

# 年终工作总结精辟 年终工作总结(通用10篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 年终工作总结精辟 年终工作总结篇一

xx年度，我的主要工作是：对新入厂员工办理报名手续；对公司采购物资发票进行价格审核、登记电子台帐；配合做招标方面的一些工作。虽然工作事务繁多，原先两个人的工作量现在由我一个人在做，但我一直没有任何抱怨，只是一如既往的认真把工作做细做！

### (1) 员工报名方面：

今年正式办理进厂手续（手续齐全并交过报名费）的新员工有x人，人数上超过以往任何一年，在报名手续上我也进行了进一步的规与完善，员工的个人信息和家庭资料都登记的相对齐全，便于企业对他们个人资料的查询与管理。

### (2) 票据审核登记方面：

在对公司采购物资发票进行审核方面，今年从我手中经过审核、登记的发票不含税金额共计xx元，其中配件x元；染料助剂x元；原料x元。其中配件审计项目最为烦杂，达到一万多项。对于在审核过程中发现的一些价格不合理现象，我都及时与采购员取得联系，采取退票补差价等措施及时整改，避免了可能对公司带来的损失。

### (3) 招标方面：

今年成功地对清洁绒辊、擦车布、特殊规格纸箱、清洗润滑剂等进行了招标定点；收集了多家印刷品生产厂家的相关资料，为今年下半年印刷品的招标提供信息；对我厂使用的皮辊进行摸底调查，虽然我厂使用的皮辊价格偏高，但车间里反映已经习惯使用这些皮辊，不愿意调换其它单位的皮辊，由于担心影响车间生产，所以没有继续调查下去。配合黄建忠做其它物资的招标工作，做招标资料的收集整理工作。

总之在日常工作中经常了解市场信息，并及时与采购员沟通，功夫不负有心人□xx年度的整体采购价格有了大幅度的下降。

在过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁。

一是政治理论水平有待提高。

二是工作中不够大胆，处事不够干脆利落，需要进一步提高自己的工作能力。

三是工作中遇到的实际问题没有做到及时地跟主要领导汇报、沟通。

今后的工作中，我将继续坚持自己一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作能力与水平，扬长避短，发奋工作，以适应新形势下对本职工作的要求。

## 年终工作总结精辟 年终工作总结篇二

将近年关，又到了铺天盖地写总结的时候，为济世救人，互联网上有人把总结的秘笈奉献出来，希望能给各位同仁以启迪。一、写工作总结的要点：要点一：篇幅要够长辛辛苦苦干了一年，业绩如何，关键就看这“总结”的分量。如有字数限制还好，可以照“封顶值”去写。要想做到篇幅长，除了下

苦工夫狠写一通外，还有一个捷径可走——字大行稀。即把字号定位在“三号”以上，尽量拉大行间距，但不可太过，否则会给人一种“注水肉”的感觉。

要点二：套话不可少如开头必是“时光荏苒，2008年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千…”结尾必是“新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战”、“决心再接再厉，更上一层楼”或是“一定努力打开一个工作新局面”。中间赘述业绩的段落中，不时要有“收到了很好的效果”、“受到了领导职工的好评和欢迎”、“迈上了一个新高度”、“又上了一个新台阶”等肯定性话语…所谓“总结”，不仅要总结优点，还要总结缺点，否则会给人一种华而不实的感觉，但只可轻描淡写一带而过。较为恰当的成绩优缺点篇幅比例是10：1，否则把自己批驳得一无是处，还能有饭碗吗？

要点三：数据要直观如今是数字时代，故数据是多多益善，如“业务增长率”、“顾客投诉减少率”、“接待了多少来访者”、“节约了多少开支”、“义务加班多少次”、“平均每天接电话多少个”、“平均每年有多少天在外出差”、“累计写材料多少页”等等。但切记“数字是枯燥的”，应该把数据做成折线图、饼形图、条形图等种种直观、可视的图表。这样做的好处有三：第一，成绩一目了然，看着那高高耸立的圆柱、一啸冲天的曲线，相信自己也感到非常得意；第二，对比强烈，做图时拉一些对自己有利的历史数据、平均数据、行业数据来垫背，红花还得绿叶扶嘛！第三，纸面上，一个图表至少相当于千把字，你还用为字数太少而发愁吗？

