

## 个人工作总结(14 篇)

---

### 个人工作总结 篇 1

12 月的结束意味着这个学期即将进入尾声，在党团学的各级领导关心支持下，在老师的指导下经过了一个学期的洗礼与磨练，我们生涯部的成员们在工作中克服了重重困难，取得了不俗的成绩。11 月的我们充分展现了生涯规划之星的风采，12 月我们延续了饱满的激情努力的做好各项工作，以下便是我部这个月的工作总况：

#### 一、主要工作：

##### 1、工学院艺术团一周年庆

活动介绍：新生才艺展中我院生涯部主要负责舞台布置、喷绘与横幅的悬挂和其他协助工作。

##### 2、活动规划

活动介绍：一个学期快结束了，大一的同学们可能有的已经开始在反思来大学到底要怎么度过，要怎么规划时间才能让自己在所参与的事物上有大的突破。一些毕业的学长们也找到了满意的工作，一部分也获取的保研的资格。为了进一步让同学们加强规划，巩固积极向上，规划并做好每一件事的意识，我们工学院生涯部正在积极策划更多丰富有趣的活动，通过我部建起低年级

同学与高年级同学的桥梁，让低年级同学在各种交流会中认识到自己的不足，并从高年级同学中获得一些经验。

### 3、内部集体活动

活动介绍：为了让内部成员更加了解彼此，加强交流，从而有利各项工作积极开展，我部集合本部全体成员于周末去欢乐谷展开部门活动，通过这次出游，路上遇到的种种事迹锻炼了我部大一干事的遇事应变能力，和与人沟通能力，实在是一举多得。

### 二、特色工作：

内部集体活动：纳新以来，大一的.干事对学生工作大多还处于懵懂的状态，办事效率并不高，遇到问题也不太敢问部长和副部，主要原因就在于之前内部活动相对较少，部门人员不太熟络，经过这次的内部集体出游，我们生涯部各个成员之间的了解更加深了，部门气氛也越来越好，相信我们生涯部成员能在之后的活动中拧成一股绳，克服各种困难，让生涯部的明天更辉煌。

### 三、结束语：

期末已至，各项考试即将开始，我部积极向同学们宣传诚信考试的积极性，树立诚信考风，把握好时机，争分夺秒复习，规划好学习进程，向心中的目标前进！

个人工作总结 篇2

回顾来公司的四个月的工作历程，从1月份进入公司工作从事销售工作，深得公司领导的信任，担任销售部经理一职。目前

的工作暂时完成了在此我想对自我的个人工作做一下鉴定！方便各位领导同事知晓！

销售部是公司的窗口，销售部是公司的前线，作为销售部这个团队的带头人，我深知做好这个工作的重要性。

从接手销售工作开始，我首先了解并整理原先遗留下来的一些客户问题，并丰富销售现场，然后是了解项目针对的客户群体，我认为提高销售业绩，首先是要了解我们的客户群体、了解客户关心的方向、信任的角度，经过这些来宣传，必须能引起客户的共鸣。所以丰富销售案场、户外宣传派单、户外巨幅广告、宣传单页的改版。从而改变客户对中华家园的视觉冲击，完成这一步后，再次深层次的挖掘潜在的'客户。

之后，我又对销售部每位销售人员进行了解沟通，其中有老员工，有新员工（还没有正式上岗的）老员工的自身素质和对自身的要求都很难实现，再去带动新的员工真得太难了。

我觉得这样的团队太散，虽然谁都在某些方面是金子，但必须要聚在一齐才能有能量，看到这个情景后，我把整个销售团队的人员集中起来，我们开会、商讨、沟通，每个人都要说话，我要经过各种途径来改变这个团队。改变他们原先的工作态度，改变他们对销售工作的认识。加强他们在工作上的紧迫感。从而到达一个强大的销售团队。虽然在改变中遇到了很多不和谐的因素，

但最终有公司领导的支持，我们还是到达了必须的目标。提价一次，优惠调整了两次，四个月销售 76 套房源的成绩。

首先是大家的共同努力的结果。再者培养了公司自我的销售团队是一种财富积累。

销售部从原先的十几个人到七八个人到此刻的五个人，虽然人数在减少，但工作任务每减少，工作业绩没减少。所以说团队的力量是无限大的。房地产市场起伏动荡，作为销售一线员工，对于本地房地产市场更应当了如指掌，对于竞争的楼盘，更应当知己知彼，是竞争的对手也是学习的榜样，树立自我独有的特质。

回顾这几个月的工作历程，公司领导的支持是最重要的，我被公司领导人拼搏精神深深震动。期望在今后的工作道路上，公司领导能给我们创造更多的学习锻炼的平台，让我们每个人都能够更上一层楼。

