# 岗位工作总结

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-10-27

*岗位工作总结（精选13篇）岗位工作总结 篇1 \_\_年\_月\_日，我进入了天津\_4S店做一名销售顾问，此后1年多的日子里在公司领导和同事的支持和帮助下，我在自己原先的基础上上了一个大大的台阶。在刚刚过去的\_\_这一年中，通过不断的接触各类客户，慢...*

岗位工作总结（精选13篇）

岗位工作总结 篇1

\_\_年\_月\_日，我进入了天津\_4S店做一名销售顾问，此后1年多的日子里在公司领导和同事的支持和帮助下，我在自己原先的基础上上了一个大大的台阶。在刚刚过去的\_\_这一年中，通过不断的接触各类客户，慢慢了解了不同客户的不同需求，订单也是慢慢的增加，并且在待人接物上也有了很大的进步。

我谈不上有什么大的成功，工作却磨练了我的毅力和耐性，这是我的收获。虽然我的业绩还有待再提高，可我一直坚信通过自己的努力可以获得更好的收效。

在工作中，从更具体的地方来做自我剖析，我发现，我在以下方面还有所欠缺：

第一，在表卡方面我做得不够好。由于没有足够重视三表一卡，在无形中造成了自己客户的流失，或者是和同事间有撞车现象，给同事也带来了麻烦;

第二，在接待客户时，有时候会因为手里同时处理几件事，而让客户等候时间偏长而造成客户有情绪波动，在谈价格的时候给自己带来困扰，亦或是客户询价之后，没能做到及时的跟进。

针对这样那样的不足，我认为作为销售，应该与客户打好关系，及时沟通，了解客户的购买意向，随时掌握其动态缩短与客户之间的距离。

其次，可以尝试通过各种方式开发新客户，如在\_、\_网等平台发布与个人销售相关的信息，或者是借助微薄微信等新型软件来传达出优惠等等的讯息来吸引客户进店咨询。

再次，坚持今日事今日毕，并在下班前做好明天的规划，这样工作就具有针对性，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。

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。

岗位工作总结 篇2

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，过去的20\_\_年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。20\_\_年对于白酒界是个多事之秋，虽然全球性金融危机的影响已有所好转，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。

国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

1、整年度总现金回款114多万，超额完成公司规定的任务;

2、成功开发了四个新客户;

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作;

(二)、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了金乡 天元副食 ，已近年底了!

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小);

c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心;

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很差。

这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说 选择比努力重要 ，经销商的 实力、网络、配送能力、配合度、投入意识 等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到 重点抓、抓重点 ，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于20\_\_年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，20\_\_年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调节能力增强了;

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了;

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了;

4、对整体市场认识的高度有待提升;

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。

在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护————)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、滕州市场

滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖;

(2)没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充;

4、整个13年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源!

四、20\_\_年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致14年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以 和谐发展 为原则，采取 一地一策 的方针，针对不同市场各个解决。

1、滕州：虽然公司有费用但必须再回款，以多发部分比例的货的形式解决的，双方都能接受和理解;

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售;

3、泗水：同滕州

4、峄城：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。四、 办事处加经销商 运作模式运作区域市场

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条适合自己的路子，真正把我们一开始就倡导的 办事处加经销商 合作方式运用好，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方酒太强等;

2、经销商的质量一定要好，比如 实力、网络、配送、配合度

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，业务人员本土化;

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群;

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户;

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用;

五、对公司的几点建议

1、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种 物有所值、物超所值 的感觉，在没有品牌力的情况下一定要体现出 产品力

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性;

3、集中优势资源聚焦样板市场，真正做到 重点抓、抓重点

4、注重品牌形象的塑造。

总之20\_\_年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20\_\_年，未来我们将看到的是希望、是丰收和硕果累累。

岗位工作总结 篇3

近一个时期以来，营销中心在公司的指导下，开展了华中区域市场启动和推广、市场网络的建设、各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。现将\*个月来，营销中心阶段工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展的。

一、 5个一 的成绩客观存在1.启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系华中区域市场现有医药流通参与商(商业公司或个体经营者)超过家，通过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了A、B、C分类管理，其中A类主要侧重于大流通批发;B类为二批和临床纯销户;C类为终端开发者。在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近家;渠道客户掌控力为80%。

我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领华中区域这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。

2.培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，共有业务人员@人，管理人员@人，后勤人员@人。各人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

对业务人员，营销中心按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勒协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是华中区域市场运作的生力军，是能够顺利启动华中区域市场并进行深度分销的人力资源保证。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面!

