# 最新个人年终工作总结医院10篇(精选)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-01-09

*个人年终工作总结个人年终工作总结一总结如下: 我是xx年9月19日来到贵公司工作的.作为一名新员工对于汽车销售是没有什么经验可谈的,仅靠对于销售工作和汽车的热情和喜爱,来到了贵公司，而缺乏销售经验和专业知识,为了能够迅速融入到这个行业中来,...*

**个人年终工作总结个人年终工作总结一**

总结如下: 我是xx年9月19日来到贵公司工作的.作为一名新员工对于汽车销售是没有什么经验可谈的,仅靠对于销售工作和汽车的热情和喜爱,来到了贵公司，而缺乏销售经验和专业知识,为了能够迅速融入到这个行业中来,边学习专业知识,边摸索市场,遇到销售和专业方面的问题,就及时请教部门经理和其他有经验的同事,一起寻求解决问题的方案,在这里，请允许我向帮助过我的部门经理和同事们说声谢谢!

当然，现存的缺点也有很多，比如：

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守,朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。我有信心在我的努力下，让四辟就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈。

**个人年终工作总结个人年终工作总结二**

一、严于律已，自觉加强党性锻炼，党性修养和政治思想觉悟进一步提高

一年来，我始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，在思想上用心构筑抵御资产阶级民主和自由化、拜金主义、自由主义等思想侵蚀的坚固防线。热爱祖国，热爱中国共产党，热爱社会主义，拥护中国共产党的领导，拥护改革开放，坚信社会主义最终必然战胜资本主义，对社会主义充满必胜的信心。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作用心主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质

我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。

认真学习工作业务知识，重点学习公文写作及公文处理和电脑知识。在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，并结合自己在公文写作及公文处理、电脑知识方面存在哪些不足之处，有针对性地进行学习，不断提高自己的办公室业务工作潜力。

认真学习法律知识，结合自己工作实际特点，利用闲余时间，选取性地开展学习，学习了《中华人民共和国森林法》、《森林防火条例》、《中华人民共和国土地管理法》、《广西壮族自治区土地山林水利权属纠纷调解处理条例》、《反分裂国家法》，透过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

三、努力工作，按时完成工作任务

一是认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展状况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际状况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

二是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。

三是在接待来访群众的工作中，坚持按照工作要求，热情接待来访群众、认真听取来访群众反映的问题，提出的要求、推荐。同时，对群众要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好群众的思想工作，让群众相信政府。

在同志们的关心、支持和帮忙下，各项服务工作均取得了圆满完成任务的好成绩，得到领导和群众肯定。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我务必认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的人民公务员，为全面建设小康社会目标作出自己的贡献!

**个人年终工作总结个人年终工作总结三**

我于20xx年1月正式到xx宾馆工作，当时正是宾馆筹备最紧张的时期，餐饮部厨房的工作局面一切都是空白，设备如何添置、原材料如何采够、把关、市场宣传和产品如何定位、规章制度及各种日用单据的制定等。针对以上种种问题，我依据以往经验制定初步计划，一方面查找资料，涉入市场一线，夺取第一手材料，制定采购计划；另一方面根据周边市场实际情况初步确定菜品的定位，制定菜谱。争取定位准确，能为下一步的经营奠定基础。

xx酒店在倍受领导的关注与关怀下开始了试营业，餐饮部厨房在努力完成上级下达的各项任务的同时，在菜品上随着客人的要求不断改进，以求菜品能更加适应市场。

一、在菜品定位上，依照酒店整体的战略规划来开发规划菜品，根据餐厅菜点经营状况和市场客户调查，来不断地改进和提升产品形象。根据来酒店消费的团体会议，零点散客，宴会接待，三大块消费群体的需求，来不断丰富产品，使之能逐渐形成一组有针对性的风格化的产品。使产品在发展变化中树立自己的品牌。

二、在厨政管理方面，以系统化整合核心竞争力，以规范化提升管理水平，以现代信息手段提高市场竞争力，以效益化为目标指导厨政管理工作。

三、在人员方面，进行专业技能考核，优胜劣汰，采用请进来走出去和定期培训的办法来提高人员的业务技能和专业素养。在结合实际的前提下，进一步完善厨房内部的各种规章制度。

四、在菜肴的出品把关上，采用四层把关制，一关否定制，即配菜厨师把关、炉台厨师把关、传菜员把关、服务员把关，一关发现有问题，都有退回的权力。否则都得承担相应的责任。

五、在原材料的验收和使用方面，做到严把原材料质量关，提高原材料的使用率，争取把的利益让给顾客。

六、在食品卫生安全、消防安全方面：严格执行《食品卫生法》，抓好厨房卫生安全工作。

严格执行规范操作程序，预防各类事故的发生，做到安全生产，警钟长鸣！

**个人年终工作总结个人年终工作总结四**

瞬息间，对于我来说不平凡的过去一年即将过去。在过去的一年里，似乎值得自己去回顾的事情并不是很多，生活和工作依旧是沿途没有什么风景，就在我以为大路朝前，日子就这样平静下去的时候。过去一年，我经过应聘和选拔来到了永靖古典建筑二分公司，同时很荣幸被分到了其下属的海宏拆迁有限公司，这对于我来说是一件值得高兴的事情，于是大学毕业一年多后的我，有了第一份自己心仪的工作。

