

# 2023年主管岗位工作总结 岗位工作总结 (精选9篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 主管岗位工作总结 岗位工作总结篇一

(一)销售部办公室的日常工作：

作为××公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料(刚刚开通)、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

(二)分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)。在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很

重要的，如果不公证?银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善!(我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。)

### (三) 及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况：

作为××公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

### (四) 今后努力的方向：

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

## 主管岗位工作总结 岗位工作总结篇二

\_\_酒行是一家名酒代理公司，代理酒类产品是\_\_和\_\_。公司自\_\_年成立以来，本着“诚实、守信、服务到家”的理念，努力为广大消费者服务。公司主要客户有\_\_商场、\_\_超市、\_\_

超市、\_大酒店、\_大酒店等\_\_多家，还为政府、企业和社会团体提供优质、优价的酒类产品!在总结了\_\_白酒的发展态势及\_和\_发展现状后，公司老板果断要求华商酒行全体营销人员与合作伙伴全面实行“直分销模式”，并把“直分销”上升到金裕皖酒业的发展战略高度，保证了华商酒行下半年的全面发展。“直分销模式”作为\_\_年华商酒行的战略思想，对于业务人员及经销商的团队都提出了更高的要求，不断学习，不断提升自己，是\_总对自己及每一个业务人员的要求。

## 一、实习期间的行业总结

酒类行业的终端渠道主要有四种：零售店、超市、商场和酒店(即提供酒类商品消费的各种餐饮店)，它们分别在酒类商品终端销售中起着不同的作用。而酒店处于首要位置即领导渠道。

1、零售店：出售的商品多为中低档次。到零售店购酒者多是购买那些正在流行且价位适中(大众价)的酒类商品。他们不是消费潮流的，而是跟进者，或者是与价格因素有关的随意购买者，因而应列到主导消费群之外。

2、超市与商场：超市购酒者大都不是直接消费者。家政管理者是超市的主要客户群，此类购买者往往受家庭直接消费者的影响，指明购买某品牌。所以终端渠道不属于商场超市。

3、酒店：在酒店中点酒，常常会相互影响，酒店之间也相互影响。当酒店里的某个酒类品牌占有一定份额时，这个品牌就形成了在区隔市场和终端领导渠道作用。新品牌要想尽快且全面启动区隔市场，必须在酒店上下功夫。

## 二、酒店经营现状

餐饮渠道是白酒的主流销售渠道，但是白酒在餐饮渠道的竞争混乱无序：

1、酒店大多都要求赊销供货，而且多数店信誉不佳，风险较大。

2、酒店销售恶性竞争：进店费、专销费、开瓶费、促销费、公关费等层层加价，造成产品销售价远远高于本身价值。

3、利润低。

4、销售费用高。

### 三、产品定位划定目标酒店范围

1、依据企业的综合情况，找出自己的特色，相对自己的特色假设(虚拟)，将推向市场的主导产品定位，诸如包装、设计、名字、价位等。

2、对目标市场进行全方位粗线条排查，以价位为支点，找出酒店有类似价位商品的畅销品牌，设定为竞争对手(不超过两个，是两个)。

3、对其市场及产品进行细致调查，并将其产品与自己的产品进行细分对比，找出其优势与劣势，同时分析自己虚拟产品的优势与劣势，机会点就会很自然地呈现在面前。

4、在此基础上对自己假设的主导产品进行准定位，然后对目标市场的酒店范围进行绝对值的界定。所谓酒店范围绝对值就是能售自己主导产品的酒店的档次与最低档次之间的范围。然后在绝对值范围内再度调查和筛选，才是有效酒店营销不可分割的有机组成部分。

## 主管岗位工作总结 岗位工作总结篇三

20\_\_年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，

也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对洛阳市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。（我把自己的时间全部放在了为团队服务上面，而自己却没有了客户，没有提成，收入也是在这个团队里最低的一个人）。

