# 员工工作情况总结(优质8篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2025-05-21

*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？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。员工工作情况总结篇一今年以来我社会计出纳工作人员在上级领导...*

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？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**员工工作情况总结篇一**

今年以来我社会计出纳工作人员在上级领导的正确指导下认真贯彻落实全县农村信用社工作会议精神紧紧围绕年初制定的各项目标任务强化管理夯实措施创新观念优化服务坚持以客户为中心加强柜面优质服务切实提高会计核算水平减少差错事故发生为实现信用社的业务经营大发展盈利水平大提高综合实力大增强的“三大”发展目标而奋斗：

市场经济下的金融业竞争可以说是服务的竞争服务出形象服务出信誉服务出存款服务出效益。

一是年初全体会计出纳人员认真地学习了联社二十五号文件以《××县农村信用社内勤工作人员规范服务准则》为准绳强化优质文明服务树立顾客就是上帝的服务理念做到来有迎声走有送声使顾客有宾至如归的亲切感全力以赴做好到期存款的转存工作在社主任的带领下通过内外勤工作人员的共同努力和紧密配合止六月底我社存款余额达百元较年初净增百元完成年度计划任务的。

二是以客户为中心按照先外后内先急后缓的业务处理程序不断改进服务技巧提高业务处理速度为客户提供限时服务以适应人们现代生活的快节奏。

三是实行八对八全天营业做好钞币兑换工作由于我社地处县城黄金地段人流量大到我社兑换钞币的客户络绎不绝出纳人员不辞劳苦不论是零换整、整换零、兑换残损币都和存款客户一样对待止六月底回笼各种票面破币百元完成全年回笼任务的四是推行上门服务内勤代班负责人坚持每天上门服务同时加强对烟草公司、××超市、规模较大的个体工商户进行重点服务止六月底仅烟草公司一家就上门收款余次揽储百元同时利用这一客户关系将全县烟草技术员工资代发权从旬阳工行手中夺过来止六月底代发工资笔揽储百元。

一是对三十四种登记簿进行登记责任人划分并对会计凭证要素、会计帐簿装订、会计报表、微机管理、会计检查等工作划分明细落实责任人做到事事有人管、件件有着落。

二是会计出纳人员不断进行岗位练兵通过自学与培训相结合全面提高自身素质今年我社会计人员参加了全县信用社清产核资工作培训和全县通存通兑业务培训在实际工作中发扬传帮带的优良传统以老带新以熟带生互帮互学相互协作保证工作不脱节。

三是严格遵照《农村信用社会计基本制度》和《农村信用社出纳制度》规范操守行为改进会计服务以适应新形势的需要正确使用会计科目和帐户按规定程序办理业务按时对传票、帐、表进行规范装订保证要素齐全每天进行总分核对按旬进行联行对帐按季发送余额对帐单力争达到“五无”、“六相符”及时上报项电和报表实现零差错严格会计档案管理按照法定程序办理存款查询、冻结、扣划和档案调阅重要空白凭证的购进和领用进行出入库登记管理、领用登记管理进行逐笔销号登记并由主管会计定期或不定期进行帐实核对上半年共办理联行业务笔金额百元无积压、无差错做到按日清算汇差按旬发送余额对帐现金出纳业务坚持做到钱帐分管先收款后记帐先记帐后付款双人临柜双人接送库现金收付换人复核及时核对库款做到帐款、帐实相符上半年共办理业务笔回笼现金百元出纳无长、短库事故发生四是严格核算准确计息充分发挥会计反映监督职能及时为信贷人员提供到逾期贷款清单使其及时掌握情况进行催收止六月底累计收回不良贷款百元在日常工作中严格执行利率政策准确为储户、贷户计算利息每逢贷款结息日信贷员电话通知会计出纳人员临柜办理结息业务大大提高了办事效率止六月底收回利息百元。

