

# 最新一线工作总结个人总结(通用9篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

## 一线工作总结个人总结篇一

“十年树木，百年树人。”一年前，我以学生的身份踏入社会。走进了全国最好的酒店里学习和接触更多的东西。转眼间，一年的时间就这样过去了，有过喜悦，有过兴奋，有过苦恼，有过忧郁，有过怀疑，使得我从一个初出茅庐的学生，逐渐的熟悉了酒店的组织结构、人事关系、企业文化，也使我慢慢地适应这个社会。11个月就这样过来了，用什么词语来形容也没有用“现实”二字更为确切。从去年7月的拿起背包随从着大部队来到广州，到如今再次收拾背包准备返回的时候，心里的确不是个滋味。自己毕竟做了11个月的xx人，对于xx我依旧有着感情。

所以直到现在，我始终为自己是一名xx人而自豪。我要感谢院校，感谢xx是你们给了我这样的机会。从欢迎来访礼宾部到了酒店的党工团办办公室，我很幸运的可以在一年的实习中接触了两个部门完全不同的工作，这两个部门的实习让我接触了很多东西，让我学到了很多的东西。在礼宾部，我钟爱着这份工作，因为我在这份工作中找到了真正的自我。在党工团办办公室，我接触了酒店的行政工作，学会了怎样去做事，学会了怎样去做人。

我还记得自己刚踏入社会，走向xx门槛的时候，自己总认为在学校里学一点书本里的学问就可以在酒店里得心应手，而不明白的学问是在生活中，最厚实的文章却是在书本以外，现在我懂了，是xx告诉了我们“年光似鸟翩翩过，世事如棋

局局新“的道理。

在家里，我们只走得平路，上不得陡岭，更过不得险滩，离开了自己的家，来到一个陌生的大都市，有时候，遇到失落就想轻言放弃，甚至自甘沉沦，而不明白人生有起伏才有真趣、有波折才有韵味。现在我懂了，是xx告诉了我们“凡人为善，不自誉而人誉之；凡人为恶，不自毁而人毁之“的道理。

作为一名实习生，在实习过程中，会有埋怨，会有委屈。因为我们总认为只要自己以诚待人、与人为善，公道就会自在人心，而不明白有时自己好心事办得并不好，甚至是好心办了坏事。之所以懂得这么多的道理，是因为xx是xx人用言传身教告诉了我们。我们才让自己更加的有信心，也坚信我们可以为自己喜爱的工作而奋斗。

我热爱自己现在从事的工作，因为我在这份工作中找到了真正的自我，当我满头白发却依然站在酒店的大堂里与我们熟悉的宾客打招呼时，我会感到这是我们人生的满足。我始终以自己能够终生去做一名专业的服务人员而骄傲，因为我们每天都在帮助别人，而客人在我们这里得到的是惊喜，而我们也从客人的惊喜中找到了富有的人生。我们未必会有大笔的金钱，但是我们一定不会贫穷，因为我们富有智慧、富有信息，富有责任感，富有助人的精神，富有忠诚和信誉，当然我们还有一个富有爱的家庭，所有的这些，才构成了我们今天的生活。其实，富有的人生不难找，它就在我们为别人带来的每一份惊喜当中。

实习是结束了，但无论是现在的实习，还是以后的工作，我们都会为自己曾经是一名xx人而骄傲，我们的精神也一定像红棉一样绽放。我们也都将倾尽全力，去延续我们肩负的使命：以真诚服务与我们的职业，我们的酒店，乃至整个旅游业。

感谢我的院校，感谢美丽的xx酒店，也感谢在这里生活一年的城市——广州，还有你们，我在广州结交的朋友们，你们，是有了你们，我才会做的更好，当然还有最支持我的老爸。

## 一线工作总结个人总结篇二

在战“疫”一线，既有冲锋陷阵的医务工作者，也有数不清的社区工作人员，共同筑起了抵御病毒的坚实堤坝。

全国都要充分发挥社区在疫情防控中的阻击作用，把防控力量向社区下沉，加强社区各项防控措施的落实，使所有社区成为疫情防控的坚强堡垒。与医务人员主要负责救治患者的任务不同，社区工作人员的职责和任务相对繁琐和分散。从守路口、测体温、轮班巡逻，到逐户排查、普及防控知识、消毒杀菌……自疫情发生以来，广大基层干部、普通志愿者、物业工作者，为阻断病毒传播作出了重要贡献。这启示我们，要更加重视社区在疫情防控中的基础性作用，并通过相应的制度和政策为完善社区防控体系提供支持和保障。

