# 202\_部门年终工作总结范文十九篇

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2025-04-05

*工作总结jobsummary/worksummary是最常见和通用的年终总结、半年总结和季度总结。 以下是为大家整理的关于202\_部门年终工作总结的文章19篇 ,欢迎品鉴！202\_部门年终工作总结篇1　　在过去的一年里，我取得了不错的成绩，...*

工作总结jobsummary/worksummary是最常见和通用的年终总结、半年总结和季度总结。 以下是为大家整理的关于202\_部门年终工作总结的文章19篇 ,欢迎品鉴！

**202\_部门年终工作总结篇1**

　　在过去的一年里，我取得了不错的成绩，在公司领导的指导下，还有同事们的帮助下，我认真的搞好自己的工作，我非常清楚我应该朝着什么方向发展，在这一点上面我是非常确定的，对于我来讲这些都是应该要去努力的方向，一年来我每天认真的完成好光工作，处理好部门的日常的工作，我也知道这对我而言是比较重要的，在这些细节上面我应该要端正自己的态度，这一年来我也是能够让自己去接触一些更多的事情，对于过去的一年我也总结一下。

　　作为一名xx的员工，我也是不断的在努力，我希望可以得到一个好的认可，这也是我应该去努力的事情，一年来我尽量的，在接触一些的新的事情，在这方一点上面确实还是应该要去努力的，我也愿意坚持下去，这对我是一个非常大提高，只有认真负责的处理好自己的本职工作才能够在接下来的工作当中有更好的状态的，我一直以来都和周围的同事相处的不错，我也知道这是我应该要去做好的，我知道这是我应该要有的态度，一年来我也是把自己分内的事情做的非常不错的，在这个过程当中我确实感觉非常的好，在接下来的工作当中我一定会让自己保持一个更好的态度，这一年来在工作当中我也是在坚持着努力搞好自己分内的职责，在这一年来的工作当中我也是做的非常不错的，我非常相信我应该要在这样的环境下面自己能够做的更好。

　　未来我也一定会让自己保持好的状态，这也是我应该要有的态度，一年来我努力的做好自己分内的事情，我和同事们虚心的请教，我认为自己的能力还是不够，缺少一些新的东西，我也能够自己保持好的状态，我也相信我是可以做的更好的，在这一点上面我有着非常明确的态度，未来我也一定会让自己做的更好，这一年来我还是有一些做的不够好的地方，我会好好的改善，我知道工作当中不能够有拖拖拉拉的习惯，这一点是非常不好的，我也不应该抱有这样的态度，在工作当中这确实非常的不合适，我会坚持去做好自己分内的职责，这一点是一定的，我也非常清楚我应该往什么方向发展，作为一名x的员工这确实是我要有的素质，通过这件事情我也一定会更加努力的，感激能够在这样的环境下面有现在的变化，我会继续努力的。

**202\_部门年终工作总结篇2**

　　开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

　　1、20xx年销售情况

　　20xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的杨迈牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下6000万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额5900万元，产销率95%，货款回收率98%。

　　2、加强业务培训，提高综合素质。

　　产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在北京市营销通科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

　　3、构建营销网络，培育销售典型。

　　麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以廊坊本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

　　4、关注行业动态，把握市场信息。

　　随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

　　5、再接再厉，迎接新的挑战。

　　回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态,要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

　　神龙迎春，祝我们xxx公司在20xx年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**202\_部门年终工作总结篇3**

　　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xx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xx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：

　　一、费用成本方面的管理

　　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。

　　二、会计基础工作

　　（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，财务工作总结《财务人员年终工作总结》。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。

　　三、财务核算与管理工作

　　（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。xx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\"。

**202\_部门年终工作总结篇4**

　　20\_年即将过去与20\_就要到来之际，我先祝贺各位同事在度过愉快丰收的一年和在未来一年中万事顺意!自己在局与中心领导和全体同事的关心、支持和帮助下，坚持自我严格要求、加强学习、踏实工作，在政治思想、工作学习等方面取得了不小的进步，下面把自己各方面的表现向领导和同事们作个小总结。

>　　一、爱岗敬业，坚持原则树立良好的职业道德

　　在工作中，自己按照发展要有新思路，改革要有新突破，开放要有新局面，各项工作要新举措的要求，在工作中要能够坚持原则，秉公办事，顾全大局，以新《会计法》为依据。遵纪守法，遵守财经纪律。认真履行会计岗位职责，一丝不苟，忠于职守尽职尽责的工作。服从组织安排，并能按时保质保量完成岗位任务工作。主动利用会计的优势和特长，给领导当好参谋，合理合法处理好财会业务。对各办公室人员所需报销的单据进行认真审核，为领导把好第一关，对不合理的票据一律不予报销，发现问题及时向领导汇报，认真做好会计基础工作，认真审核原始凭证，会计凭证手续齐全，装订整洁符合要求，科目设置准确，帐目清楚，会计报表要准确及时完整定期向领导汇报财务业务执行情况，除按时完成本职工作之外，还能完成临时性工作任务。

>　　二、加强政治学习努力提高自身素质

　　我深知作为财务工作人员，肩负的任务繁重，责任重大，为了不辜负领导的重托和大家的信任，更好的履行职责，就必须不断的学习，因此把学习放在重要位置，认真学习业务知识和\_\_的新形势下的政策，自己无论是在政治思想上还是业务水平方面，有了较大的提高。坚持把学习和积累作为提升自身素质，提高工作能力的基本途径，坚持把参加各种学习活动与业务学习结合起来，并认真做好重点学习笔记。工作中能认真执行有关财务管理规定，履行节约，勤俭办公，务实开拓。

>　　三、重视日常财务收支管理

　　收支管理是一个单位财务管理工作的重中之重，加强收支管理，既是缓解资金供需矛盾，发展事业的需要，也是贯彻执勤俭办一切事业方针的体现。为了加强这一管理，我们建立建全各项财务制度，财务日常工作，就可以做到有法可依，有章可循，实现管理的规范的制度化。对一切开支严格按财务制度办理，对一些创收积极进行催收，使得局和中心财务财务能够集中财力办公，通过财务室认真落实的执行，收效非常明显。在经费相当紧张的情况下，既保证局和中心一系列\_业务活动和财务收支健康顺利地开展，又使各项收支的安排使用符合发展的要求，极大的提高了资金的使用效益，达到了增收节支的目的。

>　　四、认真做好年终决算工作

　　年终决算是一项比较复杂和繁重的工作任务，主要是进行结清旧账，年终转账和记入新账，编制会计报表等，财务报表是仅反映单位财务状况和收支情况的书面文件，单位领导了解情况，掌握政策，指导本单位预算执行工作的重要资料，也是编制下年度财务收支计划的基础。认真细致地搞好年终决算和编制各种会计报表。写出分析，能过分析总结出管理中的经验，提示出存在的问题，以便改进财务管理工作，提高管理水平也为领导的决策提供依据。

