# 年度报告总结优秀8篇

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-02-16

*报告总结是踩在昨日的肩膀上开启明日的征途，我们每个人在结束工作后，都应该认真写一份报告总结，下面是小编为您分享的年度报告总结优秀8篇，感谢您的参阅。年度报告总结篇1一、市场部还采取各种措施向县区公司推广新业务、新产品。1月份以会代训，召集各...*

报告总结是踩在昨日的肩膀上开启明日的征途，我们每个人在结束工作后，都应该认真写一份报告总结，下面是小编为您分享的年度报告总结优秀8篇，感谢您的参阅。

年度报告总结篇1

一、市场部还采取各种措施

向县区公司推广新业务、新产品。1月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。3月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。5月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好的指导意义。

二、基础管理方面：

落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本的流失。

从元月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原来对县区公司进行周稽核的制度，改为日稽核、周稽核、月稽核并行，每月尽量安排对县公司一级稽核情况现场核查。对每周稽核情况进行通报，对不符合要求的做法通报批评，每月月底一、二、三级稽核员共同对全区现金流实收应收进行稽核，起到了很好的效果。我公司现金流差额连续半年在全省属于情况最好地市之一，没有因现金流差额影响考核收入。

为确保不因支撑系统错误操作影响收入，市场部安排支撑中心每天对每个县区拆机、退费明细都进行核查，严格封堵每个漏洞。

为清理长期欠费、控制当期欠费，市场部根据公司领导要求制定了当期欠费回收量不低于98%的考核目标。对欠费回收情况进行周通报、月通报。在与县区公司的共同努力下，到5月份系统内本年新增长期欠费清理完毕，当月调帐数首次低于省公司要求的最低限额，从连续5个月调帐超过万元，达到5月份的元。

为掌握资源情况，避免资源浪费，市场部安排支撑中心每月对各县区资源情况进行抽查、通报，6月份又进行了现场检查。

今年市场部接手物料管理以来，在网络部的大力支持下改进了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每天的经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理形成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收的终端。对终端故障在保修期内的用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。通过这些措施的执行，有效控制了浪费现象。

三、绩效考核方面：

改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

自3月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

四、存在的问题和困难

1、由于上半年集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

下半年市场部从以下几方面进行改进和提高：

一、加强市场调研：定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用情况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广；帮助发展较差的县区查找不足、解决困难。

二、加强营销策划和业务宣传：通过了解市场竞争情况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展的低效状态。

三、加强人员培训：定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工的传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

四、继续加强基础管理工作：继续加强欠费管理、营业稽核、资源管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改进。

时至岁末，新的一年正悄悄走近，回顾过去一年的工作，感慨万千。20\_\_年在部门领导的正确领导、关怀下，我由一名普通员工成长成一名熟练的业务员。近一年来的工作中，酸甜苦辣，五味俱全，既有可喜的一面，更有值得改善的一面。在这个岗位上我的收获是挑战了自我，为今后工作能走的更远、更稳积累了丰富的社会经验。现将一年里的工作、心得总结如下：

一、满腔热情努力工作

翻开我的工作日记，里面密密麻麻记录了我在市场部的成长历程。20\_\_年\_月\_到市场业务部的第一天我接到了陈经理第一道指令：\_\_路与\_\_路东\_\_村两栋高层有人联系加压，速查明情景与甲方取得联系。当时我刚学会开车，加上路况不熟，怕走到地方甲方已下班，我决定座出租车去。到现场后先去工地外围、地下室查看现场施工情景，发现一次水和二次水均未施工，费劲周折找到甲方办公室并取得联系后，开始了艰难的谈判过程。应对态度蛮横，不配合工作的甲方，我多次与其进行沟通交流，宣传本公司政策、供水条例。经过几番软磨硬泡，斗智斗勇，最终以不卑不亢、顽强的工作态度，感动说服了对方，圆满地完成了任务，也从此开始了我的业务生涯。