在疫情防控中，社区需要获得必要的授权。居委会、村委会都是基层群众性自治组织，虽然承担了一些行政职能，却并非行政执法的主体，在病疫防控、防灾救灾等应急管理中的职责也缺乏明确、详细的规定。社区物业管理机构和业主组织是社区防疫工作的重要力量，但他们一定程度上受到资源配置、人员紧张等条件的制约。再加上普通社区一般不具备防灾、防疫的成熟经验和能力，这就导致社区采取的各种临时措施尽管有效，但并不十分理想。一些地方甚至出现个别人对社区疫情防控不理解、不配合的现象。因此，有必要通过科学、合法的方式授予社区在疫情防控中必要的权限，进而提升社区在紧急状态下采取必要措施的能力。

在疫情防控中，社区需要被进一步赋能，提高工作效能。一方面，要充分发挥基层党组织战斗堡垒作用和党员先锋模范

作用，将社区中的党员、志愿者、普通居民以及业委会、物业公司等充分动员起来，集中资源和力量，分工合作、协同作战。另一方面，社区工作也需要善用现代信息技术，充分利用社交媒体、人工智能、信息系统等工具，实现对社区内与疫情相关信息的动态跟踪和管理，从而提升社区工作效率，实现“人防+技防”的双重效果。

在疫情防控中，社区工作人员需要获得相应的物资与心理保障。社区工作者每天都会接触各类人员，受到病毒感染的风险相对较高，这就需把保证社区工作人员健康和安放在更加重要的位置。特别是优先保障基层工作人员的防护物资，妥善解决好防控一线工作人员御寒、值夜、交通等问题，免除一线工作者的后顾之忧，确保他们心无旁骛投入工作。

同时，社区工作人员由于长期驻守一线，工作负荷较重，还要面对许多突发事件和病毒暴露风险，往往也承受着较大的心理压力。因此，需要为社区工作者提供相应的心理疏导，加强人文关怀，确保他们的心理健康。此外，还要坚决摒弃基层治理中的形式主义、官僚主义，切实为基层干部、社区工作人员减负，让他们把更多精力投入到实际工作中去。

社区是防疫抗疫的前沿阵地，社区工作人员同样是一线工作者，理应获得更多理解和支持。经历此次疫情，我们可以更加深刻地理解社区在疫情防控中的功用和价值。因为疫情而激发的社区治理能力，将凝结为社会发展的有益养分，助推实现基层治理现代化。

## 一线工作总结个人总结篇三

转眼一年很快就过去了，在这过去的一年中我学到了很多，也充分的锻炼了自我，能够说这一年下来我是颇有收获的，但同时也在工作中发现了困难，反省出自我在工作中的一些不足之处，这也是我需要思考和改善的方面，下头我就说说这一年来我对销售工作的认识，也好分享给各位跟我一样奋

斗在销售岗位上的同事们。

1、作为一个销售，必须要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去理解你，理解你的产品。

2、工作必须要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自我更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售时混饭吃，我此刻如果把自我定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自我的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润最大化，这都是要经过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，仅有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

3、良好的工作态度，有些人可能觉得一些销售人员每一天要应对一些难搞定的客户或者是因为压力大的关系，难免会脾气不好，但我觉得这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎样放平心态，正确的应对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自我的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满活力，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4、请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自我得到的也多，二来不要总是认为自我被公司利用了或者为老板创造了多少自我才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5、当你在和客户沟通时必须要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮忙他们解决问题的，这是一个各有所有的双赢，主管说这个十分重要，直接影响了心态，而正确的心态

是成功的关键。

6、做销售的必须要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就跟不用说出门拜访和做出业绩了，自信主导着销售的内心，有的自信你能够随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情景下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7、必须要有耐心和恒心，相信自我只要付出必须会有回报，只是时间问题，我以往一度很郁闷自我因为自我没有业绩，可是当主管告诉我他是进公司第3个月才卖出了第一套房、我又对自我充满了信心，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻坚持上进心，不断的去努力。

