

个人述职总结 (34 篇)

个人述职总结最新 (精选 34 篇)

个人述职总结最新 篇 1

在这一个学期中，我担任了二年级三个班的美术课教学。我对一个学期中的二年级美术课教学工作总结如下：

一、学生情况分析

二年级学生，有以下特点：

- 1、学生有浓厚的绘画兴趣。
- 2、学生已具有一定的分析判断能力和造型表现能力，能进行完整的画面构思、表现。

二、教学工作

在教育教学中，我认真遵循美术教育原则，根据学校的实际情况以及学生的年龄特征制定出切实可行的教学计划。同时在课堂上认真上好每一节课，把自己所学的知识尽心的传授给学生，使学生学到了美术的基本技能和技巧，同时也学会了判断美和创造美，提高了学生的审美能力。在教学中，我注重激发学生学习美术的兴趣。我认为兴趣是学习美术的基本动力，我充分发挥美术教学的特有魅力，使课程内容形式和教学方式都能激发学生的学习兴趣，并使这种转化成持久的情感态度。同时将美术课程内容与学生的生活经验紧密联系在一起，强调了知识和技能在帮助学美化生活方面的作用，使学生在实际生活中领悟美术的独特价值。使学生形成美术素养。在美术教学中，我还注重面向全体学生，以学生发展为本，培养学生的人文精神和审美能力，为促进学生健全人格的形成，促进他们全面发展奠定良好的基础因此，我选择了有利于学生发展的美术知识和技能，结合过程和方法，组成课程的基本内容。同时，要课程内容的层次性适应不同素质的学生，使他们在美术学习过程中，逐步体会到美术学习的特征，形成基本的美术素养和学习能力，为终身学习奠定基础。

三、教学措施

1、遵循审美规律，多给学生感悟艺术作品的机会，引导学生展开想象，通过比较的、讨论等方法，引导学生体验、思考、鉴别、判断，提高学生审美趣味。

2、重视激发学生的创新精神和培养学生的实践能力，积极为学

生创设有利于创新精神的学习环境。

3、加强师生的双边关系，即中是教师的教，又重视学生的学，确立学生的主体地位。

4、采用多种教学方法，利用现代化的教学仪器，大胆改革。

5、改变评价方法，采用自己评价、小组评价、集体评价、教师评价或家长评价，充分肯定学生的进步和发展，尊重个性差异，重视学生的自我评价，激发学习兴趣。

四、自身素质的培养

课堂之余，我认真参加了学校以及教研组组织的各种业务学习，认真学习有关美术方面的知识还订阅了教育教学刊物从理论上提高自己，完善自己，并虚心向其他教师学习，取人之长，补己之短，从而使自己能更好的进行教育教学工作，能更快地二十一世纪的现代化教学模式。

述职人：

20__年__月__日

个人述职总结最新 篇2

作为一名小学教师，我觉得这份工作肩负着很大的责任，所以，自工作以来，我始终以勤恳、踏实的态度来对待我的工作，并不断学习，努力提高自己各方面的能力。现将一学期以来的工作如下总结：

一、在政治思想方面

本人积极参加各种培训学习，积极参加政治学习，认真做好学习笔记，努力提高自己的思想觉悟。认真学习新的理论，及时更新教育理念。我不但注重集体的政治理论学习，还认真学习了《小学科学课程标准》，从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名合格的好教师。我还深知要教育好学生，教师必须时时做到教书育人、言传身教、为人师表，以自己的人格、行为去感染学生，努力使学生能接受我、喜欢我。

二、在教育教学方面

小学科学课是以培养学生科学素养为宗旨的科学启蒙课程，目前越来越受到各界的重视，我们学校也开始重视了，我深知自己肩上的担子的重要性，并下决心以我微薄的力量来推进我校科学教育持续稳步向前发展。我知道，要想提高教学质量，首先要立足课堂，教师要从常规课上要质量。“研在课前、探在课中、思在课后”这几句精辟的话一直指导着我的教学思想，我严格要求自己，精心预设每一节课，尽量使教学工作更加完善。我是这样进行教学活动的：

1、课前准备：

课前要备好课，一定要准备好科学课上所需要的实验材料，这对学生的探究和实验非常重要，所以，我会提前准备好，如果仪器室没有的材料，但是为了上好课，我就自己找材料或动手制作。认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每节课的总能了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

2、了解学生的学习情况：

我会在根据每节课堂上的情况，了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的指导。并考虑到学生的个体差异，尽量因材施教，有效地对个别学生进行引导。

3、研究：

考虑教法，解决如何把新知识传授给学生，而且，我教了两个年级，学生的年龄和各年级的科学教学内容及重点培养方向不同，所以要采取不同的教学方法。另外，每个学生情况各不相同，所以要根据各班学生已有的知识和技能进行教学设计和辅导，包括如何组织教学、如何安排每节课的活动。

4、课堂上的情况：

组织好课堂教学，关注全体学生，调动学生的学习积极性，使学生能够自觉地从上重视科学课，同时，激发学生的感情，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，课堂提问面向全体学生，特别是实验操作，要注意观察每位学生，使每一位学生都参与到科学探究活动中，多鼓励，多使用加到好处的评价性语言，使学生对科学产生浓厚的兴趣，提高他们的学习积极性，从而做到自主探究，使科学课成为孩子们心目中一门有趣、重要的学科。

5、做到热爱学生：

平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

6、不断学习：

积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，不懂就问，博采众长，提高教学水平。

三、开展科学活动，全面普及、注重提高。

科普活动是科普教育的载体、没有活动就没有活力，我们根据

小学生的特点，积极开展具有思想性、科学性、趣味性、实践性、创造性，内容丰富、形式多样的科普教育活动。

四、工作考勤方面：

我热爱自己的工作，自觉遵守学校，注重自身道德修养的提高，待人真诚和善，努力树立良好的师德形象。做到按时上下班，不迟到不早退，并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。这学期为了扎实地推进新课程，我积极地去外校听科学交流课，多学习，以提高自己的教学水平。除了认真做好自己的教学工作之外，还积极参与学校分配的各项活动，协助老师做好学校的各项工作；有老师请假，也能够服从学校安排，认真代课，批改作业，尽自己最大的努力把教育教学工作做到更好。平时能及时把工作情况、问题、困难向领导请示、汇报，并得到领导的鼓励和指导。同事之间能做到顾全大局，服从安排，互相关心，互相帮助，互相沟通。

五、继续学习，不断提高。

在紧张工作之余，时刻觉得自己有一种被淘汰的紧迫感受，要为自己充充电，特别是作为一名小学的科学教师，在学生的心目中似乎懂得要更多一些，然而在教学过程中，由于对科学学科教学不足，总觉得自己在各个方面的知识还欠缺，教学上时常遇到一些知识上的难点，书到用时方恨少，没办法，只能平时自己多看些杂书了，在头脑中多储备一些知识，这样面对学生的难题时，能够坦然相对。

