

设计个人年度工作总结报告(优秀10篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的格式和要求是什么样的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

设计个人年度工作总结报告篇一

时光荏苒，我在公司二个月试用期很快就应曩昔了，（公司试用期为三个月，因本人工作认真，工作才能强，获得公司领导承认，提前一个月过试用期。）回想曩昔二个月，内心不禁感慨万千……光阴如梭，转眼间将跨过二个月实习期之坎，回想望，虽没有轰轰烈烈战果，但也算阅历了一段不平凡考验和磨砺。

作为公司财务部往来管帐的一名管帐员工，是公司财务部症结部门之一，对内不仅应求迅速熟悉公司财务制度，熟悉财务nck3系统软件操作，费用预算表的制作和系统的录入，月初报税、月底发票的认证及日常税务问题的处置惩罚，凭证的整理及装订；而且还应适应赓续晋升财务治理程度应求，对外应应对税务、审计及财政等机关各项反省、控制税收政策及合理利用。

为了总结经验，发扬造诣，降服不够，以及公司要求，现将二个月工作做如下简应回首和总结。

- 1、规范了低值易耗品核算治理，全面树立低值易耗品台帐，从易耗品购买、领用全面跟踪，方便公司更全面了解这些代价较低物资散布环境，增强治理。

- 2、在公司财务制度根基上规范了物品本钱费用治理，明确了本钱费用分类，重新整理了科目，为增强了项目治理，分门

别类盘算实际消耗用项目，真实反该当期本钱。为绩效治理提供参考根据。

3、规范公司财务帐套结构设置，根据公司特点，设置相应帐套，通过帮助帐中客户、仓库模块核算使nck3系统软件充分施展出作用，可以或许实时有效反应财务数据，满足将来经营治理需应。

往来管帐是公司往来账款的核算业务，主要包括“应收帐款”、“应付账款”、“其他应收账款”、“其他应付款”的核算。这是公司往来管帐账务的基础要求。

1、认真执行《管帐法》，进一步增强财务根基工作指导，树立往来客户明细科目，严格对往来客户明细科目进行审核，强化往来管帐治理等。

2、根据公司指示，对“应收帐款”和“应付账款”进行了核算，使财务工作相符财政部需应，加倍规范化，为赅续进步财务工作质量而尽力。

3、按规准光阴编制公司需应各类类型财务月报表，在每月10日至25日实时陈诉各项税发票和催进项税，为公司经济成长办事好。

回首在公司二个月实习来，反思本身的学习、思想与工作，我觉得还存在以下问题：

一是学习不敷系统、不敷全面、不敷扎实；

二是和同事们交流交心不敷，短缺沟通。在往后工作中，我会加倍严格的要求本身，我将尽力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督与指导：

1、自觉增强学习，向理论学习、向专业知识学习、向身边同

事学习，逐步进步本身的工作才能和理论程度。

2、降服年轻气燥，做到踏踏实实，进步工作主动性。不怕多服务，不怕做小事，在点滴实践中赓续完善和进步本身。

3、继承进步自身修养，强化治理办事意识，尽力使本身成为一名优秀的员工。

新工作岗位意味着新动身点、新机遇、新挑战，本人决心奋不顾身，更上一层楼。我盼望和公司一起发展，更想为公司的壮大出份力，为能在这样的企业就职而更加尽力。

设计个人年度工作总结报告篇二

20xx年结束了，我们迎来了全新的20xx年。新的一年，新的起点，在新的`一年开始之际，我也从xx区分公司调往网络监控中心工作，开始的新的学习与努力。在xx区分公司工作的三个多月里，工作的同时学到了很多的东西，努力提高自己的不足的地方，为公司做出更大的贡献而努力。现在我将自己这三个月的工作做一个小小的总结，同时也说说自己的一些想法，不到的地方还请各位领导与同事不吝赐教。

