

# 人物事例总结(大全5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 人物事例总结篇一

作为刚从校园内走向社会的我是初次接触物业管理工作的，对物业综合部文员的职责任务也不甚了解，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，我自入职以来不断勉励自己，自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，现已能够胜任本职。

一方面，立志于干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了物业工作状态。另一方面，坚持于问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，也把握住了工作重点和难点。

1、按时对本小区进行巡逻检查工作，不定时检查物业各岗位的仪容仪表、考勤等情况。并对各级领导安排下的工作及时跟进，保证各项工作的顺利完成。

2、协助各级领导维护物业工作各环节有条不紊的进行，并按照公司各级领导的安排对各个工作环节进行定期检查，协助公司各级领导根据需要适时调整和完善。

3、协助办公室主任做好对外协调工作。比如同环卫、地税、联通公司等部门的沟通、协调、业务办理等工作。

4、根据公司内部出现的新问题、新情况，依据实用、效力、合适为原则，制定公司内部相关的管理制度，为更好的开展工作做好制定行文上的规定。

1、协助各级领导认真地做好物业综合部文员本职工作。完成领导交办的各项工作请示单、款项支付请示单、费用报销单的上报及汇总工作。负责行政日常事务性工作，确保行政后勤工作有序进行。

2、负责文字工作，各类文件的起草、打印和校对等。按照公司会议记录的格式，整理会议记录，便于更好的传达上级领导的会议精神，为接下来的工作提供便利。

3、严格执行公司各种档案管理，认真完成档案的整理工作，并对各类文件及时收集、归档，做到分类存放、条理清楚、便于查阅。

4、负责统计办公用品定期采购和物品发放、领取等有关管理工作，负责物资管理、采购管理工作，保证物资的入库及时、准确。

5、处理办公室的日常工作，如员工考勤、每周当值表的统计、文件的打印、复印等。

自入职以来，认真遵守地产及物业公司制定的各项规章制度，工作过程中严格按照公司的规章制度及标准化流程来执行；对公司机密文件严格保密；虚心接受各级领导的批评和教育，努力改正并付诸于实际；严格要求自己，不迟到、不早退、不旷工；做事谨慎认真，不懈怠工作，接人待物礼貌，团结互助。

(一)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(二)只有摆正自己的心态和位置，下足功夫熟悉基本业务，

才能尽快适应新的工作岗位。

(三)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(四)只有坚持原则落实公司制度，认真履行职责，严格律己，才能做好物业工作。

(一)工作中还略显稚嫩，岗位意识还有待进一步提高。由于办公室的工作繁杂，处理事情必须快、精、准。在这方面，我还有不足，比如在作会议记录时，没有抓住重点，记录不全，导致遗漏一些重要内容。

(二)做事稍显拘谨，有些工作做得还不够细致。对工作缺少前瞻性，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，以致影响自己的工作情绪。

## 五、今后努力的方向

(一)今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教、学习，要多与大家进行沟通，认真聆听大家的意见，学会从整体出发，从大趋势、大格局中去思考、提高自身的工作业务水平。

(二)努力提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感，做到当日事、当日毕，并事后认真进行总结，做到有计划、有落实。并勇于承认自己的缺点和错误，找出不足，努力克服。

(三)爱岗敬业、勤劳奉献、严格律己、脚踏实地、从自身做起，做一名称职的物业管理人员。

(四)要注意培养自己的综合素质，把政治理论学习和业务学习结合起来，提高自身的政治素质和业务能力，做到肯干事、敢干事、能干事、会干事，积极主动开展工作，为卡诺岛的

明天贡献自己的一份力量。

20xx年，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高自己的文化素质和各种工作技能，为公司贡献自己的青春和微薄之力，在平凡的工作岗位做出不平凡的业绩。我愿意为我所从事的事业付出满腔热忱、捧出全部真诚，愿意为我挚爱工作奉献一切。

## 人物事例总结篇二

我所在的部门是物流部，首先在xx年这个及其不平凡的一年里，我们物流部全体员工在公司领导的领导下能够顺利的圆满的完成我们公司制定的业务任务，我作为物流部的一员感到十分的开心以及自豪，我们部门的工作职责是需要比较好的专业业务潜力，同时更需要很强的与客户交际沟通潜力。在专业方面，由于之前我所从事的工作都是和物流有关的工作，也进行了系统性的学习，个人在这方面亦是很感兴趣，遇到棘手问题，通过查阅资料、询问同事能够独立解决，所以这方面很有自信的；在过去的一年里自身还是存在一些问题以及工作上的不足，在工作上还不够沉稳，不够老练，在对待新老客户的各种要求有的时候不够及时的做到位，自我感觉还是有点欠缺，这个方面我想在以后的工作里更就应进行多多锻炼，多多改善。

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，用心的配合好各部门的工作链接，在适应新的工作岗位之余，期望学习些其他部门的业务知识，提高自我的业务潜力，树立办公室的良好形象。

1、期望公司能为我缴纳上海社会保险□xx年7月、12月都有相关文件证明我能够缴纳上海社保，期望公司能予我这样的福利。

2、请公司结合实际考量我们物流部门的工作性质，每一位职员都是期望自我所付出的努力与回报的结果能够相等，这样也会提高每一位职员的工作用心性，更好的为公司工作，这样也有助于公司的发展。

