

医学检验年终总结个人(通用8篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

医学检验年终总结个人篇一

****年，太保寿险×中心支公司在分公司党委、总经理室的正确领导下，经过全体员工的团结拼搏，开拓进取，在业务拓展、内部管理，树立形象等方面取得了较大的成绩。今年是全面实施总公司提出的“新一轮改革与发展战略”的第一年，为此，我们在年初就明确了今年的经营指导思想——围绕总公司提出来的“三个转变”，以“诚信天下，稳健一生”的文化核心价值观为指导，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”，全面实施预算管理；进一步调整业务结构，加大业务推动力度；切实抓好两核体系建设，不断加强基础管理；继续深化各项改革，狠抓队伍建设，努力实践“三个转变”，全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，提高经营效益，扩大市场占比。内强素质，外塑形象，通过公司上下的团结一致，奋力拼搏，真正把东营建成一家精品公司。

正是由于遵循了这一指导思想，截至12月6日，×中心支公司共实现保费收入16431万元，完成全年任务计划的122%，到今年11月份的市场占有率为25%。其中，个险新保保费收入(含意外险)1610万元，完成年度计划的80.5%，同比增长20%，全省达成率第八名；意外险完成474万元，完成年度计划的103%，同比增长60%，提前一个月完成全年任务。团寿险完成2546万，完成计划的195%，提前半年超额完成任务；中介代理保费实现保费收入6778.6万元，完成年度计划的101.1%；个险续收保

费2928.5元，完成年度计划的100%。

与去年同期相比，业务结构更加合理，经济效益大幅度提高。同时，公司在当地保险市场的占比和社会影响都有了非常大的提高，全年新保总量居市场的第二位。

业务发展是公司的生存之本。我们一直把如何提高业务平台，扩大市场占比作为工作中的重点。全面贯彻落实“稳健经营、以效益为中心”的指导思想，积极推进业务结构的战略性调整。按照省公司的统一部署，中支公司总经理室带领广大员工迅速转变观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓基础管理，拓宽业务渠道，以纯传统险和意外险作为两大业务发展重点。牢固树立“诚信天下、稳健一生”的经营理念，不断优化业务机构，提升业务质量，在业务结构、质量、规模、效益等方面都实现了新的突破，得到了全面的发展。

按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现“首季开门红”后，又积极配合参与省公司开展的“四五”联动对抗赛活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的战斗中去，取得良好的竞赛成绩。在省公司“八九”联动业务竞赛中，我们也获得小组胜出奖，战胜×。全年个险保费和增员率在各家保险公司下滑的情况下，继续保持稳步增长。

在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓渠道业务，“绿色救助”、“小额信贷”“建工险”等都已经走上了良性发展的轨道。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响，为公司的有续发展奠定了坚实的基础。意外险业务规模迅速扩大，赔付率不断下降。在东营各个保险公司的业务都没有增长或有所下滑的情况下，我们的意外险业务对比xx年度实现了较大幅度

增长，市场占比不断扩大。

个险标保任务xx万元。意外险要力争600万元。团寿险要保证3300万。中介业务8100万元。续收业务4500万。

通过县区机构建设，提高县区业务产能，让县区机构在各个业务方面得到全面发展。并结合分公司下发的《县区机构管理办法》，理顺、规范县区框架，使各县区实现个、团、中介的全面发展。

市场的竞争，归根结底是人才的竞争。企业要想让自己立于不败之地，必须坚持以人为本，实施人才战略。我们要通过内部培养、外部引进、社会招聘等各种渠道，选拔人才，真正做到人才兴司、人才强司。今年的工作重点主要是抓好县区班子建设，使县区班子发挥出应有的作用。同时搞好人才储备，也就是搞好后备干部的建设。

经过近四年的发展，我们逐渐在员工队伍建设方面取得了一定成效。中介业务、团险业务、续期业务都走在了全省前面。今年，要加强四支队伍的建设：个险队伍建设、团险队伍建设、中介队伍建设、收展员队伍建设。要在队伍规模不断壮大的基础上，走精兵之路，大力培养高产能业务员。并对四支队伍的各级、各类业务员实行分类指导，锤炼好能打硬仗的四个方面的队伍。

