

2023年年终总结工作汇报(大全6篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

年终总结工作汇报篇一

我是一名机电技术员，于20__年7月毕业于太原理工大学机械制造及其自动化专业，20__年7月到__矿掘进队参加工作，20__年11月被聘为助理工程师。在机电科的工作中我主要负责全队工作面的设备布置及设备维修和综采设备的维修。在此期间本人尽职尽责、严格按照要求顺利完成了在生产过程中的各项工作任务。现将我任职期间的具体工作总结如下。

一、积极参与各项技术创新工作

创新是民族进步的灵魂，是我矿安全生产的不竭动力。对于煤矿企业来说，更是需要不断进行技术改革，积极探索煤矿新技术，源源不断的为煤矿生产注入新的动力。因此本人多次参与了本单位的技术创新工作，在本矿要求少投入、多产出的原则下取得了一定的成效，并多项技术创新获奖。

二、完成全矿工掘工作面的设备布置

掘进和回采是煤矿生产的重要环节，采掘并重、掘进先行。煤矿的快速掘进是煤矿高效稳定的关键技术措施，采掘设备水平直接关系到煤矿的生产能力和安全。高效机械化掘进技术与支护技术是保证矿井实现高产高效的必要条件，随着综采工作面的年产越高，巷道掘进是煤矿高效集约化生产的关键技术。我根据地质条件、巷道断面、采区布置办式以及采区运输系统等进行掘进设备的布置。

三、工掘的进度情况跟踪。

本人每天都会询问机掘队组、工程队组和外委队组每日的工程进尺，及其每天二班的检修情况，并认真记录了解详细情况，遇到问题时及时和区队员工交流，第一时间将问题解决。在月底，我会把机掘队组的日检、班检、旬检、值班记录本和五检记录本认真收起统计并且详细分类，在统计的过程中，从中本人认为收益颇多，也学习到了不少技术知识，能够很好的将理论与实践结合，提高自身的专业素养。

总之，在做好本单位相关的技术工作之外，仍加强本单位机电方面的有关工作。如要求本部门在机电设备的检修和保养方面制定相应规定，制作对应的检修图表，要求检修人员负责专属机电设备的运行情况。

本人要加强专业知识和机电的专业理论，定期深入现场学习，从而提高自己的专业素养和在技术领域的造诣，全身心投入本矿技术工作的创新和改革，通过自己与部门之间的合作，为本矿提高煤炭产量，加强安全防护，使全体员工放心安心工作，营造全矿上下良好的工作氛围。

年终总结工作汇报篇二

进行总结时，要通过调查研究，努力掌握全面情况和了解整个工作过程，只有这样，才能进行全面总结，避免以偏概全。下面是年终总结工作汇报，一起来看一下吧。

一、在思想上，进一步认真学习贯彻党的xx大精神，在思想上和行动上与新一届党中央保持高度一致，并在党的坚强领导下，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，坚定不移地走中国特色社会主义发展道路，以更加昂扬的斗志和改革创新的精神，更加信心满怀

地向未来。

二、在日常管理工作中，我们安保组始终坚持每周不少于一次例会，一次集中学习。思想统一，团结一致、相互帮助、相互关心，“心往一处想，劲往一处使”的工作氛围。在文明执勤中，大家出都能统一要求、统一着装，做到文明礼貌，虚心待人、热情大方，但在工作中也存在一些不足之处，如：大家思想还不够稳定，工作态度还不够积极，工作方法还不够灵活，行为语言上还不够到位。

三、树立服务意识，服务于安保大局。工作期间，坚持做好自己的常规工作，按时接班，认真检查孩子的校牌，坚持学校的出入制度，对外来人员坚持登记原则，课间做到巡查，放学期间做到校园外100米看守护送等。努力做到公司领导放心，学校领导满意，校园秩序稳定。

