# 会计季度工作总结5篇

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-11-09

*会计季度工作总结范文5篇计是分为很多种的，不同的岗位有着不同的要求，但是基本上都是管理，统计财务信息的。下面是小编为大家精心整理的会计季度工作总结5篇，欢迎阅读，希望对大家有所帮助。会计季度工作总结篇1每月月末和月初是会计最为忙碌、最为重要...*

会计季度工作总结范文5篇

计是分为很多种的，不同的岗位有着不同的要求，但是基本上都是管理，统计财务信息的。下面是小编为大家精心整理的会计季度工作总结5篇，欢迎阅读，希望对大家有所帮助。

**会计季度工作总结篇1**

每月月末和月初是会计最为忙碌、最为重要的时间，一个月的工作结果都要在这几天进行归集、编制报表和纳税申报。一个月又过去了，最大的一个感受便是发现自己每天都在和时间赛跑。从一大早上班忙到天黑下班，从月初忙到月末，时间在飞速的流逝，脑袋在飞速的运转，在忙忙碌碌的工作中，发现工作很辛苦同时也很充实。

这个月过的很忙碌，其实都是一些日常要做的工作，但是总觉得有地方不清楚，有点乱，虽然说销售的工作慢慢转接过来，可是很多事情还是不清楚，什么事情还要和小孔他们一一核对，觉得很麻烦，毕竟小孔是销售人员，总是做财务上的工作，总觉得财务挺无能的。马上就到年底了，要清理一些以前不合格的账务问题，请来了史会计和祁会计帮我们调帐，从中也学到了很多关于账务上的方法，很谢谢她们。这个月开了三次发票，出现了很多问题，有的开错，有的开重，其实这些问题都是可以避免的，以后工作一定要更加细心，避免造成不必要的损失。

在这里总结了财务的几大问题：

财务工作距财务管理的要求还有很大的差距，财务工作更多的还是会计工作，仅仅停留在事中记帐、事后算帐，对事务发展的预见性不够，不能将工作做在前面，往往是碰到问题解决问题，而不能做到防患于未然;另外，作为财务负责人对公司经营活动的参与不够主动，不能深入的掌握其经营活动的特性，只能是按照公司或领导的要求报送数据、资料，在对公司经营进行分析时往往会将公司实际丢在一边，只是按照理论上的指标去计算、去解释。所以这方面的工作距领导的要求还相差太远;其次就是会计工作中仍有许=多待改进之处，虽然《会计工作基础规范》，对我们的会计工作提出了具体的要求。但在实际工作中还存在许多不足之处，尤其在一些小问题的执行上不够坚决，在对一些已形成习惯做法的问题处理上，改变起来还有一定困难;再者就是缺乏沟通，对相关信息掌握不到位，财务工作是对企业经营活动的反映、监督，对本部门以外的信息应及时了解，目前部门之间的协作没有问题，就是对财务暂时没用或是不相关的信息、知识没有主动与其他部门进行沟通、了解，到用时都不知该找谁;另外和公司领导的沟通还存在问题，对领导的工作思路及对财务工作的要求还不能完全掌握，以至于使自己的工作有时很被动。鉴于工作中存在的几个问题以及个人的一些想法，希望财务部以后在做好日常会计核算工作的基础上，还是要不断学习业务知识，针对自己的薄弱环节有的放失;力求会计核算工作的规范化、制度化按照财政部《会计工作基础规范》的要求，做好日常会计核算工作。

小常因为怀孕到月底辞职，手上的工作也慢慢的转接到我和李丹手上，有些工作李丹是没有做过的，开始我还有一点点担心，不过李丹很努力，做事业越来越细心了，很值得表扬!月底的时候我们财务新来了一位小妹妹，真的是一位小妹妹，在她面前觉得自己好老了，年轻就是资本，希望小妹妹能尽快掌握财务上的知识，和我们一起来守护安都的钱袋。最后，在今后的工作中，希望大家能一如既往地大力支持财务工作，我也会在工作中尽我所能，不遗余力地做好财务工作。

