

2023年个人工作总结下一步工作安排(优质8篇)

半年总结的写作过程中，我们需要客观、真实地反映自己的实际表现和体会。接下来是一些优秀销售人员的总结范文，希望能给您提供一些建议和启示。

个人工作总结下一步工作安排篇一

到电信工作已有半年的时间了，在此期间我的主要工作是在营业厅里学习业务和ibss系统的操作，并熟悉营业厅的运作流程，现对此半年的工作进行简单的回顾和总结。

在业务的学习方面，对各种优惠套餐进行了比较系统的学习，并规范了自己的解释口径。在这几个月中，流动咨询是我经常做的一项工作，这对我的业务熟练程度提出了较高的要求。在工作的前期有时会遇到无法解答顾客提问的情况，需要找其他同事帮忙。后来在同事的帮助下，已经可以较好的完成流动咨询员和业务导航员的工作。在前台办理业务时，也能够做到详细的向顾客解释业务，消除可能产生的误解。在学习业务的同时，服务规范也是我学习的一个重要内容，现在已经对此有了较深的了解。

ibss系统的学习是我这几个月来的一项重要工作。在我老师的悉心指导下，我已经可以比较熟练的进行操作，并在顾客较少时上位办理业务，但与其他营业员相比操作速度还是偏慢，这一点还需要我通过自己的努力进行改进。

对营业厅运作流程我也做了比较详细的了解。包括营业员的业务学习，顾客投诉处理，营业厅的布置，宣传品的摆放，不同岗位同事的分工和各自职责，“四个能力”的展现，排班，工单管理，营收款的处理，促销礼品和卡类的管理等，为我以后开展工作创造了比较好的条件。

在年底的时候，我在营业厅主任的安排下来到客户中心，协助两位营业员进行大客户的业务受理。由于大客户业务数量较大，而且通常在月底比较赶时间，这给受理工作带来了很大的压力。不过我还是在同事的鼓励和支持下，克服了时间紧任务重的困难，较好的完成了自己的任务。同时，也锻炼了自己在任务较多的情况下工作的能力。

在这几个月中，路营业厅的各位领导同事过硬的业务水平和良好的敬业精神给了我深刻的印象，也时时刻刻影响着我。作为新人，刚开始工作时也许在能力上存在着不足，这就需要自己用良好的工作态度去弥补，对于领导交给我的任务，我做到了尽心尽力的去完成。也感谢中山二路营业厅的领导和同事，他们给我起了很好的表率作用。在工作中我还和营业厅的领导和同事形成了较好的关系，为今后工作中的合作打下了好的基础。

在取得一定成绩的同时，我也存在一些不足之处，主要有如下几点：

1、业务学习和ibss操作上手都比较慢

与其他营业员相比，我的学习速度确实偏慢。这其中虽然有客观上的困难，但更多的还是自己主观上的原因。在今后的工作中要学习的东西还有很多，应对自己高标准，严要求，尽快尽好的掌握新的知识和技能。

2、对于方言应进一步加强掌握

虽然在度过了自己四年的大学时光，但由于自己学习话的意识不够，加之舍友，同学多为讲普通话者，结果四年下来话虽然听懂已不成问题，可在与年长的顾客交流时由于自己不懂讲话，对方普通话听力又较差，给交流带来一些困难。在今后的工作中广州话也是一项比较重要的技能，应引起自己重视。

3、有些服务规范做的还不到位

比如唱收唱付，微笑待客等，虽然看似只是一些细节问题，但实际上关系着营业厅的服务质量和企业形象。有时这些服务规范我并没有完全做到，在领导和同事的帮助下。我也认识到了这些规范的重要性，并进行了改进。

4、工作的条理性还应加强

在有时顾客比较多的情况下，我容易出现手忙脚乱的现象，影响了我的服务质量。在今后的工作中，应当学会对工作进行合理的安排。

这些不足之处应当引起我的重视，及时吸取教训，在今后的工作中加以避免。

在营业厅的工作已经结束了，回顾几个月来的工作，可以说成绩与不足并存。在今后的的工作中我会改正不足，尽最大努力搞好自己的工作。我的总结就到这里，请各位领导予以指正。

个人工作总结下一步工作安排篇二

广义上的业务员是指负责某项具体业务操作的人员，作为业务员，个人的工作总结也是少不了的一项工作。今天本站小编给大家整理了业务员个人工作总结参考范文，希望对大家有所帮助。

时间总是在不知不觉中飞逝，眨眼间xx年年已经走到了尽头，回首这过去的一年，收获颇丰□xx年年公司业绩突飞猛进飞速发展，与部门的进步同步，我通过不断向领导、同事和客户学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，在工作和学习上都取得了较明显的进步，在这xx年年即将结束，新的工作阶

段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过去一年工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理准备。

回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

第一、积极参加公司开展的各项活动。

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了两厂之间的办公室文员去长隆欢乐世界一日游；5月1日前一个晚上，公司组织了番禺的全部管理人员去k歌；7月29日，和番禺办公室的同事们去清远黄腾峡漂流，28日入住清远新银盏温泉酒店泡温泉；9月29日，国庆前的两天，和办公室的同事去长隆水上乐园一日游。加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

