

医生个人工作总结(汇总8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？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。

医生个人工作总结篇一

20××年已经即将逝去，崭新的一年也即将开始。整整一年的忙碌也即将告一段落。回头看一看这一年的工作，真的让我觉得很惭愧。在××年末的时候，我已经预料到今年的艰难之处——××年我们是在打江山，××年则是在治理江山。说到这里，我们还真的没有预料到××年竟然是个市场的灾荒年。在这一年中，我们的心情都是起伏不定的，先是国家大事，跟着是行业艰难，还没等我们喘过气来，××年就没了。这就意味着××年我们的工作担子会更加沉重。接下来我将对我们业务部在今年一年中的工作做一下总结。

××年末——××年初，公司投入了大量的经费为业务部四位较出色的业务员配了车，公司也因此组织机构方面做了较大的调整。因为考虑到团队合作和提高车辆使用率的问题，我们依托这四名较优秀的业务员建立了四个业务小组，分别由四人任组长。最初要求各组在三个月内健全队伍，配额三人，即一名组长加两名组员。我也开始帮助他们招聘人才。但是由于方向的错误和对所聘用人员的要求过高，造成进入公司的六名新员工都在半年之内先后离岗。虽然人员流动是正常现象，但是全军覆没确实有些说不过去。不管怎么说，我们没能留住人，就证明我们在某些方面出现了错误或失误。

第一，我们招聘的对象有问题。应届大学本科毕业生，本身

就是极不稳定的群体，他们要求的是长久稳定的收入和良好的个人发展空间，而我们这样以销售为主的公司在这些激情澎湃的孩子眼力是没有这样高地位的。

第二，我们没有成熟的新人培训方案。刚出校门的孩子虽有冲劲，但是他们没有社会阅历也没有工作经验，他们在学校里依靠更多的是导师或教师，离开了课堂和老师，他们找不到快速学习的法门，当他们需要快速找到到兴趣和方向的时候，我们却没能迅速提供。这就造成了他们的一个心理落差，逐渐激情消失，工作也就失去了动力。

第三，我们现有的团队还不够优秀。人以群分，虽然我们所聘用的这几个员工并不都是那么出色，但是他们最想加入的确是正规军，他们希望自己成为秀的团队中的一员。但是我们无论个人能力还是从团队资质，都没能达到他们的要求。松散的管理体制，无力的要求，这些也是他们逐渐离开的一个原因。

总之，我们从这次招聘中还是领会了一些道理。我们最需要的并不是高学历、高素质的人才，而是中素质、中学历、高经验、低要求的人才。我们在今后的招聘工作中，一定要淡化对学历的要求，但要注重品质和经历，重点放在经过一段时间磨练的相关行业流动销售人员的身上，因为他们已经过了预热期，只要品质好、略微有些销售经历，而往往这部分人群对工资和企业的要求不一定很高。我们还必须制定一整套的招聘和培训方案，力争用最短的时间对新员工进行科学考核，并使他们的工作能力和忠诚度有大的提升。另外，我们还要针对公司现有的员工进行定期的培训，对现有的老员工进行严格要求，从而不断提升团队的战斗力和凝聚力。

关于执行力的问题，公司的两位老板已经多次提到。在我看来，执行力应该分成两个环节，一个是反应，另外一个行动。首先，有很多一部分工作是需要团队合作或者分工才能完成的，这个过程的指挥者需要有快速反应的过程，分工结

束时就是行动。在两个环节的连动过程中，团队的指挥官也就是部门主管的责任是的，因此我认为执行力不好，部门主管罪不可赦。借此机会，我也向大家检讨。之前我在执行的时候，一般都只有一个步骤，那就是分配。错误已经很明显了，我缺少了指挥、监督以及检查(或者说验收)。我也决心在今后的工作中，严格要求自己，争取做执行的标兵。

××年工作中最漂亮的的就是家装渠道的成功开发，但是××年在这方面却几乎是一无所获!首先在家装渠道方面，我们虽然对一些主流客户做了大量的工作，力争使资源的利用率达到，但是我们的'努力似乎没有取得过多的好成绩。那么××年我们应该从什么方向上来扭转这个局面呢?我认为应该从细节做起。我已开始和负责家装渠道的人员探讨一些我的想法。首先是对渠道客户的定位和分类，把渠道客户的销售业绩拿出来分析，先把以我们为重点的客户找出来，放在首要位置，因为这些是我们最忠实朋友，我们也应该最重视;接着是把有一定销售能力但并不以我们为主的客户，先找到他们的重点合作对象，再了解他们合作好的原因，一对一的做针对性的方案，力争扭转乾坤;最后才是那些能力一般又没有方向性的客户，自然不能放弃，但是不必要投入太多的精力和物力。我始终认为对渠道来讲对客户的维护重于开发，我们必须要先学会防守再去进攻，否则得不偿失。

