# 个人工作总结规划核实(精选27篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2025-06-17

*个人工作总结规划核实120xx年是不平凡的一年，在一年的时间里，本人能够遵纪守法、认真学习、扎实工作，以勤勤恳恳的态度对待本职工作，在财务岗位上发挥了应有的作用，做出了应有贡献。财务是一个单位的核心部门，同时她也是一根引线贯穿与企业的角角落...*

**个人工作总结规划核实1**

20xx年是不平凡的一年，在一年的时间里，本人能够遵纪守法、认真学习、扎实工作，以勤勤恳恳的态度对待本职工作，在财务岗位上发挥了应有的作用，做出了应有贡献。

财务是一个单位的核心部门，同时她也是一根引线贯穿与企业的角角落落。

作为财务人员，我的平时主要工作，是打款，开送货单，开发票，整理进货单据，社保工作，公积金，核算收入，成本费用做报表，做工资表，核对现金日记账，核对库存等

1、完成了日常财务报销、工资以及各项补贴的发放。处理好日常会计事务等基础工作，是财务管理的重要环节。

2、订货打款时复核进货价格，然后打款。打款后，打印回单，及时下账。

开送货单时候，医院要货，先查库存，没有货的，查进价，查进货厂家，查供医院价格，看是否涨价，报给采购，及时进货。给医院开送货单时，特别是威高的，查合同价格，然后开单子。

3、每月及时申领发票，定时开具各个医院的发票，开发票前，先整理单据与电脑核对数据，保证没有遗漏单据。开发票时，仔细认真核对品名，规格等，保证没有错误。做出发票回执单，交给业务部，及时送交医院签字后收回。

4、整理进货单据，与电脑对账，不遗漏单据，然后下账与打款金额核对，看是否一致，不一致的报给采购，及时处理。避免损失。没有随货同行单的，报给采购，及时催要，避免风险。

5、完成政府相关部门下达的任务，公司的社保年检，公积金年检，办理了单位各位同志养老保险、医疗保险、失业保险、工伤生育保险基数的核算缴纳公积金的缴纳等相关工作。

6、每月定期编制财务报表，以便领导及时掌握公司的资金，费用，成本利润，应收账款，应付账款等情况。

7、应收账款是财务部门重要的工作，每月及时整理，定期做出对账函与各个医院对账。保证账实一致。整理没来进项发票的，报给采购及时催要

8、月底，做好预算工作，月底把打款回单与银行对账单核对，确保没有遗漏，整理销售发票，费用等各类单据，填写报销单，及时传递给会计.

9、做好财务审核和监督工作。坚持原则、客观公正。在实际工作中，本着客观、严谨的原则，在办理会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，坚决不予报销;对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。通过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续齐备、规范合法，确保了会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。及时与出纳人员对账。

过去的一年里，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中，完成了各项工作，仍然存在一些不足，缺乏灵活性，时间上的规划安排还不够合理科学。工作是一个相互学习的过程，工作考验了我，我也得到了学习，“活到老，学到老”很好的`一句话时刻提醒我多学习。在今后的财务会计工作中我会不断地学习新知识，改进工作方法，提高工作效率，努力提高思想及业务素质。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。

在这里也十分感谢领导、同事对我们工作的支持。在以后的工作中，我也会继续努力，和我们的单位一起成长！一起进步！

**个人工作总结规划核实2**

转眼20xx年已经过去，在公司领导的关怀下，在公司同仁的配合支持下，本人在办公室的岗位上，取得了一定的工作成绩，这些成绩在部门总结中多有涉及，这里不再一一赘述，下面我将总结一下自己需要提高改进的地方和工作上的几点建议。

>一、不足之处

1、综合办工作千头万绪，既要负责项目的报建、验收工作，也要负责公司内部管理工作。本人在日常工作中，存在x项目报建工作，轻公司内部管理工作的现象，对公司内部管理工作投入不够。公司的内部管理制度完善，但在抓制度落实方面还有不足，比如员工考勤管理，员工宿舍管理，以后本人将在今后的工作中加以改善。

2、自身业务能力还将有待加强。综合办的工作涉及方方面面，自己以往的工作经历偏向xx开发报建工作，但现在作为部门副经理，对部门的有些工作缺乏相关知识，比如在人力资源培训管理、xx基本知识等方面。今后要加强上述方面的知识学习，努力做好上述工作。

3、内外协调能力还有待加强。综合办是公司的窗口部门，不仅是协调公司内部各部门之间的关系，使工作更加顺畅，还要协调公司的外部环境，要继续加强公司与对口单位的关系维护，使公司各项业务顺利开展。

>二、工作建议

1、公司将一体化管理开发公司、营销公司、物业公司，在部门人员不发生大的变化的情况下，综合办的工作任务将大大加重，这样简化工作程序，提高工作效率将尤为重要。

现在的通讯和网络都很发达，因此，我建议公司内部的一些不重要的文件和通知可以借助网络来传达，采取发电子档或邮箱的方式，方便又快捷。

2、开展学习活动，提高综合能力。

随着公司项目的逐步扩大，公司员工的业务技能能力显得越来越重要。我建议公司一方面可以采购一批财务、营销方面的专业书籍放在活动室，让员工在晚上休息时间可以自由学习，不定期开展学习交流活动。另一方面可以设立奖励制度，鼓励员工考取各种专业证书，如工程方面的一、二建执业资格证书和财务方面的执业证书，若员工考取通过，公司可以采取xx考试报名费和现金奖励的措施。

3、对于前期规划设计工作，一是现在xx院普遍存在偷懒、设计不用心的情况，不从项目实际情况出发，多用套图的情况严重，造成设计方案与项目现场实际结合度不高；二是xx院往往凭以往经验设计图纸，而没有参考项目所在地的规划条件来xx图纸，使得在规划报建过程中出现规划变更的情况。建议公司在前期方案设计的过程中，派专人全程参与设计院的方案设计工作，以便拿出的设计方案。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的.突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

>三、明年主要工作计划

1、今后我将继续落实贯彻公司的各项管理制度，并继续脚踏实地、勤勤恳恳、认认真真、努力完成各项工作。自觉主动地做好每一项工作，正视自己的工作，勇于担当，无论工作是繁忙还是清闲，都要适时提醒自己不忘本职工作的职责。平时团结同事，维护公司利益。每一天都持续一种朝气蓬勃的精神面貌应对工作。

2、继续学习完善自我。学习专业知识，不仅仅要向有经验同事请教，还要透过书本知识，掌握更丰富的理论知识，并用运与实践。打破单一的学习方法，向着多元化综合化的高素质人才能发展，以适应社会的现代化需求。

总之，回顾过去，是为了更好地应对未来。在这段时间的库管员工作中，我得到不断的改善是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合。对过去的不足，我将会不懈努力争取做到更好，我会用行动来证明。为适应企业的发展，努力提高自己职业技能和业务水平，认真学习公司的各项管理制度，以用心的态度做好领导交给的每一项工作，是自己在普通的岗位上发挥自己的光和热！

**个人工作总结规划核实3**

20xx年即将结束，现总结如下：

>一、加强与推广部的合作，加大网站推广力度。

>今年主要的工作是：

1、去总部参加新员工培训，了解公司人事规定以及公司产品知识。

2、发帖、发博客并加公司网站连接为公司带来uv（浏览量）。

3、负责官网和卡吉斯、帕雷士网站的信息添加、维护与更新。

5、积极配合seo推广部门做好网站内部维护。

6、积极配合技术部，提供最新栏目信息，确定选择栏目。

7、去总部参加刘总培训，学习提高个人的综合素质与领导能力。

8、参加陈总的新员工培训，了解自己在企业的位置，努力学习工作让自己在企业中占不可或缺位置。

9、配合seo推广部优化文章的关键词，并根据其密度进行调整。

10、通过向seo同事学习，并参加其主持的seo培训，以便更好的配合工作。

**个人工作总结规划核实4**

20xx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，我感觉有必要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。下面我对一年的工作进行简要的总结。 我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有XX销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏XX行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教\*\*\*\*\*经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对XX市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、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。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于XX市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二．部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上，XX产品品牌众多，\*\*\*\*\*\*天星由于比较早的进入河南市场，XX产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

