

2023年年底工作总节 年底工作总结(优秀9篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

年底工作总节 年底工作总结篇一

转眼间，20__年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己一年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不

够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。”我对自己说。

一是对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二是在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。

三是要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

- 1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。
- 2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。
- 3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

感谢公司的培养，感谢我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

年底工作总节 年底工作总结篇二

2019年是发展的一年，也是成绩斐然的一年，但成绩只代表过去，面对崭新的2019年，我将用自己的实际行动不断完善幼儿园管理，积极践行办园理念，带领全体教职工使幼儿园再上新台阶。

德：作为幼儿园领跑者，坚持依法办园，注重言传身教和科学民主管理，全身心投入到幼儿园的发展和建设中。管理过程中关注教师的师德教育和专业化发展，关心每一位幼儿的身心健康。积极向集团园学习，在确保本园各项工作顺利开展的基础上带动着周边12所幼儿园的发展，为本地区学前教育的发展发挥了较好的辐射引领作用。

能：工作善规划、有目标，善创新，有思路，以先进的教育理念和扎实高效的工作作风带动幼儿园全方位发展。本年度以参评省级示范园为契机，完成了幼儿园整体的硬件建设，建立健全了各功能室，美化了整体育人环境，6个教学班设施、环创全部到位。带动了教师队伍的专业化发展，创新《指南》和《标准》的学习与内化，形成了“好习惯成就好人生”的幼儿园办园理念，在丰富多彩的学习和培训中不断更新教育理念。深化了班级理念，开通了班级博客，创造性开展区域活动，加强教育教学常规的培养。形成了全园12类人员的安全工作流程，确保各项工作稳定有序开展。2019年12月，带领全体教师积极努力，幼儿园顺利通过山东省省级示范园验收工作。

勤：努力践行“己所不欲，勿施于人”的管理原则，工作责任心强，工作态度端正。出满勤，站满岗，每日平均工作时间9个半小时。带头执行幼儿园各项规章制度，时刻关注幼儿园发展的方方面面。从未利用职务之便请假、迟到、早退。

绩：积极履行园长的岗位职责，注重用人所长，培养提拔了刘继新和张迎春两位中层干部，鼓励她们积极承担，指导她们科学管理。加大新教师培养指导力度，鼓励大家承担领域组长、班主任和各种兼职工作，发挥团支部在青年教师队伍中的积极引领作用，给每位教师提供成长和发展的平台。所承担的市级科研课题“学前阶段幼儿良好习惯养成的实践研究”已立项，指导教师创造性开展子课题研究，向教师赠书，为教师订阅专业杂志，为课题研究和教育教学发展提供最有力的支持。扎实做好家园共育工作，开好学期初和学期末的

全体家长会，发挥家长委员会的管理职能，鼓励家长通过家长助教、志愿者、家长开放日、亲子活动等多种形式参与幼儿园活动，家长育儿理念不断得到更新，家长对幼儿园各项活动和工作的满意率高。

廉：严格按照上级主管部门的工作要求开展各项工作，自觉抵制不正之风和有偿家教，不利用职务之便谋取个人私利。

一年以来，在办公室的领导下，在同志们的支持和帮助下，较好地履行了工作职责，完成了工作任务。现将工作情况作以简要汇报。

1、加强学习，提高了政治水平和业务素质。具备良好的政治和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。我利用工作和业余时间系统地学习了《马克思主义哲学》、《毛泽东思想概论》、《社会主义市场经济》、《行政管理》、《刑法》、《民法》、《公文写作》等理论知识以及与业务部门相关地政策、法规和条例等，逐步提高了自己的素质。我不仅从书本上汲取养分，还谦虚地向周围理论水平高、业务能力强的同志学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己。通过学习，进一步提高了政治水平和驾驭实际工作的能力；提高了思想觉悟和执行党的路线、方针、政策的自觉性；提高了对党在新时期的作用和建设有中国特色社会主义的认识。作为一名中共预备党员，通过对《党章》的学习，更加明确了党员应该具备的素质，坚定了成为一名光荣的中国共产党员的决心。通过对xx大有关文件的学习，进一步了解了我国面临的政治形势、经济形势、国防力量、科技教育以及在国际社会的地位和作用。

