# 2024年个人工作总结范文(通用15篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-05-11

*20\_年个人工作总结范文1时光如白驹过隙，20xx年末又至，在过去的一年里，在院领导、护士长及科主任的正确领导下，坚持“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命人道主义精神，立足本职岗位，善于总结工作中的经验教训，踏踏实实做好医疗护...*

**20\_年个人工作总结范文1**

时光如白驹过隙，20xx年末又至，在过去的一年里，在院领导、护士长及科主任的正确领导下，坚持“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命人道主义精神，立足本职岗位，善于总结工作中的经验教训，踏踏实实做好医疗护理工作。较好的完成了20xx年度的工作任务。

>一、思想道德方面

在思想上加强学习提高理论和业务素养。始终坚持把政治理论和业务知识学习作为提高政治信念、思想素质、工作本事的重要途径。利用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注国内外形势，学习党的基本知识和有关政治思想文件、书籍。在学习过程中，注意理论联系实际的方法，不断提高自身的认识本事和思想政治素，一向坚信人应当坚守自我的信念和操守，在这个物欲横流的社会，坚持内心的纯净，言者易，行者难，要耐得住寂寞，有所为，有所不为。

>二、专业知识方面

信息高速发展，知识不断更新，仅有不断地学习才跟上时代的提高，今年我克服了翻班工作，照料家庭的繁忙，利用业余时间完成了护理xx考试。

>三、工作本事方面

对工作热爱，心不累则身不累，象蚂蚁一样工作，象蝴蝶一样生活，对于自我的工作要高要求严标准。我院的住院病人以老年长期卧床，生活不能自理为主，日常工作中我具有强烈的职责感和爱心，人们对新生命的诞生固然充满了喜悦，在经历了一生辛苦劳作，暮年时却又回归了婴儿时期，老人的今日也许就是自我的明天，善待老人，视同亲人，多一声问候，多一点微笑，用自我的爱心陪伴老人走完生命的最终旅程。同时协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作，认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵守》规章制度，牢记三基（基础理论、基本知识和基本技能）三严（严肃的态度、严格的要求、严密的方法）。

>四、团结协作方面

严以律己，宽以待人，不埋怨，不指责，当意见有冲突时，先想想自我的过失，有则改之，无则加勉，空余时间读好书，做好事，工作中分工不分家，为调节医护患关系，构建和谐社会做出努力。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，作为一名护士，我时刻的意识到我担子上的重任，在今后工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业作出自我应有的贡献！20xx年的曙光即将到来，譬如旭日东升，我将迎着阳光，踏步前行！

**20\_年个人工作总结范文2**

本学期我担任高三一、二班生物课，作为毕业班的教师，我继续努力钻研新课程标准和高考考纲，深入研究教法，根据学情不断调整教学思路。现对本学年教学工作作出以下总结：

>一、研究高考信息，看准复习方向

2、研究高考生物试题。纵观近几年的高考生物试题，可以发现其突出的特点之一是它的连续性和稳定性，始终保持稳中有变的原则。如试卷的结构、试题类型、考查的方式和能力要求等，从而把握高考命题方向及命题特点，更好的指导教学。

>二、课堂教学中注重能力的培养

1。切实抓好基础知识的教学，结合学生的实际情况，将前后相关的内容整合在一起。如将选修本中细胞工程一章内容整合到细胞专题中；将有丝分裂、减数和无丝合并为细胞增殖专题。可以使得学生对旧知识的理解、掌握提高到一个新的层次，形成完整的知识体系和结构。

2。培养学生的解题能力，引导学生自主地将所学知识进行灵活运用。例题的分析应以指导思维方法为主，使学生学会同类型的题目的解题方法、突破点，从而加强对知识的理解。

3。培养语言表达能力，高考试卷中要求用科学的语言表达的占很大一部分，且失分主要也在这方面。所以，平时课堂教学中教师的用语一定要反复琢磨，还要多给学生锻炼的机会，通过反复训练使他们学会用书本上的基本概念或标准的生物学术语来精确表达；课后精选习题锻炼学生的语言表达能力。

>四、根据特定的学情创新教学方法，提高教学质量

1、创设情境，激发学生学习兴趣。充分利用教材，精心创设学生熟悉的情境，激发学生学习的兴趣。

2、紧密联系生活实际。高中生物虽然抽象但与生活实际联系紧密。在现实生活中寻找生物题材，激发学生学习兴趣，让教学贴近生活，让学生在生活中看到生物学习的重要性。

3、开展讨论与互评活动，培养学生的创新和合作精神。让每个学生都有参与活动的机会，使学生在互评中学习，在讨论中思维，在讨论中探索，在讨论中提高。

>五、积极落实新课改理念，活跃课堂

认真落实“两案七环节”的教学模式，营造高效课堂，课前通过对学生做的学案、作业批改，发现学生哪些知识还存在盲点、疑点，哪些重点知识还需要进一步通过课堂练习加强巩固，进而更有针对性的进行备课，针对学生存在的共性问题设置成一系列的小问题加以引导提问，使学生更好的把握知识，对于重点知识通过课堂练习进一步加以巩固，课堂上学生讲解为主，教师进一步加以补充归纳的教学模式，进一步活跃课堂，调动学生的积极性，使学生的表达能力、分析问题和解决问题的能力进一步得到提升，提高课堂效率。