加入海宏的这四个月，对于我来说是一种成长与进步的历程。从头开始学习我完全陌生的一种工作方式、工作内容、以及工作程序。第一次参与城市建设中的拆迁工作;第一次参与拆迁过程中的协议签订;第一次参与签订协议时对拆迁户的讲解;第一次参与讲解里的专业知识运用。这些之于我首先都是要用心去学习，然后必须要熟练运用在工作中的每一个细节里的，然而我这四个月的工作，并非尽如人意。这段时间自己深刻反省过后，我在这里既对自己前段时间工作批评，也做一些总结，如何做好自己的本职工作，亡羊补牢争取在日后的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司。

一、过去一年总结

(一)工作总结。

过去一年10月27日，我正式开始加入到西新线的项目中，跟着老员工学习协议的签订，由于该项目的协议相对简单，在掌握了协议的签订后，我随陆工一起转入商业原油储备库沿沟庄的拆迁项目中。截止过去一年12月20日，共签订协议42份，41户，拆除房屋22户，总拆除面积达2237.06平方米，我参与其中签订的协议共28份。但遗憾的是，我一直没有自信独立签订协议，这将是在未来的一年中，我要面临和改变的首要，也是最重要的问题。

(二)工作中的不足。

我在工作中主动性不足，与领导和大家沟通较少，遇事考虑不够全面，不够细致，工作中不够踏实，失误较多。虽然努力做了一些工作，但距离工作中公司领导对我的期望和要求还有很大的距离。如理论水平、工作能力、以及对具体工作的实施与计划等问题上还有待进一步提高。同时，我对新的工作岗位还不够熟练等等，这些问题我决心在以后的工作中加以改造和解决，使自己更好地做好本职工作。并且自己应该而且能够做的事情，要勇于承担，不依赖他人，不退缩、不逃避，勇敢地迈出此一步，今后在工作中才能做到更加自信和大胆仔细。

二、未来一年计划

过去一年已过，未来的日子依旧充满了挑战和机遇，总觉得所要做的努力，看似容易，做起来却是需要用心、用力、用态度的。但我坚信有公司领导的正确决策，有各位同事的协助，加上我个人的不懈努力，过去一年会是我在海宏的陪伴下蜕变的一年。

(一)增强责任感，服从领导安排，积极与领导沟通，提高工作效率。

要积极主动地把工作做到点上，落到实处，减少工作失误。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，做为一个新人要将自己放的低一点再低一点，懂得团队的力量和重要。

(二)勤学习，提高业务能力。

涉及到工作相关知识的学习，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。大学四年所接受的知识毕竟十分有限，工作中我遇到了许多接触少，甚至从不了解的新事物、新问题、新情况。比如“协议内容的计算”“征地拆迁动员工作”等，面对这些问题，我首先要自己先多了解，做到心中有数，使自己很快能进入工作角色。

(三)勤动手，坚守工作职责。

工作无大小，只是分工不同，贡献无多少，要看用心没有。作为一名刚走出大学校门不久的新人，社会经验和工作经验比较匮乏，因此我们也被很多人用眼高手低来形容。然而，我个人认为从小上进心很强的我，最大的特点就是学习能力强，待人真诚。工作中，我要勤于动手做好本职工作，戒骄戒躁，不做也言语的巨人，行动的矮子。不论是办公室的日常事务，还是协议的签订，我都要用心做到更好。同时，这次要抓住沿沟庄协议签订的契机磨练自己，凭借公司的良好环境提升自己。

(四)勤思考，理论联系实际。

工作中要细心留意。在公司领导的指导关心下，我逐渐熟悉了工作情况，要学会做个有心人，通过自身细心观察和留意，反思和总结，在工作中不断总结经验。捕捉和发现大家工作中的闪光点，加以学习和自我提高，多读多看，学习政策法规，拆迁条例等方面的知识，提高履行岗位职责的能力。

(五)勤动笔，提升专业独立性。

勤写勤练，为了熟练协议的签订工作，要在平时多下功夫，训练自己做到签订协议时胸有成竹，相信自己，游刃有余。要努力重视自己的专业独立性，学会及时专业的勤总结、勤分析、勤汇总，并最终完成自己我的提升和成长。

希望和机会是留给能够面对伤害，并且懂得封存疼痛的人的。不舍弃一些执念，大概永远都没法邂逅接下来的风景。无论别人怎么看待我，或者我自己如何探测生活，重要的是我必须要用一种真实的方式，度过在手指缝间如同雨水一样无法停止落下的时间，要知道自己将会如何生活!现实挟裹着一种莫名且直白的巨大冲击，在不经意间以不容拒绝的姿态渗透进我的生活，一直在昭示着某种必须走过。很多时候，我们无法去想是否能够成功，既然选择了远方，便只顾风雨兼程就好。所以初心莫忘，谨以自勉。