### 三、总结的一般写法：总结就是把某一时期已经做过的工作进行一次全面系统的总检查总评价进行一次具体的总分析总研究；也就是看看取得了哪些成绩存在哪些缺点和不足有什么经验提高。

1. 总结必须有情况的概述和叙述有的比较简单有的比较详细. 这部分内容主要是对工作的主客观条件有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析.
2. 成绩和缺点. 这是总结的中心，所以一定要写好. 总结的目的就是要肯定成绩找出缺点. 成绩有哪些有多大表现在哪些方面是怎样取得的；缺点有多少表现在哪些方面是什么性质的怎样产生的都应讲清楚.
3. 经验和教训. 做过一件事总会有经验和教训. 为便于今后的工作须对以往工作的'经验和教训进行分析研究概括集中并上升

到理论的高度来认识. 4. 今后的打算. 根据今后的工作任务和要求吸取前一时期的工作经验和教训明确努力方向提出改进措施等. 一般而言总结分为三部分: 标题正文日期. 正文是总结的主要部分. 标题通常标明总结的单位总结的时间概括的内容. 也可分正副标题. 总结的结尾要写明日期. 工作总结写好后必须抄好一式两份一份上交一份用以指导自己今后的工作. 二、工作总结范本: 1、2008年终工作总结范文大全2、企业办公室08年终工作总结3、员工试用期工作总结4、工程人员专业技术总结要点四: 用好序列号序列号的最大好处是可以一句话拆成好几句说, 还能几个字或半句当一句, 在纸面上大量留白, 拉长篇幅的同时, 使总结显得很有条理。需要注意的是, 一定要层层排序, 严格按照隶属关系, 不要给领导留下思路不清晰的印象

## 年终工作总结精辟 年终工作总结篇三

转眼间入职公司工作已一年多了, 根据公司领导的工作安排, 主要负责餐厅楼面的日常运作和部门的培训工作, 现将2015年度工作情况作总结汇报, 并就20xx年的工作打算作简要概述。

4、提倡效率服务, 要求员工只要有客人需要服务的立即进行为客人服务;

9、建立餐厅案例收集制度, 减少顾客投诉几率, 收集餐厅顾客对服务质量、品质等方面的投诉, 作为改善日常管理及服务提供重要依据, 餐厅所有人员对收集的案例进行分析总结, 针对问题拿出解决方案, 使日常服务更具针对性, 减少了顾客的投诉几率。

3、结合工作实际加强培训, 目的是为了工作效率, 使管理更加规范有效。并结合日常餐厅案例分析的形式进行剖析, 使员工对日常服务有了全新的认识和理解, 在日常服务意识上形成了一致。

- 2、部门之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在；
- 3、培训过程中互动环节不多，减少了生气和活力。

- 1、做好内部人员管理，在管理上做到制度严明，分工明确；

- 3、将在现有服务水准的基础上对服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，提高服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬考核待遇标准，加强日常服务，树立优质服务窗口，制造服务亮点，在品牌的基础上再创新的服务品牌。

