

工作总结概述(实用5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

工作总结概述篇一

江藻镇中是一所具有较大规模的农村初中，现有教职工65人，23个班，学生数为1262人。学校实行依法办学，在上级领导的关心下，认真、积极开展创安活动，并取得了一些成绩。98、99两年被评为诸暨市创安先进。2000年被评为绍兴市创安先进单位。本年度，我校以党的十五大精神为指针，认真贯彻“预防为主，确保重点，打击犯罪，保障安全”的内部保卫工作，深入贯彻了《浙江省机关团体事业单位治安工作保卫条例》和本校《治安工作实施办法》，积极开展“创安”活动，维护学校的正常教育秩序，努力创造一个良好的教学教育环境，现把一学年工作总结如下：

一、 学校领导安全工作常放心中。

开学第一天，郇重光校长就在工作会议上指出：“学校的主导工作是教育，而教育的前提条件是师生有一个稳定、安全、平静的教学教育环境。教师安全、学生安全、财产安全是我们工作的基本点，是关系到学校稳定发展的大事。因此，安全工作是教育工作的先导和外围，是我们必须做好的一项工作。”为此，学校成立以郇重光校长为组长，寿泉均老师为副组长，政教处、团支部、班主任为组员的创安领导小组。建立党政工团齐抓共管的治安网络。

二、安全工作“硬件建设”和“制度建设”并重。

(1) 硬件建设。结合“四防”要求，学校重建

围墙，设立传达室，添置消防设备，拆除危房，并由总务处和政教处负责，在学期初对学生寝室、学生食堂、学生课桌凳、门窗的玻璃作了检查，消除安全隐患。由于外地人员的大量流入，从许多方面给安全工作带来了诸多不稳定的因素，学校还为保安人员添置了必要的设备。

(2) 制度建设。经过几年的积累，学校已拥有一套完整的保安制度和奖罚制度。学校加强了内部信息化建设，建立上下一线的治安网络。学校已拥有《江藻镇中治安年度保卫计划》《江藻镇中治安工作考核细则》《江藻镇中违反治安条理处罚条例》《三项竞赛细则》等制度。安全工作做到“有章可循”“有法可依”。

三、 层签订责任书，责任到人。

为了进一步落实“谁主管、谁负责”的原则，切实加强学校内部治安工作，学校和保安机构、保安机构和每位保安人员，政教处和每位班主任教师都是层层签订责任书。学校对此项工作进行定期、不定期检查。对成绩显著者给予奖励，对工作不负责者，实施一票否决，取消当年评先进的资格。

四、 具有一支责任心强的保安队伍

针对学校人多，活动场地拥挤，进出校门的学生家长、外地民工多，人口杂这一实际问题，学校组织了一支由青年教师为主的保安队伍，添置设备，训练人员，做到应急及时。学期初，附近村出现外地人员流串作案，为防范于未然，学校进行24小时值班制。早上5：30至晚10：00，由值周老师负责学校安全和正常教育秩序，晚10：00至凌晨5：30分，由值夜人员维护学校安全。由于各线尽心尽力，学校教学环境安定，教学秩序良好。

五、 传达室、各重点保卫场所专人负责。

学校聘请谢培太师傅为学校传达室管理员，24小时不离岗。对进出校门的学生家长、外地人员一律进行登

记，并禁止校外人员带危险物品进学校。对电脑室、生化实验室、物理实验室等有贵重物品的场所实行专人负责。学校定期抽查各室各点的工作情况。

六、 治安工作“常抓不懈”“巨细无遗”。

本学期，学校对学生食堂进行了招标。食堂外来人员的进入、学生的食物卫生等问题为保安工作增加了负担。学校一方面与食堂承包方制订合同，由学校和承包方共同加强对外地民工的管理，另一方面，由值班老师和值班班级共同管理食堂，一周一轮流。

