# 2024年年终个人工作总结开头(10篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-06-16

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编整理的个人...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**年终个人工作总结篇一**

我于20xx年1月正式到xx宾馆工作，当时正是宾馆筹备最紧张的时期，餐饮部厨房的工作局面一切都是空白，设备如何添置、原材料如何采够、把关、市场宣传和产品如何定位、规章制度及各种日用单据的制定等。针对以上种种问题，我依据以往经验制定初步计划，一方面查找资料，涉入市场一线，夺取第一手材料，制定采购计划；另一方面根据周边市场实际情况初步确定菜品的定位，制定菜谱。争取定位准确，能为下一步的经营奠定基础。

xx酒店在倍受领导的关注与关怀下开始了试营业，餐饮部厨房在努力完成上级下达的各项任务的同时，在菜品上随着客人的要求不断改进，以求菜品能更加适应市场。

一、在菜品定位上，依照酒店整体的战略规划来开发规划菜品，根据餐厅菜点经营状况和市场客户调查，来不断地改进和提升产品形象。根据来酒店消费的团体会议，零点散客，宴会接待，三大块消费群体的需求，来不断丰富产品，使之能逐渐形成一组有针对性的风格化的产品。使产品在发展变化中树立自己的品牌。

二、在厨政管理方面，以系统化整合核心竞争力，以规范化提升管理水平，以现代信息手段提高市场竞争力，以效益化为目标指导厨政管理工作。

三、在人员方面，进行专业技能考核，优胜劣汰，采用请进来走出去和定期培训的办法来提高人员的业务技能和专业素养。在结合实际的前提下，进一步完善厨房内部的各种规章制度。

四、在菜肴的出品把关上，采用四层把关制，一关否定制，即配菜厨师把关、炉台厨师把关、传菜员把关、服务员把关，一关发现有问题，都有退回的权力。否则都得承担相应的责任。

五、在原材料的验收和使用方面，做到严把原材料质量关，提高原材料的使用率，争取把的利益让给顾客。

六、在食品卫生安全、消防安全方面：严格执行《食品卫生法》，抓好厨房卫生安全工作。

严格执行规范操作程序，预防各类事故的发生，做到安全生产，警钟长鸣！

**年终个人工作总结篇二**

一、认真学习，提高政治思想觉悟

我认真学习体育场和事业部的工作精神、制度规定与工作纪律，在思想上、工作上、行动上与体育场和事业部保持一致，做到忠诚于体育场和事业部，把体育场和事业部的利益放在各项工作的首位，时刻维护体育场和事业部的利益，促进体育场和事业部又好又快发展。我培养吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和开拓创新、求真务实的工作作风，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，实现工作的完美和高效。

二、尽心尽职，全面完成工作任务

1、协助事业部总经理主持事业部工作。

我协助事业部总经理主持事业部工作，着重抓好三方面工作：一是抓好出租物业工作。我制定新的“物业租赁、物业监督管理、物业租赁流程、入户须知、用电安全指引”等制度，以制度管人管事，提高出租物业工作效率和质量。我缩减办公用房面积，扩大租赁面积，目前体育场主体建筑区域内已全部出租，出租面积\_\_㎡，周边出租场地\_\_㎡，总租金收入为\_\_万元。我加强催缴租金的力度，租金收入情况良好，回收率达到\_\_%。二是全力开拓经营渠道，增营创收。我充分利用场馆现有的体育硬件和人力资源，开展主场草地业余球队订场业务，开展足球暑假培训班，为东亚女足四强赛、中小型企业运动会、华强学校和实验学校运动会、中国“好声音”演唱会等活动提供赛事后勤保障服务，以此增加事业部的经济收入。三是保障体育中心、体育场设备设施正常运转。我组织员工认真学习设备、场地、消防的管理、使用、操作流程等专业知识，坚持事业部中层干部节假日、周末值班制度，落实设备、场地、消防及配套设备设施的管理制度，加强对设备设施的管理，保障场地和设备设施正常运转，确保体育场各项赛事活动顺利开展、租赁单位正常经营。

2、统筹制定20\_\_年度惠民服务项目方案和年度惠民服务补偿费用预算方案。

我根据深圳市文体旅游局下发的《深圳市公共体育场馆惠民开放管理办法》，统筹制定中心各场馆20\_\_年度惠民服务项目方案和年度惠民服务补偿费用预算方案，中心各场馆自20\_\_年度起每年保证惠民开放70天，同时，我负责与福田区政府、文体局协调沟通，争取落实惠民开放服务的补贴费用。

3、规范户外广告管理，积极拓展广告业务。

按照《广东省户外广告管理规定》，我根据市场需求和前景评估，充分利用体育中心现有的各类资源，大力建设中心园区广告设施，完善园区标识标牌，做好停车位的整体规划，目前体育中心已经树立6块广告宣传栏，并投入使用，预计年收入15万元。另外正在申请1个立柱广告位，开展园区广告布局工作，这对拓展广告业务，增加经济收入将起到积极作用。

4、加强团队建设，培养企业后备人才。

我加强团队建设，树立“善于学习、勤于钻研，勇于创新”的浓厚氛围，使事业部全体员工努力学习，勤奋工作，完成全部工作任务，取得更加良好的成绩，促进事业部健康持续发展。我加强企业后备人才培养，储备好优质人力资源，以满足事业部发展的需要。

三、严以律己，确保自身清正廉洁

我是事业部副总经理，手中有一定的权力。我始终严以律己，把手中的权力当作责任，把用好权力作为对自己最基本的要求，做到率先垂范，以身作则，严格执行《廉政准则》及体育场和事业部的有关反腐倡廉规定，坚决杜绝一切不廉政行为，防微杜渐，把工作和生活中的小事小节与反腐败工作联系起来，扎紧篱笆，决不让腐败从小事小节上发端，做一名深受大家拥护的清正廉洁干部。

四、存在的不足问题

我刻苦勤奋、认真努力工作，虽然完成了工作任务，取得较好的工作成绩，但还是存在一定的不足问题，一是自己学习有所欠缺，管理还不够精细化，工作效率和工作质量有待进一步提高;二是有些历史遗留问题需要抓紧解决，尽快追讨“红钻”足球俱乐部、“芝加哥”酒吧拖欠的场租费用，减少事业部经济利益的损失。三是员工的整体业务水平还有待提高，业务渠道的拓宽与开发还需要加强。

