

最新工作总结写个人不足 个人工作总结 不足之处(大全7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

工作总结写个人不足篇一

在各项工作顺利开展的同时，我也认识到自己还有很多不足之处：

(3)、缺乏工作经验，面对问题过于急躁，一心想干点事情，做点成绩，但缺少全盘筹划，工作不够谨慎周密，工作的方式方法也有待领导同事的进一步指导改进。

工作总结写个人不足篇二

转眼间我已经在东北市场干了两年多了，两年来我学到了很多东西，也发现了自己工作中的很多不足，个性是20某某年以来，对自己工作中的不足有了一个更深的认识。对于自己工作中的不足，本人有以下几点认识：

自己：“自己能够为公司做些什么，”，而不是一味地要求公司为自己做些什么；而我总是对公司提出各种各样的要求，如要求提高底薪、报销差旅费、增加出差补助等等，而且经常拿别家公司作比较，说“某某公司底薪有多高”、“某某公司福利有多好”。像我有这种倾向的人，是没有资格成为

一名优秀业务经理的，优秀的业务经理不能向任何人要求保障，务必完全靠自己，靠自己的努力、汗水、辛苦赢得自己的一片天地。

作中由于长时间的出差在外，长时间地重复同一件工作，再怎样努力工作就是不能产生效果，不能产生业绩，久而久之我对工作已经没有新鲜感和激情，并且产生了乏味和厌倦的心理，就是在这样的状况下，听不进领导的意见和指导，并和领导产生了矛盾。

2) 思维惰性：懒惰的人常有依靠别人的思想，懒得动脑思考问题，

3) 行为惰性。思想的懒惰必然导致行动上的懒惰。在工作中我明明

4) 病态惰性：想必各位对我的身材都有观察，这次回来大家都说我

又胖了，其实从这点也侧面说明我没有努力工作。由于惰性产生的消极情绪，而消极情绪对身心病的发展起着推波助澜的作用。美国科学家富兰克林说过：“惰性像生锈一样，比操劳更能消耗身体。”说的就是这样。

4、其实我自身还存在许许多多的缺点，如：自身的专业业务水平不高，虽然透过学习和工作经验的积累，在业务水平上有了必须的提高，但业务水平和工作经验与其它老同志比还是比较低。处理问题有时思考得还不够周到，心中想得多，行动中实践得少。

针对上述的不足和缺点，在今后的工作中，我决心从以下几方面进行改善：

心，坚定信念，必须要改掉惰性；

3、制定每日工作计划，随身携带，随时考核自己，杜绝犹豫不决、拖延，坚持做到今日事今日毕；勇敢直面错误和困难，不要给自己找借口；制定日程表，养成时间观念，坚决杜绝“7点不起床，8点不出门”这些不好的作息习惯，让自己的生活充实搞笑用心向上，消除消极悲观胡思乱想，时刻提醒自己全力以赴。

4、在实际工作中，要更加用心主动的向领导请教遇到的问题，虚心理解领导给与的推荐和指导；在业务中多向雷部长，颜部长、卢部长和其它优秀员工学习，使自己的业务水平进一步提高，并多与同事们进行沟通，学习他们处理实际问题的方法及工作经验。透过多学、多问、多想来不断提高自己的实际工作潜力。

工作上满足于正常化，缺乏开拓和主动出击精神，安于现状、与世无争、承受不了压力，只想不劳而获，每一天做着美梦，就像温水煮青蛙，这种人是舒服死的，期望领导对于我今后的工作望多关心、帮忙、指导，时刻鞭策！

工作总结写个人不足篇三

自x年x月进入某某以来，在某某工作的这段时间透过认识、了解与磨合中发现自己还存在以下不足需要进一步的改善。

一、端正自己的工作态度，摈弃自身原有的亚文化、亚态度，容入某某的企业文化，建立企业共同的情感、职责和追求。

做了初步洽谈，并将预审与洽谈结果分析汇总上报上级领导。制定监理单位考察计划及考察结果评分表，组织工程管理部、设计部对甲级监理单位进行考察，并将考察结果分析汇总上报上级领导。公司初步选定5家甲级监理单位组织公司内部招标，编制了监理招标文件及投标邀请函，于x月x日组织开标，透过综合评审现已确定监理单位中标人，并将中标结果通知各投标单位。

透过反思，我应从以下几方面端正自己的工作态度，时刻培养自己用心的心态：

1、主动改善的态度：

许多人由于对工作不够熟悉，只一味地像“瞌睡虫”一样盲目地服从老板的命令。应正确领悟上级领导的指示，正确传递、执行领导的指示，对领导的指示要举一反三，不要有任何借口，认真执行、圆满完成任务。

2、主动进取的态度：

这天的社会，一个高度竞争、充满机会与挑战的社会，是一个以绩效论英雄的社会。在这种残酷的环境中，每个公司务必时刻以业绩的增长、竞争力的增加为目标。是要到达这个目标，公司员工务必与公司制定的长期目标持续步调一致。而真正能做到“一致”的，只有主动进取的优秀员工。因此，任何时候，你都不能满足于现有的知识，一味“低头拉车”，这种不良思想，会阻碍你百尺竿头更进一步。优秀员工在“拉车”的同时，总是“抬头看路”，把眼光放在远处，自我鞭策，自我栽培，自我锤炼，从而不断把绩效平台提升到更高处。

