

# 2023年年终个人工作总结个人计划(实用11篇)

教学工作总结是教师们对自己教学工作的一种自我反思和总结，是教师专业成长的必要手段。这些转正工作总结范文对于提高写作水平和表达能力具有很大的帮助。

## 年终个人工作总结个人计划篇一

本人于20xx年xx月就任xxx院财务科长，在院党委、院领导和同事们的关心帮助下，我认真履行职责，勤奋工作，积极进取，完成了各项工作任务。

### 1、较快地进入了角色。

初到学院报到时，院领导就提出了要熟悉相关情况，从熟悉人、熟悉事、熟悉业务入手，尽快进入状态。我也是按照院领导的要求做的，从认识财务科及学院机关人员入手，由认识到熟悉再到了解，一步步地进入状态。同时认真学习学院相关文件，了解和掌握办事流程，在较短的时间内就进入了角色。

### 2、积极协调处理各种关系。

由于学院与医院实行“院院合一”的管理模式，人员成份相对比较复杂，有仅当老师做教学的，有仅在医院工作做医疗的，有二者兼顾的。业务种类也较多较杂，与学校机关、校内各单位及校外业务部门均有业务往来。

针对这种特点，我充分发挥机关的协调作用，利用自己在大学机关工作过，熟悉学校及校内相关单位机关人员的优势，积极协调了诸如学院本部、原南校区人员超劳补贴发放的审批，学院在南方医院相关经费的结算，国库支付资金的结转

等，提高了单位资金的流通速度，保证了相关经费及时足额到位。

### 3、顺利完成相关帐务移交。

学校财务与资产管理处根据学院、医院“院院合一”的特点，本着给医院充分财经管理自主权的原则，决定在医院独立法人证尚未办理的情况下，相关帐务逐步移交。

分别于xxxx年3月将医院帐务□xxxx年9月将原南校区综合食堂、南校区幼儿园帐务由财务与资产管理处移交医院财务科管理。为此，我与原帐务负责人充分沟通协调，并到经费管理使用部门征求意见和建议，做到了移交帐务清楚，移交单位、接收单位和经费管理使用部门满意，保证了经费供应保障的顺畅。

### 4、调研兄弟医院财经管理经验。

为了做好医院财经管理工作，我带领医院财务人员赴xx中西医结合医院等单位调研。通过调研，了解了相关医院财务机构、人员设置，以及经费保障管理制度等内容，从中学到了不少有利于医院财经管理、经费保障的好经验。

### 5、完成医院xxxx年预算编制及经费保障工作。

医院xxxx年情况比较特殊，住院部投入使用的时间几经调整，住院部科室展开方案也与原计划有较大变动，准确编制预算难度较大。

我到医院报到时，医院预算初稿已编制，后随住院部投入使用时间以及展开科室的变化作了调整，住院部正式投入使用后，门诊量、住院病人与预期又有大出入。

根据实际情况，财务科与医务科一起，反复沟通，重新测算

医院收入，前后共作了7次调整，方形成医院xxxx年预算方案提交院党委审议。

由于医院前期专业技术人员的招聘是按照三甲医院的规模，住院部科室全面展开配备的，住院部投入使用后医院效益与预期相去甚远，在医院业务收入增幅不大的情况下，人员成本比例相对过高，医院经费供需矛盾较为突出。

为了把有限的经费管理好、使用好，我及时向院领导通报相关情况，相方设法做好资金调剂，在医院经费紧张的情况下，保证了人员生活待遇和医院正常运转经费需求。

## 6、加强财务制度建设。

完善规范的财经管理制度是做好单位财经管理工作的重要保证，在兄弟医院调研的基础上，我牵头起草制订相关财经管理规章制度，目前已下发《xx大学中西医结合医院借款、经费报销暂行规定》，并已起草了《xx大学中西医结合医院财务会计内部控制制度》《xx大学中西医结合医院工程、设备质量保证金管理暂行办法》等制度、文件，为科学、规范财经管理打下良好基础。

20xx年，是医院住院部投入使用后的第一个年度，也是医院发展投入的关键年，随着医院法人证的办理，传统疗法中心、体检中心的投入使用以及专科设备陆续到位，医疗业务收入将有大的增幅，医院迎来跨跃式发展年。

