

最新年终工作总结专项考核 终考核工作总结(实用7篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

年终工作总结专项考核 终考核工作总结篇一

一、认真仔细的工作态度

文员日常的工作内容比较琐碎，需要踏踏实实去做每件任务，仔细谨慎的去完成且不能疏忽大意，否则会产生不必要的麻烦，甚至造成严重后果。记得有次回公司送支票，由于自己的疏忽竟然把给送货商的支票送到了公司，后来产生了很多不必要的麻烦才还了回去。从这件事上我吸取了教训，让我在以后的工作中更要仔细地完成每一项任务。只有认真仔细的工作态度才能更好的完成领导安排的工作任务。

二、尽心尽责做好人事工作

认真做好本职工作和临时性工作，使各项档案管理日趋正规化、规范化。同时做好后勤保障服务工作，让领导和主管们避免后顾之忧，在经理的直接领导下，积极主动的做好两部门日常内务工作。负责来电的接听，做好来电咨询工作，重要事项认真记录并传达给相关区域主管，不遗漏、延误；负责来访客户的接待工作，保持良好的礼节礼貌；负责领导办公室以及会议室的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净；负责各种文件的分类存档及每天收发公司邮件。

制定日常办公用品清单及时订购与发放，确保工作人员的正

常使用。每个月去医院财务处交清洗工服费和电话费并开发票。将各部门支票送至公司，并将签字的复印件拿回存档。每月报员工新增，报员工考勤，这些工作要求我必须认真仔细地去做，去检查每位主管的手记考勤表，确认正确的加班工时，因为这直接关联到项目的财务情况。

根据工作需要，随时制作各类表格、文档等，同时完成领导及各位主管交待打印、扫描、复印的文件等，对公司所发放的文件通知做到及时上传下达。对于主管完成的各种检查报告、培训记录、会议记录等已及时进行分类归档，以便查阅和管理。将在职员工和离职员工档案进行分类存档，每月新增报盘之后及时整理新员工档案并及时更新存档。协助领导完成新的一年各项计划表格，同时还要协助领导及各位主管做好项目各项会议及年度活动的组织和安排工作，从而更好的完成计划实施和组织活动。

三、不足之处

在这一年的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的各项工作，对于工作中遇到的问题虚心向领导和同事请教，不断提高充实自己。我现在已经能够较好地处理本岗位的日常工作及其他一些相关工作。当然，工作中也存在不少问题，主要表现在：办公室文员工作是一项琐碎的工作，因此更考验人的细心。文员的每一项工作都要有条不紊的进行，切不可三心二意，做完每项工作要养成检查的习惯。记得有次填写报销通，当我填写完数据时简单看了下就直接选择了提交，本以为没有问题，结果有个部分数据填写颠倒了，后来得到了领导的批评，当时我明白了是自己做事不够细心才导致了错误的发生。

不能积极主动地去完成工作，而是被动消极地适应工作需要。领导交办的事情基本上都能完成，但几乎都只是为了完成工作而工作。对于问题的解决只是浮于表面，而没有深入的了解。忙碌于日常小事，工作没有上升到一定高度。不能专注

于工作学习，很多知识虽然了解但却不精。比如isis的使用□ppt的制作等都不是很有精通。在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。

年终工作总结专项考核 终考核工作总结篇二

手术室是一个充满朝气、勇于拼搏、乐于奉献的集体。伴随着新住院大楼的茁壮成长，我们又兢兢业业地走过了半年。在这半年里我们始终不忘“一切以病人为中心”的宗旨，用自己的爱心、热心、诚心满足每一位手术病人的需求，努力争创“社会满意、病人满意、自己满意”，把救死扶伤的工作作风贯穿于护理工作的全过程。

在医院和护理部领导下，在各科的密切配合支持下，针对年初制定的目标规划，全体医护人员狠抓落实、认真实施、不懈努力，圆满地完成了各项任务，取得了社会效益和经济效益的双丰收。

一、以病人为中心，争创一流优质服务

在日常工作中，护理人员时刻牢记“以病人为中心”的服务宗旨医学，设身处地为病人着想，做到凡事都来换位思考“假如我是病人”。积极推行年初规划的“一对一全程服务”，接待好每一个手术病人，做好每一项工作，关心每一个病人，当病人入手术室时，护士在手术室门口热情迎接，做好各项安抚工作，加强与病人沟通，减少病人对陌生环境的恐惧，增强对手术治疗的信心。护士长经常询问同事的工作技术，态度及病人的要求，对病人提出的意见和建议都能予以重视，及时解决。

二、打造科室文化，树立团队精神

积极响应医院“打造医院文化，树立团队精神”的号召，科室坚持每月组织医护人员认真学习医疗法律法规、医院各项

规章制度、接受爱岗敬业等各种医德医风教育，并有讨论记录。坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念，适应卫生改革、社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务人民奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为人民服务。积极参加各项社会公益活动，为人民多办实事。组织“科技、文化、卫生”三下乡活动，为汉寿老百姓义诊、送医送药、体检、捐款等，并有多人多次无偿献血。爱心奉献社会，为科室增光添彩。

