是我扎实开展驻村工作的力量之源。驻村以来，领导多次教给我有效开展工作的办法，在工作上给予我大力的支持。

2. 依法行政，是抓好农村工作的要害。驻村后，通过走门串户的调查，我了解到农村干部工作的复杂和艰辛。在农民的法制意识不断增强的情况下，假如不依法行政，是难以服众的。

3. 通过一年来的驻村锻炼，我对农民的生活、生产状况有了更深的了解，增进了对农民的感情，进一步增强了工作的责任感和使命感，同时，也在一年来最基层的工作中，提高了自己分析能力、协调能力和独立工作的能力，综合素质和驾驭工作的能力得到了明显的加强，为今后回机关更好的工作打下了良好的基础。

今年以来，在市委、市政府和*局的正确领导下，在**市驻村办的指导下，在*党委、政府及**村委会的大力支持下，以邓--理论和“三个代表”重要思想为指导，牢固树立科学发展观，认真贯彻落实市“三次党代会”和中央、省、市有关文件精神，加强政治理论学习的同时，全身心投入社会主义新农村建设驻村帮扶工作，积极做好新农村建设帮扶和指导工作，取得了阶段性的成效。

我们在**局党组的大力支持下，从以下几个方面，切切实实地为帮扶村*村办了一些实事、好事：

- 1、建立健全新农村建设组织。今年，驻*村委会的驻村领导进行了调整，驻村工作组及时与他们联系沟通，在原来基础上，对新农村建设领导小组和人员分工进行了调整，为新农村建设打下了坚实的基础。
- 2、帮助理清发展思路，促进全村经济发展。*村地处市区，地理位置优越，目前有华中变速、利丰纸业、钰阳化工等几个企业，又有奶牛场、养鹿场等特色养殖业，许多村民拥有建筑、运输技术，可依托这些资源优势，大力发展交通、运输、建筑、加工、服务等二、三产业。
- 3、督促、指导帮扶村搞好十项工程的建设，加快新农村建设步伐。目前，该村的规划工作已经展开，村容整洁工程、乡风文明工程、文化大院建设等工程都在积极开展当中。
- 4、*局积极认真落实*区提出的新农村建设十项工程工作，在调研基础上出资3000元帮助帮扶村搞好新农村建设规划，为新农村建设奠定良好的基础。
- 5、重点搞好路和**村的改造。今年，该村依靠刘庄村的示范作用，着重进行了对周庄村的规范化改造，目前村中道路已经修好，改造建设工作正在进行；该村还进行了华夏路的翻修，由原来的柏油路面改造成了水泥路面，同时还增加了供、排

水设施。

6、为了把*村的文化大院建设好，*局全体人员给帮扶村捐赠图书500多册，充实该村的图书室。

7、认真贯彻市委、市政府对口支援农村中小学精神，积极做好对周园小学的对口支援，帮助该校做好双基验收工程，出资5000多元向*区周园小学捐赠图书350册，双杠一付，单杠2付，大小体操垫12付，篮球20个，排球13个，足球12个，另有羽毛球拍、乒乓球拍等。

8、积极参与爱心助学。该村的赵亚坤今年考取了南京大学，由于他们家庭人口多，收入少，生活非常困难，几千块钱的学费更让这个家庭难以承受。我们了解到这个情况后，及时给领导进行了汇报，并很快给该同学捐助4000元钱，解决了她家的燃眉之急。

9、搞好城中村村民社会保险工作。为了从根本上解决城中村民的后顾之忧，今年主要在广大农民中宣传社会保险的有关政策。通过召开党员干部会议，请劳动部门同志进行专题讲座，提高农民参加社会保险的意识。

社区个人工作总结篇八

今年，销售部全体人员在公司的领导下，围绕201x年年初设定的目标任务展开一系列工作，为了更好地掌握一年来的工作经验与不足，便于下年度销售工作的开展，特总结如下。

一、影响销售指标的因素

在过去一年中各项销售指标虽达成年初预定水平，但仍较同行业偏低，制约销售指标的因素包括以下几种。

1、受产品质量与交货时间影响较大。

2、在资金回笼方面，迫于主要竞争对手的压力，客户多采取后付款，而一些大客户又要求延期支付，造成资金回笼计划不按时，影响了公司的整体运作。

二、主要工作回顾

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。

针对个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，在销售淡季进行了两次大规模的集中培训，同时，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。

