

# 最新年度考核表个人工作总结 年度考核 个人工作总结(优秀9篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那么，我们该怎么写总结呢？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。

## 年度考核表个人工作总结篇一

一转眼，一个学年快过去了。在这个学年中，我和平时一样都是认认真真教学、踏踏实实工作，我很乐意跟大家说一说在这一年中我的工作情况。

### 一、思想认识

这一学年，在教育教学中，我始终坚持党的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立“以学生为主体”，“以培养学生主动发展”为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展。在这学年里，我在思想上严于律己，热爱教育事业。时时以一个团员的身份来约束自己，鞭策自己。对自己要求严格，力争在思想上、工作上在同事、学生的心目中树立起榜样的作用。一学年来，我还积极参加各类政治业务学习，努力提高自己的政治水平和业务水平。服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校内的各项工作。

### 二、教学工作

在教学工作方面，整学年的教学任务很重。我争取多听课，从中学习别人的长处，领悟其中的教学艺术。每上一节课，我都做好充分的准备，我的信念是—决不打无准备的仗。在备课过程中认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际情况

设计教案。

这学年，作为小学教师的我主要担任一个xx班的语文、思想品德、科技、社会的教学及班主任工作。培优扶差是这学年教学工作的重头戏，因为一个班级里面总存在尖子生和后进生。对于后进生，我总是给予特殊的照顾，首先是课堂上多提问，多巡视，多辅导。然后是在课堂上对他们的点滴进步给予大力的表扬，课后多找他们谈心、交朋友，使他们懂得老师没有把他们“看扁”，树立起他们的信心和激发他们学习语文的兴趣。最后是发动班上的优生自愿当后进生的辅导老师，令我欣慰的是优生们表现非常的踊跃，我问他们为什么那么喜欢当辅导老师，他们说：“老师都那么有信心他们会学好，我们同样有信心。”“我相信在我的辅导下，他一定有很大的进步。”于是，我让他们组成“一帮一”小组，并给他们开会，提出“老师”必须履行的职责，主要就是检查“学生”的作业，辅导“学生”掌握课本的基本知识和技能。给后进生根据各自的情况定出目标，让他们双方都朝着那个目标前进。”“老师”们确实是非常尽责，而“学生”时刻有个“老师”在身旁指点，学起来也非常起劲。一段时间下来，学生都有进步，有的进步非常快。

### 三、领班工作

在班主任工作方面，我非常重视学生的思想教育工作。通过班会、晨会、思想品德课及结合各科教材对学生进行爱祖国、爱人民、爱集体、爱劳动、爱学习等的思想教育。使学生能养成良好的班风、学风。班干部是老师的左右手，所以我把培养得力的班干部作为班主任工作的一项重要内容。我还常给班干部定时开会，了解他们工作的情况，鼓励他们大胆开展工作。使班干部能在同学中树立起威信，成为同学学习的榜样。

### 四、出勤方面

我在做好各项教育教学工作的同时，还严格遵守学校的各项规章制度。按时上、下班，不迟到，不早退，有事请假。工作积极、主动，任劳任怨。从不斤斤计较，具有强烈的事业心和高度的责任感。

总之，我在工作上发扬了任劳任怨的精神，做到不计个人得失，以校为家，以教为本；对待同事团结友爱，互相帮助，并能虚心向有经验的老师学习；对待学生则爱护有加，但决不放松严格要求。

## 年度考核表个人工作总结篇二

一年来，认真学习贯彻党的十九大精神，严格遵守《中小学教师职业道德规范》要求，落实教育局、学校工作部署，以重实际，抓实事，求实效为教学工作的基本原则，以培养学生创新精神和实践能力为重点，以新课程改革为契机，深化课堂教学改革，认真落实课程计划，落实教学常规，落实教学改革措施，大力推进素质教育，现就将一年以来工作情况总结如下：

### 一、思想工作方面

本人思想端正，热情努力，服从领导的工作安排，办事认真负责。并在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。热爱教育事业，把自己的精力、能力全部用于学校的教学过程中，并能自觉遵守职业道德，在学生中树立了良好的教师形象。能够主动与同事研究业务，互相学习，配合默契，教学水平共同提高，能够顾全大局，团结协作。作为老师我更明白，只有不断充电，才能维持教学的活力。这学期有幸有外出学习的机会，通过学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的教学实践作好了准备。

### 二、教育工作方面

在积极参加教育局组织的新教材培训的同时，虚心向有经验的教师及兄弟学校的同行讨教经验。在教学中，认真钻研新大纲、吃透教材，积极开拓教学思路，把一些先进的教学理论、科学的教学方法及先进现代教学手段灵活运用于课堂教学中，努力培养学生的合作交流、自主探究、勇于创新的能力。另外，本人在搞好教学工作的同时，还很注重教学经验的积累，有了心得体会就及时记下来与同事交流，论文多次获奖、发表。

