

月个人总结(优质6篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

月个人总结篇一

销售员的成功源于他的与众不同；销售员的与众不同源于他的性格、习惯与内驱力。为销售工作做一个总结，本文是本站小编为大家整理的销售个人的总结范文，仅供参考。

自己从二一年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止年月日，年完成销售额元，完成全年销售任务的%，货款回笼率为%，销售单价比去年下降了%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了%和%。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从

工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yhws-型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是科技含量高、附加值大的产品，如kv避雷器、熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析如下：

(一) 市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

(二) 竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低□yhws-/型避雷器销售价格仅为元/支□prw-/销售价格为元/支，此类企业基本占领了代销领域。

六、年区域工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二)针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因年农网改造暂停基本无用量，年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂一天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，

在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

(四) 由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

第一、 积极参加公司开展的各项活动。

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了两厂之间的办公室文员去长隆欢乐世界一日游；5月1日前一个晚上，公司组织了番禺的全部管理人员去k歌；7月29日，和番禺办公室的同事们去清远黄腾峡漂流，28日入住清远新银盏温泉酒店泡温泉；9月29日，国庆前的两天，和办公室的同事去长隆水上乐园一日游。。。。。。加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

第二、 认认真真，做好本职工作。

1、 责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精髓之

一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部门对

自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了中国台湾后发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

第三、处理好跟客户和外部协作单位的关系。学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟

客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、 进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

第二、 加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、 加强产品知识、生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我们业务跟单员普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。作为一名跟单员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、 进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程可以大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

第五、 如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自己

的能力，进一步的发展和完善各方面的能力。

第六、争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。

总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己最大的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献。

20xx年来，我在上级领导的正确指导和销售部同事们的支持下，按照年初总体工作部署和目标任务要求，认真执行公司的销售工作计划和方针政策，在自己分管工作中认真履行职责，较好地完成了上级下达的工作任务，取得了一定的成绩。下面，我就这一年的工作情况总结如下：

一、20xx年销售工作取得的成绩

20xx年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，挤占车辆销售市场，我和我分管的奥迪4s店的全体销售人员团结一致，齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成绩，完成公司下达销售任务的%。总销售辆车，总销售额万元，回笼资金总计万元。

二、认真努力，积极做好销售各项工作

动整体销售工作又好又快发展。这里面，我主要做了以下几个方面工作：

(一) 抓好自身建设，全面提高素质

作为销售经理，我深知自己责任重大。我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强业务知识学习，特别是学习公司的销售政策法规与销售工作纪律，把它学深学透，领会在心里，运用到具体实际工作中，以此全面提高自己的政治、业务和管理素质。同时，我做到公平公正、清正廉洁，爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

(二) 抓好展厅管理，树立品牌形象

展厅是反映和展示公司实力和形象的场所，更是与客户进行有效交流的窗口。为了确保展示厅基本功能和样品的安全，保证展示厅的整洁、有序，我积极抓好展示厅的管理工作：1. 带领销售人员积极配合保洁人员做好展示厅的日常清洁管理工作；2. 时刻关注展厅内的水、急救药品等生活常需物品是否齐备，以方便为客户提供更加精细的服务，树立公司的窗口形象；3. 客户来店时，值班销售人员迎至展厅门外，主动微笑招呼客户，帮助客户打(拉)开展厅大门；4. 销售人员随身携带名片夹，适当时机介绍自己，并递上名片，请教客户称谓。

(三) 抓好队伍建设，全力做好工作

要搞好车辆销售工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理销售员的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。其次，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

(四) 树立信心，排除万难

20xx年汽车销售市场竞争异常激烈，为争取完成公司下达的全年销售目标任务，我经常跑给每个销售员作思想工作，要求每个销售员以公司利益为重，抛弃个人私心杂念，要树立信心，坚决执行公司的各项工作决定与工作措施，要想方设法，排除万难，争取完成全年目标任务，以优异的销售业绩向公司汇报。

