

2023年总监年度工作总结 财务总监工作总结(精选10篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

总监年度工作总结篇一

20xx年上半年，我财务部在行领导的直接领导下，在全行员工的大力支持和配合下，同心协力，艰苦奋斗，紧紧围绕年初既定的目标，以更扎实的工作作风，严谨的工作态度，圆满的完成了行领导交办的各项任务。现将这半年的工作总结材料汇报如下：

每周星期一，我部门按质按量的遵照行领导的安排部署进行相关知识的学习，其中包括人事教育、安全法、会计基础知识，法律法规知识、税法知识以及思想道德素质的学习等。透过学习，使我部门员工更为深刻的认识到自己工作岗位的重要性：文件上传下达的及时性，人事教育培训的科学性、车辆资金重要空白凭证的安全性。人们常说，思想决定行动，行动决定执行力。我部门正是注重了这一点，使行之有效的执行力得到了充分发挥，从根本上转变了他们的工作态度，调动了他们的工作用心性，出色的完成了各自的工作，保证了工作质量又快又好的发展。

上半年，我部门在人员短缺的状况下，虽工作千头万绪，但是为了确保我行员工的切身利益，利用一切可利用的机会和时间及时的将我行34位员工的住房公积金和医疗保险从邮政局那边进行了账户过渡和缴费工作，确保了我行员工生病住院医疗报销和购房所需的住房公积金，维护了我行员工的切

身利益。

支行的生存与发展，不是哪一个部门的事，而是每一个员工的事情。因此，我部门用心响应行内的号召，动用一切可动用的关系来推动各项业务的发展，并取得了必须成效：商易通业务户均余额、储蓄存款业务量与定活比、对公业务等都在必须程度上起到了推动作用。个性是失地保险资金的收取上，我部门更是用心响应，将收回的失地保险资金及时的清理捆把上存上划。减少了我行资金在途，提高了我行资金利用率以及收益率。

安全工作重于泰山。我部门的重中之重的的工作就是确保车辆的安全以及资金票款的安全。车辆安全方面，严格要求驾驶人员定期检修车辆，定时进行车辆保养。严格要求驾驶人员不允许酒后驾车不允许疲劳驾车。严格按照行规和作息时间进行派车用车，确保了我行的车辆安全和人身安全。资金票款方面，我部门资金调度人员严格按照备付金定额和资金调拨审批权限进行资金调拨。按时收缴网点超限资金，及时使资金回笼。每一天严格两次网点资金监控，注意资金异常动向，及时反馈及时报告，使得不安全因素扼杀在萌芽中。总之，我部门员工透过教育学习实践，对安全知识以及安全意识都有显著提高，从而保证了我行各项工作的安全开展，得到了上级以及各级部门的认可。

我部门在行领导的直接领导下，在财务制度的指引下，严格按规章制度办事。想尽一切办法控制成本，节约开支，并也初见成效。阆中是一个特殊的旅游城市，来人来客相比较较多，为了节约开支我们努力将吃住安排在经济实惠的地方，让客人住着既舒服也让我行费用开支得到了节俭。在用车方面，严格按派车单和修车单进行出车和修车，尽量减少油料和过桥过路费以及修理费。在物资领用方面，严格按领料单进行领取材料，并分部门分专业进行归集，使得物资成本得到了有效的控制。在来人来客的接待方面，我们尽量做到热情周到，细致入微，使得客人有宾至如归的感觉。

(1)加强与邮政局以及外单位的沟通合作，努力营造良好的氛围，进一步促进我行业务的顺利开展。

(2)合理做好资金头寸以及资金调度工作，减少资金在途，加快资金的投放与回笼，提高我行的备付金率和运用户率。

(3)以人为本，努力狠抓部门队伍建设以及思想道德建设。通过学习、谈心、了解掌握部门员工的心之所想，解部门员工心之所急。使之更能轻装上阵，安心踏实于自己的本质工作。

(4)加强与业务部门的配合，努力完成支行下达的各项指标任务，视支行为家，努力为支行添砖加瓦。

(5)加强部门员工技能知识、安全知识、法律知识的学习，以此提高本部门员工的素质水平。

总之，上半年的工作虽取得必须得成绩，但我们仍就应戒骄戒躁，扬长避短，总结经验教训，将工作完成的更好更出色。综合管理部门的工作千头万绪，但只要随时持续清醒的头脑，用心想事，用心谋事，用心干事，团结一心，努力拼搏，我想再大的困难，我们也能够迎刃而解！

