

2023年工作总结才好(模板9篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。相信许多人会觉得总结很难写？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。

工作总结才好篇一

人们常常对已做过的工作进行回顾、肯定已取得的成绩，找出应汲取的教训，以便今后做得更好。下面就是小编给大家带来的公司销售月工作总结模板，希望能帮助到大家！

公司销售月工作总结模板一

一、工作方面

做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息；

维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1. 货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要x十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2. 由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3. 产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：xx(xx)h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；xx(xx)h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法，容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整 and 改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、下月规划

1. 维护老客户：主要是订单跟踪，确保xxxx的大货能够准时出厂。做好xxx秋季打样工作。
2. 做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。
3. 对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。
4. 坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我x月份工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评

公司销售月工作总结模板二

7月份我们的任务是x万元，实际上完成了x万，离任务额还差x万，由于负责门迎工作，对于客户流量还是了解的比较多，本月新客户不多，老客户购买降低。

在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

一、20xx年7月销售总结

1. 上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如温阳通络饮□xxx店种类有限，不能满足个性化的需求。

3. 我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。

4. 在23号边老师来xx讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了xxxx多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，对于自己喜欢的事情付出最大的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持激情和源动力。

二、8月工作计划

8月份我们将迎来一个新的促销高点，上次由于先期xx老师铺垫的好以及我们的努力超额完成了任务，这次希望再上一

个新的台阶，所以我们每个人也都在努力做好准备。

对于这月我希望自己工作中需要提高的主要有以下几点：

1. 先做好8月4号边老师来xx进行仪器检测和砭石使用的讲解的宣传工作和统计预期的订购数额，这样可以有利于更好的准备砭石，希望不要像上次那样断货好几次。

3. 老客户有的家里别家产品也很多，他们对于健康的需求迫切，但是有些盲目，我们可以很好的利用这点，做好我们的口碑宣传和产品推介。

4. 做好新客户的开发吸引工作，虽然不一定就每一个都抓住销售，起码应该慢慢培养，成为我们的铁杆，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5. 做好大客户的维持工作，上学的时候在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，就像是先天精气宝，上次活动主要就是靠宝，虽然比例不是完全如此，但是大概如此。所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6. 做好店长安排的工作，尽我们的最大努力希望可以再接再厉发扬我们xx的武术精神，百折不挠，勇往直前。上次做的是门迎，店长说我适合做门迎，其实我还是很希望尝试其他工作的，而且同样希望都可以干好，所以几次讲师不在的时候常常代讲，虽然不希望永远做别人的替补，但是起码这是一种锻炼，因为起码有需要的时候你替补的上，而不是需要你的时候，你什么也干不了。

总而言之，我们希冀这次又更好的结果。并且可以得到更多客户的认可。

公司销售月工作总结模板三

现在做服装销售，特别是女装，竞争激烈，不管你什么档次的服装，这行业都是感觉入门槛低，但是倒闭起来也快，曾经我注意到做服装的一些经验之谈写的这几句话，‘人无我有，人有我优，人优我变，人变我快’简单的十六个字充分概括了服装的一个销售策略和方法，三分货，七分卖，每个环节都是显示的那么重要。就这一个月的服装销售工作总结如下：

一、人无我有

二、人有我优

三、人优我变

同样，在你进行一个良好的氛围进行销售的同时，或许你的对手也在力求着改变和优化，这个时候，你必须在变字上下好功夫，变的方式和方法有很多，比如在你的服装款式和风格，销售策略的重新调整。

四、人变我快

这点说明在服装经营上面对待所面临的问题要果断，快速，包括你的衣服，在货的流通与销售上要掌握快的原则，特别是女装，店的服装要出的快，换版快，这样，就会更加赢的顾客的进店率。

xx月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要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以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年xx月一号来到xx男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭

对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到xx男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对xx男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，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方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1. 在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，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我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。
2. 严格遵守销售制度：完善的销售管理制度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。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。
3. 养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，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，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4. 销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们xx男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支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。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

公司销售月工作总结模板四

8月份已经结束，现将本月我店所取得的成绩，所存在的问题，作简单的总结：

我店8月份人员配备不断增加，至现在已有经纪人三名，文员一名。门头、电话安装都已到位，工作顺利展开。8月份的销售业绩：实收佣金950元，成交租赁客户三家，已交二手房买卖订金3家，在九月中旬将陆续过户，合计订金额是15000元佣金。其中一套买卖房屋是同xx合作，订金交付到xx处，未统计在内，下月十号左右过户。目前，我店和有效房源(二手房西航花园)22个，经纪人手中较准客户8位。

从上面的销售业绩上看，我们工作做的不是很好，销售的并不成功。可是长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。实力创造价值，激情成就未来，我相信通过这些日子的学习、实践，经纪人都累了积了不少的经验，只要我们共同努力去做就一

定会有收获。

9月工作计划：

- 1、抓好培训。一切销售业绩起源于有一个好的销售人员，建立一个具有凝聚力、合作精神销售团队是企业的根本，因此在九月我将抓好培训，着眼根本，突出骨干、整体提高。
- 2、客户资源全面跟踪和开发。对于老客户要保持联系，潜在客户要重点挖掘，舍得花精力，在拥有老客户的同时，不断从各种渠道挖掘众多的客户。
- 3、8月我们的目标是最基本做到xxx元。把任务分解到每周、每日，分解到各个销售人员身上，每个经纪人总佣金定在5000元上。