(五) 制订考核办法，激励先进

为了鼓励销售员积极工作，扩大销售业务量，为公司创造良好经济效益，我根据不断发展的销售新形势，结合实际情况，制订相应的考核办法，激励先进。考核办法充分体现销售员多劳多得的原则，坚决杜绝干多干少、干好干坏一个样的弊病，激励销售员充满干劲、认真努力工作，勇争先进，在车辆销售工作上做出新成绩，取得新成效。

(六) 提高客户认知度，扩大产品消费群体，增强品牌影响力

我要求每个销售员要树立优良服务意识，认真细致为客户做好全方位服务，首先态度要热情大方，服务细致周到，让客户感到温馨愉悦。同时积极向客户车辆相关知识以及特点，并向客户发放公司宣传册，使越来越多的客户了解公司的产品，通过公司品牌的良好信誉，以及产品独有的吸引力和优质的售后服务，为我公司带来更多的客源和业务量，获取良好经济效益。同时积极收集客户留档率，试驾率，控制密采流程，客户满意度，以便能够更好的为客户提供服务。

(七) 抓好售后服务，提高服务质量

我高度重视产品销售售后服务环节，将售后服务当成整车销售的后盾和保障。

一是抓客户，增加客户对专营店的依赖感和归属感

我努力将服务做细、做精，提高客户满意度，减少客户流失特别是忠诚客户的流失作为工作的重点。

1. 确定重点维护对象。建立客户资料库，利用自身资源 优势向客户传递市场信息。根据客户次数、客户的品质作为客户的忠诚度的评价指标，找出我们的忠诚客户，作为我们的重点维护对象。2. 进一步加强客户关系维护工作。通过对流失客户回访及分析，找出客户流失的内在原因，制定改进措施，加强对重点客户的维护。3. 维护与客户的良好关系。节日期间访问大客户，对特 定客户进行巡回访问并赠送礼物，经常与客户沟通并举办假日活动，或举行与客户的联谊晚会，并为客户提供更加全面细致的服务。对于我们的忠诚客户在公司举办的各种活动时优先通知，让客户受到特殊待遇，增加客户对专营店的依赖感和归属感。

二是抓服务，提高客户的满意度

健全售后服务体系，让消费者感受到专营店富有亲和力的一面，增加专营店的信任度。从自身做起，积极主动地为消费者建立切实有效的监督保障体系，并把 监督权力交到了用户手中。“呵护由心开始，服务无微不至。”牢固树立以客户为中心的核心理念，促进服务产值的不断提升。同时，加强后勤服务，合理利用设 备，科学节约办公耗材，让员工放心无后顾之忧。为员工提供人性化的后勤保证，确保专营店业务流畅的开展。

三是抓培训，提高员工的整体战斗力

加大培训工作的频次。分为定期和不定期的培训考核，营造学习氛围，提升员工服务理念及个人技能;进行职业道德、服务理念、主人翁意识培训，调整员工 工作状态，增强中心全体人员的工作热情和团结力、凝聚力;塑造员工服务的工作态度，注重细节问题的发掘，促使员工主动提高自身素质。每周安排进行个小时的 岗位专业知识培训，不定期考试，并将

考试成绩纳入月底绩效考核当中;针对日常工作中出现的问题、漏洞等进行总结,形成备忘录;每月分批组织人员到其他专营店参观学习,相互交流,共同提高;利用周一的晨会,全体人员共同学习总公司的各项管理制度、经营理念、计划方针,进一步明确岗位职责,进一步提高工作效率;每天安排员工进行各自岗位技能展示,并由部门经理当场点评,激发广大业务员的工作热情,达到共同学习、提高的目的。

三、工作中的不足

队合作精神,具有一定的组织、协调和交际能力,且面对困难从不气馁,能够冷静、果断和全面的去处理,有着强烈的上进心和永不服输的干劲。虽然在工作上取得了一定成绩,但同时,我也清醒地认识到自己的不足,主要是综合分析危机的能力离上级的要求还是有一定的差距。

