

# 2023年文职个人年度总结(精选5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 文职个人年度总结篇一

护士的工作岗位神圣而崇高。身穿白大褂在岗履责，应全身心地投入到工作中，方才能够做好方方面面的事务。不仅讲究工作效率，更要讲究工作质量，注重工作效果。我认为，护士工作看上去容易，其实真正做好却又不是件易事。

这项工作有其自身的职责和内在的标准，各位护士做起来因自己年龄大孝工作经验、履责态度、个人性格等因素，虽然也能在工作职责和工作标准范围内完成任务，但效率和质量却是千差万别，而且高效率、高质量的工作标准是没有顶的。有的护士完成了硬件工作之后，安心无事地歇之办公室；有的护士做了硬件工作之后，又做了大量软件工作。

“硬”有范围有尺度，“软”则没有指令性的规约。那么，护士在岗履行职责，怎样能够做到高效率、高质量、创造性的完成各项工作任务，达到最佳工作效果，让病员安心、放心，并积极配合医院治疗？虽然没有千篇一律的格式，但有规律可循。通过这次医德医风的学习，引发了我对护士岗位意识的确立，对提高工作效率和工作质量的促进作用问题的思考！

责任心才是做好工作的前提。这“责任心”的“心”字，早被中国古代哲学家喻指思想、精神，即今日广义的哲学范畴“意识”，与医学上称身体某部位的那个“心”有别。工

作上的“心”到位，即捧着一颗心来，在班用心去做，不夹私心离班，这样专“心”之致，就能做好护理工作。身为年青的护士，对刚接手的工作有时是“心有余而力不足”，但只要有这份心，相信自己定会早日胜任此项工作。

如果缺乏责任心，无论是新护士，还是老护士，都不会做好护理工作的。事物有因果关系，即有因才有果，护士工作也存在因果性的一面。工作是靠人做的，护士工作要达到良好的效果，甚至最佳效果，必定要求护士本身要有良好的心理状态，有正确的意识指导自己去履行职责。有好的开端，才会有好的结果。歪打正着的事是有，但不具有普遍性。

护士工作切忌不能有丝毫麻痹大意之念，“差之毫厘，失之千里”，歪打是不会正着的。加强责任意识才是良好的动因，也是最佳出发点。当然，工作中也会有好心办错了事，这属正常范围，世界观方面是没有问题的，有其正确的意识，只是世界观转换成方法论的环节上出现了失误，或是方法的运作上出了差错。“好心办错了事”是方法问题，而不是思想问题。方法问题很复杂，也很有讲究。对护士来说，护理工作有个业务水平、经验多寡、病员配合、他事阻碍等，使之方法不得力，或者不到位。

这些属外在原因，是客观造成的，非主观所致，这种“错”容易被防止和克服。如果不该出错而因责任心不强出了错，性质就变了，就不属正常范围，也就不能用“出错”来搪塞，那要追究其责任。所以，责任意识对护士来说不是可有可无的，而是必须自我内修、点滴养成这种意识。

责任意识与工作职责的要求是紧密联系的，有时能合二为一，但区别是显然的。前者属自我意识、自我要求，强调个体的内控，具有软性的一面；后者属外在规约，强制要求，具有硬性的一面。“硬性”是工作职责、标准，“软性”是个体工作的灵魂，“硬性”好比骨骼，“软性”恰似血肉。

护士加强责任意识是做好本质工作必不可少的，但仅仅有责任意识还不够，应该在责任意识的基础上，并紧紧围绕责任意识创造性地拓展工作。这个“拓展”就是由护士单方面努力，一厢情愿的工作，变成护士与病人之间的相互配合和相互协调。而护士与病人之间的密切协作的主动权、选择权在于护士这方。

护士工作如何才能适应、迎合并受到病人的支持，确立平等意识是其关键，即护士对待病人采用平等的观念，不仅对待所有病人一碗水端平，而且时时处处与病人平等相处，护士不能有居高临下之感。在病房里护士是相对固定的，病人是流动的，选择住院的权力在病人手里，若把护士比作主人，那么病人就可比作客人。护士与病人彼此之间的关系就应该是“主便客勤”。主人怎样接待客人，方便客人呢？首先要尊重病人，重视对方的存在，象招待客人一样热情地招待每一位病人，力争使病人感觉到主人待客热情、随和，服务周到。做到这些，主要体现在护士的服务态度上，护士应该做到“说话轻，走路轻，操作轻”，护士的工作对象是一个活生生的生命，平等意识也应包含对生命的尊重。

医务人员本年度医德医风工作总结医务人员是人民健康的卫士，又是党和政府联系群众的窗口。医德医风好与不好，与广大人民群众密切相关，是关系到党和政府威信的大事。同时本着牢固树立“救死扶伤，爱心奉献，诚信服务”的理念，构建了和谐的医患关系。