- 3、加强部门之间协调关系；

- 4、重食品安全卫生，抓好各项安全管理；

- 5、开展多渠道宣传，促销活动并与周边各公司相互合作，增加会员率。

## **年终工作总结精辟 年终工作总结篇四**

- 1、完成各车间停车检修任务。

- 2、共同完成联合分子筛一期dcs切换工作，包括线路改造、现场表联校、开车及保运工作。

- 3、完成联合分子筛二期流程图组态工作。

- 4、完成催二滤液旋液分离实验仪表项目改造。

- 5、催二车间在线粒度仪新增液位计和阀门改造。

- 6、组织完成催一车间成胶尾气系统仪表改造。对催一车间成胶尾气治理项目进行施工□dcs组态，仪表接线、联校，项目投用。

- 7、组织完成联合装置车间成胶尾气系统仪表改造。对联合装置车间成胶尾气治理项目进行施工□dcs组态，仪表接线、联校，项目投用。
- 8、供排水车间高氨氮切渣回流管线动改及老沉降液碱、絮凝剂管线手动调节阀改为自控阀，新增两台流量计和两个调节阀。
- 9、分一车间吸收塔补水阀改造。
- 10、组织实施污水液碱管线动改项目仪表部分。
- 11、分一焙烧炉l-503原有电动天然气调节阀改造，改为气动调节蝶阀，更换8台dn40蝶阀，并组态、联校。
- 12、分二sds绞笼和打浆罐移位、管线动改，对现场一次表和管线进行优化，并对10台负压表进行校验。
- 13、催二车间细粉罐新增液位一次表。
- 14、污水投加淀粉流量计动改。
- 15、共同实施催一车间dcs切换。
- 16、分二二焙l-421炉动改，拆除所有温度一次表，包括气氛温度、炉膛温度和燃烧室温度；炉尾打浆罐等更新移位，拆除一次表，并拆除信号线，更新完成后恢复。
- 17、配合技术发展部完成晶化罐温度试验。
- 18、对分二sds绞笼温度进行技术改造，由热阻改为热偶，长度由原来的15cm变为20cm□改造后效果良好，联合一车间也已经根据分二经验改造完成。

19、组织实施催二完善硫铵管线动改的阀门及流量计的安装、调试、联校及投用。

20、完成职工教育和技术攻关的相关项目。

21、完成每月设备部设备检查和车间自查整改项目。工作中的不足：

工作基本技能还需要继续提高。工作中的经验需要继续积累，逻辑能力和结构性思维还有欠缺，为人处事方面还需要学习。

20xx年，继续完成日常检维修、备品备件管理、记错技改等本职工作，对今年未完成的项目技措、工艺动改等项目加以实施，对重点设备加强学习和现场巡检。

除此之外，加强政治学习和理论的积累，积极参加公司和车间组织的活动。

## 年终工作总结精辟 年终工作总结篇五

一，虚心学习，努力工作，圆满完成任务

(1)20\_\_年，我会自觉加强学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法。一方面，我会边做边学，不断掌握积累经验的方法。本人注重以工作任务为牵引，依靠工作岗位学习提高，通过观察、探索、数据咨询、实践锻炼，快速完成任务。另一方面，问书，问同事，不断丰富知识和技能。在各级领导和同事的帮助和指导下，我们不断进步，逐步摸清了工作的基本情况，找到了突破口，抓住了工作的重点和难点。

(2)20\_\_年项目维修主要包括：卫生间后墙瓷砖，吊顶维修，两个宿舍走廊护栏和宿舍阳台护栏维修，各种尺寸的干修！

## 二、重视自身工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制

(1)20\_\_年上\_，公司制定了完善的规章制度和考勤制度。20\_\_年下\_，行政部组织召开了20\_\_年工作安排会议。年底进行工作目标绩效评价，评价结果纳入各部门经理年终绩效。在工作目标的实施过程中，宿舍管理完善了工作制度，有效促进了管理水平的整体提高。

### (二)清洁工不定期检查的

(4)加强组织领导，认真落实消防工作责任制。为了全面贯彻“预防为主，防消结合”的方针，公司建立了在上级领导下的消防安全检查制度，促进了各项消防工作的有效开展。

## 三、主要经验和收获

(一)只有定位自己，努力熟悉基础业务，才能更好地适应工作。

(2)积极融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持良好的工作状态。

(3)只有坚持原则，执行制度，认真清点，才能完成好物资的采购和接收。

(4)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能做好工作。

(e)加强与员工的沟通，与员工良好沟通，解决工作中的情感问题，与员工交流思想。

## 四，加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己

(一)开展日常检查。将安全教育作为重点检查内容之一。冬

季，公司对电线和宿舍区进行消防安全检查。

(2) 经过这么紧张有序的一年，感觉自己的工作技能上了一个新台阶。我对每一项工作都有明确的计划和步骤，有行动的方向，有工作的目标，心中有真正的底！基本上我们忙而不乱，紧而不散，事事井井有条，条理清晰，从根本上摆脱了只是埋头苦干，不懂得总结经验的现象。就这样，我从无限忙碌中走进了这一年，从无限安逸中走出了这一年。除此之外，在工作的同时，我也明白了与人打交道的道理，以及拥有一个良好的心态、对工作的热情和与之相比的责任感是多么重要。

(3) 总结：在这一年的工作中，接触到了很多新的东西，出现了很多新的问题，学到了很多新的知识和经验，提高和进一步提高了我的思想认识和工作能力。在日常工作中，我总是要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，努力提高职业素质和道德素质。