>六、积极参加听课研讨，取长补短

积极听学校组织的教师的公开课，听完课后，我们专门针对课堂教学的有效性，以及每个章节难点还有教学过程中遇到的困惑等进行认真交流探讨，我们互相交换意见，对课堂中存在的问题，以及如何进行改进进行讨论，取长补短。这样坚持下来，效果还是比较好，使得自身的教学水平得到不断的提高。

**20\_年个人工作总结范文3**

我于20xx年xx月成为公司的试用员工，初来公司，曾经很担心不知该如何做好工作;但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快适应了公司的工作环境。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。不懂的问题虚心向别人学习请教，不断提高充实自己，希望可以为公司做出更大的贡献。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。在此，我要特地感谢部门的领导对我的指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

从进入公司以来我一直从事事的帮助下，我从一个对成为可以独立进行工作的一名合格员工，对此我对领导以及同事们的关心表示由衷的感谢。现将本人这三个月来的思想、工作、学习情况作简要总结汇报：

个人工作总结：

从来到公司接手导和部门经理的帮助指导下慢慢的对的知识有了更加系统的了解，个人素质也得到了相当大的提高，但是，尽管如此由于自己的粗心大意还是在工作期间犯了很多错误，对此我一定会积极做出改正，不在犯同样的错误，争取尽自己努力做好工作。以下是我对这三个月的工作作出的总结：

1.积极完成领导安排的有关工作，做到工作上有问题及时向领导寻求解决问题的方案，不懂就问，努力把工作做好;

2.工作与实际相符合，工作之前程度做好调查，分析工作的重点难点，做好详细的工作计划，做到知己知彼，才能百战不殆;

3.全面考虑问题，对于工作做到从整体去把握不漏掉其中的每一个细节，遇到不知道的问题绝不一带而过，做到打破沙锅问到底，彻底把问题搞明白，不为将来的工作埋下隐患;

4.主动完成工作，对于领导安排的工作一定及时准确的去完成，对于领导没有安排的工作，要做到主动去发现工作，只有这样才能体现出自己的主观能动性，而不是成为一个执行命令的机器;

总之，在这三个月的工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力，看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加坚信这里就是实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值的地方，因此，我会以谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

**20\_年个人工作总结范文4**

时间转眼逝去，在车间的一年就结束了，说来还真是非常的不可思议呢，我竟然努力完成了这一年所有的工作。在这期间，我有很多次都差点没能坚持，毕竟车间工作不是那么好做的。如此对这一年的工作总结如下：

记得刚进车间时，作为车间普通的员工，什么都还不会，什么都是车间班长教我，所有的东西都是一步步的学下来的，到现在我已经很有经验了。这份工作其实我在起初真的很难能坚持下来的，我觉得很辛苦，白天要站上一天时间工作，有时候遇到工厂接单多，我们车间员工还要加晚班完成，不然就不能把订单上规定的产品做完，那是很大的损失的。对于这样的情况，因为有些多，所以我是有很多次提离职的，很多次都觉得自己很难扛下去。那我为什么能够做完这一年呢？那是因为厂领导和班长对我的鼓励，在我心灰意冷的时候，会跟我聊天排解心头的难处。在他们的激励下和帮助下，我慢慢的就习惯了车间的生活。虽然有时候还是会觉得工作很累，很辛苦，但是一想到领导和班长这么希望我留下来，那样的支持和鼓励我，我就觉得不能辜负他们的期望，所以我竟然奇迹般的适应了车间的工作。

这一年我成长了不少，因为大家的关照，我适应了车间的环境，也让我开始去思考一些问题，我明白了做一份工作，既然开始了，就要努力坚持到最后。因而在之后的工作里，我开始变得努力起来，做事情也更加积极了，对熬夜加班也不再排斥了。同时，我也是有学到新的事物的，这可是一大收获了呢。原先是做的普通活，到后面开始培训，我就接触技术活了，开始操作机器和掌控机器，这样一来我的工作也开始变得轻松起来，我对自己这工作也更有信心了。如今进入年尾，我发现自己会很多技术，车间很多的事情，我都接触过，也能帮别人解决问题了。

在车间一年，我工作一直都没有懈怠，即使是在最艰难的时候，我也依旧保持好的状态，就是希望自己不要给车间添麻烦，而我也做到了。或许开始自己作为新人的时候，是没有做出比较好的成绩的，但是后面自己肯学，肯去钻研，我在车间所接触的工作也就多了，那么到了年底，我也有取得蛮高的一个成绩。那么来年还要再接再厉，努力在车间把更好的成绩做出来。

