

2023年村工作业绩总结简写 工作业绩报告 (实用10篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

村工作业绩总结简写篇一

尊敬的xx领导：

20xx年至20xx年，我始终围绕我委中心工作，结合岗位职责，依据工作计划，脚踏实地，真抓实干，较好的完成了各项工作任务。回顾三年来的工作，有经验，有成绩，也有不足，有在工作中需要改进的工作方法和工作思路。现总结如下：

一、政治思想认识和道德修养

坚持党的领导，认真学习，不断提高自己的政治素养和理论水平。参加积极分子培训和党组织的各类活动，积极向党组织靠拢。强化业务学习，不断提高个人业务素质和能力水平。坚持学以立德，学以增智，学以致用。尤其是在工作中，严格要求自己，结合自身工作，着力落实好为群众服务，为科室服务，为领导服务。注重思考，总结规律，努力提高自己的综合素质和业务能力。

二、工作情况

20xx年至20xx年，我在办公室工作，主要负责督察督办、固定资产管理等工作。20xx年1月底，我调到组宣科，主要负责内勤、政民互动工作。在领导的正确指导和同志们的大力支持帮助下，我基本做到了工作轻重缓急心中有数，日常工作有条

不紊，重点工作略有亮点的既定目标。重点完成了以下几个方面的工作：

（一）督查督办紧扣中心工作，确保重点任务完成

以督察督办重要事项为抓手，跟踪落实重点工作的落实。认真落实区委、区政府督查室督办件的办理工作，及时沟通，掌握区领导意图，协调领导、科室，解释反馈相关问题，与区督查部门建立了良好的工作关系。积极落实市区领导批示件、管委主要领导批示件、重要会议的督办工作，做到件件有跟踪，重点有督办，及时准确的完成了各项督办任务。

（二）固定资产管理工作步入正轨

盘点实物，核查账目，登记录入，实现了固定资产与财政局网络平台实时对接。跟踪固定资产变动，及时更新，实现了固定资产动态管理。联系财政局、审计局，评估公司、拍卖公司先后5次报废固定资产94万余元，完成了自管委20xx年成立以来的首次正式报废工作。

（三）政民互动工作实现了投诉率降低，满意度提高的目标

20xx年政民互动进一步完善网络化办公，建立台账备查系统，深入挖掘高效的群众诉求答复形式，在全区率先开展了“政民互动日”活动。甄别回复案件3500余件，非我委职能范围内的案件做到了退办转办及时准确。接办案件1654件，较20xx年减少391件。全部按时完成，办结率100%，满意度提高两个百分点，达到91%。实现了案件大幅度降低，群众满意度提高的目标。

（四）常态工作强化服务意识，推进有序

1、在办公室工作期间：强化服务意识，对领导，重点做好外部会议登记，及时联系沟通，做到明确责任，及时派发、反

馈，重点提醒。询问制发领导次日的活动安排，为主要领导掌控全局提供参考，为新闻跟踪、车辆统筹提供依据。每年接收登记会议通知1200余件，制发领导安排260余件。对科室，重点做好办公消耗品的发放及贵重物品的借用，保管工作，为保障办公用品发放及时，不影响工作，每周盘点库房，申购补充。并积极配合物业、食堂，及时提供清洁物品，维修耗材，为创造良好的办公条件提供后勤保障。对群众，在热线电话平台建立前，耐心解答处理群众咨询、投诉电话，对反映集中的问题与科室统一口径，关注工作进展，协助科室推进工作。

2、在组宣科工作期间：内勤工作细致有序，争取让科长省心，放心。积极熟悉科室业务，学习档案知识，按时保质地完成了文书档案归档工作。关注科室大事要事，随时记录，完成科室大事记的整理撰写工作。报送考勤，领用办公用品，报销科室人员办公费用等，事无巨细，做到耐心细致，积极为科室人员服好务。协助科长完成计划总结，会议通知，信息报送，重点工作汇总，迎检材料准备等临时性任务，做好补台工作。

（五）抓好临时性任务，争取亮点

1、在办公室期间，耐心细致，沟通请教，准确无误地做好了职工住房补贴的录报工作。我委作为全区少数几个一次性录报通过的单位，受到职工住房补贴领导小组的表扬。

2、在组宣科期间，配合工会，组织机关干部参加区总工会组织的“喜迎十八大，劳动者之歌合唱比赛”，荣获一等奖。

三、工作中的不足与努力方向

总结起来，上述工作能够圆满完成，主要源于自身工作责任心比较强的惯性。但是近年来，随着年龄的增长，工作，学

习缺乏热情，积极主动开展工作方面较差，也不愿意与领导沟通，工作基本停留在领导派什么工作，完成什么工作的阶段。下一步，自身要在学习、工作中增强主动性，秉承干一行，爱一行的原则，恪尽职守，勤奋工作，做到日常工作不耽误，重点工作有亮点，难点工作有创新。

特此报告

XX

XXXX年XX月XX日

村工作业绩总结简写篇二

1、梳理岗位职责，完善岗位职责体系在公司组织架构及部门职能分工的框架下，通过与各部门负责人的反复沟通，规范岗位名称、明确岗位设置目的及岗位层级、细化岗位工作职责及相关任职要求，形成了公司完整的岗位架构图，完善了公司岗位职责体系，为公司人力资源工作的进一步深入开展打下了良好的基础。

2、制定职位规范，规范职位管理工作为了巩固岗位职责体系建设取得的成果，进一步提升人力资源基础管理水平与人力资源管理工作效率，在人力资源中心的领导下，并征求事业部人力资源部门的意见，制定了公司岗位描述管理规定，分别从管理中心及事业部、子公司两个层面，新增岗位与原有岗位两个维度，对岗位管理工作流程与具体实施细节进行规范，明确了用人部门与人力资源部门在职位管理工作中各自承担的责任，为公司整体职位管理工作提供了规范依据。

3、成立绩效委员会，建立绩效领导机制绩效管理工作涉及到公司宏观层面的目标实现，也关系到微观层面每个员工的切身利益，为了有效统筹与领导公司绩效管理工作，专门成立了由公司高层领导的绩效管理委员会，并明确了绩效管理委

委员会的定位，即对公司董事会负责，同时明确了绩效管理委员会的主要职责及具体工作机制，为公司接下来推动绩效管理工作提供了坚强的组织保障。

4、制定绩效细则，保障体系有效运行为了保证整体绩效工作的有效实施，人力资源中心牵头拟定了公司绩效管理实施细则，并从长远考虑将公司绩效区分为组织绩效与员工绩效，同时吸取公司高层对绩效管理工作的指导意见，最终该实施细则获得签批确定，通过绩效管理实施细则，从整体上明确了各部门、各层级在公司整体绩效体系中所承担的责任，明确了公司各层级在绩效管理工作中的具体考核归属，明确了绩效管理工作具体操作流程，明确了绩效考核结果在人力资源管理中的应用，为公司绩效管理工作提供了实施依据，从而保障绩效体系有效运行。

5、丰富绩效体系，制定试用期考核方案从工作实际来看，绩效考核可以分为试用期考察与正式任职后考核，各自侧重点不同，为了丰富绩效管理体系，有效评估试用期员工与岗位胜任匹配度，为公司做出科学用人决策，在人力资源中心领导下并结合相关入职培训工作，完成了公司新员工试用期考核方案，明确了新员工在试用期间的考察标准及相关操作流程，具体为企业文化学习、品牌知识掌握、专业知识掌握、工作态度与表现、工作成果体现与一票否决事项等六个方面对。

1、拟定绩效指标，明确工作重心要点绩效指标的本意在于对工作目标的跟踪，根据公司年度业绩目标及关注要点并结合各岗位核心岗位职责，拟定相关绩效考核指标，总监级从关键业绩、职能履职与否决项三个维度进行考核，普通员工从关键岗位职责及关键胜任素质两个维度进行考核，在各有侧重的同时兼顾周边及上下游协作。

2、沟通确定指标，达成一致考核标准岗位层级不同，绩效管理的归属也就不同，人力资源中心内部对拟定的绩效指标达

成一致认同后，分别与公司高层及部分负责人进行探讨商定，事业部总监级以上分别由公司高层及事业部负责人确定并最终与被考核人沟通达成一致，在与部门负责人达成一致考核标准后，管理中心普通员工由各部门负责人与其下属员工沟通并最终达成一致。通过多方努力及反复沟通，最终形成了公司各层级、各岗位考核标准，并初步形成了公司绩效考核指标库。

