# 2024工作总结范文个人(热门45篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-01-17

*20\_工作总结范文个人1在这一年中我通过努力的工作，对酒业有了点认识。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。...*

**20\_工作总结范文个人1**

在这一年中我通过努力的工作，对酒业有了点认识。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。

>第一，基本情况。

本人是今年六月份到公司工作的，七月份调到磨店市场的。在没有负责市场部工作以前，我是没有白酒销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏白酒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，我经常请教部门主管和其他有经验的同事，向他们学习白酒销售经验。

>第二，主要业绩。

在实际销售中，本人通过不断的学习产品知识，积极吸取同行业之间的信息和积累市场经验。经过半年的锻炼，现在对白酒市场有了一个大概的认识和了解。可以我逐渐可以清晰、流利地讲解公司的政策，准确地把握客户的需要，良好与客户沟通，因而逐渐取得了客户的信任。所以经过半年多的努力，也取得了一些成绩，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。

>第三，存在的不足。

对于磨店市场了解的还不够深入，和分销商的沟通还需加强，对客户的心理需求还需要深入了解，兑奖要及时到位，要能做的知己知彼。

**20\_工作总结范文个人2**

一年匆匆而过，中班一学年很快又过去了，每位幼儿都能愉快地在幼儿园学习生活，不仅个头长高了，各方面的能力也有了不同水平的提高。溢涵、钦灿等幼儿思维活跃，乐意发言;林浓、宇元等幼儿能在老师的引导下大胆、愉快地参加各项活动;君圣、思容等幼儿在老师的提醒帮助下也养成了天天午睡的好习惯;泽雨、吴婧等幼儿自理能力有了很大的提高。幼儿在老师和保育员的悉心教养下，良好的情感、态度正逐渐养成，能力、知识与技能也得到了进一步的发展。现将本学期的各项教育、教学工作加以总结，以便今后扬长避短，有利于班级工作的顺利开展。

一、保教工作：

㈠树立正确的健康观念，促进幼儿身心健康。

㈡以幼儿生活为背景，预设、生成主题活动，实施课程整合。

1、新的纲要颁布后，我们开展的活动主要是主题与领域相结合，由于受幼儿年龄特点及周围环境的限制，幼儿自己生成活动机会较少，主要还是要教师善于捕捉时机，在幼儿周围熟识的生活和环境中，根据幼儿的兴趣和需要，从他们尚未明确但有价值的内容中，有选择的直接提出主题，生成内容来推动幼儿学习。本学年我们从幼儿感兴趣的、并与他们生活息息相关的话题习出发，生成了《秋天》、《美丽的春天》等有季节性的主题活动，并围绕了这些主题开展了一系列的活动，积极引导幼儿置身于能产生探索行为的环境中，及时提供丰富的材料，使我们的主题活动更加丰富和深入得到开展。

2、结合主题活动开展自主游戏，为幼儿提供丰富有效的材料，引导幼儿在自由、宽松的气氛中主动探索、学习。我们开设了数学区、科学区、生活区、表演区、手工区等多个区角，根据幼儿的年龄特点、本班教育教学总目标和正在进行的主题活动，有层次的、有步骤的提出各阶段的区域活动目标，自编了不少有趣实用的游戏内容，经常更新活动内容和材料，幼儿每天都有活动机会和充裕的活动时间，活动中注重引导，不断增添相关内容，鼓励幼儿探索、发现，引导幼儿动手动脑积极地与材料相互作用，幼儿活动的兴趣很高。在《彩色世界》主题活动中，我们在科学区引导幼儿用各种颜色的圆形封闭线条装饰并学习制作陀螺，引导幼儿发现、感受颜色在旋转时的变化。又如：在《炎热的夏天》主题活动中，我们在表演区为幼儿提供各种道具、材料，引导幼儿运用材料合作表现各种天气。为幼儿提供各种材料，更注重引导幼儿深入的探索，既丰富了主题活动又使幼儿得到全面的发展。

3、重新认识环境的价值，让墙面说话。

开学前我们花费了很多的时间和精力，为幼儿布置了漂亮的活动室墙饰，然而这并没引起幼儿太多的关注，幼儿似乎早已习惯了由老师布置的花花绿绿的环境了，而能让幼儿参与的仅仅是室外的作品栏或我们留出的一点空间。在《彩色世界》主题活动中，我们改变了这种做法，尝试和幼儿一起布置活动室环境，我们和幼儿一起将幼儿做的彩色纸环一串一串挂在活动室里，自制的染纸娃娃一个一个贴在主墙面上，他们欢呼雀跃“我们的教室太漂亮了!”原来幼儿最喜欢的是自己真正参与的环境。在以后的各个主题活动中，我们随着主题活动的发展，都鼓励幼儿积极参与环境的创设，赏识、接纳幼儿的艺术表现，引导幼儿体验动手与创造的乐趣。在我们的主题环境中，有幼儿的手工绘画作品，有我们提供的材料，也有幼儿收集的图片、照片、物品等，更有幼儿的观察记录和活动记录，使我班的主题环境不断的充实和调整，真正发挥环境的价值。

㈢听故事，培养幼儿的倾听习惯。

开学初，我们发现不少幼儿在集体活动中乐意发言，但却不能安静地倾听同伴或老师说的话;看电视、听故事的时候不能安静地看或听，常常会说一些与当前无关的话题，缺乏良好的倾听习惯。良好的倾听习惯有助于幼儿提高语言能力、养成良好的学习习惯和意志品质，我们觉得有必要抓紧培养幼儿良好的倾听习惯，本学期我们利用音乐游戏、餐前餐后、离园前后等时间引导幼儿安静地反复倾听故事，隔一段时间请幼儿来讲述故事，渐渐地，幼儿对听故事、讲故事活动越来越感兴趣了，家长反映，孩子在家也能安静地听录音机里的故事。在培养倾听习惯的同时，我们也注重在各项活动中培养幼儿乐意与同伴交流，大胆发言的好习惯。如在活动中，我们经常引导幼儿用语言讲述自己操作的过程或结果，引导幼儿用自己的语言表达对歌曲、乐曲或绘画作品的感受，对于一些胆子较小的幼儿我们积极鼓励他们发言，并在各种活动中……

二、家长与社区工作：

1、切实做好常规性的家长工作。为了使家长了解我们的工作，争取家长的理解与信任，我们积极利用家长会与全班家长进行沟通，在家长会上我们不仅向家长介绍了本班的具体情况和计划安排，还结合新《纲要》将我班的课题研究向家长进行具体的介绍，我们提供了一些已开展的主题活动的资料，如：幼儿采访老师的记录表、观察记录、幼儿自制的“我的小书”等，家长在翻阅的孩子的作品、记录本中看到了自己孩子的进步，也看到了班级丰富多彩的活动，在家长们心中引起了共鸣，我们的工作得到了家长的理解和支持。为了使家长能经常性地了解孩子在幼儿园的情况，我们利用早晚接送的时间主动与每一位家长进行沟通，班级里的重大活动如需家长配合的，我们都以书面形式通知家长，使家长了解各个活动的目的和任务。每月收发的《幼儿评估手册》也是我们与家长进行沟通的桥梁，在家长会上我们向家长推荐了几种记录的方法，对家长很有启发，有些家长在联系本上认真详细地记录了孩子的成长，有的家长摘录了孩子的童言稚语和自编的儿歌，有的向我们反馈孩子通过各个主题活动在家的良好表现与习惯等，也有家长针对孩子的表现向我们请教家庭教育的方法或疑问，我们都尽可能地答复，让家长更多的了解孩子的发展情况，积极争取家园协调一致共同促进幼儿的健康成长。

2、积极争取家长资源，丰富主题活动。每个主题活动即将开展，我们通过家园橱窗及时向家长介绍主题活动的目标和一些主要的活动，使每位家长了解班级正在开展的活动。在生成主题活动《过新年》中，我们设计《家长问卷调查表》，请家长针对运动提出自己的看法，诚恳地听取家长的建议和要求。家长纷纷出谋划策，其中我们采用了宇元妈妈的建议，成功开展了“大擂台”游戏，使每位幼儿都有机会在大家面前表现自己的特长。在《炎热的夏天》主题活动中，家长积极配合带领幼儿收集天气的各种资料，家长提供的信息引发了幼儿参观气象台的兴趣，生成了参观活动，在家长的大力支持与配合下，使我班的主题活动得以顺利有效的开展。

3、组织亲子活动，拉近家园距离，增进亲子感情。结合主题活动《美丽的春天》我们开展了“我们去春游”亲子活动，通过我们的热情邀请，全体家长参与了此次活动，家长和孩子一起在大草坪上随着热烈欢快的乐曲跳韵律操、玩二人三足的游戏，每个幼儿的脸上绽放着欢乐，每个家长的脸上荡漾着快乐，子涵、劭怡等家长都这么说，这半天的时间实在是过的太快了，和孩子一起活动做游戏真开心，不仅锻炼了身体，还加深了与孩子之间的感情。

