

2023年综合业务室个人总结报告(精选10篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

综合业务室个人总结报告篇一

过去的近一年是忙碌而充实的一年，也是我加入公司从陌生到熟悉的一年。这一年中工作的点点滴滴，让我不断地学习、成长着。回顾一年来的工作，我在公司领导的正确指导下、各部门的积极配合以及各位同事的支持协助下，严格要求自己，按照公司要求，较好地发挥了综合管理部服务基层的工作职能，完成了自己的本职工作。虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

综合管理部的工作对我而言是一个相对熟悉而又陌生的工作领域。作为行政主管，我自己清醒地认识到，综合管理部是一个公司承上启下、沟通内外、协调左右、联系四方的枢纽，是推动各项工作朝既定目标前进的中心。行政工作可说是千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、会议、接待及活动安排等等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我努力强化自我工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静处理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。通过近一年的工作、学习，在工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将去年的工作情况总结如下：

- 1、配合部门领导做好协调工作。综合管理部作为后勤服务和办公协调的核心部门，在理顺各部门关系，提高管理效率，保证上传下达等方面具有枢纽作用。过去的这一年，行政部以沟通协调作为开展工作的切入点，在做好办文、办会工作

的同时，更注重与各部门的协作配合。

2、行政事务性...

综合业务室个人总结报告篇二

今年即将告一段落，在公司领导的指导下，在各领导及各同事的共同努力下，我们认真完成了公司的各项工作任务，并取得了一定的成绩，总结如下：

一、完成工作方面：

在请购材料的同时，并把材料的. 价格信息及时提供给相关技术部门，为产品设计选材提供图纸和成本估价。提高采购员的自身知识及业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买到材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

为降低成本，通过寻找多方供方，做到询价、比价、议价，从中选择物美价廉的供方

2、与各供应商建设立并保持良好的关系，明年进一步加强对供应商的管理，对每家来访的供应商进行分析了解，确保每一个合适的供应商的资料不流失，同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大市场信息空间。建立合格供应商名录，对供应商进行评价和分板，合格者才具备供应商资格。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持良好的沟通，充分发挥岗位职责，认真完成各项工作任务，协助相关部门的工作需要，能按照技术部的要求及时与各供应商进行沟通协调，尽最大努力按照我司的标准供应产品。

4、今年的工程订单所需设备均可按时交货，未能及时到货设备也及时向上级反映，并做出相应的处理。供应商供货时也

要求其提供必要的资料。

二、采购工作的几点体会：

1、公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节都主动接受财务及其他部门的监督，有问题将会在第一时间反馈给上级领导。

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面进行开展工作，采购员在充分了解市场信息的基础上进行询价、比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、加强对供应商的管理协调，合作过程中，采购员必须公正严明，最终为公司选择最优且具有战略伙伴的供应商。

4、逐步加强对设备及材料的价格信息管理，提高部门采购员的工责任感，明年采购部将特别注重采购人员的工作分配，保证采购设备及材料信息的有效追踪。在专业知道得到提高的同时，业务素质及责任感非常重要，做一个有责任感的采购员，把好公司的进口关。

三、采购工作上的小要求：

对各部门的请购问题上，希望请购部门给采购部一定的采购时间，请购材料时做好请购计划，尽量避免当天请购要求当天要货，或是第二天马上要货。为此将打乱采购员的工作计划，急需的物料有可能会造成价格方面或运费偏高，不利于控制成本。请各部门做好请购物料的计划。

四、工作上的缺点和不足：

1、关于凤岗深联设备新装s11-250kva临时变压器工程，由于采购及施工过程中没有及时发现并提供相关的证书和报告，导致在工程验收通电时，出现了低压计量柜不符合标准的问

题，给公司造成了极坏的影响，和很大的损失。此类低级错误是完全可以避免的，但是由于采购部的疏忽，给公司带来不必要的影响与麻烦，公司作出任何的处罚都愿意承担。通过这次的教训，今后的采购部工作要求更加完善，在设备进厂前，各种相关资料必须全部到位，后续并要求供应商设备如有任何的变更必须把资料补全。并了解市场的变化，要求各采购对设备要充分了解，避免此类问题再次发生。

2、供应商体系没有完善，对重要的材料/设备没有建立健全的资料库。工作的计划性不强，没有充分了解市场的行情，有关于东莞市变压器方面的变化情况没有掌握到位。部门与部门之间的沟通也未能达到理想的效果。

以上都是采购部现所存在的问题，自身所清楚的问题，我们会一一的克服，有什么做得不对或不到位的，也希望领导及各部门同事多提出你们宝贵的意见和建议，你们都是我们身边的良师益友，有你们支持，我们才可以进步得更快。

五、明年的工作计划：

1、完善供应商体系，对重要材料/设备的供应商要求达到2-3家，确保材料/设备能够及时供应。随时关注市场变化，尽量利用多渠道来降低成本、控制质量。稳定现有供应商，开发有潜力的供应商，不断优化供应商体系，在工本中不断改进工作方法，不断积累经验。

2、随着市场的因素影响，各种原材料的价格都在不同程度上涨或是下调，采购员要做好价格的比对，做好比价、议价，了解市场价格，从中选择优秀的供应商，避免供应商以各种理由对公司提出涨价的要求。

3、继续配合项目部完成工程上所需求的设备及辅材的购买及设备进场，以及工程所需的设备的各种质资。

4、采购物资进行分类，制定分类物资采购制度，如工程设备和设备零部件的采购无法在短期内完成，所以在采购的过程中要做好采购计划；如日常所需文具等常用物资，做好相应的存货，购买量大则可以降低成本。

5、配合仓库，掌握好仓库库存，了解销售的情况，使采购工作不处于被动状态，及时清查库存呆滞品，并上报上级处理。

6、采购员的产品知识及业务素质通过培训和相互学习，使专业知识及业务水平得到提高，同时培养新进人员，使之尽快熟悉工作。

在明年的工作中，我部门人员仍会认真工作，不断提高自身素质、管理水平及专业的产品知识，增强责任意识，提高完成工作的效率，同时我们也会选择性采纳公司其他部门提出关于下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华去其糟粕。为公司明天的发展能更上一层楼贡献出微薄力量。

更多

综合业务室个人总结报告篇三

这个学期我们学习了模电这门课程，它是一门综合应用相关课程的知识 and 内容来解决书本上定理的课程以及锻炼学生们的动手操作能力。模电实验涉及到各种仪器的使用，比如示波器，函数信号发生器，及信号获取，信号调理、变换、信号分析和特征识别等。

课程知识的实用性很强，因此实验就显得非常重要，我们做了功率放大电路，文氏电桥等实验。刚开始做实验的时候，由于自己的理论知识基础不好，在实验过程遇到了许多的难题，也使我感到理论知识的重要性。但是我并没有气馁，在实验中发现问题的，自己看书，独立思考，最终解决问题，从

而也就加深我对课本理论知识的理解，达到了“双赢”的效果。于是我每次上课，除了带实验课本之外还带了模电书。

在实验过程中，我不但学会了如何调试仪器，按实验要求连接电路，如何写出规范实验报告以及做一个实验所需要的严谨精神。实验过程中培养了我在实践中研究问题，分析问题和解决问题的能力以及培养了良好的工程素质和科学道德，例如团队精神、交流能力、独立思考、测试前沿信息的捕获能力等；提高了自己动手能力，培养理论联系实际的作风，增强创新意识。

