# 快到年底了工作总结(53篇)

来源：网友投稿 作者：红叶飘零 更新时间：2024-07-28

*快到年底了工作总结1我们现在还存在以下几个需要解决的问题：首先部门人力配置不足，分工无法细化。一些岗位有经验的技术人员难招聘，是导致这个问题的主要原因。由于公司所在的地区为县级市，导致很多大城市有经验的技术人员不愿意来这边。我们以后可以从身...*

**快到年底了工作总结1**

我们现在还存在以下几个需要解决的问题：

首先部门人力配置不足，分工无法细化。一些岗位有经验的技术人员难招聘，是导致这个问题的主要原因。由于公司所在的地区为县级市，导致很多大城市有经验的技术人员不愿意来这边。我们以后可以从身边的同事和朋友方面着手拓展技术人员招聘这块，也希望在座的兄弟姐妹们一起帮帮忙，挖掘身边的合适资源。

其次部分同事在处理一些相对繁琐的工作任务地时候，主动性和积极性方面有所欠缺，工作效率比较低。对于这点，接下来我们会借助绩效考核等管理工具，让那些能够为公司创造价值，付诸自身努力的同事，无论从物质上还是精神上都能够获取更大的利益。更重要的一点，就是沟通和合作也是创造效率必不可少的条件。

最后是一些项目型系统开发的延期，暴露出了我们缺乏项目管理方面的经验。接下来的\'工作我们需要有清晰的工作流程、责任更加明确、有序地去运作，还需要制定并逐步完善一些相关的开发规范。现在我们已经使用了Redmine对分配的任务进行跟进，不过还是无法满足我们实际的一些需求，这一块还需要作进一步的完善。

把以上提到的几点改善了，相信我们大家在工作当中都能够得到提升。

在此我深信，只要我们能够齐心协力，就可以发挥出超强的团队战斗力，就能够跨越前进道路上的任何障碍。

**快到年底了工作总结2**

>一、20xx年度资金营运概况

20xx年度，我部在组织资金工作中树立起市场观念，增强竞争意识，拓展服务深度，完善考核机制，较好地把握了工作的主动权。截至今年11月末，全市农村信用社各项存款达\*\*\*\*\*\*万元，比年初净增加\*\*\*\*\*万元，增长率达\*\*%，新增存款占全市金融机构新增存款的\*\*%，达到了历史较好水平。

我部认真贯彻落实上级有关做好信贷支农工作的要求，以发展地方经济为已任，牢固树立为“三农”服务的宗旨，坚持“以农为本，与农共兴”的经营战略，积极拓展信贷市场，充分发挥了农村信用社“农村金融主力军”的作用。截止11月末，全市农村信用社各项贷款余额为\*\*\*\*\*万元，比年初增加\*\*\*\*\*万元，其中“三农”贷款余额为\*\*\*\*\*万元，比年初增加\*\*\*\*万元，占各项贷款余额的\*\*%，今年以来累计投放“三农”贷款\*\*\*\*\*万元，基本满足了我市农民合理的资金需求，信贷支农水平显著提高，农民贷款难的问题基本得到了解决。

>二、20xx年度主要工作措施

1、采取切实措施，完善工作制度，推动组织资金工作上新台阶。

一是及时掌握组织资金工作的主动权。我们在元月一日就以联社第1号文的形式下达了首季组织资金目标，三月下旬联社又下达了全年组织资金目标，各单位接通知后迅速行动起来抓住春节这个组织资金的黄金时机，取得了工作主动权，到一季度末各项存款就比年初净增加\*\*\*\*万元，完成了首季目标任务的\*\*\*%。二是及时落实存款目标任务，完善奖惩办法。实行了按旬考核、按季兑现的考核办法，今年，我们根据前三年工作量考核考评制度，进一步对《外勤工作量考核办法》进行了修改和完善，在原有对外勤人员信贷资产质量、基本账户开立、信贷基础管理等内容的考核基础上，增加了实行“存贷对应、分别奖惩”的办法，外勤人员年末存款超核定基数的，且超额完成收息任务的部分，按照不同档次分别给予奖励。考核办法的制定达到了提高服务的质量，拓展业务空间，占领农村市场，增加存款总量的目的，进一步激发了信贷员开展组织资金工作的主观能动性。三是开展首季组织资金工作“开门红”竞赛活动，充分调动了广大员工开展组织资金工作的积极性，通过开展此项工作达到了预期目的，首季竞赛活动结束后，联社对完成任务优秀的单位和个人进行了表彰和奖励。四是开展帮扶工作，在第四季度我部每旬及时公布未按序时任务完成目标的信用社和员工的名单，同时与他们联系，帮助他们出谋化策，确保完成全年任务。

2、加大投放力度，积极支持“三农”发展。

今年以来，我们在增加信贷投入的同时，严格把握贷款投向和投量，控制“五大行业”的贷款，遵循区别对待、优化结构的信贷政策，以支持“三农”为重点，坚持把广大农户、个体私营经济、中小企业作为最基础客户，全面支持农村经济发展，推动了农村小康建设。

一是支持农村产业结构调整，培育和发展县域特色农业和区域主导产业，我们按照“一乡一品、几乡一品”的地方区域发展战略，并结合地方乡镇经济特点，用信贷资金的合理配置引导农民和农村经济部门因地制宜地开展产业化、规模化经营，重点支持了一批品质好、效益高，能发挥地方资源优势的特色农业基地的建设和发展。通过信贷资金的有效支持，到目前，\*\*市以茶叶、菜鹅、蔬菜、奶牛、草席、经济林果、优质稻米等为特色的主导产业已初步形成，基地规模进一步扩大，并把支持农业龙头企业作为载体，既促进产业结构的调整也促进农民收入的增加，辖内\*\*信用社根据草席生产商对传统生产工艺的改造，投放信贷资金，支持了一批个体草席大户生产蔺草席、榻榻米等高档草席产品，扩大种植席草1500亩，带动了全镇草席生产户对产品结构的调整，使\*\*镇已成为全国三大草席生产基地之一。\*\*信用社在深入调查的基础上，向农民投放贷款\*\*\*多万元，拓植茶园，经济林果，使该乡形成了“南茶北果”的格局，也成为了“苏中茶果之乡”。\*\*的\'\*\*\*饲养生猪，年出栏生猪400多头，形成了“自繁、自养、自宰”的特点，降低了成本，增加了经济效益，从而促进了农村经济得到进一步发展和提高。

二是优化信贷资金配置，积极支持地方经济建设。一是支持了政府招商引资项目的发展，\*\*市贝斯特铸造有限公司，落户在\*\*镇盘古开发区，因流动资金用于固定资产投资，影响了企业的生产，信贷员得知情况主动上门服务，通过调查了解，及时发放了流动资金贷款，至今已发放贷款\*\*\*\*万元，现企业的经济效益明显提高。今年累计支持招商引资项目贷款达\*\*\*\*万元，有效促进了地方经济的发展。二是发放了\*\*\*\*万元贷款，支持城市建设和开发。主要是支持了一批为万博房产公司、汽车工业园安置房等成片建设工程提供配套服务的私营个体户，目前为提供砂石等原材料的个体老板已有80%与我们发生了信贷关系，累计投入资金\*\*\*万元。三是发放了\*\*\*多万元的贷款，为沿江高等级公路和通村公路的建设添砖加瓦。随着工程的开工，一些乡镇充分利用当地的资源优势，为其提供沙石等原材料供应，我们主动与砂石矿业主和运输经营户联系，深入调查及时解决他们运营的流动资金，促进了工程的顺利施工。

**快到年底了工作总结3**

在上班的时候总是盼着日子快快过，可日子真的到现在，见底了，我又舍不得了。今年年初的好多计划，我还没有能够彻底实现，今年已经要过完了。没办法，总结今年的工作，没做完的也只能留着明年继续了。

>一、踏实工作

这一年的工作，虽然很多自己的计划没有能够彻底实现，但总得来看，今年还是踏实工作的一年。本人在工作中，完成了公司要求的任务量，还超额完成了一些对公司有利的项目，这是我今年最大的收获，也是我今年最值得在工作总结中提到的浓墨重彩的一笔。这些工作得到了领导的称赞，也得到了同事们投来的崇拜。我知道这是我的付出和努力得到的回报，如果说在生活中付出了不一定有收获的话，但是在工作上的付出，只要我付出了，就一定能够得到相应的回报。所以说工作总是带给人们一种安心的感觉，也就是因为工作的实实在在。

