

2023年工作总结不足之处得好点(模板7篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？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。

工作总结不足之处得好点篇一

在线辅导要量化，具体，有针对性(不要犯我的领导的毛病)。记录他们做错事的次数和严重程度，在唐一峰的工作中，我没有正确的对他进行辅导，只是一味的惩罚，是不对的，我应该先观察他的错误是因为什么原因和流程造成的，然后给他提出改进方法，然后示范给她看，之后看着他做，之后不断的监督，直到他改掉这个毛病辅导的时候最好用自己的例子来教，提醒她把自己的错误记录下来做一个自己的教程。5. 同时在后续监督工作上也是在之后工作的过程中自己悟到的。意识到了作为一个管理者，监督是自己工作的一部分。要监督手下的工作，监督流程的完善。

6. 在出现问题的时候，自己赌气，拒绝对手下进行有效的沟通，造成许多的隔阂。

7. 运用权力对手下进行了情绪化的惩罚，在这一点上做的很幼稚，工作不是谈恋爱，应运用理性，冷静，专业的方式去对待。

8. 担当不够，这也是因为是两家公司，立场尴尬的原因造成。

9. 在对上方面，自动自发做的不到位，比如自动汇报工作进度，自动改进工作流程(这在之后的阶段开始出现)，提高效率，对自己的工作提出改进的建议(工作一年后开始逐渐反

省)。自动能够发现问题，思考问题，解决问题。

word完美格式 可编辑版

10. 职场礼节与礼仪：穿着，举止，态度都不够职业化。 11. 对数据的漠视。问到数据的相关概念都不能报上来，这是对工作内容的不重视。

12. 管理时，亲和力不够，态度盛气凌人，存在权利的偏见。

13. 在对同级的人沟通的时候，态度需要讲究一下，当时处理的还不够成熟，以及对流程要做一个紧盯。

14. 经验不足，对可能发生的意外，事先没有一个预估和准备。准备工作没有好好做，后续收尾也没有留预备方案。 15. 做事不够细心，审查不够，觉得大差不差就好了。 16. 在以身作则方面，还做的不够，比如衣着，谈吐，规章制度方面。

17. 我在要求代理公司学习规章制度上，一来太过激进，二来只给一个时间让他们自己去学习，但是没有把工作分步骤做细致，比如，我应该先把经理叫过来培训，全部给他直观，量化，具体，示范给他们看，然后给他们时间去学习(这个做到了)，之后有一个试执行时间，就是犯的错误我全都记录下来，怎么罚也记录下来，但是现在不正式罚，我什么时候开始罚。没有做到循序渐进。改革没有根植于思想和文化，最后也没有坚持。主要是由于能力不够，职权不够，时间不够，缺少方法造成的。

18. 我应该给我的手下一些压力，启发他们去思考，去改

word完美格式 可编辑版

良他们的工作流程。把手下的能动性调动起来。

19. 处理冲突的类型：逃避型，无原则也不协作，表现为对事情没有什么想法，但坚决反对；自我牺牲型，没有原则性，表现为对公司漠不关心，无所谓；妥协型，两面派风吹两边倒；抗争型，原则性强不肯协作；团队协作型，这是经理人处理冲突的最高取向。这方面我做的不好。20. 因为公司属性的缘故，我难以做到授权和分权。21. 应该全方位从不同人不同角度去了解一个人。杜绝主观性。

1. 领导布置任务的时候都是承接过来，尽力做好。 2. 不跟领导顶嘴，不辩解，给领导面子，宁愿下了台面再商量。

3. 顺应领导的风格，支持，服从领导。

4. 做工作时发挥了自己的能动性，改进流程，完善工作。 5. 对工作较好的手下，进行了激励，表扬，对不正确的行为进行了惩罚，可以做到倾听，交流，关心，尊重。基本是无事不可谈。

