# 出纳工作总结 百度（精选8篇）

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-03-10

*小编为大家整理了出纳工作总结 百度(精选8篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名...*

小编为大家整理了出纳工作总结 百度(精选8篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

出纳工作总结 百度(精选8篇)由整理。

第1篇：出纳部度工作总结

出纳部年度工作总结

大差距，主要是因为工作不够认真细致。

以上是我部200x年全年的工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。第2篇：出纳度工作报告

出纳年度工作报告

202\_ 年就快结束，回首202\_年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的 202\_年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，202\_年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况总结如下：

一、虚心学习，努力工作，圆满完成任务!

(一)在202\_年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(二)在202\_年工程维修主要有：卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多!

(三)爱岗敬业、扎实工作、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

二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制。

(一)202\_年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度202\_年下半年，行政部组织召开了202\_年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

(二)对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

(三)做好固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理， 对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

(四)加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

三、主要经验和收获

在安防工作这两年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己。

(一)开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

(二)经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年 ，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要

(三)总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

五、要定期召开工作会议，兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策!

六、存在的不足

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自已为是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

3宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其公司及员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，后来引起上级领导的重视，现在工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

八、下步的打算

针对202\_年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

(一)积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系;

(二)加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益;

(三)加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进!我相信：在上级的正确领导下，cm大安防的明天更美好

第3篇：工作总结百度文库

工作总结百度文库

工作总结

工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。总结与计划是相辅相成的，要以工作计划为依据，订计划总是在总结经验的基础上进行的。工作总结以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，其间有一条规律：计划——实践——总结——再计划——再实践——再总结。下面提供各种类型的个人工作总结范文供大家参考。

注：工作总结与工作小结大体相同，略有区别，这个我想大家不言自明。

根据不同的分类标准，可将总结分为许多不同的类型。

①按范围分，有班组总结、单位总结、行业总结、地区总结等。

②按内容分，有工作总结、教学总结、学习总结、科研总结、思想总结、项目总结等。

③按时间分，有月份总结、季度总结、半年总结、年度总结、一年以上的时期总结等。

④按性质分，有全面总结、专题总结等。

本文为您提供的工作总结有：公司员工个人工作总结范

文、业务员工作小结范文、教师个人工作总结范文、公务员个人工作总结范文、毕业实习个人工作小结范文等。 个人工作总结怎么写

个人工作总结怎么写主要写一下工作内容，取得的成绩，以及不足，最后提出合理

化的建议或者新的努力方向。。。。。。总结，就是把一个时间段的情况进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，分析成绩、不足、经验等。总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。总结与计划是相辅相成的，要以计划为依据，制定计划总是在个人总结经验的基础上进行的。

总结的基本要求1.总结必须有情况的概述和叙述，有的比较

简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2.成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成

绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的;缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

3.经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为

便于今

后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等总结的注意事项:

1.一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

2.条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，

即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

3.要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的;有重要的，

有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，

该详的要详，该略的要略。

总结的基本格式:1、标题

2、正文:开头：概述情况，总体评价;提纲挈领，总括全文。

主体：分析成绩缺憾，总结经验教训。结尾：分析问题，明确方向。

3、落款署名，日期

会计个人工作总结范文

会计个人工作总结范文

根据中心20XX年工作重点和整体安排及思路，我简单的做了一个会计个人工作总结。

一年来，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，因此结合具体情况，全年的工作总结如下：首先提出完成的工作：

1、及时准确的完成各月记账、结账和账务处理工作，，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。

2、以认真的态度积极参加西安市财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。

3、对各类会计档案，进行了分类、装订、归档。

再次提出加强学习，注重提升个人修养和综合素质：

1、通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。

2、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

3、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，始终把增强服务意识作为一切工作的基础;始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地

工作。

4、不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。

之后提出存在的不足：

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但必须看到工作存在的不足：

1、理论水平不高，当前社会会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了会计基础知识和会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。

2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。

3、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的的效果。最后提出严格履行会计岗位职责，扎实做好本职工作：

