

最新学长工作总结(实用8篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

学长工作总结篇一

一月中旬，又回到了创业公司。

就像第一篇工作总结一样，憋了两个月才写出来。

先列几个词：态度、品牌、专业

咱们分别聊聊这几个词：

以前我永远都敢拍胸脯跟别人说，哥们我不敢说特别聪明、不敢说专业强，但是我绝对是工作态度最好的。

年会的时候，老板讲话，因为年前投诉没有处理完却有人请假回家，因为我们没有把公司当自己的，这就体现了态度。

态度成就个人事业，事业前期能体现的能让别人看到的便是个人品牌；

前两周基本无法进入正常的工作状态，每天昏昏欲睡、头疼脑涨，一切事情无法真正的思考，面对事情只能用简单的思维作出“判断处理”，连带各种被批，让自己感到惶恐，但是内心又有一种理直气壮的气息从未熄灭...我需要展示自己专业的才能，做事要利索起来，不能只体现出自己懂。

学长工作总结篇二

转眼间20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段时间里有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的`就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到

很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，

需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的方案方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我现在和这个客人聊天的时候还说“you are important to me” your sample order gave me self—confidence and perseverance in my international trade career”

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问next order的时间。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都

有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急躁，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得更多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

学长工作总结篇三

我局在市委政府的正确领导下，在“实现**经济率先崛起”总体思路的指导下，深入学习认识，切实贯彻实践，取得了非常明显的效果，思想观念得到进一步的统一，作风纪律明显改善提高。现将这项工作总结如下，望各位领导和同志们批评指正。

一、高度重视，精心安排，将大学习大讨论大整顿和思想纪律作风整顿工作与工商行政管理工作紧密结合起来，帮助经营者联系政策抓机遇，结合**实际谋求发展。

10月13日，我局召开全体干部解放思想整顿作风动员会议，专门部署了解放思想大学习大讨论和干部思想纪律作风大整顿工作。会议介绍了我市“百名干部赴江南、思想作风大转变”考察活动情况，传达了《中共**市委关于在全市开展解

放思想大学习大讨论及干部思想纪律作风大整顿活动的通知》的文件精神，安排部署了今后工商系统开展解放思想大学习大讨论和干部思想纪律作风大整顿活动情况。成立了由一把手为组长的活动领导小组，同时会议决定：今后工商系统全体干部职工要认真学习市委书记吴武宏文在考察汇报会上的重要讲话，通过开展学习讨论活动，切实转变广大干部职工的思想观念，以提高行政效能为出发点，结合市委书记武宏文的“五学一招”讲话精神，敢于在工作中“吃苦、吃气、吃亏”，认真开展好六项工作：一是确立服务理念，二优化发展环境，三是下放登记权，四是推行首次不罚制度，五是推行限时办结制度，六是开展效能监察工作为加快实现**的率先崛起做出贡献。

随后，我局便通过多种形式开展：“大学习大讨论大整顿”活动，一是开展“大学习大讨论大整顿”征文投稿活动，其中《解放思想转变观念用足政策谋发展，建设队伍提高素质强化服务为崛起》和《营造良好市场环境，服务**率先崛起》等文章先后被《**报》等媒体报道。再次是不断开展“走出去，请进来”活动，加强干部的学习与交流，不断组织人员外出考察学习管理与发展的新知识、新理念，特别是学习发达地区工商管理部门为经济发展服务方面的的新思路、新举措，及时为我市工商行政管理工作注入新鲜血液，不断提高监管执法能力，全面提升经济管理水平，切实达到干部活起来、队伍壮起来，从而最终实现市场多起来、经济好起来、**富起来的宏伟目标。

二、千方百计地解放思想，转变观念，狠下决心抓整改，全力以赴谋发展，全力为我市经济发展的大局服好务。

首先，对于解放思想、转变观念工作，我局不停留在喊一两句口号、召开一两次会议就万事大吉，而是要把它作为一次认识、学习、提高，然后再认识、再学习、再提高的过程，勇于接受新观念，敢于面对新问题，乐于挑战新机遇，善于变通好政策，不拘泥于条条框框，不错失发展机遇，不放弃