6. 在管理中注意到了一把钥匙开一把锁，对不同的人有不同的态度，同时注意了法律与人情的结合。

word完美格式 可编辑版

7. 让手下参与了我的决策工作，采纳和倾听了他们的意见。

8. 敢于面对反对，有坚持的立常

我所发现的公司存在的问题：（注意举实例）系统、制度部分：

1. 在选人方面，社招部分很马虎，社招部分的人能力大多不足，面试环节问的问题都没有抓住重点，比如关注对方的能力，你可以为公司创造什么价值和贡献，面试问题流于一些自我介绍，对以前经历的简短提问。

2. 对人的培训太弱，没有相关的职业技能培训，领导对手下没有指导作用，任其发展，没有辅导和激励措施，公司虽然做出了指定辅导人，并对辅导人给予额外的奖励，但是这种手段却成为了领导人获得额外利益的手段，实际并未做出任何行为，这就是对这种方法，没有去跟踪，看这种方法的效果，公司的这种方法相当于是一笔无谓的支出。 3. 公司没有任何的淘汰制度，导致能力差的人特别是能力差的中层领导积蓄了一堆，这大大打击了士气，使得部门没有向心力，人才流失率较高，人才也没有成长。

导致分到团队的部分其实很少，大部分被领导独吞。这也就无法发挥个人的能动性。同时绩效的部分也没有严格的实施，成为一个过场，反正都是要给的，也就不存在做好做坏。6. 公司氛围压抑，讲究伦理排辈，太过注重官僚主义。引起了85后新近员工的不适应，也是离职率较高的原因。7. 公司产品的各个环节都存在体制上的私欲现象，因此，成本控制差，供应商都是关系为主，不是竞争和竞标得来，因此工作效率不高，从而，公司利润低。

8. 公司的文化只是一个口号。非常空泛，抽象，不具体，没有和产品的特性与价值连接起来，和公司属性的联系也不强。

部分我也不配合，无所谓。造成效率低下。每个部门都是只管自己的部份，没有纵观全局，看到整体。看不到公司内部的链条，也就不能站在其他部门的角度上考虑和配合对方，因此形成公司部门之间的内部对立。

2. 客服部：客户服务质量差，态度一般，客户投诉较多。 3. 工程部：产品质量差，不能赢得客户，长远下去是公司的危机。主要原因在于体制中的贪污行为，导致工程质量下降，和各部门沟通方面态度较差，办事效率低下。4. 公司的设计部门对市场也没有正确的认识，闷着头做产品，做产品的能力也不强，导致产品是不能准确切入市场需求的，也就是没有在市场条件下做出差异化。产品不能体现核心价值，附加

价值，外部价值，在市场上没有特别明确的定位，切入核心消费群；缺少核心技术；5. 投资管理：选地上眼光不够长远，看不清未来的发展走向，同时成本控制上没有做好，拿地成本太高，因此导致后续成品出来价格也缺少绝对竞争优势。

word完美格式 可编辑版

部门高调傲慢，不关心员工发展。

7. 销售部：缺少回款的概念，只看到自己部门的销售数据，看不到整个公司的内部链条，以回款条件来促进销售。本身营销能力不强，决策能力弱，徒有执行能力，决策不对，怎么执行都不对。

8. 在代理公司方面，销售做事没有很扎实很规范，都是做一票买卖走人，流动性太大，事后出问题，客户往往找不到原销售。必须对销售有一个长期的追踪和问责，离职也照常问责。如钱扣在公司，所有单没问题，结总佣。

word完美格式 可编辑版

能力，社交沟通能力都较差，不沟通，不倾听，刚愎自用，自大，不允许员工犯错误，不指导教育员工，遇到责任不能担当，推卸责任，找手下被黑锅，不能以身作则，眼光，胸怀较差，常常叫嚣惩罚权，但是却没有执行的权限，引人看笑话，朝令夕改，不守信用，没有为手下争取利益的权利，也没有人事权，没有任何辅导激励员工的措施，要求员工完成的任务，没有给一个框架，没有提出方法，没有示范和监督，出问题就直接问责，没有把自己的要求明确量化有针对性的告诉手下，也没有说出对手下的期望，只说一个乱，其他信息就没有了。惩罚员工的时候又把员工累垮。

