

2023年每日工作总结汇报 部门每日工作总结(优质6篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

每日工作总结汇报 部门每日工作总结篇一

根据上级部门的统一部署，我将对自己的工作和思想情况进行总结，现向各领导和同事做简要的总结。

一、端正态度，忠实履行工作职责。综合部工作职责繁杂，临时性、不确定性因素较多。为了合理有效处理这些工作，去年以来，我和部门同事围绕公司整体工作思路和目标，积极主动开展各项工作。

一是公文流转实现自动化。经过前期充分的工作准备，自动化办公系统于去年年初在我公司全面应用。这项工作得到信息技术部的大力支持，他们在本部门工作任务十分繁重的情况下，专门抽调技术力量对全市系统办公电脑进行设备调试、软件安装，对人员进行综合培训。办公室得以通过系统及时将文件分发督办，有效缩短了公文流转时间，并限度地减少了纸质文件的使用，降低了管理成本。

二是单证管理实现规范化。单证管理纳入办公室后，我们按照公司领导的指示和合规经营的要求，研究制定了《单证管理制度》，对单证征订、发放、使用和管理等各个流程进行规范，加大重点环节的管控力度和责任意识。在单证费用结算方面，我们推陈出新，坚持对印刷厂和基层公司按订单结算，并根据各支公司单证需求变化及时进行内部调配，在确保有单可用的同时，有效杜绝了单证征订的随意性和浪费现

象。

三是人力资源管理实现科学化。为适应《劳动合同法》及相关法规的要求，我们在对全市系统编外用工行为进行规范的基础上，把在编员工和劳务派遣员工的全部信息录入系统，实现系统调配和管理，凡是发生人员、岗位、职务变动以及人员调离等情况，都要在系统上做出及时的变更和调整，实现了数据随时更新的动态管理模式。面对各部门不断调整变化的人员需求，我们有效行使招录职能，严格把关，坚持原则，尽可能消除各种人为因素的干扰和影响，把一大批优秀员工选派到公司各个层面，成为推动机关部门运转的重要力量。

四是宣传工作实现常态化。我们把全市系统的内部信息平台作为我们的宣传阵地，不断加大信息编采和报送力度。省公司信息刊载量由__年的15条、20__年的22条，提高至20__年的108条，列全省系统第一位。20__年省公司信息考核机制调整后，鸡西公司在省公司内网上刊发数量仍然达到36篇，在总公司信息网上刊发信息3篇，保持全省各市地公司的先进水平。此外，我们还注重加强与地方媒体的合作，与全市九大新闻媒体建立良好的合作关系，随时随地对公司重大活动及服务新策进行宣传报道。三年间共播发新闻稿件和软性宣传文章近百篇次，制播专题片四部。仅去年一年就在地方媒体刊发稿件18篇，交通台、人民台播发新闻8次，《中国保险报》刊发稿件2篇，《生活进行时》栏目专题1期，较好地提升了公司的外部形象和公众认知度。

二、顾全大局，积极协调公共关系。我把务实合作当作推动综合部工作目标落实的手段，坚持树立大局观念和整体意识。去年2月份在全市系统pose机安装调试、4月份金融行业经营审计、5月份政策性__保险专项检查和全市系统营销员代理资格考试、7月份镜泊峡谷半年会议和沈阳稽核中心专项稽查、8月份地税局__税查验及10月份出单中心建设，以及全年5次大型宣传活动中，我们与机关各部门之间密切协作、通

力配合，较好地完成了各项工作任务。在外部沟通方面，我们积极协调__部门检查、促成与__局历史欠账抵抹、减少__和__部门费用征缴以及提升公司__评议等级，我都竭尽全力做好协调与平衡，力争使问题得到圆满解决。

三、摆正位置，真心实意提供服务。在工作中，我把公司领导提出的机关为基层服务的要求落实到行动中，积极为基层工作提供力所能及的服务。日常中凡是基层公司向我和综合部提出的合理要求，我坚持做到有问必答、有求必应，即使是我职责范围内难以解决的问题，我也会尽量协调相关部门及人员帮助解决。一年间，涉及到基层公司无论是户外宣传图版设计、室内形象墙构图，还是投标书编写、__与__职能部门检查沟通，我都做到全力以赴、毫无保留。尽管有些工作取得的效果极其有限，但是我能用行动让大家感受到我为之服务的诚意。自去年9月中旬全市系统二级法人印信收归分公司统一管理后，审核基层公司用印工作量骤然增加。基层人员到市公司办事大多来去匆忙，难免对用印审批程序有所疏忽。我在坚持执行用印规定的同时，充分体谅他们的辛苦，积极主动帮助他们沟通，尽量在第一时间把问题消化解决，最终达到既消除用印风险，又能免去他们的奔波之累。

