

工作总结的展望未来部分 展望的工作总结 (汇总7篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

工作总结的展望未来部分 展望的工作总结篇一

回想起在学生会的工作、生活的点点滴滴，不由的就会产生很多感慨。是学生会给了我一个展示自己舞台。身为学生会秘书部的一名成员，在这段工作生活中学会了很多，也成长了很多！每一次工作，每一次活动，甚至每一次例会，每一次值班都会让我从中学到很多东西。比如：如何更好的待人接物，礼貌用语。如何更高效无误的完成一项任务；工作中应注意哪些细节；不同工作的侧重点又是什么；如何在日常工作中见微知著；如何把平淡工作做得更好更有意义等等。

下面是我对这一年工作的总结：

1. 秘书部的主要从事文秘工作和协调，监督各部。其中

每周的系学生签到是秘书的主要工作，在一年的工作中除几次因事请假，其余每周签到都有前去签到处值班与协助。

2. 同时秘书部的各项工作我均有参加，如：学生会工作

证制作；院系各大活的通讯稿；系元旦晚会后勤工作；院运动会，院啦啦操比赛拍摄工作等。

工作；篮球赛后勤等。

在学生会的工作中，我尝试了以前许多没接触的工作。使自己的能力和得到了提升，对学生会的工作有了更新、更深的认识。同时也认识到自己在工作中不够细心，工作较为被动等不足。

在即将到来的新一学年中，我希望继续留在在学生会工作。用这一年所工作累积的经验使自己更好的为服装系与学生会服务，并希望得到新的挑战与锻炼。

新的学年是一个新的起点，我将站在这个新的起点上，不遗余力，不断学习，弥补不足，努力工作，尽己所能取得让大家满意的成绩。

XXX

20xx年6月7日

工作总结的展望未来部分 展望的工作总结篇二

总台是整个饭店最为重要的岗位，整个总台的工作按内容大概可以划分成四个s□安全□safe□□服务□service□□帐务处理□settleaccount□和销售□sale□□

安全□safe□的重要性是不言而喻的，就算你的经营业绩如何好，服务质量如何上乘，而在安全上出了点差错那后果都是难以想象的，安全事故无小事。对于总台员工来讲填写宾客住宿登记表，查验证件以及将住店宾客的信息及时向上级主管部门传输，他们的这些工作都肩负着饭店的安全使命，就好比家里有个聚会，总台员工就像门卫识别来宾的身份，一旦由于工作疏忽放进了坏人，那这个聚会肯定是不欢而散的。前厅部在平时的培训课上也将“如何识别身份证件的真假和护照常识”作为了重点培训内容，更为重要的要求总台的员

工们在工作中一定要警钟长鸣，千万不可掉以轻心。正是由于他们的努力20xx年全年饭店没有发生一起刑事案件，还因为登记准确、传输及时协助公安部门抓获了一名经济诈骗。然而这项工作还存在着不足之处，一是登记单的格式还不符合出入境管理处的要求；二是登记单的填写还不能全部符合要求；三是传网不够及时。在20xx年，针对这些不足和大厅改造的契机，我计划首先是按要求设计新的临时住宿登记单，然后将户管工作交给总机也希望通过改造可以将总机房移至靠近总台的地方以方便登记单的及时传递，最后还要在登记单的填写规格上严格把关，以达到上级领导部门对我们在户籍管理方面的要求。

服务[service]是服务行业的根本，因为总台员工大多是刚刚进饭店工作没多久的新手，而且多数也没有从事总台工作的经历，所以无论是从服务技巧还是服务意识都与合格的总台员工相去甚远。针对这种情况部门每月组织一次案例分析会，目的在于通过大家的讨论以及分析让所有员工都能在今后的工作中避免类似的错误。然而服务技巧和意识的提高不是几个月的几次案例分析会就能够达到的，还要员工在平时的服务工作中不断积累经验。在新的一年里，前厅部将继续坚持举行定期的案例分析会，以期待部门所有员工为每一位客人的服务都是周到和个性化的。

帐务处理[settleaccount]的重要性在于，无论你是提供了安全的住宿场所还是优质的服务，最终都是以经营为目的的。如果帐务处理无法顺利进行，就算之前的一切都做的很出色也等于做了无用功。在下半年，部门针对帐务调整混乱的状况，设计制作了“费用冲减一览表”并要求员工在工作中按照冲帐程序严格执行。而且加强了对前台员工的素质教育，要求全体员工在思想上要正确对待收款工作和工作中出现的金钱诱惑。总结20xx年帐务问题，主要可以概括为以下几点：一、员工品质问题，刻意造成前台帐务混乱而从中取利；二、因前台pos信用卡收款系统只有一家银行，故因pos机故障无

法使用的情况下，出现的手工压卡差错；三、因新近员工技能不过关，概念不清晰，造成帐务出错或帐款不平衡。在20xx年，在帐务处理的工作上部门会加强监督同时不懈地进行思想素质教育，对于帐务上发生问题的员工决不姑息；同时在前台pos机无法改变现状的情况下加强对手工压卡的培训和对新员工在工作中以实际操作的方式培训并考核。

凭借日益丰富的销售经验，争取再创新高。

礼宾班组

礼宾班组的员工肩负着住店宾客迎来送往的工作，除了帮助客人运送行李之外礼宾班组的服务项目还有邮件递送；物品转交和寄存；雨伞、轮椅车、自行车等物品租用；车辆、游船代订和其它一切综合委托代办业务。20xx年以来，因为饭店自身条件的限制，无法拥有自己的礼宾车队。为了能够达到四星级饭店的服务标准，我们先后联络了xx车队、xx巴士两家汽车租赁公司并在后来的合作中逐渐形成了一整套订车体系，既保证了客人租赁汽车的需要又避免饭店在租赁过程中的责任承担。此外，由于饭店从下半年开始接待团队，这对于从来没有接待大型团队，运送行李经验的礼宾班组员工是一个新的课题，部门及时发现了问题并及时整理出了一套团队行李递送的程序，在一次次理论与时间结合的操作中也基本上能够顺利完成递送任务。但这一切也不能掩盖礼宾班组存在的一些问题，首先人员流动速度过快就对稳定的服务产生了不利的影响；其次因各方面客观因素的存在而使的人员素质无法达到应有的要求，譬如在与外宾的交流过程中，因大多数礼宾员基本没有外语基础所以造成了交流上很大的困难。再者因为贵重物品保险室里无法安装监控设备，也给我们的物品寄存保管造成了不必要的困难。在即将到来的20xx年里，我们希望通过大厅的改造能够解决我们硬件上的缺陷，同时部门也要在招徕、留住符合素质要求的员工上创新思维、大胆变革，要逐步提高礼宾班组员工对饭店的认同感以便组成