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

1） 销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有XX个，加上没有记录的概括为XX个，八个月XX天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量XX个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2） 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3） 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4） 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三．市场分析

现在河南XX市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为XX市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。签于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南XX市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四．20xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1） 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2） 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3） 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作

中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4） 在地区市建立销售，服务网点。（建议试行）

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5）销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周 ，每日；以每月，每周 ，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**个人工作总结规划核实5**

我于2xxx年11月9日以咨询助理的身份进公司，成为公司的一名普通员工。2xxx年9月23日被提升为行政与人事部见习经理，两个月后被正式任命为行政与人事部经理。从入职到现在，回顾将近一年的工作，有进步也有不足，下面我从三部分来对我的工作总结。

>一、个人品行：

在刚入职时，作为一名新员工，对公司的很多情况都不了解，为了适应新的工作环境，我以归零的心态来接收这里的每一项工作，每一位同事，公司的每一个制度。为了尽快了解学院情况，我搜集了很多公司的资料来学习，遇到不懂的或不清楚的地方，及时向同事请教，这样，我用最短的时间掌握了公司的情况，工作打下了基础。由于我的努力和出色的表现，在9月份被提升为行政与人事部见习经理。

在任行政与人事部经理期间，我兢兢业业，坚持原则，做好每一项工作。为人正直，原则性强，这也是从事人力资源工作必须具备的职业素养，行政人事部本身就是调节企业和员工利益的平衡杠杆，为人正直，正是确保了处理事务的公平、公正。例如：在做员工考勤考核时坚持考核制度，不因任何人的个人原因而放宽条件;在组织召开会议，参加培训等方面严格遵守学院制度，以此作为标杆，在员工行为不符合制度要求时，严格执行制度所规定的行为，对其违规行为进行处罚。

>二、管理思维：

我欣赏王石在全球通广告宣传里的一句话：每个人，都是一座山，世界上最难攀越的山其实是自已。努力向上，即便前进一小步也有新高度。按我的理解，高度不同，视野就不同，思考问题的角度也不同，那么就要求自己站在领导的位置、学院的.角度上去思考问题，掌握全局观念，只有这样，我们提供的方案和建议才是全面的、具有价值的;才能将工作当做自己的事情来做，把学院利益、学生的利益放在首位，才能真正为领导分忧、减压，为学员成长贡献自己的微薄之力。

>三、积极组织员工活动与员工培训

员工活动是放松紧张的工作状态的有效调节剂，是增加团队凝聚力的途径，员工培训是提升员工素质、统一认识、统一思想、统一行动的有效方法，因此在去年半年的工作中，多次组织员工活动与培训，例如组织员工篮球赛、跳绳比赛、执行力培训、技能培训等项目，得到了员工的认可。

>四、行政的服务性工作

行政工作是项服务性工作，为各部门提供良好的服务，配合各部门的工作，为每位员工建立家的温馨，让每位员工有归属感是我们义不容辞的责任。为此，我们首先从美化办公环境做起，每周进行卫生评比，并张榜公布，表扬卫生好的，批评卫生差的，使每位员工都能认识到，办公室就是我们的家。为过生日的员工庆祝生日也是建立企业文化的一部分，使员工感受到亲人的关怀，家人的温暖。

>五、奖惩有法

奖惩有法也是激励员工的有效方法。对进步明显、贡献突出的员工进行精神和物质上的奖励是对员工成绩的认可，也是激励其他员工的有效方法。为此，我们评出了2xxx年的最佳进步奖、最佳贡献奖及优秀员工，鼓励真正优秀的员工，为其他员工树立榜样。当然，对于违反学院规定、未及时完成工作、拿出结果的员工给予相应的惩罚也是必不可少的，当然，惩罚不是目的，我们是既要让员工认识到自己的错误，也鼓励其能够用心认真工作，给每一项工作提交一分满意的答卷。

在过去一年的工作中由于我的努力取得了很大的进步，通过人事部工作总结，我找打工作方法和技巧，更好的执行14年人事工作。

**个人工作总结规划核实6**

一年级的语文教学内容相比如其它五个年级来说是相对比较容易的，但是就算是这学期的一年级语文教学任务会容易一点，我在一年级下学期中，还是以严格的要求和计划来进行自己的语文教学活动。

在一年级下学期的语文教学中，我们语文知识是比较简单。但是我认为这只是对我这个老师而言，所以我要站在一年级学生的角度去看待一年级语文这个学科。在下学期中，同学们因为经过了上半学期对于语文的学习，在这下学期的语文学习中也有自己对于语文学习的方法和理解，但是同学们马上就要升二年级了，所以我会在语文教学的某些方面用二年级的要求去规定他们的学习，让他们在二年级的语文学习中也会因为语文学习内容的`改变和语文学习难度的增加，而不会措手不及，所以这学期不仅要带领学生们去复习上学期的一些比较重要的语文知识，还会给他们提前补充一些关于二年级的语文知识。

我在这学期的语文教学中，我在上课以及下课时间做的最多的事情就是解答同学们提出来的问题。对于一年级的学生来说，他们现在好奇心是一个非常重的年纪，这个也是可以很好的帮助他们语文知识的学习，同时也会在语文课上增加我的工作热情。在平时的语文学习中，学生们经常会提出很多与我教学内容相关的问题，我都会一一解答，有时候同学们也会问一些与课堂无关紧要的问题，这个时候我就会纠正他思考的角度，并用一个新的问题代替他的问题，再给他解答。有点时候同学们也会问一些比较深奥的问题，在自己不是很懂的情况下，我选择在课后找资料，然后在下一节课上，将非常准确的答案告诉他们，让他们对语文这个学科更有兴趣，也培养他们在语文学习中的思考能力。

在一年级上学期的语文教学中，我会认真监督同学们的语文课本的背诵情况，在语文书中有些文章和诗词是要求学生们背诵的，为了让他们从现在就养成一个好的语文记忆力和背诵习惯，我经常在上语文课上对同学们的背诵情况进行抽查，并选一些小组长在每天的晨读中负责他们的背诵任务。

在下学期中，我通过对我们语文学习的实际情况进行了语文的教学，让同学们在语文的愉快学习中，同时取得让自己满意的语文成绩。

**个人工作总结规划核实7**

20xx一年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了长足的进步。

记得当初毕业面试的时候，一位考官问我，农村信用社是什么。我顿时哑然，想了很久，才回答说农村信用社是一个金融机构。除此之外，对农村信用社便一无所知了。所以，当我被单位录用以后，如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

>一、理论学习使我对农村信用社有了一个初步的认识和了解。

>二、坚持思想政治学习让我的思想理论素养不断得到提高。

一直以来，我始终坚持学习\_建设有中国特色的社会主义理论和党的各种路线、方针、政策，坚持学习“三个代表”重要思想，学习各种金融法律、法规，积极参加单位组织的各种政治学习活动。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。

勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践农村信用社为“三农”服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行“三防一保”职责，自觉按规操作;平时生活中团结同志、作风正派、不贪污挪用、不谋私利，不参与赌博等违法乱纪行为，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

