# 个人年终工作总结个人部队(优质9篇)

作者：美丽心情 更新时间：2024-01-12

*总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。什么样的总结才是有效的呢？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。个人年终工作总结个人部队篇一转眼间，x年就要挥手向我们告别了，在这寒冷*

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。什么样的总结才是有效的呢？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。

**个人年终工作总结个人部队篇一**

转眼间，x年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多;欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

进入公司，从产品知识熟悉，到开发新客户，再到跟客户谈判达成订单，用了x个月的时间。公司分配账号后，客户资源开始量的积累，不知不觉中，一年多的时间一晃就过了，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职业业务员，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，以下是一年来的工作心得体会：

1.熟悉产品。

进入一个行业，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，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2.了解市场。

要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

3.业务技巧。

站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的方案方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

在工作中，我可以说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，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，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总和改进，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。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望!

**个人年终工作总结个人部队篇二**

总结是对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究的书面材料，通过它可以全面地、系统地了解以往的学习和工作情况，因此十分有必须要写一份总结哦。那么总结有什么格式呢？下面是小编精心整理的关于年终个人工作总结，希望能够帮助到大家。

一年的时间就这样慢慢的走完了，这一年的是我们关键的一年，不仅公司在努力的推陈出新，我们也在不断的改变，希望能进一步的扩展自己的能力。

作为一名新人销售，其实我在很多的地方都算不上上成熟。在一年末的时候，也没能做出多么出色的成绩。在业绩方面，只能算是平平淡淡。但是作为一名员工，我也在积极的跟进公司的发展，一年中我积极的提高自己的销售能力，提升自己的能力。针对自己的客户群，我也一直在维护。虽然没能赶上旺季销售，但是在后面却有了不少的提升。

现在，反观这一年的工作，自己在过去的\'时候能做的其实还有很多，可惜自己当时没有这样的经验和能力。现在，虽然自己的能力有所上升，但是为了防止下一次再次出现这样的情况，我还是要努力的做好准备，让自己处于完全的准备状态。做好准备，才能抓住机会。现在，我对这一年自己的工作做总结如下：

自己是在xx月的时候加入公司的，在一开始对公司和产品都没有什么了解。自己的销售渠道和人脉也非常的少。

为了改善自己的情况，我积极的去记忆和了解公司以及产品，对产品做深入的了解。在有空的时候，也会去请教前辈们的销售经历，提高自己的的经验。在对自己的能力做储备的时候，我也在努力的做好自己的工作，去努力的推销，去调查，根据情况一步步的改进自己的销售策略，补足自己的客户群。

在工作中，我明白自己现在最缺乏的就是能力，自己过去没有从事过家具的销售，对其中很多的重点都不是很明白，尽管有听同事们说过，但是要在实践中运用，还需要很多的锻炼。

所以在工作中我专注于这这点，找到自己不足的地方不断的改进和尝试，作为新人的我倒是不怕失败，在努力过后，自己得到的提升和经验才是现在最重要的。

在公司的时候，我积极的参加领导的培训，做到不懂就问，并趁着机会问出自己不懂的地方。在空闲的时候从书本和网络中学习如何去补足自己的缺点。自己对自己的了解，还是不够，我也经常去听取前辈和同事们对自己的评价，不断的增强自己对自己、对工作的了解。

一年的工作尽管没有多么的突出，但是自己的成长和准备是非常的充足的，这些在下半年的业绩中也体现了出来，相信在今后的销售中，我能更加做好自己的工作，给公司带来更多的利益！

-->[\_TAG\_h3]个人年终工作总结个人部队篇三

本站后面为你推荐更多个人年终工作总结！

在公司领导及各部室支持下，客户服务部较好的完成了20xx年各项工作，取得了一定成绩。回顾一年来的工作，我们主要做了以下几点：

一、管理精细化

商场客服工作在商场中具有举足轻重的地位，能否及时解决商场中的一切交易事宜，有效服务顾客决定着顾客对商场的态度和商场今后的发展。为此我们在客服管理中，本着各自的工作岗位和分工，认真履行职责，努力学习有关理论和规定。制定了本部一系列规章制度，岗位到人，职责到人，奖罚到人。

