

# 电修工作人员工作总结 销售岗位工作总结 (汇总10篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 电修工作人员工作总结篇一

转眼20xx年即将过去，我们将满怀信心的迎接20xx年的到来。在过去的xx年里，我们有高兴也有辛酸，总体来说，我们是圆满完成了公司所定的销售任务，在xx的xx年时间里我们一直坚持真诚专业的态度对待每一位顾客，力求提供符合他们的款式经过努力的锻炼自己，基本能够掌握顾客的心理，利用顾客的心理抓住每一位有意购买的顾客，努力提高我们xx的销售，进一步提升品牌的知名度。在xx这个展示才华的大舞台中，也结识了许多新朋友，同时也感谢和我并肩奋斗的同事和领导。以下是我对xx20xx年的总结：

我们必须大量学习专业知识，以及销售人员行业的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰。

作为一名合格的销售人员，必须熟悉专业知识，勤奋努力，一步一个脚印，对领导下达的任务，认真对待，及时办理。

通过这xx年的工作，我也清醒的看到自己的不足之处，只要是针对有意购买的顾客没有做到及时的跟踪回访，所以在以后的工作中将做好记录，定期回访，使他们都成为我们的老顾客，总之，在工作中，我通过努力学习收获非常大，我坚

信只要用心去做就一定能做好。

## 电修工作人员工作总结篇二

教师岗位练兵活动，旨在前进教师的教育教育水平。这也是年\*开展的需要，教师只要不断地学习才干习惯当今的教育工作，作为一名中青年教师，我当然不能错失这个可贵的机会，期望透过此活动来完善自我。透过这一阶段的练兵活动我感觉在新课标理论的掌握和新课程理论的使用和讲堂教育上有明显前进。

岗位练兵着力前进教书育人的潜力与水平，尽力为新课程改革效劳，为促进学生的全面开展效劳。

透过岗位练兵活动，期望自己在新课程要求的专业潜力方面有进一步前进。能更好的习惯当今的教育，可以更好的前进了课程实践潜力，成功构建了有效讲堂教育的行为模式，实在前进了讲堂教育的有效性。真正的构成自己的教育风格。在教育教育质量进一步前进，促进了个人教育水平的更持续、更稳步方向开展。

在学习课标理论的一起学校经常组织教师剖析教材，前进教师对教材重难点的掌握和驾御教材的潜力，深度的发掘三维方针，为教师的今后的教育教育潜力的前进打下了根底。

立足讲堂、研讨教育，用心参加学校开展的说讲评课活动，微课活动，加强与其他教师的交流，使自己的本质得到了不断地前进。

充分利用网络进行课件制造，对自己的教育是一个很大的补充，一起也讲堂增加了一些新的亮点，激发了学生学习的兴趣。

认真书写教案和板书前进自己的钢笔字和粉笔字的书写速度

和实用性。为前进讲堂功率打下根底。

这是在岗位练兵上获得的一些经验和小结，岗位练兵是一个长期而不断内练的过程，只要自己的教育教育水平前进了才干更好的习惯当今的教育，作为一名中青年教师我还有很长的路要走，还要不断的学习。

## 电修工作人员工作总结篇三

本学期，我任教学校121、131班的计算机应用基础教学，同时兼任学校的、机房维护、德育等工作。在各位领导和老师的热心支持和关心下，我仔细做好教学工作，乐观完成学校布置的各项任务。下面我把本学期的工作做简要的汇报。

平常每个周五都会召开会议，仔细学习学校下达的文件，和同事乐观沟通，同学的动向和思想状况。搞好教学部思想建设维护工作。每周按时组织教研活动，并且仔细做好笔记，从不缺勤。工作上听从支配，人际关系融洽。

1、潜心钻研，仔细备课。在备课中，我仔细讨论教材，力求精确把握重难点，难点。制定符合同学认知规律的（教学（方法））及教学形式。留意弱化难点，强调重点。仔细写好教案，并不断归纳总结提高教学水平。

2、以生为本，微笑上课。上课时留意同学反馈，发散同学的思维，留意综合力量的培育，从爱好动身，在教学中提高同学的思维素养。微笑行动，也是我对自己的教学的新的要求，同学喜爱老师的笑脸，这样能给同学自信。