3、分层推进实施，合理控制推进节奏由于公司的绩效氛围还不浓厚，尤其是各部门负责人对绩效管理工具的作用与认识并不相同，为了合理控制推进节奏，真正实现绩效管理目的，根据绩效管理委员会的统一部署，在人力资源中心领导下，绩效管理工作分层、分情况逐步推进。事业部总监级每季度进行模拟，待条件成熟时进行试点，最终按公司要求实施；管理中心员工绩效开展有一定基础，因此按月度进行实考，并与绩效工资挂钩，且目前已基本走上正轨；物流中心仓储部以前从未进行考核，因此绩效认识比较薄弱，目前主要是从工作表现及工作态度方面进行考核，并对相应指标进行二次量化，以加强考核针对性，总体来说，目前绩效推进节奏控制合理。

4、阶段工作回顾，总结改进存在问题总结过去、改进未来是绩效管理工作的根本要求，通过对各层级绩效考核工作的直接跟踪，采用pdca循环总结改进方法，每季度结束后在人力资源中心内部进行绩效工作阶段回顾，改进考核指标设计中存在的问题，同时对考核过程发现的其他部门存在的问题进行积极反馈并协助改进，待时机成熟将扩大绩效工作阶段回顾范围，在绩效管理委员会领导下重点解决组织绩效反馈与改进问题。

5、探索激励方式，提升绩效激励力度针对目前总监级绩效考核挂钩项缺失与部分部门负责人反映绩效激励力度不足问题，在人力资源中心负责人领导下我们积极探索公司激励方式，努力提升绩效激励力度，并结合年度薪资调整契机，完成了

年度调薪与与绩效挂钩设计，此方案的实施将会很大方面解决总监绩效挂钩项缺失及激励力度不足问题。

1、高层的后续关注力度还不够大量的基础准备工作已经基本完成，前期公司高层也给与了大量时间与建议支持，但在后续工作中由于某些其他原因导致高层的关注力度不够，但绩效管理涉及公司全局，离开高层关注将导致推进难度增大。

2、配套支撑系统还不够完善绩效体系的正常运行离不开其他配套系统的有效支撑，但公司目前的预算体系还不完善，部分重要指标不能实施（如，费用），数据支撑系统还不够稳定，部分数据相互打架（如□ma单产），不能看到各部门的年度工作计划，导致难以及时了解部门工作重心变化（如，新店计划、新品计划等），如此难免将降低绩效管理工作的效果。

3、少数部门的绩效认识还不够深入个别部门还停留在绩效管理是人力资源部的事的认识上，认为是在为人力资源部做工作，觉得绩效考核工作繁琐，只想给个总分（如，物流中心），这其实是管理懒惰与管理者责任缺失的表现；个别部门认为绩效考核就是扣钱，因此担心影响员工情绪，在考核结果中都是给满分，“息事宁人、讨好员工”（如，财务中心），这其实违背了绩效管理的“帮助员工成长实现企业目标”的最终目的，实质上并不利于员工成长。

4、考核结果应用还比较单一目前绩效考核结果主要应用于绩效工资核算，与岗位晋升、年度薪资调整的关联度不大，针对被考核者存在问题的培训改进工作尚未进行，与员工关系管理的关系尚不明确，与招聘体系的联动尚未建立。

5、薪酬与绩效体系还不够匹配薪酬与绩效是激励体系的重要组成部分且互为依托，需要无缝对接与相互匹配，目前部分层级薪资区间较大，但对应绩效工资额度恒定，因此可能导

致薪资在高位的员工对绩效的重视不足，影响激励效果。

村工作业绩总结简写篇三

工作业绩总结

无论对于哪一个公司来说，业绩都是公司运作的核心，看重员工的业绩是企业生存的需要。因此，作为一名员工要想获得晋升或加薪的机会，就务必做出好的业绩。业绩包括个人的业绩、所在部门的业绩以及公司的业绩。正如一位人力资源经理所说：“员工之间收入的高低，归根结底是取决于工作业绩。”

好的业绩需要好的业绩报告来表现

公司对于业绩的重视使得写好业绩报告成为了至关重要的一件事。好的业绩还需好的业绩报告来表现，如果业绩报告写得不好，没有突出自己所取得的成果，没有充分表现出自己业绩的全貌，就可能影响考核部门对你构成正确的评价。

业绩报告的作用在于全面、系统地反映你在某个时期所取得的业绩，并对自己的表现进行客观的分析和总结，明确自己所取得的成绩，找出工作中存在的不足，并且总结上一阶段工作中的经验和教训。一份优秀的业绩报告能够把你的业绩客观地反映出来，使你的辛勤工作有所回报，而失败的业绩报告则有可能掩盖你的实际贡献。

真实表现自己的成绩最重要

很多人在撰写业绩报告时总表现得很谦虚，尽量少写自己的贡献，甚至把自己努力取得的成绩也归功于别人。他们认为实事求是地说出自己取得的成绩是不好的，会有邀功的嫌疑，还显得骄傲自大。事实上，根本没必要对自己所取得的业绩羞于启齿，客观地反映自己的贡献本身就是一种潜力，

而且公司看重的是员工创造业绩的潜力以及所取得的成就。如果过于谦虚，弱化自己的贡献，不了解实际状况的主管可能很难对你作出真实的评价。即使主管了解你的真实贡献，也会认为你不够自信，连真实的汇报自己的成绩的勇气都没有，从而认为不能委以重任。因此，在撰写业绩报告时，切记不要过谦，真实地反映自己的成绩是最重要的。

固然，要想使业绩报告赏心悦目，首先务必有好的业绩作为依托，但恰当的陈述也是必不可少的。一份完整的业绩报告就应包括以下一些资料：

第一，基本状况概述

诉，这一工作的环境显然不是十分优越的，它要求员工能够忍受客户的抱怨，甚至是谩骂、侮辱。环境本身的特殊性实际上是业绩的一部分，因此就应把工作环境陈述出来，以使自己的业绩有所依托。当然，在陈述不利条件和环境时，千万不要理直气壮，不管怎样说，这是工作性质所决定的，理解了这份工作就务必理解它所带来的特殊的工作环境。

第二，陈述自己所取得的成绩

陈述自己的成绩是业绩报告的重点。撰写业绩报告的根本目的就是要肯定成绩，突出自己的贡献，从而为公司考核和晋升带给参考。

工作业绩总结（一）：

一、本年度工作总结

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面

我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我透过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了必须程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一向在从事销售的相关工作，有必须的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有必须距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

二. 部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，能够

说是销售做的十分的失败。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表此刻

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到此刻有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的状况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项推荐不能做出迅速的反映。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作职责心和工作计划性不强，业务潜力还有待提高。

三. 市场分析

此刻xx消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无

法比拟的。

在xx市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在xx消费卡市场能够用这一句话来概括，在技术发展飞快地这天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

四□xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力到达十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和推荐，业务潜力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体状况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。销售部内部拟定2012年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的思考公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以到达一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就必须能有一个更高、更新的开始，也必须能做一名合格的管理人员。

2012年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好2012年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们必须全力以赴。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模

式与工作习惯是我们工作的关键。

工作业绩总结（二）：

尊敬的xx领导：

20xx年至20xx年，我始终围绕我委中心工作，结合岗位职责，依据工作计划，脚踏实地，真抓实干，较好的完成了各项工作任务。回顾三年来的工作，有经验，有成绩，也有不足，有在工作中需要改善的工作方法和工作思路。现总结如下：

一、政治思想认识和道德修养

坚持党的领导，认真学习，不断提高自己的政治素养和理论水平。参加用心分子培训和党组织的各类活动，用心向党组织靠拢。强化业务学习，不断提高个人业务素质和潜力水平。坚持学以立德，学以增智，学以致用。尤其是在工作中，严格要求自己，结合自身工作，着力落实好为群众服务，为科室服务，为领导服务。注重思考，总结规律，努力提高自己的综合素质和业务潜力。

二、工作状况

20xx年至20xx年，我在办公室工作，主要负责督察督办、固定资产管理等工作。20xx年1月底，我调到组宣科，主要负责内勤、政民互动工作。在领导的正确指导和同志们的大力支持帮忙下，我基本做到了工作轻重缓急心中有数，日常工作有条不紊，重点工作略有亮点的既定目标。重点完成了以下几个方面的工作：

（一）督查督办紧扣中心工作，确保重点任务完成

以督察督办重要事项为抓手，跟踪落实重点工作的落实。认真落实区委、区政府督查室督办件的办理工作，及时沟通，

掌握区领导意图，协调领导、科室，解释反馈相关问题，与区督查部门建立了良好的工作关系。用心落实市区领导批示件、管委主要领导批示件、重要会议的督办工作，做到件件有跟踪，重点有督办，及时准确的完成了各项督办任务。

