

市场调研年终总结(精选10篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？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。

市场调研年终总结篇一

我是xxxx派出所xxx居委社区民警。我在xxxx派出所、街道领导的大力指导、帮助下，在居委干部的全力支持下，认真履行社区民警职责，较好地完成了社区民警各项工作任务。现将本人在20xx年的全年工作简要汇报如下：

我是天平路派出所的一名社区民警，主要承担地区内实有人口管理、户籍管理、“六小”单位管理、治安纠纷调处、发现各类违法犯罪嫌疑人以及社区的安全防范和宣传等工作。

目前太原居委辖区内共有1600余多户，户籍人口近5000人，外地来沪人员349人，境外人员425人。根据本地区知名人士、领导干部多，人口流动量大，人口居住集中的特点，工作中我能够深入社区进行走访、调查，对存在的问题进行了深入细致的研究分析，并协调居委会等部门加强社区治安防范宣传工作和治安防控打击工作：

（一）是多种形式进行宣传。不定期在组织治安防范宣传活动，以张贴、出黑板报、发放宣传资料等形式，将电信诈骗、消防安全、治安防范等宣传单发放到居民家中，有效扩大了宣传的受众面。

（二）是有效整合各方资源，建立了由居委会、社区积极分子参加的治安群防会组织，其中一项重要的工作就是加强法

律、法规的宣传教育作为职责和任务，要求齐抓共管。我针对我地区的实际情况，每月组织召开有居民、单位组织代表参加的社区警情通报会，目的是提高居民的防范意识，防止各类违法案件的发生。

（三）是发挥积极分子和居委会的作用，在辖区内进行巡逻、防控，发现问题及时反馈。

我社区警务工作中，能够主动解答居民群众各种咨询、求助。以全心全意为人民服务的宗旨为居民办好事、办实事，帮助群众解决实际问题和处理纠纷。

在工作中我不存在向社区单位组织、居民、个体私营者和事主吃、拿、卡、要的问题，不存在为社区群众办事请吃、收礼等问题，不存在接待群众推委、扯皮、对工作不负责或不作为的问题，不存在违反公安工作纪律的问题。

根据所领导的工作布置以及辖区内的实际情况，加强了对实有人口的长效检查、管理工作，尤其是对出租房混乱现象进行了整治，受到了明显的效果。对违反实有人口管理规定不登记承租人员身份信息的房主依法进行行政处罚。加强了对境外人员的管理，定期进行走访，对违法出入境管理规定的外国人发现一起处理一起。

对地区内的“五小”单位加强管理力度，尤其针对美容美发、足浴店等休闲娱乐场所开展日常监督和检查，严打“黄、赌、毒”等违法犯罪行为。

在做好打击、管理的同时，也加强了对违法犯罪案件的防范、宣传力度，针对近期电信诈骗和入室盗窃案件高发的态势，分别以发放宣传资料、专题座谈等形式进行了专项宣传，让广大居民对此类案件的侵害对象、作案特点和手法有所了解。

为了方便地区居民联系社区民警，我将自己的手机号码在警

务信息栏内公开张贴，并保持手机24小时开机，当居民群众需要时，能在第一时间和民警取得联系。固定每周四上午在社区警务工作点内接待居民来访、咨询，为方便双职工居民，每月确保有一个双休日在地区内开展工作。在警务室内设置医药箱、老花镜、打气筒、针线包等便民用品。

我在工作中还存在着很多不足之处，业务功底还不够扎实，对事有时还不够耐心容易产生急躁心理，对待工作还不够主动靠前。对此在今后的工作中，我要加强业务理论学习，向老同志多请教；遇事冷静，克服急躁心理，细心、耐心地对待来访群众；工作中要更积极，主动上前一步。

通过这阶段的工作，我得到了街道、居委会和群众、单位组织在工作上的大力支持。为社区治安防范，反映情况，提出合理化意见的居民群众，在此我表示衷心的感谢，你们会激励我在今后更加努力地为社区工作，更好地为居民群众服务，更好地严厉打击违法犯罪活动。

