

2023年支行工作总结及下一年工作计划 年度工作总结下一年工作计划(实用9篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

支行工作总结及下一年工作计划篇一

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20xx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。

支行工作总结及下一年工作计划篇二

20xx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x月份到工作的，同时开始组建销售部，进入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的努力，讨论制定销售各环节话术，产品的核心竞争优势，宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们的产品知名度在xx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，不能把我们产品的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xx消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家之间竞争是激烈的，我的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细，我的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他无法比拟的。

在xx市场上，消费卡产品品牌众多，但以我雄厚的实力为平台，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。

市场是良好的，形势是严峻的。在xx消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

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。

把握好现有的保险与证券这一金融行业渠道，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20xx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。

20xx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20xx年销售开门红任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

我认为明年的发展是与整个的员工综合素质，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。

支行工作总结及下一年工作计划篇三

年，我县供销社在县委政府和上级供销社领导下，认真贯彻落实中、省、市“关于深化供销合作社综合改革”的3个文件精神，分解目标，细化举措，进一步健全为农服务体系，拓宽为农服务领域，做大做强社有企业，全县供销社综合改革和供销合作事业取得一定成效，现将年工作总结如下：

(一)全县供销社综合改革有序推进。

1、制定完善方案，出台实施意见。按照省、市党委政府深化供销合作社综合改革精神，结合我县实际，围绕组织体系创新、经营体系创新、服务体系创新、农村金融体系创新、管理体制创新、政策体系创新这六项重点工作，制定完善了《仪陇县深化供销合作社综合改革实施方案》(草案)，**年8

月，县委县政府以仪委发[**]17号文印发了《仪陇县深化供销合作社综合改革实施方案》，按照“先易后难、分步实施、重点突破”的原则，明确了任务目标、工作要求、完成时限，综合全面地指导全县供销合作社的综合改革工作。

2、加强社有资产管理，扎实开展清产核资审计。今年以来，本着“实事求是、全面准确、依法有据、规范明晰、公开透明”的原则，按照彻底全面摸清社有资产、明晰产权结构、明确社有资产保值增值情况，满足综合改革需要的目标。我县供销社社有资产清产核资及保值增值审计工作，按照县委县政府《关于扎实做好**年“四项工作”的实施意见》（仪委〔**〕3号）文件的要求，纳入了全县“四项工作”重点目标考核内容之一。县供销社成立了以主任胡战林同志任组长，副主任邓勇同志为副组长，相关股室和企业负责人为成员的清产核资和保值增值审计工作领导小组。该项工作开展以来，县社领导及相关股室主动作为，积极配合审计纪检等相关部门，大力推进清产核资工作顺利进行。目前以县审计部门牵头，以审计事务所工作人员为骨干，组成3个审计小组进驻全县9家基层社和4家县直属社有企业，对20xx年产权制度改革企业相继重组以来至**年3月底，这一期间的社有资产保值增值情况、县供销社与社有企业的股权关系进行进一步明晰，为综合改革的顺利实施打下坚实的基础。此项工作将在**年1月底前完成。

（二）农村新产业新业态建设进展顺利。

1、积极探索为农服务新途径，大力实施土地托管项目□20xx年起，我县供销系统以县辉煌农资有限公司为主大力实施土地托管项目，全县在日兴、双胜、度门、思德等乡镇10个村，在去年试点实施完成了5100亩土地托管面积基础上，今年增加土地托管面积2300亩，扩大土地托管种植规模到7400亩，全县累计土地托管面积达20000余亩，其中全托管2500余亩，半托管17500余亩。在土地托管区域建农民专业合作社11个，吸收入社成员2800余户，其中贫困户346户□20xx年助农增收

户均4500元，最高达7000元。**年在学习总结三台、盐亭等地土地托管经验基础上，在日兴镇白塔村建设总投入528万元的为农服务中心1个，计划在**年完成。我县供销合作社土地托管项目的建设成效，得到上级组织的充分肯定，**年7月在全省供销社土地托管盐亭现场培训会上被确定为经验交流发言之一。