8、作为一个销售人员总结是很重要的，不仅仅是对自我的工作资料、工作效率、工作方式、沟通方式、错误的发生、工作计划、出差计划、项目运作等，还要对自我说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才明白自我还有哪些能够上升的空间。

最终，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决应对的问题，从容的应对挑战，不断的去丰富充实自我，客观的应对自我的不足，更好的去改善，每个人都会有完美的明天！

## 一线工作总结个人总结篇四

### 一、工作质量成绩、效益和贡献

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，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，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为医院及部门工作做出了应有的贡献。

## 二、专业知识、工作能力和具体工作

能严格遵守医院的各项规章制度，刻苦严谨，视病人为上帝，始终把他们的利益放在第一位。能及时准确的完成病历、病程录的书写，对一些常见疾病能独立诊断、治疗。较好的完成了自己的本职工作。遇到问题能在查阅相关书籍仍不能解决的情况下，虚心的向上级医生请教，自觉的做到感性认识和理性认识相结合，从而提高了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

## 三、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，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，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。

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。比如有创造性的工作思路还不是很多，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，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为医院的发展做出更大更多的贡献。

医生的天职就是治病，这些基本工作我这么多年来一直在进步，虽然质变还是没有发生，不过相信量变积累到一定程度，我就会迎来自己的质变和升华。我在不断的提升我的思想素质和工作能力，我相信只要我做到了这一切，我就会迎来一个美好的未来！

### 一、认真落实各项规章制度

严格执行规章制度是提高护理质量，确保安全医疗的根本保

证。

1、护理部重申了各级护理人员职责，明确了各类岗位责任制和护理工作制度，如责任护士、巡回护士各尽其职，杜绝了病人自换吊瓶，自拔针的不良现象。

2、坚持了查对制度：

(1)要求医嘱班班查对，每周护士长参加总核对1-2次，并有记录；

(2)护理操作时要求三查七对；

(3)坚持填写输液卡，一年来未发生大的护理差错。

3、认真落实骨科护理常规及显微外科护理常规，坚持填写了各种信息数据登记本，配备五种操作处置盘。

4、坚持床头交接班制度及晨间护理，预防了并发症的发生。

二、提高护士长管理水平

1、坚持了护士长手册的记录与考核：要求护士长手册每月5日前交护理部进行考核，并根据护士长订出的适合科室的年度计划、季安排、月计划重点进行督促实施，并监测实施效果，要求护士长把每月工作做一小结，以利于总结经验，开展工作。

2、坚持了护士长例会制度：按等级医院要求每周召开护士长例会一次，内容为：安排本周工作重点，总结上周工作中存在的优缺点，并提出相应的整改措施，向各护士长反馈护理质控检查情况，并学习护士长管理相关资料。

