# 最新年度个人工作总结300字(十四篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-10-20

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**年度个人工作总结300字篇一**

1、20xx年里，我自觉加强学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学，学中干，不断掌握方法积累经验，我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实锤炼，较快地完成任务。另一方面，问书本，问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

2、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

1、20xx年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度20xx年下半年，行政组织召开20xx年的工作安排布置会议年底工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

2、对清洁每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

1、只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

2、只有主动融入集体，处理好各方面的关系。才能在新的环境中保持好的工作状态。

3、只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

4、只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

5、要加强与员工的交流，要与员工做好协调，解决员工工作上的问题，要与员工进行思想交流。

1、经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一步，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为处事的道理，也明白了，一个良好的心态，一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

2、总结下来：在这一年的工作中接触到了新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务不知素质和道德素质双提高。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不新遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

1、积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系。

2、加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。

3、加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进!我相信：在上级的正确领导下，公司的明天更美好!

**年度个人工作总结300字篇二**

匆忙的工作，匆忙的20xx。随着这一年的结束，我们也正式迎来了20xx年的到来！面对过去和未来，夹杂在这其中的我感到了过去的不舍，又期盼着未来的到来。但在这份纠结中，我逐渐认识到，不将过去的事情解决那它就会成为未来的负担！

为此，回顾过去一年来的经历与收获，我反思了过去一年来在工作中的情况。工作上，因为公司的发展需求，我们努力改进了过去的工作方式，努力的提升了自身的工作能力。但的同时，因为不断的改进和尝试工作也会出现各种的问题和麻烦。现将个人的工作情况总结如下：

工作以来，我一直坚守xxx岗位的工作职责和要求，严格仔细的处理自己的工作任务。完成好领导交于的工作任务。

但公司不断在改变，我的工作要求也一直在加强！为此，我也积极跟紧公司发展的脚步，从领导的教育以及对业务的学习中，强化了个人的能力，并加紧了对工作的完善。

20xx年以来，我带着积极和热情，努力做好自己的任务，积极向有经验有能力的前辈请教工作技巧，加强了对工作的处理能力。同时也在书籍上学习了不少知识扩展了自己的眼界。

一年来，我在团队中努力担当好了自己作为xxx岗位工作者的职责，为团队和公司的发展做出了自己的努力！

过去，在思想上，我有些孤僻，在工作中总认为大家是各司其职，做好自己的工作，就能推动公司的发展。但在经过今年来领导们的教导后，我明白自己错了！公司是一个团体，我们这个队伍也是一样的！后来的工作中，我在团队中积极贡献，发挥自己力量的同时也不忘与同事们互帮互助，这不仅帮助我学习了很多新的技巧，也让我们这个团队更加的紧密，更加的有序。

这一年的工作中，我一直在努力加强自我的建设，但却忽视了对自身的改进！过去太多遗留下来的问题都没能得到解决，很多错误的习惯也都还留在工作的习惯中。

为此，在20xx年中，我首先要改进自己在工作中的个人习惯，加强工作的严谨性。此外，还要更加努力的提升自己，做好自己负责的工作任务，为公司的发展更进一步的努力。

未来并不遥远，它就在我们的脚下！为此，我会奔跑起来，紧跟着公司的队伍，在未来的道路上积极前进！

**年度个人工作总结300字篇三**

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，骨科在院部及大外科各级领导的正确领导下，在全院相关科室同仁的关心﹑支持下，经过我们全体骨科人员的共同努力﹑团结协作下，较好的完成了院部交给我们的各项工作任务，现总结如下：

首先骨科全体医护人员积极开展各项工作，1-10月份骨科共收治各类骨科病人1865人，比上一年增加3.4%。出院病人1851人，比上一年增加2.8%。全年骨科开展各类手术857例，比上一年增加1.8%。本年度经南京市专家评审胸腰椎骨折切开复位内固定，全髋关节置换术，踝关节骨折切开复位内固定等11项四级骨科手术，同年被南京市卫生局评为市重点专科。积极开展各种新技术及新项目：如经皮穿刺椎体成形术治疗骨质疏松型胸腰椎工作6例，gamma钉治疗股骨粗隆间骨折19例，自体红骨髓移植治疗骨折延迟愈合3例，关节镜下治疗膝关节损伤13例。全髋关节置换26例。全膝关节置换5例。积极开展各类手外科手术30余例，其中一例拇指离断伤经吻合血管神经成功，一例严重足背挤压血管损伤经吻合保全成功。全年骨科无一例重大医疗差错，全年骨科发表各类论文5篇，其中核心期刊杂志2篇。

其次积极加强人才培养和建设：201年骨科又招聘两名骨科研究生，半脱产在读博士一名。骨科硕士研究生总数达14名，占骨科医师总人数的60.8%。全年有一名医师晋升为主任医师，2名晋升为主治医师。骨科现有主任医师3名，副主任医师4名。全年送两名医师到南京各大医院进修学习半年和一年，同年安排骨科医师18人次外出参加各种骨科短期学习班，积极组织骨科医师外出到市级医院观摩手术及骨科读片沙龙，全面提高骨科业务技术水平。

第三全面加强医德医风建设骨科个人。为了适应人民群众对人身健康日益增长的需求，全科定期组织全员认真学习各级医疗文件各种医疗法规，认真学习院部文件和各种会议精神，加强全员素质教育，加强医德医风教育，规范医疗行为，特别是严格执行抗菌素合理应用规范，组织医师学习并参加院部组织的考核。全年服务态度明显改善，每月满意度均达到98%以上，全年无一例恶性投诉，全年骨科收到表扬信10封，锦旗5面。

第四加强骨科门诊工作：全年骨科门诊继续实施全年无假日门诊。每周一至周六每天开设两个骨科诊室，并每天安排一名骨科副主任医师出诊，切实加强骨科门诊工作，并继续实施网上事先预诊工作，骨科门诊在节假日全天开设一个门诊从而方便了群众就诊。

第五为了响应卫生部开展“优质护理服务示范工程”工作的号召，在大家的共同努力下，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。“包床到护”已不再流于形式，而真正体现了内涵，真正做到了护士人人有床管，病人人人有护管，有医管，有的时候还交叉管，以前护士忙于治疗忽视了健康宣教和功能锻炼指导，如今病人从入院到出院，责任护士全程指导，后遗症明显减少，护患关系更融洽了，意见簿变成了赞扬书，翻开意见簿一片赞许词，我们也深受鼓舞，得到了病人的肯定是我们医护工作者最大的荣幸。

