# 工作总结及职责自述(热门45篇)

来源：网友投稿 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-10-12

*工作总结及职责自述1根据公司的相关要求，结合分管工作，现将本人工作、学习和廉洁自律情况做如下述职汇报：一、个人思想建设情况一年来，始终把加强学习摆在重要位置，进一步提高了对学习重要性和紧迫性的认识。特别是对生产经营管理工作和分管的工作定位思...*

**工作总结及职责自述1**

根据公司的相关要求，结合分管工作，现将本人工作、学习和廉洁自律情况做如下述职汇报：

一、个人思想建设情况

一年来，始终把加强学习摆在重要位置，进一步提高了对学习重要性和紧迫性的认识。特别是对生产经营管理工作和分管的工作定位思考，不断提高自身的政治思想觉悟和实践能力，结合实际，增强了围绕中心开展工作的主动性和自觉性。把集团公司、分公司的精神和xx公司的工作实际联系起来，努力提高运用马克思主义的理论、观点、方法去研究、分析和解决实际问题的能力，在实践工作中有了提高。

虚心向班子成员及干部员工学习，向身边工作的同志和群众学习，克服经验型、保守型的思想意识，坚持从群众中来到群众中去的学习和工作方法，转变观念，提升了实践能力。在工作和业余时间，坚持学习与本职工作相关的业务知识，同时也注意加强学习经营管理方面的知识，补充自身不足，以不断提高自身的政治和业务综合素质能力，适应企业发展对干部的要求需要。

二、履行岗位职责和贯彻民主集中制情况

一年来，自己能够紧紧围绕发电公司减亏、扭亏的中心任务，立足岗位，恪尽职守，在总经理和班子的领导下，积极主动配合生产、经营、基建等工作，为企业的生产经营、改革、发展、稳定积极发挥先锋模范作用，推进了xx公司改革、发展、稳定的局面。

坚持执行民主集中制，自觉维护好班子的团结统一。始终把维护班子团结作为搞好工作的前提条件，对自己分管的工作，及时向主要领导汇报、沟通，对其他领导分管的工作，主动配合协作。和班子成员工作沟通，心往一处想，劲往一处使，互相补台工作。针对改革和企业重大问题，支持维护和落实领导班子民主决策事项。在分管工作中保证了各项决策和工作部署的贯彻实施。工作中注重讲原则、讲大局、讲团结，相互支持理解，为努力营造上下协调、干群和谐的工作环境发挥应尽的作用。

三、问题不足及改进措施

在发电公司组建后的新情况面前，特别是在以经营效益为中心的转变上，意识还要增强、需要在实际工作上加大观念转变的力度。在组织引导广大职工转变观念、统一思想、形势任务的宣传发动上发挥作用不够；在应对急剧变化的内外部环境条件，积极参与生产经营管理工作上发挥作用不够；在深入细致的把握工作大局、推动有效工作上还不够。需要在今后工作上注意改进加强。

在经营管理方面需要努力学习，提高对现代企业管理和企业经营管理更深的了解，需要进一步加强这方面学习的自觉性和主动性。向实践学习、向这方面的专家和同志学习，提高自身的工作能力。在工作中有急躁情绪。表现在对工作的思考上、对工作的把握上、有时显得急进，需要加以注意克服。

敬礼！

**工作总结及职责自述2**

20\_\_年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

一、工作概况

我是去年\_月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20\_\_年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们\_\_销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20\_\_年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!\_月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，\_月份在我们的二级\_\_公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

二、本年度存在的问题

在20\_\_年\_月\_日国家实施“\_\_”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在\_月\_日和\_月\_\_日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的\_\_危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

三、对20\_\_年工作中存在的问题进行改进的措施

对于车价差万元的情况我们在\_\_\_第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们\_\_\_人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

四、20\_\_年个人工作目标和计划

我在20\_\_年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实!

我希望再20\_\_年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20\_\_年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

**工作总结及职责自述3**

进公司一年以来，在\_总的领导与支持下，在各位同事的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的其它工作。现简要回顾总结如下：

忙并收获着，累并快乐着成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。对我而言，\_\_年的工作是难忘、印记最深的一年。工作内容的转换，连带着工作思想、方法等一系列的适应与调整，(包括工作上的适应与心态上的调整)压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。

一、进公司一年来的工作表现

(一)正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，经过一年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教。

(二)一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作。

二、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，与客户沟通还在基本格式上徘徊，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

(一)发扬吃苦耐劳精神。面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到眼勤、嘴勤、手勤、腿勤，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

(二)发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种营养;同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

(三)当好助手。对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

**工作总结及职责自述4**

医生应以防病治病为己任、热爱专业、尽职尽责为客人服务，遵守医院各项规章制度，履行工作职责，完成工作任务。

一、提前十分钟到岗，做好开诊前准备工作，工作区域设备、器械、用品置放位子整洁规范统一。椅位设置预备状态，启动电器设备及接诊前的准备工作。

二、工作期间必须穿规定的衣裤、鞋帽、着装整洁。佩戴胸卡上岗。

三、礼仪行为，患者来到诊室前，主动站立、面带微笑、迎接问候患者，友好引导示意患者至诊室入坐后，医生方可坐下。

四、沟通方式，正视对方，微笑服务，语言准确、音量适度、用语规范。举止得体，耐心倾听客人陈述病史，掌握心理需求与愿望，思考周密，灵活应用医生接诊必说的“四句话”。建立良好的医患关系。

五、检查前首先调整椅位至患者表示舒适状态，医生检查操作时必须戴帽子、口罩和手套。漱口用水提前预热，漱口时必须用恒温水。检查操作之前必须向患者事先提醒,动作轻柔,避免引起不适。认真仔细、规范系统全面检查，不要受病人主诉的限制。

六、诊断准确，因病施治，精心制定治疗方案（2-4个），《首诊诊疗设计方案》临床应用率50%以上，详细全面地向客人解释各种方案的治疗时间、次数、优、缺点以及费用，协助病人制定方案及支付计划。

七、履行知情告知义务，术前向病人说明诊治目的、效果、风险及费用，征求患者同意并签署“治疗同意书”后方可实施治疗。每个治疗步骤之前都要向客人提醒可能出现的症状和感觉,取得病人充分理解同意和配合，绝对不要在病人不同意的情况下开始治疗。

八、严格执行医疗技术操作规程，注重细节。做好口腔周围预防保护工作，避免医疗损伤；所有操作治疗力争将痛苦降低到最低限度下。不能以对病情有好处为由而强行进行治疗。对小儿治疗尤其要给予高度重视，即使病儿家长要求，也必须婉言拒绝。

九、治疗过程中，根据患者需要，协助患者递送漱口水、面巾纸；若暂时离开椅位需要向患者说明情况,并及时关闭椅位的照明灯；椅位处于预备状态，方便客人适当活动。

个人岗位工作职责总结3篇（扩展3）

——家具销售工作岗位职责总结3篇

**工作总结及职责自述5**

>职责：

1、在公司经理的领导下，负责监督、检查管辖区所有秩序维护员的日常生活、学习训练及执行勤务工作。同时搞好秩序维护部门建设及做好全体秩序维护员调配、考核等工作；

2、制定新进秩序维护员上岗前培训计划，并负责指导和考核各项技能训练工作，加强对管辖区内秩序维护员的管理和监督，及时指导工作、指出问题、纠正错误；

3、参加部门的例行会议和工作安排，及时像领导反馈相关信息，协助经理处理管辖区发生的.各种问题和突发事件；

4、负责监督管辖区内秩序维护员的执勤、值班情况，要及时解决问题，如无法解决问题，则及时像部门经理汇报；

5、负责所管辖小区治安、消防、交通、现场维护、安全等工作，并完成公司领导安排的其他临时工作。

>任职条件：

1、25—40岁，身高172cm以上；

2、2年保安主管经验以上；

3、退伍军人优先，

4、积极主动、原则性强、善于沟通，具有较强的工作责任心和学习能力、良好的团队合作意识；

5、有商业物业项目工作经验优先。

**工作总结及职责自述6**

一年来我始终坚持“以人为本、立足本职、求真务实、改革创新”的理念和作风，凝聚和团结全局一班人，以群众满意和社会满意为衡量我们工作的一把尺子，以队伍建设和廉政建设为基础，依法行政，切实履行监管职能，服从于县委县政府的领导，服务于全县经济的建设和发展，较好得完成了各项工作任务，实现了全面发展，稳中求进的目标。现将我一年来的工作、思想情况做如下述职。

