

个人年度工作总结(大全19篇)

在销售工作总结中，我们可以客观地评估自己的销售能力和业绩。9. 出纳工作总结范文九：通过与其他部门的良好沟通和协调，我成功处理了公司的各类财务事务，保证了各项工作的顺利进行。

个人年度工作总结篇一

今年以来，**县纪委监委按照年初纪委全会的安排部署，回归党章赋予的职责本位，监督、执纪、问责进入常态。现将20xx年工作总结和20xx年工作打算汇报如下：

一、20xx年工作总结

（一）“两个责任”落实进入常态

县纪委加大了对落实“两个责任”，特别是党委主体责任的检查考核、述责述廉及责任追究力度。在年初召开的纪委全会上，县委与全县各单位就签订了党风廉政建设责任状，并组织了8个单位党委主要负责人在县纪委全会上述责述廉。县纪委还首次组织了10个县直单位内设机构和下属单位主要负责人向对口纪工委述责述廉工作。为抓好纪委全会精神贯彻落实，县纪委组成8个督查组，集中一周的时间对全县各单位学习贯彻县纪委十三届六次全会精神情况进行督查，督查结果纳入年终考核内容，层层传导压力；将党风廉政建设责任制检查考核纳入全县绩效考核工作，取消了20xx年党风廉政建设年度检查考核“不合格”的3个单位和10名科级干部的评先评优资格，分别进行了诫勉谈话；制定了《党风廉政建设约谈制度》，对4名未正确履行党委主体责任的科级干部进行了批评、诫勉谈话，进一步释放了有权必有责、失责必追究、追究必从严的强烈信号。

（二）严肃查办腐败案件进入常态

县纪委严格落实“查办腐败案件以上级纪委领导为主”和线索处置、案件查办“同时报告”要求，制定出台了《乡镇、县直单位纪委（纪检组）向县纪委报告工作制度》、《乡（镇）、县直单位纪委（纪检组）向县纪委报告线索处置及案件查办工作制度》。今年以来，全县共收到群众举报136件（重复件36件），信访了结100件，拟信访转立案6件，暂存3件，27件正在初核中。查办案件53件，受到党纪政纪处分56人，其中违反廉洁纪律行为18人次，违反工作纪律6人次，违反组织纪律4人次，违反生活纪律3人次，违反群众纪律2人次，失职渎职行为4人次，贪污贿赂14人次，其他类14人次。严肃查办了钤山镇年珠村3名村干部违规插手工程项目、侵害基层群众切身利益的典型案件。

（三）执行中央八项规定、纠“四风”进入常态

县纪委今年继续把违反中央八项规定精神行为作为纪律审查重点，作为纪律处分的重要内容。一是开展了乡镇（街道办）落实中央八项规定精神、机关单位内部食堂、学习培训研讨活动违反中央八项规定等情况的自查自纠和专项检查，查处典型案件3起，给予党纪政纪处分3人；二是开展作风问题明察暗访3次，下发工作督办函7份，对县市场监督管理局、县国土资源局、县供电公司存在的违反工作纪律问题在全县进行了通报；三是继续推进“红包”问题治理，县廉政账户今年累计收到干部主动上交的“红包”款13.75万元；四是深入推进“违插”专项治理，由县发改局牵头对全县行政事业单位（含下属单位）近4年来使用各级政府资金、政府性融资或自有资金的所有项目进行排查，共排查出违规问题266个，“违插”问题3个，查处了2起违规插手干预工程项目的典型案件；五是继续对“新官不理旧事问题”进行整治，梳理出的64项重点问题已全部销号；六是严肃换届纪律，县委在市委第一巡察组专项巡察基础上，派出五个专项巡察组对全县11个乡镇（街道办）换届风气情况开展专项巡察，确保换届风清气正。

气正。

（四）加强廉政宣传教育，运用“四种形态”进入常态

我县将党风廉政宣传教育工作纳入全县党员干部教育培训之中。今年以来，县委组织部组织了**1名村（社区）两委负责人、80名新党员进行了廉政培训。县纪委组织了59名领导干部进行任前廉政法规知识考试，对32名新任科级领导干部进行任前廉政谈话。加大了宣传力度，县纪委利用县级及县级以上报刊网络和新兴媒体，刊登理论文章、信息报道**0多篇。继续将学习贯彻一准则、两条例作为今年党风廉政建设的重点内容，把纪律挺在前面，制定了《关于落实把纪律挺在前面要求的实施办法》和《关于运用好监督执纪“四种形态”的实施办法（试行）》两个规范性文件，对发现的苗头性倾向性问题和轻微违纪问题，更多地运用批评教育、诫勉谈话、廉政约谈等方式来处理。今年以来，县纪委以单独约谈和集体谈话等方式对76名党员干部进行了廉政谈话。

（六）巡察整改扎牢制度笼子进入常态

运用好巡察成果，围绕巡察过程中发现的新问题，今年我县出台了《**县公共资源交易管理办法》、《**县乡镇公共资源交易实施意见》、《关于规范全县行政村“两委”干部工作报酬管理的指导意见》、《**县村民小组财务管理办法》等文件，推进腐败源头治理。突出专项巡察，开展了换届风气专项巡察，启动了对移民、扶贫项目资金，农村危房改造资金，校舍维修、校安工程、薄弱学校改造项目资金，水利项目资金，城市道路基础设施建设改造基金五个领域进行专项巡察，着力发现问题。对去年村级廉政巡察发现发展党员、选人用人、村组财务管理等方面存在问题的11个行政村所属乡（镇、办）下发了整改函，督促各单位对共性问题进行制度性整改。

（七）整治侵害群众利益的不正之风和腐败问题进入常态

县纪委紧盯群众关切的顽症，把有效解决基层党员干部作风问题和严肃查处基层党员领导干部损害群众利益问题作为工作重点。群众反映强烈的不正之风和腐败问题主要有侵占惠农资金、发展党员优亲厚友、违规插手工程等四类12项问题以及产生的原因，并提出了解决对策。紧跟省、市纪委工作部署，从今年6月起，在全县范围内开展集中整治和查处基层侵害群众利益不正之风和腐败问题，严肃查处了村组干部冒领渠道维修款、违规插手工程、侵占集体财产、截留征地款等一批侵害群众利益的典型案件，给予党纪政纪处分8人，诫勉谈话2人，移送司法机关3人。

（八）推进纪检体制改革，深化“三转”进入常态

县纪委注重以纪检体制改革来促进“三转”，今年制定出台了《党风廉政建设信息报告制度》、《党风廉政建设约谈制度》和《**县廉能风险防控问题通报、查处协作机制》，倒逼各级党组织和主责单位主动落实“主体责任”；下发《乡镇、县直单位纪委（纪检组）向县纪委报告工作制度》、《乡（镇）、县直单位纪委（纪检组）向县纪委报告线索处置及案件查办工作制度》、《乡镇纪委对同级党委及其成员的监督办法》等文件，督促和指导下级纪委（纪检组）从严落实“监督责任”。为提高纪工委的监督力量，县纪委下发了《关于部分县直（驻县）单位领导兼职纪工委委员的通知》，确定了部分县直单位（或驻县单位）**名分管纪检监察工作的领导兼职纪工委委员。为提高纪检干部队伍能力水平，县纪委今年举办了10次“周二理论学习课堂”，有针对性地选派了8名干部到上级纪委挂职锻炼、学习培训、参加办案和巡视。县警示教育中心完成主体工程建设，完成投资1250万元。

但我们也清醒地看到，我县的党风廉政建设和反腐败工作与中央、省委、市委的要求，与群众的期待还有较大差距，有些问题还比较突出，主要表现在：

1、在思想层面上，基层干部对反腐倡廉复杂性和长期性认识

不足，仍然存在一些杂音，有的干部还存有“反腐影响经济”、“纪委没有保护干部”、“查得太紧”等错误认识，有的干部甚至想拿纪律作挡箭牌，因而导致不作为、慢作为。

2、在组织层面上，“两个责任”落实的重心越到基层越偏向纪委，党委班子其他成员主体责任意识明显弱于党委书记。

3、在纪律层面上，高压态势下仍有人不收敛、不收手，顶风违纪的情况时有发生，基层侵害群众利益的不正之风和微腐败问题仍然较多；官本位思想对作风建设影响深远，有的党员干部对过去的问题还抱有侥幸心理，没有放下包袱。

4、在制度层面上，抓早抓小发现问题的体制、机制不完善，落实“把纪律挺在前面”要求存在差距；利用职权或职务影响，随意性决定、内部相互关照，搞潜规则，甚至谋取不当利益等问题还需要在制度、机制层面下大力气等。

对于这些问题，我们将高度重视，认真加以解决。

二、20xx年工作打算

当前，县委第十四次党代会提出了建设分外宜人地、天工开物城的奋斗目标，市委第八次党代会又对**县提出了努力打造全国麻纺产业示范基地、全球电池级锂盐基地，力争**县重回全省前十强的要求，对我们以更大的勇气、更强的决心营造风清气正的政治生态，赋予了更为重要的新使命。20xx年，**县纪委将进一步落实从严治党各项要求，坚持把纪律挺在前面，强化监督执纪问责，坚定不移惩治腐败，持之以恒改进作风，不断完善反腐倡廉制度体系，深化源头治腐工作，努力形成“不敢腐、不能腐、不想腐”的长效机制，为建设分外宜人地、天工开物城提供坚强纪律保障。