### 三、遵守纪律方面

本人严格遵守学校的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，从不闹无原则的纠纷，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

### 四、业务进修方面

随着新课程改革对教师业务能力要求的提高，本人在教学之余，通过了成人高考并正在进行小学教育专业本科函授学习，另外，还积极各类现代教育技术培训初步掌握了多媒体课件制作，并在课堂中运用了所学。

## 年度考核表个人工作总结篇三

转眼一年即将过去了，一年来，我热衷于本职工作，严格要求自己，得到了领导和群众的肯定。现将一年来的学习、工作情况简要总结如下：

### 一、立足本职岗位，求真务实，扎实工作

在工作岗位上，我时刻要求自己要坚持原则，秉公办事，服

从党委、政府的统一指挥，树立大局观念，善于抓住主要矛盾和关键环节，求真务实，以身作则地带动全体职工共同为公司服务。

20xx年，在镇委、镇政府的支持下□xx公司迎难而上，财务状况稳健，利润增长平衡，总体上取得不错的成绩。在具体工作方面，我着力加强公司的内部管理，楼盘款项催收，促进新项目的发展建设和历史案件的处理等方面。在工作中，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况，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、准确地了解最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

## 二、严于律己，加强党性锻炼，提高党性修养

在政治思想方面，我一直在各方面严格要求自己，不断加强理论学习和实践学习，自觉加强党性锻炼，使党性修养和政治思想觉悟进一步提高，坚持以优良作风和党风投入到工作中。同时，在公司支部建设方面，由于支部成立时间尚短，所以我集中在完善支部各项工作建设，促进支部的不断发展壮大，认真部署重点工作，狠抓干部队伍建设，以增加公司的凝聚力。

## 三、查漏补缺，不断完善工作计划，保证完成工作任务

通过对20xx年的工作总结，我查漏补缺，不断完善工作计划，争取能更好地完成工作目标，为公司带来更大的利益，为镇的城市建设贡献一份力量。对于土地资源的有限性，我筹划在20xx年能够在做好现有项目的基础上，寻求新项目增长点，实现公司可持续发展；作为公司的决策者，我将不断地完善公司制度建设，提升管理水平，加强队伍建设，强化工作措施，和全体干部职工共同实现公司的经济建设和党支部建设工作；对于困扰我公司多年的历史案件，我将不断寻求创新的方式，争取多部门的支持和合作，以便早日解决这些案件。

回顾一年来的工作，在同志们的关心、支持和帮助下，各项服务工作均圆满完成，取得了不错的成绩，得到领导和群众肯定。我个人在思想、学习和工作上也取得了新的进步，在今后的`工作中，我将自觉把自己置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的公务员，为我公司的发展和镇的城市建设作出自己的贡献！

## 年度考核表个人工作总结篇四

从各方面严格要求自己，丰富知识层面，努力提高自己的业务水平，结合本校和学生的`实际状况，勤勤恳恳，兢兢业业，使教育教学工作有计划、有组织、有步骤地开展。

我认真执行教育方针，努力探索教育教学规律，用心参加教研活动，服从领导，认真完成各项工作，处处以身作则，为人师表，不断提高自己的业务水平。在新时期，牢牢树立服务学生的理念，以学生为中心，使所有学生都能学有所得，学有所长。

调到学校后，为了尽快转变主角，适应工作的要求，我努力学习理论专业知识，结合自己实际动手潜力，努力提高自己的岗位技能，能比较熟练地进行比较复杂的电子电路专业理论及学生实习课程等工作。为了尽快适应日常教学工作，坚持认真备课。根据教材资料及学生的实际，设计课程的类型，拟定教学方法，并对教学过程的程序及时间都做出安排，认真备好教案。努力提高教学技能，提高教学质量，使讲解清晰化，条理化，准确化，情感化，生动化，做到线索清晰，层次分明，言简意赅，深入浅出。根据课程的特点。

采用多种教学方法，用多媒体以及实物演习引导学生的兴趣，并进行有机整合，强调学生自主学习潜力和学生在课堂上学习用心性的培养，加强师生交流，充分体现学生的主体作用，让学生学得容易，学得简单，学得愉快。同时在每一堂课上都充分思考每一个层次的学生学习需求和潜力，给他们设计

