

# 2023年借调人员工作报告 财务人员的工作报告(精选5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 借调人员工作报告 财务人员的工作报告篇一

1、多汇报、多请示、多沟通，认真领会上级精神，科学规划，科学组织税收收入。落实组织收入原则，按照科学化、精细化管理要求，科学分配年度收入计划，加强对20xx年税收收入预测工作，及时掌握各分局的税收收入进展情况，努力降低全局收入预测差错率，力争完成税收收入任务。

2、抓好日常财务管理工作，做到财务工作长计划，短安排。使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。做好基建维修项目的资金概算、审核、立项呈报手续。

3、进一步加强固定资产管理。将会同有关科室对我局固定资产进行更深层次的管理，保障固定资产的安全和完整。做到账实相符。对发生的固定资产盘盈、毁损、报废及盘亏，经审批后进行账务处理。

4、加强财务人员的业务知识、会计制度和国家有关财经法规的学习，提高财务人员的专业知识、技能和判断能力。5、突出税收票证、税收账户、收入工作纪律三个安全点的监控。严格税收票款结报手续，杜绝压库、挪用税款现象。定期不定期的对大厅税收征收人员票款进行检查，及时监督大厅税款结报、解缴情况，杜绝违规违纪现象发生。

6、做好本职工作的同时，完成领导交办的其他任务并处理好

同其他部门的协调关系。

## 1、会计电算化。

会计电算化是搞好我司财务工作的必要前提之一。为了保证会计信息的快速准确，靠传统的手工来记帐、汇总、分析数据，满足不了公司的发展需求。财务部门既是一个职能管理部门、同时更是一个信息部门，要求随时为公司的决策提供准确的参考信息或决策依据。在20xx年年初我司财务部已经着手会计电算化的工作，各方面的基础工作均已具备，但由于合作单位浪潮国强软件公司的不合作，使此项工作进程耽搁较久。

针对浪潮国强不合作现状，我司计划重新寻找合作软件商，初步确定为金蝶或用友软件。目前正在洽谈和比价之中，预计20xx年11月可以确定软件商和软件版本。20xx年12月总公司财务部着手财务软件的切换工作。20xx年1月开始在部分分(子)公司推广，在20xx年6月份之前，所有下属公司实现会计电算化。

## 2、会计报表体系

1： 我司目前的会计报表体系主要包括(总公司和分公司一致)

日报： 资金日报表、应收帐款日报表、在途资金日报表

月报： 资产负债表、损益表、费用预算表、实际费用汇总表、往来明细表

初步计划是在20xx年增加一个报表，即“商品销售利润明细，该表要求各下属公司对不同商品的销售收入、销售成本、销售费用、销售利润等要素的计算分析，按月上报。总公司财务部 需要同样进行此项工作，然后按月将所有下属公司

及总公司的销售利润明细表合并调整，从而对我司所有销售商品的销售利润状况有一个准确的了解。此项工作量非常大，在下属公司实现电算化后，可以交好的完成。

第二个计划是在 20xx 年的财务人员考核中增加一个项目，即会计报表数据准确性的考核。并以此作为衡量其工作质量的一个重要指标。对工作质量较差者实行淘汰，比如末位淘汰制，以促进财务工作质量的提高。

第一、上述的报表体系是总公司与下属公司沟通的途径之一，毫无疑问，报表体系的不断完善和准确十分重要。

第二、借助银行的结算网络，加强我司资金的管理和控制。目前总公司财务部已经和深圳的工行、建行、招行分别商谈。从我们的要求有以下几点：1、深圳总公司和全国的下属公司均在同一家银行系统开户结算，那么要求深圳该行能为我司提供较大的资金支持；2、该深圳银行需要和我司下属公司所在地的开户行协调，解决定向汇款、定时汇款的问题；3、总公司能够通过电脑系统(以某中方式与银行部分信息系统对接)借助银行的信息，实现对全国下属公司资金的实时监控。从接触的几家银行看，目前招行的“网上银行”系统结算、监控均不错，但其资金实力不够强，且部分下属公司所在地招行没有网点，已基本否定。工行和建行资金实力不错，但目前尚没有开通“网上银行”，无法对下属公司进行实时监控。天音与工行正在开始合作，我司计划视天音的合作效果选取合作银行。