>　　五、科学调度，厉行节约

　　本着节约，保证工作需要地原则坚持做到多请示，多汇报，不该报的不报，不该购的不购，充分利用办公现有资源，科学高度，合理调剂，能用则用，能修则修，以最小的支出取得最佳效果。

　　总之在20\_年的工作中，自己在局、中心和科室同志们的艰苦奋斗是分不开的，在新的一年里，我们将更加努力工作，发扬成绩，改正不足，以勤奋务实，解放思想，转变观念，抓住机遇，改变命运。以事业为基础，以经济为导向，以稳定为前提，以学习为补充，以发展为动力。为我\_局、培训中心的建设和发展贡献自己的力量。

**202\_部门年终工作总结篇5**

　　时光飞逝，20xx年已接近尾声，20xx年我们将开启花园电站新的篇章。本年度在公司各级领导无微不至的关怀下,在监理、施工单位、各部门的协同努力下，我们克服了一切不利因素，保证了花园电站工程建设的顺利进行。回顾今年所做的工作，主要有以下几个方面：

　　>一、工程建设情况

　　1、辅助工程

　　XX年1月11日在迭部县注册成立迭部汇能花园水电开发有限责任公司，根据开发合同花园电站必须于同年8月底开工，但是当时并不具备整体开工条件。经过与各方面协商后，我们根据陕西院的可研报告，安排江龙公司进行前期辅助工程施工，而主体工程则一直处于停工状态。XX年年5月全部完成进厂公路、进厂桥，施工临时道路、施工临时桥及5公里施工电源的施工。由于受环评报告的影响直到20xx年2月，该项目才获得了省发改委的核准。

　　2、导流洞工程

　　20xx年2月25日至20xx年7月30日，施工547.5m导流洞的一期开挖和支护工程。因为缺乏导流洞进水口闸室的设计图纸，因此进水口段预留12.5m未进行开挖，以防止洪水倒灌。累计进洞535m，完成洞室石方开挖2万m3，钢拱架支护535m，塑喷砼XXm3。

　　3、前期辅助工程

　　XX年年12月4日至20xx年10月25日，施工厂房的一期开挖与支护工程。累计完成砂砾石开挖31万m3，m10浆砌石护坡2900m3，m7.5浆砌石挡渣墙1611m3。

>　　二、工程款支付情况

　　1、导流洞工程

　　福建省隧道公司自导流洞工程施工以来，监理审核工程款：525万元，所扣质保金：26万元，代扣税金：16万元。已支付工程款：430万元，尚欠款：40万元。

　　2、前期辅助工程

　　陇南市江龙公司自前期辅助工程施工以来，监理审核工程款：658万元，所扣质保金：65万元，代扣税款：21万元。已支付工程款：475万元，尚欠款：60万元。

　　3、材料款

　　XX年年12月至20xx年10月，支付兰州润杰商贸有限公司钢材费：200万元。20xx年4月至20xx年10月，支付天水祁连山水泥厂水泥费：79万元。

　　4、施工用电

　　20xx年3月至10月上缴迭部县电力公司电费：49万元。自XX年年11月至20xx年10月，福建隧道公司结算电费：23万元;陇南江龙公司结算电费：4万元。

　　5、其它费用

　　前期环保、水保、勘测、设计费合计：267万元，尚欠款：990万元。厂区、枢纽区征地费：60万元。协调村民与施工单位之间纠纷，答应为村民解决引水灌溉、场地平整等工程所产生的费用：9万元，尚欠款：13万元。

　　6、资金支出

　　20xx年花园电站总投入资金：1.066亿元，总支出：1833万元。其中：支付施工单位工程款：986万元，工程材料款：346万元，日常办公费：99万元，各项合同款:365万元，其它支出：37万元。

　　>三、外围协调

　　1、设计院

　　经常深入施工现场，随时掌握施工情况。年初多次联系江明设计院到花园施工现场踏察，根据现场地形及时、合理进行设计，优化设计方案。在地质勘探单位没有发现大坝左岸具有古河床情况下，由于我们反复深入现场，根据现场地形推测，判断大坝左坝肩可能存在古河床。后期导流洞的开挖印证了我们的看法，于是联系甘肃水文地质勘测院尽快到现场对大坝周边进行踏勘，确定古河床位置及大坝周边地质情况，为下一步设计提供详尽的地质资料。可设计院的反复更换造成地质勘测单位对勘测任务难以执行，致使地勘单位迟迟未能进场。

　　20xx年10月18日，力邀陕西设计院、甘肃水文地勘院工作人来花园现场踏看，并召开业主、设计院、地勘院、监理、施工单位联络会议。对花园电站目前存在的问题重点讨论、全面分析，制定花园电站各单位工作计划，明确各单位未来工作的重点。并形成《会议纪要》，以便后期工作的开展。

　　2、征地

　　征地工作是各项工程开展的前提条件，因为花园电站没有初设报告，所以对坝区和厂区的征地范围无法确定。征地只能根据陕西院可研报告和江明设计院前期的设计意图，粗略的规则花园电站的征地范围，因此，对枢纽区采取临时性征地，而厂区刚根据江明设计院的设计图采取永久征地。先后完成枢纽区阿寺村临时用地89.65亩、厂区永久占用荒地36.17亩、厂区1号、2号弃渣场临时用地42.04亩。

　　3、协调各单位、部门及当地村民的各种利益纠纷问题。一年来各种施工干扰不断，主要有厂房开挖工程所涉及到的弃渣运输问题。当地施工车辆多次要求提价和强拉强运，在我们没有妥协下，发展成强行阻挡工程施工，迫使开挖工程停工近一个月，最终在由副县长带队的县协调小组出面处理下，才得以平息。协调厂区施工车辆运渣对周边农作物的影响，采纳水泊沟村支书的提议，对涉及到的三户村民进行面粉补偿。接县委书记的批示对达修寺所提问题进行处理，在乡政府书记及协调人员的协调下，对所提的事项反复协商，逐一解决，以较小的代价换取了工程的正常施工。施工车辆上路、道路开口、交警等等，在每次的协调工作中，我们始终多角度分析、处理问题，力争以公司利益为前提，解决施工过程中的各种矛盾。

　　4、配合监理完成作业面的工程计量和审核，根据施工情况，按月审核工程支付款。

　　5、加强对设计、监理、施工的质量控制，保证工程达到预期的质量目标。严格控制工程投资，合理利用资金。按照施工组织规划，合理安排施工进度。

　　6、材料供应

　　钢材、水泥、砂子基本满足工程施工需求。今年由于物价上涨，加之运输成本的增加，使得今年材料的成本大幅提高。年初砂石料供应无法满足施工需要，在我们的要求下，生产单位积极购买生产设备，增加的设备已投入生产，估计近期不会影响导流洞的砼施工。但考虑后期用量大，现有的生产规模不能满足，已要求在花园电站枢纽区临时桥附近重新建设新的砂石料生产厂，计划12月底设备进场，并投入生产。

　　自XX年年11月28日至20xx年10月25日，为福建隧道公司供应po42.5r水泥1400吨，砂子4100m3，各种型号钢材551吨。自20xx年3月1日至20xx年10月27日，为陇南江龙公司供应po42.5r水泥483吨，砂子1050m3。

