# 最新个人的工作总结和亮点(5篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-07-05

*个人的工作总结和亮点一一、设备管理方面1、180站今年运行比较平稳，在生产中没有因设备问题影响混凝土的生产。由于公司为一台单线180站，更加彰显平时的维护保养的重要性。180站是公司设备中的重中之重，是生产的主力军，我作为生产主管，坚持每天...*

**个人的工作总结和亮点一**

一、设备管理方面

1、180站今年运行比较平稳，在生产中没有因设备问题影响混凝土的生产。

由于公司为一台单线180站，更加彰显平时的维护保养的重要性。180站是公司设备中的重中之重，是生产的主力军，我作为生产主管，坚持每天亲自带维修人员对设备进行全面检查，严格按照三一设备的维护保养周期进行，对每个加油润滑点了如指掌，杜绝加油点缺油少油的现象发生，确保设备安全运行。在没有生产任务时，才是设备的检修最佳时期，每次的检修工作都是有计划进行，同时也作了详细的检修记录，以此来保证维修事故及配件质量问题时有据可查。在设备的维护保养工作上要加大力度做得更细更好更严密，以保证生产的顺利进行。

2、铲车是生产设备的最为头疼的问题，也是历年维修费用最高的一项，具体原因有三点：

一是铲车司机普遍技能差，基本都是现学现用，无工作经验，工作中维护保养无头绪;

二是设备年限过久，很多部件都有不同程度的磨损，维护保养不到位的话就更容易出故障;

三是对维修机构选择选择不正确，尺度把握不好，导致更大的问题发生。

铲车的管理工作将作为明年设备管理的重点，加强司机的思想教育，提高技能，将维护保养工作作为一项长期永久的工作，常抓不懈，保证铲车有个更好的完好率，为生产更好的服务。

二、人员管理方面

首先我的不足是平时很少召集生产部人员开会，公司会议精神传达不及时，导致有些员工发生误解，工作中有情绪。生产部辅助工是最为辛苦的岗位，他们负责着全公司大大小小的辅助工作、环境卫生及洗澡供暖工作，这些员工普遍文化水平不高，沟通有时较为困难，就需要长时间做耐心解释工作，才能达到预期的效果。操作工和维修工较为主动工作，维修工每天对设备进行不定时的检查加油，并由班长进行组织生产工作，铲车司机有部分人思想出发点与公司有很大的偏差，不利于生产，像这样的员工对公司的利益有所损害，应该与其终止合同。生产部的员工受大环境的影响，思想还有偏差，有待进一步进行思想教育工作。在这方面希望公司的各项制度进一步完善，真正的把每项制度落实到实处，创造一个优良的用人机制。

三、现场管理方面

在刘总的正确领导和决策下，公司环境有了很大改变，职工也树立了信心，对自己日常工作更加细心。公司正朝着良性方向发展。生产现场处原材料堆放有序，对原材料都进行了覆盖，每天对公司内的主干道进行喷洒防尘，积极配合全市的清污治霾工作。

20\_\_年的生产工作有许多不尽人意的地方，我们将在20\_\_年为开个好头作努力，做好各项工作，为自己负责，为刘总负责，更为公司负责。我还有很多不足之处，还有需要充电的地方，我希望宝龙公司的明年更加灿烂、辉煌!

**个人的工作总结和亮点二**

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，回顾这一年的工作，相信大家都取得了硕果吧，感觉我们很有必要对自己的工作做一下总结。如何输出一份打动人心的年终总结呢?下面小编给大家带来关于个人的工作总结范文，希望大家喜欢!

一、与带教老师的沟通与交流。

相信每个到过医院见习的同学都知道在医院与带教老师的关系非常重要。这一点在到医院之前，上至谭书记，下至师兄师姐也都反复提醒我们这一点。可真正到了医院后，才发现这其实是一门很大的学问。我在省中医见习，门诊的医生一天要看几十个病人，病房的医生一天也得分管十几张病床，一天下来，带教老师忙得根本没有时间同你“神侃”。

几周以后，我发现，其实天无绝人之路。只要老师认为你是块“可造之材”，他们就会很乐意教你。关键是我们在每个科都只有一周的时间，怎样让老师在最短的时间内发现你这块“和氏璧”呢?就我自己个人经验来说，方法有二。

首先，是一语惊人法。如果你能积极的就本科的某种常见病阐述你自己的认识和见解，虽然很难讲得很透彻、深入、准确;又如果你能及时而正确地回答出老师在查房时提出的问题，即使分析得不够全面，也都会让老师觉得你是个会思考的学生，老师通常会比较愿意给这种学生讲课。这一点我有着切身体会。我在针灸病房的时候，我的带教老师带有一个研究生，一个七年制的同学，还有两个二院实习的师兄师姐和我一个见习生。刚开始的时候，我真的很被动，因为是第一个科，所以也不知所措。机会来得很偶然，有一天主任查房时，主任突然提问“腰四穴”是什么?这可难倒众人。刚好我在之前看过司徒铃教授的书，凭记忆答对了。并且，主任接下来的几个问题我都正确回答了。自那天后，我的老师就深刻地记得有我这个见习生的存在了。

