

# 最新医院年终个人工作总结(模板7篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 医院年终个人工作总结篇一

我是一名入职不久的新员工，虽说是新员工，但在公司已经有将近二个多月的工作时间了。转瞬之间已经过去了好长时间，在这二个多月的时间里，我有过欢喜，也有过失落。自己不但学到了很多专业知识，同时也学会了人与人之间的交往，这对自己来说是十分宝贵的。同时也是自己取得的巨大进步。

也许世纪百悦的工作对大家来说，都觉得是一件很简单的事情。收银员只负责收银，其他员工各司其职，不会有什么难的。我以前也是这么认为的，可是现在看来，等我自己成为商场员工的时候，我才感觉到其中很多的困难，并没有想象中那么简单，那么容易，我想说，其实做什么工作都会遇到困难，没有一项工作是简单易做的，只有努力才能够做好！

通过近二个月的工作和学习，商场的工作我也可以应付自如了，或许说这些话有些自满，但当有状况发生时，公司的同事都会向我伸出援助之手。这使我心中不经万分感动。在这二个多月的时间里，自己一直保持着对工作的热情，心态也是以平和为主。我深深的知道，作为一名世纪百悦的工作人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中来。顾客永远是对的，不能与顾客发生任何的不愉快，所以我们要以会心的微笑去接待每一位顾客，纵然顾客有时会无理取闹，但我们也要做到沉着冷静，保持好自己的心态，尽量避免与顾客之间发生矛盾。

虽然自己做收银工作的时间不是太长，自身的专业素质和业务水平还有待提高，但是自己觉得只要用心去做，努力学习，就能够克服任何困难。我们要树立良好的形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着公司的形象。在工作期间我们要积极的向老员工请教和学习，能够踏实认真的做好这份属于我们自己的工作。这是公司的需要更是自己工作的需要。针对自己在工作中遇到的问题，探讨自己的心得和体会，也算是对自己的一个工作总结吧。

在这段工作期间内，自己感觉到还有很大的不足，对于自己的业务水平和技能还有待提高，这样才能在方便顾客的同时也方便我们自己的工作，使我们的工作效率有所提高。当然自己觉得对顾客的服务才是最重要的，作为服务行业的一员，我们能做的就是服务顾客，让顾客满意而归。这就要求我们自身具备良好的个人素质，做到热情耐心的接待好每一位顾客，不要在工作中将自己的小情绪带进来，更不能在工作时间内聊天、嬉戏，这样会让自己在工作中出现许多不必要的麻烦，为了防止自己与顾客之间产生矛盾，我们必须要保持好自己的心态。

在工作之余，自己还应该多学习关于自己工作方面的专业知识，自己只有不断的学习，不断的提高，不断的进步，才能立足于如今如此竞争激烈的社会之中，这也是我们为自己所做的准备，只有做好这些，有足够的资本，才能在这份岗位中脱颖而出，要知道在一份平凡的工作中作出不平凡的成绩，这并不是一件易事。

时光飞逝，虽然自己在这份岗位中工作了短短二个多月的时间，但给自己的感受却很深，无论是在自己做人方面，还是在自己的工作当中都给了自己很大的帮助，在今后的工作当中自己应该多学习多进步，做好做精自己的工作。为了美好的明天，我们努力吧。

光阴似剑，时光如梭，转眼xx年已经过去了，我们满怀喜悦

迎接新的一年。在以前的工作过程中经历了许多事情，从工作过程中也总结了许多经验和教训。

我于xx年6月到商场工作，作为一名收银员，我总结了以下内容：

1、作为一名营业员要有良好的工作姿态，良好的待客态度，热情接待顾客，要了解顾客的购物需求，为顾客营造一个温馨的购物环境。

2、对待顾客要用礼貌用语，说话语气要尊敬、亲切，不要对顾客大声说话，要注意自己的仪容、仪表，动作要大方，举止文明，作为一名合格的收银员，要随时注意价格的变动，熟悉卖场的各种商品，特别是特价商品信息，在收银过程中要做到唱收、唱付、唱找，以免引来不必要的麻烦。扫价时商品价格要与电脑相符，如不相符时，随时通知商管和店助调价，在收银过程中不要漏收、少收、多收。当然也有许多不足之处，有时自己心情不好的时候，对顾客语气稍重一点，有时也顶撞顾客，不过我会尽量注意自己在工作中保持良好的心态。