>二、真诚合作

在今年的工作中，还值得一提的是我今年和客户合作以及和同事合作的表现。过去我在与客户的合作中，说实话，我没有非常信任我的客户，这一点不够信任也是因为初次合作的原因，我是那种比较胆小的人，在与其合作的过程会非常的小心谨慎，这些客户们也看得出来吧！好在我们公司的服务非常受客户的喜欢，而我的这种小心谨慎也在这种喜欢下转变成了一种认真。在今年的工作中，去年合作的客户已经能够和我彻底的真诚以待了。这也是促成今年我超额完成的一个方面。今年和同事的合作也有了喜笑眉开的变化。通过一两年在公司的工作，和同事渐渐从不熟悉到现在熟悉，大家一起合作的时候也更加愉快了。

>三、实在计划

说完今年好的表现，也得说说今年不够好的方面了。正如我一开始就说的，今年很多计划没有能够彻底实现。这些计划不是公司对我们员工的要求和计划，是我个人的工作计划。现在看来，我年初制定的计划是好高骛远的计划，很多东西明明难以在一年之内实现，我却定了这么高的目标，虽然没有影响我完成工作的任务，却给自己无形中增加了一种压力，这种压力或多或少还是影响到了我工作的效率，只是我还是挺过来了。在这年底总结工作的时候，我必须认识到自己在做计划方面的欠缺，在明年的工作中，我一定要制定一些实实在在的计划，让自己在能够完成的同时还能不断给自己增加成就感，这样我明年的工作一定会更上一层楼的！

**快到年底了工作总结4**

转眼间xx年即将结束，在部门实习和工作已有一年半的时间了，在段时间里，在领导的指导、关心培养下，在同事的支持帮助、密切配合下，使我在自身技术积累、工作经验、问题的分析与解决能力方面都有提高，但是还有很多需要继续积累和学习的地方。 现将各方面的工作总结如下：

>一、 实习期间工作方面

1、完成了学位论文“开放式智能电子表单系统的设计与实现”的编写工作;

2、UniEAP Form 电子表单用户手册的编写和修改工作;

3、修改表单接口功能;

4、表单管理模块中，组织机构数据的批量载入功能;

5、美的项目的支持工作。

>二、 入职期间工作方面

1、同类电子表单产品的研究工作，并最终形成各种产品的评估报告;

2、基于HTA离线填写工具的设计、开发与实现工作;

3、美的项目中表单部分设计文档的编写与修改的工作;

4、新版本用户手册及特性表的编写工作。

>三、自身学习方面

在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，改进学习方法，广泛汲取各种“营养”;二是向周围的同事学习，虚心求教的态度，主动同事们请教;三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己。

>四、产品发展建议方面

1、针对公司国际化的战略发展目标，不仅针对国内表单发展的现状，还有结合国外表单发展的现状进行分析研究，实现易用性更强的电子表单产品。

2、增加表单的多形态导出、发布格式。如支持 WML 格式输出，支持手持设备处理表单

3、离线工具中支持表单签名、表单盖章及条形码控件

4、表单管理中进行的权限设置后，进行数据的保存操作。方便用户在离线工具中读取得到的权限数据文件。从而实现了离线中针对权限问题的解决方案。

**快到年底了工作总结5**

紧急的20xx年过去了，从前的一年可以说是不屈庸的一年，作为车间的一名技能职员，我在车间率领和同事们的关怀和支持下，议定勤奋做事，为企业做出了应有的进贡。在从前的一年中，我在做事和生存中高准绳要求自己，做了许多做事，现将一年来的做事总结如下：

>一、增强政治表面和技能知识学习，全面进步自己的政治文化品质和业务程度

在20xx年度做事中，我紧跟时期的措施，增强表面知识方面的学习，议定阅读《xxx》，勤奋做到熟练上有新进步、运用上有新成果，到达指导实践。

>二、做事中发扬团队合营精力，努务完成车间的生产职责

1、在通常的做事中，结果做好平日做事，我与车间其他技能员既有分工又有合营，坚持通常和其他技能员实行做事调换，充沛发扬民主，杜绝独断专行，团结思维团结程序，从而圆满完成车间的各项生产职责。20xx年合作其他技能员按照车间可纺性xx小修机台和换喷头机台，累计改纺xxx台，十几个品种。

2、按照行业协会的精力，20xx年x月份公司要求xx车间北区停车，我合作其他技能员做好停车时期的工艺治理和谐时的串碱做事，并把在做事中境遇的题目准时向车间率领报告，安顿相干职员管理。x月份北区开车，做好开车前期的预备做事，做好工艺治理，提前将各项工艺参数调剂到位，确保开车胜利，担保产物格量。

3、由于xx车间恒久纺木桨，导丝轮废丝多，可纺性差，我通常和原液车间的技能员相同，反应车间的可纺性境况，并与职能处室的技能员多关联相同，期望不妨改革桨粕的配最近进步可纺性，本年公司采纳了操纵多种桨粕混用的想法，大猛进步了可纺性。满筒率由原来的不敷80%上升到了现的85%左右。

4、每月将车间的生产境况实行一次总结，准时将总结上交到技能处；将车间的主材花费实行总结，准时上交谋划处。做好统计技能剖析做事，将车间生产中出现的反常境况，实行剖析采纳改正方法，写出改正方法汇报。

>三、完成第xx车间作业指导书的编写和印刷做事

20xx年按照企管处的安顿，要求各个车间完成作业指导书的换版做事，新的作业要求依照三合一体系的要求编写，我和其他技能员精确分工，使新的作业指导书蕴涵情况和职业强壮方面的内容，更实用于现实操纵。x月份将作业指导书准时发放到了职工手中，圆满完成了作业指导书的换版做事。

>四、认真安顿好职工培训做事进步职工的表面水安宁操纵程度

搞好职工培训做事是我们车间一项长抓不懈的做事，为此我们车间出众制定了培训制度，要求每个班组每月至少组织两次职工培训，开展样式多样的职工培训，看待新工转岗工要求有师带徒左券，由技能员判断及格后方可独立上岗。本年x月份组织职工做三合一体系知识答卷，增强了职工对三合一体系知识的知道。又使用业余时间组织职工实行三合一体系知识的学习，使职工对公司的主意对象有更好明白等，为公司内审和外审打下优异根基。合作各工段班组搞好青工技能角逐，进步职工现实操纵技艺。增强新版作业指导书的学习，本年x月份，组织我车间全体职工全部实行了表面知识测验。

进步了职工表面知识。四班职工坚持第二个早班学习，由于四班纺丝工是控制车间产物格量的要害岗亭。通常很注重纺丝工工艺知识的学习，对影响产物格量的主要工艺要让职工领会，几次的给职工讲，尤其是六月份总司理走访客户后，带返来的脆断丝筒子，让职工亲身感触脆断丝给用户带来亏损，让职工在做事中怎样制止脆断丝的发生，始终给职工敲响警钟，增强职工在做事中的责任感。

>五、依照三合一体系的要求搞好车间的认证做事，推进三合一体系在车间的有用运行

在从前的一年中主动推进三个别系在本部分的有用运行，认真学习相干的治理和技能知识，增强《步骤文件》和《治理手册》的学习，增强瞄准绳的明白，依照《内部查核步骤》的要求，体例本部分的年度查核谋划，并依照谋划组织部分的内审做事，本年x月份，组织车间相关职员对车间的危急源和情况因素实行了重新辨识和完好，对车间的执法法则清单等相干文件实行更新，楷模各样报表记实。x月份约请其他兄弟部分和相干职能处室内审员对本部分实行内部查核，对查核中别人提议的题目，提议改革的议建和倡议，推进三合一治理体系在本部分的连续完好和改革，来欢迎公司一年一度的内审和外审做事。与认证办的同道多关联、多相同、发挥桥梁和纽带作用，对我车间的职工和来我们车间观光的相干职员，转达、注解、贯彻公司的治理主意和公司在质量/情况/职业强壮安好治理方面的相关要求。并对公司的对象、指标实行分化，制定本部分的对象、指标和治理方案，并准时向职工转达。

