

个人工作总结(实用8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。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

个人工作总结篇一

20__年，本部全体业务人员在公司的领导下，围绕20__目标任务展开一切工作，具体总结如下：

一、总体桂林三日游作文目标完成情况：

销售175__元，完成目标计划(225__)的77、____回笼110__元，与销售收入比为6__。

(一)在销售方面，主要受以下几方面因素影响：

1、广轻出集团业务下滑比较严重。

20__年该客户完成销售180__元，而20__年由于新领导、新政策，今年广轻出对其铁牌单位进行大整顿和调整，特别是松宝集团、华盛风扇等几大客户被取之有铁牌资格后，使我们的纸箱销售业务大幅度下降，其他铁牌客户的业务也受到不同程度影响，预计今年整个广轻集团销售80____元左右，比年初公司下达的计划相差甚远。

2、能强陶瓷集团年初预计该客户的销售不少于50____，但由于目前我们的质量和售价未能满足客户的需求，我们的业务份额非但没有扩大，而且还在缩小。如果我们能在预印方面做出考虑的，其销售份额将会增大。

3、受质量及交货达成的影响。如能强、强辉、金科、欧神诺等陶瓷厂受纸板强度，印刷色差及套印走位等因素的影响，加上上半年我们的彩印生产饱和，客户落单都无法接下来，使客户对我们的信心产生了动摇，影响了部分的销售。

(二)在资金回笼方面，主要是宏丰玻璃、华盛风扇到期的资金未能及时回笼，加上汇德帮陶瓷、华盛风扇的业务份额做大(两客户合计销售65__)。虽然有部分资金未能到期但占的应收款项颇大。

另外，受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

二、主要做了以下几方面工作：

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。

针对本部个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一方面采取个别谈心；另一方面，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。同时，我们及时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

2、加强对落单的审核以及库存产品的送货工作，最大限度减少库存，降低企业风险。

今年，我们吸取了以往的经验教训，特别是对风扇行业，我们严格履行落单的审批程序，从源头加以控制，面对库存的成品，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

3、提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务

能巩固并发展起来。

在平时的日常工作中，我们要求业务员必须做到以下几点：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(5)积极参加与新业务的开拓。

上半年经过努力，成功开拓了两个客户(江门金瑞宝陶瓷和三水盛路天线有限公司)，有望在下半年成为新的利润增长点。

(6)加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来，本部两位主管分工协作，亲自督促和协助业务员按计划去追收货款，从没有松懈过，到目前为止，绝大多数的客户回笼是比较正常的，个别客户由于一些原因，回笼速度较慢。(如宏丰厂，华盛厂等)

三、存在问题：

1、部门的日常管理工作需要进一步加强；

2、整体的资金回笼不理想，未达到预期要求；

3、压库工作效果不明显；

4、个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高；

5、新业务的开拓不够，业务增长小；

6、公司所下达的任务有些脱离实际，业绩考核不合理影响业务员的工作情绪。

个人工作总结篇二

二、理论联系实际，积极开展客服人员的培训工作

一个好的客服管理及服务，人员的专业性和工作态度起决定性的作用，针对__年客服工作中人员的理论知识不足的问题，20__年着重对客服人员进行了大量的培训：

1、培训形式多种多样，比如：理论讲解、实操、讨论等，从根本上使客服人员的综合素质上了一个台阶。

3、积极应对新出台的法律、法规，20__年__市新出台的最重要的一部物业管理行业的法规就是《__市供热管理条例》，针对这一情况，商管__领导及时安排客服人员参加了供热__组织的条例培训，通过这次的学习，使我们的工作更加的游刃有余，同时，物业部客服在第一时间组织人员展开学习、讨论，并进行了严格的闭卷考核，使客服人员在理解的基础更加深了记忆，为__年冬季的供暖工作做了充分的理论准备，确保了冬季供暖工作的顺利开展，截止__年底未出现因供暖工作造成的投诉。

三、物业收费标准和停车费收费标准的年审工作如期完成

一个规范化的物业管理企业，必须做到收费工作和服务工作有法可依，严格按照物价管理部门的标准进行收费，__年4月份，积极准备了相关的资料，将__小区物业管理收费的标准进行了年审，坚决杜绝乱收费现象，维护业主的合法权益。

个人工作总结篇三

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

写好工作总结很重要，可以起到承上启下的作用。既能帮助

我们理顺知识结构，突出重点，突破难点，又能帮助我们在总结过程中稳定知识点和技术难点，为后续工作做好准备。以下是小编整理的白酒销售个人工作总结，欢迎大家借鉴与参考！

