

年度工作总结个人银行 幼儿教师个人总结工作总结(通用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。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

年度工作总结个人银行 幼儿教师个人总结工作总结 篇一

这是我踏上幼教岗位的第七个年头了。七年，在这第七年里，对于我来说，有很多的磨难，我就省略去之了，但是我走过来了，我克服了自身的困难，坚持在这个岗位上，一切以孩子为中心，兢兢业业，作好自己的本职工作。具体我都做了什么，我对自己做了一个简单的总结。

1、和伙伴们友好相处，互相协作，做好班级管理工作。

作为大四班的老师，我为有这样一群可爱的孩子而骄傲，他们自主、自立、都很有个性，我爱他们。作为大四班的老师，我能和柳老师、袁老师一起来管理这个教室，我感到很幸福。来到我们教室的人都能感觉到我们的快乐，我们可谓是“嘻哈”一族。不过我们可不光嘻哈，我们对待工作时有默契，互相帮助，分工合作，都以主人自居，共同管理好班级。

2、配合班主任做好班级的环境创设工作，环境创设始终围绕主题，区域活动始终把主题与孩子的需要互相结合。

学期刚开始的时候，说实在话，在我内心还隐藏了一种惰性，觉得有些事不一定要做的很完美，将就一下也无所谓，总觉得自己是配班，无所谓。可是后来我被班主任老师感动了，她总是照顾我，让我尽量不要多走动，有什么活都是自己一

个人在做，身为大四班的一份子，我觉得和她比起来确实惭愧，在她的影响下，我打消了内心的想法，以最短的速度在思想上跟上她，积极主动的做好班级的环境创设工作，虽然有时加班加点，但是我们很快乐，因为我们做出了成绩。另外，我们在区域里不断的更新材料，真正让幼儿觉得有物可玩，玩出乐趣，玩出新想法，愿意玩，会玩，玩后有成就感。特别是我们班的表演区，孩子们已经编排出一系列的作品，很有可看性。我为孩子们骄傲（注：本学期腿因骨折所以不是很方便）。

3、真正做到保教结合，在生活中更多的关心、爱护孩子，在思想上解放孩子。

和孩子们相处是快乐的，孩子们和我们相处也是无拘无束的。上课、活动时我们是老师，但我们力争平等，游戏时我们是朋友，大家可以互相开开玩笑，打破以前那种老师高高在上的感觉。所以有一次开家长会的时候我们有的家长就提出了这样的问题“老师，怎么现在的孩子好象根本不怕老师？”当即就有个家长回答了“对了，这就是素质教育吗！”我不能说我们的素质教育开展得很好，我不能妄下结论，但我们在努力和孩子“打成一片”，不但要关心他们的生活，譬如做好卫生工作，关心孩子的起居，衣服的增减等一般的常规工作，还要关心孩子的思想，多和孩子交流，当然交流的方式方法有很多，有时可以以长者的姿态，有时可以以朋友的姿态，甚至可以装的没有孩子聪明，让孩子来解答生活中遇到的困难，当然方法还有好多，只要我们做到真正关心孩子，你会体验到更多的快乐。

4、做好家长工作，家园密切联系。

3年了，和我们的家长相处已经3年了，在我们之间已经有了工作上的默契，和家长谈话就感觉像跟朋友聊天一样，我们就在这样的状态下谈孩子在幼儿园、在家的情况，互相反馈，共同让孩子进步。另外，本学期我们也比较重视家访工作，

对生病在家的孩子给予更多的问候和关爱，一般孩子有一两个星期不来的我们都进行上门探望，以更多的了解孩子的情况，我们的付出迎来了家长更好的配合幼儿园的工作。

以上只是我对工作的一点感慨，些微的总结，我还有很多地方做的不够，尤其是还要加强自身的学习意识，虽然工作已经7年了，但并没有什么更大的突破，我必须不断的反思，更重要的是我还要学习，需要不断的进步以展现自己的新面貌，我常对孩子们说：“加油！孩子”，现在我要对自己说：“加油吧”。

年度工作总结个人银行 幼儿教师个人总结工作总结 篇二

银行工作人员年度考核是根据有关工作标准对其所属的各级各类工作人员年度内的才能、工作成绩、工作态度以及思想品德等所进行的全面考察和评价。也是银行科学管理和提高全员工作效率的重要手段。今天本站小编给大家整理了银行个人工作总结工作计划，希望对大家有所帮助。

一、端正思想，迎难而上，时刻保持高效工作状态

我在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，通过自己不懈的努力，在201x年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

