# 年度考核个人总结简短 年度考核个人总结版(六篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-08-22

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。年度考...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**年度考核个人总结简短 年度考核个人总结版篇一**

项目人员分工在年初经过一次调整，使项目分工即更加具体明确化，既在条线方面发挥了个人专业和特长方面，又在区域方面体现了各自的协调范围，作到了条线清晰，区域明确。项目团队建设在公司领导的多次指导和培训下，项目合作精神和团队意识也有了明显的提高。每周的项目例会制度，项目团队每位员工都有发言机会，既体现民主又体现了团结意识。并且通过周例会及时传达公司精神，通过不断加压和鼓励，不断提高项目团队士气，振奋精神。通过这一年的磨合项目团队合作精神和团队意识达到了空前的高涨。

①项目进度基本达到公司年初制定的年度目标。

基本完成年初公司制定的年度计划目标，虽然在一定程度上存在滞后，但总体计划基本在受控状态。虽然上半年受金融危机影响，特别对小户型施工影响最大，总计划滞后两个月有余。但经过下半年的赶工，差距基本缩小在可控范围。并且准甲办公楼比原计划提前了近两个月。

②形象进度：外幕墙形象的及时完成，为项目的销售提供了一定的支撑和保障。

soho幕墙在8月份完成西立面铝板和玻璃安装，准甲在10月初完成西立面的铝板安装和形象展示，为项目的销售提供了一定的支撑和保障。虽然这些外立面局部出形象的要求在年初并没有制定出来，但在需要的时候，项目还是克服重重困难，加大管理力度及时完成了外立面形象的展示。为尽快展示项目形象，促进项目销售提供了保障和支撑。

③soho办公楼的提前完成五大主体验收，为完成公司的财务目标提供了保障。

在年初制定的年度计划时，soho办公楼的验收计划安排在20xx年春节后，但是在今年七月份集团为了完成整年目标产值，要求soho办公楼必须在20xx年12月30日前完成五大责任主体验收。为此项目部多次召开专题会，讨论制定落实计划，并且项目部把该计划目标实现的第一责任主体落实在我的头上，这对我既是一个挑战又是一个机遇。

特别在后期所有工作面全面铺开，土建、安装、消防、幕墙、装修、景观再加上其他甲分包单位，施工单位数量超过十几家，工期紧协调管理难度大。为此增加了定期专题理会制度，除周一下午的监理例会外，另在每周一上午安排了安装专题协调会，周四上午装修专题协调会，并制定了严格的例会制度。对无辜迟到缺席者有严格的处罚制度，为集中高效解决现场实际问题提供了保障并受收到较好的效果。

④项目荣誉。

整个项目现场安全文明施工管理工作，总包单位和监理单位加大了管理力度，并且收到了较好的效果，受到当地政府的多次通报表扬和观摩。本项目三个施工处在今年上半年均获得“郑州市安全文明标化工地”，同时工程一处还获得“河南省级安全文明标化工地”。

回想自己到绿地已有三年时间了，可是只有今年才使我真正找到了工作的激情、目标和方向。在绿地的前两年有一种有力使不上的感觉，曾经也有过激情时刻，但更有困惑、无奈和迷茫。幸运的是在今年受到徐总的培训和教导，思想受到启发；视野得到开阔；信心得到鼓舞；激情得到点燃，整个精神面貌焕然一新，感到浑身有用不完的劲。总之，我今年的工作已步入了良性的状态，为此我应感谢我们的领导，感谢我们的团队。

特别是前段时间徐总安排我作为中原油田团购事宜协调小组负责人处理过程协调，尽管这只是我工作范围的一小部分，但该事件对我的影响确实深远的，使我倍受鼓舞并且从中受到了很大的锻炼和提高。由于中原油田作为国有企业，保留着国有企业的固有的弊端，工作效率低，办事拖拉，权利高度集中在高层领导身上，具体办事人员没有决策权等现状。就像上半年关于墙体变更问题，一直拖了半年才有最终的说法。经历前几次双方几个回合的沟通协调，到目前为此双方基本消除异议，对于交房标准达成共识。从整个实践中我可以总结以下三点经验：