总监年度工作总结篇二

创新是推动人类社会进步的生产力，创新是民族进步的灵魂，是企业做大做强的根本。本人自担任技术总监以来，从公司的发展着手，切实把加快自主创新、引进科技成果作为转变公司发展方式，加大新设备、新工艺的引入和使用力度，牢牢跟进科技发展步伐，进一步提高自动化程度和安全系数，努力打造本质安全型产品。着力提升产品形象，争创一流的标杆企业，以全面提高企业的核心竞争力。以管理创新和技术创新为双驱，着力打造创新型企业。

通过几年的发展，已初步将我矿打造成了地方企业的领军企

业，成为集团的人才、科技输出基地，为集团的后继发展提供了强劲的活力，为企业的发展提供了有力基础。现将本人一年以来的科技工作总结汇报如下：

近年以来为进一步提高矿井机械化程度，实现减人增效的目的，我矿逐步引进并加以创造性的改造了矿井的运输系统、工作面支架、机械化掘进等技术设备。

1、购进悬移支架，实现移架自动化。

我矿工作面主要以炮采为主，使用金属单体支柱配合铰接顶梁进行支护，使用该方法需要消耗大量的笆片、背板、扎绳等材料，且工作面在顶板较差时，还需要大量的木方进行接顶，每班次均需要进行移溜打柱等工作量，工人的劳动强度较大。在引进悬移支架后，一方面减少了材料消耗，该支架采用整体悬移顶盖式支撑，除对局部漏顶外可以不进行支护外，还可以减少炮后过顶的工作，利用翻转梁即可以对暴露的煤顶进行支护；另一方面，工作面可以实现不间断生产，当悬移支架推到位后，整个回采工序完成了一个循环，除了设备检修的时间外，工作面可以实现不间断循环作业。

2、启用综掘机，实现机械化掘进。

3、工作面回采充填，倡导绿色开采。

我国工作面常用的是直接跨落法管理顶板，虽然对工作面的压力管理、瓦斯管理等方面有着一定的优势，但是地表塌陷情况也很严重，导致大面积的良田失去耕种价值，以下村庄下的煤炭资源不能够有效回采，造成资源的极大浪费。我矿与xx学院合作在xx地区率先引进了超高水充填这一项目，通过此途径可有效解决村庄下煤炭资源的回收问题，一方面减少了地表塌陷治理和土地征用，另一方面对工作面的顶板管理和瓦斯治理也得到较大的改善。

4、提高开采上限，释放压迫资源。

我矿的煤炭资源分布广，可采储量高，但是由于煤炭生产许可证的许可范围为xx水x按划定的许可范围开采，对国家的煤炭资源是极大的浪费，对矿井的生产接续也有很大影响，为此，我矿与xx学院展开合作，对xx水x的煤炭资源可采情况进行充分的论证与研讨，并采用井上和井下钻探的途径进行物理论证，目前经省相关部门和专家认定，已将xx水x以下的资源合法化，此举为矿井释放了煤炭储量万吨，创造直接效益万元。

5、推广科技应用，打造数字化矿井。

总监年度工作总结篇三

20xx年对于公司来说是硕果累累的一年，作为一名产品总监，我和公司风雨同舟，共享收获的喜悦，共度发展的艰辛。不知不觉20xx年要划上一个大大的句号，回顾一年的工作，有经验总结，也有问题分析，主要体现在以下几个方面：

一、学习方面

本年度我能够通过新闻、报纸、网络、书籍等各种途径来了解国内外房地产发展趋势以及政府对于黄河金三角区域发展的态势和支持，特别关注空港发展的一切利好消息；通过每月两次的会议来认真学习公司对业务系统的一切利好政策，以及项目、销售、薪酬等方面的政策和制度；通过和不同客户以及现场签约手的沟通，及时认真汇集客户提出的各种疑难问题，和公司各专业人士反映和了解，减少客户因有问题不能解决而影响成交的机率。