一、抓廉政建设，提高队伍依法廉洁从政的意识

今年以来，我抓住\_\_的契机，扎实认真地学习，深刻领会精神实质，并从自身上找原因，弥不足，虚心听取群众的意见和建议，与组织保持一致，从而树立正确的权力观、地位观、利益观和执政为民、廉洁奉公、求真务实的理念。

一是加强机构建设和制度建设。把队伍建设工作做第一要务来抓，成立了廉政建设领导小组，制定了廉政建设责任制，与局班子、股室长及干部职工签定了廉政建设责任书，明确了目标及责任。

二是认真开展机关效能建设活动。大力开展对局干部职工的宗旨观和政绩观、改革观和发展观、民主观和法制观以及诚信观的教育，规范了行政办事程序，完善了制度建设，严肃了工作纪律，重点对“政令不畅、作风不实、效率不高、效能不佳、服务不优、行为不端”五个方面的行为进行自查自纠，并进行了整改和提高。

三是结合两学一做学习教育活动，促进了分局支部工作，强化了分局的宗旨观念和服务意识，充分发挥了弘扬正气、爱岗敬业的先进模范带头作用。

二、求真务实，开拓创新、确保全局工作全面发展

严格落实安全生产责任。县乡村结合实际及时调整充实了安全生产工作领导小组，进一步加强了对安全生产的领导。加大力度宣传安全工作。在\_\_沿线重新选点设立了大型广告牌和标语，温馨提示过往游客及群众，同时借助县安全生产微信群，开展安全知识宣传。开展安全社区和信息化平台建设工作。

三、廉洁自律、自我加压，提升自身形象

做为一个单位领导，手中握有一定的权力，如何正确行使这些权利，如何树立良好的威信，这些一直是我认真思考，谨慎行为的问题。“其身正，不令则行”，所以无论在思想和行动上我都对自己高标准、严要求，要求别人做到的，自己先做到，率先垂范，带头执行，努力提升自己的人格魅力。我严格遵守各项工作纪律和工作制度，带头执行系统禁令，不接受管理对象的吃喝宴请，不收受管理对象的礼物，不以权谋私，严格规范自身的行政行为。

注重与班子成员之间的沟通和交流，以诚相待，以心换心，充分发扬民主，不耍、不搞特权，增强班子凝聚力和性。在内部管理上，严格按制度办事，一个标准、一把尺子到底，一视同仁，不厚此薄彼，不搞特殊。在生活上关心同志疾苦，限度的为干部职工谋取正当利益，解决他们生活和工作上的实际困难。在财务管理上，能严肃财经纪律和财务制度，严格遵守“收支两条线”，不私设“小金库”，没有违纪违规开支现象的发生。

回顾一年来的工作，所取得的成绩，除了自身的努力，更主要来自于县委县政府的正确领导和全局全体干部职工的共同努力，但真正做到为民，务实、清廉、高效，还有相当的距离，对自己要求还应更严格，业务水平和政治思想水平有待进一步提高，政治上还应更加成熟，领导和管理水平有待加强，还应在今后的工作克服自我、超越自我、完善自我，不断增强人格魅力，创造更加辉煌的明天。

敬礼！

**工作总结及职责自述7**

领导下，团结、带领和依靠村民，不畏艰辛、扎实服务，为增加村民收入、发展农村经济和维护农村稳定，做了一点点沟通、协调和服务工作，成绩就根本谈不上，下面从五个方面述职述廉报告如下：

1、“难”字当头，千方百计保增收。

大家知道，种田仅仅能解决温饱问题，一年的收入勉强维持当年的基本开支，第二年，就没有钱购买种子、农药和化肥。特别是世界金融危机的继续扩散和不断蔓延，导致国内外农副产品市场异常波动，价格陡跌，种水稻只能解决粮食自给问题，种棉花增产不增收……真是天苍苍，致富路在何方?路茫茫，增收希望在何处?我们无奈引导村民：种足口粮田，稳住棉花种植面积;青壮年劳力外出打工，中老年就地就近打工;组织村民乘专车到县参加工业园招工、招聘大会。陈村是我村的自然村，也是最穷的自然村。他们相互沟通、相互帮忙，成群结队，一伙伙外出到南昌打工，打工收入远远高出农业收入。

2、“喜”字当头，加大力度保稳定。

领导小组，成立了由党员、老干部和小组长组成的综治信息员和综治责任人队伍。对精神病、武疯子和劳 教刑满释放人员，指定专人监管和教育，尤其是对劳 教刑满释放人员，引导他们靠自己的勤劳去致富，通过结对帮扶，使他们增强了致富的信心和痛改前非的决心。

3、“学”字当头，注重致用和务求实效。

现在，村里没有会计，实行“村财乡带管”，我兼任村报账员。村里每一笔收入和开支，我及时做好现金流水帐，做到明明白白、清清楚楚。每一张支出发票，要有经手人、证明人和财务审批人签字，方可报账。村里的经费有限，我把村里的钱看作胜过自己的钱，做到不该花的钱就一分也不花，从来不大手大脚;该花的钱就好不吝啬地开支。在为村民办实事、好事中，按照政策、坚持原则。从来不搞索拿卡要、不送礼不办事和送了礼乱办事。村集体林木经营权转让实行公开招标竞价，做到公开、公平、公正，从来不搞暗箱操作。堂堂正正做人，实实在在做事。

一年来，我在村职岗位上工作是认真的，也是尽心尽力的。然而，与上级领导的要求和村民的期待还相差很远，今后，我要更加努力学习和工作，来回报村民对我的信任!谢谢各位!借此机会，向大家拜个早年，祝新年快乐、家庭幸福、万事如意!

不知觉中，我已经在公司工作了多年，从一身稚嫩到一名成熟的职场人士，我完成了蜕变。而我的蜕变之路，离不开公司的敦敦教诲，离不开公司的艰辛打磨。回顾往事，我在各位领导同事的带领和支持下，胜利完成了各项工作，并为公司带来了切实客观的收益。我在职期间认真贯彻公司任务，做好本职工作，并积极建言献策，为公司提供新鲜的建设观点。如今，新的时期临近，我也就此做出我的总结陈词，为新的一年继续蓄力。

1、业务能力。我在担任公司业务员一职期间，努力学习公司的产品知识，只为更好的为客户推荐我司的产品，提升自己的专业度，让客户更信任我，也更加的信任公司。我决不容许自己有产品疏漏的现象发生，加入客户一问，我三不知，那想当然必定会有损职业形象，进而影响公司的发展。

2、真诚待客，友好往来。真诚是做人的第一信条，也是工作交往的润滑剂。人们都喜欢与真诚之人打交道，做业务也亦如此。不难看到，一个虚假的业务员，只会吓跑客户，赶跑客户。

3、学习不止，扩宽知识面。我深知知识的可贵，一个的知识修养如何，决定了他为人的宽度。我在任期间，利用一切空余时间，充分吸收知识，而这些知识也让我在工作岗位中脱颖。我因为丰富的知识塑造，与客户交谈甚欢，每每有客户说及，都说我知晓宽余。而这也是我作为业务员的一条必胜法宝，我能轻易的和客户聊天，并聊到深处，这离不开我的知识储备。

工作总结之家主题栏目精选：“会计年终述职报告”，敬请访问。

**工作总结及职责自述8**

我在公司人力资源管理与开发在进一步做好人力资源基础性工作的同时；加强定岗定员、人力资源培训与开发、人力资源管理信息化和人力资源管理制度建设；不断开拓人力资源视野，把握人力资源动态，吸收国内外最新人力资源管理思想和理念，进行人力资源管理改革与创新。