第六存在的不足：工作中个别医护人员还缺乏主动服务患者的意识，在患者多，工作忙的时候表现为服务态度不到位，和患者沟通缺乏技巧，不注意语气﹑语调﹑表情及肢体动作，有些骨科门诊病历书写不规范﹑交待不全面﹑不认真，个别医师门诊仍有大处方现象，从而造成患者不满意，到服务中心投诉，卫生管理不到位。在今后的工作中需要克服这些不足，让我们工作做的更好﹑更细，让患者更舒心﹑更满意。

**年度个人工作总结300字篇四**

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：

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#2机组在今年小修期间，连续20多天十二时工作，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。

实践上严格遵守运行规程，培养正确的操作能力，保证不发生误操作事故，把工作中遇到的问题和取得的经验、注意事项随时记录下来，虚心向师傅求教，虽然已独立上岗，但深知要想把运行知识学精学透还需要时间的磨练、知识的积累，循序渐进，让自己一天比一天强。在工作之余不忘利用书籍互联网等资源补充自己，让自己视野更开阔，继续充电，补充自己的不足。同时公司在机组进入冬季运行之后严抓员工对机组冬季运行安全意识的不足，组织各班组进行学习，通过组织培训让我意识到了自己技术知识的不足，激励了我以后更加努力的学习。

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。

**年度个人工作总结300字篇五**

伴随着20xx年新年的钟声响起，20xx年已离我们远去，在这一年里，自己在生活、工作上都经历了许多，有泪水也有汗水，有过悲痛，也有过幸福，因为今天总结的内容是工作，姑且不谈生活和情感，年度年终个人工作总结。

自己原本想在网上下载一篇范文，内容改改，敷衍了事，但细想一下随即作罢。一者世界上没有完全一致工作经历的两个人，中国有数以千万的工作者，岂能在网上寻求“知音”？再者，既然已经下载了范文，很难再走出别人的习文思路，如果下载改总结，那我岂不成了跟屁虫了？废话说了百把字，下面就言归正题了。

20xx年，本人在公司工作职责是负责市场营销部的投标工作，辅助工程管理部参与公司内部及项目部的管理。

公司领导每逢公司例会总谈到工作纪律及工作责任心方面的相关话题，可见工作纪律和工作责任心在平常工作中的重要性。

自己来公司有5个年头了，在工作纪律和工作责任心方面有值得欣赏的地方，但也有值得自我批评的方面：

首先，迟到想象时有发生。尤其是在冬季，“暖暖的被窝”成了上班准时的“强敌”，闹钟定好了，却要在床上赖上半小时，此举是非常不明智的选择，误了早餐伤身体，误了时间伤工作，更重要的是自己长此以往，会导致工作上的作风也变得磨磨蹭蹭，一点不利索。时而听到别人讲我：大小伙子一点朝气没有，做事跟女人似的！听到这这种评价实在恼火，但细想一下，人家言之有据，并非空穴来风。治标毫无所用，治本才是良方。

其次，工作时间玩网络游戏。投标工作虽说有阶段性特点，就是某段时间投标工程特别多，而某段时间投标工程又很少。投标工程多的时候自然不必说，加班加点，忙的是不亦乐乎，投标工程少的时候，自己那点玩劲又上来了。其实没事的时间，可以看看专业书，上网多关注网上公开招标项目，读读对规范之类的专业知识，活到老，学到老，我要学的的东西还很多，“莫等闲，白了少年头，空悲切”，此时不学，更待何时！

20xx年，虽说中标的工程数量不少，可真正能拿得出手的工程却没几个。几十万的工程，对于企业来说，真是宁可不投，也不能滥投。现在建筑投标行业越来越严格，只要公开招标的工程，现在基本上要压二级建造师证书，一两个点管理费的收入难抵公司的开支。

针对20xx年几个具体投标工程，有以下几方面经验总结：

1、黄山区谭家桥镇厂房管道工程

本工程能中标也是个偶然，中标后却出现了一系列前期未料到的事情。

首先，二级建造师证书需压证，工程中标后至今，工程进度缓慢，导致工程迟迟没竣工，二级建造师证书也无法取回，一定程度上制约了投标工作的开展；

其次，该工程为20xx年6月份签订合同（合同工期100天），但至今仍无一笔工程款支付，这也反映出工程管理部门和市场营销部门对项目部监管力度缺失，在与建设单位协调过程中缺乏主动攻略意识，对项目负责人个人缺乏制约举措，以后有待加强。

2、上丰中心学校霞江小学教学楼工程

本工程同样存在二级建造师压证问题。原本项目负责人承诺无需压证，二级建造师无需到场，但该工程实际施工过程中，因工程实体施工不到位，导致歙县建委对公司的项目管理水平提出质疑，影响了公司在歙县建筑市场的信誉。加强和完善项目部的管理及制约项目负责人的管理措施已迫在眉睫，不容忽视。

3、富溪乡生态综合工程治理项目

黄山市土地治理项目今年投了三次，第三次能中标说明在实际投标过程中，市场营销部总结了前几次投标失败的教训，总结了经验。但工程中标后，公司实地考察时却由喜转忧。由于前期公司未组织相关人员现场勘察，导致本工程人工运输费一项未考虑在内，虽说业主单位清单上给的单价费率明显不合常理，但此问题却在中标后发现，想弥补却是相当的困难。

因此，投标工作的前期工作还需做到细处，一个环节失误，将导致满盘皆输。更何况此类问题在芜湖造船厂投标中也出现过，所以出现同样类似的问题，反映出市场营销部在此类问题不够重视，自己以后在投标前期的准备工作中必须谨慎，工作需到位。

公司投标工作包括工程管理因需要各部门行动统一、协调。虽然市场营销部在大多数工程投标表现中不乏可圈可点之处，但在个别投标工程中因自己考虑事情不周全，也出现了一些问题。就拿徽州区潜口镇土地整理项目来说，因自己在投标原件中未写上“投标保证金票据”，而是想当然的认为保证金收据在项目负责人处，导致公司投标时因此原因而差些无法正常开标，后虽通过解释正常开标，也暴露了市场营销部未处理好和办公室的投标合作。在祁门工程投标中，同样的问题再次发生，这却成了公司投标文件被废标的原因之一（另外一个原因是业绩不达标）。由此可见，部门间的合作在投标活动中的重要性，自己在上述两次失误中，有不可忽略的责任。