三、教研工作：

1、一年来，我们注重区域活动材料的投放和规则制定的研究，获得了一些经验。详见林淑玲老师的课题研究总结。

2、坚持做好每周的班级教研工作。保教人员认真地对一周来的情况进行总结，找出存在的问题、分析原因，并讨论相应的措施，使每周的工作重点突出，有针对性和实效性。

四、存在的问题：

1、个别幼儿挑食，有的不爱吃肉，有的不吃蔬菜，还有的幼儿不吃水果。一些幼儿进餐注意力不集中，速度慢，进餐习惯还有待改善。

2、在学习习惯上，有的幼儿注意力不易集中;有的幼儿乐意发言。

**20\_工作总结范文个人3**

20\_\_年即将结束，在集团领导的支持下，在集团相关部门的密切配合下，我主要做了以下工作：

1、收集各类信息，寻找有投资价值的项目(包括重组、兼并和收购等项目)20\_\_年1—11月，总计参与调研了10多个有价值的投资项目。

2、对拟投资项目进行调研、论证，评估企业或项目的市场价值，提出投资企业或项目的可行性报告。对于已立项的十多个投资项目，利用各种渠道进行了广泛收集企业资料、了解产业政策，全面评估企业的投资价值和投资风险。

3、投资企业或项目的投资方案设计，包括投融资方式、投融资规模、投融资结构及相关成本和风险的预测等。在各项目方案的编制过程中，查阅了大量的相关案例资料，对各项目的政策法规、建设内容、运营状况、风险防控、财务分析等方面进行了深入了解剖析，提升了对项目运作程序的理解，提高了业务水平，形成的有关资料为集团领导的决策提供依据。

4、投资企业或项目的立项、报建、报告等工作，并按集团公司决策，以相关主体的名义组织投资。

5、对集团公司投资形成的资产(以下简称所管理资产)进行交割和管理。包括资产负债、损益、现金流量等财务状况;市场开发、生产管理等经营状况;组织结构、人才队伍、劳动生产率等管理状况。对于收购的企业进行资产交割，并在过渡期进行资产和人员的管理。

6、完成集团公司领导交办的其它工作。包括集团领导安排的产业调研工作，相关投资报告的撰写等。

回顾一年来的工作，虽然取得了一些成绩，但不可避免工作中也存在一些不足之处。如因自身思想认识的原因，导致在实施公司经营的参与管理与辅助管理时，缺乏整体性和协调性，整个工作的科学性、合理性尚显不足，留待今后的工作中进一步改进。针对这方面的不足，对于20\_\_年，我的基本思路是：开拓创新、锐意进取，将在今年的工作基础上，重点做好以下工作：

1、继续寻找合适的投资项目;

2、对立项的投资项目撰写投资分析报告;

3、对决定收购的企业进行尽职调查。

**20\_工作总结范文个人4**

时光如白驹过隙，历史的车轮飞驰而逝，20xx年的日历正一页一页悄然翻过，伴随着时代前进的步伐，回首自己一年来经历的风雨路程，我将个人工作总结报告如下：

>一、工作回顾

20xx年是不平凡的一年，祖国六十华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

（一）立足本职，自我加压。

今年1—7月份我在上栗分局担任会计，8月份调到县局财务室从事会计工作，作为一名会计人员，我能认真审核原始票据，规范填写会计凭证和账簿，做好会计工作计划，按时报送报表，做到账账相符、账实相符。由于未参加过正规的会计培训，工作经验缺乏，业务并不熟练，我平时注意自我加压，利用好时间多看会计业务知识书籍，多向业务精的同志请教，经过一段时间的磨练，现在基本能胜任工作岗位。说起会计工作，没有炫人的成绩，看不到可喜的数据，每当看到自己装好的整齐的凭证、做好的清楚的账目，我就觉得心满意足。

到县局之后，还接手了教育培训和计划生育工作，说实话，这两项工作我心里都没底，但是我没有懈怠，虽然这些工作不是工商工作的重头戏，但是不能拖后腿，我总是这样对自己说。于是认真地制定了工作计划，编制了各类表格，对机关和各基层分局都进行了细致的安排，目前这两项工作都步入正轨。

（二）正视不足，以期完美。

\_用心工作、踏实做人\_，一直是我的座右铭。尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过一年来的努力，工作没大的起色，也没大的失误，平庸的业绩使我更清醒地看到了自身存在的问题：

一是会计业务知识水平亟待提高。作为一名信息化时代的会计工作人员，应该既要深谙会计业务，更要有超前意识，尽快为今后的电算化会计打好基础，要成为一名优秀的会计人员，我的差距还很大。

二是工作情绪波动大，有些懒散，工作作风不够扎实。总是找借口以各种理由说服自己不要过于认真执著，只求过得去，不求过得硬，存在得过且过、\_做一天和尚撞一天钟\_的思想，不愿动脑筋去多想办法，让工作做得更好，而是混日子过，这些思想情绪一度使自己的工作处于低迷状态，也制约了自身的发展。

三是工商法律法规知识欠缺。由于工作性质单一，长期以来没有从事工商业务性工作，没有接受过系统的法律法规知识培训，对于很多工商工作都可谓是\_门外汉\_，这与新时期的工商工作是不相适应的，很难成为多面手。

>二、工作体会

（一）点亮热情，锻造自我。

今年是我在上栗分局工作的第八个年头，在基层工作的这些年，我感受颇深，上栗分局是个大熔炉，严谨的工作制度和扎实的工作作风不断磨砺着每一个工作人员的意志。俗话说：百炼成钢。虽然我一直在办公室工作，并未深入一线直接与个体工商户打交道，但从同事们每天下乡回来疲惫的身影中，我能感同身受，他们的压力有多大。基层工商工作就是一个大舞台，在这个舞台上，每个演员要把自己的角色扮演好，一台戏才能唱好，这个单位的工作才能搞上去。面对工商工作的转型，工作职能发生了转变，工作重心也转移了，很多人都茫然失措，不知如何去适应以后的工作，他们当中多数人都不是公务员，甚至连身份也不明确，非常担心会人员分流，思想波动很大，但是大家都没有过多地考虑个人的利益，还是一如既往地做着每天要做的事，以实际行动证明着自身的价值。

在上栗分局，吴建忠局长就是大家心中的楷模，他身体力行默默奉献，一心扑在工作上，带领大家年年争创一流，使上栗分局的各项工作都走在了市局的前列；在上栗分局，每个人的脚步都更加急促，因为更多的难关要过，更多的事情等着去处理，大家拧成一股绳干劲十足。在这样的集体里工作我觉得浑身充满力量，更加认识到不管在哪个工作岗位都应该发光发热，以前我总是觉得自己的工作岗位对工商业务要求不高，只要不出乱子就行，从别人身上我看到了自己的渺小和浅薄，如果在这样的大熔炉中都不能磨练努力工作的意志，那就会被工作所抛弃，成为无用之人。

\_不经历风雨，怎么见彩虹\_。锻造自我是每个人必经的路，通过反思问题，我深刻意识到一个人最难战胜的其实就是自己，我们的行动有时就在闪念之间，向左向右就在于心态，选择积极上进还是选择散漫停滞都在于自己。选择前者，必将朝气蓬勃、意气风发；选择后者，势必死气沉沉、意志薄弱。工作中缺乏热情，就会丧失斗志，人就没有动力前进，甚至与机遇擦肩而过，因为机遇只会留给有准备的人。我们的周围总是有人在抱怨这抱怨那，又是待遇不好，又是工作难开展，说这些又能解决什么问题呢。\_与其诅咒黑暗，不如点亮光明\_，我认为问心无愧，对得起自己的工作就行，不要去抱怨工作的艰辛，不管工作中遇到什么样的困难都应积极主动去寻求解决之路，不让问题搁浅。办法总比困难多，动脑筋想办法，没什么解决不了的问题，只有不断战胜自我，超越自我，才能不愧于自己。

（二）找好航标，定位人生。

\_路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。\_我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我是学中文的，现在做的是会计工作，看上去风马牛不相及，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。以前我认为自己对数字不敏感，很怕从事数据工作，甚至认为自己最不能做的工作的就是财务工作，但是自己偏偏却与财务工作结下了不解之缘，在基层一干就是八年。通过这些年的财务工作，我发现自己可以克服这个障碍，繁杂的数据没那么可怕，也不再为做不完的报表和理不清的账目发怵，开始喜欢上了这项工作，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

（三）注重细节，精益求精。

俗话说：细节决定成败。每一项工作都是由无数个细节组成的，也许有人说一两个细节没做好没什么大不了，甚至认为只求结果不求过程，但我认为从工作细节就能看出一个人的为人之道，严谨之人必定在细节上畀之精确，大意之人可能在细节上予以漠视。平时工作中我要求自己注重细节，精益求精，在审核发票时不合格的坚决退回。对于我坚持原则的做法，有的同志颇有微词，认为没必要，但我坚持认为只有每一个工作细节都把握好才能把工作做到最好。会计工作就是一项要求细致的工作，容不得半点马虎。一个单位的经济命脉掌握在手，如果做错账乱做账，就不能给领导提供准确的信息，就会给单位造成不必要的损失。

