# 2024年个人岗位工作总结(八篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-07-04

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**个人岗位工作总结篇一**

销售 2.5亿元，超额完成目标计划(2亿) ，目标完成增长率为25%

二、目标完成过程中的经验总结

(一)、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

(二)、今年是公司的创利年，但事实上创利没有想象的那么好。主要有以下几个方面的因素：

1、 质量问题偏多。

众所周知，化纤本身，是具有一定危害成分的，特别是化纤为原料的衣服制品等。所以，质量问题，是化纤销售好与坏的一个非常重要的因素。化纤有很多种类别而且不同种类的化纤的危害性不等。需求商家和消费者对化纤的购买方面，对质量的需求远远大于对价格等其他因素的需求。而我们从反馈的信息来看，质量问题还是存在着，商家对于化纤的质量要求非常高，这直接影响着商家对供应商产品的信任度和购买力度以及订购忠诚度。

2、 竞争比较激烈，其他企业价格对比悬殊。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了创利方面的压力。

3、 应收款偏大

受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

三、对20xx年工作的计划

我部门20xx的的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，保证质量，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好20xx年度的销售工作计划任务。

(一)、总体销售目标 3亿

未来一年，我们销售部预计销售目标达到3亿，实现名副其实的创利年。

(二)、未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处

1、质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。

在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多商家熟知，是产品的质量在商家中形成一个良好的口碑。

3、 加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

4、 多面的销售渠道，发展更多的销售平台

除了最原始的销售渠道之外，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局;同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、 随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

6、 提高销售部人员自身的工作素质

提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自己的工作能力和专业素质：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系;

(2)不断总结自身的工作，改进自身的工作方法，加强工作中所涉及到的专业知识的学习，及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理;

(3)及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要;

(4)做好售前、售中、售后服务。

过去一年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。今天，新的一年，我们站在一个新的起点，面对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们上级的信任和指导，依靠领先的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。

我们深信，在公司的正确领导下，只要我们销售部门全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务，让20xx年成为名副其实的创利年!

**个人岗位工作总结篇二**

作为物流管理专业大二的学生，我一直以为学生时代的时间是很充裕的，但是当我真正到企业去实习了一个月后，真的让我感慨万千，第一天步入新宁的场景仿佛就在昨天，时间过得很快，不知不觉已经到了实习的尾声，在我离开的时候，我也装着满满的收获。

在我们正式进入工作岗位之前，成都物流双流捷通有限公司对我们进行了为期三天的入职培训。在短期的培训中，我们对新宁的各个部门进行了学习，如客户部、关务货代部、运输部、仓储部等，对物流的各个工作流程也有了概括的学习，为我们的实习工作奠定了良好的基础，为我们完成实习工作做好了充分的准备。

培训结束后新宁负责人给我们分配了不同的岗位，安排了不同的职务，而且各自都有\*带着。我被分配在仓储部，作为仓库管理员。仓库管理员英文是storekeeper。顾名思义就是通过对仓库物品的管理发挥好仓库的功能。按规定做好物资设备进出库的验收、记帐和发放工作，做到帐帐相符。随时掌握库存状态，保证物资设备及时供应，充分发挥周转效率。

定期对库房进行清理，保持库房的整齐美观，使物资设备分类排列，存放整齐，数量准确。实习中，我主要是对仓库库存货物进行管理，按规定工作流程对物料收发清点，查验数量，并操作公司wms系统，对实际的仓位、数量等在信息系统里进行改动，保持实际仓位与系统一致，记录库存状态，对仓库物料进行有效的管理。

在学校，通过对物流管理专业的学习，我对对物流的定义,基本功能,各个作业流程有了一定的理论基础;在实习中，我将理论与实际的操作相结合，在不断的实践中提高自己运用知识的能力，了解物流的特点，主要设备和作业的流程，积极学习在学校不能接触到的各种实践知识。

在实习过程中，我接触到了新宁公司的仓库管理系统即wms，我清晰的认识到，信息管理在物流公司中的重要性。仓储物流管理信息系统是在对仓储物流业务企业进行详细调研及需求分析的基础上，结合先进的仓储物流管理理念，以仓储运作流程为核心，以物流信息技术为依托开发的仓储物流企业信息管理的人机交互系统，具有仓储物流信息收集、储存、加工、转换及辅助决策的功能。

