# 2024年总监工作总结(大全22篇)

作者：花开彼岸 更新时间：2025-01-05

*总监工作总结一因俱乐部在短时间内，内部管理职员及员工不断更新，每位管理者都有在原本的基础上不断完善和创新，员工在随着制度或流程完善时接受程度也相应受些影响，根据目前的工作状态，结合具有可执行制度和流程再次进一步完善和改变不足的地方，具体有：...*

**总监工作总结一**

因俱乐部在短时间内，内部管理职员及员工不断更新，每位管理者都有在原本的基础上不断完善和创新，员工在随着制度或流程完善时接受程度也相应受些影响，根据目前的工作状态，结合具有可执行制度和流程再次进一步完善和改变不足的地方，具体有：

1、改变球童奖罚方式及球童维护场地责任制。

2、完善接包处、动身台、练习场岗位制度及流程。

3、健全管理职员岗位职责。

在每项工作安排与落实中，采用上传下达的原始模式，一级管一级的方式，安排事情到个人，责任到个人的原则，谁领导谁负责督导落实与检查。执行每周球童场地服务总结例会，每周总结管理者工作例会，每个月不定期其它岗位工作总结例会，认真总结找出题目并及时解决题目。

根据各岗位工作性质，重新制定培训计划，并依照计划进行实施，培训中不采取照本宣科的培训模式，而是结合实际工作中的经验不足的地方加以强化，举事例及摹拟示范。培训后加强督导力度及跟踪辅导，广泛搜集客人反馈宝贵意见，将反馈意见不好方面再次进行培训。经过反复的加强，在服务的规范与专业知识及质量上有了明显的进步。

为了有效地管理好部分资产，建立了部分物品管理第一责任人及岗位物品管理第二责任人，做到每个月定期盘点并备案，在实际工作中做到有损必赔的原则，制定了《客人及内部员工物品赔偿规定》。

根据现状为公司尽可能减少招聘难的题目，我们坚持以一人多能，一人顶多岗的方式培养人才，以展开部分岗位职员11人进行兼职球童培训，以球童为主部份人已参与车库、接包员、动身台岗位培训工作。

固然在实践工作中努力地做了很多工作，也改变了些现状的提升，但任然存在着很多题目和不足。

1、加强员工的自觉性还不够。

2、岗位管理职员工作计划性、组织性有待进步。

3、个人主人翁意识淡薄。

1、创新思路匮乏。

2、执行力度偏差。

通过制度修订、流程整改、执行力度加大及增加培训学习等方面工作，大家也能认真接受与执行，通过整体的改变。这让我有所体会的是：只有严格才能有规范，只有不断完善才有提升，只有不断创新才有进步。

1)制定全年月工作计划，具体表述每个月执行工作重点。

2)制定每个月工作题目总结，如何解决题目，落实的情况。

3)制定每周工作会议，调和事务和解决题目的情况。

4)制定天天工作检查，发现题目，纠正题目的情况。

1)安排月工作固定事项，月培训内容并落实检查培训实施效果。

2)安排周工作量，督导执行完成情况。

3)安排日工作，执行检查工作标准和规范。

1)加强员工责任感，认真执行制度，不要流于情势。

2)多聆听员工建议和意见，发挥员工的想象力，有效建议及时采用。

1)加强管理知识学习，提升管理能力。

2)创新工作方式方法，进步工作效力。

总结过往的不足和吸取的经验，为此在20xx年里，我将以崭新的精神状态投进到工作当中，严格要求自己，努力学习，进步工作效力，积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作。

**总监工作总结二**

工程监理有限公司受xx区农牧局委托，对xx区乡镇兽医站建设工程实施施工阶段监理。本工程于xx年8月10日开工，于xx年10月9日进行了工程预验收。监理单位已完成委托监理合同中约定的工作内容，现对本工程的施工监理工作总结如下：

本工程为抗震设防烈度为8度，防火等级为三级，屋面防水三级，设计使用年限50年。本工程xx乡、xx乡、xx乡各100㎡，均为1层，基础工程采用了条形基槽。

主体结构为混合结构、圈梁、构造柱均为c20混凝土。屋面平屋面，sbs改性沥青卷材防水层3mm，聚苯板保温层30mm，细石混凝土c25防水层40厚。户内为一般装修。

排水工程：室内排水管和雨水管采用pvc管材安装。

建设单位：城关区农牧局

监理单位：工程监理有限公司

设计单位：工程勘察设计院中南分院

承包单位：当地农牧民自建队

建设监理有限公司受城关区农牧局委托，按照相关法律、法规及委托监理合同的约定，根据建设施工承包合同、设计施工图及相关设计文件、相关技术规范的要求，对本工程的施工质量、进度实施监理。

1.监理组织：由建设监理有限公司委派为总监理工程师，为现场监理工程师，组成该工程项目监理部。

2.监理制度：按照《建设工程监理规范》(gb50319—20xx)及相关文件的要求，在本项目建立了设计交底及施工图会审制度、工程质量验收报验制度、施工组织设计(方案)报审制度、开(复)工报审制度、进场原材料、成品及半成品、构配件检验及见证取样送检制度、隐蔽工程验收制度、工程质量检验制度、工程阶段性验收和竣工验收制度、保证资料核查制度、现场会议制度等。

监理人员于施工准备阶段全部进入施工现场，对本工程项目监理工作进行了规划和准备;对施工承包单位开工前的施工准备工作质量进行了检查，主要进行了如下工作：

1、审查了施工单位及工程项目经理、项目技术负责人及主要管理人员的资质和资格;

2、检查了施工单位质量、安全保证体系和质量、安全管理体系的建立情况，现场管理制度和责任制度的建立和落实情况;

3、审查了施工单位报送的施工组织设计及相关的安全生产施工方案;

4、检查了施工单位施工技术、施工机具、设备、物质、临时设施的准备情况;

5、参加了设计技术交底会议，并提出了建设性的意见和建议;

6、编制了施工监理规划及关键分部分项工程的监理细则;

7、组织监理人员认真熟悉图纸，找出施工质量控制的重点和难点，制定应对措施;

8、建立了施工现场会议制度，并组织召开了第一次工地例会，进行了监理工作交底。

1、核查施工现场质量管理体系、施工质量检验制度的实施情况和现场施工技术管理人员的到岗到位情况;检查施工单位编制的施工组织设计、安全文明施工方案、脚手架搭拆方案及施工技术交底等。

2、督促施工单位对进入施工现场的原材料、半成品、成品等进行现场验收，均满足设计要求和相关质量标准，保证了工程所用材料均为合格产品。

3、对可能影响结构安全和使用功能的关键工序或部位的设置了质量控制点，如：基础定位放线、钢筋工程隐蔽验收、模板及支撑的制作及安装、混凝土的验收和浇灌、屋面防水工程施工、装修工程等，在施工中采取了旁站、巡视、平行检验和见证取样等监理手段。

4、对隐蔽工程和关键工序逐项进行核查验收签认。如基槽坑的隐蔽验收、基础工程的隐蔽验收、钢筋隐蔽工程验收等。

5、对混凝土、砌筑砂浆及钢筋接头按规定严格的执行了见证抽样送检制度，对混凝土、砌筑砂浆及钢筋接头按规定严格的执行了见证抽样送检制度，按抽样方案进行了见证取样送检，对不合格试件及时进行了处理。

6、对违反建设工程规范、标准及安全规定的质量行为及时进行了处理;对施工过程中出现的质量缺陷，监理人员针对出现的问题及时督促并帮助施工单位进行了纠正、处理，将影响工程质量的问题消灭于施工过程之中。

7、施工过程中，监理人员及时督促、指导施工单位作好施工技术资料(施工记录、自检记录、隐检记录及各种工程技术资料)的编制、收集和整理，保证了工程技术资料与工程进度同步进行;同时，对形成的技术资料进行了核查签认，保证了工程技术资料的真实性、准确性和完整性。

8、对涉及结构安全和使用功能的重要分部工程的抽样检测(验)进行了见证监测，如：排水管灌水试验、屋面及卫生间蓄水试验、防雷接地电阻测试、建筑物垂直度、标高观测等，实施了旁站监测，并查验了相关的检测资料和实物。

9、组织召开了施工现场月例会、监理工作交底会，针对现场施工技术、工程质量、施工安全等问题根据工程进度适时的提出需要注意的事项和存在的问题，并提出相关的要求等。

工程监理人员对工程施工质量全过程进行了监理，对施工质量验收作了以下工作：

1、督促施工单位在工程质量的验收前作好自检、互检工作，在自行检查评定合格的基础上，再提出报验申请，监理工程师检查合格方对施工方的报验申请进行签认。

2、参加检验批及分项工程的验收，现场监理工程师对验收合格的工程项目进行签认。

3、参加分部工程的验收，对地基基础分部工程、主体分部工程作出工程质量评价报告，总监理工程师或总监代表对验收合格的分部工程进行签认。

4、在验收过程中，对不合格的工程项目或质量缺陷及时发出了整改通知，并督促施工单位及时整改，整改完毕自行检查合格后，监理工程师对整改项目重新进行了验收，验收合格后在整改回执上进行了签认。

