

2023年幼儿园全园消防演练活动总结 幼儿园消防演练活动心得(汇总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？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

年末工作总结篇一

转眼间20xx年即然结束，下面我将xxxxxx年工作总结。

为了实现“用户满意第一”，我除保证每天提前做好班前准备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等；并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，接受我行产品。对优质客户，我基本使用的是“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。就曾受到客户口头表扬20余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。

我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“创新服务，持久服务”的服务理念鞭策、完善自己，以用户满意为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今天，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万

元。从xxxxxxx年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，我在今年二季度两次在南岸支行获得“最佳主管”荣誉称号、两次在分行评为“最佳核算质量”奖、二季度差错在全市排名第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

工作中不断学习，在学习业务技能的同时，我还注意努力提高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

通过这几年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克己之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

我工作口号是：“向客户提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处！”

年末工作总结篇二

时光荏苒，白驹过隙，转眼到了年终，回想一年的工作情况作年终总结，一起来。

不知不觉中，20__年就要与我们挥手告别了，回想这一年多的时间里，我从一个普通的销售人员说升职为业务主管，肩上的单子不自觉地就加重了，同时也慢慢地适应了这份工作，在这期间离不开领导和同事的帮助和指点，现在我将本年度我部门的销售情况作一总结，希望对于即将到来的20__年有更好的指导作用。

一、20__年销售情况

20__年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20__年度老板给销售部定下__万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额__万元，产销率95%，货款回收率98%。

二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在__市____科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20__年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以__本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20__年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20__年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

年末工作总结篇三

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，只有你对它产生兴趣，你才能更好的工作。我爱我的专业，我爱我的工作，我享受着它带给我的快乐，我相信我会毫无保留的为它尽我最大的力量。

刚步入社会，工作中任何一项业务对于我来说都是崭新的一页，对工作充满了憧憬，又深感压力之大。但正所谓有压力才有动力，紧张而又充实的工作氛围又给予了我积极向上的

动力。每当工作中遇到棘手的问题，我都虚心向身边的同事请教，直到弄懂弄通为止，真正做到“三人行必有我师”。工作的这一年，也是我学习的一年，不断地向书本学习，向领导学习，向同事学习，学习他们工作的态度，学习他们工作的方式，学习他们的为人处事，做到取别人之长，补己之短。

回顾xx年工作，本人感觉从专业能力及工作态度上有了一定的进步和提高，主要表现在：工作态度有明显进步；对会计有深刻的认识；有意识进行专业提升及个人学习。但同时还有许多的不足之处有待提高：工作主动意识需要进一步加强；沟通及表达能力需要不断提高；执行工作中细节关注不够；专业提升及个人学习需有计划性并及时进行总结。

通过实践结合自我学习，快速提升个人专业能力，积累丰富的经验，并及时的总结和调整。扩宽个人的知识面，积累丰富的专业知识，提高个人的口头表达和书面表达能力。

20xx我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作业务能力，为公司的财务科的会计工作添砖加瓦。

年末工作总结篇四

（一）不畏艰险、克服困难，全力做好监管执法工作。

在琴水分局期间，我克服各方面的困难，认真做好了监管执法工作，维护了市场经济秩序，保护了消费者合法权益。

一是认真开展市场巡查。每月对服务对象巡查至少两次，检查他们的证照是否齐全、经销的商品是否存在过期、变质等现象，是否存在销售假冒伪劣商品等行为。只要发现问题，都会做出处理：对一些情节严重的，立案查处；对一些情节比较轻微的，下达责令改正通知书，限期改正。截止4月底，共巡查个体工商户和私营企业2000余次，下达各类通知

书1000余份。

二是认真做好消费维权工作。今年来，充分发挥消费维权网络和12315申诉举报电话的作用，认真开展了保护消费者权益工作，共处理消费纠纷12起，解决率100%，受到了广大消费者的好评。

三是认真做好案件查办工作。认真学习工商执法办案软件的使用，依据执法办案二十字方针，做到依法办案、文明办案、和谐办案。共查办一般程序违法案件18起，罚没收入3万余元。

