

数学小目标手抄报小学生简单 小学数学的目标(优质6篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

个人工作总结个人工作总结篇一

回顾20__年这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持和帮助下，严格要求自己，按照公司要求，比较好地完成了本职工作。通过近一年的学习和工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变。现将这一年的工作情况总结如下：

1、总体来说，20__年我主要完成了“__银行系统”、“__渠道管理平台”、“__”、“__”、的日常测试以及质量控制工作；“__”已经稳定上线运行6个多月，“__”即将上线。

2、日常我主要负责项目测试工作、测试文档编辑、参与功能需求设计、协调开发进度、总结经验分享、完成所需知识积累、工具学习及研究、兼容性软件测试。就在银联项目工作来说，主要的工作内容有：

a□测试项目案例、测试用例的设计与编写；

b□对测试过程中遇到的问题进行沟通，并提供意见；

c□设计业务功能流程，提供参考意见，绘制关键业务流程；

d□进行主要功能的界面测试、功能测试；

e□按照测试用例执行测试计划；

f□进行需求验证工作。

3、知识的总结与分享，完成客户端在系统上出现的兼容等问题，完成了兼容性测试案例的编写以及兼容性测试的培训工作。在日常工作中，发现兼容上重大问题，在测试部门群中发布分享。

4、完成所需知识积累，学习所需知识、工具以及技能。在工作中学习了银行业务流程规范、学习公司研发规范、参加了公司组织的技术培训、学习了各种测试工具的使用。

一、对公司的建议与意见

对公司和部门建设上，我有以下几点建议：

1、对员工进行金融知识的系统培训，让测试人员了解银行业务流程，有助于测试人员更加详细了解业务流程，测试过程会少走很多弯路。

2、部门内希望多组织技术交流讨论，促进测试工作的开展和提高。一年至少有两次这样的交流。

3、公司在项目开发前期，希望尽可能的明确需求，尽可能的详尽需求说明书内容。在测试过程中发现很多项目缺少需求说明书，需求说明书不明确或者需求说明书内容错误，误导了开发和测试，浪费了时间，影响了项目进度。

4、建议项目需求设计可以有测试员参与讨论。

5、公司管理有点混乱，个人感觉公司对每位员工的重视程度不够！节假日公司应该给每位员工一定的福利和关心。

6、个人感觉平时的效率比较低，希望测试部门能够有所调整。希望公司能制定质量控制标准以及开发、测试工作流程，让开发更好的了解测试的流程，增强开发团队与测试团队的配合，提高工作效率。

7、加强部门测试成果的积累与沉淀，提高团队测试水准，希望我们的团队能够做的更好，能够以团队的形式参与软件项目的开发，而不仅仅是一个项目中毫不起眼的小小测试员。

二、20__年工作计划与学习计划

20__年工作计划就是希望通过自己的努力，让我们的产品更加完美，让自己在软件测试技能上有所提高，更多的关注软件产品的开发过程，提高工作效率、做到与用户的需求一致，提高公司软件产品用户满意度。

具体来说20__年工作计划有：努力提高自身测试水准，努力学习金融知识以及业务流程，学会需求分析，掌握需求分析在测试中的作用，参与公司更多的开发项目的测试工作。

个人工作总结个人工作总结篇二

2016年是我加入名师工作室的第一年，也是我事业发展的新起点。一年来，在老师的指导和同学们的帮助下，我加强理论学习、积极参加工作室的各项活动、在工作中勤于教学反思、勇于展示自己，不断提高自己的专业水平，积极参加教育教学研究，取得了一定的成绩，现将今年的学习和工作情况小结如下：

一、勤于学习，提高自己的理论水平

我学历不高，理论水平低，只有在不断的学习、不断地探索中陶冶自己的情操，扩大自己的视野，才能在社会不断进步中跟上时代的步伐，才能有更多更新的知识来面对教育中

的各种问题。一年来：

1、我积极参与各种形式理论知识的学习，认真阅读吴忠豪教授的专业书籍和《小学语文教师》《小学语文教学》等专业杂志，提升专业素养和文化修养。

2、做学习的有心人，从“无字处”学习。三次参加在重庆举办的语文教学学术讲座和教学研究活动，向名师学习，学习他们精湛的教学技术、高效的教学方法和敏锐的思维方式；在平常教学中向同伴学习，取长补短，丰富自己的教学经验。我还特别注意将读书学习与教学实践紧密结合，努力将学习的收获、思考运用到教学实践中。

3、积极参加学习培训，不断提高自己的专业素养。7月参加了在重庆第二师范学院举办的《国培计划2016》专业培训，被评为优秀学员。

4、注重学习的全面性。广泛阅读各类有益的书籍，不断接受先进理论、技术、方法和经验，在把握自己的专业发展方向的前提下，将学习的面扩大到各相关领域。加强了对计算机运用、心理学、哲学和国学经典的学习，不断丰富自己的知识、提高自身综合素质和思考问题的深度。