3.建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，营销中心将出台针对 人力资源 的《营销中心业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，营销中心将出台针对 市场资源 的《营销中心业务管理办法》，该办法在对营销中心进行定位的基础上，进一步对商务、订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准，做到了 事事有标准，事事有保障。

第三，形成了 总结问题，提高自己 的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4.确保了一系列品种在华中区域终端市场上的占有率。

目前，营销中心操作的品种有\*个品种，\*个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和总部支持力度的大小，制定了相应的销售政策;如现款、促销、人员重点促销等。通过营销人员尽职尽责的工作，这些品种在地区级市场的普及率达到70--90%之间，在县级市场的普及率达到50--80%,之间确保了产品消耗者能在一般的终端即可购买到我公司的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，增加了纯销量提升的可能性，为下一步的终端开发夯实了物质和人文基矗

5.实现了一笔为部门的正常运作提供经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销中心通过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额万元;毛利润额万元，为整个营销中心和三个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

营销中心主管领导在建设并掌握营销网络的同时，通过各种途径为行销工作的顺利开展谋取利润，因此，营销中心整体可持续性发展的物质保障是不需担心的。

二、 3个无 的问题亟待解决问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1.无透明的过程虽然营销中心已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，没有形成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，营销中心不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

2.无互动的沟通营销中心是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。营销中心需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

3.无开放的心态同舟共济，人人有责!市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

4.无规划的开发市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要线开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访和无信誉的行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

三、5条建议仅供参考1.重塑营销中心的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

2.建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端 买得到 的同时，也要确保 卖得动 ，有计划、多层次地开展 面向客户型 推广。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的 出口 。

3.调整产品结构。

单渠道、多品类地 多量少批 产品购买是将来渠道客户向上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。营销中心将努力寻求个利润空间大、可操作性强、投入既有利益保障又有声誉回报的产品，这样终端销售会更有积极性，客情关系会更加紧密。

4.货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，培养客户订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人(专车)发送;款由对应业务人员收回，一来可以改变 一天只能给一家客户送一个品种 的现状，提高工作效率;二来可以降低货款风险;三来可以促使出货渠道流畅。

5.改变待遇分配机制。

工资：在完成基数任务的前提下，实行 隐性保密工资 ，下不保底，上不封顶，由营销中心主管领导根据个人实际工作状况进行 模糊分配 。

奖励(提成)：经营销中心核算后将在年底统一分配。

既给压力，又给激励。大胆地拉开差距，奖罚并施，制造 贫富悬殊 ，真正做到能者多劳，劳者多得。

总结：

市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验 。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好 支点 撬动市场，打造 势能 以便放大行销惯性，进行整合形成 拳头 能量，希望有一天，营销中心定能成为吸引商业渠道、有选择地进行商品分销的最有份量的谈判筹码!我们一定能在疲软的经济里建功立业!

我们现在的确困难，单我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来!

岗位工作总结 篇4

转眼间，一个学期过去了，作为刚上岗的新教师，能在踏上工作岗位的第一年就担任班主任这项艰巨的工作是在我意料之外的。班主任是一个班集体的灵魂，班主任工作又是一项十分平凡甚至十分繁琐的工作，但它的平凡与繁琐恰恰也蕴含着人生中的收获与意义。

本学期，由于我年轻、缺乏经验，班级的建设一直在摸索之中，期间有不少失误，让班里的学生跟在我后面多吃了许多苦，多流了很多汗，也让学生的家长们多操了很多心。但是老教师殷切的关怀和指导、家长们发自内心的的支持和理解让我在工作上一直充满了热情和积极性。回顾这一学期的班主任工作，我本着形成良好的班风学风和促进学生全面发展的目标，主要做了以下几方面的工作：

一、亲近学生、了解学生，做学生的良师益友。

新的环境，新的面孔，不管是我还是学生，面对的都是一个崭新的开始。为了消除和学生刚见面时的陌生感，我用一天的时间就记住了学生的名字，当我第一天在班上叫出学生的名字时，我可以发现他们眼中所表现出来的惊喜与诧异，就这样一个周下来，我基本上就可以认识班里的每一个学生了。