财经工作将紧紧围绕医院党委工作意图展开，积极筹措资金，一保生活，二保运转，三保重点，做好医院财经管理、经费服务保障工作。

### 1、科学编制医院xxxx年决算和20xx年预算。

科学编制xxxx年决算和20xx年预算，既是对xxxx年医院财经

工作的总结，也是对20xx年医院财经工作的预期，只有做好这两项工作，才能总结过去，展望未来，切实做好医院财经管理工作。

20xx年预算编制，将在参考xxxx年经费收支情况，特别是住院部投入使用后业务收入的基础上，结合传统疗法中心、体检中心展开时间，充分征求业务科室意见，科学编制，做到保生活、保运转、保重点、保发展。

2、合理调剂资金，做好服务保障工作。

20xx年是医院的发展年，需要大量经费投入，经费供需矛盾仍将比较突出。财务科将在保证人员基本生活、基本公用支出的前提下，合理调剂资金，保证医院重点发展资金需求，做好经费服务保障工作。

3、办理医院相关财务证照。

医院法人证办理后，我们将抓紧办理开设医院银行基本帐户、银行贷款卡手续，及时办理《税务登记证》、《票据领购证》等财务相关证照，为医院经费完全独立运作打下基础。

4、完善财务规章制度。

在前期起草制度、文件的基础上，完善修订相关财务规章制度，规范医院的财经管理程序、制度，做到管理有章可循，科学、合理、规范。

5、财务人员配置及岗位调整。

按照《医院财务管理办法》“财会人员编制”规定，参考兄弟医院情况，结合医院实际，提出医院财务人员配置方案，适当引进财务、审计专业人员，对现有财务人员定岗定位，充分发挥财会人员当家理财的职能。

总之，结合一年来的工作情况，觉得本人能够胜任财务科科长岗位职责，新年度，将总结上年度工作经验的基础上，发扬成绩，克服不足，努力做好医院财经工作，为医院又好又快发展贡献自己一份力量。

## 年终个人工作总结个人计划篇二

尊敬的各位领导、同事们：

财务人员认真学习财经法律法规，严格遵守国家会计制度、税收法规，修订完善公司财务管理制度，认真履行财务科的工作职责。从审核原始凭证、会计记账凭证的编制，到编制财务会计报表；从各项税费的计提到缴纳申报；从资金计划的安排，到各项资金的统一调拨、支付等，严格把关，层层审核，实现了会计信息收集、处理和传递的及时性、准确性。在实际工作中，本着客观、公正、严谨、细致的原则，办理业务，做到实事求是，细心审核，加强监督；审核原始票据，对不真实，不合规的票据坚决不予报销，对记载不准确，要素不完整的票据，予以退回，要求经办人员更正补充，通过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续齐全，规范合法，确保了公司账目的真实，合法，准确，完整。做到了“三公经费”的第一关审核，切实发挥了财务核算和监督的作用。

严格按照现金管理规定管理现金。收取现金时开具三联收据。支取现金，要求审核借款、报销等条据的相关人员签字，原始凭证是否符合财务规定，严把审核关。不符合要求的发票坚决不予报销、入账。

1、收款方面。面对当前煤款大都为银行承兑汇票的现状，在收取煤款时，认真审核相关票据，做到了收付工作的准确有效，并在银行承兑汇票备查簿进行登记，做到了帐实相符。

2、付款方面。积极筹措资金，做好职工工资的发放、税款的缴纳和职工社会保险的缴纳工作。

1、基础资料方面。从今年开始，将公司的会计凭证和原始凭证粘帖单格式改为和集团各公司一致的a4格式，便于粘帖，便与装订保管。在粘帖报销单据时，要求财务科每位成员都要有既为自己负责同时也为公司负责的责任意识。审核材料、设备、工程发票等原始单据时，合同、发票、入库单、设备验收单、工程结算单等同时符合要求方能入账，造工资造册时，要求认真核对月报表，企管科的绩效考核报表，计提的个人所得税是否正确，确保每位职工的工资计算正确无误。为用户开具发票时，要求以集团公司结算单为依据，为用户开具发票正确无误。

2、结账工作方面。每月月底组织结账，要求各相关科室、相关单位提供本月结账所需资料及相关发票，科室人员根据自己的分工整理原始单据，填制记账凭证，做到了借贷平衡，科目运用正确，账务处理清晰，按时准确的计提了各项税费。