案例：

1. 在做南通项目的时候，这个项目就是典型的，市场没有研究好，成本没有控制好，产品也没有设计好，没有考虑地区政策的特殊性，三线城市和一线城市的消费水平，生活习惯，信息关注点和方式全都是不同的。

在各项工作顺利开展的同时，我也认识到自己还有很多不足之处：

word完美格式 可编辑版

(2)、有时处理问题思路不够清晰，使得开展工作起来比较被动；工作开展中也缺少积极开拓创新，协调能力有待加强；(3)、缺乏工作经验，面对问题过于急躁，一心想干点事情，做点成绩，但缺少全盘筹划，工作不够谨慎周密，工作的方式方法也有待领导同事的进一步指导改进。

工作总结的写法总结，就是把某一时期已经做过的工作，进行一次全面系统的总检查、总评价，进行一次具体的总分析、总研究；也就是看看取得了哪些成绩，存在哪些缺点和不足，有什么经验、提高。(一)基本情况。

1. 总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2. 成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

3. 经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

word完美格式 可编辑版

1. 总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。
3. 条理要清楚。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。
4. 要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。
5. 总结的具体写作，可先议论，然后由专人写出初稿，再行讨论、修改。最好由主要负责人执笔，或亲自主持讨论、起草、修改。

word完美格式 可编辑版

一、加强自身学习，提高思想认识

本人能在思想上严格要求自己，具备较强的责任心。始终以科学发展观为指导，行动上以践行科学发展观为准绳，认真学习马列主义、毛泽东思想、邓-小-平理论和“三个代表”重要思想。坚持党的基本路线、方针、政策，始终严格要求自己，思想上不断提高自己的政治理论水平，及时学习上级文件及会议精神，拥护镇党委决定，执行镇党委决议，自觉维护镇党委形象，坚决维护党的形象，始终与镇党委保持高度一致。

word完美格式 可编辑版

全，及时联系相应管区区长，确保老百姓能及时顺利盖上印

章，不耽误办理其他事情。

2. 政工助理方面：主要是协助组织委员完成组织人事等相关材料的报送。例如，在上半年的“村级”两委换届中，负责保存换届相关资料，不齐全的及时联系管区区长，同时，将每天换届情况分别以书面跟电子版两种形式报送市换届办和镇领导查阅，确保领导及时了解换届进度，使得换届工作得以顺利完成。/在下半年党员纳新工作中，指导并协助今年纳新的新党员填写党员档案，确保填写完整规范，同时自己在这期间也学到了很多有用的知识，并光荣的加入了中国共产党，为自己前进的道路指明方向。在党内年终年报中，主要负责本年度党员迁入迁出、纳新死亡等数据的完善工作，在组织委员的帮助下，顺利理清增加减少的党员数目及人员相关信息，在去组织科进行统一数据录入时，我镇数据最及时准确，使这项本来很复杂的工作轻松简单的完成。再有，近期的公务员年终统计登记，都在组织委员的帮助下，得以顺利高效的上报，在报送的过程中，多次跟市直各主要部门打交道，提高了自己的人际交往能力。

word完美格式 可编辑版

蹲点看坟头，提醒老百姓注意防火，鼓励倡导进行文明祭扫，将各类火险杜绝在萌芽中。防汛工作依然不松懈，今年夏季的第9号强台风“梅花”晚间会波及我市，晚上跟村干部轮流到水库边观察水位变化情况，及时泄洪，以免出现险情，给老百姓造成不必要的经济损失，甚至威胁到人身安全。今年新农合中，努力发动村民参合的积极性，耐心细致地讲解国家这项便农惠农政策的好处，最后，在给老百姓增加一道保护伞的同时，也顺利的完成了镇上的指标任务。