5、对施工单位的竣工报验申请进行审签，并出具了单位工程质量评价报告。

6、参加建设单位组织召开的工程竣工验收会，并编写了工程施工监理总结。

1、地基基础工程质量情况

本基础工程为采用了条形基础形式。

基础主要原材料进场经验收达到合格标准，结构混凝土试件经检验评定均达到合格标准。

本基础分部划分为土方、模板、钢筋、混凝土等4分项工程，分项工程检验批质量验收记录12份，各分项工程及检验批质量经达到合格标准。本分部工程在承包单位自检合格的基础上，经参建各方核查验收合格。

2、主体结构质量情况本工程主体结构为混合结构，主要原材料进场均经验收达到合格标准。

按在施工过程中，对柱、梁和砖、石砌体等对实物按规定进行了见证抽样，混凝土试件、砂浆试件，均符合设计和验收规范要求。

本分部工程在承包单位自检合格的基础上，经参建各方核查验收合格。

3、装饰分部工程质量情况

⑴屋面防水工程：屋面防水细部处理基本正确，屋面面无明显积水，屋面蓄水试验无渗漏，屋面分部经验收工程质量达到合格标准。

⑵装饰装修分部经检查验收：楼地面垫层无起砂、裂纹、空鼓;检测合格。

装饰装修分部经验收工程质量达到合格标准。

⑶给排水分部工程经核查验收：工程严格按图施工，所用原材料经进场验收均符合设计设计，给排水孔留设位置基本正确;管道配件均控设计要求配置安装;排污管坡向正确、排水畅通、无渗漏;排水管道灌水试验、通球试验、盛水试验，管道无渗漏现象，给水管道水压符合要求;管道及设施的安装误差均在施工误差允许范围，经验收工程质量达到合格标准。

⑷电气安装工程经核查验收：工程所用原材料经进场验收均符合设计设计，电源线路配管严格按图施工，导线连接回路符合设计要求，相间绝缘符合要求;配电箱、开关插座安装位置正确，开关动作准确;防雷接地系统经检测综合质量良好，接地系统、引下线系统、天面接闪器接地电阻均为0.40ω，满足设计要求验收合格。经验收质量达到合格标准。

4、施工测量检查情况

1、工程定位测量记录3份。已经规划办复测无误(各乡1份)。

2、轴线检查记录3份，其施工偏差均在规范允许偏差范围内。

3、标高检查记录3份，其误差均在规范允许偏差范围内。

4、垂直度检查记录3份，其误差均在规范允许偏差范围内。

5、建筑物沉降观测，最近一次沉降观测，无明显沉降差。

本工程于xx年8月10日开工，xx年8月25日进行了基础结构验收，xx年9月5日进行了主体结构中间验收，xx年9月20日进行了主体工程验收，其余各分部工程施工质量经验收合格。

本工程划分为基础、主体结构、装饰装修、屋面、给排水、电气安装等6个分部18分项工程，施工过程中对各工序按检验批进行了验收，各分部分项工程经验收均达到了合格标准。

本工程质量控制资料完整，外观检查无影响结构安全和使用功能的质量缺陷，观感质量一般，按照《建筑工程施工质量验收统一标准》gb50300-20xx的规定，工程质量达到合格标准，符合工程竣工验收要求。

本工程项目的监理工作能够取得较好的效果，是我们始终贯彻了“严格监理、热情服务”的宗旨，严格、科学的贯彻、执行建设工程相关的法律法规、标准、规范;严格的遵守公正、诚信、科学的工作准则，以此取信于业主方和施工方，确保了此次监理工作的顺利进行。参建各方相互理解、相互配合、相互支持，是完成监理工作必不可少的外部条件，对此，我们十分感谢建设单位(业主)的对我们的信任和支持、感谢施工单位在工作上的配合和理解，使我们此次监理任务的得以顺利完成，对此表示感谢。

**总监工作总结三**

远航公司作为盈众集团的旗舰店，在这一年内得到了迅速的发展，为集团做出了应有的表率作用，带领集团其他公司大踏步向前进。

远航是一家汽车销售服务公司，完美的营销是公司制胜的关键之一。作为公司的营销总监，在这一年以来主要完成了如下工作：

一、参加公司有关会议，全面主持营销部工作，将工作落实到位并定期及时向总经理进行汇报。

二、在公司成立之处，组织强有力的宣传广告，从而大大提高公司的知名度，为公司的远航打下坚实的基础。

三、针对厂商一年来的新产品，多次组织部门小组成员开展客户需求调查，并共同研究制定营销战略，拟定营销计划方案，适时进行督促，长期进行跟踪，监督营销任务完成情况。。

四、有力实践jdpowar流程，加强营销队伍的建设和管理，提高营销团队的服务水平。

五、对团队成员完成的标准业务合同进行审批。

六、每次任务后及时进行营销统计和考核，客户档案的汇总和管理。

七、反馈客户意见，与其它部门进行工作沟通。

八、总结营销经验，多次召开会议，促进成员间的业务交流。

存在的不足;

一、市场尚有很大的空间，应进一步积极把握消费者的消费需求，及时与厂家进行沟通，更快地把握市场主动权;

二、宣传力度还不够，公司知名度还有进一步提升的可能;

三、团队比较稚嫩，需要更长时间的有效指导与磨合。

以上是我一年来的工作总结。望各位同仁予以监督。

**总监工作总结四**

俱乐部在20xx年本着为俱乐部成员创建一种“俱乐部归宿感”的原则，开展了多项以俱乐部成员为意志的素质拓展以及技术活动，具体如下：

1.3月20日俱乐部承办了osu全国高校巡讲的西工大站的活动。邀请了开源社区专家petercheng做了一场精彩的技术讲座。

2.3月21日俱乐部举办了第一届招聘经验交流会，邀请了院内多为签到google,ibm等大公司的毕业生为研究生一二年级的同学讲述找工作经验，并从他们的角度给在座的同学提出了一些努力的方向。

3.4月4日腾讯俱乐部高校关系总监方琎老师来到学校为俱乐部的同学做了一次项目管理能力的培训，新颖的培训内容和方式使俱乐部同学受益匪浅。4月5日，俱乐部的部分同学前往西电参加了方琎老师在西电的座谈会。

4.9月18日俱乐部与计算机学院研究生会联合举办了面向研究生招新宣传工作。在俱乐部的宣传板块中，对今年腾讯夏令营和目前俱乐部的发展，日常活动等做了介绍。此次活动起到了很好的宣传作用，为招新奠定了基础。

5.10月12日俱乐部对报名俱乐部的研究生同学进行了统一的面试，通过面试了解新成员的一些基本情况。同时通过一些互动交流的小游戏让新成员感受俱乐部的气氛。

6.11月3日-4日俱乐部在学校进行了面向全校研究生和本科生的招新宣传工作，将俱乐部从计算机学院推向了全校，从研究生扩大到了本科生。

7.11月5日俱乐部开展了项目创意的头脑风暴，在俱乐部中征集俱乐部长期运营的技术项目，最后形成了tic-reminder和tic生活网两个项目创意。11月6日，俱乐部成员在操场通过摆人体模型的方式表达对腾讯公司十周年的祝福。

8.11月23日俱乐部召开了全校的会员大会，本次大会召集了俱乐部两个阶段招新的成员。大会介绍了腾讯的企业文化，对logo征集进行了颁奖，通过一些游戏增进了大家的相互熟悉和了解。

9.俱乐部成员在技术部门的带动下开展了创新项目的研发活动，3d物流游戏，网上试衣系统等等。通过这些项目来带动俱乐部的发展，增强俱乐部的凝聚力。

二、俱乐部的人员结构调整

1.换届：在上一年度的工作中表现突出的成员在征求学院和上一届俱乐部干部意见之后担任了新一届俱乐部的主要管理职位，在换届的同时做好了交接工作。

2.招新：本年度俱乐部的招新工作分为三步进行。首先在研究生新生入学时与研究生会一起发放申请表和宣传资料，然后通过招新宣传报告会在院内本科生中进行宣传，同时接收俱乐部的申请表。最后在完善俱乐部的体制之后在全校范围内进行招新，吸收了对计算机相关技术感兴趣的其他专业同学加入俱乐部。

三、俱乐部的logo征集

为了更好的在学校宣传俱乐部，在同学之中建立俱乐部的形象，俱乐部在招新结束之后在俱乐部开展了logo征集大赛，对提交的作品进行了人气评比和专业评分。最后选出了俱乐部的logo，以后俱乐部的logo将会大量的运用到俱乐部的各中宣传当中。

四、俱乐部的宣传工作

俱乐部的qzone现已成为了俱乐部的主要宣传途径，新学年开始以来，俱乐部就形成了以qzone为主宣传方式。俱乐部的日常活动和相关新闻都会在及时发布到qzone，通过高校关系的官方qzone链接分享给全国高校的学生。同时俱乐部的活动也会以qzone相同的内容发布到tic的qbar。

在校内，俱乐部每次活动都会以新闻的方式投稿到学校青春驿站，学生之友，翱翔网等校内主流媒体。

五、做好腾讯公司相关的优秀学生推荐

今年公司通过俱乐部发布了实习生招募，夏令营学生推荐，以及校园招聘推荐等信息。俱乐部将这些信息及时的反馈到了同学当中，通过严格的筛选将优秀学生推荐给公司参与相关的活动。

