

最新微信工作个人工作总结 个人工作总结 (精选9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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

微信工作个人工作总结篇一

时光荏苒，岁月如歌，一转眼20xx年已经悄然走到尽头，我们即将迈入崭新的20xx。回首20xx，在集团公司董事长的指引下，我们一正集团无论是经济效益还是社会效益都比上一年有了长足的发展，而我正是在这个良好的契机走进了这个大家庭。

从5月中旬到此刻我已经在丸剂车间工作了7个月时间，虽然7个月的光阴并不能培养一个人坚强的信念，但我从上级领导和身边的各位同事身上收获了很多关怀和帮忙，在此我要向他们说一声多谢，我也经过努力使自身业务水平得到了显著提升。

从而较好地完成了本职工作，在这段时间的工作过程中，我体会到自我是在开心的工作，欢乐的生活，是为了自我的人生目标而努力，个人的思想也日益走向了成熟，而总结过去能够使我们更好的开拓未来，“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”，值此辞旧迎新之际：我有必要对近一年的工作情景进行认真总结，使自我做到：“忆往昔，知得失，明方向。举大业”。以下是我的20xx年度工作总结。

来了公司上班以后，为了适应qa工作的需要，我时刻把学习

业务知识放在第一位，提高自身管理方面专项素质，使自我能够逐渐向一个合格的管理型人才迈进，与同事们多沟通，多帮忙他人，从而使我快速融入了公司团队，另一方面严格遵守公司规章制度，做到不迟到，不早退，积极参加公司及车间召开或组织的各项活动及培训。（如gmp[]企业管理相关培训，四平市总工会文艺汇演等）。经过gmp培训使我的gmp知识得到了充实，更加有利于自身qa工作的有效开展，各项工作的质量和效率都有了明显的提高。

1、检查各岗位生产现场是否所有设备及正门都有状态标志，检查存放在中间站的中间产品是否有标明物料名称及流向的中间产品标识，暂时不生产的岗位、设备是否有已清洁标识，并在清洁有效期内。

2、称量，配料岗位核对原辅料品名、规格、重量与批生产指令是否一致，衡器水平归零，并双人复核。

3、合药岗位：检查混合后的药坨软硬度，均匀度，色泽是否一致

4、制丸，切丸岗位：检查丸重是否在内控标准范围之内，丸形圆润。

5、干燥岗位：沸腾干燥床温度，干燥时间控制是否贴合要求，水分、温度是否贴合工艺要求。

8、包装岗位：检查药品批号，生产日期，有效期与批包装指令是否一致，对包装现场进行抽查。装箱，装盒数量是否准确，装箱单填写无误。

在各岗位现场监督检查过程中，如发现不贴合gmp要求的地方及时通知岗位班长或相关人员纠正。发现质量问题及时向上级领导反映情景，协调解决。

批生产记录审核也是我的工作重点之一，截止20xx年12月12日对各品种共计117批次的批生产记录进行了审核，其中包括填写清场合格证，生产过程监控记录，复检记录中数据是否计算准确无误，是否与批生产指令，包装指令资料相符，记录是否完整，岗位前后顺序是否正确，物料平衡是否贴合要求等。另外由于新版gmp认证需要，我与工艺员李墨配合完成了设备清洁验证，设备确认两部分文件共计36个文件的修订工作。重点整理了验证方案和验证报告，保证了上述各项工作在工作过程中的可靠性、准确性和重现性。

每个月月末根据销售部门供给的销售数据，完成销售记录的编写，并上报至质量管理部。截止到12月份，我一共完成了7个月的销售记录编制上报工作。

根据新版gmp认证要求，质量管理部对新的洁净区温湿度记录模版进行了修订，从5月—12月一共完成的7个月的温湿度，尘埃离子记录编写及数据统计工作，与中心化验室供给的沉降菌记录合订，交由质量管理部存档。

截止12月23日前共完成了各品种中间产品，待包装产品，成品取样237次。样品检验合格后由中心化验室供给检验报告书。

按照车间领导的部署，完成了主任安排的其他临时性工作。主要表现为：车间内部情景说明的编写，人员统计等临时性工作。

以上七方面是我在20xx年下半年这段时间的工作资料，在不断的学习和摸索中，我从中看见了自我的优势，勤劳，肯干，不怕吃苦。工作态度进取，抗压本事强，这些都是我能够胜任这份工作的动力源泉。当然我也有不足的一面。对此总结为以下几点：

