

# 业务工作业绩总结(优质8篇)

教师总结可以促使我们反思教学中遇到的问题和挑战，以及找到解决方案。小编搜集整理了一些考试总结的范文，供大家参考，希望能对大家的学习有所启发。

## 业务工作业绩总结篇一

自工作以来，我本着进取认真的态度投身到学校的各项工作中去，坚持努力提高自我的思想政治水平和教学业务本事。新的时代，新的教育理念，教育也提出新的改革，新课程的实施，对我们教师的工作提出了更高的要求。我从各方面严格要求自我，努力提高自我的业务水平，丰富知识面，结合本校的实际条件和学生的实际情景，勤勤恳恳，兢兢业业，使教育教学工作有计划，有组织，有步骤地开展。具体总结如下：

我坚决拥护十一届三中全会以来的路线和政策，进取参加学校的政治学习，提高思想觉悟，热爱党的教育事业，自觉遵守《教师法》中的法律法规，认真执行教育方针，努力探索教育教学规律，进取参加教研活动，服从分配，认真完成各项工作，处处以身作则，为人师表，不断提高自我的业务水平。在新时期，我牢牢树立服务学生的理念，以学生为中心，使所有学生都能学有所得，学有所长。

(1) 在日常工作中，我坚持认真备课。备课中我不仅仅备学生并且备教材备教法，根据教材资料及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，并对教学过程的程序及时间安排都做出记录，认真写好教案。每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，课后及时对该课做出总结。

充分体现学生的主体作用，让学生学得容易，学得简便，学

得愉快。同时在每一堂课上都充分研究每一个层次的学生学习需求和学习本事，给他们设计不一样的教学任务，提出不一样的教学要求，让各个层次的学生都得到提高。有些学生厌学情绪严重，认为数学难学，作为教师，我首先从思想上进行转化工作，进取引导，解决他们心结，让他们意识到学习的重要性和必要性，使之对学习萌发兴趣。进一步经过各种途径激发他们的求知欲和上进心，让他们意识到学习并不是一项任务，也不是一件痛苦的事情，而是充满乐趣的，从而自觉的把身心投放到学习中去。这样，后进生的转化，就由原先的简单粗暴，强制学习转化到自觉的求知上来，在此基础上，再教给他们学习的方法，提高他们的技能。并认真细致地做好查漏补缺工作。

(3) 我虚心请教组长和其他老教师，有疑必问。在各个章节的学习上都进取征求其他教师的意见，多听教师的课，做到边听边讲，学习别人的优点，克服自我的不足，构成具有自我特色的教学风格。

(4) 认真布置和批改作业：布置作业做到精读精练，有针对性，有层次性。我经常上网查找相关资料的题目或根据实际自我出题目。同时对学生的作业批改及时，认真，分析并记录学生的作业情景，将他们在作业过程出现的问题在上课时作出分析总结，进行透切的评讲，并针对有关情景及时改善教学方法，做到有的放矢。

(5) 注重个别学生的辅导，注意分层教学。在课上练习时间或在课后，为不一样层次的学生进行相应的辅导，以满足不一样层次的学生们的需求，避免了一刀切的弊端，同时加大了后进生的辅导力度，经过各种途径激发他们的求知欲和上进心，使所有学生都愿学，乐学，学有所得。

我于20xx年9月起担任班主任工作，至今已经有二年多了。班主任工作是一件职责大，事烦琐的工作。普通班的学生原先基础一般，对大部分同学来说，学习起来都比较吃力，我首

先做好他们的思想工作，克服他们的自卑心理，树立学习的信心和勇气，树立班级良好的学风。部分同学品行有缺失，遵守纪律不够，我多次找他们谈心，从思想上引导他们，增强他们的纪律观念，构成好的班风。在平时，我从生活上和学习上等方面关心爱护学生，和学生打成一片，做学生的良师益友。

总之，在过去一年中，我的努力得到了回报，取得了必须的成绩，但也发现了许多不足之处，如在教学上创新有余，稳重不足，对学生的管理还缺少经验。在以后我会继续努力丰富自我，提高自我，不断提高自我的业务水平，为祖国的教育事业努力奋斗。