1、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐。

2、善于总结，提出自己的意见和建议，为领导决策提供准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。

第4篇：工作总结 (百度)01

项目部取得的经验和存在的问题

公路所项目部为新组建队伍，主要组成人员都比较年轻，缺乏成熟的项目管理方面的实践经验，在各方面都存在一个摸索、学习和改进提高的过程。但在公司领导、公司各职能部门以及其他老大哥单位的亲切关怀和大力支持下，通过项目部全体员工这一年来的不懈努力，应该说项目部还是取得了一定的成绩，但是也有很多惨痛的教训。 (一)安全管理工作：

在安全管理方面，项目部按照公司《项目管理办法》的要求，首先建立健全了项目部安全保证体系，并制定了相应的一系列的项目部规章制度和管理方案。对项目部管理人员和施工人员加强安全教育，重点灌输搞好安全工作的重要性，使所有管理人员都清醒地认识到，具备安全的作业环境是干好一切事情的前提和保障，而且也是是否能完成其他各项指标的前提和保证，管理者的安全意识有明显的提高。在日常的的安全检查和管理工作中，项目部遵循减少形式化工作，增加实质性工作的原则，坚持安全管理工作与施工进度同步的做法，杜绝违章指挥，杜绝违章作业，不允许只做表面文章，而是要求脚踏实地、切实解决具体问题，发现安全隐患及时纠正和消除，有效地保证了工程项目的安全施工。

尽管该工程属于院中院工程，外界干扰很少，但由于在实验场进行实验的汽车均为高速行驶，一般速度要求在180公里/小时——200公里/小时。因此，项目部进场作业之前，实验场有关部门在安全方面提出了一些具体的要求，尤其是对人员的管理方面非常苛刻，比如严禁施工人员进入高环，否则撞了白撞;严禁施工人员步行进出实验场，出入必须车接车送等，不仅要求我们签订书面安全保证协议，还必须上缴10000元保证金。甲方的高标准严要求，增加了我们在安全管理方面的压力，尤其是对人员在施工区域以外行为的管理压力更大。但是，项目部没有被压力吓倒，而是把它作为促进我们做好全面安全管理工作的动力，除进行常规的三级安全教育以外，采取将实验场有关安全管理部门请到施工现场讲课等多种形式，对施工人员动之以情，晓之以理。一年来，项目部响应上级号召，积极开展“反三违月”和“全国安全生产月”活动，认真落实安全生

产责任制，积极宣传安全生产的重要性和必要性，提高了管理人员的安全意识，在安全生产方面，没有出现任何大的安全事故。我们努力做好自身的安全生产以外，同时还及时为甲方发现一次意外火情，并组织施工人员义务救火，没有使甲方的财产受到损失。项目部在安全管理方面得到了甲方的充分肯定。 (二)成本管理工作：

加强项目管理，有效地降低工程成本，提高资金的使用效率，增强企业的生存竞争力和盈利能力，使公司贯彻质量成本的根本目的。环保实验室工程是公司第一次对项目部实行标后预算管理的试点工程，而且由于众所周知的原因，我们所承接的工程属于低价中标，因此要想完成公司制定的标后预算指标，下大力气降低项目成本，千方百计做好成本挖潜、增加利润就显得更为紧迫。成本管理作为项目部管理工作的重点之一，主要抓了以下几个环节： 1.材料成本管理

材料管理的好与坏，直接关系到项目总体的成本高与低。项目部从一进场就狠抓材 料管理，并按照公司提出的“阳光工程”的要求，首先从材料管理入手，坚持材料的市场调

查寻价、供应商的选择，到材料进场的计量验收以及周转材料的退场方面摸索了一定的经验，积累了一定的资源，建立了一些值得信赖的合作伙伴;

2.加强工期管理，在保证质量和安全的前提下，尽可能地压缩工期，目的是减少固定成本的支出。同时加强现场管理，制定科学的方案，合理调配有限资源，减少施工浪费。

3.积极开发货源，利用项目正在施工的各种优势，有最小的成本投入，争取项目总体利润的最大化。公路所项目部在环保实验室施工期间，自主开发小合同产值约40万元，实现利润近20万元，有效地增加了项目的总体利润。 (三)存在的问题：

