

最新年终总结个人优缺点(优质7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

年终总结个人优缺点篇一

销售是一项充满挑战和机遇的工作。在过去的一年里，我经历了许多喜怒哀乐，积累了宝贵的经验和教训。在年终总结中，我意识到销售不仅仅关乎销售额，更是塑造和培养关系的过程。通过与客户的沟通和了解，我学会了适应不同的情况和需求，不断提高自己的销售技巧和表现。

第二段：面对挑战

过去的一年中，我遇到了各种各样的挑战。与竞争对手的激烈竞争，客户的困惑和不信任以及市场的不稳定性都给了我极大的压力。然而，面对这些挑战，我学会了保持积极的心态，并寻找解决问题的方法。通过更加深入地了解客户的需求，并提供个性化的服务和建议，我成功地克服了这些困难。这使我更加坚定了自己在销售领域中的发展方向。

第三段：与客户建立关系

在销售工作中，建立良好的客户关系至关重要。在过去的一年里，我学到了要真正倾听客户的需求，而不是简单地推销产品。我花时间与客户面对面的交流，通过不断问问题了解他们的想法和要求。这使得客户更加愿意信任我，并愿意购买产品或服务。通过建立关系，我发现与客户并肩合作的重要性，而不仅仅是完成交易。

第四段：不断学习和提高

销售行业变化迅速，只有不断学习和提高自己，才能与时俱进。在过去的一年里，我学习了许多销售技巧和策略，并努力将其应用于实际工作中。通过参加相关培训和研讨会，与同行的交流和共享经验，我进一步提高了自己的销售能力。此外，我也通过反思自己的工作表现，寻找改进的空间，并制定了新的目标和计划。

第五段：总结与展望

通过年终总结，我认识到销售不仅仅意味着完成业绩目标，更是与人建立良好关系的过程。面对挑战，我不再畏惧，而是坚持不懈地努力。通过与客户建立紧密联系，我获得了更多机会与他们合作的机会。通过不断学习和提高，我成为了一个更加全面发展的销售专业人员。展望未来，我将继续努力，提高自己的销售技能，为客户提供更好的服务。我相信，通过持续努力和积极的心态，我将取得更大的成功。

总结起来，销售工作是一项需要经验和勇气的挑战。通过年终总结，我们可以从过去的经验中吸取教训，寻找改进之处，并为未来制定明确的目标和计划。只有不断学习和提高自己，以及与客户建立真正的关系，我们才能在竞争激烈的市场中取得更大的成功。销售之路充满曲折和风雨，但正是这些挑战塑造了我们的能力和品格。让我们继续努力，为客户提供更好的服务，实现自己的销售目标和梦想。

年终总结个人优缺点篇二

本人某某，现年xxx岁。现在xxxx铁路股份公司xxx客运段运用车间，担任车辆乘务长。高级检车员，从事本工种16年。

一、技术工作简历

本人于xxxx年7月从长沙铁路职业高中毕业，分配到xx车辆段春湾列检所任检车员，主要负责货车的检修。1998年12月，调xx车辆段运用车间任车辆乘务员至今，主要学习客车检修及运用客车非正常情况下的应及处理。xx年8月通过高级检车员技能鉴定，并于xx年任车辆乘务长至今。

二、技艺专长

1、在技术业务学习方面：

本人自参加工作以来，在业务学习上发扬刻苦钻研，勤奋好学的精神，不断提高自身的业务水平。认真学习相关的专业知识，虚心向老师傅请教，干一行爱一行，对自己干过的工作都力求更好，对处理过的故障都认真分析，总结经验。现已能够掌握：运用客车非正常情况下的应急处理及各种转向架客车车辆故障快速准确判断处理。在平时的技术业务学习上从不敷衍了事，能够端正态度认真对待每一次理论实作的考试，并于xx年三茂股份公司车辆系统技术比武中，荣获客车检车单车检查第一名、检车员理论第三名、检验员个人全能第二名；xx年评为段“路风信得过先进个人”；xx年评为段“路风先进标兵”；xx年三茂股份公司车辆系统技术比武中，荣获更换纵向拉杆第三名、检验员理论比赛第三名、客车单车检查比赛第三名；xx年三茂铁路xx客运段职工技能竞赛中荣获客车检验员理论考试第二名、更换206台架摇枕弹簧第二名、客车检验员实作和理论考试全能第三名的好成绩。即为自己争得了荣誉，也为车间争了光。通过不断的学习技术业务，使自己的业务水平得到了不断的提高。

2、不断学习新技术以适应铁路跨越式发展：

随着铁路跨越式发展，铁路车辆也在发生着日新月异的变化，目前的车辆技术状态和运输能力已今非昔比，在我工作至今的十几年间目睹了铁路车辆的发展历程，由原来的202转向架