三、提高护士素质、培养一流人才

社会不断前进和发展，我们深刻体会到全面提高护理人员综合素质是科室发展的重要环节。努力培养一支文化素质高、职业道德好、专业技术精的队伍。首先我们通过不间断的学习，提高护理专业理论水平，做到每月进行业务学习，每季进行操作考核和“三基”理论考试，不仅如此，护理人员为了使自己的文化层次再上一台阶，在百忙之中积极报名参加各种自学、成人考试，从中使大家的思维方式、文明礼貌、风度气质等方面在潜移默化中都得到明显提高，在医院组织的“5.12”才艺表演和电脑打字比赛等活动中均取得优异成绩。朱清平护师被评为“县优秀护士”。我们相信，只有不断提高全体护士的文化素质、职业道德、专业技术，才能更好地服务于社会，为社会做贡献。

四、规范整体护理，争创一流管理

有好的管理是优质服务的基础和前提，为了使管理更加规范化和专业化，我们坚持做到周周有计划、月月有小结。建立健全服务目标，自觉接受病人及社会的监督。深入开展整体护理，积极发挥责任护士的主观能动性，特别加强术中关爱、术后指导、护理措施的落实、对手术室护士的满意度调查等工作，从而大大增强了护士的工作责任心。

我科为了使整体护理做得更加完善，多次组织全体护士学习

有关整体护理的相关知识及人性化护理、循证护理、舒适护理等新理论。严格执行查对制度及护理操作规程，无差错事故发生。严格消毒、灭菌、隔离措施的落实、管理和监测。狠抓了护理人员的无菌技术操作，注射做到一人一针一管一巾一带。严格了一次性医疗用品的管理，一次性无菌注射器、输血、输液器等用后，消毒、毁形、焚烧。

五、工作业绩

我们完成了多台大小手术，抢救多个危重病人，配合心胸外科实施了肺叶切除术，开展了腹腔镜下卵巢肿瘤切除术等新技术以及脊椎骨折内固定等高难度手术。共接待了五批眼科专家到我科做白内障人工晶体植入术，均得到了他们的一致好评。随着护理条件，护理水平和服务质量的提高，我科取得了“双赢”的佳绩。科室经济收入名列前茅，护理质量管理多次获得全院第一。

年终工作总结专项考核 终考核工作总结篇三

回眸20xx注定是个不平常的一年。市场再度步入低迷状态，终端遭遇到了前所未有的零售持续下滑冲击，以致库存满满，很多店铺处于亏损或基本不盈利状况。

面对如此复杂的市场环境，我们品牌经营管理者要始终保持清醒的头脑，“居安思危”，更新观念和思路，从粗放式经营走向精细化运作，从经验型操作方式走入数据化、理性化的专业操作模式。“渠道为王”，这不是一个口号，而必须落实到我们的日常工作中，甚至于我们的血液里。加强终端管控，一切以终端店铺的要求为我们工作的基本出发点。从最初的关注回款额转变为终端店铺的存活率和盈利水平，否则品牌的发展将是无源之水，无本之木。

基于这么一个大形势，未来一年我们的根本工作目标是“稳增长、控库存、促终端”，在逆境中求发展，整顿、拉升品

牌深度，提升终端存活率、盈利水平，做有效店铺。“促终端”，维护、服务终端，促进终端业绩提升，满足市场需求，是我们一切工作的出发点，更是我们每个营销人不可推卸的责任和义务。

加强同省代的联系，学习先进省代的成功经验，帮助落后省代加快调整，完成品牌的升级和转型。我要说的是，暂时的业绩下滑并不可怕，可怕的是面对这种状况，缺乏改变的方式方法乃至决心，那些面对业绩下滑时的无动于衷，甚至认为理所当然，才是最可怕的东西。在市场低迷的情况下，信心甚至比黄金还可贵。

大区经理和品牌管理者是品牌良性发展的重要力量。这些年xxxx品牌一直致力于内部生产系统的规范和提升，缺乏对市场的了解和跟进，营销相对比较薄弱，对省代的支持也相对有限，的是在货品的沟通和掌控上。为了改变这一不足，接下去，我们营销人员必须多走出去、多跑市场，多学习先进省代的管理经验，多关心帮助那些主动要求上进、想发展的省代。作为管理者，必须要有全盘的考虑，把每个人的工作分配合理，让大家拧成一股绳，才能共同把事情做好。在20xx年里，我们必须这么去做，必须大力加强同省代的联系和配合。现在每个大区经理的助理通过一年的磨合，公司对品牌的认知度也提高了很多，日常的工作完全可以交给她们去处理，这也是对她们的成长负责。

