

最新学校职员工作总结 职员职业工作总结 (精选10篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

学校职员工作总结篇一

xxx年已经过去，在一年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

销售2.5亿元，超额完成目标计划(2亿)，目标完成增长率为25%

(一)、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务，范文之工作总结:销售业务员工作总结。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

(二)、今年是公司的创利年，但事实上创利没有想象的那么

好。主要有以下几个方面的因素：

1、质量问题偏多。

众所周知，化纤本身，是具有必须危害成分的，个性是化纤为原料的衣服制品等。所以，质量问题，是化纤销售好与坏的一个十分重要的因素。化纤有很多种类别而且不同种类的化纤的危害性不等。需求商家和消费者对化纤的购买方面，对质量的需求远远大于对价格等其他因素的需求。而我们从反馈的信息来看，质量问题还是存在着，商家对于化纤的质量要求十分高，这直接影响着商家对供应商产品的信任度和购买力度以及订购忠诚度。

2、竞争比较激烈，其他企业价格比较悬殊。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的状况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格压低很多，以致构成比较悬殊的价格比较。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了创利方面的压力。

3、应收款偏大

受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

我部门xxx的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，保证质量，以市场为导向，应对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好xxx年度的销售工作计划任务。

(一)、总体销售目标3亿

未来一年，我们销售部预计销售目标到达3亿，实现名副其实的创利年。

(二)、未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处

1、质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。

在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔，工作总结《销售业务员工作总结》。同时，能够适当的选取时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多商家熟知，是产品的质量在商家中构成一个良好的口碑。

3、加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼方面，整个部门都构成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束潜力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了必须效果。

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台。

除了最原始的销售渠道之外，提高网络销售水平，建立良好

信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，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，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，能够与各传媒媒介等构成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息。

随着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。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部透过市场调查、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起更加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；要根据市场状况用心派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

6、提高销售部人员自身的工作素质。

提高业务员的服务质量和业务潜力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自己的工作潜力和专业素质：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系。

(2)不断总结自身的工作，改善自身的工作方法，加强工作中所涉及到的专业知识的学习，及时了解客户的生产运作状况和竞争对手的状况，发现问题及时处理。

(3) 及时将客户的要求及产品质量状况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要。

(4) 做好售前、售中、售后服务。

过去一年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。这天，新的一年，我们站在一个新的起点，应对未来更严峻的挑战和更期盼的机遇。依靠我们上级的信任和指导，依靠的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满期望的。

我们深信，在公司的正确领导下，只要我们销售部门全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，必须能出色完成任务，让xxx年成为名副其实的创利年！

学校职员工作总结篇二

20xxx年以来，按照省公司业务发展的指导思想，在历次业务竞赛活动中突出销售人员创富主题，围绕这一主题分季度策划了2次全市范围内的大型业务企划工作：

一季度，为了实现xx年首季，异常是首月业务开门红，我们于20xx年12月11—13日在延安窑洞宾馆以20xx年携手创富帮扶团总结表彰大会的召开为契机，邀请田芳教师为全市200余名销售精英和营销主管进行了开门红业务的启动培训工作，统一全员开门红业务思想。借助培训班的东风，我们于20xx年12月14日，在延安窑洞宾馆隆重组织召开了20xx年一季度“红牛精耕春满神州”业务竞赛启动大会，会上出台了个

人业务竞赛方案。明确了各单位的任务目标及一季度各阶段的实施步骤和实施目标，提出了分段经营、分段考核的办法来推动阶段业务的发展。经过前期半个多月的运作和积累□20xx年1月1日首卖日当天全市实现个险xx年期保费收入574.20万元，一举走在全省的前列。实现了首卖日业务的开门红。截止3月31日，经过全市各级销售人员的共同努力，我市共实现个险期交保费收入1883.39万元，圆满完成了省公司下达的开门红个险业务工作目标。

