# 2024员工个人年终总结汇报10篇

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-06-30

*20\_员工个人年终总结汇报范文10篇回顾工作后，对自己明年的工作有了更加严格的要求，更明白未来一年要面临的挑战，不会很简单，但是无畏无惧，下面小编给大家带来关于20\_员工个人年终总结汇报，希望会对大家的工作与学习有所帮助。20\_员工个人年终...*

20\_员工个人年终总结汇报范文10篇

回顾工作后，对自己明年的工作有了更加严格的要求，更明白未来一年要面临的挑战，不会很简单，但是无畏无惧，下面小编给大家带来关于20\_员工个人年终总结汇报，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**20\_员工个人年终总结汇报篇1**

伴着圣诞欢快的节日气氛，我们即将迎来新的一年。在过去的一年中，公司在董事长的大力支持和各部门的密切配合与全体员工的共同努力下，基本完成了公司下达的各项生产任务。在此，我对公司一年来的工作予以回顾和总结，同时祈愿我们公司明年更美好!

一、工作回顾

1、产品产量方面。过去的一年里，公司生产部门力挑重担，在设备技术资料不完善、工艺不成熟、产品检验技术不达标、不完善的情况下，进行了一些工艺上新摸索与试验，克服了原材料质量不高而客户质量标准大幅提高、订单紧且不稳定等困难，共完成成品油入库共计kg，其中沙棘籽油kg，沙棘果油kg，对原有沙棘籽油提纯入库kg。为达到客户在产量和质量上的要求，生产部合理调整生产计划，利用有限资源，及时满足客户交期，为今后公司产品多元化打下了良好的基础。

2、产品销售方面。20\_年是\_\_公司销售局面全面好转的一年，经过公司销售部门的努力，公司已于公司建立稳定的供销关系，为明年的销售业绩增长奠定了基础，也为明年生产计划的编制提供了可靠的依据，目前公司产品已销往\_\_、\_\_、\_\_、等\_\_个城市，并有部分产品被客户销往等国家。20\_年公司销售额万元，其中胶囊类万元，油品类万元，净利润万元。随没有完成年初制定的销售任务，但与去年相比公司业绩明显好转，相信20\_年公司会实现跨越式发展。

3、产品质量方面。公司质检部门为是生产的产品达到客户质量要求，多途径检测产品各项指标，通过学习提高自身检测水平之外，还多次咨询甘肃省检验检疫中心工作人员，请他们帮忙代检，检验结果与自己检验结果对比探索新的检验方法。质检部门员工除严把好产品进货、制造、出厂各环节质量关以外，另编制施行了质检各环节的质量记录，留下了真实全面的质量检验数据，及时向营销部提供了各种产品的检验及测试报告等。生产部在完成生产任务的同时，同样高度重视产品质量，严把生产工序的每一个质量控制关，做到每月成品交验合格率都在\_\_%以上。一年来，公司各部门始终坚信产品质量是设计、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，从而实现成品交验合格率逐年递增\_\_%的目标。

4、机器设备管理方面。在过去的一年里，公司各种生产设备运转完好率达到\_\_%，尚未出现一起因设备原因影响生产的事故。可以说是因为大部分设备都是新设备，故障率较低。但我们设备维护还是按照iso\_\_设备维护保养的相关文件进行定期检修保养，全年安排且有相应的文件记录，有力地保障了设备的正常运转，进而确保了生产运行的稳定。

5、人员管理方面。由于公司生产的不连续性及人员学历水平普遍较低，对人员管理工作造成了一定的困难，这无疑于给生产管理带来极大压力，但就在这样的压力推动下，公司各部门各车间还是坚定地进行员工岗前岗中培训，保证新进员工的顺利进入岗位角色，做到基本胜任轮换岗位工作。在这里我得感谢几位车间主管和各个车间一线的组长，是他们的鼎力支持和配合才使得生产部有了如今的良好局面。

