

最新工作总结展望 工作总结及展望(实用10篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

工作总结展望 工作总结及展望篇一

12点的钟声结束了xx[]鞭炮声迎接了xx[]新的一年开始了。

年计划又开始写了，突然想到去年的年度计划表，看了看，年度总目标100万，只完成了百分30，重复的去看，去体验整个xx年的过程，从一个领域转到了另外一个领域，这也许是一个转折点，也是个起点。

xx年度总结

风风火火走过了xx[]也离开了xx[]老虎也离开了，走下去的是的挑战，过去一年里，自己学到了很多东西，也成长了许多，进入互联网公司已经一年零三个月的时间，这一年零三个月的时间里经历了很多很多。在xx年！自己付出的太少了、在xx年自己努力的太少了。客户开发数太少了，签单数太少了。从xx年6月25号进入铭万，到现在的xx[]半年的时间里，只完成任务的一点点，是个遗憾，实力不够，努力不够，学习不够。也没能够更好的带领小组完成目标。

1、年度目标没有完成为耻xx年的年度目标是不变的，不管在哪个领域哪个平台都需要锁定这个目标。

2[]xx年自己没给部门带去业绩及贡献为耻[]xx年，到了最后一

个月没能给部门带来业绩，托部门后退。

3、以带动部门士气为荣，部门的士气很重要，他代表着一天的结果，自己也希望能够有更好的贡献□xx年没带去什么，带动了一个有活力，有激情的团队，不过这跟领导的带领也有很大的关系，有优秀的团队就有优秀的领导。

xx年目标

xx年度目标30万，平均每月是2.5万.

xx年度计划

新的一年，新额气象。更好的带领好可可队，完成目标。

- 1、目标标准化：以完成目标为荣。
- 2、学习，增强学习力度。改变自己，提高学习力。
- 3、提高小组与自己的执行力，把焦点集中于计划。

xx 部门走向影响上海的部门。为全国冠军的荣誉去拼搏的一年， 加油xx,□

小组计划

小组的成立，也是挑战自己的时刻，学习及成长的阶段，小组的规范化，小组的成长化，小组任务的执行化，一定要标准化。

- 1、小组目标及个人目标的坚定性，完成性，严格化。
- 2、培训：利用人力资源，把优势最大化。

3、执行力，行动证明一切，结果代表化。责任为重点。

xx十大事件

xx的十大事件完成了两件。也是关键的两件□xx十大事件

1、希望在xx□三部的兄弟们都能自己强大起来，自己独立杀单。

2、希望三部通过所有兄弟的努力完成年度总目标，真正做到三部引领上海。做上海及全国冠军。

3、自己通过学习与努力，用实力去证明自己。往更高的领域去走，也走向辉煌。

4□xx自己业绩突破30万。

5、更好的带领好小组，更好的突破。

6□xx年银行卡有5万现金。

7、多看书，多学习知识。

8、今年给自己找个媳妇，过年带回去。

9□xx年积累与结交20个关系好的大客户，以方便后期发展。

10、给xx话满句话，加油。

完毕！

加油xx

工作总结展望 工作总结及展望篇二

1、对于检查早自习，我觉得由于分工的不同，还是应该加强默契吧。

2、对于辩论赛，这是项目部开展的很重大的活动。辩论赛的核心词汇就为一个“辩”字，也正如这个辩，中间一个“言”，两边各自一个“辛”，双方的辩手都是势均力敌，每一方都有自己的论点和论据，双方的观点都不能完全主观地评判谁对谁错，二者都有道理，双方的辩手就凭借自己的能言善辩，凭借自己的思维能力。争取这场辩论赛的胜利。它可以锻炼一个人的反应能力和口才，促进思维发展，把自己的观点说得令人信服，这对生活有很大作用，现在职场激烈，不是说要推销自己吗？我为我们项目部能举办这样一个活动，感到十分荣幸。在所有人的努力下我们把辩论赛也举办的十分成功。大家辛苦咯。

3、对于策划，以前自己从未接触过。但现在有了基本的感知，并且能自己写策划。尽管不是十分出色，但也在不断接受历练，一步步的在进步吧。

以上就是我对这一学期的工作总结，通过以上总结，我也再次看到了我们部各成员对工作的付出与努力，也看了自己工作中的不足。

加入项目部，使我自己锻炼了很多。首先，入学生会的面试，让我在学长，学姐的面前展现了自我的风采，锻炼了自己的表述等能力。其次，通过各个活动的举行，我渐渐学会和别人打交道，如何将事情办好，等等。这些都是做为一个学生会项目部成员带给我的优势。我也逐渐学会如何做好学生的工作。我也看到了自己身上所存在的不足，我做事情还是不够踏实、缜密，还是要学会进一步与人相处的礼节。我会在下学期的工作里，改掉自己的这些不足，尽自己的最大努力去干好工作，做一个合格的学生会成员！

在下一学期新的中，我针对实际情况，做出了以下的展望：

- 1、积极检查各班的早自习情况，做到更加严格，认真。
- 2、配合其他部门开展更多的活动。
- 3、写出更精彩的策划。

以上是我下学期的工作计划，我决心在这一里努力提高自己的能力，改变自己的缺点。希望下一，我们部员更加能相互配合彼此工作，将我们的项目部越办越好，为他增光添彩！

金融学院学生会项目部

侯研

2012年12月7日

工作总结展望 工作总结及展望篇三

12月15日，民建西城区委妇女委员会在轻松愉快的氛围中顺利召开20xx年工作总结暨20xx年工作计划会。会议开始前，在西城区马连道指挥部的支持下，参会的成员参观了马连道的特色茶店，并到北京茶叶博物馆进行学习。民建西城区委副主委李海丽、张鹏应邀出席。