**个人年终工作总结个人年终工作总结五**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，也让我收获很多，还记得刚刚离开学校步入社会的时候，怀着无比激动与些许忐忑的心情走出我人生的第一步。这一步往往也是最重要的一步，像许多人一样，我们在职场中摸索着前进，让自己充实让自己去学习，没有任何经验的我们比别人更多了一份艰难，但是路往往是自己走出来的，凭着自己对生活的热情与对工作的向往最后成为济南凯诺新型建材有限公司的一名新员工。

一：(产品化)熟悉公司的企业文化，人文文化。

最重要的是慢慢熟悉要销售的产品，基本的业务流程，明白公司主要是做什么的?市场定位在何处?我们的市场目标应该投向哪里?针对的市场个体与群体是谁?这些都是我需要学习的，了解公司的产品价格、每一个产品型号、各个产品的大类、产品的组成成分与产品的性能，产品的优势，了解墙体保温与我们所做产品的关联性。对产品的从底到面是怎么做成的，如何施工，等等一系列的问题经过公司的培训与同事们的帮助慢慢的做到心里有数。慢慢的懂得如何更有效的去了解产品知识，通过e\_cel对公司的产品全面做出一个梳理，产品的价格，类别，型号，企业文化，型号对应的产品，各个型号的英文描述，公司的产品的英文翻译，等做出这一系列的归档之后对产品又有了全新的认识，这样为以后去各个网站发布信息就奠定了基础，节省了时间。

二：(产品报价的灵活性)等熟悉了产品本身的性能之后，其实报价看似简单，其实里面学问很多。

刚开始我完全不知道怎么去报价格，一下子就被客户问住了，不了解价格怎么构成，也与自己的业务不熟悉有关系，这样子总感觉与客户之间找不到话说，经过公司的技术人员指导，懂得怎么去报价，怎么去分析价格的组成，懂得关于价格的问题怎么与客户去沟通，价格怎么波动，施工费怎么算包含哪些东西，怎么根据excel做一个很正式的报价。

三：(网络与市场)作为电子商务，网络销售，如何去找客户，如何通过互联网打开公司的市场却是令人头疼的一件事情。

(1)通过注册行业网站，什么叫行业网站呢，行业网站就是与我们行业产品为之有关的网站，比如国内知名的很多网站，上面的人气都很旺，像\_\_\_等等人气网站，通过每一个网站找到自己产品所属行业，建立自己的商品的商铺，把自己的产品与样品公司的信息一一上传，注意产品的信息尽可能全面详细，这样子发布的信息质量才可能更高，在同类的产品所搜之间才会更靠前，慢慢的通过网站的的相关链接发现其他更多的商务网站，自己注册会员，发布信息，慢慢的注册网站多了，也学会了怎么去鉴别哪些网站的实效性大，尤其对我们靠完全免费获取买家信息的来说就显得尤为重要了，以后就会针对性地经常管理某些网站，判断网站的好坏的一个重要标准就看能否得到询盘了，判断网站好坏的标准，理论上说注册网站越多越好，但是有的效果也很不明显，要懂得择优处理网站，需要从浏览量，搜索排名，网站更新速度，服务项目等多个角度分析。有的人说做这个很累，一天要注册几十个网站，发布几千几万个信息，很枯燥，很乏味，天天还要更新每天的信息，的确是很辛苦，看似这工作很简单似的，其实很辛苦，它锻炼的是人的耐力与个人的毅力，每一天更新我们的产品排名就靠前，被人搜到的机会就更大，能接到询盘机会就会更多，注册网站多了，公司的产品名气就上去了，你想你去搜索引擎一搜这个关键词语出来全是本公司的信息，这样子公司的宣传效果就更好，因为我们做的都是免费的，查询买家信息时看不到联系信息，对于普通会员来说可以网上直接询盘的算不错了，可是效果很差，所以在买家市场条件下供应商主动寻找买家才能获得更多的机会。注册免费的网站，就应该勤快更新，否则很快发布的信息就会被淹没。

(2)通过搜索引擎找客户，具体的操作方法，产品的关键词语+经销商/买家。产品的名称+产品的价格。产品名称+行业里面著名买家的公司的简称或者全称。寻找行业展览网站。观察搜索引擎右侧的广告。寻找有链接到大客户的网站的网页。

(3)论坛法，去有关的商业论坛，那些里面有很多谈论关于有关类似产品的提问，去那里介绍公司，从而推销自己的公司，通过自己的博客，聊天工具去宣传自己的公司。

(4)逆向法，我们是做建材市场的，想想用我们这个产品的行业，与他们建立关系，也是迈向市场的一步，像一些保温公司，房地产公司，建筑公司，或者施工的个人，都是我们产品的适用对象，从这里着手，从而有机会寻找我们的经销商，像他们推销应该也是个不错的选择。

(5)通过信息平台，有很多工程的网站，我们可以从中获得很多项目的信息，根据提供的信息，我们去核实项目的真实性，让业务员去跟进。

(6)建立自己的网站也是个很重要的工作，怎么合理规划自己的网站，怎么去合理布局都是我应该学习的，经过一年的努力，也获得很多的项目信息，做了些工程，像银川，山西妇幼保健院，辽宁厂房等。但是事情总有好有坏，确实这一年的有用的信息还是很多的，不知道怎么回事，后期交给技术或者业务员去跟进的同时，成交的几率是很小的，这样下去提供再好的信息也是问题，怎样突破这个障碍下面再仔细谈论。

