

2023年个人简历销售最好 销售应聘个人简历万能(通用9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

新人年终工作总结 年末工作总结篇一

一要关注学生的需求，以此成为推进教学进程的依据。所有的预设都是为不曾预约的精彩。由原来固定单一线路变为现在的多元设计。

二、要减少对学生的控制、放开对学生的制约，我们会发现孩子其实非常聪明，他们有自己的独特思考，有更丰富的答案。作为教师我们要做的是更多的解学生，给他们活动的机会、思考的空间。

三、要学会真正有效地评价学生。在课堂上，教师都知道即时评价，但到底什么样的评价才是真正能促进学生发展的评价呢？为鼓励而鼓励，为评定而评定，将最终失去的学生对评价的可信度。要以富有启迪作用和富有情感的语言来打动学生的心灵，使评价确实评而有价。

在与教师互相交流的过程中，我们发现教师对新课程理念都有一定程度的认识，但是在教学行为上却又无法充分体现出来。最关键的原因是理论与实践的脱节。所以必须要改变传统的教研形式，变单纯的理论学习为“解决问题”的教研形式。没有问题就没有研究，不针对问题的研究是没有实效的教研活动，因此提高问题的针对性是教研由形式走向实效的前提。进行科学的课堂观察，以“案例”为载体，找出问题的症结，表达活动实施中的困惑与成功、活动中的疑难问题

及解决问题的策略和方法，借此来引发更多的教师相互学习、分享经验、反思、探讨与教育实践有关的问题，提升教师将新理念融于教学行为的能力和教育教学的实践智慧。

没有反思的经验是狭隘的经验，至多只能是肤浅的认识。教师成长的公式：成长=经验+反思。通过与教师的互动交流，我们看到教师都能清醒地反思自己的教学行为，但是反思缺乏深度。

第三，对比反思，根据前后两次教学效果的不同，抓住教学前后理念和教学行为的变化进行对比反思，可从中受到很多启示。教师通过不同方面的反思，加深对问题的认识和思考能力，加快自己专业化成长的步伐。

在教学战线上，要认真学习，钻研教材不仅要考虑数学自身的特点，更应遵循学生学习数学，语文的心理规律，强调从学生已有的生活经验出发，让学生亲身经历将实际问题抽象成数学模型并进行解释与应用的过程，进而使学生获得对数学理解的同时，在思维能力，情感态度与价值观等多方面得到进步和发展。

总之，美术贵在创新，创造是美术的生命，创造力的运用、自由的创造活动，是人的真正的功能；人的创造活动，是人的真正的功能；人在创造中找到他的真正幸福。

新人年终工作总结 年末工作总结篇二

辞旧迎新[]20xx转眼即逝，一年又过去[]xx设计公司再次理智的整理与总结，我们需要一如既往的做到让我们身上这双眼睛，一只去往前看，一只去往后看，往前看是因为需要远见和谋略展望未来，往后看是需要知道走过的路，总结过往的成功与失败，收获与失去。走过的20xx[]无论是公司还是每位同事我们都共同再次成长一个步伐，大家都知道，也能深刻体会，时间让我们每次的成长都伴随着喜怒哀乐，无论这个

成长的过程是如何情感化，我们每个人和公司的发展大方向始终是积极与进步的。在此，我们需要非正式形式的祝贺与鼓励下自己。

首先我想代表xx对每位同事道上一一些真诚的感谢话！每个公司的发展，永远离不开每位同事所做出的贡献□xx也是如此！最尊敬的同事，谢谢您一路同行！

xx设计在20xx年的发展过程中，很难避免经历着一些积极与消极意义的人、事、物变更和变化。人事方面□20xx中xx设计经历几次明显的变动，有同事因为理想、个人情感、工作能力的缺乏离开了我们这个团队，在这里，对离开的同事道上真诚的感谢和祝愿，遗憾的同时，在这个过程中我们陆续也迎来了新同事的加入□xx境处发展阶段，正视所有一切存在的问题，针对薪资待遇、福利待遇等最为实际的问题，进行着不断的调整正与完善，我们根据公司发展进步收获来不断的提升同事的待遇，以此期望吸纳更多优秀新伙伴的加入，我们同时一直会根据员工的实际职业水平调整待遇的层次，世界总体始终还是公平的，我们也将一直努力在这个和谐的氛围之下，做到多劳多得，能者上，庸者让的原则。每位同事进公司第一天起，都收到一份，那不是一种形式，他是如此的具体，在xx□愿您时刻关注自己所处的阶段有无变化，若一直没有变化，您是不是该总结没有变化的原由？！若您的表现如此出众，而我却没有给您按照进行调整，那么请您潇洒从容的走进我的办公室和我“和谐洽谈”。