白酒销售个人工作总结1

转眼间，20__年已过去，回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自20__年_月份开始，在这段时间内我一直履行业务职责和义务，在领导带领下积极开展各项业务工作。20__年对于白酒界来讲是个多事之秋，国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。现根据近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

一、怀揣感恩的心来工作

首先要感谢公司领导对我个人工作能力的信任，在工作上给予我最大的支持，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报领导的信任。

再次是感谢胡主管在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。

二、不断提高工作状态和工作心态

- 1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高。
- 2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼。
- 3、认真、按时、高效地完成领导分配的各项任务。

三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

- 1、自身心态的不成熟。
- 2、工作能力的欠缺。

综上所述，在20__年的工作有许多不足之处，需要改正、加强、和完善。相信通过这一年的工作实践，从中吸取经验和教训，经过一段时间的烦死反省之后，在20__年甚至更长的时间里，我将在个方面有一个新的进步和提高，从而把工作做的更好更细更完善。

白酒销售个人工作总结2

加入__商贸公司一年时间了，回想起来时间过得还挺快的，自从公司对产品调整了销售方式及销售知识的培训与操作，让我融入到了这种工作环境与工作模式，虽然付出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信付出总有回报，努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望，成功是给有准备的人。

在各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度认真地完成了自己所承担的各项工作任务，现将我的一些销售心得工作总结如下：

销售心得：

1、不要轻易反驳客户，先聆听客户的需求，就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教，要做到不耻下问，不要不懂装懂虚心听取客户的要求。

3、实事求是，针对不同的客户才能实事求是。

4、知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所销售的产品非常熟悉了解，了解自己的产品优点与缺点，适合哪些客户群体，当然对竞争对手也不要忽略，要有针对性的了解对于产品的优势与劣势，才能对症下药，用我们优势战胜客户的劣势。

5、勤奋与自信，与客户交流时声音要宏亮，注意语气、语速，想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通，关心客户学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品就是销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表、仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟语说：“心如波澜，而如湖水。”

12、认客户先“痛”后“痒”。

13、不要在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

工作总结

一、认真学习，努力提高。

我必须大量学习行业的相关知识，及销售人员的知识，才能在时代的不断发展变化中不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代变化而变化，要适应工作需要唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地努力工作。

作为一名白酒销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独当一面。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题，认真对待本职工作，领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在的问题

主要是：

1、针对客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首___，展望___!祝公司在新的年里生意兴隆，财源滚滚!也祝自己在新的年里业绩飙升!

白酒销售个人工作总结3

作为一个销售人员，工作业绩是最重要的。另外销售队伍的团结合作、互相帮助、共同进退、群策群力的合作精神也很重要。

我作为一个销售人员，不仅是要销售产品，而更是要维护和开拓潜在客户。对公司、团队和产品充满信心和忠诚，并且将此信心和忠诚感染和灌输给每一位同事，强化自身的工作纪律和风气，时刻将公司的利益放在首位，努力建立优质品牌的良好口碑，全力配合公司的政策方针与制度。

一、竞品的信息收集和分析

目前市场上有四特酒、酒中酒霸、枝江大曲、白云边、丹凤、衡水老白干等白酒。其中四特酒在整个市场销售量排名第一，其次是酒中酒霸。

竞品现在极力在推荐谢师宴的套餐以及散客消费的活动。

1、谢师宴套餐：白酒按商场零售价格另加送红酒、雪碧、鲜橙多各一瓶。

2、散客消费：喝指定的白酒赠送相应的礼品。

四特酒的酒席套餐给与酒店少部分的利润，而酒中酒霸暂时却没有这样的方案。

二、市场销售情况

目前我们的产品刚进入市场，相对于竞品，我们的产品是出于消极状态。但消费者对我们古井贡酒的认知度和信任度还是蛮高的。有一部分消费者会尝试我们的古井贡酒，也有某些单位领导是我们古井贡酒的忠实消费者。

三、问题与建议

我们古井贡酒虽然是老八大名酒，但江西市场上还是算新品。一个新的品牌进入市场，想让消费者接受，这需要一个过程。在这过程中，不仅是需要产品的质量，口感；而更是需要更多的促销力度，宣传广告和不断改变的营销模式和销售技巧。

