# 精选实用的办公室个人工作总结(精)(2篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2025-03-08

*精选实用的办公室个人工作总结(精)一火车载着一个希望飞驰于千山万水，穿省过县后，我回到了自己故乡的骄傲——西部明珠——乌鲁木齐。汽车载着一个兴奋驰骋于沙漠、戈壁、草原、雪山，翻山越岭后，我回到了自己家乡的美丽——塞外江南——伊犁。在家里稍作...*

**精选实用的办公室个人工作总结(精)一**

火车载着一个希望飞驰于千山万水，穿省过县后，我回到了自己故乡的骄傲——西部明珠——乌鲁木齐。汽车载着一个兴奋驰骋于沙漠、戈壁、草原、雪山，翻山越岭后，我回到了自己家乡的美丽——塞外江南——伊犁。

在家里稍作休息后，我便马不停蹄地真奔我在火车上便已选好的社会实践基地——伊宁市塔什科瑞克乡。那是一个充满神奇的地方，伊宁市塔什科瑞克乡位于伊宁市南郊，伊犁河北岸。总面积10.9平方公里，总人口13271人，有维、哈、汉等9个民族，少数民族占91%，人均耕地不足0.7亩。在伊犁这个地大物博的地方，该乡虽然存在人均耕地不足0.7亩的尴尬困境，但在党和国家社会主义新农村建设的号召下，靠着当地农民的勤劳、善学、敢于实践的精神，该乡逐步摸索出了一条新的农村发展道路——特色农业产业。通过几年的艰苦奋斗，该乡开创了以温室脱毒草莓、香菇、山药、彩色辣椒、圣女果、芦笋、牛蒡、秋延晚西红柿等为主的特色农业产业链，该乡也因此一举成为伊宁市主要蔬菜基地。其产品不但供应本市，还远销乌鲁木齐、石河子、奎屯、克拉玛依、阿勒泰、塔城、博乐等北疆城市及独联体市场。由此该乡农民过上了富裕的生活。

我的实践在该乡的6村展开，6村是该乡的香菇基地。以前光知道香菇的美味与可口，没有切身体验过它的成长，这次真的可以过把隐了。阿力木江大叔是这个基地的种植高手，他种植的香菇个大、肉厚、味美，深受客商们的喜爱，香菇一下架，便被他们抢购一空。嘿嘿，看来跟着他实践准没错。我来得时候这里的菌筒已经养好，筒膜中布满了香菇的小蕾，按照阿力木江大叔的指导，我开始为每一个菌筒破膜，以便于香菇的小蕾生长不受束缚，虽然累的满头大汗，但还是其乐融融，至尽回忆起来依然回味无穷。香菇的小蕾在生长一周后便长成了成品香菇。这期间，在阿力木江大叔的指导下，我按时给香菇补水，以保证香菇有一个适宜的生长环境，在我和阿力木江大叔的精心照料下，香菇在一周后如期下架。看着阿力木江大叔高兴地数着钞票的情景，我的心灵异常荡漾，这就是我们辛苦的结晶!

今年，该乡为了让种植户及时地了解产品供求信息、了解产品的生产技术，专门为每个基地安装了电脑，连上了互联网，同时还为他们请了辅导老师。这几天由于辅导老师生病了，没有人再为他们教授电脑知识和互联网上网知识，阿力木江大叔把这个消息告诉了我。看着阿力木江大叔忧郁的眼神，我立即决定暂时充当他们的“教师”，于是我便把自己的想法告诉了他。听到了我的建议后，他显得异常兴奋，直说：“小谢同志，亚克西，小谢同志，亚克西，!”就这样，我这个学生一转眼成了“老师”。由于少数民族同志大多数不懂汉字，所以刚开始教授起来比较困难，进展也比较缓慢，但这并没有影响我的热情。根据他们的接受程度我把培训班分为下午和晚上两个班。下午这个班由接受能力比较好的学员组成，根据他们掌握的情况，我逐步加入了一些比较实用的知识，比如如何搜索自己需要的农产品信息和农产品生产技术信息，如何在农业信息网上发布农产品信息、如何使用网上银行等等。晚上这个班主要是由接受能力较差的学员组成，而且这部分学员人数很多，并且很多不会汉话。于是，我让阿力木江大叔充当了我的翻译，阿力木江大叔是当地有名的汉语通。虽然进度比较缓慢，但对于接受能力很差的维族叔叔、大伯们，我还是很耐心地手把手地教授他们电脑操作知识，直到他们掌握为止。热心的维族阿姨们不停地往我手里塞苹果、塞鸡蛋，并用生硬的汉语对我说“小谢同志，你累了吧，先休息休息”。看此情景，我异常感动，我暗下决心，在实践期间，充分发挥自己的潜能，把我所知道的知识都讲授给他们。一个星期后，生病的辅导老师来了，看着操作熟练的学员们，她显得非常高兴，她用感激的眼神注视着我，冲我点着头。当然，我心里也是乐滋滋的，看着自己的“学生”一天一天地成长起来，我的内心感到无比的欣慰。