20xx年做事谋划：新的一年对自己要有新的对象和要求在以后的做事中，我会越发勤奋，不辜负率领对我的相信。

1、增强政治表面学习不减少，勤奋进步自己的政治表面程度。连续的进步自身的综合品质，更好的合适做事必要，更优秀的完成各项职责。

2、勤奋学习技能，连续的充裕自己管理生产中境遇的题目，更好的完成公司和车间交给的各项做事职责。

3、增强车间锭位治理做事，确保机台锭位工艺的一律，严厉工艺上车、楷模操纵，保质保量的完成公司、车间下达的各项生产职责。

4、xx公司下达的改纺、试纺做事，新产物的开垦实践做事。

5、增强统计技能的推广和应用，做到有目标的指导生产。

6、认真组织推广xx攻关运动，准时针对生产中出现的题目，有对象的开展攻关运动。

7、增强工艺事变的治理和预防方法，进步可预见性防备。做好不足格品的控制，采纳改正方法。

8、制定越发具体的职工培训谋划和内容，使职工不妨真正的不妨进步自身品质。

9、增强职工培训的监视，对担心时组织学习的工段班组实行审核。

10、坚持落实三合一治理体系的每周检验制度。

11、认真编写xx年内部查核谋划，在做事中连续查找不敷，分歧适三合一相关要求的准时采纳改正预防方法，连续的接连改革，使xx年的认证做事再上新台阶。

回忆从前一年的做事，固然自己全力的勤奋做事，但做事成就与率领的要求还相差很远，在新的一年自己将越发勤奋的做事，认真完成率领安顿的各项职责。

**快到年底了工作总结6**

20xx年，xxx社区扎实推进宣传工作，在文明创建、新时代文明实践站、移风易俗、公民道德、文明出行等方面，采取“线上+线下”“重点+日常”等方式，多措并举，进一步提升辖区居民群众的文化水平，营造和谐文明、氛围浓厚的文化环境。

>文明创建工作

这一年里，xxx社区携手各小区物业积极开展交通文明劝导、垃圾分类知识科普、安全巡防、楼道堆积物清理等文明创建活动，致力于为居民打造一个清洁文明环境，提升居住幸福感。

>新时代文明实践

这一年里，xxx社区在新时代文明实践站举办了多场健康讲座，邀请专业的.医师为居民科普日常健康护理、养生知识……进而提高居民健康生活理念，提升居民群体健康水平，为健康社区发展奠定良好基础。此外，社区还在暑期举办假日学校活动，让孩子们拥有一个充实快乐的假期。

>移风易俗

这一年里，xxx社区大力推进移风易俗工作，利用各种宣讲会让移风易俗精神深入人心，结合各项活动呼吁广大居民群众转变思想观念，形成文明、健康、科学生活方式，共同营造良好社会风气，共同建设文明社会。

>公民道德宣传

这一年里，xxx社区大力宣传社会主义核心价值观、杭州市民公约、文明出行、垃圾分类、公筷公勺等公民道德内容，倡导居民做文明有礼萧山人。

下一步xxx社区将进一步凝心聚力，以群众喜闻乐见的形式，提高群众参与文明行动的积极性，促进社区和谐发展。

回顾过去，展望未来，关心下一代工作任重而道远，我们将再接再厉，务实务细地开展工作。进一步动员和依靠广大老同志发扬奉献精神，多方联手共同加强对青少年学生的政治思想教育、道德品德教育、法制教育和行为规范教育，进一步加大宣传教育力度，针对当前青少年思想状况，进行深入调研，把握新情况，分析新问题，运用调研成果，不断创新工作方法和思路，使工作再上新台阶。

**快到年底了工作总结7**

20xx年已悄然谢幕，xx酒店在年也重大的与转变，饭店中的普通一员，在平稳中感受、在中感受创新、在创新中感受发展，在发展中感受，在日常管理工作、企业文化建设、人力资源、质量检查、保安及外协等工作中收获颇多，所经历和的每一项工作为20xx年的工作奠定基础，向各位和同事汇报一下20xx年工作思路，希望各位指正。

>一、20xx年工作总结

回顾20xx年全年工作，可谓得失兼具，做为饭店的股东及监理会，我所从事的工作和担负的责任也使的责任感与使用感，在酒店工作之前，我对行业可说是非常少，在到酒店之后，在各位和同事的帮助与协助下，我和工作都长足进步，当然半年内也了不少问题，但这也正为我的工作和个人成长足以依托的经验与资本，对个人与工作总结与分析，特把20xx年工作总结如下。

1、工作成绩描述

⑴在半年中工作进步，在规范化管理和制度化建设上成绩；

⑵外协工作，为酒店打造外部经营环境奠定基础；

⑶人力资源工作进展，从人员选聘、员工培训到人力资源科学管理与调配上进展；

⑷质检工作进展，质量检查体系已；

⑸行政部工饭店整体工作运营基础性支持，与各紧密，为饭店发展努力。

2、工作失误总结

⑴短在内部管理中还有些不规范的地方，使工作整体受到；

⑵注重工作质量与，强调管理，对员工生活关注度，今后工作中会再与员工的沟通，地工作要求；

⑶培训工作系统性，在20xx年注意改进；

3、个人优势分析

⑴较强的亲和力，具备的管理基础，乐于承受工作，并且能较快地工作环境；

⑵较强的学习能力，可在较短内对新的知识融会贯通，并且运用于工作中；

⑶控制能力、擅长沟通，对管理工作把控能力较强；

⑷工作细致性较强，善于从细节处工作，对工作大有进益；

4、个人劣势分析

⑴从事酒店业较短，在专业性上会；

⑵对自身性格所缺点的控制与把握应提升，应加工作中优势，尽量规避劣势，自身工作。

>二、酒店店长20xx年工作计划

展望充满挑战的20xx年，有许多计划正待一一去实施，在20xx年开端之时，有必要对工作的设计与规划，特将计划向各位通报，以期大家对我的计划建议与修正，并且在计划过程中各位的与帮助。

1、总体工作计划描述

原则：以饭店经营发展为原则，一切工作原则。

两项工作：人力资源管理工作的提升与外协工作的；

三个核心环节：培训工作与经营管理工作紧密、适岗人员的招聘与选拔、安全工作的稳步提升；

2、20xx年工作计划

⑴自身职责，工作形象，为酒店发展奉献心力。

做为酒店股东和监理会，我对酒店的感情与所担负的责任已仅是做为行政部人所应尽到的职责，在20xx年我和我所在将酒店要求、将每项工作到最细之处，协助总经理每一项政策措施，在酒店业绩也使自身长足进步。

⑵人力资源管理工作：

20xx年行政部将把人员的招聘与培养做为的人力资源管理工作，从人才引进渠道、扩充人员上升空间、人员良性竞争，考核机制几工作，使人力资源管理工作体系化，在酒店内部一支竞争力的员工队伍。

⑶培训工作：

培训工作是酒店经营得以的保障，在20xx年我将起的培训体系，从员工入职培训、专业培训、日常培训及管理者培训几入手，把培训工作有层次、结构的培训层级，培训体系将涵盖酒店各个区域及各个，并且把培训工作与质检工作，以训我所需、训我所将需为主要原则，把培训工作建设企业文化的组成，培训为酒店经营奠定基础。

⑷质检工作体系，可行性标准，更佳工作。

在20xx年质检工作要的体系，酒店质检和质检联动的工作，质检工作从原则上要严、严于检查更要严于反馈，不以处罚为，而是质检结果与员工培训及考核紧密，的质检工作环，的工作，每月一份可行性质检反馈分析上报酒店，为酒店经营管理工作依据。

⑸外协工作在原有外联基础上， “开发新朋友，不忘老朋友”

与新沟通，在饭店的支持下，一切社会关系和资源，和情况，使外联和外联费用都优于往年，了饭店的经营秩序。

⑹以的安全责任感和对及的精神，狠抓饭店安全管理，强化“安全预防”的能力，了饭店全年无重大安全责任事故。

在20xx年举行一次消防实战演习，并且加大消防培训，使安全消防工作上升到的，并且饭店实习情况对消防监控系统检查，其运转，在20xx年计划组织三到四次全酒店范围的内的安全检查并且在每月组织一次小范围常规检查，保安工作责任到人，与责任人签定安全责任书，使安全工作日常化、制度化，规范化的。

20xx年承载着许多人的梦想，带着信息时代所特速度向飞奔而来，年，我希望可在工作上进益，优势、规避劣势、在职业生涯中学习领略更多人生风景；更希望工作可在现有基础上更大提升；在20xx年我和我的会苦练内功、提升内涵、积蓄内力、扩充内存，把建设真正意义上的团队、优秀团队、专业团队，也使专业素养的酒店职业经理人!