三、正视自身不足，积极弥补改正

人无完人，自己身上也存在着一些缺点。例如，思想不够稳定，有时工作不够积极主动，对领导安排的任务，拈轻怕重，

发牢骚。这些都是亟需克服改正的缺点。相信把上述的问题克服后，工作会更加得心应手。

在今后的工作中，我将认真总结经验，吸取教训，发扬成绩，克服不足，努力在党组织的关怀培养下，在自己的不懈努力下，做一名合格的年轻干部，为社会主义现代化建设做出更大贡献。如有不当之处，恳请领导批评指正。

word完美格式

工作总结不足之处得好点篇二

3、缺乏工作经验，面对问题过于急躁，一心想干点事情，做点成绩，但缺少全盘筹划，工作不够谨慎周密，工作的方式方法也有待领导同事的进一步指导改进。

4、业务学习方面：学习劲头不够足。自己习惯用什么学什么，今天学点这、明天学点那，结果什么都懂点，什么也不精，学到的知识不系统、不透彻。对学习的重要性和自觉性落实不到行动上。对学一行、精一行的恒心和毅力不够。

5、工作方面：对待工作不够主动、积极，只满足于完成领导交给的任务，在工作中遇到难题，不善于思考，动脑筋，常常等待领导的指示，说一步走一步。缺乏一种敬业精神，认为自己已有的一些业务知识可以适应目前的工作了，虽然感到有潜在的压力和紧迫感，但缺乏自信心，缺乏向上攀登的勇气和刻苦钻研、锲而不舍、持之以恒的学习精神和态度。

6、工作作风方面：工作作风不够扎实。工作时间久了，没有新鲜事物出现，会有一种厌倦的情绪产生，对待工作有时抱有应付了事的态度，没有做到脚踏实地。做事情只安于表面，处理方法比较简单，有没有创新精神，有时除了自己必需完成的以外，可以不做的就不做，省得惹祸上身。有时还会把工作作为负担，却没有注意到工作方法的完善会给自己

的工作带来动力。

7、执行能力方面：对所做工作的执行能力存在欠缺，特别是在工作中遇到繁琐、复杂的事情，抱有能拖就拖的'心态，今天不行，就等明天再说，对问题采取逃避的方法，不是自己力求寻找对策，而是等待办法自己出现。

8、自身的专业业务水平不高，事故应急处理能力不强。虽然通过学习和工作经验的积累，在业务水平上有了一定的提高，但业务水平和工作经验与其它老同志比还是比较低。在日常工作中偏重于日常生产工作，也忽视了自身思想素质的提高，工作中争强当先的意识不强。

9、工作上满足于正常化，缺乏开拓和主动精神，有时心浮气躁，急于求成平稳有余，创新不足；处理问题有时考虑得还不够周到，心中想得多，行动中实践得少。工作中总习惯从坏处着想，缺乏敢于打破常规、风风火火、大胆开拓的勇气和魄力。另外，政策理论水平不够高。虽然平时也比较注重学习，但学习的内容不够全面、系统。对公司政策理论钻研的不深、不透。有时候也放松了对自己的要求和标准。

10、全局意识不够强。有时做事情、干工作只从自身出发，对公司及车间作出的一些的重大决策理解不透，尽管也按领导要求完成了要做的工作，心理上还是有一些其他的想法。在工作中还存在看到、听到、想到但还没做到的情况，还需要进一步增强事业心和责任感。

工作总结不足之处得好点篇三

一、参加各类学习，提高自身素质

终身学习已是形势所向，作为一名教师，担负着神圣的使命，更应把更多的精力投入于学习。只有通过多种渠道不断的学习，才能提高忠诚于党的教育事业的责任心，才能提高自身

的素质和教学本领。在平时工作中，我重视自我学习，经常翻阅一些幼教杂志及各种刊物，了解时事形势。在不断的学习中我也深深感受到，必须有良好的政治思想和专业素质，才能为幼儿园的发展添力。平时我也积极为幼儿园献计献策，尽心尽责地为幼儿园做好每一件事。贯纲的浪潮席卷着大地，只有不断的学习深刻领会新纲要的精神，才能更好地实践，使幼儿真正受益。

