# 关于工作总结财务怎么写(八篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2025-03-11

*关于工作总结财务怎么写一作为起始年级，习惯养成教育最为关键。经过初一上学期的行为习惯培养，大部分学生已经能够按照校规校纪要求自己。但是还有一小部分学生表现出行为习惯不文明、自我管理能力差等令人焦虑的问题。针对这一情况，年级组全体老师团结协作...*

**关于工作总结财务怎么写一**

作为起始年级，习惯养成教育最为关键。经过初一上学期的行为习惯培养，大部分学生已经能够按照校规校纪要求自己。但是还有一小部分学生表现出行为习惯不文明、自我管理能力差等令人焦虑的问题。针对这一情况，年级组全体老师团结协作、克服困难、运用智慧，采用说服教育法、情感陶冶法、榜样模仿法实践锻炼法、等多种德育方法坚持抓好德育常规。

年级组长和班主任老师通过“晓之以理”，启发和引导学生自觉接受正确的道德行为准则，改正错误行为。教师晓喻的道理和提出的要求，只有在学生心悦诚服时才能转化为学生的道德要求，进而产生道德动机推动道德行为。因此教师避免采取压制或

强迫的方式，而采用多种方法，如召开主题班会、收听学校广播，与家长约谈等形式将德育日常化。

各班按学校要求精心准备、积极召开以等为主题的班会，培养学生综合素质，养成积极向上的优良品质，让学生成为诚实守信、有爱心、有信心、懂得感恩的人。

积极的情感和高尚的道德情操，是构成良好品德的重要因素。因此，教育者要创设富有强烈情感色彩的教育情景，使学生在特设的道德情景中受到耳濡目染、潜移默化的熏陶，从而陶冶情操、修养品德，既是品德教育的重要内容，又是品德培养的有效方法。

5月31日，在学校的安排下，初一年级全体学生及部分家长在礼堂观看了《一横“学会感恩，与爱同行”励志演讲》。一横老师通过“心灵对话，现场互动”的方式从人性的本质出发，从得失成败中寻求内心的突破，借助音乐和环境氛围，用他极具感染力和震撼力的心语引领大家重温过去，反思自己，感念父母师长恩情。同学们的内心受到了极大的震撼，很多同学甚至流下了眼泪。感谢父母的养育之恩，感谢老师的培养和教育，努力学习，回报父母和老师的关怀之情。

榜样模仿法是引导学生通过学习在他身边的先进人物的思想言行，促进良好品德形成的一种教育方法。教师不仅是人类文化科学知识的传播者，还是学生人生道路的导航者。教师与学生朝夕相处，其思想品德和言行举止都在潜移默化中影响着学生。因此在与学生的交往中，教师严格要求自己，处处以身作则，既重言教，又重身传，努力做学生修养品德的表率。此外，本学期还评选出了“矿院附中20xx年十佳少先队员”，引导学生向身边的榜样学习，积极赶超，争做文明中学生。

初一年级全体教师百尺竿头更进一步，圆满完成了本学期的教学任务。在实际工作中，年级组9名教师及8名任课教师相互支持、相互配合，多一份理解、多一份包容。许多问题上，不仅考虑个人的利益，更要顾及集体利益，全局利益、长远利益。2月16日，海淀区教研员下校听课，为了向教研员更充分地展示学生的风采，各科老师在完成了一天的教育教学任务后利用休息时间集体备课、磨课、评课，加班加点，毫无怨言，取得了较理想的教学效果，获得了教研员的称赞。

本届新生基础较差，教师们针对学生情况适时调整教学计划，针对不同基础层次的学生情况，制定不同的教学计划，尽可

能的实施分层教学。面对学生基础薄弱这一事实，教师们不怨天尤人，而是积极主动以极大的热枕来进行教学。开展学生互帮互助活动，加大培优补差的力度，力争每个学生都能在自己的能力基础之上有不同层次的提高。全面提高学生的基础成绩，争取不占用学生过多的课余时间，把时间还给学生，让学生充分享有自主学习和活动的时间。

在本学期开展了两次学科竞赛活动，这不仅及时检验了学生学习的状况，更拓宽了学生的知识面，开阔了他们的思路。同时能够让教师及时掌握学生的学习情况。对成绩优异的学生进行一定的物质奖励，极大地提高了学生学习的积极性，在年级中形成了一种奋发争优的学习氛围，对学生的学习起到了巨大的促进作用。

在狠抓学习成绩的同时，也开展了丰富多彩的课余活动，培养其多方面的素养。4月中旬，在学校组织的艺术节中，初一各班积极准备，精心排演，取得了很好的演出效果；4月27日，组织学生到顺鑫拓展基地春游，在此过程中培养了学生的团队意识和协作精神。在5月中旬的家长开放日上，初一年级学生代表向家长展示了古筝、陶艺、橄榄球、啦啦操等多项课外活动。