**会计季度工作总结篇2**

眨眼的功夫，我进入工作已经有三个月了。现特对我的工作内容进行一下归纳总结。

关于应收款这一块

1)销售专用发票的审核与签章。审核包含专用发票在内的累计欠款金额是否有超信用，是否有超期，若客户没有信用额度的情况下，注明其担保次数，上述情况均需要其部门经理给予签名后才能

发货，反之，直接签名，确认此笔销售的合理性。此项工作行为可以一定程度上的避免坏账发生的可能性，同时也能对业务员的销售行为起到监管作用，尽量使之相关销售都成为有效销售。

2)各外办调拨单的的审核与签章。通过查看crm调拨单查询列表，关注各办事处库存量、应收款以及可发货数，若比例严重不协调的话，则会采取相应控制措施。例如：若没有应收款收回的话，那么就不给予相应的签名发货。间接对业务员的收款进行施压，让应收款的流动性能够充分体现出来，从而更好保持公司流动资金的运转。

3)每周一定期发送超期应收款周报表给相关部门经理以及董事会有关领导，同时也会将信息传递给各外办经理，对于不合理的超期应收款，让其督促业务员加快收款步伐，确保回款的迅速性。

4)每月定期(13日)对销售人员的超期应收款项进行罚款。分为罚款1和罚款2，分别代表“紧急催收款”及“准呆账”情况下的罚款类别，其罚款比率为2%和5%(回收后返还)，此类情况同样会对部门经理处以相应1%和2%(回收后返还)的罚款。此为应收款及时如期收回最直接有效的的管理办法。

5)季度提成，奖金的核算。会在季度终了的次月20号左右完成所有销售部门提成的核算。主要根据产品类别(是否为特价产品等)、产品销售价格(是否低于最低销售价格或是否按照特价进销售等)、是否超期、季度完成比率以及相关的文件规定进行核算提成。

6)每月不定期的对u8财务软件里面的销售发票列表，发货单列表，销售出库单列表进行对比。确保相关相关数量金额保持一致性，以达到收入和成本在同一会计期间进行合理的配比。不虚增(减)收入成本。同时也对各打单人员的工作起到一个规范作用。

7)对于各客户的的经销协议进行归档整理，日后对业务员进行考核时备用。

关于应付这一块

1)对账单的核对与回签。每月初10号左右会对各供应商的货款金额进行核对，如发现异常的地方，会及时与采购部门相关经办人员进行沟通，以确保货款的准确无误，尽量不多付给供应商一分钱。

2)周付款申请书的审核。根据采购部门填制的的付款申请书相关金额，在u8供应商明细账里面查看该供应商的历史付款金额及累计欠款金额，把控付款金额的准确无误性，严格贯彻“不能多付，只能少付”的原则。

3)每月不定期查看入库单列表及采购发票列表，以保证相关记录的一致性。务必使入库日期和结算日期在同一会计期间完成。并会对各作业人员非规范打单行为进行监督，并跟进让其改正。

4)协助税务会计核对各供应商进项发票事宜。

以上所列事项就是我工作的主要内容，随着工作的不断深入，在完成本职工作的基础上尽量给予一些合理性建议，不断充实自己，提高自己的业务能力，与同事们建立良好的人际关系，为联视更好的服务。

**会计季度工作总结篇3**

随着我行不断的发展和壮大，对我行会计主管工作提出更高的要求。三季度，在我行的正确领导下，按照会计主管委派制管理暂行办法的要求，我认真学习业务知识和金融法律法规，严格履行岗位职责和行使管理与监督职能，以贯彻落实我行的各项工作为目标，强化管理，抓落实，提高会计核算质量，努力实现建国南路支行为优良支行形象，同时并积极做好建国南路支行的各项上报等工作，较好地完成了各项工作任务。现就第三季度主要工作总结如下：

一、善于学习、工作极致化

在八月初我按照会计核算部的安排开始了为期一个月紧张而又快乐的学习生活。这次学习安排为我提供了一次审视自身工作、提高自己能力的机会。特别是通过在其他支行的学习，与其他支行员工之间很好的交流，使我的思想观念得到转变和提高，在我学习的这段时间里，经常会有人问我这个问题：你还需要在其他支行学习吗?因为在其他员工的眼里认为我以前在营业部工作很长时间，几乎所有的业务种类都遇见过，十几年的工作经验已经很丰富。我回答：要学、必须要学。俗话说：活到老、学到老。

