

2023年年终工作总结个人 个人年终工作总结(大全12篇)

护师总结是在一段时间内对护理工作的表现和经验进行总结和反思的一种书面材料，它对于提高护理质量和专业水平具有重要意义。在日常工作中，我们常常需要写一份护师总结来总结工作经验和反思自己的不足。以下是一些经典的少先队活动总结范文，可以帮助我们更好地理解总结的写作要点和技巧。

年终工作总结个人篇一

作为一个医药销售人员，并不是一个孤立的个体，只接受来自上级的指令然后机械化去执行，实际上面对不同的区域（片区）并在该片区管辖着几十人或者更多的医（药）师队伍，如何充分调动他们的积极性，如何合理分配资源（包括时间）是一件非常困难复杂而又非常重要的事情。可以说每一区域（片区）都是公司销售部的基本管理单元，只有它做得好了，整个公司才会更快地向前。鉴于此，片区（或区域）管理，就通过合理使用资源（销售时间、销售工具、促销费用、人力资源）来疏通药品流通领域的各个环节，使其通路畅通无阻，顺利消失于流通领域，增加片区内市场覆盖面，提高销售业绩，降低销售费用。

1、通常情况下的药品流通渠道为：

制药公司——经销商——医院、零售药店——患者

2、药品在医院内的流通过程：

经销商、制药厂——药库——小药房医师——患者

一个确有疗效，有一定市场的新药被经销商或医院接受，本

来应是一件非常容易的事，但近两年来，由于新药开发猛增，使经销商或医院有了很大的选择空间，从而导致新药售出难的问题出现，而一种新药要被患者最终消费，必须首先保证渠道畅通。

1、经销商的疏通：

（1）富有吸引力的商业政策：

注意：

a□永远站在客户（经销商）的立场上来谈论一切

b□充分阐述并仔细计算出给他带来不同寻常的利益

c□沟通现在和未来的远大目标

（2）良好的朋友、伙伴关系

a□充分尊重对方，以诚动人，以心征服对方

b□良好的沟通技巧和经常交流来维持密切关系

c□正确应用利益驱动原则，处理好与公司及个人关系

d□了解不同客户的需求

（3）较强的自我开发市场能力

a□详细介绍所辖片区（区域）销售力量，促销手段和活动。

b□概要介绍公司对全国市场促销和开发的策略。

c□详细了解公司产品疗效，主治及应用推广情况。

d□探讨双方共同开发所辖区域（片区）市场的方法。

具备上述三条，一个新药被经销商认可并接受应是一件十分容易的事。

2、医院药库（也称大药房）的疏通

（1）新药进入医院药房：

a□详细收集医院资料（包括院长、药库管理委员会、药剂科主任、采购或计划员、产品相关科室主任、专家或重要医师、甚至管理该院的卫生局有关官员）

b□找出影响该院购药的关键人物，并对其作全面细致的调查和了解，尤其是他的特殊需求，特殊困难。

c□接触重要人物（可能是院长，药剂主任，相关科室主人任等）说服其作出决策。

（2）维持购药：新药进入药库尽管是成功重要的一步，但维持药物长久不间断，一定数额的保存量更是艰巨，长期而困难的工作，因此要保持频繁接触，加深双方了解，采取长远眼光处理双方合作中出的问题。

3、医院药房（小药房、小药房）的疏通，疏通此环节，保持与药房负责人（组长或主管）良好的个人关系至关重要，因此应做到：

（1）加倍尊重他，满足心里需求

（2）经常拜访，加深印象和了解

（3）合理的交际费用

较大型医院、药库（大药房）负责从医药经销处购进药品，妥善保管而小药房负责领取和分发药品，此处无疏通则不会把药品从药库里领出，当医师开发处方后，患者在小药房（门诊药房、住院部药房、专科药房）无药可取，而产品却在大药库房里“睡觉”，当然每月（或季）如开一次影响进药的重要人物的会议，采用宽松讨论方式，目的让其充分发表意见，提出改进方法，密切双方的关系。

4、有处方权利的医师（也称临床工作或医院促销）产品要想挤入市场占领市场，的手段是依靠医师，他们直接面对患者，通过处方，使药品消失于流通领域进入消费领域，实现药物销售，为公司创造效益，保证公司合理利润，这就要让医师、药师去充分了解产品，扩大市场占有率，增加处方量，但我们必须针对重点医师，通常在省级以上医院（特别是医学附属医院）上级医师的性和指导作用特别突出，因此，科室主任（含专家）及主治医师、住院总医师是最重要的医师，为处方重点医师，是以疏通医师处方环节特别重要，于核心其疏通方式如下：

