# 最新万能个人工作总结(精选15篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-07-22

*总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看...*

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**万能个人工作总结篇一**

我是来自xx专卖店的xx，现任xx店店长，自进入公司以来，在公司领导们的大力支持和关怀下，在同事们的热心帮助和配合下，使我的工作能力一步步得到了提升。下面我就20xx年的主要工作向各位领导作如下汇报：

1、为全面规范管理，树造良好形象。xx店全体员工在深刻学习和领会公司各项精神的基础上，积极建立健全各项规章制度，加强员工间的交流与合作，不断规范管理，并从卫生等基础性工作开始抓起，除了每天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

2、积极回笼公司货款，做的日清日结。为配合公司财务做好专卖店账务工作。我们对每一笔货款做到不截留，不坐支，及时打款。并及时将已开单据呈报回公司财务，确保不存留任何问题。

3、严格执行公司政策，确保产品价格的平衡。为了维护渠道零售商的利益，专卖店严把价格关，在确保店内销售额稳步增加的前提下，维护了渠道中间商的利益，使得市场销售形成了良性循环。

4、在确保店内工作的前提下，积极配合业务人员开拓新的市场渠道，使得xx的大部分礼品渠道已步入正轨。

5、积极拓展团购渠道，维护老客户，拓展新客户。但由于初涉团购，经验不足，加之起步太晚，使得团购处于被动局面，今后还将继续努力，将团购工作作为工作重心，争取今后扭转团购被动局面。

6、积极配合公司领导和部门领导交办的其他工作。

7、春节期间xx专卖店实现销售额xx万余元，其中现金xx万，暂欠款xx元，团购与店内销售参半。较之中秋节，销售有所增加。

20xx年的主要工作计划：

1、保持店内形象，维护店内卫生，完善专卖店各项制度的管理；

2、继续控制好价格体系，保证价格平衡；

3、把团购工作做到平时，积极疏通各方关系；

4、配合业务人员开拓新的市场渠道，盘活原有礼品渠道。

**万能个人工作总结篇二**

总务处作为后勤部门在学校的正确领导下、全体教师的大力支持下，总务处基本完成了各项任务。着重做好如下工作：

一、加强政治理论学习，提高思想认识

全体总务后勤人员，关心国内外政治时事，爱国、爱人民、爱教育事业，能明确了自己的工作使命。总务工作实践告诉我们：教学和后勤工作是一个统一有机体的两个部分，相互依存，相互促进，缺一不可。

有了教学工作，总务后勤工作才有服务对象，没有总务后勤工作，教学工作也难以开展。因此，学校总务处要求所有财务后勤人员充分认识到：你所做的一切细琐、繁杂的工作都是学校教育中的必不可少的，在教育事业的发展中起着不可替代的重要作用，要树立为教学一线服务的思想，坚持“后勤工作必须服务于教学工作中心”的原则，处处严格要求自己，吃苦在前，享受在后，尽心尽力做好后勤服务工作。

二、着重于学校的各项后勤服务

开学初、学期末是总务处最忙的时候。开学初首先要确保班级的正常开学。课本到位、收费到位、办公用品到位。确保各功能室正常使用，为教学服务。

三、着重于学校财物的管理

本学年，总务处继续加强了学校财物管理的力度，学校的财物都一一登记，教室的物品，期初和各班主任签定责任书，明确职责，提出要求，期末对照。对于学校贵重物品指定专人负责，明确责任，妥善保管。

对于易损耗的物品由总务处统一管理，教师领取物品时作好登记。对于财物的损坏事先作好调查并及时进行维修，学生故意损坏财物在作好调查的基础上，按规定要求学生照价赔偿。购买物品实行统一采购制，所购物品均作登记。

如有物品需要带出校外须到总务处办理手续。定期对学校的校舍、电器等设备进行安全检查工作，确保师生的生命安全，并将检查记录汇总起来，发现问题及时整改，坚决杜绝一切安全隐患的存在。由于措施到位本学年物品保管较好，确保了学校各项活动的正常开展。

四、着重于学校卫生的管理

学校的卫生管理显得尤为重要。本学期，总务处对学校卫生常抓不懈，使学校的卫生管理水平迈上了一个新的台阶。

首先，着重抓好室内卫生，要求各教室、办公室、走廊，每天早、晚\_次打扫，并保持全天整洁。规定每天上午\_：\_\_、下午\_：\_\_为卫生检查时间，总务处组织后勤人员罗凤均、赖莲进行检查，检查结果及时公布，并列入班级一日常规检查。

其次，着重抓好室外卫生，室外的每一块绿化带、地面都明确的划分给班级，作为包干区，要求早晚打扫各一次，每天有红领巾值日岗的同学负责检查评比，总务处、德育处加强监督。对没有打扫的班级及时通知，及时补扫，确保校园清洁。