心得体会：理要直，气要壮，嘴要勤，腿莫懒，脸皮要厚，恶气要受。

秉着20字语，在领导的指导下我又联系了如\_\_亨业房地产、\_\_省工商管理局、\_\_上城、\_\_第八村民组等加压工程。

二、高度负责地毯式排查给水工程

最初，为了能尽快掌握辖区工程再建情景，我每日早出晚归，用了近一个月的时间，行程约3000公里，普查信息120项，在第一时间里完成了辖区基础普查，为以后的工作打下了基础。排查工地时为了做到不漏项，令排查信息一目了然，我绘制了cad工程排查动态图、电子表格信息表。空地、基础、正建、封顶这些表格资料使我做到片区工程心中有数，工作起来有头有序。现辖区工程共82项。其中已签合同11项，已报装23项，未报装48项（已封顶21项、正施工18项，未施工9项）。

心得体会：熟知供水条例，掌握报装程序，提高业务技能。

仅有熟知供水条例，才能做好供水工程宣传工作，仅有掌握报装程序，才能做好用户服务工作，仅有提高业务技能，才能做好咨询销售工作，经过严格排查，大力宣传，辖区钉子用户自主报装增多，如\_\_置业、\_\_房地产、\_\_集团、\_\_置业等。辖区内不乏有更难啃的骨头，相信，有志者事竟成！

三、诚心、公心访用户，换位思考延伸服务。

负责倾听、记录客户意见或提议，总结并及时反馈信息，做好信息传递及反馈工作是我的另一工作职责。今年是我们改制的第一年，我们的身份发生了变化，从职工变成了员工。这次身份置换给我们带来了机遇，同时对外工作也带来了必须难度。怎样才能和用户建立长期友好的合作关系，增强用户对我们的信任度呢？这就需要我们延伸服务，改变事不关己高高挂起的态度，脑子里要时时充满危机意识，竞争意识。把用户的事情当成是自我的事情来办，进取、尽力协调解决他们从报装到通水过程中遇见的疑难问题，真正做到以服务带动营销，努力提升打造公司品牌。

四、新年计划：改正不足，锐意进取。

加压设备知识面较窄，是我的不足，直接影响了工作质量。今后，空闲时候要多充电学习，了解用户微妙心理，选择恰当的时机和用户交流。加强职责心，不放松自我，努力做到辖区工程不跑不漏，进取维护公司利益。一年来，在工作上我虽然取得了小成绩，但与领导的要求还有必须的距离。20\_\_年的工作已将成为历史，感激领导对我的帮忙，20\_\_年对我来说机遇与挑战同在，今后的工作中我要在思考与反思考，改善与再改善中成长，以崭新的面貌迎接新年的到来！

读书破万卷下笔如有神，以上就是一秘为大家整理的6篇《市场部年度总结报告怎么写》，希望可以启发您的一些写作思路。

年度报告总结篇2

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情况。组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作惯彻到对学生的学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、 积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

8、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。三、工作考勤方面：我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。

在本学年的工作中，我取得了一定的成绩：辅导的科幻绘画《太空花园》获\_\_市二等奖，我班的刘x丽在市古诗词表演中获故事大王称号，为语文网络资源设计的脚本获\_\_省三等奖，辅导的作文《美丽的仙人掌》获\_\_市三等奖，辅导王x帅在小学全国英语竞赛中获三等奖。\"进无足赤，人无完人\"，在教学工作中难免有缺陷，例如，课堂语言平缓，平时考试较少，语言不够生动。考试成绩不稳定等。

走进21世纪，社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天奉献自己的力量。

年度报告总结篇3

转眼间20xx年已经走过，回顾走过去的2024年，心中有很多的感受，在不断的前进中，我得到了更大的进步。作为财务工作者，这些年来，我时刻的告诫自己，一定要认真工作，2024年是本人在总队财务工作的第三年。在总队领导的关心和支持下，在各部门同事的协作和帮下，在财务部各位同事紧密配下，财务部的各项工作得以有序的开展，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，在财务岗位上发挥了应有的作用，下面将2024年各项工作加以回顾总结。

