

最新年度工作总结个人版 年度工作总结(精选5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

年度工作总结个人版 年度工作总结篇一

按照“内强素质、外树形象”的要求，不断加强对行政执法队伍的政治思想教育和业务技能培训。通过教育培训、研讨、交流等方法，努力提高执法人员的政治素质和业务能力。坚持政治学习，明确依法行政工作目标，提高行政执法人员的政治思想素质；坚持法律法规学习，平时自学、集中学习、考试相结合，每月力争学深学透一部法律；坚持业务知识学习，提高依法行政意识和执法水平。以坚定的政治信念、扎实的工作作风、良好的职业道德，在社会上赢得了较高的满意度和信誉度。

我局以依法行政为平台，坚持执法为民，努力维护群众利益，着力构建和谐社会。20xx年，为解决企业转制遗留问题，经信局不断加大对信访问题的排查力度，对上访职工提出的问题从新调查、认真梳理，从大局出发，提出解决问题的办法和建议，积极化解矛盾，基本形成了社会安定的局面。通过做职工工作，与企业协商，今年全面完成了原红岭矿待岗职工安置问题，消除了社会不稳定因素。原林东制酒厂下岗职工信访问题，企业转制断档期间16个月的养老保险金一次性得到解决，现已经全部发放给个人，对于未领取置换身份补偿金的部分信访人给出了处理意见，进入三级信访复查程序，政府和部门所提出的处理意见正在逐步被认可和接受。社会治安综合治理工作得到了加强，完成了旗委旗政府交给的维稳任务。

在依法行政工作中，我局积极应对新形势、新情况，从建立完善制度入手，推进执法规范化，监督经常化，管理制度化，全面提高执法质量。一是以政务公开推进依法行政工作，借助报纸电视等媒体，实行行政执法公示制度，对依法行政承诺、服务承诺、办事程序进行公开，自觉接受社会监督。二是以责任追究推进依法行政工作，出台《行政执法责任追究制度》，坚持权力与责任相平衡、责任与惩戒相适应、教育与惩戒相结合的原则，明确行政执法过错行为、过错责任以及追究形式，促进执法规范化，提高依法行政意识，有效地预防和及时纠正行政执法过错行为，提高依法行政水平。

年度工作总结个人版 年度工作总结篇二

从统一思想到人员调配、组织培训；从细化内涵、公示服务到完善评价标准；从以护人员为重点，以点带面到全院支持保障，以面促点；从茫然、探索到惊喜、创新；一步一个脚印，踏踏实实实践，赢得了广大患者家属的赞扬。我们通过改革排班模式，实行了a—p—n排班，真正做到了全程无缝隙的护。实行小组分工，责任包干制，护组长负责，床位护士责任到病人的护工作模式；协助病人翻身、擦身、拍背、足部护、口服药到口、协助进餐等基础护，在满足病人基本生活需求的同时，进一步的提高病人的生活质量，为患者提供全程服务，使我们的护工作更加贴近临床、贴近患者、贴近社会。

基础护需要以专业能力和专科知识做支撑，是发展专科护的基础和提高护质量的主要保证，能够体现专科护的价值和内涵，保证专科护的'质量和效果。我们通过为患者清洁皮肤、温水擦浴，观察皮肤是否有水肿、破溃、出血等情况，可为患者的治疗护提供有效地依据；通过为患者洗脚，观察患者末梢血液循环，可有效预防糖尿病足、下肢静脉血栓的发生；通过为患者翻身、拍背，观察患者神志、肌张力、痰液性状等，可及时掌握患者的康复情况及病情进展，有效解决现存的或潜在的医疗护问题。

为达到护的连贯性，我科把医疗护服务由院内拓展到院外，乃至延伸到各个家庭，由病区护士为出院患者进行电话回访，在患者出院三天内由护组长进行电话回访，了解患者在家的情况，为患者提供健康咨询，让患者放心，让家属放心。

虽然在活动开展中取了很大的成效，但也存在一些问题。如：家属协助护的现象，家属不陪不放心的现象，这对这一类问题，我科将进一步加大力度来扭转由家属护病人的局面，强化专业照护，要有陪不护，适当控制陪护率，做好“心中有病人”的基础护，用满意周到的服务，让无陪护的家属放心，坚持人性化的服务念，真正用行动做到，从被动服务到主动服务，从主动服务到感动服务的升华，在加强服务的内涵建设，不断提高服务质量和水平的同时，与时俱进，开拓创新，将“优质护服务示范工程”活动持之以恒的开展好、落实好，让患者得到实惠，让社会满意。

