

最新新手洗头工作总结 新手的工作总结(通用10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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

新手洗头工作总结 新手的工作总结篇一

你们好！做为一个刚踏入房地产行业的新人，“房地产”这个词对我来说十分的陌生。在此，我非常感谢领导给予的我这个平台及给予的我帮助与支持。

就我自身而言，还有很多不足之处有待提高：

- 1、工作主动意识需进一步加强；
- 2、沟通及表达能力需不断提高；
- 3、执行工作中细节关注不足之处有待提高；
- 4、专业提升及个人学习需有计划及进行总结。

有人说“专业来自沉淀。不积跬步无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中不断积累、修正和完善的”。由于以前我未曾接触过这一行业，故从基础学起。虽然困难很多但学习的理念是相通的。所以除了自己要在短时间内恶补，还非常需要领导与同事的教导与督促。

团队在于有效的沟通。只有有效的沟通才有理解，有理解才有更好的合作，然后才能建立高效的团队、强大的公司，加强学习与政府组织部门的联系与沟通方式，为今后的工作打

下坚实的基础是当务之急我要学习的任务之一。

学习永无止境。因国家法律、法规、标准在不断完善与健全，认真学习房地产法律、法规知识也是必要任务。通过学法，懂法，用法，以提高个人业务能力并规范行为，提高前期工作办事效率，自觉维护公司利益，一言一行以公司利益为重，得到领导的首肯和信任及使自己的人生的价值最大化。面对在金融风暴的这种新挑战、新考验、新形式，在机遇与挑战并存的同时，我要求自己尽快适应并努力学习，实事求是、审时度势，通过项目实践结合自我学习，快速提升个人能力，扩宽知识面，提高个人口头表达和书面表达能力，为正华奉献我“微薄之力”。

正华是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，我有幸成为宝马中的一员，深感荣幸与光荣。

“业精于勤而荒于嬉”。在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正工作态度，摸索实践。通过多看、多学、多练来提升自己各项业务技能，做的更好。也希望我们这个集体在新一年中亮新彩。

新手洗头工作总结 新手的工作总结篇二

在过去的一年，我主要是负责仓库管理及跟单。

第一，仓库管理包括成品材料的进出仓、仓库整理、电脑数据管理、库存控制。产生每天入库成品材料，当面点清数量、对清型号并签字确认，然后再输入管家婆作账。业务每天出货，要根据业务下的内部订购单备货，并点清数量、对准型号开单，出货前由另外仓库相关人员重新核对数量、型号及单价，以免出现多数少数现象。仓库在备货时是按照先进先出的原则，在下单时先看是否有库存产品，再决定下单数量或是否下单，以减少和控制库存。由于仓库人员问题，很多工作无法顺利进行，导致仓库混乱，账目不清。

第二，跟单，主要包括生产跟单和业务跟单。生产跟单：当接到客户订单后，立刻将订单以内部订单的形式下到产线进行生产，并对订单产品在送到客户前的生产进度，当不同客户的产品交期出现冲突，还需根据生产情况、交期的急迫性来协调，以确保产品如期交货。

1、 由于入库材料未及时入账，导致管家婆中的数据不准并呈现负数，影响财务作账，也不便查询现有的库存量。

2、 客户资料不够完善，部分客户资料还没有具体的联系方式。

3、 仓库成品材料摆放混乱，在备料过程中经常存在找不到料及找料时间太长。

4、 出货时也经常存在多数、少数、出错档位、开错单价的现象，主要是由于出货前未重新检查与核对。

5、 在忙碌中对业务及其他同事态度烦躁了些，以致沟通进行不欢而散也时常发生。

6、 对于成品方面的认识、生产工艺和所用原材料及组成还不是太清楚，以致下单、出货存在隐患，跟单也出现困难。

7、 跟单力度不够，特别是成品方面，很多订单出现延期交货问题。

8、 每周工作总结、生产入库数量统计报表、订单欠数统计报表和每月太盘点报表、加工产品使用灯珠统计、月生产量、月销售量及金额等报表都未能按时完成，从而不能体现出个人工作情况、产线生产状况和销售盈亏。

