

小班语言布谷鸟绘本教案反思 小班语言活动谁最羞教案及反思(实用5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

老员工年终工作总结个人篇一

我们每个人都是在不断的总结中成长，在不断的审视中完善自己。20xx年自己也是在总结、审视中脚踏实地地完成好本职工作，现将20xx年工作总结如下：

我忠诚党的事业，深知一名共产党员不仅要严格要求自己，热爱我的工作，更应踏实工作，兢兢业业，恪尽职守，积极参加车间组织的政治学习。以此主动提高自己的思想觉悟，始终以饱满的精神投入到工作中来。

加强理论学习，首先是从思想上重视。理论源于实践，又高于实践。在过去的一年中，我主动加强对政治理论知识的学习，主要包括继续深入领会重要思想并配合支部的组织生活计划，切实地提高了自己的思想认识，同时注重加强对外界时政的了解，通过学习，提高了自己的政治敏锐性和鉴别能力，坚定了立场，坚定了信念，在大是大非问题面前，能够始终保持清醒的头脑。

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。首先，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，一个人改正错误和缺点的过程我想不会一朝一夕。所以我做好了充分的

心理准备。尤其，在组织生活会上，同志们再次提出了我的不足之处，这使我感到自己还有很多路要走还有很多是要学，当然自己的努力是少不了的。

我有信心明年总结的时候可以完全改正一些不足和缺点。因为我是一名党员了，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。

这一年来，我积极响应配合车间组织的多次党员活动，配合当前的理论前沿，为自己补充新鲜血液。

当然，加强理论学习仍将是今后工作和生活中的一项主要的内容。不断加强学习，以适应社会发展的需要，不断的提高自己的政治理论素质，以适应社会经济发展的客观要求。

作为新世纪的化工工人，我很骄傲，当然压力也从来没有离开过。我突然感觉自己好像有好多东西需要学习，所以我不敢放松学习，希望在有限的学习生涯中更多地学到点东西，为将来能更好地为人民服务作准备。

在去xxx学习活动中，不但认识了不少老党员，也给了我一个锻炼自己交际能力的场所。自己从这次活动中收获不少，就是从这次活动中，我知道了，只要有决心，没有做不到的事。

当然，这一年还留给我一些缺点和不足。首先，在思想上，与新时期党员的标准之间还存在有一定的差距。还需要进一步加强思想政治学习，深入领会，并坚持作到身体力行。以更加饱满的学习热情，以更加积极的精神面貌，开展工作学习；还需要进一步加大对思想政治理论的学习，不断提高个人的思想理论水平。不断加强对人生观、世界观、价值观的改造，争取成为一名优秀的共产党员。

其次是工作能力还有待进一步的提高。这也是我的近期目标和努力方向。通过多参加各种学习活动，我想会有明显的改

善，这也能增加自己的群众基础，更广泛地投身到工作中，坚定为人民服务的决心。

最后，今后的生活和工作中，我要发挥带头作用，认真努力地完成自己的分内工作，注意生活中的细节继承发扬好习惯，坚决摒弃坏习惯。严格按照党员标准衡量自己，做好群众的思想工作、在向周围群众宣传党的路线、方针、政策，进一步提高自己的综合素质。

老员工年终工作总结个人篇二

9月份，我处进一步加强考评工作，切实抓好垃圾清运工作和公厕、垃圾站管理工作，着力抓次干道及小街不巷清扫保洁的监管，全区环境卫生工作得到平衡发展。现将本月工作简单总结如下：

