# 最新个人工作总结例文 个人工作总结短句(优质69篇)

作者：蓝色心情 更新时间：2025-06-17

*个人工作总结例文 个人工作总结短句一20xx年1月至7月，我从事前台接待工作，接待人员是展现公司形象的第一人，在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，为领导提供了方便，也为客户提供了方便。一年来，...*

**个人工作总结例文 个人工作总结短句一**

20xx年1月至7月，我从事前台接待工作，接待人员是展现公司形象的第一人，在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，为领导提供了方便，也为客户提供了方便。一年来，共计接待用户达1000人次。

1、外部会议接待。

参与接待了xx财务会议、运维部工作会议、人力监察培训会议、xx经营部工作会议、xx分公司与xx分公司共同召开的经营分析会等大型会议，在这种外部会议中，严格按照会议需求高标准布置会场，积极协调酒店相关事宜，并做好会议过程中的服务，在这个过程中，我学到了更多的待人接物，服务礼物等相关知识，积累了很多的经验。

2、内部会议管理。

按照各部门的需求合理安排会议室，以免造成会议冲突，并注意做好相关登记，以及会议室的卫生保持，公众物品的善后检查等工作，以便为本部人员提供更好的服务。一年来，共安排内部会议500次以上。

3、视讯会议管理。

在召开总部或省分视讯会议的时候，按照通知要求，提前半小时准时打开视讯系统，确保会议按时接入，本年度无一例会议延时情况出现；在召开对县区会议时，提前进行会议预约，呼叫各终端，确保每个县区都能正常参会。

在这方面，严格按照公司要求，周一汇总收集报销单据，周二找领导签字后录入xx系统，并做好登记工作。一年来，录入报销单据1000余份。合同录入20余份。

20xx年7月，因部门人员变动，我被调至办公室，从事公安查询、外部文件签收、工会、办公耗材、食堂管理等工作。后期，又接手信息采编、会议记录、联通之窗、行政库管理等工作。

至11月底，共接待公安查询300次左右，并做到态度热情，严格按照公司规定办理。收发外来文件90份左右，做到及时上传下达，不延时，不误事。报送信息20篇，采编联通之窗2期。

**个人工作总结例文 个人工作总结短句二**

在公司领导的正确领导下，在同事们的团结合作和帮助下，较好地完成了各项工作任务，在业务素质和思想方面都有了更进一步的提高。现将一年来取得的成绩和存在的不足作工作总结如下：

1年来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间；坚守岗位，保证工作能按时完成。具有强烈的责任感和事业心。工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

我的工作岗位是项目管理。主要负责西昌州一医院小区项目、普格教育云平台建设及装机项目、昭觉教育云平台建设项目及小区光缆预埋项目、美姑教育云平台建设项目及小区光缆预埋项目、20xx年olt安装项目、西昌片区零星迁改项目等。

我本着“把工作做的更好”的目标，工作上发扬开拓创新精神，扎扎实实干好本职工作，完成了1年来的各项项目如下：

一、美姑教育云平台设备安装、小区光缆预埋：

1、云平台设计点位42个，增加2个。设备安装及开通完成32个，（未开通8个，原因是各点ptn不通）。5个点位因建设光缆过长及协调原因不建，资管完成32个。

2、美姑小区预埋完成光缆布放68个小区及街道。分纤箱安装200个左右。未溶纤、跳纤。资管完成40个小区。

3、个人用户装机完成20户，抢修完成瓦候等5个，无线ip安装5个。

二、昭觉教育云平台光缆建设、设备安装及小区光缆预埋：

1、昭觉云平台设计点位75个，设备安装开通完成42个，未开通33个，现有光缆建设未完成15个、建设中。18个光缆布放完成未溶纤，资管未走。

2、昭觉小区设计36个，光缆布放及分纤箱安装完成36个，资管完成36个。

三、普格教育云平台光缆建设21个，设备安装开通21个，及部分抢修等工作。

四、西昌州一医院项目小区光缆预埋完成18个，资管完成18个。

五、20xx年olt设备安装及开通12个，越西2个已安装未开通，昭觉2个已安装未开通，金阳2个已安装未开通。

六、西昌\_线路迁改已完成，泸沽二干线路迁改已完成。

总结一年来的工作，虽然取得了一定的成绩，自身也有了很大的进步，但是还存在着以下不足：

1、是有时工作敏感性还不是很强。对领导交办的事不够敏感，上报情况不够及时。

2、是领导的参谋助手作用发挥不够明显。还不能主动、提前的谋思路、想办法。

明年我将进一步发扬优点，改进不足，拓宽思路，求真务实，全力做好本职工作。打算从以下几个方面开展工作：

1、是加强工作能力。根据公司领导的年度工作要求，明确内容、时限和需要达到的目标，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

2、是加强工作作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

3、要提高公司员工管理制度，后勤管理制度，完善于县分公司及其它部门的沟通、协调等工作。

4、因这1年来工作做得不是很出色，各项工作压力大，不合格作为管理人员，愿与领导协商另聘管理人员。

**个人工作总结例文 个人工作总结短句三**

转眼间又到了十二月，这年的工作已经接近了尾声，根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出分析评定，总结经验教训，提出改进方法，以便使自己在今后的工作中能惩前毖后，扬长补短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据。

今年工作主要是改造原有设施。通过几个月的努力，我和同志们一起改造了永安街、永兴街、公园路、茅津路、风景区、文治路架空线路的改造、，配齐了所有开关箱的门锁，解决了多年积累下的问题，通过整改排除了隐患、积患多起，最大限度地减少了事故隐患，提高了安全运行的可靠性。

2、班内管理工作班长是所内最基层的管理者，既是指挥员又是战斗员，是领导意志、意见的体现，也是基层问题的反馈者，因此更要树立起良好的自身形象，在工作中成为同事的榜样，在感情上成为同事信任伙伴。要求大家加班自己一定第一个到，要求爱护车辆卫生，我就经常打扫，整理车辆，每次遇到脏、苦、难、险的情况我就冲在前面以身作则。关心同事：遇到同事家里有事，主动帮助替班并组织全班一起关心，慰问，形成一种大家庭气氛。为了使每个同志都有机会参与事故的评估、判断。我尽量使每个同志在事故处理上至少占主导地位一次，以增加其经验，使每个同志都能独当一面，处理各种问题，使整个班组的业务技术水平有了整体的提高。

3、新建工作今年的新建工作主要是涧河广场的亮化，这是我市“创优”工作的重点之一。在那段时间里经历了几乎所有恶劣天气的考验，烈日、河道内的狂风、连绵的阴雨，成为施工中的最大障碍，特别是在突击决战的最后几天，感冒、腹泻、疲劳再次考验了我的意志，越是最困难时候越是要冲到最前面，那里最累，那里最险，那里就有我，以自己的实际行动完成了上级交给的任务，为我市的“创优”尽了自己的一份努力。

今年我坚持出满勤，无迟到、早退和旷工现象。单位组织的各项活动都能按时到达，积极参加。

今年是忙碌而充实的一年。上半年是维护工作和涧河广场的照明安装工作，下半年主要是设施维护和管养，以及组织各广告公司对各自的灯箱广告线路全面整改。

为了促进所的发展，所对科、班的工作性质和任务进行了改革。在这次改制中，我通过学习“照明设施维修标准”，积极大胆地提出建议意见，并被所领导采纳。在分配班组时，想到的不是哪里轻松，哪里责任小，而是迎难而上，选择了运行班组。在初期面临的主要困难有95%以上设施需要整改维护；巡视工作的偶发性，突发性而造成的被动局面；人员素质的参差不齐，单独操作能力不强。我积极和班内的同志想办法，想对策，通过几个月的高强度工作，在尽量短的时间内改变了局面，使下一步的工作有规可寻。

为了使自己的思想认识，政治觉悟有更大的提高，我积极向党组织靠拢，认真学习\_精神，在参加委组织的入党积极分子学习和考试中取得了好的成绩，每月的思想汇报都能如实客观的反映自己的工作学习和思想状况。