## 业务工作业绩总结篇二

尊敬的各位老师，各位领导：

你们好！

我的述职，耽误大家几分钟时间，敬请原谅。

我于x年x月来到xxx□至今已经有五年了。来到xxx是我的荣幸，因为我得到了大家给我的帮助和支持！让我确立了“以欣赏的眼光看待学生，用服务的思想从事教育”的教育理念，让我坚信“人人都有培养的价值，个个都有成才的可能”，让我不断的进步，取得了点滴成绩：

在教研教改工作中，我被教培中心推荐参加省新课程数学研修班学习，并多次上全区公开课和观摩课。还多次在教培中心作专题讲座、复习讲座、论坛交流。还为全市、全区编写初三数学复习检测题、新课改资料等。我在教育教学工作中不断反思，现已有xx篇论文发表或获奖，特别是“把游戏引入数学课堂”发表在国家级数学期刊《时代数学学习》教研版xx年第7—8期上，并得到编辑的赞赏。我参加“第x届初中

数学优质课竞赛”获县、市一等奖，并作为xxx市的唯一代表到省参赛，获省二等奖。

在教育教学中，我得到全体数学教师的指导，得到全校教师的帮助，因此我的教育教学成绩一直名列全市、全区前茅，特别是x4级3班的数学教学成绩曾获全区第一名，升考b卷优生占全市b卷优生总数的4%~5%。几年来，我认真辅导学生参加全国数学竞赛□1x余人获全国三等奖，其中曹流同学获全区初三学生第一名。

几年来，我被评为区级“中学数学学科带头人”□xx区“最佳初中数学教师”□xx区“优秀教师”□xx区“劳动竞赛先进个人”，泸州市“数学学会优秀会员”，“泸州市初中数学学科带头人”。

为了更好的为教育教学服务，不断的提高自己的教学水平，我申请晋升中学数学高级教师职务。如果这次申报成功了，我将以高级教师的职责严格要求自己，谦虚谨慎，不断学习，为我校的发展奉献自己的一切；如果我没有成功，我将找出差距，不断完善自我，为做一个优秀的人民教师而奋斗。

请大家支持我，鼓励我，投我一票！谢谢！

## 业务工作业绩总结篇三

自xx年我参加工作以来，坚决拥护共产党的领导，坚持社会主义，认真学习，执行党的各项方针政策，在思想上同党中央保持一致，积极要求进步，认真学习不断增强政治责任感和全心全意为人民服务的思想意识。

水泵机组值班运行是集脑力与体力的综合性技术工作。水泵安全可靠稳定运行，效率最高，耗电量最少，排水量最大，事故发生时保证损失最少是泵站管理的`技术核心。因此，机

泵管理技术是保证泵站系统安全、可靠、经济运行水平的根本保证。

在技术管理工作中，每年自己都制定出班组技术培训年计划、月计划，主持班组的技术考问讲解，设备异常分析，提出事故预想，组织反事故演习。在生产中注意将图纸资料编号分类有序收集，将设备缺陷、设备异常状况、事故及故障原因、检修作业情况、定值修改、调度命令及调度运行方案、设备运行方式，设备更改等技术工作逐一归档管理，了解运行规程、故障分析、事故处理，为沧州市排水泵站实现运维一体化作出了自己的奉献。

学习是无止境的，只有不断更新知识和技术，才能跟上设备自动化日益发展的需要，只有永远不断的努力学习，追求知识，技术的高层次，才能满足泵站安全、稳定、经济的运行。

## 业务工作业绩总结篇四

俗话说：“活到老，学到老”，业务经理要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。下面就是本站小编给大家带来的业务经理工作业绩总结五篇，欢迎查阅！

今年年初，我荣幸的加入了公司。成为了业务员群体中的普通一员。成为了客户服务工作传递快乐的一名使者。在领导和同事们的悉心关怀和指导下，给予了我足够的宽容、支持和帮助，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态，现对今年工作加以总结。