- 1、与车间领导沟通不够，有时无法领会主任要表达的真正意愿，导致工作中会出现吃力不讨好的情景。

2、管理本事有待加强，因为在以前的工作岗位中涉及管理方面的东西比较少，所以来到公司以后，感觉自身管理本事有比较大的提升空间，正如吉大于教师所说，管理是一门艺术。平时进取鼓励员工、信任员工、让她们放手去干，目的是发挥各岗位班长及员工的主观能动性，做到各司其责，处理问题的失误就会更少。

3、工作流程化不够。在工作中有时不明白哪件是自我应当做的，还是应当安排车间岗位去做。比如个别岗位记录的填写。进而导致自我手上的工作会出现干不完的现象。达不到自我所要的结果。这一点我想我要向九段秘书学习，在前年我有幸参加了一次有关执行力方面的培训，其中对九段秘书的最高境界做出了注解，工作中需要我时时处于主动状态，将看似无序的工作做到规范、标准，每一天都遵照着标准化的流程完成好每一个环节从而到达让自我和上级领导都满意的结果。

不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海，总结过去是为了更好的展望未来，在新的一年里我要加倍努力学习业务知识，学习生产工艺，提高管理水平，使自我逐步向复合型人才迈进，以下是我在20xx年的工作规划。

1、提高业务水平及管理本事

在20xx年我要着重提高自我两方面的本事，对各品种生产工艺进行深入学习，平时多下车间，多跟一线操作工交流沟通。注重管理本事的提升，学习上级领导的管理模式，要敢管，敢于做决定。逐步加强自身管理水平。

2、加强生产过程监控，认真完成领导交待的各项工作

进一步加强生产过程中的监控力度，勇于发现问题，解决问题，不要什么事都依靠上级，认真完成主任安排的各项工，做到不懈怠，不拖延。

3、及时跟进产品的检验结果查询

车间排产下来以后，提高取样速度及效率，及时跟进化验室检验样品结果，做好记录，保证车间生产过程的有序运行。

4、加强批生产记录审核工作，与工艺员配合完成车间内部的文件修订等相关工作。

在对批生产记录的审核工作中，与相应品种批次排产记录核对相关数据，做到准确无误，与工艺员配合完成车间内部及上级下发的文件修订及归档工作。（如质量标准、工艺规程的修订归档）

以上几部分是我对这段时间的工作总结及下一年的工作规划，而在新的历史形势下，工艺技术及质量是企业可持续发展的灵魂，工艺服务于生产，质量控制产品品质。对于我来说来到一正即是机遇，又是挑战。社会总是不断的提高，经济总是向前发展，曾有古人云：“以铜为镜，能够正衣冠；以史为镜，能够知兴衰；以人为镜，能够明得失。”在20xx[]我会以更进取的工作态度为公司做出应有的贡献。也使自我各方面本事向更高的目标迈进。

微信工作个人工作总结篇二

这学期我继续担任学前班保育工作。在这个学期里，虽然在工作中取得的一些成绩，但在幼儿安全护理方面还存在着不足。现将工作作如下总结：

1、做好班内卫生消毒工作，护理好班中幼儿。

随着冬春的季节交替，也是幼儿传染病高发季节。作为保育教师要严格遵守保健医制定的卫生消毒制度，对幼儿接触的物品及时消毒。天气转暖，增加通风次数及时间，加大对工作的责任心，特别是如有幼儿带药，要认真检查带药记录，

在喂药前要反复看清说明再喂。

2、巩固幼儿的一日生活常规，做好新生的常规培养。

通过上学期的培养，班中大部分幼儿的一日生活常规较好，个别年龄较小，能力较弱的需要教师提醒，在今后的工作中，要不断巩固幼儿的生活常规，使幼儿养成良好的习惯。本学期班中新添十名幼儿，由于幼儿还没适应学前班的集体生活，作为保育教师要在减少新幼儿入园焦虑情绪的同时，耐心细致的培养新幼儿的一日生活常规，使他们尽快地融入学前班的集体生活。

3、加强户外活动护理，确保幼儿安全。

随着天气的转暖，户外活动时间相对延长，幼儿的衣服也逐渐减少，所以在户外活动过程中，一要细心的护理好幼儿，做到出汗及时擦；二要杜绝意外事故发生，在户外活动前认真仔细检查场地，幼儿的衣着，杜绝一切安全隐患。

