# 业务能力较强工作总结(热门14篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-01-20

*业务能力较强工作总结1xx年，我秉承“推进社会进步”的宗旨，继续提升着自己的的素质，取得了一定的成绩。>一、稳扎稳打在教学一线，超额完成领导分配任务。xx年，我继续在一线任教初中语文，干好了自己的本职工作。我担任着两个教学班一百二十个学生的...*

**业务能力较强工作总结1**

xx年，我秉承“推进社会进步”的宗旨，继续提升着自己的的素质，取得了一定的成绩。

>一、稳扎稳打在教学一线，超额完成领导分配任务。

xx年，我继续在一线任教初中语文，干好了自己的本职工作。我担任着两个教学班一百二十个学生的语文教学工作，满工作量运行。同时，我还额外负责着学校宣传工作，管理着学校博客。

在学校领导的支持下，我们学校的宣传工作取得了骄人的成绩，省级、市级专业报刊、党报都刊发了关于我校的新闻动态。我校博客更是记录了学校一年来的大事要事，形成了一部生动的校史。我还积极鼓励学校同事进行专业写作并刊发在学校博客上。截止到xx年12月中旬，我校博客刊登学校老师撰写的教育随笔达到了一百余篇，其中有多篇还在在省市级教育媒体刊发，树立了我校的良好形象。

>二、文学创作、专业写作收获颇丰。

在积极鼓励学校同事进行专业写作的同时，我也没有停下自己的笔，全年共撰写文章200多篇，20多万字。并在《中国教师报》、《教育时报》、《安阳日报》、《安阳晚报》、《安阳广播电视报》、《科技信息报》发表教育随笔、文学作品50余篇，为社会精神文明建设做出了自己应有的贡献。

>三、积极传播教育新理念，推动教育进步。

xx年下半年，我继续应邀担任安阳师院文学院“国培计划（xx）河南省中西部初中语文骨干教师培训班”讲师，为全省初中语文骨干教师作“专业发展”讲座，获得了好评。因为讲座反响较好，11月底、12月初，我还应安阳师院邀请，连续三周参加“河南省国培教师送教进县”活动，深入到林州市、汤阴县、安阳县为骨干教师进行专业培训，受到了广大教师的热烈欢迎。

>四、积极参政议政，助推社会进步。

xx年8月26日下午，在安阳市龙安区党政楼八楼会议室，区文联工作人员李莹在全区文艺创作会议上宣读的《龙安区文艺创作和文艺人才扶持奖励暂行办法》，正是我xx年元月份在区政协三届二次会议上所提的《关于繁荣全区文艺创作工作的建议》回复。我之所以提出这一条提案，是感觉我们这个新兴的城区这几年来经济发展很快，城区建设发展速度惊人，可文学艺术创作工作却相对落后。文学艺术属于精神文明建设的重要组成部分。一个县区若有了一批文艺创作人才，就可以以高水平、高品味的文艺原创作品展示出区域的精神高度来，为全社会提供正面的精神能量。所以，我建议区委区政府出台奖励措施，对全区各类文艺人才进行扶持；我还建议区委区政府召开全区文艺创作大会，营造浓郁的文艺创作氛围，推动全区文艺创作工作的提升、发展。

xx年开春后，区文联承办了这一提案，迅速拟出了《奖励办法》草案，并召开了区文联下属各文艺家协会的会员代表进行了讨论。在几经修改之后，又反复请示区委、区政府领导，历时三、四个月后，这一项《奖励办法》终于在xx年8月8日由区委、区政府下发了。

《龙安区文艺创作和文艺人才扶持奖励暂行办法》从“奖项设置”、“奖励范围”、“奖励申报和认定”等方面规定了奖励、扶持文艺创作、文艺人才的具体措施。据悉，这是我们河南安阳市范围内第一个由政府出台的县区文艺创作奖励文件。这一文件的发布，大大推进了我区文艺创作工作的开展，xx年下半年我区文艺创作工作成绩显著，成为我xx年参政议政最值得自豪的一件事。

成绩只意味着过去，面对未来这一切将会归零。面对即将到来的20\_年，我将继续提升个人素质，推进社会进步。

**业务能力较强工作总结2**

本人于20xx年12月参加工作至今，一直从事汽车驾驶工作。多年来，在单位领导和同事的支持和帮助下，自己在思想、学习、工作等方面取得了一定成绩，现将几年来的工作情况总结如下：

>一、加强理论学习，提升自身修养。

坚持政治理论学习，用\_理论和“三个代表”重要思想等理论武装自己的头脑，做到在思想上、认识上同\_保持一致，始终保持与时俱进的精神状态。牢固树立共产主义信念和全心全意为人民服务的宗旨意识，树立正确的世界观、人生观和价值观，增强自己的政治敏锐性和是非鉴别力。树立终身学习的观念，利用业余时间学习计算机、法律知识以及纪检监察业务知识，不断提升自己的综合知识水平。同时，利用节假休息时间自学了大专、大本学历。

>二、加强专业学习，提高技能水平。

始终坚持学习驾驶技术和车辆维修、维护以及现代化汽车管理方面的知识。十几年如一日，不断学习和充电，克服了自己文化基础差的弱点，靠着自己的钻研精神，为单位解决了众多车辆的故障和疑难问题，保证了行车的安全。在驾驶工作中，牢固树立“严守规章、安全第一”的观念，严格遵守道路安全相关法律和有关章程，听从交通警察及信号灯，交通标示的指挥，文明驾驶、礼让三先。从不酒后驾驶，确保了安全行车无事故。随着驾龄的增长，我的驾驶水平已经非常纯熟，对汽车性能的了解不断深入，充分保障了驾乘人员的安全舒适，驾驶技能和车辆维护保养知识已经基本具备驾驶技师的水平。

