# 个人年终工作总结7篇

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-06-24

*关于个人年终工作总结7篇通用紧张而忙碌的一年马上就要结束了，回首过去一年来的工作生活，那么一起看看个人年终工作总结怎么写吧!下面给大家分享关于个人年终工作总结7篇通用，欢迎阅读!1个人年终工作总结20\_\_年8月，我踏入了上海\_\_\_代理公司的...*

关于个人年终工作总结7篇通用

紧张而忙碌的一年马上就要结束了，回首过去一年来的工作生活，那么一起看看个人年终工作总结怎么写吧!下面给大家分享关于个人年终工作总结7篇通用，欢迎阅读!

**1个人年终工作总结**

20\_\_年8月，我踏入了上海\_\_\_代理公司的大门，作为一名物业顾问开始了我在\_\_\_的工作和生活，大宁歌林的春天、松江金港的花园、昆山华城的美地，无锡的蓝墅都是我工作过的地方，在那里我留下了辛勤的汗水，也留下了我优秀的工作业绩，更积累了丰富的销售工作经验。每一个项目的销售过程，都是我对销售工作的积累、挑战。所以我必须在工作中不断总结与反思，这样才能做到更好。

我总结的销售心得有以下几点：

1、顾客永远只从最顽强的销售员手中购买货物。

“坚持到底就是胜利”听得多了谁都只把它当做一句口号，但是仔细想来这句话其实是意义非凡。坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。工作了一段时间，难免疲倦，放松一下是人之常情，有时放松一下就过去了，但坚持一下也过去了;同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了;而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。

2、抓住时机

做销售这个行业会对“机不可失时不再来”古谚有切肤的体验，有些业务员个人主观判断过于强烈，即“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，一些老客户经营的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户的变化没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

3、做销售工作就是与人打交道，更需要专业的沟通技巧，这使销售成为一件充满艺术性的工作。

每个人都希望得到尊重，对待客户，给予他们充分的尊重是先决条件;好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，是必要条件;同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，乃至掌握客户的性格，是重要条件;更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要不时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。完美的融合这些条件，将会是一次令双方都愉快的成功的销售。

4、对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入\_\_\_公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心。无论在哪个岗位上都努力做到最好，作为销售员充分的熟悉产品;热诚的对待客户;脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。与此同时由于我在多个项目参与过销售，期间所积累的老客户对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

5、做销售就像是运动员场上竞技，一定要有必赢的心态——凡事皆有可能。

无锡蓝墅是上海\_\_\_第一个异地操盘的别墅项目，该项目曾让无锡当地的一家代理公司代理了一年，销售陷入停顿，开发商找到\_\_\_寻求帮助，\_\_\_成为该项目的销售顾问，我作为销售主管常驻无锡，帮助开发商培训、管理销售人员，两个月后打破了销售困境，成功开单，06年春节后更是带动了项目热销，使项目销售率成功突破40%.

6、我觉得成绩永远属于过去，能从中得到的也就是一种经历，可人生最大的财富不就是经历吗?

随着\_\_\_的进入无锡蓝墅项目销售工作开展的越来越顺利，作为\_\_\_公司在无锡唯一的一个在操做楼盘，怎样才能帮助公司在无锡更好的开拓市场，提高\_\_\_服务品质及品牌效应，成为了我销售工作中的重中之重。事实告诉我们，人是被细节所打动的，没有细节的完美，就没有全局的完美。仔细想来，很多案子的成败与否，一些小的细节就起着关键的作用，处理好了，往往峰回路转，否则有可能前功尽弃，所有的努力都付之东流。所以我更注重在细部完善，从小事入手，通过每个细节、标准的服务做到让客户满意。在无形中积累\_\_\_品牌效应。也因为在无锡蓝墅的工作得到了老客户的肯定，而使她向无锡银仁开发商强烈推荐了我们\_\_\_.为公司接盘做好了前期铺垫，我很高兴，我以自己的努力赢得了开发商的高度认可，也赢的市场对手的尊重。

7、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。

在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活，今天的生活是由3年前我们的选择和态度决定的，而今天我们的抉择和态度将决定我们3年后的生活。

**2个人年终工作总结范文**

时间过得非常快，转眼间一学年的教务工作已经接近尾声，为更好的做好工作，总结经验，吸取教训，本人就本学年的工作小结如下：

20\_\_——20\_\_学年第二学期总的感觉非常忙，因为随着网络学院迎来042级新生，网络学院同时有了五届学生，达到一万五千多人的规模，所以教务工作也随之增加。