4、配合班中教师搞好各项活动。

小班幼儿自我服务能力弱，在平时工作中，我除了完成好卫生工作外，在教育工作中，尽可能的参与，让教育活动更加深入，把教育活动延伸到保育环节中，全面贯彻落实保育结合，统一的教育原则。本学期园内准备开展“我的好妈妈”、“劳动最光荣”、“我爱我的学前班”等主题活动。在班内教师准备活动过程中，我一定要尽力地看护好班中幼儿，使教师能够放心的全力以赴地开展好各项活动。

5、以高度的责任心迎接复验。

本学期园内将迎来第一次的复验工作，在平时的工作中，我要认真对待每一项工作，严格遵守保健医制定的园卫生消毒制度，杜绝卫生死角，保证班中环境的整洁，在复验的过程

中，不为学前班抹黑，使学前班能够顺利地通过复验。

在本学期的工作中，我要不断地超越自我，向着更高的目标前进。以一颗积极求知的心在工作的道路上展示自我。

微信工作个人工作总结篇三

回顾20__年这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持和帮助下，严格要求自己，按照公司要求，比较好地完成了本职工作。通过近一年的学习和工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变。现将这一年的工作情况总结如下：

1、总体来说，20__年我主要完成了“__银行系统”、“__渠道管理平台”、“__”、“__”、的日常测试以及质量控制工作；“__”已经稳定上线运行6个多月，“__”即将上线。

2、日常我主要负责项目测试工作、测试文档编辑、参与功能需求设计、协调开发进度、总结经验分享、完成所需知识积累、工具学习及研究、兼容性软件测试。就在银联项目工作来说，主要的工作内容有：

a□测试项目案例、测试用例的设计与编写；

b□对测试过程中遇到的问题进行沟通，并提供意见；

c□设计业务功能流程，提供参考意见，绘制关键业务流程；

d□进行主要功能的界面测试、功能测试；

e□按照测试用例执行测试计划；

f□进行需求验证工作。

3、知识的总结与分享，完成客户端在系统上出现的兼容等问题，完成了兼容性测试案例的编写以及兼容性测试的培训工作。在日常工作中，发现兼容上重大问题，在测试部门群中发布分享。

4、完成所需知识积累，学习所需知识、工具以及技能。在工作中学习了银行业务流程规范、学习公司研发规范、参加了公司组织的技术培训、学习了各种测试工具的使用。

一、对公司的建议与意见

对公司和部门建设上，我有以下几点建议：

1、对员工进行金融知识的系统培训，让测试人员了解银行业务流程，有助于测试人员更加详细了解业务流程，测试过程会少走很多弯路。

2、部门内希望多组织技术交流讨论，促进测试工作的开展和提高。一年至少有两次这样的交流。

3、公司在项目开发前期，希望尽可能的明确需求，尽可能的详尽需求说明书内容。在测试过程中发现很多项目缺少需求说明书，需求说明书不明确或者需求说明书内容错误，误导了开发和测试，浪费了时间，影响了项目进度。

4、建议项目需求设计可以有测试员参与讨论。

5、公司管理有点混乱，个人感觉公司对每位员工的重视程度不够！节假日公司应该给每位员工一定的福利和关心。

6、个人感觉平时的效率比较低，希望测试部门能够有所调整。希望公司能制定质量控制标准以及开发、测试工作流程，让开发更好的了解测试的流程，增强开发团队与测试团队的配合，提高工作效率。

7、加强部门测试成果的积累与沉淀，提高团队测试水准，希望我们的团队能够做的更好，能够以团队的形式参与软件项目的开发，而不仅仅是一个项目中毫不起眼的小小测试员。

二、20__年工作计划与学习计划

20__年工作计划就是希望通过自己的努力，让我们的产品更加完美，让自己在软件测试技能上有所提高，更多的关注软件产品的开发过程，提高工作效率、做到与用户的需求一致，提高公司软件产品用户满意度。

具体来说20__年工作计划有：努力提高自身测试水准，努力学习金融知识以及业务流程，学会需求分析，掌握需求分析在测试中的作用，参与公司更多的开发项目的测试工作。

微信工作个人工作总结篇四

20__年，在院党组的正确领导下，在分管院长的具体指导下，__法院全体执行干警牢固树立以当事人为本的司法理念，紧紧围绕“为大局服务、为人民司法”工作主题，不断提高执行工作的整体质效，有力保障了人民群众的合法权益，维护了社会的和谐稳定。全年共新收执行案件__件，执结__件，结案率100%;执结案件中自动履行__件，强制执行__件，和解__件，实际执结__件，实际执结率88%;申请执行标的额__万元，实际到位标的额__万元，标的到位率86%。执行工作取得了良好成绩。现将全年执行工作情况汇报如下：