一个人员相对稳定的，面貌一新的班组。

商务中心、总机班组

自从8月份，商务中心转入前厅部管理。部门的压力也增加了许多，因为商务中心平时的工作量并不大但又不能没有员工提供服务，所以如何用人成为了一个新问题，首先在商务中心原由的打字、传真、复印、上网、订票等提供的服务基础上我们又增加了手机充电、秘书等服务项目。并且将原先的并不完善的订票手续加以完善，但仍然在服务工作中出现了差错。在新的一年中，我们还要继续增加针对商务客人的服务项目如：装订、提供旅游信息、代客订房等等服务。同时也继续将一些总台的工作转给商务中心的员工去做，如之前的代客人取消预授权工作等等。当然商务中心的员工也会继续帮助部门做一些工作。总之要不断合理的增加商务中心员工的工作内容，达到各班组之间劳动分配的平衡。至于总机班组，在经过了半年的努力之后，人员已经趋于稳定。部门也花了不少经历培训总机员工如何接听电话和转接电话的技巧，同时部门也将户籍管理这项重要的工作分配给了总机，因为就总机的劳动强度和工作量来说也并非饱和。所以将总台的部分工作转交给总机也是部门出于劳动量合理分配的初衷，并且户籍管理的工作一旦交给总机去做，我们有信心将会做的比以前更加出色。但是由于现在总机地理位置的关系，在平时的管理中难免会顾及不到，而且因为总机和安全的监控机房仅一门之隔，工作中还要兼顾安全工作内容，所以在人员流动状况大的情况下，培训就自然很难到位了。在此在20xx年的改造中，希望饭店领导能够考虑到这些实际困难，在布局中能够合理安排。

总的来说，前厅部在下半年的部门工作中通过不断的调整现在的人员状况基本稳定，作为四星级饭店应有的服务项目和服务标准也能够基本达到。并且在和销售部、财务部以及客房部等各部门之间的协作和沟通也是比较愉快的。在新的一年里，部门还将延续合理用人、合理用工的一贯思路，通过

坚持不懈的培训和公平开放的考核机制调动部门全体员工的
主观能动性，让他们从以前的被动管理思维中解放出来，积
极主动的将自己的工作不但做好而且出色。同时我也坚信乐
乡虽说是老店，但凭借已经或将要在硬件上不断的改造和软
件上通过注入新鲜血液使得老店迸发出了活力和激情。在即
将来临的20xx年，乐乡饭店一定会以崭新的面貌迎接八方来
宾。

工作总结的展望未来部分 展望的工作总结篇三

尊敬的总经理：

2015年财务部在领导的正确领导下，各项工作逐步更加规范，
取得了一定的成果。时间如梭，转眼间又即将跨过一个年度，
为了及时总结成绩和经验，查找不足，按照公司统一部署，
财务部经过认真总结，认为在全体财务人员齐心协力下较好
地完成了本部门的各项工作任务，另外还超额完成了公司领导
布置的其他工作。

现就年度财务部工作总结如下：

回顾一年来本部门所做的工作：繁杂的日常报销、原始单据
及记账凭证审核、会计监督工作，繁杂的会计核算、财务预
算、合同审核工作，各种财务票据的领用、核销工作，协调
内部各部门所需财务协同工作，外部协调税务、银行、会计
师事务所、国资委、工商局等工作，同时也配合做好了2015
年、2016年预算初步编制工作，在公司范围内展开的零基预
算虽未完全实施，但对于今后对各部门实行预算管理、绩效
管理打下了良好基础；配合做好年终审计、离任审计、董事
会监事会所需财务资料工作；配合经营班子做好成本测算，
参与定价工作；梳理财务各项档案工作。

种种困难确保公司正常运营；同时为了降低人工成本，在保

证公司资金、资产安全的情况下，财务部采用一人多岗、一人多职，例如：部门经理兼出纳现金岗、会计兼出纳转账录入岗、出纳兼职收银及仓库轮休岗；因公司项目仅有夜游产品，在保证财务收银工作的情况下，收银岗位采取一天6小时制，一个月30天必到，与正常每天8小时制有双休日的工作时间基本相同。

一、财务会计核算方面：

在保证会计工作质量的前提下，力求简化会计核算手续，节约人力、物力和财力，提高会计核算工作效率，同时为有利于会计工作的分工协作和岗位责任制的落实，有利于内部控制制度的实施，本年度财务部根据《会计法》、《会计准则》、会计核算的十三个基本原则及公司经济业务的性质、内容调整了公司原有会计核算内容，正确、及时、全面、系统地提供了本单位财务状况和经营成果的会计信息，满足内部经营管理及外部关各方进行宏观管理和经营决策的需要。

二、财务会计监督方面：

为了改善公司经营管理，提高经济效益，确保公司资产安全，我部门采取事前监督、事中监督和事后监督，坚持公司一切收支均通过财务口、公司收入有依据、支出有审批依据，以避免给公司造成不必要的损失。

类进行摸底盘查，日常各部门人员离职对涉及保管资产类类人员进行问询；配合第三方会计师事务所做好年终决算审计、领导离职做好离任审计、税务师事务所做好所得税汇算清缴工作，监督各项财务经济支出；收入价格、免票申请、支出依据严格执行领导审批制。

三、财务管理方面：

和化解经营风险。

四、2016年工作设想及需要改进的方面：

（一）财务会计核算方面：

2、在收入方面，虽市场竞争激烈、政府部门监管严格，无论团队收入还是散客入账务处理方面应加大力度考虑规避财务账务风险，来应对各方检查； 3、同时加强与财务相关内外部各部门的沟通。

4、加强对日常会计核算、会计报告真实性工作的监督；

资产类采购流程，明确奖惩制度，确保公司资产的合理性、安全性。

（2）、建立独立的审计机构，通过内部审计来确定对国家既定制度、政策和规定是否贯彻和履行；对企业内部建立的标准、任务是否遵循和完成。

1、按照公司新的发展需要完善机构设置，进一步完善各项财务管理规章制度。

2、合理安排收支预算，严格预算管理；

3、加强对固定资产、低值易耗等资产的管理；

4、加强对成本费用的管理；

5、加强对财务数据分析的有效性、及时性、准确性、客观性；

2015年11月27日

一、财务工作总结 （一）全部预算管理

年初，根据报集团及国资委的“二上二下”的“全面预算管理、加强资金管理”的预算宗旨，结合公司的实际经营情况，

在上年度账务预算管理的基础上，制定了公司一年财务预算及五年战略规划预算，作出了全面的利润预算、企业现金流的预算，从而为财务预算的执行、全面考核经营执行情况提供了依据。

（二）年度审计工作

算工作。这些工作得益于在集团久其软件中相关财务数据的详尽的录入、日常企业费用项目合理及全面的归集核算。

2. 道同元禾合伙企业审计。在审计期间，积极配合，在与基金合伙企业的审计人员的沟通中，发现合伙企业的《合伙协议》内容存在不妥之处、工商变更登记的信息存在错误，事后积极改正，及时对工商信息资料进行更正，同时提请相关部门人员对《合伙协议》进一步完善，为后续道同领航的`合伙协议的拟定提供了参考。