一、思想工作方面

本人一直本着为学生服务的宗旨，严格要求自己，努力提高自身的素质修养，在自己的岗位上兢兢业业。团结同事力图把工作做的完美。

二、在工作方面

本人在九月中旬担任教务组组长在工作中遇到了不少的困难，针对这些情况，我积极修改和完善接手的工作。

九月份下旬，按排042批次本部学生的报道、学籍注册、选课，填写学籍登卡、学生证等工作。组织各校外学生的学生证、学生手册的发放和邮寄

同时九月至十一月底一直为学生退学、转专业、课程免修、保留学籍、学生基本信息修改、转学习中心等工作而忙碌，接收各学习中心送来的退学、基本信息修改等材料，不断回答学生、学习中心的和询问。

十二月份开始着手所有批次学生作业、作业答案的整理批改、成绩汇总。

同时，在十月下旬开始核实我院所有在籍的学生人数，现在除商洛学习中心外基本已经完成，各个层次、各个批次、各个年级人数已经核清，78各学习中心、15046人。完成了学院有史以来的第一次也是最彻底的人数核查，同时完成了接手时教务工作的退学、免修等工作。

现在我们元月份在进行所有在级学生的学籍卡、报名表、毕业证复印件、身份证复印件的整理、核查，这个工作完成后，我们的学生人数就可以精确到个位，每个学生的各种材料、各种情况，我们都很清楚。

三、遵守纪律方面

本人遵守我院的各种规定，不迟到、不早退，有事主动请假。在工作中热情主动为学生服务，坚守岗位，加班加点，全年病事假没有超过15天。

在学院发展方面我谈谈自己的看法

一、我们要计划我们的招生人数

二、提高我们的课件质量、铸造、推广我们的精品课件。同时优化我们的网络环境。

三、加强对各校外学习中心的管理，让校外学习中心老师很明确什么时候该做什么，加强我们和校外学习中心老师的合作意识。全心全意为学生服务。

**3个人年终工作总结范文**

时光飞逝，转瞬间即过一年。过去的一年里，在校领导的正确领导和工会主席的具体指导下，工会的各项工作任务取得了一定的成绩。我作为工会的一分子，能为学校的发展贡献一点微薄的力量，心里感到无比的欣慰。

一年多来，我时时处处严格要求自己，拥护党的方针政策， \_\_\_利用电视、电脑、报纸、等媒体关注国内国际形势，使自己的思想观念紧跟时代的步伐;遵守学校各项规章制度和工会工作职责，认真学习工会相关知识，学习《工会法》及相关的政策法规、工作原则，主动向工会的领导干部请教学习，不断加强自身的道德修养和综合素质。身为工会一员，我清楚的认识到和谐的同事关系、和谐的干群关系、学校乃至社会发展的动力之源，我的责任就是要团结同志、帮助同志，维护全校教师和学校利益，做好学校和教师之间的桥梁，当好学校和谐发展的“维护员”。

在工作中，爱岗敬业，创新工作，时刻以“敢于负责、长于协作、善于学习、勇于创新”和“执行无折扣”的标准为指导，不让任何一件工作在我手中迨误，不让工会形象在我这里蒙受损失。我坚持个人利益服从集体利益，做到执行无折扣;对待任务，我敢于承担、敢于挑战、勇往直前;对待同事，真心诚意、团结协作、不计得失;主动沟通、耐心解释、热心帮助。

积极策划并组织开展各种形式的文化体育活动，丰富全校教职工的业余文化生活，既增强了职工的体质，又培养了职工顽强拼搏、积极向上的作风。成立了周五教师俱乐部，今年11月组织举行了全校教师羽毛球比赛并组建教师羽毛球队，参加了全区教职工羽毛球大赛。使之成为为广大员工传递“快乐工作，健康生活”新理念的有效载体。通过开展一系列文体活动，减轻了教师的工作压力，调剂了工作气氛，使工作和活动有张有弛、相得益彰，为学校营造了一个积极向上、团结协作、温馨和谐的氛围。

开展“送温暖”活动：积极为教职工办实事办好事、实施送温暖活动。关心教职工身心健康，教职工家中的红白喜事及教职工生病等，都尽量做到上门探望、慰问，并将慰问退休老教师作为工会的固定活动。在各种节日，教职工生日期间，开展慰问活动，竭尽所能的为教职工搞好福利，帮助教职工排忧解难，使教职工全力工作无后顾之忧。通过这些活动的开展使教职工和睦相处、团结友爱，充分体现了大家庭的温暖。