一学年来，无任何重大事故发生，学校教育秩序井然。保安工作取得一定成效。“创安工作总结”版权归作者所有；转载请注明出处！

工作总结概述篇二

静心回顾这一年的工作生活，我热爱我的工作。我能在职场这条路上找到自己心仪的工作，跟我从工作历程中找到自己的特质，有着很大的关系。我挺喜欢这个工作，它让我发现自己的特质：很有亲和力，不怕与人接触，抗压性高。我在工作中，仿佛在做一份不同的工作，秘诀在于我保持对公司与工作的兴趣。一年来，在工作中通过学习和领导同事的帮助，我在工作中取得了长足的进步，同时也暴露出很多的不足之处；现在在此总结不足之处请领导和同事们批评指正。

面对今年的业务任务我也曾退缩过，因为今年身体的原因我怕自己干不好，怕自己完成不了任务，心中的顾虑太多。在领导和同事们的帮助下，我积极的改变态度，端正认识；树立了牢固的主人翁的责任感和服从奉献精神。

我在114工作的时间并不是很长，跟许多有经验的老员工相比，我觉得我自己还是一个新手。但这并不能成为我可以比别人

差的理由，相反，越是因为这样，我就更要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐。

在刚上114平台的时候，凭借着自己努力、刻苦、任劳任怨的工作态度，我除熟悉了语音平台的操作和处理流程外，还更深一步地了解到整个运作流程，让我在工作时更能得心应手。加强自我管理、严格落实树立服务大众、奉献社会的思想，为人民群众办实事、做好事；以客户为中心，不断提高服务质量。在与来电人的开始几分钟交谈中，我聚精会神倾听来电人的信息，保持礼貌态度，提高工作质量。遇到投诉反馈意见，要清楚来电人的全部要求，准确理解来电人的意思，要抓住问题中心，尽可能避免多讲无关紧要的事并做好相关记录工作方便日后和用户联系，为正常的工作状态保驾护航。还要做好事后的回访工作，当用户反映表示不满意时，应悉心认真的为用户述说，尽可能的替用户排除问题，作到急客户之所急，想客户之所想。

如果没有良好的语言表达能力和沟通能力，知道的再多，掌握的再全面，也只能是茶壶里煮饺子——肚子里有倒不了来。所以我积极参与组织的各种服务知识培训，通过网上学习相关服务、沟通技巧，并将其运用到服务工作中去。文明服务日常用语得以运用，严禁使用服务“禁语”；以微笑服务，给客户留下亲切、热情、口气柔和的好印象。同时，注重各项规章制度的贯彻落实，除抓好学习做到人人知晓熟记在心上，把重点放在落实上。内强素质，外塑形象，抓好业务技能培训。为自己适应“服务大格局”的要求，坚持经常性地利用下班后时间组织业务知识学习，开展岗位大练兵活动，不断提高自己业务技能水平。

今年因为领导的器重和同事们的抬爱，我被安排为值班长。我深深的感到这不仅仅是对我工作的肯定，更是一种鞭策。由于工作经验的欠缺和沟通能力有限，在管理工作当中可能存在偏激的言语，在此我向关心和支持我的领导、同事们致以深深的歉意。

人的一生，总是离不开工作的。现在的我虽忙碌，却很快乐，很满足。尽管现在，我还是一名员工，但是我希望自己在公司能够发挥自己的光和热，真正发挥自己的潜能，不断学习，不断进步，能与公司共成长，见证公司走向新的辉煌，能够做好客户的贴心服务将是我最大的心愿！

在不断的学习中，我发现自己的生活充实了许多，也精彩了许多，原来那个默默无语的我也变得叽叽喳喳了，以前总被遗忘的我也得到了大家的认同。但是由于自己性格方面的缺陷，也使我错过了许多机会。

以上是我的年度工作总结，取得的成绩是微不足道的，是不值得沾沾自喜的，存在的不足之处我会认真的加以改正，认真克服。

在新的一年里，我要再接再厉，作得更好。

工作总结概述篇三

20_年工作回顾

第一部分：本职工作

20_年社会渠道的主旋律是渠道求变、强渠道发展。作为一名渠道经理，我深感自己肩上的压力和重任。要想从容地应对繁琐的工作，我明白只有不断地学习、不断地进取，才能在代理商面前彰显更好的职业化形象，才能与他们进行更为有效地沟通。于是我积极参加省公司、市公司组织的能力提升培训，并学以致用。