座谈会上，郭艳首先汇报了妇女委员会20xx年开展的各项活动，古杨利主任对工作和成绩进行了总结。妇委会今年共组织四次活动，包括年初召开工作总结会议；三八妇女节组织民建女会员们参观航天博物馆和大觉寺踏青活动；在母亲节期间组织“关爱母亲，送健康送文化”活动，前往荣泽养老中心和什刹海敬老院探望慰问老人，送去了礼物和节目演出，开展了“文化养老”调研活动，并举办了眼科讲座和义诊；8月，与青联和女企业家委员会联合举办“缘来是你”联谊活

动等。上述活动均取得了圆满成功，得到各级领导和参与者的一致好评。值得一提的是，妇委会也在今年获得了北京市“三八红旗集体”荣誉称号这一殊荣。

随后，李海丽副主委介绍了妇委会新成员及秘书长职务的调整安排，新任妇委会副主任和秘书长给组织增添了新鲜的血液和活力。

紧接着，针对明年的重要活动各位副主任都踊跃提出了建议，初步形成了20xx年活动计划。会议决定，明年除了固定的三八妇女节和母亲节将组织的活动，还计划与西城区文化委联合举办活动；筹划其他形式多样、丰富多彩的活动；要进一步发挥妇委会优势聚焦社会有关女性的各方面问题，加强调研，多写信息，提高参政议政的热情和能力。

最后，李海丽副主委从自身组织建设方面对妇委会提出了希望和要求。李海丽主委建议，妇委会应制定一套工作准则，对成员们进行考核，对工作成绩突出，对专委会贡献大的成员给予奖励。

工作总结展望 工作总结及展望篇四

今天是八月十五号，这个月已经过去了一半。课题方面的进展不是很大，尤其是上一个星期，总是在处理一些其他的事情。感觉生活上乱糟糟的，没有一个头绪。有时候感情的事情是很累人的，更如我这种无经验之人，只能摸索着前进，必然需要大量的经历，还要同时处理学业方面的事情，每时每刻都是对自己的一种考验。

一、老师是否会帮忙；

二、在老师帮忙的前提下，能否回到天津。

对于第一个问题，自己以前是十分肯定的，但自从这次从哈

尔滨回来似乎开始产生怀疑了。可这也是无可奈何的事情，对于这个项目自己已经只能做这些了，唯一有点后悔的是没能更多的接触理论线损的开发，因为当时程慧琳是有意让我接手的，只是最终自己没有努力去争取。第二个问题似乎更难，难在老师的关系网上面，难在金钱上面。又马上到关键时刻或者说是决定命运的时刻了，需要运气与实力，需要自己这些年来来的积累。如果老师帮忙的希望泡汤了，那就只能依靠自己的力量，生活也许会很艰辛，在一开始可能也会落在其他人后面，但我想只要坚持下去，一定能过上另自己满意的生活。一定要记住是过自己的生活而不是生活给别人看。

这可能是自己在学校的最后一年了，二十年的学习，是学到生存的本领，如果以后再有机会进入校园的话，我想那必须要是为了兴趣而读书了。

课题只是毕业的工具或者说手段，但如何通过写论文的过程培养自己严谨的态度才是关键。对于工作上的事情要敢于追求完美，对于生活上的事情要采用平庸的原则，但要充实。

工作总结展望 工作总结及展望篇五

尊敬的公司领导、各位同事：

大家晚上好！

2015年已经过去了，在这辞旧迎新之际，回首xx公司这些年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和xx公司一路走来的每一位员工，为了工作，很多员工主动放弃休息，加班加点，甚至通宵达旦的工作；就因为有了大家的共同努力和奋斗，让xx公司在陶瓷布料机械上取得今天这样的成就。感谢你们的努力和坚持，也感谢所有的员工对我的支持和信任。很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做

领导的估计和想象的。在此，我想借这个机会，向你们说一声：“谢谢你们！你们辛苦了！拥有你们，我感到非常地骄傲！所以说，进入xx公司并不意味着你就是一个xx人。只有当你真正地融入xx这个大家庭，把这个公司当成你自己的公司，把xx公司的荣辱看作你自己的荣辱，把这个梦想当成你自己的梦想的时候，这个时候你才是真正的一个xx人。我们将一如既往的重视人才，员工是企业的第一资本，是企业发展的力量之源。“以人为本”是我们xx坚定不移的用人方针，努力提高员工的物质文化生活质量，实现员工价值是xx公司始终如一的追求。伴随着企业的发展壮大，xx公司将创造充分发挥广大员工的积极性和创造性的环境和条件，为员工实现自我价值搭建广阔的平台；构建同员工利益和价值追求相一致的企业共同愿望，让员工在为企业奋斗的同时实现自己的人生价值，实现企业与员工的共同的成功。

地方、任何情况下，要以公司大局为重，精诚团结，密切协作；忠诚奉献，拼搏实干，不负使命。

我公司自成立以来，我们通过艰苦创业、奋发拚搏，为社会、为国家创造利税，为市场、为广大客户提供了一流先进的产品。在未来的发展中，我们将一如既往地践行这一价值观，将自己融入到社会发展的潮流中，为社会提供性价比最优的产品，倡导和弘扬先进的企业文化，最大限度地提高经济效益和社会效益，在把企业做大做强中，为社会创造更大的财富。