>三、实践让我的业务技能不断增长，工作能力不断加强。

刚开始时我是在内勤岗位跟班实践，从第一天开始，难题就接踵而至。对五笔、珠算、点钞、电脑业务、财会业务等业务技能要么是一知半解，要么根本就是一窍不通。从零开始，一边是同事们的悉心指导，一边是自己对着书本反复练习，早上起床和晚上睡觉前都要练上几遍。几个月下来，已经能比较熟练地掌握了，而且已经能够独立上机操作业务。

今年x月份，由于人员的调整，我接手信贷工作，所分管的两个行政村人口一共3000多人，进村的道路极其难走，晴天灰尘滚滚，雨天泥泞不堪，而且个别屯离镇上有十几公里。加上刚开始时我对这两个村的情况知之甚少，所以面临的难度可想而知。在这种情况下，我克服重重困难，不摆架子，积极的走村串户了解情况。我首先找到了各村委会的干部，向他们了解村里的基本情况。一段时间下来，我对所管辖村的经济基础、主要经济收入来源、支柱农业以及农户的一些基本状况已经有了一个大致的了解;接下来，我便逐户的走访那些借款逾期较久的借款户，具体了解他们的情况以便对症下药。

马善国一家，在我走访时所了解到的情况是他们家劳动力充足，靠种植甘蔗每年有一定的经济来源，而于1915年所借的四千七百元借款却久而未还，所欠利息已经是一千两百多元。深入一了解，原来这笔借款当初是他的父亲所用，如今两个儿子分家后谁也不愿意承担年老体衰的父亲的这笔债务。为此，我两次登门找他们一家谈心，动员两个儿子一起分担父亲的债务。工夫不负有心人。后来，分债的手续一办妥，大儿子马上还了一千元及欠下的利息。截止今年x月底，我的各项年度任务指标都完成得较好。通过实践，我解决实际问题的能力和组织能力也得到了很好的锻炼。

>四、一分耕耘，一分收获，成绩是对我一年来所有努力的肯定。

接手信贷工作以来，本人各项年度任务完成情况较好。截止六月底，个人揽存13、5万元，完成年度任务的94%;收回正常贷款39万元，完成年度任务的86%，比去年同期多收5万元;收回逾期贷款12万元，完成年度任务的229%，比去年同期多收5、5万元;收回呆滞贷款2、9万元，完成任务的54%，比去年同期多收1、6万元;收回呆帐800元，完成年度任务的133%;收回利息4、9万元，完成年度任务的29、5%，比去年同期多收2、1万元;发放贷款59万元，完成年度任务的89%，比去年同期多增29万元。

正所谓是“金无赤足，人无完人”，在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点的不足：一是工作中有时魄力还不够，放不开手脚;二是在处理一些事情时有时显得较为急躁;三是对一些业务技能特别是财会业务还不够熟悉。

>在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能才能更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

总之，短短的一年见习期，是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的`一年。

**个人工作总结规划核实8**

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20xx年的工作业绩，我通过不断向领导、同事和客户学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，在工作业务上取得了较明显的进步，在公司领导的正确指导和带领以及全体队员的密切配合下， 分队的各项工作及业务开展一切顺利，怀着一定要成功的信念和敢闯、敢干、敢承担的精神力量，20xx年是我在公司三年多以来收获最多、成长最快的一年，在此我非常感谢公司杜总经理一年来对我的鼓励，使我明白成功是送给有准备的人，非常感谢公司吴大队长、黎副中队长对我工作及业务上的指导与帮助，感谢公司各位同仁的大力配合与支持。我一定努力经营好自己的长处与优势。为了更好的有计划、有步骤、有创新、有行动的实现20xx年新的战略目标，现把20xx年的工作整理、总结如下：

>一、20xx工作回顾。

20xx年我负责管理3个点的安保工作。定期对护卫点区域进行安全大检查，有漏洞的及时汇报客户领导，定期组织队员训练学习军事 消防 业务技能等知识，定期对值班区域和宿舍清洁大扫除，不定期与客户沟通和协商安保工作及各项事情的处理解决，重视消防工作, 始终坚持\_预防为主、防消结合\_的原则，每月定期对消防设备设施进行检查，确保其良好运作,同时培养队员\_养兵千日、用兵一时\_的指导思想，重视客户单位安全防范，加强对外来人员的登记、管理，配合公司领导和客户领导共同完成各项安保工作。

在公司飞速发展的今天缺人是不可避免的，我分队想尽一切办法大量招工：不定期组织外面摆招工牌招工、岗位上天天招工、晚上查岗时去外面显眼的地方到处贴招工简章、和职介所合作、朋友、老乡介绍招工等，努力补满自己队伍的同时向公司输送合格保安员上新点及补充队伍，为公司缺人问题尽自己的一份力量。

强化队伍，定期组织附近护卫点队员训练和学习，展我公司保安风采。

星期一下午18点--19点训练军事技能(立正、稍息、停止间转法、敬礼等)。

星期三下午18点--19点消防技能演练(灭火器使用、水袋使用、理论知识)。

星期五下午18点--19点学习公司制度(公司制度、客户规定、法律法规等)。

通过加强队员的思想、技能等各方面的引导，增强保安队伍凝聚力和处事能力，

让队员工作能够有序有效有带动的进行，达到客户满意的效果。

20xx年7月25日早上5：40左右，x护卫点被盗一辆三轮摩托车，队员以为是饭堂人员开的，所以就没有查实，导致事件发生。事情发生后我司领导积极与客户沟通、查找漏洞、建议客户规范管理，所有车辆一律凭车牌证外出，杜绝此类事件的发生。

20xx年10月28日x护卫点因工厂倒闭撤点。

20xx年12月1日x小区上13人，接到公司领导命令派我去做分队长，我听从公司领导安排，提前交接好原护卫点的工作，信心十足做好全力以赴的准备，在福永大队、中队大力支持下，接点当天一切顺利，上点第一天开始克服种种困难，有序的解决队员吃饭、住宿及工作安排，工作上刚开始不是很熟练发生了一些问题，一个多月工作以来，全体队员齐心协力，为小区搞活动全体队员义务执勤一次、发现嫌疑人多次、为客户领导提建议多条，得到客户好评。

12月1日上点以来，在人员非常紧张的情况下，我分队不辞辛苦想尽一切办法招工，上点以来在保持本分队能运转的情况下，向公司输送6名队员(其中2名支援南海)。

为了让队员安心工作和生活、稳定队员思想，我分队特向公司领导申请了一台电视机，在鄙陋线不能看电视的情况下，我自己贴了120元钱买了一个电视接收锅，队员下班后可以开开心心看看电视，把队员当自己家人对待，生活当中相互帮助与支持，工作当中讲究原则、强化思想，做人用于情、做事用于心，用心做好每件事对我来说每天都在成长，每天都充满着成功和快乐。

经过20xx年的工作努力，我的目标分队长、业务目标50人顺利完成，使我在能力、经验、业务水平有了很大的提升，同时也明白了自身存在的缺点和工作中的不足，在今后的工作中我将不断超越自己，用创新的方法和思路，把工作每个细节做好，让公司放心，让客户放心，让队员上班安心。

>二、业务汇报

我进入xx保安公司已经三年多时间了，特别是在20xx年我的成长是最快的一年，我坚信。相信是万能的开始，从我进入公司的第一天起我都非常相信自己 一定能实现心中的理想，相信公司能发展壮大、能给我们提供良好的舞台，让我们演绎精彩。

20xx年我开始进入业务发展领域，我相信：努力一定成功，学历不等于能力、文凭不等于水平，在公司领导指引和随行中、开始跟公司领导学习业务技巧，收集客户资料、电话预约、陌生拜访等。