　　7、电力供应

　　我们与迭部县电力公司签订了大工业供电协议。月结算方式为基本电费与电度电价之和，按现在一般商业用电正常结算电价应为0.7373元/度，并且应加线损、变损、利率调整等，正常施工用电现有的合同对我公司是有利的，但我公司与施工单位结算电价为0.7元/度，又不含以上内容，并且今年施工不正常，故造成一定的差价。

**202\_部门年终工作总结篇6**

　　20\_\_年，我们单位围绕构想，按照管理工作理念，进一步增强科技创新的责任感、紧迫感和使命感，积极探索，锐意进取，以精细化管理为契机，不断提升各项工作的管理水平，继续加大力度，逐步解决，努力发展完善，为社会进步和可持续发展做出了应有的贡献。现对今年工作进行总结。

　　>一、主要做法和经验

　　加强领导，明确责任，领导分片包干。全员全过程参与项目推广工作，形成所长全盘抓，分管领导包片抓，室主任分项抓，项目负责人直接抓的工作体系。与外联单位建立了较好的伙伴关系，建立定期回访制度，在沟通中及时发现问题，解决问题。持续改进设计规划技术水平，提高外联单位的满意度。定期到各外联单位与工程技术人员座谈。

　　加强了项目的跟踪管理。对于新开发的技术依靠科技例会、中评估、重点项目汇报会等，从调研、立项、研究、实验、推广应用等各个环节进行跟踪管理，确保科研项目按期顺利完成。分工明确，责任到人。明确项目负责人与推广项目负责人，做到技术开发与现场推广同步实施，加快新技术推广力度，确保各项技术的成果转化率\_\_%不降低。

　　>二、存在的问题和建议

　　在项目成果转化上，有些项目成果还有待于加强推广和应用。特别是科研项目现场试验，有些项目需要选定区块，集中试验，进行效果对比，这种情况与各外联单位协调很难，建议主管部门和各外联单位定期沟通后召集协调会解决;解决员工切身利益问题有待加强。由于项目任务重，人员少，科技人员和技术骨干工作压力过大，身体素质下降;办公电话陈旧破损严重，影响通话质量。建议相关职能部门改造活动室和工房，并统一配备办公电话。

　　科技管理工作需进一步加强。项目现场试验施工运行不畅通，现场试验补贴发放有的不到位，影响了前线小队现场试验施工配合的积极性，应加大协调力度;增强学术交流和技术考察，有利于提高科研骨干技术水平;试验工房不配套，面积小，已完成的推广项目工具与生产单位交接不及时;新增技术干部没有计算机，部分计算机老化，运行速度慢，影响工作效率。建议相关部门试验补贴带帽奖励到小队或者直接发到研究单位，为技术干部考察交流创造机会，定期配备更新计算机。

　>　三、明年工作安排

　　在管理上，围绕设计研究所的大方向，严格控制变动成本支出，继续完善细化科研及奖励机制，推进技术创新，充分调动技术干部积极性，确保下年度科研目标顺利实现。在项目研发上，不断提高技术干部自主研发能力，能独立完成的项目不搞外协，能内部合作的不搞外部合作。大力培养技术干部创新精神，大胆解放思想，挑战技术极限，敢于突破新技术。结合生产实际需求开展安全环保节能增效等方面的课题研究，为完成全年任务提供技术支持。

　　在项目推广上，采取请进来走出去的办法，加大对鉴定项目的推广力度。请进来，经常邀请工程方案规划的同志来我所倾听新技术讲座，让他们多了解我们的新技术，在编制项目工程方案时多采用我们的新工艺。走出去，所领导和项目组要经常到各单位介绍我们的新技术，不断拓宽新技术推广范围。同时要继续做好新技术推广价格评估工作，不断提高科技贡献率。在精细化管理上，完善和细化各项规章制度，定期对制度的合理性和实用性进行评审，实现管理的规范化和人性化，做到持续改进和提高。继续做好安全隐患排查和改进，严格控制、遵章行车，确保全年安全生产。

**202\_部门年终工作总结篇7**

　　20\_\_年，在公司领导的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨、和效益目标上，行政部紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。注重发挥行政部承上启下、联系左右、协调各方的中心枢纽作用，为公司圆满完成各项目标任务作出积极贡献。为了总结经验，继续发扬成绩同时也克服存在的不足，现将今年的工作做如下简要回顾和总结：

　>　一、人事管理方面

　　根据公司部门岗位的实际需要，有针对性、合理地招聘一批员工，以配备各岗位。规范了各部门的人员档案并建立了档案，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐。同时要加强内部的培训管理工作。

　　>二、行政事务工作方面

　　本年度进行了两次验厂活动，主要出现在目前公司厂地面积窄小和现场员工访谈的培训不够使得验厂结果要求改进。搞好iso再认证工作，确保iso认证通过，通过这次iso在认证，让我们认识到了我们的管理上还存在着诸多的不足，iso的覆盖不全面，来年行政部需加强各部门iso管理体系的培训于学习。对后勤保障工作做到让员工用上健康、卫生的食品。

　　>三、公司管理运作方面

　　顺应市场的发展，依照公司要求，制定相应的管理制度。完善公司现有制度，使各项工作有法可依，有章可寻。在日常工作中，及时和公司各个部门沟通。逐步完善公司监督机制。有一句话说得好：员工不会做你要求做的事情，只会做你监督要做的事情。基于这个原因，本年度加强对员工的监督管理力度。

　　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、，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、务实高效的公司新形象。搞好明年的高质量、高效率、确保安全生产，减少安全事故发生。充分引导员工勇于承担责任了解职责。要逐步理清各部门工作职责，并要求各人主动承担责任。

　>　四、工作中的收获

　　懂得事情轻重缓急，完成领导交代的工作，做到了“上传下达”。与同事相处融洽，能够积极配合及协助其他部门完成工作；工作适应力逐步增强，对后期工作垒积了许多经验。

　　>五、工作中存在的不足

　　由于行政部工作常常事无巨细，每项工作我们主观上都希望能完成得，但由于人力和精力有限，不能把每件事情都做到尽善尽美。对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对领导决策应起到的参谋助手作用发挥不够。抓制度落实不够，公司事物繁杂，基本检查不到位，因而存在一定的重制度建设，轻制度落实现象。

　　对公司其他专业业务学习抓得不够。这些都需要我在今后的工作中切实加以解决。工作细心度仍有所欠缺；工作效率虽有所提高，感觉有时各部门之间的配合仍有所欠缺，工作效率并非是最快的！接下来的个人工作计划中会根据以前工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

　　总的来说今年的`工作是尽职尽责的，虽然亦存在着些许多的不足，但这一切的一切相信也会随着明年的到来而逝去。非常感谢公司领导及同事们对我们工作的支持。在下一年，我们会做得更好，发挥得更加出色！