20xx年过程中，针对公司同事工作与情感事理态度，大体是如此和谐与融洽的，每位同事因为优秀的人格，专业的设计职业修养，能以最大的包容、耐心和热情与同事友善并并肩作战，能坚守职业素养，为每个设计项目贡献才华，并为每个客户做到项目策略保密原则，为客户贡献职业力量，真诚的祝愿，无论在哪里，我们的同事都能一直保持这样的美好情操，因为出于设计行业的职业“病态”，我们总会不经意

间去追求一些更完美的状态，因于此，我还需要对我们的已经很优秀的表现提出三点意见和建议，其一，和同事的生活中工作中，尽力多一份主动性，除了职业必须做的工作外，为同事乃至公司多做点“鸡毛蒜皮”的事情，培养一份“好人缘”，“鸡毛蒜皮”的友情赞助会为您的人生发展助上一臂之力。美好的人格，受人尊重的人格必须先建设起您积极而真诚的情商，一起共勉；其二，对我们的客户多一份耐心，要时刻换位思考，多站在客户的角度上思考一些具体的问题，多站在客户的角度上来理解一些设计存在的问题，再此，我还需要更直观的表达一个概念，不要抱怨你的客户缺少审美，因为客户不像我们一样，一直在从事和钻研这个设计领域的工作，他们的偶尔认识显得非专业也是必然，所以请更多一份耐心去引导和建议，对方客户的意见往往多半就是设计所需要去解决的问题，所以，努力做到与客户心目沟通；其三，加强自身知识的积累，公司一直是定期的采购设计专业书籍和设计边缘学科书籍杂志等，多看，多听，多思考，努力培养设计师所该有的敏感嗅觉性，前沿性，秩序性质，充分做到理性和感性充分结合思考。多参加公司内外的设计讨论交流活动，针对20xx年职业中所产生和遇见的设计问题进行总结，尽可能摸索出属于自己特有的设计方法，学会以最少的时间内更效率的完成工作计划和项目案，每个项目案子的结束，学会理性总结，这样才能获得所谓的“经验”，去年的一封信中，我曾提到过，公司整体就像个个求助网，希望您成为这个大系统中一个开放的子系统，积极有效的求助于他人，同时又给予支援，这样，您就能充分的利用公司的资源取别人的经验，很快的进入角色很快的进步，很快提高各方面的意识。

20xx年过程中□xx设计公司的工作环境也发生了变更，这个变更让我们有更多信心和热情去迎接新的设计生活，新的职业挑战，公司环境向相对更舒适方向转变也是从另外一方面表达了xx所有人的努力没有白费□xx的明天会更好，我们每位同事的生活水平也将会更好，我们的快乐值也会更明显，前提

是只要我们齐心协力全情投入。

20xx[]真诚的感谢所有同事支持、付出和信任，感谢所有选择xx设计公司合作往来的客户，感谢很多朋友创业阶段中热心的帮助与支持，感谢家人，感谢爱妻媛媛。作为xx设计公司创办人，设计总监，我期待我们xx有更多的声音在互动，我期望能经常听到每位同事批评与赞美的声音。总结结尾之际，我将重复去年中最后几段话。

在xx[]我们对上班时间是相对人性化的，我们上班不打卡，也尽量避免加班。但希望您能每天早上9点前赶到公司，即使您迟到，公司也从来不会对您进行任何处罚，因为我们坚信，您不会总是迟到！如果您一直没能克制住自己，每天总是姗姗来迟[]xx会请您享受更长期的假期！在xx[]我们允许请假，但唯一的要求就是您能把手上的工作合理安排好，保证设计质量的同时充分尊重客户的时间允许范围！否则，您将是缺少责任心！在xx[]工作属于生活，这一点，我们正努力的像google学习！在xx[]公司要发展，您的设计水平、职业素养如果总是不和谐，我也只能很遗憾不能与您继续同事了，这个需要双方理解。

新人年终工作总结 年末工作总结篇三

时间似流水，匆匆不回头。转眼间，一年的工作就要接近尾声，这一年有太多的汗水，太多的欢笑，太多的...当然，付出的总会有回报，无论是收获还是遗憾，这一年是充实的。为了更好的学习和工作，我在此认真的总结一下。

