# 年度工作总结优秀事例(汇总17篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-09-15

*年度工作总结优秀事例120\_\_年即将过去，一年来，自己在领导和全体同事的关心、支持和帮助下，坚持自我严格要求、加强学习、踏实工作，在政治思想、工作学习等方面取得了不小的进步，下面把自己各方面的表现向领导和同事们作一下总结。一、在政治思想方面...*

**年度工作总结优秀事例1**

20\_\_年即将过去，一年来，自己在领导和全体同事的关心、支持和帮助下，坚持自我严格要求、加强学习、踏实工作，在政治思想、工作学习等方面取得了不小的进步，下面把自己各方面的表现向领导和同事们作一下总结。

一、在政治思想方面

我主动要求进步，能够严格遵守局里各项规章制度，在思想和行动上严格要求自己。一方面，注重加强自己的思想品德和职业道德修养，思想觉悟和政治理论水平得到很大提高。

二、在学习及文体活动方面

一是加强政治理论、业务知识学习。从讲政治的高度来认识加强理论学习的重要性和必要性，坚持把学习和积累作为提升自身素质，提高工作能力的基本途径，坚持把参加各种学习活动与自学结合起来，并认真做好重点学习笔记，撰写相关心得体会，做到个人与组织相一致，理论与业务相结合。同时，通过积极参与每期的科务会、财务例会、业务经办知识竞赛等，加强了对基金财务知识、社保业务政策知识的了解、认识和学习，提高了理论联系实际的工作能力。

三、工作完成情况。

一是在做好和会计账的对账工作的基础上，认真完成了定期与银行、财政专户的各项社保基金收支对账工作。一方面，及时编制银行余额调节表，清理未达账项，保证了基金财务数据的准确性。另一方面，加强与财政的沟通，完成了社保基金投资国债、定期存款进行保值增值的核对统计工作。

四、在生活作风方面

生活中继续发扬勤俭节约、团结互助的优良作风，并有意识约束自己的言行，努力做到：能自己解决的绝不找领导解决，能暂时凑合的绝不跟领导反映，绝不提过分和无理的要求。同时，正确处理好工作与生活的关系，以积极健康的生活状态为工作打下了良好的基础。

五、存在的问题和不足

工作取得了一些成绩，是与领导同事的信任和帮助是分不开的，同时也意识到自身还存在着许多不足之处，与大家的期望还有差距。

针对以上的问题和不足，我将在以后的工作中认真加以克服，同时进一步提高思想政治觉悟，通过不断的学习进行弥补，克服不良情绪，积极主动的做好本职工作。在工作过程中也请领导和同事多批评多指教，使我取得更大的进步。

**年度工作总结优秀事例2**

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。

首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。

其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。

第三，要做好后继人才的培养工作。成立十五年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永载史册。

第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，限度发挥各类人才的作用。来到公司工作，我的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了公司的美好明天要靠大家的努力往创造，相信在全体员工的共同努力下，公司的美好明天更辉煌。

转眼20xx年即将结束，新的一年即将开始，根据公司的要求和个人对于工作岗位负责的态度，本人对过去一年的工作情况和思想认真做了一个全面的总结和汇报：

20xx年保安部在公司各级领导的大力支持与关怀指导下，在其他部门的配合下，经过全体员工的努力，团结协作，任劳任怨，完成了公司各项安全保卫工作,以及部门所承担的日常工作和一些临时性任务，部门的工作取得了一定的成绩。

保安部的管理工作，一月份保安部因在队员管理工作上的失职出现了一次比较严重的工作事故，给商户造成了不小的损失，也给公司的经营发展造成极大影响，总结这次教训我们部门认真分析，强调各岗位的规章制度和工作职责，寻找各岗位的死角及重点部位，队内进行严格的内部整顿。使保安员端正自己的工作态度，不论是夜班还是白班，从仪容仪表到岗上执勤都要严格要求自己，每个保安员在工作岗位上都提高了警惕性和责任心，把保安部工作做到细致化、规范化。2月份二分队队长xxx在夜间巡逻时发现xx手机店铺有盗贼进入，xxx迅速用门锁把门锁住控制住盗贼通知队员支援并报警，使xx手机店铺商户未受任何经济损失，之后佳和手机店铺商户送来警旗表示感谢。11月份一分队队员xxx在夜间巡逻时发现xx眼镜店有盗贼，xxx及时通知一分队队长xxx等前来支援，俩盗贼仓皇而逃，xx商户也未受任何损失。这两次事件我保安部员工都及时的维护了商户的财产安全，得到商户的一致认可。在八月份降雨

高峰期，我保安部夜间巡逻疏忽未及时发现负一漏水，但是及时组织队员清理积水，使商户损失降到最低。保安部强调了夜间巡逻制度，对死角不放过对雨季多发期，对漏水点处多检查、多巡逻，把隐患处理在萌芽状态，保安员他们成长迅速，针对商场出现突发的安全事件均能采取合理的处理方式应对我相信他们能做到更好发挥自己的长处。

在队伍建设上，3月份要求队员每天早晨开始出操训练，提高队员身体素质，加强对保安宿舍的管理，重新粉刷了墙面，严格规范了保安员宿舍的管理规定，组织队员集体购买新的统一床上用品，实行了“军事化管理”，并且每周二、周六组织队员重新学习公司及保安部的各项规章制度，提高了队员的“归属感”和“集体感”。为了使公司保安人员素质更上新台阶，树立公司文明形象，提高保安人员政治文化水平，更好的为广大商户和顾客服务，8月份对保安员进行封闭式管理，每天早起晨练，下午培训，做到人人心中有目标，个个心中有责任，真正把保安工作落实到实处。通过1个月封闭式管理和学习，极大的改变了保安员的精神风貌和工作心态。10月中旬在领导的号召下组织全体队员学习《浪费的都是利润》一书，在学习过程中大家积极讨论发言，并总结学习的心得。决心做一名勤俭节约，杜绝浪费的优秀员工。