二、身体力行，狠抓落实，力求圆满出色完成任务

在工作方法上，我始终做到“三勤”，即勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在实际工作中能够做一个有心人，在一次走亲访友时，我无意从六叔口中得知我们邻村最近将有一笔分地款，事后通过六叔介绍，自己又几次登门拜访，向客户宣传我行的服务优势和产品优势，最终说服客户计划将130万的分地款存入我行，我知道这还不是最终的成功，在客户拿到转帐支票的时候，我又主动协助客户搜集村民身份证号码，核实确认客户分款额，等到52份存单分发到每户村民手中时，我才在心中深深地舒了口气。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。在与客户打交道的过程中，真正做到以诚相待，把客户的利益视为自己的利益，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，通过我的不懈努力，在“争一保二”活动中完成了营销存款180万，理财金卡8张，信用卡5张，电子银行签约50户，保险销售15万的业绩，最令我欣慰的是客户也得到了双赢，他们在满足自己需要的同时，也享受到了建行更加细致周到的服务。

三、努力学习，不断进取，全面提高自身业务素质

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的建行人。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拔落了万颗星辰；我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，做传票，写账簿。虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的合作银行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为合作银行事业发出一份光，一份热。作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。。

众所周知，在支行辖内，分理处是比较忙的一个点。每天每人的业务量平均就要达到一百多笔。接待的顾客一二百人，尤其是小钞和残币特别多，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下□20xx年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在会计工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向其他同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业

务素质提高。储蓄乃立社之本□20xx年，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，较好的完成了各项工作任务，全年个人累计吸储150多万元。

一年里，我积极参加政治理论学习和业务知识学习，能自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度，同时刻苦钻研业务知识，不断提高自己的工作技能。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。新的一年我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

即将过去的x月是我银行业生涯中第一个重要的转折，见证着我从全身心投入职场到全身心投入开口营销与网点团队中，这个月我经历了很多个第一次：第一次被行长表扬说桌面整洁和勤于开口营销、第一次被顾客大妈表扬说服务态度好、第一次出现正式差错、第一次合作出了单笔10万的建信金富多保险大单、第一次制作名片和重要客户交换联系方式开始

识别和培养自己的客户群…日常柜面对私业务操作也进入了熟极而流的状态，业务量最快是当日100笔交易193张票，算是一个比较成熟但尚有优化空间的工作状态。

一、x月工作成绩——小柜员营销路

本月是我开始收获营销硕果的第一月：累计营销29万金富多趸缴保险(15万成功14万退保)、2万金富年年期缴保险、7张预审批信用卡和3张龙行无忧保险卡，一共受到支行个金部4次业绩通报表扬，在同届新人中算是不错的成绩。

1， 我的营销历程：

目前国内银行业更像一个薄利多销的金融消费品工厂，或者说是金融产品大型超市，在基层网点锻炼的我们和其他服务业员工本质接近，都是这所工厂里的流水线工作者或者超市导购员，只是产品种类和技术含量可能复杂些。营销资源业绩这些指标不但是国内银行业的核心，更是基层员工们赖以生存和晋升的根本。出类拔萃的银行业精英很多是营销和业务条线出身，真正出色的银行家也往往是最顶尖的销售。

在进入本行之前，我就根据自己热爱社交喜欢分享交流影响别人的性格兴趣和学历背景过往营销业绩不错等诸多因素确定了自己未来要走银行业的营销和业务部门方向，来到网点锻炼后，我也开始结合实际思考如何不断优化在基层成为更优秀的金融产品导购员。一个真正的银行家不但要有良好的直觉，经验和资历带来的准确判断力，也应该能够做到专业能力和客户资源并重，看准客户卖对产品成为朋友持续合作？倒推回来目前我该做的两件事情就是：(1)对自身逐渐聚焦定位，耐心学习积累沉淀最终成为某个细分行业或领域的专家；(2)开始学习识别和培养自己的忠实客户群体——这两项都是非常长远的目标，需要投入大量的时间精力，可以说是除了不断提醒自己洁身自好遵纪守法外又一项终生的功课。

自10月份养成了开口营销的习惯掌握基本技巧之后，11月我正式开始了对客户的全力进攻，11月初有客户有意购入1万金富多但最后即将成交时才发现存折非本人而且忘记了存折密码，在我继续开口营销的努力下，10号我正式卖出了第一单保险——6万金富多和1万金富年年，谁知金富多的客户当天就回来说夫妇意见不合退保了，在这不得不感慨在银行前台隔着一面玻璃真心可以目睹到社会百态无奇不有。得到支行第一次通报表扬后我再接再厉，陆续在22号，25号和29号合作营销出了10万，5万和1万的保险业绩，算是营销之路上一个良好的开始，也算是银行家成长之路上第一个值得铭记的里程碑。