第二、认认真真，做好本职工作。

1、责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了中国台湾后发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能够从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

第三、处理好跟客户和外部协作单位的关系。

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他

方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

第二、加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强产品知识、生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我们业务跟单员普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。作为一名跟单员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程可以大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力。

第六、争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。

总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己最大的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献。

秋去冬来，寒冷的季节已不知不觉的来临了，随着时间的推移，我到商用事业部已快十个月了。此刻的我对于回忆这些令人即兴奋又紧张的日子，真实思绪万千。这其中有对过去十个月的回忆，忙碌了十个月，虽耗费了许多的精力和时间，但却未近人意；也有对新年的希望，希望能有机会重新开始。回首走过的路，无论成功还是失败都将成为我工作的基石。只有总结经验，分析过失，才能坚定信心，努力细致的工作，直到成功！

我作为渠道的首席业务代表，肩负着公司与六个城市的十四家经销商之间友好合作的桥梁。归结起来主要包含在以下几个方面：

(一)*年渠道工作内容回顾及概述

**年3月5日正式调入渠道部，在基本了解了渠道日常工作流程后，和前任业务代表开始下地州了解渠道并进行工作交接。4月1日正式接手渠道工作，刚开始的日子，对于从技术转业务的我压力非常的大，这其中包括了领导对我的信任、经销商对我的考验、以及业务流程的不熟悉。在部门经理和其他同事的帮助下，我很快的找到了做业务代表的“感觉”，顺利的完成的渠道的交接工作，使工作走上了正轨。

回顾工作内容大致分为以下以下七点：

1. 信息传递：主要是用电子邮件和传真的方式及时传递产品报价和公司库存情况，日常接听业务电话，以及新产品的产

品性能介绍，促销政策的及时下发，彩页和宣传资料的发放等。

2. 员工培训：在出差过程中，抽时间给经销商员工做产品性能培训和销售技巧培训。十个月内分别给*公司做培训共计14次。

3. 投标支持：及时响应渠道上报的招标信息，认真填写询价表，根据实际情况和特殊情况针对每一单做出相应的支持。

5. 财年签约：在公司领导的安排下，我提前进入地州，使六个城市的十四家电脑公司进行较为详细的了解。结合去年已签约公司的销售情况和市场职能等因素，合理地概括过去一批在各地享有一定的知名度或资金，市场能力较强公司进行签约，对我公司在渠道的销售市场稳定和开拓奠定了基础，从而顺利完成了新财年商用产品的签约，同时，通过此行对于我的涉外能力也有很大的提高。

6. 地州投标：今年共参加地州投标八次，**地区二次、**地区一次、**地区五次，共中标三次，中标总金额为近二百八十万。

7. 内部配合：配合市场推广部做**活动共计十四站，七站、站、一站。以及电脑的大型新品发布活动。“”新品在渠道区共进行四站，为期近一个月。“”为主的系列新品发布站活动。

(二) 一年来自身工作的评定

在近一年渠道工作中，从大的方面来讲，相对来说较满意的是能从售后到销售角色的快速转换，迅速接手渠道工作，顺利完成新财年渠道签约。从小的方面来讲，能够有持之以恒的心态去对待每一件事情，凡事都当自己的事情去做，做到了无愧我心。总结起来有两个方面：

1. 凭借公司的优势去帮助经销商，大方面坚持公司的制度，在政策方面严守公司的原则不变，出现问题都以积极的态度去对待，尽公司所能为经销商解决问题。凡是遇到特殊情况，此时都是经销商非常着急的事情，每次都能主动去做好细节工作和一些实际的工作，如星期天不能发货、公司的相关接口人不在、公司有集体活动等等，我就能在不违反公司制度的条件下想尽一切办法去帮助他们，如果礼拜天没有人发货，我自己去发，不论是公事还是经销商的私事，只要他们找到我，我都努力去办好，最终经销商认可了我，起到了“桥梁”的作用。

2. 观察市场，了解其变化，结合本公司的情况，对经销商进行耐心的分析，帮助其排除杂念，树立信心。我从公司的长远发展的角度去做工作。如从公司的忠诚度——》**厂家的资源的支持(宣传、市场活动、设立专卖店的条件等);从角度一》我对经销商的信用金的评定、其它产品的价格支持等。另外，通过大量细致的工作，使得从公司实行新的信用金制度来，除之外(因我们维修方面的原因)，渠道十三家经销商五个月无逾期，这一点是值得欣慰的。

(三) 经验和体会

通过十个月的渠道工作，让我深深的感到——做渠道工作容易，想做好就是一件非常不容易的事情。可以用总结六条经验：一细二勤三要。一细即心细、二勤就是嘴勤、腿勤、三要是皮要厚、嘴要甜、心要狠。