二、善于思考，勇于展示，勤于笔耕

不断对新的教育教学思想、方法等多方面的问题进行探索，运用学到的经验和知识，综合地、创造性地形成解决问题新方案，进行教育创新和改革。春期期末区教委教学质量检测，所教班级语文成绩列崇义街道教管中心同年级13个班的第3名。

积极参加各种教研活动，勇于展示自己的成果。作为主研人员的《班班通环境下的语文阅读教学》和《礼仪教育运用研究》两个区教育科学规划办立项课题均于2016年5月结题。为了配合学校礼仪特色学校的建设，我带头承担了涪陵区崇

义教管中心科研课题《实施少先队礼仪教育实践活动研究》的研究工作，课题也已顺利结题并得到推广使用。我撰写的论文《对于小学低段识字教学的思考》在核心刊物《科学咨询》2016年第19期上发表，《利用少先队平台加强儿童礼仪教育的探索》发表在《涪陵教育科研》2016年第3期。

三、积极探索课堂教学

关注课堂教学，结合自己工作，每月重点研究一节课，一节常态下的语文课。研究内容与自己的教学进度同步。带着自己研究、探索的问题或尝试运用的方法进行教学设计，带着思考进课堂。配合工作室送教下乡活动，积极参与集体研讨课。邀请叶洪林老师和工作室同志们到学校进行示范指导一次，并对我及学校其他老师的课堂教学进行诊断辅导。3月和11月两次在全校赛课中获得一等奖。

主动与新教师结对，热心地对她们进行教育教学指导，帮助她们迅速熟悉教育教学活动，加快成长。

四、取得的主要成绩

在叶老师的精心指导和同学们的帮助下，我取得了一些成绩，获得了如下荣誉：

- 1、被评为涪陵区师德师风先进个人；
- 2、被评选为涪陵区十佳少先队辅导员；
- 3、被评为涪陵区崇义街道教育科研先进教师；
- 4、推选为涪陵区第四次妇女代表大会代表。

由于我的学习主动性还不够强，加之工作任务繁杂，工作室安排的一些工作完成的不好。学习效果和个人成长等方面都

还存在很多问题和不足，但我有信心和决心在今后的学习和工作中彻底改正，做一名合格的工作室成员。

个人工作总结个人工作总结篇三

个人周范文

工作快5个年头了，工作方面一年比一年充实，一天一天在长大，总在追求完美，那个骄傲无知的现代人没了，换来的是那个依然对工作充满激情、对生活充满渴望、对追求幸福依然执着的大男孩。

我是一个无比倔强的男人，就是我们常说的认死理，只要认准的事通常会一条道走到黑，朋友们总劝我，但是我自己并不认为这肯定就是错误的。

每个月的最后一天是公司例行盘点的时候，在办公室的中层管理者都要到店面进行监督盘点，昨天到第二个店面盘点的时候发生的事令我很既震惊又气愤。

也许是职业病的原因，我最愿意逛的商场是手机商场，只要逛街基本上都是去手机商场，我在我们的店里看一看销售价格，脑袋当时就蒙了，因为这些手机基本上都是我亲手采购进来的，对采购价格、销售限价、销售基准价、终端零售价太了解不过了。

一直对公司大部分店长不满，除了能力方面更重要的是工作态度方面，还有做人方面。

今天一早就找到这个店长的销售主任，好好喷他一顿，不过没关系，这个人老熟人了，他没来我们公司前在mt公司，现在关系也铁的很。

手机行业，采购部和市场部联系最密切，也是最敌对的两个

部门，大多情况下我们采购进来的产品如果卖不好，市场部就会说我们采购的价格高了，要不就是产品性价比不好，同时采购部又说了，卖不好是你们市场部销售能力不行，管理不善，哎，这两个部门又爱又恨，互相牵制吧。

说到经营每个企业的老板都不喜欢他下面的员工分崩离析，也不喜欢他的员工打成一团，每个老板都在找这种平衡。

透过现象看本质，有时候各位韩国领导做的每次变革，如果细心观察都会发现很多意想不到的用意。“用心良苦”啊！取之于民，用之于民，韩国这几大公司发展的好的道理，取之于它，将来用之于中国。

在这种企业工作，最怕的是韩国人瞧不起中国人，每次他们大声向我们喊的时候，我都想上去给他们两拳，但冷静思考一下，他们的很多思想都是对的，他们发展的好的道理，学习吧，我们不如人家，就要学习！