工装市场更糟糕。××年市场环境不容乐观，从大的方向来看，由于经济危机的影响，短期内楼市的情况不会有太大的好转，老百姓都处在恐慌中，买房、投资都很谨慎，买房子的少了，精装的少了，甚至有些计划重新装修的小型企业都会将计划推迟。总之就一个字——难!但是我们可以从另外一个方向上多少嗅到一点乐观的味道，那就是国家的基本建设。我对明年的工装市场的看法是，大型采购会增加，反之小型的工装可能会较往年有较大的缩水。这就需要我们吧重点工作放在大型工地上，作好明年的投标和公关工作，力争在恶劣的环境下找到夹缝以保平安。

小区推广在××年是空白，××年我们开始认识到了这个环节的重要性。在同行业，已经有很多的先行者无功而返，大家都在摸索最便捷的路。这条路实在是不太好找，但是我认为首先是我们要选择一个目标，如果没有最终的目标，我们就没有办法确立方向。

所以我们在××年着手做小区推广之前就定向为“以宣传和推广为主要工作，力争提高我们的商品在小区的占有率”。目前这项工作正在试进行，我相信只要我们能坚定的沿着已确定的目标，一步一个脚印的走下去，就一定会取得成功。××年，我们还是要把重点广告投入放到小区，但是一定要作好小区的定位和可行性分析，并找到性价比的传播方法，并作好一系列的服务工作，力争让用过我们产品的客户做我们的宣传媒介，从而带动其他消费者购买。

1、各组实力的失恒。当我们指定××年销售任务的时候，我们过多的把业绩目标理想化了，却忽视了各组综合实力的评估。竞争和勉励是重要的，但是如果游戏开始的时候就存在着不平等，那么就缺少了乐趣。当我们注意到这一失误的时候，后果已经很严重了。我有个愿望，我希望在我们的帮助和指导下，让落后的这支队伍重新回到游戏中来，找到自信，找到方法继续玩下去。但是这毕竟是工作，我将把努力倾注到失恒的一方，只要他不放弃，我们就不放弃！我在追我老婆的时候说过一句话，直到现在我想起来自己都感动——我的一只臂膀是属于你的，只要你挽住，我就不会放开。我只相信一个道理——人定，胜天！我不想以失败告终，不管是选择的失败还是指挥和辅佐的失败，只要有失败的存在我们的团队就不再完美。我在追我老婆的时候说过一句话，直到现在我想起来自己都感动——我的一只臂膀是属于你的，只要你挽住，我就不会放开。

2、关注度的不公平。这一点完全在于我个人，可能每个人都有几分自私。在给四个组长开会的时候我已经检讨过了，仔细思考一下，我在处理同样问题的时候用的尺度还是比较公

平的，但是为什么还是有人觉得我偏心呢？苦思冥想，最后发现原来我过多的关注一些沟通多的员工。平时我也是主动的找到一些员工谈心，但是主动找我谈心的员工实在不多。包括一些工作方面的交流，主动找我请教和请示的，我自然关注就多一些，而那些凭借自己的蛮力或智慧默默工作的员工就逐渐的远离了我的视线。看来我这个领导不合格了，难怪有些员工在遇到问题的时候偶尔会发牢骚，虽然经过沟通后都能理解，但是回忆起来我对他们实在太不公平了。今天在这里请大家对我作个监督，期望我在明年的工作中，认真的关注关心每一个人的工作，用最贴近公平的方式对待每一位员工。