面对面拜访：从目前药医行业的销售来看，面对面拜访（个人拜访）是销售工作中最重要的方法，占据销售间的80%以上，是应用宣传单文献样品，小礼品和自身人格魅力，一对一地对医师（药师）等进行推销自己，推销公司产品，目的就是让医师从心里接受，让医师处方本公司生产的药品，对面拜访有如下特点：针对性强，是对某位特定人物，特定问题，对双方和产品的深入讨论和认识，以满足不同层次，不同期望的需要。

年终工作总结个人篇二

xxxx年弹指间已经过去。总结我这一年来的工作，只能说是忙碌而充实。一年来在领导的指导、关心下，在同事们的帮助和亲切配合下，我的工作取得了一定进步，为了总结经验，吸取教训，更好地前行，现将我这一年的工作总结如下：

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

(一) 强化自制力

工作中无论你做什么事，都要对自己的工作负责，要加强自我克制和容忍，加强团队意识，理智的处理问题，不给大家和谈对造成麻烦，培养大局意识。

(二) 加强沟通

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

(三) 加强自身学习，提高自身素质

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人

优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！

年终工作总结个人篇三

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是x月x来到白象春华求是学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚园”的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总结。

3. 工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划；

7. 对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行；

xx年x月x日，白象春华求是学校市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到“市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，”现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

2. 部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

5. 部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高；

6. 整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核；

7. 以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

“运筹于帷幄之中，决胜在千里之外”。新年度市场营销工作规划我觉得要强调谋事在先，但是我们还要明白年度市场工作规划并不是营销计划，只是基于年度分析总结的策略性工作思路，具体详细计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

1. 目标的拟定是来年市场招生工作的关键。在新年度市场招生工作规划中，首先要做的就是，全年总体的招生目标、广告费用目标、利润目标、渠道目标、人员配置目标的拟定，其中：销售目标为140万/年，广告费用目标为1.2万/月，渠道开发目标为3条/年，人员配置为3人。

2. 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根

本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

3. 培养市场人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。总结问题的目的在于提高市场人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

5. 团队支持。为了保障来年市场招生工作顺利高效地实施，我们还需要通过苦练“内功”来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力标准，以更好的发展客户服务需求，并使客户向其他课程上转化。

年终工作总结个人篇四

20__年的工作已接近尾声，一年来，我在公司领导和同事的指点帮助下，基本能够独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结：

刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。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。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。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，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售业务人员，并且努力做好自己的本职工作。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地

产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立优良的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方法，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；第二是同事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。

总之，一年以来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

年终工作总结个人篇五

xx年是我进入公司的第一年，也是我的工作能力得到提高和快速发展的一年，在公司领导的指导和同事以及其它部门的支持配合下，最后在经过自己的努力，完成了自己所要完成的各项工作任务，在新的一年来临之迹，我要对过去一年的工作进行一个全面的总结，以便在今年的工作中能够有更明确的目标，尽量克服自己现在所存在的不足，希望能更进一步为自己所在的部门增光，做出自己的贡献。下面是我对去年工作汇总。

1、自身定位：在过去一年，是我进公司的第一年，也是我工作的第一年，刚开始在我对工作竞争和自身都不甚了解的情况下，在领导和同事的指导下，我感觉自己已经慢慢对人与人的竞争和自身定位有了深刻的了解，因为有了自我目标，才能感受到自己的压力有多大！我的目标也不只是完成目前所要做的工作而已，要向其它方面拓展学习。

3、团队合作：以前在学校或许你可以靠一个取得好成绩，在工作上你必须要有有一个团队，在一个部门之中，团队合作精神显得尤为重要、以前我做有些事都是一意孤行，但现在已经对自己改变了，多听听他人意见，会犯更少错误，会更长见识，所以要学会与同事之间的合作，做事才更有效。

4、工作情况：在公司一年，对mes大型系统有了个大概了解，对我们所要学习的mes已经可以说差不多都掌握，条码打印机的维修和设置掌握□a4打印机大多数情况可以维护□pda□条码枪已掌握，电脑的系统重装和维护已掌握，其它基本设置可以维护，对新出来的程序掌握和了解也比较快。

