

最新小学语文研修总结与个人反思(模板5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

事业单位个人总结篇一

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

写年度个人总结要通过分析问题，查找原因，认识不足，不断改进和提高，实现工作质量的持续提高。来反思自己为什么没有进步。下面小编给大家带来2022年度个人总结模板，浏览更多年度个人总结可点击“”查看。

20__年度，我客服部在公司领导的大力支持和各部门的团结合作下，在部门员工努力工作下，认真学习物业管理基本知识及岗位职责，热情接待业主，积极完成领导交办的各项工作，办理手续及时、服务周到，报修、投诉、回访等业务服务尽心尽力催促处理妥善，顺利完成了年初既定的各项目标及计划。

截止到20__年__月__日共办理交房手续312户。办理两次装修手续171户，两次装修验房126户，两次装修已退押金106户。以下是重要工作任务完成情况及分析：

1、日常接待工作

每日填写《客户服务部值班接待纪录》，记录业主来电来访投诉及服务事项，并协调处理结果，及时反馈、电话回访业

主。累计已达上千项。

2、信息发布工作

本年度，我部共计向客户发放各类书面通知约20多次。运用短信发送通知累计968条，做到通知拟发及时、详尽，表述清晰、用词准确，同时积极配合通知内容做好相关解释工作。

3、业主遗漏工程投诉处理工作

20__年8月18日之前共发出86份遗漏工程维修工作联系单，开发公司工程部维修完成回单28份，完成率32%。8月18日以后共递交客户投诉信息日报表40份，投诉处理单204份。开发公司工程部维修完成回单88份，业主投诉报修维修率43%。我部门回访78份，回访率89%，工程维修满意率70%。

4、地下室透水事故处理工作

20__年8月4日地下室透水事故共造成43户业主财产损失。在公司领导的指挥下，我客服部第一时间联系业主并为业主盘点受损物品，事后又积极参与配合与业主谈判，并发放置换物品及折抵补偿金。

5、入户服务意见调查工作

我部门工作人员在完成日常工作的同时，积极走进小区业主家中，搜集各类客户对物业管理过程中的意见及建议，不断提高世纪新筑小区物业管理的服务质量及服务水平。

截止到20__年__月__日我部门对小区入住业主进行的入户调查走访38户，并发放物业服务意见表38份。调查得出小区业主对我部门的接待工作的满意率达90%，接待电话报修的满意率达75%，回访工作的满意率达80%。

6、建立健全业主档案工作

已完善及更新业主档案312份，并持续补充整理业主电子档案。

7、协助政府部门完成的工作

协助三合街派出所对入住园区的业主进行人口普查工作。为10户业主办理了户口迁入手续用的社内户口变更证明。

8、培训学习工作

在物业公司杨经理的多次亲自现场指导下，我部门从客服人员最基本的形象建立，从物业管理最基本的概念，到物业人员的沟通技巧，到物业管理的各个环节工作，再结合相关的法律法规综合知识，进行了较为系统的培训学习。部门员工由一个思想认识不足、对工作没有激情的队伍引导成一个对公司充满憧憬，对行业发展和自身成长充满希望的团队。把部门员工由一个对物业管理知识掌握空白培训成一个具一定物业管理常识的团队。

工作中存在的不足、发现的问题及遇到的困难总结如下：

- 1)、由于我部门均未经过专业的物业管理培训，关于物业方面的知识仍需系统学习，服务规范及沟通技巧也要进一步加强。
- 2)、业主各项遗漏工程的工作跟进、反馈不够及时。
- 3)、物业各项费用收取时机、方式、方法不够完善。物业费到期业主催缴1户，未交1户。水电费预交费用不足业主49户，未交7户。
- 4)、客服工作压力大，员工身体素质及自我心理调节能力需不断提高。

5)、客服工作内容琐碎繁复，急需科学正规的工作流程来规范并合理运用先进的管理软件来提高工作效率，简化工作难度。

6)、对小区的精神文明建设，像开展各种形式的宣传及组织业主的娱乐活动工作上尚未组织开展起来。

综上所述，20__年，我部门工作在公司领导的全力支持，在各部门的大力配合以及部门员工的共同努力下，虽然取得了一定的成绩，但还没有完全达到公司的要求，离先进物业管理水平标准还有一段距离，我们今后一定加强学习，在物业公司经理的直接领导下，依据国家、市政府有关物业管理的政策、法规及__小区《临时管理规约》为业主提供规范、快捷、有效的服务，认真做好接待工作，为业主创造优美、舒适的生活、休闲氛围，提升物业的服务品质。

20__年已经过去，在过去的一年里透过领导和同事们的支持和帮忙，各项工作均已基本完成，新的一年已经开始，为了更好的完成下年的工作任务，现将采购部过去一年中工作情况作一个总结、汇报。