### 个人工作总结 篇 3

20\_\_年上半年，为继续做好巩固脱贫攻坚相关工作，我坚持以临战的精神状态和紧张程度开展脱贫攻坚各项工作，全力巩固帮扶成果，在脱贫不脱政策的情况下，重点做了以下工作。

一、协调单位统筹资金，优化文化广场环境。投资 3 万余元硬化、绿化文化广场场地，安置垃圾箱，修建公共厕所。

二、帮助购买优质种子。年初组织协调车，人帮助群众购买优质土豆种子 4000 斤。

三、整理村容村貌。投资 1 万余元对村内道路进行维护整修、清理村内街道垃圾、粉刷村两侧防护栏、美化村内沿街墙面，极大改善了农村人居环境。

四、和...队长协调石油公司运送农业耕作机械柴油 2 吨，保障农耕生产。

五、帮助推销运送高粱 4000 斤，推销药材 500 斤，小米 1000 余斤。

六、积极组织协调雷家庄村内道路硬化工程有序推进，现已完成 1000 余米的街巷砖路硬化，后续道路逐步继续开展。

下半年，我将继续努力按照县委政府和我局的工作计划安排，围绕雷家庄村的发展实际，进一步完善基础设施建设，开展新一轮的科学种植培训，促进农业发展，品种跟新换代。突出抓好巩固脱贫成效，贫困户经济再增收。

个人工作总结 篇 4

### 1、顾客方面

根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的. 优惠信息、合理

的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货、

## 2、销售技巧方面

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买兴趣、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感、适合于顾客的推荐、对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装、配合手势向顾客推荐、配合商品的特征、每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征、把话题集中在商品上、向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售、准确地说出各类服装的优点、对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点、

## 3、地理位置方面

我们\_\_店的地理位置较偏，周围没有更多的商圈，所以做好节假日的促销尤其关键，而如果作为店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最抢眼的促销位在那里，合时合地的陈列才能更好的提高销售、我们可以根据客流的高低制定不同阶段，而在不同的时段采取的陈列\_也应该不一样，如周一至周四客流少我们作求生存的阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出

钱的货架上面、现阶段最流行的陈列\_莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局、

#### 4、今后的努力方向

切实落实岗位职责，认真履行本职工作：千方百计完成区域销售任务；努力完成销售中的各项要求；积极广泛收集市场信息并及时整理上报；严格遵守各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成其它工作、明确任务，主动积极：积极了解达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善努力经营和谐的同事关系，认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展、同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质、

个人工作总结 篇 5

进入财经系秘书处以来，首要的任务就是了解各个部门在学院生活和管理中的主要职能，这样才能在日后的工作中相互理解、相互配合、实现共赢。秘书处作为学生会三大部门之一，其主要的职能就在于联系各个部门、作为各个部门的重要枢纽，不仅要协调好各个部门的关系，把院、系的通知及指示及时传达下去，在规定的时间内保质保量完成工作，同时自己还要主要学习和工

作时间的分配。确保每一次活动都达到预期的目的。

首先，在这个月里面，首要的就是了解秘书处在学生会里面充当的地位。我们秘书处主要负责各大会议的通知、记录、签到和会议地点的申请；其次，还要负责各大活动邀请函的书写和派发；另外，还要负责礼品的`购买，支出和收入的记录。更重要的一点在于平时工作于生活中的基本礼仪问题，比如看见上级要出动问好，文件书写（如请假条）要用 400 字原稿纸等。

正如我在面试时所说的那样，我在工作和生活中不断升华自己，提高自己的思想道德水平和文化教育水平，用一种乐观积极地人生态度接受上级下达的每一项任务，用正确的人生观和价值观面对生活和学习中的每一项困难和挑战。一屋不扫，何以扫天下，在秘书处的工作中，最能体现成败的在于细节，只有做好每一个细节，才能得到领导和同学们的认可，因此，在这一个月里，我不断完善自己，注重每一项任务中的每一项细节。在秘书处的工作中，严谨、端正的工作态度也显得尤其重要，任何事情都要做到一丝不苟，这是我们最主要的任务。综上所述，态度决定一切，细节决定成败。

在以后的工作和生活中中，我将会不断的努力，使秘书处的各项工作在发展中创新，在创新中稳步前进，逐步走向完善，我也坚信：只要我们以积极向上的心态用心地工作，一定会是秘书