（二）无私奉献、高效服务，全力做好服务发展工作。

发展是主旋律，我们的一切工作必须围绕经济发展而展开。

一是创新服务举措，提高了办事效率。推行了预约服务制、电话联系制、延时服务制、代办服务制等一系列便民服务措施。简化了办事流程，无论是申办企业还是个体营业执照，只要不是法律规定必须要的材料，一律从简，能省的坚决省掉，从不人为设置障碍，故意刁难服务对象。缩短了办事流程，只要是服务对象来办事，一律先行受理，在政策允许的范围内尽可能代办有关事务，省去了他们东奔西跑的麻烦，提高了办事效率。

二是加强与服务对象的联系。经常深入服务对象，与他们拉家常，了解他们生产经营过程中遇到的问题，解决一些力所能及的实际困难，取得了他们的信任和支持。

三是建立便民服务联系制度。我将自己的联系电话向服务对象公布，承诺全天候为他们保持通讯畅通，只要他们与我联系，保证做到及时赶到，帮助解决力所能及的问题。同时，也记录下了服务对象的联系电话和基本情况，做到心中有数，科学管理。

（三）不辞劳苦、默默无闻，全力做好机关文字工作。

自5月份调入县局办公室工作以来，我迅速转变工作思路，找准自己的工作定位，做好自己的本职工作。

一是积极做好宣传报道工作。通过勤看、勤学、勤投，不断增强自己的宣传报道工作能力，做好工作简报的编写工作。截止目前，我共向江西工商、萍乡日报、萍乡工商等媒体投稿40余篇，上稿20篇；编写《莲花工商》简报10期，深入学习实践科学发展工作简报12期，机关效能建设工作简报15期。

二是努力做好材料整理工作。在办公室工作，写材料是一项要求高、时间紧的工作，加班加点是家常便饭。由于自己是刚接触这项工作，所以很多地方都不懂，所以我虚心向其他有经验的同志请教，经常阅读他人的作品，提高作水平。

三是做好队伍督查工作。今年，县局制定了一系列加强内部管理的规章制度，自己做为办公室的一员，对监督制度的执行负有不可推卸的责任。自到机关以来，共在节假日查岗23次，发现违反机关效能和规章制度的现象12人次，下发督查通报10期。

（一）敬业奉献是做好工作的坚实基础，做好个人工。

工商行政管理部门是国家行政机关，作为一名公务，自己的一言一行代表是国家。我们的工作是为了国家的利益，为了人民的利益。所以必须要有高度的敬业精神，才能把我们的各项工作做好；只有大家具有高度的敬业精神，心往一处想，劲往一处使，才能为做好我们各项工作提供坚实基础。

（二）勤奋学习是做好工作的动力源泉。

我们做为执法者，只有自己具备较高的素质，才能很好地行使管理的职能，才能有效地服务经济发展，服务人民群众。

自己不懂从何谈管理，从何谈服务。所以必须加强学习，不断提高自己的政治修养和业务素质，增强自己识案的能力和服务的水平，才能无愧于我们的使命，才能保持做好工作的不竭动力。

（三）认真负责是做好工作的有力保障。

做什么事都要有高度的责任心，工作才能不出差错，才能取得好的成绩。执法办案如此，服务发展如此，文字工作亦是如此，任何工作，任何时候都来不得半点马虎，粗心大意，应付了事，是做不好任何工作的。只有认真负责才能为做好工作提供有力保障。

一是学习抓得不够，不管是政治理论学习还是工商业务知识学习，都只停留在表面，缺少深入的研究，只求一知半解，不求精益求精。

二是创新精神不够。不论是文字工作还是日常工作，工作比较保守，缺少创新精神，只求完成任务，不求锦上添花。

（一）虚心学习、长远规划，力争在提高自身综合素质上取得新突破。

通过制定学习计划，从长远规划自己的未来。做到与时俱进，以谦虚的心态去学习，不仅从书本上学，而且从实践中学；不仅学习党的政治理论和工商业务知识，而且学习做人的道理，处世的方法，不断增强服务经济发展的能力，增强打击违法行为的能力，增强解决难点问题的能力，使自己成为一个综合素质比较好的工商行政管理人员。

