

工作总结的目的和意义(模板9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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

工作总结的目的和意义篇一

接公司领导通知、春节后上班先到公司开会，20_年2月16日来到广州从化项目，17日到珠海公司参加公司会议，会议内容为20_新的一年的工作部署，根据公司会议20_年做了一些新的调整，公司设置了有关专线技术服务部门，技术部由本人负责，全面负责公司在建项目所有工程技术方案指导管理、质量、安全、控制管理，部门年中工作总结。20_年2月22日至3月16日检查广州从化和深圳项目的质量、安全。3月16日回到烟台项目，3月16日回到烟台项目、对烟台项目的收尾工作提出了相关的指导控制。20_年5月12日应徐经理要求将烟台项目的机械设备搬至大连项目，12日下午安排了一辆货车到烟台项目装部份周转材和办公桌用品待，晚上9：30分坐船过大连13日零晨4：30分到达大连星海湾金融大厦项目，6月17日接到__恭通知要将大连所有的设备材料拖回中山项目，大连项目将放弃不做了，6月18日后组织联系车辆，25日已将大连项目所有设备材料装完，并与物流公司办理了相关运货手续，全权由物流公司负责运输过程中的货物安全，7月2日所有货物已安全到达了广东中山项目。

一、施工质量检查总结

1、20_年2月17日到公司开完会已后按照公司要求进行检查了深圳万科千林山居项目、广州从化夏湾拿项目、检查各项目

的技术文件、施工方案、施工质量、施工安全、整个施工生产体系，检查中存在的质量问题、安全隐患、生产要点已全面做出了整改措施和技术控制方法，并将检查存在的各分项工程技术资料上报了公司考试吧，工作总结《部门年中工作总结》。

a□根据目前各项目在建工程存在的质量、和安全问题进一步作出分析，工程质量是企业的生命，一个企业应于质量第一、安全第一为目标。首先公司领导对工程质量就没有得到高度的重视，公司对各项目没有制定明确的质量管理目标、安全管理目标、没有明确可行的质量、安全控制措施，更没有统一的控制目标，因此、导致每个分项工程在施工过程中就没有得到有效的控制。

b□各项目对质量管理存在最大的缺陷就是没有做好有针对性的作业技术交底控制书，高层管理人员对各分项工程的质量管理目标不明确，安全管理也不明确，更不用说有什么指导控制性的有效技术文件，波动性和随意性都比较大，根据检查结果可以反映出前期的实施过程，分项工程施工中基本是根据各位工长的随意性去指挥操作，无论技术高低，没有按照有关规范要求做出相关的有效控制文件。

c□做好技术交底是有效控制工程质量的条件之一，为此，每一分项工程开始实施前均要进行交底，作业技术的交底、施工方案的具体细化，明确更具体的技术实施方案，是工序施工的具体指导文件，做好技术交底首先项目经理就应该高度重视，并切要明确交底的内容包括施工方法，质量要求和验收标准，施工过程中需注意的问题，可能出现的意外问题及应急措施。关键部位，或技术难度大，施工复杂的分项工程，没有做好技术交底的分项工程，不得进入正式实施。

二、生产与质量管理概述

1、建设工程是一个生产的单件性，流动性、波动较大，它不

像一般工业产品那样的生产线那么规范，有固定的生产流水线，有规范化的生产工艺和完善的检测技术、有成套的生产设备和稳定的生产环境，所以工程质量容易产生波动而且波动还比较大，同时影响工程质量的因素还比较多，其中任一因素发生变动，都会使工程质量产生波动。如材料规格品种使用错误、施工方法不当、操作未按规程进行、机械设备故障、设计失误、生产系统施工环境等等都会造成工程质量事故。主要一个因素就是人为因素，根据我公司目前正在建的工程项目、所存在的质量问题、和安全隐患绝大部分是人为因素所造成的质量问题和安全问题，总的归纳起来主要有五个方面，人因素、材料因素、机械因素、施工方法、施工环境五大因素。

