

# 年度总结工作内容汇报(精选9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。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 年度总结工作内容汇报篇一

我于1995年参加工作□20xx年开始从事装载驾驶工作，曾参加了引大入秦永登渡槽、平陆斜拉桥、芜湖长江大桥、合安高速三鸦寺大桥、榆靖高速无定河大桥、苏州寒山寺大桥、锡太综合标、西汉高速隧道、丰城剑邑大桥、福银高速九江长江公路大桥等施工项目。期间驾驶过常林30、柳工40、厦工30、龙工50、成工30等多个品牌型号的装载机。多年的工作经历，让我积累了丰富的装载机驾驶、维修保养技巧及工作经验，既能熟练操作，又能排除故障，使施工生产工作顺利进行。

20xx年5月，在丰城剑邑大桥项目，我驾驶的柳工40型装载机曾出现大小臂提升不正常，提臂速度非常缓慢的现象，如不能及时维修好，就会严重影响项目部工作。

- 1、油泵原件磨损、密封件损坏而产生内、外泄漏，造成油泵流量减少；
- 4、换向滑阀的阀芯磨损内漏；
- 5、管路破裂或接头松动、密封件失效造成外漏；
- 6、油缸磨损或密封件损坏，造成活塞与缸套内漏、缸头外漏；

7、液压油黏度降低后牌号不对，造成泄漏；

8、系统内部杂质堵塞；

9、流量转换阀失灵，辅助泵与主泵不能合流，影响油缸的提升速度；

10、油缸自身存在缺陷、密封装配过紧使活塞杆弯曲、铰接部位润滑不良等均影响油缸提升速度。掌握了相关理论知识后，我立即对装载机进行了详细的检查，对检查结果进行了深入的研究，最终确定为油的粘度和杂质不达标、油泵出现故障、提升臂油缸自身内泄三种原因，并及时“对症下药”，清洗油箱、更换油泵和大小臂油封，使装载机迅速恢复正常，确保施工生产不受影响。

20xx年2月，同样在丰城剑邑大桥项目，进行场地平整工作时，我驾驶的龙工z50型装载机突然出现废气管间接性喷油，且每次能喷掉1升左右。如果不能及时维修，就会造成柴油浪费，同时装载机工作效率也不高。为了不耽误工作，我立即进行认真分析、研究，确定出活塞环对口，机油超量为此次问题出现的主要原因。于是，我立即重置了活塞环，将已加的机油量减少，并最终使装载机恢复正常，再次确保施工顺利进行，有效加快施工进度。

工作中，我兢兢业业，认真负责，在做好工作的同时，及时利用装载机闲余时间，对装载机进行检查，如果发现有问题，在力所能及的情况下，凭借自己所掌握的驾驶、维修保养知识和技能，就地解决问题；如果发现问题较为复杂，一时半会无法找出原因，我就向同事请教或者借助电脑，通过互联网查找原因和维修办法，努力做好机械设备维护保养工作，为认真执行标准化施工的各项规定，我还经常在工作结束后，对装载机进行冲洗、维护，随时保持装载机的清洁干净。

不仅如此，为了要与时俱进，不断适应新形势、新工作、高

标准、严要求，充实自己装载机专业技术知识，提高自己的驾驶和维修保养水平，我还经常购置装载机方面的专业书籍，每天在休息前抽出1个小时，进行学习，充分提高自己的专业理论水平，并坚持马克思主义“理论联系实际”的哲学思想和科学态度，将所学理论知识和实际工作相联系，努力将知识转化为生产力。

在抓好自身工作、学习的同时，我分利用自身优势，扮演老师的角色，为从事装载机作业的新员工提供帮助，积极配合项目部，进行装载机驾驶培训工作，结合自身经验，将所学的专业知识、技能技巧，毫无保留的教给大家，使他们尽快出师，成为项目部建设中的骨干力量，为项目发展贡献力量。

