

# 2023年个人年终工作总结及(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。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 个人年终工作总结及篇一

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，作为一名电视后期制作的工作人员，在年里基本上完成了公司和中心既定的相关任务，如今回过头来理清这一年内完成的任务时，却发现存在着不少的缺点。为了更好的对工作进行细分和改进，所以特对年完成的工作和收获进行总结。

### 一、视频转码工作

回顾这一年的工作历程，我有很多的感想和体会。首先感谢在这一年能给我展示才能、实现自身价值的平台。感谢技术制作中心在这一年给我工作上的谆谆教诲。也感谢周边所有的同事在工作中在日常生活对我的辅导和帮助。

“工作之中也是一个很好的锻炼”，这是我在视频转码工作中得出的经验。面对转码软件和后期制作遇到困难时，我有幸得到了领导和同事的指教，在指教的过程中我不懂就问，不会就学。把实战联系到操作之中，把理论联系实践在工作中结合起来，强化了我多动手，多动脑的学习方式，这对我认知新知识，消化新知识起到了很好的作用。如今这些新技术，新软件在我平时的工作中可以得心应手的熟练使用，都是受益于部门领导的栽培和周边同事的赐教。

## 二、后期制作工作

年初的时候，面对vod视频转码中碰到的edius和捷成两款转码软件时，我不知何从下手，同事们说道：不懂就问，问中求懂，这样才能把两款软件摸透，摸清。之后的时间里，我独自在工作中去领悟，在休息中去揣摩。功夫不负有心人，经过操作和实践，我终于熟练了这两款视频编码软件，但我高兴的为时过早，进入后期数字编码，面对那些调试等相关精准的码率，心烦意躁的我时不时在工作中遇到难处。

坚定信心的我没有被这些精准的码率\_，而是耐下心思去调控去测试，在无数次的测试和琢磨过后，一些准确的视频码率出现在我面前。现在当我回过头来看着这一些符合播出标准的视频时，心中非常的有成就感。当然这些成功得意于领导和同事们的大力支持和协助，所以我非常感谢杜伊楠同事在这一年里对我的教诲和辅导。

## 三、不足之处

在一些技术技能上取得全新进步的同时，但我也认识到自己的不足之处。在实际操作中，我知道自身的素质和后期制作的方向感在那些老同事的眼力还有一定的差距，但我能够克服困难，自己去领悟，自己去努力，在学习中认识自己的缺陷，在请教中增进自己的不足。

在这一年的工作中，我感觉自己上了一个新的台阶，领导给的每一项工作我都有了明确的计划和安排，行动有了方向那么工作就有了目标和认识，现在面对那些棘手的技术问题时，我心中都有自信的去面对，处理起来条理清楚，得心应手，从根本上摆脱只顾埋头苦干，不总结经验的现象。在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。我在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，在处理问题的同时我也学习到了许多新知识和新经验，

这都对我在技术上的认识有了全面的提高和进一步的完善。

新的一年，面对工作的同时，我不仅仅要埋下头来去勤奋的工作，每完成一份工作时，都要对每一个细节进行检查核对，对每一次出现的问题和解决好的问题要进行总结分析。在明年的工作中，我应该多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。在明年的工作中我还要时刻提高制作标准、严格要求的对待自己，力求做到技术过硬和道德素质双提高。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我也会一如既往的向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步，争取展现更好的工作成绩。

## 个人年终工作总结及篇二

本人于20-年10月进入吉林铁道职业技术学院任职，能加入到这个大家庭里来我十分荣幸，同时也感到无比自豪。在这里我得到了领导无微不至的关怀和同事热心友善的帮助，让我感觉到这是一个十分和谐、非常融洽的集体。这便使我很快的融入到这个集体中来，同时也激发了我的工作热情和对未来的向往。

在此，我将从以下两个方面谈谈我在这半学期中得到的收获。

第一，工作方面。从一个刚刚步入社会的毕业生到一个高等院校的教师，身份的剧变使我开始时候显得有些不适应，但是通过与领导和同事在工作中和私底下的交流，使我认识到作为一名教师，思想要与时俱进，业务要刻苦专研，对工作要端正态度，对学生要关心爱护，对同事要团结友善，为人师表，要具有奉献精神。