6、安全生产方面。在过去的一年里，生产部门将安全生产纳入日常的管理工作之中，做到随时对各车间员工进行安全知识的教育，并监督检查及时消除各车间存在的安全隐患，同时加强了对生产现场劳动纪律和劳保用品佩戴的监管，保证了生产车间的有序运行，全年度未发生一起人身伤害、设备损坏之类的安全事故。

二、存在的不足与对策

公司在过去的一年里虽然做了很多的工作，也取得了一定的成绩，但也还存在较多的问题，主要有以下方面的不足：

1、质量管理方面

1)员工质量意识淡薄：目前在部分员工身上还存在质量事不关己，漠然置之的态度。这与培养员工质量意识，树立质量危机感，落实产品质量责任制做得不好，不到位有很大关系。

2)缺乏全员参与质量管理理念：我们现在缺乏的就是全员参与质量意识，有时会出现一个真空地带，谁都管谁都不管的局面，而且在有的时候，生产现场有管而执行不到位的现象。我个人感觉，有时候靠一个部门来管这种事，想做的尽善尽美是不可能的，这必须与我们全体员工以及各级管理人员的积极配合是密不可分的，没有员工的配合和管理人员的齐抓共管是完成不了的。

3)缺乏质量记录意识：产品在整个制造过程中，如何完整记录产品过程质量状态显得尤为重要，如果有了完善的质量记录，它将为产品生产流程更改、技术分析、数据查寻等提供准确的依据。虽然这方面在逐步改善，但离我们质量管理体系所要求的写我们所做，做我们所写，记我们所做的还差较远!

2、人员管理方面

由于我们是订单式生产模式，订单的连续性怎样直接影响到生产管理的诸多方面，有时任务不足也致生产现场管理松懈，员工的精神面貌和紧张感缺乏，在这方面我们正策划予以整顿、制定完善的规章制度和培训计划，施行有效的激励措施，不断提高员工的综合素质，以适应企业今后发展的需要。

3、物料消耗及成本控制方面

由于我们以前没有对物料消耗及成本进行考核，有许多的非正常成本增加时有见到，如工具损耗率高、物料利用率不高，员工装配及物料储存不当引起浪费等等，这些不经意的浪费都将增加我们的成本，导致这种现象的存在，这里面有很多原因，有些是员工成本意识不强，有些是工艺规范和材料要求不太明细。要做到成本有效控制，得从我们每位管理、技术人员做起，只要大家监督到位、标准制定合理，考核措施完善，我们的非正常成本才可降低或消除。本部门将根据实际情况实施相应的、合理的奖罚措施和节约能源、降低成本的思想教育，使员工的成本意识和主人翁精神得到逐步提高!

三、从公司整体方面，我们有以下几点建议

1、尽快完善现有产品技术资料，并确保其编制、发放的准确性、完整性和及时性。因生产工艺流程设计试制输出的各种技术指标是以后物料采购、生产制造、试验测试、使用安装、售后投诉处理等过程必须遵循的标准和依据，因此，本部门建议技术部门尽快完善相关技术文件，以便各环节利于工作!

2、建立健全工作质量责任制：就是要对公司每个部门和每个员工都明确规定各部门和个人在工作质量上的具体任务、责任和权力、以便做到质量工作事事有人管，层层、人人有专责，办事有标准，工作有检查，这样才可以把与质量直接有关的工作和广大员工的积极性、责任性结合起来，形成一个严密的质控体系!

3、随着公司销售量增长、对用户提供详细的产品指标也越来越重要，原来的售后服务模式已不大适应，建议设专人负责售后服务工作。其主要职能为开展技术服务、跟踪落实客户使用效果和要求的调查和处理出厂产品的质量问题。

4、因公司员工流动量大，个别员工的团队凝聚力和归属感不强。长期以往必将影响产品质量、工作效率等、建议公司在企业文化、员工归属感及团队凝聚力方面加强树立与培训。

四、20\_\_展望

面对即将到来的20\_\_年，公司愿以最饱满的热情对待新年的每一天，在现有的基础上，各部门机密配合，团结协作，克服存在的不足与困难，提高工作质量，进一步抓好安全生产，为企业的发展尽我们的努力!