2、勤于动笔，增强了文字功底和思维能力。秘书工作要求有较强的文字表达能力和逻辑思维能力。为了提高自己的写作能力，我从研究已经成型的材料入手，细心揣摩，边写边改，并请老同志和领导提出意见和建议，然后再进行深入加工，经过反复推敲，最后定稿。一年来，我起草各种综合材料15

份，文件 20份，龙凤信息13篇。材料的写作需要有详尽、准确的第一手资料，这样才能保证向领导反映准确信息，为及时决策提供可靠依据。在三年来开展的城市管理年活动中，我经常深入到城市管理行政执法分局和基层了解情况，编发了《城市管理活动主题信息》，并及时报送到市有关部门，使上级对我区工作有了全面的了解。对于工作中存在的问题，我总是积极动脑筋、想办法，为领导献计献策，充分发挥了助手和参谋作用。印发的文件具有很高的严肃性和权威性，代表形象，出现任何纰漏都会影响工作的正常进行。对于要印发的文件，我每次都进行认真的核稿和校对，至少3遍以上，并请其他秘书帮助把关，减少了出错的几率，保证了文件准确、及时发放。

3、深入实践，强化了协调意识和督办力度。领导的决策和指示的落实都需要进一步的协调和检查监督，这是秘书工作的一项重要职能。对一些矛盾灵活掌握，具体问题具体分析，及时协调科室之间、科室与辖区单位之间的关系，正确处理问题。在改造凤阳路时，我被派到工地，负责施工质量和进度工作，由于不封路、工期短、地下情况复杂，工程涉及到十几家单位的利益，经常出现“窝工”现象，影响了正常施工。每当出现问题时，我都深入调查、了解情况，多次协调电信局、供电局等单位，动员他们顾全大局，配合工作，并及时把情况反映给领导，以便领导及时作出决策，同时也使自己得到了很大的锻炼和提高。在受理区长热线电话和群众来信来访时，我都热情服务，较小的问题立即协调业务部门进行处理，较大的问题及时向主管领导汇报，待领导批示后，马上落实到基层单位，并进行监督。有群众反映，北小区一楼饭店没有排烟道，影响正常生活，按领导要求，我立即将情况通知了环保局，并限期进行治理，仅用两天时间，事情就得到了圆满解决，群众非常满意。

4、快速反映，完成了临时工作和紧急任务。由于主管领导分管的工作都是涉及到群众利益的大事，所以临时性工作和紧急性任务比较多。今年7月一天，在一公司楼区入口处，有人

私自卸了几车建筑垃圾，阻碍了行人通行，而且第二天市领导要到龙凤区检查，情况非常紧急，领导临时决定将清理任务交给了我。当时出租的货车都已经收工，我就四处寻找、询问，最后终于在铁路货场找到了已经收工的货车，将所有垃圾清理干净时，已是第二天早上了。在拆迁厂西违章建筑时，几家钉子户拒绝拆迁，群众反响很大，因为还没有到强制拆迁的时间，领导临时指派我协调有关部门做他们的思想工作，想办法让他们自拆，以尽量避免损失。我协调城管执法局和区法院的同志一起来到现场，向这几户宣传有关拆迁的法律法规和城市改造的必要性，晓之以理，动之以情，终于说服了他们进行了自拆，减少了很多不必要的损失，保证了整个厂西的顺利拆迁。

虽然我在一年的工作中取得了一定的成绩，但还存在一定的问题和不足。一是工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；二是处理一些工作关系时还不能得心应手，工作显得措手不及，无从着手。在今后的的工作中，我还要继续加强学习，戒骄戒躁，努力实践，为把自己培养成为新时期的合格人才而努力奋斗。

年底工作总节 年底工作总结篇三

20xx年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下□xx年我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品——汇财通22万元。营销理财金帐户25个。在这里我总结一下我在这一一年中的工作情况。

一、加强学习，提高自身素质。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里

组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习优质客户识别引导流程能成功的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平

时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十分细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为止。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要

有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

年底工作总节 年底工作总结篇四

转眼又到年末，感觉这一年的时间真的是匆匆而逝，似乎一年过得比一年快了。

大学毕业四年半了，好像每年的常态都是在频繁地跳槽与更换工作。上上份工作已是我工作以来唯一一份待满一年的公司，然而总共也不过才14个月而已。其实每年都辞职、跳槽、找工作、面试……也是非常累人的事情。所以每年的新年愿望都会变成：希望现在最新的这份工作所待时长可以破记录。其实每次对于新工作，明明都是抱着期盼能够长久待下去的心态去做事情的，只是在经历的过程中总会遇到各种原因，