二季度根据省公司提出的“时间过半、任务过xx”的目标以及我市加快发展个险xx年期及以上期交业务的发展思路，我们制定了二季度“红牛精耕创富增效”个人业务竞赛企划方案。为了确保方案目标的实现，期间根据省公司有关培训会议精神，我们又制定下发了《中国人寿延安分公司“魅力国寿携手创富”活动企划方案》，经过在全市销售人员中广泛开展销售技能大练兵活动和“百天百人万人万元”活动来营造个险业务发展的竞赛氛围，提高销售人员展业的水平和技能，巩固和发展销售队伍。

经过努力，我们于6月15日，以xx年期保费2150.11万元的收入，圆满完成了省公司下达的半年xx年期过xx目标任务，在全省赢得了荣誉。

上半年以来，围绕每个业务企划方案的出台，我们都策划并组织召开业务启动会，进一步统一思想，凝聚力量，确保各阶段目标任务的达成。期间先后策划组织了一季度“红牛精耕春满神州”开门红业务启动大会，采取单位之间对抗的办法营造竞赛的氛围；2月份春节过后，在延安交际宾馆借助省公司王新生总经理致营销主管和广大营销员的一封信的有利时机，以进一步增强主管自主经营意识为目的，及时组织召开了春节过后的个险业务工作；3月份在全市兼职组训选拔培训班结束之际启动了全市为期一个月的兼职组训“携手创富”帮扶活动，经过帮扶活动在实践中检验兼职组训的基本

技能。二季度4月1日在全市系统启动了“红牛精耕创富增效”二季度个险业务工作，经过强化举绩率和创富达标率来进一步夯实基础，盘活低绩效人力。并借助精英高峰会分配名额来激发销售人员的展业进取性，增强其精英荣誉感，统一思想，凝心聚力。

2月份春节过后，为了尽快使销售人员回归到正常的业务工作中来，增强团队主管的自我精英意识，我们在延安交际宾馆举办了全市系统200余名主管和部分精英人员参加的营销主管培训班，培训班邀请到了全省销售精英、优秀主管甄国丽从实战的角度和我市主管进行沟通和交流。同时省公司教育培训部也给我们大力支持，选派讲师担任部分课程的授课，让主管们再次明确了自我的工作职责和主角定位。培训班上我们对所有主管进行了基本法的，让其再次明确自我的利益，从基本法的角度激发主管们从业的意愿和从业的自主性。会上配合主管自主经营意识的提升，宣导了分公司的标准化团队创立方案，并将各主管xx年底的职级架构进行了通报，分析职级维持不住的原因等，经过本次培训拉开了全市标准化营销团队建设和增强团队主管自主经营的序幕。

围绕标准化团队建设，我们每个月都和教育培训部一齐组织一次新人岗前培训班，培训班采取半军事化的管理模式，力求从一开始就锻炼所有参训人员吃苦耐劳的精神，磨练意志。经过培训使所有的人员了解和掌握最基本的产品销售流程和职业道德，为以后长期从事这项工作奠定了基础。截止6月底，我们已经累计举办了四期新人半军事化岗前培训班，参训人数到达277人。每期新人培训班后，我们都出台新人回归团队后为期一个月的业务推动方案，并安排专人进行追踪，经过这些工作的实施，使这部分新人在一季度和二季度的业务冲刺中发挥了进取作用。

学校职员工作总结篇三

转眼间进入了20xx年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与

压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已快到3个年头，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名施工员，必须以身作责，遵守公司的有关规章制度，在实际工作中，认真贯彻上级要求推行全面质量管理，建立健全质量保证体系，在资料方面做到开工有报告，施工有措施，技术有交底，隐蔽工程有记录，配合计划员做好现场签证工作，全面推进工程质量和工程进度的协调统一。

在工程质量控制方面要积极主动，以预防为主。在工地的施工过程中，积极协调各单位的关系，使它们相互配合，互相支持，搞好衔接，保证了施工质量和进度。

学习是是我们成长和进步的基础，只有不断的进行自己专业知识和业务能力学习，总结自己过去的经验与不足取长补短，在工作中学习，在学习中成长。具备良好的政治和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。在新的一年里不断进行专业知识的学习，提高自己的综合能力。