2， 我的营销经验：

(1)分析利用网点优势和客户结构：我们网点坐落在中高档小区旁边，存定期的私人储户很多，而且大多是老客户，对我们网点一贯的保险产品营销的消费能力和接受程度都较高。另外我从vip窗调到普通窗后，主要客户群也从中产阶级转移到了普通劳动者，普通劳动者相对中产阶级来说理财观念会比较保守，理财需求也比较模糊，消费能力更低，出现大笔业绩的可能性会更低，但是普通窗也有一个vip窗无法比拟的优势——vip窗的客户大多被客户经理维护完毕，普通窗的客户偶尔会有一些他行或者他点的重要客户，可以说是漏网之鱼，这些重要客户都是我可以着力营销和培养的未来资源。

(3)注重团队配合——如前台后台加客户经理三者联动营销：这个时代没有人能够独自成功，特别是对于银行网点这么一个小团队而言，各个岗位配合营销才能发挥最大效用，以一个完整的客户营销环节为例：柜员前期推荐，后台适当帮腔，客户经理作为营销主力协力拿下客户后柜员尽快替客户办理产品签约，客户经理携带客户进行后续资料复印整理维护工作，每一环都紧密相连，如果彼此独立很明显整体效率会大打折扣，另外很重要的是要学会支援同伴，业绩分成时要大方，如果你的考核业绩已经超额同事未完成时也可以拉他一

把。

(4)制作名片与客户保持联系，做好后期维护工作：本月我参考其余网点新同事的做法，向本网点前辈借用名片制作了自己的名片，和我认为的重点客户互换了联系方式，也有利用微信等通讯工具保持日常联系，不定时解答客户疑惑和推荐最新产品信息，初步感觉还是可行的。万变不离其宗，只要紧抓维护客户这个根本目的不变，一切正当途径渠道都是可以利用的，当然，在和客户的交往中，真诚服务的内心必须始终是本质。

二、x月思考心得

1，营销的三重境界

这个月去听了招行讲师的银保大讲堂，途中他提到自创的营销三重境界理论：（初级）营销是单纯卖（产品），（中级）营销是卖替客户量身定做的综合解决（方案），（高级）营销是当你到达了专家级后，卖你根据过往经验针对这类客户的最优（标准）解决方案。对此我深以为然，联系到日常的银行产品销售，就可以看到我自己目前采用的还是比较初级的营销方式，但是要从初级晋升到中级再到高级，也就是一个银行业新人成长到真正的银行家的历程，这途中除了上述直觉经验资历带来的判断力等专业能力外，也需要你不断积累升级自己的客户资源，不得不又一次感慨路漫漫其修远兮。

2，出业绩与学做人

(1)独立自主

刚开始上柜可能由于工作要求严格害怕差错所以老是问东问西，后来主管和师傅都叮嘱我在大方向正确的情况下放手去做，自己先独立判断不懂的再问别人，意识到独立自主重要性后自己逼自己先独立解决，逐渐就可以熟练操作不再依赖

了，生活大小诸事亦然。

(2) 严谨合规

如果说柜员这项工作对一个银行业新人的最大好处，我想会是培养你从此谨记银行业的高风险与严谨合规意识，银行业作为与资金打交道的高风险敏感行业，处处工作皆大事，决不能掉以轻心。

(3) 勤于助人

在网点团队里，大家更像是互相帮助的一家人，特别是新人更要多帮助前辈早日融入网点大家庭里，经过这段时间各方面努力我也觉得自己真正融入了团队中，其实多留心你就可以发现很多帮助别人的机会：找机会请大家吃早餐或晚饭聚餐、提前做好好各个窗口共用的物品资料、早上回来时先替前辈开机、午休时让前辈先关窗吃饭、关门时自己负责做完最后一个客户清场、下班后清洁打扫协助搬箱、自己的营销业绩超额完成时分成帮助前辈等等…都说营销靠团队，职场更靠团队，你的个人品牌乃至团队凝聚力，就在这一点一滴的助人之举中逐渐建立，当你需要帮助时，整个团队也会来助你一臂之力。

年度工作总结个人银行 幼儿教师个人总结工作总结 篇三

一、虚心学习，努力工作，圆满完成任务！

(一)在20xx年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较

快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(二)在20xx年工程维修主要有：卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多！