针对自己工作中存在的性格急躁，不善讲究工作方式等问题也要端正态度、努力克服。作为仓管员来说，材料进出仓必

须按照相应的单据来执行，遵循先进先出的原则，不得图方便而随意出货；对于产生欠数问题，应及时以书面的形式反馈给生产及上级领导；每周和每月的相关报表准时上交；作为跟单员来说，责任心是很重要的，需要正直，坦诚自信和乐观进取，要有高度的工作热情，良好的团队合作精神和敬业精神以及良好的沟通技巧和说服能力，能够承受较大的工作压力除此之外还应该通过学习、培训提高管理能力，执行力，加强对成品产品的认识，确保进出仓库数据准确，确保内部和外部信息反馈及时并且真实，进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性，提高与客户的沟通的技巧，同新老客户保持联系，了解和掌握市场信息。

随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将不断学习来提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

新手洗头工作总结 新手的工作总结篇三

时间不知不觉就过去了一年，一晃我来公司已经一年多了。回忆这一年多的时间里，我经历了一生中最大的变化，那就是我从一个学生走向了社会。在我的生命里再也没有“学生”这个称呼了。这个过程中，公司给了我很大的帮助与支持，让我有机会成长。

回望20xx年，是我成长的一年，在公司给我提供的工作平台上，认真的完成公司领导交付的工作和任务，努力提升个人的工作效率，不断地学习新知识，把公司的利益放在个人的利益之上，事事以公司利益为首，然而我资历尚浅，我的能力有待加强与学习。我的业务知识还要学的东西很多。但我相信通过我自己的努力，成为一个优秀的业务员不只是一个梦想。

记得五月份的时候，我带领客户区总公司提车，再回去的路上，由于我自己的粗心大意，让公司无故遭受了不必要的损

失，这一点让我深感愧疚，同时他也让我记得，做什么事都要细心，考虑事情要全面。

20xx年，我通过一年的学习与工作，发现自身有很多的不足：首先，我的销售技能不强，作为一个销售人员，这是一个致命的缺点，因为销售人员的本职工作就是销售。如果这一点都做不好，那就不配作为一名销售人员。所以□20xx年最主要的任务就是要提高自己的销售技能，实现销售业绩一个质的飞跃，为公司创造更大的利润。

20xx年还有一件比较重要的任务就是提高自己的自制能力。销售工作是一个有大量业余时间的职业，我要充分利用这些业余时间来提高自己专业知识技能。从而来提高自己的销售技能。利用这些业余时间可以学习和充实自己。响应公司的号召，多学习业务知识的同时学习财务知识，把自己变成一个多功能型人才。这样的人才才是公司需要的人才。才能为公司创造更大的利润，为自己创造更大的发展空间。

- 1、 加强老客户的销售跟踪情况，持续跟进新客户与潜在客户。
- 2、 开拓视野，丰富知识。采取多样化形式的销售方式，不断加强业务方面的学习、多看书、上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式、方法。
- 3、 每月应该尽最大努力完成销售目标，从而在努力中学习
与进步。
- 4、 一周一小结，每月一大结。总结工作上的失误并及时改正。
- 5、 多了解客户的需求，有针对性的做好准备工作，做到不
流失每一个潜在客户。
- 6、 在公司销售目标的前提下，自己给自己一个新的销售目

标，这样给自己更大的动力去学习与进步，更好地完成公司的目标。

公司建议：我认为销售人员在做好本职工作的同时，作为公司也应该给予帮助与支持，销售人员在外拓展业务的时候公司应该给予支持：比如业务员外出拓展业务的花费问题公司应该给予定额的补助(现在公司的政策是实报实销。可是这是要有发票的，但是在一些小的县城，很多花销根本就没有发票，有时候连个收据都没有，虽然钱不是很多，但是日积月累也是一笔不小的花销，如果得不到补偿，就会慢慢打消业务员的积极性)，这样就能大大的刺激业务员的外出拓展业务的积极性，提高业务员的业绩，使公司业务员双方都能互利。

还有就是公司外出业务员的管理问题，可以效仿其他公司的作法，每天让外出业务员用当地座机打电话到公司报到。

最后，感谢公司领导和全体同事在这一年中对我的工作上给予大力的支持与帮助，在此表示深深的谢意!谢谢!