2、大力实施乡村振兴战略，参与农村电商扶贫事业。在邮政供销战略合作框架下，与县邮政部门合作，以“邮乐购”为平台，邮政供销手牵手、服务三农心连心，积极参与全国电子商务进农村示范项目，实行“三放心”（放心化肥、放心农药、放心种子）和“三到户”（质量承诺到户、技术服务到户、商品配送到户）服务，把土地托管项目生产的优质农产品和本地特色有机食品，优质化肥农药种子配送到新马线、濛新线、新农村建设的农村电商驿站，全年新增电商服务点35个，为方便农民群众生产生活和促进农民增收取得了较好的效果。

（三）为农服务基层组织体系进一步完善。

1、加快基层社建设步伐。**年结合对全县9个基层供销社的人员资产的全面清理，整合现有资源，目前已在日兴镇、思德乡新建成立2个惠农供销合作社，先行取得试点突破。农民专业合作社代行基层社职能29个。

2、加快社会化服务体系建设。以华泰日杂、辉煌农资为龙头，充分利用和整合新农村建设的相关项目和资金，对服务网点和设施加强改造。在新农村综合体的新政、赛金、五福、日兴、马鞍等乡镇，对示范点的标识标牌、内部设备设施全部按“城市版”打造，经营服务项目向“全方位、多层次”发展。以点带面，助推“农村社会化服务体系”全面发展。新建和改建农村社区综合服务社71个、庄稼医院60个。

3、加快专合组织建设。充分发挥各类专业合作社、专业协会的优势，根据新农村建设的发展需要，结合土地托管项目的

实施，在日兴镇黎明村、思德乡韩家湾村、雨台山村等地新建果品、种养、植保等农民专业合作社22个，获批省级示范社1个，市级示范社1个。

4、加快再生资源回收利用体系建设。在对兴社源清产核资审计评估的基础上，充分利用公司场地和牌子，整合资源，恢复运行，再生资源回收利用业务逐步恢复，起死回生。

(四) 参与脱贫攻坚取得新成效。

一是全县供销合作社充分发挥自身的组织优势和服务优势，以拓展现代农业服务、农村流通服务和农村综合服务为重点，积极推进脱贫攻坚。以土地托管为抓手，吸纳贫困村7个，贫困户346户。在贫困村建专业合作社，既解决了贫困户的增收难，又解决了贫困村无集体经济收入的问题。今年已实现4个贫困村出列，228户贫困户脱贫。

二是切实履行结对帮扶责任，认真落实“五个一”帮扶责任，成立了2个工作组，深入思德乡韩家湾村和雨台山村，对两个村113户贫困户和非贫困户的6类人户进行细致的排查了解，切实解决问题，化解怨气，谋划脱贫发展事业，为两村的精准脱贫工作助力。同时，全社认真开展“万人帮万户”活动，供销社结对帮扶的思德乡韩家湾村及雨台山村可率先脱贫出列，。

(五) 安全信访维稳工作扎实有序开展。

**年，我社认真贯彻落实“党政同责、一岗双责”，严格执行“谁主管谁负责、谁生产谁负责、谁经营谁负责、谁受益谁负责”的原则，加大安全生产宣传培训力度，对安全生产做到警钟长鸣。加大安全生产检查和隐患排查，认真开展安全生产大排查大整治活动，特别是对企业职工的职业健康的宣传力度，全面落实企业安全生产主体责任，坚持对各企业，特别是安全高危的华泰日杂公司，当代运业仪陇分公司，辉

煌农资公司和9个基层企业实行了每月一次安全隐患检查工作，共查出不安全隐患217起，其中基层房屋跨塌隐患达11起，其它安全隐患26起，对所查出的安全隐患已全部进行了整改。开支安全隐患整改经费近40万元，从而避免了不安全事故的发生。

在信访工作中，做到了件件有登记，事事有回音，妥善处理了各类信访案件。今年来共受理社员退股、棉麻公司部分下岗职工要求二次分配、个别下岗职工要求落实历史工资待遇、下岗职工落实社会养老保险、医疗保险、失业保险、下岗职工困难补助、老干部政策享受不到位、改制职工房产未过户等信访案件48起，接待上访人员近73人。特别是陈安国长达14年的上访案件，我社通过司法途径，理清了标的物权属关系，坚持依法合理处置社有资产的原则，对争议的房产进行公开公正公平拍卖，并通过数次调解，使该上访案件得到妥善解决。