**20\_员工个人年终总结汇报篇2**

20\_，这是我工作初始的一年。在这一年里，我完成了一个由高校毕业生到公司员工主角的转变。回顾这段时间的成长，收获颇多，自己的心态不断调整、成熟，为人处事的潜力，各方面都在不断的成长变强。

记得刚进公司的那会，不明白自己该干什么，师 父交代的活儿干完了就不明白干啥了，脑子一片空白。每一天下线、压端子、分线，原先这就是工作。心里很不是滋味，校园学的知识一点都不能学以致用，很迷茫。随着时间的推移，我发现下线布线虽然看起来枯燥、平淡，把工作完成是极容易的事儿，但要做的快，做的好，且不出项点，却是件十分不容易的事。

于是，我慢慢的调整好自己的心态去重新审视这个小群众，也渐渐的明白，其实各个岗位都有发展才能、增长见识的机会，只要我们满怀着一颗热忱的心，最平凡的岗位也能够做出最不平凡的业绩。我将这一年的工作收获总结如下：

一、诚信敬业

无规矩不成方圆。工作中，我严格遵守公司班组的各项规章制度，不迟到、早退，不懂就问，把自己本职工作内的事情做到。即使是最基础的工作，也不断地创新求进。

二、学无止境

职业生涯是学生生涯的一种延续。进入社会的这个大群众后，我仍发现自己在许多方面的知识缺乏。三人行则必有我师，原先社会这个大群众是如此的粉彩多呈，没有什么知识是学的完的。

学如逆水行舟，不进则退。为了让自己的知识底蕴更上一个台阶，也为了职业生涯能有更好的发展，我激励自己自考学习，用更强的知识来武装自己。

三、处事为人

象牙塔中的生活，我们天真的活在一种自以为的骄傲中，以为自己已经无与伦比。工作后才真正明白，如果只是一个人，永久都成全不了秀的团队。谁都不可能建座孤岛，一个人要取得成功，务必与他人一道工作并得到别人的合作。

这个过程，除了技术，便是处事为人的潜力，不是狡诈，是尊重聆听，真心换真心的过程。我们的群众和谐融洽，我们的工作氛围简单，大家都毫不吝啬的交流传授经验，我们的团队凝聚力强了，我们的工作效率便越来越好。

今年，是我职业生涯的第一个丰收之年，无论是在行为、思维上都切身感受到了提升和进步，更加清楚的明白自己的优势与不足，也下定决心去学习职业生涯中必备的更多的潜力和技巧，我会在此基础上不断的调整学习。

新的一年即将开始，相信，在未来的工作之路道路上有全新的收获和精彩!

**20\_员工个人年终总结汇报篇3**

一年的工作到今天就结束了，这一年的时间是过得非常的快的，在这一年中自己也很好的完成了所有的工作，也取得了很好的成绩，在这个过程中也改变了自己的一些缺点，总的来说我今年的表现是值得表扬的。现在这一年的工作也已经结束了，在新的一个阶段的工作开始之前为自己今年的工作做一个简短的总结，让我带着对明年工作的计划和期待开始新的一年的工作。

一、思想方面

作为公司的一员，不仅要认真的去完成自己每一天的工作，也要有一个好的态度去对待工作。在工作的过程中要多去思考，要以公司的利益为先，其次才是自己的利益，只有公司发展好了自己才能够在公司有更好的发展，所以在工作的过程中要多站在公司的角度去思考问题，而不是站在个人的角度去看待问题。在工作中要做到全心全意，要有一个端正的工作态度，这样才能够更好的去完成自己的工作。其实在做好每一个工作的过程中自己也是能够有一些收获的，对我们个人也是很有利的。