>三、工作打算

总结过去是为了更好地面对未来。对今后的工作，我现将个人工作计划呈现如下：

一是努力学习信息化知识，争取成为会计业务能手。学习信息化知识是大势所趋，尤其是现在工商工作转型后，很多工作都面临信息化的挑战，会计工作也一样，这就给我提出了更高的要求，所以学习始终是不能放松的。那要怎么样提高学习质量呢？我认为要以自学为主，做到学以致用，要抓住目前全市工商系统信息化考试的契机多掌握些电脑知识，为今后的信息化达标奠定良好的基础，为今后的电算化会计工作铺好路。

二是自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好。

**20\_工作总结范文个人5**

一转眼的功夫就到了年底了，虽然大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做一些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，给我极大的动力去成长。现就我的工作做一下简单的总结如下：

1、一切从零开始，积极学习市场运作有关方面的专业知识，努力做到专业知识程度向市场这方面发展;

2、积极完成领导安排的有关工作，做到工作上有问题及时向领导寻求解决问题的方案，不懂就问，努力把工作做好;

3、工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划;

4、分析市场需求，寻求招生市场关键在于哪，对市场的认识也有一个比较透明的掌握，并做好市场月报表;

5、在不断的学习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;

6、在每个月里设计好当月招生广告，如：广告纸、调幅、写真广告等，并积极的投入到市场的运作;

7、对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行;

8、“知彼知己，百战不殆”调研当地其他培训同行的有关动态，分析效果，可行性时加以模仿;

简单的总结，却是我的切身体会，再今后的工作中，我一定会加倍努力，为公司做出自己应有的贡献!

**20\_工作总结范文个人6**

本学期，我担任初三年级(1、2)两个班的数学教学工作，在工作中能自觉地遵守各项规章制度，结合学校的实际要求严格要求自己，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。

团结同事，关爱学生。认真备课、上课、听课、评课，及时批改作业、讲评作业，做好课后辅导工作。坚持进行集体备课，积极参加数学组教研活动，认真学习深入研究教法，努力提高自己的教学水平，并顺利完成教育教学任务。现对本学期工作做一下总结。

一、写好教案，备好课

能认真学习数学新课程标准的要求，理解新课程标准的教学内容、教学方式、教学评估、及教育价值观等。认真钻研教材，了解教材的结构，每节课的目标要求以及每节的重点、难点。了解学生的认知水平，查找资料，精心备课，认真写好教案。课前作好充分的准备，课后及时对该课作出总结，写好教学后记。

二、认真搞好课堂教学

组织好课堂教学，关注全体学生，努力创设宽松愉悦的学习氛围。教给了学生知识，更教会了他们求知、合作、竞争，培养了学生正确的学习态度，良好的学习习惯及方法，

注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，新课教学中涉及到旧知识时，对其作相应的复习回顾。精讲精练，努力上好每一节课，提高教学效率。

三、注重学生的知识反馈

分层设计内容丰富的课外作业，对学生的作业批改及时、认真，分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程出现的问题作出分类总结，然后进行评讲。切实抓好单元过关及期中质量检测，优化笔试题目的设计，设计知识技能形成过程、开发性、生活化的数学的试题，真正将考试作为促进学生全面发展、促进提高改进教学的手段，并对本班学生跟踪调研，细致分析卷面，查漏补缺，夯实双基。

四、做好培优辅差辅导工作

在课后为不同层次的学生进行相应的辅导，以满足不同层次的学生的需求。对后进生的辅导，并不限于学习知识性的辅导，更重要的是学习思想的辅导，后进生转化取得一定的成效，如初二数学较差的陈虹虹、蔡婷婷等同学经过一学期的帮扶，使她们对数学较感兴趣，基础知识掌握较扎实，成绩进步明显。对于学有余力的同学，组建初三数学兴趣培训小组，平时注意搜集资料，进行有针对性的辅导，并择优推荐1班的王森辉、陶春华，2班的林金泉等同学，准备参加明年4月份我市组织20\_\_年全国初中数学竞赛。

五、积极参加教研活动

积极参加数学组教研活动，积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。坚持每周同初三数学备课组成员进行集体备课，探讨学习课标的目标要求，分析教材，针对教学中存在的问题进行探讨，寻找更好的教学模式、教学方法，以提高教学质量。撰写《一元一次不等式的解法》的说课稿，参与组内组织的说课比赛活动。能继续深入钻研新课程理念，更新观念，努力提高自己的专业素质和教学水平。

经过一个学期的努力，一部分同学成绩有所提高，及格率也有提高。存在的不足是，部分学生的基础知识还不是很扎实，已学的知识生疏快，又有很多学生厌学,导致差生面广，优秀率不高。因此，教学工作很难开展，学生的学习成绩很难进一步提高。如何解决呢?这些都有待以后改进。

**20\_工作总结范文个人7**

  很快，新的工作又要开始了。在接下来的工作中，我不能仅仅只对自己的问题进行反思。我要在工作上树立好自己的目标和竞争对手，积极向优秀的同事学习和挑战，去突破自己，追赶其他的同事们，让自己能在工作中取得更好的成绩！

  时间不等人，我会在今后带着更加积极的热情，积极的为公司贡献自己的力量，争取成为一名出色的xxx员工！

  一路走来，步履匆匆，不觉间年已悄然向我们挥手作别。回首一年来的工作和生活，感悟良多。平时忙忙碌碌，没有太多时间和机会坐下来好好总结自我做过的工作，年底了，静下心来总结一年工作中的得失、查找自我的不足，为来年的工作做好安排和计划，是很有必要的本人就这一年的工作总结如下：

  >一、思想方面

  工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，经过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。思想上，自觉遵守各项法律法规及各项加油站规章制度，学习上认真学习管理规范、进取开展创新。

  >二、工作方面

  能吃苦耐劳、认真、负责、在同事的热心指导下提高对加油站工作的重要性的理解。加油站运行的正常和加油站各位同志工作是紧密联系在一齐的。不管遇到什么问题，不管出现了什么问题，我都需要虚心诚恳的请教随时总结随时反省，绝对不允许出现自欺欺人，让别人以为你是一个很聪明的人，加油站是不需要这样的聪明，在这个工种对自我不认真就是对生命不负责、对国家财产不负责。工作在不一样的时间段要有不一样的侧重点，这是必然的也是必需的。

  我不但要了解并且要进取的配合。我要抛弃个人的利益，把我的聪明运用到学习技术上，把我的本事以团队的形式发挥出来，不搞个人的表现主义，这样既损害公司，也伤害了自我。为了工作的顺利进行，我们的分工也明确了，不是意味着埋头苦干，恰是因为这样我们更加要互相帮忙互相检查。公司需要有干劲的人，但一个人的力量永远是不够的。只要有本事，大家是有目共睹的，不但要发挥自我的特长，还要明白别人的特长。用行动证明自我，用成绩征服大家。

  俗话说：“活到老，学到老”，本人一向在各方面严格要求自我，努力地提高自我，以便使自我更快地适应社会发展的形势。经过阅读很多的道德修养书籍，勇于解剖自我，分析自我，正视自我，提高自身素质为能保质保量地完成工作任务。

  总之，一年来取得了必须的成绩，但与上级的要求相比，仍存在必须的差距，我将在今后的工作中不断努力克服和改善。

  一年的工作在忙碌中结束了，为了能在新的一年里，有新的成长，特做了以下的总结：

  >一、政治思想方面：

  本人热爱党，热爱人民，坚持党的教育方针，忠诚党的教育事业：能认真做好政治学习笔记、写好学习心得，思想端正，服从学校的工作安排，办事认真负责;把自己的精力、能力全部用于学校的教育教学过程中，并能自觉遵守职业道德，在学生中树立良好的教师形象;带头与同事研究业务，毫不保留自己的观点，实话实说，互相学习，共同提高教学水平;能够顾全大局，团结协作，在各方面以党员的标准严格要求自己，以便更快地适应教育发展的形势。

 > 二、教育教学工作：

  首先，能认真把握教材。把课标、教参与课本有机结合，以提高学生分析问题和解决问题能力为目标，切实落实培养学生的创新思维和创造能力，并且能利用课堂时间不断地以新型热点材料为背景创设提问角度，帮助学生拓展思路，从而使学生们分析、解决问题的能力不断提高。

