# 季度考核工作总结个人(汇总15篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2025-06-03

*季度考核工作总结个人1光阴荏苒、时间飞逝，转眼之间20xx年的第二季度在紧张而忙碌中已过去了，在这短短的几个月里，虽然没有轰轰烈烈的战果，但也经历了一段不平凡的考验和磨砺。一直以来，对每一个工程建设项目，我们的宗旨一直是：抓工程质量，抓工程...*

**季度考核工作总结个人1**

光阴荏苒、时间飞逝，转眼之间20xx年的第二季度在紧张而忙碌中已过去了，在这短短的几个月里，虽然没有轰轰烈烈的战果，但也经历了一段不平凡的考验和磨砺。一直以来，对每一个工程建设项目，我们的宗旨一直是：抓工程质量，抓工程进度，抓安全文明施工。在此，把这几个月来的自己在工程一部的工作做一下简要总结：

>一、工作态度

无论在工作中还是学习中，我一直都相信一份耕耘，一份收获。所以我一直的在不断的努力，努力。热爱自己本职工作，能够认真的对待每一项工作，工作投入，准时上下班，高效的利用工作时间，把每一份工作，做的尽如人意，坚守岗位。面对高温酷暑，我们坚持工作在一线上，保证工程项目的质量过关，确保工人安全，积极的做好预制厂的工作，打造公司现场安全，质量示范点。

>二、岗位职责

认真贯彻公司和国家有关标准化、质量化体系标准。对现场所生产的每根预制构件做到符合国家规范质量标准和设计要求，对各种原材。我们要经过严格的检验合格才给予使用，并且做好使用台账，便于日后查阅。严格控制混凝土的配合比和塌落度，确保预制构件强度在预定时间内达到设计要求。

提前把工作做到位，避免工人不了解，而不符合规范和设计。我们技术员坚持四项原则“贯彻质量方针、落实质量目标、遵守规章制度、全心全意服务于现场”。

>三、具体工作

1、钢筋

每天，对预应力方桩主筋对焊进行严格的监管，确保对焊接头对接符合国家规范要求。对钢筋冷拉做好原始的记录，要确保其工人能冷拉到位到点。对于预应力桩的张拉，同时也做好，其张拉原始数据，张拉的伸长量达到我们计算伸长量的要求。

2、混凝土质量控制

对于每天现场浇筑混凝土要在前几斗料浇筑时，现场测试其塌落度，对于不合格的，及时调整其水灰比。确保其塌落度在规定要求之内。保证我们现场浇筑预制构件的混凝土强度符合设计要求的强度。

对于已经成型的构件，根据水运工程质量检验标准要求，对其进行检测，并且做好了其原始数据的记录，确保日后可以方便的进行查询。

3、原材的控制

凡是进场的原材，每批都要出具生产厂家质量保证书、检验合格证，每一批次都按照规范要求数量进行送检。

4、现场安全

对于现场工人，因工作产生的安全隐患，进行及时的提醒，并按照国家安全法进行整改。每天，查看工人工作服和安全帽是否穿戴规范。各种设备操作是否符合安全生产要求，经常性的对工人进行安全指导。确保其现场安全文明施工。

>四、不足之处

在这个季度自己尽管经过一些努力，使我的业务水平较以往提高了不少，但还需要进一步的提高。在以后的工作中，要坚持做到五勤，切实履行岗位职责。

一是眼勤。

每天阅读规范，看档案，查阅材料。看文件、材料不能像过眼云烟，毫无印象，要认真看。

二是手勤。

在工作上积极主动，做好各项工作记录和资料的积累，对看到的情况、问题、数据、工作进展，都要根据需要分别摘录。

三是嘴勤。

在处理日常事务工作中，积极主动地向业务部门和其他同事请教，对不清楚的情况和细节勤问、勤打听，随时向同事了解各方面的工作情况，实事求是，及时全面地向领导汇报。四是腿勤。结合实际，开展调查工作，熟悉掌握各项工作动态。五是脑勤。对各类现场问题，认真分析。对收集的信息，要动脑分析研究，采取归纳、比较、判断和分析，积累和总结工作经验，做到“沉静以深思”才能逐渐提高自己的工作水平。

>五、建议

由于砂石堆场没有进行盖棚，下雨天，对于混泥土的塌落度难以调控，影响混泥土强度，所以建议对砂石场盖个钢桁架的棚，保持砂石含水率的稳定性。

**季度考核工作总结个人2**

时光飞逝，转眼又到第三季度末，回首这一季度的工作，紧张而又平淡，在这一个个紧张平淡的日子里，一步一个脚印脚踏实地的走来。我积极认真地做好本职工作，完成好各项任务，始终用优秀\_员的标准严格要求自己。下面我就这一季度的思想、学习、工作和生活方面做一简要的总结。

>一、思想方面

我深知做为一名\_员要严格要求自己，在思想觉悟和境界上要高于普通群众，在行动上要时时处处先于普通群众，在工作业绩上要优于普通群众；还应热爱本职工作，踏实工作，干一行，爱一行，精一行，兢兢业业，恪尽职守，在工作岗位上体现全心全意为人民服务的\_宗旨。

为此，我努力提高自己的思想觉悟，时刻提醒自己要有大境界、大胸怀、大眼界，始终以满腔的热情投入到工作中去。

>二、理论学习方面

加强理论学习，首先是从思想上重视。理论源于实践，又高于实践。

在过去的一季度中，我主动加强对政治理论知识的学习，主要包括继续深入领会党的精神，特别是新修订的《党章》，切实地提高了自己的思想认识；同时注重加强对外界时事政治的了解，通过学习，提高了自己的政治敏锐性和鉴别能力，更加坚定了立场、坚定了信念，在大是大非问题面前，更能够始终保持清醒的头脑。

>三、工作方面

思想境界的提高和理论知识的加强，还要体现和用于工作实践，只有知和行的统一，才能学有所得、学有所用，学习才不流于形式。

因此，我时刻提醒自己注意，什么是一个党员该做的，什么是不该做的，怎样做才能优于普通群众、优于普通党员；我经常用优秀\_的标准来衡量自己，找出自己的不足和差距；首先，我深刻而清楚地认识到自己的缺点和不足，并在工作中循序渐进地改进，知和行统一还不够，还需要长时间的知行统一磨练意志，达到知、行、意的统一，才能将缺点和不足改正并形成习惯和自觉自发行为。

其次，在认识到自己的不足和缺点的同时，也要自信地发现自己的优点；对照标准，哪些是自己做得好的，要继续发扬；哪些自己做得比别人好，要敢于肯定。

今年x月，我开始从事组织员这个新的岗位，陌生而又新鲜，新的业务需要学习，新的岗位需要补充知识，需要职能角色的转变，知识体系的更新；为此，除了吃饭睡觉和周末，我把办公室当成家，经过短暂的学习和熟悉，自已感觉已不像初来乍到时的紧张和惶恐；