我对仓储有了全新的认识，掌握了一些比较实际的操作技巧，加深了我对仓储作业流程的理解，同时我们也要积极的学习信息技术，知道掌握信息知识，才更有利于我们的就业。

经过这个月在新宁电子仓库的实习，我不仅学习到了很多在课堂上无法触及的实践知识，更重要的是我深入企业去了解了物流的工作，开阔了我的视野，充分认识到了为期一个月的实习对我们的重要性和必要性，让我对物流行业有了崭新的认识。

在不断的实践与反思中，让我真正认识到了学习上的不足和专业知识的欠缺及局限性。作为库存管理员，我每天的基本工作就是对入库物料进行盘点和每日物料卡账进出明细的记录与定期盘存。在此期间，我学到了宝贵的工作经验，作为一名库存管理员，必须对物料的流动清楚，必须仔细核对料号和数量，必须保存好库存的物料。

同时，在实习过程中，我学到了很多，让我受益匪浅。第一，我了解了工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，团队精神是非常重要的。电子仓库的每个人都有自己的工作，比如说a同事接下入库单b同事就开始备单拣货c同事就对物料进行扫描等等，每一个工作都是物流环节中的一个必不可少的程序，合理的分工也让大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。

在以后的学习中，我会积极学习自己的专业课知识，参加社会实践，在实践中去发现问题，解决问题，并找出自身的不足，再有针对性的去提高自己。我们要以过硬的专业知识和实践能力去竞争去弥补自身的不足，只要我们能一直以良好心态和状态去充实自己，就能给自己多一分希望，多一分机会，在物流行业中找到真正属于自己的成功。

第二，作为物流人员，保持细心是很重要的条件。作为库管员，必须仔细的盘点物料，包括料号和数量，看起来很容易，却需要耐心和谨慎。每一个物料的料号的区别有可能只是一个数字的差别，但是如果看错，那盘点的结果就会出现问题，更无法说掌握库存物料的准确动态了。

但是仓库的物料确实会出现赢亏问题，每次有一些物料差一两件，就必须在仓库里找，有时候很幸运就能够快速的找到;但是，有些物料就确实缺少了一部分。很认真的盘点查货，确实也找不到，让我真的很苦恼。我觉得出现这样的情况，一定有人的原因，但是也很大程度上体现系统的问题，目前多数物流工作过多依靠人力，没有相应的配套设施，机械化程度较低，这一定程度上不利于保障物流配送环节的准确性、高效性。

另外出库数量也是人为统计，出错几率也大大的提高，我想仓库门口如果能够根据单间商品质量配备相应精确度的称重设施，就可以高效确定出库数量，保证出库商品数量的准确，出错后确定出库数量准确，在出库环节排除错误的可能性。

第三，努力学习各个学科的的知识，为我们以后的工作奠定良好的基础。我们的专业课包括仓储、国际物流实务、运输、供应链等等，虽然实践是检验真理的标准，但是，理论的学习能够让我们更好的去理解，更好的将理论与实践相结合，对我们的工作也是有很大的帮助的。

同时，也要注重对英语的学习。在新宁的电子仓库，我的师兄向我介绍了物料的出库邮件和出库单，我发现邮件由仁宝公司的高层管理人员发到新宁公司，但最值得注意的是邮件是用英文写明的，也就是说在物料出库之前，我们首先就要认识出库邮件，再进行后续的工作，那时，我觉得英语真的是无处不在，注重英语的学习是多么的重要。师兄告知我，邮件每次具有固定的格式，出库邮件几个单词会进行标明，以方便物流人员进行出库物料的工作。

我真切的意识到，英语的学习是多么的有必要，当我们出去工作时，学习英语似乎都变得不切实际的想法了，所以在学校学习英语的时候，要珍惜学习英语的机会，不断提高自己的能力，不断的进步，让自己适应逐步发展的社会环境。

第四，在实习中，我做的是库存管理员的工作，在实习之前，我没有接触过，但是，实习后，在\*和师兄的教导下，我对库存管理员的相关职责也有了一定的认知。物料管理须按照几点原则:先进先出,物以类聚,三账(实物,卡,电脑账)合一.物料按规定存放等。仓库流程分为:进料流程,发放流程,库存品管理等。仓库管理员还要负责仓库的物料保管、验收、入库、出库工作等。在工作过程中，提出仓库管理意见及物资采购计划，在批准后贯彻执行。严格执行公司仓库保管制度及其细则规定，防止收发货物差错出现。