市场调研年终总结篇二

主要参与的事务：

研发项目：

主要负责，测试、基本参数、事件记录、液晶显示格式内容和真值表、小部分规约的改动。

方案程序具体功能调试项目。

2. 广西水利电业集团样机送测项目。

3. 安徽第三批抽检1000台单相载波表项目。

4. 赤几单三相表西文液晶软件开发项目。

5. 湖南长沙移动招标展示样机项目。
6. 辽宁丹东供电公司招标测试单相载波表项目。
7. 南网样机送测项目。
8. 新规范改动项目。

样机送测项目：

负责恒温时钟调校和校表，高低温时钟补偿，测试，交检。

9. 各批次招标送测样机项目。
 10. 上海电表厂样机项目。
 11. 北京电科院打高分的485表和载波表项目。
 12. 20xx年国网第一批湖北样机送测项目。
 13. 20xx年国网第一批安徽单相载波表软件测试项目。
 14. 南网送测样机项目。
- 项目。

16. 山东计量中心2台标准表。

测试：

负责做程序比对, 进行参数测试, 差异性测试□v37测试。

17. 20xx年国网第一批冀北单相载波表送样项目。
18. 济南铁路局5□60□a 100台+10□100□a 150台农网表项目。

19. 福州捷星电子科技有限责任公司（铁路小区集抄）100台单相表_13规范项目。

20. 吉林供电局5400台单相表程序更改_自动合闸项目。

21. 上海电表厂-安徽郎溪县项目。

22. 黑龙江牡丹江(电业局)项目。

21. 南方电网送测样机项目。

出差服务：

主要出差累计12次，排查解决在现场或者在检表测试过程中出现的问题。包括新规范单相表、卡表、三相表等产品，主要出差如下。

23. 出差登封解决卡表预置金额、电价问题以及售电系统安装发卡。

24. 负责出差去济南铁路局卡表换程序，并解决山东电科院查三相表密钥问题。

25. 出差北京负责打高分的表送测。

26. 出差河南登封君召乡解决单相表充值失败问题和三相表剩余金额与充值金额不吻合问题。

27. 出差海阳进行三相表试挂。

28. 出差合肥电科院，更换新规范程序。

29. 出差合肥主站，排查解决身份认证不通过问题。

30. 出差威海荣成，排查解决冻结数据异常问题。

31. 出差工商学院更换电表和出差预备役师更改电价。
32. 出差北京进行软件备案。
33. 出差合肥电科院更换最新规范程序。
34. 出差浙江嘉兴排查单相表精度查问题和三相表日计时差问题。
35. 出差广州负责南网样机送测事务。

日常事务：

日常遇到的事情较多且比较杂。现列举比较重要的一些。

36. 车间生产过程中出现大批量精度超差的表进行问题排查。配合陈涛和王梦燕监视抓取报文，测试校表报文之间的间隔时间。
37. 复旦微方案确定时钟系数实验。全过程参与测试、数据整理、摸定系数。
38. 看内蒙古电力公司技术协议，并整理发卡片流程，更换铭牌发预置卡表号卡等测试交检。
39. 每天监管分析14规范的表长期走字数据。
40. 处理会理返回的75台卡表，整理流程，全过程监督返修。
41. 处理部分给客户的书面报告。