导致最终结果没能遂人愿。

掐指算了算，我居然来新公司已五个月，马上就要变成可以“年”为单位计算的时长了，而我却还一直觉得自己才刚来没多久，仍旧只是个新人。不知道是心态问题还是部门团队氛围的问题。因为我始终觉得虽然平常大家都是在一起工作的，但正职对待正职的态度，和对待外包的态度，还是有所区别的。

以前我一直觉得，宁当鸡头不当凤尾，因为鸡头好歹是个头，但凤尾却只是个不起眼的小尾巴。但后来却慢慢认识到，凤尾毕竟是长在凤凰身上的，但鸡头却永远只能长在鸡的身上，即便已经是鸡全身最巅峰最优秀最显眼的存在了，但无论怎样，它永远都不会进化成凤凰。所谓“人中龙凤”“攀龙附凤”，只有凤凰在大家眼中才是真正高贵的存在。

新公司不仅背景平台好，就连部门里的同事，几乎个个都是出身好颜值高会打扮水平棒工作能力强的人。在这样一个优秀的18人团队里，让我第一次感觉到，我就是最差的那个：既没有好的家庭背景而且还是非科班出身；颜值低就算了，还不会穿衣打扮不会化妆保养；不仅跟其他人的消费水平不在同一条线，就连工作能力也是差强人意。老实说，在这样的环境中，我有着深深的自卑感。尤其是看到新招进来的正职，被资深设计师手把手带着教着，有好东西也会跟她主动分享，而我却只能自我摸索，替别人解决脏活累活，还不能做到让他们完全满意，还要东改西改……真的，眼里是满满的羡慕与嫉妒，眼底却是深深的自卑与不堪。我承认她们的设计水平都很厉害，然而也知道他们心底其实还是有点瞧不起外包的，毕竟外包在实际上并不能与他们平起平坐，比肩而行。尤其是每个节日发礼品的时候，时时刻刻都在提醒着大家，外包人员的待遇根本就不能与正职人员同日而语。我其实很理解他们的瞧不起，毕竟他们有这个资本和底气。

而私底下的交往中，因为消费水平的差距，他们所说的品牌

我都未曾听说过；因为不会打扮，他们讨论化妆品的时候我也插不上嘴；因为经济背景不同，他们在商讨买房问题的时候而我只能默默退到一边……仿佛自己越来越显得格格不入，无论我多努力地想要融入到他们当中，与他们打成一片，但似乎到最后都是吃力不讨好。因为不在同一个水平线上，真的很难说到一块儿去，彼此都get不到能让双方产生共鸣的点。

虽然我很迫切地想要通过提高水平受到他们的认可，至少这样在工作上还可以有共同语言来交流，然而我却不知如何进步，时常感觉前路迷茫。即便我知道是需要多看多听多想多练，但又不知道从何入手，于是每天忙忙碌碌，机械般重复地工作着，但设计水平却还是一直止步不前，难以得到提高，更别想说能有质的飞跃，取得突破性的进步了。

大概是以前待的环境，公司同事的整体水平都太low，所以我几乎没有出现过这么强烈的自卑感和无力感，也没有觉得自己是这么的差劲。但来了新公司才发现真的是天外有天，人外有人，同在一个屋檐下工作真的是相形见绌，时常觉得我能跟他们共事都已经是走了狗屎运，是因了侥幸才得以加入这个团队，也难怪他们会瞧不上我了。

想想自己在上海的这些年，貌似因为换工作的频率太高，所以都没交到什么朋友。本来以为上上份关系好的同事是可以当朋友处的，后来发现大家跳槽离职之后，基本上就很难再有什么交集了。

时间一天天流逝，年纪越来越大，明年就要开始面临谈婚论嫁的问题，家庭的复杂因素更进了一层，也会在一定程度上消耗掉一部分的精力，想想都觉得心好累。感觉这些年的生活轨迹也真的是有点太过按部就班循规蹈矩了，很多时候都想再停下来，用多一点时间去学习。花点钱，找个靠谱的老师，也可以手把手教我，让我能够得到快速的进步，毕竟自己摸索的过程，总是难免会走一些弯路，消耗掉了更多的时间与精力。