六、总结与展望

20xx年是西北工业大学腾讯创新技术俱乐部快速发展的一年，俱乐部的体制结构相比于20xx年有了较大进步，开展的活动也更符合俱乐部同学的期望。俱乐部在招新的时候收集同学们对于俱乐部的期望，日后的活动都会按照同学们的期望来开展。俱乐部也形成每次活动均设有互动小游戏环节，通过这样的方式，在俱乐部中建立了良好的归宿感，营造了和谐的俱乐部的氛围。

新的一年里，俱乐部将继续保持上一年的优秀传统，并积极开拓创新。除了配合腾讯创新设计大赛开展多项技术交流活动之外，也将辅以一些文化类的素质拓展训练，另外针对本科生低年级的同学也会开展一些辅导性质的讲座。在活动开展的同学也会进一步的增加宣传途径，扩大俱乐部的影响。

**总监工作总结五**

各销售部的工作都取得了很大的进展，但同时也暴露了不少问题。在我谈问题之前，我想首先强调的是，我们第一批销售部承担着公司管理模型和市场模型的建立任务，而公司下一步规划的前提就建立在一支过硬的销售队伍和市场网络上，目前的实际情况是大家都各有优势和劣势，我们只有集中大家的优势，发挥团队的力量，群策群力，充分的尊重市场和事实，才能够取得成功。因此，希望大家重视这次学习和交流的机会，毫无保留地、开诚布公地来相互学习和总结。下面，我将从三个方面谈一点自己的看法，与大家共同交流和探讨。

一、统一思想，端正态度

1、关于态度在大家的述职和相互交流的过程中，反映出了工作中很多的困难和问题，比如市场网络、招标、药事会的召开时间……，问题和困难自然不可避免，但我觉得，导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题。有这样一个故事：一个公司在招聘人员的过程中，经过重重面试最后还剩下三个人，该公司是生产梳子的，最后一道考试题便是谁能把梳子卖给和尚。半个月后，三个人都回来了，结果分别如下：甲：经过努力，最终卖出了一把梳子。(在跑了无数的寺院、推销了无数的和尚之后，碰到一个小和尚，因为头痒难耐，说服他把梳子当作一个挠痒的工具卖了出去。)

乙：卖出了十把梳子。(也跑了很多寺院，但都没有推销出去，正在绝望之时，忽然发现烧香的信徒中有个女客头发有点散乱，于是对寺院的主持说，这是一种对菩萨的不敬，终于说服了两家寺院每家买了五把梳子。)

丙：卖了1500把，并且可能会卖出更多。(在跑了几个寺院之后，没有卖出一把，感到很困难，便分析怎样才能卖出去?想到寺院一方面传道布经，但一方面也需要增加经济效益，前来烧香的信徒有的不远万里，应该有一种带回点什么的愿望。于是和寺院的主持商量，在梳子上刻上各种字，如虔诚梳、发财梳……，并且分成不同档次，在香客求签后分发。结果寺院在应用之后反响很好，越来越多的寺院要求购买此类梳子。)

态度决定一切。大家知道，在处方药的市场管理当中，常见的管理方式有预算制和承包制两种。我们公司采用预算制的形式，即由公司承担着整个市场的风险，以此为基点，公司要建设好队伍，并达成目标，就需要运用管理工具对大家进行管理，并且也有权利管理到大家的每一个工作日。

在前阶段的工作中，销售部或多或少地体现出一种等靠要的心态，遇到难题就消极地等待，或是想靠朋友、靠公司来解决，或是千方百计向公司要政策、要钱。不错，我们在市场运作的初期有不少的问题，但如果什么问题都没有，还需要我们大家来干什么?如果作为一个省级经理，成天在自己的队伍和客户面前怨天尤人，怎能带领好队伍?大家的表现牵涉到每个人，不要因此耽误了公司、上级、下级以及自己将来的发展。

拿破仑。希尔曾经说过，“人与人之间没有太多区别，只有积极的心态与消极的心态这一细微的区别，但正是这一点点区别决定了二十年后两个人生活的巨大差异。”因为你没有网络，所以你要比别人更勤奋，才可能赶超别人。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?

市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并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。

2、关于目标任何公司都有公司发展的目标，每一个在公司工作的员工也有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为有两点值得大家思考：一是要将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力、有需求，但怎样使之与公司的长期和短期发展目标有机统一，使得在实现公司发展目标的同时，实现自己的个人目标。这就需要将自己的个人职业生涯规划融入到公司的发展当中，公司会不断的发展，要上新产品、要购并药厂、要上市……，只有上下统一起来，步调一致，才能往前走。这就需要大家加强相互沟通，达到构建一支优秀的团队和网络的目标。

二是实现目标要有一种正确的观念、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。毛泽东说过，政策和策略是党的生命，其重要性不言而喻。在目标确定和实现的过程中，不能仅依靠经验值，要与科学的方法相结合。另外，保持一种好的心态将会帮助你渡过很多困难。

3、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。”我们应该从理论上、实践中和相互的交流中学习，不仅要注意学习的方法，更要有正确的学习态度。大家或多或少都有一种批判的吸收心态，也就是说在接受别人的观点或意见之前，带着一种质疑的态度，这是我们应该改正的。我们要以吸收的批判的态度来对待他人的观点和意见，即先以一种宽容、包容的心态听取别人的观点，然后经过自己的深思熟虑，对其观点加以批判性的接收。

就像我们组织开会和培训，公司花费金钱，同时让大家在繁忙的工作中挤出时间聚到一起交流和总结，如果不以一种学习的心态、以一种空杯的心态来对待，肯定学不进去。每个人都有优点，都值得大家相互学习，如果你无法改变自己的心态，也就不会进步。

我也经常对大家说，只有不断地学习、思考、总结，我们才能不断地提高和把事做好。

这个过程就像下围棋一样，起初从零开始，水平都差不多，慢慢知道了布局，有了进展之后，对水平低的就不屑一顾，自以为是，进入一个平台期;然后慢慢也就有了对更高水平的向往，如果继续学习和总结，就逐渐有了大局观，也知道了何以舍小保大，就这样在不断的学习当中进步，其实，工作中也是一样，你需要不断地学习、充实，销售部要尽力塑造一种学习的氛围，来培养一支优秀的团队，但也不要形成教条主义和经验主义，要切记与实践相结合，学以致用，相得益彰。

4、关于团队每个企业都要做大做强，但江山不是一个人打出来的，而要依靠群体的力量。大家来自不同的企业，不同的企业有不同的文化、习惯和管理模式，要把原来企业中好的东西融入到公司来，不好的东西要摒弃掉。

每一个销售部经理在面对销售部员工时，首先是长者，有义务有责任让下属开心的工作，要理解人性;不要把那些江湖作风、老爷作风带到队伍中来，要让自己的队伍有安全感，能获得收益，能够不断成长;要努力培养下属，将自己的知识和技能毫无保留的传给他们，要抱着一种水涨船高而不是水落石出的心态来对待它;要切实加强团队意识，加强培训，建设一支真正优秀的属于公司的团队。

有句话说得好，“不参加培训的人不能当经理，不会培训人的人当不了大经理。”

随着公司的发展，会有更多的岗位和机会摆在每个人的面前，在团队建设的过程中，面临着一个信任与控制的问题，我们现在运用各种表格加强过程管理，其实只是管理的手段之一，大家不要有一种排斥、对抗的心理，任何事物都有一个不断完善和发展的过程，最终的目的都是一样的。

5、关于管理在公司里，我们每个人都处在一种角色的转换中，在下级面前是管理者，在上级面前是被管理者。而从另外一个角度，大家都是社会人、企业人，管理具有科学性和艺术性，要真正达到有效管理，在队伍出现问题的时候，在医院开发的临床跟进上，沟通是一种非常重要且有效的途径。所以有的管理学家甚至说，管理就是沟通。其重要性不容置疑。

我们许多经理常常过份依靠自己的经验值，而不注重市场调研和来自市场一线的材料，这是一种错误的观念，必须改正。有没有管理一支团队的意识，在下属遇到困难的时候，有没有与他们一道进行协同拜访和辅导性拜访?