3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

## 二、加强自我学习，提高自身素养

在20\_\_年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习，在这一年里我看完了5

本畅销书(《货币战争》2本、《激荡30年》2本、《从优秀到卓越》),为自己充电。向周围的领导、同事进行学习,尤其是林晋春老总和刘中举经理的循循善诱、孜孜教诲下,感觉到了今年自己还是有点进步。

经过不断地学习充电,不断地积累,我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等,在这一年里又有了新的提高,保证了本部门各项工作的正常运行,能够以正确的态度对待各项工作任务,热爱本职工作,认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质,争取工作的主动性,具备较强的专业心,责任心,努力提高工作效率和工作质量。

### 三、工作中存在的问题

在这一年来,取得了一些成绩,但也存在一些问题和不足,主要表现在:第一,脾气太急躁,个人心理承受能力不是很好,对某些事情个人感观较浓,说话的尺度把握有所欠缺,办事的分寸掌握的不够完美。这种性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解,亟待改之;第二,不细心,考虑问题太少不够精细,该考虑的问题没考虑到,有些工作还不够过细,一些工作协调的不是十分到位;第三,管理方式有些“粗犷”,不够细腻,管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

制定销售计划,按计划销售,这是完成销售任务的第一步,也是最关键的一步。销售计划的资料既包括如何制定一个切实可行的销售目标,也包括在实际工作中如何努力完成这一目标的方法。每个人都有各自的销售特点和销售技巧,关键是要找出最适合自身的一套方式和方法。我每月的销售计划如下:在每月的一号早上就把本月的计划任务分解到每一天,每个人,然后再给自我规划一个更高的目标,在完成当天任务的同时,要努力去向高目标奋进,争取做好每一天销售。进行顾客关系管理,意思就是与顾客坚持良好的关系,从而有利于随时与新老顾客进行交流、沟通。如果对于有实力的

顾客没有进行有效的跟进维护，就会导致顾客把你忘记，同时就会忘记你所销售的产品。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注、关心顾客各个细节，与他们成为朋友，建立信赖感。在销售领域，彼此没有信赖感是无法达成任何销售的，要以诚待人，以你质最独特的服务感动顾客。在实际工作中我是这样做的；当顾客在专柜成交后，我会留下他的顾客资料，当遇到天气转变、商场活动、或者新品到货，我都会第一时间给他们发送温馨信息及祝福，并且对于那些经常逛商场的顾客，我会细心地记下他们的姓名及特征，好能第一时间给他们打招呼，让他觉得你就像是朋友一样惦记他。

在实际工作中销售人员决不可能把不好的情绪带给顾客。因为这样做的结果只会有：一使销售流产；二给顾客一个不好的印象。所以每一天上班就要坚持良好愉悦的心境，记得微笑服务彩妆上岗。给每位到店的顾客留下完美深刻的印象大街上所有的人都有可能成为我们的顾客，但很大一部分最终不会成为你的顾客。顾客总是存在的，问题是你如何寻找这些顾客，方法是要求先求质后求量的。

顾客只要来逛商场绝大部分都是有需求的，要经过察颜观色，以及语言沟通来了解顾客的真实想法。然后用你的产品独一无二的特点，无微不至的服务让顾客产生购买的欲望，从而成交。二流销售员是满足顾客的需求。一流销售员是创造顾客的需求，既所谓“攻心为上”。

第一要素就是要勤快。这就我们常说的要献殷勤，经常打个电话联络一下感情，增加顾客对你的印象。（当然不能够直奔主题，要先问候，关心他，在慢慢聊到产品，记得必须要把握回访的技巧）

第二要脸皮够厚。遭到顾客拒绝是正常的，也是每一天都可能在发生的，所以要想让顾客认可你和你所销售的产品，脸皮就要厚一点，要有很强的承受力，即使遭到顾客的拒绝，切勿灰心丧气，精神不振。要告诉自我：我的产品是的，无

