

年度总结个人述职(汇总10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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

年度总结个人述职篇一

尊敬的领导：

20____年，我镇民政工作在镇党委、政府的正确领导和县民政局的悉心关怀和大力支持下，紧紧围绕镇党委、政府中心工作，认真贯彻省、市、县“富民惠民，改善民生”精神，以改善民生、发展民主为重点，坚持“以人为本，为民解困，为民服务”的理念，致力于进一步完善社会保障制度和社会救助体系，打造公开、公平、公正的社会救助平台，切实保障困难群众的基本生活权益，统筹城乡经济发展、建设和谐社会。按照年初的工作部署，重点做好了以下几项工作：

一、低保工作

20____年年初，我们镇共有低保户1178户，2443人，低保标准从270元/人，提高到现在的300元/人，参保率达3.2%，是全县平均水平。按市县要求对我镇低保户进行全面复核调整，我们在4、5月份和8、9月份共用4个月时间清理了脱贫、死亡人员158户、281人，对照低保复核情况及时更新低保系统信息，确保信息的准确性。在复核过程中，我们严格按照文件上的要求入村入户调查，做到户户与人见面、与卡见面，并做好邻里调查走访，积极宣传低保政策，确保低保复核公开、公平、公正进行，坚持按照“应保尽保、规范运作、分类施保、

动态管理”的要求，层层把关，打造岚山镇阳光低保工程。

同时对新申请的低保户严格按照申请、核查、公示、上报的程序进行办理。组织人员对新申请户按照相关文件要求，采取入户调查、邻里走访等形式，了解申请户的家庭情况，并要求低保申请对象如实提供家庭成员经济状况、就业情况、残疾证、重病证明等，调查人员按照入户调查情况填写入户调查表。在初步入户调查的基础上，我们组织专门人员会同村两委干部、村民代表进行逐户评议，凡因正当理由评议不通过的户，当场告知原因并退回申请，从源头上杜绝“人情保、关系保”现象。对符合低保条件的户，及时告知并准备相关材料，填写低保档案，计算家庭收入，上报县民政局，20____年以来我镇共集中审核上报了129户348人，低保档案基本整理结束。

二、五保工作

我们镇共有五保户355人，其中在两个敬老院集中供养的有167人，分散供养的有188人。1-11月份共有39名五保对象死亡，我们及时和县民政局对接，增补了39名符合五保条件的老人，解决了他们的后顾之忧。今年我们岚山敬老院提档升级，按照“三有、三能、六达标”的要求，我们积极向民政局争取，把岚山敬老院确定为20____年改建工程，现在敬老院的改造已基本完成，新建了水冲厕所、洗衣房、浴室等公共设施，为所有五保老人房间铺设了地砖、墙砖，安装了马桶，配置了空调，更换了门窗，并对敬老院重新进行粉刷，现在的岚山敬老院焕然一新，共投资近200万元，得到了县局领导的高度认可。

三、优抚工作

优抚对象的各种优待政策，全部及时足额兑现，我们今年共为20名60周岁以上退伍军人办理了退伍补贴，为7名残疾军人、老复员军人家属办理了遗属补助，为全镇所有残疾军人换发

新的残疾军人证，并免费为所有的重点优抚对象办理了城镇医疗保险，纳入医疗救助平台，为他们解决了看病难、看病贵等问题。

四、殡改工作

殡改工作第一次纳入了县对镇的考核，主要考核火化率、骨灰公墓建设和平坟工作三项内容，在这项工作中，我们认真当好党委政府的参谋、助手，在10月7日殡改大会之后，我们积极组织宣传车辆，在全镇范围内巡回宣传，督促各村张贴标语、横幅，发放致学生家长的一封信，广泛宣传殡改政策，做到家喻户晓、人人皆知，形成了浓厚的殡改氛围。从10月17日开始组织各村进行平坟，到目前为止，全镇主要道路两侧的坟头已平迁结束，公益性公墓建设正在有序进行，预计春节前能建成并投入使用。我们镇的火化率达到100%，一直处于全县的先进位次。