不同的教学作业，提出不同的教学要求，让各个层次的学生都得到提高。

有些学生厌学情绪严重，我首先从思想上进行转化工作，用心引导，让他们意识到学习的重要性和必要性，激发他们的学习兴趣，让他们意识到学习并不是一项任务，也不是一件痛苦的事情，而是在工作中需要而充满乐趣的，从而自觉的把身心投放到学习中。这样，后进生的转化，就由原先的简单粗暴，强制学习转化到自觉的求知上来。在此基础上，再教给他们学习的方法，提高他们的技能。

## 年度考核表个人工作总结篇五

20\_\_年的工作已经结束，根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出分析评定，总结经验教训，提出改进方法，以便自己在今后的工作中扬长避短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据。

我来五公司已有了3个年头了，在这3年里我参建了各种各样的工程，可以说对建筑行业的大体已经有了较为清晰的认识，作为一名技术人员，我将工作定位为协助好技术负责人的工作和不断的自己学习充实，在参与建设的工程中，在完成工程的材料计划和基本的施工测量放线的同时，还协助技术负责人编制施工方案、技术交底，并负责工程技术资料的指导与编制，和施工员一起进行现场质量检查，以及协助安全员落实、督促、检查施工现场安全工作。

在工程施工过程中，我一直以积极的心态认真地对待自己的工作，在从事的各项工作中，都能尽职尽责，以求圆满的完成工作任务。“不要急于出成绩，埋下头来干工作”，是领导教会我的工作态度，从而提醒我不要好高骛远，要脚踏实地，多干实事，在实践中检验自己的知识并获得施工现场的经验累积。

## 一、积累经验，落实到底

施工现场工作更使我深深明白，自己翻看规范、规程学习到的知识在实际操作过程中必须落实到底，不能有一点迁就的意向。拿除盐车站室内外水沟防腐一事来说，对我就是一个莫大的经验教训，因为是新工艺，不单单对我，对我们整个项目部而言，此项工程也是头一遭，在学习过相关规范规程之后，对耐酸转的做法以及施工时耐酸转对温度、湿度、养护时间、粘贴工艺和呋喃胶泥的配比有了较为清楚的认识之后，我们便即刻组织了相关人员进行施工，由于选择的队伍只是粘贴普通面砖的人员，我们认为只要在配比上严把质量关，应该没有问题，再加上当时工期紧，没有时间联系专业的防腐队伍，再加上当时天气寒冷，而耐酸砖粘贴时要求的温度在150c以上，我们也没有采取相应的保温措施，养护时间不低于14天，甲方在7天后就投入到了使用当中，以至于造成所有耐酸砖在不到一个月之内大面积脱落，后来全部返工处理。若当时我们坚持原则，给甲方签订书面协议，我们的损失会减少到最低限度，我作为当时负责除盐车站工程的技术员，有一定的责任，像这样以公司的效益为自己买的施工经验对我来说太重了，必须以严谨的工作态度来要求自己，技术含量上不能掺杂任何侥幸成分，只有这样你才能在自己的岗位上站稳。

## 二、技术交底不容忽视

技术交底作为施工班组的作业指导书，这就要求技术人员必须在施工工序开始之前做好，这一点我没有做好，像钢筋、模板、砼浇筑这些常见的施工工序在基础都快施工完了我还没有去做，只注意那些有特殊要求的施工工序，然而随着工作中不断的学习和认识，我对技术交底工作有了更深的认识，就技术交底工作来说，并不是简单的把交底写完交给施工队签字就完成工作了。而是在书面交底工作完成后，还要在工人的实际施工过程中跟踪、检查，发现未按或未完全按技术交底施工的工人，要耐心的给予讲解和指导，也就是我们公

司所要求的“保持过程受控”的质量方针之一，无形中又和质量检查员联系到了一体，从而充分体会到了建筑施工过程中各项专业人员“既分工又合作”这种无形的团队精神，这一点在今后的工作中是我必须要改进的，也是我一定能做到的。

## 年度考核表个人工作总结篇六

20\_\_年，对于我一个刚刚踏上工作岗位上的新人来说，是有着特殊意义的一年。置身于新的环境，面对身边的各种陌生，等待我的也是各种挑战。从7月份来到区城管局参加工作到现在，虽然只有短短的\_\_，可在局、大队的正确领导下，在队长与同事的热情帮助下，我很快驱散了身边的陌生，更好地将自己融入到了这个城管工作当中，不断学习，不断成长，也让我对城管这个执能部门转变了根本性的看法，现将工作以来的情况总结如下：

### 一、认真学习，努力提高。

首先要在日常工作中认真学习相关知识，熟读熟记相关法律、法规、规章和执法队伍内部管理规定，并且能熟练掌握和运用，严格要求自己，尽快进入角色，以提高自己的执法技能和水平，做到依法行政。

