# 2023个人年终工作总结

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-12-13

*20\_个人年终工作总结范文个人年终工作总结范文又是怎么写好？工作总结不仅仅是对过去一个阶段工作的回顾和总结，更是总结成绩、认识不足、吸取教训、提升认识和能力的过程。以下是小编为大家带来的20\_个人年终工作总结范文，希望您能喜欢！120\_个人...*

20\_个人年终工作总结范文

个人年终工作总结范文又是怎么写好？工作总结不仅仅是对过去一个阶段工作的回顾和总结，更是总结成绩、认识不足、吸取教训、提升认识和能力的过程。以下是小编为大家带来的20\_个人年终工作总结范文，希望您能喜欢！

**120\_个人年终工作总结精选**

本学期，我校数学教研组在区教研室领导与学校领导的带领与高度重视下，以及全体数学老师的密切配合下，高质量的完成了本期教研工作。现将本期工作总结如下：

一、理论熏陶实践同步

1、学校教研工作必须有科学的理论依据，否则就会变成“无本之木，无水之源”。本期我们以《备课的变革》为理论依据，主要研讨了《教材的正确解读》、《学生现状解读》、《教学目标的制定》三大块内容。文本由高中低三个教研小组分别负责解读，解读时全组成员共同进行，其中：一人负责执笔与交流，一人负责根据解读的内容准备教研课，其余人负责资料的收集与磨课。通过以点带动线，以线带动面，使全体老师都参与到了活动中来，并让大家都有了不同程度的收获。

2、针对各年段的具体情况结合区教研室的安排，本期共确立了三个实效科研课题：《怎样在低段数学课堂中培养学生倾听的习惯》、《怎样提高教师课堂评价的有效性》、《怎样营造让学生积极参与的课堂氛围》通过查阅资料，结合课堂实际教学，课题的研究初步取得了一些成果。

3、认真抓好了家常课的听课活动。要提高教学质量关键在于提高家常课的教学水平，本期分年段开展了家常课的听课活动，活动中老师们积极参与，并针对每个人的课堂提出改进意见，取得了很好的效果。

4、积极开展了网络研修活动。本期老师们积极在涪城教育信息网与A61上参与网上研修与讨论，同时还创建了我们自己的石小数学QQ群，大家一起畅所欲言讨论非常热烈。

二、专家引领自主实践

1、复习课一直是数学课堂中的薄弱课型，本期为了突破这一难点，特邀请教研室黄主任与南小杨老师到我校参加《如何上好复习课》的主题研讨会。活动先由我校青年教师陈伟与王丽娟老师献课两节，两位老师就自己对《怎样上好复习课》的理解在课堂上做了精彩诠释。课后，黄主任和杨老师针对如何上好复习课，给我校数学教师做了具有引领性的讲座。通过聆听专家的讲座，老师们明白了复习课与练习课和新授课的区别，知道了复习课应当抓住的几个点位，明确了今后努力的方向。

2、我校与杨家小学数学组展开校际联谊研修活动。为了加强学校教研组相互间的联系，更好的促进我校校本研修的发展，我们石塘小学数学教研组与杨家小学数学教研组于12月15日，在杨家小学一同举行了数学教研活动。

本次活动由双方各献课一节，课后教研室黄大成主任针对两堂课做了精彩点评并给予了高度评价，他认为这种活动有利于增进校与校之间联系，可以开阔眼界，取长补短，尤其对于增强学校的校本研修有很大帮助，希望两所学校能将这个活动长期有效的坚持下去，争取取得更好的效果。

**220\_个人年终工作总结精选**

回顾一年来的工作，自己作为一名\_\_的销售员，在领导的指示下，不断的向着更稿的地方攀升。在工作中，也经历了不少的事情。忙碌的工作中，指尖也抓不住时间的流沙，转眼间，这一年已经成为了过去!