（二）固定资产管理工作步入正轨

盘点实物，核查账目，登记录入，实现了固定资产与财政局网络平台实时对接。跟踪固定资产变动，及时更新，实现了固定资产动态管理。联系财政局、审计局，评估公司、拍卖公司先后5次报废固定资产94万余元，完成了自管委20xx年成立以来首次正式报废工作。

（三）政民互动工作实现了投诉率降低，满意度提高的目标

20xx年政民互动进一步完善网络化办公，建立台账备查系统，深入挖掘高效的群众诉求答复形式，在全区率先开展了“政民互动日”活动。甄别回复案件3500余件，非我委职能范围内的案件做到了退办转办及时准确。接办案件1654件，较20xx年减少391件。全部按时完成，办结率100%，满意度提高两个百分点，到达91%。实现了案件大幅度降低，群众满意度提高的目标。

（四）常态工作强化服务意识，推进有序

1、在办公室工作期间：强化服务意识，对领导，重点做好外部会议登记，及时联系沟通，做到明确职责，及时派发、反馈，重点提醒。询问制发领导次日的活动安排，为主要领导掌控全局带给参考，为新闻跟踪、车辆统筹带给依据。每年接收登记会议通知1200余件，制发领导安排260余件。对科室，重点做好办公消耗品的发放及贵重物品的借用，保管工作，为保障办公用品发放及时，不影响工作，每周盘点库房，申购补充。并用心配合物业、食堂，及时带给清洁物品，维修耗材，为创造良好的办公条件带给后勤保障。对群众，在热

线电话平台建立前，耐心解答处理群众咨询、投诉电话，对反映集中的问题与科室统一口径，关注工作进展，协助科室推进工作。

2、在组宣科工作期间：内勤工作细致有序，争取让科长省心，放心。用心熟悉科室业务，学习档案知识，按时保质地完成了文书档案归档工作。关注科室大事要事，随时记录，完成科室大事记的整理撰写工作。报送考勤，领用办公用品，报销科室人员办公费用等，事无巨细，做到耐心细致，用心为科室人员服好务。协助科长完成计划总结，会议通知，信息报送，重点工作汇总，迎检材料准备等临时性任务，做好补台工作。

（五）抓好临时性任务，争取亮点

1、在办公室期间，耐心细致，沟通请教，准确无误地做好了职工住房补贴的录报工作。我委作为全区少数几个一次性录报透过的单位，受到职工住房补贴领导小组的表扬。

2、在组宣科期间，配合工会，组织机关干部参加区总工会组织的“喜迎十八大，劳动者之歌合唱比赛”，荣获一等奖。

三、工作中的不足与努力方向

总结起来，上述工作能够圆满完成，主要源于自身工作职责心比较强的惯性。但是近年来，随着年龄的增长，工作，学习缺乏热情，用心主动开展工作方面较差，也不愿意与领导沟通，工作基本停留在领导派什么工作，完成什么工作的阶段。下一步，自身要在学习、工作中增强主动性，秉承干一行，爱一行的原则，恪尽职守，勤奋工作，做到日常工作不耽误，重点工作有亮点，难点工作有创新。

特此报告

XX

XXXX年XX月XX日

工作业绩总结（三）：

尊敬的XX领导：

我叫***，男，汉族□XX岁。XX年参加工作□XX年调入**银行□XX年任支行计算机维护员，兼支行线路、电器、电话、发电等后勤维修管理工作□XX年X月从杭州金融管理干部学院计算机应用与管理专业毕业，获大专文凭□XX年取得助理工程师专业技术职务，多次连续被评为支行先进个人，三次获二级分行先进工作者□20XX年获省行先进金融工作者，年度干部考核连续优秀。

一、学识水平

作系统和应用系统，能在各种机型上安装各种智能卡、磁带机。水平的提高使自己小有名气，外围单位常找我帮忙他们解决计算机问题，提高了我行在同业中的知名度。

二、专业潜力

1、能出色地完成本职工作

从事银行工作XX年来，个性是从XXXX年任维护员以来，的拼搏精神，从微机上点、电子汇总、资金汇划、实时汇划、大机延伸、支行局域网组建到综合业务系统、电子银行系统等，我都能独立的焊接线路、调试设备，出色的维护维修工作。94年以来，先后为行里上过各种版本的系统十多种，主机近百台，终端数百台，各种应用系统数十套，组建局域网两个，维护维修计算机设备无数次，处理各种通信故障千余次。

2、具有实际调研写作潜力

针对支行计算机管理，透过调查研究，吃透科技工作方针政策，就如何保障设备正常运转，确保各项业务正常开展方面，我起草制订了《操作管理办法》、《机房工作制度》、《计算机维护制度》、《微机业务处理12项规定》，并建立健全了各种登记簿，使我行的科技工作职责分明，开展有序，有力地推动了电子化步伐。

3、具有综合分析和解决疑难问题的潜力

我发现管理上诸如管理员密码管理不严、出现问题无从查找容易造成经济案件等问题，经过分析制订了相应的制度，要求密码专人管理，专夹保管，使记账操作修改规范化，杜绝了经济案件的发生。储蓄事后监督上机后，出现了个别储种与前台余额不符，余额表与前台核对时差额越来越大，余额表上出现挂账等问题，我经过分析弄清了是由于移植时储户存单张冠李戴造成，于是我利用编写的sell小程序将不同储种的相同金额、日期的分户账明细打印出来，让操作员到基层进行明细核对，将漏监督的储种重新移植监督，彻底解决了往年的遗漏问题。我还在实践中总结出了20多例解决业务事故的方法进行印发，较好地解决了业务运行中的各种问题。

4、具有指导和培养专业人才的潜力

多次举办计算机讲座，向大家讲解计算机基础知识和操作技能。还在平时多注意观察了解各网点人员的计算机水平，对基础比较好的同志重点培训、个别指导，到达了出现一般问题我在电话中指导都能基本处理的程度，发现有潜力且喜欢计算机的同志我就用心向支行推荐，先后为支行培养了三名计算机骨干人才。

三、工作成就

从xxxx年担任维护员以来，上过各种版本的系统十多种、主机近百台、终端数百台、各种应用系统数十套、组建局域网两上，为我行处理机器运行故障千余次，更换各种应用系统、维护保养硬件、维护线路等不计其数。编写各种计算机管理制度、建立各种登记簿，培养无数操作人员□xxxx年x月，为中支在我行实行会计业务柜员制修改程序□xxxx年上大机中连接线路安装设备，保证了业务工作的正常运行。我不断完善我行各网点的硬件配置和硬件维护、维修，保证了新业务的发展□xxxx年、xxxx年连续两年得到省行和中支的表扬□xxxx年获得地区科技工作评比第一名□xxxx年获得省行组织的科技检查组的通报表扬，并在地区xxxx年科技工作会议上做了先进经验交流。

（一）上点工作，成绩显著。

xxxx年第一次上储蓄事后监督微机系统时，我带领我行六名操作人员经过了半个多月不分昼夜的辛勤劳动，最后将xx□xxx等七个储蓄所xx万多笔业务顺利的输入到计算机中□xxxx年x月独立的安装和调试了会计前、后台两大业务系统，为我行增添了两个微机网点，同年又安装了工信、计划报表系统。九四年十一月十一日圆满完成了支行金堆办事处对公微机网点的上点任务，一九九八年上实时汇划，设备安装完好，但终端和打印机不能联机工作，经多次试验，发现旧终端版本太低原故，并多次协助地区科技部门解决实际问题，并做好近几年的设备更新换代，新业务的推出，保证电子化工作的正常开展。扬，常在分行科技部门组织的计算机检查证评比中获得第一名。

（二）强化管理，减少故障，确保了机器正常运行。

我为机房拟定了《机房工作制度》、《维护员制度》、《操作员制度》，使平时机房工作做到有章必知，违章必纠。为了使机器在运行中有案可查，我还为各使用部门建立了《设

备运行日志》、《操作状况登记簿》。为了确保业务数据的安全性，我为业务使用部门建立了《备份盘（带）登记簿》、《主机钥匙交接登记簿》。建立的各种登记簿都要求业务部门如实登记，定期检查按制度交接。一九九四年七月重新为前台建立了《主机管理员密码登记簿》、《操作修改登记簿》，并制订了相应的制度，要求密码专人管理专夹保管，操作修改务必由操作中详细记载，经主管股长和维护员签字后由主机管理人员修改。经过这些制度的建立，杜绝了经济案件的发生，减少了微机故障。为了在发生故障并无法修补的状况下及时重装系统，我为我行的所有主机建立了主机档案，并将所有软件备份专柜保管，做到了用时准确无误，为及时处理故障赢得了时间，保证了业务正常开展，在省行组织科技检查中获得通报表扬。