产品有市场是农民生产产品的前提，生产高附加值的农产品是改善产业结构，提高农民收入的保障。在尝到大棚蔬菜的甜头之后，蔬菜大棚在伊犁各地遍地开花 “结果”。由于重复建设、产品技术服务不到位，产品质量不高，销销售渠道不畅，一到丰收季节，产品价格低、农产品销售困难成了摆在当地农民面前的一座大山。我的实习地伊宁市塔什科瑞克乡也不例外。该乡每年都有一部分菜农受到不同程度的经济损失。为了解决这个难题，该乡采用公司+协会+基地+农户的运作模式。该乡成立了食用菌协会，专门负责农民的产前、产中、产后的技术服务，成立了伊宁市绿禾农产品科技开发有限公司，专门从事市场的运作和产品的销售，公司还专门将产品注册了“绿禾谷”品牌。通过这一运作模式，农产品销售难这一问题得到了暂时地解决。但这并没有从根本上解决问题。主要是以下几个问题没有得到解决：一、农产品的深加工;二、农产品产品种类繁多，没有做大做强;三、农产品质量不高，难以卖出好价钱;四、产品信息发布渠道的不流畅。据说该乡已经开始招商引资，逐步解决上述问题。

暑假快结束了，我的暑期社会实践活动已接近尾声，6村的叔叔阿姨们都恋恋不舍地向我送别，一边硬塞给我许多好吃的，一边嘱咐我在学校里注意好身体，好好学习，报效家乡人民，我的心情异常激动。临走的时候，我拉住阿力木江大叔的手悄悄告诉他，我回学校以后好好站制作知识，我要为伊犁家乡制作一个优秀地农产品信息网站，让全国人民了解我们伊犁的农产品，购买我们伊犁的农产品。

阿力木江大叔激动地握着我的手说“小谢同志，亚克西，欢迎你明年再来!”

8月的一天，我踏上了归程的火车，我望着慢慢消失在眼前的每一片家乡的土地，我的心再次荡漾了。再见了，我们美丽的伊犁，明年的暑假再见!

**精选实用的办公室个人工作总结(精)二**

实践时间：xx年1月5日至xx年1月17日

实践成员：我和5个要好的朋友 ；

实践地点：大岗镇迎春花市 ：

实践内容：销售应节精品 ；

实践过程： ：

（1） 前期工作1：进货 ；

时间：12月份 ：

具体情况：今年的年宵时间是1月5日至xx年1月17日，因此我和朋友们便准备在12月份期间到广话州进货，因为怕好的货很快给别人抢购完毕，因此我们必须提前一个月去物色选购年货.在12月份的第一个星期的星期天我和我的几个朋友便利用放假的时间来到了广州一德路的精品批发市场.这一次是我们第二次在花市销售精品了，所以基于上一年的经验，我们对货物的品种，类型，销售对象等这方面的情况已有一定的认识. ；

今年我们主要进货的层次比较多，高，中，低档次都有，进货量都是参考上一年的销售情况而定，因此这次的进货都算是比较顺利。

经过上一年的实践，我们认识到只进一次货是不足够而且不够新鲜感的，因为有很多新颖的货品都是在临近春节花市即将开始时推出的，因此两个星期后的星期天和开市的前一日我们又到了广州的批发市场进行了两次补货。

（2）

前期工作2：定铺名和定价 ；

时间：1月4日 ；

具体情况：1月4日晚我们几个朋友来到了一个朋友的家里商量铺名和货品的价钱.经过一轮激烈的讨论后，我们把铺名定为＂we 娃娃＂，这个名字的灵感来自我们的方言，＂we we娃娃＂，意思是很吵闹，寓意我们几个年轻人的青春活力，干劲十足。