（1）充分发挥团队的力量和作用。

在具体处理或回复对方正式意见之前，我都会在小组范围内进行沟通，达成一致意见并请示领导后再做回复。必要时扩大沟通范围，特别在最后形成装修备忘率之前，除和白总、赵林沟通外，还得到了合约部的大力协助和参与，整个事件的处理体现了大家的意志，团队的力量。

（2）主动出击，变被动等待为主动。

针对对方效率低，办事拖拉的现状，前期我们吃过不少苦头。像卫生间墙体砌筑一事，对方一直仅限于口头通知要求停止卫生间砌筑，但由于合同没有形成，对方经办人员无法出具正式书面要求，造成我项目部砌筑等待一个多月。还有后来要求这里改造那里改造，但一直没有正式书面意见。后来在徐总的授权下，我作为团购事件协调小组主要负责人，就马上召集相关负责人讨论回复意见，并做到有理有据，主动出击，明确我方要求，限制回复时限。一时给对方造成一定压力，使对方被动的跟着我们走。特别关于装修事件的处理，主动强势把我们的要求展示给对方，对方为了减少将来返工拆除量，也就只好顺着我们的意思走，结果我们节省了工期，也节省了成本。主动出击不仅对外，对内同样有效。就关于团购事件对方提出的变更，合约部从避免扯皮，和多一事不如少一事的角度一直坚持什麽都不改。但是不改又没有合理的借口，所以作为当事人来讲，我就需要作合约部的工作。同样主动出击，凡是我先向合约部沈经理请示，向他阐述我的想法，解释理由，让他理解我进而一步接受我的想法和意见。

（3）端正的心态+适当的方法+勤奋努力=成功

在整个时间的处理过程中，如果说没有阻力是不可能的。可是我心无杂念，一心想把事情做好，及时和大家沟通协调，加上我的真诚，赢得了所有参与者的理解和支持。就在12月28日，备忘录正式签字的那一天，直到晚上七点半，合约部的两位同志（xx、xx）一直全程参与，做了大量的基础工作，没有半点怨言。是我的真诚和热情感染了他们，而他们的热情和友善也鼓舞了我。就这样临时搭建起来的团队，提前并没有领导安排，靠着我们对绿地文化的理解、靠我们对工作的热爱、靠我们年轻人的激情，我们团结在了一起，我们用心了、我们努力了，所以我们成功了。为此我由衷地感谢我们的团队，感谢我们的绿地。

①语言表达、沟通协调能力和水平不能满足自身发展和项目管理的需要，需要通过自身积极主动不断地锻炼和学习快速提升自己，以满足团队发展的需要和自身发展的需要。

②项目部作为项目工程载体的主导作用没有充分发挥出来。在一些层面上处理问题缺乏更高层次的全局观和项目推进的主导意识不强。这种能力的提高不仅需要项目经理提高，同样需要每位工程管理人员共同不断提高，只有这样工程管理团队的整体素质和管理水平才能更快更好的发展和提高，从而更大限度地发挥出项目部的更大作用。

③对总包管理的全面管理作用，没有充分的发挥出来。除了与总包自身的管理模式和体制有关外，项目部在总包管理方面的有效管理也有待于提高和加强。鉴于现在的项目开发模式，必须充分发挥总承包的管理作用，才能更好的做好项目的管理工作。

④学习力不强。很惭愧的讲，自毕业以后除了专业书之外，关于其他方面的读物涉猎很少，较大的限制了自己的视野和个人发展。在xx年里通过徐总的教导和启发，使我深刻地感到了自己知识的贫乏和强烈的学习欲。原来自己除了专业方面有一定的专业基础之外，关于管理方面的知识可谓很是匮乏。通过近来关于管理方面书籍的学习和阅读，更加大了我对自己不足的理解和认识，越学越知不足。要求自己不断增大阅读量扩大阅读范围和视野，不断学习，在学习中提高，在实践中提高。