在xx区分公司，我做的最多的还是营销方面的事情，多和师傅同事一起出去宣传发展业务，平时也在办公室里做一些统计类的事情。在这个过程中，难免有做的不好的地方，大家都很乐意为我指出来，比如说黄局长说我不够泼辣，汪边平局长说我对自己的要求比在学校的时候降低了，很感谢大家对我的帮助，我也一定努力改正。下面重点说说我的想法与建议。

农村支局是公司的重要组成部分，其工作相对市局来说并没有那么复杂，个人认为主要包括融合业务的发展与服务质量的保证两大部分，业务有效稳定的发展之后，服务质量也紧跟直上，那么收入自然也会上来。所以我觉得现在区局

里面最要做的一件事就是对客户的服务跟踪。现在我们都在大力发展各种各样的全业务套餐，我的e家、天翼等等，还有网吧及各种xxx虚拟专网，现在基本上都是发展了就不管了，用户入网以后就可以说是无人问津，对用户关怀不够。后面发展了一个用户的同时，前面发展的用户又流失了，那么我们的努力又起到什么作用了？所以我认为我们在努力发展新用户的同时，在存量保有和对老用户的关怀上还应该多做一些，和用户多沟通，了解用户的需求。比如在发展新用户的时候，也可以通过老用户进行宣传，让老用户加入到我们的宣传队伍中来，这样也许更有说服力一些，要尽可能的利用已有的资源。这样做，不仅让老用户感觉到了中国电信的服务，同时发展了新的中国电信用户。另外，平时也应该对老用户有一些优惠政策，比如宽带续签用户，月消费金额比较大的用户等，在市局的政策应该也可以应用于农村支局，对农村支局也应该有它特有的政策。在资费定制方面也应该结合农村的具体情况，有时候们也不能等着市局出政策，我们也可以自己根据自己的具体情况向相关部门提出一些建议，找到合适的方案。

第二，我想谈谈这次的春季营销。我觉得我们这次做的最不好的地方就是准备工作不充分。营销要做好，除了有效的组织，前期的准备工作也很重要。我觉得我们在准备工作方面做的不够及时，物资人员不能及时到位，比如流动营业车，如果在元旦之前到位的话会不会更好一些？流动营业车上的设备也能够及时迅速的办理各种业务，效果会不会更好一些？试想一下，如果自己去办理一部手机业务，让你等待十多分钟甚至半个小时，你心里又是什么想法？另外还有我们的宣传材料，有的宣传单内容复杂，自己都看不明白，又怎么给用户看呢，更谈不上一目了然了。比如有一张宣传单是重点宣传e6套餐120元入网的，那么我认为就应该一起的把e6套餐资费标准也一起印在上面，可是后面却是e9宽带的宣传画与资费说明，导致前来咨询的用户莫明其妙。还有boss系统与政策的一致性问题，要适应市场的发展，资费及各种各样的

政策也要不断更新，可是在更新政策同时BOSS系统也应该跟上。这次活动中，刚开始就出现了有政策但不能用的现象，向用户宣传说中国电信有什么什么业务，用户来办理了却说现在还不能办理，要过两天才可以，相信中国电信的形象一定會在用户心里大打折扣。平时也要保证系统里面的数据与政策的一致性，现在系统里面有一些数据业务是从来没用过的，如果真的不需要是不是可以取消掉，也为系统节省开销，新的业务政策也能够及时迅速的添加进去。

第三，我想谈我对支局工作的看法。我觉得在日常的管理方面还是不够完善，缺乏一定的纪律性，大家工作有时候表面的有点拖拉散漫。交代一件事情，有时几天才给回复，甚至还要电话督促。大家工作的积极性、主动性不高。平时日常的点对点应该及时看，有事情了及时处理，不过现在好像支局的日常工作有一大部分都是营业员在做，点对点里面的事情多是营业员在处理，当然我并不是说局长没有做，不知道这样说会不会引起大家的不开心，呵呵…另外我想在此提一下支局的工作设备，现在营业厅的里面的打印机多是针式打印机，有的已经坏了，不好用了，对营业员的工作带来了很大的不方便，希望领导多关心一下，也多实实在在的关心一下基层的员工，营业员、线务员，有时候他们才真实的代表了我們中国电信的形象，才是我们发展业务最前线的员工。

