

2023年电视台工作人员工作总结(汇总7篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。相信许多人会觉得总结很难写？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

电视台工作人员工作总结篇一

20__年我主要从事证券交易系统技术支持、银证产品的调试上线及其它工程实施工作。

工作主要成绩如下：

1、20__年由于一些客观原因，如人员离职、借调、工程任务比较紧张、人员比较紧张的情况下，沈阳金证的大部分技术支持工作都是我来负责的，其中包括柜台系统、外围系统、银证产品方面维护；银证产品调试安装、电话委托安装等。在五月份，公司推出剩余配售产品后，由于沈阳地区安装比较早，一方面需要尽快、尽早地把它吃透、学精，为开拓市场时提供好技术支持，另一方面在客户使用过程中遇到各种问题，我都把他详细归类，哪些是理解、使用上的错误，哪些是程序错误、哪些是程序有待完善的，必要时汇总形成文档发到总部。而具体使用过程中，不同客户有不同需求，也要进行相应地程序修改来满足需求。总之，在人员紧缺的情况下，尽量把服务做得细致到位，让客户感觉到我们的技术服务没有打折。

2、顺利完成北方友好街营业部柜台系统数据、金佣系统数据合并至热闹路营业部，同时从友好街系统内分离另外两营业

部的数据，实现了三家营业部在同一日顺利过渡。

3、完成了哈尔滨联合证券三个营业部的同城集中交易项目实施。在时间紧张、问题较多的情况下，我们得到了各方面、各部门人员的协助，终于比较顺利地完成了任务。

4、完成了天同证券工行银证通的调试、上线工作。

5、完成了北方太原街光大银行银证转帐的调试、上线工作。

6、成了北方热闹路中信银行银证程序的调试、上线工作。

7、顺利完成了金川江营业部与太原街营业部的数据合并工作。

8、顺利完成了南五与南八中路营业部的数据集中工作。

9、抚顺交行电话银行中间件接口转换调试工作正在实施中。

从一年中的工作中我取得的成绩是在证券业务、技术水平、开发能力、工程项目经验上都有了提高，无论从问题的分析解决能力，项目实施经验上都有了进步，对一些新产品，如内嵌和通用版剩余配售有了深入了解；对其它xone[]移动柜台、开放式基金代销系统等也有了一些基本了解。

成绩的取得究其原因，主要是因为：

1、在工作中不断积累总结，不放过任何一个小问题，深入找出问题出现原因。

2、银证项目的进展顺利原因是去年做过类似的产品调试工作，比较详细了解银证转帐及银证通业务流程和工作原理，前后台间关系，数据流向、资金流向等问题。

3、数据集中项目顺利完成是得益于在平时维护中对证券业务

知识和柜台系统熟悉。

4、正在实施的电话银行中间件接口调试，由起初对业务的不了解，到现在对已经对流程有了清晰了解，增强了分析处理问题能力，并有信心把它完成好。

在工作中存在问题与不足：

1、技术业务还有待深入全面了解。

2、对网络方面知识和动手能力有待加强。

3、在维护或工程实施中，没注重对关键问题总结，并形成文档，这样便于大家来共享，减少不必要的重复劳动，提高部门的工作效率。

4、在以后的工作学习中要不断地学习新业务，新知识，做到知识的更新。

改进措施：

1、平时注重知识技能积累，刻苦钻研，在边学习边实践中成长。

2、加强网络方面的学习，有机会多参加相关方面培训。

3、在工作中善于总结，对典型、关键问题解决注意整理，形成文档，希望部门加强这方面的交流、监督。

4、主动争取新业务工程实施机会，在实践中学习。

5、对公司推出的新产品及时了解。

20_年工作计划：

- 1、争取维护工作做得更加细致、更加有特色。
- 2、个人技术水平通过在具体的工作实践中有更大幅度的提高。

部门：

- 1、加强部门维护、工程方面的管理，加强管理监督，有始有终。
- 2、对工程、加班情况能形成制度，进行串休。
- 3、部门能有一个值班手机。

公司：

- 1、多提供一些培训机会给大家。
- 2、我觉得对公司应对员工要定期进行层层考核，形成竞争的机制，适当地采取奖惩的制度，这样才有利用发挥员工的积极性。
- 3、多组织一些集体活动，这样大家沟通交流机会多些，从而加强集体团队协作精神。

电视台工作人员工作总结篇二

随着我国社会主义市场经济的推进,企业之间的竞争日趋激烈,开发优秀员工关系到企业的成败,而激励机制是开发优秀员工的关键,如何对优秀员工实施激励已经成为企业所有者面临的难题,更是企业提高竞争力的重要途径。今天本站小编给大家整理了优秀员工个人工作总结,希望对大家有所帮助。

时间飞逝,岁月如梭,转眼间我到黄陵甲醇厂已经一年多了,在这一年多的时间里,在厂相关部门领导的指导、关心和帮助下,在相关同事的大力支持和配合下,经过自己认真的学

习和努力工作，在转化岗位上，尽到了自己应尽的职责，我由一个对工作空白的学生变成一名合格的员工。

一、加强学习，提高自己的工作能力

当初从学校毕业后进入工作岗位时，我什么都不懂，对岗位、操作的概念理解只限于书面，从来没有亲身实践操作过，对于煤制甲醇技术，尤其是转化岗位雾里看花，水中望月。为了尽快适应这一角色，自从公司送我们去陕焦化工公司培训的一段时间里，我边工作，边学习，边提高，在这将近近十个月的时间里，我主要学习了各项规章制度□岗位职责，学习如何做好一名操作工的工作，我通读了有关化工、煤制甲醇方面的知识，还有电、仪等方面的设备维护和保养知识，在努力学习的同时，还不忘向师傅们虚心的请教，学习他们的工作态度、工作效率、工作积极性。慢慢的我开始熟悉一些基本的操作流程和一些基本理论，知道和熟悉了开停车步骤，如何才能保证安全操作不出事故，怎么才能节省水、电、气，给单位节省成本，怎么才能加强操作技能，提高工作效率和质量，创造出更好的效益来。

二、工作积极主动，尽职尽责

工作中，我积极主动，尽职尽责。尽管自己只是一名普通的工人，但我明白，再大的机器设备，一颗螺丝钉松动了也不行，在坚定的信念下，我每每上班期间，深入岗位了解和查看设备运行、工艺状况。及时有效地排除各种隐患和问题，保证了生产的安生顺利进行。同时，还主动地跟同事们交流和探讨工作中碰到的新问题，查询有关的资料和信息，不定期地向领导汇报个人的工作情况。保证工作的质量和效率稳中有进，向着更高的方向发展。