1、在工作中缺乏强有力的管理。

2、一些工作未按“标准”的规程完成。

3、工作效率还有潜力可挖，工作方法有待改进。

4、虽能认真做好工作记录，但流于形式。

1、加强各种政治学习，提高个人修养。

2、加强业务学习，提高业务素质，提高工作质量。

3、要创造性地开展工作，多动脑想办法改进工作方法。提高工作效率，在每次工作前做好准备，不打无准备之仗。

4、加强与科所之间的沟通，使领导的监督工作更为深入。

1、将所有设施全部再检查一遍，对一些薄弱环节群策群力，想办法解决。

2、考核班组内人员对电器的使用、调试情况，以及表箱内电器的控制。

3、将高杆灯全部大修一次。

4、组织人员利用化学知识对灯杆的锈蚀问题提出新的办法。

1、开源截流。在提高设施的安全运行后，解放一部分人员利用人员、技术、车辆优势走出去，开辟新的收入来源。在闲暇时间修废利旧，以达到截流目的。

2、对班管理设施进行评估，做出班组内的单独核算，让每个人对自己的设施“经营”，以增加工作效率。

3、建立自己班内的应急分队，发生事故时能第一时间到达，以最快速度处理各种突发事故，能快速完成上级交付的各种急、难、险、重任务。

4、邀请所内的其他同志做班的义务监督员，从外围客观的评价班内的工作。

**个人工作总结例文 个人工作总结短句四**

三个月的客服工作之后，我在这个岗位上积累了很多的经验，也了解了很多在这一方面的专业知识，能够在试用期之后对自己有所总结。

一、常规工作方面

客服的日常工作就是服务客户，解答客户的疑问，收集客户的信息，负责公司一部分资料的管理。在有客人到来或来电时，我能做好基本的业务问答，对客户的疑问和咨询进行解答，同时保证自己的礼仪没有错漏，落落大方，礼貌用语，遇到刁难时也能保持镇定，细心地解说，安抚客户的情绪。

为了使公司的业务效率得到提高，我仔细地观察，通过各种渠道收集客户的信息，给公司提供参考。同时将客户的资料以及一些其他资料及时的分类、建立档案，做好保管工作。

二、加强学习方面

为了不让自己拖累公司的形象，学习规范的问候用语，以及向前辈请教以什么样的方式解答会使客户满意。在这期间积极参加公司组织的礼仪培训，在培训期间，进行反复地联系，让自己在面对客户时能够下意识的用上这些姿势。

加深自己对于公司业务的影响，努力地去了解公司的产品，在回答客户的问题能够流畅的说出来，同时根据客户的要求灵活回答，使客户对我的服务感到满意。

三、应变能力方面

在这三个月的工作中，我也遇见了几次突发事件，第一次我并没有反应过来，还是在同事指导下将事情处理过去，因为反应不及时，处理不到位，导致很多后续的麻烦还要公司内其他员工帮忙。有了第一次的经历之后，在接下的几次情况中，我慢慢地进步，一次比一次好，到现在我能够不需要别人的帮助，迅速的处理好事情，在之后汇报一下当时的情况就可以了。

总而言之，在三个月里，我在工作上一天比一天都有所进步，每一次的任务过后都能对自己有所总结，虽然我现在仍旧有一些不足的地方，但我相信，努力将改正我的缺点，使自己将客服这份工作做得更加的完美。

**个人工作总结例文 个人工作总结短句五**

时光飞逝，伴随着比较紧凑又略显紧张的工作节奏，20xx年就这样快接近尾声，虽然我来公司时间还不太长，但是时间的脚步依然没有放慢它前行的脚步，经过这一段时间的工作，有很多所感所悟，现总结如下：

对于工作这个词，是潜移默化的接受的，作为一名从高校毕业时间很短的学生来说，社会经验、工作经验都很缺乏，所以在平时我要多学多问，付出比别人更多的努力。在公司里面我深切的感受到的是领导们无微不至的关怀，同事们团结奋发、互帮互助的干劲，工作中认真务实的作风，这对走上工作岗位时间短的我来说是受益匪浅的，为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。

没有太多宏伟的高瞻远瞩，也没有过于细腻的深切体会，只是在工作的当中的一些琐碎的想法和话语，分为几方面总结：

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，后来经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作内容有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自己的进步会很明显。

无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

在以前谈到理论联系实际，就会潜意识的理解为把书面的理论知识转化为被动的动作行为。在参加工作之后才发现，以前的想法都是片面的或形而上学的，因为以前思考问题都是基于完全的理论之上，没有真正触碰到实践的东西，才会导致理解结果显得单薄和脆弱。直到慢慢的接触到实际的工作，并在工作中去处理以一些问题，才发现理论和实际其实是相辅相成的，理论联系实际本事是应该具备主观能动性的，理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程。我们的实践需要以理论作为基石，然后在理论基础上去探索和实施；而我们在实践过程中又不断的进行总结和思考，为自己的理论知识补充鲜活的营养。理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程，冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自己在工作的各方面都有了明显的进步，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自己又归纳总结，不断的改进自己的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的。

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的责任重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自己多方面的能力，以提高自身的素质层次。

我平时也保持着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类进步的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自身的进步和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。

**个人工作总结例文 个人工作总结短句六**

我在公司人力资源管理与开发在进一步做好人力资源基础性工作的同时；加强定岗定员、人力资源培训与开发、人力资源管理信息化和人力资源管理制度建设；不断开拓人力资源视野，把握人力资源动态，吸收国内外最新人力资源管理思想和理念，进行人力资源管理改革与创新。

人力资源基本情况：

截至6月x日xxxx（含合资、控股公司）员工人人，其中公司总共xxx人，办公室xx人，综管xx人，销售xx人，普工xxx人。

员工学历情况：截至6月x日公司拥有大专及以上学历xxx人，其中博士x人，硕士xx人，本科xx人，大专xxx人。

为配合做好公司经营业绩和员工绩效考核工作，加强人工成本控制，根据精干、高效的原则，各属公司结合本公司主营业务情况进行定岗定员，具体情况如下：

（一）分两类进行定岗定员：

1、各管理中心按里程、客户对数以及业务范围等关键指标进行分类；

2、按客户、营业额等指标分类。确定各类管理中心各级岗位和人员配备，提供标准化模块。

（二）公司应按交通各类管理程序文件，工期情况对现有组织架构、岗位和人员进行适当合理优化，控制好人员数量和人工成本。

（三）根据人员工作效率技术服务等不同情况来做好定岗定员工作。

（四）根据业务特点，在现有定编的基础上分块做好岗位任职资格条件说明书和岗位说明书。

基本确立公司人力资源管理的制度体系，形成较为规范的人事管理，从整体上提高了公司的人力资源管理与开发水平：

我根据公司管理体制的总体要求，已经完成员工培训办法、人力资源管理暂行办法、员工考勤管理暂行办法、劳动合同管理办法和人事档案管理细则等人力资源管理与开发制度的初稿汇编工作。其中员工薪酬福利试行办法和员工绩效考核暂行办法已正式颁布并在施行中。

除了完善原有人力资源管理制度外，完成iso质量认证。编制了中层管理人员考核管理办法和劳动合同管理办法，修改完善公司员工考勤管理实施细则和服务区人事管理制度，让日常管理工作更制度化、规范化和更具操作性。东方思维根据劳动法和劳动政策法规，结合公司的实际情况，明晰了奖惩、考核、异动与选拔、休假、劳动关系等内容，逐步完善公司的劳动人事管理制度。

为不断增强公司的竞争能力，提高员工的素质和能力，满足公司及员工个人发展的需要，我起草了人力资源开发与培训办法，在培训规划与协调方面做了相应的工作，但公司整体层面上的专题（知识普及性）培训和公司本部员工的培训需要加强。

精心组织，认真做好各类培训工作。对新进员工进行上岗培训，共举办多次新员工培训，每期xx天共xxx人参加。举办中层管理人员培训班，xx人参加培训。进行组长应知应会培训，历时近x个月，xx人参加，培训共分两阶段进行，月，并进行了卷面考试。举办或送培xxx8人次参加人力资源管理、劳动保险、计划生育、iso9001：20\_质量管理体系内审员资格、注册安全员、固定资产管理、财务会计基础及档案管理、税务税法、公文写作、信息系统管理、文书科技档案管理、服务技巧等各类专业技能培训班，不同程度地提高了相关人员的理论知识和实际操作能力。