（三）微机的维护和维修工作比较出色。

在软件维护上经常对操作员辅导，减少人为事故，定期重装系统，保证系统的完整性。在硬件维护上抓机器环境卫生与保养工作，建立了维护保养制度，坚持做到周检查，月保养。建立了《计算机设备检查登记簿》，做到每周检查机器的外部环境，并将检查结果登记备案。督促操作人员搞好设备的表面卫生和环境卫生；每月定期对计算机系列内部尘保养工作，坚持做记录，延长了机器的使用寿命。在综合业务测试和运行中，我一次次下基层整理线路，更新线插头。保证了业务的正常发展，多次受到分行的表。

（四）解决问题全面及时准确。

我为业务部门处理的机器故障种类达50余种。九四年七月储蓄事后监督上机，我针对出现的问题，编写sell小程序将不同储种的相同金额、日期的分户账明细打印出来，让操作员到基层进行明细核对，并将漏监督的储种重新移植监督，彻底解决了往年的遗留问题，还给账务辅导员带给了一个核对前后台分户账明细的方便。进一步保证了账务的正确性，真正

起到了监督作用，得到了储蓄部门的好评。我在实践中总结出了20多例解决业务事故的方法（如对公系统在总分核对时出错，状态23，原因是由于记现金账时分析号错，用追加流水的方式修改）印发操作员，效果良好。中支决定在我行进行会计业务柜员制试点，计算机程序也将要做相应的修改，我用心研究应用程序，并将之加以修改，使之满足这项会计制度改革的需要，为柜员制试点工作的顺利进行做出了很大贡献。在九八年上大机、九九年推行资金汇划系统、二000年综合业务系统、二00一年的储蓄、会计整合版系统中焊接线路、调试设备、保证了这几天系统的正常运行和投产。我从未因为机器故障和业务差错未能及时解决，而影响正常营业□20xx年以来，我为了在不断更新设备、更新网络、不断增强设备的最好化，加强设备的维护保养，为我行的微机在业务中正常运行做出了很大的贡献。

（五）用心为支行培养操作员

用心以师带徒，为支行培养操作员，一方面重点的培养各个业务部门的主机管理人员，对他们进行耐心细致的辅导，使他们不断提高计算机知识，做到用好主机，管好主机，另一方面就是抓一般操作员的培养，传授他们基本的电脑知识和操作规程，督促他们在工作中遵守操作规程，培养他们养成爱护机子习惯。近年来，设备更换快，为了使他们用好机器，我经常下基层教他们怎样正确使用打印机、终端等设备，使他们都能熟练地掌握并正确使用设备。

四、工作态度

我担任微机维护员职务以来，默默工作，从不计个人得失，总是把工作放在第一位，牺牲了许多休息时间，工作认真，勤勤恳恳。一九九五、九七、九八、九九、二000、二00一年连续被评为先进工作者；二00一年被评为地区级先进个人□20xx——20xx年度，被评为省级金融工作者□20xx——20xx年被评为xx分行级金融工作者□20xx年被评

分行级金融先进工作者。

为了更快更好提高管理水平、技术水平和业务潜力，适应我行科技发展的需要，今后要更加不断的学几个方面专业知识，更好的研究探索，决心在今后的工作中做出更大贡献。

特此报告

XX

XXXX年XX月XX日

工作业绩总结（四）：

我叫**，女，**岁。**年进入**公司加油站工作，**年至今在零售管理部担任了**系统的上线及维护，还分别担任过数据信息统计岗、督查岗、物流岗□ic报表岗，现担任零售**管理岗，对零售各项业务环节较为熟悉。**年取得加油站操作员高级工技能等级。在领导和同事们的指导和帮忙下，我及时保质保量完成了上级下达的各项工作任务。回顾几年的工作历程，我觉得自己不仅仅在政治素养上有很大的提高，在业务上也积累了丰富的工作经验，收获很大。现将有关状况总结如下：

一、政治素养有了很大提高

十年的工作历程，使我具备了较强的政治素养和工作技能的中石化员工，在这个过程中多次参加省公司的集中培训，透过学习《员工守则》，使我初步了解了作为一名合格的新时代**员工所就应具备的基本的政治素养和道德情操，明白了集团公司“发展企业、回报股东、奉献社会、造福员工”的企业目标。个性是耳闻目睹了许多优秀员工的先进事迹，给了我深刻的启发和教育。他们所表现出来的爱岗敬业精神，焕发出来的工作热情，都给我树立了榜样，使我更加珍惜**员

工的光荣称号。增加了我忠诚**事业，努力践行**核心价值理念的自觉性。

二、保质保量完成各项工作任务

自**年调入零管部后，领导安排我的主要工作职责有：零管系统上线及维护、数据信息统计、督查、物流□ic报表、零售**管理。在领导和同事们的指导及帮忙下，透过个人的努力，我掌握了这些工作的基本技能。在工作中，我注意向老同志学习，做到不懂就问，虚心求教。自担负工作以来，我按时间、有质量的完成了各项工作任务，及时准确汇总上报各类分析和报表，注意收集资料，精细管理。在领导的安排下参加了许多对自己工作潜力有帮忙、提高的活动。比如，随同领导对公司辖区内各片区加油站夜查、巡查和督查工作，多次参加省公司有关**系统、**后台系统及销售技巧的培训，使我的业务技能得到必须的扩展和提高。

三、几个需要努力的方面

十年来，虽然收获很大，同时也明显的感觉到自己还存在着许多需要改善和努力的方面主要表此刻：一是继续加强政治学习，不断的提高自己的政治素养和道德情操，学习是提高自身的根本途径，不仅仅在政治上要进一步加深对党的方针政策和集团公司经营理念的学习，增强爱岗敬业、无私奉献的自觉性，而且处处用新时代**员工的基本道德规范和思想情操约束自己的行为，使自己在政治上更加成熟；二是加强工作技能的学习，个性是在目前商业竞争日趋激烈的形势下，更需要我们具备娴熟的业务技能，工作经验还需要不断的积累，工作质量还需要进一步加强。我相信，有志者事竟成。在领导和同事们的指导帮忙下，我有决心有信心透过个人努力，在业务技能方面百尺竿头，更进一步；三是注意虚心求教，我恳切的期望领导和同事从政治上，在工作中和日常生活方面多多给予指教，以便能够加快自己成长的步伐；四是增强团结和协作观念，团结就是力量，协作就有活力，我们**部是

一个大家庭，是一个有机的整体，我就应自觉加强团队协作精神，主动配合同事完成不同阶段不同时期各项工作任务。

总之，我，一个勤学好问，能吃苦，肯努力的人，会把工作做好的。

工作业绩总结（五）：

一、个人状况介绍

我叫田鹏是工程管理中心技术部，到今年8月23日在公司已经3年，也是老员工了。

二、个人业绩与成果

此刻主要岗位职责是负责凯德世家小区弱电智能化这块，同时审购物中心弱电图纸。以及平时对工程管理中心计算机及网络的维护。

就在去年5月份我被调入十八校后项目部，负责十八校弱电工程这块，在那里感谢领导及公司对我的信认，也给我带给了一个自我展现的平台，经过前期对五家弱电队伍先后5对的方案比较和各方面的考查，最后选了一家弱电队伍来进行施工，我记得那时候正是酷暑炎热，每一天在工地进行检查质量、进度，每一天例会解决问题，有什么不对的及时调整，经过50多天的努力，最后圆满的完成了任务，顺利的移交了十八校，经过一番努力看到这些，我明白我的工作我的努力没有白费，公司即然给了我这个机会，我就会努力做的更好。

总之，透过努力以及领导的支持，我完成了自己份内的工作。但是我所作的工作离我的要求还相差甚远，未来仍需努力，今后我会不断总结经验，改善不足，并不断的学习专业知识，加强自我修养，提高各方面的水平，在未来的道路上努力拼搏，勇敢开拓，再铸辉煌。

工作业绩总结（六）：

几年来，在各级政府的正确领导和上级业务主管部门及学校领导的具体指导下，我认真学习各级教育工作会议精神，按照新课程标准授课，认真贯彻实施党的教育方针和政策，以对学生高度负责的态度勤奋工作，在德、能、勤、绩各方面都取得了必须的成绩。现将任现职以来的工作状况总结如下：