人生失败的经历并不可怕，可怕的是同一个人在同一个地点摔倒两次。前车之鉴也好，失败是成功之母也好，只要自己事情做细了，只要自己还走在为成功而努力的道路上，成功就在眼前，自己仍需努力。

展望20xx，成功与你我同行。

**年度个人工作总结300字篇六**

寒来暑往，春华秋实，忙碌而充实的20xx年已经过去。过往的一年，是我从事税务工作的第三年，调入办公室文秘宣传岗位的第二年，在各位领导的言传身教和悉心指教下，在广大同事的大力支持和倾心关怀下，我爱岗敬业、奋发有为，圆满完成了上级和领导交办的各项工作任务，现将一年来的工作、学习情况总结如下：

1、注重学习，党性修养不断加强

作为一名党龄近十年的青年党员，我主动适应全面从严治党新形势、新要求，不断提高自我净化、自我完善、自我革新、自我提高、自我约束的意识和能力，始终把强化政治学习当作一种神圣职责、一种精神境界、一种终身追求，培养自己自觉学习、终身学习的良好习惯。今年以来，通过“两学一做”学习教育活动、支部主题党日、党员自学等方式，此外，我持之以恒热心公益事业，积极主动参与志愿服务活动，倾心倾力帮扶结对贫困户，尽己所能帮助生活困难群众，长期坚持无偿献血，用实际行动践行一名青年党员的责任担当。

2、扎实刻苦，工作成效可圈可点

今年以来，办公室人员及工作职责有所调整，我从网信宣传岗转到文秘综合岗工作，主要负责区局各类综合文稿信息起草、局务会及局长办公会记录纪要、重大活动摄像、办公室部分临时性专项性工作，配合完成区局信息宣传、精准扶贫、综治维稳、信访保密等工作。工作内容的调整和工作事项的增多，既对我的工作水平提出更高要求，也对我的工作方法带来新的挑战，我对标办公室主任、我的师傅曾维成同志，深入查找差距，积极弥补短板，勤于学习，积极实践，努力提高认识问题、分析问题、解决问题的能力。

一是深入学习。我坚持脚踏实地、孜孜不倦的求学态度，积极主动向文字功底深厚的文秘前辈学习求教，长期坚持看报看书自学优秀范文，创造机会向市局、区委、区政府及兄弟单位文秘人员交流取经，大幅提升文稿写作水平和政策研究能力。牢牢抓住参加市局文秘综合业务培训、调研骨干和特约通讯员培训等学习机会，增长见识、开阔视野，思维高度和工作站位得到有效提升。同时积极参与市局20xx年“岗位大练兵业务大比武”学习考试，入选市局行政管理类别业务骨干。

二是注重实践。坚持学用结合、以用验学，积极将所学理论知识和工作技巧运用于日常工作实践，勤于思考、勤于动笔，力求出佳作、出精品。文秘综合方面，努力提高文稿站位，在充分学习上情、把握局情、了解下情基础上，认真起草全局性计划、总结、汇报、经验、讲话等各类材料30余篇，修改把关其他科室起草的全局性重要材料10余篇，修改完善的《突出抓好三大重点创优磷矿税收管理》汇报材料在全省地税系统税政管理工作会议上作经验交流，向区委、区政府报送的信息专报多次得到领导批示肯定。信息宣传方面，积极向各级新闻媒体及省局、市局投稿，撰写采编的《做好“减法”与“乘法”助力企业发展》《为纳税人寻找12年前税票信息》《做好放水养鱼的“加减法”》等新闻信息在《中国税务报》《湖北日报》登载，《让税徽更加闪耀——夷陵区地税局蝉联“全国文明单位”纪实》《三隅口村的脱贫“愚公”——记驻村扶贫“第一书记”李民主》等专版新闻在《三峡日报》等市级媒体登载，《牢记初心逐梦前行》在《湖北地税》杂志20xx年第1期刊发，《撸袖实干逐梦前行》作为卷首语在《三峡税务》杂志20xx年第1期刊发，另有多篇新闻信息在中国夷陵网、夷陵新闻、区委综合信息、区政府政务信息等平台登载，全年共在各级媒体及内部刊物发表新闻、信息、报道、简讯50余条，全方位宣传区局工作开展情况，展现区局良好形象。制作的h5作品《税说新语著新篇》作为全市税务系统唯一获奖作品，荣获全市首届优秀网络作品大赛优秀奖。

三是勤于总结。努力培育自身的总结意识，及时发现并认真总结工作中的问题、不足和规律，确保所负责的各项工作有序推进，不断提升工作质效。根据区委宣传部、市局办公室政务微博微信管理规定和舆情管理、信息公开，结合区局实际，提请建立区局双微平台发布内容事前审批制度，对外信息发布严格执行“三审制”，相关做法得到区网管办充分肯定和大力推介。针对往年信息宣传工作开展及考核情况，提请绩效办对信息宣传绩效考核指标进行修订完善，考核规则更加细化科学，加分项目更加明确合理，既提升了区局信息宣传工作质量，又减轻了基层工作负担。根据上级机关对公文格式的规定要求，针对实际工作中容易出现疏漏的环节，不断总结归纳公文管理注意事项，重点向办公室公文管理和各单位内勤岗位工作人员宣贯讲解，确保全局公文运转精准高效。

3、担当有为，综合素质不断提升

日常工作中，我爱岗敬业，任劳任怨，力求每一张照片都效果最佳，每一篇材料都全面完整，每一项工作都不出差错，每一件事情都做到完美。本职工作以外，根据区局安排，承蒙领导关怀，我被选举为区局青工委委员，同时担任区局团支部书记，不再担任区局工会青年委员兼宣传委员。不管什么工作，我都格外珍惜组织的信任和锻炼的机会，主动加强与领导、同事的沟通交流，想方设法跟同事学、向书本学、从外面学，不断强化履职能力，力求进入状态，做出成绩。

团建和青年工作方面，我紧紧围绕区局党组、团区委和市局青工委工作部署，团结带领支部委员和广大青年干部，积极开展各项活动。年初，联合区工商局开展“展青春风采建富美夷陵”ted演讲交流活动，区局13名青年干部上台演讲，力促全区地税青年和工商青年集体交流破冰，为“强区主城富美夷陵”建设贡献青春力量，活动取得圆满成功，得到区委宣传部、区文明办、团区委的高度评价。以此为基础，向巍立在全区ted演讲比赛中取得第三名的好成绩，荣获“十佳选手”称号。