培训工作效果显著。一方面，公司重点抓好技术人员培训，通过xx认证中心参加了计算机信息系统集成项目经理和高级项目经理培训班；另一方面，认真抓好如下日常性的岗位业务学习：组织人力资源管理人员进行专题业务培训学习，积极配合开发部、技术服务部进行内部技术管理培训，新员工上岗培训，户外拓展能力培训。全年参加培训的员工共xx人次（其中：中层以上管理人员xx人次）。

公司通过对员工进行日常与年度相结合的考核，将考核结果与员工的薪酬待遇、岗位调整、培训开发及休假等挂钩，建立能上能下、能进能出企业自我约束的用人机制，以实现人才在公司内部各岗位的优化配置，促进公司人力资源的开发、管理与合理使用，建立高素质、精干、高效的员工队伍。

特别是根据用人机制和有关业绩考核管理制度，将考核结果与浮动工资、年终奖金挂钩，极大地提高了员工的工作积极性和主动性，在员工中形成了争先创优的局面。

根据公司总体信息化\_署，为充分发挥集团和公司人力资源管理人才优势和信息化技术优势，提升信息化建设工作，特别是关键管理手段在人力资源管理工作中的贡献率。我们要求各属公司借助公司办公自动化系统做好人力资源管理信息化系统的总体规划，完成公司决策报告控制系统、人力资源统计信息系统以及员工信息数据的电子信息化建设。

同时，为配合集团人力资源管理信息化工作的顺利开展，我从x月起，历时x个月，完成了公司现代人力资源管理信息系统资料的录入工作，该系统分为人事管理、薪酬福利、绩效培训、组织信息、报表系统、系统管理六大模块，包括人力资源基本信息、教育背景、专业技术职务、技术工种、继续教育、社会保险、离退人员管理、工资签定、信息查询等强大的功能，该系统的有效应用，能极大地提高人力资源工作效率和人力资源管理与开发水平。

在下半年里，我将严格根据公司领导的指示，在做好日常工作的基础上，紧跟公司发展步伐，努力学习专业知识来完善职业技能、提高职业素养。我坚信，在公司领导和全体员工的共同努力下，我们的明天一定会更好。

**个人工作总结例文 个人工作总结短句七**

我叫xxx，是xxx技术员，在xxx的领导和关怀下，我不断提高自身素质、增强专业知识。2月份顺利地完成了自己的本职工作和上级交办的各项工作任务，现将本月的工作总结汇报如下：

1、在x队的领导下，我严格执行钻探技术员岗位责任制，认真负责本月探放水、瓦斯抽放钻孔施工的技术管理工作，及时进行了本月工作总结及下月计划的汇报。

2、严格执行“一钻场、一措施”规定，在焦科长的指导下，根据4102两巷不同的地质情况，合理布置探水孔和超前距离，编制了4102回风巷第十钻场、尾巷第十一、第十二钻场的探放水施工方案及措施，并呈交赵总及相关矿领导审批后，组织钻探工学习贯彻，让每一位施工人员都了解施工要求及施工目的，并协助朱队搞好本队的安全工作。

3、本月设计探放水钻孔8个，现均已施工完毕，累计孔深为696。1m。施工完毕瓦斯抽放钻孔3个，累计孔深416。9m。我对每个钻孔的地质资料都进行了详细记录，每个钻场施工完毕后，都编写了施工总结，并及时向地测科、李总提交了各钻孔的原始资料。

4、严格要求每个瓦斯抽放钻孔下套管深度及终孔深度都必须达到设计要求，并由有关人员现场验收并签字。

5、每个钻孔开工前都现场跟班，亲自挂线，进行钻孔参数标定，每个钻孔施工完毕以后，我都会认真填写钻孔牌板并悬挂。

6、4301回风巷由于施工难度较大，15#、16#、18#、19#瓦斯抽放钻孔下套管前都出现不同程度的塌孔、埋钻现象，为此在每次施工前，我根据不同的地质情况，进行相应的钻孔倾角调整，并针对性的对钻探工进行现场培训。

7、严格要求自己做好日常钻探资料管理工作，认真检查各钻孔原始记录，发现问题及时督促纠正，多次分析研究钻孔内煤岩层分布情况，为加快钻探施工进度，提出合理性建议。

8、在完成本职工作的同时，多次参加井下地质测量、测水等工作。

9、在下个月我将继续协助朱队搞好钻探队的工作，督促探放水和瓦斯抽放钻孔的安全标准施工，向焦科、李总学习地质测量与地质勘探，不断提高自己的实践能力和技术水平，为西合煤业的快速发展做出自己应有的贡献。

**个人工作总结例文 个人工作总结短句八**

本学年度我分管学校的安全和教学工作。回首一年来的工作，是在紧张匆忙中度过的，繁杂却充实，忙碌不失条理。虽然涉及面广，头绪较多，但在校长直接领导下，在全体老师的热情支持和帮助下，各项工作得以顺利的进行。现将我一年来的工作，向各位领导，各位老师汇报，恭请指正。

一、加强学习，以身作则，同心协力，不断提高自身素质

在教育不断改革创新的今天，只有加强学习，才能适应自己分管的工作需要，才能更好地指导、解决在日常工作中碰到的各种问题，要求自己必须具有较丰富的业务、管理能力及理论水平。因此坚持学习教育管理理论和教育教学理论知识，使自己的观念得以更新，业务知识不断丰富，管理水平得以有效的提升。

从任职起，就不断鞭策自己，各项工作都要以身作则。因此，在工作中总是踏踏实实，勤勤恳恳地落实完成上级、学校的各项任务。经常早出晚归，把学校大大小小的工作都当作自己份内的事，凡事以学校、教师、学生利益为出发点去思考问题，说真话、做实事，当好校长的帮手，做好执行工作的`“勇士”，以自己的实际行动带动学校各项工作的开展。

我把宽以待人，严于律已，遵纪守法，廉洁自律作为自己的工作准则，时刻以师德规范要求自己，充分发挥模范带头作用，对上为学校为校长负责，对下为老师、学生负责。和谐的分工协作与同心协力是做好工作的关健，而学校的教育、教学工作落实在于富有创造力的群体中的每一位教师，充分发挥教师的工作潜能是保证各项工作卓有成效开展的前提。因此，我始终明确自己的职责，摆正自己的位置，坚持从教师中来，到教师中去，努力营造行政与老师之间融洽的工作关系，是我工作与做人的根本。一年来，我始终抱着“学无先后，贤者为先”的思想，虚心学习，尊重老师，与领导、老师团结协作。重大活动能及时征求校长、老师们的意见，形成共识，使各项工作更有条理，更为落实，更有效果。

二、抓好安全工作，为教育教学保驾护航

安全工作是学校所有工作的保证，坚持把安全工作作为学校的首要工作来抓，以预防为主，防治结合，加强教育，群防群治的原则，强化管理，健全制度，建立安全领导小组，制定各种安全意外处置预案制度和制度落实，签订安全协议书，实行“一岗双责”，进一步夯实安全责任，过去的一年，在全体师生的共同努力下，特别是在班主任的努力下，做到学校安全无空隙的防患与排查，从校园建筑物立体或排查到师生的课堂、课间排查;根据学校实际情况，利用班会、广播、升旗仪式等时间，开展安全预防教育，自护教育，提高广大学生的安全意识、防范能力和自我保护能力。

三、加强教学常规管理，全面提高教学质量

从细节处入手，强化常规管理，努力做到教学管理的精细化是提高教育质量的重要保证。因此在教学常规管理中我努力做到：

1、加强教学过程管理，促进教学常规落实

我一贯注重教学常规管理的落实情况，对教学过程中的备、教、辅、改、批、考、研等环节层层把关，狠抓落实，实现教学过程的规范性、科学性和创新性。教学常规检查坚持每月化，做到检查到位，反馈及时，整改有效。并将检查结果纳入年终绩效考核，与教师的绩效工资挂钩。