人能比的。其次就要心勤、嘴勤、腿勤。可是不要一味的死缠烂打，要讲究策略和技巧。

## 主管岗位工作总结 岗位工作总结篇四

xx年对我来说，是崭新的一年，是充满挑战、超越自我的一年。在这一年里，我经历了从外市迁入深圳，又有幸进入金百泽集团的泽创公司，在这里接受洗礼和更新。

在泽创，虽然仍主要从事我的老本行——品保工作，但由于金百泽的样板快板性质及泽创的外协外发性质，又使得我的工作内容和范围更富有挑战性。我喜欢接受这样的挑战，因为这将使我的职业生涯更加生动、丰富和进步。

我最先感受到的也是最引起我震动的，是金百泽/泽创人的敬业精神。科技以人为本，金百泽/泽创很好地诠释了这一点。金百泽集团的企业文化中，人的定位是相当高的。而金百泽人对此的回报，是对工作全心全意地投入。我没有看到领导的三令五申，没有看到纪律抽检组的突击检查，然而也没有因此看到上班闲聊、看报纸、玩游戏、混时间的现象。我看到的金百泽/泽创人，连走路都带着小跑。新入职人员，很容易就被带动了起来，融入进去。一天8h很充实的就过去了。并且，同样没有领导的命令，还没有加班费，8h后为了工作自觉加班的部门/人员，比比皆是。记得有次18：30试着打电话去，行政人事部一样的有人接；有次给武总写了封邮件，武总竟于出差外地的当天00：03回信。我不得不心生敬意。由如此敬业的人汇集而成的企业，我想不出它的明天有什么理由不壮大、不富强！

再一个感受是温暖。我是从国营单位走出来的，以往对民营企业有过传闻中的担心和顾虑。但金百泽/泽创从领导到员工人人都随和没有架子，也没有因职务而分尊卑。我本人入职，武总就亲自面试过。这让我在惊讶的同时颇为感动。在我入职实习期间，只要有问，答者必彬彬有礼、言之凿凿，很快



就能熟悉起来。从下到下的高层、中层、基层干部，没有端架子、打官腔的，并且年轻人人居多，很容易打成一片，消除生疏感，感知认同。人与人、部门与部门间的平等，我从一件小事上最有感受：以往总认为财务部是“老爷单位”，高高在上，动动嘴皮，各部门就得跑个不停。没想到，我第一个月的现金工资（当时的工作地点是国际文化大厦），是财务部的武清亲自送来泽创的，和颜悦色的，把我感动得不行。并且听说还得继续去送泽创钻孔厂的工资。那时起，我就在心里认可了金百泽/泽创。

还有就是人情味。没有人情味的企业，很难想象会有活力和动力。金百泽/泽创深厚的人情味，坚定了我在泽创长期发展的兴趣和信心。记得第一次把公司的福利（纸巾、牙膏、浴液）拿回家的时候，家里人都开玩笑：不错啊，又过上共产主义生活了。由于家庭住址的关系，泽创迁至科技园总部后，我的上下班极为不便，叶副总常常关心询问，并且为我考虑和申请将工作地点迁住总厂。仅此一点，已令我暗自决心以加倍的努力予以回报。

还有很多很多，令我对金百泽/泽创生出认同并力争维护。当然，一个企业如同一个人，人无完人，企业的方方面面也不可能尽如人意。对此，我也有一些感受。

作为金百泽的子公司，我感觉在泽创所获得的支持尚不足够。泽创公司虽已独立核算，但与金百泽集团存在必须的不可分割的联系，需要依附金百泽获得支持与协助。如iqc借用总厂成检空间、工具、包装等，从总厂售卖/提供原材料，由总厂测试，入库后由总厂物流发货，由总厂代接客诉。……。在这中间，人情上的协助成分太多，制度的支持成分不够。以致于泽创各岗位工作起来常常感叹一个字“闷”，累不怕，闷就很可怕了。泽创出现过领料从早上领到下午还没办好手续的情况，出现过分厂回的急板一周后仍未在总厂排上测试计划的情况，出现过四处求人帮忙搬板、四处找位置放板的情况。这些，无疑会造成对工作效率和工作热情的影响。