任何努力，坚持思想工作常抓不懈，引导干部看问题、找差距、定措施、促提高，真正做到胸怀大局主动服务，引申监管积极服务，解放思想热情服务，转变观念深化服务。

其次我局注重教育和培养干部的忧患意识和发展意识，不断提高和强化人员素质，力求建设一支政治素质高、业务能力强、有极强的创新意识和服务观念的复合型干部队伍，使我们的市场监管、行政执法和为会员服务活动紧紧与市委政府的中心工作结合起来，真正做到“三个统一”，即：思想观念统一、工作主题统一、目标方向统一，为此我们多次安排法制股、市管股的同志深入农村所进行培训，朝阳同志累的嗓音都哑了，还是坚持忍耐着，颜广文同志年龄较大，身体也不好，但仍是身先士卒，让人感动。

最后是不断地引申和拓展首办责任制度、限时办结制度、首次不罚制度、登记权下放制度、效能监察制度和挂牌服务等制度，进一步强化过错责任追究力度，为企业和经营户提供最优质、最便捷、最有效的服务，以期更好地为服务我市经济发展和为实现**率先崛起做出贡献。通过学习讨论，企业股和事务所的同志深刻认识到服务工作的重要性，不论严寒酷暑，坚持执证着制服上岗，对一些却有困难的企业和个体户还主动上门办理证照，深受好评。

学长工作总结篇四

在这个学期里，本人能够遵守园内的各项规章制度，热爱群众，能坚守工作岗位，不迟到、不早退，无事不请假，对幼儿一视同仁，与同事相处融洽。服从领导的分配，乐意理解各项任务，并且尽力把它完成。班上出现问题，能够与班上的老师共同商量解决。同时创造新的好的办法传授给大家，用心认真的参加保育员及其他的各种学习，每次学习都认真的做好笔记，在工作中遇到有问题时，做到早发现早解决，主动听取保健医生的意见，做到不隐瞒自我的不足和错误；

经常与保健医生交流。

为了做好“手足口病”的预防工作，本人十分注重教室的通风，搞好教室内外卫生，保证环境清洁整齐。做好晨间各项准备工作。持续卫生区地面干净、无污物、无积水、墙饰整洁、画框无尘土；盥洗室地面洁净干燥、无积水、水池及墙壁无污物，每一天勤擦，消毒盆每次用完清洗、盆内无浸泡物；盥洗室地面坚持每2—3周一次大的清刷，为保证幼儿的身心健康，减少污染没采用任何酸性物刷地，而是采用清水刷洗地面；每一天下班后清洗毛巾，为毛巾消毒，保证毛巾洁白有淡淡的消毒液味；每一天清洗水杯、消毒水杯，保证水杯体外明亮无污物、水杯内无事物残留；不把当天的活留到第二天再做；厕所持续无异味、地面干燥洁净、清洁用具挂放整齐、不堆放垃圾；厕所坚持每次上完后冲洗墩地，发现有异味及时用淡洁厕灵浸泡一会墩干，做到每一天消毒不少于三次，经常用坛香去味，做到勤冲勤刷；墩地用的墩布严禁分开使用，做到经常消毒；活动室地面洁净干燥，物品摆放整齐，教具、玩具洁净无尘土，室内空气清新无异味；幼儿被褥叠放整齐，经常晾晒；认真做好班中每个角落的卫生，把每一天的都当作卫生大检查来对待；严格执行一日卫生消毒，坚持每一天三餐的卫生消毒。在这学期工作过程中我自我创新的擦桌法得到园保健大夫的认可，并推广应用到本园所有的班级中；各种资料记录清晰，时光准确，按时上交。

本人能够热爱幼儿、关心、耐心、细心、热心地对待每个幼儿。能用心搞好本班的清洁卫生工作，做好幼儿用具的消毒工作，能够细心照顾幼儿的生活，根据天气的变化，及时为幼儿穿衣服。注意护理体弱多病的幼儿，仔细观察有不适宜的幼儿全天的状况，及时与家长沟通。午睡时，注意巡视，做到及时发现问题及时处理。户外活时对幼儿进行安全教育，能有秩的上下楼以及玩各种大、小型玩具，防止意外事故的发生；为幼儿擦汗、擦拭鼻涕；引导明白玩累了休息；配合教师培养幼儿的一日生活常规。

本人能够用心配合，任劳任怨。在活动前能根据教师的教学计划，为老师准备好教具、学具和布置好场地等等。用心的参与一些简单玩具的制作。配合好教师耐心的照顾每一名幼儿，做好接园、离园的工作；并做好家长工作。

