

最新个人总结及职业规划(优秀8篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那么，我们该怎么写总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

个人总结及职业规划篇一

一转眼，三个月的试用期就过去了，恰逢年底，销售业绩方面虽然不太乐观，但是收获还是很大的，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

在试用期间，让我欢喜让我忧，有第一次销售的成功喜悦，也有被拒之门外的伤心往事，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。像我这样一个新人，刚进入公司，就进入一个全新的领域，一切都充满了陌生和好奇。我原来是在新网的代理公司工作，主要是负责客户服务及销售的工作，所以我对互联网是有一定的了解，对新网也是有一些了解。我是8月8号正式到公司报到上班，刚到公司的第一周，我学习很多关于公司概况及互联网行业概况的知识。

在9月，我正式接管了会员销售的工作，每天的工作都很充实，主要包括会员的续费，新会员用户的开发及问题的处理，周一，我要将统计好的周报按时发给各相关负责人那，每月初也要做相应的统计报表，虽然工作很繁琐，但是我觉得很充实。原来负责会员的同事经常会传授些经验给我，并且会带我一起去拜访会员客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看。然后，仔细地分析给我听，从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔仔细细地进行分析，这让我体会非常深刻，为我日后独立完成销售工作起到了至关重要的作用。

期间，每天早上的第一项工作就是打开weare[]查看邮件，然后翻开我的记录本，看看前一天的工作是否做完？今天有什么事情处理，一般我会在当月初统计下2个月的催费情况，一边通知当月的续费，一边通知下月的续费，这样可以基本统计出每月的续费金额，给自己计划出要新注册的金额。还有个很重要的工作就是对客户的回访工作了，对于西安的客户群体来讲要分5个省份，而每个省多少都不一样，所以不可能一次打完，要先在weare中查询客户的信息，在新网购买的产品，然后计划出每天的电话数量，回访的主要地区，这样会比较顺利的达到预期的效果，但在回访中还是会发现很多问题，比如联系方式不正确，找不到相关负责人等等，其主要原因还是我们的工作做的不到位，所以我认为回访的工作是非常必要的工作。

应该说我的运气很好，在刚进公司不到一个月的时间，经理就让我到北京总部去学习、培训，虽然时间很短暂，但是收获却是很大，也让我认识了很多在分公司担任会员销售的同事们。回来后继续努力的工作，是从真正意义上的理论阶段过度到实践阶段。通过这样理论和实践相结合的实战演练，让我对销售工作有一个更深层次的认识，同时也积累了不少和客户交流的实践经验，为自己更好地开展下一步工作奠定了基础。

我想无论遇到什么样的困难，更重要的是自己能能否战胜自己。只要自己有收获，有长进，能够得到客户以及同事的认可和信任，再苦再累，自己也是感到幸福和快乐的。

眼下自己最主要做的工作是改进自己的工作方法、深化学习、将被动的销售模式逐渐转化成主动的销售来提高公司的业绩，对西北的一个大市场，这是商家的必争之地，同时其市场成熟度是可想而知的。像工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断完善不断加强。销售这个行业，对于我来说一切都是陌生和好奇，一切又是充满坎坷和挑战。我以前在校学

的是楼宇自动化专业，而现在从事的工作是销售。对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

自己在过去几个月的销售中也小有体会。例如主观方面：塑造自我，研究产品，提高销售技能，建立客户网络，产品管理。当然，最主要的是对客户的服务态度一定要好之又好。客观方面：市场把握分析，行业及对手动向等。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。

“空悲切，白了少年头”，人生就像古人所说，趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司健康成长！

员工个人阶段性心得总结4

个人总结及职业规划篇二

光阴似箭，转眼间我已经在我现在的职位上工作了五个年头。这五年里，我经历了许多挑战，也得到了许多宝贵的经验。在这篇文章中，我将分享我的个人工作心得体会，包括我在这个职位上的成长，遇到的挑战以及获得的经验。

首先，我要谈谈我在这个职位上的成长。从一个对业务一无所知的新人，到如今能够独立处理复杂问题的专家，我经历了怎样的转变？在我看来，我的成长得益于不断的学习和积累。每一次的项目经验，每一个我遇到的难题，都成为我成长的催化剂。我从中学会了如何有效地管理时间，如何处理复杂的业务关系，如何与团队成员有效沟通。

