# 202\_年终个人总结【十七篇】

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2023-12-31

*中文单词，发音是Zǒngji&eacute它的意思是概括起来。 以下是为大家整理的关于202\_年终个人总结的文章17篇 ,欢迎品鉴！【篇1】202\_年终个人总结　　光阴荏苒，转眼间一年又过去了。20\_\_年是不平凡的一年，对我个人来讲，这一年...*

中文单词，发音是Zǒngji&eacute它的意思是概括起来。 以下是为大家整理的关于202\_年终个人总结的文章17篇 ,欢迎品鉴！

**【篇1】202\_年终个人总结**

　　光阴荏苒，转眼间一年又过去了。20\_\_年是不平凡的一年，对我个人来讲，这一年意义深刻。刚刚过去的一年里，在局领导的正确领导下，在其他同志的配合下，坚持以高标准严格要求自我，兢兢业业做好本职工作，较出色地完成了领导交给的各项工作任务，个人工作本事得到很大的提高，同时也取得了必须的工作成绩。回顾起来，主要做好了以下几方面的工作：

　　一、潜心学习，自觉锤炼。工作中，我能够认真学习政治理论和法律知识，使自我的思想观念紧跟时代的步伐，加深了对党在现阶段的方针政策的正确认识，从思想上，行动上，与党中央坚持一致。严格规范自我的言行，坚持廉洁自律、秉公办事，坚持党的原则，时刻以科学的理论、高尚的精神去武装、引导和塑造自我，坚持党的优良传统和作风。异常是在今年的先进性教育中，对坚持共产党员先进性教育活动领导小组和党支部安排的各项主题实践活动能做到主动参与。经过学习和讨论，加深了对坚持共产党员先进性教育活动的重要性和必要性的认识，政治信仰更加坚定、自我的政治理论水平得到必须提高。坚持订阅并认真研读《汽车之友》等杂志，或阅览有关网站，熟识汽车的各种性能熟，掌握汽车故障排除技巧，努力提高自我的业务技能。

　　二、无私奉献，热情服务。自我是一名受党沐浴多年的老党员，工作中坚持时时处处讲风格，做表率，以一名优秀党员的标准严格要求自我，宽厚待人，爱岗敬业，做到利益面前不伸手，困难面前不低头，工作面前不退缩。团结同志，帮忙别人，从不为个人利益而斤斤计较。曾两次在年终评优中将荣誉让给别人。在每次赴外测绘中，把同志们安全送抵目的地后，便不顾旅途劳累，立即和同志们一齐搬东西，拿器械，跑前跑后，主动热情的搞好服务工作。

　　三、爱岗敬业，尽职尽责。多年在局机关工作，目睹了我市\_\_工作蒸蒸日上，充满活力，空前繁荣的局面，更加坚定了我为\_\_搞好服务，为\_\_的有序管理做贡献的信心。做司机十分辛苦，做个好司机就更为不易。“做就做好”是我做人的原则。当开车累的腰酸背痛深夜回家时，深感开车之苦;当看到领导信任和同志们的赞许，看到我市\_\_工作发展的累累硕果时，又享受到开车之甜。我始终做到爱岗敬业，以单位为家，尽职尽责做好本职工作。经常加班加点，不分班上班下，没有星期天和节假日，节假日处车从不计补助和报酬。始终做到出车时随叫随到，不管是领导还是同志用车，上车有迎言，下车有送语。即使在今年的两次生病输液中，也坚持轻伤不下火线，一听说有出车任务，便顾不得休息，立即全身心投入到工作中。

　　四、勤于修检，保障安全。作为一名司机，时刻牢记自我肩负的重任，以确保领导和同志们乘车安全为己任，在驾驶中坚持高度集中，并严格按照操作规程和道路交通规则，做到万无一失。稍有空闲，便潜心学习各种交通法规，做到遵章安全行车。经常阅查交通图册，将各种交通路线熟记在心，行车中少走弯路，少走坏路，节时省油。在车辆维修和保养中，当好“医生”和“美容师”的双重主角，对车辆勤检修、勤保养、勤清洗，熟练掌握各种车辆技术性能，有故障及时排除，使车辆始终处于良好状态。

　　在20\_\_年的工作中，虽然取得了必须的成绩和提高，但出现的问题也不容忽视，如：自身素质有待进一步提高，服务意识有待提高等。在今后的工作中，我将会尽力弥补这些缺点，全面提高自身的综合素质、业务水平、服务质量。

　　有人说选择了司机就选择了辛苦，我今后也必将长期将与这一清苦的职业为伴，但我决不言悔，因为我愿意为我所从事的事业付出满腔热忱、捧出全部真诚，愿意为我挚爱\_\_工作奉献一切。

**【篇2】202\_年终个人总结**

　　时间过得真快，转眼到公司都三个月了，在领导们的指导下，在同事们的帮助下，我坚持学习理论知识，熟悉gmp的所有文件。通过不断的实践，不断的总结工作经验，使我在短短的一周内接任此工作。至今，已顶岗约三个月，在这三个月里，我严格遵守各项规章制度，严格按照gmp的要求完成了自己岗位的各项职责。在这提出转正之际，将我的思想，工作情况总结如下：

　　>一、加强思想道德建设，不断提高自己的职业道德。

　　我作为一名党员，时刻以党员的标准来衡量和要求自己的言行，注意加强政治修养，加强思想道德建设，进一步提高自己的党性认识。大到拥护党的政策，严保党的机密，小到遵守公司的规章制度，严保公司机密，严格按照gmp的要求完成各项工作，严格遵守检验结果，做到数据准确、及时、有效。在工作中，我团结同事，协调的处理好同事与同事之间，同事与工作之间的关系，通过不断的严格要求来提高自己的思想和职业道德。

　　>二、严格按照gmp规定，做到取样具有代表性、准确性，所取样不被污染。

　　在很多人看来，取样是一件小事，可药品生产型企业就不一样，取样量，怎样取都有规定。取样之前要做好消毒措施，做好自我保护措施，就比如说去车间取样时，要穿好防护衣服，手要用酒精消毒，取样器具也要消毒等等，去库房取样时，必须在取样车里取样等等。

　　>三、严格按照gmp规定，对生产环境，生产用水进行检测。

　　药品生产不同于其他生产型的企业，它对生产环境，生产用水要求非常严格。

　　对于生产环境：要对各个生产房间的风速、风量、尘埃粒子、沉降菌、压缩空气进行检测，连续生产时是每半年检测一次(除压缩空气外，它是每一个月检测一次)，若停产15日，就得重新对环境的所有指标进行检测。至今对车间环境检测了2次，对压缩空气检测了3次。

　　对于生产用水，每21天对生产用水的所有出口(共15个点)进行检测(包括片剂车间，栓剂车间)，每天对纯水站的三个点进行检测。检测项目：性状、酸度、硫酸盐、钙盐、氯离子、硝酸盐、二氧化碳、氨、不易挥发物、电导率等14项理化指标。至今对纯水站的水已检测60余次，对所有的点已检测4次。