四、今后努力方向

今后,我要继续加强学习,掌握做好销售工作必备的知识与技能,以科学发展观的要求对照自己,衡量自己,以求真务实的工作作风,以创新发展的工作思路,奋发努力,攻坚克难,把各项工作提高到一个新的水平,为企业的发展,做出我应有的贡献。

(一)加强自身业务学习。今后,我要继续加强学习,掌握做好工作的知识和技能,提高自身工作本领,努力按照政治强、业务精的复合型高素质的要求对待自己,做到爱岗敬业、履行职责、公正公平、廉洁自律。

(二)加强销售人员管理。贯彻“以人为本”的管理思想,做好人的工作,制定合理的学习教育规划和切实可行的措施,在不影响正常业务工作的前提下,积极开展从业人员的思想政治工作和学习教育活动,整顿思想,增强工作责任心,学习有关规章制度和业务知识,提高业务技能和综合素质。

月个人总结篇二

通过大学几年的学习，我觉得自己的专业知识还是有所进步，这次来到__这里实习了三个月的时间之后，我才意识到在学校的时候所掌握的确实还是很少，这也是我的接下来要努力的方向，希望可以通过这样方式让自己得到更多的提高，对于实习我还是觉得很有动力的，这是我以后应该要做出好成绩来，这对我个人能力也是有足够多的提高，对于实习也应该要总结一番：

这次实习一共是三个月的时间，我还是对自己很有信心的，我和周围的同事也相处的很好，也知道接下来所努力的方向，我觉得这是很有意义的事情，实习的点点滴滴，我认识到了自己各方面的进步，这是我需要去调整好的，这对我工作能力还是很有提高的，实习结束之后，我能明白自己需要做出哪些事情，实习期间我还是能够明白自己的问题，也是因为需要继续维持一个好的状态，所以我也在付出实际行动，证明自己是能够做的更好一点的，这段时间以来的实习我应该要发挥自己的专业能力，这段时间以来还是有很多提高的。

当然这次的实习当中，我觉得以后需要做的更好一点，以后还是需要一点点积累经验，去反思一下自己，也相信接下来可以做出更好的成绩来，这对我的影响还是很大的，这也是对我很有帮助的，大学期间的点点滴滴中，我也一直能够做的比较认真，这也对我专业知识的锻炼，顶岗实习的过程当中也遇到了一些问题，这也是对我的一个锻炼，通过这次的实习，确实还是让我觉得很有意义的，在以后的学习当中还是能够学习到更多的知识，实习也是对我的一个锻炼，更加是对专业知识的考验，以后也会努力去维持好的状态，不会让自己做的不认真的。

总体来讲这次的实习，我是感觉非常的有动力的，这是我接下来应该要做出好的成绩来的，大学期间我也是可以做出的更加认真一点，以后我会坚持去做出更好成绩来，所以对于

这次的实习我还是感觉很有意义的，对于这段时间以来的点点滴滴，我还是认清了自己方向，这也是对工作应该要安排好的，实习阶段我觉得自己的专业能力得到了很多的提高，这次实习之后，我还是有了很多进步，以后也一定会做的更好一点的，也感激这段实习经历。

月个人总结篇三

一、理论知识的问题：

以前当的一直是学生，学校是以学生为中心的。而中国的教育一向是填鸭式的：被动地接受那么多的知识，虽然考试考那么多次，但现在我的知识在脑海中似乎没踪迹，只好不断翻书。当在老师的提问下一次次哑口无言时，才认识到自己记的粗浅，没有时间经过的记忆犹如沙滩上的足迹，当时似乎深刻明显，却耐不住时光的清洗。

二、角色转化问题。

实习刚开始，很多东西都不解，虽然以前也曾见习过，但真正的要实际操作，我仍觉得底气不足。我会不会弄错，万一弄错怎么办。干事情总是缩手缩脚，加上跟我一块实习的同学表现都很好，我觉得老师都喜欢她们，事情似乎也轮不到我头上，每天盲目跟着做基础护理，跟着操作。本想说让我也试一下，但又不敢。因此，我觉得角色转化是个坎，我一定要努力克服这一点。方法主要是靠主动吧，我发现，只要主动提问，主动提出操作的要求，老师都是很乐意教的。不能再像在学校里那样等着老师要求干什么。