3、虚心学习，坚持听课。留意学习其他老师的教学（阅历），努力探究适合自己的教学模式。同时，仔细总结阅历，取长补短。经过听课，评课，本学期对自己的教学促进很大，我也在努力提高自己的业务水平。

乐观学习，针对许多同学计算机基础的普遍差学习意识淡薄的状况，我跟同学一起，查找缘由，我也乐在其中。为此，我制定了详细的方案和目标。对这部分同学进行有方案的辅导。计算机应用基础是学习计算机专业的前提，学问零碎、广泛，规律联系不强，因此，除了留意课堂效果之外，我还不厌其烦地让同学练实际案例。为此，在上课结束时，我坚持利用课余时间了解状况，苦口婆心地讲道理，结合德育工作发觉问题准时订正。比如指路标牌、流程图等多种实际操作和工作结合的方式告知同学在校时间不多要珍惜，这样同学都可以接受。

当然，我也看到了本学期的不足，比如说，对计算机专业学问的把握，电子信息化时代，要时时刻刻充电，以后还需多花时间去加强自身的专业理论与实践操作技能；在教学方面，还应多向老老师、优秀老师学习，以提高自己各方面的力量，适应新学期的职业教育和学校进展的要求。德育方面，本学期人手紧急，我也刚刚接手德育工作，理出头绪。在下学期要开拓新思路。

121班已经安排到岗，剩下一个班的在校生，这样可以缓解教学部门管理的压力，应当转念投入精力招生，为学校的春招添砖献瓦，为成龙学校的明天献出自己应尽的一份力。

## 电修工作人员工作总结篇四

怒江州人事局：

20xx年9月以来，根据《怒江州事业单位岗位设置管理实施意见》和州人事部门的安排，严格按照相关文件规定的原则和程序，在规定时间内完成了岗位设置管理工作和聘用工作。总结如下：

成立了岗位设置管理实施工作领导小组，组长□xxx□成员□xxxxxxx□加强对岗位设置竞聘工作的领导和组织实施，

做好职工的思想政治工作，确保和谐、稳妥、顺利地完岗位设置竞聘工作。

组织职工对岗位设置相关文件、会议精神、实施方案、等级条件、岗位说明书等进行学习宣传，让每个职工对文件精神及相关政策了如指掌，积极、和谐加入到岗位竞聘工作，推动工作向前发展。

按照有关文件规定和要求，严格控制岗位总量、结构比例和最高等级设置。经州人事部门批复，我单位为正科级事业单位，编制5人，设置岗位总量5个，即七级管理岗位1个，九级管理岗位1个，工勤技能岗位3个，既三级工勤技能岗位3个。

组织职工认真学习文件精神，做好宣传发动。根据单位实际，制定《怒江州六库工人文化宫岗位设置实施方案》及《事业单位岗位设置说明书》，个人对照岗位任职条件和履行职责情况竞聘相应岗位，领导小组对竞聘岗位人员进行资格审查，确定竞聘人选，并向全体职工公布，公示拟聘结果。通过职工对拟聘人选的思想、工作表现等综合评价等情况进行考核，并对拟聘用人选竞聘资格条件进行复查，最后经聘用单位领导集体讨论决定受聘人员，公布聘用结果。

按照核准的岗位设置方案中的岗位总数、结构比例和具体各类各级岗位情况，明确岗位职责和具体任职条件，按岗位要求在现有人员进行公开招聘，统一使用事业单位聘用合同范本，7月18日前已与所有聘用人员签订了聘用合同。

## 电修工作人员工作总结篇五

今年以来，我们按照集团公司总体部署，结合社区实际制定出“围绕一个中心，生产经营中心；抓好一个落实，落实党委工作责任制；突出两个“安”，安全生产和人心安定；做好四个结合：常规工作与重点工作相结合、深入调研与解决实际问题相结合、点与面相结合、自身努力与调动整体积极性