此外，我利用个人休息时间，付出极大精力和心血，全程参与省局青工委微信公众平台——“湖北地税青年”的线下策划、线上编辑及公众号运营等工作，全年参与编辑推送图文近200期，工作负责，表现出色，受到省局基层工作处和青工委的充分肯定。正是基于此，我得以力促区局ted演讲交流活动信息被省局青工委推介，引起省局领导关注点赞，最终促使胡巧巧作为省地税局唯一基层青年代表参加省直机关团委举办的“书香财税最燃青春”读书演讲活动并荣获“最佳表现奖”，演讲稿件在《湖北地税》杂志20xx年第5期刊发，为区局绩效考核赢得加分。另有区局青年干部组团参加宜昌马拉松活动信息得到“湖北地税青年”推送，为区局团建及青年工作赢得广泛赞誉。

系列工作对内为区局青年干部提供了锻炼和展示机会，对外充分显现出夷陵地税的蓬勃朝气，开创出区局团建和青年干部培养工作的新局面，区局团支部因此荣获“全区五四红旗团支部”荣誉称号。在此过程中，我虽然劳心劳力、费尽心血，却也得到了锻炼，收获了成长，我个人也因此受到省局基层工作处发函表扬。

4、廉洁自律，自觉炼就过硬品格

作为一名农家子弟和青年干部，在完成好各项工作任务同时，我时刻自醒自警，严格自我要求，确保自已始终保持朝气蓬勃、干劲十足、求真务实、勤廉自律的精神状态和工作作风。自觉把纪律和规矩挺在前面，用党员廉洁自律规范、公务员行为规范、税务人员廉洁自律准则约束自己的言行，在社会舆论、大是大非和纪律规矩面前始终保持清醒头脑和坚定立场。工作中不比得失，坚持以苦为乐、以质为上;生活中勤俭节约、低调随和，自觉主动维护地税部门良好形象，起到了一名优秀年轻干部的模范作用。

回首过往，一年的辛苦付出，换来了工作的圆满完成和个人的不断成长。与此同时，我也愈发强烈地意识到自身存在的不足之处，工作和生活面临的新问题也让我感到有些迷茫，主要表现在以下几个方面：

一是长期从事文字工作，终日与文稿相伴，与键盘为伍，缺乏与人沟通，导致变得沉默寡言，朝气日渐萎靡，性格日渐内向，工作压力大且难以宣泄排解，时常会感到抑郁。

二是长期久坐办公室，用眼用脑过度，缺乏体育锻炼，生活习惯不佳，导致身体日渐虚胖，头发日渐稀少，近视日渐加剧，高血压、痛风等疾病初露端倪、频繁发作，时常感到疲惫不堪。

三是工作统筹能力亟待加强。这两年，凭着一颗赤子之心、一股拼搏之劲、一份担当情怀，我积极担责，主动作为，在本就繁重的本职工作之外，还承担起区局工会、团建、青年干部培养和省局青工委微信公众平台运营等工作，且由于自身做实认真、力求完美的风格，在工作任务扎堆的时候，虽然加班加点，仍觉力不从心、难以为继，偶尔会出现顾此失彼、捉襟见肘的情况，影响工作进度。如何统筹推进各项工作做到从容不迫?于我而言值得思考和加强。

四是税收业务学习停滞不前。从税三年，我多次报考会计从业资格证、司法考试、税务师考试，至今却从未考过任何一门科目，取得任何一个证书，于我而言，这是一件令人难以置信和羞于启齿的事情。究其原因，客观上远离税收业务、工作任务繁重固然有影响，但更主要的原因还是在于学习意识不强、自觉不够，没能真正沉下心静下气去学习。

五是个人问题悬而未决导致心态焦虑。进入20xx年，我也将步入而立之年，人生进度上却严重滞后，面临的生活压力非常之大，面对父母的一再催促和繁忙的工作现状，我时常感到焦虑不已，却又不知所措。

生活总是问题叠着问题，而成长的过程也就是解决问题的过程。新的一年，新的期待，我期待自己能在工作和生活之间找到平衡，理清工作职责，抓住工作重点，改进工作方法，提高工作效率，在税务师考试、司法考试等专业领域投入更多精力，力争有所突破。同时调整好心态，锻炼好身体，把生活过充实，尽快承担起家庭的责任，当下做父母的好儿子，未来做妻子的好丈夫、孩子的好父亲。在稳固后方后，以更饱满的精神、更积极的态度投身工作之中，为夷陵地税事业发展贡献应有的力量!

**年度个人工作总结300字篇七**

尊敬各位院领导：

首先要感谢领导对我的信任和支持，是你们的信任和支持给我带来了对工作的热情和信心，随着导医新形象的树立和咨询业务营业额的稳步提升，我们带着喜悦、带着经验、带着对现状不满、带着对新年的计划和希看进进年，为更好的收获，我将总结往年的经验和不足，不断完善和进步自己的治理水平，有效进步部分工作质量。

在目前的工作中，我主要负责客服导医和咨询热线的治理工作，根据拟定的工作计划和领导的安排，本部分工作顺畅，由于进职时间短，现将工作3个月的主要工作进行总结，敬请批评指正。具体总结如下：

1、客服导医的治理工作

客服部作为我院特色的服务科室、窗口科室，在工作中尽量按星级酒店的服务标准和治理模式来配合医院的服务建设，坚持集中培训与岗位督导相结合的原则，实现周周有培训、月月有考核，有效进步导医综合素质，通过培训和考核，规范导医在工作中的语言、行为、形象等方面的礼节要求，加大了日常礼节的检查力度。通过抓礼节，推动了导医综合素质的提升，并进步了服务的质量和品位，为我院创建\"品牌名院\"的发展战略做出了自己的努力。

在实际工作中，为体现热情的服务，导医们人人做到为诊疗的顾客倒一杯热水让其感受热和、主动接送行动不便的顾客、为顾客提拿物品、引领和现场解答顾客的疑问等；特殊的工作岗位要求，导医们长期站立，不许趴靠工作台和擅自离岗走动，使导医们的腿不同程度的静脉曲张，一天下来，腿痛腰困，但毫无怨言；均匀一天接待初、复诊顾客100人左右，重复着：\"您好\"、\"请问我能帮您忙吗\"、\"请您稍等\"、\"对不起\"等服务用语，在礼貌服务中体现我院的热情、周到和人性化的服务。

