

个人总结模版(汇总5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

个人总结模版篇一

公司是有公司的所有员工共同组成，管理好公司才能够带来让公司快速发展，才能够创造新的辉煌。现对本年度管理工作进行以下总结。

一、做好员工的基础培训

精英是所有公司都渴望得到的，但是世界这么大，真正的精英也不一定会来到我们这里，就算来到了这里也不一定会一直留下来，因为这样的精英都是其他地方来的，对公司没有归属感，也就不会为公司尽心尽力的去付出，所以做好自己公司的人才储备才是最关键的，虽然不一定能够培养出非常出色的人才，但是这些人都是公司可以信赖的，都是公司的正真中间力量，把这些中间力量培养起来就会使得公司整体飞跃。

员工即使基层，也是中间力量，做好培训，传授工作技巧，培养他们的能力，他们所学到的知识也会运用到公司工作中，舍不得花费小代价去培训自己的员工，这就相当于不愿意加固自己的基础，每个公司都是通过内部培养，外部招揽的方式来实现工的递进，但是很多时候靠得住的还是公司内部培养出来的人，也只有他们对工地有感情，愿意一直做下去。

二、提升员工对公司的认同

做好员工的思想工作是非常重要的。每个新来的员工，我们

都要想方设法的提高他们对公司的认同感，让他们接受公司，认同公司，愿意成为公司的一员愿意与公司一起成长，需要通过举行一些活动，来增加感情，需要做好员工的感情工作，保证员工能够在公司做得开心，过的快乐，这样才能够使得他们愿意为公司发展付出自己的力量。

三、公平公正，赏罚分明

作为管理人员，对待每一个员工都必须要做到公平公正，因为很多时候员工不怕拿到的少就怕不公平，收到不公正的待遇，公平公正是作为一个管理人员必须具备的，不因为自己的喜好行事，也不会收到他人的影响感情行事，一切都靠具体的事实数据说话。员工做的好就必须给予应有的奖励，发挥他们的积极性，如果员工发现做的好也没有任何的用处和平常一样只会让他们变得沉寂，不在愿意去努力，因为无论好坏都是一样的结果又有谁愿意这么做呢，不要把他人当傻子，犯了错一定要惩戒，一是要告诫员工不准再犯，二也是起到威慑的作用，让其他员工引以为戒。

四、知人善用

管理者就必须学会用人，只有用好人才能够把发挥出每个人的潜力，有的人擅长交际，有的人技术不错，有的人有想法等等，对待不同的人，他们的能力不同通过观察发现他们的长处优点，适当的调整他们的工作，让他们发挥出自己的长处，使得工作更高效这才是最好的。

管理不是简简单单的安排就能够做好的，他需要付出比其他人更多的努力，花费更多的心思，去完善去进步。

个人总结模版篇二

今年以来，在局领导的关心和同事们的支持帮助下，我能严格要求自己，时刻保持“谦虚、谨慎、律己、务实”的态度，

做到少说空话，多干实事，不表功、不叫累，不张扬。通过一年的工作，自己在政治理论、档案业务、公文起草、综合协调、会务组织等方面都有了较大进步，取得了一定成绩。现将一年来学习和工作情况总结如下：

一、注重思想建设，不断提升综合素质

一年来，本人能认真组织并参加局内政治业务学习，通过学习使自己思想素养进一步提高，理想信念进一步坚定，党性修养进一步增强。通过深刻学习领会，使我对党的政策有了深入的理解和领会，对我们党和国家的未来充满了希望，并内化为建设好祖国的强大动力。在业余时间，我能严格要求和约束自己，不断学习档案业务、政治法律、计算机等方面的知识，为自己充电。工作中能主动向经验丰富的同志学习，向品德优良的同志靠拢，注重自身修养，坚持团结同志，与人为善，提升素质。能正确处理集体利益和个人利益的关系，时刻维护集体形象；在政治上时刻与组织和领导保持一致，遵章守纪、服从全局；在思想上按照“创先争优”要求，自觉保持先进性，一心一意搞好服务，争做一名优秀共产党员。