没有规矩不成方圆。管理是一种投入，我们要向管理要效益，不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去。

二、总结教训，推广经验

1、财务意识有待加强需要强调的是一定要严格按比例控制整个营运成本，同时，开发费用属于个人借支，涉及到摊销问题，需要绷住弦，树立财务控制的态度。

首先要学会算帐，加强财务分析。各销售部财务主管要主动承担工作，帮助经理算帐、分析，对不同费用间的相互关系加强分析，做到有效的财务管理。既要算好市场的帐，要考虑怎样去进行摊销，又要算好投资的帐，把工作看成是自己的事，从自己的角度出发，什么事情该做，什么事情不该做。

其次，对于医药代表存在的价值，要与他(她)所辖区域的销量相关联，他们的工资可以根据具体的市场情况进行调整，在基本工资和奖金提成上灵活变动，是增加还是减少激励成分，不同销售部可以有不同的处理方式，但任何人不得克扣他们的工资。

所有的结果最终都落在财务指标上，要抛打紧用，先紧后松，加强费用分析与市场策略的结合。特别是财务主管，要尽量以各种简明扼要的形式如柱状图、饼状图、曲线图等加强分析，帮助经理做好财务控制。

2、严格规范、有效管理前面说过，我们公司管理的大前提是预算制管理，而制度仍处在不断的完善和修改之中，需要大家共同努力，有了制度就一定要执行，不要流于形式，否则还不如不要制度。管理制度对公司大系统需要、对销售部小系统也同样需要，对规范个人的行为、了解员工动向非常有用。如医药代表日报表、周报表的填写，经理通过其规范的报表很容易就能发现问题，并及时加以追踪解决。

对于年度计划，要将目标计划分解到每个季度、每个月、每一天、每个医药代表、每个医院、每个科室、每个医生，并认真思考要通过哪些通路、方法来达到目标。目标分解了就成了任务，任务是必须要完成的。

要加强目标管理和时间管理，同时经理们要严格要求对自己的管理，要以身作则，才能带好团队。比如，如果经理自己睡懒觉，有怎能要求员工按时上班和勤奋工作?管理是要付出成本的，是成本就一定要出效益。下一步我们正在考虑上erp系统，来简化管理的程序和提高管理的效率和质量。

3、人力资源管理首先有一个用人标准的事情，我们一直倡导合适的就是最好的，不一定最优秀的就是最好的，在选人用人上，还要注重员工的忠诚度和专业性。

其次在形式表现上，员工的工作能力如开发医院情况，工作效率和工作饱和度也是需要着重考虑的方面。

最后要通过培训，采取不同策略，把医药代表个人资源与公司资源进行有效组合，达到整合资源，发挥团队优势的目的。

在市场人员运用策略上，对于枪手的运用在现在特定的阶段，可以予以考虑，但必须事先向公司声明。

在对医药代表的培训上，主要从三个方面来进行，一是培养大家一个良好的工作习惯，通过经理的榜样作用，加强管理;二是通过召开会议如周会、系统的培训会议来全面对他们进行知识和技能的培训;三是通过市场运营过程中的传帮带，利用辅助性和协同性拜访，带好团队。只有让所有员工的长期目标和短期目标与公司的目标统一起来，涉及到现实的收益、成长的空间、实际能力的提高等诸多方面，只有在过程中不断地兑现和满足大家，才能团结稳定队伍并不断地吸引更多的人才加盟我们的事业。

4、市场策略各省经理对市场都有不同的感觉，经验固然重要，但它并不是成功的必然。只有将感性和理性结合起来，理论与实践相统一，在市场直觉的基础上，加上科学的分析和研究，这样得到的成功才是一种必然。

要学会分析市场，分清主要矛盾与次要矛盾，主要矛盾的主要方面与次要方面，抓住重点，才能有效地开展工作。比如湖北市场，由于网络很熟，开发进医院可能相对比较容易，但临床跟进比较缺乏，所以，下一步的重点就要适当向临床上倾斜，包括招聘临床工作人员等;而湖南市场相对来说，医院开发力量较弱，所以在招聘人员的时候，必须考虑到开发能力和临床维护能力都很强的人。不同的市场，不同的环境，需要采取不同的策略。

在市场推广方面一定要抓住一个中心，结合主要与次要矛盾，有效避免东一榔头，西一棒槌的事情发生。

带金销售是目前市场上普遍应用的主要手段，但绝对不是唯一的手段。从医药行业发展的趋势来看，只有能为医生全方位提供解决方案，专业化、学术化才是未来的方向。我们只有综合运用这些手段，抢占先机，才能走在别人的前面。所以，现阶段首先必须从意识上上升到一种高度，体现出我们专业化、规范化的形象，有效整合各种资源和方法，有系统、有计划地去做市场推广，通过正确的市场策略的运用，来达到我们建设队伍、营建网络的目的。

5、物流管理一是货物风险的问题，各省级销售部必须注意政策性风险和窜货的风险，加强风险管理的意识，做到预先统筹，以避免临时抓瞎。

再一个就是货物周转率，必须时刻与经销商、医院进行沟通，随时了解它们的存货状况，发现问题，找到问题产生的原因，及时采取办法加以解决。

三、明确目标，分解任务各省级销售部在进行目标分解的过程中，既不要保守，也不要画饼充饥，要本着实事求是、务实的态度，用经验值和科学相结合的方法，确定每个区域合理的、可实现的目标。

在目标确定之后，分解到人，到医院，到每季度、每月、每天。在这里，我要强调贯彻“事事落实，事事督导”这八个字，事事落实就是要既事事落实到人，也要事事落实到时间;事事督导就是要实行财务督导、层层督导和相互督导。通过加强过程的管理和监控，来确保目标的达成。

**总监工作总结六**

本人自x年x月参加工作以来?历任x单位财务会计、xx单位主办会计、xx单位财务科科长，自xx年以来被聘为xx公司财务总监。回顾十多年来的工作?我觉得自己出色完成了岗位工作任务，取得了一定的成绩，也获得了不少荣誉。现总结如下：

一、工作成绩

为了加强会计基础工作的规范性，完善公司的管理机制，财务部制定了新的《管理细则》。细则中对借款、费用报销、审核等工作程序作了详实的解释。我们通过对细则的学习、讨论，把各项条款逐一与实际业务联系在一起，找问题找漏洞，并反复消化、严格把关。在出纳环节中，我们强调一定要坚持原则、不讲人情，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外。在凭证审核环节中，我们依据细则中的规定，认真审核每一张凭证，不把问题带到下个环节。通过这半年的实践，我们的工作取得了显著的成效。数字是最有说服力的，在销售额与上年同期基本持平的情况下，三费(管理费用、销售费用、财务费用)却比去年同期下降了20.8%.年初亲自起草制定了《×××××关于现金管理的办法》，堵决了小金库的存在。严格执行差旅费、材料费用等的报销制度，堵决弄虚作假。主持制定了《x公司材料管理手册》，进一步完善了以经营责任制为中心?责、权、利相结合，按劳分配、绩效优先、兼顾公平的经营材料进销体系，有效发挥了经营责任制的杠杆作用。

会计工作的日常业务现在公司大部分都用软件来处理，平时做好信息录入工作，加班加点是一个常事，经常忙得头昏眼花，吃不好睡不好，碰到突发问题更是如此。我曾经为一个项目的审计事宜在酒店里吃了一周的方便面、八宝粥，以致工作结束后，我闻到方便面的气味都想吐，至今不是饿急了，我是坚决不吃方便面的。按时出报表，这是基础要求，所以免不了常常加班加点到深夜。独立成担责任的压力和企业风险给我带来工作上的压力，集团的一个下属生物制药企业进行gmp认证，老板让我去组织，我虽然经历过类似iso9000之类的认证，到对医药企业的认证从没做过，加之该企业不正规，而生物医药产品的认证又是国家组织的认证，应该说是要求最严的认证，认证不过关就意味着这个企业半年以上的时间内不能生产或投产，更不用说产品在市场上销售了，那就会拖垮这个企业，我食不甘味，夜不能寐，最终顺利完成了工作。

二、持续不断的学习准备

中国处于一个改革的年代，改革就意味着变革，就像古哲学家阿里斯多德说的：每一天太阳都是新的。这就要求我们必须不断的学习。我学的会计教材还是资金平衡表，完全是计划经济那一套，虽然在原单位也接触过资产负债表，也学过一本资本主义会计教材，那也不系统。九三年会计制度改革后，才走上轨道。为了适应这种变化，就开始参加注册会计师考试，考完以后，又参加一个大学的研究生课程班学习，学完以后又参加国际内部审计师考试(很可惜，过了两门，后来因为一些事给耽误了)，我除了参加考试外，自己当了十年财务总监，大约买了有一万块钱的专业书籍自学。我有今天，除了机遇之外，更多的是自己不断的学习的结果，而学习就是一种准备，机遇总是给有准备的人。当然，参加考试，拿到各种证书，是一个结果，有一块招牌，但是，我更注意这个学习的过程，在工作中学习，把学习与工作结合起来，学是为了用，不仅仅是为了考。

三、沟通能力

为了更好的与部门沟通，我们在完成本职工作的同时，发扬协作精神，积极配合总经办顺利完成了xx年工商年检的工作，为随后通过企业贷款证年审做好了铺垫。为了配合物流中心录入费用，我们及时、准确地编制会计凭证并做好凭证传递、汇总工作。为了更好地核算营销部门的盈亏，为公司完成销售计划提供依据，我们及时记录每一笔到款，准确记录货款的清欠并周期性地与营销人员的往来帐进行核对，并做到营销、财务、物流中心数据口径一致。为了培养自身的综合能力，取人之长、补己之短。我们定期进行小组讨论、学习企业会计制度，大家互相交流心得，熟悉各岗位的工作流程，把问题摆在桌面上。由员工转达给部门经理，再由部门经理转达给主管，主管根据汇总上来的意见与建议做出相应的措施。除此之外，我们合理地安排每位员工的外勤工作，让每个人都有与外界接触的机会，做到工作有里有外、有张有弛。