1、改革资金严重不足。供销社在发展综合服务经营网络、农民专业合作社经济组织、基层供销社综合改造重建等方面没有直接的资金来源，导致供销社综合改革任务难以推进。

2、优秀经营人才缺乏。由于历史、体制以及经济等方面的原因，目前基层供销社干部职工队伍青黄不接，年龄结构、知识结构老化严重，优秀干部想离开，社会人才不进来，人员队伍基本处于断层状态，严重制约供销社综合改革向前推进。

3、原改制企业遗留问题难解决。尤其是部分改制职工在改制时的土地、房产过户收费等问题难以落实。

1、建立“双线运行”机制。按照省市相关要求，结合我县实际，按照政事分开、社企分开的方向，遵循依法治社思路，积极探索供销合作社“双线运行”机制。不断深化县级联合社体制改革，创新联合社运行机制，理顺联合社和社有企业关系，着力构建县级联合社机关主导的行业指导体系和社有

企业支撑的经营服务体系，加快形成社企分开、上下贯通、整体协调运转的双线运行机制。建立健全县供销社“三会”制度，恢复召开县供销合作社联合社社员代表大会、理事会、监事会会议，理清社员代表大会、理事会、监事会职责。规范理事会、监事会选举制度，完善理、监事会主任、副主任选举程序。

2、规范社有资产运行管理。一是推进社有资产监督体制改革，理顺社企关系。要落实社有资产出资人职责，通过成立社有资产管理委员会、建立社有资本经营预算制度，确保联合社机关把控好社有企业为农服务方向，促进社有企业面向市场自主经营，实现为农服务与社有资产保值增值相统一。二是成立资产管理公司。采取现代企业管理模式注册成立供销社控股或全资公司，负责对社有资产的出租出售和维护利用等日常工作，确保社有资产的保值增值目标有效落实。

3、加快基层社改革进程。积极配合审计纪检等部门全程参与社有资产清核和评估审计工作，彻底弄清已重组基层供销社与相关人员的经济往来关系，对企业留守人员进行了结。与此同时大力实施“基层社示范建设工程”，在积极、稳妥、试点可行的基础上，新建成立新型惠农供销合作社，全面完成市社下达的基层社建设任务，力争在20xx年前实现全县基层服务网络全覆盖。

4、扩大土地托管建设规模。在**年土地托管项目建设基础上，探索适应小农生产特点和各类新型经营主体需要的社会化服务形式，推动多种形式产销对接，加快在日兴镇的“为农服务中心”建设进程，力争尽快完成项目建设验收任务。进一步扩大全县土地托管面积和规模，在深化为农服务基础上，探索创新新机制，以“为农服务中心”为圆点，以日兴镇为核心，打破区域界限，5年内实现全县土地托管10万亩的目标。

5、按现代企业制度要求规范社有企业行为。一是全面推行契约化管理，完善薪酬分配制度，形成程序合法、约束有力、

运行规范的企业制度机制，充分调动企业员工的积极性主动性创造性。二是在经营机制上，大力推进社有企业产权改革，通过实行股份制改造，盘活现有社有资产，促进产权多元化并形成有效制衡的股权结构和科学的公司法人治理结构，做到“股权结构多元，股东行为规范，内部约束有效，运行高效灵活”，不断推动社有企业稳步向前发展。

支行工作总结及下一年工作计划篇四

20xx年，县科技局在县委、政府的正确领导和省、市科技部门的指导下，紧紧围绕县委提出的各项奋斗目标和我局工作职能，进一步解放思想，找准优势，以促进我县传统农业产业的提升改造和企业技术创新为重点，大力推进科技进步和科技创新。促进了全县经济社会又好又快的发展。

1、搭建科技体系创新平台，引导企业提升自身综合实力。我们以实施科技扶持措施、增强科技创业中心的企业孵化功能、引导企业提高自主研发能力为抓手，在全县范围内充分营造创新创业的氛围，从而逐渐搭建一个有利于企业自主创新、促进经济增长方式转变的科技创新体系。

2、依托科技项目和科技成果两大载体，切实提高科技工作服务经济的能力。我们以科技与经济紧密结合为出发点，以增强区域经济竞争力为突破口，以培育自主知识产权、形成核心竞争力为目标，大力实施一批重大科技项目，加快科技成果转化成为实际生产力步伐，从而带动产业的整体发展。

