# 年度个人工作总结及计划(十三篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2025-04-07

*年度个人工作总结简短 年度个人工作总结及计划一过去一年、在不断改进工作方法的同时、成功完成了以下任务：1、与银行相关部门联系、有序完成员工工资发放。2、清理客户欠款清单、配合各相关部门完成欠款催收工作。3、查看保险清单、与保险公司办理交接手...*

**年度个人工作总结简短 年度个人工作总结及计划一**

过去一年、在不断改进工作方法的同时、成功完成了以下任务：

1、与银行相关部门联系、有序完成员工工资发放。

2、清理客户欠款清单、配合各相关部门完成欠款催收工作。

3、查看保险清单、与保险公司办理交接手续、完成我司员工意外伤害保险的投保工作。

4、编制20xx年各类财务报表和统计报表、并及时报送相关主管部门。

1、迎接公司评估、准备好所需的`财务相关材料、及时送到办公室。

2、为了迎接审计部门对我公司会计情况的检查、做好前期自查自纠工作、对检查中可能出现的问题进行统计、提交领导审核。

根据公司的部署、我们做好了社会福利活动和困难员工的救助工作。

1、严格执行现金管理和结算制度、定期向会计核对现金和账目、发现现金金额不符、做到及时报告、及时处理。

2、及时收回公司收入、开具收据、及时收回现金存入银行、绝不支付现金。

3、根据会计提供的依据、及时支付员工工资和其他应支付的资金。

4、坚持财务程序、严格核算(发票必须有经手人、接受人、审批人签字后才能报销)、不符合程序的发票不予支付。

**年度个人工作总结简短 年度个人工作总结及计划二**

20××年以来，在公司的正确领导下，在公司领导的关心帮助下，在各部门同事的支持配合下，通过自身努力，认真履行服务、监督、协调、培训等职责，服务质量和水平明显提高，各项工作有序推进。现将本年度工作情况汇报如下：

认真履行部门职责，切实抓好客户服务管理，始终坚持以“提高服务质量为宗旨，以客户满意度为标准”，本年度我主要开展的工作有以下几个方面：

1、远教客户服务工作：

针对远程教育客户，为客户进行注册；接受客户的电话、qq等咨询；协助他们解决故障；定期开展对客户的回访。

2、流动党员的服务工作：

采集各流动党支部具体情况并做好记录；对已安装好的站点，指导他们进行操作使用，未安装的站点，询问他们的具体原因，是无安装地点，或不会安装，再针对性的协助他们进行安装操作。通过终端管理系统，掌握每一个流动党支部的使用，学习情况；采集每一个点的网络运行情况，并统计；收集每一个站点负责人的联系方式，比如qq，emall,固定电话，手机等通讯方式，并建档建册。

深入了解每一个流动党员在安装或使用过程中出现的具体情况，出现问题及时解决，对常见问题进行搜集和整理，提出解决办法。

3、视频互动教学工作：

协助唐经理对每一次的视频互动教学会议进行站点开通、监测、故障排除等工作；针对璧山114个视频教学点进行开通；对每一个点的详细使用情况进行登记造册；对出现问题的每一个站点详细了解情况，排除故障，确保每一个视频教学点的顺利开通和使用。

4、管理系统工作：

对各区县及下面各街道、乡镇管理用户名的开通和调试，确保每一个用户的正常使用；对管理系统进行严格的监控，发现问题及时上报并协调解决。

5、三项制度工作：

三项制度是公司今年来开展的一项全新的工作，其主要工作内容是基层党组织书记、主任每周一次接待群众制度；基层党组织班子成员每年两次进家入户走访群众制度；群众意见定期办理反馈制度。现目前主要是巴南区和永川区在组织开展。巴南三项制度因为受到组织重视，干部配合，工作开展非常顺利，在今后其他区县的三项制度工作开展中，也可以借鉴巴南的模式；

6、党务统计工作：

党务统计工作是明年公司业务开展的重点，在前期工作中，因为缺乏经验和培训，对党务工作了解不够，在明年的工作中，我将不断提高个人工作能力，努力学习，为客户提供必要的帮助。

7、网站管理工作：

日常对各党建网站进行检查，发现问题及时排查上报；联系服务到期客户及时续费；管理公司在机房的服务器；对到期域名进行续费。

通过这一年以来的工作，我个人总结一点感受如下：

1、在应用系统的使用过程中，客户从最开始的排斥、抗拒，完全不了解，到慢慢熟悉，再到现在的完全自主使用，除了各组织部的重视和狠抓这块工作以外，也和我们客户服务部的耐心工作密不可分。我们通过回访组织部以及终端客户，来了解和掌握客户的使用情况，帮他们排除故障，受到了客户的一致好评，本年度工作零投诉，客户满意度达到百分之百；

2、由于流动党员身处异乡，与原籍党组织的沟通也有限，我在前期开展的工作中，及时的把各流动党支部的情况以及各党组织负责人的意见和建议传达给他们所在的区县组织部，为他们架起了沟通的桥梁，受到了各区县组织部好评。同时，我们也根据这一特点，及时向他们宣传了我们这套系统的功能和优势，让他们了解该系统不仅可以帮助他们与原籍党组织保持正常联系和沟通，同时也能利用视频实现与家人之间的亲情交流，以及同各级机关交流,更好的服务于当地农村党员干部；

3、为进一步满足广大农村党员干部群众学习需求，不断创新远程教育工作的方式方法，公司开发创建了远程教育视频互动教学模式，激发党员干部群众的学习兴趣，让他们学得懂、学得会、用得上，真正从学习中得到实惠。视频互动教学，也是公司开展的一项新项目，在初级阶段，不管是我们还是客户，都处于一个摸索的阶段，大家经常都在交流讨论，为求能更好、更全面的掌握这项新工作模式，让它最大化的发挥作用，更加有利于各项工作的开展和实施。从前期反馈的信息来看，广大党员干部使用起来没有觉得有什么大问题，只是有时候带宽的问题会影响他们的网速，导致会议中可能出现画面或声音断断续续的问题，这也局限了公司下一步的市场开发，因为普遍的.终端站点，宽带网都不十分稳定，并且有的区县还有不少的卫星点，不能像我们应用系统这么普及。公司可以把视频互动教学工作向学校、机关事业单位、企事业党支部、医院方向发展。(以上是我个人的一点愚见，仅供参详)。