入库要及时登帐，手续检验不合要求不准入库;出库时手续不全不发货。合理安排物料在仓库内的存放次序，按物料种类、规格、等级分区堆码，不得混堆和乱堆，负责定期对仓库物料盘点清仓，做到帐、物、卡三相符，协助物料主管做好盘点、盘亏的处理及调帐工作。负责仓库管理中的出入库单、验收单等原始资料、帐册的收集、整理和建档工作，及时编制和按时上交相关的材料收支存报表，及时准确地登记材料明细分类帐簿。

以往对于物流管理概念的认识，仅仅是停留书本知识的介绍，对于物流的本身感到很神秘，难以想象现实中的物流业和心目中的物流业有哪些不同之处。从书本中学习到物流，知道它是集运输、储存、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能实施的有机结合。但在实际操作中却没有想象的那么简单，通过这一个月的实习，对于物流仓储、配送管理有了更加深刻的认识，突破了书本上抽象的理论知识，充分认识到实际操作中的繁琐步骤。

感谢学校给我提供了学习、实践和交流的平台，让我在实践中真正做到了理论与实践相结合，深化了对现代物流理论的理解，进一步体会到理论与实操的差别，也体会到理论与实践结合的乐趣，让我感到了一种满足感，觉得自己能够从中获取真正有价值的知识与技能。希望在今后的学习和实践过程中，我都能将所学知识学以致用，更深的了解和认识物流、运用物流。

不断的学习，不断的总结，不断的流汗，中间的艰辛相信是每一位踏上工作者的历程,短暂的实习生活过去了,在今后的工作中还会遇到许多新的东西,这些东西往往会带给我新的体验和体会,好奇心强的我,我坚信:只要用心发掘,勇敢地尝试,就一定会有更大的收获和启发的,也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的知识和宝贵的经验文档资料库.回顾实习生活,感触是很深层的,收获是丰硕的.它使我在实践中了解了社会,学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野,增长了见识,为我即将走向社会打下坚实的基础,更达到了学校为我们安排这次实习的目的.

总的来说，我的实习生活还是很成功的,在这段时间里我知道了自己的工作能力,知道自己需要在那些方面需要补充,知道自己以后的路该向那里走。这段企业实习的经历也告诉我能力和知识是同等的重要。没有足够的知识是很难在这样一个知识经济时代立足的,而知识主要来源于校园;有了知识不能转化为自身的能力也是没用的知识。

在实习的时间里,我们脱离了学校的庇护,开始接触社会、了解我们今后工作的性质。不但让我增长了专业知识,还学习到了不少为人处是的方法,很快我将踏上人生新的征程。在新的征程上,我将把“做好自己,才能创造更好的未来”作为我人生的座右铭。

**个人岗位工作总结篇三**

会计实务工作中有各种各样的岗位，尤其在大公司，岗位划分的更细致，根据常见的会计岗位，我总结了各岗位会计的主要工作内容。主要是思路，希望与大伙交流并分享经验。

一、税务会计

1、对每月国、地税正常应去办的经常性业务做一个笔记，理顺每月正常业务，临时性业务有个记录，做完后也要有个标记。正常业务每月都看一下笔记，这样防止漏项。

2、认证专用发票或运费发票时自己每月弄一张纸，每次认证通过的发票份数都写到纸上，月低与主管税务机关清单核对（份数与可抵扣税额），也便于随时统计已认证份数。

3、说说认证吧，一般来说增值税一般纳税人，现在都是在发票开具之日起90天内认证，所说的90天不是按整月计算的，而是按一天一天算的。

比如我们是销货方，购货方取得增值税专用发票时如发现我销货方所开具发票上列明的他方基本资料有误，如果购货方未认证，需购货方出具一份情况说明，我方主管税务机关才予以批准我销货方当月作废或次月开具红字专用发票。

如果购货方认证后，要求退票，需购货方主管税务机会出具一份进货退出证明单（退货证明），我销货方主管税务机关才予以批准当月作废，或次月冲红。

4、通用税收缴款书（税票子）税局开具，只要在征期内缴纳就不用作废重开，但开户行要求在两天内缴纳，所以如果加盖不清晰，银行不给走的话很麻烦，银行一般都用第二联核对印鉴，所以这种一份单子有好几张的情况，银行核对哪张，就把哪张加盖的更清晰些就可以了。抄报税时如果出现一点点小的差头儿，结果就会多往反于税局和单位之间，所以加强细节，减少差错出现。