第三、实行分级工作报告制度。按照财务部的人力架构计划□20xx年设置区域财务经理，每个区域财务经理协助总公司财务经理分管3-5个下属公司。要求下属公司财务负责人定期向区域财务经理书面报告，区域财务经理定期向总公司财务经理书面报告。作为一项制度，每月至少一次。除了定期汇报，区域财务经理也可以不定期向总公司财务经理随时汇报工作情况，以保证上下信息的沟通流畅。如果总公司财务经

理一人面向所有下属公司财务负责人，从个人精力和能力均无法保证把工作做好。

从资金所处形态分包括：批发系统资金和零售系统资金。

目标：通过与银行的合作，搭建安全、快捷的资金结算网络。通过内部管理控制，合理筹措、统筹安排运用资金。

先谈批发；从批发系统看，资金管理主要包括：存货的管理、应收帐款的管理、在途资金的管理三个方面。

存货的管理包括两个内容：存货的安全性、存货的合理性。存货的安全通过规范商品进出库流程，严格出货管理制度，加强仓库安全设施等手段从根本上来保证。作为必要的辅助措施商品运输保险和仓储保险工作不可不做。存货的合理性我司主要是通过合理的定货计划急合理的分货计划来保证。但作为一个全国的手机代理商，迫于种种原因，在一定时期会存在库存的不合理，这方面我司能做的就是进一步增加融资渠道，确保资金能够满足库存需求。另方面可以考虑加强与供应商的沟通，尽量减少不合理的库存压力，并尽量争取适量的信用额度。

应收帐款的管理，我司已经有一个专门的信用政策。财务部在20xx年的信用管理方面的工作起到了应有的作用。在20xx年将根据4公司实际发展状况，进一步完善信用政策，并采取更有力的手段减少应收帐款，降低经营风险。比如现金折扣政策的运用等，我们要再进行认真测算，决定受否采用，比率多少等等。在途资金的管理也就是结算手段不断改善的过程。确定了主要合作银行以后，对下属公司的开户行会基本统一。那么关键的问题就是下属公司与客户的结算问题，包括银行帐户的结算、存折的结算、现金结算等等。在选取结算方式时财务部的原则是：资金的安全性第一、结算的快捷性服从于安全性。这方面的工作，我从同行业先进单位取得一些经验，今后还要继续摸索完善。

零售：零售的资金管理的重点两个：一是自营店的管理、二是加盟零售店的资金结算方式(安全性、快捷性)，包括加盟费的收取和货款的回笼。这里的难点是加盟零售店的货款结算，由于各地银行结算手段的不同，需要根据当地银行系统的先进与否，采取不同的结算方式。在这个方面我们没有经验，也没有现成的经验可以借鉴，仍是需要在时间中逐步学习和总结。

2、财务预算 按照财务人力架构，将设置一财务主管职位，其主要职能就是负责财务预算、资金调度和协助融资工作。预算包括：商品销售预算、商品订购预算、费用预算、应收帐款预算、应付帐款预算、现金(货币资金)预算、其他收支预算等。在本月财务部针对费用预算工作已在经着手布置到各部门和下属公司□ 20xx 年 11 月财务部将会对所有预算工作进行督导和跟踪，以配合总公司 20xx 年的工作计划。

在其他有关预算的具体规定□ 20xx 年 11 月之中财务部陆续下达，作为年度预算我们不可能作的十分准确，但要在 20xx 年 11 月中，把预算的的制度真正建立起来，预算的工作程序明确，各部门和下属公司的预算工作任务清楚，为以后的预算工作顺利开展奠定基础。