搞工程建设是一项非常艰苦的行业，日晒雨淋，而对着炎热的夏日，和连绵不断的秋雨，都要不懈的工作，要吃的苦中苦，工作中粗中带细，所以没有乐观吃苦耐劳的人生态度和严谨科学的工作精神是不行的。

公司集体就是一个大家，同事同事就是共同去做事，所以我们要相互体谅和理解，打造出一个互帮互助的优秀团队。在新的一年里大家心往一处用，劲往一处使，共同努力做好公司交与我们的工作。

学校职员工作总结篇四

时间一晃而过，转眼间到公司快_个月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历。在这段时间里各级领导在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了大发人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在对__肃然起敬的同时，也为我有机会成为__的一份子而自豪。在这_个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下总结汇报。

在_月份__高级人才交流会上认识了__，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和__交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太知道了，特别是对化纤行业几乎一无所知。通过__月的亲身体会，对化纤行业和公司有了一定了解。公司的理念被__通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念非常认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。现在__在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是

- (1) 负责公司培训工作；
- (2) 负责工伤保险工作；
- (3) 办公室部分写作和临时工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的组织领导能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力、大型活动的策划及筹备能力。在原来的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，现在亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

虽然到来了近_个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有形成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也希望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以

激励员工，好的制度可以强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。成立十一年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，限度发挥各类人才的作用。

学校职员工作总结篇五

xx年公司的各项工作上台阶、大发展的一年，在管委会、董事会的正确领导下，围绕管委会“两年大跨越”和公司作为管委会“融资平台、建设主体、国有资产管理的主体及盈利主体、招商引资平台”的职能展开工作。我分管资产财务部，自己尽职尽责领导资产财务部全体人员一起努力工作，与其他部门相互配合顺利地完成了公司财务的主要工作，综合起来有以下几点：

(一)加强政治理论学习、提高思想觉悟

在经开区党工委和管委会的领导下，认真学习贯彻党的路线、方针、政策，执行党的各项决议，工作上服从组织安排，重视政治理论学习和业务培训。全面贯彻科学的发展观，切实领会其科学内涵，积极运用其中的立场、观点和方法分析和解决工作中出现的实际问题，不断改进自身的世界观、价值观和人生观。积极参加公司组织的“打造高绩效团队”和“赢在执行”的培训，并在工作中努力实践，指导自己的言行，不断地锻炼和磨练自己。

(二)严格要求自己，落实廉洁自律

在党委、纪委的领导下，做为公司财务总监，纪委委员我始终把廉洁自律教育、遵纪守法教育放在首位，做到自警、自省、自立，坚持从小事做起，从自己做起，防微杜渐，时刻提醒自己，从严要求自己，在工作中坚持原则、廉洁奉公，

提高拒腐防变能力，与时俱进地推进反腐斗争。

(三) 建立健全制度，有效控制风险

建立健全公司及下属子公司的财务管理制度、企业财务标准、内部控制制度，严格执行制度，参与企业经营管理、制止铺张浪费、防范企业财务风险、揭露和抵制不正之风、保护公司合法权益。

(四) 加强财务人员管理，提高办事效率

按照公司加强财务管理的要求，对财务人员加强职业操守和业务知识的培训，以提高工作能力和业务水平。针对财务工作中发现的问题，不断组织学习讨论，找到解决问题的办法。

财务工作是具体的、繁琐的，对财务人员都要求有良好的职业道德，严格按照《会计法》及相关财经纪律及公司相关财务管理制度依法处理会计事务，对于财务工作要强化保密意识，加强廉洁自律，对工作坚持原则，但要注意服务态度及方式方法。

现在财务部的人员均能做到加强服务，提高效率，在工程进度款的拨付过程中及日常业务核算，始终坚持耐心细致、一丝不苟，在款项未到时做好解释疏导工作。财务部的团队氛围较好，工作积极主动，饱含激情，任劳任怨，兢兢业业。

(五) 科学合理组织企业会计核算，正确反映企业经营业绩

1、加强资金管理，保证项目建设资金需求

加强公司资金监管，配合财政统筹安排资金，严格按照建设工程项目的审批程序对工程付款进行审批，保证工程进度的顺利进行。积极协调银行资金，合理安排公司自建项目的资金及相关项目公司的注册资金的到位。

