

最新年终工作总结例文(精选5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。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。

年终工作总结例文篇一

20xx年xxx门窗山东区域年终总结 时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，过去的20xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨□20xx年对于建材行业是一个多事之秋，在国家的领导人的经济调控下，中国绝大部分房地产受到打压。与房地产息息相关的我们，也在这种情况下艰难前进。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

(一)、业绩回顾

1□20xx年山东年销量约291万元，今年20xx年山东全年销量约380万元，整体销量增长达到30%。

2、成功开发客户6个，其中2个专卖，4个兼营。

3、奠定了公司在鲁北，以滨州为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

(二)、业绩分析

a□第一梯阶客户中临沂、淄博和枣庄在往年销量都是在30万以上，在今年的销量最多只有20万、最低只有13万。而第二

梯阶客户中高青，庆云等都比去年有所下降。

b□新客户开发力度不够，开发客户的数量与质量都应该有待提高。

2、新客户开放面，虽然落实了6个新客户，但离我本人制定的目标还差甚远，且这6个客户中有1个目前还没有正式装修，1个店面面积较小老板对于品牌运作能力较低。这主要在于我本人能力上造成的，由于个人经验与能力不足，导致山东市场开发方面进度缓慢。

3、在诸多不利条件的情况下，山东的销量依然有所增长主要原因是：

a□老客户方面滨州与菏泽在今年销量比去年增长幅度较大；青岛、肥城在今年总销量中比往年增长超过40%。

b□新客户方面梁山、济南与邹城目前销量在稳步增长，其中梁山增长速度较快，在明年可以做为重点扶持对象之一。

在公司领导和各位同事关心和支持下，14年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调节能力增强了；

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；

4、对整体市场认识的高度有待提升；

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

1. 临沂市场、枣庄市场、淄博市场

由于这三个市场的经销商属于做了许多年的老客户，所以对于市场监管以及经销商的引导方面比较疏忽，导致后期才发现这三个市场总体销量一再下滑。

2、整个14年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

2、明年对于部分空白地区、可发展地区加大开发力度，争取做到将山东所有的地级市都铺满经销商。与手上有意向的客户保持密切联系，争取在明年将手上的意向客户变成合作伙伴。

3、增多与新开客户之间的沟通，特别是梁山。从今年的销量来看，如果引导得当，明年梁山可以成为山东第一阶梯客户。

4、明年需要加大与滨州田东王倩沟通，明年可以通过滨州重新装修的店面以及经销商成功案例来影响鲁北地区以及山东内陆一带，增加新客户开发力度。并且在负责鼓励滨州附近一带老经销商加紧彼此之间的交流，做到山东总体销量再度增长。

年终工作总结例文篇二

这一年来，从刚入职时对检测事情的迷茫和不懂，到如今意会了部分仪器的操作，这统统离不开领导们和同事们的关心和引导。从最初刚打仗到樱花西桥、把我领入了桥梁检测的领域，到后来春夏之季白石桥下那些日子的费力搏斗，徒弟李福顺、耐心且严格的辅导下，在一次次一步步地检验中受害到了不浅的知识。在后来打仗的、陶然桥、广安门天桥、学院路三座天桥、中关村与成府路五座天桥、花草树木怎样过冬等等…又增强了我对桥梁检测行业的了解和学习。因本

身所学与桥检专业跨度较大、知识尚浅，所以在事情方面领导们更是仁义至极，对我的标准放宽，让我在事情和学习中获益不浅、动力十足。

我是二零零九年三月份有幸被九亨衢公司任命入职的，就职后、因小我私家专业知识比较短浅加之知识富厚性更是不够，所以在公司勤劳苦干，以求可学习检测知识，幸运的转正成为公司员工中的一员。在公司桥梁检测地铁部担当桥梁检测的事情，至今已有十个多月了。

后来公司又让我打仗了许多桥梁检测的任务，例如：东单通道、安慧立交桥与安慧人行通道的检测事情，还有金融街旁月坛桥的检测事情，还有在寒风中让我和同事可以有时机并肩战斗两个彻夜、影象尤深的艰巨任务天宁寺桥，到后来的建安桥、卫星天桥、从建造中到摊平后高粱桥，还有西直门立交桥的检测事情、中关村一号桥、等等…还有很多让我学习和检测事情过的桥梁就不逐一报告了。