二、思想方面

20xx年工作的每一天，处理任何问题，我始终要求自己一个

出发点不能改变——我是鼎元人。任何人包括自己的利益不能凌驾于公司利益之上。解决一切问题的前提是：有利于公司利益，有利于企业发展。

三、工作纪律

工作当中我对于自己的要求是：一切从自身做起。工作的原则性不能改变，根据公司出台的《拓展总监管理制度》严格要求自己。

四、管理和服务

作为一名产品总监，工作的中心是制度化的管理和人性化的服务。每月在各市场组织各类培训以及和业务员单独面谈等各种方式来传达空港发展的利好消息，公司的利好政策以及薪酬制度，项目销售情况等。

通过学习来提高本辖区团队素质，通过沟通来解决业务员的心态问题，增强信心。出现挣单、抢单等现象，我第一时间去解决，解决的原则是公平，公正，维护每个业务员的切身利益，精心打造和谐、健康的团队。

五、业绩方面

本年度圆满完成了公司下达的各项目标和任务，市场完成任务率达95%，保底任务完成率达100%，超额110%，团队新增人员200余人，有效业务员达75%，新增业务主管20余人。

本年度工作存在的问题：

1、市场发展不均衡。

2、个别市场专职人员为了私人利益，压制团队发展，影响了核心力量培养。

3、由于市场之间以及市场内部不正当竞争，造成市场死单率明显上升。

4、深层次挖掘业务员力度不够。

5、公司各部门配合协调力度不够。

根据20xx年度的工作情况以及存在的各种问题做出20xx年工作计划安排：

1、深度挖掘本辖区内新营销人员数量并提高质量。

2、积极组织各类培训，提高本辖区内的团队素质。

3、保证团队的凝聚力及团队新营销人员每月递增

4、加强和第一线业务员面对面沟通，对所服务市场加强监督力度。

5、和现场配合，从老客户中培养新生资源。

6、及时对公司的各种销售方案和管理制度提出合理化建议。

7、在本辖区内充分贯彻优胜劣汰的用人机制。

8、第一时间处理市场的各类问题。

9、按时参加公司的各种会议，保证上通下达。

10、完成公司下达的.各项目标任务，收集反馈本辖区内各市场情况。

总监年度工作总结篇四

1、切实加强本部门员工的思想政治学习，及时准确传达公司

的决定、决定、规定等，认真学习落实。大家都意识到公司的规章制度，到处都注重公司的大局，维持公司的利益和形象。

2、根据公司财务收支计划，进行财务收支登记工作，认真编制公司财务收支状况表。

3 .加强公司的预算管理。定期不定期检查、审查公司财务预算(计划)执行情况，对执行中存在的问题立即提出审查意见，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，管理财务印鉴，确保公司资金的统一安排，有效保证资金的安全运营，提高资金使用效率。

5 .与财务部门合作做好公司财务会计管理和税收管理工作。

6、加强自己业务知识的学习，进一步提高了业务水平、工作效率和工作能力。相继参加了会计人员的继续教育训练、企业所得税训练等。

1、根据公司安排，定期不定期地向公司各部门了解生产经营和财务运营情况。在工作中以资金管理和物流管理为基础，以成本管理为核心，参与生产经营过程，将有关情况及时联系生产部门。

2、积极配合生产部门财务部门，建立内部控制制度，特别是生产成本、费用的管理和评价，使基础财务管理、会计核算工作合理化。

3、与公司其他管理部门一起，对碳厂09年生产经营和财务运营现状进行了认真理解分析，为降低碳厂经营风险，提高经济效益工作。

4、与公司其他管理部门共同完成硅钙厂资产租赁，完善相关租赁手续，全额回收12年租赁费用和材料销售费用。

财务总监尽责完成自己的工作，基本完成领导工作，工作效果显着。但由于自己业务能力不足，无法详细了解公司生产经营的具体情况，工作还有很多需要提高和完善的地方。

总监年度工作总结篇五

20xx即将过去，新的一年也已来临，回顾过去一年的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮忙下，我严格要求自我，按照公司的要求，顺利的完成了自我的本职工作。进入公司后，从起初新办公室的装修，到公司一个个同事的到来，分工细化，部门间的协作以及制度的健全，我感到了公司正在一步步的壮大，透过一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将我这段时光的工作状况作工作总结如下：