三、胆魄的锻炼。

面对病人，特别是外科的病人，见到血是经常的，看到病人痛苦地呻吟，特别在操作的时候，心总会提到嗓子眼，因此而小心翼翼，束手束脚，反而会给病人造成更大的痛苦。因

此，胆魄得锻炼得大一点，再大一点。胆大心细是我追求的目标，只有准确迅速才能早点解决病人的痛苦。

四、无菌观念和规范化操作。

在外科实习这段时间，每个老师都强调无菌观念，因次，我深刻认识无菌观念，操作中便不自觉地去遵守。而规范化操作也实在是个很保守和安全的做法！至于新办法，创新思维，那也得熟悉情况再说吧。

五、微笑服务：

在这里，我看到的是笑容可掬的脸孔，也都觉得特别地漂亮与可爱，让我有种感觉，如果我是一位病人，我会毫不犹豫地选择住在这里。因此我也要求自己不把情绪带到工作中，每天保持阳光灿烂的笑容，让病人感到温暖！

总而言之，这五个月，是适应的过程，很多不足之处需要改进，这是学习的过程，很多观念得到修正，虽然辛苦疲惫，但是我相信自己肯定能克服的。这只是实习之初，今后还需要不断地摸索，同时必须对自己有所要求，才会有所收获。我想接下来的实习是一个挑战，也是一种机遇，我一定要好好把握这个机遇。

月个人总结篇四

军训个人总结范本 导读：我根据大家的需要整理了一份关于《军训个人总结范本》的内容，具体内容：军训不但培养人有吃苦耐劳的精神，而且能磨练人的坚强意志。我为你整理了军训个人总结，希望可以帮到您。军训个人总结篇 1 军训是大学的第一堂课，在这堂课上有严明的纪律、有紧... 军训不但培养人有吃苦耐劳的精神，而且能磨练人的坚强意志。

我为你整理了军训个人总结，希望可以帮到您。

军训个人总结篇 1 军训是大学的第一堂课，在这课堂上有严明的纪律、有紧张、有欢笑.....火热的阳光炙烤着大地和我们的身躯，这几天对我来说就像是几个世纪一样的难熬，好想为自己找一个逃避的理由。教官教诲我们：“想尽一切办法，克服一切困难，完成一切任务，争取一切荣誉。”我的思想开始转变，考入大学并不意味着一劳永逸，人生中有好多的关口要过，有好多的责任等我们去抗，又有好多的义务等我们去尽。大学只是万里长征中的第一步，那种“船到码头车到站，兵器入库马放南山”的思想对当代大学生的成长都是不建康的。

军训不仅仅是对我们的身体的考验，更多的是对我们的意志的磨练，同时提高我们的思想水平和团队精神，“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”人是在不断的磨练中长大的，就像一棵小树一样经历风雨后才能变成参天大树，军人的气质和钢铁般的意志给我很深刻的印象，正如一首军歌歌词描写的一样：“还铁还硬比钢还强”。在我们军训中我们军人、学生一家人，了解不少的军中生活，体会到了军人的艰辛，感受到了军人的豪迈气概，他们肩负着保卫国家的重任，苦中的乐，教官说：“当兵后悔二年，不当兵会后悔一辈子”。军人的奉献精神和大公无私深深的打动我们每个人，我们的新生班主任给我们讲解生活中要注意的事项，为我们今后的学习生活做准备，辅导员教师像大哥哥一样照看着我们。在这里有酸楚的泪水，有苦咸的汗水，有飘扬的歌声，有欢乐的笑声，这些就像不灭的音符跳动不已，我们是充实的，我们是快乐的，苦与累已化作美与甜，军训——我们不后悔。