1、财务报表方面。每月的报表要求做到数字准确、逻辑正确、填报及时。真实的反映公司的生产经营情况，有利于公司领导了解各项指标的实现情况，考核管理人员的经营业绩，改善经营管理水平，提高经济效益，为经济预测和决策提供依据。有利于各监管部门，通过财务报表监督企业是否遵守国家的各项法律、法规的制度，有无偷税漏税的行为。

：一年来，我始终严格要求自己，坚持廉洁自律，深入学习《中国共产党纪律处分条例》和《中国共产党廉洁自律准则》，能够严格贯彻落实党风廉政建设责任制，严格执行领导干部廉洁自律有关规定，按照各项廉政规定要求办事，自觉接受警示教育，自觉开展批评与自我批评，坚决贯彻执行中央八项规定。作为财务科长，切实在思想上筑起拒腐防变的坚强防线，树立正确的人生观、价值观。保证自身廉洁，促进廉政建设顺利开展。

20xx年，我将带领财务科全体人员，以公司利益为最高目标，使公司的每一分钱都用在刀刃上，发挥资金的最大效用。我

坚信，在公司领导班子及全体员工的共同努力下，我们公司一定会攻坚克难，迎难而上，共同推动公司制度化、精细化、标准化、规范化管理。

述职人：

20xx年xx月xx日

## 年终个人工作总结个人计划篇三

在充满机遇、竞争、挑战、艰辛中与某某超市共同度过了我xx[]通过上级领导的帮助和指导，加上全体员工的合作与努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以有了新的发展。

盘点xx[]有得有失，有关于公司竞争战略上的问题；关于以顾客服务为导向方面的问题；关于企业品牌价值认可的问题；关于顾客忠诚度管理方面的问题；还有居安思危、进军零售开店速度、整合零售营销传播方面的问题，更有岌岌可危的人力资源管理方面的问题，我经历了从无到有、从小到大的过程。可随着经济的发展和形势的变化，零售市场到处生根发芽，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。对xx年的工作总结如下：

xx年，我店共计实现651万元的销售业绩，日均客流量1647人，日均客单价39.88元，全年中，12月份销售表现突出，占xx年销售份额的29.94%；生鲜鲜肉组从联营转为自营后销售达成，生鲜区销售业绩占门店业绩的40%。

xx年、销售业绩亮点主要体现在以下几个方面：

- 1、10月对生鲜的调整和改造，特别是对生鲜区：散装大米、散糖、蜜饯、蔬菜和水果的调整工作调整后；同时百货

区的陈列位置调整后让整个超市的视线更开阔，使我店卖场形象得到了极大的提升。对门店销售的增长也产生了重要的影响和推动作用。

2、遵循公司的服务理念惠民、便民、利民制定促销方案突出，围绕民生生活中柴、米、油、盐、酱、醋、茶选择商品。在11月2次超低促销活动中，对销售业绩和人气起到了很重要拉动的作用，其力度和频率都很不错，也取得了一些较好的业绩。

3、12月生鲜鲜肉组从联营转为自营后，在12月地方土货“灌香肠”的季节中对全年影响深远。无论是从销售业绩、客流量都起到了带动和增长。但人流量的实际增长幅度很小，主要是买肉使得客单价有了很大的提高；超市外路边小贩的清理使得蔬果组都有了很大的业绩提升。因此本店在区域内的市场占有率并不高，还需经一步加强管理提高服务质量。

1、开业后，对区域内消费者的消费习惯和消费水平分析力不够没有做出我们的经营亮点，9月社区便利店家益在附近开张竞争对手的频频出击，客流量有所下降，以致至10月份销售有大幅度的下降。

2、9月19中秋节特价力度不大，“中秋节”月饼团购客户不多，近年来月饼市场整体下滑企事业单位的团购行为越来越与经销商厂家靠近。在中秋节月饼销售方面，除集团公司外团购，团购笔数屈指可数。更多的是国家对过礼品节的控制，大企业、大单位则向月饼生产企业直接购买，以降低采购成本。

3、dm活动效果总体较差。前期由于我司dm促销活动方案、促销商品选择上没有突出量，准备工作不到位；供货商支持力度不大；进货渠道狭窄，部分供货商结款账期太长；故而大部分dm商品价格吸引力不够。价格高导致了商品销售效果不明显，供应商不愿超低特价上dm从而导致了dm促销品项、