其次，在业务学习和实际处理方面，要虚心向领导和同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉城管工作环境和内容以及渣土这一块的相关业务。

### 二、脚踏实地，努力工作。

在工作上，我对自己的要求是：不急于求成，要脚踏实地，一步一个脚印，有过程，才会有收获。

在城管大队工作的\_\_中，领导和同事们的耐心指导下，我在

熟悉的基础上已经基本能完成各项日常工作；并且在工作中，按照规章制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关的各项规章制度，尊重领导，团结同志，关心集体，积极主动，多做贡献，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，并且不断改进工作。

我现在所属的渣土中队的工作主要是负责辖区内施工工地车辆驶出工地污染路面和夜间施工扰民这两块。不仅白天，还有晚上都会在领导的带领下在辖区内的各个工地巡查，以及处理案件，这就要求我们要有过硬的业务知识以及处理相关业务的能力。所以，压力还是有的，可正是因为有压力，才能让我更快的熟悉业务，更能理解城管这个执法部门不可或缺的作用，也更让我有一种荣誉感，因为城市的路面环境以及群众的夜间能否安睡也有我的一份。

这\_\_以来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，虽然有了不少的收获，但由于工作经验甚浅，我也清楚的认识到自身还有很多不足，还需要不断的学习与努力。今后，对相关的法规知识需要更进一步的学习和理解，对案件方面的技能还应该不断的加强熟练，作为一名城管协管员来说，我还有很多的东西要学习，还有很长的路要走。

这四个月以来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，虽然有了不少的收获，但由于工作经验甚浅，我也清楚的认识到自身还有很多不足，还需要不断的学习与努力。今后，对相关的法规知识需要更进一步的学习和理解，对案件方面的技能还应该不断的'加强熟练，作为一名城管协管员来说，我还有很多的东西要学习，还有很长的路要走。

一是注重自身的执法者形象。一支队伍的风气，从队员的自身形象上就可以得到很好的体现，换句话说队员的形象，就代表了队伍的形象，因此，做一个整洁、礼貌的执法队员，可以使老百姓对城管执法队员有一个好的第一印象。

二是提高自身的思想觉悟。首先，牢固树立为人民服务的思想，把一切工作的出发点和落脚点放在群众高兴不高兴、满意不满意上，努力做代表人民群众利益的实践报告者做到八个要也就是要学习政治，坚定信念要钻研法律，娴熟业务；要关心干部个人集体，珍惜荣誉；要积极主动，多做贡献；要服从命令，听从指挥；要团结友爱，互相帮助；要依法办事，礼貌待人；要洁身自好廉正廉洁其次，要求队员认真学习城市管理相关的法律、法规、规章和执法队伍内部管理规定，并熟练掌握和运用，以提高自己的执法技能和水平，做到依法行政。再次，要求队员把上级的精神，城管的法规同执法工作实践相结合，针对执法中出现的各种矛盾，认真思考分析，善于抓住主要矛盾，弄清主客观原因，区别对待，灵活处理，创造性地工作，把矛盾解决在萌芽状态。

三是廉洁奉公。要求在执法过程中做到十个不准，要廉洁奉公、公私分明、洁身自好，坚持杜绝权钱交易，在内心筑起法纪的防腐墙，要经得住考验，从小事抓起，防微杜渐，勿以善小而不为，勿以恶小而为之。

## 年度考核表个人工作总结篇七

20\_\_年，转眼即逝。在过去的一年里，虽然说工作中存在许多不足，但是收获也不少。回首过去的一年，感慨万千。现将一年来工作的心得和感受总结如下：

本人恪尽职守，切实落实岗位职责，认真履行本职工作。每个工作日按时上下班，不迟到，不早退；努力完成公司销售管理办法中的各项要求；严格遵守公司各项规章制度；对工作具有极高的敬业精神和高度的主人翁责任感，基本完成了各项工作任务。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准。我在从事药品销售工作以来，始终以岗位职责作为行为标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照规范职责中的条款要求

自己。在日常工作中,我首先从掌握药品知识入手,不断提高自身的业务素质。在接待顾客的同时细心揣摩顾客的心理,不同类型的顾客以不同的销售方式接待;其次是自己经常同其他同事多沟通,勤交流,分析销售情况、存在问题以及应对方案,以求共同提高。

