# 2024年工作总结精辟(实用11篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-04-29

*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。那么，我们该怎么写总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴...*

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。那么，我们该怎么写总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**工作总结精辟篇一**

第一周的工作结束了。我要求她们周五下午下班前把一周的工作总结给我发过来。看过之后，我很震惊。她们做的离我期望的差得太远。如果，打分的话，满分10分，一个打3分，一个打0.5分。这就是我的感觉。

工作任务我给她们写了，但没有和她们解释清楚，她们也没有问。虽然我说了，有任何问题都可以问，但她们没有问。她们每天从早晨到晚上，非常安静地坐在计算机前，工作。七天完成的任务，最多的那个我一上午就可以做完。另一个做的事情，我一个小时就可以完成。我当初设想的偏差是50%，但现在看来能高达95%，我真的是没有想到，所以我会用震惊来表达。

我招的这两个人都是中国重点大学的毕业生，而且都有几年的工作经验。怎么会是这样?我和老公讲，老公说这很正常。他曾经说过一句名言：中国科学院的博士生们没有科学精神。这一句看似笑话的话，其实反映了一种工作文化。老公说，你要不停地、非常实际地去问，干得怎么样了?你打算如何做这件事?做到哪里了?他说，在中国培养的这些人，主动性、独立性都非常差，而且非常不负责任。

说说我让她们做的事情吧，很简单，追踪国内国际儿童图书出版社，儿童图书出版商的情况。学中文的负责国内追踪，学英文的负责国际追踪。学英文的还是从中国培养外交官的学校毕业的，专业是英语。她们都做过图书编辑。我实在弄不明白这么简单的事情，怎么会这样?困惑!结果，国内出版社只找了10家，且有5家是做图书的出版社，我周一要问一下，为什么要把图书出版社列出来?国际的，只找了三家，寄给我两家，没有评价，没有整理，只是一个copypaste的东西。其实追踪出版社出版商的情况，对她们自己了解这个行业是非常有好处的。

这几天上班她们改了些稿子，这些稿子是我另付费的。她们上班时间改，我没说什么，因为我觉得，她们还是有充足的时间把该做的事情做好的。她们连最基本的内外分辨的能力都没有吗?那天我看到寄来的东西，惊叫了一声，说了其中一个人几句，她们也挺震惊的，还有些不高兴地走了。

我想，我要好好想想这中间的事情了。

**工作总结精辟篇二**

一周值周工作在各位老师的积极配合支持下圆满的结束了。通过值周使我感慨万千，了解了班主任们的艰辛和不易。由于个人的观察能力有限，如有不足之处恳请大家谅解。

总的感觉是校园的面貌一天天在进步。在各班班主任的积极配合下，每天都能按时清扫，检查时看到很多班级窗明几净，非常清新，但是也有个别班级打扫的不好，出现和泥的现象。低年级学生小，班主任就亲自拖地，每天都是一身汗，毫无怨言。张艳春、郭丽娜老师和学生一起拖地，还说这是一种锻炼。

负责主楼道的6年1，5年1，4年1班，他们相对任务量较重，走的人多，三个班每天打扫的都很认真，很干净。

负责侧楼道的6年2，5年2，4年2班，周一检查时个别班级有死角，灭火器周围不干净，在老师的指导下，以后的几天里都打扫得很彻底。

负责大操场的是5年1班，他们每天都能认真清扫，这一周操场保持很干净。

负责门前的是4年1班，他们值周的.环境很特殊，随时都有垃圾飞来，他们不但早晨打扫，中午也派人打扫，保持的很干净。

为了教学生会打扫，乐意打扫，代凤波每天都亲自动手指导学生，有时还深入班级协助学生。

每天早自习检查，班主任都在班级认真组织学生上自习，很多老师利用早晨的时间讲题，非常负责任。中午自习老师在班级辅导个别学生，时间利用的很好。

为了赶排节目，xx老师不但利用课余时间，还牺牲个人的休息时间，每天训练下来都大汗淋漓，现在节目已初具规模。

xxx老师利用一切时间，争分夺秒的赶做作品，每天弄得满手都是泥，做出来的作品得到了大家的一致好评。

王喜良老师年岁已高，但他从不间断一天乒乓球训练，每天训练下来累得疲惫不堪，孩子们的技术有了明显的提高。

周四看电影活动，学生纪律很好，没有大声说话现象，卫生也很好，受到少年宫的好评。

**工作总结精辟篇三**

不知不觉，新的一年又将来临了。回顾这一年的工作历程，作为公司广告部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃发展的热情，公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将我20xx年的个人工作情况进行如下总结：