五、医疗平台搭建

20___年来，我们两次对全镇低保户、五保户及重点优抚对象医疗平台信息进行审核，对各类人员的变更情况及时与县卫生局医疗救助系统对接，并在医疗系统中取消了500多名低保核销人员、39名五保死亡人员及15名重点优抚对象的搭建信息。将新增的348名低保人员和39名新纳入五保人员及时纳入医疗救助平台，确保他们能及时享受相应的优惠政策。

六、民政其他业务工作

我们20___年共为近200名新满80周岁的老人办理了尊老金登记；为4000多位60周岁以上老年人办理了意外伤害保险；为5名孤儿办理了瑞华助孤，帮助他们继续完成学业；对0-6岁的残疾儿童进行统计上报，并分类进行康复训练；为全镇23个民办社团及民办非企业单位准备材料，进行登记；新增了岚山、河湾两个居家养老服务站；共办理医疗救助38户、临时救助25户、

慈善救助5户、为4名儿童申请大病慈善救助;接待来人来访1500人次，发放救灾款7万余元。

七、民政工作存在的问题

民政工作由于我个人认识的原因，在业务上只满足于完成上级领导交给的任务，不注重工作创新，没有形成亮点，在以后的工作中一定要在创新和亮点上下功夫。

述职人：

20____年____月____日

最新个人年度总结述职报告5

年度总结个人述职篇二

- 1、每月初召开支委会，一年召开4次党员大会。支部在今年发展了一名新党员，转正一名党员。
- 2、铺设浇地管道1000米，维修田间公路5000米，建35立方抗旱水池一座，新盖机井房一间，旱改水浇地150亩，共投入劳动力300个，投入资金5万元。
- 3、今年我们充分利用县包村单位援助的机遇，投资17万元建了900平米村级文化广场，现已投入使用。
- 4、发挥社会正能量，党员群众互帮互助活动，党员__修剪果树，他就手把手的教10个示范户，然后10户带全村，使我村海棠品质有了大幅度提升，优质果在80%。
- 5、投资20万元改造危房9户，其中4户低保户，5户五保户。集中翻盖以建成幸福院的方式进行入住，现已施工，预计11

月中旬全部完工。

一是资金困难。我村是穷村，小山村，集体收入为零，目前村里的建设资金，全部是外出求援和我自己垫付。

二是农业受灾较为严重。今年春天、秋天两次遭受了冰雹，使得水果无法出售，到目前为止，只出售了三分之一，每斤最多卖3毛钱。

三是道路受阻。到我村必经过外__村石湖，因其石头难修，道路不够宽，大车无法进入本村，农副产品不能转运，造成了很大的麻烦。田间公路遇大雨就会被冲坏，年年夏季，都需要维修多次，投资不计其数，不修又不方便，老百姓还抱怨是地方不好。

四是信息不通畅。好的致富信息听到的见到的少，信号弱，信件都比别的地方晚到；买卖双方差价在30%，属于卖大力气挣小钱。

1、我们还需要继续抓好党建工作，抓工作带队伍，发挥党员积极带头作用。

2、我们还需本着靠山吃山、宜耕则耕，宜林则林的原则，因地制宜，不断加强海棠树科学管理，使其果品质量上档次，卖个好价钱。此外，将试种新品种杏梅50亩。

3、明年，我们村还将准备在广场上盖彩钢棚，用于农副产品交易。

个人年度总结最新述职报告4

年度总结个人述职篇三

入编一年来，本人始终坚持贯彻党的教育方针，忠诚于党的教育事业，爱岗敬业，默默奉献，坚持为人师表，维护教师的良好形象。自觉遵守学校的各项规章制度，服从学校的各项工作安排，工作中能以身作则，积极主动。

在教育教学中，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立“以学生为主体”，“以培养学生主动发展”为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力。积极做好本职工作，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，广泛获取各种知识，形成比较完整的知识结构。

