

2023年工作报告总结用语说 工作报告总结 (优质9篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

工作报告总结用语说 工作报告总结篇一

20xx年是播种的一年，也是收获的一年，在这一年里，有欢声笑语，也有辛酸泪水，有成功，也有失败。无论今年收获了什么，或者失去了什么，我们都将以崭新的面貌，充足的精神，勇敢的心去迎接新一年的各种挑战。

一、在各位入党介绍人的悉心指导与关怀下，各个入党积极分子在过去的一年里，理论水平与思想政治觉悟都有了很大的提高，进一步明确了对党的认识，端正了入党动机，并按照原来的预定计划，发展成为了五名预备党员，为党组织输送了五名新人，完成了原来的工作计划要求。

我们基层党组织，只有不断接纳并培养优秀的人员，使其能加入党组织的大家庭怀抱里，才能为我们党组织保持新的生命力不断注入新鲜血液。为了永葆党组织的战斗力和战斗力，对新接受的预备党员要严格把关，认为其确实具备了条件才发展。只要基层党组织在发展新党员时，对其可能出现的各种问题进行了全面的剖析，并认为其确实能为共产主义事业奋斗终身，入党动机端正的积极分子才能发展。

二、在这一年里，对预备党员进行了考察，对其理论水平，思想状况进行了全面的考察，考察其是否具备了正式党员的条件，是否达到了正式党员的要求。本支部在09年接受了一名预备党员的转正申请，经过支部大会讨论决定，认为其基

基本上具备了正式党员的条件，有为共产主义事业奋斗终身的决心，经表决决定接受该同志按期转为中国共产党正式党员。

三、在xx年里召开几次比较重要的组织生活会，对老党员进行整风运动，使其思想保持积极向上起到了很好的作用。如十一国庆期间，我国成立xx周年大庆，召开主题为“我爱我的祖国”的支部组织生活会，通过大家集体讨论过去xx年里我国发生的重大事件，发表自己的看法，以及自己从小经历了什么比较重要的事情谈起，抒发了各自的爱国情怀，并透露祖国在过去发生的重大变化。生活环境得到了改善，交通更加便捷了，信息渠道更加多样化了，人们的生活质量有了空前的提高。对来自农村的同学更能有深入的体会，国务院废除了农业税，而且种田还有补助，现在种田的农民积极性有了很大提高。通过这次的讨论，各位党员的爱国主义情怀又得到了加强，并使其充满了报效祖国的志气。

临近毕业了，大家都忙着找工作，适时召开“诚信成就未来”的主题生活会，使大家认识到诚信的重要性。从哲学的意义上说，“诚信”既是一种世界观，又是一种社会价值观和道德观，无论对于社会抑或个人，都具有重要的意义和作用。现在大家找工作，就要讲究签约诚信。这是对自己也是对企业的负责任的表现。只有每个人都严格要求自己，自己做好了表率，才能这样去要求别人，也只有通过的自己的表现去感染别人，才能达到别人信服的目的。

在新的一年里，对新的工作提出几点要求，第一，认真准备毕业论文的答辩，端正态度，做好充足的准备，为获得硕士学位做最后的冲刺；第二，还没有签工作的同学，再继续找适合自己的单位，不灰心，不放弃；第三，在毕业离校的最后一段时间，希望大家做好充足的准备，文明离校，文明走上工作岗位。

在这即将挥手告别美好大学生活、踏上社会征途的时候，希望各位同志都整军待发，以饱满的热情、坚定的信心、高度

的社会责任感去迎接新的挑战，勇攀新的高峰。

谢谢大家！

工作报告总结用语说 工作报告总结篇二

x年是我公司发展不平凡的一年，公司全体职工，在公司党委的领导下，认真贯彻科学发展观，在产品创新和管理优化的工作中，朝气蓬勃，锐意创新，不畏艰难，努力工作，支架生产、综采设备配套实现了突破，企业管理上了新台阶，推动了企业跨越式发展的步伐。是以科学发展观为指导，把“做的轻，干的精”的产品战略落到实处的一年。

在过去的一年里，第一党小组，在公司党委的领导下、行政、支部的领导下。认真学习、执行公司党委决议精神。按时、保质开展党小组的各项活动。小组全体党员认真学习了x年xx月xx日，在庆“七一”表彰大会上，总经理，在会上的讲话精神，领会精神实质，牢固树立“科学的企业生存观，科学的创新观，科学的管理观，科学的安全观”，是实现目标“产品创新、管理优化”，实现“做的轻，干的精”的产品战略。小组全体党员讨论发言积极踊跃，争做排头兵。并高质量地完成了支部安排的各项任务。小组全体党员在各项工作中，全体党员都能做到以身作则，处处时时起到模范带头作用，在班组建设中的活动中，取得了显著效果。做到困难有人帮，问题有人讲所负责区域内风气正，形成了积极向上的良好氛围。