个人述职总结最新 篇3

本人于 20_年 4 月加盟中国人寿西昌市支公司，按公司要求，在工作岗位上，刻苦钻研、扎实工作，努力创新，较好地完成了各项工作任务，在领导、同事、伙伴的帮助指导下也取得了一些进步，现将我本人任职工作以来的主要情况述职如下：

一、20_年工作报告

(一)、佑君营销服务所工作描述

本人自 20_年 10 月至 20_年 6 月底工作于佑君营销服务所，任团队营销督导，在公司的领导下，认真学习团队的日常管理工作，主要从以下几个方面入手：

1、会议经营

晨会是寿险业务工作中重要的环节。如何经营好晨会，对一个团队的发展至关重要。以前的晨会经营相对计划性不强，内容较空乏，不能很好地发挥业务推动和激励的作用，基于这种情况，我和服务所所长李湘商量并进行了调整，明确了晨会经营的原则和程序。一方面，对全体人员情况做了彻底的清查摸底的工作，通过沟通了解伙伴的培训需求；另一方面，再次明确早会时间，成立功能小组，由功能小组成员一起参与早会的经营与运作，从当阶段业务伙伴的需求出发，保证早会的高质量，内容丰富出色，让业务伙伴感到每次开早会都有收获，从中受益，更重要的是让业务伙伴感觉到了佑君服务所的家的气氛。改革以后，晨会出勤率、业务员的积极性、均得到提升。

2、业务培训

相对完善的培训体系是单位经营的要害。培训的目的就是让人

马上采取行动。针对公司阶段目标，根据服务所实际情况制订了相对具体的培训计划。

3、业务推动与销售支持

配合公司阶段目标，积极制定针对性的业务推动方案，如：业务组之间业绩对抗，新人破零奖励，螺髻山旅游竞赛方案等。并通过晨会宣导和职场文化进行激励，使业务员既得到公司的关爱，又感受到公司浓郁的企业文化。同时加大农村庭院产说会及理赔会的组织与运作，充分惠及业务伙伴。

4、人际沟通

作为一名讲师要融入团队，首先要取得团队的认可。为提高自己的工作效率和质量，我经常与主管及伙伴进行沟通，探讨工作中的不足与缺点，并不定期搞家访、陪访；另外，能够很好地完成公司领导安排的工作任务，并对团队中所存在的问题及时反馈，对业务员的一些业务要求尽量做到有求必应，有问必答。得到领导和业务员的好评。

5、追踪工作

追踪工作一方面体现在在每次早会结束后,我都会找两三个业务伙伴进行辅导,辅导内容包括帮助业务员诊断,分析目前状况,确定工作目标,并进行定时的业绩追踪,从心理上加强他们对保险行业的从业信心.另一方面体现在电话追踪上,从电话追踪中了解业务伙伴的各种状况,关心他们的生活状态,告诉他们如何才能达到基本法考核等.每次早会结束后与主管沟通业绩、增员情况,灌输组织发展,直辖利益化调动意愿,通过面谈对展业能力较弱的业务伙伴,每日进行电话追踪,关心他们在外情况和碰到的问题给以解决。主要是对展业能力较弱的伙伴进行面谈辅导,以心态建设,开拓方法,给业务伙伴们建立信心,真正的去关心他们,让他们感觉回到服务部有家的感觉。

6、主要工作亮点描述

在担任佑君团队团队督导期间,主要负责团队晨夕会经营运作、产说会运作、业绩陪访、增员陪访、活动量管理等工作,半年下来,佑君团队人力净增长 21 人,半年达成长险业绩 983613.2,同比增长 31%,卡式业务 272442 元,同比增长 20%。团队士气及文化得到了较好的提升及规范。业绩规模及队伍发展均排名支公司第一。

(二)、川兴营销服务所工作描述

由于表现突出,本人自_年6月至_年9月底调至川兴营销服务所任团队营销督导一职,作为西昌公司的一只老牌劲旅,新老所长过渡期间矛盾日益突出,团队架构老化,会议制度形同虚设,团队伙伴怨声载道,面临解散。基于此情况,问题过于突出,的解决就

是暂时不解决，任职后按照公司经理室指导，借助在佑君团队积累的相关经验加以创新应用，找个别主管及精英代表沟通，通过大规模的庭院产说会及陪访追踪带动部分伙伴成功创富，重塑团队士气，规范会议流程。4个月下来，效果明显，凝聚力及战斗力得以明显提升，实现长险业绩同比增长 146.35%，卡式业务同比增长 188.61%。

(三)、公司个险部工作描述

_年 11 月由于公司人事调动，开始着手分管支公司个险部工作兼负责公司培训部工作。在经理室指导下，12 月在普格召开 09 年度精英高峰会后顺利拉下虎年开门红帷幕，首先对公司会议制度作了统一规范及创新，讲原定每月 1 次的全员会改至每旬一次再到每周一次全员会，周三周五西昌周边团队晨会的规范管理。通过会议训练大大提升了伙伴的销售热情及展业技能。在 1、2 月由州公司统一举办的高产会中，公司十年期交保费达到 50%，为全面达成州公司下达的期交任务，我在高产会运作模式上加以创新，开发制作《支公司产说会会前会会中会后运作攻略》专题，通过会议加大前期客户筛选及铺垫，会中促成技巧，会后回收话术训练及等方式。在 3、4 月召开的 9 场支公司产说会中，全面达成州公司下达的 10 年期交任务目标。为虎年开门红奠定了良好基础。

二、自我评估

回顾入司 2 年来的工作，我抱着专心负责、帮助他人、学习成长的原则，不怕吃苦耐劳的工作态度认真做好每一天的工作，通过学习与实践，现在能独立运作公司各类会议，包括全员会、早会、创说会、新人班、衔接教育班等培训。并担任公司产说会首席讲师，受到了公司领导和同事们的表扬，更重要的是受到业务伙伴认可。

成绩固然可贺，但总结 2 年中的工作，还存在很多不足和欠缺的地方，例如：在工作效率方面、专业知识领域等作为一名刚刚从事寿险工作两年多的我，对在两年多的工作中，感到欣慰又内疚，欣慰的是在工作中我有很好的平台成长，内疚的是有时工作不够细

心，没有更好的把工作更加完善。但我深信在未来的工作中将更加严格的要求自己，认真反思自己的工作，也还存在一些明显的不足和问题，概括起来主要有以下几个方面：

1、急躁情绪严重，工作中有急于求成现象。面对新的环境，看到困难和现状，心急如焚，于是在工作中时常表现出急躁情绪，有时讲究方式方法不够，有时要求过高、强调过甚、操之过急；

2、站立于工作主导位置，发挥团队整体作用不够。在工作中有越俎代庖现象，临事事必躬亲多，调动大家力量少，发挥伙伴层次的作用不完全到位。针对存在的问题，在今后工作中决心努力做到“四个加强”：