总在工作之余或多或少想到民族和民族，国家和国家，人与人，我是一个有着强烈民族自尊心的人，最怕的是被别人瞧不起，不被别人认可，想做到这点，只能拼命的工作。

这两天我正在做一个关于控制终端零售价格的方案，初步想法已经被总经理认可，做完这个方案的目的是想让公司认识到不但我们要控制店面销售手机价格不能太低，影响我们公司的利润，更要让他们意识到销售手机也不能有过高的销售价格。

这几天休息，真要好好想想工作了，部门内部、公司整体需要太多的改变，在改变中成熟，在成熟中长大！在接下来的工作中，我会做好个人工作计划，争取将各项工作做得更好。

个人工作总结个人工作总结篇四

导诊护士-医院窗口的形象大使，我们肩负着如何更好、更及时的引导患者就医的重任。在提倡“以人为本”、“以患者为中心”的服务理念下，导诊护士在工作中如何才能将这种理念运用到工作中，以下是小编整理的关于医院前台导诊护士个人工作总结，欢迎大家参阅。

xx年我的工作是在前台做导诊护士，前台导诊是一项非常有挑战性的工作，因为各色各样的病人都有，咨询的各种问题也千姿百态，有时令人啼笑皆非，我都能认真耐心地向他们解答，病人满意的笑容是我们工作最大的动力。

我们的工作有咨询、陪诊、送诊、沟通协调、为行动不便和住院病人做检查和免费提供轮椅、平车、发放各类报纸、健康教育宣传品、科室简介;这些事都很不起眼，但是做好了就能为患者提供极大的方便，使患者感到愉悦和欣慰，进而增加对医院的好感和信任，做不好就会影响到患者对医院的评价，进而破坏医院的整体服务形象。

工作时间长了，有人会对我们的工作不屑一顾，认为这个工作既没有技术含量也不创造经济效益，又琐碎又辛苦没出息，如果没有强烈的事业心和责任感，我们的工作人员的激情很容易被消磨在日复一日的平凡小事中，而激情是最可贵的服务特质，服务失去了激情就像人类失去了灵魂。

一、树立新观念，提高了工作人员的职业责任感

1、要为患者服好务就意味着要对医院环境和相关事宜做到了然于胸，我们的工作人员就是患者的一张“绿卡”，患者来就诊，我们是接待员;患者来咨询，我们是咨询员;患者行动不便，我们是陪诊员;患者对其他科室服务不满，我们是协调员，我们的最终目标就是千方百计满足患者的需求。用真心

付出和真诚服务开启患者心门，赢得患者信任。

2、要为患者服好务就要做患者考不倒问不住的医院的“活字典”。作为医院服务的第一站，每天要接触年龄不同、性格各异的人，如何让这些形形色色需求各不相同的人希望而来，满意而归，是对我们工作人员知识智慧，沟通交流能力最大的考验，不仅要熟知医院的环境特色技术及设备力量，还要熟知科室的专业、诊疗范围、特色及专家特点。通过自己得体的言谈，广博的知识，满足患者的需求，赢得患者信任和认可。架起了患者与医院的桥梁。

二、通过各种培训，提高了工作人员的整体素质

提升服务质量的关键，在于服务人员素质的提高，但绝非一朝一夕之功，掌握一定的理论知识和专业技能，通过制定相关职责、制度、行为规范和专业培训、礼仪培训等，提高导诊人员的素质，使我们工作人员具备高度的敬业精神。我们的工作是与其它护理工作一样不可轻视的，是体现医院优质服务的窗口，只有从这一高度去认识，才能主动热情帮助前来就诊的患者。

三、对门诊区域进行科学的管理，创造了有序的就医环境

门诊病人就医心切，常造成不必要的拥挤和争吵，若处理不当，可导致秩序混乱。我们护士要富有同情心，把病人当成自己的朋友、亲人，理解和体谅疾病给病人带来的痛苦和烦恼，及时掌握病人的心态和各种需求，耐心地解答他们的问题，同时还要保持头脑冷静，安定病人的急躁情绪，正确做好疏导工作，按序就医，维护门诊秩序。另外，导诊护士兼职着保持门诊环境清洁的职责，比如在看到有病人及家属吸烟或随地乱扔垃圾时，能大胆而有礼貌地给予指正，让每位病人都能自觉遵守医院的有关规章制度，共同创造出一个安静、有序、整洁的就医环境。

总之“导诊”看似是一件比较轻松的工作，但要成为一名优秀的导诊员并不容易，不但要注重仪表端正还要时时保持积极的情绪，懂得一定的沟通技巧及简单的医学知识，更重要的是拥有一颗高度的同情心，想病人之所想，急病人之所急，理解病人，全心全意投入到工作中。通过每日晨会时间对所有导诊人员进行培训，好的表扬，错的批评，针对工作的不足持续改进，力求把导诊工作作到精益求精，这样才能真正为病人解决实际困难，同时也能对医院的社会效益和经济效益起到积极的推动作用。

