# 个人工作实绩总结

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-01-09

*个人工作实绩总结十篇总结是事后对某一时期、某一项目或某些工作进行回顾和分析，从而做出带有规律性的结论，它可以帮助我们有寻找学习和工作中的规律。个人工作实绩总结怎么写才是正确的呢?下面是小编精心整理的个人工作实绩总结十篇，仅供参考，大家一起来...*

个人工作实绩总结十篇

总结是事后对某一时期、某一项目或某些工作进行回顾和分析，从而做出带有规律性的结论，它可以帮助我们有寻找学习和工作中的规律。个人工作实绩总结怎么写才是正确的呢?下面是小编精心整理的个人工作实绩总结十篇，仅供参考，大家一起来看看吧。

>▼▼更多相关文章▼▼寒假的收获与总结年终工作总结团员个人表现总结大学生劳动实践课总结个人年终工作总结开头及结尾

**个人工作实绩总结【篇1】**

我于\_\_年\_\_月从事党建工作，\_\_年\_\_月挂任党建办主任;\_\_年\_\_月挂任党政综合办负责人,\_\_年\_\_月兼任卫生和计划生育办公室主任。任职以来，本人始终坚持以德为先，勤政廉政，学习上加强理论知识学习，工作上服务安排、踏实肯干，思想上坚定理想信念，廉洁上始终保持清正廉洁。根据安排，现将5年来工作情况报告如下：

二、坚持工作做细做实，履职能力不断提升

(一)摆正位子，当好领导们抓党政、党建工作的参谋助手。

自已作为抓党政、党建工作的具体落实责任人，在抓党政、党建工作中摆正了位置，遇事多汇报、多请示，积极寻求领导们在抓党建工作全方位支持。在赢得支持的同时也发挥自已抓党政、党建工作的参谋助手作用，经常向领导提出合理建议，还对一些工作超前谋划。工作中，本人坚决服从安排，按时保质保量完成各级交办的任务，决不拖拉，马虎对待。

(二)做实以文辅政工作，履行职责担当。一是政务工作力求扎实。办文、办会、办事是政府办重要的工作职责，为此我们下了很大的功夫和精力。在办文方面，严格按照规定，严把政策关、程序关、文字关、体式关，严格审签程序，认真执行审批制度，使公文格式更趋于规范化。自\_\_年\_\_月担任党政综合办负责人以来，共发党委文件126份，政府文件162份，其它请示、报告、函62份。在办会方面，我们对每次会议都高度重视，精心组织、合理安排、保证效果。同时，精简会议程序。在办事方面，我们坚持求真务实，强化服务原则。在保证质量的前提下，尽量减少办事程序，简化了办事环节，提高了办事效率，受到了人民群众的好评。二是内部管理工作到位。事务工作是办公室工作的重要组成部分，也是政府日常工作顺利运转的重要前提和基本保证。为此，我们进一步加强了综治、考勤、信访、精神文明等日常事务管理，保障了办公室各项工作的正常运转，使办公室工作有章可循，逐步向规范化、制度化方向迈进。继续坚持上班签到、请销假制度，并不定期进行检查督导，奖优罚劣。加强了车辆和人员的管理，全年无一例行车事故，为政府领导出行提供了安全保障。

(三)做细工作，全面推进各项工作有序开展。

工作中，以创建“五好”基层党组织为目标，以“民心党建”为重点，创新措施和方法，强化组织建设，为发展提供依托。一是全力打造新黔、蒋家坝、合心等10个村各类“党建”示范点。二是认真执行《\_\_自治县 201\_—20\_年发展党员规划》，组织学习新的党员发展条件流程，严格程序，注重资料规范、完备，注重将优秀青年、在校学生、生产骨干培养成为入党积极分子，吸收到党组织中。五年来共发展62名;组织开展党员各类培训30余次。三是争创“五好”基层党组织，夯实农村发展基础。以“五比五争当两提升”为载体，进一步完善“十分钟”服务制度，高效、便捷地为群众办理实事好事，争创“五好基层党组织”。201\_，镇党委被评为省级、市级“五好”基层党组织，201\_年被评为县级先进基层党组织。全镇27个支部先后获得县级“五好基层党组织”，实现全履盖。四是加强机关支部的管理，成立了老干部支部，优化设置6个机关支部。五是全面落实软弱涣散预警机制，分类排查，分类定级，销号整改，整改软弱涣散党支部3个，提升支部工作能力和群众满意率。六是认真开展每年3月份和9月份“双诺月”活动。以“党员承诺”为抓手，发挥党员先锋模范作用。每年党员的履诺率已达95%以上。七是出台有关干部管理制度，制定《\_\_镇干部职工十不准》，加强干部的管理。健立健全村级后备干部人才库，有后备村级干部32人。八是完成党的群众路线教育实践活动、“三严三实”、“两学一做”，严格按照要求，认真组织开展，取得良好的成果，并对工作开展情况溢党支部为单位，分类归档。九是深化改革，完成“三办三中心”小部制改革工作。十是加强镇级驻村干部管理，成立驻村干部管理服务中心，建立健全管理考核制度，促进驻村工作常态化和全力助推脱贫攻坚;此项工作在201\_年获全县创新工作二等奖。20\_年对驻村工作管理服务中心进行再次深化。十一是完成第九、十届村(居)“村支两委”换届工作;201\_年镇级党政班子成员换届选举工作。十二是以“支部活动日”为载体，以党员“业绩管理”为抓手，以“业绩展示”为成果。结合工作实际，探索构建“一核双线三元”党员标准管控体系，建立党员正负面清单，在每月8号各党支部按时召开“支部活动日”。建立党员业绩档案，做到“一人一档”，并对各党支部开展“支部活动日”资料进行归档。