人力资源基本情况：

截至6月x日xxxx（含合资、控股公司）员工人人，其中公司总共xxx人，办公室xx人，综管xx人，销售xx人，普工xxx人。

员工学历情况：截至6月x日公司拥有大专及以上学历xxx人，其中博士x人，硕士xx人，本科xx人，大专xxx人。

>一、通过岗位分析与设置，做好定岗定员工作：

为配合做好公司经营业绩和员工绩效考核工作，加强人工成本控制，根据精干、高效的原则，各属公司结合本公司主营业务情况进行定岗定员，具体情况如下：

（一）分两类进行定岗定员：

1、各管理中心按里程、客户对数以及业务范围等关键指标进行分类；

2、按客户、营业额等指标分类。确定各类管理中心各级岗位和人员配备，提供标准化模块。

（二）公司应按交通各类管理程序文件，工期情况对现有组织架构、岗位和人员进行适当合理优化，控制好人员数量和人工成本。

（三）根据人员工作效率技术服务等不同情况来做好定岗定员工作。

（四）根据业务特点，在现有定编的基础上分块做好岗位任职资格条件说明书和岗位说明书。

>二、积极推进人力资源管理制度建设

基本确立公司人力资源管理的制度体系，形成较为规范的人事管理，从整体上提高了公司的人力资源管理与开发水平：

我根据公司管理体制的总体要求，已经完成员工培训办法、人力资源管理暂行办法、员工考勤管理暂行办法、劳动合同管理办法和人事档案管理细则等人力资源管理与开发制度的初稿汇编工作。其中员工薪酬福利试行办法和员工绩效考核暂行办法已正式颁布并在施行中。

除了完善原有人力资源管理制度外，完成iso质量认证。编制了中层管理人员考核管理办法和劳动合同管理办法，修改完善公司员工考勤管理实施细则和服务区人事管理制度，让日常管理工作更制度化、规范化和更具操作性。东方思维根据劳动法和劳动政策法规，结合公司的实际情况，明晰了奖惩、考核、异动与选拔、休假、劳动关系等内容，逐步完善公司的劳动人事管理制度。

>三、为适应公司战略和员工个人发展需要，人力资源开发与培训工作大大加强：

为不断增强公司的竞争能力，提高员工的素质和能力，满足公司及员工个人发展的需要，我起草了人力资源开发与培训办法，在培训规划与协调方面做了相应的工作，但公司整体层面上的专题（知识普及性）培训和公司本部员工的培训需要加强。

精心组织，认真做好各类培训工作。对新进员工进行上岗培训，共举办多次新员工培训，每期xx天共xxx人参加。举办中层管理人员培训班，xx人参加培训。进行组长应知应会培训，历时近x个月，xx人参加，培训共分两阶段进行，月，并进行了卷面考试。举办或送培xxx8人次参加人力资源管理、劳动保险、计划生育、iso9001：2024质量管理体系内审员资格、注册安全员、固定资产管理、财务会计基础及档案管理、税务税法、公文写作、信息系统管理、文书科技档案管理、服务技巧等各类专业技能培训班，不同程度地提高了相关人员的理论知识和实际操作能力。

培训工作效果显著。一方面，公司重点抓好技术人员培训，通过xx认证中心参加了计算机信息系统集成项目经理和高级项目经理培训班；另一方面，认真抓好如下日常性的岗位业务学习：组织人力资源管理人员进行专题业务培训学习，积极配合开发部、技术服务部进行内部技术管理培训，新员工上岗培训，户外拓展能力培训。全年参加培训的员工共xx人次（其中：中层以上管理人员xx人次）。

>四、着手进行绩效考核与评估，客观、公正、合理地评价员工业绩，激发员工潜能和工作热情：

公司通过对员工进行日常与年度相结合的考核，将考核结果与员工的薪酬待遇、岗位调整、培训开发及休假等挂钩，建立能上能下、能进能出企业自我约束的用人机制，以实现人才在公司内部各岗位的优化配置，促进公司人力资源的开发、管理与合理使用，建立高素质、精干、高效的员工队伍。

特别是根据用人机制和有关业绩考核管理制度，将考核结果与浮动工资、年终奖金挂钩，极大地提高了员工的工作积极性和主动性，在员工中形成了争先创优的局面。

>五、以信息化建设为动力，积极配合集团做好人力资源管理信息化建设工作，强化人力资源管理技术创新：

根据公司总体信息化xxx署，为充分发挥集团和公司人力资源管理人才优势和信息化技术优势，提升信息化建设工作，特别是关键管理手段在人力资源管理工作中的贡献率。我们要求各属公司借助公司办公自动化系统做好人力资源管理信息化系统的总体规划，完成公司决策报告控制系统、人力资源统计信息系统以及员工信息数据的电子信息化建设。

同时，为配合集团人力资源管理信息化工作的顺利开展，我从x月起，历时x个月，完成了公司现代人力资源管理信息系统资料的录入工作，该系统分为人事管理、薪酬福利、绩效培训、组织信息、报表系统、系统管理六大模块，包括人力资源基本信息、教育背景、专业技术职务、技术工种、继续教育、社会保险、离退人员管理、工资签定、信息查询等强大的功能，该系统的有效应用，能极大地提高人力资源工作效率和人力资源管理与开发水平。

在下半年里，我将严格根据公司领导的指示，在做好日常工作的基础上，紧跟公司发展步伐，努力学习专业知识来完善职业技能、提高职业素养。我坚信，在公司领导和全体员工的共同努力下，我们的明天一定会更好。

**工作总结及职责自述9**

转眼间我们送走了20xx年迎来了崭新的20xx年，回顾这一年来的工作情况，我深有感触，收获也颇多。作为单位的经费出纳,在收付、反映、监督等方面也努力尽到了应尽的职责和义务,尽心尽力完成自己本职工作的同时，不断改善各项工作方式和方法，力求把工作中的错误降到最低，具体工作如下：

一、现金业务本人严格按照财务人员的相关制度和条例，实现现金管理，现金收付，单据的审核以及现金日记帐登记等业务谨慎细致不出差错，能够确保做到现金的收支准确无误，认真复核相关原始凭证数量，金额计算与金额是否一致，逐笔登记现金日记帐，保证了现金工作的准确性，及时性。

二、银行业务日常与银行相关部门联系紧密，根据单位需要正确开具支票转账进账，提取现金备用，的井然有序地完成了职工日常报销工作。每个月的月底，根据单位相关情况开具所有基金收入户上解转账支票，及时上解基金收入户所有账户转移上解相关工作。在平日与银行接触的工作中，认真复核所要求开具的银行结算凭证的台头，帐号，用途是否一致，认真填写银行结算凭证，保证金额填写准确，认真审查收款结算凭证的真伪性，及时掌握银行存款余额情况，逐笔序时认真登记所有帐户的银行存款日记帐，以及每月相关手工帐的登记，每月按帐号与银行对帐，以及督促审核各银行对账单、流水以及回单的收集和核对工作。

三、其他工作从质和量上完成领导交办的各项临时性工作。维护并保持与各银行之间的良好合作关系，另外，对于本职工作，严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与银行帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。及时回收整理各项回单、收据，及时将现金存入银行，从无坐支现金。在工作中坚持财务手续，严格审核，对不符手续的发票不付款。

回顾这一年来的点点滴滴，虽然有时会很忙、很累，但是我感到很充实、很满足；当然工作中也有一定的失误和不足，在新的一年里，还需要在工作上更加积极主动，态度上更加认真负责，努力做到更好;另外，感谢领导，以及同事的帮助与指导，以后我会更加努力的工作，希望对单位能有更多的贡献。

**工作总结及职责自述10**

上半年，在局领导的直接领导下，在上级业务部门的指导和同志们共同努力下，我队以贯彻落实《劳动合同法》、《就业促进法》为主线，不断更新监察方式，大力整顿劳动力市场秩序，强化监察职能，加大执法力度，积极开展各项监察活动，现就上半年来的主要工作情况总结汇报如下：

>一、抓好理论学习，提高执法人员综合素质

半年来，我大队把理论学习放在工作首位，坚持集中学习与自学相结合，对党的路线方针政策有了较为准确把握。同时抓好业务学习，提高执法人员的整体素质，树立大局观念，增强忧患意识，明确目标任务，为劳动保障监察工作的顺利开展奠定了坚实的基础。每位监察员写心得体会一篇、记学习笔记一万字以上。