工作思想、方法及经验：

步工艺的科学性，运用数理统计、pdca循环等科学工具，找出不足之处，实现工艺的改进与提高。开发部认真学习支架选型设计方法，尽快实现液压支架的独立设计；支架工艺的编制采取走出去请进来的方法，引进先进焊接工艺，尽快形成独立自主的、有我厂特色的焊接工艺技术；岗位创新就是要每一

个党员都要在本岗位上有绝招，有特色，形成一面旗，迅速形成本行业内的竞争优势，每个人都有了竞争优势，企业也就有了竞争优势。

与工人相结合，与实践相结合，为“做的精”贡献聪明才智。产品做的精，归根结底要落实到产品生产过程中，落实到生产的每一个细节，细节做好了，整体才能做好。所以，作为工程技术人员中的党员，必须深入现场，深入车间，观察生产过程，向工人请教，向实践学习，设计出符合实际的、满足用户要求的工艺工装和生产技术文件。与工人相结合，与实践相结合，是技术人员把设计工作做好的基本要求，所以，执行了技术人员两个零距离的要求，即“与现场零距离，与工人零距离”，实现液压支架“干的精”。

术，新工艺，新设备，培训操作工。形成了独立的科研能力，建成在行业内有一定水平的科研部门。

海阔凭鱼跃，天高任鸟飞。公司为我们搭建了创新的平台，营造了良好的创新环境，我们绝不辜负全厂职工的寄托和厚望，努力工作，勤奋学习，大力创新，为我厂的再次大发展贡献力量。

x年，是公司发展的关键年，要完成企业制定的目标，进一步加快支架研发生产速度，迅速提高企业核心竞争力，还需要进一步发挥党组织的政治优势。凝聚力量，振奋精神，攻坚克难。认清形式，与时俱进，勤奋工作，勇于奉献，成为科研工作的排头兵。

20xx年x月

工作报告总结用语说 工作报告总结篇三

1、积极开展“全民健身”运动，为增强员工的体质，丰富员工的文体生活，中心工会组建了七个体育协会，并拨出资金

鼓励员工积极参加各项文体活动。工会每年定期组织各协会举行各类球赛，5年来共组织各类球赛及游泳、拔河等比赛共20次。组织参加金融系统运动会及人行系统、社区运动会等共5届次，对外展示了中心员工的精神风貌及中心运动员的拼搏精神，激发员工的集体荣誉感和参与体育运动的热情，培养员工的团队精神。

2、开展形式多样、员工喜爱的文体活动。5年来中心工会曾多次举办如周年庆文艺晚会、卡拉ok赛、棋牌赛、组织看电影等员工喜爱的文体活动。近年，随着中心事业的发展、人员的增加，组织活动的难度加大，但工会在党委的支持和各部门的配合下，克服困难，组织了多次大型的员工周末登山郊游活动，01年组织员工到凤山登山，到洲田秋游（200人），02年分两批组织200多员工到南山游览，并组织联欢晚会，03年组织中心及金融近800人到园山公园登山寻宝、趣味游戏和周年庆联欢活动。今年又组织400多员工到梧桐山进行登山活动。通过这些活动，丰富和活跃了员工的文化生活，增强了员工的归属感，体现出中心对员工关爱之情，增强了中心的凝聚力和向心力，推进了企业文化建设。

1、利用中心信息网和板报专栏，进行党的各项方针、政策及《公民道德建设实施纲要》等宣传教育活动，引导员工立足本职，爱岗敬业、开拓创新，将企业精神渗透到广大员工中去。

2、积极支持员工的教育培训工作，强化员工培训工作，帮助员工提高综合素质和技能水平，鼓励员工自学成才（给予报销学习资料费用）。

1、工会代表员工利益参与制定了分房方案，搜集反馈意见，使中心分房工作进行顺利。

2、为员工购买了补充养老保险、财产保险和意外保险，为员工发放购房补贴等，解除员工的后顾之忧。

3、为员工发放补充医疗费，解决员工看病难问题。每年定期组织全体员工进行体检，重视员工身体健康情况。

4、坚持探访制度，在员工生小孩、生病住院、家庭发生困难的时候看望员工，即使在“非典”流行期间，也坚持到医院看望员工，给他们以组织和集体的温暖和鼓舞。

5、在“非典”流行期间，为保护员工的健康，采取了大量的防范措施，每日定时消毒，为员工配制预防汤药及洗手液等。

6、经常到基层倾听员工的呼声，了解员工的思想动态，做员工的贴心人，在员工遇到问题时，进行及时的疏导工作，做积极的思想工作。

7、开展为员工“送温馨”活动，在每位员工生日时送上一份生日蛋糕和祝福。中秋节为每位员工送月饼。

8、创办了中心资料室，为员工提供各种学习资料。

四、关心女员工，保障女员工的合法权益。做好妇女的“四期”保护工作，积极开展有益妇女身心健康的活动，如举办健身协会等。每年的“三八节”工会都为女员工发放节日费和妇女卫生用品，并组织女员工外出活动，让女员工过好节日，放松心情。