相结合”的工作思路，经过半年来的工作实践，探索出一条在社区改革发展的新形势下做好党建工作的新路子，使社区党的建设迈上了一个新台阶，出纳个人工作思路总结：

随着集团公司改革的步伐加快，首先，我们在去年“三转”主题教育活动取得成果的基础上，结合社区改革发展进程，广泛开展了促“三转”树“三观”主题教育活动，通过活动载体使广大党员干部职工牢固树立“发展观、市场观、创新观”。先后开展了“为社区的生存与发展进一言”、“生存与发展”征文、“经营项目建议征集”、“生存与发展”座谈会等系列活动，共征集到社区各单位论文xxx篇、建议xx条，使全体党员干部职工的思想 and 行动统一到主辅分离、改制分流上来，为社区改革发展稳定大局奠定坚实的基矗其次，不断寻找与规范化、标准化的物业管理存在的差距，根据国务院颁布的《物业管理条例》，结合实际组织房产、收费等四名基层支部书记集中一星期时间讨论审议，制订了《运作制度》、《内部岗位责任制》、《装修管理与指南》、《工作质量标准》《员工考核制度》《文化手册》《公众制度》等7大类149项规章制度，努力使社区的物业服务更精细化，工作更具体化，责任更清晰化，做到人人、事事、处处有标准，时时有监控，以最快的速度缩短与同行业先进水平的差距。三是优化人力资源。我们按照上级要求，对人员进行合理分配重组，共转岗分流163人。

。三是规范了党建联席会议制度，制定下发了《xx社区党建联席会议章程》。章程注重从社区改革的实际、党员分布、构成的现状出发，对进一步优化基层党支部管理作了一些探索。四是建立了党政领导基层组织联系点制度，社区班子成员按照分工，分片承包各服务站和管理中心。同时，明确各服务站、管理中心党支部书记为社区基层组织建设工作直接责任人，真正做到了一级抓一级，层层抓落实。

2、建立健全党建组织网络。我们按照基础上创新的工作思路，规范和完善党建工作的目标，我们先后成立了党的建设研究

会，建立了理论学习网络和党风廉政建设监督网络，制定全年学习计划，设立了党风廉政建设监督员。进一步落实《党支部工作条例》，完善了各党支部的组织建设，有效整合了社区党建工作资源，党组织的政治核心作用和战斗堡垒作用在社区得到了有效的发挥。在此基础上，我们加强了党员教育和发展工作，把党员发展工作的重心前移，强化入党积极分子的培养教育，通过大力宣传党的政治主张，做深入细致的思想政治工作，不断严格了要求入党积极分子的条件，确保新党员的质量。

3、开展活动发挥作用。物业管理的主题就是服务，党建工作是一切工作的生命线，党建工作理所当然地围绕服务作文章。我们充分发挥党支部战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，根据业务关系，在社区各党支部之间广泛开展了“文明社区六联创”（思想工作联做，共抓党员教育；社会治安联防，共创平安社区；公益事业联办，共建服务设施；社区环境联建，共创美好家园；文化活动联谊，共建精神文明；生产经营联抓，共促社区发展）活动，在社区党员中开展了“党员奉献日”、“党员示范岗”创建、“党员志愿者服务队”，“一个党员一面旗”等主题活动。目前，全社区党员带头成为“三员”，即政策宣传员、卫生清洁员和义务服务员，党员的带头示范促进了职工素质的全面提高。

二是抓人心安定。为创造一个稳定的改革发展环境，我们成立了由社区党政“一把手”任组长的维护稳定工作领导小组，认真细致地分析社区形势，及时下发了《关于转发〈中共xx集团有限公司委员会关于认真做好当前维护稳定宣传教育工作的通知〉的通知》。按照谁主管谁负责的原则，社区党政领导作为维护社区稳定的第一责任人，各基层单位党政主要负责人对本单位负责；充分发挥各级党组织核心作用的上下联动机制，明确任务、强化责任、层层落实，做到科包科、人包人，做好一人一事的思想政治工作。在工作中加强基层的信息反馈，建立了领导班子周六信访接待日制度，班子成员轮流接访，及时了解职工的思想动态和实际困难，切实为