6月1日，为庆祝六一儿童节，在学校操场组织了趣味运动会，在获得乐趣的同时，增强了体魄，培养了竞争意识。

回顾一学期来的工作，在学校领导的关心指导下，在全体师生的共同努力下，我们圆满的完成了初一上学期的管理和教学任务。从总体上看，本学期学生的学习、纪律及精神面貌等方面都有明显改善，这为以后的教育教学奠定了稳固的基础，提供了有力的保障。

但我们还应该清楚地看到我们还存在些不足，主要有以下几个亟待改进的问题：

1、有的学生的学习目的性不明确，学习态度不端正

2、有些学生的学习主动性、积极性有待进一步提高。

3、新任教师教学经验不足，不能得心应手的处理班级中出现的突发事件。

针对这些不足，在今后的工作中，我们将从以下几方面来采取积极措施加以改正：

1、加强学生的思想教育，帮助他们树立正确的人生观、价值观，让他们切实体会到学习应当是一项终身的事业。

2、改进工作方式方法，讲究工作艺术，改变单一方式，力求工作效率的提高。

3、坚持身体力行，勤奋敬业，脚踏实地抓好各项工作的落实，根据岗位职责力争完善，做好工作。

**关于工作总结财务怎么写二**

20xx年，在医院领导的正确指导、各部门的积极协助配合下，器械科试剂库房各项工作始终围绕着库存货物安全、库存数据准确、作业标准规范化、运营配送高效率、热情服务高质量的目标开展工作。建立建全了岗位工作职责，规范了各项业务流转程序；与此同时，主管领导还对试剂库房冷藏设备进行了升级改造，为医院降低了能源消耗，节约了成本，方便了试剂的存储与管理工作，大大提升了库房安全系数。具体工作总结如下：

认真负责备货、收货、下送、确保主要库存试剂的充足供应，零星试剂及时上报采购，定期上报库存试剂缺损与积压情况，合理调整、减少新增积压库存。充分发挥后备军的作用。

试剂进库时，必须凭送货单检查办理入库手续，拒绝不合格或手续不全的试剂入库，杜绝只见发票不见实物的现象，必须查点试剂数量、规格、型号、合格证件等项目，如发现试剂数量、质量、单据等不全时不得办理入库手续，检查不合格的试剂一律退回。发货单的填写必须正确完整，供应单位名称应写全称并与送货单一致，收货单上必须有仓库保管员及经手人签字，并且字迹清楚。

各类试剂的发出，必须由主任（或指定人员）统一领取，领料员和库管员都应该对试剂的名称、规格、数量核对正确后方可领取，领取后及时办理出库扫码手续，使账目准确无误，牢牢把握每一道关。

仓库内要保持清洁卫生、物品堆放合理，贵重原试剂要特殊保管，严防失火、爆炸、失盗等事故发生，发现试剂失少或质量上的问题（如受潮、过期）要如实上报，做好仓库盘点工作及时结出库存数。

**关于工作总结财务怎么写三**

岁月如梭，转眼间，来xxx酒店已有一年多了，回顾在这一年里的工作中，我在领导和各位同事的支持与帮助下严格自己，按照酒店要求较好完成自己本职工作，通过这一年的学习和领导的指导有了较大的改变，工作质量有了新的提升，现将在这一年工作情况总结如下：

一，日常工作管理：作为一名楼层领班要有协调的作用和配合经理做好楼层管理工作。

二，加强自身学习和提高业务提高：虽然我是一个领班也要做到优秀要向经理和书本学习提高自己的素质，要在下一年有一定的进步管理能力有进步保证楼层各项工作正常运行。

三，存在问题：在这一年里也存在一些问题和不足主要是

1。有些工作不够认真如查房，设施设备及卫生检查不是十分到位。

2。对员工不够关心也没及时沟通不太了解员工心声自己责任不到家，还队员工松懈。

3。自己管理水平和理论水平有限。

四，下一年计：

1。划积极认真配合经理搞好楼层日常工作。

2。加强设施设备认真检查和维护，给客人使用过程中以和谐舒适之感。

3。对客房卫生质量要严格要求，合理安排好计划卫生。

4。加强节能检查，多给员工讲节能知识努力第二次检查

5。以后要对新员工和工作不规范的员工手把手教，提高员工业务水平。

在接下来日子里，我要认真勤奋工作，改进不足之处发扬优点，较好每一个员工把宾馆创造更高的价值。

今年，承蒙酒店领导与同事们的爱戴，推举我当选酒店客房领班，酒店客房领班作为经理的助手，我会认真、妥善地安排具体工作，严格要求自己做好本职工作，积极努力协调客房相关各部门之间的关系，为经理分忧，为酒店创造效益。

