# 突然要写年度工作总结(合集13篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2025-03-09

*突然要写年度工作总结1思想方面：认清形势，与时俱进，在思想上、行动上努力与\_保持高度一致。不断加强政治理论学习，提高政治敏感性。坚持从自身做起，从严要求自己，从端正思想认识入手，正确处理学习和工作的关系。积极参加组织各种学习，认真学、认真记...*

**突然要写年度工作总结1**

思想方面：认清形势，与时俱进，在思想上、行动上努力与\_保持高度一致。不断加强政治理论学习，提高政治敏感性。坚持从自身做起，从严要求自己，从端正思想认识入手，正确处理学习和工作的关系。积极参加组织各种学习，认真学、认真记，写体会、谈感受、说想法，从思想深处认识到学习的重要性，理想信念得到了进一步加强。

学习方面：与时俱进，努力学习不断“充电”。面对日新月异的新形势和千变万化的新情况、新理论，只有加强学习不断丰富和充实自我，把学习作为增长知识和才干的重要途径，与时俱进，争做学习型的好干部，才能更好地胜任自己的本职工作。坚持学以致用，不断提高工作水平。利用一定的时间加强学习，不断充实完善自己，努力使自己成为工作的明白人。随着形势的发展，必须不断加强学习，不断充实完善自己。自己深深感到，学习问题是一个干到老学到老的问题，学习永无止境，只有不断学习，适应形势变化，勇于面对问题，勇于探索，才能使自己适应工作需要不落伍。认真学习关于讲学习、讲政治、讲正气的重要论述。通过读书学习，观看录像辅导，座谈交流体会，加深对以开展“当代军人核心价值观”为主要内容的军人价值观教育的重要性和必要性的认识。

工作方面：加强责任心，完成好各项工作任务。完成了年初民兵组织整顿、军事训练、民兵武器装备仓库综合治理、学生军训等大项工作，取得了一定的成绩。

组织纪律方面：自律意识强，争做合格军人。认真落实《条例》、《条令》和部里规章制度。在集体利益与个人利益发生矛盾时，做到以集体利益为重。在与地方人员交往中严格遵守军队纪律，维护军人形象。在团结同志中，讲民主，重团结。与别人发生矛盾、误会时，不背后私下议论他人，认真开展批评与自我批评，敞开思想，畅所欲言地与对方谈心交心，从中达到更好地团结战友。

回顾一年来的工作，虽然取得了一定成绩，但是也仍然存在一些问题和薄弱环节，主要体现在以下几个方面：

一是学习积极性不够，满足于现有的理论水平，缺乏向理论探索的意识，事业心、责任感需要进一步培养和加强。

二是工作标准不够高，习惯于已有的经验、熟悉的套路办事，工作一般化，只求过得去，不求过得硬。

下一步工作打算：

加强学习，努力提高自身素质；注重团结协作，从严要求自己，始终坚持工作的高标准；坚持和发扬良好的工作作风，努力培养时间观念和快、准、细、严、实的工作作风；实事求是、扎扎实实做好自己的本职工作。

**突然要写年度工作总结2**

为响应国家号召，xx年11月来到阿尔及利亚医疗援外工作。一年来在总队部关怀，漆队长直接领导下圆满完成工作任务。现对一年的工作总结如下。

二、有秩有序有条不紊地开展工作初到阿尔及利亚首先要过语言关，在最初的10来天里当地教授主要是让我们观望，在这段时间里首先是要看懂病历。我们抓紧搜集门诊和病房病历，把门诊和病房病历目录都翻译出来，每天上班包包揣着词典和专业书籍，以有空闲就看书，背专业词语，还主动与阿方人员进行言语交流，听他们的发音。有些词汇你会，但别人说出来你不一定听的懂，通过反复听、说或实在听不懂就让人家写出来或直接查词典了解和理解别人意思，通过反复强化训练，并且虚心向来过几次援外具有丰富经验的漆队长学习，了解和掌握当地说话习惯，尽快进入了角色适应当地的工作。阿尔及利亚是一夫多妻制，信奉伊斯 兰教国家，法律不允许人工流产和引产，没有计划生育政策，妇女妊娠后只能通过分娩来终止妊娠。每个妇女一生可分娩7个、8个，甚至上10个孩子，所以他们的工作量大是可以想象的。我们从去年11月到今年10月已完成分娩13584人，产钳150人，剖宫产2791人。因孕妇分娩次数多，分娩越多，并发症越多，再加上当地肥胖、糖尿病、高血压的病人多，自然产科严重并发症如：妊娠高血压综合征、胎盘早剥、前置胎盘、子宫破裂、产后出血、脐带脱垂、横位、颜面位等等特多，我们一次次与当地医务人员密切配合，通过我们精湛手术，一次次把病人从死亡线上拉回来，挽救了病人生命。每当我们把病人从死亡线上拉回来的时候，当地工作人员和病人向我们伸出大拇指的时候也就是我们最高兴的时刻。

我们不仅完成本医院的工作，我们又是当地最大的教学和公立医院，我们不仅接受当地医院转来的危重病人，甚至还接受外省如汉斯莱，君士坦丁转来的病人，我们在队长的带领下均圆满、出色地完成交给我们困难和艰巨的任务。

三、带教MaterniteMeriemBouatouraBATNA是大型公立教学医院，每一位成为专业妇产科医生之前都要经过这里理论知识和专业基础训练，不同年级，不同级别人员技术水平都不同，所以对不同的人要不同对待。对高年级同学要放手不放眼指导他们工作，对初入临床、一切基础都很差的.同学就从洗手、穿衣开始教起，手术步骤一步步地教，每一步手术操作及注意事项都讲解给他们听，每当他们完成工作和手术的时候你都能体会到他们都会很衷心地感谢你，顺利完成了培训当地医务人员的光荣任务。

虽然我们在这一年里顺利完成了我们的工作任务，我们在这里还有一年的工作时间，我们还要在队长的带领下继续再接再厉圆满出色完成国家交给我们医疗援外光荣而神圣的使命，为医疗援外50周年纪念献礼。

**突然要写年度工作总结3**

不知不觉间，来到深圳市万象礼仪策划有限公司已经有大半年时间了，在日常的工作中，经历了很多酸甜苦辣，同时也认识了很多同事，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这段时间的工作中通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。现将工作总结如下：

在从来到公司到现在的时间里，我在公司领导和同事的帮助下完成了大大小小的很多的项目，在这些项目的工作中我学到了很多，也遇到了很多问题：

1、沟通问题：

在日常工作中有很多问题都出在沟通上，比如说日常与客户对接的过程中，存在沟通误区这样在工作中就会有很多的时间浪费在无用功上面。自己的想法做出来的东西结果不是客户想要的效果，所

以沟通很重要。

2、设计问题：

做为公司的设计师，做日常的工作中一直会遇到设计上的种种问题，由于自己一直处于成长阶段所以有很多设计方面的东西想的还不够到位，想法上面不够创新。自己的脑子里面没有那么多的墨水。