（三）合伙企业会计核算

大量查阅《企业会计准则》、相关法规，参照《证券投资基金会计核算业务指引》，规范了道同元禾合伙企业和道同领航合伙企业的账务核算，真实反映了企业的经营情况。

（四）完善财务制度建设，进一步规范各项会计工作

1. 工作要落实，制度是保障。对于业务费、会务费、差旅费等费用，在预算合理范围下，坚持事前报备，事后及时按审批流程进行报销。资金的调拨、费用的报销做到层层审批。

2. 针对巡视工作，结合财务制度及规范文件，通过从审批程序、资金管理、会计核算、预算控制几个方面入手，对工作中发现的问题及时进行自查自纠，完善了财务制度的建设、规范了财务会计核算。

（五）开展经营分析，及时报送财务资料

数据及预算数据及财务指标的对比分析，实时监督预算执行情况。根据集团下达的工作指标，对公司的经营情况、财务状况作全面的分析，及时动态地掌握公司营运和财务状况，发现工作中的问题，并提出财务建议，为领导决策提供可靠的财务依据。

（六）加强财务管理，发挥财务的核算与监督职能

结合公司财务相关制度及《企业会计准则》，规范企业财务管理，维护财经纪律，对费用报销及相关票据进行层层把关、层层审核，使公司的财务核算更加规范化。对不合理的支出，坚持原则，对于发现的问题，不隐瞒，及时向公司领导汇报，有效发挥了财务的管理及监督职能。

（七）加强资金管理与审批，减少资金占用，提高资金利用率。

1. 对各项应收应付账款进行了清理，减少了资金的占用。
2. 对外投资款项，按提交批准的项目设立批准书、可行报告、公司章程、合伙协议、投委会决议等，待逐级审核、审批完成后方可进行资金调拨，加强了资金的管理。
3. 对公司闲置资金进行了合理的使用，选择风险小、收益性高的理财产品，提高了资金的收益。
4. 建立了《资金管理制度》，从资金的预算、审批、使用方面做到强化管理，加强资金使用的安全性，提高了资金的利用率。

（八）公司资产、银行账户及相关经济合同管理、清理

领导报告，加强了资产的管理。

2. 资金管理及清查。

在日常费用报销过程中，严格按照公司的规章制度执行，在每一个环节上严格审查，对不合理、不合规、不合法的费用单据一律拒绝报销，做到规范化、合规化、合法化。

在费用报销、资金调拨审批上，严格遵循事前审批，审批同意后方可组织实施、转入报销、调拨流程。

2. 银行账户。公司财务中心负责银行账户管理的基本信息台账的建立、日常维护和管理。所有银行账户信息均有专门人员制作账户信息台账并对信息进行实时更新。

在本年度，根据国资委及集团下发的有关银行账户管理相关文件及会议精神，公司领导积极组织并积极配合集团全方位的账户清理工作，并结合公司的实际经营发展需要，对公司所有的账户进行了逐一清查，对相关零余额账户且在未来无经营安排的账户进行了一定的清理，使资金更加集中，提高了资金的使用效率。

3. 合同管理及清查。公司日常所有对外签订的合同，严格遵循事前合同审批，符合规范的合同方可盖章、执行。涉及到经济条款合同，严格按照合同相关条款执行。由于日常合同的规范管理，在集团组织的合同清查工作中未发现问题，工作结果得到了领导的充分肯定。

（九）财务档案管理工作

资料，提高了审计工作效率。对于需要查阅的财务档案，按照公司制度随时办理资料的查阅手续，做到有据可查。

（十）圆满完成各项涉税工作

2015年每月严格把控纳税申报时间结点，及时、准确填报税务机关要求填制的各类报表，及时完成道同基金管理公司、元禾、领航、展宁、三度各项税务申报，及时缴纳各类税款及社保款项；完成了企业所得税的汇算清缴。

财务部积极运用各类税收优惠政策，为公司及员工在税金方面争取了更大的利益。

对税务部门定期发布的各类法规、政策、要求，财务部定期要求财务人员进行学习，一定程度上完善了税务知识结构。

（十一）与外部建立并保持良好的联系。通过日常对外关系的不断维护、沟通，与银行建立了优良的银企关系、与税务机构建立了良好的税企关系。

二 积极参与经营管理，配合其他部门工作

（一）业务工作配合

1. 积极的参与业务部的项目，对投资项目，能使用较为科学的方法做财务可行性分析，为领导决策提供了财务风险参考，为投资风险的控制提供了借鉴。
2. 参与了四川弘航公司收购南通华大石化有限公司项目尽职调查，对相关财务数据进行了分析、测算，并在尽职报告中进行了详尽的撰写。
3. 参与领航基金项目前期分析，资料整理，投资并购协议的财务风险审核。
4. 参与城建基金项目的组织结构优化，银行资金链的衔接，税收的筹划等。
5. 参与韩国并购基金项目前期分析，资料的整理，并对财务

数据进行了有效的分析。

（二）综合管理部工作配合

1. 配合综合管理部对工商、税务资料进行及时的变更，快捷了完成了营业执照、组织机构代码证的的年检工作。
2. 根据国家各项证券法规的要求，在中国证券投资基金业协会对道同基金公司进行了登记、申请成为该协会的会员；对基金管理公司管理的各基金在私募基金备案系统里进行备案，使得基金的运行更加合法、合规、透明化。
3. 配合人力资源部对员工工资计提及发放、保险计提进行审核，确保了工资发放及社保的代扣代缴。

三、加强业务知识学习，提高工作能力

（一）财税学习

（二）基金管理中涉及相关知识学习

1. 针对基金管理公司经营特点，学习股权投资及并购相关涉税风险，财务总监和财务经理撰写了《私募股权投资基金的财务风险及防范措施》、《企业并购中的财务风险及防范措施》，并成功地发表在《经营管理》、《现代经济信息》刊物上。
2. 对并购基金的知识学习，有针对性的选择了互联网金融、金融工具列报、企业合并和并购政策、新三板政策解读等的学习。财务总监和财务经理通过了并购公众会的评审，于2015年10月取得了并购交易师证书。

（三）证券相关知识学习

财务部有计划地针对公司定向增发的道同元禾基金，积极组

织全员学习，了解证券的发行、解禁、上市流通的相关证券知识及涉税风险，组织全员学习《证券市场基础知识》、《证券市场基本法律法规》、《证券交易》、《金融市场》等知识，其中一人通过了考试，并取得证券从业资格证，另外两人正在准备考试中。

（四）积极参加集团的培训活动

1. 积极参加了集团《重庆市国资委关于积极参加主题征文活动的通知》，财务部出纳从建设企业文化方面，撰写了《核心价值观之企业文化建设》。

渠道分析》。

四、2016年工作计划

1. 进一步提高管理和内审管理。控制公司经营风险和财务风险，为管理层提供及时准备的决策信息数据和各种有用的财务信息。

2. 根据集团预算要求，做好2016年度财务预算工作，进一步加强对公司部门费用预算指导与预算管理，认真做好预算分析和落实，使全面预算管理真正成为全员预算管理。

3. 根据公司业务内容不断健全财务核算与监督体系，保证各项经营数据的及时、正确传递，保证资金安全；加快结账与报表进程，及时完成财务快报、月报数据的报送及对经营的准确分析。