3、费用管理 在财务预算工作中包含了费用预算的工作，但费用管理不仅仅是通过一个预算就可以达到预定目标。这里主要原因是对非常规的费用如何管理、对超预算的费用通过什么程序和方式审批、对分(子)公司的业务招待费管理等等。财务部已经有一些不成熟的想法，基本原则是：公平性、公开性、可操作性和程序简单化。方案草稿将在近期提报给有关部门和人员，征求多方面的意见，形成尽可能合理并可行的方案，为 20xx 年公司总体目标服务。

财务部 20xx 年架构：见附表 1 6

本架构与现行架构的区别主要在于增加了区域财务经理的岗位，这也是公司发展客观需要。对区域财务经理的岗位职责财务部也有一个初步的想法，但有一个如何授权的问题，尚没有成熟的做法。一方面在实践工作中总结，另一方面和人力资源部共同探讨，给予适当的责、权、利，是区域财务经理顺利开展工作的必要前提。

区域财务经理计划 20xx 年 3 月份以前配置齐全，基本考虑从优秀的子公司财务经理之中提升。内部提升最大的好处在于熟悉公司内部的运做，可以较快的进入工作角色，并且对公司所有其他财务人员也是一个激励。

在架构中另外一个小的区别是，原来财务部副经理将专心承担零售连锁加盟的财务重担，总公司财务部计划招聘一名经理助理，协助财务经理的工作。在 20xx 年 11 月份财务部需要配置的人员主要有：经理助理(补)、会计主管(一直空缺)、以及石家庄子公司财务负责人。由于财务工作的特殊性，上述人员的重要性，人员较难到位。财务部的原则是宁缺毋滥，也希望人力资源部协助财务部多方面想想办法，财务人员尽快到位，保证我司 20xx 年财务工作顺利开展。

财务部部门、岗位职责，主要包括以下内容：财务部部门职责、总公司财务部岗位职责、区域财务经理职责、下属公司财务部岗位职责。

财务部 20xx 年培训计划主要包括以下几个方面：

2、相关部门财务知识培训。由于财务工作涉及到公司所有部门 方方面面，财务工作要想做好必须得到公司各部门全体人员的支持和合作。财务部对相关部门人员的财务知识培训十分，见 重要。在这方面财务部制定了一个《财务制度培训纲要》 附件 3，可以作为今后财务知识培训的基本内容。

3、财务人员在岗培训。主要采取内部人员讲座和外部人员讲

座两种方式。内部培训一般结合公司实际情况选取课题，如：销售收入的确认、销售折扣的帐务处理、费用管理的细化(分项目、分单位部门等)，采取培训和探讨结合的方式，计划20xx年每二个月进行一次这样的培训。外部培训主要是请外部专家进行专项培训，比如有关税务风险防范培训、有关新会计准则培训等计划20xx年每季度一次。

4、财务人员外部培训。采取送到天音公司财务部或其他培训机构学习的方式进行培训，视具体情况而定。

6、财务例会。每周一次，总结工作、计划工作、同时也是一次学习和提高。

1、增加资金投入：资金需求计划和融资计划在后面20xx年主要财务指标预测中有具体数据。根据我司20xx年的销售计划，资金缺口比较大，如何更好地与银行合作，取得银行的资金支持是我司20xx年总体目标能否实现的关键。在这个问题上财务部感觉压力特别大，如何多方位拓宽融资渠道，保证公司高速发展所需资金，是财务部的工作重点和难点。

2、招聘、培训并吸引优秀人才。“成亦萧何、败亦萧何”，所有的工作成败的关键还是在于人。公司发展一定程度，所有的工作必须纳入整体系统运做之中。一个系统的运做靠个别人是不可能有任何作为的，使系统发挥最大作用就需要一大批优秀的人才。财务工作也是如此，当前最缺的是优秀的人才。20xx年度财务部在人才的招聘、培训方面要下更大的力气。如何留住优秀的人才，需要公司高层领导进行方向的指导，需要人力资源部对公司员工的职业生涯进行规划，对员工的激励机制更加得力。最关键的是使每个员工在爱施德工作有一定的压力引导其不断进进取，同时也有一定的安定感、归宿感，甚至更高层面的成就感。

