

# 最新个人年度工作总结汇报 个人年终工作总结报告(通用10篇)

服务月是推动社会进步的重要途径之一，每个人都应该积极参与其中。以下是小编搜集的一些关于计划生育的总结文集，希望能够为大家提供参考资料。

## 个人年度工作总结汇报篇一

随着新年钟声的敲响，20\_年就快结束，回首年的工作，有艰辛也有收获，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，20\_年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况总结如下：

### 一、虚心学习，努力工作，圆满完成任务！

(一)在20\_年里，我始终自觉加强自身的学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作经验，在工作中，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。同时又不知道的就会问，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(二)年工程维修主要有：在卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多！

(三)爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制。

(一)20\_年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度年下半年，行政部组织召开了年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

(二)对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

(三)做好固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理。

### 三、主要经验和收获

在安防工作这两年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己。

(一)开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

(二总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新的知识和经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

五、要定期召开工作会议，兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要像：对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。等。在新的一年里的工作中，我将更加努力的去完成好自己的本职工作。

个人年终工作总结报告4

## 个人年度工作总结汇报篇二

参加公安文职工作以来，钻研公安业务，热爱公安工作，负责计算机及网络维护、文字宣传、信息录入等工作。参加工作以来，在领导的正确指导和同事的悉心帮助下，勤奋学习、扎实工作、积极进取，出色的完成了领导安排的各项工作任务。

## 1、敏而好学，尽职尽责做本职

做为一名公安文职雇员，对自己有一个正确的认识，担当起自己的角色。立足计算机维护工作，加强对全所四十余台计算机的日常维护工作，定期除尘维护，随时查杀，保证全所计算机的良好运行。积极学习各种警务信息化应用系统，协助民警办理网上案件及信息录入工作，缓解派出所警力不足的现状。

## 2、学而善思，孜孜以求绽异彩

积极发挥自身优势，勤于观察，善于思考，承担了派出所的稿件撰写、政工档案整理的工作，并迅速成长成为宣传团队的业务骨干。面对派出所日常繁杂琐碎的工作，宣传工作更是高负荷动作。为了将稿件写得专业而生动，并利用业余时间阅读、研究，摘录好词好句，用心学习琢磨。她细致而敏锐，善于观察民警调解群众纠纷时的细节，注重从基层派出所动态情况中发现案例线索。工作纪实、好人好事等材料在市局网页发布40余遍，其中26遍在\_\_\_、\_\_\_等报纸网络上发表。回报与付出是成正比的，取得的成绩是努力付出与日积月累的成果。

## 3、思有所为，使命共担护和谐

公安文职工作最重要的是要牢固树立为人民服务的理念，努力提高自己的政治素养。在没有加入文职队伍之前，艰苦奋斗、无私奉献等很多概念对我来说都是抽象的，因为既抓不住，又摸不着。而当我真正开始工作后，看到民警们为了完成工作自觉加班加点、因为群众间的纠纷费尽口舌耐心劝导，才发现原来服务与奉献正是在这样点滴的工作中生动得体现出来。在这样的氛围中，我对每一位来访群众都送上一个微笑或者一句问候，为人民服务的观念潜移默化地渗透到了我的思想里，成为我做好文职工作的动力和目标。我们眼里的一件小事，但在普通百姓眼里确是天大的事，20\_\_年，我和

派出所身份证办理员来到孤寡老人家中、残疾病人家中、养老院里，给那些行动不便的人拍摄身份证照片，这种上门服务，给他们的生活带去极大的便利，每次离开，居民再三的道谢，使我更加坚定了为人民服务的信念。文职工作可能没有轰轰烈烈的事迹，也很难有惊心动魄的功绩，但有的是和风细雨、润物无声的努力与执着，默默坚守也同样精彩。

## 个人年度工作总结汇报篇三

\_\_学院第二附属医院口腔科科是一个充满朝气、勇于拼搏、乐于奉献的集体。伴随着新住院大楼的茁壮成长，我们又兢兢业业地走过了一年。在这一年里我们始终不忘“一切以病人为中心”的宗旨，用自己的爱心、热心、诚心满足每一位手术病人的需求，努力争创“社会满意、病人满意、自己满意”，把救死扶伤的工作作风贯穿于医疗工作的全过程。在医院领导下，在各科的密切配合支持下，针对年初制定的目标规划，全体医护人员狠抓落实、认真实施、不懈努力，圆满地完成了各项任务，取得了社会效益和经济效益的双丰收。