2、人员因素、人是生产经营活动的主体，也是工程项目建设的决策者、管理者、操、工程建设的全过程，如项目的规划，决策、勘察、设计和施工，都是通过人来完成的。人员的素质，即人的文化水平、技术水平、决策能力、管理能力、作业能力、控制能力、身体素质及职业道德等，都将直接地影响施工质量，所以人员因素是影响工程质量的一个重要因素。因此要加强管理人员的自身管理素质，提高质量、安全的管理素质，首先要从领导做起，要从领导抓起。

工作总结的目的和意义篇二

在学校xx支部的正确领导下，在镇财政所的正确指导下，依靠全体教师共同努力，以求真务实，较好的完成了本学期的各项工作，保证了学校的日常工作的顺利进行，现将本学期的出纳工作简要总结如下：

严格预算管理单位预算是学校完成各项工作任务，实现事业计划的重要前提，因此认真做好我校的收支预算职责重大。为了搞好这项工作，根据学校上年度的实际状况，拟定的预算方案，尤其是支出方案多次向学校领导汇报，进行了反复修改，本着“以收定支，量入为出”，使预算更加切合实际。

充分发挥在出纳管理中的积极作用，较圆满地完成预算编制任务。在实际执行过程中，严格按照预算执行，每月未编制好计划用款报表，充分体现了资金的使用效益，确保学校各项工作的顺利完成。

收费是学校最为繁琐，也是政策的一项工作，为了做好这项工作，我们及早做好申报审批工作，做到收费的依据，严格执行收费标准。及时出具票据，期末做好结算工作，做到多退少不补，同时做好代收费“报告书”的上报。

年终决算也是一项较为复杂繁重的工作任务，主要进行结旧建新，编制决算报表，决算报表是反映学校一年度的出纳收支状况，是指导学校预算执行工作的重要资料，也是编制下年度收支计划的基础，所以除了认真细致地做好年终决算外，同时针对所编制的报表进行比较性分析，通过分析，总结经验，揭示存在的问题，为学校领导决策带给依据。

出纳人员能积极参加镇组织的业务培训，不断的提高财会知识和政策水平，同时积极参加学校的一切政治学习，认真作好学习笔记，认真贯彻执行《合计法》，使学校的财会工作能按照国家的政策、法规进行，保证支出的真实性，合法性。

后勤工作将直接影响到学校的一切工作，搞好食堂更为重要，为此总在放学前拟定好下学期的伙食收费报表报局计划出纳科，严格执行计划出纳科核定的标准收取。本着服务于学生目的，规范伙食成本，控制伙食利润，按规定时间上报食堂报表。

工作总结的目的和意义篇三

x年伊始，由原夜间部与原文艺部合并而成的新夜间部成立，我也由老夜间部“跨越式发展”成为了新夜间部的一员，岗位职责是编辑记者。我在频率领导、部门主任、新老同事的关怀及自身的努力下，在业务的视野、业务的拓展、业务的

理念上都有了进一步的提高，在业务水平上也有大的收获和大的进步。在传统的采编工作基础上，兼任起更多的部门整体协调、节目架构、流程优化方面的工作，既有压力之下的紧张与不安，又体会到工作本身带来的更多的快乐和收获，下面就上半年的工作做一次总结及反省。

一月——正值新老节目交替、新老人员互相熟悉的阶段，崭新的节目样态、节目流程对每一个人来说都是一场考验，新的工作团队正在形成，很多工作流程、工作习惯还处于磨合阶段。在2011年元月中国之声夜间节目改版之前，我参加了新部门、新节目、新流程的策划工作，在保质保量完成本职工作之外，始终担负着节目再调整、流程再优化的任务。改版后，工作压力、工作强度空前之大，我在对整体流程以及各个节目点的相对较为熟悉的基础上，不断配合着部门主任、各个节目的时段编辑进行着节目调整，力争在交接的关键性一个月内不出大的闪失，保证安全播出并维持一定的节目质量。每天我都仔细收听各档节目的播出情况，作好记录，定期与部门主任和其他业务骨干进行沟通并起草、落实各种流程规范。在一月末我还接受了一次外采工作，在氧气含量只有内陆45%的西藏拉萨持续工作7天，发回录音报道、消息文字等数条，圆满完成了报道任务。

