

最新评职称个人总结(精选7篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

评职称个人总结篇一

我是xx□自从来到这里工作已经有x年了，在各级领导和同事对我的支持和帮助下，我本着“以病人为中心”的临床服务理念，我圆满的完成了我的本职工作。在工作中，我勤勤恳恳，积极主动学习护理知识，受到了领导、同事和病人的一致好评。现在我简单地对我的工作做一个叙述。

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，我感觉通过每月对护理知识的理论和实践地巩固，受益良多。在专业知识和工作能力方面，我本着“把工作做地更好”这样一个目标，积极完成以下本职工作：协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作，认真做好医疗文书的书写工作，认真书写护理记录，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）。

在这些年的护理工作中，我的体会是“三分治疗，七分护理”，于是我越来越能够感觉出护理工作的重要必。曾经有人说过：“拉开人生帷幕的人是护士，拉上人生帷幕的人也是护士。”是啊，在人的一生当中有谁会不需要护士的细致关心和悉心照顾呢？“护理工作是一门精细的艺术”。“护士要有一颗同情的心，要有一双愿意工作的手。”护士应该是会用她们的爱心，耐心，细心和责任心解除病人的病痛，

用无私的奉献支撑起无力的生命，重新扬起生的风帆，让痛苦的脸上重绽笑颜，让一个个家庭都重现欢声笑语。我会尽自己地努力工作，希望见到更多的家庭欢声笑语。

当然在工作中仍有不足之处，如工作中不细心，技术有待提高，面部微笑不够，在今后的工作中一定努力提高自己的技术，提高微笑服务，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难处，端正工作态度，我希望通过自己的努力获得病员广泛好评的同时，也得到各级领导、护士长的认可。

接下来的日子里，我将加倍努力，为护理事业做出我自己的贡献。护理是一项崇高而神圣的事业，我为作为一名护士而感到骄傲和自豪。在以后的工作中，希望各位领导和同事都能给予我批评与指导，让我在大家的监督下更加努力的工作，努力把工做到。

评职称个人总结篇二

，女，*年**月生，**年从毕业，同年七月进入工作至今。工作以来，我努力提高自己的思想政治水平和教学业务能力，从各方面严格要求自己，刻苦学习，努力工作，兢兢业业，在德、能、勤、绩四个方面表现良好，能做到为人师表、教书育人，较好的完成教育教学工作任务，受到领导、同行和学生的认可和好评。*年，我被评为中学二级教师。几年来，我尽职尽责，不断向其他教师学习，教学水平与工作能力有了很大提高，在德能勤绩四方面达到了高一级教师的要求标准。为了进一步提高自己的业务能力，现申报中学一级教师资格，下面向各位领导做个人工作总结如下：一、爱岗敬业，努力学习，不断提高自己的政治思想素质。

为适应新时期教学工作的要求，我认真学习关于教学工作的讲话，努力提高自己的思想道德水平；坚持四项基本原则，认真学习党的基本理论和重要著作，不断提高自己，充实自己，

虚心接受同志们的批评，注意在实践中改正自己的缺点；认真学习党的路线、方针和政策，热爱党的教育事业，热爱本职工作，加强自我修养。作为一名党员，我努力地学习政治理论，积极参加学校组织的一系列活动，将学到的理论知识切实运用到工作实践中。注意主动帮助其他同志干一些力所能及的事，自己也在做的过程中得到锻炼，增长了知识，提高了工作的能力。多年的政治学习和教育教学工作使我越来越认识到作为人民教师，关注国家兴亡，忠诚党的教育事业，教书育人，培养学生，干好本职工作，就是爱国的表现，就是在尽一个公民的职责。

二、研究教学规律，探索教育教学新途径，努力做到“学高为师”。

作为一名教师，我始终把“教书育人、为人师表”作为己任。教学工作中，认真钻

研新课标、吃透教材，认真备课、上课，扎扎实实地打好基础，积极开拓教学思路，把一些先进的教学理论、科学的教学方法及先进现代教学手段灵活运用于课堂教学中，努力培养学生的合作交流、自主探究、勇于创新的等能力，出色地完成了各项工作。