### 一、打造科室，树立团队精神

积极响应医院的号召，科室坚持每月组织医护人员认真学习医疗法规、医院各项规章制度、接受等各种医德医风教育，并有讨论记录。坚持以病人为中心，以质量为核心的医疗服务理念，适应卫生改革、社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务人民奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为人民服务。积极参加各项社会公益活动，为人民多办实事。组织“、文化、卫生”三下乡活动，为富裕老百姓义诊、等。爱心奉献社会，为科室增光添彩。

### 二、以病人为中心，争创一流优质服务

日常工作中，医务人员时刻牢记“以病人为中心”的服务宗旨，设身处地为病人着想，做到凡事都来换位思考“假如我

是病人”。接待好每一个手术病人，做好每一项工作，关心每一个病人，当病人入院时，医务人员在门口热情迎接，做好各项安抚工作，加强与病人沟通，减少病人对陌生环境的恐惧，增强对手术治疗的信心。科主任经常询问同事的工作技术，态度及病人的要求，对病人提出的意见和建议都能予以重视，及时解决。

### 三、规范整体医疗，争创一流管理

有好的管理是优质服务的基础和前提，为了使管理更加规范化和专业化，我们坚持做到周周有计划、月月有小结。建立健全服务目标，自觉接受病人及社会的监督。深入开展整体，积极发挥责任医师的主观能动性，特别加强术中关爱、术后指导、医疗措施的落实、对科室医师的满意度调查等工作，从而大大增强了医师的工作责任心。我科为了使整体医疗做得更加完善，多次组织全体医师学习有关整体医疗的相关知识及人性化治疗、循证治疗、舒适治疗等新理论。严格执行查对制度及医疗操作规程，无差错事故发生。严格消毒、灭菌、隔离措施的落实、管理和监测。狠抓了医务人员的无菌技术操作，注射做到一人一针一管一巾一带。

### 四、提高医师素质、培养一流人才

社会不断前进和发展，我们深刻体会到全面提高医疗人员综合素质是科室发展的重要环节。努力培养一支文化素质高、职业道德好、专业技术精的队伍。首先我们通过不间断的学习，提高医疗专业理论水平，做到每月进行业务学习，每季进行操作和“三基”理论考试，不仅如此，医务人员为了使自己的文化层次再上一台阶，在百忙之中积极报名参加各种培训，从中使大家的、文明礼貌、风度气质等方面在潜移默化中都得到明显提高。

在品味的同时，我们也应该清醒地看到存在的不足：在管理意识上还要大胆创新，持之以恒；在人性化医疗方面，手术病

人的访视和教育还流于形式;在规章制度执行方面,仍有少数同志意识淡漠;在撰写、医疗科研方面立项不多;尤其在服务态度、病人满意度上还明显不足。

病人的需要是我们服务的范围,病人的满意是我们服务的标准,病人的感动是我们追求的目标,优质服务是永无止境的。我们将不断总结、刻苦学习,使服务更情感化和人性化,为医院的服务水平登上新台阶。

## 个人年度工作总结汇报篇四

在市司法局和市律协的领导下,认真、谨慎的履行自己的职责,严格要求自己,遵守职业道德和执业纪律,业务上也取得了很大的成就,律师业务也有了新的发展,现分项总结如下:

### 一、开展各项律师业务情况

1、思想品德方面。在工作和学习中,自己能够以积极的态度认真参加了本所组织的各项活动,对照检查了自己的工作并写出了学习心得。特别是认真学习了十\_大精神,是我更加坚定了自己的目标:全心全意为人民服务。

2、办理业务方面。3年来共办理民事案件件,刑事代理(辩护)件,行政案件件,非诉讼案件件,法律援助案件件,顾问单位家。同时办案方式有很大突破,用非诉讼方式解决诉讼问题,既减轻当事人的讼累,又妥善化解社会矛盾,及时息讼解纷,促进了当事人的和解,增进了团结。我积极开拓案源,努力用自己的的法律专业知识和技能为当事人服务,取得了较好的经济效益和社会效益。