在教学工作方面，优化教学方法，按常规做好课前、课中、课后的各项工作，认真钻研教材，课堂教学真正体现“教师为主导，学生为主体”的教学思想。创设情境，诱发学生的认知需求和创新欲望，使学生从情感、思维和行为上主动参与学习。课堂教学重视学生的训练，精心设计练习作业，练习作业有层次有坡度，对学生的作业严格要求，培养良好的作业习惯。

在工作考勤方面，我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。在工作上，我严格要求自己，工作实干，并能完成学校给予的各项任务，为提高自身的素质，我不但积极参加各项培训，到各地听课学习，平时经常查阅有关教学资料。同时经常在课外与学生联系，时时关心他们，当然在教学工作中存在着一些不足的地方，须在以后进一步的努力。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的许多不足。在以后的工作中，我一定会扬长避短、克服不足、认真学习、发奋工作、积极进取、尽快成长，把工作做的更好，

贡献做的最大。

最新个人年度总结述职报告3

年度总结个人述职篇四

尊敬的领导：

凭着对教师这个职业和对孩子的热爱，我才从事这份工作的，所以我能以积极的、主动的态度去对待我的工作。

从执教的第一天起，我就严格要求自己，因为我深知“为人师表”的重要性，教师的一言一行都影响着一批人，也就是我所教育的对象——活泼可爱的小朋友的未来。我要对他们负责。幼儿的心理很脆弱，他们的模仿力又很强，所以作为幼儿教师的我更应该在各方面作出榜样，用爱心去教育他们，让他们从小就懂得去关心别人。

在这短短半年的幼儿教学工作中，虽然我没有经验，但我热爱幼教工作，所以对待幼儿能给予关心、爱护，合理安排幼儿的学习和生活，力求让幼儿身心愉快地成长，为其打好人生的基础。随着幼儿教育改革的不断深入，人们的教育观念也随之发生了变化，教师们已告别了传统的统一由教师预设的教学方式，通过学习新，开始考虑如何根据幼儿的年龄特点和根据幼儿的个体差异，尽力满足每个幼儿发展的需要。在教育实践中，促进幼儿全面发展，而关键就是教师。因此我坚信要勤奋工作，扎实工作，服务热情周到，真心诚意为幼儿服务，经常和家长沟通，了解幼儿在家的情况，和家长交换意见，收集家长建议，实现家园共育。在实际工作中能认真开展班级工作，合理组织幼儿一日活动；在生活中细心照料每一位幼儿，做好保育工作；在教育教学中，面向全体幼儿因材施教，使幼儿能全面协调发展。

幼儿园的班级工作是烦琐而细致的，这就要求我们要有很大的耐心、细心和爱心。在一日活动中我们加强了各方面的常规管理，使幼儿自觉形成良好的习惯，培养幼儿在心理、学习能力、自理能力、交往能力等各方面的发展，为他们进入小学做好衔接工作。教育幼儿从小要学好各种本领，使孩子的各项能力得到了全面的提升。

幼儿的安全工作是幼教工作中的难点，幼儿的生性好动，好奇心强，喜欢模仿，在室外活动的时候是最容易出现意外的，所以在幼儿安全工作方面我竭尽全力，没有安全事故的发生。

为了改变自身的教育观念，提升自己的专业水平，我经常在网上查找与幼儿教育有关各种教育案例，积极参加培训、听课，学习各种教育方法，积极学习新。

身为大班的教师，幼儿即将进入小学，如何使幼儿顺利地适应一个崭新的学习环境是来期的工作重点。所以我在工作中重视幼儿的德育工作和幼小衔接工作。幼儿的良好素质主要在幼儿园中培养，将终身受益。所以为了保证我们下一代具备良好的素质，我非常重视幼儿交往合作能力和习惯的培养。在日常生活中，我利用多种形式，让幼儿学会交往，提高其交往合作能力，使幼儿养成良好的学习习惯和生活习惯。