四、今后的工作思路和目标

继续自我增值、不断扩充知识面，尤其是产品知识。努力开拓新的网点，维护好已存在的客户。根据市场的行情，思考相应的促销方案。极力做好公司领导交办的每一件事。把这份工作当成自己的事业来做，努力，在努力。流汗怕什么，太阳晒又有什么关系呢？关键是在不久的将来我相信付出总会有回报的，我也相信我会做的很好，我更相信古井贡酒终有一天会在这个市场做老大的。

白酒销售个人工作总结4

一、个人的成长和不足

做销售的这一行需要公司领导的支持下，和同事之间的互相帮助。这一年我无论是在组织协调、业务拓展、管理方面都取得了很大的提升：

- 1、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 2、心态的自我调整能力增强了；
- 3、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、学习 能力、对市场的预见性和控制力能力增强了。

二、销售业绩回顾与分析

这一年的业绩还是很不多的：

- 1、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务。

对于我取得的的业绩我分析为以下几点：

- 3、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。

主要原因有：

- a□公司服务滞后，特别是发货，严重影响了市场，和经销商的销售信心；
- b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差；
- c□重点市场定位不明确不坚定。

三、工作中的不足

整年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，但因为在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，但最终落实很少，浪费了大好的资源！

对于滕州市场，基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，这个市场失误有几点：

- 1、没有在适当的`时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；
- 2、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场。

对于平邑市场，虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

最后在白酒销售工作总结中，我作为一名白酒销售人员，我对公司的几点建议：

- 1、注重品牌形象的塑造；
- 2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；
- 3、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉。

白酒销售个人工作总结5

总结一年来的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20__年自己计划在今年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

- 1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及时催回货款，负责严格执行产品的出库手续，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。
- 2、努力做好现有工作的同时，尽快计划在武川寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做高端的河王、五星等酒水销售，

以扩大销售渠道提高业务销售成绩。

3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对武川销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当地处理好业务关系，来赢得更多更好的客户。

5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

辞旧迎新，展望20__年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

;

个人工作总结篇四

20__年，是公司逐步走向成熟和发展的一年。核算班在公司领导的正确指导和各部门经理的通力合作及各位同仁的全力支持下，在圆满完成财务部各项工作的同时，很好地配合了公司的中心工作，现对公司领导汇报20__年财务总结：

一、财务核算和财务管理工作

1、根据油库经营管理的需要，结合本油库的实际情况，对国家颁布的各项财务会计制度等法规认真遵守，先后完善了油库有关财务制度，并根据每周制定的工作计划来完成各项工作。

2、为了更好地加强内部管理，本班组的每位员工都能明确职责范围，密切协作，各司其职，能有效地防止和制止财务弊病的发生，确保核算工作规范化，并能积极配合有关班组做好各项工作。

3、在日常费用报销以及各项费用的收取工作中，热情周到，准确无误，做到各项费用的规范化，细节化，配合相关班组做好费用资金的申请工作。

4、每月的工资认真审核，及时上传工资账单让每一位员工都能清楚的看到自己的工资明细。

5、在生活上，每天做好员工的伙食，保证大家在工作中的、

二、配合商场做好商家服务工作

1、能及时办理新进商家的营业执照和税务登记证。

2、做好商家国地税代征工作，每月及时收征申报，做好税务和商家之间的协调起到桥梁作用。

3、为解决商家融资困难，积极和银行协调争取尽快落实联保联贷业务，为商家构建良好的融资平台。

三、配合相关部门做好内外场资源的监督职能。

去年的财务工作中还存在许多不足之处，为更好地完善工作，提高工作效率拟定。

总之在新的一年里，我部门会继续提高自身业务素质，充分发挥财务的职能和主观能动性，积极完成全年的各项计划，为公司的稳健发展做出更大的贡献。

个人工作总结篇五

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

近三年来，本人在组织、领导的关心指导和同事们的团结协作下，尽快完成主角的转变，找准工作定位，改善方法，提高效率，始终以勤勉、踏实、耐心的工作态度和用心、平和的心态做好每一项工作，经过办文办会办事、机要保密、政研、党支部等多岗位全方面的锻炼、积淀，不断丰富和完善了自身的综合素质和工作潜力。先后荣获县优秀公务员、县社会主义新农村建设先进个人、县河道综保工作先进个人，优秀党务工作者等称号。现将近三年的思想和工作总结回顾如下：

一、注重积累，提高学习力，不断克服“本领恐慌”

