# 研二年度工作总结精选8篇

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-02-15

*优秀的工作总结是对工作中的客户满意度和反馈的总结和改进，想要让自己的工作能力有所提升，我们就要养成写工作总结的习惯，小编今天就为您带来了研二年度工作总结精选8篇，相信一定会对你有所帮助。忙碌而又充实的一年将过去，回顾一年的工作，有得有失。为...*

优秀的工作总结是对工作中的客户满意度和反馈的总结和改进，想要让自己的工作能力有所提升，我们就要养成写工作总结的习惯，小编今天就为您带来了研二年度工作总结精选8篇，相信一定会对你有所帮助。

忙碌而又充实的一年将过去，回顾一年的工作，有得有失。为了更好地反思过去，展望未来，特对一年思想与工作小结如下：

对于刚刚参加工作的我来说，自身的素质和技术水平离工作的实际要求还有很大的差距，但我能够克服困难，努力学习，积极的向领导和同事请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，学以致用。不仅仅要能够工作埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的时，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结，尽量使工作程序化，系统化！在稳步中前进，向更高的层次努力！

孔子曾经说过：“学然后知不足”。只有通过不断的学习，才能发现自身的不足之处，才能明确自己前进的方向，才能不断改造自我，发展自我。作为一名刚刚参加工作的我,在思想上应积极要求上进，在工作中必须坚持按严格标准要求自己！

在一年的具体工作过程中，始终保持勤奋工作，从加热炉设备安装初期以质检员身份配合和监督施工与厂家人员进行设备安装→单体试车→调试→冷试车→热负荷试车→生产。在这个过程中一步一步的学习，积累。从技术附件和图纸在到实物的接触，让我从陌生中知道了生产工艺与设备的全面。在单体试车阶段让我了解到每个单体设备的组成和设备的作用这奠基了我的基础。让我能轻松的进入调试阶段！从设备调试到热负荷试车阶段让我学到了许多宝贵的知识。了解到每个设备运行的连锁条件。尤其是在热负荷试车阶段，让我全面的了解加热炉工艺的真正需求，使我在了解加热炉粗浅的阶段上升到全面熟知的层次。

在日常的设备维护过程中自己始终保持高度的责任心，不论是在上班时间还是在休息时间只要出现故障都能够及时赶到现场进行故障的排查，直至故障排除，从热负荷试车阶段到生产阶段以来通过自己的辛勤工作维护了加热炉的正常运行。

在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，经过这样紧张有序的一年，虽然犯下许多愚蠢的错误，还有很多不足的地方。但感觉自已在工作技能上了一个新台阶，做各项工作都有了一定的计划和步骤，行动也有了方向，从根本上摆脱了刚刚接手时没有方向的乱撞，不知工作重点的现象。就这样，我从忙乱中走进这一年，又从条理有序的状况走出这一年。还有，在工作的同时明白了，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。在新的一年来临之前一定要做到以一个良好和充满热诚的心态来迎接新的一年。

总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物，学习到了许多新知识、新经验。使自己在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，严要求自己，力求做到在技术上有更高的提高。在明年的工作中，我会继续努力，及时改正和弥补自身的不足和缺陷。

本学期，本人担任高一二和高一五班的英语教学工作，能够爱岗敬业，勤勤恳恳地工作。一个学期来，主要做了以下的工作：

一、抓好学生的学习思想，提高学生的学习质量

1、以教书育人为本，对学生进行品德的学习教育，特别是个别后进生，关心他们的思想和学习情况，鼓励他们的学习。

2、贯彻学校班风、学风评比的要求，全面促进学生的学态发展。重视学生的思想工作、学习风气的培养、学习方法的指导以及学习习惯的养成。

二、按照教学常规开展教学工作

备课：课前认真地备好每一节课，写好教案。既备教材，又备学生，针对学生分析、概括、表达能力差的特点，设计好教学方法。我在备课时就比较注意这种情况，每天都花费大量的时间在备课上，认认真真钻研教材和教法，不满意就不收工。

虽然辛苦，但事实证明是值得的。一堂准备充分的课，会令学生和老师都获益不浅。另外，为使教学生动，不沉闷，我还自己准备了大量的教具，使其达到了间接的预习效果。

上课：每天都保持饱满的精神，让学生感受到一种自然气氛，认真做好组织教学，尽可能保证上课内容丰富，现实，教态自然，讲课生动，难易适中照顾全部，并且充分调动学生的学习积极性，设法令学生投入，不让其分心，让学生多动手，多动口、多动脑，让课堂气氛活跃起来，充分调动学生的主观能动性，力图让学生学有所得，学有所乐。