二、纪律方面

在完成工作的同时也要做到严格的遵守公司的纪律，不迟到、不早退这是最基本的，在上班时间之内也要做到不做跟工作无关的事情，不利用工作的便利为自己谋取私人利益，要时时刻刻的用公司的规章制度来规范好自己的言行。在这一年我是没有迟到过一次的，在上班的时候也从来不会玩手机或者做其它的事情。在上班的过程中也能够做到听从领导的指挥，在这一方面我的表现是很不错的。

三、工作方面

上班的每一天我都会认真的去完成自己的每一个工作，在工作的过程中也会去思考自己怎样做才能够把这个工作做得更好。今年自己的工作可以说是完成得很不错的，虽然说也出现了一些错误，但都不是什么大的问题，我也能够很好的去发现自己的问题并且改正。在这一年的工作中自己是又学到了很多的工作技能的，在我看来这些技能对我完成自己的工作是有很大的帮助的。我想在新的一年自己也应该要保持着今年的积极的工作状态，在明年能够有更多的收获。

明年自己要努力的去改变自己的不足，让自己能够拥有更好的工作能力，在完成工作的过程中也要多进行反思，多向其它优秀的同事学习。我相信我明年是一定能够有更好的成绩的，我也期待着自己明年的表现。

**20\_员工个人年终总结汇报篇4**

时光如梭，不知不觉中来工作已有一年了。在我看来，这是短暂而又漫长的一年。短暂的是我还来不及掌握的工作技巧与专业知识，时光已经流逝;漫长的是要成为一名优秀的客服人员今后的路必定很漫长。经过一年来的工作和学习，对客服工作也由陌生变成了熟悉。

很多人不了解客服工作，认为它很简单、单调、甚至无聊，不过是接下电话、做下记录、没事时上上网罢了;其实不然，要做一名合格、称职的客服人员，需具备相关专业知识，掌握一定的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作责任心，否则工作上就会出现失误、失职状况;当然，这一点我也并不是一开始就认识到了，而是在工作中经历了各种挑战与磨砺后，才深刻体会到。下面是我这一年来的主要工作内容：

一、立足本职，爱岗敬业

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做;当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，做好工作计划，坚决服从公司的安排，全身心的投入工作。

二、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。作为\_\_基层客服人员，我深刻体会到理论学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。一年来我坚持勤奋学习，努力提高理论水平，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。

三、工作生活中体会到了细节的重要性

细节因其“小”，也常常使人感到繁琐，无暇顾及。对工作耐心度，更加注重细节，加强工作责任心和培养工作积极性;对工作耐心度，更加注重细节，加强工作责任心和培养工作积极性;

四、取长补短，提升自己各方面能力，跟上公司前进的步伐

很幸运可以加入\_\_客服部这个可爱而优秀的团队，\_\_的文化理念，客服部的工作氛围已不自觉地感染着我、推动着我;让我可以在工作中学习，在学习中成长;也确定了自己努力的方向。此时此刻，我的目标就是力争在新一年工作中挑战自我、超越自我，取得更大的进步!

**20\_员工个人年终总结汇报篇5**

回顾近一年的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将主要情况小结如下：

一、20\_\_年工作小结

我所在的部门是物流部，首先在20\_年这个及其不平凡的一年里，我们物流部全体员工在企业领导的领导下能够顺利的圆满的完成我们企业制定的业务任务，我作为物流部的一员感到非常的开心以及自豪，我们部门的工作职责是需要比较好的专业业务能力，同时更需要很强的与客户交际沟通能力。在专业方面，由于之前我所从事的工作都是和物流有关的工作，也进行了系统性的学习，个人在这方面亦是很感兴趣，遇到棘手问题，通过查阅资料、询问同事能够独立解决，所以这方面很有自信的;在过去的一年里自身还是存在一些问题以及工作上的不足，在工作上还不够沉稳，不够老练，在对待新老客户的各种要求有的时候不够及时的做到位，自己感觉还是有点欠缺，这个方面我想在以后的工作里更应该进行多多锻炼，多多改进。