第二，学习方面。考虑到我们刚刚入职，存在着教学经验不足，仅仅停留在书本上的理论而实践经历不够等原因，学校

安排了我们去沈阳动车段现场学习。

于20-年10月16号出发，同行的包括魏军、张晶。在现场我们跟随动车组地勤机械师一同检修车辆，认真的听取他们的讲解，汲取他们的经验，他们也对我们的疑惑进行了详细的解答，受益颇多。有些只在书本上读到的东西，现在也见识到了他们的真面目。我们通过对一级修(检修方面)、二级修(维护保养方面，包括6个月、12个月、6万公里、12万公里、24万公里、72万公里等节点的维护保养)的固定跟班学习，也了解到了动车(crh5)的结构、各部分的功用、运用与检修等。对动车的牵引、制动、辅助系统、塞拉门、司机室、车内设施、转向架、一二级修的作业流程、常见故障(包括季节性故障等)、以及铁路局有关文件和规章制度有了更进一步的了解。

同时，考虑到动车的更新发展的迅速(例如5型车由-年的一单车发展到目前的四单车)，我也通过书和网络以及电子资料(向在沈动所工作的长客工人所要)认真的学习和研究它们之间的区别和优缺点，也包括国内的crh1□crh2□crh3□crh5□380型动车的结构差异，性能差异，以及在教学的过程中应该考虑到它们各自的特点以及重点的差异。

总之，我很珍惜这次难能可贵的学习机会，让我们受益匪浅，增长了见识，对今后的教学增加的信心，同时我也相信这会让我的课堂增添风采，生动引人。

## 个人年终工作总结及篇三

1、办理业务方面。3年来共办理民事案件件，刑事代理(辩护)件，行政案件件，非诉讼案件件，法律援助案件件，顾问单位家。同时办案方式有很大突破，用非诉讼方式解决诉讼问题，既减轻当事人的讼累，又妥善化解社会矛盾，及时息讼解纷，促进了当事人的和解，增进了团结。我积极开拓案源，努力用自己的的法律专业知识和技能为当事人服务，

取得了较好的经济效益和社会效益。

2、在律师执业期间，我的执业观点始终是端正的，始终自觉恪守“忠于法律、诚实守信、勤勉尽责，公平竞争，严格自律”的原则，至今没有发生违反职业道德和执业纪律的事件，截止目前没有一例针对我个人的投诉。我习惯站在维护当事人利益角度考虑问题，设身处地为当事人着想，尽可能地做到既能维护当事人合法权益又不损害行业整体利益直至国家利益。我也从未假借代理之名，从事法律法规禁止的行为，可以说是一名优秀的律师，在本所起到了很好的模范带头作用。

## 二、《律师遵守律师职业道德执业纪律保证承诺书》执行落实情况

在职业过程中，我忠于法律，执业为民，维护委托人的合法权益；认真遵守《律师事务所内部管理规则》和本所的各项管理制度，还积极参加修改制度，提出建议；明明白白告知委托人的各项权利和风险，不为谋取业务而误导当事人或者做虚假承诺；没有私自接受委托和收费，收取额外报酬的行为；没有向我所瞒报、少缴代理费的行为；没有采用贬损、诋毁、降低收费标准等不正当手段进行业务竞争的行为；严格按业务操作规程办理，没有损害国家社会和当事人合法权益的行为；与法官、检察官、仲裁员或者其他工作人员相互关系中，没有非工作场所会见的行为，没有请客送礼和指使当事人送礼、行贿的行为，没有假借他人之名向当事人所要财务的行为；没有向司法机关出示虚假材料等弄虚作假的行为；没有从事违法和有悖律师职业道德、公民道德规范，损害律师职业形象的行为。