二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制。

理水平的整体提升。

(二)对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

(三)做好固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

(四)加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

三、主要经验和收获

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己。

(一)开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

(三)总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

五、听取员工的意见

要定期召开工作会议，兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

六、存在的不足

1对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

3宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其公司及员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根

本问题，后来引起上级领导的重视，现在工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

七、下步的打算

(一)积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系；

(二)加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

(三)加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下□xxxxx的明天更美好！

共2页，当前第2页12

年度工作总结个人银行 幼儿教师个人总结工作总结 篇四

一：脚踏实地，锐意进取，刻苦钻研，不耻下问。这是一切有为者、想有为者必备的心理条件，也将是我今后工作的最大态度。

1. 初到蓝庭工地，一切对于我来说基本都是新的，面对一个全新的陌生的工作环境，我如履薄冰。那时没有太多的自信，能做的该做的就只是多听，多想。用时调整好心态，面对新

人新事的挑战，只有敢于去接受，没有退路，因为那时退一步就没有回头路了。所以最短的时间里，适应了这个全新的环境，了解自己的工程流程，担负起了应有的职责。

2. 不断地自我补充，自我吸收，自我提高，是我自身发展的不竭动力。刚到蓝庭，我只有理论，没有多少实战经验，在近半年的时间里，始终坚持不断学习，在这期间，我全面了解了精装修工程的全部动作过程，基本工作网络结构，清楚了施工操作流程，体验到了大型装修工程的管理工作模式，学习到了一定的后期维修技术和管理经验。

3. 要学会生存，才能有发展。特别是在建筑工地，自我保护，充实提高，努力生存，我感觉特别重要。在半年多的时间里，同一个工作区域，同一个工作环境，我亲眼见到我们项目部管理人员中走掉的不下__个人。当中也确实不乏因工作调动，中除离岗者，但大多数就是因为工作态度、工作能力、个人性格、人际关系等几方面的缺陷而被淘汰。当我见到一个又一个熟悉的身影离开我的身边时，一种莫名的忧患的竞争意识深深地嵌入了我的脑海。

4. 能在苦其心志，劳其筋骨的历练中接受挑战，能够在逆境中保持清醒的头脑，清晰地去找寻事情出现的原因，考虑后果产生带来的影响，是所有有志于成功的人必备的素质。我也一直在这方面不断探索，也有不少体会。

二：方圆有度，坚持原则，低调为人，高调行事，是我今后工作的基本航向和最大准则。

1. 木秀于林，风必摧之。古今皆然，我也没有想到在我锋芒初露的时候，那么快就引来了别人的猜疑和不满，都说锋芒毕露于人无益，我岂会不懂，只是__到12份工作忙得让人透不过气，天天三点一线，根本没有时间去理会同事的眼神和心情，于是一种本不是傲慢的心理被好事者加以渲染，我也就成了狂妄之辈。那件给我很大启发：有时候只做事不说话

也会得罪人。

2. 跟土豹子打交道，硬中要有软，软中必含硬。包工头是现实中国畸形社会发展的必然产物，既然是畸形社会发展的产物，那它就必然有其野性和非正常性。请吃请喝、送礼赌嫖，是工地上的特色文化，也是土豹子们的秘密武器，多要十个点工，多算二十个平方，然后给你小费，这种做我从心里就鄙视，刚开始。我还真是本性毕露，任何事都只有横竖方圆两条，从不妥协，可我渐渐发现行不通，甚至于我寸步难行，有说我清高者、有骂我不识抬举者、有告我从中收好处者，那时我才知道工地文件是聚集了中国所有生存发展道理的精华部分取练而成的，我也不能抗拒，既然不能刚直不阿，就要有所妥协。

3. 没有真正的金钢钻，管理水平再高，在工人眼里也是个纸老虎。在蓝庭后期近两个月的维修中，我是真正体会到了作为一个管理人员，必须得立足于你管理的方面去提高你的施工水平，技术水平，在后期维修中中，尽管我有一定的管理威信，也有一定的维修水平，可还是在工作中遇到了不少的阻力，包括和工人闹矛盾，与甲方意见不和等。我想这些原因有两方面：一是因为我毕竟年轻，经验尚浅；二是手里没有两把真正拿得出手的刷子。