最后，很感谢大家这段时间对我的照顾，无论在工作上，还是生活上，大家对我都很关心，谢谢。在以后的工作中，我一定继续努力，争取做出更好的成绩。预祝大家新年快乐，工作顺利，也祝愿中国电信的事业在新的一年里蒸蒸日上！

设计个人年度工作总结报告篇三

回顾本月的工作，我在领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照酒店的要求，较好地完成了自己的本职工作，通过这段的学习与摸索，工作方式有了较大的改变，工作质量有了新的提升，现将10月工作情况总结如下：

作为一名客房部领班，自己扮演的角色是承上启下，协调左右的作用，我们每天面对的是繁杂琐碎的事务性工作。在新的工作环境中，各项工作几乎都是从零开始，尽快理顺工作关系，融入新的工作环境，是我的首要任务。努力配合领导做好楼层管理工作，本着实事求是原则，做到上情下达，下情上报。本酒店的会议接待任务比较重，本月多次接待了重要宾客，但由于客房服务人员因种种原因经常短缺，这就要求自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，力求周全，准确避免疏漏和差错。

虽然我的职务只是一名客房部领班，但要做到优秀，自己的学识，能力等还有一定距离，所以总不敢掉以轻心，向书本，向领导，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步，在管理能力，协调能力及处理问题等方面，有了进一步的提高，保证了楼层各项工作的正常运行。

几个月来，本人能认真地开展工作，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一、我毕竟没有做过楼层经理，许多工作我是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

第二、有些工作还不够过细，如在查房上，设施设备及卫生检查上，不是十分到位。

第三、自己的理论水平还不太高。

1、积极认真配合主管、员工搞好楼层的日常管理工作。

2、加强学习，拓展知识面，借鉴同行业的优缺点，灵活运用自己的实际工作中，优化工作质量。

3、加强对设施设备的检查和维护保养，给客人在使用过程中以和谐、舒适之感。

4、针对一些员工和操作不规范的服务员进行手把手的教，提高员工的业务水平。

5、对客房的日常卫生质量要严格把关，合理的安排好计划卫生。

6、加强节能的检查，平时多跟服务员讲节能的意识，努力做到二次进房检查。

在接下来的日子里，我要勤奋工作，努力改正不足之处，发扬优点，力争取得更大的工作成绩，为酒店创造更高的价值。

设计个人年度工作总结报告篇四

回顾这一个月的工作，与德能勤奋的四个标准相比，我能全心全意的做好所有的工作，很好的履行自己的职责。现将xx月工作总结如下：

1、注重理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。始终牢记全心全意为人民服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠于职守。

2、加强业务学习，提高工作能力，努力落实工作计划，搞好工作。注重学习业务知识，积极利用参加培训班等机会听取专家指导，向专家请教学习，提高业务能力。紧紧围绕自己工作的重点，积极学习有关经济、政治、科技、法律等方面的最新知识。努力与实践相结合、融合。在实际工作中，要结合政治理论知识、业务知识等新鲜知识，开拓视野，开阔思路，充实自己，努力适应新形势新任务的要求。

3、勤奋进取。认真做好自己的工作和日常事务，做到勤勤恳恳管好腿和嘴，做到账单及时报销，账目清楚，协助领导建立健全各项制度，维护良好的工作秩序和工作环境，各项管理日益正规化、规范化。完成大量的日常事务，如办

公用品的购买、接待、上下沟通、内外联系、订阅资料、报刊等。各类事项安排合理有序，为办公工作的正常开展提供了有效保障。

4、大有作为，争取大进步。几年来，我们坚持务实、努力、务实、高效，不断自我激励、自我激励，不断处处要求自己，自觉维护办公室形象，高效、满意、妥善地开展工作，没有任何失误，取得了一定成效。