处成为财经系学生会中最成功的部门之一。 个人工作总结 篇

6

我是\_\_，此刻在\_\_项目质检科做质检员，主要负责对\_\_桥桥队的施工进行监督及现场的质量进行控制。20\_\_年是不寻常的一年，我们要在这一年努力努力再努力，建好\_\_，打个胜利仗，为以后在\_\_的高速市场建立牢固的根基。在努力的同时，也要回顾过去一年里自我所做的工作以及对接下来这一年的工作进行细心的安排，为自我的工作定下目标，指明方向。下头我就对我\_\_年的工作做以如下总结：

工作方面：

#### 1 援建项目，第一次做质检员

\_\_年\_\_月\_\_日我被调到\_\_\_\_项目质检科，由于以前一向在施工队做一名测量员，所以对质检员应当做的工作很不熟悉，开始刚去的时候还不是很适应，以前看过同时质检的都是每一天上路上看别人做，教外委施工队施工技术，明白要做好这个职务就要技术过硬，所以开始去的时候，都是白天在科长王友的带领下到现场帮着外委施工队伍放样，主要是桥梁涵洞位置的放样，晚上回到质检科在学习，熟悉图纸了解一些基本的技术规范，不懂得问题再问问其他同事。

在\_\_项目中我学会了莱卡全高中生作文仪的使用，让我对测

量施工放样工作有了更深一步的了解，也第一次接触了对中桥和小桥的放样，第一次初步接触到了路基交段的验收工作和桥涵洞等等结构物的施工过程。

\_\_项目是个援建项目，由于工期较紧每个人每一天都很紧张的工作着，之后由于工作需要我路上人员有限，我管理了一台胶轮镐头机和链式搞头机处理路基的排水沟的岩层，\_\_的地形山地较多，有些路段怕被链式搞头机压坏，所以搞头机时间上的使用和调配工作也很重要，在孔经理和王友的指导下，使我能够合理的安排它们。该用拖板车的时候用托板，路程计算哪个省钱用哪个，这样也节俭了成本。在\_\_项目中我还写过内业，明白写内业也很重要，要仔细的学习图纸，根据图纸来合理作业。

在中期还和周利管理过桥，以及渡槽的施工，简单的学会了渡槽的施工工艺，桥的施工过程要注意每个细节，而渡槽就要与当地的水系联系起来，要做到因地制宜，做好前期的准备工作很重要。最终的半个多月在\_\_项目仍然是质检工作，主要是对标尾土路肩的施工进行监督和指导，帮忙施工队有效的做好工作，在土路肩施工过程中因为经验不足，导致在土路肩培土过程中出现宽度不一致高低起伏等问题，甚至重新去再做也没做好，之后去另一段看曹师傅带的那队是如何做的，照着做的才自我鉴定使土路肩看着平顺些；

在土路肩的培土施工过程中还涉及到了土方量的调运和计量，由于\_\_路工期紧都是路基成型一段，垫层就完成一段，随即水泥混凝土和沥青混凝土也跟着摊铺，这样对土石方的调运工作就带来的难度，为了节俭成本避免弄到路上太多的泥土，就想到了让施工队和车队都用小车，并且买些大的塑料布把路的一侧铺上车就停在塑料布上，这样来保证路面尽量清洁。在\_\_项目虽然每一天都很紧张，呆着些许的疲惫，可是每一天都很充实，让我学到了很多以前没有接触过的工作，让我明白了原先我还有这么多的不足，在今后的工作中要更加勤奋踏实的学习。

## 2\_\_项目创佳绩

\_\_年\_\_月\_\_又来到\_\_\_\_项目质检科，因为主线桥和H匝道跨线桥同时开工，我被分配到桥队，这对于没有接触过现浇桥梁工作的我又是一次很大的考验。以前也从没有过对桥的施工质量检验的经验，真是难上加难啊！还要从新开始，学习图纸，那图纸到现场去和实际进行比较，看到不懂的地方就去问高余，给郝刚打电话，向他们请教，那段时间让我明白，管理桥梁的施工也不是一件容易的事，尤其是打混凝土的时候，经常要晚上加班到半夜，甚至一晚上。记得在K0+000主线桥和H匝道跨线段梁体浇注时我们全项目部的人都动员起来，白天晚上轮流值班，对混凝土的浇注过程全程监督，避免中途发生意外，影响施工和梁体的质

量，虽然很艰辛，可是也最终在业主要求之下，提前将这两个大桥竣工，没有影响到乐宜路的正常通车，这也为我们沈高公路赢得了荣誉，我们是能够打硬仗的施工队伍！当然在取得荣誉的同时，在施工过程中还是遇到了很多的困难，出现了很多的问题，例如：桩基与系梁的连接过程中钢筋接头的长度有时施工队焊接后不够，有的柱头清泥不干净；波纹管在腹板中穿完后，焊接定位筋时很容易把波纹管烤漏等等。这些问题对于第一次对现浇桥梁施工质检的我来说一切都是那么