我是公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进xx区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量。20xx年，我积极与部门员工一起在xx地区推广我公司的业务，并以公司的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作。xx的销售是我公司广告销售部门工作的重点，销售形势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场客户、挖掘潜在市场，利用我公司的xx带动产品销售，并取得了较好的效果。

随着xx产品在xx地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，通过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、经常化。

我销售部门通过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的\'信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据西南市场情况积极派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握。

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在20xx年更加出色的发挥自己的工作积极性、主动性、创造性。履行好自己的岗位职责，全力以赴的做好20xx年度的销售工作，要深入了解xx的动态，要进一步开拓和巩固西南市场，为公司创造更加高的销售业绩。

喜迎新春，祝我们公司在20--年的销售业绩上更上一层楼，走在xx行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**工作总结精辟篇四**

我是公司的老员工了，在公司已经工作了一年，成为电话电话客服是一个巧合但也让我在这条道路上一直走下去了，走到了今天，现在我把自己这一年做电话客服的\'经历做个总结。

一、要有自信有底气

很多时候我们在与客户沟通的时候没有足够的底气去与客户沟通，因为我们的客户都是有身份的人士，面对这些人我们很多人在与他们交流时不自觉就落了下风，在与他们谈话的时候被他们所威慑，在加上自己本身能力不足有所欠缺，造成了在推荐产品在沟通时让那个客户不信任，因为这不是客户需要的，没有达到客户的要求，想要让客户相信想要赢得客户的认可，必须要有一个先决条件要有足够的底气，能够从容的面对任何问题，不管客户是发怒，还是平淡，我们都要平静相待，在加上就算他有意见我们也不必在意，因为我们是隔着电话，你可以随时挂断电话，不必要害怕他们客户也是人，也和我们一样不用给自己压力只要保持平常心去沟通就行。

二、能够抓住客户的需求

我们子啊销售的时候我们必须要知道客户需要什么如果我们不知道客户要什么，就这样随意的推荐，很多时候客户的第一选择就是挂断电话，因为我们的东西不是他们所需要的，强行推销能力不够反而会弄巧成拙，可会只有针对目标受众，针对正确的客户，把我客户的需要才能够取得好成绩，不要抱着幻想通过广撒网的想法去做，这样得不到任何的好处只会让我们浪费时间，做电话客服不是简简单单就能够做好的，我们必须要把客户的需要实现才能做好，更具客户的要求，我们才能达到自己的目的。

三、把基本话术掌握全

无论是做什么我们必须要把基础打牢，我们电话电话客服也是一样，要把我们最基础的话术完全掌握才行，我为了能够掌握话术也是花费了很大的心思，花费了很大的力气才完成，不是简简单单的就能够学好的，不但要花时间去记去背，更要把他们化为自己的工具，我虽然是老员工但是话术经常更新，我也需要时常更新话术，所以对于话术我也都一直非常重视，我把话术从最基础的学起，不断要学话术的说话方式，更要学习话术的灵幻，只有学其灵魂掌握这样的

方法

在真正派上用场的时候才能够大展身手，才能够获得成功。我也是这样一直坚持下来的。

四、了解自己的客户

电话客服不但要了解客户的需要更要了了解客户他这个人，比如客户的性别，客户的经济条件，当然不是让我们去搜索客户的隐私，而是更具个户的谈吐穿着等去判断客户的基本情况，然后更具其情况就能与客户做好沟通。

电话客服不是简单的工作，需要努力也学好花心思，我作为一个老员工也从不敢有所怠慢一直都坚持学习，不断上进，才得到成功。

**工作总结精辟篇五**

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，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀2024万，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。

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。

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励，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。

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，本未倒置，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。

我们

##

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。

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，执行力从那里来？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，请各位老总们斟灼。

初步设想2024年在上一年的基础上增长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。

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，2024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。

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）

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

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。

**工作总结精辟篇六**

在思想上面，作为一名xx公司的工作者，年初的时候，我在领导的教育下，带着一颗积极拼搏的新投入了20xx年的工作，因为自身的积极和努力，一鼓作气的在工作中取得了不少的收获。但很快，因为冲动太猛，咱后续的工作中我却感到了一些枯燥和乏味。