在12月份我部门对今年“非营业时间表、会议记录、职能部门、公司下发的文件、等”进行了整理和分门别类的归档、以方便今后的使用和查阅。

在人际关系上，一年里按时对各职能部门表示慰问感谢，与各职能部门建立了良好的关系，维护了公司在新华区内的良好形象，与公司各部门也保持了良好的沟通和合作。

20xx年是xx迅速成长，发展壮大的一年，在今年3、4月份的3层和6层升级改造过程中，由保安部经理和骨干亲自带头盯现场、值夜班，保安员发扬一不怕苦，二不怕累的工作做风，加强对施工现场的管理，发现问题及时解决、及时改正，经过一个多月齐心协力的奋战，确保了施工期间的安全和改造的顺利进行，在8月份的xxx改造以及接下来的外扩工程和负二层改造过程当中，更是发扬人员少，任务重，领导、骨干起主导作用带头先锋的方法，把大家拧成一股绳，确保施工期间的消防安全和工期的顺利完工。

20xx年对消防工作来说也是意义重大的一年，今年除了打造“消防安全四个能力”以外，消防部门还在全国展开了“消防跨区综合大检查”，“清剿火患战役”等一系列的综合检查，公司领导也对此高度重视，指示“严格按照有关文件的精神把消防工作落实到实处，确保打一场胜利的消防战役”，全体保安部人员迅速行动起来，逐一认真清查火灾隐患，及时与领导汇报、沟通，对发现的问题，及时提出整改方案，及时解决处理，在检查过程\_发现火灾隐患35处，并在限期内进行了整改，没收和清剿“热得快”等大功率电器13个，将火灾隐患消灭在了萌芽状态，保卫了公司和商户的财产安全。

为了更好的做好消防工作，我部消控室人员还利用消防系统和监控系统相结合的方式加强监控系统的巡视工作，及时发现存在的消防隐患和违

规操作行为，为商场的消防工作增添了新的保障。消控室在人员紧张的情况下发扬不怕苦、不怕累的工作作风，定期对监控镜头进行擦拭和保洁，发现问题及时上报和维修，保障了监控主机的正常运行和录制，为犯罪分子留下了坚实的证据，震撼了不法行为和犯罪分子。为抓好监控中心内部管理工作，进一步落实“责任到人、责任到位”，制定了定期与不定期查岗制度。主管领导与监控室负责人轮流对值班人员进行查岗，对查岗中发现的违纪现象及时处理与整顿

为抓好监控中心视频监控设备平台操作及维护，消控室人员不断改进工作方法，提高工作效率，让监控设备、设施真正发挥“眼睛、耳朵”的作用，成为监控有效、指挥有力、处理有果的部室。

为了使消防工作落实到实处，我部还利用周日倒班的时间多次由消防主管人员对保安员进行消防规章制度、消防设施的使用方法和各项应急预案的培训和学习，通过培训和学习，不但使保安员学习到了消防知识，更加明确了职责，从思想上让每个队员绷紧“安全“这根弦，及时发现并消除安全隐患，将安全隐患消灭在萌芽状态，为大厦的消防安全保驾护航。(全体保安起立敬礼)

在20xx年，保安部在工作上虽然取得了一定的成绩，但还存在一定的问题，不足之处更是需要深刻总结，努力改正。总结20xx年的工作有以下几点不足：

1、部门工作离公司领导的要求还有一定距离，需要进一步努力。

2、部门管理水平需要提高，以适应公司的发展趋势。

3、队员形象素质需要进一步提高，以适应公司的发展趋势。

4、消防工作需要加大力度。

5、加强对员工的关心爱护，多沟通，找出切入口，更加了解他们，鼓励他们，激励他们，打造一支铁的队伍。

6、、搞好各部门的协调与配合，树立整体观念，互相配合，通力合作。

对于这些已经出现的缺点和不足之处我们高度重视，在接下来的工作中，我们会针对不足之处及时进行改正和补救，结合部门实际情况，扬长避短，在树立公司形象和完善保安部内部建设上狠下功夫，层层抓起。相信在吴总的坚强领导指导下，在部门全体人员的努力下，在下一年会取得更好的成绩，以不辜负各级领导的期望与厚爱。

在过去的一年成绩已成为过去，不足我部门每一个人都会铭记在心。在即将到来的20xx年，我部一定总结经验，弥补不足，用最大的工作热情迎接新的一年!

**年度工作总结优秀事例3**

回顾这一年来的工作,在公司领导及各位同事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照公司的要求较好的完成了自己的本职工作。现将一年来的工作总结如下：

一、店内的日常管理工作。

作为店铺的负责人，我深深的认识到，店铺不仅仅是工作的地方而且是公共场所，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着目标前进的中心，因此：

首先，理顺关系(处理好我与上级领导的关系、与店员之间的关系、店员与店员的关系)，处理好每日的账务，每日认真检查货品，每周对其陈列做出相应的调整。

其次，注重店铺及店员的仪容仪表，对其严格管理。

二、本年度业绩情况

由于身上责任较大，而我的学识、能力及阅历都有限，因此，不断向书本、领导和同事学习。经过不断学习、积累，能够从容的处理日常工作中的各类问题，完成了公司下达的总目标的。

三、存在的问题及改进

首先，存在的问题：

由于我学识有限、经验尚浅，没有很好的处理出现的各类问题，这是自身问题，不可推卸的。在店员管理上及店员也存在着很大的问题，店员偶尔上班时情绪消极而影响销售。

其次，需要改进的：

1.在以后的工作中，我应该要不断的提升自己的各方面的能力，不段向周围的领导和同事学习。

2.认真努力完成每次的任务，团结同事，加强店员管理，创造愉快的工作氛围，提高工作积极性。

3.应在以后的工作中不断加强创新，努力完成新目标。

以上就是我对本年度工作情况的总结，希望在新的一年里取得更好的成绩!