2、加强对经销商库存量的管理，最大限度减少库存，降低企业风险。

今年，我们加大了对经销商库存量控制的管理，使销售部随时能够掌握经销商的库存量数据，在保证产品供应的前提下，最大限度地减少了库存，降低了企业风险。

3、通过培训提高业务员的服务质量和业务能力，同时，在平时的日常工作中，我们也要求业务员必须做到以下几点：

(1)加强与客户的沟通联系，先做朋友，后做生意；

(2)及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理；

(4)集中精力做好售前、售中、售后服务，把业务巩固下来，且越做越大；

(5)积极参加与新业务的开拓。

(6)加大资金回笼的力度，回避企业风险。

三、存在问题

1、通过对本年度销售指标的分析，反映出部门的日常管理工作需要进一步加强。

2、整体的资金回笼不理想，未达到预期要求。

3、新业务的开拓不够，业务增长少。

社区个人工作总结篇九

__年在同事们的大力支持配合下，财务部以强烈的责任心和敬业精神，出色完成了财务部各项日常工作，较好地配合了各分公司及合作方的业务工作，及时准确地为公司领导、有关政府部门提供财务数据。当然，在完成工作的同时还存在一些不足。下面向公司领导汇报一下财务部__年度的工作：

一、公司本部的财务管理和财务核算工作

(一)作为职能工作部门，合理控制成本费用，以认真、严谨、细致的精神，有效地发挥企业内部监督管理职能是我们工作的重中之重。__年财务部在成本控制方面比往年有了一定的提高，随着公司业务的不断拓展，新增项目前期投入较大，成本费用也随之增加，每月的日常办公消耗用品和办公设备是一笔不小的开支，财务部积极主动配合公司行政部门，在采购工作中严格把关，成本控制方面取得了一定成效。

(二)__年度，财务部的日常会计核算工作具体如下：

1、在借款、费用报销、报销审核、收付款等环节中，我们坚持原则、严格遵照公司的财务管理制度，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外。

2、在凭证审核环节中，我们认真审核每一张凭证，坚决杜绝不符合要求的票据，不把问题带到下个环节。

3、每月核算100多人的工资是财务部最为繁重的工作，除了计算发放工资外，我们还要为新入职员工说明工资构成及公司相关规定，这就要求财务人员必须耐心细致，尽量做到少出差错或不出差错。经过努力，公司每月基本上能准时发放工资。

4、按时完成公司的纳税申报、发票购买和管理、台帐登记工作。

5、完成各政府相关部门下达的工作：公司的工商年检、会计师事务所的财务审计、对统计局的季度申报等。

6、催收款项是财务部门最为重要的工作。由于受其他原因影响，工程款的催收难度也有所增加，虽然我们尽了很大努力，也取得一定的成效，但却不是很理想。

总之，随着公司业务的不不断扩大，__年度财务部工作量越来越大，财务人员的人数并没有相应增加。但我们能够分清轻重缓急，有序地开展各项工作。一年来，我们完成了财务部的日常核算工作，并及时提供了各项准确有效的财务数据，基本上满足了公司各部门及外部有关单位对我部的财务要求。

二、分公司及合作方的财务核算工作

(一)跟进收取各分公司的款项，在经营部的帮助下，基本上能够按照协议准时收取各分公司的款项。

本年度，由于a分部的业务量增大□b分公司□c分公司和d分公司等的部分业务转到总公司开具发票、收退合作款，大大增加了我们的工作量。比如□a分部的年产值比__年增长了50%；对b□c和d三个分公司__年的开具发票、合作款的收取跟进、

核算退回、投标保证金的支付收取等工作，财务部做了全力配合。

(二)今年合作方的业务量也比往年有较大的增加，这部分的利润占公司的利润比重较高。同样，对合作方的开具发票、工程款的收取跟进、核算退回，投标保证金的支付收取等工作，财务部也全力予以配合完成，工作态度和工作成绩得到了合作方的充分肯定。

三、不足和有待改善的地方

一年中，财务部尚有应做而未做、应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理的建章建卡方面，在各项管理费用的控制上，在规范财务核算程序、统一财务管理表格方面，在更及时准确地向公司领导提供财务数据、实施财务分析等方面。在财务工作中我们也发现公司的一些基础管理工作比较薄弱；日常成本费用支出比较随意；这些应是__年财务管理要着重思考和解决的问题。

作为财务人员，我们在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面还应尽更大的努力。我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