年度工作总结个人版 年度工作总结篇三

一年来，我们坚持按照省、市委的部署和要求，以“ ”为主题，以科学发展观统领工作全局，坚持发展抓项目、经济抓税源、产业抓特色、龙头抓招商的经济工作方针，实施“一个战略，突出“两条主线”（，搞好“三大建设，发展壮大“四大产业，团结和带领全县各级党政组织和干部群众，克服困难，扎实工作，推动了经济社会快速健康发展。预计到年末，国内生产总值可实现亿元，同比增长%左右；全口径财政一般预算收入可突破万元，同比增长%以上。社会消费品零售总额实现亿元，同比增长%左右。城镇居民可支配收入达到元，同比增长%左右。农民人均纯收入实现元，同比增长%左右。

几年来，在省、市委的高度重视和大力支持下，合作取得了理论和实践上的突破。今年，我们重点推进了四项工作。一是建设园区。今年，正式启动了核心起步区建设。通过社会化融资和市场化运作，累计投资元，完成了征地补偿和道路、

管网、亮化、绿化工程建设。目前，正式签约入驻企业家，计划总投资亿元。其中，公司投资元建设的项目土建工程已经结束，明年初可启动生产。集团投资元建设加工厂项目即将在明年春季正式开工建设，这个项目将带动亩基地。二是巩固合作项目。按照协议，今年建设有机基地万亩。同时，销售市场得到拓展，供应市场吨，省内市场吨。三是巩固合作项目。在省级产业化项目扶持下，按照市场化运作的要求，建了调节育肥场，带动了基地发展。

我们把今年确定为“工业突破年”，根据已有基础和优势，重点抓了以下五个项目：一是集团生产项目。已经开始试生产。二是扩产改造项目。今年，投资万元，新上了自动化包装生产线。这两个项目已经建成投产，新增利税万元。三是生产项目。该项目投资元。场址整体迁入园区，设备正在安装调试，明年1月份正式生产。四是重点企业技术改造项目。全年投入技改资金万元，完成了公司、公司、厂的设备改造。五是开发项目。一位客商与我县签署了正式协议，并投入万元获得探矿权。今年，企业已经投资元，完成了开采设计和设备安装，明年春天正式开始生产。

今年，重点抓了五项工作：一是推动农业产业化和特色经济发展。基地建设规模进一步扩大，为产业化发展奠定了基础。依托与合作，集中力量扶持了和个现有省级龙头企业，做大产业基地，做靓品牌。依托资源优势，中药材、山产品等特色经济稳步发展。二是农村劳动力培训转移工作步伐加快。全年完成引导性培训万人，职业技能培训人，转移农村劳动力人，实现劳务收入元。三是农村基础设施建设得到加强。完成了公里道路硬化。新建通村路公里，%的村实现了道路硬化。加强农田水利基础建设。完成了基本农田整理项目，消险加固工程，启动了灌区续建工程，上报了灌区配套工程可研报告。四是进一步加大扶贫开发工作力度。重点推进了个试点村项目建设，启动了第四批扶贫开发整村推进工作。五是个新农村试点村建设工作扎实推进。加强试点村饮水、道路、教育、医疗、农机、有线电视等基础建设。全县个试

点村共投入资金元，硬化路面公里、平方米；建设饮水工程处，户农户吃上了自来水；新建村卫生所面积平方米，商业网点面积平方米，村级“活动场所面积平方米。试点村面貌有了较大改观，村民生产生活条件得到了切实改善。

县城重点实施了“四项工程”。一是道路改造工程。新硬化道路条，使主、次干道和巷道全部硬化。启动大街改造升级工程，完成镇内平方米主次干道破损路面修复工作。二是美化、亮化工程。对主、次干路灯饰亮化和路两侧彩色步道板翻修改造，主要街路两侧实行高标准绿化、美化、亮化。三是住房建设工程。实行政策支持，降低建房成本，加快住房建设步伐，新开发建设住房面积万平方米。四是地下管网改造工程。改造了供水管网，解决了居民吃水难问题。改造了供热管线，提高了供热质量。延伸排水管线，解决了排水不畅和影响环境问题。同时，按照规划加强了等城镇建设，提高城镇载体功能，增强辐射带动能力。

年度工作总结个人版 年度工作总结篇四

我非常荣幸的加入xxx来到了公众客户中心，至今已有半年，在此期间我的主要工作是在营业厅里学习业务和ibss系统的操作，并熟悉营业厅的运作流程，现对此半年的工作进行简单的回顾和总结。