已建站点的使用情况，将直接影响后期站点建设的推进和整个项目的实施，因此，作为长期担任公司远教客服的工作人员，从以往自己掌握到客户的一些基本需求和远教工作遇到的一些具体情况，，现就有关问题提出如下几点建议：

1、由于在现阶段，农村党员干部的文化水平参差不齐，对新生事物的接受

能力不一，尤其对电脑的认识理解停留在初级阶段者十分普遍，从而导致有些终端站点党员干部对我们这套应用系统不感兴趣，甚至觉得是“多此一举”。因此，这就要求我们必须把远程教育系统里面让大众客户比较感兴趣的内容提炼出来，如：为您服务板块里面的“百科知识”，“小游戏”等等，应该为这些内容时时更新，虽然这些与我们的“主业”关系不大，但它毕竟是多数客户比较喜欢的栏目，它能让大家在紧张的工作之余调剂“口味”，放松心情；

2、从以往的经验看，党员学习的积极性、自觉性，从某种程度上，往往取决于上级机关的重视程度，如果一个地方领导比较重视，也许党员的学习兴趣就高些，站点的作用发挥就好些；反之，党员的学习积极性就大大降低。所以，从我们公司这个层面来讲，要重视加强和各级组织部业务机关的联系，取得他们的支持，共同监督和引导党员干部对远教应用系统的操作和使用。也欢迎他们对我们这套应用系统以及公司的各项服务提出宝贵的意见和建议.公司在收集这些信息后, 集思广益，认真研究，及时作出回复，切实为他们解决实际问题,真正实现与组织部门及时广大党员干部之间的互动和交流,提高他们的学习积极性；

3、能不能在应用系统里面增加一个提供大家交流、讨论的平台（可以划分区县），一方面为所有操作员提供一个相互交流、讨论的空间，另一方面，也为我们客服人员及时发现、掌握和了解各站点的设备运行情况提供一条渠道。

4、公司应加强对我们客服人员的操作培训。培训方式可采取两种，一种是如果应用系统或者管理系统新增某些功能，要及时告知我们，让我们能第一时间了解和掌握；一种是面对面的交流，由技术部唐经理牵头，定期组织我们开展交流讨论，把近断时间客户反映比较多的问题收集起来，再提出解决办法，更好的为客户做出解释。

5、我们的远教系统里,可以增设比如计算器,天气预报,时间显示等简单实用的小功能,能更加方便党员群众的使用。

6、在前期的回访中，许多终端客户对我们还是不大了解，回访过程中也不能真实的反应出他们的学习情况，在下一年度的工作中，我会同组织部沟通，请他们配合先通知各终端站点，我们会不定期的进行电话回访，请他们做好准备，务求反馈最真实的意见和建议给我们。

xxxx

一年来，在客户服务的岗位上，我能够认真学习，不断提高自己，勤于思考，能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为公司发展献出自己绵薄之力。我深知，我的一言一行，都代表着公司的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，真诚的和客户交朋友，建立良好的合作关系。对我负责的各个区县，我能做到涉及到公司业务的基本情况，都完全掌握，记住每一位组织部负责人的姓名；这是客户对我的信任以及对我工作的肯定。但是，在工作中，我仍有许多不足之处，比如在信息的收集整理和记录，工作纪律方面，都有待加强。在20xx年的工作中，我会努力纠正不足之处，加强学习，提高业务技能，尽职尽责的做好本职工作，为公司今后的发展壮大尽自己最大的力量。

**年度个人工作总结简短 年度个人工作总结及计划三**

不知不觉，新的一年又将来临了。回顾这一年的工作历程，作为xx公司广告部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃发展的热情，xx公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将我xx年的个人工作情况进行如下总结：

我是xx公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进华南区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量。xx年，我积极与部门员工一起在华南地区推广我公司的业务，并以公司的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作。xx的销售是我公司广告销售部门工作的重点，销售形势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场客户、挖掘潜在市场，利用我公司的xx带动产品销售，并取得了较好的效果。

随着xx产品在西南地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，通过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、经常化。我销售部门通过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据西南市场情况积极派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握。xx年度，我销售部门定下了xx的.销售目标，年底完成了全年累计销售总额xx，产销率xx%，货款回收率xx%。年度工作任务完成90%，主要业绩完成90%。

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为xx公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在xx年更加出色的发挥自己的工作积极性、主动性、创造性。履行好自己的岗位职责，全力以赴的做好xx年度的销售工作，要深入了解xx的动态，要进一步开拓和巩固西南市场，为公司创造更加高的销售业绩。

喜迎新春，祝我们xx公司在xx年的销售业绩上更上一层楼，走在xx行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**年度个人工作总结简短 年度个人工作总结及计划四**

20xx年在紧张和忙碌中过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，这一年，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。在这辞旧迎新之际，我们生产部门将深刻地对本部门一年来的工作及得失作出细致的总结，同时祈愿我们公司明年会更好。

在过去的1月至8月由于订单的不稳定，导致员工队伍不太稳定，人员流失大，但从9月份开始至今，订单的急速上升，给车间管理带来极大压力，新招聘员工多，共有五六批次的新员工进入到车间的各生产岗位，就在这样的压力推动下，我同各车间管理还是坚定地进行岗前岗中的各种培训，保证了新进员工的顺利进入岗位角色，做到基本胜任各自的岗位工作，按时完成当月值。

在完成上述产量的同时，我们生产部也高度重视产品质量，严把生产工序的每一个质量控制关，利用生产部会议、生产线会议及生产过程及时为操作工灌输质量理念，坚持操作工为第一质检员的观点。根据操作工的流动量，及时为新职工现场操作实践，保证每一个新操作工在上机独立操作以前，都能了解基本的产品质量判别方法。我们始终坚信产品质量是生产出来的，只要生产部的每一个员工都有高度的质量意识，并付诸于生产操作的每一环节中，产品质量将会稳步提高，以达到满足客户质量要求的目标。

因公司生产任务的急剧增加，产品型号的多样化，公司新招聘员工很多，共有很多批次的新员工进入到车间的各生产岗位，且流动量很大，各岗位人员极不稳定，给生产各方面管理带来极大压力，就在这样的压力推动下，生产部还是坚定地对各岗位进行岗前岗中的简单培训，保证新进员工的顺利进入岗位角色，做到在各拉长的正确引导下，基本胜任各自的岗位工作。

