

工作总结的不足之处和整改措施 设计师 工作总结与不足(模板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。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

工作总结的不足之处和整改措施 设计师工作总结与不足篇一

在20__年到来之际，在我们展望明年的同时，我们有必要回顾一下这个平凡又不平凡的20__年。回顾起来这近一年的工作中了解到了很多东西，也学了不少知识；虽说还不是十分熟悉，但至少很多新的东西是从不懂到基本了解，慢慢的也积累了很多。

经过工作中处理各种各样的事情，让自我也有了更深的认识，同时也发现了很多的不足之处。回顾过去一年，在领导的带领下，在各位同事的大力协助下，工作上取得了些满意的成果。

设计方面的主要工作有：

- 1、完成灯光照明设计方案x套；
- 2、完成灯光效果图□flash动画共x个ae动画x个；
- 3、投标标书制作x套；
- 4、闲暇时间市场开阔；

日常配合的工作有：

- 1、打印出图，寻找制作单位、审核图纸；
- 2、必要的时候与客户沟通，到实地查看项目状况；
- 3、安全员培训考试；
- 4、工程灯具现场安装技术学习；
- 5、工程灯具厂家查询；
- 6、其它资料配合准备；

首先感激在这段时间里公司各位领导和同事给予我足够的宽容、支持和帮忙。在领导和同事们的悉心关照和指导下，当然自身也在不段努力，使我有有了很大的提高。

20__年里，我对公司的工作流程、方法等有了较深的认识，对行业内设计也有了必须的了解；可是还需要不断的学习和实践。一年来，我参与了公司的多项方案的设计，紧密配合个部门的工作，并虚心向同事请教，圆满完成了各项工作任务。日后还须不断提升自身本事。

- 1、从设计上，自我从以往偏爱的风格到此刻多元化风格(融合主义)，将多种设计元素结合大众喜好做出方案。
- 2、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种设计相关知识，并用于实践！
- 3、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断熟悉业务知识，经过多看、多学、多练来不断的提高自我的各项技能，提高方案汇报的演讲本事。
- 4、不断锻炼自我的胆识和毅力，工作上、做人做事上都要十分细心，提高自我业务本事，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，不能鲁莽行事，进取、热情、细致地的对待每一项工

作。

过去的一年的整体上是紧张的、忙碌的、充实的，也是充满责任心的一年。展望新的工作年度，期望能够再接再厉，同时也加强自身的业务本事，工作中与同事多沟通，多关心了解其他部门的工作性质，进一步提高自我专业知识技能，进取吸收新的观念与设计理念，要继续在自我的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取做出更大的成绩来。

工作总结的不足之处和整改措施 设计师工作总结与不足篇二

通过回顾，将零星而肤浅的感性认知上升到全面而系统的认识上来，那么一篇优秀的工作总结究竟该怎么写呢？下面小编给大家带来关于营业员工作总结及不足5篇，期望会对大家的工作与学习有所帮忙。

在这半年里，我在领导的耐心指导和每月培训知识下我学到了很多提高了自我的业务水平，也发现了自我的不足。

要当好一名营业员就要熟记药品的品名，药品的摆放位置，用法用量和功能主治。这是要当一名药店营业员的基本功，可我们往往总是大大咧咧的只知其一不知其二，通过经理的耐心指导和长期提问来完成我们的基本功是很不应当的。

作为一名合格的营业员呀护士个人工作总结以微笑服务为主题，认真通过观察每一位顾客，认真倾听顾客的诉说，察言观色，通过顾客的动作和表情来发现顾客真正的购买动机，不要对只看不买的顾客表现出冷漠和不耐烦的表情。对有购买欲望的顾客要试探性的向顾客推荐，在推荐过程中不要只顾自说自话或看到别的顾客进店分神，要通过推荐一两个品种来通过观察顾客反应来完成呢个交易。

