

2023年工作总结月结(模板5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。相信许多人会觉得总结很难写？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

工作总结月结篇一

一、认真学习，落实责任，促进了廉政建设工作的顺利开展。

按照我局党风廉政建设工作会议的要求，把全局的责任进行分解，把廉政建设的责任和要求落实到每个水务人员身上，明确了每个工作人员的职责要求，做到了责任明确、任务明确、要求明确，促进了廉政建设工作的顺利开展。同时落实，同时检查，同时考核，促进了各项工作的顺利进行。

二、积极开展“学党章、守纪律、转作风”专题教育活动及贯彻落实“八项规定”情况。

开展“学党章、守纪律，转作风”专题教育活动以来，水务局坚持贯彻落实党的十八大精神，切实加强党的纪律作风建设，以开展“学党章、守纪律、转作风”专题教育活动为主线，结合工作实际，围绕中心，服务大局，全面推进支部思想、组织、作风、制度和反腐倡廉建设，不断提高支部党员的素质和工作效率，为全面完成机关各项工作任务提供坚强有力的思想保障和组织保证。

为认真贯彻落实中央八项规定以及县委、县政府关于加强作风建设的相关精神，我局结合水务工作实际，严格对照规定要求，认真组织全局干部职工学习文件精神，相继出台了各项规章制度，用实际行动来转变干部作风，坚持以抓作风建设促进各项工作的开展，并取得了明显的成效。

三、认真执行党员领导干部廉政准则、“八项规定”，规范了工作程序。

为认真落实廉政建设的各项规定，我们坚持把各项工作与廉政建设相结合，严格遵守党务会议制度，凡涉及重大或较大问题，在汇报县领导的基础上，都在党务会议上经过充分的酝酿后再做决定，从而规范了工作程序，确保了党风廉政建设的落到实处。在开展重点监察和专项整治过程前，都先召开会议，强调和安排廉政建设工作，要求严格遵守“八项规定”，严格遵守政务大厅的办事流程，不越级或越权受理，不违反工作程序，从而保证了各项工作的顺利进行，在具体工作中做到了廉洁执法，公正执法，严格执法。

四、严格执行“一岗双责”制度，把廉政建设责任制落实到具体人和具体工作中。

强化组织领导，明抓责任，落实一岗双责，每个水利人员既对所分管的具体业务负责，也对廉政建设负责，不论是分管领导、股室负责人还是一般人员，都强调“一岗双责”和廉政建设的重要性。主要负责人在反腐倡廉建设中始终做到重点工作亲自部署，重要工程亲自过问、重点环节亲自协调、重大案件亲自督促督办。

五、开展经常性的党风党纪政纪教育，增强了每个党员干部和监察人员廉洁自律的自觉性。

通过开展警示教育活动，观看廉政建设警示教育片，接受正反两方面的教育，使我局全体干部职工树立了正确的世界观、人生观、价值观，有力的推动了党风廉政建设工作。通过学习，大家都认识到，只有时时用党纪国法约束自己，时时加强世界观、人生观和价值观的改造，加强党性修养，不断增强自律意识和拒腐防变能力，从点点滴滴严格要求自己，才能从思想深处构筑反腐倡廉和道德意识的防线，真正做好廉政建设工作。

六、认真开展了惩治和预防腐败体系建设，构筑了拒腐防变的防线。

对照我局建立健全惩治和预防腐败体系工作规划和局监察室2014年党风廉政建设主要任务及分工的具体要求，认真贯彻落实了“八项规定”、，严格落实党风廉政建设责任制，全体干部职工做到了依法行政，公正执法，有效的构筑了拒腐防变的防线。

当前和今后一个时期，水利建设投资大、项目多、战线长、覆盖广，强化水利系统各级干部职工廉洁自律意识是非常重要的，要进一步完善小型水利建设中的廉政风险防范机制，强化源头治理，强化权力运行监督制约，强化关口前移，严格基建程序，完善各项制度。

七、严格执行廉政建设的各项规定，保证了用水许可证的审核发放工作顺利进行。

在审查颁发用水许可证工作中，我们始终坚持了严格审查资料，由水资办和纪检监察室分头把关，共同会审，并经局领导组织进行现场验收，验收合格后，经局领导研究决定后同意后颁发证件。发证工作严格遵守政务大厅工作流程，做到了公开、公正、廉洁、高效，没有发生违反规定的事例和行为。

八、赴下身子全面完成各项目标任务

(一)、预计今年解决3.3373万人饮水安全，超出州达目标任务的317%，全县累计达32.3973万人农村饮水安全。

(二)、新增有效灌溉面积2.469万亩(超出州下达任务252%)，恢复灌溉面积1.635万亩，改善灌溉面积1.57万亩，新增补充灌溉面积0.43万亩，全县有效灌溉面积达到20.524万亩。

(三)、新增节水灌溉面积1.428万亩(超出州下达目标任务42%)，新增蓄引提水能力621.5万方，新增节水能力70万方。节水灌溉面积达到10.153万亩。

(四)、全年预计水产品产量1070吨(州下达任务1065吨)，超额完成州下达目标任务。

工作总结月结篇二

上司在面对下属长篇大论式的工作总结免不了会头痛，尤其当下属不只三两人时，但工作总结通常关系到业绩评估，既要写全面，又不可能一一道来，怎么办？要保证年度工作总结简洁，使用ppt的形式写总结是一个值得提倡的方式。

举个例子，一个招聘主管的年度工作总结中有一部份是如此表述：

1、人员由年初的420人增加至600人；

a□新增人员的素质较高，其中本科学历占61%，研究生以上占23%；

2、招聘成本：年度16万元预算，实际发生额控制在12万元。

短短数行，却把招聘工作中的数量、人员素质组成、岗位组成、成本写得非常清楚。与word文档中令人昏昏欲睡、密密堆积的文字不同□ppt可以使用图片、幻灯片的形式进行演示，令ppt的亲合力大为提高。