在部分合作中，克服部分一人一岗的困难，取消导医的轮休，也要支持其他科室的工作，如护理部、企划部(发杂志)等科室。为了工作，导医们克服身体不适合一人在岗肩负多职的辛劳，任劳任怨的认真工作，毫无怨言的奉献自己的工作热情。

在处理患者投诉方面，我本着主动热情、周到耐心的工作态度和为医院负责、为患者负责、为自己负责的工作原则，认真接待每一件投诉并迅速转到院长室，答复每一个咨询，最大限度地照顾了医院和患者利益的同一。针对我院著名度不断扩大的新形势，客服部建立了较为规范的客户建议档案，认真了解客人情况，收集客人建议，最大程度地缓解顾客情绪，为其他业务科室提供便利的同时也优化了服务质量。通过投诉首接服务，拉近医患之间的间隔，丰富了我院的服务内容，增加了医院的亲和力。

导医台作为全院的第一窗口单位，工作重、事情杂、头绪多。针对这样的实际情况，我从严格规范、狠抓落实进手，加大了治理的力度。在明确目标和任务的基础上率先垂范、以身作则，要求导医们做的，自己首先做到，要求导医们不做的，自己果断不做。在工作中，量化了工作，明确了赏罚，充分调动了全体导医努力工作，为我院争光添彩的积极性和主动性，协调了科室间的工作，带动了我院的整体工作质量和效率。

(2)咨询热线工作

咨询热线工作作为我院一个重要服务窗口，其工作目前基本属于正常、稳步发展阶段。3月来，从电话咨询到预约就门诊量也不同程度的增长，在吴总和董主任的督导、帮助和接诊医生的诊疗配合下，实现了预约病人就诊率98%的成绩，从而进步了社会效益和经济效益；我主要做了以下几方面的工作：

(一)、制定部分咨询师的岗位制度；

(二)、与咨询职员一起研讨电话营销方案，进步患者就诊率；

(三)、在网上及电话与众家医院热线进行暗访交流和学习；

(四)、根据患者信息进行初步的市场调查和分析，便于更好地开展工作；

(五)、维护出院病人的良好关系，让患者通过我院良好的诊前、诊中、诊后的服务使患者显身说法，开发其身边的.患者，试图进步我院的经济效益和社会效益。

(一)、由于自己对本地风土人情知识欠了解，专业知知趣对欠缺，固然工作中小心瑾慎，但仍有紧张的感觉，有时难免出现差错。

(二)、对导医们有时要求过于犯教条主义，体现为个别工作灵活性不够，有时不能根据个人特点和个体差别安排工作。今后将进一步加夸大查研究，做到根据不同的人安排不同的岗位，发挥每个人最大的优点与特长。

(三)、由于客服工作具有不可预见性和对抗性，在处理过程中需要有较强的沟通说服能力和临机决定的能力，在工作中有时会感觉这方面的不足，需要在今后的工作中进一步完善、进步自身素质。

(四)、电话热线方面的不足主要体现为：相关知识和经验较少，工作预见能力不强；对市场信息了解不够；专业知识不足，没有做好员工的培训工作。

(一)、院领导应增加到一线巡视和检查的次数，充分发挥质检组的质检效力。

(二)、医生休息时应告诉导医以便正确分诊。

(三)、医院应尽量服务不同群体的需求，满足低收进消费者，尤其是咨询预约病人。

(四)、加强对全体医护职员业务技能、服务治理和医疗法规等知识的培训。

(五)、开展新的医疗技术服务宣传时，应对全体职员进行宣教，以免影响工作效率。

(六)、让全员树立\"顾客不满危机\"意识，让员工参与院服务质量治理，创造最大顾客价值。

(七)、希看能多给一些外出培训的机会，以进步自身素质，更好地为医院效力。

(一)、努力学习医护专业知识，进步治理水平；

(二)、继续做好对客户的调查、回访和跟踪问效工作；

(三)、加强导医工作的治理，进步服务质量；

(四)、做好全院员工礼节培训工作；

(五)、加大电话营销方面的学习力度，做好咨询热线工作。

**年度个人工作总结300字篇八**

“时间不等人”，但我们只要做好计划和准备，就能早一步的走在工作前面，不仅能更好的完成工作，还能不断的进步下去。

回顾这一年，早在上一次总结自己年终工作的时候，我们也对这一年的工作做了一定的计划目标。且在后来的工作中也越发的细化，越发的努力改进了工作的计划和方向。

如今，20xx年也算是顺利的过去了。在领导的指挥和我们的计划下，这一年的努力也取得了较好的成绩。现将一年的工作个人情况总结如下：

在这一年的工作上，我较好的发挥了自身的力量。不仅在工作上完成了领导交代的任务目标，也在自己的努力中积极的在工作上做出了不少的扩展。完成了既定目标的同时也增加了许多的额外收获！

且在工作中，我重视工作的要求和纪律，让工作不仅在质量上有了提升，还在质量上有了进步，更好的发挥了xx员工的作用和那能力。

工作期间，我能一直保持着对工作努力加油的热情，提高了我的工作积极性。此外，我也乐于在工作中发挥自己前辈的身份，尽管自身也算不上很出色，但也在积极的帮助一些新人的基础学习和工作任务，培养了较好的个人品德和团队理念。

而在生活上，我通过新闻网络了解国家的发展个xx行业政策和规定的发展，不仅关注着国家的大小事，也关心着这份工作的情况。这帮助我树立了正确的价值观，世界观，以及对的工作发展情况的只是储备。

在工作中，尽管我一直保持着最积极的态度，但毕竟是人总会有松懈的一天。为此，我也时常巩固自己，牢记工作的条例和规定，并未自己记录了错误笔记。休息时间不时就会拿出来翻翻，反省自己的错误，并擦掉已经改进的错误。以此，不断的完善对工作的态度和责任感。