一、提升素质，改进作风，不断加强执行队伍建设

执行工作的科学发展，需要高素质的执行队伍来保障、来落实。执行工作条件艰苦、压力大、风险大，对执行队伍的要求也更高。我们主要从以下几个方面加强执行队伍建设。

一是开展好各项主题实践教育活动。按照上级党委和法院的

要求，我们把开展“发扬传统、坚定信念、执法为民”、“人民法官为人民”、社会主义法治理念再学习再教育等主题实践教育活动与我院开展的“_____”专项活动相结合，积极贯彻“为大局服务，为人民司法”工作主题，认真查找在司法指导思想、司法能力、司法行为、工作作风等方面的问题，并逐一分析原因，研究措施，及时整改，提升了队伍的政治素质，取得了良好的效果。

探讨。

三是抓好党风廉政建设。我们在加强廉政文化建设的同时，认真落实院里制定的廉政建设规定和制度。充分发挥庭室廉政监督员的作用，强化对重点岗位、重点人员落实“五个严禁”情况的监督和检查，推动了全院廉洁执行工作的深入开展。

二、扎实开展“_____”专项活动

“_____”活动是我院党组确立的重要工作主题，全体执行干警积极响应党组号召，从执行工作实际出发，以及时实现申请人合法权益为目标，以切实提高实际执结率和执行标的到位率为抓手，采取了多项便民执行措施：

一是上门送达执行款。为及时实现申请人合法权益，切实减轻申请人负担，我院执行法官对年老体弱、行动困难以及交通不便地区的申请人上门送达执行款。对外地的申请人则通过银行转账等方式送达执行款，减少当事人时间及交通等相关费用。

二是分区执行。为了节省人力、物力、方便当事人了解执行信息，减轻当事人的负担，全局按被执行人住所地分为南、北两大片，两个实施庭各分管一片。分区执行节约了资源，执行法官也能准确查找执行线索，密切了执行法官与驻地党委政府及村干部的协调、配合，大大提高了工作效率。

同时也便于当事人和承办法官联系和沟通，有条件执结的案能尽快结案，无条件执结的案件当事人也予理解。

三是加大执行曝光力度。通过县、市报纸和电视台将被执行人姓名、身份信息、未履行标的金额等信息进行公开曝光的同时，还到被执行人所在的村镇张贴执行公告，组装宣传车到山会和集市上宣读被执行人名单。全方位无缝隙的执行曝光，让众多被执行人切身感受到了曝光威力和舆论压力。

四是加大执行救助力度。我院积极同相关部门协调，对分生活困难的申请人进行救济，努力在救助力度和救助范围上有所提升。通过执行救助顺利执结部分难案，如__案，正是通过执行救助基金使案件得以及时执结，申请人的合法权益得到充分保障。

五是及时进行委托评估、拍卖、鉴定等工作。技术室认真履行岗位职责，及时委托并协助评估机构做好评估、拍卖、鉴定等工作，缩短了办案期间，提高了执行效率。全年共收案__件，结案__件，其中评估__件，法医__件，文检__件，审计__件，拍卖__件，保管扣押涉案车辆及物品__件。

六是依法开展执行裁决，维护当事人合法权益。我们以生效的法律文书为根据，本着保护当事人及案外人合法权益的原则，依法做出执行裁决，其中，裁决恢复执行案件__件，审查裁决拘留决定__件，依法裁决当事人、第三人对查封、扣押、冻结、划拨、拍卖、财产分配提出的执行异议__件，裁决异议案件比去年同期增长__%。

七是加大执行公开力度，必要时邀请申请人参与执行。对部分执行难度大、申请人心存误解的案件，在必要时邀请申请人跟随执行人员参与执行，既能对执行工作形成一定监督，又可使申请人看到执行人员的辛勤付出和不懈努力，切身体会执行工作的难处。

八是开展联动查询工作。为获取被执行人财产信息，执行法官及时汇总被执行人信息并到国土、水利、银行等各个联动单位开展联动查询工作。全年累计查询__余人次，据此执结案件__余件。