根据东营的特点，系统业务和集团业务是我们公司发展的优势。要在原来抓系统业务的基础上，维护和巩固好各个业务渠道。同时对油田的重点单位实施重点公关，继续扩大集团业务，为公司的发展造影响、树形象。

通过管理，更好的促进业务发展，使公司向精品公司的方向不断迈进。

全方位提升企业文化层次，真正做到创品牌、树形象、占市

场，把×太保寿险做大做强。

新的一年即将开始，让我们放眼过去，展望未来，以高昂的斗志，必胜的信心，团结拼搏，乘胜而进，打造钢铁团队，创建精品公司，不断开创×太保寿险的新局面。

医学检验年终总结个人篇二

20××年是我公司体制改革后的第一年，也是我公司建设一流供电企业关键性的一年，创一流给我们工作和学习带来巨大的推动作用，同时，也对供电企业的管理水平、电网供电能力、配电系统供电可靠性以及设备装备水平提出了更高要求，这无形中大大增加了科技进步工作量。今年，在公司党委、经理的正确领导下，经过公司全体科技人员的共同努力，圆满完成了各项工作任务指标。

今年上半年我公司为了加大了科技进步工作力度，及时调整了公司科科学与技术进步工作领导小组的组成人员，成立了以公司经理为组长，公司党委书记、生产副经理、总工程师等领导为副组长，各部门负责人为成员的新一届科学与技术进步工作领导小组，加强了对该项工作的领导和重视。明确了在生产副经理直接领导下由总工程师具体负责各项工作的开展和落实。强化了生技科作为全公司科技进步职能管理部门的组织、指导、协调、监管等管理职能。信息中心作为全公司电脑、网络及95598管理部门，代表了未来供电企业科技发展的方向。

今年列入技改计划的工作主要有两项，一个是“调度自动化系统改造工程”□x月份开工□x月xx日成；另一个是“xx□xx变电站远方信号复位遥控技术改造”□x月x日开始改造□x月xx日改造结束。

科技创新类工程一共有三个，“呼叫中心建设工程”、“变电站主设备状态检测及诊断技术”和“光纤通讯工

程”。“呼叫中心建设工程”、“变电站主设备状态检测及诊断技术”于上半年已经完成；“光纤通讯工程”也于x月xx日完成。

今年在公司领导的大力支持下，xx及xx变电站遥视技术进展顺利，于x月底就已经完工。本项目由生技科负责实施，责任人是xxx科长，引进的是xx有限公司的产品。该装置可以远程巡视现场各类设备，在各种恶劣、危险的环境中，再也无须人们涉险进行现场巡检；还能实时获得来自现场的报警信息——火警、非法入侵等，并将事故现场实况记录下来，为分析事故提供第一手资料。系列远程图象监控系统，集音视频监控、远红外激光测温及防火防盗于一体，远程监控及会议电视功能于一身，监控前段采用专用的压缩编码设备，最大程度消除由于普通计算机及操作系统本身存在问题而给系统带来的不稳定因素。该系统具有良好的兼容能力，能与其他监控系统相互兼容。另外由服务公司负责的“低压电源切换开关的应用”项目，在x月份连开工带投入使用已经全部完成。该项目在吸取了以往“备自投”技术的基础上，又加以改进，由电源转换执行断路器、自动控制器、电动操作机构、执行断路器间机械连锁及手动专用手柄组成。执行断路器均保持原有过流保护和断路保护功能。

所有变电站已经达到无人值班，现在，变电站留守人员除单项操作、事故处理外，其他操作均由操作队操作。这就大大减少误操作的几率。从而，降低了不必要的损失，提高了供电可靠性。

综上所述，20××年列入科技进步计划的x个项目，都已全部完成，完成率达100%。预算资金xxx万元，批复资金xx万元，结算资金xxx万元，为我公司节约资金xx万元。公司科技进步领导小组将在元月份组织评选出包括科技项目、科技论文等在内的几项内容中的优秀单位和个人，公司将对他们实行奖励，以鼓励在科技进步工作中表现突出的单位及个人。取得

的这些成绩都是在公司党委、经理的直接领导下、在全体科技人员的共同努力下取得的。200*年将在今年工作的基础上总结经验教训，努力工作，力争按时完成全年科技目标计划。