上一个方法也许不好掌握，它除了要求要有扎实而广泛的知识作为基础外，多少还有点运气成分的存在。接下来的这个方法则是每个人都能做的到的，就是勤快。俗语说：勤能补拙。每个老师都会喜欢勤奋实干的学生。我第一天到按摩科的时候，带我的老师满腹牢骚，毫不给面子地说我们针推学院的学生是最没素质的，弄得我又委屈又生气。后来才了解到原来在我之前我们学院有个师兄跟着他实习，但整天都偷懒，有时甚至都没去上班。那时我就暗下决心，一定要用一周的时间改变老师对我们的看法。所以每天我都提前了半个小时到诊室，把老师上班前的所有准备工作都做好，老师一到诊室就可以开工。老师忙的时候，我就用在病房学到的医院常规帮他接诊部分病人，这在一定程度上减轻了老师的工作量。一周不到，老师就已经改变了他对我们看法，那天他高兴的说我们一点都不比实习生差，后来遇到典型的病例他甚至会主动叫我过去看、给我讲。

当然以上两种方法能奏效的前提是你必需打从心里尊重带教老师，遵守纪律，热爱学习。

二、自己把握机会，积极主动学习。

这是非常重要的。在医院里，进修生、博士生、研究生、国内外的实习生、见习生都很多，若你自己不积极主动地争取机会，根本就什么都学不到。当然，这也是有窍门的。

首先你可以主动要求跟老师值夜班。因为老师在晚上通常会比较有空，可以有时间给你开小课;若遇到有病人需要抢救的时候，你还可以看老师在紧急情况下采取何种措施、怎样用药，这些都是多科知识的综合运用，这对每个医学生来说都是宝贵的学习机会。当然，值夜班还有许多好处，这就需要你们自己去慢慢发掘了。

其次，如果你的带教老师实在忙不过来，就别什么问题都找老师。其实在病房还有很多很好的老师，就是那些博士、研究生。我在心脏内科见习的时候，就有两个研究生“老师”，他们的基础知识都很扎实，动手能力也很强，更重要的是，他们有时间、有耐心、也愿意给你讲课。在那段时间，我得到了很大的启发。

三、学习内容的把握。

在病房见习时到底要学些什么呢?相信现在还有很多人都不清楚。我自己当时也是混混沌沌，到了肿瘤科以后，带我的老师才一语点醒梦中人。他告诉我其实在病房除了多见些病种外，还要学习老师的医嘱、化验单如何开，甚至只是记记药名等都对我们有很大帮助。我才如梦方醒发现，在那之前，我除了动手能力有所进步外，这方面掌握的确实不多。还有，在病房，一个病人身上往往都综合了几种疾病，只要你能好好把握，认真复习，就能学到知识。这是以前在学校单纯的理论学习所不能比拟的。类似的例子举不胜举。只要你懂得把握，在医院处处都有学问，处处都有学习的机会。

通过半年多的护理工作实习，本人在带教老师的悉心指导与耐心带教下，认真学习《医疗事故处理条例》及其法律法规，并积极参加医院组织的医疗事故护理条例培训，多次参加护理人员学习，通过学习使我意识到，法律制度日益完善，人民群众法制观念不断增强，依法办事、依法维护自身的合法权益已成为人们的共识，现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对医疗护理服务提出更高、更新的需求，因而丰富法律知识，增强安全保护意识，并且可以使护理人员懂法、用法、依法减少医疗事故的发生。理论水平与实践水平有了一定提高。

在实习过程中，本人严格遵守医院规章制度，认真履行实习护士职责，做好护士工作计划，严格要求自己，尊敬师长，团结同学，关心病人，不迟到，不早退，踏实工作，努力做到护理工作规范化，技能服务优质化，基础护理灵活化，爱心活动经常化，将理论与实践相结合，并做到理论学习有计划，有重点，护理工作有措施，有记录，实习期间，始终以“爱心，细心，耐心”为基本，努力做到“眼勤，手勤，脚勤，嘴勤”，想病人之所想，急病人之所急，全心全意为患都提供优质服务，树立了良好的医德医风。

在各科室的实习工作中，能规范书写各类护理文书，及时完成交接班记录，并做好病人出入院评估护理和健康宣教，能做好各科常见病，多发病的护理工作，认真执行无菌操作规程，能做好术前准备指导，并完成术中，术后护理及观察，在工作中，发现问题能认真分析，及时解决医。能熟练进行内，外，妇儿及重症监护等各项护理操作，严格执行三查七对，同时，本人积极参加各类病例讨论和学术讲座，不断丰富自己的业务知识，通过学习，对整体护理技术与病房管理知识有了更全面的认识和了解，并做好护士工作总结，从总结中汲取经验教训，从总结中成长。

在项目部实习一年以来，本人在工程部一直担任着施工现场的技术服务工作。从20\_\_年6月27日至今，一年里，在集团公司、项目部、工程部各级领导的关心下和同事们的帮助下，个人在思想认识上、技术水平上都有了很大的提高。下面作个人的工作总结如下：