在这里，我就下半年的工作计划，制定如下：

一，认真学习、努力提高自身素质。

作为酒店客房领班，我从普通员工晋升为中层干部，跨越不小。今年是我需要锻炼的重要磨合期。因此，我需要学习相关工作知识，清醒地认识自己，不仅要加强自身修养，加强实际工作能力，还应该学会举一反三，争取在工作当中取得成功。

二，积极进取，使自己的工作水平有所提高。

我相信，通过自己的努力，我会不断增强自身的管理、协调能力，在处理事务方面获得一个质的飞跃。

三，细节决定成败，要做好日常实际工作，要细心、耐心与用心地处理工作当中的每个细节。

作为领班，官不大不小，职权不大。如果平时工作还不做细做精，那么就会失去在基层员工中的威信。因此我平时工作当中，应该不厌其烦地根据工作中出现的种种问题加以处理，理顺各种工作关系。

**关于工作总结财务怎么写四**

当我的技术工作做了两年多，刚好有些起色的时候，我开始选择了做业务，我的突然抉择引起以前公司的误解，也引起我的朋友的反对，没有几个人能理解我，绝大多数人都会见我就问，我为什么做业务。我只是说原因很多，具体的原因确实有太多，简单几句说不清楚。

原因确实很多，但是可以简单说说。有几个原因。第一，想学习。以前在做业务之前，听过很多人说过，做业务是最锻炼人的职业。这句话对我有很强的吸引力，于是我开始去了解这个行业。再后来读了李嘉诚传。里头的李嘉诚的一句话让我震惊不已。他说他当初当推销员推销员的经历是他现在花几亿元也买不到的经历。我不禁为他的这句话对这个职业产生了超乎寻常的兴趣。再到后来看到一些经典的销售小说，比如圈子圈套，输赢，等等，这里边的主人公在如同战场般的商场之中斗智斗勇，操控着全局，让我羡慕不已。我想这才是我自己喜欢做的事情，生活就像下棋，或者像战场，这样才活得有热情。学习的心态就慢慢的形成了。

第二，想体验跟磨练。做了两年多的技术，亏得有广州的熟人支持，一直以来顺风顺水，收入不错，工作也还算轻松，前途明朗。慢慢的就开始变得毫无斗志，没有多少目标，没有多少追求，每日工作完就会显得茫然。我很害怕这样的.生活会让我变得懒惰，变得越来越没有竞争力，我想感受压力，想接受挑战，想不再把大把的时候耗在毫无意义的事情上。于是我选择了对我来说完全陌生的职业来挑战，来斗争。人的意志就像刀刃，过一段时间就要拿出来磨一下，如果长时间不磨，很快刀刃就会生锈，很多事情，很多问题，都无法拿意志的刀来解决了。

第三，女人。很多时候男人也是感情动物，会为女人做一些出格的事情。我的突然变化，还有很大一部分原因跟女人有关。

做了几个月的业务，不敢说做出了不错的成绩，但真的学到了太多其他地方学不到的东西。很多人以为做业务就是吃喝嫖赌，以为就是刷嘴皮子，就是吹牛，就是拉关系，拍马屁。说句老实话，我学习从来没有想过要学这些东西。这些东西只是低级业务员所用的招数，我想学的是本质的东西，精神层面的东西。

胆量。当初找工作的时候有好几个选择，工资高补助高一点的小公司，可以卖b超，可以跟客户周旋，体验操控大业务的感觉，而可能的发展也极大。又还有其他公司。而我却选择了多得，原因有很多，之一是因为在这里需要面对很多客户，需要面对大量的拒绝，这正是锻炼胆量的一个极好的途径。当然听说去做保险更能锻炼你的胆量，把你的脸皮练得比鞋底厚似乎也不是一件难事。几个月之后，我的脸皮慢慢厚了一点，然而天生的面子作怪，现在还是很容易为自己的错误脸红。后来老大给我们上培训课，给我们看亮剑这部片子。他给我们解析亮剑的精神，亮剑的精神就是李云龙的一句经典的话：当你面对天下第一剑客的时候，你不会因为对方是最厉害的高手而怕得手软，而是同样敢于亮出自己的宝剑，放手一搏。就是算输了，也是输在了天下第一剑的手下，没什么好丢脸的。这才是亮剑的精神。用一句话来形容就是“狭路相逢勇者胜”。胆量是亮剑这部片子里一而再，再而三提到的东西，没有胆量，再聪明的人也将一事无成，有勇有谋才能成大事。