一、教育教学方面

从本班幼儿的实际情况出发，精心安排好每节课的活动内容，认真组织好每节活动。在活动中，让幼儿实验中学习，在游戏中获取知识，这样，幼儿才能更好更快的接受。教师充分

发挥教具作用，让幼儿在一个轻松、愉快的环境学习。并且教会幼儿在游戏中寻找问题解决问题。

二、常规方面

1、老师是幼儿的表率，幼儿因为年龄小，好模仿，老师的一言一行都会在幼儿心理留下很深的印象。所以，作为一名幼儿教师要严格要求自己，树立为人师表的形象。还要培养幼儿成为一名尊老爱幼、讲礼貌、讲文明的好孩子。

2、课堂活动纪律

大班的幼儿正处于活泼好的的年龄，教师要根据这一年龄特点，制定一些常规，让幼儿能养成上课认真听讲，举手发言，不随便插话。还要让幼儿养成上课不随便下位，尊重别人的好习惯。

3、户外活动及卫生习惯

教师要充分保证幼儿户外体育活动时间，并且带领幼儿认真开展各项体育活动。根据幼儿的个体情况，合理设计好每日的户外体育活动和运动量。活动结束后幼儿要养成洗手的习惯，并能主动的在餐饭前便后洗手，养成一个好的卫生习惯。

三、家长工作

1、主动亲切地与家长沟通。我充份利用了晨接和放学的时间跟家长交流，使家长了解自己孩子在园的情况。

2、及时向家长反映幼儿在幼儿园的情况表现，及时取得家长的密切配合。

3、通过电话或短信等方式与家长及时沟通。

幼儿教师这个工作很累很繁琐，心烦的时候是免不了的，但是，当工作取得了成绩，看到自己的孩子取得了进步，变得懂事的时候，心里又感到很安慰，一年的工作结束了，新的一年又要开始了，在以后的工作中，我会更加严格要求自己，让自己在学习中进步，学习中成长！

新人年终工作总结 年末工作总结篇四

时光荏苒，白驹过隙，转眼到了年终，回想一年的工作情况作年终总结，一起来。

不知不觉中，20__年就要与我们挥手告别了，回想这一年多的时间里，我从一个普通的销售人员说升职为业务主管，肩上的单子不自觉地就加重了，同时也慢慢地适应了这份工作，在这期间离不开领导和同事的帮助和指点，现在我将本年度我部门的销售情况作一总结，希望对于即将到来的20__年有更好的指导作用。

一、20__年销售情况

20__年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20__年度老板给销售部定下__万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额__万元，产销率95%，货款回收率98%。

二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，

销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在__市____科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20__年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以__本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，

摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20__年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20__年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

新人年终工作总结 年末工作总结篇五

x年上半年财务工作充分发挥财务的监督职能，调控各项费用的合理支出，为领导提供决策依据。现将这半年以来的工作情况做如下汇报。

x年全年计划为万元，上半年完成万元。完成计划的%。其中：固话万元，数据万元，小灵通万元。这半年以来，由于移动和联通公司的相互竞争降低资费，对我公司的固话和小灵通收入都造成了不同程度的影响。但在我公司的全体职工努力下，积极开拓市场，发展新的收入增长点，来弥补由此造成的影响。

今年是网通公司上市第一年，增加利润是全公司从上到下的第一要务。在激烈市场竞争环境当中，大幅度增加收入已几乎不可能，所以要想增加利润最直接的办法就是控制、压缩成本。今年市公司下达的可控成本计划是万元，这比去年计划减少了%。我公司上半年完成万元。在这种情况下，我们结合市公司的要求和我公司实际情况，出台了一系列成本费用管理方案、发票管理核销办法。上市之后，省市公司对内控制度进行了完善，加强了凭证传票管理。我公司对此加强财务监督，严格执行省市财务制度、财务纪律和会计基础工作规范的要求进行财务报帐。在审核原始凭证时，对不真实、不合格的原始发票坚决退回，保证了会计凭证手续完备、规范合法，充分发挥了财务核销和监督作用。从而达到了增收节支的目的，确保了成本费用在计划内使用。

上半年，市公司帐务中心对我公司营业款管理进行了两次的

检查，在检查中发现了一些问题，如缴款不及时等。对此我们认真对待，逐个问题认真研究，仔细解决。xxx县合乡并镇后，有七个乡镇当地没有银行机构，最远的支局有50多公里，但为了确保营业款的安全，我们克服困难，当营缴款达到5000以上时，派人对这几个支局进行上门取款。对其他的支局也要求把当日的存款单传真到我公司帐务中心，然后由专职营业款稽核人员进行每日清算，做到当日缴款送存银行并同98网核对。从而确保了营业款的及时、准确地上缴到市公司。