3、在律师执业期间,我的执业观点始终是端正的,始终自觉恪守“忠于法律、诚实守信、勤勉尽责,公平竞争,严格自律”的原则,至今没有发生违反职业道德和执业纪律的事件,

截止目前没有一例针对我个人的投诉。我习惯站在维护当事人利益角度考虑问题，设身处地为当事人着想，尽可能地做到既能维护当事人合法权益又不损害行业整体利益直至国家利益。我也从未假借代理之名，从事法律法规禁止的行为，可以说是一名优秀的律师，在本所起到了很好的模范带头作用。

## 二、《律师遵守律师职业道德执业纪律保证书》执行落实情况

在职业过程中，我忠于宪法和法律，执业为民，维护委托人的合法权益；认真遵守《律师事务所内部管理规定》和本所的各项管理制度，还积极参加修改制度，提出建议；明明白白告知委托人的各项权利和风险，不为谋取业务而误导当事人或者做虚假；没有私自接受委托和收费，收取额外报酬的行为；没有向我所瞒报、少缴代理费的行为。

没有采用贬损、诋毁、降低收费标准等不正当手段进行业务竞争的行为；严格按业务操作规程办理，没有损害国家社会和当事人合法权利的行为；与法官、检察官、仲裁员或者其他工作人员相互关系中，没有非工作场所会见的行为，没有请客送礼和指使当事人送礼、贿赂的行为，没有假借他人之名向当事人所要财务的行为；没有向司法机关出示虚假材料等弄虚作假的行为；没有从事违法和有悖律师职业道德、公民道德规范，损害律师职业形象的行为。

## 个人年度工作总结汇报篇五

2月26日下午，宜居物业公司在科技局十二楼会议室召开20一一年度工作总结暨员工表彰大会。会议由建投地产公司总工程师、物业公司分管领导张国玉主持，建安集团副总经理、建投地产董事长李涛出席会议并发表重要讲话，物业公司全体员工参加了会议。



各部门首先汇报了20--年工作开展情况及20--年工作计划，副总经理孙玉侠随后汇报了公司年度总结报告，明确20--年重点工作打算。总经理助理刘锋宣读了《关于表彰20--年优秀团队、优秀员工的决定》，并为获奖团队和个人举行颁奖仪式。

会上，李总充分肯定了物业公司20--年的工作成绩，并对物业公司今后的发展充满信心。随后李总发表重要讲话，讲话分为三个部分。

第一，李总就建安集团的发展现状向物业公司基层员工做了详细介绍。

李总指出：建安集团是亳州市两大支柱集团之一，随着产业化发展，建安集团税收的贡献率越来越大。20--年建安集团为亳州市城市建设和产业发展融资328亿元，为城市建设作出了重要贡献。对建安集团发展取得的成绩，我们每位员工都应感到自豪。

第二，关于物业公司的发展定位，李总进行了详细介绍。

李总首先指出，物业服务深入千家万户，发展前景辉煌。其次，李总指出，房地产行业以及房地产企业的发展离不开物业的支持，最后，李总强调宜居物业目前的发展定位是不以盈利为主，努力提高服务质量，树立公司品牌形象，为建投房地产开发公司的品牌树立奠定坚实基础。

第三，关于物业公司今后的发展，李总给出了四条建设性意见。

一是，夯实物业服务基础工作，努力提升服务质量。其中，尤其要加强员工的培训，提高员工服务技能与服务意识。建立投诉机制，及时高效处理业主难题。加强环境卫生管理，为业主营造出和谐文明的生活环境。

