# 202\_年年终考核工作总结(七篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2020-02-05

*总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质...*

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**年终考核工作总结篇一**

1.首先，从\_\_广场的竣工开始，逐渐地了解施工阶段的一些工作情况，并且查出了许多竣工资料中的签字、盖章手续还不完整。经过两个月逐单位资料送、取工作使得工程全部竣工资料达到备案要求。

经过这段时间的重复工作，使我明白了这类文件资料必须要在当时就签字、盖章的确认手续，不然后期工作会很麻烦。

2.为提高对项目组织管理的能力和对工程实施阶段工序施工的了解，以及对单项造价和工程成本、综合单价形成的了解，工程部和合约预算部决定联合组织一次“练兵”活动。因为图纸都是从一家在建的投资方取得，所以由于图纸变更和图纸不全的因素导致开始编制方案时的工作量比较大。但经过两个部门多次协调，最终如期的完成了此次“练兵”的两个方案和一个装修说明的编制，两个部门也在一起做了系统的总结。

通过这次“练兵”活动，不仅让我们拓展了相关的知识，了解了相关部门的工作情况，在今后的工作中更好的配合，更在无形当中让我们工程部人在工作时，根据每个人的专长合理地分配工作内容，将团队力量有效发挥。

3.之后，在房总的组织下，我和工程部的其他同事对\_\_周边一些典型的酒店和会所参观、学习。每次考察都把收集的照片整理保存，及时向庄总和行政部门提交考察报告。通过对这些地方的考察，个人也有所体会和心得。

一是无论建筑物风格和外型如何变化万千，可最终让人们做出决定的关键却体现在了工程的质量问题上。因为影响质量的因素很多，尤其在气候潮湿并且空气中的海盐侵蚀情况比较严重的条件下，对一些耐腐蚀和耐侵蚀特点的建筑材料和装修材料的选用极为重要。

二是建筑物不能一味的追求美观，乃至忽略了该建筑的实用功能。这就要求我们在做规划之前一定要先全面地考虑建筑的功能性，再去规划建筑形式，防止返工现象，节省时间和财力。

4.我在与其它部门人员接触中也都很尊敬，团结大家，听从公司安排。虽然曾和财务部有过一次小摩擦，确是我的工作失误造成，大家也都只是为工作就事论事，没有影响工作的个人情感。

一年多的时间，让我学到了很多知识。需要自我批评的是有时工作没有用心，容易出现错字现象。20\_\_年即将过去，我也会让这一年犯的错误就此结束。

在20\_\_年里我会在努力做好本职工作的同时，多向领导和同事学习，多阅读有关工程和管理类的书籍和刊物，不断提高项目管理、协调方面的知识，提高自身价值。

**年终考核工作总结篇二**

转眼间，一年过去了。在这过去的一年中，我已成功地实现了从一名学生向中国移动员工的转变。一年之前，是中国移动选择了我，也是我选择了中国移动。从进公司的那一天起，我就不断地告诫自己，对自己一定要“高标准、严要求”。事实证明，在这极其充实的一年中，我即辛苦又开心，收获很大，感悟很深。更重要的是我对自己能在这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里工作而感到自豪。回顾这一年，我主要做了以下几项工作：

一、20\_\_年的主要工作

(一)营业厅的实习工作

移动营业厅是移动公司直接面向客户的一个窗口，在这里的工作人员就是移动的一线工作人员，直接与客户打交道，直接代表着移动的形象。在两个多月的营业厅前台实习中，我不仅看到了前台人员工作的认真和生活的激情，更是感受到那种以公司为家的强烈的责任心与归属感。具体而言，我不仅对前台的业务流程有了最基本的熟悉，而且对前台工作人员的职责有了更全面、深入地了解。业务方面，除了正常的收费、办理业务等工作外，接待用户、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用;营业员工作职责方面，高水平的业务和协调工作的能力、较强的责任心、谦虚的工作态度、团队作战的精神、服务的热情等是衡量前台优秀员工的基本准则。这些都体现了中国移动需要什么样的员工。