以上几个方面是我在本学期工作中的总结。但是，本人还存在着许多不足之处，今后必须会更加努力，把保育工作做得更好！

学长工作总结篇五

20xx年上半年，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。在实际工作中，时时严格要求自己。此外，火车跑的快还靠车头带，由于是新的工作，无论从销售能力，还是从思想上都存在许多的不足，在这些方面我都得到了公司领导、部门领导及本部门的老员工的正确引导和帮助，使我的工作能力和提高，方向明确，态度端正。

销售业绩：这是我1—6月的销售业绩。

专业知识：今年上半年，我一共参加了x场培训，对于xxx□xxx等知识有了更深入的了解和系统的掌握，并成功的运用到了日常的销售中，例如：可以适当举一些例子。

顾客服务：在顾客服务上，我已经有了很大的进步。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受。

1、提高自己的专业知识

让自己的专业视野变得更加开阔些，向身边的同事学习，多参加公司组织的培训。另外，明年可以报名执业药师考试了，我打算在20xx年下半年就开始着手准备。

2、提高自己的销售技能

销售意识：加强p类品种的销售，对每月下发的p类明细单要认真查找。对毛利高的品种种类要全，避免有断货的情况发生。填好缺药登记记录，及时调货。每月会员日，提前做好宣传工作尽可能通知到每一位会员。

我的下半年销售目标是□xxxx□

3、药品计划：补充药品。

在每天销售药品的过程中，根据销售规律和市场变化，对品种缺少的或是货架出现数量不足的药品，要尽快补充，做到库有柜有。续补的数量要在考虑货架药品容量的基础上，尽量保证下次报计划前的销量。还要尽可能地将同一品种、不同价格、不同产地的药品同时上柜，把毛利高的品种陈列时突出摆放，以利于顾客选购。

4、微笑服务

微笑是一种抚慰，它可以对他人“一笑值千金”。我要把这种微笑与友善、热诚的目光、训练有素的举止自然地融为一体，要全心全意的为顾客服务，以礼待人。热情服务。耐心解答问题。

5、积极的实干精神

药店营业员，每天面临着很多难题，很容易出现沮丧的心情，所以保持良好心态至关重要。须知，成功不仅靠过硬的本领、良好的态度或者人脉和机遇，有坚持和不服输的心态，更重

要的是随时保持积极的态度对待周围的事物，保持一颗朝气蓬勃的心，遇事不气馁，永远坚信，紧要关头不放弃，绝望就是希望。

6、店容店貌

为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，营业员在以下几方面做好本职工作：首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

我相信药店的生意会越来越好，这些需要我们良好的服务和优质的药品，我相信美好的明天就在眼前！

同时，祝各位领导，各位同事，在新的一年里身体健康，合家欢乐，事业蒸蒸日上，更上一层楼！

学长工作总结篇六

多年来，我校工会工作在上级的正确领导下，在各级领导的关心与支持下，认真贯彻实施《教育法》、《教师法》和修改的《工会法》，围绕学校工作全局，坚持突出维权职能，推进学校民主管理，加强师德建设，支持教育教学改革，保护和调动了全体教职工教书育人的积极性和创造性，最大限度的解除教师的后顾之忧，为我校各项工作顺利开展做出了突出贡献。

在当前改革开放新形势下，我校工会认识到切实做好教职工思想政治工作是教育改革顺利实施和学校稳定的重要保证。因此，积极开展了一系列政治学习活动。

(1)学习先进的政治理论，保证每一位教工在思想上与时俱进，

不落伍于时代。

(2)开展普法宣传，大力进行《教育法》、《教师法》、新修改的《工会法》的宣传学习，增强每一位教职工的法律意识，引导教职工依法从教。

(3)组织教职工进行《教育法》《工会法》知识竞赛，增进广大教职工从业的自豪感，进一步增强教职工的主人翁意识。

1、积极配合市局发起的“师德教育，行风建设”活动，以职业道德教育为核心，努力提高教职工队伍的师德水准，突出师德师风建设，大力提升教师职业素养。

(1)积极倡导职业道德和公民道德学习，并把职业道德和公民道德素质作为教职工考评内容，进行量化管理。同时，采取多种形式进行师德行风宣传，组织师德论文评比，进行师德演讲比赛，公开承诺，接受社会监督等，真抓实干，把工作落到实处。