到现在的sw-200k转向架，可见铁路发展步伐之快。再靠原来所学的知识已远远不能适应当前的工作环境，因为不掌握新技术知识就不了解哪些部位易出现故障，哪些部位要重点检查，就无法更好的达到检修的目的。因此我十分珍惜每次接受新技术培训的机会，通过学习理论了解新技术的构造原理，通过实作练习掌握新技术的实际操作技能。同时在业余时间能够自觉学习有关新技术知识，遇到不会不懂得问题主动向明白人请教，不论他的学历高低，谁会我请教谁，直到把我不明白的东西弄懂，为干好自己的本职工作打了良好的基础。

三、解决过的关键问题

在实际工作中，先后处理了许多旅客列车在运行中的临时故障：列车超员、超重造成弹簧压死，；列车车轮与钢轨间有火花，被外勤值班员打停；还有xx年雪灾列车大面积晚点的应及处理等。

记得xxxx年5月，我值乘湛江至广州的乘务工作，列车运行到濠江至化州区间的一个小站，外勤值班员将我们的车打停，原因是发现我们的车辆有抱闸现象，轮踏面与钢轨间有火花。我及时到达现场问明原因，对车辆进行了详细检查和制动机试验，结果并没有抱闸。查明产生火花的原因该车为209转向架，是没有缓解弹簧的，闸瓦是依靠闸瓦托的自重才荡开轮踏面的，闸瓦只是有点贴轮，而并非抱闸。我取得了相关证明书后，通知发车。为了避免类似故障的再次发生，我们分析原因，采取了措施。造成闸瓦贴轮的原因为：基础制动装置各拉杆、杠杆、孔销活动部转动不灵活，缺油造成。防范措施：对基础制动各磨耗部位加强打油工作。还有xx年7月，我值乘吉首至茂名东的乘务工作，在列车运行至娄底至湘潭区间，又被外勤值班员打停，打停的原因也是说我们的车辆抱闸，轮踏面有火花。我以最快的速度到达了现场，对车辆进行检查，发现该车辆一制动梁的闸瓦托翻转，闸瓦头部顶

在了轮踏面上，一时间无法复位，为了减少停车时间，不至于因车辆故障而造成列车晚点，我迅速做出了关门、排风、卸闸瓦千、闸瓦的处理。处理完后通知马上开车。处理整个过程用时不到一分钟，保证了列车的安全正点。而造成闸瓦托翻转的原因为：是闸瓦托调整杆座孔磨穿，使调整杆失去作用，而防翻条是用开尾穿的，又不牢固，当闸瓦与轮踏面的间隙过大时，闸瓦没有了调整杆的调整作用，而造成闸瓦低头与轮踏面磨擦，以至于导致了闸瓦托翻转。发生这件事后，我们分析了原因，采取了措施：1、加固调整杆座，2、防翻条联结采用螺栓坚固。每年春运、暑运、黄金周，因超员、超重造成弹簧压死、车体与走行部相抗磨，钩差超限等故障经常发生。xx年春运，我担当吉首至xx的乘务工作，在吉首站始发就超员了，造成车体与走行部相抗磨，并与邻车的车钩钩差超限。当时邻车车厢是预留到怀化的，车厢内没有旅客。我立即通知列车长组织疏散旅客，并将一部份人员暂时疏散到邻车。这样即消除了车体抗磨的同时又排除了钩差超限的故障，保证了列车的安全正点发车。xx年春运，发生了大雪灾，我们的车被堵在了线上晚点72小时，为了不至于因发电车缺油而造成列车黑车。我立即联系列车长组织旅客集中到几个车厢，减少负载，节约用油，同时及时向有关部门报告，联系加油工作，在就近站补油。在这种大面积晚点的情况下，保证了旅客列车的照明和空调取暖，没有发生因列车服务设备而造成旅客投诉，维护了铁路的良好形象。

四、技术革新

本人在工作中各每年的快速修比赛后，都会不断的总结积累经验，以便在以后的工作中提高工作效率和缩短快速修比赛用的时间。

在快速修比赛中更换209轴箱弹簧时，原来都是用两个油篙的，一个顶在构架悬臂端梁处、一个顶在轴箱弹簧托盘下部。更换过程中两人即要配合好起篙的时间又费力。为了缩短更换的时间和节省劳动力，我和我的搭档共同研制出了一种简易

工具，就是用角铁和钢筋做成的“挂勾”，用它取代了顶在轴箱弹簧托盘下的油篙。用这“挂勾”上部卡住轴箱支柱安装座螺母，下部挂住轴箱弹簧托盘，这样就将一边的轴箱弹簧与轴箱弹簧托盘固定死了，当顶在构架上的大油篙顶到合适的高度时，就直接将要更换的轴箱弹簧取出更换就行了，这就大大缩短了更换的时间，又节省了劳动力。