二、工作标准化

处理纠纷的工作中我们坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则，工作讲究高标准严要求。首先从抓第一现场的查勘率入手。只要接到投诉或疑问，无论时间大小，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照商场运行流程，为客户提供力所能及的方便。

三、

服务规范化

服务竞争在各大商场竞争中具有十分重要的作用。作为客户服务部来说，服务的好坏直接关系到公司的发展与生存。因此，我们部把顾客服务工作放在了重要位置。组织大家学习，充分认识客户服务的重要性，扎扎实实抓好客户服务工作，建立健全了服务制度，服务措施，规范了服务行为，于细微处见精神。比如客户随时随地上门咨询，我们都能提供周到的服务;能一次办好的业务，不让客户跑第二次。一年来我们不断改进工作作风，提高了服务质量，提高了客户满意度，尽职尽责的完成了工作。

20xx年悄然离开，我们的工作水平在这一年发生着一天天的变化和提高，令人欣喜、振奋。是的，成就代表过去，辉煌铸就未来。今后我们要加强学习，努力提高业务技能，精诚团结、扎实工作、奋力拼搏，为确保全年目标顺利完成而努力奋斗。

**个人年终工作总结个人部队篇四**

20xx年就快结束，回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难跟挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，20xx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)在20xx年里，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，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、查阅资料跟实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导跟同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点跟难点。

(二)20xx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!

(一)20xx年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度。20xx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，对固定资产的监督、管理、维修跟使用维护。

(四)加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

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跟收获：

(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。

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

(三)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，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识跟工作能力上有了新的提高跟进一步的完善。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，力求做到业务素质跟道德素质双提高。

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，主要表现在以下几个方面：

1、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。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自已为是，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跟形象。

3、宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其公司及员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，后来引起上级领导的重视，现在工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

(一)积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系;

(二)加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益;

(三)加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想跟感受，及时纠正跟弥补自身的不足跟缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进!

**个人年终工作总结个人部队篇五**

根据七星关区教育督导室的分工，本人负责督导清水铺镇清水中学、红岩小学、后山小学、和平小学、民族小学、发沙小学六所学校。本年度里，我认真研读七星关区教育督导室下发的相关督导文件，明确了督导政策，熟悉了教育政策法规，提高了认识，使我在本年度里督导工作有序开展。我通过了随机听课、查阅资料、座谈走访和校园巡视等方式对责任区内学校进行督查，督查中发现各校在安全工作、营养餐工作、教学管理、办学行为、业务开展等方面都做出了一定的成绩，同时也发现了一些问题。并对学校提出了意见和建议。各校对提出的问题能够及时采取措施，积极整改。值得肯定的方面有：

1、各校都能按照国家课程方案开设规定课程，大课间活动开展正常；

3、无乱收费和乱订乱购教辅现象。

各校都能按时举行升旗仪式，师生出勤正常；教师备课认真，课堂能体现课改精神；作业开设全，作业量适中，批阅认真；学校集体备课、合作研讨、听评课等活动正常开展，作业教案都有检查记录。

校园安全工作排查到位，有台账，做到了防患于未然；防溺水，防意外事故及交通安全宣传力度大。宣传方式有：课堂、横幅、宣传栏、黑板报、校园广播、致家长一封信、安全警示牌等。

各校营养餐开展得有声有色，采购有序，学生按时就餐，安全就餐，食堂管理到位。

存在的主要问题：

一、教学管理有待加强。个别学校计划落实不到位，个别教师备课，批改作业有不踏实现象，个别学校教研活动开展流于形式，不能深入。

二、个别学校对营养餐工作不够重视，没按时做帐。

三、师德师风有待加强。个别教师思想状况跟不上时代要求，进取心不强。

主要建议：

1、加强师德师风建设。

2、强化教育教学管理，重在计划、制度落实，着眼于教学进程（备课、上课、作业、辅导）的精细化管理。

**个人年终工作总结个人部队篇六**

时光飞逝，20xx年就快结束，回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的`20xx年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，20xx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）在20xx年里，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，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，较快地完成任务。另一方面，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）在20xx年工作主要有：湖北省内的国土投标项目及各地的备案。