## 五，听取员工意见

定期召开工作会议，听取以下员工意见，敢于推荐人才，总结工作成绩和问题，及时采取对策！

## 六。不足

1、不够学新东西，经常凭经验做事，用以前的工作套路处理问题，说明在工作中大胆创新是不够的。

2。这个部门有一些员工，自尊心很强，在工作中各行其是，做自己的事，公然违抗公司的制度，挑拨同事间的是非，嘲讽挖苦。这些条件不利于同事之间的团结，要从思想上教育或惩罚他们，为企业创造良好的工作环境和形象。

3。虽然我们做了很多工作，加固门窗，与公司 and 员工一起宣

传，提高自我防范意识，但这仍然不能解决根本问题，后来引起了上级领导的重视。现在工业园区安装了高清视频监控系系统，可以更好地防止盗窃。

## 七、下一步

(1)积极与员工协调，进一步理顺关系；

(2)加强管理知识的学习和提高，创新工作方法，提高工作效率；

(三)加强基础工作建设，加强管理创新实践，促进管理水平的提高。

在今后的工作中，要不断创新，及时与员工沟通，向员工宣传公司管理的相关规定，提高员工的安全意识，严格要求自己的安全管理，为公司员工树立榜样。在明年的工作中，我会继续努力，向领导汇报工作中的想法和感受，及时纠正和弥补自己的不足和缺陷。我们的工作需要团结才有力量，合作才能成功，推动我们的工作向前发展!我相信：在上级的正确领导下，\_\_会有更好的明天!

## 年终工作总结精辟 年终工作总结篇六

转眼间，20\*\*年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20\*\*年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀2000万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。球阀常规

产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀、xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx、xxx、xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，xxx、xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，

找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、 销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、 技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、 部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们##公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

4) 公平激励 建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

初步设想20xx年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条

件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此□20xx年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。（这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等）

## 1、 人员安排

a□ 一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

e□ 专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f□ 所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

a□ 出勤率 销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b□ 业务熟练程度及完成业务情况 业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c□ 工作态度 服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、 培训 培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、 安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

## 年终工作总结精辟 年终工作总结篇七

时间过去了一年，我也完成了一年个人的工作，这样回顾下，我觉得自己也算是很好的完成了领导所交给我的工作。已经要面对新的一年了，我对明年有很多的期待。那现在就对一年的工作做总结。

一、工作积极进取

作为公司其中普通的一员，我向着优秀的人学习，在工作中积极不懈怠，我知道工作中的自己肯定是有非常多的地方需要去改进，所以我很努力的把工作给做好，认真对待问题，注重细节，努力进取，让自己可以不断的学习。在初期，我努力去积累，补充自己的知识，我不会因为自己不会做那个工作，就因此停滞，而是努力的学习如何解决，让问题在我手中顺利的被解决，努力的为公司做事。我更明白如果不努力，就会没有成绩，就不能真正的立足公司，所以工作上是不敢去犯错的，都是能够做好就做好，自己要是能做，就积极的去做，不会因为不是交给自己工作就不做。

## 二、工作会规划好

我虽然不是多优秀的人，但是我也明白一个道理：做事是不能盲目去做的，而是要给自己制定计划，才能按时完成。那么这一年，我的工作我都会规划好，把每个步骤都写下来，甚至会在电脑写好计划后打印出来，就贴在办公桌上，让自己随时查看工作完成的怎么样，每次做好工作了，就打好够，然后去做下一步的工作。这样提前规划好工作，能够从中查找不足，努力改正自己，让工作更能去完善，一次一次做的好。

## 三、下一年工作计划

下个年度的工作，我要更好的去把工作计划做好，尤其是每天的工作也要做好计划，按照计划去做，我觉得能更好的完成。我会再去加深业务学习，让自己的能力能够达到领导的要求，然后去接触新工作，这样我也就获得成长，能够让自己在工作中有出色的成绩。再就是，我要学会从工作中吸取经验，及时去改正自己。我给自己制定新的目标，然后朝着目标一直前进，带着期望工作，是一定可以把工作做好点的。

### 一、仔细尽力学习，前进思维觉悟和事务水平

我从质量处理岗位转到售后服务岗位，知道到自己身上的责任更重，担子更大，为不辜负公司的希望，我仔细学习公司的作业精力和售后服务知识，实在前进自己的思维觉悟和事务水平，以充沛实行作业责任，仔细尽力作业，全面完结作业使命，获得杰出成果。我培养自己吃苦耐劳、长于研究的敬业精力和求真务实、开拓创新的作业风格，坚持“精雕细镂，一丝不苟”的准则，仔细对待每一项作业，坚持把作业做完做好，力求作业的完美与高效。