一是坚持个人自学，通过阅读工商报刊、杂志，观看电视节目等形式，利用自己的业余时间加强学习。

二是积极参与市局、县局组织的各类培训，及时更新自己的

知识，提高自己的工作能力。

三是虚心向其他单位、其他同志学习，取他人之长，补自己之短。

（二）刻苦钻研、精益求精，力争在做好各项本职工作上取得新突破。

要总结工作中的经验教训，将好的做法发扬光大，存在不足的地方及时弥补，及时改正，全面做好自己各项工作。

一是做好宣传报道工作，将工商工作中的好的做法及时宣传出去。

二是做好材料整理工作，多写、多看、多学，不断提高自己的文字写作水平，以适应自己工作的需要。

三是做好办公室其他日常工作，如上情下达、关系协调、会议组织、事务管理等各方面工作，当好领导的参谋，做好领导的助手。

（三）团结同志、乐与助人，力争在营造良好工作氛围上取得新突破。

要加强与领导和同志的沟通，营造良好的工作氛围。

一是经常向领导汇报自己的工作和思想动态，正视自己的不足，端正自己的思想，为做好工作提供思想保证。

二是加强与同志们的交流，平时多和同志们沟通工作和生活，尽自己最大的努力帮助同志们解决一些实际困难。

三是管好自己的言行举止，不犯自由主义，不利与团结的话不说，不利于工作的事不做，保持高尚的人格。

（四）廉洁自律、洁身自好，力争在自身党风廉政建设上取得新突破。

要时刻注意加强自身党风廉政建设，虽然不在执法的岗位上，但廉政建设一刻也不能放松。

一是要加强党风廉政教育，通过看廉政片，读廉政书，学廉洁人，加强自身的廉政教育，牢固树立廉洁从政意识。

二是要严格遵守国家总局“六项禁令”，认真贯彻落实省局“五项制度”，筑牢反腐倡廉的坚固防线。

三是要自觉接受社会各界的监督，及时纠正自己行为和思想上的偏差，时刻保持清醒头脑，保证不犯纪律、不触红线，保持洁身自好的良好形象。

在即将到来的20xx年里，我会做好20xx年个人工作计划，争取使各项工作开展得更好。

年末工作总结篇五

20__年营销部的组建对整个酒店有着至关重要的意义；我们庆幸的是；我们有了一个新起点，新方向，新思路，新改观，将酒店带向新的发展趋势。

营销部10月成立至今四月之久，在此期间我们一直在学习、在摸索、在整改。

一、营销部成立以来完成的各项工作指标

- 1、营销部人员的组建与编制，办公软件的配备与采购。
- 2、酒店宣传材料，价格体系，各种协议的拟定。

- 3、销售部管理制度、规章制度，工作流程，岗位职责的拟定。
 - 4、对原有客户资料的建档存放及挂账单位的统计与分析，对应收款的统计与催收。
 - 5、对酒店产品知识的分类与统计，使酒店产品数据化，清楚化。
 - 6、对营销部固定资产的建立与统计。
- 1、组织酒店图文信息，制定酒店推广计划，提高酒店知名度。
 - 2、通过网络搜索、__4电话导航、艺龙、各大网络平台、旅游公司，各企事业单位，渠道客户等；对酒店进行全方位的大力推广宣传，提升酒店的知名度和客户资源。
 - 3、酒店的推广在预期的时间内已达到预期的效果，通过各网络的搜索查询已能查到酒店的详细信息和供应产品，使客户能在第一时间了解青岛神剑楼酒店的具体情况和消费标准及地理位置。
 - 4、对酒店的餐饮、客房、会议资源已开通网络在线预订和咨询服务；客户可通过网络、电话直接预订酒店供应的各种产品。

二、营销部十月成立至今工作完成情况

- 1、在供求相符情况下，开发网络推广客户8家，免费推广4家，利益推广4家。
- 2、电话拜访和上门拜访客户百余家，签订有效协议单位20余家，会议公司6家、旅行社百余家。
- 4、营销部至今接待大中小型会议宴会30余场，会议接待无一投诉，达到了客户的满意要求，客户的相互相互介绍、宣传