**年度工作总结优秀事例4**

一年来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度，在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，我始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责。现将一年来的学习，工作情况简要总结如下：

>一、思想学习方面

一年来，我始终注重加强自己的思想作风素质，努力使自己成为一名合格的纪检监察干部。在大是大非问题前始终保持头脑清醒，坚决做到认识不含混、态度不暧昧、行动不动摇。在业务学习上，除了参加上级纪委组织的学习培训外，自己能积极开展形式多样的自学。特别是利用业余时间，学习了大量关于纪检监察有关的政策法规和业务知识。通过多种形式的学习，我感到自身的业务知识和思想理论水平有了很大的提高和促进，眼界得到了开阔，进一步坚定了自己在新形势下做好本职工作的决心和信心。

>二、在工作方面

一年来，在委局领导的直接领导下，我积极配合开展了以下几点工作: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情况。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；三是做好监督检查工作，在这一年来本人积极参加县农牧局草奖资金兑现监督工作、同时监督检查全县党员领导干部学习“准则”、“条例”贯彻情况以及开展了中秋国庆期间专项监督检查工作；四是协助局长抓好办公室内各项工作的开展，同时做好单位会计工作，在担任会计期间本人从未出现过挪用资金等情况；五是抓好廉政信息平台的相关工作；六是坚持做好案件管理工作；七是在“”地震期间，自愿参加聂拉木县抗震救灾青年志愿者队伍里，积极干各种工作，任劳任怨，从没有过一句抱怨。

>三、自身廉政建设和遵守纪律情况。

作为一名纪检监察干部，我始终把自身廉洁放在第一位；始终能按时上下班，加班加点，从不计较报酬，有奉献精神；在工作中始终严格要求自己低调做人，高调做事，求真务实，善于与人共事，团结合作，分工不分家，能主动配合领导、同事完成工作，服从领导和组织安排；我始终做到警钟长鸣，管住自己的嘴，不该吃的饭绝不吃。管住自己的手，不该拿的决不拿。这一年来，尽管在工作中得罪了不少人，但我内心塌实，虽然我的社会圈子比以前简单了，但我更加充实，选择纪检工作我无怨无悔，我愿在以后的工作中一如既往地做好本职工作，珍惜和维护好纪检干部良好的社会形象。

**年度工作总结优秀事例5**

十四年前，我离开了热爱的修理工岗位，来到泥浆公司改行开上了石粉罐车，成为一名名副其实的石粉罐车司机，从那时起，我为自己立下了一条坚定不移的人生信条：老老实实做人，本本份份工作。十余年来，我驾驶心爱的罐车跑遍了方圆百里的钻井队，当年同来的职工调走的调走，改行的改行，可我依旧恋着我的斯太尔罐车，依旧无怨无悔地奔波在石粉供井现场。

石粉供井的服务对象是地处荒郊野坡、远离人烟的钻井队，而且具有点多、线长、面广、碱滩土路不好走的特点。做为一名罐车司机，我始终把“提高服务质量”作为自己的工作标准，不管是逢年过节还是休息日，只要有任务我都是随叫随到，安全正点保生产，千方百计为钻井队提供优质服务。每年的春季返浆时期给石粉供井带来很大的困难，同时会给生产设备带来不同程度的损坏。这个时期，每个井队的井场，都如同一个巨大的烂泥潭，人在井场上走路都拔不动腿，更别说是重达几十吨的车辆了。记得有一次，我接到了去位于高青境内的32600钻井队的生产任务，因井场距离公路远，土路比较长且道路泥泞，造成这个队石粉供井几天上不去。我知道如果再上不去，不但会影响该钻井队的正常生产，更重要的是有损我们公司的声誉。我想工作总得有人去干，既然队领导找到我，那就是对我的一种信任，我就要想尽一切办法完成这次任务。不管所冒的风险有多大，我都要努力去完成。

到达井场后，我先把车停在靠井场的路边，联系井队人员先沿井场仔细的观察一番，找到比较合适的行车路线，而后在井队工作人员的指引下，缓慢地驾驶着车辆朝井场方向驶去，在驶到距离井场一半的时候，车辆再也走不动了。等拖拉机赶到井场时，已经是下午5点多，天也渐渐地黑了，我马不停蹄地将拖车用的钢丝绳挂好，在拖拉机的牵引下，缓慢地到达位于井场最里边的卸灰地点，将石粉卸下。再由拖拉机按原路将我拖出井场，来回两遍拖车，共耗费3个小时的时间。当我驾驶着车辆带者满身的泥巴回到公时司，已是夜里11点多了，虽然身体觉得很累，但是一想到自己能够圆满完成生产任务时心里还是美滋滋的。在“战返浆”和“斗雨季”时期，拖车是队司机天天都要面对的事，有时，由于连续作战，车辆的前保险杠经常被整体拖下，无法再挂钢丝绳，但为了按时完成生产任务，就让拖拉机从车后推着车辆前进。有时碰上特别难上的井场，还需两辆拖拉机，一前一后将车辆拖进、再拖出井场。在雨季生产时期，我们面临的困难就更多了。安全行车是一队全体干部职工首先要面对的问题，其次还要经受住蚊虫叮咬、烈日酷暑的考验，为了提高自己的安全意识，我坚持做好出车前、行车中、收车后的巡回安全检查工作。积极参加每周一次的安全活动，认真参与讨论分析事故案例，吸取事故教训并认真做好活动记录，对操作设备达到“四懂三会”。

**年度工作总结优秀事例6**

经过这几年的工作学习，我也发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的工作中主要有以下方面做得不够好：

1.工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急。在工作时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。

2.对流程不够熟悉。在工作中，发现因为流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有当时设计考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。...