扎实工作、创新拚搏来实现。需要我们创造一流的产品，一流的品牌，一流的效益，一流的企业形象，一流的发展速度，一流的员工队伍，一流的企业管管理，一流的科学技术来实现。我们的一切工作都要向着这一目标而努力。

2011年，是崭新的一年，在这一年还没有开始的时候，让我们每个人进入紧张的工作状态，比竞争对手领先一步，我们

需要有着眼于未来的战略眼光。“挑战未来”，我们需要勇气、胆略和意识。我们需要自强不息、拼搏进取，我们需要更多的学习，增加知识储备；需要创新，不断突破陈规；需要实干，把目标落实于行动中；需要高效，快速反应，抓住一切机遇发展自己；需要团结，全体xx人拧成一股绳，同心同德，为了xx辉煌灿烂的明天，我们一起努力奋斗！挑战未来！

最后，我代表全体员工，对总结表彰大会的隆重召开表示热烈的祝贺！对全体员工在2015年所做出的成绩和贡献，尤其是受到表彰的先进管理者和优秀员工，表示热烈的祝贺！对所有员工家属表示春节的慰问，谢谢！

时间飞逝，转眼间，做为一名中鼎实习员工已经快半年了。在这个难忘而又美好的日子里，我深入体会到了大公司的氛围和巨大魅力，目睹了公司一步步走向成熟，看到了公司的不断健全和财务系统的不断完善，并日渐稳定，同时，也看到了公司财务系统给公司带来众人向往的学习的平台和无限的机遇与挑战，所以，我在此对于过去的工作做下总结。

总结历史。在中鼎财务工作期间，我工作认真，具有较强的责任心和进取心，极富工作热情，确实完成领导交付的工作，乐于与他人沟通，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功的完成各项工作，具有很强的团队合作精神。注重自己的个人发展，不断努力学习财务知识。所以我现在已经能够熟练掌握公司的系统和现场设备，能注重大公司的种种流程细节，拥有了一名财务人员的基本工作技能。

回顾实习的这几个月，这几个月是我成为公司正式员工最幼嫩的时期，一直都处在学习阶段，（实习工作经历，经历过的工作项目）

细细想来，在今后的人生道路上，有三点至关重要：

一、理想与追求

唯有理想与追求才是让人始终保持激情的原动力，缺乏明确方向的生活只能让人感到空虚，唯有崇高的理想与坚定的追求才能让人感到充实，让人在实现人生价值的过程中不受外来因素的干扰和诱惑。

二、学习与提高

看涵养、群行群止看见习”。短短几十字，可谓概括了一个人在工作和生活中应持的良好心态和与人相处的正确方法。今后在工作中学习如何正确对待名和利的关系，如何正确处理领导与同事的关系，如何正确对待个人利益与集体利益的关系，在生活中如何做个好女儿。

三、开拓与创新

开拓与创新是现今社会的主题，也是我们适应成长大势的迫切需要。开拓创新其实就是不断学习的升华，开拓创新精神和开拓创新能力的培养，对于我们在今后的工作生活起到决定性的作用。我们也要认识到，只有拥有科学的成长观，并且勇于开拓创新的人，才能给我们的社会不断注入新的活力，从而推动整个社会的成长。我们要在前辈奠定的基础上，运用自己的知识，发挥自己的能力，尝试突破常规，发现和创造新颖独特的更有社会价值的新事物，新思想，为了更好地体现自己的人生价值，实现自己的人生目标而努力奋进。

一. 深化落实认识公司各项规章制度和客服助理的岗位职责制度。

在 2015 年初步完善的各项规章制度的基础上，2015 年根据领导提出“一年打基础，二年上层次，三年创优秀”的指示精神，不断学习和掌握物业管理相关法规、服务收费标准，熟悉小区业主及设施、设备的基本情况。2011 年致力于全

心全意提高团队配合协作意识，在公司领导的带领下朝着服务创优的目标不断进发，并取得了广大业主的广泛支持理解和积极地肯定赞扬。

二. 深刻了解掌握园区整体工程基本情况，理论联系实际，积极参与学习与培训。

自 2015 年 7 月开始交房以来，园区整体一期工程已完工 23 栋，共计 1158 户住宅，共 60 单元。二期工程已完工 __ 栋，共计 __ 户住宅，共 __ 单元。总体上已收楼 __ 栋，办理入住 __ 户，其中具备办理入住条件共 __ 户，未办理入住手续为 __ 户。闲置房屋共计 __ 户，其中空置房 __ 户，样板间 10 户，工程抵款 5 户，施工单位办公借用 2 户，具备办理入住条件未办理入住 __ 户。

自觉接受品质部的培训与考核，掌握客服部基本作业程序，在学习与工作中培养高度的责任感和敬业精神，力争工作认真细致，对业主家维修事项积极与施工单位联系，同时及时反馈回访业主。

三. 落实客服助理岗位职责，及时完成对客户的服务及领导交给的其他工作任务。

1. 每月完成一次对空置房的巡检与记录工作，发现设备设施及处理隐患 154 起，纠正违规、违反装修管理规定，在日检责任区内情况时下发整改通知 58 份，其中包括，装修垃圾堆放、责任区域内卫生、业主占用公共区域、业主私自改动设备设施、空调机位杂物堆放和悬挂广告条幅等情况。

2. 负责跟进园区防水报修维修处理工作，现场漏水情况查看并作整理记录，通知施工单位维修处理各类渗水、漏水共计 83 户，其中维修产生损失并要求恢复及赔偿客户已上报部门经理逐级上报妥善处理解决。