（一）坚决落实“两个责任”。全县各级党组织和纪检机关将切实担负起党风廉政建设政治责任，定期向上级党委和纪

委书面报告落实主体责任、监督责任情况。继续推行基层单位党风廉政建设第一责任人述责述廉工作，对“两个责任”落实不力的单位严肃问责。坚持“一案双查”，对违反党的政治纪律和政治规矩、组织纪律，“四风”问题突出、发生顶风违纪问题，出现区域性、系统性腐败案件的部门和单位，既追究党委主体责任、纪委监督责任，又严肃追究其他领导责任，把《中国共产党问责条例》落到实处。

（二）严明党的纪律。以“两学一做”学习教育为契机，深入开展党章党纪党规教育和警示教育，营造人人守纪律、讲规矩的浓厚氛围。落实我县“把纪律挺在前面”的实施意见和监督执纪“四种形态”落实办法，践行监督执纪新理念。综合运用纪律处分和组织处理方式，对党员干部苗头性问题早发现、早纠正、早处理，防止小错酿成大错、违纪滑向违法，实现抓早抓小的经常化、制度化。围绕纪律建设统筹推进教育、监督、纠风、审查等各项制度建设，充分发挥纪律的防范和治本作用。

（三）保持惩治腐败高压态势。严肃查处违反党的纪律特别是政治纪律、组织纪律的行为。继续重点查处党的十八大后不收敛、不收手，问题严重、群众反映强烈，现在重要岗位可能还要提拔使用的党员领导干部，及时给予组织处理、纪律处分或移送司法机关。对党员干部的苗头性、倾向性问题，及时约谈、函询、诫勉谈话。对情节轻微的违纪行为，党员干部本人能够认识到自己的错误，主动消除错误造成的影响的，做好监督执纪第二种形态向第一种形态的转换工作。对在干事创业、改革创新中犯错误的干部，本着实事求是的原则，以是否对党忠诚老实为前提，以为公还是为私为界限、以是否存在以权谋私为依据，区分性质，慎重处理。对经调查确属诬告的，及时澄清事实，还干部清白，依纪依法追究诬告者责任。

（四）坚持不懈抓作风建设。切实落实中央八项规定精神，继续抓住节假日等重要节点，紧盯“四风”问题的新形式、

新动向，警惕穿上隐身衣的享乐主义、奢靡之风，坚决查处动用公款和接受可能影响公正执行公务的吃请、旅游和送礼等问题，坚决查处会所或变相会所中的歪风，对顶风违纪者，坚决给予党纪处分，并且不适用监督执纪“四种形态”运用的转换情形，体现越往后执纪越严的政治导向。强化责任追究，对出现严重顶风违纪问题，或“四风”问题禁而不绝的，既要追究直接责任，也要追究领导责任。坚持公开曝光机制，实名通报“四风”方面的违纪案件，发挥警示和震慑作用。继续推进红包、违插问题专项治理。继续协调推进“为官不为”问题治理，优化发展环境，提高群众满意度。

（五）着力整治侵害群众利益的不正之风和腐败问题。突出县、乡党委、纪委在基层党风廉政建设中的主导作用，把查处和整治侵害群众利益不正之风和腐败问题作为当前及今后一个时期的主要工作任务。严肃查处在农村危旧房改造、移民搬迁、项目扶持、救灾款物分配、民政救济、低保评议、贫困户走访、选人用人和基层行政执法等方面处事不公的问题；严肃查处在扶贫等惠民专项资金管理使用、集体“三资”管理、征地拆迁、基层筹资筹劳等方面和教育、医疗卫生领域以权谋私的问题；严肃查处在服务企业、招商引资、土地开发、安全生产、环境保护监管、政务村务公开等方面和基层行政服务领域作风不实的问题。注意做好自查自纠工作，把它作为各级党委、纪委关心关爱干部、落实全面从严治党的重要举措来抓，对于那些在活动中主动向组织交代本人应当受到党纪处分的问题，主动挽回损失、消除不良影响，主动上交违纪所得的党员干部，对于那些主动认识到过去的错误、主动纠正过去习惯性不良风气或潜规则、主动弥补制度性漏洞并有效阻止危害结果发生或继续发生的，落实“自查从轻”政策。

（六）贯彻落实巡视工作条例，推进巡察工作。认真贯彻《中国共产党巡视工作条例》，突出政治巡察目的，明确被巡察单位的主体责任和巡察组的监督责任，形成巡察监督合力。注重巡察队伍建设，将巡察骨干相对固定为纪检监察、组织

人事、审计财务干部，退居二线担任非领导职务且作风正派、德高望重的干部为巡察储备人才。突出专项巡察，针对重点人、重点事、重点问题开展专项巡察，督促乡镇纪委探索对村（社区）党组织的巡察方式和内容。县委巡察领导小组、县委书记专题会议、县委常委会议将认真听取巡查汇报，分类处置问题，提出整改要求，运用好巡察成果。被巡察单位党组织要落实整改措施，立行立改，建立长效机制，助推改革，促进发展。

（七）深化纪检监察体制改革。建立党风廉政建设领导小组成员单位之间问题通报、查处协作机制，健全查办腐败案件向上级纪委报告线索处置和纪律审查情况办法，完善纪律审查工作考评体系。探索推进县乡联动、部门统筹协调的工作机制，不断强化县纪委的领办、交办、督办职能，突出部门交叉办案、联合办案。对照县纪检监察体制改革方案，按时间节点完成改革创新事项。加强县纪委派驻机构建设，实现纪律监督全覆盖。

（八）建设忠诚干净担当的纪检监察队伍。配合党委做好纪检监察系统干部工作，把政治强、作风硬、纪律好、德才兼备、敢于担当的干部选拔进各级纪委领导班子。扩大纪检干部选用视野，在党的干部层面统筹选拔使用，加大交流力度。进一步优化县纪委及其常委会结构，充分发挥纪委委员作用，推行纪委委员提案、工作室试点。着力加强纪检监察机关建设，继续选派干部到上级纪委学习培训、信访调查、办案巡察、挂职锻炼、跟班学习。强化纪检干部监督，对执纪违纪、以案谋私的乱作为，发现一起、查处一起；对不作为、不善为的，要批评教育、组织调整，造成严重后果的要给予纪律处分，以更高的标准、铁的纪律，建设一支忠诚干净担当的过硬队伍。

个人年度工作总结篇二

转眼，来到__就快两年了！这之间，不管是工作上、生活上

或自己家里面都发生了很多事，有些让我兴奋难忘、有些让我悲伤难过，但总的来说，不管是工作还是生活都在朝着好的方面慢慢改变；回头看过去时间是过得那么的快，就像浮云过隙，为什么是浮云而不是“白驹”呢？因为！过去的人和事就像浮云一样轻飘飘的远去、消失，不再留有多少记忆，哪怕是感慨也只是一瞬间的事了！所谓一切都是浮云嘛！

年终工作总结自然要写些与工作相关的东西，比如心得、体会，比如事件与进展，还有工作态度与贡献什么的，最后再展望一下未来！可让我站在这里说的时候，我不知道该说些什么，因为我们的工作中没什么大事可说、没有说什么贡献啊、业绩什么的！有的只是鸡毛蒜皮的小事，我们的工作性质决定了我们每天做的就是这些小事，遵照领导指示按部就班的完成一些例行工作、配合各部门完成一些交接与修修补补的东西，实在谈不上什么业绩与贡献。当然，在工作中我们也难免碰上各种各样的难题，可事实告诉我，方法总比困难多，也只有经过全力以赴之后才不会后悔，收获成功与失败都是一种阅历与磨练，而正是这些让我不停的成长与进步！

新的一年即将开始，我将以更加积极的心态，以“简单的事，全力以赴”的努力去完成各项工作！

个人年度工作总结篇三

20_年即将过去，新的一年马上就要到来，为了在新年度内能更好的开展各项工作，实现企业的总体战略目标，请各部门领导于_年1月11日前提交_年度工作总结。

1、工作背景，也就是情况分析，了解部门工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。

2._年度的工作目标、工作任务和要求。规划出一定时期内应完成的任务和应达到的工作指标，要求以季度为单位进行规

划，有明确的衡量标准，有一定的可操作性。

3、工作方法、步骤和措施。在明确了工作任务后，根据主观条件，确定工作方法和步骤，采取必要的措施，以保证任务的完成。

5、费用预算及费用控制。以季度为单位进行费用预算，并明确费用控制措施。

个人年度工作总结篇四

光阴似箭，日月如梭，时间总是水般匆匆流过，20__年的工作即将告一段落，回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持和帮助下，严格要求自己，较好地完成了自己的本职工作。一年来本人在思想上按党员标准严格要求自己，在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上艰苦朴素、务真求实。现从思想、工作、学习等方面总结如下：

