# 职业规划与工作总结(32篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-10-01

*职业规划与工作总结1新课程的实施迫切要求广大教师加强学习、进修，尽快提高专业化水平。教师既需要有扎实的学术根底，广阔的学术视野，不断更新知识、追逐学术前沿的意识，又需要把握教育的真谛，了解青少年发展的规律，掌握现代教育信息技术，具备热爱学生...*

**职业规划与工作总结1**

新课程的实施迫切要求广大教师加强学习、进修，尽快提高专业化水平。教师既需要有扎实的学术根底，广阔的学术视野，不断更新知识、追逐学术前沿的意识，又需要把握教育的真谛，了解青少年发展的规律，掌握现代教育信息技术，具备热爱学生、关心学生、对学生认真负责的品质。教师要与时俱进，与新课程共同成长，以主人翁的心态投入到课程改革的浪潮中。个性是新课程改革实施以来，学校对教师队伍素质的要求更高。为了用心投身小学数学教育教学工作，努力更新教育理念，进一步丰富自己的专业知识，提高自己的教育教学潜力，鉴于自身状况本人特制订个人专业发展20\_\_年计划，为自己今后的发展指明方向。

一、自我分析

1、发展优势

(1)我热爱教育事业，工作认真踏实，肯吃苦，不怕累，从不计较个人得失，乐于从事教学科研。善于学习，在教学工作中遇到不明白的地方，能用心虚心的向有经验的老师请教。

(2)现有的课堂教学实践经验，能够胜任四年级的数学教学工作，能配合学校做好各项工作。容易理解新事物和新观点，具备必须的的教育科研潜力。

(3)能够运用现代信息技术，并灵活有效地为教学服务。

(4)能正确处理和同事、家长、学生之间的关系。

(5)喜欢阅读各类书籍。

2、存在的问题

(1)驾驭教材的潜力、设计课堂教学的潜力和教师语言水平有待进一步的提高，对后进生的关注程度不够与范围不够广，理论水平有待提高。

(2)对待学生或者工作有时有点急功近利，对待学生耐心还不够。

(3)在教学研究中虎头蛇尾，主要是惰于动笔，不善于总结和整理。

(4)工作主动性不够，缺乏精益求精的精神，个人专业素养和理论水平均有待于进一步提高，需要加强理论学习。

二、个人专业发展计划目标

1、根据学校的“先学后教，当堂训练”校本研究，用心投身教育科研的改革与实践，逐步构成先学后教的教学模式，促进教育教学质量的提高，努力提高课堂教学的有效性。

2、认真学习新课程标准理念，不断更新教学观念。关注学生个性差异，用心创造和带给满足不同学生学习成长条件的理念落到实处。将学生的发展作为教学活动的出发点和归宿。

3、不断提高自己的专业素质，在教研活动中多多听取他人的意见，平时多听他们的课，学习有价值的教学方式，能上出令人满意的优质课，上出自己独特的风格。

4、不断地积累一些上课的经验教训，做好课后反思和案例研究。

三、主要措施

1、科学备好导学案：针对班级学生状况，每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，选取适合学生的教学方法，备出自己的风格。了解每一位学生，针对他们的特点进行预设，争取效果到达最佳。

2、纠正学生上课习惯。抓好课堂45分钟才是提高教学质量的关键，如果课堂上总有一小部分学生开小差，不能集中注意力，或者发言时插嘴等，容易导致上课的资料不能完全掌握。所以，教师首要抓的就是上课习惯，利用各种形式来吸引学生上课的注意力，增强他们学习的信心，努力抓牢例题，争取每一位学生都能掌握例题，从而能举一反三。

具体做法：抓好阶段性测试，一方面检测学生上课的效率，另一方面透过测试让学生明白只要上课认真听讲就能得高分，从而提高学生学习信心及增加上课认真听讲的动力。

3、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，层次分明，言简意赅，深入浅出。在课堂上个性注意调动学生的用心性，加强师生交流，充分体现学生的主体作用，让学生学得容易，学得简单，学得愉快;注意精讲精练，在课堂上老师讲得尽量少，学生动口动手动脑尽量多;同时在每一堂课上都充分思考每一个层次的学生学习需求和学习潜力，让各个层次的学生都得到提高。

4、做好教学反思：反思是我们不断进步的阶梯，在上完每一节课后要及时做好反思工作，想象这节课有哪些灵性迸发的地方，有哪些不足的地方，认真总结。提高自己的教学潜力和专业水平。

5、认真批改作业：布置作业做到有的放矢。做好课后辅导工作，注意分层教学。

6、加强练习教师基本功：备课、说课、三字一画，透过系列的学习与研究使自己成为一位“志存高远、爱岗敬业、为人师表、教书育人、与时俱进”的新型教师。

四、具体实施方案

1、20\_\_阶段的达成目标：优秀教师

(1)巧练课堂教学基本功，确保教育教学质量稳步地向前发展。

(2)继续加强本学科专业理论知识的学习和课堂实践潜力，进一步提高课堂教学的有效性，努力使自己的课堂成为孩子们所向往的数学王国。。

(3)具有良好的教学反思潜力及发现问题和解决问题潜力，能采取切实可行的措施和行为，以适应教育改革和发展。

2、20\_\_阶段的实施措施

(1)提升个人修养，做一名达标的教师。用人格魅力和深厚的人文素养去影响学生，在工作中“多做”、“多想”、“多听”。

(2)做一名业务上、教学上都过硬的教师，养成善于学习、乐于学习、主动学习的学习习惯，对自己的教学工作的失败与成功注意积累，为自己打造一个具有多元化知识结构的人。善于思考，使自己的教育教学水平有必须的提高。

(3)加强教学理论的学习，提高研读教材的潜力，研究学生的学习心理，探索提高学生学习潜力的有效策略，并组织学生认真做好导学案。

(4)加强练习教师基本功：备课、说课、三字一画，不断提升自己的专业素养。总之，应对新的教育课程改革，我时刻告诫自己崇尚一流，拒绝平庸，注重自身创新精神与实践潜力，使自己真正成长为不辱使命感、历史职责感的优秀教师，把自己的全部知识、才华和爱心奉献给学生、奉献给教育事业。做一个让家长满意、受学生欢迎的合格的老

**职业规划与工作总结2**

一、我的性格，兴趣

我的性格有些内向，但有时开朗、活泼。很积极向上，是乐观主义者，遇事都会从其好的一面观察，每天都会用微笑与别人打招呼。对事情大多抱有乐观态度。对挫折的承受力很强，对于成败看得很重，但大多数时候只是自己心里暗暗较劲。任何事情，只要我决定去做，就一定会尽自己的努力。

业余时间喜欢听轻音乐。有时会与同学聊天，谈论一些稍有哲理性的问题，交流一下对问题的看法，或者讨教一些待人接物的方法;有时会独自一人多躲在安静的环境中思考问题，反思自己，哪些做对哪些做错，以及如何完善自己的人格和关注心理健康。懂得开导自己，并以己推人。己所不欲勿施于人，己所不乐勿加于人。待人真诚，很体贴别人，喜欢帮助别人。

因为已打定主意考注册会计师，所以学习非常用功，学习态度也很端正。不太活跃，不主动参加积极性高的活动，不太喜欢喧闹的场面;语言表达能力一般，不善人际交往，在这方面对自己很缺乏自信;喜欢随遇而安，不喜欢领导，强制别人。

我的能力

a、我现在拥有的能力

英语，计算机基础技能，会计专业基础知识及相应的实验技能。

b、我的价值观

我没有什么特殊的宗教信仰，是无神论者，坚信马克思唯物主义、马克思主义哲学价值观。但我坚信善有善报，恶有恶报，不管别人如何，只是做自己觉得好的事情，喜欢帮助别人，乐在其中。

c、同学、老师对我的评价

学习刻苦、优秀，本性天真、单纯，缺乏社会实践经验，脾气好，细心，做事细致，但考虑事情不周到，对事情的人是肤浅，不能看到事情的深层。

根据自身的情况，我觉得适合自己的岗位的有注册会计师行业和会计行业。

二、注册会计师行业前景分析：

你知道谁可以合法地侦查经理的钱袋吗?———答案就是注册会计师了。”一般人看来，会计整天和钱打交道，是一份稳定且收入不俗的职业。不过随着中国经济与世界的接轨，国际会计准则的实施将给国内会计师的知识结构和能力水平带来极大冲击，一般的会计人员已经不能满足企业的需要，在一项名为中国未来十年紧缺人才资源的调查中，会计师位居榜首，尤其是通晓专业技术知识和国际事务的会计人才更为抢手，毫无疑问，会计师行业将成为未来人气较高的“金领一族”。