3、压力问题

在最近的工作，公司所有的压力都在我一个人身上，脑子不够用了，在高压的情况下难免会有些事

情想的不到位，也会出现一些设计文件上的错误。

1．在日常的工作实践中，我参与了许多项目的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中通过不断的磨合我们建立起来了一个很好的团队配合能力。在以后的工作中会在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的一个团队一定会在以后的工作中更上一层楼。

上半年工作中，很多工作都是大家一起完成的，在这样的工作中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。这样的工作效率会得到大大的提高。

2、在日常的工作中使我认识到工作中一定要细心在细心，由于我们工作性质的问题，有时候现场没有时间给我们调整的，所以在日常的工作中一定要细致和细心，把现场出现的可把握因素给降到最低。由于有很多突发的事件，不能避免的就要有灵活的脑子，用经验和想法来把出现的问题尽快的解决。这样才能算是一个合格的公司员工。遇事不能急，要放稳，想办法解决问题才是最重要的！

经过这段时间的工作学习，我也发现了自己离一个职业化的设计师还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的工作中主要有以下方面做得不够好：

1、工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急；

在设计时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。

2、对流程不够熟悉；

在这大半年工作中，发现因为流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有当时设计考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。平时总是在想怎么去完成的更好，但最终总是有一些不可避免的因素。

3、工作不够精细化；

由于我们的工作性质就是繁琐的事情，所以平时的工作距离精细的程度上自身做的还不是很到位，还会导致很多地方由于不认真而出错的情况。虽然工作也经常回头看、做总结，但缺少规律性，比如反复的修改随时有更新的内容就可能导致其他的地方出现错误。一个人看的时间长也容易出现疲劳，所以以后要充分利用团队，做好的东西给大家看一遍。这样就可以降低工作的错误。

20xx年是一个新的开始，因为是一个时代的开始，毕竟末日已经离我们远去！所以咋新的一年中必须有新的突破和新的开始。

下年，公司要开拓新的客户源，和新的市场，所以工作压力会比较大。对于我来说在以后的工作中一定要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。

其中，以下几点是我下年重点要提高的地方：

1、要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水；

2、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成；

3、要提高团队的协作能力，在以后的工作能更高效的完成任务；

4、来到公司之后，由于一些人员流动的问题，自己一直没有什么闲暇的时间去完善自己的专业。所以20xx年之后公司会有一些新的血液进入，把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作。要提高自己，自己提高了，做项目的时候就会更高效。希望在13年能在设计方面有一个突破，要学会运用色彩的搭配，和创意元素。

5、精细化工作方式的思考和实践。

其实作为一个新员工，所有的地方都是需要学习的，多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个员工学习他们身上的优秀工作习惯，丰富的专业技能，配合着实际工作不断的进步，不论在什么环境下，我都相信这两点：一是三人行必有我师，每人身上都有可取之处。要多和同事沟通，相互学习。

在参加工作的这段时间，有时候深刻的体会到，把自己所有的精力都投入进去，设计工作都不可能做到完美程度，毕竟思想工作太繁杂，项目多而人手少，但多付出一些，工作就会优化一些，这就需要认认真真沉下心去做事情，这就是我的做事风格：职业做事，诚信待人。

**突然要写年度工作总结4**

近一年来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们\_\_专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一年来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。作为我们\_\_专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲 望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一年的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

**突然要写年度工作总结5**

过去的九个月里，在公司领导的指导、同事的关心、自我全身心的投入下，较好地完成了每次推介会的工作，为了在20xx年里，把工作做得更好，现将——年度推广部工作总结如下：

推广部的工作大致可分为三大点：会前、会中、会后。会前的工作是策划准备工作；会中的工作是帮忙销售工作；会后的工作是总结当天会议的得失利弊，摸索经验，避免下次会议出现同样的错误。20xx年的工作缺乏创新，不注重细节，时间久了就变得机械化了，不足的地方总结有以下几大点：

主题是一场活动的中心灵魂，而这个主题必须是能够推动销售的，同时一切的操作都围绕主题展开，不一样的主题则在操作方式上有所不一样。很多的时候主题只是开场白一带而过，接下来的流程与主题并没多大联系，水机专场与睡眠专场也不明确，水机专场也讲睡眠系统、睡眠专场也讲水机。

每次活动的程序都差不多，不外乎就是讲座、实验、拍手歌、抢板凳，就连方案也是在原版上改时间、地点，而没有过多的研究主题。藉口就是“以前一向都是这样的”！也曾想过改变流程、改变讲座形式……有些想法还未尝试就被“丰富经验”的人士夭折了，自我也怕失败，干脆也就放弃了。每场活动就像机械人似的重复着相同的动作，总觉得工作很忙，但却不知在忙些什么！就连抽奖券也要花一个午时的时间来准备，不懂得去寻求方法解决。

我们应对的客户人群大部份是中老年人，会场上讲的话及节目都要是他们喜欢的，首先我们要了解他们的想法、需求，才能有目的地讲些他们都爱听的话、唱些他们都熟悉的歌，从而引起共鸣，营造现场气氛。也可事先了解顾客的喜爱，提前安排准备，也可请一些专业演员现场表演，提高娱乐节目质量。老年人挂在嘴边的话就是“以前……”，爱回忆往事，我们多把动人的往事搬到舞台上重映；老年人追求的就是健康长寿，我们可在会场上教唱歌、跳舞，动作要简单，引导健康理念。总之，让顾客来到会场上，全身心放松，没压力，尽情投入！

大大小小的每场活动几乎都有模板讲解，形式资料也不变，时间也控制得不好，太长。模板资料没有及时更新，讲解时没分重点，时间一长，顾客就不愿意原下去，不但没有到达效果，反而使顾客觉得会场气氛闷。模板的讲解固然重要，要顾客了解我们的产品是必然的，但不能以讲课的方式强加给他们，在今后的活动中，模板的讲解时间可缩短时间，控制在10分钟以内，讲解人的话语要通俗易懂、生动。今后也可用生活中真实的短片、图片代替模板讲解：

①、到老顾客家时，采访他们使用产品的效果；

②、公司员工处理顾客投诉的过程；

③、贫困家庭与公司产品的动人画面；

④、对新顾客进行追踪报导

推广部的工作很琐碎，有些事不做的话，似乎不会有很大的影响，例如签到、洗手间批示、台词的准备、白大褂白手套是否干净、音响灯光不够专业……这些细节的地方，很有可能就会影响到整场活动的效果，百分之一的服务“缺陷”，就会导致用户百分之百的“不满意”。