通过认真学习医德医风教育学习的相关材料，使我充分认识到医院是卫生系统的主要窗口，医德、医风的好坏是社会风气好坏的反映，也是全民族整体道德素质的重要表现。因为医务人员的行为关系到人的健康与生命，所以，医德、医风一直受到社会各界、舆论的经常关注和很高的要求，常常形成一时的热点。由医德、医风恶劣造成的事故尽管不多，但是影响大，格外遭人痛恨和谴责。因此，医德、医风建设是社会道德建设的重点之一。

一要靠先进的医疗科学技术和医疗设备，

二要有一支高素质的职工队伍，把两者融为一体，在党的卫生工作方针的政策指引下，医疗卫生事业才能健康的发展，才能更好的保护生产力。医德医风又是社会主义精神文明建设的重要内容之一，加强医德医风建设不单纯是一个行业作风建设问题，而是社会主义精神文明建设的一项基础工程。

我从思想上充分认识到加强医德医风建设的重要性和必要性，牢固树立全心全意为人民服务的思想，一切以病人为中心，一切为病人服务，为现代化建设事业贡献白衣天使的智慧和力量。

在医疗卫生战线上，广大职工能够自觉遵守社会主义医德原则和规范，在平凡而又光荣的岗位上兢兢业业地履行白衣天使的职责，以高尚的医德医风、精湛的医疗技术战斗在救死扶伤的第一线，为保障人民群众的身体健康做出了贡献，受到社会各界和人民群众的好评。但是因受市场经济负面效应的影响，少数医务工作者政治学习有些放松，为人民服务的思想观念有些淡泊，在行业作风建设的认识上产生了误区，表现为重经济效益、轻社会效益，服务意识不强，其直接影响到医疗卫生战线的形象。

针对医德医风建设中出现的新情况和新问题，剖析医患存在的心理误区，制定相应的政策，克服市场经济负效应，强化服务意识，树立救死扶伤和全心全意为人民健康服务新的理念，是市场经济医德观的基本原则。因此，在新的历史发展时期，需建立适应市场经济新的医德观，为医疗卫生事业健康有序的发展做出自己的贡献。

## 文职个人年度总结篇二

1□20xx年我对工作主要还是学习的为主，学习apex系统，各种数据的统计与追踪；工单、移动单的录入□emo单的交接和

审核，等等。在学习中遇到问题也已经反馈出来，并得到解决，在解决问题的过程中不断进步。

当然也有不足，就是前期工作效率不高，只是在埋头于学习，并没有找到快速学习的方法，以及提高工作效率的途径，虽然工作量是影响工作效率的因素之一，但是如果能够统筹安排繁琐的工作，将加急和不急，重要和次要分开，工作效率自然也就提高了。

2□20xx年是迎接挑战的一年，这一年我们经历了一次五年一度的全球内审，是挑战也是机遇，本次内审济南厂通过了测试分数83分的好成绩□mem直接控制的各个控点全部通过；经过这次内审让我认识到了mem文员这个岗位的重要性的和责任感。在录单据和审核单据的时候，要积极主动地把工作做到点上，落到实处，减少工作失误。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，作为一个新人要将自己放的低一点再低一点，懂得团队的力量和重要。

3□20xx年也是收获的一年，截止20xx年年底，青岛区域的总冰柜数量已经达到了8910台，为了能够更好的管理这些冰柜，我们部门迎来了一位新同事，丁雪田，小丁的加入增加了我对以后工作的信心，减少了枯燥繁琐的工作量，对我是种鼓励，更是一种鞭策，在以后的工作中应该相互帮助，多给予少索取，以积极的心态面对工作和生活，每天进步一点点。

## 文职个人年度总结篇三

20x.x年以来，按照省公司业务发展的指导思想，在历次业务竞赛活动中突出销售人员创富主题，围绕这一主题分季度策划了2次全市范围内的大型业务企划工作：

一季度，为了实现xx年首季，异常是首月业务开门红，我们

于20xx年12月11-13日在延安窑洞宾馆以20xx年携手创富帮扶团总结表彰大会的召开为契机，邀请田芳教师为全市200余名销售精英和营销主管进行了开门红业务的启动培训，统一全员开门红业务思想。借助培训班的东风，我们于20xx年12月14日，在延安窑洞宾馆隆重组织召开了20xx年一季度“红牛精耕春满神州”业务竞赛启动大会，会上xx了个人业务竞赛方案。明确了各单位的任务目标及一季度各阶段的实施步骤和实施目标，提出了分段经营、分段考核的办法来推动阶段业务的发展。经过前期半个多月的运作和积累，20xx年1月1日首卖日当天全市实现个险xx年期保费收入574.20万元，一举走在全省的前列。实现了首卖日业务的开门红。截止3月31日，经过全市各级销售人员的共同努力，我市共实现个险期交保费收入1883.39万元，圆满完成了省公司下达的开门红个险业务工作目标。