1、在涉及到员工切身利益和中心改革的方针大政等大事上，工会代表员工发挥了源头参与的作用，并通过工会小组长及时收集员工的意见，召开职工代表会议进行审议通过，发挥员工的民主参政议政作用。

2、成立了员工膳食管理小组，定期召开膳食工作会议，监督中心食堂的伙食、质量、卫生。

3、开展了“我为中心献良策”活动，开通网上电子论坛，鼓

励员工为中心的发展献计献策，对员工提出的有价值的建议给予了奖励，调动员工的积极性，增强员工的主人翁意识。

中心工会共组建了10个工会小组，由各小组民主推选出一名热心工会工作、群众信任的员工担任工会小组长。在中心人员增多，工会工作范围较大，专职人员少的情况下，充分发挥组织的作用，调动各工会委员、小组长、协会会长、骨干分子的积极性，群策群力做好工会工作。

5年来，中心工会虽然做出了一些成绩，但也做的不够。

工会今后的工作思路是：（1）围绕中心，服务大局，工会工作服从服务于企业发展的大局。（2）要坚持“以人为本”，积极开展企业需要、员工欢迎、富有创意、鼓舞士气的群众性活动。要让员工了解中心经营形势和经营目标，了解中心改革和发展的举措，使员工关心、理解、支持中心的发展。企业只有做大做强了，职工的工作和生活才有保障。要以发展为主线，以经营为重点，以管理为基础，以经济效益为中心，以民主管理为手段，全心全意、真心实意依靠员工发展企业；作为工会会员，要有责任意识、全局意识，尽心尽责，忠于职守；一切为了企业，一切有利于企业，提高参政议政能力，要发扬艰苦奋斗的精神，比贡献、比奉献，相互团结，相互支持，上下同心同德把中心建设得更好。

工作报告总结用语说 工作报告总结篇四

时光飞逝，恍惚间20xx——20xx学年的第一学期的日常工作已接近尾声，研学部的工作也已进入了总结的阶段。

研学部职能主要有为学院考研学生收集考研信息、提供考研交流平台、为考研生加油鼓励等。研学部曾开展考研交流会、考研心理座谈会、考研专访视频等活动，也一直坚持在院会平台上推送考研信息。

作为院会的主要部门之一，研学部积极参与学院中与研究性学习有关的活动，诸如：普法系列活动、长征系列活动等。

研学部通过走访准考研究生，了解其所需，后整合网上考研信息及资料，借助院会君的平台，用空间说说的形式向考研学生发布考研相关信息。在两个月的时间里，从激励文字、考研生活、考研知识等多方面内容展开，以实际出发，为研究生送去实实在在的温暖。

希望院会研学部在新的一年里继续奋斗，成为大家学习路上的一盏明灯。

工作报告总结用语说 工作报告总结篇五

2022年的工作即将结束，回顾这一年的销售情况，大家都倍感充实，收获良多吧，不妨写一写工作述职报告。以下是小编收集整理2022销售工作报告总结，欢迎大家前来阅读。

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，自己能从产品知识入手，在了解技术

知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

二、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

三、区域工作设想

为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

四、销售管理建议

应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模棱两可的条款予以删除，年底对业务员考

核后按办法如数兑现。应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

转眼之间上半年工作已然过去，自己也看到很多很多需要学习的地方，作为一名销售工作者，从事这份职业开始，我就对自己抱有非常大的期望，一直以来也希望能够有一个稳定发展的过程，销售工作面前一定要保持重要的心态，稳定下来才是做好这份工作的第一步，上半年时间已经过去，我自己也有了一些全新看法，当然，这个过程是非常美好的，也是能够让自己有深刻回忆的，现在我也需汇报一下。

半年的时间总是那么匆匆一过，我转眼之间也到了一个非常好的阶段，在业务上面，我非常认真，我稳固好每一位客户，自己从来都不会把情绪带入到工作当中，加强业务的学习，也提高销售技巧，相信这半年以来我也是得到了一些人的认可，当然自己做的有不足，可是这些都不是太大的问题，我需要让自己强大起来，需要提高自身的业务水平，作为一名销售，就应该把业绩放在前面，也应该要把这看得很重要，我相信能够做得更加到位，上半年来也持续了很多事情，把一些东西都晚上得很好，能够处理到位，这是非常不容易的，总而言之，做销售工作也是很不易的，要完成好自身能力，要规划好接下来的一些事情，提高业绩，这些都是我需要去想的。

稳固好每一位客户，跟客户之间保持良好沟通，在未来的某一阶段能够持续发挥好这样的价值，我认为一个人有多大价值，取决于在工作当中奉献了多少，也能够让别人看到自身的进步与成长，特别是在客户眼中，你是一个什么样的销售决定着你的层次有多高，相信这一点，大多数人都有感同身受，销售这份工作浮动也是比较大，自己在这个过程中能不能积累学习全靠自己的努力，上半年已经过去，可是我依然印象深刻，我对过去发生的一些事情还是比较有信心的。