在工作中要起到模范带头作用，明白自己所肩负的责任，做广大群众的表率，认真学习相关专业知 识，不断提高自己的理论水平和综合素质。

在工作上，围绕公司“精诚立人、精心立事、精品立业”的企业精神，严以律己，严格要求，较好的完成各项工作任务。平时遵章守纪、团结同事、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活。时刻牢记党员的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。结合最近刚完成的交房工作，使我更清晰的认识到产品质量是根本、产品质量是企业的生命力。针对交房期间出现的空鼓、裂缝等质量通病，我个人认为：产生质量通病的原因虽多，涉及面广，但主要原因，是参与项目施工的组织者、指挥者和操作者质量意识不够强，不

讲“认真”二字。其实消除质量通病并不是什么高不可攀的事，只要真正在思想上重视，牢固树立“质量第一”的观点，认真遵守施工程序和操作规程，认真贯彻执行技术责任制。坚持质量标准，严格检查，层层把关，采取有效的预防措施，是完全可以消除质量通病的。

在学习上，本人认真学习，摸索总结，全面提高个人素质。随着社会主义市场经济竞争的激烈，面对着严峻的形势，要求我们做出更精辟的楼盘，预料我们的工作将更加繁重，需掌握的知识将更高更广。为此，我刻苦的学习，不断学习新的规范、工艺和施工方法，努力提高综合素质和工作技能。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，我决定以一个全新的面貌投入到工作中去，为名城公司的全面发展添砖加瓦！

个人年度工作总结篇五

对打印机、复印机、传真机、计算机等办公设备的维修与维护。服务处建立几年来，部分易耗资产逐步进入老化期，设备问题影响正常工作，部门报修报主任同意后，积极联系厂家或经销商进行维修，确保服务处的工作不受影响。办公易耗品的保障。各种易耗品打印纸、碳粉、配件等需求较大，积极保障好这些常规易耗品的供应。日常办公用品的保障，积极与库管做好衔接，对各部门需要申购的物资进行对接，并上报服务处主任进行审批，在事后做好保存、发放工作。做好员工宿舍的管理，对新入职员工进行住宿的安排，事后积极关心，把工作思路变被动为主动，积极主动，争取创造高质量的服务体系，保证服务处的各项工作正常进行。

个人年度工作总结篇六

就是根据实际情况，给每个员工制定的销量任务。每个月要给员工制定销量，没有压力就没有动力。带动员工如何利用

节假日搞好销售，如何利用人脉关系带动顾客，如何利用人商良好的口碑真正让顾客享受到超值服务。不断激励员工的工作热情，并调动员工的积极性去认真思考要通过哪些通路、方法来尽可能的提高销量。由于自身的素质低下、对工作状态和福利待遇的不满，我有过失落和消极情绪。对领导的批评有时产生不服气的心态，对同事的误会深感委屈。在过去的一段时间里，我茫然不知所措，以往的工作热情消失殆尽，看见违规乱纪装作没有看见，想说的话不敢说，该做的事情不想做，带头在卖场聊天烤火，和同事闲聊。思想不对头，管理方法不得当，差点让自己自暴自弃下去。工作中还有很大的不足，对于自己的管理水平和自身素质还有待提高，在工作之余，自己还应该多学习管理方面的书籍，多请教上级领导，多和同事沟通，多学习关于产品方面的专业知识，我们只有不断的学习，不断的提高，不断的进步，才能立足于如今如此竞争激烈的社会之中，只有做好这些，才有足够的资本，才能在这个岗位中脱颖而出，在平凡的工作中作出不平凡的成绩。只有这样，领导才可以考虑你的薪水，论功加薪。

以上只是本人比较肤浅的一些认识，希望在工作中领导们你能够及时纠正我的错误，我定当努力做好本职工作，为做好经理的左膀右臂，力所能及的为上级分担，也希望公司在每一位员工的努力下，在新的一年里会有新的气象与新的突破。在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己的努力！_年努力打开一个工作新局面。

个人年度工作总结篇七

我在x公司快两年了年x月到公司任仓库管理员，截止今天！时间如梭，转眼间又跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。使我在公司找到了自己新的定位方向和生活目标，同时也激发

我以新的姿态，去迎接新生活！

x年x月我到x公司接任仓库管理员一职，要面临工作极大挑战。由于当时仓管员急辞职，中间间断了一个月的时间，那时xx公司不仅是账目混乱，而且有大量的不良库存，部分物品还有短缺，我的心一下子就变的沉重起来，怎么办？如何来理顺这个烂摊子？我没有灰心，决心凭借以往的管理经验来尽快理顺这个烂摊子，首先整理帐目，其次对所有物品进行大盘点，对所有货物进行分类有序摆放，通过这些努力后，整个x公司仓库进入良性循环。

每日库存报表都由我一人负责！所以在公司一直都很忙碌。我决定从以下几个方面进行管理：从新设计制定x公司管理规范，严把出库、入库和在库三个方面管理，参考《仓储管理人员工作级效考核表》进行量化管理，每天抽盘，每周小盘点，每月配合财务大盘点，作到账目清晰，账实相符。经手货款无一差错，体现了一名财务人员的严谨和细致，近段时间来，账实相符基本达到100%，实现无库损！与公司同事紧密配合，做到库存的结构合理。紧盯各物品流动，认认真真做好每月的月报表。每月准时向财务部发库存月报表。并结合自身岗位，先后做出《进销存明细帐》，固定资产表格，物品物资表格，物资申购汇总表格等，有力的配合了财务！对在库物品进行分类管理，对工程类办公类清洁类固定资产类等主要品项实施重点管理，在做申购汇总表时减小在库物品的再申购，努力降低其库存量，对小品项等实行简单控制，改方案实施做到了重点与一般的结合，降低了库存，加速了库存周转率。

随着公司业务的连年增长，工程部需求物资够大，日发货收货量也进一步扩大，在x公司领导的重视下，实现了对仓库的实时管理。我每天只要把出入库情况及库存报表输入电脑，可以准时看到库存明细！该举措大大方便公司领导和员工的查询，加强与各部门之间的信息交流，整个x年不良库存下降

基本至零！

在仓库的这段期间我更加明白了公司领导给我讲的仓库管理的计划和控制，最让我难忘的是x总、x总亲自到仓库指导工作，提醒我保持学习，说公司在快速发展的同时，个人会有更大的舞台，与公司一起共成长！工作之余，我学习会计、营销、管理、电脑等知识，在工作中充实和完善自己！回首过去两年来的工作管理经历，我成熟许多，也成长许多，一直致力利于仓库管理的合理化，整合进销存。也深知一个团队的重要性，只有与工程，财务等紧密配合才能更好的发挥仓库管理员的职能！我在公司各位领导和同事的关心下，愉快的度过了两年难忘的时光！

个人年度工作总结篇八

过去的一年，是对__酒店发展具有重大而深远意义的一年。市场营销和客户服务工作不断上水平、上档次并获得了丰厚的回报。获得较好的经济效益的同时，__酒店在__的知名度也扩大了。现对今年工作进行以下总结。

一、以顾客为中心

“顾客就是上帝”以顾客的需要为目标、以顾客的满意为标准，这是每个经营者都必须遵守的信条。但是如何从行动中让顾客享有“上帝”感，不是靠一句就能展现出来的，要付诸行动从多方面着手：通过了解顾客的需求，提高员工素质，提高管理水平，提供舒适的环境，提高服务质量等方面的工作相结合才能达到。根据顾客的需要，完善我们的工作方式，根据顾客的满意度来衡量我们的成绩。只有让顾客满意，酒店才能有更高的发展，因此酒店全年的工作始终围绕这个中心来进行。

二、重管理树形象、重发展强品牌

科学决策，群策群力，一个企业要发展，必有一套行之有效的管理体系。酒店领导层根据各项工作任务的要求，制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，酒店全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。通过动员，增强了求真务实抓效能的针对性、实效性；进一步明确了职能范围和各负其责的长效机制；规范了学习要求；破除了无所作为、不思进取的平庸观念，提高了酒店职工工作的积极性和主动性，极大地提高了服务质量和服务水平，也为酒店在__同行业中形成标榜。

谁能稳住更多的客源，谁就能达到更长久的可持续性发展，酒店积极寻找客源，通过市场调查，详细分析竞争形势，与多家单位签订固定协议，稳固客源，至始至终，展示酒店质的服务，通过各部门员工的齐心努力，保证了全年接待工作无失误。加大酒店宣传和营销力度，利用媒体宣传自我，积极寻找培养新客源，努力提高服务意识，全面树立酒店的良好形象。树立起__酒店品牌。

三、抓安全生产、抓文化培训、抓节能增效

酒店坚持“安全第一，预防为主”的方针，本着“安全无小事”的原则，全方位地做好安全工作。签订并逐步落实了安全生产目标责任制。特别加强了对餐厅、员工宿舍、食品卫生、车辆保管、出租房屋等重点和薄弱环节的消防安全管理，做到责任到人；坚持进行安全卫生大检查，并对存在的安全隐患及时、整改；工程保安部加强了对安全隐患整改及习惯性违章方面的督促和跟踪。做到了检查到位、操作规范到位、整改及时，消除安全隐患。大大提高了员工及管理人员的安全意识。