在双语教学方面，虽然我们已经取得了不小的进步，但是在新的一年里，我还要加强双语环境的营造，加强沉浸式双语教学的力度，使得双语教学落到实处。

在过去的半年里，我又学到了很多，这要感谢幼儿园的领导对我的工作的支持和信任，也让我深刻体会到作为幼师要时时刻刻从“幼儿发展为本”的角度去考虑问题，使自己成为幼儿学习的参与者，合作者，而不仅仅是教学活动的执行者。幼儿教育是教育的基础，作为一名幼教工作者，我要不断地提高自身的专业水平和综合素质，不断地充实自己，从而改

善自己的教育教学方法，并吸取先进经验，运用于实践中，不断为自己积累经验，以便在新的一年里更好地为我园、为幼教事业做出贡献。

此致

敬礼！

述职人：_____

2021年__月__日

教师年度述职报告个人总结3

年度总结个人述职篇五

尊敬的领导：

20____年是不平凡的一年，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。一年来日子过得忙碌而又充实，回首来路，我无愧于20____年。在领导的关心、各位同仁的帮助下，我圆满完成了本学年的各项任务，当然在过去的一年里有许多值得总结和反思的地方，现作一小结，以寄未来。

一、教学工作

本学年我带的是__年级英语课，由于原来一直当班主任带的是语文课，所以在英语方面还是有些薄弱，为了在最短的时间里驾驭英语，在课堂上运用得心应手，我刻苦钻研教材，遇到不会的问题及时向其他英语教师请教。由于我所带的是低年级的孩子，他们没有英语基础，所以我要不停地为他们范读、领读，一个字母一个字母教他们书写、发音，在课堂上我常常读得唇焦口燥、嗓子沙哑，但是为了孩子们能多掌

握一点知识我毫无怨言。此外，在教好本科目的同时，我还努力配合班主任做好班级的养成教育工作，使低年级的孩子尽快走向正规。

二、安全法制工作

1、安全

安全维系着学校的一些正常工作，学校共有____个教学班，____多名学生，每天上下楼梯，上学下学的安全成了学校的重中之重。“安全高于一切，责任重于泰山”在接受这项工作的那一天，我就暗暗告诫自己，一定要踏踏实实地工作，认认真真地负责，替校长分忧、对孩子负责、让家长放心。如果没有特殊情况，我每天一定是早早来到学校，看看楼梯口、校门口是否有学生早来，看看是否有老师忘了值班，如果有，我就替他顶一会儿，有时候老师们见到我站在岗上都关切的问一句：“怎么又该你值班了？”此时，我只是对他们报之一笑。放学了，我要看一下今天该谁带班，有没有人督促静校。这些看起来不起眼的小事儿，常常牵扯了我很大的精力，但我心甘情愿，无怨无悔，因为安全是我的工作，平安是我的心愿。安排值班、督促值班、检查值班，已经成了我的一种习惯，成为了我学校生活中的一部分。由于大家的共同努力，20____全年无事故平平安安度过了365天，在此我感谢大家对安全工作的支持。在紧张的工作之余，在政教处全体同仁的帮助下，我又系统整理了一套安全资料档案，20____年通过安全法规处检查。

2、法制

学校规模不断扩大，学生人数也越来越多，这就给管理带来了一定的压力和困难。大孩子拦路给小孩子要钱，有的学生引领校外学生打群架，一度让老师、家长头痛，在崔爱香校长的领导下，我积极和班主任一道调查、解决，把不良习气扼制在初期阶段。除此之外，我还经常配合班主任一起排摸

班内管制刀具，预防恶性打架斗殴事件。孩子是家庭的希望，学生是祖国的未来，我协助班主任和任课教师做好学生的思想教育，让他们知法、懂法、守法，做一个德、智、体全面发展的好学生。