A、加强学习锻炼，全面提高作为“一流讲师”的能力素质，进一步增强更方面技能，力求把的工作做得更好、更细；

B、加强组织协调，克服急躁情绪，注重和学会用正确有效的工作方法发挥好各个层次、各个岗位的积极性和创造性，团结协作；

C、加强自我监督，严格自律，凡事要多向领导汇报，积极争取各个方面的重视、支持，使自己的工作再上新台阶、再做新贡献。

三、发展设想

_年内外严峻的态势对于西昌公司注定是不平凡的一年，内有新基本法下的团队架构不稳定，外有同业公司陆续涌入大规模的挖角。可谓内忧外患，处处有竞争，日日挑战。这也将也正是对我自身的一种考验，_年，我将肩负西昌公司发展的使命，快速打造一支训练有素的城区营销队伍。为此，我将在现有的工作中不断学习，努力钻研专业知识，不断创新，磨练自己，使自己快速成长，为公司的发展贡献出自己的力量！

成绩属于过去，未来才属于自己，作为一名管理者，我知道我的工作才刚刚开始，公司在新时期下的经营的方针、政策已经确定，我惟有勇于进取，不断创新，才能取得更大的成绩，为尽快达成凉山第一讲师奋斗。

个人述职总结最新 篇 4

时光荏苒，岁月如流。仔细回味，充满着生机和活力的小学英语已经陪我走过了一个年头。我也已经不知不觉完成了一年的小学英语工作。在这半年里，我付出辛劳，收获成功，与我的学生们一起品尝了成长的苦与乐。回过头，我终于欣然发现，在蹒跚学步的过程中，原来收获颇丰。

本学年，每个英语教师都是在忙碌中度过的。我担任四年级 4 个班的英语教学工作。但我力求在教学中做到扎实，有效，让每个学生都有所收益，上好每一节课，带好每一个学生。现将本学年的学科教学工作总结如下：

一、思想方面

全面贯彻教育教学方针。认真学习《教育法》、《教师法》、《中小学教师日常规范》。积极参加学校的政治理论学习。注重学生的思想政治教育，坚持把思想政治教育贯穿于教学活动之中。我积极参加各种学习培训。时时做到教书育人、言传身教、为人师表，以自己的人格、行为去感染学生。作为一名教师自身的师表形象要时刻注意，我在注意自身师表形象的同时非常重视对学生的全面培养。

二、在教学工作方面

教学中，备课是一个必不可少、十分重要的环节，备课不充分或者备得不好，会严重影响课堂的气氛和学生的积极性，一堂准备充分的课，会令学生和教师都受益匪浅。因此，平时，我紧抓备、教、改、辅、查等教学中的重要环节。备课时掌握每一节课的教学内容及重点、难点，同时还要能根据学生的实际情况，采用不同的教学方法。所以，教师每天都要有充足的精神，让学生感受到一种自然气氛。这样，授课就事半功倍。

三、在课堂教学中

1、在课堂上，认真授课，运用实物教具、简笔画，情景教学、手势语言等方法来启发、教育学生。鼓励学生大胆质疑，注重师生互动、生生互动的教学，充分调动学生的学习积极性。

2、在听力方面。为提高学生的听力水平，常让学生听英语歌曲及英语会话的录音磁带，还让学生表演对话，背书。

3、在课堂或课后，及时培养学生良好的学习习惯，课前多朗读，课堂 35 分钟让学生集中注意力听讲，把教师讲的内容真正听懂，不是似懂非懂。课后认真完成配套练习，不懂的地方，多向教师或成绩好的学生请教。调动优生给差生补课，取得了不错的成效。

个人述职总结最新 篇 5

大家好!时间过的好快,转眼间一年的时间又要过去了,真是时不我待。一年中的点点滴滴,让我回味无穷,有喜有悲,有成功的喜悦,有失败时的泪水,让我的工作不曾乏味。又是一年的学习、工作。时间并不算太长,但我得到大家的帮助实在是太多,相比之下自己所付出的实在太少,深感汗颜。现在我将本年度的工作情况向大家汇报一下:

赔款善治岗位是一个工作非常较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关口。没有未决岗的紧张,也没有理算组的精算,但是这是一项非常需要耐心和细心的工作岗位。对于我的工作,我有得有失,做的并不够完善。

一、理赔案件结案。从客户出现报案后,现场查勘完毕,客户交起索赔材料,定损后录入新系统,转到核价岗,做完理算,领导审批签字,方可打电话通知客户领取赔款。每天的结案数据都会以电子表格做成结案日报表发给总经理室。截止月份,已结 6438 已决赔案。通知客户需要大量时间,在告诉客户一共赔付多少的情况下,多数都需要讲清楚具体的赔偿项目,告知需要哪些手续,还缺少什么材料。因为每一个案件不同,每一个客户也不同,不同意赔付价格的客户不在少数,客户的庞然大怒和不理解是常有之事,只能耐心的一一向客户解释和客户做好沟通,避免不必要的麻烦,解决不了得问题也会存在,只能安抚客户情绪,等客户来后在领导同事的帮助下再做协调工作。就这样,客户同意每一个案子价格之后,在录入系统核赔结案。因此现在的价格纠纷已经逐渐减少。

二、客户领取赔款，收据开单。因为每天来的客户不是我们所能安排的，所以每天的工作量也是不同的。有时一天来的客户也就是几个人而已，相对开单就没有那么繁忙，那么混乱。而有时一天的客户接二连三，甚至一起挨号催喊，让自己手忙脚乱。而且因此我把县区营销部领取赔款的日子都差分开，一到星期五各一天，因为县区工作人员带来的案子比较多。

客户称领取赔款时，首先要录入系统查询，看是否结案可领取赔款，如果确认结案，从档案橱中按赔案编号找出案子，先翻阅案子材料是否齐全，随后根据计算书准确无误的填写赔款收据，把单子交给客户到出纳窗口领取赔款。从年月日起实行赔款到账户，客户送交索赔材料的同时把银行账号和身份证复印件留存，案子结案时，直接开单转财务打到客户账号上。按常理来讲，这一规定，不仅保证了被保险人赔款的安全性，还方便了客户，不用再跑远路，进行那些繁琐的手续亲自来领取。

但是因为刚刚实施不久，并没有我们想象的那么顺利，我们遇到种种困难，因为当时我们公司对于储蓄银行和信用社等地方是打不过去的，如果是这种情况客户就必须办一张其他银行的银行卡，甚至有的客户根本没有银行卡或是存折。还有好多客户是在修理厂修车后，修理厂来领取赔款，还得再联系车主办理手续，更多数客户交材料时不知道打卡的规定，并没有携带银行卡和身份证，还是要反跑一趟……为此也有好多客户不满，但是我们还是会让客户明白，这是行业协会的规定，每个保险公司都在履行。我们是在保护被保险人的合法权益，为了方便客户而已。突破种种困难，当材料手续齐全时，我会把所有的案子开好赔款收据，把材料一份份的整理完善后，在流转本上登记清楚，转到出纳。直到赔款到账后，我们这项任务才算真的完成。除了银行到账有时不准时的情况，没有出现过拖延状况。