现在新的一年开始了，看着过去一年经历和留下的成绩，尽管感到有些不舍，但是我们还是要继续前进。但是在此之前，我要对自己这一年来的经历做一个工作总结，希望通过自己的总结，能更好的完成自己在下一年的任务。我的个人工作总结如下：

一、明确发展路线，紧跟公司发展

近年来，公司正处于高速发展的道路上。为此，对作为销售员的我么，也在不断的提高要求，提高工作目标。为了能更好的在过去这一年里完成工作，我在工作中严谨的学习领导讲话，认真吸取公司的发展方向，和目标，并在领导安排的培训中努力的发展自己，提升自己的工作能力，提升个人的工作成绩。

在期间，我还结合自己的优势，积极的转变自己的工作方式。为此，我在工作内外都积极的提升自己的，并向优秀的同事看齐。在于同事们的交谈学习中，我吸取了很多的优秀经验，并通过不断的实践锻炼，将适合的经验和方法带入自己的工作，提升个人的工作能力。

二、积极的扩展自己，提升个人的能力和认识

在工作外，我努力的通过各种方式提升自己的销售能力，除了参加培训，以及和同事们的讨论。我还养成了写总结的好习惯，将自己的不足和优势都记录总结，提升个人的认识，并积极的去发展或改正。

此外，我还积极的去了解我们公司产品的详细情况，对产品的生产和效果有了更深的了解，这不仅仅是为了在推销的时候能有更多的说法，也是为了让自己更加的了解我们的产品，增加自己的信心。同时，我还不忘去学习业界同行的产品，互相对比，找到自己的优势和不足，为自己的推销工作做好计划。

三、个人的不足

反思一年来的情况，自己的问题就是在顾客的维护中没能做细。自己一心放在产品和自己的身上却没能做好客户的维护，这对销售来说是非常不应该的!为了能在销售路线上更有突破，我必须改正自己的错误!

四、总结

时间过去的很快，作为销售人员，我必须更加努力的抓紧时间，去提升自己，让自己进步!这样才能在激烈的市场竞争中取得自己的一席之地。

1、想要收获，必先给予

一个合格的销售员，不是把东西卖出去就行了，而是与客户建立良好的渠道，让客户信任，愿意一直合作，才知我们销售人员该做的事情。一锤子买卖是很难长久的，欧文在工作中也经常遇见其他销售人员销售产品的时候为了一时的利益放弃了长远的利益，在销售产品的时候虚抬价格，甚至做得非常明显，产品上面有标签，但是当付款的时候却要比标签上面的价格高出一些，虽然大多受客户不会看，但是也不是每一个客户都是傻子。

这样流逝的客户越来越多，让客户吃亏，最后吃亏的只会是自己。

我在工作的时候，会给客户想要的，尤其是第一次的客户，就是新客户，给他们想要的，用事实，用好的产品，让他们知道我们产品的质量，吸引他们来我们公司，同时也会附赠一些小礼品，那些小礼品都是一些价格低廉的，作为赠品卖给客户，有的是公司报销，更多的时候是我自己去购买作为赠品。

这样的做法收获的是客户的好感，在同一个销售地点我的人气就比较旺，也更受客户喜欢，因为我不但不占他们的便宜，还会给他们一些补偿，让他们能够得偿所愿，而不是一味的盘剥消费者，想要得到必先给予，有舍有得。

2、尊重送给每一个客户

客户是有感情的人，不是机器人，来到店铺或者商场时，应该给予他们足够的尊重，我们的产品不是的，竞争对手非常多，如果不尊重客户，我们的竞争对手一定会非常开心，因为他们可以得到更多的客户，我也有过被冷落不被尊重的经历所以非常清楚这一点，以前我去一家鞋店，去买鞋，店主，在招呼客人，但是却没有在意我，为了讨好另一个客户，却不招待我，这让我感到了生气，我当时的确有需求，如果店主来的话一定会成交一单，但是却错过了，所以我工作的时候对每一个客户都非常重视，无论是谁来不管买不买我都要保证不冷落任何一个客户，给予他们足够的尊重您能够，虽然有一些不买但是与以往想必买的人更多了。

**320\_个人年终工作总结精选**

一学期已结束过去，可以说紧又张忙碌而有收获。总体看，全体数学教师认真执行学校教育教学工作计划，转变思想，积极探索，改革教学，在继续推进我校“自主——创新”课堂教学模式的同时，把新课程标准的新思想、新理念和数学课堂教学的新思路、新设想结合起来，转变思想，积极探索，改革教学，收到很好的效果。

一、课程标准走进教师的心，进入课堂

我们怎样教数学,《国家数学课程标准》对数学的教学内容，教学方式，教学评估教育价值观等多方面都提出了许多新的要求。无疑我们每位数学教师身置其中去迎接这种挑战，是我们每位教师必须重新思考的问题。开学初组内组织教师学习了新课程标准及低年级教材培训学习。有效的学习对新课程标准的基本理念，设计思路，课程目标，内容标准及课程实施建议有更深的了解，本学期各年级在新课程标准的指导教育教学改革跃上了一个新的台阶。