处及其所管辖的清扫保洁公司，要求及时整改。考评之后，区环卫处将每一天的考评记录进行整理，出具专题报告，以便于科学评判次干道及小街小巷的清扫保洁工作。

为提高公厕、垃圾站管理水平，我处进一步加强公厕、垃圾站的管理。一是加强对值守人员的教育。我处每月组织值守人员召开一次业务分析会，学习单位的规章制度，学习设备的操作规范，学习公厕、垃圾站管理的业务知识，不断提高了值守人员的整体素质。二是加大对公厕、垃圾站的巡查力度，处要求公厕、垃圾站的管理部门的工作人员每周对所有公厕、垃圾站巡查两次以上，指出工作中存在的问题，提出整改意见，做到及时发现问题，及时解决。三是加大考评力度。处考评办增加对公厕、垃圾站的考评次数，对问题较多的公厕、垃圾站进行重点考评，考评结果与绩效工资挂钩。透过加强管理，增强了值守人员的工作责任心，主动性的提高了公厕、垃圾站的管理水平。四是加强设备、设施的保养工作。环卫处定期派专人指导公厕、垃圾站的值守人员对设备、设施进行检查、保养，有效的延长了设备的使用

年限，减少了设施维修费用。

为确保垃圾清运及时，环卫处加强内部管理，不断改善工作方法。一是强化服务意识。我处要求清运公司树立优质服务意识，加强与各垃圾站点值守人员的联系，及时了解各站点垃圾收集状况，提前安排好司机和车辆，做到合理调度，科学安排。二是加强教育，提高员工素质。汽车队每周组织司机、维修人员进行业务培训，学习车辆维护、保养知识，强化安全意识。三是加强车辆保养。汽车队以“重保养少维修”为原则，及时对车辆进行日检、日查，按时对车辆进行保养。透过加强车辆的保养，有效地减少了车辆“大毛病”，增加了出车率，提高了垃圾清运效率。

来源：网络整理免责声明：本文仅限学习分享，如产生版权问题，请联系我们及时删除。

content_2());

老员工年终工作总结个人篇三

辛苦里夹着充实，汗里带着甘甜，完成了自己的大多数目标，我虽然努力的完成了自己应该做的事，但是其间也显露出了我的不足之处，而且有点致命，虽在慢慢的改进，可是效果不是很明显，使得自己会陷入一种窘迫的境地。急于求的心理还一直作祟，原有的很多想法在时间的磨合中。本想今年可以很好的掌握一门拿得出手的技能，可是没有如心所愿。事做了很多，也学到了很多，但是却没有夺光溢彩的，都显得是那么的平淡，只要用心，谁都可以去完，心有不甘。我知道这样的结果不是我想要的，但是又在无计可施中为代价的牺牲品。是，很多工作的事是需要一个循序渐进的过程，可这个过程太长太慢，那就是自己的问题了，我想这是我的原因，态度还不足够端正，没有足够的用心去做，或者说是用心不到位。工作的子我已经度过了尝试，已经适应了这份工作，现在要做的就是怎样去把它做的更好。再细数一

下20xx年自己工作的表现，为了自的发展，我一直是在坚持不懈，坚持不懈的去努力。时间的走过，见证着一切，让自己有得有失，一个的态度决定着一个的走向，我也不例外。既然我想在侨通的这个圈子里有所作为，侨通是一个好的施展天地，把握，我不会浪费现在所拥有的机会。还是那句话，时刻怀着一颗感恩的心，对待每一个和每一件事。由于在其他厂里工作时间过长，在侨通呆的时间过短，不免会把一些不适宜长的工作方式带进来，给领导添了不少麻烦，给领导带来不貌的回敬，在这里我深表歉意，希望领导能够谅解。在侨通的20xx年过的总体来说还算是很踏实，没有轻易地越雷池半步，循规蹈矩的做着事，得到自己想得到的，说白了，都是为了生活，何必和自己过不去，而且我还年轻，此时不努力用心，等待何时□20xx年已经悄然来到，在这新的一年，我做出了自己的新的规划，现就此阐述一下。1. 在新的一年里，在完本职工作的同时，学习好相关的知识与技能，把自己向一个技术全面型的方向发展。2. 改掉自己的不良习惯，用心的去做每一件事，细节决定败，时刻的提示着自己，严格的遵守劳动纪律。3. 多虚心求教，多积累经验，多多与领导沟通。事件的发展离不开沟通，只有相互换意见，才能取得进步。4. 在20xx年的基础，更好的了解公司的产品以及开机技术。年纪的增长，不能白白浪费，更要全面的了解自己，知道自己的的缺点在哪里，怎样的去克服，优点在什么地方，怎样去发挥。有一个明确的生活和工作态度，我想只有如此才能打理好20xx年的日子，有更加辉煌一些的表现。