**年度工作总结优秀事例7**

我积极参加学校组织的各项政治学习，思想上积极要求进步。自觉遵守学校各项规章制度，作风扎实，工作勤勤恳恳，任劳任怨。热爱党的教育事业，无私奉献。同时，严格要求自己，加强自己的理论学习和师德修养，并且务实地进行师德实践。作为一名党员，我积极参加党员会议，并且注意紧跟时代脉搏，关心国家发展和社会的进步，关心时事，学习党的各种理论知识；关心教育教学改革，学习新的教育教学理念，并把这些理念努力地贯彻到自己的教育教学实践中。

**年度工作总结优秀事例8**

春播、夏耕、秋收、冬藏，一年的辛劳，为的就是秋日的收获。回顾过去的一年，教务工作有条不紊，教学工作，成绩斐然。

过去一年中，通过自己的努力，在各方面都取得了一定的进步。当然，还有很多不足。经验也好，教训也罢，都将是我人生征程中很宝贵的财富，他们必将很好的指引我以后人生的道路，指导我的思想以及我的工作。我也将一如既往，积极严格要求自己，在前进的道路上兢兢业业，不断进取！

六年前，我们怀着无限憧憬与向往走进校园的大门，开始我们都很胆怯、害羞、不愿和大家交流。但渐渐的、渐渐的……我们熟悉起来，成为了形影不离的好伙伴，度过了天真无邪的童年，度过了无忧无虑的小学生活。

寒风奔跑、锻炼;在同一片草地一起疯、一起闹……彼此之间结下了深厚的友谊，我们情同手足，我们情深似海。

亲爱的同学，亲爱的伙伴，我真的好想念你们，在此，我想送你们几句话，来诉说我的心声：太阳下山了，明天还会爬上来;花儿凋谢了，明年还会再开;小鸟飞走了，也会有再来的时候。我们也一样，此刻分别了，以后还会再遇见，希望我们的友谊之树万古长青。

岁月如流，六年的时光漫长而又短暂。如今，小学生涯已经结束了，我们已经离开了母校，告别了循循善诱、谆谆教导的老师，告别了朝夕相处、难分难舍的同学……回想着我和同学之间的点点滴滴，那都是美好而又有趣的故事。

六年里，我们在同一个学校、同一间教室一起学习，一起听课，一起考试;在同一个操场一起顶着烈日、迎着一年级，我们因为怕打预防针而又哭又闹，弄的老师手足无措;二年级，我们最爱一起捉迷藏、跳橡筋;三年级，我们一起学打鼓、学音乐、学美术;四年级，我们一起排练舞蹈，登台表演，为班级争光;五年级，我们一起布置教室，欢庆“六一”;六年级，我们一起为小升初而奋斗……后来，一场考试就把我们无情的分开了。

一学期的时光就这样过去了，回顾一学期的工作，想说的真是太多太多。人民教师这一职业是非常辛苦的，尤其是班主任，不仅担负着教学工作，更担负着管理全班同学的重担。班主任是学生班集体的教育者、组织者和领导者，也是学校教育工作、尤其是学校思想品德教育工作的主力军，可以说，班主任工作的好坏直接关系到整个学校的发展。下面分几个方面来说一说：

**年度工作总结优秀事例9**

转眼间，20\_\_年的工作已经结束，在这一年里，我在这里工作着、学习着，在实践中不断磨练自己的工作能力，使我的业务水平得到很大的提高，个人的思想政治素质和综合素质都有了较大提高。现将本年度个人工作情况总结汇报如下：

作为收费员这个岗位，每天就是对着不同的面孔，面带微笑的坐在电脑前机械地重复着一收一付的简单—的操作，不需要很高的技术含量，也不必像其它科室的医生要承担性命之托的巨大压力，这或许也是大家眼中的收费工作吧。其实收费员的工作不只是收好钱，保证准确无误就可以了，在任何一家医院，收费处是一个窗口单位，收费员是患者首当其冲要面对的，收费员不仅代表着医院的形象，同时也要时刻维护医院的形象，一个好的收费员会在最短的时间内让病人得到如沐春风的服务，对收费满意，对医院满意。

一、收费工作

在20\_\_年这一年里，琐碎的事情很多，我的工作也是像大家想的那样每天在重复着机械的工作，但我没有简单去机械的重复，对待每一个病人我都在努力的做好服务树立良好的窗口形象。同时也在贯彻院内的思想，工作不只是要把表面的东西做好，还要深入到里面去，看到真正的的东西，这样我们才能够提高，才能够把工作真正做好。在财务的指导下认真学习相关制度规定，更好的完成每一项工作。

二、新农合、医保方面的工作

我院从20\_\_年3月份成为医保定点单位，20\_\_年12月成为新农合定点医院，虽然在之前进行了几次有关方面的培训，但当真的开始的时候心里还有一丝丝的紧张，感谢院领导的信任与支持，同时也感谢与的帮助，我逐渐理解了新农合、医保政策，并在不断的操作中掌握了新农合、医保知识。新农合、医保不仅仅是简单的掌握知识，还要运用到实际中去，现在面对每个病人的时候我都会先问一句您是医保的吗，能报销吗，这样既能减少病人的麻烦，也能减少医院的麻烦。对医保病人门诊住院的流程全部掌握，由于医保病人较少，操作还是较慢，以后将加强医保有关的操作训练学习。