在过去的一年里，基于行业的特殊性，我们生产部门将安全生产纳入了日常的管理工作之中，能够经常对各岗位员工进行安全知识的教育，培训操作工正确操作生产设备，发现问题及时处理。但是在10月29日仍然发生了冲压车间员工杜勋林因违反操作规程而造成的恶性人身伤害事故，针对此类事件，生产

部对全体操作工进行了更加频繁的安全警示教育。对一些有可能会造成人身伤害或设备模具损害隐患的人和事进行了严肃的处罚和批评警告。

生产部虽然做了很多的工作，也取得了一定的成绩，但是也还存在较多的问题，主要有以下五个方面的不足：

（一）生产现场管理方面

各岗位的生产现场管理较为混乱，主要是生产过程的各种辅助用品摆放不整齐，产成品、二级品没有做到定置管理。还有就是环境卫生、设备卫生、人员卫生很差，操作工甚至各线拉长换材质换规格的清场意识薄弱。

（二）人员管理方面

由于生产部绝大部分员工都是外来农民工，普遍文化素质较低、工作态度自由散漫，加之生产管理人员在具体管理方面的松懈，致使员工的责任、团队、服从管理意识不强，缺乏质量观念和成本观念，不能很好地爱护公司财物，节约各项能源。在这方面我们正在着手进行整顿、教育、并制定详细的规章制度和各方面培训计划，对操作工的人员流失率、生产效率，协同品质部对生产过程、客户反馈的不良信息作详细的分析，对出现问题的职工进行有针对性的`培训教育，继而进行系列的检查督促，建立健全相应的规章制度及奖罚措施，不断提高员工的综合素质，以适应企业今后发展的要求。

（三）生产现场的设备维护

在过去的一年内，各线的原材料损耗大，具体原因有2点：

1、过半数以上的材料损耗是由于现场的设备性能不稳定，当设备出现故障不能及时得到很好的维修及保养；

2、现场管理人员管理松懈和员工缺乏质量观念和成本观念，不能很好地爱护公司财物，节约各项能源。

面对到来的20xx年，我们生产部愿以最饱满的热情对待新年的每一天，团结协作，克服存在不足之处，重点放在提高产品质量，控制生产成本，减少材料浪费，并抓好安全生产，为公司的发展尽我们的努力！

**年度个人工作总结简短 年度个人工作总结及计划五**

时间荏苒，岁月穿梭，转眼间xxxx年在紧张和忙碌中过去了，回顾xxxx年来，我作为公司质检部一名检验员，有很多进步，但是也存在一些不足之处。半年来，在领导的关心指导下，在同事的支持帮助下，我不但勤奋踏实地完成了本职工作 ，而且顺利完成了领导交办的各项临时任务，自身在各方面都有所提升。为了更好地做好今后的工作，总结经验，吸取教训，本人就上半年的工作总结为以下几项：

一、职业道德

进入公司以来，我遵守公司各项规章制度，以厂为家，坚持只做对公司有益的事，也深刻体会到了“人与企业共发展”理念的深刻内涵，明白了个人的发展离不开公司的发展，只有每个人都忠于自己的公司，全体员工齐心协力，公司才能不断发展，同时在公司的发展过程中，也带动了个人的发展，提高了个人的工作能力和生活水平。

二、专业知识、工作能力和具体工作

1.专业知识在这半年中，我更加充分的了解了公司产品的性质及检测方法，学习了肥料的检测，使我的专业知识更加丰富，检测水平也有所提高。

2.工作能力这半年里，我的管理能力有所提高，感谢领导对我的信任和支持，让我一直担任组长这一职务，让我对检测工作有了更深更广泛的认识，拓宽了我的知识面，提高了我的能力。

3.具体工作

⑴、日常检测工作xxxx年的上半年，我一直在做检测工作。1-4月份，我负责进厂物资、生产过程以及仓库调配过程样品的检测。那时正是忙季，每天都有5-6的辣椒粉运到我公司，又有5-6批辣椒粒在加工车间造成，再加上零星的进厂物资以及各过程样品的检测，每天忙得不可开交，还经常加班。那段日子是紧张而兴奋的，工作虽然很忙碌，但是都比较顺利地完成了，基本没有因为检测耽误公司的生产。5-7月份，检验工作人员进行了重新分组，我被分到了进厂物资组，只负责进厂物资的检测，其后因为进厂辣椒粉逐渐不少了，我的工作也没有那么忙碌了。这段时间里，我做了一些其他工作，比如工作量统计、旬报、月报、加班总结及登记、质量报表、组内成员考评、下个生产季度实验室工作安排、统计一层玻璃器皿、找相关人员处理u8升级后遗留问题等。

⑵、检测实验这半年中我做了2个检测实验：第一，次4#溶剂萃取辣椒粒效果实验，次4#溶剂经过2次与水1：4混合分离，可以基本去除此4#溶剂中的溶水部分，达到和原来的4#溶剂基本相同的萃取效果。第二，色价损失实验，主要做了红辣素、辣椒红在43度、37度、冰箱放置等条件色价的变化情况，辣椒粉在车间放置过程中的损失情况，得出红辣素、辣椒红在43度、37度、冰箱放置过夜，色价没有变化，而辣椒粉在车间的放置过程中色价损失严重的实验结论。

⑶、新疆员工以及二车间员工培训工作5-6月份新疆晨光公司的几名员工和二车间的2名员工来实验室培训，这期间我负责了他们部分的色价、辣度、含量、溶残等的培训及考核工作。他们在短时间内基本掌握了实验室的常规检测，达到了培训的目的。

总结半年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足，如：对公司的新产品了解不够，作为组长对管理方面还欠缺经验，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。在以后的工作中，我将更加努力工作，多多学习，提升自己的各方面素质，跟上晨光公司的发展步伐，为公司的发展贡献自己的一份力量！

