

2023年晋升经理个人总结(精选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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

晋升经理个人总结篇一

20_年快结束了，回首20_年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。时间过得飞快，不知不觉中，充满梦想和激情的20_年随着新年伊始即将临近，本人自加入到___，做了一名销售，融为这个集体的一份之以来，本着对工作的热爱，抱以积极，认真学习的态度，用心做好每件事，干好这个工作，充分利用这一平台提升自身的各方面能力，回顾历程，收获和感触颇多，主要有一下几方面：

一、认认真真，做好本职工作

1. 要么不做，做就做好。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好工作的第一要求，也是销售应该具备的最基本的素质。

2. 勤快，团结互助。工作是一件很琐碎和繁琐的工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订

单的顺利完成。

3. 认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要认真工作，对每个细节都特别注意就会避免这些错误的发生。

4. 吃苦精神。做销售一定要有吃苦精神，销售是一件容易的事更是一件困难的事，想做好它就是一件不容易的事。所以我们要做的不仅是接待客户学好产品知识这么简单。要根据客户的要求和自己的经验为客户做出完美的计划和完美的产品，如果有可能的话，我们应该去厂里参观学习，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

二、处理好跟客户和外部协作单位的关系

学会做人，处理好关系，做好事情。跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一

颗虚心上前的心。

加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

加强生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我们普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。作为一名销售，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程可以大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的操作流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

如果有机会，要多出去开发客户，在销售上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力。

争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献。

销售主管晋职述职报告篇2

晋升经理个人总结篇二

光阴似箭，转眼间进入教师行列已近一年。在各位老师的帮忙和支持下，在领导的信任鼓励下，让作为一名新教师的我成长、进步了不少。回顾这一年的工作，我对自己的表现有满意也有不足之处，但无论怎样，都需要自己踏踏实实的工作，实实在在的做人。

本年度，我担任二年级数学的教学工作。在教学工作方面，做为一名新教师，基本功不扎实，经验缺乏是我的不足。为了提高自己的教学水平，我主要做了以下几点：

认真备课，钻研教材，努力上好每一节课。在备课时我认真钻研教材，力求吃透教材，找准重点难点。为了上好一节课，我上网查资料，集中别人的优点确定自己的教学思路。

多学习，多请教。作为新教师，刚开始确实有些盲目，不知如何下手，为了让自己的教学方法适应学生的学习方法，我不断改善自己的缺点，经常利用空余时间去请教和观摩其他老师的教学活动并学以致用。

多看书，多上网。用心学习各种教育理论，以充实自己，以便在工作中以坚实的理论作为指导，更好的进行教育教学。我们常说给学生一杯水，教师就要有一桶水，时代在不断的发展，知识也在不断的变化，为了使自己的这一桶水不会陈旧、不会用竭，我努力学习，给自己充电。还经常网上找一些优秀的教案课件学习，努力提高自己的教学水平。

及时写教学反思。尽量坚持每一天记录教学及课外与学生的交流，从中找出成功之处与不足之处，有则改之，无则加勉。

为了更好地适应教师的主角，使自己更快成长，我为自己设立了以下几个目标，以激励自己：

在教育教学的思想，认真学习新课标，转变理念，与时俱进。

在业务技能上，继续夯实基本功，力争在两年之内，使个人的教育教学的水平到达一个新的高度。

加强学习，除了向书中学习外，还要继续向有经验的教师学习。不断提高自己的理论水平，同时也要用心参与课题探究。

继续坚持及时撰写好相关的文章和总结，为学校和自己的课题作好准备。

这一年来学习，使我收获不少，无论是在和学生相处的技巧，还是课堂教学的合理安排上，我都很大的进步。在今后的实践中，我会继续努力工作，以真挚的爱，真诚的心，以及有个性的课堂教学风格吸引学生，打动家长。不断提高自己，完善自己，努力使自己早日成为一名优秀的教师。

教师晋职优秀述职报告篇4

晋升经理个人总结篇三

尊敬的领导：

您好！

忙碌又充实的教育教学工作接近尾声了，我细细的回顾一下自己在这一年的教育教学工作情况，为了更好地完成今后的工作，弥补不足，精益求精，下面我就从几个方面对我这一年的工作做以述职汇报。

一、思想方面

在思想上我积极要求向上，拥护党的各项方针政策，参加政治学习，认真做好笔记，响应学校各项号召以及领导交给的各项任务，遵守各项学校的规章制度。

二、教学方面

坚持以审美教育为核心，注重培养学生对音乐的兴趣、爱好及情感。努力做到通过音乐教育陶冶情操、启迪智慧、激发学生对美的爱好与追求。注重以学生为主体，让学生在愉快的音乐实践活动(听、看、唱，讨论、联想、想象及律动)中，主动地去发现、去探究，去感受音乐、理解音乐、表现音乐，并在一定基础上创造音乐。

