

# 最新这几年的工作总结通用

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 最新这几年的工作总结通用篇一

尊敬的领导：

时间依旧遵循亘古不变的规律延续着，又一年结束了，今年也一久有着许多美好的回忆和诸多的感慨。

### 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：1. 我公司在山东已运作了整整三年，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场放在以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基矗；2. 新客户开放面，落实了4个新客户，俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量；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。

## 最新这几年的工作总结通用篇二

现在，由我们俩述职，向大家汇报一下我们这半学期的工作情况。我是负责室外担当区卫生的卫生委员，我先来汇报。

1、早上、中午我都和值日生一起值日，并安排督促值日生做好每日的打扫工作，做到快速、有效地完成任务。

2、每天大课间去检查同学们的个人卫生，做到物品摆放整齐，周围无纸屑、无杂物。

我是负责室内的卫生委员，接下来由我向大家汇报。

1、我每天都能检查班级的物品摆放情况，对摆放不整齐的同学及时指出，在该同学未在的情况下，帮助他摆好。

2、督促值日生认真打扫卫生。

3、认真检查值日生的值日情况，及班级同学的个人卫生情况，根据检查结果进行评比。

1、在一周内五天中，同学要是个人卫生有5个勾，那么，就可以得到一朵红花。

2、反过来，如果这一周五天内，任何同学自己缺少了一个勾，就不能给这个同学红花。

这个办法开展了一段时间后，我们发现这个办法还存在着一一定的问题，比如：有的同学并不在意这个活动。所以，他不

会在意他是否得花，据这一点，我们一致认为，这个问题还需要进行解决，争取做到最好。

今后，我们一定会认真检查班级卫生。所以，也需要同学们好好地把咱们班的卫生搞好。同学们，让我们共同努力，创造一个良好的学习环境。让我们班永远干净明亮，让卫生流动红旗永远挂在我们班！谢谢大家。

## 最新这几年的工作总结通用篇三

我校领导高度重视庆“六·一”系列活动的开展情况，认真制定活动方案，围绕活动主题，积极探索，因地制宜地制定了整个活动计划。并将筹备工作落实到班级、人头，形成人人参与的局面。在活动期间，努力营造良好的氛围，扩大宣传声势和影响，使这次活动取得了较好的效果，受到了全体少先队员的热烈欢迎。

活动当天，县教育局领导、学校法制副校长、家委会主任及成员、陇四中领导也莅临我校、和全校师生一起庆祝全世界儿童的节日。

一年级小同学的入队仪式，由中队辅导员老师们和六年

级同学为他们戴上了鲜艳的红领巾，孩子们脸上洋溢着幸福的笑容。他们在辅导员杨雪嵘老师的引导下都神情庄重地在队旗下宣誓，光荣的加入了中国少年先锋队，孩子们有了一份寄托、一份希望。他们纷纷表示一定记住老师的希望，努力做好每件事。掌声再次响彻会场。

通过开展庆祝“六·一”活动，使队员在积极的参与中体验集体合作的快乐，体现一种积极向上、乐观进取的精神。让学生过一个有意义、能回味的六一儿童节。同时，也为了展示我校素质教育取得的丰硕成果。

“六·一”晚会上节目丰富多彩，舞蹈《祖国您好》赢得了台下的阵阵掌声，大合唱《中国少年先锋队队歌》回荡在校园上空，小品《装病》博得大家阵阵喝彩，诗歌朗诵《感悟师情》抒发了同学们对老师的感谢。一个个由师生精心编排的精彩舞蹈节目搬上了舞台，将六一的欢乐气氛推向了高潮。

游园活动项目更是丰富多彩。“掌上明珠”、“看谁是灌篮高手”、“盲人击鼓”、“联想abc”等活动。同学们都高兴地玩，开心地笑，在玩中得到了乐趣，从乐趣中学到了知识。校园里到处洋溢着同学们欢乐的笑声、欢呼声、喝彩声。每个同学都参与，都能得到一份奖品，有的更是满载而归，笑声不断，整个校园变得明媚和朝气蓬勃了。