价格受到牵制。有的商品长期连续多档做dm促销，从而使dm失去了人气提升和业绩提升的作用。

4、周三双倍积分□xx年公司开展的周三双倍积分活动对销售的提升不大。周三双倍积分活动中存在活动的宣传力度不够，积分兑换没有让顾客感觉到，没有举行过换购活动，不知道到积分的作用。

## 年终个人工作总结个人计划篇四

20xx年即将过去了，自从我进入采购部已近两年了，这段人生中弥足珍贵的经历给我留下了精彩而完美的回忆。采购部和其他部门的各位领导在工作和生活中都给予了我足够的宽容、支持和帮忙，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸怀，在对领导们肃然起敬的同时，也为我有机会成为采购部的成员而惊喜万分。

在领导和同事们的关怀和指导下，我经过不懈努力，今年各方面均取得必须的提高，现将我的工作情景做如下汇报：

一向以来采购员的工作是服务于生产，它的任务就是以最低的采购成本供给满足质量、数量、交货期三大条件的原料和辅料，换句话说，生产就是采购员的客户，质量，数量，交货期就是生产的要求。

生产的三点要求对采购员来说就是三项职责：向谁买，买多少，何时买向谁买就是从价格、质量等几个方面考察，选择出适宜的供应商。买多少就是根据年度以及月度采购计划，编制采购预算，协调好财务的资金安排何时买就是根据公司生产本事以及各种物资的交货期，确认各种物资合理的最低库存量，既能保证生产，又使库存资金占用最小化。

综上所述，采购员创造的价值在于保障供应，降低成本。但作为一支“以客户为中心”高效的服务团队中的一员，在完

成这两项工作的基础上，还需注重自我的工作服务质量，提高生产部门对本部门的满意度，无论服务态度，工作效率，验收和采购流程及产品质量，均需定期自我总结，定期征求“客户”和管理部门的反馈，已记录生产一现部门对采购货物的直接意见和提议。

我认为作为一个采购员最终的价值是成为利润中心，在采购中创造价值。这种价值的创造不仅仅体此刻降低成本，还应体此刻服务的升值，采购成本直接影响企业收益，企业的价值管理中，采购员是一个岗位，但采购工作是一个跨部门的职能，现代管理思想是谋求每个部门的效益最大化，要让采购成为利润的中心，就需让所有参与采购职能的人员和部门都来关注价值，协同一致。如此方能彰显公司管理的深化。

根据岗位职责和领导的要求，我的主要工作是：

1. 需从xx和xx购买器件的及时询价，制单，采购及后续申请付款工作及跟踪报关与到货事宜。

器件的订购与跟踪□xx项目器件修改，器件维修和调拨等

等关于xx器件的各类事宜，与xx上海大连香港方的沟通与联系。器件邮寄与接收。

3. 所有yy项目器件的订购与跟踪□yy项目器件领取，器件维修和调拨等关于yy器件的本部门事宜及与销售部沟通跟踪工作。

供件的入库确认，清单制作、各部门负责人签字及本部门入库单存档事宜。

5. 生产报检项目、生产过程中器件报缺(xx项目□yy项目)数量的调查、确认、沟通、调拨、补订及技术部修改通知单的存档(纸质电子)，修改器件的调拨与订购。

6. 工作各类相关表单的制作，记录，存档

7. 发货时拍照存档，清点标注控制台自供件返还件，制作清单与船厂供件返还器件照片拍摄和存档，相关单据的签字确认。

8. 各类器件损坏品及器件缺件的拍照确认存档，部分返还设备与损坏设备的发货事宜。

## 年终个人工作总结个人计划篇五

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xx企业的每一名员工，我们深深感到xx企业之蓬勃发展的热气□xx人之拼搏的精神□20xx年终到尽头了，今年家具的销售非常好，这是有我们经理带领，让我们完成了我们年初定立的目标，达到了一年的标准，现在对我今年销售做个总结。