今年全公司上下都感觉到业务发展的紧迫，除了日常工作外，业务发展也同等的重要。虽然财务工作杂乱繁重，但我们坚持发展是硬道理的原则，抓紧一切时间，利用八小时之外的时间发展业务。联系一切可以联系的亲戚朋友，向他们介绍我公司的主打产品和新业务，把他们发展为我公司的客户，为公司发展做出贡献。

统计工作和固定资产管理在相关人员的积极努力下，按时完成了上级部门的报表工作，每月都能保证数据的准确、及时地上报到统计科和资产科。并得到了上级部门的一致好评。

集团上市后，为了和国际接轨，按照国际惯例对财务实行erp管理模式。erp是现代化的管理模式，它能给决策者最全、最新的企业信息，符合上市公司的要求。上半年是试运行阶段，也是熟悉和熟练的过程。在这期间财务帐套新逸和erp并行，也就是说，以前做一遍的工作现在需要做两次，而且两套帐还要相符核对无误。从下半年开始erp就要正式上线独立运行，经过多次的培训和対帐工作，我们有能力保证erp在我公司的应用能够做到准确无误，不出现任何差错。

- 1、加强财务知识的学习，使我们的财务管理水平进一步提高。
- 2、规范成本费用支出管理和库存材料的管理，并制定相应的

管理办法。

3、加强营业款的稽核，确保分毫不差地及时上缴到市公司。

4、对各项基础工作进一步加强，如：统计、固定资产、日常报帐。确保不出现任何失误。

以上是财务部门的x年上半年工作总结，财务工作比较杂，这里不可能详尽列举。总之我们相信在分公司领导班子的正确领导下，在上级主管部门的指导和帮助下，以及各部办的大力支持和全体财务人员的共同努力下，能及时地完成分公司交给我们的各项工作任务，为单位当好管家，管理好每一分钱、算好每一笔帐。

新人年终工作总结 年末工作总结篇六

辞旧迎新□20xx转眼即逝，一年又过去，设计公司再次理智的整理与总结，我们需要一如既往的做到让我们身上这双眼睛，一只去往前看，一只去往后看，往前看是因为需要远见和谋略展望未来，往后看是需要知道走过的路，总结过往的成功与失败，收获与失去。走过的20xx□无论是公司还是每位同事我们都共同再次成长一个步伐，大家都知道，也能深刻体会，时间让我们每次的成长都伴随着喜怒哀乐，无论这个成长的过程是如何情感化，我们每个人和公司的发展大方向始终是积极与进步的。在此，我们需要非正式形式的祝贺与鼓励下自己。

首先我想代表对每位同事道上一些真诚的感谢话！每个公司的发展，永远离不开每位同事所做出的贡献，也是如此！最尊敬的同事，感谢您一路同行！

设计在20xx年的发展过程中，很难避免经历着一些积极与消极意义的人、事、物变更和变化。人事方面□20xx中设计经历几次明显的变动，有同事因为理想、个人情感、工作能力的

缺乏离开了我们这个团队，在这里，对离开的同事道上真诚的感谢和祝愿，遗憾的同时，在这个过程中我们陆续也迎来了新同事的加入，境处发展阶段，正视所有一切存在的问题，针对薪资待遇、福利待遇等最为实际的问题，进行着不断的调整正与完善，我们根据公司发展进步收获来不断的提升同事的待遇，以此期望吸纳更多优秀新伙伴的加入，我们同时一直会根据员工的实际职业水平调整待遇的层次，世界总体始终还是公平的，我们也将一直努力在这个和谐的氛围之下，做到多劳多得，能者上，庸者让的原则。每位同事进公司第一天起，都收到一份，那不是一种形式，他是如此的具体，在，愿您时刻关注自己所处的阶段有无变化，若一直没有变化，您是不是该总结没有变化的原由？！若您的表现如此出众，而我却没有给您按照进行调整，那么请您潇洒从容的走进我的办公室和我“和谐洽谈”。