五、下一步工作计划

1、勤奋学习，提高思想认识。作为一名事业部副总经理，我要做到认真、勤奋学习，学好体育场和事业部的工作精神，学好科学文化与业务知识，提高工作本领，争做学习型干部，切实做好事业部各项工作。

2、勤政勤业，认真努力工作。我要勤政勤业、刻苦努力工作，探索工作新思路和新方法，正确领会和掌握体育场和事业部领导的工作精神，全面做好工作，进一步拓宽与开发业务渠道，提高经济效益，进一步提高员工整体业务水平，促进各项工作发展，争取有更大的工作业绩。

3、遵纪守法，确保廉洁自律。我在工作中要贯彻执行体育场和事业部廉政精神，明确自身责任，接受群众监督，做到遵纪守法、以身作则、廉洁自律，不能发生任何违纪违规现象，努力获得体育场和事业部领导及员工群众的满意。

**年终个人工作总结篇三**

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，在思想上用心构筑抵御资产阶级民主和自由化、拜金主义、自由主义等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。工作用心主动，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。

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潜力。

认真学习法律知识，结合自己工作实际特点，利用闲余时间，选取性地开展学习，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》，透过学习，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状况，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状况，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、推荐。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、支持和帮忙下，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，我务必认真克服缺点，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!

**年终个人工作总结篇四**

xx年的脚步悄然间已经离我们远去，对我们每个人来说都不可能重新来过，xx年留给我们每一给人365个脚印，每一个脚印都是一部充满不同感情色彩的故事，留给我们无限的回忆。xx年对自己来说是非常幸运的，七月份告别了大学校园，使自己的社会角色发生了根本的变化，也切实的感受到了来自各个方面的压力。在九月份的司法考试中自己有幸通过，这的的确确的让自己兴奋了好长一段时间，现在回过头来想想，这些已经都成为过去，留给自己的除了那段不知疲倦努力向前的美好回忆，更重要的是让自己明白了路是自己走出来的，怨天尤人没有任何作用，坚持自己心中的信念，付出自己的行动，坚持一点点，或许我们每一个人都会成功。如果给自己的xx年定位的话，我觉得可以定位于：学业的成功，事业的起点。

当“xx年”这个字迹不断在工作日志中出现的时候，自己才明白过来：原来xx年已经来临，我们已经生活在xx年。新的一年对于我们每一个人来说都是一张白纸，在年初的时候发给我们，经过自己一年的描绘，在年末的时候给自己一个答卷，看是否是自己心中的那幅风景。

展望我的xx年，我期待着自己有一个新的突破，因为这一年对于自己非常的关键，这一年不单单是步入律师行业纯粹实习的一年，更重要的是这一年是自己事业的起步年，是自己社会角色转变的一年，这一年的实习、生活、做人等各个方面都将会对自己以后的路产生定性，将影响自己的一生，所以自己没有理由去荒废这一年，相反没有尽心尽力的去吸收周围优秀的环境和人给自己带来的没有穷尽的知识都是对自己的极大地不负责任，是对自己前途的一种扼杀。所以，在步入xx年的时候为了让自己在xx年飞得更高，更好，给自己一个安静的空间静下心来好好的计划计划自己的是非常有必要的。

在xx年之初，我有幸地加入到了律师事务所这个充满活力、团结、奋进、和谐的团队中来，成为了这个团队中的一分子，开始了自己的实习阶段，迈开了事业的第一步。xx年将自始至终的将贯穿与自己的实习阶段，站在起跑线上，我想我会用自己百分之百的努力去跑完xx年，如果对自己xx年做一个展望概括的话，我想仅仅用二个字就可以了------学习。

首先，要把自己的心态摆正，戒骄戒躁。我个人认为一个人心态的好坏将决定一个人事业的成败。有人说：实习律师不好当，收入低，老干活，日子实在难熬。从这句话中我们可以看出说这句话的人心态过于急躁，急功近利，我想他离成功可能会越来越远，我们身边这样的例子比比皆是。所以，选择了律师这门行业，就要铺下身子认认真真、踏踏实实地走好每一步，以一颗谦虚、务实、理性的平常心来对待实习期。

其次，以积极的行动来吸收周围环境带给自己的营养。对于一个实习律师来说我个人认为选择律师所是非常重要的，实习期是一位律师步入这个行业的前奏曲，对于这个行业的实践能力可以说是微乎其微的。这一年的实习期将会使实习律师完成从理论到实践的转变。对于这一角色的转变，律师所带给一个实习律师的将会对他以后从事这一行业产生定型。对于我个人来说，非常幸运的加入到了龙和律师事务所，在这个优秀的大家庭中，我会不断努力地去吸收它的点点滴滴，让自己不断的得到提高。

再次，在不断巩固以前法律基础的基础上，加强对以前未涉及的法律法规的学习，加强对新的法律法规的学习。对于不懂不会的要敢于大胆提出，坚决不止步与模棱两可，做出任何结论都应该做到有明确的法律依据。

最后，要处处做一个有心人，需要自己去学习的地方并不仅仅是上面的几点，那仅仅是一小部分。在所里处处都是自己学习的空间，多看看律师老师们以前的案卷，总结其中的注意细节和办案技巧，有疑问的地方大胆的向经办律师提出疑问，请其解答。在跟随老师办理案件的过程中，大胆提出自己的想法，多看多问多记多总结。对所里的各项工作都多多参与，我相信其中的每一步都会使自己得到提高。

xx年，我会严格按照自己的计划走好每一部，明年此时，我会告诉自己：，我成功走过。

在此，感谢律师事务所诸位老师和同事对我的指导和帮助。

**年终个人工作总结篇五**

一、老实做人

在思想作风上实事求是，表里如一;在工作作风上认真严谨，讲求实效;在待人处事上光明磊落、诚实守信;在生活作风上端庄稳重，亲切大方;在公共场所和学生面前努力做到衣着整洁得体、语言文明规范，努力在各方面都成为打造学校形象的一面旗帜。同时，作为一名主管业务的副校长，我时刻谨记自己工作的职责所在。我努力做到了关心教师，用心做人，清心做事。对外有损学校声誉的事不做，不利教师团结的话不说;对内力争打造和谐上进的教师关系和文化。

