# 工作总结,存在不足

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2025-03-27

*第一篇、工作总结,不足之处工作总结,存在不足篇一：不足之处我年月参加工作，，文秘工作者共同的天地!年月加入中国共产党，现年岁，中专文化程度，党内担任过支部委员。自医院开展先教活动以来，我认真阅读了《保持共产党员先进性教育读本》等有关书籍及其...*

**第一篇、工作总结,不足之处**

工作总结,存在不足

篇一：不足之处

我年月参加工作，，文秘工作者共同的天地!年月加入中国共产党，现年岁，中专文化程度，党内担任过支部委员。自医院开展先教活动以来，我认真阅读了《保持共产党员先进性教育读本》等有关书籍及其他必读篇目，并和同志们展开了热烈讨论。从中我深刻认识到全心全意为人民服务

是我们党的根本宗旨；实事求是是马克思主义、毛泽东思想和邓小平理论的精髓，是指导我们工作的思想法宝。对此我围绕“保持共产党员先进性教育”具体内容的学习，认真回顾自己这些年来在工作上、学习上和生活上的一言一行，我切实感到与党的要求还存在一定的差距，自己有必要进行认真剖析，找准原因，明确今后的整改方向，以便更好地为党工作。

一、存在的问题和不足

⒈理论学习方面

一是在理论学习上存在着应付思想。主要表现在学习态度不够认真、缺乏自觉性。只限于一般性地读书，对自己要求的不高，只求写读书笔记的数量，不求质量，使心得体会写的比较肤浅。

二是理论联系实际工作不够。由于学习的目的不够明确，导致学习归学习，理论和实际相脱节。没有把在当前改革开放的新形势下所遇到的问题与实际工作相联系起来，更谈不上从理论上去认识、去探讨，使自己在考虑和安排工作时缺乏前瞻性，不是处于推着干就是忙于眼前的任务。

三是理论联系自己思想少。认为自己世界观早就定型了。表现为缺乏开拓创新精神，争先意识不强，对自己工作标准要求的不高。

⒉宗旨观念不够牢固。

我有时对待病员和自己的同事不能始终保持热情的态度，尤其当手头工作稍多、稍忙时，存有“事不关己，高高挂起”的思想，以至自己为病员服务的意识淡化，没切实做到为病员所想，为病员所急。总觉得自己是一个普通党员也干不了什么大事，没有深刻理解“全心全意为人民服务”的宗旨，以至于为群众服务意识的淡薄。“一切为了群众，一切依靠群众，从群众中来到群众中去”的实质表明坚持任何时候都要以群众满意不满意作为自己得失的衡量标准，而我却忽略了群众的想法，这是工作中缺乏耐心的根本原因。

⒊工作中存在急燥情绪

我在工作中存在一种浮躁心理、急燥心态、急于求成的思想，比如毅力不够，具体行动不足；对他人批评指责多，关心照顾少；本人性格急躁，特别是在一些紧急任务面前，由于时间短，工作量大，任务繁重，本人就显得尤为急躁，过于武断，和同事及下属商量协调少，强行安排部署多。往往是主张“只要结果，不讲过程”，给身边工作人员带来一定难度和压力，现在想起来太急于求成，对同事太严厉、苛刻了。

性情不稳，有时过于暴烈。应该说我的性格具有两重性，在工作之余我还是比较谦逊、调侃的，但在工作过程中，我是比较注重严肃和规范的。有时谈观点和议论事比较实在，无意中可能伤害了领导和同事们的感情，有时，对安排的工作落实不好，可能产生情绪化的训斥，有时可能不太注意场合，语言过重。

⒋在工作方式方法方面，习惯用传统的办法解决问题，工作创新能力不强。

采取正确的科学的方式方法，是搞好工作的重要方面。方式得当，事半功倍，方法得当，才能达到工作的目的和最佳的效果。近年来随着行为科学的应用和发展，工作方式方法增添了许多新的经验，各行各业的工作方式方法正在发生着深刻的变化。总之，工作方式方法越来越讲求从实际出发，坚持因人、因事、因时、因地，灵活多变，讲求实效。可是，我在工作中方式方法简单、陈旧，个别时甚至是不讲究方式方法，完全由着自己的性格来行事。做为党员来说，不掌握正确科学的工作方式方法，就不能很好的团结群众。团结就是力量，在新

的历史时期，党员更要发挥率先垂范的作，文秘工作者共同的天地!用，团结和带领广大人民群众，投身到各项工作之中去。如果每名党员只凭着自己的力量去干工作，而不善于团结群众的话，那么他就是有再大的本事，也只能说是杯水车薪。因此在改革开放新时代，我们需要不断地改进和创新工作方式方法，创造出更多更适用的新方式、新方法，使我们的工作方式方法，逐步迈向系统化、科学化、规范化，才能紧跟时代步伐，开创工作新局面。

二、分析原因

以上问题的存在，虽然有一定的客观原因，但主要是主观原因造成的。问题出在表面上，根子生在思想上，从更深层次上分析起来，主要有以下几点：

⒈宗旨观念有所淡化。认为自己工作快年了，有时产生松口气、想歇歇的念头，致使工作有时不够深入，满足于完成领导交办的任务，满足于面上不出问题，创新意识淡化，忽视了工作的积极性、主动性、创造性。

⒉放松理论学习和思想改造。在理论学习上，一直有一个“理论无用论”的思想左右头脑。在表面看来，也在读书、讨论、写文章、投入也不少，但就是不能掌握科学理论的精 神实质和科学体系。这种学习，虽然也在学，但都是形而上学的学，并没有达到学习的应有目的，充其量也只能是低水平的学习。这样一来，就造成了三个不良的后果。一是只顾工作，不顾政治理论学习，导致了政治理论学习的放松；二是理论学习缺乏系统性，只是为了应付工作上的需要，因此对政治理论学习缺乏深入了解，缺乏系统学习，流于一知半解，影响了理论水平的