在过去的一年里，严格按照公司管理制度，极力控制采购成本，基本完成了各项采购任务，保证了公司生产部的正常运营，在整体的一年里，还尚未到达预期的理想效果，如采购及时率尚且能到达__%，坏件合格率不达标等因素仍然存在，在今后的工作中继续努力学习，不断学习业务技能，征询产品信息，加强供应商管理，更好的保质保量完成各项采购工作，使采购部各项工作正确、准确率力争到达__%，坏件合格率力争到达95%，为了更好的完善采购工作，确保做好下一年的工作任务，现将采购部之工作做以下总结：

一、严格按公司采购制度做好每月、每周采购计划与总结，每一天做好每一天所要做的工作，处理的事，对所做的状况做记录，对没有处理好的事，紧接处理，尽量做到问题不推

迟，尽最快解决。

二、我们的采购工作就是服务于生产，就是以最低的成本满足高质量严要求的生产所需辅料，必须要对要采购的辅料细心的分析，在做信价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，多快好省的采购原则。

三、在工作中要多跑、多比、多总结，边学习边实践，不断提高采购部的采购业务水平，加强与供应商沟通要及时做好跟催工作，让供应商能主动争取配合我们工作，及时解决问题尤其是按时、按质、按量带给所需坯件和各种辅料。采购部年终工作总结。

四、跟现场，加强与各部门的沟通，严格控制采购时间和采购周期，保证坯件和各种辅料的购进科学合理，极力配合公司各运营工作，及时的和有关部门做好协调与沟通。

五、要严格控制坯件和辅料入库的数量与质量，在发生质量、数量异常状况时，立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

六、主动与人沟通，交流，经常与车间，技术、质检部、仓库的相关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪生产需要，减少工作失误，提高工作效率。

综上所述，在以后的工作中，我们会更加努力地学习，不断地积累采购经验，高标准严要求的完成各项工作，总之，所有的工作结果都与领导和同事们的帮忙和支持分不开的，在此表示感谢，我们采购部是一个群众，今后必须会更加团结，齐心协力，共同进步，向同一个目标迈进——争取更大的进步！

20__年，在公司领导的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨、和效益目标上，行政部紧紧围绕重点展

开工作，紧跟公司各项工作部署、注重发挥行政部承上启下、联系左右、协调各方的中心枢纽作用，为公司圆满完成年度各项目标任务作出积极贡献、为了总结经验，继续发扬成绩同时也克服存在的不足，现将20__年的工作做如下简要回顾和总结：

一、人事管理方面

根据公司部门岗位的实际需要，有针对性、合理地招聘一批员工，以配备各岗位、规范了各部门的人员档案并建立了档案，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐、同时要加强内部的培训管理工作。

二、行政事务工作方面

1、本年度进行了两次验厂活动，主要出现在目前公司厂地面积窄小和现场员工访谈的培训不够使得验厂结果要求改进。

2、搞好iso再认证工作，确保iso认证通过，通过这次iso在认证，让我们认识到了我们的管理上还存在着诸多的不足，iso的覆盖不全面，来年行政部需加强各部门iso管理体系的培训于学习。

3、对后勤保障工作做到让员工用上健康、卫生的食品。

三、公司管理运作方面

1、顺应市场的发展，依照公司要求，制定相应的管理制度、完善公司现有制度，使各项工作有法可依，有章可寻、在日常工作中，及时和公司各个部门沟通。

2、逐步完善公司监督机制、有一句话说得好：员工不会做你要求做的事情，只会做你监督要做的事情、基于这个原因，本年度加强对员工的监督管理力度。

3、加强团队，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队、作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性、提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的公司新形象。

4、搞好明年的高质量、高效率、确保安全生产，减少安全事故发生。

5、充分引导员工勇于承担责任了解职责、要逐步理清各部门工作职责，并要求各人主动承担责任。

四、工作中的收获

五、工作中存在的不足：

过去的一年，在得到公司领导的指导和各部门的大力协助下，行政部取得了一定的成绩、尽管我们取得了一定成绩但仍存在着很多不足之处，主要表现在以下几个方面：

1、由于行政部工作常常事无巨细，每项工作我们主观上都希望能完成得，但由于人力和精力有限，不能把每件事情都做到尽善尽美。

2、对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对领导决策应起到的参谋助手作用发挥不够。

3、抓制度落实不够，公司事物繁杂，基本检查不到位，因而存在一定的重制度建设，轻制度落实现象。

一年来，在公司领导的正确指导下，行政部紧紧围绕管理、服务、学习等工作重点，注重发挥行政部承上启下、联系左右、协调各方的中心枢纽作用，为公司圆满完成年度各项目标任务作出了积极贡献，现将一年来的工作情况汇报如下：