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

销售珠宝相对于其他商品人流量较少，珠宝营业员经常在很枯燥的等待。如果是专业店就应给营业员一个好的环境和气氛，如放些轻音乐及一些专业杂志。在顾客未进入店内时，无须长时间地笔直站立。而当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予必须的问候，如“您好”！“欢迎光临”。如果是综合商场，营业员就应时刻准备接待顾客，当有顾客步行于珠宝工艺部时要尽可能地采取措施引起顾客对你柜台的注意，如做出拿放大镜观察钻石的动作，拿出某件商品试戴等等，这样就可能会使顾客产生对你柜台的兴趣，实际上就是一个小小的广告。

2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，亦可问候一下，但不宜过早地逼近顾客，应尽可能的给顾客营造一个简单购物的环境。当顾客停留在某节柜台并注意去看某件饰品时，你应轻步靠近顾客，推荐不要站在顾客的正前方，好的位置是顾客的前侧方，这样既减轻了应对面时可能造成的压力，也便于顾客交谈，因为侧脸讲话要比应对面时顾客抬头给你讲话省力的多，而且也尊重顾客。另外，营业员还能够劝顾客试戴，这就要求给顾客一个不戴难以挑选适宜首饰的信息，同时还要打消顾客怕试戴后不买可能遭到白眼的顾虑，从而毫无顾虑地让你拿出首饰来。

3、充分展示珠宝饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。许多营业员当顾客提出拿某件首饰时，便机械地打开柜台，拿出后便递交顾客，个别的夸一下款式。其实当你开始拿出钻石首饰时，首先应描述钻石的切工，而且要用手不停地摆动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完在递给顾客，这样顾客很可能会模仿你的动作去观察钻

石，并且会问什么是“比利时切工”，什么是“火”……。营业员便可进行解答。这样的一问一答，是营业员展示珠宝首饰的技巧，不要只是局限在自我的描述中，这样容易产生枯燥五味的感觉。在顾客挑选款式出现挑花眼的状况时，营业员应及时推荐两件款式反差较大，且顾客选取观察时间较长的饰品，应重新描述二者款式所代表的风格。这样容易锁定和缩小顾客选取的风格和范围。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。当一位女士戴上新买的一枚钻戒去上班，总是期望引起同事们的注意。当别人看到这枚钻戒后，她便会把所明白的有关钻石知识滔滔不绝地讲一遍，充分得到拥有一颗钻石的精神享受，同时她也在为你做广告。常言道：“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。但如果你不管顾客是否愿意听，不分时机的讲解珠宝知识，也会招来顾客的厌烦。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，尤其是当顾客提出质疑时。

5、引导消费者走出购买误区，扬长避短巧妙地解释钻石品质

由于有些营销单位的误导，使许多消费者购买钻石时要求产地是南非的，且净度是vvs级的，评价是极好的等等。遇到此类问题营业员既不可简单地说没有，也不应毫不负责地说有。比如当顾客问有无南非钻时，我们能够先肯定说有(否则顾客可能扭头就走)，随后再告诉消费者实际上钻石的好坏是以4c标准来衡量的，南非产量大，并非所有钻石都好，而且世界上大部分钻石均由戴比尔斯进行统配，倒不如说我们的钻石均来自戴比尔斯。对于钻石的品级，营业员在给顾客拿证书时，应首先掌握主动权，即在递给顾客前先看一下，并根据品级扬长避短地先对钻石做一肯定，这犹如给人介绍对象，假设把净度当作身材，白度当作长相为顾客去推荐，结合钻石分级原则和条件以及价格比说服顾客。

6、促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

7、售后服务

当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，比如：“如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一齐。”此话立即引起顾客注意：“为什么？”“这是因为钻石的硬度十分硬，比红蓝宝石硬140倍，比水晶硬1000倍。如果堆放在一齐就会损坏其他宝石”。……最后最好用一些祝福的话代替常用的“欢迎下次光临”，比如“愿这枚钻石给你们带去完美的未来”，“愿这枚钻石带给你们幸福一生”等等，要讲“情”字融入销售的始终。