第一，政治理论的研究虽然取得了一些进展，但还没有达到深度和广度。

第二，事务性工作复杂，减少了研究的机会，从而无法进一步提高自己的工作能力。

第三，工作不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不是在创新中实践和推广。

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下自身工作的需要，扬长避短，努力工作。

设计个人年度工作总结报告篇五

本学期，我担任三(1)班的，相对于一、二年级的学生来说，三年级的学生思想稍微复杂，孩子慢慢的有自己的见解，有要求独立的欲望。可是他们对事物的理解还比较模糊，但是他们不再是简单的服从，或显得“不听话”。因此，学生的思想情绪波动较大。另外，由于开学初学校重新换班主任，对学生的影响也较大。有些学生适应新的老师需要相当长的时间，有些学生根本无法适应新的教师，学习中遇到很多困难。作为班主任，我深深认识到了责任的重大和任务的艰巨。本人以学校德育处的要求为指导，结合本班学生的实际情况，我主要采取以下几个措施来管理班级：

本人坚持每天尽早到校，尽早进教室，督查规范班级学生的日常行为。要求学生早到校、做好两操、出色完成班级值日卫生、积极参加校组织的各项活动，决不半点马虎，严格要求学生展现自己最好的一面，相信每个人都有自己的优点。平时注重对学生的仪表仪态检查，要求他们注意个人卫生。

本学期，原来三一班的学生转走了几个又转了几个新学生来，班上的凝聚力不是很强。所以开学前一个月，我经常强调班级的课堂纪律和良好的学习习惯的形成。通过集体活动进一步加强学生之间的协作精神和团体意识。这样既能在班级的纪律及常规管理上起到明显的效果，又能使同学之间也能因此养成团结友爱的习惯，在班级中孕育团结友爱的风气，使班级成为一个大家庭。本班学生集体荣誉感较强，一学期来，他们都主动积极参加学校组织的各项活动和比赛。

同时重视班集体建设，因为班集体建设是学校管理的基石，它是班级管理主体运用班内外资源、条件，引导师生以正确的方向、方法为指引，朝着良性的健康的方向发展。

强调班风和学风整顿，积极表扬学习积极分子，以此为核心影响更多的学生加入学习的队伍，让学生安心在校学习，让学生学会自主学习。

(1) 善于与任课教师沟通

我经常主动与任课老师沟通，倾听任课老师的意见，热心支持和服务任课教师的工作。一方面，在学生面前树立任课教师的威信。另一方面，把学生对任课教师的赞誉与改进意见反馈给任课教师，同时，以积极的姿态倾听任课教师对班风、学风建设的合理意见及个别学生的教育对策，并能很快地落实到班级管理的实践中去。

(2) 乐于与学生家长沟通

与家长保持紧密联系，通过家访或者电话联系，与家长沟通，取得家长的理解与信任，取得家长的支持与配合。在与家长沟通过程中，及时了解学生的家庭背景和父母的期望，激发学生的学习热情，同时了解家长的为人之道、思想素质状况。这样可以做到双管齐下，进一步做好学生的转化工作。

(3) 勤于与学生沟通

与学生多沟通，充分了解学生的实情，切准学生的思想脉搏，可以做好学生的思想工作。所以，我利用一切机会多与学生接触，处处做“有心人”和“知心人”，尽量达到师生心理相容，思想相通。平时，多找学生谈话，多参加学生的活动，找机会与学生进行沟通，让学生把真实的想法和真情告诉给班主任，班主任也应以诚相待，把班级管理的难处与苦处告诉给学生，以便取得学生的谅解、支持与信任。

总结，也是我和学生沟通的重要渠道之一。每个星期布置一次总结，要求学生谈谈班级一周所发生的琐事，或者谈谈自己的想法或困惑，随后我会认真记载每次发言，认真地对发言进行。要么鼓励他们继续努力；要么帮助他们解决生活中问题；要么接受他们对班级管理提出合情合理的建议等等。通过总结时间，可以让我更清楚了解到班级里存在一些问题，也提供了我与学生进一步沟通的平台。