胆量的另一个解析就是放得开。我刚开始到公司的时候，在一次公司聚餐时，让老大送我一句话提点我。他就说我放不开。我做了一段时间业务后回到公司，问同事，说为什么他

能做得不错，他觉得我的业务量有限的原因是什么？结果他说他觉得我冲劲不够。没有一股什么都不怕的闯劲。他说如果说错了话，没跟好，业务丢了就丢了，反正还有的是机会，何必那么在意结果，如果太在意结果，那就肯定放不开手脚。我回头想想，这真是一语中的啊。为什么我以前总是会没法去和建立了一定关系的客户再保持联系？主要原因就是我总是放不开手脚。本打算跟踪一下客户说的那笔业务的，结果担心老是跟踪给客户印象不好，好像我就冲着他的那笔生意去，他会反感我。所以就一拖再拖，等再次打电话时，早已经丢了单。这种事情经历了好多次啊。本打算多拜访几次那个客户的，结果跑了一两次就觉得再过去客户会不会觉得烦，反感，也没多少理由就这么老过去打扰，岂不是很不对？结果又丢失了和客户保持关系的机会。等很长时间没过去的时候又会觉得这么长时间了都没过去看客户会不会客户觉得我太不看重他？总之总是会担心太多，其实真正的做法就是一样，不需要考虑太多，不需要害怕失去客户。而且客户的容忍能力其实是很大的，除非你碰到的真是很难对付的客户，一般的客户都比较尊重我们，都会通情达理，而不会因为我的小错误而否定太多。

信心。信心实在是太重要的东西。不管做任何事情，不管面对任何困难，信心永远是第一位的。金融危机的时候，xxx说过一句经典的话：信心比黄金重要。我在公司面临过几次的信心低谷。一次是公司把提成制度改了的时候。那个时候，公司的提成制度用了一个非常漂亮的理由合理的把我们的提成减掉了一半以上。对初级的业务员的损失更大。我的信心一下跌到了谷底。本来公司的薪酬制度就已经被其他朋友非议，我一直坚持这个制度的优秀，而到了这个时候，我实在找不出任何理由为公司辩护。第二次是大单丢失的时候。我接到一笔大单，跟客户说得很好，客户已经在服务单上签了字，说好立刻就定配件了。结果到了周末，客户连续来了几个电话，告诉我先不要定配件。离得到越近的时候，当你失去时会越觉得无法接受。当初一个简单的电话把我看到的希望全部断掉，我的信心又一次受到打击。第三次则是感情问题。然而结果是我没有被击垮，我很感谢面对的几次变故，对我信心的考验，我都坚持过来，我还是保持着良好的信心。信心这个东西，单单有是没有用的，关键是要经得起考验。还有借用一句话，钱不是万能的，没有钱是万万不能的。套到信心上面就是，信心并不能解决所有问题，但是没有信心是不可能解决问题的。

坚持。马云说过，今天很难熬，明天更难熬，但是后天早上就好了，很多人都死在了明天晚上。连许三多都能成为军队里优秀的士兵，有谁是成不了才的？一切贵在坚持。我见过好多执着的人。我听过的最执着的例子是一个男的为了找一份衣服店里的推销员的工作跑遍了珠三角几百家商店。他不会说广东话，没有哪个商店要他。但是他坚持要找到，于是他跑了那么多家。坚持是与困难对应的。没有阻力就没有坚持，没有问题就没有坚持。当遇到阻力遇到问题的时候坚持了，那就对了。当我的信心一次次遭到严重的考验的时候，我坚持了，所以我的信心也就没有被击垮，我可以再次积极地面对自己面临的困难。有一个客户，我第一次过去的时候，他们整个设备科好像正在开会，我过去的时候一下子打断了他们的会议。于是我自己很慌，丢下名片资料就赶紧走了。本想这个医院的机会不大了，然而后来过了一段时间，我又过去，刚好碰到一个科主任挺好，他跟我聊了很久，然后还留了个负责人电话给我，说要搭车到医院的办公楼去找她。结果到第三次再过去的时候，我又找到那个科主任，他告诉我那个负责人刚好从办公楼过来。我便跟负责人聊了，立刻就有了一次询价。试想，这个过程中，只要有一次我放弃了，我就没有机会得到询价的机会了。然而询价后由于价格问题并没有合作成功。后来我再电话联系了好几次才有了业务机会。当我做了两个业务的时候，我碰到了自己的信心危机，碰到了其他生活问题，碰到了自己的整体方向对错的问题。我开始有些走入恶性循环，拜访客户没那么积极，见到客户也没有那么热情，做事情也没那么认真，效果也越来越差。结果我努力的坚持，就像在登山的时候遇到了风雪，我并没有就