写出小我私家为公司做了什么实事，结果怎样样，有哪些贡献和不足，包括事情效率、完成任务的指标、取得的效益等等。

写出为公司做了什么实事，结果怎样样，有哪些贡献和不足，包括事情效率、完成任务的指标、取得的效益等等。

对本身的评价不夸张，不缩小，准确恰当。细致以下几方面：

处理好结果和题目的干系，便是事实求是摆结果，老实大胆讲失误。

处理好团队与小我私家的干系，不能把团队之功归于小我私家，也不要抹杀了小我私家的作用，必须分清小我私家实绩和团队实绩。

， 年终工作总结报告 年终总结报告范文

年终工作总结例文篇三

本年度，在前辈们的关心指导下，我用心落实教学，现所教两个班的成绩都有了较大进步，尤其（_）班的数学成绩优异。

按照新年度教学工作的要求，我结合本校的实际条件和学生的实际情况，勤勤恳恳，使教学工作有计划，有组织，有步骤地开展。

不但备学生而且备教材备教法，根据教材内容及学生的实际，拟定采用的，认真写好教案。每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，并制作各种利于吸引学生注意力的有趣教具，课后及时对该课作出总结，写好教学后记。

提高教学质量，使讲解清晰化，条理化，准确化，情感化，生动化，做到线索清晰，层次分明，言简意赅，深入浅出。在课堂上特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分体现学生的主导作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快；注意精讲精练，在课堂上老师讲得尽量少，学生动口动手动脑尽量多；同时在每一堂课上都充分考虑每一个层次的学生学习需求和学习能力，让各个层次的学生都得到提高。

力求每一次练习都起到最大的效果。同时对学生的作业批改及时、认真，分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程中出现的问题作出分类总结，进行透切的评讲，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有的放矢。

在课后，为不同层次的学生进行相应的辅导，以满足不同层次的学生需求，避免了“一刀切”的弊端，同时加大了后进生的辅导力度。对后进生的辅导，并不限于学习知识性的辅导，更重要的是学习思想的辅导，要提高后进生的成绩，

首先要解决他们心结，让他们意识到学习的重要性和必要性，使之对学习萌发。要通过各种途径激发他们的求知欲和上进心，让他们意识到学习并不是一项任务，也不是一件痛苦的事情。而是充满乐趣的。从而自觉的把身心投放到学习中去。这样，后进生的转化，就由原来的简单粗暴、强制学习转化到自觉的求知上来。使学习成为他们自我意识力度一部分。在此基础上，再教给他们学习的方法，提高他们的技能。并认真细致地做好查漏补缺工作。后进生通常存在很多知识断层，这些都是后进生转化过程中的拌脚石，在做好后进生的转化工作时，要特别注意给他们补课，把他们以前学习的知识断层补充完整，这样，他们就会学得轻松，进步也快，兴趣和求知欲也会随之增加。

立足现在，放眼未来，为使今后的工作取得更大的进步，现对本年度教学工作作出总结，希望能发扬优点，克服不足，总结教训，以促进教学工作更上一层楼。

年终工作总结例文篇四

从起初来公司，因为led这块才刚刚起步，订单量都不是很大，但在刘总的带领下，经过我们销售团队的努力，我们从去年4月截至到今年1月总共下单5513台，总出货数量达3570台，数据虽然不是很理想，但从刚开始每月的几十台到现在每月出货量上百台甚至上千台，从这个数据可以看出我们是在进步的，所以我相信led一定会做得越来越好、越走越远。

led行业是一个未来趋势的发展中行业，再加上我们是做特种照明水族灯的，可以说更是难上加难了，团队差不多是今年才组建完成，大家对产品可以说都还是懵懵懂懂的，都没有这方面的专业技能，但是大家都还是没有放弃，在不断的摸索和实验中，积累了很多宝贵的经验，不断改进、不断创新，才使得我们的产品越来越走向成熟化、国际化，并得到行内人士和客户的认可。

1、工程部，资料频繁出错更改，导致后端工作做了很多无用功。

2、采购部，采购交期长期不准，交期达成率按订单计算每月都为0，严重影响生产计划和销售出货。

3、生产部，生产效率和品质一直得不到有效的提升。

4□pmc部，跟踪物料力度不够，工单关闭不及时。

1、严格按照销售出货交期跟进采购物料交期和执行生产任务，确保交期达成率达到95%以上。

2、制定物料管控管理方案，严格控制物料，减少物料的浪费。

3、每月定期做工单结案，尽量做到做一个订单清一个订单。

4、每月定期整理仓库库存呆滞物料和不良品物料的处理，减少仓库物料的积压，合理利用仓库资源。

5、跟进和协助改善提高生产效率和生产品质。

6□pmc部门是走在公司前面的一个团队，是承上启下，沟通内外，协调左右推动公司朝着既定的目标前进的部门□pmc部门管理的好坏，对公司来说起着至关重要的作用，公司生产是否正常，客户订单是否能按时完成，货仓是否堆积物料都掌握在pmc的手里，所以和各部门之间一定要做到团结一致，强化自我工作意识，冷静处理各项事务，力求周全，准确，适度避免疏漏和差错，不断改进pmc部门对其他部门的支持能力，服务水平，力求取得更好的成绩。

