# 街道铲雪工作总结(合集3篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-01-05

*街道铲雪工作总结1工作总结从6月9日我到公司入职以来，从事公司的文案工作，非常感谢公司\*\*给予我这样的\*台锻炼自我，也很感激文宣部的同仁对我莫大的帮助。在此，我对自入职以来，在本职工作岗位上所做的工作，做出简要的汇报，望\*\*予以批评和指导。...*

**街道铲雪工作总结1**

工作总结

从6月9日我到公司入职以来，从事公司的文案工作，非常感谢公司\*\*给予我这样的\*台锻炼自我，也很感激文宣部的同仁对我莫大的帮助。在此，我对自入职以来，在本职工作岗位上所做的工作，做出简要的汇报，望\*\*予以批评和指导。

虽然我有一年的职场经验，但文宣部对我来说是一个崭新的工作领域，对于文案策划这个领域只是有一些简单的感触。文案工作贵在心思细腻，文字准确。一份文件或策划方案的严谨性来自于语言的掌控和思维的悦动。现实情况中公司的各种规章\*\*、手册、公文通知、总结、文化氛围的营造、公司内部文化的构建，都\*\*着一个公司的管理形象，这些都关系着公司可持续发展的基础。现将近一个月来的工作汇报如下：

一、认识熟悉各部门人员，学习和了解部门得一些文件格式，熟悉文案本职工作内容。

二、配合文宣部的同事构思公司文化构建的方案，起草一些简单的文化策划，收集关于公司文化构建的思路。

三、协助文宣部的同事完成了对79号楼墙体文化的构建，以及公司logo的修订和第四期公司内刊的更改。

四、修订了《新员工入职培训PPT》，起草了《企业文化策划方案》、《万达路超市文化活动策划案》以及《有机校园行活动策划案》。

不积跬步，无以至千里。在我入职将近一个月以来,通过自身的学习和凝练。对文案起草，文案处理、文案企划，活动安排等文宣部门工作有了一定的熟悉，提高了对文宣部推动企业发展流程的了解及认识。在业余生活中提高自己的素养和阅历才是在公司发展的动力，通过观摩同事办公的要点，抓住他们工作的重点，才是提升自己的过程。我在日后的工作中继续向\*\*学习，向周围的同事学习，加强文案策划类书籍的理论化知识的扩充以及思维能力的扩展，加强语言沟通能力。在不断的学习、不断的累计过程中慢慢实现自我的人生价值。从而更加有效的完成部门以及\*\*分配的任务。

在今后的工作中，我将积极提高自身工作素质，磨练自己吃苦耐劳的精神。争取工作的主动性，发挥自身所长，努力提高工作效率和工作质量的同时严格遵守公司内部规章\*\*。维护公司利益，积极为公司创造出更高的价值，力争取得更大的工作成绩，更加出色的完成自己工作的同时通过学习弥补自身的不足，继续发挥自己的优势，改善工作中的不足和短板，扬长避短，不辜负\*\*带我的期望。我会不断努力前行，更加恪尽职守，并坚持不断的学习来提升自我，用实际行动为公司的文化发展尽自己的绵薄之力。

**街道铲雪工作总结2**

不知不觉，在xxxx工作已经足月有余，在这个把月里，工作量不大，要学的却不少，尽管自己原来也是从事房地产销售，可是销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不彼，越来越喜欢这份工作。

以前常听说也遭遇过销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择\*\*，诡计迭出。幸运的是目前的xxxx拥有一个\*\*的销售氛围，同事之间既有竞争更有互相帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中(即便我们只有4人)化解。正因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我在xxxx成长所需的养分。

但是通过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待解决。首先，刚进入xxxx，对xxxx地产的企业文化及xxxx这个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。

我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更要让客户感觉xxxx无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与同事小沈深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

其次，由于进入xxxx时所有的住房已基本售罄，唯有两套170\*大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本可以说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。

比如商铺客户考虑的更多的是收益回报率问题，那么我们就应该着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得开心，买得放心。

以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的个性，没有个性的销售员不过是个服务员而已。但是通过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。

所以，为了做好xxxx商铺的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个适合xxxx地产大气之风的置业顾问。

另外，由于进入xxxx的时间不长，所以自己对公司的一些规章\*\*和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级错误。虽然在主管的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在今后的工作生活中得到改进，一方面自己会多学多问，另一方面也希望\*\*的鞭策，同事的提点。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润!

——个人工作总结(通用15篇)

个人工作总结(通用15篇)

**街道铲雪工作总结3**

我自20xx年x月x日由段分配到xxx三车间任材料员职务以来，从xx线转战到xx线，截止到x月末已经接近半年的时间了。在这上半年的时间里，我的工作、生活、学习情况作自我总结。现将我在这上半年里的工作总结向有关\*\*做如下汇报：

一、工作方面

上半年，我主要在xx线工作的时间比较长，其次在xx线，在xx线工作还不足三个月，在xx线主要完成了：五孔百米上穿越桥的材料供应工作以及材料的管理，仓储等。 xx线是地方工程，地处比较偏远，远离我段给我的物资供应工作带来了极大的困难。地方工程的资金非常不到位，造成我车间施工现场的物资供应极其困难和紧张。为解决我单位的物资供应工作保证施工能够有序进行，促进生产进度按计划有\*\*的完成。创造良好的局面。安安全全完成段交给我们的生产任务。车间\*\*积极配合我们物资部门想法设法，通过各方面的关系。使用赊购、赊欠，借用的各种方式方法，将生产进行过车中急需的各项物资按时运输到施工现场，解决了施工生产的需求。使我们的xxx上半年的任务顺利的完成。

二、存在的不足方面

在物资管理方面，我们的工作有许多不足的地方。比如：在物资仓储方面就有不少的问题。由于xxx的性质，每年至少一次或几次的频繁的工地转移，物资储存，摆放，非常不及时，有时出现新到一个工号，首先以保证生产物资的供求，然后因地适宜的建立简易仓库，当物资按类别，分别堆码，摆放，按着标准化仓库标准进行作业时，没等到全部完成时，又要进行新的工地安排下一步工作，为下一步工作做准备，这虽然不能作为管理不好的理由，但确实地造成了一定的困难。仓库物资的堆码，摆放有不少不符合规定的地方，物资的自查自检工作的不到位。偶尔就会出现账务不符的时候，有时存在着发放手续不全时，这些都是我们的日常工作中存在的不足方面，在这里说的并不全面，在今后的工作中积极的改进。

三、今后工作和改进措施

在车间\*\*的直接关怀和\*\*下，根据上级和段里的要求指导下，在学前的大好形势下，我将用我最大的努力做好我应有的责任和义务，把已取得的工作成绩向前继续发展，汇报\*\*对我的关心和爱护。在今后的工作中，不论有什么困难，我们都尽我们的最大的努力克服一切困难，不找任何理由，将现在工作中存在不足的`地方全部改正，每到一个工地或新开一个工号，首先在保生产物资供应的前提下，必须保证物资的仓储尽可能地创造条件，也要按着物资管理标准进行，将生产物资分别按着要求进行管理，做到物资及时保管，保养到位，账务清楚准确，达到日清日结，“账，卡，物”相符。工具备品及时上账，上卡，建立健全各项“账，卡，薄”。争取在下半年的施工生产过程中达到98%的合格率。今后，请各级\*\*检查督促我们的工作，不足的地方\*\*审批指正。

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！