听课：听课也是提高自身教学能力的一个好方法，新老师只有多听课才能够逐渐积累经验。所以对每一次听课的机会我都十分珍惜。听课的主要对象是我们组的优秀老师的课，同时也听其他老师的课。本学期，我听了十多节课，我的收获很大，逐步掌握了一些驾驭课堂的技巧。

听完课之后，把教师们上课时讲到的记在听课记录上，然后对我自己的备课教案进行修改，将他们很多优点和长处应用到我的课堂教学当中去，取得了较好的效果。

因为英语的特殊情况，学生在不断学习中，会出现优差分化现象，差生面扩大，会严重影响班内的\'学习风气。

为此，我制定了具体的计划和目标，对同学进行有计划的辅导。在8班和10班，我把同学分为三个组。

第一组是有能力提高，但平时懒动脑筋不学的同学，对这些同学，我采取集体辅导，给他们分配固定任务，不让他们有偷懒的机会，让他们发挥应有水平；

第二组是肯学，但由于能力不强的同学。对这部分同学我采取适当引导，耐心教导，慢慢提高他们的成绩方法，当然不能操之过急，并且多鼓励，只要他们肯努力，成绩有望提高；

第三组是纪律松散，学习不认真，基础又不好的同学。对这部分人我进行课余时间个别辅导。

因为这部分同学需要一个安静而又不受干扰的环境，才会静下心来学习。我想只要坚持辅导，这些同学基础重新建立起来，以后授课的效果就会更好。

作业和辅导：作业的布置适量，有针对性，重点放在连词造句、阅读理解等；批改作业时多用赞美式、鼓励性的语言予以评价。对学生的辅导方面，做到有耐心，有方法，因材施教，个别无心向学的学生，经过一个学期的耐心教育，学习兴趣明显提高，成绩也有较大的进步。

考试：本学期根据学校的要求进行了多次阶段性的考试，考试的成绩基本高于同级同科的水平。每次的考试，都能做到考试前进行有系统的复习，考试后进行学科总结，及时查漏补缺，从中改正教学方法，也让学生调整学习方法，争取更大的进步。

三、其他方面

1、把握教学进度，合理安排时间，与各科任老师互相配合，统-一-教学法进度，顺利完成了本期的教学任务。积极配合学校及年段的工作，与各科教师多联系，沟通，互相促进学生英语等各科的学习。

2、为加强自身的业务水平，本人积极对各种教育理论进行学习，给自己充电，以便在工作中以坚实的理论作为指导，更好地进行教育教学；努力提高英语专业水平，以适应当前教育的形式，为更好地进行素质教育夯实基础，为撰写出较有质量的教育教学论文做好准备。此外，我还利用业余时间认真学习电脑知识，上网查找资料，为教学服务等等。

一、20xx年上半年重点工作

（一）召开院二届五次职工代表大会，积极适应引领新常态

认真总结了20xx年工会工作取得的成绩及存在的问题，对20xx年度先进工作单位和个人进行了表彰，并安排部署了20xx年工会工作重点。院二届五次职工代表大会听取并审议了《工会工作报告》等四项报告，听取了6名院领导的述职报告并进行了口头评议，书面测评了中层以上领导干部，切实做到了保障广大职工的知情权、参与权、表达权和监督权等各项民主权利的落实。

（二）加强工会组织建设，切实抓好固本强基工程

年初，召开了院工会工作会议，对20xx年各基层分会工作进行回顾，对20xx年度工会工作进行布置和要求。院工会组织工会干部20余人前往313地质队工会调研、学习、培训。

（三）突出帮扶救助，努力为职工办实事、做好事

上半年，院工会组织开展了元旦春节送温暖活动。共慰问困难职工25名，送去慰问金36000元；春蕾计划持续开展，272名职工自愿捐款，共募得款项3880元；经职工个人上报，院医保办收集整理，院重特大疾病救助委员会审定，20xx年度重特大疾病救助人数23人，该项工作正在实施中。