给酒店带了有形无形的重大利益，大大提高了酒店的信誉度和知名度。

三、营销部工作不足之处

- 1、营销工作的进展未跟上上级领导的步伐和思路，需要加强领悟和学习。
- 2、在酒店为特殊体制的情况下，对酒店的宣传与推广力度还不够。
- 3、开发客户数量及维护客户关系网做的不够。
- 4、营销人员的专业知识，业务能力，个人素养，综合实力，责任意识，承担意识需加强引导培训。

年末工作总结篇六

安息日聚会主持议程依次是问安、默祷、圣经短讲、唱诗、祷告；散会主持流程依次是证道总结、唱诗、祷告、宣读主祷文、默祷。默祷时间在20--50秒左右，圣经短讲时间大概5-10分钟，发声祷告人数在3-5个人左右，圣灵特别感动的时候除外。聚会主持时间大概在15-25分钟。散会主持的证道总结是根据证道所用时间的长短合理调整，如果证道时间过长，则证道总结时间要短些，反之可以适当延长证道总结的时间。散会发声祷告人数在2--3个人左右，有圣灵特别感动的情况下可能有更多些兄弟姐妹参与祷告。

默祷是信徒在集体聚会场所个人与上帝天父、与我们的主交通，是灵里的交通，有其重要性和必要性。聚会默祷能够预备心灵，把属世的重担和忧虑交托给上帝，让自己的心在基督里得自由释放，打开心门领受真理的浇灌。散会默祷可以把领受的真理的感动，向上帝表明自己的意愿和心志，行在以后的工作生活中。同时把自己更多的感动和负担交付上帝，

祈求带领和引导。

上午聚会的圣经短讲是参照《历代愿望》、《使徒行述》的内容，符合上帝对安息日会的旨意。基督复临安息日会是上帝在末世拣选怀爱伦师母等信徒组织成立的教会形式，以盼望和迎接基督复临为主要信仰目的。怀爱伦师母的一生也是上帝特别拣选和带领的一生，见过许多异象，在圣灵感动下写了许多属灵高度很高的书籍，是基督复临信徒灵命增长的“灵粮”。《历代愿望》、《使徒行述》等著作说明解释了《圣经》的真理，便于信徒学习和领会，没有和《圣经》冲突的话语。

圣经短讲也可以针对教会的特殊情况选用《圣经》话语来引导和带领信徒的心思意念。

聚会唱诗所唱的诗歌一般选用与“圣经短讲”的主题有关联，散会唱诗所唱的诗歌一般选用与证道主题有关联，能够起到圣灵的再次感动和圣灵更深进入的作用。

发声祷告在有些教会是没有的，全部由台上人员祷告。安息日会的聚会接受圣灵的引导，让灵里有感动的信徒发声祷告，表达感谢和赞美，把主的圣名高举，宣告对上帝的顺服和感化。祷告的内容有对圣经短讲的感动、有对主耶稣一生的回顾和纪念、有对个人和教会的交托和祈求，有对上帝圣名的认识和宣告，等等。也有个别信徒祷告失态影响气氛或撒旦进攻捣乱的情形，主持人马上带领会众唱诗缓和气氛，靠主的力量来得胜促进聚会的进展。

主持人接在信徒后面祷告，应该总结大家的祷告，也要宣告上帝的作为，最后要祈求上帝对证道(圣工)的带领。祷告词语自行预备或按圣灵感动而出。

主持人的证道总结要能把要点提炼出来，总结完善，同时修正一些理解上的歧义，并且把主题升华，提高信徒对真理的

正确理解，带领大家属灵的渴慕和追求。比如，有一次证道的主题是讲“鸽子”，证道人讲了许多鸽子的品质和特征。主持人总结是时候，就站在上帝的角度，呼召大家从鸽子的高品质中，对比人犯罪后的品格败坏，以及权柄的失去。本来是看管万物(包括鸽子)，可是却落到“罪的工价乃是死”的下场。这样就把主题升华了，达到了证道的目的。

1、多读经祷告、提高灵命成长，具有对属灵问题的判断分析能力，具有基本的圣经观点。从某种意义上来说，主持人对真理的明白要高过证道人，因为证道人是从一个主题来讲道，而主持人面对的是不同证道人各种主题的总结归纳和提炼。