九是制作执行便民手册。印制执行手册，注明执行工作流程、执行法官联系方式等执行信息，方便当事人联系及咨询相关事项。

三、适时开展集中执行活动，打出执行声威

__年__月__日开始，我院开展了为期__天的集中执行会战活动。为了切实提高案件实际结案率，增强执行权威，这次会战以我院金融企业案件为重点，在发现和有效控制被执行人及其财产手段方面，加大了工作力度，体现了成效。

一是强化推行财产申报制度，用足、用活法律法规和相关司法解释，对《关于依法制裁规避执行行为的若干意见》及《民事诉讼法》和相关实体法进行了系统梳理，做到既切合实际，又适用准确，严格办案质量关、法律适用关。

二是打破各个执行庭之间的界限，采取大兵团作战方式，在对每个承办人手中未结案件逐一进行登记，建立台账的基础上，按照乡镇逐一推进。

三是集中送达。对需送达的案件抽调专人进行集中送达，并向被执行人释明法律规定，明确法律后果，督促被执行人自觉履行法律义务。活动期间，我院集中送达执行通知书等法律文书__余份。

四是张贴执行公告。利用集中执行时机，在被执行人居住村、镇及集市张贴执行公告，将被执行人身份信息及不履行法律义务的情况公开曝光，借助舆论压力敦促被执行人及时履行法律义务。我院利用集中执行时机张贴执行公告__余份，涉

及被执行人__余人。

五是开展24小时的全天候快速反应。成立机动执行小组，对有被执行人线索时及时赶赴执行地点，采取执行措施。期间，我院__次启动快速反应机制，迅速出动，及时处置，收到实效。例如__案。。。。。

__件，部分结案__余件，执行到位标的__余万元。

201×年，我院执行工作虽然取得了一定成绩，但工作中仍然存在一些问题，如实际执结率不够高，工作效率不高等。今后，我们决心在院党组的正确领导下，进一步开拓工作思路，创新工作方法，认真巩固反规避执行工作成果，继续深入开展“____”活动，求真务实，开拓进取，扎实做好各项工作，努力开创法院执行工作新局面，为建设社会主义和谐社会提供有力的司法保障。

微信工作个人工作总结篇五

(2) 按规定时间及时申报各项税金。在上级公司的年中抽查、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

(3) 认真管好公司内部全体员工的社保、医疗的缴费工作以及对公司人员个代系统的录入、变更工作。

三、财务核算工作

(1) 严格执行总公司的“收、支两条线”，费用单独核算，不串户使用、不坐支现金的财务管理规定。

(2) 对公司各营业点的收入进行监督、审核，统一核算口径，及时沟通、密切联系并注意他们提出的意见，与营业点人员建立了良好的合作关系。

(3) 正确计算营业税款及车船税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，重点税源监控软件的更新。及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(4) 作为公司底层管理人员，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

转眼又是一年，在这个大家庭中已度过了两年半的时间，度过了我两年半的组训工作，与老组训相比，两年半是一个不长也不短的时间，像毛毛细雨一样在身边擦肩而过，有太多润物细无声的轻描淡写，也有工作磨练的很多痕迹。这两年半让我从一个稚嫩的实习生成成长为一名正式的组训，让我感受到了温暖、历练与激励——感慨万千。回首所走过的足迹，组成了我人生一页页精彩的篇章，有欢笑、有成功、有困难，也有泪水，我相信，只有经过付出才是最大的喜悦。现将我的20xx年工作情况向上级汇报。

这一年的工作主要围绕以下三点来做的：

一、中介团队日常工作的经营

从20xx年下旬开始，由于区部改为支公司，实现一体化经营，所以哪里需要组训我们就会冲向哪里，经常会被调到各个岗位，这个时候我被调到中介工作，主要负责银保团队日常管理、培训等工作，在这个全新的岗位上，在学到更多东西的同时我也遇到了前所未有的困难。虽然中介同样是以团队形

势出现，经营模式也正在逐渐向营销靠拢，但中介的客户经理早已习惯于他们分散型的工作方式，所以很难按照正规的早会流程、制度管理实施，这也是让我大费苦心的一件事。会报、表报这些熟悉的词语会经常出现在组训的眼前，通过工作不断的磨练，我深刻的领悟到这不只是简单的晨会经营、产说会运作、数字信息等，它包含一个个温馨的电话追踪，一次次耐心的私下沟通，一场场精心细致的准备，乃至一杯炎炎夏日里解渴的冰水。韩非子认为：天下之大事做于细，天下之难事做于易，要耐得住磨练，踏踏实实从身边的小事做起，通过努力，去赢得团队伙伴们的认可和支持。在这其中，要想成为一名优秀的组训，有一个最重要的因素，那就是细节决定成败。一开始，大家还不是很接受我，毕竟陌生吗，可以理解，那我就从小事做起，第一时间深入他们中间，打电话了解情况，到办公室与他们聊天，消除介心。大家认可了我，早会自然也有声有色了，势气也好于原来很多。并且我也把一些基础性工作像日志管理、考勤制度等逐步在中介团队中深化，使大家的责任感，大局意识逐步得到提升。