还是希望接下来工作能够处理得更加好，把这份职业当做前进的动力，能够渗透到其中，更加清晰的了解，才能够掌握更多的知识，当然我也有一些不足之处，自己能够决心纠正非常重要，有一些缺点，应该一点点的去，到时好，我会提高自己这方面的经验，把销售工作提高到另一个层次，时刻清楚自己定位，摆正位置，清楚地认识到有些地方要怎么去做，下半年我会更加努力。

俗话说：“活到老，学到老”，本人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社会发展的形势，通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。

__年在公司领导下，坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，增强员工的安全意识和自我防护能力；通过齐抓共管，营造员工关心和支持安全工作的局面，从而切实保障员工安全和财产不受损失，维护厂区正常的生产秩序。

一、领导重视措施有力

为进一步做好安全教育工作，切实加强对安全教育工作的领导，把安全工作列入重要议事日程，公司总经理直接抓，分管部门具体抓，办公室、保卫科具体分工负责组织实施。

二、制度保证措施到位

1、建立安全保卫工作领导责任制和责任追究制，将安全保卫工作列入各有关处室的目标考核内容，并进行严格考核，严格执行责任追究制度，对造成重大安全事故的，要严肃追究有关领导及直接责任人的责任。

2、签订责任书。公司与科室和车间主任层层签订责任书，明确各自的职责。明确了应做的工作和应负的责任。将安全教

育工作作为对员工考核的重要内容，实行一票否决制度。贯彻“谁主管，谁负责”的原则，做到职责明确，责任到人。

3、不断完善安全保卫工作规章制度。建立安全保卫工作的各项规章制度，并根据安全保卫工作形势的发展，不断完善充实。建立健全定期检查和日常防范相结合的安全管理制度，以及员工管理、门卫值班、巡逻值班、防火防灾、食品卫生管理、防火安全管理、健康体检等规章制度。严禁组织员工从事不符合国家有关规定的危险性工作。对涉及厂区安全保卫的各项工作，都要做到有章可循，违章必究，不留盲点，不出漏洞。

4、建立安全意外事故处置预案制度。建立事故处置领导小组，制定了意外事故处置预案制度。

三、齐抓共管群防群治

安全教育工作是一项社会性的系统工程，需要社会、公司、家庭的密切配合。我们积极与市公安、卫生、综合治理等部门通力合作，做好公司安全保卫工作，学校组织开展一系列道德、法制教育活动，取得了良好的教育效果。

四、加强教育，促进自护

要确保安全，根本在于提高安全意识、自我防范和自护自救能力，抓好安全教育，是公司安全工作的基础。我们以安全教育周为重点，经常性地对员工开展安全教育，特别是抓好交通、大型活动等的安全教育。

认真做好安全教育周工作。安全教育周以厂区安全为主题，在安全教育周期间，组织学习安全教育工作文件，对厂区易发事故类型、重点部位保护、工作薄弱环节、各类人员安全意识与安全技能等方面，开展深入全面的大检查，消除隐患，有针对性地扎实地开展教育和防范工作。

五、加强检查，及时整改

开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。对厂区进行全面的安全检查。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

如果在一年前你问我：你喜不喜欢做业务？我的答案绝对是否定的。！业务曾经是最讨厌的一个职位，也是我避之不及的职位。但是今天你如果问我：让你去做文职工作，你肯吗？那我的答案肯定也是否定的！因为在一年的打滚里我已适应了业务生涯，溶入到了这个角色之中。

那应该要从业务做起！有句话是这样说的：从一个公司的每个部门、每个工作都尝试过，那么当自己拥有事业的时候那就事半功倍！当我都尝试了这些工作之后（老总及财务还没尝试），从一个角度来看，我是辛苦的，从另一角度来看，我是幸运的，一路中国给了我施展才华的平台，而我回报以我的努力及热情。滴水之恩涌泉相报，这就是我的个性！

从刚开始接触业务的时候，心态确实不那么端正。反反复复的，总是觉得自己不适合这种工作，还是去找份安稳的工作吧，周而复始的延续那种日子吧，但这时也会有另一种声音出现：不行，你不能就这样子，要知道你是最棒的，做那些工作只能浪费了你的青春！两种声音交替，每天很累，最累的却不过是心灵的承受能力。

公司是做网络通讯产品的，非传统行业可比，通过电话与网络招商，对客户在另一头的情绪变化无从得知，只能从电话里头靠自己的能力来辨别，因为没经验，刚开始两个月基本上没出个单，靠公司养活，虽有惭愧，但亦不足以令我倒下。老总是个具有宽广胸怀的人，对于员工的培训方面花费了大量的精力，对我更是严格要求，不出单只能代表我的经验不足，没找对方向，没找到技巧，老总手把手的教我做业务，提供了许多的机会，慢慢的，我渐渐溶入这个职位之中，一

个单，二个单，都来了，我终于也松了口气。

技巧，对于做业务的人来说是个很重要的环节，其次是产品知识，熟透了产品那客户半夜打电话来咨询也能随口拈来、对答如流；心态是很重要的，每一个人都有惰性，这时候要有旁人的指引的，更多的靠自觉，凡事要旁人教，那一辈子也不会成长！