### 一、熟悉公司的日常工作流程

公司派专业的讲师给我们业务课进行各品牌的专业知识培训，熟悉每个品牌的来源、产品特性、产品的亮点、品牌的定位、产品的定位，以及公司的提供客户各种推广模式、促销模式等。通过培训，让我对这个行业充满了信心，相信，我的选择是正确的。紧接着，每个人下到自己的指定市场，开发市场，就是所谓的开发我们的新客户。在我进入一家店之前，或了解一家店的基本情况，我都很难通过直观在第一时间内得出比较正确的分析与判断，具体切入哪支品牌，但通过向领导和一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。在下市场的同时，经常也和一些客户进行沟通、交流，从她们那里我也学到自己在其他的地方所不能学到的东西，所以她们也都成了我的良师益友。

## 二、市场实践

在实践的过程中，和客户的谈话中，让我深刻的感觉到自己对专业知识的不足和服务质量的有待提高，我向领导、同事及其他相关品牌课部门的学习，补充自己的专业知识，提升自己的服务质量，使客户满意，也让自己更好的服务于客户。同时，我也清楚的认识到了：坐在我面前和我谈话的每一位客户，都是我心中的上帝，而我的职责就成了传递快乐的天使。有一句话：与专业打交道是一门硬的科学技术，与人打交道则是一门软的思想艺术。所以，这就要求我要两手都要抓，并且两手都要硬。

做销售并不是一味的向客户推销自己的产品，而是要与客户心与心的交流，心与心的沟通，和客户建立起良好的关系。通过沟通，挖掘出解客户的需求，结合公司的产品和公司的运作模式，给客户制定相关的可以满足客户需求的解决方案，以及我们公司提供客户优质的服务，然后供客户选择。还有如何做好自己的市场开发，开发市场前期是比较辛苦的，因为要对目标市场的了解，和相关资料的搜集以及分析。这个过程非常重要，这个过程不做好，想要好的成果，几乎不可能。

### 三、改善工作效率

在后期的工作中我会不断学习，扩大自己的知识面，提高自己各方面的能力，并不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，寻找更有效的方法，突破自己，更要不断的总结经验和教训，提高、提高、再提高。在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

作为一名药品销售人员，针对过去一年，我对自己的工作总结如下

#### 一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

#### 二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作。201\_年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

### 三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

### 四、加强反思，及时总结工作得失。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。

“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之重。

总结过去的一年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待

于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

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。

20\_\_年在公司领导下，坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，增强员工的安全意识和自我防护能力；通过齐抓共管，营造员工关心和支持安全工作的局面，从而切实保障员工安全和财产不受损失，维护厂区正常的生产秩序。

## 一、领导重视 措施有力

为进一步做好安全教育工作，切实加强对安全教育工作的领导，把安全工作列入重要议事日程，公司总经理直接抓，分管部门具体抓，办公室、保卫科具体分工负责组织实施。

## 二、制度保证 措施到位

1、建立安全保卫工作领导责任制和责任追究制。将安全保卫工作列入各有关处室的目标考核内容，并进行严格考核，严格执行责任追究制度，对造成重大安全事故的，要严肃追究有关领导及直接责任人的责任。

2、签订责任书。公司与科室和车间主任层层签订责任书，明确各自的职责。明确了应做的工作和应负的责任。将安全教育工作作为对员工考核的重要内容，实行一票否决制度。贯彻“谁主管，谁负责”的原则，做到职责明确，责任到人。

3、不断完善安全保卫工作规章制度。建立安全保卫工作的各项规章制度，并根据安全保卫工作形势的发展，不断完善充

实。建立健全定期检查和日常防范相结合的安全生产管理制度，以及员工管理、门卫值班、巡逻值班、防火防灾、食品卫生管理、防火安全管理、健康体检等规章制度。严禁组织员工从事不符合国家有关规定的危险性工作。对涉及厂区安全保卫的各项工作，都要做到有章可循，违章必究，不留盲点，不出漏洞。