在教育教学工作上，我利用学科特有的力量来教育学生的思想，尊重学生的人格，让学生独立，对学生进行各方面的引导和教育。在教学工作中，本学年期，我认真根据课程标准和学生实际情况备课。在课堂中我开设了“小舞台”“教你一招”等小栏目，让学生表现自己的才华，给予了他们充分的表现欲。注重学生学习习惯、学习方法的培养和积极性的调动，注重以学生为主体，让学生在愉快的音乐实践活动中，主动地去发现、去探究，去感受音乐、理解音乐、表现音乐，并在一定基础上创造音乐。使音乐真正成为他们的朋友，让每个学生都爱好音乐，喜欢音乐。

我们的音乐课堂不是培养专业的音乐人才，我们的教学目标是想通过音乐学习，使学生的情感世界受到感染和熏陶，在潜移默化中建立起对亲人、对他人、对一切美好事物的挚爱之情，进而养成对生活的积极乐观态度和对美好未来的向往与追求。通过各种有效的途径和方式引导学生走进音乐，在亲身参与音乐的过程中喜爱音乐，掌握音乐基本知识和初步技能，逐步养成鉴赏音乐的良好习惯，为终身爱好音乐奠定基础。

三、课外活动

课外活动是我校地一面旗帜，对于这方面受益的学生可以说一生受益。根据需要一年，我们积极的参加了教育局开展的艺术月活动，如“百名歌手大赛”，“器乐比赛”，多名学生获奖，我校被评为优秀组织学校。我和孩子们的努力得到了认可，我很满足。

四、个人学习

我克服各种困难，积极学习各种音乐教育理论，利用间隙时间练习声乐技巧，为教学工作做好充实准备。

五、努力方向

1加强自身音乐素质的训练，摸索出一套适合我自己的特长和教学方法。

2、在教学中踏实教课，利用各种方法，培养学生各种能力和思想的进步，争取多讲公开课和参加活动，以锤炼自己。

总之，我相信勤能补拙，在学校领导和老师、家人的信任和关心、帮助下，我会更上一层楼，不断的进步。

此致

敬礼！

述职人：___

20__年__月__日

后勤教师晋职述职报告篇4

晋升经理个人总结篇四

不知不觉中，20__已接近尾声，加入__房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20__是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。

其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这

样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来

20__这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。

同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、总结一年来的工作

自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20__年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据20__年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(五)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

(六)、制订学习计划做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(七)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!!!

我来公司工作已两年多时间，在任职期间，我非常感谢公司领导特别是_总、_总及各位同事的支持与帮助。我也很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员。我很庆幸自己来到了__公司，来到一个很温暖的部门，有领导的关爱，有同事的爱护，感受到这种集体的氛围，来公司我体会很多，也学到很多，让自己成长了很多。更感谢领导的器重和关照，我在工作上也有了突破和改进，在以后工作总我会严格要求自己，做好自己的本职工作。

晋升经理个人总结篇五

实习是学校根据专业教学的要求，对学生已学部分理论知识进行综合运用的培训，目的在于让学生接触社会，加强学生对社会的了解，培养和训练学生认识、观察社会以及分析解决问题的潜力，提高学生的专业技能，使之很快的融入到工作当中去。而毕业实习又是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节。透过这次的实习，目的是让我们对自我的专业有深刻的了解，同时也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。

二、实习单位与岗位

__科技有限公司，经营范围：保温节能工程的施工；各种混凝土砂浆及相关产品的研究、开发、生产、销售、服务；保温节能配套产品、建材、机械设备、电子产品的销售、服务。

我的实习岗位是在会计部门。我们部门有两个会计师，_姐和_姐；一个出纳，两个会计员。因为我还是在学习的阶段，所以一般比较简单的工作都是由我负责，比较复杂的都会交给部门的老前辈们来做，我主要还是以学习的态度来进行实习。负责教导我的是我们部门的_姐。所以进入实习岗位，我主要是学习会计的基础知识，运用所学知识，帮忙会计师做好一些简单的工作。我们主要的工作流程也就是做好公司每个月的账目，让公司领导明白每个月所得的利润和亏损。

三、实习资料及过程

此次负责我实习的是公司的老会计师_姐，_姐根据我一个月的实习时间，给我制定了一套实习计划，让我一步步的学习正规的公司会计流程，真正从课本中走到了现实中，细致地

了解了公司会计工作的全部过程。让我将自我在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合。并且_姐还嘱咐我在实习期间要遵守工作纪律，不迟到，不早退，认真完成领导交办的工作。

首先，_姐让我学习根据经济业务填制原始凭证和记账凭证。刚开始的时候_姐就叫我先看她们以往所制的会计凭证和附在会计凭证上的原始凭证。由于以前在学校做过会计凭证的手工模拟，所以对于会计凭证不是太生疏。

之后，_姐又给了我一些原始凭证，让我审核原始凭证后编制记账凭证。刚开始我制作的速度比较慢，而且在_经理审核凭证时能发现一些错误的凭证。但是透过几天的练习后在速度和正确度上都提高了不少。编制过记账凭证后，_经理又很有耐心地给我讲解了每一种原始凭证的样式和填写方式以及用途，有了这些基本熟悉并熟练了财务的操作以后学习起来就会更加得心应手了。