在上半年的税务工作中我们克服了许多困难，通过积极参加国、地税局举办的办税人员岗位培训以及查阅大量的财务资料，顺利完成并通过了企业所得税纳税清缴、增值税一般纳税人年审工作。通过对税务筹划的学习，提高了每月纳税申报工作的质量，并且熟练掌握了统计局、财政局、税务局各项报表的填制工作。通过总结，我有几点感触：其一是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。那么如何主动的发扬团队精神呢?具体到各个部门，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。其二是要学会与部门、领导之间的沟通。公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。就拿财务部来说，日常业务和每个部门都要打交道。与部门保持联系，听听它们的意见与建议，发现问题及时纠正。这样做一来有效的发挥了会计的监督职能，二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。其三是要有一颗永攀高峰的进取之心。随着社会的不断发展，会计的概念越来越抽象，它不再局限于某个学科，在金融、税务、计算机应用、公司法、企业管理等诸多领域都有所涉及。这就给我们财务人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

**总监工作总结七**

1、在经营初期，资金肯定不能够支持公司正常运营，因此，我们一开始就要根据权益借全部的长期贷款，让公司正常运营，到后面几年资金不能周转的时候，再根据权益适当的借短贷，只要让资金得到充分利用，公司的收益会比支出的利息丰厚得多。

2、对每项费用都必须做出准确的预算，避免在生产期间出现资金匮乏现象，进而发生贴现。而且在获得订单后，要及时的将本年度的利润计算出来，并进一步调整决策，以获得最大利润。

3、在公司经营的同时，我们也要分析对手的经营状况，了解竞争对手当年的订货总额、盈利状况及所有者权益，以便进行比较分析。

在经营公司的时候，我们还要注意以下几点：

1、对企业要有全面、整体的调控，有效控制权益的使用，合理借长短期贷款。

沙盘模拟cfo心得体会(精选3篇)沙盘模拟cfo心得体会(精选3篇)2、投资新生产线和研发新产品要同步完成，这样可以避免生产线搁置，也可以更合理的利用资金。在研发产品和开拓市场的同时，要注意生产线的引进、生产能力的跟进，使之相匹配。也只有生产能力与开拓的市场相匹配时，企业才能获取最大的利润

3、做好市场预测，根据市场的需求决定资金的投入，有效的占用市场，而且在生产前要合理规划到每个季度。

4、在公司运营时，要沉着冷静，切不可急躁，假如公司运营出了问题，切不可相互推卸责任，要保持团结，充分发挥团队精神，组员发挥各自才能，解决问题。注重团队协作，团队精神。每一个角色都要各负其责，才能使整体得到最大的发挥。我们共同经营一个公司，要彼此配合互相体谅，才能让我们的公司走的更远发展的更好;

5、具体的职业定位，做好每个职务都很不容易，最重要的，就是交流，沟通。在意见有分歧时，要互相沟通，不可固执己见，最终听从ceo的决定。

实验课结束了，我们组排名虽然不是很理想，但相比结果我们更享受过程。在这次实验中我们收获了太多太多，大家由一开始的激烈争执到最后的默契，企业由一开始的濒临破产到扭转乾坤，里面凝聚了我们的快乐与焦虑，凝聚了我们每个成员的思考与努力。我相信经过这次企业资源计划模拟比赛，我们每个人都会端正态度，认真走好人生的每一步路。因为实验中出错可以重来，人生却没有彩排。

**总监工作总结八**

20\_\_年度，学习企业管理和项目管理知识，学习国家鼓励企业自主创新的政策，推进企业研发体系建设和制度建设。

一、在政治素质方面

坚持学习，以科学发展观指导具体的管理和创新实践。主动学习全国科技大会关于鼓励企业成为创新主体的精神，从完善社会主义市场经济体制，推进社会主义文化强国建设，坚守共产党人理想信念几方面提出了学习报告。

作为总支支委和企业的研发主管，支持所在研发中心党支部积极主动开展活动，到西柏坡等地参观学习。在企业管理党政各项事务中坚持原则，维护组织纪律，从20\_\_年开始提出“和谐民主，计划有序”的团队管理理念，保障研发活动有序执行。

二、在廉洁从业方面

勤勉敬业，抓住企业管理和科研实践两条主线，积极开拓思维，落实创新实践。一年中在绩效管理，项目组织管理，促进企业研发制度建设等方面落实了多项措施。深入掌握研发队伍现状，从团队管理、绩效设计上促进研发中心各部门的团队建设，培养管理团队，帮助年轻部门经理胜任管理角色，帮助新员工适应工作环境。

主动为新员工和研究生开设“职业规划生涯规划”讲课、“科学研究方法论”讲课，支持部门开办学术沙龙，推动员工和研究生外出见世面，经历学术会议，交流发表我们的见解。

主动开通了研发中心博客和微博，联系到研发中心三分之二以上的中层经理、员工和研究生，开通了企业研发中心与地方、与行业、与社会交流的网络渠道。

三、在决策能力方面

全面组织实施20\_\_年启动的联盟科技支撑项目。负责联盟项目课题xx处理的组织管理，经费规模x万元，组织协调等五个参加单位的工作，编制20\_\_年度总结，中期报告和20\_\_年度总结，接受课题审计并保证原则通过，在20\_\_\_年底召开技术研讨会，全面交流课题进展成果，协调20\_\_年工作计划。同时协调我公司参加课题一、课题二、课题七的实施进展。

具有战略意识和发展眼光，联系落实与在文化遗产方面的合作意向，与合作争取到国家哲学社会科学重大项目，将与合作培育文化地图与gis协同创新中心，组织申报测绘地理行业重点实验室和xx市工程技术研究中心。为研发中心今后发展创造有利条件。在部门树立“和谐民主，计划有序”的管理理念，重大事项在研发中心范围内广泛征求意见。

四、在执行能力方面

重视企业管理的学习，人力资源管理、绩效管理和财务经费管理知识，学习领会国家科技政策和促进文化事业大发展大繁荣的政策，从中寻找技术创新生长点。

通过学习以增强贯彻落实企业规划目标的能力。参加研究院“十x人才规划”的编制，提出企业管理人才研发人才的发展思路。

组织实施自20\_\_年9月以来的数次绩效考核，以业绩导向激励和表扬先进员工。鼓励激励实践个人成就与团队成就，优化资源配置，以激励机制主动引导部门经理树立管理，引导员工把精力投向企业研发要紧的任务中去。大胆负责，敢于承担责任，力推研发团队任务责任制与绩效制以及收入再分配制度的有机统一。

五、创新能力

发挥积累，提出新认识，在发表有关文化地图文章一篇，参加全国遥感大会、地理学会学术会议、遥感考古会议，参加航空遥感产业联盟、遥感应用产业联盟工作，了解同行进展，介绍研发成果。受聘为研究基地的研究员，校外指导教师，与等单位建立业务联系，传播我们的研发成果，将为今后的企业创新发展和应用创造有利条件。

六、工作实绩

以研发团队建设带动企业精神文明建设。研发团队都具有研究生以上学历，个人注重用正确的思想引导员工，以科学的精神指导个人和团队，关注和支持新党员发展。

在团队里实行民主管理，重大事项民主商议，集思广益。

在贡献方面，注重团队能力和部门经理的能力提升，实现部门产值在x万元的研发任务规模。人均x万元的能力。唤起青年员工的活力，在20\_\_年公司总结会及文艺演出活动中得到充分的体现，个人感到自豪和自信。

**总监工作总结九**

回顾过去几个月的工作，其工作的成绩是在俱乐部领导的正确指导下，在各部门同事的协力帮助和支持下，与部门人员的共同努力中是分不开的,本人严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作，在围绕俱乐部长远发展的战略和目标，打响俱乐部品牌的影响力和提升服务品质为重点，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，本年度个人主要重点工作有以下方面：

一、完善制度管理

因俱乐部在短期内，内部管理人员及员工不断更新，每一位管理者都有在原有的基础上不断完善和创新，员工在跟着制度或流程完善时接受程度也相应受些影响，根据目前的工作状态，结合具有可执行制度和流程再次进一步完善和改变不足之处，具体有：

1、改变球童奖罚方式及球童维护场地责任制，

2、完善接包处、出发台、练习场岗位制度及流程，

3、健全管理人员岗位职责，

4、完善更衣室、车库卫生清洁标准，

二、加强督导执行力度

在每项工作安排与落实中，采用上传下达的原始模式，一级管一级的方式，安排事情到个人，责任到个人的原则，谁领导谁负责督导落实与检查。执行每周球童场地服务总结例会，每周总结管理者工作例会，每月不定期其它岗位工作总结例会，认真总结找出问题并及时解决问题。

三、抓培训落实，提升服务品质

根据各岗位工作性质，重新制定培训计划，并按照计划进行实施，培训中不采取照本宣科的培训模式，而是结合实际工作中的经验不足之处加以强化，举事例及模拟示范。培训后加强督导力度及跟踪辅导，广泛收集客人反馈宝贵意见，将反馈意见不好方面再次进行培训。经过反复的加强，在服务的规范与专业知识及质量上有了明显的提高。

四、建立资产管理责任制

为了有效地管理好部门资产，建立了部门物品管理第一责任人及岗位物品管理第二责任人，做到每月定期盘点并备案，在实际工作中做到有损必赔的原则，制定了《客人及内部员工物品赔偿规定》，

五、储备多元化人才

根据现状为公司尽量减少招聘难的问题，我们坚持以一人多能，一人顶多岗的方式培养人才，以开展部门岗位人员11人进行兼职球童培训，以球童为主部分人已参与车库、接包员、出发台岗位培训工作。