我非常重视学习暂时落后的同学的转化工作，实际工作中，并不限于对他们进行知识性的辅导，我更重视对他们学习思想、学习态度的辅导，解决他们的心理问题。我通过各种途径激发他们的求知欲和上进心，让他们意识到学习一件充满快乐的事情，从而使他们自觉的把身心投放到学习中。这样，后进生的转化，就由强制学习转化到自觉的求知上来。

我还加强与同事交流，虚心向其他老师请教，有疑必问。在每个教学单元的学习上都积极征求其他老师的意见，学习他们的方法，同时，多听其他老师的课，博采众家之长，做到边听边讲，学习别人的优点，克服自己的不足，并常常邀请

其他老师来听课，征求他们的意见，改进工作。

三、率先垂范，以德服人，努力做到“德高为范”。

科组长，任两个教学班的语文课，并兼任实验班班主任。在繁重的工作中，我能够做到勤勤恳恳，任劳任怨，从没有因为个人的原因而拉下工作，从没有旷工、旷课，也没有迟到早退现象。在我做班主任几年中，我十分注重用自己的行为影响学生，用高尚的思想引导学生。做学生的思想政治工作，坚持德育为首的原则，耐心细致地为学生摆事实讲道理，做到以情动人，以理服人。对学生出现的各种问题，我都能够及时预见，并能及时妥善解决。榜样的力量是无穷的，在我影响下，我班形成了和谐向上的风气，形成了良好的竞争氛围。四、多种途径提高自身素质，适应新时期教育教学的新形势。想要交给学生一杯水，老师先要有一桶水，尤其是在当今知识更新非常迅速的年代，为更好地适应教学工作，必须不断加强自身修养，加强业务学习，使自己拥有一条河流。我们说，我们今天的学习就是为了我们明天的工作，我们今天的工作是为了学生明天的事业。教师自身素质的提高就是为了更好地干好教育工作这样教师需要在教学中不断提高自身的素质，除了对书本专业知识的学习外，还要不断拓展自己的知识范围，扩展知识的宽度和深度。语文教师素质的高低，直接影响着语文教学的效率，而成功的语文教育，总离不开执教者先进的教学理念、深厚的人文底蕴、丰富的学科专业知识和过硬的教学基本功。

评职称个人总结篇三

根据云继教〔20xx〕第19号文件及州教育局师训办《楚雄州教育局关于20xx年春季中小学幼儿园教师履职晋级培训考试有关事项的通知》精神，我县20xx年教师履职晋级培训工作在县中小学教师继续教育领导小组的正确领导下，在县师训办的支持、帮助和直接指导下，教师进修学校于20xx年12月下旬

至20xx年1月上旬对全县中小学幼儿园教师进行了为期一个月的履职晋级培训工作。教师进修学校在组织、实施中小学幼儿园教师履职晋级培训、管理、监督和考评工作中，严格依照省继教中心、州师训办有关文件精神，坚持原则，实事求是，努力工作，开拓创新，在20xx年的中小学幼儿园教师履职继教培训工作中，取得了显著成绩。现将培训情况总结如下：

一、基本情况

按省州教育主管部门的安排，我县2011年中小学教师履职晋级培训科目为《评好课 新理念 新方法》，幼儿教师培训科目为《幼儿园教育活动中的问题与对策》。报名参加培训考试的中学教师859人，小学教师1283人，幼儿教师50人。

二、领导重视，措施得力，准备充分

县教育局党委、行政领导非常重视继续教育工作。郭华副局长、师训办赵存主任对我县中小学教师履职晋级培训工作给予了高度关心和支持，中小学教师继续教育领导小组专门召开教师履职晋级培训专题会议，研究部署20xx年全县中小学教师履职晋级培训工作，并于20xx年11月8日下达了《武定县教育局关于2011年中小学教师履职晋级培训实施方案》的通知（武教通[20xx]40号文件。同时，县教育局师训办赵主任多次深入进修校指导教师培训工作，进修学校冯校长高度重视，为主讲教师培训前的工作提供了良好的工作环境，为培训团队在人力、资金上给予了大力的支持。由于领导的重视，准备工作的充分，使得20xx年中小学教师履职晋级培训工作得以顺利开展并取得了显著的成绩。