## 年度总结工作内容汇报篇二

今年，中心校认真贯彻党的教育方针，积极开展素质教育。按照初的，围绕着教育改革和全面提高质量这个宗旨，取得了一定成绩，现如下：

1、加强了建设。为了全面提高我镇师德平，树立良好的教育形象，我们仍按照县教体局的指示在全镇各集中开展了师德师风教育，规定每周一夜晚7：00—9：00以校为开展政治，要求每位教师作好学习，中心校包片人员检查督导。通过学习全面提高了教师水平，认真落实了《中教师职业道德规范》，使我镇教师师德师风建设得到进一步加强。

2、强化小学常行为规范教育。各班张贴《小学生日常行为规范》，并要求学生检查，互相监督，使规范深入孩子的心灵。

3、大力开展“三活动”。各学校都结合本校实际抓典型、树标兵，开展向英模学习，培养孩子热爱、热爱人民、热爱共产党的朴素感情，事事从小做起、从我做起。通过这些方面的教育，孩子们的心灵日渐净化。

4、加强了法制教育。要求孩子们不仅要严格遵守校规校纪，还必须树立法制观念，做到学法、知法、守法。为此，各学校都设立了法律顾问点，定期向学生进行法制教育，并两次聘请公安、司法人员到校做法制，收到良好的教育效果。

5、加强了教育，强化环保意识。就目前而言，由于化肥、农药的滥施、树木的大量砍伐、垃圾随处堆放等，生态日趋破坏。所以，各学校加强了环保宣传力度，教育学生从我做起、从爱护的一草一木做起，从小树立环保意识。

针对我镇实际，部分学校学生班额少，师资结构不合理，今期调整了王庙、王平楼、香卜园、后楼、张围孜、包庄、徐围孜为学点，这几所学校的四至学生到附近学校就近入学。这一举措解决了部分学校教师队伍的不足，并保证了经费的重点投资。

由于近几年学校经费严重不足，相当一部分学校校舍年久失修，危房日趋具增，没有感。对此，中心校要求各校对无修缮意义的危房该拆迁的拆迁；对有修缮价值的校舍该修缮的修缮。其中，后楼小学吸纳外部资金二十余万元，建了一坐12个班的教学楼，硬化了面，美化了，消除了教师的后顾之忧，确保了师生的安全，从整体上改变了办学条件，付庄完小正在筹建之中。

我们在抓好其他工作的同时，我们始终以培养学生的创新精神和能力为重点，以转变教师教学理念、提高教师综合素养和文化底蕴为根本途径，开展了一系列教育教学活动。

1、很抓教学常规。为了大面积提高教育教学质量，今期中心校制订了一系列的教学常规管理，成立了督导组对各校进行了两轮检查，其结果在全校教师会上通报，表扬了，了后三名学校负责人及不能踏实工作的个别教师，有力地促进了各校的常规管理。

2、很抓教研教改。教学工作是学校工作的主要工作，它承载着孩子的未来，寄托着乡亲的厚爱，一所学校好坏取决于办学效益的高低，也就是教学工作的成败，教学工作的好坏取决于教研活动的开展。故心校制定了切实可行的教研计划，下发到各校，使每位教师明确具体的教研目标，并通过奖惩制度的建立提高了教师参与教研教改的积极性。

(1)以“集体备课”为载体，有力地开发了校本资源。今期每周六集中全镇教师到中心校分年级参加集体备课，中心校成员参与到不同的学科组组织教师备课，要求教师立足与课堂，解决课堂中存在的问题，作好每课的备课提纲，结合所教学科向中心校提供一篇教学。

(2)语、数辅导员深入到各个学校听课、，检查指导教师教学，发现问题及时解决。

(3)派骨干教师到外地学习，然后回来传授，使广大教师都能接受到新的知识和新的方法。另外，我们还利用自身的资源，请基本功扎实、经验丰富的教师上观摩课。为了调动每位教师的工作积极性，中心校制订了教师评估方案，每校拿出一定资金对那些成绩突出的教师进行奖励。