五、带徒传艺

本人能将自己所学的实际知识和实际工作中积累的经验，无私地传授给其它同事，带过的徒弟，现在也都是班组的技术骨干，并在去年的技能鉴定中考上了高级检车员。我特别是将快速修比武中的心得无私的传授给别的同事。做好传班接代的工作，帮助周围的同事在技术业务水平上都得到提高。

六、在政治思想方面：

加强政治理论学习，不断提高自身政治素质。积极主动地参加党支部组织的各种形式的政治学习，无论是学习党中央的文件精神，还是学习部局及段党委下发的文件精神，我都抱着认真学习的态度，及时了解党中央的方针政策，部局及段形势的发展，领会精神实质，防止自己在政治思想上迷失方向。同时我还利用业余时间进行了自学，通过对《邓小平理论》及□xxxx□重要思想的学习不断提高自己的政治理论素质。在思想上始终能与党中央的政治思想路线以及各级领导的要求保持一致。在工作与生活中时刻以一名党员的标准严格要求自己。为铁路跨越式发展作出自己应有的贡献。

xxxx年即将过去，感谢公司提供给我们一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多。在此我向公司的领导衷心的感谢，有你们的协助才能使我工作中更加的得心应手，也因为你们的帮助，才能令我在公司的发展更上一个台阶。

在过去的一年中，我的主要工作是负责对所有的来料进行环保测试，其次是协助进料检验的检验员进行物料检验。在工作上，紧紧围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。在作风上能遵章守纪、团结同事、务实求真、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨的做好每一项工作。在进行来料rohs测试和协助进料检验员工作中工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失，兢兢业业，任劳任怨的完成每一项工作。在协助进料工作的同时，自己坚持一边工作一边学习，也从中学到了不少的知识，让自身的综合素质水平不断的提高。始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记公司制度，全心全意为公司服务的宗旨。在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好自己本职工作 and 领导安排的每一项工作任务。

从总体来说，一年中，严格执行公司的规章制度，较好地履行了作为一名rohs测试员的专业技术职务的职责，同时也较好地完成了全年的工作任务。

随着公司各项制度的实行，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识也更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为公司做出应有的贡献。充分做到察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长充分发挥他们的主观性及工作积极性，提高自己的整体素质，让自己的工作能力更强更完善。我充分认识到自己既是一个rohs测试员，更是一个rohs指令的执行者。在后续的工作中我会为了自己制定的新目标而努力，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。对此我为改善今后工作做如下几点计划：

- 一、在自己的本职工作岗位上更好的履行测试员的专业技术职务的职责，让全体员工了解我们公司为什么要执行rohs指令，执行rohs指令对我们有什么好处。

二、认真收集各项信息数据，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出快速的、正确的决策。

三、在工作中要有清晰的计划性的工作思路，讲究好的工作方法和工作效率，按时或提前完成领导交办的工作。

四、要认真学习本职工作相关的专业知识及相关理论知识。在学习方法上做到在重点中找重点，并结合自己在实际工作中处理的各种异常，有针对性地进行学习，不断提高自己的办公能力。

五、领导交办的每一项工作任务，要分清轻重缓急，合理安排时间，按时、按质、按量完成好每一项工作任务。

六、严格要求自己在作风上，能遵章守纪、团结同事、求真务实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事。

年终总结个人优缺点篇三

地产息息相关的我们，也在这种情况下艰难前进。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

(一)、业绩回顾

1、20xx年山东年销量约291万元，今年20xx年山东全年销量约380万元，整体销量增长达到30%。

2、成功开发客户6个，其中2个专卖，4个兼营。

3、奠定了公司在鲁北，以滨州为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

(二)、业绩分析

1、虽然今年山东总体销量达到380万比去年增长了30%，但是距离目标依然相差甚远。主要原因有：

a□第一梯阶客户中临沂、淄博和枣庄在往年销量都是在30万以上，在今年的销量最多只有20万、最低只有xx万。而第二梯阶客户中高青，庆云等都比去年有所下降。

b□新客户开发力度不够，开发客户的数量与质量都应该有待提高。

2、新客户开放面，虽然落实了6个新客户，但离我本人制定的目标还差甚远，且这6个客户中有1个目前还没有正式装修，1个店面面积较小老板对于品牌运作能力较低。这主要在于我本人能力上造成的，由于个人经验与能力不足，导致山东市场开发方面进度缓慢。

3、在诸多不利条件的情况下，山东的销量依然有所增长主要原因是：

a□老客户方面滨州与菏泽在今年销量比去年增长幅度较大；青岛、肥城在今年总销量中比往年增长超过40%。

b□新客户方面梁山、济南与邹城目前销量在稳步增长，其中梁山增长速度较快，在明年可以做为重点扶持对象之一。

在公司领导和各位同事关心和支持下□xx年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调节能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