二、保教结合，深化教育改革

我努力了解每个孩子的不同兴趣，挖掘每个孩子的潜能。通过一日活动的各个环节，培养幼儿良好的卫生习惯、生活习惯及行为习惯等一系列常规，为今后的生活和学习打下结实的基础。与此同时，在教育活动中，能根据《规程》进行灵活多样的教学设计，充分调动幼儿的积极性、主动性，变幼儿被动学习为主动学习，使孩子成为学习的主人，引导他们去“发现和”创造。我接手的是托班新生，年龄均为两岁左右。为了让新生更快地适应幼儿园一日生活，使他们活泼愉快地进行集体活动，我们在开学前进行了新生入园调查，从中了解幼儿具体情况，增进与幼儿间感情，争取家长的信任与支持，将教师的教育观念隐性地传递给家长，使家庭教育与幼儿园教育有机融合，充分利用了家长这一宝贵的教育资源，实现了家园共育，产生了颇佳的教育效应和社会效应。刚开始时，孩子们哭的哭、闹的闹，跟根本无法开展正常的教学活动。我亲切地安抚每一位幼儿，午睡时轻轻地拍着他们睡觉，直到孩子们一个一个地进入梦乡，使他们感受到老师的爱，让他们感受到充分的关注，攻克了一个又一个“难关”。托班幼儿最重要的是护理工作，我随时注意为幼儿整理衣裤、为流汗幼儿隔毛巾、为生病幼儿喂药……我能耐心与家长交流，共同探讨针对不同孩子的教育方法。针对我班孩子刚刚走进幼儿园大家庭这一情况。我们耐心的安慰和真诚的相对才能让孩子意识到幼儿园是我们温暖的家。在培养幼儿行为习惯上，我们采取循序渐进法，收效显著，一学期下来，每个孩子都有了可喜的进步。在他们的潜意识里，已真正把我们当

成他们的亲人，爱园如家。看到孩子们灿烂如花的笑脸，我庆幸这群“皇帝”、“公主”已走出了自己的宫殿，能够和同伴互帮互助，和睦相处。给予孩子一份耐心，撒播孩子一片爱心，你会赢取孩子一种信任和拥待。

三、认真做好家长工作，取得家长的信任

教师的职业是为社会服务、为家长服务、为孩子服务。”细微处见真情是我对家长工作的感受。我和家长交流的方式通常采用电话以及接送时面对面沟通。交流的内容多为生活中孩子的具体表现、孩子的最大特点和有针对性的家庭教育指导。交流的方法根据家长不同的心理和个性特点，注意说话的语气和方式，讲究沟通、交流的艺术。根据我的实践经验总结出以下几个要与不：要微笑、要具体、要保持；不呆板、不说白、不间断。微笑可以使彼此有好感；具体的小事来概括孩子的特点，可以使家长佩服老师观察得细致，更加信任教师的工作；保持即定期有联系，特别是孩子表现不稳定时要及时沟通。面对形形色色的家长，我总是虚心地听取他们的合理化建议，耐心地为他们排忧解难，热心地为他们提供帮助，将每项工作做到前面，照顾好每个孩子。让每个孩子高高兴兴来，愉愉快快走，使每个家长都感到放心、安心。我们给予家长一份权利，得到了家长一份认可。只有家园联合，才能为幼儿创设和谐的成长氛围，促进他们的身心健康。家长会、亲子运动会等是教师与家长交流的平台，也是我们老师干好本职工作的有利保证。

工作总结不足之处得好点篇四

__月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年__月一号来到__男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭

对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到__男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对__男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作

中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们__男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

工作总结不足之处得好点篇五

一年来，本人热爱教育事业，坚持党的教育方针政策，在工作中认真执行，服从学校安排，坚持从小事做起，不说空话，不搞形式，认真做好自己的工作，以实际行动落实党员示范岗要求。

