

2023年加薪工作总结说 工作总结期待加薪共(实用8篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

加薪工作总结说篇一

在这个即将逝去的丰收的年头里，我们情感复杂。对今年的工作肯定，同时又对明年的期待。首先感谢泰嘉的领导们，给予我实现自己价值的*台。感谢西北区同事的关心。帮助。一今年的工作总结：

今年我所服务的山西地区，业务量稳中有升。这一点离不开经销商的大力推广。按这种趋势，我有信心完成公司给的指标。

1、经销商的维护与开发：

目前山西地区签约的经销商两处。金锯联太原分公司。

运城标准件有限公司。太原经销处，我主要工作放在，为经销商开发直接客户与寻找分销商。今年在直接客户的开发上比较失水准，仅仅联系几个厂家，还没有实质性的详谈。出现这种情况有三个原因：

- 1， 首先经费是最大的困难
- 2， 其次产品品质，产品的质量与国内品牌相比优势明显，

与国外产品相比较在性价比比较好。但是在做大厂家，性价比行不通。因为大厂家更多的是把产能放在生产首位。如果让他拿原来采购价，买两根带锯条。可能在心理过不了关。

3， 时间不充裕，因为试切。跑分销。占据了大部分时间。

2、分销商的开发

今年在这一点，还是做的比较好。基本商掌握了分销商名单。主要看明年选择性的问题。目前山西临汾。吕梁。晋城都有合适的人选。我将在明年的重点工作放在这一块。

山西分销遇到问题及其解决方法

问题如下：

- 1， 分销价格过高
- 2， 分销商要求铺货， 分销商资金回笼过慢
- 3， 发货不及时， 应急货物很难供应的上
- 4， 分销商不具备地区保护政策， 导致部分市场混乱
- 5， 分销地区， 有倒货串货现象

解决方法：

- 1， 个人认为拿货价格跟当地销售产品利润有关， 如何控制当地市场， 保护当地市场， 价格过高， 这一说法不成立的。就算与竞争品牌相比， 我们的分销价格与实际利润都相当可观。
- 2， 关于铺货， 这一点， 要坚决抵制， 铺货的目的是降低分销风险。如果让分销商感受到低风险， 从这一点出发。就能很好的解决问题。

3, 发货不及时, 确实会出现这种情况, 提个意见, 关于全国各大仓库调货, 这个可以解决部分货物不及时的问题, 但是在销量上会对调货地区的总经销带来疑虑, 这销量算谁的? 所以这一点要协调好。

4, 每个省, 每个市, 还是要严格规定地区。做到市场统一化。部分不力的分销商, 在能力达不到公司要求情况下。采取措施。

5, 这一点, 就不多提。倒货在任何行业都会出现。只要在合情合理的情况下, 允许出现。

今年在经销商的维护方面做的还比较好, 第一: 增加了客户的积极性, 第二: 提高了客户对公司的忠诚度。

山西运城刚开发的经销商, 我打算20xx年重点扶持。帮助他完成我们的销售协议上的量。考虑到他所销售区域, 因为本身市场不大, 主要是深度营销。提高市场占有率。做好以上维护工作, 将有利于西北区顺利实现公司制定的任务。

2、山西市场竞争对手分析及解决方法:

竞争对手主要集中在: 本溪的romance双赢。德国的amtz雷纳斯。日本的amada阿玛达。美国的bahco百固。美国的morse摩斯。德国的ebwele埃贝尔。

作为低端产品的双赢, 在于我公司飞锯是面对面的直接碰撞。抢占双赢的市场, 决定着飞锯在低端市场的地位。目前山西市场普遍反映双赢齿部较好, 背材易开裂。而我们的产品正好相反, 背材性能突出, 齿材相对薄弱。所以请求公司对于飞锯齿材进行改良。为明年与双赢展开市场竞争提供强大的产品支持。

在中端市场aa还是占据着主导地位, 像斯尔。双金。摩斯。

都很难撼动。这一块，主要是维护好现有的客户，用我们的用途广泛性对其他产品进行打击。以进一步提高aa占有率。

在中高端市场，目前还是国外产品占主导，本公司新晋super—aa在市场知名度略差，客户认同较低。产品稳定性不够。这个需要一个过程，操之过急，适得其反。在于同类产品试切时，我们的产品在切削硬度较大的材料有优势。我打算利用这一点，把我们的优势无限放大，以到达在中高端市场占一席之地，只有通过孜孜不倦的努力，方能看见彩虹。