然而遗憾的是，耗不起的时间却没有足够的 ability 花掉金钱去提早补回来，仿佛变成了为了赚钱而机械地工作，每天循环往复的日子变成了得过且过，好像在慢慢磨平了当初来上海时那颗想要拼搏奋斗一展宏图的心。不过还是依旧庆幸自己可以加入一个优秀的团队，无论如何当凤尾总比做鸡头好，虽然所承受的压力也要多得多。

还有一周左右的时间今年就过完了，虽说对于升职加薪的事情，明年是没有什么期待和希望了，毕竟要到八月份才能满一年，才有资格申请升级调薪，而且也要看我的项目表现和领导对我工作的满意度才行。所以我打算集中精力全身心投入到提升设计能力的努力中，所以对于新一年的愿望，叶终于可以有所改变：希望自己能够忙碌起来，力争上游，不再懒惰，不再拖延；这一次绝对不会主动选择离开，只求不要被开，可以顺利地继续在这个优秀的团队中待下去，尽最大的努力提高工作水平，在最大的程度上得到团队同事的认可，排除万难转为正职！

年底工作总节 年底工作总结篇五

在服饰上班到此刻为止已经整一年了。这里的每一天都处于一种紧张忙碌的学习状态之中。经过学习，我深深感到xxx的博大精深，深深发现需要学习的知识太多太多。来xxx后我被分在鞋区，经过几天的学习，我想从以下几个方面来汇报我的学习情景和思想状况。

1、现场工作方面

来到鞋区，首先在现场站柜学习，了解鞋子的分类，质量，价位，产地以及鞋子的销售技巧，从而弥补对所在区域物品的不了解。其次，在每一天的例行工作中，督促柜组卫生，疏通消防通道，监督导购穿工服，戴工卡，留意标价签的整齐摆放，正确书写，检查销售小票，磁扣的打定，录入单的填写，做到最好的预防工作。最终，根据实际情景，分析各

柜组的不足之处，让各个柜组的各项工作都能得到更好的改善。

这些现场工作看似都是一些繁琐的不值一提的小事，可是销售无小事，服务无小事，无数个小事堆积起来就是大事了。有本书写得好：细节决定成败。仅有关关注细节，关注日常小事，才能坚持一个良好的销售环境，才能保证一个服务的良好进行，才能保证销售到更好业绩。

2、业务熟悉方面

这几天在业务方面也学了很多，从录入单的正确录入，标签的正确填写，导购员规章制度等简单的业务到跟重货制度，售后服务标准，商品质量三包的实施细则等高难度业务。但我个人认为，学得虽然不少，但真正能用得到的并不是很多，因为所有的事情都是看人看事看情景而定，要做到真正服务于顾客，服务于供货商，并不仅仅是靠背会制度就能办到的。这就需要我们从中去实践去学习制度，去体会水晶理念，去处理所遇到的事情，需要我们不间断的学习，提高自身的素质，才能成为一名合格的xxx管理人员。

3、工作中的心得与体会

在xxx工作的一年，因为鞋区是商场所有区域里售后最多的区域，所以除了现场工作和业务的学习外，看到最多的就是处理售后。而这些售后的处理又让我不止一次的感叹：顾客在xxx就绝对是上帝！所有的售后服务都是以顾客为中心，站在顾客的立场上去理解顾客，去处理问题，尽量的让顾客满意。由于xxx的售后服务好，也就同时给那些蛮不讲理的顾客带来了机会，强词夺理，但我们的售后人员并不与其强争，而是温和的给他们讲解三包的规定范围，用自我的态度和服务去感动这些难缠的上帝。

年底工作总结 年底工作总结篇六

本人自参加工作以来，抱着对学生和家长负责的信念，全身心地投入到教育、教学工作中去：我热爱教育事业，自觉遵守教师职业道德规范，能以大局为重，自觉维护学校的声誉和教师的形象；工作上勤勤恳恳、任劳任怨，虽默默无闻，却勇挑重担；我热爱学生，平时用自己的一颗爱心去教育学生、感化学生。

为提升专业理论水平，以适应新课程改革的需要，我不断地更新教育理念和教学方法，每年都订阅《小学教学设计》、《小学语文教师》、《教学月刊□□□xx教育》等刊物，并认真阅读，以丰富自己的专业知识，充实自己的业务库存，并将所学知识有的放矢地运用到数学教学实践上，取得较好的教学效果。