三、案件整理归档。开单的赔款收据是白、绿、红三联。当客户领走钱或是打卡后，红单子需要送回来粘贴留存。拿到红单子后，需要按照案卷页码整理排序，把需要粘贴的单证靠左上角的粘贴线仔细粘贴好，填写好名称。每个案子材料不同，薄厚程度也不同，需要的时间更是不同。每一个案子排完顺序后，用装订机打孔，打好孔之后，用装订线把每个案子穿逢好，之后再用交棒把案子的后案卷皮粘贴好。把案子搬到四楼，按要求把险种分类，然后按赔案号排序，分别装入档案盒，在档案号标注清楚，然后归档档案橱内。以便以后的检查和档案查找。但曾因档案整理不及时，挤压案件，

在检查时出现问题，做过书面检查，罚款处分，让自己牢记在心，知错就改，做错事，不是每个人都有机会该过的，我有幸得到这个机会，所以我加班加点，及时把档案完善。

四、单证管理。理赔所需的工作单证，都由我保管，做好分类，方便查找使用。做好登记工作，县区公司和定损中心领取时做好详细数据记录，没有出现过任何错误。

每个人的工作都不会那么的单一，除了自己的本职工作外，物品申请和保管，理赔资产的登记和使用情况，都由我负责。简简单单的事情，也是锻炼我细心负责的机会。

个人述职总结最新 篇6

尊敬的领导：

您好！

本人在本年度的针灸临床工作中，认真做好各项业务性及事务性工作，全面贯彻执行上级领导安排和布置的各项任务，全面履行了一名医师的岗位职责要求述职如下。

1、贯穿一条主线，情为群众所系。本着“救死扶伤，治病救人，全心全意为人民服务”的宗旨，恪尽职守，任劳任怨，对技术精益求精，刻苦钻研，时刻严格要求自己，践行了一名医务工作者的神圣职责。在工作中严格执行各项工作制度、诊疗常规，一丝不苟诊治每一位患者，自任职以来，本人精心诊治上万名患者，总有效率为98%以上，从未发生任何医疗事故。

2、坚持两个导向，营造和谐氛围。首先坚持正确的政治导向。同时本人以身作则，遵纪守法，积极工作，勤奋学习，能全面、熟练地履行岗位职责，积极承担医疗、预防、科研及培养指导下级卫生专业技术人员的任务，团结协作，具有良好的职业道德和敬业精神，工作任劳任怨，呕心沥血，多次被评为优秀工作者。其次坚持良好的环境导向。

在本人分管的范围里，结合工作实际，以人的健康为中心，紧紧围绕预防为主、防治结合的原则，以完善制度为基础、以提高医技为保障，以端正医风为前提，以重点人群的规范管理为主线，注重服务数量和服务质量，以老年人、慢性病人等为重点，健全规章制度，完善服务功能，规范运作管理，充分发挥现有的医疗资源。

3、做到三个必须，塑造良好形象。第一必须有宽广的胸怀。海纳百川，有容乃大。作为医生，对于患者的责难，同事之间的误解等要有正确的态度和心胸，以诚待人，以理服人，才能凝聚成一个团结和睦的集体。其次必须有严格的自律。认真学习路线方针政策，努力实践科学发展观，求真务实，清正廉明；不该说的不说，不该许的诺不许，不让千里长堤溃于蚁穴。第三必须有高远的境界。一个好的医生必须立足长远，有前人栽树、后人乘凉、敢当人梯的觉悟，有新竹高于旧树枝的勇气，有敢于创新的胆略，有俯首甘为孺子牛的情操，用明天的眼光做今天的事情，多做基础工作，多干惠民实事。

4、抓住四个关键，提高服务水平。在业务上，本人刻苦钻研业务知识，一丝不苟，尽职尽责完成本职岗位所承担的工作任务，工作成绩突出，成为本单位针灸骨干。开展了针灸治疗内、外、妇、儿常见病、多发病的诊治，对某些慢性顽固性疾病，采用自己独特的手法，取得了很好的效果。

对处在中医理论前沿的“经络系统的实质”进行探索，并发表论文，其论点被日本一学者在实验研究中证实。本人在临床中，深感患者恐惧针刺疼痛，经反复研究实践，创立了“无痛”针法，使患者乐于接受，深受好评。针对部分无法行走的偏瘫患者，本人无偿上门服务，精心诊治，直至患者可到门诊就诊，曾多次收到患者表扬信。

在科研教学上，积极配合本单位其他人员，开展科研活动，先后参与了高血压、糖尿病普查研究工作，参与本市一年一度的科技活动周，完成了多项科研项目。在教学上本人坚持培养并指导临床医师实践操作，组织指导本专业的技术工作和科研工作，近年来，本人对“神经性耳鸣、耳聋”的诊治做了进一步研究，疗效有了新的突破。

在业务学习上，本人深切认识到一名合格医生应具备的素质和条件，努力提高自身业务水平，不断加强理论学习，通过订阅大量书刊，学习有关针灸指示，写下大量读书笔记，经常参加及省市内举办的学术会议，聆听专家学术讲座；积极参加各种学习培训班，不断提高自己的业务水平，充实了自己的理论指示，为更好地使理论与实践相结合提供了扎实保证。

在管理上，本人在今后的工作中，本人将更加刻苦学习，认真履行职责，开拓创新，不断提高专业技术水平，为祖国医学发展贡献毕生力量！

此致

敬礼！

个人述职总结最新 篇 7

一转眼在已经度过了近三年，在这三年中有过欢笑有过泪水。在这里我既交到了朋友，又发挥了自己的长趣。这里的每一天对于我来讲都是快乐的，充实的。慈铭对我而言就像一个家一样，对于它我有着难以割舍的情愫。当然它也像一个茁壮成长的孩子，我一

天天看着它强大起来。

很高兴在这一年中我完成了眼科的工作任务。这一年中我主要做了以下几项工作：

1、提高医疗质量，促进医患和谐

医疗质量是体检中心的生命线，同时也是搞好医客关系的基础。因此在面对每一位客人时，我都认真询问病史，与客人交谈，仪器下认真检查，不放过任何一个细节。精益求精，以便于让每位客人都做到“小病早防，大病早治”。“眼睛是心灵的窗户”容不得半点马虎！在这里，“爱岗敬业，以院为家”不再是一句空话，而是医务人员的真实写照。

2、讲究合作双赢

眼科是一个讲究“合作”的科室，我在暗室里对客人进行裂隙灯检查和眼底检查时，所有的问题都是反馈给护士，再由护士进行录入到电脑里的。而护士在外屋检查的视力和眼压也会第一时间反馈给我，以便我更快更准确的进行下一步检查。因此这就需要一个有扎实眼科知识和反应灵活的护士来配合我。

3、眼科存在问题

仪器设备落后，眼压计还是老式的，许多客人反应气流太大，眼睛不舒服。词条需要及时更新，像青光眼这些常见的诊断都没有。北京方面总是反应我们屈光不正这个诊断不合理，我们并不清楚那边的词条模式是什么，应该抽空让我们去那边培训一下，这样就容易统一了。眼科要固定护士，不要总是换人。四楼检线开通以后减轻了一部分压力，但是也存在这问题，上下比例严重失调，建议以后合理分配，便于提高速度和客人满意度。