二、强化任务落实，有效服务中心工作

1、注重内部管理。作为办公室的负责人，面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自己能理清工作头绪，加快工作节奏，分清主次前后，提高工作效率，做到人员分工不分家，相互配合，协同完成。能及时购置档案用品，及时补充货物品种，按要求出售，收回货款，保证了立卷归档的顺利开展；能及时完成各类报纸杂志的征订工作，其中，今年征订《档案》杂志151份，超额完成了分配任务。

2、注重文稿质量。能认真完成领导交办的各种文件材料的起草工作。起草中能有效把握领导意图，尽量做到用词准确，条理清楚，言简意赅。特别是对于领导交办的急需办理的文件，不给领导讲困难、提条件，自己能利用业余时间加班加

点，保质保量完成任务，并及时呈送领导审阅。对于领导安排的综合性文件材料自己能认真翻阅相关资料，全面了解和掌握政策法规，并结合工作实际撰写，尽量做到有高度、有深度、有力度。对于科内和其他科室需要修改的文件，能正确面对、认真修改。特别是今年各种会议较多，每个会议都要贯彻落实意见或汇报，另外在党风廉政建设专项检查活动中需要上报各专项检查的总结、汇报、自查等材料，为按期上报这些材料，自己能带领科室同志加班加点，保质保量完成，顺利通过市上的检查验收。据不完全统计，今年共完成各类文件材料及各种表格200余件。

3、注重督查落实。一年来，能根据领导安排，及时通知职工会、局务会、支委会，认真组织职工政治学习、支部学习，有效坚持了每周一次的政治学习制度，能认真记政治学习记录、局务会会议记录。对于局务会、支委会确定的重要工作和重大事项能抓好督查落实，及时向领导汇报，确保了重点任务和重要工作的按期完成。

4、注重重点档案抢救项目申报工作。根据市县馆藏国家重点档案情况及发展趋势，认真筹划，组织市县各局上报了20_年度《国家重点档案抢救和保护项目申报书》，申请国家重点档案抢救和保护申报项目8项，共申请到国家和省上重点档案抢救费57万元。

5、注重布展工作。今年，在吸收《酒泉史迹》布展经验的基础上，认真筹划，制作了《馆藏精品档案图片展》。为保证展览按期高质量完成，我利用近3周时间深入民国档案库、资料库内翻阅挖掘了大量档案资料，并对所有重要档案、馆藏实物、照片、地契进行了翻拍、扫描。同时还收集了酒泉非物质文化遗产名录相关图文资料。在布展方案确定后，经过反复修改调整、领导审核把关，制作了高质量展板22块，并向社会开放。

6、注重办公设备管理维修。平时工作中，能认真做好局内财

产的登记、管理工作。对于办公耗材及时检查，及时补充，保证了工作的正常开展。对于出现设备损坏、墙壁裂缝、耗材短缺的情况能及时向领导汇报，并及时维修、购买、粉刷。在汽车管理上，能定期维护和保养车辆，保证公务用车的顺畅。

7、注重支部工作。能按照支部书记及机关工委的要求，认真开展支部工作，使支部工作顺利完成。

8、全面完成分配的民国档案整理70卷任务。

9、积极参加联村联户活动，深入联系户了解群众生产生活，为帮扶户捐款、捐物，增强了与群众的联系。

10、完成了领导交办的其他临时性工作。

三、存在的问题和下一步打算

一年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，工作还不够大胆，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够细致，一些工作协调的不是十分到位；第三，政治理论水平和业务工作能力有待进一步提高。