导诊护士-医院窗口的形象大使，我们肩负着如何更好、更及时的引导患者就医的重任。在提倡“以人为本”、“以患者为中心”的服务理念下，导诊护士在工作中如何才能将这种理念运用到工作中，更好的为患者服务。

导诊工作有咨询、导诊、沟通协调、协助抢救危重患者、提供开水、发放一次性水杯、为行动不便和住院病人做检查和免费提供轮椅、平车、发放各类报纸、健康教育宣传品、科室简介；导诊台还备有针线、血压计、剪刀等便民服务措施，这些事都很不起眼，但是做好了就能为患者提供极大的方便，工作时间长了，有人会对导诊工作不屑一顾，认为这个工作既没有技术含量也不创造经济效益，又琐碎又辛苦没出息，如果没有强烈的事业心和责任感，导诊人员的激情很容易被消磨在日复一日的平凡小事中，而激情是最可贵的服务特质，服务失去了激情就像人类失去了灵魂。

一、良好的窗口形象，树立全省导诊护士典范

良好的护士形象能给人一种精神上的鼓励：当患者步入门诊大厅时，患者第一个接触的就是我们一紫衣天使，导诊护士，整洁、适体而端庄的服饰，自然大方的举止、文明的语言、标准化的手势，都会给患者带来一种信赖感，从而产生一种信任、期望和安全感。当患者来到医院时，由于环境的改变，就会产生恐慌、不知所措的感觉，导诊护士以其良好的精神

面貌给患者一种亲和、沉着、稳重的感觉，从而接受引导和配合医生的治疗。

二、树立新观念，提高了导诊人员的职业责任感

1、要为患者服好务就意味着要对医院环境和相关事宜做到了然于胸，导诊人员就是患者的一张“绿卡”，患者来就诊，我们是接待员；患者来咨询，我们是咨询员；患者行动不便，我们是陪诊员；患者对其他科室服务不满，我们是协调员，我们的最终目标就是千方百计满足患者的需求。用真心付出和真诚服务开启患者心门，赢得患者信任。

2、要为患者服好务就要做患者考不倒问不住的医院的“百科全书”。作为医院服务的第一站，每天要接触年龄不同、性格各异的人，如何让这些形形色色需求各不相同的人希望而来，满意而归，是对导诊人员知识智慧，沟通交流能力最大的考验，不仅要熟知医院的环境特色技术及设备力量，还要熟知科室的专业、诊疗范围、特色及专家特点。甚至还要了解其他医院的医疗特色，当我们在非常短时间内，通过自己得体的言谈，广博的知识，满足患者的需求，赢得患者信任和认可。架起了患者与医院的桥梁。

三、对门诊区域进行科学的管理，创造了有序的就医环境

门诊病人就医心切，常造成不必要的拥挤和争吵，若处理不当，可导致秩序混乱。导诊护士要富有同情心，把病人当成自己的朋友、亲人，理解和体谅疾病给病人带来的痛苦和烦恼，及时掌握病人的心态和各种需求，耐心地解答他们的问题，同时还要保持头脑冷静，安定病人的急躁情绪，正确做好疏导工作，按序就医，维护门诊秩序。另外，导诊护士兼职着保持门诊环境清洁的职责，比如在看到有病人及家属吸烟或随地乱扔垃圾时，能大胆而有礼貌地给予指正，让每位病人都能自觉遵守医院的有关规章制度，共同创造出一个安静、有序、整洁的就医环境。

总之“导诊”看似是一件比较轻松的工作，但要成为一名优秀的导诊员并不容易，不但要注重仪表端正还要时时保持积极的情绪，懂得一定的沟通技巧及简单的医学知识，更重要的是拥有一颗高度的同情心，想病人之所想，急病人之所急，理解病人，全心全意投入到工作中。通过每日晨会时间对所有导诊人员进行培训，好的表扬，错的批评，针对工作的不足持续改进，力求把导诊工作作到精益求精，这样才能真正为病人解决实际困难，同时也能对医院的社会效益和经济效益起到积极的推动作用。

社会实践是每一位大学生、毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中巩固知识。社会实践又是对每一位大学生、毕业生知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

今年是全面贯彻党的xx大精神的开局之年，也是落实我校第七次党代会精神、学校“”规划的关键之年。社会实践可以为社会贡献力量的同时增强自己的实践经验。经人介绍，我来到了枣矿集团滕南医院进行为期半个月的门诊导医社会实践活动，和我一起同去的还有济宁医学院的张宇同学。枣庄矿务局滕南医院是一所集医疗、预防保健、计划生育、科研、教学、急救和社会服务为一体的现代化综合性医院。先后被评定为卫生部部颁标准“二级甲等医院”，被卫生部、联合国儿童基金会、世界卫生组织联合命名为“爱婴医院”。我们从小在滕南医院附近长大，对医院的科室分布、就诊流程等有一定的了解，并且在护士姐姐的指导下，我们很快的就熟悉了导医的服务流程及一些注意事项。