>三、加强车辆管理，降低工作成本。

本着“安全、高效、节约”的原则，协助办公室主任制定了车辆管理制度，规范管理各类车辆，并发挥老驾驶员的带头作用，对年轻驾驶员进行不定期的安全和车辆维护培训。单位购车时积极为领导出谋划策，听取各位驾驶员的意见，根据自己对车辆的了解，购买的切合单位实际的经济实用、质量稳定的车型。特别在选择车辆定点维修单位时，多方考察，利用自己的业务知识为单位选定了质量过硬、价格经济的维修厂家，为单位节约了资金。在车辆维修方面，严格执行到单位指定汽车维修厂修理的规定，做到先请示后修理，先报告再执行，维修和配件讲质量，比价格。并力争做到能小修绝不大修，能自己修理的绝不到修理厂去修理，以保证完成出车任务的基础上，勤俭节约降低车辆维护费用。

>四、增强服务意识，提高服务能力。

在工作中，牢固树立驾驶就是服务的理念，坚决服从领导分工，不挑肥拣瘦，不拈轻怕重，从不计较个人得失，勤勤恳恳、兢兢业业、任劳任怨。在领导和工作需要时不论早晚或节假日随叫随到，不计报酬从无怨言。平时尤其注意车辆的维护和车况，保证最快出车，同时密切注意关注路况信息，利用自己几年驾驶过程中对全市道路的熟悉，总能保证在最短时间内利用最佳路线安全到达。多年来，凭借自己强烈的工作责任感，敬业精神和职业道德，以及良好表现，赢得了领导和群众的充分肯定。

几年来，我先后获得区级优秀\_员，优秀司机等称号，连续多年被区委授予嘉奖奖励。

**业务能力较强工作总结3**

为期一年的的手机业务员工作已圆满结束了，在这一年中，我学到了很多在书本上从未涉足的东西。同时，这也是我在面临大学毕业即将投身社会之前的一次热身。经过这次热身式的工作，我看到了很多来自生活与工作的无形压力。比如刚开始工作时的微薄收入，根本就是以自养的方式生存，并没有任何剩余的可存资金。而在工作中又会碰到各种各样的问题，各式各样的麻烦，这一切的一切，都需要我这个刚出茅庐的新手来默默承担解决。无疑，这是我有生以来面临的比较严峻的考验，也是一个人生的转折点。

在这一年的工作中，我学到了许多东西，也遇到了很多困难，同时还看到了自己本身存在着许多问题。整个工作的过程中，让我受益匪浅。我所在的岗位是手机业务员，主要推销步步高各种款式型号的手机。而对于这些款式的手机，尤其是整个行业的状况，我并不太清楚。所以，在刚开始阶段，我需要向店里的一些同事学习请教销售技巧。对于销售手机这个行业，不用说，需要的当然是较好的口才和具有亲合力的交际本事，用以说服消费者购买产品。而这本身对于像我这样腼腆的大学生来说，无疑是个很大的挑战。在起先短短的几个星期的适应阶段，我在这方面碰了很多灰，吃了不少失败的苦果。但俗话说的好，“吃一堑长一智”，“失败乃成功之母”。在一次次的失败中总结和锻炼，从中吸取教训增长见识，经过一段时间的学习和改善，我的销售业绩有了很大的提高。渐渐的，对于销售也变得得心应手，娴熟于心。

然而，在这手机销售的过程中，最让人头疼的就是需要记很多的各种款式手机的价格和特殊功能，以及了解产品相关的知识，用以在推销过程中更好地向顾客介绍产品。由于手机款式多种多样，顾客的选择并不只限于现有的展示手机行列，更多的手机款式依然受到顾客的青睐。所以很多产品的价格需要我们去了解，虽然我们本身就有一本价目表，但如此繁琐的查询工作很麻烦，对工作本身也有很大影响。当销售高峰期的时候，顾客增多，询价也越多，如果再一一查询，无疑是工作中最大的弊病。所以记忆产品价格和功能尤为重要。

在工作中推销手机会遇到各种各样的顾客，而对于不一样的人，对产品的不一样要求，需要我们有很强的应变本事，以尽量满足顾客的需求。俗话说“顾客就是上帝”，在这次工作中深有体会。而像我们这样一贯骄奢自傲的大学生，必须在工作中学会妥协，学会忍让，让一切尽可能的向成功交易的方向发展。然而，在销售完成后，又得面临售后服务的麻烦，很多消费者在购买手机后都会遇到产品质量上的问题。所以，有些顾客会直接向销售商找“麻烦”，这对我们的正常工作也起到了很大的影响。

整个工作期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷，而更多的是期望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。从中，我也深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自己，在社会上贡献出自己的一份力量。

**业务能力较强工作总结4**

为了适应新课程改革的挑战和新形势下教育教学发展的需求，提高教师课堂教学的能力，提高广大教师的教育教学水平，深入贯彻落实“新课程”思想，促进新课程改革，优化课堂教学，全面提高教育教学质量。开展了教师岗位能力等级评价工作。学校按计划顺利开展，并取得预期效果，成效显著。现简要总结如下：