## 三、参与社会公益活动情况

我作为一名律师，热心社会公益活动。在“5.12”中抗震救灾活动中，多次捐款捐物，我积极参加了市、区司法局组织

的法律进社区活动，法律宣传讲课个次场次，完成法律援助件，被授予称号，义务法律咨询x次。

#### 四、参加党组织活动情况

本人是中共党员，始终坚持党的领导，明确法律为经济、为民服务的政治方向。积极参加了我所的党组织活动，平时认真学习和落实了上级党委要求学习落实的有关方针政策，明确政治方向，提高了政治素质。其次，在执业纪律、职业道德，与政治素质教育进行了结合，在具体行为中践行政治挂帅的基本指导思想，发挥党员在律师队伍建设中的引领和保障作用。

我用细致、认真负责的办案态度，熟练的办案技巧和高尚的职业道德不仅赢得了委托人的信任和感激，还形成了良好的社会影响。因为我的勤奋努力，我有幸被理事，这既是对我的肯定，也是对我的鞭策，我将以此为契机，再接再厉，进一步钻研法律业务，为社会提供更为优质的法律服务。

## 个人年终工作总结及篇四

做上层开发学了这么多所谓的语言，框架，技术，其实现在想想万变不离的却是底层的数据结构，操作系统，网络通讯和一些其他的基础的东西。

自己也算半路出家，以前总是不屑基础的东西，总认为我懂了wpf能画出很炫的界面什么就很好了。其实却是认识太肤浅，只有掌握了不变的东西才能应付好上层的技术，否则只会被微软牵着鼻子走。

所以对新人来说，打好基础是多么重要，可惜我后知后觉了。

除了基础的东西，我认为其次重要的是软件架构。

好的架构可以让事情事半功倍，让下面实现具体代码的感觉很轻松。说得过分点，一个好的架构师可以带一群实习生的干活都能出好东西。软件开发越来越不需要我们懂底层的东西，很多现成的轮子可以用，但是要知道怎么搭积木就需要好的架构师了。

所以我觉得平常要多看好的开源架构，多学习框框的东西，当然轮子和积木知道哪里能拿到。最怕的是像我一样，只会google找积木搭，这就是所谓的纯码农了：

其次是业务，开发很多时候要懂业务。

很多开发的很不屑业务，认为技术才最重要。其实很多时候业务才是王道，软件开发在我看来大部分时间都是给业务做服务的，做支持的，公司都是靠业务才能赚钱的。

所以开发人员也要懂业务，特别对那种不是很想一直做开发的来说，懂业务又懂技术也许会给你更多的机会。

最后是软件开发的职业发展。

个人的看法是码农能爬上去做架构师和经理的其实很少，基本一个萝卜一个坑，我见到开发能一直做到退休的都是老外，人家基本没有title的，这样的我观察无非两种人。一种是对业务很精通，同时对技术系统又很懂的，公司少不了他。一种是对技术很热情很钻研，能力很强，又不想去要什么title的，基本可以挑大梁。

我想国内的情况虽然不太一样，不过基本可以借鉴下老外。当然不做开发还有很多可以做，我想说的是开发是可以做一辈子的，就看个人的想法了。

这个问题我自己也一直在想，目前只有一条模糊的路，也得摸石头过。

# 个人年终工作总结及篇五

20xx年弹指间已过一年。总结我这一年来的工作，只能说是忙碌而充实。一年来在领导的指导、关心下，在同事们的帮助和亲切配合下，我的工作取得了一定进步，为了总结经验，吸取教训，更好地前行，现将我这一年的工作总结如下：

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

(一)强化自制力

(二)加强沟通

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。



### (三)加强自身学习，提高自身素质

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！

## 个人年终工作总结及篇六

xx年的岁末钟声即将敲响，回首xx年是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确领导下，在公司各部门通力配合下，在我们药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩，现将我这一年的工作做一个总结。

作为一名店长我深感责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：作为一个终端零售店来说，首先要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识作为后盾，三是要有一套良好的管理制度；成本核算是最为重要的，对药店的成本控制，尽量减少成本，获得利润最大化，最重要的一个是要用心观察，用心与顾客交流留住新客人并发展成为回头客，这样的话你就可以做好，具体归纳以下几点：