医学检验年终总结个人篇三

尊敬的公司领导、各位同事：

大家好！

我是xxx□新工厂abc车间的车间主任。今天，我很荣幸在此进行年度总结，首先，感谢公司给我这个工作平台，感谢大家这一年来对我的帮助和工作上的支持。

今年年初，因公司需要及安排，我调到公司的新工厂，负责abc车间的管理工作。新的工作环境，新的工作伙伴，让我从内心感到一份压力，也有一份动力。

到新岗位的最初一段时间，感谢伙伴们的努力及各部门的支持，让我能够快速的适应新的环境，并在较短的时间全面开展的工作。经过这一年大家的共同努力，我们取得一定的成绩，但也有一些需要改进的地方。以下，我就四个方面的内容，做详细的总结与汇报。

目前我们新工厂abc生产车间，共有三条生产线，分别为a线、b线和c线，团队共36人（男工16人，女工20人），其中ab线10人（男工3人，女工7人）□□b线7人（全部为男工）□□c线19人（男工6人，女工13人）□□ab线各组长1名□□c线设组长2名。

这一年，我们车间在刘厂长的领导下，全面完成了日常的生产任务，共完成产量xxx吨，取得了售后零投诉的成绩，效率方面也有大幅度提升，人均产能提高了近20%。

其他方面的成绩还有以下几点。

1、成功推行计件工资。新工厂开工后□abc车间一直是计时工资，以考勤为主，员工积极性不高，并且在采取多种措施的情况下，工作效率仍然较低。今年推行计件制之后，效率大幅度提升，员工明显有抢事干的劲头。

2、从流程上加强了生产过程控制。比如，去年，我们多个工序喷发现残留与异物，经分析原因，是由于我们的x系统出现剥落和部分老化，再加上滤袋破损所直接导致。今年，我们建立定期检查制度并严格执行，从制度和流程上做好生产过程管理，加强过程控制，避免各种疏忽和漏洞。同时，监督日常过程，要求执行彻底。

3、车间现场规范管理。今年全面推行7s□并进行定置定位管理，现场同类型物料统一归类，按区域存放，使生产物料管理上升一个台阶，并使现场流通顺畅。

我们取得了一定的成绩，但同样存在很多不足的地方，在接下来的工作中，我们将努力改正与改善。

这些不足的地方，我在给领导的工作计划中有详细说明，这个总结上，我说两个较典型的问题点。

1、各工序操作细节监督不力，我们将从以下三点进行改善。

1.1、加强培训与宣传，将公司各项精神传达到位，提升员工的执行意识、细节意识和团队意识。

1.2、加大现场巡查力度，监督工作落到实处，并进行工序操作执行方面的考核，与工资挂钩。

1.3、我和各个组长需要做到以身作则，关注细节，关注执行，关注结果。

2、车间情感观念过重，各组组长在管理中存在很多做老好人

现象。针对这一点，我准备从以下四个方面进行改善。

2.1、要求组长按公司各项制度管人，如果不能按制度执行，那就让位，让别的人来执行。如果觉得制度不合理，可以提出或推动制度更新。

2.2、对工作中有违反公司规定的员工，需要有耐心的劝勉并按制度规定给予处理、批评和指正，同是给予说明。

2.3、对于我行我素有屡教不改变的员工严格按制度执行处理。

2.4、杜绝用公司制度做好人，这将影响团队士气，包括我在内，一旦发现这种情况，将对现场管理人员采取严格措施，比如取消绩效工资等。

1、按工厂的各项要求，做好各种协调工作，保障安全、做好品质，完成各项工作任务。

2、我自己努力做到和坚持不怕苦、不怕累、不计得失的工作精神，团队各个部门，与各部门保持良好的沟通和紧密配合，积极进取，与新工厂、与公司共同努力、共同提高。

3、目标：安全事故为零，质量事故为零，售后投诉全年不大于两次、出厂合格率99%、计划达成96%、人均产能提升10%。

我的年终总结汇报到这里，谢谢大家，祝公司明年各项业绩更上一个台阶！

医学检验年终总结个人篇四

从今年年初来到公司，到现在不知不觉已经到了年末，细细品味，发觉自己在不轻易间成熟了许多，对待工作的态度和为人处世的方式也有所改变，也许这就是成长。非常感谢公司能给我这样一个平台，让我在工作中不断学习，不断进步，