4. 在经营费用方面，控制好各项费用，加强成本费用项目的分析，日常监督管理和有效控制，费用的报销做到层层审核、审批。

5. 加强与公司外部单位的联系，与银行、税收部门建立良好

的合作，为公司带来更多的资源和优惠。

6. 紧密的配合经营部门，参与公司经营项目，在公司投资项目中使用较为科学的方法做财务可行性分析、合理的税收筹划，为公司的战略发展提供有力的保障。

7. 加强业务学习，提高专业知识水平和管理水平。继续学习新的

会计准则、法律法规，基金、证券等相关知识的学习，定期的收集相关税收政策资料，根据公司业务发展需要对各种新的业务进行税收筹划。

总之，财务工作是整个公司经营体系中不可缺的部分，财务部要继续提高工作效率，健全财务管理体系，强化服务意识，加强与各部门的协调和沟通，高效出色地完成公司领导布置的各项工作，和公司一同进步和发展。

财务部

2015年度

工作总结的展望未来部分 展望的工作总结篇四

2015年，在院领导和护理部主任的领导下，在本科护士长的指导下，立足本职工作，爱岗敬业，廉洁奉公。严格执行各项工作制度，对待工作认真负责，以医德规范为行为准则，履行救死扶伤的人道主义精神，在做好本职工作的同时刻苦钻研业务知识，努力提高自身业务素质，在掌握专业理论知识的同时积极学习新技术、新知识，并能做到学以致用，以最优良的服务态度，最优质的服务质量为病人的健康服务。遵纪守法，与同事团结协作，较好地完成工作任务。无发生

差错事故。

个人医德总结：

本人在2015年度中严格遵守医德规范，努力提高自身职业道德素质，改善医疗服务质量，全心全意为人民健康服务。在工作中，以病人为中心，时刻为病人着想，千方百计为病人解除病痛，同时尊重病人的人格和权利，对待病人能做到一视同仁，为病人保守医密，不泄露病人的隐私和秘密。与同事互学互尊，团结协作。廉洁奉公，遵纪守法，不以医谋私。在业务方面严谨求实，奋发进取，钻研医术，不断更新知识，提高技术水平。

一、在思想上，坚持马列主义、毛泽东思想、邓小平理论，学习社会主义核心价值体系，践行社会主义荣辱观，培养文明道德风尚，以宽容和谐的心态对待工作和生活。

二、在业务上，严格要求自己，勤奋努力，在自己平凡而普通的工作岗位上，认真做好本职工作，同时结合自己在工作遇到的问题 and 存在的不足之处，有针对性地进行学习，尤其加强对新知识、新技术的学习，不断提高自己的业务工作能力。

三、在工作中，严格遵守医德规范，廉洁自律，遵守各项规章制度、法律法规。不做违法乱纪之事，与同事团结合作，取长补短，共同进步。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了新的进步，但还是有不少不足之处。今后，我还要认真克服缺点，发扬成绩，刻苦学习，勤奋工作，为人民的健康事业作出自己的贡献！

来年工作计划：

时间如流水，眨眼间我们就告别了忙碌的2015，迎来了崭新的2015. 在2015年的工作中，我们有付出也有收获。为了更好的开展下一年的工作，特拟订2015工作计划。

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效地回避护理风险，为病儿提供优质、安全有序的护理服务。

1、不断强化安全意识教育，发现工作中的不安全因素时要及时提醒，并提出整改措施，及时的发现并且解决问题。以院内外护理差错为实例组织讨论学习借鉴，使护理人员充分认识护理差错因素新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2、将各项规章制度落到实处，定期和不定期检查，监督到位，并有监督检查记录。

4、完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，善于总结经验，并引以为鉴，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1、办公班护士真诚接待新入院病儿，把病儿送到床前，主动向病儿家属做入院宣教及健康教育。

2、加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念。

3、认真执行临床处置前后的告知程序，尊重患儿家属的知情权，解除患儿家属的顾虑。

4、每月召开工休座谈会，发放病人满意度调查表，对服务质量高的护士给予表扬鼓励，对服务质量差的护士给予批评教

育。

三、定期与不定期护理质量检查，保持护理质量持续改进。

1、充分发挥护理质量控制小组的作用，每周进行质量检查，以便及时发现问题，及时纠正、处理。

2、不断修改完善各种护理质量标准，并组织学习，按标准实施各项护理工作。

3、护士长定期与不定期进行质量检查，不足之处进行原因分析并及时整改，强化护理人员的服务意识、质量意识。

转眼间2011年已接近尾声，回首过去的一年时光，为自己能处在这样一个优秀的团队里感到荣幸，也为这个团队所创造出的业绩感到深深的自豪。自己虽然没有轰轰烈烈的战果，但也经历了公司一段不平凡的发展历程。

过去的一年，领导的悉心关怀和引导，同事们的支持和帮助，一直激励鼓舞着自己在工作中不懈地努力。回顾2011年，自己虽做了一些工作，但离目标仍有差距，现将经手的工作和在工作中的体会作一简要的总结。

工作方面：

1、锦绣天池上院a□b□c区三区之间土方挖填平衡及现场调配，工程量的核实等。

2、锦绣天池上院供水、供电、供气的报装，管线的统筹，施工方案的确定，施工过程中的监督管理及现场协调。

3□b□c区智能化管理系统招标过程中招标文件的编写，施工单位的资质审查，协助领导进行合同的修定，现场施工中的管理与协调，工程量的调整与核定，竣工验收，资料的整理，

移交手续办理等。

4□b□c景观、绿化的招标过程中招标文件的编写，协助领导进行合同的修定，施工中细节的修正和指导，为加强现场施工技术力量、加强现场管理力量、提高施工人员技术素质，同施工单位经常性的交涉，进行的一系列整改举措，现场施工质量的把握控制，工程量的调整与现场收量，竣工资料的督促指导及工程验收决算等。