在消除了学生的陌生感之后，还要试着去了解班里的每一个学生。了解班风、学风，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，了解学生的个性特征(包括能力、气质、性格、爱好等)，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。为了能很快地了解学生，亲近学生，我积极深入班级，深入学生，同时通过其他教师及家长，尽快了解本班学生方方面面的表现。在这个过程中，我通过班会的形式，让学生说说自己的兴趣和爱好，让学生在了解自己的同时也学会去了解别人，我把学生的兴趣爱好详细的记录下来，以便在以后的班级活动中可以更好地发掘学生的特长。

在了解学生特点、发现学生存在的问题之后，我没有急于采取措施，而是本着 亲其师，才能信其道 的思想，寻找时间、寻找机会接近学生，了解学生在学习、生活中存在的问题，从生活上、学习上体贴和关心他们，和他们进行思想交流，让他们感受到我对他的亲近和爱。这样，学生就敢于和我接近了，愿意听我的话，接受我的批评、教育了。所以，经过一段时间的努力后，学生中的一些不良现象都大有改观。

爱是相互的，要想让学生爱你，你一定要先爱学生。我相信：只要了解学生，亲近学生，只要真心地喜欢学生，学生就会喜欢你，只要心中充满爱就一定能教育好学生。

二、加强学生的思想教育，培养学生的良好习惯。

良好的习惯是成功的保证。学生良好习惯的养成，也是顺利开展班主任工作、形成良好班集体的基础。因此，在本学期的班主任工作开展过程中，我从学生的思想教育入手，重点培养学生各方面的良好习惯：

良好的集体荣誉感。集体主义精神要求个人的行为融入集体之中，个人要服从集体。由于家庭、社会等多方面的影响，学生自我意识较强，缺乏顾全大局的意识和行为的自觉性。所以，开学来，通过学校的运动会、校园舞比赛和各种丰富多彩的体育活动及学校组织的集体活动，增强学生的集体荣誉感，树立集体意识，教育学生团结协作、互帮互学，增进友谊，大家共同进步，并通过参与，培养学生的一荣俱荣、一损俱损的集体意识，大大增进了集体的凝聚力。在各种活动中，我班学生都表现的比较突出。?

良好的行为习惯。由于三年级学生的年龄小，自我约束力差，所以对行为习惯的培养是常抓不懈。开学初组织学生学习有关规范内容，督促学生在思想上提高认识 ，平时，发现某些同学或者某个小组做得好的及时表扬，在班中树立榜样，发现不良现象及时纠正。在班里实行班干部分工负责，让学生自己管理自己。对有些学生多讲、多提醒、多督促，对随地乱扔、说脏话、握笔姿势不正确、不按时完成作业、上课不注意听讲等不好行为及时指出，要求改正。一学期来，绝大部分学生都能自觉遵守行为规范，维护集体荣誉。

良好的学习习惯。开学一段时间后我就发现我们班有的学生学习基础差、学习意识差，没有养成好的学习习惯，对学习的目的不明确，学习上缺乏主动性和自觉性。因此，我有意识地引导学生好好学习，多学知识和技能。一是加强和任课老师联系，了解学生上课情况，对学习自觉性差的学生，共同教育、帮助;二是安排好学生与成绩差的学生结对子 ，负责督促、检查学习任务完成情况;三是注意对他们的教育方法。采取鼓励与表扬相结合的方式。 激励胜于颂扬，表扬胜于批评 。在日常工作中，我总是告诉学生： 你是最棒的! 你很聪明! 老师相信你能做好。 加油!老师为你们喝彩。 让学生 在鼓励中发扬成绩，在微笑中认识不足， 一旦发现他们有一点点进步，就给予表扬，甚至进行物质奖励。尽量克制自己，以免态度粗暴。同时，给予他们生活上的关心和学习上的帮助，经常与他们谈心，讲解学习的重要性，使他们的学习积极性得到提高。后半学期以来，臧文奎、臧佳乐等几位学生的学习积极性明显增强，进步很大。