20xx年过程中，针对公司同事工作与情感事理态度，大体是如此和谐与融洽的，每位同事因为优秀的人格，专业的设计职业修养，能以最大的包容、耐心和热情与同事友善并并肩作战，能坚守职业素养，为每个设计项目贡献才华，并为每个客户做到项目策略保密原则，为客户贡献职业力量，真诚的祝愿，无论在哪里，我们的同事都能一直保持这样的美好情操，因为出于设计行业的职业“病态”，我们总会不经意间去追求一些更完美的状态，因于此，我还需要对我们的已经很优秀的表现提出三点意见和建议，其一，和同事的生活中工作中，尽力多一份主动性，除了职业必须做的工作外，为同事乃至公司多做点“鸡毛蒜皮”的事情，培养一份“好人缘”，“鸡毛蒜皮”的友情赞助会为您的人生发展助上一臂之力。美好的人格，受人尊重的人格必须先建设起您积极而真诚的情商，一起共勉；其二，对我们的客户多一份耐心，要时刻换位思考，多站在客户的角度上思考一些具体的问题，多站在客户的角度上来理解一些设计存在的问题，再此，我还需要更直观的表达一个概念，不要抱怨你的客户缺少审美，因为客户不像我们一样，一直在从事和钻研这个设计领域的工作，他们的偶尔认识显得非专业也是必然，所以

请更多一份耐心去引导和建议，对方客户的意见往往多半就是设计所需要去解决的问题，所以，努力做到与客户心目沟通；其三，加强自身知识的积累，公司一直是定期的采购设计专业书籍和设计边缘学科书籍杂志等，多看，多听，多思考，努力培养设计师所该有的敏感嗅觉性，前沿性，秩序性质，充分做到理性和感性充分结合思考。多参加公司内外的设计讨论交流活动，针对20xx年职业中所产生和遇见的设计问题进行总结，尽可能摸索出属于自己特有的设计方法，学会以最少的时间内更效率的完成工作计划和项目案，每个项目案子的结束，学会理性总结，这样才能获得所谓的“经验”，去年的一封信中，我曾提到过，公司整体就像个个求助网，希望您成为这个大系统中一个开放的子系统，积极有效的求助于他人，同时又给予支援，这样，您就能充分的利用公司的资源取别人的经验，很快的进入角色很快的进步，很快提高各方面的意识。

20xx年过程中，设计公司的工作环境也发生了变更，这个变更让我们有更多信心和热情去迎接新的设计生活，新的职业挑战，公司环境向相对更舒适方向转变也是从另外一方面表达了所有人的努力没有白费。明天会更好，我们每位同事的生活水平也将会更好，我们的快乐值也会更明显，前提是只要我们齐心协力全情投入。

20xx[]真诚的感谢所有同事支持、付出和信任，感谢所有选择设计公司合作往来的客户，感谢很多朋友创业阶段中热心的帮助与支持，感谢家人，感谢爱妻媛媛。作为设计公司创办人，设计总监，我期待我们更多的声音在互动，我期望能经常听到每位同事批评与赞美的声音。总结结尾之际，我将重复去年中最后几段话。

在，我们对上班时间是相对人性化的，我们上班不打卡，也尽量避免加班。但希望您能每天早上9点前赶到公司，即使您迟到，公司也从来不会对您进行任何处罚，因为我们坚信，您不会总是迟到！如果您一直没能克制住自己，每天总是姗

姗姗来迟，会请您享受更长期的假期！在，我们允许请假，但唯一的要求就是您能把手上的工作合理安排好，保证设计质量的同时充分尊重客户的时间允许范围！否则，您将是缺少责任心！在，工作属于生活，这一点，我们正努力的像google学习！在，公司要发展，您的设计水平、职业素养如果总是不和谐，我也只能很遗憾不能与您继续同事了，这个需要双方理解。

新人年终工作总结 年末工作总结篇七

在做保安的这一年工作当中，我积极学习，认真做好巡查，登记等一些保安工作，同时努力的完成领导安排下来的任务，确保了建材市场这一年来的安全和稳定秩序，现在就我这一年的'工作做如下总结。

一、在学习上

不只是知识的学习，也有身体上的学习，作为一名保安，不单是要有安保方面的知识，同时也要有一个强健的体魄，这一年来，在工作之余，我不但学习安保方面新的知识，同时也是积极的参加各种运动，学会了打球，游泳，可能看起来这些和工作并无相关，但是这些运动让我的锻炼变得更加丰富，同时也能让我更加有兴趣的去锻炼身体，让自己有一个强健的身体来做好保安的工作，毕竟只有自己喜欢的运动，才能让自己更加的投入进去，同时也更能锻炼人。在学习安保知识方面，我也是积极的参加建材市场组织的各种消防演习，各类培训会议，让自己能不断补充新的知识，对安全方面更加的了解全面，也更清楚自己要做的事情，以及更好的去做工作。