从进公司的第一天起，我就告诫自己：“只有自己比别人更努力，才会比别人收获的更多。”事实证明，在这段时间中，我收获很多，感悟很深。我对自己能在这样一个充满生机与活力的企业里工作而自豪。

一年里，我生活在项目部如同生活在一个大家庭里一样。大家都是那么的亲切，如同我的亲人。公司的企业文化让我感受到了家以外的亲情。在这样的工作环境里，身边的同事如同我的兄弟姐妹，大家的相互关心让我觉得我不是那么的孤单。很多时候，要干好一份工作一个人是很难完成的，只有同事间的团结协作才能把工作干好。因为同事间的团队精神和大家的相互关心，让我觉得我在工作中不是很孤单，也不觉得怎么累。

一年里，我注意把书本上学到的理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验经验证所学理论的正确性。在同事们的帮助和项目总工的指导下，我学到了很多知识，具备了很多处理现场的能力。但是作为一名现场技术员有较强的专业技术知识还不够，还应该具备良好的交际能力。一种产品很多时候是由于技术上的错误和在施工过程中跟作业队伍沟通交流不够，以至于作业队操作不当才出现了问题。所以这个时候就需要我们找出症结所在，很好的跟作业队伍沟通，规范操作，规避错误，确保产品质量，从而避免客户对产品的不信任乃至对企业形象的损害。

一年里，作为一名工程技术人员，我时常在想我能为企业的建设做点什么?思来想去，还是觉得是脚踏实地做好自己本职工作才是最关键的。秉承这一认识，自己的工作就有方向了。一年的工作学习和磨练，让我的思想认识也得到了一定的提高。我认为不管从事什么工作，树立全局意识是首要的问题，现场技术服务也不例外。我认现场技术服务工作的全局就是，“树立企业形象，使客户对公司产品的满意度和忠诚度最大化。”最大限度的保护客户的利益，是提高我们公司产品的核心竞争力的一个重要组成部分。做现场服务工作，同时也是对公司产品的宣传，以及对公司产品性能的情报收集，以便作出及时改进，使产品更好的满足现场的使用要求。

一年里，我一直担任着驼峰街跨线桥的技术服务工作。工作中，我采用了看、问、学等方式，对桥梁的各个施工程序每都有了有了进一步的了解。每天我都坚守在工地，我希望我能在工地通过实践经验能学到更多的东西，同时避免一些技术上的错误和排除工地上的一些不安全隐患。我希望我们浇筑的桥梁能够创出公司的品牌，构筑精品，造福社会。

简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获很多，感悟很深。通过一年的实习，使我对日常管理工作有了深层次的感性和理性的认识。在以后的工作中，我将会更加努力的学习，更好的为公司服务。

在县委、县政府的正确领导下，风景名胜区管委会坚持以科学发展观为指导，坚持“科学规划、统一管理、严格保护、永续利用”的方针，认真贯彻党的“十七大”精神和县委、县政府“旅游活县”的重要战略，凝心聚力，攻坚克难，夯实基础，开创风景名胜事业蓬勃发展的良好局面。

一、抓学习，促转变，全面提升干事创业水平。

按照县委统一部署，我委从3月下旬以来，开展了以“深入学习实践科学发展观，谋求景区跨越发展”为主题的学习实践科学发展观活动。学习实践活动中，党工委高度重视，全体党员、干部积极参与，有力地促进了党员干部的思想作风建设、促进了各项工作的协调发展，全体干部职工传承拓荒精神，转变工作作风，创新工作思路，健全机制体制，不断优化环境，解决突出问题，全面提升了干事创业水平。

1、加强学习，提高干部素质。常言道，“不学无术”。管委会要求全体干部坚持把学习摆在首要位置。一是加强政治理论学习。坚持开展中心组学习，主要学习了科学发展观和十七届四中全会精神，建设部门以及县委、县政府的各种会议精神，进一步提高了领导班子把握大局的能力和领导水平，进一步提高了全体干部思想政治素质。二是加强业务知识学习。坚持组织干部每周轮流讲课，主要宣讲旅游发展、风景名胜业务及法律法规等知识;要求全体干部坚持每天业余学习2小时，通过报刊杂志、网络、媒体等渠道学习景区管理专业知识;积极参加全国风景名胜区协会会议和交流活动，先后到浙江千岛湖、甘肃墩煌、福建武夷山等地考察学习。三是注重实践应用。要求全体干部开拓创新，努力探索景区管理方法，学以致用。一年来，管委会编发了《景区动态》5期，举办宣传栏2期，撰写调研报告7篇。通过学习，进一步提高了全体干部管理景区的业务水平，营造了人人向上、个个争先的良好氛围。

2、加强管理，促进作风转变。一是完善制度，实现有效管理。通过借鉴成熟景区的管理经验，结合自身实际，完善了《机关管理制度及实施细则》《财务管理办法》以及工作岗位责任制等一系列管理制度，进一步加强了机关管理，明确了岗位职责，使全体干职工作有章可循，切实提高了行政效能，实现了管委会内部有效管理。同时，制订了一系列激励机制，充分调动了全体干部职工的积极性和主观能动性。二是结合活动，切实转变干部作风。结合学习实践科学发展观活动，我们深入开展了“讲忠诚、树正气、优环境、促发展”，“行政效能建设年”，“和谐建设大行动”，“解放思想大讨论”等作风建设主题活动，切实转变了干部作风，创造了团结和谐、干事创业的良好环境。一年来，机关内无一例赌博、涉黄、涉毒、邪教组织活动事件发生。