当然，加强理论学习仍将是今后工作和生活中的一项主要的内容，只有不断加强业务技能的学习，才能适应企业发展的需要；只有不断的提高自己的理论素质，才能适应社会发展的客观要求。

>四、生活方面

在紧张充实的工作学习之余，我认为我的生活是很有规律的，没有别的不良嗜好，但缺少体育锻炼，今后我要挤出一定的时间，锻炼身体，培养一些兴趣爱好，有益于身心健康，才能更好地为人民服务，为企业服务。

>五、自己的缺点和不足

首先，工作上，一季度来虽然勤勉尽力，但工作业绩平平，缺少亮点和特色，更谈不上创新；其次，学习深度不够，面不宽，积极主动性不够强，学习效果不明显，有为学而学、为完成任务的倾向；总之，一季度来，工作学习，生活方面虽无错误，但平平淡淡。

**季度考核工作总结个人3**

伴随着酷冬的严寒，20\_xx年的第1季度已悄然走过;在春意盎然的脚步中，第2季度翩翩走来;回顾第1季度的工作既有阳光也有坎坷、既有喜悦也有泪水，现将第1季度的工作总结如下。

>在第1季度里，我在所在的工作岗位上做的具体工作，简要归纳为以下几点、

>(一)全力做好技术服务工作。

配合生产队长完成作业井次的技术服务工作;在此期间，我克服困难，认真做好技术服务及资料录取工作，有力的支持了井下作业施工的正常运行，保证了施工优质高效的完成，得到勘探公司相关部门的肯定。

一是认真做好跟班及关键工序及时上井工作;

二是了解生产动态与大班干部及勘探公司相关领导及时沟通，保障施工质量及作业进度的顺利进行;

三是关键工序盯现场，保障重要工序的顺利完成;

四是室内外工作两不误，做到当天完成当天的任务，上井回来后不管再晚也要完成当天的工作;

五是对作业情况进行分析，为对作业井次的分析提供了有力的支持。

>(二)按照分公司的部署，参与对员工培训工作。

年元月13日至22日，分公司利用工作量不足的时间，分别组织大班人员对员工分别就安全、井下施工技术、设备、井控方面对员工进行了培训。

2.通过这次培训使员工的理论知识得到了全面的提升;从其自身形成了一种意识、安全方面养成“我的安全我负责”的理念;技术方面从知道怎么干到理解为什么要这样干;

设备方面养成了巡回检查的好习惯，知道了什么是设备的十字作业;井控方面养成了上井首先检查封井器和油管旋塞的好习惯;虽然这些成就都是微不足道的，但是就是从这点滴的无不足道的细节中体现了员工生产技能的提高，为公司的发展奠定了坚实的基础。

>(三)保证了春节留疆人员的顺利度过一个团圆、欢快的春节。

节日期间从上午到凌晨1点坚持对员工出现情况、对调剖井、单井采油协助生产井进行巡查，实时掌握员工的动向，尽快解决员工遇到的工作问题和生活问题;

使全体员工感受到腾远大家庭的温暖;除夕夜分公司组织聚餐活动，使每位在疆员工深切的感觉到公司就是自己的第二个家;保证员工度过了团圆、欢快的春节。

>工作中的不足之处、

生产中对宝48井、宝1411井机械情况和地层情况认识不到位，进行重复作业给公司的名誉带来极大的负面影响;虽然宝48井是由于防脱器滚动钢珠磨损严重且不均匀，造成间歇旋转导致抽油杆产生扭矩，扭矩释放造成倒扣致使抽油杆脱扣，属于防脱器质量问题;

宝1411井由于地层结垢，采油队洗井不彻底造成地层脏物进入泵筒，碰泵时造成光杆下不去，泵柱塞卡死在泵筒内;但是作为20\_xx年伊始便发生了此类情况，给公司带了极大的负面影响。

**季度考核工作总结个人4**

20\_年一季度，在局领导的坚强领导下，在各科室、同事的帮助支持下，各项工作有序开展，取得一定成绩，现总结如下：

一、努力提高学习主动性。本人于20\_年12月15日从县某某某局调动到县某某某局工作，面对新岗位、新工作、新挑战，我深知学习是第一要务，唯有学习方能快速融入新角色，投入新工作，为此，我找准了定位，通过向书本学、向同事学、向领导学，快速充电储能，为服务县某某某系统党建工作奠定了坚实的理论基础。

二、努力提高办文办会水平。一是优质高效办文。力求非确有必要不发文，时机和内容不成熟不发文，可发可不发的不发文;力求公文符合党的路线方针政策，与现有政策相衔接;力求短实新文风要求。一季度共草拟各类正式文件22起、便笺文件11起、简报11起。二是务实简约办会。坚持严格控制会议数量，严格控制会议规模，严格控制会议费用，一季度共筹办局党委会5次，其它会议3次。

三、努力提高组织工作质量。一是精心筹办20\_年度县管领导班子和领导干部年度考核，高质量上报各项考核材料。二是周密筹办20\_年度科级领导班子民主生活会，会议质量得到县委第二督导组的高度认可。三是顺利完成20\_年度党组织书记抓基层党建述职评议。四是按程序完成5名股所级干部选拔任用。

四、努力提高各类活动成效。一是规范优化“五个一”廉政教育活动，一季度共牵头组织活动10次。二是广泛开展“我们的节日”主题活动，突出迎新春、送温暖的主题，开展春节慰问，共慰问退休职工22人，道德模范3人，困难党员9人，困难职工10人。

在做好以上工作的同时，根据领导要求，结合工作实际，始终坚持服务机关，服务基层的工作态度，一丝不苟、积极主动地做好领导交办及基层反映的各项工作。

**季度考核工作总结个人5**

工作千头万绪，难免会有一些地方顾此失彼。回顾在营业厅的工作，有成功，有失败，又欢乐，也有苦恼。过去的第三季度中，在领导及班组的关怀与指导下，在各位同事的鼎力支持帮助下，我的工作能力有了更大的提高，现将第三季度来的工作小结如下：

联通营业厅是联通公司的窗口。在联通公司营业厅前台工作，接触客户多，需要协调的事情多，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用。

这第三季度来,各方面都有了很大的进步.在办理业务和解答客户问题方面积累了很多经验，能够及时准确的为客户提供满意的服务。工作中严格要求自己，保持很强的责任心,谨慎的工作态度和良好的心态。不断加强业务学习，努力提高业务水平和协调能力。工作中，热情服务，做到以诚相待、以心换心;靠一点一滴的细致工作赢得客户的信任。