**年度个人工作总结简短 年度个人工作总结及计划六**

我园的卫生工作在各级卫生部门的指导和关心下，在园领导的正确领导和高度重视下，一直在有条不紊的进行着，现将我班的具体卫生工作情况作一阶段性的总结

切实地把卫生保健工作渗透到一日保教活动中去，为幼儿创设了一个安全、舒适、卫生的生活、学习、游戏的环境，针对期初的卫生保健计划，我班扎扎实实真正做到保教并重,以“保”为笼头开展了一系列的工作，在一日活动环节中十分注重幼儿的体育锻炼，结合季节特点开展多种形式的体育活动，遵守幼儿园的作息时间，准时带幼儿进行户外活动。每次进餐前都要进行适当的活动，特别是午餐后教师带领幼儿进行散步。午睡时教师坚持巡视，及时观察幼儿有无身体不适，并给幼儿盖好被子，照顾好幼儿午睡。午睡后教师保育员帮助幼儿穿好衣服，梳好辫子，每天坚持做到让幼儿干干净净，整整齐齐，高高兴兴回家。

1、本学期坚持严把晨检关。早晨幼儿入园，认真对幼儿进行询问，观察，了解幼儿是否有不适，并杜绝危险品的带入，及时向家长了解幼儿在家的健康情况，做好传染病的防治工作，发现异常或传染病做到及时隔离与治疗，控制了传染病病菌的传播，把好了安全的第一关卡。

2、对患病儿我们将随时进行观察，做好记录，按时喂药;及时了解班级幼儿的健康状况、做好生病幼儿的.全日观察记录、发现问题及时汇报及时处理，坚持晨检与全日观察相结合，并做到有记录、有分析、有措施。

3、本学期，我们还积极配合卫生保健部门做好疾病的防治、防疫工作，并认真组织幼儿体检(体检率达100%)，确保幼儿健康、快乐地成长。

消毒是幼儿园日常工作中的一部分，制定消毒记录是非常必要的。我班积极配合坚持卫生消毒，对于毛巾、茶杯、玩具、被褥、图书、空气等进行严格消毒，做到一人一张毛巾一个杯字，坚持幼儿餐具每日进行消毒，每次用餐前用消毒水擦洗桌面，为减少常见病、多发病的发生，每天一早打开门窗，以保证空气清新洁净，并定期进行空气消毒，床单被褥做到每月清洗一次、塑料玩具每周用消毒水浸泡消毒并日晒一次，环境卫生做到一周一大扫，早晚各小扫或拖抹一次;便所和清洁工具每周用消毒水浸泡一次等，并严格对照制度做好各种消毒工作，做到：餐具餐餐消毒，玩具积木、各种物品定期消毒，从而大大预防和控制了传染病的发生，使我班幼儿健康活泼地成长。

坚持做好每天的餐前餐后的管理工作，培养幼儿养成良好的进餐习惯：进餐前，我会结合当天菜肴进行营养小知识的教育，减少幼儿偏食的产生;进餐时，要求幼儿保持安静，有一定次序，小腿放在桌子的下面等等;进餐后，要求宝宝能进行自己桌面的清洁整理工作，碗筷轻轻放;并且培养幼儿饭后漱口、擦嘴等的好习惯。

在幼儿园一日生活中，我在做好各种卫生保健工作的同时，我班十分重视幼儿的安全教育，建立了相应的安全制度，并通过各种途径的形式对幼儿进行安全卫生教育，增强幼儿的安全意识。在幼儿进行户外活动和游戏时，对幼儿进行游戏规则的讲解和注意事项的强调，以防幼儿在活动中发生意外。在幼儿玩大型玩具时，老师先要对玩具的安全隐患进行排除，避免幼儿在玩耍发生意外。

为了让家长积极配合学校做好卫生保健及安全工作，我班通过温馨提示，家长会，问卷调查等形式开展一系列的家长活动，加强家园合作，使家长掌握科学的育儿知识及常用卫生保健知识，并晓之以理，动之以情，让每位家长懂得幼儿卫生保健工作的重要性，从而能积极配合班级做好卫生保健工作。

**年度个人工作总结简短 年度个人工作总结及计划七**

进入尚学教导已经九个月，在领导和同事的指导和赞助下，我已经融入到了这个集体，同时学到了许多器械：

通过这一段光阴的咨询工作，使我了解到本身在工作中不仅要严谨对待工作上的事，更必要客气请教，因为经验便是工作的导师，他能让我更好的适应工作，并做好这份工作。其实做咨询师必要很强的沟通才能的，而且沟通技术也很紧张，这正是本身所必要改良的，我相信颠末一段光阴的熬炼，我必然会控制好这门沟通的艺术。

做一个好的咨询师，耐心和热情是很紧张的，尤其是要具备优越的心理素质以应对各类未知的环境。

做这份工作也必须具备优越的抗压才能和较好的语言表达才能，正如刚开始进入学校给家长打电话时，遇到难以应付的家长，心里总是有点忐忑，或者是被家长刁难之后心理不免有烦躁的情绪，然则光阴久了就习惯了，也可以或许自如的应付各类问题了。当然光应付是不敷的，最紧张的是要抓住家长的心理，让家长不仅要了解我们培训机构的实力，更要让他感觉选择尚学教导公司是明智的。

接下来的工作，我必然要把培养优越的沟通才能作为首要目标，使本身可以或许轻松的抓住客户的心理。

同时增强对工作的投入，争取在接下来的光阴多接一些家长，进步本身的业务量。加紧对家长的跟踪，做好记录，以便实时回访。

并且在工作历程中时刻总结，向领导和同事请教，以进步工作效率。

**年度个人工作总结简短 年度个人工作总结及计划八**

20xx年在紧张和忙碌中过去了，回顾过去，展望未来，我的心情难以平静。在这艰难的一年里，公司的管理发生重大变化，生产经营遇到了前所未有的困难，公司领导班子带领全体员工，团结一致，克服困难，完成了年初公司下达的生产经营任务和企业管理目标，保持了职工队伍的基本稳定。今年我作为公司行政部副经理，主要分管企业文化，负责内部刊的采编、后勤保障、开展文化活动等方面的工作，今年是我从部队复员到地方的第一年，也是我从一名标准的军人转变为企业管理工作的一年。一年来，我克服重重困难，加强学习，实现了军人向管理者的转变。现将我一年来的工作情况总结如下：

企业精神是企业文化的核心，企业文化建设需要通过各种各样的方式、利用各种载体去培养、去创造。“齐心协力、坚持到底、发展日升、信心决心”是我们公司的企业精神，为了把此精神深入到全体员工心中，形成一个蓬勃向上的团队，朝着既定的奋斗目标去前进，年初，我就定了目标，通过一年的努力，基本完成了今年企业文化工作的第一步，完成了年初的目标。