二、高标准，严要求，科学编制景区发展规划。

规划是指导景区资源保护、开发建设的法律依据，坚持科学编制规划是风景名胜资源永续利用的有力保障。今年来，管委会努力克服困难，加快了规划编制进度。

1、完成了总规报批。通过近四年的努力，我们投入200余万元完成了总体规划的编制，在历经县、市、省级的一系列评审、修改完善后，于今年5月20日通过了国务院部际联席会议的审查。

2、启动了详规编制。投入35万余元编制了连云山景区的控详规划，组织了县、市级预审，并均获通过。同时，做好了福寿山景区控详规划编制的前期工作。

3、较好地协调景区开发。为了加快盘石洲的开发，县政府引进了湖南新华雅集团将其打造成“三湘第一村”，但开发商的开发方案与国家级风景名胜区的规划要求有一定的分歧，导致其设计方案无法通过市级审查。加之该项目又是县政府招商引资重大项目，需要给予投资方尽可能的政策支持。面对此两难境地，管委会主要领导只得多次跑省、市，请专家，打报告，多方说情，耗去工作经费3.8万余元，才得以将本为二级保护区的盘石洲调整为外围保护区进行规划、开发。

三、想千方，排万难，全力推进基础设施建设。

景区要发展，硬件建设是关键。福寿山景区主干道思福公路建设是县委、县政府确定的“十一五”重点工程项目，是管委会今年工作的首要任务。一年来，管委会千方百计，攻坚克难，积极筹措资金，全力加快工程进度。

20\_\_年是值得深思的一年，这一年刘总想尽了一切能让公司完成利润的办法，因工作繁重导致身体时常不适。但由于市场和许多不可预测因素导致今年的生产任务未能完成，这是一个有前车之鉴的教训。在这辞旧迎新之际，现将20\_\_年度生产部的得失进行全面的总结。

一、设备管理方面

1、180站今年运行比较平稳，在生产中没有因设备问题影响混凝土的生产。

由于公司为一台单线180站，更加彰显平时的维护保养的重要性。180站是公司设备中的重中之重，是生产的主力军，我作为生产主管，坚持每天亲自带维修人员对设备进行全面检查，严格按照三一设备的维护保养周期进行，对每个加油润滑点了如指掌，杜绝加油点缺油少油的现象发生，确保设备安全运行。在没有生产任务时，才是设备的检修最佳时期，每次的检修工作都是有计划进行，同时也作了详细的检修记录，以此来保证维修事故及配件质量问题时有据可查。在设备的维护保养工作上要加大力度做得更细更好更严密，以保证生产的顺利进行。

2、铲车是生产设备的最为头疼的问题，也是历年维修费用最高的一项，具体原因有三点：

一是铲车司机普遍技能差，基本都是现学现用，无工作经验，工作中维护保养无头绪;

二是设备年限过久，很多部件都有不同程度的磨损，维护保养不到位的话就更容易出故障;

三是对维修机构选择选择不正确，尺度把握不好，导致更大的问题发生。

铲车的管理工作将作为明年设备管理的重点，加强司机的思想教育，提高技能，将维护保养工作作为一项长期永久的工作，常抓不懈，保证铲车有个更好的完好率，为生产更好的服务。

二、人员管理方面

首先我的不足是平时很少召集生产部人员开会，公司会议精神传达不及时，导致有些员工发生误解，工作中有情绪。生产部辅助工是最为辛苦的岗位，他们负责着全公司大大小小的辅助工作、环境卫生及洗澡供暖工作，这些员工普遍文化水平不高，沟通有时较为困难，就需要长时间做耐心解释工作，才能达到预期的效果。操作工和维修工较为主动工作，维修工每天对设备进行不定时的检查加油，并由班长进行组织生产工作，铲车司机有部分人思想出发点与公司有很大的偏差，不利于生产，像这样的员工对公司的利益有所损害，应该与其终止合同。生产部的员工受大环境的影响，思想还有偏差，有待进一步进行思想教育工作。在这方面希望公司的各项制度进一步完善，真正的把每项制度落实到实处，创造一个优良的用人机制。

三、现场管理方面

在刘总的正确领导和决策下，公司环境有了很大改变，职工也树立了信心，对自己日常工作更加细心。公司正朝着良性方向发展。生产现场处原材料堆放有序，对原材料都进行了覆盖，每天对公司内的主干道进行喷洒防尘，积极配合全市的清污治霾工作。

20\_\_年的生产工作有许多不尽人意的地方，我们将在20\_\_年为开个好头作努力，做好各项工作，为自己负责，为刘总负责，更为公司负责。我还有很多不足之处，还有需要充电的地方，我希望宝龙公司的明年更加灿烂、辉煌!