>一、主要成绩

（一）课堂结构得到优化，课堂教学效率大大提高

1.把业务学习落实到实处。业务学习是提高教师综合素质的基础，也是教师继续教育的主要形式。没有丰富深厚的教育教学理论支持的课堂教学，不可能取得非常好的效果，课堂学生的学习效果也不会很好。

在活动中，我们要求教师首先要学习新课程下的教育理论；新课程下的教师观、教学观、学生观、学习观；新课程下的教学方法、学习方法；新课程标准；以及对学生的评价。要求每人至少读一本教育专著，首先从根本上转变教师的教育教学观念。第二．学习科学先进的教学模式，教学方法。通过走出去听课、观摩学习；看课堂实录录像；观摩学习本校骨干教师的样板课堂教学模式等多种形式，了解学习新课程改革推崇的一些教学模式，如：自主性学习教学模式、合作性学习教学模式、探究性教学模式等等。第三．学习并掌握运用远程教育资源，会使用多媒体进行教学。第四．学制课件。首先学会上网搜集下载课件，学习修改课件；在此基础上学习自制课件。小学大部分教师不仅会多媒体教学，而且能自制幻灯片一类的课件；中学教师不仅人人会用多媒体进行教学，大部分教师都能制作课件，还有不少人会运用flash动画制作课件，如：胡华锋、胡秋芳、袁锋等。

2..多媒体教学深入课堂，教学手段得到优化。

为了提高教师运用多媒体进行教学的能力，学校制订了《教学常规管理制度》、《教师教学质量考核办法》中都对教师运用多媒体进行了量化规定，并与绩效挂钩。随着多媒体课的开展，教师从中体会到这种方式的优点：课堂容量大，教学方式新，表达思想的方式多元化，直接效果是学生学习的积极性提高，每节多媒体课都是一节优质课，课堂质量大大提高。

3.强化教师培训，提高教师业务理论水平

本学期，我校充分利用培训资源，多渠道进行教师培训。除新教材培训外，我们对教师进行教材教法培训，业务理论学习。充分利用校本教研进行多媒体课件制作培训，课堂教学培训，新课改经验交流等，学校为各科教师提供所教学科初中段的各年级新课改教材，要求教师加强自学和研究，增大对新课改的研究力度，拓宽任课教师的知识面，学校加强检查和督促，每学期进行一次教师业务水平测试，考试结果记入教师新课改及业务能力档案，并纳入教师全期考评。这样有效地提高了我校教师的业务理论水平。

4.加强校本教研，以教科研促课程改革。

校本教研是实施新课程改革的重要内容，是学校发展的动力，是促进教育教学提高的有效形式。本学期，我校坚持“以校为本”的教研形式，以课程实施过程中教师所面对的各种具体问题为对象，充分发挥学校、教师和教研专业人员的作用，把日常教学工作与教学研究融为一体，在重视教师个人学习和反思的同时，特别强调教师集体教研的作用，强调教师之间的专业切磋、协调与合作，互相学习，彼此支持，共同分享教学经验。

开展校本教研活动，提高了全校教师的理论水平和综合素质，促进了教师的专业成长及教育观念的转变，激发教师的学习热情和参与研究的兴趣，增强教师驾驭教材的能力和运用现代教育理论的意识，使教师能充分运用现代化教育手段进行教育教学活动，实现教师角色的转变和课堂教学的优化。

（三）开展教师教师岗位能力等级评价活动，全面提高教师综合素质。

1.这一学期，我校开展了多种内容、多种形式的大练兵活动，核心内容是：学习课改理论；优化课堂结构，将达标课、优质课；学会制课件，学会运用电教手段；教学反思、写教学日记；写教育教学论文等。

2.学校除上面第一条必练内容外，实行因人而异，对症下药，缺什么补什么的政策，教师根据个人实际，定内容、定时间、定目标，学校宏观监管，定期检查，必须在规定时间内完成任务，达到预期效果。

3.教师教师岗位能力等级评价活动是提高教师教学基本功的有效措施之一。通过岗位练兵，使得广大教师得到了一个很好的接受指导、取长补短、不断丰富教学实践经验的锻炼机会。

4、领导深入课堂，对各位老师的课堂教学实际运行情况有了进一步的了解，为学校制定提高教学质量的整改措施提供了较为准确的依据，为切实提高我校教师整体教学水平，提高我校教学质量和教学管理水平打下了良好的基础。

5、充分发挥了老教师、骨干师在学校教学方面对中青年教师“传、帮、带”的作用，收到了很好的效果，在本次岗位练兵活动中，新教师凸现出了很好的发展势头。

6.继续开展“三字一画”的练习，“五小评比”的活动。

>二、存在的问题

1、部分教师对课堂教学的研究不够，特别是缺乏有组织的教学内容、课程标准、教学方法的研究，只注重形式，花样多内在少。

2、多媒体等新的教学手段和传统教学手段结合运用中存在一些问题。少数老师的电化教学成为用电子板书取代传统板书，仍然没有脱离传统教学模式；

3、青年教师的实践经验有待提高，对学生的关注程度不够，对课程标准的理解仍需加强，特别是怎样落实课程标准方面。

4、教学懈怠，未老先衰，敬业精神不强在少数教师身上有所存在。

5、少数教师对自身存在的问题特别是教学能力认识不足，自以为是。业务学习流于形式，应付检查。

>三、整改措施

面对以上问题，我们必须保持清醒的认识，要认真研究现状，制定整改措施，形成长效机制，扎扎实实地提高课堂教学水平。为此，提出如下的整改措施：

1、认真学习、研究课程标准，讨论确定教学内容，开展教学方法的研究。要充分发挥教研组、备课组的作用，有计划、有步骤地开展有组织的研究活动，并注意以老带新、互评互学。