20xx年除了完成上述重点省代的参观、学习、培训外，全国每个省代至少要走一圈，熟悉每个省代的经营状况、市场情况和终端现状。彻底深入终端，把全国终端的摸底排查和竞争对手的情况收集有机结合。该淘汰的淘汰，该升级的升级，并向公司递交终端调查报告和整改方案，同省代一起监督落实。同时要帮助落后省代规范日常流程管理。在出差过程中，营销人员还必须承担收集样衣做“买手”的任务，可以制订每个人采购的数量，做登记备案。设计师采用的做大货的，根据最终实卖情况给予适当的奖励。

在目前的市场情况下，我们可以少要递增率，但一定不能忽视库存。库存的控制是一个系统的问题，从公司内部来说，产品的设计、生产、销售每个环节都会产生库存。对销售部来说，我们要做的是关注分析从订货会的订单落实，到订单的整理，每个款的订货数据与我们看款时评估的对比差异，每个款订单的分布情况，找出潜在的畅销款。根据全国气候的差异，做好科学的分波段挤压式的上市计划。再根据终端的实卖情况，结合前面潜在畅销款的分析，如果吻合，就可以提前下单。再综合考虑款式订单分布的广度和实卖时间以及订补比，再确认单款的数量。对单店来说，从选址、销售利润评估、装修、订货、上货、促销流程建立，营销人员要对所开的每个店铺负责，心得体会做有效店铺。要着重关注每个省代重点店铺的销售情况，掌握销售进度，货品的销售折扣，分析同比、环比，提出合理化建议。这项工作主要靠ad人员跟进，所以要加快内部商品管控知识的培训，让他们地参与到品牌管理中来。

年终工作总结专项考核 终考核工作总结篇四

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。以下是本站小编为大家精心搜集和整理的年终绩效考核工作总结，希望大家喜欢！

20xx年的绩效考核工作已经过去8个月，我们克服困难，积极沟通，主要完成的工作有：考核组根据各部门实际情况制定各部门绩效考核表8份；制定考核计划安排表8份；共召开考核组专题会议9次；考核结束后形成相关报告18份；对各部门日常工作情况进行督察共16次；制定了各部门目标责任状并根据各部门工作重点制定年度重点工作；调整了测绘公司的工作方式，出台了新的工作机制；过去半年多的绩效考核工作在不断学习和实践中取得了一定成绩。

悉心研究，创新改进，合理制定各部门考核表

2xx年3月，考核组先后多次召开考核专题讨论会对各部门工作流程、日常业务和核心业务进行了重新调整。3月17日，董事长与各部门及下属公司签订了《工作目标任务责任状》，为绩效考核工作奠定了良好基础。考核组针对各部门提出的业务整改意见及时进行沟通，对符合要求的意见合理采纳，结合公司实际情况合理安排。经过仔细分析、讨论研究，考核组重新修定各部门在20xx年的工作重点和权重，为公司9个部门及下属公司量身制定出年度考核表，并且对照去年做出了相应的调整：如物业公司的工作重点放到物业费收缴和业主满意率以及减少亏损方面，例如对垃圾清运过程费用过高的管理漏洞做了周密细致的调查处理，帮助物业公司建立了新的运输机制，每年可为公司节约资金约20万元左右；建议项目管理部对珑湖工地外围进行封闭性管理提出相关意见；珑湖项目部的工作重点放在珑湖样板房、沿河景观及珑湖项目的其他施工材料方面，如对珑湖项目的外墙抹灰工艺粗糙，考核组提出了改进意见；将测绘公司的收费任务提高到500万元，6月份，改进测绘公司的“大锅饭”工作机制，实行计件工资，提高了对内部管理、测绘质量、服务态度、客户回访满意率等方面的要求，激励了员工的工作积极性。7月份，考核组按时验收德馨珑湖沿河景观带及样板房的精装修完成工作。

考核组每位成员都能够顾全大局、任劳任怨、全身心扑在考核工作上。有时候考核工作忙到中午吃饭还没有结束，我们坚持不搞形式主义，考核过程中，从学习笔记、出车记录、环境卫生到目标任务等，都根据考核表认真考核每项工作的完成情况，各个环节逐一落实，不放过每个细节。在扣分或者加分项目将原因告知各部门，让大家消除疑虑。在抽查过程中，遇到没有做好的工作我们更是慎之又慎，将存在的问题当面与各部门人员沟通，并做好相关笔记和照片采集工作。考核组每位人员都能够克服困难毫无怨言，尤其是到物业公司和珑湖项目部考核的时候，天气炎热，考核组坚持步行，到每个物业站和工地样板房进行实地考察，不放过每个卫生

死角、绿化细节和安全隐患。

可以说，半年多的绩效考核工作是公平公正的，是符合公司实际情况的，考核组成员的综合素质进一步得到提高。成绩的取得更要感谢董事长给予的正确指导和大力支持；感谢各部门的积极配合。