3、努力提高学生的综合素质。为了学生的视野，校本部积极开展学生的活动，班级成立图书角，图书室全天向师生开放。为了提高学生读书的积极性，学校每期都评选出“读书标兵”或“读书模范”，学生读书的热情空前高涨。一学期，有些孩子课外阅读量达二十余本，笔记做了好几本。为了把此项活动深入开展下去，鼓励孩子多读书、读好书、用好书，校本部开办了《闾河圃》校报，刊登师生的作品。此外，还充分利用“校园之声”播送孩子的读书心得和优秀习作，今期投稿多达上千篇，活跃了校园文化，丰富了学生的知识，提高了学生的文化素养。

今年，我们还开展了规范新课程标准评比活动，通过这些活

动的开展，真正使一些教师在教学教研中树立旗帜和榜样。同时也有力地促进了教育教学质量的提高。

(1)进一步规范教育收费行为，落实好省xx年年义务教育阶段学杂费免补政策，坚决控制学生辍学流失，做好因贫辍学复学工作，全镇小学入学率、巩固率分别保持在99.9%和99%，确保了残疾儿童入学率在80%以上。

(2)进一步落实了村小危房维修改造长效机制，加强了对全镇危旧校舍的改造和维修，改善了办学条件。

(3)做好软件建设。各校教师利用星期天、节假日对有关档案进行了整理。

(4)加强了组织领导。各校校长作为“两基”迎国检的第一人，他们认真组织，积极，并利用有限的资金修缮了校舍、添置了图书，确保了“国检”的顺利通过。

为切实加强我镇小学校园管理，优化育人环境，提高办学水平，我们按照教体局的指示制定了“加强校园管理，优化育人环境”专项活动实施方案，通过这项活动，努力使我镇各所学校通过几年时间都办成规范化学校、园式学校。我们的具体做法是：

1、树立环境育人。良好的环境可以净化人的灵魂，催人奋进。故而，学校加强了对学生的养成教育，要求人人养成爱护花草树木、讲究卫生、礼貌的好。中心校校本部学生不但自己爱护花木，每天浇水，周周松土，还监视外界人员对花木的破坏。

2、进一步加强了对校园管理的评估工作，督促各学校搞好管理。今期开学以来，为迎接国家“两基”验收，各学校对校园重新进行了美化工作，粉刷了墙壁，修整了路面。中心校校本部把原来教学楼两边的卫生死角设计成了花圃带，移栽了

花草树木;把前的草地美化成了大花园，硬化了路面近千平方米，使校本部面貌焕然一新。徐楼、张围孜、周庄、付庄、马庄等学校都在原有的基础上美化了校园。故此，今期的校园评估这些学校都被评为“学校管理先进单位”。

为了提高教师的素质，以适应新课标的要求，今期我们加大了对教师的培训工作，采取了让教师参加函授和，提高教师的业务水平。截止目前，我镇大专和在读人数达106人，本科毕业及在读7人，目前我镇教师取得大专学历的已达到56%。另一方面，我们利用假期进行业务培训，观看录像课，请教研室同志授示范课，还让教师走出去，到本县内听一些比较有名望的同志的课，学习经验。另外，就是大力开展教师基本功，在校内和校际之间互讲、互听、互评，找出不足。

总之，通过这些活动的开展，教师的业务素质比以前较有提高 除上述工作外，其他各项工作，如信访、计划勤工俭学、安全等，我们都做出了大量工作，但按照年初计划，有些工作还需进一步努力，如学校布局调整还不到位，师资不均;由于紧张，还有相当一部分学校存在危房，截止目前，全镇还有45间危房;三是教育教学质量和各项管理工作，我们虽然做了大量工作，但和兄弟乡镇相比，还有差距，这些工作都还需我们今后下大决心、花大气力，力争在新学年里取得更好的成绩。

## 年度总结工作内容汇报篇三

本人于20xx年xx月通过社会招考进入公安队伍，经过四个月新警初任培训后于20xx年2月进入xx交警大队文教中队参加交通管理工作[]20xx年来，我一直恪守人民警察的职业纪律，严格按照《人民警察法》来要求自己，在各级领导和同事们的帮助指导下，通过自己的努力，在思想上、业务工作水平上都有了很大的提高。现汇报如下：