新手洗头工作总结 新手的工作总结篇四

1、在思想政治方面，积极支持医院的各项方针和规章制度，以患者为中心，以优秀合格护士为标准严格要求自己，患者如亲属，以患者为中心，以患者满意度为标准。

2、积极学习各项新技术、新业务。作为手术室护士，在工作中严格执行各项操作规程，遵守医院科的规章制度，始终保持无菌观念，认真负责工作，加班，树立高度的集体责任感和荣誉感，团结同事，一切重视工作。为患者提供全方位优质服务，积极配合手术医师麻醉医师，营造和谐的工作氛围，保证手术顺利完成。

3、积极参与诊疗科组织危重患者的急救活动，与各科合作进

行急救活动，在工作中团结同事，积极进取，严格调查，严密防止发生错误事故，保持质量完成手术过程的同时，不断提高自己的操作水平，积极参与开展新业务。参加工作两年来，我在科同志们的指导下积极学习，掌握了各科的手术配合程序，如妇产科、泌尿外科、普通外科、肝胆科等，加深了自己的无菌观念和操作要求。

今后的目标：

(1) 抓好理论学习，保持政治牢固；。

(2) 在护士长、科主任的关心和指导下，顺利完成医疗护理工作，认真履行职责，热爱工作。

(3) 以科为家，工作积极进行，对病人仁慈耐心，满足病人的需要。

护理工作虽然是平凡的工作，但我们用诚挚的爱来治愈患者的心灵创伤，用火一样的热情来点燃克服患者疾病的勇气。

护理工作是崇高神圣的事业，以有限的生命投入无限的护理工作。我为自己是护士队伍的一员而自豪。在今后的工作中，我会加倍努力，为人类的护理事业做出贡献！看护工作虽然很少，但有时我真的为自己感到骄傲。我是生命的陪伴者，很多人都在我的努力下以我勤奋认真的我的热情为我献身，过着幸福的每一天。

我的双手我的笑容我的仁慈温暖这个世界！他们记不住我的名字，他们不知道我的付款，他们不知道我的辛苦，但是礼物玫瑰手里有馥香！我们就是那样的天使！所以，很多深夜中午，我走在病人、疼痛、血液、呻吟、伤病中，我感到很幸福！

感谢过去一年里和我一起工作的所有同事。感谢你们的好意，感谢与你们有这样的相遇的缘分，感谢你们的善良和美丽，

感谢你们让我生活在这样温暖的家庭里!希望明年,我们能够继续荣辱,感受生命和生活的美丽,创造更加光辉的未来!

我会用爱、真心和仁心来温暖你,让你心情舒畅,让你安心。

新手洗头工作总结 新手的工作总结篇五

我调任到如今财务部出纳,在财务部业务种类繁多的地方,我的职责是现金收支,现金日记账的登记和账务核对,手写支票,工资及奖金的核对和发放。回顾这几个月来的工作,我虚心学习新的专业知识,积极配合同事之间的工作,努力适应新的工作岗位,以最快的速度 and 最好的状态进入自己的工作状态。我的缺点也是不可掩饰的。我的述职报告请大家评议,欢迎大家提出宝贵意见。

首先,在领导的帮助下我了解了出纳岗位的各种制度及其日常的工作流程。在同事们的指导和帮助下使我学到了很多工作中的知识,使我最快的熟悉了这份新的工作。在工作岗位没有高低之分,一定要好好工作,来体现人生价值。同时为了提高工作效率,平时自学电脑知识和erp的出纳知识及操作,利用erp使工作更加准确和快速。

一、日常工作:

- 1、严格执行现金管理和结算制度,定期向会计核对现金与帐目,发现金额不符,做到及时汇报,及时处理。
- 2、及时收回公司各项收入,开出收据,及时收回现金存入银行。
- 3、根据会计提供的依据,与银行相关部门联系,井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。
- 4、坚持财务手续,严格审核(凭证上必须有经手人及相关领

导的签字才能给予支付), 对不符手续的凭证不付款。

二、其他工作

1、 迎接公司上市财务审计, 准备所需财务相关材料为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作, 做好前期自查自纠工作, 对检查中可能出现的问题做好统计, 并提交领导审阅。在工作中, 我忠于职守, 尽力而为, 领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。

2. 完成领导交付的其他工作。

三、回顾检查自身存在的问题, 我认为:

一、学习不够。当前, 以信息技术为基础的会计软件的应用及理论基储专业知识、工作方法等不能完全适应新的工作。

二、对针对以上问题, 今后的努力方向是:

加强理论学习, 进一步提高工作效率。对业务的熟悉, 必须通过相关专业知识的学习, 虚心请教领导和同事增强分析问题、解决问题的能力, 努力学习, 争取在明年取得会计从业资格证书。

综上所述。在过去的几个月中, 付出过努力, 也得到过回报。人到中年, 用严肃认真的态度对待工作, 在工作中一丝不苟的执行制度, 是我们的优势。我坚持要求自己做到谨慎的对待工作, 并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。作为财务人员特别需要在制度和人情之间把握好分寸, 既不能的触犯规章制度也不能不通世故人情。只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。在即将到来的20__年, 我会扬长避短, 更好的完成本职工作。

新手洗头工作总结 新手的工作总结篇六

实训带给我们的不仅仅是经验与体验，在我们离开学校出社会后，就业单位不会像老师那样点点滴滴细致入微的把我们要做的工作告诉我们，更多的是自己观察，学习。下面是我整理的国际贸易实务实训报告，欢迎大家阅读！

【国际贸易实务实训报告1】

实习即我第一份正式工作的开始，既让我兴奋又让我收获。通过实习我学到了许多书本上无法学到的知识，这就是宝贵的工作经验和沟通技巧，对许多问题有了深一层次的思考。更重要的是，从此我真正的步入了社会，身上肩负起了责任。我在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是跟单。

老板通过邮件分配任务，邮件内容是工厂签订的采购货物合同，包装合同，外商的购销合同，还有合同分解单。合同分解单具体列明了该合同项下货物的细节要求以及发票号。接到合同后，首先确定货物的送达时间，以便确定船期，然后确定目的港。cif价我方出口，由我方指定船公司；询海运费。fob价进口方指定货代，通常货代信息会在老板与外商的往来函电中体现。具体电话联系fob货代，货代回报指定港船期。一般下午寄海运委托单给货代。随后制作报告合同，报关发票，箱单，出口代理协议，随同核销单，报关单，报关委托书一起寄送。几天后，货代发来送货地址，我再传给工厂并催工厂及时发货，以便到堆场换包装。后续就是做保单(cif下)，产地证。收到到b/l扫描件后，需要发装船通知。据合同要求，制造相应单据，这时要做商业发票，质检证明，箱单；根据付款方式制作汇票。大约二天后，收到正本提单，填写离岸委托书，最后一步是向银行交单。交单后，等着拿水单、核销。

刚去公司，有一个师姐带我入行，她在公司干了3年多。我虚

心向她学习。虽然我干的是本行，但毕竟具体操作的少，对业务不熟悉。社会与学校是两个地带，师姐可让我锻炼了不少，白跑了不少路。所以说，社会是个大熔炉，刚毕业的我还要继续锤炼。

因为所做的事情很多的时候，是不能太依附记忆力，记忆远远是不够的，很容易忘记。这就要求从点滴记起，就拿最容易的盖章来说，各种章什么都有。中英文长条章，报关专用章，英文章，公章等等。例如：报检材料是要盖红色公章，而送交货代的报关资料以及交给客户的交单资料要盖蓝色单证章。这些看似简略的但是对于没有经验的我是必须要牢记的。