在泽创也有感觉委屈的时候。记得有次为下完订单，泽创几个岗位的人一起加班，由于天冷下雨考虑到安全问题，八点钟到楼下等通勤车回去，适逢行政人事部开会，一下子下来十几个人，只留下一句“我们都坐不下了，怎么泽创还有人在这儿等车”就绝尘而去，留给我们的是伤感和无助。泽创回来待总厂协助测试的板，跟进时，得到的回复多是“我们金百泽的板都测不过来，哪有时间测你们泽创的板”iqc员工为了包一款急单，没有按惯例等待金百泽包完即插队包装，被金百泽员工推到地上，委屈得直哭。我们多么希望能真正感受到金百泽与泽创是平等的，是真正的一家人。

对电路板各方面的认知更为全面。一方面体现在对样板和外发单的认识增加了，另一方面对电路板的品质、价格、交期、工艺认识更全面了。以前除了fr4很少接触铝基板、陶瓷板、无卤素板；除了常规工艺，很少接触沉银、沉锡、喷纯锡；除了品质，很少关心价格、交期，除了厂内，很少与合作厂家打交道的经历。而在泽创，这些都是我的基本工作内容。伴随着新鲜感，我也确实从中受益非浅。通过多次邮件的磨练，语言和主题的精炼性更好了，有分厂将我的邮件打印出来做范文传递的历史。我也深知泽创人虽少，每个人在沟通过程中，一言一行都代表着泽创的整体形象。在这方面，我及我的同事们都将一如继往地说好每一句话，做好每一件事。

本身素养的提高。每个人在更换新的环境接受新的工作时，必须期望获得更大的进步和发展。在泽创，独立性要提高，依赖性要减少，突发事件、应变能力、抗压能力要加强。说起来简单，做起来很难。做不到，会被淘汰；做到了，就是进步了。以前最怕叶副总出差，叶副总出去了，分厂报价高了不知怎么侃价，分厂打死都交不出货来的情况不知该怎么催，对于总部关于分厂工艺能力的提问不能准确及时地回复。在这几个月的锻炼下，这些工作，在我和同事们的努力下，都可以应刃而解，我在欣慰的同时，也很骄傲。环境造人，我相信，在泽创提供给我的这个平台上，我可以做得更好。

- 1、永远保持学习的状态。人不学习就不会进步，不进步就是退步□xx年，如迁往总厂工作，我仍将向上级向同事向同行学习，做好独立承接客诉，同时促进分厂品质提升的工作。
- 2、完成相关的二级、三级文件，从体系上获得固化。
- 3、期待获得集团制度上的更多支持。
- 4、协助叶副总做好岗位人员到情况，影响并督促自身各岗位的职业化。

## 主管岗位工作总结 岗位工作总结篇五

顺应公司建设情况，认真贯彻执行国家和部门上级对矿山设备管理方面的政策、方针和规程，做好设备的综合管理，保证生产需要；负责对全矿山的设备建立设备台账、设备出入库、安装监督及运行管理；积极督导各施工单位做好矿山设备的建设安装工作；对现场安装完毕的设备组织厂家进行调试、开机试车；做好设备的安装、调试工作数据记录；随矿山建设的各个阶段不断完善矿山设备管理制度。

（一）机电设备管理：进入公司后在部门领导指导下建立矿山机电设备台账、按设计进行设备采购、对矿山设备进行维护管理、协助安装单位完成矿山设备的安装。

7、对副井井筒前期使用排水设备直排泵损坏情况严重的情况做分析报告，对泵使用情况做持续的数据统计，为后续井筒建设泵体选择做一定的参考依据。矿山井筒建设以来一直采用高程排水设备为多级并用潜水泵，使用过程中发现矿山矿体中富含的氯化镁及氯化钠容易在直排泵的泵体内结晶堵塞水泵，也会对与溶液接触的金属设备造成强烈的腐蚀。对水泵的使用情况观测为以后部门领导做出重新更换排水设备，选择了更适合运用于我矿山矿井的泥浆泵提供了依据。