三、培养积极思想，不断提高个人综合素质

“问渠哪得清如许，为有源头活水来”，为了更好的服务于

工作，不断的学习进步是我汲取知识和提高个人素质的主要方法。正确地对待工作，培养积极、乐观、向上的“阳光心态”和“阳光思维”。正确处理好人人际关系，做到尊重领导，尊重同事，协助、配合好团队工作，尽可能站在全局角度考虑问题，主动出谋划策，分忧解愁。时刻以有文化、有思想的先进员工来严格要求自己。

回想这一年多在工作中既有辛酸也有快乐，过去的一年风风雨雨似乎都浮现在眼前，我非常感谢领导和同事们对我的信任、支持和栽培了我，让我在人生中得到了最宝贵的工作经验和社​​会经验。增强人与人之间的沟通让明白了很多的做人道理，在工作中不断的完善自我。

在今后的工作中，我会认真的做好每天的工作，积极主动，不断充实自己，端正态度，改正方法，广泛汲取各种知识，并把所学运用到工作中，在时间中检验所学知识，查找不足，提高自己，为我公司的发展贡献自己的力量和智慧。

首先感谢公司领导及同仁们对我的支持和信任，评选我成为磊城企业xx年度“优秀员工”的光荣称号。从xx年7月至今我进企业已经两年多了。在这两年多的时间里，我与磊城企业共同成长，共同成熟，不知不觉中，对她的这份难以割舍的感情早已深埋心中。

回顾这两年来工作，我在公司领导及各位同仁的支持与帮助下，严格要求自己，按照企业不断创新的要求，较好地完成了自己的本职工作，为安装项经部执行企业的管理目标作出了应有贡献。通过这些年的工作和学习，使我在工作模式上有了新的突破和进步。

在思想上，我坚持自我反省且努力地完善自己的人格，无论什么情况下，我都以品德至上要求自己。遵守职业道德是能胜任自身工作的基本前提，无论何时何地我都奉行严于律己的信条，并切实地遵守它。另外，爱岗敬业是能做好工作

的关键。爱岗敬业就是要做好本职工作，把一点一滴的小事做好。在工作上，我关心集体，团结同仁，注重细节，追求完善，不找任何借口，认真履行岗位职责。除了要有专业的知识和技能外，责任心是非常重要的。在项目上我的主要任务是管理安装工程施工的安全、进度、质量，参与成本控制和组织协调。作为一个施工员，必须做到多想、多说、多看、多总结。这样才会发现问题，才会去解决问题。我们的施工质量及安全也是要求在过程中不断跟踪和控制。细节差之毫厘，结果谬之千里，我认为无论是做事还是做人都应奉行细节决定成败的思想。

由于今年安装工程量较大，10月份应公司要求，在三废迁建项目基本完工后立即调到核岛项目，且安装工作已开始进入高峰。因时间紧迫，当晚我就开始查看图纸，查看现场已完成工作量…，第二天晚上我就将后续工作量做详细统计和编制施工计划…。

在平凡普通的岗位上，我虽然只是沧海一粟，但是，人同此心，心同此理。只要你我都有爱岗敬业的行动，必将成为企业发展壮大的坚实基础，我会把自己的理想、信念、才智毫无保留地奉献给这个庄严的选择，因为企业的成功同时也是我们每一个员工的成功！

当然回顾我一年来的工作，也有一些缺点和失误，如在与承包商的组织协调方面还缺少一些管理艺术，在对现场材料的使用和保管还不够仔细。企业给了我这么高的荣誉更加坚定了我不断努力进步、求真务实的动力！坚定了我坚持“勤学创新、奉献兢业、和谐友爱、求索不懈”的企业文化理念。我坚信：在姚总的领导下同仁们的努力下磊城的明天会更加辉煌！

回顾一年来的经历，有收获也有不足。在党组织的教育指引下，我更加坚定了无产阶级共产主义信念，用马克思列宁主义武装自己，在毛泽东思想的指引下，高举邓小平理论的伟

大旗帜，认真学习“三个代表”的重要思想，保持和发展共产党员的先进性，树立正确的人生观、世界观，用科学的方法论指导自己的工作学习，使自己在思想上有了很大的进步，意识形态上对国家政策有了更为深刻的理解，坚定不移地继续为社会主义事业奉献自己的全部热情。一年来，我在思想上有了一定的进步，学习上也比较刻苦努力，现将我一年来的思想、工作和学习等方面的情况作一个总结性的汇报。

一、端正思想，用科学的发展观武装自己。

通过科学发展观的学习，让我对发展观有了更进一步的理解。从中也让我认识到要认真践行科学发展观，就必须要做到言行一致，意志坚定，认真负责，积极向上，团结合作，敢于超越自我。要把我们自身的发展与理论的学习结合起来，发挥党员的模范带头作用。我积极接受学校布置的各项工作，作为一个大学生，不能只讲单方面的发展，在专业学习、思想政治、社会实践等方面都要发展，要实现全面和谐发展！学习是非常重要的，在这一学期中，我抓住一切机会认真学习，在不断学习、不断实践中不断提高自己。在自己的生活中不断实践，反思，不断总结，不断提高。同时读了几本书，使自己的认知能力，自主学习等方面都有了新的认识，学习充实了自己也端正了自己的思想。

二、自觉加强理论学习，组织纪律性强

加强理论学习，首先是从思想上重视。理论源于实践，又高于实践。在过去的一年中，我主动加强对政治理论知识的学习，主要包括继续深入领会“三个代表”重要思想并配合支部的组织生活计划，切实地提高了自己的思想认识，同时注重加强对外界时政的了解，通过学习，提高了自己的政治敏锐性和鉴别能力，坚定了立场，坚定了信念，在大是大非问题面前，能够始终保持清醒的头脑。