3、注重细节的态度：

态，一种饱满的热情，无论我们的工作多么琐碎，都不要轻视它，所有正当合法的工作都是值得尊敬的，都值得我们认真对待，用心去做，能做到最好，决不允许自己做到次好。例如合同的起草上，我们不仅仅要资料要完整、条款明确、严谨，还要注意双方签字盖章的每一个细节。

有人说，假如你十分热爱你的工作，那你的生活就是天堂，假如你十分厌恶你的工作，那你的生活就是地狱。因为在每个人的生活当中有大部分时间都是和工作联系在一齐。不是

工作需要人，而是任何一个人都需要工作。人不能改变过去，但能够改变此刻；人不能改变别人，但能够改变自己；人不能改变环境，但能够改变态度；人不能样样顺利，但能够事事尽心。

二、加强主动沟通的协作潜力。

透过沟通参与团队的讨论，能够了解项目的推进状况和进展程度，我们每个人工作需要各部门的相互支持、协作与制约，只有透过沟通了解各部门的工程进展状况我们才可制定合理有序的计划开展本部门的工作并配合公司其他部门协作完成任务。在平时工作中我往往缺乏主动沟通意识，有问题有想法应主动去找上级领导与同事多沟通，如果自己的想法是对的能够透过与上级领导及同事的沟通正确表达自己的观点得到领导与同事的认可与支持，如果错了，也不应有顾虑，虚心接收别人的观点全力支持他人工作，也能够从沟通中了解自己错在哪里，在今后的工作中会有所改善与提高。99%的矛盾来自误会，解除误会只有透过良好的沟通才能够消除顾虑与矛盾，避免一些垃圾情绪影响自己的工作。

三、提高自己的专业水平，努力提高自身的综合素质。

不断学习业务知识，掌握工程造价管理方面的新知识、新动态、新信息、新工艺。做好一些预算基础数据的收集、分析，对每个数据要严谨、有依有据。合约预算工作需要广泛的知识面与灵通的信息，需要严谨的工作态度与良好的沟通协作潜力，努力提高自身的综合素质，踏踏实实做好手中的每一件事，从每一天的一点一滴中不断的总结、反思、改善，多学习、多交流、高调做事低调做人，将自己容入到企业的大家庭中，共同成长与提高。

人的工作生命是短暂的，应对逝去的时光，不要因以前的碌碌无为而悔恨，不要因无谓的抱怨而迷失了方向，而就应以用心的思想不断地调整自己的心态，不断地找寻工作中属于

自己的那份快乐，用乐观、用心的工作态度，应对每一天的工作，迎接每一天崭新的朝阳！

工作总结写个人不足篇四

自20__年__月__日酒店开业以来，在总经理的正确领导及各部门的密切配合下，酒店各项工作顺利开展，各项规章制度不断得以完善，大酒店的知名度、美誉度、市场的竞争力得到不断提升，在许昌酒店行业占有重要的一席之地。

众所周知，在销售部人员配置不足，销售力量十分薄弱的情况，经不断努力，实现部门销售收入__万元，对酒店的发展尽自己的绵薄之力。在过去的一年里，是大酒店全面发展的一年，在各部门的密切配合下酒店的销售工作得以顺利开展：

一、对外销售与接待工作：

首先销售部经过了这一年的发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作，拓展了自己的市场。在各部门共同努力下把酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到限度为酒店创造经济效益。销售部的工作重点放在机关单位、政府官员和会议的销售上，其中成功接待县财政局、审计局共四次为期共三个月审计工作会议。单这两次接待实现销售收入__万元。

同时，我们加大商务客人的销售力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的销售方案，有针对性的走访客户。平时在整理客户档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新客户。在这一年里我们接待了施恩奶粉、驴友年会、移动公司迎新晚会、斯巴达拓展培训等共计70余场会议。对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合销售部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们销售部工作的支持。

二、对内管理：

销售部做好所有协议客户和vip客人的跟踪回访，每周制定客户拜访计划，及时反馈客户信息，确保服务质量和宾客的满意度，稳定维护客源。措施如下：中秋节为重要客户赠送重要过节礼品，酒店店庆之际为客户送店庆礼品等。

三、不足之处

- 1、酒店销售力量薄弱，人员急需补充，目前销售部仍需补充2—3名销售代表。
- 2、对外销售需加强，面对周边各行政单位搬迁的大环境，现在我们散客相对比较少，如何开发新的客源，吸引散客，调整消费群体结构成为当务之急。
- 3、销售部人员合理的工资结构急需确定，要补充人员没有合理薪资结构是无法实现的。
- 4、销售部在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面，在今后的工作中需要进一步加强。
- 5、有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确；影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