二、课堂教学，师生之间学生之间交往互动，共同发展。

本学期我们每位数学教师都是课堂教学的实践者，为保证高效课堂的有效落实，我们把课堂教学作为有利于学生主动探索的数学学习环境，在学生获得知识和技能的同时，情感、态度价值观等方面都能够充分发展作为教学改革的基本指导思想，把数学教学看成是师生之间学生之间交往互动，共同发展的过程，组织了同课异构的教研活动，在教研组长的带领下，紧扣新课程标准，和我校学生的实际情况，进行了不同的教学活动。

在有限的时间吃透教材，分工撰写教案，以组讨论定搞，每个人根据本班学生情况说课、主讲、自评;积极利用各种教学资源，创造性地使用教材公开轮讲，反复听评，从研、讲、听、评中推敲完善出精彩的案例。收到良好的效果得到领导和老师的肯定。实践表明，这种分合协作的备课方式，既照顾到各班实际情况，又有利于教师之间的优势互补，从而整体提高备课水平，课前精心备课，撰写教案，实施以后趁记忆犹新，回顾、反思写下自己执教时的切身体会或疏漏，记下学生学习中的闪光点或困惑，是教师最宝贵的第一手资料，教学经验的积累和教训的吸取，对今后改进课堂教学和提高教师的教学水评是十分有用。十一月中旬我们数学组分两期进行了数学兴趣活动，开学第四周我们组内每人上了一节组内公开课。大家及时反馈并有专整理课堂实录，上课教师及时反思整理教案。在外听了两次全国优秀教师优质课，听课后及时进行了分享并且老师们写了反思和课堂课堂实录。

三、创新评价，激励促进学生全面发展。

我们把评价作为全面考察学生的学习状况，激励学生的学习热情，促进学生全面发展的手段，也作为教师反思和改进教学的有力手段。

对学生的学习评价，既关注学生知识与技能的理解和掌握，更关注他们情感与态度的形成和发展;既关注学生数学学习的结果，更关注他们在学习过程中的变化和发展。抓基础知识的掌握，抓课堂作业的堂堂清，采用定性与定量相结合，定量采用等级制，定性采用评语的形式，更多地关注学生已经掌握了什么，获得了那些进步，具备了什么能力。使评价结果有利于树立学生学习数学的自信心，提高学生学习数学的兴趣，促进学生的发展。本学期我们在作业评价方面做了一些尝试，做法是日评、周评、月评一条 龙，老师评、学生评、小组评、家长评一 条龙，老师对一日作业做出评价，学生自查后对评价结果登记在作业情况扉页栏中，周五下午学生以小组评定等级后带回家，有时把班里同学好的作业带回家，双休日家长对孩子一周的学习、作业进行评价、了解、对比后对孩子的学习提出要求坚持以教学为中心，强化管理，进一步规范教学行为，并力求常规与创新的有机结合，促进教师严谨、扎实、高效、科学的良好教风及学生严肃、勤奋、求真、善问的良好学风的形成。五环节的考评主要形式有以下四个：

1、自检——管理上，努力体现以人为本的思想。要求每位教师对照有关制度，检查自己所有的职业表现是否规范、得体。

2、互观——由组长牵头，组员间互观交流，取长补短，加强随机教研。

3、校查——A随机查：管理人员进课堂(通知听课、推门听课、跟踪听课)，听课、看教案、查作业、查学生学习习惯、态度、效果等一条 龙式的检查。B集中查：每月对不同年级、不同常规项目集中抽查。

坚持每月一次的常规检查工作，矫正疏漏，抛砖引玉，反馈检查情况，并书面写出检查结果及时上交教务处，增大考核透明度，把常规工作抓严、抓细、抓实，促进教学管理的良性循环。

全体数学教师从点滴入手，了解学生的认知水平，查找资料，精心备课，努力创设宽松愉悦的学习氛围，激发兴趣，教给了学生知识，更教会了他们求知、合作、竞争，培养了学生正确的学习态度，良好的学习习惯及方法，使学生学得有趣，学得实在，学有所得，向40分钟要效益;分层设计内容丰富的课外作业，教法切磋，学情分析，“一得”交流都是大家随机教研的话题，新老教师互学互促，扎扎实实做好常规工作，做好教学的每一件事，切实抓好单元过关及期中质量检测。真正将考试作为促进学生全面发展、促进教师提高改进教学的手段。