公司销售月工作总结模板五

9月份整个xx市场的销售情况十分的不理想，要想完成下半年的销售任务，10月份是一个极其重要的时间点，10月份既是下半年的中间月份，也是决定十销售工作总结一促销效果好与否的重要时间段，所以九月份的工作是是极其重要的。以下是我的9月份工作总结：

一、9月份xx市场销售情况汇总及总代理分析：

二、xx省分销商十一促销销售分析

三、个人工作总结

九月份工作主要分为二大部分：促销前期的广告投放准备和专卖店的装修指导。

(一)促销前期的广告准备

通过最近几个月对底下分销商的了解以及对xx市场的整个状况的结合，在十一促销前期，利用有限的时间主要对xxx的客户以及部分大客户进行拜访，与客户商讨十一促销的广告投放事宜，主要走访了xxx几个客户□xxx的销量对整个xx总代理任务量的完成具有举足轻重的作用，整个xxx目前有9家专卖店，3个拿货点。通过对xxx□xxx的走访，了解各个经销商对十一促销的操作想法，并与之沟通目前公司的广告支持力度与产品组合政策。

目前xx省客户投放广告的积极性并不是很强烈，特别是一些xx客户，更多的是想依靠总代理在区域上进行广告投放，而没能看到投放广告所产生的短期和长期的经济效益。其实目前在xx省投放广告比较多的县域城市，其广告投放都与销售量起到了正比的关系，所以加强分销商的广告投入意识是相当重要与必须的。

(二) 专卖店的装修指导

目前xx省在装修的专卖店有xxx□xx专卖店是比较早完成装修的。但后面去检查的时候也发现了较大的问题□xx专卖店的面积比较小，而且专卖店没有形成一个整体的空间，形象起不来，目前已经要求其对该店进行整改，把后面的墙体补实，以便形成一个整体的空间感□xx专卖店装修的比较精致，但在一些细节方面也出现了一定的问题，另外门头的字体太多，使得整个专卖店的门头看起来比较凌乱，也让其对专卖店进行一些整改。

四、10月份工作计划

9月份惨淡的销售销量给接下来几个月的工作增加了极大的压力，如果想顺利的完成公司对xx省的销售任务，在接下来的工作中要把所有的精力都投放要市场当中去，针对九月的市场情况，对10月的的工作做出如下的计划。

一、做好各个分销商的十一促销的销售和囤货工作。实时与分销商进行联系，了解整个促销的销售情况，对于底下各个区域的竞争对手的促销情况进行汇总，做好十一促销结束前的分销商进货工作。十一促销作为公司的四大促销节日来说，公司的让利力度是相当大的，所以对于有实力的分销商要让其多下订单，只有把分销商的库存填满了，才能给客户造成一定压力，才能更快的让产品在通路上流通。

二、做好几个专卖店的装修指导工作。目前xx还有几个专卖店正在装修中，必须做好施工过程中的风格与公司的要求一致。确保装修的店面在形象、档次上达到公司的要求，使得分销商在未来的竞争具有优势。

三、利用有限的时间进行有针对性的市场开发。目前xx省的销售量一起起不来，离合同的截止日也只有2个半月了，要想快速的做起量来，开发专卖店是个较快的捷径。重点开发区域是□xx□xx等区域。这些地方都是有一定的摸底基础的，有一些意向客户，所以开发的可塑性比较高。

九月份的销售量是失败的，与自己预期的差距太多了，自己要对这次失败承担一定的责任，主要是专卖店没能在国庆之前开业，活动促销没有执行到位以及没能说服代理商及时的进行库存的补充等方面的问题。在职场上自己要学习的东西还太多。

以上是我20xx年9月份的工作总结以及10月份的工作计划。还望领导对我工作的指点！

工作总结才好篇二

加强了对部门员工的劳动纪律管理与监督，让员工更加深刻的牢记劳动纪律观念，严格要求员工遵守部门的各项规章制度，认真履行自己的工作职责，从而提升部门员工的工作质量。

今年以来，部门呈现了较为融洽的氛围，凝聚力加强了。大家达成共识，就是要在各岗位上发挥自己的主观能动性，11月，中心值班长岗位巡检时，队员在28号楼岗位上睡觉被发现。事后上午部门经理，主管立即对此事进行了调查，了解事情始末，当事人也都承认了事实。对此，部门管理层迅速进行了对违纪现象发生后的操作流程。当天，韩主管找了当事队员谈话，并责令他们写了书检查，在近日向管理处提交处罚报告，并准备进行通报批评。