5、课外学习：该学的已经掌握，学习，简单的程序可以编写，但有时还要依靠于网络和朋友，需要进一步加强。但主要还是以网络为主。

1、沟通问题：自己的沟通能力只能算一般，因为对于某些事的阐释还是不怎么好，语言表达能力有点差，希望通过平时的交流和沟通来加强。

2、心态问题：自己对于做某些事过于着急，一心想急切完成，确反而误时，这个问题一开始就一直出现，现在虽然已经基本克服，但也要列入缺点方面，希望以后时刻注意！

3、学习问题：对于课外学习c#这方面，我在编程时感觉困难的时候有时候就不愿去做，现在虽然已经慢慢改进上网搜资料和问问朋友，但有时候还是克服不了自己。

年终工作总结个人篇六

时光荏苒，马上就要结束了，回顾这一年的工作历程，不难发现，我们药房在领导和各位同仁的关怀和帮助下取得了突破性的进展，我们药房工作人员坚持理论结合实际，不断探索与创新，通过自身的努力和工作相关经验的积累，知识面不断拓宽，业务素质不断提高，本着团结同事，务真求实的理念，认真执行着自己的岗位职责。

回顾一年的工作历程，我们药房在以下方面取得了一些成绩

购药方面：我们做到了有计划、有安排，坚持每周三次进药和领药工作，并做好了周一、周三专科用药准备，确保了药房库存供应。我们根据医生的需求、季节的变化、新药的发展形势逐步对药物的品种、剂型等进行了更换和更新。

药品调配方面：我们加强了业务学习，增强了工作责任心。调配处方时，我们按照调剂原则及有关规定，对每张处方及医嘱单进行了仔细核对，发现不清楚或不合格的处方，我们及时的与医生沟通，避免了一些医疗事故的发生。

药品质量方面：我们每月对药品进行一次效期及质量的检查，保证了临床用药安全，对近期药品，我们提前数月向领导和医生汇报，以防止药品积压浪费，对过期和变质药品，我们及时报告，并按规定进行处理。

特殊药品方面：我们遵循相关法律法规，严格按照“五专”即专人，专柜，专用处方，专用账册，专册登记的管理要求行事。

账物方面：我们严把药品出、入库关，做到了出、入库有记录，有账目，有审核，有明细。每个月进行了两次盘存，做到了账物相符。

服务方面：我们对病人所急需药品，采取了积极上报措施。

安全方面：我们加强了安全意识，对科室存在的安全隐患进行了排查，做好了防火，防盗，确保了药房的安全。

第一：我们需要继续改善服务态度，提高服务质量，发现问题及时解决纠正，结合工作实际，努力做到让病人满意，让领导满意及自己满意。

第二：我们需要进一步加强业务学习，把业务学习列为重中之重，积极参加院内组织的各项活动，不断提高自己的思想文化素质。

第三：我们还需发挥自身长处，提高工作质量和效率，杜绝差错事故的发生，对所发生药品不良反应的情形按规定及时上报。

年终工作总结个人篇七

我于xx年xx月份参加工作，进入xx建设监理公司的时间里，在公司、项目监理部领导的悉心关怀和同事们的帮助下，通过自身的努力，我在各方面都取得了很大的进步，能够较好地完成自己的本职工作。为总结经验，反思自身不足，提高自己的监理业务水平，成为公司更好更快发展过程中的一员，现就监理工作情况总结如下：

- 1、接收到上级有关部门下发的各种资料、文件后，及时进行登记、归档，并及时分发给相关单位或个人。
- 2、按时完成工程资料的传递工作，当收到施工单位上报的各种资料后，及时对其进行分类和初步的审查，对于合格的资料及时分发给项目总监和各专业监理工程师进行签认；对于不合格的资料，及时返回给施工单位，要求其补充、修改、完善后重新报到监理部，并按程序对文件进行处理；来往文

件资料均做到了收发登记。

3、完成监理部的文字处理工作，编制会议记录、监理周报、月报；配合各专业工程师做好编写监理工程师通知单、监理细则等工作。

4、完成工程图纸及资料的收集、整理、汇总、编制和存档工作。

1. 在土建工程混凝土浇筑施工中，工程的重点部位涉及到多道工序，一旦疏忽就可能造成工程质量事故，因此在旁站施工中，加强监控，严格监督各部位的施工，加强施工过程控制，要求施工单位严格按照设计要求、施工方案及验收规范进行施工作业，确保工程质量。我在施工过程中，发现该队伍在浇筑砼、砌体砌筑、墙壁抹灰施工中也存在质量问题，本着为业主负责的态度，及时为保证施工质量，本人及时下发监理通知并要求施工单位对质量有缺陷的部位做修补处理，并达到设计、规范要求的质量标准。