三、做好与家长之间的沟通和联系。

和家长的良好沟通是教育好学生的一个重要方面，毕竟学生有大部分的时间是在家里的，因此能否取得家长的支持和协助也是教好学生的一个重要因素。平时我都、也比较注意做好这个工作，特别是那些顽皮、学习习惯不太好的同学，更要及时与家长联系，共同管教。以前有两、三个同学经常不按时完成作业，做事总是拖拖拉拉，得过且过。因此，我及时联系家长，向家长反映孩子在校表现，并与家长共同商量解决办法，对家长提出加强对孩子的监督管理和家庭辅导的要求。后来，经过老师和家长的多次教育，这一部分学生现在改变很大，基本能及时完成作业了，学习成绩也提高了不少。

本学期，虽然通过我班全体师生的共同努力，己经取得了一些成绩，但是也存在很多有待加强和改进的问题。在下学期的班主任工作中，我会总结经验、吸取教训，多向有经验的教师请教管理班级的方法，竭尽全力，把三年级的班主任工作做的更好。

岗位工作总结 篇5

20--年即将结束，在即逝的一年里，--在发展的道路上又迈进一大步，我作为--的员工，我也非常欣喜。我是今年七月中旬来公司的，在公司的计财中心担任会计一职。虽然我加入公司的时间不长，但我却深深体会到了--这个大家庭的温暖与和睦。领导和同事们对我的关心和帮助使我在工作能力方面和思想觉悟方面都有了进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下：

一、专业知识、工作能力和具体工作。

我是七月份来到公司工作的，主要负责计财中心的事务性工作，事务性工作琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了各项工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

(1)做好领导服务，及时完成各位领导交办的各项的工作。做为领导的助力、助手，急领导所急，想领导所想，勤跑腿，多汇报。

(2)协助同事做好了各类文件的登记、上报、下发等工作，并把把文件按类型整理好放入贴好标签的文件夹内，给大家查找提供了很大方便。

(3)做好信息保密的工作和文档管理工作。保存好办公室常用文档，做好存档保密的工作;要及时、准确、全面的收集各方面信息并做好存档工作。

(4)其他事务性工作：如打印、复印和扫描文件、收发传真和快递、送取文件。领取办公用品。办公室中一些设备的报修等等。

二、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。

能够认真贯彻党的基本路线方针政策：爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

三、工作质量成绩、效益和贡献。

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效益高，同时在工作中学习很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。

总结过去5个月的工作，尽管有了一定的进步有成绩，但在一些方面还存在着不足。我深知：一个人的能力是有限的，但是一个人的发展机会是无限的。现在是知识经济的时代，如果我们不能很快地提升自已的个人能力，提高自已的业务水平，那么我们就这个社会淘汰。当然要提升自己，首先要一个良好的平台，我认为康得就是我最好的平台，我一定会把握这次机会，使业务水平和自身修养同步提高，实现自我的最高价值。

岗位工作总结 篇6

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。

岗位工作总结 篇7

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲?是结束，还是开始?这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过;收获过、充实过……而对于新的一年，我的心中仍然有梦。

我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的后来时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，以前我每次也就只知道吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，后来我去就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么?从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊，虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊!，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去给重要的客户，那至于怎么说我想我不说大家也都知道了。

记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说宁波有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来说主任这是我一点的心意我到台州去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去赏赏，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和他沟通了，上次从萧山回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作!在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去做，成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话;坚强，用心的力量来为自己打气;人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而应该试为当然，然后冷静的看待它解决它。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习到的。在新的一年里，我想利用我目前所掌握的一点技巧，希望在各位领导支持下，和各位同任的帮助下，我给自己指定了一个计划，在完成目前我们主大产品的销量同时来开发出一些新的产品，目前我做的医院有可弗的有可由的我会保持一定的销量，尽量的再提高点销量，在所属于我所做的医院里没有开发出来的，我会尽量尽快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司领导汇报的。

希望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了个人，为了公司我们一起努力吧，各位奋战在医药一线的同任朋友们，不要为了目前所面临的困难所感到茫然失措，相信自己的努力，创造出一个辉煌的明天，今天小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满塘!

一年的工作已经结束了，在即将迎来的一年中，我们会继续不断的努力的，这是一直无法拒绝的问题，这是一直以来我们在年终时候的总结。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长!相信大家在来年中一定会取得最圆满的成功!