(2)积极配合学校执行五不准制度，自觉抵制以教谋私，以权谋私，树立教师的光辉形象。

(3)配合学校开展“师德标兵”和“学生最满意的教师”评比活动。

2、学校工会与教导处、政教处协同抓好青年教师为主的岗位练兵、教学比武、技能竞赛，提高青年教师的业务水平。

3、积极争取行政支持，大力创建“模范职工之家”。在学校资金极为紧张的情况下，多方筹集资金，经常性地开展健康向上、丰富多采的活动，促进校园精神文明建设。

4、积极开展文体活动，丰富教职工业余生活，营造良好的校园文化氛围，工会定期组织教职工开展了羽毛球、篮球、乒

乒乓球、拔河、象棋等活动，会员参赛率达98%以上，活跃了教职工的文化生活，激发了大家的工作热情，增强了工会的凝聚力。在这些活动中培养了一批工会活动积极分子，以保证群众性的、常规性的工会活动得以顺利进行，也为工会干部的培养提供了后备力量。

1、我校工会通过各种形式倾听教工的意愿，了解教职工家庭情况及经济收入，了解他们的疾苦，并把带有普遍性和代表性的问题及时向学校行政办公会反映，提出自己的意见和建议。工会代表教职工广泛参与学校有关教工具体利益的决策，把教工的正当意愿和要求体现到有关决定中去，认真履行维护和参与职责。

2、工会以扶贫帮困为立足点，将“送温暖”工程落到实处。工会对我校困难教职工建立了档案，做到了对困难教工的数量、类型、困难原因、家庭状况等心中有数。同时，采取有效措施，制定解困计划、方案。工会还在学校行政的支持下，在工会基金中设立了专项“送温暖基金”，用于对困难教职工的资助或看望慰问。并且，对教职工中结婚、生子、生病、丧亲的，及时恭贺或慰问。每次我们去看望住院的教职工，医院的医生和住院病人都认为我们学校在这方面做得很好。我们送去的不仅仅是一束花，几斤水果，我们送去的是每位领导和学校教职工的一颗心。

3、建立工会会员档案，在每位会员生日的那一天，为他送上一份生日蛋糕，送上工会组织的一份真诚的祝福。教职工体会到工会的温暖，安心于教育教学工作。

4、积极承担工会组织的社会责任，在为灾区捐款、为下岗职工送温暖、义务献血等活动中，工会组织发动广大教职工积极参与，每次都能出色的完成任务。

6、工会继续和行政共同配合，努力搞好教工福利。工会按惯例，对有初一以下子女的教职工发放“六一”礼品；在元旦、

春节、“五一”节、中秋节、重阳节均根据实际情况为教工发放福利慰问品或款项等；在工会组织的每次文体活动、比赛后均给参加者发放相应的奖品。

7、工会热情关心离退休教职工的生活，保障他们的合法权益。工会还主动配合行政，认真落实好离退休教职工的福利待遇和政治待遇。在春节、中秋节等节日，给他们上门发送慰问物资或慰问金。并且还为退休教职工建立了活动室。

工会协助行政维护好教职工的合法权益，为教职工办实事、办好事，从而保证了我校教育教学改革的顺利进行，推动了学校和社会的政治稳定。

1、几年来，我们健全并完善教职工代表大会制度，学校教职工代表大会是学校实现民主管理的主要载体，是学校工会履行维护职能的重要途径，更是保护和调动广大教职工群众积极性和创造性的有效方式。凡学校的重大决策、改革方案、中层干部的聘用等都经过教职工充分讨论，由教代会通过后实施。我们依靠广大教职工民主管理学校，为学校的发展出谋划策，学校领导的述职考核、中层干部竞聘、优秀教师的评选、学科带头人的推荐等一系列工作，我们都坚持通过召开教代会或教代会主席团扩大会议这一基本程序来落实，维护了职工的基本权利，提高了学校民主办学的水平，增大了学校校务的透明度。

2、工会主席出席学校的办公会议，让工会及时了解学校的近期工作和信息，同时把群众中的热点及时反馈给学校领导，做到上下沟通，起到了桥梁纽带作用。

3、为了以质量求生存、以特色求发展、以管理促效益，让天中在激烈的竞争中始终占领教育市场的制高点，我校定期在全体教职工中开展了“我为学校献计策”的提案征集活动，让天中人自己来为学校的事业动脑子、出点子，教职工就学校的整体文化氛围设计、提升教学质量、强化管理意识等方

面，结合自己的工作经历及平时的思考，充分发挥自己的聪明才智，为学校的建设和发展献计献策。学校领导班子对提案一一进行深入论证，作为学校事业发展决策的重要参考并及时给与答复。

1、加强工会干部的思想作风建设。我校工会领导班子健全，年初有计划，年终有总结，积极完成上级和学校安排的各项任务与工作。工会定期组织大家学习理论知识，提高自身工作水平和为全体教职工服务的意识。