古人云“三人行，必有我师”。学习是作为县委办一员的一项重要工作。始终坚持把学习内化为一种政治要求、精神追求、工作职责和生活态度。随着时代的发展进步，xx的科学发展、跨越发展，服务对象呈现出许多新的特点，对办公室工作提出了新挑战，迫切需要增强主动性，平时自我加压

力，注重学习积累，用心主动向领导、向同事、向书本、向网络、向实践学习，不断提升自身的理论素养和学习潜力。

应对新形势，新理论、新技术、新知识不断涌现，知识更新周期大大缩短，知识结构变化速度明显加快，把加强精政广学的意识放在重要位置上，以现代办公应用技术为手段，增闻广博，开拓视野，加快丰富自身学识，积聚实力，认真学习十九大会议精神以及省市全会和县委全会的讲话精神等，及时了解分析新形势新任务，深刻学习领会县委“四大战略”“建设秀美xx三年行动计划”“深耕南部、开发北部”“双城记、双转变”等战略目标的深刻内涵和精神实质，不断提高政治敏感度，增强适应形势发展与变化的潜力。始终坚持以学促干，以干验学，不断更新知识库存，完善知识结构，拓宽知识层面，在组织的安排下，2020年参加了为期35天的市委党校第11期城县领导干部培训班，担任班委，被评为优秀学员，透过边工作边学习，以学习促认识提高，再从认识提高到指导学习，进一步增强做好本职工作的潜力。

坚持点滴积累，努力做到一事一结，一事一思。善于理解批评，认真对待不一样意见，对在工作中发现的问题、对工作不足的地方、对好的工作方法进行及时总结，透过每日、每周、每月、每年总结反思寻找差距，做到释疑补缺，理顺工作思路，不断提升自我的综合潜力。为加强知识储备，应对本领恐慌，支部以创“学习型”组织为目标，建立“学习日”活动载体，透过喜闻乐见、易于理解的多种学习方式推行快乐学习法，组织学习交流、总结反思、考核评比，本人3次荣获学习日活动“红旗手”。

树立终身学习理念，以“他山之石”来雕琢自家之玉，充分发挥主观能动性，不断从实践这一“活的课程”中学习，虚心请教办公室领导、同事，从互相交流碰撞中得到启发，汲取他们在工作中好的经验、方法、方式，真正做到融会贯通，体此刻日常工作中，提高工作层次水平。起草的《建设秀美xx三年行动计划中期工作汇报》《关于建设红色革命摇篮

纪念园设想的请示》《以新一轮思想大解放推动xx大发展》等综合文稿，得到时任市委书记的重要批示。及时总结提炼了全员信息制、全员建立党员先锋岗等经验做法，撰写的《加强信息调研完善工作机制提高办公室以文辅政的工作水平》的论文荣获省秘书学会三等奖，《以“首善”理念引领队伍管理效能感提高的对策性思考》获市党建调研理论文章三等奖，《当好参谋助手提升辅政水平》等文多次获县管中层领导干部优秀理论文章一等奖。分管政研工作后，参与了县九次党代会、领导讲话稿等相关材料的起草，撰写的《聚力稳就业助力保民生》《脱贫路上茶飘香》等稿件在江西日报上刊发。

二、着眼细节，提高协调力，不断克服“眼高手低”

办公室是一个特殊群体，是服务党委的“外脑”和联系基层部门的“桥梁”，按照由县委办牵头的所有会务、接待、活动，每位秘书样样会做，并做优、做精的要求，能坚持实践第一的观点，理清工作思路，突出工作重点，与办公室同志们一齐克服任务繁杂艰巨、服务对象面广等困难，从最关键也是最有可能突破的环节抓起，始终用脑用心、活学活用、学以致用，虚功实做，做足实功，用心探索为县委带给决策服务、公文服务、会务服务、后勤保障的新途径新方法，不管是县委领导交代的事情，还是基层和部门提出的要求，都能认真负责地办理，全程跟踪，一抓到底，不见成果不撒手。

以规范、精细、标准化立业，天天坚持，样样落实。超前运作求主动，办文严谨、办会规范、办事精细得力，做到全程跟踪，上情下达，下情上呈，踏在工作节点上，每个环节衔接到位，服务周到细致。优化办文，在主任的指导下，把制度建设作为工作的着力点，注重改善和规范办文办会办事的重点环节和关键程序，进一步优化办公室工作的“线路图”和“时光表”，梳理调整了全县各类领导小组，起草了上网信息保密审查、重点工作目标考核、规范领导干部年休假、国内考察、疗休养等制度，做到上级电视电话会议、接待任务