三、加强培训师资队伍建设，培训工作扎实，成绩显著

xx-xx年的中小学幼儿园教师履职晋级培训工作在县教育局的

正确领导下，学校行政一班人团结带领培训团队，坚持内强素质，外树形象，转变作风，克服困难，努力工作。在进修学校目前的培训条件下，充分发挥主观能动性，加强师德师风教育和教育教学业务学习，加强培训师资队伍建设。培训前，学校选派了5名骨干教师参加了省级的培训者培训，回校后学校教务处先后三次召开培训研讨会，对培训的内容、时间、培训方式、培训考评、人员安排等内容作了周密细致的安排，要求每一位培训团队成员必须在学校的统一组织下，通过集中学习和岗位自修、教学实践等措施，加强自身政治素养、师德修养、业务知识技能的研修，不断提高自身综合素质，做到每位主讲教师都能在课堂上充分、熟练地运用多媒体(课件)进行教学，确保了培训工作扎实、有序地开展。同时，统一了思想，培养骨干教师的大局意识、服务意识，努力提升培训能力和服务水平，千方百计为参培教师提供最好的服务，从而提高培训质量，保证了培训效果。2011年的中小学教师履职晋级培训分两个组同时展开，分别送教到各乡镇中小学，共举办培训班15期2192人(次)。其中培训中学教师859人(次)，培训小学教师1283人(次)，幼儿教师50人(次)。

在圆满完成今年中小学幼儿园教师履职晋级培训任务的基础上，我们还对武定县中小学教师继续教育情况作了调查统计，掌握了当前教师继续教育的状况，为教育局领导对教师培训决策做了第一手资料准备。

本着履职晋级培训为广大中小学教师自身素质提高、工作需要和学校发展服务的培训理念，教师进修学校严格按照“武定教育的参谋部、广大教师的培训部、课堂教学的信息部”的目标发展。我们力求做到每一期次的培训都具有针对性和实效性，精心组织，注重参与式、互动式培训学习，将理论学习、经验借鉴和实践锻炼有机结合起来，使每一位参培教师通过他们的每一次培训都能在不同方面和不同层面上得到实实在在的唤醒、反思和提高，从而使培训工作切实落到实处，有的放矢，参训教师受益匪浅，收效显著。今年开展

的15期的中小学幼儿园教师履职晋级培训，切切实实地把培训送到了教师的家门口，一方面解决了教学理论与实践相脱节的现象，另一方面解决了师资培训的最大问题——工学矛盾。因此“送教上门”的培训，受到了教师的好评，基层学校的欢迎，也得到了上级教育主管部分的充分肯定。

特别指出的是，在培训班级的组织形式、培训形式等方面都有所创新，在民主、平等、互动参与的气氛中，大家普遍反映良好，并反馈我校许多有效信息，希望教师进修学校在今后的培训工作继续沿着这种思路，真正把培训工作的质量和效益放在首位，真正为提高中小学教师综合素质服务。

五、存在的问题

回顾一个多月的工作，在实施全县中小学幼儿园教师履职晋级培训、管理和考评过程中，主要存在以下问题：

- 1、培训师资相对薄弱，培训质量还有待进一步提高。
- 2、培训组织形式仍需加大改革力度，以适应不断发展的师培师训工作需要。
- 3、部分学校领导对教师履职晋级培训工作重视不够，以各种理由敷衍教师培训时间。

总之，2011年，我们在组织实施全县中小学幼儿园教师履职晋级培训考核工作中，切实转变了工作作风，努力提高了服务水平和服务质量，不断探索、反思和总结教师培训工作的经验教训，在各方面都取得了较好的成绩。同时，在许多方面也还存在一些问题，有待于在来年工作实践中更好地加以改进，更好地为基层学校和广大中小学教师服好务，扎扎实实地把教师培训工作推进到一个新的水平。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内