此下山，而是放慢自己的脚步，冷静思考，或者就地扎营，用自己的韧性来克服困难。于是我才有了后面的好几次机会，我才再一次收拾行装，跑到以前比较有信心的区域，面对那些熟悉的客户。我第一次跑清远一些客户的时候，他们都只是对我们公司有一点了解，毫无多少购买欲望，看到我也只是仅限于客气，说了两句话就会说到逐客令。但是当我第二次，第三次到了医院的时候，其实和这些科长们已经有些熟络了。他们都已经对我有了一些基本的印象。尽管我个人的说服力和沟通能力并不够强，没法让他们第一二次就和公司合作，但是我发现当我慢慢的渗透的时候，机会还是很大的。

沟通。以前在一个小小的公司里，几个人，整天的沟通就是没事话话家常，或者吹吹水，讲两句笑话。这不叫沟通，顶多叫谈话。而沟通是有目的的谈话，能达到自己想要的效果的谈话。这个是需要相当的智慧和说话能力的。在这个公司里，我需要面对很多的人，我有很多东西都是一窍不通，有很多事情都需要协同来解决。坦诚的说，由于自己老在外面工作，少和公司内部沟通，锻炼到的沟通能力很有限。但是已经深切的体会到了沟通的重要性。其实做业务的本质也就是和人沟通的过程，让客户了解你的产品，了解你公司和个人，然后接受产品，并购买产品。这需要很强的沟xx才能让客户产生购买的冲动。以前打电话问公司的老业务员，问他们怎么做业务，跑到设备科或者科室做什么？他们说就是过去聊聊天啊？是啊，就是聊聊而已，这也正是我对业务感兴趣的原因之一。只是聊聊天，说说话，动动嘴巴，他们就可以得到很高的收入，得到很多东西。这不是一个很奇妙的职业吗？记得公司提出新的财务制度的时候，老大说让我们两个同事讲解我们公司的新制度。第一个个同事讲了半个小时，老大问我们听明白没，我们说没明白。第二个同事说了十分钟，老大问我们，我们说一知半解。老大说了五分钟，我们全明白了。这就是表达力，沟通的一个主要能力。

我和公司有过几次沟通，我发现其实只要你乐于像公司提出自己的意见，很多时候公司是愿意接受的。一次是我说提前接触市场。进公司两个月为轮岗培训期，待了一个月的时候，我已经感觉自己不知道自己在做什么了，不知道该学什么，不知道什么东西对我有用，出去拜访客户的时候到底需要什么知识。于是我像公司提出要提前跑市场，公司并不阻拦，很赞同我的做法。再有就是新的薪酬制度。新的制度里我们新员工的提成收入是旧的提成收入的一半以下，而且业务量不做到几万一个月是根本拿不到提成的。我发现这种方式很难，于是向老大提出修改，他立马提出减半考核的建议，对新员工的收入保障了很多。没有这次的沟通，我当时就不可能留下去。

目标。有一个经典的故事，富人问穷人，穷人最缺的是什么？结果是穷人不缺钱，而是缺变成富人的野心。所有成功学的第一堂课绝对就是目标。为什么？因为目标是做好任何事情的前提。我们做的事情，小的事情那叫小事，大一点叫大事，再大一点叫任务，再大一点叫项目，最后可以说成事业。只有做成前面小事才能做成后面难的大事。而小事都需要目标，大事更加要不断地设定并且调整目标。我以前从来不觉得每天早上发条短信告诉业务组长我到哪三家医院有什么意义。因为实际上我发信息只花了短短的几分钟的时间，也只是用大脑稍微的想了一下，大概要到哪些医院，就随意发了。感觉跟自己发其他短信没什么两样，还很少字数。但是直到后来我才发现，就这几条短信也有它的神奇的魔力。因为当我后来偷懒只发我到的地点，而不发到哪家医院时，我就会很难完成我的每天三个医院的任务。就是短信上的一点差别，我明显的感觉到我的工作效率会急速的下降。当我写的只是地点时，我会找大量的借口少拜访客户。而我报告了自己要拜访的三家医院名称时，我会自动的想尽办法把这几个客户拜访完。这就是目标的力量，哪怕是我不太认真写的一条短信，都足以给我明晰的方向，和明确的任务，让我更容易完成我该做的事情。

而目标的意义远远不在此。有没有经常听到这个哲学问题？我是谁，我要到哪里去？我到底想要什么？这是个终极的哲学问题。其实很多工作的人都或多或少迷惑于这个问题，职业生涯规划这个概念就是在很多人问多了这个问题之后就会想到的一个问题。如果我们把目标的时间定在当月或者当年，而且目标基本上是由公司帮忙定的时候，我们就有了这样的目标：当月的目标是完成几万元的任务，今年要赚几万块钱。而如果我们把目标越定越长远的时候，就会发现，我们需要的不只是一个目标，而是一个整个人生的规划，这个时候才会需要想到职业生涯规划。我后来慢慢觉得，基本当人们想到要为自己做人生规划的时候，他才会真正开始走自己人生的第一步。所以在我看来，目标的意义就在于它能让人的整个人生变得更加有意义，有脉络，有框架。