导医是患者对医院的第一印象，其言行举止、服务态度和工作表现直接影响患者对医院的总体评价。导医的职能有：迎宾、礼仪、咨询、导诊、分诊。导医要以“天使般的微笑，空姐般的规范化服务、宾馆式的服务热情，用精湛的专业知

识和技术”，全程的为患者服务。导医的宗旨是以病人为中心，以真情换理解，以微笑亮窗口，以服务赢声誉。起初对于这些专业知识我还不是很熟悉，但是我还是决定用心学习争取把这些都做到。

导医服务就是引导患者到相关科室就医的服务。一般情况下，患者对医院的科室分布、就诊流程、诊疗特色、及医生的专业特长等并不了解，有些疾病需要把握看病时机，甚至挂号，预约专家等，以及需要准备哪些资料、合适的诊疗时间，实际上，造成看病难的因素尽管很多，但很多时候是由于患者本身对看病程序缺乏了解造成的，而专业的诊前咨询和指导，可以让各位患者少走弯路。

个人工作总结个人工作总结篇五

每个人都应该做到吾日三省吾身。今天本站小编给大家整理了20xx个人工作总结范文，希望对大家有所帮助。

光荏苒，光阴似箭[]20xx年在繁忙的工作中已然过去。回顾过去的一年，我在领导的指导和同志们的帮助下，以党员的标准严格要求自己，认真刻苦学习，勤奋踏实工作，清正廉洁，团结同志，顾全大局，学习和工作生活上都取得新的进步，现将我一年来的思想、工作和学习等方面的情况加以总结。

一、在学习和思想方面，多层学习，内强素质

一是加强政治理论学习，从思想上高度重视，将其作为日常工作的重要内容，能结合理论与实际工作进行分工，自加压力，有意识要求自己多学一些，学好一些，学深一些。在学习内容的安排上，紧紧围绕党和国家大事和大政方针，主要学习了党的和党的xx届四中全会精神、邓小平理论、党风党纪等，学习中做到“四勤”，即勤看，勤听，勤记，勤思，

通过学习，我提高了自己的政治觉悟和思想水平。精神上感觉更加充实。二是注重专业技能方面的学习，以保持良好精神状态，努力提升自身的专业水平，不断为行业的发展做出更大的贡献的使命感和责任感融入追求更新更丰富的知识学习中，把所学融入工作、用知识提高效率。

二、在工作方面，勤奋务实、尽职尽责

在工作中，我能够保持思考的心态，对于工作经验及时总结，对于缺点及时改正，通过不断的思考和积累，逐步形成求真务实的工作作风。作为一名党员，我始终以身作则，对自己高标准、严要求，恪尽职守，执着追求，服从领导分工，对待工作，我紧紧围绕服务基层的理念，严格坚持公正、公平、科学的原则。

三、在生活上，积极向上、遵章守纪

在生活中，我能自觉做到政治上、思想上、行动上与党中央保持高度一致，平时能够严格要求自己，注重日常生活作风的养成，坚决抵制了腐朽文化和各种错误思想观点对自己的侵蚀，做到了生活待遇上不攀比，要比就比贡献、比业绩；作风上艰苦奋斗，提倡艰苦朴素，勤俭节约，反对铺张浪费，杜绝腐败现象的滋生蔓延；纪律上遵纪守法，自觉接受监督，抵制腐朽思想的侵蚀。

丰碑无语，行胜于言，总结是为了更好的行动，实践是检验真理的唯一标准。请党组织继续监督和考验我，我将以坚刚耐苦、勤劳自励、朝气蓬勃、奋发有为的状态，牢记使命，不断超越，振奋精神，扎实工作，锐意进取，开拓创新，用实际行动为党徽添彩、党旗增色，做一名优秀的共产党员。

时光如梭，转眼20xx年的工作又接近尾声了。在这一年里我把自己的青春倾注于教育事业上，倾注于学生身上。一年来，无论是思想方面，还是工作、学习和生活方面，我都有了长

足的进步。为了让自己取得更大的进步，下面将我一年来的工作生活进行如下总结：

一、加强政治学习，提高个人师德修养

在思想上，我认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想及科学发展观，平常利用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注国内国际形势，学习党的政策，并把它作为思想的纲领，行动的指南；积极参加党支部组织的各种政治学习及创新争优活动；时刻牢记为人民服务的宗旨，明白自己所肩负的责任；积极参加各项党的活动会议，在工作中起到模范带头作用，努力做教师的表率。不断提高自己的教育教学理论水平和综合素质。