在这么多天的工作中必然存在这一定的问题，主要有一下几点：

>一.业务学习和系统操作上都比较慢

与其他营业员相比，我的学习速度确实偏慢。这其中虽然有客观上的困难，但更多的还是自己主观上的原因。在今后的工作中要学习的东西还有很多，应对自己高标准，严要求，尽快尽好的掌握新的知识和技能

>二.对于宁波方言应进一步加强掌握

虽然在宁波度过了好多季度，但由于自己学习宁波话的意识不够，加之朋友，亲戚多为讲普通话者，结果四季度下来宁波话虽然听懂已不成问题，可在与季度长的顾客交流时由于自己不懂讲宁波话，对方普通话听力又较差，给交流带来一些困难。在今后的工作中宁波话也是一项比较重要的技能，应引起自己重视。

>三.有些服务规范做的还不到位

比如唱收唱付，微笑待客等，虽然看似只是一些细节问题，但实际上关系着营业厅的服务质量和企业形象。有时这些服务规范我并没有完全做到，在领导和同事的帮助下。我也认识到了这些规范的重要性，并进行了改进

>四.工作的条理性还应加强

在有时顾客比较多的情况下，我容易出现手忙脚乱的现象，影响了我的服务质量。在今后的工作中，应当学会对工作进行合理的安排。

**季度考核工作总结个人6**

20XX年第四季度管理处在公司领导正确的带领下，在公司各部门大力支持配合下，管理处全体员工上下一致，认真贯彻岗位职责和规范服务要求，本着“以人为本，用心服务”的服务理念，各项工作开展的较为顺利，同时也存在着一些不足，结合管理处工作的实际情景，针对管理处现存问题，现将第四季工作总结如下。

>一、基本情景

1、管理处现有员工共计65人：其中主管1名、副主管1名、护卫队长1名、护卫副队长1名、事务管理员6名、维修组长1人，维修员7名、护卫员35名(含监控员)、保洁组长1人保洁员11人。

2、街区商户38户，临建傣楼6户，B区32户;接房开业19户;接房未开业7幢，未接房10幢。小区共710户;住房692户;(入住630户;空置房62间);商铺18间(营业13间;未营业5间)。

>二、日常工作

1、管理处定期召开安全生产例会，对管辖区进行安全生产督促检查15次，督促商家整改15次，现已全部整改。定期召开安全生产例会，跟进商家安全、消防检查12次，组织卫生大扫除10次。

2、管理处利用晨会及时传达学习公司安全生产等方面的文件，并要求员工在工作、生活期间了解、掌握基本的安全常识和提高安全意识

3、管理处严格落实日常三级巡查制度，并对每个工作岗位进行日常管理和监督指导，发现问题现场纠正整改。

4、对商家发放对管辖区进行安全生产督促检查4次，并在日常管理中对存在安全隐患的商家下达整改通知书12份。督促商家整改12次，现已全部整改。安全温馨提示10份。

5、公司领导深入管理处指导安全生产检查工作10次

6、对街区挂安全生产横幅4条，落实“强化安全基础、推动安全发展”的安全防范宣传，得到了进取响应的作用。

7、认真落实整改总公司安委会三季度检查指出的存在问题，并组织管理处全体员工进行安全生产隐患排查专项整治行动7次

>三、安全防范

1、上报处理打架斗殴2起，偷盗1起，交通事故1起，公共设施破坏1起，火灾1起(已及时扑灭)，好人好事3起。

2、消防安全检查、公共消防设施、设备每月一次大检、每周一次小检，检查出的问题及时通知进行整改。

3、进取协助管理处做好安全生产工作，并强调落实安全生产在要求及任务。指导护卫夜间查岗24次，组织培训及反恐、防爆军事演练24次，因队员工作失职处罚4次，过夜停车费100元。

4、管理处为确保护卫队员自身安全和加强安全防范，加强了中夜班的巡查力度，要求队员在巡查值勤中必须身穿防刺服，手持防暴棍。

5、对管辖区的设施设备不间断进行安全巡查;

6、对各岗位的检查及工作中存在的问题进行纠正;

7、对外来车辆进行统一规范并要求车辆停放到指定的位置，确保道路通畅，无事故发生;

8、对监控死角部位增设签到巡查表，每2小时巡查1次，并要求监控员实施护卫查岗和点名制度。

>四、维修工作

1、设施设备维保3次，每周巡检1次，处理业主，商家报修30次数，每日对装修进行巡查1次，巡查共计63次，维修组第四季度出工出勤98次;

2、加强业主商铺装修管理，每一天对装修户进行检查，保证小区业主、商家在装修时不破坏房屋的主体结构;

3、维修、更换街区路灯;

4、对地基下沉商家随时跟踪落实;

5、对街区房屋渗水检查;

6、维修、保养公用设施设备。

>五、保洁工作

1、绿化保洁完成管辖区域药物喷洒3次，并对商家周边绿化带进行修枝，对垃圾桶、标识、卫生死角、绿化安全隐患全面整治8次，到达预期效果;

2、根据工作计划进行日常保洁及垃圾清理;

3、每周组织一次重点清洗大垃圾桶、清理绿化带的白色垃圾及修剪枯枝树叶。

4、配合公司完成各大节日相关活动的开展，及重大接待任务的保洁工作;

**季度考核工作总结个人7**

为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，我就本年度的工作小结如下：

一、思想工作方面

本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。

二、教育工作方面

面对新课改，针对教育教学工作中遇到困难，我在积极参加教育局组织的新教材培训的同时，虚心向有经验的教师及兄弟学校的同行讨教经验。在教学中，认真钻研新大纲、吃透教材，积极开拓教学思路，把一些先进的教学理论、科学的教学方法及先进现代教学手段灵活运用于课堂教学中，努力培养学生的合作交流、自主探究、勇于创新的等能力。并注重教学经验的积累和论文的撰写。

三、遵守纪律方面

本人严格遵守学校的各项规章制度。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

四、业务进修方面

随着新课程改革对教师业务能力要求的提高，本人在教学之余，还挤时间自学中文本科，并积极学习各类现代教育技术，进一步掌握多媒体课件制作。

总之，在本学年的教学工作，在学校领导的正确领导下，取得了一些成绩，也存在一些问题，我将继续努力，取得更大的成绩。

**季度考核工作总结个人8**

在这第三季度的时间里，是我人生中的又一次重大转折，从一名刚毕业的学生转变成一位销售业务人员，回望这第三季度的成绩，自己感觉学到的东西不少，但给公司带来的效益却很少。总结之前得与失，为以后的工作做好打算，为明天的胜利做好铺垫。