　　>四、严格按照gmp规定，为原辅料，包材的进厂把好关。

　　药品的生产离不开原辅料、离不开包材，检验完后要出具相应的检验原始记录和检验报告书。至今已检测进厂原料、包材40批次，发现不合格产品2批(一批是：药用固体硬片、一批是：尼扎替丁片说明书)。

　　>五、严格按照gmp规定，做好车间产品的检验，做到不延误生产，不延误出厂时间。

　　公司长期生产的产品有5种，每一种产品都有中间体，半成品，成品。而我就要在每一个过程中去取样检测做好质量控制，每次取样后，都要及时的做出结果来，以免误了车间的\'生产。产品出来后，要做药品的全检，以免误了产品的出厂时间。至今已检测中间体，半成品40余次，检测成品13批。

　　>六、严格按照gmp规定，填好仪器的使用记录，做好仪器的保养维护并填写记录。

　　在gmp的规定里，仪器的使用记录非常重要，它可以在某一段时间里查出来你做的什么产品的检测，是产品检测的凭证，而仪器的维护保养就更重要了，仪器的好使用，仪器的准确性是离不开我对仪器的维护，保养和自校。对仪器的使用是当时做什么就填什么，对于仪器的维护、保养都是一个月一次，每次维护校正完后，都要填写好相应的记录。

**【篇3】202\_年终个人总结**

　　202\_年弹指间已过。总结我这一年来的工作，只能说是忙碌而充实。一年来在领导的指导、关心下，在同事们的帮助和亲切配合下，我的工作取得了一定进步，为了总结经验，吸取教训，更好地前行，现将我这一年的工作总结如下：

　　一、端正态度，热爱本职工作

　　态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

　　二、培养团队意识，端正合作态度

　　在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

　　三、存在不足

　　工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

　　(一)、强化自制力。工作中无论你做什么事，都要对自己的工作负责，要加强自我克制和容忍，加强团队意识，理智的处理问题，不给大家和谈对造成麻烦，培养大局意识

　　(二)、加强沟通。同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

　　(三)、加强自身学习，提高自身素质。积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

　　最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟,业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点,在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作!

**【篇4】202\_年终个人总结**

      转眼间一年已过，回望精彩的20xx年，有付出、有收获、有成功、有挫折。在院校领导的正确指导下，我努力提高自身素质，保证工作质量，较好地完成了领导交办的工作任务，为服务广大师生作出了应有的贡献。在这新旧交替之际，我静下心对自己的工作进行总结，以便使自己在业务上再进一步，更好地履行岗位职责。

>　　一、学习理论知识，努力提高业务水平

　　我于20xx年09月进入涉外学院财务处，在大家的关心和帮助下，让我以最快的速度和最好的工作状态进入了岗位角色。在入岗之处，我刻苦钻研业务知识，熟悉掌握财务制度，努力提高理论知识和业务工作水平，培养创新意识，为日后更好地完成工作任务夯实基础。

　　1、学习使用充卡机、月底对账务进行结算处理。2、学习填写各类单据，正确处理现金和票据。

>　　二、理论结合实践，着重积累工作经验

　　自工作以来，本人主要负责食堂和收缴电费的相关财务工作，在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，在办理业务时做到实事求是、细心审核、严格执行财务纪律，按照财务报账制度要求进行工作。对于食堂帐务，每天坚持按要求打印营业报表和结算报表，核对前一天的账目，做到发现问题及时解决，保证账务不出差错。并于月底根据两食堂的营业情况各做一份分析报告，以便掌握食堂的经营情况。

>　　三、提升综合素质，不断完善职业技能

　　在工作之余，我利用休息时间不断加强学习，在理论知识方面充实自己，为了能够适应现代会计工作的发展趋势，我根据工作时间安排并充分利用业余时间，加强对财务知识的学习。通过学习财务软件的运用，把握了会计电算化技能，提高了实际动手操作能力，使自身的知识和业务水平得到了更新和提高，为将来的工作做好预备。

>　　四、深刻自我检查，正确认识积极改进

　　充卡过程时而也会遇到一些困难，尤其是在假期过后，学生返校的时候，由于充卡的人骆驿不绝，时而会有些急躁，忙中偶尔也会出现一些小错误。这让我意识到做一件事耐心是很重要的，要以一种平常心去对待。而且作为一名出纳人员更是要做到细心，谨慎。

　　回首20xx，展望20xx，我要在新的一年里创新成绩，再上新台阶，力争取得更大的工作成绩，为学院的发展、壮大做出更多贡献。最后对于领导和各位同事，在工作中给予我的关心与帮助，在此我真诚的表示感谢！

**【篇5】202\_年终个人总结**

　　年底工作已接近尾声，在对前期工作的考核和总结的基础上，我认真对照，逐条检查，客观的评价自己的每一项工作和现实表现，在公司各级领导和同事们的真诚指点和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项成绩，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将今年的主要工作做以下几方面总结：

　　>一.主要工作任务和业务完成情况

　　1.完成情况综述

　　2.未完成情况分析并说明

　　3.职业精神

　　刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

　　看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助,及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

　　随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

　　就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力;第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

　　>二.本期工作的改进情况

　　房地产市场的起伏动荡，公司于\*\*\*\*年与\*\*\*\*公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合\*\*\*\*公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\*\*月份的销售高潮奠定了基础。最后以\*\*\*\*个月完成合同额\*\*\*\*万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

　　2\*\*\*年下旬公司与\*\*\*\*\*\*公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出\*\*火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

　　总之，几个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

　　xxxx年，在分公司的正确领导下，在各科室部门的大力支持和协助下，我按照分公司的工作部署和工作要求，严格执行分公司的工作方针，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在广告销售工作岗位上认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将xxxx年个人工作情况总结如下：

　　>一、勤奋工作，取得良好销售工作业绩

　　我在分公司从事广告销售业务工作，原先负责地区，今年增加了地区，销售业务范围为两个地区的酒企业、药业及旅游业与旅游政府机关等。我深知广告销售业务工作的重要性，始终刻苦勤奋工作，努力扩大广告销售业务范围，增加广告销售业务量，在分公司的正确领导与大力支持下，xxxx年，我全部完成了广告销售目标任务，取得良好成绩，全年累计广告销售收入万元，完成任务%，比20xx年增加万元。

　　>二、认真学习，提高业务工作技能

　　我深刻知道，要做好广告销售工作，完成分公司下达的广告销售任务，必须具有良好的业务工作技能。为此，我始终注重学习，认真学习分公司的各项制度规定与工作纪律，认真学习广告销售业务知识，切实提高自己的业务工作技能，做到刻苦勤奋，认真努力工作，确保完成分公司下达我的广告销售任务。同时，我培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实、开拓创新的工作作风，服从分公司的工作安排，紧密结合广告销售岗位实际，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一个客户，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，确保获得客户的满意，为分公司的发展壮大，作出自己的贡献。