  第二，能把握学生的认知水平和能力。重视对已学知识的巩固和新、旧知识的联系，达到帮助学生学会求知、不断发展的目的。

  第三，尊重学生。重视与学生之间的情感交流和培养，在严格管理的同时能尊重学生的学习热情和认知能力，提出与学生自身水平相当的问题，鼓励他们大胆探索，共同提高。

  >三、其他方面：

  每学期根据学校实际认真制定学校工作计划并督促实施，撰写学校工作总结，突出反映学校师生成果;统筹安排学校的教学工作，注重通过组织业务学习、开展校本教研、进行业务竞赛、组织外出学习等途径抓好教师队伍建设，促进教师专业成长;能认真参加市小学校长高级研修班的学习，每次学习都能提前安排好工作，做到学习、工作两不误;创建博客，把平时的教学得失、听课感受、培训心得、教学困惑和生活随想等内容上传和同行交流分享，丰富业余生活，记录教育人生;个人撰写的《数据的力量》发表于《小学数学教学》、《解决问题的策略教学设计》发表于《xx》。

  >四、努力方向：

  在新的一年里，我还会继续努力，争取把工作做得更好。在教学的同时，还会继续努力学习。

  回顾这一年来，我一向认真履行工作职责，努力学习，参加党支部和党小组组织的各项政治学习，学习党的基本理论、基本知识，认真学习党章，自觉遵守党章，切实贯彻党章，坚决维护党章，用“三个代表”重要思想武装头脑，不断提高政治理论水平和党性修养。充分发挥了作为一名党员模范带头作用，努力完成了各项工作任务。现将近期的学习和工作简要总结如下：

**20\_工作总结范文个人8**

  对于每一个班级量化怎样班主任负责，但班级的成绩关系到每一个任课教师，那里面就存在作为任课教师如何参与班级管理。尤其作为青年教师要过的无关就包括教育管理关，教育管理关分：班主任工作、班级考试成绩、评教、教案等，总分xx分以上的认可过关。担任班主任的教师已经占据了优势，那么没有担任班主任的教师，是否做好了过关的准备，如果此刻给我们一个班，我们会带成什么样。

  在高一的教育管理过关考核时，我的成绩是xx，不是，但也不低，过关。可是我觉得在高一做班主任很失败，头脑中可用的材料太少，作为班主任会转的词太少，自我带班的理念不够系统。我觉得此刻有这样的优势，我能够接触每一位班主任，了解他们的带班理念。例如：那位班主任善于亲情渲染，那位班主任教育学生春风细雨，润物无声，那位班主任善于总结归纳。当然，只要够细心，时时都有我们学习的地方。并且此刻我仍坚持搜集积累班会的各种材料，作为班会自愿整合放在自我的电脑里，并坚持听每周每位班主任的班会，积累好的做法，好的言语，记在自我的班主任笔记本上，此刻已经积累了好多，其中不乏老班主任们积累多年的材料。

**20\_工作总结范文个人9**

一年以来，在领导的悉心关怀下，在同事们的帮助下，通过自身的努力，各方面都取得了一定的进步，较好地完成了自己的本职工作。现将思想、工作情况作简要总结。

一、不断加强学习，素质进一步提高

具备良好的政治和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。一年来，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。尽可能地向周围理论水平高、业务能力强的同志学习，努力丰富自己、充实自己、提高自己。我也积极参加单位组织的各种政治学习活动，通过实践有效地提高了理论水平和思想政治素质。

二、尽心尽力，较好地履行了自己的工作职责

一是根据\_\_的统一安排和领导的指示衔接好、安排好领导的活动。领导参加的每次公务活动都作好记录，一年来基本未出差错。二是较好的完成了呈送领导阅示的文件资料的接收、清退工作。对每次批示文件的来向、去向都作好登记，一年来，未出任何差错。三是尽可能根据领导关注的“\_\_”问题的热、难点问题收集相关信息、资料供领导参阅;四是自觉服从办公室的领导，主动衔接工作，较好的完成了所交给的任务。

三、自觉遵守各项规定，自觉抵制不良风气的侵蚀

认真学习市委办关于《\_\_管理的意见》并在工作中按此要求自己，增强服务意识，做到了政治坚定、谦虚谨慎、把握原则、谨慎交友、遵纪守法，严格遵守单位的各项规章制度，平时生活中团结同志，一年来没违纪发生，没为领导形象抹黑。

虽然在一年的工作中取得了一定的成绩，但还存在一定的问题和不足。一是工作当中主动向领导汇报请示的多，为领导出注意想办法的少。二是调研不够，有些情况了解得不够细，不够实，不够多，掌握材料不够充分，使工作被动。三是处理一些工作关系时还不能得心应手。在新的一年里，要进一步增强责任感和使命感，切实加强自身建设，努力提高自身素质，更好地适应工作需要。

**20\_工作总结范文个人10**

根据政府分工，20\_年我主要负责林业生态、扶贫开发工作。一年来，在县委、政府的正确领导和相关部门的大力支持下，我坚持立足岗位，结合工作实际，认真履职，扎实工作，开拓创新，分管工作走在了全区、全市前列。回顾一年来的工作情况，主要有以下几个方面：

一、开拓创新，努力开创工作新局面

为全力推进分管工作，大力践行一线工作法，林业生态及扶贫开发工作取得显著成效。

(一)林业工作扎实推进。今年，围绕各级通道、村屯、养殖园区、农防林，大规模开展春季及秋冬季植树造林，完成人工造林6万亩，实施通道宽林带132公里，重点实施了机场周边、212省道等绿化工程，新增农防林万亩，绿化村屯、园区48个，森林覆盖率达到，被评为全区重点区域绿化先进单位，村屯绿化工作在全区造林绿化现场会上做了典型发言。多次接待来自\_\_、\_\_、\_\_等\_\_市及友邻旗县\_\_\_\_\_地林业观摩团来我县考察学习。以\_\_\_\_\_\_为代表的村屯绿化被评为全市十大绿化优质工程。

(二)扶贫开发取得新突破。大力实施“155”扶贫工程，即，围绕县域经济发展抓扶贫“一条主线”，推行工程扶贫、产业扶贫、精准扶贫、金融扶贫、转移扶贫“五种模式”，抓好扶贫开发与特色产业、农字号龙头企业、新型农业经营主体、十个全覆盖、基层组织建设“五个结合”，构建政府主导、群众主体、全民主推的大扶贫格局。

一是全面推进金融扶贫富民工程。以扶贫专项资金为杠杆，大力推行“两项合作、三个结合”，有效放大涉贫涉农贷款规模和效应。“两项合作”，即整合金融扶贫和小额贷款扶贫项目资金，与农业银行、\_\_村\_\_银行两家金融机构合作，放大10倍资金，发放“金融扶贫贷款亿元，8000名贫困群众稳定脱贫。“三个结合”，即将金融扶贫与肉羊养殖、村庄整治、新型农业经营主体相结合，让项目资金释放出更多、更大的脱贫效应。

二是全面推进“三到村三到户”扶贫攻坚工程。围绕39个自治区级贫困村，采取定点、定人、定责的办法，实施“一村一策、一户一法”分类扶持，每个村选派1名县级领导、1个包联单位、1支驻村工作队，每户明确1名帮扶人员、1套帮扶方案、1个帮扶项目，有效解决了“扶谁的贫、怎么扶贫”的问题。在扶贫措施上，按照“三到资金强基础，金融资金扶产业”的思路，采取直接补贴和银行合作的办法，利用每年50万元左右的扶贫引领资金，整合“十个全覆盖”项目投入到贫困村，切实改善贫困村组生产生活条件。

三是全面推进项目整合工程。财政资金“补”，县财政每年安排500万元专项资金作为兜底，以奖代补、多干多补，保障扶贫开发项目顺利进行。扶贫项目“捆”，按照“渠道不乱、用途不变、各记其功”的原则，把肉羊养殖、设施农业、科技培训、危房改造、农田建设、通村道路、村屯绿化、卫生文化等项目，整合打包，集中使用，形成“各炒一盘菜、共办一桌席”的机制，带动各类项目资金亿元投入扶贫开发。金融部门“贷”，拓展金融信贷模式，发挥金融资金的倍增效应，协调银行贷款亿元。发动群众“筹”，在不增加贫困群众负担的基础上，引导群众主动参与扶贫开发，能投工的投工，能出资的出资，人均筹集资金近2024元。社会各界“帮”，在县级领导和县直部门帮扶的基础上，由乡镇、村组成立对接组，多方联络外出成功人士，捐资捐款，帮贫济困，筹集帮扶资金近1300万元。同时，积极争取上级扶贫项目，共争取到项目资金3070万元。扶贫工作受到了区市领导的肯定，全区扶贫攻坚工程“三到村三到户”项目推进现场会和全市扶贫攻坚现场观摩会在我县举行。

二、严守党纪，全面加强自身建设

以党的群众路线教育实践活动为契机，自觉加强理论学习，做到学思结合、学用结合，认真学习了党的\_\_大\_\_\_\_三中、四中、五中全会精神、各项会议讲话精神和\_\_二次、三次中央纪检会议精神。严格按照中央八项规定，自觉执行廉洁自律的有关规定，日常生活从简，不铺张浪费，不讲排场摆阔气，时刻自重、自省、自警、自励，自觉抵制不正之风。