然后，让我根据记账凭证及所附的原始凭证登记明细账。明细分类账簿亦称明细账，它是根据明细分类账户开设帐页明细分类登记的一种帐簿，输入记账凭证后操作计算机则自动登记明细账。该公司使用的是会计电算化，但是_姐让我做了手工记账。虽然登记明细账在学校的时候也实训过，但是当_姐让我登记账簿时，我有点紧张，毕竟在学校也是简单的操作了一下，这次要我实战。在_姐的帮忙下，我做好了，还计算出余额与本月累计。看到我上手这么快，_姐还特地表扬我呢。

之后，_姐让我根据记账凭证编科目汇总表和登记总账。

科目汇总表也由凭证文件生成，其编制方法为对用户输入需汇总的起止日期计算机自动生成相应时间段的科目汇总表。再根据得出的科目汇总表操作计算机，计算机产生出对应的总账。十分的方便，不需要经过繁琐的手工操作，使用计算

机就能够了，还节省了超多的人力与时间。但是由于之前从来没有接触过这些东，太过于专业，所以我也没怎样学会。想想真是一大损失啊。

由于我只是简单地实习一段时间，_姐也就没有让我再学更深层的东西，但到之后_姐也跟我说了很多东西，我也学到了很多，让我印象zui深的是，她说作为一名会计人员，业务水平、知识积累以及工作潜力都不是重要的，重要的是要有高尚的职业道德，因为财务会计工作是一种特殊的工作，它的特殊性就在于可接触到超多的共有财产，所以作为会计人员必须要把握好自我办事的尺度，首先自我要做到安分守己，其次对于他人的威胁，诱惑，和指使要做到坚决不从。

_同志以前讲过“不做假账”。这四个字代表了他对整个会计界提出的要求和寄予的期望。只有会计人员自身的道德素质提高，才能够走好职业生涯的每一步，只有会计人员全体道德素质提高，会计行业才能够得到更深的发展，市场经济的优势才能够发挥得更好。我听过之后十分感动和敬佩，_姐之所以在公司德高望重，靠的就是这种崇高的职业道德素质。

四、实习总结和心得

经过这次实习，虽然时间只有一个月。可我学到的却是我大学中难以学习到的东西。像如何与同事们相处，人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，在实习时我就有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自我也尽量虚心求教。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部等其他部的同事相处好，那样工作起来的效率才会更高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅仅能够放松一下神经，而且能够学到不少工作以外的事情，尽管许多状况我们不必须能遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次实习的目的了。经过半年会计实习，我对会计有了更深的认识和见解：

1、做会计要有扎实的专业知识基础。

因为会计工作是一门专业性很强的工作，从业人员只有不断地学习才能跟上企业发展的步伐，要不断地充实自己，掌握zui新的会计准则，税法细则，法律知识及攻关经济动态。这样才能精通自我的工作资料，对企业的发展方向作出正确的决定，给企业的生产与流通制定出良好的财务计划，为企业和社会创造更多的财富。

2、做会计要诚信。

在这充满竞争、挑战的社会中，诚信越来越起到不可忽视的重要作用。一个人如果没有良好的诚信品德，就不可能有坚定的信念。一个平时不将信用的人在关键的时刻就不可能为崇高的理想信念做出牺牲。而我们作为一名会计人员，在掌握一个企业甚至一个国家的金库，如果不守承诺，那将导致十分严重的后果。因此要想做一个好的会计员，要想做一个对国家有用的人，就必须要以诚信为本。

3、做会计需要很好的敬业精神。

敬业精神无论在哪个行业都是十分重要的。一个人只有以热忱的情绪去应对自我的工作，才能不断的进步并使自我所做的业务更好的发展，才能够更好的实现自我的人生价值。在我们会计行业中更需要敬业精神，我们整天与数字打交道如果不敬业、不谨慎的对待工作，那将产生很大的损失。所以我们作为会计人员更就应对自我的工作敬业，并不断的更新新知识、提高专业技能。

4、做会计要学会不做假账。

这是作为一个会计人员起码的道德准则，也是一个会计人员难遵守的原则。做假账必须是会计人员所为，但是是领导让会计员做的还是会计员自我做的这就很难说了。按道理说一

个小小的会计员是不敢做的只有在领导的特许下才敢做，而应对这种状况如果会计员坚持原则不做假账，那么他应对的不是受到排挤就是下岗回家，如果他做假账则会受到领导的信任，所以作为会计人员很难在其中取舍。以至于有一个笑话，一个会计人员对记者说：你说我们做会计的做假账，你给我找一个不让我们做假账的企业。

而据国资委披露，在20__年对__家中央企业的财务审计报告突击检查发现，有__家做的不充分有__家存在严重造假。而且对这__家进行财务审计的__余家会计事务所也是走过场，甚至帮企业早假。因此，现行的我国经济中存在着超多的隐患，企业内部财务形同虚设。所以我们作为新一代会计人员，就应坚守这一基本会计准则，为国家的经济发展奉献自我的一点力量。

实习虽然结束了，但是再过三四个多月，我们真的就要走上工作岗位了，相信有了我之前实习的经验，我必须会适应的很快，乘风破浪去追逐我的梦想。还要感谢学校和指导老师，是你们给我带来了平台，多谢你们。

财务会计的晋职述职报告3