酒店一直把对企业文化的形成和员工的培训作为一项重点来抓，完善培训方式，采取集中培训和灵活培训相结合的模式，结合服务人员的知识结构，找准部门特点与弱点，将重点放

在店纪店规、礼节礼貌等服务技能操作规范化的培训，促进酒店管理水平和服务质量的提高。同时，建立健全班前例会制度，以便及时总结前一天的工作，安排当天的工作。

注重教育、引导广大服务人员树立“宾客至上”的思想，以客人的需求为主线对客服务。要求在对客服务尽量满足客人合理的要求；转变“怕麻烦、怕费时费力”的思想。力求服务上有所突破，用客人的口碑扩大酒店形象和影响面，整体服务质量有较大提高。全年共评出优秀员工名，她们是全体员工中的佼佼者，是__酒店人的骄傲，我们要向她们学习，学习她们敬业奉献的精神，学习她们爱岗敬业、勤肯钻研的工作态度；更加学习她们善待顾客、细致周到的服务理念。

加强财务核算管理。各经营部门按月核算收支，分析营业收入和成本控制情况，发现问题及时采取对策。财务部加强对每日收入的审核，避免了各收银台的漏洞。各项帐款及时催收，尽量避免了跑帐、漏帐、死帐的发生。其次，各部门都扎实做好了成本核算和成本管理的各项基础工作，严格控制了酒店非生产性支出，降低酒店的各项管理费用。

在采购环节上，严格坚持审批制度，用多少采购多少，采购部门及时与仓库沟通联系，并配合做好库存的盘点工作，避免了物资积压。再次，在日常的管理中，各部门注意对员工进行节约思想的教育和引导，提高了酒店职工的节约意识。对酒店的设备设施管理本着保养和维修相结合、修旧如新的原则，注意设备设施维护、保养，总结改进错误及容易损坏设备设施的操作方式，防患于未然；将维护保养具体贯彻到日常操作的细节中，必要的环节要形成良好的操作习惯。

个人年度工作总结篇九

自从从事预算工作以来，时间转瞬即逝。回顾这一年的预算岗位工作，我个人可谓感受良多，既学到了很多新的知识和理念，也还感到仍有很多不足之处需要改进。在工作中，我

也向单位同事学习了很多除预算方面以外的很多知识。现将我的工作总结和回顾如下，并找出自己不足，加以改正。

我从学校毕业后应聘进入公司预算部门，在这段时间中，新的工作给我带来了很多的收获，使我收获了更多的知识，获取了更加丰富的经验。

我在预算部主要是进行给排水工程的图纸算量工作。与此同时，为了更好的将图纸与实际进行有机的结合，我经常参与由公司领导组织的对工地的巡查活动，一方面可以了解工程的进展情况；另一方面，弥补自己在看图及算量时遗漏及少算、漏算的部分，并找出其中的原因，总结经验，以便在后续的工作中改正。

同时，在我心里，我深知预、结算工作，离不开现场的实践，离不开现场的实际，需要有丰富的现场实践经验。虽然，因工作需要，我不能在现场接受这些锻炼，但这来之不易的学习机会，我更应珍惜，更应利用有限的时间，去学习更广阔的知识，不断完善自己。

就这样，经过了近期的辛苦忙碌，开始正式溶入公司这个集体中。我深知，我的技艺并不精湛，我的经验并不丰富。但我得有一颗不断上进、积极进取的心，这样才能更好的提高自己，完善自己，丰富自己。

经过几次到工地的实地考察，使我在工作方面逐渐有所长进，也增长了不少见识，我知道每一次锻炼深造的机会都来之不易，对于我来说更要好好珍惜，好好去学习，这样才能更好的`磨练自己的意志，增强自己的能力。

在随后又陆续进行了各工地对建设方的预、决算编制工作，对施工方的内部预、决算编制工作及其审核，从各种规范规程的原则下，开展工作。预算是一个讲求依据、遵照实事的工作，不能有半点粗心马虎，更不能随心所欲、凭空想像。

否则造成的后果是严重的，由此而引发的损失是无法挽回的。所以工作中，我时时告戒自己，需要细心细致，需要严谨的工作作风，做到精亦求精。

在近期工作中，我的工作有了长进，但我仍需从以下几个方面增强自己：

一、加强内在素质和外在形象的提高。从技能、技艺及文化知识方面充实自己、提高完善自己。积极学习相关规范、规程，增强工作实践，提升工作经验。

二、加强工作的严谨和细致，保证预算工作的立性和真实性，少出差错尽量不出差错。

三、加强与各位领导及同事的汇报、交流，积极寻求各方面的助，寻求支持。

当然，争做一名“合格的企业员工”、塑造良好的内在素质和外在形象，还需要在实际工作和实践中继续磨炼、磨励，继续创新及提高。我将在各级领导的支持及关心，各位同仁的助下，与企业荣辱与共，把提高自己，树立企业形象，作为持之以恒的目标而奋斗！

个人年度工作总结篇十

我从20xx年3月5日进入伟星义乌分公司，虽然只有短短的十个月的时间，但是领导的开明，同事的热诚，制度的完善让我很快融入到伟星这个团队当中，我不断的调整自己，力求完善自己，无论从为人处事方面，还是个人能力方面，都得到了一定的提升，现将十个月来的情况回顾分析如下：

一。思想方面

但是随着对伟星的不断了解，对伟星人的深入接触，我完全

释然了，伟星以事业凝聚人，以业绩考核人，以学习提高人，无论本地还是外地，无论有经验与否，只要我们积极进取，努力拼搏，伟星有足够的平台让我们纵横驰骋。所以我放下包袱，放低心态，以全新的自我投入到工作与生活中去。

销售是一个富有挑战性的行业，要求我们要有足够的勇气与信心，要有“明知山有虎，偏向虎山行”的气概，所以当我遇到困难的时候，我绝对不会想到放弃，即使被打倒也不要被打败。而销售并非我们想象的那样简单，有人说销售要有三年才算是入门，才能对各个环节驾轻就熟，所以要坚持，坚持，坚持到底才会成功。

二。业绩方面

1、业务状况

我三月份进入义乌伟星分公司，首先是三个月的实习期。在此期间，我在指导与帮助下，熟悉市场的环境，了解水钻业务的销售流程，学习与客户沟通的技巧，在他们和内勤的支持与配合下，主要负责水钻的送达，并开发新客户。

水钻的客户稳定性很差，这是我们水钻行业的“通病”，而xx年的水钻市场也很不稳定，生产厂家众多，产品品质参差不齐，另外价格也不断下跌，所以我们必须不停的开发新客户。在此期间的，我开发的新客户并长期在做的有天意、美尔发、欣欣、思瑶、筱蝶、晓奕、佳靓、洋扬、韩姿秀等客户，并谈下以前曾有过接触的珂比雅、红韵等客户。深入的挖掘这些客户和一些老客户，比如红韵，该客户做爪链饰品，其中在7月份做了26万；欣欣做发圈饰品，在八月份做了20万，这些客户都有很大的潜力，对于这样的重点客户应该去重点突破，同时更要注意控制风险。

2. 思路贯彻

在不同的阶段，要严格地贯彻产业与分公司的各项思路，七，八，九月是饰品行业的淡季，厂里推出部分型号的促销活动，所以就去寻找这些型号的客户，解决工厂的库存问题；十一月时我们的年度任务基本完成，同时又逼近年关，所以货款的回笼是当务之急，就要想尽一切办法回收货款，减小风险。在公司要树立一种主人翁的意识，公司即是我家，要与公司统一战线，积极贯彻公司的指导方针，保证公司的利益即是保证个人的利益。

三。解读剖析

1. 业绩取得的原因

(1) 公司领导指挥有力，充分相信我们，能够放手让我们去做。

(2) 主管身体力行，协调配合，能够增强信心，充分调动大家的积极性，加强团队的凝聚力，并且让我们独自操作，增加我们的积极性与成就感。

(3) 义乌的水钻客户比较集中，市场容量大，同时有一定的客户基础。

(4) 能够积极的跑客户，及时与客户沟通，尽力做好客户的开发与维护工作。

2、业绩背后的思考

在工作中当然会出现许多比较麻烦的状况，比如货物在不同客户的分配，货款的回笼状况以及不同客户间发生价格冲撞。在刚刚进入义乌伟星的时候，因为缺乏工作经验，对水钻的销售认识简单化，对客户过于相信，急于与客户成交，没有注意控制风险，致使少数客户的资金回笼困难，使公司蒙受损失。

(1) 与客人做生意之前，首先要知己知彼，了解对方的实力与资信，并知道客户的基本情况，比如他的工厂在哪里，他是哪里人，并在平时留意一下他的交际圈子及经常出入的地方。