今年公司在药店装饰、沟通技能、销售技巧等方面着重培训了我们。所以我们更加注重药品的摆放、分类和装饰。严格药品与非药品,处方药与非处方药的摆放。随时注意货架上的药品数量和卫生状况,及时补充货架上畅销的药品并写好售完药品的计划,积极配合店堂经理的工作。尽量让常用药品和畅销药品不出现缺货断货情况。让货架上的药品无灰尘,不凌乱。让顾客走进药店的感觉是药品干净整洁,店堂宽敞明亮,服务热情周到。尽显我们老百姓大药房以“一切为了老百姓,为了老百姓的一切”的服务宗旨。让老百姓真正得到了最直接的实惠,最真诚的服务。

真诚、热情、微笑的服务。我们接待顾客时一定要真诚、热情、微笑服务。正确的说话,说正确的话,该说的就说,不该说的就不说。这是我们工作中应该做到的。譬如,一句“你好”“请稍等”“对不起”等看起来一句很平常的礼貌用语,一定要真诚的运用到工作中来,一定会收到意想不到的效果。

正确对待客户反馈的意见和建议,并及时妥善解决。比如日常接待顾客退换药品,尽量做到以人为本、诚信为本、以理服人、以德服人,用专业知识和销售技巧使顾客信服药效,尽量避免退换药品之类的事情发生。

我们公司的优势是品种齐全,价格合理,服务热忱,工作人员业务能力强。所以利用本公司的.优势在竞争激烈的药品零售市场里站稳了脚跟。我们以发放会员卡的方式使流动客户变为稳定的客户群。并且巩固了原来的老会员,老顾客。同时也限度的发展和争取了新顾客。

在药品销售过程中，顾客会随时提出各种疑问或是用各种理由来挑剔药品。疑问和挑剔是顾客购买药品之前对药品的性能、质量、价格、售后服务等方面不了解，或是对药品不信任而产生的某种疑或，也有可能是其它各种各样的异议。为了化解顾客对药品所产生的异议，就需要我们见机行事，运用我们的专业知识和一定的推销技巧为顾客排除顾虑，让他们放心消费，满意消费。顾客带着顾虑来，带着满意和微笑离开。这是我们永不停歇追求的目标。当然在实际工作中也存在许多不足。譬如：

对新到保健品类的功能主治，用药禁忌等掌握得不够牢固，抗生素类药的配伍禁忌，药理作用等方面有待进一步加强学习，努力提升自己，才能更好的为顾客服务，为公司赢取一定的经济利益。

在药店里面工作，必须熟悉《药品经营质量管理规范》、《药品管理法》等的相关类容。在日常工作中，只注意到了药品的销售和殿堂陈列等，而忽略了《药品经营质量管理规范》、《药品管理法》等的相关类容的学习。所以以后一定要认真学习《药品管理法》、《药品经营质量管理规范》等相关法规，力求做到更好，进一步提高自己。

今年本店增加了中药的销售，在以前的工作中是没有的，在中药销售方面，虽然我们的工作只是划价和调配，但是，在实际工作中，我们会遇见许多意想不到的工作难度。譬如：来店里购中药的顾客拿着外面来的处方，而处方上的有些中药写着别名而我们不知道，就只有放弃顾客的消费。等于就让公司损失了一定的经济利益。中药的别名很多，在以后的工作中一定加强学习。再就是中药处方一定要学会审方，因为中药有十八反、十九畏，这是我们必须牢记的。处方中如果有相反的药或者是相畏的药，患者服用后后果是很严重的。

当然，工作中的不足还有很多，需要我们自己努力学习和公司领导的指导帮助来慢慢弥补，尽力做到更好。

这一年，内科护理组认真执行及落实本年度护理计划，按医院护理服务质量评价标准的基本要求及标准，完善各项护理规章制度，改进服务流程，改善住院环境，加强护理质量控制，保持护理质量持续改进。现将20\_\_年护理工作总结如下：

## 一、落实护理人员培训计划，提高护理人员业务水平

对各级护理人员进行三基培训，学习各种护理风险应急预案及护理核心制度；更新护理知识及定期考核；学习及接收护理新知识及新技术，更新压疮护理技术，开展了压疮治疗新材料水胶体敷料的应用，促进创口愈合，缩短压疮患者的住院时间，从而减轻患者经济负担。更新及制定各种操作及应急流程，于9月份成功举行了消防安全演练。

## 二、改善服务流程，提高服务质量

规范接待新入院病人服务流程，推行服务过程中的规范用语，为病人提供各种生活上的便利，广泛听取病人及陪护对护理服务的意见，对存在的问题查找原因，提出整改措施，不断提高服务质量。全年中无发生病人及家属对护理的投诉及护理纠纷。

## 三、完善各项护理规章制度及操作流程，杜绝护理差错事故发生

每周护士会进行安全意识教育，查找工作中存在的安全隐患，提高整改措施，消除差错事故隐患，认真落实各项护理规章制度及操作流程，发挥科内质控小组作用，定期和不定期检查各项护理制度的执行情况，护理差错事故发生率为零。