>二、大力宣传教育为主，不断提高劳动者的法律意识

半年来，我大队始终将劳动法律法规宣传工作贯穿于劳动保障监察工作始终，使广大劳动者成为学法、懂法、守法的公民，采取多种形式，加大法律宣传教育力度。

一是依托劳动保障站这一平台，在全县10个乡镇劳动保障站这一平台，建起10个宣传点，把我们的政策和信息及时传达各站，扩大宣传面；

二是利用日常巡查之机，深入厂矿企业有针对性的进行宣传，受教育职工群众达900人余次；

三是利用逢集设立宣传点，发放宣传资料700余份，为劳动者答疑解惑15次。

>三、加大执法查办力度，积极维护劳动者的合法权益

上半年，我们认真履行劳动保障监察职责，切实贯彻执行劳动保障法律法规，严格监督检查用人单位遵守劳动法律法规的情况，积极受理违反劳动法律、法规行为。主要做法和工作实绩是：

1、搞好一年一度的年检工作。为了全面监督检查用人单位执行劳动保障法律、法规和规章的情况，及时发现和纠正违法行为，切实保障劳动法律、法规的贯彻实施，维护用人单位和劳动者的合法权益，根据《劳动部关于建立劳动用工年检工作制度的通知》，我们对全县企业事业单位，重点对私营企业进行劳动保障年检，年检通过自查和审查82家，涉及劳动者2690人，合格率占98%。

**工作总结及职责自述11**

回顾这学年不寻常的时光，颇有感触。我能认真对待每一件事，每一份工作，勤勤恳恳教书，踏踏实实做人。现简要总结如下：

>一、政治思想

本人爱党爱国，关心时事政治，遵纪守法，为人师表，服从安排，关心爱护学生，热爱教育事业，兢兢业业完成本职工作。坚持参加读书活动，摘抄笔记，提高自身素养，提升教育理念。

>二、教育教学

阳光城儿童学院里有我的一个小天地——风筝屋。我为自己的金点子“飞翔的精灵，流动的风景”和“梨园新苑，童心乐园”获奖而高兴，它是我近一个星期构思的结晶；我为这个风筝屋的存在而自信过，它是展示学校特色的一个窗口，凝聚着我和学生的智慧和追求。一年里，风筝兴趣组同学参加过省、市、区三场比赛，可谓经久沙场。特别是运动风筝的放飞练习中，我和孩子们结成了共尝酸甜苦辣的伙伴。从基本功的训练，到伴奏音乐的选配，再到“空中芭蕾”动作的编排与音乐的和谐，还要尽可能渗透动作的难度系数，我庆幸自己还懂得一点音乐，还有那么一点对音乐的爱好。很多个夜晚我在电脑里听着音乐看着视频揣摸，很多个时间段，和学生一起在阳光下训练，疲惫的身影里有着获奖的梦想。比赛结果的出色成绩是对我和学生最好的回报。在风筝屋我感到了自己年轻的心态。

>三、努力方向

首先，作为一名学科教师，科研毅力不足，有些东西有写的念头，却缺少实际动笔的行动。从细节中见功夫，从点滴中见责任。其次，还得学会给自己减压，享受工作，享受生活，品味当教师的幸福。坚信乐教敬业，自会有常人无法比拟的愉悦。

**工作总结及职责自述12**

以下是我对于一年的工作总结及个人总结。

首先。阐述自己的心态问题。新的一年，新的开始，刚到公司上班时候，内心更多的是以激情澎湃的迎接新的一年开始，自己现在可以说是空想。自己要如何做好、如何的规划自己的一年，然而到湖北市场后，就工作中遇到点小挫折、小坎坷，就自我信心不足，知难而退。遇事总是怕。担心。觉得自己做不好久而久之。自己的信心逐步退化。记忆颇深的是，在孝昌市在一家经销商那谈了七、八次之后，还是没达成合作。因为总总的原因，推迟、也是时机不是最好。确定他不是我所要找的意向客户。直至最后就连那仅存的一点信心都给折腾完了。尤其是到了后半年。心更是不定。整天自己都不知道在想什么。哪怕是外界给我一点小小的影响。就能动摇我的意志。往往就会想到自己为什么会这么龌屈。做事的时候自然就不上心。对于工作只是报着得过且过的的心态，还总自己我安慰。反正自己已经这样了。无非就这样。对业绩。荣誉。甚至自尊都已经麻木了。对于这一块，主任时刻提醒我。自己想起的时候会提醒自己。自己调整一次，过不了几天又回到了原点。甚至连刚开始都不如，慢慢的就演变成自己天天的自己我抱怨。在这一块充分提箱了自己的心智还不够成熟，这是自己需要解决的最大的一个问题。也许这也是自己必须经过了历练的一个过程。

执行力，对公司、主任下达的任务从未实在的完成过。对于公司刚定的任务。刚下市场时脑海里想着任务。例如；十二月份搞活动，主任给我拟定好了应城可以搞活动做到十万，给我逐个发划分到了个个乡镇，但自己去真正实施的时候，遇到态度不好的，自己想到的就是既然他不想做就算了，脑子了对主任交待的任务一下自己在脑海里变的荡然无存，到最后就以种种的借口来搪塞主任，同样，在市场上遇到点挫折、困难就自我内心的把任务给放下了。那刚市场时的满腔热情俨然烟消云散了。自己缺乏恒心，集体荣誉感，别的办事处天天谈论业绩时，我更多的装作没听到或是一听而过，内心的逃避，想到的是不是我一个人的错，从来没想过我也是这个集体中的一员，时时只想到。自己都已经做成这个样子了，集体更是跟我没关系。在办事处开会时。承诺的。在公司时牢记在心里。到了市场一段时间后，随着自己的心态和遇到的一些小坎坷就一变而空。心里只会想，自己的事都没做好更何谈团队荣誉感。全被自己的自私自利给占据。这点我要做出重点检讨。以后多检讨。多反省。只有集体荣誉感强了，才能督促自己。不能拖团队后腿。紧紧跟上团队步伐。

以上对自己的缺点和不足，我要以一个年轻人应有的状态来面对新的一年。时刻提醒自己，如果自己自甘堕落，那就没人能帮的了，做事要脚踏实地，用积极向上的心态面对，做人要用以诚相待。这这为准则。把自己把自己从肤浅的成熟转为真正意义上的成熟。我相信我XX会有个很大的进展。

**工作总结及职责自述13**

十一月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结、目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好、下面我对这一个月的工作进行简要的总结、我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识、为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果、现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握、在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高、同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱（如：质地，如何清洗熨烫等），不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法、在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人、

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本、在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标、

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识、这是我们在下个月完成十七万营业额的前提、我坚决服从店内的各项规章制度、

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次、

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子、根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务、并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩、

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的、建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键、

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解、

**工作总结及职责自述14**

如果说我们的生活是充满阳光的，那么本学年就是阳光灿烂。回顾一年来的时光，洒下了太多的汗水和眼泪，但是我始终坚信自己的信念：要微笑对待工作和生活，一丝不苟的做每一件决定做的事情，无论何种结果都是收获！下面我就从几个方面对我这学期的工作做以总结：

>一、思想方面

在思想上我积极要求向上，拥护党的各项方针政策，热爱教育事业，参加政治学习，认真做好笔记，紧密向党组织靠拢，响应学校各项号召以及领导交给的各项任务，遵守各项学校的规章制度。

>二、教学方面

在教育教学工作上，我利用学科特有的力量来教育学生的思想，尊重学生的人格，让学生独立，对学生进行各方面的引导和教育。在教学工作中，本学年期，我担任一年级和五、六年级的音乐课教学任务。我认真根据音乐课程标准和学生实际情况备教案。在教育教学中，在课堂中我开设了“小舞台”，让学生表现自己的才华，给予了他们充分的表现欲。注重学生学习习惯、学习方法的培养和积极性的调动，坚持以审美教育为核心，注重培养学生对音乐的兴趣，注重以学生为主体，让学生在愉快的音乐实践活动中，主动地去发现、去探究，去感受音乐、理解音乐、表现音乐。音乐真正成为他们的朋友，让每个学生都爱好音乐，喜欢音乐。

不足之处是注重单声部的教学，忽略了二声部的合唱教学。对于学生声音的把握训练不够。

>三、课堂管理：

作为音乐老师，在实际工作中遇到了许多问题和困难，我积极向有经验的教师取经，和同事们探讨，为了使学生能轻松、愉快地上音乐课，我慢慢改进自己与学生沟通交流的方式，尽量多使用表扬和鼓励，在实际运用中针对不同年龄段的不同班级，制定不同的要求和规定，让学生在认识中不断养成习惯，形成品质！