一年来，足足一年，我曾经无助，曾经彷徨，最终找到了方向，虽说不上得心应手，却也略有成绩，的收获在于令自己成长了不少，业务，是一个很好的炼油缸！

自入职以来，不觉已半年有余。在同事及公司领导的关怀下，我们销售工作的开展有了一定的成效，但也存在许多的问题与不足。适逢危机下严峻市场形势的挑战，作为销售负责人的我自当不遗余力、竭尽全力、倾其所有地工作态度拼力把销售工作做好、抓好，以不辜负同事及领导的信任与支持。下面我将从以下四个方面来进行阐述，请公司领导给予修正。

一、工作总结

（一）秉承原则与目标

1、原则：全心实意、爱厂如家、相信团队的力量、把岗位工作当作事业来做。

2、目标：不断学习提高、创新自己；打造一支过硬的营销团队；坚持以‘打造中国最好的__供应商’为目标来严律其行。

（二）具体工作内容

1、自己学习、塑造

本人机电一体化专业，从事了两年__产品的设计工作而后一

直从事机电产品的营销工作。虽在建筑行业做业务已有四年之多，但不同的产品就有不同的营销模式。为此自入职以来，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、公司本产品发展定位、该产品营销模式等方面一直在做努力，只有这样我才能适应该产品的市场营销工作。

2、团队建设与发展

经过一段时间学习与锻炼后，我慢慢熟悉了产品知识及其行业情况。也明白了公司该产品发展历程及组织配备等情况，但要有突破性、决定性发展单靠一个我在短时间内是有难度的，再加上市场上对供应商的要求也在逐步提高门槛，如不能在尽短时间内拿到进入证以后可能很难在__行业内发展。于是为了公司在__产品市场有好的业绩的发展，我便提出了创建营销团队的申请。公司领导也非常重视并且果断的批准了我的要求，就这样销售团队在公司领导的大力支持下陆续建立了起来。从1个人到3个、到6个，从雏形的市场信息搜集到业务流程的一步深入、技术方案的草绘，我们团队也逐渐完善起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移、团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

3、销售工作

有了“自己学习、塑造”和“团队建设与发展”的准备与补充后，我们的销售工作逐渐开展开来，项目信息量逐渐增加，意向项目也在加速，市场区域也在扩大。

二、创新工作

我认为，工作创新并不是执意的一种创造，更重要的是体现的一种工作激情，一种激发自己潜能、提高工作价值的热情。在这半年的时光里，我用‘创新工作’来形容所做内容应该不为过。

（一）充分的信任

“高山因为有大地的信任，才屹立得巍峨壮观；小溪因为有大海的信任；才获得更广阔的生命。”工作更是如此，在我所带领过的团队之中，我都是以信任的态度去实施的，用人不疑疑人就不用。所以在以后的工作当中，我仍以此心去实施。

（二）敢想、敢做

来到公司做销售工作，可以说公司仅提供给我市场空间，其余诸如业务、技术培训等给予的很少。但我选择了这份工作，我就要去克服、去努力、去实现。于是，自己勤力去学习产品知识、自己去网上搜索信息了解市场及行业情况、自己到市场去体验该产品的销售。

进过一段时间的磨练，我认为改变公司该产品的销售窘境需要一支团队来。于是在顶着一些压力下我勇于提出自己建立销售团队的提议，当时不考虑提出后自己是否能在公司待下去，只考虑如改变现状的话这应该比较好的策略。但公司领导给予了相当的信任与支持，我可以建立销售团队了。高兴之余就是我要敢于去实施的信心与努力了，虽没有达到自己预期目标，但时间还是证明了我的销售方向和一些努力是正确的。

（三）工作不拘一格

走到现在，工作单位也有4个了，工作时间也有近8年了。接受了不同的工作内容及流程，也接受了不同的企业文化。对我来说应该有一固定模式了，但所从事的岗位要求我不能固守，要学会适应与变通。于是为了能最大程度的把营销工作做好，我便研究适应所做产品的不同于以前的销售模式，经过近两年的实践也验证了我的想法与做法。我相信我能把产品营销工作做好、抓好，还请领导放心。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，__万元，纯利润__万元。其中：打字复印__万元，网校__万元，计算机__万元，电脑耗材及配件__万元，其他：__万元，人员工资__万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要来源：__电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。20__年我们被授权为__电脑授权维修站；__打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润__万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在__万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润__万元；多功能电子教室、多媒体会议室__万

元；其余网络工程部分__万元；新业务部分__万元；电脑部分__万元，人员工资__—__万元，能够完成的利润指标，利润__万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度

严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办x变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机

维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把__公司建成平谷地x计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有

压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和__公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局□把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于__形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把__建成在平谷地x规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

