

最新助理年报工作总结报告 助理工作总结 (通用8篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

助理年报工作总结报告 助理工作总结篇一

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对今年的工作进行简要的总结。

1. 我是xx年2月份到公司的□xx年4月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物销售工作。确保货物数量正确，不受损！

但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、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。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高！

1) 财务方面，我天天都做好日记账，将天天的每一笔进出帐具体做好记录！上交总公司。应收账款，我把好关。督促销售员

及时收回账款!财务方面，因为之前没接触过.还是有很多地方不懂.但是我会虚心讨教，把工作做得更出色!

2)至于仓库的治理，天天认真登记出库情况，铺货登记!库存方面一般都是最低库存订货，但有时因为疏忽，零库存订货.造成断货的现象，这点我会细心.避免再有零库存订货的发生!

4)认真负责自己的本职工作，协助上司交代完成的工作!

3. 以下是存在的问题

1)总公司仓库希望能把严点，自办事处开办以来，那边发货频频出现差错.已经提议多次了.后来稍微有了好转.但是这几次又出现了以前同样的错误，产品经常发错型号!

2)返修货不及时.给客户留下不好的印象.感觉我们的售后服务做得不到位!

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有105个，加上没有记录的概括为20个，6个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

以上是我的总结.有不对之处，还望上级领导指点!

助理年报工作总结报告 助理工作总结篇二

下面是这一星期以来的工作小结:

几天前进进带我们大概的讲解了各个合同和证书的归纳以及

都是干什么用的，虽然不一定全部会背，但大概有个了解、清楚内容和摆放位置。

根据公司的实际需要，人事部在有针对性地、合理地进行了员工招聘工作。认真的对待每一份应聘者简历做好登记，传给主任进行筛选，安排面试时间，电话一一通知，对每一位有机会前来面试的应聘者报以最热情的对待，为公司领导进一步择优录用新职员奠定了良好的基础。

每一项工作的完成都是对责任心和工作能力的考验，如何化繁为简而又能保证万无一失，如何以最小的成本换得的效率，这已经不单纯是对公司工作人员的要求了，对行政工作人员也同时适用。

总的来说行政助理这个职位事情很随机，说多也不多，说少也不少，总是在一点一滴的积累起来，不像其他员工每天完成工作量就行，往往都是些琐事，需要不时的用笔记下，烦的神比较多，因为公司从里到外大大小小的事都要负责，即使不需要你负责也要知道怎么回事。希望在未来的工作中更加努力，领导也多多提出宝贵意见，我会及时改正！

助理年报工作总结报告 助理工作总结篇三

白驹过隙，转眼我在金网络已经工作快半年了，自20xx年x月x日到岗，至今五月有余，在这五个多月里，我体会到了完全不同于学校的生活氛围，这对于刚入职场的我来说，某种意义上来说也是一大挑战。回望20xx年度的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。

旭景崇盛园团队自成立到现今已经一年多时间了，我很荣幸能在刚踏入社会时加入 这个团队，跟大家一起慢慢成长。

自20xx年以来，旭景崇盛园的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，团队建设正在逐步走向规范，各部门职能作用也在逐渐明确化。

一、年度主要工作事项及成果梳理

1、维护旭景崇盛园销售台账及整套销售报表，及时更新销售数

据，定时上报有关销售报表。

2、销售数据统计，定期制作各期销售报表，如日报、周报、月报等。

3、维护销售台账和日期销控表，定期做本项目佣金结算。

4、行政助理休假时做好案场日常行政事务，如物料、考勤等。以及及时和开发商沟通销售流程方面的工作。

5、就特殊优惠、房源等信息及时跟甲方负责人沟通并确保规定时间内取得结果。

6、负责督促置业顾问认购之后其他后续手续的办理，确保现场销售程序顺利进行。

二、未达目标的工作分析

上述工作事项，在刚接手工作的时候，由于业务不熟练，工作中出现过一些纰漏，给领导和其他同事造成了一些不便，对此本人深感惭愧。之后在各位领导和同事的帮助指导下，加强自己的业务操作能力，逐渐能独立完成工作，到现在已可以做到按照公司的规定严格要求自己，能较好的完成本职工作。但是还是有一些做的不太到位的地方，在这五个月期间，我在工作中还有一些不足之处有待改进：首先，做事还