最后，感谢校领导给了我这个平台，感谢学校老师对我的信任和鼓励，感谢工会这个团队给予我的关心、帮助和支持，使我能够圆满的完成各项任务，我将在不断的总结中成长和完善，为全校教师服好务，脚踏实地地做好工会工作。

**4个人年终工作总结范文**

一、工作进展情况回顾

任何工作都离不开人的主体元素。于是首先就从学会做人，踏实工作做起;其次是掌握国家和开发区宏观政策，企业本身内部环境和企业投资环境，比如开发区优惠政策、政府总体规划、行业发展动态和城市建设发展动态等;还有微观环境和园区竞争情况;再次是饮水思源，摸索有效的营销推广方案，经常思考这样的问题：怎样花最少的钱达到最好的宣传效果?通过什么样的方式才能找到准客户现阶段工业城项目还存在什么问题，应该先从哪方面入手解决营销难的问题：

年月—年月的主要工作：

1、配合完成中秋晚会

2、协助完成汽配展活动

3、完成网络推广工作

4、积极配合公关活动

5、完成工业城招商的内部协调和调研，帮助完善招商基础资料

6、配合同事完成其他工作内容

7、推陈出新,不断完善营销思路,制定营销策略

8、完成临时性交代的任务

二、基本工作情况和做法

(一)不怕困难，建立把项目策划好的信心。

认真分析新形势新情况，正视新挑战，沉着应对，及时调整工作策略。一是认真学习北京工业地产宏观环境和的相关政策和规划，提高对它的理解和认识，以积极的姿态迎接困难，树立信心，始终保持旺盛的工作精神，千方百计挖潜营销思路。二是注重市场信息的收集和鉴别、分析能力，应对竞争对手的营销策略和市场推广策略，以之来调整我们的营销战略和策略;三是积极争取领导的支持和帮助，在制定营销策略和市场推广方案的时候，由于各自存在思维差别，肯定会出现意见不一致的情况，但对出现的问题和遇到的难题，会认真“把脉、会诊”，及时调整方式方法。虽然我离完成公司期望指标和自己计划的目标还存在差距，但在目前严峻困难的形势下，我认为所付出的努力和艰辛一定不会白费。

(二)从细分市场找到目标客户。

力求按照不同的特征来进行市场细分，市场细分有三条好处，一个是获得消费者高度的忠诚度，一个是保护适当利润，一个是容易获得成功。比如追求相似利益的企业、具有相同行业特性的企业、相同国度的企业等等。

虽然园区在设计研发的时候就进行了市场的细分，但是这种细分往往相对是粗线条的，因此在具体实施销售的时候有必要进行更为明确的目标市场细分，根据产品推广的不同阶段，针对更加明确的目标客户，使用合适的营销策略和方式。

(三)与世俱进，转变策划观念和思维模式。

工业地产作为客观存在的比较特殊的产品，其营销思路和推广方法也会与其他产品有所差别，尤其是民用地产，它的特点是以感性诉求为主。而工业地产的特点是从理性诉求的角度进行宣传策划。工业厂房的需求量及其目标客户群的隐蔽性和分散性，就决定了它的宣传模式必须创新和媒体选择更具针对性。所以转变策划观念和思维模式是势在必行，把联东工业园打造成为具有全国前沿性和战略性的工业地产的典范。

(四)提升自身专业素养和工作技能，提高工作效率。

在常规工作的基础上，注重自身专业素养、沟通技能与工作能力的提升。自我抓基础、抓内功，一是抓实效工作，不断提高自我工作素质，使自己成为策划的行家里手;二是注重自我工作作风的培养及业务能力的提高，着力提高工作效能。

三、存在的问题

目前在营销和宣传等方面存在的问题：

(1)信息网络还不够健全，信息量和信息来源渠道还不够多。

(2)招商方式创新不够，仍以传统的为主，面对面接触居多，招商效率低;