1、心细

比如，在处理日常工作过程中，经常会遇到经销商口头向我询问报价和库存以及物流，通常他们是问几天以后的事情，可能几天都不问，但是突然就会问到，如果心不细把他们的事情忘掉了，就会让经销商觉得你不够重视他，虽然是小事情，但足以以小见大，所以必须记祝另外，在平时沟通的时

候，注意一些细节问题，如：公司的发展方向、营业额突破多少万、最近的销量公司开业纪念日、老总的生日、等等，从各方面去关心他们，（渠道的经销商相对来说比较重感情!）

2、嘴勤

俗话说：商场如战场!信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，对于信息的传递是至关重要的，尤其是价格的调整、库存、促销政策等等，一定要及时的传递。

3、腿勤

作为地州经销商来说，最熟的就是渠道部的业务代表了，有什么事情首先想到的就是找我去解决，那么在经销商还没有完全适应公司接口人太多的情况下，我就毫不犹豫的去办，先把事情办完后在捎带的提醒一下，比如说：下次要询这种设备的价格直接找某某人。遇到事情不能推，先办再讲!

4、皮要厚

凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

5、嘴要甜

没有人不喜欢被人夸，在称呼上一定要注意，什么时候可以直呼其名，什么时候必须称“总”。要面子的时候给足面子。还有就是日常出差的时候就有机会见到经销商的员工，和员工打成一片，尤其是和他们的业务骨干聊聊天、吃吃饭。

可以从侧面了解到许多情况，对于负责财务的一般都是老总最亲的人，是“拉拢腐蚀”不掉的，所以就要靠嘴甜，大姐、阿姨常挂嘴边，是不是买些水果慰问一下，在收款的时候有很大的作用。如：及时的把对帐单给老总，老总说让办钱，马上就办等等。

6、心要狠

在处理一些原则上问题的时候，一定要心狠，站对位置。不能因为平时销售能力就一味的迁就他，在处理投标支持的时候，不能参杂个人感情，要根据实际情况，狠下心来处理。

以上六点是我要在这十个月的渠道工作中总结出来的经验和体会，自我感觉认识的很片面，诚恳的希望公司领导能给予指正。

(四) 工作中存在问题及总结经验教训

在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面

1、忙忙碌碌

每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过上次的培训，发现主要是因为我没有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照培训中所说的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和公司的老总打交道，经常遇到一些问题要给经销商小之以理动之以情的去讲大道理，没到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

在地州的八次投标中，明显的可以感觉到，有很多方面缺少经验，比如临场答辩、投标资料的准备、投标价格的掌握、竞争对手的了解等，在每次投标之后将投标的过程以及问题做了整理，希望在新的一年里，公司能给我更多的机会去锻炼，如果有机会的话能做一些这方面的培训。

3、懒惰

在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常经常指正。

3、探索

作为我个人来说，目前对自己所做的渠道工作还是不满意，我认为渠道的工作应该是多方面的，但是我目前只能作一些如我自己总结的那些事情，所以在这一年即将结束的时候，希望公司领导能给予我最大的帮助，指引我向正确的方面去发展。

流年似水，转眼到联已经是第二次写工作总结了，这不禁使我想起来在毕业时的选择，我毫不犹豫的选择了公司，我既然选择了进公司而放弃到政府单位工作，就是要珍惜宝贵的时光，公司领导把我调到商用事业部，这其中包含着对我的极大信任，也承担着很大的责任。所以，我会尽己所能，在以后的日子里，努力作好渠道工作，不辜负公司对我的信任与培养！

转眼间20xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀20xx万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀，xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx□xxx□xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xxx□xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管管理不够。严格说来公司应该以制度化管管理为基础，兼顾情

感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了之，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从哪里来？过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

1) 工作报告

相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导。

2) 例会

定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要。

3) 定期检查

计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。

4) 公平激励建立一只和谐团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

共2页，当前第1页12

个人工作总结下一步工作安排篇三

我于20__年毕业于河北工业大学计算机科学与技术专业，成人本科学历，现任通信公司河间通信总站运行维护及新技术专业技术人员，主要负责河间通信总站通信设备维护运行及采油三厂油田自动化专业施工维护工作。下面从专业技术角度方面，对我这1年来的工作做一次全面总结：

一、政治思想方面：

政治上，我对自己严格要求，积极参加党支部组织的各项政治活动，每周自觉参加党支部组织的“周六党员义务劳动奉献日”活动，自觉学习政治理论。工作上以事业为重，不计个人得失，吃苦耐劳，积极主动，作风踏实，不推诿扯皮，讲求效率，努力践行公司“双百”服务理念。工作中注意理论联系实际，勤于思考，工作思路清晰，具有较强的敬业精神和奉献精神。

二、学习专业知识，提高技术水平

随着信息技术的快速发展和公司业务的不断扩展，智慧油田、智能矿区等新业务的不断推出，我发现自己掌握的业务知识与实际工作已经有了不小的差距，为尽快转变角色，适应工作要求，对于自己不懂得问题和拿不准的事情做到勤学、勤问不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多干来不断提高自己的各项业务技能，通过自己的努力和同事的帮助，已能够比较熟练的处理总站日常维护中出现的各种问题。