总之，我非常感谢领导对我的支持和帮助，给我一个工作的机会。我相信，在我以后的工作中，我会越来越努力，让我们共同努力把北山越办越好！

## 医院年终个人工作总结篇二

金桔挂枝，寒雪送瑞，2021年的脚步即将迈过，不知不觉中，我来到xxx工作已经大半年了□xxx□为我们每个员工提供了展示自己的平台，在xxx这个集体里，我深深感受到，同事之间的团结友善，工作岗位的紧张快乐，日常生活的互助关爱。作为一名员工，我付出了辛勤与努力，收获了成就与快乐。在这里，我取得了工作经验，学到了很多新的知识，了解了

卖场的工作流程，也熟悉了卖场管理规范；我学会了人与人之间的交往，如何尊重领导，服从分配，爱护员工，善待同事；在这年终岁初之际，总结过去，展望未来，让大家一起分享各自的收获，使我们能够互相渗透各自成功的经验和不足，挖掘潜力，争取新的发展和进步，为20xx年的工作做好充分的准备和规划。

基层管理人员的工作，千头万绪，琐碎而繁杂，回顾今年所做的工作和取得的成绩，主要表现在以下四个方面：

业务素质。第三是一直保持着一份火热的工作热情，心态也是以平和为主。我深深的知道，管理者的言行和规范，也直接影响商户们的工作激情。作为一名卖场的管理人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中去。虽然自己做主管时间不算太长，自身的素质和管理水平还不是很很高，深知要树立良好的形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着xxx购物广场的整体形象。一个卖场的正常运转除了其系统、科学的管理制度外，更重要的是与卖场管理人员执行能力，严格监督密不可分。在最短的时间内，我熟悉了xxx卖场的基本管理程序，从营业前的晨会、迎宾到营业中的巡场再到打烊前的送宾及每周的周分析、周总结，并能够针对xxx企业的特点，对这一程式化的管理模式创造性运用，确保在值班时让卖场在有条不紊中运行。

管理员工也是商场有序高效运营必不可少的手段。从工作以来，作为基层的管理者，我们发现了很多问题，以此，我和其他的同事，都在不断完善各种管理规章和方法，并真正贯彻到行动中去，严格督促员工按制度行事。通过多用提醒，少用警告，慎开罚单的方法，不断提高员工的纪律意识，使部分较为疲沓的员工也能较快地进入工作角色，养成良好的职业习惯，同时维护了卖场的良好形象。

三是加强现场巡视，保证经营秩序良好。主管的工作就是现场，工作内容非常具体、琐碎。这就要求自己必须有较强的

责任心，保证能在经营现场对各种具体、琐碎的工作当场进行解决，确保营业秩序良好运行，给顾客提供一个方便，舒适的购物空间。身为主管，我在工作中非常注重对各品牌商品进行各方面的了解，比如，某品牌市场效应、风格、定位、成分、价位等等。品牌里面的学问很大，一个商品销售好不好取决于各方面的因素，我们做购物中心就一定要了解这些因素，才能尽可能的避免一些问题，提高销售，创造更大的利益。在自己理解掌握销售知识的基础上，我平时也积极为楼层的商户经营销售提出意见和建议，获得了很多商户的认可。

常遇到商户之间、导购之间发生矛盾利益冲突的事情，在这种时候，我们往往及时介入处理，处理问题的同时，也讲人情味，对冲突的双方，晓之以情，动之以理，力争把矛盾冲突消灭在萌芽之中，尽力把大事化小，小事化了。对待商品存在的问题，要做到有章可依，既要维护消费者中良好口碑，也要尽可能做到商户的理解与支持，本着一切以顾客为中心的公司理念，做到有章可依，公正，合理，灵活的解决客诉问题。在这半年中，我也处理过几次投诉事件，基本上都能让顾客和商户协商解决成功。每次解决成功一次投诉，我的心里充满成就感，自己的努力没有白费，我自身与人沟通协调的能力也在逐渐提高。

能做一些具体的事、琐碎的事、单调的事，也许过于平淡，也许鸡毛蒜皮，但这就是工作，是生活，是成就大事的不可缺少的基础。我们公司决不缺少雄韬伟略的战略家，缺少的是精益求精的执行力；决不缺少各类管理制度，缺少的是对规章条款不折不扣的执行力。在和同事相处时，合作精神还需要再上一个台阶。“公司虽大，唯我一人；一人虽强，力不敌众”，这句话是我一年工作中最大的感触总结。这句话看上去似乎有些矛盾，但实际上是相统一的。前半句讲的是在公司中一定要树立主人翁意识，把自己摆在重要的位置上，只有这样才能认真、按时完成本职工作，确保部门工作的顺利进行；而后半句则是要我们要有团队意识，一个人的工作