二、20\_\_年的工作计划

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，积极的配合好各部门的工作链接，在适应新的工作岗位之余，希望学习些其他部门的业务知识，提高自己的业务能力，树立办公室的良好形象。

三、对企业的意见和建议以及各种诉求

1.希望企业能为我缴纳\_\_社会保险。20\_年\_月、\_月都有相关文件证明我可以缴纳\_社保，希望企业能予我这样的福利。

2.请企业结合实际考量我们物流部门的工作性质，每一位职员都是希望自己所付出的努力与回报的结果能够相等，这样也会提高每一位职员的工作积极性，更好的为企业工作，这样也有助于企业的发展。

3.希望20\_\_年企业结合实际情况重新制定我们物流部的考核制度。

**20\_员工个人年终总结汇报篇6**

我于20\_\_年\_月份任职于\_\_，作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作;但是在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了\_\_这个集体当中，成为这大家庭的一员，回顾这段时间的工作，我在任职期间，严格要求自己，按照公司规范，做好自己的本职工作。以下就今年的工作做一个总结：

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，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。工作内容主要概括为以下几点：

1、认真做好向供应商进行原材料采购价格、每天收集的产品报价等信息的发布工作。

2、认真完成了每日进行铝锭质量的称量及记录，统计信息，统计生产情况，协助生产部更好的进行工作。

3、做到了货物发交数量和时间的准确。如果这一环节出了问题，就会影响销售部门各个工作环节，因而浪费人力和时间，大大降低工作效率。

4、做生产计划，制作相关发货报表;与生产部门，物流公司，其他分公司进行产品出库的沟通协调。

进入\_\_从事内勤一职，已有\_\_个月，十分感谢公司给我这个实习的机会。我的职位公司将其描述为销售部内勤，因为公司从始至终没有安排较为明确的工作给我，我依据复试时与刘总的谈话，将我从事的工作做了一个比率上的划分，内勤文员方面的工作大概占到\_\_%，销售占\_%，而实际上这个比率是有很大误差的。

公司所采用的\_\_搜索，实质上是一种由潜在客户寻找我们的过程，相对比较被动。而我这个网络销售的除了平时看看帐户消费情况，其他的动作也是白用工。为了对得住网络销售这个词，于是我在网上注册了几个免费网站并找个几个专门针对化工设备采购和供给的网站，更重要的是信息免费。

这相当于是化被动为主动，这两个月时间我从这些网站也陆陆续续摘录下来一些有价值的信息——江苏或周边省市的客户并且是我们公司能够生产的产品的求购信息。当然，完成以上的工作花不了多少时间，除了曹经理偶尔安排的比如下发货单、做报价单、送个文件，以及顾仓管调到车间后，巫科长交待的工程图复印及文件发送工作之外，剩余工作时间还有很多，而这部分时间也是我比较迷茫的，因为我不太确定自己应该怎么来利用这些时间。

工作积极主动是一个有责任的员工对自己的最低要求。我相信自己是有责任心的，要不然不会在接到任务以后第一时间去完成它，不会在无所事事的时候诚惶诚恐，不会认不自己的付出和回报不成正比并且因此而坐立难安，不会在最初的时候主动询问——我可以做些什么，有什么可以帮上忙的。

显然以上的并不能符合公司有关积极主动的标准，十分抱歉，就目前来说我实在不知道哪些可以积极主动的去做，因为我对公司整个操作流程缺乏了解，我所见到的只是细枝末叶，我被安排去做的也是临时所需。仅管通过观察我已经大概的了解内勤需要做的一些工作，但我不敢贸然动手，因为这项工作没有安排给我，我很担心因此而产出越俎代疱之嫌。

综上所述，对我本职工作这一块，虽然工作已经有\_个月，但我还是理不出一个头绪，我对此也深感抱歉，还请见谅!