1. 临沂市场、枣庄市场、淄博市场

由于这三个市场的经销商属于做了许多年的老客户，所以对于市场监管以及经销商的引导方面比较疏忽，导致后期才发现这三个市场总体销量一再下滑。

2、整个xx年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

2、明年对于部分空白地区、可发展地区加大开发力度，争取做到将山东所有的地级市都铺满经销商。与手上有意向的客户保持密切联系，争取在明年将手上的意向客户变成合作伙伴。

3、增多与新开客户之间的沟通，特别是梁山。从今年的销量来看，如果引导得当，明年梁山可以成为山东第一阶梯客户。

4、明年需要加大与滨州田东王倩沟通，明年可以通过滨州重新装修的店面以及经销商成功案例来影响鲁北地区以及山东内陆一带，增加新客户开发力度。并且在负责鼓励滨州附近一带老经销商加紧彼此之间的交流，做到山东总体销量再度增长。

年终总结个人优缺点篇四

今年是电力行业面临巨大挑战的一年。在新冠疫情的冲击下，社会经济运行受到严重影响，电力行业也面临来自需求下降、消费结构调整等多重压力。然而，在各级部门和公司的积极应对下，我们成功应对了各种困难，取得了诸多突破。回顾一年的工作，我们不仅保持了电力供应的稳定，而且还推进了电力体制改革和产业结构的调整。

二、突出重点，解决问题

今年，我们公司着力解决了供需失衡、能源转型、环境保护等一系列问题。在供需失衡方面，我们调整了电力资源配置，提高了供应能力，在节假日和高温天气等特殊情况下保持电力稳定供应。同时，我们主动调整能源结构，加大了对清洁能源的投资和利用，推动了能源转型的进程。在环境保护方面，我们严格执行环保政策，加强了污染治理，为建设生态文明贡献力量。

三、创新发展，提升竞争力

在电力行业激烈竞争的背景下，我们积极探索创新发展模式，提高了公司的竞争力。我们加速推进数字化转型，应用人工智能、大数据等技术手段，在供电、运维等环节实现智能化管理，提高了工作效率。同时，我们积极开展国际合作，与国外大型能源企业进行技术交流合作，吸取先进经验，提升了公司的技术水平和市场影响力。

四、加强团队建设，提高执行力

团队是公司的核心力量，只有凝聚力强大的团队才能取得更大的成就。今年，我们注重团队建设，加强了沟通协作，提高了员工的执行力和创新思维。我们组织了各类培训和交流活动，提升员工技能和综合素质。同时，我们注重激励和奖

惩机制的建立，让员工感受到自己的付出和贡献被认可，激发其积极性和创造力。

五、展望未来，谋划发展

展望未来，电力行业面临着更多的机遇和挑战。我们将继续推进能源转型，加大对清洁能源的研发和利用；加快新能源装备和技术的推广应用；加强与高新技术企业的合作，推动电力与信息技术的深度融合。同时，我们将加大绿色发展的力度，加强环境保护工作，为建设美丽中国献力。

总之，今年的电力年终总结充分展示了电力行业面对困难坚决担当的精神和实际行动。我们回顾过去，总结经验；突出重点，解决问题；创新发展，提升竞争力；加强团队建设，提高执行力；展望未来，谋划发展。相信在各级部门和公司的领导下，电力行业一定会迎接更加光明的未来。愿我们继续携手并进，为电力事业的繁荣和社会经济的可持续发展努力奋斗！

年终总结个人优缺点篇五

近年来，电力行业快速发展，成为国家经济发展的重要支撑。作为电力企业的一名员工，我深刻感受到了电力行业的变革与进步。随着一年的结束，我回顾了过去一年的工作成果与经验，深思熟虑后，得出了一些关于电力年终总结的心得与体会。

首先，电力行业正处在市场调整期。随着我国电力行业改革的推进，市场竞争逐渐激烈。在过去的一年中，我所在的企业积极调整经营策略，加大市场开拓力度，努力提高服务质量和产品竞争力。通过对客户需求的深入研究和产品创新，我们成功地开拓了一些新的市场份额，并与一些重要客户建立起战略合作关系。这一系列的改革与创新，使得企业在市场调整期中取得了良好的经营业绩。

其次，电力行业的技术创新成为推动企业发展的重要驱动力。随着科技的不断进步，电力行业在技术创新方面取得了巨大进展。在过去的一年中，我所在的企业持续加大技术研发投入，不断提升产品的技术含量与品质。我们成功地研发了一系列新产品，并将其应用于各个领域，取得了良好的市场反馈。同时，我们还加强了与国内外知名科研机构的合作，不断引进并消化吸收先进的电力技术，提高了企业的技术水准。这些创新成果为企业未来的发展奠定了坚实的基础。