四：工作中处理客户的条理性：

网上找业务，我自认为我的工作上手还比较快，有条理，我制定了图片说明的报价文档，这样子发给客户的时候比较方便，对于客户，我把联系过的客户集中归纳在e\_cel文档，作为客户管理系统，对产品的分析，不同的报价，客户的类型与需求，客户的来历与电话，项目的情况等做出登记，因为我们是做工程的不同于别的行业，说不定这次打过电话之后很久就不联系了，也说不定突然那一天再联系，这样子也算对客户的尊重，等再打电话的时候自己知道这是哪个客户等，我想对于客户归档是件很重要的事情，就像一些代理商的档案也一样，对于代理商的协议价格等，每个代理商出货的情况，出货的价格，运费，汇款情况都要做好档案登记，做到心中有数。

怎么样与工厂的员工配合与工地上的施工员配合都是件很重要的事情，从合同-备货单-生产单-出库单-物流-收货人收货，等等这些环节都要注意链接，注意出货的数量，生产出货的型号，按时按质按量把货送到收货人手里，出过多少货，每个项目用过多少货，每种产品用过多少，都应该建立档案归档，做到心中有数。对于山西那个客户就是因为彼此之间的衔接出现了问题，最后弄的大家都挺不愉快，所以过程与流程配合都是需要我们注意的。

六：产品的市场分析：

(1)市场需求分析，现在做我们这个行业这个产品的也不是一家两家了，但是对于市场还是没有饱和，从原来的瓷砖到现在的仿砖应该是市场的一个重大转变因为瓷砖劣势的出现，保温的兴起，国家节能的倡导，为我们的产品提供了较好的市场竞争机会，所以市场的力量还是很大的，怎么样去开拓这个市场，我们全体员工不管从自己的自身问题与公司的问题都应该全面着手。

(2)竞争对手与价格分析，现在市场上做这个东西一般人们熟知的也就是久诺、skk、立邦、中德瓦克、华石等等，所以市场的竞争是相当激烈的，可能别人的工艺不如咱们成熟，但是竞争的条件是很多面的，我们有我们的优势，但是我们也有劣势，像我们的价格可能比别人家的高，市场关系不如别人成熟，人脉没有别人广阔，队伍不全，技术人员缺乏，其实技术人员不光要技术上很精通，对待每一个客户怎么走进他们的圈子，怎么去交谈，怎么去建立关系都是我们应该学习的，我想都是我们要考虑的问题。所以怎么用我们的优势去抵抗别人的劣势，去捕捉市场这很重要。

七：\_\_年区域工作瞎想以及个人与公司出现的问题：

(1)依据区域销售情况与市场的情况，自己将计划主要放在了北方与沿海的沿边城市。

(2)怎么通过网络找些我们产品相关的项目信息，有质量的信息，怎么去拓展网络，为公司提供更多的质量好的项目信息，这是我的责任。

(3)积极配合代理商销售，服务好代理商的各项工作，与他们建立良好的合作关系。

(4)自己在搞好业务的同时认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(5)为确保完成公司的任务，自己平时积极搜集信息并及时汇总，争取明年的市场我们能做好。

(6)由于同行竞争激烈价格下滑，\_\_年领导应该认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎行情，市场行情的出厂价格。

八：公司的问题：

(1)公司从一开始管理上就存在很多的问题，但是经过这一年的大家共同努力很多问题都得到很好的解决，就像我们是施工与销售并重的企业，对于施工怎么管理，光卖材料怎么管理，都应该做出相应的规定，款怎么回，工地开工做出预决算，材料应该要多少，各项费用，应该先做出汇报，施工管理人员定期对于工程的情况应该随时向公司说明，用了多少料，出了多少平方要做到心中有数，怎么与工地上的与我们相关的人建立关系等都是需要学习以及改进的，不要到了最后都来问我用了多少料，项目经理在管工程，每次料出货签收自己都要做出登记，这样不用问大概用了多少自己也能稍微明白，也不会到了最后乱七八糟的，这也是项目经理应该做到的。

(2)项目信息，这是令人头疼的一个事情，每次项目信息需要技术或者业务员去跟进的时候，我的工作对于这个项目我已经交出去了，对于后期的跟进我可能不会再跟进了，这时候不管技术与业务员从这个项目地回来，应该把你了解的项目情况与当地的情况都给公司做出汇报，让大家想想这个项目的合作的可能性，后期怎么跟进，需要哪些服务，这个项目的关键点在哪里，这个项目的关键人物是谁，他们注重哪方面的信息，这些业务员去的时候应该稍微搞明白，我们公司现在就是这个样子，不管技术与业务员去了之后回来之后没有几个人知道，然后后期也就没有什么动静了，就这样一个项目废掉了，那照这样下去，再好的信息也会死掉，我们后期根本走不进去，或许很多项目我们有可能是做陪客的，是需要关系的，但是不可能每个项目都是内部关系当陪客，10个项目总有1个项目不是陪客，可是我们在后期的工作中我觉得问题很多，不管技术与业务员与我们公司都应该想想这后期怎么样才能进的去，怎么去打通这层关系，怎么把握好项目信息，我们总是对于每个项目持消极的态度，总说这个项目是做陪客，如果这样子，去或者不去又有什么区别呢，所以项目拿到手我们人员应该好好分析这个项目的质量，还有项目的及时性，很多时候汇报一个项目，没人管也没人告诉怎么处理，等突然有一天公司问这个项目的情况，时间拖得这么长，说不定人家早就定了，这样子再去找机会我们就显得更加被动，所以我们的态度应该改变一些。