二月——去年的除夕之夜我赶赴甘肃陇南地震灾区进行报道，今年的大年三十除夕夜、正月十五以及多个春节假日里，我再次放弃与家人团聚的机会，坚守在一线工作岗位。在人员不足的情况下，我承担了大量的编辑工作，经常一天要完成2-3个节目的编辑，而且对于每个节目我都尽量将编辑工作做到最细，站在主持人的角度调整稿件的编写方式。刚刚进入二月，我就代表夜间节目不参加了由王凯总监牵头的节目优化小组，我主动提出自己对节目的想法，利用个人休息时间与其他同事商讨完善节目的方法，找到可以改进的细节并不断做着尝试。期中我的多项合理化建议被频率领导点名表扬并立刻执行，我细化的多个节目优化方案被采纳并作为节目流程编辑标准纳入部门规章制度。同事我还认真完成部门

主任交给的其他各项工作，不出风头，踏踏实实，默默奉献。

三月——进入三月份以来，我放弃了几乎所有的休息时间，将夜间节目涉及的各个板块逐一与部门领导、编播人员进行分析、讨论、策划，撰写了多份节目改版方案，并针对夜间节目运行的特点、要点、关键点把各时段节目流程、夜间轮盘整体流程进行了深度梳理，提出合理化建议数十条，部分建议直接作为部门规定严格执行，不仅大大提高了整个夜间部运作的效率，更重要的是有效避免了安全隐患，例如我提出的稿件页眉大字号设置的方案被所有编播人员一直称赞并立刻执行，采用后无论是编辑、主持人还是审稿主任在面对每晚14组稿件的时候，清晰明确、一目了然。我秉承着“直播无小事”的原则，踏实、稳重，精益求精，责任心强，认真负责，对稿件的把控高标准、严要求。夜间时段节目公认的两大“雷区”节目均由周宁担任编辑初审，在两会召开之际，我与其他同事成功阻截住某外包栏目中的重大安播隐患，其及时正确的决断和周密的处理手法得到在场同事的称赞。平时工作中，我还奉行“能多一事多一事”的准则，别人想到的我要想到，别人疏漏的细节我也想到并及时提醒，在这种看似“多余”的行动带领下，部门已经形成一个互帮互助、互相监督、互相补台的风气，大家心往一处想，力往一处使，节目质量上去了，安播隐患减少了。3月份正值两会召开，尽管我今年不是今年两会报道前方报道组成员，但作为两会特别节目《小城大事两会说》节目组成员，也为两会宣传报道方面做出显著成绩，每天与多个部门对接沟通，撰写节目预告、节目简报。由我主动承担的《小城大事两会说》近40为高官嘉宾的迎来送往工作，准确无误、礼节到位，得到各地联络员的好评。

四月——四月是个突发报道月，“王家岭矿难抢险”、“玉树地震救援”两场战役战线长、高强度、任务艰巨。我作为部门特别直播的排头兵，克服时间紧、任务重的不利因素，出色的完成了特别报道、特别直播、超长直播的.企划、流程部署，并且彻底地排查了突发事件特别直播流程中的“不安

全”因素，保证了两场战役的安全播出，特别是在玉树地震全国哀悼活动特别节目的制作中，我担任总策划、总编辑、最终剪辑合成的工作，在机房紧张、时间紧张、不能出错的高政治风险压力下，在其他同事的通力配合下，按时完成，同时我又继续坚守阵地，处于平时养成的录播节目发播经验制作了全套节目的第二套备份方案，在当天零时全国哀悼活动直播播出单出现异常的时候第一时间顺利启动备播录音，保证了节目的安全播出。

五月——五月大型活动报道较多，特别是上海世博会的报道，包括世博会开幕式的特别直播等。我与策划部同事、上海世博会前方报道组同事积极协调、沟通，圆满完成了世博会开幕式的特别直播。同时也进入了2011年南非世界杯的报道策划阶段，我在原有的世界杯特别报道基础上，根据本届世界杯的赛程特点，认真仔细的与策划部、南非前方报道组同事进行沟通、探讨，完善了世界杯预热阶段、世界杯小组赛阶段、世界杯淘汰赛阶段、世界杯决赛阶段以及世界杯金牌教练等多套节目的流程细节。