一、努力学习，增强业务知识，提高工作能力。

20xx年，本人能够根据业务学习安排并充分利用业余时间，加强对财务业务知识的学习和培训。通过学习会计电算化知识和财务软件的运用，把握了电算化技能，提高了实际动手操作能力；通过会计人员继续教育培训，学习了会计基础工作规范化要求，使自身的会计业务知识和水平得到了更新和提高，适应了现在的工作要求，并为将来的工作做好预备。

二、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。

1、爱岗敬业、提高效率、热情服务。在财务战线上，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。对待来报账的同志，能够做到一视同仁，热情服务、耐心讲解，做好会计法律法规的宣传工作。在工作过程中，不刁难同志、不拖延报账时间：对真实、合法的凭证，及时给予报销；对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务质量。

2、顾全大局、服从安排、团结协作。今年，根据总队的工作安排，本人能顾全大局、服从安排，虚心向有经验的同志学习，认真探索，总结方法，增强业务知识，把握业务技能，并能团结同志，加强协作，与同志一起做好财务审核和监督工作。

3、坚持原则、客观公正、依法办事。一年以来，本人主要负责财务审核和管理工作，在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，在办理会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求进行财务报账工作。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，果断不予报销；对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。通过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续齐备、规范合法，确保了我总队会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。

4、任劳任怨、乐于吃苦、甘于奉献。随着财经法律法规的不断健全，集团对下属各单位财务核算要求不断的严格，财务工作的力度和难度都有所加大。为了能按质按量完成各项任务，本人不计较个人得失，不讲报酬，牺牲个人利益，维护总队整体利益。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。在完成本职工作的同时，帮助其他同事共同完成各项工作各任务，给财务部其他同事起到良好的带头作用。

三、遵纪守法、廉洁自律，树立财务工作者的良好形象

本人作为一名财务工作者，始终以较高的标准来要求自己，学习和掌握相关的法律法规知识，做到知法依法、知章偱章。加强会计人员职业道德教育和建设，熟悉财经法律、法规、规章和国家统一会计制度，做到秉公执法、清正廉洁。

20xx年，为配合实现辽宁总队的全面管理和总体发展目标，财务部的工作任重而道远。为此，我们需要在以下几个方面继续做好工作：

1、配合审计事务所进行决算和经济责任审计，完成好全年财务工作，为下一年的工作打好基础。

2、做好20xx年度决算报表编报工作和20xx年各期报表工作，20xx年度所得税汇算清缴工作，合理地降低各项税务风险。

3、加强资金管理，加强生产成本，非生产费用和可控费用的控制和执行力度，进一步降低成本费用。更加细化财务成本核算项目，保证全面预算管理工作顺利实施。

4、继续建立，健全和完善各项财务管理制度和内部控制制度，对各单位财务管理制度和内部控制制度的执行加大监督和管理力度。

5、不断加对强财务人员的新业务知识、企业会计制度和国家有关财经法律、法规的培训，丰富和进一步提高财务人员的知识水平、专业知识、技能和职业判断能力。

新的20xx年里我为自己制定了的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。我心里在暗暗的为自己鼓劲。要踏实工作，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。在新的一年里我要加倍努力，再接再厉，把各项工作做的更好。

年度报告总结篇4

这一学年，承蒙领导的信任，我很荣幸的承担了学校的出纳工作，这是我职业生涯的重要转折时期，实现了理论教学与工作实践的结合，同时也感到压力倍增。现在，我把自己在这一学年工作中的体会与得失写出来，认真思索，力求在以后的教育教学中取得更大的成绩和进步。