2、立足课堂阵地，提高课堂教学效益

课堂是教学工作的主阵地。只有切实提高课堂教学效益，才能确保质量的提高，因此，我们积极开展教学比武大练兵活动，要求每位教师每学期必须上两节(主、副科各一节)有质量的教学研究课，集中教研组长骨干教师一起听课、评课，实事求是地分析，提出不足和改进意见，让教师在实践中学习，在反思中成长。在练兵中，切实做到“四定”即：定时间、定地点、定内容、定人员，开展集体备课，做到本学科教学计划和教学进度，教学重点难点、训练内容三统一，并注重“精”字上下功夫，摆脱了以往“摆场子、搭架子”的做法。实现了教师教学方法由教师为主体，向以学生为主的改变，实现了教师由为学生“掌握”而教，转变为学生发展、创新而教;有效地促进了我校教学质量的提升。

3、加强毕业班管理，全面提高教学质量

制定了奖励方案，召开了毕业班教师动员会，加强对毕业班复习工作的宏观指导与监控，尤其做好了各科复习与复习内容的制定工作，使整个毕业班一盘棋，工作有了很大的改观。强化了培优辅差的力度，注意了每一个复习环节，重视分层次教学，加强对学生复习内容掌握情况的约束力度，习题的检查力度，做到了精讲精练，让学生做一题，学一法，通一片，以获得省时高效的复习效果，展示示范课，激发教师的潜力，从而增进整体的战斗力，促进学生学科均衡发展。

四、存在的不足

1、工作的主动性还不够，在思想上存在一定的包袱和顾虑，不能大胆地开展工作，对教师的思想工作还不够深入，关心不够。

2、怎样有效发挥副校长的作用，推动班子工作合力的形成以及解决当前管理过程中反馈出来的问题，进而推动学校工作的稳步发展是一个值得我深思的问题。

五、努力方向

1、领导能力有待提高，特别是要不断提高理论水平和管理水平。

2、不断地提高自己改革创新意识，特别是新课程改革下的教育怎么做有许多值得探讨的问题。

进一步在落实上做好文章，强化品牌意识，提高办学质量。

3、努力提高个人修养，提高领导艺术水平，使今后的工作更得心应手。

回顾一年工作，问心无愧，但也有不足感慨，有得也有失。我将正确对待自己的不足，认真听取领导、老师的意见，使自己把工作做得更好。

**个人工作总结例文 个人工作总结短句九**

我被任命为病房护士长至今已有九个月，现在我将这期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和建议。

说句实话，刚接管该病房时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的压力，第一因为我从未参与过护理管理工作，对管理的实践经验一无所有;第二面临综合病房病人的多元化和病情的复杂性，病区环境的简陋，护患比例的失调等因素使我感到无所适从。

有句话说的好“路是人走出来的”，我在夏院长及护理部领导的帮助下化压力为动力，分步制订切实可行的方案。

首先根据科室现有的护理人员数量进行合理的分工和安排，将各班包括护士长的岗位责任制和每周、每月工作重点，汇总成表，标示明确，要求人人熟悉并按之执行，并进行不定期考核，做到奖罚分明，公平对待;

另外对科室的基础设施在现有条件上作出一些合理的调整和完善;

第三，对抢救药品和器材及无菌物品作了补充，进行规范化管理;

第四，针对我科的特点和现有条件对病房管理作出了合理的改进和规范;对环境卫生实行包干区责任制，落实到工友个人;

第五，不断深化安全管理，强化安全意识，做好安全护理工作，安全护理是精神科护理工作的重要组成部分，也是护理人员护理精神障碍病人的重要环节。精神障碍病人因受病情支配，常可出现冲动、伤人、自伤、毁物、出走等特殊行为，护理人员稍有不慎就可出现意外，乃至危及生命。因此，做好安全护理不仅能保障护患双方的安全，而且也能提高医疗护理质量。为此要求每位在岗人员必须掌握病情，尊重病人，了解病人的心理变化，重视心理护理和精神关怀，密切巡视病房，严格执行各项护理常规制度，同时对病室的各种设施、物品及家属要加强安全管理。

第六，了解护理学科发展的新动向，定期组织护理人员进行业务学习，强化三基本训练，学习新业务、新知识、新技术，努力提高每一位护理人员的业务水平，使其跟上时代发展的需要，我在科内每月至少一次个案护理查房、加强科室业务学习，定期组织护理人员进行科内、院内业务学习及三基理论考试和操作训练;

第七，加强护患沟通，定期组织召开工休座谈会，听取患者及家属的建议，以便护理工作的开展和改进，真正做到想病人所想急病人所急;最后，护士长是科室的理财人，应发扬勤俭节约的传统美德，杜绝浪费;我要求全体医护、工勤人员，从节约每一度电、每一滴水、每一张纸开始，从我做起，严格控制科室支出，对一切浪费的现象，及时提出批评，必要时辅以经济处罚，虽然这样或许会得罪一些人，但我知道，加强经济核算，降低医疗护理成本，讲究经济效益与医疗护理效果，都是护士长必须做到的。考试吧。

此外，我知道在目前竞争激烈的形势下，只有不断的学习、学习、再学习，才能使自己适应这竞争、改革的大潮，在这任职的几个月中我做到不断提高自己的业务水平和政治素质，参加了xx年护理专升本考试，并被南医大护理专业录取;另外还积极参加由卫生局、医院组织的各种党课学习，不断提高自己的思想政治素质。

虽然工作是平凡而辛劳的，放弃了不少与家人、孩子团聚的时间，一旦病房里有了危重病人时即使在家心理也总觉的有点不踏实。但可喜的是在医院、护理部领导的帮助与支持下工作逐渐的显露出了成效，得到了患者及其家属的称赞，得到了领导和同事的认可。我知道这只是一个起步，以后的路还很长，“路遥知马力”，我坚信只要通过不断的努力，只要把满腔的激情奉献给医院，把爱心播撒到每一位患者的心里，我就一定会把综合病房的工作开展的更好

**个人工作总结例文 个人工作总结短句篇十**

时间转瞬即逝，在忙碌而充实的工作中，我们和可爱的孩子们已经一起走过九月，走进十月。现对班级九月份的主要工作作如下小结：

因为大部分幼儿都是新生，也是第一次离开家，对家的依恋我们做老师的也能理解。因此，对哭闹的幼儿我们x个老师采用鼓励和表扬的方式来稳定他们的情绪，如，表扬上幼儿园不哭闹的小朋友，让其他小朋友模仿，对有进步的小朋友我们采用摸一摸，抱一抱，笑一笑等亲密的爱抚工作。把小朋友恋家的情感尽可能转移到我们老师的身上来。

现在x个月下来，哭闹的小朋友少了，乐意来幼儿园的小朋友多了，入园情绪有了明显的进步。目前，只有个别幼儿还没有完全的适应，但也只是刚进教室的那一刻。尽管幼儿还处于过渡适应期，但我们仍然同时有意识的逐步建立起了班级初步的生活常规、教学常规、游戏常规等，注重从最初就培养幼儿良好的行为习惯和常规意识。

在开学的第x周我们班就可以正常教学了，我们课前认真备课、准备教具，积极认真组织幼儿的集中教育活动和游戏活动。为了贯彻《新纲要》的要求，我班老师顺利完成了本月本班的教学任务，对孩子起到了教育教学的作用。我们还开展了“我上幼儿园”语言主题活动，主要以稳定幼儿情绪为主，让幼儿感受到上幼儿园的乐趣。

此外，我们还根据三个节日《教师节》、《中秋节》、《国庆节》对孩子进行相关的教育，如：让孩子知道x月x日是《教师节》是老师的节日，培养孩子爱老师的情感，农历x月x是中秋节，让孩子了解《中秋节》是我国的传统节日，x月x日是《国庆节》，这一天是祖国妈妈的生日，全园上下举园欢庆。我们老师和小朋友还一起动手，制作出一面面红彤彤的国旗，献给亲爱的祖国妈妈。