提高；三是思想改造缺乏实践性，缺乏艰苦环境的磨炼，缺乏严格的党性锻炼，思想与实践脱节，影响了理论学习水平的提高。

⒊不良情绪主要根源表现在三个方面：一是过高地估计自己，过高估计成绩，安于现状，不求有功，但求无过，思想上产生了自满情绪和歇气情绪；二是与领导与同志们的交心谈心不够，虽有沟通，但不经常、不深入、面不宽。总认为工作忙，大家都很熟相处得都不错，没有必要多谈心。由于疏于沟通及交换意见，也就缺乏来自领导和同事的帮助，同时也必然缺乏全局意识，工作中遇事不能通盘考虑；三是缺乏党性修养和适当的心态调整，没有做自己情绪的主人，不善于也懒于控制自己的情绪，因此在工作中难以保持积极、乐观、平和的心态。

我知道严于剖析自己，需要一些勇气和信心，但它是对自己高度负责的一种表现，剖析自己的过程是正确认识自己、深刻认识问题的过程，是自重、自省、自警、自励的具体行动。诚如邓小平所指出的：“认识自己不是一件容易的事，人们常常是夸大自己好的一面，对于自己的弱点总是原谅的，还往往把弱点看成优点。”我觉得自己要做到真正剖析自己，就是要为自己定好位，不能仅仅按老百姓的标准来要求自己，而必须牢牢把握“党员就是一面旗帜”这个定义。在这次先教活动中，虚心接受方方面面的意见和建议，认真解决和克服问题，只有这样，我才能使自己更快地进步。

三、整改措施

人无完人，金无足赤，这是一个不争的事实，但人确实是可以改得更好的。剔除短处，吸人长处，不断完善自我，每个人都是可以做得更好的。在先教活动中我们学习了很多优秀共产党员的先进事迹，这些党员的言行，是我们的楷模，我们所有的共产党员都应该向他们学习，努力把自己锻造得象他们一样先进、一样伟大。但是在我们这样一个拥有万党员的大党，要想真的成为青史留名、人人敬仰的楷模，既需要机遇更需要勇气，我们中的大多数很可能不会取得那样的成就，但是这并不意味着我们就不应该有所追求，我们最现实的追求应该是立足本职、本岗，踏踏实实地做好党和人民交给自己的工作，在自己的人生道路上留下一行用党的要求不断充实和完善自己，为党的事业而不懈奋斗的足迹。

⒈切实加强学习，全面提高能力。学习是工作和做人的需要，是充实能量，提高素质的需要，

学习也是终生的任务。为此，我要提高学习的原动力，一是端正学习态度，树立良好的学风，把学习作为自身内在的追求，坚持不倦；二是坚持普遍猎足与重点吸收相结合的原则，首选与自身工作相关的知识，以及适应新形势下的工作能力的培养；三是不断提高自身个体的综合能力，包括组织协调能力、驾驭业务工作和自我情绪的能力，不断强化理论素养。同时加强自我约束严格要求自己，保持良好的精神风貌，做一名新时期合格的共产党员，保持党员的先进性。

⒉树立开拓创新的精神，永葆工作中的蓬勃生机和活力。

我们的事业是在不断开拓创新的过程中发展和前进的，这是保证我们在思想和工作中永远保持蓬勃生机和活力的法宝。在深化改革的路上，我们面临的任务十分复杂、艰巨，这需要以开拓创新的精神，通过大胆的实践和探索去加以解决。因此，我要敢于冲破传统观念和习惯势力的束缚，不因循守旧，不安于现状，而是要大胆地投身到改革的生动实践中去，不断总结和完善已有的经验，提出新思想、新方案，拿出新举措，开创工作新局面。

⒊以先教活动为契机，进一步增强责任意识，树立工作新标准。首先，严格要求自己，严厉约束自己，时刻警示自己。在充分认识到自己缺点的基础上，努力改变工作中遇事处理不冷静、不细致等问题，工作中、生活中有不如意之处，多从自己身上找原因。克服松懈心理，树立生活、工作、学习的新目标，化劣势、不足为前进的动力，保持旺盛的战斗力，永远保持自己积极肯干、吃苦耐劳、艰苦奋斗的优点。再次，学习、提高协调能力，改变不良心理，溶入社会，多与群众沟通，改变工作方法，创造良好的工作环境，为更好地为人民服务打下坚实的基础。

参加这次保先教育活动，是对自己道德情操、党性观念、工作态度的一次全面洗礼，我决心以更加认真的态度，认真反思自己，参加好后面的活动，努力使自己成为一名合格的共产党员。篇二：工作总结如何写不足之处

工作总结中的不足之处

1、对于领导交办的任务，办事心切，处事不够干练，想问题不够全面，不够深刻，虽然能基本完成上级交办的任务，但在工作中面对困难面对压力也感到力不从心，缺乏工作动力;

2、有时处理问题思路不够清晰，使得开展工作起来比较被动;工作开展中也缺少积极开拓创新，协调能力有待加强;

3、缺乏工作经验，面对问题过于急躁，一心想干点事情，做点成绩，但缺少全盘筹划，工作不够谨慎周密，工作的方式方法也有待领导同事的进一步指导改进。

4、业务学习方面：学习劲头不够足。自己习惯用什么学什么，今天学点这、明天学点那，结果什么都懂点，什么也不精，学到的知识不系统、不透彻。对学习的重要性和自觉性落实不到行动上。对学一行、精一行的恒心和毅力不够。

5、工作方面：对待工作不够主动、积极，只满足于完成领导交给的任务，在工作中遇到难题，不善于思考，动脑筋，常常等待领导的指示，说一步走一步。缺乏一种敬业精神，认为自己已有的一些业务知识可以适应目前的工作了，虽然感到有潜在的压力和紧迫感，但缺乏自信心，缺乏向上攀登的勇气和刻苦钻研、锲而不舍、持之以恒的学习精神和态度。

6、工作作风方面：工作作风不够扎实。工作时间久了，没有新鲜事物出现，会有一种厌倦的情绪产生，对待工作有时抱有应付了事的态度，没有做到脚踏实地。做事情只安于表面，处理方法比较简单，有没有创新精神，有时除了自己必需完成的以外，可以不做的就不做，省得惹祸上身。有时还会把工作作为负担，却没有注意到工作方法的完善会给自己的工作带来动力。