**20\_员工个人年终总结汇报篇7**

回顾自己过去的一年，自己在工作时的灵感似乎又迸发了出来，但是现在并不是时候。一年的时间已经结束了，自己在工作中留下了很多的疑惑和问题。我要好好的总结自己的问题，要在下一年做出相应的改变。现在，在仔细的反省过后，我对自己过去一年的工作做了归纳和总结，现在，记录如下：

一、工作情况

在这一年里，我还是担任着公司的设计师工作。不断的在创作、设计、修改……，我非常的喜欢自己的工作，设计出漂亮的室内设计让自己也能感到自豪。但是，作为一名工作者，我们的设计并不是为了自己，而是为了客户。

在工作中，积极的接下自己擅长的设计任务，并在工作中积极的和客户交流，认识到顾客的所需，并着手进行设计。在这个过程中，其实还算顺利，但是工作却并不简单。

为了完成一个好的设计，我常常会为此感到头疼，希望自己能为客户提供更好的设计，也回花很多的心思。但是，有时客户却不会选择你的想法。这个时候，就到了工作中最困难的时候，和顾客的交流和修改。

在工作当中，我们都是边做边交流，根据顾客的要求做，但是在成品出来后，为了顾客的体验，我们还要听取意见进行进一步修改和完善。我一直很难做好这个阶段，但是作为一名工作者，我还是让自己耐心的听取顾客的意见，耐心的做好修改。

二、个人的不足

反省一年的工作，自己的不足就是耐心。和形形色色的顾客交流真的很费耐心，因为我们不仅要去听，还要去了解，去构思。这对我也是很大的压力。而且我还是没有磨练出很好的耐心。尽管在交流的时候不会表现出来，但常常会影响到我之后的工作。

三、总结

一年中，发生了很多的事情，自己有过突破，也遇到过瓶颈，也在和顾客的交流时生气过，但是这些终究都过去了，自己在不断的前进的时候，也放下了这些。现在我将这些重新总结，希望自己能认识到自己过去的错误，在之后的工作中继续努力!

**20\_员工个人年终总结汇报篇8**

时光飞速而逝，整日中有收获，有经验，有教训，但我自身而言是充实的，我融入了超市大集体中。

从事超市收银工作不长的新人，我的自身素质和离工作要求还有的差距，但我能够克服努力学习，端正工，向有经验的人员请教和学习，能踏实，地本职工作，为超市的发展了应，现在自身工作中遇到的问题有如下心得，也算对工作的总结吧。

一、遵守超市纪律

与现金直接打交道的收银员，我遵守超市的作业纪律，收银员需要在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和产生的公款私挪的。收银员在收银作业的不可擅离收银台，以免钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。

二、做好商品装袋工作

将结算好的商品替顾客装入袋中是收银员工作的环节，不要以为该项工作是最容易不过的，往往该项工作做的不好，而使顾客扫兴而归，装袋作业的控制程序是：时刻为顾客着想，以顾客为优先。

三、注意离开收银台时的工作程序

要将“暂停收款”牌收银台上，用链条将收银员通道拦住，将现金锁入收银机抽屉里，钥匙随身带走或交到值班班长保管，对了暂停收款要以礼貌的请后来的顾客到的收银台结账，并为等候的顾客结账后方可离开。

四、与微笑和的对消费者

人常说顾客上帝，这句话一点也说错，的服务了，整个超市才会的发展，亲和力，于他人亲近了。消费者才会如一家人，才会与超市为家，才能的招来顾客，月的工作经历让我成熟让我理解超市的经营理念，我只希望以我之心，以我之努力换来超市的。