我很喜欢目标这个词的原因还有一点，因为它是直接和梦想，追求，执着，主动等等一切美好的词语一脉相承的。目标，只要是好的目标，都可以是梦想。不要说你的目标是到银行里抢五百万。或者是要把别人的老婆抢到手。并不是所有的目标都能成为梦想，但是所有的梦想都是目标。毛泽东的梦想是解放中国不让中国人民受苦，xxx的梦想就是让我们国家萧条中走出来，走到世界舞台。十几岁时李嘉诚的梦想就是把自己和他母亲的温饱问题解决，后来则是把他深爱的女人娶到，并且带给她幸福。而马云的梦想则是让他的网络梦想无限扩张。梦想可以引爆奇迹。我相信梦想，我也需要梦想，我也寻找我自己的梦想。

计划。不要小看一天的工作之前五分钟的计划。没有五分钟的计划，可能会让你整天都无法很好的完成你的任务，整天都把自己的事情办得毫无头绪，杂乱无章，碰到一个一个意想不到的事情。我第一次跑的客户是花都。我第一天跑的时候，很高兴地想，要我跑三家医院应该没问题。因为花都很近，一个小时不到就能到，市区里好几个医院。跑三家医院基本是很轻松的事。结果我没有计划坐车路线，没有计划先跑哪家医院，再走哪里。没有计划几点起床，什么时候到医院。当我睡到自然醒的时候已经快到8点钟，然后跑到车站坐车，临时打电话问朋友怎么到花都，到网上查怎么走。结果不小心做了个慢车，还需要从其他路线转车，等我到医院已经是11点四十多了，路上竟然消耗了我三个小时。我的业务生活的第一个半天就这么在公交车上消耗掉了，包括车上稍稍休息了一下。

计划还可以看成是目标的叠加。我的目标是d，我就想，我要先到a，再到b，再到c，最后才能到达d，这个就是到达目标的计划。这个道理说起来很简单，执行起来很麻烦，很多人不愿意做。我们总是在实际操作中忘记了要计划。总是一直想着我要到d，但是a，b，c都没有到，就是想着如何直接走到d。这样只会一而再再而三的碰壁。

执行。为什么现在的管理书里大把的文章谈执行力？为什么那么多管理者把送给加西亚的信当成管理员工的法宝？为什么绝大多数管理者都是行动派？原因都在于执行。执行才是根本，没有执行就没有结果。我很欣赏我们公司的英文名，翻译出来的意思就是行动，行动，行动。意思是一定要不停的行动。我相信我们公司能成当初一个小小的卖心电图纸的公司壮大成这么一个业界认可的较大的专业服务公司，也多亏了公司这个理念灌输的结果。可以想象这样：我已经订好了自己目标了，又做好了计划，我需要跑哪家医院，如何拜访客户，见哪些人。然而到最后要跑医院的当天，发现客户挺忙，又或者刚好精神状态不好，又或者昨天晚上喝多了酒，又或者。。。，结果是没有见到医院里改见的人。那开始的目标，计划，都是白搭，什么都毫无意义。记得西点军校的名言吗？没有借口。西点军校的管理方式就是把

信送给加西亚的典型体现，而将这几点共通的道理从个人能力上体现出来就是一点：执行力。你是否能完成你的任务，是否能把你该做的事情按时按量的完成。

我的执行力是极度欠缺的。我最开始就想过要像公司发信的方式发信给我的每一个潜在客户，在信里放上公司的文化报，自己写的介绍信，以及名片。但是我想了很长时间，计划了很长时间，已经过去了两个月，我连一封信都没有写，一封信都没有发。我先不管它的效果，但是这种执行力是相当可笑的。我总给自己找借口，客户的名字没收集全，信发出去不会有效果，今天很忙，周末又安排了和朋友一起。没有时间，太忙。总是找借口。然而有一次我下定决心要发信。结果仅仅利用工作的业余时间，一天下来就把写信，发信，贴邮票等等事情办完成。这是让我非常惊讶的。以前花了两个月的时间做不成，而结果一天就办成了。

决策力。记得有人说很多领导很容易武断，很不讲道理。我敢说这正是他优秀特质所产生的负影响。因为他做了太多正确的决定，太过于果断，以至于长期的果断的同时必然面临一些错误的决断。这才引起武断。而那些不敢承担责任的人，不做决定的人，或者犹豫不决的人，他们不会武断，但他们几乎也丧失了决断权。决策力是领导力的一个最重要的能力之