绩效考核在我公司实行时间不长，我们一直也在不断学习和探索中，从中找到最适合于公司的考核办法。首先，在第一季度的考核中，我们发现自己的考察力度和抽查力度不够，比如有些部门在季度考核时无法收集到平时里完整的数据，个别项目评分标准不够明确，考核指标难于细化量化，这样造成在打分时衡量比较困难。发现问题后我们考核组及时解决问题，并且，给综合部日常工作扣分。在第二季度的考核工作中，由综合部牵头分别于四、五、六月先后多次对各部门日常工作的不定时抽查，并做好相关笔记，第三季度使抽查工作已经成为日常工作的一部分，发挥了较好的促进和激励作用。

其次，考核组成员对各部门专业知识了解不高，对一些检查工作没有衡量的标准，没有专业理论和实践经验做保证，所以在考核中会出现检查力度不深，问题定位不准确的情况。

1、继续发扬扎实肯干精神，学习新的方式方法做好与各部门间的沟通与引导工作，强化公司中层领导的绩效考核推行力度，完善绩效考核工作日常监督检查，全面细化、量化指标、严抓任务的时效性。

2、做好各部门间的团结工作，求同存异，完善自我，继续加大对各部门的抽查监督工作，对事不对人，不怕得罪人。一切为了公司的发展。借此机会，也要感谢各部门的谅解与配合。

总体来说，上半年的考核工作取得了令人满意的成绩，在以

后的绩效考核工作中，我们有信心有决心在公司董事会的领导下，及时收集职工意见和建议，相互沟通，做好解释、协调工作，使公司的绩效考核工作更上一层楼。

最后，我代表公司考核组祝在座的各位家庭幸福、万事如意！

1、认真落实“稳定压倒一切”的方针，加强社区治安防范措施的落实，增强在维护社会治安中的作用，切实落实“属地管理”的原则，积极推动社区建设综合治理工作。

2、进一步加大创建平安社会活动的宣传力度，提高全民参与意识，动员全社会积极参与治安志愿者的活动中。社区动员辖区内的企事业单位干部职工和居民群众，进行宣传教育，在主要街道、居民住宅区悬挂、张贴宣传横幅、标语和黑板报，使我们的创建平安社会活动宣传教育达到了预期的效果。

3、完善组织网络和规章制度，积极开展群防群治工作。社区群防群治工作组织健全，社区居民群众防范意识明显提高，防范力量建设显著增强，刑事案件发案率得到有效遏制，社区居民群众安全感显著提高，社会秩序良好，人民安居乐业。

4、20xx年度北浦社区社会治安综合治理目标管理责任书规定今年各辖区单位要把工作重点放在群防群治工作上，我社区为了更好地做好社会治安综合治理工作，努力降低发案率，保证居民生命财产安全。

5、我社区全民动员，在辖区范围内广泛开展“压案”专项行动。我们将社区原有的低保巡逻队做出安排，要求他们分区分片负责治安巡逻，并发动居民小组长率领本组居民也共同参与。与此同时，社区工作人员还做好了值班安排，每天分班分组地按照预定时间、班次、保证24小时都有人值班，并做好记录。同时与派出所加强联系，打防结合，保一方平安。

1、加强流动人口、房屋租赁规范化管理，严抓人口管理工作。

社区定期或不定期对辖区常住人口，外来暂住人员，重点人员进行调查、登记。

2、对小区租赁户加强法制宣传教育，以谁出租、谁受益谁负责为原则，管理好辖区的暂住人口与外来人口。辖区民警和居委会工作人员进行各项普法宣传教育，发放各类宣传资料3000份，依法保护外来务工人员的合法权益。

3、督促辖区周边单位坚持“谁用工、谁管理、谁负责”，“谁出租、谁受益、谁负责”的原则，严把流动人口“流入”关，做到来路明、底子清、管得住，确保外来人员不失控。

1、结合禁毒工作安排积极开展无毒社区的创建工作，以“不让毒品进我家”等活动为切入点，在社区内以禁毒宣传单，入户宣传等活动形式，加强了小区居民的禁毒意识。目前我社区无新滋生吸毒人员，无制、贩毒行为。

2、我们一直没有放松对邪教组织的警惕。一方面我们经常下到群众当中去，通过与群众的交流，从中了解是否有新滋生习练者，做到“发现一个，帮教一个”；另一方面，积极发动群众主动向我们揭发、提供邪教组织的非法活动，做到“发现一起，处理一起”。由于一直以来我们在辖区内做了大量的宣教工作，所以至今没有发现有新滋生习练者发动的集体闹事、集体上访事件，也没有发现邪教组织发动的非法活动。

1、社区居委会以板报、讲座、宣传栏等形式，组织辖区居民全面开展“法律进社区”宣传活动，积极开展各项普法宣传工作，营造辖区浓厚的法制舆论氛围，开展法制学习，我社区今年发放各类普法宣传单20xx份，通过开展法律进社区活动，增强了社区居民的法律知识，使居民懂得了学法、知法、守法、用法的重要性，提高了居民依法办事的法律意识。