二是，物业公司需在抓住、做好集团业务的同时，尽可能走出去，积极发展银行、办公楼以及市政道路项目，紧紧抓住机遇，努力创造业绩。

三是，积极开展社区活动，通过一系列活动的举办，实现与业主的良性互动，拉近与业主的距离，在物业和业主之间营造友好和谐的关系。

四是，物业公司需借鉴先进经验，开展增值服务，不断满足业主日益增涨的生活服务需求。

## 个人年度工作总结汇报篇六

本人于20\_\_年毕业进入临床，20\_\_年晋升为主治医师，回眸过去的工作、学习、生活写下工作总结：

晋升为主治医师是独立开展工作的开始，为迅速提高自己的诊疗技术，前两年本人一直在急诊科工作，急诊工作的锻炼使我迅速提高对急危重症的认识和抢救水平，能熟练处理好急性左心衰、急性冠脉综合症、支气管哮喘发作、高血压急症、癫痫大发作、上消化道大出血、大咯血等内科急症；同时能熟练地进行心肺脑复苏的抢救。

在工作中，本人深切的认识到一个合格的内科医生应具备的素质和条件。努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学习，阅读大量医学杂志及书刊，坚持写读书心得和综述，踊跃参加医学专业网络论坛，经常参加各种学术会议，从而开阔了视野，扩大了知识面。及时应用新的理论知识指导业务工作，能熟练掌握内科各系统的常见病、多发病及的诊治技术，同时也能处理各系统的常见病及各种急危重症及疑难病症如心脏骤停、药物中毒、昏迷等等，工作中严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程，在程度上避免了误诊差错事故的发生。我的信念是尽自己努力做好本职工作，解除病人痛疾。

临床工作离不开科研，同时我也希望自己有所创新，并开展了以脑卒中为主题的系列研究，针对脑卒中发病后肢体瘫痪后遗症多，且发病年龄高，治愈率低，申报了《强制性运动疗法治疗脑卒中偏瘫的临床应用》课题，提出使用强制性运动疗法加强肢体康复，在康复治疗中发现强制性运动治疗对上肢运动功能恢复疗效较好，但对下肢功能恢复与一般康复治疗区别不大，故又提出《脑卒中下肢偏瘫病人踏车运动疗法临床分析》的相关研究，采用踏车运动治疗患侧下肢，并且取得较好疗效，经过一年多的努力攻关，最终完成课题，在临床推广中使我深深体会到医学研究的艰辛，虽然我的课题已取得阶段性结果，但治疗脑卒中是一项长期工作，希望在今后的工作中有更多建树。

总结：自任职以来注重人才的培养，积极开展对下级医师的指导工作，培训下级医师进行各种常用内科操作，规范三级查访制度，提高下级医师对常见病、多发病的诊治水平，多次组织院内讲座，规范各种常规操作技能，真正发挥了业务骨干作用。希望自己能通过这次晋升评审，使自己的业务工作更上一层楼，做一个优秀的内科医生。

## 个人年度工作总结汇报篇七

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，坐以只能待毙。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2000万，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能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，制度化不够。严格说来公司应该以制度化为基础，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只，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:

4) 公平激励建立一只和谐的团队，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。

## 20xx年销售的初步设想

销售目标:

初步设想20xx年在上一年基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条

件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

销售策略：

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此□20xx年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。（这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等）



销售部管理：

### 1、人员安排

a)一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

d)一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题

e)专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f)所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

2、绩效考核销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定；同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

a)出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b)业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c)工作态度服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销

售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

更多相关优秀文章推荐：

1. 销售年度工作总结及下年工作计划
2. 汽车销售年度工作总结
3. 销售年度工作总结与工作计划
4. 2016销售个人年度工作总结
5. 销售经理年度个人工作总结
6. 销售年度工作总结样板
7. 销售部门年度工作总结模板
8. 销售业务员年度工作总结
9. 企业电话销售年度工作总结
10. 服装销售年度工作总结

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 个人年度工作总结汇报篇八

20\_\_年，我加入了公司，成为了公司的接待员。前台的工作虽然比较简单，但是为了培养我们的专业能力，让我们更好的了解公司，减少工作中的失误，公司的主管亲自给我们上了岗前培训课。

### 一、前台礼仪手册

这次培训班，主管精心为我们每个人准备了一份前台礼仪手册，里面写的是前台礼仪的注意事项。我觉得这本小册子对我们新人很有用，因为作为新人，我们肯定会有很多不懂的地方，会犯错。所以有了这本小册子，我们就可以提前知道在这个岗位上容易犯什么错误。让我感觉到的是，它没有提到如何解决工作中的各种困难。不过没多大关系，因为在培训班上，导演就告诉了我们这一点。我已经仔细记录下来。