尽管工作上取得了一定的成绩，自身素质有了新提高，但是与上级党委的要求相比，与人民群众的要求相比，还存在一定不足和差距，今后我将不断改进提高，把各项工作做得更好，让组织放心，让人民满意。

**20\_工作总结范文个人11**

\_\_电影城经营团队在公司总经理室的亲切关怀下，本人系公司下属\_\_电影城经理。

刚刚过去的20\_\_年。认真贯彻市文广局，公司班子制定的战略决策和目标任务。通过大家共同努力，取得了丰硕的成果。

影城的装饰中，为解决如何节约资金想尽了办法。经局，公司领导同意，采用了分块包工，大件自购等方法，减少了中间环节，为国家，集体节约资金超过\_\_万元。有时为了与工程单位较真施工质量问题。为有效提高工程进度，又放弃了应有的休息日等等。像这样的事例举不胜举。应该说：\_\_电影城顺利建成开业，凝聚了公司领导和我基建人员的心血和汗水，公司继鲁迅电影城后自主投资建设的最大亮点。

自\_月\_\_日影城试营业来，牢牢坚持贯彻公司领导提出的争创国内一流影院”目标，以五星级的硬件设施设备为突破口，力争让我观众能“来到一个，留住一个”经营中我提出的口号是有节过节，无节造节”以新、奇、特的策划活动为载体，以科学管理为抓手，使我观众人数一举超过大地影院确定了\_\_电影市场的主导地位，近一年的运营，已放映电影\_\_\_场，观众达\_\_万人次，实现票房收入近\_\_\_万元。

考廉工作安排意见”要求，本人将履行廉政情况简要汇报如下：

一年来，自觉正确对待权力，地位和自身利益，为人民掌好权，用好权，做人民的公仆，按照廉洁从政要求，认真落实廉政监督责任制，自觉接受群众监督。

一、提高廉洁意识，注重自我预防

学习国家关于廉政建设的若干规定，本人能够积极参加上级部门的组织的廉政教育活动。重视自学努力领会精神实质，并常对照法规认真查找自身权贯彻廉政中存在问题，有针对性整改。通过不断学习，不仅使我思想上提高了对反腐倡廉工作的重要性，长期性的认识，还增强了严于律己的自觉性和同腐败作斗争的主动性。达到能用正确的世界观，人生观，价值观指导自身工作。

二、处处防微杜渐

做人重在诚，深知“为政重在廉。说话重在信，办事重在实”因而我常常自重，自省，自警，自励。严格遵守廉洁自律若干规定，做到廉洁奉公，忠于职守，没有利用职权和职务上的影响谋取不当利益，遵守组织人事纪律，奉公守法。

三、地位观，利益观，正确行使职权，履行岗位职责

做到正确对待和行使手中的权力，淡化“官念”和权钦，每使用一笔开支都请示上级领导，用责任心看待和运用权力。从未谋取规定以外的特殊利益，不放纵自己的欲望，不贪吃喝，不贪钱财，不贪享乐，不贪图名利地位，堂堂正正地做人，明明白白地工作。保持良好的品行和高尚的情操。不越雷地一步，防微杜渐上下功夫，追求道德修养的高境界。

**20\_工作总结范文个人12**

外贸部 20\_年即将画上圆满的句号，这一年是我人生的一个转折点。由一名学生转型为社会人士，在机遇与挑战共存的竞争时代，我开始了自己的追梦生涯。回顾这三个月与新起点同行的点滴，颇有感触，现将工作以来的感受和工作体会总结如下 。

一. 初入岗位

我是今年6月份毕业的，刚迈出校门就直接来到了深圳。出校门之前我还在迷茫，不知道要做什么工作，也没有给自己找到一个明确的定位。我知道自己不是那种安贫乐道的，我要给自己顶下目标，并且努力奋斗。因为在毕业之前，我也做过两份工作，一份是导购，一份是商务接待，由于各种原因没能继续坚持做下去。

直到9 月份24日我有幸进入新起点这个大家庭，在公司领导和同事的帮助下， 我在认识产品、熟悉产品、推广产品各方面的知识上有了很大的提高。在这里我要感谢我的领导和同事们对我的点滴帮助。

初入外贸销售这个行业，我除了在学校里所学的外贸英语知识和国际贸易知识，缺乏实际经验，对于阿里巴巴国际推广平台的操作一点也不清楚。首先第一件事，我就是要熟悉公司产品。因为公司人不多，初来乍到，怀揣着梦想的激情全心的投入学习中。公司的产品目

录，各项产品的特点、用途、市场情况......方方面面的学习我都得从零开始。一个礼拜之后，我开始接触阿里巴巴后台管理，注册了一个制作员的子账号，负责产品的发布。msn、skype、trade manager，email等国际交流工具随之而来成为我每天必备的工作。此外我还自己创建了一个属于自己的阿里巴巴免费网站，在里面练习产品的发布，产品的推广，产品排名、关键词搜索和应用，速卖通交易等。在外贸部易小姐的指导和帮助下，我渐渐掌握了发布产品信息，争取排名的技巧，慢慢开始了产品推广工作。

二、熟悉业务流程

在逐渐接触国际贸易的过程中，我通过阿里巴巴平台免费版，收到了很多客户的订单(阿里巴巴的平台),可惜都是批量小的一些样品单，最终因为因现实支付方式不能通过支付宝而告终。在10月伊始，经过半个月的产品熟悉，询盘回复，终于有位瑞典客户接收我们的付款方式，转账成功。第一笔外贸订单成了，虽然只是一个小订单，缺从中学会了很多。接收款项后，随后跟单，让生产安排生产并联系国际货运快递。

在国际快递方面第一次接触了dhl/ups/fede\_,其间还是出现一点小插曲，联系货运后，货物到香港了，快递公司说是地区偏远要加偏远费。因小订单，dhl运费算得过于精确，导致货物退回来，重新找了一个货运公司，改走fede\_。这样耽误了几天的货期。不过经过

这次的教训，明白了算运费的时候要按最大值计算，宁愿多收一点，联系快递的时候要货代把地址查下是不是偏远地区。

三、参与展会

10月中旬，公司参与了广州第七届国际采购博览会，展会上的客户基本上都是国外的。其间因展会上同行较少，参与竞争的不是很多，这又是我们该发挥的时候了。几个同事都在给公司产品做宣传，发名片，发资料，尽量吸引更多的客户来看我们的展厅。与外国客户交流又成了一门技巧，要吸引有意向的客户，要让没有意向的客户接触和了解我们这一产品，归根结底说白了就是来者绝不放过。与外国客户的交流中，也学到了如何向客户介绍我们的产品，如何讲解剖析产品优势。一个展会办下来，临时出售了小批量产品，收到了很多外国客户的名片，也发了一些自己的名片，希望将来可以联系一些有意向的客户。

展会过后，就是分析名片，收发邮件了。有经验的同事，接到名片及时判断客户意向，联系了客户上门看厂。也做了一笔数量的订单。其间，我学会了要认真判断客户意向，了解客户需求，才能做到有求有应。

四、收发邮件

把展会上的名片整理，分析 ，回忆一遍，把有意向的，一个一个都发邮件进行问候。在发邮件之前，产品定价又是一项很重要

的事。既然是工厂，产品价格就有一定的优势。凭这个优势，价格是没有很大的问题。其次就是价格得详细程度，其间涉及moq，fob等各方面，这就是考验产品熟悉程度了，报价单的一目了然也很重要。要明确自己的产品报价与市场行情差价，及如何以达到报价的正确性，让客户查到公司知道公司的主要经营产品及及产品优势与核心竞争力。

所以小小的一份报价表，看似简单，实则要经过仔细和认真的推敲。报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东西不能贱卖，普通的产品不要报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明你的诚实性不够，你根本不懂这一行，自然而然客人不会对你再理会。

但是呢，一连几百份邮件发出去，没有几个人回应，石沉大海，让人觉得心灰意冷的。但是，不能放弃，就得自身找找原因了。可能价格没有设置好，图片不够吸引眼球，产品信息没有详细......等一大堆的问题，一个一个分析，解决。 五、接触阿里巴巴会员版

11月份开始接触阿里巴巴会员版的业务子账号，发布产品信息，提高产品曝光率，进而增加询盘的机会。发布产品信息又是一项繁杂的工作。首先，每一个产品的标题不能雷同，图片必须清晰。其次，最重要的是关键词要选好，而且要选关键词排名靠前的，这样才能提

高产品的搜索度。关键词的设置可以三个雷同，可以5种以上产品竞争一个关键词，尽量想办法提高曝光率。最后就是产品信息的匹配了，有头有尾必不可少，不能牛头马嘴，也不能张冠李戴。不同的产品要匹配相应的信息。发布了一千多条产品信息，询盘也相应上升了，在线咨询的客户也多了起来。

买家总会货比三家，一个询盘他会发给很多的供应商，因而买家远是专业的。作为外贸工厂最主要的优势是能提供厂家直销价，和产品质量的监督。因而定价要定的合理，才能赢取更多的客户。