部门每天进行细致地工作巡检，从中也发现有个别队员在岗位上精神状态不佳。中心领导接到相关问题时也比较重视，并询问问题原因找出解决方法，为此部门在多方面进行了整肃劳动纪律，确保园区安全为主题的工作安排，并提出了整改措施。部门经理和主管谈及遵守劳动纪律的厉害关系时，要求我们的基层管理要对每位员工敲响了思想上的警钟。在月末的几天以来，部门员工的精神面貌整体上得到了改观，除此以外，针对发生的问题，制定了相应的对策，明确规定：夜班由中控负责对各岗位进行巡视，午夜至凌晨则要求领班如实分段对岗位进行巡检。从而在大家思想上引起了重视，在措施和制度上得以落实。一旦发生违纪现象，即按相关条例进行处罚，真正做到宽严相济。俗话说：慈不掌兵如果一味地人性化管理，就带不出一支作风严谨的团队。

二、加强突发事件的预防与处理

应急突发事件，可分为突发事件、自然灾害、消防事故等。对于此事件我们积极做好各项预防工作，确保重大安全事故为零。主要工作是：

- 1，根据园区实际情况，制定了切实可行的各类突发事故的应急方案。如秋冬季节的火灾应急方案、年终的防偷盗应急方案等，并组织培训。

- 2，定期，不定期进行实地应急方案学习督导工作，使队员把

学到的东西，应用到实际中去，以免真正出现事故时，打乱仗。

3，加强宣传，使我们的员工学会简单突发事件的处理。如部门成立以安保人员为主的消防队，平时通过各种形式参加各类消防培训，加强训练，定期进行消防培训演练与及时检查园区消防设施设备，积极进行消防宣传，使业主做到要我安全，我要安全观念，同时使部门员工增强消防观念，树立消防意识，减少事故发生。

工作总结才好篇三

按照三好一满意要求，护理部要求各护理单元根据自己特点制定不同特色的护理服务目标：病房红灯零呼唤、入出院护士全程陪同，门诊全程快准、无忧，手术室温馨、无惧，供应室收送及时，根据上述目标高标准、严要求，力争实现护理服务零投诉。并以此为切入点在5.12开展服务礼仪知识竞赛，评选出优秀职业团体。促使每位护理人员注重自己在工作中的仪表仪态，提升了护理人员的职业形象。开展优质护理服务满意度调查，三个病区每月进行一次，护理部每季度进行一次，每次调查有总结有分析，针对调查中反应的突出问题护理部及时提出整改意见，协调解决。

二、严格护理质量控制，保证护理质量持续改进。

针对xx年护理一级质控相对薄弱问题□xx年初护理部及时召开护士长会议，确定xx年护理质量的目标、任务及发展方向，重新制定重点科室护理质量标准，护士长参照护理质量控制标准周检查、月总结，护理部每月对重点科室进行质控大检查，并在护士长会议上进行反馈分析，及时拟定整改措施进行改进。做到有执行标准，有检查落实，有总结分析，有信息反馈，有整改措施，有详实记录。体现护理质量持续不断改进。（参照标准：整体护理质量检查记录，优质护理服务病房管理质量督导记录，一级护理质量控制改进记录，护理

文书书写标准，各科护理质量考核检查标准，护理核心制度)

针对xx年底检查中出现问题□20xx年重点加强责任护士优质护理服务工作质量督导，病区护士长优质护理服务工作质量督导。

三、具体工作抓落实

影响护理工作持续改进的突出问题是：1、没有目标计划;2、有目标计划但没有落实;3、有工作落实却没有详实记录和台账。针对上述问题□xx年护理部真抓实干，要求各护理单元年有计划，月有安排，周有重点，日有记录，资料分类管理。在三大病区及重点科室顺利完成一级质控的建设及管理工作。

四、监测护理质量相关标准，落实风险防范措施，保证护理安全重点制定患者身份识别、治疗、用药、手术、预防感染、预防跌倒等重点环节的安全工作程序和措施。每月监测院内跌倒、坠床、压疮、择期手术并发症、管道滑脱的质控指标及防范措施的落实□xx年全院无一例上述事件发生。

建立全院统一的抢救车管理制度，高危药品和备用药品分开存放，标示清楚。

建立全院统一的重点环节应急管理制度和风险预案(用药、输血、治疗、标本采集、围手术期、护理操作等)，并定期进行培训和演练。

有院内紧急意外事件的护理工作应急预案和处理流程。

有全院统一的护理不良事件上报制度及上报流程。

护理部要求护士对护理不良事件报告制度知晓率达到100%，上报率大于等于90%，对输血反应、输液反应的处理预案知晓率达到100%，手术安全核查率100%，患者身份识别核查制度落

实100%。

五、重视护理队伍建设，落实层级培训，提高护士素质。

xx年全院进行护理培训4次，理论考核2次，技术考核2次，内容涵盖抢救药品、仪器设备、危重病人、应急预案、护理礼仪等，人员包括新入职人员、护理骨干人员、护理管理人员等。