在激昂的鼓乐声中，学校对“优秀少先队员”、“优秀学生干部”、“三好学生”等进行了表彰，当受表彰的学生接过奖状和奖品时，脸上都洋溢着自豪的微笑，在鲜红的队旗下，在红领巾的映衬下，在奖状证书的光辉里，孩子们的脸熠熠生辉。在这个幸福的时刻，校长向受表彰的同学表示了祝贺，并对全体同学提出了几点希望，激励大家奋发向上。

可以说，活动的顺利开展离不开各级领导、部门的支持；离不开全体师生的共同努力。今年的“六·一”，孩子们度过了一个愉快的节日，同学们脸上洋溢着灿烂、幸福的笑容。系列活动从研究决策到准备到活动过程，都是以孩子意见为主，体现了“小梦想 大世界”的宗旨，让同学们体验到了成功的快乐，真正做到了快乐是属于孩子们的。

景罕镇中心小学

20xx年6月1日

**最新这几年的工作总结通用篇四**

----word文档，下载后可编辑修改----

## 2019it年底工作总结报告(一)

1、及时响应了各部门的电脑软件、硬件、邮件、网络、打印机的维护。尽可能的降低设备使用故障率，在其出现故障的时候，并做到了能在当地解决就当地解决，不能当地解决的也在最短的时间内给予了解决。

2、对中心每台电脑安装防病毒软件，避免了病毒在公司局域网内自我复制相互传播，占用局域网的网络资源，甚至使得系统崩溃，丢失硬盘的重要资料等各种危害，并及时的对软件进行升级，定期的清除隔离病毒的文件夹。

3、及时的对系统补丁进行更新，防止了病毒和黑客通过系统漏洞进行的破坏和攻击。对ie□outlook□office等应用程序也打上最新的补丁，另外还关闭了一些不需要的服务，关闭guset帐号等。

4、项目机房系统更新，系统从原有的2000更新到xp□重新安装了所有软件，解决了一部分原无法解决的问题，并重新部署杀毒软件解决方案。

5、交换机、路由等网络硬件设备的维护，屏蔽中心不用的端口，安全设置等，保证公司所有电脑的安全正常工作，优化路由运行速度，节约带宽，提高上网的速度化和稳定化，使我们上网的速度大大提高，保证网络顺畅。

6、针对服务器，3次被黑客攻击采取相应的解决方案。重新部署服务器。

7、学校服务器，硬件的安装、维修、调试，投影仪设备的定期清理，维护。

8、电话交换机部属置，电话线调整，电话录音设备的安装调试。

9、rtx服务器、邮件服务器、web服务器、搭建、优化、信息整理和测试。用户数据导入和备份。

10、为了最大的节约成本，并针对学校所有计算机设置系统自动休眠，有效地节省了相当一部分资源。

11、加强了对网络设备的维护，对经常出故障的设备采取了相应的解决办法。公司目前一共近80多台电脑，由于机器较多，日常出现故障的情况较为常见，主要的电脑故障有：系统故障，网络故障，软件故障等，很多机器由于长期使用，导致系统中存在大量垃圾文件，系统文件也有部分受到损坏，从而导致系统崩溃，重装系统，另外有一些属网络故障，线路问题等。

1、因为简单的问题重复出现重复解决，可能到位不及时。

2、自己的思路还很窄对现代网络技术的发展认识的不够全面，自己对新技术掌握速度还不够快。

3、有时出现问题我并不知道而领导先知。其实从咱们公司的结构来看这些都是正常的，但我以网管的身份感到惭愧。

1、在继续完善公司网络的同时，加强理论和业务知识学习，不断提高自身综合素质水平。把工作做到更好。

2、对公司所有电脑设备进行统一计算机名称，和ip实现远程管理，维护。提升工作效率。

3、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。

4、在硬件条件允许的情况下安装，网络流量检测软件，对局域网进行监测，及时发现网络故障和排错，使网络快速高效的运行。

在我入职的近一年，我在公司学到了很多，学会了如何处事，如何与他人更好的交流等等。我在做好自己本职的同时，也学习了公司的一些相关的文化，在我觉得，公司在茁壮的成长，像雨后的春笋；发展速度飞快，犹如刚发射的火箭直冲云霄。这些新的现象是因为共同的努力而创造的，我也希望用自己的这份微薄的力为公司和为自己创造一个更好的未来。