六月——六月的主攻方向就是2011南非世界杯特别节目“激情世界杯”。互相协作、互相补台，确保整体报道取得了令人满意的社会效果和经济效益。截止到目前，本届世界杯报道规模宏大、影响广泛、效益显著。由于策划先行、投入到位使得资源得到深度开发和最大化的利用。特别是新互动平台的实验取得了成功。对于每一天的特别节目，我往往提前一天就精心准备，搜集资料，设计话题，力争做到既有专业角度评析，又有欢乐休闲因素。由于时差等关系，很多比赛都是在北京时间凌晨举行，我主动承担了大部分凌晨比赛场次的流程主编工作，每次在比赛结束后的“准备播”时段，尽可能让其他同事尽早回家得到休息，我一直坚守到凌晨5点30分与后班交接完毕后才回家休息。

除了完成本职工作的“规定动作”之外，我还参与并主要负责了部门整体协调、节目架构、流程优化等“自选动作”，

并且在工作之余，牺牲个人的休息时间，撰写了各种文档文案、业务论文、报告简报等十余万字，成为部门领导的得力助手，同时也因良好的人际、沉稳的性格、吃苦耐劳、默默奉献的精神，在业务层面和日常工作层面，成为部门的骨干力量、团队小核心。

半年的工作中，我在频率领导、部门主任、新老同事的关怀下，取得了一定的成绩，但是也看到了自己的弱点。

一、在中国之声高速发展的今天，虽然我目前可以流畅驾驭目前的几档节目，但是思路枯竭、知识面窄、理论基础不扎实的弊端已经有所显现。对于新闻事件想得不深、思得不透，不能深入的进行分析和追究，许多很有新闻点的事件被平淡化放过，失去了提升节目核心竞争力的机会，同时由于自己的懒惰以及懈怠，作为一名新闻从业人员，对于各种知识的汲取度明显不足，很多事情跟不上“新闻潮流”，并且由于没有经过专业的新闻专业磨练以及没有在最一线的新闻环境中锻炼过，对很多新闻的把握、拿捏显得心虚，有因害怕而躲避的“保守”做法，有的时候中庸情绪严重。

二、耐力弱，特别是在持久战的时候，往往虎头蛇尾，在节目后期容易堕入思维僵化的圈子里，有的时候会偶尔出现一些“低级错误”，虽都及时更正，但也给自己敲响了警钟。

三、执行力欠缺，想法大于实际，有片面追求完美化之嫌。

在今年下半年的工作中，在自己上半年取得的成绩打下的基础上，要克服以上三处弱势，并及时纠正在工作中出现的不良苗头，争取在2017年剩下的六个月时间里取得更大的进步。

工作总结的目的和意义篇四

xx年即将过去，在今年的汽车销售期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在

于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

我是xx年来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

我所负责的区域为宁夏、西藏、青海以及广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作去学习 and 掌握。

广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西政府招标要求以下，排气量在2.5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。

国产车这方面主要是a4□a6□几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的优势。青海和西藏一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去西藏的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从xx年xx月xx日到xx年xx月xx日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润元，净利润元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划□xx年的年销量达到80台，利润达，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是一平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

工作总结的目的和意义篇五

尊敬的公司领导、同事们：

你们好！

6月已经近半，上半年这段拼搏的日子即将划上一个句号，这一路走来，有被拒绝的痛苦和无可奈何，也有成交后的幸喜若狂和由衷的感动，在这摸着石头过河的时段里，我们三个人，拧成一股绳，在公司领导和同事的培养和帮助下，我们从零做起，边做边学，慢慢的建立自己的顾客群，慢慢的形成自己的销售思维，慢慢的掌握了一些知识技巧，慢慢的开始提升自己的综合能力，我们在慢慢的完善自我的过程中蜕变着。从去年12月23日至今，我们销售共计近28吨，累计铺货商家27家，保持长期供货的单位有3家。现在我对我这半年

来的工作心得和感受总结如下：

首先从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进顾客并对顾客资料进行分析，其次自己与其他同事勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