三、20\_\_年的工作计划

20\_\_年已将要翻过，20\_\_年的脚步就在耳畔，20\_\_年一年的工作已经成为过去，再好的成绩也化为云烟，20\_\_年我要更加努力工作：

1、进一步提高服务水平，减少差错，保证服务质量，让病人得到满意，病人的满意就是对我的工作的褒奖。

2、认真的学习新农合、医保知识，掌握新农合、医保政策，按照院内要求配合医保办做好各项工作。

3、严格遵守门诊收费住院收费的各项制度，保证钱证对齐。加强与各个科室的沟通协作，限度的利用现有院内资源，服务病人，为医院的发展贡献自己的微薄之力。

**年度工作总结优秀事例10**

爱学生，就务必善于走进学生的情感世界，就务必把自己当作学生的朋友，去感受他们的喜怒哀乐。陶行知先生说“真教育是心心相印的活动。唯独从心里发出来，才能打到心灵的深处”。

我班有个学生叫吴勇，他虽然身为三年级学生，但智商还停留在一年级的水\*，而且说话言语不清，个子很高，控制力极差，同学们都取笑他，甚至叫他的绰号，使他极度自卑，脾气极度恶劣，在班群众中始终没有交上知心朋友。当同学们向我投诉他和同学打架时，他还洋洋得意地望着我，似乎在说：“要打要骂我都不怕。”该怎样办呢？我沉默着，思考着：不能给他司空见惯的责骂与惩罚，他早以习惯，那样起不到作用的。于是，我轻描淡写地对同学们说：“老师相信他不是有意的。”同学们都不满意我的说法，纷纷议论起来。这时，我清晰地看到：应对愤怒的同学，他的眼中充满了惊讶和感激，脸色变得羞愧起来。放学后，我把他轻轻地叫到跟前，还没开口，他竟主动地说：“老师，我错了，我会给对方道歉。”从此以后，他变了，经常能够看见他与同学们友好地交谈；能听见他清脆的笑声；能够看见他搞卫生时积极争取而举起的小手，每次他总是把教室的垃圾捡的干干净净，给同学们创造了一个舒适的学习环境，借此机会我总是大力表扬他，同学们向他一次次鼓起热烈而持久的掌声，在掌声中他获得了丰收的喜悦，从此他更加自觉，主动地捡教室垃圾，他是大家学习的榜样，于是我们封他“环保标兵”的称号，同学们对他刮目相看，不但不叫他绰号了，反而很尊重他。

一次，他又犯了一点小错误，我把他叫到办公室进行批评教育，他居然乘我不备，用闪电般的速度将桌子上的一颗糖塞进嘴里。这是一个什么性质的举动呢？尽能够认为这是对老师的蔑视，不把老师放在眼里，然后罪加一等，大加训斥；但也能够认为这是诙谐的体现，是一个很风趣的动作，就象孙悟空，有时候也敢在玉皇大帝面前做一些小动作一样，是很可爱的。到底是哪一种呢？根据这位同学的表现，我认定是后一种。因此，他要吃糖，我就让他吃算了。吃完了，我问他要不要再吃，他说不吃了。不吃了就开始谈问题。那一次，我对他的批评没有花太大的精力，却收到了较好的效果。

虽然，他的成绩还未提高，但我坚信他会进步的。因为宽容和尊重，缩短了我与他在空间和心理上的距离，使他自然的投入到了同学们当中。师爱让他感到了温暖、快乐、振奋和上进。由此我也明白了爱学生是最好的教育，爱学生是和尊重学生、信任学生连在一齐的。而只有\*等的爱才能“打到心灵深处”。

**年度工作总结优秀事例11**

忙而无果的无用功，我是不会去做的，所以在学校的坐班时间内，我总是想方法怎样才能利用有效的时间做的事情，努力还要加巧干，是我的原则。因此，在学校布置的每项工作，我总会提早放到自己的日程上来，思考着完成。对于教学方面，抓后20%，是考验一个老师毅力的事情。每个周五留下作业未完成的学生，进行学业和身心的沟通，努力给学生信心，在下周的学习生活中有所进步。在这项工作坚持下来的一年里，班级的后进生也能尽力地去努力，我甚是欣慰。

**年度工作总结优秀事例12**

忙碌碌间，一年时间匆匆而过，对我个人而言，这也是我“转型”的一年。作（企业管理新员工工作总结）为一名刚入职\_\_的新员工，尽管刚走进一个新的工作环境，周围的一切都是陌生的，但我很快适应了这的环境和熟悉了这份工作，这将是我职业生涯的一个腾飞点，我对此也十分珍惜，尽努力去做好这一工作。

一、虚心请教、努力学习。作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主，所以来到部门后我首先的工作就是看图纸，熟悉公司产品的结构，控制流程，在遇到不明白的地方时，我就积极的向领导和同事请教。

二、遵守制度、服从安排。严格遵守公司的规章制度，在这段时间内从未出现迟到早退现象。我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，对于自己不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自己，胜任自己的岗位。我始终以一个学徒的身份向他们请教工作中的经验。

三、辞旧迎新，展望未来。通过这段时间的工作，我发现了自身存在的很多缺点与不足。例如与其他部门同事沟通少，在处理上事情上的方法不够成熟，经验不够丰富，做不到统筹规划。展望20\_\_，除了一如既往地听从各级领导安排，虚心向各位领导和同事学习外，还应该加强与其他部门同事之间的沟通交流，通过不断的学习和总结积累自己的工作经验，逐步提高自己的工作能力，更好的为公司服务。