**20\_年个人工作总结范文5**

在公司各级领导的正确领导下，在同事们的团结合作和关心帮助下，较好地完成了上半年的各项工作任务，在业务素质和思想政治方面都有了更进一步的提高。现将半年来取得的成绩和存在的不足总结如下：

>一、思想政治表现、品德修养及职业道德方面

半年来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间；坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

>二、工作能力和具体业务方面

我的工作岗位是业务内勤。主要负责统计公司铁矿石的发运数、收货数。另外就是将每天的车皮号及时报山西办事处，核对山西办事处收货情况；整理铁路大票及开具港口包干费票；统计港口操作部每天的返港卸货数量和港口存货的水分等。

我本着“把工作做的更好”的目标，工作上发扬开拓创新精神，扎扎实实干好本职工作，圆满地完成了半年来的各项任务：

1、统计情况：能及时从代理部门取回磅单，做到发运数与收货数统计准确。

2、收货情况：山西办事处报的收货数，从刚接触时的整船统计收货盈亏到现在可逐步分成整列统计收货盈亏。

3、空车过磅：今年五月份实行了过空车，现在对于发运数也能做到准确。以前的报表虽然以轨道衡为准，但还是有误差的。现在空车过磅，就能做到发运数基本准确。

4、水分化验：以前港口发运数出现短少情况，都会出现责任不明确，到底是货物被盗还是水分的丢失。而现在，规定每列货物都化验水分，这样就不会出现推卸责任。

>三、存在的不足

总结半年来的工作，虽然取得了一定的成绩，自身也有了很大的进步，但是还存在着以下不足：

一是有时工作的质量和标准与领导的要求还有一定差距。一方面，由于个人能力素质不够高，铁矿砂收发数有时统计存在一定的差错；另一方面，就是工作量多、时间比较紧，工作效率不高。

二是有时工作敏感性还不是很强。对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前量，上报情况不够及时。

三是领导的参谋助手作用发挥不够明显。对全局工作情况掌握不细，还不能主动、提前的谋思路、想办法，许多工作还只是充当“算盘珠”。

>四、下半年的工作打算

下半年我将进一步发扬优点，改进不足，拓宽思路，求真务实，全力做好本职工作。打算从以下几个方面开展工作：

一是加强工作统筹。根据公司领导的年度工作要求，对下半年工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好 20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

**20\_年个人工作总结范文6**

在财务部做出纳，过去的一年，我很好的完成了布置给我的任务，做好了资金的管理，收付工作，做好报表，对于每一个数据，都确认核对清楚，才入账，我个人也是有了挺多的收获，通过实际的工作，让我更加的理解了出纳这一个岗位，我也是要对过去这一年我的出纳工作来做下个人的总结。

出勤方面我认真的按照公司的要求来上班，没有迟到过，真的有事请假也是和领导早早的确认好，安排好工作之后，才走的，并且这一年里，我也是积极的参加公司的一些相关活动，用热情的态度来融入到公司的氛围中来，我也是明白，我刚从学校进入到这个社会之中，很多事情都是从头开始的，只有自己积极主动的去做，那么才能是有收获，才能是得到同事们的一个认可。而做好自己本职的工作之余，我也是积极的去配合同事，一些需要我配合做的事情，或者需要我来帮助的，我都是非常热情乐意的去做。

在工作之中，我对于每一笔账目都是认真的去核对，一年下来没有出过差错，自己也是知道，既然做出纳的这个岗位，那么严谨的态度是必须的，对于数据我也是很敏感，稍微一点不一样或者异常的情况我都是会确认清楚，反复的核对好，才做入账的处理，每月的工资发放，我也是和人事的同事配合好，确认金额无误之后，我才予以发放，确保准时的转到同事卡上，但同时也是要确保金额是不出问题的，避免后续又有麻烦出现，还要去处理，那样的话也是很不好的。一年的工作，我每笔账目都是没有出错，也是让同事们对我刮目相看，我也是知道，我的付出是有收获的。

学习方面，我除了做好日常出纳的工作，帮助同事做一些配合的事情，我也是积极的学习，努力的提升自己，这一年，我也是为来年的考试做好准备，我知道，只有个人的能力得到了提升，那么在工作之中，才能做得更好，更有效率，同时自己的职业道路也是更加的好走一些。通过学习，我在工作之中也是能更好的去做事情，对于我来说，这一年的学，除了让自己的知识储备更丰富之外，也是让我在工作上，对于一些情况的处理更加的从容，更加的得心应手了。

到了新的一年，我也是要继续的去为了考证而努力，让自己能力提升，去把出纳的工作给做的更加的好。

**20\_年个人工作总结范文7**

随着时间的流逝，加入xx已经一年了，总结20xx年的工作以予在20xx年中更好的发现自我，完善自我。20xx年过去了，在这一年里经过领导和各位同事对我的帮忙和关心，让我也清楚的认识到了自我在工作中的不足，从而也让我学到了很多，使我在工作方面有了很大的提升，20xx年的工作做出以下总结：

>一、员工个人工作总结

1、严格按照公司的管理制度进行资金的把关，杜绝浪费及不正常的开支。

2、按规定认真收取营业款，核对无误后除备留日常费用开支款和自采款外，余款在每一天上午十点以前存入公司指定账户，同时与总部出纳进行核实。

3、严格保证现金的安全，及时收回公司各项收入，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都会双重复核，以确保准确无误开出收据，及时收回现金存入银行。

4、严格执行借款手续，按时催收各专柜的租金和水电费及其他有关费用及时按时与借款人结算借款金额，按相关规定和流程结清前一天的借款，并掌管保险柜、保管有关印章和空白收据及发票。

5、坚持以财务的规章制度为准，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。

6、根据总部会计供给的依据，确认无误后井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

7、坚持每日进行库存现金盘点，严格保证现金的安全，防止收付差错及时登记现金和银行存款日记账，做到日清月结。每一天核对现金日记账与总账。

8、配合主管会计做好各种账务处理，保守公司秘密，每一天下班终前向主管会计报送现金日记账和相关附表的报表。

9、做好凭证、账簿和有关业务记录的保管与移交工作。

>二、20xx年的工作计划

1、吸取20xx遗憾与不足及收获的经验，来进一步完善自我的工作。

2、严格执行本职岗位工作制度，发挥财务控制、监督的作用。

3、学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自我的业务水平和知识技能。

4、加强与上级领导沟通，把分内的工作做好。

5、完成领导临时交办的其他工作。

以上是我工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，我的20xx将在充实、喜悦、收获中度过。

在此，我要异常感激公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作的肯定和鼓舞，我真诚的表示感激!

**20\_年个人工作总结范文8**

在过去的一年中，在分厂领导车间领导的帮忙带领下，经过了工人同事的共同奋斗，和经过了自己的用心努力，作为职工的我顺利的完成了自己的工作。在岁末之际，我就应就一年以来的工作做一下认真的总结。总结自己在过去一年的得与失，总结一年以来的酸甜苦辣，总结自己明年该如何去做的更好。

>一、工作态度，思想工作

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项厂规制度，严格要球自己，摆正工作位置，时刻持续“谦虚，谨慎，律己”的工作态度，在领导的关心培养和同事们的帮忙下，始终勤奋学习，用心进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位的职责。坚持理想，坚定信念。不断加强学习，牢固自己的工作技术！

>二、设备操作，工作领悟

每一个好的员工都应对自己的工作认识清晰，熟悉和熟练自己的工作。要有对机器工作操作的了解，也要有对发生故障的应变潜力，完成领导给予的各项任务。但由于自己的潜力有限，不能做到一丝不差，所以自己在工作过程中也有许多不足和缺点，对机器的原理和工作技巧还稍欠缺，但这些会让我更加努力的工作，谦虚谨慎的向别人学习，尽可能提高自己的工作潜力，使自己在自己的岗位上发挥到最大的作用，更快更效率的完成自己的本职工作，也能使公司获得做大的效益，这样我的做的和收获的也能到达一个平衡，使我更加有动力，更有自信的工作。

和其他同事的人际关系也很重要，因为一个人的潜力有限，每件事的成功都是靠群众的智慧，所以和同事们团结在一齐才是成功完成领导交给的工作任务的前提，这一点不仅仅仅事工作，平时的生活中也事如此，所以团结其他同事不仅仅是个人的事也是一种工作的义务！我会履行我的义务，锻炼培养自己的交际潜力。

>三、回顾过去，展望未来

对于过去的得与失，我会汲取有利的因素强化自己的工作潜力，把不利的因素在自己以后的工作中排除，一年的工作让我在成为一名合格的职工道路上不断前进，我相信透过我的努力和同事的合作，以及领导们的指导，我会成为一名优秀的员工，充分发挥我的社会潜力，也感谢领导给我这一个适宜的工作位置，让我能为社会做出自己该有的贡献。

一年来，我做的已经是最好了，我相信在今后的工作中，我还是会继续不断的努力下去。虽然一年以来，我的工作还是有所瑕疵，但是这是无法避免的，因为谁也不是圣人，出错是在所难免的，所以我不会过多的苛求自己。但是我相信，只要我在岗位上一天，我就会做出自己最大的努力，将自己所有的精力和潜力用在工作上，相信自己必须能够做好！

**20\_年个人工作总结范文9**

年终就要到了，一年的工作即将结束，我也要在20xx年最后的尾巴上努力做好自己的工作，在今年的最后一刻依旧努力的提升自己!