4、建立安全意外事故处置预案制度。建立事故处置领导小组，制定了意外事故处置预案制度。

### 三、齐抓共管 群防群治

安全教育工作是一项社会性的系统工程，需要社会、公司、家庭的密切配合。我们积极与市公安、卫生、综合治理等部门通力合作，做好公司安全保卫工作，学校组织开展一系列道德、法制教育活动，取得了良好的教育效果。

### 四、加强教育，促进自护

要确保安全，根本在于提高安全意识、自我防范和自护自救能力，抓好安全教育，是公司安全工作的基础。我们以安全教育周为重点，经常性地对员工开展安全教育，特别是抓好交通、大型活动等的安全教育。

认真做好安全教育周工作。安全教育周以厂区安全为主题，在安全教育周期间，组织学习安全教育工作文件，对厂区易发事故类型、重点部位保护、工作薄弱环节、各类人员安全意识与安全技能等方面，开展深入全面的大检查，消除隐患，有针对性地扎实地开展教育和防范工作。

### 五、加强检查，及时整改

开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。对厂区进行全面的安全检查。冬季公司对电线和宿舍区进行防

火安全检查。

## 业务工作业绩总结篇五

一、加强学习，提高思想认识，树立新的理念

（一）发挥教师为主导的作用；

（二）调动学生的积极性。

（三）做好后进生转化工作

1、用发展的观点看学生。

2、因势利导，化消极因素为积极因素。

四、班主任工作

（二）一个学期的工作已经结束，下面对该学期的工作作总结。

一、思想认识。

在这一个学期里，我在思想上严于律己，热爱的教育事业。

二、教学工作。

四、考勤方面。

五、主要成绩。

（三）

一、政治思想方面：

二、教育教学方面：

要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

1、课前准备：备好课。

5、课堂上的情况。

7、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。

三、工作考勤方面：

## 业务工作业绩总结篇六

我于20xx年参加工作，高中毕业□20xx年xx月，经xx市职称改革办公室考试合格，获得档案管理员初级资格证书□xx年xx月，经某省省机关事业单位工人考核委员会考试，取得文秘资料员高级工专业技术资格□xx年至今，我的工作一直保持稳定，在xx市环保局负责图书仓储和资料管理工作，长期的从事资料管理和图书仓储工作经历，给了我很好的锻炼机会，丰富了我的阅历，开阔了我的眼界，并促使我不断努力学习，掌握最新的图书仓储知识，以出色地完成所担负的工作。在上级领导的支持和全局干部职工的配合下，将我局的资料管理和图书仓储工作一年推上一个新台阶，得到了各级领导的肯定。下面，我重点就最近几年担任图书仓储工作一职期间所形成工作思路及完成的工作，做技术业务总结。

按照领导安排，我主要职责是负责我局的资料管理和图书仓

储工作，搞好相关服务。在工作中，我始终坚持政治理论和业务知识的学习，不断充实自己，多年来，自己能够积极参加局机关，理论学习，除此之外，我还结合自己的业务工作，阅读了有关图书仓储和档案管理方面的书籍，如供应链管理、现代物流管理与实践、图书仓储物流手册等书籍。在工作中还坚持向实践学习，向有经验的同志学习。在实践中逐步丰富了自己的业务知识，提高了自身素质，为提高工作质量奠定了良好的基础。

图书仓储和档案管理工作是一项服务性很强的工作，服务是目的，服务是前提，没有良好的服务，就失去了工作的价值和作用，因此，我始终坚持工作就是服务的观念，以大家“满意不满意”为标准，以增强服务意识和主动服务作为工作的出发点和归宿，在实际工作中我做到忠于职守，一丝不苟，积极认真，任劳任怨，随叫随到，从不讲价钱，有多少个星期天没有休息过，连我自己都记不清了。但当我看到规范有序的工作能为大家提供方便快捷的服务时，心里感到无比的欣慰。