军训个人总结篇 2 时间飞逝，转眼间八天的军训时光已经过去。军训是我们人生难得的考验和磨砺，他不但能培养人的吃苦精神，更能磨练人的意志。

我们每天的军事训练内容非常简单，不过是原地转法、正步、

立定、齐步这些基本的动作，这些动作平时看起来非常简单，而现在做起来却没有那么容易了，第一天下来，我们就累得半死，全身都疼，但是大家没有一个人退缩，都坚持到了最后。其深深体会到了坚持就是胜利。

通过拓展训练，我深刻的理解到了什么叫“团队”。在困难和挑战面前，大家都能凝心聚力，充分体现了挑战自我，熔炼团队的精神。如果没有团队精神，这次所有的拓展项目都无法完成。正是大家严格要求自己，注意细节、一丝不苟，才能顺利完成。

潜力。证明了自己，超越了自己。使我明白，没有不可能，超越自己就能够创造奇迹。

我很感谢能通过这次的训练活动有这样一次深刻的体验和有意义的经历。我也能为能处于这样一个有默契的团队而感到荣幸，我相信，在我们这个大家庭中，不论我们接下来会面对怎样的困难，我们都能够手牵手共同去克服，因为我坚信：团结就是力量！在此，我真心的感谢学校组织的这次活动，也感谢我们的队友，给我们彼此的支持和信任。衷心祝愿我们的学校明天更辉煌、更美好！

军训个人总结篇 3 经历了多少风雨的折磨；体验了多少紧张的时刻；承担了多少困难的考验。我们终于迈进了大学的门槛。本以为大学之路是轻松的；本以为大学之路是渺茫的；本以为大学之路是自由的。但是，自从上了军训这一课，才让我深深地明白，原来那些都只是幻想。按照学校的惯例，每年新生开学都必须参加长达半个月的，这也标志着大学生活开始了！自从军训的第一天开始，学校的每个角落都留下了无数脚印的装饰；无数汗水的浇灌；无数身影的痕迹。这无数的脚印、汗水、身影也正是苦和累的表现。

吵不息，那么他很快四分五裂；如果一个国家总产生内战，那么最后只能走进灭亡这一恶门。因此，我也深深地懂得了只有团结、友爱、奋斗、坚强才能在这个世界上生存。

在军训中虽然有无数艰苦的考验，但是跟教官们相比，我们这种训练就像一根毫毛轻而易举。因此，再苦再累也应该坚强，要永远相信阳光总在风雨后这句话，这也是为今后的生活奠定了一个坚实的基础。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。今后的路还长着，需要寻求的东西也还很多。因此，我们要永远记住军训所教给我们的每一个道理，放飞心中这只青春的小鸟，去寻找自己真正的一片蓝天，去挑战更多扑面而来的考验，去迎接一刻刻美好的未来。

军训个人总结

个人军训总结

军训个人总结

军训个人总结模版

军训个人总结格式

军训个人总结

月个人总结篇五

__月我来到我们公司，成为了一名行政文员，开始了我的两个月的试用期，到现在，随着日月的更替、工作的交接，不知不觉地就过去了两个月的时间。在这两个月的时间，我从一名岗位新手变成了能够独立完成相关工作的普通行政文员了。这两个月里面，我通过大家的照顾和帮助，以及自己的不懈奋斗、积极请教、虚心学习，终于很圆满地完成了试用期里面的工作，到今天，我终于转正为正式员工了。为了能够在后面的工作中能够用更强的能力去完成各县工作，所以

我将这两个月我在行政文员试用岗位上接触到工作总结一下，让自己对自己的情况有一个更加清楚、全面的认识。

一、主要接触到的工作

1、因为还是一名新员工，大家也不了解我的具体工作能力，所以刚开始的时候我的主要工作就是按照领导的要求做好各种表格和文档，还有就是当各个部门同事需要打印、复印文件的时候，我帮他们打印、复印好所有的文件，然后分门别类的给他们装订保管好，等着他们来拿，当有的同时需要的时候我还会直接给他们送过去。