在教学上，我切实做好“五认真”，深入钻研教材，课前精心备课，以学生为主体精心设计每一堂课，撰写教案，课后认真反思，记下学生学习中的闪光点或困惑，积累宝贵的第一手资料。我也不断地转变教学观念，改进教学方法，使学生积极主动地参与学习，做到向课堂40分钟要质量，轻负高效。精心设计学生作业，做到少而精，并及时批改、及时指导订正。我坚持认真对待每一个学生，不轻言放弃，对个别基础较差的学生，做到面批，有针对性地进行辅导，及时给予鼓励，尽可能让他们多学点知识，努力缩小他们与优等生之间的差距——辛勤的耕耘，换来了丰硕的成果。在小学小学任教的5年，每学年的全镇统考班级成绩都是名列前茅，深受家长的好评和爱戴。在后山店和西堆任教的4年，所执教班级在原有基础上成绩不断提高，得到领导的高度赞赏。来到xx小学任教后，每年班级的优秀率和及格率都在逐步提高，学生在各类比赛：书法、作文、普通话等比赛中屡获一、二、三等奖。

担任班主任十几年，始终坚持以人为本的指导思想，注重教

师自身素质养成，做到为人师表，关心爱护每一位学生，做学生健康成长的引路人。善于捕捉学习，生活中的细节，对学生进行思想品德教育，使学生能够在愉悦的心情中找出并改正自己的缺点和不足。对于学困生和后进生，我更是特别关爱，热情鼓励，耐心辅导，使其学有所获，得到发展。并教育学生关爱他们，帮助他们，让他们感受到集体的温暖，师生的关爱，奋发上进，融入到集体之中。由于自己的努力，我所带过的班级，班风正，学风浓，班级和谐、有生气，整体素质提高得快，多次被评为文明班级、优胜班集体。我本人也数次被评为镇优秀班主任、镇先进工作者，受到学生、家长、学校信赖。

一直以来，我把培养新教师作为自己义不容辞的职责，积极参与学校多年来进行的“青蓝工程”，作为师傅教师，主动帮助青年教师解答备课、上课、说课、评课以及学科教研中遇到的各种问题，毫无保留地向他们介绍自己的教学经验，如xxx□xxx□xxx□xxx等老师，指导他们把握教材，给他们上示范课，积极参与他们的公开课试教活动，她们每次成功的亮点都倾注了我的心血，使他们较快地成为学校教学骨干。令人可喜的是xxx□xxx老师在xxx小学综合实践和劳技优质课评比分别获得一、二等奖□xxx老师参加了横店基地英语教师团队磨课活动展示课，获得了教研员的好评，在xx市小学英语素养大赛中获得一等奖。

一个合格的教师应该有着永远清醒的头脑，时常新鲜的血液。在平时的教学中，我也能勤思考、勤总结，积极钻研教学新模式，探索新的教学方法，在教学中不断实施，积累成功经验和教训，并形成理论。任现职以来，我撰写的《###》等8篇论文在xx市、xx市教研室组织的比赛中获奖。

我深深地懂得：作为一名新世纪的人民教师，人类灵魂的工程师，肩负着重大的历史使命和对未来的责任感。今后，我将一如既往加倍努力，争取在教育教学中取得更佳的成绩。

绩。

年底工作总节 年底工作总结篇七

1. 研究了题库理论，参考了一些相关的文献资料，并且使用了一些题库系统，对题库管理系统有了一定的认识和了解。
2. 研究了技术[sql server数据库技术，从而为系统原型的实现提供解决方案。
3. 在研究设计的基础之上对系统进行实现，该系统大体上实现了总体设计方案中所提到的题库管理，系统管理，功能扩展等3个模块的功能。
4. 对系统进行测试，尽管在测试过程中还有一些尚未解决的问题，但是这些都是预期可以解决的。

基于web的题库管理系统的设计与实现涉及多方面的理论、方法和技术，本系统还有许多新的问题需要解决，需要在实际应用中不断积累和完善，在以下几个方面，还需要做进一步的研究和开发。

1. 论文只考虑了试题信息的几项基本组成，并未在试题统计等方面进行深入发掘。

使得系统只考虑了一些简单情况，如何应付复杂的试题信息还值得加强。可以进一步完善试题信息表的相关字段，增加试题信息的完整性。

2. 该系统只考虑了试题应用的一些基本情况，未对考卷生成等扩展功能进行更为深入的研究，使得试题库的一些接口还不够完善。
3. 系统在测试上还存在一些问题，不过都是预期可以解决的。