首先，我很庆幸，我能够在全国知名的驰田改装企业这个大平台上从事销售工作，让我对自己的产品有着足够的信心，同时也让我在面对客户时，无形中多了一份自信和自豪。再加上公司对销售人员的强有力的支持，让我知道，选择驰田公司是正确的，我愿意把自己的人生理想和公司连接在一起。虽然我对驰田公司来说，只是一名普通的销售业务员，但是驰田公司对我来说却是我人生中的一次新的启航，承载着我的希望和梦想。

其次，在驰田公司实际从事销售工作只有3个月的时间，在这短短的三个月中，也让我深刻地认识到了自己的不足，无论是从个人的知识构架上，还是从与客户的沟通交流上，以及自己的工作习惯上，需要我学习的东西太多太多，让我突然之间感到应接不暇。虽然我也知道冰冻三尺非一日之寒，这是一个需要逐渐积累和不断学习的过程，可是，这些知识明显地影响了我和客户之间的交流，特别是面对专业的知识问题，我不知该如何解释时，失去了一次和客户之间建立信任感的机会，这让我很苦恼。我迫切的希望能够改变这种状况。在处理问题的的时候，我也感觉到自己的经验不足，特别是碰到非客户原因的问题时，不能够很好的解决，我希望自己能够做得更好。

但是，在我感到困惑的同时，我看到的更多的仍然是希望，因为知识可以学习，经验可以积累。而驰田公司搞销售的前辈为我们打下了良好的基础，给客户留下了很好的口碑，而且在我所接触的客户当中，没有客户对驰田公司的产品质量提出过异议，这才是我们不可多得的宝贵财富。另外，我所负责的十堰小循环区域，也存在着很大的发展空间，像重汽、陕汽、欧曼、特商等很多有待深开发的客户；特别是东风小循环轻量化，车型更新较快，能够很快适合部分区域市场，这让我感到兴奋。小循环的客户现有的也十分有限，挖掘出来的空间还只是很小的一部分，还有一些深藏不漏的小循环企业还有待开发；陕汽、重汽、欧曼更是一片空白，这些都让我对自己的市场充满着希望。并为自己的工作定下了如下几个努力方向：

>1、专业知识的学习：

我坚信，一个出色的销售业务人员，只有拥有过硬的专业知识，才能够帮助客户解决问题，才能让客户刮目相看，并在彼此之间建立起信任，只有这样，才能培养起客户的忠诚度。在改装知识方面，我不能仅仅只停留在起初的`培训学习阶段，我希望自己在业务中不断的升华自己，做到与时俱进。在行业相关知识方面，我会加强和客户交流，不断地向客户学习，了解客户的需求，在学习的过程中注重经验的积累。

>2、与客户沟通和交流：

有了一定的专业知识，为我和客户的沟通架起了一座很好的桥梁。然而，这还远远不够，很多事情的进展，并不是想像中的顺利，这时如何解决价格、信誉度等一系列的问题需要的是全方位的沟通和了解，如何与客户之间建立起更深层次的关系，把握好客户的动向，需要我用一颗双赢、并注重长远发展的心态来对待，这些需要我在实践中不断地思考、学习和总结，碰到问题时及时向同事和领导请教。

>3、良好的工作习惯：

做到事事有条理，对于工作中碰到的问题，做到心中有数，清楚明白；在工作中认认真真，积极主动，避免出现因为一时的疏忽而造成的不必要麻烦；把客户的事情在最短的时间内解决。加强与现有重要客户的进一步沟通，在维护好现有客户的基础上，不断地去开发新的客户，对于新项目的进展，做到心中有数。

4、对自己的看法：

我一直以工作和生活在这样的一个团体而感到幸福，幸福的同时也有些遗憾。不管出于什么原因或者说是目的，今天能走到一起真的是一种很大的缘分（尤其是我），但因为个人的利益，总是会发生一些矛盾，这是不能避免的，励志，但应该思考的是，怎么把矛盾愉快的解决掉。常言说：“大事化小”。为什么我们总是把“小事变大”呢？其实很多时间是缺少沟通，希望以后能多沟通。

**季度考核工作总结个人9**

在上半年度的工作中，本人就负责的收发文与内勤工作，继续转变思想观念，强化服务意识，努力提高自身素质和工作质量，在各位领导的带领和同事的支持下较好地完成了各项工作任务。现将工作情况作如下总结：

作为科室负责收发文与内勤的人员，自己清醒地认识到内勤位轻责重，既要完成文书处理、填写报表和发放文件等日常程序化的工作，又要完成上级领导临时交办的.其他工作任务。上半年度共收文约130份（其中办件约100件，含急件2份、新区领导批示件5份：已办结3份，正在办理2份；阅件约30件）,发文6份（其中代拟稿2份）。

自己工作经验不够丰富，工作中存在一些不足，在今后的工作中，我一定认真总结经验，通过在工作内外学习公文写作方法，多听多看全方位了解新区经济产业概况等信息，虚心接受他人的意见和建议，取长补短，在进一步提高自身能力与工作积极性的基础上提升工作效率和工作质量。 收发文和内勤工作其实就是为科室各位同事服务，为更好地树立服务意识、端正工作态度以做好本职工作，我对自己提出以下要求：一是发扬吃苦耐劳精神。不怕吃苦，勇挑重担，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，在工作中磨炼意志，增长才干；二是发扬孜孜不倦的进取精神。

加强学习，勇于实践，博览群书，不断积累，努力让自己具备扎实的理论功底、辨正的思维方法、踏实的工作作风、果敢的处事能力，从而逐步达到“张口能讲，提笔能写，下手能干”的境界；三是培养勤于思考、善于思考的习惯。勇于发现和纠正自己工作中的缺点、错误才能逐渐提高自己的工作水平，确保工作高质高效。

**季度考核工作总结个人10**

回顾第三季度，有太多的感慨，现就本季度度重要工作情况总结如下：

>一、工作成绩和亮点：

1、7份初进魅力，圆满完成10、11区交付工作，得到业主好评。

3、宣传房屋主动保养活动，使十区、十一区房屋主动保养顺利开展，做好每一个环节，让业主放心满意。

4、在十区、十一区日常维修管理工作中，多次在公司精益流程评比中获得前三名。

5、10、11区在交付后半季度时间里，主动保养和日常保修问题共三千多条，均已全面解决，无重大客户投诉。

6、认真对待客户报修的问题，总结维修过程经验及时完成并编写案例，培养自己的创新意识，不断的提高自我的综合能力。

7、服从组织安排，高效率完成领导指派的任务，积极参加公司组织的各项活动，并参加了部门负责人竞聘。

8、帮助部门同事解决了其他区域业主投诉等问题，使业主满意

>二、工作经验和心得体会

在魅力保修中心这半季度来，完成了一些工作，取得了一定成绩，一点小小心得，与各位同事共勉：

(1)摆正个人位置，下功夫熟悉基本业务，古语说“业精于勤荒于嬉，”勤学肯钻，才能更好适应工作岗位。

(2)主动融入集体，处理好各方面的关系，一滴水只有溶于海洋，方可浮起万斤巨轮。

(3)在维修工作中要加强与业主和工人间的交流、沟通，解决工人工作上的情绪问题。人心就像一扇门，沟通不能靠蛮力，要找对钥匙。这把钥匙不由你的喜好决定，主要是对方乐于接受，完美的沟通更利于矛盾的解决!