2、各教研组、备课组、各年级组要采取有效措施，促进教师苦练教学基本功；认真开发课件，提高多媒体授课质量。

3、加强对教学的指导、检查、管理工作，督促教师要认真编写教案，对教学过程进行精心设计。

4、要大力提倡教师间的互相听课，取长补短，提高教学水平。在全校范围内进行示范教学，通过示范作用增进教师的相互学习和交流，提高课堂教学质量。

5、要尽量创造条件，组织教师多形式多渠道学习。

我们要认清现状，采取措施，形成机制，不断提高教学水平，努力创办人民满意的教育。

**业务能力较强工作总结5**

>一、师德为先，在学“党史”、悟“四有”中实现以德育德

师德修养在教师素质中居于核心地位。\_中央、\_《关于深化教育教学改革全面提高义务教育质量的意见》提出，按照“四有好老师”标准，建设高素质专业化教师队伍。新教师师德培训遵循师德认知、情感、意志、行为相统一的发展规律，做到爱国爱党和爱岗敬业相融合，立己达人和立德树人相促进。市委党校徐莉莉老师的讲座《历史是最好的教科书--重温百年党史，坚守教育初心》拉开了新教师第二第三年业务能力集中培训的序幕。随后的专家讲座如严华银教授的《理性教育：教师何为》、罗琳院长的《教师发展：价值、要义与路径》、高纪良教授《给自己许一个美好的职业生涯》、徐国华教授的《教师专业发展》等从不同方面引导职初教师坚定理想信念，提高职业认同，力求内外兼修。

>二、能力为重，在学理论、重实践中提升专业水平

中小学教师专业发展培训的核心是教师专业水平的提高，特别是教师教育理论知识的深化与拓展，教师专业实践能力和综合素养的提升。结合职初教师工作现状，一方面，发展中心邀请经验丰富的专家“送教上门”，丰富他们的教育理论知识。例如，来自南京、上海、南通等地的专家王九红《适合发展课堂的理解与实践》、曹海永《阅读与教师专业成长》、关景双《课例研究提升教学素养》、冯卫东《为“真学”而教：从理念到行动》等多个专题让尚在摸索的职初教师对自己专业发展有了新的认识和思考。另一方面，根据不同学段不同学科安排的线上教学课程资源让大家结合平时的实践有了更多选择和自主学习的机会，满足了不同层次职初教师的发展需求，提高了培训的针对性和实效性。

>三、学生为本，在带班级、帮学生中培养仁爱之心

为了提高职初教师最迫切需要提高“管理班级、发展学生”的能力水平，培训过程中特邀全国著名班主任、南京陈宇老师，江苏省特级教师、无锡教师进修学校严育洪主任，南师大刘穿石教授和谭顶良教授等从班级管理策略、教育惩戒话题、教师学生心理等不同角度给职初教师指点迷津。同时，我市石梅小学周丽娜老师、特殊教育学校\_娥老师、发展中心刘鸣家老师等结合自身工作经历，为大家现身说法，传经送宝。本期班级管理的培训旨在引导职初教师正确认识和遵循中小学生身心发展规律和特点，紧跟时代节拍，以仁爱之心和专业素养来促进学生全面而有个性的发展。

**业务能力较强工作总结6**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了任务繁重、硕果累累的20xx年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满期望的20xx年。在这年终之际，现对来公司九个月的时间里所作的工作汇报如下：

>一、20xx年工作业绩

完成了100P圆筒、100P彩虹、60P共91个集装箱的出口到xx，14个托盘的100P彩虹出口到xx，10个托盘的60P和100彩虹到xx，及2400套圆筒和600套60P(REPLACEMENT)到xx。

主要负责

1.签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。

2.按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。

3.与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。

4.协调好生产部门，按客户不一样的包装要求，安排拖车发货。

5.核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。

6.根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。

7.登记相关的出口资料，并按客户要求，每周供给装箱图片、箱封号、船名航次等资料。

8.将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情景。并将每月的出口资料供给给财务。

此项工作繁琐且重复率高(自七月份起，几乎每周重复一次)，占去了近80%的精力。期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：

1.拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。

2.与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。

3.车间加班不及时，常被叔叔点名。

经过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找期望。

>二、与客户进行日常的邮件联系。

主要负责与xx公司联系关于此出口美国货物的细节资料，一般经过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等资料，其中大部分是协助王总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了韩国意思的情景下，与美国客户直接联系。结果给客户造成误解，给王总带来麻烦。

经过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

>三、新产品的开发，为客户备样。

将王总与客户的谈判结果(有时旁听并记录)及产品要求、变化等资料传达给采购及生产部门，并负责监督并随时向领导汇报工作进度。按双方协商及客户要求，准备样品并负责发到美国或韩国。按不一样要求，为客户供给图片、报价等，经过邮件反复确认。协助销售为.整理库存样品并报价；给.准备从日本带回的新样品；给MORRIS准备美国展会样品并报价等。

经过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，期望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更顺手。

与xx订遥控铅芯；催GOODFELA生产并尽快发货；订EMICRO的细太空，并与收到货后，对于出现的质量问题进行邮件联系。由于出口美国货物的任务加重，之后都转给小毕负责。