对于高度市场，目前的产品品质很难跟上竞争对手的脚步。等到技术成熟配合特殊的营销手段，相信能让对手刮目相看。

二、明年展望

1， 细化市场。从新梳理市场

因为今年匆忙做山西市场，对市场规则不熟悉，没有太多的注入自己的想法，按以前的套路在走。但是为了应对明年公司销售总量增加的号召。必须改变，如果在这样得过且过，明年的销售前景将变的渺茫。

我所说的梳理市场，是在不破坏总代理利益的情况下，进行市场细化。经过这几个月市场调查。走访。以取得山西各地区带锯条消费量。我的目的是把任务分摊到各地区上去。那些区域我们的产品符合市场，就曾大销售量，那些区域我们的产品相对薄弱，就辅助的推广。比如：大同市场消费量较小，而且我们的产品不适合当地市场需求，相对就分配小量的业务。而对于像忻州市场，我们产品适合当地市场，就重点做。把量最大化。这样把任务分摊到山西11地区，每一地区承当一定的销售量。做到重点地区，市场占主导，辅助市场销量有增长。

2， 增加分销商

山西总代理，分销商数目相对较少，明年将帮助其开发3个分销商。以减少总代理的任务压力。同时为我们更好的掌握市场，埋下伏笔。

关于年终总结就是这些，期待来年，泰嘉更上一个台阶。

加薪工作总结说篇二

本年度由于学校实际工作需要，我承担了三年级四个班的美术教育教学工作。在美术教学中，我注重面向全体学生，以学生发展为本，培养他们的人文精神和审美能力，为促进学生健全人格的形成，促进他们全面发展奠定良好的基础。因此，我选择了基础的、有利于学生发展的美术知识和技能，结合过程和方法，组成课程的基本内容。同时，要课程内容的层次性，适应不同素质的学生，使他们在美术学习过程中，逐步体会美术学习的特征，形成基本的美术素养和学习能力，为终身学习奠定基础。现对一年工作总结如下：

一、认真上好每一节课

为了陶冶学生的情趣，引导学生把自己的兴趣爱好充分发挥出来。我课前充分准备认真上好课。有部分学生具有一定的基础，对一些基本的技法已初步接触过，所以在教师的指导下绘画水平和制作水平都有了进一步的提高。

二、激发学生学习美术的兴趣

兴趣是学习美术的基本动力。教师应充分发挥美术教学特有魅力，使课程内容呈现形势和教学方式都能激发学生的学习兴趣，并使这种兴趣转化成持久的情感态度。同时将美术课程内容与学生的生活经验紧密联系在一起，强调了知识和技能在帮助学生美化生活方面的作用，使学生在实际生活中领悟美术的独特价值。

三、使学生形成基本的美术素养

在美术教学中，我注重面向全体学生，以学生发展为本，培养他们的人文精神和审美能力，为促进学生健全人格的形成，促进他们全面发展奠定良好的基础。因此，我选择了基础的、有利于学生发展的美术知识和技能，结合过程和方法，组成课程的基本内容。同时，要课程内容的层次性，适应不同素质的学生，使他们在美术学习过程中，逐步体会美术学习的特征，形成基本的美术素养和学习能力，为终身学习奠定基础。

四、教师自身素质的培养

教学之余，我除认真参加学校及教研组组织的各种政治业务学习外，还订阅了教育教学刊物，从理论上提高自己，完善自己，并虚心向其他教师学习，取人之长，补己之短。从而使自己更好地进行教育教学工作上能更快地适应二十一世纪的现代化教学模式。

五、鼓励创新

创新是艺术的灵魂，我鼓励学生发挥想象力和创造力，为自己的美术作品增添一份活力。当然在这一年度的工作中还存在着一些不足，如知识面不宽，学生的临场发挥不好等。在下年度的工作中，我们将继续努力，争取更大的成绩。

加薪工作总结说篇三

尊敬的校领导：

你们好，我们于20xx年7月被公司领导聘请于振邦实验学校小学部任教。当时，学校领导都一致认为我俩是具有一专多能的综合素质强的好老师，也愿意为我们提供和搭建一个施展自己教育才能的*台，相关领导还当面承诺我俩：应届毕业

生(我俩)一年见习期满后,学校立即同意转正,协议工资相应提高(至少)为2000元/月。于是,我俩满怀激情和希望在自己的岗位上兢兢业业,刻苦努力。

在这两年里,我俩分别曾担任过不同年级的语文、数学主课教学,学生成绩的优秀率几乎每次都为100%;在每次的文艺活动和板报设计中,我俩也是首当其冲,主动承担重任。在班主任工作中,我俩也是耐心细致地关心每个学生,起早贪黑地陪护和辅导学生,任劳任怨,没有半句怨言。我想:在小学部老师中劳动强度相同的情况下、我们的协议工资还是停留在1700元/月、跟其它教师的差距还是那么大、原先领导的承诺不能兑现的话,我们心里真的会很难受、很伤心,而且真担心我俩会失去原有的工作激情和继续奋战一线的勇气。其实,为了学生,我俩得继续工作;为了学校,我俩也愿意继续努力。

基于以上的实际情况,望各位领导能批准我们的加薪请求。我俩一定会加倍努力,为学校创造更辉煌的业绩,为学校的腾达和发展贡献自己的所有光和热。

敬礼!