感性认识上升到理性认识是认识论的的进一步升华。所以，在前台实习一段时间后，根据公司安排，我们参加了省公司新进员工的第四期培训。这次培训活动虽经历时间不长，仅有十来天，但内容丰富、形式灵活。既有理论学习，又有拓展训练。尤其是在领导讲座中，介绍的“中国移动需要什么样的员工”，让我铭记在心：1、强烈的创新意识;2、艰苦奋斗的精神;3、尽善尽美的追求;4、谦虚谨慎的态度。由此可见，只有我们移动的每一位员工发挥创新的主观能动性，并注意从我们身边的点滴做起，真正发挥自己的战斗力，才能为公司、社会做出应有的贡献。而在烈日炎炎下深入南山湖拓展训练基地，和同事们众志成城、攻城拔寨，使我明白了团队战斗力是无所不摧的——“只要战胜自己，你就赢了人生”。

(二)营销经理实习岗

进入十月份后，我们轮换到营销中心营销经理实习岗。总体而言，营销中心在整个公司的业务流程中处于关键地位，发挥着极其重要的功能。大家平时的工作既繁琐又忙碌，但都井然有序。经过近三个月的实习，让我感受颇多。

1、了解到营销经理的基本职责。

(1)认真学习中心每个月分解的.营销任务，包括业务和服务。及时学习并掌握这些是最基本的要求之一。方式有多种，包括：1)每天早上的晨会。2)每个月的业务、服务培训会议。3)省、市公司的相关电视电化会议。

(2)及时传达相关会议精神并协助、督促好营业厅的工作。首先，月中例会为营销经理和店长们提供了最直接、最广泛的交流舞台。通过这次会议，营销经理可传达本月的业务指标和服务重点;其次，巡查工作是对营业厅的最直接的督导，并能及时了解到各营业厅的所需;最后，每周的数据通报明确了各个营业厅自身的进度，并为下期的工作提供了的动力。

(3)认真思考、及时反馈各期服务重点在执行过程中的状态。通过每周的服务例会，所有与会人员，包括部门各位分管领导、自办厅班长、营销经理等，大家集思广益，充分发表意见并讨论，最后形成一些针对性、时效性很强的方法和措施。

2、了解到合格的营销经理所应具备的条件

(1)强烈的责任心。责任心是一种非常重要的素质，是做一名优秀的工作人员所必须的。责任心是做事情的标准之一，有责任心的人总是想把事情做得更好，而没责任心的人总不认真地去做事。

(2)灵活的引导力。引导力是对政策和方案实施的有力支撑，为实现目标提供了准确的方向和强大的动力。而灵活的方式更能使引导效果明显，它是检验你的工作是否优秀的重要标准。

(3)较强的执行力。执行力实际上包含执行人的理解力和执行的可操作性。对于一名营销人员来说，理解力是最基本的，而可操作性也不能纸上谈兵。即还没做，就开始讨论下发政策的优劣，困难的大小。这不是好的工作作风，我们绝不提倡。相反在做的过程中，如果我们发现问题，及时反馈并提供可行的建议，这才是表现较强执行力的良好方法。

3、认真实践营销经理的岗位。

在经过约两个月的师傅帮带之后，中心根据要求统一安排我们独立管理相关营业厅的工作，主要负责\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_\_等营业厅的日常督导。在此过程中，我充分实践、积极思考，发现合作厅的日常督导工作较琐碎，且对执行力和时效性要求非常高，但这些我都能按要求认真完成。令我遗憾的是，反馈市场信息仍是我们工作中的薄弱一环。俗话说：“知彼知己，百战不殆”。搜集好市场信息，尤其是竞争对手的信息内容，并做好有效性分析、提出针对性方案，这是做好营销工作的最重要环节。但由于时间有限，感觉自己在这方面的工作力度还不够深入，没能更有效地摸索

出相关的重要方法和经验。在以后的工作中，如有机会一定认真加以弥补和完善。

(三)农村市场开发工作的初步涉及

随着市场的不断发展，中国移动农村市场开发显得日益成熟。在公司领导的高瞻远瞩下，适时地提出了该工作，并成为20\_\_年公司发展战略中的一项重要任务。这一计划主要分三阶段来完成。

1、农村市场调研阶段。搞好农村市场的调研工作是开展好后续工作的首要基础。我们三组调查人员，经过合理分工后，深入农村，走访了宜兴农业基础村、农业特色村、工农混合村、工业发达村等农村集镇，获得了第一手的调研资料。对中国移动、中国联通和中国电信在\_\_农村的发展现状有了初步了解。

2、调研情况汇总、营销计划制定阶段。在经过紧张而有序的调研后，大家对情况进行了认真、科学的汇总，并形成了反映宜兴农村通信行业现状的调研报告。根据报告，大家集思广益，认真分析，最终制定了针对性和可操作性都很强的营销计划，为实施农村市场的开发做好了充分准备。