三、完成的主要工作

全年上站解决数字油田各类通信故障192次，维修局域网各类故障28次。解决的疑难险重工作有：

- 1、一月份协助生产科安装东线传输设备华为3500，使传输能力扩展到10g
- 2、四月对采油工区所属各类通信设备进行春检，排查工作通信故障隐患10次，使各类通信设备技术指标均符合公司要求。
- 3、协助互联网事业部更换核心骨干交换机由在用的思科4506更换为思科6509，极大的提升了互联网的接入处理能力。
- 4、六月对肃宁工区留62—4采油站网桥升高，提升了网桥的信号强度，解决了网络数据时通时断故障。

- 5、八月更换因雷击损坏的高29采油站voip局端设备mpu板，恢复了高29和高44采油站的语音通信。
- 6、八月协助机房抢修突然中断的2m电路，恢复因雷击造成的程控交换机部分用户中断故障。
- 7、九月更换因雷击造成的宁北工区微波idu配线架，恢复了宁北工区的数据电路。
- 8、十月对采三epon光纤小区onu进行拆分，由原来的一个olt接入拆分为两个olt接入，使接入带宽得到提升，解决上网高峰时期网络拥塞的问题。
- 9、十一月完成留北工区办公楼通信搬迁工程。

四、专业科技成果方面

20__年参与完成的《采油三厂数字油田通信设备防雷措施改进方案》被评为“油田公司基层员工技术创新一等奖”。

20__年参与完成的《利用闲置光纤降低采油三厂肃宁工区数据通信故障率的技术方案》、《采油三厂留北工区有线电视网络改造》、《应用vlan技术解决采油三厂留西工区数据拥堵的技术方案》三个基层员工创新项目顺利通过通信公司初审，报油田公司参评。

20__年参与完成的qc活动《消除电视画面瞬间闪断提高满意率》顺利通过通信公司初审，报油田公司参评。

五、培训方面

20__年__月参加公司组织的数字电视机顶盒维护、有线电视网络维护□epon系统运行维护、视频监控、光、电缆维护测试、光传输基础与光设备维护等业务知识的培训。20__年__月编写

了《d-link3226p交换机数据配置》培训材料，并组织总站员工进行培训，通过此次培训使相关岗位的员工熟悉了d-link3226p交换机数据配置方面的业务知识，提升了员工的岗位技能水平。

六、工作中的不足和今后努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的进步，但也存在一些不足，主要是工作魄力不足，亮点不多，开拓创新不够，科研成果较少等。在新的一年里，主要做好以下方面的工作：

- 1、加强新技术的学习，特别是物联网、云计算、下一代网络技术(ipv6)等知识的学习，以适应新业务对运维的要求。
- 2、加强对水电表远程集抄和矿区监控等新交接业务的学习和维护，使各项维护指标符合公司要求。
- 3、加强qc小组活动和基层员工技术创新项目的编写和申报工作，争取有更多的项目获奖。

以上，就是我这一年来的工作心得和总结，对于已经意识到的问题，我将会在来年的工作不断地加以改正，力求有所突破。对于我尚未认识到的问题，我也希望大家能提出宝贵的批评意见和指导建议，以使我在来年取得更大进步。

个人工作总结下一步工作安排篇四

安全员，负责安全生产的日常监督与管理的工作，这项工作不能出现差错，所以安全员需要时常总结一下自己的工作，查找工作不足。今天本站小编给大家整理了安全员个人工作总结，希望对大家有所帮助。

20xx年即将过去，在这一年里“做一名合格的安全员”是我

现行本职工作的追求目标，自肩负安全员这个重任以来，我始终保持清醒的头脑，勤勤恳恳、踏踏实实的来对待我的工作，在现行岗位上任职一年来，严格按照公司制定的工作目标，全面贯彻“安全第一、预防为主”的方针，强化安全生产管理。20xx年在公司安全主管和有关领导的信任与支持下，从事安全员这个岗位，以积极的态度投入工作，今年的工作我感到非常充实的一年。现将一年来工作总结如下：

1. 以“做一名合格的安全员”作为自己工作的动力，思想上围绕“安全第一、预防为主”以人为本的方针，行动上处处想着公司和员工安全利益积极上进，协助公司安全主管认真落实安全生产责任制，积极参加有关安全生产法律、法规、决定、条例，的安全培训学习工作，和按期参加草铺镇政府每季度安全生产工作例会，学习到了其它单位的一些先进的安全生产管理的经验。坚定地履行《安全责任书》承诺，努力实现公司新员工三级安全教育率和合格率达到100%的目标。针对新员工在实际工作中不同的岗位，根据岗位特点进行安全技术知识岗前教育，对国家安全生产方针和企业生产特点、生产工艺流程、主要的安全生产规章制度、危险区域、安全生产操作规程等做宣传，并针对公司生产特点重点教育防火知识和用电安全知识。