工作中，我每周日制定走访、巡查计划，以专业、敏锐的眼光及时发现、纠正代理商存在的问题，指导他们顺利地开展各项营销工作；及时发放新的宣传单页，进店培训各类方案、

政策;并积极搜集区域内其他运营商的促销优惠，进行比对分析，制定相应的应对方案，第一时间内反馈至部门领导。今年10月份，有幸参加省公司组织的社会渠道培训体系教研会，并参与渠道销售话术的编写，自身能力得到了进一步的提高。

第二部分：卖场帮扶、助销

自_年以来，随着强渠道计划的不断深入，路桥分局的天翼卖场也如雨后春笋般地拔地而起。作为一名渠道经理，在日常的渠道走访中，不仅要紧盯卖场日营销举措和销量，还要不断地帮扶、支撑卖场开展产品销售，但是又应该如何提升卖场的销售能力和销售业绩，渠道经理的帮扶、助销就显得尤为重要。

一、新开卖场帮扶

自5月份，随着铭恒、鸿昌、伟文、迪信通等一批新卖场的相继开业，路桥分局的核心商圈拓建迈上了一个全新的台阶。但卖场的开业也带来纵多的问题，如：业务不懂、系统不会、人员不稳定、生存压力大等问题不断出现。此时，就非常需要渠道经理全力的帮扶、支撑。于是，我在每家卖场开业前夕，从基本业务□prm查询、串号调拨、购机券打印、工单规范等方面手把手进行讲解指导，开业后合理安排时间进店进行帮扶，甚至于周末也不断徘徊在每家卖场内。只要他们在现场有什么不懂的问题，我总以首问责任制来严格要求自己，从不推脱责任，让销售人员放心地在现场谈下一笔笔珍惜的客户订单。

二、卖场炒店助销

6月份市公司提出卖场炒店的概念，是指找准一个营销主题为切入点，通过一次大型的促销活动来吸引客户进店，刺激消费，从而提升卖场的知名度、业绩和销售能力。于是，我不断地向代理商灌输炒店的概念，强化其门店销售意识，并根

据实际情况为他们量身定做不同的炒店预案，努力做到有方案、有目的、有成效。在炒店现场，我总会以身作则地冲在营销一线，以实际行动带动人员的销售积极性，成为他们眼中的销售专家。在炒店事后，我会及时总结活动中存在的亮点和不足之处，不断整理翻新整个操作流程和销售话术，为下次活动打下扎实的基础保障。下半年以来，共组织参加过六场炒店活动，每场炒店的智能机销量都在100户以上，卖场的知名度、业绩得到了进一步的提升。

第三部分□top工作小结

市公司为了更好地规划渠道规模和业务发展，出台了社会渠道top工作体系，我先后负责卖场乐享套餐□e9渗透率以及二级网点拓展的top责任人。

年初针对卖场乐享套餐□e9套餐的销售瓶颈，我首先走访了几家标杆卖场了解到目前代理商的销售方式还停留在传统的业务销售模式，对于套餐的业务和卖点普遍不熟悉，人员的主动销售能力比较薄弱，日均发展量不到10户/天。于是，在每次卖场的走访过程中，我始终积极聆听存在的问题，重复讲解套餐政策、销售卖点，并通过复制中宽卖场的销售流程和销售话术，要求所有卖场统一销售口径，形成套餐的销售规范：针对无宽带客户主推乐享套餐，针对有宽带客户主推e9套餐。在今年“5.1”黄金周期间，借助“天生翼对”政策，将智能机和平板电脑做成“990礼包“，形成了套餐发展的高峰期。截止5月底，乐享套餐日均量达32户/天，新装宽带e9渗透率达67%。