是不够细心，导致工作中犯了一些本不该出现的失误，这一点在之后的工作中我一定会尽量避免。

量做到有条有理，主次分明。

在今后的工作中，我一定注意以上所述的不足之处，完善自己在工作中的缺陷，尽快在自己的岗位上能够游刃有余。

三、20xx年工作改进措施

针对20xx年度工作中的不足，根据本职工作的性质，现对自己提出以下改进措施，希望在新的一年里，能在本职工作上有更大的突破，为公司的长远发展尽一份绵薄之力。

- 1、业务体行政助理的工作要求细心、有条理，在20xx年里，我一定要进一步改进工作方式，遇到工作不急躁，确保从自己手里出的每一个表格都完美无缺。
- 2、注重自己的工作方式，整合人际关系。在执行现场制度的时候，公私分明，责任到人。
- 3、加强自己在办公自动化方面的操作能力，提高工作效率。
- 4、进一步改进工作方式，避免重复性工作。

四、工作感悟

- 1、工作中，最重要的就是效率二字，在效率的基础上讲求质量。在销售一线，最忌讳的就是拖沓，一个人的工作没有完成，就会导致后续的工作无法进行。
- 2、结果导向，在半年会中白总提出的这一观点可以说是职场第一准则，任何事请，只要是自己接手的，不仅要注重过程，更重要的是结果，也许没有人会问你过程中有多少艰辛与努

力，但是结果是有目共睹的。

3、细节决定成败，千里之堤，溃于蚁穴，助理的工作可能有些繁杂，如果不仔细，工作可能就是一团乱麻了。

新的开始，虽然充满了未知，但是也蕴含着新的希望，希望在新的一年里，我们大家都可以在保持现有实力的基础上，再创新高。

助理年报工作总结报告 助理工作总结篇四

到不收受有价证券，不收受贵重礼品，不用公款吃喝，不用公车旅游。清清白白为官，坦坦荡荡做人，踏踏实实干事。五是健全了领导干部个人廉政档案，并采取自查自纠与相互监督相结合、群众举报和纪检抽查相结合的办法加强领导干部廉洁自律工作。六是加大了监督力度和按照全省医院管理年的要求，院纪委设立了领导干部廉洁自律举报监督箱和医疗价格收费投诉箱，特设立了价格投诉的电话和地点，做到每月开箱一次，做好群众来信来访工作，欢迎群众各种形式的举报。

加强群众来信来访的受理查力工作，维护了医院良好形象和大局稳定

按照全省医院管理年的要求，医院纪检监察科制定了新的总医院病人投诉处理制度和医务人员违法违规制度。共接待和理解群众来信来访9人次，都是有关医德医风方面和医疗纠纷问题。对群众的每封来信，我们都能做到及时调查，认真核实，妥善解决。对每次来访的群众，都能做到热情接待，详细记录，认真调查了解，尽快处理，及时答复。对反映的问题有失实误解之处，也都能够进行耐心细致的思想转化和解释工作，化解矛盾，解决问题。针对问题比较尖锐及时上报领导，办结率100%。

加大党风廉政建设宣传教育力度，强化各级领导和群众的廉政意识

今年以来，加大党风廉政建设宣传教育力度，强化各级领导和群众的廉政意识，今年以来，我们加大党风廉政建设宣传教育力度，利用院务会坚持把党风廉政建设的各项制度规定的学习作为医院中心组和各支部的一项重要学习资料。经过宣传教育，进一步增强了党员干部异常是领导干部的廉政意识和加强廉政建设的自觉性。

助理年报工作总结报告 助理工作总结篇五

刚刚过去的一个学期里，在系领导和系学生会领导的正确指导下系学生会的各项工作稳步前进，都取得了一定的成绩。

但工作中仍然存在许多不足有待改进。我很荣幸能够加入这个大家庭，在未来的工作中，我将踏踏实实做好自己的工作，为老师、主席、学生服务，真正的成为老师、主席与学生的桥梁纽带。