### 二、礼仪培训

另外，是关于礼仪培训。培训班上主任给我们做了很多礼仪培训，给我们讲了很多礼仪知识。她亲自给我们示范了作为礼仪我们在工作中应该有的坐姿和站姿，亲自给我们示范了接待客户的礼仪，包括手势，包括语言表达。她还要求我们自愿上台演示，她会帮助我们纠正错误。我不想错过这个机会，于是鼓足勇气上台，但发现自己并没有之前想的那么紧张，反而觉得很轻松，可能是因为主管人很和蔼。主管指出了我的很多错误并为我改正，所以我很感谢她让我知道我还有那么多缺点，我会在以后的工作中改正。经过这次培训，

我意识到作为一名接待员，我需要注意这么多礼仪技巧。但它也或多或少增加了我的知识。

### 三、服务意识培训

作为一个公司的前台，除了良好的形象气质之外，良好的服务意识和态度也很重要。培训过程中，主管告诉我们要时刻保持微笑和热情的服务态度。接待客户时，要牢记三个关键点：耐心、细心、体贴。

这次岗前培训让我学到了很多，也让我对前台礼仪这个岗位有了新的认识。

## 个人年度工作总结汇报篇九

自今年入职\_\_物业领域服务中心以来，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，现已能胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情况。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在公司领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。在我们客服部与其他部门的合作下，较好地完成了各项工作任务，下面将任职一年来的工作情况汇报。具体情况如下：

### 一、规范行为，提高自身形象

1、管理处员工统一着装，挂牌上岗。

2、按客服中心的接待要求，贯彻礼貌待人、微笑服务、主动问候的方式接待业主、来访者。

3、对业主、来访者提出的要求进行分析，以便提供更好、更优质的服务。

4、业主的报修、投诉等工作做到及时有效的处理和回访，并认真做好记录。

## 二、规范服务

1、认真书写各项工作日志，文件、记录清楚。

2、建立了维修巡查表，等各类表格落实交班工作记录本。

3、客服组每周一上午召开一次周例会，在员工汇报工作的基础上，小结、点评、总结前一阶段完成的工作任务，同时布置新的工作任务，宣传中心例会规定，提出明确要求，及时上报主管，请示工作。

4、建立完善的档案管理制度，对收集各类资料等文件分类归档完整，有检索目录。同时，初步实施了电子化管理，各种公告、通知、报告、物业费、业主信息资料，并同步建立电子档案，可随时调阅。

## 三、房屋管理深入细致

及时处理居家报修和公共区域的报修问题，半年居家维修服务量高达740件，公共区域752件，小区维修量大，技术人员少，要求维修工技术全面，并且还要带夜班维修工作和\_\_日夜维修任务。维修工作人员总是默默地工作，从无怨言，从不计较个人得失。我们的张师傅总是一手肩扛梯子，一手骑自行车，从这家到那一户，从来都是热情微笑，仔细讲解和宣传维修知识。汪师傅一次又一次“违规”配合业主买材料(我们一般要求业主自行准备材料)，骑电瓶车到建材市场寻找匹配的材料，从来没有申请过一次路费和人工费，在繁忙的维修工作中，分担着一部分\_\_维修工作，每次都是风风

火火两边跑。维修师傅忙碌的身影，无数次地感动了我，各种重大维修、夜晚维修都是随叫随到，谢谢他们在自己的岗位上无怨无悔地奉献，真诚而执着地付出勤劳的汗水。

#### 四、对房屋管理维护

1. 对正在装修的房屋，我们严格按房屋装修规定，督促户主按规定进行装修，装修申请、装修人员实施ab卡的管理，杜绝违章情况的发生。

2. 对小区已装修业主发生房屋渗漏等情况，管理处采取几种方式帮助住户排忧解难，一方面打报告由学校集中处理，一方面报学校修建中心，一方面积极联系施工单位。针对住户反映的问题，落实维修。

#### 五、日常设施养护

建立维修巡查制度，对公共区域日常设施、设备进行保养维护，及时通知电梯、门禁公司技术人员维保、维修。对小区路灯督促全面检修，供水供电系统及时查验、修缮，排除安全隐患，对小区公共区域便民晾晒等问题及时打报告学校筹建。

