

工作总结和工作展望(优秀7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。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。

工作总结和工作展望篇一

一、加强思想建设，提高党员干部的政治理论水平。

强化理论学习和业务培训，坚持把学习作为提高社区党员干部的重要手段，同时，更是要加强专业知识的培训学习，并将理论与实践相结合，不断提高工作管理水平。要不断创新学习方法，注重教育实效，采用学习型文件材料、领导上党课、专题宣讲辅导、观看警示教育片、组织座谈讨论、进行知识测试和撰写学习体会等多种形式，开展社区党风和业务知识培训活动。

二、加强组织建设，增强党组织的凝聚力、战斗力。

建立和落实社区党建工作责任制，社区自己建立了目标考核机制，切实做到党建工作年初有计划、半年有检查、年终有总结。并建立完善了规章制度来促进组织建设，进一步完善党务公开制，增强党组织工作透明度，制订和完善本社区各项管理制度，并有效实施管理。重点要深化“创先争优”活动，增强党建工作生机和活力，社区党总支把开展“创建先进社区党组织、争当优秀共产党员”活动作为社区组织建设的重要载体，在具体工作中努力做到了“六个结合”。

三、强化领导班子建设形成整体合力。

五是班子成员坚持每年年初、年中和年末进行三次系统性的工作调研，掌握工作推进情况，解决实际困难，并全面落实年度述职述廉制度。在全局上下保持着思想不乱、工作不断、作风不散、发展较快的良好局面。

四、切实做好社区扶贫工作，确保实现扶贫目标。

社区党总支认清形势，把扶贫济困工作摆上议事日程，保障困难群众的基本生活，是展示先进性教育活动成果的有效载体，是密切党群、干群关系的“民心工程”。在此基础上社区更进一步的加强党组织建设，制定帮扶计划，通过实地考察，召开座谈会听取意见等方式，掌握基本情况，切实的帮助社区困难居民，使之生活更加美好。同时社区还开展了宣传教育，推动工作落实，社区党总支充分利用互联网、工作手机信息系统等方式，大力弘扬艰苦奋斗、艰苦创业的精神，教育引导社区党员职工营造以人为本、相互帮助、共同致富、和谐发展。

在市委、市政府的正确领导下，社区党总支将带领全体社区人员继续发扬奋发有为、求真务实的工作作风，不断地发挥社区党员和干部的主动性和创造性，全面提高社区的党建工作的整体水平。

工作总结和工作展望篇二

从20__年__月__日来到公司以来，我在的营销工作取得了一定的成绩，基本上完成了两家公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，双方结成真正意义上的战略合作伙伴关系，特对阶段性的工作进行总结。

针对以前的工作，从四个方面进行总结：

一、公司项目的成员组成

营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

二、营销部的工作协调和责权明确

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

三、关于会议

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可

以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

四、营销部的管理

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

工作总结和工作展望篇三

第一：电子商务等新兴媒体崛起消费者与企业的距离进一步拉近

随着网络等新兴媒体尤其是电子商务的崛起，消费者不再是单打独斗的个体，而是慢慢形成了一个群体。消费者在消费上不再处于被动，他们已经开始与经销商对话，与企业对话，相信通过自己的力量能够改变自己被动的局面。消费者越来越不相信权威，更相信直觉与口碑，对产品会发表自己的看法。消费者群体的兴起预示着产销结合的时代已经到来，关注消费者的心声已经成为基础条件。

第二：新健康消费理念的崛起

受到各种负面事件的影响，尤其在食品安全问题上，激起了消费者对于健康对于生活环境的极度关注。哥本哈根环境会议的召开，又激起了消费者对于家居生活低碳健康环保的关注，消费者对于绿色环保的产品较为偏爱。__家居若能树立起健康环保的品牌形象将会给产品销售带来更多的市场机会。

第三：中产阶级消费群体的出现

随着中国经济的快速发展，中国的中产阶级群体也逐渐壮大，他们逐渐成为了中高端产品的主要消费群体。对于这部分消费群体来讲，他们知道不一定要买高端品牌才能装饰自己的家居生活，很多时候，他们会有自己的选择，他们会在自己的家居生活中融入自己的想法。因为现在大家都知道，其实对于所谓的名牌与不名牌，就是广告打得多而已，产品品质都差不多。因此现在整体家居行业逐渐形成一个新的消费市场，即通过整体家居产品可以满足中等收入但是追求时尚的消费者心理，同时又符合他们的购买能力的市场。