## （二）协助部门同事工作

3、对副井井筒抢险工作中井筒壁后充填量的统计，协助部门同事对部分现场施工数据进行统计记录，为副井井筒壁后的容腔体积的测控采集现场第一手资料。

## （三）进修和学习

进入公司矿山部从事自己所学专业方向的机电设备管理工作，但实际工作中除了涉及机电工作本专业的工作之外还得知道了解矿山开采相关专业的知识。在工作中我除了不断加强学习本专业的知识之外，还向同部门同事学习与矿山相关的知识及更多的工作技能。

3、欠缺总结工作经验的良好习惯，没有积极的、及时的思考工作中出现事件的本质。这样的缺点领导已经多次指出，却仍没有得到很到的改正，希望以后的工作中多思考，找事件的本质，从而做到由一事推多事，学会举一反三，辩证眼光看问题，加速自己思维能力的成熟。

3、锻炼脚踏实地的工作精神，为以后的工作事业培养良好的习惯；

5、结合公司及部门的进度计划做出个人的工作计划，科学合理管理时间，坚强意志改掉拖沓做事的不良习惯。

今年是公司建设进步快速的一年，我很幸运能在这个时候进入公司，分享了公司的飞腾前进。公司为我们年轻的一代提供了一个广阔的磨练、学习的舞台，我希望我能在这个舞台上找到自己最佳的位置，尽情演绎属于自己的角色，为公司的建设做出自己应有的贡献，以实现自己的人生价值，不辜负公司领导的辛勤指导与栽培。新的挑战，新的激情，希望我们能在公司领导的正确领导下克服眼前的重重困难向更加高远的目标进发。

## 主管岗位工作总结 岗位工作总结篇六

xx年初，我校就在局党委的号召下，把开展岗位大练兵活动提上工作日程，首先成立了以校长为组长，各部门负责人为成员的“会发中学教职工岗位大练兵工作领导小组”，明确分工、职责，纳入每学期的工作计划，制定岗位大练兵活动方案，召开专门会议进行思想动员、布署具体工作，并把岗位练兵活动列入教师量化考核，做为考核教师工作的一项重要内容。使教师既在思想上认识到岗位练兵的重要性，主动投入到岗位练兵中，又在制度上得到约束，保证了岗位练兵的长效性。

一天：

- 1、上一节好课；
- 2、写好一个课堂反思；
- 3、完成一次作业批改；
- 4、做一次课外辅导；
- 5、阅读一段课改文章。
- 6、写一页钢笔字；一周：
- 7、做一套题；
- 8、做一次工作反思；
- 9、与个别学生谈一次话；
- 10、写一篇案例、上交一份板书创新设计、一份精彩导入。

一个月：

- 11、上一节公开课；
- 12、出一套规范试题；
- 13、上交一份精彩教学设计。

一学期：

- 14、定一个练兵计划；
- 15、研究一个课题；
- 16、树立一个超越自我的目标；
- 17、写一篇论文；
- 18、读一本好书；
- 19、写一篇读后感；
- 20、写一份总结。并每周定期检查过程材料，记入教师量化考核档案。同时，注重发挥教研组的职能，根据不同学科的特点有针对性的进行练兵，收到了较好的效果。

随着教育的发展，教师的业务能力也有了新的要求，我校不断地丰富岗位练兵的内容，与时俱进，以提高教师的综合素质，适应新的教育教学的需要。

### 1、坚持两笔字练习

我校要求教师每天练习钢笔字一页，练粉笔字写一首古诗词，并按组每周展示。通过近两年的练习，不但老师的书写水平有了大幅提高，有的教师还喜欢上了书法。

## 2、板书设计

由于在教学检查中发现，老师的课堂教学中板书随意性太强，所以要求教师针对所教学科，每周上交一份板书设计，选择优秀的予以展示。通过训练，教师提高了对板书的重视，也提高了板书的设计能力。