五、着重于绿化管理，渗透校园文化，突出绿化特色

本学期我校创建省绿色学校，为了成功创建，总务处做了大量的工作：

1、加强校园的绿化、美化管理，在绿化美化校园的同时不忘把办学特色及校园文化渗透到学校绿化建设中，体现环境育人的理念，对学生起到潜移默化的教育作用。目前学校校园环境建设文化内涵丰富，办学理念突出，达到了绿化质量的高水平，文化蕴味的高品位。

2、积极做好废电池回收宣传发动工作，共回收废电池\_\_多千克。

3、多次举行节约水、电、纸张的评选活动，评选出节约水、电、纸张的先进班级、先进个人。

虽然总务处工作中取得了一些成绩，但是也存在一些问题，诚恳地接受大家的批评指教，为下学期的工作打下坚实的基础。

我们今后多想办法、多出点子，提高后勤服务质量，搞好后勤工作。

**万能个人工作总结篇三**

在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧;专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，在其位，谋其职，尽其力。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正;但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。

经过这三个月，我现在已经能够独立处理公司员工从入职上岗、转档、转正、调岗、合同续签、奖励惩罚、离职等基本人事手续，整理归档员工合同，协助提供员工保险缴纳单据与名单，处理员工日常单据报销，以及协助整理提供公司各部门所需的人事相关资料和数据。在近两个月参加了各高校20xx年校园招聘会，学习并参考了各位同事与领导在招聘面试方面的经验与技巧，逐渐完善自己在招贤纳才方面的知识欠缺。当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，部门协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

我于20xx年7月毕业，并于20xx年7月开始参加工作。使我从大学生身份转变和适应了工人的`角色。这一年来我严格按照公司的各项管理规定踏实工作，认真履行职责。不断加强学习，总结和积累经验，使自己的工作能力和自身素质得到了提高，同时工作也取得了较好成效。

20xx年主要参与了一个项目的野外工作，包括剖面测量、地质填图、槽探编录、钻探编录等一系列野外技术工作，既是我学习的一年，也是适应工作的重要的一年。学到了在学校里散乱知识不能综合的东西，即使学到了许多，但还有很多需要学习，理论知识的缺乏，造成很多问题难以解决。

20xx年上半年，是我参加工作以来适应公司工作环境的半年，主要工作是协作师傅们完成一些图件和资料，加强理论知识的学习，弥补在学校的不足，来完善自己。也单独完成了一个小小项目，虽然工作量不大，但是是我工作以来独立完成的第一个项目。

总之，在过去的一年里，通过勤奋，做了一些力所能及的工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题，如工作态度有时略显消极，需要用更多的事情来充实自己的工作时间，还需同志们予以指正，以便在今后的工作中加以克服和改正，更好地开展工作。

**万能个人工作总结篇四**

20xx年6月经过层层选拔，我进入到中国移动公司常熟分公司，光荣地成为中国移动的职员。进入公司1年多来，在公司各级领导的`关心下在同事们的帮助下我较好的完成了公司所安排的各项工作任务。时光飞逝，不知不觉又迎来新的一年。在过去的1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20\_\_年的工作做一个总结。

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。

1）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。

2）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、中国移动之窗等工作。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，采编中国移动之窗2期。

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年多来，我虽然努力做了一些工作，但距离公司领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对新的工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心在今后的工作中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职，服务公司。

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。继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己考勤工作的理论依据，结合实际更好的开展考勤工作。

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。以实践带学习全方位提高自己的工作能力。在注重学习的同时狠抓实践，在实践中利用所学知识用知识指导实践全方位的提高自己的工作能力和工作水平。

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。踏实做好本职工作。面对新的一年，我将以更加积极的工作态度更加热情的工作作风把自己的本职工作做好。在工作中任劳任怨力争“没有只有更好”。

**万能个人工作总结篇五**

不觉间xxxx年已悄然向我们挥手作别。回首一年来的工作和生活，感悟良多。年底了，静下心来总结一年工作中的得失、查找自己的不足，为来年的工作做好安排和计划。因此，本人就这一年的工作总结如下：

工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上，还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。自觉遵守各项法律法规及各项加气站规章制度。

无论在工作中，还是在生活上，都得到了公司及加气站的各位领导、师傅们的关心、培养和教育。特别是他们对事业的执着，对工作的\'认真负责兢兢业业，对技术的一丝不苟精益求精，对公司的呵护奉献。以及朋友间亲如弟兄、亲如家人的互相关心帮助使我深切地感受到，生活工作在公司如同在家一般的亲切和温暖，也从中学到了很多的教育和启迪。我始终把加气当成自己的事业，爱岗敬业，认真负责做好自己的各项工作。