慢慢的提升自身的素质和才能。回首过去一年，公司陪伴我走过重要的一个阶段，使我实现的自己的梦想，翻开了自己人生崭新的一页，在此我向公司尊敬的领导和亲爱的同事们表示衷心的感谢，正是有了你们的帮助和关心才能使我在公司的发展上一个台阶。

虽然20xx年是我收获最大的一年，但是自身的不足之处也暴露无疑：

1. 虽然年轻充满干劲，但是缺乏经验，在工作中容易走“弯路”，处理一些新问题上存在着一些的欠缺。
2. 工作中不够细致，不够用心，在装置调试的过程中，不该出现的小错误经常见到。
3. 有很多东西都是第一次着手，在思想上唯唯诺诺，不敢大胆放手去做，总是考虑半天不动手，浪费了不少时间。

虽然来调试组时间不长，个人能力和工作经验也有待提高，在工作中欠缺工作经验，但是有个良好的工作态度，必定可以积极的处理遇到的问题，虚心的请教别人，来弥补经验的不足。有的时候工作怕麻烦，不肯静下心来认真的认真的去学习调试方法，致使在调试的过程中感觉比较累，无从下手，容易犯一些小错误，这个是日后工作中一定要解决的问题，做事再细致点，方便别人，严格自我。随着时间的推移，调试过的装置也渐渐的多了，也对它们有了一定的认识，以后再遇到就不会存在心理负担。因此在今后的工作和生活中，除了积极改正自身缺点克服弱点，还需要注重知识的积累，和经验的总结，并以高标准要求自己，不断学习，才能使自己更快的成为一名经验丰富的技术人员。

20xx年是充满期待的一年。作为部门中的一员有义务、有责任、有目标、有理想的去做好工作，做好自己工作范围内的事情。加强学习和实践，继续提高个人水平。针对自己的岗

位，重点是把高压系列和通信系列的装置做熟悉，要做到什么样的装置该怎么调试，那些事容易出错都心中有数，对未涉及过的问题多请教，多实践。其次在工作中多用心，调试完的装置，都要细心检查，这是工作态度的转变，更是对自己的负责。再次，多注重知识的积累，没事多看书，多充实自己，多参与调试，争取对部门内的装置都有所接触、调试。最后，不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，才能更好的去改进和提高自己。

在这一年里，虽然辛苦，但是过的充实，虽然休息的少，可是学到的知识就多。我现在了解自己的个人能力和经验水平，也希望多得到锻炼，当然这期间自己也有很多不足，我也深刻认识到了这些缺点和弱点，我会在今后的工作中努力的去改正和克服它们，让自己进入佳境，为部门抗起一片小天地，也能为自己的将来有更好的发展而奋斗。

医学检验年终总结个人篇五

从调到市场经营管理六部至今已有三个多月了，在这几个月的工作中，我虚心向同事请教，从熟悉人员、熟悉商户、熟悉业务知识做起，从一点一滴做起，使自己能够很快被员工和商户接受并认可，从而很快进入角色，担负起自己的责任，配合经营部经理做好经营管理工作。现就自己这几个月的的工作做一小结：

开业不到一年，经营管理部的各项工作虽已步入正轨，但如何盘活市场，拉动人气，是当务之急。我分管的鱼市和宠物市场开业时间晚，离车站也较远，许多人都不知道物流园还有鱼市和宠物市场，因此前来购物的人比较少。而我来到市场七部要做的第一件事，就是要让广大消费者知道并了解我们的鱼市和宠物市常我们原有的每周六的斗狗活动虽吸引了一些人气，但是鱼市没有举行过什么活动，而宠物市场的活

动又过于单一，仅仅开展了斗狗这一活动是很不够的。

针对这一市场现状，经过反复酝酿和多方调查，九月我们成功策划并举办了“”活动。从竞赛活动方案的策划、商户的参与、广告的宣传，一直到人员的调配、组织，活动的举办等等，我虽然做了大量的工作，但同时也得到了领导和大家的支持与帮助，才使得此次活动能够得以顺利进行，而且后期广大消费者及商户的反映也是不错的。这次活动的成功举办在一定程度上提高了的知名度，带动了人气，同时也达到我们预期的目的和期望值，也给自己带来了信心。