第四，女性消费势力的崛起。

有关资料显示，在美国，女性掌控着80%左右的消费支出，这占了全国gdp的2/3。据我国第三次人口普查统计，女性占我国人口的48.7%，其中消费能力较强、对消费影响较大的20-50岁中青年女性，约占人口总数的21%。同时有调查显示，在家庭消费行为中，女性往往充当家庭的‘首席采购官’角色。尤其是在家居建材等消费品环节中，是由妻子担当主角的。

第五，消费者更加追求新感官主义与品牌体验。

如今，走进品牌的体验店，参与终端的体验活动成为消费者了解集成吊顶的重要举措，这也决定了目前终端店中对于产品陈列的要求日益提高，同时，卖场终端的体验型设计对于品牌的意义也越来越突出。

第六，__家居自身情况需要完善。

1. 老客户的维护与服务良好。

2. 改进提高部分，

(1), 优资经销商数量需要提高;

(2) 业务经理个人素质需要提升;

(3) 中大型工程项目需要拓展;

(4) 区域市场开发力度不够深入, 做精做透做细主要区域市场。

3. 业务经理及管理人员工作能力需要提高。第一梯队业务人员的管理能力并培养新员工, 完全实现独立开发区域与项目运做的能力; 第二梯队业务人员, 具备独立开发区域的能力, 向独立项目运做的方向前进; 第三梯队业务经理, 向独立开发区域的能力迈进, 学习项目运做的经验。

4. 争取在川内市场开展5家经销商和直营店, 川外市场2家经销商。整个业绩达到600万。

祝__全体同事:

新年愉快:

来年顺利:

市场部:

__年1月1日

工作总结和工作展望篇四

- 1、只要不倒下, 我会变更强!
- 2、奋斗只为了以后更好的生活。
- 3、在哪里存在, 就在哪里绽放。
- 4、我可以输, 但我绝不放弃。

- 5、年轻是本钱，但不努力就不值钱。
- 6、前方艰险知多少，老子明天会更好。
- 7、我要成为黑暗中的一束光。
- 8、昆虫怕饿都要爬，人生好歹都要拼。
- 9、努力向前走一步，离梦想就更近一步。
- 10、每一种创伤，都是另一种成熟。
- 11、我们可以失望，但不能盲目。
- 12、简单的`做人，不沉迷于幻想。
- 13、谁行谁不行，患难见真情。
- 14、没几处伤口怎能叫做人生。
- 15、侥幸的人生，活不出人样。
- 16、有梦想就别怕他人的嘲笑。
- 17、不同的信念，决定不同的命运！
- 18、苦想没盼头，苦干有奔头。
- 19、要承认自己的不足，不要过于自责。
- 20、爱留下伤痕，但也教人忘记痛过。
- 21、每一个结局，都是一个新的开始。

工作总结和工作展望篇五

岁月回眸，良辰难在；展望未来，旧梦重圆。

时光滴滴答答的流水声，可它却流走了我们那时的天真与幼稚；我们有时负隅反抗，妄图找回那时的自我，而时间好像是你往天空投掷一颗原子弹，天空却如同平静的碧湖荡不出一丝涟漪，时光长河不会断流，更不会枯竭。

驿路策马，一驻足，一回首，驻足的是心殇，回首的是愁绪，但再多的愁绪仍无法阻挡时间一天天流逝，尽管时光吹红了樱桃，绿了芭蕉，可时光却不会在霎那间停止，我们要做的是缅怀过去，立足今日，展望未来。

过去永远静止不动，你的童心无意间流露，你的傻气不经意间散发。那时的自我，一度让此刻的自我嘲笑呢？可此刻的自我，又是否会被未来的自我所嘲笑呢？我们曾为中考拼搏，汗水曾流湿我们的作业，泪水所记录那时的无助，可我们此刻回眸想起挑灯疾书的自我，我们更多的则是欣慰，我们努力拼搏过，所以我们不后悔。可时光这列火车却没有返程，有的是轰鸣汽笛预告着前行的事实，我们能够回首展望，却不足于驻足逗留。