4、今后努力的方向

诚然，不足与成绩永远是相依相伴的。在今后的工作中，我会进一步加强理论知识的学习，用发展的眼光看问题，提高自身素质，提高客人的满意度。切实做到“一切为了客人，为了客人的一切”的服务宗旨。争取在新的一年里更上一个台阶。

个人述职总结最新 篇8

尊敬的各位领导、各位老师：

中午好！

工作至今，基本上都担任班主任工作。虽没达到兢兢业业的程度，但也做到勤勤恳恳；

虽没教出特别出众特别优秀的学生，但至少也没误人子弟。办公室里有一句话是这样的：像教自己的孩子一样教学生，像爱自己的孩子一样爱学生。虽说自己还未有孩子，但这种感受也是完全可以体会的。当过妈妈的人都说：夸孩子比夸自己还开心；

同时又说：自己批评教育孩子是常有，但若别人过多指责自己的孩子肯定会不开心。我想当班主任也有同样的感觉。对于班级的学生，总是像母鸡护小鸡一样，怕他这个不会那个不会，但又清晰得认识到应该让他们独立，不是都说“授之以鱼不如授之以渔”吗？学生个人水平各有千秋，个性差异分明，因而，在日常管理中，我充分发挥他们的特点让他们参与班级的管理：如挺有威望的韩欢可以全权管理班级；让喜好画画的高汇出黑板报，他开心我们放心；

家住校门口的欢欢担任卫生管理工作就可以避免了迟归但又怕路遥的不良因素等等。作为的班主任，我对我们班的期望是：让今天的笑容比昨天多一点；

让今天的动作比昨天快一点；让今天的效率比昨天高一点；让今天比昨天提高一点点。这也是我对自己的期望。

在数学学科教学中，我既看到了学生智力水平的差异，但也相信学习的可塑性。因而，在基础知识教学中稳扎稳打，通过上课全员授课、课后师生一一辅导、学生互助辅导等多种途径尽可能让全体同学有所学有所思。而对于有难度有深度的类似于奥数之类的思考题，我不奢求每位同学都能领会，但也会给他们相应的时间畅所欲言，阐述自己的观点看法思路，让他们充分体验到解决问题策略的多样性和方法的优化意识，也让其他学生了解到知识的海洋是无限宽广的。只有深刻意识到“山外有山，楼外有楼”，才能在知识的海洋学得更多更深。

都说“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”，数学教学工作和班主任工作还是得在日常生活中多学习多积累多反思。工作中有得有失，还希望大家多多指点，多提宝贵建议。

此致

敬礼！

述职人：

20 年_月_日

个人述职总结最新 篇 9

尊敬的领导：

您好！

我叫，于20__年6月入职__店，现担任售后维修工程师一职，时间在每天忙碌的工作中飞快逝去，转眼进入了20__年。回顾20__年的工作，感觉既有收获更有不足之处，20__年对我来说是一个学习提高的年份，在这一年里，我逐渐从焦躁的心态中走出来，沉下心熟悉并熟练了自己的工作流程，在提高个人维修技能的方面做了很多努力并感到上了新台阶，在接待顾客方面也比以前做的更有耐心，工作中我发现只要有一颗博大宽容的心境，不要用急躁的态度和顾客交流，大部分的顾客都会满意你的服务的，良好的维修技能，令顾客满意的售后服务不正是我们需要并一直追求的目标吗？不足之外还要提高自己的整体素质，说话拒绝生硬，让自己的内心更加强大，平和吸收周围一切对自己有益的正能量东西，使自己得到方面提高，以下是我的工作述职：

一：学习进步，作为一名手机维修人员，也要不断学习新知识提高自己，不懂不会的要及时查阅资料和同行们交流学习，互通有无，不耻下问，要抱有一种不服输的心态，逼自己一把，战胜故障，战胜自己，这样才能越休越静，在市场竞争中立于不败，打出自己天下，手机维修行业水很深，不同难度的故障，不同顾客的消费能力及心理都要先行掌握，别人都能修的就灵活报价，避免流失客户，别人修不了咱们可以的要就要报价高一些，不要浪费多年积累的维修性能。

二：团队合作，作为一名主管要倡导正道，阳光的组织氛围，果断制止，各种消极负面的不良习惯行为，与同事之间相处，强调简单，真诚淳朴的友谊，老员工要多关心年龄小和新来的员工。让他们感到亲切，有依靠，团结互助，加深大家的归属感，把咱们通讯营造成一个温暖的大家庭，在对待利益方面。个人利益要服从团队利益，团队利益要足于全局利益，只有每个员工心理都坚持这样一种精神，不愁咱们通讯没有美好的明天。

三：工作效率：我认为工作效率的高低就是一个合理安排工作方法，认真积极做事的态度来决定的，要养成辛勤，服勤，嘴勤的良好习惯做事情要分清轻重缓急，本着先急后缓，先大后小，先主后次的顺序合理安排手中的工作，重要的事马上做，不拖拉，当天的事当天动，脑子记不住的，就记到本子上，快用完的配件耗材提前做准备，大家养成搞笑的工作效率，我相信大家在以后的人生中会受益匪浅的。

总结：20__年已成为过去，展望新的一年，手机零售行业竞争已经到了生死存亡的关键转折点，想不被残酷的竞争中淘汰，对外要做到五拼，拼实习，拼口碑，拼价格，拼服务，拼宣传。对内做到，三公，即公平公正公开，只有这样才能在市场竞争中胜出作为我追求的目标以一个踏实勤奋的心态来迎接新的挑战，并努力提高自己的业务水平和思想境界，争取让自己迈上一个新的高度，为公司的发展做出更大的贡献。

我相信我能做到！大家也能做到！

谢谢大家！

个人述职总结最新 篇 10

尊敬的领导：

您好！

斗转星移，进入已四个多月，我一直从事客服咨询专员工作，在这段时间里目睹了也参与了公司的发展和制度的日臻完善，作为一名__人，由衷的感到自豪。四个月的工作经历，自己对客服的工作多少积累了一些认识和体会。以下是我的工作述职：

一、树立全局观念，做好本职工作

做好本职工作，树立全局意识是首要的问题，客服工作也不例外。我认为客服工作的全局就是，树立企业形象，使客户对公司产品的满意度和忠诚度化的同时传达企业的文化形象。七月份来到公司以后，我首先接受了大约一星期的培训，培训内容包括药品的基础知识、中医的基础知识、产品的基础知识、客户常见问题及解答、销售技巧。

通过培训不仅使我对公司的产品有了深度了解，也对自己的个人能力有了很大提高，同时对公司完善的培训制度及公司的文化氛围有了充分了解。之后我开始进入客服工作，客服工作的主要任务一是接听客户的呼入电话，对客户想要了解的问题进行专业并热情的回答。二是对已购买的客户进行回访，对用药效果进行了解、对用药方法进行专业的指导。客服工作的这两点看似简单，但是作为直接和客户进行沟通的部门，这关系到企业形象的传达和客户对公司产品满意度和忠诚度的情况，并对公司产品的后续市场推广有很大影响。

