

最新年底考核个人工作总结(精选5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

年底考核个人工作总结篇一

- 1、《中华人民共和国职业病防治法》的主要内容。
- 2、安全生产基本常识，安全生产、职业卫生操作规程。
- 3、岗位工作环境及危险因素；危险源和隐患辨识。
- 5、职业病防护设施和个人劳动防护用品的使用和维护；职业病防治方法等。

在预防、控制和消除职业病危害，保护劳动者健康等方面进一步努力工作，今后将进一步加大工作力度，坚持预防为主、防治结合的方针，采取有力措施，为职工的健康和公司发展做出新贡献，将职业卫生工作做的更好。

年底考核个人工作总结篇二

转眼，又是年末了，我来到医院工作已有8个月了，在护士长及科主任的正确领导下，在科室同事的密切配合和支持下，认真地完成了工作任务，并且在个人思想政治素质和业务工作能力都取得了一定的进步。

能自觉遵守医院的各项规章制度，服从科室领导的各项安排，认真履行自己的岗位职责，完成各项护理操作，学会认真对

待每一件事情，在用心的同时更能细心的帮助病人解决每一件事情，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。认真作好手术前病人的访视工作，把整体护理工作应用到手术室护理中，得到了病人的一致好评。作为器械护士时认真作好每一台手术的配合，在熟练的基础上，不断创新，一切目的就是更好的配合好手术医生，使手术顺利完成。手术巡回过程中，监督其他医务人员的无菌观念，管理好手术室，使得手术顺利完成。通过6个月的学习，已能够独立完成妇产科、骨科、普外科、泌尿外科、五官科各种手术的器械和巡回手术配合工作。

做为一个新护士，当然，我身上还存在一些不足有待改进。比如，在学习上，还需要不断的学习，不断积累经验;在工作上，主动性方面还有待于进一步提高，这都是我今后需要改进和提高的地方。在已经过去的一年里，要再次感谢科主任、护士长、带教老师的教育、指导、批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支持。回顾过去，有许多进步和提高，同时也存在一些不足;展望未来，应当发扬自身的优点与长处，克服不足。为了科室的建设奉献自己的一份力量!

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度:

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

年底考核个人工作总结篇三

一年的时间稍纵即逝，今年也是我来到__大学教书的第一年，在没有开始工作之前，我对自己是挺不自信的，觉得自己肯定没办法成功的拥有教师这个身份，就算拥有了，我也没办法很好的履行自己的职责，但是随着自己的工作开展，我发现自己在工作上顺利的出奇，不是说没遇到问题，是遇到问题后我都能顺利的解决，这一年来我对自己各方面还是很满意的。

一、教学方面，精益求精

我知道自己还是个初出茅庐的老师，我还有太多地方需要学习了，我从来都不会只看当下，觉得自己找到一份工作了就万事大吉了，我会从各方面去审视自己，如果没达到自己心目中的标准就一直努力，比如说上课的活跃度、上课的效率、写教案的速度以及质量、批改作业的严谨度等等方面。我也是读过大学过来的，我深知学生们对待老师是个什么样的心态，既然我现在成为了一个班的老师，虽然说不是班主任，那么我就要对自己的这门课负责，对这一个班的学生们负责，不仅会抽时间去听别的老师的课，学习经验，私底下我也会讨。还会主动的去跟学生们交流，他们才是最直观的感受者，他们的反馈才是最直接可行的，我也就慢慢的越来越符合学生们的口味，他们也是从来都不缺席我的课，这都是我到的结果。

二、对待学生，非常耐心

我不敢说我是学校最受欢迎的一个老师，但是我敢说自己是跟他们关系最好的一个老师，因为我也就比这群大二的学生们大个四五岁这样子，思维方式以及兴趣爱好还是有共通点的。课余的时候，我更多都是继续留在教室跟他们去聊个天，一起玩个游戏什么的，我一直都是主张课上老师，课下是朋友，但是私人的情感我也绝对不会牵扯到工作当中来，上

课的时候，对他们该严肃的时候，我还是很严肃的。

对待学生，我都是一视同仁，不会因为谁学习成绩好，我就对谁另眼相待，无论是他们向我咨询找工作的问题，还是专业知识上的问题，我都会做到知无不言言无不尽，从来不会因为这是在消耗自己的个人时间而感到厌烦。

三、工作上高要求、高标准

我也不希望自己教出来的学生，在专业成绩方面十分的堪忧，所以我对他们无论是考勤，还是各类的考试、作业，我都是拿最高标准来要求他们，作为一个大学生，最缺的就是压力，没有压力是没办法让他们重视这门课的。我对自己上的每节课也是同样的道理，这才是我作为高校教师的第一年，我还有很多时间去成长，我相信我终有一日，可以独立的去带一个班的。