**年度考核个人总结简短 年度考核个人总结版篇二**

已经到来，回顾过去的一年，我收获颇多。在领导和同事的关心、帮助下，通过自身不断努力学习，各方面均取得一定的进步。在这里我简要的总结一下我在这一年中的学习工作情况：

我自参加建行工作以来，一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应银行的工作环境。通过阅读书籍资料，掌握银行各种业务操作流程，勇于发现问题，在不懂的问题上，虚心向各位前辈请教，学习他们的先进经验和知识，提高自身素质。

在建行的这一年里，我是在营业部工作。银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，在营业部充分的体现了这一点，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”。在这里学到了一部分银行基础业务，比如：人民币存取款、开立个人结算账户、同城交换等。让我充分的体会到银行的工作最重要的就是仔细。每一个帐号，每一个小数点对一笔业务起到了关键的作用。

除此之外，每当有新的有关行内发文和视频培训，我也认真参加部门内的文件精神，在工作中落到实处。学习制度、理解制度、在制度的要求下办事，把握全方位的知识，了解政策变化、行业风险，才能在成为一名合格的建行员工。

一年时间说长不长，说短也不短。时间让我对于建设银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。在这一年，我作为一名建设银行员工，亲身感受了银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化——如经济增加值、关键绩效考核指标等概念的引入，使经营部门的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的显著变化。各种规章制度的出台，对于我们建行“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节管理、精细化管理，针对违法违规行为，也有了更多的预防和惩戒措施，特别是行内开展的“违法违规行为专项整治活动”向我们再一次地敲响了警钟——工作不仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”，不仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪”。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的建行员工，更好地规划自己的职业生涯，使我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。20xx年对我来说是充满机遇和挑战的，新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新工作的挑战。面对严峻的挑战，加强学习的紧迫感和自觉性。今年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲，要在竞争中站稳脚步。我会扎扎实实地做好每一项工作，我坚信能很好的完成领导交给的任务，完成行里的各项指标。我也会向各位前辈和其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步，征取更好的工作成绩！

**年度考核个人总结简短 年度考核个人总结版篇三**

是我科挑战与机遇并存的一年，这一年我院进行门诊装修，很大程度地影响了全院尤其是我科的就医环境，但由于院领导及职工同心协力，共渡难关，最终又明显地改善了我科住院环境，使我科取得了可喜的成绩，今年至11月份共收住病人？人，病床使用率达98%以上，诊断符合率达98%，年收入达498万元，比去年同期增长了28%；净收入明显提升。门诊人数达xx余人次，取得经济效益和社会效益双丰收。

今年以来，我科贯彻开展创先争优活动，统一思想，坚定信心，从责任意识、安全意识、服务意识来教育职工，提高职工的事业心和责任心；从工作作风和工作能力等方面查找不足，认真整改；通过义诊、下乡随访体检等活动进一步提高了职工救死扶伤和全心全意为人民服务的宗旨教育，并通过实施开展诚信在卫生，满意在医院的活动等举措推动了医院各项工作的进一步发展，全面提升了科室形象。

从今年起，在全科广泛开展向社会服务承诺活动，自觉接受社会监督。科室所有医护人员不接受病人的请客送礼，不为了创收而搞乱收费、乱检查、乱用药。把服务环境人性化、服务工作规范化、服务项目特色化、文明创建常态化、投诉处理快捷化、提高社会美誉度等管理理念落实到科室的日常管理中去。落实医疗服务规范，落实周六、周日医生查房制度，设置医患沟通记录制度。一年来，科室在坚持对病人实施个性化医疗、人性化服务，吸引了当地及周边大量患者来诊，门诊病人、住院病人数明显增长，达到了历史最好水平。