会计行业前景分析：会计作为一种商业语言，在经贸交往中起着不可替代的作用，在我国具有良好的就业前景。适应中国外向型经济迅速发展的形势，本专业力旨在为国家培养一批既懂中国会计，又懂国际会计惯例的会计人才。为企事业单位、政府机关、会计师事务所培养具有良好思想素质和职业道德水平、基础扎实和具有较强业务能力、有较强外语水平和具有创造品质的会会计与财务管理的专门人才。在企事业单位工作的会计人员，经过几年的努力，可能会走上领导岗位，甚至于走上非常高的管理者岗位，在跨国公司里边，有相当多的管理人员，是有非常强的会计背景，都是也有一些在金融机构，在保险机构。

三、根据以上分析，我觉得我做会计比较适合，而注册会计师则不适合我。

适合做会计的原因：我做事认真细致，有耐性，这种性格比较适合做会计的。会计这个职业，越老越吃香，有了经验，不愁找不到工作，除了经济危机外。会计也有职称考试的，分别是初级会计师，中级会计师和高级会计师。一般来说，本科毕业通过中级会计师职称考试是不太难的，只要付出努力，就有通过的可能。

不适合做注册会计师的原因：虽然这个行业比较吃香，但是我放弃选择它。首先注册会计师考试的难度大，想通过七门的考试是非常的艰难的。其次是注册会计师行业风险较大，不慎出具了虚假的审计报告将会带来很大的麻烦，甚至坐牢的。最后是会计师事务所的工作比较繁多的，自己也不适合做审计。

四、五年的职业发展目标

1.能力目标：毕业后半年内学会做一套会计账;毕业后两年后参加中级会计职称考试，力争在两年内通过考试;

2.经济目标：工作的第一年要求月薪1500左右;第二年开始提高自己的标准，力争月薪xx元;等到拿到了中级会计师职称以后，力争月薪3500到400元。

3.职务目标：第一年工作主要到小企业工作，从基层做起;要求在五年内成为一间中小企业的会计主管或者会计负责人(前提是必须拿下中级会计职称)。

五、应对策略

毕业第一年：

1.养成早睡早起的习惯，争取时间来学习和工作。

2.这个时期主要目标是锻炼自己，提高自己的实务水平，努力赚取经验。在这段时期里，尽量去一些中小企业找一份合适的工作就安定下来积极的做，主动的去了解公司的整个业务流程，主要了解整个会计实务的操作原理。工资要求并不多，能保证吃住就行。这段时期我认为不适宜频繁跳槽，因为会计这一行经验是最重要的。

3.这段时期，还要不停的学习会计相关的理论知识，例如金蝶，用友，税务会计方面等等与会计相关知识都要学习，为以后做会计主管打好基础。

毕业第二年：

1.这个时期一般都有了工作经验，对于会计来说是比较有利的吗，所以这段时间我会提高自己的工资要求的。一是要求原单位加工资，二就是跳槽了。但不能频繁跳槽，这对于想做会计主管是不利的。选好一间公司就安定下来，专心工作。

2.这段时间要努力准备考中级会计职称考试。这个考试要考三门，所以得要提前一年时间来准备，以保证能够一次性通过三门。在毕业第一年的时候，努力养成早起的习惯，这样可以争取时间学习备考。

毕业第三，第四年：

这段时间要正式参加中级会计职称考试了,力争一次性通过考试。尽量减少不必要的娱乐生活，集中一切物力财力精力来考试。

毕业第五年

这个时候中级会计师已经拿到了，在这一年已经具备挑战会计主管的能力了。这个时候，凭着自己四年的会计工作经验，努力争取早日当上会计主管这一职务。

通过以上分析，我发现自己未来五年的路是会很累的，但我不怕。俗话说得好，没有方向的船永远时顺风的。因为我有方向，所以艰难险阻是一定会遇见的，但一分付出总会有一分收获，我相信我的未来不是梦。

**职业规划与工作总结3**

在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧;专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，在其位，谋其职，尽其力。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正;但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。

经过这三个月，我现在已经能够独立处理公司员工从入职上岗、转档、转正、调岗、合同续签、奖励惩罚、离职等基本人事手续，整理归档员工合同，协助提供员工保险缴纳单据与名单，处理员工日常单据报销，以及协助整理提供公司各部门所需的人事相关资料和数据。在近两个月参加了各高校20\_\_年校园招聘会，学习并参考了各位同事与领导在招聘面试方面的经验与技巧，逐渐完善自己在招贤纳才方面的知识欠缺。当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，部门协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

我于20\_\_年7月毕业，并于20\_\_年7月开始参加工作。使我从大学生身份转变和适应了工人的角色。这一年来我严格按照公司的各项管理规定踏实工作，认真履行职责。不断加强学习，总结和积累经验，使自己的工作能力和自身素质得到了提高，同时工作也取得了较好成效。

20\_\_年主要参与了一个项目的野外工作，包括剖面测量、地质填图、槽探编录、钻探编录等一系列野外技术工作，既是我学习的一年，也是适应工作的重要的一年。学到了在学校里散乱知识不能综合的东西，即使学到了许多，但还有很多需要学习，理论知识的缺乏，造成很多问题难以解决。

20\_\_年上半年，是我参加工作以来适应公司工作环境的半年，主要工作是协作师傅们完成一些图件和资料，加强理论知识的学习，弥补在学校的不足，来完善自己。也单独完成了一个小小项目，虽然工作量不大，但是是我工作以来独立完成的第一个项目。

总之，在过去的一年里，通过勤奋，做了一些力所能及的工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题，如工作态度有时略显消极，需要用更多的事情来充实自己的工作时间，还需同志们予以指正，以便在今后的工作中加以克服和改正，更好地开展工作。

**职业规划与工作总结4**

促进教师专业发展是现代教育的一个热门话题。这不仅是教育行政部门和学校的事，更是每个教师个人所面临的一个重要问题。为此，为了让自己在这一学年中有新的发展，请老师们为自己设计、规划一下，具体内容如下:

>一、对教师专业发展的认识。

在课改的推动下教育领域无疑在发生着一场巨变。教学三维目标在教学中的不断体现、落实，为学生的发展带来了广阔的前景，我们看到了学生的思维活了、涉及的视野广了、参加社会实践的机会多了、敢于表达自己想法的勇气足了，但是作为教师也越来越感觉到驾御课堂越来越难了、学生的需求越来越大了，这对教师自身提出了更高的要求。

加强校本教研与科研就是对教师专业成长的的一种具体体现。认识到教师自我专业发展应该根植于自己的教育教学实践，在自己熟悉的领域中探究、反思和理论提升。要学会规划自身的教师生涯，在不断实现规划目标中完善自己、发展自己，成为一名名副其实的好教师。

>二、自身状况分析。

1、自身背景及成绩分析。

从事教学工作4年，在这些年来我一直从事英语教学工作。在教学中我一直培养学生自主学习的好习惯，培养学生的创新精神和实践能力，教学之余我不断进行学习，提升自身素养。学习的过程是一个不断充实的过程，它为自己的教师专业成长奠定了基础。

2、对自身问题的分析。

从教4年来，在领导和同事们的支持帮助下，教学方面我取得了一些成绩，获得了一些荣誉，要跨越目前的状况需要付出更大的努力。随着教育改革的深化和推进，感性的教学经验需要有科学的方法和理性的分析做指导，来服务教学服务学生。

>三、自身专业化发展目标。

1、整体性目标。

力求自己由专业型向经验型教师转变。

2、阶段性目标。

第一阶段:以自主学习提升理论素养专业化为主的目标。

美国学者波斯纳曾经提出教师成长的公式为:教师成长=经验反思。这个教师成长的公式揭示了教师专业发展的本质。校本研究则可以从“提高经验认识水平”和“强化教学反思能力”这两个方面促使教师理论素养的专业化。

具体措施:

(1)认真读好六本书，并作好理论学习笔记。六本书是:

(1)《教育新理念》、(2)《给教师的一百条新建议》、(3)《教师专业化的理论与实践》、(4)《新课程中教师行为的变化》、(5)《教学理论:课堂教学的原理、策略与研究》、(6)《多元智能》。

(2)记录整理个人成长的足迹。

(3)争取学习机会，充实自己，开阔自己的思路。预习的习惯的养成。

第二阶段:

(1)、提高课堂教学艺术强化教学反思能力。

在日常教学活动中，要养成随时记录教学中的感想和学生的创新片段，学会积累，学会研究。

(2)、加强教育科研能力重构自身专业知识结构。

在教研与科研的实践中，发展自己，将自己的专业知识运用于教学实践并通过实践与反思而与教学对象、教学环境不断互动的过程，通过这个过程来强化自己的教学实践能力;将学科知识能力和教育理论素养相结合，通过教学实践来整合自己的专业知识，重构自己的专业知识结构。