20xx年的工作计划重点如下：

一、会前准备工作必须要策划周密，环环相扣，活动的细节要尽善尽美，给顾客高科技公司的深刻印象。

二、按事先安排好的程序进行，顺序必须不能颠倒。但每场活动的顺序不能都一样，以免使老顾客厌烦。会场的节目、游戏要设法烘托气氛，招数要常变常新。

三、主持人的台词必须要告诉大家我们是为大家服务的，公司供给的是健康和服务，而不仅仅是产品。会中资料要精练，围绕主题有目的展开工作，节目安排短小精悍、点到为止，让顾客感觉意犹未尽。

四、策划时要因时、因地、因人结合当地不一样的风土人情做策划，主题要鲜明，资料要以情动人。

五、会中多与顾客沟通交流，会后总结。具体做法是最少一个月进行一次调查，在会场上派发调查表。

六、会中多与顾客互动，把生活中最真实的东西搬上舞台。

我深知20xx年的工作将会更加的艰巨，但只要我们心中永存信念，——努力做好推广部工作、营造好的工作氛围、促进销售，凭着一颗火热的心全身心投入工作，不怕失败挫折，勇往直前！

**突然要写年度工作总结6**

在这一年里，我的工作职责基本没有变化，银行业务的开展比较顺利，基本上日清日毕。

收汇方面，今年三个公司总共收汇是700万美金。整年的人民币对美元牌价一直是处于升值的趋势，每天查询外汇牌价和关注金融动向已经在不知不觉中成为习惯。

出口核销方面的工作都能圆满完成，至今日为止三个公司的应核款项除了立德这边有一单还没核销外，其他的都已经核销完毕。在整一年中，在对外各政府部门以及其它单位的各项工作上，都能和谐沟通，达到预期目的。

在公司内部电脑以及网络的维护上，今年公司进行了两次网络处理结构的变更，每一次都大费周折，新结构建设和后来的不稳定弄得我很辛苦，同事们要适应新的运用方式和面对不稳定的网络，也很辛苦。但很少当着我的面抱怨，有时看到我弄得很烦燥的时候还会安慰我，多好的同事啊。完成了公司电脑网络的改造工作。今年的八月份发生一宗严重的电脑故障，我未能及时排除，耽误了同事们的工作，我负有不可推卸的责任，事后总结教训，凡事要小心紧慎，三思后行，再三权衡！

对比年初定下的工作目标，除了年初的一些设想因为这启电脑事故而搁浅，思想汇报专题其它方面基本达标。在这里要感谢公司领导平时对我的循循教导和对我缺点的包容，感谢同事们对我工作的支持和配合。

**突然要写年度工作总结7**

20xx年即将过去，在院领导的正确领导和大力支持下，在院感委员会的指导下，全院医护人员积极参与医院感染监控工作，各临床科室医师对所有住院患者进行医院感染前瞻性调查，发现院内感染能及时、准确报告，同时院感科也加强院感病例上报管理，出现医院感染病例时，加强监测与控制，无院感流行事件发生。常规依托护理部进行消毒隔离质量督查、无菌技术督查并反馈，协同医务科、护理部，配合院领导做好医疗安全管理工作。每季度在院长的主持下召开一次院感委员会会议，发布一次院感简讯。

在1至10月份进行了以下工作：

根据医院“安全生产”和“质量管理”的要求，完善了医院感染的质量控制与考评制度，细化了医院感染质量综合目标考核标准，根据综合目标进行督查反馈，全面检查和梳理有关医院感染预防与控制的各方面工作，认真排查安全隐患，为保证院感安全，切实抓好院感重点部门、重点部位、重点环节的管理，特别是手术室、消毒供应室、口腔科、胃镜室、检验科等重点部门的医院感染管理工作;又制定了重点部位、重点环节的防治院内感染措施，院感科常规进行督查和指导，防止院感在院内暴发。

在手足口病、甲型h1n1流感流行期间，进一步加强预检分诊台、儿科门诊、内科门诊、发热门(急)诊等重点场所的管理，认真贯彻落实手足口病、甲型h1n1流感医院感染控制要求，加大医院感染防控力度，规范工作程序，特别是对全院医务人员以及工勤人员，加强了手足口病、甲型h1n1流感等传染病的防治和自身防护知识的培训，严格落实了院感防控和个人防护措施，防止发生院内交叉感染，积极配合有关部门，共同做好疫情防控工作。

为规范全院各项消毒灭菌工作，预防院内感染，xx年度院感科加强院感采样监测，对全院各科室进行了消毒灭菌效果监测，同时加强对手术室、胃镜室、口腔科、供应室、细菌室等高危区的环境卫生学监测及医务人员手卫生的监测。全年全院共采样358份，其中空气采样培养56份，物体表面采样培养41份，医护人员手采样培养41份，消毒液采样培养47份，消毒物品采样培养12份，无菌物品采样培养137份，高压消毒灭菌效果监测24份，合格率100%。本年度市疾控中心对我院进行采样监测23份，合格率100%。对全院各临床科室、医技科室、门诊使用中的紫外线灯管强度进行了监测，共监测各种类型的紫外线灯管29根，发现不合格及时更换，使其合格率达100%。

按照《抗菌药物临床应用指导原则》和《安徽省实施〈抗菌药物临床应用指导原则〉管理办法》等规定，为加强抗菌药物临床使用的管理，我院制定了抗菌药物临床应用分级、分线管理制度，各临床科室结合自身实际情况，制定具体落实措施。

医院感染管理科积极参与临床合理使用抗菌药物的管理，制定了抗菌药物临床应用管理制度，加强抗菌药物应用的督查，并每月向全院通报结果。全院抗生素使用情况全院1至9月份共出院xx例病例，使用抗生素者689例，二联及以上使用者247例，菌检者142例，抗生素使用率34。26%，二联及以上使用率，菌检率。并每季度将细菌分离率与细菌耐药情况分析汇总公布，为临床医生合理使用抗生素提供可靠的帮助。

院感科不断完善各项规章制度，明确各类人员职责，落实责任制，加强医疗废物管理并常规督察，发现问题及时整改并反馈。并对工勤人员进行培训，使我院医疗废物的分类、收集、贮存、包装、运送、交接等做到规范管理，严防因医疗废物管理不善引起感染暴发。

进行9次医院感染知识培训，参加人员包括全院医务人员及工勤人员，共246人次。培训内容为：院感基础知识培训，手足口病消毒隔离知识培训，工勤人员的职业防护及消毒隔离知识培训，甲型h1n1流感的院感控制及消毒隔离知识培训，医务人员手卫生规范培训，新上岗的医护人员岗前培训等。对5位新上岗医护人员进行了培训考核，合格后上岗。

第三季度对全院现病例进行了全面横断面调查，全院共住院病人64人，调查64人，接受调查率100%。其结果现患率为0，无院感漏报。上半年对3月份归档236份病例进行了漏报率调查，漏报率为0。

为加强消毒药械及一次性无菌医疗用品的管理，20xx年院感科对其使用进行常规督查及定期抽查。对消毒药械及一次性使用的无菌医疗用品的抽查是每季度一次，全年共抽查4次，方法是从临床各科室采样，到药械科索证。全年共索证45份，结果各证齐全，全部合格。

**突然要写年度工作总结8**

一、认真学习，努力提高

时代是在不断发展变化的，我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。由于公司发展越来越快，对技术部的要求也越来越高，在此情况下，我在主管领导的带领下，不断学习，提高自身专业技能，以快速适应公司的发展。在工作实践中，注重锻炼解决实际问题的能力；在各类突发实践中，锻炼应急处置能力；在错综复杂的关系中，锻炼组织协调能力。

二、努力工作，完成各项工作任务

在公司领导的正确指导，大力支持，部门同事的配合下，保证了各项任务在公司规定下较好的完成。

1、领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

2、冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

三、工作中存在的问题与今后需要提高改进的地方

回顾过去，成绩是有的，但成绩属于过去，未来的任务会更加艰巨。在看成绩的同时，也存在很多问题：

1、工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急

事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓完成，虽然今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。

2、工作不够精细化

平时的工作距离精细化工作缺少一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作也经常回头看、做总结，但缺少规律性，以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。

3、工作方式不够灵活

在工作中，周围能利用资源的就要充分利用，该让其他部门或者人员支持的就要求支持，不要把事情捂在自己手上，一是影响进度，二是不能保证质量。做事分清主次，抓主要矛盾，划清界限，哪些是本职工作，哪些是提供的帮助，哪些是自己必须要做的，都要想清楚。怎么和其他部门进行沟通，怎么和本部门人员进行沟通，怎么和客户沟通，怎么才能提供高质量的服务，以后是需要重点沟通学习的地方。

4、专业知识缺乏

尤其是在繁琐忙碌的工作时，更深深体会到只有学习更多的专业知识，才能更好的开展工作，只有不断提高自身专业素质，才能面对更大的挑战。今后要增强学习技术方面的知识，多看书，多向有经验的员工学习。

5、缺少平时工作的知识总结

这一年在工作总结上有了进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提高自己。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名优秀的员工。

四、20xx年工作计划

明年公司要开拓发展更多的服务项目，工作任务会比较重，要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。其中，以下几点是我明年重点要提高的地方：

1、主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。

2、要提高工作的主动性，做事干脆果断。

3、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成。

4、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺。

5、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作。

6、精细化工作方式的思考和实践。

工作中许多方面都是需要学习的，多听、多看、多想、多做、多沟通，学习其他员工身上的优秀工作习惯，丰富的专业技能，配合着实际工作不断的进步，不论在什么环境下，我都相信这两点：一是三人行必有我师，二是天道酬勤。这就需要认认真真沉下心去做事情，就是公司所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。

总之，一年来，通过努力学习和不断摸索，收获很大，我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。回顾过去，虽然取得了一些成绩，但也存在着问题和不足之处，有待在以后的工作中加以克服和改进。在新的一年里，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，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，提高工作效率，熟练业务能力，努力使自己为xx公司的发展做出更大的贡献。

**突然要写年度工作总结9**

一、工作态度

热爱自己的工作，能正确认真对待每一份工作，工作努力，有高度的职业精神和高度的主人翁意识，遵守劳动纪律，有效利用工作时间，保证工作能按时完成。

二、业务能力

更加努力学习：我开始在公司工作，这对我来说是一个新的挑战。但是为了尽快上手，不怕麻烦，向领导请教，向同事学习，摸索自己的做法。在很短的时间内，我熟悉了所做的工作，明确了工作程序和方向，提高了工作能力，在具体工作中形成了清晰的工作思路，使我能够顺利工作，熟练圆满地完成工作。经常与其他销售人员沟通，分析市场情况、存在的问题和解决方案，以便共同提高。

三、未来努力的方向

为了提高我们的服务水平，我个人认为应该提供人性化的服务。订票人员在说话和接电话时应该礼貌、礼貌、谦虚、简洁、整洁、大方、体贴、体贴，并养成使用“你好”、“请稍候”、“请放心”、“旅途愉快”等“谦虚”的习惯，给人一种亲切感和春风感。

每一个电话，每一个确认，每一个报价，每一个解释，都要充满诚意和热情，才能体现我们的服务态度，表达我们的信心，展示我们的实力。回邮件和传真回复，要干净、清晰、美观、简洁、准确、清晰，格式规范。为了赢得对方的好感，换取对方的信任与合作。

我们知道，公司的利益高于一切，这样才能增强员工的主人翁意识。每个人都有贡献，开源节流，开源节流。明白一个简单的道理，公司和员工命运相同，公司的发展离不开大家的支持，大家的利益通过公司的成长体现出来。旅游旺季，大家的努力都得到了回报，更加坚定了我们更加努力，取得更好成绩的决心。

回顾过去一年的`工作，我成功地完成了我的工作。这是公司的培养，是领导的关心和教育，是同事的支持和帮助。它包容了我的缺点和错误，教会了我做人做事。在未来的日子里，我会好好珍惜，好好学习，勤勤恳恳工作，忠实地完成做人做事的宗旨，在领导和同事给我的舞台上为公司的发展尽自己的一份力。在以后的工作中，我会更加努力，“走得更远”。

**突然要写年度工作总结10**

我来意派已经快一年了，感谢单位领导接纳了我，并担任网站推广工作。在这一年时间里，在同事们的关心和帮助下，较好地完成了自己的本职工作。通过这一年的学习与工作，工作和能力上也有了新的进步，现将一年来的主要工作情况总结如下：

工作内容:此项工作是熟知公司内的企业文化，以及相关行业的所属范畴等等

工作内容:主要是对网站建设和关键字推广的工作安排，网站内容的更改更新等

工作内容:公司的网站维护更新，公司网站在线客服，关注百度竞价排名的情况

工作内容：配合其他同事完成力所能及的事

工作中存在的问题汇总:

1、对竞争对手的信息只是初步了解,没有很深入,后期要深入:包括网站,内容网,SEO推广,及其它的推广方式.知己知彼百战百胜

2、网络推广的形式比较单一,把目前的工作做好的情况下,找出更多的推广方式,多元化推广,提高流量,咨询量

**突然要写年度工作总结11**

回首一年，本人虽未轰轰烈烈，但也踏踏实实。现总结如下：

一、为了明天的教育而充实自我 新课程实验已经进入正式实验阶段，为了保证新课程实验能健康顺利开展，重要的是教师要树立的新课程理念，要以新课程的理念指导实践，在实践中进一步领悟新理念。为此，我非常重视学习，平时认真阅读教学杂志上有关新课程改革的文章，学习教科研专著，认真听讲座，积极参加校本培训学习，通过一系列的学习，自己的教学理念进一步更新，对新课程理念感悟也在一步步加深。我深切体会到：当一名优秀语文教师的不易，因为传统的教学方法已经不适应当前的课改，从教学理念的转变到教学方式的转变是一个质的飞跃，不学习则落伍。语文学科涉及的知识面广泛，它对教师提出了更高的要求，除了学习理论文章外，我还学习文化知识方面的书籍。为了提高自己的课堂教学水平，我还虚心向同行们学习，积极参与教研组的备课、听课、评课、观摩、研讨活动，不断吸收新鲜血液，以适应现代化教育的需要，使自己的课堂教学跟上时代发展的脉搏。我平时还及时进行实践反思，写出教后感，每学期