这就是我的一个思想转变，我接触了十几年的前台业务，虽然业务经验丰富，但我要学习别人的长处，学习别人工作中更加快速的工作方法以及更好的工作经验。孔子曰：三人行，必有我师焉。意在告诉我们，每个人或每个地方都有值得我们学习的地方。天北支行学习期间，一有空闲时间积极帮助新员工整理破币。在学习期间我摆正自己的位置，虚心请教，做到与支行员工认真进行交流，碰到与以前业务不一样的地方进行讨论，积极协助其他员工做好支行工作。

在现实的工作中，要想干好会计主管工作，转变的方法只有一个：“学习”。要学会与人相处、要学会追求知识、要学会做事、要学会发展。未来的竞争是学习力的竞争，“无知”即“无能”。在学习期间我对以前的业务做到温故而知新，学习了现在开展的新业务，保函业务和贴现业务，并且重新接触了以前所办理过的账户管理业务。通过此次学习，账户管理工作有了更加细致性的提高，对以后的账户管理工作有了一个新的起点。在学习期间将自己所知道的业务传授给其他员工，做到互相交流学习，互相进步。通过学习使我对以后的工作有了更新的理念，将工作做到极致。

二、积累自己充实自己

在工作中要积累自己，充实自己。人如果缺少积累，那么占有的资源就少;占有的资源少就意味者缺乏能力;没有能力的人是不会做好任何工作的。此次学习收获很多，但更重要的是意识到了自身的差距和不足。总结是学习的终点，同时也是学习的起点。学海无涯，贵在“持之以恒”，贵在“学以致用”。会计主管作为支行的“内当家”，其职责履行是否到位，直接关系到商行内控制度执行、管理水平，关系到效益最大化的实现。作为会计主管，加强自身学习，管好业务，是会计的必修课，否则无法带好一线人员做好基础工作。其次要加强法律法规学习，要熟知会计核算管理制度、财务制度、依法合规经营。另还要增强责任意识，增强“发展是第一要务，控险是第一责任”的意识，否则出现案件将是一票否决。

三、调整心态、为商行奉献自己

九月初经过行里的安排我参加了红色之旅的行程，去缅怀中国共产党的创始人，伟大的革命领袖。湖南红色之旅，我寻访了一个从韶山冲里走出来的普通学子，一代伟人的革命道路，也追随了贺龙将军的足迹。感受了他战斗、光辉的一生。毛泽东同志带领中国共产党克服了一切艰难险阻，历经了世间的沧海桑田，创造了中国历史的辉煌奇迹，收获了中国革命的全面胜利，成立了中国人民自己当家作主的新中国。

红色之旅让我感受和体会的东西很多，最为让我深思的一件事是飞机上为我们乘客服务的空姐：在她们为乘客服务时，如果她们面前的某种饮料用完时,她们同事之间相互在协作的时候都会对对方说:麻烦你递一下可乐,谢谢!如果我们商行的每位员工在相互配合的时候都做到这样,那就少了几分争吵，多了几分和谐，那“团结之美、协作之花”才是真正商行的体现。

红色之旅不仅让我欣赏了大自然美丽的风景，还陶冶了我的情操，也感谢商行领导给我的这次机会。联系到我目前的工作状况，无论是工作环境还是工作条件，与革命之初相比简直是天壤之别，我还有什么理由在工作时存在畏难情绪，存在轻略态度?我何尝不去更好的干好自己的工作，更好的为商行的发展而奉献自己的力量;而何尝不珍惜我的工作岗位，把握好自己的人生目标。

“读万卷书，行万里路”，这次的红色之旅使我感受颇深：毛泽东等老一辈革命先烈为革命事业所做的贡献必须时刻铭记。我将把此次红色之旅所汲取到的精神力量运用到今后工作生活中去，继承先烈遗志，以更高昂的热情、更认真的态度，不断鞭策我勤思索，苦学习，努力工作，不断创新，充分发挥商行人的力量，为创造商行更美好的明天而不懈努力!

