

部队班长履职报告 部队班长个人述职报告 (精选8篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

防疫工作总结 建筑类个人年终总结工作报告篇一

不知不觉中，20_年已经在成熟和迷惘的交织中，悄然流逝了。在我眼里，设计室也是一个没有硝烟的战场，它能磨炼人的意志，淡泊人的心灵，业务素质能得到快速提高，人的心理也能快速成熟起来，这无不凝结着每位领导的英名决策和正确指导。

年终岁末的时候，人总是特别感叹生命的蹉跎，回首与展望会是两个亘古不变的主题。下面我将从业务素质，外界沟通与内部合作两个大的方面来分析自己一年来的得失。

作为一名建筑专业设计人员，业务能力的提高是重中之重。

20_年的半年，通过大量的施工图绘制，我对建筑设计的流程，方法等有了较深的认识，对建筑规范也有了一定的了解。今年年初，我给自己制定的目标是大致具备能独立操作一个一般项目的的能力，包括它的总平规划，方案设计，效果图表现，以及后期施工图的设计。能力来源于实践，实践检验能力；一年来，我按照自己既定的目标一步一步地脚踏实地走过来，有些可能达到了，而有些可能离目标还有一定地差距，具体表现在以下几个方面。

一、总平规划能力：

20_年下半年，通过对郫县某住宅小区的总平规划，南充某集资房的总平设计，正兴某商业中心的总平调整以及市中心某商住区的总平规划，我对规划方面的知识有了较为深刻的理解，具备了一定的动手能力。为方便与甲方的沟通，我力争更多地了解房地产开发的动态和走向，用心揣测开发商的商业目的，努力寻求设计师与开发商完美的结合点。作为设计师，主要通过国家现行规范和当地政府部门规定的容积率，建筑密度，绿化率，建筑高度和间距来宏观控制；其次，基本柱网的确定，消防通道与小区路网的贯通，建筑风格的选定也是一名成熟的设计师必须熟练解决的几个问题。我在工作中特别注意上述问题，并妥善处理，遇到难题时就虚心向领导和资深专家请教，取得了较好的效果，积累了不少宝贵的经验。

二、效果图的表现：

效果图作为一种表现手段，是建筑设计作品最直观的表达方式，它决定着建筑的整体风格，也是决定开发商取舍整套方案的一个很重要的原因，所以我认为效果图的表现是建筑设计前期相当重要的组成部分，也使我必须掌握的一项基本技能。一年来，通过对警备区招待所，某大厦附属天桥，忘忧谷宾馆和某双拼别墅的效果图制作，我能熟练的掌握3dmax、photoshop等设计软件，加以自己对建筑形体的理解，能作出一般的单体效果图，对于大型的商业建筑和小区的鸟瞰图制作还很欠缺，还需要不断的学习和实践。

三、方案能力：

方案能力是一名建筑设计师应必备的重要能力。好的平面方案直接与建筑的适用，经济，美观三大基本要素挂钩。一年来，我参与了公司大部分项目平面方案的设计，在桂湖花园，怡然居，竹韵苑等平面方案的设计中，我跟随设计组的领导

一起查阅资料，实地考察，埋头苦干，虚心请教，圆满完成了既定任务。与此期间，受领导重托，我还独立完成了警备区招待所，某双拼别墅和百货大楼，竹韵苑1，2#楼的平立面方案设计。在平面柱网的布置中，我先按自己的想法大致布置结构柱网，再请结构组同事帮忙检查是否合理，无形之中，我增强了结构概念，丰富了专业知识。在独立设计的过程中，我发现了自己的很多不足之处，特别是对立面方案的把握还缺乏基础理论性的认识，这都是在以后的工作中必须首要加强的。

四、施工图设计

设计是一项贯穿工程始末的工作。设计前期，我们致力于与甲方的沟通，通过我们的职业嗅觉了解开发商的商业意图，不卑不亢，有礼有节是我们坚持的一贯立场。设计中期，我们需要与同专业的合作，与相关专业的配合完成，建筑专业作为其他专业的先导，必须对整个设计流程负全面的责任。在我看来，合作中的摩擦总是难以避免的，但必须具备良好的心态；无论工种的相同与否，职位高低，都必须抱学习的态度，虚心的精神，舒缓的语气，以理服人的姿态；任何的自以为是，适才自傲都会导致内部矛盾，影响整个团队的战斗力，继而拖缓工程进度。设计后期，我们要与施工方进行不断的交流，无论交流的结果如何，都对我们今后的设计是有百益而无一害；是我们的问题，就要敢于承认并迅速加以更正，不是我们的过错，也要做细致的解释工作。

为了提高自己的综合素质，我阅读了许多名人传记，从伟人的经历中获取养分，更进一步地充实自己。我阅读了大量的文学作品，提高了自己鉴赏水平。我又学习了为人处世伦理哲学，以提高自己的道德修养。所有这些，使我越来越深刻地感觉到人生追求的意义。

不知道是自己要求太高，还是自己的进步太小，我总觉得离目标还是那么远。而且工作时间越长，学的东西越多，就越

感到自己的不足。总之，成绩属于过去，过错已化为经验。在以后的工作和生活中，伴随着公司的不断拓展和业务量增长，我们依旧会面临巨大的挑战和压力。就我个人而言，有几点尤其需要重视。

三是加强与公司内部各设计人员间的团结合作，保持平和的心态，多沟通，多配合，充分挖掘集体的潜力。

最后，我还想说一个词：责任。无数次，我拿这个词来衡量自己，来要求自己。不论说过的话、做过的事，都要负起责任。肩上扛着工作上的责任，社会的责任，家庭的责任，不可逃避的。

我相信20_年的到来，有了公司领导层的英名决策和正确指导，加上公司全体员工的共同努力，同舟共济，继往开来，公司的发展一定会蒸蒸日上。我没有理由不憧憬以后的锦绣前程。

防疫工作总结 建筑类个人年终总结工作报告篇二

1、严格按照项目要求组织施工。依照标准化生猪养殖场的建设要求布局牧场栏舍位置和场内的管理、生产、排污三大功能区，设计了科学的猪群结构，在建设生产设施、附属用房、附属工程、仪器设备中着重突出了养殖标准化化、排泄物处理生态利用化、防疫规范化，使得整个建设符合项目计划要求。

在项目实施过程中，我们根据生产需要扩大了猪舍建筑面积、排污管道、水电建设、养殖设备和公母猪引种等建设内容，因实际需要将干粪堆放场改为固液分离机械、将田间贮液池改为塑管灌溉，以满足项目整体的有效运作。

2、严格按照科学工艺组织生产。本项目完全采用三元杂交良种配套的自繁自养技术和全进全出的养殖生产工艺，选用全

价饲料饲喂仔猪、配合饲料喂养商品猪，大量使用青绿饲料以提高产品品质；主要养殖设备选用定位、产仔、保育、肥育设施规格配套；污物处理选择雨污分流、固液分离、沼气净化与三沼综合利用、就地消纳的农牧结合利用型工艺；同时建设防疫消毒设施，按照规模化猪场免疫程序落实重大动物疫病的强制免疫和常规免疫，接受政府免疫监测、检疫监督和投入品监督管理，确保项目高标准运行。

4、按规定做好项目管理。在发改、农业部门的统一领导下，我们依托市畜牧兽医局的技术支持，能按照项目的要求，努力做到项目管理措施到位：一是本项目有市发改、农业局组织管理和市畜牧兽医局具体指导，二是本项目及时接受了市财政、环保及当地政府监督指导，三是按照公司经营模式建立了财务制度和项目建设专账制度，四是认真接受发改、财政、农业等部门检查指导，规范了项目管理、推动了项目的进度、提升了工程质量。

主要成绩

在政府重视、领导关心下，我们经过近一年的努力，基本完成项目的建设任务，虽然去年以来猪价大幅度下跌直接影响了生猪生产的经济效益，但正因为有了此项目，才改善了生产条件、改变了生产方式、减少了疫病发生机会，产生明显的经济、社会、生态效益。

1、经济效益良好。我们采取边建设、边生产的方式，提早引进种猪组织生产，本项目实施期间本场已经出栏商品猪头，销售收入已达多万元，目前场内尚存栏生猪头(其中能繁母猪头、公猪x头、仔猪、肉猪头)，估计年内还可上市生猪头以上，生猪出栏超过项目预定的出栏指标，在项目实施年猪价下跌的情况下，尚可取得近xx万元的生产利润，经济效益显著。

2、社会效益明显。对解决畜牧业发展缓慢、解决农村剩余就

业人口、缓解发展生产与环境保护矛盾等问题有明显的社会效益，特别是实施标准化生产和设施先进的沼气资源综合循环利用型生态养殖模式，对推动畜牧业适养区标准化、生态化生猪发展，增加农民收入、保障猪肉供应有良好的示范作用。

3、生态效益显著。围绕标准化养殖组织建设与生产，采取农牧结合、资源循环利用的模式，在有效解决畜牧业生产排泄物污染问题的同时，利用沼气处理设施开展“三沼”综合利用，对发展农村生物能源、发展有机农业有着突显的生态效益，可助推本地水稻、蔬菜基地有机化生产发展。

防疫工作总结 建筑类个人年终总结工作报告篇三

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

写年终总结需要认真思考，认真对待，既要看到成绩，从中提炼经验，也要发现不足，从中吸取教训，把年终总结的写作过程变成一次反思、教育的过程。下面小编给大家整理个人防疫年终总结，希望大家喜欢！

个人防疫年终总结1

今年是我县加快建设现代生态环保畜牧水产业的重要一年，我站在县畜牧水产局和镇党委政府的正确领导下，以“搞好重大动物疫病防控工作，畜产养殖污染整治保障畜牧水产健康、稳定发展，提高农民增收，保障畜禽产品安全”为目标，以改革创新为动力，完成全年的各项工作目标。

一、防重工作

镇党委、政府高度重视“防重”工作，成立了“镇重大动物疫病防控工作领导小组”，“镇重大动物疫病防疫防控工作应急预备队”，常年和节假日有“防重”值班，做到责任到

人，层层签订责任状，确保防控物资和经费到位。动检站精心组织，调进防重物资，积极调动村协防员的积极性，开展春秋两防集中活动和常年补针活动，确保不漏免一头畜、一只禽，今年各种免疫密度均达到__0%，抗体血清合格年达__0%，耳标佩戴、免疫建档、免疫证发证率均达__0%。今年我镇未发生任何重大动物疫情。今年春秋两防分别召开了会议，下发了文件，对村协防员进行了培训，建立了棋坪、观田、黄泥三个免疫示范村，分别有示范牌。对养殖大户签发了强制免疫通知书和强制免疫承诺书，兽药、饲料安全保证承诺书分别达__0%。

二、建立官方兽医巡、访养殖规模户制度

我镇官方兽医巡、访养殖规模户3户，官方兽医2人，我们官方兽医做到每月对3户规模养殖户进行巡、访一次，了解和摸清养殖规模情况，存栏数出栏数，饲料兽医引进途径和饲料情况，用药用料情况，养殖污染整治情况，养殖户存何种困难和问题，进行详细登记和记录，能解决的困难和问题，尽量解决。

三、检疫工作

1. 产地检疫建立了报检点，全面开展了产地检疫工作，按规定操作报检，正确填写产地检疫证明，出检上市生猪出证率达__0%，没有无票进入屠宰市场情况发生，完成票证头。
2. 白肉检疫：按要求开展了肉品检疫、出证，完成票证535头。
3. 溯源信息传送工作，据不完全统计，传递信息达3000余条。
4. 病死猪无害化处理工作。发现养殖户有病死猪等畜禽，动检站立即到现场做无害化和消毒处理，今年共处理生猪198头。

四、日常工作

1. 疫苗、票证、耳标、免疫证等物资有专人购买，保管发放，并建立了登记册。
2. 按规定及时上报疫情并正确处理，建立了疫情报告登记簿，今年未发生任何疫情。
3. 各类报表能及时准确上报。
4. 能繁母猪保险工作，参保率和耳标佩戴率分别达__0%，完成保险48头，无漏保错保。
5. 工作、学习、防疫、检疫岗位责任制度健全，并严格执行，有学习会议记录、签到簿，做到年初有计划，半年有小结，年终有总结。

五、渔政管理工作

积极宣传《渔业法》，张贴下发宣传资料，积极配合和协助县渔政管理站查处渔政案件。张贴永久性禁渔标语300余条，发送禁渔宣传资料1500余份。镇成立了义务护渔协会，没收销毁渔网36副、触鱼电瓶和机头触鱼设备15套。

六、建立养殖示范基地

建立了棋坪村土鸡养殖示范基地，农户__户，土鸡饲养量1500余羽，户平纯收入达5000余元。养蜂基地2个(观田、双溪)，养蜂3000余箱，户平纯收入5000元。

七、20__年工作思路

1. 继续做好农村畜禽养殖污染整治工作，规范生猪养殖行为，调整养殖产业结构，保生态环境。
2. 搞好重大动物疫病防控工作，确保不发生重大动物疫情，确保畜产品安全。

3. 加大检疫工作力度，以检促防。

4. 进一步搞好渔政管理工作。

自分配到泷泊镇动物防疫站工作以来，在县畜牧水产局主管单位的正确领导下，在镇政府直接的指导下，按照动防站的防疫工作部署，本人积极主动配合站长有效有序的圆满站里各项工作。通过不断地实践工作，体会很多，思考也颇多。

工作中，本人能充分认识到乡镇防疫员的责任感，坚守工作岗位，认真履行各项职责，最大限度的为广大养殖户提供技术服务和信息服务。在站里，本人负责站里文件管理，将本镇各养殖大户建立详细、精确的台账等，及时向站长汇报进度情况；同时负责站里内务，保持站内整洁有序，确保工作环境健康舒适。

工作中锻炼，工作后提升，高度注重政治理论素养的提高。经常利用夜晚或者闲假日，阅读《专业技术人员能力建设教程》、《专业技术人员学习能力建设教程》、《新农村建设支百招》等书籍、党政报刊。坚持用国家法律、法规和党的纪律约束自己，用党的方针、政策来指导自己，坚决与上级党组织保持高度一致。通过各种学习途经不断充实、提升自己，掌握和领会政策、法规、理论知识、业务等知识。每天都简洁记录工作日志，以便日后改正不足，以利更进一步的提高自己。

坚守本部门本职位，协调各部门各分管。坚守防疫员工作岗位，积极主动参与县畜牧水产局开展渔民解困的前期工作，协助镇政府办公室工作，按时、按质按量完成镇领导交办的各项工作，得到领导的信任和好评。

四个月的工作中，立足自身看个人，进步不小。操作能力明显提高，通过下乡开展秋季动物集中免疫，使得在学校里储备的纯粹理论融入实践；理论素养有所进步，通过管理站内资

料，整理镇政府部分文件，文字表达趋近规范，向县监督站上交调查报告一份；协调能力略显加强，树立动防站良好形象，促进动防站和镇政府的良好关系。

四个月的工作中，跳出自身看个人，差距很大。刚毕业就参加工作，经验储备远远不够，虽防疫方面的基本技术业务尚能应对，但面对家畜病症辩证困难；汇报工作意识不强，简单的认为只要工作落实就好，却没有主动、及时向相关领导汇报。

总之，在参加工作以来，坚守工作岗位，协助站内各项业务，能切时、切地、切身的服务养殖业、协助动物防疫站！并将不断的通过虚心请教、用心实践等多方面的途径，继续身体力行刘昌义局长寄予的“三个希望”，一、安心、扎实、积极工作，二、落实业务，专业用于实践，加强综合能力。三、勤手、勤脚、勤嘴、勤思；努力做到人格好、业务好、形象好、能力好、人缘好的“新五好”防疫员，全力投入到崇高而艰巨的防疫工作中，尽我所能为泷泊镇多做实事！

在政治思想方面，我始终坚持党的路线、方针、政策，始终坚持全心全意为人民服务的主导思想。积极参加单位和科室组织的各项政治活动和政治学习，坚持读书看报，不断提高自己的政治理论水平。作为一名青年同志，我积极追求先进、要求进步，积极向党组织靠拢，并光荣地向党组织递交了“入党申请书”。

在职业道德方面，本人自觉遵守单位各项规章制度，勤奋工作，不迟到，不早退；尊重领导，团结同志；热爱自己的工作岗位，端正自己的职业操守，遵守医师的职业道德，全心全意为群众的健康服务。

在业务学习方面，我能努力钻研业务，精益求精。随着社会的不断发展，人民群众对健康要求的不断提高；随着科学技术的不断进步，新的理论、技术、方法不断出现，我深刻

意识到只有不断学习、充实自己，才能更好地胜任自己的工作岗位，不断迎接新挑战。因此，我积极参加各种学术交流、医学继续教育活动，以及利用报刊、杂志、书籍以及互联网等，不断充实自己的知识水平，扩展自己的视野范围，提高自己的业务素质，以适应时代的需求，为今后工作打下坚实的基础。

在日常工作岗位上，我认真做好本职工作，听从科长的安排，服从领导的调度，认真做好血吸虫病、碘缺乏病、疟疾、丝虫病等地方病防治工作，协助办理政府血防办事务。我工作积极主动，善于思考，不断进取，勇于创新，为防治工作献计献策。本人坚持工作在基层第一线，不怕苦、不怕累，全身心的投入到查灭螺、查治病、健康教育、防控急感、晚血救助等血吸虫病防治的基层工作中，全心全意为群众的健康服务。本人还一直负责血吸虫病信息资料的收集、整理、统计、上报等工作，协助科长制定工作计划、撰写工作总结。

今后，我将一如既往地努力奋斗在卫生防病第一线，为人民群众的健康服务。

一年来防保组认真执行《20__年文昌市疾病预防控制工作方案》。在办事处的支持与协助下，在市疾病预防控制中心的业务指导下，在院长的直接领导下全面开展五大卫生工作取得满意的成果。

一. 卫生宣传教育工作

二. 卫生防疫工作

1. 疫情报告与管理，主动监测，收集. 分析. 调查. 核定传染病疫情信息，及时上报，并实行零报告制度，每日及时准确完整的报告疫情，没有小儿麻痹症，病例为“0”报告门诊诊病有日记，上报传染病报告卡存查，凡发现流行性乙型脑炎，流脑，百日咳，破伤风，小儿麻痹症，狂犬病等传染病均进

行个案调查!并且整理归档,麻疹,登革热流行时进行流行病学调查。凡发现霍乱病号上报告疫情,并进行现场消毒处理,做到逢泻必报,逢泻必检。20__年度腹泻病人搜样肛试子送检39份。

发生。

20__年共报告74例传染病,74例全部是丙类传染病其中急性出血性结膜炎65例.腮腺炎2例.水痘6例其他感染性腹泻1例,无甲乙类报告。无突发公共卫生事件。

全面执行国家《疫苗流通和预防接种管理条例》抓好规范化计免免疫的建设,搞好儿童预防接种册,卡,证的建,管,用,对20__年出生的儿童全部造册每月逢6~8日进行一次冷链运转,每两个月进行自查补漏一次,全年冷链运转36次,自查补漏6次,每次运转前都统计好接种对象人数,领取相对应疫苗。

疫苗接种情况如下:

20__年共134名儿童入册。

20__年基础免疫应种135人,实种134人,接种率99%。

20__年加强免疫应种__7人,实种__6人,接种率99%。

20__年a+c免疫应种__6人,实种__4人,接种率98%。

2006年糖丸免疫应种__2人,实种__0人,接种率98%。20__年百破二联及a+c流脑应种__6人,实种__2人,接种率96%。对辖区0~6岁儿童强化麻疹共768人。对辖区未服满3次糖丸的儿童共强化20名儿童。

三. 食品卫生

对辖区内从事饮食，副食，食品加工的从业人员做食品卫生知识培训，定期对各店户进行食品卫生监督，并做好资料归档。

四. 公共卫生

积极配合爱委会抓好本地的爱国卫生运动的落实工作，掌握本辖区内公共场所服务行业的基本情况，并定期进行卫生监督和备案存档。

五. 学校卫生工作

掌握本办事处管理区内7间中小学校的基本情况，对本办事处管区内的儿童进行入托入学验证工作，小学体检566人，中学体检235人。

湖山卫生院防保组

20__年0__月05日

2. 集中力量，确保免疫密度。

3. 要求按照“乡不漏村，村不漏户，户不漏禽(畜)，禽(畜)不漏针”的原则，全面开展免疫。

疫，对未在家的农户，防疫人员及时组织力量多次上门注射，直至全部防疫。

5. 在补免期间若发现有新补栏的家禽，防疫人员同时对该批家禽进行免疫，同时详细登记各项免疫情况，规范台帐登记和免疫程序。

6. 重新登记免疫台帐，细化了防疫登记项目。详细登记防疫情况，拒绝免疫的要户主和防疫员签名，把防疫落到实处，加强疫情检测，及时处理疫情，确保了全年防疫工作顺利进

行。

总结人：

20__年__月12日

；

防疫工作总结 建筑类个人年终总结工作报告篇四

1、在门、急诊醒目位置设置预检分诊点，标识清楚，通风良好，流程合理。

2、备有个人防护用品，工作人员着装规范，各种记录齐全。

3、分诊人员进行培训熟知预检分诊流程，落实“一看一问一测一查验”

1、门诊设置符合要求：远离其他门诊、急诊，独立设区，“三区两通道”（医护人员、患者，清洁区、潜在污染区、污染区），标识醒目，内设挂号、诊室、隔离观察室、卫生间等。

2、环境物体表面和物品消毒、污物处理等符合要求，并有记录。各项消毒进行定期检查，按照要求进行填写消杀。

3、落实首诊医师负责制，一医一患一诊室，执行诊疗规范和工作流程，标识清晰，在各诊室落实一米线就诊。

4、个人防护用品配备符合要求，并在有效期内，检查防护用品保证其防护用品在保质期内。

5、医疗废物处置符合标准要求，对医废人员进行在培训，保证医废按照防护要求进行转运和储存。

1、实行门禁管理，限制陪护，原则上不探视。在明显地方张贴禁止探视标志。

2、患者入院前持核酸阴性结果办理入院，根据要求对患者及陪护人员进行核酸检测。

3、医护人员实行健康管理，执行“应检尽检”要求。定期对医护人员进行核酸检测，并对检测结果进行留存。

4、落实消毒隔离制度，执行疫情防控的相关标准，

6、设立过度病房，最好有独立卫生间，有穿脱防护用品的空间，过度病房没有独立卫生间，尽快按照要求进行整改。

1、成立相关领导组织机构，明确专门机构或科室，配置专门人员开展安保维稳工作，设有举报电话，保证信访渠道畅通。

2、每季度召开工作会议研究部署安保维稳工作，主要领导或分管领导每季度至少进行一次安保维稳检查，重大活动期间必须进行检查。

3、深入开展矛盾纠纷排查整治，建立相关台账，对排查出来的矛盾纠纷落实领导包案，责任人包干制度，实行销号闭环管理，积极回应群众的关切。

通过此次自查发现我院的缺点和不足，自查后我院进行自查总结，尽快完善自身不足，落实疫情防控要求。

防疫工作总结 建筑类个人年终总结工作报告篇五

弹指一挥间，一年过去了，在各科室同志的支持和帮助下，我勤奋踏实地完成了本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，为做好办公室各项工作

打下了良好的基础。来公司快三年的时间了，其间有喜乐，也有哀愁，但更多的是对公司心存感激，因我在工作中不仅学到了与工作相关的知识、技能与方法，还学习到了如何做人、怎样为人处世，这是比任何东西都宝贵的人生财富，并将受益终生。所以我怀着一颗感恩的心在工作着、学习着。又是年底了，我对一年来的工作进行一下总结。

一、认真学习，努力提高

一年来，我首先是努力提高自己的理论，指导自己不断改造自己的世界观、人生观和价值观；弄清工作的方向、目标和任务，紧跟时代潮流，确保在思想上。

二、脚踏实地，努力工作

办公室是一个工作非常繁杂、任务比较重的部门。作为办公室一员肩负着领导助手的重任，同时又要兼顾机关正常运转的多能手，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，所有这些都是办公室人员不可推卸的职责。

一年来，我牢固树立了“办公室无小事”的思想，尽职尽责，努力工作。首先是熟悉本职业业务，胜任工作。在工作之余，通过自己能够找到的'一切资料，逐渐增进自己对调查研究的了解，使自己能够做好工作。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。办公室是全县机关上情下达、下情上报的桥梁，做好办公室工作，对全县工作的正常运转起着重要的作用，为此，无论是什么工作，在工作中，坚持做到“六个不让”，即：不让领导布置的工作在我手中延误，不让正在处理的公文在我手中积压，不让各种差错在我身上发生，不让前来联系工作的通知在我这里受到冷落，不让任何小道消息从我这里传播，不让办公室的形象在我这里受到损害。第三是注意形象。办公室是__机关的窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自

己的过失而影响到整个机关的形象。

三、端正作风，摆正位置

在工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。服从领导安排，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的，自工作以来，没有耽误过任何领导交办的任何事情。在生活中，坚持正直、谦虚、朴实的生活作风，摆正自己的位置，尊重领导，团结同志，平等相处，以诚待人，不趋炎附势，也不欺上压下，正确处理好与领导、同事相处的尺与度的关系，大事讲原则，小事讲风格，自觉抵制腐朽思想的侵蚀。

四、存在问题

通过一年来的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一是对办公室工作了解还不够全面，有些工作思想上存在应付现象。

二是工作的创造性还不够强，缺少吃苦耐劳、艰苦奋斗的精神。

三是学习掌握新政策、新规定还不够，对新形势下的工作需求还有差距。

这些不足，我将在今后的工作中努力加以改进提高，争取把自己的工作做得更好。

防疫工作总结 建筑类个人年终总结工作报告篇六

本人来到公司就职已经近一年了，在这一年里，我从一个珠宝行业的门外汉，在同事和公司的帮助下慢慢跨进了珠宝行业的大门。珠宝在我以前的印象中是高贵的，神秘的，随着在公司工作时间的推移，慢慢的我开始熟悉这些珠宝，把它们真正作为职业生涯中的一部分看待。

在个人的职业素养上来讲，这一年我确实学到了很多，了解的东西越多，就越觉得自己还需要加深学习。在进入行业的初期，以为知道了钻石是什么，铂金是什么就很了不起了。但是随着对行业了解的加深，现在我深深的感觉到，要了解更多的专业知识，比如时下最热门的翡翠，销量很大的黄金，还有其他的彩色宝石等等。

在个人业绩上，负责的说，我对于这一年的销售状况我并不满意，销量不够理想，顾客临柜时间短。在卖场这个卖场中，我们虽然占据的位置相对还比较理想，但是却没有产生很好的业绩，对于这一点，我一直都有如巨石压背，一方面压力很大，另外也觉得辜负了公司对于我们的期望。

客观的分析业绩不佳这件事，我总结了三方面：

第一方面，我们的职业素养还有待提高，这里说的职业素养主要指的是专业知识和销售能力以及工作积极性上。不得不承认在这方面我做的都不够好，对于销售我很有热情，但是专业知识和珠宝的职业销售能力上，必须要提高。在这里，真心的希望公司能在新的年里给我们更多的提高学习的机会，一方面可以增加我们的销售能力和热情，另外也可以增加我们对公司的归属感。

第二方面，商品的陈列上，对于主力商品和辅助商品的陈列

没有做到绝对的完美配合，我觉得在商品道具上我们的道具情况还不错，主要是在布局上要再考究，对于顾客容易看到的位置，和站在柜台外的效果要更多的配合我们的主力商品来做陈列，也希望公司能给予我们专业上的帮助，帮助我们完善我们的柜台陈列。

第三方面，商品结构，本品牌珠宝专柜上的商品数量还不够，另外就是不够精致，商品结构上有很多漏洞，这就会造成两个严重问题，一个是绝大多数时候顾客不能在专柜上挑选到他们直接需要的商品，那么我们就需要花费更多的口舌来向其他方向引导顾客，但是这样显然是绕弯子的，效果也不好。另一个问题就是，柜台和背后展柜的陈列就会显得很稀疏，那么我们的柜台看相就会很差。所以我希望公司能在商品上给予一定的调整和丰富。当然不是说要把货上的很齐全，我觉得只需要针对这个市场的主流商品做出正确的调整，就可以事半功倍了。

以上三方面是我总结的今年业绩不佳的主要原因。总的一句话，销售是要围绕着顾客发生的，毕竟卖场及周围环境的竞争激烈，我们要尽可能的服务好顾客，才能建立一个我们自己的客户圈子，才会有良性的、持久的业绩产生。

我们要看到，卖场这个卖场的潜力是巨大的，我们的位置也是不差的，占据两条边，和一个转角，如果在主要层面上我们能有很好的调整，那么我还是对我们新年的业绩有很大信心的。

新的一年，我一定会把更大的热情都投入到销售中去，我也会把信息及时反馈给公司，希望我的不足之处，公司能及时指出，并给我帮助和提高的过程。

一、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，通过报纸、杂志、书

籍积极学习政治理论：遵纪守法，认真学习法律知识；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。

二、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守工作纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

三、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，使工作业绩有了长足的提高。

四、工作中的经验

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”！“欢迎光临”。

2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。

3、充分展示珠宝首饰

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。常言道：“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

5、促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，犹豫不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

6、售后服务

当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后，要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，比如：“如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一起。”最后最好用一些祝福的话代替常用的“欢迎下次光临”，比如“愿这枚钻石给你们带去美好的未来”，“愿这枚戒指带给你们幸福一生”等等，要将“情”字融入销售的始终。

五、工作中的不足和努力方向

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度和业务知识，努力使思想觉悟和工作业绩全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。最后祝愿本

公司越走越好!

一、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，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；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。

二、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守工作纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

三、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，使工作业绩有了长足的提高。

四、工作中的经验

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”!“欢迎光临”。

2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。

3、充分展示珠宝饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。常言道：“满意的顾客是的广告”，“影响力的广告是其周围的人”。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

5、促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

6、售后服务

当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后，要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，比如：“如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一起。”最后用一些祝福的话代替常用的“欢迎下次光临”，比如“愿这枚钻石给你们带去美好的未来”，“愿这枚戒指带给你们幸福一生”等等，要将“情”字融入销售的始终。

五、工作中的不足和努力方向

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方

面还存在着不足，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度和业务知识，努力使思想觉悟和工作业绩全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。最后祝愿本公司越走越好！

一、认真学习，努力提高

我们必须大量学习专业知识，以及销售人员行业的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名合格的销售人员，必须熟悉专业知识，勤奋努力，一步一个脚印，对领导下达的任务，认真对待，及时办理。

三、存在的问题

通过这一年的工作，我也清醒的看到自己的不足之处，只要是针对有意购买的顾客没有做到及时的跟踪回访，所以在以后的工作中将做好记录，定期回访，使他们都成为我们的老顾客，总之，在工作中，我通过努力学习收获非常大，我坚信只要用心去做就一定能做好。

做好本职工作我概括出三大点：

1. 热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾客，不管顾客有多刁难，也不管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。
2. 对工作充满激情，不管每天我们的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。
3. 控制好自己的情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，

不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

顾客是我们的衣食父母，我们只有服务好顾客，使顾客认同我们的商品购买我们的商品，我们才有钱可赚，我们有了客户，就可以保障我们销售工作，我们就可以拿得到工资！我们工作做好了，销量提升了，我们就可以拿得到更多的奖金。

顾客是上帝，上帝永远是对的，是有理的，所以我们不要以上帝去争论是非，因为你如果得罪了一个顾客，就有可能失去的是以批消费者，所以我们销售人员一定要将这句话作为一切的工作前提。

如果一个很挑剔，同时又很谨慎的客户，我们一定要尽力把任何事情做好，对自己也是一个锻炼。当我们说的顾客哑口无言，做事又令顾客满意的时候，证明我们有能力，而且能让我们的顾客信服，我们的销售也会源源不断地。千万不能小看每一位顾客，我们应用真诚去打动他们。

认认真真地对待每一位顾客，让每一位顾客满意。我们只要知道和懂得了我们每天来上班时为了什么，这样才会做到像武姐那样，我们才会可以拿到我们应得的奖金。所以我们要真诚对待每一个客户，把顾客当成自己的朋友，只有这样才会取得成功。

我们大家不管在哪各行业只要我们做一行爱一行，在工作中我们尽自己最大的努力主动负责的心态去做好每一件事，相信肯定会得到大家的认可的。像沃尔玛创始人说的：一个顾客的背后就是一个市场，我们的老板只有一个，那就是我们的顾客，是他付给我们每月的薪水，只有他可以解雇上至董事长的每个人，做法很简单，只要他改变购物习惯，换到别的商店购买就是了，我们大家要时刻牢记这句话，懂得我们的薪水是谁给的，这样我们才会拿到更多的报酬。

我们每一位员工都应：

1. 热爱本职工作，热爱销售

任何一个人只有在做自己喜欢的事情的时候才会用心的去做，所以作为一名销售人员首先是要热爱销售，喜欢与人交流与沟通，敢于承受其中的压力，胜不骄败不馁，只有做到这些，我们才会有好心情。

2. 有一颗感恩的心

公司为我们提供了这样一个硕大的舞台，客户为我们提供了施展才能的地方，所以我们要有一个感恩的心，有了这颗感恩的心，我们就会去努力，去拼搏。

一、工作回顾

爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，按时上下班，遵守各种规章制度。前三个月工作积极主动，认真地学习专业知识，工作态度端正，认真负责。但在后三个月的工作中比较消极，任务完成的不好，只完成了百分之八十的任务。

二、工作中的不足

1. 营销力度薄弱，没有充分发挥个人能力。

2. 工作积极性不高，缺乏主动性；有时候销售不好思想就消极，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。服务质量有待进一步提高。

3. 对客户心理把握不够。

三、今后努力方向

1. 在巩固已取得的成绩基础上，加强对珠宝首饰的了解，提高自己的销售技巧，借鉴他人成功的经验。总结失败原因，及

时改正。

2. 不断加强素质培养，进一步提高业务水平。

3. 以良好的精神状态准备迎接顾客的到来，适时地接待顾客，对于顾客进行分析归类，与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。

4. 掌握客户心理、向先进的同事学习，向有经验的同事学习，端正服务态度，为不断提高珠宝销售额而努力，为提高珠宝品牌声誉和珠宝店的行业名声而努力工作。