一、教学工作

本学年，我承担了\_级会计班的《税收基础》课程的教学工作，在积累了两轮教学经验的基础上，我认真研究教学内容，大胆探索适合于学生的教学方法。例如，针对《税收基础》课程内容枯燥、计算多、难理解的问题，采用让学生分组成立不同类型的企业，每种税讲完以后相应的组以自己公司为主自编计算题，为全班同学讲解的方式，即引发了学生积极性又能考察学生的掌握情况。同时，我还认真备课，批改作业，多思考，多学习，不断提高教学水平，不断积累经验。

二、出纳工作

本学年，在\_老师的无私指导和帮助下，我顺利完成了出纳工作。去年\_月\_月累计费用支出达\_万元，办理支付业务\_笔，包括署假日均业务量达\_笔。经过一年财务工作的锻炼，我认为要做到以下几点才能做好出纳工作。

1、具备严谨细致扎实敬业的作风。出纳每天和金钱打交道，关乎到每位老师的切身利益，从票据审核、付款、票据整理、记账、对账，每一个环节都不能疏忽，稍有不慎就会造成意想不到的损失，所以每次付款我总是核对了又核对，却也难免偶尔出错。

2、业务技能。出纳工作需要很强的操作技巧。填票据、打算盘、用电脑、、点钞票等，都需要深厚的基本功。作为专职出纳人员，不但要具备处理一般会计事务的财会专业基本知识，还要具备较高的处理出纳事务的出纳专业知识水平和较强的数运算能力。

3、提高安全意识。出纳人员保管着单位的现金、支票、票据和各种印鉴等重要财物，必须要提高安全防范意识。比如每天下班时检查保险柜、抽屉，门窗是否上锁;送现金到银行缴存时，必须有人保护，并且时刻保持警惕，否则一旦现金被抢或丢失将是不可挽回的损失，出纳员也会遗憾终生。

4、道德修养。出纳人员必须具备良好的职业道德修养，要热爱本职工作，敬业、精业;要科学理财，充分发挥资金的使用效益;要遵纪守法，严格监督，并且以身作则;要洁身自好，不贪、不占公家便宜;要实事求是，真实客观地反映经济活动的本来面目;要注意保守机密;要竭力为本单位的中心工作、为单位的总体利益、为全体员工服务，牢固树立为人民服务的思想。

5、虚心请教，加强学习。经过一年的锻炼，出纳工作对于我来说已经是轻车熟路，但是一些原则性的问题，还需要许老师和课室其他老师的指导和把关。同时还要加强政策、法规的学习，培养自我工作的原则性。

6、培养良好的职业道德。面对财物，要廉洁自律、坚持原则，做到常在河边走就是不湿鞋。出纳工作绝不是简单的点点钞票、填填支票、跑跑银行就行了，承担的责任和心理压力绝不比班主任少，只有干了财务才能知道其中的艰辛与不容易。

三、存在的问题

反思本学年的工作，在取得成绩的同时，也存在很多不足。主要有以下几个方面：

1、财务工作太忙，挤占备课时间。尤其是集中付款的\_月和\_月，业务量非常大，忙的焦头烂额，经常上课之前备十几分钟的课，就匆忙去上课了。

2、付款不及时，人际关系压力大。去年自实行新的财务制度后，所有的报销付款都需要排队审核，手续也很麻烦，付款时间延后，导致有些收款人有抱怨情绪，不合规定的票据打回重做也会得罪不少人。

我非常感谢领导能给我这次锻炼自我、提高素质、升华内涵的机会，同时，也向一年来关心、支持和帮助我的许老师、科室老师们道一声真诚的感谢，感谢大家在工作和生活上对我的无私关爱。最后，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天奉献自己的力量。并借此机会，给大家拜个早年，祝各位同仁心想事成，万事如意。

年度报告总结篇5

一年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了长足的进步。

记得当初毕业面试的时候，一位考官问我，农村信用社是什么。我顿时哑然，想了很久，才回答说农村信用社是一个金融机构。除此之外，对农村信用社便一无所知了。所以，当我被单位录用以后，如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