4. 任何时候都要低调，哪怕成功在望，哪怕声名鹊起，哪怕掌声雷动，哪怕鲜花四起。否则一切努力，都有可能是镜花水月，这在我们那位曾经的牛人身人得到很好的证明。

5. 一个人的成功离不开良好的人际关系，也少了有水平之人的提携和指点。我现在深谙此道，也在竭力往这方面拓展。

三：智信勇严，当机立断，疑人不用，用而必信，是一个合格管理者必有且应有的气魄和胸怀。

1. 要想在管理层和工人中树立一定威信，不能只光依靠权势

和地位。还得拥有很高的诚信，要拥有高明的管理艺术，而这是一门深远而高难度的学问。想要让自己说的话算数，那不仅是一种荣耀，更是一种别人认可。那刚刚接手做后期维修负责人时，我明显地感觉到寸难行，命令不从、安排不服，这些必须让我有足够的能耐去战胜阻力，去接受挑战。

2. 能够体恤同仁、爱护下属，在锅里满之时盆里也要满，只有能够同愿意与为你效劳的人同进同退，同甘共苦，你才能做到轻松驾驭，指挥游刃有余，号命莫敢不从。在那段峥嵘岁月中，我每天都是第一个到工地，天天晚上加班至少到九点，三个月从未间断，在口味辛苦的同时，我也体验到了成功和收获的快乐。

3. 一定要勇气承担责任。这不仅是人格问题，同时更是管理水平的见证。初到工地，给我印象最深的就是那些个施工员，在施工程序，施工水平上出了问题，总是相互推脱，最后就怪到资料员头上，就说没有资料员给他看相关更改资料或变更通知！不承担就算了，还怪到别人头上，人格实在是卑劣之至。在后期维修的过程中，也由于我的管理疏忽、麻痹大意、经验不足的原因也同样造成过失，有一定程度的损失，但那些我没有逃避，也没有推脱，在第一时间对工人师傅说，责任是我造成的，让他们放心去做。到现在还有我亲自掏钱买材料的一部分钱是我自己出的。责小尚不能担，何以堪当大任。这也是我时时告诫自己的。

年度工作总结个人银行 幼儿教师个人总结工作总结 篇五

自从进入团委组织部并成为其中一员以来，我从这个组织里学会了许多东西，逐步的使自己完善，特别是每次部长和副部长非常信任的把工作交给我去完成时，我更加觉得应该好好去完成！当然，并不只是因为他们对我的信任，更多的是既然进入了学生会就应该去好好的表现自己，尽量让自己的

才华得到体现！说实话我们要求进入学生会都是存在很大一部分私心的，绝对不会是像有些人说的“之所以要求进入学生会是为了为同学们服务！”当然，我不会去否认这一点，只是我觉得在我们系学生会里好多人都不是他们所说的那样，大多数人只是为了那一点点名誉以及学校对学生干部一系列的优待罢了！其实，我也知道现在要找出大公无私的人很难，包括我自己我都不会认为可以做到。但是，我们不能只要好处不用回报吧，对于学生会的成员，我们应该在得到好处的同时适当的给予一些回报——那就是大家在学生会的工作上多花一点心思，争取把我们学生会办的更好！其实这也不是什么回报学生会，我们的学生会办好了，最大的获益者还是我们自己！这些只不过是我个人的一些小小的看法，我希望我们学生会成员都能够紧密联合，打造出属于我们机械系自己的品牌！

上面所说不过是针对部分人而已，在我们学生会里面也有许多积极认真的成员存在，就比喻说在我们举办元旦晚会时很多人都很投入，都在争取将晚会办的有水平，而且大家也确实做到了，在全校我们系的晚会我不敢说是举办的最好的，但决不是最差的！这对于我们这个严重缺少女生的系来说已经足够了，这又说明了什么呢？说明我们这群爷们都是有能力将自己课余生活搞的有声有色！只要我们一起共同努力我们的系的明天一定会生机盎然！

最后我还是大胆的向学生会主席团提几点我的意见：

- 1、对于学生会做出的决定要落实，尽量让全系学生都了解，而不只限于学生会干部！
- 2、提高办事效率，就像我们系纳新一样，半年时间过去了一大半我们的新的学生会才组建起来，这不过是一个小小的例子！
- 3、我发现好多大学生在思想上过于偏激，学生会多开展一些

活动，对一些我行我素的同学多做做思想工作，把学生会的工作渗透到我们系每一个学生心中，思想通了，我们办事也会顺手的！

先就说这些吧！

1.团委组织部个人工作总结

2.2019年大学团委组织部个人工作总结

3.团委组织部个人工作总结范文

4.有关团委组织部个人工作总结范文

5.大学团委组织部个人工作总结

6.校团委组织部工作总结

7.院团委组织部工作总结

8.大学团委组织部工作总结