我认真学习了全国xx会议精神和公安部的五条禁令，牢固树立

立了“立警为公、执法为民”的理念，树立了人民利益高于一切的思想，在工作中要以全心全意为人民服务为宗旨，尊重人民群众，强化服务意识，虚心接受人民群众的批评和监督。通过市局的各种警示教育，也使我明白公安队伍作为一支纪律部队，坚持依法从严治警方针，本人作为公安队伍中的一员，时刻保持清醒的头脑，铭记人民警察的身份和责任，以健康良好的状态投身于本职工作。

我严格遵守队里的各项规章制度和纪律，服从命令，听从指挥。在工作中勤勤恳恳，不论天气如何恶劣我都能按时上班，认真站好每一班岗，保质保量完成上级下达的任务，努力维护好自己辖区内的交通秩序。来到中队后我被分配到文三路警组，主要对学院路口进行管理。通过虚心地向中队领导和师傅前辈们学习，向他们请教业务知识和工作技能，从一开始的绑手绑脚到现在的独当一面，我很快度过了适应期，针对路口流量非常大的特点建立了一套自己的管理模式。七月以来中队辖区道路开始改造，压力倍增，作为中队的年青力量，我积极参与交通管理工作，不怕苦不怕累，发扬连续作战的精神，与同志们一起确保道路畅通。

我认真学习了《道路交通安全法》等专业知识，坚持参加每周的中队学习会，对照自我，检查不足，及时加以纠正，加上平时的自学，不断提高自己的理论水平。同时，在平时的生活中，我尊重领导，团结同事，积极参加单位组织的各项活动，把中队当作自己的家。

回顾20xx年来的工作，我在思想上、工作上、学习上取得了很多的进步，但我也认识到自己的不足之处，比如理论水平还不够高，遇到疑难杂症还缺乏实际处理经验等，今后，我一定认真克服缺点，自觉把自己置于组织和群众的监督之下，刻苦学习，勤奋工作，再接再厉，做一名合格的交通警察，认真做好交通管理工作，在自己的岗位上为和谐社会贡献一份力量！



## 年度总结工作内容汇报篇四

20xx年度学校的档案工作在上级管理部门的指导，学校领导、各位老师和档案管理员的共同努力下，已经走向有序、规范，并取得了一些成绩。我们在今年要争创市一级档案先进单位。作为这项工作的负责人，我想谈谈以下几点：

教育局档案室的陈秀芳老师在我校档案整理、归档方面给予了很大的帮助。她好几次亲自到学校现场指导，指导过程中耐心、详细地讲解。关心我校档案整理工作，常常询问有没有遇到什么问题以及档案整理的进度。。

1、学校领导一贯重视档案工作的开展。学校的档案工作纳入了学校年度计划和总结，并成立了档案归档整理小组。领导小组由学校领导带头，并直接参与档案的整理。

2、学校领导十分重视。校长和行政处主任亲自参加了专门的培训。回校后向相关人员做了讲解，并组织人员去兄弟学校观摩学习。

3、学校投入部分资金，为学校的档案室配备了档案箱柜、空调等新的设备。

学校每一位老师大力支持、积极配合学校档案室工作。党、团员老师参与档案的整理归档工作，他们利用晚上及双休日加班工作，大家齐心协力，没有报酬，没有怨言，有几个星期大家都是每天连续工作15个小时，这就是无私的奉献精神。

档案归档看似简单，其实是一项复杂而又严谨的工作，需要很强的专业知识，马虎不得。

作为学校的档案管理老师。之前，这对我来说是一项完全陌生的工作。于是在整理归档的过程中边整理边摸索，不懂的地方打电话虚心向有专业知识的老师请教。整理好以后反复

地检查，并请陈秀芳老师修改，指正。并且把打印好的档案目录清单一次次地送过去请老师指导，回来以后再认真地进行修改。经过老师的耐心指导和自己认真学习、钻研，很快地就进入了角色，能较熟练地对档案进行归档整理。并不时地改进方式、方法，来提高档案整理的效率。