1、注重人才队伍建设

我科人员利用早班交班时间、休息时间，努力学习专业知识，利用病历讨论，主任查房积累临床经验，业务水平不断提高，人才队伍不断加强。

2、强化规章制度的落实

科内定期召开会议，强调医疗安全，狠抓医生、护士职责执行情况；每月两次安全质量检查，对不合格表现给以彻底整改、彻底查办。

3、抓好三个环节的管理和监控

（1）入院时：详问病史、全面查体，严格用药；

（2）住院时：严密观察，安全护理，文明服务；

（3）出院时：交待事项，建立感情，定期随访。

4、加大安全管理力度

制定切实有效的安全管理措施。安全是保证科室业务开展的重要环节，因此，每位职工必须树立牢固的安全意识，树立强烈的责任感和事业心。

①定期进行安全教育，做到制度化、经常化。

②定期对病历进行检查和评估。

③定期对安全隐患进行检查和评估：

定期板报宣传，空前“联合国糖尿病日”成功举办，加大糖尿病的宣传教育力度，使广大糖尿病患者从基础饮食做起，更好全面控制血糖打下坚实基础，并加强回访，使患者得到关爱，认可医院、大夫。

1、继续实行护理质量管理体系，坚持执行检查、考评、反馈制度，设立质量可追溯机制，确保各项护理质量达到标准要求。

2、重点监督护理核心制度的执行情况，加强对管理，定期对护理缺陷、护理投诉进行归因分析，从中吸取教训，提出防范和改进措施。

3、重点加强对新上岗护士、低年资护士的技术考核。制定出年度护理人员培训考核计划和护士规范化培训计划，采取各种措施认真组织落实。

4、进一步规范护理操作用语、告知程序和沟通技巧，培养护士树立良好的职业形象。

5、充分发挥临床护理人才的优势，提升护理队伍科研水平和技术创新能力。

继续沿着突出专科特色，发挥优势，以完善综合服务功能为目标的发展思路，把科室做大、做强。

（1）继续加快糖尿病科建设步伐。把有发展前景、有上进心的优秀人才配到省级医院进修。

（2）倡导多科室的参与合作，采取协同攻关、优势互补，推动相关学科的发展。

（3）充分利用好我院的现有资源，尤其是辅助检查，把内科的常见病、多发病及时诊断清楚，让老百姓少花钱就能看好病，从而提高科室的信誉度。

（4）大胆创新，把进修学来的新技术用于临床实践。

“诚信服务、爱心服务”还没有成为每一位出国留学员工普遍认同的价值观，没有更好地处理好各种医患关系，医患纠纷时有发生。科室的行政管理、经营管理水平仍有待提高，专科影响力也有待提高，医疗护理技术仍然未被广泛认同等等。

总之，回顾过去，展望未来，内科全体医务人员有信心有能力把我科建设成中医院最大最强的精品科室，能在医院光辉灿烂的发展蓝图上抹上浓墨重彩的一笔！

**年度考核个人总结简短 年度考核个人总结版篇四**

20xx年的到来，年度考核表里的个人总结，相信有很多人需要写，下面提供一篇年度考核表个人总结。

一年来，本人能在思想上按党员标准严格要求自己，较好地完成了领导安排的各项任务，现将工作学习情况作自我总结如下：

认真学习党的基本方针政策，时刻牢记为人民服务的宗旨，明白自己所肩负的责任，在工作中起模范带头作用，做广大职工的表率，同时，认真学习相关业务知识，不断提高自己的理论水平和综合素质。

本着积极、负责的态度，认真遵守各项规章制度，带领全体员工按年初上报预算完成了厅办公区及家属区房屋及水电部分的修缮和改造任务，厅确保了厅机关三栋办公楼，七个住宅区的水、电、暖的供应和畅通、以及七部电梯的正常运行。完成了全厅锅炉、电梯、消防等重点部位设施设备的维护保养及年检工作，全年没有发生任何安全责任事故。积极完成了领导及办公室临时安排的其他各项工作。