截止到年底共召开近10场的说明会，大家越来越积极踊跃，成功签下一张又一张期交保单。每当一次次没有硝烟的战火开始的时候，我都会第一时间与部门经理积极商讨配套竞赛方案，这样才能更好的激励伙伴，合理有效适当的激励对团队的成功是至关重要的因素。我是幸运的，有机会在中介部工作，学习了更多全新的知识，接触了更多没有做过的内容。感谢经理给予我的机会，让我一次又一次的挑战自我；感谢组训与我并肩作战，传授给我很多经验；感谢伙伴给我的问题与困难，让我一次又一次完善提高自己。

银保市场是最受经济环境影响的，在四季度中，全球遭遇了百年的金融危机，同时也给大家带来了严峻的销售阻碍。而此时又是在业务冲刺的关键时期，做为一名组训就要时刻站在市场的前线，搜集最新信息传递给大家，并且要对产品有更新的研究，使我们的产品在同业当中占有优势，其实这个时候不仅只是专业知识的传达，更重要的是通过理念的传达，

转变大家没有信心，不认可产品的想法。因为每个人所经营的银行网点不同，所以大家彼此之间没有更多的接触，而且心里压力要远远大于营销单纯销售的压力，大家不仅仅要面对客户，还要面对银行众多的柜员、主任，使得大家对于集体、责任感没有更深刻的认识，这样，我就定期与大家分享一些团队、降压方面的小专题，使大家真正的拧成一股绳，我始终相信，思想变则万变。通过潜移默化的学习，大家的集体荣誉感在每一次的任务冲刺时，都得到了充分体现。销售行业中数字代表着一切，从**年完成的7700万，到**年完成的1.3个亿，每一次银保团队都超额完成任务，虽然来到这个新的部门只有不到两年的时间，但每一次冲刺都让我激动不已。在刚刚过去的**年庆功宴上，当大家高举庆功酒时，我热泪盈眶，感动，为团队所取得的成绩感动，为团队的成长感动，因为我时刻感受到了团队的变化，看到了一次又一次刷新的业绩，感受到大家越来越强的集体荣誉感。目标就是责任，完成就是忠诚！

二、银行网点各种培训工作的安排及授课

由于中介的销售主要是依托于银行，可以说没有银行，客户经理就失去了更多销售的机会，所以网点工作的开展是至关重要的。也就是当每一次新产品、活动开展的时候，都要第一时间与网点搞好关系，并且要使每位银行人员全面掌握产品的卖点，这样我们才能占有有利的局势，而银行往往驻点的不只是一家公司的客户经理，多时能达到四家，所以及时到位的培训是至关重要的，这对我来讲也是一个更高的要求，因为给银行人员培训不同于对自己公司的人，所以不仅要有清晰的思路，讲解产品基本责任，还要透彻分析产品的市场、定位，这样对于银行里的行外人才能更好的全面掌握产品卖点，提高销售技能，带动保费增长。

三、参与筹建、管理理财经理团队

在去年底，支公司正在筹建中介部一支新的队伍：理财经理

团队，主要负责银行到期客户的后期服务及开发，这对于整个北分来讲也是一个新的开始，我们也在摸索中前进，可谓是困难重重，这对我也是一个新的挑战，我想起了姚明的一句话：人生没有失败，失败就是放弃！我是组训，我就一定要做好！当时市公司对理财没有准确定位，我也不知道怎么去带，只能结合一些现有资料进行工作，我大量运用营销新人招募的流程，从人员筛选安排面试，二次复试，录用，后期培训，小到安排办公室里的每一张桌子，可以说每一个环节都亲身参与，目睹了理财团队的发展与成长。当初只有两人的团队现在已成长为13人，他们的平均年龄在25岁左右，因为与营销不同的薪酬体制，所以就要采用不同的管理模式，因为没有老人带，只有通过每周一、三、五的早会，使每一个新人掌握产品、沟通技巧，增加信心，这样他们才不会流失，真正的留下来。还有每一次满期、红利客户的分配，为了体现合理公平性，制定了相应的管理规定及分配服务要求，做到有章可循，这样大家才能更好的服从于公司。内部产生意见分歧，或者新的活动启动时，我就要利用很多时间单独对一些绩优、意见人员进行沟通了解，不断的带动、改变他们。最令人可喜的事，这只队伍在这次**年业务达成中创造了近700万期、趸交业绩，不仅打开了新的销售局面，而且也为全年业务冲刺立下了汗马功劳。