20xx年见面谈的客户达28家(见业务报表)。 成交5家客户：共计：成交54人，达到了20xx年目标计划50人的理想效果。

我觉得做业务是最好的生活方式，虽然辛苦但是收获很多，每一条客户信息的得到都要通个各种渠道收集，每一家客户拜访都要打过无数次电话、和精心的策划准备，每一家客户跟踪都要花费很多时间、有时几个月甚至几年，每一家客户成交都要花费很大的脑力。财力和精力。但是在业务方面我接触了各行各业的企业客户，学到了在工作中学不到的知识，慢慢的我发现我的业务能力也在不断在增加，从业务中也认识了很多有益的好朋友，谈到业务话题我非常感兴趣、我非常喜欢拜访客户、我非常喜欢打电话给我的客户，我坚信客户和我们合作我们对他有帮助，资源整合共享，一定是一个多赢的结果。要让客户选择我们，光是口头承诺是不够的，需要持久提供优质的保安服务，保证服务到位、坚持改进服务，使服务更专业更真诚;需要我们与客户不断沟通，使我们的保安服务更好的满足企事业单位的需求，需要我们保持公司稳定健康的发展，使我们能够成为客户长期信赖的合作伙伴。

公司发展离不开业务开发，我来到公司就想一件事：怎样才能把公司发展得更好，让公司去为社会做贡献，20xx年我要努力学习更多知识来提升和超越自己，我要做得更好、我要让生命充满意义、我相信我是最棒的，我一定会成功。

>三、20xx年工作目标计划。

1、合同人数成交100人。

2、成交6个护卫点。

3 、公司业务第一名。

>四、自己信念。

任何事情都是好事。 相信是万能的开始。 努力一定成功。

没有得到想要的我即将得到更好的。

新的一年即将到来，机遇与挑战同在，光荣与梦想共存，在这激动人心的日子里，我满怀喜悦的心情，畅想来年的目标和计划，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行，以艰苦奋斗为荣，以团结互助为荣，努力完成20xx年的工作目标，和公司一起展望美好的未来。 祝愿我公司在所有同仁辛勤的耕耘下，新的一年里大展宏图、蒸蒸日上。

**个人工作总结规划核实9**

时光荏苒，转眼20xx年过去了，回顾一年的工作感受很多，收获很多。其中也包含了各级领导的培养，教育和同事的帮助，关心，也包涵了自己的辛勤耕耘和不懈努力的辛酸。一年来，自己始终坚持勤恳做事，诚恳做人的原则，坚持做事不贪大，得失不计小，认真履行自己的本职工作。从外网管理站到工程项目部，无论做什么样的工作都坚持执行公司安排的任务，可以说20xx年是公司推进改革，拓展市场，持续发展的关键年。现对过去一年的工作总结如下：

在20xx年里，我自觉加强学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法。一方面，干中学，学中干。不断掌握方法积累经验。我注重以工作动力为牵引，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，较快地完成任务。另一方面问书本，问同事，不断进步逐渐摸清工作中的基本情况，找到切入点，把握住工作重点和难点。1到4月份我在第一管理站工作，负责对苑等50多万平方米的供热任务，我们全站人员不负领导期望，圆满完成20xx的供热任务和各项经济指标，并积极配合收费人员收费，收费率达到90%以上。5月份我调入工程项目部工作，项目部刚开展工作时，在边经理、李经理的带领下我们十四个员工团结一心，在集团公司领导的精心指导下。我们既是一个团队又有各自的分工，我的职责主要是负责换热站的建设，换热站8座，安装14台换热机组，离子交换器6组，供热面积可达到109万平方米。工程部所有员工顶酷暑，站雨夜，坚守工作一线每天工作十多个小时。勤勤恳恳、任劳任怨，没有任何怨言。

由于我们的供热工程工序比较复杂，繁琐，地下障碍物比较多。经常加班加点，比如；医专新小区二级网比较复杂，在供暖开始是发现供回水管道接反，为了不影响供热时间，我带领等四名民工奋战36小时，我们的眼睛被电焊光刺激的通红，眼睛无法睁开，但还是坚决完成任务，及时给用户送去温暖。这样的工作还有很多，很多。回顾过去的一年，完成了一些工作，取得了一些成绩，总结下来有以下几方面的经验和收获。

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（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）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（四）要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的`道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策！总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

（一）积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系。

（二）加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。

（三）加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在城投集团公司的正确领导下，公司发展的会更美好！

**个人工作总结规划核实10**

20xx年紧张忙碌的一年即将结束了，总结这一年的工作，在各级领导的正确领导和业务指导下，我在本工作岗位上取得了一定的成绩，但也存在着很多的不足之处。本着正视当下、展望明天、总结成绩、剖析不足的思想，现对20xx年的工作进行总结及对20xx年的工作进行计划如下：

>一、 岗位工作取得的成绩

1、资金方面：作为一个企业，资金的安全及管理是财务业务中很重要的工作，20xx年我每月月末会与出纳人员及时、完整核对现金、银行存款、其他货币资金往来进行对账、盘点，并做资金对账表存档。保证了各项资金帐帐相符、帐实相符，为公司资金安全管理及合理使用提供了数据基础。

2、供应链方面：作为一个总账会计，我要负责每天采购、出库等发票的生成，月底我要做供应链的对账、关帐结账工作。在这一年里，我能坚持每天生成相关发票、月底做库盘点数据并参与盘点、审核盘盈盘亏单据及写盘点报告，为公司商品管理工作尽到了一个作为财务人员的职责。

3、应收应付系统方面：我坚持每天把出纳传递的收、付款单据在当天入账，及时核销客户应收款、供应商应付款；及时处理商务部门及业务人员xx邮件关于应收应付款项的调整入账；改变了以前因入账不及时，给商务方面在对客户和供应商款项管理方面造成的数据信息滞后、帐期影响。在这一块，通过我的工作有了很大改善，为公司各层级数据需求者提供了及时、完整、准确的数据支持。每月底及时进行了关、结账工作，仔细调整业务环节中出现的数据不符合系统的情况，从未因供应链关结账的问题影响下月的业务开单。

4、固定资产系统及存货方面：我每月对公司购入的各项固定资产进行登记入账、建立卡片，月底对资产项目核对关结账。

5、总账账务方面：我坚持每天及时从出纳处取得各项单据，及时分类归集记账，做到分录摘要清晰明了、数据准确、核算项目对应无误；并增加了原来未做现金流量项目；在月末及时进行账目核对，保证资金、备用金项目、应收和应付项目帐帐相符，通过每月对应收预收、应付预付项目的数据的对比，核销了应收款、应付款的重复项，保证了资产负债表项目数据的真实合理，为数据分析奠定了扎实的基础；及时处理财务经理、财务总监xx邮件关于各种账务调整、数据清理的工作；能及时每月对xx工厂、xx采购、销售、一般往来账务及时进行核对并制作对账表，对于双方有疑问的事项我能做到和对方财务人员保持密切沟通只至找出问题所在、及时解决，保证双方往来账务清晰、数据准确。

6、其他会计事项：我能按照财务部规章制度、领导要求，处理相关财务事宜，提供需要的数据信息及账表及其他事务；对于其他部门和人员通过系统查询关事项，能积极配合并释疑；遵守财经纪律和制度、遵守职业道德、保守各种保密事件及商业秘密，做到数据不外泄不传播。

>二、工作中存在的各种问题及修正

1、 在凭证制作过程中出现了数据登记不完整、科目归集、核算项目归集不准确的时候，在20xx年的工作中应更加仔细、详细分析数据属性，做到摘要意思清楚、信息全面、科目及核算项目及现金流项目归类准确、数据准确。

2、对于应收应付项、资产项、总账项，不能拘泥于做账而“作”帐，在每项目完成之余，多看多想各环节数据状况、关联信息，发现及处理系统中出现的有必要处理的事项，使财务帐各项目、数据更完整清楚、符合逻辑。