8、总结销售过程和经验

对于顾客进行分析归类，对于个性问题及时向上反映。与同事进行交流，寻找不足，互相帮忙，共同提高。

最后要谈的是职业道德，那就是要诚信，严禁欺诈、以假充真、以次充好的恶劣行径。要视顾客为亲人，只有这样才能诚心诚意地对待顾客。其次是同行间不搞不正当竞争，相互诋毁，有些营业员靠贬低别人拉生意，殊不知是在贬低自我。首先你可能会同样遭到众多同行的贬低，其次也可能会遭到顾客的贬低。所以讲，诚信有利于别人，更有利于自我。

营业员是药店的核心之一，一个药店的好与不好，一大半就是看这个药店的营业员如何，药店大多数是做回头客的生意，而药店营业员又要做到小病做医生大病做参谋，要给病人以安全感等等，药店的营业员可不是闹着玩的要治好病的同时又要赚到钱，这个才是艺术营业员的岗位看似很普通，但要把这份工作做好，却并不简单还有就是多记药品名，药品摆放位置，药店药很多很杂。

在试用中，我学到了不少的有关于药品方面的知识，也从中总结出了一些我认为比较重要的东西，什么重要什么先做，保证工作质量及提高工作效率。说起工作，一般我都会提前10分钟左右到店里，理理情愫，准备这一天的上班。当看到顾客，我都会微笑的说：先生，(或其他)您好!类似的礼貌用语，如对不起、每一位顾客都是抱着某种需求才走进药店的，所以药店营业员要尽快了解顾客的真正购买动机，才能向他推荐最合适的药品。

观察+试探+咨询+倾听=充分了解顾客需求，每一位顾客都是抱着某种需求才走进药店的，所以药店营业员要尽快了解顾客的真正购买动机，才能向他推荐最合适的药品。那么，怎样才能了解到顾客的购买需求呢?察颜观色通过仔细观察顾客的动作和表情来洞察他们的需求，找到顾客购买意愿产生的线索。

1、观察动作。顾客是匆匆忙忙，快步走进药店寻找一件药品，还是漫不经心地闲逛;是三番五次拿起一件药品打量，还是多次折回观看。药店营业员注意观察顾客的这些举动，就可以从中透视出他们的心理了。

2、观察表情。当接过药店营业员递过去的药品时，顾客是否显示出兴趣，面带微笑，还是表现出失望和沮丧;当药店营业员向其介绍药品时，他是认真倾听，还是心不在焉，如果两种情形下都是前者的话，说明顾客对药品基本满意，如都是后者的话，说明药品根本不对顾客的胃口。

1、不要单方面的一味询问。缺乏经验的药店营业员常常犯一个错误，就是过多地询问顾客一些不太重要的问题或是接连不断的提问题，使顾客有种被调查的不良感觉，从而对药店营业员产生反感而不肯说实话。

2、询问与药品提示要交替进行。因为药品提示和询问如同自行车上的两个轮子，共同推动着销售工作，药店营业员可以运用这种方式一点一点地往下探寻，就肯定能掌握顾客的真实需求。

3、询问要循序渐进。药店营业员可以从比较简单的问题着手，如请问，您买这种药是给谁用的?或您想买瓶装的还是盒装的?，然后通过顾客的表情和回答来观察判断是否需要再有选择地提一些深入的问题，就象上面的举例一样，逐渐地从一般性讨论缩小到购买核心，问到较敏感的问题时药店营业员可以稍微移开视线并轻松自如地观察顾客的表现与反应。

在我没有加入联通公司前，印象里就是服务最广，是中国客户群电信运营企业之一。同时自己也是多年的中国联通老用户，对联通公司的服务及通话质量也是相当的满意，一个很偶然的机会，我成为了一名中国联通员工。