**个人年终工作总结个人年终工作总结六**

根据中心作重点和整体安排及思路，在领导指导下、以及各财务人员的大力支持下，完成了各项财务工作任务，确保工作有序、较好地履行了会计职能，为保证中心财务工作顺利进行发挥了积极的作用我简单的做了一个个人总结。

一、完成的主要工作：

1、及时准确的完成各月记帐、结帐和账务处理工作，，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。

2、以认真的态度积极参加西安市财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。

3、对各类会计档案，进行了分类、装订、归档。

二、加强学习，注重提升个人修养和综合素质

1、通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。

2、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

3、努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，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。

4、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。

三、存在的不足

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但必须看到工作存在的不足：

1、理论水平不高，当前社会会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了会计基础知识和会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。

2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。

3、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的的效果。

四、严格履行会计岗位职责，扎实做好本职工作

1、不断学习、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，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。

**个人年终工作总结个人年终工作总结七**

一、认真学习，提高政治思想觉悟

我认真学习体育场和事业部的工作精神、制度规定与工作纪律，在思想上、工作上、行动上与体育场和事业部保持一致，做到忠诚于体育场和事业部，把体育场和事业部的利益放在各项工作的首位，时刻维护体育场和事业部的利益，促进体育场和事业部又好又快发展。我培养吃苦耐劳、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，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，实现工作的完美和高效。

二、尽心尽职，全面完成工作任务

我协助事业部总经理主持事业部工作，着重抓好三方面工作：一是抓好出租物业工作。我制定新的“物业租赁、物业监督管理、物业租赁流程、入户须知、用电安全指引”等制度，以制度管人管事，提高出租物业工作效率和质量。我缩减办公用房面积，扩大租赁面积，目前体育场主体建筑区域内已全部出租，出租面积\_\_㎡，周边出租场地\_\_㎡，总租金收入为\_\_万元。我加强催缴租金的力度，租金收入情况良好，回收率达到\_\_%。二是全力开拓经营渠道，增营创收。我充分利用场馆现有的体育硬件和人力资源，开展主场草地业余球队订场业务，开展足球暑假培训班，为东亚女足四强赛、中小型企业运动会、华强学校和实验学校运动会、中国“好声音”演唱会等活动提供赛事后勤保障服务，以此增加事业部的经济收入。三是保障体育中心、体育场设备设施正常运转。我组织员工认真学习设备、场地、消防的管理、使用、操作流程等专业知识，坚持事业部中层干部节假日、周末值班制度，落实设备、场地、消防及配套设备设施的管理制度，加强对设备设施的管理，保障场地和设备设施正常运转，确保体育场各项赛事活动顺利开展、租赁单位正常经营。

2、统筹制定20\_\_年度惠民服务项目方案和年度惠民服务补偿费用预算方案。

我根据深圳市文体旅游局下发的《深圳市公共体育场馆惠民开放管理办法》，统筹制定中心各场馆20\_\_年度惠民服务项目方案和年度惠民服务补偿费用预算方案，中心各场馆自20\_\_年度起每年保证惠民开放70天，同时，我负责与福田区政府、文体局协调沟通，争取落实惠民开放服务的补贴费用。

3、规范户外广告管理，积极拓展广告业务。

按照《广东省户外广告管理规定》，我根据市场需求和前景评估，充分利用体育中心现有的各类资源，大力建设中心园区广告设施，完善园区标识标牌，做好停车位的整体规划，目前体育中心已经树立6块广告宣传栏，并投入使用，预计年收入15万元。另外正在申请1个立柱广告位，开展园区广告布局工作，这对拓展广告业务，增加经济收入将起到积极作用。

4、加强团队建设，培养企业后备人才。

我加强团队建设，树立“善于学习、勤于钻研，勇于创新”的浓厚氛围，使事业部全体员工努力学习，勤奋工作，完成全部工作任务，取得更加良好的成绩，促进事业部健康持续发展。我加强企业后备人才培养，储备好优质人力资源，以满足事业部发展的需要。

三、严以律己，确保自身清正廉洁

我是事业部副总经理，手中有一定的权力。我始终严以律己，把手中的权力当作责任，把用好权力作为对自己最基本的要求，做到率先垂范，以身作则，严格执行《廉政准则》及体育场和事业部的有关反腐倡廉规定，坚决杜绝一切不廉政行为，防微杜渐，把工作和生活中的小事小节与反腐败工作联系起来，扎紧篱笆，决不让腐败从小事小节上发端，做一名深受大家拥护的清正廉洁干部。