再次，电力行业的生态环保意识逐渐增强。随着环保意识的普及与深入，电力行业正加快转型，向清洁、低碳、高效的方向发展。在过去的一年中，我所在的企业积极响应国家的政策号召，加大了对节能环保技术的研发与应用。我们成功推出了一系列的节能产品，并成功应用于一些大型项目中。同时，我们加大了对环境保护的投入力度，积极推动企业的绿色发展。这些努力得到了社会各方面的广泛认可与赞誉，为企业树立了良好的企业形象。

最后，我深刻认识到电力行业的发展离不开个人的不断学习与提升。在过去的一年中，我不断学习电力行业的新知识与技术，加强了自身能力的提升。通过参与各类培训及进修班，我不仅提高了自身的专业水平，还提升了自己的综合素质。在工作中，我不断思考与探索，总结了一些有效的工作方法和经验，提高了工作效率和质量。同时，我也加强了团队合作意识，与同事们共同努力，共同追求卓越。这些的努力和付出让我个人得到了很大的成长与进步。

综上所述，电力年终总结心得体会是一个持续学习与反思的过程。回顾过去一年的工作与成果，我们发现了电力行业的变革与进步，也明确了在未来发展中需要改进与完善的地方。在未来的工作中，我们将继续加大市场开拓力度，加强技术创新，促进生态环保，不断提升个人能力，为电力行业的发展做出自己的贡献。同时，也希望通过我们的努力，可以为电力行业的发展贡献自己的力量。

年终总结个人优缺点篇六

第一段：开篇引入（150字）

今年是电力行业面临挑战和机遇并存的一年，也是充满希望和收获的一年。电力年终总结是一个回顾和反思的时刻，让我们共同回顾过去一年的工作和经验，总结成功和失败的原因，为未来制定更明确的目标和策略做好准备。在这篇文章中，我将分享一些我个人的年终总结心得体会。

第二段：工作亮点（250字）

在过去一年的工作中，我成功主导了一个大型的电力项目，为公司创造了巨大的利润。这个项目是一个综合配电网的建设，经历了从规划到设计再到施工的全过程。我充分发挥自己的专业知识和团队合作精神，与项目组成员紧密合作，保证项目按时完成，并且质量得到高度认可。此外，我还参与了多个培训课程和会议，不断提升自己的技能和知识。这些工作亮点让我在职场上得到了认可和赞赏。

第三段：困难与挑战（250字）

虽然取得了一些值得骄傲的成绩，但在过去一年的工作中也遇到了许多困难和挑战。首先，项目期间因为客户需求的改变，我需要反复修改设计方案，使项目按照新的要求进行。这不仅带来了额外的工作量，也让进度变得更加紧张。其次，在团队合作中，我们也遇到了沟通不畅和合作冲突的问题。这些难题让我深刻意识到沟通和协作的重要性，以及在团队中发挥领导力的必要性。

第四段：收获与反思（300字）

尽管面临了种种困难和挑战，我在过去一年的工作中收获了许多宝贵的经验。首先，我意识到项目管理能力对于成功完

成一个大型项目至关重要。处理紧急情况、分配资源和控制进度都需要一个合理、有序的项目管理计划。其次，我认识到在团队中建立良好的沟通和协作关系是至关重要的。只有通过有效的沟通，才能解决问题、改善工作效率，并提高工作质量。最后，我意识到终身学习的重要性。通过参加培训课程和会议，我不仅增加了自己的专业知识，还了解到了电力行业的最新发展动态。

第五段：展望未来（250字）

回顾过去一年的工作经验，我认为我在工作中有许多需要改进的地方。因此，我计划在未来一年继续努力工作，提高自己的项目管理和沟通技巧，以应对更多的挑战。除此之外，我还计划继续学习和提升自己的专业知识，熟悉电力行业的最新技术和发展趋势。通过不断地学习和成长，我相信我可以在电力行业取得更大的进步和成就。

结尾（100字）

总结一年的工作经验，不仅让我认识到自己的优点和不足，而且使我更加坚定了未来发展的方向和目标。在未来的工作中，我将继续保持积极的心态，努力工作，并将过去一年的心得体会运用到实际工作中，取得更好的成绩。希望公司和团队都能在新的一年里取得更大的成就。

年终总结个人优缺点篇七

今年1-8月份以来，我们街道工会按照市总工会的总体部署，广泛开展教育培训，从而提高了广大干部和职工的素质。

文章对一年的工作进行了两方面总结，详细内容请看下文工会会计年度总结。

一、注重对工会干部及广大职工的教育，切实提高综合素质

运用各种有效载体在职工中广泛地开展社会主义荣辱观大讨论和爱国主义、集体主义和工人阶级优良传统教育，增强广大职工的荣辱意识、责任意识和危机意识。

利用请进来、派下去等办法进行业务、法律、法规、心理学、安全生产等知识培训。

一是邀请市总工会领导上课，一期授训120多人；二是利用全国总工会女工部派下来的心理学专家到村、企业上课，六期受训560人；三是利用新建工会召开职工代表大会之际上安全生产课，八期受训250人；四是与团工委等联合开展了“综治进民企”知识竞赛，与安监所等联合开展了“安全知识”竞赛。