凭借这份努力，我在这一年来也大大减少了错误的出现，这不仅优化了我的工作，也给我带来了更大的信心。我相信，继续下去，我一定能在工作中不断的接近完美。

新的一年里，我首先要更进一步的加强自我的工作能力，提高业务成绩。

其次，我也要加强对过去的反省，改正上一年来的错误和问题，并配合团队，完善工作。

最后，我要紧跟公司的计划，在新的一年里积极完成好自己的任务，并进一步的加强自己，超越今年的最高成绩！

未来已经在我们的脚下，我会在今后的道路上不断的前进，创造属于自己的全新历史！

**年度个人工作总结300字篇九**

进入xx有限公司已将近半年，在这半年的时间里，个人在我们公司xx项目组的工作中取得了不小进步。在此，我要感谢公司为我提供了这样一个自我价值实现的平台，感谢公司各位领导对我的支持和信任，同时我还要感谢公司各位同事在工作和生活中对我的帮助和支持。回顾这半年来的工作，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。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

1、了解公司各项规章制度

我于20xx年7月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度的了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，廉洁自律，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉项目情况

作为一个招商专员，个人认为最基本的就是对自身项目的熟悉度和了解度。如自己对项目都缺乏了解，怎么向客户介绍项目？又怎么让客户才能信服你，到你项目投资发展？招商工作的顺利开展更无从谈起。个人由于是刚走出校园的学生，之前在商业地产方面的知识相当匮乏。但进入公司后，我加紧对本项目情况的学习和了解，并在不久后基本掌握了涪陵金科世界走廊这个项目的自身项目情况。

3、学习招商工作专业技能知识

专业技能知识的掌握度，是成就一个优秀招商专员的重要因素之一。招商工作是一项比较繁琐的工作，这就要求了对从事这方面的工作人员要有相当高的专业技能知识。个人在进入公司后，也不断加强自身专业技能知识的学习。比如学习招商工作的基本流程、招商工作每流程具体工作的开展方式与方法；学习办公所需的各种软件；学习品牌知识；学习与客户谈判的方式与方法等等。时至年末，个人在招商工作专业技能知识方面虽仍有很大不足，但通过这半年时间的学习，也还是取得了不小进步。

4、完成招商具体工作大致如下

①参加前期的市调工作；主要是对涪陵各路段店铺租金价格的调查、物管费的调查、涪陵已有品牌的调查、各路段人流量车流量的调查、当地居民消费水平及消费习惯的调查等，通过这些市调工作以证明本项目的可行性及其项目的定位与定价。

②独立完成对涪陵当地新世纪与重百两家百货公司现有品牌调查，并制作各个百货公司每楼层已有品牌分布图，充分了解涪陵已引进了哪些品牌及他们的档次，为本项目后期招商作为一定参考。

③参与本项目店铺的分割需修改；前期与公司同事一起完成本项目的店铺分割，并经过多次修改确保店铺分割的合理性与可行性（后期可能还会更改）。

④参与本项目店铺租金价格的制定；根据涪陵当地各路段店铺租金价格以及其他同级别城市类似项目租金价格的制定并充分结合本项目的实际情况，为本项目的店铺租金价格进行制定并经多次修改（后期可能还会更改）。

⑤独立完成对涪陵本地商家的亲自拜访；主要包括服装店、鞋店、珠宝店、皮具店、餐饮店、娱乐店等业态商家，为他们介绍本项目。一方面可以对本项目进行宣传，收集那些对本项目有兴趣的客户资料，另一方面进一步深入市场调查，了解他们目前店铺的租金价格、经营状况等情况。

⑥进一步电话联系本地意向客户；邀请他们到本项目销售中心深入洽谈，前期主要跟进的是本地餐饮娱乐类客户，本地意向客户有近20家，前期到项目中心谈过的有12家，其他业态客户后期继续跟进。

⑦电话联系重庆地区以及外地客户；通过在网上收集各地商家信息，通过电话与之联系，为他们介绍本项目的大致的情况，为那些对本项目有兴趣的客户发送项目资料并持续跟进，邀请他们到涪陵项目现场详谈等。

⑧完成公司布置的各项工作。

在这半年的工作中，我虽在工作中还是取得了不小进步，但在我自己看来，还依旧存在大量的不足之处，通过自我反省后，主要情况如下：

1、专业技能知识依旧匮乏；通过这段时间的工作，我发现自身的专业技能知识还严重匮乏，主要体现在品牌认识不多、了解度不深、品牌之间容易混淆；cad软件的运用能力也还不是太强；招商工作的具体流程以及开展的方式与方法都还存在一定问题等。在以后的工作中，我将加大力度对各方面专业技能知识的学习，不断充实自己，以增强自己的实际工作能力，同时也希望能继续得到公司领导的支持和同事的帮助。

2、招商工作经验不足；在之前与客户谈判过程中，很明显的能感觉到自己招商工作经

验还较缺乏，比如遇到不知道或不清楚的问题该如何回答、各种性格的客户该以什么样的方式与之谈判为佳、与客户谈判时怎样审时度势察言观色、遇到比较棘手的客户该以什么样的方式继续推进等等。虽然工作经验来自平时工作的积累，但我相信在以后工作中只要通过自己的努力学习，加强对各方面知识的了解和深化，也能弥补部分经验不足的情况。

3、加强与公司领导和同事之间的沟通；我觉得有时自己太过于执着，在遇到一些困难和问题时总想依靠自己一个人的努力去完成，而未能和领导和同事进行良好的沟通。通过反思，我逐渐明白了一个道理，自己毕竟在工作经验和能力方面都还不足，如有问题都想着靠自己一人去苦思冥想的完成，这样反而效率不高，质量也不一定高。如能和公司领导、同事进行良好的沟通，这样不仅会提高工作效率，还能学到更多的知识与方法，促使自己能力的迅速提升。

4、俗话说：“身体是革命的本钱！”身体健康，才能更好的提高工作效率。在这半年时间里，我身体状况不是太好，生病请假也有好几次。我想，这在一定程度上也对我的工作造成了一定影响。在以后的日子里，我将加强锻炼，让自己拥有一个健康的身体，全身心的投入到这份工作之中。

本项目工作组在20xx年工作中虽然取得了一定成绩，但也有部分工作尚未完全做好。在即将到来的20xx年上半年里，本项目组的工作任务还是比较重，也相当具有有压力。为了本项目组20xx年工作任务的顺利完成，这就要求了公司及整个项目组每一位成员要尽自己的最大努力。在来年中，我将自己的工作大致计划如下：