在做模电的实验前，我以为不会难做，就像以前做物理实验一样，做完实验，然后两下子就将实验报告做完。直到做完测试实验时，我才知道其实并不容易做，但学到的知识与难度成正比，使我受益匪浅。在做实验前，一定要将课本上的知识吃透，因为这是做实验的基础，否则，在老师讲解时就会听不懂，这将使你在做实验时的难度加大，浪费做实验的宝贵时间。比如做文氏电桥的实验，你要清楚电桥的各种接法，如果你不清楚，在做实验时才去摸索，这将使你极大地浪费时间，使你事倍功。做实验时，一定要亲力亲为，务必要将每个步骤，每个细节弄清楚，弄明白，实验后，还要复习，思考，这样，你的印象才深刻，记得才牢固，否则，过后不久你就会忘得一干二净，这还不如不做。做实验时，老师还会根据自己的亲身体会，将一些课本上没有的知识教给我们，拓宽我们的眼界，使我们认识到这门课程在生活中的应用是那么的广。

以下是我的具体体会：

- 1、准备越充分，实验越顺利。古人云，磨刀不误砍柴工。前期的知识储备、文献储备、材料准备、方法准备可以避免手忙脚乱，充分的预实验使你充满信心。一步一个脚印，就不必“从头再来”。最不能容忍的是在开始的几步偷懒，造成后面总有一些无法排除的障碍。

2、交流是最好的老师做实验遇到困难是家常便饭。第一反应应该想到的是交流。不仅仅是同学之间相互帮助，更能帮助自己理解实验，更好的完成实验。同学之间也能更好沟通。

3、一半时间做实验，一半时间看文献。千万不能把时间全部消耗在实验台上。看文献、看书、看别人的操作、听别人的经验、研究别人的思路，边做边思考。要学会比较，不要盲从。否则，会被一些小小的问题困扰许久。

4、记录真实详尽。人总是有一点虚荣心的。只把成功的步骤或漂亮的结果记到实验记录里，是很多人的做法。殊不知，许多宝贵经验和意外发现就这样与你擦肩而过。客观、真实、详尽的记录是一笔宝贵的财富。有时老师教育我们不要抄数据，可能就是这样的原因吧。

综合业务室个人总结报告篇四

我在中化进出口公司实习，实习期间接触到的外贸业务，很多都是在校期间所学习的国际贸易实务知识，特别是在实习之前我们进行的国际贸易综合实训操作，给我们后来的实际工作中起到了关键的作用，锻炼了我们各方面应对实践操作的能力。

在国际贸易综合实训中，我主要负责操作进口商的角色，在实训中，我第一笔业务犯了一个错误，就是没有核算进口预算表就确认了外销合同，虽然没有亏损但却给了我很大的警示，为我后来的实习工作积累了一些经验，使我在往后的实习工作中更加得细心谨慎，每一份单据都不允许有错误出现，每次都是详细核对，还请同事再次核对，因为甚至一小点错误，都会给公司甚至是国家带来巨大的损失。由于我的细心和谨慎的工作态度，得到了公司领导的好评，这也使得我的工作更有干劲和意义。

而且在国际贸易综合实训中我不只操作练习了进口商的角色，

如开证申请，审核信用证，填写各种报关报检单据等。同时我还练习了其他几个角色，即出口商，进出口地银行，把相关业务流程都练习了一遍，又利用课余压缩下来的时间多做了一笔业务，自己充实了一下知识储备，把自己在书本中学习的知识与实践操作结合起来，充分锻炼了动手能力，这在我后来的实习中提供了必要的经验，使我很快就能上手外贸业务，而且国际货物买卖涉及面比较广，环节多，手续繁杂，工作节奏快，如果之前自己的准备不充分，是不可能干好工作的，所以，我在学校的实训中学到了很多东西。

通过学校国际贸易综合实训的学习，我们运用了实训的便利条件，熟悉了进出口业务中的各种技巧和专业知知识，体会了国际贸易中不同当事人的不同操作等都打下了良好的基础，跟现在公司的业务操作有很大的业务联系，从而充分发挥了我们的主观能动性，真正把在学校掌握和吸收的课堂知识运用到工作中，在工作中遇到的实际问题提供了经验和知识储备作用。

综合业务室个人总结报告篇五

又是岁末令人激动的时刻，崭新的一年即将到来，在不经意中已伴随公司成长了三年，作为公司的一员，我由衷的感到骄傲，感到欣慰，成长也就是我的成长，在共同的努力中，我已完成了自己人生的转折，不再是年轻没有失败的代言了，从现在起我将可以成熟、理智、自豪的站在属于自己的舞台上从容的面对一切工作与生活，面对自己的人生，永不言败。三年，学习三年。

年底了，静下心来总结一年工作中的得失、查找自己的不足，为来年的工作做好安排和计划，是很有必要的，本人就这一年的工作小结如下。

一、思想方面

在单位领导的精心培育和领导下,通过自身的不断努力,无论是思想上、学习上还是工作上,都取得了长足的发展和巨大的收获。思想上,始终和公司保持高度一致,自觉遵守各项法律法规及抢险值班,线路巡查,门站值班等各方面规章制度,认真学习管理规范、积极开展创新。

二、工作方面

践行自己的人生理念,力争把自己的工作做的更好更到位,公司为了天然气更好的运营,今年采取了许多措施,先后在公网和庭院通过设置警示砖和警示桩,对门站设备进行了除锈补漆,在各个小区悬挂用气知识展牌等,通过这些举措进一步增强了用户的安全防范意识。巡线工作是一项集人文、责任、社交于一体的综合性工作,它不但要求巡线人员全面、准时地掌握管线的走向,调压箱等的准确位置,而且要求巡线人员必须具有极强应变能力,社交知识和高度责任心。在遵守公司各项规章制度的前提下,充分发挥个人的主观能动性,使之与客户情况相结合。

巡线工作要求脚踏实地、扎扎实实,严格遵守巡线工作标准,不破坏制度,不践踏标准,做事先做人,做人要方,做事要圆,每日在巡查中不留死角,并施用循环式巡线法,及时发现问题,现场适度处理,不能及时处理时要及时上报。要积极与相关单位或个人建立联络机制,做到及时互通,把可能或可预见性的问题处理在萌芽状态。这样不但减少人力,而且大大降低成本,从而提高效益。

施工旺季由于施工方较多,且施工点分散,更需要巡线人员吃苦耐劳的精神,遇事保持冷静,抓住工作重点,根据施工人员的个性做针对性的思想工作,使之配合我方工作,做到管网安全,符合要求。要充分发挥巡线员社交能力,为公司的发展营造良好的环境。

两年巡线工作以来,就是由于公司的正确领导和公司领导对

巡线工作的高度重视，巡线人员全方位执行，公司全体员工共同努力而铸就了xx公司的良好形象，赢得了用户的信赖。为进一步提升工作质量，再创燃气辉煌。我在今后的工作中仍将牢记自己的座右铭：

我是xx人：

安全、质量一刻不忘

勤俭、节约一定牢记

拼搏、团结一丝不苟

协作、执行一板三眼

巡线征程没有终点，只有永远。在巡查线路时一丝不苟，认真细致严格按照巡查路线对每一个疑点都不放过，把发现的问题及时向下一班人员交接，并及时做好巡查记录，保证工作万无一失。能熟悉抢险预案和工具的使用，对所辖区域的环境及其他做到心中有数，对突发事件能积极有效的应对，把事故的危害及影响降低到最小。在门站值班时能克服生活单调枯燥的特点，按时记录流量变化，并进行流量分析，防止超压运行，对门站设施能熟知，并及时清理设备及门站卫生，熟知消防器材的使用和防火防爆知识，确保输气安全畅通。能保质保量的完成领导交给的各项任务。