作为一名中共正式党员，我内心有无限的信心的同时也有更

多的压力。时刻提醒着我注意，什么是一个党员该做的，什么是不该做的，更促进了我的进步。首先，我深刻而清楚地认识到自己的缺点和不足，并在生活中循序渐近地改善，一个人改正错误和缺点的过程我想不会再一朝一夕。所以我做好了充分的心理准备。尤其，在组织生活会上，同志们再次提出了我的不足之处，这使我感到自己还有很多路要走还有很多是要学，当然自己的努力是少不了的。我有信心明年总结的时候可以完全改正一些不足和缺点。因为作为一名党员，就应该拿出吃苦耐劳的精神，如果连自己的缺点都不能克服还谈什么先锋模范作用。这一年里，我积极响应学校组织的多次党员活动，配合当前的理论前沿，为自己补充新鲜血液。当然，加强理论学习仍将是今后工作和生活中的一项主要的内容。不断加强学习，以适应社会发展的需要，不断的提高自己的政治理论素质，以适应社会经济发展的客观要求。

电视台工作人员工作总结篇三

部门，是一个组织的机构。通常一个公司单位会分成很多部门。今天本站小编给大家整理了部门员工个人工作总结，希望对大家有所帮助。

伴随着新的钟声临近，我们依依惜别了任务繁忙，硕果累累的xx年，满怀热情的迎来了光明璀璨、充满希望的xx年，在这年终之际，回顾过去的一年里，在领导的正确带领下，克服着种种诸多不利因素，不断强化管理工作，在全体员工的共同努力下顺利完成了全年的销售计划。

在此我对全年的工作进行了总结如下：

一、管理实践

短短的两年内，我从普通岗位迅速提升为管理人员的岗位上，

这就导致了我理论知识的缺乏，实践经验不足的种种难题，如何提高自己的管理知识，并深入到实际工作的每个环节将尤为重要。在领导和全体员工的努力配合下，虚心的向大家学习，取长补短，不断提高自身的管理意识，明确了自己的管理职能，迅速提高了自己的管理才能，强化管理工作，以身作则，在员工中起到了很好的表率作用。

二、存在的不足

由于经验的不足使得有些工作开展的比较困难，对于员工的心理没有掌握的透彻，使有些工作进展的比较缓慢，再有就是在有些问题的处理上存在手软的表现，没有照章办事，使有些员工会产生误会，所有的这些不足都会随着xx的到来而有所改善和提高。

三、xx的规划

1、首先完善好员工的档案，对于员工的重要节日要加以标注，并时刻提醒自己对待员工的人性化，因为一个店的生存是要靠大家来共同创造的，只有大家都高兴了，工作起来才会有积极性，积极性上来了集体的荣誉感才会增强，才会更加的壮大，我们的发展才会更强。

2、培养员工的集体荣誉观念，因为一个店的发展和壮大不是靠某个人来完成的，是靠大家的共同努力来完成的，所以要培养员工的集体主义精神，不要搞所谓的独立，把大家都团结起来，士气才会更加的高涨。

3、建立完整的规章管理制度，严格按照规章管理制度进行各项工作的开展，利用空余时间大家进行观念以及思想的交流，大家来共同的取长补短，来相互充实自己的业务水平以及说话的技巧，从而抓住客户的心理达到销售的目的。

四、总结

所以在以后的工作中，对店里的管理还需进一步的加强，进行严格全面的现代化管理，这将会是一个很长的、艰难的过程。今年我虽然做了一些尝试，但深度、力度还显不够，少数员工观念陈旧、工作不实、销售技巧不精、依赖心强，希望能够进一步提高和改善员工队伍整体素质，还有大量工作要做，我将要努力学习新的管理文化知识，不断提高自身的业务及管理水平，做好自己的本职工作，争取为xx年的销售业绩再创新高而努力，我们坚信xx会是更加辉煌的一年！

xx年还剩下最后的几天就要和我们说再见了，展望即将来临的xx年我充满着期待和希望。时间过的很快，五月份从杭州来到恒邦房产大半年了，站在年尾总结一年的工作和生活感触很多，新的公司、新的同事、新的交流空间，同事们相互学习、相互提高相处的非常融洽和谐，这时刻激励着我的工作。感谢公司给了我工作的机会和成长的空间，虽然万邦国际中心项目进展的不是十分的顺利，不过今年的工作还是取得了一定的进展。工作中即取得了成效，但是也存在着不足，总结经验和教训，我一定会以更加积极向上的工作态度时刻保持激情和活力，以百倍的努力敢于挑战困难，相信xx年会做得更好！

还记得今年五月十二号正好是“汶川大地震的二周年纪念日”，全国以不同的形式纪念这场灾难，街道上拉响了防灾警报，当人们看到一幅一幅灾区震后倾倒的建筑物照片，对于我(一个刚从事建设行业不久的从业人员)的感触是可想而知的，这也激起我从事房产建筑工作的决心，朋友的鼓励也让我坚定来到这里，就在这一天我和童工经过楼总的安排一起从杭州来到杜桥，融入到恒邦房地产公司。台州是一片美丽且处处充满生机的热土，台州恒邦置业有限公司是我职业的新起点，因为这个刚刚成立的房地产开发公司在全球经济复苏进程尚不明朗和国家宏观调控政策对整个楼市影响初见的情况下，公司依然注册成立并竟得杜桥镇第三菜场地块，对于公司和每个员工来说这不仅是个机会更是一个挑战。

五月份是踏上征程的起点，工程部里的五个人便开始了自己的工作，楼总是工程总监，周经理是工程部经理，谢工负责强弱电，童工负责土建，我负责给排水，领导很亲切，大家很好沟通，很有意思的是我们都不抽烟。

第一件事、熟悉“万邦·国际中心”设计方案。对于我而言就着重给排水专业的了，地下一层作为未来的停车场、设备用房，地上一层至三层为酒店、商业用房，四层至二十二层为住宅区，这个现代化的高档型小区在未来的两三年里必将以她那美轮美奂、温馨舒适、功能齐全、交通便捷的综合优势吸引无数人的目光。

第二件事、配合建筑工程质量通病的总结，我们查阅了多种版本的建筑工程质量通病及防治，包括当地的和杭州市建设工程质量监督站总结的。把一些容易发生质量问题的节点分专业归类，这对于今后我们万邦国际中心项目的总包合同的制定，工程的质量目标控制，确保整治不合格工序，有效地管理总包方，做到有依有据都是十分必要的。

第三件事、临水方案的确定。在工程部李主任的协调下，自来水公司同意给我们在杜北路的市政给水管网末端开一个dn100的口引至工地的西北角围墙内，相应的管道、阀门、水表已安装到位，这一工作在五月二十一日顺利完成，临水点的确定使我们完成了“三通一平”的其一。