2、加强工会干部作风建设。以十七大精神为指导，继续深入开展了“进百家门，知百家情，解百家难”活动，深入教职工群众之中，倾听群众心声，解决群众的实际困难。

3、进一步搞好工会工作的分工协作，使工会工作落实到实处。学校工会工作实行分工协作，并制定了工会委员例会制度。按照年初计划和活动安排，各委员实行责任制，各管一面，互相协作，做到活动前有计划安排，活动中讲求实效，活动后有总结。

4、搞好工会财务工作。对于工会经费本着收好、管好、用好的原则，经审组织健全，财务分开；工会台帐资料齐全，上报材料及时正确。

几年来，我们作了一些工作，取得了一些成绩，但还存在一些差距，主要是对改革中出现的一些新问题，新情况，尚缺乏深入的调查研究，工作中还存在粗枝大叶的现象，这些都有待于我们在今后的工作中加以改进。

学长工作总结篇七

一、以诚实的工作态度，严格要求自己，适应办公室工作特点

行政部作为公司主要的后勤工作地点，它的性质也就决定了办公室工作的繁杂性质。但是，行政部的人也相对的比较少，我作为一个新人，能够主动的去帮忙，遇到不懂的就去请教，积极的配合各位前辈，快速高效的完成各项工作。

在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量，因为自己还是新人，在为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，我都能够做到虚心向同事学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，不断提高自己的业务素质。我时刻会提醒自己，要诚恳待人，态度端正，积极想办法，无论大事小事，我都要尽最大能力去做到完美。在平时时刻要求自己，必须遵守劳动纪律、从注意清洁卫生等小事做起，严格要求自己。以不求有功、但求无过信念，来对待所有事情。

二、加强学习的力度，注重自身修养的提高

在中联，企业文化相当的特别，除去第一条的诚实，我最欣赏的就是：终身学习。而这一点正是我想要积极做到的。也因为这样，我不断的通过网络、书籍等学习人力资源相关的案例分析，利用下班时间学习语言知识，不断提高自己的业务水平和个人能力。工作中，虽然没有有什么特别大的贡献，但是能够配合同事完成各项指标，从中学习，以便以后自己能够更好的独立完成工作。

另外，我也特别注重从工作中吸取教训，不断的总结，认真的学习写作、人事相关的政策、档案管理等相关的知识。也虚心向前辈请教，取长补短，增强自己的服务意识。希望能够尽快的融入到xx这个大家庭中去。

三、坚持做好每一项日常工作，快乐工作，自我肯定

1、出勤方面：每天都能提前至少三十分钟到达办公室，做好上班前的相关工作准备，并能及时检查各个办公区域的清洁、

设备的完好等，并更新好sps[]方便蒋花查询。

2、纸张文档、电子文档的归档整理方面：在工作中，我注意对纸张资料的整理和保存，将有用的及时保存、归档，对于没用的及时销毁。因为很多文字性工作都是电脑作业，所以我也在个人电脑中建立了工作资料档案库。并于每周星期五把工作过的资料集中整理，分类保存，以便今后查找。

四、存在的不足

1、在本职工作中我还不够认真负责，岗位意识还有待进一步的提高。不能严格要求自己，工作上存在自我放松的情况。由于办公室的工作繁杂，处理事情必须快、精、准。在业务能力方面，我还有很多不足，比如在整理会议纪要时，没有抓住重点，记录不全，不能突出主要内容，给领导的会后工作也带来了不便。

2、对工作程序掌握不充分，对公司业务熟悉不全面，对工作缺少前瞻性，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。致使对自己有了些许的怀疑和不确定性，对未来也有了些许的灰暗情绪。

3、偶有缺少细心，办事不够谨慎，显得有些许毛躁。工作是相对简单但又繁、杂、多，这就要求我必须细心、有良好的专业素质、思路缜密。在这方面，我还不够细心，时有粗心大意、做事草率的情况，有时也会比较毛躁忘记一些事情等等。

五、下个月工作及学习计划

1、今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

2、必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。

3、爱岗敬业，勤劳奉献，不能为工作而工作，在日常工作中要主动出击而不是被动应付，要积极主动开展工作，摈弃浮躁等待的心态，善谋实干，肯干事，敢干事，能干事，会干事。