有好几个都是对我们的产品不是很了解，也就是我们的产品刚刚起步，虽然以前有过作为福利来对员工进行发放的历史，但在市场上销售还只是开端，针对这样的顾客，我们都是采用试一试的说法，通过免费铺货的形式进行合作，力求把他们的担忧排解调，这样一来，一是能建立他们对我们的信任和好感；二是可以让我们的产品 在商铺的柜台上 有栖身之地，从而达到宣传的效果。

每天主动积极的拜访顾客，并确保拜访质量，回来后认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访顾客是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟顾客之间建立了感情基础，提高顾客对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助顾客做工作，比如拜访的时候遇到有人前来购物就帮忙推销，帮忙做方案，做预算，这都是让顾客对我们增加信任度的方式之一，我相信做事就要先做人，只要我们把人做好了，建立了关系，以后顾客也会主动推我们的产品的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当顾客反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向顾客详细了解情况，并尽量找出问题的所在，做我们的大米，经常会有包装破损的情况出现，只要不损害公司的利用，漏米比例不大的，我们都会第一时间做好补换工作。

同时，我们也会不定期的开展一些促销活动，争取把顾客的合作积极性调动起来，把更多的实惠让给顾客和消费者，在消费者的心目中渐渐的形成一种好的映像，从而提高我们产品的市场占有率。

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的产品知识，把我们的产品的优点吃透，因为这是我们的卖点，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再次学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在顾客面前扬长避短，所谓知己知彼，百战不殆。

了解我们的竞争对手，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，只有摸清行业内在信息，我们才能站稳走好，才能栖身于行业之列，才能成就自己的品牌，在销售上才能成功。

工作总结的目的和意义篇六

走过的上半年，再回首，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。对我而言，虽然繁忙给我带来了累的感觉，但累的同时也融进了收获的快乐。半年以来，在总经办刘经理和各位同事的帮助配合下，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的其它工作。现简要回顾总结如下：

(一)强化形象，提高自身素质。为做好本质工作，我严格要求自己，注重以身作则、以诚待人、不断加强工作作风建设。半年来对自身严格要求，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实。在工作中，自觉以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，不断改进工作；坚持做到不利于公司形象的事不做，不利于公司形象的话不说，积极维护本公司的良好形象。

(二)强化职能，做好总经办工作。工作中，我注重把握根本，努力提高工作水平。总经办只有两人，人手较少，工作量大。在这半年里，不管遇到什么样的困难，我都积极配合各部门做好工作，从不计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

(三)在这1~6月份里，公司半年开支的统计如下：

1、自从购买了一台净水管线机后，减少了饮用加林山桶装水，加林山桶装水半年费用为315元，平均每月元。

2、办公用品。总经办现采用了两间文具店(迎客松文具和富斌文具)作结算。办公用品20xx年上半年费用为，而20xx年上半年费用为元。虽然费用只降低元，但是现在物价不断升高□20xx年a4纸每箱185元，现在每箱升至210元/箱，纸升价为%。

3、物业管理费(包含水费)半年开支为元，平均每月管理费和水电费每月为元。

4、公司打印机加碳粉费用为140元，平均每一个半月加一次碳粉。

5、坚持回收公司的废纸，半年卖出废纸费用为元。

6、公司的快递费采用“天天快递”作为月结结算。与天天快递公司协商，凡珠三角地区的快递首重为7元，虽然相比其它快递首重降低一元，但古时代有一句老话：省一元得一元。

半年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放还不够，学习还不够，和有经验的同事比、与领导的要求比，还有一定差距；同时，还存在创新意识不强，缺少纵深挖掘等方面的问题。在下半年的工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把做得更好。

(一)面对总经办的事务多、接待的人杂，任务重的工作性质，不厌其烦，细致耐心，做到“眼勤、手勤、腿勤”，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

(二)正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持诚实敬业，锤炼和提高自身的理论。

1、希望公司按国家规定的假期放假，实行每周五天半工作日。

2、懂得守信是中华民族的传统美德。希望公司每次组织活动不要食言，搞到员工对公司失信。建议每年公司至少组织两次以上的旅游活动，如春游、秋游。

随着公司新规章制度的推出，可以预料总经办的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，努力提高个人技能，为公司做最好的贡献。