未来姗姗来迟，大家同样应对明天日升的晨曦，日落夕阳，暮夜四合，伴着夜光归家。有的人每一天好像在揭露秘密那样，应对神秘的明天，时钟同样滴滴答答的转动，而时光迎合着时钟的节奏，静静悄悄地流逝，从指尖索绕，那些人愈加欣喜与好奇，而反之，他们机械般的生活，日日以枯燥的心态应对它，结果也恰然相反。

过去静止不动，我们缅怀它，此刻如箭一样飞逝，我们珍惜它，未来姗姗来迟，我们爱护它。

让我们回首过去，珍惜此刻，爱护未来吧！

工作总结和工作展望篇六

今天是八月十五号，这个月已经过去了一半。课题方面的进展不是很大，尤其是上一个星期，总是在处理一些其他的事情。感觉生活上乱糟糟的，没有一个头绪。有时候感情的事情是很累人的，更如我这种无经验之人，只能摸索着前进，必然需要大量的经历，还要同时处理学业方面的事情，每时每刻都是对自己的一种考验。

一、老师是否会帮忙；

二、在老师帮忙的前提下，能否回到天津。

对于第一个问题，自己以前是十分肯定的，但自从这次从哈尔滨回来似乎开始产生怀疑了。可这也是无可奈何的事情，对于这个项目自己已经只能做这些了，唯一有点后悔的是没能更多的接触理论线损的开发，因为当时程慧琳是有意让我接手的，只是最终自己没有努力去争取。第二个问题似乎更难，难在老师的关系网上面，难在金钱上面。又马上到关键时刻或者说是决定命运的时刻了，需要运气与实力，需要自己这些年来的积累。如果老师帮忙的希望泡汤了，那就只能依靠自己的力量，生活也许会很艰辛，在一开始可能也会落在其他人后面，但我想只要坚持下去，一定能过上另自己满意的生活。一定要记住是过自己的生活而不是生活给别人看。

这可能是自己在学校的最后一年了，二十年的学习，是学到生存的本领，如果以后再有机会进入校园的话，我想那必须要是为了兴趣而读书了。

课题只是毕业的工具或者说手段，但如何通过写论文的过程培养自己严谨的态度才是关键。对于工作上的事情要敢于追求完美，对于生活上的事情要采用平庸的原则，但要充实。

工作总结和工作展望篇七

在过去的2015年中，通过各位领导和同事的帮助，我基本完成了领导交办的各项工作任务。现对一年来的工作进行总结与归纳，并对新一年的工作作出展望，如有不妥之处恳请领导批评指正。

一、2015年工作总结

1. 恪尽职守，认真做好本职工作

一年来，我认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。一是在领导的帮助下整理公司内部的产品库。二是学习如何开发新产品，学习如何对现有的产品进行升级。三是学习做策划，针对不同客人进行不同的策划，推荐客人进行产品组合。

2. 加强学习，努力提高自身素质

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识技能运用到工作实践当中，丰富阅历，开阔视野，使自己尽快地适应工作。积极参加公司的集体活动，认真学习规定的学习内容和篇目，认真记录工作中的得与失，使自己的职业素质有了较大提高，为自己开展各项工作提供了强大的动力支持。同时正视自己的不足并积极纠正，重点加强了与人交流方面的训练，为更好完成本职工作夯实了基础。

3. 积极进取，加强团队合作

在工作中我不仅自己努力工作，同时也和同事相互沟通，增进了解。工作中遇到不明白的问题，我会虚心向同事求教；生活上我也经常和同事谈心，了解彼此的想法，缓解工作的压力，

克服困难，共同进步。这样不仅增进了彼此之间的友谊，也大大提高了工作的效率。

4. 工作中存在的不足 在工作中主动性还不够，缺乏与领导有效沟通，遇事考虑尚不周全细致。语言文字功底欠缺，虽然一年多来我努力做了一些工作，但距离公司领导的要求还有较大差距，尤其在理论水平、工作能力上还有待进一步提高，这些问题，我决心在今后的工作中努力解决，使自己更好地做好本职，服务于公司。

二、2015年工作展望

1、进一步起强化学习意识

在提高能力上下功夫，把学习作为武装和提高自己的首要任务，树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习，乐于思考的良好习惯。结合产品部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己工作的理论依据。

2、进一步强化职责意识

在学习良好的职业技能的同时，树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，不好高骛远，也不庸人自扰，凡事从点滴做起，精益求精，一丝不苟，踏实肯干，求真务实。