第四件事、配合地块周边已建建筑物的测量。我们经过几次的实地测量，终于测量出了项目所在附近牌门路、杜北路、沿河路和中心路两侧已有建筑物总高和一层阳台高，经过整理把这些数据传递给设计院，设计院进行日照分析这是必不可少的。

第五件事、配合地质勘探。五月二十号是个重要的日子，勘探工作的全面展开，标志着我们向前迈进了一大步，南北两台钻机紧张工作，经过将近一个月的施工四十个勘探井将全

部结束，其中十六个钻井取土样送往核工业金华工程勘察院经过他们分析，所得出的地质勘探研究成果将作为设计院设计桩位图的依据。

第六件事、配合工程总工期计划的排列。经过不断地讨论和多次的修改初步完成了一级节点计划，这个工期计划将会根据实际情况不断调整完善，这对于控制施工进度和总工期将起到指导作用，预计到xx年底“万邦·国际中心”将通过竣工验收，到时一座有标志性的高层商住小区将以她那美丽的姿态呈现给在杜桥。

第七件事、配合围墙施工和广告架的放置。六月二十九工地围墙砌筑开始，按照当地抗台风要求围墙采取了加固措施，确保围墙坚固可靠。

第八件事、配合临电施工和安装。八月十日临海供电局接通箱式变压器内部电路和电表，至此“三通一平”中的通水、通电、通路工作已经基本结束。

第九件事、审查初步设计。十月份设计院初步设计文本和设计图纸设计完毕，送到工程部审查，楼总和周经理指导审图工作，我们分专业把初步设计的不足之处和遗漏之处包括结构、建施、强弱电、给排水、暖通。所能查到的问题初步逐项列出，然后反馈给设计院以便在施工图阶段得到修整。

以上是我今年所做的主要工作，本着在“专业上明确分工，工作上相互配合的工作思路”给排水是我的重点，其他专业我也紧密配合。不过在工作中也感到自己所存在的不足：

一、本专业知识，需要不断的更新和提高，专业能力是基础，只有不断的充实专业知识才能更有效的工作。

二、协调能力，努力培养当地话的能力，向有经验的同事们学习，协调能力体现在工程管理各参建单位的方方面面，在

建筑工程管理过程中协调占得比重是比较大的，高效的协调能力对促进质量、进度等等方面的管理是富有成效的。

三、专业间配合能力，专业的分工并不意味着工作的独立，比如给排水专业在管理过程中，就必须和土建、强弱电、暖通紧密协调。因此争取以全面发展的能力来弥补单一专业的缺陷。

四、房产开发流程的掌握，房产开发过程复杂，这点我要不断的深入学习，关注国家政策的出台和变动，及时了解房产信息。

只有不断总结经验教训，才能发现自己的不处，明年的工作才能找到努力的方向和目标，到明年的工程开工后，那时的工作量会比现在大很多，提前规划自己的工作才能理清思路，我规划了一下几个方面：

一、紧跟项目进展，密切配合现场。

二、根据设计的不断深入，不断完善给排水工程材料和设备的清单。

三、排列给排水工程计划工期。

四、给排水工程专业质量通病的完善，做好工程管理的事前控制。

五、施工前的准备，理清项目管理要点，积极配合各类合同的制定。

以上是我明年的重点规划，同时我也会根据实际情况和领导的安排不断地完善自己的工作，相信明年的工作会做的更好。

恒邦房地产开发集团有限公司今年成立，站在一个高的起点

用发展的观念去规划自己，我们要走的路还很多。在全球经济危机复苏还很脆弱，国家宏观调控不断出台的时候，我们靠什么在竞争日益激烈的房地产市场上突出自己的优势掌握主动权，我想最关键的一点就是：以质量打造品牌，以创新的思路优化管理。“万邦国际中心”明年就要开工了，对于项目的管理我也归纳了自己的看法。

一、以发展的思路全面提升自身能力。管理是关键，技术是前提。管理人员和技术人员只有不断学习专业知识和技能，从工作中积累经验，才能有效的管理。

二、关注恒邦公司其他在建项目的进展，积极互动，相互学习，取长补短。

三、合同管理。合同管理贯穿整个建设过程，是保证质量、成本和工期的关键。

四、成本管理。通过有效的组织措施、技术措施、经济措施、合同措施把成本控制在计划范围内，并进一步寻求最大程度的成本节约。

五、质量管理。质量管理的好坏，直接反应的就是自身的技术管理能力水平，品牌形象的最终也靠质量来树立。

以上是今年的工作总结和明年的规划。我作为外地人来到浙江临海杜桥，融入恒邦房产公司，从第一天我就被同事们的热情所包围，让我有一种回家的感觉。我会时刻感激公司给我提供的工作岗位和领导们的关心，时刻牢记自己的工作职责，以积极向上的态度和勤奋的工作回馈公司。展望未来：就像傍晚的时候我们一起去附近的松山散步，站在山顶往下看杜桥，这个三面环山一面靠海的美丽小镇，在夕阳的照耀下正焕发着蓬勃的生机，我们没理由不对未来的事业充满信心和希望。

xx年即将走过，今后的路还很长，我们只有不断地进取，才能获得成绩。就像登山一样，登得越高付出的就越多，而看到的风景就越美。

随着结算预算工作的结束，一年的工作就算彻底的结束了。一年来有必要对自己的工作作一个客观公正全面的总结。

六、每天搞一次办公室卫生那是必须的。整洁的环境可以愉悦心情，也能提高工作效率；

七、放东西一定要有规律，及不能丢三落四，杂乱无章。做到防患于未然；

八、好记心不如烂笔头，更何况现在的记忆力是每况愈下，以前厚厚的一本书都可以倒背如流，可如今记一个电话号码都难，天命不可违呀！

总结不是为了总结而总结，而是为了改变而总结。只有工作做好了，生活才会好，心情才会好。

电视台工作人员工作总结篇四

经常对自己的业务工作进行总结能让我们自己找出工作中的不足以及工作中值得发扬的地方，在今后的工作里就能够更好地扬长避短。今天本站小编给大家为您整理了销售员工个人工作总结报告，希望对大家有所帮助。

自改行进入地产公司成为一名销售员以后，通过在案场和公司的工作学习，我总结的销售心得如下：

首先，我想从自己做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的心得说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，