国际是中国丝网印刷行业中的龙头企业，以销售为主，本身并不生产过多的丝网印刷类相关产品，主要是代理国外著名丝网印刷类公司相关产品。公司总部在深圳，下属公司机构有：金海通、金海江、金海天□pcb□华北、华南、华东销售公司，组织架构体系完善相互支撑。公司不仅有合理的组织架构，而且企业文化体系也相当完善。这里可以深刻体会到儒家文化在公司企业文化血液之中的比例。儒家倡导“仁”，公司的口号就是“追求完美，打造共赢”。李嘉诚正是通过

共赢而取得巨大商业成功。今天的丝网印刷行业，大小企业良莠不齐，竞争异常激烈，要想生存、发展、卓越，乃至成为行业领袖，共赢恰恰可以更好的疏导混乱竞争中各方力量，达到共赢共存。一个伟大的企业在于与员工的共生共存，共赢的经营模式才能使员工具有很好的认同感、归属感，把工作作为自己的事业，促进我们企业更加欣欣向荣。在这里可以看到工作加班到夜里十点的同事，公司并没有额外的补助或者加薪，然而很多同事依然每天加班。

丝网印刷是一个专业行业，所以刚刚接触公司产品知识时更多的是“不懂”。通过对于公司《丝网印刷培训教材》的学习，对于丝网印刷的行业状况、工作原理、五大要素有了一个较为全面系统的了解。对于公司所销售的产品、客户有了详细了解的同时，产生了新的心理矛盾与困惑。公司经营的产品涵盖油墨、丝网、片材、胶片、感光胶及辅助材料，每一种产品类中又有种类繁多的系产品，产品的相关知识的认知，是一个相当艰难的工作。好在每个地区都有各自的经营重点，大连主要经营产品是精工油墨、柯图泰&科美来感光胶，接下来就重点掌握了精工油墨、柯图泰&科美来感光胶。但具体到工作中的应用还需要积累经验与技巧。

在工作的这一个多月里，在熟悉产品知识的同时，也进行了客户拜访的练习。天津地区客户更多的集中在西青开发区、津南、塘沽等地，这些客户所在行业集中于贴牌、商标、电子、数码，对于产品的需求是巨大而又源源不断，这个过程是发现、保持、提升关系的经营方式。从中也了解到工作方式和工作能力，需要好好学习和借鉴。同时也体会到“服务”对于商机开发有无限作用，坚持完美的服务态度，往往会带来巨额的销售订单。客户是生命线。

国际华北总部天津公司的组织架构，分为通讯数码公司、天津分公司、市场部、财务部、服务中心，其中服务中心的作用是订货、出货、为业务服务，这个过程中erp起到了组织性、效率性的巨大作用。而公司的业务人员工作重点则集中于销

售过程，有效的提高了工作效能，更好地开展业务工作。在金海江实习了5天时间，对制版整个流程有了清晰直观的了解。金海江现在经营效益非常好，有大笔的订单，不过也到了它所存在的局限性。简单的组织架构，对于手工作坊式的企业可能会更适合，现在其实金海江就是处在手工作坊阶段，虽然利润率很高，不过企业要想有长足发展，科学的组织架构至关重要，联系下市场行情及集团战略，或许现在金海江更适合简单快捷的组织模式。

儒家式的企业文化学习，丝网印刷的了解，销售过程的熟悉，公司架构的分析，一一证明，国际是一个处于上升阶段的企业，丝网印刷是一个充满竞争与机遇、机遇大于竞争的行业。

正如企业文化中所提的“让我们一起成长”。

共2页，当前第2页12

老员工年终工作总结个人篇四

时光荏苒，岁月穿梭。当我们还沉浸于“xxx的喜悦和集团公司“百亿”目标实现等一系列振奋人心的喜讯中时，彩印车间也圆满完成了20xx年各项任务指标和辅助指标。回顾一年里，我看到了公司干群思想统一、认识统一、团结协作、凝心聚力，为实现共同目标奋力拼搏。一年来，在公司领导班子正能量指引下，我看到了公司领导在未来发展愿景上的高瞻远瞩。