>四、处理日常工作，服从公司领导安排。

联系xx展位的装修及邀请函的办理；为领导办理迁证准备资料；与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并与之定期结算费用；服从领导日常安排的各项工作；协助行政部制定部门职责；联系复印机维修，电脑维护等等日常工作。

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。

展望邻近的20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善进出口部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

**业务能力较强工作总结7**

医院手术室是一个充满朝气、勇于拼搏、乐于奉献的集体。伴随着新住院大楼的茁壮成长，我们又兢兢业业地走过了一年。在这一年里我们始终不忘“一切以病人为中心”的宗旨，用自己的爱心、热心、诚心满足每一位手术病人的需求，努力争创“社会满意、病人满意、自己满意”，把救死扶伤的工作作风贯穿于护理工作的全过程。在医院和护理部领导下，在各科的密切配合支持下，针对年初制定的目标规划，全体医护人员狠抓落实、认真实施、不懈努力，圆满地完成了各项任务，取得了社会效益和经济效益的双丰收。

>一、打造科室文化，树立团队精神

积极响应医院“打造医院文化，树立团队精神”的号召，科室坚持每月组织医护人员认真学习医疗法律法规、医院各项规章制度、接受爱岗敬业等各种医德医风教育，并有讨论记录；坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念，适应卫生改革、社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务人民奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为人民服务；积极参加各项社会公益活动，为人民多办实事；组织“科技、文化、卫生”三下乡活动，为老百姓义诊、送医送药、体检、捐款等，并有多人多次无偿献血。爱心奉献社会，为科室增光添彩。

>二、以病人为中心，争创一流优质服务

在日常工作中，护理人员时刻牢记“以病人为中心”的服务宗旨，设身处地为病人着想，做到凡事都来换位思考“假如我是病人”；积极推行年初规划的“一对一全程服务”，接待好每一个手术病人，做好每一项工作，关心每一个病人，当病人入手术室时，护士在手术室门口热情迎接，自我介绍，做好各项安抚工作，加强与病人沟通，减少病人对陌生环境的恐惧，增强对手术治疗的信心；护士长经常询问同事的工作技术，态度及病人的要求，对病人提出的意见和建议都能予以重视，及时解决。

>三、规范整体护理，争创一流管理

有好的管理是优质服务的基础和前提，为了使管理更加规范化和专业化，我们坚持做到周周有计划、月月有小结；建立健全服务目标，自觉接受病入及社会的监督；深入开展整体护理，积极发挥责任护士的主观能动性，特别加强术中关爱、术后指导、护理措施的落实、对手术室护士的满意度调查等工作，从而大大增强了护士的工作责任心。

>四、提高护士素质、培养一流人才

社会不断前进和发展，我们深刻体会到全面提高护理人员综合素质是科室发展的重要环节；努力培养一支文化素质高、职业道德好、专业技术精的队伍。

>五、工作业绩

我们完成了多台大小手术，抢救多个危重病人，配合心胸外科实施了肺叶切除术，开展了腹腔镜下卵巢肿瘤切除术等高难度手术。我科取得了“双赢”的佳绩，科室经济收入名列前茅，护理质量管理多次获得全院第一。

成绩尤如金秋累累的硕果，虽然美满，但都已悄悄落下，在品味成功的同时，我们也应该清醒地看到存在的不足：在管理意识上还要大胆创新，持之以恒；在人性化护理方面，手术病人的访视和健康教育还流于形式；在规章制度执行方面，仍有少数同志意识淡漠；在论文撰写、护理科研方面几近空白；尤其在服务态度、病人满意度上还明显不足。病人的需要是我们服务的范围，病人的满意是我们服务的标准，病人的感动是我们追求的目标，优质服务是永无止境的。我们将不断总结经验、刻苦学习，使服务更情感化和人性化，为医院的服务水平登上新台阶而不懈努力。

**业务能力较强工作总结8**

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，应对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

>一、销售情景

20x—20xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有必须的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了必须的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下xxxx万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额xxxx万元，产销率95%，货款回收率98%。

>二、加强业务培训，提高综合素质

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，职责之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。\_工欲善其事，必先利其器\_，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理能够清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xx—xx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，期望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

>三、构建营销网络，培育销售典型

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

>四、关注行业动态，把握市场信息

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部经过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情景进取派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

>五、再接再厉，迎接新的挑战

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，必须要发挥工作的进取性、主动性、创造性，履行好自我的岗位职责，全力以赴做好年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

福牛迎春，祝我们xx科技有限公司在20xx年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的梦想靠拢。

**业务能力较强工作总结9**

20xx年，支行紧紧围绕打造“第一是幸福”特色企业文化，促进团队和谐，团结，动员广大职工为实现营业部三年倍增目标，省分行迈入“总行百亿元利润俱乐部”做出新的贡献。

>一、主要业务经营指标完成情况

（1）各项存款快速增长。到年末，全行各项人民币存款余额85亿元，比年初增加6亿，同比增加万元，增长了%。其中，人民币对公存款增加亿元、人民币储蓄增加3亿元、人民币同业存款增加0。8亿元；外汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增亿；外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加，存款增长速度创历史新高。

（2）贷款规模增加，结构不断优化。年末，各项贷款余额47亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款；如pta、投总、钨业、众达、xx大道等大项目；信贷资产总体上仍保持较高质量，不良贷款占比低于，尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降；但从存量上分析，呆滞贷款有所增加；表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖前列。