一、思想认识

我坚持四项基本原则，坚决拥护中国共产党的领导，忠诚于党的教育事业，努力学习党的教育方针政策，并且做了超多的学习笔记，写了超多的体会心得，以马列主义毛泽东思想作为自己教学教育工作的指针，使自己的思想上了一个新的台阶，在同事、学生的心目中起到了榜样的作用。对自己要求严格、严于律己，平时用心参加各种群众活动。几年来，我用心参加各类政治业务学习，努力提高自己的政治水平和业务水平，服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校内外的各项工作。

二、教学工作

在教学工作方面，尽管的教学任务十分重，但不管怎样，为了提高自己的教学水平，平时认真学习理论知识，翻阅超多的书籍及从网上搜集有关教学的资料。我经常翻阅《优秀论文集》、《青年教师优秀教案选》等书籍、杂志，坚持听课，交流经验心得，虚心请教有经验的老师，还争取机会多出外听课，从中学习别人的长处，领悟其中的教学艺术。每上一节课，都做好充分的准备，在备课过程中认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际状况设计教案，精心准备课件。我的信念是——决不打无准备之仗。

我主要担任毕业班的数学教学。对学生的思想、学习以及家庭状况等我都做到了一清二楚，对教材经过努力钻研摸索，

也做到了胸有成竹，所以工作起来比较顺利。优生培养、后进生转化工作是教学工作的重头戏，因为一个班级里面总存在几个尖子生和后进生。对于优生给予足够的重视，培养他们将数学知识运用到日常生活中，培养他们的知识迁移潜力和自学潜力，培养他们刻苦的钻研精神和敢于怀疑勇于创新的精神。对于后进生，我总是给予特殊的照顾，首先是课堂上多提问，多巡视，多辅导，然后是在课堂上对他们的点滴进步给予大力的表扬，课后多找他们谈心、交朋友，使他们懂得老师没有把他们“看扁”，树立起他们的信心和激发他们学习的兴趣，最后是发动班上的优生自愿当后进生的辅导老师。令我欣慰的是优生们的表现十分踊跃。当我问他们为什么那么喜欢当辅导老师。他们说：“老师都那么有信心他们会学好，我们同样有信心。”同时，我十分重视学生的思想工作。经常结合教材对学生进行爱祖国、爱人民、爱群众、爱劳动、爱学习等的思想教育，改造学生的价值观、人生观、世界观，使学生构成良好人格。

我努力做好与家长的联系沟通工作。我主动与家长透过电话、家访等方式进行密切联系，了解学生在家的学习与生活状况，也向家长汇报其子女在校的状况，争取与家长的教育思想达成一致。当家长对我的工作提出意见的时候我十分乐意理解，并且调换主角站在家长的角度去思考问题。结果，绝大部分的家长对我是十分信任和尊敬。

四、考勤方面

我在做好各项教育工作的同时，严格遵守学校的各项规章制度。做到不迟到，不旷课，不早退，有事做到请假，按时完成领导安排的各项工作，处理好学校工作与家庭琐事之间的关系，处理好同事的关系，不论学校分给自己哪一项工作，我都配合同事尽自己的努力把工作做好，圆满完成学校交给的任务。

五、主要成绩

几年来，在学校领导的关心下，在老师们的热情帮忙下，自己任教的学科取得了十分好的成绩。历次考试成绩均名列全镇前茅，历年的中考中数学学科成绩均十分理想。为高一级学校输送了超多合格新生，为学校争得了荣誉。日常工作中，我还精心钻研教育教学理论，密切关注教育最新动向，撰写论文并择优向报刊、杂志投稿。

今后，我将继续努力，使自己的各项工作都在原有的基础上再上一个新台阶！

工作业绩总结（七）：

本人xxx□男，汉族，40岁。1992年7月毕业于xx卫生学校，毕业后分入xx县人民医院，成为一名光荣的医务工作者。1995年透过全国成人高考考入xx医学院，1999年7月以优异成绩毕业，取得临床医学专业专科文凭。于1996年12月调入xx中医医院工作，1999年4月获得去xx医学院附属医院进修机会，在心血管内科进修一年，对心血管内科常见病、多发病、疑难杂症等疾病认识上均有了质的提高，为以后的临床工作打下良好基础□xxxx年5月份，透过专业技术人员资格考试，取得心血管内科学中级专业技术资格。为更好的适应中医院的发展，提高中医专业诊疗水平，用心参加山东省中医药管理局组织的西学中培训，现正在学习中。

一、学识水平

参加工作前透过3年学习于1992年7月毕业于xx卫生学校，1992年分配xx县人民医院工作。透过学习与实践，掌握了扎实的专业理论知识基本功，运用理论指导工作，独立创新，摸索新的工作方法，使自己的专业到达了较高的水平。能从容地处理工作中遇到的常见病、多发病、疑难杂症等，能够独立解决业务中出现的问题。

二、专业潜力

1、能出色地完成本职专业工作

从事临床工作自1992年以来，一向担任内科临床工作，以拼搏精神，用心进取，理论与实践相结合，在实际工作中出色完成本职工作。

2、具有综合分析和解决疑难问题的潜力

在工作中在总结以前的临床经验的基础上，能思考出新的工作方法，使工作事半功倍，杜绝差错事故的发生，不断巩固巩固基础知识、基本技能和基本操作，并不断学习新的临床理论及医学前沿科技，关注医学的发展趋势、发展动态，学以致用，以更好的解决患者的病痛。

三、工作成就

自xxxx年取得医师资格以来，独立完成临床内科门诊及住院患者的诊疗工作，从无差错事故发生，无论担任住院医师还是主治医师工作，都干得有声有色。xxxx年非典发生期间，参与发热门诊组建并主持发热门诊的正常工作，圆满完成了上级交给的任务，得到了上级领导的认可与好评。xxxx年5.12汶川大地震后，于xxxx年7月到xxxx年8月，用心响应上级号召，参加xx市第xx批援川医疗队为期两个月的援川任务，圆满完成对北川羌族自治县禹里乡卫生院的对口援建任务。

四、工作态度

自我担任住院医师以来，默默工作，从不计个人得失，总是把工作放在第一位，牺牲了许多休息时间，工作认真，勤勤恳恳。为了更快更好提高技术水平和业务潜力，适应医院发展的需要，今后要更加不断的学习多方面专业知识，更好的研究探索，决心在今后的工作中做出更大贡献。

工作业绩总结（八）：

本人自上班以来，一向注重自己的业务知识和操作技能学习，从一个普普通通的运行值班人员逐渐成长为运行值长。水轮发电机组值班运行是集脑力与体力的综合性技术工作。水轮发电机组安全可靠稳定运行，效率最高，发电量最多，耗水量最少，事故发生时保证损失最少是水轮发电机组值班的核心技术。因此，水轮发电机组值班技术是保证水电厂乃至电力系统安全、可靠、经济运行水平的根本保证。根据对水轮发电机组值班的严格技术要求，我在业务技术上刻苦学习，努力追求新知识、新技术，并取得可喜硕果，多次获厂内理论知识和操作技术能手，1998年在公司组织的技能操作比赛中和同事一齐获得一等奖□20xx年在竞争正值班理论考试和实际操作考试中以高于第二名36分的成绩取得第一□20xx年在竞争运行值长的岗位上脱颖而出□xxxx年又在公司举办的安全知识竞赛和安全征文活动中双双荣获一等奖。

由于不断的学习和进取，自己的水轮发电机值班技术日趋成熟和完善，能针对机组运行中的问题进行决定，分析和处理，提出较好的技术改造和合理化推荐。比如针对大机组的直流系统可能出现的运行不可靠，推荐从小机组直流系统放一备用电缆至大机直流系统，这样既保证了大机直流系统在异常状况下的运行的可靠性，又使得小机组的直流备用容量得到充分利用。

作为水轮发电机组值班员在工艺革新的主要任务就是操作的准确性与少走弯路，省时省工并保证操作的有效性，并在群体性的作业中充分发挥每一个人的才能和在实际工作中修订、完善工作流程，使其规范和准确标准化。在技术工艺革新中我透过自己多年的操作经验结合操作规程在班内作了如下工作：提高运行人员操作要素；保证巡回检查质量；消除生产薄弱环节与人为事故；阐述运行人员怎样防止误操作；更多的发挥班组“内聚力”提高工作效率。