设计部的工作对我来说就应是一个熟悉的领域，主要负责了印象城购物中心的整体广告以及美陈设计。由于之前的工作是做商场美陈设计的，所以做起来就轻车熟路，但是平面方面就稍差些，在整体的分工中，总监主要负责设计的大体方向的确定以及平面类的设计工作，我主要负责美陈方面以及小部分的平面类设计，以及联系第三方等工作。

xx月份：公司新办公室的装修，物料购买，电话网线等安装。月底，同总监一齐做了xx城万圣节的部分设计，（这部分是为其他公司做的万圣节进行补救）。并且全公司进行了现场施工。

xx月份：开始拟定印象城圣诞节的主题元素，大体方向等，做了相应的平面广告类设计和美陈设计。在甲方意见中不断进行修改，与x月下旬开始施工。期间做了印象城美食节的设

计方案□xx广场的户外等。

xx月份：相应的平面类的户外、海报、活动背景墙等做的多了些，并且协助策划部做活动现场多，采购、现场配合等。

x月份：上旬开始做印象城春节的美陈方案，改了很多次，方案也做了好几套，庆幸的是最终对方案进行了实施。由于人员配备齐全，商场施工由外联的同事负责，对我们设计部有了很大的帮忙。下旬对外联部的活动策划进行了相应的道具设计及采购。

x月份：开始着手设计印象城三月份的约会春天，畅想海洋为主题的美陈方案。公司明年开始做住宅，由于之前没有做过相应的工作，感到自我身上的担子很重，而自我的学识、潜力和阅历与其任职都有必须的距离，所以不敢掉以轻心，向总监学习，从网上多看，多收集资料，感觉自我这段时光，在平面上还是有一点进步的。经过这段时光的学习、积累，能够处理日常工作中出现的设计问题。在组织管理潜力、综合分析潜力、协调办事潜力和文字言语表达潜力等方面，经过这半年的锻炼都有了必须的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。

当然，我也存在一些问题和不足，主要表此刻以下几点：

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；

第三，自我的理论水平还不太适应公司工作的要求。

十分感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中能不断的学习，不断的进步，不断提升自身的素质与才能。展望新的一年，我将继续努力，力争各项工作更上一个新台阶。

总监年度工作总结篇六

人力资源部在做好基础性工作的同时，积极探索人员开发与 管理，不断开拓人力资源视野，把握人力资源动态，经过进 一步的研究和学习，对于政策的掌握、沟通技巧方面以及办 事能力上感觉有一定提升，逐步摸索出本部门的一些工作思 路。对人力资源部的工作做如下总结：

商城在职职工xx人，正式职工xx人，合同工xx人，女职工xx 人，男职工xx人。离退休职工xx人。

2. 在职职工学历情况：研究生以上x人，本科x人，专科xx人。

3. 本年度企业为符合退休条件的职工办理手续x人次。

1. 按规定及时办理了社保登记证更换、工资总额申报工作；按 要求及时填报人事工资、用工等各类年报、季报和月报。

2. 为公司新调入及招聘的员工办理劳动用工手续，对于离职 调出的职工及时办理相关手续。

3. 完成核定职工缴费工资基数的工作，按规定核算职工全年 收入，合法缴纳社会保险。度企业支付的职工社会保险部分 费用达xx万。

4. 及时计发员工工资及各项福利，按照规定的时间按时完成 核算工资工作，确保下发时间。

5. 及时完成在职和退休职工的社会保障卡下发，更方便职工 看病就医，提供相关手续等信息方面的咨询、定点医院变更 业务以及因社保卡下发衔接过程中的医疗费用报销。

6. 今年x月份xx市对最低工资标准做出了上调，企业按照xx市 人保局发布的最低工资标准调整方案中的规定，及时调整了

长期病假职工的工资，保障了职工权益。

7. 本年度去世退休职工x名，在x月份及时办理了其丧葬费的申领。

8. 另外企业退休职工对一些业务提出的问题都给予了解答或完成了办理。

客观、公正、合理地反映职工表现，力图激发员工潜能和工作热情。

本年度尝试进行了中高层人员的绩效考评工作，对进一步探索人力开发及管理开了头。

1. 根据残疾人联合会对企业安置就业方面的规定，及时完成了按比例安置等工作。

2. 社保对企业进行度社会保险缴费基数及缴费人数的稽核工作，按照稽核部要求提交各项材料，其中包括参保单位缴费情况检查表及参保单位xx年度职工缴费情况明细表，配合完成检查工作。