我社作为金融单位身处闹市人员流量大情况复杂会计出纳人员时刻不忘安全积极做好防抢演练坚持“四双”制度严防盗、抢案件的发生并且经常检查报警设备、灭火器及防卫器械是否处于良好状态同时对内做好岗位制约和会计监督坚持印、押、证分管营业终了入库保管及时做好内外帐务核对严肃财经纪律严防经济案件的发生。

回顾上半年我社的会计出纳人员在工作量成倍增长、人均工作负担日益加重的情况下忠于职守尽职尽责任劳任怨勤奋工作以改革的精神对外加强服务不断改善服务态度提高服务质量对内加强管理不断改进管理方式较好地完成了各项工作任务但同形势和上级领导的要求还有一定的差距会计核算质量仍未达到一级单位要求会计核算水平还有待提高在以后的工作中我社会计出纳人员将加倍努力克服不足发扬成绩忘我工作为实现新的更高的工作目标而努力奋斗。

**员工工作情况总结篇二**

我于20xx年4月7日成为公司的试用员工，到今天3个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

我毕业于×大学，主修建筑工程技术专业。在校期间，系统学习了cad制图、房屋建筑学、材料学、建筑制图、工程力学、建筑施工技术、地基与基础、钢结构、工程测量学、材料力学、结构力学、施工技术、工程预算等专业课程。作为一名刚参加工作的毕业生，初来公司，曾经不知该怎么与人共事，该如何做好工作;但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从普通职员向高效职员的转变。

在岗试用期间，我在预算部学习工作。这个部门的业务虽然是我以前从未接触过的，但和我的专业知识具有一定联系，因此对其具备基本的理论基础。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务;专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。三个月里，我跟随领导同事先后完成\_×等多个工程的测量计算及绘图工作，从中学习到很多。初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正;但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

这是我的第一份工作，这三个月来我学到了很多，感悟了很多;看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

**员工工作情况总结篇三**

转眼间，20\_\_年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

在这10个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是;欣慰的是;自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理。

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。

业绩没什么突出，以下是一年的.工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。

根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力;这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。“我对自己说。

20\_\_年工作设想：

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，11年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据10年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，

一是对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二是在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。

三是要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。

2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

3、要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。

4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

工作中出现的问题及解决办法：

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的任何信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

业务员工作情况总结

**员工工作情况总结篇四**

我叫\_\_，是一名普通的x银行储蓄柜员，一年来，在领导的带领与同事的支持的，我有了不错的成长，有今天的.成绩，关键要感谢我的上级领导，是他在我刚开始工作时候，教会我工作要细心，其次今日事今日毕，最后要微笑着面对每一个人包括你自己。以下是我个人的工作总结。

一、思想建设方面

我时刻提醒自己，严格要求自己，以身作则。不断加强自己政治思想学习工作，积极向上，锐意进取。

二、工作态度方面

人们说：爱岗敬业、热诚服务是一条维系人民与我们柜台工作人员的连接线。工作以来，我处理工作难题无数次，加班加点，处理紧急情况，为x行客户的利益护航，这就是我们x行柜台工作人员的优良作风。从我参加工作到如今，我一直以成为x行客户大众贴心人为我人生奋斗的第一个目标。一年来工作的热血沸腾，做事的大胆心细，以大局为重的工作经验使得我成长的更快。

我不曾忘记目标的设立是激励我发奋工作的动力。作为x银行的一分子，我始终立足岗位，始终坚持为民服务、体恤百姓，用自己火热的青春，奉献了一名普通柜员对于客户业务服务工作的无限忠诚与热爱，赢得了x行领导的高度赞誉。

我的日常工作内容主要是负责为个人客户存取钱，开户，签约，划款转账，兑换外币等等。大胆实践，勇于开拓，廉洁自律，扎实苦干，热情服务。在对一些遇到困难的客户上，本着热情服务的理念，帮助客户解决实际困难。在对待工作上，勤勤恳恳、兢兢业业，对不配合不理解工作的乡亲做到耐心细致的讲解。在工作中，遇到突发事件，总是及时、迅速的出现在现场，给客户强有力的工作支持。充分发挥自己的年青优势和技术专长，积极配合我行柜台工作要求，有时为了工作进度加班，在办公室一干就是好几个小时，累了就在办公室休息一下，虽然加班多但休假却很少，一心扑在工作中。