3、市场开发的实施阶段。在做好前期的准备工作后，实施阶段是农村市场开发的最重要阶段。目前该阶段正在进行中。

从活动的开展至今，我参与了第一、二阶段的实施，整个过程都体现了团队的凝聚力和创造力。尤其重要的是，每一个人都要发挥肯吃苦、能吃苦、耐吃苦的精神。虽然我经历该活动的时间不长，但它在我人生成长的过程中仍留下了深深的印记。

二、我的感受和体会

经过一年充实、丰富、辛苦的实习后，我经常不断地总结、思考，也获得了不少的心得与体会。

1、培养细致而敏锐的观察力，抓住一切机会学习。实习的过程在某种程度上也是一个不断发问的过程，因为作为短时间实习的人员，师傅不可能有太多时间来手把手的教我们，而且他们自己都有一大堆的工作。因此，很多时候我们必须学会自己去看、去揣摩，通过观察来自己学习、自我完善。

2、积极主动，不是等工作上门，而是自己找上门。在实习刚开始时，由于他们的工作很忙，因此我们经常也会处于半闲置的状态，逐渐地感觉到实习的匮乏，但作为实习人员，我们不能光想自己学习东西，也要去想如何发挥自己的特点，达到相互学习、帮助的双赢效果。为此，我们经常主动、积极地参与到一些我们可以胜任的工作中去，如营销活动的市场调查、信息反馈、移动农村市场的调查等，起到了一定的预期效果，达到了双赢的局面。

3、善于总结。总结是一个很好的习惯，人的一生当中如果每天都花一点时间去总结，那就可以把生活与工作都改善得越来越好。在实习期，每天都有可能接触到新东西，因此总结显得尤为重要，每天下班回来，我都会坚持做心里思考、口头总结，希望自己的收获更多、更持久，事实证明这样做是正确的，正因为有了总结，我才让自己对移动的业务有了更多的了解，更深的感悟。

总而言之，20\_\_年的整个实习工作对我的影响很大，不仅增强了我对移动这个优秀企业的了解，更重要的是拓宽了我对未来电信行业的思考，加强了我对工作的责任心、自信心。我会以更高昂的斗志、饱满的热情去迎接未来。

三、20\_\_年工作的展望

新年新气象，在参与20\_\_年农村市场开发阶段性工作告一段落后，根据公司统筹安排，我进入了刚成立的集团数据组。这既是对我的鼓励，更是对我的鞭策。面对新的工作岗位和新的工作要求，我斗志昂扬、精神焕发，时刻准备去迎接新的挑战。

在现有语音业务良好发展的基础上，新业务在未来的发展潜力与日俱增，尤其随着3g的到来，它的主导地位愈发明显。展望新的一年，我对未来工作充满信心，在现有工作的基础上，至少应做好以下几项工作：

1、认真分析客户的新业务使用情况，为后续开展精确营销工作提供理论依据。只有了解到客户的所需，我们才能为他们提供相适应的业务需求。所以，科学化的搜集客户使用新业务情况的材料是开展精确营销工作的重要基础。

2、结合客户的消费行为，深入发掘增值业务的发展重点。由于客户群的特点，不同年龄段的人对新业务的喜好程度、喜好内容都有所不同，因此根据消费者的消费特点制定与他们相符合的业务显得至关重要。

3、提高增值业务的宣传力度，丰富宣传方式。除了传统的媒体宣传方式，如电视、报纸、电台等，还可考虑某些特定场所，如社区公告栏、校园、游戏场所等的宣传。

4、继续加强实体渠道、电子渠道的推广，并从多方面开展体验式营销。体验式营销是提高客户对新业务认识的最重要的感性渠道，但目前大部分客户的主动性不够，那么需要我们主动采取一些加强主动体验的措施，如开展娱乐活动、设立新业务促销员等。

5、将提高新业务的活性作为工作的重点来抓，努力做到质量并重，以质优先。

我们需加强前台推荐，丰富推荐内容，并贴近他们的需求积极地引导客户，使客户不仅了解新业务、熟悉新业务，还能起到帮助间接宣传的效果。

以上工作是我孜孜不倦追求的目标，我将以此作为人生的一个新的起点，我会以一种踏实勤奋、不断创新超越的心态来迎接新的任务、新的明天。

最后，感谢公司为我提供这么多学习和锻炼的机会，感谢在这期间帮助过我的领导和同事。作为一名新人，在这个精锐而充满活力的中国移动江苏有限公司\_\_分公司的队伍里，我的人生之路才刚刚开始，只有不断地经历风雨的洗礼，紧跟前进的步伐，才能为公司明天的再创辉煌贡献自己的一份薄力。