二、精于专业技能，勤于思考应变

随着销售行业的不断发展，药品销售也要适应新形势下的销售思路。作为一个客服人员，在做与客户的直接沟通工作时，要勤于思考善于应变。对于客户提出的药品问题，给予专业的回答，对于客户反映的投诉及其它问题，第一时间做出正确的应变，使客户满意的同时，保持客户对公司产品的满意度。客服工作是一个直接面对不同失眠客户的工作，需要的是专业的知识水平，及灵活的应变能力，并且需要及时对所遇到的问题进行总结。在管理好手头现有失眠资料的同时，我根据大部分失眠患者具有糖尿病的情况，总结了糖尿病的相关知识。根据不同时失眠患者具有不同的服药史，我总结出了失眠常用药物的相关资料。还有就是失眠与抑郁的相关资料，并把这些资料和同事间进行了分享，来增加和客户之间的有效沟通。能否做好一个客户的有效沟通，是衡量客服人员专业水准的标尺，同时也是服务人员尽快掌握应用知识的有效手段。

三、善于沟通交流，提高工作质量

客服人员不仅要有较强的专业技术知识，还应该具备良好的沟通交流能力，当今社会一种产品很多时候是由于使用操作不当才出现了问题，而往往不是如客户反映的质量不行，中药药品尤其如此，如果不连续按疗程用药，很难体现出药品的效果。所以这个时候就需要我们找出症结所在，和客户进行交流，规范使用方法的同时向客户传达优质的服务态度，从而避免客户对产品的不信任乃至对企业形象的损害。客服工作主要体现在交流二字，和客户的交流，能够更好的了解客户对产品的需求，和同事之间的交流，能够增加工作经验，分享心得，能够整体提高团队的水平，提高工作的质量。

四、遵守公司制度，积极参加活动

没有规矩不能成方圆，一个企业的规章制度是否完善，直接关系到企业的形象和文化氛围，而这个制度更需要每一个个体成员去有效执行。在公司工作的四个月时间里，作为一名客服人员，我没有出现无故请假的情况，在此期间很好的完成了工作任务。积极参加公司组织的各项活动，比如：拓展训练、地坛展会、每周五值日。在活动中，同事间增进了了解，团队间增进了合作。

在新的一年里，客服工作也需要有新的工作思路，首先是做好本职工作，管理好现有客户资料，定期对已购买客户进行回访，让其在感受药品良好效果的同时，也感受到药业专业的售后服务。对现有的其他客户资料也要定期进行回访，对其失眠情况进行跟踪，随时向其传达治疗失眠的独特理念。其次，根据公司的推广情况，随时在沟通技巧和专业水平上作出改善，协助完善公司的推广工作。再次，提高自己的专业水平，总结不同的客户失眠情况，随时在失眠与抑郁的知识、沟通技巧、心理咨询知识各方面提高自己的水平。自己会在在新的一年里和领导协调沟通，和同事友善合作，无论是在知识水平及做人做事的水平上都要有一个新的提高。假如说一个企业需要两只脚才能稳步前行，那么一只脚是高质量的产品，另一只脚则是完善的服务，公司产品可以创出，其服务也可以进行尝试去创造品牌。一个企业，也只有依托高质量的产品和完善的服务体系，才能在竞争中立于不败之地。在新的一年里，希望在领导的带领下，在同事的帮助下，自己的成绩能够更上一层楼，为公司的发展贡献自己的一份力量。

个人述职总结最新 篇 11

尊敬的领导：

本人于 20__年__月加入__公司，回顾过去的一年半，虽没有轰轰烈烈的战果，但也经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢领导给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习、进步，慢慢的提升自身的素质与才能。今年是我来公司的第二年，领导和同志们

对我都格外支持与关爱，在此我向大家表示衷心的感谢，正是有你们的帮助才使我在工作中更加的得心应手，较好的完成各项工作任务。

在这一年的工作中我遵章守纪、团结同事、求真务实，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，老老实实做人，勤勤恳恳做事。下面我就这一年来的工作情况向大家作简要陈述：

一、新的岗位，新的挑战

我入职后的第一个项目是分公司国际中心项目，来到国际中心项目的第一天，给我的感受就是项目的规范化的管理，不光体现在工作中，同时在企业形象、个人形象中同样能够得到体现，从开始的不适应，到现在的自觉性，不知不觉中发现个人素质也有了很大的提高，真正体会到企业经济的成长其实也就是企业文化的成长，企业员工个人的成长。

二、规范自己的言行，做合格的__人

在项目部工作，与上下左右及社会各界联系非常广泛，我始终牢记自己是二局的一员，言行举止都注重约束自己。对各级领导，做到谦虚谨慎，尊重服从。但是服从并不代表盲从，对于有利于项目开展的合理的意见也要及时的反馈给领导，做事大胆，不避讳上下层的关系，真正做到对工程负责，对公司负责，要把自己真正的当成企业的主人。

三、加强学习，提高现场工程管理水平

在对分包单位的管理上，以合同、规范为依据，按照《工程管理手册》向分包单位灌输我公司的管理方法和理念，立好规矩，制定好标准，树质量、安全文明标兵从而带动后进的单位，同时增强服务意识，进行充分的沟通、协调是做好对施工单位管理的基础。

在工程协调上坚持以合同为依据，站在公司利益的立场上处理事情，坚持原则，但又要有一定的灵活性，协调的目的是保证工程进度更快，质量更好更有保证，造价最低，整体效果。

在实际工作中，做到有计划有跟踪有落实，紧盯合同目标制定关键控制节点，在总体进度计划的基础上把计划分解到每季、月、周，制定相应的考核制度；质量控制做到事前、事中、事后控制，关键是过程控制；投资控制上严格审查各种签证和变更资料，确认其合理性、必要性，避免增量多报和减量漏报；在合同管理上，充分熟悉合同条款，落实合同条款的执行情况，严格按照合同执行；在信息管理上做到规范、系统、统一、有条理。

四、尽心履职，全心全意当好称职的企业员工

作为项目部的一名土建工长，我的理解，没有什么谋求利益和享受待遇的权力，只有承担责任、带头工作的义务。在平时的工作中，对领导交办的工作，从不讨价还价，保质保量完成；对自己分内的工作也能积极对待，努力完成，做到既不越位，又要到位，更不失职。在同办公室其他几位同事的工作协调上，做到真诚相待，互帮互学。一年半来，我的工作得到了公司的认可，这是我团结奋斗、共同努力的结果。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，公关办公能力还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉的刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的工程施工管理人员。

总的来说，一年来，我较好地履行了自己的工作职责，积极的完成了全年的工作任务。新的一年我为自己制定了新的目标，更要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，要着眼于全局，着眼于今后的发展，我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流工作经验，共同进步，争取取得更好的工作成绩。