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

（一）20xx年上半年，我主要负责标书预算这部分，20xx年下半年我主要投标人员安排及标书制作，由于各地标准不同，刚开始出现了废标现象。之后我们总结经验，现阶段我们能够熟悉掌握各地的“地方特色”按质按量的完成每月的投标计划。行政部组织召开了从20xx年10月分开始对我们经营部实行了月底目标完成情况考评，将考评结果列入部门人员的月底绩效。在工作目标落实过程中管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

（二）对标书实行了奖励和惩罚制度，有利于我们更加认真的对待每份标书。

在经营部工作这一年来，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，下功夫熟悉各地投标文件特别要，做好每份投标文件，减少给公司带来不必有的损失。

（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，认真对待每个投标项目，才能保证工作做的更加完美。

（四）只有树立严谨工作意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（一）经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

（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，也学习到了许多新知识、新经验，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，力求把工作做的更好！

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些即待我解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1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。

2.对待突发事件处理的还不够得心应手，须有待提高处理能力。

3.在标书制作方面要严格要求自己，仔细阅读每份招标文件，对重点部分慎重分析，探讨。认真、严谨，的制作每份标书，提高投标的中标率。

4.全面发展自己，坚持自己更新专业知识学习，在预算方面要着重锻炼自己，多学、多练、多看、多实践、多思考、多研究。

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

（一）积极搞好与大家的协调，进一步理顺关系；

（二）加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

（三）加强专业知识，慎重对待每个投标项目。

(四)希望公司多提供我们学习专业知识的机会，在预算方面能够让我多去项目上了解实际情况。

（五）努力学习，取得建造师是职业资格证书，提高自身价值。

在今后的工作中要不断创新，及时与各位进行沟通，全面发展自己。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！

我相信：在上级的正确领导下，郑春平的明天会更美好，晶標的明天更加辉煌!

**个人年终工作总结个人部队篇七**

又一年过去了,时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢超市给我提供磨练自己的机会,更感谢超市长久以来对我的信任和栽培!新的一年已经起头了,现在的我将过去一年的超市采购工作加以总结。

众所周知采购部是超市业务的后勤保障,是关系到超市全般销售好处的最重要环节,所以我很感谢超市和带领对我的信任,将我放在如此重要的岗位上。在超市领导的关注和店长的体贴支持下,通过采购工作,使我懂得了许多道理,也积累了一些过去从来没有的经验,同时也明白了普通采购和优秀采购之间的差距。

采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上,要保持对企业的忠诚;不带个人成见,在考虑全部因素的基础上,从提供最佳价值的供应商处采购;坚持以诚信作为事情和行为的基础,以及其他与自己有生意来往的对象;不断努力提高自己在采购事情的作业流程上的常识;在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

作为一个采购,并不仅仅是打个电话,签个合约,发个货那样简单,这只是其中之一,也是最基本的。我们及时调整错误的观念,不但改变了过去的错误意识，即认为采购与销售无多大联系,而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。凡是关于销售的一切事物,我们采购部都积极共同!,一切以销售为主,毕竟采购与销售是密不可分的\'!因为我们是一个群体,唱得是同一首歌,走得是同一条路,奔的是同一个方针!