我将以我饱满的热情及充盈的精力加入到学生会的各项工作中，竭尽全力，尽心尽职，为美好的地科系文化环境建设出力。

在新的一学期里我将理清工作思路，以良好的精神风貌取得优异的成绩，努力形成刻苦、勤奋、求实的学习状态，充实自己，武装自己，锻炼自己，力争使各项工作上一个新台阶。

相信不断的批评和自我批评中，在各级领导的关心下，我一定能完成老师和主席交给的各项任务，为地科系贡献自己的力量！

作为13年这一届的主席助理，我对13年这一阶段自己的工作
进行规划：

第一：根据实际情况协助主席对各部门的工作计划进行调整和修改，以务实、创新为重点，并协助主席根据系学生会的一些实际情况去拟定工作部署。在工作方法上和思想上与时俱进，并与社会实践相结合。

第二：全面了解各部门现在的工作情况和人员情况，及时的发现各部门中的工作问题，使整个学生会的工作效率提高。同时与各部门的成员加强沟通，多多听取他们的意见和建议。

第三：协助主席协调各部门之间的工作，营造团结协作的氛围，共同完成老师交代的任务并督促好各部门做好自己的本职工作，以身作责。

第四：督促各部门按时上交需要交的文件，并及时统计好，交给主席或老师。

第五：开会时做好笔记，并统计各部门开会的人数，统计好的文件交给主席。

第六：全心全意为学生服务，工作积极，按时按量按质完成主席布置的各项工作。

第七：端正学习态度，政治思想上进，个人作风严谨，锻造优良品格。

第八：出席各种场合时，我会注意仪表、文明用语，不做出有损学生会声誉的行为。

第九：团结同事，以礼待人，和同事和平相处，用以增强学生会这个大家庭的凝聚力。

新的一学期，我对学生会提出以下几点建议：

一、完善制度建设，改进管理方法

制度建设是学生会建设的基础性工作。完善的制度可以把学生会的各项工作纳入到有章可循的框架之内，实现学生会的规范化管理。

（一）分工负责制度

在学生会主席团及各部部长全面负责的前提下，学生会全体成员均实行分工负责制度，做到分工明确，责任到人。

（二）例会制度

1、认真执行例会签到，办公室人员做好会议记录。

2、各个部门做好会前准备文件，提出问题总结经验，做到小问题当次会议解决，大问题下周例会解决。

（三）内部考核制度

学生会是由学生骨干组成的学生组织，是系里工作的主要力量。奖罚分明的内部考核制度可以提高学生干部的工作热情，增强凝聚力。

二、全面发展，加强学生干部培训

新的学期，要在整个学生会开展思想素质的学习活动，建立一个学习型学生会。学生干部的素质如何，直接关系到学生会各项工作的落实和学生会在全校同学中的影响力和号召力。

（一）思想教育

在原有思想教育工作计划基础上，百尺竿头、更进一步，形成以理论为指导，精神为基础，能力为实践的符合新时代要求的精神取向，最终实现我们的根本任务。

（二）学风建设

在本学期，我们应充分发挥学生会的桥梁作用，开展切实可行的促进系里学风建设的活动，引导广大同学以良好的精神风貌取得优异的成绩。

（三）文体生活

通过丰富多彩的文体活动，丰富同学的课余文化生活，满足同学的精神文化要求，不断增强学院的凝聚力，提高全院师生的身体素质。

三、打造品牌活动，丰富对外活动

作为系里的学生群众组织，学生会肩负着繁荣文化生活、促进同学全面发展的重任。本学期，我们应有计划、有重点地开展一系列文化娱乐活动、体育竞技活动、学术实践活动和志愿服务活动，力争使大型活动品牌化、精品化。

