立岗工作报告总结

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

立岗工作报告总结篇一

一年的实习工作似弹指一挥间，从刚踏出学校大门时的失落与迷茫，到现在走上工作岗位的从容，坦然。我知道，这又是我人生中的一大挑战，角色的转换。

刚进入环境监测站的时候，很茫然，不知道要自己要做什么，领导让做什么，我们就做什么，最开始的时候就是订一些文件，发放开会的文件，协助领导开会，倒茶水・・・・这些都是很简单的任务，我们都很用心的去完成。刚开始来的时候，我们经常有饭局，老师教我们的餐桌礼仪只是在课堂上教，真正用到的时候，很茫然，也遇到了尴尬的时候，但是，就是因为这样，才会认识到错误，去改正错误。我们监测站不是每天都很忙，也不是每天都没事情做，也许是因为我刚来的关系，很多时候我都是呆在办公室里，一呆就是一整天，直到下班。后来慢慢走入正轨，我主要帮忙接收文件，打印文件，接打电话等等，通知一些公司一些事情等。

实习期间，我对于任何工作一贯谦虚谨慎、认真负责。如今的我在现任部门多次受到领导的称赞。我想这除了有较强的适应能力和积极向上的心态以外，更重要的是得益于大学两年多学习积累和技能的培养。

实习生活，给我仅是初步的经验积累，对于迈向社会是远远不够的。因此，在今后，我会继续努力拼搏，抓住每一个机

遇，迎接每一个挑战，相信自己一定会演绎出精彩的一幕。

一、学习方面。

通过大学的学习我的能力明显的得到了提高。懂得了运用正确的学习方法，同时还要注重独立思考。在今后的工作中我将更加重视自己的学习，把在大学学习到的理论知识积极地与实际工作相结合，从而使学习和实践融为一体。在今后的工作当中我也要进一步充实自己专业知识，为自己更好的适应工作打下良好基础。

二、思想方面

进入大学以后，我认识到仅仅学习好是不够的。要追求上进，思想上的进步也是必不可少的。作为当代青年，我们要为祖国建设贡献自己的力量。虽然还未成为有名光荣的共产党员，但在大学期间我时刻以一个党员的标准来要求自己，为人民为社会做多一些自己力所能及的事情。

三、工作方面

在实习期间，我积极主动学习专业知识，对工作热情，任劳任怨，责任心强，具有良好的组织交际能力，和同事友好相处，得到了大家的一致好评。

通过实习，让我懂得了做人做事的道理，也懂得了学习的意义，时间的宝贵，人生的真谛。明白谁的青春都是会迷茫的，其实只要勇敢去面对人生中的每个阶段，做好这个阶段应该做的事情，就自然知道下一步的方向了。这让我清楚地感到了自己肩上的重任，看清了自己的人生方向，也让我认识到了无论做什么工作应有仔细认真的工作态度，要有一种平和的心态和不耻下问的精神，不管遇到什么事都要勤于思考，多听别人的建议，不要太过急燥，要对自己所做事去负责，要做到言出必行。单位也培养了我的实际动手能力，让我在

实验室参与样品分析的操作，我知道工作是一项热情的事业，并且要持之以恒的品质精神和吃苦耐劳的品质。

实习期间，我从未出现无故缺勤。我勤奋好学.谦虚谨慎，认真听取老前辈的指导，对于别人提出的工作建议虚心听龋并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，并努力把学校学到的知道应用到实际工作中，尽力做到理论和实际相结合的最佳状态，培养了我执着的敬业精神和勤奋踏实的工作作风。也培养了我的耐心和素质。能够做到服从指挥，与同事友好相处，尊重领导，工作认真负责,责任心强，能保质保量完成工作任务。并始终坚持一条原则：要么不做，要做就要做最好。

我的实习生涯的最大收获是，我第一次真正的融入了社会，在实践中了解社会掌握了一些与人交往的技能，并且开阔了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。终点都是新的起点，所以要用无限的热情迎接人生。

立岗工作报告总结篇二

一、教育工作方面

本学年，我承担了高二级4班的英语教学工作，一年来，我积极协助班主任做好学生的思想教育工作，着重培养学生良好的学习习惯和优良的品德，如规范学生在校的日常行为，遵纪守法，专心听讲，积极参与课堂活动，课后认真完成作业；促进同学间的交流，增强合作意识；发扬正气，大力宣扬好人好事，培养社会责任感，顾全大局，孝敬长辈等。一年来，我所任教的班级不仅没有一例因学生违纪在学校造成不良影响的事件发生，而且还囊括了校内各项文体竞赛及评优活动的奖项。

二、教学工作方面

1、备好课。首先，在课前，我总是认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

其次，充分了解学生原有的知识技能，他们的兴趣、需要、方法、习惯，针对他们学习新知识时可能会遇到的困难，研究并采取相应的预防措施。

再次，慎重考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每一堂课的各个教学步骤和活动。

2、上好课。在组织课堂教学时，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性；同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛；课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学英语用英语的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，形式多样，不拘泥于书面作业，多种方式交替进行，减轻学生的负担，焕发学生的学习热情。

3. 抓好课后辅导工作。尽管是高中阶段的学生了，可不少学生尤其是男生还是改不掉爱动、好玩，缺乏自控能力的毛病，常在课堂上不能专心听讲，学习上不能按时完成作业，有的学生不能完成作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和后进生生交谈时，对其处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