　　>三、努力工作，积极拓展销售市场

　　作为一名广告销售工作人员，根本任务是拓展广告销售市场，为分公司争取尽可能多的客户，促进分公司广告销量增加，提高分公司的经济效益。我积极学习广告销售知识，掌握广告销售的技能技巧，用自己丰富的广告销售业务知识，指导客户做好广告宣传工作，增强客户对我们分公司广告销售能力的信任，以此扩大分公司的广告销售业务量，尽可能地增加分公司的广告业务收入，提升分公司的经济效益，着重做好三方面工作。

　　1、不辞辛劳艰苦，努力拓展市场

　　拓展广告市场是一项很辛劳艰苦的工作，需要有锲而不舍、永不放弃的精神。我以顽强的毅力、不屈的精神跑市场，深入到、两个地区，走访每一个客户，向客户介绍我们分公司的基本情况，介绍我们分公司的广告业务的特征与优势，努力取得客户的信任。同时，认真听取客户的意见，解答客户提出的问题，与客户建立互信，为分公司取得广告业务。

　　2、真诚服务客户，建立良好关系

　　要拓展广告销售市场，扩大广告销售业务，必须树立服务意识，为客户提供细致、周到、满意的服务。我在广告销售业务中，始终想客户所想，急客户所急，以客户的需求作为自己的工作方向，以客户的满意作为自己的工作标准，认真办好客户每一项业务工作。在真诚服务客户中，与客户建立良好关系，做客户的贴心人与知心人，使客户愿意在我们分公司做广告业务，并与我们分公司建立起长期良好的合作关系。

　　3、做好新老客户工作，巩固扩大销售市场

　　要做好广告销售业务工作，关键在于有众多的客户，既要有老客户，更要有新客户。我努力做好新老客户工作，巩固扩大广告销售市场。对待老客户，我保持与他们的良好个人关系，为他们提供周到细致的售后服务，力争取得他们的满意。在平时有时间多走访，了解他们在我们分公司做广告后的反响，寻找新的广告销售机会。碰到节假日，打个电话、发个短信表示问候，增强他们对我们分公司的好感，进一步维护合作关系。我利用老客户介绍新客户，用老客户的事例打动新客户，以此证明我们分公司足可以信赖，可以放心在我们分公司做广告业务，并说明在我们分公司做与不做广告业务，效果大不一样。由于自己始终重视做好新老客户工作，确保自己从事广告销售工作来，广告销售量得到逐年增长。

　　>四、20xx年工作思路

　　1、加强学习，提高销售技能技巧

　　我要加强学习，提高自己的广告业务销售技能技巧，尽量做到自己的每一句话能够打动客户的心，自己的每一个销售行动能够获得客户的共鸣，为分公司争取更多的客户，提高广告业务销量，增加分公司的经济收益。

　　2、勤勉工作，扩大广告业务销售面

　　广告业务销售要采取主动出击的办法，绝不能在家守株待兔，等待客户上门。我要更加刻苦勤勉工作，深入、两个地区，积极做好老客户的维护工作，努力扩展新客户，力争在广告业务销售上，做到全覆盖，为增加广告业务销量，打下深厚扎实的基础。

　　3、坚定意志，努力争取客户

　　做广告业务销售，我要坚定意志，不怕吃闭门羹，不怕受人冷落，具有顽强拼搏、锲而不舍的精神，凡是哪里有广告销售业务，都要努力去争取，做到不争取到广告销售业务，决不罢休。

　　荣誉属于过去，销售艺术永无止境，明天任重而道远。面对新的20xx年，我要进一步振奋工作精神，鼓足工作干劲，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把各项广告销售工作提高到一个新的水平，为分公司健康持续发展做出应有的努力与贡献。

　　20xxxxx年xxxx，酒店营销部在全体员工共同努力，大家心往一处想，劲往一处使，积极拓展业务，宣传走访，公关营销闯出了一方新天地，酒店生意越做越红火，各项经济指标均超同期，实现时间过半，任务过半，为圆满完成全年营销目标打下坚实的基础。现将xxxx工作情况作如下总结：

　　xxxx共完成营收元,其中客房完成营收元，占计划的%，平均出租率%，平均房价元;另外，餐饮完成营收收入元，占计划的%;xxxx月份客房任务超额完成，与去年同期相比，有所提高;但是较四月份的营收下降幅度也是比较大的;另外，在xxxx月份餐饮收入也超额完成计划目标，主要是体现在宴会包桌收入的提高方面，占据了当月餐饮营收的很大比例;从以上经营收入汇总来年，与去年相比，今年同期都有所提高，尤其是客房收入方面，虽然较去年相比提高不大，但是在客源结构方面，散客所占的比重得到了很大的提高，也是符合酒店的市场定位的;另外，餐饮方面，此月份在营收方面虽然超额完成任务，但是在内部客源方面散客消费是呈下降趋势的，如何提高此类客源的消费应是下期工作的重点。

　　在部门工作方面：营销部在xxxx月份累计完成会议接待13批次，其中主要完成了医疗器械会议期间在店会议的接待工作，通过此次接待活动宣传了酒店品牌，同时也获得了客户的认同;另外，接待了中化轮胎和金莱克、XX市公路局和深圳富士康集团等一系统会议团队;在部门销售方面，本月按照年度工作计划并结合酒店指导思想，主要对周边市场客户进行了走访工作，加强了政务类客源的回访并形成了有效的意见;同时，本月根据6月份市场情况提前对周边会议客源市场进行主动的走访，保证了淡季期间酒店客源的稳定;另外，本月完成了对许昌地区客户的走访，通过此宣传了酒店产品，开拓了部分新客户;同时，本月结合酒店评星要求，对酒店各区域所有宣传品进行了重新设计，使酒店公共标识符合评星标准要求;另外，本月部门开展了团队建设月活动，通过日常的团队意识培训和组织部门人员处出集体活动加强了团队凝聚力和协同能力;

　　公关营销方面：xxxx月份主要是策划了母亲节活动;制定出了短信营销流程和标准，使短信营销模式成为日常营销的一种;同时，部门结合餐饮重点加强婚宴产品的情况，对餐饮婚宴产品进行重新的包装和设计，现已完成宣传手册的统一制作，将于下月投入使用;另外，本月将酒店积分活动礼品进行了重新的设计和推广，丰富了礼品种类，吸引客户的进一步消费

**【篇6】202\_年终个人总结**

　　尊敬的库主任、同事们：

　　您们好!

