

2023年精细化工年终工作总结报告 年终工作总结报告(精选6篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。通过报告，人们可以获得最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

精细化工年终工作总结报告 年终工作总结报告篇一

20__年是公司销量的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使将工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内将工作做得更出色。

一、销售情况总概：

截止__年年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为__吨，实际完成销量：__吨，完成目标__%。全年销售金额：__元(其中含运费：__元)，回收资金：__元，资金回收率达到__%;降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

二、具体履行职责：

1、实习考察期：__年年1—6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t—250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3)开展crm系统进行初始化工作。

4)送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5)合研发部新产品开发寻找市场□gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期：__年年7—12月

下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等大客户占销售总量的70%，为保证做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度。

在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径;在联系之前，应掌握该司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息;尽可能的接近买主，当面沟通;推荐产品的重要因素可信性，诚信促

进成交。下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。

同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第__届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第__届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

三、公司活动：

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。

- (1) 热心关注团委工作，被评为__年桐乡市市级优秀团员；
- (2) 有幸当选公司中秋晚会及公司第__届年会晚会的主持人；
- (3) 协助公司其它部门开展企业文化活动；
- (4) 凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

四、自我反省：

1、为能在营销知识上有所提高，我在工作之余进行浙江大学国际贸易(本科)专业的学习，但在处理学习和工作的时间和

心态上，未能分清工作的重心，没有将更多的精力投入入到工作中。

2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺，对文字性材料没有校对意识。

3、工作激情不足，还没有完全融入到工作的氛围中。

4、参加公司其它活动过多，分散销售工作注意力。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还非常多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

五、__年年工作规划：

(1)加大新客户开发力度，集中精力在网上查找信息，整理汇总后按地区逐个搜索，只要有一线希望的，主动送样，及时到现场跟踪使用结果。

(2)由于我司生产的短切毡质量还存在问题，对绍兴等地的透明板材行业难以进入，望明年产品质量提高，成为明年工作的重点开发对象；而方格布有非常大的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格为8200—8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500—3000元/吨的差价，距离实在太远。而对于中碱方格布，市场需求量非常大，加上这些用布客户大部分都采用我司纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。

(3)随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝，华东地区土工格栅市场，海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。

(4)浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。

(5)对中碱网格布用纱，__年采购点是山泉、金伟、大连新东方，但随着__年价格上涨，估计上半年将没有销量。

(6)对于中碱管道市场，神州、华诚、三方电力会随价格的调整，预计降低采购量。只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。

根据以上分析，__年年上半年我所负责的片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

精细化工年终工作总结报告 年终工作总结报告篇二

第一阶段——建设班组

开展时间：20__年6月-7月

工作重点：各部门、各管理处结合实际工作情况成立班组。

第二阶段——完善班组管理制度、梳理岗位危险源点

开展时间：20__年7月-8月下旬

工作重点：

1. 以班组为基础，组织开展各岗位全方面、高覆盖率100%的危险源点排查工作，建立危险源点工作台账，并针对各项危险源点制定解决方案。
2. 以管理处为基础，组织个班组编制、修订班组标准化管理手册，汇总梳理后形成工作台账。

3. 初步完成班组建设内外部宣传工作。

第三阶段——培训

开展时间：20__年8月下旬-9月下旬

工作重点：以班组为单位，制定班组年度培训计划，建立班组常态培训机制，并将培训资料及计划汇总梳理形成台账。

第四阶段——树典型，学先进

开展时间：20__年9月下旬-11月下旬

工作重点：总结提炼典型人物、事例，汇总梳理建立苏星先进典型人物资料库。

第五阶段——考核

开展时间：20__年12月-20__年1月

工作重点：开展苏星标准化班组考评工作。

精细化工年终工作总结报告 年终工作总结报告篇三

在县委、政府的领导下，紧紧围绕县委普法办《关于在全县公民中开展法制宣传教育》，切实加强对普法工作的领导，积极开展法制宣传教育活动，全面提高干部职工的法律素质。现将我局半年来的普法宣传教育工作情况总结如下。

一、切实加强领导，明确工作责任

为把普法宣传教育工作落到实处，县科技局切实加强对普法宣传教育工作的领导，将法制宣传教育工作列入重要议事日程，调整充实完善了县科技局普法宣传教育工作领导小组和

办事机构，落实领导责任制，由单位一把手负总责，具体工作落实人员具体抓，明确工作任务和责任。以提高依法行政能力为重点，广泛开展普法宣传教育活动，把全体干部职工的思想统一到“依法行政、依法执政、依法办事”上来，增强法律素质和法律责任，为全面落实推进依法治县进程，构建和-谐水富、平安水富，营造良好的法治环境。