>四、考试：

为了使音乐考试不流于老套、死板，使学生能更充分的展现自己，本学期的考试除了考虑平时课堂表现和课本知识之外，我还让学生自愿准备自己的特长向全班同学展示，让他们更善于表达，更自信。使同学与同学，同学与老师之间，有更多的沟通与了解！

>五、课外工作

合唱队是我除音乐课以外，另一项重要工作，从20xx年3月建队开始到本学期期末止，合唱队已吸纳40名成员（其中男12名女28名），通过半载的辛勤与努力，我与孩子们共同完成的《童心是小鸟》《歌声与微笑》等几首作品，在庆祝我校首届艺术节的掌声中完满收获。

>六、努力目标

由于这几年的教学繁忙，对于自己的专业有所忽视，今后在专业技能的训练上要多花时间，使自己的专业在将来的日子里能不断的成长。

１、加强自身音乐素质的训练，摸索出一套适合我自己的特长和教学方法。

２、在教学中充分利用各种方法，培养学生各种能力和思想的进步，争取多开公开课，多去参加比赛和参加教研活动，以锤炼自己。

>七、不足方面

1、教学方面还不够精益求精，对于学生课堂分声部合唱教学这块始终是一个缺陷，有待提高和加强。

2、对学校要求的课外音乐活动做的不够优秀，有待提高。

总之，本学期我能尽心尽力干好自己的本职工作，做到上课认真，勤勤恳恳，脚踏实地的工作。做好自己教研组的教研活动，能积极配合学校布置的各项任务。今后有待提高的部分，我将好好努力争取做到。

**工作总结及职责自述15**

时间过得真快，茫茫碌碌中一个学年已经过去了，做为后勤工作中的重中之重，食堂自然是不可或缺的。作为食堂自然是离不开饮食，食是每个人生活中不可缺少的一部分，假如我们离开了吃的东西是不可能生存下去的，所以作为单位的食堂这也是很重要的。作为管理员更应多为职工的饮食想，为保证每位同事的身心健康而考虑，现对这段时间的食堂工作作以如下总结：

第一、作为一个集体食堂，要严格落实全台食品卫生安全是关系到每一位师生身体健康的大事。

首先，每位食堂工作人员每年都要进行上岗前的体检，对体检不合格者不于上岗。

其次，不定期对工作人员进行思想教育、贯彻落实食品卫生法的要求等。通过学习，提高工作人员在工作中的服务质量与意识。切实做好我校食堂的食品卫生、餐具的“一洗、二冲、三消毒”工作，工作台做到随用随清，每周对厨房一次大清扫。如发现工作中有不到位之处立即指出，勒令改正及时到位。全体工作人员能够认真做好本职工作，明确职责、各司其职、服从分配、随叫随到，保证了职工的工作正常运转。

第二、先对库存商品进行盘点交接，每天我都亲自下厨房与他(她)们一起工作、沟通，对食堂工作方面的所需与不足详细了解，并对目前现状不足之处及时改进。如卫生情况：由于前段时期连续性接待了几次大型会仪，使大家身心疲惫，没能够及时、彻底地将卫生打扫干净，物品的摆放也不整齐，使领导对食堂产生了脏、乱、差的不好印象。为了及时调整好工作人员的心态改变当前状况，我亲自到厨房带头与他们一起将天花板、墙壁、灶台、蒸箱、地面、以及库房等，统统进行了一次大清扫。这次清理行之有效，厨房有了明显改观，良好的工作环境改变了领导的印象，保持下去是关键。

金秋十月是收获得季节，也是秋菜上市的时节。为了使食堂的成本降低，购买了大量的冬储菜，如：萝卜、大白菜、土豆、大葱等，并腌制了大白菜与各种咸菜。使职工在冬季也能吃到品种多样的食物。

第三、把住食品进货也非常重要。\_\_多人用餐需要经常外出采购各种食品，如：肉、菜、蛋、主、副食等。由我亲自去采购的严把没有“检疫证”、“食品卫生许可证”的食品一律不采购，存放时间长的、变质变味的统统拒之门外，严防食物重毒事件的发生，切实保证每位职工的身体健康。在此期间在我食堂用餐的人员及职工无发生任何肠道疾病与食物中毒事故。

另外，我也严格财务纪律，每次采购时总是所要收拒、及时上帐，保证了经费的专款专用、不乱花乱支，每天坚持记好台帐，抱节约的原则做到物美价廉。

由于本人水平有限，对食堂管理还不够精通，有许多工作做的不足。我会在接下来的工作中加大力度对自身的管理及素质学习等。同时，对食品的采购、物品的损耗加以控制，确保职工吃到价廉放心的食品。

总之，食堂工作正在日渐步入正常化、正规化，食堂工作人员也正在加大努力逐步形成一个爱岗、敬业、务实、奉献与合作的团队，共同为事业的发展而默默奉献。

**工作总结及职责自述16**

尊敬的领导：

您好！

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自20\_\_年\_月初项目组成立，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。现就个人一年来的工作情况做以下述职：

>一、工作思想

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

>二、在开发公司的日常工作

我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。\_月底开始\_商住小区的售房工作，在这期间我主要做了以下工作：

1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

2、策划\_小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

4、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

>三、通过这段时间在公司的工作与学习，我学到了很多。

作为公司的售房宣传人员有以下几点设想首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

1、销售控制表

可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，做好保密方面的工作，绝不能向客户透露；

2、来电、来客的登记

填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：

A、很有希望

B、有希望

C、一般

D、希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

3、销售登记

管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

4、换、退房管理

在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

5、催交欠款

处理销售过程中的楼款催交处理。

6、成交客户资料管理

登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而限度提高对客户的服务。

7、换户

需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单；应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主；其他内容同原定单。

8、退户

遇到退户情况，应分析退户原因，明确是否可以退户，报现场管理人员或更高一级主管确认后，办理退户手续，结清相关款项，将作废合同收回留存备案，有关资金移转事项，均须由双方当事人签名认定；若有争议无法解决时，可提请仲裁。

9、加大宣传力度通过以下几种方式：

1、传播媒体报纸电视

**工作总结及职责自述17**

作为班长，我的日常工作主要包含以下几个方面：

>1、学校及学院的工作转达。

这个也是我本学期做的最多的工作，首先我需要自己了解清楚如何做，我站在同学们的角度，对此会提出什么疑问，等我自身弄清楚状况后，然后再以自己理解的方式和最通俗的语言组织，传达给同学们。如果后续同学们有什么疑问的提出，我要回答清楚，如果我无法回答，我会继续咨询相关负责老师或同学，然后解决同学们的疑问。

其次就是，在我的语言表达方面，是否能被大家所接受，也是一个很重要的环节。如果表达意思不明确，会导致同学们对我传达的事情有误解；或者我表达的语气生硬或者过于严肃，同学们在观看通知时是否会产生情绪。这项工作就是比较的繁琐，要耐着性子去咨询问题以及回答同学们的问题。本学期重要的通知是就是关于尔雅选课、学校医保和学平保、SYB创业培训报名、计算机二级考试的相关说明……很多都是大家不了解甚至是知识盲区，我主要是引导大家去合理的选择，哪个是对大家更有利的，我是否需要建议大家去选择的。在建议之前，我也必须先了解清楚事情的利弊然后再做判断，综合之后再告知大家。

最后，任何的大小通知是否到位，同学们是否及时看到？我选择的是以宿舍为单位的方式，宿舍同学看到之后进行互相的传达通知。

>2、组织班级活动的开展。

这也是本学期我做的比较薄弱的地方，仅开展过一次班会；组织大家一起看电影过节日，并且给大家准备了小礼物。之前试图组织一次团日出游的活动，由于各种天气、其他活动等原因，未能实现。在组织活动之前主要是尽可能的迎合大家的意见，怎么做大家更能接受。因为很多同学不擅于表达自己的想法，所以活动前一般都是以匿名投票的方式，来倾听大家的意见。还有关于学校或者学院具有规定性的活动，每个班需要派出代表。我采取了按学号排序的方式，依次参加各类活动，尽可能去平衡同学们参与的次数。