加强基础管理，为领导和员工创造良好的工作环境

为领导和员工创造一个良好的工作环境是行政部重要工作内容之一。一年来，行政部结合工作实际，认真履行工作职责，加强与其他部门的协调与沟通，使行政部基础管理工作基本实现了规范化，相关工作达到了优质、高效，为公司各项工作的开展创造了良好条件。如：建立了员工人事档案、业绩考评档案、培训档案、女职工健康档案、工会会员档案等86份；全年收、发文件380份，并对领导批示的公文做到及时处理，从不拖拉；完成年中、年末报表及总结30余份。

坚持精打细算的原则，行政部全年打印文表格2500张，节约打印费用万余元；组织和协助组织召开各种会议30多场，做到会前有准备，会后有记录；接待来客来访230人次，未受到一起投诉；负责公司办公用品的领用和26台电脑及打印机的维护；协助领导慰问和看望员工60人次；组织开展文体、读书、竞赛等活动7次。行政部在接人待物、优化办公环境、保证文质量等方面做到了尽职尽责，树立了良好房产人形象，起到了窗口作用。

转眼间，20__年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20__年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀2000万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大

口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如__客户的球阀，__客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如__、__、__等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，__、__等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，___在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、 统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、 销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、 技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、 部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法及其建议

我们##公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管管理不够。严格说来公司应该以制度化管管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别?不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败 。

公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果?比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么?这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来?过程控制就是一个关键!完整的过程控制分以下四个方面：

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

下一年度年销售工作计划初步设想

销售目标：

初步设想2006年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

销售策略：

- 1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此，2006年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、 售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、 扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、 收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。（这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等）

销售部管理：

1、 人员安排

a) 一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

e) 专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f) 所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

2、 绩效考核 销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定；同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

a) 出勤率 销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b) 业务熟练程度及完成业务情况 业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c) 工作态度 服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、 培训 培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、 安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

事业单位个人总结篇二

工作总结是对一定时期内的工作加以总结,分析和研究,肯定成绩,找出问题,得出经验教训,摸索事物的发展规律,可用于指导下一阶段工作的进展。下面小编为您整理一篇个人总结。

尊敬的公司领导及各位同仁：

月例行检查与项目部内部的自查，监理部人员内部及信息管理工作出现了工作不认真、相互配合不强，资料整理不及时，

我通过原因分析，主要是自己的主观原因，工作方法不当，组织能力不强，协调能力较差，自高自大，缺乏沟通，不能理解他们。后来通过一系列的纠偏工作，与项目部人员多进行沟通，去指导检查他们的工作，到目前为止，监理部人员非常融洽，工作很开心，都能出色地完成自己相应的工作，实现了预想的效果。回忆过去，展望未来，在这新的一年，积极向上，努力去改变自己，剔除过去的不良习气，严格遵守公司的各项规章制度，按时出勤，努力去工作；认真学习有关的法律、法规知识，掌握有关的工程技术及施工验收规范，不断提高自身的组织管理能力及协调能力，以我们公司的先进代表为榜样，以监理工程师的职业道德为准则，出色地完成公司交给我的任务，为建设我们美丽的家园，现代化的祖国，为公司创造财富、增添业绩、开拓未来而奋斗。

事业单位个人总结篇三

20__年很快过去了，在过去的一年里，在院领导、护士长及科主任的正确领导下，我认真学习__大精神。坚持“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命人道主义精神，立足本职岗位，善于总结工作中的经验教训，踏踏实实做好医疗护理工作。在获得病员广泛好评的同时，也得到各级领导、护士长的认可。较好的完成了20__年度的工作任务。具体情况总结如下：

一、尽心尽责，搞好本职工作

我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作。认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵

守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)三严(严肃的态度、严格的要求、严密的方法)。

二、思想道德、政治品质方面：

三、发挥作用，做好帮带工作

对于病人来说，护理工作不是一个护士能够主管负责的，而是一个需要团队轮值配合的工作。近年来，医院为护理队伍补充了新生力量，工作中，自己能够充分发挥自己的优势，主动搞好帮带工作，为部分年轻护士讲解业务技术、与病人沟通等方面的知识，解决护理业务上的疑难问题，指导落实护理措施，帮助她人尽快成长，为整体护理水平的提高做出了自己的贡献。

四、不断学习，提高思想业务水平

在过去的一年里，我能够认真学习党的方针路线政策，学习上级的各项指示精神和规章制度，通过学习，提高了自己的政治理论水平，进一步端正了服务态度，增强了做好本职工作、自觉维护医院良好形象的积极性。同时，自己积极主动地参加医院和科室组织的业务学习和技能培训，并坚持自学了相关的业务书籍，通过不停地学习新知识，更新自己的知识积累，较好地提高了自己的专业修养和业务能力，适应了不断提高的医疗专业发展的需要。