问题在于能将它投入到真正的行动中去的人太少，所以有个很简单的事实，成功属于少数人。因为他们都是始终如一的去做，逐渐将它变成一种习惯。

1、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情的态度。销售工作就是与他人打交道，需要具备专业的沟通技巧和友善的亲切感，这使销售成为一份充满挑战性的工作。对待客户要做到一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也会充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

2、接待客户的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件；同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件；更应该是个谈判专家，在综合各方面的因素后，要看准时机，一针见血，点中要害，这是成交的关键因素。

3、机会是留给有准备的人。在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”、“这客户太刁难，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户的流失；对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交；对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

4、做好客户资料的登记，及时进行电话回访跟踪。不要在电话里跟客户讲述过多关于项目或产品的事情，多与客户聊一些能拉近关系的话题，因为电话里都说了，客户就觉得没有必要再来销售中心了。

5、经常性邀约客户过来看房，了解我们楼盘的进展情况，增进客户与项目的感情。针对客户的一些需求点，为客户选择几个比较适合的房型，使客户的选择性大一些。多从客户的

角度想问题，再结合项目自身的卖点，这样可以有针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

6、提高自己的业务水平，加强学习房地产相关知识及了解最新的房产动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。如果客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等问题时，一问三不知，无法获得客户应有的信任，客户肯定就不会购买你推荐的楼盘。

7、学会运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决时，此时同事之间可以互相制造购买氛围，适当的sp手段促进客户尽快下定。凡事必须做到心急人不急沉着应战，也许客户就要下定了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

8、与客户维系一种良好的关系，通过短信或者其他形式多与客户保持联系，多为客户着想一下，一个短信问候，一个信息的告知等等，这样的话，你们即可以成为朋友，也可以成为很好的合作伙伴，他会使周边的亲朋好友成为你的下个客户。

9、如果这次没成功，不要气馁，想好一个新的洽谈突破口，再约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，不可能每次新客户过来都能成交。毕竟现在的经济形势是不会出现这样好的结局。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户的意向程度。

10、记住客户的姓名，做到见面就能喊出客户的名字。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏。

我有一句座右铭：“今天工作不努力，明天努力找工作。”如果有的时候，你工作有点疲倦了，接待客户很累了，那么就看着客户，当成是自己的佣金，没有谁会不喜欢钱吧！为了佣金而去好好地对待客户。呵呵，这样似乎有点俗气，但是，在自己很累的时候，如果把个人的心情带入到工作中，那一定不能做好销售的。不妨尝试一下这种方法，至少是可以转化为一种工作动力。

以上就是我的销售经验，我以后要这样做，不能纸上谈兵，引用一句话：能说不能做，不是真本领！

一转眼已经在公司工作了将近6个多月了，在这新年来临之际，回想自己半年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份镇定，从容的心态，业务员年终工作总结□

在公司的这半年多时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变成了一个能够独立操作业务的员工。不过话说回来，我不知道在写这份年终总结时是以一名翻译员的身份或者说是业务员的身份来进行阐述。以下是对自己在这半年多的时间里所做的事情的总结。

进入一个新的行业，任何一个人都应该熟悉该行业的知识。就比如说对于音响的制作过程：模具车间(1楼)--注塑车间(1楼)--喷漆车间(3楼)--金音成品车间(3楼)，音响的构成：音响壳体、喇叭、高音头、功放、吸音棉、铁网等。这些还是

有所了解了，但是对于音响的具体内部参数至今还是不太清楚。应该在今后的日子里不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我可以说，我并没有虚度，过分浪费上班的时间(曾有一段时间在上班期间聊msn之后在得到提醒后有做自我检讨)。在经过时间的洗礼之后，我相信自己会做得更好，因为有俗话说：只有经历才能够成长。在这个世界上完美的事情少之又少，每个人都有自己的优缺点。只有在时间的流逝中将自己的缺点慢慢的纠正过来，不断的进行总结与改进，提高自身素质。

自我剖析：从目前的状况来看，我还不是属于一名成熟的业务员，或者说我只是一个刚刚入门的业务员，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，脸皮不够厚(因为作为一名业务员，大家普遍认为就是要学会对于自己的新老客户紧追不舍)，心理素质还不是很过关，还远远没有发掘出自身的潜能，个性中的一个飞跃。

在我的内心中，我一直都希望自己能够成为一名优秀的业务员，因为不管怎么说我也是学习了4年的外贸知识，掌握了一定的理论基础，而且，我，喜欢这份职业，这股动力，这份信念一直都在我的心底，我渴望成为一名成功的业务员。

在这段日子中，感谢公司对我的培养，非常感谢在此期间对我的悉心指导，让我知道了自己的不足，慢慢地提高了自身的处事能力，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。挥别旧岁，迎接新年，满怀希望!

一年来，依靠公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一一年来的成绩与不足。以下就是本人的工作总结：

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活

动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度改革，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入9009549.94元，其中车险保费8250160.12元，非车险业务759389.82元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总结，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，

稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

电视台工作人员工作总结篇五

忙忙碌碌间，我们即将走过充满感动和坚强的201x年。对我个人而言，这是收获颇丰的一年。

这一年中我和大家一样都经历着感动、告别、收获、感激和努力，不论是生活还是工作都让我重新审视了自己以往做人做事的态度和方式，得到了成长。尤其是参加工作后，在领导和同事们的支持和帮助下，各方面所得到的锻炼都使我受益匪浅。在此，我须真诚的向各位领导和同事表达我深深的谢意，感谢大家在这段时间给予我的足够宽容、鼓励和帮助。下面就我参加工作以来的思想和工作学习进行以下三方面的简要回顾和总结。

一、思想意识的转变与提升

刚刚走出校园的我，没有任何的工作经验，走上工作岗位初始也未参加过专业的培训，很多专业知识对我来说虽然极具吸引力，但还是非常陌生，和其他同事相比自知存在着太大的差距。而我也知道自己的最大缺点之一就是急躁粗心，很多事情太急于完成就导致了不少的错误。再加上虽然同在生产部，但是很多事情我却心有余而力不足。所以随着这些担

心，初来时的兴奋逐渐被压力所取代，心里也总是倍感愧疚和自责。这在通过大家的帮助和自己的学习，逐渐进入工作状态后，不安与紧张慢慢得到了平复，自己也有了自信和做好工作的决心。

二、工作学习的回顾与总结

初入厂时老员工对我们进行的一系列安全教育和培训都给我留下了极深的印象。因为忽略任何小的隐患都有可能造成今后大的事故。虽然我不从事技术操作性工作，相对工作的危险性比较小，但是在平时的工作中我也始终牢记“安全第一、预防为主”的方针，向老员工学习，使自己个人安全生产的意识不断得到提高和增强，为公司实现全年无事故做出自己应尽的努力。