1.在管理劳务分包队伍上，由于缺少成熟的经验，加上项目上马时间仓促，前期准备工作不够充分，在劳务合同签定和现场零用工的管理上存在拖泥带水和现场材料浪费的现象。

2.由于管理制度不健全，管理人员分工不明确，职责不请，存在现场管理不到位，质量管理、技术管理滞后现象。

3.材料需求计划不准确，多提少提的现象时有发生，不仅加大了采购成本，甚至还造成了材料浪费。

4.预算、核算工作不准确、不及时。

二、企业文化建设的现状、职工思想教育和精神文明建设情况

项目部以青年人居多，项目部11人，平均年龄32岁左右，项目部领导班子更是年轻，平均年龄不到30岁。项目部非常重视青年人思想的建设和组织机构建设工作，根据项目部组成人员的特

点，项目部成立不久，经公司团委批准，项目部及时成立了青年突击队。青年突击队的成立，带动了一批青年人积极向上的热情，增加了项目部集体的凝聚力和战斗力。项目组建时，项目部只有一名党员，经过组织批准，202\_年7月份有吸收何申见同志为中共预备党员，目前又有3人递交了入党申请书。现在回忆一下项目部自成立以来走过的日日夜夜，应该说也遇到了各种各样的困难，但是每到这个时候，大家都会以积极的态度去面对，献计献策，用集体的智慧去战胜困难，度过难关。借此机会再次感谢„„

三、202\_年工作思路及具体的措施

202\_年我们在抓好工程安全质量工作的同时，将进一步把成本管理工作作为项目管理的核心工作来抓。结合我们今年积累的经验和教训，202\_年我们将重点做好如下几个方面的工作：

(一)打造有战斗力的项目管理队伍。坚持以人为本，搞好青年人的培养工作，构建合理的人才梯次。同时搞好项目部管理机制的建设，使项目管理制度化，规范化。提高成本管理意识，研究成本挖潜的方法，提高管理工作的科技含量，向管理要效益和，向技术要效益。完善管理人员绩效考核制度，实现多劳多得、奖罚分明。

(二)慎重选择劳务分包队伍，及时和分包队伍签订书面合同，明确分包内容和价格，明确各方责、权、利，坚持合同未签订施工队伍不得进场的原则，减少和分包队伍间的扯皮;坚持力争将部分工程风险分解至施工队的原则，加强分包队伍的有效管理，减少因分包人员责任心不强造成的成本损失;大胆探索新的科学劳务分包方式，实现项目部和分包方利益双赢。

(三)进一步加强材料管理工作，今年公路所项目部在材料寻价和采购以及验收计量方面摸索出了自己的方法，取得了一定的成效，但并不是说材料管理就到位了，在材料管理上明年要狠抓需求计划和材料现场使用关。要针对材料需求和材料使用制定相应的奖罚制度，奖罚分明。努力做到“谁提料，谁负责”，加强材料现场使用的管理力度，降低材料采购成本，减少材料使用过程中的浪费。 (四)做好质量策划，及时制定合理的方案，从方案中挖潜成本空间。 (五)加强合同和预算管理，先算后干。

四、对公司3年内发展战略的思考 (一)继续完善以人为本的管理机制。

公司要发展，人是第一位的。在考虑各项问题时都要以人为出发点。做好人的思想工作，搞好人员培训。在解决人员的物质生活的同时要解决好他们的精神需求，如才能发挥及员工的成就感等。要利用各种机会加强人员之间的沟通。总之，在人员管理上要关心人、爱护人、培养人和合理使用人。因此，我们认为仍然要把做人才识别、开发和人才培养，使用工作，提高企业在市场竞争中的核心竞争力作为一项重点工作来抓。

(二)狠抓项目管理工作，大胆尝试新的项目管理办法。

202\_年我们一定要牢固树立正确的的价值观，发扬脚踏实地、埋头苦干的好作风，坚决反对弄虚作假，搞形式主义。坚持重实际、鼓实劲、求实效。坚持实事求是，及时纠正以往工作中存在的缺点和不足。

感谢公司对我们工作给予的大力支持，我们将认真领会公司杨总经理在年初提出的“聚精会神抓落实、扎扎实实打基础、开拓创新求发展”的工作思路，认真总结以往工作中的经验教训，求真务实，开拓进取，献计献策，扎实工作，把202\_年的工作思路设计好，以饱满的热情积极投入到202\_年的工作中去。

就像一个人的成长经历一样，公路所项目部也在不断成长。我们有理由相信：公路所这支年轻的队伍在认真总结一年的经验和教训以后，会逐渐变得羽翼丰满，会很快成为一支成熟的、敢打硬仗、善打硬仗的项目管理队伍 。我们随时准备着迎接新的挑战!