四、以诚相待，和谐处理同事关系。长期以来，无论我在哪个岗位，无论我从事什么工作，我都能做到平等地对待每一位同事和员工，严以律己，宽以待人，维护团结，善于沟通，做到听话不传话、补台不拆台、化解矛盾不制造矛盾。在本部门同事之间做到工作时间认真紧张、工作之余和谐愉快；对于机关同事和基层人员做到热情周到；对于外来人员和电话询问，尽量做到一站式解决，让大家充分感受到人保公司的规范化和责任心。

转眼间，从__年6月18日来公司报到，至今已经过去了3年零6个月加12天。期间，我时时刻刻都能听到、看到、感受到一种强大的、负责任的力量在推动鸡西公司的事业不断前进。在这一进程中，始终得到领导、同事、朋友的关心、帮助和

支持的我，也逐渐成长成熟和进步。在此，我诚恳地向各位道一声谢谢。

与此同时，作为一个普通的社会人，我的身上也存在很多不足。在我的价值得不到认可时，我也曾一度消沉；在我的利益得不到主张时，我也曾悲观失望；在我的工作得不到理解时，我也曾怨天尤人；在我的难题时，我也曾试图放弃。但是，每当我面临压力和困难，我总能及时感受到来自公司各位领导的关怀和包容，感受到来自机关和基层朋友的支持和鼓励，感受到来自身边同事的理解和帮助，就象是一股股暖流推动我不断向前，成为我克服困难、顽强前进的动力。

今年，我将继续协同部门全体员工牢固树立“三服务”意识，围绕市公司总体发展思路和目标，继续转变思维、创新方法，在办公室职责履行、人力资源合理配置、政策信息调研反馈等方面谋求新突破，在自身素质和服务能力上实现新提高，在工作绩效和成果上争取新跨越，圆满完成公司领导交办的各项工作任务。

每日工作总结汇报 部门每日工作总结篇二

1. 每天早上醒来，你荷包里的最大资产是个小时——你生命宇宙中尚未制造的材料。
2. 勤勉能使我们保持身体健康，头脑清醒，内心完美，钱包丰富。
3. 让我们静下心来审视一下自己，是不是忙得有价值，忙得有意义，忙得有目的，看一看我们是不是因为忙而迷失了自己。如果我们仅是为了忙而忙，那不妨让自己停一下疲于奔命的脚步，用心体味一下生活，你会发现生活中未被发掘的美。
4. 理性是唯一正确的技巧和态度。面对一些事情，一些难题，

一些需要的决策，无论自己当时多么的兴奋和狂热，决定的时候一定要有理性。就我的经验而言，错，大多是不假思索的时候犯的，理性思考的时候，很少犯错。

5. 征服畏惧建立自信的最快最确实的方法，就是去做你害怕的事，直到你获得成功的经验。

6. 如果人们都能以同情慈善，以人道的行径来剔除祸根，则人生的灾患便可消灭过半。

7. 一分时间，一分成果。对科学工作者来说，就不是一天八小时，而是寸阴必珍，寸阳必争！

8. 不为掌声的诠释，不为刻意的征服，只有辛勤的汗水化作追求的脚步，心中坚定的信念，脚下沉稳的步伐，你用行动诉说着一个不变的真理，没有比脚更长的路，没有比人更高的山，希望。

9. 实践和行动是人生的基本任务；学问和知识不过是手段、方法，通过这些才能做好主要工作。所以，人生必须具备的知识应该按实践和行动的需要来决定。

10. 在工作中，其实有些困惑，有些难题，我们只需要一点点的提醒，或者鼓励就够了。所以，在工作中，碰到需要帮助的同事时，千万不要做繁琐、自以为是的劝诫，也不要因为帮了人家一把，非要在别人面前展示和显露一把自己的训练有素。所谓术业有专攻，在其它事情上，他们可能比我们做得更优秀。

11. 假如，从来没有开始，你怎么知道自己会不会很爱那个人呢？其实，很爱很爱的感觉，是要在一起，经历了许多事情之后，才发现的。

12. 宏观与微观，不谋全局者，不足以谋一域。我们在宏观

问题上一定要头脑清晰。同时，能把具体工作做好、具体工作方向把握对的人，他的宏观思维一定是清晰的。我们不能被具体的事务缠住了思维，但我们往往会被动地成为这种人，被具体的事务所折磨、纠结住，始终走不出来。时间长了，人的思维就受到局限。所以宏观问题上头脑要清晰，微观问题上要脚踏实地。说得好，干得要更好。思维要上去，事情要落得了地。