3. 责任区域内土建水暖报修联系处理工作随时与施工单位沟通，处理率达到 98% 以上，其余为业主在装修过程中自留隐患造成，已做好业主沟通解释处理工作。

4. 负责园区护栏及护栏玻璃问题处理维修结果跟进工作，已多次联系施工方维修未果，至今仍有 __ 户业主家相关问题未得到妥善处理。

5. 为提高创新优质服务给广大业主带来更舒适温馨的居住生活环境，积极开展 2011 — 2012 年 b 区物业服务费用收取工作（延期违约交楼产生违约抵扣物业费正处于理赔期，不计算在内）b5 已到期 __ 户，现已催缴收取 __ 户 b2 已到期 __ 户，现已缴纳 __ 户。其中未缴纳业主除居住外地未装修空置现住房需继续做催缴解释工作，还有部分业主对前期工程维修遗留问题有异议，现阶段工作重点需多倾向于专门跟进维修处理施工遗留问题，达到业主满意确保物业服务费用的顺利收取。

四、推陈出新不断提升自身素养，提高服务品质。

业主的满意就是物业服务的终极目标，在工作中磨砺塑造自我性格，提升自身心理素质。对于社会工作经验不丰富的我而言，工作中不免遇到各种各样的阻碍和困难，但在领导和同事的帮助和关怀和包容下，尤其是丁经理的悉心教导下，敢于挑战，性格也进一步沉淀下来很多。

工作生活中体会到了细节的重要性。细节因“小”而常被忽视，常使人感到繁琐，无暇以顾。所以更要时刻牢记领导强调的“服务细化，从细节中产生回报与效益”。

1. 继续加强学习物业管理的基本条例，了解掌握相关法律法规。

2. 加强文案、表格数据等基本工作技能，熟悉了解相关物业

管理案例解析。

3. 进一步改善自我性格，提高工作耐心度，更加注重细节，加强工作责任心和培养工作积极性。

4. 多与领导、同事沟通学习，取长补短，提升能力，跟上公司前进步伐。

不去想是否能够成功，既然选择了远方便只顾风雨兼程。不管身后会不会袭来寒风冷雨，既然目标是地平线留给世界的只能是背影。启程，才会到达理想和目的地，拼搏，才会获得辉煌的成功，播种，才会有收获。追求，才会品味堂堂正正的人生。振奋自我，在公司领导的带领下，披荆斩棘在新的一年里创造更辉煌的成绩。

工作总结展望 工作总结及展望篇六

一、主要工作情况

1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。

认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想，积极参加局机关组织的政治活动，能针对办公室工作特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，进一步明确“三个代表”要求是我党的立党之本，执政之基，力量之源，是推进建设中国特色社会主义的根本保证，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2、做好个人工作计划，加强业务学习，提高工作能力，做好本职工作。

重视学习业务知识，积极利用参加培训班等机会聆听专家的

指导，向专家请教学习，提高自己的业务能力。紧紧围绕本职工作的重点，积极学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3、勤奋干事，积极进取。

序，为办公室工作的正常开展提供了有效保证。

4、成绩斐然，争取长足进步。

几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了一定成绩。

二、 存在不足

一是政治理论学习虽有一定的进步，但还没有深度和广度。二是事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自己的工作能力。三是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

三、 今后努力方向

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，做好办公室工作计划，力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

在过去的2015年中，通过各位领导和同事的帮助，我基本完

成了领导交办的各项工作任务。现对一年来的工作进行总结与归纳，并对新一年的工作作出展望，如有不妥之处恳请领导批评指正。

一、2015年工作总结

1. 恪尽职守，认真做好本职工作

一年来，我认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。一是在领导的帮助下整理公司内部的产品库。二是学习如何开发新产品，学习如何对现有的产品进行升级。三是学习做策划，针对不同客人进行不同的策划，推荐客人进行产品组合。

2. 加强学习，努力提高自身素质

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识技能运用到工作实践当中，丰富阅历，开阔视野，使自己尽快地适应工作。积极参加公司的集体活动，认真学习规定的学习内容和篇目，认真记录工作中的得与失，使自己的职业素质有了较大提高，为自己开展各项工作提供了强大的动力支持。同时正视自己的不足并积极纠正，重点加强了与人交流方面的训练，为更好完成本职工作夯实了基础。

3. 积极进取，加强团队合作

在工作中我不仅自己努力工作，同时也和同事相互沟通，增进了解。工作中遇到不明白的问题，我会虚心向同事求教；生活上我也经常和同事谈心，了解彼此的想法，缓解工作的压力，克服困难，共同进步。这样不仅增进了彼此之间的友谊，也大大提高了工作的效率。

4. 工作中存在的不足 在工作中主动性还不够，缺乏与领导

有效沟通，遇事考虑尚不周全细致。语言文字功底欠缺，虽然一年多来我努力做了一些工作，但距离公司领导的要求还有较大差距，尤其在理论水平、工作能力上还有待进一步提高，这些问题，我决心在今后的工作中努力解决，使自己更好地做好本职，服务于公司。

二、2015年工作展望

1、进一步起强化学习意识

在提高能力上下功夫，把学习作为武装和提高自己的首要任务，树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习，乐于思考的良好习惯。结合产品部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己工作的理论依据。

2、进一步强化职责意识

在学习良好的职业技能的同时，树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，不好高骛远，也不庸人自扰，凡事从点滴做起，精益求精，一丝不苟，踏实肯干，求真务实。