2、加强会计核算的监督和检查

加强财务基础工作，根据公司《财务管理制度》办理公司会计事务。对于投资公司、建设中心等帐务进行抽查、检查，发现异常及时与财务人员勾通，保证公司日常核算工作的真实、完整。

3、做好公司及中心年度财务审计工作

配合国资委及监察审计局做好公司及建设中心财务年报及经济效益的审计，公司财务处理规范，无违纪、违规现象，对于中心的遗留问题与财政局配合组织财务人员认真研究解决处理办法，并立刻加班加点进入到相关工作的清理、核对。

(六)加强投资管理，完成招商引资任务

为完成管委会下达的招商引资任务，公司与合作伙伴成立了融资担保公司等多家子公司，对投资的子公司采用财务直管，建立健全相关制度，加强财务管理和监督，保证各方股东的利益。

(七)参与公司项目建设，保证公司效益

参与公司自行开发的多个项目开发建设工作，及时组织收款及相关销售协调工作，并对项目利润不断分析，为公司发展提供利润基础。

(八)加强资产管理，实现保值增值

加强对公司资产的管理，组织相关人员对库存苗木定期、不定期的盘点，发现问题、及时研究解决，保证资产的安全完整。对公司自留的资产如铺面、车库等认真测算相关回收期及收益情况，与物管公司等友好协商，兼故各方利益，有效经营，实现公司资产的保值增值。

(九)配合做好融资与清理政府融资平台工作，提高资金使用效率

面对今年从紧的金融政策，与融资部多次商讨公司的融资事宜，多渠道考虑公司的融资需求，并与相关银行与资产公司对接。配合省银监局清理政府融资平台公司的工作，做好资料准备工作及商讨公司及中心的核算模式，为平台公司下一步融资做好相关工作。

对于已放款资金，积极参与想办法、动脑筋与相关银行对接，合理使用贷款资金，提高资金使用效率。

(十)加强沟通协调，创造宽松环境

积极与财政部门对接相关财务处理办法及工程进度款的拨付审批等。与财政对接建设中心的财务处理。与财政多次对接相关资金的拨付，在年内全面完成应收款项的收款工作，缓解了公司的资金压力，加强与合作银行联系，便于工作进行。积极与税务交流，学习税收法律法规，掌握相关税收政策，对公司税收进行统一策划。

(一)加强政治思想理论的学习，工作创新，开拓进取。

(二)加强财务基础工作，提高业务技能，不断学习，适应公司的发展。

(三)积极参与公司经营管理及项目运作的相关财务管理。

(四)对公司投资管理的子公司加强监督和管理，保证投资者的合法权益。

(五)从财务角度对集团公司发展进行分析，提出建议，不断提高公司经营效益。

(六)加强与财政、税务、银行联系，以利于公司各项工作的开展。

在公司领导的指导和同事团结协作下□xx年的财务工作虽然取得了一定的成绩，但自己深知离领导的要求还有一定的差距，在今后的工作中严格要求自己、努力学习、用心工作，把工作基点放在服务、规范、创新上，清醒地认识到只有搞好服务才能做好工作，只有坚持规范才能减少风险，只有推进创新才能有所作为。确立以优质服务为先，以制度建设为本的工作理念。立足于做好常规工作，着眼于推进重点工作。

xx年是公司新的跨越的一年，面临着集团公司及子公司的管理□xx城中村改造、统规统建房建设及园区基础设施的建设及德贷项目的推进，这对于我们来说是机遇更是挑战，自己更是迫切地感到在工作中需要不断学习、持续学习，以提高业务技能及处事能力，面对公司不断发展的需要，作为财务总监更要从规范运作，加强财务管理等方面，逐步把资产财务部打造成为学习型、服务型、创新型的团队，为公司新一轮的快速发展理好财，服好务，办好事。