3. 完成企业领导临时指派的其他工作任务。

1. 确保本部门基础性工作的完成。

2. 加强本部门管理方面的学习，更深入人力开发工作，对于进行的干部绩效考评工作要做好总结，更近一步。

3. 将企业人员储备作为一项长期工作开展下去。

4. 接触企业人力资源管理考试，进一步深造。

总监年度工作总结篇七

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。

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；

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。

总监年度工作总结篇八

很快又迎来了新的一年，我在人事部担任总监工作也有半年了，我逐渐在部门的工作中逐步转入正轨，现就接手后的工作总结如下：

招聘为了对酒店人员进行及时补充，跟进保障各部门用人时有人可用，有人可选，通常来说，招聘可分为常规招聘，和非常规招聘，常规招聘即指到滕州人才市场进行招聘，但滕州人才市场，还未形成一定规模，此类招聘对客房服务员、传菜员的职业有一定效果，除了常规招聘外，我部还准备下一步与各大中专院校取得联系，在有毕业生的季节，及时与学校联系沟通，为方便人才进行储备。

以上招聘的方法效果不是很明显，除此之外，人力资源部加强与部门员工之间的联系，鼓励员工推荐身边的朋友，介绍到酒店，这是一种人才途径较广的方法。

员工档案是随时掌握员工基本资料情况的资源库，也是建立员工人才储备的一个重要环节，它包括员工手写档案，包括在职人员员工档案，离职人员员工档案，以及应聘人员档案存档三部分，档案的建立以及有效管理，有利于人力资源部，随时掌握在职人员以及人员流动情况，对于凡是来到酒店来应聘的人员，均建立档案资料，作为人才储备资料，以便于部门需要人时随时查阅，可大大减低招聘率。

为了方便开展人事工作，规范管理人员情况，部门根据工作需要，在赵总的指导下，建立了相关人事表格，包括《招工登记表》《入职审批表》《人事变动表》《假期申请表》

《调资表》等，也加强了各部门与人力资源部之间工作的沟通性。

做为部门的安全责任人，我随时注意部门的日常防火及安全
隐患。

(1) 与其他部门沟通及转达人力资源部的使用及培训信息给
有关部门和分管老总。

(2) 与其他部门做好沟通，配合质检部处理员工的投诉。

(3) 需进一步掌握的知识和技能

熟悉国家劳动法、酒店制订的各项规章制度，掌握各部门用
工和培训情况，熟练操作电脑、熟悉word[]excel等软件的使
用，以便于更好的为酒店服务。

以上是对xx年工作的总结和对xx年工作的展望，相信新的一
一年工作中我能够更好的发挥自身的优势和潜能，将人事工作
提高一个新台阶。

总监年度工作总结篇九

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这几个月
的工作历程，作为耘海益的一名员工，我深深感到企业蓬勃
发展的热气，以及耘海益每一位员工的拼搏的精神。

对于我们的企业来说，这一年是有意义的;对于我个人来说，
这一年是有价值的、有收获的。

人要不断的总结过去，才会有新的未来、新的发展，如果不
懂得总结，那么我们做的永远都只是重复过去，平庸无为，
感谢公司给我们这次总结的机会，可以让大家一起分享各自
的收获，使我们互相渗透各自成功的经验。

作为公司的一名销售主管，主要以人员的管理为核心。经过
半年的摸索与总结，我将人员的管理分为两大类：制度管理

和目标管理。

制度管理顾名思义就是按照严格的制度执行管理来约束员工工作行为的一种管理方式，没有规矩不成方圆。短短的几个月内就发现了很多问题，所以新的一年我将不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，且严格督促员工按制度行事。

目标管理，说白了就是所谓的任务，任务就是制定完就必须完成的，业务每个月都要给员工制定销量，其实这个数据是目标，结合这几个月终端的销量数据来看，能有几个月是达到这个目标的，这也是几个月来我一直在反省，一直在深思的一个问题，销量上不去的原因是什么，真的都是员工的原因吗？不完全是，难道我们存在的意义就是每天去找上级告诉他我应该做的都做了，但是员工有某种某种问题吗？那我存在的意义是什么？考虑了这么久，我认为在员工看来业务每个月定的销量数据是目标，她们并没有将这个目标转化为任务，这也是销量上不去的原因之一，其实将目标转化为任务很简单，就是将目标分解到每个季度、每个月、每个数据、每个细节，并调动员工的积极性去认真思考要通过哪些通路、方法来达到目标，目标分解了也就成了任务，也就是我们必需要完成的。