在平时的工作生活中，我首先从加强自身思想素质建设为出发。及时了解党的方针政策和国内外大事。使自己的思想认识水平迈上新的台阶。在思想上，始终与党中央在思想、路线、方针、政策上保持高度一致，始终用马列主义、毛泽东思想、三个代表重要思想和科学发展观武装自己的头脑，并用之于指导我的言行，为党的教育事业兢兢业业，奋斗不止，为社会主义现代化建设添砖加瓦。

作为一名共产党员，我积极要求进步，严于律己，热爱党的教育事业，全面贯彻党的教育方针，时时处处以党员的标准严格要求自己，鞭策自己，力争思想上和工作上在同事、学生的心目中都树立起榜样的作用。

另外，我积极参加学校组织的各项政治活动，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。我相信在以后的工作学习中，我会在党组织的关怀下，在同事们的帮助下，通过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。

二、立足岗位，勤奋工作

在自己的工作岗位上，以教师的职业道德严格要求自己，爱校爱教，爱岗爱生。踏踏实实工作，力争在平凡的岗位上做出不平凡的成绩。今年我继续担任四年级的语文教学工作，我精心备课，坚持写好导学案，经常和同学们谈心。采取“合作学习”的方式，充分发挥学生的主体地位，给学生一个轻松愉快的语文学习氛围，真正让学生在乐中学，学以致用。平时的教育教学工作，我总是兢兢业业、脚踏实地、认认真真地去对待，注重因材施教，不断总结教学经验，学习好的教学方法，提高执教水平。我也虚心地向经验丰富的优秀教师求教，经常和同仁交流，努力夯实自己的教学基本功。我积极参加教研组活动和各项学习、培训活动，切实提高自身的文化修养和知识底蕴。

作为一名语文教学工作者，我十分注重自己的一言一行，时刻提醒自己要有爱岗敬业的高尚师德，以党员标准严格要求自己，努力为广大教职工树立一个学习的榜样。认真研究新课改和最近的教育教学理念，严格执行学校的工作安排和教学计划，遵守校纪校规，按时到校，认真做好教学的每一项工作，使自己能在正确认真地传授知识的同时，努力地学习专业知识，不断地充实、更新教育教学理念，努力成为受学生欢迎老师。

三、生活方面

在生活上，我尊敬领导，团结同事，热心帮助同志；教育目的明确，态度端正，钻研业务，勤奋刻苦；关心学生，爱护学生，为人师表，能够尽自己的力量帮助别人。能按时上下班，认真遵守学校作息时间，不迟到，不早退。努力和大家处在一个和谐的生活氛围之中。

一年来，尽管自己在学习和工作方面做了许多工作，但和一个优秀共产党员相比，也不免存在着一些不足，在今后的学习和工作中，我将更进一步地严格要求自己，虚心向先进党员学习，克服不足，争取早日向优秀的共产党员靠拢。

根据20xx年度党支部民主评议党员工作的通知要求，和党章规定的党员的权利和义务，以及评议的基本内容，对自己近两年来(20xx年7月至今)在理想信念、宗旨意识、遵纪守法、学习和生活等方面进行了细致的分析总结，总的来讲有收获也有不足。现将我两年来思想、学习和生活等方面的情况给大家汇报如下：

思想上，在坚持学习毛泽东思想、中国特色社会主义建设理论体系的基础上，紧密结合践行社会主义荣辱观。认真学习党和国家的路线、方针和政策；深入学习“科学发展观”，努力把改造客观世界同改造主观世界相结合，进一步树立正确的世界观、人生观、价值观，坚定共产主义理想信念和“为人民服务”的意识；加强学习，进一步加深对中国共产党的历史、宗旨和精神的了解和理解，努力提高自身的党性修养。作为一名中共党员，在给我无限的信心的同时也有更多的压力，时刻提醒着我注意，什么是一个党员该做的，什么是不该做的，更促进了我的进步。我深刻而清楚地认识到自己的缺点和不足，并在生活中循序渐进地改善。正因为我是一名党员，所以就应该拿出吃苦耐劳的精神，如果连自己的缺点都不能克服还谈什么先锋模范作用。我积极响应支部党员活动，紧跟当前的理论前沿，为自己补充新鲜血液。当然，加强理论学习仍将是今后学习和生活中的一项主要的内容。不断加强学习，以适应学校发展的需要，不断的提高自己的政治理论素质。

学习上，深知时代赋予当代大学生的历史使命，我们的重心就是把学习搞好。在我看来，“三人行必有我师”，在大学显得尤为重要，就是说作为一名学生，最重要的任务就是学习，而学习不单单指的是理论知识，同时也有向社会学习的意思。一方面，大学近两年来，在学习上我从未有一刻放松对自己的要求。课堂上，我积极配合老师，认真听课，仔细做好笔记。在课外，按质按量完成作业，并做好复习和预习。积极主动和同学讨论问题，并善于总结，具有较强的分析问题和解决问题的能力，在讨论中提升自己的专业知识水平。