2、认真对公司的设备和人员进行安全职能监督，对所有设备建立设备台账，日常工作建立巡检记录、设备维修、保养记录。掌握设备运行情况，使设备能健康稳定运行。生产工作区域设置安全标识和警示标语。定期对工作场所进行安全隐患排查、整改并以报表形式上报公司安全主管。人员方面主要是在生产工作中，抓“三违”对安全意识淡薄、经验主义、怕麻烦、惰性思想作祟的苗头通过事故案例讲解，使员工吸取事故教训，杜绝习惯性违章行为。同时建立了员工三级安全教育名册、安全责任书签订名册、特种作业人员登记名册等痕迹档案管理。

20xx年我在安全管理工作虽然取得了一定成绩，但于领导

要求还存有一定差距，安全生产管理工作只有起点没有终点，新的一年，我将严格按照上级领导的要求和指示精神，进一步狠抓安全管理，为实现全年安全生产无事故，保障公司及员工生命财产安全作出自己的贡献。

自以“专职安全员”身份参加工作以来，一直以“做一名合格的安全员”做为现行本职工作的追求目标。自肩负这个重任以来，我始终保持清醒的头脑，勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作，在上半年以来，严格按照年年初制定的安全工作目标，全面贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”的安全方针，强化安全生产管理。在西厂有关领导的信任与支持下，我非常珍惜这个安全角色，以积极的态度投入到工作当中，半年来的工作我感到非常充实。现将个人半年来的工作情况总结如下：

一、xx年主要工作内容

1、协助部门领导按公司要求，根据公司目前实际情况，结合公司当前安全生产现状，建立健全公司安全生产管理制度。这些制度的制定不但满足了上级部门的检查要求，同时方便了公司的安全管理工作。

2、在分管安全工作领导的正确带领下，认真对生产作业区域的设备和人员进行安全职能监督，在计划、布置、检查、总结、考核安全生产工作中，杜绝作业人员习惯性违章，坚决惩治其他安全违规行为，使自己能够掌握威胁安全生产的重大隐患和薄弱环节。

3、协助部门领导认真落实安全生产责任制，经常性的参加各车间班前、班后会，加强有关安全生产法律法规、事故案例的宣传及传达，扎实做好安全培训工作，坚定地履行《安全生产责任书》承诺，确保顺利实现公司安全生产工作目标。

4、认真开展“安全生产月”各项工作。在一年一度的全

国“安全生产月”活动中，组织员工进行了百人安全宣誓及安全月启动仪式、张贴安全宣传标语等多种形式宣传安全生产的重要性，增强员工安全生产意识，真正使其从“要我安全”到“我要安全”的转变。

5、积极开展隐患排查工作，切实做到安全工作心中有数。每月组织6次以上定期的安全、文明生产大检查及各类专项安全检查，从作业现场找出员工的不安全行为，设备的不安全状态，现场教育员工，做到隐患问题及时整改，把各种不安全因素消灭在萌芽状态，上半年共发现各类隐患及问题30余起，全部落实了整改。认真听取、收集班组的合理化安全建议和意见，向上级领导汇报。

6、根据公司通知精神，认真做好夏季四防工作，制定并实施了详细的防汛、消防应急预案和消防应急预案演练内容，积极组织西厂员工参与演习，在演习过程中找出不足，确保在发生意外事件中，将损失降到最低。

7、对公司员工进行安全教育。特别是新入厂及外来施工人员安全教育，通过入厂安全教育使其初步的认识西厂的安全概况及所从事工作的危险源辨识、预防，在以后的工作岗位上树立起安全自我保护意识，减少生产安全事故发生的概率。

二、工作中存在的不足

半年来在本职岗位虽然取得了一定的成绩，但是也存在许多的不足，主要体现在以下方面；

1、安全管理不严不细、员工安全意识淡漠，存在安全管理的盲区，发生了2、23石灰石货场车辆意外致人死亡事故。

2、组织、沟通能力上还有所欠缺，和有经验的同事还有一定差距；应加强业务学习，解放思想，弥补差距。

3、对外协单位监督检查力度不够，特别是一些特种作业人员无证上岗，“三违”现象比较突出。在这方面应加强对外协单位的监管力度，杜绝无证上岗现象，对违章作业人员加强教育及加大处罚力度。

4、工作中不够大胆，思想不够超前。应在不断学习中改变工作方式、方法，不断创新完善。

三、下半年年工作计划

1、加强业务学习，努力提高自身素质和工作能力，尽职、尽责的完成好各项工作任务。做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种环境，在复杂的工作中磨练意志，提高自身素质。

2、当好领导助手，对安全工作出现的各种问题，及时提出合理化建议，配合部门领导完成公司下达的各项工作任务。

共2页，当前第1页12

个人工作总结下一步工作安排篇五

在公司的这第三季度里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变成了一个能够独立操作业务的员工。不过话说回来，我不知道在写这份年终总结时是以一名翻译员的身份或者说是业务员的身份来进行阐述。以下是对自己在这第三季度的时间里所做的事情的总结。