XXX

XXXX年XX月XX日

加薪工作总结说篇四

徐闻县第一中学20xx年的社会治安综合治理工作在县委、县政府、县综治委和县教育局的正确指导下,遵照“安全第一、预防为主”以及“强综治、保平安、促发展”的安全工作指导思想,积极开展工作,顺利地完成了综治工作的各项任务,为学校的教育教学工作创造了一个良好的外围环境。

我校是一间创办于19xx年、有着70多年历史的老学校，在落实“厚德、慎思、明理、笃行”的校风同时，注重综治安全工作的创新，管理工作效果好。现将我一年来的社会治安综合治理工作述职如下：

一、注重领导机构的建设，完善综治工作的长效机制

按照上级有关部门对综治工作的要求，我校确立“安全第一，以人为本，防患于未然”的思想，我本人亲自担任学校综治工作领导小组组长。此外，我校还实行学校安全专题会议制度，保障综治安全管理工作长效机制的落实。

安全工作具体分工如下：

第一责任人：谭善龙，主持学校综治安全的全面工作。

加薪工作总结说篇五

1、本年度监理工作中取得的成绩

1)、本年度所监理工作的概况

2)、本年度取得的成绩

20xx年东方纽蓝地二期工程进入室内外维修及精装修工作，由于总包单位已于20xx年8月撤场，施工现场无安全员、技术员、质检员、资料员，在安全方面，我部认真贯彻国家和地方相关安全生产的法律、法规和有关规定，落实各项安全技术措施，并对施工现场的重大危险源及危险性较大的分项工程进行了重点监控，加强日常巡视检查工作，发现安全隐患及时要求整改。使20xx年的现场安全监管始终处在受控之中，未发生安全事故。

材料坚决予以退场，严格按规范要求复检，保证使用的材料

符合设计要求。

加薪工作总结说篇六

20xx-20xx年初中数学自主学习教学方法探索”课题实验总结为了进一步深化教育改革，全面推进素质教育，培养学生的自主学习、合作交流、主动探究能力，我参加“初中数学自主学习教学方法探索”课题实验。现将一年来工作总结如下：

1、加强理论学习，提高科研水平

要想顺利的实施本课题，我清楚的认识到的认识到必须转变教师“角色”意识。营造宽松、和谐民主、生动、活泼的学习氛围。教师必须从居高临下的主宰课堂的局面中解放出来，淡化自己的权威意识，增强自己的服务意识。我们在课题组学习中明确指出：要建立一种民主、平等、和谐、合作、愉悦和融洽的学习环境，形成一个无拘无束的“表现空间”，让学生积极思维，任意表达，敢于标新立异。

2、积极探索教学的有效途径

“初中数学自主学习教学方法”一直倍受关注，课前列出预习提纲---课中交流---教师点拨---共同收获，我们看出学生被教师牵着走的现象明显少了，放手让学生自主探索的多了。每节课的教学都力求做到：先自主后点拨，先独立思考，再小组合作交流。这样设计有利于培养学生良好的学习习惯和自我获取信息的能力，为自主发展打下了基础。

其次，从教学形式上，重视小组合作研讨的学习方式。要真正发挥学生的主题地位，必须积极探索如何做到学生自主和教师指导力度适中，优生与学困生的共同发展。采用加强小组合作研讨学习的方式。

一是：可以增强学生的合作意识，倾听意识，在自主学习基础上交流，二是：可以让学生尝试发现，体验到创造的过程，让学生在交流中相互学习，相互借鉴，逐步完成对知识的认识，有时还会受同学的启发，迸发出智慧的火花。从学生已有知识水平出发，为学生提供了现实的、有意义的、富有挑战性的、便于学生发现规律的探索性材料，给了学生广阔的思维空间和探索的空间。