**快到年底了工作总结8**

时光飞逝。自20xx年7月进入xx铁厂以来。这段时间在这里我学习到了很多东西。在领导的安排下我先是和老师学习电工的知识和熟悉铁厂的环境。在老师的带领下，结合值钱在学校学到的理论知识，对我铁厂的生产理论有了更深层的了解。对生产工艺流程有了更一步的认识，对设备和基础电路，也更加熟悉了。

在电工领导的带领下，我知道电工应做到“严。勤。细。实”四点。下面我用粗略的见解谈谈。

>第1点“严”

就是严肃认真，对待工作不能敷衍和马虎。特别是我们从事电工行业。不严格要求自己，危险会随时都会出现。《安全操作规程》是用无数血的教训写出来的，只有认真地把书面的知识运用到实践中去，正所谓理论结合实际，一切安全事故都能避免。

>第2点“勤”

古人修身治人的方法离不开勤劳。胸怀宽广的\'人，哪怕是英雄，也离不开勤字。

>第3点“细”

主要是细心和细致，我们应细心地分析事故的原因和细致地解决各种问题，努力地工作和改善自己的生活环境，在工作上尽量地做到循规蹈矩。

>第4点“实”

我觉得对人要实在，不虚伪，用术语讲就是“不社会”对待工作，要实事求是，不讲假话，是就是，不是就不是。包括领导干部，能办的就办，不能办的就说明原因，这才是君王风度。

**快到年底了工作总结9**

xxxx年少体校田径队训练工作主要围绕20XX年训练计划，在少体校的领导和上级业务部门的指导下，认真开展好业余训练工作，现将一年来的工作作如下总结：

>一、加强学习，提高教练员、运动员素质

20XX年进一步强化学习，采取集中学习、专题学习、个人自学等方式，积极开展政治理论及业务学习。自觉学习马列主义、^v^思想、^v^理论、“三个代表”重要思想、^v^精神，学习有关党和国家在新时期制定的体育方针、政策、法规和各项竞赛规则，学习掌握体育工作的各项业务知识。通过强化学习，田径队教练员政治思想素质和业务水平得到了普遍提高，为促进我县田径运动的发展奠定了坚实基础。

>二、运动员选拔工作

20XX年1月我队在全县范围进行运动员选才，同时邀请了市级田径教练组到我县进行选才指导，共初选15名运动员。

>三、运动员储备情况

1、短、跳、投一共8人，其中短跑男女各2人；跳男女各1人；投男女各1人。

2、中长跑共7人其中男4人女3人。

3、年龄结构为11岁6人；12岁5人；13岁3人；14岁1人。

>四、人才输送情况

通过科学选才，20XX年共向市体育中学输送了4名运动员。

>六、今后努力方向

在今后工作中，我队将不断总结经验，加强工作责任心、责任感，钻研业务，多到各基层学校加强科学选材的力度，认真训练，多发现田径苗子，为上级体校输送更多更好的体育人才。

**快到年底了工作总结10**

本学年我担任四（1）班的班主任。随着时间的推移，我和孩子们由陌生到熟悉到相知、相爱，甚至有了相濡以沫难以割舍的情感，这其中的苦辣酸甜只有自己体味。班主任的工作是比较繁琐的。一个学期来，我时刻以“爱岗敬业”和“为人师表”的职业道德为宗旨，不辞劳苦地开展班级管理和德育教育，在领导的关心、指导和帮助下，圆满的完成了本学期的教育教学任务，现将本学期工作总结如下：

>一、班级管理

1、常抓常规管理，初步养成良好习惯

学生从上学到放学，一日的生活是否规范、文明，影响到良好集体的形成及学生各方面的发展。我在班主任工作中，主要从小事抓起，抓好常规管理，培养学生良好的学习及生活习惯，为学生创设一个和谐、整洁的学习、生活环境。学期初，我根据班级的实际情况，明确了各个岗位的负责人。如：红领巾佩带检查员、上操检查员、班级卫生检查员、纪律检查员等。同时，我利用班队、晨会让全班同学讨论，明确小学生哪些该做，哪些不该做。

2、让学生参与班级管理，充分发挥班干部的主动性。

班主任是班级的管理者，要圆满完成班级的各项任务，必须领导学生，信任学生，调动全体学生的积极性，让他们参与班级事务的管理。为了挑选出来的班干部负起责任来，我充分发挥他们的主动性，带好和管理好班集体，让他们真正成为我的得力助手。

>二、教育教学

1、尊重学生是以学生为主的关键。

在教学中，深刻体会到要以学生为主，以学生的发展为主。首先，必须尊重学生。尊重学生的思考权，尊重学生的发言权，尊重学生的探究精神，尊重学生的思维成果。做到这些，才能够放手让学生去思考，让学生探究。

2、分层合作，是实现合作、自主、探究的学习模式必由之路。

学生的层次不同，思考的效率不同，往往会造成一些学生怕于思考，懒于探索，依赖别人的思想。教学中如果让好中差混成一个小组，这样好的学生永远成为领头人，成为代言人，而差生永远就在小组中得不到重视。要解决这个问题必须实行分层分小组合作的方法，在课堂上，根据不同的情况给不同小组以不同层次的任务，学生在层次相同，能力相同的情况下有了思考问题的时间，这样就达到了分层次合作的目的，也使得不同层次的学生有不同的挑战性任务。

3、明确学习目标。

教学过程中最忌千篇一律，容易使学生厌烦。如果千篇一律地字词教学，课文分析，归纳总结，这样既费时又费力，学生学习完一篇课文也不知自己这堂课进步了多少。四年级的学生，字词教学完全可以放手让他们自己完成。他们有这个能力而且有各自独特的方法。在教学中，我一般字词教学只作为一个检查过程。课文分析看是哪一类文体，新的文体传授给新的方法。然后，让学生依据方法自我解决。最主要的是根据教材学生明白这节课要达到什么样的水平，解决哪些疑难问题，学到哪些解决问题的方法。这样课堂才能实效高效。

4、规范作业。

学生学习新课和知识的系统化、条理化，要靠一定的作业来巩固提高。通过规范化的作业使学生的思路明晰，条理清楚。养成良好的学习习惯。这是新课程标准里的一个鲜明观点，而规范化的作业可以使学生的习惯得以形成。养成学生良好的学习习惯。

5、多开展实践活动。

利用课堂课余及班队活动，进行一系列的实践活动是本学期教学的一个重要方面。在开展班级文化建设中，进行说“新学期的打算”、“我爱学校”、“我爱班”、“如何当好班级小主人”等一系列活动，锻炼学生的胆量和表达能力都有显着提高，不管是谁站起来都能说上一会儿。

6、制定帮教方案。

对于差生，我会悉心辅导，经常面批作业，找出知识的薄弱环节，及时进行补漏。比如，自己经常利用课余时间，辅导学生，有针对性地制定帮教计划，有目的有计划地做好后进生的转化工作。在课堂上，采用多提问，多检查，及时疏导，及时反馈的形式，努力提高后进生的文化基础知识。同时，在班级中开展互帮互学小组，进行一帮一的学习活动，使学生端正思想，互相学习，互想促进，形成你追我赶的良好学习氛围。平时，自己还注意“两手抓”：一方面培养好尖子生，一方面通过尖子生辅导后进生，以先进帮助后进，以好带差，促进双赢效果。

>三、加强家校联系。

孩子的教育需要老师和家长共同协作，孩子在家中的\'表现只能通过家长来获悉，同样学生在学校的表现老师也应及时反馈给家长，双管齐下才能取得更好的教育效果。因此，在本学期主动与家长们保持联系，将一些孩子的表现通知家长，共同商量对策，也利用校讯通、或是平时放学时与多位家长进行交流。