进入一个新的行业，任何一个人都应该熟悉该行业的知识。就比如说对于音响的制作过程：本站模具车间(1楼)--注塑车间(1楼)--喷漆车间(3楼)--金音成品车间(3楼)，音响的构成：音响壳体 & 喇叭 & 高音头 & (功放)& 吸音棉 & 铁网等……这些还是有所了解了，但是对于音响的具体内部参数至今还是不太清楚。应该在今后的日子里不断的学习，积累，与时俱

进。

在工作中，我可以说，我并没有虚度，过分浪费上班的时间(曾有一段时间在上班期间聊msn之后在得到提醒后有做自我检讨)。在经过时间的洗礼之后，我相信自己会做得更好，因为有俗话说：只有经历才能够成长。在这个世界上完美的事情少之又少，每个人都有自己的优缺点。只有在时间的流逝中将自己的缺点慢慢的纠正过来，不断的进行总结与改进，提高自身素质。

自我剖析：从目前的状况来看，我还不是属于一名成熟的业务员，或者说我只是一个刚刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮不够厚(因为作为一名业务员，大家普遍认为就是要学会对于自己的新老客户紧追不舍)，心理素质还不是很过关，还远远没有发掘出自身的潜能，个性中的一个飞跃。

在我的内心中，我一直都希望自己能够成为一名优秀的业务员，因为不管怎么说我也是学习了4年的外贸知识，掌握了一定的理论基础，而且，我，喜欢这份职业，这股动力，这份信念一直都在我的心底，我渴望成为一名成功的业务员。

在这段日子中，感谢公司对我的培养，非常感谢在此期间对我的悉心指导，让我知道了自己的不足，慢慢地提高了自身的处事能力，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

个人工作总结下一步工作安排篇六

转眼间20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。。。。。”“我对自己说。

20xx工作设想

总结一年来的工作，自己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[]20xx年自

已计划在去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：

依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二；在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

- 1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。
- 2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

工作中出现的问题及解决办法：

- 1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

- 3、缺乏计划，缺少保障措施。

- 4、对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能

简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

感谢公司的培养，感谢我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

人们总是不停的忙碌着。忙着工作，忙着吃饭，忙着学习，忙着娱乐，忙着这忙着那……，人的道路站在原地是看不到未来的。这个时候，我们只有不停的行走，只有不停的前行，才可以发现，未来就在你身边。

不要让时间白白的从身边溜走，给自己留下些美好的回忆，把精力放到工作上，端正工作态度，我们时刻要用感恩的心去工作，要热爱自己所从事的工作。只有在感恩、热爱自己工作的情况下，才能把工作做到最好。一个人在工作时，如果能以饱满的精神，满腔的热情，充分发挥自己的特长，那么即使是做最平凡的工作，也能成为最有用的人；如果以冷淡的态度去做哪怕是最高尚的工作，也不过是个平庸的人。所以我们要把心沉下来，兢兢业业做好本职工作。

不论工作水平高低，都要以珍惜工作岗位、爱岗敬业为前提，干一行，爱一行，只有这样才不会把工作作为一种负担，才能全身心地投入工作，这样才能安于工作，有所作为。心态

好了，工作态度端正了，刷马桶也能做到完美！懒散的行为作风一直以来是制约我工作积极性的一个重要缺点，凡事总是慢人半拍。拖拉的问题始终是个大问题！我也曾经痛下决心改正这个问题，但是凡事总得有个过程，我没有持之以恒的坚持下来，今年在懒散上我有了一定的提高，我决定以后时刻提醒自己，凡事尽量提高效率，尽量避免拖拉，我有把握能够把这个问题给处理好。

上半年在创收方面还算是有了一点小小的起色，完成了广告创收 3 万多元，6 月份争取再收上 2 万元，离自己的目标还很遥远下半年的时间再培养老客户的同时，再去发展新客户！要想有客户，要想留住客户就需要有好的服务！做好服务是关键。较之前年有了一定的提高，但是这些还远远不够，我有很充足的时间去跑广告，如果把精力都用在广告创收上面，那我的创收成绩还会更加可观！下半年，我打算加大创收力度，争取到年底完成既定目标！时光飞逝，不知不觉间到工厂已半年时间，承蒙领导的信任使我有机会成为集团的一员，感谢公司给了我一个这么好的平台，我会努力学习，取长补短，为公司的发展贡献自己微薄之力。

21世纪是飞速发展的时代，是以品质取胜的时代，品质是企业的生命，是我们每一位员工的责任，要让品质成为每位员工心中重中之重。我们有好的技术，好的服务，更要有过硬的品质才能在客户心中树立公司良好的形象。

共2页，当前第2页12

个人工作总结下一步工作安排篇七

监理员是监理单位最基层的管理者。他们人数众多，战斗在工地最前沿，对现场施工质量进行面对面的监督把控，是整个项目监理机构的喉舌和耳目。今天本站小编给大家整理了监理员个人工作总结，希望对大家有所帮助。