3、优点大集合。我经常和我部门的职员讲这样一个道理：每个人都有自己的长处和短处，学习别人的长处可能不是那么容易，那么就要尽量把自己的长处发挥到及至，把短处尽量隐藏起来；不要盲目的去效仿别人的做法，要更善于树立自己的风格。我最欣赏“三人行必有我师”这句话，孔子的教诲深刻在心，但是如何发现你的老师是至关重要的。我们经常在一起工作、娱乐，有好多习以为常的行为和处事风格已经被我们淡化，想要发现对方的缺点不是难事，但是如果想要发现他的优点并学习确实有些难，尤其是人格上的优点。两位老板经常教导我们“先做人后做事，先做事后赚钱”，在我们身边缺少榜样，更缺少完美的老师。我在前一家公司工作了将近三年的时间，学了不少东西，但是让我最最骄傲的是我懂得了一个做人的道理：“在发现别人优点之前，先不要急着指出他的缺点。”但是我在对我部门员工做一对一谈话的时候往往都是在批评他们的缺点，即便他们不接受，我也要强烈的指出来，最起码我要告诉他在我看来他是有这样的缺点的。我的部下们都很敬重我，并不是因为我的权威，而是因为他们和我推心置腹，也许这就是我的优点吧。然而在我职责对方存在缺点的时候，还是有那么一点反抗的味道，人之常情。

但是，他们的优点我还是要找出来的，只不过我不喜欢当面

表扬我的部下，因为我觉得让其他同事认可的表扬，所以我要把一个人的优点拿出来，给其他所有的人去分享。××年末我有计划要做一轮培训，培训的主要内容就是有四个小组长做经验性的总结报告，我希望通过他们自我的褒奖或者批评来指导大家，成功需要总结经验，失败更需要接受教训，只有共勉才能促进大家提升自我。

医生个人工作总结篇二

我是来自xx专卖店的xx□现任xx店店长，自进入公司以来，在公司领导们的大力支持和关怀下，在同事们热心帮助和配合下，使我的工作能力一步步得到了提升。下面我就20xx年的主要工作向各位领导作如下汇报：

- 1、为全面规范管理，树造良好形象□xx店全体员工在深刻学习和领会公司各项精神的基础上，积极建立健全各项规章制度，加强员工间的交流与合作，不断规范管理，并从卫生等基础性工作开始抓起，除了每天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。
- 2、积极回笼公司货款，做的日清日结。为配合公司财务做好专卖店账务工作。我们对每一笔货款做到不截留，不坐支，及时打款。并及时将已开单据呈报回公司财务，确保不存留任何问题。
- 3、严格执行公司政策，确保产品价格的平衡。为了维护渠道零售商的利益，专卖店严把价格关，在确保店内销售额稳步增加的前提下，维护了渠道中间商的利益，使得市场销售形成了良性循环。
- 4、在确保店内工作的前提下，积极配合业务人员开拓新的市场渠道，使得xx的大部分礼品渠道已步入正轨。

5、积极拓展团购渠道，维护老客户，拓展新客户。但由于初涉团购，经验不足，加之起步太晚，使得团购处于被动局面，今后还将继续努力，将团购工作作为工作重心，争取今后扭转团购被动局面。

6、积极配合公司领导和部门领导交办的其他工作。

7、春节期间xx专卖店实现销售额xx万余元，其中现金xx万，暂欠款xx元，团购与店内销售参半。较之中秋节，销售有所增加。

20xx年的主要工作计划：

1、保持店内形象，维护店内卫生，完善专卖店各项制度的管理；

2、继续控制好价格体系，保证价格平衡；

3、把团购工作做到平时，积极疏通各方关系；

4、配合业务人员开拓新的市场渠道，盘活原有礼品渠道。

医生个人工作总结篇三

在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，在其位，谋其职，尽其力。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。

经过这三个月，我现在已经能够独立处理公司员工从入职上岗、转档、转正、调岗、合同续签、奖励惩罚、离职等基本

人事手续，整理归档员工合同，协助提供员工保险缴纳单据与名单，处理员工日常单据报销，以及协助整理提供公司各部门所需的人事相关资料和数据。在近两个月参加了各高校20xx年校园招聘会，学习并参考了各位同事与领导在招聘面试方面的经验与技巧，逐渐完善自己在招贤纳士方面的知识欠缺。当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，部门协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

我于20xx年7月毕业，并于20xx年7月开始参加工作。使我从大学生身份转变和适应了工人的`角色。这一年来我严格按照公司的各项管理规定踏实工作，认真履行职责。不断加强学习，总结和积累经验，使自己的工作能力和自身素质得到了提高，同时工作也取得了较好成效。

20xx年主要参与了一个项目的野外工作，包括剖面测量、地质填图、槽探编录、钻探编录等一系列野外技术工作，既是我学习的一年，也是适应工作的重要的一年。学到了在学校里散乱知识不能综合的东西，即使学到了许多，但还有很多需要学习，理论知识的缺乏，造成很多问题难以解决。