在履行岗位职责方面，我主要职责是负责我局的资料管理和图书仓储工作。根据上级提出的要求，我积极探索图书档案管理模式，对历年来我局所有的图书、文件档案进行重新整理、归档。对档案库房进行重新调整。完成我局xx年至xx年文书档案、实物档案、声像档案、统计报表收集归档、分类整理、编目、更换装具，输入微机、装订并编号上架工作，现正全面编研、自检工作，迎接x月中旬的评估认证。

#### （一）为我局设计图书出版物的作业流程。

过去，我局在环保图书的购进和发放过程中由于在进货、出货作业方面管理欠缺，经常出现差错，我利用所学的图书仓储知识，为我局重新设计了业务流程，并绘制成图表，提高了工作效率，受到了领导的好评。

（二）协助参与了xx市物流中心项目的预可研工作。

由于xx市国民经济连续保持着二位数的增长速度，物流业服务需求与日俱增，但是，物流业服务远远跟不上形势发展的需要，已成为经济发展的瓶颈之一。为此□xx市决定新建物流中心项目。我利用自己学到的图书仓储物流知识，协助交通局物流中心筹建小组进行了预可研工作。

一是参与了全市现有仓储设施设备及信息化进程调查，包括库房需求情况、物流地产投资情况、新增货架货位量情况、对仓储业务实施计算机管理情况、仓储企业的信息化程度状况、条码技术的使用率等基础情况的调查。

二是与其他同志合作完成了xx市货运量需求预测。鉴于货运量的增长和gdp的增长有着深刻和直接联系，我们通过gdp的历史数据和未来预测值计算得到未来特征年涿州市货运量预测值。为准确把握xx市公路货运的发展趋势，我们采用了对数回归时间序列法、强度指标法和弹性系数法三种方法，在认真分析xx市历史gdp指标和货运量之间关系的基础上，结合定性分析，最终确定各项参数，预测出未来各特征年xx市货运量的发展水平。于xx年xx月，完成了xx□受到物流中心筹建小组的好评。

总之，在这多年来的专业技术工作中，自己利用所学的专业知识在工作实践中做了一些实际工作，具备了一定的技术工作能力，取得了一定的工作成绩，也存在着不足。但是多年的工作实践给了我巨大的空间来提升自己观察问题、分析问题、处理问题的能力，使我的业务水平和工作能力得到了长足的锻炼，今后，我将更加注意学习，努力克服工作中遇到的困难，进一步提高职业道德修养，提高业务学识和组织管理水平，工作上新台阶，为图书仓储事业作出新贡献。

## 业务工作业绩总结篇七

1、对内的工作情况。按公司的规定要求，每月的月底统计当月的实际施工产值及成本分析情况。及时参加成本分析会议，对项目部每月的盈亏情况作出分析报告，对于施工阶段的预算书以实际情况按每个楼层每个分项工程进行编制，并打印全部的工料分析，作为定额人工和定额材料下达给生产经理，在实际的施工过程中，根据现场的实际情况，对定额编制的工料含量的高低水平作出适当科学合理化的调整，该定额人工作为工程任务单进行人工的控制和分配的基础，定额材料作为仓库进行定额领料的依据。平时在工作中总是积极地配合项目经理进行合同管理，参与一些分包合同的洽谈，根据公司的规定并结合项目部的实际情况，起草一些分包合同的草稿，分包合同签订后，对分包合同进行跟踪管理，每月初完成本项目部的上月的实际施工分配任务（包括分包方的粗分配），定额材料的统计，并向公司提交有关的报表，每月月底向公司提交下月的主要材料计划，预计下月的施工产值及各项的耗用成本，编制下月的成本保证措施。在施工过程中，实行定额领料和成本跟踪控制，为项目部的成本控制提供一些合理化的保证措施，为项目部及时提供一些经营资料及数据，及时做好项目的成本核算工作。及时参加项目的会议，按公司的规章制度进行值班等。

2、对外（对业主和监理）的工作情况。每月月底向业主和监理提交的施工进度报表以作付工程进度款的依据，及时与投资监理核对工程量，进度产值确定后，及时配合项目经理催促业主支付上月的工程进度款。及时向业主进行工程签证，做好一些索赔工程，特别是一些工程材料的报价，提前向业主和监理报价，以便业主审核后，我施工方材料员能及时采购，使得工程顺利施工。