一晃又到了年终，回顾今年的经营情况：在生产方面，今年生产总量(从1月\_日至12月\_日)为21037545公斤，预计12月底可达2万3千多吨，与去年的生产总量23584040公斤，基本持平;在销售方面，今年销售总量(从1月\_日至11月\_日)为20673965公斤，预计12月底可达2万3千多吨，与去年的销售总量23878510公斤也基本持平。这些数据都表明：我们公司今年生产与销售经营状况与去年生产与销售经营状况基本持平，差不多。而且生产多少卖多少，没有库存积压，不影响资金的周转。这是好现象，值得提倡，应该持续保持发展下去。在安全生产方面，每年无一人发生重大伤亡事故(包括锅炉房)，百万吨死亡率为零。在卫生方面，各部门工作人员都把自己的卫生区，工作区的卫生都自觉的打扫的干干净净，都已经养成了良好的工作作风。在设备的日常维护方面，从来没有因为设备的原因而影响生产。在产品的质量方面，严格按iso—20\_\_质量管理体系进行管理，小麦水分≤12、5%，控制在国家标准范围类，一等级≥790克/升，二等级≥770—789克/升，三等级≥750—769克/升，这些严格的数据控制有效地保证了产品质量。这些都来源于企业领导的有效管理，然而在管理中还存在以下问题：

一、生产车间没有《安全生产规章制度》、各种工种的《安全操作规程》，(包括操作工、装卸工、打包工、电工、机修工、锅炉工等)与《安全生产管理台帐》等。违背了《安全生产法》与《劳动法》等的有关规定。为了保护劳动者的生命安全，提高员工的安全意识，避免事故与隐患的发生，企业必须有：《安全生产规章制度》、各类工种的《安全操作规程》，与《安全生产管理台帐》。如果被奎屯市安全生产管理委员会调查发现轻者勒令改正，重者处于2万元——5万元罚金。

二、行政办公用品采购申报困难，层层申批，最后黄总审批后才能有效。如果黄总没有签字，申报的办公用品就采购不回来，影响正常办公。部分员工有时自带软皮本，中性笔等，虽然这些东西值不了几个钱?但是员工心理会怎么想，他们会怎样看待这个企业了?(办公用品属于行政管理的范畴，物资供应部应该有这方面的备用资金)

三、绩效制度有问题：绩效考核制度应与考勤制度、薪酬制度、奖罚制度、晋升制度、福利制度挂钩才能充分有效的产生激励效果。我们公司绩效考核表我看后发现存在以下不足：

1、绩效考核表中缺乏考勤考核项目这一块，绩效考核的目的是为了改变员工的工作态度，提高员工的工作积极性。考勤表就是员工工作是否积极表现的见证表，考勤表中反映每月全勤的员工，提前到点的员工都是员工积极性的一种表现，而那些每月有缺勤、迟到早退的员工都是工作缺乏积极性的一种表现，绩效表中应该有考勤考核项目。(迟到早退扣几分，全勤的加几分)。

2、绩效制度没有与奖罚制度紧密结合，考核表中只能体现超产奖，不能体现全勤奖、节约奖、安全奖等，有奖有罚才能产生激励效果。我公司不同岗位所定的工资标准，经过月度考评后，没有一位拿到所定的岗位工资标准，这怎么能够带动员工的积极性了?

3、绩效制度没有与薪酬制度、晋升制度、福利制度紧密结合，普通员工经常月度考核中，被评为“优秀或杰出的员工”都可以作为晋升、加薪、享受特殊福利的对象。

4、绩效考核的方式不对：普通员工针对某种岗位，短期内能适应与掌握，一般实行月度考评，中层领导掌握与了解的方方面面比较多，一般实行季度考评，高层领导作为企业的经营者要对他一年的经营情况进行全盘考评，故一般实行年度考评。高管适应年薪制，而我公司对高管却实行月薪制是极端的错误，因为高管是企业的经营者，只有与企业的一年的经营成果挂钩，才能带动他们的工作积极性。

5、建议每月设立全勤奖、节约奖、安全奖来带动员工平时的工作积极性外，还应该设立年终奖，让每位员工共同分享企业的经营成果，使员工的利益与企业的利益紧密结合起来，充分调动员工的工作激情。

四、装卸工显得人力欠缺，客户装货等待时间太长。

五、应该制定《员工手册》，员工手册里面有企业的文化(包括企业的经营理念、管理理念、价值观、信仰等)、企业的规章制度包括人事制度等，让员工对公司文化、制度有一个全面的了解与认识。

六、员工薪酬低、福利差，招聘人员困难。

七、缺乏对面粉的深加工，面粉属于大众产品，利润微薄。如果进行深加工，就可以大大地增加它的附加值，进而增大利润空间，建议开发挂面、糕点、面包、发酵粉的相关的附加产品生产，增加企业利润率，进而提高员工的薪酬福利水平，稳定壮大员工队伍。

通过今年与去年的生产与销售看，我公司只是处于简单再生产的稳定发展阶段，也就是维持现状的勉强再生产经营。缺乏长远眼光，公司要想长远发展，必须制定企业战略(3年的为企业经济发展计划，5年的为企业经济发展战略)。企业有了发展战略，就有了目标和方向。才可以取得长远持续稳定的发展。