3、以科技宣传促使群众科技意识的升级。精心组织安排好一系列科技宣传和科技活动，大力增强群众的科技文化意识。4月份举办了“科技活动周”宣传活动，到全县9个代表村开展了送科技服务下乡活动，累计发放科普资料、致富信息等1000余份，接受群众现场科技咨询3000余人次。

4、完成了省轴承产业技术研究院具体建设方案、规划、章程

等申报材料的编制，并成功成立了省轴承产业技术研究院。

我局按照省级工程技术中心建设条件，结合河南科技大学机电工程学院、洛阳轴承研究所的专家，初步完成了省轴承产业技术研究院具体建设方案、规划、章程等申报材料的编制，并深入轴承工业园区，调研县轴承产业的创新平台现状，向全县企业征求技术需求。

二、科技工作中存在的主要困难和问题

20xx年全县科技工作和科技进步得到了较大发展，但仍存在着不同程度的问题，亟待在今后工作中解决。

1、科技创新意识有待于进一步增强。

2、社会发展水平低，农业基础设施薄弱，劳动者文化素质不高，给科技成果转化和科技知识普及带来一定难度。

3、科技服务体系虽然健全，但发育不足。

4、人才资源不足，特别缺乏综合性复合型人才，科技培训需要进一步加强。

1、发挥科技创新平台作用，大力发展高新技术产业；提升企业研发水平，争创国家级高新技术企业1家，新增市级高新技术企业1家；加快新产品研发，开发市级以上新产品2项；获国家授权专利2项；完善科技扶持政策，强化科技创业中心服务功能；争创省科技强县。

2、以管理为抓手，加强机关自身建设。深入开展学习型机关、学习型党组织、学习型党员干部和效能型、服务型机关建设。并以此为契机，提高干部素质、提高服务水平。继续抓好集中学习和业务培训，开展多形式多载体的学习，鼓励干部自学成才，提高自身素质。继续与广播电台、电视台加强合作，

做好科技宣传工作。办好科技活动周，开展各种形式的科技下乡、科技扶贫、科技宣传、科技咨询、科技讲座等，使科技培训受益人群达到5000人次以上，强化科技知识、科学思想的普及提高。

3、院士工作站正积极筹备中，11月份，已与院士在武汉会面，计划明年三月份签约。

支行工作总结及下一年工作计划篇五

在这一年里，我的工作职责基本没有变化，银行业务的开展比较顺利，基本上日清日毕。

收汇方面，今年三个公司总共收汇是700万美金。整年的人民币对美元牌价一直是处于升值的趋势，每天查询外汇牌价和关注金融动向已经在不知不觉中成为习惯。

出口核销方面的工作都能圆满完成，至今日为止三个公司的应核款项除了立德这边有一单还没核销外，其他的都已经核销完毕。在整一年中，在对外各政府部门以及其它单位的各项工作上，都能和谐沟通，达到预期目的。

在公司内部电脑以及网络的维护上，今年公司进行了两次网络处理结构的变更，每一次都大费周折，新结构建设和后来的不稳定弄得我很辛苦，同事们要适应新的运用方式和面对不稳定的网络，也很辛苦。但很少当着我的面抱怨，有时看到我弄得很烦躁的时候还会安慰我，多好的同事啊。完成了公司电脑网络的改造工作。今年的八月份发生一宗严重的电脑故障，我未能及时排除，耽误了同事们的工作，我负有不可推卸的责任，事后总结教训，凡事要小心谨慎，三思后行，再三权衡！

对比年初定下的工作目标，除了年初的一些设想因为这启电脑事故而搁浅，思想汇报专题其它方面基本达标。在这里要

感谢公司领导平时对我的循循教导和对我缺点的包容，感谢同事们对我工作的支持和配合。

支行工作总结及下一年工作计划篇六

岁月如梭，光阴似箭，20xx年已经过去，崭新的20xx已经到来，回顾过去，在公司领导无微不至的关怀下、及各部门的协同努力下，我们克服了一切不利因素，共同完成了xxxx有限公司的财务工作。虽然公司目前没有盈利，但我相信通过我们大家的共同努力，公司明日的辉煌就在不久的将来！我来到公司已经快两年了，在这两年里我对公司的财务工作已逐步了解，并比较顺利地接受了大部分工作，在这里我就20xx年度财务部工作汇报如下：