工作总结的目的和意义篇七

上半年的工作顺利完成了，没有出现大的差错，以高度的责任感做好本职工作，在做好本职工作的基础上，以高度的标准严格要求自己自觉学习业务知识，不断提高自身素质。

我自觉遵守作息时间，严格坚持一日生活制度，在工作中听从领导指挥，在工作中执行本职工作操作程序，听从领导的安排，完成领导交给的各项工作任务。

认真查找不足，认真络知识，在过去的半年里，认真自我，找出差距，在以后的工作中更要有大的进步，这半年里还是有很多不足之处，在下半年里要吸取着上半年的`教训，对业务知识活学活用，在以后的工作中要弥补不足之处，全面提高自身素质业务水平，服务质量，为中心做出应有的贡献我要接受这份工作，在以后的工作中有不足之处请领导批评指

出，为公司作出一点点贡献。

自上半年工作以来，一直从事网络工程的管理工作，因此，我对公司这个岗位，并且我在很短的时间内熟悉了公司以及有关工程的基本情况，马上进入工作。现将工作情况简要总结如下：

- 1) 负责办公楼机房楼网络以来，对办公楼施工存在的历史累积的问题进行了理顺，制定了一系列的施工措施使问题得到解决。
- 2) 对办公楼整体网络运维做到及时响应。
- 3) 技术工作：分析和了解寿险，健康险网络需求，及时制定弱电施工方案；结合目前的工程布线实际情况，制定实施方案。

在本部门的工作中，认真的做好部门领导分配下来的任务，在完成过程中获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

在这半年的工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。公司给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

工作总结的目的和意义篇八

20xx年上半年，我行认真贯彻落实全国、全省金融工作会议精神 and 总行、省行的工作部署，结合实际，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实。坚持从严治行、科技兴行，加大市场拓展力度，加强基础管理，调整经营策略，推进经营机制改革，促使上半年全行各项工作健康发展，各项业务状况明显改善，经营效益明显提高。至六月末，全行人民币各

项存款余额417399万元，比上年末增加 60427万元，增长16.9%，完成省行下达年增长计划104 %;外币存款余额1449万美元，比上年末增长529万美元，完成年增长计划106%;人民币各项贷款余额180119万元(剔除剥离不良贷款63686万元)，实际增投12181万元，完成全年增投计划的122 %，剥离后，不良贷款比年初下降11.9 个百分点;帐面利润1364万元，同比减亏4187万元，完成计划的137%，实际利润亏损875万元，同比减亏2870万元。上半年，我们主要的工作措施及成效有以下几方面：

上半年，我们在存款利率下调、国家开征存款利息税、股市火热、国债发行速度快，存款工作难度增大的不利情况下，采取有效措施，大力发展存款业务。

首季是组织存款的黄金季节，我们通过正确分析形势，促使全行上下提高认识，树立信心。制订并下发了《关于加强全市农行系统形象宣传的意见》，组织全辖开展全方位的形象宣传活动，加大宣传公关力度，有效提高农行的社会形象，并动员全行抓住有利时机，加强金融服务，促使首季存款工作出现良好的开局，首季各项存款净增55270万元，为全年的业务经营打下坚实的基础。

如各行抓住首季学生入学的有利时机，积极开展代收学费业务，发挥我行网点、网络优势，争取代理各级法院诉讼费用和代收中联通移动话费等。至6月底，全辖代收代付业务发生额21178万元。

行在坚持依法按规的前提下，完善激励机制，把存款纳入综合经营效益体系，与单位费用挂钩，有效地调动干部员工组织存款的积极性。同时总结和推广了去年xxxx[]揭东支行学普宁、赶普宁抓存款的先进经验，有效推动全行的存款工作。

共接收中国银行xx[]xx支行人民币存款23640.5万元，港币存款1948.8万元，美元存款57.5万元;代理兑付农金会个人股

金4899万元，完成需兑付总额的58.8%。由于组织领导得力，准备工作充分，服务及宣传工作做实做到家，接收中行XXXX属下部分存款业务交接顺利，平稳过渡，代理兑付农金会个人股金顺利开展，从而有效提高了农行社会形象，拓宽了存款市场，促进各项业务有效发展。至6月底，全行各项存款余额417399万元，比年初净增60427万元，在当地四行中，增量市场占有率44.84%，存量市场占有率28.83%，比年初提高1.83个百分点，暂居当地四行首位。