年底考核个人工作总结篇四

销售有很多中，电话销售就是其一，对于我们公司而言，淡化销售是主要的销售渠道，毕竟有客户资源就要把资源变现，我们电话销售人员就是其中的中转站，联系更多的客户服务更多的人，这就是我们的工作。

来到岗位上因为工作的需要，我们不许要打电话联系，但是如何去打这个电话，这可是有讲究，有方法的，来到岗位上的时候我认为工作简单容易，不久是沟通吗，觉得小意思，于是主动的去与客户沟通，结果不但没有任何结果反而被客户打骂一顿，这让我备受打击，同时让我明白了一个道理，那就是工作需要的不仅仅是沟通，更需要我们自己去做好工作准备，因为我没有把握好客户的时间，同时也没有从客户的话语中理解客户的心情，导致了失败。

当客户心情不好不满意的时候会发脾气，就如我们一样，不

管如何在岗位上工作我们沟通的时候要体会客户的情绪，如果客户兴致不大，就要勾起他的兴趣爱好，如果客户在生气，就不能在这个节骨眼上与他们沟通，而需要另找时间才行，毕竟我们工作不是为了简单的与客户对话，而是与客户主动联系。

因为工作的需要每天都要打电话上百个，每天打电话都会出现一种情况那就是疲惫，毕竟如果长时间没有遇到一个合作客户，就会让我们失去信心，让我们没有勇气去面对各种困难，没有勇气去承担问题，对我们的工作有很多大阻碍这时候需要调整心态，重新工作，毕竟我们工作不能光只靠自己的一点点努力更多的是要我们自己去拼搏。在与其他同事沟通的时候我也了解到，很多人都遇到过相似的情况，在我们这个岗位上如果不能熬过这一关就只会被淘汰。

现在公司都是流行一个观念就是，“剩”者为王，能够坚持到最后的人才会成为真正的精英，因为很多时候我们容易被一些小问题，小失败所打击，让我们没有信心没有自信，让我们失去了自己，只知道在工作中不但的去抱怨而不知道去检查自己工作中存在的问题。走的远看的宽的人知道，遇到困难不是让困难困住我们，而是要我们自己打破困难这个牢笼，走出这个局限，走上自己的到来，人需要的是压力而不是是放弃。

其实做电话销售并不难，难的就是我们的心，不能够一直沉稳，容易被失败所激荡，一个成功的人知道失败是正常，隐没真人也是常事，想要在岗位中，获取成功，在工作中有结果，一个需要思考，还需要坚持，努力奋斗自强不息，没有人会强迫你去接受，也没有人会压着你去努力，只会给你更多的努力，给你更多的压力走出去才能会有收获，走不出去，只会被这个樊笼所困。

年底考核个人工作总结篇五

寒冷的十二月份已经结束了，回顾12月的工作，有许多值得让我留恋和回忆的点点滴滴。现将工作汇报如下：

1、招生，接待咨询，新生的安排和报名上课，以及每个学生进行交流，短信和电话及时回访，无有疏漏。同时将学生近期上课出现的各种情况随时与家长进行沟通解决。

2、本月教师上课基本稳定，但也有极个别特殊状况的，及时也做了合理的调整，在迎接20xx年教育局年检工作中，在全体教职工全力的工作配合之下，材料准备充分，使得我校年检工作顺利得到有效的保障。

3、在本月的13号□20xx年第五期《七彩星期音乐会》器乐、声乐汇报演出取得圆满成功。前期在落实定位工作中，一个人的工作量非常之大。但我还是耐心的完成了本次的活动工作，庆幸的是，这次活动举办的还很顺利。同时也提升了我对工作的自信，此次成果展示，不仅只是表演，也是对孩子们在这一年学习过程中的一种课程检阅，展示中，我们的学生也赢得了现场所有师生和家长的好评。

4、评选优秀学生、优秀家长、优秀教职工的活动，以班级为单位，在评选过程中，认真的和每位代课教师，根据孩子平时的表现，最终公平公正的落实。在优秀的教职工的评选中也是经过层层筛选，公平公正的得以落地。同时在本月的25号，所有的优秀家长代表会以分组的形式跟家长进行了座谈交流。作为优秀家长和学校之间的桥梁。共同关注学校情况及孩子的艺术成长教育，我校就针对艺术教育形式，将20xx年中，学校及孩子的演出所有获得的优异成就及教师各项培训等一系列的教学成果一并和家长们做了汇报分享。同时，也将所有家长们对我校就当前的教育形式提出的合理化的建议和意见作为20xx年的参考与修正。

5、在本月的教研组会中，就20xx将教学计划内容和教师们进行了初步的研讨。同时在30日，七彩教育集团年终表彰大会也取得了圆满的成功。

6、补课的安排也在井然有序中顺利的进行。包括假期的咨询和招生。随时做好一切工作安排。使寒假工作正常有序的进行开展。