3、期望xx年公司结合实际状况重新制定我们物流部的考核制度。

## 人物事例总结篇三

张小夏同志于进入农业银行工作，在农行邮政支行营业部担任个人业务柜员，参加工作近8年以来，张小夏同志兢兢业业、任劳任怨、一丝不苟，始终以“踏实工作，真诚待客”为人生信条，从每一件小事做起，从点点滴滴做起，在平凡的岗位上忠实践行“合规操作”的制度规定。特别近两年来，农行合规经营的号角吹响以后，张小夏同志更是信心百倍地投入到日常工作之中，用自己的踏实工作态度为农行邮政支行的发展做出了自己的贡献，受到行领导和同事一致好评。

### 一、努力学习，加强理论知识

银行一线柜面的业务操作看似简单，好像每天每笔都重复着一样的业务，其实这是一个系统、有机而又复杂的运作过程。中国农业银行和邮政支行为此制定了一系列基本制度和操作规程，对于进一步规范业务操作、防范操作风险起到了积极的作用。如果不学习这些制度和操作规程，怎么能适应日新月异的工作发展需要呢？为此，张小夏同志在繁忙的工作之余，挤出时间，对其进行了认真学习和钻研，掌握了基本内容和精神实质，为做好农行柜面各项工作奠定了基础。在邮政支行历年组织开展的业务操作技能测评连续名列前茅，这是她平时刻苦练习的结果，娴熟的业务知识，为做好日常工作提供了有力的技术支撑。

### 二、优质服务，树立农行形象

### 三、立足本职，默默奉献

在工作中严格要求自己，不怕苦、不怕累，每天提前半小时到单位打扫柜面的清洁卫生，营业部的代发工资企业有个，每个月的5、15、25号企事业单位代发工资时身为一线柜员，发扬牺牲奉献精神，认真做好柜台业务，为了又不让柜面客户等待时间过长，利用中午吃饭时间、下班时间进行企事业单位的代发工资业务，在那几天张小夏同志总是头顶着点点星星回家。

### 四、善于总结，做好领导工作的参谋和助手

有一份耕耘，就有一份收获；有一份付出，就有一份回报。张小夏同志年被邮政支行评为“先进个人”；并多次代表邮政支行参加了上海市分行组织的技术比赛。在这些荣誉中，浸透着张小夏同志多少心血和汗水！张小夏同志正在用激扬无悔的青春，为亮丽的人生乐章谱就着最强的音符！

## 人物事例总结篇四

今年是我进入公司的第一年，走过的这一路程看到了很多不同的风采，收获了很多的结果，也知道做一个物流客户需要具备的要素，就是有信心，热心，更要有一颗责任心。

想要得到客户的认可永远不要试图欺骗客户，因为客户的内心是脆弱的，一旦受到了打击，就会被受打击，我们不能为了一时的方便就轻易的放弃任何一个客户，客户是我们需要珍惜和好好对待的客户，需要我们保护，需要关心。我们做客服的接到客户的电话，无非是两种，一种是投诉，一种是查询物流。现在随着大数据的运用，已经把物流的流通地址都做了定点跟踪服务，可以让客户清楚的知道自己的包裹在哪里，省下了很多时间，所以我们在工作的时候接到的客户都是因为包裹丢失而愤怒的客户。

因为我们公司比较大，客户需要查询一个物流快件，需要了解情况吗就需要经过多道门槛，就比如打电话，就需要经过两三道转接，在这个过程中会有很多客户因为这样服务而愤怒的人，我就遇到过好几个，毕竟每一个客户的性格是不同的，遇到这种问题毕竟也不是非常开心，总是有些着急，但是大宗运输，不管如何防范总会有这么一两件产品包裹，丢失，这就造成了非常严重的后果，那就是我们的客户会产生怨气，但是要把各个地方的物流汇集到一处，不容易，我们客服就会成为这些客户的生气对象。

遇到这样的客户，我不会去与客户争辩，而是会主动的去沟通客户了解客户的情况然后在详细的与客户沟通，毕竟沟通必须要建立在彼此信息一致才能够保证公平公正，这才能够让客户放心，让客户减少担忧，这就是我们的工作。对客户多一分信任，多一分宽容，得到的就是客户的同意，而不会轻易的让客户失望。毕竟现在是信息发达的时代，好事不出们坏事传千里，一旦出了问题没有解决好带来的就是大规模的损失，伤不起，所以对待客户我们做的就是大事化小小事化了，而不是让彼此的矛盾一直存在下去，总要有一个开始，有一个结果，不能轻易的放弃也不能随意的丢弃，面对客户的质问自己解决不了就寻求上级，我们必须要把问题解决为止这就是我们的任务，就是我们的责任，不管如何始终不变。

我经常会上怀着敬畏去做好自己的工作，做好自己的任务，不会轻易的放弃自己的任务，放弃就是丢弃客户，这是彼此的信任问题，对客户好给客户更好的回复得到的就是客户的信任，相互之间的联系也就更加深，这就有利于我们建立更好的渠道，获得更多的认可，人不能轻易的满足，更不能轻易放弃，毕竟路还长，但也不能随意挥霍时间，珍惜每一个客户，才能够让我们公司获得更多的客户拥戴，才会得到更大的受益。

## 人物事例总结篇五

1. 朝阳物流以个体户、小物流为主、分布零散、各自为政
3. 去中鼎对他们来说成本高，距离远

### 二、本周也有如下问题：

1. 深圳百发物流变更股权资料准备不全，且没与领导及时沟通

### 三、下步工作改进：

1. 工作不要盲干，多思考，勤总结
2. 多汇报，多请示，处理问题中及时与领导沟通
3. 学会处理问题干练，利落