岗位工作总结 篇8

回顾一季度来的工作，我们紧紧的围绕公司的发展战略，重点抓好了以下几个方面，以下是我总结。

一、抓好制度建设

通过理论和技能考核，所有人员符合公司要求具备上岗资格。

二、保洁员培训重点

强调保洁员的敬业精神，礼仪礼貌和纪律性，以及合理的分配保洁员当班期间的工作流程及时间。

三、严肃纪律和检查处罚

坚决执行请销假制度，防止私自外出;实行严格的查岗和点名制度;加大检查督导的力度，查处窜岗连天\_起，受绩效处罚人次\_人。查处环境差\_处，责令整改人数共计\_人，受绩效处罚人次\_人。

四、做好工作的持续性

为了更好的保障公司的环境，保洁部本着尽职尽责的态度不怕苦不怕累坚持完成了业主入住前的房间清理工作、大厦石材的养护工作、和一些计划性保洁的工作。

五、工作创新

在市场竞争越演越烈的今天，为了能够辅助公司在商场战争中处于不败之势，只有从服务上下功夫。保洁部全体员工在不断的探索公司所有租户的生活规律后，上报公司领导决定实施上门服务收取生活垃圾，这项创新服务在广大租户中引起了一致的好评，与此同时保洁部响应公司领导的号召对所有新入住的租户增加免费上门保洁服务次数，赢得了口碑。

为了符合“国家级示范大厦”的所有规范，保洁部全体员工会努力保证大厦所有的卫生死角和正常保洁范围的清理工作。并全面强化保洁人员“以租户为中心的服务意识”，力求最大限度地满足租户需求;推出的创新服务，大大提高了租户对保洁服务的满意率。

岗位工作总结 篇9

1、自身心态的不成熟。

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作!

心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。

将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

2、工作能力的欠缺。

把握客户心态不够准确。对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

岗位工作总结 篇10

20--年是不平凡的一年，祖国--华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1)加入洪盛行这个团队已近半载，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在国安居的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竟争的行业，对我们公司品牌(格莱斯)进行了深入的了解。

2)通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势(货美价廉)，但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的，我们公司的仿古砖(骆驼)在市场是具备一定的特色，也深受设计师的欢迎，但是货源与质量让我们感觉很头痛。

3)对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做“工程”的，“工程”在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持。

固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好!

岗位工作总结 篇11

我20xx年X月加入X公司，从事行政管理工作，至今快一年的时间。在此岁首年终，静心回顾这近一年的工作生活，收获颇丰。现将我20xx年的学习工作情况总结如下：

1、学习工作情况

被X公司的企业文化所吸引，我怀揣着新奇和兴奋加入X公司，公司安排我在综合部从事行政管理工作。在此之前，我也从事过行政相关的工作，但是企业文化的不同，意味着工作的性质和侧重点也不尽相同。面对着和以前完全不同的环境和工作方式，只有让自己尽快的适应并融入其中。在开始的一个多月，我以一个职场新人的心理，用心去感受、去想、去融入。在这里，我学习怎样真诚微笑的去面对工作中的人与事;学习怎样用婉转有效的方式去处理工作的问题;学习怎样有始有终的做完自己接手的工作;学习要时刻保持一丝不苟严谨的工作态度

经过最初的学习适应过程，我才真正开始方式的行政工作。在部门中，我主要负责公司的档案管理及网络、信息管理及后勤工作。在20xx年的工作中，我主要完成了以下工作：

1、体系管理工作

完成X公司的 三标一体化 管理体系复评换证工作。

2、网络信息管理工作

协助完成公司新网站的改版，完成新网站初始资料的收集、整理和上传工作。

3、档案管理工作

完成X公司20xx以前各类文书类档案和电子档案的整理归档工作。

二、工作中存在的不足

在每一天，都是在不断学习的过程，但是在学习工作的过程中，自己还是会带着自我的原则和惯有方式。比如工作不够严谨，每天的目标性不强，还没有学会怎样以婉转有效的方式来处理工作中遇到的问题等等。特别是感觉自己每天都在忙，但是工作效率不是很高，一忙就开始茫然，到最后就成了盲目的工作，不分轻重缓急。所有的这些，我会努力在20xx年的学习工作中逐步改进。

静静的坐在电脑旁，20xx年的一切影像如海浪般从眼前拂过，那些哭过、笑过和工作时的画面像排好顺序，画质清晰地在面前一页页翻开，心情也跟着再次起起伏伏，而当我抬头再次看见同事真诚的微笑时，平静来袭。一直都有种感觉，其实认定发生在我身上的每件事情，无论是 好 的还是 坏 的，全部都是 对 的，所谓存在就是真理，亦是如此吧。在20xx年，我会专心的体验每天的每一刻，更专心的做眼前事，更用心的去感受、去努力!