护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，每月进行理论及操作考试，对于自己的工作要高要求严标准。工作态度要端正，“医者父母心”，本人以千方百计解除病人的疾苦为己任。我希望所有的患者都能尽快的康复，于是每次当我进入病房时，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励他们，耐心的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信心，当看到病人康复时，觉得是非常幸福的事情。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪。在今后工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业作出自己应有的贡献！在即将迎来的20__年，我会继续发扬我在过去的一年中的精神，做好我自己的工作，急病人之所急，为病人负责，绝对不要发生因为我的原因而使病人的病情恶化，我对自己的工作要做到绝对负责，这才是一名救死扶伤的好护士应该做的最起码的工作。

随着社会的发展进步，病人对护理质量的要求也越来越高。在今后的工作中，我将进一步牢固树立“为病人服务、树医院形象”的思想，立足岗位，勤奋工作，履行职责，为提升社区医务人员整体形象增光添彩。作为一名护士，我时刻的意识到我担子上的重任，我不会为医院抹黑，我只会来激励我更加努力的工作。在生活中我也是会严格要求自己，我相信我会做到！

事业单位个人总结篇四

时光再一次流逝，带走了一年的喜怒哀乐，也带走了的一年的成果与教训，总结过去是为了更好的把握未来。在xx年开年之际，本人就一年来的生活、工作情况做个回顾与总结。

首先，我做为部门负责人对本部门员工表达最诚挚的谢意，谢谢在过去的一年中给我的关爱与支持。

过去的一年，本人通过不断的学习与自省，以“大公无我，与人为善”的心态，在为人子、为人夫、为人父、为人友等方面努力做到尊老爱幼、尊师重道、公正直率；不傲慢、不伪善、不急功近利；不责人小过，不发人隐私，不念人旧恶。

过去的一年，本人供职的部门工作总的来说是卓有成效的，细述如下。

一、保障行政管理与宣传教育的有效与规范。对部门工作遵循以办事为中心的原则，按分工协作原则合理分配工作，充分协调与协商。在管理上强调“外圆、内方、方圆相济”的模式，对外要讲“外圆”，讲协同，讲宽厚容忍，讲留有余地，讲柔和。对内要讲：“内方”，讲规范和规程，讲严密、严格，讲立竿见效，虽然也讲弹性原则，但要在一般科学性原则下不留过大的弹性余地。

二、正确执行党委、领导交办的各项工作。本人所在部门是公司的中枢管理部门，有承上启下、上传下达、左右联横的纽带作用。一年来充分贯彻上级组织的方针政策、工作思路，坚决执行各项规章制度，维护公司利益。

三、坚持二线为一线服务的工作作风，团结公司各部门为共同打造公司最佳品牌而努力。加强与各部门沟通，相互学习交流，互取长短；加强与员工交流，规范引导，共同进步。信奉“天下大事，必做于细”的道理，即亲力亲为，又合理委派。

四、严格遵循公司企业文化建设和大政方针政策，打造公司品牌形象。严把各类广告媒体宣传报导审核关，加强与社会媒体的互信与合作，加强与上级监管机构的联系与沟通。

五、防范声誉风险，加强案防管理。“事件”发生后，努力在相关社会场合正确引导公众意识，把公司负面影响减少到最低程度。始终把案防工作放到首位，加强督导与管理。

过去的已成历史，把握当下才是未来发展的基石。在新的一年里我希望继续并最终打造一支优秀的团队，一家令人想往的公司，而本人将为此兢兢业业努力拚搏！

事业单位个人总结篇五

20xx年，我司按照集团干部人事工作要求结合我司年度工作目标，主要开展了以下几方面的工作，现总结如下：

一、干部管理

(一) 干部管理基本情况：

截至目前，公司共有干部xx名，其中男性xx名，女性xx名。x公司本部干部xx名(包括公司管理部室和开发部门干部)，分公司干部x名(包括分公司总经理、副总经理及部门干部)[]x公司干部xx名(包括x公司总经理、副总经理及部门干部)。

公司干部管理由公司党委办公室负责，按照《干部管理办法》规定的组织程序和原则，进行干部的选拔、任用、培养、考核等工作。

公司干部选拔一般采用民主推荐、组织部门推荐和公开招聘等方式，其中公开招聘又采取内部竞聘和市场招聘相结合的方式。

在干部的培养上，我们通过对干部进行职业生涯设计、鼓励干部学习再造、送干部外出学习培训以及发书、发书卡等方式，不断加强干部综合素质和业务能力的进一步提升。

在干部考核上，我们对干部实行了月度绩效考核和年度业绩考核相结合的方式。每位干部根据年初与公司签订的《业绩合同》分解到每月进行月度绩效指标考核，并且月度绩效考核分数直接与干部当月绩效奖金、半年奖、年终奖挂钩，在这一点上我们严格斗硬，对未完成当月绩效指标均扣发当月绩效奖金。对于干部的年度业绩考核，主要以年度《业绩合同》完成情况、月度绩效考核平均分数、履行岗位职责、党风廉政建设和安全目标责任制等为主。其中月度绩效考核平均分数占到了干部年度考核总分的70%，充分体现了我们实行的是以绩效为导向的干部考核制度。