(3)招商面还不够宽泛，信息含金量偏低。

(4)已建的厂房结构比较单一，缺乏个性化，不能切合市场企业多样化厂房需求的实际。

(6)给客户承诺的配套设施跟不上，工程不能同时完工。

(7)与北京园区，横向纵向的比较，在价格上没有优势，价格相对偏高，尤其是销售价格。

(8)厂房的设计合理性和园区的规划不是市场需求的最佳体现

(9)工业城的定位缺乏远瞻性和市场引导性,内部招商组织结构建立的不科学，宣传推广的力度比较小。

五、工作中的体会与思考

通过我两个月对工业地产营销的认识和实践，主要有以下几条体会和思考：

1、领导对营销的重视程度及其思想观念是营销策略的制定和营销思路能否成功施行的决定因素。

一是领导对部门或个人的重视，使得个人能力增强，获得更多的资源和协助，对营销方案的真正实施也有帮助，甚至可能扭转乾坤。

二是战略重点的定位重视，比如说领导对工业城的主体思路，对投入产出比的概念的认识，要建立品牌就得加大投入，不断创新，连贯实施。实践证明，领导对指导性工作重视了，认识到位、支撑到位了，有机构，有人手，有支撑，有管理，有推动，事情就会办的更好。相反，倘若仍停留在“等、靠、要”的阶段，则只能走下坡路。

2、优化组织结构，畅通内部信息沟通渠道，明确责任，提高工作效率的是前提。

提高工作效率的关键是明确个人工作职责，部门分工明确，发挥个人专长，完善组织架构，组织结构扁平化，保障信息沟通无障碍，事事有人做，人人有人管。

3、加快工业园的软硬件环境，完善营销制度，提高营销推广实施力度，加强公关是当务之急。

基于工业城要打造成知名的工业地产项目，提高工业城的核心竞争力是当务之急，也就对园区硬环境基础设施、厂房建筑档次、工业园规划档次等和软环境物业服务、物业管理、园区文化建设等方面提出更高要求。通过创新观念、盘活思路制定出有效科学的营销战略和营销策略，同时加强公关以辅助作用。

两个月来，我所取得的每一个进展，都是行政中心各位同事关心支持的结果，我还存在着许多不足，所能看到的成果不大，实现目标的距离还比较远，希望通过总结学习，不断提升自己，按照年既定的目标前进，做好每一件事。

**5个人年终工作总结范文**

我于20\_\_年\_月\_日参加保安工作至今，在这六个月的工作中我深刻体会到了保安工作的神圣。作为一名保安员，我应充分认识工作的重要性：以高度的责任心，严格各项规章制度，脚踏实地确保为客户和群众提供优质的服务。

保安工作是一项工作时间长，劳动强度大，工作责任重的工作。事关用户单位的财产安全，与一般工作不同的是，处理正常工作日之外的夜间和节假日安全事务往往是保安工作的重中之重!

在门卫室职守工作中和巡逻工作中，严格按照工作规范操作，从思想上提高工作的责任心。从规范上明确保安人员的工作职责，提高保安工作的规范化和标准化，严格要求自己，以身作则，工作上做到一丝不苟，做到让公司与客户单位满意。要有敬业奉献精神，高度责任感，爱岗敬业，对工作充满激情。要有良好的观察能力，应变能力，了解队友的思想动态，与对队友做好沟通，反省自己的工作。

现在我已经熟悉保安队员劳动纪律规定，及保安班班组的上岗规定及要求细则。详细了解并明确保安工作职责，上班做到着装整洁，精神饱满，对待来访者的询问仔细解释并以答复。对需要帮助的主动给予帮助，对生活区住户所需帮助的尽职帮助。为了使小区的卫生环境更加优美，本班组已对小区楼梯口的环境加以了治理已见成效。对办公楼及生活区进行巡逻检查，对公共财物及设备加以防护与保养，对住户反映的情况及时作出合理有效的处理。

我工作所属德阳市天然气公司，应面临的是服务窗口，做到用礼貌用语，我会严格要求自己，将时刻铭记强化自己的能力，提升素质，改善工作方法，更好为做大做强保安事业做贡献!

**6个人年终工作总结范文**

一年来自己究竟做了些什么，短时间还是真的不好想，因为一年的时间实在有些漫长，在一年的时间里，却没有发生什么特别值得我怀念的事情，就这样平平淡淡的走过来了，没有任何的涟漪，我也知道，生活就是这样，有着很多的值得我慢慢品味的东西，总体来说一年的时间还是值得怀念的!

