

2023年医生年终个人工作总结(模板10篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

医生年终个人工作总结篇一

时间过得真快，这一年的时间在工作中过得感觉格外的短暂，不知不觉20某某年就要即将结束了，此时此刻回过头来审视自己在公司后勤部一年的工作，满是感慨，觉得自己好多地方都没有做好，虽然达到了领导的标准，但是我觉得我可以做的更好，总的来说，公司这一年的正常发展，我们后勤部功不可没，居功至伟，这离不开公司对我们后勤部的大力支持，也离不开后勤部全体同事的无缝衔接的工作态度。现对我这一年的工作做一个总结：

一、认清岗位，做好定位

众所周知，后勤部虽然不是为公司带来利益的主要部门，但在公司的地位也是十分的高的，要是没有了后勤保障任何一家公司都会岌岌可危，对公司正常运转有着十分重要的作用，对公司最后得到的成果有着不可言喻的辅助作用，我们的任务就是保证能随时满足公司各部门的物质需求。我是于两年前来到的我们公司后勤部，一开始我还遗憾自己的个人能力不足，没能够到公司的技术部门任职，让我苦恼了好久，在后勤部的工作状态也是无精打采的，觉得自己的工作能力被埋没了。后来得到了后勤部部长的指点与开导，让我清楚的认识到了自己所在的这个部门在公司的重要性，告诉我反正已经来到公司任职了，不开心工作是一天，开心的工作也是一天，为什么不努力试试看呢。他的一番话直接改变了我在

工作中的态度，第一次让我认识到一个部门同事之间能做到如此的信任，紧密高效的工作，让我觉得这份工作无比的适合我，所以我在今年的工作能如此的顺利，他对我的影响极大。

二、工作开展，精益求精

我们后勤部在公司主要工作任务就是，保证公司设备的齐全，且随时能给进行维修或者替换。对于公司可能会出现的安全事故进行有效的预防，且在安全事故发生后能及时跟相关部门进行交接工作，提供有效的信息。对公司的办公环境保证按照公司的卫生指标进行清理，保证公司员工的办公氛围能够舒适安逸。我在进行这些工作时，不会按照公司的要求来，那仅仅是我衡量十分合格的标准，而我要做的就是远高于这个标准去工作，要达到自己心里满意的程度，所以我的后勤工作得到公司高层领导以及同事们的一致好评。

三、对来年的计划

明年就是我来到公司后勤部的第三个年头了，我希望自己能有足够的个人能力，对公司的后勤工作有一定自我认知，并为公司拟定一份后勤工作计划，让我们后勤部的工作更加的简洁明了，更加的高效快捷，前提是能通过领导的批准，这就得看我发现问题的能力了，这是我来年最大的目标。

医生年终个人工作总结篇二

光阴飞逝，转眼间，又一个学期了，回顾年的地理教学工作，本人认真备课、上课、听课、评课，及时批改作业、讲评作业，做好课后辅导工作，广泛涉猎各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平和思想觉悟，并顺利完成教育教学任务，使自己在教学中得到很大的收益。现将一年来的工作总结如下：

一、提高教学质量，重点抓好四个环节。

1、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

2、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

3、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

4、组织好课堂教学，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，同时，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，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学地理的兴趣，课堂上讲练结合。

二、提高学生素质，力抓课后辅导工作。

现在的中学生还是爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，我在抓好学生的思想教育上狠下功夫，并使这一工作贯彻到对学生的学学习指导中去。首先是做好对学生学习的辅导和帮助他们，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，从赞美着手，激发学生对中国的地理环境、风土人情等认识、理解。故此，还进一步抓住学生的心理状态，有针对性地对学生进行教学，激发学生的积极性及学习兴趣。

在教学过程中，充分利用已有的知识基础，引导学生思考课文中提出的问题和现象，并自行设计或补充一些学生较熟悉和感兴趣的地理问题和事象，以展示地理课内容的丰富多彩和智力价值，增强学生的求知欲。

三、提高工作效率，用先进的教学方法出成绩。

在自己总结教育工作的同时，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。

首先，在我带的地理课上，将“人地关系”作为学习地理知识的主要线索，注重列举的问题和地理事物，尽可能启发学生运用身边的“人地关系”材料，使学生实实在在认识掌握地理知识的重要性。另外，还从地理学科中与其它学科相互联系，相互渗透的角度举例，引导学生正确认识掌握地理基础知识与学好其它学科的关系，从而改进了教学方法，收到了较好的效果。