3、依法治校工作

在领导的关心和支持下、在各位同仁的大力协助下，我校有成功地举办了法制安全文化节。组织全体教师学习有关法律法规，邀请法制校外辅导员给全校师生做法制讲座。随着依法治校工作的推进，学校校长、老师、学生的法制观念增强了、依法办事能力提高了，形成符合法治精神的育人环境也改善了，学生、教师、学校的合法权益也得到了维护，保证了国家教育方针和学校各项工作的顺利实施，由于依法治校工作的突出，我校被命名为省依法治校示范校，在大家的共同努力下，我校依法治校工作顺利而稳定。

三、文字资料工作

随着知名度的提高，学校的文字资料越来越多，根据需要学校又专门成立了写作小组。作为写作组的组长，我积极协助领导起草学校重要报告及汇报材料，帮助写作小组成员整理各种资料和稿件。一年来本人先后为两起校报撰写总领文章；为大型活动撰写领导发言稿；为读书节、法制安全节撰写解说词；和___校长一同为“双爱好”工作写脚本；为安全文明校园、省依法治校示范校写汇报材料；为校园周边环境安全隐患向区、局领导起草报告，撰写方案；为周边建筑安全隐患起草方案；为___同学量体裁衣撰写讲故事稿件，并辅导___同学参加全国读书、讲故事大赛，___同学夺得___市一等奖。

四、关心下一代工作

孩子的教育是一项巨大的工程，要想使这项工程更好地去完成，那么就需要家庭教育与学校教育形成合力，因此各校的

家校工作也是日新月异。我校更是突飞猛进，于20____年__月成立了家长学校，__年级__多名学生的家长入了校，走在了全区的前列。由于我校家校工作的扎实和突出，____已将我校推荐为省家长学校示范校。20____年协助____主任把学校的家长学校工作进一步推向深入，使这项工作扎实稳健的开展下去。成绩已经成为过去，未来将会迎接更新的挑战。今后我仍需更加努力，勤奋工作，虚心向有经验的教师学习，克服工作中的不足，积极拼搏，锐意进取，使自己在各方面更加出色。

此致

敬礼！

述职人：_____

20____年__月__日

个人年度总结述职报告5

年度总结个人述职篇六

尊敬的领导：

您好！

转眼间，20_年已将过去，我现在已是_酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自20_年_月份开始 in 办事处实习，_月份在总厂培训，至_月份分配到_工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根据近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间

的工作历程：

一、怀揣感恩的心来工作

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在_继续担任业务工作，并分配到旗县部担任驻_业务员，这使我对在_实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢_部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于_气候较冷风又大，_经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

二、不断提高的工作状况和工作心态

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为旗县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为_酒业以及_办事处在_的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位

都是必须做到的!所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

我今年_月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在_月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，并在余限的时间里，通过武川客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧!这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼!

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。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，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

1、自身心态的不成熟

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！

心态的耐性还不够。作为业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回_转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

2、工作能力的欠缺

把握客户心态不够准确。对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、

细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

四、2022年驻_工作计划

总结一年来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，20_年自己计划在今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：

1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及时催回货款，负责严格执行产品的出库手续，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

2、努力做好现有工作的同时，尽快计划在_寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做高端的河王、五星等酒水销售，以扩大销售渠道提高业务销售成绩。

3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对_销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

4、在今后的的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当地处理好业务关系，来赢得更多更好的客户。

5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过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，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、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。

综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

辞旧迎新，展望2022年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

此致

敬礼！

述职人：_

2022年_月_日

销售年度述职报告个人总结篇5

年度总结个人述职篇七

20____年，局综治工作在市委、市政府和市综治办的正确指导下，认真对照全市20____年度综治工作要点，积极完善社会治安防范体系，广泛开展平安创建活动，狠抓落实社会治安综合治理各项措施，为营造良好的工作和生活环境，促进社会稳定，助力我市争创省级文明城市和顺利实现“三大目