能力再强，离不开集体，在工作中分工是为了更好的合作，只有这样才能共进步、同发展。“活到老，学到老”，对于工作中的不到之处，希望领导和同事们多指导帮助，我个人一定会在今后的工作中努力克服。

加强监督管理机制。

## 医院年终个人工作总结篇三

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩最好的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

二、在工作中培养自己的心理素质。

在工作中每天都与行行色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“no”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、用心锻炼自己的销售基本功。

人生何处不营销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不

但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

四、口才方面有了大幅提升。

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

五、培养人脉，增加顾客回头率。

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的最好机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

营业员商场工作总结【五】

自从我20xx年加入xx公司以来也有一年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守

商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分布开的，而且得到了商场领导的高度认可，在20xx年的8月让我担任柜长一职，这是对我工作的最大肯定。回首自己一年爱经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

## 一，品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

## 二，工作质量成绩，效益和贡献

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，是自己的工作业绩有了长足的提高。

## 三，工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面；1认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。2充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意|”是顾客最好的广告。3促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。4熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。5售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。6抓住每一次销售的机会，以最佳的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每



天坚持化妆。

#### 四，工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放最大能量。互相学习，互相进步。

文档为doc格式

## 医院年终个人工作总结篇四

近一年来，在创收方面，市场部的成绩可以说是乏善可陈。但市场部总体工作应该说是在计划中稳步推进并逐步开始显现。在第三季度，公司与叙永“南门院子”的代理谈判已经基本结束，协议正在草签之中，在第四季度本项目有望进场；在宜宾分公司同事的协助下，公司与宜宾某商业地产项目的融资和代理服务协议也已经进入实质性谈判阶段；在龙马潭区胡市镇的一个开发项目也已达成初步合作意向，目前此项目正处于报建和规划初设阶段。此外，与陕西宁强的“羌州新城”和贵州六盘水的“壹号国际”等项目仍在持续跟进之中。

目前，公司市场部面临的压力是巨大的。主要体现在如下三个方面：

## 一、市场认知度不够。

三江房产在泸州二手房市场享有极高的市场占有率和美誉度。但在一手市场，我们还是一个新兵蛋子，由于没有可供证明的代理经历，因此，开发企业对我们的操盘能力持怀疑的态度。

## 二、市场竞争日趋白热化。

从20xx年前后，泸州的房地产代理行业开始逐步发展以来，泸州本土聚集了数十家大大小小的房地产代理公司和营销策划公司，甚至还有没有公司的“个体户”。代理佣金不断透明化、操作过程也日益公开化，这对于我们这种新起步的代理公司来说无疑是具有相当大的市场压力，压缩我们在一手市场的生存空间。

## 三、资源整合度不够。

这里我所说的资源整合包括两个方面的内容，一个是公司外部的资源整合。我们目前对有可能给公司代理业务带来帮助的一些外部资源：如银行、住建规划部门、各类投融资公司等的相关人员公关力度还不够，还没达成良好的合作框架；另一个方面就是我们内部资源的整合不够。也许大家身边也有从事开发和建筑的朋友，也了解到一些项目在寻找代理或者合作的信息，但由于整合不够，这些都没有形成真正的效益。

针对这种状况，在第四季度以及后来的工作中，公司市场部提出了如下的改正和发展方向：

一、充分利用和珍惜好现已基本谈好的合作项目，在项目代理成效和公司代理形象上下功夫，做好代理工作的方方面面，逐步在市场上形成三江独有的“代理模式”：资源整合良好、市场预估准确、代理绩效优异、团队执行得力。简单点说就

是让开发商通过我们的工作多找钱，让更多的开发企业认可并接受我们的代理服务。把三江在一手市场上的形象搞得如二级市场一样“高大威猛”。

二、加大外部资源整合，尤其是加大我们在泸州及宜宾周边县区和乡镇的工作力度，力争走出一条“从农村包围城市，最后武装夺取政权”的道路。

三、通过公司内训整合公司内部资源。这项工作目前正在筹备之中。如果我们每一个门店都能有那么一两个了解房地产开发流程和代理模式的员工，今后我们在了解到相关项目信息的时候，我们是不是都可以先进行一些前期的接洽和引导呢？这不仅是大家对公司市场部工作的最大支持，也是大家多搞票儿的一个合理途径。因此还希望今后大家在接到相关培训或者座谈通知的时候，踊跃报名参加。