总体来说，我对20\_\_充满了期望，新年新气象，希望在20\_\_年里，大家相互共勉，共同打造美好的蓝海。

**年度工作总结优秀事例13**

20xx年，ｘｘ酒店在后勤服务中心的正确领导下，围绕下达的目标任务及年初提出的经营工作思路，坚持以开拓经营、提升服务质量为重点，狠抓经营管理和节能降耗，确保目标任务的顺利完成。

在全体员工的共同努力下，1-12月份，完成营业收入128万元，较去年同比下降24%；平均客房出租率为50%，同比下降11%；导致下降的主要原因是受国家相关政策影响，尤其是“三公经费”政策的出台对当地酒店业、餐饮业、娱乐休闲等相关服务行业的影响尤为突出，导致旅行社少有生意。客源结构发生了格局性变化，原占主要客源的团队及公务接待两部分下降了80%，接待团队人次较去年同期下降90%，内部系统客人121人次，较去年下降80%，平均房价较去年同期下降15%。由于客源结构的变化，旅游人数的显著减少，而酒店只增无减。到12月份止，仅城区就新增三星以上酒店3家，如梅洛水晶酒店客房200多间，按四星级标准建造，恺力酒店按五星标准建造，床位在1200张以上，可以说是僧多粥少，从而就出现了“大鱼吃小鱼，小鱼吃虾米”的局面，各酒店为抢占有限的客源大打价格战，在城区的挂牌三星级酒店价格低至120元/间，某些稍陈旧点的四星级酒店价格只有1120元/间，竞争日趋激烈，许多小型酒店遇上前所未有的竞争压力，无法求得生存，而被迫关门；加之，人工成本增加，物耗成本上涨，工程维修费用增加等因素影响，利润直线下降，截至12月份止，时间过半，目标任务却相差半截，这给我们带来了巨大的压力，20xx年我信将进一步调整销售经营思路，积极开拓客源，将压力变动力，力争完成目标任务。现就工作小结如下：

>一、加强市场营销，适应市场格局变化，调整经营策略

实践证明，随着市场竞争的加剧，市场格局的变化，客人选择酒店余地增多，要提高酒店“营销竞争力”，必得革新观念，及时调整经营策略和政策，优化和设计自身产品，使策略求新多变，不断灵活推陈出新，才能使酒店在竞争日趋激烈的形势下继续保持较高市场占有率，为从长远出发，酒店认真做好在经营销售中谱好经济增长和持续发展的平衡乐章；做好均衡价格、调整客源结构的文章，致力对新客户的开发，保持客源群体的稳定和扩大，加强市场营销，不断调整客源结构，努力开拓市场，并做好以下几方面工作：

1、调整思路，找准市场着力点，增加营销工作的针对性。我们在对客户进行调查分析的基础上，发现酒店长期以来主要的客源群体团队业务份额已急速减少，很多旅行社无事可做，针对这种情况，我们及时调整了客源挖潜对象，选择性的与几家团队业务做的较好的旅行社进行了稳定有效合作。

2、认真做好上门散客的销售工作。我们在掌握当地同级酒店销售价格的前提下，实时推出了灵活的价格制度，如在1-3月份淡季时，针对内部个人住房消费，我们为他们发放了优惠券，凭券消费仅需128元，此举赢得了部分客源，实时推出了特惠午夜房，在凌晨后住房者给予128元的低价销售，根据客源多少及当地市场行情，适时调整房价，既让客人得到实惠又让酒店利益得到保障。

3、重点维护好ｘｘ总社的自驾车散客业务，由于协调配合较为紧密，本年度其散客业务得到进一步扩大，平均每天达到5间房以上，最多时可达20间，占到了较大比重，为确保关系的稳定，特别指定销售部要做好与他们的协调沟通，多与其管理人员交流，听取意见建议，过节时对其老总进行拜访，做好工作的互动，稳固与他们的关系。

4、全员营销总动员，营销策略灵活多样。继续实行了以销售部为主与自揽相结合的全员销售模式，做到专业与业余相结合，管理人员与一线人员相结合。对于员工自营业务按照金额的5%给予奖励，既调动了员工揽客推销客房的积极性，又增加了员工的收入。同时要求做到谁销售谁负责维护客户，这一措施实施后促使员工主动与客人进行沟通交流，增加了与宾客之间的感情，真正达到了全员营销，也实现了酒店与顾客之间的双赢目标。

>二、细化服务措施，提高宾客满意度

服务质量的好坏，直接关系到酒店的声誉和经济效益。为此，我们提出了服务工作要向细化、优化方向发展，不断强化服务意识，进一步提高宾客的满意度。

1、狠抓酒店员工的培训教育，强化员工队伍素质。为不断提高员工的业务技能和综合服务水平，增强员工之间的业务交流，形成比、学、赶、帮的良好氛围。，组织开展了全员理论知识培训，从当地旅游职业学校请来了资深的旅游讲师，为全体员工授课，系统的学习了《酒店服务意识》、《酒店礼节礼貌及仪容仪表》、《前厅服务技能及程序标准》、《客房服务技能及程序标准》、《酒店消防安全》、《酒店各项规章制度》、《张家界风土民情》等与酒店经营息息相关的知识。培训结束后，下发了理论培训提纲10多页，并组织开展了培训考核考试，做到了除值班人员外的员工必须全部参训和考试，合格率达到了100%。

2、为了更好地引导服务人员，正确树立酒店意识、服务理念，以客人的满意作为衡量我们的工作标准。我们从树立窗口形象入手，提高商务接待水平。如：总台员工以“工作在我手中，服务在我心中”为宗旨；以特有的甜美微笑，问候、接待每一位客人；总台员工全部实行限时服务，以最快的速度为客人提供优质服务。对总台的帐务操作在原有规定的基础上作了进一步的规范；严格履行“四实登记”等制度，做到实名、实时、实数、实情，确保住宿登记全面、周详；以“首问责任制”，解决客人提出的所有问题；以“关心、爱心、放心、细心、诚心”的优质服务，赢得“回头客”。呈现出争先创优，爱岗敬业的行业新风。