>3、处理同学们学习生活中遇到的一些问题。

这就是学习生活中的一些琐事了。比如，饭卡丢失应该如何处理，学生证补办的流程是什么，学校的相关部门具体位置等等问题。很多我自身也不是很清楚，所以很多情况我是去咨询老师、或者是有经验的学长学姐，当同学们再有类似的问题提出来的时候，我也能够及时正确的去帮大家处理。

还有班干部在工作中，在工作中遇到某些问题难以抉择时，起到一个决定者的角色。或者遇到其他一些问题，我会去协作他们的工作或者起开导作用。

最后，对于自身的工作的认识。作为班长，其实做的事情比较杂，各个方面都会涉及到。本学期，反思我的工作也存在很多不足的地方。比如，在转达通知时，对于同学们的问题，我还是未能及时作出回答。在日常的工作中，我还是会考虑不周全，出现返工的问题，比如学生证盖章之事，我没有了解清楚具体的盖章流程，导致了少盖了一个章失误，幸好在放假前及时作出了弥补。在处理问题上，还是出现了很多考虑不周的问题，对部分同学可能造成了某些情绪。

最主要的是，我在班级的工作中，其他的环节涉及的太少了。仅仅只是起了上传下达的作用，在班级建设的其他方面没有提出我的想法。所以，这一点也是我在下学期需要努力的方面。

希望大家多多的向我提意见，在和同学们的相处中，能够和班级和同学共同成长！

**工作总结及职责自述18**

尊敬的各位领导、各位同事：

根据公司党委的统一安排布置，现就本人一年以来廉洁自律方面的情况，向在座各位领导及同仁作一简要汇报，不当之处敬请指正。

一、个人廉洁自律情况

1、注重学习，注重自己世界观的改造，筑拒腐防变的思想防线，强化自身素质，提高“防腐”免疫力。

积极认真参加党委中心组学习。学习贯彻两个《条例》、警示教育等。注重把廉政建设理论学习同政治理论学习有机结合起来，坚定理想信念，坚持群众路线，把职工满意不满意，拥护不拥护，支持不支持作为衡量工作效果的最终目的。

2、自觉执行民主集中制原则。

小事主动与科室同志研究、商量。大事提交行政办公会或党委会研究，严格按照集体研究的决定办，从无超原则自作主张的现象。

3、本人家庭收入全部来源于夫妻两人的工资、津贴、奖金等。本着“量入而出，勤俭持家”的原则安排家庭生活。能严格按照廉洁自律的要求管好自己的家属、本人从未向下属单位提出过任何不合理的要求。

4、能依法处理好社交中的各种关系，善待亲朋好友。亲戚朋友帮忙，严格按规定办理。无以职、以权压人的现象，凡违法违纪无原则的忙坚决不帮。为职工搞福利从未推销过亲戚朋友的农副产品。

5、本人受厂长委托分管经营工作。能做到自觉维护“一把手”的。分管工作认真主动的去抓，尽力做到“执行有力，政令畅通”。

6、工作中从未收取过任何单位给予的回扣费、返还费、手续费等。从未收受过下属单位和个人的现金、有价证券。本人及家属未在下属单位报销过应由个人支付的费用。未向领导干部赠送过现金和有价证券等。

7、能自觉地杜绝奢侈享乐、铺张浪费之风。办事力求节俭。在生活上不讲排尝不比阔气。

二、存在问题

1、内部控制制度仍存在漏洞，供水车间发生了严重的违纪违规事件，造成不良影响，自己负有责任。

2、虽说对业务知识不断努力的学习、实践。但与要求还有差距。

三、今后工作努力的方向

1、严于律已，管住自己。处处以党员干部的标准严格要求自己，时时用廉洁自律的规定约束自己。管住自己的手，管住自己的口，管住自己的脚。认认真真做事，踏踏实实做人。

2、进一步提高了自身的政策水平和业务能力，掌握国家财经的政策及法律法规，勇于开拓、大胆工作，力求自己分管的工作上一个新的台阶。

各位领导：以上述廉报告若有不当之处。

我诚恳地希望在座各位领导、各位同仁提出宝贵意见，我将虚心接受，鼎力改进。

**工作总结及职责自述19**

在公司领导的正确领导下，在同事们的团结合作和帮助下，较好地完成了各项工作任务，在业务素质和思想方面都有了更进一步的提高。现将一年来取得的成绩和存在的不足作工作总结如下：

>一、思想及工作表现、品德修养及职业道德方面

1年来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间；坚守岗位，保证工作能按时完成。具有强烈的责任感和事业心。工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

>二、工作能力和具体业务方面

我的工作岗位是项目管理。主要负责西昌州一医院小区项目、普格教育云平台建设及装机项目、昭觉教育云平台建设项目及小区光缆预埋项目、美姑教育云平台建设项目及小区光缆预埋项目、20xx年OLT安装项目、西昌片区零星迁改项目等。

我本着“把工作做的更好”的目标，工作上发扬开拓创新精神，扎扎实实干好本职工作，完成了1年来的各项项目如下：

一、美姑教育云平台设备安装、小区光缆预埋：

1、云平台设计点位42个，增加2个。设备安装及开通完成32个，（未开通8个，原因是各点PTN不通）。5个点位因建设光缆过长及协调原因不建，资管完成32个。

2、美姑小区预埋完成光缆布放68个小区及街道。分纤箱安装200个左右。未溶纤、跳纤。资管完成40个小区。

3、个人用户装机完成20户，抢修完成瓦候等5个，无线IP安装5个。

二、昭觉教育云平台光缆建设、设备安装及小区光缆预埋：

1、昭觉云平台设计点位75个，设备安装开通完成42个，未开通33个，现有光缆建设未完成15个、建设中。18个光缆布放完成未溶纤，资管未走。

2、昭觉小区设计36个，光缆布放及分纤箱安装完成36个，资管完成36个。

三、普格教育云平台光缆建设21个，设备安装开通21个，及部分抢修等工作。

四、西昌州一医院项目小区光缆预埋完成18个，资管完成18个。

五、20xx年OLT设备安装及开通12个，越西2个已安装未开通，昭觉2个已安装未开通，金阳2个已安装未开通。

六、西昌xxx线路迁改已完成，泸沽二干线路迁改已完成。

>三、存在的不足

总结一年来的工作，虽然取得了一定的成绩，自身也有了很大的进步，但是还存在着以下不足：

1、是有时工作敏感性还不是很强。对领导交办的事不够敏感，上报情况不够及时。

2、是领导的参谋助手作用发挥不够明显。还不能主动、提前的谋思路、想办法。

>四、明年的工作打算

明年我将进一步发扬优点，改进不足，拓宽思路，求真务实，全力做好本职工作。打算从以下几个方面开展工作：

1、是加强工作能力。根据公司领导的年度工作要求，明确内容、时限和需要达到的目标，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

2、是加强工作作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

3、要提高公司员工管理制度，后勤管理制度，完善于县分公司及其它部门的沟通、协调等工作。

4、因这1年来工作做得不是很出色，各项工作压力大，不合格作为管理人员，愿与领导协商另聘管理人员。

**工作总结及职责自述20**

我于x月xx日入职，至今工作已经满两个月了。时光飞逝，在紧张、忙碌而又充实的工作中，在公司领导和同事们的帮助下。工作中有进步也有需要提升地方。下面就我入职两个月来的工作，做出如下总结：

>一、展馆相关事务

1、前期协助企划经理处理展馆开馆的相关事务，制作培训课件，对讲解员进行相关培训。包括：礼仪培训，相关展品的背景介绍，整个流程的相关介绍；

2、与涂经理对接，积极做好合同，展馆介绍以及其他日常事务；

3、开业前准备：

（1）、每天提前到场查看当天的工作进展状况。

（2）、配合施工人员对展馆的布置，灯光对位，画的摆放等，和施工方协商保证开业前展馆布置的顺利进行；

4、开业后，主动积极承担讲解。完成相关任务。

>二、人事专员工作

**工作总结及职责自述21**

各位同仁：

大家好!