**会计季度工作总结篇4**

20\_\_年，本人在党总支、分管行长、会计主管的关心指导下，配合营业室各位主任，认真执行营业室“以会计基础工作规范化管理为中心，以提高会计核算质量，防范金融风险为重点，扎扎实实地开展工作”的这一工作主线，经过营业室全体人员的精诚合作和自身的不懈的努力，营业室各方面的工作都有了不同程度的提高，我自身也得到了更好的锻炼。截止20\_\_年12月20日营业室储蓄存款达13417万元，比年初新增4702万元，新增发工资户4653户。尤其是今年1月份储蓄专柜存款突破了亿元大关，新创储蓄专柜历史最高。现将我本人在20\_\_年一季度的工作情况总结汇报如下：

1、加快思想观念的转变

经过20\_\_年的岗位调整，我本人被聘任为“8级执行会计师”，在新的岗位面前，我一再告戒自己尽快找准位置、进入角色，因为营业室不允许有无所事事的人。卸掉了部分管理方面的担子，我把精力集中到抓前台业务和产品营销上，尤其是对储蓄存款及相关新产品的营销，更是紧抓不敢松懈。进入20\_\_年，通过认真学习领会我行的一系列职工大会、中层干部会议及我行的第一次“经营分析会议”的会议精神，新一届领导班子超常规、跳跃式发展的崭新思路，既激发了营业室全体人员的工作热情，同时也拓宽了我本人的工作思路。“求生存”压力变成了动力。在劳动竞赛中以求生存、促发展为主题，不断加大工作力度，在充分挖掘各方面潜力的基础上，针对实际情况，站在快速发展的高度上，我和营业室主任客观分析了面对存款增量份额与其它行的\'差距，在会计主管的指导下详细制定了工作计划和方案，切实遵循行党总支确立的“大发展、大市场、大营销”的工作思路，在土地补偿资金归集、职工买断资金、收复失去的发工资阵地、集团企业工资源头上及来兖投资商找突破点，巩固扩大了营业室的客户群体。营业室作为核算主体行，是全行各项工作的枢纽，是全行会计核算的中心。要提高我行的会计管理水平和会计核算质量，必须从营业室的会计基础工作抓起。按照内部控制制度的要求，通过对营业室不同岗位、不同业务种类进行认真分析，重新制定和细化了岗位职责，调整了轮岗制度，严格了操作流程，制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法、凭证整理装订办法、会计差错考核办法等一系列管理规定。明确专人对钱箱现金、单证、重点会计科目及帐户进行实时监控，确保出现问题，及时发现，及时解决。同时通过制定二次分配办法，将营业室人员的绩效工资与业务量、存款任务完成、核算质量、服务质量、劳动纪律等内容相结合，打破了分配上的“小锅饭”“\_均”，促进了各项任务目标的完成和服务质量、核算质量的提高。

此外我本人积极投入到吸存增储的热潮中去，班上谈存款、班下跑存款，以自身的行动启发引导前台柜员提高存款意识、指标意识。并和同志们总结了“新客户以服务吸引，老客户用感情稳固”这一经验，3月份一个20\_年存入营业室1000美圆的老年客户密码遗忘，我先后4次上门为其办理挂失解挂手续，该客户非常感动，将其他银行的各种存款都转存到营业室来。为了提高自身和营业室人员的业务素质，保证我行会计核算质量，我们制定了详细的培训计划和文件传阅学习制度，利用业余时间组织营业室人员进行会计业务、会计法规学习和职业道德教育，此外，我还积极参加行里举办的统一业务培训，学习中，注重实效，不走过场，使自己的业务知识趋向全面，业务操作更加熟练规范。