来到我们家具市场查看家具的客人都是有购买欲望的，他们对于家具的渴求是非常强烈的，这需要我们去找到他们的雪球，把我他们的心理，客户想要什么样的家具需要怎样的价位我们都要了解，我们今年的为了完成业绩都做足了功课。我们研究心理学，试着在沟通的过程中了解客户的需要，在沟通过程中不但要把客户的心里抓住，还要让可会对我们产生好感，作为一个销售人员我们总是穿着，总是语言，更重视礼貌，很多时候礼貌能够很好的给我们提供帮助让我们可以快速的与客户建立信任，因为一个高素质的人，很容易受到客户的欢迎，在接待客户的时候我们着装得体，语气和善，并且察言观色，做好充足的准备，让客户心理留下好印象，毕竟我们要赚他的钱，就要把自己的实力提升上来，做好自己的工作。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个家具市场

的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

在与客户沟通的时候我们最终要的一件事情就是要做好沟通，就是要把客户的基本情况给他们介绍相应的产品，在工作中对于客户的基本情况我们要了解清楚，我们在工作中得到经理的指点，从客户的穿着，从客户的谈吐上面来看，充分了解清楚客户的基本情况，让后更具客户的需要和客户的购买能力来为他们介绍相应的产品。如果我们在个客户介绍高端产品可是客户又买不起，虽然喜欢，但是没有购买能力也是白搭，这样只会让我们的工作陷入窘境，看着是意向客户就是无法成交，看着没有问题，但是就是无法完成这就让我们的工作白费，更本没有价值，当然客户有需要我们不会拒绝，但是如果客户没有任何来要求就会根据客户情况而定，我们的目的是成交，因此我们主要的目的就是了解情况，完成交易。

对于家居作为销售人员如果不了解，在客户询问的时候答不上来，这就显得我们非常不专业，这也会让客户对我们的产品和服务产生怀疑，对我们不信任，因为连我们自己人都不了解产品又怎么能够给客户推荐好产品呢？我们在销售家具的时候都会对家具做一个了解掌握其基本信息，比如用什么材料做的，有什么优点我们都明确掌握只要客户询问我们就能及时给出回应，保证没有任何问题，这样大大的提升了我们的成交率让我们的工作得到回报。

合作经常会遇到，比如我负责的区域客户没有满意的家具，我就会推荐客户都另一个同事那里去让他继续参观选择，同时把客户的基本信息传达给客户做好信息的传递，保证能够成交。

销售非常具有挑战性，让我的工作充实快乐，我从不放弃更不会有丝毫怠慢始终坚定的向前走。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

## 年终个人工作总结个人计划篇六

20xx年x月—20xx年x月，本人在某公司就职。首先在金工车间实习，接着转工装担任设计科实习，然后转车间实习。随后在模具车间任钳工。

通过报纸、杂志、书籍和互联网积极学习政治理论和专业技术知识；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

我是12月份来到模具车间工作，担任车间钳工。工作琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了检验的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

在这一年，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作，为了工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

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，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作

效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。

总结一年以来的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。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，这有待于在今后的工作中加以改进。

在新的一年里，我将认真学习，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

## 年终个人工作总结个人计划篇七

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20\_\_年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满希望的20\_\_年。在这年终之际，现对来公司4个月的时间里所作的工作汇报如下：

一、完成了\_\_年秋冬新定单与补单货期跟进的工作、\_\_年春鞋/凉鞋定货会的顺利完成、\_\_年春鞋/凉鞋定单顺利到达工厂手中并跟进工厂的生产进度及货期的确定。主要负责如下：

1、催工厂出\_\_年新单/补单的货品、按下单日期的先后出货(特别需要急出货的除外、根据采购部人员的要求)

3、\_\_年新定单我做了定单总表传工厂要求工厂签回货期并确定收到我司所有的定单(工厂回复货期告诉采购部)

5、每天更新工厂进度表、比如今天出了多少货我就在进度表上减掉(每周六把更新过的进度表发给所有的人)

6、每周三负责、上海、武汉、深圳、广州地区的配件申请、每天负责这几地区的出货通知(找阿生拿货运单向工厂要出货)

明细结合这两张东西做成一张货品明细扫描发给各工区)

7、积极配合地区的需要我帮助的事情(比如货品不准时到达地区、错误报告并让工厂签回一式两份一份给财务)