20xx年主要财务指标预测包括以下几个方面：

- 1、 20001 年费用预算
- 2□ 20xx 年销售收入及成本预算
- 3□ 20xx 年固定资产预算
- 4□ 20xx 年低值易耗品预算
- 5□ 20xx 年其他现金预算
- 6□ 20xx 年现金预算
- 7□ 20xx 年预计损益表
- 8□ 20xx 年 12 月预算资产负债状况

20xx年的财政监督检查工作，将以理论、党的十八届四中全会精神为指导，紧紧围绕县委、县政府经济工作会议及对财政工作的决策部署和上级财政部门的工作要求，在局党组的领导下，深入贯彻落实科学发展观，认真落实中央、省、市、县经济工作会议精神及省、市、县党委、政府对财政工作的重大决策部署，按照围绕中心，服务发展，创新方法，把握重点，强化建设，注重实效的总体工作要求，牢固树立大监督理念，加强收入、支出、会计和内部监督，狠抓双基建设，建立科学有效的财政监督应急机制，建立财政监督成果与预算管理挂钩机制，建立健全预算编制、执行和监督相互制约、相互协调的财政运行机制，努力提升财政监督层次和水平。

（一）围绕县委、县政府中心工作，服务发展经济工作。当前，我县经济社会发展面临的形势仍然复杂严峻，积极因素和不利影响同时显现，短期问题和长期问题相互交织，财政监督工作面临着新形势和新情况，工作更加繁重，任务更加艰巨。因此，要认真贯彻落实中央、省、市、县经济工作会议精神及省、市、县党委、政府对财政工作的重大决策部署，

牢牢把握实施积极财政政策、调整经济结构和保障民生等方面的要求，始终把维护好、实现好、发展好人民群众的根本利益作为财政监督工作的出发点和落脚点，紧紧围绕财政中心工作，有效开展财政监督，充分发挥财政监督在健全财政政策体系、深化财政体制改革、优化财政支出结构、提高资金使用效益、全面推进依法理财等方面的保障作用，更好地服务全县经济社会发展的大局。

（二）围绕建立公共财政框架整体要求。以加强财政管理为中心，以规范财经秩序、保证财政收支预算的实现为目的，进一步建立健全预算编制与执行情况的稽核审查、追踪问效、分析反馈等监督管理制度，加强对预算编制与下达、资金拨付及使用全范围的监控。

（三）围绕财政资金支出各个环节。以保障财政资金安全与完整、提高财政资金使用效益为目标，进一步建立健全支出管理考核、指标审核与评价、决算验收与报告等项监督管理制度，加强对支出项目的运行质量，特别是追加预算、往来资金、专项经费管理等情况的监督。

（四）围绕财政内部控制和外部监督。以增强约束机制、规范监督行为为原则，查找单位预算编制、国库收付、政府采购、资产管理等管控上的薄弱环节，进一步细化管控和防范措施。优化工作指南，公开办事流程，简化办事程序，强化服务意识，提高外部监督与内部监督的针对性和实效性。

（五）围绕构建大监督机制。建立健全财政监督管理体系，即：构建宏观经济监督与微观经济监督有机结合；构建事前监督、事中监督与事后监督相结合和日常监督与专项监督有机结合；构建财政监督与各单位内部监督、有关经济管理部门和社会中介机构的监督有机结合，逐步形成上下联动、内外互动、相互制约的大监督机制。

（六）进一步加强会计监督力度。加大会计管理工作秩序的

规范和整顿力度，以落实收支两条线国库集中支付为突破口，深入开展行政事业单位部门预算编制和执行、非税收入、政府采购、津补贴发放、财政票据管理使用等情况的监督检查，全面提升行政事业单位财务会计信息质量和会计工作规范化管理水平。

（七）加大财政监督执法力度。推行财政监督六统一工作机制，严格遵循《财政部门实施会计监督办法》、《财政检查工作办法》及《财政部门监督办法》等规定的工作程序进行，实行检查、审理、处理三分离，处理处罚结果由局办公会专题进行讨论，杜绝暗箱操作行为。对检查整改单位实行跟踪回头看，巩固财政监督检查成果。

（八）加强科室（部门）沟通协调能力。采取科室联动、部门联动、上下联动的三方联动监督检查方式，加强与审计、纪检监察部门和相关业务科室的通力协作，达到沟通信息，消除信息堡垒，信息资源共享，进行分类监督和避免重复检查，形成监管合力，提高财政资金使用效益。

## 借调人员工作报告 财务人员的工作报告篇二

大家好！

转眼间半年的时间就过去了，今天能够站在这个讲台上参加这次就职演讲，我要感谢在座的各位领导，各位同事，是大家给我人生中为数不多的一次机遇！同时我想我要抓住这次机遇，在任代法标销售经理一职的半年中公司领导不断的帮助我也教会了我在这个岗位上应该做的工作，今天我鼓足勇气站在台上接受各位领导的检阅。

我叫xx今年xx岁，20××年10月我加入xx这个大家庭，从事销售工作至今，今天我就职演讲的岗位是销售经理。

各位领导各位同事随着汽车产业的迅猛发展，在国内进口车

市场近几年也是被消费者认同的一类车系，据官方统计20××年上半年整个进口车市场的销售共计39万台，同比增长33.7%，而国产合资品牌上半年销售共计932.52万辆，同比增长3.35%。从数据上可以看出进口车在国内有着更为宽阔的市场前景，对于本品牌来讲今年整个全年的销量是去年全年销量的一倍。证明在xx是有着较好市场基础的，但是客户群体还是有局限性我认为只是宣传力度不够大。当然广告的投资要和销量是成正比的。所以要找出最有效的宣传途径，这样才能真正做到广而告之兴商家。

我认为要做好销售经理应当具备以下几个方面。

作为部门经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司章程，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习公司文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

虽然之前我没有太多的工作经历，但是在公司领导的帮助下也让我明白，作为一名公司中层领导，必须要能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调各部门的关系。认真落实公司要求，实行公开、管理。在工作中，积极向领导反映员工的意见和建议。关心下属。

很多销售经理在工作中遇到困难的时候，不是积极地面对，而是会有大量的抱怨出来：什么公司的产品价格高了，市场容量小了，消费者不接受了，公司的促销力度没有竞争对手大了，各部门之间的工作效率缓慢了，公司的制度与机制不贴近市场了等等。可是孰不知，这样的抱怨，往往会给自己本人和下属带来很多负面的影响，影响大家的工作积极性，造成工作的效率下降、人心涣散，各项工作都无法开展。所以说，在任何时候，销售经理都不能抱怨。要有饱满的工作

热情和一个积极的心态来面对工作中的困难，面对问题，同时要给下属营造一个遇到问题去积极解决的工作环境。

资源有的人说了，资源就是人、财、物。对的，但是也不全对。

其实在做区域市场时，销售经理所拥有的资源很多的：

高品质的产品；强大的品牌号召力；比较完善的层级销售网络；专业级的经销商；销售队伍良好地执行力；客户对公司及品牌的忠诚度；销售经理广泛的人脉关系；工作能力强，对公司忠诚度高的下属等等。

而把这些资源用好了，销售经理就如虎添翼了，当然在工作的时候也会事半功倍了。

在即将进入的20××年里我的工作计划安排如下：

同时，切实的做到任务合理分解，车型明确细分，认真分析市场做好阶段性的市场调研，从中找到更多更有利的切入点进行有目的销售，有想法的销售，不能再以守株待兔的形式进行销售，要有创新思维，相信随着新年的来临，新车型的上市能够给市场带来更多的亮点和奇迹。