在技术管理工作中，每年自己都制定出班组技术培训年计划、月计划，主持班组的技术考问讲解，设备异常分析，提出事故预想，组织反事故演习。在生产中注意将图纸资料编号分类有序收集，将设备缺陷、设备异常状况、事故及故障原因、检修作业状况、定值修改、调度命令及调度运行方案、设备运行方式，设备更改等技术工作逐一归档管理，并参与本厂20xx年本厂运行操作规程的修订工作；帮忙拟定过大型事故演习方案，协助修改班组各类操作票，主持班组的安全工作并连续实现5年生产无事故的优秀生产工作成绩，并多次获得奖励。在技术管理工作中，自己对水电站的整个生产流程的技术管理流程有较强的了解和管理潜力，能针对水电站的各个生产技术环节提出自己的看法和技术要领，能提出本班组生产计划、班组规划，生产重点、组织措施及技术措施，能抓住生产季节不同的技术要领，具有较强的班组管理综合潜力。

在培训工作中，自己注意抓好值上的技术问答、反事故演习、事故预想、异常分析。并共带过3个徒弟，并在集团公司组织的“师带徒活动”中获得“优秀师徒”称号。他们均在各自的岗位上已作出奉献，并有的已当上领导干部和成为生产骨干。

除认真提高自己的运行水平外，自己虚心的向检修的同志学习，重新拜师学艺，用心参与水轮发电机组检修、一次设备检修、二次设备检修、保护调试、微机监控等各种检修维护工作，使自己的理论与实际相结合，在业务素质上大大的提高到了一个新的台阶。

学习是无止境的，只有不断更新知识和技术，才能跟上设备自动化日益发展的需要，只有永远不断的努力学习，追求知识，技术的高层次，才能满足水轮发电机组安全、稳定、经济的运行。

村工作业绩总结简写篇四

1997年，我从中央财经大学毕业，分配到具有从事证券期货业务资格的山东青岛会计师事务所工作。经过短暂的实习适应阶段后，立即被委以重任。我于1997年9月——1998年5月，全程参与青岛海尔国际电器股份有限公司的b股上市审计工作。1998年8月开始，参与华光陶瓷吸收合并山东汇宝集团股份有限公司的审计工作。1998年5月——20__年4月我承担了青岛碱业上市审计的部分重要工作。1999年3月——20__年初负责青岛国风药业股份有限公司上市审计工作。此外，我承担审计的重要客户还包括青岛海尔、青岛海信、青岛双星、青岛东方、青岛国货、泰安瑞星化工、烟台只楚集团、威海西霞口集团、青岛集装箱等十余家上市公司和十余家拟上市公司的审计业务；以及青岛狮王牙膏、青岛广濂等外商独资或合资企业的审计或管理咨询业务。

在山东青岛会计师事务所我担负的工作中，无论是审计业务还是验资及其他相关工作，在规定的时间内都较好地得以完成，取得了梦想的社会效益和经济收益。1999年末，受泰安瑞星化工股份有限公司的委托，参与了其改制拟发行a股的审计业务。20__年4月，与山东威海西霞口某股份有限公司签定了股份制改造和常年审计的委托，并参与了其规范和审计调帐工作。以外，还出具了多家股份公司、工商贸企业及外资企业验证资本的验资报告。

20__年1月，我离开青岛，应聘到全国知名的立信会计师事务所。由于前期的工作基础比较扎实，不久就得到了单位的重视，主要担负对拟上市公司的改制工作进行辅导；按照中国证监会的要求，对首次发行股票公司的财务报告进行审计；对上市公司年报、中报及配股、增发等再融资进行审计；对外资企业的财务报表进行审计；为客户带给验资服务；为客户带给有关股票发行和再融资方面的财务咨询。在此期间，我的主要审计客户有上海兴业房产、上海轮胎橡胶、济南轻骑、上海

科华、上海红双喜等十余家上市公司和十余家拟上市公司的审计业务；上海大众汽车等企业的审计或管理咨询业务；上海房地集团、上海海鸥照相器材、上海迪赛诺医药等多家内资企业的审计或管理咨询业务。十余年的注册会计师执业经历，使我的理论和实务水平得到了极大的飞跃，实现了可喜的提高。

二、老老实实做人，扎扎实实做事，树立崇高的事业观

从进入财会审计行业开始，我一向没有忘记师长的教诲和期望，恪尽职守、勤奋敬业，丝毫不放松对自身政治修养和业务素质的提高。我深知，作为审计人员，需要一种“富贵不能淫，威武不能屈”的道德勇气，有一种大公无私的服务精神。我所承担的审计业务，多是重要的上市公司，这是领导对我的巨大信任和考验。我认识到，做一名合格的事务所的业务人员，不仅仅要具有必须的专业胜任潜力，还要有必须的管理潜力和沟通潜力。

审计业务的服务好坏，质量到位与否，直接关系到整个事务所的外在形象。在日常的工作中，我时常提醒自我要端正服务心态，在不失公正不违背职业道德的前提下，持续一名注册会计师超然的地位，在有关原则问题的立场上，应有自我独到的见解，不为来自各方面的不正常因素所左右。工作中增强大局意识、群众意识和服务意识，把提高执业质量和尽量满足客户的合理要求作为工作的最高标准，努力把工作做好。在执业时，我十分注意工作方式、方法，不轻易下结论。外勤工作中，合理安排工作时间，提高工作效率，不做无谓的劳动。同时，与客户多方接触，持续经常性的联系和沟通，不给企业增加额外和不必要负担。执业中经常遇到与客户之间，与执业人员之间不一样的意见，我首先透过查阅有关资料，咨询权威部门，在内部达成一致，然后与客户透过协商讨论研究解决问题，消除不一样点，达成共识。

对上市公司审计的工作，最突出的特点一是业务量大、风险

高、政府监管部门、社会公众和股东对信息披露的要求高，另一特点是由于我国市场经济尚处发展阶段，注册会计师地位没有得到正确的认可，市场的竞争环境不理想，注册会计师的收益远远不能与其劳动量和承担的风险相配比。从外部执业环境来看，经常受到来自各个方面不一样程度影响，个性是客户的压力，客户利用各种关系干预、干扰注册会计师依法执业的现象也十分突出。这种不正常的现象，无疑牵扯了超多的时间和精力。在审计过程中，我牢固树立风险意识，健全审计质量内部控制制度，高标准、严要求规范执业。对国货公司1999年报出具了带说明段的报告，对青岛双星公司的报告也做了合理的处理，对青岛海尔的报告明确了联营公司的会计师规范了审计范围，从而进一步降低了风险。青岛碱业上市的项目，由于牵扯的方方面面比较多，是十分复杂的一个项目，近两年的工作中，我克服了种种不利的因素。有时连续几天加班加点，废寝忘食，但方案一变，还得从头再来；有时身体不适，一个多月却不能离开现场；有时工作得不到理解，只能寻求领导的支持，所以从未气馁过。

三、明确定位奋斗目标，不断健全知识结构

在当今世界经济一体化，竞争国际化的形势下，财务审计和审计工作所处的环境也在日新月异地更新，不断出台的会计准则、审计准则和各种财经税务法规、文件，使人感觉眼花缭乱、应接不暇。在做好本职工作之余，我一向没有放松对业务知识的学习，20__年分别透过注册会计师资格、会计师职称考试。20__年透过中国证监会证券发行与承销、证券基金的从业资格考试，为更好地在证券行业里工作打下了良好的基础。日常工作的闲暇时间，我尽量抽空，一方面加强政治学习，提高思想政治觉悟。另一方面加强专业知识的学习，学习国家的有关政策、法规和报刊杂志。加强政治学习和业务知识的钻研，理论水平不断提高。当今的社会，我认为，高级财会人员应当不断创新，超越自我，具有胸怀大业，志怀高远的视野，要在自由的精神世界里不断追求、探索。要承担三方面重要使命：一是要具备较高的理论水准，能够提

出原创性的思想与理论；二是要有成熟的实务经验，认真履行经济调节、市场监管、社会管理和公共服务的职责；三是要发挥以点代面的引领作用，将自我的知能，及时向所在领域的同行进行传授，实现全行业更新观念，转变思想，完善结构，协同提升的目标。

真正成为了一名合格的高级会计人才，不能满足于会计专家的主角，要在管理学、经济学、哲学、文学等方面培养锻造较高的造诣，成为复合型人才。不能就会计论会计，不能就财务谈财务，要“跳出三界外不在五行中”，从立体思维、战略思维，综合角度看待事物，领略问题的实质，抓住问题的关键。管理者、领导者、决策者，提升激励与沟通潜力，务必学习整合国内外的经验，明确自身的工作职责、工作方法，不仅仅要强调教导与激励，还要注重约束与控制。真正成为了一名合格的高级会计人才，还要增强顺时应势的领导艺术。时代呼唤创新思维，创新改变世界，创新改变命运。领军人才的创新潜力，要注重创新人格的培养，创新潜力结构的培养，创新思维过程及习惯的培养。