回顾过去的一年，财务部在公司领导的正确指导和各部门经理的通力合作及各位同仁的全力支持下，在圆满完成财务部各项工作的同时，很好地配合了公司的中心工作，在如何做好资金调度，保证工程款的支付，及时准确无误地办理银行按揭和房款的收缴等方面也取得了骄人的成绩。当然，在取得成绩的同时也还存在一些不足，下面我一一向各位领导和同仁汇报：

>一、财务核算和财务管理工作

组织财务活动、处理与各方面的财务关系是我部的本职工作，随着业务的不断扩张，记帐、登帐工作越来越重要。为提高工作效率，使会计核算从原始的计算和登记工作中解脱出来。我们在年初即进行了会计电算化的实施，经过一个月的数据初始化和三个月的手机结合，全体财务人员全都熟练掌握了财务软件的应用与操作，财务核算顺利过渡到用电算化处理业务。这为财务人员节约了时间，还大大提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

财务部一直人手较少,但在我们高效、有序的组织下，能够轻重缓急妥善处理各项工作。财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作。这是财务部最平常最繁重的工作，一年来，我们及时为各项内外经济活动提供了应有的支持。基本上满足了各部门对我部的财务要求。公司资金流量一直很大,尤其是在8月至 12月收缴销售款的期间，现金流量巨大而繁琐，财务部邹治和胡蓉两位同志本着“认真、仔细、严谨”的工作作风,各项资金收付安全、准确、及时，没有出现过任何差错。全年累计实现资金收付达2亿3757万元。企业的各项经济活动最终都将以财务数据的方式展现出来。在财务核算工作中每一位财务人员尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己最大的努力。财务部全年审核原始单据12824张，处理会计凭证2179张，准确无误地出具各类会计报表无数。

制度属于企业的硬性管理，任何成功的企业无一例外的有其严格的规章制度。长天公司从无到有，从当初的三两人到今天的上百人，规范各项经济行为已日益成为企业管理的主题。在过去的一年中，财务部相继出台了关于财产管理、合同签定、费用控制等方面的规章制度。为完善公司各项内部管理制度，建设财务管理内外环境尽了我们应尽的`职责。

财务部除要认真负责地处理公司内部财务关系外，为达成本单位的任务，还要妥善处理外部各方面的财务关系。与外部建立并保持良好的联系。本年度财务部友好妥善地处理了各单位的往来款项的收支。同时与银行建立了优良的银企关系、与税务机构建立了良好的税企关系，全面处理了保险公司遗留资产的往来手续，，并圆满完成了对统计、工商等各部门有关资料的申报。

>二、资金调度和信贷工作

资金对于企业来说，就如“血液”对于人体一样重要。今年工程建设全面铺开，各经营管理机构逐步建立，新员工不断加盟。资金需求日益增加。尤其在1-7 月份项目未能取得任何经济收益的情况下，公司承受了巨大的资金压力。我部根据工程建设和公司发展的要求，为确保资金使用单位各项工作的顺利开展，与总公司一起筹划、合理安排调度资金。同时财务部还全面承担了8月份开始的销售收款和银行按揭工作，在全体财务人员和招商人员的共同努力下全力以赴地做好了资金的快速回笼。保证了市场建设的顺利进行，及时偿还了银行到期贷款，全年累计完成投资亿元，偿还到期贷款4500万元。资金的成功运作保证了长天和东方公司的正常运转，更是继续树立了东方公司“AAA资信企业”的良好形象。

自项目启动以来，一直有多家银行向公司进行信贷营销。为了公司的长足发展，财务部与工行东塘支行建立了信贷关系，以期达到积累企业信誉的目的。我部于3月—5月向银行申请房地产开发贷款3000万元。期间收集、整理了大量资料，编制各类贷款报告，与银行人员商谈贷款工作，多次接待银行各级领导的视察，在完成贷款工作的同时与银行建立了良好的合作伙伴关系，同时使我们对贷款工作有了全面的了解，学到了新的业务知识。

>三、全力协助招商工作

招商是本年度的重中之重，招商政策的优劣与否直接关系到公司的生存和发展。财务部协助公司领导做了大量的财务分析和市场调查。全面参与了公司招商政策的制定，为公司制定销售价格、租赁价格，出台各项招商政策和调动招商积极性和主观能动性提供财务参考。

由于董事长、总经理正确的决策和超前的预见，以及全体员工的不懈努力，招商工作取得了可喜的成绩。根据财务统计数据截至12月31日，门店销售：297个、住房销售262个，成交率，成交额11560万元，实收房款9301万元，尚有未收房款20\_万元，资金回收率为 ;预定门店67套，收取定金139万元。出租自有门店82套，收取定金59万元，出租率 。在这5个月中，财务部和招商部同心协力，加班加点，尤其是在审批至11月16日的按揭贷款中,表现了两部门不怕苦不怕累的良好工作作风。当月工行东塘支行向公司发放按揭贷款2391万元，创该行月发放按揭贷款的最高记录。确实取得了骄人的业绩。

时光飞逝，今年的工作转瞬即为历史。一年中，财务部有很多应做而未做、应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理的建章建卡上，在各项经营费用的控制上，在规范财务核算程序、统一财务管理表格上，在及时准确地向公司领导汇报财务数据，实施财务分析等方面都相当欠缺。在财务工作中我们也发现公司的基础管理工作比较薄弱;日常成本费用支出比较随意;公司对员工工作要么没有很明确严格具体科学的要求;要么就是执行乏力;也有一些员工在工作中不能站在公司的立场和利益上等等。这些应该是20\_年财务管理要重点思考和解决的主题，也是每一位长天人如何提高自我、服务企业所要思考和改进的必修课。作为财务人员，我们在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面还应尽更大的义务与责任。我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

感谢各位对我本人及财务部的支持，谢谢大家。

**工作总结及职责自述22**

日月如梭，自我20x年参加工作，现已过去快两年时间。这段时间以来，我在领导和同事的关心与支持下，思想意识和技术水平都得到了极大的提升。现将工作总结如下：

1.加强政治理论学习，提高思想理论觉悟。

这段时间以来，我紧跟时代步伐，加强了政治及思想理论的学习。我通过学习努力达到认识上有新提高、运用上有新收获，达到以思想促工作，提升工作能力和服务能力。

2.加强业务学习，提高业务水平。

机务维修工作性质特殊，需要付出的多，承受压力大，而且非常强调业务能力，所以这段时间以来，我没有忘记加强业务的学习。一是根据时代要求系统学。时代飞速发展，没有科学知识武装头脑是行不通的。我充分认识到自己的不足，与时俱进，提高理论修养，提高政治上的成熟，优化知识结构，加快知识更新，提高综合素质。二是发扬钉子精神挤时间学。机务工作是活到老学到老的工作，不加强业务学习，就等于放弃了人生规划。我从内心便以知识多、工作能力强为荣，不断的加强业务学习。这段时间中，我参加了民航NDT二级人员资格鉴定与认证的培训与考试，这都是我人生中的重要的一次经历，也是我以后工作中重要的一笔财富。三是结合业务在实践中学。实践出真知，有限的工作，无限的学问，做好分内工作是最实的学问。

3.勤于工作，维护团结。

古往今来无数事实告诉我，贪图安逸会使人堕落，无所事事会令人退化，只有勤奋学习、勤奋工作才能使人进步。工作辛苦、工作责任大是机务工作的特点，相互交流、团结互助是维修中的基本作风。在工作中，我能保持思考的心态，对于工作经验及时总结，对于缺点及时改正，通过不断地思考和积累，逐步形成求真务实的工作作风。我对自己高标准、严要求，恪尽职守，执着追求，服从领导安排，与同事凝心聚力，共同做好机务维修工作。

回顾这段时间的工作，对照职责，我认为虽然在工作中取得了一定的成绩，但依然有很多的工作需要落实和完善：

1)、强化安全意识。认清形势，统一思想认识，毫不动摇地坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，认真做好各项工作，认真贯彻落实各项规章制度，严格按章操作，加强参加安全教育培训和安全文件的学习，吸取自己以及各兄弟单位出现问题的经验教训，进一步推进和学习SMS体系，切实做好各项工作。

2)、强化业务工作能力。继续加强业务的学习，以适应工作需要。现在的我已经拥有了民航NDT二级人员(磁粉专业)签署资格。并且随着工作经验的增长，我将能取得NDT其他专业的认证资格，现在我的任务就是加强理论学习，加强实际动手能力，加强理论联系实际的实践应用，为以后的机务工作奠定良好的理论基础，同时丰富实际工作中解决问题的办法。