13. 天才是由于对事业的热爱感而发展起来的，简直可以说，天才就其本质而论：只不过是对于事业、对工作过程的热爱而已。

14. 行动胜于一切，现实是此岸，理想是彼岸，行动是架在河上的桥梁。行动优先，光想没用。困难再多不要紧，解决一个就少一个。只有行动了才有成功的可能性，才会日渐出类拔萃。一时没完全想清楚，也要先干，在干中不断调整修整自己的想法。如果等到你全部想清楚了再行动，机会早失去了。无论做什么事情要把握好主动权，早着手、早行动。

15. 方法从实践中来，本事是在实践中练出来的。大家积累了很多知识，工作方法从哪里来？本事从哪里来？从实践当中来。要大胆地去实践，才能把我们的知识转换成能力，否则我们永远只是有知识的人，不是一个有能力的人。我们有很多初中生领导博士，为什么初中生领导博士？初中生理论知识虽然不多，但是他实践能力很强。

16. 国家之前进在于人人勤奋，奋发，向上，正如国家之衰落由于人人懒惰，自私，堕落。

17. 往往有这样的情形：为科学和技术开拓新道路的，有时并不是科学界的著名人物，而是科学界毫不知名的人物，平凡的人物，实践家，工作革新者。

18. 压力是不可避免的，失眠是无可奈何的，所以不要着急，

不要烦躁，心平气和地接受。躲不开就接着，晚上睡不着那就白天睡。

19. 你在得势的时候，朋友多，但真的少；你在失势的时候，朋友少，但真的多。你在得势的时候离你最近的人，很可能就是你在失势的时候离你最远的人。

20. 光勤劳是不够的，蚂蚁也非常勤劳。你在勤劳些什么呢？有两种过错是基本的，其他一切过错都由此而生：急躁和懒惰。

21. 学会享受并爱上自己的工作吧，这样，你就会快乐，并且知足。如果每天做工作而没有丝毫快乐，没有一点满足感，那才是人生大损失。想想看，几十年后，当你垂垂老矣，只剩下回忆的时候，你想起来的竟然是不满、牢骚满腹，而不是快乐和享受快乐时的满足，是件多赔本、多划不来的生意。

22. 始终将批评当财富，不管是领导批评还是同事批评，还是外人批评，都要反思、检讨自己。如果没人批评你，你就不知道自己存在哪些问题。批评是财富，自己的问题，别人帮你剪了一刀，把问题暴露出来，要感谢人家，再来认真反思自己、提升自己。心理上一定要接受批评。批评得对，必须有则改之，即使批评得不对，也无则加勉。

23. 学会尊重同事的工作及成绩，无论大小。以前，我与那些没有多少工作成绩，或者只做一些琐碎小事的同事沟通，总会心生鄙夷。工作了十多年之后，我才发现，我不曾超越过他们，也没有比他们更高明，其实，我每一个成绩的取得，都是建立在他们所做的基础之上的。

24. 在真实的生命里，每桩伟业都由信心开始，并由信心跨出第一步。

26. 在工作中，千万不要喋喋不休，也不要没完没了地抱怨，

这些都是把事做糟，或者失败的先兆。

27. 一个人应尽自己最大的努力，挖掘自己所有的潜力来实现自己的梦想，努力可能会失败，但放弃则意味着你根本不可能成功。

28. 当我们在一起进行工作时，就组成了一个团队。而自己不再是一个人在工作，而是一个团队在**协力同心同德忘我的工作。工作做得好，只能反映一个人的工作能力。会做事而不懂得做人，无疑在一个团队中是很孤独的。

29. 贪婪是最真实的贫穷，满足是最真实的财富。

30. 我们干工作要使每件日常事务适应于伟大的坚定目标。

31. 真实的爱，应该超越生命的长度、心灵的宽度、灵魂的深度。

32. 人生四项基本原则：懂得选择，学会放弃，耐得住寂寞，经得起**。

33. 工作不仅是为了拿份薪水，还为了成长和快乐。不要仅仅为了薪水而工作，还应该为梦想而工作，为自己的前途而工作，在以后的工作中只有踏踏实实的干，用心去干，有责任感，才能把工作做得更好。