个人总结模版篇三

转眼间医保管理师培训班的课程已经结束十多天了，对于这几天的培训课程，我想我只能用受益匪浅这四个字来形容了。老师们的博文广识、生动讲解、精彩案例无不在我的脑海里留下深刻的印象，我想我们每一位学员都有不同的收获，对于我个人，我认为这次培训班举办的非常有意义，因为它不仅让我了解了很多医疗保险的常用政策以及法律法规，加之来之不同县市医保管理者相互交流借鉴工作经验，思想广泛，

使我较全面的提高了工作能力，以下是我学习的心得体会：

一、开阔视野，充实自我。

通过各位老师的授课，我认识到医保费用管控是医保管理的中心工作：医疗保险的最终目的是通过降低个人难以承担的医疗费用的风险来提高参保人员的健康水平，坚守医疗保险基金的安全底线，是一个从上到下、从“收”到“管”到“支”的系统工程，是一个医保中心、定点医院、患者三方的一个“博弈游戏”，是医保管理的中心工作，也是医院医保管理工作的关键。由于各个地区的经济水平不同，各种结算管理办法又各有优缺点，想做到保医患三方都满意是很困难的，特别是作为医疗服务提供主体的医院必须做好的医保费用管控是任重而道远的。

三、学习各种付费方式

付费方式包含：按项目付费、按服务单元付费、定额付费、按人头付费、总额付费、单病种付费、按病种付费、DRGs付费。医疗保险不同于养老保险，养老保险自始至终由养老保险经办机构直接与保险者发生关系，而医疗保险必须要通过医疗机构这个中间环节才能实现。医疗保险改变了传统的一种简单的双向经济关系(买卖关系)，即由患者直接向医生支付医疗费用后从原单位获得相应费用补偿，而转向主要由保险机构代替被保险人向服务提供方支付费用的三角经济关系。支付方式由单一支付方式向混合支付方式发展没有一种支付方式是完美无缺的，各种支付方式都有其优点和缺点。就大多数支付方式而言，主要的缺点可从其他支付方式中得到一定程度的弥补。经验表明，从混合的支付方式中可以有所收益。

四、明确了新的工作方向和目标 作为一名医院医保管理者，我明白加强医院的医疗保险管理是为了有效控制医疗费用，保证统筹基金的收支平衡，规范医疗服务行为，保证参保患者的基本医疗保障，提高基本医疗保险的社会化管理服务水

平，医保管理工作的规范和发展，带动着医院的全面管理，为医院的生存和发展奠定基础。如何做好医保管理工作，合理使用医保费用，关系到医院、参保患者的切身利益。

总之，通过几天的学习，我收获颇多，感触颇深，在获得知识的同时，也认识到了自己在理论素质、工作水平中存在的差距和不足。希望中国医师协会以后多通过集中培训、专题讲座等各类方式加强对医保管理者的培训和指导，让我们在今后的工作中树立医保机构新形象。

个人总结模版篇四

- 1、学习焊接电路板的有关知识，熟练焊接的具体操作。
- 2、看懂收音机的原理电路图，了解收音机的基本原理，学会动手组装和焊接收音机。
- 3、学会调试收音机，能够清晰的收到电台。
- 4、学习使用protel电路设计软件，动手绘制电路图。

二：焊接的技巧或注意事项

焊接是安装电路的基础，我们必须重视他的技巧和注意事项。

- 1、焊锡之前应该先插上电烙铁的插头，给电烙铁加热。
- 2、焊接时，焊锡与电路板、电烙铁与电路板的夹角最好成45度，这样焊锡与电烙铁夹角成90度。
- 3、焊接时，焊锡与电烙铁接触时间不要过长，以免焊锡过多或是造成漏锡；也不要过短，以免造成虚焊。
- 4、元件的腿尽量要直，而且不要伸出太长，以1毫米为好，