最后祝大家节日快乐，谢谢各位！

## 参考市场部个人工作总结(二)

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。

### 一、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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和

问题，我经常请教经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品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，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来存在的缺点：

对于市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于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，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

## 二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

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，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有个，加上没有记录的概括为个，八个月天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

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；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。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写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，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。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

### 三、市场分析

现在市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名

度与价格都没有什么优势，在开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

#### 四、20xx年工作计划

在明年的工作规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，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切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，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的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业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户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。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

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、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

#### 5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

#### 经典的市场部个人工作总结(三)

收获也很多，累但是很快乐。对我来讲这个月的工作是难忘、印记最深的一个月。工作地点、环境的转换，还有工作思想、方法等一系列的适应与调整，压力却带给了我前进的号角，累中也融进了收获的快乐。在公司领导的支持下，在同事之间的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，我们都较好地完成了自己的本职工作和领导交下来的各项工作。我将自己一个月来的表现、细想和行动总结如下：

##### 一、工作表现

每天外出见客户时强化自身形象，提高自身素质，对自己坚持严格要求，不要因为自己一个人一片天地就懒惰，忘记工作，忘记自己的工作职责和工作任务。我们对工作要心中有

度，有责任。对待客户一定要以诚相待，办事处的工作最大的规律就是“无规律”，因此，我要正确认识自身的工作和价值，正确处理工作中的苦与乐，得与失、坚持甘于奉献、诚实敬业，特别在业务锤炼过程中一定要有总结和反省，当日工作当日毕，业务讲效率，公司可能养闲人，但是不希望闲人是我。所以一定要努力，一定要学习，争取早日突破有成绩，经过这么长时间的学习和锻炼，我在工作上已经取得一定的进步。

## 二、工作态度

工作态度要严于律己，不断加强自己作风建设。到公司以来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则。作风是公司一个形象问题，不能因为个人原因让客户说广源的作风有问题，把广源当成是自己的家，荣辱与共。在工作中要用自己的行动规范自己的一切言行。努力强化自己专业知识，做好各项客户服务工作。坚持跟踪的原则，对客户都要跟踪有结果，努力提高沟通水平。在这一个月里，虽然遇到不少的困难，但是只要积极想办法去解决，思想乐观，还是可以学到很多知识。

## 三、工作行程

这一个月来，我做了大量的工作，虽然暂时还没有取得成绩，但是我会一直努力，相信自己的成绩会好起来，由于公司对我们福建市场的重视，还特意派汽车协作办事处的工作，让我们在工作上，业务上自信了很多，汽车到目前为止跟我跑了四天业务，一路从莆田到福清到福州的路线走的，路线也是我一路计划好的，基本没有多绕路，跑了大概十九家公司，可能路线和地址都不是很熟悉，所以在计划当中还有部分客户没有拜访，但是效果很不错，达到预期效果，有三家既然与张经理撞车，有七家现在是我的意向客户。我将继续努力跟踪和进行沟通，争取在下个月出成绩，对自己，对公司也是一种微妙的回报。现在也有两家基本上在口头上答应下个



月左右定货。此时我不能松懈，越是关键时刻越是决定得失的时候。所以货没有出去还不是笑的时候，也许只是才开始。

#### 四、下一步工作计划和展望

下一步工作我将继续跟踪目前的意向客户，直到跟到有结果为止，要对有针对性厂家进行攻克，多去拜访，多沟通。然后根据资料联系新客户找到主事人，慢慢伸张，在自己能够把握局势的情况下进行扩张，稳步求进求发展。

以上是我个人体会和设想，我将全身心的投入到市场工作中。

### 医院年终个人工作总结篇五

我自20xx年5月份进入xxxx公司，到如今已有xx年的时间，次要担任商场卖区的保洁主管工作，像招聘人员，人才治理、培训，沟通关系等很多工作简直是从零开始学起。在公司领导的精心指点和大力协助领导下，依照我司的工作要求，通过各辖区员工的共同致力，兢兢业业，以商场之家当我家的心态保质保量顺利的完成了一系列的保洁服务工作，在此对过去的一年做以工作心得总结。总结经验和教训，找出无余，为下一年的工作打好基础。