(二) 后备干部管理情况：

截至目前，公司共有后备干部9名，其中男性7名，女性2名。物业公司6名，商管公司1名，物管公司2名。针对9名后备干部，公司党委为每人指定了一名部门经理作为其指导导师。指导导师会对后备干部进行全方位的指导和帮扶。在每个季度，后备干部本人会从思想情况、工作开展、能力提升、存在的问题及下一阶段改进的措施等方面形成工作总结报告，指导导师每个季度至少会对后备干部进行一次谈话，并形成明确的指导意见和谈话记录，作为其以后晋升的依据之一。同时，公司人力资源部针对每位后备干部都制定了专门的外出培训计划，并密切跟踪培训效果。

(三) 干部管理现状及问题

近两年来，公司党委高度重视培养选拔优秀年轻干部和加强后备干部队伍建设，已从后备干部队伍中晋升了7人，有财务部经理、营销部经理、企业发展部副经理、装饰部经理、项目部副经理等。对于后备干部的选拔、培养、管理和使用，我们按照“党管干部”的原则，根据《干部管理办法》的相关程序和要求，把后备干部管理纳入了公司干部管理的范畴，同培养、同考核。但是由于过去公司持续发展不够，而公司人才战略需结合公司整体战略来实施，我们在后备干部的储备上力度不够。

二、人事管理

(一) 制度建设工作

本年度人力资源部拟定了《培训积分管理办法》，修订了《招聘管理办法》、《内训师管理办法》、《奖惩管理办法》、《培训管理办法》、《考勤管理办法》、《绩效管理办法》、《员工异动离职管理办法》、《员工入职试用和转正管理办法》等制度，这些管理制度的实施对于促进企业的人力资源管理质量起到了非常积极的作用。

同时，人力资源部根据xx公司和管理分公司的人力资源相关规章制度，分别对两个公司的招聘、培训、劳动关系、薪酬福利等板块进行了内审。通过人力资源内审给x人力资源大团队提供了很好的学习和交流的机会，对xx人力资源部的全体工作人员提出了更高的专业要求和管理要求，也有助于促进xx公司和xx公司的人力资源管理水平的提升。

(二) 招聘和人才选拔工作

1、招聘人数情况

20xx年共招聘80人，其中地产公司招聘到位主管级员工5人、普通级员工20人，共25人；分公司共招聘到位6人；xx公司招聘到位主管级员工1人、普通级员工48人，共49人。

2、招聘成本

本年度主要采用网络招聘，辅助采用现场招聘，人力资源公司推荐等，因此招聘成本较低(x元/年□x元/年□x元/年)，但从招聘进度、质量和成本来看本年度的人才引进工作具有非常强的时效性，为保障xx项目的工程进度、购物中心的有效运行□x项目的顺利接房提供了强有力的保障。

(三) 人工成本控制

在行业人才竞争激励的情况下，人力资源部根据集团下达的工资总额实施了年度工资总额和人工成本预算的管控□20xx年人力资源部对薪酬结构进行了调整，除考虑到员工稳定的因素未进行调整外，剩余员工都实施新的薪酬结构，新结构可以在年初确定员工全年收入，可以很准确地预算员工全年收入和人工成本，因此年度的人工成本控制有效，不会出现超额预算情况。

(四) 员工培训和开发工作

本年度公司采用“内训+外训”的培训方式，以管理培训和专业培训为核心，培训覆盖面积涉及公司全体员工。在公司各部门的配合下，本年度人力资源部已组织内训120次，外训20次，参训共20xx人次左右，职教经费共投入52万元，人均投入1416元。

1、内训课程和内培训师队伍建设

为加强公司人才储备机制，积累公司内训课程资源，夯实公司内训师队伍，逐步打造学习型组织，从6月份开始，人力资源部结合《20xx年内训计划》组织策划了为期五个月的内训晒课活动，最终评选出10门课程进入公司内训课程资源库，同时也产生了高级内训师1名，中级内训师8名，初级内训师9名，形成了具有中天物业特色的内训资源，为公司今后建立结构化内训体系奠定了坚实的基础。

2、外训

由于人力资源部提供的外训专业性和针对性较强，参加外训的员工学习积极性非常高，在转训中也积极配合，企业学习氛围渐浓，为打造优秀的学习型企业奠定了良好基础。

(五) 规范劳动用工

事业单位个人总结篇六

20xx年已经过去，回首过去20xx是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队……坚持一切需要坚持的。