二、踏实做事

在工作中，我一直对周围的人热情真诚，年老教师我敬之为长辈，青年教师我视之为朋友，我常为他们能取得优异成绩而感到骄傲。在每一次的教研活动中，我都真诚地将自己的教学理念、教学方法和班级管理技巧等与教师们交流，不断促进了教师的专业成长;我将自己在听课中的点滴感受与教师们探讨，毫不保留的给他们以帮助和指导。我始终以一颗诚心与全体工作人员团结协作，促进了领导班子整合力的形成，促进了学校的稳定和发展。

在学校特色发展方面，我着力升级了双语教学的理念，从知识能力上升到对文化的借鉴和对比上。增加了教学模式的可操作和可复制性，减少了教师的工作难度。形成了在众多学校中少有的特色理念。

在对新课标的解读过程中，我确立了学校的教学模式，即从直观开始，以抽象结束。确定了课堂多演示多操作多表述，让学生在情境中自动生成的教学方法。

在备课过程中，我理清了备课的脉络，“一备一加一减”：备课要备课标，备教材，备学生;课堂要加学生的生活经验，加学生的活动比重，加开拓视野;课堂要减少对课件的依赖，减少教师的个体演说。学校逐渐形成了教学理念清晰的独特的教学风格。

三、勤奋尽职

在工作中我始终坚持从学校利益出发，从绝大多数老师利益出发，说真话，做实事。在学校制度面前，率先垂范，无一天病事假。在主持考勤工作的时候，我明知工作棘手，责任重大。但是面对学校大局我从不避重就轻、瞻前顾后，在责任面前，不耍“滑头”，敢于担当。确保了教育教学工作的正常开展。提升了学校品位，彰显了学校名声。

四、意由“绩”往

在我分管的工作中，学校仅在这一年多的时间里，分别获得了“素质教育优质学校”、“小学特色校本教研校”、“特色学校建设先进单位”、“教学工作先进单位”、“教育科研工作先进单位”等多项荣誉，在全市名列前茅。我校的“双语”特色在创建活动中顺利通过了教育局的阶段性验收，并于9月20日，全力承办了梅河口市小学校本教研特色学校现场会。活动规格之高前所未有。

我自己在工作中也荣获“师训干训工作先进个人”“教学工作先进个人”“教育科研工作先进个人”“年度嘉奖”等多项荣誉。

但是我始终觉得自己还存在很多不足的地方。工作方式、方法有待于进一步改进，对老师的关心帮助还不够尽心。比如在注重老师的身心健康方面，我一直想开辟运动场所，但受条件限制没有达成。我希望今后能高要求创造性的完成本职工作。使全体教师既能认真工作，又能体会到工作时的快乐和幸福。这是我最大的梦想。

总之，我所做的工作和学校所取得的成绩，一是归功于全体教师的帮助、支持以及恪尽职守的工作，二是归功于上级领导对我的关怀和信任。借此机会，我向一直关心和支持我的各级领导和全体教师致以最衷心的感谢!

**年终个人工作总结篇六**

本学期，结合本校的实际条件和学生的实际情况，本人勤勤恳恳，兢兢业业，使工作有计划，有组织，有步骤地开展。立足现在，放眼未来，为使今后的工作取得更大的进步，现对本学期工作做出总结，希望能发扬优点，克服不足，总结经验教训，继往开来，以促进教学工作更上一层楼。

（一）师德方面：加强修养，塑造“师德”

我始终认为作为一名教师应把“师德”放在一个极其重要的位置上，因为这是教师的立身之本。“学高为师，身正为范”，这个道理古今皆然。从踏上讲台的第一天，我就时刻严格要求自己，力争做一个有崇高师德的人。我始终坚持给学生一个好的师范，希望从我这里走出去的都是合格的学生，都是一个个大写的“人”。为了给自己的学生一个好的表率，同时也是使自己陶冶情操，加强修养，课余时间我阅读了大量的书籍，不断提高自己水平。今后我将继续加强师德方面的修养，力争在这一方面有更大的提高。

（二）认真备课，不但备学生而且备教材备教法，根据教材内容及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，对教学过程的程序及时间安排都作了详细的安排，并认真写好教案。每一节课我都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，课后及时对该课作出课后反思总结，并认真搜集每课书的知识要点，归纳总结。

（三）增强上课技能，提高教学质量，使讲解清晰化，条理化，准确化，生动化，做到线索清晰，言简意赅，深入浅出。在课堂上特别注意调动学生的积极性，让学生多动手，从而加深理解掌握知识。加强师生交流，充分体现学生的主动作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快。

（四）认真批改作业：布置作业做到精读精练。有针对性，有层次性。为了做到这点，我常常上网去搜集资料，对各种辅助资料进行筛选，力求每一次练习都起到最大的效果。同时对学生的作业批改及时、认真，分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程中出现的问题作出分类总结，进行透切地分析评讲，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有的放矢。经过一个学期的努力，期末考就是一种考验。无论成绩高低，都体现了我在这学期的教学成果。我明白到这并不是最重要的，重要的是在本学期后如何自我提高，如何共同提高学生的数学水平。因此，无论怎样辛苦，我都会继续努力，多问，多想，争取更上一层楼。

一、加强学习，大力开展团员思想品德教育

认真组织团员利用班会课和团课广泛开展爱国主义教育，激发广大团员热爱党、热爱祖国、热爱社会主义的情感，引导和激励他们继承和弘扬革命光荣传统，明确历史使命，坚定社会主义信念。自觉把个人理想和祖国的前途命运紧密联系起来，时刻维护国家利益，绝不做危害国家或有损国家尊严的事。从孝敬长辈做起，从尊敬老师做起，从帮助同学做起，树立服务他人、奉献社会的意识，使自己的言行有益于他人、有益于学校、有益于社会。