例如：在文书档案整理过程中，首先把历年来的文件按年份、上级发放部门分类，然后逐年整理。把一年所有的档案文件边用回行针固定边按要求分成：永久、长期和短期；再进行目录的打印，（这样做可以进行二次核对文件，避免出错，保证档案的有序，完整）；然后用铅笔对每一份文件编号；最后进行装订、包角和编号。这样做比较有序，能及时地发现问题，把错误率降到最低，来提高档案整理的效果和效率。除此之外，学校教育、教学工作的档案是最多的，我们都要细心地分类，有序地整理。

学校的档案整理工作在这一年中取得了一定的成绩。首先是学校的每一位教师对于档案归档的意识加强了。其次，为了更好地做好每类档案，我分工到人，除文书档案外，我另请了4位中层分别负责财务档案、个人业务档案、特种载体档案、科技档案的归档检查工作。

经过一学期的努力，学校二十多年的文书教学档案、照片档案、基建档案、实物档案、光盘档案、设备档案、财务档案都已经整理归档。教师个人业务档案，也正在整理、归档。

通过了第一阶段的努力，工作终于接近了尾声。当然，我也发现工作还存在许多不足之处。比如：在档案整理过程中细节方面的问题；档案管理老师需要有更多的专业知识等。通过整理档案，我也有所启发，在以后的工作中，我会更加认真、仔细地做好每一件事。遇到不懂的、有困难的及时请教老师，学习更多的专业知识。

最后，我希望大家的共同努力下，争取在12月能以优异的

成绩通过档案局的验收。

## 年度总结工作内容汇报篇五

今天××集团公司隆重召开××年工作会议，主要任务就是客观总结集团公司××年工作，认真分析当前形势，研究部署今年各项工作任务，动员公司员工进一步认清形势、统一思想、坚定信念、规范经营、求实创新、开拓进取，为全面推进企业健康稳定快速发展而努力奋斗。

下面，我向大会做工作报告，请审议。

××年，是压力与动力同在、挑战与机遇并存的一年。回顾过去的一年，××集团公司全体员工在董事会的正确领导下，妥善应对市场变幻的大环境，适时调整经营思路和方略，在电力体制改革逐步向纵深发展、工作头绪多、任务相当繁重的特殊情况下，通过曲折不懈的艰辛努力，较好地完成了年度主要工作任务，取得了一定成绩。

全年完成经营收入万元完成下达计划指标万元的%。需要说明××矿业公司下达指标万元，其经营收入未列入集团公司统计；××房地产公司因建房工程方案和时机不成熟，建房工程未启动无法完成下达指标万元；耀鑫工贸公司因先后两次停产影响收入多万元；综合上述客观因素，集团公司××年的经营指标基本完成；全年在人员工资增幅达万元的情况下，实现利润万元，完成下达计划指标万元的%；并已为全局股东提前足额兑现了红利。总之××年集团公司经济效益总体保持了平稳增长的发展态势。

突出主营业务、抓好客户工程。疏通理顺了客户工程管理渠道，印制完成客户服务宣传手册，建立宝鸡地区大客户通讯联系网络、建立信息平台，实现信息资源来源广泛化和资源共享。针对客户工程项目不定因素较多、客户要求不一的特点，结合实际工作中出现的沟通不及时、汇报不到位等问题，

多方协调，积极想办法，督促做好企业间的沟通与联系，保证了项目的超前介入和超前管理。较好的实现了客户工程接洽、工程设计施工、工程验收投运一条龙服务。全年实施各类客户工程项目项，实现工程收入万元。

我们抓好客户工程的成功经验归结起来，核心就是高效优质服务。优质服务是我们拓展市场的法宝，是我们赖以生存和发展的生命线。施工企业引进采用先进技术和方法，加强工程组织管理，确保质量和周期，干一件工程就要成为一件精品工程、样板工程。象用户中心夜深人静、风雨兼程巡查排除卧龙寺油库专线故障，忙乎了一个通宵，“五一”、“国庆”，他们还奋战在施工工地这样的事例不胜枚举。信通公司完成四个家属区的宽带改造工程，网络的稳定性和速度有了质的提高，家园网用户已达多户；他们努力开拓外部市场，与市区五大电信运营商联系商洽，签订个协议合同、金额达万余元，并争取到由省信通公司投资，自己负责施工、管理、维护的宝鸡市区二期光纤环网工程。建安公司积极参与社会招投标，先后完成了社会水泥厂、东岭集团变电站土建工程和“七一七”地质总队住宅楼、陕送四号楼土建施工任务，坪头中学职教楼正在施工中。尤其是他们的“施工现场规范化管理的做法”在东岭集团所属施工单位广泛推广。