**202\_部门年终工作总结篇8**

　　20\_年即将过去与20\_就要到来之际，我先祝贺各位同事在度过愉快丰收的一年和在未来一年中万事顺意!自己在局与中心领导和全体同事的关心、支持和帮助下，坚持自我严格要求、加强学习、踏实工作，在政治思想、工作学习等方面取得了不小的进步，下面把自己各方面的表现向领导和同事们作个小总结。

　　>一、爱岗敬业，坚持原则树立良好的职业道德

　　在工作中，自己按照发展要有新思路，改革要有新突破，开放要有新局面，各项工作要新举措的要求，在工作中要能够坚持原则，秉公办事，顾全大局，以新《会计法》为依据。遵纪守法，遵守财经纪律。认真履行会计岗位职责，一丝不苟，忠于职守尽职尽责的工作。服从组织安排，并能按时保质保量完成岗位任务工作。主动利用会计的优势和特长，给领导当好参谋，合理合法处理好财会业务。对各办公室人员所需报销的单据进行认真审核，为领导把好第一关，对不合理的票据一律不予报销，发现问题及时向领导汇报，认真做好会计基础工作，认真审核原始凭证，会计凭证手续齐全，装订整洁符合要求，科目设置准确，帐目清楚，会计报表要准确及时完整定期向领导汇报财务业务执行情况，除按时完成本职工作之外，还能完成临时性工作任务。

　　>二、加强政治学习努力提高自身素质

　　我深知作为财务工作人员，肩负的任务繁重，责任重大，为了不辜负领导的重托和大家的信任，更好的履行职责，就必须不断的学习，因此把学习放在重要位置，认真学习业务知识和\_\_的新形势下的政策，自己无论是在政治思想上还是业务水平方面，有了较大的提高。坚持把学习和积累作为提升自身素质，提高工作能力的基本途径，坚持把参加各种学习活动与业务学习结合起来，并认真做好重点学习笔记。工作中能认真执行有关财务管理规定，履行节约，勤俭办公，务实开拓。

　　>三、重视日常财务收支管理

　　收支管理是一个单位财务管理工作的重中之重，加强收支管理，既是缓解资金供需矛盾，发展事业的需要，也是贯彻执勤俭办一切事业方针的体现。为了加强这一管理，我们建立建全各项财务制度，财务日常工作，就可以做到有法可依，有章可循，实现管理的规范的制度化。对一切开支严格按财务制度办理，对一些创收积极进行催收，使得局和中心财务财务能够集中财力办公，通过财务室认真落实的执行，收效非常明显。在经费相当紧张的情况下，既保证局和中心一系列\_业务活动和财务收支健康顺利地开展，又使各项收支的安排使用符合发展的要求，极大的提高了资金的使用效益，达到了增收节支的目的。

　>　四、认真做好年终决算工作

　　年终决算是一项比较复杂和繁重的工作任务，主要是进行结清旧账，年终转账和记入新账，编制会计报表等，财务报表是仅反映单位财务状况和收支情况的书面文件，单位领导了解情况，掌握政策，指导本单位预算执行工作的重要资料，也是编制下年度财务收支计划的基础。认真细致地搞好年终决算和编制各种会计报表。写出分析，能过分析总结出管理中的经验，提示出存在的问题，以便改进财务管理工作，提高管理水平也为领导的决策提供依据。

　　>五、科学调度，厉行节约

　　本着节约，保证工作需要地原则坚持做到多请示，多汇报，不该报的不报，不该购的不购，充分利用办公现有资源，科学高度，合理调剂，能用则用，能修则修，以最小的支出取得最佳效果。

　　总之在20\_年的工作中，自己在局、中心和科室同志们的艰苦奋斗是分不开的，在新的一年里，我们将更加努力工作，发扬成绩，改正不足，以勤奋务实，解放思想，转变观念，抓住机遇，改变命运。以事业为基础，以经济为导向，以稳定为前提，以学习为补充，以发展为动力。为我\_局、培训中心的建设和发展贡献自己的力量。

**202\_部门年终工作总结篇9**

　　时间总在不经意间过得飞快，不知不觉，进入设计院已经快一年的时间了，这期间，在各位领导，同仁的帮助下，我强烈的感受到了院里面的工作气氛，对院里面的经营宗旨和未来的发展有了一定的了解和认识，在院里面各位领导和同事们的关爱与关怀中，我体会到成长的快乐和感动，用心收获着这份宝贵的人生财富。作为一名新进入设计院生产经营科的刚毕业大学生，对能融入这个温暖的集体我感到无比的激动和自豪。作为一名生产经营科的一员，发现这个科室是一个全面性、综合性的科室。学习的地方还有很多。

>　　一、提高速度，讲究效率：

　　当甲方单位给我们下委托书的时候，立马就要对本次的设计相关科室下达生产任务书，摧促他们要在相应的时间内完成甲方的要求来设计。设计室从图文中心把文本装订成册后，我们就要与甲方单位联系把文本送给他们进行签收。

>　　二、管理好每一份装订好的文本和合同：

　　每次送给甲方的文本我们院里面都必须自己存一份。不同室里面来的文本我都将分类用本子记下来一个星期送一次去档案室，有便于院里面好查找。我来管理合同也是科长对我的信任，同样我也将合同分类并列出序号。如果有人需要看合同需经科长同意才可以，如果要拿去复印合同我将一并陪同。

>　　三、招标：

　　招标这一块我在慢慢跟张科长学习中，拿到招标任务，首先就是要仔细的看代理公司给我们提的哪些要求，具体让我们做哪些事情。然后按照要求准备室里面室主任和科员的资质证书，院里面的资质证书，还需要准备范围以内的合同，将合同扫描后放进招标书里面，将投标保证金交给代理公司。今年跟着张科的带领下投标项目做了以下：南湖风景区龙山安置房选址对比方案政府采购项目、岳阳市公安局监管中心和警务实战训练基地建设项目、岳阳市洞庭大道(君山区段)绿化设计投标书、求索路南湖游路勘察、岳阳楼区梅溪乡胥家桥村民安置点工程BT项目勘察设计招标、屈原管理区营田镇控制性详细规划编制项目招标、岳阳县荣湾湖综合治理施工图设计项目、岳阳市道路提质改造一、二标段、长康路(冷水铺互通至奇西路)工程工程勘察设计。这些都是我们科室在今年招标这块所做出的努力和成绩。

>　　四、积极参加院里面各项活动：

　　今年“五四”青年节的时候，院里面和局里面的一起去平江举办了户外的拓展运动，我也积极的参加了，在同事的互相帮助下，登高、爬山、走一些啃啃哇哇的路、过独木桥，从来没有尝试过的事物在不可能完成任务的情况下这次完成了。

>　　五、积极向党组织靠拢：

　　一进设计院我就写了入党申请书，我知道，不可能一进单位就可以是党员，也不可能一进单位就能入党，但是我希望党组织能够理解我想入党想成为党员一份子急切的心情。我递交了入党申请书，严格的要求自己，尽快的成为党组织的一员。