获得成果和亮点：

一. 上海20xx年第三批供货表检出坏表故障分析其中有一台，发送身份认证命令跳闸灯就会点亮，看报文，查程序都没有

问题。后来看pcb原理图发现esam的电源和跳闸灯的控制线之间距离很近且有连接，初步估计是这两者之间有焊接有问题，重新焊接后现象没有再出现，功能均正常。

二. 给长沙移动展示的97规约的表，只有4天时间，看规范，改程序，测试交检都比较好的独立完成。

在这一年中，积极主动配合项目组成员，解决日常和生产过程中出现的技术问题。为公司的生产贡献自己的一份力量。

本年度出差10多次，及时了解客户反映的情况并反馈，尽力解决用户现场出现的问题。尽自己最大所能满足用户的正常需求。

目前业务能力水平自我评价：

经过将近2年的锻炼，现在熟悉单相表的基本功能，能够分析解答单相表出现的普通现象并解决相应的问题。

熟悉产品的生产流程，能够配合解决生产过程中出现的基本问题。

能较好了解现场的情况，能够较好与用户进行沟通交流，了解问题现状，及时作出较合理的分析和解答。

未来规划：

接下来的日子，我希望能够扩展自己的技能深度，目前接触到的范围较广，但是缺乏在某一方面的更深层次的技术了解。

充分利用自己的业余时间，适当提升一下硬件技术，能够力所能及地解决所遇到的常规硬件问题。熟悉新规范，掌握新规范有所改动的技术要求。为接下来来的研发生产做好准备。

对公司及技术中心的建议：

在技术中心这个大集体中生活、工作了快2年了，感受到了大家积极向上的工作精神、见证了通宵达旦的奋斗。感受到浓浓的情谊。我希望能够适当组织放松一下，调整状态，以更好地精神状态投入到下一阶段的工作中去，配置一台高精度单相源，出差的报销票建议改为电子版的。

市场调研年终总结篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

一、思想情况 一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，尊重领导，团结同事，时刻牢记公司制度，以全心全意为公司创造利益为宗旨，使在自己平凡而普通的工作岗位上努力的做好本职工作，尽自己最大的`努力为公司创造财富。

二、工作情况 对步入龙控集团已经四年的我也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢公司领导给我这个体现自身价值的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，提升自身的素质与才能，为此，我也充分认识到自己既是一个工作者，更是一个学习者。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行” 只有理论联系实际，不断的在实践中学习理论，提高业务水平；才能更好的为工程技术服务，只有多动脑筋，考虑问题全面，提高技术水平；才能更好的为温泉的正常运行而服务。

三 技能提升 我认为工欲善其事，必先利其器，君若利其器，首当顺其治。我们每一名设备维修员或操作员只有严格加强设备管理和保养工作，改变设备维修的被动局面，才能使公司正常营运。经过多年的设备维修工作积累，现在又在部门领导和主管的细悉心培训下，我的技能和进公司时相比发生了翻天覆地的变化，自己也利用书籍和网络查询了所属设备

的相关资料，尽可能地多去了解 and 掌握它们的性能、安全规程和维修保养等方面的知识。同时自己也加强其它各领域维修方面的技术学习和掌握，争取使自己在机械维修、电气维修与工程维修领域都能独挡一面。

20xx年，新的一年，又将是恐龙谷温泉有限公司的一个新的开拓年，它对我们来说也意味着新的起点，新的机遇，新的挑战。20xx年我仍然一如既往坚定信念，积极向上，认真对待工作。公司在进步，个人在成长，公司开发面积也在不断扩张。但在对于明天寄予厚望的同时，我们更要清醒的认识市场竞争是残酷的。各大旅游景区更是风起云涌，“恐龙谷温泉”这枝不谢之花也将接受市场的洗礼。而我们，也将蓄势待发，在公司领导的带领下，迎接更大的挑战，创造更加辉煌的明天。

市场调研年终总结篇四

从xx年3月12日进入公司以来，xx年是我在公司度过的一个完整的年头。在这一年当中，我经历了很多，不仅仅是工作的经验，更多的是心态上的经验，为人处世的经验。我之前在微博上说，这一年我要感谢的人太多了，公司里面各种领导对我的帮助和爱护，感谢公司信任我，给我的机会，让我一个刚如社会不久、社会经验不丰富的人有了这么多的锻炼机会；我也更要感谢以前出现过的那些不喜欢我的，不待见我的那些人，谢谢你们，因为你们让我了解了身上还有很多的稚气，也是你们让我及时发现这些问题，及时的去改正。这一年我浮躁过，自以为是过，还好在年尾的时候沉了下来，愿自己一直有谦卑的状态去对待工作。

这一年跟家里人沟通相对以前来说，还是非常多的。其实我还是很感激自己生活在这样的一个家庭的，我知道自己身上有很多很多年轻人没有的优点和缺点，我也知道自己会比同龄人要了解感受到的东西会更多，这是这种家庭环境带给我