制作单据需要第一是正确，要求注意集中，不可以分心。在保证数据正确填制的情况下还要注意单据格式。保持对齐、哪里空格都要规范，注意单据的美观整齐。以前，我一直认为做单据只要数据没错，万事即可！可是在实际操作中还要注意格式，这对我有很大的启发。在与国外进行贸易的同时，我们不光代表了企业，还代表了自己的祖国。一套美观的单据，会给外国人留下好印象。所以，从此以后，我要更加认真地制作单据。

跟单员，顾名思义要跟人要着单子走。要去商检局办理产地证盖章；区国税局办理税务打表，缴费寄单；市国税局退税证明；银行领水单，还要去外管局核销外汇，需要跟许多部门不同人员打交道。此外，要和青岛，天津的货代，河南等地的工厂联系。沟通协调十分重要，也必须要耐心。向工厂催货，工厂这边不想早发货，就要一次又一次的打电话，工厂一看号不接电话。打多少也没用！将好不容易打通了，又有货没有送的理由。那边货代又要求货必须什么时候到。唉，看来，一切都是有一定的门道！我刚毕业，这也正是我所欠缺的社会经验，以后学得东西还很多，还要继续努力！

七、实习体会和收获；

(一)实践中检验真理。首先应该明确无论做什么只有理论是不行的，但没有理论更是万万不行的。理论对实践有很重要的指导意义，如果不顾客观规律，一律蛮干乱干，那么实践就成了无源之水，无本之木。若不把理论付诸于实践，永远是沉睡的理论，发挥不了理论的价值。只有很好地把理论与实际结合起来，创造性的运用所学的知识，才能更快的发展。国贸专业更是如此，只有在具体操作中，才能深刻体会国际贸易下的业务流程。

(二)严谨、认真。做单证，是需要非常谨严的态度的。不可以有一丁点的粗心。在具体制作单据时，要时刻谨记单据制作的“十字”要求：正确、及时、完整、简洁、整洁。或许有些资料错了可以改，但是有些单证不容许一点差错。特别是金额、价格方面弄错就会给企业带来巨大的损失，个人时承担不起的。所以做完资料不能太大意，要细心的检查几遍，确实没有错误才可以寄出，随后交单。

(三)勤奋，持之以恒。记得以前老师对我们说过，要做事，先要学会做人，做大事，更应该先将小事做好。所以不管是在哪里学东西，学什么东西，都应该积极主动，“万事开头难”任何事情开始都会遇到困难，但既然了这一行，就要坚持自己选择，深深地投入自己选择。遇到困难时，不能轻易放弃，随随便便放弃决不会成功。

(四)活到老学到老。在工作时要了解一些情形，例如一些产品的尺度、规格、包装的唛头，过磅，以及纸箱、内袋的事宜，还要随时了解国际海运费价格。贸易工作是一个涉外行业，对各方面的要求都很高，对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的修炼，如礼仪修养。熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险更要求我们必须熟练地掌握好专业知识。此外，英语在工作中是很有用的，与客户联系，所要做的一切资料都是跟英语紧密联系的。书到用时方恨少啊，把公司当成第二个学校，不断深造。

新手洗头工作总结 新手的工作总结篇七

一、销售情况

销售891台，各车型销量分别为xx331台;xx161台;xx3台;xx2台;xx394台。其中销售xx351台。销量xx497台，较增长45(私家车销售342台)。

二、营销

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在9月正式提升任命同志为厅营销经理。期间同志每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销做出贡献。

三、信息报表

报表是一项周而复始重复循环的，岗位重要，关系到公司日后对本公司的审计和的验收，为能很好的完成此项，5月任命同志为信息报表员，进行对公司的报表，在期间同志任劳任怨按时准确的完成了公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售作出了贡献。

四、档案管理

为完善档案管理，特安排同志为档案管理员，主要有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报公司等，期间同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的任务。