>　　六、需要改进存在问题和不足：

　　在我们科室都是我的长辈也是我的老师，每次完成交代事情，中间也时不时地会出现一点小问题，有时候会把合同里面的数据打错或者是算错了，打合同时也会将里面的字写错不够细心，做事情只求速度没有质量。急与求成。

　　进院里已经有大半年的时间了，大致了解和学习了设计院的一些基础工作，但我有梦想，梦想是我的希翼，它引领我奋斗进取，踏平坎坷，品味成功，并时时刻刻敦促自己在今后的工作中向在座的各位领导同事多学习。回首过去，既有轻松的环境，也有辛勤的汗水，更有劳动的喜悦。我始终坚信热爱是的老师，在今后的工作生活中，我会更加热爱规划设计事业，更加珍惜我的工作，更加尊敬我的同事。

**202\_部门年终工作总结篇10**

　　时光飞逝，转眼间20xx年的工作在紧张忙碌中过去了。我自

　　20xx年x月x日来到奎山宝塔石化有限公司综合项目指挥部工作。回首这几个月，是忙碌的、是充实的、是快乐的。展望新岁，在新的一年里，我将总结经验，吸取教训，付出更大的努力，以更加奋发有为的精神状态和扎扎实实的工作作风投入到工作当中去。

　　>一、工作职责

　　1、协助部门领导做好工程项目的前期运作。

　　2、协助项目经理做好工程开工的准备工作。

　　3、参与土建工程招标资料、文件的审查和评标工作，提出合理建议。

　　4、参与编制工程质量监督计划。

　　5、负责对投标单位进行土建方面的现场答疑。

　　6、参与图纸会审、设计交底工作，负责交底记录整理、签认和发放；跟踪处理图纸会审中提出的问题。

　　7、负责审查土建工程相关各单位提出的土建工程变更要求。

　　8、根据工程质量监督计划和相关规范标准对土建施工质量进行控制，对承包单位与监理单位的质量完成情况进行检查考核并提出调整意见。

　　9、参加工程协调会与监理例会，提出和了解工程项目土建施工过程中出现的问题，进行研究讨论，提出解决办法。

　　10、负责与设计、监理、承包商等单位的信息与资料传递和各单位的协调工作。

　　11、负责对土建施工材料的质量、工程机械及施工队伍进行检查。

　　12、对土建工程中出现的不合格事项进行检查，并审查施工单位提出的处理措施。

　　13、现场安全生产、文明施工工作的落实、检查。

　　14、负责土建工程的竣工验收。

　　>二、工作成绩

　　我刚来到公司对项目上所建的工程不清楚。领导安排我跟李工师傅学习并协助他负责在建项目的质量、安全及进度。李工师傅负责厂前区在建的办公楼、销售楼、专家接待楼及餐饮中心等工程。在工作中，我在每个阶段的工作中勤勤恳恳、尽职尽责，积极主动地完成领导交给的任务，并在做好本职工作的基础上，不断学习钻研，努力提高自己的专业水平并在工作作风上艰苦朴素。我坚持每天都去施工现场，在现场监督工程质量，施工安全以及施工队的工程进度。在现场进行监督的过程中，给工人们进行技术指导，给他们指出施工中出现的问题。并且让他们在现场很快整改施工中出现的质量问题。

　　在我们负责湖北工建承建的办公楼、销售楼、专家接待楼及餐饮中心的同时，项目上把山河集团承建的6#、7#公寓楼和衡阳长江承建的5#、8#公寓楼交给我们负责。这四栋公寓楼主体已完工，在进行外墙保温及屋面防水工程。在施工过程中我们对质量、安全严格把关，在外墙保温施工过程中出现了多次质量问题，我们项目上都下通知整改以达到合格的质量标准。虽然在施工过程中没有出现违反规范的质量问题。但在一些分部、分项工程中质量通病仍有发生。例如，墙面抹灰裂缝的防治；阳角滴水线做法需改进；室内隔断墙开裂的防治；女儿墙壁温度应力裂缝防治；混凝土结构表面有裂纹；钢筋节点绑扎不到位；外墙保温板搭接有缺陷等诸多方面，我们还需要认真总结经验，加强治理。

　　在10月x日项目上将我安排到新建换热站负责现场施工。在与曹副指挥长的辛勤工作及施工单位的大力配合下，新建换热站在11月x日晚上正常使用，给员工宿舍送上了暖气。

　　在我们项目部及各施工单位的共同努力下，2#、3#公寓楼竣工验收已使用，商铺楼竣工验收已使用，办公楼、销售楼、专家接待楼及餐饮中心主体已封顶，新建换热站已正常使用。

　　>三、安全生产

　　20xx年我们项目部所负责的工程中没有发生一起安全事故，将安全事故控制在0‰。这与项目领导和项目员工的共同努力是分不开的。20xx年来为了保证安全生产，项目部加强安全防范意识，投入了大量现场安全教育时间，增强安全施工生产的宣传和教育，取得了较显著的效果。我们在安全检查、安全教育、安全责任到人等方面做了大量工作，非凡是我项目主要设备都是持证上岗，防范了各种事故的发生。20xx年全年没有出现安全事故，但不是一点问题都没有，安全工作是一项常抓不懈的工作。例如，施工单位在临时用电上还不规范，安全防护还不到位，公司安全检查也指出一些不足，对现场发现安全隐患整改不及时等，这些方面是我们今后工作中需要改进的，要把安全教育工作制度化，治理规范化。

　　>四、存在不足

　　回顾这几个月的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处：

　　1、工作的方式方法有时候不够得当，在工作计划的编排和工作的轻重缓急的把握上不够到位，导致工作分不清主次，延误一些重要工作的开展时机；

　　2、在与人沟通中不能很好的把握交流、沟通的技巧，与人沟通粗糙并且很多时候把握不住沟通的重点，甚至出现在沟通时遗漏工作重

　　点导致重复沟通的现象，导致与其他部门同事的沟通配合工作出现困难。有时遇见困难不知道与领导、同事沟通，寻求帮助，导致工作进度慢；

　　3、对新形势下遇到的新任务新问题研究不够、创新意识还亟待加强。20xx年我将继续加强专业理论知识学习，努力提高自身专业理论水平；加大新事物、新技术的学习，提高自身工程项目管理水平，努力开创工作新局面；加强工程管理的细节管理，找出工作中的不足，积极整改，促使自身工作能力进一步提升。

　　>五、小结

　　在这几个月当中虽然也取得了一些小小的成绩，但相对于项目领导们对我的重托和期望还相差甚远。在以后的工作中，我会更加的努力，不断提高自己的专业技术水平，更好的完成领导安排的任务。拓宽思路，深化细化本职工作，努力为奎山宝塔石化公司作出更大的贡献。

**202\_部门年终工作总结篇11**

　　各位领导,各位同仁,大家好!首先给各位拜个早年。预祝各位在\_年工作顺利,合家欢乐!也忠心祝愿我们公司在新的一年更上一层楼,取的更大的成绩!