我们班孩子年纪偏小，做好保育工作确实重要，保育老师也辛苦。我们老师每天的清洁消毒工作做得都很全面，班级的卫生也很干净。如：每天幼儿入园前，放学后，用消毒液擦试桌面，地面，消毒毛巾等，根据天气变化及时增添被褥，能为幼儿提供一个温馨的生活环境。

另外以培养幼儿各项生活习惯为重点，如：学习男女分别如厕的习惯，培养饭前便后洗手，饭后擦嘴等良好卫生习惯，督促幼儿多喝水，对大、小便需要帮助的幼儿给予照顾，对出汗过多的幼儿，及时更换衣服，对体弱多病的幼儿给予特别照顾。现在是手足口病多发时期，为了预防我们做了大量的工作，每天坚持“双晨检”，利用双晨检这一时间我们在x月x号早上发现我班幼儿xx患有手足口病，我们第一时间通知了园领导及他的家长。到现在为止，我们每天都坚持进行用具消毒工作，定时对教室和寝室进行空气、玩具消毒，杜绝传染病的流行。我班还在本月组织幼儿学习了新操，我们尽力排除各种对幼儿易造成的情绪和注意力的干扰，调动幼儿的参与积极性，反复练习早操动作，也培养了幼儿初步的集体主义精神。

各项活动的开展前都是在安全的前提下进行的，所以幼儿的安全我们永远是放在首位的，随时记住“安全在我心中”这句话。特别是幼儿自理能力和自我保护意识也比较弱。随时都可能存在着安全隐患，所以进行各项活动前教师都跟幼儿讲解安全知识提高警惕。加强接送幼儿期间的管理，杜绝走失事件的发生，对不认识的人前来接幼儿的，一律不得随意接走，必须通过与幼儿家长确认后方可接走幼儿，对未成年人一律不得接幼儿。做好班级的各项工作，外出活动前后及时清点人数，确认幼儿无误。因此，x月份我们班没有发生任何安全事故。

针对新生班级特点，我们注重及时、积极的做好家长工作；家园栏内及时更换新内容，让家长了解每周幼儿的学习情况和我们的工作重点。对于不来园的幼儿进行电话沟通，及时了解幼儿在家的情况。我班本月召开了x次家长会，会议上，我们向家长们传达科学育儿方法和技巧，让家长了解学期的教育计划以及注意、配合事项等等。而事后家长们的积极配合也更好的反馈了会议召开的必要性和有效性。还利用来园及离园的时间向家长反映孩子在幼儿园的情况，取得了家长的理解和支持。希望通过家园合作来促进孩子个性的良性发展。

1、幼儿常规还需加强。

2、幼儿对环境卫生保持较差。

3、午睡部分幼儿较差。

以上不足将在今后工作中改进。

x月份的工作是忙碌而繁琐的，但却是充实而快乐的。展望x月，我们满怀信心。在班级现状的基础上，我们将在x月份进一步稳定幼儿情绪，建立完善各项常规，如按名字取用茶杯，毛巾等；将正常一日活动中的每个环节，如室外晨间活动、体育活动、游戏活动的组织等；还将加强幼儿生活自理能力的训练，加强班级午餐、两餐一点的管理等。

**个人工作总结例文 个人工作总结短句篇十一**

这一年即将结束。在这近一年的时间里，我通过努力获得了一点点收获。随着一年的结束，我觉得有必要总结一下我的工作。目的是吸取教训，提高自己，这样你才能把工作做得更好，你有信心和决心明年把工作做得更好。下面，我将对自己一年的工作做一个简短的总结。

今年10月份来公司上班，同时开始成立销售部。进入公司后，通过不断学习产品知识，收集同行业信息，积累市场经验，对预付费储值卡市场有了深刻的了解。能够清晰流畅地处理客户提到的各种问题，准确把握客户的需求，与客户做好沟通，逐渐获得客户的信任。所以通过努力，获得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了必要的程度，对市场的把握也相对透明。在学习产品知识和积累经验的同时，我们的潜力和业务水平也比以前有了很大的提升。

虽然我之前从事过销售相关的工作，有必要的销售知识和经验，但是优秀的和成功的销售管理人才还是有一定的距离的。感觉自己还处于销售人员的位置，是因为工作没有做好，没有给销售人员足够的培训和指导，影响了销售部门的销售业绩。

部门工作总结

在过去的三个月里，通过销售部全体员工的共同努力，我们讨论制定了销售技巧、公司产品的核心竞争优势以及公司的宣传资料《至客户的一封信》，为各种媒体广告建言献策，提出了“做什么都不担心，做什么都在世界上”的核心主张，使我公司的产品知名度逐渐得到\_\_市场客户的认可。部门全体员工整理黄页5000余份，发出公司宣传资料3000余份，在高新区税务大厅和各种写字楼进行了奇怪的走访，为即将到来的疯狂销售季打下了良好的基础。在团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，并对销售部门的运营体系、工作流程和团队文化进行了探讨。这是我认为我们做得很好的一个方面，但是我们在其他方面的工作还存在很多问题。

从销售部门的销售业绩来看，我们的工作做得不好，可以说是销售上的失败。

虽然存在一些客观因素，但工作中的一些其他做法也存在很大问题，主要是目前

1)对销售中最基础的客户拜访太少。销售部于今年10月中旬开始工作。有记录的客户访问记录有210条，无记录的有230条。在一个月的时间内，计算五个销售人员一天拜访的客户总数。从以上数字来看，我们拜访客户的基础工作做得并不好。

2)沟通不充分。销售人员在与客户沟通的过程中，无法清晰地向客户传达我公司产品的状况，了解客户的真实想法和意图;无法快速响应客户的建议。在传达产品信息时，我们不知道客户对我们的产品了解多少，了解多少，被拒绝后不再次跟进，是致命的错误。

3)工作没有明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，导致销售工作没有统一管理、工作时间分配不合理、工作情况混乱等各种不良后果。

4)新业务发展不够，业务增长小，个别业务员工作责任心和工作规划不强，业务潜力有待提升。

市场分析

目前\_ \_消费卡市场有很多品牌，但主要是那些公司。目前，我们

公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在\_\_市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在\_\_消费卡市场能够用这一句话来概括，在技术发展飞快地这天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

20\_\_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。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力到达十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

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，销售人员出勤，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，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

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推荐，业务潜力提高到一个新的档次。

4)建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5)销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体状况分解到每月，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。销售部内部拟定20\_\_年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的思考公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以到达一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就必须能有一个更高、更新的开始，也必须能做一名合格的管理人员。

**个人工作总结例文 个人工作总结短句篇十二**

参加工作以来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度，在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和群众的肯定。现将三个月来的学习、工作情况简要总结如下：

始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践。热爱祖国、热爱党、热爱社会主义，坚定共产主义信念，与党组织保持高度一致。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，任劳任怨，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

作为一名刚步入运政的新人，我清醒地看到人生舞台已发生转变，自己又缺乏工作经验，所以只有不断加强学习，积累充实自我，才能锻炼好为人民服务的本领。工作以来，始终坚持一边工作一边学习，不断提高了自身综合素质水平。

一是认真学习党的各种重要思想，深刻领会其科学内涵，认真学习“创先争优”，进一步夯实了理论基础，提高了党性认识和思想道德素质。

二是认真学习业务知识，始终保持虚心好学的态度对待业务知识的学习。学习到了许多工作方法，与群众直接接触，真正做到深入到群众中去。平时，多看、多问、多想，主动向领导、向群众请教问题，机关学习会、各种工作会议都是我学习的好机会。此外，认真参加各类培训、会议，通过执法培训，熟练掌握了业务技能。业务知识的学习使我在工作上迅速成长起来。

三是认真学习法律知识。作为办公室人员需要负责处理各种文件，另外作为运政执法人员，更是直接涉及到许多法律法规的运用问题。结合自己的工作实际特点，利用业余时间，自觉加强了对法律法规知识的学习，进一步增强了法律意识和法律观念。