7、执行能力方面：对所做工作的执行能力存在欠缺，特别是在工作中遇到繁琐、复杂的事情，抱有能拖就拖的心态，今天不行，就等明天再说，对问题采取逃避的方法，不是自己力求寻找对策，而是等待办法自己出现。

8、自身的专业业务水平不高，事故应急处理能力不强。虽然通过学习和工作经验的积累，在业务水平上有了一定的提高，但业务水平和工作经验与其它老同志比还是比较低。在日常工作中偏重于日常生产工作，也忽视了自身思想素质的提高，工作中争强当先的意识不强。9、工作上满足于正常化，缺乏开拓和主动精神，有时心浮气躁，急于求成平稳有余，创新不足;处理问题有时考虑得还不够周到，心中想得多，行动中实践得少。工作中总习惯从坏处着想，缺乏敢于打破常规、风风火火、大胆开拓的勇气和魄力。另外，政策理论水平不够高。虽然平时也比较注重学习，但学习的内容不够全面、系统。对公司政策理论钻研的不深、不透。有时候也放松了对自己的要求和标准。

10、全局意识不够强。有时做事情、干工作只从自身出发，对公司及车间作出的一些的重大决策理解不透，尽管也按领导要求完成了要做的工作，心理上还是有一些其他的想法。在工作中还存在看到、听到、想到但还没做到的情况，还需要进一步增强事业心和责任感。篇三：202\_年度积累的工作经验与不足之处

202\_年度积累的工作经验与不足之处

自己是初次做酒店美工这份工作，在某些实践中难免出先工作

找不到头绪，出现小错误等情况，在部门领导的正确领导和各部同事

大力协助支持下，美工基本圆满完成了部门领导安排的工作和各部门

设计等大小工作任务，同时在工作中总结从中学习到：

1. 有问题及时向领导请教，与同事沟通；

2. 做事要有规划，并且按照规划去执行，在规定时间内任务是否完

成，完成进度是百分制多少，该如何补救，整个任务的执行过程中存

在哪些问题，针对这些问题有什么补救办法；

3.做事要细心，就能逐渐做好每一件事

4.工作不断根据领导的要求修改自己的设计作品，经过时间的洗礼，工作总结,存在不足

我的专业技能和发展得到提升；

5.做完工作要及时向领导汇报所做工作；

俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都

有缺点，在工作中身上的问题也多多。总结存在的问题需要弥补的不

足:

1.有很多时候一个人埋头哭干，在以后的工作中与同事多沟通，多探

讨，能从中找到新的思路；

2.美术功底还有所欠缺，同也需要再加强锻炼自身的设计水平，积极

吸收新的观念与设计理念；

3.对酒店美工行业了解的不够好，有闲暇时间要对酒店行业的了解与

学习加强；4.一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪、粗心做事耐心不够好，以 后工作中无论遇到什么工作和问题都要稳定下来不急不噪做好工作

准备和计划并完成工作；

5.工作效率不高，虽然按照计划做事，可是做事的速度有些慢；在以

后工作中需要改进；

6.不会放手安排工作，很多时候干工作不敢放手交代给该做工作的

人，害怕做错，导致自己积累一堆工作未完成。

7.相信在以后的工作中我会弥补这些不足,努力提高我的技能,完善我

的工作,为公司的发展尽自己的绵薄之力！

以上是品牌经理助理兼美工202\_年度工作总结，如有不当

之处，请领导给予批评指正 !