#### 六、规范保洁服务过程，满足清洁舒适的要求

监督指导小区保洁工作，制定标准操作监督流程，落实分区负责制度，定人、定岗、定工作内容，每周定期检查制度，有效地调动其积极性，促进内部和谐竞争，提升小区环境质量。

#### 七、绿化工作

生活垃圾日产日清，装修垃圾每周一次落实清理。园林绿化工人坚持每月对小区树木进行修剪、补苗、病虫害除害、施肥

施水等工作。目前树木长势良好，保证小区内的绿化养护质量。

## 八、宣传文化工作方面

团结合作，共同进步，开展批评与自我批评，打造和谐、文明、团结创新的团队，提升物业服务品质，宣传物业的工作及中心的服务理念，保证畅通的沟通渠道，坚持正确的服务理念(有理也是无理)，及时向业主提供安全知识，健康常识，天气预报，温馨提示等。赢得了业主对物业管理工作的理解和支持。每月两次的定期天然气充值服务，半年共为55户业主提供服务，期间无一例钱、卡、票失误现象，在住户间建立了良好的口碑。多次为住户捡到钱包、衣物、自行车、电瓶车等拾金不昧的行为，也因此受到住户的表扬，帮业主联络钟点工等家政服务，向外联络家电、等有偿服务。为业主提供一个弹琴吟唱的娱乐环境，拉近与住户之间的关系。西苑物业积极响应、参与集团的文化生活，组织舞蹈、唱歌等娱乐活动，目前正在积极筹备“新春歌舞会”活动。

## 个人年度工作总结汇报篇十

### 幼师个人年终工作总结汇报

作为一名幼儿园老师，教育小朋友是非常辛苦的，优秀的老师一般都能把小朋友教育的乖乖的，这就需要老师不断学习，积累经验。2020年即将要过去了，想要了解幼师们的年终总结是怎么写的吗?下面是豆花问答网小编为大家带来的有关幼师个人年终工作总结汇报，希望大家喜欢。

### 幼师个人年终工作总结汇报【篇一】

岁月匆匆而逝，似乎只是弹指一瞬。回顾这一年来所经历的事，工作虽然很忙，但忙得很充实。“为了每一个孩子都有

进步”，这是我为之不懈努力的动力。在一年中，我竭尽自己的努力，倾注的热情，踏实、勤奋地完成了一学期的工作。现将本学期的工作总结如下：

## 一、政治思想方面

我热爱自己的工作岗位，能够做到：不迟到、不早退；

尊敬领导、团结同事，遵守园内各项规章制度；

积极参加园里组织的各项活动；

履行教师职责，协助班里老师认真负责的做好班级工作，努力保证幼儿在幼儿园度过安全、快乐的一天。在教学中，我尊重幼儿，营造平等、和谐温暖的班级氛围。用眼睛关注每个幼儿，从幼儿身上汲取闪光点，去点亮他们自信自立的明灯，我帮助幼儿发现自己的优势智能，建立其自信和对集体的归属感。比如在课堂上讲故事时，我会利用各种生动形象的直观教具，用丰富的表情讲故事，激发儿童的兴趣。

## 二、认真备课教学

按教学内容及幼儿的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，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，并制作各种利于吸引学生注意力的有趣教学玩具。

三、坚持学玩结合在工作中，自己努力增强上课技能，力求讲解清晰化、条理化、准确化、情感化、生动化，做到线索清晰，层次分明，深入浅出。在活动中特别注意调动幼儿的积极性，加强师幼交流，充分体现幼儿的主作用，让幼儿动静结合，寓学于玩，学得容易，学得轻松，学得愉快。

## 四、谦虚虚心请教



在教学上，有疑必问。教学中积极征求其他老师的意见，学习他们的方法，同时，多听老师的课，做到边听边讲，学习别人的优点，克服自己的不足，征求他们的意见，改进工作。我爱幼教这一行，因为这个职业是纯真的、美好的。