一、理论学习使我对农村信用社有了一个初步的认识和了解。

不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。《农村信用社经营管理》、《经济工作者学习资料》、《中国金融》、《广西金融研究》、《信用社财务管理》、《农村信贷》等教材和书籍让我手不释卷，因为有了大学专业课的底子，使我对这些金融知识更为容易理解和掌握。一番理论知识的学习后，我开始知道，农村信用社是由农民按照自愿、民主、互利的原则入股，由社员民主管理的合作金融组织，其经过50多年的改革和发展后，已经成为我国金融体系的重要组成部分和农村金融的基础力量。农村信用社是农村金融的主力军，是联系农民的金融纽带，农村信用社的根在农村，离开农村就成了无源之水但这些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。

二、坚持思想政治学习让我的思想理论素养不断得到提高。

一直以来，我始终坚持学习邓小平建设有中国特色的社会主义理论和党的各种路线、方针、政策，坚持学习三个代表的重要思想，学习各种金融法律、法规，积极参加单位组织的各种政治学习活动。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。

勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践农村信用社为三农服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行三防一保职责，自觉按规操作；平时生活中团结同志、作风正派、不贪污挪用、不谋私利，不参与赌博、嫖娼等违法乱纪行为，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

三、实践让我的业务技能不断增长，工作能力不断加强。

刚开始时我是在内勤岗位跟班实践，从第一天开始，难题就接踵而至。对五笔、珠算、点钞、电脑业务、财会业务等业务技能要么是一知半解，要么根本就是一窍不通。从零开始，一边是同事们的悉心指导，一边是自己对着书本反复练习，早上起床和晚上睡觉前都要练上几遍。几个月下来，已经能比较熟练地掌握了，而且已经能够独立上机操作业务。

今年x月份，由于人员的调整，我接手信贷工作，所分管的两个行政村人口一共3000多人，进村的道路极其难走，晴天灰尘滚滚，雨天泥泞不堪，而且个别屯离镇上有十几公里。加上刚开始时我对这两个村的情况知之甚少，所以面临的难度可想而知。在这种情况下，我克服重重困难，不摆架子，积极的走村串户了解情况。我首先找到了各村委会的干部，向他们了解村里的基本情况。一段时间下来，我对所管辖村的经济基础、主要经济收入来源、支柱农业以及农户的一些基本状况已经有了一个大致的了解；接下来，我便逐户的走访那些借款逾期较久的借款户，具体了解他们的情况以便对症下药。

马善国一家，在我走访时所了解到的情况是他们家劳动力充足，靠种植甘蔗每年有一定的经济来源，而于1920xx年所借的四千七百元借款却久而未还，所欠利息已经是一千两百多元。深入一了解，原来这笔借款当初是他的父亲所用，如今两个儿子分家后谁也不愿意承担年老体衰的父亲的这笔债务。为此，我两次登门找他们一家谈心，动员两个儿子一起分担父亲的债务。工夫不负有心人。后来，分债的手续一办妥，大儿子马上还了一千元及欠下的利息。截止今年x月底，我的各项年度任务指标都完成得较好。通过实践，我解决实际问题的能力和组织能力也得到了很好的锻炼。

四、一分耕耘，一分收获，成绩是对我一年来所有努力的肯定。

接手信贷工作以来，本人各项年度任务完成情况较好。截止六月底，个人揽存万元，完成年度任务的94%;收回正常贷款39万元，完成年度任务的86%，比去年同期多收5万元；收回逾期贷款12万元，完成年度任务的229%，比去年同期多收万元；收回呆滞贷款万元，完成任务的54%，比去年同期多收万元；收回呆帐800元，完成年度任务的133%;收回利息万元，完成年度任务的%，比去年同期多收万元；发放贷款59万元，完成年度任务的89%，比去年同期多增29万元。