工作总结的目的和意义篇九

反思一个学年的工作，我有了很深的认识：我们都有一种感觉，当你追赶时间的时候，你就会觉得时间过得很快，而当你等待时间的时候，你就会觉得时间很漫长。不经意间步入了生命的又一个年头，开学初忙碌的身影还在眼前浮现，实在是让人感叹时间的飞逝。但是细细品味，却也发觉自己竟也成熟了些许。望着渐渐成长的孩子们，从他们身上让我感受到一种自豪感，一个学年转眼过去了，身边仿佛还是孩子们刚刚入园的热闹声，这有半年的群众、游戏生活。使孩子们学会了许多、各方面进步也不错。为了更好地做好以后的工作，现将本学年工作做如下小结。

教师被喻为人类灵魂的工程师，教师的政治思想会直接影响到孩子。我在思想上高标准的严格要求自己。用心参加园内各项活动，并认真做记录。做到不迟到、不早退，树立为人师表的形象。

一、教学方面

从本班幼儿的实际状况出发，精心安排好每周计划活动资料，认真组织好每节活动。在活动中，让幼儿在实际操作中学习，使幼儿真正成为学习的主人。在课前的教具准备要充分、资料要丰富、生动、新颖，并具有较强的操作性，在教态上具有儿童化，形象生动，和幼儿融合在一齐，为幼儿创设一个

简单、愉快的学习环境。让幼儿学会在游戏中去寻找问题，并解决问题。

二、常规教育方面

1、礼貌

先从自我做起，对领导、同事、家长都要面带微笑主动问好。给幼儿带个好头，并严格要求自己的言行举止，同时培养幼儿成为一名尊老爱幼、讲礼貌、讲礼貌的好孩子，能友好与他人相处。

2、课堂活动纪律

从生活抓起，培养幼儿良好的常规习惯。要正确引导幼儿课堂上的坐姿、培养良好的课堂常规；不许随便下位、回答问题时要举手、并学会尊重他人，安静地倾听他人的发言，养成不随便打乱别人的讲话。

3、卫生习惯

每一天持续幼儿户外体育活动时间，带领幼儿认真开展各项体育活动、锻炼身体。在每周计划活动中，根据幼儿的现状状况，合理设计好每日的户外体育活动资料和运动量明白清洁卫生的重要性，加强幼儿便后洗手的习惯，并能主动的在餐前、餐后洗手，餐后能主动漱口、擦嘴巴，能有条理地收拾餐具、折叠整理自己的被褥衣物。

三、业务学习方面

我深刻地认识到，时代在发展，社会在进步，教育教学观念也在不断更新和变革，我十分注重业务学习，不断充实自己，解剖自己，分析自己，正视自己，不断为自己充电，提高自身素质，提高文化专业知识水平。

四、家园沟通

1、主动亲切地与家长沟通。我充份利用了晨接和放学的时间跟家长交流，使家长了解自己孩子在园的状况。

透过家园联系表、面谈等形式来了解幼儿在家与在园的各种表现。

2、及时向家长反映幼儿在幼儿园的状况表现，及时取得家长的密切配合。

3、在与家长沟通时应注意热情有礼、对待特殊状况要冷静、有条理地进行交流。

4、工作上加强互动，对家长的推荐虚心听取。

5、结合每月开展的主题教育活动，引导家长关注活动进展，并能主动参与到有关活动中，加深家长对幼儿园教育工作的了解，促进家长和幼儿园的良好关系，让家长 and 幼儿共同成长。

五、存在不足

1、本学年有时候有因自身懒惰思想造成的拖拉现象，在下学年的工作中力争做到“今日事今日完成”。

2、工作中更严格的要求自己努力提高自己的分析问题潜力和科研潜力。

六、今后工作规划

1、用心、认真开展幼儿课题的学习和探讨，多方面的提高专业技能。

以上是我本年度的工作总结，不足之处请各位领导及老师指

正。我必须再接再厉，努力工作。在以后的工作中我将用心去爱每一个孩子。努力克服自身的弱点，争取更大的进步。