3、进一步端正工作态度

保持乐观情绪，不以物喜，不以己悲，不因一时得意而骄傲自满，也不因一时失意而妄自菲薄，保持一颗平常心，不消极埋怨，微笑面对每一天。胸装谨慎意识，外饰积极作风，工作生活谦虚谨慎，行为举止自然大方，待人接物热情诚恳。牢记：态度决定一切。言必行，行必果。2015已成为过去，在2016这新的一年，我决心百尺竿头，更进一步，立足本职，以严格要求为准则，锐意进取，为公司作出更大的贡献。最后我仍然想说：感谢领导对我的赏识和栽培，希望领导给

予更多的. 锻炼机会, 我坚信自己在新的一年里定会马到成功, 努力做一个幸福的“九泽”人。

在过去的2016年中, 通过各位领导和同事的帮助, 我基本完成了领导交办的各项工作任务。现对一年来的工作进行总结与归纳, 并对新一年的工作作出展望, 如有不妥之处恳请领导批评指正。

一、2016年工作总结

1. 恪尽职守, 认真做好本职工作

一年来, 我认真履行岗位职责, 较好地完成了各项工作任务。一是在领导的帮助下整理公司内部的产品库。二是学习如何开发新产品, 学习如何对现有的产品进行升级。三是学习做策划, 针对不同客人进行不同的策划, 推荐客人进行产品组合。

2. 加强学习, 努力提高自身素质

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中, 紧紧把握“理论联系实际”这一主线, 努力把知识技能运用到工作实践当中, 丰富阅历, 开阔视野, 使自己尽快地适应工作。积极参加公司的集体活动, 认真学习规定的学习内容和篇目, 认真记录工作中的得与失, 使自己的职业素质有了较大提高, 为自己开展各项工作提供了强大的动力支持。同时正视自己的不足并积极纠正, 重点加强了与人交流方面的训练, 为更好完成本职工作夯实了基础。

3. 积极进取, 加强团队合作

在工作中我不仅自己努力工作, 同时也和同事相互沟通, 增进了解。工作中遇到不明白的问题, 我会虚心向同事求教; 生活上我也经常和同事谈心, 了解彼此的想法, 缓解工作的压力,

克服困难，共同进步。这样不仅增进了彼此之间的友谊，也大大提高了工作的效率。

4. 工作中存在的不足

在工作中主动性还不够，缺乏与领导有效沟通，遇事考虑尚不周全细致。语言文字功底欠缺，虽然一年多来我努力做了一些工作，但距离公司领导的要求还有较大差距，尤其在理论水平、工作能力上还有待进一步提高，这些问题，我决心在今后的工作中努力解决，使自己更好地做好本职，服务于公司。

二、2015年工作展望

1、进一步起强化学习意识

在提高能力上下功夫，把学习作为武装和提高自己的首要任务，树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习，乐于思考的良好习惯。结合产品部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己工作的理论依据。

2、进一步强化职责意识

在学习良好的职业技能的同时，树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，不好高骛远，也不庸人自扰，凡事从点滴做起，精益求精，一丝不苟，踏实肯干，求真务实。

3、进一步端正工作态度

方，待人接物热情诚恳。牢记：态度决定一切。

言必行，行必果。2016已成为过去，在2017这新的一年，我决心百尺竿头，更进一步，立足本职，以严格要求为准则，锐意进取，为公司作出更大的贡献。最后我仍然想说：感谢领导对我的赏识和栽培，希望领导给予更多的锻炼机会，我坚信自己在新的一年里定会马到成功，努力做一个幸福的“九泽”人。

工作总结展望 工作总结及展望篇七

1、 由于公司在事业上的长足发展，我也有幸参与了公司国外的很多项目，其中包括苏丹别墅群项目、阿布扎比别墅项目、杜拜项目。通过对这些项目的深入了解，我找了很多相关的资料，知道了国外的风土人情和生活习惯，以便能更真实的表现实际效果。比如，在阿布扎比的这个项目中，我在效果图里加入了三匹骆驼、一队驼队和一只秃鹰，得到了领导和客户的表扬。通过这些，我学到了很多，那就是如果想要做好工作，那就要充分的了解客户的心理和需要，投其所好，才能给客户做到更好的服务，也能使公司增加知名度和业务量。所以，在以后的时间里，我要更加的努力。

2、 公司需要多方面的人才，以便使公司能更加的强大。基于这方面的考虑，我决定也要丰富自己的知识、提高自己的专业水平。所以我向领导提出了要学习建筑方面知识的要求，领导欣然同意，把叶先生带来的南非小房型交给我做。为此，我感谢领导对我的大力栽培，也感谢装饰设计部同仁的大力支持和帮助，最终圆满的完成了任务。从中我学到了以前没有碰到的事物，同时也对建筑设计产生了浓厚的兴趣。体会到了，自己做的装饰图纸被认可的兴奋感觉。为以后做设计奠定了心理和知识上的基础。以后我会更加努力，大为公司，小为个人，都将好好的投入到工作当中的。

3、 在工作的这段时间里，我还完成了图纸积累和图纸封面的设计。把以前做好的房型整理成漂亮的图集给客户，把公

司的设计能力展现给客户。同时还做了北京参加展会的方案。

4、 为了配合客户需要，我们制做了中式别墅效果图设计、法式别墅效果图设计、瑞典方案图的设计。同时我还配合本部门的朱振华、刘明珠、胡磊的方案设计绘制了多张的效果图。以便给客户带来全新的视觉感受，从而增加公司与客户的成功机率。