4. 博采众长，补己之短。积极参与听课、评课等教研活动，虚心向同行学习教学方法，提高教学水平。本学期，我和备课组的3位年轻教师相互听课，坚持得很好也取得了良好的效果，对提高自己的教学业务很有帮助。

三、教研工作方面

一年来，我积极参加教研组的每一次主题活动，活动过程中认真做好笔记或听课记录。课余继续坚持做好小课题研究，妥善收集研究数据，认真撰写了题为《关于高中英语课堂中听力教学有效途径的探究》的论文。

四、改进的方向

化的后进生的态度有时是比较急躁的，这些都需要我在工作中逐步的改进。在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为提高自己的工作质量而努力。

立岗工作报告总结篇三

在20xx年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如;广播之声、报刊杂志等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

1.销售人员工作的积极性不高，

缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强 。

2.对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3. 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4.工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5.销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。(长久下去会影响公司的形象、和声誉)

立岗工作报告总结篇四

总结作为任何工作都是一个重要环节,是pdca的再次循环的必须。对于营销战线的经理们来说，总结一段时间的工作，改

进不足为下阶段工作做好准备。总结关键是要抓住两个要点：一、总结要客观、既有成绩也有问题，要用数据和事实说话，要分析存在问题的本质性原因；二、总结中还要有计划，既要将计划任务分解落实，还要有可行的方法解决存在的问题，并且找到其中的增长点。

1、情况概述

客观地表述任务完成情况,取得的成绩,要用数据说话。

比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多少，完成利润多少。市场占有率多少，与去年相比增长了多少，产品见货率多少，是提高还是降低了。经销商网络情况如何销售队伍情况如何等等。只报大账和特别需要说明的数据，不需报细账，否则成了数据分析报表。

2、简要分析

针对上述的事实（数据），简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

3、特别说明

若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验，可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。若是区域市场运作上存在明显的不足或严重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，如网络构建问题、销售队伍问题、新产品开发问题、消费者沟通和启动问题等，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

1、要全面

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子(

2、要到位

目标需要有措施的支持，通过什么措施、配置什么资源，达成什么目标。先落实有把握的目标，期望达到的目标要另行说明，不能混为一谈，否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自己也容易搞糊涂，误将理想当现实。

3、要有突破和亮点

突破，一般可以从存在的主要问题着手，主要问题已经在总结中分析清楚了，公司领导也早已看在眼里，要集中精力抓一个问题，虽然一个市场问题可能是成千上万，但是只要解决了一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。通过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

立岗工作报告总结篇五

回顾20_月_月年的工作，在取得成绩的同时，更找到了工作中的许多不足和缺憾。主要存在于对各项财务制度的把握及执行的可行性还有待进一步的探索，尤其是历年审计都暴漏出来的那些陈腐问题，每次总在敷衍了事中得过且过。不过，这也激励我进一步学习研判相关专业知识，将其运用到新时期现实业务的处理上去，攻坚克难、获取更大的成绩。

现将过去一年来的思想、学习和工作情况总结如下：

一、业务工作方面

过去的一年，我谨记自己的职责。严格要求，坚持原则，秉公办事，顾全大局。以新《会计法》为依据，认真履行总预算岗位职责。一丝不苟，忠于职守，圆满完成了20_月_月年

的预算编制和预算执行。合理调配资金，按时足额上缴了我办承担的非税收入。加强市容专户的收支管理，确保保洁员工资全部按卡转账发放。认真做好会计基础工作，仔细审核原始凭证，会计资料手续齐备、装订整洁、帐目清晰。

另外，除按时完成本职工作，我还积极参与了村回迁、辖区突发性事件、重点人员监控、假日维稳等街办临时性中心工作。

二、思想学习方面

我深知作为财务工作人员，肩负责任的重大。要更好的履行职责，就必须不断的学习!学习业务知识和目前新形势下的方针政策。坚持把学习和积累作为提升自身素质，提高工作能力的基本途径。坚持把参加各种学习活动与日常工作中遇到的问题结合起来，做到学以致用。

一年来，自己无论是在政治思想上还是业务水平方面，均有了较大的提高。

三、年度预算的编制、执行方面

年度预算编制是一项比较复杂和繁重的工作任务，主要是根据《国家预算法》、上级单位预算编制原则和本年度的各项改革重点等，编制出本单位下一年度的收支预算。这不仅是反映我单位财务情况、人员情况和资产状况的书面文件，更是便于领导了解情况、掌握政策后制定我单位下一年度财务收支的重要决策依据。

由于前期准备充分，这项工作已于十一月圆满完成。

四、生活方面

作为一名来自农村的青年，父母的教养和从小所经历的艰苦

环境使我一直都信奉节俭、反对铺张!生活中从不与人攀比。平时，我性格开朗、严以律己、宽以待人，善于和普通百姓沟通，乐于帮助困难群众。今年，党的“八项规定”出台后，我认真学习了“关于改进工作作风、密切联系群众”的相关内容。虽然言辞不华，但规定中的每一句、每一个字都烙印在我心间!是对我们政府工作人员的具体要求和警醒。

这年，自己所取得的一点成绩都是和领导支持，同事们的帮助分不开的。在此，表示感谢!

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。面对新的一年，我将会更加努力!发扬优势、改正不足、勤奋务实、谨慎创新、廉洁奉献!为我们曲江办事处的后续发展贡献出自己应尽的力量。