1、利用淡季组织公司全体员工军训

为提高公司全体员工的凝聚力、战斗力和向心力，大张旗鼓的宣传公司的企业文化工作，利用淡季时间对全体员工进行为期4天的军训（3天军训、1天拉练）时值暑天高温，温度高达37℃。为节约开支，军训活动的教官由我和潘理帅担任，没有邀请部队军人。嗓子哑了，买点消炎药，中暑了，休息一下，喝点绿豆汤，保证了军训的成功开展。通过军训，公司员工们提高了团结意识，加强了团体合作的精神思想，为公司提高企业管理打下了一个好的基础。

2、开展“团结就是胜利”为主题的演讲比赛

为了把团结的力量这一精神贯彻到每一个员工的头脑里，今年4月28日，公司组织了日升第一届演讲比赛。企业目前文化底子薄，能写能讲的员工比较少，为了让这次演讲比赛圆满成功。我整整一个月没回家，每天帮他们写演讲稿，修改演讲稿。最终，演讲比赛以圆满成功落下帷幕。

3、组织大型联欢晚会

中秋节，思家念乡是几率大大提高，为了让全体员工安心工作，提升全体员工以厂为家的观念，愉快地度过一个欢乐的中秋节。公司组织开展了内部大型联欢晚会。由我担任总策划，由我编写的小品剧本《妈妈》《说句心里话》，得到了公司领导的一致好评。为公司企业文化工作提升了台阶，提高了我公司的企业文化工作。

4、组织文字工作培训班

公司文化底子薄，员工文化素质不高，造成了企业内部刊《日升人》的报纸质量偏低。在公司领导的关心支持下，开展了写作培训班，共吸收学员20名，由我担任培训班教员。通过为期16个课时的培训，公司基层的文字写作人数大大增加。提高了内部刊的质量，开创了企业内部人才培训的先河。

公司企业文化工作自我负责以来，还开展了周末烧烤，爬山等活动，为办公室人员放松心情找了好办法。利用淡季，每周播放一场电影，活跃了职工的业余文化生活，陶冶了职工的情操，达到培养“有理想、有道德、有文化、有纪律”的四有职工队伍的目的。

今年年初工会倡议广大员工，向李成秀家庭被骗伸出援助之手，捐款。送去了公司的一份爱心。

1、加强制度建设。今年行政部部进一步完善了企业管理制度，并进行全体员工培训，把公司的管理目标和管理制度贯彻到每一个员工的头脑里。

2、加强企业产品管理。要求保卫人员夜间巡查，对外来人员携带物品进行排查，不让公司物品流出公司大门。专门出台了企业保卫工作实施细则，对公司保卫工作进行了细化管理。

3、加强公司外来人员管理。针对公司外来人员多，成份复杂的特点，我及时新发、补办了暂住证，建立健全各类档案。通过说服教育及时制止多起员工酗酒滋事的事件。为公司的安全提供了保障。

1、密切联系员工，做好新形势下员工的思想政治工作，时刻把员工饥渴、冷暖挂在心上，从根本上落实好、维护好、发展好员工的根本利益。经常与员工谈心、沟通，了解员工的实际困难，为员工特别是困难员工服好务。

2、增强班子团结，维护班子团结，营造一种和谐共事的氛围。因为我认为，团结出凝聚力，团结出生产力，和谐成就伟业，所以，增强团结是加强领导班子建设、建设和谐领导班子的重要内容。自己在与其他班子成员的工作中，总是抱着相遇难得、相逢珍重、相处一心的做法，与他们多交心、不赌气，积极开展思想交流。多尽职、不争权，增强集体领导观念。多来往、不疏远，珍惜彼此真诚的情谊。多思过、不争功，努力培育开阔的胸襟。我觉得只有这样，才是重了同事之间的情分，重了正副之间的情分，重了上下之间的情分，才能在领导班子内部形成互相尊重、互相信任、互相理解、互相支持的良好风气，共同致力于干事业、谋发展，建设和谐企业的氛围。

今年一年，自己虽然完成了自己的本职工作，可是与我们的“班长”及其他几位成员相比，自己相差很远，自愧不如。身上还存在着这样和那样的问题。

1、工作方式方法不对头，一年来深入车间的时间不多，工作当中存在的问题没有及时予以解决。

2、心胸不宽，对自己主管部门的员工要求不严，考核不够，有时候还有考核不认真的现象。

3、工作抓的不够细致，不够深入，听取员工的意见也不够全面。

4、外部工作协调和处理的不够好。我时刻牢记自己是公司班子的一名成员，应具有坚定的立场，要始终站在公司的整体利益上考虑问题，不能计较个人的得失，要从大局出发，处处维护公司和职工的利益，不谋私利，不欺上瞒下。在以后的工作中，我要发扬光大自己的优点，改正自己的缺点，争当一名优秀的管理干部。

过去的一年，是我们公司全面提高的一年，发展是公司得以生存的必要途径。针对本部门的本职工作，我对自己明年的工作思路向公司领导汇报如下：

1、继续在淡季开展以军训为主的各项文化工作。如：每周一场电影，每月一场比赛等。

2、继续开展演讲比赛，提高企业文化台阶，为企业人才的能力提供一个平台和空间。

3、加强企业管理，继续完善企业的各项规章制度，实行人性化关系。

4、举行大型文艺晚会，让全体员工感受公司的温暖和精神粮食。

5、继续培养企业人才，以文字文化工作为主的培训班将会继续延续下去。

**年度个人工作总结简短 年度个人工作总结及计划九**

主要工作任务

1。负责公司各方面信息的资料更新（产品、网站、人员等）

2。负责公司区域代理的需求及协调工作

3。负责技术部门配件的管理及调配，配合技术部完成售后工作

4。做好日常办公的维持

在总结成绩和经验的同时，也意识到在平时的工作中还存在诸多问题与不足：

1。办事效率还不能保持在一个高效率状态，有时做事容易忘记

2。有些时候还存在懒散的心态，导致做事散漫

3。责任心有待提高，一件事还没有完全做好，又做另一件

4。个人能力有待提高，多与上级沟通、团队协作等

针对20xx年工作所中存在的问题，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

1。认清岗位职责，做好工作统筹划分

2。积极与上级沟通，做好主动反馈；

3。积极与各同事沟通，做好工作交流

4。保持高效的.执行力和责任心，对多负责的追踪到底

5。增进与同事之间的沟通，发扬团队精神，共建和谐工作环境

20xx公司总体运营还算不错，产品上的改革足够说明一切。而随着产品的改革，公司的运营体系也随之改革进步。

20xx年得运营让我明白，运营体系与人事息息相关。领导可以给部门一个大的方向去调整体系，运营体系的调整是否合理，需要由各部门的人员去行动证明。在体系改革的阶段，人的每个细节工作都关系着体系的改善是否有效，是否合理。而这当中，人员的沟通及其重要。好的沟通能够让团队更好的工作，更好的配合。上下级的沟通，可以让领导更能了解下级的工作情况，了解公司的运作，体制改革的进度。