正所谓是金无赤足，人无完人，在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点的不足：一是工作中有时魄力还不够，放不开手脚；二是在处理一些事情时有时显得较为急躁；三是对一些业务技能特别是财会业务还不够熟悉。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能才能更好的实践为三农服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、学精于勤而荒于嬉，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

总之，短短的一年见习期，是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。

年度报告总结篇6

本人作为区里派出的驻村干部自20\_\_年8月开始任\_\_村支部副书记，驻村期间协助完成了\_\_村日常村务工作和村支两委的换届选举工作，主要做了四方面工作：一是入户走访，目前完成了102户访谈任务；二是负责实施农舍外立面风貌整治，已完成了21户约4500平米的农舍外立面改造工作，涉及资金40多万元；三是积极帮扶农户增收，帮助6户村民完成了10头年猪的销售，资金额约3.5万多元；四是负责完善并办理\_\_村水产和畜禽两个专业合作社的工商手续，协调工作累计约20余次。下面就本人在这段时间的工作情况和体会总结如下：

一、入户走访是开展驻村工作的基石

初到农村工作，摆在我们面前的是一个较为陌生的工作环境，面临的人和事都与之前的情况有较大的不同，如何打开工作局面，顺利开展工作就成了我们驻村干部面临的第一个急需解决的问题。五宝镇领导及时召开会议，为我们介绍了农村工作的基本情况，分析了我们面临的实际困难和问题，提出了驻村工作的具体要求和希望，为驻村干部理清了工作思路，明确了工作目标。我也根据领导的要求，决定从入户走访开始开展为期一年的驻村工作。从20\_\_年8月13日开始，我按照组织和上级的要求，在村里干部们的帮助下开始了入户走访工作。\_\_村共有13个合作社，人口约1560人，幅员面积约5000余亩，分布较散，地势高差很大，根据这个特点我采取了先近后远、先低后高的办法入户走访。驻村期间我一共走访了农户102户，涉及全村13个社，总体感受是\_\_村民风淳朴、农村经济不发达、外出务工人员多、因病致贫的情况多，村民反映的问题和困难大多是如何增加收入、农村低保如何办理等问题，对此我和村里干部一道利用入户走访对在家的村民进行了政策宣传和解释，并对村民提出的问题进行了分析和研究，认为因地制宜做好农村发展规划是开展工作的关键。

二、做好驻村工作规划是开展驻村工作的关键和基本要求。

根据入户走访得到的信息和接待村民来访的情况，我在村镇领导和干部的帮助下，理清了驻村工作思路，决定为\_\_村的经济发展出谋划策做好发展规划。针对调查研究的情况，我提出了“112建设方案”即实施一个项目、建一个农家小院、办两个专业合作社的发展思路，为五宝镇建设一个项目，为村里建一个具有农村地域风情的农家小院，作为展示\_\_村风土人情和土特产的平台起到一定推广效应；并根据市里和区里的政策继续完善落实水产和畜禽等两个专业合作社的手续，依次为抓手利用专业合作社的优惠政策吸引广大村民入社开展经济合作，为实现农民增收打好基础。我已在20\_\_年12月完成了农家小院的规划和预算并提交到村委会和上级进行了讨论；两个专业合作社的申办手续基本完成，区农业部门也来我村进行了实地勘察，为专业合作社的申办打下了良好的基础。

三、充分整合利用自身工作平台优势资源是顺利开展驻村工作的突破点

在驻村期间，我根据镇里和村里的要求以及自身工作的特点积极为农村工作寻求突破点。在落实“三项制度”工作中，我协助村里积极落实“三项制度”的宣传工作，完成大型宣传标语2幅；在新农村建设中，我根据五宝镇的地域特色和民居风格对五箭路沿线的民房实施了改造，驻村期间共完成了21户农户的农房改造，完成投资42万元，通过改造不仅美化了村民的房屋，也增加了村民的住房功能，在镇里减轻了负担的同时也使农民得到了实惠。