岗位工作总结 篇12

时光飞逝，一月份接近尾声了。在努力的汗水和收获的喜悦中，我们一路走来。在即将到来的二月份，我们将携着体育部踏实努力、锐意进取的精神，本着“为同学服务”的宗旨，迎来新的挑战与机遇!运动!点燃激情!我们畅想运动的激情，舞动我们的活力!体育部如同一只永远跳跃的音符，丰富你的，我的，他的大学生活。

一、常规工作

本月，我们通过黑板和宣传海报等多种途径，为广大同学报道了正在举办的比赛的赛况和结果，使更多同学更及时地了解到了比赛的进程。同时，我们还不定期地通过这些途径向同学们宣传和讲解了体育锻炼的相关知识，让同学们积极参与体育锻炼，提高身体素质。每月定期召开例会，月末整理总结计划，积累经验教训。

二、特色活动

本月开展了篮球赛等多项体育活动，让同学们充分参与到体育活动中来，享受体育带来的乐趣。并进一步加强了校园内的宣传力度。使广大师生融入到体育运动中来。同时，本月是师范学院体育月。在体育月的氛围下，我们积极引导同学们参加各种丰富多彩的体育活动。使同学们可以在紧张的学习生活中放松自己的身心。

三、学风工作

本月，体育部成员在引导同学们进行体育活动的同时，也积极帮助着同学们复习预习各科知识。

瞻望未来，我们充满信心，豪情满怀。今后的工作中，我们将在各级领导和主席团的指导和支持下再接再厉、不断进取、恪尽职守、主动创新，在全力开展好部门工作的同时，争取更好地为广大同学服务，为教育技术系学生会的发展壮大继续做出自己应有的贡献。体育部从同学中来，最终也要能回到同学中去——为同学们多服务，服好务——让我部在团委的领导下，在同学的肯定中可以飞得更高，走得更远。

岗位工作总结 篇13

进入财务部做会计，到而今也是有了快一年了，而今年上半年也是结束了，回头看，自己工作上的一些小成绩，自己的改变，让我也是有挺多的感慨，同时也是看到自身一些问题出现了，有些改好了，有些还需要持续的进步才行，同事们也是非常的优秀，在我会计的工作上帮了我挺多的，我也是彻底融入部门了，对于这半年，我也是总结下。

本来这一年我也是抱着学习的心态，去认真做好工作的，但疫情的到来，也是推迟了我做好工作的一个想法，毕竟我来公司的其实也是只有几个月，适应了，熟悉了，但是说工作上做的多好也是没觉得，同时也是清楚，很多方面还是要请教同事的，不过我也是利用了疫情的那段时间，在家里学习，去思考自己的工作，但后面疫情缓解回到公司做会计工作的时候，我也是感受到之前所学，反思的，还是有很大的作用，来让自己能更好的去做，去处理好会计事务。半年时间，和之前相比，自己工作更为熟练，不但是基本的财务工作，一些需要配合，大家合作的事情，我也是不会拖了后腿，我也是感受到自己除了一些经验，很多方面也是和同事的差距变得很小了。

会计的工作里面，无论是数据报表，或者单据的处理，等等一些会计工作，我都是认真尽责做好，一直都是相信自己的努力不会白费，并且我也是有挺多的感触，工作其实也是一个不断积累，不断熟悉的过程，如果自己能多做一些，其实对于所掌握的也是会更快，并且也是可以积累到经验，认真做好了工作，和同事们配合的时候，我也是会格外的主动，我虽然经验不是那么的丰富，但是愿意做事，想做事情，能去做，那么就可以在不断地尝试和锻炼里面让自己有更多的成长，同时也是更快的融入到部门里面来。上半年结束了，看到自己所做的工作，我也是感到满意，没有犯错，也是得到肯定，同时自己也是对于今后要做的事情有了一个明确的计划，下半年，公司也是会持续的发力，去做的更好，而自己工作的任务也是更多，会努力去做好。

当然自身一些还需改进的地方也是会继续的努力，下半年争取让自己提升更多，同时本职工作也是必须要做好，来让自己积累，锻炼，去更多的成长。

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！