　　光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，202\_年即将过去，202\_年即将来临。在过去的一年中，我主要从事代储监管和过磅工作，较圆满地完成了工作任务，这主要得益于库领导班子成员的支持，以及正确的引导。在过去的一年中，我从业务科调整到仓储科，工作方式跨度变化很大，但在短时间内得于适应，这与同事们的帮助是分不开的。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。为在202\_更好地完成工作，扬长避短，现总结如下：

>　　一、掌握工作方向，工作能力及业务水平不断增强。

　　作为一名代储监管员，做好本职工作和协助科长做好工作义不容辞。代储管理工作事务繁锁，但为了加强监管力度提升服务水平，我严格要求自己，向领导请教、向同行学习，对有关代储管理的文件都要求自己在最短的时间内详尽地熟知，对所经手转发的每份文件内容都要求自己一清二楚。大胆开展对辖区代储库的数量、质量、粮食轮换和资金进行监管。明确了工作的程序、方向，工作能力也相应地提高了，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练地完成本职工作。

>　　二、不辱使命，严格按照检查内容和要求完成了江西分公司分配的“秋季粮油普查”工作。

　　按照江西分公司的统一部署，我参加了江西分公司组织的“秋季粮油普查”工作，历时二十三天。工作期间严格按分公司的检查内容和要求，做到有点必到、有粮必查、查必彻底，揭露问题，及时反馈，提出整改意见，不辱使命地完成了此项工作任务。

>　　三、开拓创新，节省费用，保证政令畅通。

　　做好各类文件的上报与下发、如实地反馈代储管理情况，是代储监管的日常工作。为了使各类文件能准时传输，在代储库没有与我库内网联接的特定情况，我从工作时效上出发，采用了网络qq传输，这样不但时效快，零费用，也减轻了工作量。一年来，我没有经过传真机传输过一份文件，所有的工作都通过网络进行，及时、准确地把上级文件、本库发文和各储粮库点的有关文件、报表互传。

>　　四、加强沟通，强化监管意识，促进代储工作最大能效。

　　我库监管的国家政策性粮食分布区域大，点多量少，加上各储粮库点仓储设施较为陈旧，以及管理人员素质参差不齐，这就给监管工作带来了一定的工作强度。为确保国家政策性粮食储存安全、管理规范，我在每次的代储工作中，做到每点必到、每仓必进，有问题必处理，有情况必反馈，并加强以当地主管粮食部门进行沟通，以取得配合，强化监管意识，促进代储工作最大能效，提升国家政策性粮食的管理水平。

>　　五、精心策划，防患未然，资金监管落到实处。

　　在国家启动最低保护价粮食时，为了保护农民利益，确保资金安全，我着手制定了《资金申请表》，其涵盖了进度、已下拨资金、待下拨资金、此次申请拨付资金等内容。每次收储库点要求资金下拨时，我都根据上报的《资金申请表》核实进度后签字，交科长审核，报主任签字后，最后发生资金运行，缺一不可。由于监管到位，资金拨付及时，没有发生过给农户“打白条”现象，确保了国家政策的执行。

>　　六、严格遵照计量工作职责，确保数量真实和业务流程化作业率100%。

　　数量真实是“两个确保”的基础，保证数据真实、准确，是一个计量员的工作职责。在这一年中，我经手的每一数据都是真实的，确保了数量真实。我所操作的每一笔数据都是按照业务信息系统工作流程进行的，确保了业务流程化作业率100%。

>　　七、热爱本职工作，正确认真的对待每一项工作。虚心求教，尽快适应新的工作环境，确保了工作的正常运转。

　　从十一月份起，代储管理工作由业务科划归仓储科管理，这就要求我在最短的时间内适应本库仓储管理工作。十二月份由于库里业务工作量大，又临时对我的工作进行了调整。一是主要负责从事代储工作，二是兼管一个仓库，三是值班期间代过磅。这样一来就等于担任了三个岗位的职责，但我热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，我虚心求教仓储管理人员，尽快使自己适应新的工作环境，确保了工作的正常运转。

　　热爱工作犹如热爱生活，中储粮事业是我的追求。我热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作的就加班加点，保证工作能按时完成，长年累计放弃了近20多个的休息日。为了使工作做得更好，我会在开展工作之前会做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面。

　　但本人在也存在以下几点不足：一是性子直，快言快语之人，在任何情况下，会毫不隐瞒地表白自己的观点，这点一定要注意;二是个性要强，做事要求完美，在工作上要求上进，不会低调做人，这是一定要收敛的;三是与同事之间交流和沟通的少，不太喜欢参于大众活动，是个喜欢独自清静的人，不会积极主动地与人沟通，是一个能合群又是不合群的人，这方面要努力改进。

　　过去的已过去，我决不会陶醉于已取得的成绩，因为我知道作为一个中储粮员工只有不断提升工作水平和业务能力，才能适应工作的需要。在新的一年里，我将认真学习各项规章制度，努力使自己的思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，我会做出自己最大的努力，将自己所有的精力和能力用在工作上，相信自己一定能够做好!

**【篇7】202\_年终个人总结**

　　20\_年是工行发展浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步。20\_年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。

>　　一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。

　　我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

>　　二、以高度的责任心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处。

　　2\_年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。

　　我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

　　时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久“的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处!

**【篇8】202\_年终个人总结**

　　20xx年质量工作始终围绕公司整体工作目标，认真贯彻落实上级工作会议精神，以落实公司“两会”工作部署为中心，健全质量管理网络，落实安全管理职责，不断持续改进ISO9000质量体系，将各部门制定的相关安全制度和措施纳入到质量体系文件和岗位规范中，促进安全管理。并进一步加强物资入库检验工作，加大服务力度，以物资装卸、试压和仓储为重点，强化安全日常监督检查，查隐患，补漏洞，切实为全处生产经营工作的正常运行保驾护航。由于制度完善，责任明确到岗位，明确到人，全处职工的质量、安全防范意识都有很大的提高，实现了年度安全生产无事故。主要生产物资入库检测率100%，不合格物资后处理率100%，杜绝了施工作业、产品、服务质量事故，保证了全处安全生产和经营管理稳步运行。

>　　一年来，我们主要做了以下工作：

　　1、完善管理网络，整章建制，把质量、安全职责落到实处。

　　根据公司领导层的变动情况结合机构调整，及时调整了公司质量管理网络，明确了各级人员的质量职责，对领导干部重点要害部位安全挂点进行及时调整。并根据公司安全生产的要求及时贯彻落实上级重要文件精神，把安全管理工作贯穿在质量管理的具体工作中，对组织的各种质量、安全活动积极参与，配合具体落实。

　　同时针对实际及时修订下发了《QHSE管理工作考核办法》等规章制度，严格按制度做好季度质量、安全及基础工作检查考核兑现工作。参与组织迎接上级部门专项检查10余次，结合实际组织开展定期集中检查和日常抽查相结合的监督检查，及时消除事故隐患和苗头，对全年公司组织的各项检查共查出大小问题432个，监督现场整改422个，整改率达到98%以上，无法彻底整改的问题，组织制定了相应的纠正预防措施。上级部门检查出的21个问题按检查团要求及时整改，问题整改及时率达到了100%。通过检查与考核的有机结合，促进全处人员的质量安全意识不断增强，工作主动性和积极性得以提高。

　　2、强化现场作业管理，确保重点关键部位安全

　　20xx年全国上下对质量、安全工作高度重视，上级相应加大了质量安全监督检查的深度和力度，给我公司质量安全工作提出了更高的标准和要求。质量安全工作方面我们重点抓好现场作业管理，把各基层队站作为重点部位监控，严格落实操作流程，贯彻质量体系程序文件的要求，把物资装卸、堆码、搬运、标识等关键环节作为保证全处服务质量和安全生产的重中之重，定期不定期进行监督检查，确保了全部产品质量合格。保障了公司生产经营工作顺利进行。