进口车销售不同于合资品牌，作为销售顾问，不但要有着较好的素质同时，涉及的知识面也要更宽更广，在与客户交流中要主动寻找话题，所培训也是中重点工作之一，不但要培训业务知识，周边产品也要有所了解，特别是一些奢侈品牌也要有系统的培训，当然培训的模式是以一个专业老师进行的，但是我认为应当打破常规分配给每一个销售顾问，让每一个人都能站在讲台上总结自己所学习的知识，这样一来不但能够提高个人的能力，同时学习起来也会更有效果。

20××年是不平凡的一年，通过全体销售人员的共同努力，

销售工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对20××年，销售一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司20××年公司各项工作的顺利完成。

## 借调人员工作报告 财务人员的工作报告篇三

时间过的好快，转眼之间八月份就这么结束了，九月份也即将开始，离年底还有四个月的时间，感觉时间紧迫。所以要珍惜每一天，把时间管理好，不然这几个月就稀里糊涂的过去了。这个月无论是从天气上还是从业务上来说对自己都是一个挑战。随着工作的深入，对唐山这片市场也渐渐地熟悉了很多。很喜欢和唐山这边的人打交道。其中的复杂性只有自己明白。针对这个月的工作，从以下几个方面做工作总结。

1. 市场分析
2. 业绩完成情况
3. 个人能力方面
4. 下个月计划

唐山是一个重工业城市，主要分为两类：钢厂和机加工厂，像唐钢、迁钢等大的钢厂。盾石机械，中国北车等大的机加工厂。而对机床方面的需求相对来说是比较多的，所以无论是厂家还是机电公司都看好这片市场，厂家有很多，机电公司也不少。这里面就存在着竞争，归根到底还是价格的竞争。因为各个机电公司代理的品牌都差不多，但是每个公司都有

每个公司的特色，比如我们公司就在服务上做的很好，保证24小时到位，所以注重服务的客户还是停下来考虑考虑的。另外对销售人员的专业技术也是一种挑战，对于一些比较深奥的东西我们没有厂家的精，所以也存在这方面的不足，这种情况随着时间的积累和经验的积累是慢慢会弥补过来的。最近2个月唐山对机床这方面的需求相对前几个月来说是减少的，客户普遍的反应是：原材料价格不稳定、利润薄，不好干。工人工资要求比较高，另外工人也不好找等等。许多客户有这方面需求大多数要么厂房没建好，要么就是处于观望状态。总之前景是挺好，困难也不少。需要各个方面的努力。

由于上个月时间比较紧，客户方面也没有稳定下来，所以大多数都在这个月该签的设备都签了。一台普车、一台折弯机。所以这个月的业绩是完成了。但是一台加工中心给丢了。从这个月跑市场的分析来看，这个月有信息也算不少，但是都处于困难状态。要么就是资金还没有周转过来，要么就是厂房兴建过程中，要么就是还在相互比较当中。所以跟踪是必不可少的。

回头想想自己个人能力哪方面有所提高呢？似乎没有什么提高。也许这个月对工作的情况没有仔细的分析，也许是自己懒惰了。能力包括什么呢？仔细想想还是“专业能力，销售能力、为人处世接人待物的能力”，这个月没有好好的去有针对性的去训练这方面的能力，没有规划与计划导致自己没有对自己有个深刻的认识。说起来容易做起来难啊，比如专业的能力，必须下一番苦功夫，因为没有人会教你，只有自己自学或者请教别人，另外销售能力，就是要不断的去跑市场，去接触更多的人，这个不是很重要，重要的是接触那么多人后的分析，以及碰到的问题做到准确的判断与分析。一天两天可以，时间长了能够坚持下来不易。爸爸曾告诉我“做生意就是要不断地去听，去悟，没有人手把手的教你”想想也有几分道理。所以以后要有计划有目的的去工作，对自己各个方面的能力每天进步一点点，另外还要学会坚持，持之以恒的做下去。

主要是对有信息的客户做一下回访，开发一些新用户。主要是在丰南和玉田方面的客户。每周制定好所要拜访客户的名单，然后有计划的去实施。对有信息的客户做到定期回访，防止丢单。