## 二、吃苦勤勉作业，前进售后服务水平

我是售后服务司理，懂得售后服务作业的重要性，增强作业责任心和作业紧迫感，做到吃苦勤勉作业，力求前进售后服务水平，促进公司健康、持续开展。一是对售后人员进行思维教育，前进售后人员的思维觉悟，保证部队安稳，可以仔细尽力做好售后服务作业，尽力获得广大客户的满足。二是加强售后人员的学习训练，全面前进售后人员的事务技术和水平，前进售后服务作业的功率和质量，尽力为公司开展作贡献。三是尊重售后人员的品格，了解售后人员的需求，对售后人员进行标准处理，保证售后人员的薪酬，使售后人员可以活跃自动把售后服务作业干得更好。经过以上三方面，售后服务水平比曩昔有显着前进，为公司往后开展奠定了根底。

## 三、严厉要求自己，培养杰出作业风格

我严厉要求自己，培养杰出作业风格，在作业中承当自己的责任，尽力做好每一项作业。我加强自己执行力建造，做到在思维上、作业上、行动上与公司保持高度一致，不折不扣地贯彻执行公司的作业精力，以新观念、新思路、新方法做好各项作业，力求夺得更大成果。

## 四、存在缺少问题和往后尽力方向

担任售后服务司理后，我仔细尽力作业，尽管售后服务水平有所前进，获得杰出成果，但仍是存在必定的缺少问题，首要是自己专业技术知识和作业事务技术还不行高，有些售后服务作业还没有彻底做到位，这些缺少问题需求在往后作业中实在加以改善和前进。

进入20\_\_年，我要依照公司作业精力和自己责任规模，尽力做到三点：一是加强学习，前进自己的事务作业技术，进一步做好自己的本职作业。二是勤勉作业，全面完结作业使命，前进作业功率和作业质量，为客户供给愈加优质的服务。三是加强风格建造，严厉执行公司的作业精力和作业纪律，活跃做好各项作业，服务公司健康、持续开展。

## 年终工作总结精辟 年终工作总结篇八

忙忙碌碌间，已经快要接近20xx的尾声□20xx年对我个人来说，是及其艰难的一年也是成长最快的一年，不论是工作还是生活都让我重新审视了自己以往做人做事的态度和方式。屈指算来，到公司已经半年的时间了，经过领导的关心、同事的帮助和自己的努力和调整，现在已经基本融入力拓这个大家庭，各方面的锻炼都使我受益匪浅。在此，我真诚的向各位领导和同事表达我深深的谢意，感谢大家这段时间给予我的足够、宽容和鼓励。下面我将这半年来的工作情况和思想学习情况进行了这几方面的总结。

败。倘若处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎么的岗位上都能丰富着人生的阅历。任何工作都要积极的心态来对待！

其次，我对这半年来的工作做一个小结。我的工作职责主要是负责公司商务标的制作和公司各类资质的申请。开始觉得是挺简单的事情，但是真正做起来的时候，并不像想象的那么容易，标书一多就很容易出错。但是细心和耐心是必不可缺的。一本标书，稍有一个细微的地方不注意，写错一个日

期，少盖了一个章，少签了一个字，装订时出了错等等这一系列小问题，都会导致整个标被废掉，让所有人的努力全部白费，给公司造成极大的损失和影响，所谓细节决定成败就是这个道理。注重细节是一种态度，一种在工作中责任心和积极性的态度。细节决定一切！一个技术很专业的人一定是非常的注重细节的人，否则他就不可能称为专业。今后的工作中我会认真负责，戒骄戒躁，努力克服不足，不断地学习，避免粗心大意的毛病。11月份和12月份是最忙碌的两个月，基本上每天没什么空闲时间，这两月间的投标项目特别多，同时开始军工保密工作资质申请的认证工作，从档案的归档到现场审查这一列工作，每一个都很繁琐，每一步都很重要。值得高兴的是，经过一个月的努力与准备，公司终于通过申请，拿到了这个资质。在以后的保密工作中，定会虚心接受专家评委领导的批评，持续改进工作。