工作总结写个人不足篇五

本人因平时工作踏实认真，在岗时间长积累了一定的工作经验，所以近3个月来部门领导让我代理着领班的工作。但在这期间我觉得自己的工作表现和成绩不尽人意，特别是期间产生的一些基本的关于卫生质量的投诉及其它低级失误造成的错误，令我不能不做一次深刻的思考和思想上的检讨。

10月17日hskp收到一封1002房间的客人的宾客意见书，其中有这样几句话：“窗台有厚的积灰，用纸巾一擦黑黑的，希望将此处清理干净，以方便客人欣赏滨河大道的美景”。看客人是颇负闲情逸致的几句话，却是将我们卫生死角存在的问题展现出来了，也将我在基层督导工作中的失职体现出来了。虽然说十楼是属于资深服务员自查自放房，我抽查。但也说明我没有掌握员工的心理动态，平时没有提高他们的自觉性。我没有理解透自身的工作性质，没掌握方法，不是查房而查房，检查卫生不是的事情。

在思想上，曾经总是站在服务员的立场上考虑问题，觉得他们，每日很辛苦而放低了自己的验收标准，以致该做的卫生没做彻底，有的甚至没做。起初也碍于情面，不好意思去指出员工工作问题，对于员工工作中出现的问题，没有让他们自己来及时地跟进和改正，而是一手包揽，善后了。其实这种工作方式既害了自己也害了员工。害自己：没有更多的时间来做好自己的本职督导工作，害员工：因为他们不知自己哪里做得不足而得不到改进。在这一点我要学会放手，对自己放手也是对员工放手，我放手做好自己的督导工作，让员工放手去改进自己的错误。

对于客人的投诉我没怨言，因为是我错在先而导致的结果，相反地我要感谢他的提醒，也让我警觉起来，让我更尽心的工作。退后想一下，如果他把他对我们酒店的这种印象写到网上，要是别人读到会是怎样的反响，当见闻说给身边的朋友听，那对我们酒店的声誉是多大的影响，那将对酒店的生意造成多大的损失？我真的不敢想象，也深为我工作失职给酒店带来的不利而难过。因为这是我一手造成的，以我微薄之力，这责任和后果我怎承担得起？！我深感到此时后果的严重性。也感谢领导的从轻处罚。

在以后的工作中，我要努力做足。虽然能力和结果不能100%，但我的状态和思想要投入100%。还有一点保证，决不能写有生以来的第三份检讨书了。

检讨人[]-x

20xx年xx月xx日

工作总结写个人不足篇六

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这几个月的工作历程，作为耘海益的一名员工，我深深感到企业蓬勃发展的热气，以及耘海益每一位员工的拼搏的精神。

对于我们的企业来说，这一年是有意义的；对于我个人来说，这一年是有价值的、有收获的。

人要不断的总结过去，才会有新的未来、新的发展，如果不懂得总结，那么我们做的永远都只是重复过去，平庸无为，感谢公司给我们这次总结的机会，可以让大家一起分享各自的收获，使我们互相渗透各自成功的经验。

作为公司的一名销售经理，主要以人员的管理为核心。经过半年的摸索与总结，我将人员的管理分为两大类：制度管理和目标管理。

制度管理顾名思义就是按照严格的制度执行管理来约束员工工作行为的一种管理方式，没有规矩不成方圆。短短的几个月内就发现了很多问题，所以新的一年里我将不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，且严格督促员工按制度行事。

目标管理，说白了就是所谓的任务，任务就是制定完就必须完成的，业务每个月都要给员工制定销量，其实这个数据是目标，结合这几个月终端的销量数据来看，能有几个月是达到这个目标的，这也是几个月来我一直在反省，一直在深思的一个问题，销量上不去的原因是什么，真的都是员工的原因吗？不完全是，难道我们存在的意义就是每天去找上级

告诉他我应该做的都做了，但是员工有某种某种问题吗？那我存在的意义是什么？考虑了这么久，我认为在员工看来业务每个月定的销量数据是目标，她们并没有将这个目标转化为任务，这也是销量上不去的原因之一，其实将目标转化为任务很简单，就是将目标计划分解到每个季度、每个月、每个数据、每个细节，并调动员工的积极性去认真思考要通过哪些通路、方法来达到目标，目标分解了也就成了任务，也就是我们必需要完成的。

在这里工作的这段时间里让我学到了很多，接下来我将从三个方面向大家介绍一下我感悟到的一些观点，与大家共同交流和探讨。

一、端正态度

在工作期间我看到了很多问题、矛盾与困难，当然这些都是不可避免的，但是我觉得导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题，态度决定一切。经常有人会这样说——“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会……”，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果？白酒的竞争日趋激烈，不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。所以怨天尤人是没有意义的，积极地工作才是我们最应该做的。

二、明确目标

首先，任何公司都有公司发展的目标，每一个员工也都有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为作为公司的一名员工就应将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力，但是在实现公司发展目标的同时，也是在实现自己的个人目标。

其次就是我刚才提到的实现目标要有正确的态度与方法，并

将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。

三、学习

关于学习，有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”在工作中也是一样，我们需要不断地学习、充实，争取做到学以致用，相得益彰。

20__年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。

以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。

学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪！

工作总结写个人不足篇七

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。