第三阶段:以提高教学效率促使教学品质专业化为主的目标

(1)在教学中注意学法指导，努力培养学生良好的学习方法和习惯，提高教学效率。努力使学生基本形成会预习的好习惯，努力培养学生学会独立钻研的学习品质。

(2)培养学生独立钻研，敢于表达的好习惯。将比较容易的知识由学生自己来讲，充分锻炼学生的综合能力。

>四、主要措施

1、用自学形式完成有关教育理论方面的学习

2、积极参加教育部门组织的继续教育学习和学校组织的校本研训活动

3、及时记录自己在教育科研、课堂教学、业务学习、个人感悟等方面的学习心得体会。

4、定期参加有关的科研论文评比

5、每天有1小时以上的读书时间。

>五、预期效果

1、初步具备一定的科学研究的素养。

2、具有良好的驾御课堂的教学能力。

3、个人学科专业素养得到进一步提高。

**职业规划与工作总结5**

目前全国应届大学毕业生的就业形势严峻，大学生就业理念亟待转变，未来社会需求高素质的大学毕业生。当前大学生对未来的职业生涯缺乏长远的规划和有针对性的准备，对社会就业方面的具体情况缺乏切身的体会，导致学习目的不明确，甚至失去对未来的追求，而社会企事业单位也无法在大学应届毕业生中补充大量新鲜血液，形成大学生就业困难和社会企事业单位难觅人才的现象并存。随着广西财经学院第一届“职业生涯规划大赛”的开幕，我校再次掀起了剖析自我、树立目标和为实现理想而努力学习的新高潮。面对大学生就业的严峻形势和人才市场经济激烈竞争，社会企事业单位对人才的要求，为了让同学们更好的准备人生，树立正确的人生观、世界观、价值观，从观念、心态、知识、技能等方面做好应对职业挑战的全面准备，在招生就业办公室的亲切指导下，在相关社团的大力配合下，院口才与演讲协会、院创业协会与院职业规划与成才协会举办了职业生涯规划大赛。活动现已圆满结束，特向学院领导作总结汇报。

>一、活动筹备情况

大赛执行委员会通过精心的策划按照职业生涯规划的核心内容，别出心裁的把大赛分为四个项目：职业生涯规划讲座，就业与创业论坛，行动成功学培训会和职业生涯规划书征文比赛。这样可以使同学们通过这四项不同的活动深入的了解职业规划的重要性，认真的做好职业规划，并通过不懈努力实现自己的。同时我们也荣幸的邀请到人澳大利亚布鲁诺大学经济学博士林荫路教授，广西秋潮集团董事长、总裁，全国工商联执委、中国市场经济研究会副会长方秋潮、香港行动成功国际教育集团广西分公司总经理何其潘、亚邦联盟管理机构首席执行官，广西公共关系协会副会长，南宁市策划协会会长梁胜飙等成功人士为同学们讲述成功的经验，解决生活上的迷津。

>二、活动概述

本次职业生涯规划系列活动共分四项，分别是：

职业生涯规划讲座

就业与创业论坛

行动成功学培训会

职业生涯规划书征文比赛

本次系列活动面向全校01级、02级、03级全体在校生。于20xx年4月3日正式开始并于20xx年6月5日顺利结束。

>三、活动实施情况

职业生涯规划讲座

4月3日晚，广西财经学院首届职业生涯规划大赛系列专场讲座暨首场专家讲座在3号礼堂隆重举行，招生与就业办公室主任杨伦超、大赛策划指导老师罗振坤等出席了此次讲座。

首先杨主任致开幕词，他分析了当前就业的严峻形势，要求同学们根据社会需求，结合自身特长，树立正确的人生观、世界观、价值观，从就业观、心态、知识、技能等方面做好迎接挑战的准备。他说，举办这次大赛对学风建设和素质拓展等方面都将起到良好的推进作用。

接着首场讲座主讲人澳大利亚布鲁诺大学经济学博士林荫路教授开始演讲，他用丰富的肢体语言，围绕“成功就业的背后——教育与能力的选择”这个主题，深入浅出地展开了论述。林教授通过分析当前社会快速发展的现象和运用生动的故事，阐述了方向决定人生的道理，并就如何选择方向的问题，提出了一个模式框架，即“专业优势+天赋+兴趣爱好+理想抱负”。他说，只有从自身和社会客观实际出发，了解社会，理解人生，结合个人专业所长、理想抱负、兴趣爱好，去规划自己的人生，才能更好的发挥自己最大的潜力。

在演讲过程中，林教授始终强调教育的重要性。他说，人生规划是一种补充教育，是一个不断选择的过程，应该充分利用业余时间，去选择最能发挥个人最大潜力的补充教育，拓展知识面，巩固专业知识，树立终生学习的目标。在最后的互动环节中，林教授就同学们提出的一些较实际的问题做了详细的解答。

本次讲座使广大同学进一步了解了人生规划的重要性，为同学们指明了人生规划的方向，基本达到了本次活动的目的。

就业与创业论坛

5月日晚，在广西财经学院职业生涯规划大赛就业与创业论坛上，广西秋潮集团董事长、总裁，全国工商联执委、中国市场经济研究会副会长方秋潮、香港行动成功国际教育集团广西分公司总经理何其潘、亚邦联盟管理机构首席执行官，广西公共关系协会副会长，南宁市策划协会会长梁胜飙三大权威专家、企业家与000多名大学生相聚在广西财经学院大礼堂，结合亲身的经历和同学们现场激情探讨和归纳了“人生和企业成功的六个字”、“成功创业和就业的八大秘诀”，并举行现场模拟招聘会，解答同学们最关注的七大难题。整场主题演讲和现场交流活动持续了50分钟。

本次论坛的成功举办收到了良好的效果，有效地使同学们深入了解了成功的人生及成功的条件，更重视大学生活中培养职业能力，提高就业创业竞争力。

行动成功学培训会

5月27日上午，成就人生的法宝——行动成功学五大系统培训会在我院一号礼堂进行，由香港行动国际教育集团旗下CEO导师何其潘主讲。到会的有各高校学生及一些相关社会人士。

在激情的音乐声中，何老师开始了演讲。他提出“有效才是真道理”的行事原则，并分析了成功与不能成功的原因。他认为成功的重要因素有：打破自我没限；过去不等于未来。同时指出成功的三大前提是：强烈的企图心、永不放弃的信念以及（制药工程专业职业生涯规划范文）向成功人士学习成功的方法。就如何成就人生这一核心何老师还与我们分享了行动成功学五大系统：激励系统、动力系统、效率系统、行动系统、学习系统。在讲解的过程中，还穿插了与观众的互动环节，增添了不少激情气氛。最后何老师用一个极富意义的故事结束本次培训会。

本次培训有助于学生树立克服困难的决心，并增强了学生对人生观的正确认识。

职业生涯规划书征文比赛

为使在校大学生充分认识自己，客观的分析环境，科学的树立目标，正确的选择职业，以获得事业的成功，特举办了“大学生职业生涯设计大赛”。

本次职业生涯规划书征文比赛共征集到34份作品。其中大一的同学表现出了极高的热情。从征集到的作品可以看出，我校大学生大多能够比较客观真实的评价自我，积极乐观的面对人生，面对未来，并对今后的创业、择业都有了初步的打算与规划。尤其是大二的同学，在经历过一年的大学生活后，都有了对过去深刻的反思，及对今后发展的周密计划。可以说，思想已趋于成熟。

此次活动的目的不仅仅在于丰富同学们的课余文化，更重要的是使广大同学在享受美好的大学生活的同时，能够有目标，有计划地走好人生的每一步。相信通过这次对未来的规划，对人生的思考以及对自身状况的认识，可以使广大在校学生认清当前的目标，努力学习，积极奋进。

>四、经验总结

回顾职业生涯规划大赛系列活动的整个过程，有许多经验值得我们认真总结。

第一，活动准备阶段，大赛执行委员会在招生就业办公室的亲切指导下，对活动方案进行了认真讨论，深入同学中间积极听取各方面的意见和建议，对活动全过程进行了仔细设计、论证，在活动开始前确定了正确的指导方针，形成了一整套可操作性强的活动方案，为整个活动的顺利进行打下了坚实的基础。

第二，活动筹备阶段校大赛执行委员会通过各种渠道与相关社团和各系分团委学生会进行了充分的交流与沟通，得到了相关学生组织的大力支持。

第三，评比活动开始前，大赛执行委员会制作了评分表并制定了详尽的评分细则，并且邀请到我院职业生涯规划方面的专家作为大赛的评委。

第四，为了便于活动的顺利展开，大赛执行委员会通过《广西财经学院报》、《大学风行周刊》等报纸，广西大学生网、莲湖之约等网站，广西财经学院广播站以及宣传单海报宣传板等方式对活动的各项进程作了全面的宣传，使同学们对我们的活动有更加深入的了解，为活动的举行营造了良好的舆论氛围。