1、以量体裁衣，分清工作重点。在工作中，经过一年的培训及沟通，使保洁员详细了解各楼层的基本状况，掌握清洁的重点。大厅和卫生间是工作人员出入最频繁的中央，也是最易脏的中央，清洁的重点放在大厅和卫生间。顺便是卫生间的便池、死角，做到便池无污物，卫生间干净无异味；地面光洁、无尘、无足迹；墙面无污渍。

2、恪尽职守，恪守规章制度。对于工作中，只需严厉按工作流程进行工作，正确正当的应用保洁工具和清洁用品，就能保证工具应用的长期性。在纪律方面，对保洁人员增强思维作风建设，常检查，常监督，做到严厉按奖惩制度办事，体

现好的奖励，差的进行批评。构成激励机制，使保洁工作构成良心循环。

3、统筹协调，重视协调配合。对于工作中出现的维修景象，咱们做到了踊跃配合维修人员，发现跑冒滴漏景象及时上报公司及维修人员，以便及时解决，以免形成大的损失，并做好维修后的保洁工作。使咱们都有一种集体认识，踊跃为企业做贡献，维护好公司笼统。

4、亲力亲为，重视团队合作。要在工作中及生活中，要用本人的亲和力勾结每一位员工，能与保洁员工打成一片，在对她们严厉要求的同时，充分调动员工的工作踊跃性、自动性，就能使使员工端正服务态度，对工作尽职尽责，不怕脏、不怕累，及时与他们做好沟通，做到生活上多关怀她们，有困难及时协助她们，处理她们的后顾之忧，使其专心工作。

5、节能减材，减轻企业负担。对于工作8年的企业，早已经有当家的感觉，在工作中，本着节约从简的心态，兢兢业业，致力付出，进步保洁工具的应用效率，保证清洁卫生达标。在20xx的一年中具体有以下实例。例：从20xx年初购买了10个线拖把（次要卖场用），通过1年的应用，目前还有5个新的在仓库中，尘推（次要清理地面用）其中蕴含尘推架、尘推套。对于已坏的尘推架，在保持能焊就能用的状况下，本人自动找人焊接。矧子一年中一个没卖，笤帚去年买（详细定稿版）11个，才用5个，坏的始终用铁丝加固使其耐用。扎水车头经常坏，一年中没买一个，各类数据虽不起眼，但能从小处入手，从纤细中为企业减轻负担，我深感高兴。

还要在日后的工作中始终学习，致力丰富本人的知识面为日后工作的顺利展开铺好路。治理能力还需求始终的进步。由于治理经验无余，很多事情解决的不够现实，在日后的工作中要始终像别人学习，多看多学多问。节能减材还需求不段的创新。依据工作实际状况，逐步规范保洁清洁用品的治理，做到精心维护清洁用品，尽可能延伸工具设施的应用寿命。

要留意节约责任区的水电，及时关灯，关水，从一点一滴的大事做起。

2、提升工作效率，保证工作品质。在工作中，始终把握效率、品质双轮驱动，使工作时间失去正当利用，进一步进步保洁员的业务技能，精益求精，增强监督检查力度。进步员工的盲目性，学会发现成绩，处理成绩。始终节能减材，严厉治理物资。在保洁工具应用中，始终阐述节约认识，能修缮的必定修缮，杜绝浪费，为公司节约成本，进步效益。

3、增强人文关心，进步团队绩效。始终学习人与人处事的技巧，正确解决好与员工的关系，为工作创造一个良好的环境。八年的工作给我留下了很多宝贵的经验，也是我成长道路上的一笔财富，但是我的工作还有很多需求改进的中央，我要认真总结过去的经验教训，发扬问题，克服缺点，在公司的指点下，全身心肠投入到工作当中，在新一年里作出更大的致力。

## 医院年终个人工作总结篇六

xx年转眼间已经过去了，新的一年已经开始。作为百货大楼的一名艾酷专柜营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下。希望各位予在指导建议。

我来百货大楼工作已有几个月了，工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名营业员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除了将（艾酷：鞋的牌子）产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该种产品，以引起顾客的购买兴趣。