一。有一次见到一个客户，他待人很礼貌，第一次见我就热情的接待我。我跟他描述我们公司很好，说我们公司某个产品有价格优势。结果后来电话报给他的价格毫无优势，我给他打电话之后他比较冷漠的说了一句我在忽悠他。挂掉电话我就想要不要给他解释，说我不太了解公司情况，又怕他在气头上，就不敢打。但是又很想解释，不希望因为这个原因丢失客户。就这样犹豫，知道事情不了了之。我一直不知到到底怎么做才是对的，后来我才明白，实际上不管我怎么做都是对的，关键是我是否真的下了决定如何做，而且确实也是按照自己的决定去做了，这才是真正该有的态度。

**关于工作总结财务怎么写五**

一年中，在公司领导的正确领导和帮助下，在同事们的关心和支持下以及自身不断的努力学习和工作下，全方面完善和提高了自己的思想认识、工作能力和综合能力，较好的完成了工作上的各项任务，虽然会经历一些困难，但对于我来说都是不可多得的锻炼机会，我感到对自己的工作有了更深的认识，现将一年来的工作做以下总结。

一、加强理论学习，提高个人素质

作为一名技术员，要想完成工作的责任，首先必须具备专业技能素质。在这一年中我认真参加各种学习和活动，不断强化自己的理论知识，学习行业新规范。是的，作为一名年轻员工，我在工作中无意中会考虑不周显得毛毛糙糙，不甚妥当。当意见、建议来临时我虚心接受。以更高的要求来要求自己，努力告诫自己：换个角度静心仔细想想如何能做的更好一些。

二、踏实肯干，努力干好自己的本质工作

上半年我在叉车从事技术工作，下半年在公司跟经理做国优资料。工作中严格执行公司各项规章制度，注重安全生产，认真履行一个永泰员工的职责，认真执行领导安排的各项工作。工作中会虚心学习他人的长处，平时对自身的严格要求，做事一丝不拘。我在完成自己的工作以后，经常跟有经验的同事坐在一起讨论、交流各自的经验，探讨工作中发现的问题。通过同事间的探讨，我能从他们那里得到许多书本上学不到的知识，都是他们多年实际工作积累出的精华。这当中我学到了很多工作的技能技巧。

三、工作内容

上半年我在丰田叉车从事技术员，主要负责现场的技术问题如测量放线、按图施工、检查施工当中有没有符合规范要求，并对有问题的地方提出修改、纠正意见，配合公司各个班组工作。后期协助公司领导做工程的结算问题，结算关系重大，领导分配的每一项我都会亲自到现场测量计算保证数据的准确性。

下半年领导把我调到公司协助管经理做慈济国优资料，做资料对我来说是有挑战的，因为原来一直做技术，对资料了解不多，一开始做一些简单的电子文档，然后开始做检验批的修改、图纸的整理装订成册、工序报审单等等，让我对资料有了深刻的学习。

四、不足与展望

我清楚自身还有许多不足之处，如经验不丰富，理论水平有待提高。今后我将不断完善自我，努力做到以下几点：

1、自觉加强学习，向专业理论知识学习，向身边的同事学习，取长补短，逐步提高自己的理论水平和实际操作能力。

2、严格准守公司规章制度，团结同事，按时完成领导分配的任务。

总之，心态决定状态，状态决定成败!对公司要有责任心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对自己要有信心!做最好的自己!

**关于工作总结财务怎么写六**

进入酒业公司以来，从培训到市场上岗，做好每一项具体的工作，严格按照公司的有关指示和文件精神做好自己的本职工作，对工作认真负责。下面是本人对一年的工作做一下总结：

工作上，本人主要市场工作是xxx县。进入市场以后，先是对地区的市场情况作了一个详细的了解和调查，针对具体的情况做了具体的分析，把招商宣传资料发到当地一些资金实力比较雄厚的店面，例如各个品牌的经销商，大型商超，名酒店，副食品批发店，酒店宾馆和一些当地比较有实力的商家，以及对当地一些机关工作人员，其中市场共得资料x份，发出资料x份。

有意向的客户x家，经过交流好额联系选出一家比较适合代理我们产品的经销商，目前正在谈判中。xx县市场共得资料xxx份，发出资料x份有意向客户x家目前正在联系和沟通中。在这里工作的这段时间里让我学到了很多，接下来我将从三个方面向大家介绍一下我感悟到的一些观点，与大家共同交流和探讨。

在工作期间我看到了很多问题、矛盾与困难，当然这些都是不可避免的，但是我觉得导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题，态度决定一切。经常有人会这样说：“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会……”，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果？白酒的竞争日趋激烈，不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。所以怨天尤人是没有意义的，积极地工作才是我们最应该做的。