但在这时，我也从领导的教育中学会了调整和改善自己，通过在生活和工作中的改进，我在后来也能更好的保持住自身的积极状态，能通过思考和交流，维持自己的优良心态。

此外，我还用过网络关注并了解国家的进步和政策的发展，不仅完善了自己的思想，也更好的掌握了xx业的政策情况，提高了自己的工作能力。

在20xx年的工作上，我带着积极热情的工作态度，在领导的指挥下沿着公司的计划认真前进，遇到困难积极可克服，遇到麻烦团结应对，在个人和团队中都发挥了自身积极的作用，并在最终取得了出色的成绩。

在这一年的工作中，我一边完成工作，一边定期为自己写下总结检讨，并分析了自身的不足，在工作中认真的改进自己!这正是我在工作中能不断进步的原因。

在新的20xx年，我也为自己制定了一些必要的计划：

首先，要对今年剩余下的问题和不足进行反省，尤其是在xx工作中容易犯下马虎这点，我必须严格的`改进这一问题。

其次，通过年终的成绩榜单，我也认识到自己和其他的同事其实还有不少的差距，在新的一年里我要更加努力，积极的扩展并发挥更大的努力!

在全新的20xx年里，我相信我一定能有更大的收获并为xx公司做出更大的贡献!

**工作总结精辟篇七**

春秋轮回，光阴如梭，回首自己20xx年来在护理岗位上度过的日日夜夜，所做的点点滴滴感慨万千。这些年使我深深地体会到：护理工作在苦和累中描绘高尚、铸造辉煌。现对今年工作进行总结。

当我看见那些患者把生命托付给我的无助的眼神，当我看到自己用百倍的努力把一个生命垂危的患者从死亡线上拉回到生命的春天时，面对那些失而复得的生命，那些来之不易的欢笑，我就会感到欣慰，我就会感到无憾，我更会感到无悔。“天使”是传说中神仙的使者，是幸福和温暖的象征。我们的职业被誉为“白衣天使”，是人们对护士形象美和内在美的深情赞誉。一袭飘然白衣，是一颗纯洁的心灵;一顶别致的燕尾帽，是一项守护生命的重任。无数个阳光灿烂的早晨，我们倾听治疗碗盘的协奏曲;无数个不眠不休的夜晚，我们感受生存和死亡的交响乐章。

我们的工作不惊天动地，但是我们是春天的滴滴细雨，让生命的原野再现新绿;似深秋的一片红叶悄然飘落，天使的青春已融为患者康复的笑靥;寒冬一枝枝腊梅，阵阵幽香带给人生的希冀。我们将会继续与病人的生命同行，让病人因我们的护理而减少痛苦，因我们的健康指导而有所收获，因我们的安慰而树立信心。

在骨科，非常感谢科护士长对我的循循教导，充分让我感受到临床工作与人交往的重要性，沟通的技巧并非与生俱来的，而是人文知识的丰富及临床经验积累的结果。让我渐渐明白“我们的工作不是职业，而是事业”，使我在今后工作中不管遇到什么问题，都能保持着一份积极向上的心。

骨科是一个非常团结的科室团队，不仅体现在同事间亲如一家，对病人的关怀胜似亲人。护士长非常重视对病人的心理护理、健康教育、规范化服务，密切护患关系，增加病人对护理工作的满意率，这对护士的知识结构和综合能力是一个考验和锻炼的机会，提升护士在病人康复过程中所起的作用，增强护士的自我价值感和学习知识的积极性。“我们科每个人的分工不同，但目的都是为了骨科这个家的发展，让病人更好更快的康复，提高他们的生活质量，维护社会的和谐与发展。

今天，面对又一轮全新的医疗护理改革，需要我们每一个医务工作者保持良好的精神状态，展示崭新的精神面貌，需要我们每一位医务工作者发扬以院为家的高尚情怀，需要我们每一位医务工作者紧跟时代勇于创新。

我们医务人员肩负救死扶伤的重任，承载着国家、社会、人民的重托，悬壶济世。因此我作为一名医务工作者我感到无比的光荣，这将永远鼓励着我在这条路上无怨无悔地走下去，以院为家是我一生无悔的选择。让我们用勤劳的双手去装扮医院，把追求的信念放在医院，把满腔的激情奉献给医院，把爱心播撒到每一位患者的心里。