丰碑无语、行胜于言。总结是为了更好的行动，实践是检验真理的标准。在以后的工作中，我将严格履行自己的职责，以创先争优活动中的主题严格要求自己，认真对待每一项工作，并虚心诚恳的向前辈们学习，不断完善提升自我，树立大局意识、服务意识、使命意识，端正工作作风、讲求工作方法、注重工作效率、以提高工作质量。

**工作总结及职责自述23**

通过深入学习实践科学发展观，让我在学习及工作上思路清晰、信心百倍。今年以来，我以极大的工作热情投入到工作中，又因为得到领导及同行的支持，我度过了一个充实而颇有收获的一年。

在教学上，我积极探索新思路新教法。我认为，一切教学活动都应从学生的出发，要充分考虑学生的学情，根据学生的学情为学生量身打造教学方法。就我所教的动画设计而言，我以学生的兴趣以出发点，通过兴趣提高学生的学习主动性，通过兴趣打开学生学习欲望的突破口，通过兴趣组织各类知识点的教学。今年2月份，学校给我组织辅导学生参加来宾市职业技术比赛。我认真做好辅导计划并付诸实践。在这次比赛中，我辅导的三个学生全部获奖，总成绩排在全市同类学校第二名。我也因此获得优秀指导奖证书。这些成绩，除了钻研教学教法，与我个人的辛勤付出与学生们的支持分不开。我平时不忘学习钻研，并有三篇教学论文在《忻城教学通讯》《来宾日报》上发表。我认为我的教学方法是对头的。

我今年上半年担任09电子1班及暑假临时培训班的班主任工作。我还是以学生为出发点，在班级工作上信赖学生，在组织活动中依靠学生，在学习生活上引导学生，做好与学生的交流及引导工作，努力做到与学生交流交心零距离，全面了解学生之所想、所虑、所困。帮助他们度过最美好最困惑的中专生时代。今年以来，我所带的班级，无重大责任事故出现，还被评为学校文明班级称号。回想工作三年来，我感觉今年的收获最大，同时也是得到关心与支持最多的一年。

今年下半年，我遵照上级领导的安排，借调到^v^xx县县委宣传部新闻中心工作。这是上级领导对我的信赖及关怀。我不负领导的信赖，自接受这份光荣而富挑战性的新工作后，我虚心向领导及同行学习，目前，总共在《来宾日报》等刊物外版发表新闻及文章近六十篇。这些成绩与同行相比，与实际的工作需要，还有很大的距离，但却是开了一个好头。使我对往后的工作产生许多积极的新想法。

^v^百尺竿头，更进一步^v^是我的座右铭。领导与同行的关怀，是我不断前进的源源不断的动力。我需要学习的地方很多，我将积极付出，争取得到更大的收获与进步。请领导及同行相信我，支持我，在往后的工作中给予我更多的关怀与鼓励。

**工作总结及职责自述24**

一、销售部获得利润的途径和措施

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、成绩客观存在

华中区域市场现有医药流通参与商（商业公司或个体经营者）超过\_\_\_\_家，透过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a、b、c分类管理，其中a类主要侧重于大流通批发；b类为二批和临床纯销户；c类为终端开发者。在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近\_\_\_\_家；渠道客户掌控力为80%。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信透过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放大行销惯性，进行整合构成“拳头”能量，期望有一天，营销中心定能成为吸引商业渠道、有选取地进行商品分销的最有份量的谈判筹码！我们必须能在疲软的经济里建功立业！

**工作总结及职责自述25**

今年我园完成全园的人事调整，管理人员分工到位，全园各项工作开展顺利，一月份的工作已结束。下面我将一月的各项工作总结如下：

>一、新老儿童很快适应幼儿园的生活

开学第一周，老师们精心准备环境，组织大量的户外活动及游戏活动吸引了孩子们，孩子们很快适应幼儿园生活，进入学习状态。尤其是小班、中班，新入园孩子没哭几天，就正常活动玩耍。看出老师付出爱心，用了心思，和孩子建立了感情，帮助孩子渡过难关。每天孩子们听着欢快的音乐，高高兴兴来到整洁干净的幼儿园，开始一天的生活和学习。我们老师们都做了大量的工作。

>二、建立良好的生活秩序

良好的行为习惯对孩子一生的发展有至关重要的作用。建立有序的生活秩序，培养良好的生活习惯。老师们在较短的时间内，通过示范，形象化指导，培养孩子养成良好的行为习惯，效果明显。(小、中班的餐后擦嘴；大班午睡脱衣；秩序感建立很好)。良好的生活习惯需要一定的物质保证，生活老师，及时为各班配备齐各种必须的用品，并且自己帮助教师准备幼儿操作材料，和教师一起组织幼儿户外活动等等。保证教学上和生活上的需要。

>三、教学观念不断更新，以适应儿童的发展

幼儿园教育质量的提高，取决于教师素质的提高。我们原来的教师队伍，在教学上，离当前新的教育观和教育发展需要，还有很大的差距。所以，努力提高教师的专业水平是我们当前很长一段时间内，需要重视和加强的主要工作。前一节段，我们主要组织了教师培训学习。老师们也在努力使自己的原有的做法有所转变，今后还要更加努力才行。有时候，观念转变要比行动更难。不怕做不到就怕想不到。老师们虚心学习，不懂就问。

>四、卫生保健安全方面

1.严格把好入园体检关。做好新生入园体检工作，新生入园体检率达100%。对于新来的教师、及到期体检的教师已根据要求做好各项体检工作。

2.开学初，保健老师按要求做好各项工作。制订好幼儿园保健工作计划，发放有关卫生保健方面的表格，做好幼儿身高、体重的测量工作，做好新生预防接种卡的登记工作等。

>五、把安全工作放在首位

1)开展安全排查工作：

本学期我们继续将安全工作做为重中之重来抓，开学初我们开展了一次全面深入的安全隐患大排查，对查出的安全隐患及时进行整改，平时我们定时定人对园内的园舍、水、电、大型玩具、桌椅、门窗、玩具等定期进行检查，发现问题及时维修；营造了良好的安全环境。

2)和各位教职工签订了安全责任书，提高安全意识；开学初我们全面部署幼儿园的各项安全防范工作，进一步加强教职工的安保意识。

3)进一步规范各项规章制度

继续严格落实门卫管理制度，校园实行封闭式管理，坚决阻止闲杂人员进入幼儿园；规范幼儿接送制度，要求家长接送孩子一律凭接送卡入幼儿园大门，安排好安全值班护导工作，每天安排教师及后勤人员在幼儿入园离园时段进行值班，确保幼儿安全。

>六、家长工作方面

1.开学时向家长发放了告家长书，从孩子入园、离园、接送问题、卫生保健等方面向家长提出了各项要求，请家长配合幼儿园共同做好孩子的教育工作。

2.利用家长园地向家长宣传保教方面的知识。

3.召开家长会，从幼儿园一日活动安排与常规家长配合幼儿园教育应注意的问题家长做好幼儿安全工作的要求等三个方面向家长进行了宣传，并提出了一些具体要求。

>七、1月19日迎接了区教育局和妇幼所的开园工作、安全工作检查，各项工作得到上级领导肯定及支持。

>八、存在问题：

1、专业学习要加强

加强自学能力，善于吸纳多方面的信息和知识，不断提高文化和专业素质，丰富自己的内涵，促进自身的发展。把促进孩子的发展的观念放在重要位置。提供一切条件和机会，发展孩子智力。

工作的主动性自觉性要加强。区域材料的投放，习惯培养等，(习惯要天天讲，晓之以理，动之以情，练之以行，持之以恒。)

保证每个孩子的安全、健康是我们责无旁贷的。教师的安全意识是可不以放松。因为这是血的教训。如果一旦发生事故，在第一时间当班教师要通知园领导和家长，不能擅自处理或贻误治疗。户外活动时，教师要保证每个孩子的安全，杜绝危险苗头，既要放得开，让孩子玩的开心。又要收的住，避免事故发生。

2、服务意识更需加强

多与家长沟通，家长接送孩子时间，加强与家长的联系，取得家长的支持、理解，做好家长工作。卫生保健与家长工作、教学与家长工作，有待于加强交流。卫生保健宣传、传染病预防、儿童的生长检测等工作，要落到实处。

3、伙食质量还要提高，粗粮细作、主食花样还可再增加些。

**工作总结及职责自述26**

在忙忙碌碌

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