首先，任何公司都有公司发展的目标，每一个员工也都有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为作为公司的一名员工就应将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力，但是在实现公司发展目标的同时，也是在实现自己的个人目标。

其次就是我刚才提到的实现目标要有正确的态度与方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。

关于学习，有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”在工作中也是一样，我们需要不断地学习、充实，争取做到学以致用，相得益彰。

作为一名刚毕业的大学生，虽然没有工作经验，我们有这无比的事业心和上进心，有着远大的理想和抱负，因为我们年轻，所以我们有资本，有信念，有毅力去开创一个属于自己的地方。

**关于工作总结财务怎么写七**

转眼，一年的时间又过去了我来到医院工作已有3年多了，在护士长及科主任的正确领导下，在科室同事的密切配合和支持下，我本着\"以病人为中心\"的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命精神，踏踏实实做好护理工作，认真地完成了本年的工作任务，并且在个人思想政治素质和业务工作能力都取得了一定的进步。

一、政治思想方面：

坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念适应新的护理模式，社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务病人奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为病人服务。

二在业务方面：

在这一年里本人能自觉遵守医院的各项规章制度，服从科室领导的各项安排，认真履行自己的岗位职责，完成各项护理操作，学会认真对待每一件事情，在用心的同时更能细心的帮助病人解决每一件事情，认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人。认真做好医疗文书的书写工作，认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录，对于自己的工作，严格要求自己，三查七对，牢记三基。

三、增强法律意识

认真学习《护士条例》及其它法律法规，积极参于医院组织的学习班。意识到，社会主义市场经济体制的建立，法律制度日益完善，人民群众法制观念不断增强，依法办事、依法维护自身的合法权益已成为人们的共识，现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对护理服务提出更高、更新的需求，因而要丰富法律知识，增强安全保护意识，懂法、用法，依法保护自己。

在这3年多的护理工作中，我的体会是\"三分治疗，七分护理\"，于是我越来越能够感觉出护理工作的重要性。曾经有人说过：\"拉开人生帷幕的人是护士，拉上人生帷幕的人也是护士。\"是啊，在人的一生当中有谁会不需要护士的细致关心和悉心照顾呢?\"护理工作是一门精细的艺术\"。\"护士要有一颗同情的心，要有一双愿意工作的手。\"我会用我的爱心耐心，细心和责任心解除病人的病痛，用无私的奉献支撑起无力的生命，重新扬起生的风帆，让痛苦的脸上重绽笑颜，让一个个家庭都重现欢声笑语。在今后的工作中一定努力提高自己的技术，提高微笑服务，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的难处，端正工作态度，我希望通过自己的努力获得病员广泛好评的同时，也得到各级领导、护士长的认可。

我觉得护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪，在今后工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业做出自己应有的贡献。

**关于工作总结财务怎么写八**

一转眼，时间的流沙已经迈入了12月底，心协全体干部抱着120分的热情完成了这个月的工作。

1.开工作例会，各成员积极参加并做好会议纪录；

2.播放第三场心理剧场《牛仔裤的夏天》，大家都积极观看并写影评，最后心协全体干部做好观后现场卫生清理工作。

1.组织策划了于12月5日在一教107举行的第六届会员大会，各心协干部尽职尽责，会员大会最终取得了圆满成功；

2.12月11日在碧云峰举行新老校区心协干部联谊会如期举行，参加本次活动的有曹资立，沈菊生老师等还有校团委学生会干部、各二级院系心理部成员及心协新老校区的干部；

3.举行了包括“碧云峰杯”登山比赛、厨艺大比拼和扑克比赛等活动。虽然天气有点凉，但大家的兴致非常高。整个进行的有条不紊，只是打牌的时候出现了一点小差曲，不过丝毫没有影响到大家高昂的兴致。参赛选手和工作人员都尽力完成工作，整个活动洋溢着青春的旋律；

4.12月9日晚上7：00在1教107举行了第三次心协心理剧场《牛仔裤的夏天》。电影内容丰富，讲述四个女孩的精彩别样的生活，受到广大学生的喜欢，活动进行的很顺利；

5.心协将在安夜会举行一次活动，现在还在准备当中。

1.会员大会开始之前现场的秩序有点混乱，说明今后的准备工作更加充分的做到位，临时应对能力要加强；

2.召开工作例会时仍有少数成员未按时参加或是缺席，希以后加以注意；3.部分干部工作积极性不高，做事比较被动，自信欠缺，责任心欠佳，需加以注意。

时间稍纵即逝，新年的钟声就快敲响。我们心协的工作也接近了尾声，活动策划部的工作开展的很顺利。希望每个人都有顺利通过考试，得到心协的肯定，把来年的工作做得更好！

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！