## 3、精彩导入

为了提高教师的导入能力，要求教师每周上交一份精彩导入，择优展示，并记入量化考核档案，大大提高了教师的导入技能，精彩的导入层出不穷。

## 4、解题本

从xx年起，我校就像哈市先进学校学习，执行解题本制度，要求教师每天解一道中考题、或中考模拟题，要求教师不但会解题，还要分析出题的目的，学生易出现的错误和解题技巧等，从而提高教师把握中考题发展趋势的能力，也提高了教师的析题、解题的能力。并且每年进行教师业务考试，成绩记入教师考核档案。极大地促进了教师对所教学科的学习与专研。

## 5、抽查课

每天随机抽查两节课，教师没有长时间的准备，既检查促进了教师提前备课，也锻炼了教师对教材的驾驭能力。

## 6、案例分析、教学反思

针对工作实际，要求教师每周写一个案例分析，每周写一个课堂反思，养成教师自我总结、反思的好习惯，能认真总结工作中的成绩与不足，扬长避短，提高了教师在工作中发现问题、处理问题、解决问题的能力。

## 7、教学大赛

每学期都举行教学大赛，评选校教学能手、名师等活动，要求在赛课中使用多媒体手段，提高教师使用现代教学手段的能力，以适应现代教育的需求。

## 8、理论学习

为了提高教师的理论知识水平，我校定期组织业务学习，进行《新课程教师专业能力培养与训练》丛书的学习，魏书生的《激发学习兴趣十三法》，周弘的《赏识教育》等专业知识的学习，从而培养教师新的教育理念，提高教师的理论水平。

## 9、专题讲座

针对学校工作中的问题和工作需要进行针对性的专题讲座，如：如何抓控辍；如何进行思想教育；各学年教学任务的差异；如何搞科研；如何自评等。从而提升教师解决实际问题的能力。

## 10、师德论坛

挖掘身边的师德典型，定期召开师德论坛，也做为岗位练兵活动的一项内容，以使更多的教师不但精业，而且乐业。旨在打造一支思想过硬、业务精良的教师队伍。

定期总结岗位练兵开展情况，找到差距与不足，在以后的工作中进行加强和调整，对意识不强，参加不主动的进行批评引导，阶段性调整工作重点和布署，使岗位练兵活动长期有效地开展。

每学期召开岗位练兵成果汇报会，展示此项活动取得的成果。对教师的各项能力进行评价、验收。如课堂教学、课件展示、板书设计、课堂导入、两笔字、现场教学设计、案例分析、



实验操作等，验收合格后颁发证书，全体教师轮流参加各项验收。收到了激励先进，鞭策后进的作用，也给岗位练兵定下了工作目标。

岗位练兵内容丰富，形式多样，涉及到教育工作的每个侧面，我们将用发展的眼光对待这项工作，不断赋予岗位练兵新的内涵，为打造一支现代化的教师队伍而努力。

## 主管岗位工作总结 岗位工作总结篇七

总结是对取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训等方面情况进行评价与描述的一种书面材料，它可以有效锻炼我们的语言组织能力，因此好好准备一份总结吧。我们该怎么去写总结呢？下面是小编帮大家整理的出纳岗位工作总结，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

时光飞快，转眼上岗即将满一月，总结这一月的工作，以便在未来的日子中更好的发现自己，完善自我。

在这短短的一个月中，同事们的热情与关怀，让我感受到了这个充满活力的集体所散发出的温暖，也让我坚定了对这份工作的忠诚；短短的一个月，虽做着单一重复的工作，确也有些许发现与感悟，做一简单的总结，以使今后工作更快、更准的完成。

出纳兼财务内勤岗位职责：

- 4、每日核对账面现金与库存现金余额，做到账实相符；
- 5、定期与会计核对总账与出纳流水账余额，做到账账相符；
- 6、按周报送资金周报表与财务部工作周总结与计划；