同时，在课程的实习和实验中，注重和组员的协作，充分发挥每一名成员的优点。平时，注重学习方法的创新，我深知大学学习不再和以往中学时候的学习那样，都是老师灌输，大学的学习是完全自主的学习，认识到这些，我不断改正自己的学习方法，并寻找到适合自己的一套学习的方法，提高了学习的效率。说到学习成绩，如今我通过了四级考试，正在备考全国计算机二级考试和六级考试，另外，在大一学年末，获得国家励志奖学金，加权平均分为90分，年级第三，我想这既是对我大一学年学习的肯定，同时也在鼓励我在接下来的大学学习生涯中再接再厉，勇攀学习高峰。另一方面，在大一学年，担任班长，这个职位在给我向同学服务的时机时，也锻炼了我的交往能力，收获颇多。

生活上，节俭自律，努力做一名有理想有兴趣的青年。积极乐观，只要能够帮忙的，我就会尽量帮助他人。关心他人，关心集体，在我看来，这都是应该的。同时努力的培养自己的兴趣爱好。作为一名党员，履行自己的党员的基本义务，在大局面前，要做到“舍小我，顾大局”。我按时缴纳党费、积极主动参加党组织生活。在处理集体与个人利益之间的关系，做到了个人利益服从组织，服从集体。

反思自己两年来的生涯，在上述各方面虽然取得不少的成绩，但还存在一些不足：思想上，缺少对毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系的系统学习，对当下的一些热点问题缺少全面的认识；学习上，变得有些浮躁，有时不能认真听课以及按时完成作业等，这些已经发现的问题正在努力地进行改正。

今后，我会更加努力，认真学习，深入思考，让自己的党性修养不断提高、认识不断升华，积极向优秀党员靠拢。

个人工作总结个人工作总结篇六

光阴似箭，岁月如梭。伴随着新年钟声的临近，我们依依惜

别了紧张，忙碌的xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂，充满希望和激情的xx年。

一转眼，来到xx安全门分公司也快半年了，回顾这一年来的工作，心里颇有几分感触，在过去的这5个多月来，首先我要提到x总和欧经理，首先感谢曾总给予我们这样一个发展的平台和用心培养；感谢欧经理给予工作上的鼓励和督促，在二位领导的引领下，我们这个团队学到了很多业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步公司业务发展迈出了第一步。

其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上相互鼓励和配合，他们所有人都有值得我学习的地方，我从他们身上学到不少知识，让自己更加成熟。5个月里不断与公司业务模式进行磨合，我为自己能成为xx公司的一名销售人员深感荣幸和自豪。我也更加认识到了，一个销售人员的知识面，社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。

这半年以来，我先后到过河南、贵州两个省出差。不同的区域、不同的销售情况，经过这两个省的差旅工作、我发现xx安全门的市场不太乐观，尤其是近段时间、就好比贵州，5月份之前的销售额都是排名第一的，而后、10月份的销售额还不到1万，这是多么大的差别啊、作为一个区域经理、我的责任很大。但相对于其他省、贵州还是很有潜力的□xx的影响力大，之所以会出现这样销售额这么大差别、存在一些客观因素，其根本原因有以下几点：

1、质检方面，质量保证。

在我们业务员销售过程中，对经销商打保票，保证产品质量。把产品吹的天花乱坠，客户动心了，下几套样板。样板回去后、客户信心满满的打开包装，看到的却是门板凹凸不平、甚至油漆掉色等等，这样公司就只赚那几个样板的的利润，而没有回头单。就做死了一个客户，做死客户容易、开发客

户难啊。

但毕竟这类问题还是比较少，公司这么大、客户这么多，质检抓质量方面，难免会有漏网之鱼，而这些漏网之鱼就“咬”死了业务员好不容易开发的一个客户，久而久之，小问题变成大问题。

我觉得质量和生产应该分成2个部门，而不是质检听生产厂长的。产品不合格，质检部门说不许出货就不许出货。2个部门互相牵扯，这些漏网之鱼会大大减少。

2、售后服务。

在外面出差以来，其他公司客户反映相同的问题，就是经销商反映或反馈某某产品什么问题，却得不到满意的答复。经销商肯定是碰到了自己解决不定的事情才会为得不到好的解决而愁眉苦脸的。离公司这么远，公司的人电话里跟经销商解决问题又解决不了的话，只能把门给退回来，而退回厂家，经销商又嫌麻烦，而且经销商给客户的交货期又不能按时。这样经销商就对我们xx有点心寒。

我觉得公司售后服务这一块应该重视起来，有时候经销商个人解决不了的时候，公司可以出钱给他维修，或者在货款不超过长期定金时可以先给客户发门，不影响经销商装门的日期，总之，舍小家为大家，以大局为重。把售后服务做到位。