　　3、持续实施运行并不断改进ISO9000质量体系，保证安全工作不松懈

　　为确保安全生产，满足顾客需求，提高供应服务质量，在有效运行ISO9000质量体系的同时，持续改进质量体系文件，根据ISO9001-202\_标准的要求，修改完善了ISO9000质量体系202\_版的质量手册、24个程序文件43个管理标准和102个岗位责任制，将岗位安全职责纳入岗位规范，并进行统一检查考核。为物资供应各个流程制定了目标、形成了标准，规范了行为。顺利实施了ISO9000质量体系标准202\_版转版工作，目前整个质量体系工作运行顺畅。使抓安全有制度可依，为安全生产奠定了良好的基础。

　　4、严格执行质量制度和体系文件，严把物资供应质量关，从源头杜绝安全生产事故。

　　要求供应部门严格执行质量体系文件，加强物资采购审批和合同履约过程监控，从物资采购订货源头把关，利用信息网络优势加强采购物资前期质量控制，大宗、关键和批量物资招标竞价采购，加大直采比率，预防和减少不合格产品进入公司，全面落实采购物资质量终身负责制和采购合同履约追究制，保证采购产品质量。

　　物资仓库严把物资检验关，严格按规定做好物资入库质量检验，所有到货产品全部进行检验和验收，做到了入库物资检验验收率100%，全年委托质量检验162批次，发现不合格4批次，比上年度9批次下降56%。对入库发现不合格产品按用户要求及时处理，不合格产品后处理率达到100%，确保了供应物资质量。从源头堵住了因为产品质量可能造成的安全生产事故。并要求生产服务部门对加工组装、试压混拌的产品严格进行工序质量控制，把好过程检验和最终检验关，全年未发生一起质量问题。各部门按服务规范和承诺主动到各用户单位，定期开展质量回访，对产品存在的质量问题了解情况，对用户的意见、抱怨认真调查分析，采取措施加以改进，并将结果及时反馈给用户，全处以顾客需求为中心、以顾客关注为焦点，不断改进服务质量，服务水平得以提升。确保了公司生产“安全、高效”进行。

　　5、广泛动员，全员参与，积极开展质量安全宣传教育活动

　　根据今年机构调整和人员变动的实际情况，为了保证大家能尽快熟悉质量体系，我们要求各体系覆盖部门必须指定一人兼任本部门的质量体系管理员，每月组织一次质量体系管理员学习例会，组织学习体系文件，重点针对质量体系中存在的问题，需要协调的事宜等进行交流探讨，传达学习上级每月质量工作例会精神，由体系管理员将有关精神传达到本部门及各岗位，保证人人熟悉质量体系，为体系的良好运行打好基础。

　　同时加强部门人员日常安全教育力度，组织积极参加了上级和公司安全知识竞赛和宣讲活动，取得了较好成绩。并要求从自身做起，严格执行办公设备操作规范，做好防火、防触电、防人身伤害。并在全公司范围内积极推行“零缺陷”、“6σ管理”等先进的质量管理方法，将有关书籍及时发放到相关人员手中，不断提高管理人员的专业技能和业务素质，达到了良好的效果。

　　6、协助抓好基层基础管理工作，全力强化质量技术监督和安全基础工作。

　　从重点要害部门和岗位入手，以落实现场“三标”“三好”和“5s”管理为标准，联合开展检查监督，加强现场管理，促进安全和生产管理水平不断上台阶。通过集中整顿和日常检查相结合，清理了多年来存在的验收工作较为粗心、服务态度不达标的问题。同时对在用标准进行清理，采用国际

　　标准和国外先进标准取代已不适用的标准，配置各种新标准103个，使公司职工严格执行操作规程和设备“十字”作业的自觉性提高，工作现场设备附件齐全，工具摆放整齐，各种标识牌醒目。所有办公室各种资料摆放有序，及时归档装订。职工的责任心、主动性强，危机意识和主人翁思想更深了，全公司质量、安全管理逐步向现场规格化、工作程序化、行为标准化方向发展，逐步树立良好的企业形象。

**【篇9】202\_年终个人总结**

　　回顾一年来的工作学习和生活经历，有收获也有不足。思想上有了一定的进步，学习上也比较刻苦努力.现将我一年来的思想、工作和学习等方面的情况作一个总结性的汇报.

　　>一、自觉加强理论学习，组织纪律性强

　　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。在过去的一年中，我主动加强对政治理论知识的学习，学习了在清华大学建校100周年上的讲话,主要包括继续深入领会“”重要思想并配合支部的组织生活计划，切实地提高了自己的思想认识，同时注重加强对外界时政的了解，通过学习，提高了自己的政治敏锐性和鉴别能力,坚定了立场，坚定了信念，在大是大非问题面前，能够始终保持清醒的头脑。这一年里，我积极响应学校组织的多次党员活动，配合当前的理论前沿，为自己补充新鲜血液。

　　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。不断加强学习，以适应社会发展的需要，不断的提高自己的政治理论素质，以适应社会经济发展的客观要求。

　>　二、树立服务意识，全力保障教育教学工作的正常进行

　　本期担任后勤服务工作，按照学校工作需要，做好后勤服务好保障工作。首先，依照校领导的要求，树立服务意识，全心全意为师生、教学和教学服务，保障全局工作顺利开展。后勤工作特别是服务维修工作，繁杂无序，突发事情较多，这就需要我们急师生之所急，忧师生之所忧。哪里发生问题，出了故障，我立即放下手头的工作，全力去解决。其次，不怕脏不怕累，冲在第一线。在后勤服务工作中，杂、乱、脏、累不见功是其典型特点。全校的水电气桌凳门窗等学校的一切设施;维修防护式很繁杂的，哪里出问题就得立即去解决，哪里出毛病就需立即去排除。爬高上低，不怕困难，不怕脏，不怕累，始终冲在第一线。第三、加强专业知识学校和实践。虽然说后勤服务时人人都能做，可替代性强，但也不是不需要专业知识，积极实践经验就能做好。它的繁杂全面，专业和实践性要求我，必须勤奋学习，不断提供专业知识水平，勇于实践取得经验能力，从而更好的服务教学。

　　在保证正常教学活动的前提下，还完成以下工作。第一，试验田排水工作，楼道及校园坑洼地面排水和平整工作，配合施工队完成校园整铺大理石工作，美化了校园。第二，先后五次清理茶炉，保证师生饮用水健康安全。第三，完成学校多处电路安装改造，如一年级办公室、党办、教导处、社科办、杂物室等电路安装改造，更换部分电闸开关和保险插瓷。第四，完成了学校全部学生用桌凳更换工作，并妥善处理更换下来的桌凳。第五，设计安装突然停电临时照明装置，楼道照明灯等。第六，学校安排的临时工作和突发问题排除等。

　>　三、严格要求自己，向更高的目标看齐.