3、为提升酒店的服务和管理水平，抓好标准化管理和规范化服务基础上，进一步体现服务的细微、细节之处，广泛推动个性化服务工作的开展。系统建立了客史档案，通过客史档案，对客人的特征和历史消费情况进行量化分析，有利于更好地向客人提供个性化服务。例如：每当客人到店时，要求我们的服务员主动热情地与客人交流，通过观察把握最佳服务时机，了解客人喜好，为客人提供自然超前的个性化服务；在总服务台我们新购置了多个接口的手机充电器，为客人提供贴心的便利；为保证住店客人手机上网的需求，在大厅设置了WIFI无线上网，这大大满足了客人个性化的需求。

由于硬件条件好，服务热情，得到了广大宾客的高度赞誉，在20xx年4月29日ｘｘ市旅游工作委员会召开全市旅游工作会议上，荣获张家界市20xx年度“优秀旅游星级饭店”光荣称号，受到了当地政府和旅游主管部门的肯定和表彰。

>三、认真做好财务核算，想方设法节支增效

财务工作是酒店经营中的一项非常重要的工作，为此，财务部门认真做好财务分析和核算。确保每一个数据和财务资料的准确、真实、及时、完整、可靠，使酒店领导能及时了解酒店的经营情况，针对收入及成本费用率合理确定资金的使用，制定酒店的经营方向。同时还积极做好应收帐款的结算工作，保证了酒店收入的及时变现，保障了酒店经营的正常运行。

减少开支就是增加利润。增收固然很重要，但节支同样必不可少。酒店号召全体员工都要把自己当作主人，树立以店为家的思想，让大家从节约一滴水、一度电开始，除了客人使用以外，做到人走关灯关水，空调使用根据不同的气候、温度及客源情况确定开放时间，热水则随时掌控水温，不因疏于管理而造成酒店的能源浪费，真正做到“浪费不以量小而为之，节约不以微小而不为”。倡导全体员工树立“节能降耗，人人有责”的意识，并根据各部门特点，做好成本控制。根据财务统计，每年仅一次性拖鞋一项就要近40000元支出，为此我们专程到长沙高桥市场批发采购了质量上乘的拖鞋，并结合实际制作了精美的鞋套，摆在客房内即显档次，又节约了费用。对于客用一次性消耗品，在考察了多家酒店使用情况及结合实际，自今年4月份开始，撤出了一次性消耗品，改用了客人自付费式精装的洗濑用品，不仅做创建绿色环保酒店的先行者，又节约了成本费用，起到了双重效果，一年下来，可节约费用近10万元。

>四、认真做好安全保卫工作，为正常经营提供保障

酒店作为一个公共场所，安全经营压倒一切，为了保障酒店经营工作顺利进行，保障宾客、酒店和员工生命及财产安全，年初在酒店工作会议上，酒店与各部门签订了《安全责任书》，成立了消防安全领导小组，建立了“分级管理，按级负责，权责一致，各负其责”的治安、消防、安全生产责任体系，促使安全、检查、宣传、教育工作，职责更明确，责任更到位。保安部门在安全保卫方面做了大量的工作，严格执行《消防安全管理制度》、《来客来访客人登记制度》、《日常安全巡检制度》、《消防设施维修保养制度》等。结合有关火灾等案例，落实酒店、部门、班组三级安全生产培训教育。每季组织一次消防培训，使员工真正掌握消防、安全工作的“三懂三会”和应急预案的处置方法。为使接待工作统筹协调，确保“周全、安全”两个核心服务环节，对于重点接待保安部及时在各个区域加强巡视和监控，安全保卫工作实现了“让客户安心，让酒店放心”的目标。同时，由于消防控制室设置合理、制度健全、值班到位，被消防大队列为首批二类消防控制室样板单位。

>五、倡导绿色，保障酒店持续健康发展

众所周知，绿色环保已成为全社会的关注热点，创建绿色酒店也已成为酒店业发展的必然趋势，绿色饭店的发展不但可以为酒店带来新的经济效益和社会效益，还可以提升酒店的竞争优势。培训中心自4月份开始就展开了“创绿”活动，目的在于倡导绿色文明的生活习惯、消费观念和环境价值观，提高全店员工的环境意识和参与保护生态环境的自觉性。

虽然取得了一些成绩，但是我们应该居安思危，未雨绸缪，为下一年的工作做好准备，争取创造更好的效益。

**年度工作总结优秀事例14**

一年的时间很快过去了，一年里，我在领导和同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的主要工作有以下几项：

>一、思想政治表现

品德素质修养及职业道德能够认真贯彻党的基本路线方针政策，积极参加局党委组织的各项政治学习和活动，通过报纸、杂志、网络积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真地学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

>二、具体业务工作

1、加强制度建设，不断提高畜牧统计工作水平。为进一步做好畜牧生产统计和价格监测预警，加强统计监测管理，根据农业部畜牧业监测和湖北省畜牧业统计监测两个系统的监测内容及要求，年初制订了《湖北省畜牧生产统计监测工作考核评分细则》，保证了上报数据的及时性、完整性、准确性。年底根据《评分细则》对上报单位进行了认真考核，对部分先进单位和个人进行表彰。充分发挥了各级统计员主观能动性，有力地促进了统计工作的顺利开展。