四、目前我存在的问题：

在上面的总结已有了一些指出，目前，我觉得做为一名组训最重要的一点就是学习、学习、再学习！而每一个人又都存在惰性，所以我必须要克服。还有就是授课、产品解析能力，有所欠缺，要不断加强。目前银保团队也在不断的增加人力，所以还要多补充一些团队管理知识。

对于我这样一个入司时间只有两年的员工来讲，能够被评为**年的优秀个人，我感到无比光荣，同时也感到身上的责任更重了，这不仅是对我一年来工作的肯定，而且是对我的鼓励与鞭策，我要牢记这份荣誉，勇往向前！

我 原来看到过一篇文章《组训如水》，摘抄上面的一段话做为我20xx年工作总结的结尾：水的灵性造就了生命的历程，失去了水的地方一切将黯然失色，组训在寿险营销蓬勃发展的今天将发挥他们不可磨灭的作用。在这样一份高度专业的工作中，虽然充满艰辛，但我们相信，通过我们的努力，我们将成为经理最得力的左膀 右臂，成为主管最专业的合作伙伴，成为伙伴心中最亲密的良师益友，我们将用我们水一样的情怀陪伴寿险营销事业，直到永远。

我又想起了铮铮入耳的组训誓词：只要在，我就有前途，只要有我在，一定强！

共2页，当前第2页12

微信工作个人工作总结篇六

回顾这这一年，在医院领导和护士长的要求下，我积极严谨的遵守工作的要求，并在思想上完善作为一名护士必要的责任和态度。此外，我还认真积极的提高了自身的专业知识和业务能力。在大家的帮助下较好的提高了自己，出色的完成了这一年的护理工作任务。以下是我一年来的工作总结：

一、思想改进，态度完善

作为__医院的护士人员，我早知道思想态度在我们工作中的重要性。而在今年的工作中更是对次尽心的了积极严格的培训和加强！在护士长的教导的下，我在思想态度上能严格的保持对病人的热情和积极心。面对病人，能以“爱心、细心、关心、耐心”的思想去看待病人，对待工作。

在思想方面，除了对这些基本的掌握和巩固，我在工作中还一直保持着换位思考的态度，在工作中感受病人的担心，感受家属们的焦急。这些思想一直都在刺激着我，让我能在工作中更加积极的保持好自身的态度，更加努力的做好自身的

工作。

二、工作的情况

工作方面，我严格的遵守医院对医务人员的各项规定，从穿着到个人的行为习惯，我一直都保持着严格的要求，绝不违反医院规定的东西！尤其是在照顾病人和处理药品的时候，我一定会再三确定，仔细的核对，对于标字不清和不了解的药品绝不乱动，并积极的总结自己在医院工作中的情况，将工作中发现的问题及时的汇报给领导。

一年来，我在护士长等领导的帮助下积极的加强了自我的工作，也通过在医院其他方面的努力，全面的改善了个人的思想和态度。让我能朝着成为一名优秀的“白衣天使”这个目标又进了一步。

这一年，我积极保证了自身的工作，在医疗工作中未出现过任何错误。但在今后的任务上，我会更加努力的要求自己，加强自我能力，争取在工作中为病人做出更多的贡献，减轻更多的痛苦。我一定会积极努力，不负自己作为__医院护士队伍一员的职责和荣耀！

微信工作个人工作总结篇七

回顾过去变化巨大，竞争激烈的美容行业，我们可能有过辛酸，有过泪水，当然也有过鲜花和微笑，为了求得长期的生存和发展，我们必须思考，必须谋划，制定出正确的战略计划。

战略计划不同于一般意义上的短期或长期计划，是根据美容院外部市场营销环境和内部资源条件而制定的适应美容院各个方面(包括财物管理、人力资源管理、营销管理等)的带有全局性的重大计划。

因此，制定战略计划的过程必须要考试包括规定美容院任务，确定美容院目标，合理安排美容院的业务组合以及制定新业务计划在内的一系列计划。

以上就是我的一点工作体验和体会。人无完人，我在工作中任然存在许多问题。就工作经验而言，相对于优秀的美容师，我要学的很多。人生是一个不断学习的过程。我们要正确地定位自我，审视自身的各方面能力。