然后，我想分享的是我在工作中遇到的挑战。尽管我在工作中取得了不小的成就，但我也遇到了不少的挑战。其中最大的挑战之一就是如何处理团队内部的冲突。当我和团队成员意见不合时，我学会了倾听和理解，同时也表达出我的观点和立场。这个过程虽然艰难，但最终的结果是积极的，它让我学会了如何以团队为中心进行有效的管理。

最后，我想分享的是我在工作中获得的宝贵经验。首先，我明白了团队合作的重要性。无论是在项目执行中还是在团队建设上，有效的沟通与协作都是至关重要的。其次，我学会了如何在压力下保持冷静和专注。这需要我时刻保持警觉，对可能出现的问题有所准备，并灵活应对。此外，我也学会了如何处理挫折和失败，从中吸取教训，不断调整和优化。

总的来说，我在工作中获得的不仅仅是物质上的回报，更重要的是个人成长和精神的满足感。我坚信，只有不断学习和进步，才能在日新月异的市场环境中立足。我期待着未来更多的挑战和机遇，我将以更积极的态度去迎接它们，去努力提升自己，实现更大的自我价值。

个人总结及职业规划篇三

从我毕业进入公司担任那份职位开始，到现在已经过去了两年。这两年，我都在不断地学习和成长。现在，我想通过这篇文章向您分享我的个人工作心得体会和阶段总结。

一、融入团队，努力学习

作为一名新员工，我刚开始的时候，对公司的文化和工作方式都感到陌生。但我意识到，要在这个公司生存和发展，就需要快速融入团队，了解公司的文化和工作方式。在这个过程中，我努力学习，了解公司的业务和流程，通过各种方式向同事学习，不断积累知识和技能。

二、发现不足，提升自我

在工作的过程中，我发现自己在某些方面存在不足。比如，我在沟通技巧和解决问题的方法上，都需要进一步提升。因此，我主动向同事请教，参加培训 and 课程，不断学习和提升自己。通过这些努力，我逐渐克服了自己的不足，并变得更加专业和熟练。

三、勇于尝试，敢于创新

在工作中，我经常需要做出一些决策和解决问题。在这个过程中，我学会了勇于尝试，敢于创新。通过实践，我发现自己的思维能力和创新能力都有所提升。同时，我也意识到，只有不断尝试和探索，才能不断进步和成长。

四、保持积极，迎接挑战

工作过程中，我遇到了许多挑战和困难。但我知道，只有保持积极向上的心态，才能克服这些困难。我坚信，只有迎接挑战，才能不断成长和进步。因此，我始终保持着乐观和积极的态度，尽最大的努力去完成任务和目标。

总的来说，这两年的工作经历让我学到了很多，也让我变得更加成熟和自信。我深信，只要我保持积极向上的心态，继续努力学习和成长，我一定会成为一名优秀的员工，为公司的发展做出更大的贡献。

个人总结及职业规划篇四

_年在医院领导班子领导下，紧紧围绕全院的发展大局，认真开展各项医疗工作，全面履行了主治医师的岗位职责。在工作上积极主动，不怕苦，不怕累，树立较高的事业心和责任心，结合自身工作性质，围绕医院中心工作，求真务实，踏实苦干，较好地完成了工作任务。

一、加强政治业务学习，不断提高自身素质。

一年来，能够积极参加医院组织的各项学习活动，比较系统地学习了__大精神。同时，坚持学以致用、用有所成的原则，把学习与工作有机结合，做到学习工作化、工作学习化，两者相互促进，共同提高。在政治上认真学习党的政策理论，树立正确的世界观、人生观、价值观，发扬党的优良传统，牢固树立“一切为患者服务”的理念，加强医患沟通，用“八荣八耻”的标准规范自己的言行，不断提高思想道德修养，认真开展自我批评。认真负责地做好医疗工作。“救死扶伤，治病救人”是医疗工作者的职责所在，也是社会文明的重要组成部分，医务工作的进步在社会发展中具有不可替代的作用。为此，我以对历史负责、对医院负责、对患者负责的精神，积极做好各项工作。一是坚持业务学习不放松。二是坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，热情接待每一位患者，坚持把工作献给社会，把爱心捧给患者，从而保证了各项工作的质量，收到了社会各界的好评。严格要求自己，积极为医院的发展建言出力。作为医院的一员，“院兴我荣，院衰我耻”，知情出力、建言献策是义不容辞的责任。