转眼间20\_\_年就要挥手向我们告别了，我在城建工作也已经有一年的时间了，回想在这段期间的工作经历，自身业务知识和能力有了提高，首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件，有那么好的有经验的上级给我们栽培指导，带着我们前进;他们的实战经验让我终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础，正如平时领导教导我们的一样，要‘以德服人’。同行来我们项目做市场调研时一定要像对待准客户一样热情接待，我真正的体会到了一直以来之所以我们城建的口碑在沈阳本土这一片打的都非常好的原因，跟这是有密切相连的，在这一点上是我在别的公司所学不到的。如今我在领导及同事们的关心与帮助下圆满完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，并且在业务方面也积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅。”

在20\_\_年的工作内容：

1、了解周边竞品项目

2、学习房地产的新政

3、协助办理城建北尚b区合同签署

4、积极配合公司完成城建美庭ⅱ期的蓄客

5、成功完成城建美庭ⅱ期的开盘

6、办理城建美庭ⅰ期入住的相关手续

7、积极主动完成领导安排的各项工作

8、销售城建东逸花园住宅，车位。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和3000万元的销售业绩，但在一些方面还存在着不足：

1、缺乏与领导沟通的主动性,今后我应加强学习不断提高自己的水平，工作中不断总结经验。

2、有创造性的工作思路还不是很多，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。

作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为公司的门面，公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个公司的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我基本为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

要有一个好的工作环境就要有一个好的工作氛围，因此在团队沟通和日常工作的配合上是分不开的，我相信团队的力量，对于一个房地产开发公司而言，团队精神的打造是非常关键的。有高度统一的团队精神，有全部参与者的默契分工合作，我也将会继续把这种良好的工作氛围发扬下去。

回顾过去一年，展望美好的新年：

回顾这一段时间的工作,我基本完成了本职工作，这与领导的支持和同志们的帮助是分不开的，在此对领导和同志们表示衷心的感谢!以上是我对今年工作情况的总结，不全面和不准确的地方，请领导批评、指正。

在20\_\_年的工作中，我将做好个人工作计划，使自己的工作做到更好。加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关政策。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强对周围环境、同行业的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数。发挥自身的优势并不断总结、改进和提高素质，为公司树立更好的形象。遇到问题，不能置之不理一定要尽全力解决问题。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成销售任务。即将到来的20\_\_年，对于城建，对于我，都是充满希望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展。所以，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于利己，认真专研，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润!

迎接新的一年，我信心百倍，满怀希望!

<

★ 20\_工作总结范文|格式|模板</span

★ 20\_企业员工个人工作总结范文大全3篇</span

★ 20\_单位人事个人年终总结范文7篇</span

★ 辅警个人月度总结范文5篇</span

★ 辅警季度工作总结范文5篇</span

★ 普通员工月个人总结简短5篇</span

★ 20\_公务员上半年个人工作总结5篇</span

★ 500字普通员工个人总结范文5篇</span

★ 办公室个人工作总结优秀范文5篇</span

★ 20\_工作总结范文|格式|模板</span[\_TAG\_h2]个人的工作总结和亮点三

在县委、县政府的正确领导下，风景名胜区管委会坚持以科学发展观为指导，坚持“科学规划、统一管理、严格保护、永续利用”的方针，认真贯彻党的“十七大”精神和县委、县政府“旅游活县”的重要战略，凝心聚力，攻坚克难，夯实基础，开创风景名胜事业蓬勃发展的良好局面。

一、抓学习，促转变，全面提升干事创业水平。

按照县委统一部署，我委从3月下旬以来，开展了以“深入学习实践科学发展观，谋求景区跨越发展”为主题的学习实践科学发展观活动。学习实践活动中，党工委高度重视，全体党员、干部积极参与，有力地促进了党员干部的思想作风建设、促进了各项工作的协调发展，全体干部职工传承拓荒精神，转变工作作风，创新工作思路，健全机制体制，不断优化环境，解决突出问题，全面提升了干事创业水平。

1、加强学习，提高干部素质。常言道，“不学无术”。管委会要求全体干部坚持把学习摆在首要位置。一是加强政治理论学习。坚持开展中心组学习，主要学习了科学发展观和十七届四中全会精神，建设部门以及县委、县政府的各种会议精神，进一步提高了领导班子把握大局的能力和领导水平，进一步提高了全体干部思想政治素质。二是加强业务知识学习。坚持组织干部每周轮流讲课，主要宣讲旅游发展、风景名胜业务及法律法规等知识;要求全体干部坚持每天业余学习2小时，通过报刊杂志、网络、媒体等渠道学习景区管理专业知识;积极参加全国风景名胜区协会会议和交流活动，先后到浙江千岛湖、甘肃墩煌、福建武夷山等地考察学习。三是注重实践应用。要求全体干部开拓创新，努力探索景区管理方法，学以致用。一年来，管委会编发了《景区动态》5期，举办宣传栏2期，撰写调研报告7篇。通过学习，进一步提高了全体干部管理景区的业务水平，营造了人人向上、个个争先的良好氛围。