2. 监理记录是工程监理不可缺少的环节，在施工过程中，我做了详细的记录，每天都有完整的监理日志以及旁站记录。为公平的解决业主与承包商的争端提供可靠的依据。

3. 在旁站施工过程中，做到明确浇筑构件部位、砼等级强度及砼的拌合方式、施工单位管理人员是否到位、施工机械及原材料储备状况、浇筑开始时间及结束时间、共计浇筑的砼方量、砼试块制作组数、坍落度的设计要求及实际抽查结果。

5. 对施工的各道工序作业，做好日常的监督、检查工作。发现问题要及时通知施工单位或监理工程师，做到发现问题及时向总监汇报，并督促施工单位整改落实及合格后，进行再次的复检确认。

在施工现场，由于专业知识和工作经验的欠缺，虽然遇到很

多难题，但我依然坚守自己的岗位，尽职尽责地做好应该做的工作，虚心学习，逐步完善自己，不断提高业务管理水平。

2. 在项目部部分零星维修工程虽小，琐碎，但在工作量核算方面，能够做好核算记录，杜绝了施工单位的重报、超报现象；对于施工方能够结合现场实际情况对每一笔工作量认真计算，对于在计算中与施工方存在差异的地方，能够明晰的将自己的计算式标示在施工方的计算书上，便于施工方进行核对。对于工作量上存在有较大偏差而需要扣除的部分，能够给予施工方合理的解释，并使施工方能够认同应该扣除部分的工作量。

3. 我在生活中积极开拓进取，提高工作水平。不断加强学习，加强锻炼，努力提高自己的处理实际问题的能力；讲究方法，注重实际，加强自己工作能力和修养；开拓创新，积极进取，把工作提高到一个新的水平。加强自我改造，自我完善，努力提高综合素质。充分发挥主观能动性，提高对学习业务知识重要性和迫切性的认识，自觉、刻苦地钻研业务，夯实基础。热爱本职工作，干一行爱一行，虚心好学，遇到问题能够多看多问多想，多向周围的同志请教。

作为一名年轻的监理人员，我热爱自己的专业，并热衷于对工作经验的积累。尽心履职，全心全意当好称职的员工作为一名监理人员，没有什么谋求利益和享受待遇的权力，只有承担责任、带头工作的义务。在平时的工作中，对领导交办的工作，保质保量完成；对自己份内的工作也能积极对待，努力完成，做到既不越位，又要到位，更不失职。始终坚持以一个合格监理人员的要求要求自己，热爱自己的本职工作；有良好的工作作风和吃苦耐劳的精神；工作态度严谨，思想品德端正；遵守企业的各项规章制度；服从组织分配，认真完成监理部交给的各项任务。在工作中能高标准的要求自己，严格履行自己的岗位职责，发现问题根据情况做出处理并及时向领导汇报。在日常生活中，能够尊重领导，团结同事，协助有困难的同事解决生活与工作上的难题。

1. 在现场工作繁忙时对监理资料疏忽大意，来往资料有漏登记，造成文件无处查找；

2. 监理日志及资料填写不够规范；

3. 对管理理论知识的掌握不够。在实际监理工作中，确实遇到了一些困难，面对困难本人并未退缩，知难而进，在实际工作中，积极主动接近业主和承包商与他们沟通，协调各种关系，以便尽快地开展监理工作，并抓紧时间熟悉施工图纸及有关设计说明资料，在最短的时间内了解工地状况及施工队伍的情况，很快的进入了角色。

1. 本人要求施工单位推行全面质量管理，建立健全质量保证体系，做到开工有报告，施工有措施，技术有交底，定位有复查，材料、设备有试验，隐蔽工程有记录，质量有质检、专检，交工有资料。