2、创新工作方法，不断提高畜牧业生产统计及监测预警工作。第一，针对开发软件中年报中存在的问题，结合我省实际，及时对我省畜牧业生产统计监测预警系统年度报表指标范围进行了设置，进一步提高畜禽生产年报的质量。第二，充分利用我省对规模场的生产及市场价格监测，认真分析生产形势，并形成了专门材料报送至农业部畜牧司、省委、省政府、省农业厅等上级业务主管部门，为上级领导决策和指导全市的农业生产提供服务。第三，组织全省年报汇总及价格监测培训工作，对全省17个市州及部分县级统计员进行专门培训，完成部省两级的年报及价格监测工作。

3、加强部门联动，保证市场供应。加强与\_、农调队、农业厅、物价局等部门联系与沟通，及时将生产情况进行通报，为保证市场供应，丰富人民群众的菜篮子作出贡献。

为了处室工作的顺利进行，及部门之间的沟通协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

>三、工作态度和勤奋敬业方面。

热爱自己的本职工作，能够正确认真地对待每一项工作。工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，保证工作能按时完成。

在领导和同事的关心、帮助下，经过自身努力，统计监测预警工作受到农业部畜牧司的通报表扬。

**年度工作总结优秀事例15**

一年来，在上级领导的指导下，在各位同事的大力帮助下，我较好的完成了各项工作任务，较上一年无论在思想上，还是在工作上，都有了较大的进步。为了更好的开展下一年的工作，对自己本年的工作以及成绩作一个评定，特此个人评价如下：

>一、思想方面

本人一贯爱岗敬业，提倡团队协作精神。对待工作首先就要看怎样去看待这份工作，是累的、苦的，能踏踏实实去做将心放入这个组织当中去。要做好一件事，答应去做的事，那么就要守信去做，不管做的好不好都能如实讲出来。我时刻要注意到这是一个团队，它所凝集的是一股强大的力量。团队当中一个人的力量是非常小的，始终离不开大家。

在工作中，我能认真听取、吸收不同阶层人的意见、建议及他们的想法，时刻反思自己，下一步应该怎样去做。凡事从大局出发，抛开个人主义。与人沟通、交流，出现问题及时解决，不拖延，不推诿，力求做到更好，也力求将损失减少到最低。一年来，正是这样谨慎的心态、合作的精神，使得工作推进的相当顺利。

以一个学习的心态去和领导、同事交流，多听少说，认真揣摩工作的意义和方法。不断的工作、思想的交流，所学到的却是完全不一样的。用心体会才明白，你所学到、得到的在无形之中能够体现的出来。不断增强自己自信心，对自己所做的更加坚定。一年来在这方面也进步不少。

>二、工作方面

认真完成领导交给的任务，积极组织开展各项活动，拓宽工作思路。主动改进工作方法，发现自己工作中或同事工作中的问题，主动向领导汇报，善意提醒同事。

在实践中不段学习、总结，在每一次的活动开展中，都能积极组织。对待工作的态度可以知道自己在工作中是怎样的心态。因此现在的的工作就是一种锻炼，一种机会，不管什么样的工作，什么样的事情，都能很好的去做，去接受。不同的工作能让我知道做什么样的事需要什么样的方法，拓展自己的工作能力与思路。

总之，一年的工作，我现在已经不再像以前一样什么都不懂，什么都不会。虽然我要学习的还很多，跟优秀的同事相比，还有很大差距。但对于我自己目前的工作已经能很好的去做，去处理，相信我在今后能做的更好。

**年度工作总结优秀事例16**

时光飞逝转眼到了20\_\_年年底，回顾即将过去的一年里经历了很多，也感悟到很多。首先感谢公司领导和店内同事在这一年里帮忙与支持，自己才能更好的立足于本职工作，再发挥自身的优势不断总结和改善、更好的提高自身素质。

虽然每一天都在重复着单调的工作，但在公司形象受到破坏的时候我学会了如何去维护，在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流，在店内销售不好时我学会了去查找原因并加于改善，期望今后透过公司领导的指点和同事们的努力为公司创造更好的销售业绩。现将今年的工作总结作如下所示：

一、顾客方面

我把进店的顾客分为两种：

第一种顾客，目的型的客人：逛商场怀有购物的目的，有比较明确的需求或者想法。她们可能开门见山或直奔主题索取自己喜欢的衣物，或者是半明确型的客人，是想买一件衬衫或外套，但是具体要买什么样貌还没有明确。

第二种顾客，闲逛型的顾客：此刻的商场里有太多消磨时光闲逛型的顾客，她们有的是纯粹打发时间，有的是情绪不好，到琳琅满目的商场里散心。闲逛型的顾客不必须是说不会购物，遇到她喜欢的和开心的货品时，下手也是毫不犹豫。目前商场里的顾客闲逛型的占多数，而对待闲逛型的顾客和有目的型顾客接待是不能完全相同的。闲逛型的顾客进店后，需要空间和时间来欣赏我们精心设计的漂亮陈列和货品。接待她们最忌讳的就是立刻接待，大概率你得到的回答是：我随便看看。显然这样的接待服务是有问题的。

二、工作方面

根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。定期及及时的做好竞争对手促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，持续经常与老客户联系，了解客户对产品需求的动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的款式及店内的的优惠信息。合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

三、销售技巧方面

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

首先推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。配合手势向顾客推荐。配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

其次把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

最后要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中十分重要的一个环节。

要根据顾客的状况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的资料，做到因人而宜。营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装贴合流行的趋势。

四、今后的努力方向

切实落实岗位职责，认真履行本职工作;千方百计完成区域销售任务;努力完成销售中的各项要求;用心广泛收集市场信息并及时整理上报;严格遵守各项规章制度;对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁职责感;完成其它工作。

用心了解到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要用心思考并补充完善努力经营和谐的同事关系，认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

**年度工作总结优秀事例17**

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这xx个多月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，xx个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

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