

内勤工作总结汇报 内勤工作总结(模板6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。那么，我们该怎么写总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

内勤工作总结汇报 内勤工作总结篇一

近半年的工作中，我通过实践学到了许多安全保卫方面的相关知识，不断的学习逐步提高了自己的能力。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是非常欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过磨练不断学习和实践，做好个人工作计划，不断增加自己的经验和见识，争取使自己的办事能力提到一个更高的高度，为公司多做贡献。首先，在20xx年的半年工作中，自己在安全保卫部安全工作中的各项技能都有了很大的提高。工作中遇到实际问题的处理能力有了很大的提高，同时在工作中也对整个安全保卫方面的知识有了更深刻全面的理解，而这些通过实际工作所获得的能力，给自己以后的工作积累了宝贵的经验，有利于以后的工作开展。其次，在工作中难免会遇到各式各样的问题和困难！在遇到问题时，首先找出问题的本质，然后找出最佳的方法去解决问题；在遇到困难的时候，不是一味的去强调困难的难度系数，而是用积极的态度去面对困难，想办法去克服。在遇到每一个有问题、有困难的事情，努力去处理它、克服它。在这整个过程中，对我自身而言，都是一个学习的过程！解决问题和克服困难的同时，自己的综合工作能力，得到很大的提高。

由于一位担任内勤工作的同事的离职，因此自7月份开始内勤这一职务由我担任。因为内勤是我第一次干，所以很多不懂

的地方我经过上网和请教一些有经验的同事搜集总结了一下内容。

一是眼勤。内勤每天阅读文件，翻看档案，查阅材料。看文件、材料不能像过眼云烟，毫无印象。要认真看，对上级的文件要反复看，领会精神，吃透方针、政策，记住术语，明确任务；对下面的工作报告要细阅全文，掌握工作进展，熟悉情况，看出问题，以利指导；对有关部门的文件、材料着重学习经验和做法，取彼之长，补己之短。对各类业务报表要认真阅读填表说明，掌握填报方法和填报时间、要求。

二是手勤。在工作上积极主动，做好各项工作记录和资料的积累，

对看到的情况、问题、数据、工作进展，都要根据需要分别摘录。三是嘴勤。在处理日常事务工作中，要多动口向业务部门和其他同事请教，对不清楚的情况、细节、一件事的着落，要勤问、勤打听、勤催办，超越职权范围的要及时向领导请示，不能随自己的意志去办，随时向同事和群众多动口了解各方面的工作情况，实事求是，及时全面地向领导和上级汇报。

四是腿勤。要结合实际，经常开展调查工作，熟悉掌握各项工作动态，要与外勤和有关业务部门多联系，相互交流情况，互相支持配合做好各项工作。

3、进一步提高办事效率和服务质量。

为了管理工作的顺利开展，也为了公司的可持续性发展，我在管理方面做以下建议。

1、资料管理

资料管理在工作中的地位非同小可，资料是工作开展的依据，

更是工作改进的依据。所以，在20xx年里，一定要加大技术资料的管理。正所谓身在其职，尽职尽责。本着这句话，我一定会在今后的工作中更加努力，做一个合格的内勤。为部门发展作出应有的贡献，为公司发展尽自己的一份力。我坚信，只要我们每个人都不懈努力，那么公司一定会更加辉煌！

内勤工作总结汇报 内勤工作总结篇二

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，也能增强我个人的交际潜力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机客户资料、竞争对手信息、产品信息等的搜索、整理、备案、反馈为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、买卖合同的签署、招投标文件的修改、用户的回款进度等等都是一些有益的决策文件，应对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这一年来基本上做到了事事有着落。

二、加强学习、注重自身素质修养和潜力的提高

刚开始理解销售内勤这项工作的的时候，一时转变但是来主角，还一向处理着办公室事物，理解领导交办的一些事。由于没有完全适应销售内勤的工作，导致工作上的失误，经过领导批评指导，经过自己内心思想斗争，认识到这是我一个新的挑战也是我提高自己的一个平台，我务必努力努力再努力的去适应，去做好这个工作，珍惜这次的学习机会。