第五，在活动后期数据处理阶段，我们应用计算机技术对数据进行了统计、分析处理，大大提高了工作效率，提前完成了工作计划。

第六，在活动总结阶段我们充分利用多媒体网络技术，将本次职业生涯规划大赛的活动成果上传到大赛合作网站等，以此更好地向兄弟院校和全社会宣传我院学生社团文化和文明建设的丰硕成果，提高我校的社会知名度。

当然，在活动进行过程中也遇到了一定的困难，例如在申请盘花的时候负责的同学有事情而没有得到盘花、申请场地的困难等，致使活动一度受到干扰，后经招生就业办公室领导的大力协调才使活动得以顺利进行。

历时近两个月的时间，在招生就业办公室领导的亲切指导下，在学院各相关部门的大力配合下，本次职业生涯规划大赛系列活动已于xx年6月5曰圆满地落下了帷幕。此次活动以职业规划为核心，形式新颖，风格独特，内容充实，受到了全校广大同学的一致好评，参评范围之广，参与人数之多，均出乎我们的意料，规模空前。全校广大同学纷纷踊跃报名参加，以火一样的热情，投入到了职业生涯规划大赛的系列活动当中，特别是在“就业与创业”论坛的模拟招聘中，上场同学各展所长，异彩纷呈，充分表现了我院学子良好的精神面貌。

院口才与演讲协会、院创业协会与院职业规划与成才协会以职业生涯规划大赛为契机，不辱使命、不负重托、尽职尽责、务实肯干，促进了我院的学习风气，展现我院社团的活力以及我院学生勇于创新、敢于实践的精神。最后热烈庆祝广西财经学院首届“职业生涯规划大赛”胜利闭幕！

**职业规划与工作总结6**

大学学了四年人力资源，HR老师讲职业生涯规划，我觉得是一纸空文，完全是个虚幻的东西，搞不懂。毕业后做了近三年的HR管理，招聘、培训、薪资、社保、档案户口劳动合同管理等杂七杂八的事情都干过了，问我什么是职业生涯规划，我照样答不上来。

做了一段时间的猎头，浏览了数万份简历，接了几十个中层以上的Case，收获很大，对于职业生涯规划，我终于能说上个一、二、三了。

在这里，我把我总结的\'这几点记下来，以便能给看到的朋友们一点建议：

一、专业对口，一直在强调所学的专业与今后的工作要对口，这个可能是老生常谈。也许会有人马上反驳说，这个世界上有多少人专业不对口也取得了辉煌的成就，乞丐皇帝朱元璋不就是个典型的例子。在这里，我想说的是，特例当然是有的，但是并不代表能发生在所有人的身上，对于一个自身潜力并不太大，成功欲望并不太强的人来说，毕业以后选择专业对口的工作是非常稳妥保险的做法，有利于自己以后职业的发展与稳定;

二、同行跳槽，俗话说，365行，行行出状元，这并不表示你要尝试了365行以后再来选择最适合自己的行业。职业发展的初期可以给自己两年左右的时间来选择行业，以后的时间最好要固定在某一行业发展。举个例子，假如你从事的是财务工作，就不要今天在制造业做财务，明天去金融业做财务，后天跑到IT企业做财务，表面上看，都是在做财务工作，内容大致相同，但是优秀的公司选聘人才通常都会强调行业背景，换行太多的人，一般会给人的感觉是对任何一个行业都不精通，难以拿到满意的Offer。所以同行跳槽很重要，而且要不断让自己进步，逐步发展成为这个领域，这个行业里面的专才，目前的高端人才市场不需要多面手，需要的是某一个领域的精英;

三、大公司背景，如果你是一流高等学府毕业的，大公司的从业背景无疑会给你的简历锦上添花，但如果你只是一个二、三流学校毕业的本科生，那你可就要注意了，努力去到知名的优秀的大公司工作3-5年的背景一定能为你加分，无疑可以使你成为同类校友中的佼佼者;

四、不断充电，广东沿海、上海、北京等发达城市，一般都需要本科以上的学历背景，所以如果你的学历还是专科，要加紧升本了;如果你英语听说读写流利，那恭喜你，用不了多久，很多知名的外资企业就会慕名而来了，英语好真的很重要，抓紧进修英语吧;

五、职业发展呈上升阶梯，比如大学刚毕业，只做了个小助理，小工程师技术员，过三年，哪怕五年，Title上一定要有提升，职业轨迹应该是不断上升的。这样一些中高端职位才会亲睐你。切记，一年一跳是企业招聘最忌讳的，所以一般最好在同一家企业稳定至少2-3年是必须的，否则你的简历一定会在第一关被HR摒弃。

有人说，兴趣爱好比什么都重要，我学了一个专业，但是我最感兴趣的却不是这个领域的工作，我需要调整。这个是可以接受的，职业生涯规划没有强制性，只有建议，讲究的是双赢，也就是在结合个人自身的兴趣爱好的基础上，指导你如何更好的发展。

总之，就我到现在为止，搜寻推荐的高端人才中，只要符合以上条件的，一般都会成为企业HR及用人部门眼前一亮并火速约之见面的候选人，成功率也极其高。只是千军易得，一将难求，一般人都是几十年换来换去，最后能脱颖而出的也就少之又少了，所以最后就只剩下那么一小撮人被各大企业竞相标高价挖来挖去了。

**职业规划与工作总结7**

转瞬间，回首领导的关心和支持，同时也得到了其他各部门的大力协助，经过全体客服人员一年来的努力工作，客服部的工作较上一年有了很大的进步，各项工作制度不断得到完善和落实，业户至上的服务理念深深烙入每一位客服工作人员的脑海。

回顾一年来的客服工作，有得有失。现将一年来的客服工作总结如下：

>一、深化落实公司各项和客服部各项制度

在二、理论联系实际，积极开展客服人员的培训工作

利用每周五的客服部例会时间，加强对本部门人员的培训工作。培训工作是根据一周来在工作当中遇到的实际问题展开的，这样就做到了理论与实际的结合，使每位客服人员对服务理念的认识更加的深刻。

>三、日常报修的处理

据每周末的工作量统计，日接待各种形式的报修均达十余次。根据报修内容的不同积极进行派工，争取在最短的时间内将问题解决。同时，根据报修的完成情况及时地进行回访。

>四、\_区物业费的收缴工作

根据年初公司下达的收费指标，积极开展\_、\_区物业费的收缴工作。最终在物业经理、书记及其它各部门的支持下，完成了公司下达的收费指标。

>五、能源费的收缴工作

如期完成\_区每季度入户抄水表收费工作的同时，又完成了公司布置的新的任务——\_区首次入户抄水表收费工作。

>六、\_区底商的招租工作

制定了底商的招租方案，并在下半年的引进了超市、药店项目。

>七、部分楼宇的收楼工作

在\_月份，完成了20\_、20\_的收楼工作;同时，又完成了部分\_区回迁楼(20\_——1、2单元)收楼工作。

>八、情系青海玉树地震组织开展募捐活动

在得知青海玉树地震的消息后，物业公司领导立即在社区内进行一次以为灾区人民奉献一份爱心的募捐活动，这项任务由客服部来完成。接到后，客服部全体人员积极献计献策，最终圆满的完成了这次募捐活动。

>九、期间园区的装点布置工作

积极完成各节日期间园区内的装点布置工作，今年公司加大了对(倍受年轻人关注的节日)期间园区装点布置的力度，在小区\_门及\_区各大堂内购置了圣诞树及其各种装饰品。

>十、业主座谈会

在前夕，组织进行了一年一度的业主座谈会。邀请来的各位业主在会上积极发言，对物业公司的服务工作给了充分的肯定并提出了合理的建议。

总之，在回顾入职以来，作为公司的前台接待，在公司各部门领导的关心指导和同事们的支持帮助下，顺利完成了本职工作以及领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，但也有不足，需要将来不断学习、不断积累工作经验，通过自己的努力弥补自身还存在的缺陷。现将这入职来的工作情况总结如下：

一、前台日常接待工作

1、来宾接待，能够做到问清身份后及时礼貌引见，对于没有提前预约的来宾妥善接待后尽快电话通知相关部门，接待做到笑脸相迎、耐心细致、温馨提示等。

2、负责前台电话的接听和转接，认真接听每一部电话，熟练各部门分机号，重要事项认真记录并传达给相关人员，做到了不遗漏，不延误。

3、能够及时更新公司通讯录，方便公司各部门间工作沟通。

4、前台卫生工作，前台是展示公司形象、服务的起点，打造良好的前台环境，不仅要注意自身的形象，还要保持良好的环境卫生，让来访客人有种赏心悦目的感觉。

二、行政及其他临时性工作

1、学习了公司各项规章制度。熟练掌握公司各个产品功效，为电话推广打基础。

2、协助行政打电话催促加入玛卡协会和学会的人员递交资料，资料收集齐后做电子版明细表。

3、签收快递信件，及时转交，人不在的物品在前台妥善保存。

4、做电话推广，每周上报有兴趣或意向客户名单至销售部，截止12月底，意向客户10个。

在这一个月的前台工作体验中，虽然都认真完成了各项工作，但有时也有不足的地方，不够细心，有时候解决问题也所欠缺，在工作计划，提高工作质量、效率，还有责任心。新的计划如下：

(1)努力提高服务质量，做事麻利，有效率，不出差错。

服务态度要良好，接待客人要不断积累经验，要给客人留下良好印象。接电话时，也要不断提高用语技巧。巧妙的问答客人。尽量让每一个客户满意。

(2)加强礼仪知识学习。

如业余时间认真学习礼仪知识，公共关系学。了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识，包括坐姿、站姿、说话口气、眼神、化妆、服饰搭配，以及回答客户提问技巧等等。

(3)加强与公司各部门的沟通。

了解公司的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备，一方面能及时准确地回答客户的问题，准确地转接电话。另一方面也能在力所能及的范围内，简要的回答客户的问题，同时也能抓住适当机会为公司作宣传。

希望在新的一年里通过自己的学习，努力提高工作水平，适应新形势下的工作需要，在不断学习的过程中改变工作方法扬长避短，踏实工作，力求把今后的工作做得更好，同时做好后勤服务工作，让领导和同事们避免后顾之忧。

最后，感谢各位领导能够提供给我这份工作，使我有机会和大家共同提高、共同进步。感谢每位同事在这\_个月来对我工作的热情帮助和悉心关照。虽然我还有很多经验上的不足和能力上的欠缺，但我相信，勤能补拙，只要我们彼此多份理解、多份沟通，加上自己的不懈努力，相信\_的明天会更好!

**职业规划与工作总结8**

年度工作目标规划是对个人职业生涯规划的分解细化落实，除非你要浑浑噩噩终了此生，否则，职涯规划是人生必不可少的内容。因此，千万不要以为个人年度规划是做给主管的。其实，做年度规划恰恰是一次总结过去，发现不足，以备将来更好发展的一次自我审视的好契机。

>一、>你了解目标规划有多重要吗

尽管管理学已经深入人心，但是还是有一些人不重视诸如职业规划、人生规划、时间规划等等对自己的人生和事业起至关重要作用的一些科学手段，仍然信奉任凭自然。所以，我们不仅要重视对目标的规划，更应该持之以恒坚持规划、持续执行规划。只要长期坚持，必能看到规划带来的好处。这里我们借用一下哈佛对于有无目标者的长期跟踪调查结果（见右上图），从图示的比照结果中你是否感受到目标的建立，对人生和事业有多么重要？

>二、>个人规划前需先了解团队目标

主管关注属员的年度目标，甚至调整其目标，是因为要考虑整个团队目标的设计及达成。因此，作为属员必须先仔细了解团队甚至公司的年度目标，并将自己的目标与其联系起来，才称得上一个有全局观的个人规划。那些善于将时间和精力用在一个确定目标上的人，都会获得成功。

>三、个人年度发展重点在哪里

虽然，提升学习力、执行力、销售力、时间管理等等这些都是我们做规划的直接目的所在，但是由于这些目标往往存在相辅相成、互为因果的关系，因此，做年度目标时我们必须有所侧重。制定年度目标时，首先要花时间想清楚每个人的精力是有限的，自己在下年度必须有所选择侧重在哪一方面寻求更大的成长突破，是学习力？是销售力？还是发展一项独门销售技术？

如果希望自己借用上一年度业绩有了较多积累，可以调整一下时间更多提升自己的学习力，以储备更多后续发展的能量，你的年度规划中就应该增设学习方面的规划。如果你萌生了发展组织的念头，就要多留意增员与留存方面能力的培养。

>四、业绩目标规划要兼具合理性和挑战性

人类天性中具有挑战欲望，正因为如此，人类才能够从猿进化成人。此外，不论是业绩目标，还是人力发展目标，预先规划，不过是为了更加明确前进方向，让职业生涯更加科学有序。因此，在规划业绩目标时，一定要遵循“既不盲目攀高，又要具有挑战性”原则。但是我们永远不要忘记人性中自我膨胀的弱点，不要忘记在社会行进过程中时不时留下的诸如“人有多大胆地有多大产”这样自我膨胀的笑柄。尽管，你的任何规划都可能要拿给你的上司看，甚至要博得他的认同乃至好感，但是，切记：打肿脸充胖子只能昙花一现。到头来，交不了差，丢的还是自己的脸。

>五、如何设定合理的目标

制定规划前，要先自行总结一下刚刚过去的一个规划周期里目标达成情况，特别是客观分析那些没有达成的目标，力求从中找出自身的不足之处，以及需要怎样的改进。由于人类往往存在很大自我认识的盲区，所以，在初步规划后，可以将自己的规划拿给家人、好友，或是关系比较“铁”的同事，也可以拿给主管或上司，请他们帮你检视自己规划的目标是否太过理想主义？整个规划是否缺失了针对克服或改善自身不足或缺点的相关内容？

>六、怎样的目标才有挑战性

目标有无挑战性，其实每个人自己心里最清楚。所谓挑战性，是说既不要高不可攀，又要有一定实现难度。因为只有树立这种有一定挑战性的目标，努力的过程才有价值，成长的幅度和收获也才最大。唾手可得的目标，不能算作目标，会使目标制定失色很多。所以，只要自己希望在新年度里，无论在工作上或学习上都能有所突破，就要为自己设定具有挑战性的目标。

>七、目标数字化与行动具体化

在目标规划中，数字化和具体化行动方案的拟定，是让规划四脚着地、不流于形式的最高法则。

只有形容词的空泛目标没有任何意义，所以要把工作计划的目标与内容数字化，例如时间化、数量化、金额化。甚至，连学习计划都可以数字化，例如，你预计花费多少时间学得某类技术，或获得某项专业证照。

有了数字化的工作目标，还要附带有效的执行计划，因为高度可行性规划，除了让你在落实目标时有依循的步骤，另外也会让主管更相信与支持你的规划。

>八、来一次面对面沟通

个人规划，完成初稿后，一定要打印一份先交给主管，然后与主管约一个时间和自己来一次面对面的沟通，而不只是用电子邮件把工作计划传送给主管。

你也可以藉由面对面的机会，告诉主管你的中长期目标，比如你希望用两年时间达成国际龙奖IDA奖项，或者希望可以用三年时间完成团队达成50人人力目标等。然后请主管针对你的这些规划给出建设性意见。

>九、大声说出你的规划目标

确定规划后，向家人、朋友，以及团队事业伙伴说出自己的年度目标，对达成目标的信心和执行力有着不可估量的作用。因此，对自己经过缜密思考制定的目标规划，一定要找机会向他人公告出来，因为，不论是怀疑的目光，还是愿意为你见证的热切期盼，都将对你全力达标大有裨益。更重要的是，因为已经公布了自己的目标，更有动力去实现它。

走过必留下痕迹，时光荏苒，又到了岁末。站在新旧交替的档口，我们总会忍不住回头看看逝去的一年里经历的那些故事，总结一年里的得与失。身为保险从业人员的我们，回顾行业这一整年的表现，则可谓是五味杂陈，酸甜苦辣种种余味恐怕各自也都能身临其境、感同身受。或许，对大多数从业人士来说，这一年，走得并不顺畅。

然而，正如俗语所云，道路越泥泞，留下的脚印就越深。正因为走得不顺畅，我们才更愿意也更需要回顾和省思，值得回顾的东西也更多。茶余饭后，我们不妨思索：在即将逝去的这一年里，我们的销售能力是否又在原有的基础上有了新的提升，为更多的客户送去了保障和爱心？我们是否在销售中让客户蒙受了损失而让行业备受指责，进而失去了一批原本不错的客户？每天忙碌辛苦地工作，我们的工作绩效是否与往年比较攀升到了新台阶？思考工作中的收获之余，我们也不妨思考，健康是工作的基石，我们的健康状况又维持得如何？手中的财富是否有了更多的积累？我们又为家人做过哪些事情，是否让家庭更加和谐美满？

**职业规划与工作总结9**

当前科技发展异常迅猛，每个人，不管是教师还是学生都必须不断学习。现代化教学手段能利用多种媒体组合，优化教学过程，突破教学重点、难点，提高教学质量和效率，学生参与和学习积极主动性，也可以得到充分的发挥。教师首先通过自学及时掌握最新的科技成果，丰富教学内容，提高教学质量，改变满堂灌的教学模式，在给学生提供自学条件的基础上，让学生自主地学习。

通过教育技术的学习能使教师更能注重学生全面、持续、和谐的发展。教育技术三种模式教师和学生角色的转变，更注重了学生自主学习、合作学习、探究学习，能使教学活动更加丰富，给学生留出更多的空间，帮助学生确立自主的尊严和获得可持续发展，变“要我学”为“我要学”给学生提供丰富的学习资料，让他们通过讨论、交流等多种形式的学习，从而提高课堂教育效果。

要想让现代教育技术发挥其应有的作用，根据自己在教学中的体验，觉得在应用中应注意以下几个问题：

1、要针对教学实际应用现代教育技术手段

教师在讲授课程的过程中，应明确：现代教育技术的使用虽然使教学过程及效果得到优化，但这不是唯一的教学途径。在教学中有些课需要借助电化设备及多媒体教学会收到很好的教学效果，而某些课的讲授根本不需现代教育技术的使用就能达到很好的效果。如有的课可利用学生身边熟知的事物、事例就能达到很好的学习效果。教学中要本着从实际出发，因地制宜，挖掘和发挥传统的各种技术手段在教学中的积极作用，黑板、粉笔、挂图、模型等传统教学工具，录音机、幻灯机、放映机等传统的电化教学手段，在我们的教学活动中同样具有独特的生命力。可以说，现实中存在和使用的教学手段，在教学中都有用武之地。当然，每种教学手段也都有其局限性和使用范围。所有教学技术手段都有自身的价值和存在的意义。我们发展现代教学技术，并不是要抛弃一切传统的教学技术，而是要把现代教学技术和传统教学手段结合起来，努力挖掘所有教学技术手段的使用价值，积极促进各种技术手段之间的协同互补，从而促进教学技术体系整体协调发展。

2、教师要“恰到好处”地应用现代教育技术手段

在电化教育和多媒体教育手段的实际应用中，教师要明确数学学科的教学目标、目的及内容，了解学生的实际能力，恰到好处地运用现代教育手段。在当今的教育中，现代教育技术可以看作是各类学习的一个有机组成部分，它主要在其他学科的学习活动中有机结合使用现代教育技术，以便更好地完成课程目标。如对于一些比较抽象的、教师无法用语言表述清楚的教学内容进行教学时，现代教育技术就体现出了其自身的优越性。但这不等于是整堂课全用和天天都用，教师要清楚学科教学的需求，设法找出现代教育技术在哪些地方能提高学习效果，使学生完成那些用其他方法做不到或做不好的事。但是也不能丢掉粉笔、黑板，教师的示范作用，教师与学生之间富于人情味的及时交流，教师组织起来的探讨问题的活跃氛围等传统教学的优势。如果一味地利用信息技术后，往往出现这样的情况：教师认为许多东西都呈现给学生了，很快就过去了，表面上看整堂课信息量大，学生反映良好，其实没有给学生以思考的时间，学生的思维没得以发挥，效果不一定很好。理想的教学应该是把教师与信息技术的优势同时充分发挥出来，把多媒体辅助教学与传统教学完美地结合在一起。为此就需要教师设计全新的教学方案而下更大的努力。

3、把握好教师、学生和多媒体三者之间的关系

教师在使用多媒体时，应把握好这三种关系：既注重学生的主体地位，又不能忽视教师的主导作用，同时协调两者与多媒体之间的关系。现代教育技术有利于学生自主探究、合作学习的能力的培养，而教师的组织、指导和调控的作用同样是不可忽视的。在教学中，教师不应该只是简单的地为学生提供教学资源、课件或布置教学任务和检查教学结果，而要加大对课堂的把握力度，是传统的教学手段和现代的教育技术进行充分的融合。如在语文教学中，教师在利用现代教育技术手段时要巧设计、精安排，为学生提供足够的思维空间。应让现代的教育技术在情景的创设，重难点的突破等方面起到学习和辅导作用，而不是完全代替老师的主导地位，也不能代替学生的学习和思考过程。新课程改革的核心理念是“为了每位学生的发展”，而现代教育技术，如电化教育与新课程改革相结合的根本宗旨就是要对学生的发展起到辅助的作用。充分利用现代教育技术，是教学发展的时代要求。在新课程该改革下，我们应该把现代教育技术与课程教学实现充分的整合，最终实现教育教学的最优化。

我一直认为要成为一名教师，是一件很简单的事情，只要自己掌握要教的学科的内容，就能成为一名好教师。要成为一名教师，多应该具备的不仅仅是自己对知识掌握度的多少，还应该具备一些教学的技巧。今后我会充分把我所了解的的知识应用到自身的教育教学工作中去，敢于尝试、探索，为优化课堂教学，为促进素质教育的改革贡献出自己的力量。

**职业规划与工作总结10**

短期内，我在公司目标是：我希看自己能够更快、更多接手不同类型单子，能够进行全程跟单。加强和公司其他成员沟通了解，成为一名优秀跟单员。两个月弹指一挥间就毫无声息流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子匆匆。下面就本人工作来作工作总结如下：

两个月磨刀练阵，按理说，自己到底是宝刀还是锈铁就应能够从这些日子点滴表现中露出应有光泽了，然而直至目前，我却对自己这些许光泽没有信心——固然我坚信自己不是锈铁！在这两个月期间，我有20天时间在车间实习，熟悉产品，第二个月开始，进进办公室熟悉业务跟单流程。

两个月来，我认真遵守公司各项规章制度，自觉、有效得完成自己经手过每件事情。并对自己天天看到、听到新项目进行总结回类。同时也坚持写工作日记（对自己负责客人单子状况及时记录）。

我一向本着\"当天事情，当天做\"原则，对自己所经手事情负责，更对公司负责。经过20天车间学习，我能独立制作我司生产很多常规产品，能辨别产品是否合格，明白怎样做产品会看起来更美观（小技巧）。在车间工作实习总结，之前我以每个车间一个总结方式上交给部分经理了，那里就不做进一步总结。

以下我想对我在办公室期间学习进行总结。就总体工作感受来说，我还是比较满足。只是也有某些时候，会有点觉得操纵没头没尾感觉。有些事情好象是做了个头，但是这个尾到底怎样样呢有些事情干脆是中间，很傻瓜地操纵着。

在这期间，工作上最大不足主要有：

1、还没有真正容进温州佩蒂这个大家庭中。对很多公司其他同事话题，了解未几。这也许是由于刚来这边关系，很多思想还跟不上他们节奏。但我已经体会到这无形中微妙关系了。相信我能够在接下来日子里取得进步。

2、对发货和船务这块还没有机会操练，整个跟单少了这个环节，似乎就不完整了；

3。对公司生产运做还了解得不够。尽管此刻工作存在这些瓶颈，但我相信，只要坚持不断地学习，不断地总结。我必须能够在接下来日子里取得进步。

我在工作上收获主要有：

1、在预备欧盟考察团要来我是司考察过程中，我学习了各个部分表格制作；

2、学习了erp系统和万宝系统基本操纵方法；

3、熟悉了公司职员分工状况。尽管这期间也出现过比较尴尬局面，比如不明白自己碰到专业性题目就应往找谁但此刻总算能够应对自如了；

4、基本明白我司业务跟单这块操纵流程；我明白，上面工作表现也许不能让领导感到满足，坦白说，我自己并没有太大信心。但我坚信自己能够在今后工作中会表现得更好，保证让领导满足。

**职业规划与工作总结11**

一年来，始终坚持“大事讲原则、小事讲风格、有事不推诿、无事不生非”人生信条。实事求是，作风正派，办事公道。工作中严守各项规章，把握原则，严守组织纪律，经常是上班早到，下班晚归，遇到节假日加班值班从不斤斤计较。休息时间因工作问题做到随叫随到，不讲价钱，服从领导，服从安排。

在即将就任办公室主任职务的情况下，本人将竭尽所能做好各项日常工作，在一年的主持工作的经验基础上，不断加强学习，针对以往工作中存在的问题和不足，本人将重点实现以下工作规划：

**职业规划与工作总结12**

市劳动和社会保障局、市交通局主办，市运管总站、克拉玛依市技能鉴定中心协办，xx技师培训学院承办的克拉玛依市第五届职业技能竞赛，经过5天紧张的竞技，今天即将闭幕了。首先，我代表竞赛领导小组向各参赛单位，各位领队、选手示衷心的感谢！向本次竞赛中付出勤劳动的裁判员、工作人员表示诚挚的谢意！

下面，我对本届职业竞赛活动作简要总结。

>一、领导高度重视，工作落实到位

此次竞赛为自治区二级一类竞赛，属于克拉玛依市一级职业技能竞赛。市人民政府同意在交通行业举办汽车驾驶、汽车维修职业技能竞赛，是对推动交通运输行业从业人员提高技能水平，规范和提升服务质量的殷切希望。主管市领导在筹备竞赛工作期间，听取了专题汇报，并对竞赛工作提出了明确要求。

承办这次竞赛的xx技师培训学院克服工作忙、人手少等实际困难，抽调多名得力人员专门筹备竞赛工作，制定了细致的组织实施方案，包括会场布置、场地选择、后勤接待、安全等问题都考虑得十分周到，并将竞赛的各项具体工作落实到实处，确保了按计划有条不紊地开展，圆满地完成了各项任务。

>二、参赛单位重视度高，选手参赛的积极性高

职业技能竞赛是一次多方位检验员工业务水平的盛会，它为劳动者提供了一个展示才华的舞台。我市各单位都非常重视这次职业技能竞赛，把竞赛作为契机，以此强化员工爱岗敬业、钻研业务的精神和团结奋进、拼搏向上的团队精神。为迎接比赛，各单位通过大力宣传，积极动员组织员工参加，并举行了形式多样的技能培训和技能比赛活动，从中选拔出优秀的员工参加比赛。全市共有21家单位15个代表队的166名选手参加了竞赛，是历届竞赛活动中规模最大、人数最多的一届。各参赛选手十分珍惜这次同行交流，切磋技艺，竞技提高的机会，赛前苦练，潜心钻研，竞赛中尽显才华。

新科澳公司作为目前克拉玛依市拥有车辆设备最多、专业驾驶员最多的油田服务单位，在接到开展职业技能竞赛的文件后，领导非常重视，专门成立了以公司副总经理杨昌岷为组长的竞赛领导小组，组织了两支队伍参加比赛，并专门为选手们制定了培训计划，将选手送到技师培训学院接受理论和实际操作培训。同时制定了参加竞赛获得名次的奖励措施。

华隆公司是本次参赛中人员最多的队伍。在接到竞赛通知后，该公司领导召开专题会议，安排布置竞赛工作。该公司为所有的参赛选手购买了学习教材，重点选派了部分选手参加了技师培训学院的专业培训。另外有23名选手利用双休日时间自费报名参加了培训。

在比赛过程中，不少单位安排了专门人员负责现场的服务和协调工作，更有不少单位的领导亲自来到现场为选手们加油鼓劲。

>三、坚持标准，做到竞赛各环节公平、公正

这次竞赛理论知识考试试题从国家题库中抽去，实际操作考核题目由我市交通运输行业的专家拟定。为使本次竞赛公平、公正，在赛前，由竞赛领导小组办公室会同有关专家研究制定了裁判员守则、竞赛规则、参赛选手注意事项等纪律。16名裁判员都从具有较高理论水平和丰富现场经验的专家中聘请。针对可能出现的问题，制定了有效的监督、复查和申诉与仲裁制度。各项考试和考核，严格按照有关程序和规则进行。

比赛中，参赛选手都能严格遵守竞各项比赛规程，严肃认真、克服困难，坚忍不拔，赛出了风格，赛出了水平，展示了良好的精神风貌。各位裁判员认真履行职责，严格执行制定的评分细则和各项规定，以高度的责任心和公正严明的态度担纲执法，保证了本次竞赛的公平和公正。

>四、职业技能竞赛取得良好的效果

开展职业技能竞赛活动是激发广大劳动者学技术、学技能的有效手段；是向全社会展示技能人才高超技艺的重要方式；是体现劳动最光荣，行行能成才的圆梦舞台，是优秀技能人才脱颖而出、充分展示劳动贡献和实现自身价值的一个重要途径。对于提高广大劳动者的职业技能和整体素质，推动行业整体竞争力具有十分重要的意义。

通过这次职业技能竞赛活动，极大地促进了企业内部职工之间、各类企业之间的相互竞争和交流，提高了职工素质及企业的竞争力。各企业领导更加重视职工队伍建设，注重加强职业培训，积极员工参加培训提供条件，在企业内部形成了“比技术、学技能”的氛围。广大汽车驾驶员、汽车维修工通过技能竞赛看到了自己在岗位上的价值，增强了认真学习技术，努力提高技能，争做社会最需要的技能人才的信心，奠定了今后个人发展的基础优势。各类型的企业通过竞赛，架起了沟通的桥梁，使双方认识了自身存在的差距，取长补短，对促进交通运输行业职工抓好技能培训和调动人人学技能的积极性将起到良好的促进作用。

从这次竞赛中，我们也看到和发现了一些问题，有些选手操作性不强，操作不规范，个别选手理论基础差，需要进一步加强。

我希望各单位以这次竞赛为契机，加大岗位培训和岗位练兵力度，从企业的实际需要出发，高质量、高速度的培养技能人才，为高技能人才的脱颖而出创造一个宽松的成长环境。同时要把高技能人才使用好，宣传好，充分发挥他们的带头示范作用。希望广大参赛选手和技能劳动者，贴近生产实际，积极钻研技术技能，立足岗位，一专多能，在工作中充分发挥自己的才干，为克拉玛依经济建设贡献力量。

**职业规划与工作总结13**

岁月流转，时光飞逝，转眼间20xx年的工作又接近尾声，我于20xx年7月19日来到学孚以来，也将近1年半的时间了，回顾这1年半来的工作，在公司领导及各位同事的大力支持与帮助下，在思想意识、业务能力等各方面都取得了一定的成绩，在这里表示感谢，所以在个人感觉上像保尔说的话一样“当他回首往事的时候，不会因为觉得自己虚度年华而悔”。

在这一年半里，面对过去生活中的人和事，一直要求自己不断从失败教训中总结自身存在的毛病，弃去糙粕，取之精华。也得到了一些宝贵经验，随之也改变了少许个性、价值观，包括从前那么多原则性的东西。回顾这一年来的工作，看到了成绩也发现了不足，力求认真总结今年的工作，使明年做得更好。以下是我在学孚这一年里各个方面的表现：

>一、在工作上、品德方面

围绕公司“精诚立人、精心立事、精品立业”的企业精神，严以律己，严格要求，较好的完成各项工作任务。平时遵章守纪、团结同事、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活。时刻牢记学习管理师的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。

>二、在成绩方面

也许我没有像其他咨询师那样能够签7万以上的单，但是我的单笔也是不小，每个月都能保持在20000以上，最高的一个月目前是7月份和12月份，上了40000多，因此我是很开心的，因为我现在每个月的工资都能再2100元以上，虽然不是很高，尤其这后面的3个月里，都是3000以上。当然以上绝对不是我的目标，我的目标是：争取再20xx年里签80000以上的单，每个月的工资也必须在3000以上，因此我的努力远远是不够的，我会在新的一年里朝着这个目标继续加油、继续努力。

>三、在出勤方面

我从来不请假，从来不旷工，就连生病的第二天也是一直坚持到最后。所以我希望自己在新的一年里，也能够保持这样好的出勤状态。

以上就是我各个方面的情况， 今后努力的方向随着公司新的管理制度的实行，不断有新的客户，工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的专业知识、职业素质及职业能力也更高更广，为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和工作技能。虽然在生活中，在工作上，不可能每件事都一帆风顺、称心如意，要学会以一种“容”的心态对待别人、对待自己、对待事情。这个世界没有“完美”，但有“完善”，达不到不代表不能做，我必须以一种尽心尽责、爱岗敬业去工作；不可能样样顺利，但可以事事尽心。

20xx年就这样结束，在未来新的一年里，我决定运用我在公司所学到的，在学管师这个岗位上，来更出色更快的完成我的每一项工作，每一个领导下达的任务。就像在培训时，董老师所说的：做好自己的本分工作，做公司里管家，没有什么“那不是我的事情”这样的情况。做好公司及学生的后勤部队，为公司的每一份文件高度保密，为每位学生，每位家长及老师更好的服务。

我相信20xx就是一个崭新的未来，所以我一定会好好的努力，努力跟上公司发展的步伐，与公司一同成长，我一直坚信没有最好，只有更好！

**职业规划与工作总结14**

1、除了岗位技能外，加大对员工敬业精神、感恩意识、执行力等组织行为方面的培训，增强员工工作的积极性和主动性。

2、重视对公司管理者管理能力的开发，做好与员工的沟通及动员，积极倾听大家的声音，配合各部门负责人的管理，共同挖掘员工的潜质。

3、和各部门结合，为每季度考核制定出明确的考核范围，探索更有效的考核方式，使考核真正达到评定员工当季度学习状况，使员工明确学习方向的目的。

感激公司领导给本人机会和平台让本人践行自己崇尚的管理理念，本人深知自己资历的浅薄，还有许多需要完善、提升和改变的地方，真心希望自己能够在不断地努力、思考和创新后，能够真正挑起这个重担，走上管理者的道路，无愧于公司寄予本人的厚望。

20\_\_年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关;其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力;再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事\_的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

虽说经过了半年多的工作学习，积累了一定的经验，我也发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在专业技能、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20\_\_年的工作计划中应该从以下几点努力提高自己，争取让自己早日成为职业化的人才!