5□b区网球场□c区篮球场、体育运动设施招标及建设施工竣工决算的全过程管理。

6、上院地埋式无动力污水处理系统与小区整个排污体系的整体规划，小区排污管道高程、管线走向位置的确定，施工过程中的控制和竣工后验收等。

1、办公地点的选址与改建装修。

2、昊天 " 山水国际城264亩地规划出台与报建。

3、进入昊天 " 山水国际城两条主道路的现场勘查及方案论证，施工通道中道路及桥梁的改造与修建方案的确定。

4、与供水、供电、供气等部门的接洽，了解相关政策信息及实施准备。

5、昊天 " 山水国际城园林景观方案的设计参与。

6、山水国际城施工生活临时用800kva变压器报装施工。

7、制定小区供配电系统规划草案，经多次现场勘查及走访，制定项目临时施工、生活用水草案，项目排水排污、地埋式一体化污水处理系统草案等。

8、施工工人生活区地址的选定，生活区方案的详细规划与现场施工。

9、264亩地清表工作及现场地形补测。

工作中的不足和体会：

1、要改进原有思维惯性和思维方式，在项目管理、协调等工作上要有前瞻性，要根据公司计划要求积极主动的思考，自己考虑应该去做什么，而不是等领导安排你去做什么。

2、现场管理力度要加强，管理作风要更强硬。

3、业务技能仍需不断提高，为此自费购买了天正建筑cad室内
设计教材光碟及其它相关专业书籍，利用休息时间进行学习。

2012年展望：

行和开展工作，时刻保持良好的心态与积极进取的工作态度。

2、对自己分管工作中遇到的困难，要抛开原有思维模式，制定出多套切实可行的解决方案。不做传话筒，不到不得已，不把自己的工作困难推给领导。

3、作为荆门公司一分子，自觉遵守公司的各项规章制度，要把自己融入到公司的大集体中去，学人长克己短，依靠集体的智慧和力量完成各项工作。以对公司绝对忠诚的态度投入到各项工作中去，把公司的事情当作自己的事情去做。

2011年马上就要过去，即将来临的2012年还将有更多的挑战。目标清晰，沉着冷静，适度总结，努力奋斗。随着工作的深入进行，在领导的指引及同事们的支持下，我有信心展现出自己更高的水平，完成更高的目标。

工程技术部：李长青

2011年12月22日

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年。回顾这一年的工作历程，我学到了很多，也充分的锻炼了自己，可以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，反省出自己在工作中的一些不足之处，这也是我需要思考和改进的方面，下面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。

个人总结

1. 作为一个销售，一定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接受你，接受你的产品。
2. 工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己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，三流的销售是混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对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，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

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，这就看怎么放平心态，正确的面对，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，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满激情，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，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，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一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所需的双赢，所以说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6. 做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就更不用说做出业绩了，自信主导着销售的内心，有了自信你可以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况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7. 一定要有耐心和恒心，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

等，还要对自己说话技巧、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，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

个人建议 1. 产品质量有待进一步的提高，无论是公司的主打产品钳锤，还是小打小闹的钥匙扣，质量投诉此起彼伏。今年，不管是自己生产的产品，还是外购的成品，客人qc一来验货，都是要返工重验。这对销售工作的开展产生了极大的困扰。

2. 新产品的开发周期过长，这就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

4. 货期不按时，实际出货时间远远超过报给客人的货期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划。特别是礼品单，规定的日子一过，这个产品对客人来说已经没了任何意义。使得客人对我们公司产能和规模生产怀疑，这对公司的信誉也会造成一定的影响。

展望2016

海外市场的开拓没有终点，在摸索和经历中慢慢成长。而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的，2016年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果2016年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！希望自己可以做出惊人的业绩，祝公司明年再创辉煌！！

最后，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面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

在过去的2015年中，通过各位领导和同事的帮助，我基本完成了领导交办的各项工作任务。现对一年来的工作进行总结与归纳，并对新年的工作作出展望，如有不妥之处恳请领导批评指正。

一、2015年工作总结

1. 恪尽职守，认真做好本职工作

一年来，我认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。一是在领导的帮助下整理公司内部的产品库。二是学习如何开发新产品，学习如何对现有的产品进行升级。三是学习做策划，针对不同客人进行不同的策划，推荐客人进行产品组

合。

2. 加强学习，努力提高自身素质

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识技能运用到工作实践当中，丰富阅历，开阔视野，使自己尽快地适应工作。积极参加公司的集体活动，认真学习规定的学习内容和篇目，认真记录工作中的得与失，使自己的职业素质有了较大提高，为自己开展各项工作提供了强大的动力支持。同时正视自己的不足并积极纠正，重点加强了与人交流方面的训练，为更好完成本职工作夯实了基础。

3. 积极进取，加强团队合作

在工作中我不仅自己努力工作，同时也和同事相互沟通，增进了解。工作中遇到不明白的问题，我会虚心向同事求教；生活上我也经常和同事谈心，了解彼此的想法，缓解工作的压力，克服困难，共同进步。这样不仅增进了彼此之间的友谊，也大大提高了工作的效率。

4. 工作中存在的不足 在工作中主动性还不够，缺乏与领导有效沟通，遇事考虑尚不周全细致。语言文字功底欠缺，虽然一年多来我努力做了一些工作，但距离公司领导的要求还有较大差距，尤其在理论水平、工作能力上还有待进一步提高，这些问题，我决心在今后的工作中努力解决，使自己更好地做好本职，服务于公司。

二、2015年工作展望

1、进一步起强化学习意识

在提高能力上下功夫，把学习作为武装和提高自己的首要任务，树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习，乐于思考的

良好习惯。结合产品部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己工作的理论依据。

2、进一步强化职责意识

在学习良好的职业技能的同时，树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，不好高骛远，也不庸人自扰，凡事从点滴做起，精益求精，一丝不苟，踏实肯干，求真务实。

3、进一步端正工作态度

保持乐观情绪，不以物喜，不以己悲，不因一时得意而骄傲自满，也不因一时失意而妄自菲薄，保持一颗平常心，不消极埋怨，微笑面对每一天。胸装谨慎意识，外饰积极作风，工作生活谦虚谨慎，行为举止自然大方，待人接物热情诚恳。牢记：态度决定一切。言必行，行必果。2015已成为过去，在2016这新的一年，我决心百尺竿头，更进一步，立足本职，以严格要求为准则，锐意进取，为公司作出更大的贡献。最后我仍然想说：感谢领导对我的赏识和栽培，希望领导给予更多的锻炼机会，我坚信自己在新的一年里定会马到成功，努力做一个幸福的“九泽”人。

工作总结的展望未来部分 展望的工作总结篇五

在过去的2015年中，通过各位领导和同事的帮助，我基本完成了领导交办的各项工作任务。现对一年来的工作进行总结与归纳，并对新年的工作作出展望，如有不妥之处恳请领导批评指正。

一、2015年工作总结

1. 恪尽职守，认真做好本职工作

一年来，我认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。一是在领导的帮助下整理公司内部的产品库。二是学习如何开发新产品，学习如何对现有的产品进行升级。三是学习做策划，针对不同客人进行不同的策划，推荐客人进行产品组合。

2. 加强学习，努力提高自身素质

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识技能运用到工作实践当中，丰富阅历，开阔视野，使自己尽快地适应工作。积极参加公司的集体活动，认真学习规定的学习内容和篇目，认真记录工作中的得与失，使自己的职业素质有了较大提高，为自己开展各项工作提供了强大的动力支持。同时正视自己的不足并积极纠正，重点加强了与人交流方面的训练，为更好完成本职工作夯实了基础。