四、认真完成安保任务、落实具体工作。

1、自觉遵守纪律，做到不迟到不脱岗，上岗时着装严整，举止文明、自觉树立保安人员的良好形象。

2、坚持工作日志和出入人员及校园巡逻工作的登记。同时在学校放假后，配合校内教职工每天留校值班，开展巡逻和防范工作。

3、在完成本职工作的同时，积极主动配合学校完成一些力所能及的其他工作。回顾一年来的工作，总的来说，自己在校园保安的岗位上为学校的安全和保卫工作作出了自己的成绩，虽然也存在着工资待遇偏低。和自身素质仍需不断提高等实际问题和不足之处，但我有信心在今后的工作中发扬成绩，完善不足，圆满完成校园保安的职责和任务。

一年以来，在领导的悉心关怀下，在同事们的帮助下，通过自身的努力，各方面都取得了一定的进步，较好地完成了自

己的本职工作。现将思想、工作情况作简要总结。

一、不断加强学习，素质进一步提高。

具备良好的政治和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。一年来，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。一是重点学习了邓小平理论、重要思想和××大报告、××届六中全会决定等篇章。二是学习了与业务部门相关的农业政策、法规和条例等；三是随领导下基层调研时注意联系实际学习。在下基层前，注意从网上或其他渠道收集信息，争取对调研的问题事前有所了解，也有利于调研中对问题认识更深入；对领导调研中的讲话总是认真聆听，汲取养分，收获颇丰。四是尽可能地向周围理论水平高、业务能力强的同志学习，努力丰富自己、充实自己、提高自己。我也积极参加单位组织的各种政治学习活动，通过实践有效地提高了理论水平和思想政治素质。

二、尽心尽力，较好地履行了自己的工作职责。

一是根据机关的统一安排和领导的指示衔接好、安排好领导的的活动。领导参加的每次公务活动都作好记录，一年来基本未出差错。二是较好的完成了呈送领导阅示的文件资料的接收、清退工作和处理好领导对人民来信的批示。对每次批示文件的来向、去向都作好登记，一年来，未出任何差错。三是尽可能根据领导关注的“三农”问题的热、难点问题收集相关信息、资料供领导参阅；四是自觉服从办公室的领导，主动衔接工作，较好的完成了所交给的任务。

三、自觉遵守各项规定，自觉抵制不良风气的侵蚀。

认真学习市委办关于《加强市级领导同志秘书管理的意见》并在工作中按此要求自己，增强服务意识，做到了政治坚定、谦虚谨慎、把握原则、谨慎交友、遵纪守法、廉洁自律。严格遵守单位的各项规章制度，平时生活中团结同志，一年来

没违纪发生，没为领导形象抹黑。

虽然在一年的工作中取得了一定的成绩，但还存在一定的问题和不足。一是工作当中主动向领导汇报请示的多，为领导出注意想办法的少。二是调研不够，有些情况了解得不够细，不够实，不够多，掌握材料不够充分，使工作被动。三是处理一些工作关系时还不能得心应手。在新的一年里，要进一步增强责任感和使命感，切实加强自身建设，努力提高自身素质，更好地适应工作需要。

在思想上，认真学习邓小平理论、领会党的xx大和xx大三中全会精神，利用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注国内国际形势，学习党的基本知识和有关政治思想文件、书籍，深刻领会胡总书记的讲话精神，并把它作为思想的纲领，行动的指南，时刻牢记为人民服务的宗旨，明白自己所肩负的责任；积极参与基层建设，在工作中要起到模范带头作用，做广大职工的表率，同时，认真学习相关业务知识，不断提高自己的理论水平和综合素质。

1、帮助软件工程师对本院的医疗系统(护士站、住院门诊收费、仓库、药房)进行测试，多次发现系统中存在的bug，帮助其完善医疗系统以及顺利的完成开发。

2、组织培训护士等相关部门对新的医疗系统的操作，通过培训后各科的同志们都能都熟练的操作新的医疗系统，使医院的工作效率有很大的提高。

3、及时了解各科室的电脑使用情况，及时跟踪服务器和网络的运行情况，及时对其进行杀毒、更新补丁和维护；及时的对打印机进行维护和修理。

4、对新程序进行跟踪和维护发现问题及时的解决，避免因系统故障引起的不必要的错误。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务实求真、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。

今后努力的方向：随着医院不断进步和发展，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为医院作出应有的贡献。

年终总结工作汇报篇三

一、爱岗敬业，创一流服务

在工作中，我时刻要求自己对待客户要做到轻声细语、礼貌热情、认真细致，要如一阵清风扑面而来。从事柜面授权工作以来，我给自己的工作中心是：“一切为了顾客，为了一切顾客，为了顾客的一切。”以良好的工作态度对待每一个人，做到和气、关心、体贴、温暖。工作中承担自己的职责，对每一件事和每一项工作，负责到底，做好任何工作。对自己做到业务精、作风硬、肯奉献，爱岗敬业，全心全意做好自己的工作。我深知，与客户直接打交道既累又繁琐，但是我喜欢看到客户带着期望而来、满意而去的表情。在工作中我坚持以服务至上的原则，对待每一位顾客都是微笑服务，良好的服务态度受到了顾客们的一致好评。急客户所急、想纳客户所想，满腔热情、全心全意地为他们带给各种优质服务，以其特有的真诚赢得了高度评价。每当客户对我说：“谢谢你的认真负责，解决了我的问题”我感到一切的付出都是那么值得，客户的肯定让我一切的辛劳都一扫而空。因为我找到了我价值的所在——为人民群众服务在工作中坚持做好“三声服务”，所谓“三声”指的就是客户“来有

迎声”，客户“问有答声”以及客户“走有送声”。

二、爱岗敬业，争创一流

(一)立足岗位，争创一流成绩

坚持立足岗位、踏实工作、爱岗敬业，把做好本职工作作为实现自身社会价值的必经之路，让理想和信念在岗位上熠熠发光。在日常的工作中，我用心提高自身履行职责的潜力，把奉献在岗位看作是自己天经地义的事情，勤勤恳恳地做好本职工作。在工作中做到正确的认识自己，真诚的对待他人，认真的对待工作，公平的对待管理。严格遵守柜面服务要求，礼仪规范，热情周到，规范作业，推行“三个一”服务：一杯水、一个微笑、一声问候。工作日清日结，日事日毕。“没有最好，只有更好”，服务不单单要有意识，还要有技术。将“以从容之心为平常之事”一如既往地做好服务工作，将“打造服务最好的银行形象”的服务理念带给广大客户。用真诚的服务、真心的微笑、严谨的工作态度赢得客户的满意。

(二)扩宽客源，争创一流成绩

随着社会经济的不断发展，应对新的形势和激烈的竞争环境，我们不能有任何松懈，就应以崭新的服务态度从社会的各个层次、各个领域用敏锐的观察力去捕捉各种信息，开展各种形式的客户的营销方案。有效的推进新客户的营销工作；另一方面，提高客户服务的水平，不断提高老客户的忠诚度。能够将我行的大厅的管理工作作为提高客户服务质量的第一道关键，充分发挥客户引导分流和识别中高端客户的关键作用，使vip客户来到就能感受到我行的服务态度，从而带动更多的客户来办理各种业务，提高我行的营业额。

(三)当好帮手，争创一流成绩

在平时的工作中，除了要做一些自身岗位所应尽的职责外，还用心协助会计主管、副主管以及银行的行长的的工作，对上级领导下达的各项任务不遗余力的去完成。在每周开展的例会工作中，仔细做好会议中的重点资料。

三、爱岗敬业，不断提升自我

(一)加强学习，提高自己的专业知识

“学无止境”，只有透过不断学习，不断提高，才能让自己在日新月异的时代不被淘汰，才能真正为做好保险理赔工作尽一份自己的力量。为此，在工作中，我始终把学习放在重要的位置，利用课余时间不仅仅学习跟柜面授权相关的知识，认真学习交通银行的规章制度；用心参加银行举行的各类培训班和培训活动，向身边的优秀工作人员学习。在学习方法上坚持做到三个结合：在集中学习与个人自学相结合、学习理论与深入调研相结合、专题教育与参观学习相结合。不仅仅如此，我还用心参与银行举办的各项活动。

(二)加强授权队伍建设，提升整体形象

交通银行各项工作的顺利开展，离不开一支强有力的队伍做后盾。加强授权队伍建设，要严格执行纪律，做到全面细心处理各项业务，根据银行的各项规定予以授权。加强硬件设施建设，建立健全维修、救援以及配件为一体的服务网络，本着互利互惠、控制风险的原则，对客户进行考核，只有贴合要求的才进一步给予授权。

(三)加强合规意识，防范风险隐患

在今年，我不断加强金融风险防范，把合规管理、合规经营、合规操作落到工作实处，使内控意识和内控文化渗透到自己的思想深处，使内控成为自己的自觉行为，切实做好内控工作，确保不发生任何差错。我深化对合规操作的认识，学习

和理解规章制度，增强执行制度的潜力和自觉性，构成事事都贴合工作标准，理解和掌握内控要点，及时发现并消除存在的风险隐患。

20_年，是忙碌的一年，更是收获的一年。虽然在即将过去的一年取得了一些成绩，但是时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天天都有新的东西出现、新的状况发生，这就需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履岗潜力，把自己培养成为一个综合潜力高的交行人，更好地规划自己的职业生涯，使我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在必须的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮忙中提高自己，发扬优点，弥补不足。

年终总结工作汇报篇四

一、组织教职工开展政治业务学习，提高教师素质

1、暑期40岁以下的所有教师在白水县仓颉中学参加了业务能力提升培训，每人均写了培训心得。

2、马玉洁参加了电子白板的学习培训，是我校先进的教学设备得以运用。

3、董金平、窦燕妮两位老师参加了临潼的特岗教师专题培训，伍小侠、任栓涛参加了西安的“名师之路”培训。他们对全体教师就自己的培训情况作了专题的汇报，向他们传播教育发展的信息，是他们都能得到提高。

4、鱼宁芳、麻卓等5位教师参加了“阳光师训”活动。

5、组织全体50岁以下的教师听取李镇西老师的《爱心与教育》报

告。学校年终工作总结6、杨春芳、马玉洁、麻卓、董金平等16人利用网络资源，参加__年国培工作。

总之，所有参加学习培训的教师，他们都对全体教师就自己的培训情况作了专题的汇报，通过学习，全面提高教师的政治水平和业务素质，强化教师育人的责任感。

二、强化德育管理，净化育人环境

领导学校德育小组，由任栓涛具体负责班级和学生检查和管理的工作，具体开展“庆六一”活动，组织师生开展“复兴中华、从我做起”、“中国梦、我的梦”、“中国梦、爱国情、成才志”演讲赛，开展“三月文明礼貌月”活动；9月份开展如“文明礼仪、感恩教育、普通话”等不同主题的多形式班会活动及优秀班会观摩活动，并组织检查评比，总结经验，促进班务工作良好开展。11月份组织师生开展“走进大自然、健康徒步行”等综合实践活动。以上活动的开展，使德育工作得以落到实处，学校校风、学风已步入良性循环轨道。

成。充分利用各种舆论和宣传阵地加强对学生进行爱国主义和集体主义教育，每周一早晨升国旗后，都安排学生代表和校领导进行国旗下讲话。充分利用校广播站、橱窗、黑板报等宣传媒体，引导学生勤奋学习，介绍学习方法和经验，报道各种好人好事及文学稿件，为师生免费点歌祝愿等，使学生每天都在轻松、愉快的环境中度过。

三、狠抓常规教学管理，努力提高教育教学质量

教学工作是学校的中心工作，教学质量是学校工作的生命线。我们把教育教学质量作为衡量教师工作的重要标准，作为各类评优表模的主要依据，已经形成质量兴校，以教学质量论英雄的良好局面。抓教学质量首先从常规教学抓起，我们坚持常规工作检查登记制度，单周检查教师的常规工作，双周检查学生的作业、达标练册、小练册等。倡导集体备课，坚

持提前一周备课，要求做到“五定，五备，四统一”。即定教研活动时间，定(备)教研活动内容，定中心发言人，定时检查，定期公布成果。同年级同学科教师在集体备课时，备教学内容，备学生实际，备教法，备学法，备习题。在教学上，统一目标，统一重点，统一进度，统一检测。

中心校优秀奖。

2、组织全体青年教师开展“达标创标”活动，马玉洁获县级达标创标教学新秀，杨春芳、麻卓、杨君君、窦燕妮、刘会丽、鱼宁芳、刘红艳、雷艳获“达标创标”合格教师。

3、组织教师积极参加“基础教育科研成果”评选工作，鱼宁芳、刘红艳的文章在《中国教育实践与研究指导全书》上发表，雷艳、刘芬的文章在《白水县基础教育科研》上有名，还有麻卓、刘会丽、杨春芳等13位老师均获得县教研室的奖励，学校被评为__年教育科研成果优秀组织奖，刘会丽获教研教改先进个人。

4、积极参加ppt大赛，马玉洁获市级ppt大赛三等奖。

5、坚持每周听课制度，要求同科代课教师全体听课，并且进行评课活动。

6、积极组织学生参加第书信大赛，并获得优秀组织奖。

7、组织所有一线教师开展课堂竞赛活动，评出语文：鱼宁芳、刘会丽、雷艳；数学：麻卓、董金平；英语：窦燕妮参加中心校比赛。

8、组织3—六年级学生开展数学竞赛和作文竞赛，并对获胜班级和个人进行表彰奖励。

以上活动的开展，使我们学校初步实现了教师由“教书型”向

“研究型”的转变，教研教改成果显著。

五、推行素质教育，开展丰富多彩的课外活动，充分调动学生的学习积极性

一年来，我们克服教师不配套的困难开齐了所有学科，保证了各

科课时。在此基础上学校开展了一系列的活动：

1、实施阳光体育“2+1”工程，开展大课间活动，组织师生开展乒乓球赛并赴县参加、2名学生分获女子单打前十名。

2、举行师生拔河比赛，激发学生热爱校园和体育锻炼的激情。

3、组织4—6年级学生开展“小制作”，评出好的作品进行展览，完成好的班级进行奖励。

4、组织五、六年级学生参加科普知识大赛，并获省级“优秀组织奖”。

5、积极组织学生开展课外活动，在青少年活动中心组织的儿童舞蹈书画比赛中，获舞蹈书画比赛优秀组织奖。

6、积极鼓励教师丰富课余生活，我校教师的健身操获林皋镇“社区杯”优秀表演奖。

通过各项活动，丰富了学生校园生活，把学生多余的精力引导到有意义的事情上来，培养了学生良好的情趣。

本年度经过全体师生的共同努力，我校各项工作取得一定的成绩，学校被评为“综合管理先进集体”、“毕业班质量检测先进集体”、“1—6年级质量检测总评先进集体”；获__年度宣传工作先进集体；获__年度教师队伍建设先进集体；；第__届运动会道德风尚奖。多位老师获优质课、优秀论奖，

并在各级报刊杂志发表多篇文章，学生6人在陕西省第十届青少年文学创作大赛中获得奖励，多位教师获县以上各类荣誉称号(另附表)。

六、需要正视的问题和今后努力的方向

一年来个人及学校工作虽取得了不少成绩，但也还有很多不足，如：个人素质还有待提高，领导班子作风建设还有待进一步加强；在德育工作上，过程不是十分具体，检查流于形式，对少部分教师对德育工作有片面认识、落实不够，班级管理不到位，教师师德建设未能适应加强青少年思想道德的需要等管理教育不够；在教学工作上，常规管理有些细节待加强，教研专题研究不够，部分教师缺乏教改意识，有些教师不愿走出去“展示”自己，部分教师敬业精神不强等等。在今后的的工作中，要进一步提高自身素质，加强师德建设，教育老师以良好的教师形象带动学生走上一个新台阶，加强班风、学风建设，深入组织开展教育教学改革，努力提高教育教学质量，加强校园安全卫生工作，办人民满意的教育，以更好的成绩回报家长，回报社会，回报上级领导，为林皋教育的发展贡献自己的一份力量！

年终总结工作汇报篇五

(一) 岗位调整前的人力资源部工作

1、根据公司下达的经营指标，编制整理集团所属各公司各岗位管理目标责任书。

2、招聘工作

随着集团公司的快速发展，业务量不断扩大，各公司各部门空缺岗位较多，人员需求量较大并需求紧迫，因此人力资源部在人员招聘工作方面投入了较多的时间和精力。根据各公

司的人员需求，人力资源部本着网上搜、报纸上招、内部推荐等方法，认真完成各公司所需人员招聘工作。

3、培训管理工作

为使公司各级管理人员熟悉掌握公司各项规章制度，认清管理职责，增强公司员工的使命感，年初组织全体员工进行了为期一周的集中培训，主要就公司《企业文化》、《公司基本制度》、《如何成为一个好的管理者》、《打造一流员工团队》、《执行能力提升培训》等内容进行了培训；根据考务中心下发的考试文件，及时下发考试通知，并协助报考人员完成报名工作。上半年集团公司共有19人报考二级建造师、8人报考一级建造师、11人报考注册安全师。

4、离职管理工作

办理员工离职手续，进行离职面谈，避免劳动纠纷的发生。截止到6月，集团公司共有50人离职，离职率高达24%，管理层员工与基层员工各占一半，离职高峰期为冬休结束后的3月份，约占50%的比率。

(二) 岗位调整后物流园区招商运营工作

因工作调整，我于9月8日调整至欧安达物流招商运营部，并工作至今，由于欧安达领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行的很扎实、很有效，使得后期的招商较为顺利，并取得较好的招商业绩。

1、完成了《欧亚国际物流中心可行性研究报告》、《欧亚国际物流中心项目计划书》的定稿；《招商手册》的定稿及印刷工作并大量使用《招商手册》开展招商工作；公司文化墙的制作及上墙。

2、完成了公司物流园区招商目标商户的调研、走访、座谈等

工作，将商户提出的问题进行了汇总及解答，并完成了客户资料的分类整理、归档。

3、完成了物流园区招商重点目标商户的现场洽谈，确定其投资意向和定金收取签订意向书。

4、完成了乌市南郊货场、亚中机械交易市场、华南市场的大型机械市场、乌市赛博特汽车城、石河子及克拉玛依汽车交易市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。

另外，公司根据市场调研，又开发建设了钢材市场交易区及铁艺加工区。钢材市场交易区及铁艺加工区共建设办公室74间，目前招商完成58间，剩余16间，收取办公室租赁费共计30.15万元。钢材市场经营场地租赁面积为97100平米，共计收取经营场地租赁费183.75万元。

二、其他方面的汇报

因目前在招商运营部任职，心里想的是如何圆满完成园区的招商工作及如何处理在招商过程中所遇到的问题。以下为自己所遇到的一些问题及尚不成熟的想法，望各位领导指正。

1、一期陆路物流区开发建设的16栋单体建筑未能按前期宣传如期交付使用，这对预定商铺的商户有一定的影响。

2、因同行“北疆机电交易城”的招商开展，在我们原有的商户中产生了一定的影响，个别已定商铺的商户在公司的回访中含蓄的表达了要求退房的想法。因此，公司目前当全力抓工程进度，抢时间，及早让商户顺利入住并经营，以此形成浓厚的商业氛围。

真诚的希望举集团之力，力争园区于20__年5月前整体开业，以此奠定欧亚国际物流中心在北疆物流行业的龙头地位。

三、存在的不足和今后努力的方向

一年来，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但和公司上级领导的要求还有很大的差距，主要表现是满足于完成上级布置的任务和常规事务工作，大胆开展工作的力度还不够。

各位领导，我将以本次述职作为一个重要契机，认真做好总结，遵照集团的部署和要求，认真规划自己今年的工作思路，力争在来年的述职报告中有更好的成果汇报给大家。

年终总结工作汇报篇六

自从本人20_年加入_x珠宝以来也有1年的时间了。

在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。

一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

二、工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

三、工作中的经验，销售是一门艺术

1. 认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，

人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

2. 充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意”是顾客的广告。

3. 促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4. 熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5. 售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

6. 抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互相学习，互相进步。

总之，在这一年里我工作并快乐着!自从走出学校这座象牙塔，犹如温室里的花朵般的我便在选会上义无反顾的选中了现下我所在的公司：_珠宝。从x月份报道加入这个行业到现在，不知不觉中一年光景一晃而过。本来是被看好做茶叶销售的我，在我的坚持下最终被分配到珠宝销售部门并开始了人生当中全新的完全与专业无关的“历程”。

认真回顾这一年的时光，从一无所知到现在的游刃有余，无不载满了我的酸甜苦辣，不过，深深感谢正是因为这一切的历练才指引着我一步步慢慢走向成熟和稳重。