四、存在的不足问题

我刻苦勤奋、认真努力工作，虽然完成了工作任务，取得较好的工作成绩，但还是存在一定的不足问题，一是自己学习有所欠缺，管理还不够精细化，工作效率和工作质量有待进一步提高;二是有些历史遗留问题需要抓紧解决，尽快追讨“红钻”足球俱乐部、“芝加哥”酒吧拖欠的场租费用，减少事业部经济利益的损失。三是员工的整体业务水平还有待提高，业务渠道的拓宽与开发还需要加强。

五、下一步工作计划

1、勤奋学习，提高思想认识。作为一名事业部副总经理，我要做到认真、勤奋学习，学好体育场和事业部的工作精神，学好科学文化与业务知识，提高工作本领，争做学习型干部，切实做好事业部各项工作。

2、勤政勤业，认真努力工作。我要勤政勤业、刻苦努力工作，探索工作新思路和新方法，正确领会和掌握体育场和事业部领导的工作精神，全面做好工作，进一步拓宽与开发业务渠道，提高经济效益，进一步提高员工整体业务水平，促进各项工作发展，争取有更大的工作业绩。

3、遵纪守法，确保廉洁自律。我在工作中要贯彻执行体育场和事业部廉政精神，明确自身责任，接受群众监督，做到遵纪守法、以身作则、廉洁自律，不能发生任何违纪违规现象，努力获得体育场和事业部领导及员工群众的满意。

**个人年终工作总结个人年终工作总结八**

本学期，结合本校的实际条件和学生的实际情况，本人勤勤恳恳，兢兢业业，使工作有计划，有组织，有步骤地开展。立足现在，放眼未来，为使今后的工作取得更大的进步，现对本学期工作做出总结，希望能发扬优点，克服不足，总结经验教训，继往开来，以促进教学工作更上一层楼。

（一）师德方面：加强修养，塑造“师德”

我始终认为作为一名教师应把“师德”放在一个极其重要的位置上，因为这是教师的立身之本。“学高为师，身正为范”，这个道理古今皆然。从踏上讲台的第一天，我就时刻严格要求自己，力争做一个有崇高师德的人。我始终坚持给学生一个好的师范，希望从我这里走出去的都是合格的学生，都是一个个大写的“人”。为了给自己的学生一个好的表率，同时也是使自己陶冶情操，加强修养，课余时间我阅读了大量的书籍，不断提高自己水平。今后我将继续加强师德方面的修养，力争在这一方面有更大的提高。

（二）认真备课，不但备学生而且备教材备教法，根据教材内容及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，对教学过程的程序及时间安排都作了详细的安排，并认真写好教案。每一节课我都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，课后及时对该课作出课后反思总结，并认真搜集每课书的知识要点，归纳总结。

（三）增强上课技能，提高教学质量，使讲解清晰化，条理化，准确化，生动化，做到线索清晰，言简意赅，深入浅出。在课堂上特别注意调动学生的积极性，让学生多动手，从而加深理解掌握知识。加强师生交流，充分体现学生的主动作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快。

（四）认真批改作业：布置作业做到精读精练。有针对性，有层次性。为了做到这点，我常常上网去搜集资料，对各种辅助资料进行筛选，力求每一次练习都起到最大的效果。同时对学生的作业批改及时、认真，分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程中出现的问题作出分类总结，进行透切地分析评讲，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有的放矢。经过一个学期的努力，期末考就是一种考验。无论成绩高低，都体现了我在这学期的教学成果。我明白到这并不是最重要的，重要的是在本学期后如何自我提高，如何共同提高学生的数学水平。因此，无论怎样辛苦，我都会继续努力，多问，多想，争取更上一层楼。

一、加强学习，大力开展团员思想品德教育

认真组织团员利用班会课和团课广泛开展爱国主义教育，激发广大团员热爱党、热爱祖国、热爱社会主义的情感，引导和激励他们继承和弘扬革命光荣传统，明确历史使命，坚定社会主义信念。自觉把个人理想和祖国的前途命运紧密联系起来，时刻维护国家利益，绝不做危害国家或有损国家尊严的事。从孝敬长辈做起，从尊敬老师做起，从帮助同学做起，树立服务他人、奉献社会的意识，使自己的言行有益于他人、有益于学校、有益于社会。