一直以来，证券营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经

过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷，但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样证券营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标，随着3月份我们搬进庆春路8楼，不会冷了，环境也好很多，那时经历着证券营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时证券营销我放下了，新组建的证券营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为证券营销部门的小组长，也得到了一定的锻炼。

自从证券营销团队管理抽出以来，也面临着自己的重新定位，那时对我来说，也是充满模糊，通过和领导的沟通，我开始筹划更多的事情：银行合作、社区合作、杭图活动、团队内部管理等等，当开始考虑团队的未来发展的时刻，银行一直是我们团队的弱项，因为这三年，银行渠道基本上都没有争取过，放弃的更多，在4月份我们团队近15人的团队仅仅有两个银行网点，说出去和其他营业部的区域经理分享的时候，他们怎么也不敢相信这样的团队会有什么成绩，从此我开始重视银行渠道，第一个开始重视的是农行秋涛路支行，这个网点合作时间最久，关系处理，但是过去的三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访钱行长的时候，我没有提任何要求，首先满足他们的三方任务要求，那一次合作以后，银行对我们才开始重视，关系更深一步。此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出农行上泗支行和农行浣沙支行的银行渠道，另外民生银行和深发展银行也开始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：平均两个人至少要有有一个银行渠道，年终必须完成。离这个目标最后还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和农行上泗支行在转塘地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标，虽

然结果并不是很好，但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家：农行秋涛路支行、农行浣沙支行、农行上泗支行和工行凤起路支行。

从团队的内部管理来说，年初我们一直坚持的早早会持续了下来，并经过改革创新之后得到了所有人的认可，参与积极性大幅提高，早会内容包括消息解读、大盘分析、业绩速递、经验分享和口号，通过消息解读，新人能够更多、更快的掌握消息解读的技巧和能力，提高自我表达的能力，通过不断的强化，出去就能够和客户进行沟通，当天气冷下来了，经常有人迟到，通过一定的惩罚，主要是通过罚一本书的方式，告诉这是不对的，故意经常迟到的现象得到控制，一大批人能够做到准时到，养成了好的习惯；另外团队原来会议较多，经过改革以后，团队仅留下了周例会，平时小组不开会，一周碰头一次，让每个人了解团队所有成员的情况，并且了解自己在团队中扮演的角色，周例会结束后会安排一个人分享自己的经验，对新人的启发较大，对演讲者更是一种学习提升的机会，因为周例会都是安排在团队长会议结束后，经常一开就到晚上六七点钟，因为事先沟通过，周一的例会是没有时间限制的，所有的事情结束后就结束，周而复始的坚持，每个人都知道了周一要开会，甚至有时候我们开会到5点，看到大家都还在等，这种状态真的很好；除了周例会以外，每个月也会安排一次月度例会，对团队表现卓越的进行奖励，虽然这种奖励并没有多少钱，但是这份荣誉必须给到，这是团队的一种认可，种种规矩定下来后，自己也不会太累，乃至到今年8月份我们团队一下扩展到二十多人，都能够控制。通过每天、每周的接触，大家天天都能够碰到一起，关系也慢慢熟悉起来，感情也逐步变深，这也许就是团队的凝聚力。

在团队的活动方面，一个有战斗力的团队一定要经常的集体活动，这一点要感谢罗总教给了我，团队每个月至少要有一次集体活动，像往常一样唱歌、吃饭、看电影和旅游等等，

紧张的工作确实给我们很大的压力，再忙也要懂得适当的调整和休息，因为4月份我们取得了突出的成绩，在6月份我们安排了和安吉营业部集体漂流，那是一次非常愉快的经历，虽然花了不少银子，这样的活动大家集体参加，感觉非常好，美好的东西总是让人怀念，以后每年也需要这样一两次的户外活动。

在人员引进方面，年初团队自身做了一次招聘，总共当时有8个人参加培训，最终签约的有5个，留存率还是比较高的，当时团队签约的有十多个，实习的四五个，一起将近20人，从4月以后，团队基本上暂停了招聘，主要是学校的毕业生为主，一直持续到11月，行情一直低迷，团队出现人员流失，当然我一直坚信，离开都是有理由的，但是作为把大家带进来的，没有让大家赚到钱，我是有责任的，团队最多人数达到22人，在*月份，那是考验的时候，那时基本上停掉了新人的引进，从开始有人提出离职的时候，我想作为一个团队没有招聘长期的生存会成为问题，有进有出，这才是一个健康的营销团队□20xx年对团队的要求势必更加严格。

较好的客户联络较多，大量的客户已经基本上忘记了联系，客户关系也没用以往那么用心，因为对客户没有以往那么关心，转介绍的数量大大减少，坚持该坚持的，这也许是今年的不足。