搜索小学教师晋级考核总结。

评职称个人总结篇四

我来到本院工作已有x年了，在这x年里，我在院领导和护士长的关心与直接领导下，及同事们的关心与帮忙下，认真钻研业务知识，努力提高理论知识和掌握各项外科临床操作技能。较好的完成了各级院领导布置的各项护理工作。在思想、学习和工作等方面变得更加成熟。

记得刚来骨科时我还不适应，但我不怕，以前没做过的，为了搞好工作，向前辈请教。学习、自己摸索实践，服从领导安排，踏踏实实做好护理工作，认真地完成工作任务，用心主动学习护理专业知识。在很短的时间内熟悉了外科的工作，了解了各班的职责，明确了工作的程序、方向，提高了工作潜力，在具体的工作中构成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

当然在工作中仍有不足之处，如工作中技术有待提高，面部微笑不够，在今后的的工作中必须努力提高自己的技术，更加细心，提高微笑服务，端正工作态度，用自己所学的所有知识和技术去救治。

在这一年的护理工作中，我越来越能够感觉出护理工作的重要性。护理工作是一门精细的艺术，是健康的基本保证。我的体会是“三分治疗，七分护理”，要有一颗同情的心，用无私的奉献支撑起无力的生命，发扬救死扶伤的精神，认真履行医务工作职责。我期望透过自己的努力获得病员广泛好评的同时，也能得到各级领导、护士长的认可。

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，为护理事业做出自己应有的贡献。

评职称个人总结篇五

工作总结应该包括工作取得了哪些主要成绩，采取了哪些方法、措施，收到了什么效果等，这些是工作的主要内容，需要较多事实和数据。今天本站小编给大家为您整理了员工晋级自我工作总结，希望对大家有所帮助。

回顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

一、办公室的日常管理工作。

办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，在文件起草、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

1、理顺关系，办理公司有关证件。公司成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，需要办理相关的手续及证件。我利用自己在xx部门工作多年，部门熟、人际关系较融洽的优势，积极为公司办理各类证件。通过多方努力，我只用了月余时间，办好了xxx证书、项目立项手续xxxx产权证产等。充分发挥综合部门的协调作用。

2、及时了解xxxxx情况，为领导决策提供依据。作为xxxxx企业，土地交付是重中之重。由于xxx的拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到xx□xx拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了xxxxxx及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、积极响应公司号召，深入开展市场调研工作。根据公司(0x号办公会议精神要求，我针对目前xx房地产的发展情况及房屋租售价格、市场需求、发展趋势等做了详细的市场调查。先后到土地、建设、房管部门详细了解近年房地产开发各项数据指标，走访了一些商业部门如xx□\xx又到xx花园□xx花园□xx小区调查这些物业的租售情况。就x号地块区位优势提出“商业为主、住宅为辅、凸现区位、统筹兼顾”开发个人设想。

4、认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，并负责对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作；公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

5、落实公司人事、劳资管理工作。组织落实公司的劳动、人事、工资管理和员工的考勤控制监督工作，根据人事管理制度与聘用员工签订了劳动合同，按照有关规定，到劳动管理部门办好缴纳社保(养老保险、失业保险、医疗保险)的各项手续。体现公司的规范性，解决员工的后顾之忧。

6、切实抓好公司的福利、企业管理的日常工作。按照预算审

批制度，组织落实公司办公设施、宿舍用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作。办公室装修完毕后，在x月份按照审批权限完成了购置办公用品、通讯、复印机、电脑等设备的配置工作。切实做好公司通讯费、招待费、水电费、车辆使用及馈赠品登记手续，严格按照程序核定使用标准。

7、做好公司董事会及其他各种会议的后勤服务工作。董事会在xxxx召开期间，认真做好会场布置、食宿安排工作。落实好各种会议的会前准备、会议资料等工作。

二、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题 and 不足，主要表现在：第一，办公室主任对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。在新的一年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨

越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数；第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进办公室对其他部门的支持能力、服务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

转眼间20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得更多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和进步，提

高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。”“我对自己说。

20xx年工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习[]20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二；在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

- 1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。
- 2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好

的完成任务。6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

工作中出现的问题及解决办法：

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

感谢公司的培养，感谢我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

自己从20xx年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本

职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止xx年xx月xx日，xx年完成销售额145225元，完成全年销售任务的38%，货款回笼率为52%，销售单价比去年下降了13%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了55%和32%。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：

1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩

和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws-17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不

断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的40%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析如下：

(一) 市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

(二) 竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低□yh5ws-17/50型避雷器销售价格仅为80元/支□prw7-10/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

六、20xx年区域工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习□20xx年自

已计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)依据xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二)针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因xx年农网改造暂停基本无用量□xx年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)20xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)20xx年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)20xx年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1-2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

(四)由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑□xx年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

评职称个人总结篇六

我自20xx年5月任教以来，先后在马xx校最基层从事教育工作，十年来我坚持着梦想，以自己的热情来感染学生，用自己生平所学来教授学生，能够在回首人生路时，留下一串串或深或浅的脚印。细数这段岁月的点点滴滴，有喜有忧，有笑有泪，但更多的是收获。感谢这十年的历练，它磨练了我的意志，坚定了我教育的理念，提高了我的业务水平更教会我如何做一名新时代的教育工作者。参加教学工作十年来，我一直担任语、数、科学、音体美等教学及班主任工作，还兼任学校的一些工作。八年来我能以“教书育人”为己任，关心爱护学生，在平凡的工作岗位上勤勤恳恳，兢兢业业，严谨治学，深受学校领导、同事、家长的好评。以下我就任教十年来的工作做一个总结。

如今是信息化高速发展的时代，知识和技术，更新速度极快，对我们教师素质提出了新的挑战，固步自封，因循守旧，只会被时代淘汰，为了更好的适应社会的发展，我必须不断学习，以提高自己的可持续发展力。在思想上我严格要求自己，认真学习和领悟党的会议精神。与时俱进，爱岗敬业，为人师表，热爱学生，尊重家长，争取让每个学生都能得到不同的发展，让他们健康的成长。为了进一步提高自身素质，我利用业余时间不断学习。并积极参加学历进修，于20xx年6月取得四川教育学院专科毕业证书[]20xx年取得了小学一级教师资格，期间还顺利通过了普通话水平等级测试、全国中小学教师教育技术水平等一系列考试。但我深知这只不过是新时代教师必备的硬件设施。

十年来多次引领一年级的孩子走进数学的乐园。不会因为教材的改变，放松自己，每一遍的教学，能胜任循环教学。在教学工作中，我认真落实“育人为本”的教学宗旨，积极钻研、勇于探索，努力实施素质教育。课前能结合学生的个性特点和教案要求、教材特点，精心设计合理的教案，并在教案中体现新课标的理念。在教课中，关注学生的学习思维过程，注重培养学生学习的'创新能力和实践能力。积极采用启发式、讨论式等教学法，师生共同合作、交流，课堂教学结构严谨，重点突出，难点突破。同时，我还把“微笑、尊重、宽容、民主、探究、合作”带进课堂，为学生创设愉悦的课堂氛围，使学生以学为乐，教学效果良好。课外，本人认真批改作业；积极反思教学，认真写好教学随笔，通过总结得失，争取不断提高自身的业务能力。我还利用课余时间辅导学生，做到因材施教，对症下药，培优转差，分层推进。经过不懈的努力。所任教的班级学生学习兴趣浓，思维活跃，各方面能力好。在大胆开展教学研究进行优化课堂教学的基础上，我及时总结自己的得失，坚持每年至少撰写一篇教学教育论文，从未间断。还多次参加学校和学区的赛课活动。