工作总结,存在不足

202\_年年终工作总结及体会 随着新年的脚步日渐临近，一年的工作已至尾声。自入职以来，第一次全面的总结工作，

客观负责的分析自己，正视自己的不足，积极修正，努力保持成绩，并不断的寻求突破。一

年的实践证明，通过这份工作，自身得到了全面的提升，我相信自己的未来肯定会比今天更

精彩。

现将这一年来的主要工作内容及情况概括如下，敬请公司领导指教：

一、业绩完成情况

共签单75套，其中高层12套，多层63套。天润阳22套，盛世嘉园9套，德瑞44套，

完成销售额总计19249209元，销售累计提成54685元。

二、工作态度的转变

入职初期，面对新环境，面对一无所知的工作内容，不知道该从何处着手工作，看到同

伴们不断分享签单的快乐，领取丰厚的薪金，我也曾犹豫自己是否能胜任此工作？经过领导

的帮助分析和鼓励，我坚持了下来，可以说自己在这短短的一年里，走过了从一无所有到信

心十足的历程。

态度决定一切。信心倍增使我更加的热爱这份工作，不仅尽是因为它能给我带来相对较

高的收入，更重要的是，在一定程度上，它实现了我肯定自己的愿望。工作使我在此成长了

起来，面对它我不只是有极大的热情，甚至有感恩之情。

三、存在的不足

在销售实践的过程中，经领导提醒，发现自己还有诸多的不足之处，想要成为一个金牌

的销售员，需要补齐的课程还有很多。下面是我自进入公司后，一点一点显露出来的不足之

处，在公司领导的提醒下，我也努力的在修正完善。

1、没有目标，没有计划，盲目行事，结果事倍功半。入职初期，月初不知计划，不知道

给自己定任务，业绩也只是撞出来的，碰上准客户就有，碰不上就没有。

2、积极收集信息，却不懂回访筛选，不注重二级市场的及时维护，结果造成大量信息流

失。

3、谈判死板不灵活，不在意客户心理，只是一味的讲解房子，结果导致客户听的索然无

味，销售自然也就以失败告终。

4、讲解过程中，不会运用数字来说明问题，不会算帐，造成客户对产品信心不足。

5、不会区别对待客户，谈判中待客户过于客气，唯客户是从，没有霸气，不够果断，导

致前期铺垫工作失利，后期工作不好开展。

6、对自己的产品不熟悉，对周边情况以及同行业销售状况不熟悉，与其它楼盘对比失利，

无法突出自己产品的优势，找不准卖点，造成乏力推销。

7、对于房产销售过程中所需的相关知识、法律法规不了解，解释不够专业，不具备强有

力的说服力。

以上不足之处，通过领导和同事们的帮助，修正已初见成效。

四、收获与心得体会

在销售过程中，最大的收获，我想不是金钱，而是客户对自己的肯定和赞扬。把产品推

销出去，先要把自己“推销”出去，只有得到了顾客的认可，我们才会有机会进一步展开销

售。

公司领导曾要求我们去走访同行业销售部，以顾客的身份进出各个售房部，从其他售楼

员身上，看到了自己与优秀推销员的差距，反思自己，结合自身缺陷，总结以下几点，以供

新同事们借鉴：

1、在与顾客交流时，一定使用礼貌用语，要正视顾客，要面带微笑；

2、与顾客互相沟通，要有问有答，不能只顾自己去讲，不管顾客是否愿听；

3、讲解要简单明了，突出重点，切忌冗长繁琐；

4、解说要专业到位，切忌一问三不知；

5、对顾客提出的问题要全力以赴，切忌应付了事；

6、了解顾客的实际情况，对症下药，切忌盲目推销；

7、推销产品二选一，切忌推荐太多选择对象。 作为一个销售人员，我们自身的一点一滴时刻都会影响到顾客的情绪及购买欲望。一声

问候能使顾客心情愉悦，一个微笑能使顾客驻足停留，一腔热忱能激起顾客购买的热情，一

段专业的讲解更能使顾客对自己倍感信任。 公司领导曾说，从事房产这个行业，必须要对自己提出高要求，要具备一定的眼光和远

见，可这眼光和远见从何而来呢？我想一个连走路都不会的人肯定是不会有这种眼界的。我

把所有的热忱都投入到工作中，学习伴随着我的整个工作过程，每学会一点知识，每发现一

点别人的优点，能把它们都充分的运用到自己的工作当中，我都会得到极 大的快乐。

经过这一年，我看到了自己并不是不适合销售工作，只是没有找到合适的方法、没有足

够的经验、不具备更专业的知识，而这些只是学习和时间的问题。发现了自己的不足之处，

我会继续前进，努力地使自己朝着更阳光、更真诚、更自信、更负责的目标前行，我也真心

的希望大家都能共同努力，多签单，多出成绩，用一颗感恩的心去面对工作，服务于我们这

个大家庭，使它能够一帆风顺！ 韩丽霞

202\_年12月31日篇二：销售人员工作总结范文 加入xx公司也有三个月时间了,回想起来时间过得还挺快的,从鑫帮来到xx感觉两个公

司的工作模式有蛮大差异.不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别.前一个

月都感觉自己没有进入状态,找不到方向,每天都不知道要做些什么事,在xx领导的几次会议

上,经过相互讨论与发言提建议,针对具体细节问题找出解决方案,.通过公司对专业知识的培

训与操作, 这才让我找到了方向感,慢慢融入到了这种工作环境与工作模式,后面的工作时间

里我每天都过得很充实,从打样与接待客户是陆续不断,虽然附出的劳动没有得到结果,很多

次对我的打击也不小,但我相信,付出总会有回报的.努力了就会有希望,不努力就一定不会有

希望.成功是给有准备的人. 在xx各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的

态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后

的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下： 销售心得：

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对

客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工

艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。 做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与

缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能

迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与

劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜

同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面

尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与

不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也

不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建

议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信;与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、让客户先“痛”后“痒”。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。 工作总结：

一、认真学习，努力提高 因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学

习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而

我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作 我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工

作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推

卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压

力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的

每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题 通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客

户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，

定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强

认真学习销售员的规范。 总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力

去做，就一定能够做好。 回首202\_,展望202\_!祝xx在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在新的一年里

业绩飚升! 范文二：销售人员工作总结范文 在公司已经工作了不少的年份了，虽然我还是一名公司销售部的普通职员，但是我对公

司已经十分的了解了，对公司的各项业务都已经了如指掌，所以在公司里工作我也是比较的

顺心，总结我在过去一年的工作时总体感觉还是很顺利的。 今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题

能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有

率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容！ 虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。202\_年我会

尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的内容和感受总结

1、在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的

前提下按时完成任务。

2、销售报表的汇总：其中包括产品的销售登记，产品销售排名情况；清理业务理手上的

借物及还货情况

3、对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不

同进行分析；

4、公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友

好的沟通；

5、与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及

价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦；

6、协助大区经理的销售工作： ①将有些电话业务或者需要送货的业务分配给业务经理，并辅助他们抓住定单； ②经常同业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高； ③合同的执行情况：协助业务经理并督促合同的完成； 总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向

其他业务员和同行学习，202\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下

几个方面的工作：

（一）努力做好每一件事情，坚持再坚持！工作总结,存在不足

（二）确保完成全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总；

（三）客户关系的维系，并不断开发新的客户。

（四）销售报表的精确度，仔细审核；

（五）借物还货的及时处理；

（六）努力协助业务经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度

方面，细心的与客户沟通； 最后，想对销售过程中出现的问题归纳

1、新产品开发速度太慢。

2、仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，

有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销

售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

3、采购回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不

关已，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让

客户对我们的信誉度降低。

4、发货及派车问题。

5、财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务

在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

6、各部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带

来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯

路。

7、质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得

已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻

合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。 自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，没

有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，

加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。 虽然公司各部门之间存在着各种各样的问题，不过那只是小问题，不会影响我们公司的

正常营业的，不过小问题会影响我们的工作效率，所以我还是建议要加强各部门之间的联系，

将我们公司的业绩进一步提升上去。 范文三：销售人员工作总结范文 近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作

也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。 古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。

要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方

能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。 回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因

此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。 首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服

顾客，打动其购买心理的技巧。 作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品

与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打

动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力

提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段

工作积累宝贵经验。 其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自

己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来

到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优

质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。 再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于

心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意

的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。 最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。

这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是

如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成

功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富

自己人生的经历。 总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己

积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司

的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，

辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，

为公司的发展尽自己绵薄之力！ 范文四：销售人员工作总结范文 自己从20xx年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全