4. 等相关web技术在该系统的开发过程中应用范围还不够，还有提高的余地。

首先，我要诚挚的感谢我的导师xx老师，在近一年的企业实习和毕业设计期间，都得到了xx老师的悉心指导，在论文的写作过程中，多次得到他的督促，并且他为我的论文提出了许多宝贵的修改意见。

xx老师的严谨治学的态度与求实的工作作风及丰富的学识留给我深刻的印象，使我受益匪浅。

其次，要感谢同组的xx□xx同学，他们与我共同承担了系统的分析设计与开发任务，在大家的共同努力下，终于圆满地完成了系统的设计开发工作，在此我向他们表示深深的感谢。

最后要感谢几年来给我们上课的老师与学院的各位工作人员，正是有他们的辛勤劳动，才使我今天有足够的完成整个项目，在此向他们表示真诚的谢意。

年底工作总节 年底工作总结篇八

1、完善管理制度，提升企业品质

完善现有管理制度，对这些制度，除了要求严格执行，还要在此基础上继续深化调整；完善各项服务标准，规范服务的操作程序，逐步将每项服务程序规范化，形成瑞和物业标志性的管理服务特点；注重上门服务、接人待物的礼仪，开展形式多样的创新服务，体现物业服务的细致化和尽善尽美的形象，将公司的一面展现在业主面前，创瑞和企业品牌，树立良好的企业形象。

2、巩固服务理念、强化服务意识

物业服务中要“以人为本”、“业主至上”，注重业主的需

求，追求服务的精细度，需要物业管理人员在“润物细无声”的小事中来体现服务意识，实实在在地贯彻落实到工作流程的每一个细节上，通过我们的辛勤劳动，贴心服务来改变业主对物业公司的态度，赢得业主的满意和尊重。

在物业服务日常运作上，实施高起点，高标准的物业管理与服务。建立一套系统的、严密的、科学规范的日常运行体系和管理流程，配以严格全面的质量监督保证体系。通过科学的管理、优质的服务，全面提升物业服务水平，营造一个优美的自然环境及健康和谐的生活环境，为实现物业服务总体目标提供可靠保障。

在服务内容的提供上，进一步拓宽思路，延伸服务内容。除提供常规服务外，增加特色服务与无偿服务项目，利用一切资源和能力向业主提供力所能及的各项服务。并通过各种方式与业主交流、沟通，了解业主的需求，探寻业主对物业服务的满意度。

通过高品质的物业服务，最终达到物业保值、增值的目的。

3、完善人员配置

积极从外面招聘物业管理行业的优秀人才，并做好相关人员的培训工作；项目交付前3个月，配备好所需的工程人员、管理员、秩序维护员和保洁员。在从外面招聘人员的同时，努力发掘内部员工潜力，制定出符合本公司发展战略的人力资源规划，提高员工工作积极性。在员工的晋升上，注重不同岗位的轮换，将给予内部员工一定的岗位用于公开竞聘，为员工的晋升提供合适的通道有利于员工的资源优化。

4、严格培训制度的实施

人力资源是公司发展的重要保证。为配合公司的发展目标，提高企业管理水平，提升员工素质，增强员工处理本职工作

的能力与对企业文化的了解。公司将在20x年结合公司整体战略目标及发展计划，由综管部依据对内部员工培训需求调查的结果，拟定详细的培训计划。依靠公司内部力量，限度地利用内部资源，加强内部的沟通与交流，强化员工在职培训；定期组织外部培训，依靠外部专家力量，提升从业人员在本职工作上所应具备的专业知识、工作技能；建立新员工培训体系，促使新进人员尽快适应新的工作环境，顺利进入工作状态。

全面规范秩序维护员的职业培训，秩序维护员是物业公司的窗口，代表着公司的形象。秩序维护部制定详细的培训方案与计划，安排新进员工进行岗前培训，加强秩序维护员的自身素质与业务技能，提升秩序维护队的职业素质，保证有一个具有良好精神面貌和业务素质的队伍为业主提供优质服务。