（3）中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。预计全年将完成国际结算量亿美元、结售汇约1亿美元。外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润来源。

（4）经营利润成倍增加。20xx年，我行实现利润总额达亿元（含结售汇收入），其中人民币利润约为7700万，外汇利润约为450万美元，结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达25万元。同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨跃式的发展。

>二、主要工作措施和成功经验

（一）细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销批发业务。1季度，支行找准市场利用个人借记卡可以办理pOS机的营销点，对西南最大的药材批发市场进行pOS机和商友卡的推销，员工轮流利用休息日在新开业的药材批发市场发宣传单，挨家挨户进行业务讲解，最终营销pOS机8台、商友卡16张并配套网手电。

（二）加强柜面发卡的配套业务。从小指标抓起，对柜面办卡的客户进行全套配齐，对客户耐心讲解目前卡配套的全部功能，引导客户电脑、手机进行操作，减少柜员柜面操作压力。

（三）深化改革、强化管理。我网点按照支行同一部署，进行了三项改革，柜面设置和员工工作分配进有了较大的变化，我网点由三个高柜一个低柜调整为两高两低，现金业务在高柜快速的办理，复杂业务在低柜办理，把业务分成两条线路，大大提高了低柜的营销机会，避免了柜面“堵车”。

>三、工作中存在的问题和困难

（一）从各项指标看，数字不尽如人意，相比其他兄弟网点发展速度较慢，还需再努力。

（二）从经营业绩中看，人民币存款长期在低水平徘徊，甚至很长时间都在负增长，日均存款也在负增长；单项指标无突破，特别是对公开户已经成为我网点的死穴，一个对公新开户可以联动带来的各项指标不容小视。

（三）从工行政策和营销卖点看，在营销过程中往往会因为费率、优惠等营销政策上与其他银行比无任何优势而失败告终，比如我行pOS机费率在零售上无封顶，个人pOS刷卡金额受限制，信用卡消费优惠活动较少，信用额度过低等等原因是营销中受阻的重要原因。

（四）从客观原因上看，客户资源差，我网点地处老小区附近，办理离退休人员取工资和定期存款转存业务较多，高柜平均每天业务量都在xx笔左右，排队现象较严重，客户在等候20分钟后在柜面听柜员营销或者挖转的成功率非常低，通过观察，业务量少的几天业绩反倒更好。

（五）从主观努力上看，我们还存在许多不足。一是网点员工的积极性没有很好发挥出来。有些员工甚至有消极的倾向，对工作关注和热心程度不够。二是对待工作存在先松后紧现象，导致我们工作上的被动。三是就我个人来说，有时工作急躁，经验不足，工作力度和措施还不够，这些都有待在今后工作中去完善和提高。四是服务水平提高速度缓慢，无明显质的提高，与我行当前的高速发展不相适应。

（六）从考核机制上看，员工对绩效考核上还未真正理解，工作起来没有抓手，不知道哪些能创收。客户经理营销积极性有待加强，现有的客户经理只对网点存量客户进行产品的承接，无新增优质客户，网点业务发展乏力。

（七）从运行风险看，我网点由一季度一级网点，二季度二级网点，三季度三级网点在逐步下滑，主要原因是网点负责人只注重运行上风险暴露水平，其他指标却忽视，对某些经常容易出错的柜员没有采取惩罚，导致柜员思想上麻痹大意、放松警惕，对同一类错误反复犯，没有引起警觉，我行我素。

>四、20xx年工作思路和措施

（一）义不容辞，抓好各项业务的发展。稳步推进储蓄存款、中间业务发展，创利润、创中收。加强大客户、重点客户的管理，培养客户的忠诚度，推动理财业务发展，认真梳理理财产品，对网点理财结构进行调整，争取做到天天有理财到账，使我网点的日均存款稳步增长；做好网上银行、手机银行和自助银行工作，以充分发挥其优势，提升我行竞争力，全面提升我行服务手段，最大限度减轻柜面压力。

（二）加强与结算与现金业务部门的合作，多多开展现场售金活动

（三）重新制定新的绩效考核办法，针对不同的岗位细化考核办法，将任务指标分解到人头实施考核，让员工干得有积极性，调动客户经理的积极性，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，承担网点大客户的维护工作，加强对公客户的营销，做好公私联动营销。

（四）制定运行考核办法，用办法来进行约束，避免因随意性导致差错反复发生。在考核的同时实行结对子，进行一对一进行帮扶，提高核算质量。

（五）强化培训，提高员工的业务水平和综合素质。通过晨会或者班后会对新业务、新产品进行培训，达到人人都会做、人人都理解的目的，对未经常接触的业务，如贷款业务，请信贷部门经理进行培训，做到人人都了解政策，客户咨询信贷业务，人人都会对答如流。

（六）在工作中注重员工行为关注和排查，对于收支不符、交友甚广、淡化工资、交易不当、行为可疑的员工进行重点关注，在做好日常员工行为排查的同时，注重捕捉客户反馈信息，了解员工信用卡透支、大额借款及贷款等信息，全方位多渠道获取诸如参股、涉黄赌毒、经商等上级行明令禁止的现象，一经查实，严格按规定逐级上报，绝不姑息迁就。

（七）把安全防范融入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故。安全是各项业务发展的基础，是第一要事。密切关注社会形势，严防不法分子的侵害，督促每一位员工严格遵守各项规章。做到人人熟悉预案演练，每月定期进行安防演练，与员工签订安防责任书，员工思想动态调查。