>三、20xx年工作打算及展望

新的一年，工作也是一个全新的开始，理应对人生对工作有个新展望，在崭新的下一年我要：

1、20xx年建立新财务帐套，全面准备、核对、处理数据，在1月底完成帐套各个模块数据录入及初始化工作。

2、更好、更全面完成本岗工作；团结部门全体人员、紧密协同工作；不折不扣完成上级领导安排布置的各项财务工作。

3、积极参与各种培训及学习，不断充实、更新知识，提升职业劳动技能。

**个人工作总结规划核实11**

您好！20xx年即将过去，感谢又一年来您对我的关心和指导。对我来说，这些点点滴滴不是流水无痕，而是铭刻在心；同时也要感谢同事们的协作和帮助，在公司这个大家庭里能够经历这一年的分分秒秒，我深感幸运！

我们公司的有着独特企业文化，既有竞争残酷的一面，又有人性化关怀的一面，它能磨练人的意志，淡泊人的心灵，能让员工业务素质能得到快速提高，人的心理也能快速成熟起来，这无不凝结着每位领导的英名决策和正确指导。

这一年来，是我规划人生中重要的关键时期，一定要走的稳健。通过多个项目的工作学习，我对规划设计的流程，方法等有了更深的认识，对各类规划也有了一定的了解。今年年初，我给自己制定的目标是大致具备能独立完成一个一般项目的能力，包括它的前期策划，方案设计，效果图表现等。一年来，我按照自己既定的目标一步一步地下来，有些可能达到了，而有些可能离目标还有一定地差距，具体表现在以下几个方面。

策划方面：

好的策划是规划方案成败的前提。一年来，我参与XXX等项目的前期工作内容。在项目组领导的帮助下，我学到了很多策划模式，策划理念等，但我对策划的理解的把握还缺乏基础理论性的认识，这都是在以后的工作中需要加强的。

方案方面：

方案能力是一名规划设计师应必备的重要能力，好的平面是规划方案成败的关键。一年来，我参与了XXX等项目的方案的设计，在设计期间我跟随设计组的领导一起查阅资料，实地考察，埋头苦干，虚心请教，圆满完成了既定任务。在独立设计的过程中，我发现了自己的很多不足之处，特别是对方案的整体把握能力还有所欠缺，这都是在需要努力提高的。

除业务素质的锻炼外，与甲方的沟通，与同事间的配合也是工作中必不可少的一部分。 设计前期，我们致力于与甲方的沟通，通过我们的职业嗅觉了解开发商的商业意图，不卑不亢，有礼有节是我们坚持的一贯立场。设计过程中要与甲方进行不断的交流，无论交流的结果如何，都对我们今后的\'设计是有百益而无一害；是我们的问题，就要敢于承认并迅速加以更正，不是我们的过错，也要做细致的解释工作。此外，我们还需要与相关专业的配合工作。规划专业作为其他专业的先导，必须对整个设计流程负全面的责任。在合作过程中我抱着学习的态度，虚心的精神，共同努力推动项目进展。

为了提高自己的综合素质，我加强外语等各类知识的学习，丰富自己的工作技能。同时我还阅读了大量的文学作品，提高了自己鉴赏水平。我又学习了为人处世伦理哲学，以提高自己的道德修养。所有这些，使我越来越深刻地感觉到人生追求的意义。

不知道是自己要求太高，还是自己的进步太小，我总觉得离目标还是那么远。而且工作时间越长，学的东西越多，就越感到自己的不足。总之，成绩属于过去，过错已化为经验。在以后的工作和生活中，伴随着公司的不断拓展和业务量增长，我们依旧会面临巨大的挑战和压力。就我个人而言，有几点尤其需要重视。

一是加强自身业务能力的培养，增加自已对设计各个环节的熟练程度，多吃苦，多思考，努力提高工作效率；

二是与同专业同事间增强忧患意识，竞争意识，营造你追我赶的氛围，不学习不上进就要被社会淘汰；

三是加强与公司内部各设计人员间的团结合作，保持平和的心态，多沟通，多配合，充分挖

掘集体的潜力。

最后，我还想说一个词：责任。

无数次，我拿这个词来衡量自己，来要求自己。不论说过的话、做过的事，都要负起责任。肩上扛着工作上的责任，社会的责任，家庭的责任，不可逃避的。

新的一年即将来临，我相信，有了公司领导层的英名决策和正确指导，加上公司全体员工的共同努力，同舟共济，继往开来，公司的发展一定会蒸蒸日上。我没有理由不憧憬以后的锦绣前程。

**个人工作总结规划核实12**

自2月中旬以来，我们根据《北湖区林业局作风大整顿主题活动实施方案》，坚持高标准、严要求，认真做好各个阶段的工作，以高度的政治责任感，饱满的热情和良好的精神状态投身作风大整顿主题活动中，较好地完成了各阶段的整顿任务，现将作风大整顿主题活动总结如下：

>一、学习动员

2月23日，局召开了干部职工动员大会，组织学习了区主题活动方案、作风大整顿活动的会议精神、市“五个一律免职”规定等文件资料和领导讲话。3月5日局分管领导也召集了林政、林调、审批、调纠四个部门集中学习了《北湖区林业局作风大整顿活动若干意见》、《北湖区林业局作风大整顿主题活动实施方案》等文件精神。通过集中学习与自学相结合，我们不但提高了认识，端正了大度，还充分认识到这次作风整顿的重要意义、目的和要求，增强了积极参与的自觉性和主动性。

>二、组织实施

1、提高工作效率和服务水平。我们在学习动员的基础上，紧密结合思想、工作、纪律实际，采取“自己找、相互帮”的办法，严守作风纪律，提升思想认识和业务水平。林业调查规划设计队是局今年新成立的技术服务部门，主要工作包括项目使用林地的外业调查和报批材料编制、涉林案件的\'技术鉴定、生态公益林管理，不论是外业还是内业的工作量都很大，但队里目前只有3名工作人员，所以我们必须勤奋工作、恪尽职守，发扬“五加二”“白加黑”的吃、苦耐劳精神。在创新意识不强、作风漂涪工作落实不力、纪律松弛等问题上，开展了对照检查，对存在的问题进行了自查整改，并写出了个人及部门自查整改材料上交局人事监察股。

2、深入基层解难题，支持帮助促发展。为进一步转作风、解难题，我们与市林调队协调好，把项目使用林地的可行性论证评估工作做好，客观、公正、合情、合理地做好受委托的林业调查和勘验，及时为有关部门搞好林业技术鉴定，并出具技术鉴定书。生态公益林管理是一项复杂而繁琐的事情，与林农的切身利益又是息息相关的，为了让林农领到“放心钱”，我们转变推诿、马虎的工作态度，积极与财政等相关部门协调，核对数据，严格按上级要求及时将补助基金发放到位。

>三、总结经验

这次作风大整顿主题活动的开展，我们初步实现了“思想上有明显提高，工作上有明显进步，作风上有明显转变，纪律上有明显加强”的目标。通过联系思想、作风、纪律实际，联系贯彻党的路线、方针、政策的情况，联系新形势和新任务的要求，我们进行了深入学习和思考，在对转变职能，改善工作作风上都有了新的认识和提高。自觉遵守上级有关文件精神，增强服务意识，诚心诚意为人民服务，为群众多办好事和实事。大家一致表示，要把这次作风大整顿主题活动作为新的起点，强化干部职工的组织纪律观念，实现全局作风纪律和精神面貌的大转变，为全区林业更好更快地发展再添一份力量。