但，在公司提供客户需求信息资源这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多展会客户资源，主要是因为自己不会跟进客户，不知道怎么样来跟进，在这点我以后会好好学习，耐心地请教。在平时的各项工作中精耕细作，紧跟所有客户资源，及时掌握客户的需求，作出相应的计划和工作。在今后的工作中，争取把握分析、处理好各项工作中，加强同客户的交流、沟通。知己知彼，方能百战不殆。，了解他们的需求，能够准确地处理好，来羸得客户。

六、工作失误

前段时间因为报价失误，和客户理解的不一样，导致公司流失了一个客户。客户要的是模组，我就按我们常规的报价，一个模组报给他。等客户寄来样品，要我报价，他的样品是两个模组一套的。我却没有理解好，还是按一个模组的价格报了出去。其间几天也没有沟通

好，相互间理解不当。直到客户过来签合同才弄明白报价严重失误了，这一点，我觉得自己太大意了。工作时需要细心的，能想到的要尽量想到，不懂的地方一定要问。三个臭皮匠顶的上一个诸葛亮，这是个真理。提出来就总会找到解决的办法的。

1.“努力不一定成功，放弃一定失败”是篮球运动员姚明曾经说过的一句话， 用这句话在时刻提醒、鞭策着自己。 在公司的这段时间让我意识到，一名合格的外贸业务员，要从基础做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，虚心求教，耐心学习。

2.专业的学习，要进行实际结合。要熟悉专业的外贸术语，特别是led 行业，要抓住客户的需求，给予客户相应的服务。与客户交流要有针对性。

3.要尽心尽责的做好本职工作。要做好手头的工作，专心工作，做好与客户的交流和联系，不懂得地方要耐心请教。

4.心态决定一切

怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作是致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。要长期坚持下来，不放弃，失败乃是成功之母。

八、展望20\_

辞旧迎新，展望20\_年。新的一年已经开始，紧张而又忙碌的工作拉开了进程，明确公司的目标、计划。计划好自己的工作和个人目标。本人将更认真工作，刻苦学习业务知识，提高自身的能力来努力完成公司的销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新的台阶，坚持下去，好好奋斗!

以后的路还要怎么走，我也不知道，但是我知道，只要自己不断的努力，那么迎来的就一定是很好的前景，所以我只有自己不断的努力了，因为自己是要生活的。生活和工作中有很多的事情来做，需要不断的努力。

以上是我的年度个人工作总结，请领导给予指正。

**20\_工作总结范文个人13**

20\_年在不经意间已从身边滑过，回首这一年，步步脚印!我于\_\_年02月份进入\_\_公司，在职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将20\_年工作总结如下。

一、内勤日常工作

作为\_\_公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，也能增强强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽。

工作主要从以下几个方面开展;

1、日常业务衔接、客户服务、处理客户抱怨、客户咨询电话的接听及电话记录。

2、对客户进行销售政策的传达及业务信函的发送。

3、销售会议的安排、记录及跟踪结果。

4、做好本部门的档案管理工作，建立客户信息档案(涉及用户基本情况，使用品种、数量、价位、结算方式)。

5、各种促销活动情况了解，统计费用报销等协助办理。

6、建立销售分类台帐(反映出销售收入价格、运杂费、货款回收额度、应收货款额度)。

7、建立销售费用台帐(反映出部门内部费用及每个业务人员的费用、差旅费、运杂费、包干或定额包干费用的提取数额)。

8、各种报表的统计、汇总、报告的打印转发。

9、销售经理差旅费的初审与上报签批。

10、对所经手的各类涉及我厂商业秘密的销售资料、数据应妥善保管，不得丢失或向外泄密。

11、同类产品竞争品牌资料的分析与建档，销售相关宣传资料的领用、登记、分发。

12、各月份客户回款额排查、跟踪、跟进。

二、存在的缺点及问题

对于太阳能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，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。20\_\_年的到来，在做好本职工作的基础之上，对上述存在的问题，我个人也要尽自己所能，多掌握一些技术上面的知识，尽量做到应对自如，从容得体。不断增强自己的辨别能力，在更好的与客户沟通的基础之上，能更多的为公司利益着想。

三部门组织上面的一些小建议

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、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。

四总结

一年来，通过努力学习和不断摸索，收获很大，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了一年的销售内勤工作了，有的时候也觉得自己有些经验，或是由着自己的判断来处理事情不够仔细，所以出现了不少的问题，也犯了不少错误，事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的工作中要多提高自己的素质与休养，多学习为人处世的哲学，才能够超越现在的自己，争取更大的进步!

**20\_工作总结范文个人14**

在这一年中，我时时处处以一名人民教师的标准严格要求自我，以创新教育方针为指导，以教好学生，让学生全面发展为己任，踏踏实实，任劳任怨。为使今后更好地开展工作，总结经验，吸取教训，先将本人在这一年来的思想工作表现总结如下。

一、思想上

一年来，我时时处处不忘加强思想政治学习。严格要求自我，处处做同志们的表率，发挥模范带头作用。一年来，我从不因故请假，迟到，旷工。不怕苦，不怕累，总是以百倍的热情投入到工作之中。

二、工作上

一年来，我服从学校领导的分配，认真完成学校交给的各项工作任务。在教学中，我虚心向老教师请教，认真钻研新大纲、吃透教材，进取开拓教学思路，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、勇于创新等本事。另外，本人在搞好教学工作的同时，还很注重教学经验的积累。发表教学论文1篇。

在搞好工作的同时，我还不忘与同志们搞好团结，尊敬领导及同事，真诚的对待每一位同志。

在这一年的工作中，我得到了学校领导，教师们及学生们的好评。可是，检查起来，所存在的缺点毛病也是不少的，还需今后努力改正。主要缺点还有以下几个方面：一是理论知识的学习还是欠缺，还存在有懒惰思想；二是工作虽然很努力，可是个人本事还有待提高，学生成绩提高不是很快。今后，我必须在校领导及全体同志们的帮忙下，加强学习，提高工作本事，使自我的思想和工作都能更上一个台阶！

**20\_工作总结范文个人15**

时间过得真快，转眼间一学期的教学工作已接近尾声，为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，本人特就这学期的工作小结如下：

一、思想工作方面

俗话说：“活到老，学到老”，本人一向在各方面严格要求自我，努力地提高自我，以便使自我更快地适应社会发展的形势。经过阅读很多的道德修养书籍，勇于解剖自我，分析自我，正视自我，提高自身素质。

二、教育工作方面

这学期，本人担任一年级语文教学工作，班级人数众多，又面临着新课程改革。应对首次接触的教材，我在教育教学工作中遇到了不少困难。针对这些情景，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，进取开拓教学思路，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、勇于创新的等本事。另外，本人在搞好教学工作的同时，还很注重教学经验的积累，有了心得体会就及时记下来与同事交流，本学期撰写综合活动案例《翱游花海》以及论文多次参加市级交流、获奖、发表。

三．遵守纪律方面

本人严格遵守学校的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。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，勤俭节俭、任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，从不闹无原则的纠纷，处处以一名人民教师的要求来规范自我的言行，毫不松懈地培养自我的综合素质和本事。

四、业务进修方面

随着新课程改革对教师业务本事要求的提高，本人在教学之余，还挤时间自学中文本科并进取各类现代教育技术培训初步掌握了多媒体课件制作。

**20\_工作总结范文个人16**

紧张繁忙的d年即将过去，由于工作变动，我的一年来的工作分为两个部分，1—10月在基础部工作，11—12月在保卫处任职。在工作中能服从领导，紧紧围绕学院制定的工作要求，扎实有效地开展工作，尽职尽责，较好地完成了各项工作任务，现将工作小结如下：

一、基础部工作情况

1. 做好党群行政工作

能够组织党员干部以“促进科学发展、建设一流地方高校”为主题，积极开展创先争优活动，针对在学院实践科学发展观活动中查找出的问题，深入分析成因，认真落实整改。坚持“三会一课”和中心组学习制度，深入教职工中了解教师的思想动态，积极帮助教职工解决困难和问题，配合院工会做好各项工作，提高行政效率，为教育教学服务。

2. 做好实验室和体育场馆的管理工作

能够积极主动，帮助物理教研室做好大学物理实验室的改造和仪器添置工作，满足了大学物理实验教学。在体育场馆的管理工作中，能够抓细抓实，在满足正常的教学及师生活动以外，还能对外开放。如游泳馆在满足教学以外，积极对外开放，安全运营三个月，取得了较好的社会效益，得到了社会各界的好评。