二、三十篇，撰写教育教学论文数篇。

二、用全新的教育理念，指导课堂教学改革 今年下半年新课程在我校启动，对于我这个一线的老教师来说既是一种全心的挑战，又是一次考验。为了使自己在新课程改革中不落伍，我努力钻研业务，努力提高自身素质，积极探索新的教学思路，新的教学模式。平时认真钻研业务，在“五认真”上下功夫。严把备课关，做到备大纲，备教材，备学生，精心设计每堂课。在教学中本着“教是为了不教”的观念，以“用好老教材，实践新理念，使每个学生生动活泼、自主和谐发展”作为自己追求的目标。努力创设语言训练的条件，让学生在有限的时间和空间里主动地进行听说读写的语言活动，使课堂成为学生施展才华的舞台，让学生在“自主、合作、探索”中学习。而我本人则隐退至后台充当学生“学习的促进者、指导者”。把学习的主动权力还给学生。现在学生在新课前都能认真预习，特别是能在网上查资料，在图书管找资料，课堂上思维活跃，发言热烈，常常高潮迭起。

课堂上我努力让学生感受到一种亲切、和谐、活跃的气氛；我努力使自己成为学生的亲密朋友，让教室也转变成为学生的学堂；我努力让学生的个性得到充分的展现与培养。所以在课堂上学生或质疑问难，或浮想联翩，或组间交流，或挑战权威。师生互动，生生互动，组间互动，环境互动，在有限的时间内，每一位学生都得到了较为充分的锻炼和表现的机会。教室中再没有阴暗冰冷的“死角”，课堂上充满着流动的阳光，平等、和谐与交流共存，发现、挑战与沉思同在。学生思维活跃，闪光点频频，他们已成为课堂上真正的主人。班内学生普遍反应喜欢上语文课。一节课40分钟，往往觉得太短了，下课后还围着我讨论问题。

新课改不但要提高学生的课内阅读能力，还要提高学生的课外的阅读能力和写作能力。我的授课既源于教材，又不唯教材，我经常利用午间活动进行读书体会交流，优秀作文赏评，还有新闻发布会，故事会等，最近又成立了研究性学习小组。。让学生在互动中求知，在活动中探索，既轻松地掌握了知识，又潜移默化地培养了能力。学生的整体素质有了质的提高。特别是学生看课外书的兴趣大大增强。每天学生们都围着图书箱借图书看，有的学生已经在看《水浒》、《三国演义》、《红楼梦》等名著。在增加阅读量上还增加了写作量，一学期学生写小作文几十篇。随着训练量的增加，学生的写作水平也在提高，发表、获奖文章很多，居年段之首。

一个班级中难免有学习态度不端正、接受能力差的学习困难生。对于这样的学生我循循善诱、耐心辅导，特殊照顾。

三、民主管理，让学生享受成功的快乐 作为一名班主任，我的管理原则是创建活而不乱，严而不死的良好班风班貌。这学年我觉得自己班主任工作最有特色是——民主管理，让学生享受成功的快乐。

充分发扬民主，让全体学生积极参与管理，千方百计调动他们的积极性和创造性，培养他们独立自主的精神和自我管理的能力，逐步完成由教师管理向学生管理的过渡，真正扮演好引路人和协调者的角色。我的班务工作主旨是：让每一位学生都快乐地度过在学校的每一天。爱每一个孩子，使他们因为有我这样的班主任，每天能快乐充实。在工作中把成功教育这一思想灵活地运用到班级管理的实践中去，改变陈旧的教育模式，变埋怨、责怪学生为相信每一个学生，变教师对学生外压式的强制教育为学生内调式的自我教育，变片面追求分数的教育为争取每个学生多方面成功的教育。注意工作的方式方法，努力尝试尊重学生、发现学生，使他们在“我能行”的指导下，个个充满自信，能够抬起头大胆往前走，有勇气迎接风雨，乐于在困难中微笑，人人有成功的体验。平时，充分发挥队员的自我管理能力，发动各位参加班级管理的各项活动，让每个人都有机会履行班级管理职责，人人都有自己的发言权，增强责任感和参与意识，为管理好班级献出自己的一份力量，使全体学生成为班级管理的主人。如，班级目标的确定、班队活动计划的制订、主题队会的设计、雏鹰争章台的布置、争章考核细则以及各类先进评比标准等，都充分利用晨间活动、班队活动，发动全班同学献计献策，取得共识。因为学生愿意干的事，干起来热情高，干劲大，成效也好。如：陆悦、张艺帆、杨奕琦、朱颖婷等同学经常放弃休息时间整理图书，出黑板报等。在中队活动中，力求少一些老师的具体指导，多一些学生的互相探讨；少一些集体的共同规矩，多一些学生的自我规范；少一些共性需求，多一些个性发展。活动形式也多种多样，如：《我爱五

（3）》、《祖国颂》、《警钟长鸣》、《水果拼盘赛》、《财富大考场》，研究性课题的设计等，平时还实行“值日班长制”，让队员尝试做班级、学校的主人。在活动中引导队员进入小主人的角色，体验主人翁的地位处境，增强劳动服务意识，在亲身实践中增长才干，学会本领，增长了才干，为他们将来走上工作岗位打下坚实基础。由于在工作中，充分相信学生，重视学生个性的发展，提高了全体学生的士气，调动了他们的积极性，全体学生文明守纪，团结向上，集体凝聚力和班级凝聚力大大增强。在每月一次的红领巾五项监督岗竞赛中，我班加分较多。平时我关心爱护每一个学生，经常找 学生谈心，做细致的思想教育工作。这学期班里又发现偷窃现象，经过我耐心细致的工作发现有一个学生经常偷钱，已经到了不能自拔的地步，于是我就耐心教育他，现在是一星期谈几次心。平时我经常与家长联系，通过家访、打电话、家校联系本等及时与家长交流沟通，便于更好地教育好孩子。

四、其他工作 教研组的工作，我对自己的要求是力求有新意，这不仅体现在自己的教学理念上，更体现在如何通过活动带动全组教师学习新理念，实践新课程的标准，以适应教育改革。我能认真做好教研组的常规工作，把教研活动的重点放在对新课程标准的学习和对课题的研究上，以学习和研究带动青年教师的成长。在活动中，我努力营造平等的氛围，鼓励各位有什么想法就怎么说，对课不对人，目的是使各位都能在活动中有最大的收获。由此，我们高语组形成了团结健康向上的组风，形成了一批业务较硬的年轻教学骨干。本学年我自己也先后收了两位徒弟，较能耐心地教他们，经常听课、讨论教案、帮助管理班级等。

五、春的耕耘，秋的收获。

通过这学期的努力，这学年取得的成绩如下：

1、《是“良师”更是“益友”》获全国一等奖。《用赏识的眼光评价学生的语文作业》获全国“爱满天下”论文优秀奖。劳技论文获市三等奖。

2、在全国

第四届语文教师范文写作比赛中获三等奖。

3、县“苗苗杯”作文比赛，一等奖一名，二等奖两名。

4、学生写的作文在《海盐日报》发表8篇，《南湖晚报》发表2篇，在《小学生园地》发表9篇。

5、全国“爱满天下”作文竞赛三等奖1名，优秀奖1名。

6学生周舟的影评获市三等奖。王力存县环保征文赛获二等奖。

7、学生张艺帆被评为海盐县XX~XX学年度优秀少先队员。

8学生新华书店读书活动征文获县二等奖2名，三等奖1名。

9、校语文阅读比赛一等奖2名，二等奖3名，三等奖6名，居段

第一。

10、班级集体各项获奖，学生个人获奖居年段

第一，体育达标全校

第一。

1、校语文作文竞赛15个优胜奖。

2、学生体验日记获县二等奖。

在我的工作中，我觉得最大的不足是“只知埋头赶路，不知抬头看路。”我常常忙于日常的教育教学工作，忙于应付各种各样的任务，缺少对教学理论专著的系统学习，缺少对自己教学的深刻反思，自己偶尔有的一些教学方面的想法，不能细致深入地研究下去，使自己成为一个日常事物型的教师，不能成为一个研究型的教师。在以后的工作中我仍不断地加强理论学习，不断地改进工作方法。我相信：只要坚定信心、发奋学习、锐意进取、自觉奉献，一定能在二十一世纪的征程中取得更大的成绩，拥有更为辉煌的明天……

**突然要写年度工作总结12**

光阴荏苒，时光流逝，20xx年转瞬间过去了。全体员工，在公司各级的领导下，上下一心，团结协作，顺利地完成了全年各项工作任务。回顾20xx年，我们虽没有十分骄人的成绩，但平安、顺利是我们最大的收获。展望20xx年，相信公司会有更大的发展前景。为了更好地开展工作，认真吸取经验教训，找出工作中存在的问题，现将20xx年度工作总结汇报如下：

(一)加强企业内部管理，不断提高企业管理水平

企业内部管理是企业生存和发展的基础。今年以来，公司在X总的正确指导下，在X总的领导下，以理顺关系为重点，以制度建设为根本，以提高服务质量为抓手，不断加强人员、车辆和物资管理。始终把管理工作放在中心位置来抓，以管理出效益，以管理促发展。坚持制度化管理与人性化管理相结合，分工协作，密切配合，不断修改完善各部门各岗位管理制度，适时组织全体员工学习体会。了解掌握人员动态和思想状况，加强沟通协调，及时解决矛盾和问题，决不允许任何人以任何借口或理由在工作中相互推诿，更不允许任何人把个人之间的恩怨或思想情绪带到工作中去。有力地增强了企业的凝聚力和战斗力。定期召开工作会议，相互交流探讨，互相查找问题、剖析原因，及时制定改进措施，做到了小问题当场解决，大问题限期整改。有力在保证了全年工作的顺利开展。

(二)团结协作，密切配合，顺利完成全年各项生产任务

加强生产管理，完成生产任务是企业工作的核心所在。20xx年以来，公司各部门紧密配合，相互协作，围绕“强管理，抓安全，保质量，讲信誉，扎实高效”的工作思路狠抓生产任务的按时完成，得到了各施工方的一致好评。

1.加强了与各工地的配合协调力度，本着“平等互利、相互尊重，及时沟通”的原则，确保混凝土浇注的顺利进行，要求前场工长工作要深要细，提前做好工作安排，注重每一个环节，确保前场施工安全、高效、无误。

2.加大质量管控力度，努力实现节能降耗。公司自成立以来，始终坚持“以质量求生存，以信誉谋发展”的指导思想，大力加强质量建设。从源头抓起，严把原材料进货关，加强砼的生产、出厂、运输、和泵送等每一个生产环节的控制和要求。做到了批批送样检测，时时观察调整。20xx年，试验中心共进行砂、石、水泥等各种原材料检测173次，外加剂复检27次。发现问题迅速纠正，有力地保证了商品混凝土的质量。同时，为了降低生产成本，试验室工作人员，在充分保证质量的情况下，全年共进行了87次试配，27次混凝土试验。对不同气温条件下、不同标号的混凝土对塌落度及和易性的不同要求，适时调整配合比，使其达到最佳级配要求。既保证了混凝土质量又尽可能地降低了生产成本。

3.加强对操作人员的调配和管理，严格操作规程，不断培养新的技术能手，相互取长补短，努力提高操作室的操作技能。为公司储备人才打下基础。

4.加强车队管理，有力保证了混凝土运送工作的园满完成。尤其是全体驾驶员发扬连续作战的工作作风，克服天气寒冷带来的不利影响，加班加点，任劳任怨地完成各项运砼任务。

20xx年经过全体员工的共同努力，在各部门的相互支持配合下，公司全年完成生产方量75789米3，实现产值2700多万，保障了各工地混凝土的需要。

(三)狠抓安全工作，实现了全年安全事故为零的良好局面 安全工作是企业的命脉，是公司管理的重中之重，它直接关系到企业的生存和发展以及每个员工的切身利益。为此公司领导一班人高度重视，始终把安全工作放在头等大事来抓，取得了良好效果。实现了全年无重大安全事故的良好局面。

1、加强安全领导。年初公司即成立了以X总为组长的安全工作领导小组，加强安全监督检查，及时发现和消除安全隐患，不断修改和完善安全工作制度。

2、注重安全教育，提高安全意识。适时组织安全知识培训，定期讲评安全工作情况。时刻提醒广大员工“安全工作无小事，小隐患也会酿成大事故”的道理。坚持警钟长鸣，常抓不懈。

3、上下一心，齐抓共管。严格执行“安全第一，预防为主”的方针，紧紧围绕“人身安全、财产安全、施工安全”的目标，形成 “人人讲安全，事事讲安全，时时讲安全”的安全工作氛围。绝不允许不讲安全的人和事存在。对忽视安全工作的部门，发生安全事故的责任人坚决处理，决不姑息迁就。

4、成立应急小分队，制定应急预案。当发生紧急情况和安全事故时，保证及时有效的处理，最大限度把损失降到最低程度。

5、加大设备的维修和保养力度，确保安全运行。20xx年公司在资金十分紧张的情况下，仍保证了设备维修和保养开支37万余元，充分说明了公司对设备安全运行的高度重视。真正做到了发现问题及时修理，定期组织检查保养，不允许带故障车辆上路，不允许设备带故障作业，将安全隐患消除在萌芽状态之中，有力保障了车辆和设备的运行安全。

(四)加强纪律建设、提高广大员工的主人翁意识

公司的绝大部分员工能严格要求自己，工作积极主动，认真负责，服从公司安排和调度。积极参加公司组织的清理洗车池、操作室下的水池及料场暗沟的排污等工作，不怕脏不怕累，认真负责，得到了公司领导的高度肯定。

1.各部门之间配合协调力度还有待进一步加强，效率有待进一步提高。主要表现在工作人员对某些工作认识不足，导致工作“能拖就拖，能缓就缓”的现象时有存在，有时不是这个没到位就是那个没有到位，在一定程度上影响了工作进度。

2.前场与施工方和生产部门的衔接还不够。主要表现在：施工方配合力度有待进一步沟通和加强;生产、运输、泵送等环节配合力度需进一步提高，管道架设时有延后的现象发生等。

3.个别员工集体主义观念淡薄，工作怕脏怕累，只要组织照顾，不要组织纪律。不服从工作安排，工作斤斤计较，相互推诿扯皮的现象在一定程度存在。这也不关他的事，那也不关他的事。为此，新的一年，我们要加强纪律整顿，对不服从工作安排的，公司将实行经济处罚和行政处罚。

4.少数员工安全防范意识不高，还有待进一步加强，主要体现在技术还不过硬，处理紧急情况的能力还有待提高，不能提前发现问题，发现问题后又不能正确处理问题。据统计20xx年共发生各类安全事故隐患14余起，处罚20余人次。

5.工作不深不细的现象还比较突出，主要表现在怕麻烦，敷衍了事，不想做，不会做，有的是教他他也不做，这样的员工公司是要清理的。

6.极个别员工特殊思想严重，不服管，认为公司不敢管，拿他没有办法等思想严重存在。

7.工作流程有待制定，以避免造成职责不清，分工不明。

(一)紧紧围绕“抓质量、抓安全、抓成本”这一宗旨，严格管理。

首先，要从原材料质量抓起，不定期、分批次对进场的原材料进行检测，努力控制好水泥强度和稳定性，掌握沙石的含泥量是否超标等;试验中心还应把握好混凝土的塌落度和和易性。

其次，继续加强安全生产监管力度。一是前场工长要加大泵工和管工的监管力度，督促管工加大对泵管的巡查力度，在注意安全的同时合理布管，注意泵管的加固工作，二是要求车队要提高安全意识，严禁超速行驶，严禁酒后驾车，要清楚的认识到安全驾驶的重要性和必要性，同时要认真负责装料，运料及收好小票，不允许把料拉错工地，否则必须严肃处理。

再次，继续提倡全员动员参与公司管理，尤其是试验中心要多做试验，优化混凝土配合比，从各个环节控制好产品成本，以使企业达到产品最大利润化。

最后，除着重抓好以上三方面的工作之外，还应搞好后勤保障工作。一方面要抓好原材料的供给与保障工作，杜绝停产待料的现象发生，否则，会给公司带来一定的负面影响，或者说有损公司形象和社会信誉。

(二)努力拓展商混市场，提高方量和经济效益

目前，我们公司现有的商混业务偏少，每天的生产方量远远不能满足现有设备，由于商混市场竞争比较激烈，为此，我们应制定一套切实可行的销售方案，多发展业务，只有这样，才能提高生产方量，从而提高企业经济效益。

(三)完善管理制度和工作流程，加强作风纪律整顿，提高广大员工的工作积极性。

20xx年，公司将在原管理制度的基础上不断修改，并利用一定的时间组织大家学习。

新的一年意味着新的开始，新的机遇和新的挑战，为此，XXXX全体员工，一定会精诚团结，努力奋斗，争取新的更大的胜利。

本年度是我独立执业的第一年，先前我一直是跟着前辈律师在做，虽然也有一些独立的出庭等工作，但是更多的是做助理方面的事情，从我真正决定独立执业的.那一刻起，我就知道，自己要做的事情还有很多很多，要学的知识也还有很多很多。总结本年度的工作，进步和不足都有。

今年市律师协会组织了涉及多个方面的法律专业委员会，倡导律师们积极参加。我根据自己的兴趣和专业特长，选择参加了四个专业委员会，分别是：刑法、劳动法、婚姻家庭、国际投资与贸易专业委员会，特别是劳动法和婚姻家庭专业委员会，我积极参加委员会组织的活动，包括参加会议讨论，执行电台值班安排，参加普法活动、新法律法规学习及资料收集等工作，专业委员会作为一个组织，是我们律师平时学习和交流的好载体，市律师既然搭起了这个平台，我们就应该很好的去利用，像婚姻家庭专业委员会的活动内容就相对比较多，而且很针对我们平时的工作，对办案水平的提高和专业知识的积累有极大的提高作用。所以我觉得参加这些专业委员会也是我今年工作的一个内容，很受启发，效果不错。明年我将继续积极参加专业委员会的系列活动，以加强自己的工作能力的水平。

因为是自己独立执业的第一年，所以最担心的是业务量问题，担心自己的业务量跟不上。所以在最初的几个月，压力非常大。好在刚开始的那几个月，因为之前的很多工作延续下来，事情很多，一忙起来，就充实些，也没顾到那么多，只是自己在尽力做好目前的工作，当然在闲暇之余，也刻意的往业务量拓宽方面努力。很幸运的是，在2月份，通过努力，我接到了一份法律顾问的业务，一开始，因为双方都是初次接触，法律顾问的合同期限只有三个月，虽然是短短的三个月时间，却是非常珍贵的三个月。当时该公司刚好有一个投资的项目要跟进，我全程跟进了合资前期谈判，合资合同的起草，新公司的注册工作等工作，得到了客户单位的满意和信任。很顺利的，又签订了三个月的法律顾问合同。然后在今年8月，新的法律顾问合同期限改为一年，这是我自己独立执业以后得到了第一个客户，我清楚自己应该做什么，平时我经常主动的和客户单位的联系人联络，询问最近公司的运营情况，在客户有具体的法律服务要求时，尽快的回复和反馈，同时基本保持每月到客户单位现场办公一天，解决一些问题。总之，有了这个良好的基础，也增加了自己的信心，工作更有动力，也更有成果。在今年8月份，我又有了第二家法律顾问单位，我相信通过自己的努力，一定可以有所为。

今年在具体的执业方面，不得不提的是今年系列刑事案件的办理。从去年下半年开始，我市警方展开了打击出售非法制造的发票的行动。因为在xx年我办理过一起伪造身份证的案件，当事人一直保存着我的联系方式，所以在去年年底的时候，我接受一起出售非法制造的发票案件的辩护委托，委托人正是xx年那个案件的当事人介绍过来的。而之后，随着警方打击力度的加强，我在今年又接受了四起类似案件的辩护委托，基本上都得到了委托人的好评。所以我要总结的是，任何一个案子都必须认真去办理，用心去办理，因为很多都隐藏了巨大的案源线索，你把握住了，对自己的工作也是有益无害的。

确实，律师工作强调的是平时的积累，你不可能在碰到具体的案件时，再去搜集资料，找法律依据显然是来不及的，至少你在回答当事人的提问时不能顺利解决。所以我们在平时必须要重要学习，包括专业知识的学习和实践经验的总结。现在网络发达，很多最新的法律法规都会在第一时间通过网络发布，也会有很多关于新法律法规的意见可以供我们参考，所以充分的利用网络资源，可以为我们的学习提供不少捷径。另外很多法院的网站也会有典型案例公布，学习这些案例，也可以积累我们的实践经验。我平时在工作之余上一些专业的法律网站看看，我发现对自己的工作很有帮助。同时我们也应关注一些时事新闻，因为很多新的政策的出台往往都会牵涉到法律的变化，多了解时事，可以锻炼我们的政治敏锐能力。

最后，要总结的是今年我一如既往的完成了法律援助工作，包括法律援助值班和法律援助案件的办理。本年度我一共办理了四起法律援助案件，内容包括刑事和民事案件。特别是在处理一起交通事故工伤补差额的案件过程中，我充分考虑到法律援助申请人的具体情况，采用调解方案结案，让申请人尽快的拿到最大额的补偿，通过调解，企业和申请人都非常认同，双方避免了矛盾的进一步恶化。特别是申请人，在短短的不到一个月的时间，拿到了13万余元的工伤补差额的补偿，为此，申请人还特地制作两面锦旗送至宁波市法律援助中心和我所，以表感谢。明年我将继续努力，为更多的弱势群体服务。

**突然要写年度工作总结13**

伴随着20xx年新年的钟声响起，20xx年已离我们远去，在这一年里，自己在生活、工作上都经历了许多，有泪水也有汗水，有过悲痛，也有过幸福，因为今天总结的内容是工作，姑且不谈生活和情感。

20xx年，本人在公司工作职责是负责市场营销部的投标工作，辅助工程管理部参与公司内部及项目部的管理。

公司领导每逢公司例会总谈到工作纪律及工作责任心方面的相关话题，可见工作纪律和工作责任心在平常工作中的重要性。

自己来公司有5个年头了，在工作纪律和工作责任心方面有值得欣赏的地方，但也有值得自我批评的方面：

首先，迟到想象时有发生。尤其是在冬季，“暖暖的被窝”成了上班准时的“强敌”，闹钟定好了，却要在床上赖上半小时，此举是非常不明智的选择，误了早餐伤身体，误了时间伤工作，更重要的是自己长此以往，会导致工作上的作风也变得磨磨蹭蹭，一点不利索。时而听到别人讲我：大小伙子一点朝气没有，做事跟女人似的！听到这这种评价实在恼火，但细想一下，人家言之有据，并非空穴来风。治标毫无所用，治本才是良方。

其次，工作时间玩网络游戏。投标工作虽说有阶段性特点，就是某段时间投标工程特别多，而某段时间投标工程又很少。投标工程多的时候自然不必说，加班加点，忙的是不亦乐乎，投标工程少的时候，自己那点玩劲又上来了。其实没事的时间，可以看看专业书，上网多关注网上公开招标项目，读读对规范之类的专业知识，活到老，学到老，我要学的的东西还很多，“莫等闲，白了少年头，空悲切”，此时不学，更待何时！

20xx年，虽说中标的工程数量不少，可真正能拿得出手的工程却没几个。几十万的工程，对于企业来说，真是宁可不投，也不能滥投。现在建筑投标行业越来越严格，只要公开招标的工程，现在基本上要压二级建造师证书，一两个点管理费的收入难抵公司的开支。

针对20xx年几个具体投标工程，有以下几方面经验总结：

1、黄山区谭家桥镇厂房管道工程

本工程能中标也是个偶然，中标后却出现了一系列前期未料到的事情。

首先，二级建造师证书需压证，工程中标后至今，工程进度缓慢，导致工程迟迟没竣工，二级建造师证书也无法取回，一定程度上制约了投标工作的开展；

其次，该工程为20xx年6月份签订合同（合同工期100天），但至今仍无一笔工程款支付，这也反映出工程管理部门和市场营销部门对项目部监管力度缺失，在与建设单位协调过程中缺乏主动攻略意识，对项目负责人个人缺乏制约举措，以后有待加强。

2、上丰中心学校霞江小学教学楼工程

本工程同样存在二级建造师压证问题。原本项目负责人承诺无需压证，二级建造师无需到场，但该工程实际施工过程中，因工程实体施工不到位，导致歙县建委对公司的项目管理水平提出质疑，影响了公司在歙县建筑市场的信誉。加强和完善项目部的管理及制约项目负责人的管理措施已迫在眉睫，不容忽视。

3、富溪乡生态综合工程治理项目

黄山市土地治理项目今年投了三次，第三次能中标说明在实际投标过程中，市场营销部总结了前几次投标失败的教训，总结了经验。但工程中标后，公司实地考察时却由喜转忧。由于前期公司未组织相关人员现场勘察，导致本工程人工运输费一项未考虑在内，虽说业主单位清单上给的单价费率明显不合常理，但此问题却在中标后发现，想弥补却是相当的困难。

因此，投标工作的前期工作还需做到细处，一个环节失误，将导致满盘皆输。更何况此类问题在芜湖造船厂投标中也出现过，所以出现同样类似的问题，反映出市场营销部在此类问题不够重视，自己以后在投标前期的准备工作中必须谨慎，工作需到位。

公司投标工作包括工程管理因需要各部门行动统一、协调。虽然市场营销部在大多数工程投标表现中不乏可圈可点之处，但在个别投标工程中因自己考虑事情不周全，也出现了一些问题。就拿徽州区潜口镇土地整理项目来说，因自己在投标原件中未写上“投标保证金票据”，而是想当然的认为保证金收据在项目负责人处，导致公司投标时因此原因而差些无法正常开标，后虽通过解释正常开标，也暴露了市场营销部未处理好和办公室的投标合作。在祁门工程投标中，同样的问题再次发生，这却成了公司投标文件被废标的原因之一（另外一个原因是业绩不达标）。由此可见，部门间的合作在投标活动中的重要性，自己在上述两次失误中，有不可忽略的责任。

人生失败的经历并不可怕，可怕的是同一个人在同一个地点摔倒两次。前车之鉴也好，失败是成功之母也好，只要自己事情做细了，只要自己还走在为成功而努力的道路上，成功就在眼前，自己仍需努力。

展望20xx，成功与你我同行。

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