陌生，在施工过程中我也不会去注意，唯一明白的就是对着图纸去看施工队绑扎的钢筋数，以为一切进展的都很顺利的时候，是有着多年桥梁工作经验的林芳经理和高余师傅提醒了我，告诉我在一些环节过程中可能出现的问题。才发现了以上的问题，并且及时的补救，及时的对接长度不够的钢筋进行双面焊处理清洗不净的柱头再用吸尘器清理或者用水多次冲洗；电焊烤漏的波纹管在用大的透明胶布多缠几圈，保证在现浇混凝土的时候水泥浆不流进波纹管。之后的一个月我在办公室做内业主要做桥梁的一些内业，这也让我熟悉内业的同时，也让我学会了如何在AutoCAD中画桥梁的平面图。在\_\_项目的3个月让我对现浇桥梁上部结构的施工和对桥梁的放样有了初步的认识，让我在接下来的一年里更有信心能够做好桥梁质检工作。

思想方面：

这一年的工作经历让我在思想上有了必须的提高，改掉了以前有些懒散的毛病。可是还有很多的不足，有时遇事不够冷静，拿不定注意，也少于和同事之间的沟通，期望自我能够在今后的工作中更多的磨练自我，提高自我的本事和业务水平，加强与同事之间的沟通，踏踏实实的做事，避免在今后的工作中走弯路。遇到问题多问，多学，多沟通，让自我的思想能够进一步的成熟起来，为自我今后的工作打下坚实的思想基础。

\_\_年工作计划：

1 做好质检工作，每一天利用闲暇时间学习有图纸，下班后及时写工程日报单并报到工程科。每一天施工队当天做完工作后想到下步工序，看看是否能继续工作，如遇缺少材料等问题及时的向领导反应情景，避免耽误正常施工，为施工队做好服务工作。

2 作为青年知识分子，进取的发挥自我的作用，要做好对新来毕业生的“传”“帮”“带”工作，就要摆正自我的位置，有进取的工作态度，应对新的工作，新的挑战就要学习“亮剑”精神勇敢应对，坚持不懈的把事情做完，为新来的毕业生做好榜样。

3 在工作中要提高团队意识，就要做到把项目当做自我的家，把同事们都当做自我的家人一样。在工作中不勾心斗角，不挑拨离间，不自私自利。在生活中相互帮忙，相互关心，看到同事有

困难不旁观，为建好项目尽可能奉献自我的力量。 个人工作总结 篇 7

从 20\_\_年 8 月 9 日来到唐山滦州古镇置业有限公司招商部任职至今，四个月的时间里，我始终怀着饱满的工作热情，努力求知，与上级领导及同事深入沟通和学习，充实自身的旅游商业地产知识和理论，了解和熟悉招商流程及商业服务管理理念。通过四个月的学习经历，个人觉得收获颇多。

### 一、学习到更加系统的商业理论知识

入职公司招商部，让我有机会可以接触到更加专业的商业运维体系，其系统化的商业理论知识，成熟的商业理念，包括招商、活商和商管等内容，是以前的我所接触不到。在这四个月里，我通过不断的学习和咨询，加上部门领导及同事给予我的指导和帮助，弥补了自身对于商业的理解空缺，更新了粗浅的商业理念，为能够更快更好的完成招商流程的实施和执行工作打下了良好的理论基础。

### 二、在专业化的团队中尝试可操作实践及执行工作

从偏于理论的策划工作来到更为务实的招商部门，可以说，对我的冲击很大。做事更加讲究可行性，更为注重可操作性，对流程控制要求更严格更细致化的团队，恰恰是曾经的我欠缺的。

部门工作方式流程的专业化，让我能够有机会在领导的指导下，参与实际操作和细节执行工作，并第一时间感受到与客户、潜在客户、消费者等信息源的思维、情绪、需求，对相关信息的敏感度也有所提高，这在一定程度上使我对招商人员的需求有了更直观的了解，相信在今后的招商建议时，能够做到有血有肉，而不再是不切实际的空谈。

### 三、团队协作及招商细节沟通

在招商部实习的这段时间里，让我对团队这一概念有了更全面的理解，与同事们不断的沟通交流，特别在他们对于本地民众的消费习惯、消费需求、商业业态分布等等信息的认识上，是我更需要虚心学习的；在学习同事的优秀招商经验的同时，我也在努力的尝试融入团队，希望通过自己的努力和提供一些有价值的建议和意见，使招商细节更有针对性，尽可能的减少可变因素。当然，我现在做的还不够出色，相信通过长期的学习和沟通，一定可以在团队协作中释放更多的热情。