总之，在经营方针上坚持最高的收入，最低的支出。对内工作及时、准确、实事求是、把握住定额，控制量，有时并且要留有一定的余量；对外工作资料齐全、用足政策、用足机

会，时刻处理好业主、监理与施工方的关系，有时遇到一些工作困难，及时与领导联系汇报，以便寻找更好解决问题的办法，争取公司的最大利润。

做好了\*\*路的结算送审工作及结清\*\*花园的审计扫尾工作等。

本人在工作中，总是以大局为重。在工作中积极参与公司的招投标工作和其他的预算工作。无论自己项目部手中的工作多忙，总是服从公司领导的工作安排，当时项目部的任务比较多，本人总是加班加点，合理、科学地利用时间，既完成了项目部的份内任务，又完成了公司安排的任务。

公司的各项规章制度得到改善或进一步的完善，本人总是积极适应这种情况，以公司各项现行的规章制度和预算员的职业道德为准则加强工作责任感，及时做好本人的各项工作，为企业做好本人力所能及的服务工作。

平时注意收集上海市有关现行的定额资料文件，并加强学习工程量计算的技巧等业务知识。努力学习计算机知识，提高自己的工作效率。

工作业绩简述

评职称主要工作业绩

## 业务工作业绩总结篇八

回顾过去一年的工作，在项目部领导和同事的指导帮助下，我在各方面都取得了一定的成绩。我会记住他们教我的每一点，并试图回顾过去，不会后悔，因为我觉得我浪费了时间！

为了更好地做好自己未来的工作，让自己在未来的工作中更好，总结经验，吸取教训，现将实习工作总结如下：

1. 作为一名造价工人，我是工程造价领域的新人。当我出来的时候，我对工作环境非常陌生，对我所从事的行业有肤浅的了解。然而，在项目部领导和同事的帮助下，我对工作环境、规章制度和自己的工作有了深刻的了解，使我能够在短时间内迅速融入这个大集体，为今后的工作顺利进行奠定了良好的基础。

2、服从项目部领导的工作安排，积极做好自己的工作。在工作中，我主要做安装预算，参与项目部的招标工作，经常与业主沟通，按时向业主报告材料计划和进度。

3、下班后加强学习。经常关注与预算工作相关的信息，学习数量计算技能，学习项目预算软件，学习安装配额的相关知识，为未来的工作做准备，提高工作效率。

4. 在这半年的工作中，我有幸成为项目部团支书，鼓励项目部同事积极工作，组织了乒乓球比赛等一些业余活动，丰富了业余生活，在人际关系方面也有所提高。

虽然自己对预算这个行业已有了一定的了解，但是在工作过程中我也发现了自己身上存在的许多问题。例如：个人主动性有待提高；学习态度过于焦虑；现阶段只能对一个工程进行初步的算量和简单的套价，而在算量过程中出现的一些不常见的经验性质的问题和取费方面的问题都很模糊。这些不足之处我会在往后的工作中多想、多思、多与别人交流，不断的给自己充电。

为了以后能够更加有效的进行工作和学习，我决心花时间加强以下几个方面的学习：

1、继续深入的学习预算专业知识，多积累与本专业相关的经验，多查相关的预算资料，做到活学活用，理论联系实际，真正把平时学到的东西运用到实际的工作当中，能够对预算真正做到精通。

2、明确造价员的岗位职责，按照造价员的岗位职责做好自己的工作。加深对自己所从事岗位的职责的认识，尽快转变自己的观念，为项目部做出更大的贡献。

3、在今后的工作中，我一定要发扬本人优点，改正不足，扬长避短，争取更大的成绩，不断地完善自我。

总之，20\*\*年的工作也取得了一些成绩，也发现了自己的不足之处。但成绩只能代表过去，最重要的是要发现自己存在的问题并且加以改正。我相信在以后的工作中，我会做好自己的本职工作，发挥出自己最大的能力，在自己的工作岗位上不断的进步，取得更大的成绩。