在业务的学习方面，对各种优惠套餐进行了比较系统的学习，并规范了自己的解释口径。在这几个月中，流动咨询是我经常做的一项工作，这对我的业务熟练程度提出了较高的要求。在工作的前期有时会遇到无法解答顾客提问的情况，需要找其他同事帮忙。后来在同事的帮助下，已经可以较好的完成流动咨询员和业务导航员的工作。在柜台办理业务时，也能够做到详细的向顾客解释业务，消除可能产生的误解。在学习业务的同时，服务规范也是我学习的一个重要内容，现在已经对此有了较深的了解。

ibss系统的学习是我这几个月来的一项重要工作。在我老师的悉心指导下，我已经可以比较熟练的进行操作，并在顾客较少时上位办理业务，但与其他营业员相比操作速度还是偏慢，这一点还需要我通过自己的努力进行改进。

对营业厅运作流程我也做了比较详细的了解。包括营业员的业务学习，顾客投诉处理，营业厅的布置，宣传品的摆放，不同岗位同事的分工和各自职责，“四个能力”的展现，排班，工单管理，营收款的处理，促销礼品和卡类的管理等，为我以后开展工作创造了比较好的条件。

在十一月的时候，我在营业厅陈主任的安排下来到东山分局大客户中心，协助两位营业员进行大客户的业务受理。由于大客户业务数量较大，而且通常在月底比较赶时间，这给受理工作带来了很大的压力。不过我还是在同事的鼓励和支持下，克服了时间紧任务重的困难，较好的完成了自己的任务。同时，也锻炼了自己在任务较多的情况下工作的能力。

在这几个月中，中山二路营业厅的各位领导同事过硬的业务水平和良好的敬业精神给了我深刻的印象，也时时刻刻影响着我。作为新人，刚开始工作时也许在能力上存在着不足，这就需要自己用良好的工作态度去弥补，对于领导交给我的任务，我做到了尽心尽力的去完成。也感谢中山二路营业厅的领导和同事，他们给我起了很好的表率作用。在工作中我还和营业厅的领导和同事形成了较好的关系，为今后工作中的合作打下了好的基础。

在取得一定成绩的同时，我也存在一些不足之处，主要有如下几点：

与其他营业员相比，我的学习速度确实偏慢。这其中虽然有客观上的困难，但更多的还是自己主观上的原因。在今后的工作中要学习的东西还有很多，应对自己高标准，严要求，尽快尽好的掌握新的知识和技能。

虽然在广州度过了自己四年的大学时光，但由于自己学习广州话的意识不够，加之舍友，同学多为讲普通话者，结果四年下来广州话虽然听懂已不成问题，可在与年长的顾客交流时由于自己不懂讲广州话，对方普通话听力又较差，给交流带来一些困难。在今后的工作中广州话也是一项比较重要的技能，应引起自己重视。

比如唱收唱付，微笑待客等，虽然看似只是一些细节问题，但实际上关系着营业厅的服务质量和企业形象。有时这些服务规范我并没有完全做到，在领导和同事的帮助下。我也认识到了这些规范的重要性，并进行了改进。

在有时顾客比较多的情况下，我容易出现手忙脚乱的现象，影响了我的服务质量。在今后的工作中，应当学会对工作进行合理的安排。

这些不足之处应当引起我的重视，及时吸取教训，在今后的工作中加以避免。

在营业厅的工作已经结束了，回顾几个月来的工作，可以说成绩与不足并存。在今后的的工作中我会改正不足，尽最大努力搞好自己的工作。我的总结就到这里，请各位领导予以指正。

年度工作总结个人版 年度工作总结篇五

1、年初公司下达的达产达销6000吨目标任务，市场部按照公司要求制定比较合理的销售及采购管理办法，集中组织人员培训学习，不定期召开市场部会议，交流销售经验和采购信息，分析市场行情，随时关注业内动态，使销售人员能积极主动深入市场调查，走访客户、开发新区域新客户，继续保持与老客户联系沟通，在橡胶市场疲软的情况下，及时调整销售结构，主攻催化剂级销售。在产品价格与市场差距不能满足客户要求时，灵活机动，积极寻找供货渠道，采购成品氧

化铝110吨满足不同客户的需求,既降低成本又稳定和巩固了销售市场。为企业争得了效益。

2□“20xx研讨会”在大连成功举办,公司领导陈总在会上做了重要发言,同时邀请同行来厂区参观,增加公司的知名度,在行业树立了品牌。

3、充实销售队伍,加强销售队伍技能培训。在销售人员缺乏之际,公司领导及时从生产一线选拔骨干人员充实销售队伍,增加销售力量。今年三月份市场部对全体业务人员进行为期15天的短期培训学习,强化业务素质的整体提高,要求业务员全面掌握产品质量检测方法,掌握产品性能,能熟练、有技巧和客户沟通,平时通过自学市场营销专业知识、通过网络、相关刊物“xx世界”□“xx市场”的学习了解,业务技能不断提高。