通知等与本办接待方案同步，踏住工作节点及时准备有关会务资料，做到领导要能及时给。提高公文质量，严把行文关、审批关、政策关、文字和体例格式关、报送关和印发关，尤其是认真阅批各类文件，看懂弄清每份文件要求，第一时间提来源理意见，加快流转速度，确保各类公文的严肃性、时效性。根据实践积累建立了《制度规范》《各类领导小组》《领导分工》《县委全会资料汇编》等分类流水档案二十余卷，相应建立电子资料库，便于自我和基层查阅，加快工作进程，提高工作质量和效率。严谨办会，在主任的指导下，先后跟踪协调了每年初的三大活动、九届县委三至十一次全会、秀美xx三年行动动员大会和誓师大会，每次会议或活动我都注意发挥带头作用，注意与市委办公厅、县有关部门的上下和横向沟通衔接，协调好工作的各个方面和环节，注意调动各方面的力量，有效地落实了领导的安排部署，保证了工作的顺利进行，圆满完成了会务、活动的保障服务工作。今年，精心做好了省委巡视和换届考察县委办负责的相关工作，如统筹见面会、领导干部会议、经合社负责人等座谈会，组织，起草拟定各类会议通知、方案等80多份，科学合理分类分部门分职责，落实报告、发言材料、台帐等，编撰、收集、整理、归档、排版、印制、装帧了《巡视工作指南》《4+2报告》《巡视查阅目录》等29大类76卷台帐资料，相关工作和服务受到省委巡视组和换届考察组领导的好评。

始终坚持“注重上下沟通，多方配合，相互补台，个性服务”的宗旨，树立项目意识、跟踪意识、服务意识、助手意识、效率意识、保密意识、补台(奉献)意识，要把为领导服务作为一个外包项目来思考，在接待任务中完成接、陪、送一条龙服务。在主任的领导和同事的配合下，坚持从简、从细、从严搞好接待工作，从方案制定到具体实施协调，一竿子到底，反复沟通、多次跑现场，先后协调跟踪了中央和省市领导20多波次等视察红军出发纪念馆等接待任务，接待了福建、新疆、天津、辽宁等兄弟县市考察交流活动，接待中坚持热情大方，耐心热忱，有礼有节的服务宗旨，较好地完成了各项任务，赢得了客人的好评。

在疫情防控、抗洪救灾等期间，对发生的重大事件省、市领导重要批示，不管是什么时间，都随叫随到、随时报到，主动加班收发并处理，做到不松懈不怡误。如处理“利奇马”超强台风重要批示件，克服时值深夜的困难，第一时间赶到办公室，根据县委领导和办领导的意见，加快处理流程，认真跟踪反馈，以电话、信息、书面报送等形式相结合，以最快速度将紧急信息或领导批示传达告知县相关领导和有关单位负责人，及时处理化解不稳定因素。

团结干事、和谐共事，是做好党委办公室工作的重要前提。围绕更好地服务领导、服务部门和基层、服务群众，按照“学习、团结、奉献、高效、严谨”的室风要求，恪守“忠诚、敏行、肯干、负重”职业操守，扎实开展科学发展观、党风廉政建设、机关效能建设、作风建设年活动、解放思想大讨论、全员建立先锋岗等活动，抓好“三结合”、强化“四规范”、推进“五提升”，锻造一支会写、会说、会做的“一专多能”高素质秘书队伍。服从组织安排，能根据工作分工和调整的需要，牵头组织起草深化作风建设年、科学发展观、学习型党组织、创优争先活动、支部工作、党风廉政建设、效能行风建设、保密工作中一系列讲话、文件、汇报材料等100余篇，按工作线做好相关台帐并汇编成册，其中效能行风建设和支部工作台帐受到了主管部门的好评，较好地总结宣传办公室各项工作。同时，还用心配合县考评办做好县直各单位及各镇、街道综合考评的牵头工作，还组织参加了办公室的礼貌劝导、参加“双包”活动、抗雪防冻、抗震救灾捐款等活动。分管的党支部工作取得了较好成绩，开展秘书大练兵活动，2次被评为县级先进基层党组织、连续4年评为一类支部，个人被县直机关工委评为优秀党务工作者。

三、转变作风，提高执行力，不断克服“被动补位”