(3)

第一击：开张

时间：1月5日 ：

具体情况：1月5日的一大早我们便把年货搬到花市的档摊中.经过一轮的劳苦之后，我们终于把原本空荡荡的铺子变成一间小精品店，招牌醒目的挂在门口上，货品摆得井井有条.因为我们的社会经验少，上一年不幸收了两张假的一百块钞票，今年我们特别的小心，在铺里面粘贴了警告企图用假钞的人，而且买了验钞笔以辩真伪。

由于天气不太好，下着细雨而且离春节还有很多天的缘故吧，今天能够成功卖出的东西并不多.更令我们受打击的是晚上收铺时发现有一个布娃娃不翼而飞。对于进来的每一个客人我们都会分配一个人盯着，但最后还是逃不过小偷的高超技术。第一天就这样以平平的战绩和小偷光顾结束了。

（4）

第二击：情人节

时间：2月14日

具体情况：在第一天遭小偷后，我们便更加盯得紧了，之后的日子就显得平静了， ；

再没有给机会不偷作案了。在1月5日至1月13日，我们每一个人都卖力的推销，而且随着春节的到来，人们的购物欲也慢慢增强了，我们的生意也开始火红起来了。

14号是西方情人节，我们打算把店里最贵而且销售量少的毛公仔拿到区中心的年宵花市销售，务求把这些销量差的东西尽快卖出，于是我们便分批行动，3个人留守本镇的店铺，3个人到区中心花市流动销售。

本来以为今天是情人节，情侣作为销售对象销路本应该不错的，但令人失望，现在的情侣精打细算了很多，好像对这些可爱但没有什么实用性的毛公仔没有多大兴趣，大部分都是一屑不顾，直行直过。最后只卖出两个。反而在我们镇那边的销售情况比较理想。

（5）

最后一击：年三十，降价抛售

具体情况：连续十二天的奋战，我们回本之余，盈利了800多元啦，我们几个已经很开心，满足了。还有剩余的1000左右的货没有卖出，今天已经是年三十了，我们决定降价销售，尽管利润不少，我们的目标是不留货尾。 ；

于是我们就把原本放在铺里面的桌子放到铺的门口，把货品重新摆好在桌子上，打出降价大平卖的旗号。最后一天果然吸引了不少想买便宜货的人来，今天我们开的价比平时的低比较多，而且讲明是铁价不议。

买东西的人比平时的人更多，而且大部分都可以在我们这里挑选出到合心意的货品，这就是像超市里面特价销售的效果吧，很多人的心理都是等候降价时才会乐意的买。我们的十二天的艰苦奋斗就在这沸沸腾腾的气芬中结束了。

（6）清点：

成本：5500元左右 ；

销售总额：6700元左右 ；

利润：1200元左右

实践体会：

曾经说过，“艰辛知人生，实践长才干”，通过这十二天的社会实践，我受益匪浅，见识到了社会真实的一面，学到了许多在课堂上学不到的人生知识，激发了我的主动性，积极性，让我学会了怎样在活动中积极主动参与，增强了我的团结协作，吃苦耐劳的精神，培养了我与人交往沟通的能力。

像我这样的大学生，“买”东西的能力远远要比“卖”东西的能力强，通过这次租铺，挑货，定价，卖货整个过程的实践，我深深感受到“谁知盘中餐，粒粒皆辛苦”，创业已经不容易，大学生创业更不容易，几分的热情是远远不够的，更要付出一百分的努力。态度决定一切，每个人都有适合自已的路，创业之前要有计划，创业时要有干劲，一步一个脚印。

首先，切勿盲目投资，大学生创业资金一般不多，必须进行合理的市场调查和资金的预算。其次，大胆不害羞，市场是买卖方砍价能力较量的场所，要有压倒对手的气势。

再次，要敢于面对失败和挫折，多作赛后检讨，累积实践经验。因此，对于我们大学生来说，在校期间要努力学习专业知识，提高自已的综合素质，在校外时间要抓住各种机会进行社会实践，俗话说得好，“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，要成功必须要经历风雨的洗礼，在实践中让别人认识你，也让你更好地认识社会。

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！