1、做好每年度的计划、总结及评选优秀团员工作。

2、学校团组织建设工作，学校每学年接收两次新团员。

3、定期开展团课，做好团员的思想政治教育工作。

4、按时收缴团费，及时上缴团总支。

5、坚持每周的升国旗仪式和国旗下演讲活动。

6、做好校广播站的人员选拔，节目制定和播音工作。

7、青年志愿者推选及服务工作。

三、本年度开展了多个形式多样的德育主题教育活动

1、20\_年3月5日开展了“学雷锋，见行动，扮靓美丽纸中”的学雷锋活动。

2、20\_年3月10日举办了《放飞梦想，让青春无悔》主题活动，为处在青春期的孩子上了很及时的一课。

3、20\_年3月12日植树节组织开展了“装扮校园，为树木刷白”活动。

4、20\_年5月清明节联合扁鹊纪念馆举办：“弘扬中医文化、缅怀革命先烈”活动。

5、20\_年6月6日开展校级团员教育大会，全体团员重温入团誓词，表达团员心声，为全体同学起到了模范作用。

6、20\_年9月份开展“践行社会主义核心价值观”主题演讲活动。

7、20\_年10月份举办传扬校风、校训、家风、家训、班风、班训活动。

8、20\_年12月继续做好校园美化工作，为树木刷白及为树木挂爱心标

**年终个人工作总结篇七**

一、严谨治学，教学业务精益求精

我以改革者的精神加强教学能力建设，提高业务素质和思想素质。所教政治学科学生分数高，学生行为习惯良好。在实际工作卟，我努力学习各种教育理论，力求用现代教育理念武装头脑，用科学的教学方式管理、服务学生，课前心中有腹稿，课后头早有教学反思，课中热爱、关心学生，所教三个班学生学习兴趣浓成绩好，我将德育于无声中融于智育过程中，学生自律严了，奉献多了，爱心强了。

二、学校管理积极主动，认真负责

卫生管理心细，务实，每一天，我都要去检查公区清洁，发现问题及时整改，常保持了校园的干净，教室的整洁。安全管理居安思危，不断增强忧患意识，本年度，我们开展安全逃生演习五次，教会了学生自救和他救的方法，增强了学生安全意识。由于宣传广，制度齐，自查自纠多，本年度安全零事故，争创了平安校园，受到了上级的表彰。

财务管理清正廉洁。服从组织安排，经得起财务检查和群众监督，经我操办的各项来客接待开支从不擅作主张，支前有请示，支后有汇报、真正能让领导放心，群众满意。学生管理勤，处理违纪事件快，和学生接触多，与学生感情深厚。教学六认真工细。我主动参与文理科教研活动，不间断地听、评、看、学中青年教师上课，帮扶新参加工作的同志尽快进入角色。行政例会、政治学习、学校大型活动参与积极，从末缺席，迟到、早退，带头遵守学校管理制度和纪律，平时按时报到签名，上班期间在办公室坐岗，学习。

三、不断加强修养，提高管理水平

政治信仰坚定，作风务实，在办公室做好信访接待工作，解决了学校日常纠纷，维护了稳定，正面宣传了学校形象，促进了和谐。营造了良好的育人环境，关心支持了教师和学生的发展，比较园满地完成了上级交付我的工作任务。

总之，在管理早我力求教育管理思想新，以德以学以勤以信树威，言行一致，管理风格实，以上是我一年取得的成绩，当然也有不足之处，还存在着创新不够，学习不足等缺点，来年我一定改正，力求工作再上新台阶。

**年终个人工作总结篇八**

瞬息间，对于我来说不平凡的过去一年即将过去。在过去的一年里，似乎值得自己去回顾的事情并不是很多，生活和工作依旧是沿途没有什么风景，就在我以为大路朝前，日子就这样平静下去的时候。过去一年，我经过应聘和选拔来到了永靖古典建筑二分公司，同时很荣幸被分到了其下属的海宏拆迁有限公司，这对于我来说是一件值得高兴的事情，于是大学毕业一年多后的我，有了第一份自己心仪的工作。

加入海宏的这四个月，对于我来说是一种成长与进步的历程。从头开始学习我完全陌生的一种工作方式、工作内容、以及工作程序。第一次参与城市建设中的拆迁工作;第一次参与拆迁过程中的协议签订;第一次参与签订协议时对拆迁户的讲解;第一次参与讲解里的专业知识运用。这些之于我首先都是要用心去学习，然后必须要熟练运用在工作中的每一个细节里的，然而我这四个月的工作，并非尽如人意。这段时间自己深刻反省过后，我在这里既对自己前段时间工作批评，也做一些总结，如何做好自己的本职工作，亡羊补牢争取在日后的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司。

(一)工作总结。

过去一年10月27日，我正式开始加入到西新线的项目中，跟着老员工学习协议的签订，由于该项目的协议相对简单，在掌握了协议的签订后，我随陆工一起转入商业原油储备库沿沟庄的拆迁项目中。截止过去一年12月20日，共签订协议42份，41户，拆除房屋22户，总拆除面积达2237.06平方米，我参与其中签订的协议共28份。但遗憾的是，我一直没有自信独立签订协议，这将是在未来的一年中，我要面临和改变的首要，也是最重要的问题。

(二)工作中的不足。

我在工作中主动性不足，与领导和大家沟通较少，遇事考虑不够全面，不够细致，工作中不够踏实，失误较多。虽然努力做了一些工作，但距离工作中公司领导对我的期望和要求还有很大的距离。如理论水平、工作能力、以及对具体工作的实施与计划等问题上还有待进一步提高。同时，我对新的工作岗位还不够熟练等等，这些问题我决心在以后的工作中加以改造和解决，使自己更好地做好本职工作。并且自己应该而且能够做的事情，要勇于承担，不依赖他人，不退缩、不逃避，勇敢地迈出此一步，今后在工作中才能做到更加自信和大胆仔细。

二、未来一年计划

过去一年已过，未来的日子依旧充满了挑战和机遇，总觉得所要做的努力，看似容易，做起来却是需要用心、用力、用态度的。但我坚信有公司领导的正确决策，有各位同事的协助，加上我个人的不懈努力，过去一年会是我在海宏的陪伴下蜕变的一年。