3. 积极进取，加强团队合作

在工作中我不仅自己努力工作，同时也和同事相互沟通，增进了解。工作中遇到不明白的问题，我会虚心向同事求教；生活上我也经常和同事谈心，了解彼此的想法，缓解工作的压力，克服困难，共同进步。这样不仅增进了彼此之间的友谊，也大大提高了工作的效率。

4. 工作中存在的不足 在工作中主动性还不够，缺乏与领导有效沟通，遇事考虑尚不周全细致。语言文字功底欠缺，虽然一年多来我努力做了一些工作，但距离公司领导的要求还有较大差距，尤其在理论水平、工作能力上还有待进一步提高，这些问题，我决心在今后的工作中努力解决，使自己更

好地做好本职，服务于公司。

二、2015年工作展望

1、进一步起强化学习意识

在提高能力上下功夫，把学习作为武装和提高自己的首要任务，树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习，乐于思考的良好习惯。结合产品部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己工作的理论依据。

2、进一步强化职责意识

在学习良好的职业技能的同时，树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，不好高骛远，也不庸人自扰，凡事从点滴做起，精益求精，一丝不苟，踏实肯干，求真务实。

3、进一步端正工作态度

保持乐观情绪，不以物喜，不以己悲，不因一时得意而骄傲自满，也不因一时失意而妄自菲薄，保持一颗平常心，不消极埋怨，微笑面对每一天。胸装谨慎意识，外饰积极作风，工作生活谦虚谨慎，行为举止自然大方，待人接物热情诚恳。牢记：态度决定一切。言必行，行必果。2015已成为过去，在2016这新的一年，我决心百尺竿头，更进一步，立足本职，以严格要求为准则，锐意进取，为公司作出更大的贡献。最后我仍然想说：感谢领导对我的赏识和栽培，希望领导给予更多的锻炼机会，我坚信自己在新的一年里定会马到成功，努力做一个幸福的“九泽”人。

2015年，在院领导和护理部主任的领导下，在本科护士长的

指导下，立足本职工作，爱岗敬业，廉洁奉公。严格执行各项工作制度，对待工作认真负责，以医德规范为行为准则，履行救死扶伤的人道主义精神，在做好本职工作的同时刻苦钻研业务知识，努力提高自身业务素质，在掌握专业理论知识的同时积极学习新技术、新知识，并能做到学以致用，以最优良的服务态度，最优质的服务质量为病人的健康服务。遵纪守法，与同事团结协作，较好地完成工作任务。无发生差错事故。

个人医德总结：

本人在2015年度中严格遵守医德规范，努力提高自身职业道德素质，改善医疗服务质量，全心全意为人民健康服务。在工作中，以病人为中心，时刻为病人着想，千方百计为病人解除病痛，同时尊重病人的人格和权利，对待病人能做到一视同仁，为病人保守医密，不泄露病人的隐私和秘密。与同事互学互尊，团结协作。廉洁奉公，遵纪守法，不以医谋私。在业务方面严谨求实，奋发进取，钻研医术，不断更新知识，提高技术水平。

一、在思想上，坚持马克思主义、毛泽东思想、邓小平理论，学习社会主义核心价值体系，践行社会主义荣辱观，培养文明道德风尚，以宽容和谐的心态对待工作和生活。

二、在业务上，严格要求自己，勤奋努力，在自己平凡而普通的工作岗位上，认真做好本职工作，同时结合自己在工作遇到的问题 and 存在的不足之处，有针对性地进行学习，尤其加强对新知识、新技术的学习，不断提高自己的业务工作能力。

三、在工作中，严格遵守医德规范，廉洁自律，遵守各项规章制度、法律法规。不做违法乱纪之事，与同事团结合作，取长补短，共同进步。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了新的进步，但还是有不少不足之处。今后，我还要认真克服缺点，发扬成绩，刻苦学习，勤奋工作，为人民的健康事业作出自己的贡献！

来年工作计划：

时间如流水，眨眼间我们就告别了忙碌的2015，迎来了崭新的2015. 在2015年的工作中，我们有付出也有收获。为了更好的开展下一年的工作，特拟订2015工作计划。

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效地回避护理风险，为病儿提供优质、安全有序的护理服务。

1、不断强化安全意识教育，发现工作中的不安全因素时要及时提醒，并提出整改措施，及时的发现并且解决问题。以院内外护理差错为实例组织讨论学习借鉴，使护理人员充分认识护理差错因素新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2、将各项规章制度落到实处，定期和不定期检查，监督到位，并有监督检查记录。

4、完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，善于总结经验，并引以为鉴，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1、办公班护士真诚接待新入院病儿，把病儿送到床前，主动向病儿家属做入院宣教及健康教育。

2、加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念。

3、认真执行临床处置前后的告知程序，尊重患儿家属的知情权，解除患儿家属的顾虑。

4、每月召开工休座谈会，发放病人满意度调查表，对服务质量高的护士给予表扬鼓励，对服务质量差的护士给予批评教育。

三、定期与不定期护理质量检查，保持护理质量持续改进。

1、充分发挥护理质量控制小组的作用，每周进行质量检查，以便及时发现问题，及时纠正、处理。

2、不断修改完善各种护理质量标准，并组织学习，按标准实施各项护理工作。

3、护士长定期与不定期进行质量检查，不足之处进行原因分析并及时整改，强化护理人员的服务意识、质量意识。

各部门：

一、报告内容

（一）取得的主要成绩。包括完成情况、主要成绩、工作亮点。主要经验做法。突出重点，有事例、有分析。

（二）存在的主要问题。对照自身职责和目标任务完成情况深入查找。

（三）对工作提出合理建议及改进的地方。

（四）下步工作打算。在全面准确分析形势的基础上，创新性提出新年度工作举措。

二、报送时间和方式

各人员于2016年1月11日（周一）16：30前，发送电子版人事部肖丹处（邮箱□<http://□>，再统一发送给胡总、陈总、孔总。

报告要求：实事求是。工作总结要坚持从实际出发，实事求是地反映成绩，找准查实存在问题。提出合理建议或需改进地方。做好2016年工作计划。

三、提交人员名单

2015年12月30日

工作总结的展望未来部分 展望的工作总结篇六

在过去的2015年中，通过各位领导和同事的帮助，我基本完成了领导交办的各项工作任务。现对一年来的工作进行总结与归纳，并对新一年的工作作出展望，如有不妥之处恳请领导批评指正。

一、2015年工作总结

1. 恪尽职守，认真做好本职工作

一年来，我认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。一是在领导的帮助下整理公司内部的产品库。二是学习如何开发新产品，学习如何对现有的产品进行升级。三是学习做策划，针对不同客人进行不同的策划，推荐客人进行产品组合。

2. 加强学习，努力提高自身素质

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，

紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识技能运用到工作实践当中，丰富阅历，开阔视野，使自己尽快地适应工作。积极参加公司的集体活动，认真学习规定的学习内容和篇目，认真记录工作中的得与失，使自己的职业素质有了较大提高，为自己开展各项工作提供了强大的动力支持。同时正视自己的不足并积极纠正，重点加强了与人交流方面的训练，为更好完成本职工作夯实了基础。