请相信我们!

第5篇：旅游部工作总结百度

旅游部202\_年度工作总结

尊敬的各位领导，各位同事，202\_年即将过去，在这一年中，在XXX直接关心下，在各位同事们的支持下，XXXX办事处于今年8月正式成立，通过近1个月的筹备，从9月中旬起逐步开展起了业务。在这里，请允许我代表办事处全体同事向各位领导和同事们的帮助支持表示感谢。下面，我就今年以来旅游部工作情况和202\_年工作打算向同志们做个汇报，不妥之处，请经理和同志们批评指正。

一、202\_年旅游部工作情况。

办事处成立后，我们按照上级的指示，迅速编制了办公所需设备的清单，报请领导批准后，添置了相应设备设施，组织所属人员认真学习了公司的各种规章制度，尽快熟悉了公司的办公程序，在内部形成了良好的工作秩序和工作氛围，完成了前期各项准备工作。9月中旬，即开始开展了正常业务工作。

作为公司的下属旅游部门，我们最为重要的任务就是做好对公司领导和员工的服务保障工作，为此，我们在广泛调查，多方面收集信息的基础上，针对公司员工特点和

办事处优势，设计了以浪漫温馨海岛专线6日休闲游、魅力三亚老人疗养度假20日游，越南游轮游为代表的多条旅游线路，制作了3期广告，通过电视台和内网，加大了旅游产品和本部门的宣传力度。我们和营销部合作，将旅游项目加入会员手册的专享服务，制定了服务细则，积分返礼，增值服务等项目，并给部分客户办理了金卡。在做好媒体宣传的同时，我们还走访了多个单位，听取他们对旅游服务的意见和建议，面对面的宣传旅游部的职能和业务范围;对电话咨询的客户，耐心讲解线路和注意事项，最大限度的争取客户的理解和支持。为配合培训中心近期推出的培训计划，印制了资料，并利用人事处开会期间，将资料全部发放至每位在宾馆住宿的客人房间。并向XXX/XXX送了培训班的邀请函。

9月份以来，我们为客户做出境旅游线路方案数十份，为近40位客人做好了出境旅游的服务保障工作，为十余名客人办理了护照签证，为多名公司员工代订了宾馆住宿，为70多名客人订购了机票。在做好保障的同时，我们认真按照公司财务规定，及时收回团款，清理财务借款，做好了各项服务的收尾工作。

11月中旬，按照公司领导的指示，我们积极和有关单位联系，在旅游部设立了机票代购网点，认真学习了订票系统的相关知识学习，做好了公司统一订票的前期准备工作。

二、存在的问题和困难

三、明年工作打算

本市旅行社数量众多，鱼龙混杂，大多数还在低端市场上用低价争夺份额。旅游部要在目前的市场上占有一席之地，就要摆脱这种恶性竞争，用新的视角找准自己的定位。这就是：发挥自身优势，在本系统中站稳脚跟，用创新的思路拓宽旅游产品的种类，用优质高端的服务拓展旅游市场，争取旅游资源，获得经济效益。明年旅游部的工作打算是：

(一)加大员工培训力度，采取自学与辅导结合的方式，尽快使所属人员熟悉组团、计调等旅游业务知识。

(二)根据经营方向，做好市场调查和潜在客户定位工作，设计出更符合服务对象的旅游产品，加大媒体宣传力度，及时更新完善广告内容。

(三)加强与营销部的合作，进一步细化《会员守则》

中的服务细则，增大对潜在客户的吸引力。并利用营销部客户资源和已累计的客户资料，建立客户档案，坚持电话回访和上门拜访制度，进行面对面的旅游专项宣传。

(四)加强与旅游同行的沟通交流，结合运输宾馆靠近机场的地理优势，销售宾馆的住宿和餐饮。加大对在运输宾馆入住的会议，培训团队宣传力度，通过拜访其负责人，领队，获知需求，量身定制旅游产品，最大限度的利用好已有资源创造效益。