在主任的带领下，切实落实党风廉政建设职责制的各项要求，不断增强执行党风廉政规定的自觉性。

坚持“没有最好，只有更好”的信条，不断勉励自我。自觉加强党性修养，树立正确的权力观、地位观和利益观。立足本岗，拓宽思路，站在新的高度思考，视别人高于自我、想别人胜过自我、学别人提高自我、为别人奉献自我，从而到达德高于人、识胜于人的境界。坚持目标一流，瞄准最高、最优；工作标准一流，做得最好、最优；工作成果一流，评价最好、最优。真正把心思集中在想干事上，把本领体现在会干上，把目标锁定在干成事上，纵向争先进，横向创一流。

和谐凝聚力量，和谐成就事业，作为一名副职，做到认真定位、工作到位、思考换位、切忌越位，认真履职，作分管工作的主攻手，当好正职的参谋、助手和左膀右臂，全力配合主任开展工作，遇到问题及时请示汇报，用心维护群众意志和决策，在思想上、政治上、行动上与班子持续高度一致，正确处理好个人与组织、与领导、与同事、与基层干部之间的关系，经常反思自己的言行，善于理解批评，认真对待并虚心理解不一样意见推荐，自觉做到不说糊涂话、不做出格的事，以自我的一言一行维护办公室的形象。

在平时工作、学习、生活中，我时时刻刻注意个人的品德修养，严格遵守廉洁自律各项规定，严格遵守各项党纪政纪，严格遵守各项法律法规，严格遵守党风廉政建设职责制各项规定。实际工作中做到不以职务之便，坚持勤俭办事，不讲排场，不比阔气，不搞特殊化，能正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐、得与失、个人利益与群众利益、工作与家庭的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业。

知不足而奋进是我的追求，行不止塑品德是我的目标。三年来在领导的关心和同志的帮忙下，虽然做了一些工作，但工作中有畏难、急躁、浮躁等情绪的萌生，深感自我的工作潜力和水平离组织对我的要求还存在较大的差距。如学习层次不够高，对县委办直接服务县委和县委领导，间接服务全县经济社会发展的认识不够深；工作主动性不够强，限于任务完成，“跨上前，走一步”做得不够好，耳听八方、眼观六路

的潜力未能很好体现;调研不够深入,综合文字水平有待进一步提高;为人处事不够大胆果断,工作中缺乏锐气,创新意识不够强。针对以上不足,在今后的工作中,我将认真总结经验教训,努力克服不足之处,对工作始终持续新鲜感、敏感度,树立争一流、创品牌的理念,精益求精、规范高效,充分发挥副职作用,做到主动补位顾大局,勤于沟通谋默契,独挡一面大胆工作,努力在出手的每件事中体现自我的最高水平,及时有效优质地为领导、基层、群众服务。

;

个人工作总结篇六

梳理工作实际,结合自身岗位职责,现将工作总结如下:

一、日常的工作及安排:

(1)项目管理系统的数据库核对及日常建设维护。已对1-3月数据进行全面核对,已按照业务账务处理时间及内部考核要求对各项业务数据进行调整,并按照权责发生制考核机制制定产值、收入结算、分包结算填报说明。

(2)1-3月项目管理报表的开发整理。已按照收付实现制要求完成1-3月各实体收入支出(收付实现制)的开发设计,并按要求完成1-3月报表数据归集。初步按照权责发生制要求完成各实体收入成本表(权责发生制)的开发,但部分数据链接尚未完成开发。

(3)制度创新和管理提升年活动的相关日常工作。按照我院实施方案要求,对各部门进行调研走访,征求意见及建议,并汇总各类问题形成问题汇总分类清单,并整理撰写管理现状初评报告。

(4)财务管理辅助指标量化打分。已对各实体一季度财务管理

情况进行量化打分并公示，未收到异议反馈。

二、问题及建议：

（1）已按照权责发生制考核要求出台收入结算及分包结算填报说明，目前1-3月各实体的结算数据未按照要求填报需要补充，已要求各实体4月底前完成数据的补充。

（2）各实体收入成本表（权责发生制）的初步完成开发，数据需要验证，目前看数据正确度较高，已要求开发人员开发明细数据链接，待研发完成后，对各项数据进行查验。

（3）管理提升年活动的日常宣传不足，各部门重视程度不够，开展活动的积极性不高，从调研督促情况看，各实体存在应付现象。目前核心小组人员工作高度集中，且日常工作较多，占用精力较大。为开展好活动的下一阶段工作，建议扩大核心小组人员，细化各项工作分工，各司其职，每周固定一至两天选取会议室集体办公，提高活动的效率，推动活动的各项工作落到实处。