**个人工作总结规划核实13**

在上级主管部门和局领导的正确领导和指导下，局办紧紧围绕金融工作中心，自觉服从和服务于经济建设大局，积极参与金融改革，高度重视服务、咨询、信息研究、金融宣传等四个方面的协调和监督不放松，办公室职能得到充分发挥，全局工作得到有效推进。在过去的一年里，我们办公室主要做了以下工作：

>一、规范服务工作

始终把服务作为办公室的主要职责，注重会议的规范化管理，文件和事务按照少环节、快节奏、高效率的原则，使各项工作有章可循，相互衔接，基本做到快速、准确、细致、严密。一是强化办文意识，提高办文效率。始终坚持一进一出的单证办理程序，全年审核办理各类单证163件，规范单证办理，树立金融机构的良好形象。二是强化服务意识，提高服务质量。在后勤服务方面，规范接待来访者，完善车辆和器官财务管理，努力减少器官支出。积极向领导建议改善局院环境，对400多平方米的空旷地面进行绿化，安装彩灯，极大地改变了局院环境

>二、提高员工水平

作为员工部门的办公室，坚持以财务工作中心为中心，紧紧围绕财务管理主题，有效强化员工意识，使办公室成为领导大脑的天线和手脚的延伸。一是及时总结情况，反馈信息，为领导决策提供依据。根据局领导安排，完成2项财务状况分析，参与3项财税状况分析起草，撰写并完成了u财政预算执行情况报告、u财政预算草案、a县财政运行情况报告，二是积极组织修订局各项工作制度，确保整体工作正常运行。今年以来，我们制定了局机关工作程序、办事程序等规章制度，使制度更加规范、具体、实用。局机关作风明显改进，工作效率明显提高。第三，加强监督，确保各项工作的落实。按照重大事件重点督办、紧急事件即时督办、常规事件定期督办的原则，协助领导落实决策，做到工作安排、检查、监督、呼应、有效，充分发挥助手作用。处理了县人大代表、政协委员提出的7项建议和建议。《意见建议复函》被五届县人大二次会议秘书组作为范本，供其他单位参考。县财政局被评为提案处理先进单位

>三、加强调研宣传

在人员少、任务重的情况下，建立金融信息网络，有效加强金融研究、宣传和信息工作，丰富金融信息资源，促进金融研究和宣传的发展。

一是提高金融研究质量年，局办起草完成了三篇研究论文，其中《山区农业县财政困难成因分析与建议》一文分别发表在《中国专业报》和《农村金融》上，被\_出版社出版的《新时期中国财税大观》一书收录；《论当前乡镇财政组织管理的理性定位》一文发表在《农村金融与金融》杂志上；《论税费改革后的乡镇财政管理体制》一文在某经济杂志上发表，并在市社科联论文评比中获得一等奖；《关于当前县级集中核算工作存在问题及对策的探讨》一文获省社科联论文评比三等奖。二是金融宣传重点突出，局办在全国各类报刊上发布通讯、短信等新闻报道52条，其中《中国金融报》6条，《农村金融》4条，日报、晚报21条。《20年春秋金融形势》一文，宣传了一位同志的事迹，一位优秀的金融专家，在《日报》、《农村金融》、《金融》等报刊上发表，被\_出版社出版的《财税改革与管理》大型画册和《\_时代》杂志出版的《人民公仆》收录。局办与人民教育单位联合创作的摄影作品在省、市财政系统摄影比赛中分别获得三等奖和一、二等奖。第三，及时传递财务信息。全年共编发财务信息12期，编发信息80余条，其中12条被市局采纳

>四.加强内部管理

根据每个人的专业素质和能力，结合办公室的实际工作，完善办公室内部分工和责任制，指定专人负责文件处理、后勤服务、计划生育、，车辆和财务管理。实行分工协作，确保办公有序发展。为提高办公室人员的业务能力，在加强办公室人员日常业务知识学习的同时，局领导还先后派出专业技术人员和档案人员参加上级有关部门组织的专业培训，努力提高办公室人员的综合素质，使办公室人员不仅甘于寂寞、甘于奉献、甘于吃苦，而且要顾全大局、服务大局，务实高效地开创办公室工作的新局面

一个半月的实习结束了。我学到了很多课堂上学不到的知识，受益匪浅。以下是我的毕业实习报告摘要。请提供您的宝贵意见；在本次实习中，主要岗位是一些会计核算，因此，主要实习科目是应收账款和应付账款会计，以及其他一些外商投资科目。在实习期间，我在月底参加了该企业的财务会计，认真学习了p罗珀和标准会计程序，真正从教科书走向现实，从抽象的理论回到丰富多彩的现实生活，仔细理解财务会计的全过程和会计的各个环节，仔细观察一些会计的整个审计和会计过程，掌握会计的应用一些会计事务的性质和范围。跟随财务人员核实会计事实。我确实了解并熟悉中国的公诉程序以及法院的作用和职能。同时，我还配合公司财务人员做好调查记录和记录做好帐簿的日记账记录，并做好帐簿的装订和归档工作。经过一个半月的实践，我客观上对k

**个人工作总结规划核实14**

根据区政府要求，现将农林水务局上半年工作情况和下半年工作计划简要汇报如下：

>一、上半年主要工作及措施

（一）农业产业结构不断优化。

通过区农业产业结构调整奖补政策引领，我区已全面退出传统农业，农作物以花卉、蔬菜、瓜果等经济作物为主。目前全区包括本地和引进大小农林企业共120余家，完成土地流转万亩。全区农村地区设施农业基地达万亩；苗木花卉和经果林基地达万亩。

（二）大力推进美好乡村建设

以项目建设为支撑，以乡村环境整治为重点，积极推动美好乡村建设的不断深入发展。主要是：一积极推动村庄改造工程；二扎实推进农村环境连片整治工作；三着力打造“艺术村”；四兴建高标准竞技场地；五开展美好乡村结对帮扶工作。

（三）全力抓好食品安全

一是强化农产品检验检测。利用两个乡镇农产品质量安全监管站，对辖区内的蔬菜瓜果进行抽检和监管；二是强化农产品质量监管。不定期地对辖区内生产的蔬菜进行监督和检查，对主要蔬菜基地实行台帐管理，建立可追溯制度，对农产品质量安全采取源头控制，禁止违禁农药使用，经农业部抽检农产品质量安全检测合格率达到，优质农产品比重逐年上升；三是加强对畜、水产品市场的监督管理，组织了3次市场检查。

（四）严防秸秆、垃圾、树枝焚烧

坚持和完善了“六项”工作制度，投入资金共50多万元，人力400多人，发放通告5000份，张贴标语、挂横幅40多条，安排宣传人员24人，宣传车辆5台，出动宣传车辆100多台（次）；开展联合督查4次，巡逻检查43次，开通值班热线，坚持24小时值守，圆满完成了市里要求的秸秆禁烧工作“三不”目标任务。

（五）落实支农惠农政策

通过向上级部门积极争取，共发放龙头企业补贴、农资综合直补、粮食直补、设施栽培补贴等资金共计371万元，资金全部发放到位；申报皖优农产品进超市、农机购机补贴等10个项目，预计能再争取惠农资金100多万元；同时，根据区农业产业结构调整奖补政策，对2102验收合格的农林企业实施奖补，20\_年区级农林产业项目奖补资金涉及企业100户，共计万元已全部发放到位；省级奖补资金40万元、市级奖补资金万元，均已发放到位。

（六）推进清洁小流域项目和环巢湖生态修复工程二期工作

区生态清洁小流域建设作为省第一个清洁小流域项目，省水利厅和发改委以皖水保〔20xx〕104号文件予以批复，第一批经费360万元已进入区财政帐户。其中东瞿水库生态清洁小流域建设项目根据方案要求，通过招标，确定由上海聚隆绿化发展有限公司负责项目实施，该工程已于5月正式开工。上游xx12米河道现已拓宽结束，且河道中游段岸坡的行道树也已修剪结束。目前，正进行生态护坡及景观苗木栽植工作，驿站土建也在开始建设。省本年度。