在成功策划并举办“”之后，“”节黄金周我又策划举行了物流园水族大世界的首次促销活动——“买100元送10元”活动，宠物市场的“展评”活动。有了上一次的成功经验，这两次的活动也很成功。尤其是鱼市的“买100元送10元”活动得到了广大商户的认可，促进了鱼市黄金周销售额的上升和客流量的增加。活动前期鱼市一直比较低迷，商户也很焦急，许多商户由于不能接受“买100元送10元”活动中的10元费用由自己承担，有的则因为担心从未举办过类似的活动，是否能做起来，而一直很犹豫。但为了做好这第一次的鱼市促销活动，我积极动员，多次找商户谈心，不断做工作说服他们，让商户将困难与担心一一摆出来，逐个解决，使他们终于认可了我的活动方案，并积极参与进来，大家拧成一股绳，共同努力办好了这次活动。活动结束后，大家的反映也是不错的，商户们纷纷表示：今后鱼市的促销活动要多多举办，而且要形式多样，他们大家一定会努力配合，积极参与的。在做好以上几项促销活动的同时，我们还将宠物市场原有的斗狗比赛办成了系列比赛，每周六举办一次，每次到现场观看的观众有叁百人左右，已很具人气。有了一个好的开端，我要更加积极努力，不断推陈出新，力求使市场七部的经营工作能再上一个台阶。

由于我到市场七部工作的时间不长，而且许多精力和时间都花在了经营工作方面，因此对于管理工作一直都是在积极努

力地协助、配合其他两位经理开展工作。首先：我们建立健全了各项规章制度，以制度约束行为；其次：加强了人员管理，最大限度的发挥员工的主观能动性。我认为一个企业的成败关键在于人，人的因素决定其它方面，每个人都有自己的优缺点，只有做到知人善用，将其的优点最大化，缺点最小化，才能使其充分发挥自己的才能。同时我们还要为员工营造一个宽松的工作环境和氛围，将影响工作效率的外部客观因素降至最低，使员工感到在市场七部能够发挥自己的才智。

1、经营工作方面：鱼市在明年将举行大型的鱼展活动，吸引广大消费者到场参观；宠物市场将举办各类斗兽比赛，不单纯只是现在的斗狗比赛。我们要将比赛扩展开来，使各种比赛多样化，这样才能吸引人气，扩大宠物市场的知名度。

2、管理工作方面：今后将要不断完善各项规章制度，加强人员管理，通过培训班的形式，对员工进行专业知识的培训，使他们成为专家里手，为广大顾客和商户提供更好的、优质的服务。同时还要实施商户例会制度，定期召开，及时了解商户的思想动态，了解市场的经营情况，以便及时发现问题，对症下药，解决问题。

3、招商工作方面：希望在现有的条件下，借助商户的影响力和资金投入进行招商引资。对市场的空置面积采用商户投资、商户受益的方式进行招商，以达到商户培养市场的目的。此作法可以避免不必要的浪费。宠物市场要借助商户的投资，在空置面积上搭建工棚，建设鸽子市场，由商户自行招商，给予一定的优惠政策，以达到互惠互利的目的。

4、自身素质方面：今年我在提高自身素质方面虽然做了很大努力，但还是远远不够的。在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习，使自己精通业务知识，成为行家里手、业务内行；同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、组织能力、协调能