2、积极排查和化解人民内部矛盾，按照“预防为主，教育疏

导，依法处理，防止各类矛盾激化”的原则，把各类矛盾化解在萌芽状态，维护社会稳定。今年，调委会共接受调解纠纷10于起，调成率99%。

社区还定期组织工作人员学习业务知识，对每一位综治干部进行了体能及业务知识、应变能力的考核，使综治干部人员的业务水平不断提高，对自己辖区内的基本情况做到了如指掌。通过一年的综合治理工作运行，工作中取得了一些成绩，但还有许多不足，在以后的工作中我们将在镇综治办的领导下，结合我们社区的实际情况，扎扎实实的开展好各项稳定工作，改正存在不足之处，努力为居民营造一个安定、繁荣、祥和的生活环境。

年终工作总结专项考核 终考核工作总结篇五

一年来，在教育教学中，我始终坚持党的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立“以学生为主体”，“以培养学生主动发展”为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展。在这年里，我在思想上严于律己，热爱教育事业。时时以一个团员的身份来约束自己，鞭策自己。对自己要求严格，力争在思想上、工作上在同事、学生的心目中树立起榜样的作用。我还积极参加各类政治业务学习，努力提高自己的政治水平和业务水平。服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校内外的各项工作。

我积极参加政治学习，为了提高自己的思想觉悟，每周五我认真学习教师职业道德。我还深知要教育好学生，教师必须先以身作则，时时做到教书育人、为人师表，以自己的人格、行为去感染学生。作为一名教师自身的师表形象要时刻注意，我在注意自身师表形象的同时非常重视对学生的全面培养。

作为一名普通的小学教师，最紧迫的问题是具有新的教学理

念、刻苦钻研如何把课上得生动而有趣，才能够抓住学生的兴趣，从而显现出独特的上课风格。教学质量是学校的生命线，深感肩负责任之重大，虽工作繁杂，但不敢懈怠。为此，我从以下几个方面努力提高教学质量。

计算机作为信息时代的主要载体，在素质教育中占据了极其重要的地位。如何挖掘学生潜能，提高学生素质，尤其是利用计算机解决实际问题的能力，显然和计算机有着直接的、密切的关系。因此，教师学习计算机成了当今教师的必修课程，也是形式所迫。

我明白，工作再苦、再累，我也不能落后，应该尽力去作好本职工作，特别是教学工作。课前，我认真钻研教材、教参，课程标准，认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际情况设计教案。

- 1、对数学教学的理论学习还不够深入，需要进行反思，教学水平提高速度缓慢。
- 2、教育科研在教学实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。
- 3、数学教学中有特色、有创意的东西还不够多，今后还要努力找出一些自己在数学教学的特色点。
- 4、工作的积极性不够高，主动性不够强，有惰性思想。这也有待于今后工作中的进一步改正和加强。

总之，无论是教书还是育人，都学无止境，我会继续探索，争做一名优秀教师。

年终工作总结专项考核 终考核工作总结篇六

一、20__年的主要工作

(一) 营业厅的实习工作

移动营业厅是移动公司直接面向客户的一个窗口，在这里的工作人员就是移动的一线工作人员，直接与客户打交道，直接代表着移动的形象。在两个多月的营业厅前台实习中，我不仅看到了前台人员工作的认真和生活的激情，更是感受到那种以公司为家的强烈的责任心与归属感。具体而言，我不仅对前台的业务流程有了最基本的熟悉，而且对前台工作人员的职责有了更全面、深入地了解。业务方面，除了正常的收费、办理业务等工作外，接待用户、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用；营业员工作职责方面，高水平的业务和协调工作的能力、较强的责任心、谦虚的工作态度、团队作战的精神、服务的热情等是衡量前台优秀员工的基本准则。这些都体现了中国移动需要什么样的员工。

感性认识上升到理性认识是认识论的的进一步升华。所以，在前台实习一段时间后，根据公司安排，我们参加了省公司新进员工的第四期培训。这次培训活动虽经历时间不长，仅有十来天，但内容丰富、形式灵活。既有理论学习，又有拓展训练。尤其是在领导讲座中，介绍的“中国移动需要什么样的员工”，让我铭记在心：1、强烈的创新意识；2、艰苦奋斗的精神；3、尽善尽美的追求；4、谦虚谨慎的态度。由此可见，只有我们移动的每一位员工发挥创新的主观能动性，并注意从我们身边的点滴做起，真正发挥自己的战斗力，才能为公司、社会做出应有的贡献。而在烈日炎炎下深入南山湖拓展训练基地，和同事们众志成城、攻城拔寨，使我明白了团队战斗力是无所不摧的——“只要战胜自己，你就赢了人生”。

(二) 营销经理实习岗

进入十月份后，我们轮换到营销中心营销经理实习岗。总体而言，营销中心在整个公司的业务流程中处于关键地位，发挥着极其重要的功能。大家平时的工作既繁琐又忙碌，但都

井然有序。经过近三个月的实习，让我感受颇多。

1、了解到营销经理的基本职责。

(1)认真学习中心每个月分解的. 营销任务，包括业务和服务。及时学习并掌握这些是最基本的要求之一。方式有多种，包括：1)每天早上的晨会。2)每个月的业务、服务培训会。3)省、市公司的相关电视电化会议。