在20xx公司的整体运营上也在不断地前进，逐渐走向了制度化、严格化，在未来的日子里，相信整体的运营体系也将更完善。

在过去的一年里，我深深体会到同事和领导之间也要相互关怀，相互帮助与支持，做好各方面的沟通才能一步步共同走向成功，一点一滴的融入公司和部门的大家庭，在此我感谢他们！在以后的工作里，我要依靠自身的不懈努力，克服现有的不足，改进20xx年工作中存在的不足，以使自己和团队合作达到最佳状态，为公司创造价值，实现自己的人生价值！

**年度个人工作总结简短 年度个人工作总结及计划篇十**

一学期来，本人热爱教育事业，服从学校分配，对学生实施全面素质教育，尽职尽责，为人师表，注重身教。回顾一年的教育教学工作，我主要做了以下几项工作：

班主任工作中，结合班级实际，有计划地对学生进行思想、道德、纪律和心理素质的教育。

加强学生的思想品德教育，使学生全面发展是班主任工作的首要任务。我充分利用班会课、品德课，有针对性在开展多形式、生动活泼、丰富的中队活动，提高学生的思想品德素质。学生零钱多，喜欢买零食，吃喝；学习怕苦怕累，无上进心，不想读书，我针对这一现象，认真地组织学生开展“新学年新打算”、“我为集体做贡献”、“家乡的变化”、“爱祖国，勤奋学习”等主题班会，引导学生把零花钱用在学习，使学生认识至今天的幸福生活来之不易，教育他们要珍惜今天的幸福生活，激发学生的学习积极性，提高了学生的自信心和竞争意识。并用“小学生守则”、“小学生日常行为规范”严格要求学生，规范学生言行，提高全班学生的思想素质，促进了良好班风学风的形成。

在班级管理中，一些老师往往希望全体学生向最好的学生看齐，是不利于调动全体学生的积极性。实施素质教育首要问是面向全体学生，使每个学生的素质都得到提高。班主任必须关注班中的每一名学生，调动他们的积极性。用同一个标准去衡量全体学生是不科学的。试想：在同一次考试中，一名向来不低于九十分的优秀学生只得七十五分，而另一名向来不超过六十分的学生却得了七十分，那么，谁更值得称赞？基于这种认识，为了使班中每一个学生获得不同程度的发展，我在班中开展“自己与自己比”的教育活动。在全面了解学生的思想状况，学生基础，智力状况，身体素质，性格爱好的基础上，确定每一个学生的奋斗目标，同时，要求每一个学生都客观地、全面地总结自己过去，充分认识自我，然后在思想、学习、纪律、文体劳动、爱好特长等方面确定今后的奋斗目标，并坚持每月小结一次。对不同程度的学生提出不同的要求和不同的奋斗目标，对学生来讲是切合实际，可以接受的。虽然是自己与自己比，但实际上也存在同学之间的相互竞争，这种竞争就是比谁的进步大。这样的竞争是人人都可以争取的，因而，学生谁也没有太重的心理负担，只要努力，就有进步，就能实现目标。这样进步和成功的喜悦感，经常在他们心中荡漾，班中开展自己与自己比活动，使后进生不再消极、气馁，信心十足地面对每一天，优生谦虚谨慎，戒骄戒躁，不断实现自我超越。

（1）要抓得准，做得细，要有恒心，要乐于帮助。

准是指在做学生思想工作时，要摸准会出现过错的原因，把准“脉搏”，然后再有针对性地开展思想教育。学生出错的原因是多种多样。例如：好心办错事；出于好奇心而干了错事；受人唆使帮助别人打架、偷别人的东西；自我要求不严格而违反纪律；家庭教育不良。为此要仔细分析，找准病症，区别对待，因事因人而异，力求通过正确的教育方法引导学生朝健康的方面发展。细指细心。班级德育工作在于调动学生的积极因素，克服消极因素，提高学生的自学性，帮助他们择善除恶。任何学生都有闪光点，差生也不例外，只要细心留意，就不难发现他们身上的闪光点。班主任要善于抓住学生学习、劳动、班级活动中闪现的亮点，激发他们的上进心和求知欲。恒是指恒心。

对转化工作要按计划持之以恒，长期坚持下去，不能热一阵、冷一阵、抓一阵、放一阵，要善于抓住学生的闪光点，哪怕是微小的进步，都要给予表扬、肯定、鼓励，并不断强化。后进生毕竟因其后进，在学习上与其他同学落下一段距离。为了使这个距离缩短，我还经常帮他们另开小灶，进行个别辅导，来帮助他们。先跟他们谈话，要他们明白老师、家长都希望他们学习进步，都想帮助他们，而只要他们自己加倍努力，老师和家长都相信他们同样会成为好学生。另外在课堂上，对于一些预知的疑难问题，师生共议解决后，我还特别叫他们起来复述，进行难点突破、巩固。而课堂上没解决的，课余再补，利用放学后的十几二十分钟时间，他们进行个别补习。由于长期如此，有些学生乐意配合老师的行动，他们学习也在慢慢地进步。

（2）让学生教育学生。

教育孩子必须走进孩子的世界，理解孩子的心理，决不从大人的角度看待孩子。有些事情在大人看来是错误的，但在孩子眼里却是真实和正确的。大人教育孩子时，总喜欢摆大道理，大谈自己的想法和体会，没有触动孩子的心理，让孩子教育孩子的方法很有效。一次有两个学生打架，我很耐心地摆出一些道理和事实教育了他们一番，让他们明白打架的坏处和弊端，我认为这一次教育对全班同学来说是十分深刻的，但没过两天，又有另外两个学生打架。我很气愤，但我认为如果再批评一次也起不了作用。我将前两天打架的学生叫到跟前，让这两位学生将当天打架的情形和感受与他们分享。这两位同学很留心听他们说，听后深有感触，并互相道歉，许诺以后不打架，使这两位同学确实受到深刻的教育。