标”作出了积极的努力。现将一年来的工作情况汇报如下：

今年主要做好一件事，那就是：强化措施，认真抓好系统内综治工作。

(一)加强领导。成立市林业局综治工作领导小组，由局长黄卫民任组长，各区域林业站、局属各二级单位和局各科室负责人为成员，由副局长何东立负责具体工作，确定了杨圣林同志任综治联络员。充分发挥本局党政班子成员和局综治领导小组成员的积极作用，加强对本局综治工作的领导。凡上级布置的综治工作，都能提交党组会议研究，形成决议，并督促工作人员抓好落实。

(二)建立健全相关制度。一是建立健全了重大事项报告制度、矛盾纠纷排查调处制度、工作例会制度等相关工作制度。二是将综治工作有关要求列入本局单位目标管理考评内容，对在综治工作中渎职失职的人员，在年终考核中实行“一票否决”；三是健全安全值班制度。加强对夜间和法定节假日值班管理，由班子成员带班，干部职工轮流值班，确保局机关、机关住户区和林地的安全。

(三)强化基础设施建设，确保机关和林区安全稳定。一是加强机关及住户区安全防范。今年上半年，我局进行了安全大检查，更新了即将过期的消防设备和老化电线，机关小区内增设摄像头，值班室更换防盗门，确保了机关和住户区的安全。二是在林区增设防火设施和物资贮备。今年，我局在全市新建设3个森林防火预警自动气象站、4个镇村级防火物资储备库和3个卫星防火通讯基站，确保了林地密级区域的林地安全。

(四)加强社会管理和矛盾化解。每月由局综治领导小组组长亲自带队，组织有关人员定期或不定期对机关安全隐患、国有林场、林地和涉林企业进行进行综治工作检查，排查不稳定因素并及时处理，使我局今年未出现群体上访和突发事件、

群体性的事件的发生，确保了本局各项工作的正常开展。为促进全市社会稳定作出了积极地努力。

今年，我局重点开展了天网行动、天网二号行动、野生动物保护等打击破坏森林资源和野生动植物的专项行动，有效遏制了破坏森林资源案件上升的势头。全年共查处涉林案件3起，其中刑事案件5起，林业行政案件25起，案件综合查处率为1%。全年共受理网上投诉案件5起，信访案件8起，查处率、回复率均为1%。全年我市没有发生重、特大森林火灾，森林受害率指标及森林受害面积均控制在.3%以内，实现了全年无人员伤亡和无重大财产损失的目标。

这一年来，我局综治工作取得一定成绩，但是，离市委、市政府和综治工作的要求相比，还有一定的差距，在某些方面还需要继续努力。今后，我局将继续履行市综治委成员单位职责，紧紧围绕在市委市政府和市综治办的周围，切实加强领导，进一步完善相关措施，加大综治宣传教育力度，认真抓好综治工作的落实，为创造安定和谐的市域环境，助推我市创建省级文明城市、实现“三大目标”作出更大的努力。

最新个人年度总结述职报告2

年度总结个人述职篇八

尊敬的领导：

您好！

__年的一年已经过去，新的挑战又在眼前。在一年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几

个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)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。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)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，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)持续客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改善之处：

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，

否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在一年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

述职人：___

20__年__月__日

销售年度述职报告个人总结篇3

年度总结个人述职篇九

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

岁月如梭，时间一晃而过，转眼间我在公司工作已八个多月，回想走过的历程，令人难忘，历历在目。工作的辛苦，收获的甘露，就像一杯陈年老酒，直浇心田，回味无穷！也许对有的人来说，这只是生活的一次经历或者体验，但对我而言，

它更似一笔生活的财富，是我人生路上一次不可缺少的历练。

假日的夜晚总有几分喧嚣后的宁静，但也因为这样，我才得以有空闲、有心情整理思绪，回忆过去。生活需要思索，万物都是在不断地在实践中总结，吸取经验，扬长补短，再实践再总结，这样才能清楚地发现自己的不足，并加以改正，从而也看到了进步和成功的希望。现将我这些日子的工作情况简要汇报如下，敬请各位领导评议。