如果说20xx年还有什么遗憾，应该就是和我一样坚持在财通、在证券行业的兄弟姐妹们，辛辛苦苦的一整年，没有赚到钱，没有过上有品质的生活，年底了，回家甚至囊中羞涩，但是我坚信我们的付出会有回报，所有的遗憾，只要还在坚持，我们的20xx□不要像去年这样狼狈，一定要实现我们的财务自由。

事业单位个人总结篇七

一、在工作中，我也学习、体验了一些销售策略，现分享如

下：

二、我今后的努力方向：

- 1、落实岗位职责，认真履行本职工作、
- 2、明确任务，主动积极
- 3、经营和谐的伙伴关系，提高团队精神和力量

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，从满热情、用更加积极的心态去工作、

事业单位个人总结篇八

进入高等学府深造，成为一名跨世纪大学生，这是我儿时以来的愿望和梦想。在跨入国立华侨大学校门的那一刻，我儿时的理想终于实现了，也圆了我的大学梦。大学里浓厚的文化气息和广阔的自由天地让我有了更好的发展机会和空间。我就象一块渴水的海绵，贪婪地吸收着知识；就象一只久困的鸽子，在广阔的天空中自由飞翔。正是从那时起，我便立志要成为一名思想上进，政治合格，素质过硬，在德智体诸方面全面发展的合格大学生。四年来，我不断朝着这个目标努力学习，踏实工作，努力提高自身素质，争当一名德、智、体全面发展的合格大学生。

回顾这四年来的大学生活，深感本人在各个方面都得到锻炼和发展，特别是在党、团组织领导的帮助下，本人的学习成绩、政治理论水平等都有了进一步的提高。

一个人无论成功与否，他首先必须是一个思想正派的人，一个爱国的人。我深深地意识到：要成为一名合格的大学生，必须从培养和提高自身思想素质开始。只有树立了正确的人

生观、价值观，树立了为人民服务，为社会主义事业奋斗终身的远大志向，才能为大学四年以及今后的学习工作指明方向、提供动力。因此，我在刚入学不久的1997年10日便向敬爱的党组织郑重递交了入党申请书，并从那时起，我就以一名党员的标准严格要求自己，以党员的标准规范自己的学习和工作。针对自己思想政治素质和理论水平不高的问题，我在日常的学习工作中就不断认真学习党的各项方针政策，研读各种马列专著，领会和总结毛泽东思想、邓小平理论在实践中运用的原理，并通过参加华侨大学党校和系定期的党章学习小组的学习，使自己的政治理论水平有了显著提高，使自己从思想上逐步成熟起来。在99年5月被评为“1998-1999年度校优秀共青团员”以及1999年度系“优秀学生干部”荣誉称号。经党组织严格审查，我被批准于1999年12月28日光荣地加入中国共产党。入党后，我严格遵守党的章程，时刻记住自己是一名共产党员，更加严格要求自己。按期交纳党费，定期向组织汇报思想。在同学当中，充分发挥党员的先锋模范作用，从课堂学习到课外生活再到社会工作，都努力做到严于律己、乐心助人、尽职尽责。经过不懈的努力，本人于2019年5月再次被评为“1999-2019年度校优秀共青团员”以及2019年5月被评为“2019-2019年度校优秀共青团干部”。

四年来，国际形势风云变幻，国内外敌对势力发动了多起反华攻势。北约悍然轰炸我驻南使馆，邪教组织危害社会及李叫嚣“两国论”等等，作为一名新时代大学生，在中国驻南斯拉夫大使馆被炸事件中，为强烈抗议美国暴行，我加入到华大同学游行抗议的队伍中。蔓延全国之际，我能认清其本质。我坚决拥护党中央的各项决策，决心加倍努力学习，为祖国的富强贡献自己全部的力量。在党组织和党员同志的关心帮助下，通过自身努力，我于2019年12月28日被党组织批准转为中共正式党员。

学生以学为本，大学时代的学习积累是一个极其重要的基础，它甚至会影响人们一生的学习与工作。因此，学习依然是大学生的首要任务，我清楚意识到，作为一名合格的跨世纪

大学生，必须具备丰富的科学文化知识和过硬的专业技能。因此，“刻苦”、“认真”、“努力”成为我学习上的座右铭。通过与同学进行经常性的学习经验交流，并虚心向老师和同学请教，不断改进了学习方法，使自己的成绩不断进步，顺利地通过了国家计算机二级和国家英语四级考试。由于学习成绩优秀，我曾三次获得校优秀学业奖学金。在加强自身理论学习的同时，我还注重自己动手能力的培养，坚持理论联系实际，积极参加课外科技竞赛，在2019年福建省第二届大学生点子设计竞赛中获得优秀奖。此外，本人还积极参加假期社会实践活动，并且荣获“华侨大学1998年度暑期社会实践积极分子”称号。