二、常规工作常抓不懈

1、做好每年度的计划、总结及评选优秀团员工作。

2、学校团组织建设工作，学校每学年接收两次新团员。

3、定期开展团课，做好团员的思想政治教育工作。

4、按时收缴团费，及时上缴团总支。

5、坚持每周的升国旗仪式和国旗下演讲活动。

6、做好校广播站的人员选拔，节目制定和播音工作。

7、青年志愿者推选及服务工作。

三、本年度开展了多个形式多样的德育主题教育活动

1、20\_年3月5日开展了“学雷锋，见行动，扮靓美丽纸中”的学雷锋活动。

2、20\_年3月10日举办了《放飞梦想，让青春无悔》主题活动，为处在青春期的孩子上了很及时的一课。

3、20\_年3月12日植树节组织开展了“装扮校园，为树木刷白”活动。

4、20\_年5月清明节联合扁鹊纪念馆举办：“弘扬中医文化、缅怀革命先烈”活动。

5、20\_年6月6日开展校级团员教育大会，全体团员重温入团誓词，表达团员心声，为全体同学起到了模范作用。

6、20\_年9月份开展“践行社会主义核心价值观”主题演讲活动。

7、20\_年10月份举办传扬校风、校训、家风、家训、班风、班训活动。

8、20\_年12月继续做好校园美化工作，为树木刷白及为树木挂爱心标

**个人年终工作总结个人年终工作总结九**

一、老实做人

在思想作风上实事求是，表里如一;在工作作风上认真严谨，讲求实效;在待人处事上光明磊落、诚实守信;在生活作风上端庄稳重，亲切大方;在公共场所和学生面前努力做到衣着整洁得体、语言文明规范，努力在各方面都成为打造学校形象的一面旗帜。同时，作为一名主管业务的副校长，我时刻谨记自己工作的职责所在。我努力做到了关心教师，用心做人，清心做事。对外有损学校声誉的事不做，不利教师团结的话不说;对内力争打造和谐上进的教师关系和文化。

二、踏实做事

在工作中，我一直对周围的人热情真诚，年老教师我敬之为长辈，青年教师我视之为朋友，我常为他们能取得优异成绩而感到骄傲。在每一次的教研活动中，我都真诚地将自己的教学理念、教学方法和班级管理技巧等与教师们交流，不断促进了教师的专业成长;我将自己在听课中的点滴感受与教师们探讨，毫不保留的给他们以帮助和指导。我始终以一颗诚心与全体工作人员团结协作，促进了领导班子整合力的形成，促进了学校的稳定和发展。

在学校特色发展方面，我着力升级了双语教学的理念，从知识能力上升到对文化的借鉴和对比上。增加了教学模式的可操作和可复制性，减少了教师的工作难度。形成了在众多学校中少有的特色理念。

在对新课标的解读过程中，我确立了学校的教学模式，即从直观开始，以抽象结束。确定了课堂多演示多操作多表述，让学生在情境中自动生成的教学方法。

在备课过程中，我理清了备课的脉络，“一备一加一减”：备课要备课标，备教材，备学生;课堂要加学生的生活经验，加学生的活动比重，加开拓视野;课堂要减少对课件的依赖，减少教师的个体演说。学校逐渐形成了教学理念清晰的独特的教学风格。

三、勤奋尽职

在工作中我始终坚持从学校利益出发，从绝大多数老师利益出发，说真话，做实事。在学校制度面前，率先垂范，无一天病事假。在主持考勤工作的时候，我明知工作棘手，责任重大。但是面对学校大局我从不避重就轻、瞻前顾后，在责任面前，不耍“滑头”，敢于担当。确保了教育教学工作的正常开展。提升了学校品位，彰显了学校名声。

四、意由“绩”往

在我分管的工作中，学校仅在这一年多的时间里，分别获得了“素质教育优质学校”、“小学特色校本教研校”、“特色学校建设先进单位”、“教学工作先进单位”、“教育科研工作先进单位”等多项荣誉，在全市名列前茅。我校的“双语”特色在创建活动中顺利通过了教育局的阶段性验收，并于9月20日，全力承办了梅河口市小学校本教研特色学校现场会。活动规格之高前所未有。

我自己在工作中也荣获“师训干训工作先进个人”“教学工作先进个人”“教育科研工作先进个人”“年度嘉奖”等多项荣誉。

但是我始终觉得自己还存在很多不足的地方。工作方式、方法有待于进一步改进，对老师的关心帮助还不够尽心。比如在注重老师的身心健康方面，我一直想开辟运动场所，但受条件限制没有达成。我希望今后能高要求创造性的完成本职工作。使全体教师既能认真工作，又能体会到工作时的快乐和幸福。这是我最大的梦想。

总之，我所做的工作和学校所取得的成绩，一是归功于全体教师的帮助、支持以及恪尽职守的工作，二是归功于上级领导对我的关怀和信任。借此机会，我向一直关心和支持我的各级领导和全体教师致以最衷心的感谢!

**个人年终工作总结个人年终工作总结篇十**

时间过得真快，转眼间已做了一年的老师。作为一名新老师，深刻体会到一句话的道理：“万事开头难”。刚参加工作那会，从学校出来，只是在学校期间面对同学实习了几次，离真正的熟练教师还相差很远。当我第一堂课面对53双眼睛的时候，我感到有激动，紧张，还有责任，深刻感到上好一堂课光有知识是远远不够的。这一年的作为教师的工作，我觉得更多的是自己作为一名学生过来的，这期间有经验，有教训，有挫折，也有喜悦。我的工作是4、6班的数学教师和4班的班委。为更好的做好教师的工作，总结经验，吸取教训，现从以下两个方面总结去年的工作。

一、数学教学

1、认真备课对教学十分重要。教学中，备课是一个必不可少，十分重要的环节。备课充分，能调动学生的积极性，上课效果就好。一开始每备一篇新课时，都没有思路。不知道怎样把握好重难点，不知道如何去安排个环节时间。好在学校的导师制度，为新教师安排了新老教师帮扶活动，我有了自己的师傅后，经常向她请教，常老师也是把自己的经验无私的传授给我。从章节课时安排、课时内容、各个环节的节奏把握，可以说在常老师的帮助下我工作起来渐渐有了思路，我自己也经常的在课前看相关资料争取作到胸有成竹进课堂。就这样，课前和师傅交流成了我们每节上课前的必修课。