7、定期、定时完成园区办各部门日常报销；

8、按土地部拆迁付款明细单准确、快速的完成被拆迁户补偿款的支付；

9、按时、按点、准确、无误的完成其他日常工作不足与改进：

行业的变化带来工作流程、方法的改变，加快学习本行业适用的会计准则，尽早达到行业要求。

计划与方向：

一份合适、满意的工作来之不易，我要珍惜这个机会。

为自我的提升与发展，发扬不计较、不怕苦的精神，在完成好自己本职工作的基础上，利用以往的工作经验，帮助其他同事共同完成区内工作；利用工作之余，参加行业称职考试与相关技能培训，为有一个更广阔的发展空间做更多的准备。

以上是我工作即将满月之时的一些感悟与总结，也会成为我未来工作方向的指导[]20xx年我会一如既往的努力、拼搏，来回报各位领导与同仁对我的关心与认可。

## 主管岗位工作总结 岗位工作总结篇八

一、老客户的鼎力支持及前任同事打下的良好基础是我今年业绩相对较好的原因之一。老客户推荐的新客户相对容易成单，不仅成单效率高，而且回款及时，同时有助于扩大公司产品品牌效应。所以，在维护老客户关系，巩固前任同事打下的市场基础方面，我做了较大努力，也赢得了客户的信任，促成了很多老客户新订单以及客户推荐的订单。这是业绩取得的主要原因之一，也是下一年度应该持续关注的工作策略之一。

二、11年签订的genecard客户的回款，占据总回款一定比例，促成我基本完成销售指标。正是由于去年的有效积累，也促成了我今年业绩的提升。这部分业绩取得令人欣慰，但同时也预示着下一年度我需要签订更多的合同，才能缓解目前应收款不足的尴尬局面。每一年度的销售工作都是由延续性的，希望在未来的一年能注重工作的延续性，保持一贯良好的工作态度及作风。

三、良好的工作习惯是个人业绩稳定提升、应收款即时到帐的主要原因。在过去的一年里，个人养成了每日拜访客户，及时处理邮件，工作不拖拉、确保今日事今日毕，以及良好的自我管理习惯。正是这些良好工作习惯的养成，加上积极进取的工作态度，促成了我在工作中业绩的提升，也是有别于他人的自身特点。积极的努力在未来一年需继续保持。

一、对一线业务员的培训管理不到位，没有给予他们过多的单独或集中培训，没有有效调动个别业务员的积极性，长此以往势必影响下一年度的工作业绩。今后应在这方面注重改进。

二、外省市区域内的销售渠道工作没有进展。一个人的精力、时间毕竟是有限的，北京市以外区域的市场拓展，还应从销售渠道角度加以改进。力争下一年度发展更多带来稳定收益的产品代理公司，并想法设法调动代理商的积极性。

三、大客户开拓不得力，个别产品销售不畅。在这一年度的销售中，本区域内的大客户及genecard[hcs客户成单数量有限。究其原因，有来自公司支持方面的，当然也存在个人的不足之处。主要需要提升自己的业务水平，只有掌握更多的科研信息，提供更多的技术支持，才能更好地解决客户需求，面对大客户才有更多的谈资和签约资本。这是未来业绩能否提升的关键，是急需解决的问题之一。

个人在销售岗位为公司服役近两年时间，积累了一定的经验，

同时也意识到公司存在的一些潜在问题，现以个人观点提出供若干建议如下。

一、销售团队后备力量储备。由于一线业务员，缺少洽谈合同的实践以及持续、系统的培训，致使他们对公司产品及服务理解有限，尚无法独立高效促成合同，一旦有客户工程师离岗，区域业绩必然收到较大影响，势必影响公司的持续发展。此外，由于缺少销售提成的刺激，看不到可上升空间，一线业务员的工作态度也将受到影响，甚至可能影响团队的协作。建议适当分出区域让较优秀的一线业务员独立承担销售任务，以便选拔人才，储备后备力量。