三、加强自身学习，提高业务水平

作为一名管线所的员工，知识和经验的欠缺是自己致命的弱点，而且抢险和巡线员的工作也是一个特殊的岗位，它要求永无止境的更新知识和提高技能，我感到自己肩上的担子很重而自己的能力与岗位有一定的差距，总不敢掉以轻心，为了尽快弥补自己的不足我十分注重学习，更以实际行动去践行这一目标积极配合各位师傅，随时向书本学习，向同事学

习经过各位师傅们的大力帮助能比较从容的处理工作中出现的问题，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，积极提高自己的业务素质，争取工作的主动性，具有较强的责任心和事业心，努力提高自己的工作效率和工作质量。

四、严格要求自己，时刻警醒。

天然气行业本身是一个高危险的行业，它犹如一面双刃剑，它即造福千家万户，它又如一头桀骜不驯的野马，如果不能科学的驾驭就随时可能威胁到百姓的生命财产和安全，给公司带来极大的损失，所以我时刻绷紧安全这根弦不放松，做到事事讲安全，时时讲安全，坚决杜绝安全讲起来重要忙起来不要的错误做法，严格要求，时刻惊醒。

五在完成巡线抢险，和处理用户反应问题上能优质高效，对待工作能计划性，系统性，科学性，不断提高自己综合分析和解决问题的能力。

在完成领导交办任务的基础上能，能发挥自身优势不断加强专业知识和新技能的学习，进一步提高自己的业务水平。通过阅读大量的燃气方面的书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质为能保质保量地完成工作任务。积极为《xx人》投稿，目前已刊发7篇。积极参加公司组织的各项活动，在公司组织的岗位练兵中取得了第一名的好成绩，在公司组织的“我的梦，梦”的演讲中取得了第三名的成绩。成绩归功于过去，未来的路还很长，还需要不懈的奋斗。

存在的问题和本人以后的努力方向。

本人能够爱岗敬业创造性的开展工作，在工作中取得了一些成绩但也存在着一些问题和不足。一、管线所对我而言是一个全新的部门，巡线员和抢险员对我来说是一个全新的岗位，许多工作我是边干边摸索工作还不能向师傅们那样游刃有余，工作效率还不高。二、有些工作还不是很过细很到位。三、

在学习上还缺乏主动性，和针对性。四、自己的业务能力还有待提高。

自己决心努力从提高自己的业务知识和工作能力入手，为实现公司新的经济增长点贡献自己的力量。我努力做到。

综合业务室个人总结报告篇六

尊敬的领导：

__年已经过去，回首这一年的工作，只觉得时间过的太快。在支行领导班子的正确领导、各部门领导的亲自带动下及同志们的努力下，融汇支行取得了可喜的成绩，我做为融汇支行公司业务部的一员，伴随着支行公司业务的不断突破，自身在工作业绩和业务能力上也取得了一定的进步。在工作中也发现了不少自身存在的缺点和毛病，并努力的正在将其逐步改正。为了更好的总结经验、教训，继续鼓足干劲做好__年的工作，特做如下总结：

1、这一年中取得的成绩及进步

刚刚过去的__年，我经历了人生中很多个“第一次”：第一次单位搬迁、第一次工作单位变动、第一次赴浙江大学学习、第一次成功营销单笔过亿元贷款、第一次创造支行公司业务开门红、第一次收取大额中间业务收入、第一次实现年新增日均存款约3000万元、第一次成功营销客户采取100%保证金银承方式结算、第一次联动营销个贷业务实现当年新增近5000万元、第一次实现年新增利息收入过千万、第一次在年终结算日12月31日发放贷款、第一次实现在取得审批部批复当日完成全部流程发放贷款。。。。。。这太多的“第一次”构成了我的__年。

年初，我当时所在的顺通支行实行整体搬迁，于1月18日迁入帝王花园。这是我自1995年入建行工作以来的第一次单位搬

家。繁忙的的搬迁之后，由于前期艰苦营销的积累，我成功的接连发放二笔纯新增贷款，总金额1.2亿元。成功实现前所未有的顺通支行公司业务“开门红”，其中金基置业公司单笔贷款1亿元，是支行历史上最大的一笔贷款，并一次性收取中间业务收入270万元，其实对于很多支行而言，这些成绩很微不足道，但对于公司业务多年来停滞不前的顺通支行来说，是十分难能可贵的，这些成绩也都是支行历史上的第一次。因为当时支行公司业务多年未做过，所以业务的每一个步骤都相当于是开拓性的，都要耗费几倍于正常的时间和精力，当时支行公司部刚刚恢复，只有我一名老客户经理，遇到业务问题只能我一个人分析解决。这些成绩的取得，我的确经历了艰辛而近于痛苦的努力。正当我准备在接下来的日子里分享上述开门红成果的时候，我经历了人生的第一次单位调动。响应省行号召，融汇支行对顺通支行兼并，我调到融汇支行作，这是自大学毕业十五年以来的第一次单位变动，我对能有幸加入到融汇支行这样的先进集体而倍感鼓舞，同时也感受到了巨大的压力。因支行合并，绩效考核办法不同，我在业绩回报方面失去了很多，曾经有一段时间心理上承受了巨大的考验，但经过了一段时间的自我调节，正确的调整了自己的心态，决定彻底忘记在顺通支行的经营成果，不再计较收入上的得失，一切从零开始，重新用自己的努力创造最好的业绩和美好的明天。

在刚到融汇支行的那段日子里，因为我是原顺通支行公司业务部唯一到融汇支行的老客户经理，对顺通支行的很多老贷款户及结算户比较了解，所以理所当然的承担起了象各个部门介绍情况的额外工作及客户的稳定工作。个贷方面，因为我曾经在个贷部工作多年，并且也是唯一到融汇支行的老个贷客户经理，所以也承担了较多的对接工作，也曾因此被人误解，但我还是本着为支行业务大局着想的心理，欣然的接受了这些工作。

接下来在融汇支行公司部的日子里，我最大的感受就是同事们的工作热情和部门领导精通的业务指导能力，部门领导们

都有着高人一筹的业务能力，遇到问题总能够主动帮助分析解决，让我这个以前在顺通从来不服上级的所谓业务高手真的从心底佩服他们。在这里没有一下班就回家的人，每天晚上五点钟的下班音乐没有人听得到。受这样一种氛围的感染，我也把全部精力投入到工作中，主动说服金基置业公司以100%保证金银行承兑汇票方式支付工程款1600万元，增加了我行存款及中间业务收入，也增加也企业的收入，实现了银企“双赢”。在存款新增方面，实现了日均新增约3000多万元。纯新增贷款利息收入超千万元。并申报辽宁北方广播电视公司授信增加到5000万元，为将来全面营销这一重要潜力客户打好了坚实的基础。

联动营销方面，继续发扬我在营销楼盘方面的优势，在已经累计为支行贡献了约2亿元优良个贷的基础上(占顺通支行全部正常类贷款的约50%)，继续为支行房贷部推荐优质的“西堤国际”楼盘，累计发放个人住房贷款5000多万元。这些贷款每年可为建行带来1000多万元的利息收入及大量的相关业务收入。

其实，能取得么多“第一次”的突破，并不是我一个人的成绩，比如在年终结算日12月31日，客户辽宁北方广播电视公司急需流动资金，支行公司业务全流程人员从主管行长到部门正、副经理再到其它客户经理急客户所急，开通“绿色通道”，调动全科力量，完成了早上取得审批部批复，当日走完业务申请、合同申请、指标核准、到企业签字盖章等流程，实现当日贷款到帐的“神话”。这完全是由于全公司部以至全行各部门密切配合共同努力的结果，成绩应该归功于集体，我为亲身见证了这么多的“第一次”而感到荣幸。