　　一年来，以校为家，早来晚归，出满点干满勤，严守学校纪律。团结同志，互助共进。工作求细求实求效，休息时间，不忘学习业务知识，练习操作技术，以便师生需要时，能高效准确保质足量完成任务。

　　当然，这一年还留给我一些缺点和不足。首先，在思想上，与优秀党员的标准之间还存在一定的差距。还需要进一步加强思想政治学习，深入领会，并坚持作到身体力行。以更加饱满的学习热情，以更加积极的精神面貌，开展工作学习;还需要进一步加大对思想政治理论的学习，不断提高个人的思想理论水平。不断加强对人生观、世界观、价值观的改造，争取成为一名优秀的共产党员.

　　在以后的工作中，要不断总结经验，力求提高自己的能力水平，还要多下功夫搞好协调协作，团结互助，相信一切问题都会迎刃而解，我也相信有耕耘总会有收获!

**【篇10】202\_年终个人总结**

　　自从进入公司制造部担任车间主任一职，回首也有一年半了，饱尝过酸甜苦辣百味瓶。在各级领导的带领下，车间的产量、质量都有明显的提高，公司日趋向做大、做强。以下为今年的工作总结。

　　一、合格率与管理方面

　　各工序的合格率在以前的基础上都均有明显提高，直通率也创下了xx公司制造部产量有史以来最高、最好水平。客户的投诉比以前有明显的下降，成品出货的质量也在从工艺、管理等方面加强控制。因管理等多方面的原因，新员工也在不断的补充，但人员的流动性比较大。老员工的稳定性在加强管理、提高工资待遇等因素下有所提高。但也有因为管理方面的不足造成个别员工的思想波动性比较大。另一方面，由于我们是生产型企业，员工的素质参差不齐，缺少在这方面对员工按层次进行培训。

　　二、物耗与报表方面

　　主要原材料车间每月对返基和返修晶片等及时回收利用，但少量员工因技能、机器设备不稳定性方面原因造成合格率低，加大原材料的投入量，影响了一次性直通率。主要辅材料银丝和手指套控制不是太好，有待于加强管制。产量日报表、周报表、月报表、个人产量等都能准确无误、及时的统计好，产品批量卡等数据报表也能准确的统计好，方便于车间进行查找、跟踪及总结影响产量、质量的原因。

　　三、质量与安全方面

　　为了确保产品的品质的稳定性，对操作工艺进行了修改，由原来的两点胶规定为三点胶，在张总的指点及班组的监控下，人工上架的员工现已熟练的按更改后的工艺进行操作。在日益竞争的市场中，我们想得到客户的垂青，得有夯实的质量保证，心得体会公司多方面的增加或改造设备。如对某些样品增加温特等工艺。在没有任何安全设施防护的情况下，没有发生过一起安全事故，这让我感到很庆幸。如果说今年对xx公司制造部是个展翅飞跃的时段，那我更希望明年我们能飞得更远、更广，拥有一片更广阔的天地。

　　四、工作中的不足

　　加强员工的稳定性;加强提高员工的操作技能，提高生产效率;有效的安排好生产，减少时间的滞留性。加强培训、提高员工的操作技能，提高一次性合格率;加强对设备的保养;加强对重点工序的管控，减少生产质量事故的发生;加大对返基、返修片的有效利用数量，提高一次性合格率;加强对原材料物掉地现象的管制;加强对银丝、手指套等辅助材料的管控;在数据统计、工艺、安全方面同样引起重视，加强管理，确保安全生产。

　　在新的一年来临之际，我希望公司能在新的一年中，从考虑员工的稳定性出发，热门思想汇报不但要提高员工的工资待遇及福利、保证适当的休息时间，还要举办一些有益的活动来增加大家的凝聚力;同时我也希望管理层次的工资待遇及福利也能有所提高。

**【篇11】202\_年终个人总结**

　　\*已经迈进一个新世纪。我们财务部也有了一个全新的开始，人员结构有较大的调整，基本上都是新人、新岗位，带队的任务落在我的肩上。我们都感到担子重了、压力大了，但是我们没有畏缩，在领导的正确引导和各部门的大力支持下，凭着责任心和敬业精神，我们逐步成熟起来。为了进一步的发展和提高，我觉得有必要对这半年多的工作做一简单的回顾。

　　一、作为非盈利部门，合理控制成本（费用），有效地发挥企业内部监督职能是我们上半年工作的重中之重。年初，为了加强会计基础工作的规范性，完善公司的管理机制，财务部制定了新的《管理细则》。细则中对借款、费用报销、审核等工作程序作了详实的解释。我们通过对细则的学习、讨论，把各项条款逐一与实际业务联系在一起，找问题找漏洞，并反复消化、严格把关。在出纳环节中，我们强调一定要坚持原则、不讲人情，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外。在凭证审核环节中，我们依据细则中的规定，认真审核每一张凭证，不把问题带到下个环节。通过这半年的实践，我们的工作取得了显著的成效。数字是最有说服力的，在销售额与上年同期基本持平的情况下，三费（管理费用、销售费用、财务费用）却比去年同期下降了20.8%。通过实际工作，我们都深刻的意识到加大成本控制的力度，尽快推出相应制度的必要性。

　　二、财务部每天都要接触大量的数据和枯燥的报表，但大家以苦为乐，从来没有怨言，工作干得有声有色。为了提高员工的荣誉意识，针对公司出台的工资考核制度，我们相应地制定了内部员工工资考核方案，由部门经理依据员工的岗位描述对其平时的表现进行综合评判并作为参考递交会计主管。考核制度的实行有效地调动了大家的积极性，充分发挥了企业的奖励机制，合理地利用了人力资源。

　　三、为了更好的与部门沟通，我们在完成本职工作的同时，发扬协作精神，积极配合总经办顺利完成了20xx年工商年检的工作，为随后通过企业贷款证年审做好了铺垫。为了配合物流中心录入费用，我们及时、准确地编制会计凭证并做好凭证传递、汇总工作。为了更好地核算营销部门的盈亏，为公司完成销售计划提供依据，我们及时记录每一笔到款，准确记录货款的清欠并周期性地与营销人员的往来帐进行核对，并做到营销、财务、物流中心数据口径一致。

　　四、为了培养自身的综合能力，取人之长、补己之短。我们定期进行小组讨论、学习企业会计制度，大家互相交流心得，熟悉各岗位的工作流程，把问题摆在桌面上。由员工转达给部门经理，再由部门经理转达给主管，主管根据汇总上来的意见与建议做出相应的措施。除此之外，我们合理地安排每位员工的外勤工作，让每个人都有与外界接触的机会，做到工作有里有外、有张有弛。

　　五、在上半年的税务工作中我们克服了许多困难，通过积极参加国、地税局举办的办税人员岗位培训以及查阅大量的财务资料，顺利完成并通过了企业所得税纳税清缴、增值税一般纳税人年审工作。通过对税务筹划的学习，提高了每月纳税申报工作的质量，并且熟练掌握了统计局、财政局、税务局各项报表的填制工作。

