

个人总结的工作亮点不足及个性特质的优势及劣势(汇总5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

个人总结的工作亮点不足及个性特质的优势及劣势 篇一

二、爱岗敬业方面

一年来，我主要负责基建、事业费、一期集资建房的会计核算工作，基建报表、预算、住房改革支出报表的汇总及财务用友软件的运行维护，账套的结转打印、科目设置调整等工作，在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，在办理会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求进行财务报账工作，对待来报账的同志，能够做到一视同仁，热情服务、耐心讲解，做好会计法律法规的宣传工作。在工作过程中，不刁难同志、不拖延报账时间：对真实、合法的凭证，及时给予报销；对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务质量，确保会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。

其他日常工作：今年完成了易文辉、余波两位同志预备党员的发展工作、工会工作、10月份参加水利部组织的水利基本建设竣工财务决算的验收工作及基建审计、自查等工作。

三、工作作风方面

在工作中，我尊敬领导、团结同事，处理好与领导、同事之

间的关系;时刻牢记自己是一名普通的共产党员，踏实进取，努力发挥党员的先锋模范作用，以吃苦在前、享乐在后，树立大局意识、服务意识，始终保持严谨认真的工作态度、一丝不苟的工作作风，戒骄戒躁、勤勤恳恳，兢兢业业，并且能够从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，工作效率和工作质量。平时我能够做到虚心向同事学习，汲取他们的长处，反思自己不足。在生活~上，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、热爱工作、与人和谐融洽，处处严格规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

四、存在不足方面

过去的一年，我在会计岗位上又有了新的提高，也取得了一些成绩。同时也存在一些不足，比如：知识面还不够宽，学习还不够深刻、系统，以后会要求更高，管理更严，唯有更加努力学习，在理念、理论和知识各方面更新和进步，才能履行好职责;还要进一步增强工作的创造性。要善于在繁重的工作中磨炼意志，增长才干。要打破长期形成的心理定势和思维定势，根据工作需要，不断调整自己的思维方式，创新工作方法。

五、今后努力方向

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，在以后的工作中扬长避短，克服不足、认真学习、勤奋工作，使自己能一直紧跟单位发展的步伐，为单位今后的繁荣发展做出应有的贡献。

个人总结的工作亮点不足及个性特质的优势及劣势 篇二

对材料进行了分析并得出结论，还不能动笔。特别是总结要给别人看的时候，还得考虑到如何表达，怎么安排结构，只有条理清晰的结构和生动具体的表达才是让人愿意读下去的。

因此，在写作阶段要做好三件事：拟出提纲和安排结构、熟悉写作技法、落笔写总结。

拟出提纲，安排好通篇的结构是一篇总结表达条理清晰的基础。这点其实和金字塔原理是一样的，分为纵向逻辑和横向逻辑安排。纵向关系上，采用归纳逻辑，由观点统领下一层的观点，层层分解；横向关系上，采用演绎逻辑，同一组观点之间的关系要么是时间顺序，要么是结构顺序，要么是程度顺序，有一个层层递进的关系，或者是并列的关系。金字塔结构是表达中常用的而且能够清晰表达的框架，建议可以读一读《金字塔原理》，这里不再赘述。

把一件事情，一个观点讲清楚，而且重点突出是需要一定的表达技巧的。常用的表达技巧有：

纵横比较，指拿一件事的当前和过去做比较，拿不同的事物做不同方面的比较。如今天和昨天做比较，当今和古代做比较，通过拉长整体的时间维度，更容易看到事物发展的规律和变化趋势；把不同的事物做横向的比较，更容易找出不同事物之间的共同点和各自的特性，如“鹤立鸡群”，就很好的突出了鹤的特性。

点面结合，指既要讲事物的全貌，也要举具体的事例加以说明。让观点更加生动形象，而不会显得过于抽象，令人难以理解。如描述气温很高，如果只说今天30多度，非常热，就显得跟干，如果增加一个具体的事例，我刚刚从花店买的花，刚走出花店不到一分钟，叶子就已经干了。这样就生动很多（虽然有点夸张），不过人们很快就能感受到多么热了。