**年终考核工作总结篇三**

一、个人业务取得突破性发展

业务的迅猛发展，一定要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司加大了队伍建设力度，重金聘请\_\_专家进行增员指导，把展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。主管也付出了辛勤的劳动，他们时刻关注着自己的组员，帮其解困、助其成长，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础。我公司根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用“客户答谢会”、“产说会”等多种销售模式，抓住多个新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的果实。

二、奋勇拼搏，团体业务稳中有升

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费\_\_万元。四季度经营指标重新下达后，我司只用了x个月的时间就率先超额完成了任务目标。

一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。

三、服务社会主义新农村

公司全面落实“巩固城市、拓展两乡”战略，积极响应\_\_关于建设社会主义新农村的号召，我公司加深了对“两乡强则县域强，县域强则全省兴”的理解和认识，增强了发展农村市场的责任感、使命感和紧迫感。

四、雄踞市场主导

今年上半年，公司发出全年目标上半年完成的号召，面对巨大的挑战，我们并没有退缩，我们积极联系各代理机构和网点，加强业务指导和促成。通过全司员工和各代理机构的共同努力，我司上半年共实现保费\_\_万元，虽然这一成绩\_\_公司下达的任务目标还有一定的差距，但这一成绩已经创造出历史新高。

五、以人为本，诚信服务

服务质量的好坏不仅关系到公司业务的发展，还关系到公司的声誉以及未来。我们坚持“以人为本、客户至上”的服务理念，想客户所想，急客户所急。全年我司客户服务部门已受理各类理赔、满期给付案件金额\_\_万元。

**年终考核工作总结篇四**

岁月似水，光阴似箭。教师的职业是太阳底下最神圣的职业，是的，我把自己的一腔热血奉献于我所钟爱的教育事业上，倾注于每一个同学身上。在新的历史条件下，我们党员面向的是新世纪、新形势、新任务。为了担当起历史赋予我们的使命，我作为党员必须严以律己，热爱党的教育事业，执行党的教育方针，抢抓机遇，勇迎挑战，以敢为天下先的气概，去做好我校的后勤服务工作。

要做好令人满意的后勤，党员的楷模带头作用极为重要，这种作用，是做好后勤各项工作的关键所在，平时工作中，我是从如下几个方面加以带头体现的：

一、带头学习、提高认识，在工作中起表率作用

一年来，

作为一名共产党员，要勤奋学习，锐意进取，自觉地按党员标准，严格要求自己，增强党员意识，加强组织观念，履行党员责任和义务，严格遵守和带头执行各项管理制度，时时处处注意自己的形象和影响，保证党员的先进性和纯洁性，使自己的思想觉悟、政治水平、党性修养和工作能力不断提高，党性原则不断增强，只有这样，才能站得稳、行得正，才能获得广大群众真正的信任和支持。只有这样，才能从本质上体现出服务与管理的目的性，让师生们满意。我深感在后勤服务工作中责任重大，同时也认识到后勤服务在育人工作中的责任和重要性，要提高做好服务育人的责任感，就必须改进自己的服务态度和服务质量，在创办师生满意的后勤中起表率作用。

二、要有争先恐后、勤奋工作的姿态

每名党员就是一面旗帜，这面旗帜就是方向，就是力量。党员的模范作用就是感召群众的无声号角，党员坚持勤奋工作是保持共产党员先进性的主要体现，我在平时的工作中热爱本职工作，服务意识强，肯钻研业务，认真工作，保证文印质量符合规定要求，做到了及时交付文件，不耽误工作。除做好自己的本职工作外，能随时听从领导的安排，任劳作怨。经常深入到各办公室，询问老师对我工作的意见和建议，在每次考试中，积极主动的联系各考试年级组和出题教师，从打印到校核、印刷，始终保持严谨、一丝不苟的态度，认真完成试卷的校对工作。做到试卷整洁、清晰、清楚，保证考试的顺利进行;认真按学校制订的工作计划做好自己的本职工作，任劳任怨，兢兢业业，甚至经常加班加点的完成领导安排的各项工作任务。