以上是我本学期的工作总结，对于工作中存在的不足，我会努力改正。在以后的工作中，我将会以更大的信心和热情投入到其中，把工作做得更好。

**快到年底了工作总结11**

20xx年即将过去，回顾一年来的工作，即有成绩也有不足，现对自已一年来的工作总结。一年来，本人在公司领导的正确领导下，在各位同事的热情帮助和大力支持下，立足本职工作，努力学习，勤奋工作，诚恳待人，团结协作，遵守各项规章制度和工作纪律，不断提高服务质量和工作效率，较好的完成了全年的各项工作任务。以下是本年度以来个人工作总结报告：

>一、工作情况

在今年的工作中，安全地完成各项出车任务，去努力做好自己的本职工作，而在这一年里能够自觉遵守交通法规和单位的规章制度，能够在工作中任劳任怨，对车子做到每日的三检查(出车前、行车中、收车后)，做到耐心细致，按期保养车子，不让车子带病工作，保证了车子的性能，保持平衡稳定的良好状态，总能在车辆发生不良时及早发现，并在保修期内及时修复，减少损失。平时能够保持车辆整洁，卫生、干净，让公司领导和同事都有一种舒适感。

一年来从不酒后开车，做到文明驾驶，礼让三先，集中思想行驶不闲谈，树立安全第一的思想，精心操作，谨慎驾驶，确保了全年安全行车无事故。

>二、存在的问题和打算

尽管经过一些努力，我的业务水平还需进一步提高。在以后的工作中，我将加强自主管理的意识，勇于开拓创新，加强理论和业务学习，不断提高业务技术水平，使自己的工作达到一个更高的层次。在20xx年的工作中，其中虽然取得了一定的成绩和进步，但出现的问题也不容忽视，如：自身素质有待进一步提高，服务意识有待提高等。在今后的工作中，我将会尽力弥补这些缺点，全面提高自身的综合素质、业务水平、服务质量。存在的问题

一年来，本人能爱岗敬业，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，作为一名司机，服务效率有待进一步提高；

第二，有些工作还不够过细，有待于加强；

>今后努力方向

在新的一年里，在领导的正确领导下，我决心认真提高专业技术水平。做到：

一、继续坚持安全行车，不开溜号车，不开情绪车，不开故障车，不酒后驾车，不让车辆带病上路，做到勤检查，勤修理。

二、对领导安排的事情坚决不拖拉，能当时作到的当时作到，今天的事情在今天做好。

三、工作中要学会开动脑筋，主动思考，充分发挥自己的主观能动性，

四、有问题积极与领导进行交流，出现工作上和思想上的问题及时汇报，也希望领导能够及时对我工作的不足进行批评指正，使我的工作能够更加完善。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，而随着社会保障工作的发展，可以预料今后我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。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各种工作技能，为社会和事业贡献自己的青春和微薄之力，在平凡的工作岗位做出不平凡的业绩。在接下来的这一年里，我会做好20xx年个人工作计划，争取使各项工作开展得更好。有人说选择了司机就选择了辛苦，我今后也必将长期将与这一清苦的职业为伴，但我决不言悔，因为我愿意为我所从事的事业付出满腔热忱、捧出全部真诚，愿意为我挚爱工作奉献一切。

**快到年底了工作总结12**

这一年以来，在机关事务管理局的指导下，在接待中心李主任的具体领导下，围绕工作中心，切实履行服务职责，制造性地开展接待工作，得到了多数客人和同事以及各位领导的全都好评，圆满的完成了领导交办的各项任务。同时，个人也在不同方面取得了肯定的成绩，主要体现在一下几个方面：

一、提高认识

酒店行业作为一项服务工作，本质就是为来宾供应优质舒适的餐饮、休息环境。而前台接待工作则为工作的首要环节，也代表着酒店的第一印象。前台服务人员必需高度认识工作的重要性，始终坚持“来宾至上，服务第一”和“让客人完全满足”的服务宗旨，始终面带微笑，仔细谦和地接待各方来客。只有从思想上不断提高对前台工作的重要性认识，才能做好前台工作，只有立足本职工作，注重每个服务环节，才能保证各项工作的有序健康开展。

二、扎实工作

本人对待工作勤恳扎实，严格根据关于前台工作的各项规定和要求，仔细履行前台服务职责，主动主动开展各项工作。在工作期间，本人按时值班，从无迟到早退，保证了接待中心的正常营业秩序。对待客人能够礼貌热忱，友善微笑，对提出问题和建议能够耐烦解答和虚心接受，并准时与相关单位主动协调和解决，妥当处理大大小小的客人投诉，得到了广阔客人的好评。在对待同事方面，能够做到团互助，友善和谐，妥当处理好个人生活上的各种问题。

三、加强学习

扎实工作的同时，本人坚持对各项文化学问的学习，主要在酒店管理、法律、会计等方面的进行了系统深化的学习。一个人学习力量多大，就能决定走多远。只有不断的学习各方面的只是，才能在工作主动性、创新性上有所提高，才能适应不断改变进展的酒店行业。

当然，在总成绩的同时，本人也存在一些缺点，如全局意识和主动主动行还不够强，有待下一步重点提高。

总之，在20\_\_年的岁末，我在领导和同事的关怀和关心下，取得了一些成绩，但面对新状况新问题，还需站在新的起点上，迎接新的困难和挑战，再接再厉，连续仔细履行工作职责，不断提高业务水平，制造性地开展工作，为接待中心的全面进展贡献自己的光和热。

**快到年底了工作总结13**

在服饰上班到此刻为止已经整一年了。这里的每一天都处于一种紧张忙碌的学习状态之中。经过学习，我深深感到xxx的博大深厚，深深发现需要学习的知识太多太多。来xxx后我被分在鞋区，经过几天的学习，我想从以下几个方面来汇报我的学习情景和思想状况。

>1、现场工作方面

来到鞋区，首先在现场站柜学习，了解鞋子的分类，质量，价位，产地以及鞋子的销售技巧，从而弥补对所在区域物品的不了解。其次，在每一天的例行工作中，督促柜组卫生，疏通消防通道，监督导购穿工服，戴工卡，留意标价签的整齐摆放，正确书写，检查销售小票，磁扣的打定，录入单的填写，做到最好的预防工作。最终，根据实际情景，分析各柜组的不足之处，让各个柜组的各项工作都能得到更好的改善。

这些现场工作看似都是一些繁琐的不值一提的小事，可是销售无小事，服务无小事，无数个小事堆积起来就是大事了。有本书写得好：细节决定成败。仅有关注细节，关注日常小事，才能坚持一个良好的销售环境，才能保证一个服务的良好进行，才能保证销售到更好业绩。

>2、业务熟悉方面

这几天在业务方面也学了很多，从录入单的正确录入，标签的正确填写，导购员规章制度等简单的业务到跟重货制度，售后服务标准，商品质量三包的实施细则等高难度业务。但我个人认为，学得虽然不少，但真正能用得到的并不是很多，因为所有的事情都是看人看事看情景而定，要做到真正服务于顾客，服务于供货商，并不仅仅是靠背会制度就能办到的。这就需要我们从实践中去学习制度，去体会水晶理念，去处理所遇到的事情，需要我们不间断的学习，提高自身的素质，才能成为一名合格的xxx管理人员。

>3、工作中的心得与体会

在xx工作的一年，因为鞋区是商场所有区域里售后最多的区域，所以除了现场工作和业务的学习外，看到最多的就是处理售后。而这些售后的处理又让我不止一次的感叹：顾客在xxx就绝对是上帝！所有的售后服务都是以顾客为中心，站在顾客的立场上去理解顾客，去处理问题，尽量的让顾客满意。由于xxx的售后服务好，也就同时给那些蛮不讲理的顾客带来了机会，强词夺理，但我们的售后人员并不与其强争，而是温和的给他们讲解三包的规定范围，用自己的态度和服务去感动这些难缠的上帝。