社区个人工作总结篇十

转眼之间，我在__证券__营业部已经工作近一年了，可以说，过去的一年，是我不断成长进步的一年，是我人生中最难忘却的一段时光。

我在__营业部担任出纳兼行政的工作，在平时的工作中，我严格遵守公司的各项规章制度，身体力行，能够较好的完成领导交办的各项任务。首先作为出纳，我在收付、反映、监

督、管理四个方面尽到了应尽的职责;其次作为行政，我在采购、会务、员工福利、文档管理等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、出纳工作

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。负责保管现金和会计重要空白凭证，按规定办理领用签发;及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。

2、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。负责催取银行存款对账单;保管有关印章，空白收据和空白支票。

3、按国家财经纪律、会计法规和公司财务管理规定，办理现金、银行存款、内部往来的资金收付、划转，检查有关原始凭证;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。财务主管临时离岗的情况下，负责每天早上核对编制清算凭证。

4、协助财务主管做好日常会计核算和财务管理工作，参与财务预算、决算和财务分析等，已经完成了___年度财务决算和___年度财务预算。

5、上级主管交办的其他工作。

二、行政工作

1、负责办公用品采购管理和收发登记管理。每季度收集各个部门的办公用品计划，进行归纳汇总，集中采购办公用品;日常负责公司各部门办公用品的领用和分发工作，监督指导填写办公用品登记簿，保证办公用品账实相符。

2、负责会议及活动的后勤保障。会前准备好会议材料，认真做好会场布置，安排食宿工作；会后及时清理会场。___年4月28日圆满完成了__营业部开业典礼，___年5月4日组织召开了__证券__营业部与工商银行联合营销会议，___年6月23日组织召开了大福证券港股投资报告会。

3、负责员工社保和住房公积金的办理和转移。按公司规定，为符合要求的新员工办理社保和住房公积金，协助做好社保和住房公积金的转移，对离职的员工及时停止缴纳社保和住房公积金。

4、负责文档管理，负责公司有关文件的收发和上传下达。做好各种文件的收发，复印及誊印工作；分清主次，分清文件的轻重缓急，及时请领导阅办，将相关文件交到有关部门手中；对公司各种文件和档案进行整理、归档。

5、负责订阅报刊杂志，订购饮用水，缴纳电话费、网费。每年根据报刊订阅计划办理相关报刊的订阅，管理日常报刊的收发；每天收集饮用水使用情况，及时订购饮用水，负责饮用水的收发保管；每月及时收取费用账单，准时缴纳电话费和网费，保证工作场所的正常运行。

6、其他工作

___年5月24日协助湖南证券业协会召开经纪业务培训会议；___年10月14日接待__市人力资源和社会保障局社会保险稽核检查，提供相关财务数据；___年10月18日接待公司总部经纪业务检查；提供相关会议培训资料；___年11月14日接待人行__支行反洗钱现场检查，提供反洗钱相关资料。以上相关工作都顺利完成，得到了相关部门的表扬。

在工作中，我通过自己的发觉和领导的指正，也发现了自身许多需要改正的缺点和不足：

1、出纳工作中我要多用心，多请示，及时汇报，在工作中如遇到自己无法解决的问题，应请示领导给予提示或是解决问题的方法，在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。

2、行政的工作特点就是多、繁、杂，为其它各部门提供服务，以保证不影响我分内工作的顺利完成，并且不耽误其它部门的正常工作。

3、对于领导分配的发展客户任务完成情况：开户数65户，资产61万元。完成情况不是很好，特别是资产情况，开户数基本完成。

4、在工作中和同事之间的沟通不够，容易产生误会，导致不必要的矛盾。

改进措施：

1、证券业务还有待深入全面了解。在以后的工作和学习中要不断地学习新业务，新知识，做到知识的不断更新。

3、在做好本职工作之外，还要不断寻找新客源，不断发展新客户，尽量发展有效户，增加客户资产。

4、另外，我还要不断的调整自己的心态，让自己更加的宽容，忍让、大度、不计较一时的得失，加强沟通能力，向其他优秀同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

庆幸的是我能够认识到自己的种种不足，同时我也感谢领导对我的缺点进行指正，在今后的的工作中我将牢记领导的教诲，认真对待领导交办的每一件事。__年的工作已经开始，通过对去年的工作进行总结，我想我能够吸取教训，各方面都能更进一个台阶，以崭新的面貌迎接新一年的挑战。