上学期刚开学的时候，由于学校西教学楼大修没有完成，学生放学离校路队遇到了困难，在炎热阳光下，我们后勤组的几位同仁站在校门口，指挥着家长接孩子;还记得由于n1h1流感爆发，学校为了学生的安全考虑，每天安排老师在校门口为他们量体温，10月和11月我连续两个月天天站在后校门口，为同学们测量体温，11月下旬天气寒冷，嗖嗖的北风吹到脸上，几乎使人睁不开眼睛;刮风下雨的日子里，一手撑伞，一手还得拿着体温计;要打防疫针了，同学们个个捋袖子打针，打完针后要在休息室休息30分钟，在这30分钟里，我组织同学们看书、听音乐，还要不断的安排座位，在这两个月里恰遇我父亲因病住院治疗，我克服一切困难，每天还是早早到校，从没有请过一天假，就这样，几天下来嗓子哑了，都说不出话了，尽管非常辛苦，但我很高兴。因为我时刻牢记自己是一名党员，始终把学生的安危放在心上。

三、要有吃苦在先，享受在后的精神

党员只有吃苦在前，享受在后，才能塑造我们党在人民群众中的光辉形象，“苦”在某种意义上说是一种常态，即使实现了全面小康，在生活和工作中，还是会遇到这样的、那样的“苦”。面临这些“苦”，我们一定要吃苦在前，享受在后，不能斤斤计较，用自己的实际行动为党的先进性作出精辟的注解。众所周知，后勤工作是“苦”，我们服务于师生，在各项工作中，难免会产生各种困难和误解，甚至大家付出了辛勤的劳动，还不被师生所理解，受到各种指责，这就要求我们党员要敢于吃苦，勇于吃苦，加强与师生们的沟通，想师生们之所想，急师生们之所急，要提高我们的服务质量，使师生们感受到我们后勤各个岗位上对师生们的服务，要让他们感到像回到家一样温暖。要提高后勤工作的管理水平，创办成让师生们满意的后勤，满足师生们对后勤服务的更高要求。

“路漫漫其修远兮，我将上下而求索”，在今后的工作中，我将不断的进取，不断的努力，以求自己不断的提高。

**年终考核工作总结篇五**

每一位工作者，在工作了一段时间后都要写个人工作总结，这份工作总结可以将之前的工作成果一一展示出来，也可以将不足的问题列述出来，写出改进的办法，工作总结的例文。以下是一份焦化厂个人工作总结，仅供阅览：

转眼间，来到焦化公司已经有\_\_年时间了，在工作中，经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这几年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、年度个人工作总结

硫氨段工作自己总结一下。

二、在工作中主要存在的问题有：

1、由于几年来对业务的学习，对相关的流程有了越来越深的认识。

2、在工作中，有很多新的技术问题，但是深知发现问题、解决问题的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。

3、有时候对工作认识不够，缺乏全局观念，对硫胺工段还缺少了解和分析，对工作定位认识不足。从而对工作的最优流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

三、工作心得

1、在工作实践中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。

工作中，很多工作是一起完成的，在这个工程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

2、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令自己满意的成绩。能够积极自信的行动起来是这几年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少;时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算;遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

3、在工作中，经过实际的教训，深刻理解了时间的滞延是对公司很大的伤害，这就需要我们在工作前，一定要对业务流程很了解，在工作之前，多辛苦一下，减少因为自己对工作流程不能很好的表达的原因，耽误公司的生产。

在工作中，我学到了很多技术上和业务上的知识，也强化了生产的质量、成本、进度意识;与身边同事的合作更加的默契，都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候能有他们在身边，工作总结《工作总结的例文》。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

四、工作教训

经过这几年的工作学习，我也发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在\_的工作中主要有以下方面做得不够好：

1.工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急;

在工作时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。

2.对流程不够熟悉;

在工作中，发现因为流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有当时设计考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。平时总是在开发，但说到底对业务很熟悉才是生产很好完成的前提

3.工作不够精细化;

平时的工作距离精细化工作缺少一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作也经常回头看、做总结，但缺少规律性，比如功能修改等随时有更新的内容就可能导致其他的地方出现错误。以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。

4.缺乏工作经验，尤其是现场经验;

今年的现场经验有了很大的提高，对整个工段有了新的认识，但在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度。

6.缺少平时工作的知识总结;

在工作总结上有了进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提高自己。

7.做事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象;