产品制造企业加强质量管理体系，在市场营销和售后服务上狠下功夫，提高回头率、巩固周边市场。并注意做好内部挖潜、节能降耗、降低成本工作。如天合水泥制品公司抓住农网工程“回头望”的有利时机，开足马力连轴转，销售额增加，经营局面有所改观；电力开关厂随着大规模城农网改造结束及时调整经营思路，把销售力量重点投入到中小客户上；斯通公司加强销售队伍建设，采取灵活多样的销售方式方法效果明显，如自主销售、代理销售、贴牌销售等营销手段齐头并用。鲁瑞××公司的“增铁减铜”优化方案不仅保证了变压器产品质量性能，而且大大降低了生产成本，无形中增加了利润。

## 年度总结工作内容汇报篇六

转眼间，20\_\_\_\_年已将过去，我现在已是\_\_\_\_酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。这一年内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根据近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在办事处继续担任业务工作，并分配到\_\_\_\_部担任业务员，这使我对在办事处实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢\_\_\_\_部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

### 1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须

做到的!所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

## 2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

我今年被分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，并在余限的时间里，通过客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的.文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧!这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼!

## 3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

自身心态的不成熟，性情很不够稳重。不管有点什么小事情、

小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！

总结一年来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，20\_\_\_\_年自己计划在今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：

1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及时催回货款，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。

2、努力做好现有工作的同时，尽快计划寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做\_\_\_\_酒水销售，以扩大销售渠道提高业务销售成绩。

3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当地处理好业务关系，来赢得更多更好的客户。

5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过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，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、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。

综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。辞旧迎新，展望年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

## 年度总结工作内容汇报篇七

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了任务繁重、硕果累累的20xx年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满希望的20xx年。在过去的一年中，学习了很多相关的业务知识，自身的修养也提高了很多，在年末作个小小的总结。

我们102柜台的主要工作是值机，使两舱以及金银卡没有行李托运的旅客值机更加快速便捷，在更加便利高端旅客的基础上处理一些特殊票子的接收，每日的值机工作，学习更多的值机业务知识，能为旅客更好的服务。

在值机的过程中，我从开始的一无所知到现在的熟练操作，从开始的心慌意乱到现在的从容自如，通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

每天面对无数的旅客，从他们那我获得了很多的宝贵经验，学会了很多为人处世的态度，学会思考一些之前从未想过的



问题，还可以从大家的口中得知很多各地的风俗习惯，为我们这小小的102打开了眼界。

值机工作繁琐且重复率高，占去了近80%的精力。期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：少扯过票子；也曾被旅客投诉：因为位置不合他的心意；也曾在柜台上被旅客骂：因为他晚到了，可是我没办法给他办理。太多的太多，都让我学会了太多。

通过这项工作，使我原本欠缺的英语口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。

展望邻近的20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，完善部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

用微笑去面对每一天！用微笑去面对每个人！用微笑来面对自己的心！

## 年度总结工作内容汇报篇八

我觉得自己很幸运，能够有机会参与到一个全新产品的从无到有的一个过程，如果说可以把这看做是一个项目的话，那么对此有一点心得体会。

在我所在的公司，一个新产品从无到有分为几个阶段：

第一、产品运营提交策划

## 第二、技术部门开发

## 第三、全面测试、产品上线

每个阶段在实施的过程中都会遇到各种各样的问题，而不同阶段所遇到的问题点又不尽相同。但有一点是相同的，那就是每个阶段在实施的过程中都会事先定好一个时间节点，以此来保证整个项目的如期进行。