一份耕耘，一份收获。教学工作苦乐相伴。我们将本着“勤学、善思、实干”的准则，一如既往，再接再厉，把工作搞得更好。

**420\_个人年终工作总结精选**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾加入纳智捷的这小半年的工作历程，作为纳智捷的一名员工我深深感到公司之蓬勃发展的热气和东兴人之拼搏的精神。作为企业的一个窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

在我初入销售行业的时期，公司领导及同仁悉心帮助，顺利的参加了总公司组织的新员工培训，在我的职业规划上又添上了浓墨重彩的一笔。在此我感谢各同仁的大力配合与上级领导的支持!

一、20\_\_年工作总结：

从进公司以来截止20\_\_年x月x日，共有x个客人有潜在意向，积累C级客户x名，B级客户x名。

忙碌的20\_\_年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。

10月份，由于新进入公司，不熟悉业务的原因，导致我在10月份未成交一台车。但公司同仁对我的悉心指导及帮助，让我在专业知识上得到了非常大的提高，给未来提供了坚实的理论基础。

11月份，由于参加实际操作能力不强的原因，导致11月份仍未达成交易。但总公司组织的新员工培训让我结识了全国各地的销售同仁，增长了不少销售知识。在公司领导的支持及同仁的帮助指导下，接待了不少客户，并在其中发掘了不少潜在客户，对未来的销售奠定了第一块“基石”。

12月份，在前两个月的理论知识及实际操作的基础上，本月成交了我进入销售行业里的第一笔交易。并且，在此基础上，又追加了两笔订单。但是，这并未达到月初公司对我所定下的目标。反思其原因，是因为自身实际操作能力不足，及中旬的心理变化，稍有懈怠，针对新客户，未积极跟踪，导致中旬成交量低。

对于20\_\_年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深汲取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习，以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

二、20\_\_年工作计划及个人要求：

1、对于老客户、固定客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩。

2、在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户。

3、发掘\_\_等区域目前还没有合作关系往来的新客户。

4、加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合。

5、熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍。

6、试着改变自己不好的处事方法以及别人沟通等问题。

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

**520\_个人年终工作总结精选**

一年来，本人热爱教育事业，坚持\_\_的教育方针政策，在工作中认真执行，服从学校安排，坚持从小事做起，不说空话，不搞形式，认真做好自己的工作，以实际行动落实\_\_\_\_示范岗要求。

在教学中，本人重点从备课、上课、作业三个环节来搞好教学工作。所任教班级的学生普遍基础差，学习习惯也不好，教学的组织就比较困难，教学的有效性也不好，怎样有效的组织教学，提高教学效率就成为我这一年工作的目标。在备课中和备课组一起努力，研究教学内容、教学方式，上好每一堂课，特别是课堂反馈环节，每个习题我都认真的选择，照顾到班级不同层次的学生，让每个学生都能有所收获。针对学生解计算题能力差的问题，每节课我都抽出一点时间，将作业中的普遍问题处理一下，让学生能够逐渐养成解题的良好习惯，培养学生学习兴趣。在课余时间，对班级中的部分同学，坚持面批作业和辅导。通过不断的努力，学生在学习态度和效果上都有明显的提高。在工作中，坚持学习，通过对教学中发现的问题进行研究，提高自己的教学针对性和有效性，例如如何让学生自主的开展实验研究，探究性教学中存在的误区和对策，物理校本教材《生活中的物理》的编写等。在教学中不断地研究和反思，通过研究和学习提高自己的教育教学水平，适应现代的教育形式和社会要求。

在自己分管的工作中，本人首先是服从学校的安排，将学生安全放到首位，坚持和学生沟通，家长沟通，与班主任沟通，及时了解学生的实际困难，帮助学生。从管理的角度加强制度建设，对学生的请假制度、卫生环境的检查，学生的常规检查等多方面制度化，工作常规化。由于住宿生的工作事无大小巨细，事情涉及到方方面面，工作中有许多不为人知的困难。对学生的请假制度、卫生环境的检查，学生的常规检查等多方面制度化，工作常规化。由于住宿生的工作事无大小巨细，事情涉及到方方面面，工作中有许多不为人知的困难。做好每天的常规工作是我的一贯要求。