(2) “近墨者黑”，信誉不好的客户介绍的客户也有可能信誉不好，要多加留心。另外客户拖欠也存在“从众”的心理，如果两个比较熟的客户有一个存在拖欠货款的情况，另外一个也可能会出现。

(3) 货款的催收要及时，从一开始做就在五号之前去结使之形成一种习惯，习惯成自然，即使有特殊情况推迟到五号以后，这也是我们给的人情。

3、工作中应该注意的问题

(1) 注意控制风险。在做新客户之前，要对新客户的资信与实力做简单的评估；在回收货款的时候，要杜绝出现拖欠的情况。

(2) 在保证客户基本满意的情况下，要尽力为公司争取利润，尽量减少客户抹零头的情况，能够满足客户的尽量满足客户，而损害公司利益的则一分不让。

20xx年我国面临的外部环境更加严峻，国际环境继续恶化，出口增长的力依然较大，世界经济面临衰退，消费增长将趋于放慢，而饰品为生活非必需品，其消费必然大大减少，如此以来，以外贸为主的饰品企业必然面临重重危机，而我们水钻作为饰品行业的上游产业，也肯定会面临严峻的考验。

但是我们不容忽视的一点是国内的需求，我国有巨大的市场容量，同时政府正在采取各种措施提高居民收入，也出台了各种政策促使我国经济由外向型向内向型转化。义乌的饰品以前主要开发的是国际市场，对国内市场关注不够，所以只

要加强国内市场的拓展，同时稳住出口市场，该行业的机遇还是比较多的。所以我们对水钻市场前景还是比较有信心的。

1、奋斗目标与指导思想

20xx年是我参加工作的第二个年头，也是我进入伟星的第二年，通过一年的摸索与学习，掌握了一定的销售模式与销售技巧□20xx年即是要将这些模式与技巧熟练运用，总结经验教训，寻找新的方法，做好客户的开发与维护工作。

2、工作重点及保障措施

(1) 加强原有客户的维护。保证天意、欣欣、珂比雅、韩姿秀、洋扬以及我所负责的客户的基本销售额，老客户一般与我们有较深的感情，易于沟通，要在保证公司利益的前提下尽量满足客户的需求，及时送货并关注客户的动向，及时反馈客户的信息。

(2) 努力开发新客户，因为水钻随时都有可能出现客户的流失，所以每个月要保证开发3~5家新客户。

(3) 加强货款回笼的效率□xx年有几家资金回笼困难的客户要淘汰掉，而新开发的客户要保证货款在15日之前到位。

(4) 定期做客户的现状及预测分析，把握其动向，并及时与客户沟通，对于在做的客户可以防止其流失，对于跟踪的客户可以寻找时机进入。

回顾过去，展望未来□xx年已经过去了，我们没有办法改变业绩，但是我们可以改变自己的思维，总结成功的经验，吸取失败的教训，希望09年在领导的英明决策下，在我们的共同努力下，可以创造更好的业绩！

个人年度工作总结篇十一

作为前台文员，除了脚踏实地、认认真真做事外，还应该注意与各部门的沟通。了解公司的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备能及时准确地回答来访者的问题，准确地转接来电者的电话。按规定做事的前提下还应该注意方式方法，态度坚定、讲话委婉，努力提高自己的服务质量。做事要考虑周全、细心。有时因为一些小问题铸成大错，所以凡是都要先想到后果。工作进度及工作过程中遇到的问题因不能及时处理的应向上级反馈。加强礼仪知识的学习。光工作中学习的远远不够，在业余时间还必须学习相关的专业知识，了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识。

个人年度工作总结篇十二

20xx年即将过去，转眼间又要进入新的一年——20xx年，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年。在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生临近年终，掐指一算，我到公司已经有三年的时间。回想刚进公司的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。三年的时间看到许多同事都进进出出，以前熟悉的面孔都换上了新的面孔，公司在不断的发展，不断的壮大，而我在这三年也是一年跟一年不一样。我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。以下是我在20xx年的工作总结汇报：

20xx年10月，公司的另一个楼盘——盛世蓝庭如期进驻，我被调至盛世蓝庭项目部。经过这三个项目的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

在20xx年度本项目部的销售额并不理想。上半年楼市销售畅旺，楼价也持续飚升，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。而本案做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在宏观金融政策冲击下，使得同期的销售业绩大大的萎缩。

在过去一年中的销售工作主要是以本项目的住宅为主，通过前期对当地房地产市场、居民消费习惯、接受房价情况等深入了解，并结合本项目自身优势，制定出一套适用于本项目的可行性营销方案。并通过公司全体同仁的共同努力，从正式进驻本案起直至本月，本项目为尾盘销售，同时销售难度较大，不会象刚开盘的项目一样大量销售，客户来访问量太少，从进驻到今年12月下旬有记载的客户访问记录有400组来电20共完成销售金额2157856元基本上完成公司预定的指标。

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在目前的市场上，竞争楼盘太多，地理位置与价格不同，这对于本项目部造成一定的压力。与之前公司预期的销售目标尚有一段距离，通过后期整理分析，主要有以下几个方面造成了现场的销售不畅：

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素。房产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价钱偏高，很多人也采取了隔岸观火。每一阶段都能对现场销售起到一个促进的作用，但事实与计划还有一定的差距，原计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了一定的影响，楼盘自身因素由于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。特别是贷款问题，在同等条件下，贷款客户在选择我们楼盘时要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。因此，在无形当中也增加购房者的资金压力。

不过由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有一定优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。

工作没有一个明确的目标和详细的计划，没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而经发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等种不良的后果。

工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

在销售旺季时，成交额比之前低，没有做好带头作用，在销售困境中没有表现自己销售能力的一面。有些工作情况没有第一时间汇报上级，造成一定的麻烦。

沟通不够深入。我们在与客户沟通的过程中，不能把我们的楼盘的信息直接传达到客户，了解客户的真正想法和意图。

在客观总结成绩和经验的同时，我也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是业务水平待未提高和各项规章制度的贯彻执行力度不够。

我们应该勇于发现问题，总结问题这样可以提高我们的综合素质，在工作中就能发现问题总结并能提出自己的看法和建议，这样业务能力就能提高到一个新的档次。

加强学习，运用到实际工作中。本着回顾过去，总结经验，找出不足，丰富自己。

在此段期间很感谢公司领导的体谅和教导，总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他同事学习，取长补短，在以后的工作中，我会及时加以改正，取的更好的业绩。

三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在翠竹家园项目部，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，在此我总结了几点与大家分享：

1、“坚持到底就是胜利”坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机。不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

3、销售技巧最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

4、和客户交流的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件；同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件；更应该是个谈判专家，在综

合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

5、机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

6、做好客户的登记，及进行回访跟踪。记住客户的姓名。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏！

7、常约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选择几个房型，使客户的选择性大一些。多从客户的角度想问题，这样可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

8、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

9、运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小

的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

11、这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟现在的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户的意向程度。

12、承诺不能如期做到，在营销行业有一句话：“80%的客户是建立在20%老客户的基础上”。房地产销售亦是如此，作为商品房产品，老客户的推动作用更是不容忽视。而想使老客户能带动销售，除了产品自身品质过硬吸引客户之外，还需要很好的口碑宣传和整个开发公司在老百姓心目中的形象。

13、保持良好的心态。每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力较差，整理、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨，等待与放弃！龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。所以

一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

14、售楼人员要有正确的判断力，要能找出你要服务的客户。通常的做法是，可以对客户做一下评估，确保他们是做出购买决策的人。

15、销售人员给客户第一印象至关重要，所以台湾的房地产销售公司老板允许自己的销售人员在上班时间去理发店也就不足为奇了。真正的专业售楼人员对说什么把握得极准，而且能够吸引客户听下去。是客户感觉到你非常真诚，而不是夸夸其谈，如果能做到这一点，你就成功了一半。所以，作为售楼人员，要锻炼出这种本领，成功地推销自己。

16、目前，很多商品房延迟交房，施工质量问题投诉日益增多，如果你的开发商很有实力且守信誉，这方面做得比较好，那么就套十分自豪地向客户推销你的开发商，这样，可以让客户感到更安心，更可靠，更踏实，也会使公司的形象牢牢地记在他的脑海里。

17、售楼人员要满怀热情和xxx地推销，因为真诚和热情是很容易感染人的，千万不要让客户认为你是在泛泛而谈。你至少可以找一个绝妙的理由，并说服他考虑购买，可以说“这是开盘价，过两天就要涨价了”、“只优惠十套”，说话要简洁，并机智地加以运用，不要让客户认为你是在下套让他去钻，不然的话，潜在客户不会认真考虑你所说的话，如果客户可以考虑的话，你就可以带他参观样板房或现场介绍了。

18、聪明的售楼人员会做一个开场白，大略讲解一下，然后再正式介绍。当客户觉得能了解新鲜有趣的信息时，就会愿意花时间去听，给客户详尽的信息，突出楼盘的优点和独到之处，做个好的演员，背好台词，设计你的一举一动，包括客户一进售楼处讲些什么，在参观样板房的路上讲些什么，现场讲些什么等等。一切努力都只为一个目标：向客户推销