二、强化法律法规宣传教育，不断提高-干部职工法律素质

加强对干部职工法律法规知识的宣传学习教育，提高依法办事水平，严格依法行政。组织全体干部职工认真学习《中华人民共和国行政许可法》、《公务员依法行政读本》、《干部法律知识读本》wto基本规则以及涉及本部门执法范围的《专利法》、《科技进步法》、《云南省专利行政执法规定》等法律、法规，使广大干部职工深刻领会邓-小-平同志民-主法制思想的精髓，全面准确地理解依法治国基本方略的精神实质，自觉维护宪法尊严和国家法治的统一，增强学法用法和依法行政的意识和自觉性。同时积极利用各类科技宣传活动广泛开展法制宣传教育。半年来，我局组织开展了科技“三下乡”、“保护知识产权宣传周”、“五月科技活动周”等三次宣传活动，在这些活动中，除宣传实用科普知识外，还对科技法律法规进行广泛宣传，发放了《科普法》、《科技成果转化法》、《专利法》、《云南省技术市场管理条例》、《云南省科学技术进步条例》、《云南省民办科技企业条例》等宣传资料11000多份，教育广大群众相信科学、消除愚昧落后和封建迷信思想。4月20日至26日，在举办“保护知识产权宣传周”活动期间，组织有关人员参加了全国保护知识产权法律法规知识竞赛，发出竞赛试卷40份，收回40份，并于4月25日将竞赛试卷寄到了中国知识产权报社发行部；在各乡镇科普储窗里张贴了中国知识产权报和云南科技报保护知识产权宣传专版；在县城工农路和十字路悬挂了宣传标语，并在水富县电视台连续播放了一周的宣传标语，共计100余次。

三、推行行政执法责任制，严格依法行政

以开展先进性教育活动为契机，对干部职工进行宗旨教育、法制教育和职业道德教育。严把行政执法人员进口关，对在岗的行政执法人员严肃纪律、严格管理、强化监督、从严治政。围绕从提高职工法律意识向提高职工法律素质，从注重依靠行政手段管理向注重运用法律手段管理两个转变，结合警示教育活 动，把学法用法与依法行政、廉政勤政有机结合，深化法制宣传教育，推进依法行政工作。我局进一步建立完善了《行政执法公示制度》、《行政执法错案追究制度》、《行政赔偿追偿制度》等一系列制度，按照有错必纠和惩处与教育相结合的原则，进一步明确不作为追究、错案追究和免于追究责任的范围、种类。不断地改进执法方式，注重执法的实效。执法人员在行政执法工作中切实做到依法办事、严格执法。凡涉及行政许可、行政处罚必须有合法依据，作出的具体行政行为符合法定程序，执法过程中未发生滥用职权、越权执法、越级执法和超时限执法的现象。

精细化工年终工作总结报告 年终工作总结报告篇四

公司前台工作总结前台是展示公司的形象、服务的起点。对于每一位来访的客人来说，前台是他们接触我们公司的第一步，是对公司的第一印象，是非常重要的。所以前台在一定程度上代表了公司的形象。同时，公司对来访客人的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，所以我一定要认真做好本职工作。现对本年度完成的前台工作总结如下。

一、努力提高服务质量

认真接听每一个电话，并且熟记每个部门的分机号，严格按照公司的要求为每一位来访客人打电话核对楼上的联系人，并认真的为每一位来访客人办理临时访客证。来访的客人参观或者地方上访时我将时刻注重保持良好的服务态度，将热

情的接待。巧妙回答客户提出的问题。做到笑脸相迎、耐心细致、温馨提示等。在业余时间我将加强学习一些关于电话技巧和礼仪知识。最近公司组织英语培训，我坚持每一节课都去参加，在那里认真学习，不断的为自己充电，以适应公司的快速发展。

二、努力打造良好的前台环境

要保持好公司的门面形象，不仅要注意自身的形象，还要保持良好的环境卫生，让来访客人有种赏心悦目的感觉。

三、以大局为重，不计较个人得失

不管是工作时间还是休假时间，如果公司有临时任务分配，我将服从安排，积极去配合，不找理由推脱。作为__的一员，我将奉献自己的一份力量为公司效命。平时积极参加公司组织的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并且多了解公司的基本情况和经营内容。为了往后能更好的工作不断的打下基础。