多余的可以剪掉。

5、焊完时，焊锡最好呈圆滑的圆锥状，而且还要有金属光泽。

三：收音机的原理

本收音机由输入回路高放混频级、一级中放、二级中放、前置低放兼检波级、低放级和功放级等部分组成接收频率范围为535千赫—1065千赫的中段。

1、具体原理如下原理图所示：

2、安装工艺要求：

动手焊接前用万用表将各元件测量一下，做到心中有数，安装时先安装低矮和耐热元件(如电阻)，然后再装大一点的元件(如中周、变压器)，最后装怕热的元件(如三极管)。电阻的安装：将电阻的阻值选择好后根据两孔的距离弯曲电阻脚可采用卧式紧贴电路板安装，也可以采用立式安装，高度要统一。瓷片电容和三极管的脚剪的长短要适中，它们不要超过中周的高度。电解电容紧贴线路板立式焊接，太高会影响后盖的安装。

棒线圈的四根引线头可直接用电烙铁配合松香焊锡丝来回摩擦几次即可自动上锡，四个线头对应的焊在线路板的铜泊面。由于调谐用的双联拨盘安装时离电路板很近，所以在它的圆周内的高出部分的元件脚在焊锡前先用斜口钳剪去，以免安装或调协时有障碍，影响拨盘调谐的元件有t2和t4的引脚及接地焊片、双联的三个引出脚、电位器的开关脚和一个引脚脚。

耳机插座的安装：先将插座靠尾部下面一个焊片往下从根部弯曲90度插在电路板上，然后用剪下来的一个引脚一端插在靠尾部上端的孔内，另一端插在电路板对应的j孔内(如图)，

焊接时速度要快一点以免烫坏插座的塑料部分。发光二极管的安装要弯曲后，直接插在电路板上焊接。喇叭安放挪位后再用电烙铁将周围的三个塑料桩子靠近喇叭边缘烫下去把喇叭压紧以免喇叭松动。

3、调试过程：

在电位器开关的两端(黑表笔接电池负极、红表笔接开关另一端)若电流指示小于10mA则说明可以通电，将电位器开关打开(音量旋至最小即测量静态电流)用万用表分别依次测量d、c、b、a四个电流缺口，若被测量的数字在规定(参考电路原理图)的参考植左右即可用烙铁将这四个缺口依次连通，再把音量开到最大，用双联拨盘即可收到电台。在安装电路板时注意把喇叭及电池引线埋在比较隐蔽的地方，并不要影响调谐拨盘的旋转和避开螺丝桩子，电路板挪位后再上螺丝固定。当测量不在规定值左右时仔细检查三极管的极性有无装错，中周是否装错位置以及虚假错焊等，若哪一极不正常则说明哪一极有问题。

四、体会和感想

通过本次实习学习了焊接电路板的有关知识，熟练掌握了焊接的具体操作；了解了收音机的基本原理，学会了动手组装和焊接收音机，而且在散件的组装过程中还进一步学习了电子技术以及电子安装工艺和测量调试技术；在用protel制图时，通过自己的努力，学会了本软件的基本操作。但在实习时，犯过不少错误，比如焊接时的漏锡、虚焊、焊锡无光泽；组装收音机时的杂音等等，好在有老师的及时教导和自己的细心研究，问题都顺利的解决了。这次实习不仅学到了科学知识，锻炼了动手能力，还培养了自己对科学和工作一丝不苟的态度，对以后的学习、工作和生活都大有裨益。