科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任 怨，截止xx年xx

月xx日，xx年完成销售额145225元，完成全年销售任务的38%，货款回笼率为52%，篇三：

销售工作总结报告

202\_年第一季度销售工作总结报告

一、总体目标完成情况：

1：12年销售完成情况： 2：12年与11年1季度销售数据对比： 3：202\_年第一季度新产品及新客户开发情况 二、202\_年第一季度分析总结

工作总结,存在不足工作总结,存在不足

一．

1、政策理论水平不够高。虽然平时也比较注重学习，但学习的内容不够全面、系统。对政治理论钻研的不深、不透。有时只注重与本身业务有关的内容，跟业务无关的涉猎较少，对很多新事物、新知识学习掌握的不够好，运用理论指导实践促进工作上还有差距。导致自己虽然是一名共产党员，对时时处处保持先进性这根\"弦\"绷得不够紧，有时放松对自己的要求和标准，满足于过得去、差不多。

2、全局意识不够强。有时做事情、干工作只从自身业务或本部门业务出发，对市委作出的一些关系肥城发展全局的重大决策理解不透，尽管也按领导要求完成了要做的工作，心理上还是有一些其他的想法。

3、创新意识不足，有自我满足情绪。有时想着自己参加工作近二十年，拼也拼过，干也干过，立过功也受过奖，一度放松了对自己的要求，缺少了以前那种敢拼敢干、初生牛犊不畏虎的朝气，工作上放不开手脚。对新知识、新技术的学习上热情不够。表现在工作作风上有时有散漫、松懈现象；工作标准上有时不够严格，不能从尽善尽美、时时处处争一流的标准上去把握。

4、在无私奉献上做得还不够好，有时在思想深处还掺杂着私心杂念，有一些患得患失的情绪等等。

二.

1、政治理论水平有待于进一步提高。平时对马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、\"三个代表\"的学习欠主动，不能把政治理论的贯穿整个工作的始终，在平时的学习中，总是就业务学习而学习，对政策理论的学习相对较少，总是在单位统一组织学习时，才被动认真学习一下。

2、业务工作水平有待于进一步提高。业务工作经验较少，业务学习不深不透，浮在面上。在学习上搞实用主义，与本职工作有关党就被动学一点，与本职工作无

关的就不去学，总是就学习而学习。在平时的业务工作中，感到非常吃力，缺乏开口能讲，拿笔能写的能力。

3、创新能力有待于进一步增强。在平时工作中，习惯用老办法解决新问题，创新的思维不灵活，创新的办法不多，想问题，干工作创造性不强。

4、工作不够大胆。在工作中，有时不能够严厉执行\"中心\"的政策，象办件多的窗口出现了由于工作不细心导致输入微机的失误，按规定应该扣分，但总是碍于面子，不好意思，找出这样那样的理由，得过且过，不愿得罪人。

三．

1、坚持学习的恒心和毅力不足。宣传信息工作是我负责的主要工作，这项工作对思想理论修养有很高的要求，只有坚持不断学习，才能做出具有较高思想理论水平的工作。由于\"中心\"人员较少，日常的工作量较大，有一种疲于应付的感觉，坚持学习的恒心和毅力逐渐放松。尽管自己在工作中一直求新、求变、求活，但总有一种\"山穷水尽疑无路\"的感觉，认真分析起来，也是由于自己学习抓得不紧不实的缘故。

2、 深入实际不够，解决实际问题少。由于工作分工的缘故，自己除了对服务大厅的日常监督检查外，工作的大部分时间都是把自己关在办公室里写东西，深入实际的时间少，特别是对窗口服务研究的少。\"中心\"的工作重心是业务，虽然自己有时也协调办理了一些业务，但就事论事的情况多，认真研究，深入解决关键问题少，因此感觉到对窗口服务监督管理的思路和办法少，对一些影响\"中心\"顺利运行的问题没有及时发现和解决。

3、工作有时心浮气躁，急于求成。由于自己年轻，对事物内在规律把握得还不好，处理问题有时考虑得还不够周到，心浮气躁，急于求成。

4、对同志的态度过于生硬。由于自己分管督查考核，在工作中只考虑\"严\"字当头，有时一发现问题就熊人，不留情面，不大在意同志们的感受，给人一种过于生硬的感觉。

四．

（1）学习具有不平衡的问题。平时能够注意学习，翻阅了较多的书籍，但存在不平衡的问题。在学习内容上凭个人爱好，自己喜欢的方面就多看，不喜欢的方面就看的少，甚至是不看，例如对业务书籍看的较少，在学习时间上随意性大，学的时候可能集中较长时间学习，计划性不强。没有养成好的学习习惯，从根本上说是自觉性、主动性不强。

（2）在工作要求上。工作的标准要求不够高。满足于干完干成，求数量与求质量没能有机地结合起来，没有把自己的工作与\"中心\"的示范样板建设紧密联系起来。虽然能按照完成工作任务，有只求一般标准，把标尺定的不够高，干些工作就有满足感的倾向。这些问题的根源主要在于先进性标准不高，只凭一时工作热情，工作干劲没有持久性。

（3）在工作创新上。对待困难有畏难情绪，满足于领导叫干啥就干啥，积极主动性不够强，缺乏创新意识，创造性的开展工作，缺乏年轻人那种朝气蓬勃、斗志昂扬的工作热情，缺乏灵活机动，过于死板，解放思想、创新观念的理念没有贯彻始终。

（4）在思想意识上。有时看的负面东西过多，不能全面地、客观地、发展地认识事物，看不到事物的发展变化。看事情向消级方面考虑的过多，在思想上有虚心。主要还是思想觉悟不够高，立足岗位拼搏奉献的精神，需要进一步强化牢固。

五.