做前台工作也快一年了，工作范围较小;工作内容也比较少。但自己也有不足的地方，工作时集中力不够，会犯迷糊;有时候解决问题还有所欠缺，我希望以后能够更认真上班工作，勤力做事。为公司做的多些。

四、今后工作计划

- 1、努力提高服务质量，做事麻利，有效率，不出差错。服务态度要良好，接待客人要不断积累经验，要给客人留下良好印象。接电话时，也要不断提高用语技巧;巧妙的问答客人。尽量让每一个客户满意。

- 2、加强礼仪知识学习。如业余时间认真学习礼仪知识，公共关系学。了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识，包括坐

姿、站姿、说话口气、眼神、化妆、服饰搭配，以及回答客户提问技巧等等。也可以上像玫琳凯的课，讲的知识都是很实用的，上了课后会让人更自信，令一个人有气质。

3、加强与公司各部门的沟通。了解公司的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备，一方面能及时准确地回答客户的问题，准确地转接电话。另一方面也能在力所能及的范围内，简要的回答客户的问题，同时也能抓住适当机会为公司作宣传。

虽然前台的工作比较轻松，但大小事都是要认真才能做好。所以我都会用心的去做每一件事。在以后的日子里我将加强学习，努力工作！

精细化工年终工作总结报告 年终工作总结报告篇五

随着我国广电事业的快速发展，广电工作发生了巨大的变化。作为一名基层广电站网络维护管理人员，我牢记服务宗旨，围绕本职工作，突出重点，狠抓落实，用自己的实际行动践行科学发展观，圆满完成了领导交付的各项任务。同时，我有幸参加了分公司组织的第二期中青年骨干培训班。在培训期间，主要聆听了市科联韦主席给我们全面讲解的《市十二五规划推荐和规划纲要》、省公司林博士具体阐述了《广电网络技术走向及云媒体业务》、科技大学邓教授生动给我们上了《管理与沟通》、个性是公司吴总最后的总结让我进一步全面系统地了解相关业务知识，工作视野得到拓展，业务水平也有了质的飞跃。透过本次培训，使我受到了极大的启发，受益匪浅。

1. 本次培训的好处

有线电视是广大人民群众最喜爱的娱乐形式。它在我国社会主义文化与精神礼貌建设中起着十分用心的促进作用。随着近年来，有线电视网络的迅猛发展，对有线电视网络工作提

出了很多新要求。比如，有线电视网络维护、安装、抢修、双向网改造、高清互动升级、付费节目营销等业务工作的进一步发展，要求我们网络管理人员务必具备扎实的通用潜力与专业潜力。这样，才能做好本职工作，促进广电事业发展。

我是一名乡镇广电站网络管理人员，深感自己目前的通用潜力和专业潜力与迅速发展的有线电视网络业务相比，存在务必的不足。因此，务必加强学习，不断提升自己的综合业务素质。此次领导安排我参加培训班学习，我感到十分荣幸。也倍加珍惜这次难得的学习机会，深知此次培训学习的重要好处。我务必要努力提高自己的通用潜力和专业潜力，以便更好地管理有线电视网络，取得优良成绩，促进有线电视事业发展。

2. 认真储备理论知识，不断提高自身理论修养

俗话说，“德若水之源，才若水之波。”理论学习，提高个人修养是我们工作人员的立身之本和成事之基。我们广电系统工作人员肩负的使命就是要做好广电工作，为广大人民群众服好务，将优秀的广播电视节目送到千家万户中去。经过这次培训，我深刻意识到时代发展的步伐日益加快，社会形势也复杂多变。作为中青年骨干务必不断加强政治理论知识和业务知识的学习，更好的适应社会的发展。只有作终身学习型员工，才能与时俱进、掌握扎实的专业技能，更好地开展本职工作。

新的时代、新的形势对我们提出了新的、更高的要求。一方面要给自己定好位，做好承上启下的工作，进一步发挥纽带作用。另一方面要从大局出发，根据基层广电站的实际状况，开阔视野、拓宽思路。这就要求我们的思维、知识要贴合时代的要求，要贴合广大有线电视用户的需要。要做到上述两点，要求我们务必要不断提升自己，采用自学或培训等多种方法提高自己的业务水平，才能更好、更快地完成本职工作，推动我站广电业务的快速发展。