在上例中也能体现该点，用数据对工作进行汇总，既简单明了，又能清楚地说明总结者的工作能力。但在工作中搜集、汇总、使用数据是一项有一定难度的工作，需要在平时的日常工作中，有心地对工作进行记录。别忘了年度工作总结的数据，来自于每月、每周、每日，甚至每时的工作总结。在

向阳生涯，公司每一位员工都进行过时间管理方面的培训，每个人每天都有详细的工作计划表，一天中计划完成几项工作，实际完成情况如何等，都有记录，有备可查，这就是积累数据的好方法之一。

成绩肯定是工作总结的重头戏，但人无完人，总不能事事都做得那么圆满，没有一点进步空间也不行。不足该怎么提？既要提出问题，还不能让问题变成自己真正的“问题”或“毛病”，引起上司对自己不好的看法。可以在工作总结中，将问题以挑战的形式表现，尽量表现问题的客观原因，及外部形势发展变化所引起的新挑战。

1、挑战（工作中存在或将要面对的问题）：

a□在新的一年，招聘工作需面对行业的迅速发展而导致的人才短缺；

b□产品研发成功，市场与销售全面展开，实施项目的人员储备不足；

2、应对：

b□调动员工的积极性，推荐人才，设置内部人员推荐奖励机制；

c□加强与本行业猎头公司的合作；

d□加强员工自我职业规划意识，帮助员工做好职业规划，留住人才，杜绝人才过度流失。

总结了自己为公司创造的价值之余，同时也要站在个人的角度看待自己的职业生涯发展。一是立足于当前公司现有的平台，总结自己的个人生涯得到了哪些方面的提升（尤其是内生涯的发展）。二是基于现有良好发展平台的基础之上，规

划未来三至五年甚至更加长远的发展目标，设计职业上升路径，认准职业发展方向，才能使自己的职业生涯发展得越来越好。因为，只有当我们清楚自己需要和想要的是什么时，才能知道自己该朝哪个方向努力，通过什么途径去获得，一切的行动也将变得更为有效。

“要想总结写得好，必须总结作得好；要总结作得好，必须工作做得好；要想工作做得好，必须计划定得好。”职场良性发展的核心因素是科学地做好职业规划。广大职场朋友不妨利用这次写年度工作总结的时机，为自己的职业生涯发展也做一次深度思考。

工作总结月结篇三

因为对酒店的无限充想及自己本身的服务经验，在今年的5月份成功应聘到了明江国际酒店前厅部这一部门，我希望可以在这里实现自己的自身价值。回首我来到酒店的这6个月里既有对新知识的渴望，又有对同事之间友谊的感动。而在这里所学到的知识，所接触到的人，不亚于我在以前工作岗位所学习到的。所以非常感谢部门领导能够给我这个在酒店工作学习的机会及良好的发展平台。

在培训初期，酒店为我们安排了为期半个月的军训，在军训当中让我感受到了团队所因具有的力量及强大的凝聚力。使我明白了在工作中单靠自己完成一项工作是多么困难，尤其是前台这一岗位更需要各部门以及员工相互合作才能完成对客服务。100—1≤0告诉我们，只有团结合作、顾全大局，才能获得良好的整体利益。酒店半军事化、规范化、标准化管理制度是我在以前工作当中所没有接触的，严格的服从观念，一切以客人需求为服务根本，每一个服务过程必需严格按照相应的服务流程办理。

在培训过程中，通过领导每天的上课及实践操作使我对酒店前厅部的业务知识有了一定的掌握，良好的职业技能是给客

人提供优质服务、高效服务、周到服务的基础。同时也让我明白除了具有专业的业务知识、职业技能外。我们还因有敬业爱岗、诚实守信的职业道德；微笑待客、服务源心的服务意识；积极交流、化解矛盾的沟通能力。这些是要在以后的工作中不断进行提高及自我完善。

在酒店开荒期，领导给我们说过要想成为一名优秀的酒店服务人员，要有一种勤奋敬业的态度，更要有一种吃苦耐劳的精神。让我明白酒店并不是我们所想的相对轻松的行业，同时更重要的让我对客房部的工作有了更深的了解和理解，方便今后工作开展。

在不断的学习中，发现自己还有不足之处有待提高：

- 1、除了专业知识外，还要提高个人综合文化素质，广泛的学习其他部门、学科、人文等知识，使自己变成全才、通才，能够更好的与客人进行沟通。

- 1、不断加强服务意识及业务水平，乐于助人，帮助部门其他员工工作上和生活上的事情。积极发挥团队协作精神。

- 2、做好酒店开业后的对客服务，不管领导分配到前厅每个岗位都能够顺利完成工作，始终全身心投入到工作中。

- 3、与客人建立良好的关系网，为酒店增加收入。与部门间密切合作，方便工作开展。

- 4、做好前厅库管工作，记录并统计易耗品数量、商品部盘点报表等为酒店增收节支。

- 5、要树立创新观念，积极为酒店提出能够创造客源、增加收入的建议。

做为从事酒店行业的新进人员，自己还要学习很多的知识。

我会将以前工作的发光点带到我现在的工作中，使自己不断的提高，成为酒店优秀服务人员，同时也将为自己的目标而奋斗！

工作总结月结篇四

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。

工作总结月结篇五

一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，

较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增 万元。9月底，我行向**项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销**、**两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到**万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销**科技、**等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，

减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户，callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：2005年**路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与**支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在2005年的工作中，**路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初32000万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

“银行2005年工作总结”版权归作者所有;转载请注明出处!

匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使**科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗

位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1) 积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。