六、工作中的不足

虽然在实践工作中努力地做了不少工作，也改变了些现状的提升，但任然存在着很多问题和不足，

工作中的问题：

1、加强员工的自觉性还不够，

2、岗位管理人员工作计划性、组织性有待提高，

3、个人主人翁意识淡薄，

自身的不足：

1、创新思路匮乏，

2、执行力度偏差，

七、总结经验：

通过制度修订、流程整改、执行力度加大及增加培训学习等方面工作，大家也能认真接受与执行，通过整体的改变。这让我有所体会的是：只有严格才能有规范，只有不断完善才有提升，只有不断创新才有进步。

八、下步工作计划：

针对今年工作中存在的不足，为了做好新的一年里的工作，突出做好以下几个方面：

1、制定管理人员职责工作主要体现：

1)制定全年月工作计划，详细表述每月执行工作重点，

2)制定每月工作问题总结，如何解决问题，落实的情况，

3)制定每周工作会议，协调事务和解决问题的情况，

4)制定每天工作检查，发现问题，纠正问题的情况，

2、岗位工作安排与督导执行

1)安排月工作固定事项，月培训内容并落实检查培训实施效果，

2)安排周工作量，督导执行完成情况，

3)安排日工作，执行检查工作标准和规范，

3、树立员工主人翁的思想

1)加强员工责任感，认真执行制度，不要流于形式，

2)多倾听员工建议和意见，发挥员工的想象力，有效建议及时

采纳，

4、加强自身提高：

1)加强管理知识学习，提升管理能力，

2)创新工作方式方法，提高工作效率，

总结过去的不足和吸取的经验，为此在20xx年里，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，严格要求自己，努力学习，提高工作效率，积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作。

**总监工作总结篇十**

春去秋来，四季轮回，公司已经迈进一个新世纪。我们财务部也有了一个全新的开始，人员结构有较大的调整，基本上都是新人、新岗位，带队的任务落在我的肩上。我们都感到担子重了、压力大了，但是我们没有畏缩，在领导的正确引导和各部门的大力支持下，凭着责任心和敬业精神，我们逐步成熟起来。为了进一步的发展和提高，我觉得有必要对这半年多的工作做一简单的回顾。

一、作为非盈利部门，合理控制成本(费用)，有效地发挥企业内部监督职能是我们上半年工作的重中之重。年初，为了加强会计基础工作的规范性，完善公司的管理机制，财务部制定了新的《管理细则》。细则中对借款、费用报销、审核等工作程序作了详实的解释。我们通过对细则的学习、讨论，把各项条款逐一与实际业务联系在一起，找问题找漏洞，并反复消化、严格把关。在出纳环节中，我们强调一定要坚持原则、不讲人情，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外。在凭证审核环节中，我们依据细则中的规定，认真审核每一张凭证，不把问题带到下个环节。通过这半年的实践，我们的工作取得了显著的成效。数字是最有说服力的，在销售额与上年同期基本持平的情况下，三费(管理费用、销售费用、财务费用)却比去年同期下降了%.通过实际工作，我们都深刻的意识到加大成本控制的力度，尽快推出相应制度的必要性。

二、财务部每天都要接触大量的数据和枯燥的报表，但大家以苦为乐，从来没有怨言，工作干得有声有色。为了提高员工的荣誉意识，针对公司出台的工资考核制度，我们相应地制定了内部员工工资考核方案，由部门经理依据员工的岗位描述对其平时的表现进行综合评判并作为参考递交会计主管。考核制度的实行有效地调动了大家的积极性，充分发挥了企业的奖励机制，合理地利用了人力资源。

三、为了更好的与部门沟通，我们在完成本职工作的同时，发扬协作精神，积极配合总经办顺利完成了20xx年工商年检的工作，为随后通过企业贷款证年审做好了铺垫。为了配合物流中心录入费用，我们及时、准确地编制会计凭证并做好凭证传递、汇总工作。为了更好地核算营销部门的盈亏，为公司完成销售计划提供依据，我们及时记录每一笔到款，准确记录货款的清欠并周期性地与营销人员的往来帐进行核对，并做到营销、财务、物流中心数据口径一致。

四、为了培养自身的综合能力，取人之长、补己之短。我们定期进行小组讨论、学习企业会计制度，大家互相交流心得，熟悉各岗位的工作流程，把问题摆在桌面上。由员工转达给部门经理，再由部门经理转达给主管，主管根据汇总上来的意见与建议做出相应的措施。除此之外，我们合理地安排每位员工的外勤工作，让每个人都有与外界接触的机会，做到工作有里有外、有张有弛。

五、在上半年的税务工作中我们克服了许多困难，通过积极参加国、地税局举办的办税人员岗位培训以及查阅大量的财务资料，顺利完成并通过了企业所得税纳税清缴、增值税一般纳税人年审工作。通过对税务筹划的学习，提高了每月纳税申报工作的质量，并且熟练掌握了统计局、财政局、税务局各项报表的填制工作。

通过总结，我有几点感触：

其一是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。那么如何主动的发扬团队精神呢?具体到各个部门，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。

其二是要学会与部门、领导之间的沟通。公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。就拿财务部来说，日常业务和每个部门都要打交道。与部门保持联系，听听它们的意见与建议，发现问题及时纠正。这样做一来有效的发挥了会计的监督职能，二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。其三是要有一颗永攀高峰的进取之心。随着社会的不断发展，会计的概念越来越抽象，它不再局限于某个学科，在金融、税务、计算机应用、公司法、企业管理等诸多领域都有所涉及。这就给我们财务人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。

人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

**总监工作总结篇十一**

回顾即将过去的一年，我单位财务会计工作在总经理领导和上级财务部门指导下，根据财政部会计年度工作思路和财会工作要点精神，在如何做好资金收付，费用控制的同时，本年度做了以下几方面工作：

一、继续积极参与和服务于单位在盘活存量资产、资本运作和人员结构重组等工作。二、坚定不移抓好扭亏增盈工作，落实扭亏增盈措施，检查督促各部门力争完成年度各项指标。三、切实加强资产管理，努力盘活闲置资产，优化资产结构，提高资产利用率。在盘活存量资产过程中，做到手续严格，动作规范，资金专控，统一管理，调剂使用，确保资金使用安全达到资产保值增值。四、抓好资金管理，做好资金融通和调剂工作。五、配合总公司财务审计监察部门，搞好内部审计工作，及时准确地完成了会计记录与制单的各项工作，很好地配合了财务审核和税务日常抄报工作。

下面从三个方面浅谈几点建议：

1、采购方面，是否建立供应商绩效评估，重点可以建立在谁能以最快的速度、最低廉的成本、最长的信用时间将所需的材料送交手上，健全完善资料保存制度，有利于降低采购成本和提高工作效率。

2、生产方面，是否建立精益管理概念，精益管理是一种意识，是一种观念，是一种认真的态度，是一种精益求精的文化，除了完善健全责任体系和强化成本控制外，比如还可以实行修旧利废奖惩制度;比如可将浪费定义为：“如果不增加价值就是浪费”，并且可以将浪费归结为七种，即：过剩生产浪费、过度库存浪费、不必要的材料运输浪费、下一道工序前的等待浪费、由于工装或产品设计问题使零件多次加工处理的浪费、产品缺陷浪费、不必要的动作浪费(寻找零件等)。

3、部门年度总结报告方面，从今年起，是否将各部门每年度总结报告给予归档，这也是企业文化的一种体现。

时光飞逝，今年的工作转瞬即为历史。一年中，财务部或许有很多应做而未做，应做好而未做好的工作。作为一名财务人员，我们在加强财务管理，规范日常成本费用支出制度，提高企业竞争力，拓展市场等方面还应尽更大的责任和努力。我们将不断反省和总结，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与单位共同进步，共同成长。

**总监工作总结篇十二**

本人自x年x月参加工作以来，历任\_\_x单位财务会计，\_\_单位主办会计、\_\_单位财务科科长，自\_\_年以来被聘为\_\_公司财务总监。回顾十多年来的工作，我觉得自己出色完成了岗位工作任务，取得了一定的成绩，也获得了不少荣誉。现总结如下：

第一部分主要工作成绩

一、财务管理是企业管理的一部分，是有关资金的获得和使用的管理工作，关系到企业的生存和发展。\_\_年担任\_\_单位财务科科长一职，上任伊始，我就抓紧学习财务知识，寻找内部控制的薄弱环节，堵绝各种漏洞。制订了《嵊州市冠丽服装服饰有限公司企业管理制度》、《嵊州市冠丽服装服饰有限公司财务管理制度》(附复印件)，并先后多次带队对各车间的库存进行了盘查，摸清家底，进行目标成本管理。\_\_年比\_\_月，组织人员深人实际，收集资料，历经一月，编制了加工车间主要产品的目标成本，以此，对生产成本进行控制。\_\_年比\_\_月份，被聘为\_\_公司财务总监后，更加体会到肩上的担子，于年x月和x年x月，两次带队对各单位帐务进行了检查，对存在的问题进行纠正，年初亲自起草制定了《\_\_\_\_\_关于现金管理的办法》(样板书第11页改一下复印)，堵决了小金库的存在。严格执行差旅费、材料费用等的报销制度，堵决弄虚作假。x年x月份，安排\_\_\_重新对全厂的固定资产进行了认真核查，规范了管理。通过以上等方面的努力，使我厂的内部控制工作更加有效，财务核算工作更加合理、真实、可靠。