3、每月对护理质量进行检查，并及时反馈，不断提高护士长的管理水平。

4、组织护士长外出学习、参观，吸取兄弟单位先进经验，扩大知识面：5月底派三病区护士长参加了国际护理新进展学习班，学习结束后，向全体护士进行了汇报。

### 三、加强护理人员医德医风建设

1、继续落实护士行为规范，在日常工作中落实护士文明用语50句。

2、分别于6月份、11月份组织全体护士参加温岭宾馆、万昌宾馆的礼仪培训。

3、继续开展健康教育，对住院病人发放满意度调查表，(定期或不定期测评)满意度调查结果均在95%以上，并对满意度调查中存在的问题提出了整改措施，评选出了最佳护士。

4、每月科室定期召开工休座谈会一次，征求病人意见，对病人提出的要求给予最大程度的满足。

5、对新分配的护士进行岗前职业道德教育、规章制度、护士行为规范教育及护理基础知识、专科知识、护理技术操作考核，合格者给予上岗。

### 四、提高护理人员业务素质

1、对在职人员进行三基培训，并组织理论考试。

2、与医务科合作，聘请专家授课，讲授骨科、内、外科知识，以提高专业知识。

3、各科室每周晨间提问1-2次，内容为基础理论知识和骨科知识。

4、“三八妇女节”举行了护理技术操作比赛(无菌操作)，并评选出了一等奖(吴蔚蔚)、二等奖(李敏丹、唐海萍)、三等奖

(周莉君)分别给予了奖励。

5、12月初，护理部对全院护士分组进行了护理技术操作考核：

病区护士考核：静脉输液、吸氧；急诊室护士考核：心肺复苏、吸氧、洗胃；手术室护士考核：静脉输液、无菌操作。

6、加强了危重病人的护理，坚持了床头交接班制度和晨间护理。

7、坚持了护理业务查房：每月轮流在三个病区进行了护理业务查房，对护理诊断、护理措施进行了探讨，以达到提高业务素质的目的。

8、9月份至11月份对今年进院的9名新护士进行了岗前培训，内容为基础护理与专科护理知识，组织护士长每人讲一课，提高护士长授课能力。

9、全院有5名护士参加护理大专自学考试，有3名护士参加护理大专函授。

## 五、加强了院内感染管理

1、严格执行了院内管理领导小组制定的消毒隔离制度。

2、每个科室坚持了每月对病区治疗室、换药室的空气培养，对高危科室夏季如手术室、门诊手术室，每月进行二次空气培养，确保了无菌切口无一例感染的好成绩。

3、科室坚持了每月对治疗室、换药室进行紫外线消毒，并记录，每周对紫外线灯管用无水酒精进行除尘处理，并记录，每两月对紫外线强度进行监测。

4、一次性用品使用后各病区、手术室、急诊室均能及时毁形，浸泡，集中处理，并定期检查督促，对各种消毒液浓度定期

测试检查坚持晨间护理一床一中一湿扫。

5、各病区治疗室、换药室均能坚持消毒液(1: 400消毒灵)拖地每日二次，病房内定期用消毒液拖地(1: 400消毒灵)出院病人床单进行了终末消毒(清理床头柜，并用消毒液擦拭)。

6、手术室严格执行了院染管理要求，无菌包内用了化学指示剂。

7、供应室建立了消毒物品监测记录本，对每种消毒物品进行了定期定点监测。

## 六、护理人员较出色的完成护理工作

1、坚持了以病人为中心，以质量为核心，为病人提供优质服务宗旨，深入开展了以病人为中心的健康教育，通过发放健康教育手册，以及通过护士的言传身教，让病人熟悉掌握疾病防治，康复及相关的医疗，护理及自我保健等知识。

2、八月份在三病区开展整体护理模式病房，三病区护士除了向病人讲授疾病的防治及康复知识外，还深入病房与病人谈心。

3、全年共收治了住院病人2357个，留观125个，手术室开展手术2380例。急诊护士为急诊病人提供了全程服务，包括护送病人去拍片，做超、心电图，陪病人办入院手续，送病人到手术室，三个病区固定了责任护士、巡回护士，使病员得到了周到的服务。

4、全院护理人员撰写护理论文30篇，其中一篇参加了全国第三届骨科护理学术交流，有3篇参加台州地区学术交流，有2篇参加《当代护士》第二十一次全国护理学术交流。

## 七、存在问题：

- 1、个别护士素质不高，无菌观念不强。
- 2、整体护理尚处于摸索阶段，护理书写欠规范。
- 3、由于护理人员较少，基础护理不到位，如一级护理病人未能得到一级护士的服务，仅次于日常工作。
- 4、病房管理尚不尽人意。

一年来护理工作由于院长的重视、支持和帮助，内强管理，外塑形象，在护理质量、职业道德建设上取得了一定成绩，但也存在一定缺点，有待进一步改善。

## 一线工作总结个人总结篇五

20\_\_年我院疫情防控工作，在市委市政府正确领导下和卫健局的关心支持下，坚持预防为主、以人为本的原则，及时有效的应对疫情防控方案措施，我院认真贯彻落实上级文件精神要求，医院领导班子迅速行动、提前布防，广大医务人员勇于担当，坚守岗位，坚持疫情防控和正常诊疗两手抓、两不误，用实际行动践行全心全意为人民服务的初心使命，唱响了抗击疫情防控最强音。

面对突如其来的新冠疫情，医院领导班子和全体医务人员全部取消休假，立足本职、挺身而出、冲锋在前，纷纷写下《决心书》《请战书》随时听从组织召唤，随时准备参加抗击疫情工作，闻令即动，我院按照上级要求，迅速制定疫情防控工作方案，对医院内医务人员、公卫防疫人员进行疫情防控知识更新培训，防疫技能培训，应急疫情防控演练等措施。面对疫情，我院医务人员服从工作大局、服从统一安排，为抗疫提供最优的服务保障，助力疫情防控与救治工作，走进预检分诊、发热门诊、高速路口、车站、学校、村庄等重点防控点值班，党员带头奉献，坚守线，不畏艰险、充分发挥共产党员的先锋模范作用。