## 五、家长工作

孩子的茁壮成长需要幼儿园与家长共同的配合，因此沟通工作也就成为了一个重点工程。我主动亲切地与家长沟通。我充分利用了晨接和放学的时间跟家长交流，使家长了解自己孩子在园的情况。我及时把孩子在园的表现及出现的问题反映给家长，积极与家长联系，及时反应出现的问题，使家长了解情况，以便双方配合辅导，配合帮助孩子更好的进步。努力做到让家长满意，让家长放心，把爱撒播向每一个孩子。有人这样说过，你尊重别人，别人尊重你，在与家长交流时，我真心把他们当成自己的朋友，但他们遇到困难时，我很热情的去帮助他们，为此，我想只要自己付出了，家长才能对我工作的肯定。

总之本学期非常忙也非常累，收获当然也不小。在工作中我享受到收获的喜悦，也在工作中发现一些存在的问题。在今后的学习中我应不断地学习新知识，努力提高思想及业务素质，大胆地创新教学方法，学习老教师的教学经验。对幼儿加强德育教育，加强幼儿常规教育，注重幼儿自身能力的培养。并与家长密切联系，实现家园同步。与配班教师团结协作，共同确定教育活动主题。选择符合幼儿年龄特点的活动形式和方法。在教学活动中因材施教，因人施教，针对个别幼儿进行个别教育。并努力提高自己的思想及业务素质，积极地进行专题研究，积极地参与各种竞赛学习活动，力求把日后的工作做得更好！

## 幼师个人年终工作总结汇报【篇二】

时间总是匆匆，让我来不及捕捉生活中的每一个精彩瞬间。

如今静静地回忆这一年来工作中的点滴，心里总会涌起一种难以言表的感觉，三百多个日日夜夜走来，其中有快乐与烦恼，有失败与成功。但无论怎样我在失败中逐渐成长着，同时又在成长中体验着快乐。快乐是孩子的权利，让每一个孩子在快乐中成长则是幼儿教师的职责。和托班孩子相处了半年，对孩子需要快乐的理解更深刻了。带着“让每一个孩子在快乐中成长”的信念，我继续向前走着，义无反顾地、坚定不移地向前走着。下面就这一学年的学习、工作进行总结：

## 一、参加各类学习，提高自身素质

终身学习已是形势所向，作为一名教师，担负着神圣的使命，更应把更多的精力投入于学习。只有通过多种渠道不断的学习，才能提高忠诚于党的教育事业的责任心，才能提高自身的素质和教学本领。在平时工作中，我重视自我学习，经常翻阅一些幼教杂志及各种刊物，了解时事形势。在不断的学习中我也深深感受到，必须有良好的政治思想和专业素质，才能为幼儿园的发展添力。平时我也积极为幼儿园献计献策，尽心尽责地为幼儿园做好每一件事。贯纲的浪潮席卷着大地，只有不断的学习深刻领会新纲要的精神，才能更好地实践，使幼儿真正受益。本年度我园从新纲要的试行到真正的实施，幼儿园为我提供了许多学习的机会，我也牢牢地抓住这些机会，认真地翻阅查找相关的资料，细致地作好笔记，并经常地反思自己的工作，从中寻找差距。力求完美，精益求精。除此之外，还积极地参加自培活动，认真听取专家对贯纲的认识。并在教研活动中大胆地发表自己的看法，以及自己实践的做法，供大家探讨。

## 二、保教结合，深化教育改革

我努力了解每个孩子的不同兴趣，挖掘每个孩子的潜能。通过一日活动的各个环节，培养幼儿良好的卫生习惯、生活习惯及行为习惯等一系列常规，为今后的生活和学习打下结实的基础。与此同时，在教育活动中，能根据《规程》进行灵