(4)维修工作不仅是帮业主从实际解决问题，而且还要维护公司的工程形象和品牌形象，既要以客户为中心，从“为业主排忧解难”的角度去工作，同时也要找出平衡点，协调公司与业主的关系。讲究方法，以真诚的态度使业主满意。

>三、工作中不足之处

1、第三季度初来维修组，维修工作及管理经验不够丰富，学无止境，我一直在努力提高自己的业务水平。

2、对施工单位的扣款、付款、工程量结算等程序的办理不是熟悉，希望得到领导和同事们的帮助;

3、对施工单位管理还不够严格，需提高执行力，真正做到“自律律人”。

4、应充分利用一切维修资源，降低维修成本，讲原则也要注意规避风险。

>四、第四季度个人能力提高的方向计划：

针对第三季度工作中存在的不足，为了做好第四季度的工作，突出做好以下几个方面：

1、对于工程管理的专业知识还不够扎实，应认真学习相关知识，为后期面对业主的工作开展打下坚实基础。

2、在维修工作开展中，往往会发现许多问题点，包括工程质量和业主提出的个性化问题两方面，积极面对，妥善解决，增进与业主及维修工人间沟通。

3、有时难免会遭到业主絮叨，我们作为公司客服的代表，应站在合适的立场来处理协调，合情合理，以诚待人，真正实现“让建筑赞美生命”的含义。

4、加强学习公司规章制度、对施工单位发函和扣款。加大对施工单位、外包单位现场维修协调和管理，提前做好风险控制并保存相关证据，避免数据、证据丢失。

5、管理的本质不在于知而在于行，在执行制度时，必须做到不折不扣。及时、认真的完成领导安排的工作，并对工作的完成情况及时向领导反馈。将每项工作都具体化、明确化，工作做到日清日结。

我虽然季度纪较轻，但保魅力保修中心李经理给了我锻炼的平台，目前离领导的要求还较远，但是我会发挥季度轻人的勤快好学、吃苦耐劳、精力充沛等优势，努力做好每一个环节，成为一个优秀的人才，为公司的发展贡献自己的力量。

同时也相信魅力维修组在负责人曹磊的领导下，在每一名员工的努力下，第四季度中必将会以全新的姿态交出一份令人满意的答卷。

**季度考核工作总结个人11**

今年以来，x工委在县委、县政府的坚强领导下，在县委组织部的正确指导下，紧紧围绕全县大局，抓营销、抓配套、抓安全、抓项目、抓服务，面对新形势、新任务、新挑战，积极作为，奋发进取，党建工作取得了明显成效。

>一、加强班子建设，领导核心力增强。

一是明确职责。认真履行x工委书记党建主体责任，支持纪检组履行监督责任。根据班子成员调整情况，重新明确了班子成员分工，使班子成员按照各自职责，做好分管工作。注重加强班子成员之间的协调配合，相互沟通，经常开展深入坦诚的交心谈心活动，有力保证了班子成员团结共干事，合力促发展。

二是加强学习。制定了工委学习计划，利用每月一次的学习会、每周一次的专题学习会等形式，认真学习党的最新理论和政策，不断提升班子成员综合素质和工作能力，确保在思想和行动上始终与中省市县委保持一致。

三是落实x能够认真执行和落实x中制。工委书记对重大问题的决策，全部召开班子会议研究讨论后确定，并严格按照党务公开规定规范公开一切事务，支持纪检组参与各种管理决策，使班子全体成员都能充分履行职责。

四是夯实基础。按期完成支部换届，让政治坚定、责任心强、理论水平较高的同志担任机关支部书记。

>二、完善规章制度，组织凝聚力增强。

一是健全党建责任制度体系。实行党建工作责任制、年度目责考核制和支部书记抓党建工作述职评议考核管理。年初，完成了支部书记述职评议考核工作，在线报送“两个责任”清单相关文件、记录。

二是实行例会制度。在认真落实“三会一课”制度的基础上，听取机关支部、公司支部党建工作情况汇报，部署党建工作任务。结合日常工作，随时召开会议研究党建工作。

三是落实“三项机制”。制定印发了\_x县x工委关于落实省市县委“三项机制”实施办法的通知，前三季度共报典型案例5件，按照实施办法评选各类先进和党员，推荐提拔重用3人。

四是完善党员管理制度。建立了党员信息登记制度、年度考核制度、党费收缴制度、定期汇报制度、x议制度和其它日常管理制度。印制党员党费收缴记录本，由专人负责登记。经统计，关山工委现无失联党员，全体党员均无违纪违法行为，按时足额完成了补缴党费工作。

>三、深化学习教育，队伍战斗力增强。

一是推进“两学一做”学习教育制度化。按照中省市县委要求，\_陇县关山工委先后制定下发了《推进“两学一做”学习教育常态化制度化实施方案》和《关于推行党支部“主题党日”，固化“周誓”制度的安排意见》、《关于开展“三对照三查找三解决”》等配套文件。

二是推进“两学一做”学习教育常态化。通过集中时间、集中党员、集中主题开展教育，进一步提升了党员的党性修养，形成了务实进取、争创一流、助力发展的良好工作氛围。

三是以“学”促“做”，开展精准帮扶。紧扣全县脱贫攻坚大局，围绕“六个是否”，先后开展了以“充分发挥好党支部作用，把帮扶工作做到位”为主题的集中落实月活动和“进村入户开展脱贫攻坚人口信息核查和政策宣传”大走访活动，在活动中认真践行“四二一”工作法，充分发挥党员干部先锋模范作用，实现了以党建促脱贫、促发展，进一步巩固和提升了“两学一做”学习教育的成果。

>四、积极开拓创新，追赶超越力增强。

一是拓展内容。紧密联系单位和党员实际，有针对性的确定党日活动主题、党课讲述内容，注重结合当前发展形势和工作进展开展集中学习，提升了党员干部对参加支部政治生活促进实际问题解决的\'信赖和信心。