2、多唱诗歌，能熟悉更多的诗歌，并且唱准唱好，便于选择合适主题的诗歌。

3、提前一周预备“圣经短讲”的内容，反复默祷，祈求上帝赐下真理，得着从上而来的浇灌。圣经短讲的主题依据怀师母的书籍，内容最好能解决信徒遇到的问题，释放他们成长道路的绑捆，帮助大家属灵的成长。

4、愿意追求圣洁，离弃罪恶，祷告上帝赦免犯下的过犯和不义，以一个洁净的身心走上圣讲台，蒙上帝喜悦和看顾。

5、多参加体育活动，勤于锻炼身体，祷告上帝赐予健康的身体，有足够的精力和体力来主持。

今年以来，驾校各级领导认真贯彻本校的经营战略，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，与时俱进，开拓创新，在注重经济发展的同时，加强内部管理和安全培训，使驾校的各项业务上了一个新台阶。我作为一名教练员，在工作上服从校领导的安排，与教员同事团结协作，认真带好学校安排的每一批学员，在校领导的支持及同事的相互帮助下，圆满完成了这一年来的学员驾驶培训施教任务。

一年来，我严格遵守国家政策法令和校规、维护职业信誉、维护集体利益、提高自我职业责任、忠于职守；在校领导的组织指导下开展教学工作，热情接待学校安排到我车上的每一批、每一位学员，对每一位学员做到公*、负责、耐心答问，特别是对待一些接受能力较缓慢的学员更是做到耐心细致地因人施教，使每一位学员都能掌握驾驶技能和安全操作规程。

我积极参加公司组织的每一次学习和业务培训，能够遵章守纪、安全驾驶、文明行车，规范管理。在工作之余，我经常力所能及的了解、学习本行业的相关法规、制度，努力做好自己本职工作的基础上，诚实守信、真诚待人，帮助他人作为乐事，以教育科学而自豪，赢得了学员的信任和支持。我积极倡导廉洁之风，诚信承诺的制度。当学员提出一些问题或反馈建议，我都会全力的处理和解决，以身作则，全心全意为学员服务，树立良好的服务意识和规范化管理理念。

在教学工作中也是我进一步得到学习的过程。所培训的一位甚至每一批学员都有他自己接受学习的特点，我因人而异，针对不同的学员采用不同的传授方法，这样把其中的经验日积月累，循序渐进，不断完善自己的教学方法和提高技能传授水*。这些经验在后来的教学过程中得到了充分地应用。

在整个教学过程中，我认真加强学员的管理，严格学员的纪律。道路驾驶时，严格遵守交通规则及安全操作规程；场地训练时，提前做好安全操作规程的宣讲以及做到及时提醒，避免意外的发生。自己以身作则，言传身教，做到上车是师徒，下车是朋友，一视同仁，让学员在轻松友好的环境氛围中学习。

车辆是教学工具，自己首先带头爱护设备，带领学员搞好车辆的日常维护和保养工作，保持车容整洁，技术状况完好，收管好随车物品，并组织本车学员对车辆常见故障诊断、排除及车辆例行保养作业的实践指导。

这一年来，在校领导的大力支持和同事的帮助下，我在工作上虽然取得了一定的成绩，但自己还存在很多的不足之处，今后还须不断地向其他优秀的教员虚心学习，把自己的教学方法和技能传授水*提升到一个新的层面，更好地服务于自己的本职工作，在来年的工作中取得更好的成绩。

年末工作总结篇七

从加入公司成为公司的成员已经整整一年的时间，虽然只是试用期，但心态总是以公司的一名正式员工来对待，使得自己尽快的融入到公司这个大家庭。在各位领导和同事们的悉心关怀和指导下，现将我的工作情况作如下汇报。

这一年的时间里，一方面是适应x的工作环境，适应公司的工作状态，另一方面也是我自己心态不断调整、成熟的过程。相比于刚参加工作，现在对自己的定位以及发展方向相对比较明了，在此，非常感谢公司给予这个继续从事房地产行业的机会。除了公司对于个人的要求以外，自己的理想与公司的发展同步也是非常重要的，基于此我想的表现就是充分的发挥自己的特长，把自己的才能以及知识充分的应用到工作上。