一个人如果没有理想，就好像大海上一艘迷失方向的船，飘到哪儿算哪儿，没有目标，就没有动力。班主任应从小就开始对他们进行理想教育。因为只有让学生明确了自己的奋斗目标，他才会把它转变成学习、生活的动力。他们明白实际与理想之间存在的差距，但这差距并非不可逾越，而是可通过自己的努力去跨越，并要求学生制订自己的学习计划，把对理想的追求转化为学习动力。

总的来说，我在实践中不断学习和提高自己班级管理能力，尽量使工作做到完美一点。本学期班级的获奖情况如下：

- (1) “推广普通话”黑板报评比获二等奖。
- (2) 英语朗读比赛中张紫薇和刘雨欣获一等奖。
- (3) 运动会中周溪等同学在四百米接力中取得良好成绩。
- (4) 班级特色布置获二等奖。

班主任工作是做人的工作。做人不易，做人的工作更难，但我认为只要我们用心去做，或多或少会改变一些学生，帮助一些需要帮助的学生，在他们的人生道路上推他们一把。学生毕竟是孩子，学会宽容地对待他们的错误，相信他们会改变的。班主任工作是一项十分琐碎的工作，是一项十分细致的工作，也是一项辛苦的工作。这里有成功的喜悦，也有失败的遗憾。

设计个人年度工作总结报告篇六

我是一名新教师，刚从大学校门踏出来，环境虽然很艰苦，但对我来说是一次非比寻常的经历。通过两个月来的深入学习，我更加深刻认识到了在工作岗位上一定要有强烈的责任感和事业心，因此把全部精力投入到教学工作中，必须要加倍努力，取得更大的成效。现将两个月来的具体工作情况总结如下：

1、听课：刚开始我对教学工作一无所知，于是，学校安排我先听了两位语文老师的语文课，我深入研读教材，认真备课，备出我的教案。经过两周的备课，我开始走上讲台。在两周的听课过程中，我学到了不少，也认识到备课不仅仅是备教材，备学生，备教材的重要性。

2、上课：教学工作可以说是一项常做常新、永无止境的工作。

在教育教学中，始终要以施爱育爱为核心。

没有爱就没有教育，没有爱，就没有真正的教育，就没有真正的成功。我们对学生的爱是做好教学的根本前提，我们必须从思想上热爱学生，从生活上关心学生，从学习上帮助学生，让学生在感受爱的过程中，获得教育与爱的成长。我们坚持以人为本，尊重学生，注重人格培养，尊重学生人格，平等公正对待学生。

作为一位新教师，我深知，要想胜任工作，必须具备过硬的专业知识和技能，必须具备广博的知识，才能适应当今教育形势的需要。为此，我努力学习各种教育理论，刻苦钻研教材，大量查阅有关教育教学资料，不断学习、研究、探索教育教学规律，改进教育教学方法，提高自己的教育教学和科研水平，我还十分注重业务学习，积极参加了本校、本学区组织的各种新教师培训活动，学习优秀教师的先进教育经验，取长补短，努力提高自己的教育、教学水平。

我们的新课程改革，给了我们方向和思路，使我们更容易把握重点难点，因此我在教学和教育科研方面取得了很多的收获，下面将我个人的心得和体会写出。

一个优秀语文教师不但要具备广博的知识，更需要有一颗热爱学生的真挚的爱心。教师应该把自己的爱和学生产生相互影响、相互启发、共同发展的.情感。爱学生，就必须善于走进学生的情感世界，就必须把学生当作朋友，去感受他们的喜怒哀乐，去交谈理解，去信任，去关心和爱护他们，让他们体会到教师对他们的亲近和关爱。这样我们才能走进学生的心灵，使他们产生对教师的亲近感。

