

# 最新工作总结短文(模板6篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

## 工作总结短文篇一

### 一、材料采购工作情况

4生产形势有所好转，采购的工作量有所增加，加上采购部人员的调整，以及电镀厂家的紧张，按单采购，对于有些材料的及时度上有些影响。

4份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自己接送，好话说了一大堆，还不能及时镀出来。

对于生产上的采购材料，除了客观原因(如资金延迟，采购任务下得急，供应商来不及交货等)之外，基本都能即使到位。

### 二、值得肯定的地方

(1)采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。

(2)与部分供应商建立了良好关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为公司争取了优惠条件，有效减少采购成本。

(3)在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，并有效的建立了几家良好的合作关系。

### 三、工作中出现的问题

(1)材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。

(2)在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

### 四、解决的办法

(1)对支付采购费用的情况做好记录。让采购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。

(2)库存问题的处理，需要与物控部一起协调好。主动咨询，可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等，更加紧密联系两个部门。

(3)对于有计划外的交易出现，预算数额与实际操作的数额相差较大，则需要与物控部、销售部、生产部沟通好，尽可能完善采购计划及采购预算。

### 五、本部门的工作思路

和采购员密切沟通，随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题，沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划，与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为公司节省采购成本。

## 工作总结短文篇二

一年来，我拥护党的路线，方针，政策，坚持党的四项基本原则，努力学习马列主义、毛泽东思想，认真学习邓小平理

论、“三个代表”重要思想、科学发展观。热爱教师职业，忠诚党的教育事业，一心扑在工作上，贯彻党和国家的教育方针，模范遵守国家的法律、教育行政法规和学校制定的各项规章制度，认真学习《中小学教师职业道德规范》，不断加强修养，积极参加学校及有关部门组织的政治学习和政治活动，不断提高自己的思想政治觉悟。

尊重领导，服从分配，团结同事，严于律己，宽以待人，实事求是。热爱学生，关心学生，用爱心滋润学生心田，真正做到为人师表，教书育人。

在班主任工作中，我深入实际，从每个学生入手，一有空我就常到班上去，通过与学生的交流中了解每一位学生的实际情况。指导学生养成良好的学习习惯，我还采用了“一帮一”的方法，以优带差，营造一种互相学习，互帮互助，你追我赶的优良学风。

在教学中我注重教学常规的落实，切实向课堂要质量、要效益，在研究课程标准，分析教材和学生的基础上写出优质教案，并在教案中突出教法和学法指导，讲课时能根据学生的反馈情况及时调整教学，不是以教案而教学，而是为教学而写教案。我还结合学生的不同情况做好个别辅导，防止出现差生，做好差生的转化工作。作业及时批改，每次批改有分数和日期，鼓励学生及时完成作业。

在课堂教学中，我大力提倡启发式、讨论式教学，推进研究性学习，把教学过程从单向知识传授的过程转变为让学生带着问题不断探索的生本教育，把课堂教学的重点放到培养学生的好奇心、求知欲、探索精神方向来。

切实激发和保持学生的学习兴趣 and 热情，把学生获得学习能力放在课堂教学的首要位置。

教师要想适应学生，要想在教育教学中有所创新，就得不断

地学习、充电。我在教学之余，认真参加学校的业务学习，参加各级培训，例如班主任工作、网络技术，力争达到现在的教育教学要求。认真学习《课程标准》，领会课标精神，贯彻新课标运用方法，更新教学理，并用新的理念指导自己的教育教学，使自己的教育教学符合新的教学理念的要求。

以上是我本年度在思想，工作，学习上所下的功夫，取得了一定的成绩。在新的一年里，我将继续努力，加强自身政治学习、业务锤炼，不断提高教育教学水平和管理能力，为提高学生的综合素质而努力，为学校的发展作出更大的贡献，我相信自己会有更大的进步和收获。

一是通过杂志报刊、电脑网络和电视新闻等媒体，认真学习贯彻党的路线、方针、政策，深入学习领会党的十六大、十六届三中、四中全会精神，努力践行“三个代表”重要思想，不断提高了政治理论水平。加强政治思想和品德修养。

坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识、让知识伴随年龄增长，使自身综合能力不断得到提高。

一年来，本人以高度的责任感和事业心，自觉服从组织和领导的'安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，因此结合具体情况，按时间性，全年的工作一季度，完成××年财务决算收尾工作，办好相关事宜，办理事业年检。认真总结去年的财务工作，并为××年订下了财务工作设想。对各类会计档案，进行了分类、装订、归档。对财务专用软件进行了清理、杀毒和备份。

完成××年新增固定资产的建账、建卡、年检工作；二季度，按照财务制度及预算收支科目建立××年新账，处理日常发生的经济业务。按工资报表要求建立工资统计账目，以便于分项目统计，准时向主管部门报送财务、统计月报季报；充分