试用期是学习的主要阶段，所以在刚来公司时，在主控室跟着同事们值班的时间比较多，通过他们认真详细的讲解，我也学会了不少值班时涉及的工作内容以及变电站设备的专业知识。

值班工作看似一层不变，但是耐心和细心却是不可缺少的，而这一点我就做的很不够。在这方面原本的学习基础就不扎实，随着时间的推移，工作量增多，很少有时间能够完成完整一整天的值班工作，再加上个人学习主动性不强，所以导致很多故障仍然没有记住，值班操作步骤不能熟练完成。在今后的的工作中我应多加强专业方面的学习。

在月底作月度报表是我接到的第一个工作任务。虽然通过这几个月来的不断学习，大部分的工作现在已经能够做到自己完成了，但是面对庞大的数据还是会感觉紧张，因为多一个0和少一个0就是天壤之别。但是越急躁就越容易出错，想快点完成工作的心理也是导致计算错误频频出现的原因。在年度总结里再次提到在试用期总结中已经提过的问题，我自己实在觉得很不好意思也很愧疚。在今后的的工作中我会继续

向老员工们学习，认真负责，戒骄戒躁，尤其是对数据的统计上，应细心的进行检查，哪怕多算一次也要保证其正确性。

为迎接总公司的秋查工作，我作为资料员和同事一起完成了对资料室的档案和文件分类整理、编目、装订、补充、更换装具、标签，并输入微机的工作。虽然期间也很努力，但是在事实面前我不能不承认自己的工作做的很不到位，质量不高。这和我平时对资料室的文档和资料的了解不够细，不够实，不够充分有直接的原因。在今后对资料室的工作中我一定端正态度，认真对待，加强主动性，通过对各类文档、资料多加熟悉，使档案工作纳入公司要求的规范化和精细化轨道，同时也方便同事们查阅。

除此之外，配合同事工作、认真完成交办的各项任务也是我的主要工作之一。虽然工作很琐碎，但我仍会以积极的心态去对待，力所能及的去完成。

三、存在的不足与今后的努力方向

通过三个月的工作，我发现了自身存在的很多缺点与不足。例如与同事们沟通少，学习工作的主动性不强，工作时缺乏思考，也不注意总结，尤其是在工作中细心不够，又容易急躁，在很多事情的处理上都不成熟，做不到统筹规划。这些都是导致工作出现错误、给同事带来麻烦的主要原因。在今后工作中，除了一如既往地听从各级领导安排，虚心向各位领导和同事学习他们对待工作的认真态度和强烈的责任心外，也应该加强与同事之间的沟通交流，通过不断学习和总结增加自己的知识面，逐步加强和丰富自己的业务知识的学习，努力提高工作水平，以至把每一项工作都做到位、做好。同时更应该加强个人修养，修正自己的行为，自觉加强学习。也希望大家在我做的不好的地方及时的加以纠正和批评，我都会虚心的接受并改正。

在新旧交替的时刻作出以上的总结，是对自己过去的自省也

是对今后生活工作的激励。展望邻近的20xx年，我意识到，只有行动上有方向，工作上有目标，心中才能真正有底，才能够做到忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，逐步摆脱刚参加工作时只顾埋头干，不知思考总结的现象。

面对现今就业难的大局，能够成为公司的一员，并且能够结识这么多真诚、热心的同事，我一直都倍感珍惜，也心怀感激。在这个团队中，我时刻都在感受着她的活力与激情。朱总在带领着前辈们用汗水铸就了公司荣耀的同时，也为公司的发展铺就了前进的道路。我们要继承好这个团队的优良传统和作风，更要通过自身的努力为她增色添彩，成就公司美好篇章。

电视台工作人员工作总结篇六

热爱本职工作，事业心强，是做好工作的前提，也是搞好总结的基础。今天本站小编给大家为您整理了员工个人工作总结报告范文，希望对大家有所帮助。

从7月初到现在，我已经在公司工作六个月了。这段时间我收获了很多，对于我从学生到一个合格职业人的转变具有重要意义。

作为一个应届毕业生初来公司，刚开始很担心不知如何与同事共处、如何做好工作。因为公司的这些业务是我以前从未接触过的，而且和我的专业知识相差也比较大。但是这六个月以来，在公司宽松融洽的工作氛围下，经过项目领导和同事的悉心关怀和耐心指导，我很快的完成了从学生到职员的转变，在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了项目的整个工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，很好地完成了项目交予的任务，做好了本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

在这里对六个月的工作和生活做一下总结，可从中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。

七月八日，我正式成为浪潮xx届新员工，参加了集团组织的新员工入职培训。通过这次培训，了解了浪潮集团的发展历程、企业文化、产业结构和相关制度，学习如何成为一个优秀的职业人。通过这一个月的培训，我们感受到集团对每个员工的关怀，感谢集团领导们为帮助新员工走好踏上工作岗位的第一步所做的努力。

八月份，我参加了公司安排的新员工培训、各种相关业务的培训和工作技能培训。培训期间，我积极主动地和老同事交流，希望尽快熟悉公司的基本状况和工作环境。培训结束后，我被安排到山东联通项目组。刚到项目时，项目经理周工和我的指导老师王工给我推荐了大量的相关资料和文档，并指导我尽快地适应项目的工作。

从九月份开始，我开始接触山东联通c网的性能维护模块，以后的时间里项目根据我的实际情况，合理的给我安排了任务，让我从基本做起，并逐步深入地接触工作流程，锻炼了我的工作能力，增加了我干好工作的信心。

接下来的十月，我开始独立负责c网的维护工作，并开始了解g网的业务与数据库结构。学习同事以前编写的脚本程序，全力准备下个月开始的联通公司性能新指标体系的改造工作。

得到了肯定。

在这六个月的工作和生活中，我一直严格要求自己，遵守公司的各项规章制度。尽心尽力，履行自己的工作职责，认真及时做好领导布置的每一项任务。当然我在工作中还存在一定的问题和不足，比如：对业务不太熟悉，处理问题不能得心应手，工作经验方面有待提高；对相关知识情况了解的还不

够详细和充实，掌握的技术手段还不够多；需要继续学习以提高自己的知识水平和业务能力，加强分析和解决实际问题的能力；同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。也希望请领导和同事对我多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

这里我要特别感谢项目经理周明强和我的入职老师王斐、同事宁海峰对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。作为应届毕业生初入职场，在工作中难免出现一些差错需要同事的批评和监督。但这些经历也让我不断成熟，在以后处理各种问题时考虑得更加全面。现在的我同老员工相比，在工作经验和能力上都有很大差距，工作和生活上的不懂的问题应虚心向同事请教学习，以不断充实自己。

同时感谢综合管理部各位老师组织的每一次技术培训。由于我们是个it公司，我清楚地了解良好的业务素质和技术水平是做好本质工作的前提和必要条件。公司每月组织的培训对新员工来说很有帮助，我们可以根据自己的实际情况选择培训课程，提高学习效率。

在公司的这段时间里，我学到了很多，感悟了很多。看到公司良好的发展势头，我深深地感到骄傲和自豪，因此我更加迫切的希望能以一名正式员工的身份为公司工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，和公司共同成长。我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

转眼我到单位工作已经半年了，这半年是我人生旅途中的重要一程，期间在领导的培养帮助、同志们的关心支持下我逐

步完成着从象牙塔到政府机关、从大学生到国家公务员这种环境和角色的双重转变和适应。岁首年终，我静心回顾这半年的工作生活，收获颇丰。现将我这半年来的学习工作情况总结如下：

一、自觉加强理论学习，提高个人素质

首先，自觉加强政治理论学习，提高党性修养。两委浓厚的政治学习氛围深深的感染着我，我积极参加委内组织的各项学习活动，并注重自学，认真学习了胡锦涛_涛在邓小平诞辰百年纪念大会上的讲话、胡锦涛_涛七一重要讲话□xx届四中全会关于加强党的执政能力的决定等，进一步提高了自己的理论水平与政治素质，保证了自己在思想上和党保持一致性，强化了廉洁自律的自觉性。

其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容。同时，我还自觉学习某市企业投资项目备案、核准暂行管理办法、行政许可法等与工作相关的政策、法律常识，积累自己的业务知识。

此外，根据组织安排我参加了某市公务员初任培训。在为期三周的培训生活中，严格的军训磨练了我的意志，丰富的课程学习使我的知识储备和层次得到了提高。通过某市经济发展状况及党委政府工作的介绍，使我进一步理解了某市“三步走”战略，看到了某市经济腾飞的巨大潜力，增强了对某市的了解和热爱；通过公务员宗旨和行为规范的教育，使我树立了正确的权力观，增强了全心全意为人民服务的宗旨意识；通过办公室实务的学习，使我了解了公文写作的内涵，提高了办公室实务的处理能力，为我更好的投入工作打下了良好基础。

二、踏实肯干，努力完成好各项业务工作

在某科工作的半年中，通过领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上已经基本能完成科室的各项日常工作，期间我具体参与的工作主要包括以下几个方面：

第一，配合领导做好我区“”规划的编制工作。通过参加市县“”规划研讨班，我了解了“”规划编制的重要意义、基本原则、规划程序等，认识到“”规划编制工作是我委乃至我区的主要工作之一。半年来，我们按照市政府统一部署和区委区政府的工作要求，制定了《编制**区国民经济和社会发展规划“”规划的安排意见》，*月份配合区政府组织各街镇和有关委局召开了全区“”规划编制工作会议，对规划编制工作进行了动员和具体部署，个人总结并为各街镇草拟了规划编写的结构示例作为参考。为及时了解和督促各专项规划及街镇规划编制工作的开展，*月又组织召开了“”规划推动会。期间，我自觉加强相关知识的学习，密切关注国家及某市市“”规划的政策理论和进展动态，收集学习我区及兄弟县市“十五”计划的成功经验，为专向规划的编制单位提供依据和素材，同时通过学习调研、听取和参与领导们关于规划的讨论，使我逐渐加深了对我区整体状况的了解，为我处理其他工作奠定了基础。

第二，做好全区各类固定资产投资项目的汇总上报工作。

今年8月份以来，根据市发改委下发的通知要求，我科积极开展工作，布置并督促各街镇及相关委局进行调查汇报，根据各单位的汇报情况，我们先后对我区汽车零部件企业基本情况和项目情况、工业投资1000万以上的项目等进行了核实、汇总、筛选、上报。这些工作加深了我对我区固定资产投资状况的了解，同时加强了我区固定资产投资项目的储备，也为我区“”规划提供了强大的项目支撑。

第三，发挥科室职能，做好项目审批和管理工作的。

通过科长的指导，我逐步掌握了固定资产投资项目的审批程

序和处理方法，了解了经济服务中心计委窗口的工作职能。今年以来，我们共审批各类建设项目*个，总投资亿元，建筑面积万平方米。

第四，配合科室做好各项文字写作和信息报送工作。

半年来，我先后参与起草了《**区农村经济工作座谈会议材料》、《**区服务业发展情况汇报材料》、《某科xx年工作要点》等多篇文章。我从8月份开始担任科室信息员，负责根据科室的重点工作和突出事件撰写信息。在科长的指导下，我先后完成了我区召开“”规划编制工作会议、**项目获得国债资金支持、**项目获得市服务业引导资金支持等多篇信息，在此过程中逐渐提高了自己的事件敏感度和文字写作能力。

第五，协助科室同事完成当年工作计划科和投资科的固定资产投资项目审批资料的整理、归档、定卷工作。

第六，完成好领导交办其他各项基础性和临时性工作。

一年来，本人能认真学习马列主义、毛泽东思想和邓小平理论，贯彻xx大和xx大三中全会精神，积极实际“三个代表”，在思想上按党员标准严格要求自己，在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上艰苦朴素、务真求实，较好地完成领导和各级部门安排的各项任务。为医院微机室尽心尽力，努力工作，主要情况汇报如下：

在思想上，认真学习邓小平理论、领会党的xx大和xx大三中全会精神，利用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注国内国际形势，学习党的基本知识和有关政治思想文件、书籍，深刻领会胡的讲话精神，并把它作为思想的纲领，行动的指南，时刻牢记为人民服务的宗旨，明白自己所肩负的责任；积极参与基层建设，在工作中要起到模范带头作用，做广大职工的表率，同时，认真学习相关业务知识，不断提高自己的理论