个人总结模版篇五

时光飞逝，我已经来到超市这个大家庭两个多月了。这两个月里，我有过欢喜，也有过失落。我不知道专业知识学会了多少，但在与人的交往上我确实有了不少的进步。

卖场的工作我也可以应付自如了，或许这话有些自满，但当有状况发生时，组里的人总是向我询问，这使我心中不禁万分感动。这两个月中我依然保持着刚上班时的激情，心态上也是平和为主。我的组长一旦有了烦心的事打不起精神时，她总会向我倾诉一下，而后问一句：“丁丁同志，你的热情什么时候才能减少一些？”这时我总以“我的激情不灭！”来回答她。组里人说看着我好像没有什么烦心的事，整天笑呵呵的。但我深深地知道，作为一名卖场工作人员，坚决不可以把个人情感带到工作中来。顾客永远是对的，这是我工作以来一直信奉的，所以我总会以会心的微笑面对顾客，纵然顾客有时候无理取闹。比如说，有一次，一位女顾客对我说：“哎，那服务员你给我套一把这睡衣。”我说：“对不起，您可以自己套一下。您套没关系，但我们作为员工是不能试卖场的衣服的。”结果那位女顾客却说：“真有意思，这东西也没有洗过，我不爱往身上套，我嫌脏。”待那位女顾客离开，同事过来说：“有病吧，这人，她不爱套，她是人！”我说：“算了，顾客永远是对的，咱们是服务行业。”有的时候很忙，我从上班一直到下班一直在库房里整理货物，以至于到下班时一见卖场的灯光眼睛就受不了，但我总是信奉“多劳多得”“吃亏是福”的信条。同事对我说“别弄了，等一下别人就弄了！”或者“你现在弄它干啥啊。一会顾客一翻就乱了！”但我认为既然顾客一翻就乱了，我们为什么不可在顾客翻乱之后就马上整理让它恢复整齐的面貌呢？想起妈妈常说的一句话“今日事今日毕”，我喜欢现在事现在毕。

我其实很糊涂，经常犯错，丢三落四，所以我在卖场会手上不离一块小纸壳，上面按顺序记下了我当日要做的工作，做完一项，划掉一项，这样会使我的整个工作井然有序。我的

组长说话很艺术，每当我犯了什么错时，她总会安慰我说：“你做的事情太多了，所以会落下一两样。自从你来，我们大家的工作都变得很轻松。”我感谢我的组长，我为我一踏入社会就遇到她这样优秀的人感到非常的幸运。

其实，我的工作不是一直都开心，也不是没有烦恼。大概半个月前，我的思想状态进入了低谷期，觉得前途渺茫，每天在卖场永远重复这些琐碎的工作，想想未来，突然觉得病木无春。“屋漏偏逢连夜雨”，一天下午，我刚收了一个供货商四百多件衣服，在收获部时我还记得哪包是几元的，但是当货拉到了三楼要贴码时，我却忘记了哪个是哪个了！我急了一头汗，同事安慰我说：“别着急，他家不上促销员谁都分不清。再说卖场还有些货呢，明天让厂家自己来分吧！”可是我自己知道，纵然卖场还有货，可是如若把新货也上台面，一定会增加销售的机会。而且我这是延误工作，如果明天厂家有时间还算好，一旦厂家没有时间怎么办？这种损失无人承担。这件事情使我成了没有准备的人，所以销售的机会悄悄地离开了。我在库房里思考了很久，觉得自己是不是不适合这份工作，我是否太糊涂了？我依然打起精神，给厂家打电话，幸运的是，厂家的人马上就来了。

晚上睡觉梦了一宿的区分童装，还梦到厂家的人狠狠的埋怨我。我的压力变得很大。这种心里状态持续了两天，感谢我的同事和师傅，在我情感最低潮的时候，开导我、支持我、鼓励我，给我以继续前行的信心和勇气。就在那个夜晚，我突然想开了，这又何必呢？虽然犯了错误，但还不至于否定自己，甚至觉得自己不适合这份工作吧！如果不适合这份工作，扪心自问，适合什么工作？连这些基础的工作都做不好，还有什么资格去嫌弃它。秋衣进行反季销售，顾客将秋衣从上翻到下，以至于最后秋衣盒、秋衣袋乱七八糟。我是急性子，做不了细致活。我从秋衣筐走过了两次，看了一下表，6:35，心想太好了，下班了，让别人去整理它吧。当我要下班的时候，再一次走过秋衣筐的时候，我发现堆筐下面也是乱七八糟，垃圾很多，于是我径直走向库房，拿出了扫帚，告诫自