职工群众释难解惑，解决问题。自xx社区成立以来，未发生一起集体上访和越级上访事件。

一是常规工作与重点工作相结合。我们坚持每周一例会制度，全面部署社区各项工作，做到常规工作无遗漏，重点工作无放松，全面地推进整体工作；二是深入调研与解决实际问题相结合。制定了领导干部下现场制度，我们要求社区领导班子成员每年下基层时间达到三分之一以上，注重带着问题深入基层、深入群众调研，有针对性地制定解决问题的措施，有效地解决实际问题；三是点与面相结合。每件关键的、牵动面广、影响面大的工作，都注意先抓点，选准突破口，取得成功经验，再在面上推进；四是明确职责和干部人才培养相结合。进一步理顺副职和正职的关系，落实各主管部门的责任，发挥各部门、各层面干部、工作人员的积极作用，既完成好各项工作任务，又使干部得到锻炼提高。

上半年以来，我们的工作虽然取得一定成绩，成绩的取得与上级的正确领导和广大干部职工的辛勤努力是分不开的。但我们清醒地看到，在社区发展前进中还存在着一些问题急需解决。一是如何在改革的进程中，充分发挥党组织的政治核心作用，探索新形势下党建工作的新途径、新方法，是我们目前面临新课题、新任务。二是内部管理还是薄弱环节，根据《物业管理条例》结合社区实际，从机制和管理模式上需进一步加强依法治企，依靠制度来规范我们的工作机制。

## 电修工作人员工作总结篇六

本学期，我担任学校高三（1）班班主任工作。高考结束，成绩已定，高三下学期工作圆满结束。高三班主任的担子是高中阶段最累最重的，面临高三年级下学期繁重的复习备考任务，既要认真高效组织好本学科教学工作，还要做深入细致的思想工作。回顾整个高三下学期的工作，虽然累但很充实。本学期我主要从以下几个方面做好班主任工作：



1、继续进行量化管理，继续执行《班级公约》，《班级请假制度》，《学生操行量化考核标准》实行奖罚制度。加强纪律约束。为了保持正常的教学秩序，对迟到、旷课的学生，实行严厉的批评教育及按班规考勤制度进行严厉处罚，同时对全勤的同学，学期结束予以奖励，以保证整个高三学习的正常进行。

2、单周召开一次班干、团干会议，双周召开小组长会议，大力开展经验交流和思想教育活动，培养班干部的服务意识、管理意识和奉献精神，激发其工作热情，提高其工作水平，促使其更好的发挥班级工作计划的核心作用，当好班主任的得力助手。保证班级团结和谐的学习氛围，及时了解班级情况，对出现的问题及时处理，尽量把不好的状态扼杀在萌芽状态。

3、保证提供一个清洁整齐的生活环境。由值周班长、劳动委员，带领本组值日生，责任到人进行每天值日工作，保证一个清洁、舒适的学习环境，形成良好的卫生习惯。

4、协助学生改善学习行为习惯，科学调整各科学习时间。改进学习方法，难题怪题少做或不作，要重视基础性知识的理解和应用，及时巩固和多次重复训练重点知识。

1、密切关注学生思想动向。高三后期学习时间紧压力大，容易造成极大的心理问题，所以要密切关注学生思想，对出现消极悲观的思想学生及时做工作，始终保持乐观进取的心态，对班级整体出现思想波动现象，要及时帮助学生进行疏导，做好心理调整工作。

2、做好学生每次月考后的思想工作，防止思想因为分数起伏波动。每次考试的成绩很大程度上决定着学生的学习士气，因此，鼓励学生正确对待成绩和分数，并在每次考试中总结、进步；做到考好再接再厉，考不好愈挫愈勇。

3、本学期与学生进行一对一对面交流，深入了解他们的学习和心理动态。本学期学生的思想工作必须做到人人见面，突出重点。深入了解学生的内心世界，为他们排除学习紧张带来的不良心理障碍。