34. 小细节往往是影响到大局和事态发展结果的关键。事无巨细，都全力以赴、尽职尽责地去完成，才有可能将工作目标完成得尽善尽美。

35. 工作中要有“螺丝钉精神”，要培养工作兴趣，学会享受工作过程，学会积累知识，学会把握创新，提高自身技能。

36. 人都是感性的，但是在工作中千万别带感情，除非是**。

随着感情工作的人是没有智慧的，它会让你辛辛苦苦积累的形象在一瞬间毁灭。

37. 怨言是上天得至人类最大的供物，也是人类祷告中最真诚的部分智慧的代价是矛盾。这是人生对人生观开的玩笑。

38. 你在得势的时候，朋友多，但真的少；你在失势的时候，朋友少，但真的多。你在得势的时候离你最近的人，很可能就是你在失势的时候离你最远的人。

39. 当所有人都低调的时候，你可以高调，但不能跑调。

40. 没有运动，生活等于昏睡；没有思考，生活等于盲从；没有节制，生活等于毁灭；没有快乐，生活等于凝固。

41. 流言蜚语好比你身后的一个个陷阱，只要你不回头一直向前走，你就不会受到伤害。

42. 不干，固然遇不着失败，也绝对遇不着成功。

43. 既异想天开，又实事求是，这是科学工作者特有的风格，让我们在无穷的宇宙长河中探求无穷的真理吧。

44. 现代人最大的缺点，是对自己的职业缺乏爱心。

45. 日出东海落西山，愁也一天，喜也一天；遇事不钻牛角尖，人也舒坦，心也舒坦。

46. 我们每个人都需要工作，我想工作应该是一种创造的过程，创造自身价值的过程，用爱去创造，在创造中寻找乐趣和意义才是工作的最高境界。

47. 做事重要，做人也重要。在工作过程中，人们所理解和看到的，是一个能够埋头苦干，热心帮助同事，有着良好的人际关系魅力的人，这才是成功之处。

48. 明天的希望，让我们忘了今天的痛苦。

49. 工作就是人生的价值，人生的欢乐，也是幸福之所在。

50. 一个人要一直晋升本人的境界，从而看得更高、更远，做事也更有效力，这请求人学会自发地学习跟踊跃的思考，只要才能进步，对环境变更的适应性增强，人必定可以在人群中居于上风位置。

51. 成功不会向我们走来，我们必须走向胜利；智慧不会向我们走来，我们必须勤奋思索；快乐不会向我们走来，我们必须用心体验。

52. 人们常用“心有余而力不足”来为自己不愿努力而开脱，其实，世上无难事，只怕有心人，积极的思想几乎能够战胜世间的一切障碍。

53. 人生中最艰难的是选择；工作中最困难的是创新；生活中最痛苦的是自扰；做人中最苦恼的是委屈。

54. 我的工作，我的努力，我的付出，以及我的生活，我爱你们，我更爱我自己。

每日工作总结汇报 部门每日工作总结篇三

爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，按时上下班，遵守各种规章制度。上午工作积极主动，认真地学习专业知识，工作态度端正，认真负责。但在下午的工作中比较消极，任务完成的不好，只完成了百分之八十的任务。

1、营销力度薄弱，没有充分发挥个人能力。

2、工作积极性不高，缺乏主动性；有时候销售不好思想就消极，对销售失败后的总结不够。每一次销售失败都有它的原

因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。服务质量有待进一步提高。

3、对客户心理把握不够。

1、在巩固已取得的成绩基础上，加强对珠宝首饰的了解，提高自己的销售技巧，借鉴他人成功的经验。总结失败原因，及时改正。

2、不断加强素质培养，进一步提高业务水平。

3、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来，适时地接待顾客，对于顾客进行分析归类，与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。

4、掌握客户心理、向先进的同事学习，向有经验的同事学习，端正服务态度，为不断提高珠宝销售额而努力，为提高珠宝品牌声誉和珠宝店的行业名声而努力工作。

今天的工作中，尽管有一定的成绩，但在一些方面还存在着不足，在明天的工作中我将认真学习业务知识，努力使工作业绩全面进入一个新水平，保证完成全年的任务。

每日工作总结汇报 部门每日工作总结篇四

_月份即将过去，在过去一个月了里，通过自己的努力，加上上级领导的正确引导，在销售的行业中，也获得了一点的收获。为了更好的从事接下来的一个月工作，下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

我是今年__月1号来到__专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到__男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知

识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对__男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：

销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个____，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：