**工作总结精辟篇八**

1.承担理财顾问和投资顾问的.工作，独立完成新增引进客户资产xx多万，新增有效客户xx户，完成权益类产品xx多万，完成固定收益类产品xx多万，全年创收也已经超额完成截止年度应该有xx万左右。

2.落地两单pb业务，一单易同投资已入资xx亿多元，已开始运作，还有一单崇盛维金已做托管和行政外包。

3.处理xx股权质押后续事宜。

1.由于一些大客户刚建立联系，正在考虑推荐定制产品等，因此还需要一段时间沟通与交流。

2.因为银行这边定制资管理财产品需要走相当长一段流程，所以还需要继续沟通。

3.有一家私募正在考虑谈场外期权和收益互换等问题，后续保持沟通。

本人今年权益类产品销售超额完成，完成率近xx%，固定收益类产品销售只有xx多万，完成较差，创收指标xx万，截止年底应该有xx万创收以上，已完成，同时成功自我引进两单泛资管业务。今年各项指标完成一般，还是过于集中在产品销售业绩上，占比较大，机构类和创新类产品较少，需要有更大的机构类业务创新，希望有一笔场外期权和收益互换等机构型业务。

发展更多的高净值客户，通过更勤奋的努力挖掘身边高资产客户，同时拜访更多的机构客户，挖掘一些机构业务，同时做成一单产品定制，同时多做财富管理业务，加油做定制和每次的产品指标。

**工作总结精辟篇九**

本人担任“总经理秘书”岗位，主要负责总经办秘书性质方面的工作。在xx工作的这段时间里，我秉承自己一贯固有的踏实、认真做人的作风，以高度的责任感和事业心来为企业服务，把在思想觉悟和工作能力上都取得了一定进步，为今后工作和学习打下良好基础。下面就本年度的秘书工作进行以下简要总结：

受总经理委派、处理具体事务和问题，各项工作对总经理负责。及时传达贯彻上级和公司有关会议、文件、批示精神。组织安排公司各种会议，负责并督促会议决议的贯彻落实，并对各部门情况及时跟进反馈。及时组织完成总经理、公司所需文件的起草，有关材料的拟制。受总经理委托，协调公司领导之间、系统各职能部门之间，分公司之间的工作。圆满地完成公司来访团体的商务接待工作。

处理各类来电及信访工作，解除总经理为琐事缠身的困扰，使其可集中精力执行公司经营决策。为发挥好参谋助手作用，积极搜集相关信息，分类整理;经常深入调查研究，了解和全面掌握实际情况，在实际工作中注意，利用各种方式了解生产经营情况，倾听各级领导和职工的建议，征求公司相关部门的意见;为领导相关工作参好谋、献好策。

承办工作是秘书的主要工作之一，有来自上级领导、上级部门的，也有来自外部的，但主要是来自公司领导、系统职能部门和分公司的事宜，还有些日常事务性工作，可以说是千头万绪，如何处理和承办好每一项工作，我的作法一是先办主要工作、后办次要事项，先急后缓;二是先办上级和外来的，后办内部的;承办的每一项工作和事情，都必须做到向公司负责，向领导负责，向职工负责。出色地完成本部门文件的打印、收发以及管理。

针对公司印刷的表格，规范了非受控表格的编号方式，并将公司所有非受控表格进行汇总、编码。针对公司内部公文的收发、格式等不规范现象，出台了《公文管理规范》，并完成了对各部门《公文管理规范》的宣贯培训，为公司公文的良好运作奠定了坚实的基础。为顺应董事会成立xx中心的旨意，规范公司文件、资料的统一管理，制订了《xx中心管理办法》。为规范公司印章的使用及管理，制定并颁布了《印章管理办法》。

工作期间，积极学习并遵守公司的各项规章制度，无违章违纪现象，不做有损公司利益的事情。团结同事，能通过沟通的方式解决工作中存在的问题;任职以来未曾出现差错。

虽然做了一些应该做的工作，这与公司的正确领导和各部门同事的大力支持是密不可分的，但细想起来，仍然存在一些问题，主要是：调查研究深入还不够，有些情况没有及时地掌握，以致为领导参谋、决策还不到位。在工作中偶尔会情绪化，有急于求成的现象。

我发现目前公司在部门归属、组织结构、人员设置等方面存在着弊端，各部门之间缺少有效监督和制衡的机制，各级员工责任感不强，甚至相互推委。应当制定明确的岗位职责，把工作责任到人，并通过领导的以身作则，可以在公司内形成一种敢于批评和自我批评的风气，真正做到出了问题有人负责，有人指正。牵头对公司各系统、部门所有文件进行一次全面清理工作，并将各部门文件纳入xx管理。

通过观察了解，各个系统的历史文件(含制度、规范)从未进行过清理工作。据此现象，我希望通过领导的支持，针对公司文书方面实行改革，由总经办牵头，要求各个部门将各自的文件清理，列出清单，过期失效的文件按程序进行销毁，而部分失效的文件则需要完善和改进，由部门负责人拟出修订计划表，提交给总经办，总经办按计划表跟进催办落实。公司文件无累赘，保持顺畅、规范，以达到高效运作的目的。并将各部门整理后的文件纳入xx管理。

总结，这样才能获得所谓的“经验”，去年的一封信中，我曾提到过，公司整体就像个个xx，希望您成为这个大系统中一个开放的子系统，积极有效的求助于他人，同时又给予支援，这样，您就能充分的利用公司的资源取别人的经验，很快的进入角色很快的进步，很快提高各方面的意识。

**工作总结精辟篇十**

本人担任“总经理秘书”岗位，主要负责总经办秘书性质方面的工作。在xx工作的这段时间里，我秉承自己一贯固有的踏实、认真做人的作风，以高度的责任感和事业心来为企业服务，把在思想觉悟和工作能力上都取得了一定进步，为今后工作和学习打下良好基础。下面就本年度的秘书工作进行以下简要总结：

受总经理委派、处理具体事务和问题，各项工作对总经理负责。及时传达贯彻上级和公司有关会议、文件、批示精神。组织安排公司各种会议，负责并督促会议决议的贯彻落实，并对各部门情况及时跟进反馈。及时组织完成总经理、公司所需文件的起草，有关材料的拟制。受总经理委托，协调公司领导之间、系统各职能部门之间，分公司之间的工作。圆满地完成公司来访团体的商务接待工作。

处理各类来电及信访工作，解除总经理为琐事缠身的困扰，使其可集中精力执行公司经营决策。为发挥好参谋助手作用，积极搜集相关信息，分类整理;经常深入调查研究，了解和全面掌握实际情况，在实际工作中注意，利用各种方式了解生产经营情况，倾听各级领导和职工的建议，征求公司相关部门的意见;为领导相关工作参好谋、献好策。

承办工作是秘书的主要工作之一，有来自上级领导、上级部门的，也有来自外部的，但主要是来自公司领导、系统职能部门和分公司的事宜，还有些日常事务性工作，可以说是千头万绪，如何处理和承办好每一项工作，我的作法一是先办主要工作、后办次要事项，先急后缓;二是先办上级和外来的，后办内部的;承办的每一项工作和事情，都必须做到向公司负责，向领导负责，向职工负责。出色地完成本部门文件的打印、收发以及管理。

针对公司印刷的表格，规范了非受控表格的编号方式，并将公司所有非受控表格进行汇总、编码。针对公司内部公文的收发、格式等不规范现象，出台了《公文管理规范》，并完成了对各部门《公文管理规范》的宣贯培训，为公司公文的良好运作奠定了坚实的基础。为顺应董事会成立xx中心的旨意，规范公司文件、资料的统一管理，制订了《xx中心管理办法》。为规范公司印章的使用及管理，制定并颁布了《印章管理办法》。

工作期间，积极学习并遵守公司的各项规章制度，无违章违纪现象，不做有损公司利益的事情。团结同事，能通过沟通的方式解决工作中存在的问题;任职以来未曾出现差错。

4、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

一年来，通过努力学习和不断摸索，收获很大，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了一年的销售内勤工作了，有的时候也觉得自己有些经验，或是由着自己的判断来处理事情不够仔细，所以出现了不少的问题，也犯了不少错误，事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的工作中要多提高自己的素质与休养，多学习为人处世的哲学，才能够超越现在的自己，争取更大的进步!