个人述职总结最新 篇 12

尊敬的领导：

从毕业到现在已经一周年了，一整年的时间里，有欢笑，有泪水，有希冀，有彷徨，不过我们坚持了下来，并且会继续坚持下去。下面我就谈一谈一年来在工作中遇到的问题以及一些心得体会，如有不当之处请各位领导同事批评指正。

1、现场管理方面

(1)做工程真的需要细心细心再细心。通过这一年的现场管理工作我深深地体会到，做工程真的需要细心细心再细心。每个施工现场面积都是很大的，而且都是人在操控着整个施工，只要是人在做，就难免会出现这样那样的问题，因此这就需要我们管理者在平时转工地的时候要更加细心，工人是有惰性的，能少做绝对不会多做一点的。

就像地下室的套管安装一样，按我们的要求是套管应该和钢筋焊在一起并且加固的，可是现场中有些工人就为了省事就直接用焊机点一下，一点都不牢固，有可能就会造成日后返工，这些地方就需要我们细心留意。

还有就像是楼层上电线管的型号，本来要求使用 pvc25 的管子，但是施工队为了方便施工用了 20 的，20。25 的管子如果不是仔细看的话真的是不容易分辨的。现场中的问题有很多，看到有问题的地方就会拍照当做证据。

(2)做工程需要责任心。责任心是做好每件事的前提，做工程更是这样。对领导交付的事情负责任一点，对施工队要求的事情负责任一点，对自己的本职工作负责任一点，所做的工程肯定是优秀的。

(3)做工程需要热心。我们身为一个管理者，不能有高高在上的架子，人心都是肉长的我们要把自己定位成一个和工人在一个战线的合作者。因此，对待工人或者对待他们的要求，我们要热心，用对了方法，才能做好这个工程。

(4)做工程需要钻。在施工过程中，我们会遇到图纸上不合理的地方，这时候需要做技术核定单，做技术核定单的时候一定要把所有能加的东西都加进去，就像我们项目10#楼开工的时候，蓝图中一层的线管排布有问题，监理让我们做一份技术核定单，然后我们就在上面硬生生的多加了两个回路，虽然这些并没有多少钱，但是积少成多最后也是一笔不小的数目。

(5)现场管理需要多沟通。管理本身就是一个很复杂的东西，我们作为一个施工员，要和甲方、监理沟通，要和土建沟通，还要和工人沟通，这个时候就需要交际的艺术。沟通的效果好，甲方和监理也就显得不那么可怕了，他们会给你提一些意见，有时候这些意见会让我们少走很多弯路。

像项目的监理曾经给我们提了一个意见，楼层上焊均压环的时候，在主筋大于 16 的地方可以不用敷设扁铁，这样我们会节省一部分材料。二次结构施工中必须与土建配合好，在砌体完成后要求土建单位对满足开凿配管砌体逐层或几层进行移交(包括清理现场)，在合理时间施工完成后修补完再移交给土建单位进行下一步工序，避免出现工序延误和垃圾清理扯皮现象。和工人沟通也要及时，工人虽然经验比我们丰富，但是他们做活的方式基本都是一成不变的，以前怎么做，现在还是怎么做。为此我们要及时做好技术交底，比如楼层上线管预埋和桥架安装，我们在规范要求下，做了能比较节省材料的技术交底，楼层上插座线管有些是走顶板的，我们改成了做顶板的时候先不预埋，做墙板的时候再预埋；水平桥架的吊架我们由原来工人要求的 1.8 米，改为了 2.2 米。

(6) 艺多不压身。项目上消防和给水都不是我们做的，但是虽然不是我们做的，但是不妨碍我们学习，我们平时没事的时候就会去地下室，看看消防和喷淋的布管，支吊架的安装，以及管件之间的连接方式等等。时间不等人，多学总是没有坏处的，艺多不压身。

2、材料管理方面

自从成为项目上的兼职材料员，才真正感受到了这个岗位的责任。材料用的好不好，材料用的对不对，直接关乎整个项目的盈亏。材料进厂的时候一定要多加用心，钢材，管材的壁厚长度及数量看看是不是合乎要求；进场的通风设备的合格证，质保书，检测报告，厂家资质是不是齐全等等；在实际使用中严格要求施工队要在保证功

能性正常的情况下最大程度的节省材料，能二次利用的管材尽量减少浪费。

比如说，项目正在做后砌墙的二次配管，我们就要求施工队将前期预留时剩下的短管作为主要材料使用，达到了很好的效果。提材料计划也是有讲究的，施工队报材料计划一般是提前 10 天左右，但是我们不可能施工队提了我们就马上进货，在心中有数的前提下我们要压一压，让施工队充分使用现场中存在的材料。

项目上有些材料是甲供的，对于甲供材料要更加小心，每批次进的材料都要抽检不低于 10%，并且要留样，以防甲方对我们转嫁成本。给业主报批价的时候，在审批表上填写的材料规格以及备注一定要多加注意，如果业主和监理要让你加什么备注上去，但是图纸上没有的时候，一定不要加，不确定先搞清楚了之后再加，否则会引起严重的后果。

3、商务管理方面

说起商务，对于我们施工员来说，对商务上唯一的贡献就是算量了，算量的时候一定要按照定额的要求来算，计算公式以及备注都要标明清楚，这样既能方便和施工队对量，也方便和外审对量。虽然算的时候麻烦一点，但是清楚明白，一劳永逸。

通过根据定额来算量，我也从中学到了很多东西，知道哪些东西是包含在定额里面的，哪些是需要另算的。这样在以后和分包、外审扯皮的时候心里就有底气了，该给的给，不该给的一分不给；该要的要，不该要的想法设法也要要到。

对于月报量这一块，作为一个施工员，再给分包审量的时候，一定要有理有据，不要有想当然的思想，给分包把量砍掉了，为什么砍掉了，一定要把分包说的心服口服，这样才能尽量减少扯皮，提高工作效率。为此，我们施工员在日常工作中一定要多去现场，多看多问这样才能知道分包到底是怎么做的，做到心中有数；就像我们有分包报量的时候报了避雷引上线，但是我们现场中的避雷是利用土建的电渣压力焊作为引下线的，所以这个量我们就不给他审。

定额里面的子目很多，像我目前也就是只知道一点点皮毛，还需要后续的学习。工程还在继续，我们还在不断成长，在以后我们还是要多看规范，到现场多学多问，多总结多积累，争取早日成为公司的中流砥柱。

此致

敬礼！

述职人：

20____年____月____日

个人述职总结最新 篇 13

20_年下半年，我有幸迈入公务员行列，转眼已经工作半年多了，现将我半年来在镇政府工作的情况作个小结：

一、以德为先，端正心态

政府部门，尤其是计生办是为人民服务的窗口，政府人员是人民的公仆，意识到这点，我首先注重自身思想道德的修养，培养自己正确的价值观、事业观、人生观，树立心中的“一杆秤”，明晰自己的道德“底线”，在思想上、行动上保持党员的先进性、模范性。其次是摆正心态，怀一颗服务之心，秉公平、公正态度来面对工作、面对群众，扎实地做好日常工作中的每一件事。