## 2019it年底工作总结报告(二)

### 一、工作总结

第一季度主要进行了xx等老产品的调测、文档完善、料单编制、整机装配等维护工作，解决生产过程中反馈的一些问题，大量的调试工作使自己积累较为丰富的工作经验。到上海xx参观学习其生产加工工艺一次，通过与其生产人员的交流沟通，使自己意识到在设计过程中如何注意细节，从而更有利于设备产品化。

第二季度主要进行xx改版工作，进行xx的备料、硬件调测；进行xx的原理图设计、元器件选型、备料、调测等工作；协助编制xx等设备的工艺文件，搭建测试环境。

第三季度主要进行xx□

第四季度主要进行了xx□

### 二、工作中存在的问题

#### 1、知识面需要进一步扩展

随着公司不断启动新项目，开发新产品，应用新技术，自己只有不断勤奋学习新知识、新技术，才能够适应新项目的需求，才能更好的做好自己的本职工作。因此在日常的生活要多学、多看、多问，不懂的问题多研究。

## 2、解决问题的能力需要进一步提高

做项目所面对的就是一个个问题，如何把问题解决的更好，在错综复杂的矛盾中找到好的方案。这就需要有扎实的基础知识，并且要多实践、多尝试，不断积累经验。遇到问题时要勤思考、抓本质。

## 3、精神能力需要进一步提高

做项目，特别是难得项目，需要有足够的毅力和抗压能力。因此需要进一步提升自己的这种精神能力，遇到问题迎难而上，克服种种困难。

## 4、综合能力需要进一步提升

增强团队精神、交流能力、协作精神，增强获取新知识的能力。

## 三、下一年的工作计划

简单的概括为，努力做好自己的本职工作；扩展自己的知识面；提升自己解决问题的能力 and 团队协作的能力。

最后，祝愿我们公司能在新的一年里取得辉煌的成绩！

## 2019it年底工作总结报告(三)

### 一、项目方面

主要是围绕信号机开发的各种软件，如信号机底层软件、信号机设置软件、以及为了保障信号安全的防火墙软件等，另外还围绕交通诱导屏这个产品做了相关的工作，如诱导屏设置软件，以及诱导屏测试软件等工作。

## 1、信号机软件开发

从去年的年底已经开始这项工作，我的工作相对来说比较单一一点，就是信号机设置软件以及底层软件的通讯部分的程序代码，以及其他的部分功能。并且现在这款信号机能够兼容多家协议。

## 2、防火墙软件的开发

这是独立开发、并最终调试的一个软件，能够严格防止外来非法连接的软件。由于目前还没有我们自己的信号机中心软件，所以目前这个软件现在还没有派上用场，相信随着公司的发展，会逐渐用上这样的软件产品的。

## 3、交通诱导屏的相关工作

当然这里面的工作就相当砸碎一些，包括设置软件、测试软件以及处理在调试的过程中碰到的一些问题，以及测试一些硬件模块的好坏等。

## 二、团队合作

从上面主要的工作内容来看，不是我一个人所能完成的，正所谓一切事务离不开团队，个人无法称英雄。今年在余sir领导之下，团队建设有了很大的进步，每个项目开始之前，好好的交流、加强了解、对问题的共识、解决问题的方法能很好的统一起来。我个人也很好的溶入这个团队，共同做好一个项目。在解决问题的过程中，虽然都不时风平浪静，但事后都能够客观地分析，而不参杂个人的感情。