20xx年上半年，是我参加工作以来适应公司工作环境的半年，主要工作是协作师傅们完成一些图件和资料，加强理论知识的学习，弥补在学校的不足，来完善自己。也单独完成了一个小小项目，虽然工作量不大，但是是我工作以来独立完成的第一个项目。

总之，在过去的一年里，通过勤奋，做了一些力所能及的工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题，如工作态度有时略显消极，需要用更多的事情来充实自己的工作时间，还需同志们予以指正，以便在今后的工作中加以克服和改正，更好地开展工作。

医生个人工作总结篇四

上半年配合各部门完成保修单3956张，电话保修208次，空调系统春季全面维护保养1次，各类大小型改造15项。

具体工作及重要设施设备维修改造项目：

- 1、完成对二楼三个会议室加装筒灯改造；
- 2、对餐饮各包厢射灯灯光问题进行更换改造；
- 3、完成场外空调供回水总管改造施工工作；
- 4、完成对越味观射灯灯光及酒店十大菜系背光灯改造；
- 5、完成柯岩厅对面天井吸烟处无框架玻璃门改造；
- 6、完成破皮沙发更换布艺沙发的合同签订及置换工作；
- 8、对酒店宿舍阳台、楼梯各栏杆锈蚀严重，进行全面的保养和油漆工作；
- 9、对客房四区走廊灯进行分路改造工作；
- 10、完成了中广有线与酒店的使用合同续签工作；
- 11、对酒店各区域空调末端机组进行清洗保养工作；
- 13、统一对客房闭门器进行了加油及松紧度调节；
- 14、对大堂门口及海鲜池门口地面沉降场地进行整改（正在进行中）；
- 15、完成对各电梯靴衬集中进行检查，对存在隐患且需要更换靴衬的电梯进行了更换；

使用数量：

- 1、上半年无新进员工；离职员工（领班□x人；
- 2、上半年对员工进行了主题为《工程维修质量管理》、《夏季用电防雷基本知识》、《几种可能触电的方式》、《触电事故的种类和规律》、《制冷机操作程序》、《空调区域效果与漏水分析》、《设备的使用管理》、《设备的维护保养》等，培训知识课程。

- 1、部门与部门之间的协调沟通能力还需进一步加强。
- 2、还需加强对客服务情况下的沟通和敏锐的判断力，尽最大努力保证和满足客人的需求。
- 3、员工专业技能还有待进一步的提高。

工程部要确保酒店动力正常运行，要进一步加强设备的维护运行管理，加强计划检修保养，设备巡检，保证好水泵，电梯，配电，中央空调，供水系统，厨房设施等正常运行特别要提高客房，餐厅，娱乐部设施的完好率和舒适度。进一步加大能源管理力度，加强成本意识，完善物耗材料管理，设施备件定置管理，大力抓好挖潜和修旧利废工作。

加强人员培训，服务意识培训，服务技能培训，争取人员一专多能，充分利用人力资源，控制人员总数，实施末位淘汰，改善服务，改善后台形象，促使工作质量更上一个新台阶。

重点抓好如下工作

1. 狠抓工程部员工的培训考核工作，从礼节礼貌，仪容仪表，服务意识，服务程序，服务质量等方面入手，提高工作技能，提高工作效率，改善工作形象，做到一专多能，培养和招聘综合型技工，如电工一定要从强电维修到配电。对工程部技

工实行优胜劣汰。留用优秀骨干员工，针对有的老员工疲沓情绪，注入新的活力，人员任用上不搞一潭死水，引入竞争和淘汰机制。只有在人员聘用上采取能者勤者留用，惰者、庸者淘汰的办法，才能使整个团体随时有竞争，有活力。通过培训考核使工程部后勤员工都以满怀热情，去创建舒适的硬件环境，为客人提供舒适的服务产品，使后台服务也充满浓郁的酒店气氛。

2改进工作服务程序，加强主动性，协调性，协调好与各部门之间，特别是前后台部门间，班组间，上，下级之间的工作。及时有效，不推诿，多做事。加强对设施设备的.日常巡检，责任分区，责任到人。并且有维修班组定期对前台使用人员讲述使用保养知识，杜绝野蛮操作。

3按照检修保养制度，抓好对大型关键设备的计划检修和保养，做好电梯，中央空调，水泵，配电，供水系统的换季检修，日常维护，特别是对中央空调主机及配套冷却塔，水泵，末端风机盘管，风柜的清洗保养，精心调试，确保中央空调主机顺利运转安全度夏。