2、公司并没有配备后勤部门，所以这些工作的都是交给我们行政部门来弄的，公司组长有时候就会带着我出去采购这些办公室物品，然后我就协助其他的同事将这些物品发放到各个部门同事的手中。还设有就是各个部门有损坏和使用期到来的时候，我们也要做好登记，然后跟换或者联系相关人员进行检修。

3、跟着行政部的同事，将每个月、每个季度甚至是过去一年的工作情况制作成档案，然后将他们做好装订和分类，方便后续需要的时候进行查阅。

二、进步情况

1、让我对我们公司里面行政文员所需的工作有了更加清晰的认识，让我知道了身为一名员工应该具备的素质和思想，要有一定的职责意识和团队意识。

2、行政文员的工作应该是一个公司需要与各个部门打交道的一个岗位了，所以这段时间的工作，让我与各个部门的人都快混熟了，所以与公司的相处进展的非常不错，让我在人际交往上面有很大的进步。

三、不足的地方

- 1、工作能力还是有很多的不足，我还需要进一步的锻炼，继续与请他的同事请教学习。
- 2、工作意识还有待提高，经常都是别人分配任务给我我再去，自己不能够独立找到事情去做。

四、总结

在后面的工作当中，我仍旧会用十二分的力气去完成所有交代给我的工作，我还会努力向前辈们学习如何独立地完成工作！

月个人总结篇六

总结是把一个时间段的个人情况进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，分析成绩、不足、经验等。下面是小编收集整理的一篇入党个人总结范文，欢迎大家阅读。

近一年来，我在这个团结求实、温暖友爱的集体里，亲身感受到了组织的关怀，团结奋斗的精神。在组织的培养教育下，我认真按照党员的标准去做，加强政治思想学习，对工作精益求精，不敢有丝毫懈怠。为了便于党组织对自己的考察，我将自己一年来的情况向组织作以汇报。

一、思想政治方面

首先，我主动加强政治学习，除了经常关注时事政治和国家政策外，我利用业余时间认真学习党史和党章，了解我们党的光辉奋斗史，从而更加珍惜现在的生活，坚定正确的政治方向；明确党员的权利和义务，拿一名党员的标准严格要求自己。其次，我注意从平时做起，从小事做起，在日常生活中体现一名党员的模范带头作用。除了做好本职工作外，我积

极参加和配合党组织的活动。

二、作风纪律方面

我坚决按照党组织的要求规范自己的行为，努力提高自身素质，认真服从领导的安排，遵守纪律，时刻按照一个共产党员的标准要求自己，克己奉公，不浪费，不奢侈，培养良好的作风养成习惯。

三、工作方面

入角色。在日常的工作中，我时刻牢记党的宗旨，全心全意为人民服务，耐心、细心地完成领导布置的每项工作。今后，我将进一步掌握工作要领，改进工作方法，提高工作水平，按照党员的高标准完成每一项任务。 四. 缺点和不足。

- 1、政治理论基础不够扎实，理论联系实际的能力较差；
- 2、工作经验还有所缺乏；
- 4、个人素质还有待进一步的提高。

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向先进的党员同志学习，注意克服自己的缺点和不足，争取在思想、作风、工作、学习等方面有更大的进步。 以上是自己一年来基本情况的小结，不妥之处，恳请组织批评指正。请党组织考验我！

敬爱的党组织：

XXXX年，在各级党委、政府的正确领导下，在各级领导和同志们的帮助支持下，我以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，牢记组织和领导的重托，始终坚持高标准、严要求，立足基层、磨炼意志，扎扎实实做事、干干净净

净为人，勤奋敬业、锐意进取，自身的政治素养、业务水平和综合能力等都有了很大提高，树立了选调生的良好形象，较好地完成了领导安排的各项工作任务，得到了领导和同志们的充分肯定和好评。现将一年来的工作总结如下：

一、加强学习，注重政治素质和工作能力提高。坚持认真学习理论和“三个代表”重要思想，用马列主义武装自己的头脑，不断加强自身世界观、人生观和价值观的改造，提高自身的政治理论水平和工作能力。认真学习深刻领会上级工作会议精神，在实际工作中认真加以贯彻，保证党和国家路线方针政策的执行。一年来，共写心得体会、学习笔记累计1万余字。通过扎实的思想政治理论学习，为自己开展各项工作提供了强大的思想武器，在日常工作中注重学以致用，取得了明显效果。在加强理论学习的同时，注重更新知识结构，重点加强业务和政策法规知识的学习，努力做到在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，使自己更加胜任本职工作。

二、身体力行，深入细致地作好本职工作。根据组织与单位领导的安排，一年来，我时时严格要求自己，较好的完成了以下几项工作：一是镇办公室工作。作为乡镇党委秘书，在工作中我端正态度，积极主动，无论是接听一个电话、传达一个指示，还是撰写核对一篇文稿、汇报一项工作，都力求做到准确无误，较好地完成上传下达工作，充分发挥了办公室的纽带作用、窗口作用。二是包村工作，去年初，根据镇工作的需要，我负责xx镇西南片工作。在工作中，我放弃了许多休息时间，深入群众，深入基层，经常走村串户，与村民聊天，拉家常，了解农村工作的实际，立足本职，发挥自身优势，创造性地开展工作，圆满完成了种粮直补、农业税征收、“两工”和基层稳定等重要工作。三是县委调研室工作，去年12月份，经组织考察推荐，我调入县委办公室工作，面对新的工作环境，我一切从头做起，认真钻研业务知识，不断学习经济、法律、人文、计算机等方面的知识，注重积累，学以致用。立足于办公室工作，用心观察，用心思考，

用心研究，积极开拓创新，及时准确认真完成领导交办的各项工作任务。对自身严格要求，严格遵守办公室各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，平易近人。综合表现得到了县委办公室领导的充分认可与肯定，受到办公室各位同志的一致好评。

三、坚持严于律己，努力做好表率。一年来我不断加强思想作风建设。严格按照提出的“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的要求，坚持“讲学习、讲政治、讲正气”，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则；始终把增强公仆意识、服务意识作为一切工作的基础；始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地埋头苦干；始终保持青年干部的蓬勃朝气、昂扬锐气和浩然正气，努力成为其他同志的楷模。通过一年来的工作实践，我深深体会到：作为一名选调生、一名年轻干部，基层的锻炼是一笔宝贵的财富。要想在政治上靠得住、有本事，应具有“三心”。

一是崇高的事业心。事业心是成功者的基石，胜利的源泉。在基层工作的我们由于工作对象的特定性及工作环境的艰巨性与复杂性，需要我们有强烈的责任感和使命感。只有这样，人生才会显得充实，精神才会有所寄托，困难才能得以克服。

二是爱心。爱心的具体表现形式本人认为应是以人为本，坚持实事求是的工作作风。实事求是是马克思主义、毛泽东思想活的灵魂，是理论的精髓。作为一名干部应有一种视人民为父母，时刻关心人民冷暖的爱心，以一种实事求是的态度发现问题、研究问题、解决问题，以一种主人翁的态度创造性的开展工作。

三是进取心。作为一名干部应该通晓马克思主义、毛泽东思想、理论、三个代表重要思想，要掌握党的路线、方针、政策；对一般的社会科学和自然科学有一定的了解；对社会生活的实际知识需进一步掌握；与此同时，知识更新的速度不断加快，这就必然要求我们挤出时间充实自己，继续接受教育，

勤奋刻苦地学习新知识，新技能。既要向书本学习，又要向他人学习，向社会学习。

总之，一年来，我在工作上取得了一定成绩，理论水平、工作能力和自身修养有了一定提高。但距领导和同志们的要求还有不少的差距：一是政治理论学习的系统性和深度还不够，特别是具体事务性工作多的时候，对自己在理论提高方面要求的标准不够高；二是工作中有时有急躁情绪，工作方式方法有时不太细，需要进一步改进。三是如何在岗位工作中坚持与时俱进、大胆创新做的有欠缺，意识还不够强。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度负责的精神，脚踏实地，兢兢业业，尽职尽责地做好各项工作，努力做一名优秀的选调生，做一名优秀的年轻干部，不辜负党和组织对我的期望。