其次，在教学过程中，指导学生阅读课文，分析归纳出“看书、听讲、用图、动手、动脑”等方法和要求，并可利用“地理学习”图向学生介绍地理学习的形式。针对初中学生的特点，要求应简明具体而又切实可行。并经常督促检查，养成学生很好的学习习惯。

再次，认真组织开展复习、测验、考试组织课外活动等。侧重于教会学生了解地理知识在生产建设中的作用，主要体现在农业、工业及其联系纽带——交通运输业等方面。在掌握好地理知识的同时，将地理知识与通信、邮电、贸易、旅游等第三产业联系起来进行学习，如：培养学生多种兴趣爱好，多阅读课外书籍，多关注身边的地理知识，不断扩宽知识面，为教学内容注入新鲜血液。

尽管在一年的教学工作中取得了一定的成绩，但是与现代教学质量的要求还有不小的距离，自身尚存在一定的不足，如：在教学工作中课堂语言尚存在平缓，平时考试较少，语言不够生动等问题，这些问题尚需在今后的教学工作中不断改进和完善。

医生年终个人工作总结篇三

时间飞逝，短短的一个学期已经匆匆过去，本学期在校园领导的正确领导下，深入地开展美术教研教改工作，从培养学生的创新精神和实践潜力入手，提高了学生的文化素质与审美潜力，改革并优化了课堂教学过程，提高了课堂教学效率，较好的完成了本学期的教学工作，下面就将本学期的教研教改工作综合总结如下：

在教学中，个性注重发展和提高学生对审美意味的理解力，遵照审美活动的规律，采取艺术教育的特殊方法，提高学生的审美潜力。让学生观察，学习，评价同龄人的美术作品。在具体评价过程中，结合学生绘画的情景，所表达情感的真实性与观察方法。

在教学中引导学生从身边的事物去细致观察，回忆，想象中提炼创作题材。如家庭趣事，校园生活，家乡风光，民俗风情，家乡的人，家乡的特产，家乡名胜古迹等。我本着美术教育以人为本，面向全体学生，而不是针对少数尖子的“英才教育”。我给学生扎扎实实地上，为全体学生的终身发展带给必备的基础知识，基本技能和良好的情感态度与价值观念。我以创新精神和实践潜力为核心，重视发展学生搜集和处理信息的潜力，获取新知识的潜力，分析解决问题的潜力，交流与合作的潜力。

美术教育教学我的功底不是那么好，但我会根据美术课程标准有的放矢地进行美术教育，使学生掌握更多的美术知识。我对一个学期中的美术课教学工作总结如下：

一、思想政治忠诚于党的教育事业，热爱本质工作，认真遵守校园的规章制度，服从领导的安排，工作上兢兢业业，爱校如家，对学生以身作则，言传身教。

二、教学工作在教育教学中，我认真遵照《教学大纲》

的要求，遵循美术教育原则，根据校园的实际状况以及学生的年龄特征制定出切实可行的教学计划。同时在课堂上认真上好每一节课，把自己所学的知识尽心的传授给学生，使学生学到了必须的基础知识，掌握了美术的基本技能和技巧，同时也学会了决定美和创造美，提高了学生的审美潜力。在教学中，我注重激发学生学习美术的兴趣。我认为兴趣是学习美术的基本动力，我充分发挥美术教学的特有魅力，使课程资料形式和教学方式都能激发学生的学习兴趣，并使这种转化成持久的情感态度。同时将美术课程资料与学生的生活经验紧密联系在一齐，强调了知识和技能在帮忙学美化生活方面的作用，使学生在实际生活中领悟美术的独特军装价值。使学生构成基本的美术素养。在美术教学中，我还注重面向全体学生，以学生发展为本，培养学生的人文精神和审美潜力，为促进学生健全人格的构成，促进他们全面发展奠定良好的基础。因此，我选取了基础的有利于学生发展的美术知识和机能，结合过程和方法，组成课程的基本资料。同时，要课程资料的层次性适应不同素质的学生，使他们在美术学习过程中，逐步体会到美术学习的特征，构成基本的美术素养和学习潜力，为终身学习奠定基础。