作为产品经理或产品策划来说，都希望出一个尽善尽美的产品，而老板不会给你做出一个尽善尽美产品的的时间，这个时候就会有一个提交策划的时间点出来，也就是第一阶段的时间节点。那么作为产品经理为了能够如期提交策划，需要注意以下几点：

### 1、控制好需求

需求其实有两个极端，一个是尽善尽美，尽可能的让功能更友好，用户体验更佳；一个是尽早交付，一切改善性的需求都可以牺牲。只满足前者，提交策划的工期可能会不断的拖延，因为很多功能的工作量其实是在细节的优化，而不是主要流程的完成。只满足后者，很可能出现一个让用户很不满意的产品。那么产品经理就要做到平衡好这两点。

### 2、对需求说不

你对一个需求说不，只要这个需求不是一个会造成其他功能依赖的核心需求，就算这个需求后面发现必须实现，你可以补上，总体工作量并没有增加。但是如果你花资源去完成了这个需求，后面却发现这个需求是不重要的或者可以简化的，那你已经浪费了一些工作量。两者的代价相比，明显前者的代价比较小。例如小说频道，之前花费了大量的资源去做小说，功能也比较完善，但是到了后期发现小说的背景与整个产品的背景选择发生冲突，最后在开发过程中围绕此问题讨

论许久之后，决定放弃小说背景。

### 3、深入了解官方渠道的软件审核机制

由于在产品前期没有考虑到官方渠道上线的审核机制，导致充值页面反复驳回，产品技术浪费很多资源去做的充值到后期需要重新设计，并且对用户体验造成了很大不便。所以在产品设计之初需深入了解官方渠道的软件审核机制。

### 4、整理好需求的优先级

a. 确定不变的需求应该先完成，如果策划去完成了一些功能，结果发现后面的需求要改，那前期的一些工作量已经浪费了。

b. 被其他需求依赖的需求应该先完成，只有这样，才能不挡住依赖它的需求的进展。比如登录功能，很多登录后的页面都需要当前登录的用户信息。

c. 主流程，或者核心需求应该先完成，改善性的需求应该后完成。比如信息列表页面，很多功能需要用户在信息列表里面进行选择。因此信息列表是核心需求。而在信息列表页里面一个列显示格式的美化，这属于改善性需求。

### 5、不要让细节影响你的目标

做产品的人很容易沉浸在功能的细节当中，为一些友好美观的显示，炫丽的功能或者很酷的设计浪费大把的时间，沉浸在细节当中很容易让人忘记工期，忘记产品的最终目标。这里不是说不让你去完善细节，而是这些细节方面的事情等产品核心功能完成之后，有大把的时间可以专注在细节方面。先把核心功能完成是目标。

### 6、不做一半的功能

如果我们做了2个功能，但是我们每个功能都做了一半没全部完成，那目前为止我们总计完成了多少个功能?1个? 不是的，完成了0个。一个功能除非真正完成并且通过，不然你永远不能确定这个功能是不是还有一些遗漏的地方。所以我们做功能的时候，要确保我们在做的功能已经是真正完成了，我们再去接着做下一个功能。

## 7、风险管控

产品经理应该尽量在早期把所有的风险都列出来，一个一个解决。一个流畅的项目，从前期到后期风险点应该是倒三角形的，就是前期风险很多，后期风险越来越少。而项目管理不畅的，则是一个正三角形，上面风险少，到后期风险就多了。

假设有一个点，你不确定他是不是有风险的，那即使我们在早期把它当做一个风险点重视起来，带来的代价也远远小于在后期等它爆发出来的时候再处理。

例如，我们有一个充值功能，可以用支付宝或网银或点卡进行充值。这需要调用第三方接口，而跟外部协调都有一个不可控性存在，所以应该把这个风险点在事先重视起来。避免像网银充值那样，前期各个环节都增加了此功能，但在后期网银充值不可行，导致前期很多资源的浪费。