2、缺点及毛病

实事求是的讲，我在工作中存在着明显的缺点和毛病。

在工作方面，营销意识有待加强，从近期的国美电器被其它

支行强行“霸占”一事，我反思了很多。因现在建行clpm流程设置问题，谁抢占了管户权，谁将占有主动。这件事情还说明我在工作中，存在办事慢的习惯，其实我这人的性格就很慢，这是多年养成的习惯，今后在营销新客户方面一定要提高效率。

在日常与领导、同事、其它部门的沟通中，存在说话过于直率、不注意方法的问题，容易引起误解。有时不能够虚心接受领导的指导和建议，过于坚持自己的观点。在意识到上述缺点之后，我已经进行了改正，今后将在这些方面继续改进，以促进业务的开展。

在自身约束方面，不重视支行组织的考试，存在六七十分万岁的心理，今后一定要全面做好支行的每一项工作部署，在各项考试、考核中争取最好的名次。

在业务方面，要加强业务学习，减少、杜绝差错的发生。

在其它方面，存在参加集体活动过少、业余时间同事们交往少等缺点，今后我会多参加团队集体活动，多与同事们交往，增加彼此了解，多向先进同事学习，以利于更好的开展业务工作。

3、总结出的经验及教训

__年，在取得了很多个美好的第一次的同时，我也得到了一些不该有的“第一次”，如第一次被其它支行抢占客户，应深刻总结经验教训。如果我能行动快一点，就可以得到一个非常好的客户。今后一定要在客户营销中，提高效率。把现有的存款户中有一定潜力的客户提前注册到clpm系统，先把客户抢占到手。

在行里组织的考试中，我也第一次考了一个十分不理想的成绩，这是我对支行组织的考试不重视的结果。不能以工作忙

没时间看书来做为借口。诚然，公司业务有区别于其它部门的特点，在业务机会到来的时候，需要加班加点抢时间办理业务，占用了考试学习时间。也因为公司业务需要在下班后请客户吃饭而占用了晚上的时间，但无论如何不应该不重视支行组织的考试。今后一定要严以律己在每一次考试及考核中争取最好成绩。

总结以前的业务经验，今后要做到这四个字：专、早、全、新。

专，要学好文件、规章、制度，办业务做到不走弯路，一遍成功。

早，一切事情提前想到，一切手续提前准备好，一切事情早于其它银行办成。

全，考虑周全，不要给客户多增加麻烦，需要的资料一次要齐。主要资料齐全、手续合规之后再放款，尽量杜绝手续不全而放款。

新，思维要创新，方法也要创新。要贴近市场，根据市场需求开拓新业务。

4、__年工作设想

崭新的__年已经到来了，经历了近一年的工作磨合，我已经基本适应了融汇支行公司部的工作特点。也十分喜欢我们这个追求上进的集体，这里为我开拓业务提供了良好的支持环境。这里有全国十佳客户经理、有营销能手、先进工作者，我要多向他们学习，借鉴他们的营销方法。__年，我将面临新的挑战，因今年占我业务量最大比例的开发贷款将到期归还，且支行失去了我最熟悉的房地产开发贷款业务的承办权，我将失去这方面的大量的客户资源，不得不寻找更多的其它客户。我争取至少营销成功大中型客户及小企业客户各一个，

新增业务品种一种。在完成支行下达的各项存款、贷款、中间业务收入等指标的基础上，争取在新业务上有所突破和创新。近期营销的中国投资担保有限公司与我行业务合作的前景十分广阔，如果能够突破现在文件束缚成功实现合作，将使我行在工程保函方面占领沈阳市场，树立融汇支行服务品牌，实现业务创新。

__年，我力争创造更多的、美好的第一次！

综合业务室个人总结报告篇七

综合实践个人工作总结报告

综合实践活动作为新课程实施的亮点和难点，这已经是教育界众所周知的事实。综合实践活动课程之所以成为亮点，是因为综合实践活动承载了最能体现现代教育理念的课程改革的精髓与理念。下面是豆花问答网小编为大家整理的几篇综合实践个人工作总结报告，希望对大家有所帮助，仅供参考！

综合实践个人工作总结报告1

综合实践活动是学生自主进行的综合性学习活动，是基于学生的经验，密切联系学生自身生活和社会实际，体现对知识的综合应用的实践性课程。

本学期五年级综合实践活动选择了“关注生活、关注自然、关注社会”开展了一系列的活动，让学生了解自己和家人，了解自然，了解社会，关注社会生活。学生通过交流，与同学们分享劳动成果，在交流、汇报中学会了赞美，学会了欣赏，学会了理解，获得了知识。同时努力号召推动学生积极参与社会实践，培养自我发展和合作精神意识。在课程内容、组织形式和评价机制等方面进行了大量有益的尝试，取得一定的成果。

一、结合学科特点，开展多元化综合实践活动。

新课改方案把综合实践活动课程定为必修课程，这是教学改革的重要举措。通过设计和实施综合实践活动课程，改变了学生的学习模式，培养了学生实践能力和创新精神。在此基础上，我校把综合实践活动课程与各门文化课程紧密结合，不但激发了学生的学习兴趣，而且奠定了文化课质量提高的坚实基础。如在与语文学科的密切配合中，开展读书乐，组成小组读书会，组织故事会，展示学生的才智，取得了可喜的成绩。

二、贴近学生生活实际，进行有益的社会调查活动。

学生生活在现实世界中，存在于他人之中，世界之中。教育就需要使学生具有强烈的现实感、生活感。这种现实感、生活感的获得与体验，是其存在和生活的直接目的。在处理与自然、社会关系的进程中，逐步认识自己存在的价值和意义，这就需要学生自己去研究生活、社会调查。为了帮助学生实现这个期望，在综合实践活动中，注意引导学生进行社会调查。如调查大涌牛仔服的发展，生长过程和取得的成就等，希望通过这个调查活动，学生对于自己家乡的特色产业就有了更清楚的认识。

三、实践与理论紧密结合，培养学生动手动脑的创新能力。

综合实践活动的精髓在于“实践”二字。教学中让学生亲身参与、主动实践，在实践中综合运用所学知识解决各种实际问题，提高解决实际问题的能力，实践的内容是丰富的，实践的方式也是多样的。实践并不仅仅意味着让学生作社会调查、参观、访问，更重要的是要为学生营造实践情境，通过引导，让学生自己能够发现问题、提出问题、解决问题。特别是学生能够面对生活世界的各种现实问题，综合运用所学知识，主动地去探索、发现、体验、重演、交往，亲历亲为，获得解决现实问题的真实经验，从中培养实践能力。

总之，这学期里，学生的在综合实践活动课上能真正做到锻炼综合能力，实践能力，动手能力。

综合实践个人工作总结报告2

____年7月 本学期，我校认真贯彻县教研室以及总校综合实践课程计划的有关精神，坚定不移地依照新课程理念，开展综合实践活动，将综合实践活动课程推向深入，努力提高教师的课程实施能力，着重培养既有底气又有灵气且具有创新精神、实践能力的现代小学生，全面实施素质教育。

一、根据学校实际，科学确定活动内容

1、广泛进行调研，使课程开设更科学

由下而上是指内容的制定全员参与，由学生到指导教师最后再汇总到主管的教学处。

2、精心设计主题活动

在确定本学年的活动内容时，首先在学生中展开广泛的讨论，让他们围绕学校确定的大主题，选择自己感兴趣的一个方面，再由指导教师根据汇总的情况进行梳理、筛选、归类，上报科学的、可行的课题，最后由教学处做通盘搭配，根据各年级确定的研究主题进行统一的规划安排，制定计划。经过广泛的调研和交流，最后学校决定开设以下几个主题活动：我们的压岁钱、春天的足迹、春节习俗、我们的传统节日、校园垃圾、我校的卫生状况调查、中国梦我的梦。