我热爱我的工作。我能在职场这条路上找到自己心仪的工作，跟我从工作历程中找到自己的特质，有着很大的关系。在此之前我是做设计工作的，也在一些私人开的店面里做过营销员，之后，联通公司招聘业务员，通过自己的努力，现就业厅做营业员。我很喜欢这份工作，它让我发现自己的特质：很有亲和力，不怕与人接触，抗压性高，而且还有挑战性，秘诀在于我保持对公司与工作的兴趣。

以往是走进联通公司接受服务，感受联通公司工作人员对客户服务的感受，而现在我作为服务者来面对广大的客户群体，来为客户服务，这对我可以说是一个很大的挑战。

我的工作主要是与客户直接面对面沟通。也就是要帮助客户可以顺利使用公司的服务。客户分布甚广，各行各业的都有，甚至还有国家机关，像国税局、工商局等。我因此交了很多朋友，跟不同产业的人分享着不同的经验，这也成为我工作上另一项乐趣。

营业员的工作内容重复性较高。很多人都觉得它很隐性，看不到有形的成绩，我却觉得这项工作很有意思，它的喜悦与痛苦都来自于客户。看电视、电影，念书时，好象所有的对错都很清楚，非白即黑，但面对客户的反应，很多时候有理说不清，我得冷静面对他们情绪性的抱怨，甚至是谩骂的字眼。

刚开始我也常想，公司又不是我家开的，客户不顺，干嘛不分青红皂白地骂我，我也常被客户无理的反应搞得郁闷不已。但同时我也拥有笔墨难以形容的喜悦。记得，有位客户不太会使用自己的手机，想发彩信不懂发，我很有耐心地教他操作，花了近半个小时的时间，终于把他教会了，客户很高兴，夸服务态度好，很有耐心，联通的服务我很满意，听到客户的感谢声音，我差点兴奋地跃起来了，感觉自己好有成就感。

营业员终究是要解决问题的，除了亲切之外，还得要学会冷静面对客户的情绪，不要被他们的情绪牵着走。有时候客户会说不清楚问题在哪里，营业员也得冷静地帮助客户发现问题，以便顺利解决。

营业员的工作很琐碎，往往挫折感大于成就感，但一有成就感又会乐上好几天。所以做营业员就要有点鸡婆个性，如果你是那个比较自我的人，很难乐在其中。好多人都说做营业员对面这么多杂碎的事情有时还有应付一些无理取闹的用户，更要神速的理解文件下达内容马上投入工作，不仅累工资又底，但我觉得公司给我一个工作的舞台，一个继续深造的机会。如果一味抱怨工作辛苦，太斤斤计较，那就太辜负任用你的公司，也辜负了这个机会。

我自己平时在个人形象上的要求，自然、亲切、微笑。进入公司以后，看似简单的事情原来也不是那么简单，就拿每天早上8点半前的迎宾岗说，站要直、衣要整、语要勤，所有的一切都代表我们联通公司的形象，通过自己的工作，让自己真正融入到工作中，享受客户对我们满意的目光与赞许，同时也让我明白了一件是事：做好一件事不难，难的是要如何坚持！

工作总结的不足之处和整改措施 设计师工作总结与不足篇三

转眼20xx年又接近尾声了，回顾一年来的经历，有收获也有不足。在党组织的教育指引下，我更加坚定了无产阶级共产主义信念，用马克思列宁主义武装自己，在毛泽东思想的指引下，高举邓小平理论的伟大旗帜，认真学习“三个代表”的重要思想，保持和发展共产党员的先进性，树立正确的人生观、世界观，用科学的方法论指导自己的工作学习，使自己在思想上有了很大的进步，意识形态上对国家政策有了更为深刻的理解，坚定不移地继续为社会主义事业奉献自己的全部热情。一年来，我在思想上有了一定的进步，学习上也比较刻苦努力，现将我一年来的思想、工作和学习等方面的情况作一个总结性的汇报。