　　虽然我们相处的只是短暂的几个月,担任管理的也只是短暂的3个月,我深感管理的难度越来越大。考验也越来越严峻。深感那些将自己前途及发展寄托与公司事业上的同事,及领导们给予的厚望,我感到责任重大,唯有通过加陪努力与公司共同进步来回报关心。支持我的同事及领导。

　　今天,我们又相聚在一起。共同分享我们的成果,分析我们的不足。不断鞭策自己,使我们工作越来越好。现将本人工作详细总结如下：

　　虽然本人上任不是多久，接触这份事业也不是很长，但也不足以可忽略所存在的问题，这些问题都是来自于客人投诉和反馈意见部门自查，问题之明显，整改之必要，主要体现反映以下几条：

　　1、客服意识不强，客史档案的不健全。

　　2、成本控制的力度不大，绩效管理尚未到位。

　　3、业务人员的水平与要求还有很大的差距。

　　4、硬件改造、设备维保力度不够，进度太慢。

　　5、满足现状的大有人在

　　6、设施设备不尽完善。

　　反复出现的问题有：有些岗位员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。此外，清洁卫生不仔细，设备维修不及时等，也影响着整体的服务质量。

　　新年工作发展总结计划：

>　　一、铸造团队精神，强化整合意识

　　团队建设是自管理有效沟通的重要组织形式，以团队合作精神作为团队建设基础，以及时快速沟通作为团队建设渠道合作观念的培养，带头树立良好的工作作风，积极营造精诚团结的合作氛围，坚决反对“事不关已、高高挂起”的工作态度，彻底消除“各自为政、不闻不问”的工作现象。

　>　二、在细微服务上下功夫着力塑造优良的服务

　　作好日常经营的同时，深入挖掘服务细节，全面提升服务档次，以客人为中心，以质量为核心，牢记“用心做事，真情服务，注重细节，追求完美”的宗旨，视客人为上帝，牢记‘客人永远是对的’观念，突出个性化和细微化服务，让客人感受到与众不同的服务特色。

　>　三、推行战略营销，稳定客源市场，从而来提高自己的业绩

　　针对熟客加强关注度、加大回访率，加强对生客的关注度，建立和完善客史档案，要求定期对客户进行电话拜访，及时掌握客人的消费动态，深入了解宾客消费后的感受和意见，及时将客人意见反馈，并积极采取措施，适时整改。

　　通过对工作的回顾和总结，激励鞭策着我和各位同仁能更好地振奋精神、扎实工作、发扬优点、奋发进取、更正缺点、扬长避短，以强烈的事业心和高度的责任感，为实现新一年的管理目标、业务业绩指标和工作计划而努力奋斗。

**202\_部门年终工作总结篇12**

　　转眼过去了，回首这一年来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算为我迈进销售市场起到一个很好的铺垫，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。同时我现在的工作能力是和全体员工的辛勤付出是密不可分的。我在做好本职工作的同时，也在反思自己工作上的不足和问题是今后应该时刻注意和逐步改进的。

　　一、工作表现

　　，我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身的业务综合素质上下功夫，正确认识自身的工作，正确处理与同事之间的关系，把工作重点放在发展新客户上，以提高我对工作本身的认知程度。细心学习同业人员的长处，改掉自身存在的不足，虚心向同事和领导请教，主动接受同事的意见，不断改进工作方法，充分发挥岗位职能，在不断学习和探索中使自己在本行业方面有所提高。

　　二、今后的努力方向

　　现在我做的就是提高自己服务质量和业务能力，在未来的工作中，我要更加提高自己的工作能力和专业素质。加强学习，勇于实践，坚持工作热情。在不断的总结中成长，提高自我的素质和业务水平，以适应新的形式的需要，积极与公司的人员沟通，以学习他人之长，才能更好的促进自我能力，满足客户需求和开拓市场空间。其实业务就是做人，只有人做的好，自己的朋友广泛，交际能力强才能把业务做的更好!做人是一个很重要的方面，还有就是自己的在专业方面的知识是一定不可缺少的，所以要想做好业务就必须在有限的时间内学习无限的知识，在做人方面要比一般的人有更好的交际范围，和交谈能力!

　　三、小结

　　总之，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极与他人沟通。不断的开发新市场，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，瀚林人都会洋溢着幸福的笑容!

**202\_部门年终工作总结篇13**

　　开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

　　1、20xx年销售情况

　　20xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的杨迈牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下6000万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额5900万元，产销率95%，货款回收率98%。

　　2、加强业务培训，提高综合素质。

　　产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在北京市营销通科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

　　3、构建营销网络，培育销售典型。

　　麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以廊坊本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

　　4、关注行业动态，把握市场信息。

　　随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

　　5、再接再厉，迎接新的挑战。

　　回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态,要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

　　神龙迎春，祝我们xxx公司在20xx年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**202\_部门年终工作总结篇14**

　　时光荏苒，忙碌而又硕果累累的20\_年就要过去了，值此辞旧迎新之际，将技术部门在20\_年的工作做一个回顾，以便弥补不足，更新观念，为20\_年能取得更大的成绩，使技术部门的工作开拓新的局面，打下坚实的基础。20\_年在公司领导正确科学的领导下，在人事部门的指导协助下，我部门以坚持精益求精，开拓进取，与时俱进的精神，本着实事求是的科学观，并坚持谨慎，细心的工作态度统领全面工作。按照科学人才观的要求，抓好专业技术人才队伍建设，并取得了一定的成绩。同时工作中也存在一定的不足，现将20\_年工作做如下总结：

>　　一、正在建设起一支强有力的专业技术队伍

　　由于新公司成立不久，各部门都存在人才奇缺的严重不足，技术部门也不例外。但是在公司领导的强大支持下，在公司人事部门的大力协助中，为技术部门招聘了大量的技术人才，根据公司的需要，本着择优录用的原则，在不断的努力中技术部正逐步留下并巩固起一支强有力的专业技术队伍。然而由于新人对公司的产品不熟悉以及专业基础知识的薄弱，明年的培训任务还是比较重。不过，相信在公司领导的支持下，我部门会克服困难，排除问题，使全部门所有人员在新的一年中取得专业技术的飞速提高。

>　　二、完成了公司下达的各项工作任务

　　本年度的工作因为各种原因，存在任务重，时间紧的困难。但经过公司领导的正确指导和全部门所有人员众志成城，精诚合作，不懈努力，基本保证了各项任务在公司的规定时间内，高标准，严要求的完成。这和公司领导的正确指导，大力支持，全部门员工的不懈努力密不可分。但有时也因为赶进度，图纸出现了一定的漏标尺寸、误标尺寸的纰漏，这是明年应大力解决的问题，争取在新的一年中避免和减少图纸中出现不应该犯的错误。