一个学期将要过去，本学期本人能注重研究中学教学理论，用心参加科组活动和备课组活动，上好每已节课，能经常听各老师的课，从中吸取教学经验，取长补短，提高自己的教学的业务水平。每节课都以的精神状态站在教坛，以和蔼、简单、认真的形象去应对学生。注意以德为本，结合现实生活中的现象层层善诱，多方面、多角度去培养现实良好的品德和高尚的人格。

能做到认真批改作业，布置作业做到精读精练。有针对性，有层次性。对学生的作业批改及时、认真，分析并记录学生的作业状况，将他们在作业过程出现的问题作出分类总结，进行透切的评讲，并针对有关状况及时改善教学方法，做到有的放矢。

在教学方面，我认真学习《语文课程标准》。课程标准是现行教学的总体思路，它致力于全面提高学生的语文素养，正确把握了语文教学的特点，倡导自主、合作、探究的学习方式，努力建设开放而有活力的语文课程，下面主要说说我对新课程的体会。

1、创设平等、和谐的课堂氛围。教师在新课程中的是主角的变化，教师将不再只是知识的传授者和管理者，更是学生发展的促进者和引导者。在新课程中，学生的学习方式从传统的理解学习向探究学习转变，而教师的工作就在于帮忙孩子们确定适当的学习目标，并确定和协调到达目标的途径；明白学生养成良好的学习习惯，掌握学习的策略和发展潜力；创设丰富的教学情境，激发学生的学习动机和学习兴趣，充分调动学生的学习用心性。

在教学活动中，教师与学生是平等的，不是服从与被服从的关系，教师应尊重每一个学生，多一些鼓励，促使他们生动活泼、主动地学习。只有在民主、平等、和谐的气氛里，学生的思维才可能处于用心主动的活跃状态，才能把紧张的学习过程转变成愉快的学习活动。生动活泼、用心主动的课堂教学气氛具有很强的感染力，它易于造成一种具有感染性的催人奋发向上的教学情境，使学生从中受到感化和熏陶，从而激发出学习的无限热情和创造愿望，使他们全力以赴地投入学习，提高对学习活动的用心性。

2、采用富有生活气息的教学手法。联系生活，创设富有儿童趣味的语言和场景，是激发孩子们求知欲望的有效途径。在识字量超多增加的背景下，利用生活的场景，来开发孩子的潜在潜力效果能够大大增加。让学生把自己当成学习的主角，把自己融入到文本的资料中去体验、感悟，把自己的主角定位成学习的主人。

3、传统的课堂教学大多以教师的语言传递为主，结合听说读写，这样做容易发挥教师的主导作用，在短时间里使学生掌握系统的文化科学基础知识，构成基本技能技巧，并进行思想品德教育，促进语言、数学智能的发展，但容易忽略其它几项智能，诸如学生个性素质的开发、潜能资源的发挥、创新潜力的培养一向受到忽视。这个问题已经受到许多老师的高度重视，我尝试借鉴了了两个做法，发现效果还挺好的。

（1）在语文教学中，三年级学生理解课文资料较困难，一方面我利用生活中的实际事例进行讲解，化难为易。另一方面大胆的运用肢体语言，形象而又夸张的进行表演，从而让学生既觉得活泼，又变得生动。学生不仅仅兴致盎然，而且也容易掌握。

（2）在语文教学中，不仅仅老师提些问题，如：学了这篇课文，你有什么收获？懂得了什么？你会怎样做？让学生联系自身回答问题，提高内省智能，同时让学生善于发现问题。在发现问题、提出问题、解决问题的过程中，学生的智能得到了培养。

4、教师应根据不同的教学资料和教学对象采取灵活多样的教学方法。在备课时认真钻研教材，熟悉课程标准后，再换个角度想，如果我是学生我喜欢以什么样的方式来学习新资料。想出几个方案，在课堂上针对学生的具体状况来选取不同的教法。把宝贵的课堂时间还给学生，让他们在自主学习的广阔天地里，享受阳光，吸取自己所需要的知识，在不知不觉中完成教学目标。

一个学期的教学工作，很快就结束了。它使我得到了很多的启示，也让我真正体会到作为一位教师“润物细无声”的内涵，在潜移默化中，培养孩子们的品质，张扬他们的个性。

本学期取得了必须的成绩，但也存在一些问题，如个别学生的不良的学习习惯还有待进一步引导改正，有一些学生写字姿势不正确，不能自觉地完成作业，有个别学生字迹潦草，有的学生作业不能按时上交。写作方面水平差异太大。在今后的教学中，就应加以克服。

**年度个人工作总结简短 年度个人工作总结及计划篇十一**

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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。 我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有\*\*\*\*\*\*\*销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏\*\*\*\*\*\*\*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\*\*\*\*\*经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对\*\*\*\*\*\*\*市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，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。

存在的缺点：

对于\*\*\*\*\*\*\*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，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1） 销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有\*\*\*\*\*\*\*个，加上没有记录的概括为\*\*\*\*\*\*\*个，八个月\*\*\*\*\*\*\*天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量\*\*\*\*\*\*\*个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2） 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3） 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4） 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在河南\*\*\*\*\*\*\*市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为\*\*\*\*\*\*\*市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。

**年度个人工作总结简短 年度个人工作总结及计划篇十二**

在忙碌而又充实的这段监理工作日子里，我深深明白了一个监理员的工作意义和努力方向，更懂得了如何去学习、逐步提高和不断完善自己，让自己能更好的尽职的胜任这份工作。

由充实的校园生活步入多彩的社会生活，我很珍惜现在一切，也很热爱这份工作。通过这段时间的努力学习和施工现场的工作，在总监和同事们的关怀和指导下，我除了努力做好本职工作外还学习了不少相关专业方面的知识，重要的是能够将理论知识与实践相结合。

为总结经验，反思自身不足，提高自己的监理工作水平，成为公司更好更快发展过程中的一员，现就本年度监理工作情况总结如下：

现在我们的这个\*\*\*\*市政工程项目工作量大，现场环境复杂，所以服从领导安排是我们的第一要点，也只有这样才能把工作顺利进行下去。我们每一位监理员都是这个项目的一份子，只有每个人都把各自的工作做好才能组成我们这个大家庭，才能发挥出我们这个项目部的力量。我在这段工作时间里尽自己最大的努力做好总监安排的工作，与同事们一起努力把\*\*\*\*项目的监理工作做好，保证工程的质量和安全工作能过顺利进行。