**个人工作实绩总结【篇2】**

期货证券公司工作业绩总结

自\_\_年3月投身于证券行业以来，经过一年多的磨砺，我感到愈加成熟与自信，如果说最初的艰辛是在吐丝结蛹，那么\_\_年就是我破蛹化蝶的过程。总结一年多来证券工作，我的感受是真诚待人，严于律己，就能得到满意的回报。

一、真诚待人，赢得真心

真诚是说话内容要真实不虚夸、说话态度要诚恳不油滑，在与潜在客户最初接触时，真诚友善是打开对方心扉的敲门砖。我在与潜在客户第一次接触时，总是以中肯的态度介绍公司的优势和自身的能力，先留给对方一个不浮夸、很实在的印象，然后根据对方意愿倾听他大概的资金情况与交易现状并进行分析，根据分析向对方提出建议，向他表态为什么由我们公司服务会实现他的利益化与化，使客户产生信任感，赢得客户的真心对待。

真诚是服务要真切热诚不应付，当潜在客户成为真正的客户之后，后续的真诚服务至关重要。首先是及时了解客户的特点和需求，急客户之所急，客户最本质的需要就是在股市中获得更多收益，我在服务客户的过程中永远以此为出发点。

如果客户希望我了解他持有什么股票，我就会将客户的股票牢记在心，一旦他持有的股票出现较大变动，如重大利好、利空等，我都会主动及时联系客户进行交流。如果客户在这方面不倾向于与我交流，我会尊重客户，不去了解他持有的股票，而是不定期与其讨论一下大盘整体的走向等广泛的内容;其次是为客户提供客观的投资建议，既不夸大其词，也不含糊其辞。同时定期向客户提供投资咨询报告，在更好服务客户的同时展示公司在投资咨询方面的实力;最后是把握好服务的“度”，既不违反证券从业的规定，也不冷落应付客户。因为我知道过分热情可能会失去某一个客户，但热情不够肯定会失去一百个客户，在与客户沟通时，热诚表现出来的兴奋与自信能引起客户的共鸣，一次的冷淡和应付会让客户失去对你的信心。

真诚也是合作真心诚意、实现双赢。工作如果仅凭一己之力，客户源是单一的、客户面是狭窄的，这就要通过银行的支持、团队的互助，才能达到拓宽客户来源渠道的目的。

一方面是与银行合作。在我驻点过的建行和中行，我都会与银行负责人、理财经理、前台柜员等建立良好的信任合作关系，从双方互利的角度出发阐明合作的意向和前景，并且在处理各方面问题时表现出合作的诚意。尤其以客户满意为己任，协助银行理财经理做好客户在证券投资方面的服务，使银行提升在客户心中的满意度，也使客户更加信任银行信任\_\_。上述驻点银行职工中的潜在客户，已经基本都被发展成为\_\_证券的客户，这就代表了他们对我的信任。在得到银行的信任后，他们为我打开的客户渠道是十分宽广和优质的，在我目前的客户中，经银行渠道开发的客户占到我全部客户量约 60%的比例。这些都得益于我真心诚意的与银行合作共赢。

另一方面是团队合力互助和领导的激励指导。我的团队友总是把各自的经验和智慧与大家一块分享，经常性的头脑风暴让我对工作体会更深，少走了很多弯路。如果团队的协作是将数个生铁炼成精钢，那么单位就是大熔炉，领导则在把握火候。我的体会尤其深，刚刚进入公司时，因为不是本地人，开头的工作相对困难一些，看到同事已经有了不少客户，自己还在艰难拓展，难免产生焦躁消极情绪，此时我们公司赵总在会上说发展客户如果仅靠熟人和朋友，是没有前途的，如果注重眼前利益不考虑长远，收益总是有限的。

这句话对此时的我有极大的鼓舞作用，终于我克服人生地不熟的困难，凭借自己的努力打开了局面，客户数量节节攀升，佣金收益逐步增加。就在我对现状自我满足时，公司领导赵总适时的说，客户只是相对稳定甚至并不稳定，开发客户是无止境的，我们要尽力把无限的潜在客户变成实实在在的客户，这个理念及时的把我从自满状态拉了回来，我愈加的脚踏实地，不再满足现状，而是精益求精。

二、严于律已，实现飞跃

工欲善其事必先利其器，只有不断累积证券知识，不断学习业务知识，才能取得客户的信任且更好的服务客户。在这一方面我严格要求自己，坚信处处留心皆学问，通过从各种不同的渠道学习，以求达到提升自身能力的目的。