5、 在工作态度上，我认真严格要求自己，以便更好的投入到工作当中。为了增加自己的竞争意识，我报了室内设计提高班，学习室内设计。知识丰富了，大脑开阔了，才能有好的设计。才能使公司领导和客户做到真正的满意。

工作总结展望 工作总结及展望篇八

总台是整个饭店最为重要的岗位，整个总台的工作按内容大概可以划分成四个s[]安全[]safe[][]服务[]service[][]帐务处理[]settleaccount[]和销售[]sale[][]

安全[]safe[]的重要性是不言而喻的，就算你的经营业绩如何好，服务质量如何上乘，而在安全上出了点差错那后果都是难以想象的，安全事故无小事。对于总台员工来讲填写宾客住宿登记表，查验证件以及将住店宾客的信息及时向上级主管部门传输，他们的这些工作都肩负着饭店的安全使命，就好比家里有个聚会，总台员工就像门卫识别来宾的身份，一旦由于工作疏忽放进了坏人，那这个聚会肯定是不欢而散的。前厅部在平时的培训课上也将“如何识别身份证件的真假和护照常识”作为了重点培训内容，更为重要的要求总台的员工们在工作中一定要警钟长鸣，千万不可掉以轻心。正是由于他们的努力20xx年全年饭店没有发生一起刑事案件，还因为登记准确、传输及时协助公安部门抓获了一名经济诈骗。然而这项工作还存在着不足之处，一是登记单的格式还不符合出入境管理处的要求；二是登记单的填写还不能全部符合

要求；三是传网不够及时。在20xx年，针对这些不足和大厅改造的契机，我计划首先是按要求设计新的临时住宿登记表，然后将户管工作交给总机也希望通过改造可以将总机房移至靠近总台的地方以方便登记单的及时传递，最后还要在登记单的填写规格上严格把关，以达到上级领导部门对我们在户籍管理方面的要求。

服务[service]是服务行业的根本，因为总台员工大多是刚刚进饭店工作没多久的新手，而且多数也没有从事总台工作的经历，所以无论是从服务技巧还是服务意识都与合格的总台员工相去甚远。针对这种情况部门每月组织一次案例分析会，目的在于通过大家的讨论以及分析让所有员工都能在今后的工作中避免类似的错误。然而服务技巧和意识的提高不是几个月的几次案例分析会就能够达到的，还要员工在平时的服务工作中不断积累经验。在新的一年里，前厅部将继续坚持举行定期的案例分析会，以期待部门所有员工为每一位客人的服务都是周到和个性化的。

帐务处理[settleaccount]的重要性在于，无论你是提供了安全的住宿场所还是优质的服务，最终都是以经营为目的的。如果帐务处理无法顺利进行，就算之前的一切都做的很出色也等于做了无用功。在下半年，部门针对帐务调整混乱的状况，设计制作了“费用冲减一览表”并要求员工在工作中按照冲帐程序严格执行。而且加强了对前台员工的素质教育，要求全体员工在思想上要正确对待收款工作和工作中出现的金钱诱惑。总结20xx年帐务问题，主要可以概括为以下几点：一、员工品质问题，刻意造成前台帐务混乱而从中获利；二、因前台pos信用卡收款系统只有一家银行，故因pos机故障无法使用的情况下，出现的手工压卡差错；三、因新近员工技能不过关，概念不清晰，造成帐务出错或帐款不平衡。在20xx年，在帐务处理的工作上部门会加强监督同时不懈地进行思想素质教育，对于帐务上发生问题的员工决不姑息；同时在前台pos机无法改变现状的情况下加强对手工压卡的培

训和对新员工在工作中以实际操作的方式培训并考核。

凭借日益丰富的销售经验，争取再创新高。

礼宾班组

礼宾班组的员工肩负着住店宾客迎来送往的工作，除了帮助客人运送行李之外礼宾班组的服务项目还有邮件递送；物品转交和寄存；雨伞、轮椅车、自行车等物品租用；车辆、游船代订和其它一切综合委托代办业务[]20xx年以来，因为饭店自身条件的限制，无法拥有自己的礼宾车队。为了能够达到四星级饭店的服务标准，我们先后联络了xx车队[]xx巴士两家汽车租赁公司并在后来的合作中逐渐形成了一整套订车体系，既保证了客人租赁汽车的需要又避免饭店在租赁过程中的责任承担。此外，由于饭店从下半年开始接待团队，这对于从来没有接待大型团队，运送行李经验的礼宾班组员工是一个新的课题，部门及时发现了问题并及时整理出了一套团队行李递送的程序，在一次次理论与时间结合的操作中也基本上能够顺利完成递送任务。但这一切也不能掩盖礼宾班组存在的一些问题，首先人员流动速度过快就对稳定的服务产生了不利的影响；其次因各方面客观因素的存在而使的人员素质无法达到应有的要求，譬如在与外宾的交流过程中，因大多数礼宾员基本没有外语基础所以造成了交流上很大的困难。在者因为贵重物品保险室里无法安装监控设备，也给我们的物品寄存保管造成了不必要的困难。在即将到来的20xx年里，我们希望通过大厅的改造能够解决我们硬件上的缺陷，同时部门也要在招徕、留住符合素质要求的员工上创新思维、大胆变革，要逐步提高礼宾班组员工对饭店的认同感以便组成一个人员相对稳定的，面貌一新的班组。