的。我懂我父母，我懂他们对我的好，我也很懂他们之间的矛盾。我觉得一家人在一家，沟通交流太重要了，我们家就像常年没有通水的水管，堵住了。年纪大了的人交流方式固化了，想改变太难了，我想这应该就是我的责任和义务吧。有这么一句话“想要用同样的方法去做同样的事情，只会得到同样的结果”，想要结果不同，只能改变方式，沟通也是一样的，我觉得我是时候去帮助他们去改变方式又或者是去充当他们之间的桥梁了。我一直自己心情很清楚，他们是很相爱的，只是不懂得表达，又或者是表达方式不对。

关于我跟我父母，我是非常恋家的，我很爱我的父母，为什么之前总是会有矛盾，我觉得这也是沟通交流的问题。明明是关心，说出来变成了指责、抱怨。一个合理的表达应该是可以准确无误的表达出来自己的意思，这个真是我需要去修炼的，对于父母的表达方式我也要去接受，也要好好的引导。

这一年我在友情上我要感谢的人也非常非常的多，感谢所有陪伴过我这一年的人。当然最需要感谢的人就是刘倩。我一直认为在社会上，很难遇到很知心的朋友，我觉得闺蜜只会是学校的时候或者发小才会遇到。对于一个在社会上认识的朋友，还能成为闺蜜，我真的觉得非常幸运。

xx年这一年，我的感情只能用四个字来形容，乱七八糟。我一直觉得自己不是一个很好的女人，对于另外一半，我总是希望是自己理想中的那个样子，条条框框、我希望他像一个白马王子一样来解救我的人生（哈哈）。说实话，其实我是一个特别纠结的人，我是一个特别没有原则的人，我是一个特别没有想法的人，我也是一个特别没有勇气的人，我是一个特别虚荣的人，我还是一个特别没有底气的人。我真的有选择恐惧症。

记得在去年年底的时候，我下定了决定想跟你分手，分手的时候我抱着你哭，你抱着我哭，我说你还需要时间去历练，虽然分开了我还是会等你，等到你足够成熟了，足够有担待

了，我们还会在一起。周围的人都看到我觉得我黑良心、说我是个非常冷血的人，说在一起这么多年的感情，我不珍惜。那个时候我就回想这些年，我自己觉得问心无愧，我对你认认真真，我对你关爱有加，但是你那时候自己自我放弃，不愿意接受现实，那时候的我就感觉拖着你，拖得大家精疲力尽。刚分开的那些日子，很多人都说我很冷，我笑笑说，恩，是的，然后我就过着自己的日子，你过着你自己的日子，我自认为自己不想你，我也不知道你是不是想我。

然后我每天就跟各种朋友出去喝酒，喝完酒之后我就给你打电话，渐渐倩姐发现了，就找我聊天，跟我分析，问我是不是对你还有感情，我说，没有，她说，酒后吐真言，其实每次打完电话第二天我都会后悔，我真的非常不喜欢自己这种纠缠不清的性格，我清醒的时候告诉自己，我们已经分开了，但是我后来发现我自己都不能隐瞒自己放不下的心情。其实那个时候我一点都信酒后吐真言，但是我也没办法解释为什么喝完酒就会给你打电话。那个时候觉得这样真的非常不好，我不想影响你的生活，我也不想打乱自己的心。再后来我就不怎么喝酒了，就算喝完酒我就不打电话了。然后有一天在酒吧里面，喝了一小杯酒，那天酒吧有一个唱歌的游戏，有一个男的唱了一首《月半小乐曲》，我就当着倩姐和琪姐的面前莫名其妙的我就哭了，她们特别的紧张，问我怎么了，我在酒吧里面哭的不成样子，怎么都停不下来，我当时自己都不清楚我怎么就哭了，可能直到那个时候我才意识到我是真的跟你分开了，就是那天开始我没有再给你打电话，可能是那时候我才接受了这一点，因为接受了才觉得耿伤感。那时候已经差不多五月份了吧。我跟倩姐说，每次我的感觉都来的特别慢，连分手都是，倩姐说，我就是那种特别矫情的人，很多感觉喜欢hold住hold不住了才知道要放出来。其实我在人前就是那种、大咧咧、神经大条的人，没人知道我对感情的态度，没人知道我对你的感情，可能有很多连你都不是很清楚，很多事情只有我自己知道。