在教学中，本人重点从备课、上课、作业三个环节来搞好教学工作。所任教班级的学生普遍基础差，学习习惯也不好，教学的组织就比较困难，教学的有效性也不好，怎样有效的组织教学，提高教学效率就成为我这一年工作的目标。在备课中和备课组一起努力，研究教学内容、教学方式，上好每一堂课，特别是课堂反馈环节，每个习题我都认真的选择，照顾到班级不同层次的学生，让每个学生都能有所收获。针对学生解计算题能力差的问题，每节课我都抽出一点时间，将作业中的普遍问题处理一下，让学生能够逐渐养成解题的良好习惯，培养学生学习兴趣。在课余时间，对班级中的部

分同学，坚持面批作业和辅导。通过不断的努力，学生在学习态度和效果上都有明显的提高。

在工作中，坚持学习，通过对教学中发现的问题进行研究，提高自己的教学针对性和有效性，例如如何让学生自主的开展实验研究，探究性教学中存在的误区和对策，物理校本教材《生活中的物理》的编写等。在教学中不断地研究和反思，通过研究和学习提高自己的教育教学水平，适应现代的教育形式和社会要求。

在自己分管的工作中，本人首先是服从学校的安排，将学生安全放到首位，坚持和学生沟通，家长沟通，与班主任沟通，及时了解学生的实际困难，帮助学生。从管理的角度加强制度建设，对学生的请假制度、卫生环境的检查，学生的常规检查等多方面制度化，工作常规化。由于住宿生的工作事无大小巨细，事情涉及到方方面面，工作中有许多不为人知的困难。对学生的请假制度、卫生环境的检查，学生的常规检查等多方面制度化，工作常规化。由于住宿生的工作事无大小巨细，事情涉及到方方面面，工作中有许多不为人知的困难。做好每天的常规工作是我的一贯要求。

大到学生的行为习惯和学习习惯教育，人生理想教育。小到每天晚上的学生检查，，每天都做同样的事。没有惊天动地的所谓大事，只有每天学生的检查管理。没有在众人面前的表态和哗宠，只有每天从早到晚的实实在在的工作。没有大会上的全面布路工作，只有晚上住宿生的小会和交流。没有每周的固定会议议程，只有每晚必做的检查。没有毕业典礼的隆重与永恒，只有学生走后凌乱和祝愿。

在这一年的工作中，工作有一点成绩，很多地方还是有值得思考的地方，在工作中如何让教育教学能够适应时代的要求，在群众中更好的带好头，发挥党员的战斗堡垒作用，还是有很多可以做的。继续努力吧。

工作总结不足之处得好点篇六

我叫___，山东省__县人，19年月出生，年月入伍，年月入党，中士军衔，现为汽车机械队机械班班长。___年在仓库领导和队领导的带领下车队的工作蒸蒸日上，在这种大好的局势下，我这一年也取得了一些进步，在一年里我付出了汗水和辛劳，现将一年的工作做以下总结。

一、在思想政治学习方面

积极学习党的纲领、政策，时刻以一名中国共产党员的身份来要求自己，紧紧围绕在以_为的党中央周围，积极维护党的形象，响应党的号召，做到了永远听党的话。今年以来全军大抓学习，上级领导更是把今年定为学习年，仓库掀起了浓厚的学习活动，特别是“崇尚学习增强党性”“崇尚学习强素质，爱军精武立新功”这两个主题教育，在学习中我认真听，细心记。一年来还学习当代革命军人核心价值观、新条令新纲要等一些内容，并做学习笔记200多页，深刻体会到着些先进的思想是我积极进取勇担重任的精神食粮，在以后的日子，我还会认真积极的去学习这些先进的理论，让他成为我永远前进的动力源泉。