最后我要团结在超市周围，取长补短，的实践能力，工作能力，交际能力，沟通能力，为我超市发展而努力，为本职工作而努力。

**20\_员工个人年终总结汇报篇9**

时光荏苒，一个紧张、充实、有序、奋进的学期即将结束。本学期，在镇教研室的领导下，在学校领导的精心安排下，我校教研组组织教师积极地开展了各项教育教研活动。在继续推进“先学后教，建立有效课堂”的课堂教学模式的同时，把新课程标准的新思想、新理念和数学课堂教学的新思路、新设想结合起来，努力提高课堂教学效率，切实提高教育教学质量。本学期的主要工作总结如下：

一、坚持学习，促进教师素质的提升

随着教育理念的不断更新和发展，我们深深认识到教师如果不学习，教研活动就会成为“无本之木，无源之水”。因此围绕课程改革，我们组织数学教师进一步学习数学课程标准，学习教参，组织老师看课堂教学实录，增强课程改革的意识和自觉性，促进课程改革的深入发展。同时学习教育杂志刊载的最新教育理念、信息动态、科研成果，不断的更新知识、充实教师。学校本着以教师为主体，校本研究为载体，培训为依托，组织教师出外听课学习，其中先后组织四、五年级数学教师去三乡光后小学和\_小学观摩教材分析;组织小学骨干教师去小榄观摩精品课程教学;组织老师去朗晴小学观摩说课比赛;组织了三、五年级全体数学老师参加镇教研组举办的教研活动等等。

二、实践方面

1、重视校本教研活动。期初组织优秀教上示范课：为加强课堂教学的交流和提高青年教师的教学能力，组织新入职教师上汇报课汇报课;\_月初请专家来我校指导教学;\_月初，为迎接市一级学校评估，我教研组又特别组织老师们每人一节公开课，人人参与听课、评课，并提出建议和意见，进行整合;\_月中旬，“\_”初赛课，并推选出5名数学教师参赛;\_月\_日组织“\_”复赛。

2、加强集体备课。集体备课是在每周一次的教研活动中开展，人人参与、精心准备，在认真解读教材、吃透教材的基础上结合本年级组实际情况进行集体备课。通过集体研讨分工主备，主备人说课——集体评议并整合个人加减教后反思的过程;最终让老师写出具有自己教学风格的教案。每次活动都突出了以下三定：“定内容、定时间、定中心发言人”，集体备课主要以年级组为单位，由组长负责。通过此项活动，实现教师教育教学水平的共同提高。

3、优化课堂教学，强化质量意识。本学期继续把优化课堂教学，重视教学过程，提高课堂教学质量，突出课堂教学的实效性作为我组的重点工作。注重课堂教学的过程管理，促进了教师工作的积极性。

4、进一步规范学生作业，力求提高作业练习的效能，作业布置精心合理，作业做到批改准确，反馈纠错及时，适当批有鼓励性评语，保持作业本整洁，书写规范，使学生养成良好的书写习惯。切实减轻学生的课业负担。坚持每月一次的学生作业量化考核检查。

三、存在的不足和需要进一步加强和提高的几点

1、由于本人能力有限，又是第一次做教研工作，在教研方面创新意识不够，在今后的工作中需加强自身的学习，提高自己的教研水平。

2、教学水平有待提高，特别是教师的语言组织方面还要加强。今后应加强理论学习，提升教师数学专业素养。

3、进一步抓好后进生的辅导，减少不及格现象，提高优秀率。

总之，本学期我们各位数学教师都是课堂教学的实践者。为了创建有效课堂，我们把课堂教学作为有利于学生主动探索数学学习环境。把学生在获得知识和技能的同时，在情感、态度价值观等方面都能够充分发展作为教学改革的基本指导思想，把数学教学看成是教师之间、学生之间交往互动，共同发展的过程。

教育改革，教学研究是教育事业发展的一个永恒的主题。我们将在今后的教学工作中大胆探索，不断创新，围绕学校制定的工作目标，结合本组的实际情况，高标准、严要求、勤钻研、敢创新，认真做好每一件事，力争把工作做得更好!

