

# 最新最精辟年终工作总结 终工作总结年 终工作总结(通用6篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效率，因此，让我们写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 最精辟年终工作总结 终工作总结年终工作总结篇一

一、自觉加强党性锻炼，党性修养和政治思想觉悟进一步提高

一年来，我始终坚持运用邓小平理论的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自我的学习、工作和生活实践，在思想上进取构筑抵御资产阶级民主和自由化、拜金主义、自由主义等一切腐朽思想侵蚀的坚固防线。热爱祖国，反对分裂，维护民族团结，热爱中国共产党，热爱社会主义，拥护中国共产党的领导，拥护改革开放。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作进取主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质

我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。一是认真学习三个代表重要思想，深刻领会三个代表重要思想的科学内涵，增强自我实践三个代表重要思想的自觉性和坚定性；以巩固和拓

展深入学习实践科学发展观活动成果为主线，认真学习党的十八大精神，自觉坚持以党的十八大为指导，为社会作出自我的努力。二是认真学习工作中需要的知识，在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，自我在基层工作中存在哪些不足之处，边学边问，有针对性地进行学习，不断提高自我的各项工作本事。三是认真学习法律知识，结合自我工作实际特点，利用闲余时间，选择性地开展学习，学习公务员基础、《中华人民共和国民法》、《反分裂国家法》，经过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

### 三、努力工作，按时完成工作任务

一年来，我始终坚持严格要求自我，勤奋努力，时刻牢记党全心全意为人民服务的宗旨，努力实践三个代表重要思想，在自我平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，我努力做好服务工作，当好参谋助手：一是认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情景，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情景，为解决问题作出科学的、正确的决策。二是领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。在同事们的关心、支持和帮忙下，各项工作均取得了较好的成绩，得到领导和群众肯定。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的提高，但我也认识到自我的不足之处，理论知识水平还比较低，解决群众困难的本事还不强。今后，我必须认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自我置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的人民教师合格的党员，为社会作出自我的贡献！

## 最精辟年终工作总结 终工作总结年终工作总结篇二

20xx年，我始终以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实

工作”为准则，坚持高标准、严要求，较好地完成了各项工作任务。

1、认真学习党的十八大精神，深入贯彻落实科学发展观，弄清工作的方向、目标和任务，确保在思想上、行动上和党组织保持一致。

2、认真学习业务知识，重点学习档案处理和电脑知识，学习方法上做到在重点中找难点，有针对性地进行学习，不断提高自己的业务工作能力。

在工作作风上，能遵章守纪、团结同事、求真务实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，做了到老老老实实做人，勤勤恳恳做事。

1、领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握自己各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验。

2、我主要参与档案馆内的接待、调档、查档、复印等相关工作，在接待查档人员的过程中，坚持按照工作要求，热情接待，认真听取提出的要求、建议，对提出的问题耐心解释，加班加点，再苦再累，没有怨言，一心只想让带着希望而来的查档人员满意而归。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到了自己的不足之处，主要是理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我将努力提高文化素质和工作技能，希望领导和同事们能够一如既往地关心我的成长、指出我的不足，促使我进一步提升完善，为我市的档案事业发展做出自己应有的贡献。

## 最精辟年终工作总结 终工作总结年终工作总结篇三

现把学习的心得总结如下：

通过学习，使我重新认识了自己的责任，树立了科学的教育观。几曾一度从上中学到上大学，我们见到的老师都是极有威严的，教师的观点是不容置疑的，这就使得教师真正成为了颇有权威的“传道、授业、解惑”之人。然而在传授知识的同时，教师的社会道德品质也在一并的传授给学生，或者由学生间接体会。

教师不仅是知识的传播者，他还要为培养下一代可塑型人才做出贡献。由此可见，教师的职业特征具有未来性，管仲说：“百年树人。”我国未来能否在世界上占有一席之地，就要靠我们这一代教师培养的祖国的下一代。因此，我们要认清我们肩负的历史使命，树立崇高的职业信念，为祖国的未来打下良好的基石。

因此，我们应为祖国培养出全面素质的创新人材。对于我们的学生我们要用平等的眼光去看待，不能用成绩把他们分为三六九等，也不能由于好恶而疏远或亲近谁，我们应给予他们同等的发挥创造的机会，让他们在我们创造的气氛中健康成长。

通过业务学习，使我的教学水平和科研水平有了很大的提高。教师要确立现代学生观，将“教师说学生听”，“教师灌学生记”，“教师管学生服从”的教育方法重新审视，转变为学生是教育的主体，重视弘扬学生的主体精神，促进学生的主体发展。所以在课堂上，我注重采取灵活多变的教学方式让学生更多地参与教学活动，让学生实际去观察去体会，增加学生自主学习、自主活动的机会，鼓励学生多思善问，敢于质疑争论，促使学生动脑、动口，提高学生的思维能力和培养表达能力。使学生逐渐掌握科学的学习方法。

教师不仅要使学生会学，还要使学生乐学，要培养学生积极的学习态度。要贯彻启发式教学，最大限度到调动学生学习的积极性，把学生从“一言堂”、“满堂灌”中解放出来。教师要以饱满的热情上好每一节课，还要增强教学艺术的感染力，使学生接受教师情感与情绪的表达，接受教师人格魅力的影响。