二是丰富载体。除完成上级要求的规定动作外，工委还结合自身实际，创新开展了以党建引领助推5A创建主题活动。

**季度考核工作总结个人12**

xx年的第一季度转眼间已经结束，在此对一季度的各项工作的完成情况一个总结。

>一：门店的销售业绩完成

进入xx年以来，二月、三月的雨水比往年明显偏多，导致门店的业绩没有达到预期目标。门店一季度的计划指标是完成40万，实际只完成万，明显低于计划指标，在接下来的几个季度中，要通过各方面的努力去提升门店的总体业绩，以此弥补一季度指标的差额。

>二:门店标准化的执行

服务标准：一季度门店员工没有发生太大变化。三月份开始招了一名新员工，自己在新员工入职的前三天，每天都会进行服务标准的培训。正式入职之后自己每周进行一次的服务标准检视，以此促进新员工服务标准的使用到位。在调查机构的暗访当中，门店的关联推荐一直不是很到位，针对这一点，自己规定，员工每日把关联推荐的案例记录在管理者交接本内，一方面让自己了解员工在服务过程中关联推荐的使用情况，另一方面让员工养成关联推荐的意识。通过各方面的努力，一季度三个月的调查机构的检视结果，逐渐趋于稳定。

卫生标准：门店的基础卫生工作一直不是很理想，在门店人员增加为四名员工时，重新规定了卫生区域和卫生的清洁周期，目前阶段门店的基础卫生有了明显进步。自己会把卫生标准放到和服务标准同样重要的位置，不断的总结和改进，把门店的基础卫生工作落实到位。

>三：门店人员招聘

>四：半年度盘点

三月初，门店进行了半年度大盘点，此次半年度盘点可能是门店最后一次大盘点。因为准备工作做的比较充分，门店的盘点还是比较顺利的，基本上在当天晚上十点半的时候结束了盘点工作，盘点结束后，利用半小时的时间对本次盘点进行了总结，并对后期的日盘点工作中的一些注意事项进行了强调。通过盘点后的复盘情况，本次大盘点出错的并不多，盘点亏损结果出来，门店平时的商品管理还是比较合理，在控制范围之内，无需进行赔款。后期主要目标是实施日盘点的新政策，合理安排盘点时间和盘点类别，保证日盘点的工作顺利推行。

>五：员工大会的召开

进入xx年以来自己每月会召开两次员工大会，一次是宜兴三家门店统一召开，一次是52#店单独召开：

三家门店员工大会：自己会在每月的月底前安排三家门店的员工大会，对三家门店的各方面的综合表现进行一个总结；对月例会内容以及OA的重要事项进行传达；对下个月的工作当中的一些注意事项和关注点做一个提醒。自己在时间充足的情况下会对大家进行一些培训工作。例如在三月分的员工大会上，自己通过对万方管理课程的学习和理解，对大家进行了员工心态的.培训。自己会在以后每次的员工大会上尽量做到利用时间对大家进行一些培训工作。

52#店员工大会：52#店的开会主要是在每次的调查机构下来以后，开会的重点是调查机构整改计划的实施。虽然从二月份开始取消了整改计划的上交，自己还是会针对每次的调查机构，和大家一起总结，并针对不足点采取新的一些措施，在接下来的工作中重点实施；开会的另一个重点就是针对52#店的各方面工作进行总结，门店整体上哪些做的到位，哪些还没有到位，接下来该如何去做，每位员工的表现如何，接下来的期望的表现是什么，好的

进行表扬，不好的在接下来的工作当中进行改进。通过门店单独的会议，可以对门店的进行总结，促进了门店的工作良好的开展。

>六：万方管理学院课程的学习

在一季度自己共进行了10课时的学习，学习的内容自己一方面尽可能的运用到工作中，同时自己在工作空闲时间，会和员工进行分享。以此达到自己和员工的共同进步，履行管理者的培训职能。同时自己在员工大会上也鼓励管理组多进行管理学院课程的学习，同时做好管理者的培训职能，把自身的经验不断传授给员工，让员工进步，让门店进步。

以上是对xx年一季度工作的一个总结，以下是对xx年二季度工作的一个计划

>一：销售业绩

根据年初制定的计划，52#店二季度的指标为37万，自己会努力带领大家争取超额完成指标。为此，工作重点是在5月份的黄金周做好商品的备货，及人员的安排，争取在黄金周销售业绩有所突破，以此促进二季度整体业绩的上升。

>二：标准化

服务标准仍然是门店的重中之重，目前已经初步保持稳定，接下来的目标是在稳定的基础上有所提升，在服务上达到一个更高的标准，把15#店当作学习的目标和努力的方向。

二季度相对也是一个淡季，门店的卫生工作要高标准的落实到位，目标是提升每位员工做卫生的效率，同时严格进行检查。

>三：人员的培养

目前38#店的章玲玲开始了储备干部的课程学习，自己也是指导老师。自己要切实肩负起指导老师的责任，做到每次课程之后有沟通，并对其在工作中的表现以及所学内容的实践进行关注，及时进行指导。目标是通过一个周期课程的结束，章玲玲各方面都有明星提升，可以具备带店的各项技能及责任心。

>四：万方商贸学院课程的学习

计划在二季度完成15课时的课程学习，每月把学习到的实用知识，在工作中进行实践，同时做好和员工的分享，以此巩固自身的理解，同时起到培训员工的目的。

以上是自己二季度工作的计划，自己会努力实施，确保在二季度结束进行总结的时候，每项都能收到成果。

**季度考核工作总结个人13**

第一季度，在县委、县政府的正确领导下，在社会各界人士的关心和支持下，在我局全体干部职工的共同努力下，通过创新思路，加大推介宣传力度，推动景区升级，提升服务质量等工作，较好地完成了第一季度工作，取得了一定成效。

第一季度，全县共接待游客人数366622人次，实现旅游服务业总收入5307万元，分别比去年同期增长和11%，实现了今年广宁旅游工作开门红。

>一、第一季度主要工作情况

1、精心策划推介活动。

一是精心策划了“请到广宁过大年”活动;

二是根据“三八”妇女节的特色、女性需求，策划了“请到肇庆过三八，千里画廊迎丽人”为主题的节假日活动;

三是举办“广宁美食旅游文化节暨肇庆美食之旅启动仪式”活动，为宣传我县特色旅游，打造生态竹乡观光游、特色文化游品牌，擦亮我县“广东美食旅游之乡”品牌，弘扬竹乡美食文化，展示广宁形象，促进经济发展等方面起到积极的作用。