你的楼盘。

19、客户买房不仅仅是满足基本居住功能的需要，是因为他还看到了除此之外附带的高附加值。你在向客户介绍你的楼盘时，就应该清晰无误地告诉客户，楼盘超值超在什么地方，因此，你得掌握将价值或超值的概念融入你的楼盘介绍中。

20、要想让客户现在就购买你的楼盘，就必须熟练地运用销售技巧——制造紧迫感。紧迫感来自两个因素：现在买的理由以及投资回报。要制造紧迫感，首先应让客户想要你的东西，否则就不可能有紧迫感。

21、你无法成功将产品推销给每个人，但肯定能、也应该能让每个人都明了你的销售建议。这时，你应相干客户再次陈述楼盘的优点，高附加值以及优惠条件。另外，还要说一下发展商是如何的可靠和稳定，以及相应的实力，一展你的本领，才干和学识，言简意赅地说明购买程序和有关交易条款注意事项等。

22、成交是你精心运筹、周密安排、专业推销、辛勤努力的必然结果。当客户已来看过几次，足以让他做出明知购买决策时，随时都可能拍板成交。此刻，就是决定“买”还是“不买”的时候了，如果你使客户信服了，并成功地运用上述要素，成交的可能性就有80%了。

总之，我在工作中所经历的酸、甜、苦、辣也将成为我日后工作中的宝贵经验。应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。我不敢说自己的工作做得十全十美，但我认为：前面的路，不管是一马平川还是艰难险阻，只要顽强地走过去，就会获得宝贵的经验。也正因为如此，我在实践中不断摸索、总结、得出经验，相信这些经验，终将成为我一生宝贵的财富。

加强业务能力及提高水业务水平，补充能量，为迎接下一个

挑战做好准备。有错改之，无则加勉。展望20xx年我会按公司的发展要求更加努力充实自己，积极配合上级的工作，争取更上一个新台阶。

最后预祝公司明天更辉煌

个人年度工作总结篇十三

在师傅带我，教会我之后，我也是自己开始做事情了，和其他的同事配合，按照领导的吩咐去做，把自己的任务完成好，每天早上，我都是早早的来到公司，整理好我的办公桌，然后理清思路，想想今天一天要做哪些事情，把计划罗列好，事情一件件的去做下去，开始的时候，我还做的比较慢，经常需要加班，但是渐渐熟悉，然后自己也是想办法提高了效率之后，我的工作也是能更好的去完成了，在自己能独立工作，不需要师傅带了之后，我的效率更高，同时在这一年的工作里面我也是有一些小小的成就，虽然和老同事相比还是不足，但是和我同期将来的同事相比，我还是比较优秀的，同时我也是在领导吩咐的任务中，很好的去完成了，也是得到了领导的一个肯定。

个人年度工作总结篇十四

这次中信与苏幕瞳易龆暮懿缓茫泻苜饕艺獭叩墓ぶ魑叶济挥凶龕茫蒴摇

针对这次活动，穰四菟梦以谳乱淮喂ぶ髦杏幸桓龕芎玫目迹易龕隼艘桓黉虻サ淖芙幔

1、首先应该熟悉这次活动的活动规则，例如刷卡满多少钱送什n礼品，是分期付款，还是一次性付款等等，都应t解清楚，不然后面出的问题可就是很麻烦的问题了。

2、其次就是这次活动礼品怎n发放，有什n要求都应了如指掌，

不然自己都会觉得头脑一片混乱，而且，对自己在活动结束后结算这块都会有很大的影响，会很麻烦。

3、再接著就是活动结束后，去回收礼品的同时，应带上笔及笔记本，把回收回来的礼品都记录下来，哪个点回收了什n礼品，多少个，都因详细的记清楚，过后没有人会帮你去对账的。

4、对於合作单位给活动单位营业员的奖励礼品应在活动结束后，给拿过去，不然根本没有办法实数回收。

以上就是我的工作总结，可以说是我的工作经验吧，呵呵。

后面的工作，我会遇到更多的麻烦事，我还要继续学习，加油！

你在做什n的同时，我也在做什n□你在努力工作，我也在努力工作，我们一起努力，一起加油，我们是最棒的。加油！

个人年度工作总结篇十五

在即将告别20__年的日子里，对就要到来的20__年我有着更多的期待和展望。从20__年__月__日加入__至今，转瞬间半年的时间已经过去，而这短短六个月的工作和生活感触却良多。新的环境、新的同事、新的交流空间，让自己贪婪的允吸着新鲜的气息，全新的工作内容和挑战，更是激励着自己要不断学习和提升，以便尽可能以到位的工作质量诠释出岗位角色。

在公司领导的关心和支持下，在各个同事的协助和指导下，个人在20__年度取得了不少的进步。从一个毫无相关经验的新人，到现在能独立进行追款工作，正在一点一滴慢慢的成长起来。现将有关20__年度个人工作情况作如下总结：

一、得到公司认可并加入售后服务部

20__年__月，有幸加入了__售后服务部，担任售后管理员追款岗位一职。前三个月可以总结为工作岗位的适应及熟悉阶段。前期的工作状态，缘于对工作内容的生疏，我认为自己思路不够清晰，条理性不够，导致有些工作开展不够顺畅。在认识到这项工作必须要有专业且熟练的业务知识，高度的责任心和严谨细致的工作态度才能做到的时候，我开始放开自己，在未知中找真知，虚心请教前辈，慢慢的积累和进步。

二、本年的工作重点及工作情况

1、追款常规工作：作为售后服务追款员，要做的就事以房屋款项的回笼为中心，与各项目售前、销控、律师所互相沟通，与组内同事同心协力达到追款目标。目前，在几个月的摸索中，我已逐渐找到了适合自己的工作方法，分清各项工作的紧急重要性十分关键。主要陈述如下：

(1) 每天导数应收未收：查看当天逾期签约、楼款、欠件未补的情况，律师所逾期未送件或erp漏登/录错情况核查，每个单位都要求做到延期有单，逾期有因，针对异常单位逐一跟进及记录，寻求解决办法。

(2) 延期申请单的发起：即时对申请延期签约、付款单位发起erp对延期补件的综合业务单进行初步审核、送审、归档。

(3) 制作报表：每周完成周报数据统计，并发售前、经理、律师所进行追踪反馈。不定期统计本年度计划可回款数据，提交集团。对新开售楼盘的银行按揭货量分配，制作银行分配表。

(4) 数据统计：每月统计项目追款率，跟进追款完成情况。每月延期单数据汇总，查漏补缺。定期核查面积补差、收楼日期、财务放款录入情况。

(5) 追款信的拟写及寄发：对逾期付款、逾期补件单位按时寄发通知书，对于屡次发信无果的客户采取寄发律师函、解除合同通知书，记录并存档。

(6) 追款会的数据统计及情况解析，在每月一次的追款会议中，在前辈的引领下，自己也逐渐成熟起来，与销售团队的沟通协作也愈渐默契。

2、异常单位、问题客户的回款跟进工作：

每个项目总有棘手的问题客户存在，或恶意欠款、起诉案件、名额限制，或关系户、员工认购、改名换房等问题，导致长时间不能签约或无法办理按揭、逾期支付楼款等。在接手的半年以来，通过与主管和组内及相关同事的协助，完成了一些历史遗留及问题单位的款项回收。

3、重点追款工作：

__项目的应收未收款一直处于居高不下的状态，一方面由于__道2号别墅、__街5号7号商铺、__车位的陆续开售，一方面由于__客户迟迟未能落实跟进的方案，别墅单位延期跨月又十分之多，天幕客户若不是关系户则是资金困难户，且因房管局政策限制无法签售，另外工程款与员工认购款项也占据不少，导致__项目这部分款项一直难以有突破性进展。__项目出现的明显问题则是，但凡认购的单位，几乎80%的客户都申请延期，另外，因___1、2、3、8、9栋的单位处于在押状态，导致部分认购的单位无法在认购后7天内准签，通过组内同事的充分协作，以及主管与上级领导的沟通，平息了个别单位业主的激动情绪，并且该部分单位已在陆续解押中。

4、季度工作巡查：

在本年的第三季度，集团的季度巡查工作如期而至，我的工作

作也不例外的受到了公司的检验。从巡查过程中，发现一些工作细节处理得尚不够严谨，对于一些延期情况的跟进及复核还不够深入，今后必然需要加强查漏补缺的环节，完善业务知识。

5、合同管理方面部分工作：

缴款书的移交；签约律师费的制作、律师所月度评估表的制作；跟进合同变更情况，拟写相关请示走审批。通过对合同管理员工作内容的学习，基本能够做好以上几项工作内容，但是学习中发现，合同管理员的工作远比想象中复杂和困难，让自己意识到今后必须加把劲掌握合同管理员的工作。