年终工作总结例文篇五

1、狠抓常规管理，规范学生行为习惯。

本人坚持每天尽早到校，尽早进教室，督查规范班级学生的日常行为。要求学生早到校、做好两操、出色完成班级值日卫生、积极参加校组织的各项活动，决不半点马虎，严格要求学生展现自己最好的一面，相信每个人都有自己的优点。平时注重对学生的仪表仪态检查，要求他们注意个人卫生。

2、加强班风学风建设，增强班级凝聚力。

本学期，原来三一班的学生转走了几个又转了几个新学生来，班上的凝聚力不是很强。所以开学前一个月，我经常强调班级的课堂纪律和良好的学习习惯的形成。通过集体活动进一步加强学生之间的协作精神和团体意识。这样既能在班级的纪律及常规管理上起到明显的效果，又能使同学之间也能因此养成团结友爱的习惯，在班级中孕育团结友爱的风气，使班级成为一个大家庭。本班学生集体荣誉感较强，一学期来，他们都主动积极参加学校组织的各项活动和比赛。

同时重视班集体建设，因为班集体建设是学校管理的基石，它是班级管理主体运用班内外资源、条件，引导师生以正确的方向、方法为指引，朝着良性的健康的方向发展。

强调班风和学风整顿，积极表扬学习积极分子，以此为核心影响更多的学生加入学习的队伍，让学生安心在校学习，让学生学会自主学习。

3、强调沟通在班级管理中的作用。

(1) 善于与任课教师沟通

我经常主动与任课老师沟通，倾听任课老师的意见，热心支持和服务任课教师的教学工作。一方面，在学生面前树立任课教师的威信。另一方面，把学生对任课教师的赞誉与改进意见反馈给任课教师，同时，以积极的姿态倾听任课教师对班风、学风建设的合理意见及个别学生的教育对策，并能很

快地落实到班级管理的实践中去。

(2) 乐于与学生家长沟通

与家长保持紧密联系，通过家访或者电话联系，与家长沟通，取得家长的理解与信任，取得家长的支持与配合。在与家长沟通过程中，及时了解学生的家庭背景和父母的期望，激发学生的学习热情，同时了解家长的为人之道、思想素质状况。这样可以做到双管齐下，进一步做好学生的转化工作。

(3) 勤于与学生沟通

与学生多沟通，充分了解学生的实情，切准学生的思想脉搏，可以做好学生的思想工作。所以，我利用一切机会多与学生接触，处处做“有心人”和“知心人”，尽量达到师生心理相容，思想相通。平时，多找学生谈话，多参加学生的活动，找机会与学生进行沟通，让学生把真实的想法和真情告诉给班主任，班主任也应坦诚相待，把班级管理的难处与苦处告诉给学生，以便取得学生的谅解、支持与信任。

总结，也是我和学生沟通的重要渠道之一。每个星期布置一次总结，要求学生谈谈班级一周所发生的琐事，或者谈谈自己的想法或困惑，随后我会认真记载每次发言，认真地对发言进行评价。要么鼓励他们继续努力；要么帮助他们解决生活中问题；要么接受他们对班级管理提出合情合理的建议等等。通过总结时间，可以让我更清楚了解到班级里存在一些问题，也提供了我与学生进一步沟通的平台。

4、以远大的理想激发学生学习的动力。

一个人如果没有理想，就好像大海上一艘迷失方向的船，飘到哪儿算哪儿，没有目标，就没有动力。班主任应从小就开始对他们进行理想教育。因为只有让学生明确了自己的奋斗目标，他才会把它转变成学习、生活的动力。他们明白实际

与理想之间存在的差距，但这差距并非不可逾越，而是可通过自己的努力去跨越，并要求学生制订自己的学习计划，把对理想的追求转化为学习动力。

(1) “推广普通话”黑板报评比获二等奖。

(2) 英语朗读比赛中张紫薇和刘雨欣获一等奖。

(3) 运动会中周溪等同学在四百米接力中取得良好成绩。

(4) 班级特色布置获二等奖。

班主任工作是做人的工作。做人不易，做人的工作更难，但我认为只要我们用心去做，或多或少会改变一些学生，帮助一些需要帮助的学生，在他们的人生道路上推他们一把。学生毕竟是孩子，学会宽容地对待他们的错误，相信他们会改变的。班主任工作是一项十分琐碎的工作，是一项十分细致的工作，也是一项辛苦的工作。这里有成功的喜悦，也有失败的遗憾。