3、进一步端正工作态度

保持乐观情绪，不以物喜，不以己悲，不因一时得意而骄傲自满，也不因一时失意而妄自菲薄，保持一颗平常心，不消极埋怨，微笑面对每一天。胸装谨慎意识，外饰积极作风，工作生活谦虚谨慎，行为举止自然大方，待人接物热情诚恳。

牢记：态度决定一切。言必行，行必果。2015已成为过去，在2016这新的一年，我决心百尺竿头，更进一步，立足本职，以严格要求为准则，锐意进取，为公司作出更大的贡献。最后我仍然想说：感谢领导对我的赏识和栽培，希望领导给予更多的锻炼机会，我坚信自己在新的一年里定会马到成功，努力做一个幸福的“九泽”人。

主要工作：

且相对学的课程还不一样陆陆续续加一块有5门课程在每次来实践相应给我出了不少难题，你要考虑到每班有多少学生需要多少个实践老师，这个班实践完之后下个班要实践什么课程准备什么车型仪器和工具，上个班结束实践和下个班开始实践之间时间要衔接好。2016上半年虽然累点忙碌点脑细胞要多费点但这半年我很充实我快乐！“不经历风雨，怎能见彩虹”因为我知道这正是锻炼我的好机会。这些充实的工作让我获得了十足的成长，也让我在面对工作中出现的问题时更乐于去努力完成，并提升自己的职业素养。

认清自己：

当然，在这大半年的工作里，我也表现出了许多不足的地方，比如：对实践老师的专业课课程安排和管理方面问题没有得到积极的解决导致一部分实践老师懒散成性、认不清自我，从而看来我自己的沟通协调能力还需要进一步提高、专业课学习的能力也需要更进一步加强等等。认识到自己的不足并改正，也会让我在2016年的下半年工作中，更加重视这些方面，从而调整好自己的状态，更好的完成领导交代工作，让自己和北方一起成长、壮大。

工作展望：

正如开篇提到的那样，2016上半年已悄悄过去，工作中的足与不足都留在了过去，成为了自己以后工作的动力；获得的

成长以及所看到的自己的不足都是进步的一方面。对于即将开始的2016下半年的工作及部门领导对下半年实践管理的要求，以下我会对自己进行思想、学生实践管理、实践老师管理方面等全方位的适应和调整，提前做好实践工作（课程安排）

计划。同时、在下学期的实际工作中，我要不断自我学习新技能本领，强化自己的理论和实践知识，做好学生实践管理这一块，这将是2016下半年工作的主线。最后，在2016年的工作中，我会更加坚定的完成部门领导交付的任务，与同事们一起进步。最后，我希望把自个缺点和不足留在2016上半年，把优点和不断的成长带到2016下半年乃至以后的工作中去。加油！我是最棒的。

2016.7.13 位 魁

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年。回顾这一年的工作历程，我学到了很多，也充分的锻炼了自己，可以说这一年下来我是颇有收获的，但同时也在工作中发现了困难，反省出自己在工作中的一些不足之处，这也是我需要思考和改进的方面，下面我就说说这一年来我对销售工作的认识，也好分享给各位跟我一样奋斗在销售岗位上的同事们。

个人总结

1. 作为一个销售，一定要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去接受你，接受你的产品。
2. 工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售时混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除

了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润最大化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放平心态，正确的面对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满激情，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4. 请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5. 当你在和客户沟通时一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所需的双赢，所以说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6. 做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就更不用说做出业绩了，自信主导着销售的内心，有了自信你可以随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7. 一定要有耐心和恒心，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处

世等进行总结，总结了才能发现不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

个人建议 1. 产品质量有待进一步的提高，无论是公司的主打产品钳锤，还是小打小闹的钥匙扣，质量投诉此起彼伏。今年，不管是自己生产的产品，还是外购的成品，客人qc一来验货，都是要返工重验。这对销售工作的开展产生了极大的困扰。

2. 新产品的开发周期过长，这就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

4. 货期不准时，实际出货时间远远超过报给客人的货期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划。特别是礼品单，规定的日子一过，这个产品对客人来说已经没了任何意义。使得客人对我们公司产能和规模生产怀疑，这对公司的信誉也会造成一定的影响。

展望2016

海外市场的开拓没有终点，在摸索和经历中慢慢成长。而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的，2016年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果2016年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！希望自己可以做出惊人的业绩，祝公司明年再创辉煌！！

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！