对专业知识这方面的学习要加把劲，这是自己的一个弱项。尤其对碰到的床子要研究透，做到下次遇到类似问题时从容应对。另外还有有针对性的学习一下其他产品。对销售这方面的情况也要多多学习，抓住学习的机会，要自己多看看有关方面的书籍。增强自己对业务销售这方面的能力。

## 借调人员工作报告 财务人员的工作报告篇四

xx年是充满期待的一年。在20xx年完成公司销售指标的基础上□20xx是一个新的起点。对于我们新建的经营部门，作为其中的一员有义务、有责任、有目标、有理想地去做好部门的工作，做好自己工作范围的事情。为了取得更好的成绩，对我们新成立的经营部门有几点建设性的建议和一些个人看法，不知妥否？请领导思考定夺！希望我们部门最快的完善各种工作需求，力争20xx年上半年在销售及部门的各项工作中取得优异的成绩。

经营部的工作应该做好职责分工，明确工作内容及责任范围。工作做得不好，不是任务重、不是员工不努力、更不是领导没有用好人。往往是工作分工没有明确，工作责任没有落实到实处所造成。有些事情落在无人去做的区域，可以说哪个人都可以去做，然而也可以说不是哪个人的事，事情不多的时候哪个员工都可以捡起来做，但是一旦事情多起来了就没有人愿意去管。最可怕的是，当你处于好心去做不是自己的事，做好了大家相关无事，如果一旦出现什么问题或是麻烦，所有的问题就得你来去处理。一说到是谁的事时，都会说前面是谁谁做的，当然后面你就不得不处理了，因为没有人管嘛。费力不讨好的事谁愿意一而再、再而三的去担当呢？时

间一久对于责任不明确的工作事情，大家就会熟视无睹，对工作来说就很难开展。这一点是赛重员工的一个不良通病，我是感受最深的，常常的热心，时时会带来很多烦心。所以工作的凌乱就是工作分工不明、责任不细的结果。

部门的工作要打开局面一定得要领导开路。为什么这样说呢？因为每个项目的前期开拓，对于我们公司的特殊性质来说，部门的员工去开拓的话，不管是你的头衔，还是你的权威性、拍板权都得不到对方的信赖，我们的客户（母公司）根本都不把你说的话放在心上，你一个小兵谁甩你帐。说多了人家认为是浪费他的时间，往往还甩出一句话，你们领导是谁？有诚意叫他来和我谈，就这样随便应付打发你了。

对客户的合理要求一定要及时反馈信息。在这一点上我们公司做得还不够好，相当一部分原因还是归结在这一点谈到的问题上。还有就是在不能满足客户合理要求的同时，我们也要及时反馈客户的真实情况，这样客户才能信赖我们的工作及相信我们公司能满足他们的供货需求。

在适当时机，多派部门员工去供货厂家出差。一来可以掌控供货厂家产品的制造质量及进度情况；二来也可以增加员工对各种产品的认知，这对员工以后开展工作提供了一个很好的学习平台。闭门造车对员工的成长有很大的局限性，见多识广更有利于员工的快速成长。

说了这些，其实也没有什么多大的建议，个人认为在做好以上三点问题后，再加上每个员工做好自己的工作，恪守其职，不断的提升并优化自己的业务水平，相信经营部在日益激烈的市场竞争中，在20xx年会有新的突破、新的气象，新战绩。

## 年度工作规划

. 加强学习和实践，继续提高。

针对自己的岗位，重点是深入学习智能交通相关业务及研发相关知识，提高解决问题的能力。

. 竭尽全力完成研发任务。

在项目研发过程中，要充分沟通，过程受控，要在业务上投入更大的力度，牢记速度、想象力和完美的执行，以健康愉快的心态积极主动地完成研发任务。

. 完善自身素质。

新的一年，要毫不动摇为成为一个品德好、素质高、能力强、勤学习、善思考、会办事的聪明人而努力。

## 借调人员工作报告 财务人员的工作报告篇五

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的

行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。