二、在军事训练方面

作为业务分队的一员，我的职责是熟练掌握机械设备的构造、性能、维修保养及操作技能，年初利用冬季寒冷，工作少的条件，我自学了《电瓶叉车与牵引车》、《后方军械仓库搬运机械管理细则》、《内燃叉车与牵引车》等大量有关搬运机械的书籍的教材，这使我在以后的工作中发挥了巨大的作用，作为班长我积极带领大家学习掌握机械的操作技能，不厌其烦的去讲解、去示范，并用考核制度和奖励机制来激励他们，使他们都成为操作手，都可以上岗作业。四月底，前往平定弹药仓库参加分部组织的叉车集训，此次集训的目的是选拔三人代表分部参加军区的基础性训练大比武活动，在进入集训队不

久，时任业务处处长的刘主任便打电话指示我一定要进北京参加比武，去代表分部参加这个活动让领导在名单上看到繁峙军械仓库的名字，我当时便向处长保证；请领导放心，这五个字很好说，但对我来说压力很大，因为在历史上我们仓库在这个专业上还没有人进入过前三，平定弹药仓库和太原弹药仓库使用叉车的频率甚至超过使用双手，这造就了两个单位高手如云，在这之中要取得名次去代表分部压力可想而知，有时候会因为一天的训练不理想，脑子里就会琢磨那个过不去的弯而失眠，经常每天早上五点别人在梦乡自己便起床训练，战友开玩笑说开叉车开的都疯了。在我的努力下最终完成了领导交给的任务，和去军区第一名兰小伟，太原弹药仓库代理排长仁勇，一起参加军区比武，并取得了军区第五名，回分部后得到了分部原张处长的认可，回单位后受到主任等领导的赞赏。

三. 在遵守纪律方面

认真学习规章制度，做遵章守纪，不做违法乱纪的事，作为一名班长做到了不打骂体罚，不侵占士兵利益，注重内部和谐，团结同志，积极维护集体荣誉，并制止了一些有违章违纪苗头的事，还学习了总政治部宣传部编写的《军人涉法问题解答》学后更让我的心里亮堂了许多。

四、在完成任务方面

工作总结不足之处得好点篇七

千里之行，始於足下。人的一生就像城市中的公车，会到达许许多多的驛站。每到达一个驛站，就意味著一个新的征程；每走过一个驛站，就能带走很多宝贵的财富。

回顾__年，是学习的一年，工作经验、客户资料、社会交流等等一切都是从头开始；从无到有，从有到会，从会到稳；这一过程都离不开公司领导的带领和个人的努力。回顾__年，

是感恩的一年，真心感激佳润公司给我供给磨练自我的机会；更感激公司领导一向以来对我的信任与栽培；同时也感激公司全体同事们支持与帮忙。

首先，谈谈自我这段时间心态的转变。

坦白讲，如果说从到公司来就一向以火一般的热忱投入到工作中，那是虚偽的空话。以往想到过离开。能够说，这段时间工作的过程也是我自我心态不断调整、成熟的过程。最初觉得只要充分发挥自我的特长，那麼不论所做的工作怎样，都不会觉得工作上的劳苦，但捫心自问，原先学的知识何以致用，你的特长在哪里，刚换行业的工作使我迷茫，不知自我的定位；是不是不适合做这个行业。在採購工作中，从下单、询价、催货直到物料顺利到达公司仓库，要把工作完成感觉是很容易的，可实际把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也可是是个平庸的工匠。心态的调整使我更加明白，不论做任何事，必须竭尽全力，这种精神的有无能够决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了经过全力工作来免除工作中辛劳的方法，那麼他也就掌握了到达成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那麼无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的'经历。拥有进取的心态，就会拥有一生的成功。