三、自身素质课堂之余，我认真参加了校园以及教研组组织的各种政治业务学习外，还订阅了教育教学刊物从理论上提高自己，完善自己，并虚心向其他教师学习，取人之长，补己之短，从而使自己能更好的进行教育教学工作，能更快地适应二十一世纪的现代化教学模式。

总而言之，美术教师在教学过程中应创立更适合学生年龄特点的教与学的美术实践方式，构建贴合素质教育要求，体现创新潜力培养的各种课型的美术教学模式，使学生的创新潜力有更好的提高，在美术教学中能上一个更高的台阶。

医生年终个人工作总结篇四

三、为规范公司管理，合法有序生产经营，继续出谋划策。

公司的经营、管理，特别是大公司的经营、管理活动，依法对其进行规范，使其科学、有序进行是非常必要的。我公司是一个大公司，且日益发展壮大，为此，对我公司的经营、管理进行规范就显得十分重要而必要。因此，我们积极、主动同公司法律事务部联系，及时调整、修改公司的有关规章制度，并进行细化，使公司、员工的行为尽量做到规范化。同时，针对个案或公司管理的某方面，进行重点调整和修改，比如，在农药行业管理方面，我们依法向公司修改并提交了《对中国××行业管理的几点意见和建议》一文，供公司参考。

四、制定和完善了公司营销人员的担保制度，办理了部分营销人员的担保手续。

（一）制定和完善了公司营销人员的担保制度。对公司历年的营销人员的担保制度进行了总结，并进行了完善，制定了《担保工作操作规程》、《保证合同》、《内部销售承包合同》、《担保人基本情况表》、《担保财产清单》等。

（二）办理了部分营销人员的担保手续。20××年3月份，分别到桂林、玉林、贵港、柳州等地，办理了部分营销人员的担保手续。

（三）、为维护公司利益，挽回经济损失，继续对李××等人拖欠公司款项纠纷一案的申诉、抗诉。李××等人与公司欠款纠纷一案，历经一审二审，法院均裁决为公司内部事务，由公司自行解决。我们认为，法院裁决依法无据。现案子已申诉至区检察院，区检察院已将案件移送至××区检察院立案审查，并将做出抗诉。

五、举办法律讲座，对公司员工进行法律知识的培训。

20××年12月29日，我所在夏威夷国际大酒店举办新公司法法律培训讲座，出函邀请李××总经理等公司领导参加，因

临近年终，公司事务多不能出席。鉴此，我们向公司呈送了此次讲座资料供公司及时参阅，并附送律师事务所的第五期《同望法律参考》供公司存阅，以了解法律知识和当前的法律动态。以上是我们一年以来的顾问工作总结，回顾过去的一年，尽管有些货款得不到及时回笼，已结的案子亦执行不回，但我们欣喜看到，公司的业务蒸蒸日上，公司的运行有序规范，诉讼事项明显减少。这在客观上，与我们顾问律师的努力工作是分不开的。

对于工作中的不足之处，我们深表歉意，并真诚希望在未来的20××年内，我们能通力合作，尽心尽力地参与公司的经营与管理，为公司的科学决策提供法律依据，提高公司员工的法律意识和法制观念，在市场经济当中运用法律知识这个武器，共同把贵公司的法律事务工作做得更好，确实地维护公司的合法权益，努力地增强公司的市场竞争能力，使公司取得更好的社会效益和经济效益。

医生年终个人工作总结篇五

xxxx年初，可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始——加入xx发展，成为其中一员。不知不觉，入职已有一年了，在这一年里收获的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句“谢谢”就能简单了事的。

之前在xx有做过三级市场，对xx和售楼这个行或多或少也有些了解。卖一手楼是我一直向往的工作，谢谢我的经理给了我这个发展的好机会，踏入销售这一行列中，认识一班好同事，学到的不再是书本那枯燥无味的‘知识。

记得我来时的运气比较好，第二天本项目就开盘了，开盘对我这个新人来说是一件很迷茫的事，很多同事都在忙着收获，当时我在想我要努力学习，考过就可以接客户了，由半知半解的我到现在对销售流程有一定的了解，学到了不少的东西，当然也少不了同事之间的帮助。深入售楼工作之后才发现其