在这一年的时间里，我主要参与了圣光厂房二期扩建工程，宝棉厂房二期扩建工程。在这一年的工作中，我仍然抱着边工作边学习的态度进行各项工作，总结每项工作的流程和要点，找出不明白的问题，及时查阅规范并向领导同事请教，一点一滴的积累工作经验。作为一名监理人员，没有一份好的工作态度是不行的，工作上不容一点马虎，要注意细节，所谓失之毫厘差以千里。

工程质量方面，根据监理规范、工程图纸和《监理细则》严格监督。我平时大部分时间都在工地现场，工程看似简单，但是工地范围很大，多点同时施工，必须抓住监理重点才能在即减少工作量的同时又能提高工作效率和效果。如果发现自己解决不了的问题及时向项目负责人汇报并查阅相关规范，在解决问题的同时，也填补了自己在该方面的知识空缺，下次再遇到类似情况就可以独立解决了。对需要旁站的部位进行全程旁站并做好旁站记录，对要验收的隐蔽工程严格按照验收规范进行验收，如果验收不合格，则严禁进行施工下道工序。对进场材料、设备等的原始凭证检测报告质量证明文件进行检查和确认，对钢筋、联锁块等进行见证取样和平行检测。对于有交叉作业的工程，现场协调各施工单位的施工顺序，力求达到最优。每个月末将现场的施工情况与施工计划进行核对，如果进度落后及时要求施工单位在保证质量的前提下采取措施加快施工。

工程资料方面，每天根据工地现场情况写好监理日记，并将当天

的旁站记录等资料整理归档，督促施工单位上报相应的工程资料。定期将见证取样、平行检测等资料整理归档，并且将各项的台账做好，力求在工程结束时资料也备齐归档。

通过今年的监理工作，我觉得作为一名监理人员只有做到品行端正、严于律己、融入团队、尊重他人、工作认真负责才会赢得别人的尊重。在工地我接触到了很多新事物，在总监

的细心指导、帮助下我学到了很多新的理论知识和实践经验，拓宽了我的知识面。这一年的工作我收获很大，但是也存在很多的不足，工作经验不足，面对强度较大工作的时候不够细致，不够耐心，这些不足也导致自己的工作存在很多的瑕疵。社会在进步，时代在发展，不学习，不总结施工经验，就只有落后。在以后的工作中我会勤学习，做到在工作中学习，在学习中成长。不断总结经验，吸取教训，改正自己的不足，争取做到扬长避短。

从事监理工作，懂得再多也嫌少，绝不能满足于现在，因此明年我依然要多问、多学、多做，按照工作需要逐步深入的学习好各项专业知识。工作生活上遵守公司的各项管理制度，加强团队意识培养，进一步融入我们这个集体，并且利用业余时间多学习一些规范多看一些相关论文，提高自己的业务水平。为自己做一位有责任心、上进心的监理人员而努力。

在xx省交通建设工程监理总公司北京项目部实习至今，有1年的时间。在这1年中实习中，我凭借领导的教导和自己的努力，自己的专业知识、实践能力向前跨越了一大步。在这期间，做为一名实习生，做好份内事。工作总结如下：

一、工作表现

做为一名实习生，但我一直按一名监理员要求自己，为做好监理工作，我严格要求自己，注重以身作则，以诚待人。我一直刻苦努力，团结同事，积极工作，认真学习，工作中遇到难题及时请教监理员和监理工程师，不断提高了自己的专业技术水平。发扬吃苦耐劳精神。不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有正确的思想观点、踏实的工作作风。

一是爱岗敬业讲奉献。监理行业最大地规律就是“无规律”，因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业。

二是锤炼业务讲提高。经过一年的学习和锻炼，自己在公路行业资料整理及工地管理上取得一定的进步，利用项目部学习公路工程监理规范和业主组织学习资料管理办法，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自己在资料整理上有所提高。

严于律己，不断加强作风建设。一年来我对自身严格要求，始终把把握得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作；坚持做到不利于公司形象的事不做，不利于公司形象的话不说，积极维护公司的良好形象。

二、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的进步，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、工作上懒惰、马虎，和监理员比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。还要对自己高标准、严要求，在政治理论和专业技术上加强学习和钻研，理论联系实际，不断完善自己，提高自己的综合素质，以实际行动为公路事业做出更大的贡献。

20xx年即将结束，回首xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难时的惆怅，时间过得飞快，不知不觉中，充满希望的xx年就要到来，现就本年度重要工作情况总结如下：

一、个人年度主要工作内容

在这一年的时间里，我主要参与了烟台港保税港区一期封关工程，烟台市地下管线普查工作，烟台港三突堤堆场修复工程，综合楼位移观测，以及公司多个项目的测量工作。

二、岗位职责履行情况

在这一年的工作中，我仍然抱着边工作边学习的态度进行各项工作，总结每项工作的流程和要点，找出不明白的问题，及时查阅规范并向领导同事请教，一点一滴的积累工作经验。

工程质量方面，根据监理规范、工程图纸和《监理细则》严格监督。参与保税港区封关工程时，我大部分时间都在工地现场，工程看似简单，但是工地范围很大，多点同时施工，必须抓住监理重点才能在即减少工作量的同时又能提高工作效率和效果。