（4）财务量化打分需要制定制度和流程，让打分与日常工作结合起来，个人根据自己岗位职责对自己工作的开展情况进行量化打分。

三、根据制度创新和管理提升年活动重新看项目管理系统建设：

1、根据新系统的业务特点和财务做账的要求，明确每个人在审批环节的审核责任，一一落实到每一个审批节点，同时梳理出多余或者无审核需要的环节予以处理。

2、明确每个人在系统中的角色，将岗位职责与系统角色相结合，明确每一个业务相关人的责任，杜绝推诿。该谁发起的业务谁发起，该谁操作的业务谁操作。同时要把审核关，要

认识项目管理系统不是单纯的管项目，项目系统还是财务严把资金关的第一个关口。各个岗位要梳理自己的管控节点，严把审核关，该审的审，该退的退。

3、各个岗位重新梳理工作流程，并将工作流程固定下来予以公示，做好服务，让报账人少跑腿。同时各个工作流程要相互衔接，事随流程走，而不是事随人走。要提高审核效率，减少审批时间，尽快处理相关业务，让人等事，而不是事等人。

4、严格做账纪律，外账做账必须以项目管理系统审批环节完成打出相关后方可，特殊事项必须提前申请打欠条，欠条清除前暂停相关部门的相关业务审批。

个人工作总结篇七

“角的初步认识”是人教版二年级上册的资料，它是在学生已经初步认识长方形、正方形、三角形的基础上教学的。在教学的实践中难免会有一些错漏，为了弥补教学中的许多不足，数学网整理小学数学《角的初步认识》教学反思，仅供大家参考学习。

《角的初步认识》教学设计思路主要以下几点：

一、创设情境，初步感知角

数学知识来源于生活，又应用于生活。在课的一开始，从学生熟悉的学校生活情景引出角，并经过观察实物抽象出所学的角，使学生经历抽象数学知识的过程，感受到数学知识的现实性，学会从数学的角度去观察，分析现实问题从而激发学生探索数学的兴趣。

二、引导探究，构成表象

1、让学生找一找周围哪些物体的表面有角。在找角的过程中，让学生初步体验到“角”这一数学知识就在我们身边，培养学生从数学的角度去观察和解释生活。

2、学生依据对角的各部分的认识，自由选择材料做角，在相互交流中发现角有大有小，从而探究角的大小和什么因素有关，这样的教学不仅仅贴合学生由具体到抽象的认知规律，还培养了学生的动手操作本事，同时调动了学生学习数学的进取性和主动性。

3、发挥想象，构成表象。这节课的练习是我精心设计和安排的。教材上练习八的习题穿插在整堂课中，避免了集中练习给学生造成的疲劳感，异常是在课的末尾安排学生利用角来创作画，讲趣味性、创造性、思维性融为一体，丰富了学生对角的认识，同时也使学生学习数学的情感得到极大的鼓舞，可谓一举多得。

4、注重学生的实践操作活动。“角的初步认识”直观性、操作性比较强。我设计了找一找、做一做、画一画等活动，调动学生的多种感官，让学生充分活动起来，在自主探索与合作交流中建立了角的表象，丰富了对角的认识，发展了空间观念，真正体现了“让学生亲身经历将实际问题抽象成数学模型的过程”这一基本理念。

5、给学生创设自由度较大的学习空间与时间。教学中让学生经历知识的发生、发展过程，尤其是做角的环节，为学生供给了创新的思维空间，学生依据对角的各部分的认识，自由选择材料做角，在相互交流中发现角是有大有小的，进而探究角的大小和什么因素有关，并能充分体现学生的自主参与。

三、本课的不足之处

1、课堂氛围不够活跃。

2、教师语言单调，不能很好的调动学生的学习兴趣。

为了能帮忙广大小学生朋友们提高数学成绩和数学思维本事，求学网数学网特地为大家整理了小学数学《角的初步认识》教学反思，期望能够切实的帮到大家，同时祝大家学业提高！

个人工作总结篇八

一、服务社区工作，关注社会民生

根据社会关注、居民需要，__年温州新青年志愿者服务队不断拓展志愿服务的领域，树立志愿服务的新亮点、新品牌，开展了丰富多彩的志愿者社区主题实践活动。__年志愿队走进了广场、沁园、双井头、教场等各大社区，每到一处都设摊为社区居民及过往行人免费提供测量血压、测量血糖、法律咨询、家电维修、家庭教育咨询、理发等便民服务，得到了群众的大力欢迎。