## 四、加强和提高护理文书书写质量要求，力求做到准确、客观及连续

护理文书也是法律文书，也是判定医疗纠纷的客观依据，在

书写过程中每位护士都能认真的根据自己所观察到病人情况进行书写，能够客观、真实、准确、及时、完整的反映病人的病情变化，不断强化护理文书正规书写的重要意义，使每位护士能端正书写态度，同时加强监督检查力度，每班检查上一班记录有无纰漏，质控小组定期检查，护士长定期和不定期检查及出院病历终末质量检查，发现问题及时纠正，每月进行护理文书质量分析，对存在问题提出整改措施，并继续监控，今年1月至10月出院病历555份，护理文书书写质量达到了95分以上。

五、规范病房管理，建立以人为本的住院环境，使病人达到接受治疗的身心状态

病房每日定时通风，保持病室安静、整洁、空气新鲜，对意识障碍病人提供安全有效的防护措施，按分级护理标准护理病人，落实健康教育，加强基础护理及重危病人的个案护理，满足病人及家属的合理需要。根据患者提出病房空间及床距太窄，不利于活动和护理抢救治疗，存在患者跌倒、消防安全、院内感染等隐患，故重新科学合理布置了病床，此举得到患者和领导的好评。

六、急救物品完好率达到100%

急救物品进行“四定”管理，每周专管人员进行全面检一次，护士长每周检查并不定时进行抽查，保证了急救物品始终处于应急状态。

七、按医院内感染管理标准，重点加强了医疗废物管理

完善了医疗废物管理制度，组织学习医疗废物处理流程，院感监控护士能认真履行自身职责，使院感监控指标达到质量标准。

八、工作中还存在很多不足

- 1、基础护理落实不到位，个别班次新入院病人卫生处置不及时，卧位不舒适。病房管理有待提高，病人自带用品较多。
- 2、个别护士无菌观念不强，一次性无菌物品用后处理不及时。
- 3、学习风气不够浓厚，无学术论文；护理文书有漏项、漏记、内容缺乏连续性等缺陷；健康教育不够深入，缺乏动态连续性。

## 九、明年展望

我们在保持原有的成绩的基础上，将继续努力：

- 1、继续加强业务技能学习与培训，提高护理技能水平；
- 2进一步完善护理服务流程与质控方案并认真贯彻执行；
- 3、加强基础护理的落实，加强病区安全管理，创优质护理服务；
- 4、成立康复护理小组，减少因脑梗塞所致的致残率，提高脑梗塞患者的生活质量。
- 5、健全护理“质量、安全、服务”等各项管理制度，各项工作做到制度化、科学化、规范化。
- 6、强化内涵建设，不断提高护理队伍整体素质，建设医德好、服务好、质量好的护理团队。
- 7、坚持“以人为本”的服务原则，使护理服务更贴近病人，贴近群众，贴近社会，满足人民群众日益增长的健康需求，创优质护理服务效益，让群众满意。

# 年度考核表个人工作总结篇八

紧张而又繁忙的xxxx年即将过去了。过去的一年是不平凡的一年，对公司来说也是不平凡的一年，也是我个人专业技能全面进步的一年。在过去的一年之中作为一名技术员，在公司领导和工友们的关心和支持下，透过努力工作，为企业做出了应有的贡献，也有许多做得不足的一面。现将一年来的工作总结如下：

## 1□20xx年工作概况

作为一名刚从学校毕业出来的我，对于公司里面的员工，设备仪器等等都是陌生的。但公司的领导都十分的信任我，支持我，给与我这么一个舞台去施展自己的才华。整个xxxx年度我主要负责柳工产品的相关技术工作。包括新图纸的画图、审核、工艺、产品的重量计算；生产中的一线操作、现场的技术指导，有时材料零件的准备，到后期的跟踪检验，零部件的请购等。

应对一系列繁忙的日常工作任务及生产任务、有时的检验任务；应对在理论和生产实践中遇到的种种陌生和难解决的技术工作。我和技术部的全体同事以及生产工人一齐共同探讨，在工作中找方法，从资料中找答案，以慎重的态度，完成了一项又一项的任务。虽然在工作中犯了些错误，但是从这些工作实践当中，这些工作细节当中积累和汲取了超多的宝贵的经验。对我以后的工作带给了宝贵的经验参考。

在xxxx年度的工作中，我紧跟公司的步伐，加强理论知识方面的学习，努力做到认识上有新提高、运用上有新收获，到达理论能指导实践、促进工作、提高工作水平的目的，不断的提高自己的技术水平，来指导自己的工作。