制定院区疫情防控方案和加强感染管理，每日对院区进行全面消杀、消毒。针对发热门诊、预检分诊、门急诊、病房、应急梯队等不同岗位人员，举办防护用品规范化和疫情防控知识培训，确保人人熟练掌握，做好自我防护。不定期督导检查，确保全院职工严格按照要求做好自我防护，防止交叉感染。经过不懈努力实现了零感染的目标。

全力以赴做好物资准备工作，筑牢“保障防线”。按照“特事特办、供其所需、全力保障”的要求，医院购买应急物资和短缺物品，同时克服种种困难，千方百计保障物资供应，特别是在医用防护物资严重短缺的情况下，保证了临床、发热门诊、预检分诊、车站值班等人员物资配备，为应急工作提供有力保障。

全力以赴抓好宣传工作，筑牢“舆论防线”。积极配合上级主管部门，加大权威信息发布力度，做好疫情防控知识科普，发放宣传资料，振奋抗“疫”精神，凝聚决胜力量，为坚决打赢疫情防控阻击战提供有力舆论支持。截至目前，通过医院微信公众号、led电子屏、标语、横幅、宣传栏等方式，深入宣传疫情防控知识普及，督促群众不信谣、不传谣、不随意、恶意造谣惑众，做到疫情防控形势人人知晓，防控行动人人参与，着力营造全院职工共同打赢、打好新型冠状病毒疫情防控攻坚的浓厚舆论氛围。

做好疫情常态化管理，以人为本，保障人民生命健康。面对疫情，我院在配合主管部门进行常态化防控疫情的同时，加强疫区重点人群摸底排查，全面助力企业复工复产、学校师生返校、理发美容店等单位，派驻医护、防疫人员进行疫情防控的知识培训、传染病防治，验收核查，健康监测等保护工作。

做实公共卫生服务项目，构建医患和谐医患关系。在常态化疫情防控形势下，为进一步深化医改，转变医疗卫生服务模式和服务理念，我院着力做实公共卫生服务项目，进行老年

人健康查体以及家庭医生签约等重要活动，让辖区内百姓感受到国家惠民政策，增强百姓的获得感和满意度，构建和谐医患关系。

疫情尚未结束，我们深知不能有丝毫的松懈，我院将扎实做好新冠疫情防控工作，做到思想不松劲，标准不降低，干劲不减弱，全力保障人民群众安全和身体健康。

## 一线工作总结个人总结篇六

\_\_年的第一季度已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

一、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。

二、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。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

## 一线工作总结个人总结篇七

现将近年来的工作情况向各位领导述职如下：

我是20xx年进入邮局，4年来，在组织的关心和培养下，自己十分珍惜这个发展机会和这个锻炼平台，在调整磨合中不断地适应着邮政工作，认认真真做人，勤勤恳恳做事，以优秀邮政工作者为榜样，在学习中成长，在成长中学习，坚持学中干，干中学，不断提升和完善自我，逐渐走向成熟。各项工作都取得了良好的成绩□20xx年任前台营业员，我遵守局各