四、实现财务管理工作的转型，工作中干出了实效

透过会计师事务所工作的历练学习，十余年下来，我至少从以下方面具备了必须的业务专长：熟练掌握财会、税收、审计领域的现行政策、法规；能独立承担上市公司、外商投资企业等的财务审计、财务税务咨询工作；熟悉股票发行和再融资的财务会计方面的政策法规；良好的审计经验及会计教育背景；出色的分析及解决问题的潜力；良好的中英文水平；熟练的电脑操作技能等。

随着自身对会计审计工作的理解和实践的不断深入，为迎接更大的挑战，20__年5月份，我应聘到了国内著名的综合类证券公司光大证券计划财务部。承担了财务核算，合并报表编制，财务分析，以及信息披露等工作。计划财务部每一天都要接触超多的数据和枯燥的报表，但我的工作干得有声有色。

为了培养自身的综合潜力，取人之长、补己之短。我除定期参加例会讨论、学习企业会计制度，和大家互相交流心得，熟悉各岗位的工作流程。同时用心参加公司举行的各种活动，做到工作有里有外、有张有弛。

状况分析，并加强同业间财务、业务数据的收集、分析和整理工作，重点上市券商的专题分析，以及重点业务与财务数据的关联分析，为公司领导经营决策带给有效的财务信息。四是按期向监管部门、股东报送所需的各类财务报表。随着公司日益规范，信息披露已成为公司的一项重要工作，财务人员做到了按期带给各类报表，除证监会、上海证监局的月度统计报表外，还包括沪深交易所、证券业协会、财政部、外管局、统计局等监管部门定期所需的资料。五是用心配合各项审计和检查工作。20__年以来，配合集团完成对公司20__-20__年度财务考核检查工作，配合完成了20__年度和ipo三年期审计相关工作，配合完成对公司进行的20__年度的国际审计。此外，透过监管部门电话询问、网上报送补充资料等多种方式，理解关于公司财务状况和监管指标合规状况的非现场检查。20__年7月成为了证监会即将发布的《关于证券公司信息报送和披露管理办法》制定小组的成员之一。

五、顺应时代发展潮流，客观审视事业环境

既往历史的任何时期。金融危机暴露出的诚信问题，让政府监管部门和更多企事业单位意识到，单纯依靠会计控制已难以应对市场风险，会计控制务必向风险控制发展。在会计技术更新层出不穷，思维更迭变化迅速的这天，会计务必跟随时代。这要求我们务必在合理继承传统的基础上，顺应时代前进的步伐，锐意改革，发展创新。

在财会及审计行业奋斗的12年工作历程里，在师长的关爱下，我在很多方面从无知到有知，从知之不多到知之较多，理论和实践经验在不断积累，自身素质也在潜移默化地提高。我一向以为，一项伟大事业的成功，必须不是靠个人英雄主义，

单打独斗，包办天下的。在别人的身上，总有超越自我之处。同事之间的团结协作，不一样方式的交流、碰撞、是实现思想认识飞跃的有效途径。一个单位的一个部门的同事，来自五湖四海，每人都是特殊的个体，汇聚到一齐，就要成为一个战斗的团体。大家有必要互相帮忙，互相促进，实现共同提高，全面发展。学海无涯，艺无止境。我国目前财会工作就是在不断完善企业会计准则和与国际化接轨的状况下，政策法规的变化十分快，作为国民经济发展和企业个体都不能或缺的财务会计工作和审计工作，随着时代的发展和加入世贸的冲击，将更具其生动丰富的资料和挑战性，我应只争朝夕不放下学习，才能在财会及审计行业里更好地服务于社会，服务于社会主义市场经济建设事业。

村工作业绩总结简写篇五

__年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我透过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了必须程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一向在从事销售的相关工作，有必须的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有必须距离

的。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在__市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，能够说是销售做的十分的失败。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表此刻

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到此刻有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的.状况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项推荐不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理

解的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务潜力还有待提高。

市场分析

此刻__消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在__市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在__消费卡市场能够用这一句话来概括，在技术发展飞快地这天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

__年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力到达十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和推荐，业务潜力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体状况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人

员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。销售部内部拟定20__年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的思考公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就必须能有一个更高、更新的开始，也必须能做一名合格的管理人员。

村工作业绩总结简写篇六

__年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我透过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了必须程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一向在从事销售的相关工作，有必须的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有必须距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员

的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

二. 部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在__市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，能够说是销售做的十分的失败。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表此刻

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到此刻有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的状况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项推荐不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失

误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务潜力还有待提高。

三. 市场分析

此刻__消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在__市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在__消费卡市场能够用这一句话来概括，在技术发展飞快地这天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

四. __年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力到达十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和推荐，业务潜力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体状况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人

员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。销售部内部拟定20__年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的思考公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就必须能有一个更高、更新的开始，也必须能做一名合格的管理人员。

20__年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好20__年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们必须全力以赴。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。

村工作业绩总结简写篇七

20xx年6月因工作需要，我调到设备物资中心人事室工作，主管教育培训、工资管理、档案管理等工作[]20xx年3月我到路面工程队，负责人事工作。由于路面队是新成立的队伍，员工技术水平参差不齐，我通过自身的努力和多年的工作经验，理顺了工作程序，全面开展工作，深入到生产一线中去。

一、教育培训管理

首先我从思想上加强对企业职工教育培训工作重要性的深刻认识，围绕公司改革和发展的大局，树立人才强企的观念，健全员工教育培训体系。每年年初制定员工培训工作计划，

上报到二公司人力资源部。

（一）开展专业技术培训。我根据中心工作实际，针对不同工种，于20xx年和20xx年开设吊车、厂内机动车、电焊工、电工、机械钳工、内燃钳工等工种操作规程培训班6个，主要以脱产和半脱产的形式进行，培训人员达46人次。20xx年6月8日—14日，7月，8月联系摊铺机厂家，邀请厂家技术人员到现场培训技术工人，共3期，每期6人，使培训工作实际工作紧密结合，提高了干部员工思想理论水平和业务管理水平。

（二）开展职业技能培训。20xx年和20xx年9月末，配合二公司人力资源部在满洲里工地，为31名技术工人进行职业技能鉴定，理论考试与实践考试全部通过，合格率达到100%。通过开展岗位技能鉴定活动，不但有效提高了员工专业技能水平，而且激励了广大员工不断钻研技术的积极性和创造性，为各个项目部、工程队输送了大批合格的专业技能人员。

（三）开展安全教育培训。组织全体员工学习安全生产法和公司相关制度，并对所学内容进行考核，按照相关规定对考核不合格的员工暂缓上岗，直至合格，累计培训51人次。20xx年11月，针对新录用的员工生产经验、安全意识薄弱，对17名实习生和见习生进行培训，采用脱产和半脱产的形式。通过学习培训，增强了干部员工的安全意识，为保障安全生产奠定了基础。

二、工资薪酬管理

工资薪酬管理方面，我严格执行二公司文件，按照文件中的有关规定，制定了管理人员和技术人员的工资标准、生产期间和非生产期间的工资标准。在施工生产旺季，为每一名现场的工作人员做了施工津贴、满勤奖、安全奖等，提高工人的生产积极性，以饱满的热情投入到施工生产中去。由于我们路面队是新成立的队伍，缺少富有经验的技术工人，我们聘用了三名集体职工，针对正式职工和集体职工的工资差异，

我上报二公司人力资源部，为每名集体职工申请岗位补贴260元，得到二公司领导的高度重视，受到工人的一致好评。

三、用工管理

20xx年3月，设备物资中心撤销，成立14个工程队，我作为原设备物资中心人事室的一名员工，积极配合二公司人力资源部做好职工的分流工作，把原设备物资中心117名职工分流到各个工程队。综合管理中心的息工待岗人员14人分流到我路面队，分流人员为长期待岗人员，年龄偏大，专业不对口，技术水平薄弱，我们安排6人上岗。20xx年5月，我们路面队协同二公司人力资源部到齐齐哈尔技师学院，招收录用实习生15人，这些学生理论水平高，技术业务能力强，受到了各个工程队的欢迎，产生了供不应求的效果。

四、档案管理

20xx年3月1日，设备物资中心撤销，人事室留存142本人事档案，我对这些档案进行整理归档。于20xx年9月26日，正式移交给综合管理中心，干部档案29本，工人档案113本，完成了人事档案的交接工作。

在公司人力资源部的正确领导和耐心帮助下，经过全体员工的共同努力，路面工程队人劳工作取得了一定的成绩，为20xx年人劳工作奠定了良好的基础。在今后的的工作中，我有决心有信心，在公司人力资源部领导下，发挥工程人能吃苦，敢打硬仗的精神，不断总结经验，克服不足，把人劳工作做好，为施工生产服好务，做好基础工作。