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，时刻牢记党员的责任和义务，严格要求自己，虚心向周围的同志学习，对难度大的工作，敢于迎难而上，以自己诚恳的态度和务实的行动赢得领导和群众的信任。

虽然我在20xx年的工作中取得了一定的成绩，但我深知自己还存在一些缺点和不足，在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，加强理论学习，提高文化素质和各种工作技能，发奋工作，积极进取，把自己的本职工作做的更好。

**年度考核个人总结简短 年度考核个人总结版篇五**

在过去的一年里，4s点销售部在集团公司的正确战略部署下，通过全体人员的共同努力，克服困难，努力进取，与各公司各部门团结协作圆满完成了销售任务。

一、销售目标完成情况

在公司领导层的正确指导下，有针对性的对市场开展了促销活动，人员建设等一系列工作，取得了可喜的成绩。车辆总计销售1690台、精品销售额496.4万、保险销售额484.5万、车贷手续费及返利43.1万、临时牌销售19.85万。

二、目前存在的问题

经过以及吨的磨合，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。销售人员掌握一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想，相关部门的协作也能相互理解和支持。目前总体来看，销售部目前还存在较多问题，也是要迫切需要改进的。

1、销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，自觉性不强。

2、对客户关系维护很差。销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。手中的意向客户平均只有40个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动销售不佳。

3、销售流程执行不彻底监督不到位，销售组长的管理职能没能化的发挥，服务意识没能更好的提升，导致部分销售顾问形成固化模式。销售部目前组员，内勤，主管的互动沟通不及时，不能保证及时，全面了解状况，以便随时调整策略。

4、销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

**年度考核个人总结简短 年度考核个人总结版篇六**

一年来，本人遵守学校各项规章制度，热爱学生，团结同事。努力钻研业务知识，虚心向有经验教师请教，通过自己的努力取得了不错的成绩，现汇报如下：

积极参加教研活动，严格按照学校要求，积极学习《新课程标准》等内容，积极探讨、交流信息技术课教学目标、方法和教学过程设计。努力培养学生信息素养，提高学生获取、处理信息能力。在教学之余，我也注重自身发展进步。除了听课、评课、参加教研组教研活动外，我还注意到要自学。从思想上，时时刻刻提醒自己、自我反思、自我提高思想境界；从行动上，积极参加省市举办的各种形式的培训、学习，利用一切可利用时间补充信息技术知识、提高自身信息技术素养、教学技能等。

作为教师，教学工作是主要的，但除了教学工作外，下半年我和老师还协助书记完成团委的各项工作。半年的时间让我逐渐适应了新的工作环境，我时刻提醒自己新的岗位有新的责任。

这一年是充实的，从新学期开始成立新的学生会、组建新的国旗班、组织好每期的黑板报评比和主题班会的开展、组建了校园文明规范小组；到营造校园文化氛围定期更换宣传橱窗、再到配合校庆筹备组认真完成分配到的各项工作，除了这些常规的工作，团委在这学期还开展各项特色活动，像摄影展、征文比赛、元旦晚会等，丰富学生的课余生活。

另外，团委还组织了学生参加各种特色的活动，重阳节组织学生代表赴市福利院慰问孤寡老人培养学生的敬老爱老的意识；多名同学在市和校园艺术节中获奖；在多名学生的作品在报纸上发表；组织参加了市的校园达人秀比赛等，这些比赛和活动让学生充分展示自己的才华，提升他们的综合能力和素质。

今年学校的一些其他事务我也能保质保量的完成，如学校网站的更新、每次大型质量抽测的阅卷工作、毕业证书的打印、高考志愿的填报、体检数据的录入等，有时候为了赶时间甚至加班加点，但我尽量在完成教学工作的同时，把这些工作做好。

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