项规章制度，认真细致地做好各项工作，急客户所急，想客户所想。记得有一次一位客户办理完取款业务后把存折忘在柜台外面，被我看到后及时同客户联系，并在下班后亲自把存折送给他。还有一次，一位客户在办理存款业务时，误把220xx元当作20xx0元，点钞发现后，就询问他是存220xx元，还是20xx0元，是否更改存款单或拿走20xx元现金，最终客户拿走了20xx元现金并感动地说“你们的道德真高尚，服务态度又诚恳又好，我以后把所有的存款业务都放你们这里。两年来，我以优质的服务赢取客户，兢兢业业地坚守在自己的岗位上，获得了广大客户的好评□xx年6-8月任大客户部营销员，我每天坚持冒着酷暑跑业务，不懂的地方就请假同事，两个月下来皮肤晒肿了，人也瘦了一圈，但功夫不负有心人，自己也获得了一些业绩，营销工作磨练了我的意志，锻炼了我坚强的品格□xx年9月我被分配到聚南邮政局任支局长，当时的我缺乏工作经验，业务不是很熟悉，再加上10月份报刊大收订计划安排下来，我心急如焚。如何能顺利完成工作任务成了我脑海中经常思考的问题。为此，我不断加强自身学习，提高业务工作能力，积极了解工作流程，制定一套完成任务的工作计划。一是每天坚持很早上班，积极与投递员沟通，彼此间建立良好的关系；二是每天通报个人的流转额业绩和包销报刊份数公开通报，营造你追我赶的气氛；三是积极联系亲戚朋友订点报刊。最终在我局全体同仁的一致努力下，圆满完成了工作任务，而且改变了排名靠后的现状，我局的业绩排名有了明显的提高，得到了上级领导的表扬□20xx年1月我被安排到新义邮政局，面临着地理位置较偏僻，人流量较少的困境。我不断调整心态，一直坚持“道不同不行不至，事虽小不为不成”的营销理念，客户前来办理业务时，我亲自迎接介绍我们的保险业务，把产品的优势介绍给客户，以优质的服务取得客户的信任。跨年度结束了，在全体同事的一致努力下，我们最终完成了420多万保险业务，这对于我们网点来说是非常不容易的。特别是20xx年制定了储蓄计划，我局紧紧围绕全年目标任务，认真落实年度工作会议精神，制定全员揽储的目标和奖励措施，充分调动职工

的积极性，大家同心同德，团结奋斗，在很短的时间内就完成了今年的储蓄必成计划。

20xx年贺卡业绩：11000元，集邮个人业绩：26000元报刊：个人收订杂志类刊物金额达2万多元，包销报刊3000元。

从营业员到营销员再到支局长，一路走来，不同的岗位工作锻炼了我不同的能力，积累了较为丰富的实践经验和工作经验，同时积累了丰富的管理工作经验，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、社会交往能力、大局意识都有了很大提高，使我无论是在政治上、思想上，还是工作作风和管理水平上，都日趋成熟。

如果这次我能竞聘成功，我将努力做好以下工作：

#### （一）加强邮政储蓄，提供业务发展

把邮政储蓄作为的龙头业务抓紧抓好。储蓄目前在我局业务收入中所占的比重为%左右，其重要位置显而易见。此项业务要一如既往地坚持过去正确的思路和有效的做法不变，坚持以窗口\*、职工协储、舆论宣传为主要方式，用好用活代办费政策，巩固老储户，发展新储户，促进余额上规模，力争在邮储蓄余额突破亿元大关。要坚持每月一次的市场调查分析报告制度，随时掌握储蓄市场动态和商业银行的政策动向，争取业务发展的主动性和灵活性；通过大力宣传推介邮政储蓄各种服务功能，发展活期存款，提高活期存款比例，不断调整存款结构，提高利差率，增加利差收入。

#### （二）加强发展保险，提供业务发展

把发展业务保险作为的龙头业务抓紧抓好。业务保险目前在我局业务收入中所占的比重为%左右，其重要位置显而易见。此项业务要一如既往地坚持过去正确的思路和有效的做法不变，坚持以窗口吸保、职工协保、舆论突破亿元大关。要坚

持每月一次的市场调查分析报告制度，随时掌握市场动态和商业银行的政策动向，争取业务发展的主动性和灵活性；通过大力宣传推介各种服务功能，不断调整结构，提高差率，增加收入。

### （三）加强集邮宣传，提高集邮队伍

集邮业务要充分发挥邮协和每一个邮政职工的作用，宣传集邮知识，推广集邮文化，发展壮大集邮队伍，增加预订和零售量；同时，寻找商机，创造条件，争取在邮品和个性化邮票上有所重大突破。

### （四）抓好报刊工作，提高报刊流转额

要抓好续订、补订工作，使我局报刊流转额突破\*\*万元。另外，要抓紧欠费的催缴，尽可能降低欠费率，把欠费率压到最低线，缩短欠费时间。

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热切的希望各位领导、各位评委能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们邮政未来更加美好的明天！