3. 积极开展群体活动

一是组织并完成了院第七届田径运动会的竞赛工作。本届田径运动会是学院建院以来最大规模的体育盛会，运动会共设有40个项目，11支代表队、700多名师生参加比赛。

二是有计划地开展群体活动，主办和承办了院排球联赛、乒乓球联赛、院新生乒乓球等比赛，丰富了师生的业余生活，进一步推进了阳光体育的开展。

由于我院群体活动蓬勃开展，国家体育总局授予了“全国群众体育工作先进单位”。

4. 积极组队参加省xx届运动会

在院领导的支持下，组织了院田径、游泳、沙排、健美操、篮球等运动队进行训练和备战，积极参加省xx届运动会，取得了二银二铜，总分89分的较好成绩，学院被江苏省第xx届运动会组委会授予“优秀道德风尚奖代表团”称号。乒乓球队、游泳队被省教育厅、体育总局授予“体育道德风尚奖代表队”。

5. 认真做好教学工作

本学年担任d1级(思想道德修养与法律基础)六个班的教学任务，能认真备课、上课，积极探索新的课堂教学模式，了解学生的心理状态，积极沟通，帮助他们尽快适应大学生活，教学效果显著。此外，还担任新教师岗前培训(高等教育心理学)的教学任务。

二、保卫处工作情况

11月份，根据学院安排，我到保卫处担任处长职务。到任后，能深入处内工作人员及校卫队员，调查了解，向各方面学习和合熟悉情况，按保卫处d1年度下半年工作目标与任务要求，积极稳妥地开展工作。

1. 加强组织建设

由于校卫队员任务重、人员少，经过调查研究，调整了校卫队组织机构，成立四个大组、八个小组。组织机构健全以后，能够使队员做到各司其职、强化责任、上下协调，为校园治安消防工作奠定了组织基矗

2. 组织安全检查

针对存在安全隐患，积极组织安全检查和每周抽查工作，并及时向有关部门反馈，以消除安全隐患。

3. 做好值班及督查工作

到保卫处后，积极认真参加节假日及晚上值班工作，了解学院的治安及消防工作状况，督查处内工作人员及校卫队员的上岗、执勤情况，督促治安、消防科下去巡查并形成制度。

由于工作岗位的变化，在新的一年中要认真学习，团结同志，积极工作，以学院的中心工作为指针，努力创设平安、和谐校园，为学院发展做出更大的贡献。

**20\_工作总结范文个人17**

转眼之间20\_\_年\_\_月份即将过去了，在\_\_月份的工作中有欢乐有烦恼，有欢笑也有感动，有收获也有疑问。

在这一个月里，我的提高是直线向上的，缓而不慢，细而扎实。因为作为一个客服人员，我深知基本功要做好做实，微笑要留住，礼貌要恰当，耐心要坚持，这些非一日之促成。这个工夫是细水长流，着急不得，不近功也不能急利。于自我的成长有更好的磨练。做客服，人说“这是在做吃力不讨好的事”。确实，客服需要处理的事有时是那么琐碎，每一天忙忙碌碌，每一天都会碰到各种各样的客户，礼貌的，粗鲁的，感激的，生气的，讲理的，不讲理的，打错电话的……刚开始的时候，每一天的情绪也会随着碰到的事情，碰到的客户而改变。被客户骂了两句，心境变得沉重，笑不出来;被客户表扬了，立刻轻快起来，热情而周到。想想这是很不成熟的表现。所幸我得到周围很多同事们的帮忙，使我慢慢成熟起来。用户真诚的道谢和满意的笑声使我体会到了自我的价值。

在初接电话，对客户所提出的问题，我不敢轻易做出回应。但很快，我便意识到除了有热情的态度之外更应当有丰富而扎实的业务知识，才不致以使自我没有足够信心来正确回答客户的问题。公司每日的早会，让我抛弃了懒惰;公司的企业文化，让我为此而奋斗，而努力;公司的制度，在一天天的完善，员工的素质在一天天的提高，我相信，\_\_的明天会更好!

经过这短时间的磨练，我深深的认识到，做一名客服人员绝不是单纯做完一件事。要把一件做好，研究周全，拿捏准了，这是要费工夫去努力的。所谓为客户着想，替客户分忧，达成客户心愿，绝非口上那句“先生，您的心境我能理解”就能够完成，而是需要我们具有敢于承担职责的职责心和善于分析和处理的确定力和执行力才能真正为客户完成心愿，提升我们公司的服务质量和服务形象。这对于每个从事客服行业的人来说不论在体力和智力方面都是一个挑战，然而这样的挑战使得我的人生变得精彩而充实。

平凡的客服，不平凡的事业。我的经历是平凡的，做的事也很平凡，但每个时间阶段的工作所得，所思考的，所感悟的都是无价之宝。

**20\_工作总结范文个人18**

xx商场从创业至今已有四年了，一个广为传诵、受人爱戴的名字，一个经过千锤百炼、经历了风风雨雨的企业，它是我心中的首选。

进入xx商场的那一天，我就鼓励自己：没有做不好的事情，只有做不好事情的人。我虽然不是最棒的，但只要我努力了就问心无愧。当然，这么长的时间，也经历了许多坎坷磨练。比如：要干些自己不愿意干的事或比较难做的事，心里多少有些不愉快，但咬咬牙关都挺过来了。有些人会觉得xx商场的工作最累、最脏、最忙，都想找份轻松、干净的工作，以至于从开业到现在中间有好多员工走走留留。走了许多人才，都是为xx商场出力不少的人才，这是xx商场的损失，也是我们的遗憾。我们有过叹息，但留下的也都是精英和骨干，将继续为xx商场贡献着自己的青春和心血!我们不由得为他们骄傲，他们永远是我们心中的模范和榜样。

说起来，xx商场的规矩也确实比其他商场严，但是“严师出高徒”嘛。这样也未尝不是一件好事，既可以锻炼我们，使我们走向成熟、走向社会、走向人生，也可以教我们学许多社会上、学校里学不到的东西，这是最难能可贵的。这点我们都深有体会，在此也发自内心地感谢xx商场对我们的培养。

xx商场是由一个商场逐渐发展成九个门店的大型连锁性企业，其规模大、设备齐全、设施先进等许多优势都是其他小型商场不具备的，还有服务理念、企业文化等方面都是比较正规化的。xx商场一直把对社会的贡献、对顾客的利益作为企业理念，创新、落实、敬业、团队作为口号，为员工也创造了就业、锻炼、提升的机会，在社会上赢得了群众的良好口碑。

作为xx商场一名普通的营业员，我为xx商场的辉煌而骄傲，我为自己是一个xx商场人而自豪。我真心祝福xx商场走向希望的明天!走向美好的未来!

**20\_工作总结范文个人19**

  工作上，本人时刻牢记自我是一名\_员，用“一滴水能够折射出太阳的光辉”来警醒自我，踏实认真谨慎，忠于职守、尽职尽责，遵纪守法、廉洁自律，努力发挥党员的先锋模范作用，以吃苦在前、享乐在后和对自我负责、对班级负责、对党负责的态度对待每一项工作，树立大局意识、服务意识、使命意识，努力把“全心全意为人民服务”的宗旨体此刻每个细节中;以改善工作作风、讲求工作方法、注重工作效率、提高工作质量为目标，努力地完成各项工作任务。应对经融风暴，为企业将本增效出力。

**20\_工作总结范文个人20**

年很快过去了，迎新之际，我们总结过去的20xx年。展望充满希望的20xx年，入职以来我在新的工作中得到了一些体会，在工作中心态很重要，工作要有激情，保持阳光的微笑，可以拉近人与人之间的距离。积极的思想，平和的心态和充足的干劲才能促进工作进步和工作的顺利。

为使自己在工作上在新的一年有一个新的起点，我不断的总结和学习!过去的一年作为工长，基本上每天基本上是在现场颠簸，楼层之间忙碌的奔走度过的，虽然辛苦，但回想起来却是很充实。首先对自己以及各位同事在这一年的工作说声：辛苦了! 对这一年里取得成功和失败说声：谢谢!感谢我在成功中获得喜悦，珍惜失败中得到的启迪。我很感谢领导的信任，一年来，我在各位领导的关怀和批评指导下配合各项工作，在自己的工长岗位忠实的履行了自己的职责，辛劳和泪水并存，也使我看到了自己的不足。同时也使我转变了很多，思考了很多。这些转变都是不知不觉中积累出来的。过去的那些工作日子里充满了激情，也饱含了泪光，甚至也有过挣扎。在老员工的指引下和同事们的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作。

20xx年即将远去，面对20xx年的工作，在这里，我从个人的角度谈谈自己要为工作的努力：敬业者要认真地、虔诚地、全身心地投入到自己的工作当中，在我的老师卢耀庭卢师傅身上我深刻的识到这一点。他永远是那么的有精神有热情的投入到工作中，尽职尽责，坚持自己的工作理念，不管严寒酷暑，那么一大把年纪，始终坚守自己的质检岗位，从不放松，从不疏忽大意;在质量控制方面，总是不厌其烦苦口婆心的对一批批工人做技术交底，送走一批又来一批，就这样一直下去，每次我都颇受感触。从他身上我看到了自己的不足，也是一种提高。任何改变对于一个人都是艰难的，从卢师傅身上对比我自己的态度和思想改变了很多。工作方式上有些时候我已试图按照老同事对自己提出和建议的新的工作路径去改变一些态度方式或思路。例如：与各个部门，同事间的工作配合，工作流程，方法的采纳等!首先提醒自己认识问题的第一步，其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎样才能做的更好，这是一项持续性的工作，同样也容不得丝毫怠慢。

通过这一年来我认识到团队的力量和自我的不足，我想改变自己身上一些原有的工作方式，要求自己在团队的协助中达到最佳的状态。有时候我在默默的注视着自己的一言一行，又像个旁观者在监督着自己。这些在我以往的工作经历中都是没有的。

工作中我有很多优点但还得改进。比如：我沟通能力比较强!人和人交往最大的是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法，关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。我相信这句话是没错的。在以前也认为凭着亲和力和真实诚意便可以与同事顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真的想过。在经历了一年工作中，才发觉同事的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，达到相互理解和支持。而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，我想这与我从事这个职业经历太浅，个人性格有关，我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法，在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧，适当表达自己的想法也让对方愉悦接受，适时运用恰当的方式更好地，更出色地完成自己的工作!