培训还使我丰富专业知识，加强业务学习。如：

1、专业能力的培养，促进知识结构发展，具备新的教育思想，教育理念、教育方法和手段。我利用课余时间加强专业知识的学习，开展同伴互助活动，多听课，学习经验丰富的教师先进之处，运用于教学。

2、参加各部门、各层次的学习，提高思想觉悟和业务素质，每周坚持政治学习，认真笔记。学习《教育法》《教师法》《教师职业道德》及各项教育法规。

3、观摩、讨论、学习，提高思想认识和教学水平。认真学习教育教学理论，研究教育教学方法，开展听课评课活动，以此提高教研能力。

4、认真参加区级、校级教研活动，多听课，多学习。本年度参加了我校的教学技能培训，苦练基本功，参加了我校的教学研讨活动并贡献了一节优质课。

5、在远教活动中实践和探索信息技术的使用之道，络的使用与管理。

6、了解我校及专家的新课改培训，树立了课改意识，贯彻到了教学实践中。

总之，通过继续教育的学习，使我感到自己的教师修为有了深一层次的提高，使我更加如饥似渴的追求新知的摄入，为

我今后的教学生涯奠定坚实的基础。

## 最精辟年终工作总结 终工作总结年终工作总结篇四

三、落实项目动态成本、预算控制，加强合同管理与监控。

第一，加强动态成本控制。对单张超5万的联系单进行审核，建立设计变更和现场签证台帐，截至目前共审核70张超5万元的联系单。第二，加强预算控制。组织开展施工图预算的编制和审核工作，对审价过程中出现的问题进行协调、解答，对第三方出具的审核成果进行备案，经各方审核后的预算最大程度上保证了预算的精确性，使成本更趋于合理，更加可控。截至目前共审定金额50833万元。第三，落实竣工结算工作。对第三方中介机构出具的审核稿进行把关，发现问题及时沟通、及时处理，避免了多付项，截至目前共审核34个结算工程，审定22个项目，在结算审定的项目中送审金额41700万元，审定金额38068万元，净核减36万元。

四、积极参与新产品、新技术的运用，继续推进科技创新工作。第一，积极参与考察工作。积极参与各子公司组织的材料、设备选型考察，根据考察结果提出相应的使用建议；第二，完成集团公司20xx年课题申报及立项工作。组织公司《废旧轮胎橡胶改性保温砂浆关键技术研究》课题前期的资料收集，科题申报、评审及合同起草工作，并已完成课题研究合同签订工作。

### 一、招标方面的困难

一是受成本增长的影响。由于受宏观经济影响，项目建安成本大幅上升，尤其人工成本增幅普遍较大，现有定额计价规定与实际建设成本有所偏离，如青云山居枫岭组团总包单位招标，从20xx年5月启动，到20xx年9月29日历时5个月，经历了三次招标失败（二次进场，一次竞争性谈判）。二是非标材料、特殊材料招标。由于房产建设的特殊性，过程中使用的装饰材料较多，特别是部分特殊材料设备很难通过招标

方式进行采购。三是重复招标情况较多。如部分项目需要分期开发，同一类材料设备要重复招标几次，无形中增加了招标成本与项目建设时间。

## 二、现阶段成本管理工作难度依然很大

一是各公司成本管理人员力量较薄弱，容易导致成本管理偏差，监管职责存在缺位现象；二是部分施工图设计深化程度不够，导致项目开工后就面临大额变更，在施工过程中由于频繁变更，特别是一些新增项目，在无投标价可套用时，使成本控制难度加大。三是签证问题。由于各种原因，对施工过程中的变更签证无法做到一单一签，部分大额变更单未按要求时间进行审批流转，导致过程中动态成本控制滞后。四是目标成本的确定。由于项目的目标成本不确定性，导致无法对超目标成本项进行预警，成本的事前、事中控制缺失。五是重新招标导致成本提高。由于受成本增长的影响，尤其人工成本增幅普遍较大，造成公司招标及成本控制受到一定影响。重新招标的项目，前后两次由于材料等大幅度涨价导致成本出现较大的浮动。六是政策因素。由于受政策影响，部分分项工程出现价格波动，导致项目建设成本增加，工程推进受阻。七是项目公司与业本级相关部门沟通不及时，导致信息不对称，出现部分意见差异。

一、继续抓好管控流程运转，确保进度、质量、成本控制到位。继续对进度、质量、成本、招标等管控流程加强规范化管理，在运转中找问题，从问题中找经验，切实将各类流程落地开花；重点抓好进度计划节点的控制，及时检查，及时预警，采取有效措施，破解各类影响进度的内外因素，确保实现年度工程建设任务。

二、齐抓共管保进度，同心协力抓质量。第一，项目管理部将继续加强沟通协调工作，将进度、质量、招标、成本等工作进一步理顺，确保工程进度在可控范围内；第二，继续组织进度、质量检查，力争在检查中完善质量，确保在建项目

的工地形象达到标化。

## 最精辟年终工作总结 终工作总结年终工作总结篇五

- 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。

## 最精辟年终工作总结 终工作总结年终工作总结篇六

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。