学校职员工作总结篇六

__年，在医务科主任的领导和指导下和各位领导的帮助下，实现了三个过渡，一是完成了由学生到社会的角色过渡；二是实现了由新生到成长的过渡；最后完成了思维方式的过渡。现将本年的工作情况汇报如下，请予以评议：

一、 加强政治学习，提高政治觉悟，履行党员的责任与义务

作为一名共产党员，要严格按照《党章》的要求，履行自己的责任与义务，通过学习，提高自身政治素质与思想觉悟，积极宣传党的方针、路线和政策，做好党的宣讲员与实践者，为保持党的先进性做出努力。

二、努力学习，提高自身业务素质，积极配合医务科主任做好医疗质量与安全管理工作。

1、不断学习，提高自身业务素质，发挥干事的作用。

掌握现代化办公软件的操作，了解医疗管理的相关法律法规和规章制度，理解医院的宗旨和发展战略，了解业务处理流程与规定，熟悉科室情况，扎实的文字处理能力，是医务科干事所必须具备的技能与知识。这就是医务科主任在这一年中重点培养我的地方，也是我学习的重点。

2、严格按照岗位职责开展工作，当好助手。

牢记岗位职责，为医务科主任加强医疗质量与安全管理工作当好助手。__年，主要做好了以下工作：

1、做好各种医疗文件的上传下达；

3、做好各种医疗会议的通知、准备与记录工作；

4、做好电话接听、记录，为领导提供准确、全面、及时、有效的电话内容。

三、严于律己，遵守医院的规章制度

__年，为我院的等级医院评审年，医疗组任务重、时间紧，担子重，压力大。我只有选择不断提高业务处置能力，才能当好助手的角色，出婚假外，能做到全勤，不迟到、不早退，无事假病假。

四、履行岗位职责，协助主任加强医疗管理工作

在一年中，围绕等级医院评审工作，以__年医务科工作计划为蓝图开展工作，主要做了以下工作：

- 1、 协助医务科主任完成等级医院评审资料的准备工作；
- 3、 做好医疗文书的起草、修订与下发工作，发挥干事沟通桥梁的作用。

通过一年的工作，发现自身存在以下问题：一是所学专业为非医专业，给工作带来很大的局限性；二是工作经验不足，考虑问题不全面；三是缺乏严谨、细心的工作态度，不断进取的意识。

学校职员工作总结篇七

20xx年就要过去了，我进入到中国建设银行至今已6个月的时间。在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。新年伊始，为了给下一年的工作打下良好的基础，我将对过去半年的培训和工作进行总结。

作为新入职的员工，尽快的学习业务知识、提高操作能力尤为重要。在7月份建行的培训课程中，我深入了解了中国建设银行的发展状况、机构构成等企业文化；在业务和技能培训中我努力锻炼自己的动手操作能力，勤学勤练，掌握了综合知识、运营知识及前台的具体操作规范，并熟练掌握点钞、翻打传票等技能。

在不断的学习和工作中，我与行内的同事相处融洽，建立了良好的伙伴关系。实习期间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作，并参与了xx分行组织的新员工上岗考试。

我正式成为一名柜员大概有四个月的时间了，在工作上我严格要求自己。工作中与同事互相帮助，遇到不熟悉的业务会积极向同事们学习，并认真记录下来；在柜台操作过程中严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做好“服务七加七”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声；始终把客户的满意放在第一位，对于客户的

问题尽最大努力给出一个令客户满意的答复；结账后，检查凭证，及时发现错误并改正，减少差错；下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些我行特色业务。

进入中国建设银行以来，面对新的环境与工作，我一直在积极主动地去适应，但是刚刚开始接触银行业务，在很多方面我还存在不足。首先，柜台操作不够熟练，还不能在办理业务中完全做到得心应手。其次，对本行金融产品和业务知识还不够熟悉，为客户提供咨询服务的准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。

今天的不足，是今后工作中完善自我的努力方向，我要坚持磨练自己，做到以下几点：

- 1、加强操作技能练习，熟练掌握前台各类业务操作方法；
- 2、深入学习金融知识和行内业务规范，尽快提高自身能力；
- 3、努力提高工作效率和质量，积极配合行领导和同事们把工作做得更好；
- 4、增强团队意识，互帮互助，与同事友好相处。