(四)、努力维护职工权益，构建和谐劳动关系。

上半年，院工会顺利完成20xx年度“院务公开”事宜，对全院10个重大事项等在全院范围内进行公示，保证职工的知情权和监督权。年初，院工会办走访调研了3家体检医院，召开职代会联席会及时将调研的详细情况反馈给职工代表，供职工代表选择体检医院，职代会联席会最终确定两家体检医院供职工自由选择。共组织全院649名在职、离退休职工的体检工作（包括61名职工家属），目前体检工作已进入收尾工作。院工会为全院在职职工购买意外伤害互助保障计划、女职工特殊疾病互助保障431人次。

二、20xx年上半年工作成果

（一）积极选树、申报各类先进，激发职工工作热情。

上半年，积极申报汪青松安徽省先进工作者先进材料，汪青松同志获“安徽省先进工作者”；目前，院工会正积极申报我院“全省职工职业道德建设标兵单位”荣誉称号。

（二）开展丰富多彩的职工文体活动，活跃职工文化生活。

上半年组织职工开展了“迎新春联欢会”活动、三八节在合肥、蚌埠两地开展了踏春活动；五一国际劳动节在全院范围内开展了“绕陶冲湖健步走（跑）比赛”、“飞镖”、“投篮”等活动；组织全院在职职工春游活动并向全体职工发放生日蛋糕卡。组织6名职工参加局“迎五一健步走（跑）”比赛，我院女职工李涛获得本次大赛女子组第三名的好成绩。

（三）完成全院职工会员信息数据库工作。

目前，院工会已完成390名会员的数据采集工作，并对390份数据进行精细登记在册及汇总工作，按时按质按量完成省总、省地质工会20xx年度的一项重点工作。

（四）大力开展安康杯竞赛活动，维护职工生命安全。

一是院工会联合院安保科制定详细的.院20xx年度“安康杯”竞赛活动工作方案，下发通知到各基层分会，要求各基层分会及单位按照方案部署和要求，积极组织参与“安康杯”竞赛活动。二是以“安全生产月”为契机，以再创“安康杯”竞赛新高度为抓手，订购“安康杯竞赛安全文化宣传”材料、试卷，在全院范围内开展学习和考试，在职职工全员参与，发放教材13本、试卷及答题卡344份，实现安全教育“全员、全覆盖”的良好格局，在全院范围营造安全、稳定、和谐的工作生活环境。

（五）、各类兴趣协会积极开展，丰富职工业余文化生活。

上半年，院属11个兴趣协会活动积极开展，健步走协会、健身操协会、歌咏协会等每周开展协会活动，获得职工一致好评。

（六）完成省地质工会、院安排的其他工作及工会日常工作。

三、20xx年下半年工作计划

（一）工作思路

切实加强基层分会建设，着力加强队伍建设、提升保障水平，大力推进工会工作法治化建设，努力提高工会工作水平，切实服务好全院职工，提高服务质量和水平，让工会真正成为职工的“娘家人”。

（二）工作重点

一是是要做好工会组织、宣传、维权、帮扶、服务、自身建设等工作；

二是要继续开展好“安康杯”竞赛活动。；

三是完成院第三届工会委员会换届工作；

四是做好“幸福地勘”、“十有”工会验收前的准备工作；

五是积极申报省级“汪青松劳模创新工作室”工作；

六是积极申报全省职工技术创新成果评选表彰活动。

（三）工作措施

一是加大工会普法宣传及法律法规知识学习；

二是深入开展“安康杯”竞赛活动，展现我院竞赛活动特色，争创“安康杯”竞赛新高度；

三是深入基层、深入职工，做职工群众信得过的知心人、贴心人和娘家人；

四是深入开展“夏送清凉”、“金秋助学”、“冬送温暖”活动；

五是健全困难职工档案，做好困难职工补助慰问、大病救助工作；

六是做好各类调研课题、论文的收集和上报工作。

七是继续开展职工文体活动及协会活动；

八是做好年度会费的收缴工作；

九是做好年终检查评比和总结工作。

四、院工会对全院工作的意见和建议

（一）希望院能加强与院工会之间的交流；

（二）健全机制，支持工会合理维权；

（三）希望院大力支持工会实施职工素质工程建设。

转眼又到了一年的年底，回望这一年来我在护士长的岗位上所做的工作，心中有很多感慨；现将20xx年以来各项工作总结如下：

一、严格管理，有效协调

一年来，在护理部和科主任的领导下，从各方面严格要求自己，在科室工作尤其是护理工作中身先士卒，大胆管理，认真落实制度，保证了科室工作稳步进行。积极配合主任做好家做好解决一些摩擦和矛盾，增强了科室凝聚力，使中家庭；让状态下工作，也为病人营造了温馨、和谐的病区住院环境。