力和判断力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质，使自己成为一个努力的、学习型的管理者。

医学检验年终总结个人篇六

时间过得真快，转眼间又到了年底，回顾二零xx[]有成功、有失败，有付出、有收获，有惊喜、有失落。下面我就将自己一年来的工作、生活、人际交往等作一个简单的总结。

从年初x月份到x月份这段时间，主要是在主城xxxx区对污水管道的建设，由于那边地势险要，施工难度较大，设备很难进场，特别是电力供应难度较大，原来计划用电力带空压机做基础不得不改变，后面不得不使用柴油机取代，由于施工七点到终点很长达x公里。而且要同时施工，加油要好几个人来回跑，自己作为现场管理那是要必须完成的，又是早上还得很早去发动机器，工人们大都去得比较早，一般情况大概x点起床，一直到晚上x点才算结束，所以感觉挺累的，有时候连晚饭都不想吃就睡觉了，深夜还得起来去看一下工地上的机器设备是否有丢失等情况，毕竟有好几万的设备在工地上，还有就是材料的准备也挺难，因为施工点在一段斜坡上，所以准备材料的一车一车的推，一个不小心连车带人就会被翻下斜坡，唉，想起还有点心惊胆战，不过我没有出现过这样的情况，因为我有基础啊。一直施工到x月底结束。

x月x号我们就转场到了x家，这是今年第x个工地——建设x家公租房。我们一共签下了x栋楼的基础建设，耗时达x年之久，这也是我从部队回来接触工地建设时间最长的，总产值x百余万元，中途有x个月到xxxx集团的厂房修建，但最终合同没有谈拢等问题没有做成。这是唯一失败。

生活中的我很随性、也很随意，有时跟朋友、同学、战友一起到过酒吧[]ktv[]路边大排档、烧烤摊喝酒、唱歌、吃东西，还是很快乐的，有时也参加一些酒会、生日、结婚宴请等，

有时也和家里人打打牌、聊聊天等。

在人际交往方面我用一个典故来形容我；那就是“韩信点兵，多多益善”

不足之处

（一）工作中的有时很情绪化、冲动、急躁始终是我致命的弱点。

（二）生活美中不足

生活唯一的遗憾就是自己在感情方面还是一张白纸。

以上是我针对自己的一个简单且必要的总结。

来年规划与期待；新的一年即将到来，规划在我心中，我也信心百倍的期待，在克服自己身上缺点的同时，发挥自己的长处努力拼搏，我坚信自己一定能创造属于自己的美好未来，相信自己——永不言败。

医学检验年终总结个人篇七

首先自我介绍下。我是胡xx于20xx年12月20日加盟xx人寿。加盟xx人寿是个偶然，同时也是必然。

20xx年12月，我经营着自家的店铺。同时感觉到已经到了而立之年不能让职业生涯就这样平静下去了。于是选择了一个当时让我看来很有挑战性的职业。12月20日正式取得保险从业资格证书，持证上岗。当时拿着新人的无责任底薪，看着各类合同条款。莫名的压力油然而生。保险合同是个抠字眼的资料，但是客户的利益必须保障到最大化！秉承着行动创造价值的观点，我深刻的钻研着一本本的保险合同。虽说此时此刻对保险我并不感到陌生，但是要有客户有单还是挺

困难的。

就这样风里吹雨里淋而没有任何实质性收获的生活开始了。一个月过去了。我没有一丁点业绩。虽说没有表达出来，但是心里的苦只有同行才会明白。慢慢的，心态摆正了。但是还是改变不了没有业绩的局面。在这样的瓶颈时期，家人给予了我支持。我的妻子是我的第一个客户。当拿到保险合同的时候，我足足看了两个小时，精到每一个细节。往往让人记忆最深刻的是第一笔销售。

从事保险工作，每天做的工作就是记条款、讲事例、吸取正能量。因为每天都要面对打击，每天都要被消耗掉很多能量。然而只有在职场里我才可以重新找回那份自信。我坚信别人做的到的我一定可以！

在保险业，我是职场新手。万事俱备之后，我要做的就是要有业绩。我采用的是最传统的方法。梳理了下公司的各种险种，选了几款大众型的险种印制了几千份宣传单。就这样，我整天穿梭在大街小巷。随着时间推移，我的心理也发生了变化，从最开始的拉不下脸到现在的自信满满。因为只有我才会亲自走街串巷的去宣传保险，只有我不会吝于只将保险带给亲戚和朋友。我的观点是：把握熟人市场，开拓陌生人市场。

现在的社会发展之迅速。开始萌发了熟人生意不好做的现象。同时也加大了陌生人之间可以愉快沟通的概率。

开发着陌生客户。一单、两单、三单……

曾经印象最深刻的是，在客户家里足足等了两个小时才开始我们之间的谈话。一般的上班族可能想象不了这是份什么工作，为什么要这般努力。而我只想，我还年轻，我必须挑战我自己！曾经的我在保险业一闪而过，今天的我必须大放光彩！