4树立成本经济概念，发挥利润中心作用，健全并按照能源，物料，修旧利废管理制度和办法，控制降低物耗，能耗成本，加强修旧利废，争取更进一步降低和控制万元收入比。

5、工程部员工要增强美学美感意识，学习掌握星级新标准，为酒店创立和谐美好的环境。

总之，事情无论大小，要干就要干最好，我们相信没有最好，只有更好，只有我们不断的自我加压，寻找工作中的兴奋点，对事业充满激情，对工作充满热情，对企业倾注深情，对顾客满怀亲情，对社会奉献真情，一个舒适的酒店必然成为顾客宾至如归的家园。

医生个人工作总结篇五

作为一名服务员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

前台服务人员每天都会接触到不同类型的客人，针对不同类型的客人我们应提供不同的服务，其服务宗旨是不变的“把来宾当作我们的上帝”。服务准则“让客人方便是服务的最高准则，客人的需求是服务最高命令，永不说no”对xx的常客，我们提供礼貌细微的服务，首先要了解客人的习惯，比方客人一般在几点退房，我们可以提前把帐务整理好，等客人来时直接退房即可，这样一来，即能为客人节约时间，又能让客人感觉到在我们xx颇受重视，相信下次客人来济南时依旧会选择我们名雅。

客人走进xx后，看到我们热情的笑脸，才会有亲切感，才能体会到宾至如归的感觉。即使在结帐服务工作中遇到一些不愉快的事情，假如我们仍以笑脸相迎，相信再无理的客人也没有道理发脾气，所谓“相逢一笑，百事消”嘛！。

当客人的需求需由其他部门或个人的协助下完成时，就应该咨询清晰后再作决定，因为客人想得到是准确的答复。但无论怎样这并不意味着可以不想尽一切方法为客人解决问题，关键是让客人明白他的问题不是你可以马上独立解决的，而你确实在尽力关心他。许多客人在前台要求多开发票，我们就委绝婉拒，并建议客人可在其他经营点消费，计入房费项目，这样既能为xx增益，又能满足客人的需求，但绝不可为附和客人而违背原则。

前台收银处是客人离店前接触的最后一个部门，所以通常会在结帐时向我们投诉xx的种种服务，而这些问题并非由收银人员引起，这时，最忌推诿或指责造成困难的部门或个人，“事不关己，高高挂起”最不可取的，它不但不能弥补

过失，反而让客人疑心整个xx的管理，从而加深客人的不信任程度。所以，应沉着冷静发挥中介功能，由收银向其他个人或部门讲明情况，请求关心。在问题解决之后，应再次征求客人意见，这时客人往往被你的热情关心感化，从而改变最初的不良印象，甚至会建立亲热和相互信任的客我关系。

医生个人工作总结篇六

转眼间xx年已成为历史，但我们仍然记得激烈的竞争。接下来的日子里竞争将更加白热化。大大小小的上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真切地感受到市场竞争的残酷。为了来年扬长避短，对自己有更全面的认识，我对今年的工作进行了总结。

质量不稳定，退、换货情况较多。细节注意不够，虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。交货不及时，生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户。客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解。因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

1、人员工作热情不高，自主性不强。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事

件且推脱责任，互相指责。技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

x行业的进入门槛很低，通用__价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。服务思想深入每一位员工心中。为客户服务不仅是直接面对客户的销售人员和市场人员，发货人员、生产人员、技术人员、财务人员等都息息相关。

收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。

医生个人工作总结篇七

这一年，对我个人来说也是非常重要的一年，我不仅仅提升了自己的工作能力，我更懂得了，什么是工作，我们为什么而工作。在工作中，我有了自己的前进目标，而且我正在为

这个目标而努力！以下，是我对过去一年个人工作的总结：

一、个人工作的情况

过去的一年是公司发展的重要关键年，在这一年来，公司领导不断的推陈出新，为公司的发展出谋划策。而我们作为员工，除了在工作中严格的按照领导的指示前进外，也在不断的思考着提升个人的工作能力，设立自己的工作目标，以此激励自己，提升自己。

在这一年的工作中，我通过在工作中不断的反省和总结，大大的提升了个人的工作质量。并且在工作之余还不忘通过各种方式去提升自己的专业知识，去向领导和前辈请教经验，这些，都是我重要的提升方式。当然，我也并没有忘记积极的运用自己的空闲，从网络和书籍中吸取经验，收获新的知识。

在总结这次的工作时，我发现自己的工作依然有很多的问题存在，这不是工作本身的问题，而是我自己的处理和解决办法所留下的隐患。为了改正这些问题，我在20xx年中，还需要努力的加强对自己的要求和锻炼，努力的提升自己。