二、加强常规管理，保证课程顺利实施

1、课时安排到位

我校综合实践活课时安排是按照国家课程规划每周安排2课时，

由教师进行活动培训，传授活动内容与方法，围绕活动中出现的问题进行分阶段总结，同时根据需要将综合活动课与信息技术课打通，统一安排使用。这样的安排灵活性大，为综合实践活动提供了时间上的保障。在课时的落实上，学校领导小组不定时地进行检查和听评课活动，保证了新的活动理念的运用，提高了每节活动课的课堂质量。

2、教师管理到位

在培训方面，本学期我们重点抓了教师指导方面的培训，多次组织教师学习有关的最新教育理念，并在学习后要求教师结合学习所得与教学实际，每人写出随笔或反思，集体交流讨论，互相学习，取长补短。

3、活动指导到位

本学期我们主要重视了综合实践活动的课堂教学，力求通过听评课活动，使综合实践的课堂教学改变以往的应付、呆板、满堂哄的现象，做到科学、务实、创新，既促进教师课堂教学理念的转变，又使学生能在课堂上学有所得，真正地走向生活，走向实践，走向创新。

具体做法是：学期初由学校教学处组织一次全面的听评课活动，对每一堂课的优缺点进行详细的评价与指导，指出今后努力的方向，为保证实践课的质量奠定基础。学期中不定时地对活动课进行抽查，检验活动课的质量是否有明显提高，期末根据学校指定的课题，进行一次优质课评选活动，检测活动课的授课质量，评选出优质课进行推广，促使每个教师的授课水平达到一个新的高度。听评课制度将先进的教育理念吹进了课堂，使综合实践课的课堂也充满了新课改的气息，不但敦促教师不断地改革创新，而且调动了他们上好活动课的积极性，使每一节活动课都科学扎实，保质保量。

4、评价、总结到位

本学年我们将综合实践活动的评价制度纳入教科研的管理，实行动态化评价和管理，即对活动的全过程进行过程督导和评价，包括开题、活动实施、结题、课时落实、听评课等各个方面，力求通过科学的评价，全面促进活动质量，把活动的开展提高到一个新的层面。

三、存在问题汇总

部分教师怕上综合实践课，甚至干脆占用，上其他课。原因主要有：

(1) 教师对该课程从理念上还未真正把握，感觉还是有些虚幻。没有现成的教材体系和指导体系，学习不够。

(5) 学生与家长由于受社会传统教育和学校教育宣传上的影响，仍觉得考分最重要，活动开展意识不强，应该完成的任务不主动，不及时，质量不高，准备不够。

四、下一步工作设想

1、转变观念，让教师和学生一起成长。

开展综合实践活动，必须让教师的教育思想进行一次深刻的革命，要让教师站在未来人才的需要和学生可持续发展的高度上来认识。在综合实践活动中，学生的自主选择 and 主动实践是关键，教师的作用是有效的指导，要大胆地让学生去闯，失败了也是一种体验、一种收获，要让学生在实践活动中，体验科学态度和科学规范，体现与人合作和分享成果的乐趣。根据农村小学学生的实际情况，在充分尊重学生意愿的基础上，把学生分成若干小组，由2-3位教师分别指导，让教师和学生一起成长。

2、拓展外部环境，营造有利于教学的氛围。

学校将积极主动与周边单位及相关行业进行联系，探求综合实践活动开展的有利氛围。同时，要加大宣传力度，综合实践活动不仅仅是学校、教育部门的事，而应当是学校、家庭、社会共同的责任。开展综合实践活动，全社会人人有责，我们要呼吁全社会都来关心下一代，为孩子们提供必要的学习环境。另外，学校将把综合实践活动作为教学工作检查的重点，以此推动综合实践的改革的不断深入。

3、建立切实可行的评价办法。

而且综合实践活动的评价重视学生的过程而不在于结论。它是以形成性、发展性的评价为主，注重学生主体参与实践的过程及在这一过程中所表现出来的积极性、合作性，操作能力和创新意识。在具体评价的操作中，我校将试行以下方法：

（1）“档案袋评定”：将学生在实践过程中设计的方案、提出的问题、搜集到的资料、取得阶段性的成果以资料卡的形式存入档案袋。

（2）“多元化评定”：在综合实践活动过程中，教师要善于了解学生，了解他们的个性差异，从学生发展的角度，及时给予他们鼓励，促使他们更积极、更主动的实践。此外，积极鼓励学生进行自我评价、他人评价、小组互评甚至邀请家长一同参与评价，建立这种开放式的多元评价体系，将使评价更加科学，更加全面，更加真实。

综合实践课程的实施之路任重道远，但是我们有信心，有能力把这门课程上好。我们将从认真落实国家课程规划，真正使这一课程成为激励学生上进，拓宽学生思路，开拓学生视野，形成学生能力与技巧的一门课程。

综合实践个人工作总结报告3

综合实践活动课程作为一种新的课程形态，以活动为主要形

式，强调学生的亲身经历，要求学生积极参与到各项活动中去，在“做”、“考察”、“实验”、“探究”、“体验”等一系列活动中发现和解决问题，体验和感受生活，培养创新精神和实践能力。这学期，我校认真贯彻教研室以及学校综合实践课程计划的有关精神，坚定不移地依照新课程理念，开展综合实践活动，将综合实践活动课程推向深入，努力提高教师的课程实施能力，着重培养既有底气又有灵气且具有创新精神、实践能力的现代小学生，全面实施素质教育。教师从意识上重视起了这门课程，实施课程的能力从无到有，从初步体验到有所感悟。学生在一次次活动中得到了锻炼，并培养了兴趣。在新学期中我校着重从以下几个方面入手，做好工作：

1、转变观念，让教师和学生一起成长。开展综合实践活动，必须让教师的教育思想进行一次深刻的革命，要让教师站在未来人才的需要和学生可持续发展的高度上来认识。在综合实践活动中，学生的自主选择 and 主动实践是关键，教师的作用是有有效的指导，要大胆地让学生去闯，失败了也是一种体验、一种收获，要让学生在实践活动中，体验科学态度和科学规范，体现与人合作和分享成果的乐趣。通过设立新课程论坛，举办学习沙龙，开展与新课程一起成长的研讨活动，让教师深入新课程。在综合实践活动中，注重发挥教师群体力量，倡导教师之间的合作，成立综合实践活动“智囊团”。根据农村小学学生的实际情况，在充分尊重学生意愿的基础上，把学生分成若干小组，由2-3位教师分别指导，让教师和学生一起在活动中一起成长。

2、拓展外部环境，营造有利于教学的氛围。学校积极主动与周边单位及相关行业进行联系，探求综合实践活动开展的有利氛围。同时，加大宣传力度，综合实践活动不仅仅是学校、教育部门的事，而应当是学校、家庭、社会共同的责任。开展综合实践活动，全社会人人有责，为孩子们提供必要的学习环境。另外，学校把综合实践活动作为教学工作检查的重点，以此推动综合实践的改革的不断深入。

而且综合实践活动的评价重视学生的过程而不在于结论。它是以形成性、发展性的评价为主，注重学生主体参与实践的过程及在这一过程中所表现出来的积极性、合作性，操作能力和创新意识。在具体评价的操作中，我校采用以下方法：