一、端正思想，用科学的发展观武装自己

通过科学发展观的学习，让我对发展观有了更进一步的理解。从中也让我认识到要认真践行科学发展观，就必须要做到言行一致，意志坚定，认真负责，积极向上，团结合作，敢于超越自我。要把我们自身的发展与理论的学习结合起来，发挥党员的模范带头作用。我积极接受学校布置的各项工作，作为一个大学生，不能只讲单方面的发展，在专业学习、思想政治、社会实践等方面都要发展，要实现全面和谐发展！学习是非常重要的，在这一学期中，我抓住一切机会认真学习，

在不断学习、不断实践中不断提高自己。在自己的生活中不断实践，反思，不断总结，不断提高。同时读了几本书，使自己的认知能力，自主学习等方面都有了新的认识，学习充实了自己也端正了自己的思想。

二、自觉加强理论学习，组织纪律性强

加强理论学习，首先是从思想上重视。理论源于实践，又高于实践。在过去的一年中，我主动加强对政治理论知识的学习，主要包括继续深入领会“三个代表”重要思想并配合支部的组织生活计划，切实地提高了自己的思想认识，同时注重加强对外界时政的了解，通过学习，提高了自己的政治敏锐性和鉴别能力，坚定了立场，坚定了信念，在大是大非问题面前，能够始终保持清醒的头脑。

作为一名中共党员，我内心有无限的信心的同时也有更多的压力。时刻提醒着我注意，什么是一个党员该做的，什么是不该做的，更促进了我的进步。首先，我深刻而清楚地认识到自己的缺点和不足，并在生活中循序渐进地改善，一个人改正错误和缺点的过程我想不会再一朝一夕。所以我做好了充分的心理准备。尤其，在组织生活会上，同志们再次提出了我的不足之处，这使我感到自己还有很多路要走还有很多是要学，当然自己的努力是少不了的。我有信心可以完全改正一些不足和缺点。因为作为一名党员，就应该拿出吃苦耐劳的精神，如果连自己的缺点都不能克服还谈什么先锋模范作用。这一年里，我积极响应学校组织的多次党员活动，配合当前的理论前沿，为自己补充新鲜血液。当然，加强理论学习仍将是今后工作和生活中的一项主要的内容。不断加强学习，以适应社会发展的需要，不断的提高自己的政治理论素质，以适应社会经济发展的客观要求。

三、努力学习，积极参加各种活动

作为一个大学生，我很骄傲，当然压力也从来没有离开过。

大学的课程学习并不是很重，但是老师的宽松对我来说就像是无形的压力。突然感觉自己好像有好多东西需要学习，所以我不敢放松学习，希望在有限的学生生涯中更多地学到点东西，为将来能更好地为人民服务作准备。所以，我课堂上认真听讲，当然学习之余也应该劳逸结合。

四、存在的不足及努力的方向

当然，自己的身上还有许多的不足。首先，在思想上，与新时期党员的标准之间还存在有一定的差距。还需要进一步加强思想政治学习，深入领会，并坚持作到身体力行。以更加饱满的学习热情，以更加积极的精神面貌，开展工作学习；还需要进一步加大对思想政治理论的学习，不断提高个人的思想理论水平。不断加强对人生观、世界观、价值观的改造，争取成为一名优秀的共产党员。其次是交际能力还有待进一步的提高。通过多参加各种活动，我想这会有明显的改善，这也能增加自己的群众基础，更广泛地投身到社会中，坚定为人民服务的决心。这样很容易造成错误，这些不足，一个改善了另一个也会有提高。我有信心，有思想准备，更有改正的决心，希望党组织考验我。最后，今后的学习生活和工作中，我要发挥带头作用，认真努力地完成自己的分内工作，注意生活中的细节继承发扬好习惯，坚决摒弃坏习惯。严格按照党员标准衡量自己，做好群众的思想工作、在向周围群众宣传党的路线、方针、政策，进一步提高自己的综合素质。