4、继续和全班同学一起书写《高三（1）班班级日志》，班级日志作为班级管理的重要渠道，不仅可以为师生搭建一个交流、沟通的平台，融洽师生关系，而且可以充分发挥学生的主体作用，在学生思想政治工作中具有非常重要的作用。在班级日志中，记录同学们的成长历程，。写下每个同学的人生格言、愿望、快乐与忧伤。日志给了他们展示的平台，成了个性化的“大舞台”。通过班级日志建立同学老师交流平台，思想上，精神上有归属感，并指导学生学习方法丰富同学的课余生活，深化学习、明确学习目的，帮助学生找好精神归宿感。

1、做好高考减压工作，激发同学们一边为理想前途而拼搏的热情，一边从高考压力中解放出来，开展主题班会：3月“我努力，我收获”、4月9日举行主题为《跑出健康跑出快精神秀出心情》的10公里慢跑拉练活动、5月7日利用美国电影短片举行《永不放弃》主题班会，5月x日与高三（2）班举行篮球友谊赛等。

2、督促学生做好学期学习计划，小考小结，合理安排学习时间，处理好闲暇时间，并且形成良好的高三学习规律，把握学习节奏，在一张一弛中调整状态，以的身心投入学习生活。

3、做好每次月考成绩分析，针对每一次月考成绩，了解学生的阶段学习情况，对成绩进步、退步以及成绩进步不明显的同学分别做好思想工作。

4、每周星期一早上7：00带领全班同学在足球场跑步，由班主任与同学们一起享受跑步时光，既保证学生有健康的身体迎战高考，同时也是身心放松，加强班级凝聚力，营造轻松

学习气氛。

5、每次月考后，召开任课老师见面会，和任课教师沟通，形成合力。对学生成绩及近期学习进行总结分析。

6、坚持与同学一起学习经典文学作品，用文学作品去感染学生。以强大的精神食粮丰富学生内心世界，提高学生素质和道德品质。好的文学作品是人类的精神食粮，对于心底纯洁、富于幻想的学生来讲，文学作品教育影响作用更大。让学生品味文学作品是培养健康情感、丰富学生精神世界的独特的方法。和学生一起朗读，甚至抄写一些经典的文学作品，使学生心灵受到洗涤，情感得到净化，美好的思想情感，丰富的精神世界在潜移默化中逐步形成。例如：《傅雷家书》、《弟子规》、《富兰克林自传》、《谁动了我的奶酪》、《没有什么借口》。。。。。。一方面，提高学生思想道德素质，培养健全人格和高尚的情操；另一方面，用文学作品无尽的力量感染学生，点燃他们思想的火焰，给予他们启迪和指导，去震撼他们的心灵，让他们学会做一个真正意义上的精神上的强者。

7、定期召开班团干会议，调动学生管理学生的积极性，让学生参与班级管理，了解学生情况并及时处理各种问题及潜在的矛盾。积极联系任课教师，并定期和学生家长联系，形成合力，共同促进一个良好的`班集体的形成。

在班级管理方面，我注重人文化，把老师对学生的爱渗透到方方面面，尽量做到师者父母心。

高三学生多数是住宿生，班主任要多到他们寝室真实了解他们生活和学习环境，尤其是家庭困难的学生有无生活困难，适时帮他们解除后顾之忧，全心投入学习。

总结一学期的工作，有收获，有喜悦，也有教训，有不足。的体会是：只要有爱心，多投入、花时间，多学习，多探索，

就能在工作中享受到乐趣，享受与学生在一起的过程。所幸的是本届高考，学生考出了可喜成绩，上线率79%。

## 电修工作人员工作总结篇七

之所以取得如上业绩，主要原因如下：

一、老客户的鼎力支持及前任同事打下的良好基础是我今年业绩相对较好的原因之一。老客户推荐的新客户相对容易成单，不仅成单效率高，而且回款及时，同时有助于扩大公司产品品牌效应。所以，在维护老客户关系，巩固前任同事打下的市场基础方面，我做了较大努力，也赢得了客户的信任，促成了很多老客户新订单以及客户推荐的订单。这是业绩取得的主要原因之一，也是下一年度应该持续关注的工作策略之一。