此外，各村、企业工会结合本单位实际，

一是街道工会与经发办等有关部门组织开展了两次消防演习，观摩人数达250人次；二是各工会广泛开展“学技术、比技能”为主要内容的操作运动会，金轮集团工会从6月份开始在各分厂开展了初赛，参与项目15个，参与人数达520人；集团工会打算于九月份进行决赛。

为了提高车间班组长以上人员的，管理水平，街道工会发动落实了8名职工参加宁波市组织的“工商管理”专业培训。

加大工会新建工作力度。

今年，随着企业的不断发展，规模企业不断增加，街道应新建工会达到25家，组建任务非常繁重。

起初，我们采取跑下去逐家上门做工作，宣传有关政策，要求企业组建工作。

企业主表面上是支持的，但实际效果不是很好。

六月份，宁波市总工会等五家单位联合发了《关于依法对未建工会企事业单位收取筹备金的实施意见》文件，我们街道结合实际于七月下旬把文件下发到各应建工会的企业，并进行宣传，限时做好工会组建工作，效果相对比较好。

到目前已建7家。

同时，为了减轻下面同志的负担，街道工会组建好一家，工会二证就申报一家。

跟单就是跟着这些已经发生的业务所留下的证据——各种证据、单据、报表等——对业务流程进行重复模拟。

跟单员是指在国际贸易过程中，根据已签署的商务合约中有关出口商品的相关要求，代表公司选择生产加工企业，指导、监督其完成生产进度以确保合同如期完成的专职人员。

(不能兼职，替代)所有围绕着订单去工作，对出货交期负责的人，都是跟单员。

跟单员的主要工作是在企业业务流程运作过程中，以客户定单为依据，跟踪产品(服务)运作流向并督促定单落实的专业人员，是各企业开展各项业务，特别是外贸业务的基础性人才之一。

面对客户、面对订单开展工作的跟单员，在当今社会竞争日益激烈的市场经济环境下，重要性不断突显出来，在很多公司，跟单员成了老板们的“特别助理”。

跟单员是企业与市场、业务员与客户之间联系的纽带。

跟单员工作是一项非常“综合性”和“边缘性”的“学科”：

对外要有业务员的素质，对内要有生产管理的能力。

作为一个企业的接单、跟单、出货的窗口，跟单员不了解工厂生产环节的运作情况，那是难以想象的。

在订单的生产来说，执行者是生产部门，跟单员对客户负责而追求的交期达成率就几乎“掌握在”生产部门的手里了。

于是，沟通、跟催等能力就特别致命。

这是跟单员工作的挑战性所在。

有些时候，跟单员是业务经理的助理；有些时候，跟单员是业务部门所有业务人员的助理；有些时候，跟单员是老板的助理；的时候，跟单员是客户的助理。

从事医疗活动，紧跟国际国内形势，拒绝行*、受*，以共产党员的标准严格要求自己；服从领导，团结同事，爱岗敬业，未发生一起医疗差错与纠纷；工作中，一切以病人为中心，全心全意为病人着想，本着“节约、节盛环保、优效”的原则，选择简单的麻醉方法，做出最理想的麻醉效果。

更完善娴熟地应用各种麻醉常用方法和技术，如：各部位的神经阻滞、各区域阻滞、各种全身麻醉方法和各种穿刺技术，以及各种仪器设备的保养使用。

指导、辅导实习医生，低年资住院医师和主治医生，理论与实践相结合，学习掌握基本麻醉方法的操作技术和工作流程，言传身教，对他们进行良好的医德医风医技方面的浸染，充分发挥了一名副主任医师应有的作用。

今后，要更加善于学习、善于总结，与时俱进，紧跟时代步伐，学习掌握更新更好的医学技术，造福社会，造福病人的同时，完善丰富自己的人生。

我于年毕业于某学校，毕业后分配至某市第二人民医院工作至今，历任精神科主任副院长，于年月就任院长。

家属某在本院科任副主任。

下面就我任现职以来的工作总结如下：某市第二人民医院创建于长期以来，由于缺乏地域优势设备及基础设施陈旧落后，疏于管理，发展一直处于徘徊状态，特别近几年来，处于一种下降趋势。

年以前，全院业务收入不足万元。

我接任后，与医院领导班子一起联系实际积极探索大胆尝试敢于打破传统的管理办院思路，解放思想，更新观念，以医疗需求为导向，以“三项”改革为契机，以竞争为动力，瞄准市场，变被动为主动，找出路求生存促发展，创一流。