这短短的一年时间是紧张的，忙碌的，充实的。公司里举办了一次大型的周年庆活动，这个活生生的案例让我切身体会到了这个团队的凝聚力，同事们工作的热情、积极的工作状态，刘总的执着，精益求精，让我真正理解了公司理念的涵义。除了周年庆活动以外，我庆幸在年前能有一次参与提案的机会，这次的提案集体的展现了我们公司的工作状态，不仅仅是对甲方的一次提案。也是对公司每个员工的一次提案，同事们对待工作的认真态度让我明白所有员工之所以执着的理由，公司有这样一个平台，让每个人都展示自己才华横溢的一面，除了自己的分内工作以外，还可以学习房地产其他相关的知识，加强个人的综合素质，提高专业技能，并能和公司一同彰显一个专业的姿态。

通过这段时间也意识到了公司在兰州房地产行业举足轻重的地位，公司的发展对于推动整个x房地产策划代理行业的发展有着巨大作用。同时，公司拥有比较系统的管理体制和企业化标准运作的行政机构。这一切都让我对公司的发展充满了信心和憧憬。

根据岗位职责的要求，我的主要工作任务是：

- (1) 负责完成组长分配下来的设计工作指令；
- (2) 根据项目推广的需要，及时完成设计工作。
- (3) 参与相关项目的讨论；

通过完成上述工作，使我认识到一个称职的设计师应当在具有相当的美术功底、熟悉的设计软件操作能力的同时，要具备良好的设计心态，并且要敢于多提出自己的想法和方案，敢于创新！当然，良好的语言表达能力是向领导和同事提出自己创意想法的必不可少的。目前我在专业上存在个别不足之处，还需要多向设计团队及其他部门的各位资深领导和同事多求教、多学习。（在此，特别感谢我的直接领导x总监，是他教我如何让设计更完美。）为了让自己做一个更专业的房地产设计师，除了在网上看一些专业的广告以外，也不会放过每一个参与讨论方案的机会，争取在工作中学习更多的知识，并应用于工作。

20x年对于我们来说都是个充满挑战的一年，房地产市场政策连连，对策不断，变化莫测，对于我自己来说更是应该克服自身的不足，根据市场的要求不断的提高自己的综合素质，大胆创意，精益求精，唯专唯精。

年末工作总结篇八

一、热爱并尊重每一名幼儿，关心爱护幼儿，与幼儿平等相

处，以平等的心态对待幼儿，以博大的胸怀包容幼儿，以温和的语言引导幼儿，以亲切的态度理解幼儿。

二、重视班级幼儿一日生活常规的培养。培养幼儿取放玩具常规；不争抢，不破坏玩具。餐前便后要洗手，吃饭时自己拿勺子慢慢吃，不挑食，不浪费。午睡时要静悄悄等。现在我班幼儿已经养成良好的卫生习惯和学习常规。

三、善于与家长沟通。每天接园和离园是与家长沟通的最好时机，我会利用这个时间给家长简单介绍孩子在园情况，有特殊情况的(如请假)，我会每天打电话或者微信询问孩子的情况，这一项工作得到了家长们的好评。

四、积极参加园内的教研工作。每次教研我都会和小班的老师一块商量如何投放区域材料，怎样才能让孩子在玩中学，班里的区角一直是孩子们的最爱。

五、安全工作。在幼儿园里安全永远都是首要工作，安全才是重中之重，每天的晨午检工作一定要做好，室外活动时要保证孩子们安全。

六、园内的重要活动。这学期园内组织了两次重要的活动，冬季趣味运动会和元旦文艺汇演。冬季趣味运动会让孩子们在游戏中成长，让孩子知道比赛的意义：赢了不骄傲，输了不气馁。元旦文艺汇演我班的情景剧《爱的拥抱》让孩子从小学会消防知识，懂得自我保护。

虽然这学期非常忙也非常累，但收获了很多。在工作中我享受到了收获的喜悦，也在工作中发现了自己的不足。在新的学期，我要改正自己的不足之处，认真想办法使自己的工作做到最好。再见，我的20x;加油20x□