发挥了会计核算、监督职能。及时向相关单位、站领导提供相关信息、资料，以便正确决策。

主动与局计财科及时保持联系，提出用款申请计划，以达到资金的正常周转。在对外付款方面，严格把关，严格执行和遵守国家财经制度，账务做到日清月结、账实相符、账账相符。

办理行政事业性收费年度审验，为贯彻落实行政许可法，及时报送“收费项目、标准、依据、金额”、等自查清理情况表，报送上半年医保软盘、按医保规定缴纳上半年保费、三季度，根据甘人财号文精神的要求，用近一个月时间对年以来的账目按《中华人民共和国会计法》及《四川省会计管理条例》进行对照自查，完善了财务手续，写出了自查情况、经验体会、内部控制制度建设情况及会计制度执行情况，进一步规范了会计行为。办理职工增资事项。四季度，为审核认定免交残疾金报送了劳资表、残废证、工资领取单。

申报缴纳合同工养老保险、失业保险，下半年医保，住房公积金。按规定录报财政供养人员信息。办理人事工资审核等。

作为一名财务工作者，我在工作中能认真履行岗位职责，坚守工作岗位，遵守工作制度和职业道德，乐于接受安排的常规和临时任务，如为执法人员考试报到、做考前准备工作，完成廉政专项治理自查自纠情况报告及党风廉政工作总结等文字材料的撰写。

在这一系列的工作中，我深知：作为一名合格的财务工作者，不仅要具备相关的知识和技能，而且还要有严谨细致耐心的工作作风，同时体会到，无论在什么岗位，哪怕是毫不起眼的工作，都应该用心做到最好，哪怕是在别人眼中是一份枯燥的工作，也要善于从中寻找乐趣，做到日新月异，从改变中找到创新。

## 工作总结短文篇三

写好总结是秘书工作者的重要工作和职责，是“笔杆子”必备的基本功。我在实践中体会到，总结要写好，“三要”不可少，即情况要清楚，思想要深刻，写作要创新。

总结总结，先总后结，总是总揽情况，结是结晶思想。总的情况要清楚，我的体会是“三要”。

很多总结是“给我总结”，自己的情况当然是清楚的，再扩大一点，写本单位工作总结，情况至少是比较清楚的。但这种清楚和比较清楚对于写总结报告来说还只能算个基本清楚，我把它叫做“半熟”状态，还需要朝着“更加清楚”的方向“下更深功夫”。

功夫一：“纵、横、大、新”四遍梳理。

“纵”是从时间上梳理，“横”是从事件上梳理，“大”是从大事上梳理，“新”是从创新(亮点)上梳理。“纵横”梳理是基础梳理，“大新”梳理是上层梳理，真正要写进总结报告的事情，主要是大的事情和富有创新亮点的事情。

功夫二：跳出局外对照比较。

“当局者迷，旁观者清”。我们有必要跳出来看一看，请别人说一说，和外面比一比，这样，就更清楚哪些是真正成绩，哪些是主要问题，哪些事大哪些事小，哪些当写或不当写。尤其是经验总结和先进材料，一定要比较，找出“个性事”“特色事”“独立事”“亮点事”。

更多总结是“替人总结”。我们经常受命去总结某个地方或某个部门的工作，怎样在很短的时间内把一片从未接触过的领域摸清楚，变陌生为熟悉，变外行为内行？我的体会是多听多看多查。

一是“六听”，即听主要领导宏观讲。

听中层干部中观讲，听职工和群众微观讲；听正面的了解成绩，听中间的了解情况，听反面的了解问题。有了前三听情况就有了个“八九不离十”，加上后三听情况就更加明了清晰，正所谓“兼听则明，偏信则暗”。

二是“三看”，即看材料、看数据和看现场。

看材料包括看综合性材料、看单型材料、看方方面面的材料，有时不妨再看看举报材料。看材料其实是走捷径，写得好的材料是可以为己所用的，但也容易被牵着走，自己要有判断。看数据包括看年度月度的报表，看一天的原始数据，看一个阶段的数据变化。当前经济社会各方面的总结，越来越重视数据这一块。看现场包括看准备好了的现场，看随机抽样抽到的现场，有时也要看负面现场。现场最具真实性和生命力。

三是“三查”，即查上情，了解上一级直至中央精神。

查外情，了解外地经验甚至外国经验；查史情，了解历史状况和发展变化情况。“查三情”很重要，它决定总结报告对“六听三看”所获材料的取舍。

我理解的情况总汇是“一天说不完”，情况总揽是“一两句话可以说明白”。前者是说情况了解得全面丰富，后者是说情况掌握得准确要害。用两个词形容，前者可以“铺天盖地”，后者一定“顶天立地”。前者是基础，后者是升华。总汇需要花功夫，总揽需要有能力，这种能力是从总体上驾驭、从宏观上把握、能够提纲挈领的能力。而我们有的时候，会困在大量的材料里，“坐拥其中”走不出去、“陷足里面”拔不出来。从总汇到总揽须有一个过程，一个学习与锻炼的过程，一个培养与成长的过程，一个从低到高的过程。

---

## 工作总结短文篇四

不知不觉中，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。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，无处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：

20x上半年是最有意义最有价值最有收获的半年，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)、依据x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!