1、希望公司对待所有员工能够做到相对公平。虽然很多事情上没有绝对的公平，但是总归还是有一个对比。特例的出现本身就是一种不公平现象。同样的公司薪酬制度，同样的部门，同样的岗位，同样的试用期，试用期工资确有着极大的差距，特例的出现，对其他员工来说就是一种不公平的待遇。希望公司以后能够完善这方面的有关制度。

2、一个执行力强的公司，很关键的一个原因是公司的奖惩制度分明。如果一个员工把事情做好了做到位了，公司是应该给予奖励来肯定员工的努力的，这样员工会更加有工作的激情与动力。目前公司的奖励只针对业务和项目人员，我个人觉得公司的奖励不应该仅限于这些部门。

里，大家相互勉励，共同打造出更好的力拓！

## **年终工作总结精辟 年终工作总结篇九**

第八年我们进一步加快产品结构调整，在保证普通p2订单产品的供应外，通过抓p3产品开发这个重要环节，并且p3产品

的销售比例不断增加。

创新是企业发展的动力和源泉，面对市场的新动态、新要求，要增强创新意识，勇于实践，在实践中去探索、去创造。我公司十分重视对市场经营规则的研究，以技术创新为核心的科技兴业的企业战略，建立以市场为导向的应用创新技术激励机制，加大科技开发和技术创新的投入。依靠科技进步，实施科技攻关，大力提高企业的技术装备水平和科学管理水平，以优良的产品质量，稳定的供货期，在行业赢得了较高的社会信誉。第八年公司通过技术创新和产品创新，设计开发了等系列的新产品，全年实现新产品产值是去年的两倍。大量的新产品成功的投入市场，不仅表现了企业日益雄厚的技术力量，同时也开创了我们在各个行业发展的新局面，为企业实现跨越式发展奠定了基础。通过仓储管理系统的实施和应用，使得营销部门在和客户沟通时做到了心中有数，及时的掌握和了解公司仓储情况，对生产周期和供货时间有了初步的预算和定位。市场竞争归根到底是技术的较量和人才的竞争。要提升企业的市场竞争力，关键是要靠人才队伍的建设。多年来，我公司注重对后备人才队伍的培养和管理，不断拓宽纳才的途径，积极引进大中专毕业生。本着“效率优先，兼顾公平”的原则，健全分配体系，完善人才激励机制，建立人尽其才，才尽其用的用人机制，堵住人才流失的漏洞，注重对人力资源的开发和利用。

为适应市场竞争的需要，公司坚持以人为本，科技兴企、强企，向科技要效益的方针，强化企业技术人才队伍的建设。通过企业内部的技术创新和管理创新，大大提高了企业的经营管理水平，成为企业发展的源动力。今年公司集中为员工办理了职称申报工作，并规定职称申报为今后的正常工作，鼓励大家参加各种形式的学习。

### （一）把安全生产作为促进企业和谐发展的基础

加快发展，构建和谐企业，安全是基础。因此，必须树立科

学全面的安全观，将安全工作作为各项工作的基础和前提，严格管理，狠抓落实，确保安全生产，确保人身和设备安全。为体现安全工作的重要性和权威性，今年我们成立了安全管理办公室，直属总经理管理，专门负责企业安全工作，并与各部门负责人签定了安全生产责任书，明确了责任，制定了奖罚规定。又对以各部门领导为首的安全生产领导小组进行调整充实，切实落实安全生产责任，做到了分级负责，各负其责，保证了安全生产可控、在控、能控。在健全各岗位安全操作规程的同时，构建了安全生产网络图，突出严格管理的核心，提高了安全工作水平。在加强安全教育和培训，增强职工动手能力和自我保护意识的同时，不断提高设备健康水平，确保生产安全高效。

## （二）把增强管理执行力作为促进企业和谐发展的保障

层次清晰、责权明确的管理机制是企业生产经营活动能否有序进行的保障。一个企业有了完善的现代化管理制度，更要严格执行，才能发挥制度的约束、激励功能。因此，我们必须增强全体职工的执行力，做到行为有规范、做事有标准、处罚有尺度。今年我们在原来的考核制度基础上，根据实践经验详细完善了职工奖惩考核管理制度，形成了有效的责任追究机制和激励机制，通过发挥制度的约束、激励、导向功能来提高职工在工作行为、责任心等方面的自觉性，激发工作热情，从而提高工作效率，促进企业发展。