**工作总结精辟篇十一**

回顾一年的，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将主要情况小结如下：

一、主要工作情况

1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。

认真学习，积极参加局机关组织的政治活动，能针对办公室工作特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，进一步明确我党的立党之本，执政之基，力量之源，是推进建设中国特色社会主义的根本保证，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2、加强业务学习，提高工作能力，做好本职工作。

重视学习业务知识，积极利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务能力。紧紧围绕本职工作的重点，积极学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3、勤奋干事，积极进取。

认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤，使票据及时报销，账目清楚，协助领导建立健全各项制度，保持良好的工作秩序和工作环境，使各项管理日趋正规化、规范化。完成办公日常用品购置、来人接待、上下沟通、内外联系、资料报刊订阅等大量的日常事务，各类事项安排合理有序，为办公室工作的正常开展提供了有效保证。

4、成绩斐然，争取长足进步。

几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了一定成绩。

二、存在不足

一是政治理论学习虽有一定的进步，但还没有深度和广度。二是事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自己的工作能力。三是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

以上是我的个人年终，在以后的工作中，我一定不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

更多关于的文章内容，请点击

11月15日，我怀着期待的心情迈入南海学校小学部，开始了为期三天的舟山市小学语文新教师培训。这次培训，共有25名新老师参加，虽然都来自不同的学校，但同样的年龄段以及对教育事业共同的热爱，让我们从原本的陌生人迅速变成了熟悉的朋友。这次的培训内容安排的非常充实，从中也让我们学到了很多。下面谈谈自己在这次培训中所收获的一些心得体会。

在这三天里，听了许多南海老师精彩的课。虽说是家常课，但也正因为如此，才最好地体现了老师们平时上课时扎扎实实的功底，让我们不得不感叹这些老师功力的深厚。这次培训正好结合了南海正在开展的“三法指导”的活动，因此，上课的老师们都贯穿了这一最新的理念。这“三法”分别是学法、写法以及朗读的指导。在语文教学中，为了应付考试，教师们经常只是不停地强调课文内容，只是为了教课文而教课文。但实际上，我们要教的应该是一些学习的方法。例如语文中、高段，已经要求学生能够结合课文内容来品读句子了。那么教师在教学时，就不能单单只是教授每篇课文的句子有什么深层含义，而应该教会他怎么样去挖掘、分析不同的句子。这次的听课过程中，许多老师都涉及到了这一点。教会我们在品读句子时，应该要圈画出关键词语，联系上下文，并结合一定的想象进行深入分析。而在分析完句子后，就要马上接上朗读指导。朗读一直以来是语文教学中的重点，“读书百遍其义自见”，这句话一直能够流传至今，一定是有它的道理的。当然这个读也是有技巧的，不能随便乱读，需要联系上下文来读。并且在学习有些写景美文或是情感性较强的文章时，通过朗读可以更好地体会到文章的美感以及包含在其中的深厚感情，能够更好地和作者引起共鸣。“听说读写”中的“写”是其中最难把握的一个环节。我们现在教授课文时，总会说这篇文章写的真好，真美，一味地分析、记诵其中的美词、美句，却总是忽略了最重要的一点，也就是作者是用怎么样的方法写出这样的美文的，这才是我们要教授的根本性问题。所以，在教授课文时，不仅要注重文章的内容，另外它的写法也是需要教师进行指导、点拨的。只有在学习好文章写法的基础上，我们才有可能写出好的作文。除此之外，夏伟龙老师也抽空对我们进行了详细的指导。他提到，在教学过程中，教师的教案设计和课堂的生成之间的关系是很难把握的。课堂上经常会出现一些突发的状况，是出乎教师意料之外的。这时，就需要我们教师在平时的备课中不仅要备怎么上，还要预设学生可能会出现的反应。学生情况预设的越充足，那么教师就越能够顺利地把握课堂。这里要注意几点：

1、问题的出示一定要站在学生的角度。每个人的的思维毕竟是不一样的，教师在设计问题时，一定要结合学生的学习情况和年龄特点，在课文的大背景下提出具体的、有操作性、可实施的问题。一定要立足学生，多为学生考虑。

2、进行板块式教学。也就是说，各个板块之间的关系是并列的，可以互相移动的。学生在回答问题时，有时候并不会按照教师的思路来说。这个时候，板块教学就显得尤为重要。在学生回答任何一个板块时，教师都可以对其作出评价，并自然地引导到下一个板块中去，这就要求我们老师在设计教学环节时灵活多变，不能一个框子定死了。

这次的培训教会了我许多东西，相信在今后的日子里，通过消化、应用，必定会让我的教学生涯更加顺利，收获更多。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn