

最新近期工作总结(大全7篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

近期工作总结篇一

一、初入职场。

刚从校园走出来的我们面对着新的工作岗位，难免有点手足无措。7月10日，为了让我们更快的了解企业核心价值，更好地融入工作环境，集团为我们进行了为期九天的入职培训。这次培训的内容全面而充实，详细的为我们介绍了公司的发展历史，文化，组织结构，人事概况和安全生产等具体内容。其中，公司安排我们到武装部进行了为期四天的军训。军训场上既严肃又艰苦，它既考验我们的坚韧力，也体验我们的团队合作精神。从中我们体会到了什么是服从，坚持，协作，忍耐，也体会到了细节的重要性。

二、职业化培训。

职业化，用一句话来说就是符合人们对你的期待。之前作为一名学生，一直搞不清楚怎样才算是职业化。现在作为一名新入职的员工，很荣幸有机会体验到了职业化的培训。自加入华阳以来，我参加了两次职业化培训。第一次是在集团培训时由李松颐老师为我们讲授的卓然而立职业化与团队激励；第二次是由华成研发管理咨询公司的朱光辉老师为我们讲授的研发人员职业素养的培训课程。通过这两次的培训，使我对职业化有了进一步的认识，更加深入体会到团体意识的重要性。个人的成功离不开团队，没有团队的成功就没有个人价值的体现。让我明白了一个职业化的员工永远是要以公司

和团队的利益为重。

三、生产线实习。

在集团培训结束后，我被分配到了永华事业所生技部。我在这里做了半个月的生产线工位实习：包括在opt工程进行部品组装/滴胶作业实习；在act工程进行组件焊锡作业实习；在cd□dvd□disc调整工位进行部品位置调整实习和在qc工程进行产品性能测试方法实习。通过这次的生产线实习，让我进一步了解了激光头的三大部件和它的生产流程，初步接触了生产一线管理模式和5s现场生产管理制度。在实习期间，我还努力地向一线操作员学习产品制程、品质分析的技能，向生产设备技术人员学习相关的设备知识。正是在他们的耐心讲解和帮助下，让我在这次产线实习中获得了许多产线生产知识。虽然产线实习忙碌而辛苦，但只要有付出就会有回报，有辛勤劳动的汗水挥洒，就会有不断成长的机会和成果。

四、存在的不足与今后努力的方向。

通过一个月的工作，我发现了自身存在的很多缺点与不足。例如与同事们沟通少，工作时缺乏思考，也不注意总结，在很多事情的处理上都不成熟，做不到统筹规划。这些都是导致工作出现错误的主要原因。在今后工作中，除了一如既往地听从各级领导安排，虚心向各们领导和同事学习他们对待工作的认真态度和强烈的责任心外，也应该加强与同事之间的沟通交流，通过不断学习和总结去增加自己的知识面，努力提高工作水平，以至把每一项工作都做到位、做好。同时，我也要加强个人自身修养，修正自己的行为，自觉加强学习。

以上就是我对自己一个月来的工作所做的心得总结，在以后的工作中，我一定还会学到更多的东西，会有更多的心得与感悟，我一定会好好工作，为华阳贡献出自己的一份力量。

近期工作内容总结篇二

不知不觉中，加入_房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面：

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面：

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不-一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧：

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败：

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来：

20x上半年是最有意义最有价值最有收获的半年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、总结：

(一)、依据x年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(五)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

(六)、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人

员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(七)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

近期工作内容总结篇三

总结一般的格式为标题、前言、主体、结尾四部分。

标题即总结的名称，有时可以将主要内容、性质作标题，如不能表达出完整的意思时，在正标题下可以再拟副标题。如《我的思想总结——学赖宁的体会》。这里便是两个标题了。

前言。前言的写法多种多样，有的概述变化情况及主要成绩；有的介绍基本情况；有的概述总结的目的、方法等等。

主体是总结的核心部分。这部分一般应叙述总结事件的过程、做法、体会、经验、教训，并且要作理论的概括，总结出规律性的东西。总结的优劣，这是决定性的部分。

结尾或提出今后努力方向，或指出存在的问题，或表示自己的态度。

第二、总结要实事求是

写工作总结要有一说一，有二说二，老老实实，认真负责。不能行敷衍了事，吹嘘自己、捏造事实，弄虚作假。

第三、总结的结构形式

二、总结常见的结构形式有四种：

一为条目式，就是把材料概括为要点，按一定的次序分为一、二、三等条，一项项地写下去。

二为三段式，即从认识事物的习惯来安排顺序，先对总结的内容作概括性交代，表明基本观点；接着叙述事情经过，同时配合议论，进行初步分析；最后总结出几点体会、经验和存在问题。

三为分项式，即不按事件的发展顺序，而是把做的事情分几个项目，也就是几类，一类一项地写下去，每类问题又按先介绍基本情况，再叙述事情经过，再归纳出经验、问题三个顺序写下来。

四为漫谈式，如向别人介绍自己的学习经验，就可用漫谈式，把自己的实践、认识、体会慢慢叙述出来。

各种方式都有利弊，要从自己实际出发去选用，也可创造其它形式。

个人总结并不能一朝一夕就能成功，多回顾自己的生活，将你认为是成功的事情或是活动写写总结，提高自己的写作水平。照上面进行修改就可以了。

近期工作内容总结篇四

1、协助上级建立本岗位各项工作制度，及时向上级传递请示、报告，及时反愧落实领导指示。

2、负责办公室的文秘、信息、机要和保密工作，做好办公室档案收集、整理工作。

- 3、负责公司红头文件的登记、发放、存档工作。
- 4、对外来公文、信件、邮件、报刊函件进行签收、整理保管和发送工作。
- 5、负责公司印章使用的登记、签字工作。
- 6、负责办公用品的费用支出、流水帐登记工作。
- 7、做好会议纪要，接待来访人员。会议纪要多少份。
- 8、配合其它部门做好合同的打印，会签、存档工作。
- 9、负责检查、督促办公楼及各部室的卫生工作。
- 10、做好上级临时交代的工作。

为了使公司文件管理秩序化，以提高文件处理工作的效率和文件质量，促进与提高公司管理工作效率。在过去的文件管理工作中，按照文件的类别、日期、重要性进行了分类归档，针对各分类文件进行了标记，并建立了详细的登记台帐、存档工作，使各类文件的存取工作效率得到很大的提高。

在会议服务工作中，在上级的指导下，围绕着做好会议服务工作，创造一个良好的会议接待环境为目的，为公司的形象增添光彩。在会议上我认真记录与会人员提出的要求和问题，并及时形成书面会议纪要。

为规范印章的管理和使用，确保印章管理的安全性、严肃性、有效性，在上级的分配下，我对过去的用章登记工作做了详细的记录，并监督用章人认真签字，及时上报给公司领导确认并签字，现在已经将过去的用章工作全部完成并归档。

合同保管情况：公司签订的合同，含工程合同、设备合同及其他类合同，对这些合同均进行了登记和妥善保管。

二、清楚自己的不足

在协助管理工作过程中，缺乏大胆的沟通和主动性，今后我应加强学习不断提高自己的水平，工作中不断总结经验。

回顾这段时间的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了一定的进步，成长了不少，这与领导的支持和同事们的帮助是分不开的，在此对领导和同事们表示衷心的感谢！

近期工作内容总结篇五

客户满意度是衡量一个公司服务质量的最重要的标准，经过个人对客户满意度的调查，发现客户满意是一种心理活动，是客户的需求在被满足后的愉悦感。

对于顾客来说，他花了 定的代价，需要达到一定的目的，如果我们提供给他的产品、服务等有很大一部分不是他所 的，那怕你的价格比别人低，可能也不能提高他的满意度。

所以客户满意度是衡量客户满意 度的量化指标，由该指标可以直接了解企业、产品或服务在客户心目中的满意度级别。

客户回访也主要是对客户满意度的一个调查，当时在交易过程中，也许客户并没有想到的种种情况，在使用过程中碰到了，抑或直接在接受公司服务的时候遇到的，他可以对公司进行反馈，而我们对于客户的反馈意见也将进行研究和保存，进而能够提高客户满意度，而最终目的就是为进一步销售铺垫的准备，认真的策划。

客户对于具有品牌知名度或认可其诚信度的企业的回访往往会比较放心，愿意沟通和提出一些具体的意见。

客户提供的信息是企业在进行回访或满意度调查时的重要目

的。

如果企业本身并不为人太多知晓，而策划回访的程度又不行的话，那很可能会影响公司本身的形象，以及再次的交易。

零抱怨无投诉其实是每个企业的一个愿景，真正能够达到这样的企业可以说没有，因为消费者的心理和行为是公司难以确定的，公司可以通过努力来增加自己服务的质量，这样只是能够提高客户满意度，但却无法决定客户满意度。

零抱怨无投诉是公司追求的目标，他要求公司能够完完全全地为消费者服务，消费者就是上帝，这句话一定要时刻记在心中。

总体来说，一个企业能否生存下去，就是看企业的客户对企业的支持情况怎么样？这个支持情况是由客户满意度来直接影响的，所以我们可以通过良好的服务，优质的产品，策划好的客户回访来增加客户满意度。

而企业的目标可以向着“零抱怨无投诉”进行。

三个月来,我以微笑服务为己任，以顾客满意为宗旨，立足本职、爱岗敬业、扎扎实实地做好客服服务工作。

现对自己全年的工作总结如下：

一、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。

作为客服服务人员，我深刻体会到理论学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。

我坚持勤奋学习，努力提高业务水平，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。

为公司全面信息化的成功上线贡献了自己的微薄之力。

二、立足本职，爱岗敬业

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。

工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去；每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

在工作中，我严格按照“顾客至上，服务第一”的工作思路，对顾客提出的咨询，做到详细的解答；对顾客反映的问题，自己能解决的就积极、稳妥的给予解决，对自己不能解决的问题，积极向上级如实反映，争取尽快给顾客做以回复；对顾客提出的问题和解决与否，做到登记详细，天天查阅，发现问题及时解决，有效杜绝了错忘漏的发生。

以上是自己对全年工作的总结，但自己深知还存在一些不足之处。

一是工作经验欠缺，实际工作中存在漏洞。

二是工作创新不够。

三是工作中有急躁情绪，有时急于求成。

在下步工作中，要加以克服和改进。

房地产是一个充满挑战、机遇与压力并存的空间。

其要求有较强的责任意识、服务意识及较高的品德素质修养和职业道德情操。

就我自身而言，还有很多不足之处有待提高：

1. 工作主动意识需进一步加强；
2. 沟通及表达能力需不断提高；
3. 执行工作中细节关注不足之处有待提高；
4. 专业提升及个人学习需有计划及进行总结。

有人说“专业来自沉淀。

不积跬步无以至千里。

任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中不断积累、修正和完善的”。

由于以前我未曾接触过这一行业，故从基础学起。

虽然困难很多但学习的理念是相通的。

所以除了自己要在短时间内恶补，还非常需要领导与同事的教导与督促。

团队在于有效的沟通。

只有有效的沟通才有理解，有理解才有更好的合作，然后才能建立高效的团队、强大的公司，加强学习与政府组织部门的联系与沟通方式，为今后的工作打下坚实的基础是当务之急我要学习的任务之一。

学习永无止境。

因国家法律、法规、标准在不断完善与健全，认真学习房地产法律、法规知识也是必要任务。

通过学法，懂法，用法，以提高个人业务能力并规范行为，提高前期工作办事效率，自觉维护公司利益，一言一行以公司利益为重，得到领导的首肯和信任及使自己的人生的价值最大化。

面对在金融风暴的这种新挑战、新考验、新形式，在机遇与挑战并存的同时，我要求自己尽快适应并努力学习，实事求是、审时度势，通过项目实践结合自我学习，快速提升个人能力，扩宽知识面，提高个人口头表达和书面表达能力，为正华奉献我“微薄之力”。

正华是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，我有幸成为宝马中的一员，深感荣幸与光荣。

“业精于勤而荒于嬉”。

在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正工作态度，摸索实践。

通过多看、多学、多练来提升自己各项业务技能，做的更好。

也希望我们这个集体在新一年中亮新彩。

近期工作内容总结篇六

一、认识前台文员这个岗位的总要性

要做好前台文员这个岗位的工作，就必须要有深刻的认识到这个岗位的重要性。前台这个岗位不仅体现了公司的形象，还是外来客户对公司的第一印象，前台也是公司对外形象的窗口，一言一行都代表着公司，前台的形象就是公司的形象。过去一个星期内的工作量相对来说还是比较轻松的，主要都是整理一下办公室的环境，考勤，接待，打印、复印，下班

后关窗断电以及领导临时性吩咐的工作，或许是因为社会经验不足，工作任务完成的不是很出色，希望接下来能取得进步。由这几天的实践，可以总结出，能把一些简单的事情做好就已经是一件不简单的事情，所以简单的事情要细心做，重复做，快乐做！

二、在实践中学习，努力适应工作

作为一个应届毕业生，也是刚踏入社会的新人，在社会经验这方面稍有欠缺，对前台文员这个岗位的工作经验也更需要累积。在这段时间里，感谢上级领导和同事的指导、包容，让我能更快地适应岗位，更出色的完成工作任务。

三、认真工作，更注重细节

接待公司来访的客人要以礼相迎，接听电话要态度和蔼，处理日常事务要认真仔细，对待同事要虚心真诚，要以空杯的心态在工作中取得收获。

四、扩展自己的知识面，不断完善自己

在短短的几天工作中，就暴露出我许多方面的不足，如一些接待的礼仪还是不够规范，一些接电话的用语不够专业等，所以在以后的工作中也要不断给自己充电，拓宽自己的学识，以便更好更出色地完成工作。

近期工作内容总结篇七

关心集体，以校为家。响应学校号召，积极参加学校组织的各项活动，注重政治理论的学习，积极向党组织靠拢。配合组里搞好教研活动，认真负责集体备课记录的整理工作，抓住每一个学习的机会提高自己的业务水平。每周按时参加升旗仪式，从不缺勤。服从学校安排，人际关系融洽。本学年度全勤。

关心、热爱学生，做孩子们的好朋友。记得王校长曾经对我们说过：“虽然你面对的是五、六十个学生，他们的能力水平高低不等，但在家长的眼中他们却是唯一的，是完美的，我们不要在心里就给孩子划分出等级，那样做对孩子是不公平的。”

说我们教师这个职业神圣是因为我们的工作完全是良心活，没有办法去准确地衡量！”我认同王校长的话，所以我用爱心浇灌稚嫩的花朵，课堂上严格要求，课下每一个孩子都是我的朋友，一年的努力换来的是孩子们开心的笑脸，我经常听孩子们说：“赵老师，如果能每一天每一节课都是你给我们上课那该多好呀！”听到孩子这样的话我所有的付出都值得！

为了提高自己的教学认识水平，适应新形势下的教育工作，我认真地参加学校每次的培训活动，认真记录学习内容。“脚踏实地，大胆创新”是我教书育人的座右铭。本年度我继续领悟新课程标准，以新思路、新方法来指导自己的工作，认真备课、上好每一节常规课。

本学期我积极参加了百花奖的赛课活动，在准备公开课的过程中我虚心向组内、组外教师请教，查阅了大量的资料，最终拿出了一节符合自身风格、深受学生喜欢的公开课《跳起舞》，为本年度的教学工作添上了一个美丽的音符。

学校的论坛也是我经常驻足的地方，在那里我认真学习其他教师在教育、教学中的先进经验同时也把自己好的做法、想法跟大家分享，这种方便、快捷的学习方式使我的生活更加充实。通过多种形式的学习我积累了大量的素材，撰写的论文也多次在国家、省、市、区获奖。

学校无小事，处处是教育。值周教师的工作让我有机会接触更多的学生，我非常认真地对待这项工作，并且能够富有创造性地开展。让我校的学生养成良好的行为习惯，成为讲文明、懂礼貌的学生。

我负责的校舞蹈队可谓是本年度的一个工作亮点，今年编排的舞蹈《好运来》获得了南岗区中小学生文艺汇演的一等奖，我本人也被评为优秀指导教师和南岗区第xx届校园艺术节活动的优秀组织工作者。

在代表学校参加黑龙江省督导评估检查的活动中，孩子们的表演打动了在场的领导，受到了领导们的高度赞扬。

在南岗区教育局的新年联欢会上，舞蹈《好运来》代表南岗区的中小学生为参加联欢的领导们作精彩的表演，迎来了阵阵掌声。为了庆祝建队55周年，团省委在黑龙江省电视台筹备了一场题为：民族精神代代传的晚会，我校舞蹈队也光荣地被邀请表演创作歌舞《美丽的鲜花献给你》，整个舞蹈从排练到演出只有七天时间，而且恰巧赶上十一长假，我和孩子们放弃了休息时间，每天早早来到学校进行排练，功夫不负有心人，在节目预检的时候我们就受到了团省委领导和电视台导演的高度赞扬，说我们的节目是“放心节目、效果好、符合晚会气氛……”10月22日晚会在黑龙江省电视台播出，效果非常好，坐在家里，通过电视当看到我们复华小学的名字出现在电视屏幕上的时候，我相信每一个复华人的心情都会无比的激动。

为了让舞蹈队的孩子能够学到更多、更新的知识，我放弃个人休息时间外出进修，经过不懈的努力我又在今年拿到了澳大利亚踢踏舞和爵士舞的教师任教资格证书，这时的我站在课堂上无愧于自己也无愧于孩子，孩子们在我的课堂上学到的舞蹈不会是过时的，我也不是在吃自己的老底儿，而是把新鲜的果实摘给孩子们，让活力和激情在舞蹈的课堂上涌动。

我是一个对集体充满了热情的人，勤勤恳恳、脚踏实地使我的工作作风，助人为乐是我的快乐之本，只要是对学校对大家有好处的事情我都会不计较个人得失，把他完成好。20xx年是幸福的一年，因为在这一年当中我付出着、收获着、快乐着、进步着，即将到来的20xx年我同样会用心去面对，用我

的全部热情来浇灌我深爱着的事业。