4、增设外地成品中转库房,确保完成合同约定交货时间。在原有外地库房的同时,努力降低运输成本,增加利润。派专人实地考察了解物流市场,新增加武汉临时中转库,辐射华南、华东、西南、中原四大片区,有效解决了货物运输,为客户及时供货提供了保障。同时又与不同路线的货运车主联系,多方面收集运输信息,对收集信息进行比较,最终确定对产品运输实行了比较合理的运价承包。

5、制定了切实可行的销售管理办法和岗位职责考核办法。实行责任到人效益共享的销售管理办法,既维护老业务员的利益又不挫伤新业务员的积极性,在运行中对不合理的办法及时进行修改,既要提高销售数量又要维护公司的整体利益,同时又不能挫伤销售人员的积极性。岗位责任实行到人,制定合理的考核办法,做到有章可考,考核必严。

又不占用资金。部门内部分工不分家,销售采购信息共享,人员机动调配,采购工作在资金紧、物价涨浮不定的情况下采购到价格较为合理,质量优良的原辅材料及零配件,确保

正常生产运行。

1、加大市场开发力度、要求采购、销售业务员深入市场进行走访、多和客户交谈、了解掌握市场动态、及时反馈信息、以便公司领导决策。不能坐等、被动销售和采购。销售、采购市场不断扩大，采购深入重点原料基地、销售领域遍及xx行业□xx□xx行业，销售市场辐射全国各地。

2、主管领导亲自攻关，克服种种困难□x总、x总亲自到一线指导和帮助销售工作，销售数量由去年的3000吨预计增至5000吨。市场部多年来坚持巩固老市场、培育新市场，发展市场空间、挖掘潜在市场，未来我们还需要更全面的利用公司越来越壮大的品牌影响带动销售。为了让客户尽快了解产品性能、对比产品优势，全年发送样品100份，产品得到用户的认同，有的以批量供货。

3、关注业内动态，掌握更多的市场信息。随着行业之间日趋严酷的竞争局面，信息在市场营销过程中越来越起到重要作用，信息就是效益。我们在工作中更密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作，通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会和网络信息等方式和途径建立更稳定可靠的销售采购信息渠道，为原料采购、产品销售市场行情提供了有价值的参考信息。

4、加强技术服务，促进技术交流。公司领导大力支持参加行业技术交流，多次派业务技术人员和销售人员一同到客户去与其技术人员进行沟通，解决疑难和争议，了解客户需求、对新开发的客户通过电话介绍、传真资料、投递样品，时机成熟邀请领导一同拜访，增加企业的诚信和产品的信任感，加深客户对产品的真正了解，让客户用的满意，用的放心。

20xx年十月份前销售回款4000万元，回款率为80.47%，未能达到85%年初计划，对效益不佳、运转不良的客户，严格执行合同条款，按期催促回款，确保公司资金的安全。第四季度

公司专门成立“清收领导小组”，加大资金清收力度，责任落实到人，对清收回两年以上的陈欠款进行奖励，对清收不力、按期未能收回的责任人进行处罚。

市场部根据公司文件要求，对废旧物资的处理采取市场询价，公开招标，价高优先，先后多次处理酸浸渣、煤焦油、废旧编织袋，炉渣等废旧物资。为公司创造了最大化的效益。

1、市场开发力度还不够大，销售人员销售技能还有待与提高，新业务人员培训课时还需增加。

2、产品质量不稳定，部分指标达不到产品技术要求，给产品销售带来了不同程度的困难，售后服务还需进一步完善。

3、竞争对手不断增多、增强，其靠运输便利，低价格抢占市场，

给我们销售带来很大的压力。

4、货款回收不力，部分客户回款期限已远超过合同期限。

更进一步做好市场信息收集工作，以行业杂志、网络等加强企业宣传力度，不局限当前销售渠道，拓宽市场，寻求新领域应用，重点加强对新进人员的培训，提升公司员工的整体素质；严格执行质量管理体系，但对不同行业不同要求可以生产不同级别产品，以降低生产成本；根据客户的远近及运价在售价方面可以做适当的调整，适应市场价格竞争；货款清收力度还需进一步加强，对长期不采购或采购他家货物，故意拖欠货款不对付的用户绝不手软，必要时可走司法程序，尽量降低货款风险。

1、销售任务：基本任务6000吨，目标任务7000吨，力争完成8000吨。

2、货款回收：年货款回收85%以上，彻底清收欠款3年以上的不正常客户。

3、市场开发□20xx年加大开发力度，拓宽销售渠道及销售领域。

4、加强业务人员的业务技能培训，提高销售人员自身工作素质，制定新形势下切实可行的销售管理办法。

在新的一年里，我们站在一个新的起点，面对未来更严峻的挑战和更期待的机遇，依靠x总为经营班子的领导，依靠领先的产品，先进的营销理念，良好的服务意识，优秀的员工队伍，我们整装待发。