2. 在工程质量控制方面，采取主动控制与被动控制相结合，监理工作主动进行，以预防为主。

3. 对承包商资质进行审查，重点审查企业注册证明和技术等级，交验有关证件(复印件)，了解技术力量简况，主要施工安装经历等。

4. 根据工程特点及影响工程质量的关键部位，审核承包人提交的施工组织设计，并针对其不足之处提出改进意见。

5. 核查进厂材料的原始凭证、检测报告等质量证明文件，检查砂、石、水泥、钢筋等材料的供应情况及砼、砂浆的配合比。

6. 最有效的管理是对人的管理，如何让工程处于受控状态，就是必须让具体实施施工管理的专业人员处于监管状态。那种任由施工单位自由式发挥的施工管理，监理人员形同虚设，

到最后只能说明监理人员无能，最终造成建设单位不必要的损失。甚至出现难以预料的质量安全事故，所以，在今后的工作中，我必须掌握一定的管理理论知识，灵活多变的处理实际问题，真正成为一个合格的监理人员。

- 1、加强团队意识培养，增强内部凝聚力。
2. 不断加强自身学习，提高自身专业技术能力。
3. 增加对监理资料的重视程度，对监理资料规范化整理。
4. 应对每道工序的重要部位做到心中有数，对此严格控制。
6. 遵守公司的各项管理制度严格遵守监理“八不准，日常工作中严格履行自己的岗位职责，认真完成领导交给的各项工作。
7. 事前监理，协助工程师开展好工作，尽量做到在监理工程师的指导下，深入详细检查施工各部位和环节。善于发现问题，一发现有出现问题的苗头马上制止，避免问题的发生。处理不了的问题的发生问题了查找出现问题的原因尽早处理，重大问题及时向监理工程师汇报。
8. 团结同事，热爱自己的本职工作，有良好的工作作风和吃苦耐劳精神，工作态度严谨，思想品德端正。

无论在工作还是生活当中，一直相信一份耕耘，一份收获，所以我一直在努力，不断努力学习，不断努力工作。热爱自己本职工作能够正确认真对待每一项工作，工作投入，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位。总之，作为一名监理人员，能够遵守公司及所在项目部的各项规章制度，积极服从领导的工作安排，完成指派的各项工作任务，严格按国家规范、设计图纸工作，在工作中努力学习，不断总结经验，吸取教训，任劳任怨，认真学习相关知识，不断充实完善自

己。努力将自己的专业技术水平提高到一个新的台阶，真正让理论指导实际结合实际，维护集体荣誉，思想上要求进步，积极响应公司的号召，认真贯彻执行公司文件及会议精神，为公司的管理工作贡献自己的力量。

上述为本人从事监理工作的总结,工作之中还存在许多不足之处,敬请公司领导、同事们在今后的工作中多加指正。

年终工作总结个人篇八

第二年在20xx度过圣诞和元旦，又和公司一起成长了许多。今年公司发展迅速，我们销售部的业务也是经过了几个阶段的变迁，从年初的折扣到4月份开始签约现金券、广告业务，从加盟部的成立到app业务的承接，公司的变化是日新月异、蒸蒸日上。销售部的各位同事更是各显其能。销售助理这份工作正是在这一份变化中保持着不变的细心和认真。

销售助理的工作内容依然是整理合同和部门的后勤工作，与去年不同的是对工作的严谨性和态度对自己有了更高的要求，对自己的要求也是对销售部其他各位同事的要求。

1、提高了对合同质量的要求，不仅仅是对填写合同的书写要求严格，对折扣的审核也提高了要求。

2、售后服务质量要求提高。每周按时制作台卡二维码，并在月底严格监督摆放和粘贴效果。

3、提高投诉处理工作效率。每日检查投诉信箱，及时联系销售、商家及消费者，争取在8小时内处理投诉。

4、及时与各部门沟通，将销售部同事的问题及时解决，并将其他部门的信息及时传递给销售部各位同事。

一年来销售部变化不段，各位同事都在自己的岗位上有所提

升，我也是这样。咱们的`团队充满了激情和活力每一位销售部的同事都被这一份浓浓的情绪感染着，我们共同进步、共同发展。每天参加部门的早会，虽说都是讲销售的事情，可是在一旁认真听大家的讲述，作为旁观者的身份我仿佛看的更清楚，有时也会积极的参与到讨论当中。分享是一种快乐、分享是一种体验、分享让我们进步更快！

20xx年依然不变的是对自己严格的要求和对工作的责任心，用良好的心态服务销售部，欢迎找麻烦！

年终工作总结个人篇九

我于十月底有幸加入到 的团队中，这短短的十几天，在 副总的亲切指导和关心培养下，在 经理及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将工作情况总结如下：