6、协助项目开盘工作：

在今年_月_日____、11月_日__项目的开盘支援工作中，协助检查客户离场时资料的完整及盖章情况，写定金收据、录入新认购订单信息，虽然分配的工作简单，但是那种场合正是考验临场能力的时候。由于整个团队的通力协作，以及各项工作的合理安排，以上项目开盘都得以顺利进行。

7、本年追款数据汇总：

从20__年_月截止20__—12—21，__项目共计回款总额：，其中非按揭款：，按揭款：，应收未收款总额：；__项目共计回款总额：，其中非按揭款：，按揭款：，应收未收款总额：；__项目共计回款总额：，其中非按揭款：，按揭款：，应收未收款总额：；__项目共计回款总额：，其中非按揭款：，按揭款：，应收未收款总额：。

三、本年工作的闪光点与不足：

20__年即将随风逝去，回想自己在公司这半年的工作，闪光点并不明显，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的

不足主要有以下几点：

1、沟通及解决问题的能力未达到理想水平

在工作的过程中，因专业知识不够全面，导致遇到一些突如其来的问题，不能自如应对。依赖心理还比较强，在没有对问题经过自我的深思及分析，就急于寻求前辈或领导的帮助。我要主动加强各追款环节同事的沟通，在与前辈或领导的交谈及日常工作积累当中，吸收经验，从而让自己快速成长。

2、缺乏创造性

在工作过程中，由于缺乏创造，总是遵易于陷入遵循老一辈的工作思想和方法。在以后的工作中，在谨慎行事的同时，我需要认真思考，打破惯性思维，找到更加适合自己的工作方式，力求高效率高品质。

3、专业知识不扎实

专业知识的不扎实和欠全面，是导致工作难以舒畅进行的主要因素。作为售后服务人员，作为为一线销售提供专业解答、建议和协助解决问题的专业性人员，必须对工作过程中的种种问题具有专业的敏感度。因此，今后需更加虚心向前辈请教，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能更好的为部门、公司服务。

四、新年设想与期望

20__年即将过去，充分的总结分析过去的成效与不足，才能以过去的经验作为把未来走得更好的基石。踏入房地产行业，我便知道它是一个充满挑战、机遇与压力并存的行业。而售后服务部，则更加要求有强烈的责任意识、较高的问题解决能力及沟通能力。如何高效的将款项收回，如何高质量的将追款工作完成，是我今后必须认真思考的课题。如同前

辈所说，房地产售后工作不仅是我用于谋生的一项职业，更是我生活中的乐趣所在。

我的人生发展方向已与房地产行业紧密相连，投身于房地产业，在平凡岗位上谋求不平凡的成绩，就是我追求的工作价值。我将借助公司这个广阔的平台，努力实现自我价值，与公司共成长，共进步！

个人年度工作总结篇十六

光阴飞逝，时光如梭，眨眼间，一年的时间过去了。过去的2020年整个年度，面对激烈的市场竞争，我们上下一心，共同努力，克服困难，向管理要效益，用服务赢顾客，用奉献树形象。通过全心全意为顾客服务的理念，抓员工培训业务技能，用职业道德要求员工，让员工懂得只有用心服务顾客，才能得到顾客的认可，才能创造企业的辉煌，让_的明天更美好。下面就_大酒店2020年的工作我做一简单的汇报：

一、团结一心，协调一致，提高服务质量

我们_大酒店的工作是涉及多个工作岗位的系统性的服务工作，这就要求大家密切配合，相互协作，才能做好工作。我们用优质的服务提高客房和餐厅服务员自身的素质，用优质的菜品提高后堂厨师的厨艺，除了接待好婚宴，散客，自助餐和位菜，以及县上各种大大小小的商务活动，各地方考查团以及外国客人有_同胞，用心服务，才能用心收获。此外，还接待了一些国家领导人。

二、以顾客为中心，全心全意为客人服务

这是我们工作的出发点，也是我们的工作的目标，是我们的职责，在过去的一年里，我们把用心为顾客服务作为人生的修行，每位员工认真去履行。

1、_大酒店是由客房部，餐厅，后堂，安保部4个部门组成的一个集体，是由吃，住，停一条龙的服务。在餐饮业不容乐观的条件下，客房部员工用认真，细心周到的服务平均住房率达到80%的好成绩，7、8、9月达到客满的好成绩。

2、餐厅服务员用卫生是良心要求自己，客人是我们亲朋好友用真诚，热情，主动，微笑打动每一位客人，例如婚娶嫁女，重要接待首选_大酒店为荣。

3、后堂大多数员工都是男员工，他们粗中有细，做出的菜品美味可口，他们的卫生通过质检部门检验，被评为“_县食品安全示范点”。

4、安全是一个企业的命脉，也是企业的生存之本，他们每天认认真真检查酒店安全隐患，以及客人车辆安全，从来没有发生过事故。

总结过去，展望未来。在张总的带领下，我们满怀信心，努力工作，以高度的工作责任感，和一流的服务水平，服务好每一位顾客，树_形象，展_风采，我想_的明天会更加的灿烂辉煌。

个人年度工作总结篇十七

转眼之间，一年的时间即将过去，在这过去的一年的时间里面，我的工作思想和学习都有了一定程度的提高，对自己的人生和生活也有了进一步的感悟。当时我刚来的时候迅速掌握了自己工作岗位上面的相关业务，办公室是一个互帮互助，团结友善的先进单位。在办公室的工作人员的热情帮助之下，我较快地了解到了我自己的工作任务以及相关工作任务。我的工作主要内容就是负责收发文件和接听电话，其中也包括了接受上级单位下达的文件，以及我们单位需要上报的文件。

坚守岗位灵活应对设计室是我们单位的一个比较特殊的单位，

肩负着现场里面的全部水利工程规划以及设计任务，在今年我非常荣幸能够参加这个集体。我也参与到了水利工程的规划以及设计工作，通过一段时间的学习和工作，也让我对水利工程的状况有了进一步的认知。这对我以后开展的工作有很大的帮助。在工作的这段时期，我服从领导的各项任务，不挑是我抱怨每日按时上下班，严格遵守工作纪律，也能够合理的安排非工作时间和节假日得早起锻炼，通过一些渠道关心国家大事。单位注重人才培养和思想意识的提高，我们单位成功的开展了多次学习课程，尤其是作为一名新人参加学习是我义不容辞的义务。

在这短短几个月的时间里面，我认真参加了单位组织的会议，在学习的过程之中，我也受益匪浅，思想觉悟明显提高。当然了也会存在一定的困难，在平时工作之中，我养成了良好的学习习惯，不懂就问，对于工作能够踏实认真。不好大喜功，在办公室的时候和工作人员团结和睦，关系十分融洽。当然了，我自己也感受到了自己的水利技术，业务水平掌握不够，业务能力水平有待提高，自己对于水利工程规划和相关知识方面有所欠缺。

个人年度工作总结篇十八

根据分工目前我分管的单位和部门有发展与改革、统计、交通、商务、粮食、物价、物资、商业、粮油、外贸、医药、二轻、腰果厂等；联系联系的单位是：工商、邮政、电信、供电、药监等工作。现将我一年来的主要如下：

一、坚持学习，努力提高思想政治素质

我注重学习，通过学习提高理论水平、业务能力和领导艺术。

一是积极参加先进性教育活动。在年初以学习实践“__”重要思想为主要内容的保持共产党员先进性教育活动中，我深入学习马克思列宁主义、毛泽东思想、__和“__”重要思想，认

真学习__同志关于开展保持共产党员先进性教育活动所做的一系列重要讲话，精读《保持共产党员先进性教育读本》、《__论加强和改进执政党的建设》、《毛泽东选集》、《__文选》等著作，积极参加县委举办的先进性教育报告会、研讨会等；同时，坚持边学边改、边议边改、边整边改，按照六分析一准找的要求，找准抓住了个人在政治思想路线、理想信念、为民宗旨、遵守党的纪律、工作方法和作风、批评与自我批评等方面存在的突出问题，并从主观上查找原因，从世界观、人生观、价值观上剖析思想根源，明确了今后的努力方向。我还组织分管单位和部门积极开展先进性教育活动，认真审阅分管部门领导先进性教育活动材料，参加分管部门__，开展批评和自我批评，虚心接受别人的批评和建议。通过先进性教育活动，我更加坚定了理想信念，强化了宗旨意识，改造了世界观、价值观和人生观，思想政治素质得到了全面提高。

二是积极参加省、县组织的学习和培训活动。今年，我在成都市参加全国十一五规划编制培训班，参加海南省分管旅游领导干部高级研讨班，在上海师范大学和旅游学院学习20天，增强了自己的业务水平，不断提高自己的领导水平和工作能力，增强工作的原则性、系统性、预见性和创造性，使自己真正成为有知识、懂业务，胜任本职工作的行家里手。三是坚持理论联系实际和指导实际的学风。学习理论是为了更好的指导开展工作，我努力把理论应用于实际工作中，做到理论联系实际并指导实际工作，开拓创新发展规划、统计、公路建设等方面的工作，探索国有企业改制新思路，有力促进各项工作的开展。