(2)及时传达相关会议精神并协助、督促好营业厅的工作。首先，月中例会为营销经理和店长们提供了最直接、最广泛的交流舞台。通过这次会议，营销经理可传达本月的业务指标和服务重点;其次，巡查工作是对营业厅的最直接的督导，并能及时了解到各营业厅的所需;最后，每周的数据通报明确了各个营业厅自身的进度，并为下期的工作提供了的动力。

(3)认真思考、及时反馈各期服务重点在执行过程中的状态。通过每周的服务例会，所有与会人员，包括部门各位分管领导、自办厅班长、营销经理等，大家集思广益，充分发表意见并讨论，最后形成一些针对性、时效性很强的方法和措施。

2、了解到合格的营销经理所应具备的条件

(1)强烈的责任心。责任心是一种非常重要的素质，是做一名优秀的工作人员所必须的。责任心是做事情的标准之一，有责任心的人总是想把事情做得更好，而没责任心的人总不认真地去做事。

(2)灵活的引导力。引导力是对政策和方案实施的有力支撑，为实现目标提供了准确的方向和强大的动力。而灵活的方式更能使引导效果明显，它是检验你的工作是否优秀的重要标准。

(3)较强的执行力。执行力实际上包含执行人的理解力和执行

的可操作性。对于一名营销人员来说，理解力是最基本的，而可操作性也不能纸上谈兵。即还没做，就开始讨论下发政策的优劣，困难的大小。这不是好的工作作风，我们绝不提倡。相反在做的过程中，如果我们发现问题，及时反馈并提供可行的建议，这才是表现较强执行力的良好方法。

3、认真实践营销经理的岗位。

出相关的重要方法和经验。在以后的工作中，如有机会一定认真加以弥补和完善。

(三)农村市场开发工作的初步涉及

随着市场的不断发展，中国移动农村市场开发显得日益成熟。在公司领导的高瞻远瞩下，适时地提出了该工作，并成为20__年公司发展战略中的一项重要任务。这一计划主要分三个阶段来完成。

1、农村市场调研阶段。搞好农村市场的调研工作是开展好后续工作的首要基础。我们三组调查人员，经过合理分工后，深入农村，走访了宜兴农业基础村、农业特色村、工农混合村、工业发达村等农村集镇，获得了第一手的调研资料。对中国移动、中国联通和中国电信在__农村的发展现状有了初步了解。

2、调研情况汇总、营销计划制定阶段。在经过紧张而有序的调研后，大家对情况进行了认真、科学的汇总，并形成了反映宜兴农村通信行业现状的调研报告。根据报告，大家集思广益，认真分析，最终制定了针对性和可操作性都很强的营销计划，为实施农村市场的开发做好了充分准备。

3、市场开发的实施阶段。在做好前期的准备工作后，实施阶段是农村市场开发的最重要阶段。目前该阶段正在进行中。

从活动的开展至今，我参与了第一、二阶段的实施，整个过程都体现了团队的凝聚力和创造力。尤其重要的是，每一个人都要发挥肯吃苦、能吃苦、耐吃苦的精神。虽然我经历该活动的时间不长，但它在人人生成长的过程中仍留下了深深的印记。

二、我的感受和体会

经过一年充实、丰富、辛苦的实习后，我经常不断地总结、思考，也获得了不少的心得与体会。

1、培养细致而敏锐的观察力，抓住一切机会学习。实习的过程在某种程度上也是一个不断发问的过程，因为作为短时间实习的人员，师傅不可能有太多时间来手把手的教我们，而且他们自己都有一大堆的工作。因此，很多时候我们必须学会自己去看、去揣摩，通过观察来自己学习、自我完善。

2、积极主动，不是等工作上门，而是自己找上门。在实习刚开始时，由于他们的工作很忙，因此我们经常也会处于半闲置的状态，逐渐地感觉到实习的匮乏，但作为实习人员，我们不能光想自己学习东西，也要去想如何发挥自己的特点，达到相互学习、帮助的双赢效果。为此，我们经常主动、积极地参与到一些我们可以胜任的工作中去，如营销活动的市场调查、信息反馈、移动农村市场的调查等，起到了一定的预期效果，达到了双赢的局面。

3、善于总结。总结是一个很好的习惯，人的一生当中如果每天都花一点时间去总结，那就可以把生活与工作都改善得越来越好。在实习期，每天都有可能接触到新东西，因此总结显得尤为重要，每天下班回来，我都会坚持做心里思考、口头总结，希望自己的收获更多、更持久，事实证明这样做是正确的，正因为有了总结，我才让自己对移动的业务有了更多的了解，更深的感悟。

总而言之，20__年的整个实习工作对我的影响很大，不仅增强了我对移动这个优秀企业的了解，更重要的是拓宽了我对未来电信行业的思考，加强了我对工作的责任心、自信心。我会以更高昂的斗志、饱满的热情去迎接未来。