### 四、通过考察，加深对旅游商业运营模式、特色业态的了解

上级领导鉴于我对于商业整体概念的直观了解不够深刻，特别给予我外出考察的机会，并在对中国各知名古镇型商业的深入考察的过程中，不断讲解和指导我何谓旅游商业，以及各个古镇的经营模式与商业运营之间的必然联系，对各个特色业态、布局

以及优劣势分析做了更加详细的分析，所有的一切，都让我受益匪浅。不但对于商业的特性有了基本认识，还在充分学习各古镇商业运营特点的基础上，加深了对特色业态、布局的了解。这些都是以前的我不可能学习到的。

今后的我不但需要提高对招商工作的认识，还需要将所学知识和考虑到的问题应用于日常工作中，力争为整个古城的发展多出一份力。为部门的业绩提高而更加努力。

## 第二部分存在的问题及不足

### 一、可执行、可操作性理念的缺失

在四个月的学习过程中，总结发现，自身可执行、可操作性的理念缺失严重，常常想法很多，建议很多，但是却不可用，用不得。可以说做的都是无用功。希望通过更加系统的学习和时间，转变固化思维。

### 二、增强沟通与协作

俗话说，三个臭皮匠顶一个诸葛亮，一个人的头脑毕竟是有限的，而且，思维也容易固化或偏执，这都很容易使相关的意见建议走入死胡同，不仅影响工作进度，也不利于长期工作的开展。在今后的工作中，我需要改正自身的沟通过少、“独行侠”似的工作方式和态度，向同事虚心求助，与团队建立严密的协作和沟通。这才能更好的发挥自身特长，以便于今后的工作开展。



### 第三部分 20\_\_年度工作计划及目标

#### 一、协助一线招商工作的持续开展

明年的招商工作即将全面展开,对于我来说,在持续学习中,需要更好更准确的提供招商所需要的合理化建议、方向,虽然目前尚欠缺,但我会努力去达到要求,不辜负上级领导对我的信任。

#### 二、对会展的业态布局、特色提升、招商规划提供可操作性方案

明年的会展工作将持续进行,如何做好会展的业态规划、布局设计、对参展商的业态特色提升以及有效招商等工作,希望自身通过商贸展的实践经验,能够对各项工作提供有力的支持和协助。并能够在会展工作流程中,更快更好的执行和实施。

#### 三、在招商流程阶段,对商户经营业态进行特色、细节引导

通过考察学习及目前展示区商业经营的不断深入了解,力争在明年的一期商户选择及业态定位、特色引导等方面,提供更有效的建议和计划。

明年的招商工作任重而道远,作为招商部的一员,我要能更好的立足旅游商业地产的知识基础,把握运作思维,为项目整体商业区域招商工作的发展寻找新的突破口,力争在不断的反思中争取更大的进步。同时,学无止境,我也将继续努力学习,认真钻研学习业务知识,提高业务水平,为个人、部门乃至古城的发

展不懈进取！ 个人工作总结 篇 8

20\_\_年以来，县文体广电新闻出版局不断加大人才队伍建设工作力度，以县委组织部《20\_\_年全县人才工作目标责任制分工意见》为指导，不断加强管理，完善机制，为各类人才脱颖而出创造条件，为全县科学跨越提供了坚强的组织保证。

### 一、人才队伍建设的措施、做法和取得的成效

(一)高标准引进人才。20\_\_年上半年，县文体广新局针对队伍现状，积极面向社会引进人才。在引进过程中，坚持不放松标准、不降低条件、不讲人情关系，严把人才“进口”关，坚持“公开、平等、竞争、择优”原则公开招聘专兼职工作人员。围绕“百千万”文化培训工程，积极向县内中小学校发出邀请函，聘请音乐、美术、舞台教师参与“舞动凤凰城，唱响新\_\_”农民文化培训，有效地改变了过去文体广新系统人才队伍老化和人才层次低等问题。

(二)多途径育人。为提升整个文体广新系统队伍的素质，我们坚持把理论学习和业务学习放在重中之重位置来抓，经常组织集中学习，同时注意引导干部职工积极自学。在学习方式上，坚持请进来和走出去相结合，理论与实践相结合，以老带新岗位练兵相结合，交流与研讨相结合的学习方式，广泛开展了一系列卓有成效的教育培训和学习交流活动，促进了干部队伍素质的全面

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/747113142025010001>