制度与目标共存是我明年的管理方向，由于内容比较琐碎所以就一一阐述了，工作重点大致分为五个部分：

终端促销管理体系；

员工的招聘与培训；

员工的出勤与考勤；

员工的日常管理；

激励员工，达成目标。

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。

以上只是本人比较肤浅的一些认识，希望在工作中同事们可以多多指点，只有群策群力才能取得成功，也希望公司在每一位员工的努力下，在新的一年里会有新的气象与新的突破。

我是xx项目的销售总监xx[]非常荣幸能够受邀参加公司举办的

年终晚会，也非常高兴今夜能与大家共聚一堂，共同总结和见证这一年来我们地产走过的风风雨雨。

众所周知□20xx年，公司的大事件就是销售xx的住宅项目，也是我们20xx年全力销售的重点项目。从今年的3月份开始，我们就与公司接洽合作的事宜，于5月份正式进入售楼处进行销售与策划的工作，经过我们7个月时间对项目及产品的深入剖析，最终确定了项目形象定位与品牌定位、销售的策略与任务及未来的整合营销推广方向。

在销售工作这几个月的时间内，由于公司领导的正确决策和公司上下对销售工作的大力支持，我们顺利地举办了住宅认筹与开盘、商铺开盘、车库车位发售等一系列销售活动，并在住宅开盘当日创造了xx销售额的营销奇迹。售楼处也已由原来的临时接待中心的彩钢房搬迁至现在的正式销售中心，借此机会，我仅代表xx项目组的所有置业顾问及销售主管感谢公司对我们销售工作的鼎力支持和配合。

这x个月期间，售楼处共接听来电xx组，接待到访客户xx组，实现住宅去化率xx□商铺去化率xx□车库去化率xx□实现全年总销面积约xx万平方米，总销售金额约xx亿，转签总额约xx亿元，实现回款约xx亿元。

20xx年，我们将继续xx的剩余产品，争取在第一个季度内实现清盘，为此，我们制定了三项工作重点，力争实现全面清盘：重点一、在原有的项目形象及品牌形象的基础上，再深度传播；重点二、争取利润最大化，绝不搞降价销售或变相降价销售；重点三、扩散推广面及市场认知度提升置业顾问的业务水平与待客能力，提高杀单率，力争更大程度上的成交。除了继续销售xx产品以外，下一个工作重点就是即将推出的xx产品，在二期产品的销售中，我们将利用xx的潜在资源，充分发挥自身优势，把销售策略做到精细化、系统化、利润最大化。把策划推广做到统一化、深入化、形象化，实

现下一个房地产市场的销售奇迹。

总监年度工作总结篇十

20xx年在公司班子的大力支持下，我带领广大财务人员紧紧围绕年度财务工作思路，不断夯实财务基础工作，规范财务业务流程，创新财务管理方法，改革财务管理体制，着力强化平稳、受控运行，为全面完成公司的各项目标做出了应有的贡献。

在国家审计署的审计过程中，我们全力以赴、自查自改、跟踪反馈、及时协调，保障了审计工作的顺利进行。

三是会同三省公司和相关处室联合审查、共同把关审前和审计过程中提报的各项资料；

四是针对审计组反馈的32个审计记录，立即组织三省公司财务部门和相关部门认真核对、仔细研究，反复讨论、修改三省公司及各部门的答复，从法律和相关政策法规的角度做出了合理解释。

通过“严格、扎实、细致、周密”的工作，公司接受住了审计署的严格考验，得到了审计组的较高评价。

在核算体系改革方面，以“推进财务和资产7.0系统上线”为重点，组织本部及三省业务骨干，积极学习财务7.0系统的各项管理和操作程序，积极改变核算流程，30人历时一个月，完成了近10万条信息的设置和账务初始化工作，顺利实现了6.0和7.0系统的并行。并行后的财务核算工作量成本增加，在原本人员偏紧、工作量偏大的基础上，财务人员加班加点、任劳任怨、扎实工作，为进一步提高信息透明度、优化核算流程、提升对基层的监控力度打下了坚实的基础。