二、认真落实各项规章制度。

自觉遵守院内各项规章制度和劳动纪律，做到小事讲风格，大事讲原则，从不闹无原则纠纷，工作中互相支持，互相理解，分工明确，各司其职，各负其责，团结务实，克服人手少、任务重的困难，保证正常护理工作的顺利开展。

三、注重服务细节，提高病人满意度。

坚持以病人为中心，以质量为核心，为病人提供优质服务的宗旨，加强医德医风建设，落实行为规范，在日常工作中要求微笑服务，文明用语。积极征求病人及家属意见，对病人及家属提出的要求给予程度的满足，并对存在的问题提出了整改措施。一年来，在领导的帮助和同志们的支持下，工作

虽然取得了一定成绩，但与组织的要求还差的很远，与其他同志相比还有差距，在今后工作中，要继续努力，克服不足，创造更加优异的工作成绩。

在新的一年里，主要做好以下几个方面的工作：统一思想，树个人形象，树科室形象，从自身做起，高标准、严要求。虽然我们目前面临困难较大，但也是挑战和机遇，依靠精湛的技术和优质的服务来赢得患者，全科上下团结一心，增强凝聚力，坚定信心，努力完成各项目作任务。转变服务理念，强化服务意识努力提高医疗质量增强防范意识，认真落实医疗制度和诊疗规范、知情同意书等各种程序执行到位，将不安全因素，消灭在萌芽状态，杜绝医疗事故发生。减少和避免一般差错及误诊纠纷。

个人总结及职业规划篇五

今年在公司领导和上级工会的正确领导下，在各基层分会的大力支持与配合下，文化公司工会紧紧围绕企业发展目标，强化自身建设，按照年初的工作计划，结合自身特点，充分调动职工的聪明才智，开拓进取、与时俱进全面落实依靠方针，组织引导职工积极开展“建功在企业、和谐促发展”主题活动，推进企业民主管理、推进职工素质工程、推进企业文化建设、推进公司经济发展，增强企业凝聚力和战斗力，较好地完成了上半年的各项工作任务，取得了一定的成绩，以下是本年度企业工会工作总结：

一、加强政治理论学习提高工会干部素质。

文化公司工会以《监督之窗》为载体，深入学习“某某某”重要思想、和与企业管理息息相关的各种知识，进一步强化工会干部政治意识、创新意识、群众意识、责任意识、服务意识，加快工会干部理论化、知识化、专业化进程，提高工会干部综合素质。

二、参与企业经济建设，发挥桥梁纽带作用。

文化公司工会积极参与各项经济工作，围绕稳定与发展，发挥工会桥梁纽带作用，使广大职工明白集团公司的发展方向，树立危机意识、竞争意识，转变工作态度，激发职工的聪明才智，为集团公司持续、稳定发展寻找对策，为企业领导决策提供依据，使集团更好地抓住机遇，迎接挑战；开展献计献策活动，广纳良言，为企业发展征集好建议、好点子，推动集团公司持续健康发展。

三、做好工会工作计划，发展新会员，加强工会自身建设。

我们在工作中深深地体会到，要把企业做大做强，必须培育一支政治素质高、业务技术精的员工队伍，实现这一目标，最有效的途径就是组织企业工会，上半年，文化分会共吸纳新入会会员22人，为集团工会输送了一批新鲜血液，依靠工会组织的特殊作用，为企业的稳步、健康、快速发展，起到了保驾护航的作用。

四、积极开展劳动竞赛，为完成企业任务建功立业。

文化公司工会围绕着“安康杯”知识竞赛活动，教导员工树立紧迫感、危机感、责任感，充分调动员工的工作积极性和创造性。围绕着“内强素质、外树形象”的中心思想，积极做好宣传发动工作，通过黑板报、通信报道等形式及时表扬竞赛中的好人好事，在公司上下掀起学有榜样、赶有目标的劳动竞赛热潮。部分同志利用年休假时间学习，苦练基本功。通过一系列的竞赛活动，员工的业务知识熟悉程度和业务操作能力大大增强，窗口服务水平得到进一步提高，业务处理能力得到明显改善，业务发展日新月异。