这是我们做好工作的根本保证。

我们要热爱学生，真诚关心学生，充分尊重学生，严格要求学生等原则。热爱学生，要主动了解学生，公正地对待每一位学生。我们的爱，有一些是看不到的。有时候有一些学生对我们提出的批评，我并不能采取什么办法去解决，或者只

是简单地一个“告状”的回报，而要真诚地表达出来，就要做到“真诚”二字上下功夫。

作为一名教育者，首先应该是一位热爱教育事业的人。要做到这一点，关心学生，热爱学生，尊重学生，公正地对待每一位学生，才能做到因材施教，对学生严而有度，对学生动之以情，导之以行。

我们的班级，我们的班级是学校最远的，因为我们有一个好的班级体。我们班级是一个大集体，我们有目标、有计划、有步骤地去实现我们的愿望，就像我们的目标一样，就是为了让这个集体发挥出更大的效能和力量，让我们在这个集体中成长、进步、成熟。

设计个人年度工作总结报告篇七

我叫xxx□毕业于xxx理工大学港口航道与海岸工程专业。很高兴能够加入中交一航局第三工程公司这个大集体，成为团队的一员。这对我来说是一个重要的转折点，刚从校园走出来的我们面对着新的工作岗位，难免有点手足无措。

施工员要和各种各样的角色打交道。一个项目的顺利完成，需要项目部中各个部门的同志共同努力。施工员既是服务对象，又是被服务对象，如何服务好人和如何能让别人为你服务是非常重要的，也是非常必要的。施工员要接触业主，监理，分包商，民工等各式各样的人。如何能让业主、监理满意；让分包商、民工甘心工作，这些都是今后要学习的东西。这是我要对人际关系的学习。

设计个人年度工作总结报告篇八

九月份的手工计帐终于接近尾声，让我受益匪浅。一开始以为实训会是期末，但是教学安排在开学，我想原因只有一个，那就是让这次的实训和三个月的实习结合起来，让我们对会

计这门课程有个更深刻的印象，加强操作能力。

这个本来是出纳做的，但是作为会计我们应该要学的更加全面。最后根据总分类账填利润表，资产负债表，所有者权益表。增值税纳税申报表根据本月利润表、总分类账等进行填制。最后把记账凭证装订好，把“t”字型和科目汇总表装订进去。

在实训的过程当中，有很多问题，因为在三个月的单位实习，并非能够学的全面。在这次实训中，整个操作过程都是由自己来完成。一开始还好，到后来成本核算，要不知道算上多少遍，填制的原始凭证不敢用水笔写上去，只能用铅笔写，后来几笔业务工程浩大，结转成本的时候要算上好几遍。在最后应交税金不能有余额所以要把应交税金——应交增值税转入应交税金——未交增值税。总而言之，做账要仔细，有的不会做的题目可以翻翻成本会计再做。

会计具有很强的实践性和可操作性，通过课程的学习和会计方面的实训，学生对七种会计核算方法和会计模拟操作有一个基本的了解，为使学生对教学中较深的财务会计理论内容有一个较好的掌握，达到会计相关课程设置的目的是要求，安排了这次会计手工综合模拟实训，从而完善课堂教学内容，提高学生动手操作的基本技能，使学生更好地掌握从编制凭证开始到登记帐簿直到编制会计报表这一会计核算过程，提高学生的实践能力，突出高职学生的“重实践，强技能”的特色。

这次实训的安排我觉得非常有用，让我再理了一下思绪，会计应该要多学多用，很长时间不用，就会觉得有点陌生。

按照公司关于开展“质量月”活动的要求，结合后勤中心实际，以“提升服务技能，推进超值服务”为主线，树立企业形象，以饱满的工作热情投身于生产服务中去，以实际行动推进各项工作顺利展开。现总结如下：

一、以解放思想，创新发展、开展质量管理活动

根据后勤中心关于开展“质量月”活动的要求，为使“质量月”活动开展得扎实有成效，中心召开了“质量月”活动专题会议，成立了以主管领导为首的“质量月”活动领导小组，将“质量月”活动办公室设在经营管理部。各单位也相应成立了质量月活动领导小组或办公室，认真制定并贯彻执行质量月活动方案，明确了活动时间、内容和地点，使“质量月”活动有条不紊地进行。