三、20__年工作的展望

新年新气象，在参与20__年农村市场开发阶段性工作告一段落后，根据公司统筹安排，我进入了刚成立的集团数据组。这既是对我的鼓励，更是对我的鞭策。面对新的工作岗位和新的工作要求，我斗志昂扬、精神焕发，时刻准备去迎接新的挑战。

1、认真分析客户的新业务使用情况，为后续开展精确营销工作提供理论依据。只有了解到客户的所需，我们才能为他们提供相适应的业务需求。所以，科学化的搜集客户使用新业务情况的材料是开展精确营销工作的重要基础。

2、结合客户的消费行为，深入发掘增值业务的发展重点。由于客户群的特点，不同年龄段的人对新业务的喜好程度、喜好内容都有所不同，因此根据消费者的消费特点制定与他们相符合的业务显得至关重要。

3、提高增值业务的宣传力度，丰富宣传方式。除了传统的媒体宣传方式，如电视、报纸、电台等，还可考虑某些特定场所，如社区公告栏、校园、游戏场所等的宣传。

4、继续加强实体渠道、电子渠道的推广，并从多方面开展体验式营销。体验式营销是提高客户对新业务认识的最重要的感性渠道，但目前大部分客户的主动性不够，那么需要我们主动采取一些加强主动体验的措施，如开展娱乐活动、设立新业务促销员等。

5、将提高新业务的活性作为工作的重点来抓，努力做到质量

并重，以质优先。

我们需加强前台推荐，丰富推荐内容，并贴近他们的需求积极地引导客户，使客户不仅了解新业务、熟悉新业务，还能起到帮助间接宣传的效果。

以上工作是我孜孜不倦追求的目标，我将以此作为人生的一个新的起点，我会以一种踏实勤奋、不断创新超越的心态来迎接新的任务、新的明天。

最后，感谢公司为我提供这么多学习和锻炼的机会，感谢在这期间帮助过我的领导和同事。作为一名新人，在这个精锐而充满活力的中国移动江苏有限公司__分公司的队伍里，我的人生之路才刚刚开始，只有不断地经历风雨的洗礼，紧跟前进的步伐，才能为公司明天的再创辉煌贡献自己的一份薄力。

年终工作总结专项考核 终考核工作总结篇七

1、领导班子，团结协作。

一个称职的领导集体，关键要思想一致，认识一致，行动一致。我们班子成员在工作中分工明确，各司其职，相互沟通，相互信任，和谐相处。本年度班子成员自觉开展学习，从学习中找“差距”，从“差距”中寻发展，加强自我管理，以身作则。强化责任意识、大局意识、管理意识、服务意识、团结意识。在工作面前，我们默默奉献，常常加班加点，牺牲休息时间，毫无怨言；在荣誉面前我们心怀同志，谦让大家，多次将先进教师的名额让给同志。

2、加强政治学习。

今年我们根据学校的安排，由我负责带领大家搞好政治学习，我们学习先进人物的事迹《背着孩子上学的老师》；学习

《教育法》、《义务教育法》、《中小学管理规程》等法律法规；学习[]xxx[]等全国违规收费的事例。本学期，是第三批深入学习实践科学发展观的时间。学按照上级的安排，我们组织老师系统学习科学发展观的重要论述，做好学习笔记，写好学习心得。深入调查撰写调研报告、认真查摆自己工作中存在的问题，书写自查分析报告。并要求老师将学习和实践结合起来，用科学发展观来武装自己，引领自己，提高工作效率。认真学习温家宝总理、郭大为书记在教师节大会上的讲话，使老师树立“敬业、乐业、奉献、求实、创新”的工作理念。树立“责任心胜于能力”的理念，强化工作责任心，相信只有责任心强的老师，才会在教学和班级管理上下工夫、想办法，才会主动地更新自己的教育理念，才会教出优秀的学生。

3、加强业务学习。

人常说：“树人者必先强己”。在社会日益发展的今天，知识更新很快，作为知识的传播者，必须加强学习，树立终身学习的理念，挤时间，抽时间学习提高自身综合素质。上学期开学按照学校的安排和自身的实际情况我制定了本年度《个人发展规划》，召开了教师个人发展规划座谈会，并在全体教师会上宣读了自己制定的发展规划，让大家监督执行。经过一年来的认真学习，我基本完成了计划，系统研读了朱永新《新教育丛书》十二本，《校长最需要什么》、《老师最需要什么》等书籍。通过学习，我明确了校长职责，提高了管理理念。而《中小学教学管理》、《人民教育》成为书桌上的常备杂志，更成为“正餐”之外的“加餐”，也为学校管理注入了新的血液。同时我还学习身边优秀校长的先进事迹，户县电厂中学的魏源地校长给了我工作的动力，我时刻提醒自己要以他为榜样，在处理烦琐事务的同时静下心来搞教学研究，力争做学习型、研究型校长。