市场调研年终总结篇五

过去的x年是充实忙碌而又快乐的一年。在新的20xx年到来之际，回首在xx酒店的这段日子，从对于酒店前台接待工作的一知半解到现在能够独挡一面，这里面除了我自己的付出与努力，更离不开酒店给我所带来的培训，以及酒店及部门领导和同事对我的帮助。在此我由衷的感谢给予我帮助的部门领导和同事们。

我是20xx年经过招聘进入的酒店，因为当时酒店还处于试营业期间，员工不是很多，所以经过人事部的基本入职培训，到达岗位之后就边接受部门领导的培训边跟着老员工开始工作实践。因为之前有过x个月的前台工作经验，学习起来还不错，很快就可以自己基本当班工作，正式成为了xx酒店的一名前台接待。回想起来20xx年主要还是自己学习和接受前台基本业务知识的一年□20xx在酒店工作一年之后，自己的工作能力得到了极大的提升，也得到了我们前厅经理的肯定，晋升为高级前台接待。对此，也对自己一年的工作进行了总结：

怎样保持微笑，怎样问候客人，如何为客人提供服务，在服务中对客所要用的语言等。还记得自己刚来酒店的时候，因为自身性格原因，对待客人的问候不是很主动，笑容也不是很多，为此影响了一些客人的住店感受，还受到了领导的批评。后来在前台经理及大堂副理的指导下，自己也向经常受到客人夸奖的老员工xx请教了经验和技巧，提高自己的服务态度，以及对客的语言技巧，保持微笑，以自己最好的一面热情地接待客人，给之后的客人带来良好的印象，也受到了一些客人的夸奖及真棒卡的好评。

前台的日常工作很繁琐，客人入住，退房的办理，电话的转接，问询，提供信息，行李寄存，接送机信息的查询与核对，订单的检查与核对，排房，交接班时的交接工作等。每次来接班时候，部门领导会给我们开个例会，传达一下当天的入

住信息以及注意事项，自己会积极聆听，重要的事情记录下来。当班期间，自己有个小习惯，遇到需要交班的事情，都在交班本上详细地记录下来，并在系统中留下alerts备注，避免给客人及接班的同事造成麻烦。交班本上一般写的很长的交班都是自己留的，虽然有时候会觉得很难，但会很安心。

因为我们酒店也是新开酒店，所以市场销售部会推出很多促销和许多网络供应商进行合作，进行推广活动。这就要求前台的配合，需要熟知酒店的最新促销信息，包括套餐内容、价格、条件等等，因此在最近的推广下来时候，我们前台员工就会努力记下各种促销信息，以便到店客人及电话客人的询问时，让他们得到满意的回答。20xx年，酒店xx客房也开始营业，在客人办理入住时，我们会主动询问客人，详细地向每一位客人介绍xx客房的优点来进行推广。令人高兴的是，我们的努力得到了客人的认可，赢得了许多回头客和网络订房的好评，酒店的知名度也在不断地提高，被更多地客人所熟知，甚至得到他们的推荐。

还记得今年x月份时，因为前台人员流动造成地人手紧张，每个员工需要改变班次，改为十二个小时班次，但是为了配合酒店的工作，也是坚持下来。休息时间遇到酒店临时增加入住，我也是会主动要求加班，或者接到酒店电话，立即赶来上班。节假日期间，也是正常上班。还记得去年除夕夜，自己是在酒店上的夜班，很羡慕别人的全家团聚，但为了工作还是要坚守岗位，中秋节也是如此。

平时上班的时候，作为老员工，在经理、主管或者大副临时不在的情况下，遇到客人的小抱怨或者投诉，自己也会主动去了解，和客人进行沟通，让问题尽早解决，让客人满意。20xx年自己主动报名参加了酒店组织的酒店英语培训，学习到了很多专业的酒店英语知识，也得到了培训老师及培训经理的夸奖。下半年，因为前台主管xx辞职，原分配她的一些工作也由自己接了过来，主要是散客及团队的待结账问题，