以上是对各项做了简要。

- 1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与公司各部门的，争取优惠政策，加强我们的市场竞争力。
- 3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常，接受销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。
- 5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销的突破发展，使我们的销售更上一层楼。
- 6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。
- 7、根据公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。
- 8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。
- 9、一日模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在一年的中对我们的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20xx年新的一年当中我们将继续努力，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

新手洗头工作总结 新手的工作总结篇八

1、身正为范。作为一名财务人员，政治思想素质首先要过硬。我平时十分注重政治，努力提高自身的政治理论水平。工作中，对上级各项方针、政策、规定深刻领会，认真贯彻落实。在平时工作生活中，模范遵守师德规范，尽心尽责，克己奉公。在待遇面前不争，在工作面前不推，努力团结同志，时刻注意自身形象，竭力增强财务部的凝聚力。

2、学校财务是教师和社会关注的焦点和热点。工作中，我始终把清、慎、勤当作座右铭，严格执行财经制度，遵守财经纪律，认真审核各类凭证票据，坚持原则，坚决抵制违反财经制度的行为。待人真诚热情，对教师提出的问题能答复的及时答复，不能立即解决的及时向领导汇报，从不搪塞或推脱责任。

3、坚决服从领导安排。除了担任报帐员工作外，我还具体负责学校的安全、综治、卫生及办公室等工作。在工作中我总是积极主动地参与其他工作，平时经常到各学校与教师交流。一年来，全乡各小学没有发生一起安全事故和其他危害师生安全的案件，各小校园始终保持着良好的教育教学环境。

1、随着体制的改革，学校财务与财政系统联系多了起来。因此，我平时十分注意业务能力学习。向书本学，向同事学，虚心请教。对总帐、明细帐科目的列支需求力求熟练掌握并合理运用。热门思想汇报能按规定合理科学记好备查帐，帐路清晰。能熟练运用会计电算化进行各类财务工作。各类报表及时准确。平时经常向领导提供准确的财务信息，不仅为领导计划安排全局工作当好后勤参谋，也及时制止了超支项目的付款。

2、为使每一分钱都能合理地用到教育教学中，本学年度在过去工作的基础上，创新思路。首先在每学期初对各校经费按预算外局规定，规范地执行了票据领销制度，实行了统一帐

户入帐，统一管理，然后按各校不同情况核定公用经费，由各校自主使用，平时和校报帐员及时结帐、记帐、对帐，期末对各校进行财务检查，做到帐务公开。一年来，各校开源节流，经费使用运转正常，有力保证了正常的教学秩序。

3、自我从事财务工作以来，一直坚持学年末财务公开的原则。每学期末先在校长会上对财务情况进行审核，然后在教师中公开。进一步增强了财务收支的透明度，保持了教师多年来对学校班子的较高的信任度，有力地保证了各项工作顺利开展。

1、认真遵守本单位各项规章制度，多出勤，多出力。一学年以来，我没有请过一天假，坚持早上班晚下班。全学年出满勤。

2、平时按报帐员职责要求及时建立各类帐簿，从不拖拉。工资及其他报表准确及时，对现金严格管理，不坐支，无挪用现象。

3、对各类报表及时进行分类归档，将历年会计资料装订成册，妥善管理。

由于本人对工作态度认真，勤勤恳恳，积极勤奋，圆满完成了本年度计划安排的包括财务、综治、安全卫生等工作的各项任务，受到了领导和师生的一致好评。然而，前进的道路是无止境的，任何事物没有，只有更好。在新的一年里，我们部门将更加努力，开拓创新，扎实工作，争取更好的成绩。

新手洗头工作总结 新手的工作总结篇九

这几天真的学到了很多。除了一些基本的技能和服务常识，我还学会了如何做人，如何处理自己和酒店的利益，如何处理同事之间的人际关系，如何调整自己的心态。更让我意识到的是，作为一个服务员，我应该有很强的服务意识。实习是我们对社会有新的认识和熟悉的好平台。只有在现实中经