3、新颖的产品。

公司要发展，就要有创新。目前公司产品的定位，以及针对的市场，是国内中高档市场。在许多建材市场里的中高档产品，其中不乏大品牌，高质量、另类的产品，也就是说xx安全门在中高档市场的位置很尴尬，xx也是大品牌，可说实话在当地很多小品牌都很出名，门市场竞争激烈，我安全门的确有很多不如一些小厂家的门。

xx安全门公司成立也一年多了，各方面条件也成熟了，公司应大胆的创新，敢于挑战和研究更高更深的技术。开发市场上没有的产品，占领国内安全门的市场，乃至垄断。

企业要发展，就要有创新□xx公司在众位领导的带领下走到这一步已经很不容易，但创新是永无止境的，下面本人不才，为公司提几点意见、希望能对公司有点帮助。

1、 出台一套系统的业务管理制度和办法

首先、出台“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对业务人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次、出台“管事”的《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上进一步地对出差、开发客户、下单、优惠、市场规划业务开展的基本思路作出细化，做到“事事有要求，事事有标准”。

第三，形成“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中简单分布工作，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整销售策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大提高工作效率。

2、 确保一系列品种在重点客户的区域的占有率

目前，销售部所畅销的市场有广西、江西、湖南、贵州等。我们因按照其客户带来的利润和对公司的忠诚度，制定相应的销售政策；如促销、返利等。而公司生产部也应做好大量库存，确保经销商能随时买到公司产品，而杜绝因时间拖延影响客户的交货期所造成的损失。

3、 产品要有创新、思路跟着市场走。

公司应根据市场的情况来规划产品，企业只有不断的创新、才有不断的销路□xx钢木门做到了钢木门行业领先品牌，钢木门发展的时候、市场上门业少，而且在不断的创新下、走到今天这一步。我们安全门也应该大胆的去创新。不是我们跟着市场的步伐走，而是市场跟着我们的产品走。

新的一年快到了，在两位领导的带领下、我对明年的工作从以下几个方面开展。

一、 产品知识方面：要加强熟悉安全门的生产工艺和材料特点，规格型号(包括钢板和产品等)，生产周期，付货时间，了解安全门的安装方法，保养及维修知识;了解本行业竞争产品的有关情况。

二、 客户需求方面：了解安全门经销商(包括潜在客户)消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

三、 市场知识方面：了解安全门市场的动向和变化，经销商的销售情况，进行不同区域的市场分析。

四、 专业知识方面：进一步了解安全门有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流。了解不同安全门厂家在新的一年里的设计思维，以便跟着市场创新的步伐走。

五、 服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节、细心、认真、迅速地处理客户的需求，有效运用身体语言(包括姿态语言、动作等)传递信息是获得信任的有效方式。

个人工作总结个人工作总结篇七

xx年即将过去，新的一年即将到来之际，总结在过去的半年中，自己所做的本职工作，从接手治理监理资料方面上，均有了不同程度的熟悉和提高。一年的工作总结主要有以下几

项:

1、思想品德素质修养及职业道德。遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。 我xx年6月份来到长沙铁建城库公司第三项目部工作，担任项目部资料管理工作。资料管理工作比较琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了资料管理的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。在这一年中，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：

(1)收集整理齐全工程前期的各种资料。

(2)按照文明工地的要求,及时整理齐全文明工地资料。

(3)收集保存好公司及相关部门下发的文件及会议文件工作,并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入文件夹内,给大家查阅文件提供了方便.

(4)做好各类文件、图纸,下发、传阅及传递工作并将文件原件存档。根据项目部规定,对文件进行相关部门的下发、传阅、传递,接收部门在文件原件上进行签字确认,并将文件原件存档,做好资料借阅登记表督促借用人归还资料。

(5)做好本工程的工程资料与工程进度同步,工作质检员要配合资料员的工作,每次质量检查时资料员应参加,并由资料员记录原始数据,填入验收记录表中。

(6)负责工程资料的保管。核实工程资料的完整情况,对折皱、

破损、参差不齐的文件进行整补、裁切、折叠，使其尽量保持外观上的整齐划一。按资料内容特征对文件资料进行分类，将属于同一卷的资料用档案盒装订后入柜保存。并定期对文件资料进行核查，对遗缺文件进行追查，查明原因。

(7) 工程资料应认真填写，字迹工整，装订整齐，一看一目了然，以便以后检查及归档带来方便。

(8) 登记保管好项目部各种书籍、资料表格。

(9) 及时作好资料的审查备案工作。资料管理工作正进一步完善规范，我今后会再接再厉把工作做的更好。为了项目部工作的顺利进行，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

4、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及项目部作出了应有的贡献。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在以后日子里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。