因此自己在平时工作期间，会主动与销售及财务联系，看看有哪些帐务可以及时结掉，避免账务的累积造成不清楚，同时在每月的月末之际，自己也会主动检查团队假房及散客假房待结账，整理成表格交给财务，方便下月月初信贷会议的使用。

x[]自己在xx酒店又度过了充实忙碌快乐的一年，很开心自己能来到酒店做前台，很感谢酒店领导及部门经理对自己的指导和同事对自己的帮助，使自己得到了很大的进步与锻炼。希望以后能继续在xx贡献自己的力量，加强学习，努力工作，得到更多的肯定。

市场调研年终总结篇六

今天腊月19，还有11天农历xx年，就要彻底的说拜拜了。今天周六正好不是太忙，回顾一下全年的得与失，以免转眼给忘了，现在年纪大了脑袋确实不好使。

一、家庭方面：

1、家庭稳定和谐。孩子健康快乐成长，父母没有大病，我爸的糖尿病今年一年也算稳定，至少并发症没有出现；比较满意。

2、出游计划：今年一共远近出去3次。清明节去茶山看桃花，五一和八月份去了两次烟台。在儿子心中留下了不少念想，也算见见世面，每次都玩的很高兴。

二、工作方面：

1、日常工作：自我感觉，今年工作收获不少，结算能力也有很大的提升，独立结算，并且取得很好的效益，获得了很多人的肯定。

2、职称取证：考取一级建造师。虽然目前看，没大有用，但是有毕竟比没有强多了，从明年的年底开始，每月补助500元，呵呵，好事。

3、对象情况：老公第一年担任项目经理，干的很累，但目前看，也渐渐步入正轨。

总的来说今年还算不错，基本满意。如果满分100的话，今年自我评分得85吧。还有几个地方存在遗憾：

1、回爹妈家的次数太少：这个工作没有节假日和假期，一年只回家了两次，200公里其实在现在来说不算距离，只是时间的问题。明年争取多回去几次，两个月一次，争取时间。

2、自身健康问题：有个牙彻底的坏了，但就是因为害怕疼，一直没弄。现在还在继续疼着，估计也影响到别的牙了，几颗正在渐渐的变黑。过年去拔掉去，一口坏牙，我的心病。

3、感情问题：老公工作很忙，回家基本不干家务，平时交流也少，经常吵架，不好。

xx年的计划：除了平时的日常工作外，还计划了几条，记下来，希望都能实现：

1、有计划的多回老家几次，争取俩个月一趟。

2、明年4,5月份春暖花开的时候去趟江南城市，烟花三月下扬州一直是我的梦。

3、去把二胎证办出来，七八月份准备要二胎。

4、从年后开始有计划的学习，争取在10月份把造价师考出来。

5、整合资金，资源准备装修新房子。

6、给舒豪考查幼儿园，明年9月份就该去幼儿园上学了。我的小乖乖转眼就长大了，好不舍啊。

xx年过的不好不坏，期待更好地xx的到来。

市场调研年终总结篇七

**年对于中国来说，既悲又喜。南方遭遇雪灾、5.12四川大地震、北京奥运会的胜利召开、灾后重建工作取得阶段性胜利……中国在历经悲喜交加之后，以更倔强的姿态屹立东方。作为我，同样在跌宕起伏的心境中，度过了零八年。

时光弹指间把人类推到二零零九这个年轮，让我们领略并感受新的生活。我们需要有全新的心态、全面的思绪，对过去有深刻的感悟。在零九起跑之际，认真总结零八年留给我们的经验与教训，转化为行动力，在新的一年里创造新的辉煌。

我于**年10月底正式在合同备案科开始学习，主要负责旧网查询工作。旧网系统是一个不稳定的网络，但涉及房产1万多户，项目100多个。起初，我对工作有点生疏，但在领导同事的指导帮助下，很快熟悉了工作，但旧网查询工作责任重大、事关全局，必须细致，谨慎，我认真整理了旧网的些许项目，核对了房产数据，整理了原有合同，并录入捆绑成册；新建商品房在过户时，在旧网的数据，需要核对房产信息的真实性，在细心的同时，我更懂得了科室工作人员之间沟通的重要性；他项会签，涉及到抵押，这需要细中再细，整座楼盘抵押，在旧网查是否有备案记录，如有该楼盘的一户房产备案，不能抵押，如无，可以抵押。因系统自身客观因素，我往往得认真细致的查询四五遍，深刻领悟到了工作带来的使命感。