一是深入学习理论知识。系统地学习辩证唯物主义和历史唯物主义知识，提高认识、分析和解决问题的基本能力；认真学习党的理论，坚定理想信念，强化宗旨意识，端正工作态度，激发工作动力。

二是全面学习业务知识。扎实地学习自己的业务知识，透过现象看本质，把握工作中的内在规律，自觉按规律办事。广泛学习党的方针、政策和国家法律法规，当好执行政策和执法执纪的表率。努力学习现代科学技术知识，紧跟时代前进步伐。学用结合，不断增强为人民服务的本领。

三是经常学习规章制度。经常地学习单位的各项规章制度和党纪、政纪、法规知识，不断增强纪律观念和责任意识，自觉做到警钟长鸣，严格做到遵章守纪。

四是定期开展自我批评。阶段性地对自己的学习、工作和思想进行总结，主要是查找问题和不足，边查边纠，自责不自宽，严格要求自己，不再“下不为例”，做到防微杜渐。

五是虚心学习先进模范。近朱者赤，近墨者黑。多和品质好、觉悟高、作风正、有知识、有能力、有水平的同志在一起，充分认识他们的优点和长处，对照先进找差距，虚心向他们学习，取人之长，补己之短。

六.

（1）学习有不平衡、不深入的现象。由于工作性质坐不住，对学习上抓的有时紧、有时松。偏重于自己业务知识的学习，对政治学习感到枯燥，学的较少。

（2）有松懈现象。由于忙于开车，对单位的其它工作注意的较少，因此外在表现就有点不关心政治。

（3）参加集体活动少。与同志们接触少、交流少、沟通少，在工作中显的有些生疏。

七.

1、政治理论水平有待于进一步提高。平时对马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、\"三个代表\"的学习欠主动，不能把政治理论的贯穿整个工作的始终，在平时的学习中，总是就业务学习而学习，对政策理论的学习相对较少，总是在单位统一组织学习时，才被动认真学习一下。

2、业务工作水平有待于进一步提高。业务工作经验较少，业务学习不深不透，浮在面上。在学习上搞实用主义，与本职工作有关党就被动学一点，与本职工作无关的就不去学，总是就学习而学习。在平时的业务工作中，感到非常吃力，缺乏开口能讲，拿笔能写的能力。

3、创新能力有待于进一步增强。在平时工作中，习惯用老办法解决新问题，创新的思维不灵活，创新的办法不多，想问题，干工作创造性不强。

4、工作不够大胆。在工作中，有时不能够严厉执行\"中心\"的政策，象办件多的窗口出现了由于工作不细心导致输入微机的失误，按规定应该扣分，但总是碍于面子，不好意思，找出这样那样的理由，得过且过，不愿得罪人。

八.

1、共产党员的先锋模范带头作用发挥的不够充分。主要表现在：不是事事带头，有一种不骑马、不骑牛，骑个毛驴赶中游的思想在作怪。

2、工作作风不够紧张。主要表现在：有时存有上班有时卡点到岗、迟到、掉牌、忘记关掉电源等现象，工作总结,存在不足

3、无私奉献做得不够好。主要表现在：正常上班时间外，有些事情干的不情愿，总认为，这是我应该休息的时间，我只要干好八小时就行了。

九．

1、理论水平不高。虽然平时比较注重学习，但学习内容不系统不全面，对平时工作中遇到新事物、新知识学习掌握的不理想，运用理论指导实践促进工作上还有差距。

工作总结,存在不足

202\_年护理工作中存在的不足

1、 在实际工作中，还存在管理不到位现象，如：健康宣传和患者沟通方面，在以后护理质量管理方面还有待加强。

2、 护理服务工作不到位，主动服务意识差，护患沟通不及时，护理部对护士长的培训力度差，护士长管理上有偏差，进一步完善。

3、 在平时护理工作中，大多只是简单的执行任务和做好常规性的工作，创新精神和争先意识不够。

4、 年轻护理人员多，缺乏临床经验。由于我院护理工作的特殊性（产科、儿科），对护理技术水平要求高，特别是儿科，所以护士长要加强操作技能的培训与考核。

5、 护理人员缺乏与外界交流，服务意识不强。

针对202\_年护理工作中的不足，特制定202\_年护理工作计划

1、护理人员规范培训，培养护理人员的主动服务意识，进一步提高我院护理服务水平。

2、加强青年护士应急抢救能力培训（抢救药品、仪器使用培训和考核，如心电监护仪的使用，气管插管的配合，常规危重症的抢救流程，用药的考核等）

3、继续加强护理文书书写质量控制

4、继续完善制度的建设与落实，积极开展保健院的护理特色。

5、开展优秀护理小组评比活动

6、加强药品和物品的管理

7、增强对护士长的培训力度（护理成本核算，患者费用的管理）让

其能更好的做好临床护理的管理水平，

8、日常护理工作质量的管理，预防差错事故的发生，

9、院内感染的管理

10、见习生带教管理

11、微机管理应用

通过护理基础理论、护理操作常规、专科护理医疗仪器的使用、护理新技术的应用的培训，才能使我们护理业务水平更上一个新台阶，提升护理部的软实力，只有不断掌握护理知识，才能胜任护理工作，只有不断学习技术技能，才能更好服务患者。

给领导建议：

1、加强出院患者的随访工作，可以及时了解出院后患者，产妇及新生儿遇到的护理问题，进行电话咨询，对特殊问题，请及时来院检查。

2、妇产科。可制定一些新的服务措施，让病人真正感受到我们的医疗服务，品味出我们的优质服务。

⑴门诊妇产科为刚做完人流手术的患者送上一杯热奶茶

⑵住院部为刚分娩的产妇送上一杯红糖水。

工作总结,存在不足

在本年度的考核中，我因为在工作中存在严重不足，尤其是在与一线职工的交往中，因为思想认识上的不到位，给自己的工作也带来了一定的影响。这次考核，我的不足之处很明显的暴露了出来。通过自己深刻的反思，我对自己存在的问题进行了 认真细致的总结汇报如下:

一、在工作中只是注重自己业务能力的提高。

在平时的 工作中，只是想着要尽快提高自己的业务能力。只是想着一门心思的学技术、学业务。忽视了与大家在工作和生活中的接触。使得与工人师傅们产生了隔阂，彼此之间缺少沟通。互相没有深入的了解，与大家没有建立起很好的关系。从而使得有时在工作中也产生了被动。