8、每周五前完成下周《预期表》在周六做好下周出货的通知传各工厂要求工厂按《预期表》准确出货。

9、合格证的修改及时传给工厂，要求工厂按我司的要求去定购合格证。

10、积极完成上司交代的任务。

二、期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：

1、刚进公司不久时、补单的货期不达到我司要求，我没及时去告知采购部和地区负责人。

2、输入定单资料不正确、出货通知打错字等

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。

三、个人建议：生产部与采购部人员要经常沟通、谈谈货期问题、好让跟单与工厂谈货期。在工厂货品质量方面要加强管理不要再出现装错箱、窜码、窜款、有露钉等现象。跟单人员要清楚每家工厂的评估(产量、员工管理等)、跟单人员要经常下工厂去考察工厂的生产进度与工厂业务人员增加些感情!加强同事之间的沟通意识、做到用心、开心、关心、主动、的去对待每一件事。

四、展望邻近的20\_\_年，我会更加努力、认真负责的去对待每一件事情，努力学习更多的工作技巧，完善完成生产部门

的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

## 年终个人工作总结个人计划篇八

时光飞逝，伴随着比较紧凑又略显紧张的工作节奏，2023年就这样快接近尾声，虽然我来公司时间还不太长，但是时间的脚步依然没有放慢它前行的脚步，经过这一段时间的工作，有很多所感所悟，现将一年的工作总结如下：

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，后来经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作内容有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自己的进步会很明显。

无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

在以前谈到理论联系实际，就会潜意识的理解为把书面的理论知识转化为被动的动作行为。在参加工作之后才发现，以前的想法都是片面的或形而上学的，因为以前思考问题都是基于完全的理论之上，没有真正触碰到实践的东西，才会导致理解结果显得单薄和脆弱。

直到慢慢的接触到实际的工作，并在工作中去处理以一些问题，才发现理论和实际其实是相辅相成的，理论联系实际本事是应该具备主观能动性的，理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程。我们的实践需要以理论作为基石，然后在理论基础上去探索和实施；而我们在实践过程中又不断的进行总结和思考，为自己的理论知识补充鲜活的营养。理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程。

冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自己在工作的各

方面都有了明显的进步，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自己又归纳总结，不断的改进自己的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的。

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的责任重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自己多方面的能力，以提高自身的素质层次。我平时也保持着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类进步的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自身的进步和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。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，这有待于在今后的工作中加以改进。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。

## 年终个人工作总结个人计划篇九

截止至xx年12月，我担任xx分公司客户经理工作岗位一职已满四年。在此期间本人十分荣幸的连续第四年获得“xxx分公司年度销售能手”的殊荣。回顾这一年的工作，作为哈分公司蓝天油库营业室客户经理团队一员，我们在xx分公司领导的关心和指导下，在市公司、蓝天油库各部室的积极配合下，开发市场、发掘客户，较好的完成了本年度的直、分销个人任务，在此要感谢领导及同事们的鼓励与信任。现将本人今年工作总结汇报如下：

1，上半年销售情况：

截止至xx年12月，本人总销售量为xxx吨，其中直销量为xxx吨，分销量为xxx吨。本人共计开发用户xxxxxx户，其中批发客户为xxx户，直销客户为xxx户。，客户开发排名哈分公司之首。在客户开发方面我认为，首先要经营好现有客户，老客户是我们的主要消费群体，建立良好的口碑，并实施老客户家介绍新客户一起优惠活动，把小客户聚在一起享受团购政策，拉动客户与销量的增长。

## 2，顺利开展承兑业务，促成与中煤集团再次合作。

由于近期全国的煤矿业不景气，导致本年度中煤集团与我方的合作在付款方式上产生分歧，原因是对方想向我方通过承兑汇票付油款，而我方暂时无法接收，致使双方合作经历了半年的停滞时期。由于是我公司从未开展此业务，各部门都无从下手，在此期间我多次往返于中煤集团，省、市公司与银行之间。经过半年多的努力，在各部门的配合下[]xx年6月19日，我取回了哈分公司第一张承兑汇票xxx万，并第一时间为其配送油品。得到中煤集团认可。本年度中煤共计使用承兑汇票xxx万，提油xxx吨。

## 1，避免客户流失。

本年度流失大客户为[]xx发动机集团[]xx集团从xx年初与我方合作，双方始终进展顺利，但从今年5月份起，由于对方的进口发电机器零件与我方油品型号产生冲突，最终导致合作终止。对此我很难过，针对大客户流失情况我认为xx年首当其冲必须全方位的掌握客户信息，对客户所提到的各种问题逐一理清，准确的把握客户的需要。总结工作经验，切实提高自身素质与经营能力。通过高品质服务，创造高利润的销售业绩。