五、落实“关心”二字，维护员工切身利益，增强企业凝聚力。

公司工会干部以关心员工生活，为群众办好事实事为己任，工会委员把关心做到“家”，利用节假日及晚上的时间，和公司干部、员工进行谈心，认真了解员工家庭的生活、工作状况，努力为员工排忧解难。“六一”儿童节、“三八”妇女节的节日慰问工作，降温费的及时发放，将组织的温暖送到职工心坎。这些工作既维护企业的整体利益，又维护了员工的具体利益。

六、响应集团号召，积极参与慈善事业。

我们集团历来是社会慈善事业的倡导者，支持者，文化分会自然不甘落后。我们分会员工知道矿业农庄要建职工书屋的消息，为书屋捐献一批图书，为急需知识的人群送去了甘泉。我们工会还参加了“爱心一日捐”活动，共募集资金2400余元，对社会慈善事业作出了自己的贡献。

在今年上半年工作的基础上，我们对搞好工会工作充满信心，在今后的的工作中，我们一定积极配合上级工会组织，做好工会工作总结报告，配合企业党组织，结合企业实际，抓紧抓实职工的现代化管理，开展理论、技术及相关业务知识的培训，努力提高职工队伍的整体素质，组织职工学习《工会法》、《劳动法》等法律知识，加大企业安全生产、劳动保护等知识的培训，进一步保障职工的合法权益，增强企业的凝聚力。

个人阶段性心得总结2

个人总结及职业规划篇六

今年以来,在局党政的正确领导下,我们以党的__大会议精神为指针,以开展学习实践科学发展观活动为契机,认真贯彻落实局工作会议精神,努力克服金融危机的影响,紧紧围绕

年度目标任务，采取有效措施，落实“两保一防”要求，全队一年的经济运行实现了又好又快地发展。

一、主要经济指标完成情况

1-6月份：全队对外经营产值12491万元，比去年同期增加1582万元，同比增长15%，全年预期完成22200万元；实现营业收入8617万元，比去年同期增加了1876万元，同比增长28%，全年预期完成16064万元；实现利润695万元，比去年同期增加了266万元，同比增长62%，全年预期完成1322万元。全队在岗职工平均工资__0元/半年，比去年同期增加了7652元，同比增长61%，全年预期完成在岗职工年人均工资4万元。

二、__年的主要工作进展

(一)、地质勘探主业不断扩张，工业产品势头强劲

1、资源勘探再有新突破：上半年，资源公司紧紧围绕队职代会制定的任务目标，全力实施“大地质、大市场”和实施“抢占两淮、站稳新疆、拓展青海、宁夏，发展国外”的发展战略，不断拓宽施工领域，大力开拓市场，地勘主业保持了良好的发展势头。上半年资源勘探共承接项目26个，经营产值4043万元，实现利润591万元，完成钻探进尺7.6万多米。最多开动钻机达47台之多，创二队历史之最。

整装项目承接有突破。新疆项目部在前两年打下的良好基础上，首次整装承接了艾维尔沟煤矿补充勘探项目。从项目设计、勘探施工到报告提交全部由我队组织实施。成功办理了“内地地质勘查单位入疆从事勘查工作”的登记，为以后在疆直接承接从填图开始的勘查项目工作奠定基础。整装项目的承接，有利于管理、降低生产成本，提高利润，有利于走经营管理之路，实现资源公司做强做大的战略目标。

成功进入石油勘探市场。为充分发挥我队zj-30钻机设备的优

势，进一步拓宽施工领域，经过精心组织和筹备，使钻机在设备要求、管理制度、人员配置等方面达到了石油勘探系统的准入要求，与长庆油田实现了成功合作。目前，该钻机已成功在陕西延安地区施工油井5口，钻探进尺已突破10000米。石油勘探市场的开拓，为我队勘探领域的拓展闯出了一条新路子。

青海高海拔地区项目进展顺利。为了更好地开拓西部市场，以“迎难而上、敢为人先”的二队精神，承接了青海瓦乎寺勘探项目，该勘探区海拔高达4200米。青海项目部克服了难以想象的种种困难，目前该区六台钻机施工进展顺利，有望在今年结束野外工作，提交详查地质报告。该项目的尝试，为我队今后在青海地区施工积累了宝贵的经验。

金属矿产勘探有进展。针对地勘市场的形势变化，购置了两台绳索取芯钻机，涉足金属矿产勘探。通过在山东金矿勘探，基本掌握了金矿勘探的钻探工艺，顺利完成了几个钻孔的施工任务，进一步拓宽了资源勘探施工领域和市场。