特别是针对加气站这个高危行业，我时刻牢记把安全放在第一位。把停车熄火、关闭所有电器设备、严禁烟火、禁止携带乘客进站、加气时禁止车上坐人、禁止使用无线通讯设备等工作规程和要求都深深的刻在我的脑海当中，让自己时时刻刻记住安全对我们整个加气站的重要性，因为我知道，只要有一点点的疏忽大意，不仅会对公司带来负面的影响和损失，也会对自身及他人的生命安全带来不可预料的后果。我不断提醒自己，将这些规章准则牢记在心，避免任何隐患出现，确保气站的安全高效运行。

作为加气站的一名财务人员，我始终以企业文化的要求来鞭策自己，凭着较强的责任心和敬业精神，较好的完成了本职工作，实现了自己的价值。在同事的引导下从一无所知到熟悉各种出纳的日常工作，虽然这些工作看似很简单、很细微，但是我还是要认真的学习并反复练习才不会出错。“用心工作、踏实做人”，一直是我的座右铭。尽管我在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过一年来的努力，工作中没有大的贡献，也没有失误，平庸的业绩使我更清醒地看到了自身存在的问题：业务知识水平有待提高。作为一名信息化时代的财务工作人员，应该既要熟悉财务业务，更要有超前意识，要成为一名优秀的财务人员，我的差距还很大。

改进措施：

1、加强对专业知识的学习，在工作中时刻树立细心、谨慎、为他人服务的意识。

2、努力提高与其他部门及合作公司交流沟通的能力，以利于日常工作更好地顺利完成。

3、养成良好的工作习惯，管理好自己的时间，提高工作效率，合理安排工作的先后顺序，努力寻求工作最优化。

一年来，每天都很充实，学到了很多工作技能与工作方法，也基本能够顺利完成自己的各项工作。我将继续努力提高自己的工作质量与工作效率，坚持目标至上的原则，不断追求卓越。

**万能个人工作总结篇六**

上半年配合各部门完成保修单3956张，电话保修208次，空调系统春季全面维护保养1次，各类大小型改造15项。

具体工作及重要设施设备维修改造项目：

1、完成对二楼三个会议室加装筒灯改造；

2、对餐饮各包厢射灯灯光问题进行更换改造；

3、完成场外空调供回水总管改造施工工作；

4、完成对越味观射灯灯光及酒店十大菜系背光灯改造；

5、完成柯岩厅对面天井吸烟处无框架玻璃门改造；

6、完成破皮沙发更换布艺沙发的合同签订及置换工作；

8、对酒店宿舍阳台、楼梯各栏杆锈蚀严重，进行全面的保养和油漆工作；

9、对客房四区走廊灯进行分路改造工作；

10、完成了中广有线与酒店的使用合同续签工作；

11、对酒店各区域空调末端机组进行清洗保养工作；

13、统一对客房闭门器进行了加油及松紧度调节；

14、对大堂门口及海鲜池门口地面沉降场地进行整改（正在进行中）；

15、完成对各电梯靴衬集中进行检查，对存在隐患且需要更换靴衬的电梯进行了更换；

使用数量：

1、上半年无新进员工；离职员工（领班）x人；

2、上半年对员工进行了主题为《工程维修质量管理》、《夏季用电防雷基本知识》、《几种可能触电的方式》、《触电事故的种类和规律》、《制冷机操作程序》、《空调区域效果与漏水分析》、《设备的使用管理》、《设备的维护保养》等，培训知识课程。

1、部门与部门之间的协调沟通能力还需进一步加强。

2、还需加强对客服务情况下的沟通和敏锐的判断力，尽最大努力保证和满足客人的需求。

3、员工专业技能还有待进一步的提高。

工程部要确保酒店动力正常运行，要进一步加强设备的维护运行管理，加强计划检修保养，设备巡检，保证好水泵，电梯，配电，中央空调，供水系统，厨房设施等正常运行特别要提高客房，餐厅，娱乐部设施的完好率和舒适度。进一步加大能源管理力度，加强成本意识，完善物耗材料管理，设施备件定置管理，大力抓好挖潜和修旧利废工作。

加强人员培训，服务意识培训，服务技能培训，争取人员一专多能，充分利用人力资源，控制人员总数，实施末位淘汰，改善服务，改善后台形象，促使工作质量更上一个新台阶。

重点抓好如下工作

1.狠抓工程部员工的培训考核工作，从礼节礼貌，仪容仪表，服务意识，服务程序，服务质量等方面入手，提高工作技能，提高工作效率，改善工作形象，做到一专多能，培养和招聘综合型技工，如电工一定要从强电维修到配电。对工程部技工实行优胜劣汰。留用优秀骨干员工，针对有的老员工疲沓情绪，注入新的活力，人员任用上不搞一潭死水，引入竞争和淘汰机制。只有在人员聘用上采取能者勤者留用，惰者、庸者淘汰的办法，才能使整个团体随时有竞争，有活力。通过培训考核使工程部后勤员工都以满怀热情，去创建舒适的硬件环境，为客人提供舒适的服务产品，使后台服务也充满浓郁的酒店气氛。

2改进工作服务程序，加强主动性，协调性，协调好与各部门之间，特别是前后台部门间，班组间，上，下级之间的工作。及时有效，不推诿，多做事。加强对设施设备的.日常巡检，责任分区，责任到人。并且有维修班组定期对前台使用人员讲述使用保养知识，杜绝野蛮操作。

3按照检修保养制度，抓好对大型关键设备的计划检修和保养，做好电梯，中央空调，水泵，配电，供水系统的换季检修，日常维护，特别是对中央空调主机及配套冷却塔，水泵，末端风机盘管，风柜的清洗保养，精心调试，确保中央空调主机顺利运转安全度夏。

4树立成本经济概念，发挥利润中心作用，健全并按照能源，物料，修旧利废管理制度和办法，控制降低物耗，能耗成本，加强修旧利废，争取更进一步降低和控制万元收入比。

5、工程部员工要增强美学美感意识，学习掌握星级新标准，为酒店创立和谐美好的环境。

总之，事情无论大小，要干就要干最好，我们相信没有最好，只有更好，只有我们不断的自我加压，寻找工作中的兴奋点，对事业充满激情，对工作充满热情，对企业倾注深情，对顾客满怀亲情，对社会奉献真情，一个舒适的酒店必然成为顾客宾至如归的家园。

**万能个人工作总结篇七**

作为一名服务员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

前台服务人员每天都会接触到不同类型的客人，针对不同类型的客人我们应提供不同的服务，其服务宗旨是不变的“把来宾当作我们的上帝”。服务准则“让客人方便是服务的最高准则，客人的需求是服务最高命令，永不说no。对xx的常客，我们提供礼貌细微的服务，首先要了解客人的习惯，比方客人一般在几点退房，我们可以提前把帐务整理好，等客人来时直接退房即可，这样一来，即能为客人节约时间，又能让客人感觉到在我们xx颇受重视，相信下次客人来济南时依旧会选择我们名雅。

客人走进xx后，看到我们热情的笑脸，才会有亲切感，才能体会到宾至如归的感觉。即使在结帐服务工作中遇到一些不愉快的事情，假如我们仍以笑脸相迎，相信再无理的客人也没有道理发脾气，所谓“相逢一笑，百事消”嘛！。

当客人的需求需由其他部门或个人的协助下完成时，就应该咨询清晰后再作决定，因为客人想得到是准确的答复。但无论怎样这并不意味着可以不想尽一切方法为客人解决问题，关键是让客人明白他的问题不是你可以马上独立解决的，而你确实在尽力关心他。许多客人在前台要求多开发票，我们就委绝婉拒，并建议客人可在其他经营点消费，计入房费项目，这样既能为xx增益，又能满足客人的需求，但绝不可为附和客人而违背原则。

前台收银处是客人离店前接触的最后一个部门，所以通常会在结帐时向我们投诉xx的种种服务，而这些问题并非由收银人员引起，这时，最忌推诿或指责造成困难的部门或个人，“事不关已，高高挂起”最不可取的，它不但不能弥补过失，反而让客人疑心整个xx的管理，从而加深客人的不信任程度。所以，应沉着冷静发挥中介功能，由收银向其他个人或部门讲明情况，请求关心。在问题解决之后，应再次征求客人意见，这时客人往往被你的热情关心感化，从而改变最初的`不良印象，甚至会建立亲热和相互信任的客我关系。

**万能个人工作总结篇八**

转眼间，x年已成为历史，但我们仍然记得激烈的竞争。接下来的日子里竞争将更加白热化。大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真切地感受到市场竞争的残酷。为了来年扬长避短，对自己有更全面的认识，我对今年的工作进行了总结。

质量不稳定，退、换货情况较多。细节注意不够，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。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。

关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户。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。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。

1、人员工作热情不高，自主性不强。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、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。技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

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。

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的\'调整，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。

x行业的进入门槛很低，通用\_\_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。服务思想深入每一位员工心中。为客户服务不仅是直接面对客户的销售人员和市场人员，发货人员、生产人员、技术人员、财务人员等都息息相关。

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。

**万能个人工作总结篇九**

春华秋实，花开花落，忙忙碌碌中这个张帆远航的一年又进入了宁静的港湾，20xx年度即将过去，回顾一年来的工作，充实而富有挑战，在学校领导和同事的支持下努力地完成了各项任务。为将来年的工作做得更好，特就20xx年工作小结如下：

我热爱祖国热爱学校，思想上积极要求进步，在教育教学工作中，我始终坚持党的教育方针，面向全体学生，教书育人。每天坚持收看电视新闻，关心国家大事；积极参加各种政治学习，并能做好笔记。积极参加学校组织的各项活动，在教育中善于用正确的政治观点去引导学生，能自觉完成学校的各项工作任务。作为一名教师，我力求做到自严自律、为人师表、爱生敬业、尽心尽职。

教学上我更是一丝不苟，我十分注重吸收先进的教学经验和现代教育理论，保证每周有一定的业务学习时间，认真做好摘记，以此更新自己的教学理念，努力使自己适应现代教学要求。在工作中也能做到不计个人得失，以校为家，以教为本；对待同事团结友爱，互相帮助，并能虚心向有经验的老师学习；对待学生则爱护有加，但决不放松严格要求。对于每节课我都精研精备，并认真把重点、难点灌输给学生。课后重视反思教学中的“失”与“得”，写好教后感，及时总结经验教训。本学期我积极参加我校语文组《农村小学课前预习有效策略研究》课题的教学研究，及时写教研反思以及案例分析。

本人严格遵守学校的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动向教导处和值周领导请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的`综合素质和能力。

作为班主任，我深深懂得教师的一言一行都影响着学生，对学生起着言传身教的作用。所以在工作中我一直遵循“严要求，高标准”的指导方针。

1、思想教育常抓不懈：利用班会，晨会进行思想品德教育，卫生、纪律、安全等经常讲，着重培养学生良好的道德品质、学习习惯、劳动习惯和文明行为习惯等。

2、发挥“小干部”的大作用：大胆放手使用班干部，通过制定班级管理制度，对学生各方面做出了严格要求，班内形成了团结向上的优良班风。

3、经常与任课教师取得联系，了解学生的学习情况，协同对学生进行学习目的教育，激发学习兴趣，培养刻苦学习的意志，教会学习方法，学好各门功课，并掌握学生的课业负担量。

4、积极组织学生参加每天早上10分钟的晨读和20分钟的午写练字时间，经过一学期的培养，学生已经养成了良好的晨读和午写习惯。

5、经常与家长保持联系，互通情况，取得家长的支持和配合，指导家长正确教育子女等。通过以上工作，本班学生纪律、学习、生活习惯、日常行为规范等都有了较大转变，为今后的教育教学工作打好了基础。

1、加强自身基本功的训练，课堂上做到精讲精练，注重对学生能力的培养，知识上做到课课清、段段清。

2、对差生多些关心，多点爱心，再多一些耐心，使他们在各方面有更大进步。

3、加强守纪方面的教育，使学生不仅在课堂上集中注意力学习，课下也要按校纪班规严格约束自己。

4、教育学生要注意保持环境卫生，增强主人翁意识和责任感。

5、利用各种方法，训练学生提高、集中注意力。

6、在教学上下功夫，努力使班级学生的成绩在原有的基础上有更大的进步。

教育工作，是一项常做常新、永无止境的工作。社会在发展，时代在前进，学生的特点和问题也在发生着不断的变化。作为有责任感的教育工作者，必须以高度的敏感性和自觉性，及时发现、研究和解决学生教育和管理工作中的新情况、新问题，掌握其特点、发现其规律，尽职尽责地做好工作，以完成我们肩负的神圣历史使命。

**万能个人工作总结篇十**

我能耐心与家长交流，共同探讨针对不一样孩子的教育方法。孩子一点一滴的进步，我都会与家长共同分享;孩子少许的退步，我也会与家长一同教育。有些家长工作繁忙，我们会电话交流孩子在院的变化。对于有意见的家长，我及时采取措施，体量家长情绪，从家长的角度出发，共同解决问题。我们细致的工作，赢得了家长的信任和赞许。

在教育活动中，我能灵活运用多种教学手段，尽可能地打破传统教学模式，采用多启发、多提问开放式教学调动幼儿的学习兴趣。在资料的选取、方法的运用以及教具的使用上都做了充分的思考。我还个性注意结合托班幼儿的年龄特点，选取生动、形象的材料供幼儿操作，并激发幼儿各种感官的共同参与。

在游戏活动中，我根据幼儿的兴趣开设了“娃娃家”、“喂娃娃吃饭”等一系列游戏区角，让幼儿体验不一样的主角位置，从而激发他们高高兴兴上幼儿园的愿望，促进幼儿与同伴的交往及口语表达潜力等方面的全面发展。对幼儿的一日活动，我做到及时发现问题、解决问题，从而使教育工作有的放矢。在元旦亲子联欢活动时，家长们看到自我孩子的点点进步，感到由衷的高兴，对我班的工作也给予了很高的评价。

用心、认真开展课题研究，多方面的提高专业技能。

下半年我园面临“十五”课题的结题验收工作。我作为课题组的一员承担着子课题的研究。我用心投入到课题的结题验收工作中。将自我的工作做扎实，为了撰写、修改子课题报告，查找资料，我常常晚上加班加点到很晚，为幼儿园的课题工作尽了自我最大的努力。

一年的工作中我用心参与教育教学改革，不断总结教学经验提高专业技能，撰写的观察笔记获区三等奖、论文《试论幼儿园主角游戏中教师的指导》获区二等奖。今年我还被评为区保教先进个人和区先进知识型教职工，同时在华师进修《学前教育》本科的学习也圆满结束。

总之在这一年里我的工作取得了必须的成绩，但仍然存在许多的不足，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。

**万能个人工作总结篇十一**

转眼又到了一年的年底，回望这一年来我在护士长的岗位上所做的工作，心中有很多感慨。现将20xx年以来各项工作总结如下：

一、严格管理，有效协调

一年来，在护理部和科主任的领导下，从各方面严格要求自己，在科室工作尤其是护理工作中身先士卒，大胆管理，认真落实医院和科室的各项工作制度，保证了科室工作稳步进行。主动配合主任做好医护协调工作，引导大家做好医护沟通。及时发现并解决一些摩擦和矛盾，增强了科室凝聚力，使中医科成为一个温暖的大家庭。让医生护士在身心愉悦的状态下工作，也为病人营造了温馨、和谐的病区住院环境。

二、狠抓护理业务培训

作为一个中西医结合内科综合科室，我们科面临病种杂，疑难杂症多，护理专科性不强的难题。而与之对应的是：中医科的xx名护士，仅有一名是中西医结合护理大专毕业，其余都是西医护理专业毕业，在学校仅了解到简单的中医基础知识。在西医“专科护士”培训不断深入发展，专科护士特点和优势越来越明显的今天，中医科护士没有特定的专业知识和发展方向，这在一程度上影响了这个群体的工作主动性和队伍的稳定性，也给病区护理工作质量带来了负面影响。

针对这一现实，我果断决定：从我做起，全员培训。采取业务讲课和业务查房相结合的方法，发动科主任和医生参与，对包括呼吸、循环、消化、神经系统的常见内科疾病知识进行培训，对中医基础知识和常用技能系统培训，甚至对一些普外科和骨科疾病的保守治疗、护理知识，也进行了培训。一年的系统培训下来，考核结果表明，护士对上述各系统常见疾病都有了全面的认识和了解，这不仅提高了她们的业务技术水平，也极大的增强了护士对自身、对科室发展的信心。此后，我又采取日常强化的方法，不断结合病房现有病例强化培训过的知识，终于打造出了一支技术过硬、有中医特色的护理队伍。

三、尝试文化管理，力求做出特色

多年的护士长经历，使我深切的体会到：对于一个团队而言，规范其行为固然重要，但更重要的是要改变其思想，升华其内心世界，要让“护士长管理”这个外因，通过护士“个人素质”的内因起作用。为此，我采取了一系列措施：在护士排班表上，每周送她们一句人生、职场感悟。举办“天使心语”小板报。利用早会给她们讲一些励志、哲理等小故事，引发她们对人生、对事业的思索。潜移默化之中，我们中医科的护士，人文素质有了很大提高。我终于打造出了“我用人文知识改变护士——护士有效管理自己——护理工作质量提高”的良性链条。近几年，不仅中医科的护理文化建设搞得风生水起，而且圆满的完成了各项工作目标。在省市历次检查中，我们中医科以收费规范著称，每次都迎接收费检查，没有给医院丢过一分。在行风评议检查中，中医科的健康教育和护理服务，更是赢得了参检学者的肯定和赞扬。

四、注重服务细节，提高病人赞誉度

比如说，在对病人的健康教育方面，多数科室的做法是，单纯依靠护士口头宣教，但我通过长期以来的观察，发现了一个弊端：护士说得少了，内容涵盖不全，说得多了，因为时间有限，就会说得快而没有重点，这样，病人根本记不住。为此，我把入院宣教的内容列了一个提纲，作为护士口头宣教的内容，而把详细内容输入计算机，护士在做提纲挈领的宣教后，把详细的资料发于病人，这都起到很好的效果。类似的还有“鼻饲知识宣教”、“痰培养标本留取方法”、“尿培养标本留取注意事项”等等。这种口头和书面相结合的宣教方法，不仅有助于病人掌握，也节省了护士大量时间，因此深受大家欢迎。

五、不断学习总结，提高自身素质

俗话说，打铁还需自身硬，在认真做好科室护理管理工作的同时，我坚持学习新知识，不断总结临床护理经验，提高自身综合素质。

六、不足之处和努力方向

尽管，回首往事，我可以毫无愧色的说：我没有虚度任何一寸光阴。面对我的病人我的科室，我也能够坦然的说，为了你们，我一直在努力!但是，面对自己，我深知工作中还有很多的缺憾，比如，科研是护理工作前进和发展的重要动力，但我们中医科的护理科研项目至今还是空白。再比如，有时候，过于严厉的要求，我甚至看到过护士的眼泪和无奈。因此，展望未来，对新的一年的护士长工作我充满了信心，作为护士长我的努力方向是：

1、力争在护理科研方面有所突破。

2、宽严结合，让自己的管理方法更加成熟。

**万能个人工作总结篇十二**

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了上月度的销售工作任务，现将工作总结如下：

我们公司在xx、xx等展览会和xx等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。老板给销售部定下xxx万元的销售额，我们销售部完成了月累计销售总额xxx万元，产销率xx%，货款回收率xx%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。

xxx是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

**万能个人工作总结篇十三**

根据年初制定的x年工作计划：以“增强安全意识，加强安全教育，强力推行各种安全制度，加强各种安全检查，消除各种安全隐患，确保安全生产”的安全生产管理方针为指导思想，从各班长着手以班长带动班员的形式抓好安全教育，以以往各单位出现的典型事故为治理重点抓好安全生产，做好安全检查，重点治理、消除各类安全隐患，以确保安全生产。我结合计划认真进行了实施，通过切实贯彻落实公司安全生产管理方针，经过自身努力和踏实工作以及各车间班长及广大员工的积极配合、努力，在产量、效益均比上年同期大幅提升的情况下，确保安全事故发生率为0，实现了全年安全生产目标。现将全年工作总结下：

1、利用工作之余集中全场人员进行安全的学习、讨论，学习各个车间及岗位的安全操作规程，下发学习材料，及时传达、贯彻上级文件精神及要求，分析讨论近期国内外各类事故案例，举一反三，结合公司实际查找问题并制定防范措施，提高了安全员综合素质和安全管理能力。另外根据季节性特点，并结合本厂实际生产情况及上周存在问题等，对下周须注意事项进行全面分析和部署，及时发现和解决问题，充分发挥了安全管理网络的作用。

2、针对公司具体生产情况编制了本车间各个岗位的各种安全制度、安全知识，下发到每个职工。特别是对进一年来的新进的员工，更是狠抓安全教育，并利用各种形式组织学习，普及了安全知识和提高了职工自我防护意识。我也利用日常检查、值班等机会与职工深入探讨，及时掌握职工安全心理，随时结合实际进行安全教育，收到了非常良好的教育效果。

3、开展了事故警示教育。组织全体职工观看了《反“三违”事故篇》安全警示教育光盘。采用案例再现的表现形式，通过对企业典型真实案例的生动再现，使广大干部职工认识到违章就是走向事故、靠近伤害，甚至断送生命。使广大干部职工真正从思想深处懂得安全，重视安全，时时刻刻想着安全。通过丰富多彩的内容及真实案例的生动再现增强了职工安全意识，强化了安全理念，获得了广大干部职工一致好评，提高了职工的安全素质。

4、对重点岗位员工及新进人员进行了厂级安全培训教育。让他们熟知本单位安全生产规章制度、劳动纪律;作业场所存在的风险、防范措施及事故应急措施;有关事故案例等。通过对新员工认真进行教育，使他们对公司安全生产形势有了初步认识，并获得了上岗前必需的基本安全技能和自我防护知识。

5、对外来施工人员加强监管，及时教育，跟踪检查，经常在现场结合实际情况进行有针对性的安全教育，规范了他们的很多不安全行为，如违章用火、用电、登高作业等，避免了一些安全事故发生。

6、加强hse培训，提升员工素质、对员工进行全面培训。及时组织特种设备人员进行学习，保证持证上岗率达到100xx%。每月组织员工进行三次安全培训和一次标准化宣贯，重点培训与各岗位相关的标准。对新入厂的员工进行了车间教育、班组教育及qhse知识的培训，并有考核，确保了培训的内容适应实际岗位需求。充分利用周一安全会、班前讲话等方式，开展多种形式的学习培训，有效促进各岗位员工素质的全面提高。督促员工进行自学，学习本岗位的应知应会、操作规程、及相关文件的学习等。并对岗位应知应会、岗位危害因素、风险控制措施和应急处置措施等有关知识进行考试，以促进员工自学的积极性。在全厂员工中形成了良好的学习氛围。

安全检查是搞好安全生产的重要手段，其基本任务就是：发现和查明各种危险和隐患，督促整改;监督各项安全规章制度的实施;制止违章指挥、违章作业。对于安全检查主要是从以下几个方面来做的：

(1)加强日常安全检查

每天进行日常巡检，风雨无阻。着重查看生产现场的关键装置和重点部位及特殊作业现场。如在检查过程中发现问题，马上通知相关人员对现场进行整改，发现人的问题，立即批评、教育，必要时进行处罚和处理。利用这种“走动式”管理，亲临现场、亲自观察，得到的信息便很及时、真实、全面而且详尽，使问题能够及时得到解决。

(2)开展专项安全检查

(3)持续组织开展车间安全自查

安全工作如果光靠一个人进行而没有全场职工的参与将会落空。一些隐患和事故苗头，不管多么细小、隐蔽，往往逃不掉本车间职工的眼睛，所以必须规范组织车间开展安全自查活动。这些检查分三类进行，将查出的问题、隐患、整改情况定期向我汇报，有效的促进了车间安全管理：

1、生产线检查：由各班长组织每天班前会结束后严格按照生产线检查表，日常设备的巡回检查图对本车间的生产线逐项进行检查，重点为工艺执行情况，并将检查结果上报。

2、一周日常检查汇总：由安全员每天进行多次检查并及时做好记录，检查内容包括现场环境、设备卫生，人的不安全行为、物的不安全状态等。对需要整改项必须落实具体整改人和完工具体时间，使检查取得实效，不致流于形式。通过检查发现和消除了很多安全隐患，对实现安全生产起到了很好的促进作用。

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

**万能个人工作总结篇十四**

今年的工作到今天就已经结束了，回忆了一下自己这一年的工作，其实是有许多的收获的，但自己在工作中也仍然有许多的地方是没有做好的。在新的一年自己应当要有新的方案，所以我想在明年的工作开头之前，先为自己这一整年的工作做一个总结，再去思索自己明年的方案，让我在明年的工作中能够有更多的收获。

在今年的工作中在我的领导身上学到了许多的新的工作技能，也学了一些自己从前没有做过的工作应当要怎么去做，今年的收获是许多的。这一年自己的工作看法是很不错的，所以也学到了许多的东西，工作力量也提高了不少。对待自己的工作我是非常的认真的，不管是什么工作我都会努力的去做到最好的完成，所以自己这一年也是进步的了比拟的多的。但在这一年的工作中自己也由于自身力量的缺乏显现了许多的问题，我想若是自己想要更好的去做自己的工作的话，在新的一年就肯定要更加的`努力才行了。

这一年自己始终都很遵守公司的规章制度，也从来都不会做违反纪律的事情。这一年我是满勤的，迟到这样的错误自己是没有犯过的，没有事情的话也不会请假，不想由于自己一个人去耽搁公司其它同事的工作。我想今年我自己的表现是很不错的，应当可以说是一名合格的员工了，在我完成自己每一天工作的同时，也努力的去遵守公司的制度。不过自己今年和去年相比还是有很大的进步的，这也让我对自己有了信念，让我有动力去连续的努力。

明年自己首先要去提高的自己的工作力量，不要在新的一年中由于自己的力量缺乏再次的显现一些问题。在新一年的工作中自己也要保持如今的一个工作状态，去学更多的工作技能和方法，让自己能够把工作做得更好。明年自己要听从领导的布置去完成他分配给我的工作，多去思索和反省自己身上存在的一些问题，在完成工作之后要多看看，找到自己在工作中的缺陷，这样才能够在新的一年有更多的进步。

总之，这一年自己的表现是很不错的，但我也不能沉醉在过去的成果里，新一年赶紧就要到来了，自己应当要为在新的一年取得更好的成果而努力，我相信在新一年的工作中我是肯定能够有更多的进步的。

**万能个人工作总结篇十五**

我于两年前来到的我们医院外科，有幸跟的外科医生刘主任在一个科室，他可是我们医院的模范，就没有他救不回来的病人，我在学校的时候就听老师讲过他的事情，所以刘主任一直是我心中的偶像、楷模。我抓住机会，见缝插针，随时向他请教问题，他也很喜欢我这积极向上的性格，知道我打心底想成为一个好医生，于是收我为徒，给了我太多的教导，没有任何私心的对我倾囊以授，从来不会有任何的保留，每次上手术台都会叫上我在一旁观摩，他让我见证了太多的奇迹，他的那双手仿佛是被上帝亲吻过的，总能奇迹般的把患者从死神手里拉回来，还会时不时的给我提问，增强我的见解。手术室对他来说仿佛自己家一样，我从来看不到他脸上的紧张，他真的教会我太多太多，没有他也不会有我今年这样的成绩。

经过一年多的学习，我早已拥有一个外科医生应该具有的素质和胆量以及能力，今年年初，我第一次上手术台主刀，我的师傅在傍边监督我，给予我鼓励，患者是一位二十多岁的青年，因为在路上飙车，翻车后滚入灌木丛内，小腿被一根树棍贯穿，这算不上什么大手术，但是第一次主刀，我紧张的汗水止不住的流，最后在师傅的鼓励下，顺利的把木棍取了出来，手术顺利结束，至今我一共上手术台主刀救治患者共计三十四位，均十分的顺利，这离不开我之前累积的经验，以及师傅的教导，成为了我们院的中流砥柱。

我的医龄还是过于简短，导致很多患者家属都不太相信我的能力，医患的信任问题是我当前最应该加强的地方，我得学会如何去跟患者家属沟通，毕竟当一些患者进入昏迷晕厥的时候，只能从家属的口中得知患者的情况。我希望我能在未来的一年里深得我师 父的真传，努力工作，争取在来年升为副主任，成为师 父的左右手，继续为医院贡献自己的价值。

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