**快到年底了工作总结14**

这学期，本人继续担任五（1）班的班主任。经过上几个学期的努力，总的来说，本学期的各项工作开展的比较顺利，我也在原有的基础上继续加强了以下几点：

>一、继续加强了解和研究每一个学生

了解学生包括了解学生的思想品德情况，如遵守纪律、文明行为习惯、尊敬师长、团结同学等情况；学生的学习情况，如学习成绩、学习态度、学习能力、学习方法等；学生的个人兴趣、爱好和特长情况。因为只有了解和研究每一个新生，才能更好的管理他们，教育他们，使他们充分融入到我们这个集体中。学生在长大，因此也在变化，只有随时掌握学生的思想变化，才能针对他进行有效的教育。这学期，我还是通过家访，电访等形式了解所需的资料。

>二、继续加强对学生的德育教育

第一、继续通过每星期的思想品德课，每天的晨间谈话课来加强学生的道德教育。

第二、继续让副班长每天记录班里的好人好事和其他表现不好的事情；让仪表委员每天记录有不良行为的同学。并且我坚持每天看“好坏事记录本”，每周看“品德记录本”，只要学生做好事，我就表扬；只要学生犯了错误，就要调查清楚，然后严加教育；对于骂人、打架的学生，更是严肃处理。

第三、强化对两个双差生的关怀和德育教育。对于那几个双差生，我每隔几天就找他们谈谈心，还找来班里几个品学兼优的学生帮助他们。一旦他们打架或是犯了其他的错，我就马上教育。

第四、鼓励学生的良好行为。一旦学生有了好的行为表现，或做了好事，我会第一时间加以肯定，使学生强化了一些良好的行为习惯。

第五、同时，通过班会和中午时间，让他们接触一些好的书籍，拓宽他们的见识。

第六、为了激发学生，本学期，我继续开设德育奖，在学期末时评选出三位班级优秀少先队员，由学生来选。无论成绩好坏都有资格，选中的学生将得到一份奖品，而这奖品是期末各个奖项中最最丰厚的，并给这些学生拍照留念。同时，他们的思品成绩为优。

>三、继续培养学生的学习习惯

本学期我还是继续保持上学期的方法学生早上一到教室后便开始学习，值日同学值日；中午，11：40后开始学习。在作业上，要求他们平时的作业也要书写工整。下半学期，由于天气炎热，中午午休。

>四、强化常规训练带动教育教学工作

良好的常规是进行正常的学习和生活的保障，一个学生调皮捣蛋、不合常规的举动往往会使一堂好课留下遗憾，会使整个集体活动宣告失败，甚至使全班努力争取的荣誉付诸东流，直接影响到班集体的利益。因此，要扎实有效地加强一个学生的常规训练也很重要。本学期常规训练的内容我以《小学生守则》和《小学生日常行为规范》要求的常规为主，同时结合课堂常规、\*和出操常规、卫生常规、劳动常规、参观常规以及路队常规等等。使学生无论在课堂上也好，出操\*也好，都能保持良好的纪律。

>五、强化班干部的管理能力

前几学期，我都是不断的扩建班委，使更多的学生得到锻炼的机会，也使他们懂得班干部工作的辛苦。这学期，我采用压缩班委，把原来近30个班干部压缩成10个，因为并不是每个学生都有当好班委的能力。我决定个别培养几个能力强的干部。经过一学期的学习、锻炼，10位班干部中的大部分人在他的负责方面，都能独当一面。

>六、加强安全教育

这两学期，学校正在建设新的教学楼，学生的活动空间小了，又因为好奇等原因，潜在着不少安全隐患。为了学生的安全，我切实贯彻学校的安全细则，努力做到“安全无小事，安全从小事做起”。利用每天的晨间谈话课，利用平时的空余时间，一次次强调。

这学期的教学工作中还存在不足的地方，但是我相信随着实践的深入，不断反思；不断积累经验，不断改进。我会做得越来越好，争取当一名优秀的班主任。

**快到年底了工作总结15**

回顾过去，展望未来。XX年已接近尾声，回顾过去的一年，现将部门工作总结如下：

部门的建设与管理得到了加强，充分利用例会将企业规划认真传达，让本部门各位同事认识到企业的发展前景和宏伟目标。

加强了本部门职员的培训学习，真正掌握了物料进，出，存的工作流程，使他们真正发挥技术骨干和模范带头作用，使物品能起到物流顺利周转，同时也真正做到了物尽其用，人尽其才的作用，昨天的工作是离不开各位同事的积极配合，使其仓库管理工作得到了有效的改进。

积极配合计划部，采购部和销售部，对库存呆滞物品的积压进行整改，避免了原材物料的浪费，节约了原材料，处理了部分呆滞物品，并改善了仓库物品和堆放的`紧缺现象，还给生产周转提供了合理空间。

积极配合财务部门工作，保证了对表单的上交时间和数据的准确性，真实性，采购与供应商之间的信息反馈工作都取得了大家的一致好评，

利用看板管理和数字管理使相关部门的生产。工作在衔接上有了很大的提高，给企业的整体运作起到了不可低估的作用。总之，XX年取得的成绩，离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同仁的大力支持和配合，但还是存在一定的问题和不足，主要表现如下方面：

>安全管理力度不够。

1。在忙碌中对领料及送货人员态度烦燥了一些，致使沟通进行不欢而散时有发生。

改善方案：尽可能定时收发料，以保证仓库管理员有足够的时间处理备料，盘点，整理等事务。

2。短时间培训后的接受能力有限，再培训和来料反馈信息力度有待加强。

改善方案：尽可能每周对仓库管理员进行培训，提高其管理能力，执行力，确保进出仓数据准确，确保信息反馈及时并真实。

3。在仓库管理及数据管理能力上有待提高。

改善方案：为提高物料的管理，对所有进出仓物料尽可能按执行，为确保计划部。采购部。生产部及销售部能及时了解物料库存情况，对k3数据及库存日报表需有专人负责录入。确保在进出仓前查询并录入相关数据再收发料。确保数据的准确性与及时性。

在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力，说实话仓库真没有什么成绩可言，就算有那么一丁点儿成绩也难以弥补不足，在迎来掌声和鲜花之时，首先应该是企业及企业高层领导管理有方，是他们兢兢业业的成果，也是他们带着大家走出来的今天，而仓库能在现实情况中不断的改善是离不开几位同事的顶力合作的结果，谢谢你们!

XX年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为企业的发展前景尽一份力。在未来的领奖台上，那一份荣耀是企业的，是几位同事的。为了企业发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天，在此祝各位领导和各位同事身体健康!万事如意!新年快乐!

**快到年底了工作总结16**

20xx年x月x日，xx有限公司董事会的任命，我担任xx总经理一职。这一年里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年个月来工作，主要有以下几方面：

>一、组织建设

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监xxx、运营总监xxx、财务总监xxx。由于我们团队只有x个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监xxx共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监xxx来完成。

>二、文化建设

注重企业文化建设，提炼xx的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

>三、团队建设

通过组织一系列活动来建设xx的大团队：组织xx高管赴xx参加xx拓展训练，培养xx团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

>四、业绩建设

在短短的x个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，xx与xx有限公司、xx部有限公司及xx有限公司签署合作协议，包揽了xx集团旗下的非传媒性质的xx子公司的广告等宣传的全权代理权；其次，xx与xx销售有限公司签署了关于xx汽车成立x周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务；最后，传媒与xx酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时，xx传媒正与x酒店xx茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

xx传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但xx传媒仅仅成立一年，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

**快到年底了工作总结17**

20xx年即将过去，又是一年在我们忙碌的身后悄然溜走，在过去的一年中，我们在院领导的正确领导下，在全院相关科室同仁的关心、支持下，经过全科护士的共同努力、同结协作，较好的完成了年初制定的各项护理工作。现总结如下：

>一、加强“三基”培训考核，提高了护理人员素质。

根据护理部下发的各级护理人员培训考核要求，认真地进行每月一次的科内业务学习及护理查房，每月组织理论考试和技术操作考核，注重专科理论及操作知识的学习，护理人员的专科技术水平有了较大的提高，专科理论知识的提高，也促进了整体护理方面的提高，护理人员能更好地了解病情，进行健康教育及护理。利用科晨会提问医院护理核心制度，使每个护士都能熟练掌握并认真落实。响应医院“提升年的号召”，科室积极参报优质护理示范病房，在全科护士的共同努力下。此工作开展的有声有色，基础护理及生活护理质量明显提高。

>二、严格执行各项规章制度，稳步提高护理质量。

根据护理质量管理标准的要求，成立护理质控小组，充分发挥护理质量控制小组的作用，每周进行质量检查，以便及时发现问题，及时纠正、处理，每月对质控检查信息进行综合分析，查找原因，制度切实可行的整改措施，并检查整改落实情况。从而使病房管理、基础护理、分级护理等方面有了明显的进补，护理文书质量有了提高。科室全年无严重差错事故发生。

>三、坚持以“病人为中心”，加强护理人员医德医风建设。

做好护理人员的职业道德教育工作，充分调动护理人员的工作积极性，端正护理人员的工作和服务态度，增强护理人员工作的信心与自豪感，发挥护理骨干的作用，坚持以“病人为中心”，以“质量为核心”为病人提供优质服务。认真地完成了上传下达的各种任务，积极参与到创建“医院提升年”活动中来。

>四、做好护理教学及科研工作，不断完善带教制度。

紧抓在职护士的专科护理学习，巩固科内常见病、疑难病的临床知识，加强晨会提问，随机提问，提高护士业务水平。每月组织科内护理查房及业务学习，学习护理新知识、了解护理新动态。本年度刊登护理论文2篇。根据本病区的工作特性，制定了新入科护士三个月的培训计划，要求其三个月内掌握科室所有仪器的使用，同时加强理论方面的学习与考核。对于实习生做到放手不放眼，以PPT的形式，实行每周一次的小讲课。

存在问题：

1、护理人员的整体素质仍有待进一步提高，仍需要加强“三基”及专科理论知识学习。

2、护理质量仍需进一步提高。

3、个别护理人员危机感不强，存在工作欠主动的现象。

在新的一年里，我们将力争迈上一个新台阶，统一思想，树科室形象，从自身做起，高标准、严要求，树立“院兴我荣，院衰我耻”思想，转变服务理念，强化服务意识。

**快到年底了工作总结18**

我是桓台采油管理区的xxx，男，xx岁，xxx年生人，大学本科文化程度，现任金北项目组副站长，20xx年底来到xx公司，一直在采油一线工作，先后干过采油工、采油班长，拥有11年的基层工作经验。

20xx年注定是不平凡的一年，在国际油价持续下跌，全国爆发大面积新冠疫情的情况下，我申请来到了金北合作区块，到现在已经整整一年，这一年我感触很深，感觉又回到了刚来公司的.那个时候，设备不同，制度不同，人员不熟，一切都是新的开始，但这都不足以动摇我，什么都不同，那就一切从头开始学，挨个挨个现场的跑，挨个找老师傅问，经常都是早出晚归，经过这一年的磨合跟实验，现如今金北合作区块已发生了变化，主要有以下几点:

1、产量，由最开始定的目标日产87吨，到现在已经达到了日产100吨，这里包括有管理区所采取的注气措施，还有我们摸索优化出来的加药掺水措施，保证了产量的同时，也降低了油井的躺井率。

这一年来，我在学习跟工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，今后我将努力做到以下几点：

1、在学习中，我要认真贯彻执行党的路线方针和政策，始终和^v^保持高度一致，对党忠诚，勤勉尽职，保持吃苦耐劳、求真务实的工作作风，在组织多年的培养和自己的不懈努力，我在思想上、政治上不断成熟，争取早日加入党。

2、在工作中，做到找准坐标，摆正位置，在具体工作中要分清职责，掌握分寸；

做到工作到位而不越位，求实而不死板，竭力做好副职的工作，主动搞好配合，增强集体凝聚力。同时，遇到棘手问题，也决不置身事外，不上推下卸，而是要勇于承担责任，积极提出合理方案，争取把各项工作做细做全，让领导们放心。

总之，我将一如继往地以饱满的热情，高度负责的精神投入到每一项工作中去，为管理区的发展尽一份自己的力量。

**快到年底了工作总结19**

一年来，妇产科在医院的正确领导下，以全院创省“二优”妇幼保健院、政风行风评议、“百佳”基层站所创建等活动为契机，狠抓内部管理，扎实开展各项工作，通过妇产科全体职工的共同努力，如期完成了各项工作目标。现将工作开展情况总结如下：

>一、加强政治思想教育，增强团结协作意识

妇产科职工能坚持党的路线、方针和政策，认真学习党的“十八大”精神并以“十八大”精神为指导，树立良好的精神风貌和求真务实的工作作风，开展优质高效服务。妇产科坚持每周一晨会制，会上进行政治思想学习、组织纪律教育、医德医风及职业道德教育，通过晨会学习，职工间的\'团结协作意识明显增强，妇产科整体素质有所提高。

>二、业务开展情况：

1、认真执行各项核心制度，病历书写规范，甲级病历大于90%。做到合理检查，合理治疗，合理用药，无抗生素滥用现象；能做好日常护理各项工作、母婴同室的管理、母乳喂养宣教工作；能熟练掌握妇产科的常见病，多发病及疑难病的诊治技术；能熟练处理产科失血性休克，妊娠高血压疾病及其他产科并发症及合并症，认真开展妇产科手术及各种计划生育手术，严格掌握手术指证。

2、1-11月完成住院总收入405万元，门诊收入52万元。收治住院病人1648人，其中孕产妇1491人，阴道分娩470人，剖宫产1021人。

3、医疗质量及安全为提高妇产科工作质量，保障医疗安全，我们狠抓医疗质量管理。一是加强业务学习，强调纪律，妇产科要求每位职工不仅要按时参加院部组织的各项业务学习，还要做好学习笔记，通过学习后考试，对不参加学习或考试不及格者给予重罚；二是通过妇产科内部每周一的例会，加强各方面的理论学习，同时大家轮流授课，进行业务学习，共同提高大家的业务水平和工作能力；三是加强医疗法律法规学习，提高医疗风险防范意识，严格执行依法执业，合理安排无执业资格职工的工作，避免其单独执业，降低差错事故的发生率；四是加强制度管理，规范操作，严格执行首诊医师负责制度、交接班制度、医师查房制度、手术制度等管理制度。通过以上管理措施及全体职工的努力，我科有效的防范了医疗风险，全年无重大差错事故发生。

>三、完成院部其他工作情况

我科在保质保量完成日常工作的同时，还积极配合院部开展了省“二优”妇幼保健院创建工作、政风行风民主评议工作、“百佳”基层站所创建工作、医疗机构服务收费专项整治工作、“产科专科”评审工作等工作，并以各项专项工作为契机，狠抓妇产科内部理管理，提高妇产科整体素质。

>四、存在问题：

1、医疗文书书写存在一些不足，如部分登记项目不全、病历缺项、漏项等。

2、服务态度有待进一步改善，劳动纪律有待进一步加强。

3、整体医疗质量有待进一步提高。

总的讲20xx年的工作，我科如期完成了各项任务，取得了一定的成绩，但也还存在一些不足。在下一年工作中，我们将进一步加强管理，打造优质服务理念，提高医疗业务质量，努力促使我科工作迈上一个新台阶。

**快到年底了工作总结20**

一年的工作已经结束了，在即将迎来的一年中，我们会继续不断的努力的，这是一直无法拒绝的问题，这是一直以来我们在年终时候的总结。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长！相信大家在来年中一定会取得最圆满的成功的！

在20xx年的工作中，我会尽我的全力来参加工作的，毕竟现在还年轻，需要更好的奋斗，在年轻的时候多拼一拼，这才是一生中的奋斗时刻，过了这个年龄就是想拼也没有精力和能力了，我会趁着我年轻的时候努力拼搏的，打拼出属于自己的一片蔚蓝的天空！

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！

20xx年的工作还是会更加的困难，越来越大的竞争压力有时候会给我们带来极大的压力，但是化压力为动力，这才是我们一直以来不断的进步的最根本。在不断的进步中，我们得到了很大的发展，在进步中我们也有阵痛，但是这些都是暂时的，长远的发展才是我们一直想要的结果！相信在20xx年我们会做的更好！ 在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己的努力！

提起工作我就会想起曾经的我是多么的努力，不过现在的我已经没有当年的尽头了，我想我会在现有岗位上积极努力工作，来回报工厂对我的信任，我相信我能够做好的，我会为工厂的未来发展贡献出自己的努力！

我相信在公司全体领导职工的集体努力下，我们公司的业绩一定会较去年去的长远的进步，公司的明天也会更加的美好、强大！我也会在不断的学习中进步，帮助公司实现梦想，也不辜负领导和同事对我的期望！

**快到年底了工作总结21**

自参加工作至今已一年有余，在这一年多的工作中我认真学习，研究技术，无论是能力上还是思想素质方面都在不断提高与完善，在公司与班组的关怀下我已从刚步入社会的学生转变为一名不断进取中的电厂运行工作人员。

今年以来，从我的工作职责方面，我很感激公司领导以及班组成员的扶持帮助，让我将在课本中学到的知识得以实践并学到了在学校里学不到的东西。这些功绩的取得与领导以及班组成员的帮助是分不开的。现将一年以来的工作加以总结：

>一、工作认真负责

敬业爱岗，以公司理念要求自己，诚信待人，踏实做事，服从领导安排，在班组遇到班组缺少人员时坚持在本职岗位上，努力工作，客服自身困难，认真仔细的巡检，不放过现场任何一个细小的设备缺陷，在发现问题的同时第一时间通报级组长，避免了设备重大事故的发生。始终以积极的心态对待工作，特别是x机组在今年小修期间，连续x天x时工作，虽然辛苦但是让我学到了平常设备正常运行时所不能学到的东西。

>二、技术上用心钻研，理论上认真学习，努力让自己熟记操作规程

>三、能力包括协调能力和处理事故能力

若说“技术”比作“智商”的话，那么“能力”就可比作“情商”，运行亦是如此，智商高就不见得情商高，因为技术是死的，能力是活的。工作一年的经验告诉我只有做到活学活用，才能更好地干好工作。

**快到年底了工作总结22**

转眼间，20xx年已经过去，现从以下几个方面将一年来工程部的工作情况做一总结汇报。

>一、进度控制

按照年初公司制定的工程进度要求，主体工程应在10月底完成，实际截止到年底，主体工程全部完成，砌体工程完成98%。

工期延误的主要原因在以下三个方面：

1、我们事先对该工程的难度估计不足，合同工期过于紧张。本工程定额工期应该在720天，但我们把工期压缩到了350天，这个工期只有在理想化的情况下才有可能按计划完成，但该工程由于难度较大，任何一个事先未预料到的情况出现都有可能造成工期的延误并有可能产生连锁反应。

2、我们事先对施工单位的实际实力估计不足。两家施工单位都属于承包责任制，施工单位收取承包人的管理费用，工程的资金投入和管理人员的配置由承包人负责，施工单位不给承包人任何资金支持和人员支持，同时也缺乏必要的管理方面的支持，存在以包代管现象。

制约工期的主要原因在于施工单位的资金和管理方面。资金实力的不足导致材料、设备经常供应不上，工地经常出现停工待料现象，停工待料又经常造成施工人员的流失，劳动力的严重缺乏造成了工程进度严重拖延。在管理方面，一方面管理人员责任心和素质达不到应有要求，另一方面由于劳务层分包层次过多，工班分组过细，无法形成流水作业，导致项目经理在人员调配上存在困难，同时由于劳务层层分包，管理层次过多，上层管理人员尤其是项目经理的管理意图无法在班组得到及时有效的贯彻执行。另一方面现在的民工也是非常地不好管理，经常因为一些小问题和管理人员对着干。这是导致工期拖延的`最主要原因。

3、我们自身管理上的问题：工程部尤其是部门经理对于施工单位工期的延误，虽然采取了一系列的积极措施，但是力度不够，对于一些问题的处理尤其是施工单位人员的严重缺乏和材料的不及时供应缺乏足够有效的管理措施和应变措施，这也是导致工期拖延的一方面因素。这些需要我们大家尤其是部门经理在今后的工作中努力学习工程管理知识，掌握更多好的管理经验和管理办法，进一步提高自己的管理水平，方能不辜负领导的重托，为xx房产的发展作出更大的贡献。针对以上问题的出现，我们工程部全体人员在总经办的大力支持和帮助下，在资金上和其他各方面采取了一系列措施，也取得了很好的效果，在明年的施工过程中，不仅遏制住了工期进一步拖延的势头，而且延误的工期也在一步步减少。

>二、质量控制

从开工以来，工程部始终坚持质量第一的原则，严把质量关，到目前为止，施工质量还是比较令人满意的，虽然曾经出现过一些质量滑坡现象也都及时得到了解决，保持了高质量工程的总体势头，为创xx杯打下了坚实的基矗目前经过市质检站和省站的多次检查，虽然提出了一些问题，但对我们的总体工程质量还是给予了肯定的。按目前情况来看，我们的工程通过省优质主体结构验收问题不是很大。

>三、造价控制在造价控制方面，我们主要从以下几个方面入手。

1。尽可能减少图纸中不必要的成本投入，比如说对于人防地下室的施工，为了节约成本，我们与公司领导共同研究决定在建筑平面上按照xx设计院的图纸施工，但结构上按照xx设计院的图纸施工，这一项估计为公司节约成本近百万元；我们还通过技术上的改造在不增加成本的前提下增加了一些可供销售的车位，增加了销售收入。同时安装专业也通过提出一些合理化的方案为公司节约资金近百万元，并因此受到了公司的通报表扬和物质奖励。

2。对于施工过程中出现的一些技术变更，我们对投资造价影响不大或者降低造价的及时进行变更，对于增加成本但又不变不行的变更组织大家进行技术分析，选择最经济的可行性变更方案。同时严格执行图纸变更审批制度，所有变更必须经过总经办审批方可执行。

3。工程签证方面，我们重新制定了工程签证流程审批制度，实行监理工程师、总监、主管工程师、工程部经理、预算工程师、财务部经理、总经办七级审批，层层把关，对于不应该支付的签证坚决退回，对于确实发生并应该支付的签证进行严格的费用审核，杜绝此项费用的不合理支出。

>四、现场安全文明施工

由于本项目的目标是省级文明工地，所以我们对于现场的安全文明施工也给予了足够的重视，前期由于条件所限，现场的文明施工无法做得很好，后期我们针对现场文明施工下大力气抓，并取得了良好效果。目前经过盛市安检站的多次检查，近期有望通过省级文明工地的验收。

>五、对监理公司的管理

总的来说，我们对监理公司的管理是存在一定问题的，主要是缺乏强硬的手腕，没有严格按照合同要求监理公司相关人员到岗，导致监理人员总体素质偏低，最后我们工程部不得不花很多精力去帮助监理公司完成本应由监理完成的工作，虽然在我们的共同努力下基本圆满地完成了工作，但相应的加大了工程部同志们的劳动强度。但从另一方面来讲，我们应该意识到，为什么监理单位派驻工地的人员整体素质偏低呢？究其原因我们认为还是监理费用过低，监理费用低了派过来的监理人员的工资就会很低xx/月），工资低的监理人员素质一定是偏低的。

**快到年底了工作总结23**

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中\*\*20xx万，\*\* 1200万,其他1800万，基本完成年初既定目标。

\*\*常规产品比去年有所下降，\*\*增长较快，\*\*相比去年有少量增长;但\*\*销售不够理想(计划是在1500万左右)，\*\*(DN1000以上)销售量很少，\*\*有少量增幅。

总的说来是销售量正常，OEM增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“\*\*”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如XXX客户的\*\*，XXX客户的\*\*等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如XXX、XXX、XXX等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，XXX、XXX等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽;销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，XXX在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、 统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、 销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、 技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、 部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法

我们\*\*公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在\*\*州乃至\*\*行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别?不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败 。 公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果?比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么?这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来?过程控制就是一个关键!完整的过程控制分以下四个方面：

1)工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导

2)例会定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要

3)定期检查计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务

4)公平激励 建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任;多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误;过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟灼。

公司销售部年底工作总结范文三

20xx年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在20xx年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如;广播电台、报刊杂志、、、、等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1.销售人员工作的积极性不高，

缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强 。

2.对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客

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