护理部要求各科室每月进行业务学习及培训2次，考核1次，公休座谈会1次。

工作总结才好篇四

这周二，领导把这一周我们的任务布置给我们，让我们在这一周可以给自己规划，所以这周对我来说有了一个很清晰的规划。

周一我整理了轮胎统计表，由于轮胎产品数量较多，所以我只能分批整理，但是我感觉最后的整理还是不够完整，我希望在接下来的时间能够更好的去整理，多去问，多去查询。

周二我们就看到领导给我们安排的任务，所以我开始规划自己的工作，先去完成了新年专题，然后完成了我所负责轮胎的主图，以及描述，最后完成了轮胎的一个主题。通过这周的工作，主题任务对我来说已经慢慢熟悉，也慢慢的学习到了很多。但是轮胎的整理对我来说还是有一些困难，我对这方面还是了解的不够，我希望在未来的工作中可以更加深刻的去了解我们所销售轮胎的情况，也要去了解其他商家轮胎销售情况，这样我才能够更好的进行我未来的工作。

在完成活动页面主题方面，和我一起来的同学们也都能很好的去完成自己的任务，我希望在未来的工作中可以和他们多多学习，不断的完善自己，改正自己的不足，多去听听领导

和其他人的意见和建议，这样就可以完成一个很好的主题，也希望通过不断的学习和听取他人的意见，能够让我在这方面进步，可以依靠自己来完成一个不错的主题，早日成为一名合格的职员。

总之这周的工作让我懂得了自己在哪方面还有很大的不足，也让我知道未来的工作过程中还需要在哪些方面努力，我也希望通过的不断去工作，去学习，去摸索，让我可以更好的工作，为公司做更多。

xx月22日

工作总结才好篇五

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：协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作。认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)三严(严肃的态度、严格的要求、严密的方法)。

二、思想道德、政治品质方面：

三、发挥作用，做好帮带工作

对于病人来说，护理工作不是一个护士能够主管负责的，而是一个需要团队轮值配合的工作。近年来，医院为护理队伍补充了新生力量，工作中，自己能够充分发挥自己的优势，主动搞好帮带工作，为部分年轻护士讲解业务技术、与病人沟通等方面的知识，解决护理业务上的疑难问题，指导落实护理措施，帮助她人尽快成长，为整体护理水平的提高做出

了自己的贡献。

四、不断学习，提高思想业务水平

在过去的一年里，我能够认真学习党的方针政策，学习上级的各项指示精神和规章制度，通过学习，提高了自己的政治理论水平，进一步端正了服务态度，增强了做好本职工作、自觉维护医院良好形象的积极性。同时，自己积极主动地参加医院和科室组织的业务学习和技能培训，并坚持自学了相关的业务书籍，通过不停地学习新知识，更新自己的知识积累，较好地提高了自己的专业修养和业务能力，适应了不断提高的医疗专业发展的需要。

护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，每月进行理论及操作考试，对于自己的工作要高要求严标准。工作态度要端正，医者父母心，本人以千方百计解除病人的疾苦为己任。我希望所有的患者都能尽快的康复，于是每次当我进入病房时，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励他们，耐心的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信心，当看到病人康复时，觉得是非常幸福的事情。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪。在今后工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业作出自己应有的贡献!在即将迎来的xx年，我会继续发扬我在过去的一年中的精神，做好我自己的工作，急病人之所急，为病人负责，绝对不要发生因为我的原因而使病人的病情恶化，我对自己的工作要做到绝对负责，这才是一名救死扶伤的好护士应该做的最起码的工作。

工作总结才好篇六

公司年度总结报告模板ppt

年终总结ppt模板免费下载

2013年度工作总结ppt模板

2013年终工作总结ppt模板

年终工作总结ppt制作技巧

1. 内容：多使用图形少用术语

大标题44点粗体

标题一32点粗体

标题二28点粗体

标题三24点粗体

如果有必要请多以图形表达你的思想。因为图形更容易让人理解，同时也让听众印象深刻。当然图形也会帮助演讲者更好的进行阐述。但是同样你必须注意图形上标注字体的大小。所有人看到图表，第一眼就是找最低的和最高的，然后找跟自己相关的。把这三个东西标出来，人家会觉得很省事。别写那么多字，没人看，除非你打算照着念。要想办法让人知道你的ppt还有多少，或者告诉人家你要说的条理和结构。这非常重要，对自己好也对观众好。不要用超过3种的动画效果，包括幻灯片切换。好的ppt不是靠效果堆砌出来的，朴素一点比花哨的更受欢迎。多用口语，放在一些类似tips的地方，效果往往加倍。

2. 花样：正式场合不使用任何ppt动作非要使用最多不超过三种。

ppt的流程：

1、最开始什么都不要想，不要去查资料，也不要接触电脑，

而是用笔在纸上写出提纲，当然，能简单的划出逻辑结构图最好了，越细越好。

2、打开ppt□不要用任何模板，将你的提纲按一个标题一页整出来。（过去我就总是追求完美，首先搞模板，花掉半个多小时，做的过程中不满意又修改，做完后又修改，甚至最后完全推翻——伤神费力耗时）

3、有了整篇结构性的ppt(底版/内容都是空白的,只是每页有一个标题而已)、就可以开始去查资料了、将适合标题表达的内容写出来或从网上拷贝进来、稍微修整一下文字、每页的内容做成带“项目编号”的要点.当然在查阅资料的过程中，可能会发现新的资料，非常有用，却不在你的提纲范围中，则可以进行调整，在合适的位置增加新的页面。