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习 行业的相关知识，及办公人员的相关知识，才能在时代是在不断发展变化的过程中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

我深知办公室是一个工作非常繁杂、任务比较重的部门。作为办公室一员肩负着领导助手的重任，同时又要兼顾机关正常运转的多能手，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是办公室人员不可推卸的职责。我工作的时间不长，首先要熟悉本职业务，进入角色。对 的方方面面还缺乏应有的了解，而办公室工作又涉及 整个工作的方方面面，所以我要有针对性地对公司的了解认识。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。办公室是全公司上情下达、下情上报的桥梁，做好办

公室工作，对全公司工作的正常运转起着重要的作用，为此，无论是文书档案工作还是内勤管理工作，自己都尽力做到给领导满意。对领导交办的事项，认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍；对职工要自己办的事，只要是原则范围内的，不做样子、不耍滑头、不出难题。第三是注意形象。办公室是公司的窗口，所以无论是接电话还是迎来送往，我要时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。

在工作中，我要坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。服从领导分工，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的最好，在今后的工作中，不能耽误任何领导交办的任何事情。在生活中，要坚持正直、谦虚、朴实的生活作风，摆正自己的位置，尊重领导，团结同志，平等相处，以诚待人，不趋炎附势，也不欺上压下，正确处理好与领导、同事相处的尺与度的关系，大事讲原则，小事讲风格，自觉抵制腐朽思想的侵蚀。

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、我工作的步伐总比交给我的任务慢，所以我要分清工作的轻重缓急，将每一项工作都记录在本上，以防漏掉某一件事情。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。我会认真学习办公人员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

年终工作总结个人篇十

时光荏苒，转眼间□20xx年已经成为过去式，在挥别20xx年的同时，崭新的20xx已然来到眼前。蓦然间来到公司已经一年半了，回想起这一年多的时间，酸甜苦辣尽在其中。说着脑海中浮现了刚来时候的自己，以及现在的自己，想着想着

不禁笑了出来，当然这是一种高兴和开心地笑。这些都应该归功于公司领导和同事的大力帮助。

记得那是20xx年的7月份，带着激动和憧憬开始了职业工作生涯。第一个项目是在神火工业园，参与上下水管道的建设。每天的工作就是放出需要开挖基坑的线，然后抄标高，下管，处理管道接口，回填。回想那时，自己本身存在着很多的不足，包括仪器的使用，标高的处理，人际关系的协调等各方面的不足在工作中出现，后来慢慢地在领导和同事的帮助下渐渐熟练起来，也让我一个刚毕业的毛头小子对工作有了更加清晰的定义。

这一年，让我明白很多，要想做好工作，必须要首先明白这是工作，不是学校，更不是家里。什么事情只有去付出了去做，才能有更多的意想不到的收获。

而后由于工作的需要，在20xx年的8月份工作调动到了**项目部，参与了河南先进工业金刚石有限公司一期厂房的建设，从事土建方面的工作。新环境，新面孔，新的工作方向，一切从新开始。在最初的一段时间里，可谓是一种转变，从原来的管道安装到钢筋，混凝土的转变。在这里的一段时间，主要的工作就是放线，标高的抄平，钢筋的检查，模板的控制。这里所说的放线跟原来在神火工业园那时的放线又不一样，不直接拉线放线，而是从下面的轴线吊上来，反映到现在的楼面上。现在说着很简单，一开始的时候确实也是个问题，还有钢筋的检查，看是否与图纸上设计的一致，以前没接触过，怎么检查，钢筋的几种类型，布置方式都不知道谈何检查。没办法，看图集，向同事请教，这才算入了门。

在这里的时间有三个月，虽说时间不长，但对我的帮助也是很大的，学到的东西也很多，这种知识的进步不再局限于某个专业的长期发展，而是全方面的发展。也让我明白，在以后的工作中，我们只有要不断的去学习是新的知识，掌握必备的技能，多多积累不同的经验，只有这样才能把工作做得

更好，体现自我价值。

20xx年的11月份，接到公司通知，调往**项目部。这是公司现在最大的一个工程，一种新的管理模式，在这里我主要负责本项目部11栋楼的安装方面的工作。对于我来说，这是一个挑战，但是我不怕，因为我知道既然来到这里，让我们做这个工作，我们没有任何理由选择逃避，时刻做好准备迎接挑战。前期的工作开展并不是很顺利，虽然领导没过多的说什么，但是我知道自己在这方面的的工作做的还不到位，也让我越来越感觉自己本身专业知识技能方面，工作管理经验知识的匮乏。在工作中也存在不冷静和犯二的时候，事情处理的时候不能全面的考虑清楚，这方面以后一定要努力地去改进并克服。