敬爱的党组织：

我是植物保护学院学院学生党支部的一名预备党员，接受党组织的考察已近一年。一年之中，我戒骄戒躁，不断注意提高自身修养，在各方面以一名正式党员的标准严格要求自己，无论思想，理论，还是行动上，都有了很大的提高，基于此，我向党组织郑重的提出了转正申请。我们党自1920xx年建党以来，走过了一段艰难的风雨历程，时至今日，我们党日益茁壮，是历经了几代党员的艰苦创业，而越来越多的人加入党的组织，成为我们的一分子。不可否认，这之中也有极少数投机分子，因此，端正入党动机是入党的首要条件。思想是行动的先导，正确的动机是正确行动的精神动力。

一个人在争取入党的过程中，有了正确的动机这种内在动力，就能在工作、学习和生活中按照共产党员的标准严格要求自己，身体力行，不懈努力。尤其是在新的历史条件下，要求入党的同志会遇到各种新情况、新问题。只有端正了入党动机，才会信念坚定，方向明确，不畏艰难，始终如一的朝着党的既定目标前进。争取入党必须树立正确的世界观，人生

观和价值观，这对每一个要求入党的同志来说，都是非常重要的。在市场经济高度发展的今天，一些党员不顾党的法律，置党的优良传统于不顾，敢于以身试法，大大损害了党在人们心中的形象。所以，加强党风建设，严格维护和执行党的纪律是极其必要的。党风是一个政党党性和世界观的外在表现。一个政党具有什么样的党性和世界观，就有什么样的党风。

理论联系实际是我们党的思想作风，也是工作作风。历史证明：什么时候坚持了理论联系实际的作风，一切从实际出发，实事求是，我们党就能正确分析形势，使革命和建设不断胜利的发展；什么时候理论脱离了实际，不是犯了教条主义，就是犯经验主义的错误，造成工作指导上面的失误。1997年在中央纪委第八次会上强调指出：“许多干部犯错误总是从量变到质变，开始往往有个缺口，但由于没有批评，任其所以，日积月累，最后铸成大错。这个问题发生的原因之一是平时缺乏批评与自我批评。

所以我再三提醒大家，要注意发扬批评与自我批评的优良传统，这一点我们要坚持下去。”作为当代的大学生，在我们学好科学文化知识的同时，一定要注意提高自己的思想修养，不断自我完善，自我提高，成为党的优秀的接班人。

大三即将结束，我为今后人生路途而努力奋斗着。就要踏上社会了，心里难免有些紧张，可我坚信，只要我时时刻刻跟着党走，一心一意为社会做贡献，将来无论在什么岗位上，都能创出一番成绩，那就实现了我的人生价值，因此我渴望成为一名正式的党员。

希望党组织批准我的申请，并对我监督、指导。

条目式

一为条目式，就是把材料概括为要点，按一定的次序分为一、

二、三等条，一项项地写下去。

三段式

二为三段式，即从认识事物的习惯来安排顺序，先对总结的内容作概括性交代，表明基本观点；接着叙述事情经过，同时配会议论，进行初步分析；最后总结出几点体会、经验和存在问题。

分项式

三为分项式，即不按事件的发展顺序，而是把做的事情分几个项目，也就是几类，一类一项地写下去，每类问题又按先介绍基本情况，再叙述事情经过，再归纳出经验、问题三个顺序写下来。

漫谈式

四为漫谈式，如向别人介绍自己的学习经验，就可用漫谈式，把自己的实践、认识、体会慢慢叙述出来。

各种方式都有利弊，要从自己实际出发去选用，也可创造其它形式。个人总结并不能一朝一夕就能成功，多回顾自己的生活，将你认为是成功的事情或是活动写写总结，提高自己的写作水平。