**20\_员工个人年终总结汇报篇10**

忙碌，时间是过得挺快的，还记得我们在莱茵华庭，还记得新办公室开始装修，现在在新办公室都一年了。从20\_\_年年初签下上海移动的合同，许多合同就接二连三地来了，陆续签下杭州永善、上海琨珏、上海创昊、福豚福餐厅、随客餐厅，人手紧，事情多，时间急，所以常常没时间关注事情进展程度，只跟着客户的电话走。在大家的配合下，事情进展得还算顺利，虽然期间有一些令客户不满意的小插曲，但是大家最后都能理解。

\_\_年的忙碌和个人的努力以及业务水平的提升有密不可分的关系，所以在总结\_\_年的经验基础上，\_\_年的成绩的也是水到渠成了，于是又相继签到了常州安费诺、吴江天利聚合物、上海大建、杭州新华纸业、夏普、衢州浦发银行，由于人手不够，专业人才缺乏，所以从和客户接触的第一刻开始，我都不得不承担所有与之相关工作，从报价，到现场勘查，再到设计图纸，只要是我自己能做的，我都从来不麻烦别人。由于我们的项目是一个周期长，参数易变更的工作，所以每一个客户都需要反复再三沟通，图纸也是一遍又一遍的更改，报价也得随之变化，时间总在不知不觉中溜走。收获，有了业务的忙绿，必然带来了许多工作经历上的收获。从与杭州永善签合同开始，就一路在学习，第一次做外贸相关的电梯，由于没有经验，在付款方式上未能给自己争取到的方式，也正是这样一次成交带给我记忆深刻的教训。从独自一个人去常州安费诺看现场，画图纸，签合同，让我在升降平台的整个业务流程上有了新的理解和突破，增强了自信心，也为以后诸多升降平台合同的成交打好了坚实的基础。

接着又独自一个人完成了琨珏企业的固定式登车桥从报价到合同工作，这次经历使得以后的固定式登车桥项目都变得轻车熟路。衢州浦发银行是我签的第一台汽车电梯，从报价到图纸，再到合同的签署，付款，也是自己尝试着独立完成的，此次合同的成功，让我尝试了给客户无微不至的关怀就能获得应有的成果。基伊埃现场参数和要求的反复变动，我都从不抱怨，每次都按时给客户响应，由于时间紧张，连夜给客户做中英文的报价书，又以最快的时间给客户设计图纸，这些都给客户留下良好的印象，接下来的成交几乎就是顺理成章。20\_\_年完成的销售额几乎是我20\_\_年的十几倍，在这样的过程中，不仅收获到成交的喜悦，在个人收入方面也有了明显增加，日子不用过得像20\_\_年那样清贫。公司在业绩上升的同时也适时地改善了大家的办公坏境，为新的前进目标提供了硬件支持。成长，这一年伴随业务量的成倍增加和个人经验的提升也是我个人成长最快的一年。

20\_\_年由于刚刚涉足电梯行业，对业务颇有些生疏，加上公司实力也比较薄弱，所以20\_\_年未能取得比较理想的成绩，但是恰恰是20\_\_年一点一滴的积累和不断地学习才打下了20\_\_年收获的基础，经过这一年的锻炼，基本能独立完成电梯、升降平台等从询价到成交的相关工作，我想在我们公司这样的背景下，正是这样的成长才能为公司节省成本，提高效率，完成业务目标。经过这一年，与客户的沟通变得更加灵活了，更加能掌握客户的心理，以及在业务进展阶段能不断地分析客户的喜好和想法，能随着客户的想法，不断地改变自己的策略，正是这样的成长，才使项目进展的越来越顺利，成交得越来越快速。经过这一年，对客户的购买意愿有了更准确的把握，正是这样的成长，才使项目失误率越来越低，节省了自己的宝贵时间，提高了成交率。

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