2、桩基规模稳步发展：今年以来，基础公司努力在做大做强方面做文章，认真贯彻落实队职代会精神，层层落实目标，自我加压，不断超越自我。1-6月份，对外签订合同个，对外经营产值6198万元，比去年同期增加了-83万元，同比增长-1%，完成今年队下达的目标任务的56%。坚持以市场为导向、业务为龙头，走经营管理型之路。仅靠自己拥有的九台桩机是远远不能满足创亿元产值的需要，因此充分利用基础公司资质、品牌等无形资产，通过资质运作、品牌运作、经营运作，联营信誉好、管理规范、施工力量强的单位，使公司规模不断扩大。

公开竞聘机长，落实了桩机承包责任制：为加强对桩机在成本控制、节能降耗、提高效率等方面的管理，九台桩机全部实行机长公开竞聘，机长和员工实行双向选择，使基础管理工作不断加强。积极培育业务队伍，抢占市场制高点：业务

是经济规模发展的前提，因此我队十分重视业务队伍的建设与培养，建立了一有效的激励机制，鼓励参与市场竞争，为持续发展奠定基础。

3、工业产品增长势头强劲：恒利厂紧紧咬住年初队下达的生产经营目标，以“出产品、上规模，创效益”为宗旨，建立和完善各项管理制度，内抓管理、外树形象、抢机遇、拓市场，业务市场得以进一步拓宽，大力开展技术改造和革新活动，企业的生产效率和产品质量得以进一步提高，市场竞争力得以进一步增强。1-6月份，实现对外经营产值2200万元，同比增长75%，完成队下达的目标任务的69%。

(二)矿权经营和找矿再有新突破。年初与山东一企业签定了合作勘探、开发王楼、付窝煤田。并在庄勘探区找出一煤厚达3.5的煤层。

(三)、安全管理的基础进一步。按照局安全工作要求，在全局率先开展了标准化钻机建设试点工作，在局有关处室的指导下，对钻机现场的安全防护、工具箱的配置、安全警示标牌、文明施工措施等进行统一严格要求。目前该项工作正稳步推进，试点工作的开展，将使公司钻机的安全生产、文明施工水平得到提升，也将进一步提高“江苏二队”品牌形象。

(四)、内部管理不断完善。面对市场竞争激烈的新形势下，一是进一步强化了财务和资金管理工作，实施全面预算管理。二是加强成本核算，加大成本费用的控制力度，严格控制非生产性成本。三是开展了“艰苦奋斗、节约增效”活动，取得了较好的效果。四是完善了干部管理考核制度，加强了机关作风建设。

(五)、党建工作不断加强、和谐二队深入人心。队党委始终把凝聚人心、保障稳定，作为思想政治工作的中心任务，以科学发展观为统领，引领职工进一步转变思想观念，增强竞争意识、忧患意识、创新意识、机遇意识，把广大干部职工

的思想统一到科学发展观上来，统一到队的中心工作上来。充分发挥党委的政治核心作用、基层党支部的战斗堡垒作用和共产党员的先锋模范作用，党建工作不断加强。始终把和谐二队建设作为发展的前提，仅上半年职工工资就上涨61%，而且还组织了职工外出旅游、发放统一工装，为全体职工(包括离退休职工)进行了体检。

三、存在的问题

1、受传统体制的影响，打工者的身份难以改变，实现“长富久安”目标的重任艰巨而繁重。“恒利不够大、桩基不够强、资源不够稳、矿业不明朗”的局面也依然未能改变。

2、安全发展任重道远生产规模不断扩大，产业链条不断延伸，生产战线不断加长，存在着点多、面广、战线长、行业跨度大的问题。项目呈现“多、大、难、远、新”的特点。安全生产管理的难度和跨度明显加大，安全生产的不稳定因素也增多。安全发展面临着一系列的挑战。

3、专业人才的不足制约着长远发展生产规模和领域不断扩张，但与之相配套的人才队伍却跟不上发展的需要，特别是生产一线的职工队伍素质亟待提高，钻探、地质、泥浆、机械制造、以及深井、大口径施工等方面的人才短缺和生产经营管理等方面的业务能手少，不仅影响当前的生产经营，也严重制约着单位的长远发展。

个人总结及职业规划篇七

回顾一年来，在公司各级领导的关心和工作的指导下，在和谐的工作环境中，在全体员工的共同努力下，我部门在安全生产管理上认真贯彻落实了部门经理提出的安全管理十六字方针：“安全第一，预防为主，全员动手，综合治理”的工作指导思想，下面就我个人全年的工作，总结如下：

一、建章立制明确责任

公司运作后不久，在领导支持下，部门对全年的工作做出安排。在专业会上，公司领导与所属11个主要负责人签订了安全责任书，落实安全责任。建立并完善了各项规章制度，参照《项目管理手册》、安全责任书、质量创优等资料，部门先后制定出台了《安全检查制度》等12个管理规定，规范机关和项目的管理，从根本上理顺了公司与项目经理部工作的责任和权利的关系，使公司施工生产日常工作有序进行。

二、计划施工文明生产

_12司的生产任务，相比而言，结构要合理一些。在建的6个项目中，_____工程在进行地下室施工，___，___两项目在进行主体施工，___、___在进行装修收尾，___进场作前期准备。9月底，___、___项目先后交付业主使用。在上级领导的关心、帮助下，通过全体员工的共同努力，_12累计完成施工生产产值3.6亿元，其中自行完成2.23亿元，目前在建项目4个，建筑面积2511300;竣工项目2个，竣工面积947330□

我受领导委托，主管公司施工生产，从施工计划入手，在监督、协调、控制、组织等方面，在公司班子的领导下，在机关部门的配合和支持下，对施工各项目做了一些工作。坚持每月的安全检查和生产调度，协助项目解决生产中存在的疑难，总是在第一时间到存在质量、安全等的问题施工一线，确保生产顺利进行。

在抓生产的同时，我十分注重现场的文明施工。因为它不仅是一个公司的形象，提高公司的知名度，而且为项目创造和谐的施工环境。所以在每月的检查和巡视中，都将文明施工放在很重要的位置，积极协助项目开展ci创优工作。

三、安全预防立体防护

坚持项目施工检查，每月18~_日，公司部门安全管理人员依实际对各项目的不同阶段，有侧重的检查；每季度的第三个月，组织了项目施工检查组，工程、物资、财务、综合等部门参加，对所属的在建项目，进行了以安全生产为主的项目施工综合大检查。对脚手架、井字架、塔吊等重要设施，对高处作业、“三宝四口”、临边防护，施工用电的等进行了重点检查。

今年前11个月，共发整改通知单44份，提出整改措施192条，累计罚款5188元。对检查中出现的违章指挥、违章作业行为，当场进行纠正，查出的安全隐患，发整改通知单，限期进行整改。项目对检查组提出的问题都进行了回复，按照整改通知的要求整改完毕。

要加强安全工作的统一管理，实现安全管理人员的有效管理，就必须实行垂直管理制度，而召开安全例会是实现垂直管理的一种很好的方式。部门重新完善了安全班例会制度，每月22日全体安全员在一起召开安全例会。主要内容为传达上级文件、精神，汇报工作情况和困难，以及在项目进行检查交流等等。通过这种方式，公司能够更加及时的了解项目安全生产情况，增进安全员之间和安全文秘家园员与公司之间的沟通，及时解决安全员工作中的困难等等。使公司安全工作开展得更全面、有效。

四、全员教育专业培训

强化教育、培训工作是工作重心之一。为提高公司全员安全意识，增强公司全员工程质量创优意识，部门订购了《建设工程重大安全事故警示录》7本，建筑安全宣传挂图9套，安全专题知识展板350□□建筑安全检查标准(jgj59-99)释义》_本等安全教育宣传资料，常年订阅《建筑工人》杂志，分发到项目和机关有关部门。

为加快公司发展，改变目前人才紧张的局面，满足公司生产

经营的实际，推动公司管理向纵深发展，适应建筑技术日新月异的形式，面对建筑市场竞争激烈的实际，提供员工个人发展的空间，将公司办成“学习型”的公司，由部门和办公室牵头，开展全员教育和培训，将公司创建成为一个员工接受学习和再学习的学校。依据公司施工生产的实际，机关和项目经理部两个层面，开展全员学习的活动，先后学习了《建设工程安全管理条例》、《国标预拌混凝土》、《竣工工程质量技术资料验收管理规定》、《安全奖罚条例》、《施工安全生产保证体系管理资料手册》、《中华人民共和国道路交通安全法》等，收到良好效果。在紧张的日常事务中，抽出时间学习，采取走出去请进来的办法，借鉴别人的先进经验和好的做法，来提高公司的管理水平。

五、维修回访实现双赢

到去年底，公司有5个项目交付业主使用，我们在交钥匙时，就将公司的维修小组的电话告知，对在使用过程中出现的问题，及时维修，及时帮助业主想办法出主意，解决实际问题，获得业主和主管部门的交口称赞。

同时，对所有交工项目公司按计划，主动、及时进行三轮回访，对存在的问题及时维修和处理。到目前为止，我们没有接到一起业主投诉和曝光电话。

通过上述工作，不仅履行了我们的职责，更让我们尝到了甜头，业主称赞我们是一支过硬的队伍，为我们工程结算和后续工程承接作了良好的铺垫。

六、质量创优过程精品

为进一步扩大分公司在当地的知名度，为经营工作提供强有力的品牌支持强调精品意识，在公司成立之初，明确工程质量的创优目标，响亮提出精品战略口号，按相关规定，建立了质量委员会，健全了内部监理机构和人员，质量管理人

员持证上岗率为100。施工时做到了事先策划，强调了过程控制，工程整体水平有了较大的提高，没有发生一项工程质量事故。工程资料基本上与施工进度同步，工程实体都能代表系统的水准。5个工程主体验收均完成。

个人工作阶段心得总结模板

个人总结及职业规划篇八

紧张而忙碌的一年教学工作即将结束，回顾这一年，感觉特别充实。这一年让我更加认识到一份耕耘一份收获。我勤勤恳恳，扎扎实实，脚踏实地地做好一个教师的本职工作，认真完成学校领导交给我的任务，虚心向各位老教师和优秀教师学习先进的教学经验，并注意不断阅读有关教育教学理念和实践的书籍，充实自我。

七年级学生大多数是13、14岁的少年，处于人生长身体、长知识的阶段，他们好奇、热情、活泼、各方面都朝气蓬勃；但是他们的自制力却很差，注意力也不集中。总之，七年级学生处于半幼稚、半成熟阶段，掌握其规律教学，更应善于引导，使他们旺盛的精力，强烈的好奇化为强烈的求知欲望和认真学习的精神，变被动学习为主动自觉学习。下面我谈谈这一学期来我对七年级生物的几点体会：

一、思想方面

积极参加政治学习，关心国家大事，拥护党的各项方针政策，遵守劳动纪律，团结同志，热心帮助同志；工作认真负责，关心学生，爱护学生，为人师表，有奉献精神。

二、教学工作

认真学习、吃透教材，深入钻研教材，分析学生的基本情况，找准教学的重点，突破教学的难点。力求为学生的终身发展，

做到因材施教。注重学生的品质培养，能力培养和文化水平的培养并重。做到了教学六认真。为提高课堂教学效果，在钻研教材时，多方面参阅资料。提前写好教案，备好课。坚持做到不打无准备之仗。积极参加校内外教学研讨活动，积极投身到教学改革的前沿。及时反馈教学信息，认真批改作业，做好差生的转化工作。

三、个人学习

坚持参加校内外教学研讨活动，不断汲取他人的宝贵经验，提高自己的教学水平。经常向经验丰富的教师请教并经常在一起讨论教学问题。听公开课多次，使我明确了怎样的课堂才是有效的课堂。坚持参加教研活动，认真与老教师们备课，吸取他们的长处，改正自己的不足之处。

积极学习各种教育理论，以充实自己，以便在工作中以坚实的理论作为指导，更好地进行教育教学。我还利用业余时间认真学习电脑知识，学习制作多媒体课件，为教学服务。为学生服务。

同时，在本学年，我担任了校广播站的工作，管理各班级的广播站投稿情况，鼓励学生积极向广播站投稿，使学校的广播站得以正常运行。

四、取得的成绩

回顾过去的一年，我所任教的初一年级5—10班，生物取得了不错的成绩，平均分都超过了不同学校的同等年级，学生的知识也得到了相应的提高。

五、努力方向

- 1、加强自身基本功的训练，不断提高自己的教学水平和教学能力。

- 2、争取让自己所带的6个班孩子的成绩都得到提高。
- 3、在自己的教学经验总结方面还得加油。

教师个人阶段心得总结范文