3. 积极进取，加强团队合作

在工作中我不仅自己努力工作，同时也和同事相互沟通，增进了解。工作中遇到不明白的问题，我会虚心向同事求教；生活上我也经常和同事谈心，了解彼此的想法，缓解工作的压力，克服困难，共同进步。这样不仅增进了彼此之间的友谊，也大大提高了工作的效率。

4. 工作中存在的不足 在工作中主动性还不够，缺乏与领导有效沟通，遇事考虑尚不周全细致。语言文字功底欠缺，虽然一年多来我努力做了一些工作，但距离公司领导的要求还有较大差距，尤其在理论水平、工作能力上还有待进一步提高，这些问题，我决心在今后的工作中努力解决，使自己更好地做好本职，服务于公司。

二、2015年工作展望

1、进一步起强化学习意识

在提高能力上下功夫，把学习作为武装和提高自己的首要任务，树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习，乐于思考的良好习惯。结合产品部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己工作的理论依据。

2、进一步强化职责意识

在学习良好的职业技能的同时，树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，不好高骛远，也不庸人自扰，凡事从点滴做起，精益求精，一丝不苟，踏实肯干，求真务实。

3、进一步端正工作态度

保持乐观情绪，不以物喜，不以己悲，不因一时得意而骄傲自满，也不因一时失意而妄自菲薄，保持一颗平常心，不消极埋怨，微笑面对每一天。胸装谨慎意识，外饰积极作风，工作生活谦虚谨慎，行为举止自然大方，待人接物热情诚恳。牢记：态度决定一切。言必行，行必果。2015已成为过去，在2016这新的一年，我决心百尺竿头，更进一步，立足本职，以严格要求为准则，锐意进取，为公司作出更大的贡献。最后我仍然想说：感谢领导对我的赏识和栽培，希望领导给予更多的锻炼机会，我坚信自己在新的一年里定会马到成功，努力做一个幸福的“九泽”人。

尊敬的公司领导：

我是×××，我在××年××月××日应聘进入××公司，任××一职。三个月来，我积极学习公司文化与制度，努力提升自己的专业素质，迅速地融入公司集体与部门团队，配合部门经理与其他成员，完成各项工作。现将这三个月来的工作体会与未来展望向各位领导汇报。

一、工作总结

1. 建立××部的资料档案台帐。资料档案台帐合理、简要、系统，查阅方便。
2. 建立××部的费用台帐。费用台帐简明扼要，准确记录资

金进入与支出，有利于节约开发成本。

3. 管理××部的资料档案台帐。收集整理资料档案，保证资料档案的齐备；资料的借用、收回规范有序，保证资料档案的完整。

4. 管理××部的费用台帐，每月和财务部核对××部借支与冲账金额，保证台帐的准确。

5. 配合完成××部的月度工作总结、下月度计划及每月开发部资金计划的汇编、上报工作。

6. 负责××部的内勤管理工作，跟踪工作进度，跟进配套文件。

7. 协助经理协调与各部门之间的关系。

二、工作计划

1. 完成之前未完成的工作：跟进××工作；跟进××××事宜。

2. 完成个人岗位下一步工作：改进资料档案台帐与资金台帐，做到动态控制，节约××成本；改进××部××的问题，积极跟进每个环节；更好地配合部门经理及部门成员跟进工作；更好完成部门内勤管理工作及协调工作。

质，接受并完成各项××××工作。

三、工作展望

以成为一个优秀的职业经理人为目标。

1. 积极学习××相关的专业知识和相关法律法规，具备优秀的专业素质。

强烈的责任感与使命感，有较高的道德素质和心理素质。

经验为基础，具备优秀的创造能力。

4. 具备优秀的团队精神与沟通协调能力。

5. 具备优秀的管理能力。

以上是我的工作总结和对职业道路的规划。

我由衷的感激公司对我的知遇之恩，我将努力地工作学习，提升自己的专业能力和管理能力，为××公司鞠躬尽瘁，奉献自己的青春和才智。

我热爱××公司，我希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导批准。

申请人：××

2015年9月15日

从开学到现在进到青年志愿者协会也快一年了，在此其中我们参与了很多部门的活动，也筹划实施了很多自己部门的活动，无论在哪方面我都学到了许多，明白了许多，参加得了志愿者就得担负起一种责任。经过一年，感觉心灵驿站这个部没有当初想象的那么简单，期间有吃不消的时候也有发牢骚的时候，不过都在小伙伴的努力和陪伴下走到了现在，我想只有自己亲身体会了才知道过来人的不易，在这里也要感谢心灵的每个成员的包容，坚持和努力。

自己想要的效果，得到别人的认可时，背后的努力都是那么的值得。记得小芳老师给我们部门做了三个心理游戏，每做一个游戏她都从这个游戏中告诉我们哪里做的不够好，哪里是我们应该注意的，这些对我们来说都受益匪浅，集体的凝

聚力真的很重要，要不然做什么都是一盘散沙。

参加过大大小小的活动我觉得我们还有许多不足的，应加强时间观念，要有主动参与活动意识，加强自我反思，自我教育，同时活动计划安排要以文件形式及时参与及直接参与者及时知晓，活动前期宣传和后期的报道和总结要及时有效。

们自己亲手操办，要完善自己的同时更要起到带头作用，要对一个活动流程更加的熟悉，对于师弟师妹的教导要有耐心，将志愿者的精神传承下去。以上就是我的。

加入学生会一年了，在部长及部员们的帮助下，使我对学生工作有了更深层次地了解，个人的工作能力和政治素养和都得到进一步提高。在日常的工作中不仅能较好地完成上级交代的各项工作任务，还掌握到了与学生工作相关的其他知识以及怎样为人处世的道理，这是比任何东西都宝贵的人生财富，也将让我受益终生，因此我一直怀着一颗感恩的心兢兢业业地对待自己的工作。

上一年，我们学术的活动主要有“英语角”“万圣节嘉年华”，“新年游园会”，“校友精英论坛”和“天籁”等等。在这些活动中我积极参与，在每一个活动中都浇铸了我的热情，我认真对待分配给我的工作，争取暗示保质完成，我主要负责联络，采购，和老师联系等等，通过这些活动，我受益颇多，真正参与其中，体会团体协作，增强了我的集体观念，同时还让我的组织能力得到了提高。我认识到了团结的力量，只有各部门之间积极配合，团结一致，才能让我院学生会更加精彩。