夹叙夹议，指一边叙述事情，一边议论观点。这种表达更具有说服力，因为观点有材料支撑，而材料又被观点统领。一般是对事实作出分析和评议，用理论结合实际的方式说清楚问题。可以先叙后议，也可以先议后叙。

简述过程，指用简短的语言表述清楚事情发展的全部经过。包括发生的背景、具体的做法、产生了什么结果和具体的心得体会。让人读完以后有身临其境的感觉，让人相信这件事是在特定的环境下做出来的，是真真切切、可以学习和借鉴的。但要注意不能太过简短或者太多冗长，一切以表达清楚为目的。

安排好了结构和掌握了一定的写法技巧后，就可以开始动笔写了。写总结正文部分是整篇总结的重点，一篇总结的构成要素包括：

前言概述交代本次总结的背景。这一阶段的工作是在什么背景下展开的，让人对工作总结有一个更加全面的认知，背景说明可以让总结更加真实，更容易让人相信。

成绩和做法主要呈现一段工作的成果。工作开展是要出结果的，光是孤零零的说结果不说做法，显得成果不具有真实性；光说做法不说成果那是不符合要求的。工作成果的说明最好用图片、数字等客观性的材料证明，更具有说服力，还可以通过典型事例统领起来，让成果更生动具体。

问题与不足，可以用反面典型事例来说明，更加具有说服力，同时可用图片、数字等辅助会更加真实可靠。问题与不足指和计划中的差距，或与优秀的标杆对照时的差距。问题与不足也应该和理论结合起来，这样让问题会更加深刻，也更容易找到改进的方法。

今后的改进措施和计划。有了经验和问题，一方面在未来工作中可以推广成功的经验，以提高效率；另一方面可以借鉴前车之鉴，调整策略，避免同样的错误再犯第二次。在今后的工作中将围绕着总结的结论有针对性的调整今后的计划和行动措施，这就是总结的意义所在。

标题放在最后再写。因为完成以上部分后，总结的主体就算

成了，这时候再写标题就很容易了。标题的写法分为单标题和双标题两种。一般比较小的工作总结采用较多的就是单标题，单标题通常有单位名称、时间、事由、文种组成。如《2022年第三季度产品迭代项目总结》。双标题指分别以文章式标题和文件式标题为正副标题，正标题点名文章的主旨或中心，副标题标明单位、时限、性质和总结种类。如《春季新品大卖，线上渠道排名第一——产品部3季度销售总结》。

个人总结的工作亮点不足及个性特质的优势及劣势 篇三

2、中间业务收入。完成中收将近万元，完成计划105%。此中对公xx万元，对私xx万元。

3、客户维护：新增对公账户xx户，此中x级以上客户xx户。新增对公贷款户x户。新增对私客户xx户，此中xx级以上客户xx户，新增个人贷款x户。完成支行下达客户新增指标。

1重点做好客户分层营销工作，我把客户按资产环境，依据工作岗位和熟悉水平不合，分配给员工进行维护和关注，所产生的绩效归维护员工。

2和上级部门沟通，进行公私联动，从公司客户中掘客出给个人付款频率较高、额度较大的账户。我们争取到私人银行为高朋客户体检名额，率领我行几位高端客户进行了体验，得到了客户高度好评。

4鼎力图代替发工资业务，做好社保卡办事。

5通过电话营销和厅堂营销，绑定信用卡关联账户、第三方付出账户，从细节上晋升存存款。

6应用产品吸引客户。在我行普惠金融新产品推出时，我们走市场跑社区，把这好产品奉告给周边朋友和客户，新增对公

客户xx户，带来存款xx□

个人总结的工作亮点不足及个性特质的优势及劣势 篇四

20**年即将悄然离去，20**年步入了我们的视野，回顾这一年的工作历程，整体来说有酸甜苦辣。回忆起我刚进公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。

第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。

第四：开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络营销等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系