1)、 “档案袋评定”：将学生在实践过程中设计的方案、提出的问题、搜集到的资料、取得阶段性的成果以资料卡的形式存入档案袋。

(1) 教师对该课程从理念上还未真正把握，感觉还是有些虚幻。没有现成的教材体系和指导体系，学习不够。

(5) 学生与家长由于受社会传统教育和学校教育宣传上的影响，仍觉得考分最重要，活动开展意识不强，应该完成的任务不主动，不及时，质量不高，准备不够。

综合实践课程的实施之路任重道远，但是我们有信心让它成为新课程中一颗闪亮的“明星”

真希望自己也能写出这么好的

会计综合个人工作实践报告

综合办公室年度个人工作总结报告

学生实践活动个人工作总结报告

专业实践工作总结报告

个人年终工作总结报告最新

综合业务室个人总结报告篇八

时光荏苒，转眼虎年过去了，在这一年里，既有成功，又有

失败;既有欢笑,又有泪水;伴着孩子的成长,我们的幼儿园、我们的教师也在成长着,我们的教学理念和我们的教学经验也在日益丰富着。一年来,幼儿园的保教工作,在各级幼教部门和学校业务部门的关心支持下,以加强教学研究、提高保教质量为重点,进一步加强教师理论培训,全面提高教师的整体素质,努力改善幼儿园的园容园貌,带动全体教师爱岗敬业,团结拼搏,无私奉献,取得了较好的成绩。现从以下几个方面做总结:

一、加强教学研究,大胆尝试课程改革,提高保教质量

1、从转变观念入手,以教研为手段,积极探索素质教育的新方法、新途径。~年四月保教处组织教师利用多媒体辅助教学进行教研活动,九月组织教师针对课程进行教研活动,全园青年教师积极主动,刻苦钻研,精心研究,互相学习,且都参与听课与评课,评选出若干节优质课:如肖艳艳老师执教的大班语言活动《贪吃的哈罗德》、周明州老师执教的学前班蒙氏数学活动《测量》、聂天艳老师执教的学前班社会活动《神气的安全标志》和朱羽林老师执教的大班蒙氏数学活动《数物结合》等等均获得优质课。在活动中贯穿新的教育理念及课堂教学方法的改革,使教师角色发生转变,使教学形式由传授式向开放式转变,使知识的传授向能力的培养转变,从而建构积极、有效的师幼互动式的活动形式。通过教研活动,使全园教师师资水平再上一个新台阶。

2、加强教学常规管理。对教师的备课、教育活动,室内外游戏活动等加强管理,根据幼儿的年龄,依据《纲要》中各领域的教学目标,扎实落实保教常规,并在此基础上积极丰实保教内涵。各班依据幼儿的保教常规创设了具有丰实内涵的各自特色的活动区角,老师们本着勤俭节约的原则,充分利用一切可能利用的废旧物品,根据季节和班级特点、依据主题精心设计,巧妙布局进行室内外,走廊及楼梯间的环境创设。特别是每班所设置的幼儿自由墙,让幼儿们各个区角活动中发挥各自的聪明才智,较好地培养幼儿动脑思考、动手

操作等各科自主创新能力，从而使幼儿园真正成为幼儿生活的乐园、知识的摇篮。

3、加强幼儿一日活动的研究，对幼儿的一日活动及行为规范进行教育和指导，从而使幼儿养成良好的行为习惯，培养了幼儿的生活自理能力。特别是今年“手足口病”预防活动中，我们园全体教职工加强了幼儿良好生活习惯和卫生习惯的培养，且大班幼儿还进行了良好学习习惯的培养，如正确读书和写字姿势。

4、大胆进行幼儿园教育课程改革。由原来统一的标准化的课程、改革为多元化、灵活性的园本课程，各班采用了符合幼儿年龄特点的，适应幼儿发展需要的教材，且围绕主题设立了教育目标，进行各种活动，如：数学是一门很难教课程，要将枯燥的具有一定逻辑的数学知识灌输给孩子，没有学具是一件非常棘手的事情，鉴于这种情况，保教处派专人外出学习与考察，引进了《快乐体验数学》课程，让孩子在游戏和操作中习得知识，解决了教学课程中的一个难点，深受孩子和教师的青睐。

5、通过丰实多彩的具体活动来陶冶幼儿情操，发展幼儿的艺术特点。如“庆六一文艺演出”，庆“元旦”家园同乐亲子运动会和庆“六一”“元旦”幼儿绘画展等活动。这些活动的开展即培养了幼儿的艺术特点，又加强了幼儿园与家庭的联系，增加了幼儿园工作的透明度，从而架起了一道家园共育的金桥。

二、加强师资培训，提高教师素质

保教质量是幼教工作的生命线，而提高保教质量的关键是幼儿教师。教师整体素质、理念的更新直接关系到保教质量的水平。我们坚持外学习内研究(培训)吸收外地先进幼儿园的教学经验，结合本园的实际，加强研究，从转变观念入手，提高教师的整体水平。

1、更新观念，树立新的幼儿教育理念。

我们通过集体教研、集体培训等形式进行学习，充分发挥教学研究的作用，进行《幼儿园指导纲要》知识竞赛活动，使教师们真正理会《新纲要》的实质，树立新的理念，用专业知识来武装自己，且运用新的教育方法去组织活动和正确的评价每一位幼儿发展。

2、开展评比活动、提高保育质量。

为了提高幼儿园保教质量，保教处特制定了班级保教管理条理，每周一检查，每月一公布，每学期一小结，并根据各类量化分(如服务质量、教学质量、班级卫生、幼儿出勤等)评选出优秀班级，使全园各班相互督促，互相促进。

3、参与各类活动、荣誉硕果累累。

通过开展培训听课、观摩课、优质课评比、自制视教具评比，积极参加省市县组织的一些教学及论文评选等活动来提高教师的教学水平和业务能力。今年9月24日晚幼儿园组织了青年教师教学技能大赛，通过教育叙事、机智问答和才艺展示三个方面的角逐，我园熊莺老师脱颖而出，并于10月18日代表幼儿园参加了荆州市幼儿教师教学技能大赛，获得二等奖的优秀成绩。由我园教学园长袁燕燕负责的研究课题《“湖北”促进信息素养与教师专业化发展研究》于六月了迎接省教育信息化发展中心的领导和专家的中期评估验收，得到专家与领导的一致认可，并被纳入“中期评估优秀课题名单”。在荆州市幼教协会组织的论文大赛中，我园教师积极参与活动，上交论文十多篇，分别获得一、二三等奖，且由乐燕平、袁燕燕、平述霞、吴焯、杨永国撰写的论文分别获得市级一等奖，并被选送省幼教协会参评。

三、做好家园工作，携手共育幼儿。

为了做好家园工作，让家长及时了解孩子在园的表现和发展，积极配合幼儿园工作，我园每年开展一期家长学校活动。今年十一月二十二日在县教育局六楼会议室开展了第二十九期家长学校，整个活动分三个议程：

- 1、特邀专家杨琴老师针对早期教育的重要性及家园共育问题做了专题讲座；
- 2、分管教学的园长对幼儿园近段工作向家长做了简单的汇报；
- 3、家长填写幼儿园家长问卷调查。

活动中专家用生动的语言分析了日常生活中家庭教育存在的问题及解决的途径，与家长产生了共鸣，整个会场座无虚席，家长们情绪高昂，并与专家密切配合，积极互动，营造了一个浓浓的学习氛围，家长们学有所得，学有所获。

总之，幼儿园的各项保教工作，在领导的决策与创新中，在全体教师们的辛勤努力、勤恳工作下，取得了可喜的成绩，但还存在着一些不足之处，我们一定在今后工作中，不断探索，不断提高，不断进取，争取在工作中再创辉煌。