二、工资会计

在取钱分钱的时候，回来分钱时有两点：

1、成“达”的一定让取钱的办事人员当面数一下，是否是100张每达。谁都不差一张两张的，但当面不查清，过后少个一张半张的事儿不好。

2、对准铅笔数，在奖金表上用铅笔数注明取钱部门要取的合计总金额减去扣款。就是要标上净额，因为有好多表格数值累加得来总数，有时还要减去扣款，发钱时人多比较忙乱，没时间一一核对，所以提前写好铅笔数，比如铅笔数写好x元，办事人员来取钱时就让他查好x元，如果回去后数碰不上用铅笔数来找，铅笔数代表发到手的金额。金额都要提前算好。

到单位时碰一下钱的总数，如果此时与要发的金额对不上，说明在银行与回来的途中的错误，如果总金额对上了，分到最后分多或分少了钱了，那说明是分的过程中的错误，去银行取钱之前一定要先算准取回来的数＝发到各部室、车间的净数。

三、材料会计

这些理论上是没有的，不是借，不是贷，而是实践中得出来的。

1、稽核是每月最日常的工作，每月原材料月末稽核，业务量很多，在去库房稽核的过程中一定要看准料单上的数字，如果不清楚一定要描一下，如果回来后看不清要用于加减的那一联的单子的金额，最后肯定碰不上大数，材料按计划价入库的时候就没办法碰上数。切记一定要描。

2、抓对，每月计划成本法核算下的料单要抓对，采购部的那联与大库稽核回来的那联要抓队（一式几联是复写来的，所以号码肯定是一致的抓对），如果采购部的联次有，而大库的联次沒有就是说明大库没有验收，或材料没到，就挂在途。如果采购部的联次没有，而大库的联次有，那肯定是暂估的联次，发票未到，而材料到了，要暂估入库，次月冲暂估，发票来时正常入。抓对可以按号码分，如单子号码为658320，就看百位和十位數字，即32，把32的单子放到一起，同样33的或34的85的，说的是百位和十位数字一致的都放在一起，摆一桌面，最后一堆一堆的抓，这样抓对是最快的，当然了，我说的这种是业务量较大的情況下，如果业务量小的话怎么抓都有理。

四、往来岗位：应收、应付、其他应收、其他应付、预收、预付（往来会计）

企业最日常的业务就是付款了，付款可以有以下几道严格的审批手续，这样付款环节会更加严密。

1、审有无合同，没有采购合同肯定不予付款。

2、审年初有无计划，如果年初各部室、车间没有计划的话肯定不予付款。

3、审以前有无往来关系，以前付款后，销货或提供劳务的收款方的收款收据是否开具，前款未清、后款不付，前款应收回的收据未清，后款不予支付。

4、借款单上有无相关部门及财务部领导签字，签字不全，或借款单填写有误者不予付款。

5、看往来账上此户的账面贷方数是否大于要付款数，因企业一般都是批量付款来发票时，

借：材料采购等科目

应交税费——应交增值税（进项税额）等科目.

贷：应付账款——xx户

付款时：

借：往来

贷：银行存款

如果不看往来账上贷方金额是否大于付款数，就很有可能发生多付款，即成为预付款，债权。如果当月末前采购部门承诺发票肯定能到的情况下可以考虑先付款，否则不行

五、总账会计

一般来说总账会计要做好以下几的方面的工作：

1、搞好财务核算，严格执行各项经费开支标准。

2、负责各项会计事务处理，正确设置会计科目，数字真实凭证完整，装订整齐，字迹清晰，报账及时。

3、及时正确编制会计报表，账表相符，认真分析，有情况要说明，按时上报。

4、经常检查收支情况，分析费用升降原因，提合理化建议，及时向领导反映本单位经济活动情况。

5、严格执行结算纪律，及时清理债权债务。

6、做好会计档案管理工作，做到安全、保密。

7、认真贯彻执行《会计法》、《企业会计准则》及财经纪律的有关规定。

**个人岗位工作总结篇四**

初来北京时很迷茫，不知道自己合适做什么样的工作。很幸运进入的第一家公司，从前台做起，后来接触到了销售助理一职。从刚开始的手忙脚乱到顺心应手，渐渐的喜欢上了这份职业，也觉得自己很适合这份有挑战的工作。