6月份，我开始负责二级网点top工作。二级渠道门店作为电信自营厅和核心门店的重要补充，起到宣传阵地、服务阵地以及销售阵地的作用。

首先，我确定以“一级代理商为网点拓展主体”的发展思路，

建立各代理商二级网点发展责任人，将指标分解落实到人。并结合1+n网格化要求，对照渠道分布图，找出二级网点的布点区域，将拓展目标锁定在工业区的便利店、乡镇街道的电脑店、三无通信店以及无电信服务网点的生活小区。产品销售以易通卡、云卡搭配手机组成礼包为主，承接宽带预受理和话费充值等服务；在服务管理方面，把二级网点按照业务受理类型分为abc三类，要求渠道经理按照不同等级进行有效管控；同时，协助打通门头费用补贴及销量奖励流程，从而提高一级代理商和二级门店的营销积极性，最终提升二级门店的活跃度。截至12月底，二级网点累计达到170家，完成年度指标的125%。

第四部分：团队合作，帮扶同事

虽然我的岗位是渠道经理，但实际工作中我在做好本职工作的同时兼顾着社会渠道这个大家庭，比如通讯报道、台账整理、pms系统维护等，并积极主动的参加分局组织的各项营销实战活动。在工作中，如遇其他同事需要帮忙，我会主动地帮扶他们顺利地完成工作事宜，营造出“团结、有爱”的工作氛围。

20_年工作计划

当然，在即将过去的一年里，我在工作中也存在着很多不足之处，比如与代理商的沟通技巧、系统操作不够熟练、区域内门店发展量偏低等，这都是我在_年工作中需要重点突破的事情。

总之，一年的工作千头万绪。全新的_年即将开启我完美的工作热情和饱满的人生态度。在这个充满挑战的机遇面前，我要以提升渠道销售能力为抓手，继续做好渠道经理的本职工作，同时紧抓_年一季度“天翼争先”项目中——他网策反的营销工作，积极帮扶卖场开展“炒店、路演、行销”等销售举措，并将此项工作以常态化方式开展起来。我相信_年在分

局领导和销售部的正确指引下，在同事的关心和帮助下，我会更加坚持不懈地开展各项工作，为分局渠道的发展注入自己的一份力量。

工作总结概述篇四

1、深入学习党的xx大精神，全面贯彻“三个代表”重要思想和科学发展观。学习贯彻xx大精神，牢固确立“三个代表”重要思想和科学发展观在民兵工作中的指导地位，坚定不移地高举旗帜，铸牢军魂，走在前列，作为一年来我镇民兵政治教育工作的首要任务。为了扎实有效地完成这个任务，根据形势变化，我们因地制宜地采取集中教育、刊授教育和分散学习等多种形式来开展民兵政治教育，并把这个任务始终贯穿于“四课”教育之中，力求通过政治教育来提高广大民兵的政治觉悟，做到统一思想，坚定信念，树立民兵良好形象。

2、扎实开展国防教育。一年来，武装部利用镇党委干部春训班、镇、村干部会议、村民议事会、民兵点验、国防教育赶集等多种行之有效的方法开展了国防教育。

1、加强民兵干部队伍建设。多数村民兵营长是一兼多职，且年龄偏大，平时任务多，担子重，责任大。如何教育民兵营长工作上弹好钢琴，统筹兼顾，服从大局，搞好民兵本职工作，是新形势下民兵工作与时俱进的一个新课题。为加强新形势下民兵干部队伍建设，今年镇武装部制定落实了民兵工作量化考核细则分发至各村民兵营。各村民兵营按照细则开展工作，力图强化民兵干部的责任意识、命令意识、竞争意识，为做好民兵营工作指引了道路。

2、加强了民兵阵地建设。按照人武部党委要求和镇武装工作计划，完善了井楠村、杨饭店村、大林村、施集社区、龙蟠村、河东村六个村的民兵营阵地建设。按照“有办公室、有

办公桌、有资料柜、有图表、有民兵活动场所、有旗帜”的“六有”标准抓好落实，让广大民兵有了家的感觉，找到了家的归宿。

3、加强民兵整组工作。根据人武部的要求，为了保证基干民兵队伍纯洁可靠，整体素质提高，建立健全各项制度，镇武装部多次向党委、政府主要领导汇报。

党委、政府非常重视民兵整组工作，安排武装部长在党政班子会议上进行传达贯彻，并多次召开民兵营长会议布置落实整组工作计划，认真开展了整组宣传教育、出入转队、合理编组，建立健全各项制度，汇集民兵工作各种资料，总结经验等民兵整组工作。这次民兵整组工作基本情况：基干民兵编制数xxx人，按专业任务分为步兵x连xx人，情报侦察连xx人，其中含xx名森林防火分队；男性xxx人，女性x人，退伍军人xx人，经过训练人员xx人，专业对口人员xx人；大专以上x人，高中xx人，初中142人，党员37人，团员xxx人，平均年龄26周岁，入队xx人，转队xx人，普通民兵营xx个，普通民兵xxxx人。