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素,更要最大限度的节约成本,做到货比三家;还要相识供应链各个环节的操作,明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本,不管是哪一个环节,我们都会认真研究,商讨办法。真得很感谢总司理,在采购方法方面为我们出谋划策。

根据领导的要求,让我们只得千方百计去降低成本,也是在他的英明带领下,我发货时遵循少数屡次的原则,当然还要在不影响销售的前提下,尽可能充分利用供应商的信贷期,保证超市资金周转。在发货方式上边,尽量以送货上门的方式从而降低超市的分外提货费用。在付款方面,逐渐将一部分供应商的付款方式从本来的电汇改变成承兑汇票,间接性地降低成本。

因为销项税远远大于进项税,为了降低超市不必要的征税收入,我都积极主动向客户催要升值税票,包括所有通过银行托收的客户,经过协商,对方也将抵扣联寄予我超市,及时供财务认证!从而每月都能减免一些不必要的征税收入。

**个人年终工作总结个人部队篇八**

作为xx中学人事部门的一员，一年来我本着兢兢业业，克己奉公的工作态度，人事部门的工作在这一年里面取得了必须的成绩，下头我对本学期的人事工作总结如下。

人们说，人事也是一个实权位置，当然他大概是指其他行业吧，我想我的工作体会是我从事的是政策性比较强的工作，应对的是“是就是‘是’”“不是就是‘不是’”的问题，不存在模棱两可的回答，针对具体问题，一旦构成决定，不是应对这一类人能够这样，应对那一类人能够“不是这样”，更不能够带着私心杂念，感情用事，所以人事部门工作应当是一种原则性较强，有着党性作保证的很严肃的工作。在以往的工作中我也确实做到了这样，也具备了对党的忠诚和对人的负责精神。

学校人事所处的工作位置是联系上级主管部门的工作较多，与本校教师联系的反而比较少，许多事情是向上级主管部门拿出我校的各项管理数据，包括资金管理，人员管理，工作管理及学校发展管理等等，所以很多的时间是一个人埋头苦干，而不会被人发现，更不会被人理解我从事的工作的辛苦，也无法了解我所做的工作的重要性。

1、为了查阅资料方便，今年暑假我化了大力气将本校教师的所有有关人事资料整理成一本材料，作为我的工作资料，今后许多项目需要查阅时，我能够在最快的时间当中为学校领导供给资料。许多教师想了解自我的某些情景，我一查就明白了，教师们看了我的这本资料，感慨的说：要整理出这本东西，那是一项很大的工程吧?是啊，我为了整理出这本东西，不明白设计了多少方案，做了废，废了再做，最终化了将近20天时间才完成了这项大工程。

2、加工资今年共进行了三次，二次是工资调整，一次是在暑期里、一次是在元旦。酷暑严寒，别人在空调中与亲人团聚在一齐享受天伦之乐之时，我冒着烈日，冒着寒风，到学校为教师们的工资待遇的提高工作着，暑期里我烧到38度，由于时间紧迫，不能停下来，只能边吃药，边干活，元旦之时，天冷的要命，为了及时完成工作，我感冒咳嗽到晚上经常坐起来胸口受不了，但我不能停下来，因为时间紧迫。

立刻就要放寒假了，教师们都在完成了一个学期的辛勤工作等待着一个完美假日、盛大节日之时，我却在为教师们的第三次加工资，两年一次晋升工资档次和年终一次性奖金发放即所谓的第十三个月工资努力着，加工资对教师来说是一种喜事，对我来说是喜事，更是苦不堪言之事。当然这是我的工作，不管多么辛苦我都会一丝不苟的去完成工作，我一向是这样要求自我，我不可能是的，但我会为每一的“更好”而努力。

教师是人类灵魂的工程师，要塑人类的灵魂，首先要有一台能塑人类灵魂的好机器，怎样才算是一台好机器呢?我认为这台机器应当具有无论外界条件多么的恶劣，无论别人想怎样的损坏你，你都能够抱着一种宽广的胸怀接纳，同时感化他，我想我已经做到了这一点。我是一名教师，应当是学生的榜样，我又是一位中层干部还应当是普通教师的榜样。为此我处处严格要求自我，做到上课绝不迟到早退，不备课不进教室，不带胸卡不站在学生面前。穿着打扮朴实大方，既不华众取宠，也不怪模怪样。让学生服我而不威我，敬我而不远我。让同事和我相处，既随和又放心。