二、狠抓了护理业务培训

作为一个中西科，我们面临病种杂，疑难杂症多，护理专科性不强的难题。而与之对应的是：中有一名是中西其余都是西校仅了解到简单的中专科护士”培训不断深入发展，专科护士特点和优势越来越明显的今天，中业知识和发展方向，这在一程度上影响了这个群体的工作积极性和队伍的稳定性，也给病区护理工作质量带来了负面影响。

针对这一现实，我果断决定：从我做起，全员培训。采取业务讲课和业务查房相结合的方式，发动科主任和、循环、消化、神经系统的常见内科疾病知识进行培训，对中系统培训，甚至对一些普外科和骨科疾病的保守治疗、护理知识，也进行了培训。一年的系统培训下来，考核结果表明，护士对上述各系统常见疾病都有了全面的认识和了解，这不仅提高了她们的业务技术水平，也极大的增强了护士对自身、对科室发展的信心。此后，我又采取日常强化的方式，不断结合病房现有病例强化培训过的知识，终于打造出了一支技术过硬。

三、尝试了文化管理，力求做出特色

多年的护士长经历，使我深切的体会到：对于一个团队而言，规范其行为固然重要，但更重要的是要改变其思想，升华其内心世界，要让“护士长管理”这个外因，通过护士“个人素质”的内因起作用。为此，我采取了一系列措施：在护士排班表上，每周送她们一句人生、职场感悟；利用早会给她们讲一些励志、哲理等小故事，引发她们对人生、对事业的思索。潜移默化之中，我们中有了很大提高。我终于打造出了“我用人文知识改变护士——护士有效管理自己——护理工作质量提高”的良性链条。近几年，不仅中得风生水起，而且圆满的完成了各项工作目标。在省市历次检查中，我们中每次都迎接收费检查，没有给评议检查中，中服务，更是赢得了参检专家的肯定和赞扬。

四、注重了服务细节，提高了病人满意度

比如说，在对病人的健康教育方面，多数科室的做法是，单纯依靠护士口头宣教，但我通过长期以来的观察，发现了一个弊端：护士说得少了，内容涵盖不全，说得多了，因为时间有限，就会说得快而没有重点，这样，病人根本记不住。为此，我把入院宣教的内容列了一个提纲，作为护士口头宣教的内容，而把详细内容输入电脑，护士在做提纲挈领的宣教后，把详细的资料发于病人，这都起到很好的效果。类似的还有“鼻饲知识宣教”、“痰培养标本留取方法”、“尿培养标本留取注意事项”等等。这种口头和书面相结合的宣教方法，不仅有助于病人掌握，也节省了护士大量时间，因此深受大家欢迎。

五、不断学习总结，提高了自身素质

俗话说，打铁还需自身硬，在认真做好科室护理管理工作的同时，我坚持学习新知识，不断总结临床护理经验，提高自身综合素质。于20xx年x月参加了心理咨询师考试，望在x月份获得三级心理咨询师证书。一年来，先后在、省级杂志上发表学术论文3篇，在我院院刊上发表诗歌1篇，散文两篇。

六、不足之处和努力方向

尽管，回首往事，我可以毫无愧色的说：我没有虚度任何一寸光阴；面对我的病人我的科室，我也能够坦然的说，为了你们，我一直在努力！但是，面对自己，我深知工作中还有很多的缺憾，比如，科研是护理工作前进和发展的重要动力，但我们中今还是空白；再比如，有时候，过于严厉的要求，我甚至看到过护士的眼泪和无奈。因此，展望未来，对新的一年的护士长工作我充满了信心，作为护士长我的努力方向是：

1、力争在护理科研方面有所突破；

2、宽严结合，让自己的管理方式更加成熟。

这段时间对我而言是有意义，有价值，有收获的。这里的人和事给我走下去的决心!那时候就时常告诫自己：《我的行动源于我的使命!若要如何全凭自己》。店长助理一职，对我而言不仅仅是一种认可，更重要的是一种责任，是对员工，对企业对自己的责任，只有肩负起这个责任。