二、活动具体实施措施

1、按照“质量月”活动的要求，各单位认真组织落实，精心设计“质量月”宣传板报，制作并悬挂“质量月”活动横幅，宣传质量月活动内容，营造质量月活动氛围，激发全体职工参与“20xx年质量月”活动高潮，形成了层层抓质量、人人讲质量、事事有质量的良好氛围。

2、把开展“质量月”活动和实施质量管理体系标准紧密结合起来，从完善管理体系文件入手，进一步夯实各项基础工作。各单位也根据机构调整和职责变动情况，及时对质量管理体系文件进行了修改，确保了体系的符合性、有效性。

3、持续开展住户满意调查活动，在住户中开展调查，将调查结果与各相关单位的业绩考核挂钩。对于从事检维修工作的单位，采取月度考核的办法，由中心考核小组对检维修单位的服务质量进行月度考核，并根据考核结果与这些单位月奖金考核挂钩，年终将满意度调查结果与业绩考核挂钩，对其进行年度考核，通过严格考核，服务质量有了很大提高，受到了用户的好评。

4、及时了解住户的需求。在工作中对于出现的问题，中心逐一进行落实和认真的整改，对于暂时不能解决的问题，中心领导要求主管部门拿出解决方案，要求限期整改。

5、树立典型形象，做好“典型引路”工作。以点带面，全面推动品牌建设。以发挥劳模示范带动作用为突破口，以“控亏增盈、班组先行”活动、劳动竞赛、班组建设、创新创效等活动为实践载体，进一步引导广大职工积极地与企业同舟共济、共克时艰。

6、加强了基础管理，加大了质量监督检查力度，重点强化了现场质量控制，取得了明显效果。

7、做好对标工作。内部以幼儿园为标杆，外部对标同行先进单位，认真查找薄弱环节，分析原因。对查出的问题，主动采取改进措施，使工作逐步规范。及时总结行之有效的措施、方法和经验，不断巩固对标工作成果。

8、开展劳动竞赛活动。围绕优质服务这一主题，拓展竞赛活动空间，丰富竞赛活动内涵，巩固竞赛活动成果。开展修旧利废、小改小革等活动，向每一个百分点要效益，降低成本，节能降耗，挖潜增效。

三、质量月开展活动达到的效果

在开展质量月活动中，对质量月活动全面开展进行总结和分析，找出不足之处，真实地反映各单位存在的不足及改正的方法，明确今后发展规划，清晰思路，使今后的各项工作都以安全生产、节能降耗、提高优质服务来展开，打造中心服务品牌，树立企业形象，走创新发展之路贯彻始终。取得了以下成绩：

1、后勤服务质量意识明显提高，水电暖服务质量满意度达到98%以上。

3、后勤馒头生产量逐日增加，市场份额不断提高，产量由年初的15200个馒头。增加到如今30000个馒头以上，增长率达97%。

4、开展了“创建学习型企业、学习型班组活动”、“读书竞赛活动”以及“典型引路”活动，坚持班组与班组间的劳动竞赛活动，比服务态度，比服务质量，比住户满意度，以住户的满意程度为依据，评选班组服务之星等多项有意义的活动。

5、学习先进幼儿园的创新管理模式，大胆开发幼教新项目，努力创品牌幼儿园。目前，按照与先进幼儿园的合作办园要求，长铝大地幼儿园已迎来了第一批孩子们，环境童趣化，设施现代化、教育多元化正逐步率先闯出了一条幼教发展的新路。

6、完成了公司下达的控亏增盈指标。

质量月活动虽然已经结束了，但带给我们的影响却是深远的。我们一定以此次活动为契机，进一步转变观念，深化改革，强化管理，扎实工作，动员各方面力量，夯实质量基础工作，提高工作质量和工作效率，使质量工作上个新台阶。