完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：

养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，

把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：

我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

每日工作总结汇报 部门每日工作总结篇五

1. 加强了全城的日常管理工作，特别是抓好了基础工作的管理。
2. 树立了员工对公司的忠诚度，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想。
3. 加强各部门之间的团队协作力，创造最良好无间的工作环境，发挥员工最大的工作热情。
4. 认真贯彻执行公司各项规章制度，执行部门工作机制，工作责任化，服务细节化。
5. 坚持了新新娘集团晨会流程，每天召开清晨“快乐会议”，让员工每天都有一个良好的心情，最佳的状态，完全投入到

每天的工作当中去。

6. 加强微信，微博平台及微相册的推广。

7. 外展点的的选址与设立。

每日工作总结汇报 部门每日工作总结篇六

销售是企业日常工作的重点，是企业经营的核心。销售发票是财务记账，确定业务发生的合法凭据，因此企业在发生销售业务时应尽快给对方开具发票，确定当月销售情况。

一个业务从合同签订，到公司发货、对方验收确认、发票填开是有一段时间的，这段时间又因为客户的大小、业务往来的频率、各公司验收程序的不同存在差异。有时销售企业甚至不能自主确定开票时间，只能根据客户的需要进行开票，与税法规定的开票要求不符。

做为企业的财务人员，特别是负责税务工作的人员，必须对企业日常销售业务的处理相当明确，熟悉主要客户的开票要求，能够在满足客户要求的同时，又不耽误本公司正常的工作处理。为了很好的协调双方的工作，会计人员应当在每月20号左右就开始核实当月开票税额，将应该开具发票的业务尽早完成，通常企业在每月结束前3天就会停止填开发票。因此企业若是需要对方给其开具发票应尽快联系，不要拖到月底再同对方交涉。

通常商品要比发票提前到达企业，企业在收好货物的同时还应确认发票的开具情况，在规定时间内未收到发票时应与对方联系，索要发票。

进项发票只有通过税务机关认证审核通过之后，方能进行抵扣税额。目前专用发票认证一般是通过网上远程认证系统自行认证，未在单位自行认证的应去税务机关或中介机构代理

认证。因此企业会计应在规定时间及时办理认证，确定当月进项税额。

一个企业每月进项发票较多时，通常不会在一个月全部认证，而是有选择的认证部分发票。发票认证时主要考虑三个因素：第一，当月缴纳税金金额。在税务机关规定税负范围上下计算当月税金；第二，考虑会计存货和成本处理。有些商品当月购入当月销售，这些发票应该在当月认证，否则将导致账面库存为负数；生产企业成本计算需要原材料，若当月生产领用材料发票未进行认证处理，将会降低产品成本；第三，发票是否将要到期。按照税法要求，发票自填开之日起90日内（不同类别的发票有效期限略有不同，详细介绍参见前面“进项税额抵扣时限的规定”）进行认证。因为多数企业特别是商业零售企业存在销售不开发票现象，导致进项发票盈余，迟迟无法认证。因此企业在认证发票时应认真查看当月进项发票情况，先将快要到期发票进行认证。

增值税一般纳税人缴纳的主要税种就是增值税，增值税的通常计算是用当月销项税额减去当月进项税额和上月留存的未抵扣进项税额。增值税计算较为简单，但是控制起来非常复杂，企业要同时考虑到当月销项开票情况和进项发票到达、认证情况，还要考虑税务机关对企业的税负要求。

税务机关为了控制企业增值税的缴纳情况，根据不同类型的企业制定了相应的税负，即全年应该缴纳的增值税金额（计算方法可参见前面介绍）。防止企业通过非法操作少缴纳增值税。企业通常是将缴纳的增值税金额控制在税负标准线附近，有时还会略微低于税负标准。各地税负标准不一，执行力度也存在差异，企业应根据当地情况认真执行。

税务机关的税负标准是指全年企业完成的税务要求，企业个别月份缴纳税金金额低于或高于税负标准都是正常的。但是个别企业负责人在处理时往往比较“认真”，通过多种途径将每月增值税的缴纳金额都控制在税负标准线上，这样处理

是没必要的。

按照税法要求，企业在计算缴纳增值税的同时，还应计提缴纳部分地税税金，主要包括城市维护建设税和教育费附加，多数地区已开始计提地方教育费附加。企业应在月末计提，月初申报缴纳，取得完税凭证冲销计提金额。