记得有一次，我正赶上亲人传染出疹子，高烧40度，可是我前两天手头的柜台工作出现了点失误，必须马上返回解决。作为一名光荣的x行人一想起x行不怕苦，认真负责，一切为了客户的精神，就会觉得全身充满强大的动力。我坚信世上无难事只要肯攀登，我坚持带病返回工作岗位继续自己未完成的工作。终于功夫不负有心人，我逐渐成长为银行优秀人才。未来的日子里，我正以高标准和实际行动按照自己的人生信念，在人生的坐标上追寻着更好的成绩。

\_\_银行是我成长的地方，这片沃土培育了我养育了我，我感谢这里给予我的一切。今后，我将一如既往，一步一个脚印向前迈进，为x行的发展和腾飞做出自己新的贡献。

**员工工作情况总结篇五**

现在每一个细小的市场几乎都是买方市场，竞争无一例外地趋于饱和，产品的优势很快就会被竞争者赶上甚至超越，所有的.竞争都.中市场争夺方面，而无论是价格战还是品牌战，到最后促成销售，归根结底要依赖销售人员。就如同现代战场上，无人驾驶飞机侦察后，远程导弹轰炸后，还得依赖地面部队去短兵相接争取最后胜利，而销售人员就相当于地面部队，由此可见，优秀的销售人员及销售团队于企业而言有多重要。

近两年来，我也试着做一些零散的销售性工作，亲身经历后，才改变&方^案范%文.-..^&了以前对销售工作的轻视和偏见——我以前一向是认为没有学历、没有专业、找不到好工作的人才去做销售。

我性格外向、擅长交流等特点的确给我的销售工作带来一些方便，但我不善于控制情绪、处处想占上风、恐惧被拒绝、承受挫败能力极低等缺点则屡屡给我的销售性工作带来很大的负面影响。我和客户的对接人员争吵过，虽然争吵总是我赢，但却以合作的不顺利甚至是中止作为惨痛代价。我还曾经和客户方的总经.在餐桌上拍案而起，虽然淋漓尽致地展示了我的个性并博得了个当场痛快，到最后，品尝挫败和飞单的痛苦的却是我及我服务的公司。另外，可能是在我的人生成长过程中，我以前经历的失败很少，对自己的估值又偏高，因此，我应对被拒绝和承受挫败的能力非常.的..^差，客户不够友好的语气都会令我非常...^受伤，如果通过自己的努力马上就迎来了胜利的曙光时，客户却突然坚定地拒绝了我，更会令我郁闷多日。

每一次经历被拒绝或迎来挫败后，我都把这当作我人生路上迟来的成长机会，经历过后，我的免疫力都会提升一级。

慢慢的，虽然我是零散性的做销售工作，我发现我自己控制情绪的能力无声无息中悄然提升了，这是比我销售取得业绩更让我欣慰鼓舞的好收获。与此同时，我慢慢于销售也有了自己的一点小体会。

销售工作有三大忌，第一大忌是欺骗：无论多高明的欺骗总有一天都会露出马脚，销售人员虽然获得了一时“成功”，但失去了人格和信任，是作为人最大的损失。第二大忌是卑躬屈膝：销售是要成功对接产品与对产口的需要，销售人员是帮助客户找到适合他们的产品的，是协助者，而不是乞讨者，因此，销售人员任何时候都应当充满自信的出现在客户面前，向客户展示优秀产品和优质服务的同时，向客户展示我们的人格魅力和精神风貌。第三大忌是死打烂缠：我们常常看到一些销售人员，尤其是人寿保险、二手房市、安利产品、证券经纪人、炒股软件等市场的销售人员，因为公司.取底薪高提成的人海销售战术，从而导致销售人员素质良莠不齐，许多销售人员.用电话和短信骚扰、穷追猛打的销售方式，给客户和潜在客户造成了许多痛苦，也给销售行业抹了黑。这样的销售方式是最不可取的，就算客户因为求清静或者碍于人情而一时妥协，但他一定会在心中埋伏下对销售人员的不满和怨恨。销售是要满足客户需求的，给购买者带来快乐和满足，而不是给他们带来压力甚至是伤害。如果客户没有需求，更不要强行推销，\*\*\*购买的痛苦等同于被强\*\*\*。