　　通过总结，我有几点感触：其一是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。那么如何主动的发扬团队精神呢？具体到各个部门，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。其二是要学会与部门、领导之间的沟通。公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。就拿财务部来说，日常业务和每个部门都要打交道。与部门保持联系，听听它们的意见与建议，发现问题及时纠正。这样做一来有效的发挥了会计的监督职能，二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。其三是要有一颗永攀高峰的进取之心。随着社会的不断发展，会计的概念越来越抽象，它不再局限于某个学科，在金融、税务、计算机应用、公司法、企业管理等诸多领域都有所涉及。这就给我们财务人员提出了更高的要求--逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

**【篇12】202\_年终个人总结**

　　不知不觉中，20\_\_已接近尾声，加入\_\_\_房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。\_\_是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

　>　一、学习方面：

　　学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

>　　二、心态方面：

　　刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

>　　三、专业知识和技巧：

　　在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

　>　四、细节决定成败：

　　从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

　>　五、展望未来：

　　\_\_这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

　　六、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，\_\_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)、依据\_\_年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

　　(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

　　(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

　　(四)、自己在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，为企业的再发展奠定人力资源基础。

　　(五)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

　　(六)、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

　　(七)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

**【篇13】202\_年终个人总结**

　　202\_年，我坚持以马克思、列宁主义，毛泽东思想，邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，自觉加强理论学习，认真学习“三个代表”重要思想、党的十六大报告及十六届三中四中全会精神，刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和业务工作水平。遵纪守法，努力工作，认真完成领导交办的各项工作任务，在同志们的关心、支持和帮助下，思想、学习和工作等方面取得了新的进步。现总结如下：

　　>一、严于律已，自觉加强党性锻炼，党性修养和政治思想觉悟进一步提高

　　一年来，我始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，在思想上积极构筑抵御资产阶级民主和自由化、拜金主义、自由主义等一切腐朽思想侵蚀的坚固防线。热爱祖国，热爱中国共产党，热爱社会主义，拥护中国共产党的领导，拥护改革开放，坚信社会主义最终必然战胜资本主义，对社会主义充满必胜的信心。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

　　>二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质

　　我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。

　　一是认真学习“三个代表”重要思想，深刻领会“三个代表”重要思想的科学内涵，增强自己实践“三个代表”重要思想的自觉性和坚定性;认真学习党的十六大报告及十六届三中、四中全会精神，自觉坚持以党的十六大为指导，为进一步加快完善社会主义市场经济体制，全面建设小康社会作出自己的努力。

　　二是认真学习工作业务知识，重点学习公文写作及公文处理和电脑知识。在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，并结合自己在公文写作及公文处理、电脑知识方面存在哪些不足之处，有针对性地进行学习，不断提高自己的办公室业务工作能力。

　　三是认真学习法律知识，结合自己工作实际特点，利用闲余时间，选择性地开展学习，学习了《中华人民共和国森林法》、《森林防火条例》、《中华人民共和国土地管理法》、《广西壮族自治区土地山林水利权属纠纷调解处理条例》、《反分裂国家法学生无忧网》，通过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

　　>三、努力工作，按时完成工作任务

　　一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记党全心全意为人民服务的宗旨，努力实践“三个代表”重要思想，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，我努力做好服务工作，当好参谋助手：

　　一是认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

　　二是领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

　　三是在接待来访群众的工作中，坚持按照工作要求，热情接待来访群众、认真听取来访群众反映的问题，提出的要求、建议。同时，对群众要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好群众的思想工作，让群众相信政府。

　　在同志们的关心、支持和帮助下，各项服务工作均取得了圆满完成任务的好成绩，得到领导和群众肯定。

　　回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的人民公务员，为全面建设小康社会目标作出自己的贡献!

**【篇14】202\_年终个人总结**

　　一年来，xx保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

>　　一、工作思想

　　积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

　　全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

　　不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

>　　二、业务管理

　　没有规矩不成方圆。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作

　　1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着事事落实，事事督导的方针，通过加强过程的管理和监控，心得体会来确保各部室目标计划的顺利完成。

　　2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

　　3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化四化目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

>　　三、部室负责工作

　　除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。个人简历营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入x元，其中车险保费x元，非车险业务x元，满期赔付率为x。成为公司发展的重要保证。

>　　四、工作中的不足

　　由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

　　总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

　　新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

**【篇15】202\_年终个人总结**

　　20\_\_年保安部在商场各级领导的大力支持与关怀下，在其他部门的积极配合下，经过全体员工的努力，团结协作，任劳任怨，比较圆满地完成了商场各项安全保卫工作，以及部门所承担的日常工作和一些临时性任务，部门的工作水平也有一定的提高，总体而言，保安部已逐步迈向正规化，发展趋势良好，但在工作中还存在一些不足之处。现将一年来我部门的工作向各位领导及同志们做一个总结汇报。

　>　一、安全保卫工作

　　保安部做为商场的形象窗口，是商场保持正常运转的枢纽部门，也是处理商场紧急事务，和消费者打交道最多的一个部门，同时安全保卫工作责任又重于泰山。20\_\_年商场陆续举行了\_\_等大型的户外活动，保安部在商场领导的正确指导和安排下，积极配合其他部门，圆满完成了各项大型活动的安全保卫工作，做到了无一例安全事故，无一起伤亡事件，无一起消费者投诉的要求，在\_\_会场开幕式上，受到了到场领导的一致肯定。

　　今年在正常的消费者接待中，我部门员工通过商场视频监控系统，时刻抱着对消费者生命财产安全高度负责的态度，高标准严要求完成自己的工作任务。全年未发生大的失窃、失火事件。同时，针对商场地质条件复杂多变等情况，在天气状况不好的时候，我们建立了专人巡查制度，将客房、餐厅、游道及山体纳入我们常规的监测范围内，始终将危险排除在萌芽状态。

　　>二、消防工作

　　消防工作始终都是商场工作的重点。为了把消防工作做好，为安全经营保驾护航，我们本着预防为主的思想，实行消防安全责任制，确定部门经理是部门安全第一责任人。每月组织一次防火检查，及时消除火灾隐患。制定了详细的检修计划，对各种消防设施进行检查、维护、保养，\_\_\_\_年5月份对全商场的灭火器进行了年度检查及加压维护，8月低在\_\_开幕之前，对商场的消防应急设施进行了及时的更换和补装，确保各项设备正常运行。另外，由我部门牵头，\_\_\_\_年的5月和7月份，对全商场进行了两次消防知识培训。在\_\_\_\_年度市区组织的各项消防大检查当中，我商场均顺利通过，并受到相关主管部门的称赞。

>　　三、员工素质方面

　　为了建设一支高素质的保安队伍，配合各部门做好对客服务，一年来保安部积极参与商场组织的集体学习活动，开展了一系列的培训学习和思想教育活动，每个星期我们会定时召开部门通气会，反复强调对仪容仪表、文明用语、行为规范的要求，服务至上的角度出发，我部门规定：个人能解决的问题马上解决，需要其它部门处理的主动和其他部门联系，不让客人多跑路，对客人的意见及时反馈给商场领导，始终笑脸相迎，当好商场第一道靓丽风景线。

>　　四、检票和指挥车辆工作

　　检票工作是保安部的基本工作，也是最重要、最艰巨的的工作之一。往年，由于员工自身立场不坚定，加上管理疏忽，导致每年商场和水上乐园都有逃票的行为。\_\_\_\_年在商场领导的关心支持下，我们在以前的基础上实行了更加严格的检票制度。确实需要免票的消费者我们会告知在商场行政办公室办理有关的准入手续，其他消费者一律凭票入内。另外，我们还实行轮岗轮班制度，有效减少了人情票的发生。应该说，\_\_\_\_年保安部的验票检票工作较之往年还是有很大的提高。另外，商场停车场车位有限，在夏季高峰期，每天有四五百辆车来来往往，指挥车辆的工作艰巨而又艰辛，但是我部门员工在其他部门的有效协助下，克服困难，较为出色的完成了这个工作。对此，我深表感谢!