（三）把擦亮品牌树立形象作为促进企业和谐发展的有效载体良好的企业形象为企业和谐发展提供优良的外部环境，在市场经济条件下，企业形象就是效益，就是生产力。公司把发挥“精汇”品牌效应作为外塑形象的一次难得的机遇，使全体干部职工都清醒地认识到，品牌对于企业发展的重要性，从而自觉地体现在工作中、行动中，自觉地珍惜和呵护企业品牌。

## （四）把以人为本作为促进企业和谐发展的落脚点

人是生产力要素中最活跃、最具决定性的因素。企业和谐发展必须坚持以人为本，实现职工和企业共同发展。

一、上下级之间、各部门之间交流不够，出现信息不对称。

二、工作进度稍微滞后，导致与统一安排有所偏差。

三、成本进一步加大，导致公司运营有压力。

四、成员经常请假，工作无法正常进行。

五、各部门提交工作有所缺漏，成绩没有第八年好。

## 年终工作总结精辟 年终工作总结篇十

从xx年4月1日开始，本人继续担任口腔科总住院医师工作。一年来，在医院医疗质量管理科及口腔科领导的关心支持下，忠实履行住院总工作职责，在努力提高自身业务及综合素质的同时，踏踏实实工作，在临床、教学及科研等各方面取得了一定成绩，现汇报。

病人安全及医疗安全是医院生存的生命线，也是患者和医生所追求的最终目标。如何保证病人安全是每个医务工作者也是每一个医院管理者共同关心的话题。对患者安全管理，最大程度的保证患者安全也是实行住院总制度的预期目标。保障病人安全归根结底要靠制度建设。我院口腔医学院刚刚成立，许多制度需要完善。在本人担任总住院医师期间，协助科室领导先后制定了各种制度，如：1、恢复晚查房及危重病人床边交接班制度；2、坚持月阶段及周阶段总结汇报制度；3、实行主任每周主题查房制度；4、制定口腔肿瘤病人的随访及登记制度。这些制度的建立，规范了各级医生的职责，使大家有章可循，工作规范了，许多医疗隐患杜绝了，更好地保障了医疗安全，全年口腔颌面外科病房未发生过医疗事故及差错事故。

情系口腔，积极参与我院口腔医疗事业的各个里程碑式的事件诸如：建立口腔医学院、口腔医学硕士点评比、博士点申请、承担广州市口腔执业医师技能考试等。在硕士点评比中，连夜加班加点撰写文章、协助整理资料、联系评委等具体琐碎工作；在口腔执业医师技能考试工作中，担任考官，严格执行考试标准，圆满地完成了考试任务。我院口腔医学系成立刚刚一年，许多同仁还不了解。口腔医学的分支日渐精细，口腔临床科室分工也日渐专科化，口腔各分支学科的知识需要普及，住院总是联系各科室的桥梁也是科室的宣传员。我平时积极写稿件，对我科新开展的新技术，新业务及时总结，在《质量管理简报》及《南方简报》上发表简报多篇。参与协调制作我科宣传活页，口腔科的不同科室如牙体牙髓科、口腔颌面外科、口腔修复科、口腔正畸科、儿童牙病科、口腔黏膜病科等选出本科室最常见的1-2种疾病制作成宣传活页，普及口腔医学知识。有意识的进行临床资料收集及保存分类整理工作，遇到有典型病例总会亲自拍照片，留资料。尤其是术前术后的资料对比，典型病例的影像、病理及手术照片都要收集。凡是我独立管床的病人都保留各项资料。按疾病的不同分类、姓名及住院日期建立不同索引，有利于查找。典型病例制作光盘，单独保留。临床资料的收集整理及分类工作是一项系统的繁杂的工程，我经常牺牲周末节假日整理资料，希望为我院口腔医学系的建设和积淀做自己的一点贡献。在今年七一前夕被口腔科支部推荐为南方医院“优秀共产党员”称号。