作为营业员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

时刻要保持着营业员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

以上便是我在工作中的小小心得。在以后的过程中，我将做好，及时总结工作中的不足，力求将艾酷专柜营业工作做到最好。作为百货大楼艾酷专柜的一名员工，我深切感到百货大楼的蓬勃的态势。百货大楼人的拼搏向上的精神。

## 医院年终个人工作总结篇七

通过总结，人们可以更好的改正缺点，吸取工作中经验和教训，为今后的工作少走弯路，多出成果奠定基础。以下是小编收集整理有关商场保安员年终个人工作总结，欢迎大家前来阅读。

在我们商场担任保安的职位已经有几年的时间了，从我们商场建立到现在，可以说，我是看着商场在一点点的变化和成长的，这些年商场在我们保安人员的努力下，也没有发生什么重大的事情，同时一些偷盗的现象也是在我们的监控下及

时的制止了，这一年来，商场也是在平静中度过，对于我们保安人员来说，这是非常好的事情，没有事情发生，才是做好了个安保工作，就这一年的工作，我也总结一下。

## 一、日常工作

商场每日的人流量都是非常大的，作为保安，每天的工作可以说慎之又慎，稍微有疏忽，或者遇到事情没有及时的去处理，就可能发生更大的事故，所以作为保安的我们，每天都是认真的巡查，仔细的确认商场没有事情发生，在这一年里，虽然也有顾客和商场店铺的一些冲突，但都是在我们保安及时的赶到，尽量的把事情控制下来，把影响降到最小，尽量理性的去处理事情，让事情得到解决。

除了顾客来商场购物的时间做好巡查的工作，在每日早上，以及晚上，我们也是做好巡查和检查好消防设施，确保消防设施能正常的使用，消防通道是可以正常的开关，没有杂物堵塞通道。日常里，积极的和同事一起把保安的工作做好，有时顾客有问题，也是及时的去处理，为他们解决问题。

## 二、培训学习

除了做好日常的工作，这一年我也参加了商场组织了培训学习，以及一些消防演习，虽然之前也是做过这些演习，但是还是有新的同事进来，同时多次的演习也是能让我们加深印象，知道如果真的出了事情，知道如何的去处理，而不是事到临头，却没办法好好的处理。在培训学习中，有些是之前学过的，有些是新的一些安保知识，也是让我明白想要做好保安的工作，多了解一些例子如何处理，多知道一些新的安保知识，更有利于我们日常的去处理事情。而不是一直抱着一个老办法，那样的话，遇到新的状况可能就不知道该如何去处理了。

一年的时间，其实是真的过得特别的快，很多时候我们做着

工作，一下子日子就过去了，这一年有忙碌，有清闲，但更多的是为了商场的安全，我们做好了自己的工作，也希望明年商场的生意更好，同时安全问题不会发生。

在做保安的这一年工作当中，我积极学习，认真做好巡查，登记等一些保安工作，同时努力的完成领导安排下来的任务，确保了商场这一年来的安全和稳定秩序，现在就我这一年的工作做如下总结。

## 一、在学习上

不只是知识的学习，也有身体上的学习，作为一名保安，不单是要有安保方面的知识，同时也要有一个强健的体魄，这一年来，在工作之余，我不但学习安保方面新的知识，同时也是积极的参加各种运动，学会了打球，游泳，可能看起来这些和工作并无相关，但是这些运动让我的锻炼变得更加丰富，同时也能让我更加有兴趣的去锻炼身体，让自己有一个强健的身体来做好保安的工作，毕竟只有自己喜欢的运动，才能让自己更加的投入进去，同时也更能锻炼人。在学习安保知识方面，我也是积极的参加商场组织的各种消防演习，各类培训会议，让自己能不断补充新的知识，对安全方面更加的了解全面，也更清楚自己要做的事情，以及更好的去做工作。

## 二、在工作上

我积极的配合同事一起做好商场的巡查工作，日常中商场的人流量比较大，对于我们保安的工作压力也是比较大的，也担心出现什么意外或者不可控的因素，这一年来，商场也是出现过几次小偷以及打架的事情，但是由于我们发现及时，没有造成巨大的损失，同时也是在监控同事的指挥下，以较快的速度赶到现场解决问题，有时候有些争端的事情发生，我们也是及时的去处理，在商场做活动的时候，我们保安也是认真的去维持好秩序，为客户和商家服务。在商场关门后，