(一)增强责任感，服从领导安排，积极与领导沟通，提高工作效率。

要积极主动地把工作做到点上，落到实处，减少工作失误。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，做为一个新人要将自己放的低一点再低一点，懂得团队的力量和重要。

(二)勤学习，提高业务能力。

涉及到工作相关知识的学习，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。大学四年所接受的知识毕竟十分有限，工作中我遇到了许多接触少，甚至从不了解的新事物、新问题、新情况。比如“协议内容的计算”“征地拆迁动员工作”等，面对这些问题，我首先要自己先多了解，做到心中有数，使自己很快能进入工作角色。

(三)勤动手，坚守工作职责。

工作无大小，只是分工不同，贡献无多少，要看用心没有。作为一名刚走出大学校门不久的新人，社会经验和工作经验比较匮乏，因此我们也被很多人用眼高手低来形容。然而，我个人认为从小上进心很强的我，最大的特点就是学习能力强，待人真诚。工作中，我要勤于动手做好本职工作，戒骄戒躁，不做也言语的巨人，行动的矮子。不论是办公室的日常事务，还是协议的签订，我都要用心做到更好。同时，这次要抓住沿沟庄协议签订的契机磨练自己，凭借公司的良好环境提升自己。

(四)勤思考，理论联系实际。

工作中要细心留意。在公司领导的指导关心下，我逐渐熟悉了工作情况，要学会做个有心人，通过自身细心观察和留意，反思和总结，在工作中不断总结经验。捕捉和发现大家工作中的闪光点，加以学习和自我提高，多读多看，学习政策法规，拆迁条例等方面的知识，提高履行岗位职责的能力。

(五)勤动笔，提升专业独立性。

勤写勤练，为了熟练协议的签订工作，要在平时多下功夫，训练自己做到签订协议时胸有成竹，相信自己，游刃有余。要努力重视自己的专业独立性，学会及时专业的勤总结、勤分析、勤汇总，并最终完成自己我的提升和成长。

希望和机会是留给能够面对伤害，并且懂得封存疼痛的人的。不舍弃一些执念，大概永远都没法邂逅接下来的风景。无论别人怎么看待我，或者我自己如何探测生活，重要的是我必须要用一种真实的方式，度过在手指缝间如同雨水一样无法停止落下的时间，要知道自己将会如何生活!现实挟裹着一种莫名且直白的巨大冲击，在不经意间以不容拒绝的姿态渗透进我的生活，一直在昭示着某种必须走过。很多时候，我们无法去想是否能够成功，既然选择了远方，便只顾风雨兼程就好。所以初心莫忘，谨以自勉。

**年终个人工作总结篇九**

20xx年在全行员工忙碌紧张的工作中又临近岁尾。

年终是最繁忙的时候，同时也是我们心里最塌实的时候。

因为回首这一年的工作，我们会计出纳部的每一名员工都有自已的收获，都没有碌碌无为、荒度时间。

尽管职位分工不同，但大家都在尽最大努力为行里的发展做出贡献。

现将全年的工作情况向全行职工作以汇报：

一、重视业务核算质量，贯彻市行各项制度今年是我们商业银行具有转折意义的一年，经过六年的打拼和积累，我行的羽翼已经逐渐丰满，准备更名挂牌，开始新的征程。

然而，如果要使我们景星支行真正走在全行的前列，我们首先要做的是提高我们的业务能力。

我行会计出纳部经常组织员工进行理论学习、岗位练兵。

对市行传达的每一个文件、通知都认真贯彻。

让员工树立主人翁精神，在工作中不推、不等、不靠，积极主动的完成自己的本职工作。

我部一直坚持向时间要效益、向工作要质量。

在核算上无重大差错事故。

二、加强日常工作管理，做好安全防范工作我部的内部制度是比较健全的，各项工作都有明确分工，员工病、事假都严格按照规定及时请假。

在安全防范方面，对柜员日常工作所用的各种公章、名章都严格做到每日下库保管;对重要凭证的领用，都有专人负责;明确柜员的权限，不得擅自授权;对于市行要求上报的反洗钱可疑业务及时上报;随时提高警惕，杜绝诈骗。