为做好餐厅的服务工作，提升营业额，制定如下计划提纲：

1.提升自己的学习力，加强自身综合能力。用最短的时间拿下店长一职。

2.招聘工作要加强，新员工培训要流程化!利用好服务组长和传菜组长一职，加强新员工培训。

3.做好与员工的思想沟通，了解员工工作与生活情况，及时给予有效的帮助。

4.检查落实公司规章制度的执行情况和各项工作的完成情况。

5.安排、带领、检查员工做好营业前的各项准备工作，如实向店长汇报各员工的工作表现。

6.加强现场管理意识，及时处理突发事件。掌握客人心态，带领员工不断提高服务质量。

7.熟悉各个业务，在工作中发扬吃苦耐劳精神，起到模范带头作用，协助牛店工作。增强员工的凝聚力。

8.合理安排餐厅服务人员的工作，督促服务员做好服务和清洁卫生工作。

9.注意服务员的表现，随时纠正他们在服务中的失误、偏差，并做好员工沟通培训工作。

10.及时处理顾客投拆，满足顾客需求。

一步一步走过来，离不开领导的帮助同事的支持和员工的合作。

转眼间入职公司工作已一年多了回顾这一年多工作，我在领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照酒店的要求，较好地完成了自己的本职工作，通过这一年的学习，工作方式有了较大的改变，工作质量有了新的提升，现将20xx年度工作情况作总结如下：

作为一名餐饮部的一份子，自己扮演的角色是承上启下，协调左右的作用，我们每天面对的是繁杂琐碎的、有着挑战性的工作。这一年在餐厅的工作中，各项工作都是本着提高服务质量，提高工作效率为目的，让工作有条理性，融入到每一项工作当中。努力配合经理做好餐厅的管理工作，本着实事求是原则，做到上情下达，下情上报。

要做到优秀，自己的学识，能力等还有一定距离，所以总不敢掉以轻心，向书本，向领导学习，这样下来感觉自己这一年来还是有了一定的进步，在管理能力，协调能力及处理问题等方面，有了进一步的提高，保证了餐厅各项工作的正常运行。

厅面现场管理：

1、礼节礼貌要求每天例会反复练习，员工见到客人要礼貌用语，特别是前台收银和区域看位服务人员要求做到一呼便应，要求把礼节礼貌应用到工作中的每一点滴，员工之间相互监督，共同进步。

2、班前坚持对仪容仪表的的检查，仪容仪表不合格者要求整理合格后方可上岗，岗上发现仪容问题立即指正，监督对客礼仪礼貌的运用，员工养成一种良好的态度。

3、严抓定岗定位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员在用餐高峰期的时候进行合理的调配，以领班或助长为中心随时支援忙档的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作内容，进行分工合作。

4、提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即答“到”进行为客人服务。

5、卫生管理公共区域，要求保洁人员看到有异物或者脏物必须马上清洁。各区域的.卫生要求沙发表面、四周及餐桌、地面、无尘无水渍、摆放整齐、无倾斜。

6、用餐时段由于客人到店比较集中，往往会出现客人排队的现象，客人会表现出不耐烦。为了的提升自助餐服务的质量，进一步规范自助餐服务的操作流程和服务标准。这时就需要班组人员作好接待高峰前的接待准备，增加菜夹，双向同时进行取菜，以减少客人等候时间，同时也应注意桌位，确保无误。做好解释工作，缩短等候时间，认真接待好每一桌客人，做到忙而不乱。

1.许多工作我是边干边摸索，现场管控业务知识也是不足，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

2.有些工作还不够过细，如在餐前餐后的检查中，餐中的监督中，硬件设施的维护及卫生检查上，不是十分到位。

3.部门之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在。

1.能够协助领导做好餐厅的日常工作。

2.合理安排当班工作，全面协调、管理、检查。

3.配合领导做好各项接待、安排工作，工作期间妥善处理工作时发生的问题和客人的投诉，有疑难问题及时上报领导。

4.做好餐厅的安全、节能、卫生工作。

5.以身作责，监督、检查服务人员做好服务工作。

6.做好服务工作的同时抓好思想工作，做到团结爱友、相互帮助、共同进步。

一、20xx年工作总结

(一)个人成长

20xx年7月2日，我有幸进入了中技这个大家庭，在公司领导和同事的支持和帮助下，不断的锻炼和提高自己。眼看20xx年即将成为过去，回顾与中技同行的这半年时间，感慨颇多。