在零售费用定额管理方面，我们积极推导、演绎和引申建筑

行业定额管理理念，在调研、总结和开发软件的三个阶段一直处于板块领先水平，得到了板块的认可，并委托我公司实施软件开发和系统推广工作。目前系统已经开发成功，预计20xx年一季度在销售系统全面上线，为销售公司全面贯彻低成本发展战略、创新成本控制手段、实现管理向基层延伸奠定了坚实的基础。

在资金管理系统建设方面，通过近一年的调研、开发和推广，基本实现了对库站资金的实时监控，实现了与业务系统、零售系统的信息共享和系统自动控制，实现了资金的自动汇划、收付凭证的自动生成、账户余额的实时监控。为进一步降低资金头寸、提高核算速度和质量、降低资金风险提供了方便、快捷的信息平台，是资金管理历程中的一次跨越式变革。

在资金管理方面，以“降低冗余资金、加强现场稽核”为重点，确保全年无重大资金安全事故。

一是持续推进银行上门收款□pos机推广和银行账户管理，有效降低了在途资金，保障了资金安全，截止xx年年底实现上门收款的加油站座数达到1241座，同比增加147座，上门收款率达到87%，同比提高2个百分点，比20xx年提高73个百分点□pos机刷卡结算金额为8.9亿元，同比增长8.5倍；清理冗余账户、合并账户39个，账户数量维持在满足生产经营需要的最低限度内。

二是积极贯彻落实资金安全稽查长效机制，各地市公司对加油站资金管理自查面达100%，由省公司组织的抽查和复查覆盖面平均达到60%，并根据板块《关于开展加油站资金专项检查的通知》要求和整体部署，成立了加油站资金专项检查领导小组和办公室，累计检查站库1500余座，检查覆盖面99%以上，发现和整改问题500余项，完成了板块下达的资金稽查任务，得到了公司督察组的高度评价。

在资产管理方面，通过明确转资流程和表单、组织制订预转

资单价标准，结合国家审计署的审计结果，督促三省公司进一步提高转资速度，截止xx年年底在建工程余额61596万元，与年初相比在建工程占资产总额的比重下降了0.67个百分点。同时，依托资产6.0系统，有效的解决了信息不对称的问题，全年共完成695万元固定资产的内部调拨，完成资产卡片的编制5万余张，充分发挥了存量资产的使用价值。并组织三省公司对各项资产进行了一次全面清查，对盘亏、毁损、报废资产的情况进行了一次细致的摸底统计，确定了符合报废条件的资产335项，为下一步优化资产结构、盘活低效或无效资产提供了数据支持。

二是通过收集整理第一手资料，深入贯彻上级单位管理意图，20xx年预算编制得到了板块领导的高度评价，预算汇报圆满成功。

通过加强协调、强化内部管理、提高税务人员业务素质，取得了较好地成绩。

一是通过努力，实现了x地区增值税预征率的再次下降，年节约利税800余万元；

四是组织了一次财税大检查，查处整改问题20余项，并根据检查结果制定和下发了发票管理办法，规范了票据的使用，降低了税务风险。

20xx年7月9日盈众传媒公司正式成立，在总经理及其他高管的认可下任财务总监一职。任职期间在总经理的领导下，总管公司会计、报表、预算工作。对于总经理的经营决策，我坚持要从财务角度服从命令，听从指挥，同心同德，周密筹划，尽力完成。组织公司有关部门开展经济活动分析，组织编制公司财务计划、成本计划、努力降低成本、增收节支、提高效益。同时还监督公司遵守国家财经法令、纪律。

任职期间的工作重点如下：公司与众赢汽车俱乐部、远航汽

车销售服务有限公司及海x国际酒店等公司签署了合作协议，财务部门全程跟踪严格把关，统筹资金，控制成本为公司争取最大的利润。与公司高层很好的进行了沟通协调工作，并配合其他部门共同完成了这几个项目。

任职期间的不足之处：

还不能很好的把握全局；

财务监督执行财经法规的力度还不够强；

人员配置还不充足。

针对上述问题今后我一定会特别注意加强和改进，切实从以下方面做好本职工作：

进一步培养自己的战略眼光，统筹安排，把握好全局；

进一步增强法制观念，加强财务监督，提高依法理财的自觉性；

注意调动员工积极性，合理调配人手。

以上述职如有疏漏和不当之处，恳请各位领导及广大员工批评指正。谢谢！