# 202\_年度工作总结和明年计划10篇

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2025-04-23

*20\_年度工作总结和明年计划（精选10篇）总结是把一定时间内的工作情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，下面是小编整理的关于20\_年度工作总结和明年计划的内容，欢迎阅读借鉴！20\_年度工作总结和明年计划精选篇1一、工作安排...*

20\_年度工作总结和明年计划（精选10篇）

总结是把一定时间内的工作情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，下面是小编整理的关于20\_年度工作总结和明年计划的内容，欢迎阅读借鉴！

**20\_年度工作总结和明年计划精选篇1**

一、工作安排。

1、忙时和闲时的准备工作。

每逢忙的时侯（也就是周五、周六和节假日的时侯，以下简称忙时；其它时间简称闲时）我都会上班前提前开机检查所有电脑和音响设备，发现问题及时解决，并且至少提前一天准备好麦克风的供应和其它设备的应急准备。特别是有限麦克风极易损坏，公司有备用的有限麦克风，所以我都会提前修好足够备用的好的麦克风。无线麦克风现在还没有备用的，所以只能坏时抢修或临时更换有线的代用。闲时我会只先开几间常开的房间，然后根据来客情况陆续打开别的房间，同时尽可能的保证房间的供应。这样好处是即可以延长设备使用寿命、降低设备损耗和节能，同时也可以“曲线提高“（间接提高的意思，本人由“曲线救国”一词引申而来，不一定恰当。）服务员的工作纪律和工作认真度

2、中途服务。

每天工作中都会有或多或少的客人要求调音或点歌什么的，我都会随叫随到，除非是忙不过来时会延误点。

3、关机。

每天11：30分左右开始我都会准时巡查走了的房间并关机，然后每隔段时间巡查一次。

4、设备维修。

我都是安排在不是特别忙的时侯并且不耽误使用的情况下维修麦克风、电脑、音箱等设备。

5、服务器系统维护。每天开机检查服务器系统是否正常稳定运行，定期整理歌库、数据库维护、清理系统垃圾、冗余检查、硬件检测等。

二、工作成绩与不足。

过去一年中，我仍旧是一如既往、尽心尽力并且整个部门由我一个人顶着强压紧张的完成每项工作。庆幸的是这一年当中几乎没有大的问题发生，基本上做到了所有包房都能够正常投入使用；音响效果较以前也有很大的提高；客人投诉也少了许多；与楼面部门的协调配合也基本到位；与同事相处也比较融洽。不过还是有美中不足的地方仍需进一步努力改善和改进。

1、音响效果仍未达到我的理想目标。在以后工作中仍需进一步加强音响设备的维护调试工作，发现问题及时解决，同时考虑更新陈旧的不稳定的设备，特别是三楼的有线麦克风，若条件允许尽可能的全部换成无线麦克风。

2、电脑系统有待更新升级。电脑系统特别是包房电脑点歌系统存在很多BUG（漏洞），致使点歌过程中偶出现返回不了页面、内存溢出、假死机等现象，希望华迪在下一代系统时能够解决和改善这方面的问题，同时期待能够开发出更加人性化，界面更加美观、气派，操作更加灵活、多样、实用的新一代点歌系统。

3、要更加注重节能、降低损耗。要做到及时关机关电，提前开机的房间要处于暂停或静音状态，同时要求楼面部门配合好及时关灯、关电、关空调等工作。

4、加强防鼠、灭鼠工作。

**20\_年度工作总结和明年计划精选篇2**

紧张忙碌的20\_\_年已接近尾声，此时我望着门口，似乎看到两个月前自己来报到站在公司门口的那天，我看到自己脸上难以克制的紧张和心里对于将要面对新环境的惴惴不安。然而现在我和同事们已彼此熟悉、相处的十分融洽了。在过去两个月的工作中，在公司各位领导和同事的指导与帮助下，我通过自身不懈的努力不断的成长，虽然在工作上取得了一定的进步，但也存在诸多不足。现将我本年度的工作总结如下：

一、工作态度

首先，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；其次，认真遵守劳动纪律，每天保证按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位，确保工作能按时完成；第三，恰当处理工作与生活的关系，坚决不让个人问题影响工作；第四，珍惜每次学习及实践机会，因为实践是检验真理的唯一标准。

二、具体工作内容

我是十一月份中旬来到公司工作，担任客户经理一职，由于相较于其他同事我对公司各业务流程还很陌生，所以近两个月中我的主要工作如下：

（1）负责前台及接待处卫生，让自己的工作环境不受影响，而干净的环境也能给客户留下良好的印象。

（2）在同事的指导与帮助下，做好前台客户咨询及登记工作。

（3）尽快熟悉了解公司的相关制度，并掌握公司信贷业务的基本操作流程，在每次的实际操作中多总结多思考，做到不懂就问。

三、业务学习及实际操作

1、20\_\_年11月16日，公司对全体人员进行了《信贷业务流程》、《会计科目及报表》、《银行会计实务》、《财务经营分析》等相关业务培训。

2、20\_\_年11月21日，各网点人员自行学习《质合同（公司类）》。

3、20\_\_年11月28日、12月5日、12月12日，各网点人员自行学习《中华人民共和国物权法》。

4、20\_\_年12月19日，各网点人员自行学习《中华人民共和国民法通则》。

5、由于我来到公司时间较晚，遂以课件学习的方式自行补足相关培训，包括：了解公司概况；公司各类规章制度；借款人所需提供材料；贷后检查的主要内容以及对培训内容的整理等。

四、工作感悟

1、工作经验

（1）由于我们公司属于服务型行业，所以在进行客户咨询及接待中，必须做到面带微笑，语气温和，语言准确精练，并且能从交谈中快速获取所需信息。

（2）在之前的贷前调查、贷中审查以及贷后检查过程中，我明白了团队协作是日常工作中最珍贵也是最重要的精神。

（3）在日常业务培训尤其是法律法规的学习中，若能进行预习并做好预习笔记，那么在正式学习中就能更快速的理解相关条例，还能及时发现疑问从而请教解惑。

2、缺点与改进

（1）工作方式不够灵活，例如：怎么和其他人员进行沟通，怎么和客户沟通，怎么才能提高服务质量，这是我今后需要重点学习的地方。

（2）有时面对客户时会存在怯场心理尤其是在客户问到自己不清楚的情况时，归根结底，还是对业务流程的不熟悉，以及对市场行情的不了解。因此，在以后的工作中要熟知业务流程，及时从电视，网络和与人相处中多了解国家相关政策及本地各行业发展情况。

（3）根据以往的工作情况，我发现自己的工作积极性有待提高，存在“不知道该干什么而导致什么都不敢干”的情况，所以在以后的工作中努力做到多听、多看、多想、多做、多沟通，取其精华，配合着实际工作不断的进步。

总体而言，在近两个月的工作中，我非常感谢公司领导和同事的大力帮助，在他们的帮助下，我快速的适应了公司的工作。而在之后的一年里，我会继续努力，不断提高自己的业务水平及业务素养，不断的总结与反省，不辜负自己的期望。我会尽职工作，帮助公司实现发展，同时也祝愿公司的明天会更好！

**20\_年度工作总结和明年计划精选篇3**

时光荏苒，不知不觉间，来到上海稳利达电气有限公司已经有近三个月了。作为一个应届毕业生，曾经很担心不知该怎么与人共处，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，让我很快完成了从学生到职员的转变。现将这几个月工作和学习情况总结如下：

一：工作收获

初来公司我是一个没有稳压器销售经验和业务知识销售助理，仅凭对销售工作的热情，一切从零开始。在领导和同事的耐心指导和帮助下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司和部门的整个操作流程。

1、工欲善其事，必先利其器——销售工作感悟

首先要培养自己的硬实力——对产品知识的掌握。在我进公司的第一天，汤经理就给了我公司的宣传册和产品使用说明书。虽然大学读的专业是物理，但是我所掌握的知识与稳压器的专业知识还是有一定的差距。通过三天的产品知识自学后，汤经理专门的给我讲解了公司产品的分类、原理和适用的市场方向。在公司也不例外。在接待客户的同时，我也听李经理介绍我们的展厅产品，接着来到了生产车间，从生产流程中矽钢片的裁剪，拼装，双玻璃丝包线的缠绕，抛光，真空浸期烘干，到组装流程中连线，控制板，断路器，继电器，采样变压器，滤波器，相序保护器的学习。吴丹丹还给我讲了具体稳压器的工作原理。其次要培养自己的软实力——————与客户沟通的能力。客户回访是第一步。第一次打电话声音都是斗的，不知道该怎样变被动为主动，将绳子抓在自己的手中。经过20天的时间，我做了近四百个老客户的回访。在回访中学习到了要静下心来去听客户在线那边的反应，遇到了什么问题，是否有新设备的需求。有很多客户希望我们的技术工程师能对到设备现场进行维护。去现场拜访客户是培养客户沟通能力的第二步。第一次是汤经理带我去了天河汽车配件有限公司。现场测量了相电压和输入电流以及负载的情况。接着我们还去了老客户那里考察了现场情况，分析，并制定相应的稳压器参数，确保能够满足客户需求。

最后要培养自己的综合实力——建立自己的客户群。产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任重大、任务艰巨。只有销售团队拿下订单，公司才可以有效的运作。怎样建立自己的客户群呢，李经理给了我工博会中得来的客户信息，给了我待开发行业与客户。于是我开始了第二轮的打电话。工博会上的客户打完电话，寄了三份资料，有一个回话的。于是再开始做第二份资料给这个客户，要不断的给客户新的信息，让客户对稳利达更有印象，对我这个销售人员更有印象。待开发行业与客户是重头戏，也是最难打开的市场。对于这些大企业，我目前采用的方法是在网上搜索资料，先预习客户的企业信息，然后进行电话询问，可是大部分的电话都吃了闭门羹。其原因之一是我对自己公司的产品与现场配置的不能对号入座，原因之二是我对我们同行业的企业不了解。

2、路漫漫其修远兮，吾将上下而求索——助理工作感悟

a、报价表的制作：起初接触到稳利达报价，很多内容都是固定的，但是还有一部分是需要填写的。在产品名称、产品型号、输入/输出电压、电流、是常规的还是非标的、报价表上业务员的个人信息、公司的基本信息以及报价表的排版等，这些都需要特别注意。在做完报价表后要先给业务员看，业务员审核后才能给客户发电子邮件或传真，最后还要及时打电话向客户确认是否收到信息，及时跟踪客户的动态。

b、合同的签订：工业品买卖合同规定有十八条。其中产品的型号、规格，产品的适量标准，供方对质量负责的条件及期限，付款期限及方式，产品的主要性能指标是要特别注意的。合同制做好后要再三检查，确认无误后才能打印出来找领导签字，回传，电话确认。

C、系统软件中的工作：首先学会了在OA上做合同评审单，然后在管家婆上下销售订单接着引销售订单。若是非标的需要下在OA上下生产任务单。最后要在OA上申请发票寄给客户。

助理工作中，感谢领导及同事教会了以上的工作技能。

二、工作不足

1、对产品专业知识没有深层次的理解，从而导致在接到客户电话时，不知道该从何问起。

2、工作缺乏激情，在被客户打击后，对打电话有恐惧的心里。3、做事的效率还需要尽快的提高。4、不会做长久的计划。5、在与客户沟通过程中过分的依赖和相信客户。6、业务能力尚且不足。

三、工作计划

1、尽快建立起自己的客户群体。

（1）、通过定时进行客户回访，来建立回访客户群。（2）、通过大客户开发，来建立重要客户群。（3）、通过客户的同等交换，来建立朋友客户群。加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系。

2、不断总结自身的工作，改进自身的工作方法，加强工作中所涉及到的专业知识的学习，及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理。

3、及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要；

4、做好助理工作，及时归档。

四、工作建议

1、建议公司生产的所有产品制定详细的资料（配图片），一方面可以对竞争品牌的所有详细资料进行记载，以完善资料，另一方面可方便销售人员在向客人介绍产品时更清楚和肯定的向客人介绍自己产品的各种优势等，使得客人更加相信我们的专业水平。

2、建议定期进行部门间的交流。

以上是我对这80天的工作体会和工作展望。在即将到来的一年，我会尽自己所掌握的技能，继续努力，虚心学习，能为稳利达创造经济效益，能得到客户的满意，能得到公司领导的肯定，是我的奋斗目标。

**20\_年度工作总结和明年计划精选篇4**

\_\_\_\_年即将过去，回顾一年的工作，紧张忙碌的工作场面又一一呈现在面前。一年来电梯维保专业在服务中心领导，工程经理的亲切关怀和具体指导下，取得了长足的进步。电梯维保专业的工作取得了业户的认可，在取得成绩的同时，工作中也存在不足，值得认真总结。

一、做好设备设施的日常维修保养工作制定周，月，季及半年的设备设施维修保养计划，有的放矢，有针对性的安排日常维修任务。

做到日常维修工作的计划性，合理性。根据公司相关作业指导书的规定，安排日常巡检，电梯机房设备等做到全面细致地维护保养，保证设备设施的安全使用和运行。

二、上一年的工作大概有以下几项：

1、把电梯轿厢内的4个22W的环型管灯，换成2根20W的长日光灯，这样即节约了能源，又下降了材料的损耗。

2、做好了电梯的保养工作，无隐患梯，电梯的年检通过率达到了100%

3、电梯应急服务做到随叫随到不无超时，问题不过夜

4、巡视工作做到发现问题及时解决

5、维修电梯电话和电话线路

6、电梯设备有待解决的问题：

7、5#楼8#楼电梯机房互投电源接触器问题严重，经常接触不好造成电梯故障，须更换。

8、9#楼4单元电梯机房有一路电源无法使用

9、电梯轿厢内的多部电话损坏严重，须更换。

10、外部电话线老化已无法使用，须更换。

11、电梯轿厢内的防护木版支撑木丢失严重，许更新。

12、电梯轿厢内的有机板人为损坏严重。

13、装修工人从在粗暴使用电梯现象，加大了电梯的使用风险。

三、电梯维保的下一年计划

1、做好保养计划，做好日巡视，周，月，季的保养工作。

2、加强节假日前的保养检修工作

3、加强节假日的值班和巡视工作

4、针对各梯做到针对性的检修

四、真抓实干抓好安全生产

强弱电专业新人较多，树立安全生产意识，抓好安全生产至关重要。为此，我们反复多次进行培训，反复灌输安全生产思想。高空作业，电器火灾，电器用具使用等实例进行近似实战要求培训，做到安全第一思想不放松。取得了很好的效果，杜绝发生设备及人身安全事故。

五、发扬团队精神配合帮助其他部门

有着自己的项目特点，就是有着诸如会议服务小家电维修清扫卫生搬运杂物等工作，紧密配合帮助其他部门完成繁重的相关工作。

六、掌握现代资讯培训提高维修人员技术素质

各级领导对工程技术人员的培训非常重视，中心领导亲自买来电梯方面的培训教材，大家为此非常感动。领导的重视调动了人员学习热情，积极学习相关理论知识并应用到实际维修工作中。根据相关培训计划，强弱电专业组织了理论知识笔试，实际操作技能比赛，取得了很好的效果。

七、抓好员工“爱岗敬业”教育宣扬企业文化

组织新老员工学习公司各项规章制度，讲述具体维修，巡检方法，设备维修要求，员工手册，岗位职责，职业道德等方面的基本要求，组织学习考核。在工作中以老带新，生活上相互关心帮助，创造和谐氛围，增加团队凝聚力。组织学习企业报及优秀员工事迹，明确榜样的力量是无穷的，榜样的形象是光彩照人的。提高新员工对企业的认知，注重企业文化中软要素的作用，以人为中心，尊重人，依靠人，公正的待人，提高新老员工的自尊心，在工作中发挥各自的聪明才智，调动工作积极性。新老员工在企业文化认同方面上了一个台阶。

八、精心组织认真布置安排年终设备检修工作

临近年底，制定应急方案，组织安排人员对对电梯机房设备进行全面检查，保障设备设施安全运行。

九、工作中的经验教训及来年展望

电梯维保专业人员新人较多，流动性大，技术素质参差不齐，在执行力，学习力方面存在差距，如何调动员工积极性，在工作中不断磨合，发挥每个人的工作效能存在不足之处。在新的一年里，相信在服务中心领导的有效管理下，工程经理的合理安排下，一定能克服不足之处，百尺竿头更进一步。

最后，自己作为电梯维保方主管，对电梯的专业维修保养工作，深感责任大，担子重，服务中心领导给予自己充分信任，信任就是自己勤奋工作，不断提高管理水平的动力，自己必将认真高效，以身作则，配合工程经理的工作，在新的一年戒骄戒躁，开创崭新的工作局面。

**20\_年度工作总结和明年计划精选篇5**

一年来，我诊所在上级主管部门的领导下，认真做到依法执业，为群众提供优良的医疗服务。现将诊所年度工作总结如下：

一、我诊所《医疗机构执业许可证》核准的执业科目是内科，在开展诊疗

活动中，能够严格按照核准的诊疗科目执业，没有超范围行医，没有违法开展静脉用药。

二、诊所现有执业医师1人，执业护士1人，已经办理执业注册手续，取得相应的执业证书。

三、诊所各项管理规章制度完善，并按照要求上墙公布。制定有医师和护士岗位职责，制定有诊疗、护理技术规范。

四、热情周到为病人服务，关心病人疾苦，耐心细致询问病情，认真进行检查、诊断和治疗。全年诊疗患者3251人次，没有发生医疗差错和医疗事故。

五、能够按照规定使用医疗文书，配备有门诊日志、处方、门诊病历、消毒登记本、一次性使用医疗器械毁形登记本和收费票据等，对就诊病人进行登记，书写门诊病历，用药开具有处方。

六、加强自身药品采购和保管工作，使用的药品全部从具有药品经营资质的企业购进，购进药品有票据。不向非法企业和个人购买药品，不使用假冒伪劣药品和过期、变质药品，确保临床医疗用药安全。

七、能够按照上级要求开展卫生知识宣教活动，结合日常诊疗工作，向患者宣传卫生防病知识；上级下发的卫生知识宣传资料，能够张贴在诊所进行宣传。积极参与社区组织的爱卫生运动，平时做到经常打扫诊所内外环境卫生，保持诊所环境整洁。

**20\_年度工作总结和明年计划精选篇6**

一、与带教老师的沟通与交流。

相信每个到过医院见习的同学都知道在医院与带教老师的关系非常重要。这一点在到医院之前，上至谭书记，下至师兄师姐也都反复提醒我们这一点。可真正到了医院后，才发现这其实是一门很大的学问。我在省中医见习，门诊的医生一天要看几十个病人，病房的医生一天也得分管十几张病床，一天下来，带教老师忙得根本没有时间同你“神侃”。

几周以后，我发现，其实天无绝人之路。只要老师认为你是块“可造之材”，他们就会很乐意教你。关键是我们在每个科都只有一周的时间，怎样让老师在最短的时间内发现你这块“和氏璧”呢？就我自己个人经验来说，方法有二。

首先，是一语惊人法。如果你能积极的就本科的某种常见病阐述你自己的认识和见解，虽然很难讲得很透彻、深入、准确；又如果你能及时而正确地回答出老师在查房时提出的问题，即使分析得不够全面，也都会让老师觉得你是个会思考的学生，老师通常会比较愿意给这种学生讲课。这一点我有着切身体会。我在针灸病房的时候，我的带教老师带有一个研究生，一个七年制的同学，还有两个二院实习的师兄师姐和我一个见习生。刚开始的时候，我真的很被动，因为是第一个科，所以也不知所措。机会来得很偶然，有一天主任查房时，主任突然提问“腰四穴”是什么？这可难倒众人。刚好我在之前看过司徒铃教授的书，凭记忆答对了。并且，主任接下来的几个问题我都正确回答了。自那天后，我的老师就深刻地记得有我这个见习生的存在了。

上一个方法也许不好掌握，它除了要求要有扎实而广泛的知识作为基础外，多少还有点运气成分的存在。接下来的这个方法则是每个人都能做的到的，就是勤快。俗语说：勤能补拙。每个老师都会喜欢勤奋实干的学生。我第一天到按摩科的时候，带我的老师满腹牢骚，毫不给面子地说我们针推学院的学生是最没素质的，弄得我又委屈又生气。后来才了解到原来在我之前我们学院有个师兄跟着他实习，但整天都偷懒，有时甚至都没去上班。那时我就暗下决心，一定要用一周的时间改变老师对我们的看法。所以每天我都提前了半个小时到诊室，把老师上班前的所有准备工作都做好，老师一到诊室就可以开工。老师忙的时候，我就用在病房学到的医院常规帮他接诊部分病人，这在一定程度上减轻了老师的工作量。一周不到，老师就已经改变了他对我们看法，那天他高兴的说我们一点都不比实习生差，后来遇到典型的病例他甚至会主动叫我过去看、给我讲。

当然以上两种方法能奏效的前提是你必需打从心里尊重带教老师，遵守纪律，热爱学习。

二、自己把握机会，积极主动学习。

这是非常重要的。在医院里，进修生、博士生、研究生、国内外的实习生、见习生都很多，若你自己不积极主动地争取机会，根本就什么都学不到。当然，这也是有窍门的。

首先你可以主动要求跟老师值夜班。因为老师在晚上通常会比较有空，可以有时间给你开小课；若遇到有病人需要抢救的时候，你还可以看老师在紧急情况下采取何种措施、怎样用药，这些都是多科知识的综合运用，这对每个医学生来说都是宝贵的学习机会。当然，值夜班还有许多好处，这就需要你们自己去慢慢发掘了。

其次，如果你的带教老师实在忙不过来，就别什么问题都找老师。其实在病房还有很多很好的老师，就是那些博士、研究生。我在心脏内科见习的时候，就有两个研究生“老师”，他们的基础知识都很扎实，动手能力也很强，更重要的是，他们有时间、有耐心、也愿意给你讲课。在那段时间，我得到了很大的启发。

三、学习内容的把握。

在病房见习时到底要学些什么呢？相信现在还有很多人都不清楚。我自己当时也是混混沌沌，到了肿瘤科以后，带我的老师才一语点醒梦中人。他告诉我其实在病房除了多见些病种外，还要学习老师的医嘱、化验单如何开，甚至只是记记药名等都对我们有很大帮助。我才如梦方醒发现，在那之前，我除了动手能力有所进步外，这方面掌握的确实不多。还有，在病房，一个病人身上往往都综合了几种疾病，只要你能好好把握，认真复习，就能学到知识。这是以前在学校单纯的理论学习所不能比拟的。类似的例子举不胜举。只要你懂得把握，在医院处处都有学问，处处都有学习的机会。

通过半年多的护理工作实习，本人在带教老师的悉心指导与耐心带教下，认真学习《医疗事故处理条例》及其法律法规，并积极参加医院组织的医疗事故护理条例培训，多次参加护理人员学习，通过学习使我意识到，法律制度日益完善，人民群众法制观念不断增强，依法办事、依法维护自身的合法权益已成为人们的共识，现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对医疗护理服务提出更高、更新的需求，因而丰富法律知识，增强安全保护意识，并且可以使护理人员懂法、用法、依法减少医疗事故的发生。理论水平与实践水平有了一定提高。

在实习过程中，本人严格遵守医院规章制度，认真履行实习护士职责，做好护士工作计划，严格要求自己，尊敬师长，团结同学，关心病人，不迟到，不早退，踏实工作，努力做到护理工作规范化，技能服务优质化，基础护理灵活化，爱心活动经常化，将理论与实践相结合，并做到理论学习有计划，有重点，护理工作有措施，有记录，实习期间，始终以“爱心，细心，耐心”为基本，努力做到“眼勤，手勤，脚勤，嘴勤”，想病人之所想，急病人之所急，全心全意为患都提供优质服务，树立了良好的医德医风。

在各科室的实习工作中，能规范书写各类护理文书，及时完成交接班记录，并做好病人出入院评估护理和健康宣教，能做好各科常见病，多发病的护理工作，认真执行无菌操作规程，能做好术前准备指导，并完成术中，术后护理及观察，在工作中，发现问题能认真分析，及时解决医。能熟练进行内，外，妇儿及重症监护等各项护理操作，严格执行三查七对，同时，本人积极参加各类病例讨论和学术讲座，不断丰富自己的业务知识，通过学习，对整体护理技术与病房管理知识有了更全面的认识和了解，并做好护士工作总结，从总结中汲取经验教训，从总结中成长。

在项目部实习一年以来，本人在工程部一直担任着施工现场的技术服务工作。从20\_\_年6月27日至今，一年里，在集团公司、项目部、工程部各级领导的关心下和同事们的帮助下，个人在思想认识上、技术水平上都有了很大的提高。下面作个人的工作总结如下：

从进公司的第一天起，我就告诫自己：“只有自己比别人更努力，才会比别人收获的更多。”事实证明，在这段时间中，我收获很多，感悟很深。我对自己能在这样一个充满生机与活力的企业里工作而自豪。

一年里，我生活在项目部如同生活在一个大家庭里一样。大家都是那么的亲切，如同我的亲人。公司的企业文化让我感受到了家以外的亲情。在这样的工作环境里，身边的同事如同我的兄弟姐妹，大家的相互关心让我觉得我不是那么的孤单。很多时候，要干好一份工作一个人是很难完成的，只有同事间的团结协作才能把工作干好。因为同事间的团队精神和大家的相互关心，让我觉得我在工作中不是很孤单，也不觉得怎么累。

一年里，我注意把书本上学到的理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验经验证所学理论的正确性。在同事们的帮助和项目总工的指导下，我学到了很多知识，具备了很多处理现场的能力。但是作为一名现场技术员有较强的专业技术知识还不够，还应该具备良好的交际能力。一种产品很多时候是由于技术上的错误和在施工过程中跟作业队伍沟通交流不够，以至于作业队操作不当才出现了问题。所以这个时候就需要我们找出症结所在，很好的跟作业队伍沟通，规范操作，规避错误，确保产品质量，从而避免客户对产品的不信任乃至对企业形象的损害。

一年里，作为一名工程技术人员，我时常在想我能为企业的建设做点什么？思来想去，还是觉得是脚踏实地做好自己本职工作才是最关键的。秉承这一认识，自己的工作就有方向了。一年的工作学习和磨练，让我的思想认识也得到了一定的提高。我认为不管从事什么工作，树立全局意识是首要的问题，现场技术服务也不例外。我认现场技术服务工作的全局就是，“树立企业形象，使客户对公司产品的满意度和忠诚度最大化。”最大限度的保护客户的利益，是提高我们公司产品的核心竞争力的一个重要组成部分。做现场服务工作，同时也是对公司产品的宣传，以及对公司产品性能的情报收集，以便作出及时改进，使产品更好的满足现场的使用要求。

一年里，我一直担任着驼峰街跨线桥的技术服务工作。工作中，我采用了看、问、学等方式，对桥梁的各个施工程序每都有了有了进一步的了解。每天我都坚守在工地，我希望我能在工地通过实践经验能学到更多的东西，同时避免一些技术上的错误和排除工地上的一些不安全隐患。我希望我们浇筑的桥梁能够创出公司的品牌，构筑精品，造福社会。

简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获很多，感悟很深。通过一年的实习，使我对日常管理工作有了深层次的感性和理性的认识。在以后的工作中，我将会更加努力的学习，更好的为公司服务。

**20\_年度工作总结和明年计划精选篇7**

尊敬的各位领导、各位同事:

大家上午好！

我是汇龙小额贷款公司的\_\_，很荣幸作为小额贷款公司代表在这里发言。20\_\_年，我们大家在工作中都取得了一定的成绩，这不但得益于我们公司各位同事的努力与默契配合，更得益于公司优良的团队氛围和优秀的管理团队对我们的熏陶。在这里，我要真诚地向各位英明决策的领导，向各位为公司勤勉服务的同事致以深深的敬意。

今天，能够站在这里发言，我既感到幸运，同时又感到很有压力。感到幸运，是基于我进公司的时间不长，工作表现也不算特别出色，但我的工作仍然得到了大家的认同和支持，因此，我想，我是幸运的；而感到压力，是因为今天的成绩将是我明天的起点，我要努力做的更好，才能实现不断提升自我、创造更好的成绩。作为一名分公司员工，亲眼目睹了总公司在一年多来的巨大变化，从内心深处为公司的快速发展而骄傲。对公司未来的成长，我们充满希望，我也期待着未来，期待在公司获得更大成功，为公司做出更大的贡献。

回想过去一年，我对自己的工作做了一个小小的总结。作为小额贷款公司客户营销部，在过去的一年里我主要负责客户贷款咨询，贷款调查、贷款办理以及催收贷款

等。在工作中坚持把握贷款的“三查”环节，对每一笔贷款都要以求真务实的态度去调查，去落实，多渠道的搜集客户信息，严格把好信贷的第一道关口。对于我们所有员工来讲，将工作做好、做细，以负责任的心态来严格要求自己是最基本的一条。

在肯定成绩的同时，我也清醒地认识到，我的工作中还存在一些问题和不足之处。主要表现在：考虑问题不周全，贷款调查力度不够强。

在今后的工作中，我将克服自己工作中的不足，继续加强学习，提升自己的业务能力。在贷款业务方面：要做好详细贷前调查，严格审查每份贷款存在的可能风险，对每一份贷款做到1个月1次的回访，对于问题客户要跟踪到位并及时汇报所发现的问题。

工作之外不忘学习，作为一名员工我们要时刻提高自己，仅仅靠工作的经验积累是不够的，平时我也利用业务时间学习各项法规，金融知识，理论结合实际，把工作做到更好。一个人的成功离不开大家的支持与企业的培养，来公司以后我有幸参加几次培训学习，获益良多，在这里衷心感谢领导对我的培养。

一年的工作已渐渐落下帷幕，一些成绩的取得，离不开董事长、总经理和各位同事的大力支持。在新的一年里，

我将与全体同事团结一致，坚持“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想，发扬“以公司管理者的角度看待公司发展和管理”的工作作风，为完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战。！我相信，在公司董事会和总经理的领导下，在全体员工的共同努力下，20\_\_年我们将取得更好的成绩！

最后，请允许我再次向在座各位表示衷心的感谢，祝大家在新的一年里万事如意，心想事成

**20\_年度工作总结和明年计划精选篇8**

20\_\_年就快结束，回首20\_\_年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20\_\_年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，20\_\_年是步入工作、步入社会的关键转折期。现就本年度重要工作情况总结如下：

一、虚心总结，努力工作，圆满完成工作任务！

（一）3月到岗后在南京培训两个月，这两个月期间主要进行供电专业知识学习。接触网理论知识及变电理论知识详细学习。并在工班中进行班组工作内容及检修内容学习。在此阶段我们很好的利用这次难能可贵的机会，利用白天学习、夜晚跟班的流程进行学习知识全面的掌握。随着岗位确定，接触网学习是我主要学习过程。在此期间特将学习收获内容进行总结：

a、学习南京的技术文献，并摘抄。学以利用在工作中。b、工班夜间巡检中，对工班编制、班组巡检流程和安全注意事项有个很全面的认识。如变电巡检中熟悉了一次及二次检修内容。接触网学习中熟知夜间巡视中工作步骤及工班领导人作业内容。对巡检内容有了全面的了解。

（二）在20\_\_年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，阅读书本、问同事，不断丰富专业知识掌握技巧。在车间领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了初涉工作的基本情况，找到了在工班学习专业知识、提升自我技能的切入点，把握住了初上岗位以学专业知识为主的工作重点和对专业中技术技能的深入探究及工作经验不足的难点。

（三）在20\_\_年工作重点主要有：南京培训，车辆段数据测量，车辆段危险源检查，配合电客车调试，车辆段练兵线建设。

（四）在学习期间不忘提高自己专业技能、加强学历再教育，在本职岗位上发挥出应有的作用。

二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制。

（一）20\_\_年前半年，公司对我们这批新员工进行目标培训。对每个月工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。利用“师徒带教”这种形式进行培训效果检验。

（二）在九月初，测量车辆段外237个支柱导高、侧面限界、拉出值。库内进行拉出值、导高测量。23处线岔进行对点测量。从最初的学习认识数字、工具熟悉到最后测量的精、准、快。在工具简陋的情况下，利用简单工具。对车辆段所有支柱、线岔、锚段进行一次又一次两精确测量。保证了在冷滑中对存在问题校正。对热滑阶段中配合电客车进行更细致的对危险源排查，整改。

（三）1、安装补偿器坠砣限制架3套；2、安装柔性接触网分段绝缘器1台；3、安装刚性接触网分段绝缘器1台；4、架设刚性悬挂汇流排60米；5、架设刚性悬挂接触线60米；6、安装刚柔过渡装置1套；7、安装电连接器4组；8、安装标志牌35处；9、调整柔性接触悬挂481米；10、调整刚性接触网60米。

三、主要收获

在车辆段学习实操几个月内，总结起来有以下几个方面的收获：

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）只有坚持原则落实制度，认真测量技术参数、统计数据才可以在运营到来时做好充分准备。

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（五）只有加强与师傅和领导的交流，与同事做好沟通，才能在学习中解决遇到的技术问题。

四、加强自我知识能力提高，及时整改自身存在不足，在工作中正确认识自己。

（一）加强工班技能知识掌握，熟悉日后二号线刚性检修内容。

（二）经过这样紧张有序的大半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

（三）总结下来：在这一年的工作中接触到了许多工作及见识上的新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，抛开年轻气盛，坚持高标准、严要求坚持在工班进行学习，力求做到业务素质和道德素质双提高。

五、定期对自我工作总结。

进行不断在专业及能力的提升。对日后工作有明确目的。

六、存在的不足

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1对新的东西学习不够，工作上由于没有经验有时会分析粗浅。由于刚进入工作环境，有时做事情急于求成。

2在处理问题中缺乏实践经验、对工艺流程及内部细节化问题掌握不透彻。

七、下步的打算

针对20\_\_年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

（一）踏实做好本职工作，加强学位再教育。利用初期设备调试期间多掌握专业技能。

（二）加强技术知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

（三）加强工班实操练习的技术水平，更好的为日后积累工作经验。在今后的工作中要不断积累，及时向师傅请教，和工班员工一同探究专业知识细节。在自我学习及为人处事中做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，西安地铁的明天更美好！

**20\_年度工作总结和明年计划精选篇9**

学生会是学生自我管理自我约束的团体,它在学生的日常工作中起到了积极有效的作用,而作为学生会的重要组成部分的学习部的作用更是不可磨灭。学生的主要工作是学习,而我们学习部正是本着“为大家的学习服务”的原则在系党团总支的领导下积极为大家服务。

回顾这半年的工作，有成绩也有不足，下面将本学期的工作总结如下，希望在以后的工作中能继续发扬优点，摈弃不足，始终以“团结、高效、服务、创新”的原则为大家服务。

一、 日常工作—查课

(1)、把握学生思想动态，端正学习态度，树立学习目标。我们学习部经常召开各班学习委员会议，目的在于提高各班学习委员的积极性，端正其态度，保证查课的质量，落实“公平、公正、公开”的原则。并且及时的把各班的到课率反应到B403的黑板上让各班同学及时的了解各班的到课情况。

(2)、部分学习委员存在不查课或捏造数据的现象，个别情节严重。对此，我部门实行发查课八节的惩罚，情节过于严重者向辅导员反应情况。

二、 配合院学习部举办各种竞赛活动

(1)、例如“梦想的前奏”演讲比赛，从各班选拔出水平较好的学生去参赛，大部分同学表现极好，进入复赛和决赛。

(2)、在通知过程中存在些许不足，由于通知不到位，部分同学准备不充分，并且后期部分同学有紧张情绪，导致不去，经过开导参加比赛后最终进入决赛，对此，我部门深感欣慰。

三、文化广场

(1)、学习部成员经过共同努力，为配合院里和本系团学会在文化广场这一活动中我部门搞了知识竞猜，积极的带动了学生的兴趣和热情，通过各种字谜和谜语充分调动了学生的思维，在这期间，我部门成员及时的核对答案并作了统分，最终选出优胜者给予奖品。

(2)、在此期间，通过我部门和团学会的积极配合。活动现场热闹非凡，很多同学所答的答案超出了最高分。可见我系同学非常聪明。

四、职业技能大赛：

(1)、我部门在前期出了大量海报，在各班积极进行宣传，以专业技能所作的作品评比，选出优胜者。

(2)、比赛的结果是通过老师和评委对作品进行评选选出优胜者，很多同学的作品相当不错，使老师和评委很是欣慰。

五、打字比赛：

积极举办的活动为丰富大学生活，活跃校园文化，提高同学们的学习热情， 树立我系积极向上的学习风尚。本学期学习部举办了打字比赛。

(1)、打字比赛是我部门每年都会搞的比赛，我部门不但在赛前做了大量的宣传还在机房认真布置了考场，但是当天因为下雨，比赛进行的不是很顺利，但还是有很多选手继续来参赛，而且比赛进行的相当激烈，部分选手的水平相当好。

(2)、虽现场有点乱，但通过部门成员与上届学生会干部的一致配合，活动现场严肃紧张，总体上活动完成，并达到了预期的激烈精彩。

六、例会

定时召开部门会议，主要内容涉及每个成员各自分配的任务的进展情况，有什么问题或困难，以及活动结束后的总结，上周检查情况总结，把问题解决，把不足改进，争取把工作做得更好。

总之，我部在过去的一学年中，尽心尽力，全面配合学院的各项工作。在以后的工作中，我部一定会再接再厉，扬长避短，用实际工作为全系同学服务。

**20\_年度工作总结和明年计划精选篇10**

销售工作如逆水行舟,不进则退。紧张繁忙的一年即将过去,新的挑衅又在眼前。沉思回想,这一年我作为东逸花园项目组的销售主管在项目经理的指导下和同事的合作中,我积累了更多的实践经验,学习到了更多理论知识,同时,也在工作中发明了自身的一些不足。这是充实的一年,具体的工作总结如下。

一、以踏实的工作态度，适应本职岗位工作；

通过半年历练，已经基本掌握销售主管工作职责：在销售现场起到承上启下的作用，铺助销售经理管理日常销售工作，铺助销售经理做好日常团队管理、工作的传达，临时性工作的完成，带动置业顾问的工作积极性及热情，提升团队的凝聚力和战斗力。在周而复始地锻炼下来，使原本率直的我，言语也变得圆滑多了。

二、具体工作的回顾

1、完成置业顾问上岗学习培训；

2、协助项目经理对置业顾问工作分配及案场管理；

3、客户来电来访数据统筹与分析周报、月报的数据统筹；

4、市场调研工作报告数据统筹；

5、协助销售经理进行价格制定及销售思路剖析；

6、带动置业顾问工作的积极性及热情；

7、对置业顾问进行定期考核；

8、上岗后置业顾问进行阶段性的业务升级培训，使其业务水平有所提高；

9、撰写城建逸品假日的项目简介；

10、协助项目经理制定逸品假日整体户型的设计方案、具体的调整方案；

三、自我剖析与展望未来

一年来，我工作上取得了小小的成绩，而这些成绩的取得，应归功于领导和同事们对我的鼓励和帮助。一年来，也让我本人更清楚地看到了自己还需要在许多方面努力。

比如，在一些事务处理上，自己是“思想上有触动，工作上没改进”。着重是在工作的认真态度上、效率提高上需要加强。比如有时语言不够严谨。我自己反思得出的结论是：因为自己对待工作的态度还不够认真，平时的积累还太少，考虑的问题还不够充分。尤其是待人接物方面的修炼还不够，处事还不够圆滑，这点急需改善。

另外，在一些事务处理上，自己是“学习上有触动，方法上没改进”。工作上魄力和艺术性还不够，与各部门领导的衔接工作显得粗糙，不能将书本上的理论知识很好地利用到实践工作中来，因此有时在对待工作时、与同事们沟通时，有谦虚，无谨慎，这点也需要改善。

总结过去，展望未来，我学会了响应一句俗话“活到老，学到老”。当然在实际工作中我可能还存在着诸如上述一些不足的地方，须在以后进一步的努力。

首先，积极进取，抓紧学习各项专业知识，合理有效地制定月度工作计划。其次，为了提高工作效率，处理好突发事件，每日依据实际情况的需要，修改和完善工作计划。做到大事不错，小事不漏。第三，端正工作态度，凡事争取再认真一点，再周到一些，满怀热情地投入到工作当中。

这段时间里，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应工作节奏和社会发展的形势。今后，我也会在工作之抽出时间学习更多文化知识，参加各项培训，毫不松懈地培养和锻炼自己的综合素质和能力，修炼好内功。努力做到与时俱进，争取及时、全面地了解各项相关的新政策的颁布与实施情况。

在东逸花园项目组这10个月里，我学到了很多，工作技巧、知识掌握、为人处事等等，真的成长了不少。但是更多事情使我深刻的体会到了自身的不足，当然，这也未必不是一件好事，知道了自己的缺点，才有改正的方向，努力的动力。“在其位，谋其政”，因此，在不同的高度想法及思路是不同的，作为一个项目主管，我会在更高一个层次去思考问题，这样才能有更大的发展前途。

我相信20\_\_会更美好。

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！