做了多年的销售助理，从中学到了不少，也了解了很多，在不断的累积经验中，也从中悟出了一些做事的心得。

一、万事开头难。每种行业对销售助理的要求和工作性质是一样的。所以当接触到新工作的时侯，一切都要重新来过。从熟悉环境到熟悉产品，工作程序都需要有个过程，不过这个过程不会给你太多的时间，这都要靠自己本身的努力了。

二、沟通很重要。这么多年的工作让我觉跟领导，同事，各个部门之间的沟通是必不可少的。沟通好了，会让大家的工作很顺利的进行，减少错误的发生。

三、 做事的条理性。助理工作其实需要做很多繁锁的事，而且会遇到突发的事情，这就需要对所做的每件事作出合理安排。轻重缓急要分清，不能将重要的事情遗忘和耽误。我现在已经养成了一种习惯，每天睡觉前都要将今天或明天所要做的事都在脑子里过滤一遍。

四、 时间观念要强。当领导和同事需要在规定的时间让你把事情做完的时候，一定要遵守这个时间概念，提前做好是最好的，如不能按时做好，一定要跟别人沟通。

五、超前意识。就是要把有些事想到前面去做好，就比如当你决定明天要喝茶时，今天就提前把茶叶买好，这样做不会手忙脚乱。

六、与客户打交道。做销售助理有时是需要跟客户打交道的，这时候不能因为你的服务，使客户对公司的产品和形象不满意，让销售员的前期工作白做了，所以，对于处理与客户之间的关系是非常重要的。

七、 尽量把事情做得详细一些，对后续的工作也能起到一定的帮助。助理的工作其实不是一成不变的，有时能遇到一些突发的事情，这就需要有应对能力和经验了。

**个人岗位工作总结篇五**

经过一年来的不断学习，以及同事、领导的关心和帮助，我已完全融入到了龙泉寺这个大家庭中，个人的工作技能和工作水平有了显著的提高。现将我一年来的工作情况简要总结如下：

一、以踏实的工作态度，适应办公室工作特点

办公室作为企事业单位运转的一个重要枢纽部门，是单位内外工作沟通、协调、处理的综合部门，这就决定了办公室工作繁杂性。由于我们办公室人手少，工作量大，我和两位大姐共同协作、共同努力，在遇到不懂得地方及时向她们请教学习，并优质高效的完成领导交办的各项任务。在这一年里，遇到各类活动和接待，我都能够积极配合做好后勤保障工作，与同事心往一处想，劲往一处使，不计较干多干少，只希望把领导交办的事情办妥、办好。

二、加强学习，注重自身素质修养和提高

记得局长每次开会都说：“固步自封，夜郎自大”这个成语，虽然这只有八个字，但所表达的意思却是深远的，要求我们必须具有先进的观念，要用科学发展的眼光看待一切，才能适应景区未来的发展。因此，我通过网络、书籍及各类文件资料的学习，不断提高了自己的政治理论水平。工作中，能从单位大局出发，从单位整体利益出发，凡事都为单位着想，同事之间互帮互助，并保持融洽的工作气氛，形成了和谐、默契的工作氛围。

另外，我还注重从工作及现实生活中汲取营养，认真学习文秘写作、景区建设与发展、宣传推介、档案管理等相关业务知识。同时，虚心向领导、同事请教学习，取长补短，来增强服务意识和大局意识。对办公室工作，能够提前思考，对任何工作都能做到计划性强、可操作性强、落实快捷等。

三、坚持做事先做人，努力做好日常工作，热心为职工游客服务

为了做好日常工作，热心为全局职工及游客服务，我做了下面的努力：

1、出勤方面，每天都能提前十到二十分钟到达办公室，做好上班前的相关工作准备，并能及时打扫两位领导的办公室等。

2、公文处理过程方面，严格按照国家事业单位公文处理办法中所规定的程序办事。发文时，能严格按照拟稿、核稿、会签、签发、印制、盖章、登记、发文等程序办理;收文时，按照收文登记、拟办、批办、分送、催办、立卷、归档等程序办理，没有出现错误的公文处理事情。

3、纸张文档、电子文档的归档整理方面。在工作中，我特别注意对纸张资料的整理和保存，将有用的及时保存、归档，对于没用的及时销毁。因为很多文字性工作都是电脑作业，所以我在电脑中建立了个人工作资料档案库。并于每周星期五把工作过的资料集中整理，分类保存，以便今后查找。

4、关系处理方面，在工作上能做到主动补位。并能与其他各科室人员加强沟通，密切配合，互相支持，保证整体工作不出现纰漏。在工作中我自己确定了一条工作原则，属于自己的工作要保质保量完成，不属于自己的工作范围的配合其他人员能完成的也要按时完成，做到了主动帮忙、热情服务。

5、制度建设方面，以“科学管理为主，人性关怀为辅”的理念。为了加强对人、财、物、法、环的管理，在新任局长上任不久，根据会议精神集中精力对各项管理制度和岗位职责等二十几项制度进行了全面修改和完善，突出制度管理，严格照章办事，为管理工作的制度化、规范化作出了一定贡献。并且，这些管理制度的完善，充分体现了对事不对人的管理思想，使局内各项工作井然有序。

**个人岗位工作总结篇六**

不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了清风集团，成为了一名置业顾问。说到成都清凤集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力非常雄厚，所以我很荣幸自己能加入我们销售--代表集团形象直接面对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自己!今天我的年终总结是对上半年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的非常棒，这些归功于我们的前辈。那我呢?其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自己以及公司的前途和前景还是非常看好，可以说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者!了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自己的工作平台也是很重要的，当然我选对了!

在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自己的家是我们作为置业顾问应尽的责任，做自己的工作不仅要对自己的工资负责，更要对自己的顾客负责。可以这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅是买卖，更是对自己的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多对比之后再来决定的，所以这个时候我们的工作能力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢?当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了考虑的因素，需要我们去协调、去综合。一般来说销售工作中往往会存在以下的失误和问题：

1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰;

2、自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定;

3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。

4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。

5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。

6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以最好做到从容面对。

总结不仅要回顾过去，还要展望未来。对当前的形势现状与未来的发展我们还要进行客观深入的分析：

1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

2、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。在下半的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大程度的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自己的任务标的，同时改善自己的销售成绩，要做到：

1、明确工作的主要思路。战略决定命运，思路决定出路，良好的业绩必须要有清楚正确的思路的支撑。否则人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远;

2、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标;

3、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

做到以上观念上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在不断壮大，不能让自己落伍，更不能让自己淘汰，所以我把下半年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自己成为最伟大的推销员!

**个人岗位工作总结篇七**

能来到北农大我着实感到高兴。北农大不仅为我们提供了展示自我的平台，而且也让我们学会许多做人做事的方法。在这短短1个多月的时间训练中，原本性格内向见人就脸红的我到现在能够在客户面前自信从容的交谈。可以说在这段时间里很明显的能自我感觉到有很大的进步。在感叹这种拉练练人的神奇魔力之时，我也在拉练的过程中有着深深的体会。

第一、做好业务员。如何做好业务员?首先要极度热爱自己的产品，要懂得自己的产品，在熟练掌握产品信息的同时也要有扎实的营销知识。能够有效地了解自己所在区域的预混料的销售用量、饲料厂家、消费习惯等;再次要拥有良好形象，知社交礼仪，其一有利个人提升，方便交往应酬，其二有助于维护企业形象。

第二、做好进军策略。

1、做好市场调研：我们调查的区域主要面向农村，要了解当地的饲养习惯、使用的饲料品牌、用量、价位、品质和引入渠道，客户的饲养规模、类型、结构等。

2、仔细分析，选定目标市场：通过市场调查寻找适合自己的市场，在掌握重要信息的情况下，对目标客户实行重点“打击”，同时遵行先易后难原则。

3、做好技术服务：技术指导与产品实际使用效果的现身说法是最经济最有效的营销方式，这点我深有体会在我本队飞虎队的王辉平老师和揭印文老师的表现尤为明显。

4、做好材料准备：在走访客户之前要把自己的材料准备好，这包括：名片、样品书等。除要对自己的产品有深深的了解，还要对自己的材料要研究开透，当客户在翻阅自己材料是能够做到详细解说。

5、其他注意事项：①寻找潜在客户;②满足客户的要求(无理或过分要求除外);③做好客户回访工作等。

第三、深刻感悟。

1、要有吃苦耐劳的精神，只有吃别人不能吃的苦，才能赚别人不能赚的钱;

2、要有职业道德，有信誉，讲诚信;

3、要有良好口才，要说服客户购买自己的产品，除了产品有竞争力的质量和价格外就看业务员的嘴怎么去说，怎样让自己的语言既有艺术性又有逻辑性;

4、具有顾客意识做好客户的挡案和关系管理;

5、要有创新精神，要打开自己的思路，利用自己独特的方法打开市场;

6、拥有好的心态，积极、主动、空怀、双赢、包容、自信、行动、学习、诚信等;

7、具备基本素质，敏锐机智、数理能力、正确思考、持之以恒、积极进取、雄心壮志、诚实正直、满怀信心等;

最后感谢北农大给我一个锻炼平台，感谢领队、队长及各位同仁的关心帮助。我相信我们的团队是最优秀的，希望我们都能同北农大这艘无谓战舰长空破浪，勇往直前。

**个人岗位工作总结篇八**

到今天三个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。我于20xx年四月二日成为公司的试用员工，根据公司的需要，目前在国盾公司传媒部门担任销售专员一职，负责传媒部门销售助理的工作。虽然到国盾传媒公司只有短短几个月的时间，但从来公司的第一天开始，我就把自己融入到国盾传媒这个团队中来了。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，具有工作热情;性格开朗，乐于与他人沟通，有很强的团队协作能力;责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作;但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员的转变。

现将这几个月试用期间的工作和学习情况总结如下：

一、 试用期期间工作

在实习期间，我是在传媒部门学习工作的。传媒部门的业务是我以前从未接触过的，虽然和我的专业知识有联系，可也有一定的差距;但是在部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司和部门的整个操作流程。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;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，希望能尽早独挡一面，为公司做出更大的贡献。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，在处理各种问题时学着考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

业务方面的工作

1. 子夜时段项目

在子夜时段准备初期，内容由房产信息变为婚恋信息，在整个婚恋信息的产业链中，首先将夜间时段的切入点确定为婚介行业，我是主要负责线上的市场调研工作。了解到南京婚介行业的分布情况，并汇总了各大婚介公司的相关资料，同时对婚介行业的政策法规进行了详细调研，了解到国家对婚介行业的要求，对销售组调研具有一定帮助。除了针对婚介公司调研之外，还对婚介产业链上的相关公司进行了调研，如婚纱影楼、婚庆礼仪、蜜月游等，形成了一些汇总资料。

通过对收集到的资料进行整理分析，得出从一个容易入手且是热点的项目入手，因此对栏目的内容和形式有了较大的调整。最后敲定栏目内容为职介单位实用性强的用工岗位信息。

随着时间在一点点流逝，九月份，子夜时段栏目的内容和形式已经确定，到现在与电视台合同的签订已经完成，与智联招聘以及制作公司的深入工作也正在顺利进行，宣传工作也在进一步跟进。在南京的生活频道，《职业早安排》栏目将于16号开播，同时其他频道也要把百姓关注的热点信息搬上银幕，把《都市夜航》打造成一个综合的品牌栏目。按照国盾公司的总体规划进行运作。为收集信息和建立平台打造坚实的基础。

2. 华泰项目

根据传媒确定的调研目标，前期我主要负责针对华泰现状和证券行业的调研工作。

3. 印章媒体项目

随着“商务领航——政企e通”项目的全面启动，针对政企e通的宣传方面，我参与了在ca的政企e通的媒体沟通会，与南京平面媒体经济方面的记者建立初步关系，与李桂荣一起关于督促快报记者在快报上发表关于政企e通的宣传稿。现代快报已发表完成。

经过这几个月，我现在已经熟悉了公司的工作环境，从整体上能够把握公司的运作流程。虽然还不能够独立处理公司或部门的一些具体项目业务，但是我相信这是一个需要积累的过程。所以鉴于这些不足之处，我在处理问题的经验方面还有待提高，团队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。

管理主要工作：

我作为销售组的一名成员，同时承担了部门内部的内勤工作。

1.流程制定：配合张清、季海强完成市场调研流程、电话拜访流程、登门拜访流程的制定。

2.年度计划：参与传媒年度计划制定。从为年度计划制定框架开始，具体分为这几块：背景描述、传媒20xx年目标、现状分析、实施策略、实施步骤、实施计划、财务分析、所需的资源与支持。明确各项目的运作目的，对年度计划进行修改。从国盾公司的规划和传媒的规划出发，明确传媒在国盾公司的定位。20xx年各项目的实施目标。

3.部门会议会议纪要：前期完成了每次会议纪要的编写。每次的会议纪要，确定会议纪要的流程，可以提高会议开展的效率，明确会议议题，能让自己投入到会议的开展中去。在整理会议纪要的时候，能提高自己的总结概括能力，对自己的工作任务、内容等也有较深的认识。