己，这种活你不干谁干？这个堆筐的形象太影响卖场的形象了。我又开始把秋衣筐依次装袋整理，使堆筐恢复了原貌。店长这时走过来了，说：“这秋衣太容易乱了，这会儿都七点多了，你还没走？”我说：“其实我也是下了两次的决心才过来叠的。”店长说：“你倒是挺诚实！”说完我们都笑了。想想这细致的活有什么啊？店长问我最近工作怎么样，有所得吗？我对她说：“我现在跟别人开玩笑说，我到达高境界了，我是已经不知道自己会什么了！”店长说：“其实卖场的工作还很多，改天你单独按盘点流程做一下盘点。”店长这一席话对我启发很大，我才哪到哪，对商海来说，我学到的不过是沧海一粟。所以革命尚未成功，同志仍需努力。第二天我又以饱满的热情投入了工作。高兴的是，现在我可以协助组长做一些力所能及的事情了，比如说查库存、查销量、分析负库存、负毛利，以及各种日常工作的处理。

我常在心里朗诵李白的那句：“仰天大笑出门去，我辈岂为蓬蒿人。”人长大后就难免丧失生活的激情，每个人都难以例外。我很喜欢西方文学批评中一个术语，叫做“陌生化”。小孩见到花会讶异于其美丽，而大人对此却很木然。因为花对于小孩有陌生的效果，或者说，小孩有陌生化的目光。所以我也要有陌生化的心态，于是我依然见到同事都打招呼，无论她理不理我。对任何与我共同完成工作的人，我都诚挚的说“谢谢”，无论这是不是她分内的事情。成长是不容易的，从一个大学生到商业人、社会人的转变也是带着些许失落和疼痛的。但这痛苦就像铁犁拉过心田，虽然痛苦，但那是在播种。在这个大家庭，我收获的远远超过我失去的。感谢工作带给我的一切。

下面的这些建议是我在工作中自己发现、思考和总结的，也许有不成熟的地方，但我真的希望每一天，我和广缘都能以更加崭新的形象面对顾客。

1. 断货问题我们的电脑系统是否可以设置一下低库存警戒。当库存达到警戒线时，电脑会做出自身的提示。因为在日常

的工作中，经常发生理货员看货架订货，经常经常发生价签与货物不符，订错货或者库房还有存活却重复订货的现象。有了电脑的低库存警戒线，相信这些问题就会迎刃而解了。最起码在我们超市方面解决了断货的可能。

2. 品牌商品少针服组可能只有港莎算是一个大牌子，我日前对金原超市、家惠超市河北店进行了市场调研。比如说内衣区，蝶安芬算是内裤行业的大品牌，金原和家惠都有，而且品种齐全，但我们店却没有。我们虽然引进了金利来，却因为价格高昂，销路不畅。对此，是否可以建议采购多采购一些敏感品牌商品，而且在品牌的效应上对此予以重视。品牌上去了，我们超市整体水平就必然有所提高。

3. 客服退货客服退货应该提高效率，而且应该果断。只要顾客的退货要求是合理的，就应该及时简单的予以退货。我们现在的做法是，即使是我们的商品有残缺，符合退货的条件，仍然需要顾客再上楼退货。这样办事没有效率而且影响不好。

4. 上岗培训建议我们超市是否可以让基层员工参加入职或者上岗培训。培训可以使员工更有责任感，更有团队意识。现在状况并不乐观，许多的员工团队意识较差，习惯于以自我为中心。尤为严重的是工作不专业，比如一种商品断货，他们会直接把临近的商品拉出一个排面，这是不科学的。应该分析一下，找出一种高毛利的又相对畅销的商品来补排面。另外，订货时只是把该货的dms写在订货本上，但并不做分析。有时dms高，它可能是由于有促销造成的，那接下来没有促销了就不能定太多货。但有了专业培训这一切将有所改观。接下来是我在超市工作的第三个月了，我会一如既往的努力工作，用心学习，与同事搞好关系。把零养到无穷，始终是我不懈追求的目标。