综合业务室个人总结报告篇九

光阴荏苒，在忙碌与充实中，20____年即将过去，这也是我到中技的第二个年头，这一年中辛苦过、惊喜过、忙碌过、磨砺过，在摸爬滚打中，在全公司的培养和领导下，在办事处积极向上的氛围中，我付出除了很多，也得到了很多。回首即将过去的20____年，我能看到自己的成长的脚印，一步步，是夯实的，也是稳健的！

非常有幸能够成为中技金牌销售团队的一员，在这样一个蓬勃向上、优秀傲人的团队中，更需要业务员不断的总结、反

思，追求进步、见贤思齐，为总结经验，发扬成绩，克服不足，现对20____年的工作总结如下。

一、业务上取得的成绩

作为一名业务，一切都应以业绩说话，业绩是考量业务员工工作能力的一项铁的指标，也是业务员辛勤付出的回报和鼓励。截止20____年12月15日，已签订合同约20万米，本月待签合同约5万米，出图量约20万米，信息量约50万米。无锡办是新的，无锡的市场也是新的，但是我们是年轻的，有热情、有魄力，渴望用我们的汗水去开拓无锡空心方桩市场的一篇蓝海。在领导的有效管理和办事处同事的相互帮助下，较20__年同期，我取得一定的进步，虽然深知这还远远不够，但是仍然激励自己愈战愈勇，勇创20__的辉煌！

二、营销技巧和工作方法上的进步

兵欲善其事，必先利其器。在工作中积累的经验：营销技巧、售后服务技巧、客户沟通技巧就是销售人员工作中的利器！

作销售部门的员工，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。要提高自己的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

在20____年中，积极发掘客户资源，与客户沟通，通过设计院、客户的朋友、政府部门等一切可以利用的渠道，发挥自己的营销技巧，与多少新客户建立了较好的客户关系，营造了中技良好的公共形象。处理紧急售后事件十余起，尽量去牺牲小我，维护公司的利益。

三、汗水中让我充实和成长

在过去的20____年，工作与客户占据了我生活的绝大多数精力和时间，数不清有多少个周末实在忙碌中度过，风里来雨里去，冬练三九，夏练三伏，披星戴月这些成语虽然只是是我们激励自己的玩笑话，但是也无不是我这一年工作状态的真正写照。在中技的良好氛围中，我感到充实和踏实。对销售人员而言，你的付出永远和收获成正比。感谢领导和中技给我这样一个平台，挥洒汗水，收获成长和事业的归属感。

四、愿做一颗石子，筑起中技的大楼

对于销售人员而言，团队协作是更好开展工作的基础，也是中技人精神的精髓。自己也是从新业务员一路走来，成长的路上，得到过很多领导和同事的帮助。在做好自己本职工作的同时，我也以中技为家，以办事处为家，积极配合其他同事做好各项工作。用一句广告词：大家好，才是真的好！没有整个团队的整体进步和成功，也不会有个人的成绩。在公司组织的野外拓展中、在一次次工作中苦难的化解中、在一次次公司会议中，我们思考着团队与个人的关系，也无时无刻不在践行着这一点。

五、中技人的愿景

伴随中技一路走来，同中技共同成长。20__年的房地产市场，注定是不平静的，20__的空心方桩市场，注定是不容小觑的，20__中技的销售业绩，必定是不平凡的，20__无锡办的成绩，必定是不俗的。20__的业务员小薛一直在努力，期待不可同日而语的明天！

综合业务室个人总结报告篇十

“业务”更白话一些来说，就是各行业中需要处理的事务，但通常偏向指销售的事务，因为任何公司单位最终仍然是以销售产品、销售服务、销售技术等等为主。今天本站小编给

大家整理了个人业务工作总结，希望对大家有所帮助。

转眼间□20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真

正的男人一样去战斗，超越自己。“我对自己说。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习[]20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二；在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

- 1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。
- 2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。
- 3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

工作中出现的问题及解决办法：

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

感谢公司的培养，感谢我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

几年来，在各级政府的正确领导和上级业务主管部门及学校领导的具体指导下，我认真学习各级教育工作会议精神，按照新课程标准授课，认真贯彻实施党的教育方针和政策，以对学生高度负责的态度勤奋工作，在德、能、勤、绩各方面都取得了一定的成绩。现将任现职以来的工作情况总结如下：

一、思想认识

我坚持四项基本原则，坚决拥护中国共产党的领导，忠诚于党的教育事业，努力学习党的教育方针政策，并且做了大量的学习笔记，写了大量的体会心得，以马列主义毛泽东思想作为自己教学教育工作的指针，使自己的思想上了一个新的台阶，在同事、学生的心目中起到了榜样的作用。对自己要求严格、严于律己，平时积极参加各种集体活动。几年来，我积极参加各类政治业务学习，努力提高自己的政治水平和业务水平，服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校内外的各项工作。

二、教学工作

在教学工作方面，尽管的教学任务非常重，但不管怎样，为了提高自己的教学水平，平时认真学习理论知识，翻阅大量的书籍及从网上搜集有关教学的资料。我经常翻阅《优秀论文集》、《青年教师优秀教案选》等书籍、杂志，坚持听课，交流经验心得，虚心请教有经验的老师，还争取机会多出外听课，从中学习别人的长处，领悟其中的教学艺术。每上一节课，都做好充分的准备，在备课过程中认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际情况设计教案，精心准备课件。我的信念是——决不打无准备之仗。

我主要担任毕业班的数学教学。对学生的思想、学习以及家庭情况等我都做到了一清二楚，对教材经过努力钻研摸索，也做到了胸有成竹，所以工作起来比较顺利。优生培养、后进生转化工作是教学工作的重头戏，因为一个班级里面总存在几个尖子生和后进生。对于优生给予足够的重视，培养他们将数学知识运用到日常生活中，培养他们的知识迁移能力和自学能力，培养他们刻苦的钻研精神和敢于怀疑勇于创新的精神。

对于后进生，我总是给予特殊的照顾，首先是课堂上多提问，

多巡视，多辅导，然后是在课堂上对他们的点滴进步给予大力的表扬，课后多找他们谈心、交朋友，使他们懂得老师没有把他们“看扁”，树立起他们的信心和激发他们学习的兴趣，最后是发动班上的优生自愿当后进生们的辅导老师。

令我欣慰的是优生们的表现非常踊跃。当我问他们为什么那么喜欢当辅导老师。他们说：“老师都那么有信心他们会学好，我们同样有信心。”同时，我非常重视学生的思想工作。经常结合教材对学生进行爱祖国、爱人民、爱集体、爱劳动、爱学习等的思想教育，改造学生的价值观、人生观、世界观，使学生形成良好人格。

我努力做好与家长的联系沟通工作。我主动与家长通过电话、家访等方式进行密切联系，了解学生在家的学习与生活情况，也向家长汇报其子女在校的情况，争取与家长的教育思想达成一致。当家长对我的工作提出意见的时候我非常乐意接受，并且调换角色站在家长的角度去考虑问题。结果，绝大多数的家长对我是非常信任和尊敬。

四、考勤方面

我在做好各项教育工作的同时，严格遵守学校的各项规章制度。做到不迟到，不旷课，不早退，有事做到请假，按时完成领导安排的各项工作，处理好学校工作与家庭琐事之间的关系，处理好同事的关系，不论学校分给自己哪一项工作，我都配合同事尽自己的努力把工作做好，圆满完成学校交给的任务。