我是今年6月份毕业的，刚走出校门就直接来到了上海。来之前我还很迷茫，不知道做什么工作，没有给自己一个明确的定位。因为毕业之前我也做过两份工作，都是销售，但最终都因为各种原因没能坚持下来，可能是受这两次失败的打击吧，当时我对销售没有多少好感。

可命运总是这么奇怪。不知道是我选择了销售，还是销售选择了我，最后我还是来到了中技，再次回归到销售的第一线。来中技的第一天，是胡总给我面试的，他当时问了我几个问题，但我回答的都很不好，特别是让我用英语做自我介绍时，我支吾了半天也没表达清楚，结果出乎意料的是，胡总还是给了我一次机会，让我能在这里与中技一起成长。

刚开始接触国际物流，什么都不懂，对dhl、ups等国际知名快递公司都闻所未闻。那时候公司人还不多，每周六都在会议室讨论一周以来的成绩与问题，当各位同事分析渠道优势与劣势，以及一些操作流程的时候，我更是听得云里雾里。我进公司的时候，正好上一批的系统培训已经结束，胡总和郭经理让小叶做我的师傅，给了我一本培训教材，让我先自己熟悉一下相关知识。

由于缺乏实际经验，当时看起来很吃力，经常看的昏昏欲睡的感觉。一个星期之后，开始了学打电话，那时候一天打70多个电话，但效果不是很理想，也经常遇到客户的刁难和不屑，将近一个月都没有任何进展，当时心情相当沮丧，不知道是继续坚持下去，还是另谋出路，领导也多次找我谈话，给我鼓励。结果，在7月份的最后一天，终于开单了，接到了我来中技的第一票货。接下来的几个月里，我陆续新增了一些客户，但跟其他同事比起来，进步还是慢了很多。

在中技的这半年，是很充实的半年。在这里，我不仅仅是单纯的做业务，而是更加注重自身的提高。跟我以前所在公司不同的是，在中技可以一边学习，一边提高，同时能把所学的东西迅速运用于实践中，遇到不懂的或者是自己无法解决的问题，都可以随时请教领导和同事，而他们都会毫不犹豫的帮助我，这也是我在这里感觉最快乐的地方。

在这里，我有一种求知的欲望，比学生时代更强烈，因为这些东西都是我所急需的，是我在这里工作的价值。物流行业，特别是国际物流，从来都是有风险的。我一直在努力追求自身专业知识的提高，以寻求各种问题件的解决方法，提高自己的风险防范意识。在中技的这半年，我谈不上成功，但工作磨练了我的毅力和耐性是我的收获。艰难困苦，玉汝于成。虽然我目前的业绩还不是很理想，但我相信后面的路程我会走的更好。

(二)业绩增长与客户分析

我分析了一下从7月份到现在每月业绩的增长情况。7月是进公司的第一个月，这个月对我来说相当的漫长，因为开单比较迟，整个月才出了一票货，利润150元。8月份新增3个客户，其中利纳服饰公司只走了0.5kg的普货就再也没有合作过，可能是因为清关问题延误了很久的缘故，这个月总业绩813元。

9月份没有新增客户，业绩主要靠威胜体育和盛丽光电两个客户支撑，总业绩3063元。10月份新增3个小客户，货量都不大，威胜体育和盛丽光电发货量也减少，整个月业绩低迷，才1766元。11月份新增5个客户，月业绩7046元，但由于一票报关件原因，盛丽光电一票货折腾了近一个月才到达目的地，估计以后合作的可能性不大。虽然11月份货量有所增长，但客户量还是偏少，常走货客户单一，总有一种危机感，所以以后还是要把开发新客户放在第一位，只有有充足的客户资源做支撑，货量才有保障。

我的客户量不多，下面我对现有的客户做一简略分析。

义乌市康柏进出口有限公司，是我进公司开发的第一个客户，由于当时急于开单，给他报的价格比较低，现在都很难把利润加上去。该公司是由老板自己发货，对价格相当敏感，而且喜欢比价格，最近在我这里走货很少。

丹阳市威胜体育用品有限公司，是我的一个优质客户，我给他的价格也不高，现在快递基本全部由我在做，部分海运也是由我负责的。该公司以经营体育击剑用品为主，目前正处于旺季，相对而言，出货量比较可观。