四年来，我积极参加各项社会工作。作为一名学生干部，在我看来，如果不能实实在在为同学们做些实事，则既是对同学也是对自己的不负责。因此，在工作中，我时刻不忘作为学生干部应为大家服务的思想，尽自己所能做好本职工作。

作为院系主要学生干部，在我先后担任班级团支部书记、系团总支组织部长、系学生党支部宣传委员、信息学院九七年段团总支支部书记期间。除了处理好日常事务外，我还能尽自己所能，为同学们办些实事。工作大胆而且有自己的思路。我组织郊游活动增进同学间的了解；组织迎新晚会欢迎新入学的同学；举办业余团校增强团员对团的认识；开展民主生活会促进同学间的思想交流。在我系承办的“象牙塔”杯乒乓球赛、“联通杯”排球赛、国庆五十周年游园等活动中出色完成任务。在我的倡导下，我们系与华大附中结成共建单位，全系同学捐款资助附中两位生活上有困难的同学。本着服务社会的精神，我还定期组织系里学生干部到华大老人院维修电器以及打扫等义务劳动，受到系领导和老人院长的好评。日常生活中，我也能关心同学、团结同学，主动帮助有困难的同学，利用课余时间为同学们补课。我时刻注意自己的榜样作用，处处带头，发挥党员的先锋模范作用。在处理班级事务方面，我始终认为“应和班委打成一片，和广大同学打成一片”，在团结大家的同时，以自己的行动去影响周围的同学。

在我和班委的组织带动下，不论是灾区募捐还是义务献血，不论是参加青年志愿者还是其他集体活动，我们班同学都是个个争先，踊跃参加。班委还时常帮助班里个别学习、生活上困难的同学，不使他们游离于班级这个大家庭之外。在全体班委的努力下和同学们的配合下，我班于99年5月被评为校“先进班级”和“先进团支部”。我本人也被评为98-99年度系优秀学生干部。

在我校开展的创建“文明校园”活动中，作为一名党员，一名学生干部，同时也作为华侨大学的普通一员，我充分认识到了创建“文明校园”活动的意义重大。自己首先能从思想上给予充分重视，在活动中以实际行动，认真履行党员义务和学生干部的职责，起到模范带头作用。我所在的宿舍也被评为华大十佳宿舍，得到老师与同学的肯定，被评为“2019-2019年度校优秀共青团干部”。

我们作为跨世纪的一代大学生，应当摆正自己的位置，立志成才，肩负起跨世纪的重担，勇攀知识高峰，把报效祖国的远大志向作为发奋学习的强大动力，增强自己的时代感，光荣感，使命感，才能无愧于社会，无愧于人民，无愧于迎接我们的这个伟大时代。

事业单位个人总结篇九

接下来是机电一体化实习训练，通过学习，我知道了机电一体化又称机械电子工程，是机械工程与自动化的一种。机电一体化最早出现在1971年日本杂志《机械设计》的副刊上，随着机电一体化技术的快速发展，机电一体化的概念被我们广泛接受和普遍应用。随着计算机技术的迅猛发展和广泛应用，机电一体化技术获得前所未有的发展。现在的机电一体化技术，是机械和微电子技术紧密集合的一门技术，他的发展使冷冰冰的机器有了人性化，智能化。

通过能源综合实习训练，我了解和熟悉了主要发电方式的生产过程与主要设备以及电厂金属材料、电厂水处理和电厂环保方面的相关知识，知道了不同能源的优缺点。

一年来，我本着踏踏实实做事，实实在在做人的原则，认认真真地去从事每一项工作。为尽快成长为一个成熟的新闻工作者，我力求做到虚心向同事请教，勤向领导请示，得到了领导和同事的很多关心和帮助，使自己能够很快地掌握新闻采访技巧和为人处事方式。工作时不敢有丝毫的懈怠和马虎，在学和做中获取了不少知识，不论是思想上，还是工作上都有很多的收获。

工作中的“勤”使我能及时洞悉世事变化，而善于“思”则使我源源不断地获得了写作灵感。通过不懈努力，我的一些稿件分别被人民公安报、检察日报、江苏法制报、扬子晚报等报刊录用，在南通两家媒体上也刊登了一定数量的新闻。我还拿起相机，学会给自己的文章配图和记录日常生活场景。

与此同时，进步的背后也存在着许多工作上的不足，首先是学习不够，在完成日常采访报道工作后用于学习和思考的时间不多，有时对于新事物、新情况的反应还不是很灵敏，直到错失了或是文章发表了，才发现没有把很好的新闻体裁做深、做精，留下了遗憾。其次是在第一时间报道突发案件的采访过程中过分相信警方调查人员判断以及所谓程序上“保证”，没有想方设法通过其他信息源对报道中涉及的新闻事实进行逐一核实，因而造成了两次并非主观意愿上的报道失误。对于存在的问题，我以后一定会在工作中给予注意和克服。