二、重视客户工程师意见。公司有良好的运作原则，但是有些条条框框影响了潜在的客户签单，比如克隆购买要款到启动等等。建议公司在制定运作原则时，能更多的倾听客户工程师的意见，并赋予其一定权力。因为，客户工程师是直面客户的，切实了解客户需求，知晓哪些原则可能影响潜在的公司利益。此外，由于公司尚未设立市场部，客户工程师这个岗位自然是公司的眼睛和耳朵，如果他们的意见得不到重视，或者长期妥协无意愿提出意见，势必会影响公司的未来发展。

三、提升技术水平和服务质量。我们是一家面向生物医学等科研用户的技术服务型公司，在生命科学技术领域日新月异，市场竞争日趋激烈的今天，只有不断提高自身的科研技术水平，提升服务质量才能更多的抢占市场，赢得客户的良好口碑。在当前产品价格没有更多浮动空间的前提下，建议从扩大科研产品及服务的覆盖领域，缩短技术服务时间，提高售后处理方面着力下功夫，以求获得更多的客户群体，扩大本公司的影响力。

以上是对过去一年个人工作的总结回顾及对公司发展的个人建议，希望得到上级领导的关注和指导，并给予意见和期望。

# 主管岗位工作总结 岗位工作总结篇九

汇报人：###

2013年6月份我进入公司行政部，这半年对我来说收获很大、感受颇多。感谢公司给了我这个工作的机会以及给予工作上的大力支持，和同事们在工作中的相互配合，让我很快的融入了这个团队。半年时间就这样过去了，我简要总结这半年的工作成绩并剖析不足，请领导和各位同事给予指正。

行政人事部是公司管理的核心部门，是企业建设的重要部门，也是承上启下、沟通内外的中心枢纽。

## 一、13年的主要工作业绩：

1、完成资质申报情况：与主任一起在6月份完成了金属门窗叁级及钢结构叁级资质的材料申报，并在8月份取得该两项资质。在9月份完成了环保工程叁级及城市道路照明叁级资质的材料申报，期间经过申述并在11月份取得了环保工程叁级资质，城市道路照明资质由于市政专业二级建造师注册一直未取得证书，故缺少此硬性条件而申述未成，计划明年上半年继续申报。

2、完成员工培训学习工作。新增初级职称2人，岗位证书培训报名2人其中1人通过考试。三类人员报考共9人，其中b证通过1人c证通过3人。组织4人参加了二级建造师继续教育。安排3人参加经开区组织的《示范合同》培训并取得证书。组织新、老员工继续教育不断培训学习是人力资源需求，也是公司发展的需求。知识就是力量，只有陆续引进人才，加强培训学习才能不断给公司注入新鲜血液，使集体时刻充满活力，蓬勃向上。

3、完成两人二级建造师增项注册1人，完成b证注册1人，完成造价

员转注册1人□c证转注册1人；

4、人事方面的工作：完成了员工信息采集登记及用工备案等，并建立了个人档案。办理了嘉兴市人才市场档案委托管理手续并完成相关员工的档案调入手续。完善了公司项目部的考勤管理。协助行政部长主任进行招聘工作，新增员工6人。

5、建立了工程项目档案，使资料的存档更规范，查找更方便。

6、完成营业执照、税务登记证经营范围的变更，企业ic卡的更新，招投标网上报名系统的开通等。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。服从领导分工，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的时间，做到最好，自工作以来，个人能力有限，有过工作失误，但我一直在努力去克服不足，改善工作方式以求进步。

二、14年的工作计划：

1、完成城市道路照明叁级资质申报工作。

2、完成三类人员成绩合格者的注册，新增二级建造师的注册，并更新现有的二级建造师人员。

3、完成14年岗位证书及三类人员的报考，为符合条件的员工申报职称，为公司今后资质的升级作准备。

4、完善公司各类档案的管理工作，为公司今后的发展做好基础工作。

4、加强协调，提高服务质量，更好地服务于公司领导和同事。

在2014年的工作中，我一定会全力以赴大胆投入新工作，配合其他各部门的协助工作，不辜负领导对我的期望。

行政部###

2014年1月3日