(五)根据旅游市场的需求，提前做好202\_年各“黄金周”及旅游旺季的旅游宣传和准备工作。

(六)依托机票订购业务，积极宣传已有旅游服务保障范围，为旅游部争取潜在客户。

202\_年，我们虽然也做了一些工作，但是，无论是工作标准还是工作成绩，和上级领导的要求还有很大的差距，在新的一年里，我们旅游部将认真按照公司领导的要求，从严格一日工作秩序入手，努力工作，争取为公司做出更大的贡献。

以上是我的汇报，不妥之处，请领导和同事们批评指正。汇报完毕。

第6篇：家访谈心工作总结(百度)

202\_年家访谈心工作总结

家访谈心工作是开展思想教育和案件防控工作的重要方法，根据总行要求，我部今年将家访谈心工作作为重点实施，现将相关情况汇报如下：

一、做好培训，提高员工对家访工作的思想认识。

在开展员工家访谈心工作前，我部组织了两期培训教育，向员工说明家访谈心工作的重要意义，同时消除员工的思想顾虑，使他们明白，家访谈心既是思想教育的延伸和补充，也是领导与员工沟通感情、解决问题与诉求的渠道，确保认识到位、思想重视，为家访谈心工作的顺利实施创造条件。

二、通过多种形式落实家访谈心工作

一是对重点风险岗位进行家属走访，熟悉员工家庭状况、生活方式、困难和问题等，把握员工思想动态和日常生活兴趣、爱好、消费习惯等，了解员工日常生活动态和轨迹，防止因生活问题导致员工思想变化进而产生道德风险。

二是以人为本，通过不同层次的家庭联谊活动密切与员工家属的交流，减轻员工工作生活困难，消除心理压力，掌握员工8小时以外真实信息。总部分别利用节假日和休息日举办了多次家属联谊活动，邀请员工父母、配偶、子女参与，以轻松欢快的方式与家属们联络感情，了解员工家庭的实际情况和问题困难，加强员工和家属归属感和荣誉感，取得他们对员工工作的支持，排解思想压力和心理问题，促

1 进员工身心健康和谐，避免道德风险隐患。

第7篇：百度竞价工作总结

百度竞价工作总结

百度竞价>工作总结

来到竞价部门已有半年之余，时间虽然不长，但是自己>收获良多，同时更有幸结识了很多朋友，也非常感谢领导以及同事朋友们对自己的帮助，让我在生活工作中不断成长和进步，回顾近半年来的工作，感受颇多!

竞价工作流程：

以下是自己日常工作中每天都会去做的内容：

1、网站、商务通检查： 这项工作虽然简单，重要性却不言而喻，如果网站、商务通有问题，竞价推广花再多的钱，带来再多的流量，无疑都是浪费，因此，每天首先要保证网站和商务通都能够正常打开，没有问题!并且，要注意全面检查，保证网站内的排版正常，链接都可以正常打开，页面间的跳转没有问题，正常弹出商务通，商务通能够正常打开，打开后能够收到咨询人员发来的信息等等!

2、调价：重点的关键词要保证排名，就是那些每天都有固定消费，固定点击的关键词，其实每天的咨询多半都来自这些重点关键词，因此，重点关键词一定要保证排名!词量比较多的情况下建议实用工具进行调价，词量少的话，手动调价就完全可以解决!而且，调价一般一天需要调三次，早晨一次，下午一次，晚上一次!

3、数据统计及调整：包括天数据、小时数据、时段流量监控、计划数据、关键词数据以及页面数据等等，做数据并不是最终目的，更重要的是数据分析，以关键词数据为例，通过关键词数据，我们要对高消费效果差的关键词进行重点处理，对哪些转化成本低的词，要保证合理的排名等等;

4、通过搜索词报告否词加词：每天下午查看前一天的百度后台搜索词报告，否定不相关的搜索词，添加相关词，合理修改关键词的匹配模式!

5、账户优化：这个主要依据关键词点击率、创意点击率以及点效比方面，进行重点的调整!

6、竞争>对手跟踪：知己知彼百战不殆，我们每天都要关注竞争对手的变化，并根据竞争对手变化做出相应调整!