上海盛丽光电科技有限公司，这也是我在8月份开发的客户。该客户主要生产led灯具，主要出口英、德等西欧地区。前期合作比较愉快，很有开发潜力，但11月份因为一票报关件出了问题，弄得很不愉快，虽然主要责任不在我们，我们也尽力帮助处理，但最终还是没赢得客户的理解和认同。据了解，该公司目前所有的报关件都是直接交给dhl官方，不敢交给代理走。估计以后合作的可能性不大，等问题处理结束后，我准备再到那边拜访一下，争取挽回。

鑫丰泰科技有限公司，是张玉军离职时转给我的，该客户发货类型单一，都是纯电池。考虑到该公司位于深圳，竞争激烈，利润一般。但该客户付款喜欢延误，总是以各种理由延迟付款，以后如有发货，必须严格做到先付款再发货。

元丰玩具、华夏塑业、林新游乐、恒璟易得贸易公司最近一直保持联系，但对方货量不多，偶尔发些小样品之类的，但自认为给他们的服务还不错，没有因为货量少而另眼相看。

利纳服饰，是较早开发的一个客户，第一票到罗马尼亚的货因为清关问题延误了十几天，虽然客户一直很理解很配合，但后来很少找我询价，也一直没出过货。于汝江，是一个私人客户，经常往返于宁波、广州、深圳三地，货量不稳定，11月份连续发了4票到沙特的货，之后又没有什么音讯。

翱云体育、英特玛电器、爱生太阳能科技都是最近新建客户，货量还不是很大，我一直在保持联系，尽量争取其更多的订单。

(三)工作中的不足与改进

跟其他同事相比，在中技，我所取得的成绩是微不足道的，通过反思这段时间的得失，我认为自己在工作上还存在很大不足。

1、来到公司这么长时间，一共才开发了14个客户，这是很失败的，在客户的跟踪与维护上也做得很不到位。好不容易打电话留下几个qq，因为没有及时去跟踪与联络，让他们一直处于沉睡状态，或许这是我开发客户速度缓慢的原因之一。

2、最近事情比较多，没有合理规划时间，工作条理性不强，就这样浪费了很多时间。有时候很多事情集中到一块了，感觉手忙脚乱，不知道从哪里下手，结果东一下西一下，什么都没做好，还没有效率。

3、在客户询价方面，没有引导客户去看报价表。自己在这方面也存在很大惰性，没有根据客户类型，制作具有针对性的报价表，而是过分依赖现有的apl系统，每次都要花很多时间在跟客户讨价还价上。

4、客户询价之后，没有及时跟进。经常是客户一个星期或更长时间之前询价，由于没有整理这些记录，结果客户要出货都不知道，没有及时主动联系客户，这样就跟很多机会失之交臂。

5、工作抓不到重点。有时候为了完成公司规定的电话量，放下很多原来计划好的工作，结果预定的工作没完成，电话效果又不好。在这一点上，感觉是在被动的工作。

针对以上不足，我决心从下面这几个方面去改进：

首先，加强与客户的沟通与联系。电话量还是要继续保持，但也要抽出一部分时间联系意向客户，随时掌握其最新动态，缩短与客户之间的距离。针对有过询价的客户，可以采取电话回访的方式，增进与客户的沟通与交流。

其次，尝试通过各种方式开发新客户，不能仅仅局限于电话，还可以尝试网络推广，或者是通过扫楼等方式。

再次，坚持今日事今日毕，并在下班前做好明天的规划。在上一份工作的时候，公司要求我们每天都要写工作总结，其中有一项就涉及“昨日计划完成状况”和“明日计划”，这样总结就具有针对性，哪些事完成了，哪些事还有待改进，都一目了然，纵然第二天事情多，也不会找不到头绪。

第四，针对不同客户类型，制作一份合理的价格表，引导客户自己查价格。这样一来方便客户，也节省了我们自己很多时间。

最后，增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的不足。

二、20xx年工作规划

凡事预则立，不预则废。20xx年马上就要到来，应公司及个人发展的需要，我对自己在新的一年的目标和任务做了详细的规划。

(一)业绩规划

20xx年元月份，国外圣诞节刚结束，节日性产品货量可能会有小幅下降，但其他工业品还有发展的空间，估计还可以赶上年底最后一波出货高峰，这个月要积极寻找货源，争取业绩达到8000-10000元。2月初是中国的春节，国内大量厂商都已放假，发货量回落，业务也渐渐进入淡季，业绩要尽量做到5000以上。3-7月份应该是相对比较清闲的，应抓紧时间通过电话、邮件、网络以及陌生拜访等方式积累潜在客户，每个月至少新增4个新客户(也就是每周新增1个)，每月业绩至少增加1000元。