3. 注重业务积累，提高服务水平

扎实的专业知识，过硬的业务水平是做好乡镇有线电视网络管理工作的前提，客户服务、市场营销和行业技术等专业潜力是每个乡镇广电站网络管理人员所务必具备的。要发展乡镇有线电视，扩大业务经营范围，创造良好经济效益，除了掌握好行业技术外，关键要有市场营销技能技巧，具有全心全意为客户服务的意识。

本次培训活动中，我侧重于对市场营销与客户服务两方面的学习。我想，只有掌握正确有效的市场营销方式，再辅之优质高效的服务，才能抓住客户，留住客户，继而抓住市场。因此，遇到问题，我会向老师、向学员请教，共同探讨，以求得正确的答案，也切实提高了自己的市场营销和客户服务的潜力。为扩大市场营销，增加有线电视用户和相关业务，我特地向分公司各部门的同事及其他乡镇广电站网络管理人员取经，把他们的好经验、好做法运用到自己今后的工作中，进一步增加有线电视用户和相关业务，创造更好的经济效益。在客户服务中，我重点学习品牌服务，深刻明白品牌服务的重要性，只有为用户带给真正的品牌服务，才能获得用户的满意，促进乡镇广电业务发展，取得良好经营业绩。我要透过优质服务，体现自己服务的特色，树立自己的服务品牌，真正让用户满意。还要透过品牌服务解决好用户的投诉问题，做到减少用户的投诉，用户来投诉如何解决，确保让用户带怨气而来，能够高兴、满意离去。

4. 本次培训的收获

(一) 只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

作为一名乡镇广电站网络管理人员，要学好通用知识和专业知识，提高自己的通用潜力和专业潜力，增强工作业务技能，以便自己能够全面做好工作，完成工作任务，取得良好工作

成绩。在学习中，要有目的，有方向，要进行系统思考、系统安排。做到不管学什么，都要与推动本职工作结合起来，在实践中善加利用，解决学习不够重视，功底不够扎实，工作成绩不明显的问题。务必要有一种学习的危机感、紧迫感，把学习知识、提高素质作为生存和发展的紧迫任务，把学习当作一种工作和追求，牢固树立终身学习的观念，争当学习型员工，要透过学习，不断提高理论水平，提高知识层次，在今后的工作中多一点踏实少一点虚假、多一点担当少一点推诿、多一点奉献少一点索取，尽全力做好本职工作。

(二)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

我们务必具备强烈的服务意识，想客户之所想，急客户之所急，做到“三声”与“四心”服务，才能切实提高广大用户对我站工作的满意度。在平时工作中要加强与用户或协助单位的沟通与联系，遇到问题时要多向长辈或工作经验丰富的老同志请教，把他们的宝贵意见有机地融入到实践工作中。注意掌握沟通要领，提高沟通潜力。还要克服畏惧与他人沟通的心理，以不动变主动，做到不管与谁沟通时，都要持续良好的心态和高度注意力，做一个好的聆听者，尽量站在别人的立场上思考问题，让自己更好地理解他人的想法，同时，也把自己的想法和意见及时与对方沟通，达成统一意见，这样就能把无法完成的一件事情及时有效的处理好。

(三)只有突出重点，多措并举，才能进一步推动广电业务的发展。

作为一名乡镇广电站网络管理人员，我要把工作精力着重放到市场营销上，促进业务发展，取得良好经营效益。

1)用心稳妥地抓好以基本收视费发展安装等为主的传统业务，壮大收入总量。

- 2) 把付费节目营销等增值业务的开发作为今后一个时期的重要工作来抓，把高清互动电视的推广作为当前和今后经营工作的重中之重来抓。
- 3) 限度地挖掘网络资源，把资源优势转化为经济优势，完成资源变资产，资产变资金的三资转换，限度地挖掘网络资源。
- 4) 用心应对三网融合，在经营工作上多条腿走路，走多种经营的路子。
- 5) 加强有线电视网络维护、安装、抢修等工作，个性要维护保养好网络，确保网络性能良好、运转稳定，提高有线电视传输质量。
- 6) 要树立服务意识，全面为用户做好服务工作，解决好用户投诉问题，确保用户满意，提高有线电视的社会声誉。