## 三、工作态度

给我的的感触就是一定要好好的去聆听，每个人对待问题的看法，不管他的看法对还是不对，合理与否，或者考虑的角度

度是否确切，都要好好地聆听，至少要等他说完，如果你主观的色彩，可能你都不愿意或者不屑听完他说的话，但是静下心来你或许也能发现他看问题的某些角度是你没有考虑过的，他想的某些方面也许确实是要注意到的。静心！聆听！把技术与大家共同分享，共同提高。

#### 四、来年工作展望

在新的一年里我希望能够在交通行业里做出更多新的产品，能够更加深入的研究下去，比如：目前我们欠缺的信号机中心软件，交通诱导屏的中心软件，这个两个应该是20xx年的首要任务了，如果还有时间我希望可以做gis地理信息系统方面的内容。

#### 2019it年底工作总结报告(四)

首先，非常高兴能够加入xx科技有限公司这个大家庭，感谢郑总给我这么一个好的能够尽情施展自己才华的发展平台，谢谢！

20xx年x月x日，我怀着一颗忐忑的心加入了xx[]说实话，我心里面没底。以前，我从来没有从事过it行业，更不要说销售投影机。但是，经过一个礼拜培训后，参加实战第一个礼拜，我就卖出去了自己进入it行业的第一件产品，并在之后连续成交了几单生意，顿时，我有信心了，加入xx公司发展自己的事业，我的决定没错！

下面，请允许我对我这段时间的工作进行简单的总结和分析，希望各位领导和同事能给予指正。

#### 一、工作业绩

1、刚进入it行业，对产品和行业知识不熟悉，在以后的工作

中，我会努力学习，提升自己的内功。

2、本身工作经验不够丰富，跟客户沟通和谈判的技巧不够，造成人为失单，今后的工作中，我会多向前辈学习，多多自我总结，提升自己的销售能力。

3、不够勤快，我在今后的工作中，一定克服自己心中的魔鬼，全身心投入到工作中，增加自己的工作量，都说勤能补拙，我相信，在来年，我一定能创造出更好的成绩。

4、我个人认为还有一些市场原因，根据客户的信息反馈，年底了，商家都忙着清理库存，不愿意再用现金向外面调货，从而造成我们销售困难，而且客户手上有些单子，也会拖到年后再交货。

## 二、事务性工作

1、严格遵守公司的规章制度，服从公司领导的安排。

2、参加了公司一个礼拜的培训，同期，并对市场进行了一番调

查和摸底，我觉得我收获了很多。

3、经常帮助公司其他同事处理一些应急事件，比如送货、送文件、帮助看门市等。

4、轮流主持早会，训练了自己的组织能力和应变能力。

## 三、应收账款

我严格执行了公司的财务制度，截止20xx年x月x日，我的应收账款回收率为100%，在来年的工作中，我会继续严格执行公司财务制度，保证公司的资金安全。

## 四、个人心得

1、电话营销技巧：打电话之前，一定要组织好自己的语言，不要紧张，也不能激动。跟客户沟通时，一定要条理清晰，并要严格遵循公司的报价原则。当客户态度不是很友好时，我们要懂得随时调整自己的心情，不能被客户左右了我们自己的情绪。

2、客户拜访技巧：初次拜访客户，一定要坚持谦卑的态度，递送名片时，一定要双手奉上，多说一些恭维的话。在进行商业洽谈时，一定要头脑清醒，立场鲜明，不能被客户左右了自己的思想，该坚持的原则必须坚持，否则，后面的工作我们会非常被动。

3、客户讯息搜集：除了公司提供的专业杂志和企业黄页以外，我还通过网络和朋友搜集了很多客户讯息，开发出了不少的客户，我觉得在这方面我们一定要把自己的眼界方款，这样我们的市场才会无穷大。