二、思想上的进步

面对公司的发展，我们也在领导的带领中认识到了统一的工作思想是多么的重要。在工作中，我仔细的学习了公司的发展目标，及时的跟进公司的发展理念。提升个人的服务意识，以及对工作的责任感。

通过靠近公司的发展思想，我们团队的目标和精神得到了统一，能更加默契的在工作中互相配合，发挥出更大的团队力量。

三、结束语

过去一年所取得的成绩并不是我自己一人的能力，是大家共同的努力，才造就了今天的成就。但在今后的工作中，我也不要忘了个人的提升，为团队，为公司，做出更大的贡献！

医生个人工作总结篇八

本人于xxxxx年xx月xx日正式加入公司，在这之前x是我前公司的客户之一。接到通知时，询问过以前与x有过交道的同事，他们建议说：你去吧，这是目前在业界最有潜力的一家公司。于是我参加了面试，很幸运的，面试官和以及我的部门领导与我非常有眼缘，面试的时候得到了两位的认可，很顺利的被邀请加入公司。

时间如梭，昨日收到公司人力部门的邮件提醒我申请转正，恍然时间已过去两个多月，我并不习惯于写正式的公文，所以这份试用期的自我总结我决定用我自己一贯的写作方式完成。

在我五年的工作经历中，前几家公司我都是在财务商务部门工作，这一次完全不同，命运把我拉进了一个销售的团队中。财务商务一直是个严谨要求数据精确的部门，而销售部门向来是个充满活力和朝气的，两者的虽有不同，但我做的工作是将两者承接。在销售的团队中业务人员永远是冲在第一线的，而我要负责的工作就是在后方给他们强有力的支援和协助，由我来负责的工作内容主要这么几项，按我心中的次重点划分：

- 1、业务人员每月的日常费用报销，这是每月工作的重中之重。x部在全国各地都遍布着销售经理，每月几十号兄弟姐妹的报销将快递到我这里统一整理、粘贴、填报销单、审核单据合格性，报批，直至最终与业务人员核对报销款。这项工作并不难，在这方面我也有丰富的工作经验，的小不同是各公司对于费用处理都有自己的方式，大同小异，前期有些地方做

的不到位，经过与导师和相关部门的沟通，现在这部分工作已经熟悉可独立完成。

2、每月终端推广员打款，这个工作相当于出纳的工作，不需要的就是记账，每月初会有终端推广部的同事负责提供打款清单，按照清单认真打款即可，需要注意的是要仔细，每一笔款的汇出都不能出错。

据，并根据奖励标准计算奖励，我所负责的工作即将商务人员提供的奖励清单邮件给各办经理进行核对，并收集反馈意见，本人在此属于桥梁纽带的作用。在此提出建议，建议公司的系统研发部门继续优化改良系统，因在系统使用过程中时常会出现数据当日和他日查询不一致的情况，对于客户来说数据前后不一会给造成不良的影响。

4、窜货以及业务经理激活增长奖励的核算，这部分也是对代理商和业务经理工作的一种督促，在系统中调出数据，按核算标准列表，后交相关人员核对，最终报批。

5、办事处行政预算审核，每月根据年初的行政预算分解预算表提交各办事处做预算，收集预算表签批，每月做费用报销以备查用，严禁超预算报销。

6、`box`系统的日常维护，这是公司自行研究的系统，现在主要工作是开通权限，目前还在摸索中学习。

以上内容是每个月工作的重点，当然还有平时还会有临时性的工作，比如给行动的中奖人员打款，代理商会议信息的搜集整理等等。上述的这些工作我都能够适应，在工作前期工作过程中难免出现焦躁的情绪，经过沟通与自我调结，已无碍。

在4月份的时候公司开了一场别开生面的运动会，两三年没有时间参加集体活动的我，在这场运动会中心情异常兴奋，彩

旗下ceo的宣词中所讲的“存在即卓越”的文化，内敛中透着自信与霸气，也许我平凡，我平凡的存在必定会创造出人生中的不平凡！在这里工作的两个多月中，与同事相处融洽，工作顺利，心情愉悦，希望自己今后在工作过程中要戒骄戒躁，细心，专注，为人着想。现试用期已到，有决心并有信心希望留在公司以期待创造更多价值，完成自我和公司价值的双重提升。请公司批准转正！在此先谢过培养我的领导，导师和关心并帮助过我的同事们！