活多样的教学设计，充分调动幼儿的积极性、主动性，变幼儿被动学习为主动学习，使孩子成为学习的主人，引导他们去“发现”和“创造”。我接手的是托班新生，年龄均为两岁左右。为了让新生更快地适应幼儿园一日生活，使他们活泼愉快地进行集体活动，我们在开学前进行了新生入园调查，从中了解幼儿具体情况，增进与幼儿间感情，争取家长的信任与支持。我们还开展了家庭问卷，将教师的教育观念隐性地传递给家长，使家庭教育与幼儿园教育有机融合，充分利用了家长这一宝贵的教育资源，实现了家园共育，产生了颇佳的教育效应和社会效应。刚开始时，孩子们哭的哭、闹的闹，跟本无法开展正常的教学活动。我亲切地安抚每一位幼儿，午睡时轻轻地拍着他们睡觉，直到孩子们一个一个地进入梦乡，使他们感受到老师的爱，让他们感受到充分的关注，攻克了一个又一个“难关”。托班幼儿最重要的是护理工作，我随时注意为幼儿整理衣裤、为流汗幼儿隔毛巾、为生病幼儿喂药……我能耐心与家长交流，共同探讨针对不同孩子的教育方法。针对我班孩子刚刚走进幼儿园大家庭这一情况。我们耐心的安慰和真诚的相对才能让孩子意识到幼儿园是我们温暖的家。在培养幼儿行为习惯上，我们采取循序渐进法，收效显著，一学期下来，每个孩子都有了可喜的进步。在他们的潜意识里，已真正把我们当成他们的亲人，爱园如家。看到孩子们灿烂如花的笑脸，我庆幸这群“皇帝”、“公主”已走出了自己的宫殿，能够和同伴互帮互助，和睦相处。给予孩子一份耐心，撒播孩子一片爱心，你会赢取孩子一种信任和拥待。

### 三、认真做好家长工作，取得家长的信任

不呆板、不说白、不间断。微笑可以使彼此有好感；

具体的小事来概括孩子的特点，可以使家长佩服老师观察得细致，更加信任教师的工作；

保持即定期有联系，特别是孩子表现不稳定时要及时沟通。

面对形形色色的家长，我总是虚心地听取他们的合理化建议，耐心地为他们排忧解难，热心地为他们提供帮助，将每项工作做到前面，照顾好每个孩子。让每个孩子高高兴兴来，愉愉快快走，使每个家长都感到放心、安心。我们给予家长一份权利，得到了家长一份认可。只有家园联合，才能为幼儿创设和谐的成长氛围，促进他们的身心健康。“家长会”、“向家长开放半日活动”、“亲子活动：如庆三八爱妈妈联欢会、庆国庆迎中秋联欢会、游军山、游滨江公园、我与爷爷奶奶同欢乐”等是教师与家长交流的平台，也是我们老师干好本职工作的有利保证。另外我还发动家长为托儿制作飞盘、沙包，与家长一起利用废旧物品制作教玩具和开展助残活动。

#### 四、工作实绩

本学期中，充分发挥自身的凝聚力作用，坚持做到以身作则、勇于奉献、勤勤恳恳，无论是否当班，都要做好并检查班级的各项工作。只有这样才能使其他老师充分把精力投入到工作中，在工作中从不计较个人得失，充分发挥“你中有我，我中有你”的团队精神作用，团结一致地做好班级工作。在狠抓班级常规中，真正做到工作有目的、行动有组织、实施有计划，使班级的吃饭常规、收拾玩具、排队等常规初见成效。做为班主任，我深知自己在班中的位置。本年度中，积极参加园渗透课题研究，先后参加课题研究活动评比分获一、二等奖，经验论文《在生活中学习》获一等奖并送省参赛。在平时的工作中，除了搞好班级环境外，还放弃休息时间，发挥自己的特长为幼儿园的整体环境献技出力，为幼儿园的年度检查圆满顺利献出了绵薄之力。在上半年的教师创编故事比赛中获二等奖，在编排大班毕业典礼比赛中获一等奖。

#### 五、及时反思，寻找工作中的不足

在幼儿的一日活动中，不能及时地教导能力差的幼儿，对户外活动的组织有时不够丰富，相对比较乏味，未能充分调动

幼儿的参与性及积极性。

即将翻开新的一页，迎来新学期。在迈向新学期的征途中，我更有一种迎接挑战的勃勃雄心，一种对更大成功的渴望。我将总结经验教训，对不足之处找到补足的途径，把握新时代的机遇，迎接新时代的挑战，让每一个孩子从我的手中学习到更多，获得更多。

首尾点题，重点突出！

幼师实习期工作总结汇报

幼师期末工作总结汇报范文

幼师年终个人工作总结

幼师年终个人工作总结

幼师个人年终工作总结简短