作为一名班主任，我的工作主旨是：让每一位学生都快乐地度过在学校的每一天，既教书又育人！关爱每一个孩子，

使他们因为有我这样的班主任，而能快乐充实地学习，并且他们在获取书本知识的同时还学会了做人。我常教育孩子们回家要为父母做力所能及的家务活。对于后进生，我采取多鼓励少批评的方法，以宽容的心态去对待他们的每一次过失；用期待的心态去等待他们的每一点进步；用欣赏的目光去关注他们的每一个闪光点；用喜悦的心情去赞许他们的每一份成功。我时刻注重言传身教，为人师表。

从教的十多年来我总没有停下反思的脚步，我觉得自己的学识水平还有待提高，业务能力仍需加强，在今后的工作中我将不断努力，虚心学习。

评职称个人总结篇七

不知不觉，又是一学期结束了。回首这学期的教育教学工作，我尽心尽力，问心无愧。在学校领导的正确领导下，在领导和同志们的互相帮助下，圆满地完成了教学任务。现将有关方面总结如下：

一、思想品德方面

热爱并忠诚于教学事业，教学态度认真，教风扎实，爱岗敬业，工作积极，关心集体，乐于助人。工作中尽职尽责，做到教书育人，为人师表；自觉遵守学校的规章制度，热爱学校，关心集体，尊敬领导，团结同志。认真完成教育教学工作任务，取人之长，补己之短。及时认真学习政治理论，不断严格要求自己，提高自身的政治素养。

二、教育教学方面

本学期，我担任的是九年级十五班至二十班的思想品德教学工作。为了能更好的提高学生的学习成绩，在工作中认真研读教材、课标，使自己的教育教学水平不断提高。

1. 认真备课

课上的是否成功，很大程度上取决于课备得是否精彩，因此每节课我都认真作好课前准备：备好课。认真钻研教材，对教材的基本内容、教材的结构、重点与难点、知识的逻辑等能运用自如，知道应该补充哪些资料，怎样才能教好。了解学生原有的知识技能及他们的需要、学习方法、学习习惯，学习新知识时可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。仔细考虑教法，解决如何把教材的内容传授给学生，如何组织教材、拓展教材、排每节课的活动。

2. 积极上课

教师是每节课的组织者，有效的驾驭课堂，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，达到就事半功倍的效果。

3. 精心批改作业和试卷

在批改作业和试卷方面，每一次都能做到及时、细心的批改，并对错误之处，及时要求学生改正。并要求学生结合教材在错处标明相关能容，方便复习时提高效率。

4. 全面复习

由于本学期面临中考，所以为了提高教学成绩，在复习方面，按照学校要求，结合学生实际情况，分期进行复习。首先复习教材知识点：国情能容、法律常识、民族政策常识及时事政治。其次，结合练习册进行复习：全面讲解学习之友、复习中考新突破，及时认真讲解每次月考试卷。第三，教给学生做题的方法和技巧及如何应对开卷考试。第四，进行心理辅导，端正考试态度、做题注意事项。

三、教育工作方面

记得有位教育家曾说过：爱学生是对老师最最基本的要求。我尊重学生的人格，了解学生的个性，相信学生，关心学生，既统一严格要求，又注意学生的个体差异，区别对待。对程度、水平不同的学生，采取不同的教育方法，因材施教。关爱每一个学生，特别是学困生，不以学习成绩作为唯一衡量学生的标准，针对不同学生特点，对其提出不同的要求，努力把每一个学生都培养成社会有用的人才。

四、教科研工作

积极参加学校组织的教科研活动，并在活动中认真做好本职工作；能够运用现代化的教学手段进行课堂教学。积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。本学期自觉主动地参加继续教育，每天坚持阅读各种材料，力争使自己在知识、业务水平上有所提高。

总之，本学期在学校的领导下，根据本学科的要求，按时完成了教育教学任务。工作中难免不足，在今后的教育教学中，我将会不断学习、不断总结反思，结合实际情况改进教学方法、提高育人水平，紧跟时代要求，做好教书育人之责。

2014年7月