实很多事情要做，要学的却是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。

前二个月，都是担任见习置业顾问，一边协助同事做好销售工作，一边学着自己接待客户。在这里，同事都很好，很愿意去教我知识，也很放心让我去做，去试。慢慢地，接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行相关规定各方面都开始有一定的认识。

虽然刚开始还有点不习惯，因为正是楼盘旺季，工作比较多，但心里不断告诉自己，不断想，付出多少，收获多少，只是时间问题。即使往后不在这行业上工作，现在学到的这些我相信以后绝对用得上。

x月份，正式升上为实习置业顾问。开始真真正正接待客户，独立一人将所有的工作完成。挑战性很大，一向带点自负的我也充满信心。接着，不断遇到过问题，但在同事跟经理的协助下，都能顺利将工作完成。业绩嘛！这半年来还算一般般，称不上好，总销售x套，转介成交x套。总金额x万元。对入行不久的来说还算是对自己有个马马虎虎的交代，也或者算是一种鼓励吧。

其实，总的来说，太多的不足之处了，未能一一说明。但最显而易见的，销售技巧，自身的应变能力，国家政策各方面还有待加强。总之，要学得多得是，虽然自己还年轻，但心态还是要摆得正，主动点，积极点，去学，去做。记得刚入职，经理曾说过“多去问，多去做，不要怕亏，反正做了就没错的”！

下半年，也是新的开始。同样的，对于未来，我充满了期待，希望自己还能一如既往地用心去学，去做，甚至做得更好，更精。

医生年终个人工作总结篇六

操作风险是银行业最古老的风险之一,伴随着银行的产生而产生,发展而发展,很多国际活跃的银行业早已重视操作风险的管理和防范。下面是整理的一些关于银行个人业务工作总结,供您参考。

时光荏苒,转眼间,我已经进入中国银行六个月了。从盛夏到寒冬,在这短短半年的时间里,我学到了很多,下面将我一年的学习情况汇报如下:

入职的第一课从入职培训开始。尽管入职培训的时间安排相当紧凑,但是入职培训对于我们新人有着重要的意义。通过入职培训,我了解到了中国银行的企业文化,学习了银行个金、公司、国结的基本知识,培养了团队意识,认识到了沟通交流的重要性。入职培训让我受益匪浅。

经过短暂的入职培训,我在永丰路支行开始学习柜面业务。刚刚开始上柜操作时,我总感觉手忙脚乱,对于客户的提问也显得不知所措。在师傅和同事们的帮助和指导下,我虚心地学习请教,认真地做笔记,很快我学会了存取款、挂失、外汇买卖、存款证明的开立等各项柜面基本业务。与此同时,我也认识到银行柜面业务看似简单重复,但实则需要柜员细心、耐心、有责任心:细心地处理每一笔业务,耐心地服务每一位客户,时时刻刻谨记工作的责任,对每一位客户负责。

银行业归根结底属于服务性行业,而对于银行来说,各个网点则

- 1 是为客户服务的第一窗口,其服务质量的好坏对银行的发展有着至关重要的作用。因此,做好“文优”工作就显得格外重要。在工作中,我时刻将“文优”的重要性放在心上,微笑待人,礼貌用语,想客户之所想,忧客户之所忧,以客户为中心,力争做到让客户高兴而来,满意而归。

要做好柜面工作，各项技能必须达标。对于我来说，点钞、计算器、中文录入、个金业务每一项技能都需要练习。在网点同事的帮助下，在综管部的训练指导下，在自己的刻苦努力下，我的技能水平渐渐提高，柜面办理业务的效率也随之提高了。技能水平的高低完全取决于练习的刻苦程度，因此，在今后的工作中，我将继续苦练技能，力争不断提高。

在银行工作在风险，因此，认真执行和遵守各项规章制度就显得格外重要，这也是责任心的体现。作为柜员，我严格按照“双十禁”的要求进行工作。无论是业务的办理过程，还是图章、凭证使用保管，都严格按照要就执行。长此以往，我自觉养成了认真谨慎的工作作风，尽可能的将工作中的风险降低。

营销也是柜面工作的重要组成部分，基金、保险等中间业务也是银行利润的主要来源之一。为了更好的进行柜面营销，我学习了相关的基础知识，树立了相应的理财意识。但是，在柜面的营销过程中，我的营销能力还欠佳。因此，我的营销水平还需不断向老员工学习请教，在实践中不断磨练。