8月是一个过渡期，物流行业将再次进入旺季，此时应把前几个月积累的客户再逐一回访一遍，增加与客户之间的沟通与联系，尽努力将潜在客户转化为成交客户。9月和10月是俗称的“金九银十”，是外贸公司发货的高峰时期，也是我们做业务的黄金阶段。这两个月一方面要集中精力做好对老客户的维护工作，把服务做到位，另一方面，要利用前几个月积累的资源，厚积薄发，实现业绩上的突破，平均月利润达到120xx以上。11-12月份国外又临近圣诞节，在中国的采购量势必大增，这又是我们业务开发的大好时机，作为一名老员工，业绩应稳定在15000左右。

考虑到受假期、淡旺季等季节性因素的影响，我将20xx年的各项指标分解到每个月中，如下表所示：(略)

随着快递市场日渐饱和以及竞争的与日俱增，快递行业的普货利润率已呈下降趋势，为适应市场需求和公司发展方向，20xx年我们不应仅仅局限于快递市场的开发，空运和海运必将成为新一轮市场争夺战的焦点。从目前我公司空运和海运业务来看，利润还是比较客观的，而且还有很大的发展空间。

到目前为止，我还没接过空运业务，海运知识也相当匮乏。我计划在新的一年要渐把工作的重心向空运和海运方面转移，积极利用一切可利用的资源完善自己的业务知识、提高自己的业务水平。具体到实际操作上，可以参加公司组织的系统培训，多向领导和同事请教，同时还可以通过相关书籍，使自己的知识储备有进一步提升。

(二)自我实现规划

除了对工作方面所做的要求和期望外，在自身素质方面，我认为自己还有很大的提升空间。做业务，就要性格开朗一点，多与外界接触沟通，而这也是我目前所难以突破的障碍。20xx年，我要更加开放自己的思想，把自己真正融入到集体生活之中;工作之余，多到外面去走动走动，开阔自己的视野，丰富自己的社会经历和阅历，这样对我自己的成长是很有帮助的，也是很有必要的;更为重要的是，要学会独立自主的处理各项事情，不能什么都过分依赖于别人，在这一方面各位领导和同事都是我学习的榜样。

当然,在新的一年中我还有很多要改进和提高的地方，我将不断总结和反省自己，努力适应公司的发展要求，实现更大的突破。

我是一位普通的乡村医生，自从20xx年从事乡村医生工作以来，在卫生局及镇医院领导下，认真展开各项医疗工作，全面贯彻上级领导布置的各项工作和任务，全面履行乡村医生的职责。这一年的工作总结如下：

认真负责的做好医疗工作。“治病救人，治病救人”是医生的职责所在，也是社会文明的组成部份。医疗工作的进步在社会发展中具有不可替换的作用。为此，我抱着为患者负责的精神，积极做好各项工作，热情接待每位患者，坚持把工作献给社会，把爱心捧给患者，遭到了村民的好评。

本人还积极参加各项业务培训，不断吸取新的医疗知识，自己的业务水平也渐渐的有所进步，现在把握了农村常见病、多病发的诊断和治疗方法。在平常生活中严格执行各项工作制度，诊疗常规和操纵规程，一丝不苟接待并认真负责的处理每位病人，从最大程度上避免误诊误治。还通过定阅大量业务杂志和书刊，网上查阅等手段，从而开阔了视野，扩大了知识面，不断加强学习，不断涉取新的营养，增进自己业务水平的进步。

每次到卫生院开会，我都认真听取积极完成上级领导布置的任务，积极的向广大村民宣传党和国家的惠民政策。在儿童计划免疫工作中，走家串户送儿童防疫针的通知单，做了很多实实在在的工作，对儿童家长的询问总是耐心的给予解释，直至满意为止。特别是展开农村合作医疗以来，更是在我和村民之间架起了沟通心灵的桥梁，我不厌其烦的向村民解释，宣传农村新型合作医疗的政策，并且认真执行上级政策。

自从踏进乡村医生的工作中，这一年来，在各级领导的帮助和同事们的支持下，工作取得了一点点成绩，但与其他同事相比相差甚远，在今后的工作中，我要继续努力，克服不足，把握更多更好的医疗知识，争取创造更好的工作成绩，为广大村民朋友排难解纷。

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！