2. 虚心学习，诚实进步，不断提高自己的写作能力和组织能力；

3. 加强与其他部门的交流合作，树立团结协作意识，增强学生会凝聚力；

尽管自己在工作中还存在着许多不足之处，但是我坚信天道酬勤，在今后的工作中取得更好的成绩。同时，我衷心地希望学生会越来越好，祝愿同济的明天更加灿烂与辉煌！

工作计划

一、部门架构

部长（统筹兼顾，总揽大局，执行学术部各项活动的最终决定权） 副部长（协助部长管理部门日常事务，管理好部门相关事宜。部长有事时，代理部长执行部长权力）

二、工作计划

的学术活动都做到最完善，在新的工作中添加创意，我们要让同样的活动带有不同的色彩，让每一个活动都具有魅力，我们要加强和其他各部门的关系和合作，让活动更顺利的进行。我们不单要培养学生能力，还要培养同学们敢打、敢拼、敢挑战的精神，让更多的人加入到学术活动，活跃校园学习氛围。

（1） 老生工作体验交流会，在老生反校之际，联谊老生，请即将毕业的学长们为在校生讲述5年的医学历程，刚刚实习结束的返校生，心里一定有颇多感受，和学弟学妹们谈谈实习经验和对社会的感受以及对将来的打算，请准备考研的学长，讲讲考研的心情和关于考研的准备。为低年级学生分享下当初过英语四、六级的经验。

（2） 新老生座谈交流会，刚刚进入同济的新生，在学习生活上都有一定程度的不适应，为解决这个问题，老生的指点是必要的。座谈可以让大一新生对专业和转系有所了解，以及同学们面临的英语四，六级、计算机二，四级等情况，为同学们解惑答疑，让同学们能更加有准备得面对，学有动力，学有方法，学有成绩。（可以与上一条合并）

(3) 辩论赛（备用），为同学们的语言能力和应变能力提供锻炼的平台，丰富医学生课外知识，组建学院辩论队，在一次次与对手交锋和教师点评中等到锻炼，联系兄弟学院及外校辩论队进行交流会和友谊赛，提高我院辩论队的整体水平。

(4) 演讲比赛（备用），既能锻炼演讲者的口才，又能让听众从

演讲中悟得道理，加强道德培养，作为医学生，不单单是要求成绩优秀，更重要的是品德，在演讲比赛中，将注重加强医学生的道德素质培养。

(5) 朗诵比赛（备用），朗诵做为语言的一种艺术，纪念性活动总是离不开它，跌宕起伏的语调，绕梁不绝的嗓音，赞颂、怀念、感激……许多情感感染那许多听众，在系列活动中，能为活动添加更多色彩，可作为系列活动的开端铺垫，也可作为结尾总结。

(6) 专题讲座，学生总是存在问题的，不管是学习方面还是为人处事上，很多人都需要一些技巧辅导和心灵启示，针对性的专题讲座让学生学的更轻松，学习更有动力，人际交往更容易，心灵更健康。

(7) 临床技能比赛（待定），作为将来的医生，只具备理论知识是不够的，为了符合社会的需求、医院的要求，增强同学们全面知识的操作及应用能力，促进同学们对既往知识的再学习，提高我校学生的素质，让同学们成为一专多能、实用型、应用型的全面人才。

(8) 英语角，作为学术的资深活动，前些年的英语角都没能尽人意，我认为应该听取广泛意见，以及各位干事的意愿来决定是否继续举行，以及具体形式。

以上只是能预期的活动，很多活动具有相似性还要针对不同

的形势和情况取舍或者举行其他的活动，真正做到为同学们服务，不断完善自我，改善校园学习氛围。

三、内部建设：（本学期重点）

（1）成员培养。我们将以部门介绍，各副部介绍工作内容及方法为主，参加素拓等对新干事进行培训。积极指导干事的工作并培养了他们的基本工作操作能力，使每件工作都能责任到人，在每次活动结束后及时总结，积极培养其思考能力，提高做事积极性。做到人人有事干，人人有收获。着重培养干事的协调能力，公文写作能力和普通交际能力，使干事能尽快熟悉部门的工作，树立强烈的责任心和主人翁意识，为今后部门工作高效、高质地开展作好准备。

（2）会议记录。学习部内部每次部门例会须有会议记录，由人资干事专门负责。同时做好内部资料的收集整理工作。要求各干事对近期个人工作进行总结，包括工作方法、遇到的困难、解决方法、经验等等。干事之间定期或不定期进行工作交接的交流。

（3）定期或不定期组织内部活动，加强内部成员的交流，增进感情。

（4）注意培养干事的个人能力，如说话能力，动脑能力等。

在过去的2015年中，通过各位领导和同事的帮助，顺利的完成了领导交办的各项工作任务。现对一年来的工作进行总结与归纳，并对新一年的工作作出展望，如有不妥之处恳请领导批评指正。

一、2015年工作总结

1. 恪尽职守，认真做好本职工作

一年来，我认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。一是坚持完成领导办公室的卫生清洁包村工作，尽量做到让领导满意。二是做好办公室的日常事务。完成领导每天布置的工作并努力做到最好。三是认真完成每月的公路巡查工作，确保公路畅通无阻，认真开展安全隐患排查，最大限度确保一方平安。积极配合重点项目建设工作，有力的推动在建项目。

2. 加强学习，努力提高自身素质

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识运用到工作实践当中，丰富阅历，开阔视野，使自己适应并干好工作。积极参加单位的集体活动，认真学习，坚持做好工作笔记，认真记录工作中的得与失，使自己的业务素质有了较大提高，为自己开展各项工作提供了强大支持。同时正视自己的不足并积极纠正，重点加强在便民值班中要坚守岗位，为民排忧解难，树立政府机关形象。

3. 积极进取，加强团队合作

此的想法，缓解工作的压力，克服困难，共同进步。这样不仅增进了彼此之间的友谊，也大大提高了工作的效率。

4. 工作中存在的不足 在工作中主动性还不够，缺乏与领导有效沟通，遇事考虑尚不周全细致。语言文字功底欠缺，与业务部门沟通太少，掌握信息不够，影响单位整体工作推进。虽然一年多来我努力做了一些工作，但距离领导的要求还有较大差距，尤其在理论水平、工作能力上还有待进一步提高，这些问题，我决心在今后的工作中努力解决，使自己更好地做好本职工作。

二、2015年工作展望

1、进一步起强化学习意识

在提高能力上下功夫，把学习作为武装和提高自己的首要任务，树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习，乐于思考的良好习惯。结合实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。继续加强业务的学习，做到全面深入的了解各种制度和业务。把各项制度作为自己工作的理论依据。

2、进一步强化职责意识

在争创一流业绩上下功夫，树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，凡事从点滴做起，精益求精，一丝不苟，踏实肯干，求真务实。

张兴龙

2015年2月27日

工作总结的展望未来部分 展望的工作总结篇七

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：

1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自

已及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws—17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担

等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

（一）市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

（二）竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂（分厂）、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低，yh5ws—17/50型避雷器销售价格仅为80元/支，prw7—10/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

（一）依据年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，

三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

（二）针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

（三）对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因年农网改造暂停基本无用量，年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

（五）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（六）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

（一）20年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

（二）20年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

（三）20年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除

固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1—2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

（四）由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。