**个人工作总结例文 个人工作总结短句篇十三**

时代在进步，社会在发展。公司要快速发展，销售是其中的重点环节。我在卫浴任职已经x年，在这x年来，我深深体会到了这份工作的的光荣与艰巨，自己也获得了空前的成长，我只有以更加吃苦耐劳和诚信感恩的心专注与自己的本职工作，在已经过去的xx年，是我在工作业绩上极具突破、快速发展的一年。在公司各级领导真切的指导和关心下，在所有同仁诚挚的帮助和支持下，我以积极向上的态度，勤勉务实的工作，训练有素的业务，爱岗敬业，开拓创新，不断进取，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，较顺利的完成了销售任务。现将我xx年度的工作简单地总结如下：

一、xx年工作总结

xx年我全年完成销售任务万，xx年公司下达的个人销售任务指标万，而在我的不断努力下，我全年实际完成销售任务 万，在圆满完成预定指标的基础上还超额完成万，同比xx年增加\*万元，对于这样的超额成绩，离不开完善的公司制度、开拓的销售市场、广泛的领导支持，当然也少不了我自己行之有效的工作策略和多年累积的销售经验。

一方面由于销售人员直接与顾客接触，只有首先赢得顾客的信任，才能成功地开展工作，所以我一直具备良好的修养，做到仪表大方、衣着得体。销售不是把产品卖给客户就完事，还需要做好售后服务，在售后工作方面我坚持做到接到客户投诉的信息，就及时通过电话、传真或到客户所在地进行面对面的交流沟通，详细了解投诉或抱怨的内容后讨论解决方案并及时答复客户。跟踪处理结果的落实，直到客户答复满意为止。完成销售后我会到生产车间做好跟单发货服务，努力做到每一张订单都让客户满意，时时刻刻考虑的客户的利益，通过强烈的服务意识让客户免除后顾之忧。

二方面做销售工作要时时刻刻充满高昂的干劲和激情，具有不怕苦、不怕累的精神，有不为艰辛、敢为人先的勇气。我习惯在开展工作前为自己制定一个详细的计划，大到整一年的目标，小到一个阶段的步骤。有了计划之后，才能有条不紊地开展工作。我始终相信机会是留给有准备的人，所以我坚持做到主动销售，而不是被动地等待商机。在日常的工作里，不论销售过程是顺利而是波折，我都会定期地总结经验，发现自己的优势和不足，力争在下一阶段得到补充和发展。

二、xx年工作计划

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，xx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：?

一方面自己计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、用途。搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为公司的再发展奠定人力资源基础。

二方面为确保完成全年销售任务，平时就要极搜集信息并及时汇总，力争在xx年创造出更好的业绩。

xx年取得的销售成绩，是对于我辛勤工作的极大肯定，这也将鞭策我在日后的工作中，更加勤勤恳恳、踏实严谨，创造新的销售亮点。希望在新的一年里，我能通过不断的努力和拼搏，增长自己的销售空间，也为公司赢取更大的利益，以报答公司和公司领导的厚爱!

**个人工作总结例文 个人工作总结短句篇十四**

2个月的时光似水般流过，作为高二四班的第四届班长，我也有一些心得与感慨。总体来说，我对我们这届节班委的评价是优。在我们的任职期间，大家都各尽其力，各司其职，大家都努力营造了一个温暖的“家”。

副班长尽职尽责，思维缜密亦以严谨扎实的态度去对待自我的工作。有着很高的工作热情，更有一种执着的态度。他是以一种主人翁的态度来对待班级管理，努力的工作态度让人感动。我和副班长之间，一个像照片，一个像是照片的底片，一个是光，一个是影。他一向在勤恳的做着幕后工作，却无怨无悔，乐此不疲：生活委员富有创新精神，设计了白板上的表格，包括了每日的加扣分状况及对联(同学们每日两人写作，每日一更新)。

经过这种方式将我们班级的内务治理的井井有条。并且活跃了同学们的气氛，加强了和谐班级的建设，提高了同学们对班级的关注程度，加强了和谐班级的建设。每日的晚上扣分演讲锻炼了同学们的演说本事，增进了同学间的相互了解。

“枕头节”扩大了同学间的相互交往，是我们的班级处于一个其乐融融的状态：劳动委员认真负责，不论是常规检查还是大扫除工作，都取得了不错的成绩：体育委员，进取采取措施来加强我们班的体育，那份努力，都在我们的眼中：宣传委员每次以进取主动的态度去发动最广泛的群众力量，虽然每次成绩都不是很乐观，可是在我们心中，高二四班的板报最好的，它是我们心血和努力的凝结。

2个月，对待班委的工作，同学们都以极其配合的态度。衷心的感激同学们的支持，正因为大家的共同努力，我们荣获四月份的“礼貌班级”。

当班长这段时期，最大的感触是幸福。幸福的源泉是多方面的：感激教师的默默支持，给了我们很大的空间去锻炼自我的本事，实施自我的想法：感激了团支书的支持与配合，我们之间构成了一种良性合作：感激同学们的支持，无言却用最温暖的目光鼓舞我们。最终感激各位班委，是你们的进取、主动、努力，让我们的班级才向着那么好的方向发展，才让这个班长当的这么幸福，才让我们的团队真的像家一样温暖。

我的任期虽然已经结束，但泰戈尔说得好：“天空中没有鸟的痕迹，但我已飞过”。这段当班长的日子会像陈酿的酒一样，时间越久，越显香醇。个人的收获是，我认识到了自我的不足，正所以而走了不少的弯路。如没有及时和班任交流，是我们班一旦出现问题未能及时解决。真诚期望下一任班长能够多和教师沟通，将我们带领到一个更好的境界，“再领风骚数百年!”

最终真诚鸣谢班主任教师的支持与关注，感激团支书的配合，同学们的支持以及所有班委的辛勤付出。许多东西会随着时光而流逝，可是但班长期间经历的所有事情，都会在岁月中积淀下来。多谢你们陪我走过高中时光中最难忘的一程!

**个人工作总结例文 个人工作总结短句篇十五**

忙碌的一学期又将结束，在这一学期我担任了初一初二的美术教学，现在我把这一学期的教学工作做一个简要的总结：

美术对于学生并不陌生，但初一上学期的时候，很多学生的理解就是美术就是画画，经过一学期的知识传授，学生对美术也有了更深的理解，而在下学期的教材上，初一年跟初二年的美术重点稍微有了不同的侧重点，初一年侧重学生对印刷体美术的体验，而初二年更是侧重学生对美术的深层理解，每一节课涉及的内容方式都是不一样的，学生学起来也有了比较大的兴趣。所以教师要有目的的引导学生去学习和探索，以便于让学生了解和欣赏更多的美术作品。在上每堂课前我都要认真的备课，使上课时可以很好地引导学生，并适当的布置课后作业，引导他们完成高水平，有创意的作品。

为了提高自己的教学认识水平，适应新形式下的教育工作，我认真的参加学校的每一次培训活动，认真记录学习内容。本年度我继续领悟新课程标准，以新思路、新方法来指导自己的工作，认真备课，听课，上好每一节常规课。同时配合组里搞好教研活动，并完成学校布置的各种活动任务。学期初，在许副校长的带领下，和同事一起完成校园的美化，宣传工作，在完成工作的同时，并且不断地给自己充电。本学期也带学生参加兴趣小组，同时也辅导学生参加各项比赛活动，虽然未取得很好的成绩，但也有了很大的进步，相信继续努力会有更大的进步的。

本学期我采用了笔试和平时作业的评比，笔试主要是书本上的基本知识为主，平时他们交上来的作业我也做到认真批改，分等级评比，所以平时作业对于期末成绩占了百分之七十，所以总体起来每个班及格率都达到百分九十以上，优秀率都达到百分之三十以上。

在课堂中我也积极挖掘美术人才，并利用周末兴趣小组时间对他们进行有目的的培训，这样不但提高了他们的水平，同时也能很好地带动班上其他同学学习美术的兴趣。

关心集体，以校为家。响应学校号召，积极参加学校组织的各项活动，注重政治理论的学习。配合组里搞好教研活动，抓住每一个学习的机会提高自己的业务水平。关心热爱学生，做学生的好朋友。