第一阶段将策划如期提交到技术部门之后，接下来就是最重要的产品开发环节。而在此环节中在公司内部提到最多的就是开发的完成时间。

计划完成时间与合理完成时间：

这个开发的完成时间一般都是计划完成时间，而软件开发不是一个可以直接添加资源就可以加快速度的过程，其中包含很多其他客观因素，例如跟策划人员之间的沟通，产品流程

不通，功能设计不合理，前后功能不一致等。由此导致在这个计划完成时间之外还隐藏着一个实际合理的完成日期，而在进展整个产品开发的过程当中，其实也是发现这个隐藏的合理完成日期的一个过程。

从管理的角度来讲，当然是尽可能的赶上计划的完成时间。但是因为多方面因素的影响，项目管理是一个欲速则不达的过程。如果这个计划完成日期早于这个实际合理完成日期，那你越往这个不合理的日期赶，工期内积累的问题就越多导致后期收尾的时候爆发，结果反而连合理完成日期都赶不上。

影响工期拖延的几大因素：

### 1、产品需求的不断更改

影响工期最严重的因素就在于产品需求的不断更改。所以产品经理在技术开发期间，应严格避免策划需求的不断更改，严格按照产品的迭代周期进行开发，避免在技术开发的过程中，不断的优化产品细节。任何一款产品都不会尽善尽美的面市，都是一个需要不断优化的过程，所以所有产品的优化方案可等第一版本的产品面市之后，紧接着进行第二版本的优化。以此节约工期。

### 2、未能及早的发现问题

而在产品开发阶段虽然出力的主要是技术人员，但是整个产品是否能够如期诞生，最主要的责任在于产品经理，所以这其实是产品和技术协同发展的一个过程，也就是产品部门依赖外部的一个过程。而大家都知道，内部能处理的问题一般都是小问题，而需要外部人员处理的问题，才是大问题。因为外部人员不受你调配，他应承你的时间不一定是你满意的时间。即使是你满意的时间，也不一定真的就能确保在那个时间完成，就算真的完成了，也不一定就达到你想要的效果。

## 年度总结工作内容汇报篇九

20xx年终总结及20xx年工作展望一年已经快过去了□20xx年还有20几天就完蛋了,我们即将走过20xx年迎来崭新的20xx年。作为本圈一员,现在把一年的工作情况做如下汇报:在一年里,我们紧密扎根在微信圈里,团结在朋友圈周围,高举“有空必来,有来必言,有言必留,有留必看”理论的伟大旗帜,认真贯彻落实“雁过留声,人过留言,鸡过留蛋,鸭过留毛”的要求,坚持“知无不言、言无不尽”的指导思想,弘扬“一不怕手酸,二不怕加班,三不怕头晕,四不怕眼花”的大无畏精神,把“保持联系,经常骚扰”作为振兴朋友圈的第一要务!经过努力,从根本上改变了“几天来一趟,想到才来上,来了不说话,逛逛就走人”的方式。坚持“四有”原则,即“有组织,有预谋,有把握,有成绩”。坚持做“四有”圈友,即:“留言有新思想,灌水有新思路,吹牛有新突破,抬杠有新局面”。相互促进,共同发展,从而使咱朋友圈走上可持续发展的伟大道路,同时坚决贯彻了20xx年七大新观念:

- 1、钱不是问题,问题是没钱。
- 2、水能载舟,亦能煮粥。
- 3、一山不能容二虎,除非一公和一母。
- 4、火可以试金,金可以试女人,女人可以试男人。
- 5、喝醉了我谁也不服,我就扶墙。
- 6、就像一只趴在玻璃上的苍蝇,前途光明,出路没有。
- 7、问世间情为何物?都是一物降一物。

回首过去的一年,虽然我们也发言不少,但为了表示我们的

忠诚，在新的20xx年，特向朋友圈的朋友们保证：大家的脾气就是我们的福气；大家的要求就是我们的追求；大家的鼓励就是我们的动力；大家的想法就是我们的做法；大家的酒量就是我们的胆量；大家的表情就是我们的心情；大家的嗜好就是我们的爱好；大家的意向就是我们的方向；大家的小蜜就是我们的秘密；大家的情人就是我们的亲人。