## 工作总结短文篇五

自己在这一个年度里的工作总体评价是什么，比如优秀-自己基本没有犯错，而且各项工作深受同事推崇和上司表扬;中等-自己偶尔犯错，但基本没犯大错，领导也原谅了自己;差劲-一整年自己就是混过来的，没有特别出彩的地方也没有犯错的时候。定好总体评价，工作总结的主线就定了。

这个是所有人都知道的，特别简单。这个标题可以揪这个简洁，或者如果你更加文艺一点，可以选择某某在某某部门(职位)的年度工作总结。这些都可以，只要体现年度工作总结就可以了。

很多年度工作总结或者月度工作总结的首段都是感叹时光飞逝，或者日子过的很快，时间一晃而过等等，所以第一段落

基本都是这个题材，100字足够。

中间部分的重点就是自己对自己工作的总结归纳，这部分一般是领导最想看的，如果你平时习惯一周写一次工作计划和总结的话，那么这部分会非常好写，你只要罗列一些自己做的很到位的工作上去就好，如果你平时不写的话，那就需要你从记忆里搜索领导夸奖或者同事夸奖的工作就行，劣势一般就是自己工作不到位的地方了。

这部分就根据中间部分来拓展就可以，要发扬优势的. 地方，规避劣势的地方，另外就是根据企业的发展愿景进行自己工作的展望和规划。

最后的最后当然就是自己的落款，落款不要忘记写自己的部门和时间，其他的就没什么了。如果是发邮件的话，邮件的主题一定要记得更改，文档的名称就写某某的年度工作总结就可以。

## 工作总结短文篇六

可能很多人在写工作总结的时候会把格式或者字体弄错，对自己的工作造成了一些影响，那么工作总结的格式是怎么样子的呢，下面来看看由本站工作总结频道为大家准备的这么一篇工作总结格式以及范文吧。

### 工作总结格式及范文

正文是宋体5号，题目也是宋体，字体应该是小号4的字体v□标题设制有最好是由70度大小，总结，就是把某一时期的已经做过的工作，进行这么一次的全面的系统的总检查、全面的一个总评价，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，存在哪些的缺点和哪些的不足，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。

### (二)写好总结需要注意的问题

1. 一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。
2. 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。
3. 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。

## 范文

### 一、工作总结

### 二、在工作中主要存在的问题有：

1、由于几年来对业务的学习，对相关的流程有了越来越深的认识。

2、在工作中，有很多新的技术问题，但是深知发现问题、解决问题的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。

3、有时候对工作认识不够，缺乏全局观念，对硫胺工段还缺少了解和分析，对工作定位认识不足。从而对工作的最优流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

### 三、工作心得

1、在工作实践中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。工作中，很多工作是一起完成的，在这个工程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

2、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令自己满意的成绩。能够积极主动的行动起来是这几年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

3、在工作中，经过实际的教训，深刻理解了时间的滞延是对公司很大的伤害，这就需要在工作中前，一定要对业务流程很了解，在工作之前，多辛苦一下，减少因为自己对工作

流程不能很好的表达的原因，耽误公司的生产。

在工作中，我学到了很多技术上和业务上的知识，也强化了生产的质量、成本、进度意识；与身边同事的合作更加的默契，都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

#### 四、工作教训

1. 工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急；

在工作时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。

2. 对流程不够熟悉；

3. 工作不够精细化；

平时的工作距离精细化工作缺少一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作也经常回头看、做总结，但缺少规律性，比如功能修改等随时有更新的内容就可能导致其他的地方出现错误。以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。

4. 缺乏工作经验，尤其是现场经验；

今年的现场经验有了很大的提高，对整个工段有了新的认识，但在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度。

6. 缺少平时工作的知识总结；

在工作总结上有了进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提升自己。

## 7. 做事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象；

拖沓现象是我很大的一个缺点，凡事总要拖到后面，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，会避免工作上的很多不必要的错误。其实有时候，不一定要把工作做到细才是最好的。进度、质量、成本综合考虑，抓主要矛盾，解决主要问题，随时修正。事事做细往往会把自己拘泥于细枝末节中，学会不完美也是工作中的一个进步，也是对精细化工作的一个要求。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名公司优秀的职业化人才。

## 五、工作计划

其中，以下几点是我下年重点要提高的地方：

- 1、 要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水；
- 2、 工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成；
- 3、 要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺；
- 4、 把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作；
- 5、 精细化工作方式的思考和实践。