4、看看ppt中的内容哪些是可以做成图的，如其中中带有数字、流程、因果关系、障碍、趋势、时间、并列、顺序等等内容的，全都考虑用图画的方式来表现。如果有时候内容过多或实在是用图无法表现的时候，就用“表格”来表现。实在实在是不行了，才用文字说明。所以，最好的表现顺序是：图—表—字。这个过程中图是否漂亮不要在意，“糙”点没关系，关键是你用的图是否准确。

5、选用合适的母版，根据你的ppt呈现出的情绪选用不同的色彩搭配，如果觉得office自带的母版不合适，自己在母版视图中进行调整，自己加背景图□logo□装饰图等。

6、在母版视图中调整标题、文字的大小和自体，以及合适的位置。

7、根据母版的色调，将图进行美化，调整颜色、阴影、立体、线条，美化表格、突出文字等。注意在此过程中，把握整个ppt的颜色不要超过3个色系！否则你的ppt就显得特别乱而且

“土”。

8、美化页面，看看哪里应该放个装饰图，图片可以从网上找，建议用google的图片搜索(用英文最好)，装饰图的使用原则是“符合本页主题，大小、颜色不能喧宾夺主。”

9、最后在放映状态下，自己通读一遍，哪里不合适或不满意就调整一下。

10、这时候就好了吗?还没有，务必要注意错别字!

密技真言：

尽量用1种字体，最好不要超过3种

ppt的灵魂-----“逻辑”

ppt的恶心-----“错别字等于苍蝇”

3色原则：“不要超过3种色系”

6字解码：“大化小，小化图”-----提纲时，用逻辑树尽量将大问题分解成小问题，小问题用图表现。

12字真言：“能用图，不用表;能用表，不用字”

只要掌握如上原则□ppt肯定不会很“糙”或“土”，而且具有专业感。

另附一个较常用的模版，背景可根据个人喜好换。

yzx小编为您收集整理

工作总结才好篇七

引导语：吾日三省吾身，工作总结就是对自己所从事工作的自省。但是，在当今社会中，还有很多人不知道应该怎样撰写工作报告，因此，小编在此以信访工作为例，为大家精心挑选了两篇信访工作总结范文，希望大家能够有所收获。

20xx年，我部(局)深入贯彻落实中央及省委、政府关于信访工作制度改革的一系列安排部署，紧紧围绕年度工作要点，推行网上信访、推进积案化解、推开信访改革、推动业务提升，群众诉求表达的渠道更加优化畅通、“事要解决”攻坚化解的行动实现精准发力、信访制度革新的举措逐步斩获成效，全市群众和信访工作在打通服务联系信访群众“最后一公里”问题上取得了更大进步。

一、推行网上信访

今年以来，我市加快信访信息化建设应用步伐，在构建全市四通八达信访信息网络体系的基础上，于3月18日召开了“阳光信访”启用新闻发布会，标志着我市信访信息化建设在全省打通了“最先一公里”。

1、健全机制形成倒逼效应。一是以便于应知应会和规范操作为重点，围绕录入办理、主动服务、矛盾纠纷排查化解等8个方面，健全系统运行规则，确保系统规范运行。二是建立信息研判、指数管理等五项机制，通过设定信访事项漏排率、实时监测、定性定量考核等，督促基层主动工作、动态管理。

2、真情服务树立便民品牌。一是坚持将网上信访事项处理全过程与信访群众保持温馨互动，使“终于群众满意”体现全程，切实提升了系统吸附力。二是挤压办理空档期，提速提效受理办理群众网访诉求，使“赢得群众信赖”落到实处，切实提升了信访公信力□20xx年，我市网访占比逼近40%以上，

系统运行效果好于预期，群众满意度评价达85%以上。

3、严督实训强化运行管理。一是根据系统日常巡查，月度层级通报信访事项漏排率、越级上访率、按期办结率、办理规范率及党政领导接(约)访等工作，并多次实地深入系统应用薄弱的地区和部门“一对一”地加强业务指导。二是通过集中轮训、外出参训、岗位练兵、“阳光信访”qq群等形式，加大全市系统应用管理人员培养力度。此外，我们还通过印制图文并茂宣传画、集中报道解决网访成功案例等做法，面向社会各界推开“阳光信访”，扩大了系统影响力。

网上信访运行以来，我市立足线上线下结合、网上网下结合、上访下访结合，实现了全方位、无缝隙受理信访问题，做到了“数据多跑腿，群众少跑路”，群众信访工作进入了“全景监控”的崭新局面，《日报》、安徽新闻联播、《安徽日报》等多家省内外媒体予以了集中宣传报道。有鉴于此，5月24日，省信访局还在我市召开了全省网上信访工作现场会。

二、推进积案化解

在第二批教育实践活动中，我们将化解信访积案作为切实转变工作作风、认真解决群众反映突出问题的重要工作内容，并于今年5月在全市启动了信访积案攻坚化解专项行动。

1、信访积案件攻坚化解活动。研判梳理并集中交办了150件(含36件涉法涉诉)积案，我市党政及市人大、政协主要领导每人还分别包保了1-2件(共26件)。截止目前，我市已办结150件，办结率达100%;其中，市党政领导共包保26件信访积案，办结率达100%，化解率达92.3%。