及时的检查商场的基础设施，确保电梯，消防设施，其他设施没有问题，可以第二天客户照常进入商场消费，对于损坏的也是及时的拉围栏，并通知维修，在夜晚的巡查中，也是确保商场的财产安全，避免有小偷进入商场偷盗。

一年的工作下来，很多时候商场看起来很安全，但是我也知道，这都是我们准备充分，同时同事之间配合的好，所以才没有出现不安全的事情发生，作为保安，维护好商场的安全是非常重要的，同时我也是积极的去做好工作，让自己的能力得到提升，在新的一年里，我要继续保持，为维护商场的安全工作去做好自身该做的事情。

我们满怀信心地迎来新的一年，过去一年，是公司提升企业安全、服务品质的一年。值此辞旧迎新之际，对一年的工作进行回顾，总结经验、查找不足，以利于在新的一年里扬长避短，做出更好的成绩。现将公司年终总结如下：

## 一、公司管理机构制度整改。

201x年是我公司进行机构调整，保安服务迈入法制化、规范化、职业化道路的一年，这一年中我公司于9月1日换了新的法人，重新组织开业，新的法人带来了新的管理经验和理念，公司总经理的严格管理下，严格规范了公司管理制度、保安员职责、保安员纪律规定、巡查制度等各项制度后，抓住市场发展的良好机遇，不断拓展业务，提高服务水平和管理质量。本着“真诚、守信、专业、优质”的服务宗旨，力保客户单位和人民群众的合法权益，保安安全工作是保安服务的重中之重，公司坚持“安全第一、预防为主”的方针，以“安全无事故”为目标，重点完成安保工作。

## 二、保安服务工作总结。

### 1、保安人员的管理。

(1)、逐个签订劳动协议，确保劳动关系，保障双方的权益和义务；

2、扩展业务范围，提高服务质量和管理水平。

回顾今年上半年，我公司因管理不善，受到经费不足的影响，招来的员工素质参差不齐，而保安人员短期更换频繁，服装费用增大，导致公司运行成本的增加，资金短缺等问题；再来，因客户单位对《劳动法》和《劳动合同法》认识未到位，支付我公司的服务费实在太少，因而我公司无法按照法律的要求为保安员购买保险，同时造成人防岗员工的工资普遍偏低。

直至公司于20\_\_年9月1日归于云县鸿运保安服务有限公司接管后逐步步入正轨。公司在总经理领导和局党委的和谐正确领导和支持下，严格按照《保安服务管理条例》和省公安厅有关文件规定，以严格政审、择优录取为基本原则招收录用保安员，并严格执行先审后用，先培训后再安排上岗的岗前培训程序，加强保安员的培训和教育，提高保安员的法律意识、安全意识、规范操作等不断拓展业务，提高服务水平和质量管理。

在下半年中，公司在业务、管理、培训等方面都取得有效进步，现公司为我县行政单位、企业等23家客户单位，67个工作岗位提供的保安服务比往年有所增长。今年来，随着县经济形势的好转，社会化押运、协查服务时机日渐成熟，公司抓住良好市场机遇，于下半年中为烟草公司等企业客户派驻协查员帮助客户单位协查违法、违禁运输盗卖等巡查工作；此外，县娱乐业也趋势增长，治安管理力度随之加大，因此，公司也承接了一些娱乐场所的保安派驻。

3、以人为本，保护员工合法权益，建设和谐、稳定的服务团队。

公司的发展离不开员工的辛勤劳动，离不开员工的刻苦奉献，



而这种劳动和奉献是建立在员工对公司信赖的基础之上，公司一向坚持以人为本的理念，改善员工福利待遇，提高员工的劳动报酬，千方百计的关怀员工。随之，公司结合本公司员工劳动和劳动报酬现状，重新调整了员工劳动报酬标准，调整后的员工月劳动报酬普遍上涨了10%至20%以上；尤其是水泥厂的保安人员，由于环境简陋，公司领导更是关怀备至，不仅更换了新的住所、日用品，各方面待遇也随之提高。此外，公司还为本公司人防保安员购买了意外伤害保险，员工从而得到了人身保障。

同年公司颁布了《绩效工资考核办法》充分调动全体队员的工作积极性，奖勤罚懒，促进全体保安队员养成遵章守纪、爱岗敬业的良好习惯，树立保安队伍的良好形象，圆满完成各项保安工作任务。