2、重视课堂45分钟的实践。备课的目的是为了能上好课，在课前我都是争取把自己调整到最佳状态，用自己的一份热情先去感染学生。现在学生的特点是对新鲜的事物好奇心强，对于枯燥无味的没有任何兴趣，所以为了改变数学原本在学生心目中枯燥的地位，在课上我尽量的把知识与实际相结合，并且尽量使用幽默的语言。对于我所任课的两个班级有着很大的差异，同学们在课堂上的表现上也有很大的区别。4班相对来说就比较听话，认真些，但也有个别的同学在遵守纪律的前提下溜号，脑子里想的是别的事情，所以我在4班上课时就注意观察这样的同学，不时的对他们提问，使他们有紧迫感，使得他们的思路与课堂保持一致。而6班同学就比较活跃，喜欢听一些与课堂内容相关联的课外内容，于是在上6班的课之前我都会说一些课外的话来鼓励他们，有时也让他们在一些小故事中体会学习的方法。

3、对成绩较差的学生进行课后辅导。针对不同的后进生的具体情况，我制定了相应的计划和目标，利用下午放学的时间，对这部分同学有计划地进行课后辅导。我对他们经常进行鼓励，消除他们的自卑心理;有时在课堂上提问他们一些容易回答的问题，增强他们的自信心，提高他们的学习积极性。比如在我的6班就有一名偏科很严重的女同学，英语可以考到班级第一，而数学只有刚刚及格。我知道这样的学生不是不聪明，而很有可能是对数学的认识还不够，或者根本就是没有兴趣或信心，于是我在上课的时候经常把目光投在她身上，每一节课我都让她与我有目光上的交流，课下我还和她定了一个协议，要求她每天放学后到办公室问两个题目，这样不论是在课堂上，还是课下，我和她的交流多了，我的鼓励使她有了信心，成绩也在稳步的提高。

4、多听不同老师的\'课，多向有经验的教师请教。在刚刚来到实验中学不久，备课组长郑老师就教导我们说：如果能把全校老师的课都认真的听一遍，我们就会一下子成长起来。身教胜于言教，教师们从实践中总结出来的教学方法和技巧，值得我认真用心学习和领会。听有经验的教师的课，我次次都有不同的领悟，都能收获到很多东西，经常有“听君一节课，胜思一整天”之感。

二、班主任工作

一年来我作为4班的班委，可以说是收获了很多。虽然4班班主任也是一个毕业不过二年的大学生，但我从她的管理班级的态度、管理班级的方法、管理班级的理念中学到了很多。

首先，4班班主任对学生的心理掌握的十分到位，可能是因为她是政治老师的缘故。不是有句老话说“知己知彼，方能百战百胜”，只有了解了学生的心理，掌握了他们在想什么，才能做好他们的领导者。

其次，我觉得“严师出高徒”这一句话用在今天的班主任工作上是最好的了。现在的学生和老师之间不在是学生“怕”老师，而更多的是喜欢和老师接近，希望老师注意他。时间长了，他会觉得和老师之间没有了任何的界限，对老师也不再敬畏，尤其是年轻教师在和学生之间距离的把握上，很难做到恰到好处。我想，在这种情况下，用一个“严”和“爱”字来描述师生关系更为贴切。既要严格要求，又要无限热爱学生，“严”与“爱”应统一起来。“严”就是要求学生严格执行学校的各项规章制度，“爱”就是要热爱学生，多关心学生，帮助学生解决一些实际问题。

第三，尊重学生，做学生的良师益友。初一学生心智不成熟，较脆弱，渴望得到成年人的尊重，对老师有着亦师亦友的希冀。我在平常的言行举止中时常流露出对学生的尊重、理解，通过真挚的爱去感染、引导学生，从而使学生在情感的驱动下更有效地接受教育。

第四，注重主题班会课的教育和引导作用，多开展丰富多彩的集体活动，鼓励学生积极参加，从中挖掘、锻炼学生的能力，同时也通过各种活动来增强班级的凝聚力。我记得我在一年中听了很多的班会课，但给我印象最深的是初一(8)班的《懂得感恩》。以往的班会课都是由学校下命令，下任务完成的，而初一(8)班的这一节是有班主任领导，学生们自发组织的一节班会。会上，同学们不仅表达了对“感恩”的理解，讲了发生在自己身上的感人的事，还展示了自己的才艺，有吹萨克斯的，有吹长笛的，整个班会一直处在一个其乐融融的气氛中。

第五、培养同学间的良性竞争意识，让学生在相互竞争中不断进步。

以上内容是我从教以来在教学工作和班主任工作等方面的一些心得体会。在我的工作过程中还存在一些不足。在今后的工作中，我将更加严格要求自己，认真学习、体会和总结各位优秀教师好的教学方法和经验，刻苦钻研，不断提高自己的教学水平，在教学实践中逐步完善自己。同时也会在班主任工作上更加用心，争取能够早日成为一名优秀班主任。

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！