半年的工作经验让我学到了很多新的知识，同时也让我认识到自

2 身还有很多不成熟和有待提高的方面。在今后的工作中，我将继续秉承脚踏实地的精神，保持学习的热情，摆正心态，用心做事，立足岗位，廉洁奉公，真诚服务，真心奉献，以追求卓越的精神，力争与中国银行共同成长，共发展。

银行个人业务工作总结范文二一、不断加强学习，提高自身素质。时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时候更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的

推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

3 共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，营造良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

4 三家国有商业银行复杂困难，做为农行的青年员工，我们要坚定农行改革的信心，牢固树立‘行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造农行良好的形象，打造农行一流的品牌。

为了农行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服务好，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然

后将此信息反q给后台科技部门，便于其研究开发新产品整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动最优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为己任，开拓进取，不断创新。

5 域中，我必须从头学起。

6

医生年终个人工作总结篇七

xxxx已逝□xxxx已初，又是一年关将至。在辞旧迎新的这个契机里□xxxx年对于xx□对于楼市，对于xx房地产开发有限公司，还有对于我，都是充满希望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所不可缺的。所以，在这充满希望的新一年里，我必将全力服务公司。热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习。用使命般的热情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司制造利润。

自进入xx公司已逾四年，入职以来，从半知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实少不了下功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大要学习的却无比的多，销售知识永远是个无敌深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前长听说销售人员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说：近朱者赤近墨者黑。因为有xx这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养分。

在即将过去的xxxx年，我共售房x套左右，总金额达x万左右，回款迄今为止大概达到x多万，连续x次获得月销售冠军。基本完成了公司下达的销售任务。同时，在日常工作销售中，我充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。而如何去开展我们的住房销售工作呢？我想树立诚信是根本，我们要以对待“家”的态度来对待公司，为顾客和业主提供真诚的服务。一旦有员工存在不诚信行为，公司必然面对损失，无形的是信誉的受损，有形的是财产的流失，所有的这些都直影响公司的利润。因此要树立诚信的态度，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩。

在日常工作中，除了诚信的态度，也要总结出切实可用的方法来应对销售工作，对此我要做到以下几点：

- 1、不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之你所说的一切都将起到反效果。
- 2、了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。
- 3、推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势。做到对客户的所有问题都有合理解释。
- 4、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。
- 5、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。
- 6、要与同事团结协作，这是好的团队所必须的。当然，再好

的方法，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。我想作为xx房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉xx房产无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后我非常感谢领导给我的锻炼机会，感谢同事对我的帮助，我也会更加努力的去工作去学习，交出自己满意的成绩单。

医生年终个人工作总结篇八

2013年我在个人业务顾问岗位上，爱岗敬业，遵章守纪。始终要求自己及时掌握最新的业务知识，了解行业动态及系统讯息，不断完善对行里各项规章制度的认知。我深深地明白，只有充分并灵活地掌握业务技能，才能促进工作游刃有余地开展，实现业绩的增长突破。个人的努力离不开集体的支持，在此我要感谢我所工作的建行铁路支行，感谢领导和同事的指导帮助。柜员的日常工作并不惊天动地，但平平淡淡的工作正是我们生活的轨迹，在这一份平淡中我们彼此分享喜悦与成长，在这一年平凡的日子里我兢兢业业地工作着，以下是我本年度的工作总结：

从首季开始重点梳理存量客户，将客户存款合理配置到各个产品中（首选能兼顾季度、年度存款产品）让银行与客户双赢。

售的经验分享。每个首季开始我支行就将代理保险业务的计划进行层层分解，落实给支行每名员工，做到“千斤重担大家挑，人人肩上有指标”。

同时与大堂副理及保险驻点人员紧密配合，做好后续激活工作。

□

展望2014年我将围绕“产品、中收、服务”三个重点开展工作。

产品（基金、信托产品、保险）；过渡性资金或客户尚需观望的先营销购买乾元开放型产品、货币基金、债券基金等。

铁路支行：

二〇一四年一月十二日

医生年终个人工作总结篇九

今年上半年的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在上半年中的工作情况。

我是xx月xx月有幸被xx顾问录用，在xx培训。于xx月正式到xxx就职，至今已有半年的时间。

时间的步伐带走了这一月的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。回首过去的上半年，内心不禁感慨万千。记得刚来的时候对于这个行业我什么都不是很明白，在沈总和同事的耐心帮助下，我很快了解并熟悉了公司性质及房地产知识。作为销售部的一员，我深感自己的一言一行代表着公司形象。所以我要不断提高自身素质，高标准要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技巧。此外还要广泛了解房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力左做好自己的本质工作。