二、改进作风，不断提高组织领导能力

组织领导能力强或弱与干部作风好或差密切相关，我历来重视作风建设。

一是注重科学决策。我结合先进性教育活动中查找出来的'工

作作风问题，及时进行整改。我努力当好县政府主要领导参谋，做到不越位不错位不缺位。作为县分管领导，我始终注重领导方式，不搞一言堂，注意发挥集体智慧，避免个人主观上的错误决策，凡重大决策都提前搞好调查研究，召开有关部门、单位领导会议，倾听不同的声音。

二是做好接访和下访工作。我工作上务实求真，廉政勤政，坚持立党为公，执政为民，树立正确的政绩观，忠实实践党的宗旨，沉下身子，深入基层，深入群众，牢固树立群众利益无小事的观念，凡是涉及群众切身利益的事情都竭尽全力去办，真正做到权为民所用，情为民所系，利为民所谋。针对原__糖厂、县琼脂厂和__糖厂等国有企业破产改制引发职工频频上访问题，我多次带领发改、商务、劳动保障等部门领导下访接访破产下岗职工161人(次)，帮助解决养老、社会保险、失业保险等遗留问题，使他们打消了继续越级上访的念头。

三是深入基层调查研究。为了搞好我县的公路建设，我跑遍了全县所有的村庄和道路，搞好调研，并根据县委书记和县长的指示，制定了我县第一个冬修公路方案，使我县公路建设迈上了新的台阶。

三、竭尽全力，扎实做好本职工作

1、组织编制十一五规划

一是做好25个专题调研工作。为更好编制好我县十一五规划，我要求成立专门工作机构，协调各行业部门做好25个专题的调研工作，为全面完成十一五规划创造了条件。二是聘请专家参与十一五规划编制。为确保规划编制的宏观性、战略性和指导性，委托上海浦东改革与发展研究院负责编制十一五规划，该院成立了__县十一五规划编制课题组。三是广泛征求意见。从今年7月中旬到10月中旬，先后2次将十一五规划的一、二稿发至党政两套班子成员、县人大以及县政协主要

领导、各乡镇、各行业部门单位广泛征求意见，召开3次十一五规划征求意见座谈会，并将各部门提出的意见和建议，整理归纳反馈给课题组。四是组织人员对各单位的规划进行评议。通过评议，使课题组对十一五规划编制有了更加清晰的认识，对十一五规划的主要目标，特别是一些定量指标的确定，有了更为详实的依据，为科学编制十一五规划提供了保障。五是严格编制程序。我要求发改部门分类、整理和汇总各镇、各部门所上报的重点项目，建立十一五规划重点建设项目库。编制《__县十一五规划重点建设项目初步建议表》，确定十一五期间92个重点建设项目，总投资规模1310519万元。在前期重点课题研究成果的基础上，上海浦东改革与发展研究院经反复修改、完善，形成了全县十一五规划基本思路文本。最后形成了《__县十一五经济社会发展规划纲要》，为我县今后5年的发展明确了目标和指明了思路。

2、认真抓好投资项目上报和落实工作

一是抓好三集中项目的编制和上报工作。根据省发改部门的要求，我组织县有关职能部门通过大量的调查研究，反复论证，高质量编制完成三集中项目，并及时上报省有关部门。今年共向省和国家上报项目18个，资金规模80亿元，其中天然气发电厂、天然气化工、油气化工和盐化工等项目列入全省十一五重点规划项目。二是确定20个重点项目。在所有项目中确定了20个重点项目，每个项目均落实到人，分工负责，跟踪落实，确保项目建成。三是抓好项目落实工作。今年在县委县政府主要领导的协调帮助下，我多次带领发改部门领导到省和国家有关部门进行沟通协调，汇报工作，让上级机关了解__实际情况，促使上级给予我县资金上的倾斜。今年共争取到扶贫、教育、卫生、爱卫、水务、以工代赈、农业改水改厕等建设资金10855万元，其中中小学校危房改造项目20__万元；通达工程公路17条3810万元，__至__公路改造资金940万元；县城供水扩建工程250万元；九所新区(二期)供水工程2300万元；以工代赈资金455万元；__戒毒康复基地500万元；望楼河整治二期工程600万元等。

3、大胆创新做好农村公路改造建设工作

农村公路建设与三农问题息息相关，解决三农问题，必须大力发展农村公路建设事业，促进农村经济的发展，增加农民收入。一是抓好通达工程项目建设。我组织县交通部门工程技术人员完成省交通厅通达工程项目的勘测、设计和预算工作，并及时上报项目。争取到17条农村公路通达工程项目，投入资金1271万元，建成农村公路总长98公里，解决了17个行政村行路难的问题。二是抓好20__年通达(畅)工程项目申报工作。组织交通部门工程技术人员，通过调查了解和实地勘测，申报明年农村公路建设项目。我县20__年被列入计划的通畅工程项目16个，计划投资总额3525.1万元，通达工程项目10个，计划投资总额938万元。三是抓好冬修农村公路建设。根据县委县政府冬季工作动员会精神，我组织交通部门切实抓紧抓实冬修公路工作，制定《__县20__年冬修农村公路工作方案》和《冬修公路检查验收标准》，派出技术人员进驻各镇进行技术指导，组织检查组深入各镇检查冬修公路情况，创办《冬修公路简报》，上传下达信息，明年初将进行考核评比。四是抓好县际及农村公路建设试点工作。省公路建设管理体制改革后，把一些县乡公路建设工作下放到市县，我县抓住机遇，大胆拓宽试点工作，成效显著，名列前茅，受到省厅领导的首肯。

4、努力做好破产企业下岗职工的安置工作

一是对抱由糖厂进行改制。我组织成立专门改制工作小组，制定《改制方案》和《测算方案》，确保改制工作顺利完成。目前__糖厂改制工作正在有条不紊地进行，全厂423名工人将得到妥善安置。二是解决国有企业破产遗留问题。解决了原__糖厂601人、原县__厂160人等国有企业破产后下岗职工提出的失业金、退休金、养老金、低保金、行政归属和破产清算期间生活补贴等问题，解决腰果场承包改制后涉及到137名职工遗留问题，全县各国有企业破产改制工作进展顺利，形势稳定，基本达到息诉息访的效果。

5、加强整顿和规范市场秩序工作

一是抓好农产品污染源治理，加快无公害农产品生产基地建设。打击制售假劣种子、农药、肥料行为，开展瓜菜农药残留检测工作，创建无公害农产品标准化生产基地。二是以开展gsp认证为重点，推进药品两网建设。全县已有49家企业通过gps认证，构建由镇级药品协管员、村级药品信息员组成的二级网络。全县11个镇183个行政村建起了监督网。三是加强市场稽查管理。开展食品、药品、医疗卫生机构的稽查工作，查获假冒伪劣食品、农药一批，吊销12家企业卫生许可证和55家企业营业执照，取缔无证营业企业68家，取缔无卫生许可证餐饮店10家。收缴走私盗版光盘8898盒(片)和非法图书刊物71册。四是开展诚信教育，建设社会信用体系。积极培育诚信企业和门店，大力倡导诚信兴商，大力打击无证、违法经营行为。共出动执法人员3252人(次)，检查市场累计175个，执收执罚完成461.2万元，查处各类违法违规经济案件886宗，罚没款52.6万元。

6、强化市场管理，确保我县粮食安全

个人年度工作总结篇十九

一年来，本人一直恪守人民警察的职业纪律，严格按照《____》来要求自己，认真履行一名人民警察的职责。在大队领导和同事们的帮助指导下，本人通过自己的努力，在思想上、业务工作水平上都有了很大的提高，圆满的完成了各项工作、学习任务，并取得了一定的成绩。现将情况总结汇报如下：

一、在思想政治方面

本人始终用__武装自己的头脑，不断增强贯彻和执行__的基本路线的自觉性和坚定性，忠于__、忠于祖国、忠于人民、忠于法律的政治本色；认真贯彻__精神，树立人民利益高于

一切的思想，以全心全意为人民服务为宗旨，尊重人民群众，强化服务意识，虚心接受人民群众的批评和监督。一年来，本人参加了__的先进性教育活动和司法部开展的“规范执法行为，促进执法公正”的专项执法教育活动以及所里举行的其它学习。

二、在工作方面

服从安排，认真负责，踏实肯干，讲求实效。本年度主要完成了如下工作：

1、安排好生产流水线，抓好质量，做好学员劳动定额和工价，调动学员的生产积极性，完成生产任务。

2、做好_x室学员宿舍包干，进行个别谈话教育150余人次，较好地掌握了学员的思想动态，为场所安全稳定尽了一份力。

3、完成《劳教人员行为规范》、《高头厚料机车工技能练习》、《缝纫车工技能练习》、《高速平缝机实践》等的教学任务。

4、做好危险工具的管理工作，未发现丢失危险工具的情况。

三、在组织纪律方面

服从命令，听从指挥，团结同志，不迟到，不早退，不计较个人得失，经常加班加点。

回顾一年来的工作，本人在思想上、业务工作水平上取得了新的进步，但本人也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低。今后，本人一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于__组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名称职的劳教工作人民警察。