口腔科病房目前开房床位26张。我科病房分三组，分别为肿瘤组，创伤组及唾液腺组，我参与了三个小组几乎所有手术。在肿瘤组中担任一助，在另两组中任二助。不同主刀医生的不同风格，高强度及大量的手术机会使我的业务能力、手术技巧大大提高。在病房三位教授的培养及关心下，目前已经能独立完成各项常规中小手术，手术操作日渐规范和熟练。急诊及会诊工作是每个住院总的主要工作，和兄弟科室的住院总一样，遇到急会诊，我总是及时到达，与相关科室医师一道积极处理病人，参与危重病人的急救。有许多许多忙碌

的夜晚，有许多病人转危为安的时刻，有许多许多可以回忆的惊心动魄，许许多多的‘历历在目，正是这种辛勤劳动为住院总赢得了荣誉，为病人挽回了生命。同时，去相关科室会诊及和各位住院总的合作使我拓展了知识，开阔了视野。

我科承担有全校口腔科学及口腔系的各项专业课程的教学任务，同时我科有许多实习医生、轮训制医生及新参加工作的医生需要培训。我参与了口腔颌面外科的临床带教及教学工作，如为xx级预防医学系讲授口腔颌面部感染；为暨南大学的口腔本科实习医师讲解病历书写规范及医疗核心制度；多次为住院医师及护士讲解口腔颌面外科诊疗常规及基础理论知识；参与制定口腔医学系口腔颌面外科的临床课程计划制定工作。在xx年度的口腔医学系的本科教学中担任口腔颌面外科的教学秘书工作，承担了大量的理论课及实践课的教学工作，协调来自南方医科大学各附属医院的口腔外科教员，共同高质量地完成了口外的教学工作。在本年度末口腔医学院的教学总结评比中，获得“第一名”的好成绩。

从xx年7月份起，我开始担任口腔科第三届质控员，参加质控员岗前培训，参与质量管理科各种有关质控员会议，承担起口腔颌面外科病房环节病例及出院病例的检查审理工作；协助主管科主任每月检查病例；通报病例质量及协助病房教授检查病历书写；每月检审他科环节病历20份。在xx年度的质控员评比中，经过对环节病案检审、终末病案质量、各种质量检查的参与、例会参与以及科室测评等情况的综合考核，本人被评为xx年度南方医院“优秀质控员”。

在本年度中注意临床科研能力及实验技能培养，继续从事博士期间成釉细胞瘤的基础及临床应用研究工作。对成釉细胞瘤细胞进行原代培养观察各种因素对其侵袭性的影响；将实验研究与单囊性成釉细胞瘤的开窗减压术治疗相结合，探讨治疗前后肿瘤的生长特点尤其是侵袭性的改变。积极申请相关课题及基金，撰写相关科研文章，本年度发表科研论

著7篇，其中sci收录2篇，口腔核心期刊5篇。

一年的住院总工作结束了，我感受最深的一点是总住院医师不仅是科室的一个重要职位，是联系本科室和其他科室的一个有用的桥梁，同时更是一种荣誉，各科室住院总的辛勤劳动赢得了他人的尊重更赢得了病人的信任，这是一个医生最大的荣誉。另外，住院总工作可以提高自身素质。例如协调处理各方面关系的能力：科室及机关的关系；相关科室关系；科室领导与普通医师关系；床位医生与教授的关系；医生与病人的关系。住院总工作还教会我去尊重别人，注意聆听，有效沟通。在处理急诊病人及突发事件中的沉着冷静，敢于承担，综合分析，及时汇报。能力这些都是在书本中学不到的，在读书中难以得到的，感谢这个职位，两年住院总，我无怨无悔。

一年来，本人工作兢兢业业，勤勤恳恳，没有因私请过一天假，全身心地投入到了口腔科的各项工作中去。协助科主任完成病房的业务管理及日常规章制度的监督实施；协助病房三位教授完成各项手术；及时处理院内会诊，每有急会诊或值班医生报告病房急症，我总是冲在临床第一线，辛勤的劳动得到了领导的肯定。成绩的取得是医疗质量管理科和口腔科领导关心支持的结果，没有领导的信任不可能很好的开展工作，没有领导的信任也不会有锻炼的机会。本届总住院医师工作结束后，我将到口腔颌面头颈外科门诊工作，主要职责是口腔外科门诊的日常工作，包括拔牙及牙槽外科中小手术等。我一定不辜负领导希望，把从事住院总工作中所取得的本领应用于新的工作岗位中去，把临床工作做得更细、更具体，更好地为科室服务，为病人服务。