商务中心、总机班组

自从8月份，商务中心转入前厅部管理。部门的压力也增加了许多，因为商务中心平时的工作量并不大但又不能没有员工

提供服务，所以如何用人成为了一个新问题，首先在商务中心原由的打字、传真、复印、上网、订票等提供的服务基础上我们又增加了手机充电、秘书等服务项目。并且将原先的并不完善的订票手续加以完善，但仍然在服务工作中出现了差错。在新的一年里，我们还要继续增加针对商务客人的服务项目如：装订、提供旅游信息、代客订房等等服务。同时也继续将一些总台的工作转给商务中心的员工去做，如之前的代客人取消预授权工作等等。当然商务中心的员工也会继续帮助部门做一些工作。总之要不断合理的增加商务中心员工的工作内容，达到各班组之间劳动分配的平衡。至于总机班组，在经过了半年的努力之后，人员已经趋于稳定。部门也花了不少经历培训总机员工如何接听电话和转接电话的技巧，同时部门也将户籍管理这项重要的工作分配给了总机，因为就总机的劳动强度和工作量来说也并非饱和。所以将总台的部分工作转交给总机也是部门出于劳动量合理分配的初衷，并且户籍管理的工作一旦交给总机去做，我们有信心将会做的比以前更加出色。但是由于现在总机地理位置的关系，在平时的管理中难免会顾及不到，而且因为总机和安全的监控机房仅一门之隔，工作中还要兼顾安全工作内容，所以在人员流动状况大的情况下，培训就自然很难到位了。在此在20xx年的改造中，希望饭店领导能够考虑到这些实际困难，在布局中能够合理安排。

总的来说，前厅部在下半年的部门工作中通过不断的调整现在的人员状况基本稳定，作为四星级饭店应有的服务项目和服务标准也能够基本达到。并且在和销售部、财务部以及客房部等各部门之间的协作和沟通也是比较愉快的。在新的一年里，部门还将延续合理用人、合理用工的一贯思路，通过坚持不懈的培训和公平开放的考核机制调动部门全体员工的主观能动性，让他们从以前的被动管理思维中解放出来，积极主动的将自己的工作不但做好而且出色。同时我也坚信乐乡虽说是老店，但凭借已经或将要在硬件上不断的改造和软件上通过注入新鲜血液使得老店迸发出了活力和激情。在即将来临的20xx年，乐乡饭店一定会以崭新的面貌迎接八方来

宾。

工作总结展望 工作总结及展望篇九

1. 品牌授权客户拓展（客户数量约1000家，意向客户约100家，主要集中在地区为江浙、广东地区的中小型企业为主，对于品牌授权的接纳程度较高。对我司的信任程度较为理性，以关系为导向作为突破口，达成合作相较于大型企业的可能性较大。）

2. 客户方案制作（盛泰品牌推介已制作模板、参考建议书已制作模板、提案、文字驾驭、合同制作、提纲等方面能力有所提高但仍需加强。）

3. 行业动态资讯获取、市场情报搜集、竞争同行信息（同行朋友相对较少、信息较为闭塞、缺少学习力、未投入较多时间。）

4. 客户维护（客户维护较为良好、与上级领导沟通较少、公司的整体规划及发展方向了解不够。）

5. 客户谈判（相对专业化有待提高、谈判技巧有条不紊、客户行业规模，发展，生产，工艺，成本，竞争对手等信息未曾深入分析和学习。）

1. 品牌授权（基本的发展历史、前景、竞争对手、市场区域、运营模式、销售策略等信息已有一定的掌握）

2. 动漫产业（动漫发展、国内形势、国外竞争对手、政府政策支持、湖北省文化产业动向、动漫卡通等作品已有一定的掌握）

1. 合作伙伴（目前公司的合作商已有：华生笔业、汕泰食品、莎丽玩具、滨奇饰品、九通音像制品、岭南美术出版社、广

州某面具生产厂商，自己签约的合作商为华生笔业，其他合作伙伴正在良好地维护当中。)

2. 意向客户（木童玩具、拜丽德服饰、世博文具、三木控股、小白龙、布莱特、武汉邮政、惠尔康、友芝友、大枫纸业等厂商，年后有望有实质性重大突破。)

3. 工作能力（沟通、协调、谈判、文案等方面有明显提高)

1. 20xx年6月前升任为品牌授权总监，组建自己的授权团队，授权厂商达到10家以上，公司授权厂商总数达近20家[]20xx年前，将授权业务开展致30家以上。

1. 部门无（个人负责)

2. 本人对公司的发展及目前的品牌有极大的信心。

1. 完全掌握国内大部分（70%以上）动漫周边生产制造型企业及经销商相关信息。

2. 抓紧时间培养一名专业品牌策划人员，并且有一定的市场拓展能力。

3. 加强与行内精英或资历较老的人士进行社交以及沟通。

4. 多加强与老总之间的沟通，做到与时讯息，及时汇报。

5. 加强对客户行业的生产、成本、材料、工艺、营销、渠道等各方面的深入了解。

1. 品牌授权，通过同行信息、网络报道、对手论坛、行业论坛、以及专业类书籍来达到学习的目的。

2. 动漫产业，大致与以上相同。

3. 多观看国内外优秀的动漫作品，提高对于动漫制作，发展，价值，产业链之间的认识和体会。

1. 合作伙伴（维护好现有的老客户，尽快帮助及督促老客户产品抵达终端，帮助老客户提供提高销量的参考方案，并且建议客户转介绍。）

2. 意向客户（加大跟进意向客户的进度，尽全力面谈。）

3. 工作能力（沟通、协调、谈判、文案等方面提高至能够独立且对话与对方企业高管决策层。）

1. 今年上半年主要目标攻克省内企业，以省内品牌影响力为推动，抓紧与企业各种联系手段达成合作。

2. 其次以广东、江浙为主要目标发展客户群体。

工作总结展望 工作总结及展望篇十

转眼间2011年已接近尾声，回首过去的一年时光，为自己能处在这样一个优秀的团队里感到荣幸，也为这个团队所创造出的业绩感到深深的自豪。自己虽然没有轰轰烈烈的战果，但也经历了公司一段不平凡的发展历程。