二、受公司委托，从x年x月开始，对企业管理进行调研，先后带队考察了公司内外改革、改制多家单位，组织人员起草了《管理整合项目方案书》(发过来的资料里有，改一下复印)。按照公司管理整合项目方案要求，x月份与公司相关处室共同协商，完善了该方案，并获得批准运行。由于精心安排，周密布署，取得了较好的结果。

三、x年x月份，主持制定了《x公司材料管理手册》(发过来的资料里有，改一下复印)，进一步完善了以经营责任制为中心，责、权、利相结合，按劳分配，绩效优先，兼顾公平的经营材料进销体系，有效发挥了经营责任制的杠杆作用。

四、重视职工技能培训，从20\_\_年8月到今年8月，共组织举办了电工、管工、焊工、司炉工、锻工、泵工、化验工、铸造工等培训班，培训人员\_\_\_\_人，奖励\_\_\_\_人，降岗\_\_人，促进了技术工人技能的提高。而且我厂也荣获了\_\_\_\_\_职工培训先进单位称号(事实没有?不用怕，先这么说了再说，没人查你)。

五、x年x月份，按公司要求，及时组织抽调人员，设立环保检查小组、并经常检查督促此项工作，圆满完成了任务。

六、协助\_\_\_开展\_\_\_\_户搬迁和周转房、腾空房处置等工作，并负主要责任。此项工作时间长，任务重，焦点多，矛盾大。为了搞好这项工作，近一年来，多次召开专题会议进行研究部署，经常深入车间、单身楼、家属区了解情况，解决问题，平息矛盾，克服了诸多困难，使我厂此项工作开展的比较顺利。

七、加强劳动纪律管理，从20\_\_年7月份开始，全厂干部、职工实行挂牌上岗，并制定了《考勤管理规定》(在企业管理制度大全内找)，并不定期对各单位进行检查，极大地改变了干部、职工的工作作风。

第二部分工作剖析和自身剖析

工作剖析

在多年的任职经历中，虽说尽心尽力，但也有许多不尽人意的地方值的我去反思，去不断地改进。

1、\_\_\_\_\_\_亏损\_\_\_\_，虽说是由原材料质量问题引起，但我在查库工作中没有及时发现，特别是劫去年的潜亏转移到今年，给今年的经营工作带来了很大的负面影响。我应负很大责任。

2、职工培训投入大，效果不很明显，投人与结果不对等。虽说与大环境有关系，但主要与培训缺乏创新，方法单一有关，需要下大力气进行改进。

自身剖析

我分管经营工作，管钱、管人、管事。可以说利在手中，但我深知“贪欲一开始，就意味着要在牢狱中去终”。所以，我时刻严格要求自己，管住自己的手，管住自己的口，管住自己的腿。廉洁自律，秉公办事。自身不断加强学习，以提高管理能力，业务水平，能紧密联系群众。深入实际，大胆工作。但“金无赤金，人无完人”，我自身还有许多缺点，需要在以后的工作加以克服，不断提高自己的素质和能力，更加自如地干好本职工作，使\_\_\_\_\_的经营工作上台阶。

第三部分建议、意见和今后工作努力的方向

建议、意见

在\_\_\_\_\_\_\_\_改革过程中，我们也听到了不同的声音，我认为这很正常，改革就是破旧立新，就是要改掉束缚生产力发展的生产关系，树必要打破旧的思想观念，旧的利益关系。市场经济日益趋于成熟，而我们的观念不改变，我们的机制、体制不创新，只能生存存于一时，不能生存于长久。改革是大势所趋，时代所迫。为了机电修配厂的生存，发展，各项改革应稳步向前推进。

今后努力的方向

继续加强学习，提高自身素质，不断适应环境的变化。加强道德修养，拒腐防变。踏实干事，老实做人，努力做到让组织放心、职工满意、自己心中无愧。在其岗，谋其事。干好本职工作。谋求\_\_\_\_\_\_经营工作的健康，稳步，有效开展。

**总监工作总结篇十三**

为期两天的沙盘模拟落下了帷幕，这是我第一次参加这个活动，它给我留下了很深的印象。在此次erp实验模拟中，我担任的是财务总监的角色，主要负责财务管理，资金运作和会计核算工作。

由于我们都是初次接触沙盘模拟实验，对企业的主要工作和特点不是很熟悉，所以对于起始年的工作是由柯老师手把手教我们开展的。我们的工作以任务清单为主要依据，根据任务清单的主要内容逐次开展工作任务。需要注意的是，执行过程中药严格按照任务清单的任务流程开展，不能打乱秩序。

我作为财务总监，主要负责的是财务方面的工作，管理着企业的资金活动，控制着资金的往来，可以说，管理好了企业的资金，就管理好了企业身上的血液流动，企业就会健康发展。

在经过起始年得实践后，大家都对自己的工作有了初步的了解，在接下来的七年里，就要靠着我们大家的共同努力实现企业经营模式的变革，获取更大的经济效益。然而，在第一年，企业为了扩大生产规模，盲目贷进大量的长期贷款，高达1.2亿，资产负债率达到了71%，产权比率达到了197%，严重影响了企业的长期偿债能力。而企业的净资产收益率则只有-35%，自有资本获取收益的能力很差，运营效益不好。在第二年，企业因为上一年度生产线改造进度没控制好，计划不全面，导致生产a产品的能力不足，而生产b产品的能力过剩，致使有力没处使，有钱没法赚，在这一年中，企业的资产负债率上升到了75%，产权比率更是高达300%，企业当年利润继续下跌，净资产收益率为-41.5%，运营效益越来越差，企业陷入了低谷。到了第三年，企业调整了经营策略，同时在柯老师的指导下改进生产线，重点投资b、c产品，并且拿到了大量的产品订单，使得当年的净资产收益率上升到了-8%，但与此同时，企业的长期贷款即将到期，企业的资产负债率达到了76%，产权比率达到了324%，企业长期偿债能力越来越差。在资金不足的情况下，为了还清贷款，同时维持企业经营，我们小组经营的企业，卖掉了厂房，还借高入了6000万的高利贷，以此度过了企业最为艰难的第四和第五年。在第六年中，经过我们小组将目光锁定在了d产品市场，以d产品作为我们企业的明星产业，以c产品作为企业的金牛产业，在这一年中，企业的净资产收益率是73%，净利润为4400万，首次实现了企业盈利。而同时企业也还清了之前所借的高利贷，资产负债率降为56%，企业的长期偿债能力回归了正常。这一年是我们小组经营的企业获得新生的一年，这一年是我们小组经营的企业开始奔跑的一年!第七年，也是这次erp实验模拟的最后一战，在这一年里，我们小组经营的企业当年净利润为3100万，净资产收益率为46%，资产负债率为53%，企业的长期偿债能力、获利能力和运营能力步入了正轨，而我们小组经营的企业取得了第三名的成绩。

通过这次沙盘模拟，我发现做生意真的很不容易，需要考虑的事情很多，身上的责任、压力也非常大。并且，我更清晰的认识到财务总监在一个企业的地位有多么的重要。如果预算做的不到位，企业将很难经营，没有准确的数据，我们无法投广告，无法正常生产产品，无法还贷……另外，团队合作也非常的重要，公司不是靠一个人就能正常发展的，在这个过程中，需要大家的同心同力，需要大家的全力付出。

这个实验只是个缩影，但从中我们可以认识到，学习到，感受到很多是我们

以后工作，创业，生活中的知识经验。沙盘模拟虽然很累，虽然经历了挫折，但这两天过的很有意义，很充实。在此我由衷的感谢那些指导我们的老师们。

相信沙盘模拟实训这门课程会影响到更多的大学生，让他们跳出书本之外，在实训中寻找属于自己的精彩，在实训中找到适合自己的社会角色，在实训中把握自己，把握未来!

**总监工作总结篇十四**

20xx年已经过去，迎来了新的一年，20xx年是践行科学发展观，以人为本，理顺机制，更新财务理念，服务大众的一年。回顾一年的工作，我感到既充实又自豪，充实的是经过这几年的摸爬滚打，我对自己的工作已经轻车熟路，自豪的是虽然我是一名普通的财务人员，可是我在处长的带领下，在财务科同志的帮助和支持下圆满完成了各项工作任务。

回首以往的工作，我感到这么多年没有白走，因为自己一直在成长，在不断的成长中我学会了很多，当然也为机关服务中心做出了我应有的贡献。在工作中，我坚持以大局为重，任劳任怨，努力完成领导交给的各项任务;在核算、管理方面做了应尽的责任;在政治思想觉悟和业务工作能力等方面都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础。在一年的时间里，本人能够遵纪守法、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，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，做出了贡献。现将20xx年所做的具体工作按以下几个方面表述：

一、在学习方面

1、以邓小平理论和“三个代表”重要思想为行动指南，认真学习政治理论知识，参加有益的政治活动，不断提高自身思想修养和政治理论水平。进一步提高了自己政治洞察力，牢固树立了全心全意为人民服务的宗旨和正确的世界观、人生观、价值观。不断提高自身修养和政治理论水平，在思想上和政治上严格要求自己。