五、主要成绩

几年来，在学校领导的关心下，在老师们热情帮助下，自己任教的学科取得了非常好的成绩。历次考试成绩均名列全镇前茅，历年的中考中数学学科成绩均非常理想。为高一级学校输送了大量合格新生，为学校争得了荣誉。日常工作中，

我还精心钻研教育教学理论，密切关注教育最新动向，撰写论文并择优向报刊、杂志投稿。

今后，我将继续努力，使自己的各项工作都在原有的基础上再上一个新台阶！

在杭州美丽的四月里，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业——国际贸易有限公司。成为了普通的一员。成为了客户服务工作传递快乐的一名使者。感谢给了我这一次工作的机会，也是大学毕业我走向社会的第一份工作，是您——延伸了我继续展翅的梦想。

我带着对未来美好的憧憬和希望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位——一群杭州业务员。时间飞逝！一转眼，在三个月过去了，回想在过去的三个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有伤心往事；有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有学习到半夜至深夜的经历，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。既然选择了，就要坚持，坚持到底！

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，给予了我足够的宽容、支持和帮助，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态，也让我充分感受到了xx人“海纳百川”的胸襟，感受到了xx人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了xx人的执着和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为一份子而惊喜万分。

在这段过程中，我分三个阶段来总结我这三个月来的工作。

一、萌芽阶段(4月6日—4月30日)。

在这期间，我主要是熟悉公司的日常工作流程，公司各部门销售的产品，以及对产品的了解，专业知识的培训。比如4

月6—9日，公司派专业的讲师给我们业务课进行香蔓5.5、思派雅spa、安婕妤、安吉希可儿各品牌的专业知识培训，熟悉每个品牌的来源、产品特性、明星产品的亮点、品牌的定位、产品的定位，以及公司的提供客户各种推广模式、促销模式等。我这个对化妆品行业一点不懂得“化痴”，从一开始说不出三个化妆品品牌，通过四天的培训可以说二十个以上，通过四天的培训，让我对这个行业充满了信心，相信，我的选择是正确的。

紧接着，4月12—13日荣幸的参加了xx公司20xx年第一季度营运大会，在这场大会上，让我很快的融入到这个大家庭，学到了很多以前从来没有接触过的东西，还有我们的陈课长，晚上凌晨会议结束后，他还来我们的房间，和我们沟通，分享他的工作经验以及刚进入这个行业的一些心理变化，使我们的心理空前的得到解放与安慰，非常感谢！再接下来，就是下市场，每个人下到自己的指定市场，开发市场，就是所谓的开发我们的新客户。

刚下市场前两三天，脑子里一片空白，进入美容院之后，不知道和她们从何聊起，也不知道如何得知哪个是负责人，哪个是老板娘，非常的困惑。把这些情况告诉主管，和一些有经验的同事，通过了他们的指点和教导，使我找到了方向。当然，在这个时候，多么希望身边有个比较有经验的同事或者领导能带着我一起下市场，开发市场，使自己的工作能更好更快的开展。

因为在我进入一家店之前，或了解一家店的基本情况，我都很难通过直观在第一时间内得出比较正确的分析与判断，具体切入哪支品牌，然后在和客户交流的过程中，也很难判断出哪些信息是重点，是我们想要的哪些是可以忽略的，这些在缺乏经验与对公司整体内部运作了解的情况下都是很难把握的。特别是在有些事情的处理上，缺乏一定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，但通过向领导和一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。

像我这样一个新人，刚进入公司，对一切都充满了陌生和好奇。所以我经常会向主管和自己部门以及其他部门的老业务员问这问那，他们总是能不胜其烦地向我解说。从中让我学到了许多自己未进之前所未学到的东西。在下市场的同时，经常也和一些客户进行沟通、交流，从她们那里我也学到自己在其他的地方所不能学到的东西，所以她们也都成了我的良师益友。

二、成长阶段(5月1日—5月31日)

通过对上阶段的工作表现与领导、同事的指导和自己的总结，让我对工作更有明确的方向和明确的工作计划。方向是有了，工作的计划也有了，接着就是要付出行动，下市场实践，可在实践的过程中，和客户的谈话中，让我深刻的感觉到自己对专业知识的不足和服务质量的有待提高，我向领导、同事及其他相关品牌课部门的学习，补充自己的专业知识，提升自己的服务质量，使客户满意，也让自己更好的服务于客户。

同时，我也清楚的认识到：坐在我面前和我谈话的每一位客户，都是我心中的上帝，而我的职责就成了传递快乐的天使。有一句话：与专业打交道是一门硬的科学技术，与人打交道则是一门软的思想艺术。所以，这就要求我要两手都要抓，并且两手都要硬。

其实，我现在清楚的知道，做销售并不是一味的向客户推销自己的产品，而是要与客户心与心的交流，心与心的沟通，和客户建立起良好的关系。通过沟通，挖掘出解客户的需求，结合公司的产品和公司的运作模式，给客户制定相关的可以满足客户需求的解决方案，以及我们公司提供客户优质的服务，然后供客户选择。还有如何做好自己的市场开发，开发市场前期是比较辛苦的，因为要对目标市场的了解，和相关资料的搜集以及分析。这个过程非常重要，这个过程不做好，想要好的成果，几乎不可能。

原本自己认为这样的流程一步一步下来就会成功，可事与愿违。在这期间，我谈了一个客户，发现她的确需要需求，通过我们的分析给她制定了相关方案，她也接受了这些方案供她自己参考，她也认可了我们的优质服务。产品、方案、服务都有了，可她最后还是没有和我成交，和另外一家公司签订了合同。这时，心里深受打击，很不甘心，自己跟了半个多月的客户，就这样被别人给抢走了，又是抱怨这抱怨那，自己也慢慢的市区了信心，对公司也失去了信心。

慢慢的萌生了放弃这份工作的念头，工作状态就慢慢的跌入低谷。然而，在这个时候，我找主管谈心，和他说我想放弃的念头，他细心的给我讲解、分析、指导，又把我的信心拉了回来。让我真正的理解：一件简单的事情重复做，一定会成功！

“成功者肯定有方法，失败者肯定有原因！”这句话，让我自己的脑子变得非常的清醒。失败肯定是有原因，我对这次的失败做了详细的总结，发现的确自己还是有很大的原因存在，尤其是在最后成交阶段，没有做好很好的准备工作。有失必有得，在这次失败的过程中，我得到了深刻的教训，也得出一些销售以及成交的经验。我觉得，在这个阶段过程中，像我们刚进入这个行业的业务员，更要不断的向主管沟通，反映自己的当时情况，还要向一些老的业务员沟通，分享他们的经验，给与自己的各方能力得以一定的提升。

还有一点最关键的，就是要不断的对自己的工作成果做总结，不断的总结，不断的总结，总结出一套真正属于自己的工作方式，自己的销售风格！通过领导和同事的帮助，我对自己充满信心，坚信，没有任何问题可以阻扰我的工作！今天，我要开始新的生活！

三、成熟阶段(6月1日一至今)

通过前两个月对工作的不断熟悉、实践与磨练，对产品专业

知识的掌握，市场的开发和布控，以及销售技巧方面有了更进一步的了解与提高，在工作效率上也有了一定的改善。

“业精于勤而荒于嬉”，在后期的工作中我会不断学习，扩大自己的知识面，提高自己各方面的能力，并不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，寻找更有效的方法，突破自己，更要不断的总结经验和教训，提高、提高、再提高。在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

最后希望在后期的工作中，领导和同事对我多多支持，多提要求，多提建议，使我在这个大家庭能更好更快的完善自己，更好的适应工作需要，更好的服务每一位客户，从而实现自我的人生价值！