走企业化经营多元化发展社会化服务人性化管理的道路。

相继开展了“管理改革整顿年”“医疗质量效益年”“人性化服务倡导年”“医院管理年”活动，一年一个主题。

短短的四年的时间，医院面貌焕然一新，门诊病房装饰整洁美化，医疗设备购置齐全，医疗技术水平突飞猛进，年业务收入增加。

首次突破万元大关，工作成绩受到上级领导的肯定。

医院发展的根本出路在于改革，医院的改革的成效在很大程度上取决于是否摆脱传统思维的束缚。

前几我院发展缓慢的一个重要的原因就是回避了医疗市场，仍沿袭着传统的思路办医院管医院。

随着医疗体制改革的不断深入，要求我们必须解放思想，面

对医疗市场竞争日趋激烈这一现状，要找准定位，明确主攻方向。

上任伊始，我就和医院的领导班子一起，就医院的现状，本地域医疗卫生机构的分布及疾病谱的变化进行了深入仔细的调查研究，并全面客观地进行分析评估，找出了医院的薄弱环节和不足之处，研究制定了“以精神科为重点，内科外科妇科小儿科等多学科全面发展”的发展战略。

根据我院有一处总院，市里有两处分院的实际情况，我们制定了地处大水泊的总院要以精神科为优势，保持精神科的特色；全面提升内外妇儿科的技术水平，以低廉的价格，优质的服务来吸引周边农村群众前来就医，力争成为周边四五个乡镇的中心卫生机构，满足人民群众的基本医疗需求。

对于地处某东城新区的脑科医院的规划是，由于脑科医院与长途汽车站某义乌小商品批发城相毗邻，除了继续发展相关的脑科医学如各种精神疾病，癫痫及老年性痴呆的诊治，同时要加大力度加快速度发展内外妇儿等综合科室，以抢占先机，扩大医疗市场占有份额。

对于地处市区繁华地带的天福分院(心理康复医院)，相继成立了睡眠障碍治疗中心儿童多动症治疗中心糖尿病治疗中心不孕不育治疗中心。

率先在威海市开展心理治疗心理咨询心理测量工作。

采用中药和生物脑电反馈治疗以来治疗儿童多动症；采用中药及其它先进的治疗技术治疗不孕不育和糖尿病患者。

总之，我们坚持以病人为中心，以加快发展为主题，以深化改革和科技进步为动力，与时俱进，开拓创新，加强内涵建设，使医院的发展目标明确，思想统一，运行畅通，市场广阔。

一年来主要做了如下几方面的工作：一是认真扎实开展保持共产党员先进性教育活动。

自开展保持共产党员先进性教育活动以来，我积极参与认真参加集中学习，并坚持自学，使自己在思想上有了大的收获，尤其加深了对“xxxx”的理解，使自己充分认识到了先进性教育活动的重大历史意义和现实意义。

在活动中注重有针对性地查摆自己在人生观世界观价值观理想信念宗旨观念服务观念等方面存在的突出问题，我个人素质工作能力和业务水平等各方面都有了较大的提高。

二是全面深入开展医院管理年活动。

围绕“发展安全服务费用”等医院管理的核心内容，加强医院管理，提高医疗质量。

全面树立和落实发展观，坚持以病人为中心，以质量为核心，突出“提高质量控制费用”的活动主题，抓住医疗质量监控医疗服务行为规范抗菌药物合理应用三大重点，落实医疗卫生法律法规规章制度及诊疗护理操作规程，转变行业作风，树立医院形象，努力实现就医方便服务规范质量安全用药合理收费公平群众满意的目标；加强医院机构内部及周边治安秩序治理，保障诊疗秩序，巩固平安医院。

三是细化内部管理，加大分配改革力度。

今年进一步完善了《科室内部考核办法及分配细则》，坚持规范管理，科学考核，奖勤罚懒，以最大限度调动每个人的积极性和创造性为目的，建立具有每个科室特色的激励和约束机制。

使考核与分配充分体现“按劳分配多劳多得”，实行不同岗位不同薪酬，不同技能不同薪酬的科内考评体系，形成良好

的竞争与激励机制。

同时还兼顾公平，使激励约束机制更趋人性化，促进了科室各项工作的开展。

四是认真抓好中层干部队伍建设，提高医院整体管理水平。

要求中层干部敢为人先，为人表帅，开拓进取，创造性地开展工作；要求科主任护士长对本科室的工作，实行是时控制，每周自查督导各项规章制度执行情况和工作完成情况，以多角度多层面分析问题，发现问题，在广泛听取科室职工意见的基础上，写出周工作小结；医务科护理部每周对全院进行一次检查督导。