环巢湖生态修复工程二期项目位于区西北部，包括在董铺水库北部胡大等村岸边约711亩的生态湿地建设；东瞿水库等9条总长约公里的河道进行整治，计划投资万元，目前已完成前期相关工作，设计单位正在进行初步设计编制。

（七）扎实做好动物防疫工作

今年春季以来，共安排禽流感疫苗 21万毫升，口蹄疫疫苗3万毫升，猪瘟疫苗2万头份、猪蓝耳病疫苗万毫升，集中防疫猪、牛等大牲畜万头，防疫家禽万只，禽流感、口蹄疫、猪蓝耳病、猪瘟等四种国家重大动物疫病的免疫率100%，免疫合格率一直保持90%以上，远远超过国家规定的标准，处于全市领先地位。

（八）落实移民政策

按照省水库移民管理局文件精神和市移民办的部署，组织对水库直补农村移民人口进行更新，经过核定，确定我区20xx年大中型水库农村移民后期扶持人口为xx77人。目前， 20\_年第四季度、20xx年第一、二季度直补人口资金共万元已发放完毕。非农户口水库移民后期生活帮扶20xx年第一、二季度帮扶资金共万元已发放完毕。目前正在开展20xx年非农户口帮扶工作的年审工作。

>二、下半年重点工作及措施

（一）继续推进农林业产业结构调整

以市、区奖补扶持政策为基础，加大招商引资力度，重点针对农林业产业龙头企业、设施栽培、特色农产品、农民专业合作社、农业固定资产投资、农田基础水利建设等项目进行一定的资金奖补，促进现代农林产业的\'不断提档升级。

（二）全力做好美好乡村建设任务

继续加大工作力度，以项目建设为中心，以完善配套设施建设为重点，重点抓好中心村环境整治、农民休闲娱乐设施建设、生态产业发展等项目，着力打造好两条美好乡村建设精品旅游观光路线，为发展休闲旅游观光农业夯实基础。

（三）抓好农业重点项目实施

做好今年新建的农业项目的技术指导和服务工作，合理安排蔬菜瓜果生产，抓好三十岗乡天宝园林的12000平米、润果蔬合作社6000平米和大杨镇安农大科研基地10000平米的蔬菜花卉育苗中心建设任务，做好今年新建500亩设施蔬菜大棚的目标任务，下半年引进走马岗生态农业园项目，计划在三十岗乡崔岗村建设200亩蔬菜设施大棚、300露天蔬菜、1000亩苗木花卉等；在大杨镇十张村引进百年青园林绿化有限公司，计划新建200亩设施大棚，全部生产优质无公害蔬菜瓜果。

（四）推进农业产业化发展

着力打造农产品品牌，积极做好省农展、上海农展、市农交会等大型活动的参展工作；做好农业产业化龙头企业对接和资金扶持工作，积极申报省、市级农业产业化龙头企业；加大对现有“三十岗”牌西瓜、“正光”蔬菜、“王仁和”米线、“悦康”鸡蛋等品牌的开发力度，进一步提高我区名优农产品、绿色食品的知名度和市场占有率。通过已建立的瓜果、蔬菜、蔬菜、苗木等11家合作社，积极发展定单农业，扩大产品向省内外乃至国内外的销售渠道，扩大合作组织的影响力，增强为农民搞好产前、产中、产后服务。产业化项目上，适时推进安琥鑫隆粮油公司7000平方米的市粮食应急加工基地等4个产业化项目建设。

（五）加强农技服务推广和农产品质量监管

做好农技服务推广体系工作。按照省、市文件要求，在两个乡镇强力推进农机服务推广体系建设，计划在8月份完成采购任务，9月份全部完成该项工作。加强无公害农产品认证和质量安全整治工作，在现有无公害农产品和绿色食品认证的基础上，下半年再增加5-8个无公害农产品认证和3个绿色食品认证；把好种植产品质量源头关，对辖区内生产的农产品和销售的农资进行监督和管理，禁止出现禁用农药和添加剂的使用，指导基地和园区采用标准化生产。

（六）做好生态清洁小流域项目和环巢湖生态修复工程工作

按计划节点推进东瞿水库治理生态清洁小流域建设项目，完成全年生态清洁小流域建设计划。环巢湖生态修复工程项目工作中，积极与市水务局和设计院对接，把我区涉及董、大水库水源地保护的整治设想纳入环巢湖生态修复工程二、三期项目中，为我区水环境治理工作争取项目和资金。在市水务局牵头下按计划开展环巢湖生态修复工程工作。

（七）扶贫工作稳步推进。

按照市委、市政府扶贫开发的总体部署，积极长丰县扶贫办联系落实扶贫帮扶工作，按照区政府要求每年安排120万元支持长丰县3个重点贫困村基础设施建设，并在基础设施建设、农业产业化、工业项目、旅游产业、社会就业、招商引资、教育卫生合作、干部交流等方面实行全面合作、帮扶，切实发挥资金的杠杆作用，帮助贫困村改善基础设施，发展特色优势产业，推进贫困地区脱贫致富。

（八）稳步推进畜牧水产工作

切实做好水源地一、二级保护区内养殖业面源污染清理工作；继续狠抓动物疫病防治和秋冬季动物防疫工作，严控重大动物疫病发生；抓好市场整顿工作,确保畜禽产品安全；抓好技术人员队伍建设，提高畜牧兽医及水产技术人员服务水平；抓好科技下乡服务,大力推广新技术；抓好养殖业的科学规划。

（九）扎实做好移民工作

安全、细致地做好20xx年度非农户口水库移民生活帮扶的年审工作，及时发放三、四季度帮扶资金发放工作；继续做好三、四季度水库移民直补资金发放工作；继续做好移民来信来访，维护社会稳定；继续做好水库移民后期帮扶项目工作。

**个人工作总结规划核实15**

>一、本年度工作总结

11年即将过去，在这将近半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要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。下面我对半年的工作进行简要的总结。

我是今年九月份到公司工作的，十月份开始组建市场大客户拓展部，在没有负责市场大客户拓展部部工作以前，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏汽车行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对汽车市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、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。所以经过半年的努力，我们大客户拓展部也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，各组员的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的.方案应付一些突发事件。但对于一个大的项目暂时还没可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于汽车市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，导致影响市场大客户拓展部的销售业绩。

>二、部门工作总结

在将近半年的时间中，经过市场大客户拓展部全体组员共同的努力，使我们公司的产品知名度在深圳市的市场上渐渐被客户所认识，再加上良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，xxx科技有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的心a理状态，从而引发销售工作中没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，例如宣传车，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不够强，业务能力还有待提高。

>三。市场分析

现在汽车市场品牌很多，但主要也就是那十来个品种，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于中等的产品。在价格上是卖得较为合适的价位，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中针对部分客户我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在深圳市市区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在汽车开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场拓展放在市区外，那里的市场竞争相对的来说要比市区内小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。据经济分析师的分析，明年的经济会比今年还要差。假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，在这个市场会丢失更多的客户。

>四、20xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。（建议试行）

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**个人工作总结规划核实16**

忙碌的20xx年即将过去。回首一年来的工作，感慨颇深。这一年来我在公司各级领导的关心和支持下、在服务中心全体人员的用心努力配合下、在发现、解决、总结中逐渐成熟，并且取得了必须的成绩。