大到学生的行为习惯和学习习惯教育，人生理想教育。小到每天晚上的学生检查，每天都做同样的事。没有惊天动地的所谓大事，只有每天学生的检查管理。没有在众人面前的表态和哗宠，只有每天从早到晚的实实在在的工作。没有大会上的全面布臵工作，只有晚上住宿生的小会和交流。没有每周的固定会议议程，只有每晚必做的检查。没有毕业典礼的隆重与永恒，只有学生走后凌乱和祝愿。

在这一年的工作中，工作有一点成绩，很多地方还是有值得思考的地方，在工作中如何让教育教学能够适应时代的要求，在群众中更好的带好头，发挥\_\_员的战斗堡垒作用，还是有很多可以做的。

**620\_个人年终工作总结精选**

光阴似箭，日月如梭。一转眼，20\_\_年的时光已经悄然消逝，这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里项目给予了我足够的支持和帮助，让我充分感受到了各位领导们广阔胸襟和人格魅力，也体会到了各位同事无微不至的关怀，更感受到了辽报项目团结友爱，扎实奋进的气氛。同时，也为我有机会成为\_\_项目部的一份子而感动高兴。

记得当初应聘进入三公司时，三公司和谐、团结向上的氛围深深打动了我，让我感受到和睦的大家庭感觉。进入项目后的近一年的时间里，在各位领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下的工作总结：

一、认真学习，完善知识体系

\_\_作为\_\_省的重点建设项目且又是高层建筑，运用了许多先进工艺，爬架，钢管混凝土，预应力钢绞线，水泥薄壁管等等，在这里我有难得的机会了解这些先进的施工工艺，通过与现场管理同事的交流和各位前辈的请教中让我受益匪浅。平日里虚心向各位同事询问，解决自己的知识盲点，并且从各位同事的身上学习他们的施工经验。同事还利用平日的业余时间查阅各类书籍及规范，加强自己理论知识水平，努力实现全面发展。

二、恪尽职守，认真完成自己的工作任务

作为一名材料员，现场材料的进出场由于场地和交通的管制，往往不能和自己的工作时间相吻合，在工作中，我能够不畏辛苦的配合工作，全力完成自己的工作任务。在管理好现场材料，协调材料的进出场的同时，认真的记录材料信息，贯彻领料制度，做好材料的跟踪与用料控制，辅助同事与领导做好项目的成本控制。

三、积极融入项目生活，参与各类文体活动

自来到\_\_以来，项目组织了各类文体活动，让我们年轻人有充分的空间展示自己，在各类活动，我积极参与，从中获得快乐的同时，锻炼了自己。我有信心在未来的一年中取得更大的进步。

**720\_个人年终工作总结精选**

从20\_\_年x月到x市一中物业管理处以来，在管理处领导的关心和支持下，我努力适应新的工作环境和工作岗位，及时转变工作角色，努力学习业务管理知识，认真履行职责，较好地完成了学校和管理处交办的各项工作任务，下面将20\_\_年的工作情况总结如下：

一、自觉加强学习，努力适应工作。

20\_\_年x月因公司工作安排，将我从x卫校管理处调到一中管理处工作，并担任勤杂班班长。在这之前我对班长的职责任务不甚了解，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，现已基本胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情况。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

二、心系本职工作，认真履行职责。

作为管理处的勤杂班班长，首先就要求我要带好头，领好路。在工作中，不打任何折扣的去完成公司和学校领导交办的各项工作任务。今年以来，勤杂班克服各种困难顺利完成了学校110周年校庆、第\_\_届教育教学科技成果展、20\_\_年中高考、人大代表选举等重大活动的后勤保障任务，完成了3500多件日常设施设备报修工作，班组成员不辞辛劳的工作，受到公司和学校领导的高度肯定。在管理上，要求班组成员之间做好互帮互助，工作不分你我，严格执行公司和学校的相关管理制度。

三、主要经验和收获

在工作半年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应新的工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

四、存在的不足

由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，20\_\_年的工作存在以下不足：

1、对班组成员的日常管理规范问题。

2、对班组成员思想方面的交流过少，造成有时情绪问题。

3、协调处理问题方面还需要进一步加强。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找