今年2月，公司实行了管理人员竞聘上岗的人事制度。通过考试，我有幸地从仓管补聘为生产部主管。很感谢公司领导给了我这次机会，让我拥有了一个新的发展空间。通过这次竞聘，使我感觉到了竞争带来的机遇、挑战和活力，同时也看到了自己知识的匮乏，明白了只有不断充实自己，才能激烈地竞争中立于不败之地。

走上新的工作岗位以后，一切都变了，生产部对我来说不仅是一次全新的角色转变，也是一种新的责任和使命。正是这种责任，这种使命，使我不敢有半点懈怠，我暗暗要求自己，一定要格尽职守，认真做好每一件事情。

俗话说“隔行如隔山”，同是在xx公司工作，生管和仓管也仅有一字之差，可做了两年仓管的我对生管这份工作却一点经验也没有。因为生产部是全公司运作的枢纽，是公司内部生产的核心位置，就好像人体中的大脑，只有指挥得当，人才不致于出现错乱或失误。而生产部也只有管理得好，公司所有生产部门才能按照生产计划有条不紊地完成产量，达到目标；反之如果管理不当，将会造成公司生产秩序混乱，甚至因种种原因完不成生产计划，给公司造成不必要的损失。所以最初接触这份工作时，我深知责任之重大，感到很有压力，但正所谓有压力才有动力，尽管任务艰巨，我也没有胆怯、气馁，我要敢于挑战，我相信，只要尽心尽力，就没有办不成的事。

有人说‘环境可以改变一个人，也可以造就一个人。我也感同身受。新的任务摆在了我的面前，为了弥补知识和经验上的不足，我学习了公司生产管理的所有流程，并阅读了一些关于企业生产管理办法的书籍。我总告诫自己，你只有加倍地努力，做好自己的本职工作，才能不辜负领导对自己的期望。如今，两个多月过去了，我的付出并没有白费，我可以告诉自己，我做到了。在这里，我非常感谢公司同事们对我的许多帮助和支持，正因为有了他们，我才能每一天都充满信心，心情愉悦地工作。另外很感谢我的上司吴经理，他总是在我不懂的时候教导我，在我错误的时候指点我，在我失落的时候鼓励我，并借给我一些管理方面的书籍，从而增强了我的信心，开阔了我的视野，丰富了我的知识，使我的思想得到了进一步的提升。

下面就是我这两个月做生管的一些个人体验与心得。

生管，简单地说就是公司内部的生产管理，按照公司生产流程，我具体负责工作如下：

- 1、依据销售计划制订生产计划，以确保客户订单能够按时完成出货；
- 2、依据生产计划制定物料需求计划，以保证在生产过程中不因缺料而停产；
- 3、结合仓库现有库存和车间生产能力制定月、周生产计划，并下达生产订单；
- 4、监控生产订单完成生产进度。

我觉得要想成为公司一各合格的生管员，必须做到以下三点：

首先，工作时必须做到四个字：认真细心。因为我们所做的物料需求计划和生产计划，关系到全公司生产工作的正常运

转。如果所做的物料需求在某个地方出了差错，公司急用的物料没有请购，却请购了我们暂时不用的物料，那么必将造成该来的不来，不该来的却来了一堆。生产车间也会因为物料不足而停滞待料；又或者我们下达的生产订单没有按照出货日期排序，车间按照计划订单生产了暂时不出货的产品，而等着出货的产品却未能完成，这样到了出货日期不能按时出货，必将引起客户抱怨，降低公司信誉，给公司造成不可估量的损失。所以我每天工作时都尽量保持清醒地头脑，确保每一份计划都能准确无误，把生产效率提高到点。

其次，做为生管，必须要有坚定不移、不厌其烦的跟催精神。有人说：计划反正已经做了，东西到没到就不管我的事了。其实不然，要想成为一个好的生管员，必须要有坚韧、坚持的态度。计划是下了，但还要经常到仓库查看这些物料究竟有没有到。倘若已经快到出货日期，而有的物料却还是没有按时到达，就一定要督促采购部门，并与供应商沟通，以保证生产计划能顺利进行。在这个过程中关键一点就是不要让计划与生产脱节，变成你计划你的，我生产我的，从而造成生产秩序的混乱。所以跟催物料是非常重要的。