过去的一年，领导的悉心关怀和引导，同事们的支持和帮助，一直激励鼓舞着自己在工作中不懈地努力。回顾2011年，自己虽做了一些工作，但离目标仍有差距，现将经手的工作和在工作中的体会作一简要的总结。

工作方面：

1、锦绣天池上院a□b□c区三区之间土方挖填平衡及现场调配，工程量的核实等。

2、锦绣天池上院供水、供电、供气的报装，管线的统筹，施工方案的确定，施工过程中的监督管理及现场协调。

3□b□c区智能化管理系统招标过程中招标文件的编写，施工单位的资质审查，协助领导进行合同的修定，现场施工中的管理与协调，工程量的调整与核定，竣工验收，资料的整理，移交手续办理等。

4□b□c景观、绿化的招标过程中招标文件的编写，协助领导进行合同的修定，施工中细节的修正和指导，为加强现场施工技术力量、加强现场管理力量、提高施工人员技术素质，同施工单位经常性的交涉，进行的一系列整改举措，现场施工质量的把握控制，工程量的调整与现场收量，竣工资料的督促指导及工程验收决算等。

5□b区网球场□c区篮球场、体育运动设施招标及建设施工竣工决算的全过程管理。

6、上院地埋式无动力污水处理系统与小区整个排污体系的整体规划，小区排污管道高程、管线走向位置的确定，施工过程中的控制和竣工后验收等。

1、办公地点的选址与改建装修。

2、昊天“山水国际城264亩地规划出台与报建。

3、进入昊天“山水国际城两条主道路的现场勘查及方案论证，施工通道中道路及桥梁的改造与修建方案的确定。

4、与供水、供电、供气等部门的’接洽，了解相关政策信息及实施准备。

5、昊天“山水国际城园林景观方案的设计参与。

6、山水国际城施工生活临时用800kva变压器报装施工。

7、制定小区供配电系统规划草案，经多次现场勘查及走访，制定项目临时施工、生活用水草案，项目排水排污、地埋式一体化污水处理系统草案等。

8、施工工人生活区地址的选定，生活区方案的详细规划与现场施工。

9、264亩地清表工作及现场地形补测。

工作中的不足和体会：

1、要改进原有思维惯性和思维方式，在项目管理、协调等工作上要有前瞻性，要根据公司计划要求积极主动的思考，自己考虑应该去做什么，而不是等领导安排你去做什么。

2、现场管理力度要加强，管理作风要更强硬。

3、业务技能仍需不断提高，为此自费购买了天正建筑cad室内设计教材光碟及其它相关专业书籍，利用休息时间进行学习。

2012年展望：

行和开展工作，时刻保持良好的心态与积极进取的工作态度。

2、对自己分管工作中遇到的困难，要抛开原有思维模式，制定出多套切实可行的解决方案。不做传话筒，不到不得已，不把自己的工作困难推给领导。

3、作为荆门公司一分子，自觉遵守公司的各项规章制度，要把自己融入到公司的大集体中去，学人长克己短，依靠集体的智慧和力量完成各项工作。以对公司绝对忠诚的态度投入

到各项工作中去，把公司的事情当作自己的事情去做。

2011年马上就要过去，即将来临的2012年还将有更多的挑战。目标清晰，沉着冷静，适度总结，努力奋斗。随着工作的深入进行，在领导的指引及同事们的支持下，我有信心展现出自己更高的水平，完成更高的目标。

工程技术部：李长青

2011年12月22日

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年。回顾这一年的工作历程，我学到了很多，也充分的锻炼了自己，可以说这一年下来我是颇有收获的，但同时也在工作中发现了困难，反省出自己在工作中的一些不足之处，这也是我需要思考和改进的方面，下面我就说说这一年来我对销售工作的认识，也好分享给各位跟我一样奋斗在销售岗位上的同事们。

个人总结

1. 作为一个销售，一定要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去接受你，接受你的产品。
2. 工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售是混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润最大化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放平心态，正确的面对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满激情，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4. 请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5. 当你在和客户沟通时一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所需的双赢，所以说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6. 做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就更不用说做出业绩了，自信主导着销售的内心，有了自信你可以随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7. 一定要有耐心和恒心，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

个人建议 1. 产品质量有待进一步的提高，无论是公司的主打产品钳锤，还是小打小闹的钥匙扣，质量投诉此起彼伏。今

年，不管是自己生产的产品，还是外购的成品，客人qc一来验货，都是要返工重验。这对销售工作的开展产生了极大的困扰。

2. 新产品的开发周期过长，这就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

4. 货期不准时，实际出货时间远远超过报给客人的货期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划。特别是礼品单，规定的日子一过，这个产品对客人来说已经没了任何意义。使得客人对我们公司产能和规模生产怀疑，这对公司的信誉也会造成一定的影响。

展望2016

海外市场的开拓没有终点，在摸索和经历中慢慢成长。而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的，2016年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果2016年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！希望自己可以做出惊人的业绩，祝公司明年再创辉煌！！

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！