认真学习相关的管理和技术知识，以及iso9000质量认证体系

的标准。加强《设计手册》和《管理手册》的学习，加强对标准的理解，按照标准设计，按照标准做事。为了公司顺利的透过iso9000质量体系的论证，按照公司领导的要求和体系的认证标准开展工作，对公司的相关的技术文件，工艺，资料的管理，设备保养文件等进行了完善，并参与了车间的整理，整改工作，对车间的危险源和环境因素，进行了重新完善，对相关的法律法规的适宜性进行评估。参与了对公司的员工进行了传达、解释、贯彻公司的管理方针和公司在质量/环境/职业健康安全方面的有关要求。透过公司全体员工的不懈努力，顺利的通过了认证。

### 3、工作中发扬团队合作精神，克服了工作中一个又一个的难题

在平时的工作中，首先做好日常工作，我与车间其他员工既有分工又有合，坚持经常和其他技术人员进行工作交流，充分发扬民主，从不主张个人主义，因为个人潜力是有限的，团队的潜力才大。油箱一向是我们对柳工的输出产品，也是我们的一个需以解决和完善的技术问题。

从我们接到柳工油箱的第一张订单起，我们就开始为“做好每一台油箱”的理念而努力着。刚开始时我们对做油箱个性是柴油箱和液压油箱都没有什么经验和技能，但是我们发挥了不怕苦，多动手，多试验，多讨论，与主机厂多沟通的理念；从实验中得到经验，从失败中得到教训，最后把柴油箱做稳了下来，并从生产实践中得到了许多宝贵的经验，把工装，工艺基本上完善了，构成了小规模的生产。

将pcr百页车的维修改造工作提高到理论的层面，更好地指导维修工作。降低了维修成本，规范了维修项目和维修标准。

一年以来，我根据各维修技术人员带给的图纸及其它部门提出的改造加工项目，认真做好材料的计划请购和跟催工作，较好地配合了现场维修、改造，使所需的材料能及时带给。

尤其是技术部的口型板生产计划，根据金加工刨床的产能，在满足配合现场维修的同时，定量生产口型板，并申购适宜的口型板毛坯。在外协加工的2#胎面、5#胎面及2#、3#、4#胎侧口型板不能及时带给时，及时安排部分给金加工班自制，保证了口型板的生产需求。

由于2#、5#口型板是三组合型的口型板，加工精度要求较高，车间一向没有办法加工出合格的产品，2#、3#、4#口型板是比较薄又较长的，及易变形，合格率低，只有靠外协带给，在外协遇到困难时就束手无策了。自从我到工程处做机械技术员以来，便到加工现场、使用现场观察分析，发现利用现有的设备条件，是能够做出贴合要求的口型板的，于是和刨工、铣工、磨床、班长一齐分析，重新制订加工工艺路线，并写出作业指导书，使一些较难加工的，长期外协加工的口型板材料自己也能加工，极大的保障了口型板的及时带给。

今年5月分，硫化机维修时，侧翼大齿轮轴磨损严重，须车削加工后重新配轴瓦铜套。因齿轮尺寸大(约1.6米外径)，重量又重(约2吨)，而且偏心严重，属曲柄机构齿轮。在莆田没有能修复这么大齿轮轴的维修厂家，要运到原硫化机生产厂家去修复。路途遥远，往返运费昂贵。修复费用估计需8000元左右，而且需要周期长，最少一个月时间。因公司生产任务个性紧，要求自行想办法修复，我接到任务后，经过反复研究、论证，认为我公司那台落地式车能够用来修复此齿轮轴，因车间没有加工修复大型工件的相关经验，也没有有相关经验的员工，都没有把握修复，不敢试加工。

再加上那台老式机床，多年没有维护保养，思考精度也会达不到要求。我多次跟车间技术工人交流，解释公司要求，并写出修复加工工艺、机床精度校正方法进行讲解，在各方的共同努力下，最后成功将齿轮轴修复，外协维修单位都赞口说：“这是佳通公司其它厂家都没有办法办到事，你们办到了！”今年已经完成了多台硫化机齿轮轴的修复加工，为厂里节约了维修成本，缩短了维修时间。

## 5、工作认真仔细、吃苦耐劳，坚持原则不计个人得失

在过去的一年里，感谢公司领导的支持理解，无论是在施工监理过程中，还是在项目竣工验收、零配件的质量验收过程中，我都做到认真仔细，坚持原则，严格按照规范和要求进行。如：叉车配件的验收，下面反映仓库配件验收工作，一向是走过场，有时看都没有看，见单就照签，直接送到现场安装。我接管配件验收工作后，每样零配件都按相关要求，认真验收每个项目。