二、11年签订的genecard客户的回款，占据总回款一定比例，促成我基本完成销售指标。正是由于去年的有效积累，也促成了我今年业绩的提升。这部分业绩取得令人欣慰，但同时也预示着下一年度我需要签订更多的合同，才能缓解目前应收款不足的尴尬局面。每一年度的销售工作都是由延续性的，希望在未来的一年能注重工作的延续性，保持一贯良好的工作态度及作风。

三、良好的工作习惯是个人业绩稳定提升、应收款即时到帐的主要原因。在过去的一年里，个人养成了每日拜访客户，及时处理邮件，工作不拖拉、确保今日事今日毕，以及良好的自我管理习惯。正是这些良好工作习惯的养成，加上积极进取的工作态度，促成了我在工作中业绩的提升，也是有别于他人的自身特点。积极的努力在未来一年需继续保持。

在过去的一年里，个人也有工作不到位，自认为不足可以进一步改进之处，总结如下：

一、对一线业务员的培训管理不到位，没有给予他们过多的单独或集中培训，没有有效调动个别业务员的积极性，长此以往势必影响下一年度的工作业绩。今后应在这方面注重改进。

二、外省市区域内的销售渠道工作没有进展。一个人的精力、时间毕竟是有限的，北京市以外区域的市场拓展，还应从销售渠道角度加以改进。力争下一年度发展更多带来稳定收益的产品代理公司，并想法设法调动代理商的积极性。

三、大客户开拓不得力，个别产品销售不畅。在这一年度的销售中，本区域内的大客户及genecard[hcs客户成单数量有限。究其原因，有来自公司支持方面的，当然也存在个人的不足之处。主要需要提升自己的业务水平，只有掌握更多的科研信息，提供更多的技术支持，才能更好地解决客户需求，面对大客户才有更多的谈资和签约资本。这是未来业绩能否提升的关键，是急需解决的问题之一。

个人在销售岗位为公司服役近两年时间，积累了一定的经验，同时也意识到公司存在的一些潜在问题，现以个人观点提出供若干建议如下。

一、销售团队后备力量储备。由于一线业务员，缺少洽谈合同的实践以及持续、系统的培训，致使他们对公司产品及服务理解有限，尚无法独立高效促成合同，一旦有客户工程师离岗，区域业绩必然收到较大影响，势必影响公司的持续发展。此外，由于缺少销售提成的刺激，看不到可上升空间，一线业务员的工作态度也将受到影响，甚至可能影响团队的协作。建议适当分出区域让较优秀的一线业务员独立承担销售任务，以便选拔人才，储备后备力量。

二、重视客户工程师意见。公司有良好的运作原则，但是有些条条框框影响了潜在的客户签单，比如克隆购买要款到启动等等。建议公司在制定运作原则时，能更多的倾听客户工

工程师的意见，并赋予其一定权力。因为，客户工程师是直面客户的，切实了解客户需求，知晓哪些原则可能影响潜在的公司利益。此外，由于公司尚未设立市场部，客户工程师这个岗位自然是公司的眼睛和耳朵，如果他们的意见得不到重视，或者长期妥协无意愿提出意见，势必会影响公司的未来发展。

三、提升技术水平和服务质量。我们是一家面向生物医学等科研用户的技术服务型公司，在生命科学技术领域日新月异，市场竞争日趋激烈的今天，只有不断提高自身的科研技术水平，提升服务质量才能更多的抢占市场，赢得客户的良好口碑。在当前产品价格没有更多浮动空间的前提下，建议从扩大科研产品及服务的覆盖领域，缩短技术服务时间，提高售后处理方面着力下功夫，以求获得更多的客户群体，扩大本公司的影响力。

以上是对过去一年个人工作的总结回顾及对公司发展的个人建议，希望得到上级领导的关注和指导，并给予意见和期望。

## 电修工作人员工作总结篇八

通过这学期的练兵活动我感觉在新课标理论的把握和新课程理论的应用和课堂教学上有明显进步。

现将对岗位练兵的认识，目标进行一下介绍：

着力提高教书育人的能力与水平，努力为新课程改革服务，为促进学生的全面发展服务。

1、通过岗位大练兵活动，希望自己在新课程要求的专业能力方面有进一步提高。能更好的适应当今的历史教学。

2、通过参与岗位大练兵活动，我希望能够更好的提高了课程实践能力，成功构建了有效课堂教学的行为模式，切实提高

了课堂教学的有效性。真正的形成自己的教学风格。

3、通过参与教师岗位大练兵活动，希望自己的教育教学质量进一步提高，促进了个人教育水平的更持续、更稳步方向发展。

去年寒假学校教研室布置了假期自学《新课标》，并做了5000字的学习笔记，我假期认真地对《新课标》理论进行了认真地研读，使自己对课标的学习提升到了新的一个新的水平。