2、“信访问题解决周”活动。明确市、县两级党政领导在5月底6月初要结合交办的积案，进行一次案情研判、全力攻坚包案化解及下行解决实际问题的。

在全市信访积案攻坚化解专项行动中，我市把“办案子、拔钉子、啃骨头”的要求贯彻始终，取得了明显成效，6月11日，省委领导来我部(局)调研时，对此予以充分肯定。

三、推开信访改革

20xx年，我部(局)围绕信访工作制度改革重点，立足便民为民，创新举措全力打通服务联系信访群众“最后一公里”。

1、完善联合接访制度。在坚持我市已有联合接访模式的基础上，于今年年初在县(市、区)全面推开了一个县(市、区)直部门轮流到信访接待场所接访一周(“一局一周”)活动，全市上下进一步形成了重视群众工作、合力化解信访问题的良好环境。

2、规范基层平台建设。按照省委、政府部署要求，认真学习“徽州经验”，深入推进全市乡镇一级综治维稳信访工作中心建设，目前已全部建成，初步打造了基层集中办公、集约管理、集成服务的社会治理新平台。与此同时，认真学习“枫桥经验”、“南陵经验”和“徽州经验”，借助“阳光信访”系统督促基层真正落实“乡为主”各项机制，使矛盾问题大都在基层一线得到了及时就近就地解决。

3、加快推进诉访分离和逐级走访。按照中央及省委、政府改革信访工作制度的有关意见，我部(局)在改革现行信访制度、执行诉访分离和规范越级访行为的同时，还结合我市实际初步拟定了实施细则，建立健全了长效机制，积极引导信访群众依法按政策维护自身合法权益。

四、推动业务提升

我部(局)在突出抓好各项重点工作的同时，能够立足岗位转作风，在解决群众合法合理诉求等方面取得了显著成效。

1、组织开展党政领导接(约)访活动。全市共组织12位市党政领导干部共开展接(约)访活动38次，化解信访问题69件，化解率为86%。

2、主动牵头协调疑难复杂信访问题。一方面，我部(局)仅群众权益维护中心就召开45次信访疑难复杂问题研判、协调、调度会，在听取诉求、找准症结、寻求化解举措的同时，全力帮助信访群众查找问题的化解依据，研究提出办理举措，使一些久拖不决的信访问题得到了妥善化解，部分信访群众还通过致电(信)、赠送锦旗等方式向我部(局)表达感谢。另一方面，我们注重立足平时工作“啃骨头”，将一些反复进京非访的重点积案，分别确定部(局)县级以上领导干部“提上来”带案化解，通过约谈信访群众、理清案件事实、找准案件症结等，我们在平时就吸附了一批信访老户。

3、加大市联席会议牵头协调力度。今年以来，市联席办共组织召开市联席会议工作例会14次，研究信访突出问题27件，已化解25件，化解率为92.5%。

4、注重依法规范信访秩序。一方面，严格按照《信访条例》的有关规定，积极引导信访群众依法维权。今年以来，我部(局)共复查信访案件1件、复核26件，不予受理13件，同时对已复核完毕但信访群众仍有异议的8件信访问题报省评议，最大限度地维护了信访群众合法权益。另一方面，严格按照中央有关规定，采取果断措施加大对违法信访行为的处置力度，有效遏止了第五大道小区业主等集资、串联越级信访行为发生。

一、加强领导，夯实信访工作基础

一是成立以乡党委书记祖彦平为组长的信访稳定工作领导小组，每月定期召开专题会，专门研究全乡信访稳定工作形势，分析信访工作中的不足和问题，制定解决和改进办法，调度信访案件的解决进度。

二是乡党委政府今年投入资金，完善了信访基础工作，实现了“四有”，即有阵地，有办公地点，有工作人员，有档案。各村也设立了信访接待室，并明确一名党支部副书记或村委会主任主抓信访工作。

三是坚持实行领导接待群众来访制度，乡每周一设2名乡领导在2楼会议室接待来访群众，接待领导要认真听取和答复群众反映的问题，信访办工作人员要做好接待记录。并将接待时间、地点和领导姓名公布于群众，对于群众进京、赴省、到市的个体访主要领导接待率规定要保持在90%以上。

二、开展农村矛盾纠纷排查调处工作，促进农村和谐稳定

为了确保农民安定、农村稳定，我乡严格落实矛盾纠纷排调责任制，认真做好群众工作，妥善处理各类矛盾。

一是早预防。充分考虑了每项政策可能触及的群众利益，可能诱发的矛盾，超前研究了“苗头”，认真做好矛盾纠纷的预警工作，确实做到了及早发现、及时化解。

二是快介入。我乡对矛盾纠纷高度重视，并做好了随时应对的准备。群众事无小事，一发现，就迅速深入到现场，立即着手办、迅速办，抓紧解决，避免矛盾激化，真正把各类矛盾纠纷化解在萌芽状态，防止了群众性事件的发生。

三是好态度。我们进行换位思考，自觉站在群众的角度考虑问题，真心实意为群众解决实际问题。待之以情，晓之以理，把道理讲透讲明，让群众心服口服，真心实意为他们排忧解难，对反映的问题能解决的及时予以解决，一时解决不了的，也做好记录，给群众一个满意的答复。