我在20xx年经历了很多，最后，我要感谢领导给我这个机会，让我敞开心怀说说心里话，同时给予我厚望，我在新的一年里会更加激情，更加负责的在工作中表现自己，去温暖别人，带动别人，也让别人关注自己，这是一件很幸福的事……感谢所有帮助支持我的每一位同事让我一步一步的走到了今天!

年底个人工作总结范文

时间飞逝，转眼xx年年关已到，我到xx公司也有一年时间了。这是紧张又充实的一年，xx见证了我从无到有。从今年三月八号进公司以来的一年，对我来说是一个成长的过程，我从一名经验浅薄的应届生，逐渐成长为一名具备一定专业知识的采购职员。面对这一年，xx公司所有人齐心协力，同心同德，克服了今年市场经济低迷的困难，使公司产品推陈出新，这是值得我们骄傲的。为我们克服了困难，经受住了考验而骄傲自豪。

年初，我以应届生身份来xx公司实习，这是我从学校走向社会的第一步，是人生道路上一个很重要的起点。众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。回首这一年，我在xx的取得的进步都历历在目，每一个进步都值得我骄傲。正是因为有了一个良好的平台和一群可爱的同事，才使我能够快速适应工作，一步步走向成熟。

工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这一年的工作我受益匪浅。古人云：“纸上得来终觉浅，要知此事必躬行”。对我们应届生来说刚走上工作岗位是理论与实践相结合的学习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。转眼已经一年。就这一年的工作我做一个简单的总结，汇报我在xx公司一年来取得的成绩以及自己的不足。

一、个人成长方面：

1、心态转变。学校的生活养尊处忧，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就可以，而在工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

2、计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部工作的一年中，我每天都整理工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。也改变了我刚开始工作缺乏系统和逻辑性的缺点。

3、处处留心皆学问。这是我毕业的时候导师对我讲的一句话，对这句话并没有给我多说什么，但在工作当中我深有体会，初到采购部我把仔细阅读以往的采购合同。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的内容，这为我以后的修改合同起到了很大的帮助，我可以直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎么去做，应该学会思考自己应该怎样去做，留心别人怎么做。

4、不以事小而不为。做大事小事有不同的阶段，要想做大事，小事情必须做好。这是我急需知识和经验的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。工作中我努力做好每一个细节，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了我对工作的态度。小事情值得我去做，事情虽小，可过程至关重要。在xx有一群乐于帮助我的同事，在工作过程中，我虚心求教，同事也不吝啬热情帮助。从最简单的电子元器件，到产品特征、市场情况，让我在找到了学习了方向，使我更有针对性地提高自己的工作能力。

**20\_工作总结范文个人21**

  在工作里，我也不是完美的，多少还会出现一些小错误，有时候的工作情绪不好，对自己情绪的管理不是很好，导致工作上有与人意见不合时，会发生一些冲突。情绪管理在工作上很重要，而我在这方面显然是很欠缺的，为此我必须要去学会管理情绪，控制自己的情绪，与人和平相处，学会听从他人的建议，尊重他人的不同意见。

  来年，我一定要更努力，努力评选上优秀员工，为公司去奉献，让能力在公司得到越来越多的体现。

  经过一年的努力和奋斗，我们在工作方面都取得了出色的成绩和进步！身为xxx公司的人事员工，在过去的20xx年里，虽然我不能直接给公司带来收益。但作为人力资源的一员，为公司的发展和人才的招揽，我一直以来尽心尽力，努力将自己的职责做到最好！

  回首过去一年来的工作情况，我对自己在工作方面的成绩又有了一些新的认识。现将自己的工作情况总结如下：

**20\_工作总结范文个人22**

  教学工作、教学成绩是教师的立身之本，尤其是青年教师应当把教学放在第一位。进入高二以来，我担任年级部干事，工作较琐碎，但坚持在级部工作之外，投入很多的时间在备课中，用心备好课堂上的每一个知识点、每一个学生会注意到的细节。经过这一阶段的努力，我觉得受益匪浅，原先枯燥简单的课本资料原先能够加工得如此非富多彩。备课充分了，课堂的容量也就增大了，效率跟着提高了。原先的自我疲于整理知识点，无心设计课堂教学，此刻我的教学中心已逐渐向教学设计偏移。

**20\_工作总结范文个人23**

  就这一年的我来说，因为工作的改变我受到了很多的影响，工作也一开始有很多不能理解的地方，也没搞清楚自己的工作重点应该放在那里。虽然通过后的学习解决了喝多的问题，但其实，也让人考虑到了更多的问题。

  怎么去提高自己的效率、怎么在业务上提高自己的质量、工作的完成度、客户的满意度等等。很多的问题都还没有解决。

  为此，在今后的工作上，我会以“给公司带来更多价值”这个目标去改进自己的不足，提高个人的价值，提高我的工作效益，在下一年取得更好的成绩！

  我于20xx年x月x日成为公司的试用员工，到今天已将近三个月，在这近三个月的时间里，使我学到了很多确实可行的管理经验及新的施工方法，丰富了业务知识，这些主要得益于领导的培养和同事们的热心帮助，静心回顾。在这短短的两个多月的时间里，我已适应了目前的工作环境，对工作也逐渐进入了状态。在了解公司的制度和工作流程基础，逐步开展了具体的工作。先将近三个月的工作情况总结如下：

  一、通过向x项目老同事的学习，知道了做为一个内业的基本要求，要负责本项目的各种内勤工作，并配合工程师做好各项工作。

  二、协助各工程师完成变更洽商的申报及具体核查工作，使我进一步了解了工程洽商签证、收方工作及付款模式，公司的整套完整控制体系，不但保证了变更工程数量的准确性，又有效的控制了成本，为后期结算提供了详尽的依据。

  四、及时传达集团以及公司的各种通知及活动安排，督促及协助各工程师合理安排各项工作事宜，圆满完成各项目工作任务。

  以上是我工作这一段时间的心得和体会，衷心的感谢公司给予的我这次试用的机会。在整个工作过程中，我认为自己工作比较认真、负责、细心，具有较强的责任心和进取心;能积极学习新知识、新技能，来提高自己的综合素质，注重自身发展与进步。但也存在着许多缺点与不足，与公司的要求和期望相比还存在一些问题和差距;对工作的预见性和创造性不够;具体的经验仍不是很丰富，在日后的工作中仍需要持续学习，不断完善、不断提高。

**20\_工作总结范文个人24**

在人才交流中心完成了第一个年度的工作，在这第一年度里，我担任的是行政秘书职务，虽然从职务上来看，好像是一个闲职，但我要完成的具体工作在我们整个工作中心有着重要的作用。可以说我的工作直接决定了公司运作的效率。工作虽然简单，但是不能带有一点的马虎和大意，不然会给公司造成很大的损失。在第一年里，我的工作主要有下面几点。具体总结如下：

一、以书面形式系统而准确的整理出工作汇报、工作计划、工作总结和以公司名义上报下发的有关文件、来往函信件等，把工作做的更加系统、全面并对过程给予详细记载，在方便回查的同时更避免了错误的发生。

二、收集、汇总公司综合性行政工作计划、总结等材料，并加以集中分类管理。将各种文件材料不仅以书面形式归整管理，而且同时均以电脑文件的形式全面存储。在拟定、修改和审核公司性规章制度方面，也不断深化了解相关法规政策，在具体工作时将其用活用好并用更加细致规范的态度来加以对待。

三、协助同事做好全公司性行政会议、大型综合性活动的有关准备工作，加强与各方面的沟通与合作，建立起良好的伙伴关系，进一步提高各类活动给公司带来的效益，协助同事谋求与其更加长远的发展空间。做好记录，草拟纪要，检查、催办会议决定等事项，制定详尽的工作计划表，让工作开展起来条理清晰、仅仅有条。

四、掌握好尺度，运用好政策从严谨出发，协助领导做好公司公文的审核把关工作。

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！