其次，对我八个月的工作状况做一个小结。

在採購过程中，

- 1、对原则性问题把关不严，对于该交的物料，没有严格的要求供应厂商按交期交货，反而使得供应厂商一拖再拖，有时严重影响的生产 and 出货。

3、给公司员工带来的诸多麻烦，仓库管理员的经常加班加点，甚至生产预装组成员的帮忙拉车架，这都是我工作的失误给大家的麻烦。

4、下单的不仔细，漏单、错单的事件时有发生，给公司造成了极大的不良影响。在此，我真心表示深深的歉意和感激！相对缺点，我的成绩微不足道，在公司各位领导的关心支援下，经过八个月的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验。众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个生产、销售的最重要环节，所以我很感激公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。让我了解到一个采购员所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要坚持对公司的忠诚；不带个人偏见，在研究全面因素的基础上，在保证交期、保证品质的前提下；规范一切可能危害公司正常运转的供应厂商；不断提高自我在采购工作的作业流程上的知识；在工作中采用和坚持良好的商业准则等。为了公司的正常运转，保证物料的及时到库，我坚持24小时不关手机，不管是在工作时间，还是在休息的时候，都能够与供应厂商进行电话沟通，对物料随时跟踪。

忆过去，看今朝，展望未来，我信心十足，我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我印象最为深刻并且一向以来引领著我前行的是这样的一句话：“不想当元帅的士兵不是好士兵”！虽然此刻工作作了具体的分工，可是，我们仍然要坚持分工不分家的原则。工作上大家必须要互相帮忙，团结一致；工作中要树立敬业意识和公朴意识，热心、诚心、耐心地为公司各部门供给服务和帮忙；要干一行，爱一行，专一行，建立浓厚的爱好和感情；在干好本职工作的同时，要刻苦钻研，提高自身的综合素质和应变本事。我要用全部的活力和智慧创造差异，让工作充满生机和活力！要不断的加强学习，提高技术和业务水准，争取更大的提高，为公司做出更大的贡献。

新的一年，即将到来。我会努力把 work 做好。工作对于一个人，应当用上孔子的一句话，那就是“在其位，谋其政”。

无论我们在哪个岗位上，都要想方设法把自我的本职工作做好。假如我们每一个人都把自我的工作做得圆满了，才能真正提高工作效率，為公司创造效益。

在以后的工作中需要改善的地方：

一、加强与同事的沟通，营造团队协作氛围。这段时期让我深深体会到团队协作精神才是工作取胜的要害。办公室工作偶然会因同事之间缺乏沟通而导致工作出错或效率低。在以后的工作中，我必须会主动加强与领导、同事的交流与沟通，在确保工作顺利进行的同时提高工作效率。

二、从改造自我入手，适应企业生存环境境。我深知：德才兼备的人才是人才。进入公司的第一天，我就清楚地意识到自我已经是公司的一名员工，目前要做的，就是要经过努力工作来改造自我，以拓宽自身的知识结构，提高专业素质和道德修养。我相信，只要自我肯努力学，专心做，就必须不会辜负领导的期望！

三、从细微工作入手，进取调整个人心态。作為一名入司不久的员工，处事要低调，要在荣耀面前退一步，在困难面前进一步。要坚持踏踏实实做人，认认真真做事，坚信细节决定成败。

四、“业精於勤”。在以后的工作中要不断加强学习，要始终坚持多看、多听、多想、多问、多做的方针，不断提高自身的工作本事和工作效率。

五、锻炼胆识和毅力，提高解决实际问题的本事。工作中要敢想敢做，在做好本职工作的同时，努力加强各方面本事的锻炼，将自我融入到佳润公司中，以到达共同提高和双赢的目的。

最终，我相信，随著佳润公司的不断壮大和完善，佳润的明

天必须会更好!

随著对工作的逐渐熟悉，我愿和佳润公司全体员工齐心协力，要踏上新的征程，任重道远，我需要加倍努力。我会加强学习，努力充实自我，既拥有进取心，也坚持平常心，欢乐地去工作，在工作中寻求成就感!我要以更加饱满的热情和充沛的精力投入到工作中，决不辜负领导对我的信任和栽培，為公司的发展壮大贡献自我的力量，书写我人生中浓墨重彩的一页!祝愿我们的公司飞煌腾达!祝愿公司里所有的领导及同事们新年欢乐!