二季度根据省公司提出的“时间过半、任务过xx”的目标以及我市加快发展个险xx年期及以上期交业务的发展思路，我们制定了二季度“红牛精耕创富增效”个人业务竞赛企划方案。为了确保方案目标的实现，期间根据省公司有关培训会议精神，我们又制定下发了《中国人寿延安分公司“魅力国寿携手创富”活动企划方案》，经过在全市销售人员中广泛开展销售技能大练兵活动和“百天百人万人万元”活动来营造个险业务发展的竞赛氛围，提高销售人员展业的水平和技能，巩固和发展销售队伍。

经过努力，我们于6月15日，以xx年期保费2150.11万元的收入，圆满完成了省公司下达的半年xx年期过xx目标任务，在全省赢得了荣誉。

上半年以来，围绕每个业务企划方案的xx，我们都策划并组织召开业务启动会，进一步统一思想，凝聚力量，确保各阶段目标任务的达成。期间先后策划组织了一季度“红牛精耕春满神州”开门红业务启动大会，采取单位之间对抗的办法营

造竞赛的氛围;2月份春节过后，在延安交际宾馆借助省公司王新生总经理致营销主管和广大营销员的一封信的有利时机，以进一步增强主管自主经营意识为目的，及时组织召开了春节过后的个险业务工作;3月份在全市xx组训选拔培训班结束之际启动了全市为期一个月的xx组训“携手创富”帮扶活动，经过帮扶活动在实践中检验xx组训的基本技能。二季度4月1日在全市系统启动了“红牛精耕创富增效”二季度个险业务工作，经过强化举绩率和创富达标率来进一步夯实基础，盘活低绩效人力。并借助精英高峰会分配名额来激发销售人员的展业进取性，增强其精英荣誉感，统一思想，凝心聚力。

2月份春节过后，为了尽快使销售人员回归到正常的业务工作中来，增强团队主管的自我精英意识，我们在延安交际宾馆举办了全市系统200余名主管和部分精英人员参加的营销主管培训班，培训班邀请到了全省销售精英、优秀主管甄国丽从实战的角度和我市主管进行沟通和交流。同时省公司教育培训部也给我们大力支持，选派讲师担任部分课程的授课，让主管们再次明确了自我的工作职责和主角定位。培训班上我们对所有主管进行了基本法的，让其再次明确自我的利益，从基本法的角度激发主管们从业的意愿和从业的自主性。会上配合主管自主经营意识的提升，宣导了分公司的标准化团队创立方案，并将各主管xx年底的职级架构进行了通报，分析职级维持不住的原因等，经过本次培训拉开了全市标准化营销团队建设和增强团队主管自主经营的序幕。

围绕标准化团队建设，我们每个月都和教育培训部一齐组织一次新人岗前培训班，培训班采取半军事化的管理模式，力求从一开始就锻炼所有参训人员吃苦耐劳的精神，磨练意志。经过培训使所有的人员了解和掌握最基本的产品销售流程和职业道德，为以后长期从事这项工作奠定了基础。截止6月底，我们已经累计举办了四期新人半军事化岗前培训班，参训人数到达277人。每期新人培训班后，我们都xx新人回归团队后为期一个月的业务推动方案，并安排专人进行追踪，经过这

些工作的实施，使这部分新人在一季度和第二季度的业务冲刺中发挥了进取作用。

## 文职个人年度总结篇四

时光飞逝，日月如梭，不知不觉年终将到。蓦然回首，看着这半年来工作的足迹，实是感叹时间的飞逝，让自己的脚步显得如此匆忙。时光的追赶，不仅让我更成熟了一岁，更让我体会到了付出的汗水是收获的喜悦。这半年中我在思想上按规章制度严格要求自己，在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上艰苦朴素、务真求实，较好地完成领导和各级部门安排的各项任务。为公司尽心尽力，努力工作，主要情况总结如下：