## 一线工作总结个人总结篇八

公司是有公司的所有员工共同组成，管理好公司才能够带来让公司快速发展，才能够创造新的辉煌。

### 一、做好员工的基础培训

精英是所有公司都渴望得到的，但是世界这么大，真正的精英也不一定会来到我们这里，就算来到了这里也不一定会一直留下来，因为这样的精英都是其他地方来的，对公司没有归属感，也就不会为公司尽心尽力的去付出，所以做好自己公司的人才储备才是最关键的，虽然不一定能够培养出非常出色的人才，但是这些人都是公司可以信赖的，都是公司的正真中间力量，把这些中间力量培养起来就会使得公司整体飞跃，员工即使基层，也是中间力量，做好培训，传授工作技巧，培养他们的能力，他们所学到的知识也会运用到公司工作中，舍不得花费小代价去培训自己的员工，这就相当于不愿意加固自己的基础，每个公司都是通过内部培养，外部招揽的方式来实现工的递进，但是很多时候靠得住的还是公司内部培养出来的人，也只有他们对工地有感情，愿意一直做下去。

## 二、提升员工对公司的认同

来到公司后每个员工都会成为我们的伙伴我们的家人，因此我们就必须要留住他们，从资金上面吗？你开的工资高其他的公司开的更高，如果优秀迟早会被挖走。做好员工的思想工作是非常重要的。每个新来的员工，我们都要想方设法的提高他们对公司的认同感，让他们接受公司，认同公司，愿意成为公司的一员愿意与公司一起成长，需要通过举行一些活动，来增加感情，需要做好员工的感情工作，保证员工能够在公司做得开心，过的快乐，这样才能够使得他们愿意为公司发展付出自己的力量。

## 三、公平公正，赏罚分明

作为管理人员，对待每一个员工都必须要做到公平公正，因为很多时候员工不怕拿到的少就怕不公平，收到不公正的待遇，公平公正是作为一个管理人员必须具备的，不因为自己的喜好行事，也不会收到他人的影响感情行事，一切都靠具体的事实数据说话。员工做的好就必须给予应有的奖励，

发挥他们的积极性，如果员工发现做的好也没有任何的用处和平常一样只会让他们变得沉寂，不在愿意去努力，因为无论好坏都是一样的结果又有谁愿意这么做呢，不要把他人当傻子，犯了错一定要惩戒，一是要告诫员工不准再犯，二也是起到威慑的作用，让其他员工引以为戒。

#### 四、知人善用

管理者就必须要学会用人，只有用好人才能够把发挥出每个人的潜力，有的人擅长交际，有的人技术不错，有的人有想法等等，对待不同的人，他们的能力不同通过观察发现他们的长处优点，适当的调整他们的工作，让他们发挥出自己的长处，使得工作更高效这才是最好的。

管理不是简简单单的安排就能够做好的，他需要付出比其他人更多的努力，花费更多的心思，去完善去进步。

## 一线工作总结个人总结篇九

### 一、政治思想方面

认真参加单位组织的各种思想政治学习、业务技术培训，自觉听从单位统一管理，服从分配。团结同事，尊重领导。

### 二、安全生产方面

- 1、认真学习并贯彻落实上级文件精神，提高安全用电意识，增强责任心。
- 2、落实完善安全用电组织体系，健全安全管理规章制度，并严格按规章制度操作。
- 3、加强班组用电安全管理，巩固安全基础

4、牢记一个确保，用电者要确保自身安全和他人安全。

三、培训学习方面多年来，我积极参加各种学习和培训，努力学习电工知识基本知训，供电系统知识，线路装置，照明装置，接地装置，变压器的运行和维护，电动机维修和维护，机床电气控制线路plc控制等有关知识体系。每次学习，我都学到一些新的理论，并用来指导工作实践，运用到工作中来，对工厂的供电系统，控制系统进行改进，受到一致的好评。

#### 四、实际运用方面

我积极运用已学的知识，为单位的节能降耗方面做了较大贡献。如对单位夜间照明线路改造及自动控制方面，为单位每年节约电能约近千度。同时又对工厂的老的设备，进行电气改造，使一些老设备重新焕发青春。

#### 五、实践生产方面

3、通电检查在上述检查后未发现问题时，可以直接通电试验，用三相调压器开始施加较低的电压，再逐渐上升到额定电压等。利用上述检查方法，为工厂多台电机查找故障，并将其修好。及时总结各种故障现象及解决方法，并记录在案，用来指导实践，同时也提高自己的业务水平。

总之，在生产实践中做到规章制度上墙，严格按规章制度办事。多年来，我所在单位未发生一起因电气引起的人生安全事故，为单位的技术改造，设备运行更加科学化、合理化做出了较大贡献。