最后祝愿我们地科系学生会越办越好，更好的服务于同学！

助理年报工作总结报告 助理工作总结篇六

礼仪培训，相关展品的背景介绍，整个流程的相关介绍；

2与涂经理对接，积极做好合同，展馆介绍以及其他日常事务；

3)开业后，主动积极承担讲解。完成相关任务。

一、拓展招聘渠道：

3对各大人才网熟练使用，并能及时收集相关有效地信息并储存。

4与招聘网的联系人保持良好的关系，以确保有需要招聘的及

时联系。

1发布招聘信息：

对日常的招聘岗位进行分析，包括：岗位工作内容、任职资格、岗位梳理等方面。对以上这些入职条件进行分析后，根据岗位的情况，选择相应的人群，从而选择相应的招聘渠道，找到合适的人员。

2与用人部门进行沟通，了解招聘需求。根据用人部门的要求选择合适的招聘渠道，对人员进行简历筛选，面试，复试，招聘合适的人才。

3建立有效的人才库

对有用的人才及时储备，以便临时招聘用工时选用，为了满足10月份即将开业的商场所需求的大量中高级人才，简历若干个文件夹，储备有效的简历60几份。

4在专业人才急需的情况下，采取各种方法吸引优秀的人才。公司实力的竞争除了资金外，人才的竞争也是至关重要的。

5如有到人才市场等招聘场所，了解其相关信息。掌握最新的行业动态。如有合适的人员顺便招聘。

工作体会：来到公司招聘的岗位有涉及到专业技术人员，如土建工程师；高级管理人员，如进出口财务经理；对相关的专业知识有所欠缺，针对这一题，主动搜集相关岗位的信息学习，以提升自己的专业技巧。目前，有平面设计师岗位因薪酬，专业等原因未能按要求的时间完成。此项工作正在进行中。

助理年报工作总结报告 助理工作总结篇七

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工

作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，保证工作能按时完成。

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成工作，达到预期的效果，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。（虽然在工作中有很多的不足）

我是十一月份来到公司工作，担任公司销售助理，由于现在我们公司新产品投入市场的时间还短，我在这个岗位还算空闲，最多的时间就是学习新产品的知识，让自己更容易受本职工作，在同事的指导，还有部门开会过程中，看到了许多同事的优秀表现，也从他们那边学到了一些专业知识，从而在这个领域中也会有自己的见解。

1、负责自己办公桌及周边的卫生，让自己和他人的工作环境不受影响。

2、认真负责的完成各项任务，在进公司不久就和公司领导到河南去参加药展会，让我学习到了好多。

总结两个月的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如个别工作做的还不够完善，专业知识不够，这有待于在今后的工作中加以改进。在公司的两个月的工作中，我得到了公司领导和同事的大力帮助，这是我非常感谢他们的地方，在他们的帮助下，我快速的适应了公司的工作，我为此感到非常的感激。

助理年报工作总结报告 助理工作总结篇八

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信

任和栽培!

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。在董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过一年的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚;不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购;坚持以诚信作为工作和行为的基础;规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象;不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识;在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，20xx我及时调整好心态和观念，凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合!一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的!因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标!

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家;还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢总经理，在采购方法方面为我们出谋划策。是他的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在他的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，间接性地降低成本。在这里我还要对公司所有人员说声：“谢谢“!感谢他们

及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，（“三严三实”专题教育总结汇报）从而成功降低了库存成本。另外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票。

20xx年是个进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部都会向业务人员提供新进品种目录表，以供他们参考学习。

几年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

当前社会各行业各企业的竞争力、和之间的较量其根源可归纳为决策层的经营理念经营思路的较量，不断创新的思维才能使企业永远保持活力。根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至比他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。因此供方管理部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能规范他们的内部管理，甚至帮助他们规范而不是一味的追究这样那样的问题而造成的一些小损失。那怕是真的需要追究的损失或大的损失，最佳的处理结果应

该通过双方友好协商让供应商心甘情愿、心服口服接受我方提出的补偿要求。

对于目前正在为我司做出贡献的合格供应商需多加鼓励，因此在上半年的工作中我部门将更好的为公司所有供应商提供良好合作环境，使供应商能真正全心全意的为明景服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。同时我们希望公司各个部门出新、出奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。将不可能、有缺陷的好方案，变为可操作、无缺陷的好方案。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之□20xx年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的***和智慧创造差异，让事业充满生机和活力!我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待客户，追求完美，创造卓越!和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!