二、在工作上

我积极的配合同事一起做好建材市场的巡查工作，日常中建材市场的人流量比较大，对于我们保安的工作压力也是比较

大的，也担心出现什么意外或者不可控的因素，这一年来，建材市场也是出现过几次小偷以及打架的事情，但是由于我们发现及时，没有造成巨大的损失，同时也是在监控同事的指挥下，以较快的速度赶到现场解决问题，有时候有些争端的事情发生，我们也是及时的去处理，在建材市场做活动的时候，我们保安也是认真的去维持好秩序，为客户和商家服务。

在建材市场关门后，及时的检查建材市场的基础设施，确保电梯，消防设施，其他设施没有问题，可以第二天客户照常进入建材市场消费，对于损坏的也是及时的拉围栏，并通知维修，在夜晚的巡查中，也是确保建材市场的财产安全，避免有小偷进入建材市场偷盗。

一年的工作下来，很多时候建材市场看起来很安全，但是我也知道，这都是我们准备充分，同时同事之间配合的好，所以才没有出现不安全的事情发生，作为保安，维护好建材市场的安全是非常重要的，同时我也是积极的去做好工作，让自己的能力得到提升，在新的一年里，我要继续保持，为维护建材市场的安全工作去做好自身该做的事情。

新人年终工作总结 年末工作总结篇八

202x年，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错；在销售银行理财产品中，我积极宣传，努力推荐，共销售银行理财产品x万元，其中：基金x万元，保险x万元，银行卡x万元。

我在工作中始终树立客户第一思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间。为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真

情维护老客户，取得了较好的工作成效。

在服务老客户的过程中，我用心细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的一致性，实现银行与客户的双赢。我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又促进银行经济效益的提高。

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户吸引力；把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情；做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

明年我将切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的发展，做出自己应有的努力与贡献。

新人年终工作总结 年末工作总结篇九

今年这学年来，本人在教育教学工作中，始终坚持党的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立“以学生为主体”，“以培养学生主动发展”为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、

智、体、美、劳全面发展，工作责任心强，服从领导的分工积极做好本职工作，认真备课、上课、听课、评课，广泛获取各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平，并顺利完成教育教学任务。

一、政治思想素质

坚决拥护中国共产党的领导，坚持四项基本原则，认真参加政治学习，认真贯彻党的教育方针。有良好的职业道德，做到教书育人，为人师表。热爱本职工作，责任性较强，并具有一定的钻研和创新精神。工作任劳任怨，敢挑重担，乐于接受学校安排的常规和临时任务，并能认真及时地完成。严格遵守学校的劳动纪律、规章制度，工作积极、主动、讲究效率。

二、业务知识能力

在工作中，能根据需要有计划地学习政治理论、先进的教育教学理论和文化业务知识。一是提高教学质量，做好课堂教育。在教学工作方面，优化教学方法，按常规做好课前、课中、课后的各项工作，认真钻研教材，课堂教学真正体现“教师为主导，学生为主体”的教学思想，并结合学校德育科的对小学生心理健康教育，发展学生心理；创设情境，诱发学生的认知需求和创新欲望，使学生从情感、思维和行为上主动参与学习；在培养学生形象和抽象、分析和综合思维能力的同时，有意识地培养学生求新、求异、聚合、发散等创新学习活动所要求的思维方式和方法；以学生创新学习为主线组织课堂教学活动，鼓励学生主动参与、主动探索、主动思考、主动操作、主动评价，运用启发学习、尝试学习、发现学习、合作学习等方法，在教学中求创新，在活动中促发展，课堂教学重视学生的体质训练，精心设计各项体育活动，使各类活动有层次有坡度，达到大纲要求的质和量。二是积极参与听课、评课，虚心向有经验的老师学习先进的教学方法，

提高教学水平。三是与班主任、组长密切配合和约通。常与班主任互相沟通，反映学生平时的学习、活动、生活情况，共同管理好学生；积极主动地向组长请教教学上碰到的问题，使自己的知识与学校的教育实践形式合务，共同做好教学工作。

以上是我今年教学工作大体情况，最大的不足就是对这些所有工作的具体操作把握得不是很理想，希望在以后的工作中领导及老教师们能多多指点及帮助，自己争取尽到一名优秀教师应有的责任，也争取在教学方面取得更多的进步！一切都已过去，新的开始又已到来，希望在新的一年里，自己和学生都有进步，以求无愧于心、无愧于学生和无愧于学校。