　>　五、存在的不足

　　保安工作确实存在一定的不足，主要是以下两点：

　　1、员工综合素质有待加强。由于平常学习培训的时间较少，因而部分保安人员的综合素质有所欠缺，普通话不够标准，个人形象及穿着不注意，影响了商场的整体形象，新的一年，我们将着重强化提高员工的综合素质，通过培训、集中学习、部门经验交流会等来带动工作氛围、态度及个人素质的全方位提高。

　　2、员工的口头解释能力不强。由于缺乏对商场的了解和相关的专业培训，我部门员工面对消费者的疑问，口头解释能力普遍不强。有时候“心有余而力不足”，好心办坏事。新的一年，我们将建立专门的制度，由部门经理带头，学习、了解商场的相关知识，力争用最短的时间把商场各方面的精髓都了解清楚，争做商场最熟悉的的“讲解员”。

　　对于这些已经出现的缺点和不足，我们会高度重视，在接下来的工作中，结合部门实际情况，扬长避短，在树立商场形象和完善保安部内部建设上狠下功夫，层层抓起。相信在商场领导的支持下，在部门全体人员的努力下，来年我们一定会取得更好的成绩，以不辜负各级领导的期望与厚爱。

**【篇16】202\_年终个人总结**

　　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，在公司领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够按部就班的正常开展，现就20xx年的工作情况总结如下：

　　1.在20xx年的工作中努力拓展自己知识面

　　我认为做导购就好象在读免费的mba课程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出现在两个方面：一方面公司培训不到位；另一方面自我学习成长的意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在xx年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的说自己是美容保养、皮肤护理的专家了。

　　作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

　　2.在工作中培养自己的心理素质

　　在工作中每天都与行行色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“no”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

　　3.用心锻炼自己的销售基本功

　　人生何处不行销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

　　4.口才方面有了大幅提升

　　要做一个优秀的导购就必须要要拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

　　5.培养人脉，增加顾客回头率

　　在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能为未来做些什么准备。

　　当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

**【篇17】202\_年终个人总结**

　　从xx年X月X日开始，本人继续担任口腔科总住院医师工作。一年来，在医院医疗质量管理科及口腔科领导的关心支持下，忠实履行住院总工作职责，在努力提高自身业务及综合素质的同时，踏踏实实工作，在临床、教学及科研等各方面取得了一定成绩，现汇报如下：

>　　一、继续建立和完善各项规章制度，有效保障医疗及病人安全

　　病人安全及医疗安全是医院生存的生命线，也是患者和医生所追求的最终目标。如何保证病人安全是每个医务工作者也是每一个医院管理者共同关心的话题。对患者安全管理，最大程度的保证患者安全也是实行住院总制度的预期目标。保障病人安全归根结底要靠制度建设。我院口腔医学院刚刚成立，许多制度需要完善。在本人担任总住院医师期间，协助科室领导先后制定了各种制度，如：

　　1、恢复晚查房及危重病人床边交接班制度；

　　2、坚持月阶段及周阶段总结汇报制度；

　　3、实行主任每周主题查房制度；

　　4、制定口腔肿瘤病人的随访及登记制度。

　　这些制度的建立，规范了各级医生的职责，使大家有章可循，工作规范了，许多医疗隐患杜绝了，更好地保障了医疗安全，全年口腔颌面外科病房未发生过医疗事故及差错事故。

>　　二、积极参与口腔医学院（系）的各项建设及宣传工作

　　情系口腔，积极参与我院口腔医疗事业的各个里程碑式的事件诸如：建立口腔医学院、口腔医学硕士点评比、博士点申请、承担广州市口腔执业医师技能考试等。在硕士点评比中，连夜加班加点撰写文章、协助整理资料、联系评委等具体琐碎工作；在口腔执业医师技能考试工作中，担任考官，严格执行考试标准，圆满地完成了考试任务。我院口腔医学系成立刚刚一年，许多同仁还不了解。口腔医学的分支日渐精细，口腔临床科室分工也日渐专科化，口腔各分支学科的知识需要普及，住院总是联系各科室的桥梁也是科室的宣传员。我平时积极写稿件，对我科新开展的新技术，新业务及时总结，在《质量管理简报》及《南方简报》上发表简报多篇。参与协调制作我科宣传活页，口腔科的不同科室如牙体牙髓科、口腔颌面外科、口腔修复科、口腔正畸科、儿童牙病科、口腔黏膜病科等选出本科室最常见的1—2种疾病制作成宣传活页，普及口腔医学知识。有意识的进行临床资料收集及保存分类整理工作，遇到有典型病例总会亲自拍照片，留资料。尤其是术前术后的资料对比，典型病例的影像、病理及手术照片都要收集。凡是我独立管床的病人都保留各项资料。按疾病的不同分类、姓名及住院日期建立不同索引，有利于查找。典型病例制作光盘，单独保留。临床资料的收集整理及分类工作是一项系统的繁杂的工程，我经常牺牲周末节假日整理资料，希望为我院口腔医学系的建设和积淀做自己的一点贡献。在今年七一前夕被口腔科支部推荐为南方医院“优秀共产党员”称号。

>　　三、参与口腔科病房各种手术及口腔科的急诊及会诊工作

　　口腔科病房目前开房床位X张。我科病房分三组，分别为肿瘤组，创伤组及唾液腺组，我参与了三个小组几乎所有手术。在肿瘤组中担任一助，在另两组中任二助。不同主刀医生的不同风格，高强度及大量的手术机会使我的业务能力、手术技巧大大提高。在病房三位教授的培养及关心下，目前已经能独立完成各项常规中小手术，手术操作日渐规范和熟练。急诊及会诊工作是每个住院总的主要工作，和兄弟科室的住院总一样，遇到急会诊，我总是及时到达，与相关科室医师一道积极处理病人，参与危重病人的急救。有许多许多忙碌的夜晚，有许多病人转危为安的时刻，有许多许多可以回忆的惊心动魄，许多许多的历历在目，正是这种辛勤劳动为住院总赢得了荣誉，为病人挽回了生命。同时，去相关科室会诊及和各位住院总的合作使我拓展了知识，开阔了视野。

>　　四、口腔

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！