二、在工作中只是看重了效率。在现场工作中，仅仅是把工作的效率放在了第一位，没有想到首先应该怎样先与大家建立起很好的关系，在与他人融洽的相处之后，会将工作做的更好，效率才能够更快的提高。

三、在工作中没有很好的讲究方式方法。在平时的工作中，包括与大家安排工作的时候，只是想着要将工作尽快、顺利的完成。没有考虑，在工作中也要讲究方式方法， 做事情，不能偏激，不能只是一味的盯着工作，这样做会事与愿违。不能不讲究方法、讲究策略。

对于自己存在的以上三点问题，结合自身的实际情况， 以及对今后工作中需要注意的问题。通过认真的思考，制定了以下整改措施:

一、不能只是注重自己业务能力的提高。在工作中，不能只是注重提高自己的业务能力。还要注重与大家的关系。在平时的工作中，不应该将心思仅仅是放在学技术、学 业务方面。要与大家在工作和生活中多接触、多沟通， 尽快消除与工人师傅们的隔阂，要对他们有深入的了解。从 而使得有时在工作中产生的被动情况变为主动情况。

二、不能只是看重工作效率。在平时的工作中，首先应该与大家建立起和谐、融洽的关系，与现场的师傅们要很好的相处。只有在此基础上，师傅们从心里愿意很好的和我们一起合作，工作才能真正的做好，效率才能够提高 的更快。

三、在工作中要讲究方式方法。在平时的工作中，不能偏激，一定要讲究方 法和策略。一定要明确，要想把工作干好，就应该讲究方式方法。只有在顺利的将工作安排下去的前提下，才能够将工作顺利、尽快的完成。

针对以上三点整改措施，在以后的工作过程中:首先，应该继续深刻的反思， 要从思想上认识到自己存在的不足之处，并且要认真的思考在今后的工作中应该怎样去做。 其次，要在实际工作中，要摆正自己的位置，踏踏实实的工作，不仅要注重提高自己的业务能力，还要学会与现场工人师傅很好的相处。将自己的不足之处进行改正，让自己在今后的工作中有所进步。

一、工作中的不足:

1.在工作中只是注重自己业务能力的提高。在平时的工作中，只是想着要尽快提高自己的业务能力。只是想着一门心思的学业务。忽视了与公司内部人员建立更加良好的关系。 使得与同事产生了隔阂，彼此之间缺少沟通。互相没有深入的了解，没有建立起很好的关系。从而使得有时在工作中与每个部门没有很好的配合，同时也产生了被动。

2.在工作中没有很好的讲究方式方法。在平时的工作中，包括在与客户谈判、聊天时候，只是想着要将工作尽快、顺利的完成。没有考虑，在工作中也要讲究方式方法，做事情，不能偏激，不能只是一味的盯着工作，这样做会事与原违。 不能不讲究方法、讲究策略。

二、需要改进的地方

对于自己存在的以上两点问题，结合自身的实际情况， 以及对今后工作中需要注意的问题。通过认真的思考，制定了以下整改措施:

1.不能只是注重自己业务能力的提高。在工作中不能只是注重提高自己的业务能力。我们整个公司就是一个团队，公司的销售额不单单需要我们一线业务员，还要各部门的互相配合来创造，因此在工作和生活中还要与公司同事多接触、多沟通，尽快消除部门同事的隔阂，要对他们有深入的了解。从而使得有时在工作中产生的被动情况变为主动情况。

2.在工作中要讲究方式方法。

首先，在平时的工作中，特别是在与客户交流，不能偏激。一定要讲究方法和策略。 一定要明确自己每次拜访客户的目的，拜访客户前要准备要自己所需要的资料跟拜访客户的主题。

其次，在工作中会多向前辈们讨教成功的经验，并且把合适自己的方式方法运用到自己的工作中去。要对于公司工作: 1.公司应该重视培训，特别是中层领导的各方面能力，员工培训是培育和形成共同的价值观、增强凝聚力的关键性工作。

一个企业人才队伍建设一般有两种:一种是靠引进，另一种就是靠自己培养。 员工培训是培育和形成共同的价值观、增强凝聚力的关键性工作。公司应该以多种方式激励我们员工，培训其实就是激励我们的方法之一，不能让员工有既来之则安之的心态，要让员工有付出有收获，当然根据马斯洛需求层次论来讲，我们不仅仅需要的是基本的物质 与生理需求，在一个公司还应该要得到归属尊重等需求，这个正是公司要向我们员工所付出的，在公司的战略方向战略 规划中也应该所提及的。

工作总结,存在不足

个人工作总结之存在问题和原因分析及目标一、存在问题和原因1、对客户认识不够深刻，没有完全将我行业务与客户的需求挂钩。2、客户基础薄弱，没有长期稳定客户资源。3、工作各环节组织推动落实不够扎实，没有做到对客户的全方位营销。二、本年目标及营销策略（一）本年目标：积极开拓市场，在做好个贷业务前提下，努力推动个人业务及公司业务的全方面发展。（二）营销策略作为市场人员，要充满信心，路在自己脚下，只能靠自己，每天少跑一个客户，一年就少365个客户，要加强学习，用心向客户学习社会知识，积极主动的开拓市场，在挑战中提高自己价值。

工作总结,存在不足

通过近一段时间的工作，反省自身，还存在许多不足和缺点，现将近期的工作、学习中存在的不足和缺点简要总结如下：

1、自身的专业业务水平不高，事故应急处理能力不强。虽然通过学习和工作经验的积累，在业务水平上有了一定的提高，但业务水平和工作经验与其它老同志比还是比较低。在日常工作中偏重于日常生产工作，也忽视了自身思想素质的提高，工作中争强当先的意识不强。

2、工作上满足于正常化，缺乏开拓和主动精神，有时心浮气躁，急于求成平稳有余，创新不足；处理问题有时考虑得还不够周到，心中想得多，行动中实践得少。工作中总习惯从坏处着想，缺乏敢于打破常规、风风火火、大胆开拓的勇气和魄力。另外，政策理论水平不够高。虽然平时也比较注重学习，但学习的内容不够全面、系统。对公司政策理论钻研的不深、不透。有时候也放松了对自己的要求和标准。