一年来，虽然我们幸苦过、努力过，但我们的成绩单还是不理想，客户整体质量差，业务得不到很好的开展，导致工作中存在的不足很多，稍有不慎，将会滑向经营低谷。虽然面临的形势十分严峻，前进中的困难仍然很多，只要我们网点上下团结奋斗、励精图治，抓住新机遇、迎接新挑战，就一定能够实现新突破，创出新效益。

**业务能力较强工作总结10**

我已经加入咱这个大家庭已有x个多月了。

自从接触详情制作以来，也许是受之前工作的习惯影响，我一直都是跟着自己的思想走的，每天按xx哥安排的任务，我都会按时的完成，每个任务都是跟着自己的想法和每个类目相同的风格的套用来完成的，本以为这些就是美工的职责。但是自从把店铺分类，一人管理一家店铺后，慢慢了解到图片的作用及图片好坏的意义重大，再加上xx哥对我的不间断的指导，思维稍有些改变，做出的图片不在那么生硬，也许我自己的想法还是不够成熟，不够全面，所以现在还是在不断的模仿中学习，得到灵感，希望以后能够慢慢的脱离模仿，做我们自己的原创设计，以致最终能够自信大胆的喊“我们一直被模仿，但从未被超越”!

这x个月我接触的最多的还是宝贝详情的描述，自我了解的做宝贝详情就是现实中的销售，但是现实中的可以摸到听到看到感受到，线上的只有看图，那怎样才能抓住买者的心呢，那就换位思考，把自己当成顾客，了解顾客需要哪方面的信息，然后做宝贝详情介绍时就可以有规可循了，这几个月的作图经验累积，脱离了之前的简单的图片堆积，总结出相对感性化的排版步骤。但是还有不足之处，技术上的不足，造成有时想要的效果做的不够完美，文案方面的欠缺，还有些客户给的信息及产品图片的拍摄等的不足。

这x个多月学到很多的东西，平时还有大家的帮助，越来越感觉我们这个大家庭很好很温暖，希望明年我们一起创造我们的奇迹。

**业务能力较强工作总结11**

在日常工作中，本人自觉端正工作作风，紧系联系群众，经常深入现场检查质量规程标准的执行情况，出现工程质量隐患及时和施工工人交流，提出整改要求。整改到位后，能够及时总结经验，避免出现同样的质量问题。在工作中，做到勤查勤改，及时监督指导，分析质量动态，提供准确数据，推行全面质量管理并督促有关人员做好工程质量的各项原始记录，接受各级质量监督机构对工程质量的监督。对待工程质量问题做到不回避矛盾，不弄虚作假，不以职谋私，不降低标准。在工作中，既获得了各班组的积极配合与支持又得到领导的肯定和表扬。

有扎实的专业功底，做事有条理，能吃苦耐劳，有较强的表达能力和沟通能力，善于与人合作，有团队精神，能快速适应各种环境，有较强的组织能力，勤奋好学，能够认识自己的优缺点努力改正，不断完善自己踏实认真的学习态度，积极主动的工作作风，热情大方的待人原则，艰苦朴素的生活习惯塑造了我独特的个性和人生追求，培养了我正确的人生观，世界观，价值观，使我能乐观面对生活和工作并取得理想的成绩。

作为公司一位数控机床的操作工，对公司质量方针、环境方针、有以下认识：质量是企业的生命。首先，按照设备的安全操作规程正确的操作设备；在确保设备安全运行的前提下，做到“三好、四会”；其次，通过学习，掌握乃至精通设备的加工范围、能力，发挥设备的各项性能，按照既定的加工工艺(编制合理的加工程序)，满足零件的图纸质要求，并交验。量的考虑，主要在于工艺的合理、辅助工作时间，以及个人操作的熟悉程度和养成良好的工作习惯。如公司要求的定置管理就非常重要。总之，保质保量是公司质量方针得以实现的最基础的保证，而品质综合了质量相关的各个层面，是包含了企业或公司文化的质量，品质意味着精工。

具备较强的电子专业知识(对数字电路，模拟电路，c#，单片机，通信原理等较为熟悉)；对电子产品的制造工艺，元器件特性和不良品分析等较为熟悉；具备较强的表达能力，沟通协调组织能力，管理能力和处理问题的能力；具有较强的学习能力和良好的团队合作意识。

**业务能力较强工作总结12**

20xx年X月X日，我有幸来到公司经营管理部从事报批报建工作，在公司领导的关心和指导下，在同事们的热情帮助下，较快熟悉了公司环境，适应了新的工作岗位，现将我试用期的工作情况简要小结如下：