工作也是学习的最好平台，在项目部里我荣幸分配到道路组进行道路的监督管理工作。在道路工程的施工中，工程的重点部位涉及到多道工序，每一个部位都存在着交叉作业，复杂程度可见一斑。在监理\*\*\*\*路段的管道工作中，工作难度集中在施工班组因赶工期而出现的工序混乱问题。管道开挖时，要做好检验沟槽的工作，保证沟槽符合设计要求，同时需要对沟槽和周边的安全隐患进行排查，及时发现并纠正隐患，避免出现安全问题。管道的安装要注意做好闭水试验，免以后管道出现泄漏问题。管道的回填存在垫层厚度不足、回填土过厚和压实效果不理想问题，所以在每一道工序上我都必须监理到位，及时发现问题并要求整改，保证隐蔽工程不出现质量问题，避免引起后续工作的进行。

到了12月份，路面开始上到结构层工作面，各种通信、电力、照明、交通等管道的埋设和过路管的安装都陆续进行，因这些管道和检查井的复杂繁琐和交叉点众多，所以要求我们监理方必须对各个路段的管线排布和数量十分清晰，才能及时发现和管理施工方作业出现的问题。在施工前，我做好了各种详细的工作要点，把各工序的重要要点记录在随身携带本子中，做到随时发现和解决问题。综合管道的安装复杂，首要注意的是施工材料的型号和规格和施工的工艺要点，随时抽查材料，排查各个接头的施工隐患，每一道管道的型号和长度要符合施工图纸要求。对于管道的埋设则需要确保每个位置的准确性，对有怀疑的管点要及时要求施工方对其进行复核。

综合管道的施工同时存在着各种管道的交叉作业，管道位置易出现交叉和相冲，对于实际不能满足的要及时要求施工方寻找设计单位做出变更和解决方案。面对如此复杂而多样的工作，所以在旁站施工中，要加强监控，严格监督各部位的施工，加强施工过程控制，要求施工单位严格按照设计要求、施工方案及验收规范进行施工作业，确保工程质量。监理记录是工程监理不可缺少的环节，在施工过程中，我做了详细的记录，每天都有完整的监理日志以及旁站记录。

在施工现场，由于专业知识和工作经验的欠缺，虽然遇到很多难题，但我依然坚守自己的岗位，尽职尽责地做好应该做的工作，虚心学习，逐步完善自己，不断提高业务管理水平。

在通过阅读施工图纸和实地施工管理中，我努力学习自己缺乏的专业知识，业余时间里对施工规范、标准的接触，我还是间接地学到了很多相关方面的专业知识。对我们在今后的工作中也起到了很大的引导作用。在工作中努力学习，不断总结经验，吸取教训，努力将自己的专业技术水平提高到一个新的台阶。

总的来说，项目上的每位从业人员都有各自的长处，每个人身上都有我要学习的优点，处在这样一个工作环境中，我感到非常高兴。感谢公司给我这个平台，能够让我在岗位上发挥自己的长处，并吸取别人的优点，不断总结自己、提高自己。由于各方面专业知识和工作经验的欠缺，工作中存在许多不足之处，敬请领导、同事们多加指正。在以后的工作中，我会从实际工作的角度去认真学习理论知识，真正让理论指导实际、结合实际，为公司的管理工作贡献自己的力量。

**年度个人工作总结简短 年度个人工作总结及计划篇十三**

在过去的一年里，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，对于每一个追求进步的人来说，都免不了会在年终岁未对自己进行一番“盘点”，也算是对自己的一种鞭策。现就近一年来的情况进行工作总结。

初到公司，适逢结构重组，xx结合自身环境制定了与公司发展及执行相匹配的一系列人事管理制度，并由我负责公司的考勤统计工作。在执行过程中，我能够尽快适应公司的政策安排，尽可能做到实事求是地统计考勤，每月初以统计数据为依据，及时为员工饭卡进行充值，为大家做好后勤保障工作。

我知道，及时更新各兄弟公司及相关往来单位的通讯资料对于公司的业务发展有着至关重要的作用，因此我从未把人事档案详尽、准确的归档整理工作当成一般的人事工作来对待。我能够做到分别以纸板和电子版备份，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐，并及时将最新的信息复印并分发给xx公司各位领导及办事员备查使用。

由于我本人也是刚刚参加工作，对社会保险、住房公积金以及人事局人才档案管理工作的具体政策和执行程序可以说完全不熟悉。面对每个月的报表和一年里频繁的人事增减变动，我知道只有做到勤问、勤学、勤动脑、勤动手才能胜任这项工作。社会保险、住房公积金和人事档案工作完成的好坏直接关系到每一位员工切身利益的得失，关系到企业信誉的优劣以及企业与员工之间关系的.和谐与否。

公司领导将这样举足轻重的工作交给我，是对我工作能力的信任和考验。为了不辜负这份信任，我大胆工作，不懂就问，得到了多位负责人事管理工作和财务管理工作前辈们的指导和帮助。此外，我自己也常常浏览政府服务部门的官方网站或通过现场请教政府办事员的方式学习提高，得以进一步开展工作。如今，我已经能独立并熟练地完成社会保险、住房公积金和人才这三部分人事任务的常规性工作。这是与每位同事地积极配合和热心帮助分不开的。

根据业务部的实际需要，人事部有针对性地、合理地进行了员工招聘工作。回想起以往求职经历，我认为自己有义务尊重每一位求职者，以公司的利益和需要为出发点，以公开、公平、公正为选拔原则，把好公司引进人才、择优录用的第一关。我能够做到对每一位应聘者的简历进行认真的筛选，对每一位有机会前来面试的应聘者报以最热情的对待，为公司领导进一步择优录用新职员奠定了良好的基础。

感谢各位领导能够提供给我这份工作，使我有机会和大家共同提高、共同进步；感谢每位同事在这一年来对我工作的热情帮助和悉心关照。虽然我还有很多经验上的不足和能力上的欠缺，但我相信，勤能补拙，只要我们彼此多份理解、多份沟通，加上自己的不懈努力，相信xx公司明天会更好！

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！