如果发现自己解决不了的问题及时向项目负责人汇报并查阅相关规范，在解决问题的同时，也填补了自己在该方面的知识空缺，下次再遇到类似情况就可以独立解决了。对需要旁站的部位进行全程旁站并做好旁站记录，对要验收的隐蔽工程严格按照验收规范进行验收，如果验收不合格，则严禁进行施工下道工序。

对进场材料、设备等的原始凭证检测报告质量证明文件进行检查和确认，对钢筋、联锁块等进行见证取样和平行检测。对于有交叉作业的工程，现场协调各施工单位的施工顺序，力求达到最优。每个月末将现场的施工情况与施工计划进行核对，如果进度落后及时要求施工单位在保证质量的前提下采取措施加快施工。

工程资料方面，每天根据工地现场情况写好监理日记，并将当天的旁站记录等资料整理归档，督促施工单位上报相应的

工程资料。定期将见证取样、平行检测等资料整理归档，并且将各项的台账做好，力求在工程结束时资料也备齐归档。

三、工作体会感受及不足

通过今年的监理工作，我觉得作为一名监理人员只有做到品行端正、严于律己、融入团队、尊重他人、工作认真负责才会赢得别人的尊重。在工地我接触到了很多新事物，在老同事的细心指导、帮助下我学到了很多新的理论知识和实践经验，拓宽了我的知识面。

这一年的工作我收获很大，但是也存在很多的不足，工作经验不足，面对强度较大工作的时候不够细致，不够耐心，这些不足也导致自己的工作存在很多的瑕疵。在以后的工作中我会勤学习，不断总结经验，吸取教训，改正自己的不足，争取做到扬长避短。

四、明年个人职业发展意见及对公司的意见

从事监理工作，懂得再多也嫌少，绝不能满足于现在，因此我明年我依然要多问、多学、多做，按照工作需要逐步深入的学习好各项专业知识。工作生活上遵守公司的各项管理制度，加强团队意识培养，进一步融入我们这个集体，并且利用业余时间多学习一些规范多看一些相关论文，提高自己的业务水平。也希望公司多组织一些对我们新员工的培训，使我们能更好的适应这份工作，这样我们就可以多为公司做一些事情。

个人工作总结下一步工作安排篇八

在x超市朝阳店20x年x月~8月在职于理货工作;20x年x月至今在职于营业员课长工作。在x这个大家庭工作以来，对超市营业员工作有了更为深刻深化接触和掌握，对课长工作方面的

学习，也充实了自身工作能力。这个学习、探索、锻炼、胜任的工作过程，心感颇深。下面对我在x工作以来的心得，总结如下：

每个大型超市所处的城市位置不一样，区域消费水平的差别、消费者所处文化氛围的不同等原因，消费者务必会做出许多思考和选择，而我们就应想方设法要为我们创造一个消费群体，这时我们该如何做呢？工作中边干工作平时多总结，以下是我在这方面的体会和看法：

让顾客知道。通过外部宣传工作使消费者产生强烈的比较和选择的意识。比如在店外的商品推荐等等，“不怕不识货，就怕货比货”，有比较选择基础上的购物行为将会促使消费者最终向忠诚顾客转变。

让顾客明白。让顾客明白是顾客通过比较后由“试试看”购买型向“反复”购买型过渡的重要时期。在这个时间里我们应该充分运用整体的形象为顾客提供更为完善的购物过程。这里的形象不单单指店面外在、宣传等单一性的工作，更主要的是以什么来保证顾客购物过程中的满意度。应在顾客中进行企业文化的宣传，使顾客明白我们是“以担社会责任为先，以为顾客服务为主”的企业和员工，我们所要的第一追求不是利润，而是有更广阔的空间与机会能为更多的消费者提供满意的服务。

让顾客信任。质量品质、服务品质等等都已成为生存的关键，这个过程牵扯到多个部门和更多的员工，大家有一个意识，那就是质量意识、服务意识，以这个意识为指导去做工作，给顾客的信任，以德得商场。

让顾客喜欢。一个人要想被众人所接受和信任那么具有亲和力是他必须的条件。在客观现实中这种亲和力不单只存在于人与人之间，企业与顾客之间同样也存有一种潜在的并且在影响运营因素中有着举足轻重作用的亲和力。它源自于员工

的全力以赴，企业行为的良好展示就是靠我们这些基层员工这看似单纯的一次又一次与顾客亲和的交谈和沟通。我们只有充分利用和把握好每一次接触或服务顾客的机会，才能让他们去感受我们给其带来的“超值”。

让顾客回味。每一位顾客在购买结束后，都会对其评价，我们应创造更多的情景让顾客回味并明白：是我们企业和员工的与众不同让他有更多的理由去肯定我们。

每一个有责任感、有义务感的员工，都会为超市创造信誉和价值，主动去做引导消费者明明白白消费的先锋使者，才能在新的市场上扎根立足、长久发展！