2、以身作则，努力学习内控制度，提高工作效率。

20\_\_年本人和营业室主任在分管行长、会计主管的要求及指导下严格按照内控制度的要求，研究不同业务量、不同业务种类的岗位设置和劳动组合形式，重新制定细化了会计岗位职责，严格了操作流程，并根据不同的营业人员经办的业务权限，确定相应的职责。同时，根据上级行的要求和我行各网点的实际情况，今年先后参与制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法及凭证装订管理办法、会计差错考核办法等一系列规章制度，进一步规范各网点帐务，使我行的核算手续更加严密，业务办理程序更加安全科学，做到了相互制约、职责分明。强化了内部控制，提高了工作效率。在日常工作中，通过主动观察和总结，发现问题和业务操作中不合理的地方，都能及时给主任和主管汇报，并能及时给柜员和网点提醒，起到了警示建议作用。

3、努力提高自身服务和业务素质。

优质文明服务是金融行业永恒的话题，但如何落实行动上，彻底改变我行社会形象，营业室全体人员确实动了一番脑筋。一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。虽然我们营业室尽心尽力的搞服务，但是，因各种因素，营业室的服务质量仍是不尽人意。三是努力学习新业务知识大力拓展业务营业室的业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。一是给客户服好务，由于我主要任务是分管前台，柜员几乎每天都有不好处理的业务和客户介绍给我，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能～的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。二是给本营业室的柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。三是给各网点服好务，因营业室是全行业务的中心枢纽，我和各网点的业务联系也较为频繁，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

4、做好新业务学习和营销工

作今年，可以说是我行产品的营销年，今年以来我行新的金融产品层出不穷，我本人也抓紧时间在最短的时间内领会新业务，掌握新技能，把我行的产品营销作为今年的重点，大力宣传和营销我行产品，同时指导、协助其他网点开展新业务的推销活动，努力发展中间业务。截止到年底，由我主持办理的基金业务有十余种，金额近200余万元，代理记帐式和电子国债200余万元，在市行排名中名列前茅。我还在行里的安排下对全行柜员就网上银行、CALLCENTER系统、贷记卡业务、VIP客户等新业务进行了多次授课。

5、身先士卒，起到党员的带头作用

20\_\_年是建设银行重大改革的一年，在20\_\_年中，我本人除认真学习与改革相关的文件精神，作好心理准备外，还积极主动的和营业室的同志们谈改革，探讨改革的必要性和必然性，加强同志们对我行改革的信心，端正同志们对改革的态度。日常工作中，自己身先士卒，加班加点工作多干，主动关心帮助他人，发现问题及时汇报，主动解决。尽最大的努力体现出一个党员、一个中层干部应起到的带头作用。

20\_\_年是繁忙而紧张的，我本人在会计主管的指导下和同志们的帮助下，各方面有了一定的进步，但仍被许多缺点和不足所束缚，如对一些问题上强调客观困难多，没有充分发挥主观能动性;对一些新问题的解决，不能系统地考虑问题，对问题的理解和看法站的高度不够等。这都是我本人急需解决的弱点。

20\_\_年是我行重大变革、快速发展的一年，也是金融系统竞争更加激烈的一年，机遇和挑战的共存将会进一步激发我和我们营业室全体人员的斗志和工作热情，我将一如既往的工作、团结、奉献。

**会计季度工作总结篇5**

20\_\_年四季度，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩，本人能够遵纪守法、认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在岗位上发挥了应有的作用。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将\_\_年的工作做如下简要回顾和总结。

今年的销售会计工作总结可以分以下几个方面：

一、加强销售会计工作学习，注重提升个人修养。遵守劳动纪律，团结同志，热爱集体，服从分配，对后勤工作认真负责，在工作中努力求真、求实、求新。以积极热情的心态去完成主管安排的各项工作。积极参加各项活动，做好各项工作，积极要求进步加强政治思想和品德修养。

二、认真学习销售、蒙牛金诺方面的各项规定，自觉按照金诺的政策和程序办事。

三、努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，爱岗敬业、扎实财务会计工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

四、在销售会计工作总结之中也存在很多不足，主要表现在：

1、服务上还达不到要求，有时态度生硬，不使用文明用语。

2、在本职工作上，由于经验和专业水平不足，有很多地方做的不到位，不够熟练。

总之，在销售会计工作总结中我享受到收获的喜悦，也在工作中发现一些存在的问题。在今后的销售会计工作总结中我应不断地学习新知识，努力提高思想及业务素质。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。

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！