上的意向客户。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在以后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

临近放年假之前我也要好好的思考一下来年的工作计划，如下：第一：每周每天都写工作总结和工作计划。一周一小结，每月一大结。这样工作起来有目标，不会盲目。并且把今天工作思路理清了，工作起来更加顺畅。同时看看工作上的失误和不懂，要及时向公司领导和同事请教，并且加以改进。多加以动脑思考问题。

第二：每天做好客户报表。并且分好a□b□c级客户，做好详细而又明了的客户跟进情况，以及下一步的跟进计划。同时每天早上来公司，第一先大概浏览一下昨天的客户报表，然后对于今天的客户电话拜访有针对性，有目的性的进行沟通。把a□b□c级客户做好一个很好的归纳和总结，并争取把*意向客户变成真正的客户。把b级客户变成*客户等以此类推的进行跟进和不断跟踪。第三：每周给自己订一个目标：争取每天至少联系一个意向强烈客户，每个月至少合作成功6个客户。每天不断反思和不断总结。

第四：加强业务知识和专业知识。在跟客户沟通交流的时候，少说多听，准确掌握客户对防伪标签的需求和要求，提出合理化的建议。

第五：每周跟进重点客户，每天不断开拓新客户，每半个月

维护好每一个老客户。列出报表里的重点客户和大客户，投入相应的时间把客户关系搞好。并且有什么苗头及时跟领导反映。

我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。也希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在年后更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望明年自己的业务量能够达到质的飞跃。

个人总结的工作亮点不足及个性特质的优势及劣势 篇五

先让我们先来看看销售工作的优点：

他让你有表达的自由。销售是少数存在的专业中，让你保留自我，在本质上做你想做的一种行业。通过对策略、恒心、需求和高价值的成功竞争来赢得自身的自由，没有任何工作比销售更直接对准经济命脉。没有任何工作的成败比销售更取决于你对工作的进取心。

你能够达到你期盼的成功，在这个专业中，除了你自己，没有任何人能限制你收入，收入是没有尽头的。

请一定要回答“是”！

每天清晨告诉你自己，挑战是令人兴奋的、好玩的，并且你正热切的期待着它！告诉你自己，认真的告诉你自己，让自己象着了迷一样享受挑战所赋予的一切。然后开始发觉、克服和掠夺它。如果你想比一般业绩好一点，那么就那么做；如果你渴望做得最好，登上高峰，那么就不要再迟疑。要想达到最高销售的最短捷径，就是直接地迎向挑战，将他们个个击破。

销售是一个可以从低成本到高利润的行业。

要想进入这个收入没有限制的行业，到底需要具备什么样的资本呢？

销售工作很有趣。这个世界有多少人为求温饱而工作，他们的工作毫无乐趣可言。大部分人都有一份工作、一个职业，但却不能令人发展。他们不喜欢现有工作的任何部分，唯一让他们接受的，是由熟悉这份工作带来的安全感罢了。所以，为了不至于使自己失去这份工作的安全感，大多数人选择了自己不喜欢但是比较固定、熟悉的工作。我的哲学是：如果你做的一行没有乐趣，就不值得去做。当你为家人努力赚钱的时候，没有理由享受不到工作的乐趣。如果你享受不到工作的乐趣，那么你也肯定无法赚到大钱。

当你的顾客买了你的商品离开后，你是满足的。因为一个家庭在使用这个产品是获得了快乐。你的客户直接从你的销售能力与技巧上得到利益。你的销售技巧越好，你就能为他人造福更多。

只有你自己能够限制你的成长，如果你想多赚一点，那么就要多学一点，同时你也要多努力一点。也就是说，你的工作时间会比较长一点，但是你所下的工夫是不会白费的，在未来的时日，你将会获得超额的报偿。销售活动本身激发自我的成长。

可能你不喜欢推销、销售这些字眼，那我们可以用说服、劝阻等词语来代替。你需要不断的对你身边的人推进、指示、鼓励，你需要达到目标，你需要获得生命中想要的东西。