在学习课标理论的同时学校经常组织教师分析教材，提高教师对教材重难点的把握和驾驭教材的能力，深度的挖掘三维目标，为教师的今后的教育教学能力的提高打下了基础。

立足课堂、研究教学，我积极参加了学校开展的说课、听课、评课活动，加强与其他教师的交流，使自己的素质得到了不断地提高。今年暑假学校派我去哈尔滨进行岗位培训，我感觉收益很大，开阔了自己的视野，同时也了解了当今个学校的的历史教学现状，丰富了自己的经历，为我的今后的历史教学起到了促进作用。

坚持每周写两次教学反思，积累每次课堂上的成功与失败的经验教训，为今后的有效课堂的实施打下了坚实的基础。认真书写教案和板书提高自己的钢笔字和粉笔字的书写速度和实用性。为提高课堂效率打下基础。

这是本学期在岗位练兵上取得的一些经验和小结，岗位练兵是一个长期而不断内练的过程，只有自己的教育教学水平提高了才能更好的适应当今的历史教学，作为一名中青年教师我还有很长的路要走，还要不断的学习。

## 电修工作人员工作总结篇九

自今年五月份休完产假回归工作岗位以来，在领导的信任和同事们的帮助下，我迅速熟悉工作，加强学习，进入角色，在总结中成长，在审视中完善自己，思想上有了很大提高，工作上不出纰漏，完成了自己岗位的各项职责。现总结如下：

回归岗位后，因工作需要，在领导的安排下，我调换了工作岗位，重点负责规范性文件的审查备案，根据自身业务工作需要，我认真钻研法学理论知识，积极向同事取经，重点学习了《山东省行政程序规定》、《山东省规章和规范性文件备案规定》等法规、规章，参加了xx法制办举办的《全市政府立法理论与实务培训班》，以使自己能够胜任新的工作岗位。在加强法制业务知识学习的同时，我积极参加政府办公室组织的各种形式的学习活动，针对办公室工作特点，学习有关文件、报告和辅导书籍，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。

一是积极做好规范性文件的审核备案工作。全年对xx余份政府文件进行严谨的分析判断，耐心与起草部门沟通，准确判定是否属于规范性文件。审核备案规范性文件一件，与起草科室跟踪对接起草、公示、征求意见、印发等每一个环节的每一个细节，并对文件进行合法性审核，为文件的出台保驾护航，文件印发后，分别向xx法制办及xx市人大常委会备案。

二是积极做好规范性文件专项清理工作。根据上级安排，组织全市各级各部门对不利于民营企业发展、生态环境保护、涉及产权保护等几大领域的规范性文件进行全面清理，审查规范性文件40余件，确保了政令畅通和法制统一。

三是加强了行政执法监督工作。下半年，我参与了行政执法监督检查，主要对10余个执法单位的行政执法案卷进行评查，对案卷材料中存在的立案调查审批表不规范、询问笔录执法人员未手写签字、处罚决定书不完整、当事人陈述申辩情况



记录不完整、送达回执未写明送达地点等问题提出意见，对规范执法方式、加强执法监督、规范案卷装订起到了积极作用。

四是积极迎接上级考核，严格执行对下考核。法制办承担xx市对我国的法治政府建设考核，对于自己负责的重大行政决策和规范性文件审查备案工作进行了充分的准备，积极与上级沟通，完善考核材料。同时，参与了市督考办统一组织的对各乡镇的年终考核，对各乡镇的政府法律顾问落实情况进行实地考察调研，客观公正的评价打分。