2、加强管理，促进作风转变。一是完善制度，实现有效管理。通过借鉴成熟景区的管理经验，结合自身实际，完善了《机关管理制度及实施细则》《财务管理办法》以及工作岗位责任制等一系列管理制度，进一步加强了机关管理，明确了岗位职责，使全体干职工作有章可循，切实提高了行政效能，实现了管委会内部有效管理。同时，制订了一系列激励机制，充分调动了全体干部职工的积极性和主观能动性。二是结合活动，切实转变干部作风。结合学习实践科学发展观活动，我们深入开展了“讲忠诚、树正气、优环境、促发展”，“行政效能建设年”，“和谐建设大行动”，“解放思想大讨论”等作风建设主题活动，切实转变了干部作风，创造了团结和谐、干事创业的良好环境。一年来，机关内无一例赌博、涉黄、涉毒、邪教组织活动事件发生。

二、高标准，严要求，科学编制景区发展规划。

规划是指导景区资源保护、开发建设的法律依据，坚持科学编制规划是风景名胜资源永续利用的有力保障。今年来，管委会努力克服困难，加快了规划编制进度。

1、完成了总规报批。通过近四年的努力，我们投入200余万元完成了总体规划的编制，在历经县、市、省级的一系列评审、修改完善后，于今年5月20日通过了国务院部际联席会议的审查。

2、启动了详规编制。投入35万余元编制了连云山景区的控详规划，组织了县、市级预审，并均获通过。同时，做好了福寿山景区控详规划编制的前期工作。

3、较好地协调景区开发。为了加快盘石洲的开发，县政府引进了湖南新华雅集团将其打造成“三湘第一村”，但开发商的开发方案与国家级风景名胜区的规划要求有一定的分歧，导致其设计方案无法通过市级审查。加之该项目又是县政府招商引资重大项目，需要给予投资方尽可能的政策支持。面对此两难境地，管委会主要领导只得多次跑省、市，请专家，打报告，多方说情，耗去工作经费3.8万余元，才得以将本为二级保护区的盘石洲调整为外围保护区进行规划、开发。

三、想千方，排万难，全力推进基础设施建设。

景区要发展，硬件建设是关键。福寿山景区主干道思福公路建设是县委、县政府确定的“十一五”重点工程项目，是管委会今年工作的首要任务。一年来，管委会千方百计，攻坚克难，积极筹措资金，全力加快工程进度。

**个人的工作总结和亮点四**

一晃又到了年终，回顾今年的经营情况：在生产方面，今年生产总量(从1月\_日至12月\_日)为21037545公斤，预计12月底可达2万3千多吨，与去年的生产总量23584040公斤，基本持平;在销售方面，今年销售总量(从1月\_日至11月\_日)为20673965公斤，预计12月底可达2万3千多吨，与去年的销售总量23878510公斤也基本持平。这些数据都表明：我们公司今年生产与销售经营状况与去年生产与销售经营状况基本持平，差不多。而且生产多少卖多少，没有库存积压，不影响资金的周转。这是好现象，值得提倡，应该持续保持发展下去。在安全生产方面，每年无一人发生重大伤亡事故(包括锅炉房)，百万吨死亡率为零。在卫生方面，各部门工作人员都把自己的卫生区，工作区的卫生都自觉的打扫的干干净净，都已经养成了良好的工作作风。在设备的日常维护方面，从来没有因为设备的原因而影响生产。在产品的质量方面，严格按iso—20\_\_质量管理体系进行管理，小麦水分≤12、5%，控制在国家标准范围类，一等级≥790克/升，二等级≥770—789克/升，三等级≥750—769克/升，这些严格的数据控制有效地保证了产品质量。这些都来源于企业领导的有效管理，然而在管理中还存在以下问题：

一、生产车间没有《安全生产规章制度》、各种工种的《安全操作规程》，(包括操作工、装卸工、打包工、电工、机修工、锅炉工等)与《安全生产管理台帐》等。违背了《安全生产法》与《劳动法》等的有关规定。为了保护劳动者的生命安全，提高员工的安全意识，避免事故与隐患的发生，企业必须有：《安全生产规章制度》、各类工种的《安全操作规程》，与《安全生产管理台帐》。如果被奎屯市安全生产管理委员会调查发现轻者勒令改正，重者处于2万元——5万元罚金。

二、行政办公用品采购申报困难，层层申批，最后黄总审批后才能有效。如果黄总没有签字，申报的办公用品就采购不回来，影响正常办公。部分员工有时自带软皮本，中性笔等，虽然这些东西值不了几个钱?但是员工心理会怎么想，他们会怎样看待这个企业了?(办公用品属于行政管理的范畴，物资供应部应该有这方面的备用资金)

三、绩效制度有问题：绩效考核制度应与考勤制度、薪酬制度、奖罚制度、晋升制度、福利制度挂钩才能充分有效的产生激励效果。我们公司绩效考核表我看后发现存在以下不足：

1、绩效考核表中缺乏考勤考核项目这一块，绩效考核的目的是为了改变员工的工作态度，提高员工的工作积极性。考勤表就是员工工作是否积极表现的见证表，考勤表中反映每月全勤的员工，提前到点的员工都是员工积极性的一种表现，而那些每月有缺勤、迟到早退的员工都是工作缺乏积极性的一种表现，绩效表中应该有考勤考核项目。(迟到早退扣几分，全勤的加几分)。

2、绩效制度没有与奖罚制度紧密结合，考核表中只能体现超产奖，不能体现全勤奖、节约奖、安全奖等，有奖有罚才能产生激励效果。我公司不同岗位所定的工资标准，经过月度考评后，没有一位拿到所定的岗位工资标准，这怎么能够带动员工的积极性了?