今年以来，全乡共排查调处矛盾纠纷10起，调解率100%，调解成功率达100%，有力的促进全乡的和谐稳定。

三、积极开展以法治访活动

一是畅通信访渠道，引导群众依法上访，推动依法治访工作。我乡利用书写大字标语、办板报、喇叭广播、印明白纸等形式向广大群众宣传信访知识。全乡共书写大字标语25条，办专栏12块，发信访明白纸5200张(一户一张)，广播喇叭每周早、晚广播信访宣传提纲两次。

二是配备人员，实行专门机构接访。为信访办配备了6名专门工作人员，设立了接待室，实行领导接待日，每天由领导班子成员负责接待，及时与上访人勾通情况，认真听取他们反映的问题，归纳整理，及时答复解决。三是建立和实行乡、村干部与上访人对话制度，对因同类问题上访人数较多，或因上访的案情比较复杂、重大事件，信访接待领导了解情况后，及时组织乡、村有关人员与上访人员进行对话，核实有关情况，找准争议和分歧，依照法规权衡，求得共识，对无理上访的做好解释和说服疏导工作，向上访人宣传法规和政策。对有理访应当解决的问题，根据情况确定解决期限，交有关人员和村级共同处理。四是领导带头，积极解决信访问题。对排查出各类信访问题及时解决，对于历史遗留的问题，组成工作组，实行包案责任制，限期解决，对于新发生的信访案件，实行包村干部和村主要干部包案责任制，依法依理处理，对于涉法案件引导上访人通过司法程序解决。解决信访问题过程中，书记、乡长亲自参与，及时督促，通过依法治访，控制了群众性事件的发生。

四、严格落实稳控责任制和信访责任追究制

为切实抓好全乡信访稳定工作，乡党委政府实行了严格的稳控责任制和信访责任追究制，并实行实行《信访双向责任书》制度，明确工作重点。

一是对初访问题本着“宜快不宜慢”的原则，迅速给予解决。

二是对重访问题，本着“宜粗不宜细”、“宜宽不宜严”的原则，从宽处理。对无理访、缠访的，要依据有关政策、法律、法规给予耐心细致的解释，在案件未解决前，办案人员保持与上访人的经常性联系，及时了解他们的情绪状况，发展趋势，心理变化，杜绝群众性事件的发生。

三是对每一个乡、村干部都落实“一岗双责”，增强事业心和责任感，对群众反映的问题不推不搡，依据政策和法律给予解决和解释，对签定了《信访双向责任书》的信访案件要求限期解决，绝不允许不负责任上推下搡，态度生硬粗暴，激化矛盾的现象发生。并明确规定凡因包案的乡、村干部工作不负责任，监控不力，致使出现越级到石市以上上访的，对包案的乡干部给予下岗处理，村干部给予免职处理。发生严重问题的要进行组织处理并依据党纪国法追究责任。

四是对疑难问题在千方百计寻找解决办法的同时，做好上访人思想工作，明确专人搞好监控，必要时，采取人盯人、死看死守、派专人蹲坑把口的办法，确保不发生一起赴省、进京越级上访。尤其是在重大节日和国家重大政治活动期间，乡、村、各单位安排好值班、巡逻人员。乡值班、巡逻人员由乡领导干部带班，村由两委班子成员带班，乡直单位由班子成员带班，值班巡逻人员要做好安全保卫工作和信息反馈。

工作总结才好篇八

- 1、继续严格管控干支线班车时效，确保快件路由顺畅，监督、引导辖区内网点健康有序发展。
- 2、继续严抓分拨的操作质量及形象建设，做好员工储备及培训工作，教育大家尽职、尽责、尽心、尽力，对快件负责，不管出现再大困难，绝不延误快件中转。
- 3、对辖区内网点及时开会培训，传达总部指令，及解决运作

过程中出现的问题，确保帮助每个网点健康发展。

4、xx分拨根据航空货量计划开通航空口岸的运作，为网点业务量快速增长，实现航空陆运两条腿走路提供保障。

5、根据货量情况有总部调度中心路由规划中心协助开通淮安—潍坊—xx的干线班车。进一步打通xx地区至山东华东的路由，实现xx快递更快、更好的发展。

6、库房内宿舍迁移计划。因今年双十一5万票快件库房已经出现操作预警，为保障明年旺季哪能够提供更好的中转场地，请工程部协助规划xx分拨宿舍迁移规划。

7、合理建议及调整xx省内二三线城市路由，进一步扩大24小时派送区域，总部协助合理调整xx（大连、xx（包含黑龙江地区内支线班车铺设调整）进一步提升东北区域整体实力，为20xx年xx快递跨越式发展，打下坚实的基础。