特别是年初由鹿城团区委发起的“志愿传递有你有我”志愿服务进社区年活动中，志愿队与教场社区结对。服务教场社区就成为__年志愿队工作的重点，志愿队多次组织队员参与教场社区夜间巡逻、开展禁毒知识讲座、参加教场社区文艺演出、为社区青少年举办快速阅读培训、协助社区开展人口普查工作、与社区低保特困户共度中秋、为社区大龄青年举办相亲活动等等。

二、服务弱势群体，彰显人文关怀

志愿队在开展各具特色的志愿服务的基础上，大力弘扬“奉献、友爱、互助、进步”的志愿精神，把对孤寡老人、民工子弟作为教育和帮助的重点，做了大量卓有成效的志愿服务工作，取得了良好的成效。如__年2月7日下午，志愿队金勇队长、程平组长、何续组长一行来到乘凉桥社区，对困难家庭进行新春慰问。当天，志愿队一行在乘凉桥社区工作人员

的陪同下，先后走访了黄爱钗、吴丽娟、叶绍良三户困难家庭，还为每户家庭送上了大米、食用油、麦片和肉松。__年3月28日下午，志愿队一行十多人，在金勇队长、岑晖秘书长的带领下，来到瓯海瞿溪镇狼牙山上的大同村，对该村孤寡老人进行慰问。并为每位老人送上了食用油、洗衣粉、洗洁精等生活日用品，并仔细询问了他们的病情及生活近况，鼓励他们安心养好身体。__年7月至9月，志愿队在红景天人防避暑纳凉点（环城东路温九中边）启动__盛夏助老服务活动，在7月至8月间每周双休日为纳凉点的老人提供免费理发、测量血压、测量血糖的服务。

同时，志愿队还深刻关注民工子弟的学习和生活。__年12月5日下午，温州新青年志愿者服务队金勇队长、岑晖秘书长、钱旭静组长带领队员余向东、连飏、李立、陈兰金、杨忠敏等人，来到温州市鹿城区益民民工子弟学校，与该校六位贫困学生助学结对，并为他们送来第一年助学款学习文具用品。

三、开展结对助学，情系贫困学子。

__年6月，志愿队又与泰顺翁山乡十名贫困学生结对助学，并为他们送去第一年助学款和学习文具用品。这样。连同先前结对的平阳吴洋乡、鹿城双潮乡、洞头的东屏镇的学生，志愿队共结对贫困学生36名。

四、大型活动，勇挑重担

__年，温州新青年志愿者服务队自觉投身到各地大型活动中去，__年12月28日至1月4日间，志愿队组织了近30位队员参与鹿城区慈善总会换届的前期筹备工作，许多同志都是放弃元旦休息时间，帮助总会核定会员信息、通知会员参加换届会议、校对发票等。志愿队在服务大型活动上都投入了大量的精力，鹿城区慈善总会第二届会员大会、__年“爱心鹿城慈善宴”活动、“爱心温州、善行天下”为主题的__慈善晚会、温州电视台政情民意中间站栏目、“情系贫困户，酷暑送清

凉”慈善大行动、“迎重阳”老年人登山活动、“12.5”国际志愿者日主题活动中都活跃着温州新青年志愿者服务队队员的身影，队员们用自己的微笑服务，展示了温州青年的青春风采。可以说，青年志愿者已经成为各类大型活动一道亮丽的风景线，青年志愿者服务已经成为我市各项大型活动不可缺少的一部分。

__年温州新青年志愿者服务队虽然做了不少工作，取得了一些成绩，但是，我们清醒地看到了队伍存在的一些问题，也带给我们一些新的思考：如队伍高速发展，队员数量增加很快的情况下如何管理；后备队伍管理者如何推选和使用；志愿者的整体素质如何提高，队员整体培训如何开展；怎样提高队员的宣传服务的积极性，让更多优秀队员主动申请报名并推荐加入志愿队；怎样开展更多活动，提高队伍凝聚力等等。这些问题与思考也将促动我们在下阶段进一步努力实践。

有人说爱心是一阵清风，为社会公益事业吹来一阵凉爽；有人说爱心是一股清泉，为需要帮助的人带来甘甜。但爱心更是一种坚持，一种信念。我们相信有了全体队员的精诚团结，温州新青年志愿者服务队一定会一如既往地坚持着我们的信念走向明天，走向未来。用一颗真诚的心撒播爱的种子，用一份微薄的力量奉献自己的爱，更好地服务社会！