四、以人为本，为村里的经济发展出谋划策，解决好村民的实际问题是我们驻村工作的实质

我在入户走访的过程中了解到很多村民家里都养殖了鸡、鸭、猪等家畜家禽，但由于信息和交通的问题常常不能及时流通出去。\_\_村大部分村民养殖的家畜家禽较少使用饲料，多为农作物养殖，具有很大的优势。根据自己的工作特点，我积极帮助村民推销农产品，今年春节帮助村民完成了11头年猪的销售，解决了村民的实际问题。

在平时的接访期间，我也了解到村里有许多因病致贫的农户，在征求了村支两委的意见和建议之后，我选择了因患白血病致贫的村民刘贤健家作为帮扶对象，先后资助刘贤健家钱物约3000余元。

这次驻村的时间虽然不长，但通过与村民、村干部的紧密接触不仅积累了基层工作经验扩大了我的工作知识面，还增强了我的协调能力和全局观念，通过对基层情况的深入了解也使我对“农民、农村”和“三农问题”有了更深的理解，这一年的驻村工作给我带来的不仅仅是工作经验的丰富，更多的是使我加深了对基层理解、加深了对”民生问题”的理解，这些都促使自己在今后的工作中不断努力工作，做好本职工作，做出成绩，不辜负党和组织期望和要求。

年度报告总结篇7

20xx年即将悄然离去，20xx年走进了我们的视野，回顾20xx年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我20xx年6月24日进的公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业有了更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的`工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

第四：开拓新客户量少。

今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

年度报告总结篇8

一转眼，一个学期快过去了。在这个学年中，我认真教学、踏实工作,顺利地完成了本学期的工作。回顾这一学期,既忙碌,又充实,有许多值得总结和反思的地方,现将本学期的工作做一个小结,借以促进提高。

一、思想认识。

在教育教学工作中，我始终坚持党的教育方针，面向全体学生，教书育人，确立“以学生为主体”，“以培养学生主动发展”为中心的教学思想，并实践于教学;我积极参加校内业务学习，努力提高自己的政治水平和业务水平，并服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校内外的各项工作。

二、教学工作。

在教学工作方面，虽然我担任的是术科，但我重视每一节课，每上一节课，我都做好充分的准备，因为我的信念是-决不打无准备的仗，所以在备课过程中我认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际情况设计教案，同时我还争取多听课，从中学习别人的长处，领悟其中的教学艺术，向其他有经验的老师学习。

这学年来我主要担任低年级品德和社会、美术和中高年级的生态劳动技术、社会综合实践、 品德和社会的教学工作。对于每个学生，我总是给一视同仁，在课堂上尽量多提问，多激发，多辅导，特别是对于课堂他们的每个人点滴的进步，我都给予大力的表扬。

三、纪律方面。

我在做好各项教育教学工作的同时，还严格遵守学校的各项规章制度。按时上、下班，不迟到，不早退，有事请假。平时任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽,从不闹无原则的纠纷,处处以严格要求自己的言行,毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

在工作中,我尊敬领导、团结同事,能正确处理好与领导同事之间的关系。所以在对于工作，我是主动积极，任劳任怨，从不斤斤计较，时刻具有强烈的事业心和高度的责任感。

四、培训学习方面。

随着新课程改革对教师业务能力要求的提高,本人在教学之余,还挤时间自学教育教学理论，并积极参加进行各类现代教育技术培训,如，去省培训学院参加了课件制班的培训。

另外，我还积极利用网络参加中国教育成长博客的网研，坚持以中国课堂教学为依托在网络上与各地的老师研讨教学问题，学习他们丰富的教学经验。

虽然经过努力学习，取得一些进步，但还有一些不足的地方需要提高，特别是在为人处世、待人接物、教学水平及经验上尚有很多的不足之处，仍须努力学习，从实际工作中提高自己的教学水平和工作能力，所以今后我会以更积极的态度投入到工作来的。

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！