随着工作的深入开展，我又承担肩负起注销合同备案这项工作。注销合同备案在细心的同时，需要有清晰的辨别能力、扎实的业务专业知识。例如，老百姓买了一套五年的房产现

在要注销，你要耐心细致地给其解释不能注销的理由，如何解释到老百姓理解国家政策并懂得此房产如已达到能交易的状态下是不能注销合同备案的，需要办理房产证后再进行交易。有些老百姓胡搅蛮缠，你得需要耐心解释。工作中，我深感业务知识欠缺，除有责任心、使命感、细心还不够，还需要有更大的耐心。

《房屋登记办法》实施之初，我的工作期间也接近多半个年头。因工作需要，我做了新网备案的最后一个环节的工作——记录并核对后，移交办公室盖章。虽工作简单且枯燥，但我深深明白了，这个工作对统计全市房产数据有着深远影响。

《房屋登记办法》的实施促使建立新房产数据网络系统。由于推出了预告登记，合同备案科需转移现有数据，录入捆绑成册，移交信息中心，建立全新的网络。我和科室的同事在领导的带领下，加班加点，把所有备案的开发公司、开发项目记录在案，为《房屋登记办法》的开展贡献自己的绵薄之力。

合同备案科的工作让我体会了很多，简单用“三心”总结——“虚心、耐心、细心”。工作闲暇之余，我认真学习业务知识和《房屋登记办法》、《物权法》和《合同法》等法律法规，努力做到融会贯通，联系实际，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势，新任务特别是单位每周组织的业务培训，准时参加，更让自己的业务能力得到了很大提高。廉洁教育上，我认真学习868制度，做好868工作日记，加强效能建设，强化了自律观念，增强了遵纪守法、勤政廉洁意识，严格遵守各项规章制度。

因工作岗位调整，我于08年10月份赴市场管理科工作，主要负责监督维护交易大厅的纪律、卫生等一系列工作，目的是为老百姓营造和谐、舒适的banzheng环境，创建星级大厅。工作开展以来，我和科室同事携手奋进、共同努力，为大厅

配备了完善的硬件设施，如桌子、椅子、饮水机等，让老百姓来了有椅子座，渴了有水喝。同时，我们严格履行新的纪律监察制度，使大厅工作人员的精神面貌焕然一新，各个方面都取得了可喜的改进。

工作中，我深知进入新的科室自己的不足：在工作中与领导沟通较少，今后要及时请教多交流；工作方式方法有时不够得当，工作中缺乏管理和协调经验；理论学习与实践结合不够；工作中不够细心，大厅内有些地方还是注意不到改进。

在领导的鼓励和帮助下，参加了单位组织的演讲比赛、文艺汇演、拓展训练等各项活动，通过这些活动，我和大家有了更多的交流，丰富了自己各方面的知识，使自己更加融入到这个大集体中。

在无限的激励下，我将继续前行，奉献我个人的一份力量，哪怕仅仅是为老百姓倒一杯水，给老百姓排一个号，我都会一如既往，兢兢业业。

岁月流逝留下的不仅是感叹，更是对以后工作的一种鞭策。新的起点，我会更加努力，积极学习，以更新的责任感和使命感，为房地产管理事业做出更大的贡献。

市场调研年终总结篇八

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，也在增强我个人的交际本事。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、销售数量等等都是一些有益的决策文件，应对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到了事事有着落。

作为销售内勤，我负责公司各类销售报表、分类台账、费用

台账的建立、更新及管理工作，认真核对每一个数字，确保每一张表格的正确率，为上级领导的决策和审查供给最及时有效的信息。

入职到此刻，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表此刻：第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