这些计提的税金属于企业费用，因此企业在估算当月利润时，也应考虑这些数据。

正常月份，企业只需考虑计算增值税及计提的地税税金，但个别月份如季度、年末结束应计算缴纳所得税；根据税务机关要求按季度或半年缴纳印花税、房产税、土地使用税等。

所得税一般是按季预缴，年终汇算清缴（详细介绍可看前面内容）。会计在季度结束月份进行账务处理时应全面考虑该季度各月份的经营情况，在做账之前估算该季度应缴纳所得税金额，不足之处及时调整。

所得税征收和计算方法较多，会计应根据企业所得税的征收方式，处理企业的收入与费用单据的比例。所得税也应在季度结束月份计提，次月纳税申报取得完税凭证后冲减计提金额。

有些税种通常不是按月份计算的，如印花税中的购销合同通常是按季度缴纳；房产税、土地使用税一般是按半年缴纳，具体缴纳月份由当地税务机关规定。会计在进入企业后应首先确定企业日常主要申报税种和具体申报时间，在申报月份按时申报，足额缴纳税金。

有些税种如车辆购置税、车船税、契税、土地增值税，平时一般不会遇到，因此也不要特别在意，只要在实际发生时，确定缴纳和申报方法认真处理即可。

货币资金是企业最容易出现问题的资产，因此企业每月都应认真核对每笔款项的进出记录。月底打出银行对账单同企业银行明细账认真核对往来，对存在出入的地方及时处理，确保银行账务明确。

在工作实务中，多数企业的银行账务都存在出入，不能与实际业务相吻合，有时因为处理不当导致月底银行账面余额出现负数，所以每月结账前的银行核对是很必要的，发现问题及时处理。

归集当月所有费用单据和费用项目，确定账面有足够现金能够支付，防止账面现金余额出现负数。

将本月入账进项和销项发票仔细核对，确定每张发票的结算方式，是现金结算的索要收据证明，是银行结算的应取得对应的银行结算凭据，是往来挂账的按号入座认真入账。

每月做账前最好将上月底账面库存商品的名称、单价、金额详细列出，结合当月销售发票和进项发票的开票信息，计算入账后账面存货成本变动对利润的影响，不要盲目的认证发票和领用存货，导致账面库存出现负数或成本变动浮动太大，影响当期利润。

根据当月销售情况，及时收集存货出入库单据，计算产品成本或销售成本，估算当月利润。

每月月初企业成功申报后，可去银行打印完税凭证，不能在银行打印完税凭证的应去税务机关打印。取得凭证后及时入账，冲减上月计提税金或直接记入当月费用（如印花税等不需要预先计提的税金，在取得时直接记入费用）。

将当月填开和取得发票分类入账，按照发票的性质分别通过存货、现金、银行存款、往来账户、应交税费以及费用科目进行核算。将全部专用发票入账后，查看进项税额和销项税

额明细账的金额合计，是否与当月防伪税控开票系统统计的金额以及网上认证返回的认证金额是否一致，然后计算当月缴纳税金金额。

做好内部单据报销制度，规定报销时间，及时收集公司员工手中的费用单据，将其归类入账。认真查看费用单据是否合法，未取得合法凭据的费用是无法得到税务机关的认可。平时还应做好费用入账金额控制，对类似招待费、广告费等存在抵扣限额规定的费用科目，应及时核对发生金额，对超过抵扣标准的费用应减少其入账金额。

对生产性企业，应做好内部单据传递规定，将公司发生的所有与生产有关的内部单据及时有效的传递到财务手中，进行成本核算，确保成本计算的准确。及时编制制造费用归集、分配凭证；生产成本归集、分配凭证；产品入库凭证以及销售成本结转凭证。

做好每月固定发生的计提业务，如固定资产计提折旧、无形资产摊销、水电费计提、工资计提以及以工资为基数计提的福利费、教育经费、工会经费等，做到不漏提也不多提；对存在需要摊销的费用如开办费、材料成本差异等每月摊销的费用，及时做好摊销分配凭证。

将所有单据入账后应认真归集当月损益类科目发生金额，将其分类转入“本年利润”科目，查看当月利润实现情况。

前面所做的工作基本是为纳税申报准备的，因为企业只有进行了纳税申报，税务机关才能对企业进行税款征收，而传统意义上的会计报表只是记录企业经营状况的报表，不是税务机关征收税款的依据，企业应根据申报的不同税种填制和申报对应的纳税申报表。

企业应根据自身的经营性质确定纳税税种，并根据当地税务机关要求的申报方式按时进行申报。纳税申报成功后应及时

打印完税凭证，取得完税凭证后，一个月的会计工作才算结束。