拖沓现象是我很大的一个缺点，凡事总要拖到后面，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，会避免工作上的很多不必要的错误。其实有时候，不一定要把工作做到细才是最好的。进度、质量、成本综合考虑，抓主要矛盾，解决主要问题，随时修正。事事做细往往会把自己拘泥于细枝末节中，学会不完美也是工作中的一个进步，也是对精细化工作的一个要求。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名公司优秀的职业化人才。

五、工作计划

其中，以下几点是我下年重点要提高的地方：

1、要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水;

2、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成;

3、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺;

4、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作;

5、精细化工作方式的思考和实践。

**年终考核工作总结篇六**

一转眼，时光飞逝如电。回顾过去的20\_\_年，脑子里竟然大部分是空白，想不起来很多事情。

20\_\_年，是自己进入律师行业的第四年，这一年有得有失，有喜有悲，有一些光彩，也有一些失落。

一、足迹。

20\_\_年，我利用工作机会去了南京、苏州、盐城，和自己的另一半自驾游了皖南川藏线，其余时间基本上都待在淮安。老话说，读万卷书，行万里路——而所谓教育和成长，就是见多识广。国内的很多地方，我还没有去过，20\_\_年，我希望多填补一些空白。如果可以，我还想走出国门，去其他国家看一看。

二、收入。

今年的收入，我没有做过太细的统计。我的收入和周围的其他行业朋友相比，并不是太差，在淮安这样的城市，比上不足比下有余，这一年我的收入能帮我还清所有的车贷，覆盖我正常的工作和生活开支，并且能有些结余，还是比较知足的。

当然，我也深深知道，我的收入在律师行业仍属于金字塔的下层，和很多律师相比，我一年的收入可能比不上他们一个案件的收入。20\_\_年，我也会更加努力挣钱。有了更多的钱，才能有更高的生活质量，才能实现更多的想法。

三、实务文章。

对于律师而言，一年能有几十件案子的人，工作量就会非常饱和了。我希望我办理的每个案件都能成为“典型案例”，能在行业代表意义、法律层面起到良好的效果。

从执业之初，我就给自己定下目标，每年都要写至少十篇实务文章，把自己办案的经验，接触到的经典案件，以及职业的心得记录下来。而20\_\_年，因为各方面的原因，我只写了8篇(合计大概五万字)。在我年长的时候，回顾自己的律师生涯，这些我代理的案件汇聚成一篇篇具有操作性的实务文章，它们成为了我职业的印记，一一见证了我的成长和成熟，我相信我会无比欣慰。20\_\_年，我会再接再厉，留下更多的痕迹。

四、责任。

能力有多大，责任就有多大。包括对家人的、对客户的、对自己的，责任重于泰山。

这一年里，我对家人没有尽到太多责任。父母年纪越来越大，而我因为各种原因，陪伴得太少。虽然我在力所能及的范围内，承担家庭的各种开支，但是却不能减轻我对家人的贵任。20\_\_年，我要提高自己的工作效率，尽量减少在休息日加班，多一些时间待在家里，陪伴家人。

对于客户，我是尽心尽力的。所有的案件，无论收费多与少，只要我接受委托，我都会竭尽所能实现我的客户合法权益。即使案件结果有时并非如我们所愿，只要案件存在不公或瑕疵，我都不会放弃在法律上据理力争的机会，这是我的原则，我自始至终不会放弃。所以，20\_\_年我破天荒的代理了个案件去省高院申请再审，即使我本人贴钱我也乐意，我不能接受法官的鲁莽裁判让我精心准备的案件败诉。可是，仍然有些案件，因为我个人对于案件的走势判断失误，导致案件结果不能达到预期，每当我想起客户失落的眼神、愤懑的情绪，我的内心都充满了煎熬。这样不如意的案件就如达摩斯剑悬挂在我头上，时刻提醒我要尽全力提供最好的法律服务。20\_\_年，我会更加严格要求自己，在代理每个案件之前，做好最充分的准备，力争达到最好的效果。

对于我自己，我也是有所亏欠和不安的。20\_\_年的很多个瞬间，我都对自己说，程文驹晚上你要少吃点，吃完晚饭要去散散步;也会强迫对自己说，程文驹你得早点起来晨练，这样你一天才会精力充沛;偶尔还会恨铁不成钢对自己说，程文驹看你办了健身卡，又有多长时间没锻炼了，你这么不关心自己的身体健康吗?20\_\_年，我会适当适当减少工作量，每周保持一定的运动量。规律的作息，正常的饮食，良好的心态，健康的体魄，才是一个人的无价之宝。