>一、提高服务质量，规范管家服务。

自20xx年X月推出\_一对一管家式服务\_来，在日常工作中无论遇到任何问题，都能作到各项工作不推诿，负责到底。不管是否属于本岗位的事宜都要跟踪落实，保证公司各项工作的连惯性，使工作在一个良性的状态下进行，大大提高了我们的工作效率和服务质量。根据记录统计，在\_一对一管家式服务\_落实的同时，还参加公司组织的各类培训。主要针对《客户大使服务规范》、《交房接待人员服务规范用语》、《仪态礼仪》、《谈吐礼仪》、《送客礼仪》、《接听礼仪》、〈举止行为〉、等进行培训。培训后还进行了现场模拟和日检查的形式进行考核，如\_微笑、问候、规范\_等。我们根据平时成绩到月底进行奖惩，使我的服务水平有了较大的提高，得到了业主的认可。

>二、规范服务流程，物业管理走向专业化。

随着新《物业管理条例》的颁布和实施，以及其它相关法律、法规的日益健全，人们对物业公司的要求也越来越高。物业管理已不再满足于走在边缘的现状，而是朝着专业化、程序化和规范化的方向迈进。在对小区的日常管理中，我们严格控制、加强巡视，发现小区内违章的操作和装修，我们从管理服务角度出发，善意劝导，及时制止并给出合理化推荐，并且同公司的相关部门进行沟通，制定了相应的整改措施，如私搭乱建佛堂、露台搭建阳光房等，一经发现我们立刻发整改通知书，令其立即整改。

>三、加强培训、提高业务水平

专业知识对于搞物业管理者来说很重要。实践中缺乏经验。市场环境逐步构成，步入正轨还需一段很长的时间。这些客观条件都决定了我们从业人员需不断地学习，学习该行业的法律法规及动态，对于搞好我们的工作是很有益处的。

客服是与业主打交道最直接最频繁的部门，员工的素质高低代表着企业的形象，所以公司一向不断地搞好员工培训、提高我们的整体服务水平，我们培训的主要资料有：

（一）搞好礼仪培训、规范仪容仪表

良好的形象给人以赏心悦悦目的感觉，物业管理首先是一个服务行业，接待业主来访，我们做到热情周到、微笑服务、态度和蔼、这样即使业主带着情绪来，我们的周到服务也会让其消减一些，以便我们帮忙业主解决这方面问题。前台服务人员务必站立服务，无论是公司领导还是业主见面时都要说\_你好\_，这样，即提升了客服的形象，在必须程度也提升了整个物业公司的形象，更突出了物业公司的服务性质。

（二）搞好专业知识培训、提高专业技能

除了礼仪培训以外，专业知识的培训是主要的。公司还定期给员工做这方面的培训。主要是结合《XX市住宅区物业管理条例》、《XX工业园区住宅物业管理办法》、《住宅室内装饰装修管理办法》等法律、法规、学习相关法律知识，从法律上解决实际当中遇到的问题，清楚明白物业管理不是永远保修的，也不是交了物业管理费物业公司就什么都负责的，公司还拿一些经典案例，大家共同探讨、分析、学习，发生纠纷物业公司承担多大的职责等。都需要我们在工作中不断学习、不断积累经验。

20xx年将是崭新的一年，随着我们服务质量的不断提高，小区入住业主的增多，物业将会向着更高、更强的目标迈进，客服全体员工也将会一如既往的持续高涨的工作热情，以更饱满的精神去迎接新的一年，共同努力为我们万科物业公司逸庭服务中心谱写崭新辉煌的一页！

>20xx年我们的工作计划是：

一、针对20xx年满意度调查时业主反映的状况进行跟进处理，以便提高20xx年入住率。

二、继续规范各项工作流程，认真贯彻执行各岗位的岗位职责。

**个人工作总结规划核实17**

在20XX年，我作为一名X员，坚持四项基本原则，积极拥护党的路线、方针、政策，认真学习党的基本理论，深入学习科学发展观，不断提高自己的政治理论水平与思想觉悟，永远保持先进性。热爱党的教育事业，教书育人，为人师表，不断提高自己的业务能力。工作中服从领导，团结同事，具有协作精神，能够积极履行职责，圆满完成了本职工作。在学院领导的关怀与教研室同事的帮助支持下，教学科研方面都取得了进步，具体情况总结如下：

>1.教学方面工作

20XX年本人的承担的教学工作主要有授课、生产实习和毕业设计。本年度承担的授课任务是机械制造技术基础、机械工程材料和机械加工新技术等三门课程。本人在教学过程中积极备课，按时上课，课后认真批改作业，课下与同学们主动交流，圆满地完成了教学任务。在指导毕业生的工作中，本人指导的\'9名本科毕业生(其中6名和崔焕勇联合指导)顺利完成的毕业设计和毕业答辩，有1人被评为校级优秀毕业论文。本年度指导的实习主要是认识实习、生产实习和毕业实习。在实习过程中，本人认真负责，注意学生的安全，并督促学生通过实习提高自身的专业基础知识。本年度，作为副导师参与指导研究生一名。20XX年度完成的教学工作量累计约570课时。

>2.科研方面工作：

>3.班主任工作

本人是机自0703和0704班的班主任，作为班主任，我积极参与两个班的管理工作，针对两个班在XX年年底期末成绩比较差的情况，通过开展创造性的工作，使这种情况得到根本性的扭转，在学校开创了给学生家长寄送成绩单的先例，通过寄送成绩单，与家长取得联系进行沟通，督促学生的学习，此举措也赢得了家长的好评。

总之，在即将过去的一年中，在领导的关心和同事们的支持帮助下，本人的政治素质、业务水平均有了显著提高。自己也为生活在这么一个奋进向上、互相帮助的环境中感觉到幸运。

**个人工作总结规划核实18**

时光荏苒，转眼间，一学期的工作即将结束，现将本学期的工作总结如下：我在教学工作中，坚持努力提高自己的思想政治水平和教学业务能力，结合本校的实际条件和学生的实际情况，勤勤恳恳，兢兢业业，使教学工作有计划，有组织，有步骤地开展。

>一、坚持认真备课。

备课中我不仅备学生而且备教材备教法，根据教材内容及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，并对教学过程的\'程序及时间安排都作了详细的记录，认真写好教案。每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，并制作各种利于吸引学生注意力的有趣课件，课后及时对该课作出总结，写好教学反思，并认真按搜集每课书的知识要点，归纳成集。

>二、努力增强上课技能。

在平时教学中，我努力提高教育教学技能，提高教学质量，使讲解清晰化，条理化，准确化，条理化，准确化，情感化，生动化，做到线索清晰，层次分明，言简意赅，深入浅出。在课堂上特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分体现学生的主作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快；注意精讲精练，在课堂上老师讲得尽量少，学生动口动手动脑尽量多；同时在每一堂课上都充分考虑每一个层次的学生学习需求和学习能力，让各个层次的学生都得到提高。

>三、取长补短。

在教学中，我经常与同事交流，虚心请教其他老师。在教学上，有疑必问。在各个章节的学习上都积极征求其他老师的意见，学习他们的方法，同时，多听老师的课，做到边听边讲，学习别人的优点，克服自己的不足，并常常邀请其他老师来听课，征求他们的意见，改进工作。

>四、模块研究。

立足学校的现状和学生的实际，针对历史学科的特点，进行了模块教学的研究，初步取得了成效。

>五、完善测试，进行历史学科综合测评。

每节课都有小测验，引用多元评价体系，鼓励竞争，不以一次考试论成败，重视平时成绩。进行期末模拟测试，为期末取的好成绩奠定基础。

在其他活动中，我克服家里孩子小、老人身体不好的困难，积极参与学校的每一项活动。运动会、清冰雪、联欢会都有我忙碌的身影。

诚然，本学期我还有很多工作没有做到尽善尽美，但我会更加努力，争取在下一个学期，能有所突破。

**个人工**

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