1、加强逻辑思维能力训练，提升自身逻辑思维能力。争取把工作理性化、清晰化，分清问题主次和轻重缓急;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，希望在来年的计划多考虑一这些问题。

2、改善工作方式，灵活工作。在项目的策划以及执行过程中，充分利用现有资源，取得相关部门的支持，不要把事情捂在自己手上，一是影响进度，二是不能保证质量。做事分清主次，抓主要矛盾，划清界限，哪些是本职工作，哪、些是提供的帮助，哪些是自己必须要做的，都要想清楚。怎么和其他部门进行沟通，怎么和本部门人员进行沟通，怎么和客户沟通，怎么才能提、供高质量的服务又不会多做职责外事情，以后是需要重点沟通学习的地方。

3、努力学习活动现场经验，特别是突发事件的应变能力。今年的现场经验有了很大的提高，对整个项目策划到执行有认识，但在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度。

4、做事果断，积极主动。如果工作更积极主动一些，更雷厉风行、一些，、会避免工作上的很多不必要的错误。其实、有时候，不一定要把工作做到细才是最好的。进度、质量、成本综合考虑，抓主要矛盾，解决主要问题，随时修正。

5、把握一切，多思考和实践。其实作为一个新员工，所有的地方都是需要学习的，多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个员工学习他们身上的优秀工作习惯，丰富的专业技能，配合着实际工作不断的进步，不论在什么环境下，我都相信这两点：一是三人行必有我师，二是天道酬勤。

只有收获，才能检验耕耘的意义;只有贡献，方可衡量人生的价值;只有向前看，你才会得到你所拥有!我相信明年的我会是不一样的我!

**职业规划与工作总结15**

眼间，我在古田一中的语文教学岗位上又平凡地走过了上半年度，追忆往昔，展望未来，为了更好的总结经验教训使自己迅速成长，成为一名合格的\"人民教师\"，无愧于这一称号，我现将本学期教学工作情况总结如下：

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、语文教学方面：虚心求教，强化自我。本年度我的语文教学工作分为两个阶段：

本学年担任本级高二(7)(8)两个班的语文教学。对于一名教师来说，加强自身业务水平，提高语文教学质量无疑是至关重要的。随着岁月的流逝，伴着我语文教学天数的增加，我越来越感到我知识的匮乏，经验的缺少。面对讲台下那一双双渴望的眼睛，每次上课我都感到自己责任之重大。为了尽快充实自己，使自己语文教学水平有一个质的飞跃，我从以下几个方面对自身进行了强化。

首先是从语文教学理论和语文教学知识上。我不但自己订阅了三四种中学语文语文教学杂志进行语文教学参考，而且还借阅大量有关中学语文语文教学理论和语文教学方法的书籍，对于里面各种语文教学理论和语文教学方法尽量做到博采众家之长为己所用。在让先进的理论指导自己的语文教学实践的同时，我也在一次次的语文教学实践中来验证和发展这种理论。 其次是从语文教学经验上。由于自己语文教学经验不足，有时还会在语文教学过程中碰到这样或那样的问题而不知如何处理。因而我虚心向老教师学习，力争从他们那里尽快增加一些宝贵的语文教学经验。我个人应付和处理课堂各式各样问题的能力大大增强。 第三是做到\"不耻下问\"。

语文教学互长。从另一个角度来说，学生也是老师的\"教师\"。由于学生接受新知识快，接受信息多，因此我从和他们的交流中亦能丰富我的语文教学知识。

高二学年承上启下，我深感责任之重大。为了不辜负领导的信任和同学的希望，我决心尽我最大所能去提高自身水平，争取较出色的完成高二语文语文教学。为此，我一方面下苦功完善自身知识体系，打牢语文基础知识，使自己能够比较自如的进行语文教学;另一方面，继

续向老教师学习，抽出业余时间向陈平、曾媖等具有丰富语文教学经验的老师学习。对待课程，虚心听取他们意见备好每一节课;仔细听课，认真学习他们上课的安排和技巧。这半年来，通过认真学习语文教学理论，刻苦钻研语文教学，虚心向老教师学习，我自己感到自己在语文教学方面有了较大的提高。学生的语文成绩也证实了这一点，我教的班级在历次语文考试当中都取的了较好的成绩，名次一般保持在年级前三四名。接手这两个班级的语文教学，我更是一点不敢放松，每备一节课我都向老教师虚心的求教力争尽善尽美。一学期的工夫没有白费，这两个班语文成绩都比较优异。

三、班主任工作：全心全意，尽职尽责。我所带的高二(8)班是我在古田一中语文教师岗位第一个担任班主任的班级。从担任班主任第一天开始，我就兢兢业业，把自己大部分时间和精力放在班级和学生上面，甚至不惜牺牲自己大量业余时间。古人云：\"其身正，不令则从。其身不正，虽令不从。\"在管理班级、教育学生的过程中，我始终坚持这一原则，要求学生做到的，我首先做到;反对学生做的，我也坚决不做。经过一年多的言传身教，我班学生基本做到令行止禁，班级风气正，同学关系融洽。由于我处理班级事务坚持\"对事不对人\"，从不歧视任何一个学生，因此学生和我关系非常融洽，班级工作开展的有声有色，取得大量成绩。

四、学校各项活动情况：积极参与活动，严格要求自我。认真参加学校组织的各项活动。除婚假七天外从未请假一天，也未耽误一节课。上班开会不迟到不早退，较好的遵守了学校的各项规章制度，今后继续坚持。

旧的一年即将过去，新的一年马上来到。我又要踏上新的征程，道远任重，我仍需继续加倍努力，争取在平凡的岗位上做出不平凡的成绩。

**职业规划与工作总结16**

最大化自己对领导、同事、下属的价值，才是职业发展的正道；

杠杆：

生是需要医德和医术的双重结合的，我一直在不断地进步中，希望自己能够在不断的竞争和不断的生活中取得进步。

20\_\_年的时间很快过去了，在一年里，我在院领导、科室领导及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，本年度的工作总结主要有以下几项：

一、工作质量成绩、效益和贡献

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为医院及部门工作做出了应有的贡献。

二、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，认真学习马列主义、^v^理论和“三个代表”的重要思想。坚持“以病人中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命人道主义精神，立足本职岗位，踏踏实实做好医疗服务工作。

三、专业知识、工作能力和具体工作

能严格遵守医院的各项规章制度，刻苦严谨，视病人为上帝，始终把他们的利益放在第一位。能及时准确的完成病历、病程录的书写，对一些常见疾病能独立诊断、治疗。较好的完成了自己的本职工作。遇到问题能在查阅相关书籍仍不能解决的情况下，虚心的向上级医生请教，自觉的做到感性认识和理性认识相结合，从而提高了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

四、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，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，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如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。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为医院的发展做出更大更多的贡献。

医生的天职就是治病，这些基本工作我这么多年来一直在进步，虽然质变还是没有发生，不过相信量变积累到一定程度，我就会迎来自己的质变和升华。我在不断的提升我的思想素质和工作能力，我相信只要我做到了这一切，我就会迎来一个美好的未来!

一、20\_\_\_\_年工作总结

1、对上业主计量工作

4-1分部20\_\_\_\_年共完成7期业主计量工作，计量金额亿，累计计量28期，累计金额亿，累计计量金额占4-1分部总产值的95%。 路面12标20\_\_\_\_年共完成5期业主计量工作，计量金额共计亿 ，完成金额占合同总造价的18%，顺利的完成各项计量上报、跟踪、存档并录入相应计量台帐。

2、 对下劳务队伍计量工作

对劳务队计量工作基本每月每个施工队都进行了相关的计量工作。 经统计20\_\_\_\_年4-1分部共进行了涵洞、桥梁、防护、临建对下计量及结算共计186份，其中计量115份，结算71份。路面12标20\_\_\_\_年共完成计量7份，基本上能保证劳务队施工完成一段及时计量一段。

3、合同管理工作

20\_\_\_\_年共签定合同81份，路基合同74份，路面合同7份，(其中

涵洞共14份，桥梁共4份，防护排水合同共32份，石方爆破合同1份，租凭合同12份，路面合同5份，房建合同2份，其它工程合同11份)。并做好合同扫描存档工作及录入相应合同台帐。

4、对上变更工作

配合总工室对前期的变更项目建立变更台

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