（一）学习了产品知识及企业文化等相关知识。刚来公司时，在公司的安排下学习了产品知识及企业文化等相关知识，使我对公司的产品及相关方面的知识得到了了解和认识。

（二）对二级市场客户进行管理维护。二级市场是销售内勤重点负责的客户。今年x月份我开始接xx客户及xx客户，在接手的过程中逐渐学习了客户报价，合同制定，怎样在xx□xx等。以及在和客户沟通中需要注意的问题，在不断的学习中。逐渐总结出自己的一套工作方法。

（三）项目的跟踪及管理。在区域经理跟踪项目的过程中及时跟区域经理联系，项目报价，给客户技术支持，售后问题解答，返修品的处理等。

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

市场调研年终总结篇九

看着空荡荡的教室里孩子们扒过的课桌、坐过的板凳，跟随记忆的脚步，顿时脑海里如放电影般，又出现了一幕幕令人难以忘怀的画面，仿佛那一张张天真的笑脸又出现在我的'眼

前，侯嬉的活泼，景虎鹏的可爱，贾洁的文静，王宁贵的调皮??每当站在三尺讲台上，面对着一张张活泼可爱的笑脸，一双双渴求知识的眼神。我甚至身为一名教师的责任。

作为班主任，我深深懂得教师的一言一行都影响着学生，对学生起着言行身教的作用。所以，在工作中我一直遵循“严要求，高标准”因为制度是保障，就要严格要求学生遵守校规校纪，另外还要注重学生各方面习惯的培养，根据学生心理及年龄的特点，对学生具体学习习惯进行指导的基础上帮助学生逐步形成良好的学习习惯，从而带动其他习惯的养成，促进班风班貌的整体发展。管理上，不忽视，不放松，各个方面都严抓、狠抓，卫生上坚持检查，角角落落，点点滴滴不可马虎，让学生做到我不丢，我来捡，从而使整个校园都干净整洁，有一个良好的学习环境，有一份舒畅的心情。纪律上，严格要求学生站如松，形如风，坐如钟，队伍时时整齐，有气势。宿舍要求哑语洗刷，行动迅速，地面干净，床下整洁，饭堂更是做到哑语，不浪费。要求人人遵守教师纪律，做到一纪律三遵守。总之，要用多心，勤观察，严要求，这样才能搞好管理，让学生从自我做起，从小事做起，养成良好习惯，是人生一个美好的开始。

1、备课深入细致，平时认真研究教材，多方参阅各种资料，力求深入理解教材，准确把握重难点。在课堂教学时，要非常注意学生的实际情况，不断归纳总结经验教训。

2、注重课堂教学效果，针对小学生的特点，以愉快的教学方式为主，不高满堂灌，坚持学生为主体，教师为主导，教学为主线，注重讲练结合，在教学中注意抓住重点，突破难点。

3、坚持教材教研，不断汲取他人的宝贵经验，提高自己的教学水平，经常向有经验的教师请教并在一起讨论教学问题。

4、在作业本批改上，认真及时，力求做到全批全改，个别学生批面改，重在订正，认真记录，及时了解学生的学习情况，

以便在辅导中做到有的放矢，不断更新教学观念。

虽紧张而忙碌，但无不充满着快乐与幸福。

市场调研年终总结篇十

我在领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照银行的要求，认真做好自己的本职工作。现将三个月来的工作情况总结如下：

努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。一季度来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。几个月的学习对我行的业务知识有了循序渐进的了解，“反假币”知识宣传的同时进步深化了对我行的业务品种熟知，同时在这个过程中也自我认知业务知识不精通特别是信贷业务的掌控度不高，在以后的工作中还得加强这方面的业务学习，多看看制度汇编，积极向营业部请教业务技能诀窍，以便在面对客户时能够很好的显示出我们的业务水平。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。经过几个月的锻炼已经勇于把自己推销出去，由于客观上地域、人际条件的限制及主观上个人能动性不够高业绩一直不显著，深知我的业绩一直影响着整个部门的发展，自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，增强自己的信心，努力提高工作效率和工作质量。

在几个月的学习锻炼过程中，发现自己存在一些问题和不足，主要表现在：第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的

客户资源，原本有合作的可能性，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

四季度已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，扎实基本功，实实在在，用心做事，反复磨练自己，戒掉惰性，勤以思考学习，勤于去开拓新客户。第四，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。