在得不到理解的情况下，坚持原则，做不懈的解释工作：设备配件质量的好坏，不能用简单的价格和使用寿命直接地比较，一是维修频率增多，增加了人工成本，增加了停机时间；二是使相关件提前损坏，如：用了不合格的空气滤芯，因它的过滤只有正品的十分之一左右，而使相关的气缸、活塞、活环等提前损坏；用了不合的液压油、机油等，使相关的液压缸、密封件、连杆瓦等提前损坏，甚至于一个不合格的零配件尺寸公差不贴合要求，会将相连接的其它零配件拉变形、拉裂；三是使整机性能下降，或使机架、机体永久变形不能修复，使车辆提前报废等。

在监理外协项目过程中，亲力亲为，认真负责，不论是负压通风工厂房顶，还是碳黑库地下室，或是五号路e库，都持天天巡查，对每个关键工序严格把关，发现问题即立要求返工，并向相关主管及时沟通、汇报，使整个施工过程完全处于受控状态，使每个工程项目都能顺利验收。

## 6、总结

在佳通的一年，使我在工作上思想上都有了很大的进步。当然成绩只代表过去，在以后的工作中我会加倍努力，争取做的更好。因为技术在不断进步更新，只有透过不断地学习，辅以求精务实，脚踏实地的作风，方能胜任自己的工作岗位。要使工程施工，技术和质检工作能贯穿始终，还须在工作经

验的积累中，逐步培养自己的预见性；不断在现场检查、监督中随时发现问题，解决问题；使自己的现场综合处理潜力不断的得到锻炼和提高。

## 年度考核表个人工作总结篇九

20\_\_年对于公司来说是硕果累累的一年，作为一名业务总监，我和公司风雨同舟，共享收获的喜悦，共度发展的艰辛。不知不觉20\_\_年要划上一个大大的句号，回顾一年的工作，有经验总结，也有问题分析，主要体现在以下几个方面：

### 一、学习方面

本年度我能够通过新闻、报纸、网络、书籍等各种途径来了解国内外房地产发展趋势以及政府对于\_\_区域发展的态势和支持，特别关注\_\_发展的一切利好消息；通过每月两次的会议来认真学习公司对业务系统的一切利好政策，以及项目、销售、薪酬等方面的政策和制度；通过和不同客户以及现场签约手的沟通，及时认真汇集客户提出的各种疑难问题，和公司各专业人士反映和了解，减少客户因有问题不能解决而影响成交的机率。

### 二、思想方面

20\_\_年工作的每一天，处理任何问题，我始终要求自己一个出发点不能改变——我是\_\_人。任何人包括自己的利益不能凌驾于公司利益之上。解决一切问题的前提是：有利于公司利益，有利于企业发展。

### 三、工作纪律

工作当中我对于自己的要求是：一切从自身做起。工作的原则性不能改变，根据公司出台的《拓展总监管理制度》严格要求自己。

## 四、管理和服务

作为一名业务总监，工作的中心是制度化的管理和人性化的服务。每月在各市场组织各类培训以及和业务员单独面谈等各种方式来传达\_\_发展的利好消息，公司的利好政策以及薪酬制度，项目销售情况等。通过学习来提高本辖区团队素质，通过沟通来解决业务员的心态问题，增强信心。出现挣单、抢单等现象，我第一时间去解决，解决的原则是公平，公正，维护每个业务员的切身利益，精心打造和谐、健康的团队。

## 五、业绩方面

本年度圆满完成了公司下达的各项目标和任务，市场完成任务率达\_\_%，保底任务完成率达\_\_%，超额\_\_%，团队新增人员\_\_余人，有效业务员达\_\_%，新增业务主管\_\_余人。

本年度工作存在的问题：

- 1、市场发展不均衡。
- 2、个别市场专职人员为了私人利益，压制团队发展，影响了核心力量培养。
- 3、由于市场之间以及市场内部不正当竞争，造成市场死单率明显上升。
- 4、深层次挖掘业务员力度不够。
- 5、公司各部门配合协调力度不够。

根据20\_\_年度的工作情况以及存在的各种问题做出20\_\_年工作计划安排：

- 1、深度挖掘本辖区内新营销人员数量并提高质量。

- 2、积极组织各类培训，提高本辖区内的团队素质。
- 3、保证团队的凝聚力及团队新营销人员每月递增。
- 4、加强和第一线业务员面对面沟通，对所服务市场加强监督力度。
- 5、和现场配合，从老客户中培养新生资源。