4、积极协助公安机关维护社会治安稳定，加强公司对社会面治安防范力度，积极创造社会效益。

今年下半年，公司累计协查、调解各类纠纷20多起，防止灾害事故10多起。有力的维护了社会的稳定。公司作为有力辅助公安机关的一个企业，始终将经济效益和社会效益放在第一位。长期以来，公司坚持安排人员配合各单位进行应急事件的处理等；各岗位队员中在维护社会治安方面涌现出的先进事迹不可小计。

如：20\_年11月20日，我公司派驻的烟草公司协查员在凌晨1点中查获一辆违法运输烟草货车，抓获盗卖烟草犯罪人员3名，烟草价值8.7万元，因此得到客户单位一致好评。

三、存在问题及下步工作打算。

一年以来，公司保安工作逐步步入正轨，但仍然存在很多不足之处，保安服务市场还没有完全理顺，保安业务没有完全拓展开，好多单位还存在自行招用和使用无保安资格证的保

安，不培训就上岗，部分保安员的素质和保安业务水平还需进一步提高。针对这些问题，结合保安公司实际，公司下一步的工作计划是：

- 1、 加强公司在岗保安员工各方面素质、业务、技能的提高，为各客户单位做出更大贡献。
- 2、 严格按照公司规章制度、管理制度规范公司的常规管理，实行逐级管理，提高工作效率。
- 3、 积极督促与配合公安机关开展清理非法保安组织，规范保安服务市场专项整治工作。
- 4、 公司严格加强督查力度，全面推进文明优质岗点创建活动，全面提高保安人员的执勤规范行为。

新的征途，新的追求，在不断迎接新任务的日子里，我们将团结一心，诚实守信，尽心经营、勤奋工作，进一步推进公司业务的发展，树立保安公司的良好形象，不断巩固公司在客户单位和人民群众心中的地位，切实提高社会效益和经济效益，为维护我县的治安稳定，构建和谐平安耿马做出新的更大的贡献。

光阴如梭，时光荏苒。20\_\_年就要成为历史了，内心不禁感慨万千！转眼间又将跨过一个年度之坎，回首过去的一年，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢领导给我这个锻炼的平台，令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。进公司半年以来，在领导的支持与教导下，在各位同事的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，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：

“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。对我而言，1\_\_年的工作是难忘、印记最深的一年。工作内容

的转换，连带着工作思想、方法等一系列的适应与调整，压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。

## 一、进公司半年来的工作表现

（一）正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，经过半年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教。

（二）半年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，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，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作。

## 二、工作中的不足与今后的努力方向

半年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

（一）发扬吃苦耐劳精神。面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

（二）发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得

更好。

20\_\_新的一年，对自己来说又是新的起点、新的机遇、新的挑战。在今后的工作中，我会继续努力，多和领导沟通自己在工作中的思想和感受，将来能和同事们和睦相处。像其他人学习，从中克服自己的不足，把工作做的更好，再接再厉，更上一层楼。

感谢你们对我的关怀，感谢你们对我的帮助，感谢你们为我做的一切的一切……祝愿你们：合家欢乐、平安幸福，恭祝你们的事业蒸蒸日上！谢谢！

光阴似箭日如梭，转眼间20\_\_年已经过去，在领导的带领下，我学到了不少知识和社会经验，让我在工作中基本上能独立完成各项工作，首先感谢领导对我的指导和栽培，在以后的工作中我会刻苦学习；不畏困难；更好的工作来回报上级，汇报商场保安的工作。

20\_\_年在领导的带领下，围绕商场的总体目标，认真贯彻“安全第一、预防为主”和“内紧外松”的工作方针，始终坚持“群防群治”和“人防技防相结合”的工作路线，积极做好商场的消防安全防范工作，维护商场的治安秩序，总结工作如下：

## 一、工作的职责

## 二、消防知识

九月份消防局举行了关于消防安全知识宣传教育四个能力演讲活动，我们去听了别的商场的演讲深受感动，在此之前我们还是“三个能力”“三懂、三会”从那以后实行贯彻消防局的意见，从“三个能力”“三懂、三会”发展到“四个能力，四懂，四会”让我们又学到了很多，紧接着每天的出操、消防演习，从中又学了好多知识和问题，在一次消防局的领

导来检查我们的工作，我们在商场消防演习了，演习分两组：一组是组织灭火另一组是组织疏散逃生，消防局的领导看了之后很赞同认可！