二、加强学习，迅速适应

政府工作对我们新进公务员来说是全新的领域，工作环境、工作性质、工作要求都与学校有很大不同，只有通过加强学习，才能迅速适应新的岗位、新的工作、新的职责。一方面加强政治理论学习，提高政治素养；一方面学习计划生育培训资料，熟悉计划生育法律法规；一方面虚心向领导及同事请教。不清楚的多问、不懂的多请教，多与同事交流沟通，促进同事间的感情。通过多途径、高强度的学习，目前的工作基本能够胜任。

三、提高能力，做好工作。

我参与的工作主要有独生子女父母奖励，流动人口，奖扶、特扶，出纳这4方面。

1、独生子女父母奖励工作主要涉及有独生子女父母光荣证的办理，这是一项长期的工作。以及独生子女父母办证后奖励金的发放，奖励金一年发放一次，主要集中在年终，实行上卡直发，这项工作的难点在于各村对信息的核对，尤其是银行卡号存在很多的错误。

2、流动人口：流动人口的主要工作是对于每一项工作，做之前认真思考、充分准备；做的时候注重细节、稳步推进，做过之后我都认真总结、及时汇报。做到善思考、实操作、重细节、勤总结、多汇报。半年来在领导们的关心下、同事们的帮助下、个人的勤奋努力下，我积累了大量的实践工作经验，个人能力进一步提升；个人经手的工作也能按时保质保量地顺利完成。

回顾这半年，我成熟了不少、成长了不少，经验有所积累、能力有所提高，信心更加坚定。当然也看到自身存在的不足之处：交

际能力有待提高;知识不够全面;考虑问题不够周全;写字不够工整等,在今后的工作和生活中,我将发扬优点,争取限度的表现;正视缺点,尽的努力改进。批评指出。

此致

敬礼!

个人述职总结最新 篇 14

您好!

弹指一挥间，转眼 20__ 年即将过去。回顾这一年的工作经历，有挑战也有机遇，有充实也有疲惫，感触良多。一年来，在领导及同事们的大力帮助和关心支持下，虚心求教、努力实践，通过自身的努力，本人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩。现将本人一年的思想、学习及工作情况简要汇报如下：

我深知作为财务部工作人员，必须具备爱岗敬业的精神，任劳任怨的态度，同时还要有过硬的业务能力和严谨细致耐心的工作作风。为了不辜负领导的期望和同事们的信任，更好的履行职责，就必须不断的前进。因此在做好本职工作的前提下，我始终把学习放在重要位置，克服日常工作繁忙的困难，坚持学习，为自己“充电”，取得了在思想素质和业务水平上的长足进步。

经过一年的深入学习和刻苦钻研，我逐渐对城款项来源类别以及支用和行的具体业务更加熟悉。作为一名财务人员，始终牢记出纳岗位职责，认真履行财经纪律，本着认真负责的态度尽职尽责的完成工作，在工作遇到问题时，我没有听之任之，而是带着一颗学习的心，主动请教与探讨，及时解决问题，并认真总结，慢慢积累经验。具体完成工作如下：

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期核对现金与银行账目，做到及时核对，及时处理，确保银行、现金账与银行对账单相符。

2、对于前来缴款的农户及时开出收据，收回现金存入银行，杜绝坐支现金。对于所管理的农民城收款收据，及时整理保存，形成电子表格，妥善管理。本年度已完成__人的收款，其中贫困户__人，非贫困户__人。

3、积极与行衔接，及时支付工程款。

4、自觉协助出纳整理出纳资料，确保出纳凭证手续齐全、装订整洁符合要求，统计出纳报表准确、完整。

5、按时完成领导交办的其它工作任务。

我在 20__年度的工作中虽然取得了一定的成绩，但与领导们的要求还有一定差距，主要体现在：工作不够大胆，专业知识和业务水平还有待进一步提高。

一年来的工作让我深深体会到，作为财务人员，无论具体做什么，都应该用心做到，哪怕是在别人眼中是一份枯燥的工作，也要善于从中寻找乐趣，做到日新月异，从改变中寻求创新。我深知，只有不断迎接新的挑战才能成长，我已为自己制定了下一年度的目标，那就是要加紧学习，更好充实自己，扎实工作，以饱满的热情来迎接新的挑战。

此致

敬礼！

个人述职总结最新 篇 15

尊敬的领导：

您好！

20__年，是我们公司稳步发展的一年。作为公司副经理，我的岗位职责涉及经营，接待保障等多方面工作。工作复杂而重要，有时要身兼数职，让我深刻体会到了肩上任务的艰巨和责任的重大，所以“把每一项工作做精做细，尽心尽责，全力以赴”是我的责任；“企业的利益高于自己的一切利益”是我在工作中的座右铭。在繁忙的工作中我锻炼了自己也磨练了自己。一年的情况，总体上可以用四个词来概括：迎难而上，尽职尽责，不失斗志，不辱使命。现在就将我一年来的情况述职如下：

（1）认真完成各项接待保障任务

时代在变、环境在变，接待保障工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的局面，我始终勇于挑战，发扬优势，克服不足在劣境中不断成长。我创新接待保障方式，以差异化的服务理念为客户排忧解难，为了方便客户，提高了工作效率。我在接待保障工作中转变服务观念，注意公务礼仪，在对外接待保障上自觉弘扬文明新风和公司“、”的经营理念，努力在接待保障上下功夫，把客户方便不方便、快捷不快捷、满意不满意作为接待保障标准。坚持做到“四个不让”：不让接待保障工作在我这里受阻，不让差错在我这里发生，不让客户在我这里受到冷落，不让公司的形象在我这里受到损害，使每一个客户感受我们公司团队的温馨，享受优质高效的服务。

（2）尽职尽责做好本职工作

一年来，我按照岗位要求严格履行着公司副经理的职责，积极参加公司组织的各项学习活动，始终做到在思想、行动上与公司同心同德。工作中能够按照轻重缓急认真安排和妥善处理各项工作。管理上做到了办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。协助正职发挥好决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的管理理念，简化办事程序，提升层次，真正做到了让领导放心、上下级称心、全体员工顺心。

（3）工作中存在的问题

回顾过去的工作，有成绩，也有差距，就目前的实际情况来看，我的管理工作仍有待加强，业务拓展能力有限。作为公司副经理，在许多方面也存在着不足：面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。有时工作急躁，急于求成，工作力度和措施还不够，这些都有待于我在今后工作中去完善和提高。

（4）明年工作打算

明年我将从以下几方面努力整改提高：

一是要提高认识水平，增强工作的预见性，时刻保持强烈的忧患意识；

二是加强学习，提高理论水平，不断完善和充实自己，特别是对（企业）各项制度要学深、学透，做到应用自如。

历尽天花成此景，人间万事出艰辛。在今后的工作中，我将继续锤炼已配合大局的能力、应对复杂局面的能力，在公司副经理的

岗位上，在分管的工作中，为公司发展添砖加瓦！

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/507144045120006112>