作为一个之前没有从事过这个行业的新人，领导给我了一个很好的心态，让我明白在其职谋其事，教会了我成单与否，都不必骄傲或自馁，重要的是从中吸取经验。同事给了我很大的帮助，每次我有问题大家都不会笑话我，直言不讳的告诉我，因此我收到了很好的效果，很快成单的同时也得到了

领导和大家的好评和赞赏，所以请允许我向大家鞠躬，说声谢谢！

我并没有为此不是成绩的成绩而满足，我希望今后的工作迈上一个新高度再一个新台阶。主要从以下方面做起：

- 1、对不同客户的分析，客户区域来源分析、客户咨询问题总结等。
- 2、销售技巧的加强，如何更好的做sp□如何现场逼定等。
- 3、国家对房地产的政策

现在项目基本正处于尾盘，正是考验我的时候，也是需要一个好的心态的时候，我一定会坚持，从中学习更多的方法，吸取更多宝贵的经验。

新的一月意味着新的起点新的机遇新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼，一定努力打开一个工作新局面。

在没有加入公司之前我没有接触过房地产，对房地产方面的知识不是很懂，甚至可以说是一无所知。来到公司的时候对于新环境，新事物都比较陌生，在公司领导和同事的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是正确的。

刚到公司的时候我们首先进行了专业知识的培训，由于是初次接触这类知识，对知识的理解有点慢，但是在领导的解释和开导下，我逐渐进入了角色，明白了这些对于我来说是何等的重要，对以后的工作会有很大的帮助。同时我们还到兴宁北、凤岭北和东盟商务区进行了踩盘，对所学知识进行实践和运用。当时确实能感觉到苦过累过，可现在回过头来想一想，想进步要克服最大困难就是自己，虽然当时很累很苦，

但都照样坚持下来了。

今年10月份的时候我们开始到外展点，学习接待客户，学习销售，外展点的工作流程等等，这对于我们都非常的陌生，通过领导的带领，让我们从生疏到熟悉，进一步了解各种工作流程等工作内容。在平时的工作中，同事们也给了我很多的建议和帮助，及时的化解了一个个问题，这份看似简单的工作，其实更需要细心与耐心。

在以后的日子中，我会加强自己的专业知识和专业技能，以房地产销售为主要努力方向，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。俗话说：“客户是上帝”，接待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也全会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。

总之，在这一年的工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

医生年终个人工作总结篇十

转眼2017年过去了，回首这一年来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算为我迈进销售市场起到一个很好的铺垫，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。同时我现在的工作能力是和全体员工的辛勤付出是密不可分的。我在做好本职工作的同时，也在反思自己工作上的不足和问题是今后应该时刻注意和逐步改进的。

一：工作表现

2017年，我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身的业务综合素质上下功夫，正确认识自身的工作，正确处理与同事之间的关系，把工作重点放在发展新客户上，以提高我对工作本身的认知程度。细心学习同业人员的长处，改掉自身存在的不足，虚心向同事和领导请教，主动接受同事的意见，不断改进工作方法，充分发挥岗位职能，在不断学习和探索中使自己在本行业方面有所提高。

二：今后的努力方向

现在我做的就是提高自己服务质量和业务能力，在未来的工作中，我要更加提高自己的工作能力和专业素质。加强学习，勇于实践，坚持工作热情。在不断的总结中成长，提高自我的素质和业务水平，以适应新的形式的需要，积极与公司的人员沟通，以学习他人之长，才能更好的促进自我能力，满足客户需求和开拓市场空间。其实业务就是做人，只有人做的好，自己的朋友广泛，交际能力强才能把业务做的更好！做人是一个很重要的方面，还有就是自己的在专业方面的知识是一定不可缺少的，所以要想做好业务就必须在有限的时间内学习无限的知识，在做人方面要比一般的人有更好的交际范围，和交谈能力！

三：小结

总之，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极与他人沟通。不断的开发新市场，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，瀚林人都会洋溢着幸福的笑容！