3、营造浓厚的自主合作探究学习氛围。学生是学习的主体，自主合作探究本是学生发自内心的客观需要。儿童好问便是这方面最有力的佐证。在实验研究过程中，只有营造浓厚的自主学习氛围，唤起学生的主体意识，激起学习需要，学生才能真正去调动自身的学习潜能，进行探究学习，也唯有如此，我们的课题研究才能实现实质性进展。在具体的实施中，通过正面引导、树立榜样等手段给予落实。我们要求教师做到：

a□尊重、热爱、信任每位学生，让每位学生都感受到自己是被重视和关注的；充分发扬教学民主，以平等和蔼的态度对待学生，特别是对暂差生，应更多一份关怀。尊重学生，关爱学生，信任学生，才能使焕发出生命的活力，开掘出创新的潜质。

b□教师给予学生充分的自主学习的时间和空间。

c□在课堂教学中，教师把学生看作学习的主人，引导全体学生参与学习的全过程，做到凡学生能解决的坚决让学生解决，凡学生能独立发现的教师绝不暗示，多给学生跳一跳就能摘到果子的机会。

使学生及时了解学习的结果；引导学生总结过去，使学生学会不断调整自我、超越自我。

4、课题研究的成果

在一年的实验中，我们在培养学生的自主创新能力方面取得了一定的成效。

1、培养了学生自主创新能力。学生自主学习意识创新能力得到提高。

2、教师指导作用意识提高。

虽然我在一年来在实验中取得了点滴成绩，但由于实验时间不长，在以后的实验中我们还有许多解决的问题：如果指导不当，容易变成“满堂灌”、“填鸭式”。学困生自主能力不够强，在课堂交流时易被忽视，成为旁观者，而班级学生数过多，教师无法一一给予必要的重视引导。

加薪工作总结说篇七

直接下级：无

岗位职责：

定期巡查相应的物业区域，按各种工作量化标准要求，督促相关工作人员，做好清洁卫生、绿化养护、设备设施维护等工作。

负责组织实施服务中心辖区内住宅项目的社区文化活动，信息发布等宣传工作。负责组织实施服务中心内部员工文化活动。

负责服务中心辖区内住宅项目楼道照明的核查及购电工作

负责定期对服务质量进行调查，依据调查结果提出整改方案。

负责办理业主装修审查手续。

按有关规定和要求，及时纠正、处理和预防在服务过程中发

生的不合格现象，发现重大问题及时上报。

完成上级领导交办的其他工作。

直接责任:对本职工作负责。

加薪工作总结说篇八

尊敬的领导:

您好!冒昧打扰您的宝贵时间，请恕原谅!但肯请您看完我的这份申请书。

我于20**年3月有幸加入了公司，到至今已有2年多。随着公司两年多的发展，我个人的能力也在这里得到了不断的提升和进步。在这段共同成长的岁月里。我把公司当成了自己的家，我对同事们产生了浓厚的感情，同事们给予了我即大的帮助和支持，我感谢公司对我的栽培和帮助。

两年多来我勤奋好学，工作兢兢业业，在激光雕切也积累了一定的宝贵的经验。同时也培训了一些新来同事，提升他们的设备操作并提高他们工作技能。同时我还学会了一些开料设备操作，并且能熟练的运用，如推台锯，锣铣机、脚踏锣机、平刨机，吸塑机等。熟悉开料、钉板、雕刻、打磨、抛光、热弯、粘接工艺。工作之余，我还自学了计算机软件，如autocad、coreldraw、photoshop、pro/e等软件，并且能熟练运用在工作中，并取得了良好解决问题。目前公司员工离职人员太大，工作忙的时候有时顶两个人的工作，压抑上有了明显的增大。近几年，广东的经济有了进一步的发展，物质上涨太大，消费高，且我的工作能力、与同行业的技术人员的待遇差异太大。到目前为止我的薪资待遇只涨了几十元，这些问题确实影响了我的日常工作。在这种形势下，我现在的待遇水平显得有些单薄。已经成为我限制发展最主要因素之一。

为了能为公司效力，也为了能得到更好自身的发展，希望公司能够基于对内的公司员工手册公平性，对外具有竞争力的待遇制定政策，为我加薪。

人追求的目标越高，他的潜能发展越快，有句话叫做“下重赏必有勇夫”，这样，员工才能为企业创造更大的价值。如果对员工的工作没有一个明确激励手段，和考核标准。员工的素质高低，做多做少。做好做坏都只是拿没有竞争力的工资。对他们来说，为工作付出的满腔热情。牺牲休息时间和身体健康来说是不公平和不值得的。

以上是我的这两年来工作成绩和对公司的建议。如果公司认为我还未能达到加薪要求。我诚恳的请您能提出宝贵意见或建议。让我今后有一个努力的方向目标。在提升自己能力的同时将工作做得的更好。

申请人□xxx

申请日期：20**年11月5日