历过，才能明白这个社会是如此复杂，远非我们想象的那么简单。在酒店实习的时候，有一段时间，发现自己的想法和看法都那么幼稚，但后来慢慢放下了。刚开始工作的时候，我适应不了长时间站立和工作作息的变化。一天下来，我的手脚僵硬酸痛。下班后第一件事就是找个地方坐下来休息，对我来说真的太多了。对于这一切，我咬紧牙关，坚持了下来，意识到生存不易。以前在家的时候，我一点都不担心这些东西怎么弄。现在，当我找到工作时，我意识到这很难得到。在大学里，我们只是一张白纸，我们通过实习来欣赏社会，欣赏生活。在学校或家里，老师或家长可能会分配今天做什么，明天做什么，但在这里，可能没人告诉你这个，你必须自觉去做，尽力而为，一份工作的效率会被别人评价不一样。在学校，大多是学习的氛围。毕竟学校是学习的地方，每个学生都在努力争取更高的成绩。而且这里是工作的地方，大家都会争取更高的工资和升职。学习和工作都有竞争。在竞争中，我们必须不断学习别人的先进之处，也要学习别人如何做人，从而提高自己的能力。在前台这个位置上，渐渐能感受到社会上的人情。我在积累社会经验，学习生活方式，了解人际关系的复杂性，这是整个实习过程中最宝贵的部分。在整个实习过程中，我不仅看到了自己好的一面，还毫无保留地放大了自己各方面的缺点和不足，让自己关注了自己没有关注的事情。

通过这次实习，我对酒店的组织架构和业务运营有了全面的了解，认识了各种各样的客人，认识了很多好同事和朋友。他们让我对社会的理解更加深刻，开阔了我的视野，教会了我如何适应和融入社会。实习期间，我提前接触了社会，了解了目前的就业情况，并对自己近期的就业计划做了提前规划。通过这次实习，我找到了自己与社会的契合点，为自己的就业方向做了指引。

最后，不断锻炼自己的勇气和毅力，提高自己解决实际问题的能力，慢慢克服工作过程中的急躁情绪，积极、热情、一丝不苟地对待每一份工作。

一个合适的房间状态显示和处理系统已经在电子酒店中存在，但是还没有得到很好的应用。对于这个问题，我做了简单的分析。

问题：退房后，客房服务员通常需要20—30分钟整理房间。这个速度是随机的，做房间需要的时间因客人不同而不同。目前的操作流程是：退房——客房，检查酒水，设置ok房——为新客人做准备。很多时候客人的选择是集中的，这主要是因为客人选择的趋同性，所以一些房间的入住率和新客人的续租率都很高，这是由客人的习惯、房价、季节等多种条件决定的。在我们现有的操作流程中，没有客房服务员的预约留时间做房，经常出现房间没有做完就通知楼层开房，然后客房服务员经常会有怨言。这样的情况很不利于客房服务质量的提高。因此，我提议，把现有的电子房态显示监控系统良好的有效的利用起来。主要的做法有以下两点。

2、从退房到客房服务员做房，由客房领班查房之后再确定是否可以置ok房，这样的操作是为了避免上述情况。

另外，由于前台员工很长时间都是应用纸笔记录的方式进行房态管理，因此加强对电脑的使用可能需要比较多的培训和规定。这种转换可能会有一些难度。但是，相信只要管理层肯这样做，员工又可以提高工作效率，自然是会收到不错的效果的。

实习到现在将近结束了，这是一段令人难忘的日子，有欣喜、有汗水、有苦涩，很难用一言两语说得清楚。这几个月的时间是短暂的，但过程却是漫长的，我要好好地总结归纳一下，将自己的不足之处进行加强，重新整理自己的信心，迎接新的开端。通过这次实习，我真的学到了很多实际的东西，而这些恰恰是在课堂上所学不到的。

以后的两年，我还将继续在学校中学习，这阶段的实习为我日后的学习至以后工作奠定了一定的基础。最后，感谢酒店

的所有的同事和经理，谢谢你们对我这两个月的实习期间的关心和照顾，从你们身上，我学到了很多，感谢酒店让我在实习中增长了见识，体验了生活。我衷心希望酒店能够越来越好。