水平和综合素质。

在工作上，围绕医院微机室的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。本年度主要完成了如下工作：

- 1、帮助软件工程师对本院的医疗系统(护士站、住院门诊收费、仓库、药房)进行测试，多次发现系统中存在的bug，帮助其完善医疗系统以及顺利的完成开发。
- 2、组织培训护士等相关部门对新的医疗系统的操作，通过培训后各科的同志们都能都熟练的操作新的医疗系统，使医院的工作效率有很大的提高。
- 3、及时了解各科室的电脑使用情况，及时跟踪服务器和网络的运行情况，及时对其进行杀毒、更新补丁和维护；及时的对打印机进行维护和修理。
- 4、对新程序进行跟踪和维护发现问题及时的解决，避免因系统故障引起的不必要的错误。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。

今后努力的方向：随着医院不断进步和发展，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为医院作出应有的贡献。

电视台工作人员工作总结篇七

一、工作方面

在这段日子里，我了解了酒店的指导方针、布局建设、部门划分、工种分配、人员定位等自然情况，综合部行使办公室职能，一个联系领导与员工的重要部门，我很荣幸能成为这个小集体中的一员，每天负责收餐票虽然很琐碎，却能体现出我们酒店在管理上的严格性、先进性，质量检查是任何一个企业必备的、而且是重要安全保障部门，作为服务行业质量检查更是重中之重，无论是客房的卫生情况，还是餐饮服务员的仪表仪容无一不影响我们酒店的经营发展，我从最初只知道看到现在拥有一双洞察的眼睛，这是我的一个进步，一个很大的收获，板报是我们酒店对内宣传的窗口，通过出版报不仅提高了我的写作水平也增强了我的语言表达能力，评估期间承蒙李总的信任在王经理的帮助下整理了两份评估材料，我深切地感受到自己的语言罗列功底和逻辑思维的欠缺，到一线服务是最有收获的地方，虽然辛苦虽然紧张但是我学会了整理房间、开夜床、以及如何摆放才具有美观性等知识，与专家的迎来送往中了解到专家的喜好及时的将信息反馈，以便更好的服务，12月8号在评估工作即将结束的时候正巧东三省大学生供需见面会在哈尔滨召开，这对于我们毕业生来说是最重要不过了，好久之前便做好了准备，但是楼层服务员确实忙不过来，看到她们废寝忘食、加班加点我感动了，虽然我是学生但我也是酒店的员工，就这样我没有参加招聘会，我讲这个并不是说我自己都多么的伟大，而是我被这样一个团结、奉献、务实的集体而感动，奉献是无私的所以温暖、激情是火热的所以发亮，这就是企业的财富、壮大的资本！

二、学习心得

作为事业单位下属的经营类场所——国际饭店有其独特的优越

性，从管理体制到发展规模都已成为同行业中的佼佼者，员工整体素质也在大学这个特定的氛围内得到了熏染，能够高瞻远瞩，开拓外部市场的同时切身为员工的利益考虑，能够有识大体、顾大局的观念，虽然这是一个新兴的企业，更是一个具有生命力和创造力的企业，再这的每一天，我都能看到希望。

但是事物的发展是具有两面性的，作为新兴企业在市场竞争的浪潮冲击下一定会展露出柔弱的一面，也一定会有矛盾问题的产生，只要我们找到解决问题的途径我们就会更上一层楼，竞争也是企业的发展动力，关键是要掌握竞争的技巧避免竞争，增强创新意识、勇于打破传统观念、经营观念、管理创新逐步从以市场为本向以人为本的管理机制上靠拢，塑造具有佳大特色的品牌企业。

多少意气风发、多少踌躇满志、多少年少轻狂、多少欢歌笑语都在昨天的日记里画上了一个终结，但是未来的一年又是以今天作为一个起点，新目标、新挑战，就应该有新的起色，在新的一年中继续努力工作，勤汇报、勤学习、勤总结，最后祝愿我们酒店在澄澈如洗的晴空里，策马奔腾，祝愿各位经理在工作的征程中勇往直前，人生的跑道上一帆风顺、祝愿各位同仁在新的一年里续写人生新的辉煌！

在酒店工作的每个员工都要直接面对客人，所以我们员工的工作态度和服务质量就反映出一个酒店的服务水平和治理水平。而收银又是这个酒店核心的部分，我深知自己的责任重大，自己的一个疏忽就会给酒店带来经济上的亏损。所以在工作中，我认真负责的做好每一项工作，积极主动的向其他同事学习更多的专业知识，以加强自己的业务水平。只有这样才能让自己在业务知识和服务技能上有进一步的进步，才能更好的为客人提供优质的服务，让客人喜出望外。

有句话说的非常好！淘汰，实在不是你没有能力，而是你是否在乎你的工作。是的，实在不是你没能力胜任这份工作，而

是你不喜欢这份工作，所以做不好，实在每个人对自己的现状都是不满足，但是为什么这种不起眼的工作岗位上有的能取得成功，而有的却一天不如一天最后的结果就是被淘汰，实在很简单，那就是对工作的态度不一样。

在与客人沟通过程中，要讲究礼节礼貌，与客人交谈时，低头和老直盯着客人都是不礼貌的，应保持与客人有时间间隔地交流目光。要多倾听客人的意见，不打断客人讲话，倾听中要不断点头示意，以示对客人的尊重。面对客人要微笑，特别当客人对我们提出批评时，我们一定要保持笑脸，客人火气再大，我们的笑脸也会给客人“灭火”，很多问题也就迎刃而解。只要我们保持微笑，就会收到意想不到的效果。我以为，只有注重细节，从小事做起，从点滴做起，才会使我们的工作更为出色。

酒店就像一个大家庭，在工作中难免会发生些不愉快的小事，所以在日常的工作生活中，我时刻留意自己的一言一行，主动和各位同事处理好关系，尊重别人的同时也为自己赢得了尊重。家和万事兴，只有这样我们的酒店才能取得长足的发展。

在这些日子里，我成长了不少，学到了很多，但不足之处我也深刻地意识和体会到。

1. 在服务上缺乏灵活性和主动性，由于害怕做错而不敢大胆去做。
2. 碰到突发事件，缺乏良好的心理素质，不能冷静处理事情。

新的一年即将开始，我将在酒店领导的带领下，脚踏实地，认认真真做事。积极主动配合领班，主管以及各位领导完成各项工作，努力进步自身的综合素质，进步服务质量，改正那些不足之处，争取在团体这个优秀的平台上取得更好的发展，为酒店的繁荣昌盛奉献自己的绵薄之力。