因此，我透过上网、书籍和各类文件资料搜索一些销售内勤工作资料和职责等等。同时，虚心向领导、同事请教学习，取长补短，来增强服务意识和大局意识。对销售内勤工作，能够提前思考，对相关工作都能做到计划性强、可操作性强、落实快捷等。

另外，我还注重从工作及现实生活中汲取营养，根据网上说的一些技能再结合公司实际状况完成信息搜索、客户资料登

记、合同、标书的修改等工作，不断提高自身潜力。

三、坚持做事先做人，努力做好销售内勤工作，热心为同事及客户服务。

为了做好销售内勤工作努力，热心为同事及客户服务，我做了以下努力：

1. 信息搜索方面，每一天坚持上午和下午下班前网上搜索相关产品信息，进行汇总分类，有利可执行信息及时反馈业务人员，以开发新客户做基础。

2. 客户咨询电话，做到登记清楚、详细、汇总、反馈；相关产品资料搜集、整理、分类、汇总，为业务员做好售前准备工作。

3. 合同、标书的草拟、经办、备案、整理、归档。严格按照制度规定编写合同，做到条款清楚、明确，措辞准确，以确保公司利益；了解合同概况准备好相关资料，跟踪物流状况，确保货物安全到达客户地点，为客户做好售后服务。监督并督促业务员公司货款回笼状况，确保资金安全。对每月销售状况做出统计，以便统筹安排生产，确保年度销售计划指标的完成。

4. 记录各类费用支出，确保营销费用开支合理，避免浪费现象的出现。做到每笔支出登记在案，清楚明确。

5. 准客户、加盟商、代理商、供应商的信息整理、备案；客户投诉、意见及推荐的记录、反馈、协商、解决；营销、生产、技术、财务等相关部门的协作，确保产销衔接顺畅。公司与公司、公司与客户、部门与部门之间的公关工作，以便做好有力后盾。

6、关系处理方面，在工作上能做到主动补位。并能与同事之

间加强沟通，密切配合，互相支持，保证整体工作不出现纰漏。在工作中我自己确定了一条工作原则，属于自己的工作要保质保量完成，不属于自己的工作范围的配合其他人员能完成的也要按时完成，做到了主动、热情。

四、严格要求自己，时刻警醒

在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量。自己在为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，做到虚心向同事学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，不断提高自己。我时刻提醒自己，要诚恳待人，态度端正，用心想办法，无论大事小事，我都要尽最大潜力去做。在平时时刻要求自己，务必遵守公司规章制度，严格要求自己。以不求有功、但求无过信念，来对待所有事情。

五、存在的不足

- 1、在本职工作中还不够认真负责，岗位意识还有待进一步提高。不能严格要求自己，工作上存在自我放松的状况。由于销售内勤的工作繁杂，处理事情务必快、精、准。在这方面，我还有很多不足，有时候工作不在状态，遗漏一些重要事情，对自我管理方面做的不到位。
- 2、对工作程序掌握不充分，对自身工作熟悉不全面，对整体工作缺少前瞻性和职责心，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的状况，甚至会出现一些不该出现的错误。
- 3、缺少细心，办事不够谨慎。销售内勤的工作是相对简单但又繁多的工作，这就要求我务必细心有良好的专业素质，思路缜密。在这方面，我还不够细心，时有粗心大意、做事草率、做事不够谨慎思考不周全的状况。

六、今后努力的方向

1、今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

2、务必提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。

内勤工作总结汇报 内勤工作总结篇三

(一)善始善终、从严履职，食品安全综合监督一着不让。

一是落实责任，督查督办。协助政府制发全市xx年食品安全工作意见，以目标任务分解形式把食品安全责任落实到各级政府和相关部门。通过召开全市食品安全工作会议、联络员例会等，层层推进食品安全工作。对国家、省、市的工作文件、要求及时传达贯彻到位，做到有布置、有检查、有反馈。

二是专项整治，净化市场。组织开展重大节日和世博会期间食品安全、校园周边食品安全、食品安全整顿等专项整治，清查销毁xx年问题乳粉原料750千克和含乳ho雪饼532箱(1489.6公斤)。5月份省督查组对我市食品安全整顿工作成效给予了“领导重视、措施有力、目标明确、成效显著”的高度评价。

三是统筹协调，当好抓手。严格执行食品综合监管信息和检测信息报告制度，按季度汇总全市种养、生产、流通、消费环节等相关部门执法、检测信息。连续第四年编印《镇江市食品安全状况报告》，加强食品安全法律、法规宣传，普及食品安全知识。巩固食品安全“三网”建设和食品安全示范县创建工作成果，全程指导帮助丹徒区创建省级食品安全示范区，目前该区正在积极迎检中。

四是过渡监管，破解难题。配合有关部门认真抓好过渡时期餐饮监管工作，上半年全市发放餐饮服务许可证487张。针对食品加工小作坊及保健食品生产与销售安全监管所面临的一些新情况和新问题，及时向省食安委和市政府作出请示，并提出可行性建议。主动走访相关单位，调研餐饮环节、保健食品、化妆品监管现状，学习交流监管经验，初步形成下一阶段餐饮、保化监管的具体设想。

(二) 依法行政、打假治劣，药品安全全程监管扎实有效。

一是突出质量认证管理。加强新版gmp相关政策宣传，前期介入企业申报新版gmp认证，监督帮助5家企业顺利通过gmp复认证；健全gsp认证监督管理制度，加大认证前的指导、上报资料的审核以及模拟检查力度，上半年受理gsp认证136家，安排认证113家，配合省局对江苏科诚、康仁公司进行了gsp复认证。

二是突出日常监督管理。完成21家药品生产企业的换证材料审核、8个药品和药包材品种注册核查及抽样。开展药品生产企业飞行检查25家次。日常监督检查医疗器械生产企业14家(次)，登记不良行为1次。加强对药械经营企业质量负责人在职在岗情况、疫苗以及冷链药品、医疗机构药房、特殊药品等监管。加快城市社区药品“两网”创建步伐，成立由分管副市长任组长、分管秘书长、市食药监局局长为副组长、各相关部门分管领导为成员的领导小组，出台《创建城市社区药品“两网”建设示范区工作实施方案》，并两个街道先行开展试点工作，力争京口、润州区第一批通过城市社区药品“两网”建设示范区验收。加强药品不良反应监测，累计上报药品不良反应报告723份，其中新的、严重的报告205份，报告质量评比位列全省第一。

三是突出基本药物质量监管。出台《关于加强全市基本药物质量安全监管工作意见》，建立基本药物中标情况报备等制

度。完成5家药品生产企业17个基本药物品种的报备、2家企业8个基本药物品种的处方和工艺核查，对4家基本药物配送单位进行了严格检查。四是突出专项整治。联合七部门开展药品安全专项整治，制定专项整治联席会议、督促检查、情况通报、新闻发布、案件督办、信息报送、统计报表、重要案件挂牌督办等制度，扎实推进。结合镇江实际，开展利用互联网等媒体发布虚假广告及通过寄递等渠道销售假药、节日期间药品市场、非药品冒充药品、中成药非法添加药物活性成分、医疗机构在用分子筛制氧设备、虚假药品广告等专项检查活动。上半年累计出动执法人员4385人次，检查涉药械单位1458家次，受理投诉、举报59件，立案查处案件55件，结案65件，涉案物品标值30.96万元。立案查处了某医疗机构制剂室违法配制制剂、某大药房涉嫌出租《许可证》给他人销售假药等重大案件。上半年提请查处违法药品广告涉及的品种数量超xx年全年总量。五是突出检验技术支撑。市药检所顺利通过实验室认可第二次监督评审。共完成抽样455批，送样63批，净化检测17批；抽样不合格39批，不合格率8.6%。非标检验取得突破，麝香接骨胶囊薄层高效液相色谱法和化学高效液相色谱两种检验方法、骨筋丸胶囊化学高效液相色谱法两个品种的补充检验方法已经通过省所复核。

(三) 只争朝夕、服务发展，医药产业迅猛发展朝气蓬勃。

一是服务重点挂钩医药项目。制定《xx年振兴镇江医药产业实施方案》，打造“三大工程”，即：医药经济发展环境优化工程、医药科技创新和产学研对接工程、服务药企招商引资和质量强基工程，对鱼跃、海昌、吉贝尔等总投资14.38亿元的17个重点项目开展挂钩帮扶指导。这一做法得到了市委许津荣书记的充分肯定，许书记的批示是：“加快振兴镇江新医药产业正当时、很重要。望能以只争朝夕的精神抓落实”。

内勤工作总结汇报 内勤工作总结篇四

一、加强理论学习，努力提高政治素质和理论水平。

从事科长要适应工作的需要，首要的是提高自身素质，适应岗位和工作变化的要求，只有这样，才能驾驭工作，胜任领导工作。三个月多来，自己一方面努力提高自身政治素质，自觉遵守党的路线、方针政策，时刻用党员的标准严格要求自己，加强自身的党性修养和道德修养，树立大局观念和全局意识，牢固树立和自觉践行行业共同价值观，保持坚定的政治立场，自觉做到在思想上、行动上与区局(公司)支部保持高度一致。始终坚持学习市局(公司)的各项方针政策和要求。把市场化取向改革作为开展工作的第一要务，围绕提升销量的目标任务，把“解放思想、转变观念、更新理念、提高执行力和执行能力”作为开展工作的前提，坚决的不折不扣的执行“抓基层、打基础”的工作要求和“扩大销量、提升结构、培育品牌、增加效益”的指导思想。

另一方面我还始终坚持业务学习，到营销科以来，我清醒的认识到，自己缺乏领导能力，因此，我努力加强业务学习，不断提高科学决策、组织协调等方面的能力。始终坚持真抓实干。作为营销科的负责人，我严格遵照区局的要求，积极为分管领导献计献策，与协调科室密切配合；切实端正思想，转变工作作风；开展调查研究，及时了解市场情况；增强责任意识、忧患意识、公仆意识、民主意识、创新意识，狠抓管理、基础工作，促进了卷烟销售工作的高效运转。

二、加强职责履行，努力做好本职工作。

(一)以知名品牌培育为核心，打造名牌市场。

1. 以婚庆市场为突破口，努力培育知名品牌。

与山东、江苏等工业公司加强工商协同，采取多项措施推进

泰山区婚庆卷烟市场建设。其中在泰山(大鸡)、五星(红杉树)的培育上，通过不断加大宣传力度、细化分解婚庆任务、加强消费引导等措施，已在婚庆市场建立了绝对优势地位，并顺利的实现了由婚庆用烟向常销卷烟的转变。

员灌输“以上柜促销量，以上柜促结构”的品牌培育意识，通过开展多品牌上柜提升活动使重点品牌特别是泰山品牌的上柜率、销量大幅提高。

3. 加强考核，夯实品牌培育工作基础。

为打牢品牌培育工作基础，保证品牌培育工作取得好的效果，建立重点工作调度制度。为进一步提高考核的针对性和有效性，在年度考核的基础上，每月对各站点工作下达指导意见，并对各营销部制定的工作措施落实情况进行调度督导，进一步提高考核的针对性。

4、加强终端形象建设,提升终端价值。

对零售终端的整体店面形象和终端品牌培育工作起到了很好的宣传、推动作用，有效促进了零售户终端建设水平的提升。

四、存在的问题

在区局领导的帮助和支持下，在全体营销人员的协助下，我取得了一些成绩，但也存在部分问题：对营销科的工作基本情况有了初步了解，但是还不够全面和深入；自己在工作思路和工作方式上还有待进一步改进，还有很多方面需要进一步适应岗位的要求；忙于日常事务性工作多，理论学习相对较少；有时工作态度急躁，简单化。

五、下一步打算

在今后的工作中，我将按照自己的分工，与营销人员协

(一) 以团结为第一要务，牢记团结出战斗力、团结出效益的思想，尽自己最大的努力团结好干部职工，维护好的同志间的团结，不越权、不越位、不失位、不错位，积极开展好各项工作。

(二) 解放思想，转变观念，更新理念，结合今年开展的市场化取向改革的活动，牢记“两个至上”行业共同价值，努力做到“三个始终”、树立“五种意识”为推动实现持续协调发展奠定坚实思想基础。

(三) 提高素质和工作能力，主要从提高知识水平、提高道德修养、提高心理素质、提高执行能力等方面提高自己适应工作和环境的能力，成为勤奋学习、善于思考的模范。不断解放思想，开拓思路，切实做好结合创新工作，多借鉴行业内先进单位的经验，进一步开创工作新局面。

总之，我将严格要求自己，立足解放思想、转变观念、更新理念、提高执行力，为泰山区营销部营销工作又快又好的发展做出自己最大的贡献。

内勤工作总结汇报 内勤工作总结篇五

进入12月份，20__年即将结束，新的一年将要来到。人们总是习惯在年末总结自己一年的成果，保险行业也不例外。面对日益加重的竞争压力，提升自己的实力势在必行。今天我们先来了解一下中宏保险公司。

中宏人寿保险有限公司是国内首家中外合资人寿保险公司，由加拿大宏利人寿保险(国际)有限公司和中国对外经济贸易信托投资公司(中化公司核心成员)合资组建。公司于1996年11月26日在上海正式成立，时任中国总理李鹏先生和时任加拿大总理克雷蒂安先生莅临开业典礼，并主持剪彩仪式。

“以客为尊”是中宏永远倡导的理念，中宏以国内消费者的

需求为导向，不断创新产品，发展技术先进的客户服务平台，并致力于推进诚信服务。中宏更培养了一支优秀的员工和代理人队伍，具备专业的职业素养，成为中宏向客户实现承诺之中坚力量，更为中宏赢得了国内寿险业第一块“诚信金牌”。

“易变的岁月、不变的承诺”，竞争和机遇更激发了中宏无限活力，中宏给您信心与承诺，以优质的产品和诚信的服务面向国内广大消费者，努力打造国内寿险业第一品牌。

随着保险市场的日益开放，竞争必将日趋激烈，中宏有绝对的信心，以思维国际化、行动本地化的战略方针面对未来保险业市场的机遇与挑战，并将在特色产品、人性化服务、专业精英人才等高度上不断进取，建筑完善系统的核心竞争力来拓展全国业务。

作为中宏公司的员工，不断学习，不断接受挑战才会有新的进步和收获。20__年即将过去，在过去的一年里，每一个员工都要做好工作总结。在这里为大家介绍一下保险公司内勤工作总结。

1、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

计划落实早、措施实20__年初，我司经理室就针对__地区保险市场变化及20__年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和

新工程新项目作为业务工作数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。

二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和__部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。

三是已失业务不放弃。我们不仅对20__年业务台帐做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20__年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。

四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对__地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、

私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。

二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。

四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

根据__当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与___、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

内勤工作总结汇报 内勤工作总结篇六

1、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识和工作能力及具体工作。我担任，负责相关工作。为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了学院的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

4、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习

了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为做出了应有的贡献。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为发展做出更大更多的贡献。