我经常收集各种美术作品，以便于让学生多看、多体验，多接触优秀的作品，从而增长见识，并获得更多美的感悟。在教学上，我充分的利用学校现有的器材来上好每一堂课，让学生接触到更多关于美术的器材，能有更好的兴趣学习。同时在课外我也主动的学习专业上的知识，做到自已一是股活的泉水，能够源源不断地给学生提供优质的水资源，相信自己在以后的教学上会有更好的表现。

**个人工作总结例文 个人工作总结短句篇十六**

时间如流水，不知不觉中又过了一年，在这一年里，我无论在工作和生活中都有许多收获，在丰富了我工作经验的同时，也让我的生活更加精彩。回顾全年的工作，我做如下汽车公司销售工作总结：

一、追踪对手动态加强自身竞争实力

固步自封和闭门造车，早已不能适应目前激烈的汽车市场竞争。对于内部管理，作到走出去、请进来。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议;组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

二、加强面对市场竞争不依靠价格战，细分用户群体，实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在年初商务大会上的指示精神，公司将全年销售工作的重点立足在提升营销服务质量和差异化营销两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有走入“价格战”的误区。“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自 杀。对于淡季的汽车销售，我们摸索了一套对策：

1、注重信息收集做好科学预测。

当今的市场机遇转瞬即逝，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我每天上班前，通过销售反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应增加工作的计划性，避免了工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时，还强化对市场占有率。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

2、细分市场，建立差异化营销细致的市场分析。

我对以往的重点市场进行了进一步的细分，制定不同的销售策略，形成差异化营销;定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立良好的品牌形象，从而带动了我公司的专用汽车销售量。

三、团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。我们公司建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一认识，又明确了目标。我也借助外界的专业培训，提升了专业素质。公司还聘请了专业的企业管理人才对我们进行了团队精神的培训，进一步强化了我们的服务意识和理念。

今年，通过全体员工的共同努力，各项经营指标均创历史新高，公司各项工作取得了全面胜利。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我也清醒地看到在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高对市场变化的快速反应能力。为此，我一定会紧紧围绕“服务管理”这个主旨，充分发挥团队合作精神，群策群力，将“文化营销”、“服务营销”和“品牌营销”三者紧密结合，在到来的20\_里，创造出更大的佳绩!

**个人工作总结例文 个人工作总结短句篇十七**

20\_\_年\_\_月\_日，我怀着一颗忐忑的心加入了\_\_，说实话，我心里面没底。以前，我从来没有从事过\_\_行业，更不要说销售投影机。但是，经过一个礼拜培训后，参加实战第一个礼拜，我就卖出去了自己进入\_\_行业的第一件产品，并在之后连续成交了几单生意，顿时，我有信心了，加入\_\_公司发展自己的事业，我的决定没错!

下面，请允许我对我这段时间的工作进行简单的总结和分析，希望各位领导和同事能给予指正。

一、工作业绩

截止20\_\_年\_\_月\_日，我总计开发有效客户\_家，上门拜访客户\_次，每天坚持打电话\_\_个以上，完成销售\_\_万元。我这段时间的销售业绩不理想，跟各位公司的前辈销售人员比起来，我感觉万分惭愧，但是知耻而后勇，我会在以后的工作中加倍努力，向前辈们学习，勇创佳绩。业绩不理想，我觉得主要有一下几个原因：

1、刚进入it行业，对产品和行业知识不熟悉，在以后的工作中，我会努力学习，提升自己的内功。

2、本身工作经验不够丰富，跟客户沟通和谈判的技巧不够，造成人为失单，今后的工作中，我会多向前辈学习，多多自我总结，提升自己的销售能力。

3、不够勤快，我在今后的工作中，一定要全身心投入到工作中，增加自己的工作量，都说勤能补拙，我相信，在来年，我一定能创造出更好的成绩

4、我个人认为还有一些市场原因，根据客户的信息反馈，年底了，商家都忙着清理库存，不愿意再用现金向外面调货，从而造成我们销售困难，而且客户手上有些单子，也会拖到年后再交货

二、事务性工作

1、严格遵守公司的规章制度，服从公司领导的安排。

2、参加了公司一个礼拜的培训，同期，并对市场进行了一番调查和摸底，我觉得我收获了很多。

3、经常帮助公司其他同事处理一些应急事件，比如送货、送文件、帮助看门市等。

4、轮流主持早会，训练了自己的组织能力和应变能力。

三、应收账款

我严格执行了公司的财务制度，截止20\_\_年\_月\_日，我的应收账款回收率为100%，在来年的工作中，我会继续严格执行公司财务制度，保证公司的资金安全。

四、个人心得

1、电话营销技巧：打电话之前，一定要组织好自己的语言，不要紧张，也不能激动。跟客户沟通时，一定要调理清晰，并要严格遵循公司的报价原则。当客户态度不是很友好时，我们要懂得随时调整自己的心情，不能被客户左右了我们自己的情绪。

2、客户拜访技巧：初次拜访客户，一定要坚持谦卑的态度，递送名片时，一定要双手奉上，多说一些恭维的话。在进行商业洽谈时，一定要头脑清醒，立场鲜明，不能被客户左右了自己的思想，该坚持的原则必须坚持，否则，后面的工作我们会非常被动。

**个人工作总结例文 个人工作总结短句篇十八**

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：

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。

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”。

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。

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。

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。

**个人工作总结例文 个人工作总结短句篇十九**

我配的是小(1)班，主要是负责本班的生活卫生方面和配合我班两位的教育工作，努力完成自己分管的保教任务，以下我谈谈这个月的工作情况：

社会在发展，对保育员教师不断提出新的要求，这就要求我们不断学习，不断进步，才能当一名合格的保育员教师。在工作中，努力做到和各位老师和谐相处，学习他们的长处和经验，不断提高自己的教育和保育水平，平时在遇到园部和班级有什么额外任务，只要自己力所能及，我会及时完成下达的各项工作任务。

“爱”是无私的，也是做好一位保育员的前提，自从我担任了小班的保育员以来，使我在工作中有了高尚的职业道德和强烈的责任心，也会像母亲一样，对待关心每一个孩子，使他们健康快乐的成长。通过这段时间的工作，我认为：自己所从事的职业，只有热爱了，才会去追求，才会不断进取，才会得到家长和孩子的信任。

虽然我是保育员岗位上的，但是我深知勤能补拙，平时除了向有经验的同事请教外，有时也在家看一些有关幼儿课程的视频，知识等等，慢慢地在保育员这个岗位上琢磨出了门道，那就是要“勤”，比如：勤开窗户、勤打扫、勤消毒、勤晒棉被等等，除了手脚要勤快利落外，脑子也要勤快，要经常思考，“为什么要这样做”，今天这件事我做的对不对“等等，常常反思一下自己的工作，以便在以后的工作中，更好改进，不断进步。

由于刚进入幼儿园工作，带的还是小班，孩子们大部分都已经学会了自理自立，也已经熟悉了幼儿园的生活。但有些幼儿还是有一些不好的习惯。我会把生活中领悟到的和在学校学习到的一些有关知识利用在其中，告诉幼儿该怎样做。平时在遇到什么不懂得地方也会请教主副班老师。我知道自己在工作中也存在着样那样的缺点，但我想：只要自己多学习，多请教，多和孩子们沟通，心中装着孩子们，相信在今后的工作中，会不断进步，对得起各位老师对我的信任，对得起孩子家长的期望，也对得起自己的本职岗位。

我知道，我的工作不仅是搞卫生，和配合两位老师教学工作，还要在家园共建方面，也要做好。我们知道要搞好班级工作，一定要家长的配合。平时，我能热情对待每一位家长，注意和家长沟通。接送孩子时和家长聊上几句，了解一下幼儿在家的表现或关心一下幼儿的身体情况，家长都感觉非常温暖。我通过各种方式及时向家长反映幼儿在园生活、学习情况，认真听取家长建议。让家长正确了解幼儿保育方面的内容，了解孩子的一日生活，并向家长提供一些正确的保育方式信息，一起探讨一些现实中的棘手问题，建立了和谐信任的家园关系。