(四) 明确目标，增强创新意识。

创新是企业的灵魂，是提高市场竞争力的有效途径。我们要明确工作目标任务，并强化创新意识，用心思索更好的工作方式方法，不断改善和完善自己的工作水平，确保以的工作效率和饱满的热情解决每个问题。要努力掌握“信息管理体系、知识管理体系、营销管理体系”三个体系，切实做到七大转变：用人机制的转变、经营项目的转变、技术行政岗位向服务岗位转变、客户服务向营销一体化转变、绩效工资为主导的营销转变、员工思想向职业化转变；要有创新思维，做到创新管理，加强团队协作与执行力。同时，随时把握时机，寻找工作的突破点，迎难而上，用心完成乡镇广电站网络管理工作。这样，用切实的行动赢得客户的满意与信任，进一步推动我省乡镇广电事业的发展。

精细化工年终工作总结报告 年终工作总结报告篇六

一、思想方面

我在日常的工作中重视理论学习，坚定政治信念，积极参馆内组织的各项活动，能够针对自身工作特点，学习有关文件、报告和辅导材料，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。

一是加强政治理论素养。学习三个代表重要思想和马列主义、毛泽东思想、邓小平理论，牢固树立正确的人生观、价值观、世界观，保持清醒的政治头脑和坚定的政治方向。学习党的路线、方针、政策，努力培养自己贯彻执行党的路线、方针、政策的能力和与时俱进、开拓进取的改革意识、创新意识，并在学习中掌握其精髓，把理论知识践行到实际工作之中。

二是深化业务知识学习。我深知业务学习刻不容缓，我就利用业余时间加强学习，不断学习新的知识和技能，很快在工作中收到了明显效果，现在我能够又好又快的完成与体育馆各项活动相关的文印任务，能熟练的操作各种办公系统软件，操作失误、差错明显减少。

三是保持谦虚谨慎态度。我始终坚持虚心请教的态度，工作中遇到不懂不会的问题及时向领导同事学习咨询，从他们身上我不但学习到了一些宝贵的工作经验，更加学习到了爱岗、敬业、奉献的精神，为自己的做好本职工作打下了良好的基础。

二、工作方面

文印室是体育馆里的重要科室，是体育馆的信息枢纽，工作量相当大。一年来我积极配合科室的领导和同事们干好日常工作，勤奋严谨务实，任劳任怨，坚守岗位，尽职尽责，全身心的投入到工作中去。在平时工作中，我积极主动，根据

工作需要，我不计报酬的加班加点，只要是办公室或其它科室工作需要加班的，我义不容辞，从来没有半句怨言，积极配合他们的工作，认真为他们服务。

一是认真做好本职工作，做到腿勤、口勤，手勤，协助办公室同事圆满完成各项工作。文印室工作人员的一言一行都代表着体育馆的整体形象，同时我们也是服务部门，每天都有很多人员来打印、领取办公物品，对待他们，我始终遵循一张笑脸相迎，一把椅子让座，一杯热茶相送，一个满意答复的原则，每次看着来办事的同志满意而归，同时在馆内有重大体育活动的时候，除了自己的本职工作，我还积极配合其他同事，帮助他们维持好整个活动现场的秩序，为维护好体育馆的整体运作流程顺畅做出自己的一点努力。作为工作人员的我，心里总会有小小的成就感，在工作中做到了大家满意，我们的价值也就得到了体现。

二是真诚待人，搞好工作关系。在工作当中，我始终摆正自己的位置，对领导敬重、对同事尊重，不说不利于团结的话，不做不利于团结的事，以诚相待，踏实干事，在做好自己本职工作以外，帮助同事，关心同事，努力营造宽松、舒适的工作氛围。

三、存在不足

一是业务知识学习不够，虽有一定的进步，但在深度和广度上还需继续下功夫。

二是工作中不够灵活，有事不能充分理会领导的意图，不能够提出一些具有创造性的建议，创新工作方法的能力不强。

在过去的一年里，在领导的关心下，在同志们的帮助下，我学习到了很多新的知识和珍贵的品质，我的个人素质得到了很大的提高，精神上得到了洗礼，工作上也取得了一定的成绩。但我深知我还存在很大不足，对照新的要求还有很长的

路要走。在新的一年里，我一定加强个人修养、理论学习，以此提高工作水平，并适应新形势下本职工作的要求，遵守各项规章制度，搞好同事之间的交流与学习，扬长避短，以饱满的精神状态来迎接新的挑战，争取20_年的工作更上一个新台阶。