总之，我们要将一切防忠于未然，不做亡羊补牢的无用功，力求使全行的工作在稳健中谋发展。

三、培训员工操作能力，顺利通过柜员考试今年是对全行职工个人业务考核要求最严格的一年，综合柜员上岗考试，直接关系到了每个员工的切身利益。

行里不想让任何一个职工掉队，我会计出纳部，为了使每个员工顺利的通过考试，带领员工们利用工作之外一切所能利用的时间，积极准备考试。

其间，我们组织了员工点钞，打字的基本技能考试。

组织员工去培训中心进行业务上机打操作的练习。

有些员工工作、家庭的各方面负担都很重，考试给其带来了很大的心理压力，思想包袱很重。

为帮助这样的同志，我部各个员工在考试期间，经常互相交流思想，一起钻研考试的命题，接受能力快的同志，耐心的给其他同志讲解。

体现出了团结同志的精神，更让员工们感受到了行内大家庭的温暖。

考试临近期间，大家都想争分夺秒的看书，但行里的各项工作是不可以停滞的。

时间是自己的生命，因为这关系到自己是否有资格上岗;时间更是全行的生命，因为有那么多的客户需要我们为其服务。

我部全体员工都义不容辞的选择了后者。

在考试期间，没有人因为自己的利益，耽误本职工作，在最关键的时刻，我们看到了员工们的可爱之处。

四、全员拼“新百日会战”，向最后一季要成果在临近年终的最后一季，市行“新百日会战”的各项指标下达到支行，支行下到各科部。

我部所有职工都在第一时间积极的行动起来，配合行里完成各项指标。

虽然“新百日会战”所大力宣传的各种产品大都是对个人客户的，但是我部员工只要有机会就向来办业务的客户宣传新产品。

尤其是“得利宝”业务问世以后，我部员工向代发工资客户力推此项产品，滴水成河，为行内存款的上升做着力所能及的贡献。

行领导多次强调，存款是责任，不是任务。

就是想让职工转变思想，把行里的事当成自已的事，变压力为动力，当我们正视这个问题的同时，我们也感到了责任的重大和为行里工作的乐趣。

员工们不再抱怨任务繁重，而是把“新百日会战”当成一个活动去积极的参与。

五、积累经验及时总结，稳扎稳打注重实效这一年的工作和考核，又使我部员工得到了很多经验，当然也有很多教训。

我们一直重视员工的整体业务水平的提高，大部分职工的工作质量都是达标的，但仍有业务水平参差不齐的现象存在。

这样势必会对我行的整体服务形象造成一定程度的影响。

所以，我部一旦接到上级部门的个别业务操作变更通知就及时的组织员工学习，减少核算差错。

六、在工作之中也存在很多不足，主要表现在：

1、服务上还达不到要求，有时态度生硬，不使用文明用语。

2、核算质量还存在很大差距，主要是因为工作不够认真细致。

以上是我部20xx年全年的工作总结，向全行领导及员工作以汇报。

这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。

工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。

有今天的积累，就有明天的辉煌。

计划财务部的主要职责是做好会计核算，进行会计监督。

自公司成立以来，计划财务部一直严格遵守国家财务会计制度、税收法规和公司的财务制度，认真履行财务部的工作职责。

从填制会计凭证，登记会计帐簿，到编制财务会计报表;从公司成立时的税务登记，到每月的纳税申报;从开立银行账户，到通过银行的业务结算;计划财务部各个员工勤勤恳恳，忍劳忍怨，努力做好本职工作。

财务部除按时申报纳税外，还积极配合税务局安装使用了税控装置，使用税务局推行的网上申报，使纳税更及时更准确，同时积极了解学习国家税收的最新法规以及有关优惠政策，做到用好政策，用活政策。

计划财务部对公司的资产进行严格的管理，对负债进行严格的控制，杜绝了资产流失。

财务部定期对公司的固定资产进行了清点，对公司的债权、债务进行了核对。

二、加强财务内部控制制度建设，提高财务管理水平

建立健全财务内部控制制度、内部制约机制，提高财务管理水平，是使公司健康发展的必要保证。

为了保证公司的方针、政策和公司领导的管理意志在财务的各个环节得以实施，保证会计人员按照经公司领导认可的程序、要求办理会计事务，保证办理会计事务的规则、程序能够有效防范、控制违法、舞弊等会计行为的发生。

财务部制定出适用于本公司的财务制度，并严格执行了财务制度。

根据公司的统一部署，财务部制定了财务部职责及财务部各岗位的职责，明确了会计人员的职责权限、工作分工、工作规程和纪律要求。

在公司成立初期，财务部根据公司的实际情况和业务特点，制定了公司报销制度、核算流程和审核流程。

并且，在公司的发展、运行中，及时调整和修订会计的有关规定，以适应公司业务的开展。

财务部还制定了“采购物品与劳务管理办法”，以加强内部控制，规范采购业务。

三、努力节省开支，杜绝浪费，为公司的发展出谋划策

为了保证公司的健康发展，在公司领导和各部门的支持下，财务部努力节省开支，杜绝浪费。

财务部定期对支出做出预算，计划开支，合理分配资源，以保证公司业务发展所需要的资金。

在各部门的配合下，财务部还编制了20xx年度公司预算。

财务部对业务部门的工作予以大力支持，在销售“xxx”期间，财务部员工深入一线，为销售业务提供服务。

尽管在工作中遇到了许多困难，例如，对财务部工作的不理解，但是我们深知财务部工作的重要性，并站在公司的立场上，严格执行财务制度，把好审核关。

今年是公司成立的第一年，财务部在这一年里，为建立公司的会计核算体系、成本控制体系和内部控制体系打下了基础。

你想更好友更快的完成自己的工作并且在工作中使错误量到最小甚至不再犯错误吗?很多时候，机关我们在工作生取得了一定的成功，但是花费了巨大的人力和财力，这个时候，一个相关的工作总结是很有必要的。

下面是小编给大家分享的有关工作总结的信息，仅供参考。

欢迎关注更多相关信息。

一年来，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。

由于财会工作繁事、杂

一年来，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。

首先提出完成的工作：

1、及时准确的完成各月记账、结账和账务处理工作，，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。

完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。

2、以认真的态度积极参加西安市财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。

3、对各类会计档案，进行了分类、装订、归档。

再次提出加强学习，注重提升个人修养和综合素质：

1、通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。

2、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

3、努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础;始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

4、不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。

之后提出存在的不足：

1、理论水平不高，当前社会会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了会计基础知识和会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。

2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。

3、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的的效果。

最后提出严格履行会计岗位职责，扎实做好本职工作：

1、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的.步伐。

2、善于总结，提出自己的意见和建议，为领导决策提供准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。

总结经验，建立健全良好的工作机制。

有的人会认为我的文采没别人好、我没别人那么有内涵，我工作总结写差一点没事。

其实，不是这样的，写工作总结不是写作文、也不是写诗，不要你写得那么有深度。

如果你想写一份好的工作总结，就上吧，下面是小编和大家分享的工作总结的相关内容，想知道更多信息，或者是有什么疑问，可以登录本站。

计划财务部的主要职责是做好会计核算，进行会计监督。

自公司成立以来，计划财务部一直严格遵守国家财务会计制度、税收法规和公司的财务制度，认真履行财务部的工作职责。

从填制会计凭证，登记会计帐簿，到编制财务会计报表;从公司成立时的税务登记，到每月的纳税申报;从开立银行账户，到通过银行的业务结算;计划财务部各个员工勤勤恳恳，忍劳忍怨，努力做好本职工作。

财务部除按时申报纳税外，还积极配合税务局安装使用了税控装置，使用税务局推行的网上申报，使纳税更及时更准确，同时积极了解学习国家税收的最新法规以及有关优惠政策，做到用好政策，用活政策。

计划财务部对公司的资产进行严格的管理，对负债进行严格的控制，杜绝了资产流失。

财务部定期对公司的固定资产进行了清点，对公司的债权、债务进行了核对。

二、加强财务内部控制制度建设，提高财务管理水平

建立健全财务内部控制制度、内部制约机制，提高财务管理水平，是使公司健康发展的必要保证。

为了保证公司的方针、政策和公司领导的管理意志在财务的各个环节得以实施，保证会计人员按照经公司领导认可的程序、要求办理会计事务，保证办理会计事务的规则、程序能够有效防范、控制违法、舞弊等会计行为的发生。