>　　三、快速安全地完成了产品转型

　　新公司在\_月份成立，技术部门纳入正规在\_月末，正式开始从前轮毂到轮毂单元的产品转型是从\_月份开始，在短短的\_个月中，我部门开发和设计了二十多种一代、二代、三代轮毂单元，并随着技术的日渐完善与成熟，开发速度也出现了前所未有的局面。按目前进度计算如果是常规一代、二代轮毂单元，可以达到两天开发设计出一种新产品的高效率。目前我部门设计开发的一代、二代轮毂单元已成功批量生产的，达到了十几个品种，基本达到了开发设计与实际生产成功率100%。三代轮毂单元也进入了试制阶段，相信在公司领导的英明领导和公司各部门精诚合作下，三代轮毂单元也会在年底正式批量生产。

　　然而，市场在不断的变化，轮毂单元新品也不断的涌现，我部门现在也仅保证了公司任务的完成，在新品的研发中，争取使公司产品达到行业高技术标准，和新技术的研究方面投入比较少，这样势必会造成总走别人后路的落后局面，在新的一年中，会加大力度研究行业领头公司的技术，争取使公司的技术在最短的时间内赶上，国内领头企业的技术标准。

>　　四、革新了工艺

　　新公司成立后，购进了大批的高精加工设备，为工艺的改革创造了条件。由于总公司原来的设备比较落后，原先的生产工艺已经不能满足现在的生产实际，在公司各部门的大力合作下，我部门对原有的工艺进行了大胆的改革，此次革新，减少了不必要的生产工序，提高了生产效率，也为公司节约了成本。目前为至，原有的\_套前轮毂生产工艺已完成了工艺革新。不过还有数十套原有的前轮毂旧工艺需要革新，这也是明年工作的一个重点。

　　回顾过去，成绩是喜人的，但成绩属于过去，未来的任务会更加艰巨。在看成绩的同时，我部门也有一些问题亟待解决，比如：新员工专业知识的提高还需要一个漫长的过程，原有旧工艺的革新任务还较重，生产技术革新较慢，新技术研发较少等等问题，是明年工作的重点。相信在新的一年中，技术部门会取得更大的成绩，同时也祝愿公司取得更加辉煌的成就!

**202\_部门年终工作总结篇15**

　　在财务部在董事长、总经理的正确指导和各部门经理的通力合作及各位同仁的全力支持下，以提高企业效益为核心，以增强企业综合竞争力为目标，以维系组织架构、规范作业为重点，全面落实强基础，抓规范，实现了业务制度规范化，经营管理合理化，企业效益最大化，有力地推动了财务部管理水平的进一步提高，充分发挥了财务管理在企业治理中的核心作用。现将20\_年度公司财务部工作总结如下:

　　>一、财务核算和财务管理本职工作

　　1、组织财务活动、处理与各方面的财务关系是我部的本职工作，随着业务的不断扩张，记帐、登帐工作越来越重要。为提高工作效率，使会计核算从原始的计算和登记工作中解脱出来。我们在11月份引入金碟专业财务软件，进行了会计电算化的实施，经过一个月的加班加点数据初始化和2个月的手机结合，会计员江晓玲基本掌握了财务软件的应用与操作，财务核算顺利过渡到用电算化处理业务。这为财务主管刘小容大大地节约了时间，减少了工作量;还很好地提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

　　2、财务部全体人员通过多次的学习交流，大大地增进了业务知识，有效地改善了之前支付货款即作成本核算，以便条代账，以单代账，收支无审核，现金量过大等等不规范的核算工作，有效地堵塞了存在性的危险。同时实现了收支同步、债权债务关系及时反映并能同步做出报表向上级主管上报的能力。

　　3、开展大规模的资产清查工作，连下脚料都有效地评估，使公司资产得到提高，有效地盘活了资产，并合理地做出折旧方案，合理地计算经营成本。

　　4、在12月份成立“清欠小组”，通过密切电话沟通、上门商讨、利刀劈牛肉、拆门等方式开展工作，针对特别野蛮赖皮、自产品存在问题及存在其他手尾的客户进行全方位的清查解决，确保货款的回收，提升公司形象及声誉。

　　5、财务部虽然人手较少，但在我们高效、有序的组织下，能够轻重缓急妥善处理各项工作。财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作。这是财务部最平常最繁重的工作，一年来，我们及时为各项内外经济活动提供了应有的支持。基本上满足了各部门对我部的财务要求。公司资金流量一直很大，尤其是在年底春节前，在回收销售款和结算支付货款工作中，现金流量巨大而繁琐，财务部刘小容和江晓玲两位同事本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，各项资金收付安全、准确、及时。在财务核算工作中每一位财务人员尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己最大的努力。

　　6、制度属于企业的硬性管理，任何成功的企业无一例外的有其严格的规章制度。恒中门业从无到有，从当初的三五人到今天的二百多员工，规范各项经济行为已日益成为企业管理的主题。在过去的一年中，财务部相继提出了关于财产管理、合同签定、费用控制等方面的合理建议。为完善公司各项内部管理制度，建设财务管理内外环境尽了我们应尽的职责。

　　7、财务部除了认真负责地处理公司内部财务关系外，为达成公司的目标任务，还要妥善处理外部各方面的财务关系，与外部建立并保持良好的联系。与银行建立了优良的银企关系、与税务机构建立了良好的税企关系，并圆满完成了对统计、工商、税务、经贸、开发区等各部门有关资料的申报。

　　>二、财务部存在的问题及解决方法

　　1、有关制度和规定执行力度不够;首先确定制度和规定的适用性和可执行性，如有问题，修改，然后坚决执行到底。

　　2、财务各人员综合素质和业务水平不一;每人都定立学习目标，通过学习、培训、交流来逐步提高自我。

　　3、未能有效、准确地核算控制公司所生产、经营产品成本;通过加强人手进驻生产车间统计，熟悉车间生产流程各个环节，严格审核仓储部上报报表及计算依据，制定严密的物料控制方案。

　　4、财务部的管理职能没有充分发挥;通过参与管理，参与公司的重大经营决策，来充分发挥财务部的管理职能，先从管理会计的角度做起，充分与高管沟通好，为董事会做好参谋。

　　5、在财务部内部的自查和反检中，发现个别业务帐务处理不够严谨，比如多头挂往来、多头客户的现象时有发生。工作量大，没有时间复核是客观原因，主观上还是处理业务时不够细心严谨，没有养成边工作边思考的好习惯。下年度将加大内部自查、对账工作，时时确保每笔业务准确无误。

**202\_部门年终工作总结篇16**

　　转眼过去了，回首这一年来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算为我迈进销售市场起到一个很好的铺垫，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。同时我现在的工作能力是和全体员工的辛勤付出是密不可分的。我在做好本职工作的同时，也在反思自己工作上的不足和问题是今后应该时刻注意和逐步改进的。

　　一、工作表现

　　，我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身的业务综合素质上下功夫，正确认识自身的工作，正确处理与同事之间的关系，把工作重点放在发展新客户上，以提高我对工作本身的认知程度。细心学习同业人员的长处，改掉自身存在的不足，虚心向同事和领导请教，主动接受同事的意见，不断改进工作方法，充分发挥岗位职能，在不断学习和探索中使自己在本行业方面有所提高。

　　二、今后的努力方向

　　现在我做的就是提高自己服务质量和业务能力，在未来的工作中，我要更加提高自己的工作能力和专业素质。加强学习，勇于实践，坚持工作热情。在不断的总结中成长，提高自我的素质和业务水平，以适应新的形式的需要，积极与公司的人员沟通，以学习他人之长，才能更好的促进自我能力，满足客户需求和开拓市场空间。其实业务就是做人，只有人做的好，自己的朋友广泛，交际能力强才能把业务做的更好!做人是一个很重要的方面，还有就是自己的在专业方面的知识是一定不可缺少的，所以要想做好业务就必须在有限的时间内学习无限的知识，在做人方面要比一般的人有更好的交际范围，和交谈能力!