时间在幼儿的成长中过去了，对于我个人，要学习的东西、知识还有很多，无论是保育还是教育，都是我学习的目标。要把好的方面坚持住，不够的地方像别人学习，把别人身上的精华吸取过来 ，使自己成为德育、教育、保育都合格的教师。

**个人工作总结例文 个人工作总结短句篇二十**

进公司一年以来，在陈总的领导与支持下，在各位同事的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的其它工作。现简要回顾总结如下：

“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。对我而言，xx年的工作是难忘、环境记最深的一年。工作内容的转换，连环境着工作思想、方法等一系列的适应与调整，（包括工作上的适应与心态上的调整）压力环境来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。

（一）正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，经过一年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教。

（二）一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方环境的意见，不断改进工作。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，与客户沟通还在基本格式上徘徊，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

（一）发扬吃苦耐劳精神。面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

（二）发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

（三）当好助手。对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

**个人工作总结例文 个人工作总结短句篇二十一**

自 年加入公司以来，先后服务于司领导和同事的关心、支持和帮助下，虚心学习、踏踏实实的干好本职工作，老老实实做人，能较好地完成本职工作任务，在思想觉悟方面也得到了更进一步的提高。

一、工作方面：

1、本着“把工作做的更好”为目标，积极地完成本职工作。进入公司以来我的工作主要是 ，我个人认为这项工作性质是比较单一的，但也是一项非常复杂和枯燥的工作，每天都面临着大量的、繁琐的、复杂而枯燥的工作，在工公司领导的指导以及同事的帮助下，逐步的熟悉本职工作，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，使我能够顺利的开展和完成本职工作。

2、认真做好公司其它部门领导交付的工作。在平时的工作中，领导经常教育我：公司是个大家庭，各个部门是公司的组成部门，是不可分割的，工作是分工不分家的...... 因此在做好本职工作的同时，也积极地帮助其他部门，做好其交付的工作，如：自xx年进公司以来，

3、作为一员，多次参加各种活动，如：等，通过这些实践让我看到了领导工作的艰辛，懂得了要想把工作做好，要付出几十倍甚至上百倍的汗水，同时要有坚定的信念、坚强的毅力、不怕吃苦的精神。自今年 ，调任库房管理以来。在公司领导和同事的帮助指导下，通过学习和实地的锻炼，我的工作能力得到了进一步的提高。

3、在工作中，虚心听取各级领导的教诲：真诚待人，搞好工作关系。对领导敬重，对同事尊重，不说不利团结的话，不做不利团结的事，以诚相待，踏实做事， 帮助同事，努力地营造宽松、舒适的工作氛围。工作给了我很多乐趣，使我了解了更多的社会事理，这对我个人来说是受益匪浅的，在工作中试着让自己学会成熟，所有的成功者他们与我们做着同样简单的小事，惟一的区别就是他们从不认为自己所做的事是小事，我也不那样认为，所以我更加重视这份工作。

4、总结年来的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还是存在不足，比如管理方面的知识缺乏、缺少与同事的沟通，会议记录不详细、做事缺少主动、工作中不够大胆、创新工作方法的能力不强，在往后的工作中，我将认真学习各项理论知识和管理技能，努力自我完善，希望能为公司发展做出更大的贡献。

5、我们每个人都是在不断的总结中成长，在不断的审视中完善自己，为了今后的工作做的更出色，我一定加强个人修养、理论学习，以此提高工作水平，并适应新形势下本职工作的要求，扬长避短，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。取长补短，向其他同事学习好的工作经验，争取今后的工作更上一个新的台阶。

**个人工作总结例文 个人工作总结短句篇二十二**

不知不觉中，20\_年即将过去，20\_年即将到来，回顾20\_年的工作历程，可以说是百感交集，还记得20\_\_年初到公司到现在，也已经工作了一年多了，经过来来公司的一个磨合期，后期的工作状态步入了正轨，并且对自己所从事的这个行业及工种，有了更深刻的了解。虽然说这一年里成长了不少，但是整体来说，自己还是有很多方面需要改进，以下是我对于一年工作的一个工作总结：

电话销售因为不同于店面销售，大家可以面对面的交谈，电话销售是靠一跟线来将本素不相识的两个人，因为一个产品，然后互相联系起来，所以在给客户的第一印象是，你销售的这个东西是对她有用的，这样才可以继续交谈下去，如果上来顾客就对你的产品不感兴趣，那么就没有继续交流下去的必要。所以给顾客留下一个好印象是非常重要的事情。而对于做成单的客户，也不要不闻不问的，可以时不时的关心，问候一声，让他们感受到你对他们的重视，给大家留一个好的口碑，也许她身边的人需要的时候，她会第一个想到你。对于你来说，问候只是一分钟的事，可是有可能会带给你一个大惊喜。

经过一年的工作，发现在还有以下几个方面需要改进。

一、沟通技巧有待提高。语言组织表达能力是需要加强改进。

二、针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。

三、客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。

五、当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

以上就是我对于这一年的工作总结，对于不足之处，在新的一年里我会加以改进，努力做到，让自己快速成长起来，早日能够独当一面，望公司领导及同事监督我。

**个人工作总结例文 个人工作总结短句篇二十三**

回首20\_\_年，有太多的完美的回忆，20\_\_年本人来到\_\_工作，可是唯有20\_\_年这一年的学习，让我深深的感受到了自我提高，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，可是我相信在领导的帮忙与鼓励下，我必须会拥有更完美的明天。

一、销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感激一个人那就是我们销售部的\_经理，我要十分感激他在工作上对我的帮忙。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手。20\_\_\_\_\_\_年初，我都是在曹经理的带领下帮忙下进行客户谈判、分析客户情景、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是\_月份本人的销售业绩及本事才有所提升。

二、职业心态的调整

销售员的一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在那里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，仅有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

三、自我工作中的不足

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自我销售业务的开展，也打击了自我的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并进取学习、尽快提高自我的销售技能。

20\_\_年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20\_\_年度的工作。现制定工作划如下：

1、对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，好稳定与客户关系。

2、因\_\_限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

四、今年对自我有以下要求

1、每月应当尽努力完成销售目标。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、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。

4、对客户不能再有爆燥的心态，必须要本着长京行的服务理念爱您超您所想这样的态度去对待每位进店客户。

**个人工作总结例文 个人工作总结短句篇二十四**

转眼间又到了年终岁尾，这一年就要在很充实忙碌的工作中过去了。在这一年里，我收获了很多也积累了不少的工作经验。同时在两位领导和各位主管的帮助与支持下，我很好的完成了本职工作。作为一名办公室文员，我深知自己的岗位职责与工作内容，认真地完成领导安排的每一项任务，也在不断的提升自己的综合能力，力求做到更好。现把这一年来的工作情况总结如下：

一、认真仔细的工作态度

文员日常的工作内容比较琐碎，需要踏踏实实的去做每件任务，仔细谨慎的去完成且不能疏忽大意，否则会产生不必要的麻烦，甚至造成严重后果。记得有次回公司送支票，由于自己的疏忽竟然把给送货商的支票送到了公司，后来产生了很多不必要的麻烦才还了回去。从这件事上我吸取了教训，让我在以后的工作中更要仔细地完成每一项任务。只有认真仔细的工作态度才能更好的完成领导安排的工作任务。

二、尽心尽责做好人事工作

认真做好本职工作和临时性工作，使各项档案管理日趋正规化、规范化。同时做好后勤保障服务工作，让领导和主管们避免后顾之忧，在经理的直接领导下，积极主动的做好两部门日常内务工作。

1、耐心细致地做好日常工作：负责来电的接听，做好来电咨询工作，重要事项认真记录并传达给相关区域主管，不遗漏、延误;负责来访客户的接待工作，保持良好的礼节礼貌;负责领导办公室以及会议室的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净;负责各种文件的分类存档及每天收发公司邮件。

2、物资管理工作：制定日常办公用品清单及时订购与发放，确保工作人员的正常使用。每个月10号之前去医院财务处交清洗工服费和电话费并开发票。每月25号左右将各部门支票送至公司，并将签字的复印件拿回存档。

3、员工薪资工作：每月的

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