3、绩效制度没有与薪酬制度、晋升制度、福利制度紧密结合，普通员工经常月度考核中，被评为“优秀或杰出的员工”都可以作为晋升、加薪、享受特殊福利的对象。

4、绩效考核的方式不对：普通员工针对某种岗位，短期内能适应与掌握，一般实行月度考评，中层领导掌握与了解的方方面面比较多，一般实行季度考评，高层领导作为企业的经营者要对他一年的经营情况进行全盘考评，故一般实行年度考评。高管适应年薪制，而我公司对高管却实行月薪制是极端的错误，因为高管是企业的经营者，只有与企业的一年的经营成果挂钩，才能带动他们的工作积极性。

5、建议每月设立全勤奖、节约奖、安全奖来带动员工平时的工作积极性外，还应该设立年终奖，让每位员工共同分享企业的经营成果，使员工的利益与企业的利益紧密结合起来，充分调动员工的工作激情。

四、装卸工显得人力欠缺，客户装货等待时间太长。

五、应该制定《员工手册》，员工手册里面有企业的文化(包括企业的经营理念、管理理念、价值观、信仰等)、企业的规章制度包括人事制度等，让员工对公司文化、制度有一个全面的了解与认识。

六、员工薪酬低、福利差，招聘人员困难。

七、缺乏对面粉的深加工，面粉属于大众产品，利润微薄。如果进行深加工，就可以大大地增加它的附加值，进而增大利润空间，建议开发挂面、糕点、面包、发酵粉的相关的附加产品生产，增加企业利润率，进而提高员工的薪酬福利水平，稳定壮大员工队伍。

通过今年与去年的生产与销售看，我公司只是处于简单再生产的稳定发展阶段，也就是维持现状的勉强再生产经营。缺乏长远眼光，公司要想长远发展，必须制定企业战略(3年的为企业经济发展计划，5年的为企业经济发展战略)。企业有了发展战略，就有了目标和方向。才可以取得长远持续稳定的发展。

**个人的工作总结和亮点五**

转眼间20\_\_年就要挥手向我们告别了，我在城建工作也已经有一年的时间了，回想在这段期间的工作经历，自身业务知识和能力有了提高，首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件，有那么好的有经验的上级给我们栽培指导，带着我们前进;他们的实战经验让我终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础，正如平时领导教导我们的一样，要‘以德服人’。同行来我们项目做市场调研时一定要像对待准客户一样热情接待，我真正的体会到了一直以来之所以我们城建的口碑在沈阳本土这一片打的都非常好的原因，跟这是有密切相连的，在这一点上是我在别的公司所学不到的。如今我在领导及同事们的关心与帮助下圆满完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，并且在业务方面也积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅。”

在20\_\_年的工作内容：

1、了解周边竞品项目

2、学习房地产的新政

3、协助办理城建北尚b区合同签署

4、积极配合公司完成城建美庭ⅱ期的蓄客

5、成功完成城建美庭ⅱ期的开盘

6、办理城建美庭ⅰ期入住的相关手续

7、积极主动完成领导安排的各项工作

8、销售城建东逸花园住宅，车位。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和3000万元的销售业绩，但在一些方面还存在着不足：

1、缺乏与领导沟通的主动性,今后我应加强学习不断提高自己的水平，工作中不断总结经验。

2、有创造性的工作思路还不是很多，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。

作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为公司的门面，公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个公司的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我基本为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

要有一个好的工作环境就要有一个好的工作氛围，因此在团队沟通和日常工作的配合上是分不开的，我相信团队的力量，对于一个房地产开发公司而言，团队精神的打造是非常关键的。有高度统一的团队精神，有全部参与者的默契分工合作，我也将会继续把这种良好的工作氛围发扬下去。

回顾过去一年，展望美好的新年：

回顾这一段时间的工作,我基本完成了本职工作，这与领导的支持和同志们的帮助是分不开的，在此对领导和同志们表示衷心的感谢!以上是我对今年工作情况的总结，不全面和不准确的地方，请领导批评、指正。

在20\_\_年的工作中，我将做好个人工作计划，使自己的工作做到更好。加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关政策。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强对周围环境、同行业的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数。发挥自身的优势并不断总结、改进和提高素质，为公司树立更好的形象。遇到问题，不能置之不理一定要尽全力解决问题。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成销售任务。即将到来的20\_\_年，对于城建，对于我，都是充满希望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展。所以，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于利己，认真专研，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润!

迎接新的一年，我信心百倍，满怀希望!

<

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