20xx年是麻烦的一年，因为在这一年里，我遇上了太多的麻烦，犯下了太多的错误!平稳的工作总是能被打破，工作中也总是被指出自己的错误!但是，20xx也是成长的一年，麻烦给我带来了机会，亲手的实践加速了自己的成长。错误让我增长了见识，看到了哪些是能做哪些是不能做的。被人指出自己的错误更是让自己清晰的看见了自己的不足，这一年光是弥补自己的不足就已经让我手忙脚乱了!但，在这样的代价下，我在工作中也变得更加顺利，能力也得到了提高。为了记录这一年的成长和变化，我写下了这份年终员工个人工作总结，期待在总结过后自己还能有新的收获。

>一、个人的调整

在今年的工作刚开始的时候，我发现自己的坏习惯又开始了，在长假过后，不仅在工作上，连心态上都变的懒散。虽然有幸得到领导的批评以此改变，但是我却不能总是这样，在之后的工作中，我也总是以改变自己的这个坏习惯为目的去改变自己。

>二、工作成长

一年的工作，我们作为服务员的要求又有了新的提高。尤其是在xx月的礼仪培训上，我们每个员工都要达到服务的礼仪标准，都要学会礼仪用语。这让我们头疼了好一会!但是终究功夫不负有心人，我们成功的通过了考核。

但是这不过是在内部的学习而已，在真正的运用到实战之后，谁好谁坏一目了然，为此我们又以优带差，互相学习，互相磨练，在xx月xx日的时候，成功的达到了领导们要求的，提升了酒店的服务水平!

>三、工作方面

作为酒店的服务员，我们负责的工作是多变的，仅仅一年的时间，我已经更换了不少的职责。但是都是自己了解的工作，所以在接手后熟悉了一段时间后就习惯了。

但工作中也常因为一些细节的问题犯下迷糊，这些让我小心翼翼了很久，直到自己习惯了工作，才变得顺利起来。

>四、总结

服务员的工作虽然简单，虽然不是什么难事，但是确是酒店最基础的服务工作，要是我们的服务没有过关，酒店的评价就会下降。作为酒店的一份子，我一定会继续努力的提升自己，让自己无愧于xx酒店员工的名号!

**20\_年个人工作总结范文10**

我从xx工地调入xx工业园，回顾这一年多来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年多来的工作情况总结如下：

>一、专业知识、工作能力和具体工作

我xx年月份来到xx工业园工作，担任土建技术员。这对我来说既可以说是机遇，也可以说是挑战。因为我以前在小建筑公司工作，从来没有在像咱们这样的大公司工作过，对我们公司的工作流程、工作模式、工作方法等都不是很清楚，一开始时工作压力很大。在这种情况下，为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向自己同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了工作，完成了角色转换过程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。在一年多的时间内，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了公司布置给我的任务

1、结构部分

1）开工前，施工单位按设计图纸要求，严格编制本专业施工方案，对关键点编制作业指导书，监理单位确认后执行。同时在施工准备过程中对班组进行技术交底，班组对所施工内容做到心中有数，按施工规范严格要求。施工过程中，做好班组自检、复检、专职检“三检”工作，同时做好分部分项质量检验评定记录、隐蔽记录及相关质保资料；

2）施工过程中我方严格控制成品、半成品及原材料，必须有出厂合格证及产品说明书。合格证为抄件的，要由原件存放单位的资料负责人加盖转抄章方能有效。有复试要求的必须按规范要求见证取样做复试报告，合格后方可使用；

3）钢筋加工过程中，如发现钢筋焊接性能或机械加工性能显著不良，还必须做化学成分检验，如有问题及时处理。所有钢筋焊接接头及机械连接接头应严格按照相应规范做好检验工作；

4）施工过程中我严格按照图纸、设计变更要求施工，钢筋绑扎、焊接、成型、支模和混凝土的浇灌工艺均符合《钢筋混凝土结构施工及质量验收验收规范》以及工程监理部门的要求；

5）基储柱子、现浇面采用薄膜和草袋覆盖并蓄水养护。主体钢筋混凝土结构施工质量良好，被xx市质量监督站评为济南市优良。

2、建筑部分

1）开工前，施工单位按设计图纸要求，严格编制本专业施工方案，对关键点编制作业指导书，报送施工单位批准，监理单位确认后执行。同时在施工准备过程中对班组进行技术交底，班组对所施工内容做到心中有数，按施工规范严格要求。施工过程中，做好班组自检、复检、专职检“三检”工作，同时做好分部分项质量检验评定记录、隐蔽记录及相关质保资料；

2）施工过程中严格控制成品、半成品及原材料，必须有出厂合格证及产品说明书。合格证为抄件的，要由原件存放单位的资料负责人加盖转抄章方能有效。有复试要求的必须按规范要求做复试报告，合格后方可使用。工程中主要设备材料、成品、半成品进场后，我方立即通知建设单位、监理单位进行验收，并及时填写材料报验单，并按照设计图纸及施工验收规范要求，提供材料相关质量证明文件；

3）严格控制材料的应检项目。水泥在使用前，必须做体积安定性的测试。水泥在使用过程中，如发现受潮结块或超过三个月的龄期，严禁使用或通过实验室鉴定降低标号使用。另外，玻璃幕墙、石材幕墙、塑钢门窗等的三性试验均符合要求；

4）砖砌体的拉结筋严格按照设计图纸及施工验收规范施工，同时做好隐蔽记录；

5）本工程建筑部分施工时间自20xx年x月至20xx年x月，施工过程中我方严格按照图纸、设计变更及相应的施工质量验收规范要求施工，其中建筑砌筑、外墙抹灰、楼地面抹灰、门窗安装、建筑装饰、屋面及卫生间防水等工程均按照设计图纸以及相应的施工质量验收规范施工，整体工程质量良好。

>二、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，认真遵守公司的各项规章制度。有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

>三、工作质量成绩、效益和贡献

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。

总结近一年多来的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在以后的工作中，我将认真学习公司的各项规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，充分利用自身丰富的施工管理经验，为适应建筑市场环境的发展大趋势，加大对现场生产管理、技术质量管理、文明施工等方面的管理力度，采用先进科学的管理理念，把先进的技术与管理经验与国内外先进的管理技术相结合，形成自己独立的技术优势。为公司的发展做出更大更多的贡献。

**20\_年个人工作总结范文11**

来到盐城中学已经整整一个月的时间了，在这一个月内，虽然不敢说自己兢兢业业，但是至少自己是刻苦努力的了。把以前在大学中学的教育的理论现在搬到时实践中来，学然后知不足，教然后知困，正是知道自己不足和困的地方了。发现不足只有努力弥补，进一步学习，学习之余便是反思，这样才能有所突破。

在学哲学的时候学习了矛盾的理论，现在在教育中用矛盾的理论分析，有所小得，所以写出来，不怕贻笑大方。

教学中也有矛盾，教学的矛盾可以从两个方面来讲，一个就是教的矛盾，一个是学的矛盾。教的矛盾实际上也是教师的矛盾，学的矛盾也多是学生的矛盾。

>一、博与专的矛盾。

博大精深是一种完美的理想的境界，在现实生活中，两者相互依靠也相互排斥着。对于一个体育教师来说，博就是了解各种相关的知识，如地理学、人文学、历史学、社会学等等，专就是在专业领域内有深刻的认识和独到的见解。譬如说是民俗体育，民俗体育本来就是体育的一个部分，属于体育的范畴，但是民俗属于社会学的内容，一个体育教师想要透彻地了解民俗体育就必须对社会学有所了解，不同地域的民俗体育有不同的地方，又要求体育教师有相关的地理学的知识。就是有个专业内容，要求博的积累。这是博和专的统一。但是对于一个体育教师来说，专业出色，必然要经历千锤百炼，花大量的时间训练才能提高自己的专业水平，而一个人的时间和精力是有限的，无论博和专的知识都是无限的，这样的一个矛盾就出来了。解决的方法只有教师个人勤学苦练，赶在时间的前面。

>二、师道尊严和融入学生之间的矛盾。

师道尊严是在中国古代儒家思想中特别重视的一个部分，所以又说天地君亲师这样的排序。在我们现在的社会里，还要不要提倡师道尊严？当然要，这是促进教学工作的一个良好的条件，当一个教师在学生的心目中有恶劣威信感，学生会不由自主地模仿教师的行为和活动，这样我们的教学目标就很容易实现。但是同是也提倡教师融入学生的生活中去，只有融入到学生中去，才有恶劣对学生的了解，了解以后才可能会因材施教。师道尊严是在融入学生的生活中实现的，但是矛盾就是过分融入学生的生活，可能就很容易失去师道尊严。尊严在一定的意义上讲也是在一定的神秘感上产生的，除非是圣人，但是教师的职业是神圣的，不代表每个教师也是神圣的，教师是有血有肉的鲜活的人。解决这样的问题的关键就是在一个度的问题上，如何把握这样的一个度，就是要求教师在实践中渐渐地摸索了。

>三、师逸和师勤的问题。

我们知道有各种不一样的风格的教师，有的教师的风格偏向逸型，这里的逸不是懒惰，而是对学生采取一种相对来说是让学生感觉能够比较自由发挥自己的特长，就是教师的控制少了。而令有种教师是师勤型的，这样的教师勤勤恳恳地工作，一丝不苟，不会有丝毫的懈怠，对学生的培养尽心尽力，这样的教师的风格当然也提倡，那么什么样的风格更适合学生，恐怕也要看学生的整体风格了。

>四、人格力量和社会陋习的矛盾

往往教师很辛苦地教育学生，尤其是道德教育，学生在学校的学习效果也很好，但是社会的一些非主流的思想的影响，使学生的概念发生了碰撞，这样学生选择了怎样的一种概念教师却很难有办法控制，这就是教师的人格力量和社会的一方面陋习的矛盾。]

教的过程中存在矛盾，学过程中也有矛盾。

在学习的过程中的矛盾往往更容易影响学生的学习效果。

>一、主课与非主课的矛盾

主课的学习一直是学校课程的重要的组成成分，非主课的内容以调节的身份出现，既然是调节，自然不可以喧宾夺主，也不能完全没有，这样学生学习的选择也成了一种矛盾，非主课，经常因为本来压力比较小，而且相对竞争不是那么激烈而成为学生的兴趣趋向。

>二、多和寡的矛盾

学者有四失，教者必知之。人之学也，或失之多，或失之寡，或失之易，或失之止。这样中的多和寡就是一个矛盾。多，就是学习的内容多了点，多确实是件好事情，但是往往很多时候贪多嚼不烂，这样就有可能要减少学习的量而提高学习的深度，同样，少也是一种失，太少，思路则窄，不能收到左右逢源的效果。同时学生的兴趣也决定了多和寡。相对体育教学来说，选择篮球的学生非常多，因为兴趣所在，也是专业的特质决定的，相对来说，选择排球的学生就少了很多，这样既是兴趣决定了多寡的问题，同时也是易和止的问题，因为排球的技术要求相对比较高一点，对学生来说，不容易掌握，这样才会停滞不前。

>三、易与止的矛盾

同样，易和止也是一种矛盾，有人把学习看得太容易，学习上就不肯用心深入钻研；有的畏惧困难，一遇到疑难就停止不前。这样的两中矛盾要解决就要看学生的对学习的认识水平的问题，同时也在提醒教者注意，让学生来学习学生能够解决的问题和尚未解决的问题，而不是超出他的能力范围或者能力所不能达到的内容。就是举上面的例子，学生喜欢篮球打得好的却是并不多见，因为学生觉得篮球容易打，只要会把篮球扔到蓝框中就算会打了，这样，容易使学生不会深入钻研，更不会积极主动用物理的力学的角度来分析和解决部分问题了。

**20\_年个人工作总结范文12**

在过去的一年里，我取得了不错的成绩，在公司领导的指导下，还有同事们的帮助下，我认真的搞好自己的工作，我非常清楚我应该朝着什么方向发展，在这一点上面我是非常确定的，对于我来讲这些都是应该要去努力的方向，一年来我每天认真的完成好光工作，处理好部门的日常的工作，我也知道这对我而言是比较重要的，在这些细节上面我应该要端正自己的态度，这一年来我也是能够让自己去接触一些更多的事情，对于过去的一年我也总结一下。

作为一名xx的员工，我也是不断的在努力，我希望可以得到一个好的认可，这也是我应该去努力的事情，一年来我尽量的，在接触一些的新的事情，在这方一点上面确实还是应该要去努力的，我也愿意坚持下去，这对我是一个非常大提高，只有认真负责的处理好自己的本职工作才能够在接下来的工作当中有更好的状态的，我一直以来都和周围的同事相处的不错，我也知道这是我应该要去做好的，我知道这是我应该要有的态度，一年来我也是把自己分内的事情做的非常不错的，在这个过程当中我确实感觉非常的好，在接下来的工作当中我一定会让自己保持一个更好的态度，这一年来在工作当中我也是在坚持着努力搞好自己分内的职责，在这一年来的工作当中我也是做的非常不错的，我非常相信我应该要在这样的环境下面自己能够做的更好。

未来我也一定会让自己保持好的状态，这也是我应该要有的态度，一年来我努力的做好自己分内的事情，我和同事们虚心的请教，我认为自己的能力还是不够，缺少一些新的东西，我也能够自己保持好的状态，我也相信我是可以做的更好的，在这一点上面我有着非常明确的态度，未来我也一定会让自己做的更好，这一年来我还是有一些做的不够好的地方，我会好好的改善，我知道工作当中不能够有拖拖拉拉的习惯，这一点是非常不好的，我也不应该抱有这样的态度，在工作当中这确实非常的不合适，我会坚持去做好自己分内的职责，这一点是一定的，我也非常清楚我应该往什么方向发展，作为一名xx的员工这确实是我要有的素质，通过这件事情我也一定会更加努力的，感激能够在这样的环境下面有现在的变化，我会继续努力的。

**20\_年个人工作总结范文13**

转眼间，20\_\_年已成为过去成为历史，但我们仍然记得去年一整年的激烈竞争。本行业天气虽不是特别严寒，但大街上四处飘着的招聘条幅足以让人体会到20\_\_年阀门行业将会是一个大的竞技场，竞争也将更加的白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上千家企业都在抢人才，抢市场，大家切身的感受到了市场的残酷成都，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。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为\_\_\_万，其中一车间球阀\_\_\_万，蝶阀\_\_\_,其他\_\_\_万，基本完成了今年初既定的目标。

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\_\_\_客户的球阀，\_\_\_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\_\_\_、\_\_\_、\_\_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，\_\_、\_\_\_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，\_\_\_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。

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。

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，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的化。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：

1)工作

2)例会定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要

3)定期检查计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务

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。

五、明年工作计划

(一)销售目标

初步设想20\_\_年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为\_\_万左右，球阀\_\_\_万左右，其他\_\_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。

(二)销售策略

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，

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“\_\_”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“\_\_”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，20\_\_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\_\_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\_\_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\_\_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。

4、强化服务理念，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

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。

(三)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。

b)一人负责对外采购，外协催货及销售流水账、财务对账，并作好区域经理业绩统计，第一时间明确应收账款。

c)一人负责重要客户联络和跟踪，第一时间将客户货物数量、重量、运费及到达时间告知，了解客户需求和传递公司政策信息等。

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。

**20\_年个人工作总结范文14**

在过去的半年中，在分厂领导车间领导的帮忙带领下，经过了工人同事的共同奋斗，和经过了自己的用心努力，作为职工的我顺利的完成了自己的工作。我就应就半年以来的工作做一下认真的总结。总结自己在过去半年的得与失，总结半年以来的酸甜苦辣，总结自己明年该如何去做的更好。

>一、工作态度，思想工作

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项厂规制度，严格要球自己，摆正工作位置，时刻持续“谦虚，谨慎，律己”的工作态度，在领导的关心培养和同事们的帮忙下，始终勤奋学习，用心进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位的职责。坚持理想，坚定信念。不断加强学习，牢固自己的工作技术！

>二、设备操作，工作领悟

每一个好的员工都应对自己的工作认识清晰，熟悉和熟练自己的工作。要有对机器工作操作的了解，也要有对发生故障的应变潜力，完成领导给予的各项任务。但由于自己的潜力有限，不能做到一丝不差，所以自己在工作过程中也有许多不足和缺点，对机器的原理和工作技巧还稍欠缺，但这些会让我更加努力的工作，谦虚谨慎的向别人学习，尽可能提高自己的工作潜力，使自己在自己的岗位上发挥到的作用，更快更效率的完成自己的本职工作，也能使公司获得做大的效益，这样我的做的和收获的也能到达一个平衡，使我更加有动力，更有自信的工作。

和其他同事的人际关系也很重要，因为一个人的潜力有限，每件事的成功都是靠群众的智慧，所以和同事们团结在一齐才是成功完成领导交给的工作任务的前提，这一点不仅仅仅事工作，平时的生活中也事如此，所以团结其他同事不仅仅是个人的事也是一种工作的义务！我会履行我的义务，锻炼培养自己的交际潜力。

>三、回顾过去，展望未来

对于过去的得与失，我会汲取有利的因素强化自己的工作潜力，把不利的因素在自己以后的工作中排除，半年的工作让我在成为一名合格的职工道路上不断前进，我相信透过我的努力和同事的合作，以及领导们的指导，我会成为一名优秀的员工，充分发挥我的社会潜力，也感谢领导给我这一个适宜的工作位置，让我能为社会做出自己该有的贡献。

半年来，我做的已经不错了，我相信在今后的工作中，我还是会继续不断的努力下去。虽然半年以来，我的工作还是有所瑕疵，但是这是无法避免的，因为谁也不是圣人，出错是在所难免的，所以我不会过多的苛求自己。但是我相信，只要我在岗位上一天，我就会做出自己的努力，将自己所有的精力和潜力用在工作上，相信自己必须能够做好！

**20\_年个人工作总结范文15**

为使我校的教育教学质量再攀新高，为了学生的健康成长，为了给学生的成长创造一个良好的教育环境，我乘着汶阳镇开展“千名教师进万家，师生情谊传万户”活动的东风，利用登门拜访和打电话联系两种形式，与全体学生家长进行了一次交流，对学生在家和在校的成长情况做到互通有无。本次家访活动取得了很大的成功，现就将甲方家访工作情况总结如下：

一、深入细致的解读文件看，认真领悟贯彻文件精神，认识到家访工作的重要性和必要性。积极准备家访工作材料，做到对号入座有的放矢，并将工作一一落到实处。这是家访工作取得成功的先决条件。

二、采用登门拜访和电话联系的方式对全班学生家长进行走访，对学生的在家表现做到心中有数，队医学生家长提供的有关学生成长过程中的点点滴滴，尤其是孩子的思想动向，都及时的做好记录，以备开学时对学生的再教育的切入点。

三、在走访过程中，匠心的素质教育理念和教育观念传输给家长，改变一些家长的传统教育方式。尽可能的提升家长的教育水平，首先多发现孩子的优点，多表扬，鼓励孩子进步。

在学校老师给学生家庭作业减负的同时，家长应该做好孩子的思想减负工作，是孩子能够轻轻松松的投入学习。其次鼓励家长与孩子成为无话不谈的好朋友，是自己成为孩子们得出老师之外的又一个知心的听众和朋友，为孩子们的思想和心理的健康成长保驾护航。

四、做好家访员工个人工作总结，针对家长提出的不同合理化的建议，进行分门别类的整理。做到有选择性的吸收，并内化教育教学工作的动力。争取在新学期里再创佳绩。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！