设计个人年度工作总结报告篇九

看着日历又掀过一页，感叹时间过的真快，12月份又在手指间不经意的溜走了，回顾12月份总结如下：

一、 班况分析：

二、 本月我班做了一下工作：

1、 组织幼儿拍球并带幼儿参加了拍球比赛，让幼儿感受到了竞赛的乐趣。

2、 参与了妈咪沙龙活动。

3、 班里两位老师参加了幼儿园组织的首席教师评选活动，

并从中得到了提高和锻炼。

4、扎扎实实做好教育教学，尤其是阅读识字和英语，为教学成果展做好准备。

5、针对幼儿年龄段生理特征，上下楼梯困难，我班开展了“安全教育”活动，利用课堂教学，日常生活的渗透加强幼儿安全意识，提高了幼儿的自我保护意识。

6、在家园共建方面，我们通过家访、妈咪沙龙、幼儿观察评价表附以电话沟通、便条、短信息等方式与家长保持联系。

1月份我班将从以下开展工作：

1、做好卫生消毒工作，保证每位幼儿的安全。

2、继续做好家园共育工作，通过教学成果展、哈佛摇篮艺术节活动让家长感受宝宝的风采。

3、做好冬季流行感冒的预防工作。

4、认真备好每节课，努力提高自己的教学水平。

重点工作：

1、积极筹备、并组织幼儿参加“幼儿园嘉年华”。

2、继续扎实的做好教育教学，并积极筹备幼儿教学成果展。

设计个人年度工作总结报告篇十

从8月初定下8月目标以来，本人的营销工作取得了一定的成绩，基本上完成了当时自己设定的目标，但也存在不少的问题，为了能更好开展工作，能让自己在未来的工作中做出更

好的成绩，特对7月的工作进行一个阶段性的总结。

针对8月的工作，从三个方面进行总结：

一、工作效率：

虽然上个月的基本目标已经完成，但是经过客观分析不难发现：8月的工作效率极其低下。很多时候一天8个小时的工作时间内做到的有效工作非常少。经常性的将有效工作时间内的的工作拖到8个工作小时以外的时间去做，造成时间成本的极大浪费和人员的极度疲劳。从这方面来看，在以后的工作中，合理分配有效时间就显得尤为重要，在以后的工作中，要努力去协调有效时间，争取在工作上能够更高效。

二、新客户的开发：

作为一家销售型公司的员工，如果在整整一个月的时间内，都没能开发到一个新的客户，这个问题是非常严肃的。之前的三个月，因为有去年的客户资源的沉淀，所以会有部分的老客户合作，但是当老客户都合作以后呢？或者现有资源都用完以后呢？面对这样一个尴尬的境况，值得我去认真思考。而且目前我已经隐隐感觉到了手中可用资源的有限性了。所以在未来的工作中需要合理分配时间，将新客户的开拓作为重点来抓。

三、后端沉淀：

一名优秀的销售人员就是优秀业绩的持续性。如果说一个月能做公司第一，下个月做公司倒数第一。这样的销售人员绝对不能是一名合格的销售人员。所以为了保证自己能成为一名合格的销售人员，就必须保持销售业绩的优秀持续性。在这个问题上目前困扰比较大，看看自己的业绩，高低起伏非常不平衡。所以在以后的工作中，要努力去做，争取能保持一个业绩的持续性优秀。而在猎头行业，如果想保持每个月

都能有稳定的销售额，那后端必须有充足的后劲给予支持。简单的说，就是后端需要有一个稳定的沉淀(保证每个月都能有2-3名人才到位)。只有这样，才能成长为一名优秀的销售人员。在这个方面的能力在我身上显的非常奇缺。在以后的工作中必须在这个问题上做更多的努力。

目前经过分析整理，发现自己在8月工作中严重不足的问题有综上所述的三点。在未来的工作中必须加倍努力，认真克服。虽然问题很严重，但是我坚信，只要用心去做，努力去完善，在以后的工作中一定能做出更大的成绩!