2、抓好新竹海大观景区的升级改造工程。

为使竹海大观景区的升级建设既符合总体规划，又符合该公司的发展战略，有利于完善其旅游产业链及提升其综合经济效益，现已制定出两套《广宁县竹海大观景区项目策划方案》，待进一步琢商审定。

3、抓好景区创A工作。

经过一年多的努力，宝锭山风景区已于3月份正式被评定为国家AAAA级旅游景区。目前我局正协助竹海大观景区做好申报国家AAAA级旅游景区的资料筹备工作。

4、开展县内酒店四申报工作。

在酒店升级方面，我局主动联系县内有实力的酒店，派出专人和邀请市局有关专业人员到现场对其申报工作作指导。县内的三酒店华侨大酒店已基本完成东南楼的四星标准装修，大堂的扩建改造工程正在顺利进行中，计划年底正式申报四酒店。目前我局正协助去年10月份开张的御景假日酒店做好申报四酒店的资料筹备工作，

5、抓广宁中旅转制工作。

3月份我局派出专人去省旅游局咨询有关中旅牌照及日后经营等问题，确保转制工作能顺利完成。

6、抓东亮梦圆农家乐的建设。

2月份和3月份，我局邀请了肇庆市旅游局领导和有关专业人员前往东亮梦园景区进行调研，给景区提供了不少建设性的意见，并积极为景区向上级部门争取建设资金。目前景区已完成了停车场的改造，知不足餐厅也于年初正式对外营业，其它拓展项目正在规划和建设中。

7、抓螺壳山景区开发的招商工作。

今年我局把螺壳山景区的开发招商工作放在重要位置上。

一是印制了2万份的《广宁县旅游指南》和《广宁县旅游项目招商投资指南》;

**季度考核工作总结个人14**

第一季度即将结束，回顾第一季度的工作对我们明确下一季度的工作思路和完成全年的工作目标有重要的意义。

一、第一季度完成的主要工作

元月份承前启后，是总结过去一年和开启新的一年的关键期。这个月里大家快节奏高效率地完成了几项大型活动，如“魅力运城”知识竞赛，“我与《小学生拼音报》同行”迎春联欢活动，20xx年工作总结与20xx年竞争上岗大会，建言献策与领导干部恳谈会等等，同时进行了薪酬调。研究、财务决算、民主评议、先进表彰、支部换届、顾问座谈、干部聘任等工作，还启动了清产核资工程。新产品幼儿版的试刊号在元月初诞生了，帝企鹅的阅读教室也装修一新，有关课题拿出了方案并进入申报程序。这个月里大家异常忙碌和辛苦，很多同志工作到腊月底。

二、第一季度没有完成的工作

三、第一季度工作存在的主要问题

四、关于第一季度工作进展情况的的一些思考

20xx年工作指标非常。的钢性，报社主要领导和主要部门负责人都要接受指标考核，而且不仅仅是接受报社内部考核，同时还接受上级主管部门考核。关键是，我们要接受市场考验。报纸市场和图书市场受免费教育推行的影响，形势非常的严峻。报纸折扣提高、纸张价格飞涨导致报社经营面临困难。所以，我们一定要及时调。工作思路，扑下身子真抓实干。

目前我们的领导和干部一定要面向市场，打开思路，形成符合市场实际的经营方式。思路决定出路，我观察到我们有些同志喜欢按部就班工作，喜欢按领导的指令工作，在主动工作和创新工作方面能力不够……要解决这个问题就一定要深入市场，多做调查研究，多听取读者和订户意见，多听取专家意见。遇到问题一定要先请教读者、订户和专家，而不是先请示领导。经营问题在请示领导的时候一定要提供翔实充分的市场调研情况的。

打开思路的同时，我们一定要面向社会，打开自己。……现代社会是一个合作的社会，我们要走合作共赢的道路。我们本身人力资源不足，再不注重对外交流与合作，那我们的路就会越走越窄。每个人都应该广泛结交与自己业务有关的朋友，经常和他们交流沟通。向书本学习，向实践学习，还要向他人学习。有时候，向他人学习比向书本学习收获更大，见效更快。每天吸收一些别人的长处，这样自己就会进步很快。“登高而招，臂非加长也，而见者远；顺风而呼，声非加疾也，而闻者彰；假舆马者，非利足也，而致千里；假舟楫者，非能水也，而绝江河。君子生非异也，善假于物也。”自古以来善于借力是成功的关键。

**季度考核工作总结个人15**

整体来讲，第x季度是进入工作状态非常好的一个季度，经过第x季度的适应和调整，职业规划相关工作渐入佳境，个人各方面能力更加成熟，所以，也可以说第四季度是一个丰收的季节，现将本季度工作盘点如下：

>一、工作内容

1、跨部门协调与沟通项目

从x月10日项目启动大会到x月9日跨部门协调与沟通项目正式结束，整个项目历经2个多月的时间，项目活动主要包括＂有效沟通培训＂；＂公共事务服务咨询日＂；＂部门例会互动＂；＂部长轮岗＂；＂标杆部门评优＂；＂部门协工作机制＂，第四季度个人工作总结。

整个项目活动前期因客观原因相对滞后，后期严格按照计划时间开展，并在计划结束时间前完成整个项目，进度控制良好！各项活动前期准备充分、宣传到位，后期总结完善；立足公司现状和实际，没有搞形式主义；整个活动在公司形成了一定的影响力，得到员工和公司领导的认可；活动结束后新闻报道和反馈及时；能够根据三级公司实际同步开展部分活动；每一阶段都有独特创新和亮点，实施细致，落地效果好。

1）有效沟通培训吸引了240多位员工积极参与，张总监用丰富的人生阅历和智慧的语言让员工享受了一顿丰富的沟通盛宴，员工通过培训对于沟通技巧和技能等方面的知识有了深刻的认识，现场互动热烈，培训满意度高达95%，整个活动效果非常好！

2）公共事务服务咨询日活动现场异常火爆，员工对于公共服务部门的需求得到了很好的满足，整个活动策划和组织很成功，后期结果的反馈很及时，员工的对于服务部门的认识有了进一步加深，员工在工作和生活中的疑问得到了很好的解决，加强了服务部门与公司员工之间的交流与沟通。

3）部门例会互动活动前期调研、各部门对活动认知度很高和参与度很高，共14个部门组织了例会互动活动；例会活动中插入了跨部门七项行为规范光盘的学习，使沟通规范在广东公司人心；例会效果调查表的设计与调查，使活动效果能够得到很好的量化，成为整个集团的亮点；整个活动结束后，例会成果展做成了海报，在整个公司巡展，包括三级公司，整个活动对于打破部门之间的隔阂起到了很好的推动作用，实施简单，易操作，可以在公司长期推广运用。