最后，新年新气象，在新的一年里，我希望下次写年终总结的时候能出现一个崭新的自己。在不断改善自身不足的时候也要加强自身的职业道德的修养。更加严格要求自己在以后对待工作丝毫不能怠慢，做到把工作中的得失和每次出现的问题记下来以吸取经验教训，遇到疑难问题或者工作中遇到困难就及时向同事和领导请教，耐心的听取他们提出的意见、建议，最大程度的改进工作。也需要在以后的工作中积极迎接挑战，克服不足与困难，加强自身专业技能知识和沟通方面的能力，努力成为一个优秀的技术人员，为公司的发展尽自己的一份力。

年终工作总结个人篇十一

迎新之际，我们总结过去的20xx年。展望充满希望的20xx年，入职以来我在新的工作中得到了一些体会，在工作中心态很重要，工作要有激情，保持阳光的微笑，可以拉近人与人之间的距离。积极的思想，平和的心态和充足的干劲才能促进工作进步和工作的顺利。

为使自己在工作上在新的一年里有一个新的起点，我不断的总

结和学习!过去的一年作为工长，基本上每天基本上是在现场颠簸，楼层之间忙碌的奔走度过的，虽然辛苦，但回想起来却是很充实。首先对自己以及各位同事在这一年的工作说声：辛苦了！对这一年里取得成功和失败说声：谢谢！感谢我在成功中获得喜悦，珍惜失败中得到的启迪。我很感谢领导的信任，一年来，我在各位领导的关怀和批评指导下配合各项工作，在自己的工长岗位忠实的履行了自己的职责，辛劳和泪水并存，也使我看到了自己的不足。同时也使我转变了很多，思考了很多。这些转变都是不知不觉中积累出来的。过去的那些工作日子里充满了激情，也饱含了泪光，甚至也有过挣扎。在老员工的指引下和同事们的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作。

20xx年即将远去，面对20xx年的工作，在这里，我从个人的角度谈谈自己要为工作的努力：敬业者要认真地、虔诚地、全身心地投入到自己的工作当中，在我的老师卢耀庭卢师傅身上我深刻的识到这一点。他永远是那么的有精神有热情的投入到工作中，尽职尽责，坚持自己的工作理念，不管严寒酷暑，那么一大把年纪，始终坚守自己的质检岗位，从不放松，从不疏忽大意；在质量控制方面，总是不厌其烦苦口婆心的对一批批工人做技术交底，送走一批又来一批，就这样一直下去，每次我都颇受感触。从他身上我看到了自己的不足，也是一种提高。任何改变对于一个人都是艰难的，从卢师傅身上对比我自己的态度和思想改变了很多。工作方式上有些时候我已试图按照老同事对自己提出和建议的新的工作路径去改变一些态度方式或思路。例如：与各个部门，同事间的工作配合，工作流程，方法的采纳等！首先提醒自己认识问题的第一步，其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎样才能做的更好，这是一项持续性的工作，同样也容不得丝毫怠慢。

通过这一年来我认识到团队的力量和自我的不足，我想改变自己身上一些原有的工作方式，要求自己在团队的协助中达到最佳的状态。有时候我在默默的注视着自己的一言一行，

又像个旁观者在监督着自己。这些在我以往的工作经历中都是没有的。

工作中我有很多优点但还得改进。比如：我沟通能力比较强！人和人交往最大的是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法，关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。我相信这句话是没错的。在以前也认为凭着亲和力和真实诚意便可以与同事顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真的想过。在经历了一年工作中，才发觉同事的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，达到相互理解和支持。而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，我想这与我从事这个职业经历太浅，个人性格有关，我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法，在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧，适当表达自己的想法也让对方愉悦接受，适时运用恰当的方式更好地，更出色地完成自己的工作！

我在20xx年经历了很多，最后，我要感谢领导给我这个机会，让我敞开心怀说说心里话，同时给予我厚望，我在在新的一年里会更加激情，更加负责的在工作中表现自己，去温暖别人，带动别人，也让别人关注自己，这是一件很幸福的事……感谢所有帮助支持我的每一位同事让我一步一步的走到了今天！