4.日报汇总：前期完成了每天日报的汇总工作。每天的日报汇总，在看其他同事的日报的时候，可以更明确地了解日报该怎么写。同时整理发现的问题和学习的内容。

5.预算制定：前期完成每月办公用品预算和财务预算的制定。

6.每日出勤表：完成了每天的出勤表的制定。

7.值日检查：完成每天的值日检查。

二、 对国盾规划和传媒规划的理解

对国盾规划理解：

从公司的战略定位，战略目标来讲，江苏国盾是一家以电子政务为切入点的信息运营商。从事电子政务建设以获取法人与自然人相关信息;通过信息运营产生新的商业模式，逐步进入相关行业中介、物流、销售、生产等领域。从政府角度而言，电子政务包含三个层次，一是政府机关内部的办公自动化，二是政府上网工程，政务信息在网络上发布，三是政府对外管理服务工作电子化网络化。所以，战略目标是一个长远的过程，需要不断的努力创新，开拓进取。

公司的目标是在二十年内成为世界一流的企业，其营业指标达到世界五百强之一。公司的愿景是：建立公共信息平台，让人们以最小的代价满足最大的需求。公共信息平台可以节约很多资源，节省人力，物力，财力，为企业或者个人谋取更多利益，满足最大的需求。我们所要建立的公共信息平台是公司进行信息收集和运营、以供人们进行信息使用和汇总的平台。建成公共信息平台本身不是战略目的，是为了达到愿景的一个手段，其目的是为了有效满足人们需求从而取得商业价值。

公司的价值观是要求每一个员工把工作当事业，拥有主人翁的心态，有明确的目标感和使命感，尽自己最大的努力等等。我认为一个有团队精神的团队才是真正成功的关键，不管遇到什么问题，我们一起解决。自己的努力是必须的，但只有团结一致，才有成功的可能性。

对传媒规划理解：

国盾传媒要做的不是传统意义上的传媒公司，她不同于现存的广告公司、制作公司、公关公司或者是媒体。我们是要把上述的公司整合起来，整合出一流的传媒公司。所以整合就是传媒公司的核心竞争力。那我们拿什么去整合上述的公司呢?国盾传媒不生产产品，只有靠创意和概念。我们生产创意，然后通过创意去整合媒体、广告公司、制作公司等等，最终获取利润，实现创意的价值。由此可见，策划好的创意，再对好的创意进行完美的包装，是国盾传媒的核心竞争力，也是我们业务的关键点。传媒的主要业务流程就是策划出好的创意，拿下政府和媒体资源，然后找合作方去实现，我们在中间起到调节作用。

虽然这个项目刚开始，但整体框架和目标定位已经很明确，并且有了具体的实施步骤，我对其的理解为在将来初步运营过程中先做传统媒体，积累运作经验，同时积累运作资金，再发展成新媒体并进行专业化运作，直至创新若干新的商业模式，为国盾公司的总战略方针服务。

三、自己的不足之处和需要改进的地方：

几个多月来，我在公司部门领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的不足之处：

1.思想上个人主义较强，随意性较大;

2.有时候办事不够干练;

3.工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够;

4.业务知识方面特别是与客户接触沟通方面没有足够的经验，所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。

四、转正后：

国盾传媒现在分为内容研究组、媒体合作组、营销策划组和统筹管理组。我是被安排在媒体合作组和营销策划组里，配合陈旻工作。媒体合作组的主要工作是媒体和政府的整合，以媒体为主，政府为辅，包括电视、报纸、杂志、广播、网络以及各种新媒体和广告及制作分包公司。政府资源公司有专门的部门整合，媒体组起到配合作用。营销策划组的主要工作是研究商业模式，理解消化内容组的项目方案，拿出行之有效的营销方案，解决如何向合作方推销项目产品，包括政府、媒体、合作方等等。考核标准：每年拿出多少有效的营销方案。在接下来的时间里，近期工作主要是从南京媒体着手，制定计划什么时间与什么样的媒体建立合作关系以及制作适合职介栏目的有效营销方案。

这是我的第一份工作，这几个月虽然时间不长，但我还是学到了很多，感悟了很多;看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。来到这里工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界,还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正自己的缺点，争取在各方面取得更大的进步。在此我提出转正申请，希望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我按期转为正式员工，并根据公司的薪金福利情况，在转正之后，工资能有所调整。恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

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