我会继续尝试一些销售性的工作，不求业绩和赚钱，只求磨砺自己的性格，提升自己的修养。

**员工工作情况总结篇六**

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在万科的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，我总结有以下几点：

1、“坚持到底就是胜利”。

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了;同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了;而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机。

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

3、对工作保持长久的热情和积极性。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户;脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

4、保持良好的心态。

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃!

龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

**员工工作情况总结篇七**

转眼间，20xx年即然结束，下面我将xxx年工作总结。

为了实现“用户满意第一”，我除保证每一天提前做好班前准备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等;并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，理解我行产品。对优质客户，我基本使用的是“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。就曾受到客户口头表扬20余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。

我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“创新服务，持久服务”的服务理念鞭策、完善自已，以用户满意为宗旨，努力为储户带给规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的这天，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一向处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从xxxx年至今一向担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的状况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放下休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，我在今年二季度两次在南岸支行获得“最佳主管”荣誉称号、两次在分行评为“最佳核算质量”奖、二季度差错在全市排行第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

工作中不断学习，在学习业务技能的同时，我还注意努力提高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

透过这几年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克已之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

我工作口号是：“向客户带给更优质的服务、把优质服务工作落到实处！”

**员工工作情况总结篇八**

时间对于我们这些勤劳工作的人而言，是过得格外的快的，我来到咱们\_\_大酒店当一名前台收银员也已经有几年了，在这里，我迎来了第\_个年末，这代表着今年的工作已经迎来了尾声，可这不代表着我们能放假休息了，越是到年末，酒店的工作反而会越来越忙，接待的客人也会越来越多，这对于酒店的全体员工都是一场考验，只要顺利的度过年末这一大关，酒店也不会亏待每一位员工，能保证大家都安安心心过一个好年。现在，就让我来对本年度的收银工作做一个总结。

随着社会发展的越来越好，收银这个岗位变得越来越智能化了，再也不用向以前那样呆呆的收钱和找零，现在的工作都是智能化了，有着许多先进的机器代替我们去进行计算，我们只需要负责告诉客人需要支付多少钱即可，找零什么的机器会自动帮我们计算，这让我不得不感叹，现在的收银工作只需要一个认字的人就可以完成了，实在是太便利了，而且也极少出现误差，说不定在以后的生活里，机器能完全的替代我们。除了机器越来越智能化外，现在的支付方式也是越来越厉害了，以前我们都是收现金的，但随着手机支付的崛起，越来越多的人都开始使用手机支付了，这的确给我们收银人员减少了不少麻烦，特别是当酒店前台人多时，如果都使用现金支付的话，根本就忙不过来，现在就好的多了，只需要用手机扫一扫支付码，就能完成支付，我们只需要注意到账信息即可。

现在，虽然收银的工作简单了不少，但是我们依然不能掉以轻心，因为机器虽然便利，但还是不能完全的相信它们，一旦出现了故障，还是得靠我们去发现问题并去解决，而且很多客人还是坚持着使用现金支付，这一切都在告诫我，可千万不能把自己的收银技能给丢弃了，不然迟早会出麻烦。在本年度里，我也参加了不少次的培训，其中就有着关于防诈骗的知识，因为的确会有着一些人来招摇撞骗，他们利用自己的手法和配合来获取自己的利益，好在经过培训后，我们对于这些手段也是有所了解了，在收银时我们都会相互监督、相互提醒，以免酒店遭受损失。最后，祝愿咱们\_\_酒店的成绩越来越好，明年的工作也变得越来越顺利!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn