# 202\_年岗位工作总结范文

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2025-04-08

*202\_年岗位工作总结范文（通用9篇）202\_年岗位工作总结范文 篇1 时光飞逝，201x年已将悄然离去，在这一年里，根据公司领导的安排，我就任分公司副经理，主要负责分公司日常生产管理工作，主管安全生产管理工作，设备管理工作及内部日常管理工...*

202\_年岗位工作总结范文（通用9篇）

202\_年岗位工作总结范文 篇1

时光飞逝，201x年已将悄然离去，在这一年里，根据公司领导的安排，我就任分公司副经理，主要负责分公司日常生产管理工作，主管安全生产管理工作，设备管理工作及内部日常管理工作，一年来，我紧密团结在公司党政周围，动员和带领分公司干部职工，团结一心，积极进取，经全体干部和职工同志们的共同努力下，圆满的完成公司下达各项生产任务，取得了优异的成绩，为进一步履行好职责，现就201x年履行职责的情况作述职报告，请各位领导和同志进行审议。

一、加强政治学习，不断提高政治思想水平和业务水平

我知道只有不断的加强自身的学习，才能提高政治思想觉悟，提高自己的各项业务水平，使自己在新时期发展之中立于不败之地;一年来，我始终将公司 两会 精神作为贯穿全年工作的行动指南，积极组织和参与公司开展的 争创 四强 党组织，争做 四优 共产党员 活动，对 四强四优 活动进行了系统的学习，并撰写了心得体会;在组织分公司党员干部开展 四强四优 活动的同时与开展劳动竞赛、班组建设等活动结合起来一起开展，形成浓厚的学习、工作氛围。通过开展 四强四优 活动，增强了分公司各级组织的创造力、凝聚力、战斗力，提高了党建工作科学化水平、促进了分公司科学化发展。

自己只有不断努力学习，才能及时掌握党在各个不同时期的工作目标、方针政策、各项法规，这样才能跟上时代的脚步，才能把自己磨砺成为新时期里德才兼备的干部。

二、精心设计，科学组织，尽心尽责地抓好各项工作

201x年对我们公司来说是极不平凡的一年，也是我在生产组织上最为困难的一年。由于受世界经济危机的风暴影响，各项费用不断的上涨等诸多不利因素的影响，制约着生产的全面展开。面对困难，我一方面认真分析生产形势，积极采取措施，充分挖掘和调动各方面潜力，千方百计保证了生产的顺利进行，圆满地完成了各项施工生产任务，我主要从以下几个方面来抓的：

1.以生产经营为主线抓好生产运行管理

任何一个公司发展的中心环节就是生产，脱离了生产其他的说辞都是空白的，今年我主要负责分公司的生产工作。针对分公司的实际情况，采取了以技术革新管理为主线抓好生产管理，紧紧围绕市场营销开展工作。

(1)做好市场调研工作，确认市场的竞争程度和公司产品所处的位置，及时进行生产调整，充分整合资源打造核心竞争优势，作好生产产品的长期发展和开发;

(2)开展科技创新活动，不断开发新产品，让公司在激烈竞争的市场上站稳脚;

(3)积极响应集团公司提出 一争、二改、三确保 为主题的劳动竞赛活动(一争：争创先进集体、争当十大标兵、争做先进个人。二改：每个员工至少落实一项改进活动;每个单位围绕本单位实际工作至少提出一项操作性强的改进意见并切实落实。三确保：确保安全指标同比下降50%，确保质量损失金额同比下降50%，确保经营目标任务圆满完成)，为确保劳动竞赛顺利进行，分公司加强了竞赛活动的组织领导，出台了劳动竞赛实施办法、各项考核评比办法及相关细则;干部职工踊跃参加，活动中我分公司合理化建议27条，其中我提出4条建议，有8条建议在整改中;通过活动有效的起到了鞭策后进、鼓励先进的作用。

(4)在生产管理上做到:三个坚持.两个要求，即,坚持从计划作业指挥生产,坚持每周一.三.五早会检查生产.指导生产,坚持现场督促指导生产,要求执行力.要求质量保证按时完成,并主动配合加工车间.六车间按月完成生产任务。做到生产管理有计划、有次序，有安排、有检查，保质保量保安全地完成各项生产任务。在立足本职的情况下，还协助其他车间完成公司下达的各项任务。

(5)靠前指挥，及时解决问题。在生产中，为了及时掌握生产进展的第一手材料，深入一线，靠前指挥、靠前指导、靠前协调、靠前服务，大大地提高了工作效率，有效地促进了各个生产的进度。全年开发新产品个，完成经济利润350万元，上缴利润50万元，有效的促进了公司的发展。

2、加强安全管理工作，做到生产无事故。

安全生产工作是电力企业稳定发展的基础工作，是电力企业永恒主题。我深刻地认识到 安全是基础，设备是重点，管理是关键，人员是保证 的真谛。坚持 以人为本 的理念和 安全第一，预防为主 的基本方针，加强对安全生产的监督检查力度，做到常抓不懈，警钟常鸣;今年在安全管理工作上我积极推进6S管理，即为了树立我公司良好的外部形象，在全公司范围内全面推行整理(Seiri)、整顿(Seiton)、清扫(Seiso)、清洁(Seiketsu)、素养(Shitsuke)、安全(Safety)的6S管理模式，我将6S管理活动分四个阶段进行开展，即宣传发动阶段、全面实施阶段、总结提高阶段、巩固成果阶段，通过6S管理，改善了我公司办公环境和生产现场面貌，提升了全体员工的工作品质，树立了我公司良好的外部形象;今年6月份，我们还结合全国安全生产月的契机，在分公司开展了大战六月 劳动竞赛及产品外观质量竞赛活动，通过竞赛，大大激发了职工的主人翁责任感。全年没有发生一起安全事故，确保全公司安全管理工作的平稳运行。

三、廉洁自律，严格把关

在工作中我严格要求自己，遵守廉洁自律，守原则，讲公道，时刻提醒自己， 不能忘记党的教导和公司对我的期待 ，对于分公司生产上发生的每一笔费用，都要深入把关，不该花的钱坚决不花，要花的钱也要想法降低成本，时刻不忘公司的组织纪律，一年来，没有违反廉政规章和制度的行为，对自己能够严格要求，严以律己。

四、今后努力的方向

回顾过去的一年，自己在工作上许多的不取得了一些成绩，但是我清楚知道我的工作还存在着足之处，如1、工作中态度急躁，过于追求完美;2、在激烈的竞争市场还没有找到有效的运行机制;今后努力方向。一是要围绕公司发展的中心，突出重点，抓好分公司的生产工作;二是要加强学习，注重实践，不断提高自身素质。三是要扎实工作，求真务实，树立良好的形象。

一年来所取得的成绩是领导信任和同志们支持的结果，更是大家齐心努力工作的成果，在今后的工作中，我将以更加饱满的工作热情，争取把各项工作完成得更圆满、更美好，为公司的发展壮大贡献自己的力量。以上是我一年来的工作述职。

202\_年岗位工作总结范文 篇2

一.专业概述及前言

物流管理专业是为社会培养包括铁路货物运输、货运站;道路货物运输;水上货物运输、货运港口;航空货物运输;管道运输业;装卸搬运和其他运输服务业;仓储业;邮政业;批发零售中包装、流通加工、配送第三方物流服务等部分的物流专业技能型人才为目标。

在校期间，本人学到了更为深刻的物流知识与操作流程，深刻了解了物流在中国的国情和发展现状及前景，对与我们这些毕业生来说!应该将课堂上的理论知识与现实中的操作相结合。才能更好的适应我国的物流发展水平。只有这样才能在毕业后更快更好地适应社会，并能在激烈的社会竞争中打开自己的事业之门。

二.实习报告

1.实习目的：为更好地巩固、充实二年学习的专业理论知识，强化实践，锻炼综合技能与全面素质。以通过毕业实习来达到理论与实践相结合及为能更好的深入物流行业为目的，并通过实习使理论知识与实际工作相结合，以此来发现自己的专业知识与技能在哪些方面还需要继续学习与加强。

2.实习单位及岗位介绍：某某是一家综合专业第三方物流的中外合资企业集团，始建于1992年，总部设在北京，经营范围：国际货运代理、国内国际快递、第三方物流、危险品鉴定及运输，业务范围涵盖了揽货、进出口货物运输业务、包机、订舱、配载、中转、仓储、集装箱拆箱拼箱、集装箱货物及散杂货运输、工程项目设备运输、超限超重货物运输、结算运杂费、报关、保险、国内快运、短途运输服务、物流方案设计及咨询业务等。

某某在全国各主要城市分布有12个综合物流配送中心，50个配送站点，22个国际货运代理公司，7个保税和监管仓库，构筑起完善的物流网络平台。

某某一贯秉承“客户第一，以人为本，高效管理”核心价格观，形成命运共同体、利益共同体、事业共同体。通过全体员工的积极创造和不懈努力，不断提升企业的核心竞争力，不断提高和改善员工的生活质量，不断为社会创造巨大的物质和精神财富，经营成为中国秀的以供应链管理为核心的综合物流供应商。

在此实习期间，我在唐山大田分公司主要从事物流配送,客服,调度的岗位工作。

3.实习过程及内容：我学的是物流管理专业，并进行过物流师的培训经历,对物流管理知识和实际操作有一定的理解与掌握，为我这次的实习提供了理论基础，但理论和实际工作是有差别的，因此我还需要在此次的实习中继续学习各方面的物流专业知识。我在此期间主要负责的工作有以下几个方面:

(1)初期进入公司:在公司里进行初期培训,学习员工手册,并了解公司的企业文化,管理理念.与相关的工作事项.定期进行考核,通过这些时间的学习过程,我初步了解了某某的含义与企业的发展历程,和我的工作范围,物流操作是一个系统性的作业活动是物流系统运行是否高效的关键,也是物流系统得以运行的保证.物流操作更能体现物流管理的精髓.

(2)开始实际操作:刚开始随着司机师傅去客户那里去提货或去分供方那里进行提货作业,这一方面的工作内容是:到达提货地点和交接人进行简单沟通,取出货运单据仔细核对单据上的货物内容,清点数量,和检查货物情况,确认无损后签字取货.将货物送回场站,进行暂存.这方面的作业比较简单。

主要是责任心要强,对货物的种类和数量和安全情况要负起责任,对出现货损货差的货物应立即与上调度联系,对货物情况进行确认,如是分供方的责任要分供方签字,否则不接货.将接到的货物和单据一起带回场站后让场站人员安排下一步的工作,对与本市内的货物在当天下午2点之前进行派送,派送时工作人员要带齐单据,衣装整洁,到客户处请客户进行验收,确认无误后签字,操作人员将客户接收单据和客户签收单据第二联留给客户,把其它单据收回场站交操作人员进行信息的输入.

(3)货物的派送操作:

a.货物验收无误，操作员在《行车路单》签字并注明货物进站时间.

b.每收齐一批货物，运单“收货人联”、“到站留存联”、(运费到付业务“结算联”)装入透明单据袋粘贴在包装箱上随货同行，其余联次交调度.

c.按照运单批次、目的站、运输类型，将货物分别搬入相对应的货位，货位前悬挂或竖立目的地表示牌.

d.当日集货全部完成，登录LMS系统作GCO录入.

e.当日发运的货物，必须在当日24:00时前完成DE录入.

f.当日运输转分供方代理的，登录LMS系统作FWD录入，由始发站按照MOP的规定时限跟踪并录入POD。派送完成.

(4)货物的仓储管理：仓储所涉及的主要是物资入库、出库及保管。入库方面要求验收合格后方可入库，入库后要登记批号、数量和货位号。出库要求必须有出库单，仓库照单发货。

我所在的仓库主要储藏成品货物。整个仓库分三个区分别储藏三个不同厂家的货物。每个厂家都有几十种不同商品，需根据产品批号码放于不同的货位。在实习中我发现入库在管理中是较为重要的一个环节。每周我们的仓库都有几次大批量的进货。信息员首先要接收并打印出入库通知单，接着通知仓库管理员准备接货。

仓库管理员收到信息员送来的接货通知单后需要明确货物运输到仓库所在地的时间以准备货位。仓库管理员在送货车辆到来前要安排好泊车位、仓库位、卸货人员、卸货工具(主要是叉车、手推车、托盘车、托盘、传送带)等。待送货车辆到来停稳后即可组织卸货作业。仓库管理员要在卸货过程中和运输方共同查验到货的准确性和完好性.

仓库管理人员应对产品的数量、质量、帐卡详细了解，做到清楚无误。此外应尽量保证产品在保管中无差错、无灰尘、无丢失、无损坏、无锈蚀。

我所在的仓库位于三楼，仓库有四个电梯入口、一个步行梯入口。电梯可以方便地载货进出仓库。现代企业生产经营的多样化使得商品种类繁多、市场需求变化也非常频繁。这就要求仓库管理中必须有一套方便快捷的信息处理系统以应对大批量数据的处理。

对于一个仓库管理系统不但要有一定的稳定性、还要有必要的灵活性和可拓展性。这套系统必须符合分拣、包装和发货等业务流程的作业要求。因此，系统的可配置性(能满足个性化要求)就尤为重要的。

我所在仓库的仓储作业基本上实现了机械化，过去的那种主要靠人工作业的现象已经基本改变。物流中心的仓储系统一般包括收货、存货、取货、配货、发货等环节。在收货环节，配备了供铁路车厢和货运汽车停靠卸货的站台和场地，以及升降平台，配备了托盘搬运车和叉车，以及各种吊车，用于完成卸车作业。在收货处一般设有计算机终端，用来输人收货信息，并打印出标签或条码，贴在货物或托盘上，以便在随后的储运过程中进行识别和跟踪。

我们的仓库根据订单、出货单的不同，向单一用户或多个用户发货。一般来说，用户需要多品种货物，因此在发货之前需要配货和包装。我们认识到仓储设施为仓储现代化提供了基础条件，而科学管理则是实现现代化目标的必备条件。必须综合运用现代化科学管理方法和现代信息技术手段，合理有效地组织、指挥、调度、监督物资的人库、出库、储存、装卸、搬运、计量、保管、财务、安全保卫等仓储的各项活动，才能达到高质量、高效率，才能取得较好的经济效益。

拣货作业完成后接着准备按时间发货，包括联系车辆、整理包装、明确单据等。根据这些天的实习情况，我归纳了基本的发货流程：

1.仓管员在装车前应核对发货通知单、发货点数单、备货卡和备货区的备货是否一致，同时要求装货司机核对数量，核对无误后通知门卫让装货的车辆进入指定装缷区。

2.仓管员负责检查装货车辆的卫生情况，如卫生不符合要求则要求司机打扫干净才能装货。

3.搬运工根据发货通知单备注栏的客户编码，调好印章盖在发货通知单上，仓管员核对无误后开始装货。

4.搬运工可用手动叉车拉到车内堆码，不能用一板货推另一板货进车内，每叉出一板产品要在发货点数单记录整板数和尾数。

5.仓管员指导搬运工装车完毕后，在发(送)货单和发货点数单上签名，装货司机核对无误后签名，并要在发(送)货单上加盖“已提货”章。

6.开具放行出闸纸，同送货单一齐交送货司机(如属自提者，送货单第三联交提货人，其它三联交客户服务部)。

7.将发货通知单与对应发货单、发货点数单和备货卡附在一起，可根据车辆卫生情况和装车时间填写《当日仓库对装货车辆整洁、卫生、安全考评及装车时间跟踪表》。

8.仓管员清理装车现场的卡板，放到指定的卡板堆放区，如有产品破损，应放到指定破损产品堆放区，并在《仓库破损产品登记表》做好记录。

9.仓管员在发完所有货后，有剩余产品放回相应发货卡位，并将发货卡位的产品摆放整齐。

10.仓管员发货工作完成后，应即时盘点发货卡位的产品数量与产品卡是否一致，若不一致应报告值班主任，并查找原因。

11.值班主任打印当天产品发货总数给仓管员核对，确认发货数量无误后填写日报表，检查当天破损产品是否在《仓库破损产品登记表》上做好记录。

12.以上作业完毕后将所有发货单据、日报表和搬运凭证上交信息办公室归档。在实践中我清楚的认识到仓库作为一个战略物流中心，起到将企业与客户、及其他的业务伙伴紧紧地联结在一起的重要作用。

一个物流企业的仓库是该企业的物流网络中的接点，它不仅紧密衔接了货物的提供者，还衔接了物流服务的上下游提供商，发展中的现代化仓储相对传统的仓储而言已经产生了质的飞跃，现代化的仓储不仅要实现对货品的保存，还要对库内货品的种类、数量、所有者以及储位等属性有清晰的标记，存放的货品在整个供应链中应该有清晰的上下游数据衔接。而现在很多仓库作业中面对的问题是计划性差、库存不明确、收发货没有预通知以及库存量的上下限没有自动预警的方法---诸如此类的问题带来了仓诸作业实施变革的要求。

仓库管理系统要服务于仓库作业的诸多环节，不完全概括有以下诸多作业品种：收货、摆货、移货、查找、盘点、订单处理、拣货付运、营运绩效考核、客户关系处理等等内容。

4.实习分析与建议：通过将近两个月的毕业实习，结合现代技术与理论，我认为公司应该从以下几个方面进行改善：

(1)本市的配送场站是新成立的,货流量较小,主要是对本市的厂商进行的配件的配送,批次越来越多而批量却越来越小，业务范围小,做为一个新的设置的站点，有着广阔的发展前景和漫长的成长历程。当前主要是开发本地的市场,以创造更多的客户.

(2)场站位置选址有待改进,地点应先在便利的交通地带和班车开经的地方.与客户集中地区.这样可以大大减少运输成本.

(3)企业虽然已建立了完整的物流操作系统.对于系统的应用与信息的录入不够及时.提高物流信息的录入可以使物流的运行更有效率.

五.实习总结及体会：短短的实习，转瞬已逝。怀着恋恋不舍的心，在回望之余发现，这短短的两个月里，我所得到的，不仅仅有对工作气氛的初步感受、对单位业务的亲身认知、对专业知识的实践检验。更重要的是，它使我在不知不觉中，增了一分成熟、添了一分稳重和加了一分智慧。

通过这两个月的实习，我深切感受到了大学生活的宝贵,而那个正向我们招手的社会也同样充满\*，我们未来的工作环境将富含机遇和挑战。多年来，我一直期待着有一天能够步入社会、走向岗位，展示自己、证明实力。这一天不远了。而当他望着我、将要拥抱我的时候，我似乎有些胆怯。两年来的校园生活给了我丰富的头脑，也造就了我这双稚弱的肩膀。

但是通过本次实习，我学会了许多书本上学不到的知识，能够把书本上的理论运用到实际上，实践是检验真理的方法，只有到实际中去，才能真正认识理论其中的意义。

同时这次实践也让我更深入的了解到作为物流公司所要面对的困难，它正面临批次越来越多而批量却越来越小的问题，造成物流管理上的一个难点;产前物流、企业内部物流、销售物流，在供应链的管理上如何把握住这三块之间的关系;而且国内的物流利润太低，如何把利润搞上去等等问题。我明白到国内许多物流企业还处在发展阶段，想要解决这一系列的难题，必须更多的向西方学习，借鉴外国的经验和做法。

作为物流管理专业的一名大学生真正走出美丽的象牙塔，感受外面的世界，才真正体会到社会竞争的现实性和残酷性。曾经的我们如井底蛙、笼中鸟，丝毫感受不到社会工作的复杂与艰辛。在大学校园里有的同学还过着空虚、无聊的生活，现在想想真不应该。

我们应该多多学习以服务于社会，而我们学到的知识很少。没有实际操作经验和技能，书本上的理论和知识与现实有很大的差距，我们应该清楚地认识到物流业虽是一个新兴产业，但具有很大的发展空间和市场潜力，就业前景非常可观。但是，它又是一种艰辛的行业，社会上需求更多的是实际操作人员，而管理层人才往往需求较少。因此，在大学期间我们除了应具备扎实的专业知识外，还应该培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后就业、择业非常有帮助。

志当存高远，事应求卓越。此次实习还存在很多遗憾，我只认识了一些皮毛，初步了解了物流业的发展情况。然而在今天经济全球化的形势下，特别今年的金融危机在就业形式极具尖锐的时期，我们不仅要学会课本上的理论知识，更多的是要把理论与实践相结合，掌握更多的经验，不至于到以后才感叹“书到用时方恨少”。在就业竞争与学习中我们应该多多学习以服务于社会。

总而言之，在这里感谢学校和公司给了我这次实习的机会，在这两个月中我获益匪浅，达到了实习的目的，增长了人生阅历和工作经验。我认为我出色的完成了我的实习任务。充分的利用了这两个月，在这两个多月里，我对工作这个概念有了真正的了解，同时也学会了真正的独立生活。

202\_年岗位工作总结范文 篇3

投身销售彻夜难睡，西装革履貌似高贵，其实生活及其乏味，为了生计吃苦受累，鞍前马后终日疲惫，为了降库几乎陪睡、点头哈腰就差下跪，日不能息夜不能睡，客户一叫立马到位，屁大点事不敢得罪，一年到头不离岗位， 这是前不久一位做销售朋友发的短信，短信内容似乎对销售人员有调侃之意，看完之后，一笑而过，笑过之后，品味自己，不知不觉已经从事三年中央空调销售工作，经过无数次的锤练之后，对销售工作也有了一定的体会。

我认为腿勤、手勤、口勤是做好业务的要素，态度是能力提升的前提，企业的用人制度与这些方面也都是息息相关的，态度端正后，你就能够在某一阶段做别人都不愿意去做的事，从而使自己以后有机会在某一阶段做别人不能够做的事情，这也就是所说的积蓄薄发。

销售人员要了解客户，在了解的基础上建立客户档案，随时沟通联系，在特定的节庆日给客户送上一份祝福，这些细节都能够起到一定的作用。销售业绩取决于客户拜访量和成功率大小，客户拜访量指的就是在一定的时间内，拜访客户的数量，就是节省时间，尽可能的多拜访客户。这听起来比较简单理解，但实际做起来也需要做很大付出的心血和精力。这也就是所说的要感动客户。

客户成功率指的就是在一定数量的客户当中能够成交的客户所占的比例。当然客户成功率越大越好，最好是100%。但是往往事与愿违。在实际销售工作当中，因为不同的客户对产品有不同的需求，对产品的特点等也有不同的看法。那么影响客户成功率的都有哪些因素呢?也就是说怎么才能提高客户成功率呢?我个人认为客户成功率取决于业务员能不能给客户提供能够满足其要求的产品。这就要求业务人员对产品要有十足的了解认识，并且对客户的真正需求要有敏锐的观察力。及时地发觉客户的真正的需求，通过对自己产品的了解，对某个产品或某几个产品来满足客户的需求。

对于销售工作来说，业务员往往在错综复杂，扑朔迷离的环境中寻找机会，历尽艰辛，排除万难，努力销售，最后把商品连同个人不屈不挠的工作精神销售到千家万户中去。优秀的销售员永远值得称颂，人们不会忘记我们那份崇高的事业情操 爱事业、爱顾客、爱世界的广阔胸怀。我们是当今商品世界发展的动力和最伟大的使者。反之，那些思想意识、心理素质差的人，往往在销售的过程中不能在客人面前展示自身的形象，推销自己的言行和意志，因而他们一再遭到失败。在销售实际工作中，任何轻慢或虚伪行为都将遭到失败。可以说失败者最致命的失败，莫过于他身为销售人员而不懂得什么才是最根本的工作，那最根本的是什么呢?就是腿勤、手勤、口勤;细心、细心、再细心;大胆、大胆、再大胆。

公司给了我们销售人员很大的发展平台，我相信随着志高中央空调产品系列线的完善，品牌知名度进一步的提升，通过我们自身努力，未来的销售市场，我们会是一只只腾飞的巨龙。

202\_年岗位工作总结范文 篇4

本学期我担任三年级班主任工作。在这个学期里，为了搞好本班的班风、学风，促进学生全面发展，提高少年儿童德、智、体、美、劳多方面的素质，做了下面几点工作：

一 、培养学生的良好习惯。

(1) 培养学生遵守纪律的习惯。

已故伟人毛泽东主席曾经指出： 纪律是执行路线的保证。 在学校，纪律是教学质量的保证。本学期，我结合学校的班风量化评比，经常利用班会课和品德课，教育学生怎样遵守课堂纪律。平时上课发现某些同学或者某个小组做得好的及时表扬，在班中树榜样，发现不良现象及时纠正。在班定下班规，要求学生执行学校的学生行为规范条例和班风量化标准，并实行班干部分工负责，让学生自己管理自己。经过一个学期的努力，班里有百分之九十以上的同学都能做好，还有几个纪律观念薄弱者经常要老师教育才做好一阵儿，以后还要加强教育。

(2) 培养学生文明礼貌的习惯。

即要求学生做到仪表美、语言美、心灵美。强化要求学生执行学校的学生行为规范，衣着整洁，佩戴好红领巾，不赤脚、不穿拖鞋上学，由班干部督促检查，结合评比制度，促使学生自觉自悟，现在同学们都已经养成了这个良好习惯。在语言行动上，同学们懂得讲文明礼貌，无论在校内、校外，他们见到老师都很有礼貌地叫声 老师好! 同学之间团结友爱，互相帮助，拾到东西交公的好人好事不断涌现。从他们的行动已经可以看到：在他们小小的心灵里已经发出美的明芽。

(3) 培养学生积极参与课堂教学活动的习惯。

现在，在教育报刊上，经常提到 要改革课堂教学，调动学生的学习积极性，老师是课堂教学中的组织者和指导者 等字眼，在课堂教学中，也经常采取多种形式培养学生积极参与课堂教学活动。如让学生闭上眼睛听录音，欣赏课文某个片段。放幻灯投影，要求学生看图回答有关问题。分四人小组自读自议课文，画出生字词。分角色朗读课文，让学生说出自己喜欢的词语和句子，用游戏形式巩固生字，用表演形式体会课文中角色的思想感情。这样，既调动了学生参与课堂教学的积极性，又训练了学生动口、动脑、动手的能力，也培养了口头表达和扮演角色的能力。

二、 培训班干部。

要搞好一个班的工作，就得有一支能干的干部队伍，本学期开始就改选了班干部，并给他们分工负责，明确自己所做的工作。还经常教他们怎样做好工作和了解在工作中有哪些困难，教育班干要以身作则，自己首先要做好，管理他人才能服众。如了解到某个班干部在某项工作上有困难，老师就协助他解决，定期召开班干会议，对工作做得好的干部表扬鼓励，对做得不够好的干部提出建议，教育他要注意改进，真正做个好干部。经过几个月的培训，班干部不但工作大胆，还做得很有条理，在班同学中威信也高。

三、 做好家访工作

老师要教好学生，除了做好校内的教育、管理外，还要做好校外的工作，要与家长联系，取得家长协助，才能把学生教好。平时我都注意做好这个工作，特别是那些顽皮的同学更要家长共同管教。以前有同学在校外经常损坏别人的东西，在校内也时常与同学争吵，经过老师和家长的多次教育，现在改变很大，基本能遵守学校的学生规范了。今后还要继续做好学生的思想教育和教学工作，为培养新时代接班人努力!

四、真正做到 因材施教

我这里所说的 因材施教 同教学上的 因材施教 是两种含义.不同点是,我要真正了解自己的每一个学生,了解他们的家庭,了解他们的性格,了解他的思想等.这样才会真正做到 因材施教 . 我们班有一个叫李鹏飞的学生,他生活在一个单亲的家庭中,从小就没有母亲,跟着爸爸长大的,性格比较孤僻平时也爱打架,同学们一提起他面如灰色很是惧怕.有一次他把杨亮同学打了,可是我怎么问杨亮,该同学就是不承认自己被打过.我一看事情不对,在我的班级中怎么会发生这样的事情呢 当时我没有想好怎样来处理这件事,于是冷静的思考了一下,先让他们都回去,我们三个人都好好想一想,然后在来共同解决这件事.我想了很长时间,最后我在办公室没有人的时候把李鹏飞找来,与他心平气和的说一些有关他家里的事情,不提打仗这件事,最后他自己小声的对我说了一句: 李老师我错了,你能原谅我吗 我当时还故做糊涂,结果他自己就把事情的经过对我一五一十的说了一遍.看来,我还是没有真正了解自己的学生,从他的谈话中,我得知他以前很怕我,不敢和我说实话.或许应该准确的确说这个学生说的是对的,要向以往我可能会把他批评一顿,然后让他向被打的同学说一句 对不起,下次我在也不打你了! 但是从实际上并没有帮助学生解决问题,所以才会导致像刚才出现的一幕幕.有时候我自己也深感惭愧,所以说作为一名班主任要想真正了解自己的学生还要在平时的学习生活中多与他们接触,这样你才会发现他们身上也有很多的闪光点.慢慢的我试着改变对他的态度,尽量把他最好的一面留给学生,让他在同学面前有自己的尊严,结果我发现他变了,变得爱学习了,变得爱说爱笑了,变得愿意与同学们交往了 看到他发生了那么多变化我的心也在为自己骄傲为自己喝彩,最后我也露出了甜甜的笑容.

这学期我继续担任三年二班的班主任和三年二班的语文教学工作,能够积极主动地配合各科教师共同搞好班级管理工作.对于一些后进生,我经常找他们谈心,发现问题及时与家长联系共同解决,从而帮助他们转化思,达到育人的目的.虽然在工作中比较严谨,但自己仍存在许多不足之处,仍需要今后不断改进.在这学期刚开学时,我在思想上曾经走了一些弯路,特别是作为一名党员对自己的一言一行更应该谨慎,因为自己所代表的不是某一个人而是东风小学校整体教师形象.所以,经过了一段时间我成熟了很多,遇事要三思而后行.只有考虑成熟了,在去做我想这样一定会收到事半功倍的效果.经历了这么多,使我不仅想起了一首歌的歌词 不经历风雨怎么能见彩虹 .在我今后的工作中,我会从哪跌倒在从哪站起,我相信自己会走好今后的每一步!我也更坚信自己能在东风小学或者说在小学教育事业上谱写出一首最动人的乐章! 本学期担任三年级二班的班主任工作，在学校整体思想的指导下，经过全体师生一学期的共同努力，己经形成了班风正，学风浓，同学之间团结友爱、刻苦学习、互相帮助、遵守纪律的良好局面，是一个具有较强凝聚力、核心力和向心力的集体。现将本学期班主任工作总结如下：

一、学习优秀班主任工作经验，抓好班级管理。

要做好班主任工作，并不是件容易事，因为班主任工作繁杂、琐碎的事较多，如果掌握不好方法，会做很多重复性工作。魏书生老师曾说过，一件事有一百种做法。因此，我在工作之余，认真钻研魏书生老师的班级管理经验，积极进行实践，同时虚心请教同组的老师，力求把每件事处理好。开学初，我与学生一起学习《小学生守则》《小学生日常行为规范》及《值周班长负责制》，组建了班干部集体，确立了值周班长轮流顺序，利用《怎样当好班干部》主题班会，教给学生明确工作的方法，并制定了奖惩措施。为了能充分调动学生的积极性，培养学生的各方面能力，我让每个值周班长在工作期间选择一项工作进行主抓，并让班干部协助期工作，这样既调动了学生工作的积极性，培养其工作的责任感又从中挖掘学生的潜力，培养了更多优秀的小干部。

二、培养学生主人翁意识。

现在的学生几乎都是独生子女，娇生惯养。在家里父母根本舍不得让孩子干活，因此在学校、在教室看见地上有纸，哪怕是踩上也不捡起来。每当这个时候，我就指使学生把地上的纸捡起来，放入纸篓。这样持续了一个多月，学生还是你让我捡我就捡，你不吱声我也看不着，没有一点儿积极主动性，这时我就开始思索，怎样才能使学生人人关心班级，人人讲卫生呢?从这以后，我每天都早早来到学校，首先打扫一下教室，洒上水，发现地上有纸再也不喊学生了，而是自己把它捡起来。几天过后，有些同学看见地上有脏东西主动打扫干净，再也不用老师去指派了，对这些同学我及时的予以表扬，夸奖他们爱干净、讲卫生的优良品行，渐渐地全班同学都养成了这种良好的习惯，谁往地上扔一块纸屑。

三、爱护学生，亲近学生

谁爱孩子，孩子就会爱他，只有用爱才能教育孩子。 班主任要善于接近孩子，体贴和关心学生，和他们进行亲密的思想交流，让他们真正感受到老师对他的亲近和 爱 。这是班主任顺利开展一切工作的基础。研究学生是教育取得成功的必要条件，最好的途径是通过活动观察。了解全班主要的优缺点并分析其原因所在，了解家长普遍的文化层次，找到亟待纠正的弱点;二要研究学生的个性特征，了解个人的生活环境，掌握哪些是积极分子，哪些是特别需要注意的学生等等。在亲近与研究学生的过程中，使学生对你 既亲近又崇拜 ，既认定你是值得信赖的老师，又把你当作好朋友，树立起班主任崇高的威望。

四、以强化常规训练带动教育教学工作。

良好的常规是进行正常的学习和生活的保障，一个学生调皮捣蛋、不合常规的举动往往会使一堂好课留下遗憾，使整个集体活动宣告失败，甚至使全班努力争取的荣誉付诸东流，直接影响到班集体的利益。因此，要扎实有效地加强一个学生的常规训练。训练的内容包括《小学生守则》和《小学生日常行为规范》要求的常规、课堂常规、集会和出操常规、卫生常规、劳动常规、参观常规以及路队常规等等诸多方面。训练可以通过集体或个人、单项强化或全面优化相结合的方式进行(根据具体情况选择)，务必使每个学生具有 服从集体，服从命令 的思想，具有自我约束力，形成习惯。具体的措施是如果谁给班集体减分就要在班级的考核中给他去掉分数，并且三分就去掉一颗小红星。从此孩子们违反纪律的少了，时刻想着集体的多了，人人争先为班添光彩。

五、激发学生竞争意识。

使孩子形成比学赶帮超的良好学习氛围，一一对应的帮助差生活动，互相促进，共同提高。重视对后进生的教育工作，针对每一个学生的基础和特点，进行正确的指导和必要的帮助，使每个学生都能得到良好的充分的发展。由于本班男生较多，占全班的三分之二，一部分男生不但难于管理，而且学习不刻苦，成绩也较差，所以利用课间、政教、休息时间找他们谈心，深入细致地做他们的思想工作，让他们树立学习的信心和勇气，帮助他们制定学习计划，和划分学习小组，提高他们的学习成绩。

202\_年岗位工作总结范文 篇5

我在公司已经工作一年了，工作期间我自觉服从公司和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务，其中有做的好的，也有做的不到位的，在此，做一个简单的总结，希望能得到领导的批评指正。

我的主要任务是登记销售台账，并据此为相关工作提供计算依据;审核出纳登记资金凭证是否有误，以便为下步结算工作提供正确的数据源;制作各类结转凭证，依据账务出具财务报表;计算各税种金额，完成纳税申报等各项工作。

在工作中，乐于接受安排的常规和临时任务，作为一名财务工作者，在工作中我非常清楚自己的岗位职责，在平时我都是严格按照制度要求来执行的，在工作过程中，不脱岗、团结协作、不拖延工作时间，以便有更多的时间来做更多的工作。此外，认真学习财税方面的各项规定，自觉按照国家的财税政策和程序办事。能够根据业务安排并充分利用业余时间，加强对财务业务知识的学习，了解公司的运营情况，同时遵守财务保密制度，决不泄漏。

在工作中，努力钻研业务知识，始终把增强服务意识作为一切工作的基础;始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中，不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。

我深知，作为一名合格的财务工作者，不仅要具备相关的知识和技能，而且还要有严谨细致、耐心的工作作风，同时体会到，无论在什么岗位，哪怕是毫不起眼的工作，都应该用心做到最好，哪怕在别人眼中是是一份枯燥的工作，也要善于从中寻找乐趣，做到日新月异，从改变中找到创新。工作中有苦也有甜，有成绩也有不足，我会在以后的工作中，继续发扬成绩弥补不足，积极进取，为公司的财务工作添砖加瓦，奉献一份力，力创优绩。以上所取得的成绩，除了自己努力工作外，更主要的是领导的指导和同志们帮助的结果，但这些成绩与上级的要求还有一定的差距。

这个差距将会进一步激发我的工作斗志和热情，自己决心在上级部门的正确领导下团结同事，勤奋学习，扎实工作，努力开创财务工作新局面，具体方向如下：

1、进一步加强学习，虚心向身边的同事学习，不断充实和丰富自己的结算会计的业务知识、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐。

2、善于总结，提出自己的意见和建议，为领导决策提供准确依据。总结经验，探索新思路、新方法，不断完善财务工作程序，简化各种手续。

3、振作精神，只有精力充沛，精神振奋，才能干劲倍增、信心百倍，才能只争朝夕，争创一流。

4、要勤奋实干，自己要做到“四勤四多”，即：脑勤多想、耳勤多听、手勤多写、腿勤多跑，一如既往的敬业奉献。

5、要精诚团结，做到以大局为重，求同存异，维护集体的团结。以诚相待，相互信任，坚信“理解与友谊比什么都重要”，树立团结就是力量的理念。严格履行会计岗位职责，扎实做好本职工作。

6、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

经过了将近一年的工作实践和总结，我更加体会了要做好会计工作绝不可以用“轻松”来形容，会计工作绝非“只会摁计算器”，会计工作是财务工作中不可缺少的一个部分，它是经济工作的牵导线，这个财务关把不好，将给公司造成不可估量的经济损失。

在工作中我享受到收获的喜悦，也在工作中发现一些存在的问题。在今后的工作中我应不断地学习新知识，努力提高思想及业务素质。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。

202\_年岗位工作总结范文 篇6

20xx 年已经接近尾声，逝去的时光已成为历史，属于我们的只有今天，我们能把握的也只有今天!我们要学会在顺境中感恩和体会幸福，在逆境中成熟和坚强!学会用激情创造灿烂,使我们的生命更加精彩。失败不是成功之母，失败之后的总结才是成功之母。现就一年来工作情况向各位领导及同事们总结如下，不到之处，请领导和同事们批评、指正。

1、强化服务意识，靠优质高效的服务稳定客户。做为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行 以客户为中心 的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。

2、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。行里组织员工对内控制度指引等内容有针对性地进行了学习，重点学习了总行《中国建设银行员工从业禁止性若干规定》和内控管理制度等内容。抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，我把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

3、努力提高自身服务和业务素质，积极为客户服务。201x年是对公业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，特别是要针对不同层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案;要树立 服务无小事 的观念。不断改进服务;要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要通过强化客户关系管理，积极促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户形成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

4、工作中存在的不足及今后的打算。 一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的建行员工，是我所努力的目标。二是对一些业务还不够精通。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应建行发展的需要。2、努力提高工作效率和质量，积极配合行领导和同事们把工作做得更好。

最后，一年来工作取得了一定的成绩，但也还存在着诸多不足。在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里我将制定自己新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步,明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲,要在竞争中站稳脚,踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展,争取更好的工作成绩。

202\_年岗位工作总结范文 篇7

知足知不足方有长进，这半年的时间里，我们取得了一些成绩，然而不容忽略的是，我们工作中还存在着许多不足。

(一)学习不够。面对金融改革的日益深化和市场经济的多元化，怎么做到掌握第一手金融资讯，如何将这些资讯跟我们的工作联系起来，这些我们做的还远远不够，挖掘原因，一是工作经验少认知能力浅，二是底子薄，专业基础不过关。

(二)对客户的营销效率有待提升。行里提供的平台再大，如果我们不能充分的利用好这些资源的话，那也是资源的最大浪费。

(三)员工的工作态度仍需端正。员工队伍年轻就免不了存在一些年轻气盛、急功近利、好大喜功的现象，这种现象我们允许其存在，但我们也要一个个的做好员工的思想工作，脚踏实地，激发其工作上的主观能动性，少说多干，在实践中完善自己，提高自己。

工作计划

1、在新的一年里继续做好对内营销，加大力度营销亲友圈，亲人的亲人和朋友的朋友，发展众多下线，使其成为一个营销网，提高营销效率。

2、继续利用岁末年初的机会，继续加深、拓宽X市各个商会和高开区企业，我们暂定的目标是与我行签约的商会及高开区创业中心、清真牛羊商圈、农大科技市场等。

3、二月份之后，天气逐渐回暖，我们将以营销小组形式向周围社区及所属企业挺进，全体动员，不留死角。

4、继续加强业务知识的学习，希望可以得到分行对金融业务系统培训的支持，让我们行里的每一名成员都可以独当一面，做一个业务上的全面手。

5、我部门打算从今年起，健全阶段性业务知识、营销技能的考试考核，一方面使各项制度正规化，另一方面督促大家加强学习。

总结

回顾半年来我们走过的路程，我们有付出，也有收获，我们笑过也哭过，我们曾经有过放弃的念头，是沧行人这种锲而不舍、坚忍不拔的品质和浓郁的团队氛围以及行领导的关怀培育让我们坚定信念，让我们一步步走下来，人的成功往往就在最后那一点坚持。

虽然我们金融基础薄弱，工作经验欠缺，但是相信通过我们刻苦的学习和实际工作的磨练，一支专业化、知识化、现代化的营销团队在X银行分行会迅速成长壮大起来，她定会为我行业务作出应有的贡献，为沧行的壮大事业谱写华美的篇章!

202\_年岗位工作总结范文 篇8

本学期，我担任三(1)班的班主任，相对于一、二年级的学生来说，三年级的学生思想稍微复杂，孩子慢慢的有自己的见解，有要求独立的欲望。可是他们对事物的理解还比较模糊，但是他们不再是简单的服从，或显得 不听话 。因此，学生的思想情绪波动较大。另外，由于开学初学校重新换班主任，对学生的影响也较大。有些学生适应新的老师需要相当长的时间，有些学生根本无法适应新的教师，学习中遇到很多困难。作为班主任，我深深认识到了责任的重大和任务的艰巨。本人以学校德育处的要求为指导，结合本班学生的实际情况，我主要采取以下几个措施来管理班级：

1、狠抓常规管理，规范学生行为习惯。

本人坚持每天尽早到校，尽早进教室，督查规范班级学生的日常行为。要求学生早到校、做好两操、出色完成班级值日卫生、积极参加校组织的各项活动，决不半点马虎，严格要求学生展现自己最好的一面，相信每个人都有自己的优点。平时注重对学生的仪表仪态检查，要求他们注意个人卫生。

2、加强班风学风建设，增强班级凝聚力。

本学期，原来三一班的学生转走了几个又转了几个新学生来，班上的凝聚力不是很强。所以开学前一个月，我经常强调班级的课堂纪律和良好的学习习惯的形成。通过集体活动进一步加强学生之间的协作精神和团体意识。这样既能在班级的纪律及常规管理上起到明显的效果，又能使同学之间也能因此养成团结友爱的习惯，在班级中孕育团结友爱的风气，使班级成为一个大家庭。本班学生集体荣誉感较强，一学期来，他们都主动积极参加学校组织的各项活动和比赛。

同时重视班集体建设，因为班集体建设是学校管理的基石，它是班级管理主体运用班内外资源、条件，引导师生以正确的方向、方法为指引，朝着良性的健康的方向发展。

强调班风和学风整顿，积极表扬学习积极分子，以此为核心影响更多的学生加入学习的队伍，让学生安心在校学习，让学生学会自主学习。

3、强调沟通在班级管理中的作用。

(1)善于与任课教师沟通

我经常主动与任课老师沟通，倾听任课老师的意见，热心支持和服务任课教师的教学工作。一方面，在学生面前树立任课教师的威信。另一方面，把学生对任课教师的赞誉与改进意见反馈给任课教师，同时，以积极的姿态倾听任课教师对班风、学风建设的合理意见及个别学生的教育对策，并能很快地落实到班级管理的实践中去。

(2)乐于与学生家长沟通

与家长保持紧密联系，通过家访或者电话联系，与家长沟通，取得家长的理解与信任，取得家长的支持与配合。在与家长沟通过程中，及时了解学生的家庭背景和父母的期望，激发学生的学习热情，同时了解家长的为人之道、思想素质状况。这样可以做到双管齐下，进一步做好学生的转化工作。

(3)勤于与学生沟通

与学生多沟通，充分了解学生的实情，切准学生的思想脉搏，可以做好学生的思想工作。所以，我利用一切机会多与学生接触，处处做 有心人 和 知心人 ，尽量达到师生心理相容，思想相通。平时，多找学生谈话，多参加学生的活动，找机会与学生进行沟通，让学生把真实的想法和真情告诉给班主任，班主任也应以诚相待，把班级管理的难处与苦处告诉给学生，以便取得学生的谅解、支持与信任。

总结，也是我和学生沟通的重要渠道之一。每个星期布置一次总结，要求学生谈谈班级一周所发生的琐事，或者谈谈自己的想法或困惑，随后我会认真记载每次发言，认真地对发言进行评价。要么鼓励他们继续努力;要么帮助他们解决生活中问题;要么接受他们对班级管理提出合情合理的建议等等。通过总结时间，可以让我更清楚了解到班级里存在一些问题，也提供了我与学生进一步沟通的平台。

4、以远大的理想激发学生学习。

一个人如果没有理想，就好像大海上一艘迷失方向的船，飘到哪儿算哪儿，没有目标，就没有动力。班主任应从小就开始对他们进行理想教育。因为只有让学生明确了自己的奋斗目标，他才会把它转变成学习、生活的动力。他们明白实际与理想之间存在的差距，但这差距并非不可逾越，而是可通过自己的努力去跨越，并要求学生制订自己的学习计划，把对理想的追求转化为学习动力。

总的来说，我在实践中不断学习和提高自己班级管理能力，尽量使工作做到完美一点。本学期班级的获奖情况如下：

(1) 推广普通话 黑板报评比获二等奖。

(2)英语朗读比赛中张紫薇和刘雨欣获一等奖。

(3)运动会中周溪等同学在四百米接力中取得良好成绩。

(4)班级特色布置获二等奖。

班主任工作是做人的工作。做人不易，做人的工作更难，但我认为只要我们用心去做，或多或少会改变一些学生，帮助一些需要帮助的学生，在他们的人生道路上推他们一把。学生毕竟是孩子，学会宽容地对待他们的错误，相信他们会改变的。班主任工作是一项十分琐碎的工作，是一项十分细致的工作，也是一项辛苦的工作。这里有成功的喜悦，也有失败的遗憾。

202\_年岗位工作总结范文 篇9

时光匆匆，一转眼离我来--公司上班的日子就已经过去了半年的时光，面对这半年时光的逝去，我感到颇多的遗憾和惋惜。因为在这半年里，我经历了很多我之前都没有机会接触到的事情，也学到了很多之前岗位学习不到的知识和内容。但是不要紧，我相信在今后的时光里，我会学习到更多。对于这半年来的办公室文秘工作，我也有很多需要总结的地方，无论是做的好，或是做的不好，我都需要用心的回顾一遍，用心的做好总结工作。

我在公司里担任的职位是办公室文秘的工作，我半年前来到公司的时候，还是一个既莽撞又笨手笨脚的小女孩，虽然在此之前，我有过几份工作经验，但是因为都没有坚持多久，所以也就没有学到哪些实用的经验。在来到这个岗位之后，我跟在--领导的身边，我不仅要负责公司里一些项目的对接工作，还要把这些项目出现的问题和改善的意见都一并整理好汇报给领导。

另外，作为办公室里的一名文秘工作人员，我还要做好--领导的行程安排，包括提前联系要约谈的客户，约好要见面的地点，包括准备要洽谈的详细内容和资料。除了这些，我还要做好每次会议前的准备工作。总之，领导能想到的事，我们要想到，领导想不到的事情，我们更要提前帮他安排好。这才能体现我们做文秘的作用和重要性。但是这个磨炼的过程却是十分不易的，我一开始的时候，连个和客户约谈见面的地点都能弄错，而现在却已经完全可以在工作中独挡一面了。

随着半年时光的逝去，随着工作经验的增多，我成长的机会也越来越多，虽然遇到的挑战和困难也增多了，但是我也开始逐渐变得坚强和独立起来。这要感谢我们--公司办公室所有成员对我工作的理解和支持，感谢他们在工作中给予我的帮助，也感谢--领导一直以来对我的照料和信任，即使在我犯过了那么多次错误后，依然愿意继续相信我，继续让我留在秘书的岗位上工作，还在这个岗位中对我提点这么多，让我学会了更多在职场中生存的法则，学会了如何更加坚强的面对这个残酷的 现实社会。在之后的工作中，我会继续以高涨的热情和满腔的感激之情来对待这份文秘岗位的每一份工作内容。

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！