## 2，借助网络新媒体，掌握调价新机制，拓宽服务新渠道。

从今年开始国内成品油调价窗口采用新的调价机制，大约每半个月调价一次，比如这两个月来的十连跌，对销售很不利，因为客户不再大规模囤油，都采取了观望态势。给客户搭建一个了解中国石化、学习油品常识、掌握成品油动态的平台。积极创新产品营销方式，利用微信平台拓宽服务新渠道，增进客户经理与客户之间的情感交流。用户只需将咨询的事项通过微信发送到文字到相关的公共账号，在线智能客服根据客户输入的文字内容就会作出回复。采用较低的营销成本，让客户得到良好的客户体验，提高中国石化品牌影响力。

哈市成品油市场达到了前所未有的开放，且哈市各家成品油市场销售销售工作各有千秋：有的可货到付款；有的负责免费配送；有的价格优势明显。同等商品比价格，同等价格比质量，同等质量比服务，我认为还要再加一条，那就是同等服务比态度！因为客户经理一定要留住客户的心，通过高品质服务，推动销售工作，创造高利润的销售业绩。将继续以销售工作为重点，听从上级领导指示，结合自己以往经验，和同事积极配合发扬团队精神，用自己的的行动和销售成绩来表达对这份工作的珍惜和热爱，为新一年的销售任务做好铺垫，为客户创造价值，为企业创造效益，为公司销售工作贡献力量！

## 年终个人工作总结个人计划篇十

根据教体局安排，今年我校对西闫一中和秦岭学校开展对口支教活动，取得了较为显著的成效，以实际行动有力地支持了乡镇中学的快速发展，现就本期的交流工作总结如下。

我校在接到支教任务后，积极行动，认真落实支教筹备工作，建立了以李琳华校长为组长的领导小组，专门负责支教教师的选拔、考核和管理，建立支教工作责任制，做到支教工作领导、教师、经费“三落实”；在选派教师人选工作中，坚决按照上级指示精神在选派人员时重点做到“两侧重”：即侧重学校重点学科，侧重骨干教师从事支教工作；最后确定张涛、

张亚苗、负灵娥三位老师到西闫一中支教，赵建甫、尚瑞、张丽娜三位老师到秦岭学校支教，其中赵建甫是三门峡优秀班主任，张涛、张丽娜是灵宝市优秀教师。他们都是学校教学工作的中坚力量。精心挑选出的年富力强、业务精湛的支教工作人员为学年的支教工作稳步、顺利、卓有成效地开展提供了人员保障和技术保障。

加强对支教工作的领导尤其是加强对支教教师的工作态度，思想管理是很重要的。对教师的管理我们主要采用两套的管理途径：

一是安排常青副校长牵头对教师进行直接管理。通过电话询问、视频通话、定期跟踪对支教教师进行思想疏导、工作指导，并定期向学校校委会汇报工作开展情况，进行阶段性总结。

二是学校领导班子也对支教教师不定期地进行走访、慰问。主要是利用一些节假日等特定的时机，深入支教学校了解他们存在的困难，解决困难。半期来，我校先后利用等时间安排领导多次到西闫一中和秦岭学校慰问教师，为他们带去生活的必需品，询问工作进展情况，了解他们生活中存在的困难，着力加以解决，尽力为支教教师创设一个安心工作的工作环境。

积极开展送课下乡活动。为了真正推动我校和帮扶学校间的资源互享，我校坚持向两所学校组织开展两次送课下乡活动。每次的活动都要提前一周从人员遴选、课件准备、学校把关等几个方面做好准备工作。在活动中坚持按照紧跟学科教学进度，不烫剩饭，确保送课下乡工作送教法、送教态、送教学新理念、送教学新技能。认真组织评课活动，真正将课堂教学中存在的问题摆出来供大家讨论，达成共识。送课下乡活动的开展不仅密切了两校间教学业务的合作往来，还为加强两校教师之间、学科之间的教研交流，实现资源互相，共同提高，提供了发展平台。展管理交流活动，今年4月份，