首先我总是认真学习证券业协会的课程和练习题目，把理论知识基础夯实，做到胸有成竹，在实际工作中能做到理论指导实践，实践深化理论;其次做到博采众长，依靠发达的网络和电视节目学习借鉴专家的分析技巧，获得有效的股市解盘和预判信息;最后我一直注重向有经验的前辈学习，与同事交流工作心得，同时积极为公司和团队奉献才智和力量，把问题和建议积极地善意地提交给领导，并提出自己的解决办法，在团队中主动做一些组织工作，锻炼自己的综合素质。

在从业一年多的时间里，我都是以诚恳、勤恳的态度在工作，通过上述两个方面的努力，积累了更多的经验，客户经理工作基本已经达到日新月异，欣欣向荣的良好局面，在我公司众多客户经理及经纪人中，我的业绩是走在前列的，得到了领导的肯定，与同事更多的交流，更被客户信任和认可。

对此，我非常感恩，未来也将保持这种状态并期待更上一层楼，相信自己有能力为更多的客户提供更好的服务!相信自己在证券行业中也将更加的如鱼得水，实现人生价值的实现!

最后用尼克松的一段话与大家共勉一个人如若从未入迷于比其自身更重大的事业，那就失去了人生登峰造极的经验之一。只有入迷，他才能自知。只有入迷，他才能发现他从来不知道自己所具有的、否则将仍然是休眠着的一切潜在力量。

**个人工作实绩总结【篇3】**

担保公司个人工作业绩总结

\_\_年我今日投资担保公司在各级领导的正确领导下，以“人无我有，人有我优，人优我转”为经营理念，拓展思路，积极探索，勇于创新，经过全体员工努力拼搏和协同合作，确保各项任务顺利完成。突出表现在(1)贷款担保额快速增长。年底累计担保额达\_ 亿元，在保额为 \_万元。(2)各项规章制度逐步完善，至今尚未发生风险代偿。(3)内控制度不断加强。(4)管理结构趋于合理。(5)公司发展初见成效。年创利润\_ 万元。

一、灵活经营，实现利润化

公司对贷款担保发展缓慢，上不了规模这一情况展开研究，认真分析存在的问题，在提高自身业务能力的基础上，加大与银行合作力度，把工作的主要精力投入到如何拓宽业务领域，在较短的时间内把贷款担保业务做大做强，主要体现在以下几方面

1、细分市场，开展具有特色的贷款担保业务，目标锁定中小型客户群。发展担保业务以小企业及个体户为主，中型企业为辅。

2、选择贷款周期短、平、快，项目最长不超过一年。

3、根据市场变化，灵活机动地调整公司担保业务支持的重点。

4、本着“融资要快找金桥，贷款投资我担保”的宗旨，担保业务手续办理要求一个“快”字，一笔业务自始至终最长不超地十五天。

5、贷款担保每笔不超过 万元，侧重点放在 万元以内。

6、适当降低担保服务“门槛”，在收取风险保证金方面采取以项目的优劣及反担保物风险程度的高低确定收费比例。

二、开拓融资渠道，发展担保业务

为资金的投入与管理提供必要的服务，是公司资产管理部门的职责。资产管理部门的设置公司有两方面的考虑一是长远发展的需要，二是能提高业务专业人员素质，要求业务人员既要加强业务能力的培养，还要进行市场开发。另从风险角度考虑，项目开发和项目考察分离符合风险控制要求。今年在市场开发方面，采用灵活经营策略，逐步确定客户群体，积极探索研究新的利润增长行业以拓宽市场。担保实力越强大，银行合作越畅通，担保业务才能稳健发展，随着担保额度的增加，加这投资业务的发展良好，资金需求量明显增大，在大家的努力下，成功短期融资近 万元，为完成公司制订的任务起了一定作用。

三、开展与银行的合作，促进担保业务的发展

银行未与公司合作由于银行对公司的业务能力和实力不了解，因此，公司积极与合作银行多沟通，让银行了解担保公司评审操作程序和工作能力以及公司的真正实力;及时解决业务合作中的不同看法;多次与银行交流融资担保政策使银行认识到合作是互助互利、双赢的关系，通过业务合作加深了银行对公司的信任和支持。

四、防范、控制和化解风险是公司的永恒主题

防范和化解担保风险，提高风险管理水平，建立高效、完善的风险监测体系。在贷款担保项目风险防范方面必须做到事前、事中、事后全程控制，使业务运作达到良性循环。公司\_\_年在风险控制与风险防范方面成绩显著，主要采取了以下措施

(1)风险防范抓源头。依据开展的担保业务实际情况，除了担保前对客户认真调查，仔细分析、评审、规范审批外，实行部门交叉调查评审，对受保护的整体状况全面复查，综合分析，重点对法定代表人的个人修养、财务状况等方面进行审核。

(2)在设计实用可靠的“反担保”措施上，以易变现、易评价、可操作、可触动受保人利益为原则。

(3)对客户实行跟踪服务。适度保持与客户的联系，了解其生产经营变化，适时采取提醒、建议、规劝、告诫等措施，针对非常情况采以非常措施，确保客户按时还款。

(4)关注快到期担保户的偿还能力，促其按期还款，避免延期现象的发生。目前公司贷款担保的客户基本做到按期还款或提前归还贷款，赢得了合作银行的一致好评，并主动提出加大与我公司的合作力度。

(5)建立项目风险程度分类制度，全面动态地反映担保项目的质量和风险变化，及时与各部门沟通，针对可能发生的风险实行预警告之制度。

(6)一旦发现有违背担保合同的客户或其财务状况及其偿债能力出现异常情况时，及时要求对担保合同进行调整或修改，终止和取消该担保关系。

(7)实行定期回访制度。对已担保的客户做到15天一回访，除审查其财务资料外，重点要到其经营现场回访考察，并出具回访报告。

五、自身信用建设是公司发展的生命线

担保是建立在信用的基础上，没有基础，何谈担保?因此加强自身的信用建设对担保业至关重要。经营初期，银行对个别客户担保贷款的资金来源发生变动，可公司对客户的反担保抵押手续已办理完毕，客户满怀信任和希望等待贷款到帐，为了取得客户的信任，公司一方面加大保证金存入，另一方面联系银行合作，进行担保贷款。公司采取拆借的办法保证客户如期取得资金，虽然拆借时间不长，但给客户留下了深刻印象只要今日担保公司承诺的事情，一定会做到。使客户对公司的信任加倍，对以后市场开发和与银行的合作起到了事半功倍的作用，这就是信用为企业带来的效益。

六、坚持以人为本，发展企业文化

公司坚持以人为本，建设独具特色的企业文化。通过企业文化建设，努力营造和谐、进取、不断创新的工作作风，充分展现员工的创新智慧，增强员工的认同感和团结协作精神，健全考核激励机制，使员工的收入和企业的效益同时成长;不断激励员工开拓进取精神，使所有的员工感到组织上的温暖，满足员工的归宿感，创建一种有利于员工自我目标实现，有利于员工积极性和潜能充分发挥。

希望与困难同在，机遇与挑战并存。\_\_年是公司实现跨越式发展的又一有利时机。我公司将在省担保协会的指导下，不断完善内部管理制度，严格按业务流程进行操作，加强风险防范管理，建立完善风险控制与管理体系，建立科学绩校考核激励约束机制，并与同行多沟通多联系，互助学习，共同进步，为实现公司的宏伟目标而努力奋斗。

**个人工作实绩总结【篇4】**

开发区管委工作业绩总结

20\_\_年在开发区管委会的正确领导下，我按照开发区管委会的工作精神和工作部署，结合自身岗位职责，树立服务意识，以党的\_\_\_\_精神为指导，刻苦勤奋、兢兢业业、认真努力做好各项会计工作，圆满地完成了工作任务，取得良好成绩。现将20\_\_年个人工作情况具体总结如下

一、认真努力学习，提高自身综合素质与业务技能

20\_\_年，我认真学习党的\_\_大精神，认真学习自治区党委、市委和开发区管委会工作精神，认真学习国家财务法律法规，提高自身综合素质与业务技能，在思想上、工作上、行动上与开发区管委会保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，做到刻苦勤奋工作，忠诚于开发区管委会，把开发区管委会利益放在各项工作的首位，时刻维护开发区管委会的利益，促进开发区管委会整体工作发展。我培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和开拓创新、求真务实的工作作风，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，实现工作的完美和高效，努力获得开发区管委会领导和人民群众的满意。

二、尽心尽职工作，努力完成各项会计工作任务

我是开发区财政总预算会计，知道自己岗位的重要，知道自己的工作跟开发区的整体工作紧密相关。为此，我严格按照开发区管委会的工作精神和工作要求，认真努力做好各项会计工作，为开发区健康、持续、快速发展作贡献。

1、认真细致编制20\_\_年开发区财政收支预算草案。按照《预算法》规定，结合开发区20\_\_年总体工作思路，根据市委、市政府对20\_\_年预算编制的总体要求，我认真细致编制了20\_\_年开发区财政收支预算草案。在财政收支预算草案编制过程中，我按照“量入为出，保障重点，统筹兼顾，留有余地”的财政预算编制原则，做到财政预算编制合理有效，压缩行政消耗性开支，堵塞管理上的漏洞，实现年度收支综合平衡，保障开发区经济社会建设发展的需要，该财政预算编制经市政府批准后在开发区执行。

2、协助领导抓好各项财政工作。我协助领导抓好财政收入管理，加强与各征收部门的配合，共同完成20\_\_年组织收入任务。将开发区财政收入向市财政局申请拨回，为开发区正常运转和企业基础配套资金返还提供资金保障。同时，每月将开发区经济运行状况和财政收入情况以书面分析的形式报送主管领导。我协助领导与国、地税、土地等部门协调，认真完成20\_\_年税收征管和基金收入工作，每月召开财税分析会，研究收入执行情况，每月3号之前集中汇总各征收部门的收入情况，掌握各征收部门征收动态，确保全年财政收入实现稳步增长。

3、努力完成非税收入、城市配套费收缴等相关工作。我每月与开发区征收单位、金库、市财政局国库科进行对帐，保证非税资金帐帐相符，并将预算内资金及时足额缴入国库，做好非税票据的领销、登记、对帐工作，20\_\_年全年收入土地出让金\_\_亿元，城市配套费\_\_万元，行政性收费\_\_万元，一并上交国库。与此同时，我积极做好以往年度企业欠缴土地出让金、城市配套费的清缴工作，20\_\_年共清理欠缴城市配套费\_家共计\_\_万元;

清理欠缴土地出让金\_家共计\_\_万元，清理欠款\_笔共计\_\_万元。我认真扎实做好企业享受财政补贴优惠政策兑现工作，20\_\_年共计执行税收返还金额\_\_万元，对企业土地出让金收缴和政策返还实行办结的全流程服务，20\_\_年返还\_家企业土地出让金共计\_\_万元。

4、认真做好相关财政工作。一是按照契税及交通运输业征收管理办法要求，增设契税及交通运输业征收点，配备标准化办公设备和征收开票人员，提高开发区财政收入。二是积极为开发区和企业争取各类专项资金支持，全年获得贷款贴息资金2280.06万元，州财源建设专项资金500万元，新型工业化产业示范基地1000万元，有力促进了开发区基础设施建设。三是配合奎屯市审计局做好每年的例行审计，全面提供开发区财政财务相关资料，认真答复审计相关问题，协助自治区审计组完成延伸审计工作，认真应对市财政会计诚信检查，完成全部工作。四是按照自治区总工会的要求及时结转工会经费，与金库对账，确认集中户调出数据，补充并审核各个基层工会单位的资料，为工会工作发展提供经费保障。

5、大力强化会计基础工作。我着力抓好各项会计法规、准则制度的贯彻落实，营造崇尚诚实守信、规范会计核算、强化内部管理的会计文化，按照财政部《会计基础工作规范》的要求，进一步健全单位内部会计管理制度，全面提高会计信息质量。我按照总预算会计制度进行会计核算，审核和控制财政收支，登记有关收入、支出帐簿，办理相关业务，按期编制开发区财政收支月报表，每月3号前完成财政资金的执行分析工作及预算分析情况，并报送管委会领导。我按照会计档案管理的要求及时进行会计档案的整理、归档工作，确保会计档案全面、完整，便于以后日常查阅和利用。

三、积极参加活动，活跃开发区文化建设

我积极组织参加管委会迎新春文艺表演、开发区财政润盛公司“爱与奉献”徒步走园区等文体活动，获得了良好的成绩，既为单位争得集体荣誉，又活跃了开发区文化建设，促进开发区社会主义精神文明发展。我积极推进非公党组织建设，成功与华盛热力结对共建，激发争创活力，促进公党组织健康、深入发展。

四、存在的不足问题和今后努力方向

20\_\_年，我刻苦勤奋、认真努力工作，虽然完成了各项工作任务，取得了良好成绩，但还是存在一定的不足问题，一是学习还不够抓紧，用学习指导实践不够，致使工作发展还不够快。二是工作还不够认真细致，有些工作没有完全做到位，与规范化、精细化的要求存在一定差距。三是工作还不够严谨，工作干劲还不够大，在一定程度上影响了工作效率和工作质量。今后，我要认真对待存在的不足问题，加强自身学习，不断提高综合素质，加强工作的规范化和精细化，努力做好各项工作，力争取得更大成绩，促进开发区科学发展和快速发展。

20\_\_年，我们开发区将进入开拓创新，创造辉煌的新时期，我要把自己的工作岗位作为挥洒激情，成就梦想的广阔舞台，牢记自己的庄严使命，承担自己的神圣职责，振奋精神，鼓足干劲，以全新的面貌、全新的姿态，全新的步伐，投入到各项工作中，在平凡的工作岗位上干出不平凡的业绩，为助推开发区又好又快发展，奔向光辉灿烂的明天，作更大的贡献。

**个人工作实绩总结【篇5】**

酒店销售工作业绩总结

在过去的一年里，销售部在总经理的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了年的工作任务。部门的工作也逐渐步入成熟。在这一年里我们具体工作内容如下

一、对外销售与接待工作

首先销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作，拓展了自己的市场。把商大酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到限度为酒店创造经济效益。根据年初的工作计划认真的落实每一项，\_\_\_\_年销售部的工作重点放在商务散客和会议的销售上，由于酒店所处的地理位置所限，散客的入住率偏低，全年的销售部散客入住率为，我们加大商务客人的销售力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的销售方案，有针对性的走访客户，比如旅游旺季，我们把地接团队较好旅行社认真的回访与沟通，12月份至1月份大部分摩托车会议召开，我们及时的与经销商联系。为旺季的酒店整体销售量做好铺垫。平时在整理客户档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新客户，截止年底共签署协议454份。

\_\_年9月份我到酒店担任销售部经理， \_X\_10份酒店正式挂牌三星，这对销售部提供对外宣传筹码，同时也把我们酒店整体水平提高一个档次，有利于酒店的销售工作。

随着网络的高速发展，网络的宣传不仅仅提高了酒店的知名度，而且通过网络公司提高酒店整体的入住率。截止年底共与54家网络订房公司签定了网络合作协议。我们对重要的网络公司提高佣金比例，利用其宣传能够让更多客人通过网络详细了解商大酒店，比如携程、艺龙、恒中伟业等几家网络公司;

同时在这一年里我们接待了长江宗申蛟龙恒运多家摩托车公司，科龙电器，伟俊公司蒙牛乳业中医药大学，铁道与环球国旅等三十多个大中小型会议，对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合销售部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们销售部工作的支持。

二、对内管理

酒店拥有自己的网站，由销售部负责网站的维护和网页内容的更新，通过网络进行宣传扩大影响力，并及时准确的把酒店的动态、新闻发布出去，让更多的人了解酒店，同时我们提出新的酒店网站建设方案，这为今后酒店网站的发展奠定了基础。

三、不足之处

1、对外销售需加强，现在我们散客相对比较少;

2、对会议信息得不到及时的了解

3、在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

4、有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确;

影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

**个人工作实绩总结【篇6】**

本学期即将过去了，现对自己在整个学期的工作情况作一下总结。

本学期我担任小小三班，从大班到小小班，无论从思想上还是教学上都存在着很大的差异，对我来说也是一种挑战。幸好在领导的关心下，老师阿姨的细心照顾下，以及自己不断努力做好工作的情况下，小小三班的小朋友健康愉快地度过了一个学期的幼儿园生活。

在日常生活管理方面，我对幼儿的要求比较严格。由于小小班的孩子是初入园，并没有常规意识，自理能力差，因此我从生活的每一个环节抓起，有的幼儿到幼儿园的时候不会自己吃饭，或者把饭菜撒在桌面上、地上，我就耐心地指导他们学习正确的进餐习惯，鼓励他们自己动手吃完一份饭菜，同时让他们清楚放杯，挂毛巾的位置，会自己大小便，小便后能自觉排队，不在厕所玩等，虽然都是些生活的琐碎事情，但对与小小班的孩子来说并不容易，现在大部分的孩子都能形成良好的生活习惯。

在教育教学方面，小小班的孩子知识经验少，动作发展不够快，注意力容易分散，但他们模仿力强，有较强的探索精神，因此在小小班开展教学活动要能一下子吸引他们的注意力，我采用童话式的教育，向幼儿灌输的内容都采用小动物的形式出现，让自己成为他们中的一员，从而更好地理解接受老师所传授的知识，例如在开展音乐活动中，幼儿最喜欢开火车，模仿小动物叫、走等动作，我让幼儿先学习一种小动物的样子，在向他们讲述这个小动物的故事，最后再学习歌曲，在这个过程中，幼儿学习起来就觉的很容易，会唱的歌曲也越来越多了。

在保育、保健方面，作为小小班是最重要的，我在这方面尽量做到细心、认真，小朋友着衫较多，自理能力差，经常会尿湿裤子，因此我注意观察每一位幼儿，及时帮他们换裤子，根据天气的变化，及时帮助幼儿增减衣服，对有病吃药的幼儿特别照顾，认真帮助幼儿吃好每一次药，做好患病幼儿报膳工作。

随着幼教事业的不断前进，家长要求的不断提高，对幼儿教师的要求也不断增加，因此我要不断学习、创新，努力做好本职工作。

**个人工作实绩总结【篇7】**

一、工作实绩

主要工作内容：

A、依据绩效量化表进行模块化陈述20\_\_年主要完成如下工作：

1、组织完成了增城大球场的预支付款项的收取工作。

2、督促完成了南宁信息港的结算工作了。

3、完成技术信息部门对佛山西站的监督、跟踪管理工作。体现在以下两方面

(1)施工准备阶段工作工作情况：参与完成了前期的施工部署工作。

(2)施工阶段的工作情况：参与完成了北区的钢结构、金属屋面、部分装饰装修工作，目前还在进行之中。

A、绩效目标指标完成情况(数据量化)

B、个人的绩效平均得分为：72分

C、个人成长与收获

通过又一年的工作、学习与积累，我的个人收获颇多。

1、工作的目的与责任

在收取款工程中总有这样或者那样的问题，但始终牢记：目的是不让公司亏钱，其二收款也是我的责任。每个人都有自己的岗位职责，同时做好自己本份的工作，才对得起领取的每个月的工资，只有这样企业和个人才能有发展。我是谁?我代表着什么?我的目的是什么?我的能力是公司的财产，也是我发展的基础。每天要面对的是不停的变化，要用一种超然和从容的态度去看待自己所遭遇的一切。可以向过去学习，但活在过去是不明智的。我们有很多是无法改变，但我们可以改变自己。

2、承诺与细节

佛山西站在进度方面一直都没有拖后，与众人的努力是分不开的。

承诺的事情则一定要尽最大的努力去完成，即使在竭尽全力不能完成的情况下，应当主动及时地向所承诺的人沟通，从而使自己尽可能成为一个可以信赖的人。在施工过程中，每旬承若的工期节点目标，用全力去完成!

细节定成败，对管理工作的激情与执着的追求。一旦有了这种激情，就能够愉快地面对各种管理问题与挑战，举重若轻，尽情享受解决管理问题及利润增长所带来的成果。在施工过程中，小到每一个方案落实，人员的思想动态，都要去关注，承若了就要做好。公司管理流程和细则的运用，都要熟练，注意这些细节能让整个团队发挥出惊人的能量。

3、沟通与协调

主动与需要沟通者进行同频道的对接，主动分享所拥有的信息，能产生意料之外的收获。通过沟通能够了解对方的所思所想，有效的掌控对手，有效的了解下属的需求，有效的把控事物的发展规律，从而达到自己的想要的结果，这是一个至高的境界。

二、存在的主要问题(不足之处)

个人存在的主要问题：沟通的技巧还需要加强。

三、改善对策与努力方向(采取的措施、方法)

改善的对策及努力的方向：

1、加强自身的修养;

2、提高自身的管理水平;

3、提高沟通技巧与处事方式。

努力成为一个德才兼备的复合型人才。

四、20\_\_年度工作任务及工作重点

1、20\_\_年度的工作任务主要是：

(1)做好技术信息部分派的工作任务。

(2)公司领导交办的其他工作。

2、工作重点是：跟进佛山西站的建设工作，做好各项工作的督促与跟踪。

(1)跟进变更策划的实施及现场签证;

(2)督促三事业部及项目部按公司工作细则及工作流程办事。

(3)协助项目部按业主预定的任务节点完成各项任务。

**个人工作实绩总结【篇8】**

伴随着新住院大楼的茁壮成长，我们又兢兢业业地走过了一年。在这一年里我们始终不忘“一切以病人为中心”的宗旨，用自己的爱心、热心、诚心满足每一位手术病人的需求，努力争创“社会满意、病人满意、自己满意”，把救死扶伤的工作作风贯穿于护理工作的全过程。在医院和护理部领导下，在各科的密切配合支持下，针对年初制定的目标规划，全体医护人员狠抓落实、认真实施、不懈努力，圆满地完成了各项任务，取得了社会效益和经济效益的双丰收。

一、打造科室文化，树立团队精神

积极响应医院“打造医院文化，树立团队精神”的号召，科室坚持每月组织医护人员认真学习医疗法律法规、医院各项规章制度、接受爱岗敬业等各种医德医风教育，并有讨论记录。坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念，适应卫生改革、社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务人民奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为人民服务。积极参加各项社会公益活动，为人民多办实事。组织“科技、文化、卫生”三下乡活动，为汉寿老百姓义诊、送医送药、体检、捐款等，并有多人多次无偿献血。爱心奉献社会，为科室增光添彩。

二、以病人为中心，争创一流优质服务

在日常工作中，护理人员时刻牢记“以病人为中心”的服务宗旨，设身处地为病人着想，做到凡事都来换位思考“假如我是病人”。积极推行年初规划的“一对一全程服务”，接待好每一个手术病人，做好每一项工作，关心每一个病人，当病人入手术室时，护士在手术室门口热情迎接，自我介绍，做好各项安抚工作，加强与病人沟通，减少病人对陌生环境的恐惧，增强对手术治疗的信心。护士长经常询问同事的工作技术，态度及病人的要求，对病人提出的意见和建议都能予以重视，及时解决。

三、规范整体护理，争创一流管理

有好的管理是优质服务的基础和前提，为了使管理更加规范化和专业化，我们坚持做到周周有计划、月月有小结。建立健全服务目标，自觉接受病入及社会的监督。深入开展整体护理，积极发挥责任护士的主观能动性，特别加强术中关爱、术后指导、护理措施的落实、对手术室护士的满意度调查等工作，从而大大增强了护士的工作责任心。我科为了使整体护理做得更加完善，多次组织全体护士学习有关整体护理的相关知识及人性化护理、循证护理、舒适护理等新理论。严格执行查对制度及护理操作规程，无差错事故发生。严格消毒、灭菌、隔离措施的落实、管理和监测。狠抓了护理人员的无菌技术操作，注射做到一人一针一管一巾一带。严格了一次性医疗用品的管理，一次性无菌注射器、输血、输液器等用后，消毒、毁形、焚烧，半年手术切口感染率0。5%。

四、提高护士素质、培养一流人才

社会不断前进和发展，我们深刻体会到全面提高护理人员综合素质是科室发展的重要环节。努力培养一支文化素质高、职业道德好、专业技术精的队伍。首先我们通过不间断的学习，提高护理专业理论水平，做到每月进行业务学习，每季进行操作考核和“三基”理论考试，不仅如此，护理人员为了使自己的文化层次再上一台阶，在百忙之中积极报名参加各种自学、成人考试，从中使大家的思维方式、文明礼貌、风度气质等方面在潜移默化中都得到明显提高，在医院组织的“七·一”汇演、“5·12”才艺表演和电脑打字比赛等活动中均取得优异成绩。朱清平护师被评为“县优秀护士”。我们相信，只有不断提高全体护士的文化素质、职业道德、专业技术，才能更好地服务于社会，为社会做贡献。

五、工作业绩

我们完成了多台大小手术，抢救多个危重病人，配合心胸外科实施了肺叶切除术，开展了腹腔镜下卵巢肿瘤切除术、TURP等新技术以及脊椎骨折RF内固定等高难度手术。共接待了五批眼科专家到我科做白内障人工晶体植入术，均得到了他们的一致好评。随着护理条件，护理水平和服务质量的提高，我科取得了“双赢”的佳绩。科室经济收入名列前茅，护理质量管理多次获得全院第一。

成绩尤如金秋累累的硕果，虽然美满，但都已悄悄落下， 在品味成功的同时，我们也应该清醒地看到存在的不足：在管理意识上还要大胆创新，持之以恒;在人性化护理方面，手术病人的访视和健康教育还流于形式;在规章制度执行方面，仍有少数同志意识淡漠;在论文撰写、护理科研方面几近空白;尤其在服务态度、病人满意度上还明显不足。病人的需要是我们服务的范围，病人的满意是我们服务的标准，病人的感动是我们追求的目标，优质服务是永无止境的。我们将不断总结经验、刻苦学习，使服务更情感化和人性化，为医院的服务水平登上新台阶而不懈努力。

了肺叶切除术，开展了腹腔镜下卵巢肿瘤切除术、TURP等新技术以及脊椎骨折RF内固定等高难度手术。共接待了五批眼科专家到我科做白内障人工晶体植入术，均得到了他们的一致好评。随着护理条件，护理水平和服务质量的提高，我科取得了“双赢”的佳绩。科室经济收入名列前茅，护理质量管理多次获得全院第一。

成绩尤如金秋累累的硕果，虽然美满，但都已悄悄落下， 在品味成功的同时，我们也应该清醒地看到存在的不足：在管理意识上还要大胆创新，持之以恒;在人性化护理方面，手术病人的访视和健康教育还流于形式;在规章制度执行方面，仍有少数同志意识淡漠;在论文撰写、护理科研方面几近空白;尤其在服务态度、病人满意度上还明显不足。病人的需要是我们服务的范围，病人的满意是我们服务的标准，病人的感动是我们追求的目标，优质服务是永无止境的。我们将不断总结经验、刻苦学习，使服务更情感化和人性化，为医院的服务水平登上新台阶而不懈努力。

**个人工作实绩总结【篇9】**

本学期，我在班内实行了课堂小组合作的学习方式，通过几个月的尝试，总的说来，这种互助合作的学习方法对学生的学习有一定的促进作用。细想来，有困惑也有收获，有以下几点值得总结：

一、组建合作学习小组小组合作学习，它是很好的一种学习方式，我们全班\_\_人，将学生分成\_\_人一小组，把全班学生按一定的方法平均分成个“组间异质，组内同质”的小组。

让其中一名语文成绩好、\_\_能力强的担任小组长，将学习有困难的学生定为每组的副组长，以使调动他们的积极性，促使他们迅速地进入良好的学习状态。

在此基础上，再结合学生的兴趣、爱好、性格、能力等因素，进行适当的调配。这样既能充分发挥每个学生的优势，有利于组内成员取长补短，公平竞争，共同提高。小组合作学习是以“组内合作，组间竞争”为宗旨，将传统的教学与师生之间单向或双向交流改变为师生、生生之间的多项交流。它的有效使用，能对很好的提高课堂教学质量，培养学生的语文素养起到很好的作用。

二、合作学习时明确任务的重要性进行合作学习，先要明确学习任务与目标，用很短的时间，协调合作的方法，提高小组合作学习的效率，完成学习任务。

同时，在平时的学习中，应培养学生良好的合作学习习惯的养成。如应培养合作组长\_\_小组活动的能力，怎样进行预习检查，怎样\_\_讨论，怎样掌握小组的秩序等，而其它组员应培养学会倾听的习惯等，在“听”的过程中如何学会“挑刺”，如何吸收其他成员的优点等。

三、评价激励延伸“合作”积极的评价，将不断增强学生参与合作的意识，也使学生不断获得成功的喜悦。

因此，合理运用小组成员互评与自评，对于保护学生的学习积极性，增强其学习的自信心尤为有效。每个小组都有一名记分员，负责记录组内同学的表现情况的得分情况，利用每个周一的班队会进行评比，通过奖励使学生知道什么行为是有价值的，是能得到认可的，激发学生尽可能地展示自己的才华，开发他们的潜能，乐意为共同的学习目标而努力，从而培养学生的合作意识，提高合作技能。但是，小组合作学习不是万能的钥匙，我们要不断地进行研究，不断探索有效合作学习的途径和方法，以实现学习方式的转变，促进学生不断发展。

**个人工作实绩总结【篇10】**

本学期，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，为人师表，确立以学生为主体，以培养学生主动发展为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展，工作责任心强，服从领导的分工，积极做好本职工作，认真备课、上课、听课、评课，广泛获取各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平，并顺利完成教育教学任务。

一、政治思想方面：

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记，从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

二、教育教学方面：

要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的\'兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情况。

组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学习的兴趣，课堂上讲练结合，作业少而精，减轻学生的负担。

6、为提高教学质量，积极做好课后辅导工作， 大面积提高教学质量。

三、工作考勤方面：

热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。

在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天作出自己贡献。

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！