“路漫漫兮其修远，吾将上下而求索”。社会在发展，时代在前进。作为一个年轻人，我应该有破旧迎新不拘旧矩的魄力；作为一名党员，我应该有与时俱进开创进取的精神；作为一个大学生，我更应该有“天生我材必有用”的自信。我将以高度的敏感性和自觉性，及时发现、研究和解决工作学习中的新情况、新问题，掌握其特点、发现其规律，尽职尽责地做好工作，以完成我们肩负的神圣历史使命。

工作总结的不足之处和整改措施 设计师工作总结与不足篇四

一是思想解放的力度还不够大。对“中心”这个新生事物的认识还不够到位，工作中循规蹈矩，按部就班，缺乏主动性和创造性，还不能用全新的思维和方式去做开创性的工作。

二是服务意识还有待于进一步增强。对“服务是我们的天职”的思想体会的不深不透，还没有自觉地把企业和群众对我们的满意程度作为检验工作成效的最高标准，有些工作做的还不是那么令人满意，小成即满，今后还要继续把工作做深做细，因为服务是永无止境的，群众对我们的要求将会越来越高，不进一步提高服务意识就有可能损害企业和群众的根本利益。

三是精神状态还不能很好的适应形势的要求。工作热情有所降低，精神状态不佳，安于现状，工作不够积极主动，不求有功，但求无过，还需要进一步增强事业心和责任感。

四是工作作风还不够扎实。贯彻落实“热情服务、微笑服务、主动服务、耐心服务、文明服务”的要求还不够自觉，个别时候还做不到“来有迎声，问有答声，走有送声”；有时还做不到受理、咨询一样热情，生人、熟人一样和气，干部、群众一样尊重，忙时、闲时一样耐心。如对待对国家安全生产法规政策不理解的群众存有急躁思想，不能以平和的心态做循循善诱的工作，有时态度生硬，不能尽最大可能为群众提供方便。

五是坚持学习还不够自觉。日常工作中总是有意无意地放松了自我学习，忽视了知识能力的培养再造，学习的自觉性、主动性不强，忙于事务应酬，不愿挤出时间学，即使有了时间也坐不下来、深不进去。在理论学习上还不够用心，理论素养还比较浅薄，与本职业业务有关的就学一点，与本职业业务联系不紧的就不去学或者很少涉猎，在学习上搞实用主义，

知识结构单一，把握形势、了解大局不深不透，还不善于研究思考问题，不善于理论联系实际。

六是工作争强当先的意识不强。与时俱进，开拓创新，更新观念，大胆工作的思想树立得不牢固，工作中没有新的亮点；还不善于创新，不能够很好的灵活掌握方针政策，创造性地开展工作，争强当先。

二、下一步打算

三是始终保持与时俱进、开拓创新的精神状态，自重、自省、自警、自励，时时处处严格约束自己，正确对待个人得失，不计名利，不讲价钱，不图虚名，不事张扬，勤勤恳恳，兢兢业业，做好各项审批服务工作，全心全意为人民服务。

工作总结的不足之处和整改措施 设计师工作总结与不足篇五

一、完善财务运行机制，不断适应财务管理工作新形势。

1、加强会计基础工作，努力提高会计工作质量。

2、加强专项经费管理，财务室全力配合财务、审计部门对我院xx年度政法专用经费使用情况进行专项检查，确保政法专用经费的有效使用，提高审判效益。

二、努力学习财务制度，保证财务工作健康有序运行。

xx年元月，我院被县政府纳入国库集中支付管理单位，面对全新的支付管理制度，财务室工作人员积极主动学习新知识、新技能，努力使财务工作正常运转，为审判执行工作提供良好的财务保障。

三、加强财务预算管理，增强依法理财意识。

坚持全面完整、科学规范、保证重点的原则，按照党组要求，重点向审判执行倾斜，为提高审判质量、改善我院环境提供财务保障。对支出实行分类管理，支出安排上做到有安排、有支出标准、有制度依据；坚持勤俭节约、从紧必需的原则，严格控制消费支出。对部门发放给个人的福利费、劳务费进行严格审批；加强会议费、招待费、差旅费、办公费等支出管理。