在20\_\_年即将过去之际，回顾我在年中总结时“立的誓”，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着公司各项业务的蓬勃发展，我更多看到的则是我们所致力于的新农村事业未来的憧憬和希望。

这是今年下半年以来，在工作中让我体会最深也受益最大的一点心得。今后的工作中，我将继续坚持自己一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过在网络技术方面的积极充电来进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务能力。下面我会就今年所完成的各项具体任务和日常工作做一番全面的梳理。

具体任务：

完成松江乡村假日网全案的板块策划，内容(文字、图片)采集、组织、编写，以及后期的补缺、完善、维护工作。(从5月份开始到11月初完成，前后耗时约2～3个月的时间)

完成华东农业网商务版全案的栏目策划、分类、协调和相关板块信息的采集、整理、录入、维护。(从10月底开始，耗时约一个月时间)

奥运期间，一点通“奥运专栏”的内容维护。(从奥运会开幕一直到残奥会闭幕)

完成电子商务部各类宣传文案(品牌内涵、产品介绍、新闻稿、中秋贺卡)的撰写。

完成今年各期内刊的编辑工作。(算上12月底安排的一期，今年一共是5期)

完成农委征文比赛文章一篇，题为《我们的路在这些年不断延展》。

完成《一点通使用说明书》附录编辑工作。

完成对公司有关项目招标信息的搜查、整理、汇报。

以上任务的顺利完成，常要有赖于设计部同仁不分巨细，恪尽职守的鼎力支持，每次和他们一起合作，工作总会少几分枯燥，多几分乐趣。

不积跬步，无以成千里。在过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。

有了这些不可或缺的经验，和半年前的业务水平比起来，现在的我工作起来明显会感觉较之以往更加的顺手，效率自然就高了。其实所谓事倍功半，所谓厚积薄发，就是每天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处“微不足道”的细节，天长日久下来也是一笔可以极大助力工作的财富，要知道专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却非常关键的差别。认真、务实、创新、激情’这是我自己定下的岗位。在20\_\_年的工作生活中，我也不知道自己到底能够做到多好，但是我知道，在时间慢慢的推移中，我会逐渐了解生活的本质，逐渐找到自己前进的方向，逐渐的发现自己曾经的梦想，逐渐走上人生的正轨，这些都是我慢慢的要熟悉的，相信我在来年的工作生活中一定会做好!

**7个人年终工作总结范文**

一转眼，一个学期又快过去了。在这个学年中，我和平时一样都是认认真真教学、踏踏实实工作，我很乐意跟大家说一说在这一年中我的工作情况。

一、端正思想，教书育人，为人师表

作为一位教师我很清楚，自己的教学思想和教育观直接影响自己的教学方向、教学方法等。所以，我先从自己的思想入手。在这一年中我参加了新教材、新大纲的培训，对新教材、新大纲有了一个全新的了解。可能有的人会以为短短的几天学习，学不了什么，但是我想只要你认真的去学的话，能学到不少的东西。

同时，我还参加了教办组织的华南师范大学的博士生导师――郭思乐先生的生本教育的专题讲座，确立教育实现的主体是学生的教育思想。

二、不断研究新大纲，新教材

对于教学，我是一个新手;对于新大纲、新教材，我更是一个新手。俗话说：知己知彼百战不殆。为此，为了更好的了解新教材，为了更好的了解新的课堂改革的方向和要求、目的，我在教学之余利用电脑网上资源和学校订的有关书刊，通过各种途径去研究新大纲。

在每一个学期初，我就开始去翻阅新教材，了解这一册教材的内容和各个知识的关联点，做到了解并熟悉教材。

三、支持并积极进行课堂改革

当课堂改革的春风吹到顺德这个美丽的城市的时候，我正好是教龄满一年。作为一个新的教师，我对这一次的课堂改革不仅是抱支持的态度而且我自己也用实际行动去支持和积极进行课堂改革。

因为对于我们这些刚从学校走出来，踏上讲台的教师来说，对于这一种新的教学思想和教学手段都较易接受，因为我们受传统的教学方法的影响较小，教学模式尚未定下来。

因此，在平时的教学当中，我都是注意不断探索各种新的，好的教学方法，尝试用多种有效的教学手段进行教学。

四、在教学中发挥坚持以学生为主体

学生是教学的对象，也是教学的主体。教师只是教学的引路人。在教学中，学生是主体，教师是主导。俗话说的好，授之以鱼不如授之以渔。意思是送给人家鱼来填饱肚子，不如教他们捕鱼的方法。我觉得这句话用在教学上也是非常适当的。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找