作为一名普通党员，我有信心、有决心，带领彩印车间全体员工，本着对企业的无限忠诚，对岗位的真挚热爱和对工作的高度负责，努力学习，恪尽职守，常怀进取之心，正确处理岗位与价值的关系，团结奋斗，凝心聚力，对自己严格要求，始终保持昂扬的精神状态，在以后时间里，干出一流工作成绩，在平凡岗位上积极践行着一名共产党员的先进本色。

一年来，在公司正确指导下，车间始终把安全工作作为重中之重，全年安全事故为0。车间始终坚持以人为本，以树立安全生产责任意识，以强化落实提高班组安全生产，结合实际情况提出一些与安全生产密切相关的要求：

1、树立安全生产责任意识，把安全工作放在首位；

2、采取日常检查、综合检查以及全员工排查相结合对生产设备运行情况尤其是安全监控点运行情况，加大检查力度，及时发现异常情况，采取措施消除隐患，排除隐患，防止事故发生；彻底整顿车间劳动纪律，规范员工行为，统一着装，改善员工队伍作风建设，加大宣贯力度等.....

3、定时对设备运行维护保养，随时检查设备运行。真正做到了管理到位、检查到位、整改到位、落实到位，生产现场消防器材齐全，始终将不安全因素控制在萌芽状态，确保安全生产。

一年来，在公司领导重视和qc小组指导下，车间彩箱色差合格率由原来3.04%下降至0.73%，产品损耗率也逐月下降，基本控制在3%到4%之间，都优于目标值。同时车间认真执行落实各项质量制度和质量过程控制程序，坚持“质量第一”的方针，正确处理好进度与质量关系，严肃工艺纪律，对本车间人员违反工艺纪律造成的质量问题负领导责任。

一年来，在公司领导、各部门大力支持帮助下，通过车间不懈努力，在质量、安全、生产管理等方面都有了很大的改观。元月份至今完成各类彩箱xx个，品种xx个，产品平均合格率达xx%以上，估计到12月底完成xx万左右，基本与去年持平。

2、车间发挥团结协作的精神，加强理论和技术方面的学习，利用淡季对车间员工进行专业知识和操作规程培训，努力提高员工自身技能，同时，车间还加强“学习型班组”的创建把开展班组管理工作同学习实践科学发展观结合起来，建立

上下结合，有效沟通机制，完善考核与奖惩制度，在加强班组考核现场管理、提高质量、安全管理方面取得新的进展。现在车间无论从横向再到纵向已交织成全方位立体式的管理模式。

- 2、继续加强车间安全管理工作，向管理创新要效益；
- 3、继续狠抓落实过程质量控制，加大质量力度，提高成品合格率；
- 4、继续抓好节能降耗，成本核算和设备检查保养工作；
- 5、继续加大加强员工思想教育、安全教育、安全操作规程工作；

回首过去，我们无怨无悔，展望未来，机遇和挑战犹存，信心与勇气同在。我们要以时代为己任，以饱满的热情投身于汾酒事业，“与企业共命运，用于承担责任，有任务不推诿，有困难不避让”，以科学发展观为统领，将xx事业超百亿激动心情和xx提出的宏伟构想转化为拳拳之心，认认真真学习，踏踏实实工作，以实际行动，在平凡岗位上践行着对党对汾酒事业的忠诚！

老员工年终工作总结个人篇五

20xx年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在20xx年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如；广播电台、

报刊杂志等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面；制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

- 1、销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

- 2、对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

- 3、沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

- 4、工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处

于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5、销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。
(长久下去会影响公司的形象、和声誉)

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3、提高人员的素质、业务能力。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好保险与装潢的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5、顾全大局服从公司战略。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支亮剑的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在20xx年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！