1、继续推进本地意向较强的几家大型餐饮娱乐客户，争取在上半年里谈成1—2家；

2、继续推进重庆及外地的特色餐饮类客户，对有意向的进行邀请或亲自拜访，争取在上半年谈成几家外地特色餐饮客户；

3、拜访重庆主城区客户，寻找新的意向客户，顺便学习重庆主城区的商业步行街、大型百货、大卖场的品牌知识和运作模式等；

4、逐步开始联系精品百货类客户，为后期精品百货业态招商做好铺垫；

5、加大力度学习专业技能知识，不断武装自己，迅速提升自己的工作能力；

6、保质、保量、按时完成公司及各位领导布置的各项工作。

我是一个刚刚走出校园的大学生，在工作能力和工作经验方面都还严重不足。在此，我要再一次感谢有限公司能提供给我这样一个实现自我的平台，我还要再一次感谢公司各位

领导对我的栽培和指导，感谢公司同事在本年中对我的帮助和照顾。在以后的工作中我将以更高的激情投入到这份工作中，尽自己最大努力去协助公司做好这个项目。最后，临至春节，提前预祝有限公司、有限公司在来年中再创辉煌、鹏程万里！也提前预祝公司各位领导及同事春节快乐、身体健康、万事如意！

注：以上仅为个人本年度大致工作总结，具体细节未能一一列出。

**年度个人工作总结300字篇十**

回顾这一年来的工作，我在局领导和各处室同事的支持和帮助下，很快适应了财务岗位的工作，为我局的后勤工作提供了优质的服务，并较好的完成了各项工作任务。现将个人工作总结如下：

爱岗敬业、坚持原则，在工作中，自己快速适应安排的工作岗位，并认真履行会计岗位职责，一丝不苟，忠于职守，尽职尽责的工作。工作上踏实肯干，服从组织安排，努力钻研业务，提高业务技能。尽管平时工作繁忙，不管怎样都能保质、保量按时完成岗位任务，主动利用会计的优势和电脑特长，给领导当好参谋，合理合法处理好一切财会业务。

加强政治业务学习，我深知作为财务工作人员，肩负的任务繁重，责任重大。为了不辜负领导的重托和大家的信任，更好的履行好职责，就必须不断的学习。因此我始终把学习放在重要位置。认真学习单位全体会议贯彻内容，自己无论是在政治思想上，还是业务水平方面，都有了较大提高。工作中，能够认真执行有关财务管理规定，履行节约、勤俭办事。

做好出纳及其他会计工作的承接，及时登时现金及银行等明细账，保证账实、账账、账表相符。并认真学习办公室报销单据的相关会计制度，为领导审批把好第一关，对不合理的票据一律不予报销，发现问题及时向领导汇报。认真做好会计基础工作，认真审核原始凭证，保证会计凭证手续齐全、装订整洁符合要求。

重视日常财务收支管理工作收支管理是一个单位财务管理工作的重中之重，为加强收支管理，对一切开支严格按财务制度办理，并做好每月的预算及预算执行情况，在经费相当吃紧的形势下，既保证办一系列正常业务活动和财务收支顺利地开展，又使各项收支的安排使用符合事业发展计划和财政政策的要求，提高资金的使用效益，达到节支的目的。

套费核算的管理，认真的审核配套费的拨款进度，及时发现申请过程中存在的问题并向领导汇报。同时发挥自己在电算会计方面的特长规范配套费的电算化账务处理及核算，更好的为领导决策提供相关数据和依据。

预算及年结合我局的部门财政预算，根据我局的发展实际需要，本着“以收定支，量入为出，保证重点，兼顾一般”的原则，完成了部门财政预算的编制工件。使预算更加切合实际，利于操作，确保了我局各项工作的顺利完成。本年的年终决算主要是进行结清旧账，年终转账和记入新账，编制会计报表等。是一项比较复杂和繁重的工作。年终决算的数据是对我局这一年来收支活动的一个总结和评价，我们需要总结出管理中的经验，提示出存在的问题，以便改进财务管理工作，提高管理水平，也为领导的决算提供依据。

总结这近一年来的工作，首先要谢谢各位领导和各位同事的支持和帮助，让我在融入我局的这个大家庭中，并在其中成长和进步。我知道在一些方面还存在关不足，工作中还有待改进。在新的一年中但我会将更加努力做好财务工作，发挥自己的特长，不断的鞭策自己，以勤奋务实、开拓进取的工作态度，为我局的建设和发展贡献自己的微薄之力。

**年度个人工作总结300字篇十一**

时光飞逝，岁月如梭，眨眼间到廊坊和美房地产有限公司工作半年有余，在这期间，我在公司从事精装修工程质量管理方面的工作。在工作实践中，加深了对以前没有接触或接触不深的知识有了进一步的认识。

20xx年5月4日入职以来，担任公司工程部精装修工程师一职，主要负责3楼内外装修施工技术、质量、技术及安全管理工作，负责7、11楼内外装修的施工技术管理工作；起草编制和美紫晶花园室内装修施工手册；参与3、7、11楼装饰装修工程施工合同的起草及修改工作，并最终得以实施；参与室内装修方案、橱柜、淋浴房设计及安装方案的审核及确定；室内装饰材料进场的质量控制。

自7月份开始，精装修工作开始进场施工，本应在7月底完成的各楼施工样板层，因种种原因未能按时完成，直到工程竣工，样板层才与大面积的施工楼层同步完成，其中，施工单位材料样板报送、施工方案（包括：室内吊顶、橱柜、淋浴房等）确定缓慢为主要原因，前期室外工程施工、施工临时水电不通等因素，严重制约3楼开始施工的材料进场，造成后期总体施工工期一拖再拖。施工质量方面，各个楼内装修基本达到国家规范规定的要求，但也出现窗台板安装不牢、木地板空鼓等一些质量问题，但经过督促施工单位的多次修改，也基本满足使用要求，最终实现年底交房的进度目。

施工管理方面，作为公司工程部应该对施工现场的整体施工起到协调作用，对总包单位及各分包单位的施工方案予以审核，并落实实施，由于各施工队伍岗位人员不到位，造成施工过程中的技术、质量、进度及安全文明施工管理相对混乱，施工过程中应该形成的技术文件，到竣工后才予补充完善，甚至到现在还没有编制，这些也体现出对施工单位要求不严。