这一改革举措，极大地调动了广大干部职工的积极性。

为保持中层领导干部队伍的生机和活力，增强领导干部的.的事业心责任感和紧迫感，在全院形成争先创优的氛围，对中层干部实行每半年考评一次的定期考核制度。

考核成绩优秀者给与表扬和奖励，末三位者给与警告，连续两次为末三位者，限期整改，并停发职务补贴，三次为末位者，不得参加下届中层干部竞争上岗。

通过对中层干部定期考核制度，逐步建立干部竞争激励机制，充分调动中层干部的主观能动性，不断增强我院的生机活力与管理水平。

五是强化质量管理意识，以质量为核心，不断提高医疗质量。

质量是医院的生命线，以质量求生存，以质量谋发展以质量取得社会认可，以质量取得病人的信任是医院持续发展的关键。

首先我们以《医疗质量是医院生存与发展的根本》为专题，详细阐述了医疗质量的概念提高医疗质量的必要性医疗质量的监控思路医疗质量控制的具体措施及质量控制的最终目标。

我们加强业务学习，进行全员培训，我们每个周四下午是全院法定的学习日，要求必须有学习笔记为检查依据，每半月全院进行集中业务学习讲座。

坚持走出去，请进来。

走出去是我们每年每个科室都有一名人员在外进修学习，每年有人次左右参加全国各级短期培训班；请进来是不定期邀请著名专家学者前来会诊讲学。

这四年来，我们医院全员的业务素质有了大幅度的提高。

坚持对医护人员每季度进行次“三基”知识的考试考核，结果与岗位工资挂钩，奖优罚劣；坚持对医务人员的整体业务素质考核，培养严谨的工作作风和科学的工作态度，对医疗工作的各个环节进行定量评估；考核结果与岗位工资挂钩。

在医疗质量管理上我们不断创新，以精湛的医疗技术，良好服务质量取信于民，严防医疗差错的发生，杜绝医疗事故的发生。

六是认真抓好医院精神文明和行风建设。

我们十分重视医院的内涵建设，从提高服务质量入手，改善服务态度，让病人从入院到出院都能够得到全过程的医疗和护理服务。

为此，我们全院的护理人员开展了“星级护士”评定工作，这项工作使医院的服务水平上了一个新的台阶，为了更好地

促进医院的工作，我们去年推行“”人性化服务工程，即：一落实二主动三有三无四个必须五个要求。

要求全院每一个工作人员必须背诵牢记，认真贯彻执行，医院派出有关人员进行检查考核，此项工程的开展，收到了明显的效果，受到了患者及家属的好评。

今年又开展了“一杯水制”及“出院病人送出制”。

病人入病房后，护士必须送上一杯热水，以体现我们的关怀，病人出院时，主管医师和护士必须送至病区门外。

同时我们又开展了“一次为医，终身为友”的服务理念，开展了“我能为病人做些什么”的大讨论，通过这些活动的开展，拉近了医患感情，提高了服务水平，提升了医院的竞争力。

七是加强廉政建设。

几年来注重自己和党员干部对马克思列宁主义，毛泽东思想邓小平理论和“三个代表”重要思想的学习教育，加强党风廉政建设。

牢固树立正确世界观人生观和价值观，正确对待权力地位和利益，从思想上筑牢拒腐防变的钢铁长城。

把德作为立业之本做人之根，注重品德修养，提高思想境界，强化人格魅力，做到清正廉洁勤政廉政。

切实解决好“权为民所用，情为民所系，利为民所谋”这一重大课题。

坚持防微杜渐警钟长鸣，管得住小节经得住诱惑，时时保持自重自省自警自励，事事处以公心公正公道，真正做到为民

务实清廉。

存在的问题和不足日常学习不够，理论水平素质能力还不能适应形势发展的需要。

如对“xxxx”的学习理解和把握上就只限于知道其内容，但对其深刻的内涵掌握得不够，把握形势了解大局不深不透。

在工作标准上有时不够严格，不能从尽善尽美。

满足于应付本职，创新的思维不活。

对医院许多业务工作考虑不深入，看问题也不够全面。

我们医院精神科是市重点建设学科，但我们无论是在人才梯队建设上，科研能力及水平上都明显存在不足，这就要求我们在倡导鼓励医务人员结合临床实践，积极开展课题研究和撰写论文的同时，创造条件为医务人员营造良好的科研和学习环境。

送青年专业骨干到全国重点院校深造，以提高全院的技术和科研水平。

服务意识观念还不够强，还没有自觉形成患者对我们的满意度作为检验工作成效的最高标准，热情服务微笑服务文明服务的要求还不够自觉。

有些工作做的还不能令患者感到满意。

作为管理者要明确自己肩负的责任，始终保持清醒的头脑，保持科学的发展热情，保持正确的发展方向。

要以对医院对职工高度负责的态度，求真务实，真抓实干，团结协作发展才是硬道理，只有发展才能前进，我院四年来

的发展，深刻地说明这一道理，职工在发展中看到了医院的巨大变化，看到了医院的发展前景，增强了信心，鼓足了干劲，形成了合力。

改革是机遇，也是挑战，只要在改革中抓住了机遇，锐意进取，加快发展，与时俱进，开拓创新，就能不断地取得更大的发展，就能在激烈的医疗市场竞争中立于不败之地。