从20xx年8月份离开学校进入公司以来，到目前为止已经工作差不多半年了，在这过去的大半年时间里，回顾一下，觉得自己还有很多不足之处，有很多地方需要大量的学习，但总的来说，这一年是属于我机遇的一年，上有领导的关心和照顾，下有同事的支持和帮助，所以说也算是很丰收的一年。经过在公司从毕业至今的工作历练，和曾经受过的挫折，毕业时期的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来，并从中学习到了很多专业的技能性知识和做人的基本道理。我非常的感谢公司领导对我的信任、支持以及对我的培养，并且给了我一个很大的空间去尝试和提升自己，我真实的感受到这一年来学到的不仅仅是专业的知识，而更多的是开拓了我的视野，增长了见识。我相信大家在这个公司都会有这样的感受。通过这一年的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也慢慢的觉得自己适合在这一行业走下去。以上是好的方面，差的方面也有不少。刚进公司的时候，由于工作经验的不足、阅历少，情绪波动大，对工作产生很大的影响。有时候没有做到心平气和听取意见，对自己的定位也不太清晰。特别是在看到其他人员陆续离开公司时就更体现了出来。有时没有先考虑大局，直接按照自己的思想主观臆断，结果令自己后悔不已。



通过这半年多的接触和学习，让我对粉末冶金领域的专业性知识有了更加深刻的理解和积攒了一定的经验。这半年，走过的弯路不少，没有更好地去吸收别人的观点和长处以及他人的意见及观点，这和我性格有很大关系。在20xx年，我会注意这方面的学习和积累，冷静听取意见、有效的吸收，勇于接受批评，看到别人的长处。别人提出的观点和意见应该是经验之积累。对自己的成长绝对是有好处，没有坏处。心态是关键□20xx年，新的一年，我将和公司一起努力进步，去适应公司的发展。

- 1) 对粉末冶金方面的知识进行加强学习理解
- 2) 掌握对模具的设计
- 3) 抑或是在销售方面发展

由于我是今年刚毕业，经验严重不足，对管理以及技术方面的知识严重空缺。需向领导和部门经理讨教，虚心学习。

在本职岗位上做好本职的工作，加强本职岗位能力的学习。希望能够在技术或是销售领域多一些锻炼，了解销售和技术支持在公司运营中的关联。尽可能多的与客户沟通，良好的沟通能力是方案设计成败的关键。

我们常为失去机会或成就嗟叹，但往往忘了为现在所拥有的感恩。我们应该认识到老板交付给我们的任务能锻炼我们的意志，上司分配给我们的工作能发展我们的才能，与同事的合作能培养我们的人格，与客户的交流能训练我们的品性。企业是我们生活的另一所学校，工作能够丰富我们的思想，增进我们的智慧。在此我要感谢金鑫，感谢我的同事，感谢在工作上帮助支持我的每个人。

x让我学到了很多，使我的专业有了更广阔更牢固的掌握，也丰富了我的知识面，了解其他方面的知识，如一些安全培

训，员工制度培训。

人没有办法左右生命的长度，但可以拓展生命的宽度. 更重要的是培养了我总结和学习的习惯。在这半年里，公司领导给我的培训和引导：金鑫文化对我的熏陶，沟通的方法技巧，思考思维的方式，方法，为人处事的道理，绩效团队等等使我自己学习了许多，提高了许多，成长了许多。

20xx的硕果已丰收□20xx的蓝图已展开。在领导的带领下，同事们的努力下，金鑫公司会越来越强，越来越大，越来越美好！

## 文职个人年度总结篇五

在外打拼已有一年，现对自己过去一年工作总结如下：

08年让我学会了很多，感谢接纳我工作的企业，感谢我的领导，感谢我的同事们，感谢我的朋友，感谢我的客户们，因为他们的帮助、信任、认可、鼓励才能使我更加热爱我的工作，更加努力工作。

销售是一个充满竞争的行业，也是很能锻炼人的行业，刚开始工作的时候真的很没有信心，业绩不但没有上升，反而在下滑，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，从去年的“古汉养生精，看谁更年轻”到今年的“百店大战”。我学到了很多。面对公司定下的任务，那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升。这对于我来讲就是一句表扬，一名鼓励，经过几次的努力每次都能完成公司下达的任务，有了这些成功我还是

不敢松懈，有了这个鼓励，我更加勤奋于我的工作，接下来的两个月，成绩都有进步。但好景不长，两个月后的九月十月成绩又在大幅度的下降，于是生活又回到了从前，变得紧张起来，但是在11月份又发生了转折，量又返回来了，这又成为一次失败后的自我鼓励，就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，没有市场。

对于20xx年来说，我有如下计划：

1：学习计划，加强自己的业务能力，与顾客的沟通技巧及促销员的培训与管理，积极参加公司开展的一些培训项目。

2；工作计划，除了做好本区域的客情，陈列布展外，还要能胜任公司下达的一切任务，在20xx年本区域在1月份的销量为1200盒，在明年争取能够在1月的基础上每月增长20%，增加重点门店，上促销员门店的数量，在促销中拉升本区域的销量。最后，再一次感谢我的领导和同事们，我会用实际表现让销售业绩再创佳绩！