财务部制定出适用于本公司的财务制度，并严格执行了财务制度。

根据公司的统一部署，财务部制定了财务部职责及财务部各岗位的职责，明确了会计人员的职责权限、工作分工、工作规程和纪律要求。

在公司成立初期，财务部根据公司的实际情况和业务特点，制定了公司报销制度、核算流程和审核流程。

并且，在公司的发展、运行中，及时调整和修订会计的有关规定，以适应公司业务的开展。

财务部还制定了“采购物品与劳务管理办法”，以加强内部控制，规范采购业务。

三、努力节省开支，杜绝浪费，为公司的发展出谋划策

为了保证公司的健康发展，在公司领导和各部门的支持下，财务部努力节省开支，杜绝浪费。

财务部定期对支出做出预算，计划开支，合理分配资源，以保证公司业务发展所需要的资金。

在各部门的配合下，财务部还编制了20xx年度公司预算。

财务部对业务部门的工作予以大力支持，在销售“xxx”期间，财务部员工深入一线，为销售业务提供服务。

尽管在工作中遇到了许多困难，例如，对财务部工作的不理解，但是我们深知财务部工作的重要性，并站在公司的立场上，严格执行财务制度，把好审核关。

**年终个人工作总结篇十**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，也让我收获很多，还记得刚刚离开学校步入社会的时候，怀着无比激动与些许忐忑的心情走出我人生的第一步。这一步往往也是最重要的一步，像许多人一样，我们在职场中摸索着前进，让自己充实让自己去学习，没有任何经验的我们比别人更多了一份艰难，但是路往往是自己走出来的，凭着自己对生活的热情与对工作的向往最后成为济南凯诺新型建材有限公司的一名新员工。

一：(产品化)熟悉公司的企业文化，人文文化。

最重要的是慢慢熟悉要销售的产品，基本的业务流程，明白公司主要是做什么的?市场定位在何处?我们的市场目标应该投向哪里?针对的市场个体与群体是谁?这些都是我需要学习的，了解公司的产品价格、每一个产品型号、各个产品的大类、产品的组成成分与产品的性能，产品的优势，了解墙体保温与我们所做产品的关联性。对产品的从底到面是怎么做成的，如何施工，等等一系列的问题经过公司的培训与同事们的帮助慢慢的做到心里有数。慢慢的懂得如何更有效的去了解产品知识，通过e\_cel对公司的产品全面做出一个梳理，产品的价格，类别，型号，企业文化，型号对应的产品，各个型号的英文描述，公司的产品的英文翻译，等做出这一系列的归档之后对产品又有了全新的认识，这样为以后去各个网站发布信息就奠定了基础，节省了时间。

二：(产品报价的灵活性)等熟悉了产品本身的性能之后，其实报价看似简单，其实里面学问很多。

刚开始我完全不知道怎么去报价格，一下子就被客户问住了，不了解价格怎么构成，也与自己的业务不熟悉有关系，这样子总感觉与客户之间找不到话说，经过公司的技术人员指导，懂得怎么去报价，怎么去分析价格的组成，懂得关于价格的问题怎么与客户去沟通，价格怎么波动，施工费怎么算包含哪些东西，怎么根据excel做一个很正式的报价。

三：(网络与市场)作为电子商务，网络销售，如何去找客户，如何通过互联网打开公司的市场却是令人头疼的一件事情。

(1)通过注册行业网站，什么叫行业网站呢，行业网站就是与我们行业产品为之有关的网站，比如国内知名的很多网站，上面的人气都很旺，像\_\_\_等等人气网站，通过每一个网站找到自己产品所属行业，建立自己的商品的商铺，把自己的产品与样品公司的信息一一上传，注意产品的信息尽可能全面详细，这样子发布的信息质量才可能更高，在同类的产品所搜之间才会更靠前，慢慢的通过网站的的相关链接发现其他更多的商务网站，自己注册会员，发布信息，慢慢的注册网站多了，也学会了怎么去鉴别哪些网站的实效性大，尤其对我们靠完全免费获取买家信息的来说就显得尤为重要了，以后就会针对性地经常管理某些网站，判断网站的好坏的一个重要标准就看能否得到询盘了，判断网站好坏的标准，理论上说注册网站越多越好，但是有的效果也很不明显，要懂得择优处理网站，需要从浏览量，搜索排名，网站更新速度，服务项目等多个角度分析。有的人说做这个很累，一天要注册几十个网站，发布几千几万个信息，很枯燥，很乏味，天天还要更新每天的信息，的确是很辛苦，看似这工作很简单似的，其实很辛苦，它锻炼的是人的耐力与个人的毅力，每一天更新我们的产品排名就靠前，被人搜到的机会就更大，能接到询盘机会就会更多，注册网站多了，公司的产品名气就上去了，你想你去搜索引擎一搜这个关键词语出来全是本公司的信息，这样子公司的宣传效果就更好，因为我们做的都是免费的，查询买家信息时看不到联系信息，对于普通会员来说可以网上直接询盘的算不错了，可是效果很差，所以在买家市场条件下供应商主动寻找买家才能获得更多的机会。注册免费的网站，就应该勤快更新，否则很快发布的信息就会被淹没。

(2)通过搜索引擎找客户，具体的操作方法，产品的关键词语+经销商/买家。产品的名称+产品的价格。产品名称+行业里面著名买家的公司的简称或者全称。寻找行业展览网站。观察搜索引擎右侧的广告。寻找有链接到大客户的网站的网页。

(3)论坛法，去有关的商业论坛，那些里面有很多谈论关于有关类似产品的提问，去那里介绍公司，从而推销自己的公司，通过自己的博客，聊天工具去宣传自己的公司。

(4)逆向法，我们是做建材市场的，想想用我们这个产品的行业，与他们建立关系，也是迈向市场的一步，像一些保温公司，房地产公司，建筑公司，或者施工的个人，都是我们产品的适用对象，从这里着手，从而有机会寻找我们的经销商，像他们推销应该也是个不错的选择。