邀请两所学校领导到我校进行管理交流，着重从管理层在团队中的地位、角色；管理层的个人形象、态度；管理层的工作作风；绩效激励(制度管理)；力求完美，完成标准高；和高效工作等几方面进行了交流，通过这次活动开拓了视野，解放了思想，提升了境界，不断增进校际之间的友谊和深情，为灵宝教育实现新跨越做出贡献。

总之，今后我校会在教体局的统一安排下，不断创新工作思路，加大与农村学校的交流力度，开展更加丰富多彩的活动，并且给予物质和资金的支持力度，努力推动农村教育质量的稳步提升。

## 年终个人工作总结个人计划篇十一

根据涡阳县教育督导的分工，城关中心校孙浮梁、孙友付、张昊，城关四小张秀丽，城关二小李悦飞五人负责督导城关学区36所公、民办中小学、幼儿园。自从担任城关学区责任督学以来，我们严格遵守《中小学校责任督学工作守则》，能够坚持督导标准，认真负责，忠于职守，实事求是，做到定期到责任区学校督导检查，细致了解情况，查阅档案资料，并及时与学校负责人交换意见。督查中发现各校在安全工作、教学管理、办学行为、业务开展等方面都做出了一定的成绩，同时也发现了一些问题。并对学校提出了意见和建议。各校对提出的问题能够及时采取措施，积极整改。现将督学工作简单汇报如下：

被聘为兼职责任督学以来，我们认真学习《教育督导条例》、《中小学校责任督学挂牌督导规程》、《中小学责任督学工作守则》等文件，详细了解责任督学基本职责及工作程序和方法、制度与要求等，明确每一个责任督学的任务。每月至少用多种不同方式与责任区学校沟通一次，通过实地察看、查阅档案资料、谈话交流、深入课堂听课座谈、电话交流等多种方法，对责任区36所学校的各项工作进行督导，提出合理化意见和建议，认真填写责任督学记录表。

除亲临责任区学校督导外，日常还与各学校领导保持联系，反馈各类信息。如：育红小学的一些家长打电话询问开学事宜，我就与周校长联系了解情况，给家长明确的答复；犇鑫学校部分家长打电话反映学校校车等问题，我们向家长解释情况，取得家长的理解。另外，责任区学校咨询的任何事宜，坚持做到有问必答，或者一起商讨，找出解决问题的方法与途径。

我们认真学习《国务院督导条例》，又因为我们对幼儿教育比较生疏，我又学习了《幼儿园工作规程》、《幼儿园教师专业标准》、《3—6岁儿童学习与发展指南》、《幼儿园教育指导纲要》等政策性文件，在督学工作过程中，个别督导与随机访谈相结合的方式，对责任区的学校和幼儿园的开学工作、校车安全、校园安全、校务管理、校园文化建设、班级文化建设、校园卫生保健及食品安全管理、教师队伍建设、家校沟通等工作进行了督导。

师五年级“三角形面积”数学课等，我们不仅对所教的课进行研讨，还涉及到班级卫生、文化建设、校园文化、校园安全、教研方式等多方面的交流与沟通。

### （一）责任区学校：

1、教学管理有待加强。个别学校计划落实不到位，个别教师备课，批改作业有不踏实现象，个别学校教研活动开展流于形式，不能深入。

2、学校安全意识和应急措施较欠缺，个别学校卫生条件需要改善，学生的生活习惯有待进一步培养。

3、师德师风有待加强。个别教师思想状况跟不上时代要求，进取心不强。

主要建议：

- 1、加强师德师风建设。
- 2、强化教育教学管理，重在计划、制度落实，着眼于教学进程（备课、上课、作业、辅导）的精细化管理。
- 3、不断强化安全意识，加强安全隐患排查，制定应急措施与演练。
- 4、加强对学生的养成系列教育，尤其要重视学生学习、生活的好习惯养成教育。

## （二）责任督学问题：

因为责任督学每个人手头上的工作任务要完成，常常面临时间紧，任务多的现象，有时候督导工作匆匆忙忙，做的还不够细致，对责任区学校影响力还不够强，系列的学校管理还没有深入下去，往往还是浮在水面。在今后的督导工作中，我们计划下学期加强督导工作，加强自身学习，不断转变教育思想，树立新的教育观念，坚持督与导相结合，以导为主，以督为辅，强化服务职能，加大工作力度，把督导工作做得更好，为涡阳县督导工作及教育事业的发展，做出应有的贡献！