关心同事的生活，进取帮忙有困难的同事，敞开胸怀，容纳同事的误解、容忍同事的不讲道理的言行，减少与同事产生的误解，有时静不下心来之时，我也会感到很痛苦，为什么别人能够误解我，我要怕伤害别人呢?但仔细一想我毕竟是一位中层干部，为了学校的稳定为了管理者的方便我应当配合学校领导尽可能的减少与同事，尤其是对中层干部有着“心理嫉恨感”的教师们的矛盾。有道是“正义终久会战胜邪恶”。

**个人年终工作总结个人部队篇九**

时光飞逝，不知不觉又迎来新的一年，在即将过去的20xx年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，现对20xx年的工作做一个总结。(ps：这句话偶从进公司开始就用，每年就是换个时间：)

20xx年1月至7月，我从事前台接待工作，接待人员是展现公司形象的第一人，在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，为领导提供了方便，也为客户提供了方便。一年来，共计接待用户达1000人次左右。

1、外部会议接待

参与接待了山东联通全省财务会议、运维部工作会议、人力监察培训会议、全省g网经营部工作会议、临沂分公司与菏泽分公司共同召开的经营分析会等大型会议，在这种外部会议中，严格按照会议需求高标准布置会场，积极协调酒店相关事宜，并做好会议过程中的服务，在这个过程中，我学到了更多的待人接物，服务礼物等相关知识，积累了很多的经验。

2、内部会议管理

按照各部门的需求合理安排会议室，以免造成会议冲突，并注意做好相关登记，以及会议室的卫生保持，公众物品的善后检查等工作，以便为本部人员提供更好的服务。一年来，共安排内部会议500次以上。

3、视讯会议管理

在召开总部或省分视讯会议的时候，按照通知要求，提前半小时准时打开视讯系统，确保会议按时接入，本年度无一例会议延时情况出现;在召开对县区会议时，提前进行会议预约，呼叫各终端，确保每个县区都能正常参会。

在这方面，严格按照公司要求，周一汇总收集报销单据，周二找领导签字后录入erp系统，并做好登记工作，一年来，录入报销单据1000余份。合同录入20余份。

20xx年7月，因部门人员变动，我被调至办公室，从事公安查询、外部文件签收、工会、办公耗材、食堂管理等工作。后期，又接手信息采编、会议记录、联通之窗、行政库管理等工作。

至11月底，共接待公安查询300次左右，并做到态度热情，严格按照公司规定办理。收发外来文件90份左右，做到及时上传下达，不延时，不误事。报送信息20篇，采编联通之窗2期。

对笔记本、台式机等小型固定资产做好登记与出入库工作，及时联系维修网点，进行电脑维护与维修，与其加强沟通，并要求为我们提供备用机，以免耽误正常工作。

在完成本职工作的同时，认真完成领导交办的随机工作，并积极参加公司组织的各项活动，协助领导同事筹备了首届职工运动会;在临沂联通诚信演讲活动中获得第一名;山东联通诚信演讲比赛获三等奖，目前正在积极筹备20xx年文艺汇演的节目汇总、选拔、演出等工作。

在工作中主动性不足，与领导沟通较少，遇事考虑不够周全、不够细致。文字功底欠缺，在信息报送环节没有做到及时抓住公司信息亮点，导致信息数量和质量不高，影响公司在全省的信息排名。

1、加强自身学习，结合综合部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。

2、积极学习其他单位、酒店等会议接待经验，提高接待水平，提升公司形象。

3、做好工会工作，推出有意义的活动，加强沟通交流，并将“工会送温暖”活动继续开展下去。

4、加强食堂管理工作，进行市场调查，加大费用管控力度，营造温馨舒适、价格低廉的就餐环境。

20xx年年即将过去，充满挑战和机遇的20xx年即将来临，在新的一年里，我将总结经验，克服不足，加强学习，为公司的发展壮大贡献自己的绵薄之力。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com