匆匆半年过去，在中国建设银行的工作忙碌而充实。回顾过去，我深深的感谢给予我指导、帮助甚至批评的人，是他们让我在错误中吸取教训，不断成长。未来的一年，我将以昂扬的斗志和积极的态度去面对工作中的挑战，尽职尽责，为自己进一步的发展奠定扎实的基础，为中国建设银行的辉煌做出更大的贡献。

学校职员工作总结篇八

回顾xx年，最让我难忘的就是xx年的9月3日，因为在这一天我正式进入xx地产工作，很荣幸的成为xx的一员，10月17日，

我正式成为xx项目的置业顾问。到如今我在xx地产工作也已经四个多月了，从之前对项目懵懂的认识到现在对整个项目如数家珍，自己算勉强进入了这个行业。在销售方面还有很多地方有待提高。所以对这几个月来的销售工作进行总结，从中发现问题，得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了将近5个月的销售工作，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有利于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及最终下定决心购买，使客户的选择性大一些，避免集中在同一个户型。这样也给予了客户全方位的意见，也真正做到了顾问的水准，给客户树立自身和公司专业的形象。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活。

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行[]xx年我将以更加饱满的热情投入到销售工作中去，实现自我、公司、客户的三赢！

学校职员工作总结篇九

从20xx年x月份进入xx银行的大家庭以来，到目前为止已经工作半年多了[]20xx年对我而言是人生中一次重大的转折点，这一年我经历了求职、准备了面试、度过了忙忙乱乱的毕业季，最后欣喜地接到了xx银行的录用通知。在这一年的夏天，我

换掉了稚气的格子衫，穿上了工装高跟鞋，也许从校园到职场的转变并不是十分的完美，但这对于我来说是一次大的飞跃，我也相信在今后的工作中会给自我带来更大的进步！

小的时候写作文，刚刚学会了时光匆匆、白驹过隙这样的词语，总喜欢拿来用一用，但那时懵懵懂懂的，并不能真正理解这些词语其中的含义。如今，我作为一名职场新人，也开始了自我人身历程中美丽的招银情结。当我回顾这一段从学校走向工作岗位的变化时，除了真真切切的体会到了时光匆匆外，更多的是感慨于自我的蜕变，同时更加自信于未来的工作、生活。

幸运的是，在这个大家庭里我得到了每一个人真心的帮忙。虽然岗位调整的时光十分紧迫，但是领导和同事们对我的信任让我更加的自信。从第一天逐字逐句生硬的记录师傅的每一个动作，第二天对照规范理解每一个业务的资料，到第三天开始熟悉客户的面孔，慢慢的，在师傅的帮忙下自我动手处理业务，直到第二周完成工作交接，正式独立的接待客户。每一天都是一种挑战，每一次与客户的沟通都是一种历练，但是这种挑战让我兴奋，让我充满了奋斗的活力。

在编制日报表、月报表时，从刚开始的生搬硬套公式，到此刻对数据的分析有了初步的理解；在资金及头寸的管理中，我加强与计划财务部及本同事们的沟通，关注大额资金的往来，做到心中有数；工作之余不忘记练习打字、翻打传票，不仅仅仅是对于技能水平的提升，更是对于自我性格和工作态度的培养；在同事们加班做业务时，我能够帮忙做点事情，一方面减轻了同事们的压力，更多的是让自我学习到了业务，更加熟悉我们这个部门的工作。也许我此刻能够分担的只是这个部门里小小的一部分工作，也许我此刻每一天做的只是业务链末端最简单的一部分工作，但是我相信不积小流，无以成江海，不积跬步，无以至千里，从小事做起，我能够每一天超越自我，从而向着更大的目标前进！

从陌生到熟悉、从生涩到熟练，这是三个月带给我的改变，这些都离不开身边同事们的帮忙和鼓舞。在我做的好的时候，他们给与了我肯定，在我出错的时候，没有责骂，而是理解与教导，他们用切身的经历传授我经验，这些都是我成长路上宝贵的财富！