(一)20xx年度酒店主要经济指标完成情况

营业收入：全年累计实现xxxx万元，其中：中餐厅收入xxxx万元；客房部收入xxxx万元；开元会所收入xxxx万元。

(二)20xx年度酒店经营成果指标完成情况

1、营业收入□xxxx万元，营业成本xxxx万元，营业费用xxxx万元，管理费用xxxx万元，财务费用xxxx万元，营业外收入xxxx万元，营业外支出xxxx万元；净利润xxxx万元。

2、全年度向税务局缴纳税款共计xxxx万元。

3□20xx年客房共接待人数xxxx人(系统上)，客房部出租率xxxx%(系统上)平均房价为xxxx元。中餐厅接待人数xxxx人，餐饮毛利息xxxx%□平均餐费xxxx元。

(三)财务工作

1. 日常会计核算工作。包括审核原始凭证、收付每笔款项、录入会计记账凭证，装订保存凭证、核对现金银行储蓄账目、合同的整理和及时准确的申报缴纳各项税款工作等。

3. 每月核对往来款项。配合销售部对酒店的协议单位的应收账款进行及时的催收。同时和酒店的供应商进行应付账款的对账及结账工作。

(四) 成本核算工作

1. 日常成本核算工作。目前成本核算只是停留在一些基础性的工作上，每日审核各部门操作、各部门上报成本日报表，审核出入库单据、单据录入到系统中、核对餐饮酒水日报表，并计算月底酒水库存成本；月底对后厨、客房部、吧台进行盘点；依据试算平衡报表，盘点情况分析成本率及毛利息等指标。后续的成本核算分析还有待明年加强。

(五) 资产管理 work

1. 对各部门的固定资产下发了登记表。

2. 制作了酒店固定资产卡片，要求各部门做好自己部门内资产的管理登记工作。

(六) 人员培训、酒店活动

11月份配合人力资源部和安全部参加了酒店组织的消防演练工作，主动参与公司组织的员工生日聚会、春节员工聚会等工作。

在行政部的组织下，配合了中餐厅对酒店20xx年度大型宴会工作由于人员紧缺进行了帮忙工作。

(一) 财务部人员分工不是很明确，每个人的工作专业性不强，

而在完成本职工作时，不愿意接受新的事物，自助学习能力弱，往往是被动的接受工作、业务水平有待提高。在今后的工作中，我们会在做好本职工作的同时，还要多学习其他同事的工作，进行多角化的发展，团结同事，互帮互助。

(二)部门之间存在信息不对称，相互沟通不够。财务部每个员工的工作能否顺利开展，离不开各部门的支持和配合。在今后的工作中，需要多听取其他部门意见和建议，寻求多方支持，并加强与其他部门的交流和沟通，大家携手促进工作的协调和稳步发展。

(一)财务工作

- 1.继续做好日常工作，快速、准确、有效的完成领导交代的工作。
- 2.在财务部内部明确考核制度：财务人员的分工及各职能部门的协作，要分工明确并相互协作补充，在相互配合的工作中不断学习，对各项费用的合理支出起到监督把关作用。
- 3.加强对应收账款的催收力度。
- 4.继续做好年末预算、审计、建账工作。
- 5.严格按照酒店的各种规章制度和财务制度执行。

(二)财务制度及监管

- 1.建立健全财务制度，制定一套完整的酒店财务制度实行方案，对前期的制度方案切合酒店实际情况进行修改，以及对已经过期和不符合酒店所使用的文件重新修改和制定新的文件。
- 2.对其他各部门所发布的文件的漏洞和合理性进行审查。

3. 对酒店一些重大合同的签订进行审查和复核。

4. 深入一线部门去对工作中存在的问题进行纠正和要求，严格的按照酒店所规定的规章制度进行操作。

5. 对一些资产管理的重大部门(吧台、库房、前台等)的账务进行定期和不定期的抽查。

6. 每年二次，即6月份和12月份对酒店的各部门固定资产、低值易耗品、办公用品进行实地盘点，并对其中的损耗追查原因，对过期的货物追查相关责任人的责任。

7. 实行奖罚分明的规章制度，对酒店作出重大贡献的员工进行奖励，对因个人失误给酒店造成损失的进行处罚，当然罚款不是目的，是为了让其他人员能认识到自己工作和责任的重要性。