(5)通过信息平台，有很多工程的网站，我们可以从中获得很多项目的信息，根据提供的信息，我们去核实项目的真实性，让业务员去跟进。

(6)建立自己的网站也是个很重要的工作，怎么合理规划自己的网站，怎么去合理布局都是我应该学习的，经过一年的努力，也获得很多的项目信息，做了些工程，像银川，山西妇幼保健院，辽宁厂房等。但是事情总有好有坏，确实这一年的有用的信息还是很多的，不知道怎么回事，后期交给技术或者业务员去跟进的同时，成交的几率是很小的，这样下去提供再好的信息也是问题，怎样突破这个障碍下面再仔细谈论。

四：工作中处理客户的条理性：

网上找业务，我自认为我的工作上手还比较快，有条理，我制定了图片说明的报价文档，这样子发给客户的时候比较方便，对于客户，我把联系过的客户集中归纳在e\_cel文档，作为客户管理系统，对产品的分析，不同的报价，客户的类型与需求，客户的来历与电话，项目的情况等做出登记，因为我们是做工程的不同于别的行业，说不定这次打过电话之后很久就不联系了，也说不定突然那一天再联系，这样子也算对客户的尊重，等再打电话的时候自己知道这是哪个客户等，我想对于客户归档是件很重要的事情，就像一些代理商的档案也一样，对于代理商的协议价格等，每个代理商出货的情况，出货的价格，运费，汇款情况都要做好档案登记，做到心中有数。

五：与公司内部人员合作的重要性

怎么样与工厂的员工配合与工地上的施工员配合都是件很重要的事情，从合同-备货单-生产单-出库单-物流-收货人收货，等等这些环节都要注意链接，注意出货的数量，生产出货的型号，按时按质按量把货送到收货人手里，出过多少货，每个项目用过多少货，每种产品用过多少，都应该建立档案归档，做到心中有数。对于山西那个客户就是因为彼此之间的衔接出现了问题，最后弄的大家都挺不愉快，所以过程与流程配合都是需要我们注意的。

六：产品的市场分析：

(1)市场需求分析，现在做我们这个行业这个产品的也不是一家两家了，但是对于市场还是没有饱和，从原来的瓷砖到现在的仿砖应该是市场的一个重大转变因为瓷砖劣势的出现，保温的兴起，国家节能的倡导，为我们的产品提供了较好的市场竞争机会，所以市场的力量还是很大的，怎么样去开拓这个市场，我们全体员工不管从自己的自身问题与公司的问题都应该全面着手。

(2)竞争对手与价格分析，现在市场上做这个东西一般人们熟知的也就是久诺、skk、立邦、中德瓦克、华石等等，所以市场的竞争是相当激烈的，可能别人的工艺不如咱们成熟，但是竞争的条件是很多面的，我们有我们的优势，但是我们也有劣势，像我们的价格可能比别人家的高，市场关系不如别人成熟，人脉没有别人广阔，队伍不全，技术人员缺乏，其实技术人员不光要技术上很精通，对待每一个客户怎么走进他们的圈子，怎么去交谈，怎么去建立关系都是我们应该学习的，我想都是我们要考虑的问题。所以怎么用我们的优势去抵抗别人的劣势，去捕捉市场这很重要。

七：\_\_年区域工作瞎想以及个人与公司出现的问题：

(1)依据区域销售情况与市场的情况，自己将计划主要放在了北方与沿海的沿边城市。

(2)怎么通过网络找些我们产品相关的项目信息，有质量的信息，怎么去拓展网络，为公司提供更多的质量好的项目信息，这是我的责任。

(3)积极配合代理商销售，服务好代理商的各项工作，与他们建立良好的合作关系。

(4)自己在搞好业务的同时认真学习业务知识、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。

(5)为确保完成公司的任务，自己平时积极搜集信息并及时汇总，争取明年的市场我们能做好。

(6)由于同行竞争激烈价格下滑，\_\_年领导应该认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎行情，市场行情的出厂价格。

八：公司的问题：

(1)公司从一开始管理上就存在很多的问题，但是经过这一年的大家共同努力很多问题都得到很好的解决，就像我们是施工与销售并重的企业，对于施工怎么管理，光卖材料怎么管理，都应该做出相应的规定，款怎么回，工地开工做出预决算，材料应该要多少，各项费用，应该先做出汇报，施工管理人员定期对于工程的情况应该随时向公司说明，用了多少料，出了多少平方要做到心中有数，怎么与工地上的与我们相关的人建立关系等都是需要学习以及改进的，不要到了最后都来问我用了多少料，项目经理在管工程，每次料出货签收自己都要做出登记，这样不用问大概用了多少自己也能稍微明白，也不会到了最后乱七八糟的，这也是项目经理应该做到的。

(2)项目信息，这是令人头疼的一个事情，每次项目信息需要技术或者业务员去跟进的时候，我的工作对于这个项目我已经交出去了，对于后期的跟进我可能不会再跟进了，这时候不管技术与业务员从这个项目地回来，应该把你了解的项目情况与当地的情况都给公司做出汇报，让大家想想这个项目的合作的可能性，后期怎么跟进，需要哪些服务，这个项目的关键点在哪里，这个项目的关键人物是谁，他们注重哪方面的信息，这些业务员去的时候应该稍微搞明白，我们公司现在就是这个样子，不管技术与业务员去了之后回来之后没有几个人知道，然后后期也就没有什么动静了，就这样一个项目废掉了，那照这样下去，再好的信息也会死掉，我们后期根本走不进去，或许很多项目我们有可能是做陪客的，是需要关系的，但是不可能每个项目都是内部关系当陪客，10个项目总有1个项目不是陪客，可是我们在后期的工作中我觉得问题很多，不管技术与业务员与我们公司都应该想想这后期怎么样才能进的去，怎么去打通这层关系，怎么把握好项目信息，我们总是对于每个项目持消极的态度，总说这个项目是做陪客，如果这样子，去或者不去又有什么区别呢，所以项目拿到手我们人员应该好好分析这个项目的质量，还有项目的及时性，很多时候汇报一个项目，没人管也没人告诉怎么处理，等突然有一天公司问这个项目的情况，时间拖得这么长，说不定人家早就定了，这样子再去找机会我们就显得更加被动，所以我们的态度应该改变一些。

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