你的形象决定你的收入！

我很欣赏的一句话。一个职业经理人的形象。当然，包括外在和内在的。外在的大家都知道，人靠衣装嘛！而内在的毅力、忍耐力及乐观向上是无法掩饰的。而我，则属于乐观向上那种，幽默点可以描述为是打不死的小强！

我开朗、我助人为乐。常常会有人评判为虚伪；但是能虚伪一辈子也是一种才能！正式因为这种“虚伪”，我成功的拿下了一位陌生客户。年投两万。谢谢你们信任！

这一年来的成功大家看到了；这一年来的心酸和坚持只有自己明白。很感谢这一路上陪我走过来的同事及家人。是你们让我明白真善美才是保险业的真谛、才是生活的真谛！

一年过去了。通过走街串巷，结交了不少朋友；收获了不少韧性。同时还得到了公司颁发的烫金奖牌。很感谢你们！

致力于做最标准保险经纪人——致自己

回首20xx年，收获了很多。展望20xx年，开门红即将开启。个人预定目标8万，必达5万。说出来只是一个数字，做起来靠的是素质，专业知识素质、朋友圈扩展能力的素质及吸引能力的素质。

医学检验年终总结个人篇八

时光转瞬即逝，紧张、充实的**年即将过去，路政员个人年终总结，路政员个人年终总结。在这一年里，我和同志们一起生活、学习和工作。彼此建立了深厚的友谊，同时在实践中磨练了工作能力，使我的业务能力和管理水平又有了很大的提高，当然这与上级领导的帮助和大家的支持是分不开的，在此我深表感谢！我作为番禺大桥的一名路政稽查员，深感责任重大。一年来的一幕幕在我脑中徘徊。认真思索总结之

后便对自己有了客观，真实的评价，为了将本年度的工作画上圆满的句号，现将本年度的工作做如下总结。

俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。加强理论学习，首先是从思想上重视。理论源于实践，又高于实践。在过去的一年中，主动加强对政治理论知识的学习。同时注重加强对外界时政的了解，通过学习，提高了自己的政治敏锐性和鉴别能力，坚定了立场，坚定了信念，在大是大非问题面前，能够始终保持清醒的头脑。

加强理论学习，其次是在行动上落实。在工作中，针对自己的本职工作，系统的进行学习。注重加强对理论知识的了解和掌握，促成自身知识结构的完善和知识体系的健全，个人年终工作总结《路政员个人年终总结》。让自己尽早、尽快的熟悉工作情况，少走弯路。

当然，加强学习仍将是今后工作和生活中的一项主要的内容。不断加强学习，以适应社会发展的需要，不断的提高自己的政治理论素质，以适应社会经济发展的客观要求。能够主动配合公司领导站长，做好路政稽查工作。

贯彻执行国家有关公路路政管理工作的法律法规规定，提高路政管理水平，认真做好对讲机的使用和交接工作，定时巡查大桥陈附属设施是否完备，发现问题立即向站长报告。认真学习路政征稽的有关政策、法规和处罚尺度，掌握正确指挥车辆的方法，及时截停对公司设施、收费站、收费员等造成危险的车辆，查处违章冲卡车辆。

本人严格遵守番禺大桥有限公司的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。在工作中，尊敬领导、团结同事。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、人际关系和谐融洽，

从不闹无原则的纠纷，处处以一名优秀的稽查路政的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

积极实践“让社会更美好”的企业理念，推行一车一礼、微笑服务，用实际行动追求文明、创造文明、享受文明、传播文明。在工作中做到文明用语、礼貌待人、态度热情，为司乘人员提供良好的行车条件。尤其是坚持“服务人民、奉献社会”的宗旨，为群众办好事、办实事；对群众的呼声、疾苦热心帮助，主动为司乘人员排忧解难。改进自身不足，力争把“青年文明号”这个窗口擦得更亮，时时光大“青年文明号”风采。在今后的工作中，我将加倍努力学习各项业务知识，充分发挥自己的特长为公司多作一点贡献，坚决服从领导的指示要求和安排，认真做好自己的本职工作，将工作做的更好。