屈指算来，到公司已近一年的时间，回顾这一年里的工作，我在各位领导和同事的支持与帮助下，现在已基本上融入了公司这个大家庭，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，通过这一年来的学习和工作，使我在工作模式上有了新的方法，技术和经验也得到了进一步的提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。

首先在思想上，无论在什么情况下，我都遵守职业道德是能胜任这项工作的基本前提，无论何时何地我都奉行严于律己的信条，并切实的遵守它，另外爱岗敬业是能做好工作的关

键，做好了自已的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

这一年内我的岗位主要是在__手机专区，我知道惟有积极的行动才能带来丰硕的成果。为了做好销售手机这项工作，我用心的做着领导交给我的每一项任务。__手机专区直接面对的都是顾客，干好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出贡献。对工作我现在充满了信心，不像刚来时那么手足无措。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意；顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。

让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率，让客户知道我们也急。发放一些手机宣传页和指引他们去体验专区让他们在忙时也能自行体验和比较中意的机型。每次购回了新的机型我都会利用其它的时间了解这些新手机的各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力。厅内装修后__手机专柜在厅的中间位置，顾客在办业务叫号等候时也会顺便来看看手机，这样我可以向顾客推荐__手机的机会也多了，由于又兼顾发放礼品的工作，我要负责的事情多了，也让我更加积极起来，不过有时也会因为忙了而兼顾不到其它的顾客而感到着急。但我相信只要我业务更加的熟练介绍更加流畅，就能更快的提快我的工作效率，从而兼顾到所有的顾客。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，从容处理日常工作中出

现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

有效的团队工作也可以提高工作效率。为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互相学习，借签对方的长处，学为已用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习，我也经常不断地总结思考，也获得了许多心得与体会。平时也不断自己学习自己完善。从中也不断自己总结，这样才能把生活与工作都改善得越来越好，因为工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，下班时间，也会不断充电思考与总结，才能让自己业务工作有的了解与感悟。

20__已成为过去，展望20__新的一年里，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取作为我孜孜不倦追求的目标，以一个崭新的姿态面向生活。

工作报告总结用语说 工作报告总结篇六

陕西省冠鑫实业有限公司成立于20xx年，该公司是一家具有法人资格的实体公司，拥有安康市汉滨区桥山石煤矿和安康市冠鑫生态农业综合开发有限公司，是安康市工商联总商会、汉滨区人民政府招商引资的企业。该公司以汉滨区晏坝镇竹园村、黄坪村双龙镇桥石村、中山村等石煤资源的开发为依托，从事茶叶种植为主的农业综合开发富硒产业基地建设。20xx年4月，在第十六届西洽会上，该公司就就晏坝冠鑫生态农业综合开发项目与晏坝镇人民政府签订招商协议。

公司创建以来，在安康市、汉滨区两级政府的关心支持下，各方面工作进展顺利。采取市场化运作，通过收购、兼并、重组等方式，将汉滨区的桥山石煤矿、双溪石煤矿、林本石煤矿和中山石煤矿依法收购，纳入冠鑫实业公司进行资源整

合，统一管理。在开发地下石煤资源的同时，进行了环境自然灾害治理，将荒地荒坡进行土地整治平整，修建梯田，垦覆耕种与防止水土流失相结合，实现生态农业综合开发效益。项目投产后，每年计划开发治理土地300亩，种植以茶叶等富硒农作物为主的产业建设，形成规模效益，不仅可安排当地村民就业，增加其收入，解决群众生产、生活问题，又能有效控制滥采滥伐行为，防止水土流失，带动当地特色农业经济效益，促进富民强镇、企业经济和社会效益的和谐发展，达到良性循环开发利用的目标。

我所在的冠鑫生态农业综合开发桥山石煤矿项目总投资2亿多元，是对晏坝镇竹园村、黄坪村、双龙镇桥山村、中山村等辖区石煤矿产资源综合开采利用，整理复垦土地4500余亩用于发展以茶叶、核桃为主的富硒产业园区，实现土地综合利用和特色农业基地建设目标。

二、实习过程与内容

有了前两次的实习经历，在我到达公司时心情只是有点小小的紧张，更多的是对新环境，新体验的期待。公司负责带我的陈会计仅仅大我六岁，也许是年纪上的相似让我们很快熟悉起来，他向我介绍了公司正在使用的财务软件系统的使用和会计处理的流程。公司采用的是用友软件的erp系统财务软件，从编制记账凭证到记账、编制会计报表、结账都是通过财务软件完成。所以会计人员只进行一些辅助性的操作，即只需把会计数据以规定的要求输入处理系统，计算机即可按照事先编制好的程序，自动完成会计数据处理，并将最终结果财务报告打印出来。

简单的介绍之后，陈会计拿来了一张原始凭证，是公司早上刚刚付给修理公司的维修费用的单据，让我尝试着录入记账凭证，由于先前在上次的实习中我曾接触到单位财务软件的使用，并且在学校的电算化课程学习中进行了多次的模拟实验，所以我很快完成了这个小小的考验。之后陈会计又拿来

一份明细清单让我进行数据的录入，虽然会计电算化的使用极大减轻了会计人员的负担，但这并不意味着电脑承担一切的工作，公司经营着多种项目，每一天都会有很多费用的发生，为了避免核算错误，在录入电脑前，我认真的核算了一遍，才录入记账凭证。等我录入完数据，第一天的实习也接近尾声，此时我才认识到，实际工作中的电算化并不如我先前想的那样简单，而我在学校所进行的模拟实验和这比起来简直是九牛一毛，我的实际操作能力还需要加强练习。在接下来的日子里，我开始了真正的工作中。

刚开始的时候我只负责一些日常业务的记账录入，按照业务的性质和发生时间依次录入，因为在学校实验时，我还需要自己建账，设置角色和进行权利分工，所以相比较起来，工作中只需要我按原始凭证录入即可，我一度觉得很简单，但很快我发现，真正的原始凭证比课本上的可要难的多，而且没有人会给你会计分录，全凭着原始凭证录入，而我在学校时录入记账凭证一直依赖着会计分录，所以在遇见复杂较难的原始凭证时，我就错误百出，不是数字对不上就是科目不对，好在陈会计及时告诉我，如果遇见复杂的原始凭证我可以现在纸上写一下它的分录，虽然这样很麻烦但是对于我这样初出茅庐的菜鸟来说是再好不过的办法了，经过一段时间的锻炼，我彻底摆脱了对会计分录的依赖，学会了看原始凭证登记而不是会计分录。公司的业务主要是石煤和茶叶，所以客户和供应商的变动要比一般的企业多一些，所以在日常业务的处理中，及时添加客户和供应商的信息也成了我工作的一部分。

由于是在盛夏，石煤的销量大幅减少，而今年的新茶却是销量大增，而连阴雨的到来，加重了茶叶的保管成本，雨后湿滑的山路又增加了运输成本，我原以为简单的费用核算此时却成为了我工作的重点。每天大量的成本增加和费用的支出，让我手足无措，一时不知道该如何进行下去，这时陈会计建议我先用excel做科目汇总的草表，就是利用表格的形式，给每个账户建立丁字账户，根据业务的发生录入数据，汇总

核算，数据核算正确，再录入记账凭证，这样有一个清晰正确的框架我的工作顿时有了头绪，进行的很顺利。

在实习的最后几天中，在陈会计的推荐下，我参与了公司银行对账单的对账工作，公司的李出纳告诉我，由于时限等原因，公司和银行之间存在着很多未达账项，有的时候需要出纳和银行的工作人员进行一一比对。

在接到银行对账单之后，我立马投入到比对工作中。在学校模拟实验时，银行对账环节是由出纳完成，但是非常简单，我所做过的实验中，通常是只有几个未达账项，金额也是简单易算，可实际的银行对账就不是那么容易了。

首先未达账项的数额很多，其次，金额也不是正好，可以让你三下五除二就可以算好，很多金额都有分位。是公司已付银行未付，还是银行已收公司未收，这都需要仔细分辨。只算了一小部分我就已经累的头晕眼花，接连算错了好个几数，弄反了方向，幸好李出纳及时发现，帮我纠正了，要不然我还得从头再算。而有些数据仅仅是和公司的存底差了几毛钱，也需要出纳人员和银行一一核实，保障数据的真实完整，不能出一丝纰漏，我想在会计工作的认真严谨由此可见一斑。

一个月的很快转眼而逝，我感觉刚学得到了一点新的知识，有了一些新的体会，我的实习期就结束了，比起前两次实习给我带来的惊喜感，现在我更觉得这次实习让我充实了很多。

三、 实习收获与感受

通过本次实习，我发现电算化会计是会计史上崭新的一页。电子计算机的应用，首先带来数据处理工具的改变，也带来了信息载体的变化，会计电算化后对传统会计方法、会计理论都将发生巨大的影响，从而引起会计制度、会计工作管理制度的变革。会计电算化促进着会计信息的规范化、标准化、通用化，促进着管理的现代化。极大地减轻了会计人员的工

作量，但同时我们必须意识到，科技是把双刃刀，它把会计人员从繁重的工作中解脱出来，但过度依赖计算机可能会有懒惰思想的产生，导致更大的错误出现。虽然在手工方式下，多次重复登记会增加错误出现的几率，但是如果你录入的数据是错的，也同样无法保障会计信息的正确性。所以在录入数据前的准备工作极为重要，保证数据的真实完整是会计工作的首要前提也是基本条件。这次实习，不仅培养了我实际的动手能力，更增加了我对实际的财务工作过程的新的认识，而且充分认识到了自己的不足，学校所学的知识还需要实践去演练，而在学校所进行的模拟实验并不足以覆盖我们在未来工作中所要遇到的情况，它只是一个简单地练手，我们要时刻保持着谦逊的态度，时刻学习。

会计本来就是一项非常烦琐的工作，所以在实际操作过程中需要万分仔细和小心，遇见问题首先要让自己冷静思考，而不是心浮气躁，尤其是电算化需要我们长时间盯着电脑，一个不小心更容易出错。大量的会计专业知识与社会知识相结合，既巩固了专业知识，又学到了社会知识，充实了自己，对我今后的就业有极大的帮助。通过这次实习我找到了专业知识的漏洞，对好多基础性知识还不是很肯定，需要重新回顾学习，打牢基础。我对会计岗位人员要求的细致、耐心有了切实的体会，明确了自己需要努力的方向。实习是挑战也是机遇，只有很好的把握才能体现它的意义。这次会计实习中，我可谓受益匪浅，它为我步入社会奠定了基础，为我以后的就业找工作指明了方向。

工作报告总结用语说 工作报告总结篇七

通过这次的钳工实习报告，向老师讲述我们的实习过程和实习心得。

实习目的：

实习的工具及设备：

台虎钳；钢锯；锉刀；圆形锉刀；游标卡尺；铁条；电钻；手套；铅笔

实习内容：

- 1、钳工基本知识介绍；
- 2、钳工主要技能讲解；
- 3、钳工的基本操作和注意事项；
- 4、通过锯削、挫削、钻孔以及后期精加工等操作制造一把铁锤。

五指始终紧握；松握法，只用大拇指和食指始终紧握锤柄。老师说刚开始由于不熟练，会敲到自己的手。听完之后我们就觉得鏊削是很累的。刚开始拿了块铁，是老师帮我鏊了个口，我再继续鏊下去，已经鏊了半天，才鏊了一半也不到，手上却有着几个泡，手指也被榔头敲了好几下。

当鏊了一天，结束回去的时候连手都抬不起来的时候，我知道了钳工没有我想象的那么简单！我决定更加努力！第三天到第五天我们的实训内容是平面锉削。对象还是昨天的一块长满铁锈的铁，先是把一面锯下来，然后再用锉刀把这个面挫平，最后要达到0.05丝的插不进四个角就成功了。一开始对0.05丝没有什么概念，后来老师说我们的头发丝一般是0.08丝，也就是说直径要比头发丝还细的插不进去就成功了！

为了达到这个效果，我们挫了三天，手上都起泡了。但是这就是给我们的锻炼！是很磨练我们意志的！所以我告诉自己要坚持！在经过一周的实训后，我对钳工有了基本了解。为接下去的一周做好充分的准备！

虽然最后的作业完成的不是，但是在本次钳工实训中我学习

到了很多，懂得了做事必须要一步一步来，不能急于求成，只要有恒心，一定能达到的成绩！

工作报告总结用语说 工作报告总结篇八

(一)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、查阅资料和实践锤炼，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。

(二)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。

(一)公司已制定了完善的规程及考勤制度，行政组织召开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完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

(二)对清洁每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

(一)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。

(二)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。

(三)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。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)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。

工作报告总结用语说 工作报告总结篇九

根据283号文件精神，为提高广大群众对假人民币的鉴别能力，增强防伪知识，强化市民防伪意识，打击制假、贩假行为，改善金融环境，构建和谐社会□xx信用社在县反假货币工作领导小组的领导下，近日开展了行之有效的反假币宣传月活动，在xx镇掀起了反假币宣传的新高潮。

一、加强领导，措施到位。

为做好反假币宣传工作□xx信用社成立了反假币宣传活动工作领导小组。组长由xx信用社主任xx同志担任，组员由xx等有多年反假币工作经验和一线操作人员担任。切实做到领导到位、人员到位、措施到位。紧紧围绕“反假币利国利民”、“反假币人人有责”、“爱护人民币，杜绝假币”、“人民币防伪知识”等相关内容开展形式多样的宣传活动。

二、突出重点，形式多样。

此次反假货币宣传月活动把重点放在了偏远山村、农村集市、工厂街道及中小学校。宣传期间□xx信用社以“反假货币、人人有责”、“爱护人民币、了解人民币”为主题，采取多种方式进行宣传。营业网点柜台采取张贴宣传画、摆放有宣传资料，随时开展爱护人民币宣传教育以及人民币防伪常识介绍与答疑。同时组织宣传咨询服务队，深入乡村、街道、学校，通过宣传板展示、现场讲解及发放宣传资料等形式深入开展，促进了广大民众对人民币知识的进一步了解，提高了他们对人民币防伪反假能力。

三、活动深入、效果明显。

此次宣传活动，组织有反假货币和从业经验的宣传人员10余人，到农村向群众散发的《第五套人民币公众防伪特征》宣传资料百余份，张贴横幅标语20余幅，深入细致讲解反假货币知识以及真假人民币的鉴别方法。反假币宣传活动的深入开展，让更多的群众了解和掌握了反假币的基本常识和相关法律知识，掌握识别人民币真伪知识，不让假币危害社会和人民，自觉抵制假币犯罪活动。通过宣传，广大群众对人民币的防伪点有了直观的认识，增进了群众对新的残缺、污损人民币的兑换办法的认识，维护了人民币的良好形象，受到广大群众的一致好评。

xx信用社