多年一线教师的工作经历给我这样一个感受：工作哪怕累点，待遇哪怕差点，一定要图个心情愉快。所以我尽心努力为老

师营造一个宽松和谐的工作氛围。从自身做起，从不在老师面前摆架子，闲暇时间走进办公室和老师聊天，了解他们生活工作中存在的问题，尽力去帮助他们，分享他们的喜悦。尤其在教职工及家属生病住院，教师思想有波动时都会找他们谈心，让他们在关键时刻感受到来自集体的温暖。“快乐地生活，努力地工作”是我所倡导的，经常引导老师学会知足，学会感恩，淡看人生的起伏与哀乐，挫折与喜悦，从而幸福快乐地生活着，保持一颗良好的心态。提醒老师“有缘才能相聚，用心才会珍惜”同事之间增大宽容度，都能为对方着想，都能进行换位思考，现在的老师能在一个相对宽松的环境中工作着。正因为这样，在绩效工资，岗位设置及教师聘任这些与教师切身利益相关的事情中，我们的领导、老师都显示了较高的觉悟，没有出现吵闹现象，使学校的工作得以顺利进行。

1、常规教学，扎实细致。

20xx年底，我们明确了教案的书写要求，要求老师们以《细则》为准绳，严格规范自己的教学，使教学常规工作进一步规范、制度化。本年度，学校对每位老师的教案、作业多次进行检查，并及时反馈。上学期末我们按照学校工作计划，教导处组织教师进行了教案、作业展览，教导主任精心设计各种赋分表，老师们本着公平、公正的原则，认真查看打分，最后王老师、段老师、李老师获综合教案优胜奖，六年级语文作业、三年级数学作业获优胜奖。但其中我们也发现许多老师没有把教学反思当成一项常规工作来进行，在教学反思的书写上存在追记现象，存在应付检查现象。本学期，针对这一情况，我们明确提出“写十年的教案，没有写一年教学反思”提高的快，提醒老师课后及时书写反思，在这学期的教案检查中，我们欣喜的发现许多老师都能认真的书写教学反思，杨建红、王利彦老师的教学反思书写认真，反思到位，具有示范作用，我们做为范例在全校老师中交流。同时希望同事之间相互学习，提高工作能力。

2、教研活动，扎实有效。

加强教研组建设，是提高教学管理的一项有效措施。我们积极开展教研活动，不断创新教研活动的新模式。校领导坚持带课，坚持听课，坚持参加教研活动，本年度每人听课70多节次。我们每学期开展“人人都上研讨课，人人都是研讨者”活动。组内进行说课，然后上课、个人反思，大家评课。同事之间真诚相待，提出问题共同商讨、解决。上学期为了增进家长对学校管理、教师教育教学水平以及孩子在校学习情况的了解，我们在个教研组每人一节研讨课之后又开展了青年教师对家长的公开课活动。老师们提前备课、进行试讲，学校提前悬挂标语，布置教室，印发家长反馈表，做了大量的准备工作。5月21日、22日早晨，受邀的家长准时来到了学校，走进了课堂，他们和自己的孩子一起感受了课堂精彩纷呈、老师的亲切美好。这次讲课的青年教师有七位，科目涉及语、数、英、体各个方面，他们既善于继承又勇于创新。“老师的课上得很好，我们很满意，希望学校多举办这样的活动！”，“学校的管理很规范，你们的服务很到位，孩子在你们xx小学读书，我们很放心！”看到家长们在听课反馈表里对老师教学和学校工作的肯定和赞许的话语，我们感到无比的欣慰。老师的工作还有什么比得到家长、同事的认可更重要的事呢？为了给老师搭建展示的平台提供锻炼的机会，使更多的老师通过一次次的评优课、研讨课快速成长起来。本学期，10月份我们进行了每人一节研讨课活动，12月份，我们进行了校内评优课活动，通过评优课，我们看到了老师的进步，同时对他们提出了更高的要求。相信，只要我们每学期扎扎实实的搞好研讨课、评优课，我们老师教学水平将会提高的更快。

3、家校携手，共担责任。

本年度，我们已经在期中和期末分别召开了三次全校性的家长会，每次家长会，老师精心准备发言稿，注意与家长谈话的语气、话语，从学生的实际、家长的感受出发，真诚地与

家长商谈沟通，交流学生偏差思想行为产生的实质原因，商榷解决的办法，做到晓之以情，动之以理，争取家长的认同、配合和支持。每次家长会，当看到老师与家长和谐沟通时，当我们的工作得到家长的认可时，当听到家长对我们工作由衷赞扬时，我们看到了老师脸上洋溢的灿烂笑容，也深深地体会到了老师价值体现后的愉悦心情。我们特别要求家长要将孩子的安全放在首位，同时对家长进行孩子安全方面的教育，要求家长一定要将联系方式告知老师，以便及时地与老师取得联系。时常可以听到我们的老师打电话询问家长孩子未到校的原因，提醒家长及时关注孩子的健康的温暖话语。我们这些真诚的举动，使得家校的桥梁畅通了，家校的关系和谐了，学校的工作也得到了家长的大力支持与配合。