1. 根据季节和气候变化，适时的调节和修正各种技术参数，在保证满足客人对空调、热水需求的基础上，调整好用水温度和时间，降低损耗，尽量节省能源，使成本消耗减至最低程度。

2. 酒店要重视营销工作，不断壮大营销力量，销售部要联合餐饮部、客房部、开元会所及厨房做好酒店“团队会议、零点散客、宴会接待”三大块的营销工作，打好酒店的营销牌，做好酒店的营销工作。建立健全vip档案，提高酒店的知名度和美誉度。

3. 丰富员工文化生活，员工是企业的宝贵财富，是推动企业发展的源动力。重视员工在企业中的核心作用，创造各种条件改善员工生活、丰富员工文化，提高员工对酒店的归属感，对员工工作中和生活中提出意见和诉求并尽力解决。评选年终优秀员和季度优秀员工，实行奖罚分明的公司制度。

总之在20xx年里，我们在做好本职工作同时，提高自身业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，主动完成20xx年公司战略目标的.各项任务，以最大限度地回报于公司，为我们公司的稳妥发展而做出更大的贡献。

支行工作总结及下一年工作计划篇七

时光荏苒，在忙碌之中□xx年也即将结束。作为一名xx科室的护士，回顾过去一年来的努力和奋斗，我的内心不仅感慨万千。我自20xx年x月来到科室以来，在护士长及其他领导同事们的关注指点下，不断在工作中完善自己，提高护理的业务能力和服务表现。尤其是过去的xx年里，我更是深刻体会了作为一名护士，我们的职责，我们的意义，究竟该如何在工作中去体现。

今年的工作依旧辛苦，但我也在这份为病人奋斗的岗位上学到了许多提高自我的知识。现在此对xx年来的自我工作情况做总结如下：

作为一名xx科室护士团队的一员，我在思想上严格律己。认真遵守工作要求，服从领导安排。对自己的工作吃苦耐劳，有较高的责任意识。

日常里，我会复习作为护士的工作需求，学习关于国家的政策和发展。并且还常与自己负责的病人耐心交流，并请教老护士们。以此发现了自己工作中的不足，在改正后学会了如何化解与病人和家属的争执，能更好的完成工作并得到病人及家属的信任。

在工作方面我一直都很清楚自己的不足，但跟随着护士长等领导的学习与实践，更让我认识到，作为一名护士，不仅要提高个人知识和能力，还要学会与病人沟通，体谅病人和家属的情况。这样才能顺利完成自己的工作。

在这一年的工作中，我利用休息时间不断磨练自己的业务水平，还参加了医院的护理技能培训□xx部的业务竞赛等活动。这都让我在个人能力上有了许多的'提高。

但在此之外，我还经常与身边的同事和病人交流，细心观察他们的工作和病人的需求，以此改进自身的服务，让病人能在我的护理工作中体会更多的关心和爱心。

时光匆匆，一年虽然漫长，但在忙碌的工作中也显得短暂。总结了自己在xx年里的努力，我也察觉到，自己还有许多在细节上需要改进的地方。尤其是在用药的时候，要更加仔细的检查，避免出现医疗事故。同时也要细心提心病人和家属关于病情的细节，帮助家属更好的照顾病人。

支行工作总结及下一年工作计划篇八

20xx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，以至把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作提升一个台阶。下面我对一年的工作进行简要的总结。

今年我任公司销售部副经理，负责公司工程组，在公司任职期间，我不断的学习产品知识，并吸取同行业之间的信息积累了丰富的市场经验，现在对钢铁行业市场有了更加深入的了解和认识，可以清晰、自如的应对各种客户的各种问题，准确的把握客户的需要，与客户建立了良好的沟通渠道，逐渐取得了客户的信任。经过我的不懈努力，取得了多为成功的客户资源，对自己的销售任务铺垫了坚实的客基础。而且在不断的学习知识和积累经验的过程中，自己的能力、业务水平都比以前有了较大幅度的提升。

虽然一直在从事销售工作，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路上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。这是我需要提升的重要方面之一，下面我就对我以及部门20xx年的工作进行总结。

支行工作总结及下一年工作计划篇九

2017年我们要把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，分别利用不同渠道开展销售工作。

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。

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。

把握好现有的石油、石化销售渠道，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。

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，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。