7、晚上的时候要注意各个计划的预算，并根据计划效果做出相应调整;

百度竞价之我见：

对于如何做好百度竞价，以下是自己的一些理解：

第一，良好的账户结构：从以下两方面来讲，

1、良好的账户结构不应出现乱匹情况，即一方面做好否词工作，另一方面可以把经常匹过来的词加到账户开低价的策略;

2、良好的账户结构便于管理：例如通过将同一类词加到同一计划中去，相同出价，相同否词，这样调整时也便于操作;

第二：词、创意、页面，

1、我们就要针对我们的产品或者服务，铺大量的词，这样才能带来更多的流量，对于铺词工作，是应该要持续进行的;

2、好的创意，除了创意四条法则之外，尽量通过不同的角度来吸引患者;

3、相关页面，页面相关是做好竞价最低的要求，应当尽量从提升用户角度方面不断改进;

第三：数据分析：有了前面的铺垫后，数据分析就相当重要了，做竞价重要的也是要拿数据说话，而不是凭感觉做事，数据分析我们应当从多角度多维度分析，如分病种来分析、分设备来分析、分消费，点击分析等等，同时，数据分析应当立足于一定量的基础上才是有意义的，数据量太小，或者说但从某天数据来看都是没有实际意义的;因此，数据分析方面，我们应当多管齐下，通过多维度数据分析结果来做调整;我们可以通过百度竞价漏斗以及策略树找出问题所在，并根据实际情况做出调整!

第四：策略：说策略就好比你有钱，是吧，想买房在哪买呢，买什么好，这就是策略，策略也分粗跟细，粗的是你是不是要在开一个账户，是百度开还是搜狗开，预算多少合理，钱要花在哪些词上。细就是抓关键词，哪些词要抢排名，哪些词要控制，哪些词是老本。等等。都是一本万利的。竞价重在思考，重在方针。

第五：跟进竞争对手：这方面的重要性就不言而喻了，主要是跟进竞争对手投放点、重点投放病种、创意以及页面这些方面;

第六：不断测试并总结：我们应当通过不断的测试并做好相关数据，同时做好总结工作，将良好的测试方案应用到竞价中去;

最后，百度竞价是持续优化工作，想做好百度竞价，也应当通过持续性的优化来不断改进!

工作问题及未来计划：

自己目前负责人流流量类的计划，遇到的最大的问题就是后端转化效果不稳定，前端能够带来足够的流量，也能保证一定的对话量，但是转预约时好时坏，因此，主要问题就是尽量保证流量的精准性，同时确保词的方向，接下来主要做的就是人流流量类做到精细分类，做好否词工作，确保流量的精准性，然后对于数据方面，做的越详细越好，从词到页面到创意，分计划，分设备等等，数据做的足够详细之后，接下来就是数据分析了，前提是要在一定量的数据基础上看，才是有意义的，数据分析要做到多纬度分析，同期对比，同时考虑到竞争对手以及市场情况等外部因素，做出相应的调整，对于做出的调整，除了有数据支撑外，一定要及时跟进调整后的变化，这样才能清楚的认识到我们的调整方向是否有误!

总结：

总而言之，除了感谢领导和同事们对自己的帮助外，我也会不断努力，不断进步，提升自身的同时，也为公司的壮大发展尽一份力!

第8篇：百度竞价工作总结

百度竞价工作总结

百度竞价>工作总结

来到竞价部门已有半年之余，时间虽然不长，但是自己>收获良多，同时更有幸结识了很多朋友，也非常感谢领导以及同事朋友们对自己的帮助，让我在生活工作中不断成长和进步，回顾近半年来的工作，感受颇多!

竞价工作流程：

以下是自己日常工作中每天都会去做的内容：

1、网站、商务通检查： 这项工作虽然简单，重要性却不言而喻，如果网站、商务通有问题，竞价推广花再多的钱，带来再多的流量，无疑都是浪费，因此，每天首先要保证网站和商务通都能够正常打开，没有问题!并且，要注意全面检查，保证网站内的排版正常，链接都可以正常打开，页面间的跳转没有问题，正常弹出商务通，商务通能够正常打开，打开后能够收到咨询人员发来的信息等等!