新手洗头工作总结 新手的工作总结篇十

一、认真落实各项规章制度

严格执行规章制度是提高护理质量，确保安全医疗的根本保证。

1、护理部重申了各级护理人员职责，明确了各类岗位责任制和护理工作制度，如责任护士、巡回护士各尽其职，杜绝了病人自换吊瓶，自拔针的不良现象。

2、坚持了查对制度：

(1) 要求医嘱班班查对，每周护士长参加总核对1~2次，并有记录；

(2) 护理操作时要求三查七对；

(3) 坚持填写输液卡，一年来未发生大的护理差错。

3、认真落实骨科护理常规及显微外科护理常规，坚持填写了各种信息数据登记本，配备五种操作处置盘。

4、坚持床头交接班制度及晨间护理，预防了并发症的发生。

二、提高护士长管理水平

1、坚持了护士长手册的记录与考核：要求护士长手册每月5日前交护理部进行考核，并根据护士长订出的适合科室的年

计划、季安排、月计划重点进行督促实施，并监测实施效果，要求护士长把每月工作做一小结，以利于总结经验，开展工作。

2、坚持了护士长例会制度：按等级医院要求每周召开护士长例会一次，内容为：安排本周工作重点，总结上周工作中存在的优缺点，并提出相应的整改措施，向各护士长反馈护理质控检查情况，并学习护士长管理相关资料。

3、每月对护理质量进行检查，并及时反馈，不断提高护士长的管理水平。

4、组织护士长外出学习、参观，吸取兄弟单位先进经验，扩大知识面：5月底派三病区护士长参加了国际护理新进展学习班，学习结束后，向全体护士进行了汇报。

三、加强护理人员医德医风建设

1、继续落实护士行为规范，在日常工作中落实护士文明用语50句。

2、分别于6月份、11月份组织全体护士参加温岭宾馆、万昌宾馆的礼仪培训。

3、继续开展健康教育，对住院病人发放满意度调查表，（定期或不定期测评）满意度调查结果均在95%以上，并对满意度调查中存在的问题提出了整改措施，评选出了护士。

4、每月科室定期召开工休座谈会一次，征求病人意见，对病人提出的要求给予程度的满足。

5、对新分配的护士进行岗前职业道德教育、规章制度、护士行为规范教育及护理基础知识、专科知识、护理技术操作考核，合格者给予上岗。

四、提高护理人员业务素质

- 1、对在职人员进行三基培训，并组织理论考试。
- 2、与医务科合作，聘请专家授课，讲授骨科、内、外科知识，以提高专业知识。
- 3、各科室每周晨间提问1~2次，内容为基础理论知识和骨科知识。
- 4、“三八妇女节”举行了护理技术操作比赛(无菌操作)，并评选出了一等奖()、二等奖(、)、三等奖()分别给予了奖励。
- 5、12月初，护理部对全院护士分组进行了护理技术操作考核：
病区护士考核：静脉输液、吸氧；急诊室护士考核：心肺复苏、吸氧、洗胃；手术室护士考核：静脉输液、无菌操作。
- 6、加强了危重病人的护理，坚持了床头交接班制度和晨间护理。
- 7、坚持了护理业务查房：每月轮流在三个病区进行了护理业务查房，对护理诊断、护理措施进行了探讨，以达到提高业务素质的目的。
- 8、9月份至11月份对今年进院的9名新护士进行了岗前培训，内容为基础护理与专科护理知识，组织护士长每人讲一课，提高护士长授课能力。
- 9、全院有5名护士参加护理大专自学考试，有3名护士参加护理大专函授。

五、加强了院内感染管理

- 1、严格执行了院内管理领导小组制定的消毒隔离制度。

2、每个科室坚持了每月对病区治疗室、换药室的空气培养，对高危科室夏季如手术室、门诊手术室，每月进行二次空气培养，确保了无菌切口无一例感染的好成绩。

3、科室坚持了每月对治疗室、换药室进行紫外线消毒，并记录，每周对紫外线灯管用无水酒精进行除尘处理，并记录，每两月对紫外线强度进行监测。