在对业务不断熟知的过程中，我也深刻体会到了xx银行服务、创新、稳健的经营理念。我想，过硬的业务素质与良好的道德素质不仅仅体现在此刻我们应对客户的时候，更是要时时刻刻注入在日常工作生活中，坚持挑战、自省、奉献，对待同事尊重、关爱、分享，工作中严格、扎实、高效。时代在变、环境在变，银行的工作也在时时变化着，每一天都有新的东西出现、新的状况发生，这都需要我们跟紧形势努力改变自己，更好地规划自我，学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化。

刚刚踏入社会的年纪，我和xx银行一样年轻。但是年轻，绝不会成为我犯错的借口和逃避的理由，相反的，年轻带给我更多的活力和更多热情参与到这个大家庭中，成为众多葵花中的一朵。葵花朵朵向日倾。我想，再过六个月，六年，甚至更久的日子里，我会让自我绽放的更加灿烂，与我们的家庭一齐茁壮成长！

学校职员工作总结篇十

1□xx销售部全年共计销售xx商品房建筑面积约2万平方米。我公司去年全年共计售出商品房建筑面积约6万平方米□xx和xx销售部还积极组织内外销售人员，完成了大量外宣工作，有效提高了公司形象、知名度和销售效果。

2□xx工程部：全年共计完成建筑面积7.9万平方米。经过一年的建设□xx如期实现20xx年年底全面竣工、业主回楼□xx工程部：全年共计完成建筑面积6.4万平方米□xx20xx年年底实现

一期23栋楼主体工程全部结顶。以上，我公司去年全年共计完成建筑面积14.3万平方米□xx和xx工程部还完成了相应的工程管理和质量管理工作□xx工程部荣获省建设厅颁发“省级建设科技示范先进单位”□xx楼盘被评定为“省级优质结构主体小区”和“省级建设节能专项示范工程”□xx工程被评定为“省级首家节能65%试点小区”。郭xx被授予省级“节能工作先进个人”称号。

最近，我公司又出资近8千元，为xx市希望小学无偿捐助课桌、椅一百套，改变了该校教学设备老化，影响学生学习问题，受到了全校师生好评。今年，当我公司员工郭宏波之妻不幸罹患癌症，员工郭中华不幸罹患白血病时，消息传来，全体员工立即在工会、办公室组织下，伸出无私救援之手，两次发起无偿捐款，共筹资约1万元，同时公司启动互助保障基金，不仅解决了他们的经济困难，而且充分体现了我公司员工大公无私、乐于助人的高尚品质，大大提高了公司集体的凝聚力，以实际行动使广大员工深信，我们这个团队是可以信赖，可以依靠的。

1□xx要力争全部售完。

2□xx一期要按计划于20xx年6月30日全部交工并售完。

3□xx二期主体工程（剩余42栋楼，建筑面积81894平方米）全部完工。

4、九鼎风园开始建设并销售；

5、加强在员工中企业文化建设，开展“创新xx”活动；

8、要狠抓产品质量更上一层楼□20xx年华庭回楼工作中总结出的质量及管理存在的问题，一定要在20xx年颂园的建设中全部消除，同样的问题在颂园的回楼工作中不允许再出现。

同志们、同事们□20xx年已成为历史，新的一年已经开始。我相信，在认真总结过去经验教训的基础上，我们公司全体员工会继续改正工作中的缺点，以崭新的工作面貌和更大的干劲去迎接新的战斗。在新的一年里，工作任务仍很繁重，但对我们来说，既是挑战，又是机遇。根据国家房地产研究会权威人士估计，我国房地产宏观调控活动，在过去两年里，取得了很大成绩，房地产市场已经基本稳定。今年国家不再出台大的调控措施□20xx年将是中国房地产业大发展的一年。我认为，我们##公司在过去两年政府宏观调控和中国房地产业重新大洗牌的严峻形势下，不仅没有被击跨，反而挺直了腰，在各方面都变的更加成熟、更加强壮，本身就是一个了不起的成就和胜利□20xx年的曙光已经在向我们招手，让我们团结起来，去迎接新的更大的胜利吧。