2、调价：重点的关键词要保证排名，就是那些每天都有固定消费，固定点击的关键词，其实每天的咨询多半都来自这些重点关键词，因此，重点关键词一定要保证排名!词量比较多的情况下建议实用工具进行调价，词量少的话，手动调价就完全可以解决!而且，调价一般一天需要调三次，早晨一次，下午一次，晚上一次!

3、数据统计及调整：包括天数据、小时数据、时段流量监控、计划数据、关键词数据以及页面数据等等，做数据并不是最终目的，更重要的是数据分析，以关键词数据为例，通过关键词数据，我们要对高消费效果差的关键词进行重点处理，对哪些转化成本低的词，要保证合理的排名等等;

4、通过搜索词报告否词加词：每天下午查看前一天的百度后台搜索词报告，否定不相关的搜索词，添加相关词，合理修改关键词的匹配模式!

5、账户优化：这个主要依据关键词点击率、创意点击率以及点效比方面，进行重点的调整!

6、竞争>对手跟踪：知己知彼百战不殆，我们每天都要关注竞争对手的变化，并根据竞争对手变化做出相应调整!

7、晚上的时候要注意各个计划的预算，并根据计划效果做出相应调整;

百度竞价之我见：

对于如何做好百度竞价，以下是自己的一些理解：

。

1欢迎下载

第一，良好的账户结构：从以下两方面来讲，1、良好的账户结构不应出现乱匹情况，即一方面做好否词工作，另一方面可以把经常匹过来的词加到账户开低价的策略;2、良好的账户结构便于管理：例如通过将同一类词加到同一计划中去，相同出价，相同否词，这样调整时也便于操作;

第二：词、创意、页面，1、我们就要针对我们的产品或者服务，铺大量的词，这样才能带来更多的流量，对于铺词工作，是应该要持续进行的;

2、好的创意，除了创意四条法则之外，尽量通过不同的角度来吸引患者;

3、相关页面，页面相关是做好竞价最低的要求，应当尽量从提升用户角度方面不断改进;

第三：数据分析：有了前面的铺垫后，数据分析就相当重要了，做竞价重要的也是要拿数据说话，而不是凭感觉做事，数据分析我们应当从多角度多维度分析，如分病种来分析、分设备来分析、分消费，点击分析等等，同时，数据分析应当立足于一定量的基础上才是有意义的，数据量太小，或者说但从某天数据来看都是没有实际意义的;因此，数据分析方面，我们应当多管齐下，通过多维度数据分析结果来做调整;我们可以通过百度竞价漏斗以及策略树找出问题所在，并根据实际情况做出调整!

第四：策略：说策略就好比你有钱，是吧，想买房在哪买呢，买什么好，这就是策略，策略也分粗跟细，粗的是你是不是要在开一个账户，是百度开还是搜狗开，预算多少合理，钱要花在哪些词上。细就是抓关键词，哪些词要抢排名，哪些词要控制，哪些词是老本。等等。都是一本万利的。竞价重在思考，重在方针。

第五：跟进竞争对手：这方面的重要性就不言而喻了，主要是跟进竞争对手投放点、重点投放病种、创意以及页面这些方面;

第六：不断测试并总结：我们应当通过不断的测试并做好相关数据，同时做好总结工作，将良好的测试方案应用到竞价中去;

最后，百度竞价是持续优化工作，想做好百度竞价，也应当通过持续性的优化来不断改进!

工作问题及未来计划：

自己目前负责人流流量类的计划，遇到的最大的问题就是后端转化效果不稳定，前端能够带来足够的流量，也能保证一定的对话量，但是转预约时好时坏，因此，主要问题就是尽量保证流量的精准性，同时确保词的方向，接下来主要做的就是人流流量类做到精细分类，做好否词工作，确保流量的精准性，然后对于数据方面，做的越详细越好，从词到页面到创意，分计划，分设备等等，数据做的足够详细之后，接下来就是数据分析了，前提是要在一定量的数据基础上看，才是有意义的，数据分析要做到多纬度分析，同期对比，同时考虑到竞争对手以及市场情况等外部因素，做出相应的调整，对于做出的调整，除了有数据支撑外，一定要及时跟进调整后的变化，这样才能清楚的认识到我。

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！