五、展望。

人的一生就像甘蔗，甘甜爽口的部位只有短短中间几节。

最近一段时间晚上睡觉，我经常做梦，梦到穿越到初中，穿越到高中，穿越到大学，我似乎坐在时光机上，遇到了年轻时候的父母，遇到了老同学团聚，遇到了很多想念的人，穿过自己过去生活过得地方，和多年不见的人说说话。可那一幕幕感人的场景，我只能驻足参与几秒，就又马不停蹄向前方奔去。20\_\_年，我必须更加珍惜生命的有限时光，保持乐观积极的心态，迎接每一个崭新的今天、明天、后天……

20\_\_年，与腾泽所的各位同仁共勉，谢谢。

**年终考核工作总结篇七**

1、虚心学习，不懂就问。在这一年，我积极参加了宾馆组织的各项培训活动，认真学习服务技巧和礼貌用语，不懂的地方就向经理和其他的老同事请教，回家后仔细琢磨练习，平时在日常生活中也能经常使用礼貌用语，改掉原来的陋俗，养成了良好的习惯。就这样在不知不仅觉中，我的服务水平得到了提高，行为举止更加文明，在客人之中迎得了好评，得到了领导和同事称赞。

2、端正态度，爱岗敬业。通过这一年的锻练，我逐渐克服了心浮气躁，做事没有耐心，敷衍了事的毛病，养成了耐心细致、周到的工作作风，一年当中客人对我的投诉少，表扬多，和同事之间的关系也融洽了，之间的争吵少了，风凉话少，取而代之的是互相鼓励和关心的话语。

使我对工作更加充满信心。对于宾馆的日常工作来说除了接待客人，主要就是打扫客房和环境卫生，虽然整天都在打扫卫生，原来总是会因为太高了、不起眼、不好移动等借口，放弃了一些地方的清扫，留下了死角，在这一年里在打扫房间和环境卫生时每处地方时都备加细心不放过每点污渍和每粒灰尘、毛发，高处够不着的就凳子落凳子，抬不动的就和同事一起抬，原来不注意的墙角、窗户角、抽屉角以及手放不进去的缝隙都想办法用抹布擦干净，让脏物无处可逃。

3、服从安排，任劳任怨。平时做到尊重领导，不耍心眼，对于领导安排的事情，不打折扣，保质保量。今年除做好客房服务工作，同时在前台人员不齐的情况下，参加了前台接待的工作，开始由于对前台工作不了解，没有信心、有畏难情绪，后在酒店领导的关心帮助下，克服自身困难，认真学习、多方请教，不断演练，做到胸有成竹，遇事不乱，较为出色的完成了前台的工作任务，期间被评为当月的优秀员工。

二、明年工作打算

在即将过去的一年中，使我变得更加成熟，服务质量和水平有了很大的提高，对客人的服务热情也更加高涨，工作信心大增，对以后的工作充满了信心。这一年总体上能够做到恪尽职守，遵守单位的各项规章制度，做到让领导放心，让客人满意，但我也有一些不好的地方需要改正，比如做事斤斤计较，为一些鸡毛蒜皮的事和同事起争执，工作中存在着惰性，工作的热情不够饱满，消极怠工。在新的一年里，我要坚决克服这些不好的工作作风，乘着去年这股东风，严格约束自己，认真学习研究工作服务中的技巧，提高自身的服务水平，从小事做起，高起点、高要求，让每一个客人都满意，和宾馆其他同事一起为每一位客人提供一个舒适、安宁、温馨的家。

三、对酒店建议和意见

现在信息网络时代，知讯者生存，然而宾馆在信息收集和利用远远不够，井底之蛙永远只知道那一片天，只有走出去，方知天外天，人外人，希望宾馆多组织员工走出去学习本行业先进的服务和管理水平，以提高宾馆自身的竞争力。同时也希望宾馆领导平时多关心员工作日常生活，多为员工着想。多组织一些文化体育活动，不仅能使员工身体得到锻炼而且也丰富了业余生活。使每位员工每天能够以饱满的精神状态投入到宾馆的工作之中，为宾馆的兴旺发达做出自己的贡献。

那么你知道\_\_\_\_该怎么写吗?为了方便大家，一起来看看吧!下面给大家分享关于\_\_\_\_，欢迎阅读!

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