我们做为xx的一份子，远在边疆，深知自己肩负的责任和使命，自己的一言一行都代表着总部的形象，自己的一举一动都关乎总部及各方面的利益平衡，始终坚持总部给出的指导方针打造强势服务性的总部，执行过程中做到灵活运用，在牵扯总部的利益决不让步的前提下尽最大努力为网点服务，相信天道酬勤、人道酬诚，相信付出就有收获，相信我们在以奚董为首英明决策团队带领下（20xx年注定更加辉煌。蓝图已绘，战鼓已响，我们定会坚持原则，不断学习，争取在中转体系打败同行，提高服务质量，减轻遗失、破损、延误数据，做到尽心尽责图总部发展，全心全意为网点服务。让我们以饱满的工作激情，迎接20xx的到来，坚信xx铁军定不负重托，勇往直前，迎来更加辉煌灿烂的明天。

工作总结才好篇九

在工作、学习过程中，我深切体会到，苯酚车间是一个讲学习、讲政治、讲正气的集体，在这样的氛围中，只有在思想上与集体保持高度一致、严于律己、积极上进，才能融入到这个集体之中。所以我更加深入地学习xx大精神，认真贯彻“三个代表”的重要思想，用理论知识武装自己的头脑，指导实践，科学地研究、思考 and 解决工作中遇到的问题，使自己能够与集体共同进步。

二、通过理论学习和日常工作积累使我对苯酚工艺流程有了较为深刻的认识。

1、抓住车间倒班学习

俗话说“一分耕耘、一分收获”。进厂期间，在厂领导的带领下，我深入苯酚车间进行观察和了解。我们一边观察一边听领导对各条工艺流程的介绍，并认真地作了记录。后来深入车间倒班，我亲眼目睹了操作人员的辛勤与令人叹服的操作技术。倒班，是我一段丰满的记忆，在岁月中酝酿，在回忆中沉醉。倒班期间我能虚心向师傅请教，努力学习工艺技术，同时学习他们吃苦耐劳的精神和克服种种困难的方法。车间实施“名师带徒”计划，师徒的传帮带，始终把自己培养成“一岗精、两岗通、多岗能”的目标作为自己的奋斗方向。对于刚刚毕业的我，很快融入了基层班组，通过一年的工作学习，确保了装置的安全、稳定、满负荷运转。

在见习期间，我工作积极努力，吃苦耐劳，能很快适应现场的艰苦环境，与同事相处和谐，提高了自己的组织能力。

2、抓住车间每个四点班的学习

不断的学习，是我不断进步的保障。每班第一个四点学习，是车间组织的车间级学习。在课堂上能认真听取兼职教师所

讲的内容，并将其与实际生产紧密联系起来，努力做到学以致用。

3、利用日常时间学习“应知应会”和苯酚丙酮生产工艺技术

为了确保生产安全、高效进行，我积极学习工厂及车间的“应知应会”，注意生产上的细节问题。

(1)、精馏岗位是回收粗产品中的异丙苯和ams并将粗产品精制成苯酚丙酮。

(2)ams加氢岗位是将精馏岗位回收的ams经过酚回收岗位碱洗后加氢转化为异丙苯。

(3)ams精制岗位是将精馏岗位回收的粗ams经过碱洗后，将粗ams精制成ams产品。

精馏岗位是利用精馏原理，将粗产品精制成产品，在丙酮提纯中，存在与沸点范围相近的醛类及杂质，单凭精馏无法将其从丙酮中除去，将稀碱加入塔内使醛发生羟醛缩合反应，生成高分子量化合物，可用精馏方法与丙酮分离开。

在苯酚提纯中，有一些丙酮衍生物，沸点与苯酚相近，单凭精馏无法将其从苯酚中除去，需加己二胺(或甲基戊撑二胺)对粗苯酚中杂质进行处理，使杂质与己二胺反应生成通过精馏易于除去的化合物。

ams加氢岗位是在 Al_2O_3 为载体催化剂的作用下，将ams加氢转化成异丙苯。

4、抓住车间培训工作的学习

实施“车间级”培训，车间建立对管理层、技术层、操作层不同层面以及同一层面不同层次员工全面培养的“梯级平

台”的同时，使每名员工都能在自己的“跑道”上施展才华，进一步保证装置的安全运行，这也使自己在这项工作中也受益匪浅。

加强岗位操作人员的基本技能训练。以提高管理人员管理能力和水平，大力开展仿真培训;开拓他们的视野，建立新的“以文化力增强凝聚力、以执行力促进发展力”的管理理念。使培训与选拔拔尖人才相结合，与提高岗位操作能力相结合，与技能鉴定相结合，切实提高岗位操作人员的技能水平，形成“以点带线，以线带面”的培训格局。就是在这种培训工作中，自己真正懂得了企业如果要生存、要发展，员工的培训是缺一不可的。

在这3~4个月的培训工作中，我深切体会到具有良好的业务能力是基础。在工作岗位上，有着良好的业务能力是一种重要的基础能力，而理论学习是业务实践的基础，因此，对于刚迈入社会的大学生，掌握好牢固的专业知识就显得尤其重要了。还有一点就是在进行循环重复的工作中，不仅应保持工作的质量及效率，还应具备创新精神。

5、积极参加公司、工厂、车间组织的活动

一年来我积极参加公司、工厂、车间组织的活动，例如“第一届消防救护技能”比赛，并且也取得了第三名的好成绩;20xx年初，工厂举办迎新晚会，我出演双簧节目。可以说在这些活动中锻炼了自己，这将成为自己成长历程的闪光点。