4、客户管理：我将自己的客户进行了分类归档，特别是加了qq

好友的客户，我进行了重要、次要和一般三个级别的分类，对重要客户进行重点开发和培养，提高了我的工作效率。

5、其它心得体会□

## 五、个人建议

1、我觉得公司应该给我们多进行一些培训，不管是产品知识或者营销技巧，这样会大大加快我们业务员的成长。

2、我们由于是职场新人，对财务这块不是很熟悉，我希望公司才能抽点时间对我们进行一些必要的财务知识培训，避免

我们犯财务上的低级错误。

## 最新这几年的工作总结通用篇五

人生很像一部电影，它的情节总是跌宕起伏，它的结局总是让人难以捉摸。人的发展和建树永远给人以遐想的空间，给人以成功的诱惑。对成功的追求就是每个人工作的动力源泉。

从8月17日我到公司入职以来，从事公司的策划工作，倍感责任重大，同时也非常感谢公司领导的充分信任，给予我这样的舞台以发挥所长。在此，我对自入职以来，在本职工作岗位上取得的一些成绩和一些思考或者说想法以及一些自身的问题，做出简要的述职汇报，望公司各位领导予以批评与指导。

首先我作为拥有将近5年的职场闯荡经验，从事了3年文案策划工作的职场老鸟，对文案的写作、策略的选择是有自己独到见解的。我有一系列被业界认同的操作模式在文案中得到了体现，文案策划贵在心思细腻，能想人所不想，能打破常规出奇制胜。一份优秀的文案作品与普通文案作品的差别仅仅在于亮点的多少而已。现实情况中很多时候为了迎合客户的实际需求，部分内容会做出删减甚至与之前的设想大相径庭，这些都是出于为公司谋取利益的正常考虑，并不是个人能力的缺失。

当然个人的不足肯定是存在的，人无完人嘛。每个人的知识层面、工作经历、价值观、世界观都有着明显的区别。一个公司的存在就是把这些不同个性的人完美融合在一起创造价值实现自我成就的共性需求。

在我入职2个多月以来，我深深的感到本人的眼界还需提高，对于社会资讯的吸收还有所欠缺，策划理论知识也不够丰富。每次面对不同类型的文案，我都需要查阅大量的资料，所以文案完成的时间相对较慢。好在我可以边工作边学习，从网

上下载国际4a公司的策划文案自己学习、借鉴;购买策划类书籍进行理论补充,与温姐沟通,与全国策划圈内人士网上交流等,正所谓生命不息学习不止。策划的工作决定了我们必须眼界广阔,通晓古今。

入职后我的第一份文案是广元农超对接项目,这跟我以前从事的通讯行业、文体活动的项目策划有着明显的差异。我要改变身份以政府官员的角度创作文案才能达到他们的要求。虽然文案几经修改仍然流标,可谓出师不利。不过通过沟通得知失败的主要原因在于美工的不足以及场地考察的不够充分,我认为这在以后的工作中是可以避免的。

在说说我的困惑,在我进入公司以后我有种不知被谁领导的感觉。经常2个老总都有文案需要我来完成,而时间上却实现不了,为此也苦恼过、困惑过、犹豫过。由于之前设计人员能力的欠缺,为此我挨了不少板子这些苦衷也不好言表。我也知道公司刚刚起步,很多工作岗位不是很完善,工作能力也有所差别。既然你无法改变它那就适应它,自己多做点吧。同时以过来人的身份给予同事一些工作上的建议,让他们能更有效的工作,也能对我有更大的支持。因为一份好的文案策划,创意是关键是灵魂是驱干,美编是亮眼的服装是夺人眼球的利器,成本是核心是取得成功的关键环节。要想取得客户的满意我们必须做出120%的努力,所以我也需要同事们的鼎力支持。同时我所掌握的活动执行经验我也会毫不保留的告知公司同事,让他们避免一些不必要的错误,为公司及个人创造更高的经济价值。

不积跬步,无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中,不断积累,不断修正,不断完善的。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力,才能取得团队和个人的成功。只有达到足够的专业沉淀,才能做到真正的厚积薄发。

以上文案策划年度工作总结就为您介绍到这里,希望它对您有帮助。如果您喜欢这篇文章,请分享给您的好友。更多总

结范文，尽在总结报告。