5、完善员工考核

加强对员工的考核工作，将重大事故发生率、业主满意率和物业费收缴率纳入考核范围，并将最终考核结果与工资挂钩，提高对员工奖惩的准确性，更好地调动员工的工作积极性。

6、争创市物业管理示范小区

物业管理示范小区对x物业的品牌建设具有重要意义□20x年，我们将严格按照全国物业管理示范小区评分细则先在内部进行逐条分解检查，找出自身工作上的不足后，提出具体详尽的整改方案，逐条整改，做到发现一项、解决一项，检查一次、整改一次、提高一步。确保创优工作的质量，为创建省、市示范小区打下了坚实的基础。

回首忆光荣，举步追梦想。作为公司的一员，面对x物业成立三年来所取得的成就，我感到无比欣慰。我也知道，虽然在这一年里公司取得了显著的成绩，但也需要深刻认识到我们自身的不足，管理经验欠缺、专业性不强、单一的经营方式、

过高的管理成本都是公司致命的弱点和缺陷。在新的一年里，我们将通过吸取教训、总结经验、借鉴学习的方法提高自身的专业技能，提升物业管理水平，满足业主要求，实现x物业新的腾飞。

年底工作总节 年底工作总结篇九

20xx年很快过去了，迎新之际，我们总结过去的20xx年。展望充满希望的20xx年，入职以来我在新的工作中得到了一些体会，在工作中心态很重要，工作要有激情，保持阳光的微笑，可以拉近人与人之间的距离。积极的思想，平和的心态和充足的干劲才能促进工作进步和工作的顺利。

为使自己在工作上在新的一年里有一个新的起点，我不断的总结和学习！过去的一年，基本上每天基本上是在现场颠簸，楼层之间忙碌的奔走度过的，虽然辛苦，但回想起来却是很充实。

首先对自己以及各位同事在这一年的工作说声：辛苦了！对这一年取得的成功和失败说声：谢谢！感谢我在成功中获得喜悦，珍惜失败中得到的启迪。我很感谢领导的信任，一年来，我在各位领导的关怀和批评指导下配合各项工作，在自己的工长岗位忠实的履行了自己的职责，辛劳和泪水并存，也使我看到了自己的不足。同时也使我转变了很多，思考了很多。这些转变都是不知不觉中积累出来的。过去的那些工作日子里充满了激情，也饱含了泪光，甚至也有过挣扎。在老员工的指引下和同事们的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作。

20xx年即将远去，面对20xx年的工作，在这里，我从个人的角度谈谈自己要为工作的努力：敬业者要认真地、虔诚地、全身心地投入到自己的工作当中，在我的老师卢师傅身上我深刻的识到这一点。他永远是那么的有精神有热情的投入到

工作中，尽职尽责，坚持自己的工作理念，不管严寒酷暑，那么一大把年纪，始终坚守自己的质检岗位，从不放松，从不疏忽大意；在质量控制方面，总是不厌其烦苦口婆心的对一批批工人做技术交底，送走一批又来一批，就这样一直下去，每次我都颇受感触。

从他身上我看到了自己的不足，也是一种提高。任何改变对于一个人都是艰难的，从卢师傅身上对比我自己的态度和思想改变了很多。工作方式上有些时候我已试图按照老同事对自己提出和建议的新的工作路径去改变一些态度方式或思路。例如：与各个部门，同事间的工作配合，工作流程，方法的采纳等！首先提醒自己认识问题的第一步，其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎样才能做的更好，这是一项持续性的工作，同样也容不得丝毫怠慢。

通过这一年来我认识到团队的力量和自我的不足，我想改变自己身上一些原有的工作方式，要求自己在团队的协助中达到最佳的状态。有时候我在默默的注视着自己的一言一行，又像个旁观者在监督着自己。这些在我以往的工作经历中都是没有的。

工作中我有很多优点但还得改进。比如：我沟通能力比较强！人和人交往最大的是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法，关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。我相信这句话是没错的。在以前也认为凭着亲和力和真实诚意便可以与同事顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真的想过。

在经历了一年工作中，才发觉同事的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，达到相互理解和支持。而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，我想这与我从事这个职业经历太浅，个人性格有关，我个人偏向比较直

率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法，在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧，适当表达自己的想法也让对方愉悦接受，适时运用恰当的方式更好地，更出色地完成自己的工作！

我在20xx年经历了很多，最后，我要感谢领导给我这个机会，让我敞开心怀说说心里话，同时给予我厚望，我在新的年里会更加激情，更加负责的在工作中表现自己，去温暖别人，带动别人，也让别人关注自己，这是一件很幸福的事……感谢所有帮助支持我的每一位同事让我一步一步的走到了今天！