五是认真完成其他各项日常工作。全年参加各类会议30余次，按要求完成每月两篇信息上报任务，起草各类文字材料10余份，积极参加xx法制办开展的行政复议典型案例征集，上报的《初某不服市地税局不予办理退税案》入选xx市行政复议典型案例。

在今年近7个月的工作中，虽然自身从主观上付出了很大努力，也取得了一些成绩，但与新形势、新任务的要求相比，还存在一定差距，针对自身的差距与不足，今后应明确以下努力方向：一是要进一步加强学习。端正学习态度，通过持之以恒的学习，不断地开阔眼界，提高素质。二是要进一步改进工作作风。练就朝气，克服惰气，在工作上讲热情、讲激情、讲干劲，不推不靠，不拖泥带水。三是进一步提高自身综合素质。下功夫提高办文办事水平，下功夫提高专业水平，丰富法律知识，提高法律素养，争取把工作能力提升到一个更高的层次，为推进依法行政、建设法治政府作出新的更大的贡献。

## 电修工作人员工作总结篇十

在过去的半年中很有幸加入到一公司来，在领导的悉心关怀下，在同事们的帮助下，通过自身的努力，各方面都取得了一定的进步，较好地完成了自己的本职工作。现将工作情况

## 作简要总结：

具备良好的产品知识和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。半年以来，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。一是重点学习了产品知识；二是学习了与电子商务部门相关的规章制度；三是在前辈指导下联系实际学习电子商务的工作技巧，注意收集相关信息。对公司领导各次会议中的讲话总是认真聆听，汲取养分，收获颇丰；四是尽可能地向周围理论水平高、业务能力强的同事学习，努力丰富自己、充实自己、提高自己。可以说在这半年中，由起初的凭借兴趣入门逐渐过渡到现在能独立处理部分事物并对这项工作始终持有浓厚兴趣。

我的主要工作内容是客户服务，完整的工作流程可以体现为熟悉店铺情况了解上架产品信息客户接待订单处理售后处理和评价管理。前期在淘宝平台运用，收集商品网络信息做得比较充分。客户接待可以说是比较重要的一个环节，是我们产品信息输出的直接窗口，在这半年的是实际操作里，我秉持着巨细靡遗的态度，在不断总结日常工作提升交流技巧的同时，参看一些优秀的实例和经验分享，逐步形成了日常工作体系，对工作技巧进行不断的更新和查漏补缺。订单的达成以及售后处理过程，现阶段已经掌握比较高效的订单处理、统计的方法，在售后问题中，能有效解决普遍问题，对于少有的复杂的难以处理的问题，做到第一次看、问，看前辈同事怎么处理，问与之相关的生产、销售等各环节明细，再次遇到同类问题可以独立解决。

我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，也将成为新年伊始需要完善的重点。

- 1、善于沟通交流，强于协助协调，逐步提高自己的理论水平和业务能力。
- 2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性、提高时

间利用率，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中提高自己。

3、精于专业技能，勤于观察总结，尽量将工作总结规范化、数据化、直观化。

1、能力学习和素质提升是一个推陈出新的过程。随着公司发展和电商部规模的扩大，可预见更多的产品会面世，会接触到更广的客户层面，所以产品知识的更新、学习，客服经验的总结、完善，是需要始终坚持的过程。对于新产品的网络推广，结合已有案例，配合部门各位同事共同努力将是下一阶段的工作重点。

2、树立全局观，加强兼容性发展。电子商务部门的日常工作与生产销售各个部门都紧密相关，客户服务工作也与部门内策划、运营、推广等等分不开，所以在做好本职工作的同时，个人需要加强各方面信息的涉猎，对各个职责岗位有所了解，加强沟通，互相进步。

3、危机公关和关键点控制。尤其在活动期间工作内容增加，许多电子商务工作中的细节问题逐渐显现出来。客服事务中的应变、处理是最直接最有效解决方法，所以在历次活动中注重并总结这些关键部分会使工作开展更加效率；历次活动中存在的不足也积累了经验教训，预先的判断、危机意识的培养会使工作的开展更加游刃有余。

半年时间里，公司氛围、人文气息、工作状态都深深吸引着我，崭新的一年相信我会与一共同成长！