　　三、小结

　　总之，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极与他人沟通。不断的开发新市场，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，瀚林人都会洋溢着幸福的笑容!

**202\_部门年终工作总结篇17**

　　20\_\_年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，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。

　　我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

>　　一、通过不断的学习，获取知识

　　产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解，现在我逐渐可以清晰、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，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，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，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

　　还有我的20\_\_年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们DFAC销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在\_\_年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级\_\_公司进行据点销售和市场考察，在\_\_我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

>　　二、本年度存在的问题

　　在\_\_年7月1日国家实施“\_\_”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

>　　三、做好改进

　　对\_\_年工作中存在的问题进行改进的措施，对于车价差万元的情况我们在DFAC第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们DFAC人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

>　　四、\_\_年个人工作目标和计划

　　我在\_\_年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实!

　　我希望再\_\_年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在\_\_年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

**202\_部门年终工作总结篇18**

　　忙碌的工作见证了我们的成长，在我们客服部每一个人都不断的成长蜕变，在岗位上有新来的人也有多年老员工，但是对于工作却从来没有忘记，从不会或忘，机会与机遇总是处在同一条水平线上，想要抓住，就必须要比别人更努力。

　　我们客服不但要讲究努力也讲究方法，缺一不可，因为彼此相辅相成，只有大家共同努力才能够有更好的工作下去，这样是为了我们自己更好的努力，毕竟在工作中我们会遇到很多非意向客户，这些客户会浪费我们大部分时间，所以这就需要我们努力的去拨打更多的电话，去联系更多的客户给更多的机会才行，这才能让我们掌握更多的知识与技巧，让我们有更多的可能。

　　我们不需要见客户，但是却需要与客户联系，解决客户的问题，寻找有需要的客户，在茫茫的人海里面寻找到自己需要的客户这四一个非常复杂的过程，这是一个忙碌的工作，每天都要如此，坚持做下去，坚定的完成下去，每天都如此。但是对待客户却需要一如既往的尊重，要去维护他们，去照顾他们的感受，毕竟不能轻易损失客户，如果是因为我们没有做好而损失客户就会起到连锁反应，结果非常恶劣，影响也很大，毕竟每个人都有每个人的圈子，一点点扩散就会影响到公司的声誉，给我们工作更大的压力。

　　为了给公司做好销售和售后工作，每个人都负责意向工作，这样安排为了更好的完成任务，避免因为忙碌出现差错，避免影响到彼此，每个人都要为自己的工作努力为自己的工作付出汗水，打电话，联系客户，寻求客户的诉求，我们就会把这些信息回报上去给公司领导更多的帮助让他们知道，避免因为不知道如何工作不知道怎么做好导致自己工作出现问题。

　　在我们部门，每一个人都会尊重同事，关系同事，一个人解决不了的问题会相互交换解决，当工作收到局限就会对部门成员培训让他们具备更多的能力，学的多才能做的好，同事我们客服部，会把一些优秀的沟通反思记录成话术，让大家广泛学习，同事也奖励大家开发新的话术，更多的话术机会让我们可以有更好的机会去完成工作，有了底子才能有机会去完成自己的工作任务，才能够把客户服务到位，让客户成为我们忠实的粉丝，成为我们的重点客户，对自己的工作我从来没有轻慢过，因为我知道一点，就是对于工作要认真负责，还要准确细心才行，避免因为自己的工作出现了问题导致彼此之间出现矛盾。客户是重点照顾对象，对于客户做好沟通也会做好服务，为我们公司争取到合作。

**202\_部门年终工作总结篇19**

　　为了认真贯彻落实xx水利文件精神，全面落实安全生产主体责任和“一岗双责”制度，切实加强安全生产管理各项制度建设，落实安全生产保障措施，严格执行安全生产技术规程和标准，认真排查治理安全隐患，有效防范和坚决遏制事故的发生。现将我处近期开展的安全生产大检查工作总结如下：

　　一>、加强领导，迅速行动

　　明确一把手是组织开展安全生产大检查的第一责任人，制定了具体的实施方案，明确分管领导和具体工作部门，组成3个督查组，采取基层自查和督查组督查的办法，督查组在基层自查的基础上于x月底深入基层各部门、各岗位进行认真细致的排查。

　　>二、强化责任，消除隐患

　　1、安全生产责任制落实情况。一把手与分管领导以及各部门负责人分别签订了安全生产责任书，认真落实分管领导、安全管理人员、各岗位安全生产责任制的建立与实施，积极响应企业主体责任级别的评定。

　　2、安全生产法律法规、标准规程执行情况。完善充实安全生产管理领导小组，处机关设立专职安办，负责日常安全管理事务工作，各部门配备专（兼）职安全管理人员。强化水电站等岗位的技术设备安全管理制度和岗位安全作业规程的建立，严格按照水电站运行规程、检修操作规程和“两票制度”等技术、规程制度执行；施工作业现场实行全过程安全监督；新建、改建、扩建项目工程严格履行安全设施“三同时”制度。

　　3、隐患排查整改和重大危险源监控情况。水利工程严格按照相关标准要求进行逐一排查，水电站按照“水电站安全生产量化检查考核表”进行逐一对照检查，共排查存在的安全事故隐患一处，安全问题x处。事故隐患为沁后水库大坝坝趾渗漏，溢洪道左墙偏低，涵洞漏水，现已按照市防汛办批复的调度方案实施，并已落实防范措施和整改方案；安全问题逐一落实消除，已治理到位的有x处，已落实整改措施和防范措施的x处，确保我处安全生产无事故。

　　4、应急管理情况。建立专（兼）职应急救援队伍一支，配备应急救援物资、制订防洪应急救援预案x个，举办应急演练讲座等；同时对相关店铺和单位周边经营场所实施经营者安全负责制，并进行跟踪督查。

　　5、安全基础工作及教育培训情况。企业主要负责人和安全管理人员定期参加相关安全管理教育培训，特种作业人员计划分期分批选送培训持证上岗，生产一线职工定期举办相关知识和操作技能教育培训。

　　>三、广泛宣传，加强督导

　　采取张贴悬挂安全标语，发放相关安全生产和检查通知，召开安全会议及其各种讲座，撰写安全报道等方式进行安全教育宣传，计划结合“安全月”宣传活动将举行多渠道的安全宣传及其报道，教育引导广大职工增强做好安全生产工作的主动性和自觉性，以进一步提高全体员工的安全意识。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！