年终工作总结个人篇十二

一、从进进旭景新港项目指挥部开始，我先是担任了1、2楼综合工长的职务，负责1、2楼开工前期的筹备工作。在这期间，渐渐熟悉了公司的治理模式和程序。4月1号开始，指挥部安排我进进自建项目10楼a座担任综合工长一职，负责本工程现场的安全、质量、进度、现场文明施工及跟施工单位的全面协调工作。当时面临的是项目大、工期紧、施工队伍职员不足及施工场地狭窄等诸多不利的客观因素，在各位领导的正确指导下，大刀阔斧的开展了各方面的工作。

二、 在接手10楼以后，首先对现场的具体情况和困难进行了评估，配合总工对施工队伍编制下发了施工组织设计，对现场的具体情况有针对性的进行了全方位的施工设计。对以上困难的克服进行了周密的部署。并天天组织施工方治理职员召开例会，及时地解决了天天施工中碰到的题目。并渗透到施工方的治理中，具体部署每个现场治理职员的职责和主抓项目，具体到天天项目部和施工方治理职员每个工长主抓哪件事都进行分工。并第二天现场检查落实情况，对落实不到位的实行个人问责制。

三、 在安全治理上配合公司安全员对现场的一些安全设施定期进行检查，对一些不符合规范的设施马上要求整改。定期对工人开展现场安全、质量教育会议。随时监视施工方安全治理职员在岗情况，并随时审核现场特殊工种上岗资质。定期举行安全教育培训。对现场的一些违规操纵和一些不安全隐患及时制止，严管重罚，决不姑息。

四、 在质量治理方面进行具体分工，严格执行“三检”制度，及时对每道工序现场进行技术交底。定期对在岗工人进行劳动技能考核，对分歧格的、技术不过关的个别工人进行再培训或者辞退。有效保证了一支技术气力雄厚的队伍。在每道工序完成施工后要求施工方严格进行自检后上报，由本人带主管工上进行二次验收，对检查出的题目现场提出并马上责令整改，对验收分歧格的产品果断返工，并要求施工方赔偿因返工造成一切损失。然后上报监理进行最后验收，合格后再进行下一道工序施工。

五、 在进度上公道编制形象进度计划表，严格执行月、周进度计划的工期安排，每项未按进度计划完成的对施工方进行严厉的处罚，并督促其采取措施进行补救，保证与下月（周）进度计划衔接。由于10楼是安置楼，指挥部对本栋号工期要求非常紧，施工方的现场职员配置直接影响到工期进展。我们采取先对单项工种工作量进行核算分析，按人均工作量要求施工方进行职员配置，对劳动力配置不够的工种督促其尽

快配置，发现某个环节出现题目，随时抽调人手进行突击，以保证在职员活动时和出现意外脱节时的不对工期产生影响。并天天统计各工种的职员配置和工期进展情况，有效地保证了工期需求。

六、在现场文明施工治理上我们先对现场进行了科学的规划，协助施工方对每个班组进行责任划分，定期对责任区的卫生及其设施进行检查。并安排专门的保洁员进行公共区域的天天定时打扫、冲洗。有效的保证了施工现场的整洁美观。

七、纵观在过往的这一年里，本人在工作中还存在很多不足需要改进，主要表现在以下几个方面：

1、在工作中有些自以为是，对同事提出的一些公道化建议不能虚心接受。施工队伍职员流失情况不能有效的解决。

2、急功冒进，片面地追求工期。在一些工序衔接上不能预见性的发现一些题目，如每次的砼浇筑时间把握上，经常出现不能按计划浇筑的情况，协调能力有待进步。

3、粗心，一些常识性的题目不能及时发现。这是缺乏学习的结果。

以上几条相信会在新的这一年里得到改进，有信心在xx年中克服新的困难、加强学习、严格要求自己、做一个更加合格的星火人。为星火的发展尽一份绵薄之力。为自己的熟悉、能力迈上一个新台阶。请各位拭目以待，下一次辉煌属于星火团体，属于每一个星火人。

八、对公司的建议：希看公司能改善常住工地的一些一线治理职员的学习环境和业余生活环境，比如象在放工时间内使用网络查找学习资料能不受限制，晚上放工后可以看看电视、工地上能有最少的体育设施保证一线员工有个健康的体魄。