1、严格遵守公司各项规章制度。上班伊始，我认真学习了公司《员工手册》及各项管理制度，并严格遵守，做到了无迟到早退违规现象。

2、主动学习尽快适应，迅速熟悉环境，了解报批报建工作内容。主动虚心向领导同事请教学习，基本掌握了相关的工作内容，工作流程工作方法。

3、工作积极认真负责，通过不断学习请教，总结积累，较好地完成了领导安排的各项工作任务。

1)在领导的安排下，与上海设计部积极沟通和联系，就梅墟项目与政府各相关部门积极沟通和征询，为方案的顺利进行提供了有效帮助。

2)凭工作经验和进度，结合公司实际，努力把工作计划与工作进度密切结合，使计划和进度有效有序进行。

3)根据项目情况，结合公司一级计划，有预见性地开展工作，努力在条件成熟的情况下把所有与项目有关的事务提前进行并完成。

4)尽所能和所掌握的关系，配合并帮助其他部门完成相关工作，提供我所能提供的帮助。

5)在计划要求时间内，提前完成立项备案，为项目正常进行提供了条件。

6)提前把交通分析日照分析和环境分析完成前期文本和制作，为下一步工作做好x分的准备。

7)与土地部门积极沟通，加强联系，有效完成了地块高压线路迁移的说服，并在有效时间内敦促政府部门制定了高压线路搬迁方案，为项目进行提供了有利保障。

8)配合公司领导对土地交接工作进行积极的跟踪和有效监督，为领导做好参谋，为土地顺利和正常交接提供本人职责范围内所能进行的工作。

9)利用个人关系，积极为其他部门提供力所能及的帮助和支持，热情无怨言。与同事之间x相处加强沟通团结协作，以尽快更好的融入团队。

4、存在问题及解决办法：

1)由于在原单位主要从事行政经营和项目管理工作，对于房产公司的工作内容及流程还需要进一步的了解与熟悉。在试用期内还没有完全与公司的习惯和规章相融入，这需要领导和同志们的传帮带。

2)工作中有时过于自信，对有些复杂工作估量过于简单，造成了工作上的被动，有急于求成之状，求功心切。

总之，在短短的三个月时间里，我个人以为取得了一点成绩，但离领导的要求和自己要求尚有很大差距。如果公司认为我试用期内尚算合格并予以转正，我将进一步严格要求自己，克服不足，加强学习，努力提高业务水平，充分发挥所长，积极热情认真地完成好每一项工作。

**业务能力较强工作总结13**

我叫xx，男，现年xxx岁，20xx年xx月参加工作，大专文化，\_党员，现任xxxx采一队技术员，具体配合队长、书记做好技术管理及安全生产工作。

在矿领导的关怀下，我坚持充分利用业余时间加强业务技术学习，不断提高自己的业务技术水平和能力。20xx年xx月，我队回采的xxxx工作面，上覆xxxx、xxxx、xxx工作面采空区，工作面呈成三角形布置，工作面切眼长达190米以上，并且顶板破碎、压力大、底板软，工作面上巷支护棚变形、地鼓严重，又受放顶煤回采，工作面支架移近量大、柱子钻底等现象，给安全生产和安全质量标准化工作造成极大影响，我深入现场了解安全生产情况，提出柱底垫木板梁的设想，有利的提高了现场安全生产状况。随着工作面切眼的推进，工作面切眼达到200米，工作面使用的SG-630型溜子已不能满足正常生产需求，结合自己所学知识积极和队领导共同研究，采用上巷铺设溜子形成上巷出煤系统，上、下巷同时出煤解决了工作面溜子压死的难题，为完成原煤生产做出了积极的贡献。

20xx年5月份，针对xxxxx工作面上半部煤质软、工作面渗水、生产条件艰苦等不利因素，我提出上、下巷渗水段挖泵坑彻底根治了水患；积极制定了职工安全培训方案，提高职工的安全操作技能和安全意识，结合工作面生产条件预想工作面可能存在的不安隐患，分析不安隐患产生的原因，针对预想出的不安全隐患教给职工处理思路和方法，确保我队安全生产。

回首过去的工作，工作中我虽然取得了一些成绩，但是和领导们的要求还有一定的差距，今后的工作中我要做到：明确工作思路，干每一项工作做到有计划、有目的，提高工作效率；深入井下现场，丰富自己的采煤技术业务，做到理论联系实践，学以致用；工作中踏踏实实、勤学、勤问，不断巩固和丰富自己的专业知识；注重培养自己的创新意识，采用新的思维方式考虑，不断改进，不断完善，使各项工作做的更好；认真学习处理现场实际问题的工作思路，不断地总结、提高自己解决实际问题的能力，为我矿的安全生产和经济效益的提高做出自己应有的贡献。

**业务能力较强工作总结14**

在公司近两个月的外贸工作与学习中，逐步熟悉了公司的运作体制和经营概念，业务能力有了一定的提高。下面对个人业务工作做如下总结：

>一、业务能力

1、对公司和产品有一定的了解。通过在车间和仓库的工作，逐渐熟悉了公司产品的材料及各种规格，并且对各种产品的生产流程也有一定的了解。能够掌握产品在各个环节所出现的问题，如分切时候容易出现对折不齐，拉伸时候容易出现厚度不均匀等。针对产品的性能和特点，知道产品的目标市场。

2、对市场有了初步的了解。 产品广泛应用于文具、食品、饮料、工艺品、音像制品、电子电容、家装材料等各种产品的外包装。所以就销售前景十分乐观，开发新的市场可能性也大。

3、业务技巧的初步掌握。通过在免费平台上的客户开发， 慢慢掌握跟客户谈判的技， 学会的是“顾问式销售技巧”，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务其实可以简化为“了解或激发需求，然后去满足要求”。

>二、个人素质能力

1. 诚实

诚实可信，赢得客户的信任

2. 热情

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

3. 耐心

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4. 自信心。

在外贸中，一般公司拥有的客户有几百个之多，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。

就目前，我公司生产规模的扩大，销售也要跟着成长。国内销售要主动出击，改变传统的销售模式，由于外贸开张不久，有许多地方需要成长，以下主要是未来外贸工作开展的方向及相关的要求。

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！