2、在20xx年参加了湖北省会计学会长江委分会组织的会计人员继续教育的学习。

3、20xx年4月参加了长江委电子政务系统工程财经管理信息培训。

二、在业务方面

(1)负责审核和编制会计凭证，在实际工作中，本着坚持原则、客观公正、依法办事的原则，加大各项费用控制力度，充分发挥财务的核算与监督职能，审核控制好各项开支，在财务核算工作中尽心尽职，认真处理审核每一笔业务。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。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。

(2)完成编制本级季度报表和基层单位汇总工作，并做到按时上报财经局。

(3)完成了中心本级20xx年度一上、二上的预算工作，并做到及时上报。

(4)顺利完成了20xx年度事业支决算报表工作，做到了数据准确、完整、真实、上报及时。

(5)20xx年3月，按照财经局的要求，完成了关于机关服务中心丧葬费、一次性抚恤金支出情况测算统计工作。

(6)20xx年3月，完成了关于水利部安排压缩出国费、车辆购置及运行费、公务接待三项经费支出情况统计表工作。

(7)20xx年5月，按照委领导批示精神和水利部、审计署关于开展出国费专项审计的要求，完成了对我单位xx年至20xx年出国费使用情况进行了自查工作。

(8)20xx年6月，根据财经局的要求，完成了20xx年在职人员基本支出测算和对个人的家庭补助支出测算工作。

(9)20xx年8月，根据财经局的要求，完成了机关服务中心劳务费开支情况统计工作。

(10)20xx年8月，根据财经局的要求，完成了xx年、20xx年培训教育费情况统计表工作。

(11) 20xx年9月，根据财经局的要求，完成了20xx年调整中央国家机关和事业单位离(退)休人员补贴经费申报表工作。

(12)20xx年12月，根据财经局的要求，完成了机关服务中心离休人员工资情况统计表工作。

(13)按季度完成了服务业(第三产业)单位财务情况调查表工作。

(14)完成了统计各二级单位固定资产情况，进行固定资产类别统计并汇总。

(15)完成了机关服务中心工会开展“小金库”专项治理自查自纠工作。

(16)负责机关服务中心工会出纳工作，做到及时上缴工会经费和收回各单位的职工会费。

(17)认真整理和装订每个月的会计凭证及资料。

三、存在的问题

20xx年是以推行项目管理为主，进一步提高内部管理水平的一年，而财务工作是一个主要职能监督部门，“当好家，理好财”，是我们财务工作应尽的职责，只有不断的反省与总结，管理工作才能提高。回首过去，展望未来，我将继续在财务工作上不断努力，担好好目前的重任，将自己的工作做好。作为一名财务人员，深感肩上的责任重大，任务艰巨，总结这一年的工作，还存在着不足之处，要加强对财务业务知识的学习和培训，要不断的提高自已的业务水平和能力，使自身的会计业务知识和水平不断得到了更新和提高，适应现在的工作要求，并为将来的工作做好准备。

**总监工作总结篇十五**

一、职能发展

过去的一年，财务部在职能管理上向前迈出了一大步。

1、建立了成本费用明细分类目录，使成本费用核算、预算合同管理，有了统一归口的依据。

2、对会计报表进行梳理、格式作相应的调整，制订了会计报表管理办法。使会计报表更趋于管理的需要。

3、修改完善了会计结算单，推出了会计凭证管理办法，为加强内部管理做好前期工作。

4、设置了资金预算管理表式及办法，为公司进一步规范目标化管理、提高经营绩效、统筹及高效地运用资金，铺下了良好的基础。

二、财务合同管理月总结

公司推出“财务、合同管理月活动”，说明公司领导对财务、合同管理工作的重视，同时也说明目前财务管理工作还达不到公司领导的要求。

为了使财务人员能充分地认识“财务、合同管理月活动”的重要性，财务总监姚总亲自给财务部员工作动员，会上针对财务人员安于现状、缺乏竞争意识和危机感，看问题、做事情缺少前瞻性，进行了一一剖析，同时提出财务部不是核算部，仅仅做好核算是不够的，管理上不去，核算的再细也没用，核算是基础，管理是目的，所以，做好基础工作的同时要提高管理意识，要求财务人员在思想上要高度重视财务管理。如对每一笔经济业务的核算，在考虑核算要求的同时，还要考虑该项业务对公司的现在和将来在管理上和税收政策上的影响问题，现在考虑不充分，以后出现纰漏就难以弥补。针对“财务、合同管理月活动”进行了工作布置。

1、根据房地产行业的特殊性结合公司管理要求对开发成本、期间费用的会计二级、三级明细科目进行梳理，并对明细科目作简要说明，目的，一是统一核算口径，保证数据归集及分析对比前后的一致性;二是为了便利各责任单元责任人了解财务各数据的内容。这项工作本月已完成，并经姚总审核。目前进入贯彻实施阶段。

2、配合目标责任制，对财务内部管理报表的格式及其内容进行再调整，目的，一是要符合财务管理的要求;二是要满足责任单元责任人取值的要求及内部考核的要求。财务内部管理报表已经多次调整修改，建议集团公司对新调整的财务内部管理报表的格式及其内容进行一次认证，并于明确，作为一定时期内相对稳定的表式。

3、针对外地公司远离集团公司，财务又独立设立核算机构，为加强集团公司对外地公司的管理，保证核算的统一性、信息反馈的及时性，提出了与驻外地公司财务工作联系要求。\*\*月份与宁波公司财务进行交流，将财务核算要求、信息传递、对外报表的审批程序、上报集团公司的报表都进行了明确。

4、对各公司进行一次内部审计，目的，是对各公司经营状况进行一次全面地了解，为今后财务管理做好基础工作。

5、根据公司的要求对部门职责进行了修改，并制订了部门考核标准。为了使会计核算工作规范化，重新提出《财务工作要求》，要求从基础工作、会计核算、日常管理三方面提出，目的是打好基础。内部开展规范化工作，从会计核算到档案管理，从小处着手，全面开展，逐步完善财务的管理工作。

6、会计知识的培训，我们从三方面考虑培训内容，一是《会计法》，要了解会计知识，首先要了解这方面的法律知识;二是会计基础知识，非专业人员学习这方面知识的目的要明确，目的是为了看懂会计报表，为了能看懂报表，就要了解一些基础的东西;三是如何看报表，这是会计知识培训的重点。

**总监工作总结篇十六**

20xx年，财务总监办在公司经营班子的领导下，加强预算管理，以增收节支为中心，降低公司运行成本和产品生产成本，提高产品质量，增加企业效益为目标，深入生产经营一线，认真发挥公司职能部门监督管理作用，配合各生产单位做了一些基础管理工作。现将一年的工作总结如下：

一、认真做好部门日常基础管理工作。

1、切实加强了本部门职工的思想政治学习，及时准确地传达了公司决定、决策、规定等，并认真学习落实。使大家能自觉遵守公司的规章制度，处处以公司大局为重，维护了公司的利益和形象。

2、按照公司财务收支计划，做好财务收支登记工作，认真编制公司财务收支情况表。

3、加强公司预算管理工作。定期不定期地对公司财务预算(计划)执行情况，进行检查、考核，并对执行中存在的问题及时提出整改意见，按年度编制公司财务预算执行情况报告。

4、严格按照公司印鉴管理使用规定，管好、用好了财务印鉴，确保公司资金的统一调度安排使用，有效地保证了资金的安全运营，提高了资金使用效率。

5、配合财务部门一道做公司财务核算管理和税收管理工作。

6、加强自身业务知识学习，进一步提高了业务水平及工作效率和办事能力。先后参加了会计人员继续教育培训、企业所得税培训等。

二、深入生产经营工作实际，配合生产单位做了一些工作。

1、按公司安排，定期不定期地到公司各单位了解生产经营及财务运营情况。在工作中以资金管理和物流管理为基础，以成本控制为核心，参与生产经营过程，并将有关情况及时与生产单位勾通。

2、积极配合协助生产单位财务部门，进一步建立和完善内控制度，特别是生产成本、费用的控制和考核，理顺基础财务管理、会计核算工作。

3、与公司其他管理部门一道，就炭素厂20xx年的生产经营及财务运营现状做了认真的了解分析，为炭素厂降低经营风险，提高经济效益做了一些工作。

4、与公司其他管理部门一道，完成了硅钙厂资产租赁工作，完善了相关租赁手续，并全额回收了20xx年租赁费用和材料销售款项。

三、完成领导交办的其它任务。

20xx年，财务总监办尽职尽责做好了本职工作，基本完成了领导交办的各项工作，工作成效是显著的。但由于自身业务能力不够强，对公司生产经营具体情况了解不够深入细致，工作还有很多地方需要提高和完善。

**总监工作总结篇十七**

在这将近一年的时间中我通过努力的工作，收获了许多宝贵的经验。在辞旧迎新之际，我有必要对自己的工作做一下系统的深刻的总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于在新的一年中把工作做的更好，自己有信心、有决心在新的一年的工作中做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到x公司工作的，在销售部从事过销售计划工作半年后，转而开始从事汽车销售工作。之前我是没有销售经验的，缺乏汽车行业销售经验和销售知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，仅凭着对销售工作的热情，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，我经常请教公司领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。 通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对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，也取得了成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。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方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

我从9月份开始从事于销售顾问这项工作，也取得了一些成绩，在9月份，我一共销售了10台车;在10月份，因为参加

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找