下半年，我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

美容基本知识：女性的生理周期、皮肤的结构、人体穴位、中医和美容的相关知识等

美容基本技能：各种按摩手法、各种美容仪器的功能和使用方法、各种美容项目的护理流程、美容院产品的功效和调配原则等。

美容院销售技巧：礼仪接待、心理沟通、发现需求、判断顾客类型、回答顾客疑问、成交技巧等。

美容院产品知识：美容院产品种类，产品结构，产品的功效，产品的成分，产品的卖点，产品的文化。

美容院工作制度：晨会流程、考勤、职责、薪酬待遇、接打电话、派卡、收款。

微信工作个人工作总结篇八

20xx年很快就过去了，我总结了20xx年的工作从中得到了一些体会：在工作中坚持良好的心态很重要，工作要有活力，坚持阳光的微笑，能够拉近人与人之间的距离；进取的思想，平和的心态和充足的干劲才能促进工作提高和工作的顺利完成。同时也感激领导的信任，一年来，我在各位领导的关怀

和批评指导下配合各项工作，在自我的工作岗位忠实的履行自我的职责，辛劳和汗水并存，也使我看到了自我的不足。同时也使我转变了很多，思考了很多。在老员工的指引下和同事们的帮忙下，学会了如何做好本职工作。先将一年的工作总结如下：

始终坚持把政治理论和业务知识学习作为提高政治信念、思想素质、工作潜力的重要途径。业务管理科是一个涉及绝大多数业务的部门，对各方面的流程和业务知识都要掌握。要做好本职工作就务必首先用理论武装头脑。我用心参加各种学习教育活动，利用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注与业务相关的知识。在学习过程中，注意理论联系实际的方法，不断提高自身的认识潜力和思想政治素质，不断提高工作潜力，以便更好地完成领导交办的各项工作任务。

平常主动向领导、同事请教，用心参加各种形式的学习，切实提高了业务知识和技能，并在实际工作中不断总结经验，进一步提高办事效率。

日常的部分具体业务有：数据统计、业务模块升级和各部门数据联网接口规范等工作，在工作中，勤勤恳恳，严格要求：一是认真校对数据，确保数据的真实有效性；二是高效办理，确保在第一时间内办结，且无因疏忽返工；三是仔细整理办公室资料，合理归档，提高办公效率。

最终，在新的一年里我会更加活力，更加负责的在工作中表现自我，去温暖别人，带动别人，感激所有帮忙和支持我的每一位同事！

微信工作个人工作总结篇九

过去的一年转眼间过去了。作为一位人民教师，我自觉遵守《教师法》、《教育法》等法律法规。奉信以生为本，言传身教的准则，发扬奉献精神，热爱学校，团结同事，关心爱

护全体学生，尊重学生人格，对学生严格要求，耐心教导，促进学生健康、全面的发展。追忆往昔，展望未来，为了更好的总结经验教训使自己成为一名优秀的“人民教师”，我现将工作情况总结如下：

加强修养，塑造“师德”。

我始终认为作为一名教师应把“师德”放在一个极其重要

的位置上，因为这是教师的立身之本。“学高为师，身正为范”，这个道理古今皆然。从踏上讲台的第一天，我就时刻严格要求自己，力争做一个有崇高师德的人。我始终坚持给学生一个好的示范，希望从我这走出去的都是合格的学生。为了给自己的学生一个好的表率，同时也是使自己陶冶情操，加强修养，课余时间我阅读了大量的书籍，不断提高自己水平。今后我将继续加强师德方面的修养，力争在这一方面有更大的提高。

对于一名教师来说，加强自身业务水平，提高教学质量无疑是至关重要的。

随着岁月的流逝，伴着我教学天数的增加，我越来越感到我知识的匮乏，经验的缺少。面对讲台下那一双双渴望的眼睛，每次上课我都感到自己责任之重大，为了教好学生，我虚心求教，强化自我。不断地调整自己的教学计划，总结教学经验，改进教学方法，努力创设良好的课堂情境激发学生的学习热情，注重培养学生自我学习、自我发现问题、自我探究问题的能力，提高了教育教学质量。

积极参与并认真落实是我的工作作风。

我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。一年来未耽误一节课。严格要求自己，并做到今后继续坚持。

总之，在过去的一年，我取得了一定的成绩，但还有一些不足之处，本人在新的一年一定认真工作，加倍努力，争取在平凡的岗位上做出不平凡的业绩。