最后，做为生产部主管，必须要与各部门这间处理好人际关系。一个人的力量是有限的，但一个团队的力量却是巨大的。工作过程中，同事之间磕磕碰碰有时在所难免，但我始终抱着一种平和的心态来对待这些问题，并找出问题关键之所在，解除误会，化解矛盾，从而营造一个和谐的工作环境。只有心情好，才能在工作中发挥自己的潜能。一个团队，最重要的就是同心协力，只有做到这一点，公司的发展才能越来越好。

谢谢大家！

述职人：

20xx年x月x日

年度总结个人述职篇十

尊敬的领导：

您好！

一、思想政治方面

能够认真参加政治理论学习，努力提高政治理论素养和思想水平。热爱祖国。积极协助系主任做好教学工作，顾全大局，团结同事，爱护、关心学生；结合工作实际，查摆工作中存在的问题，制定整改措施，找出解决问题办法，为建工系的健康发展奠定基础；坚持群众路线和群众观点，认真学习贯彻党风廉政建设的相关文件，深刻领会精神；加强廉洁自律建设，自觉抵制不良影响，为人师表，以身作则。

二、组织领导能力方面

在完成上级有关部门和学校党委、行政交办的各项工作任务，能够与系领导班子一起，带领全系师生，团结一致，开拓进取，勇于创新，处理好各种关系，化解各种矛盾，充分调动广大师生的积极性，发挥他们的聪明才智，取得了出色的成绩。

三、工作作风方面

深入到教学第一线，了解目前教学基本条件与利用的情况，掌握实验室、实习基地状况，向学校提出切实可行的配置计划，使得教室、实验室、实习场所和附属用房面积以及其它相关校舍满足人才培养的需要。积极协助系主任加强日常教学管理工作，做好教学检查工作，平时检查和集中检查相结合，听课和座谈相结合；重点帮助青年教师上好课，站好讲台，落实了传帮带工作；注重课堂效果，教学方法的检查，顺利完成了本系学生的理论教学和实践教学以及毕业答辩任务的管

理工作。

四、工作实绩方面

1、进一步完善完成教学计划、教学大纲、考试大纲、实验室管理等教学文件的修订工作;加强校企合作,加强实训基地建设;暑期期间积极和有关单位联系,为假期实习的学生解决定岗实习问题,并亲自到工地指导,并积极准备完善升本科的相关资料。

2、加强职业技能培训。组织实施了建筑行业9大员与中级工种的培训工作,整理规范了相关的培训材料。

3、教学工作方面,讲授了《结构力学》、《砌体结构》等课程,指导土木工程专业和建工技术专业的课程设计、毕业设计和毕业答辩,指导土木工程专业的认识实习和建工技术专业的顶岗实习任务等。

4、努力提高教学质量。认真贯彻教务处开展的提高教学质量的活动,做到了有计划,有组织、有落实。组织了系青年教师讲课大赛;组织了课件大赛和教案比赛。增强学生的学习兴趣,扩展学生的专业知识面在各专业中分别开展学术讲座。加强教学质量检查;开展听课活动、青年教师讲课辅导、检查教案和作业以及实践教学环节。召开教师和学生座谈会,了解教学中的问题,并及时反馈和解决。

5、科研工作。在协助主任搞好教学管理的同时,不忘科研。我深深地知道:教师光教书,不搞科研,讲课只会是照本宣科。科研是教学的源头活水。一年多来,本人还积极投入科研工作,发表学术论文2篇,主编出版教材2部;主持了校级精品课程《结构力学》,并积极申报省级精品课程;加入了省发改委的专家库,多次参加省内大型工程项目的评标活动,丰富和完善自己的专业技能知识。

此致

敬礼!

述职人：____

2022年_月_日