村工作业绩总结简写篇八

一年来，紧紧抓住加快推进商贸流通现代化、确保粮食安全、确保肉食品安全、致力推进企业改制和大力改进机关作风建设这五大工作目标，狠抓落实，取得了较好的成绩。在台州

市局年度考核中，商贸工作、生猪屠宰管理工作和信息工作都获一等奖，特别是商贸工作被推荐为省商贸工作先进县（市、区）。

20xx年实现全市社会消费品零售总额68.23亿元，同比增长17%。牵头编制了靖江路商业街业态发展规划。全年全市完工商贸设施建设项目21个，完成商贸设施投资6.2亿元。积极组织实施“千镇连锁超市，万村放心店”工程，实现了连锁超市乡镇全覆盖，开设了512个行政村的村级连锁店。

市级储备粮、油如数落实，完成12799吨储备粮的轮换。粮食产销合作机制进一步完善。中心库建成并投入使用。重视粮食市场的培育和发展，确保粮食市场稳定。落实了应急用成品粮800吨。积极搞好粮食收购订单和军粮供应工作。

实施“定点屠宰场管理年”活动，深入推进定点屠宰场管理工作，保障了“放心肉”工程的顺利实施。撤并屠宰场3家，建立了活体商品猪储备基地，落实活体商品猪储备3000头。实现城区生猪定点屠宰率100%，乡镇生猪定点屠宰率95.3%。

作为局长，我认真履行安全生产、信访、综合治理等多项工作第一责任人的职责，亲自担任相关工作领导小组的组长，进一步完善工作机制，班子会议经常研究这些工作。经常到下属企业检查安全生产工作，亲自处理重要信访件，确保贸粮系统和谐稳定。

完成了5家国有粮食企业改制，实现了收储企业与附营企业的分离，使收储企业走出了困境。同时落实集体企业改制5家。

认真贯彻全市“治庸提速增效”作风建设年动员大会精神，改进考核办法，制定考勤考绩制度，切实加强干部队伍作风建设，提高工作效率，推动了全市贸易与粮食工作又好又快发展。

回顾20xx年的工作，虽然取得了一些成绩，但我深知离群众的要求和领导的期望还有不小的差距。在新的一年里，我将紧紧围绕“把临海建设成为台州北部商贸业中心”的奋斗目标，创业创新，踏实工作，为加快我市贸粮经济发展步伐作出更大的努力。

村工作业绩总结简写篇九

时光荏苒，已经过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，在一年里，我在院领导和护士长的关心与直接领导下及同事们的关心与帮助下，本着“一切以病人为中心，一切为病人”的服务宗旨，刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和熟练地掌握了各项临床操作技能。较好的完成了各级院领导布置的各项护理工作，在同志们的关心、支持和帮助下，思想、学习和工作等方面取得了新的进步，现总结如下：

一、严于律己，自觉加强党性锻炼，党性修养和政治思想觉悟进一步提高

一年来，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，热爱祖国，热爱中国共产党，对社会主义充满必胜的信心。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质

加强自我职业道德教育。职业道德的高低、思想品德的好坏直接影响影

我还很注意护士职业形象，在平时工作中注意文明礼貌服务，坚持文明用语，工作时仪表端庄、着装整洁、发不过肩、不浓妆艳抹、不穿高跟鞋、响底鞋、礼貌待患、态度和蔼、语言

规范。在护士长积极认真指导下，我在很多方面都有了长足的进步和提高，坚持危重病人护理查房，护理人员三基训练，在护理部组织的每次技术操做考试中，均取得优异的成绩。在一年的工作中，能始终坚持爱岗敬业，贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，提高了自身素质及应急能力。

三、努力工作，按时完成工作任务

了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作。认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵守规章制度，牢记三基（基础理论、基本知识和基本技能）三严（严肃的态度、严格的要求、严密的方法）。

护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，每月进行理论及操作考试，对于自己的工作要高要求严标准。工作态度要端正，“医者父母心”，本人以千方百计解除病人的疾苦为己任。我希望所有的患者都能尽快的康复，于是每次当我进入病房时，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励他们，耐心的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信心，默默地祈祷他们早日康复。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为人民的健康事业做出了应有的贡献。

当然，我身上还存在一些不足有待改进。比如，在学习上，有时仍有浮躁的情绪，感觉要学的东西太多，心浮气躁，尤其是在遇到挫折时，不能冷静处理。在工作上，有时存在着标准不高的现象，虽然基本上能履行自己的职责和义务，但是在主动性方面还有待于进一步提高，这都是我今后需要改进和提高的地方。在已经过去的一年里，要再次感谢院领导、护士长的教育、医学在线指导、批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支持。回顾过去，有许多进步和提高，同时也存在一些不足；展望未来，应当发扬自身的优点与长处，克服不足。为了医院的美好明天而贡献自己的一份力量！

村工作业绩总结简写篇十

四年前，当我第一次步入社会参加工作来到西安，面对着如此博大美丽的城市，我的心被牵动了。我暗下决心，我要用自己的勤奋与知识来充实每一分钟，用我的全部去认真面对现实。

选择建筑这个行业，是我孩提时代的理想

□

20xx年7月，我毕业于xx大学土木工程专业。受聘于中天建设集团。先后担任过项目的施工员，技术员，施工负责人等职务，先后被公司评为先进个人，优秀大学毕业生等。第一年，我年轻好强，并没有把困难放在心里，我很快适应了工作环境并熟练掌握了业务技能。

我的第一个项目是由中国兵器工业部投资3000多万人民币所建成的高层住宅第205研究所一期住宅楼。分管项目包括水电，

消防，喷淋，通风等工作，工期短，质量和技术含量相当高，经过一年的奋战。该项目先后荣获西安市“优质工程奖”，陕西省“长安杯”。深受业主的好评。我也先后获得先进个人，并被评为助理工程师。

工程竣工后，调到西安曲江公馆大型别墅群项目。该项目由十一套风格各异的欧洲别墅组成，地基处理非常的繁琐、我负责使其交接手续完善，工序井然。装修和暖通设备是全进口设备，技术含量高，质量要求严。当时验收是由国外技术人员负责验收。工程验收结束，德国技术总监的评论很简单，就4个字母“good”从那时起，我就深深体会到，在施工的过程中，按照图纸设计要求和施工规范规定施工的责任是如此之重。

20xx年开年，我随老板回到浙江衢州。由我担任衢州海关大楼的项目经理。该项目包括土建、安装、水电，消防，喷淋，暖通等工作，由金华市海关副关长坐镇指挥。该项目在20xx年12月11日顺利竣工验收完毕，保证了元旦开关的硬性要求，并荣获“衢江杯”优秀工程奖。

20xx年3月份，我被朋友推荐到中石油工作，由江苏国际经济合作公司帮助提供签证来到了非洲的苏丹。先后管理了苏丹国家电力部“nec”的哈瓦它至嘎大阿里夫的380km输变电路和变电站“gat&ffwt”等项目。由于业绩突出，我也由一名工程师晋升为苏丹分公司的工程部经理，主管工程部的各项事务，特别是国际竞标，并兼gat项目的项目经理。在这一年的海外经历中，我充分感受到了国外先进管理模式和制度对整个项目和公司顺利有效的运转起到了多大的作用。苏丹是个并不富裕的国度，和我打交道的却都是有着mba学位的苏丹能矿部的副部长、埃塞俄比亚的xxx长、印度tata集团的苏丹总监、日本taximi的营销专家等等，每个人头上都顶着好几个头衔，才华横溢，风度翩翩。让我深切的感到自身的不足，和未来的发展方向。

20xx年2月我被宝钢聘为项目经理，主管epc项目的全盘运营。先后经历上钢一厂的3#转运站的技术改造，宝钢历史馆的改造和重修、宝钢研究院的增发腐蚀设备等项目。让我感触最深的就是宝钢的一整套完善的规章制度和运作机制以及一次次合同的谈判。完善的规章制度和监督能弥补人力的缺陷。在谈判中，各自主体都据理力争，避免自己的失误，更要抓住对方的每一个细小的失误并“迎头痛击”。在宝钢工作以来，更增加我的人脉和远见卓识。相信通过不断的学习我定能如虎添翼。

我想，不论是青春年华，激情四射的年轻人，还是岁月沧桑满腹经纶的前辈，都要要求自己做到一丝不苟，力争有思想性、高品味性和创造性。对人、对事、对自己。谢谢！