一、以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

二、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁的作用。

三、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在并发挥其特长，做到量才适用，增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集

体。

五、以身作则，作为一个店长，要做好员工的表率，不断向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司的整体利益出发，比如公司对这个药品在这个地方的调价幅度要求，不能低于药品的最低市场价格，作为员工就不能因为关系或是因为顾客的砍价就低于这个标准对外销售药品，无视公司的整体利益。

六、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。我们零售药店可以根据自身的实际情况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。要很好的比价采购药品，我们不但在进货方面要货比三家，还要在销售药品上，货比三家，比质量、信誉、比价格。

七、处理好各部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。

面对xx年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，

理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

## 个人年终工作总结及篇七

20\_\_年风险控制部根据公司总体思路和部署，克服人员少工作量大的实际问题，完成了风控制度建设、流程体系完善、岗位职责确立、保前实地考察、组织评审上会、法律文件审核、项目事中监管等一系列工作，现将具体情况总结如下：

### 一、加强风险防范，制定完善系列措施和制度

风控部在公司《业务实施细则》及《风控部工作细则》的基础上，陆续完善并确立了《项目审核实施细则》、《项目评审决策工作细则》、《项目反担保及核保工作细则》及《项目事中管理实施细则》等业务流程体系及附件，使公司在业务流程、风险管理、事中监管等方面做到有章可依、有据可查。

### 二、切实做好项目保前实地调查，监督业务人员尽职尽责

根据公司的业务流程要求，风控部需配合业务人员对担保客户的生产经营、财务状况、合同订单、工商信息等方面尽职调查，同时对业务人员撰写完毕的项目调查报告及移交的项

目资料进行全面审核，做到风险前路，发现问题及时提醒、及时处理，有效减少担保业务的风险。一年来与担保业务部共进行项目实地考察\_次，出具担保意向书\_份。

### 三、积极组织项目评审会

20\_\_年风控部从项目资料完整、评审报告合规审核、会议申请组织、发布会议纪要等工作着手，共组织召开项目评审会\_次，审核新增续保项目个。其中会议通过新增项目户，续保项目户。加快了公司业务量的飞速增长，目前在保额达到\_\_亿。

### 四、严格落实反担保措施及核保工作

风控部作为落实反担保措施的主责主办部门，严格按照设定的反担保措施落实抵押、质押手续，并对借款企业、反担保企业、连带自然人、银行等四方签署法律文件内容的合法、合规性进行详实审核。在最后放款程序依照核保流程严格把控，全年共出具担保确认函\_\_份，放款通知书份。

### 五、做好项目事中监管及项目到期提醒工作

根据担保项目在保期限，按照公司事中管理办法，对在保项目进行定期回访，建立项目保后回访档案，形成《事中监管报告》，全年共回访在保户\_家。风控部认真做好项目统计工作，每月月底做好下一月到期项目及需事中监管项目的统计，并以书面形式送达业务部部门经理，为业务部及时做好续保工作及合理安排时间开展事中监管做好服务。

### 六、严格把控风险，完成法律文件审核与签署工作

在业务开展过程中与外聘律师合作，对标准合同模板(委托担保合同、抵押反担保合同、股权质押担保合同、个人信用承诺函、法人信用反担保合同等)进行完善，并针对反担保措施

方式不断创新，设定出(动产浮动抵押、资金监管协议、股权过户协议)等法律文件，使新的操作模式正规化合法化，有效控制了风险。同时，对在保业务合同及反担保档案资料，进行统一编号管理，定期通报反担保手续未完善及档案资料不全在保客户后续进展情况，督促项目经理尽快办理缺失手续及完善档案资料。

20\_\_年已成为过去，通过总结工作中的得与失，对与错，及时发现问题，解决问题有效地防范业务风险才是今后工作的重点。在做好日常工作的基础上进行细化，做到有效地防范业务风险。