工程管理过程中，施工单位各岗位人员配备不齐，造成施工质量、进度及安全文明施工多方面存在问题及隐患，现场没有必要的临时设施，使得施工人员在楼内到处便溺，分包单位的管理混乱，造成成品保护工作难以实现，最终到交验房时进行大面积的维修。

回首过去20xx年，在和美紫晶花园确实对工程部每个人的意志力得到加强，通过对各分包单位整体协调，全面完成橱柜、淋浴房、油烟机、灶具的安装工作，在经过一个多月的后期修整，最终达到交房验收条件，但在工程管理过程中，由于工作上的疏忽，也造成了窗台板固定不牢，后期全面检查修改，展望刚刚到来的20xx年，更应该严格要求自己，对工作更应该细心加耐心，使和美紫晶花园的工程品质迈上新台阶。

对于工程管理方面，建议公司把所有参战单位纳入到总包管理，所有甲分包单位必须服从总包管理，总包单位相应收取各分包单位的总包管理费，这样，有利于工程进度、质量控制，有利于现场安全及文明施工的管理，更有利于对已完成分项工程的成品保护；建议公司完善对员工的奖惩制度，促进员工的工作热情。

**年度个人工作总结300字篇十二**

20xx年11月3日，我加入中铁二十局西成客专项九工区这个大家庭。作为一名新进成员，九工区给了我一种家的感觉，一种积极向上，奋发进取的观念。我很欣慰能加入到这个工区成为一名测量员。

在这几个月内，大家对我非常热情，我有什么工作方面的问题，大家都热心帮助我，我现在已经适应这环境，工作也进展的很顺利。

测量时工程的眼睛。作为测量人员，我本着实事求是的态度，一切数据说话的原则，从事测量工作。到西成这个项目，是我人生的起点，也是我重要的一部分，在这我得到了至深的锻炼。

我总结了我这几个月以来学到的东西：

在施工测量之前，认真审图，队途胜有无，有疑问的地方及时处理；在测量放样之前，反复查看数据，确保万无一失，队各种数据注意保存及时整理。测量放线后，要认真复核点位的坐标距离，做好三方交底。

各种新的施工材料和机械，应用到建设施工中，同时出现了许多工艺、工法。这意味的必须提高自己的业务水平，学会各种新的测量仪器，去更好的工作。

平时多跑施工现场，多和工人师傅交流学习，学习工人们的施工方法和工艺。从他们的成败中看到问题所在，同事看到自身的不足，已达到“博众之长，补己之短”的目的。

不欣喜于以往的任何成果，时刻准备着解决各种难题，积极应对可能面临的挑战。测量人员本着实事求是的工作态度，尊重科学、事实。在项目领导的引领下，把工程测量这一关做好，完善内外业工作资料，落实各项任务，及时为前线测量放样，为提前竣工做自己的贡献。

测量工作的严密施工，靠工区领导的支持，靠测量人员在工作中每时每刻的谨慎，保证万无一失。为了又快又好的服务施工现场，为领导提高前期决策，充分的迎接各项检查工作。针对某一件事，我们做了很多次的反复工作，风里来，雨里去，当我们完成任务，扛着仪器归来，我们仍用微笑向其他同事展现我们的魅力。

在此感谢工区丁继刚经理及工区项目各领导、前辈、同事的关心、指导与支持！相信我一定在西成这项目中不断学习，不断成长，从而为以后的事业奠定基础。

**年度个人工作总结300字篇十三**

进入公司已经有半年的时间，在公司领导强有力的领导以及关心支持下，个人在xx年度取得了不小的进步。本人在工作过程中，较好地完成了xx年度工作目标。现将有关xx年度个人工作情况作如下工作总结：

我于xx年9月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度进行全面了解，熟悉了公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

作为跟单，熟悉和了解项目流程及状况对开展工作是相当有利的。为了能更好地进行工作，我多次深入各相关职能部门和现场，对项目的进展做更深层次的了解。在掌握第一手资料之后，查阅相关技术文件，对项目情况进行探究，对以后项目的重难点进行分析，对项目的基础形式进行分析，通过研究和分析，我对项目的实际情况做较为客观的预测，为下一步项目的进展完成提供了可靠的依据。

项目的进展和完成，离不开公司各相关职能部门的参与和努力，在公司领导的大力支持和关心下，自己积极主动多次参与各相关职能部门的项目评审，使项目能按照客户要求顺利进行。

(1)方太模具正在试模当中。

(2) 东洋佳嘉还有一部分模具过完年移交

(3)军工产品也正在协助。

xx年已经结束，回想自己在公司半年来的工作，虽然工作量比较大，但闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

在跟单的过程中，由于对其他专业比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

在工作过程中，特别是项目开发的初期阶段，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，客户不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

自己的专业面狭窄，对注塑和模具以及其它专业知识比较缺乏，认识不够，特别是业务策划以及客户管理，限制了自身的发展和工作的展开。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取把本职工作做的更加完美和成功。

为了公司项目的顺利开展，也为了公司的可持续性发展，我在业务跟单方面以及其它方面做以下建议

合同在项目管理中的地位非同小可，离开他，项目管理就无从谈起，合同是项目管理的依据。

熟悉合同。并对合同进行深入细致的研究，对合同的关键条款、存在的漏洞及可能产生变化并引起纠纷的地方做到心中有数。

树立强烈的合同意识。在合同面前，双方的地位是平等的。当客户提出各种各样的异议和建议时，首先想到要遵守合同，对采纳建议可能带来的经济问题要有充分估计。

项目实施阶段，各相关职能部门的多方面工作，对项目质量进行的控制和监督，是项目顺利进展的必要前提条件。客户的要求是我们工作的目标和准则，在以后的跟单中，要及时准确的把客户的要求传递给各相关职能部门，使信息转化为生产力、使信息转化为质量的完美。

进度控制是项目成功与否的关键因素之一，业务部要配合工程部做的就是编制项目管理规划，研究项目的总进度、分解布划、技术难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。

xx年已过去，虽然一些项目还没有正式完成，但收获也不少。特别是公司几位领导塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我树立了榜样。总结过去，展望未来，xx年工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，新挑战，如何优质、高效、按期地完成项目，是作为跟单人员应该思考的课题。在以后的工作中，作为项目的信息传递员，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，高标准要求自己，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公司领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为项目的开展贡献自己的力量。

**年度个人工作总结300字篇十四**

20xx年即将已经过去，新的挑战又在眼前。在过去的一年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信xxxx地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对xxxx各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

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