3、全局意识不够强。有时做事情、干工作只从自身出发，对公司及车间作出的一些的重大决策理解不透，尽管也按领导要求完成了要做的工作，心理上还是有一些其他的想法。在工作中还存在看到、听到、想到但还没做到的情况，还需要进一步增强事业心和责任感。

在今后的工作中，我决心从以下几方面进行改进：

1、继续拓宽自己的理论知识面，加强自己对理论知识的应用，在日常工作中，遇问题多查阅文献，熟悉相关知识，从而提高自己解决实际问题的能力。

2、在思想工作方面，深化学习，努力提高自己的思想理论水平，加强自己的事业心和责任感，用新理念武装自己的头脑，增长自己的才干，提高驾驭工作的能力，并坚持理论联系实际，注重学以致用。

3、在实际工作中，要更加积极主动的向领导请教遇到的问题，并多与同事们进行沟通，学习他们处理实际问题的方法及工作经验。通过多学、多问、多想来不断提高自己的实际工作能力。

工作总结,存在不足

在市里转作风、提效力、优环境、保增长、促发展的要求下，我结合学习、围绕全局工作，查找本身存在的题目，力求把题目找实、找深、找透。通过展开批评与自我批评，针对自己工作中存在的突出题目，从思想境地、思想作风及工作作风等方面进行了自查，边学习、边查摆、边整改、边进步。现将自查情况做自我剖析以下：

一、存在的题目和不足

(一)政治理论基础知识薄弱

平时以为只要在政治上、行动上与党中心保持一致，积极干好本职工作就能够了，没有用正确的理论完全改造主观世界和分析解决工作中碰到的新题目、新情况，仅凭本身了解应付工作。主要表现在政治思想上学习不够，对党和国家的一些重要精神和政策不够关心和重视，也没有认真的学习和领会，缺少一些基本的政治素质，不善于用政治的头脑思考题目，缺少政治敏锐性，特别是在平常工作中，以为自己只是一般同道，循规蹈矩，循序渐进，缺少主动性和创造性，还不能用全新的思路和方式往做首创性的工作，所以看题目和做事情比较片面，也没有站在全局的角度思考题目、解决题目，不利于本身工作的进步。

(二)工作作风还不够扎实

有时对领导安排的工作存在畏难情绪和急躁思想，对待工作有时只满足于认真完成局领导交给的任务，经常只是根据局里布置的工作，说一步走一步，开辟意识还不够。缺少知难而上、排难而进的工作态度和果敢精神，精神状态不能很好地适应各项工作展开的要求，不能以平和的心态做好工作，还需要进一步增强事业心和责任感。

(三)业务能力还不够过硬

在工作中常常感觉到自己所把握的业务知识的深度和广度不够，作为一位刚毕业没有工作经验的大学生，我把握的理论知识不能很好地和业务联系起来，业务能力的进步速度跟不上工作对我们提出的新的要求。

(四)在工作中自我要求不够严格

主要表现在：对局里的规章制度学习不够，把握不够透彻。有时爱岗敬业和全心全意为人民服务还做的不够。做为一位年轻的职员，本想通过不断努力，出色的完成工作任务而实现本身的价值，把自己的知识和年轻人的热忱和高素质的服务奉献给国家、奉献给人民，可是我工作中只安于做好领导交代的任务和自己分内的工作，工作不够积极主动，没有做到从更高、更深的层次思考题目。

二、存在题目的缘由

1、政治理论学习不扎实。对转作风、提效力、优环境、保增长、促发展缺少深层面的理解，思想和行动跟不上时代步伐，不能做到与时俱进。

2、工作作风不扎实。以为工作只要过得往就行，没有养成好的学习习惯，学习的自

觉性、主动性不强。对知识的学习没有引发足够的重视，只满足完本钱职工作，总以为这些高新知识是上面的事，上面怎样说就怎样干，被动地往学习，而没有自觉地往学习，理解性地学习。

3、对业务学习不够。业务用的着就学一点，钻的不深，没有过量过深地往研究业务，有满足于一般的思想。致使了对相干的业务知识把握不全面，学得不扎实，工作不能得心应手，总在低工作效力中循环。

4、对本身要求不严。致使了不能时刻对自己高标准、严要求，不能以全心全意为人民服务的宗旨规范自己，使工作作风和服务大局的意识达不到优良高效的要求。

三、今后整改措施

1、加强政治理论学习，端正学风。今后在工作中更要加强对马列主义、\*\*\*思想、\*\*\*理论、\*\*\*总书记三个代表的重要思想等科学理论的的学习，及时学习领会党的文件精神，用\*\*\*理论武装自己的头脑，进步自己的政治理论修养。进一步增强纪律观念、纪律意识，增强创新意识、克服思想僵化，不思进取的思想;以高度的责任感、事业心，以勤勤奋恳、扎扎实实的作风，以百折不饶、知难而进的勇气完成单位的各项任务。

2、自我加压，改进工作作风。彻彻底底的落实省厅、市局的各项政策及局里的各项规章制度。要苏醒地熟悉自

己，全面的分析自己，公道的定位自己，不要腹中无学、夸夸其谈;不能志大才疏、怨天尤人，特别需要进一步苦练内功，耐得住孤单，经得起考验。廉洁自律，坚持不为私心所扰，不为名利所累，严格执法，乐于奉献，真正做到全心全意为人面服务。

3、坚持理论联系实际，加强本身业务素质。加强业务知识的学习，进步对学习业务知识重要性和迫切性的熟悉，自觉、刻苦地研究业务，灵活应用公道的方法，不断进步工作效力。

4、改造自我思想，努力进步综合素质。酷爱本职工作，保持良好的工作状态，积极进取，充分发挥主观能动性，做好每项工作。做到干一行爱一行，虚心好学，碰到题目多看多问多想，多向四周的同事请教。

针对以上制定的整改措施，我将在今后的生活、工作和学习中，时时予以对比检查，严格要求自己，不断完善自己。我相信，在领导和同事们的帮助下，通过自己的不懈努力，这些存在的题目一定能够在今后的工作和生活中加以克服和改进。

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！