4、积极参训□xx年4月份按照区人武部的统一要求，带领部分基干民兵参加区人武部组织的民兵集训，在训练期间，参训人员严守纪律、刻苦训练、熟悉和掌握了单兵应具备的军事素质，在训练考评中，所有参训人员全部合格，并得到了区人武部的表扬。

工作总结概述篇五

这学期担任小学四年级的英语教学工作。我注重培养孩子的英语学习兴趣，从各个方面培养和锻炼孩子的听说能力，利用一切机会让孩子们练习听说能力，创造说英语的一切机会，尽可能多地让他们了解西方的风土人情，文化色彩，增强语

感。扩大知识面。

一、讲求方法，丰富课堂

在教学过程中老师是教学的领导者和参与者。讲求方法，丰富课堂是教师在整个教学过程中首要的任务。英语作为一门外语，需要多应用。

因此，除了课堂效果之外，还需要让学生多读，多讲，多练。为此，在早读时，我针对性地指导学生读书，发现问题及时纠正。

课后发现学生作业问题也及时解决，及时讲清楚，让学生及时消化。上课内容丰富，现实。教态自然，讲课生动，难易适中照顾全部，就自然能够吸引住学生。

所以，老师每天都要有充足的精神，让学生感受到一种自然气氛。这样，授课就事半功倍。回看自己的授课，我感到有点愧疚，因为有时我并不能很好地做到这点。当学生在课堂上无心向学，违反纪律时，我的情绪就受到影响，并且把这带到教学中，让原本正常的讲课受到冲击，发挥不到应有的水平，以致影响教学效果。我以后必须努力克服，研究方法，采取有利方法解决课堂中的问题。

二、走近学生，积极教学

最初接触教学的时候，我还不懂得了解学生对教学的重要性，只是专心研究书本，教材，想方设法令课堂生动，学生易接受。

但一开始我就发现我按照自己的教学设计，上了一堂自认为生动有趣的课，认为教学效果会很理想，怎知反馈出来才知道不如人意。学生对一些活动不太感兴趣，觉得幼稚，参与积极性不高。

整个教学过程中由于学生的掌握情况不同，出现了优差分层，一方面，有的学生英语听，说的能力相对较弱，授课采用较深的全英教学，同学们还不能适应。

另一方面，有的同学们比较活跃，上课气氛积极，成绩较好。因此，讲得太浅，没有照顾到整体，所以教学效果不如理想。从而可以看出，了解及分析学生实际情况，实事求是，具体问题具体分析，做到因材施教，对授课效果有直接影响。

三、培优转差，快乐教学

第一、一帮一结对子活动。把全班的后进生和优生分为若干个组，选出来的帮助者首先每天检查学困生的家庭作业完成情况，督促其课后改错，完成作业等，然后在各组结对子中进行评比，给与奖励。

第二、鼓励为主。给学困生一个合理的短期目标，鼓励其完成，然后在全班大大表扬奖励，促使其取得更大的进步。

四、减轻负担，优化作业

小学生的学业负担重已是一个不争的事实。这影响到孩子的身心发展。那如何在教学中减轻学生的课业负担，我觉得首先从作业方式上进行改革。

我这学期改变以往抄抄写写的作业模式，让学生在理解的基础上仿写，思考理解的更扎实；单词不在抄写多变，只要按自己的方法记会就可以，然后来学校检查；巩固所学可以让学生办单元或主题手抄板；课前五分钟的值日报告锻炼口语等。

我坚信，只有不断创新和实践才能有进步，才能不断完善教育教学。