4）部长轮岗活动因为种种原因只在办公室与企管部；信用管理部与财务部；法务\_与营运部之间进行开展，但是活动的连续性和完整性很高，包括欢迎会和总结会，以及活动后期的评估一体化，轮岗期间各部门均进行了详细的学习计划与课程安排，整体轮岗效果良好，对于联系紧密的部门之间的沟通是一种大胆的尝试和实践。

5）标杆评优活动的评选结果来自于公司400多人整体评估，整个过程公正、公平、公开，很大程度上反映了员工的认可度，标杆部门的出炉对于其他部门起到了很好的榜样作用，让所有部门了解到员工和领导对本部门协调与沟通工作的评价，寻找与标杆部门的差距，正确定位，提升整体服务质量。

6）部门协调工作机制的建立来源于项目活动的实践，比如部门例会互动的流程设计来源于活动本身，拥有强大的群众基础，可以在广东公司长期推广。部长轮岗活动未在全公司充分开展，工作机制尚未形成，值得进一步探讨。

2、职业规划项目

第四季度主要完成了财务系统、质量管理系统、采购系统、物流系统物流序列、助理营销师、信用管理系统的岗位资格认证工作。广东公司共有262人报名参与认证，250人参加认证考试，245人通过了认证考试，季度整体通过率高达96。41%，位居集团前列。认证方式也结合具体岗位要求实现了多样化的评估：主要包括笔试、答辩、绩效考评、无领导小组讨论、领导评价、现场实操等方式。对员工的综合能力进行了全方位、立体的底。

3、人力资源规划

1）广东公司中层储备培训班顺利结业：本次中层储备学习班12月1日开始，历时五天，课程设计全面，有晨跑军训、理论课程的学习、沙龙探讨、外出拓展环节。

培训班的顺利结业，适应了公司快速发展的需要，为培养一支能适应公司管理岗位的＂职业经理人＂探索了思路，为中山、广州、深圳、湛江乃至明年开业的阳江、广西公司储备一批素质好、作风硬、业务技能强的中层管理人才。

本次项目培训的全程参与和跟进，对于个人熟悉培训组织与培训管理工作有了很大的帮助，组织和协调能力得到了很大的提升。

2）九州通集团第四期中高管培训班学员第四季度学习情况跟进：主要协助集团人力资源规划中心对第四期广东公司中高管培训学员学习情况进行跟进：转训课程满意度调查统计与收集、月度培养计划表的制定、阶段性培养会议的组织等。

4、活出真我风采集训营

x月30—×月31日，在手头工作很繁忙的情况下积极报名参与了公司组织为期2天的＂活出真我风采集训营＂，通过培训营的学习，个人在职业心态、演讲能力、执行力方面得到了很好的锻炼，并获得了集训营＂最佳口才奖＂荣誉称号！

5、营销储备职业规划管理方案

一方面，集团人力资源总部的集中招聘无法满足广东公司业务快速发展对储备人才的需求，广东公司迫切需要建设自己的人才梯队；另一方面，目前90%以上的营销储备人员对个人的职业发展目标与发展路线很迷茫，找不到实现职业发展的方式和途径。基于以上情况，作为广东公司职业规划专员，在第四度完成了营销储备职业规划管理方案的撰写，对于营销储备职业发展路线和考核方案进行了明确的规划，目前方案正在审批中，预计明年可投入使用。

6、新员工辅导

第四季度完成了对新员工陈梦佳和周军职业规划理论知识和实践操作的辅导和传代，目前而言，两人已经可以独立完成职业规划认证考试的操作流程。

7、部门项目的工作支持

1）兼职管理岗关爱活动：从兼职管理岗关爱活动方案的撰写到活动后期的宣传，协助陈梦佳对本次活动进行了全程的参与和跟进，保证了活动的顺利开展。

2）集体婚礼：全程负责婚礼现场的拍照和新人的户外取景摄影。

>二、个人亮点

1、项目管理和项目组织能力得到了很好的提升

跨部门协调与沟通项目的顺利开展和圆满结束，使个人在项目工作的开展上积累了丰富的工作经验，对项目管理有了很深刻的体会，项目组织能力得到很大的提升。

2、创新意识不断加强

从部门例会互动实际效果调查表的设计实施到营销储备职业规划管理方案的撰写，随着个人对实际工作的了解和认识进一步加深，打破常规的`思维模式逐渐形成，各种大胆创新的方案不断涌现。

3、综合素质在实践中得到很好的锻炼

现代社会需要的是综合型的人才，所以在做好本职工作的同时，接手了很多额外的工作，对于个人综合素质能力的锻炼争取了很多良好的机会。比如中层储备培训班的全程参与和跟进，使个人在培训管理、培训策划、培训组织等方面的能力得到很好的补充。

4、沟通能力进步很快

由于项目工作涉及的面和人员比较复杂，对资源的调动更加迫切，因此对个人的沟通协调能力提出了很大的挑战，在此过程中，与部门负责人和高层领导的接触和交流更加频繁，在克服与高层领导沟通恐惧心理的同时，个人沟通能力取得了长足的进步。

>三、个人不足

1、对于细节的关注不够

细节决定成败，但是在实践工作中对于细节的关注往往没有提升到一定的程度，出现了因小失大的情况。特别体现在集团职业规划中心对我们的考核，因为对细节的不屑，在认证考试的组织工作中没有按照集团的规范进行操作，出现扣分的情况，导致整个职业规划项目在整个集团排名比较靠后。

2、难以保持长久的工作

从刚进公司的满怀在现在的＂麻木不仁＂，工作热情可谓是一落千丈，人在无法改变环境的时候往往就会被环境所同化。重复、繁琐的工作将满腔的一扫而空，如何寻求新的支撑点，爆发新的工作热情，并保持住长久的工作热情是当前亟待解决的问题。

3、对职业规划项目认可度不高

由于职业规划项目的前期研发和方案的编写集中在集团人力资源总部开展，分公司职业规划岗的工作职责主要是协助集团开展认证考试的操作，所以个人对于整个认证方案、认证意义、了解不够深刻，在具体认证过程中对于集团认证实施方案的认可度不高，有时候出现消极应付的情况，没有加入个人主观能动性。

4、空杯心态没有自始至终

初入职场，怀着空杯的心态，在学习中工作，在工作中学习，个人能力提升非常快，但是当个人技能和经验积累到一定程度，能够独挡一面的时候，就很难倒空心中的那杯水，从头再来。每个人都会碰到职业发展的瓶颈，如何才能够不断进取，更上一层楼呢，唯有倒空心中那杯水，空杯心态自始至终，方能不断吸取他人之长，补已之短，早日实现个人职业发展目标。

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