4、平时需多注意锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到有集中的注意力、灵敏的反应力、深刻的理解力、牢固的记忆力、机智的综合力和精湛的品评力；在办事过程中，做到没有根据的话不说，没有把握的事不做，不轻易许愿，言必行，行必果。

5、要注意培养自己的综合素质，把政治理论学习和业务学习结合起来，提高自身的政治素质和业务能力，以便为景区的明天奉献自己的力量，为本职事业做出更大的贡献。

时光飞逝，转眼间在宜通工作已有一月有余，回顾这一个月的工作，虽然时间短暂，却是感触很深，收获颇丰；同时也发现了许多自己的不足，让我不断的反思、进步。这一个月在领导和同事们的关怀和指导下，我从最初对公司、产品及业务一无所知到现在基本了然于心，而在这个过程中最让人庆幸的莫过于能够结识这么一群可爱的同事们。下面我就对这一个月的工作从两个方面进行一个简单的总结。

1、工作任务方面

来到公司之后，尤其是作为一个销售人员，最当务之急的莫过于尽快的熟悉公司的产品以及各种业务。可能由于在上家公司养成的坏毛病，我一直处于一个拖延的过程，对自己的要求并不那么严格，这个过程中特别感谢贾昆贾总对我的严

格要求，让我在工作过程中能够时刻的保持紧张感，将压力转化成主动学习的动力，从而快速的熟悉公司的产品、业务。

在贾总培养我们的过程中，他很善于调动我们的积极性，同时能够把我们需要了解的东西非常生动的传授给我们，在这个布置任务-培训讲解-个人演练-集中考核的过程中，我和一起来的同事快速的熟悉了公司的各种产品以及业务，同时我们也看到了贾总的能力，更加坚定了跟着贾总的脚步往前走的想法。

到目前为止，我已经学习了调度系统的配置、产品终端的参数及配置、整体系统的操作、竞争对手的优劣势以及各个行业的业务知识，大致能够结合行业的业务知识进行系统功能的讲解，当然，作为销售人员来讲，与客户面对面的交流才是最重要的，我需要把目前学到的东西灵活的运用到各个场景中，后续的就是需要更多的跟客户进行实际接触，在实战中不断的完善自己，希望能够尽快为公司创造效益，实现自己的职业目标。

2、公司文化方面

从最初的面试到这一个月的学习过程中，周围同事们的乐观、包容与公司和谐如家庭般的工作氛围一直是让我印象深刻的。在入职当天，人事部门就组织了关于公司文化及发展历程的培训，通过培训，我也大致了解了公司的业务方向，认识了各个部门的领导，这为我之后快速的融入整个团队打下了坚实的基础。

在这一个月的学习过程中也感谢我的导师秦昊，以及公司的各位同事们，感谢他们尽心尽力的帮助我们解决遇到的各种问题，同时积极主动的帮助我们学习各种知识。进入公司这一个月，我最大的感触就是公司的上下级界限没有那么严格，除了在布置任务时，其他时间真的是可以跟领导像朋友一样聊天的，这在之前的公司简直是不可想象的，而且作为公司

的一员，我们可以直接参与到部门甚至是公司的决策会议中去，虽然我们很少提出什么好的建议，但是这对我们的发展都是很有利的，我个人来讲特别喜欢这一点。

同时公司的文化氛围是比较浓的，虽然我来的时间比较短，但是通过我们的“今日宜通”就能看出公司真的是人才济济，在这方面我还需要加强学习，争取早日追上大家的脚步。进入到宜通之后，我所感受到的优点远不止此，但是与此同时我也感觉到部分同事工作的积极主动性并没那么高，在这方面还是有提升空间的；另外可能我们来的时间不长，所以感觉公司集体性的活动并不多，也希望公司今后能够更多的安排一些集体活动，不然感觉跟大家的交集除了工作就没什么别的了。

总之，能进入这个宜通这个大家庭，我深深的感到骄傲和自豪，因此我更加迫切的希望能以一名正式员工的身份为公司工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，更好的为公司工作。接下来的日子里，我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，与大家齐心协力，保障公司能够快速发展、蒸蒸日上，与公司一起走向美好的未来。

1.行政12月月度工作总结

2.月度工作总结模板

3.月度工作总结范文

4.月度工作总结

5.公司统计员10月月度工作总结

7.月度个人工作总结模板

8.教研月度工作总结

学长工作总结篇八

一年来，我始终以勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作。现在又到年末，现对一年来的工作进行总结。

在一年的教育教学工作中，热爱教育事业，始终不忘人民教师职责，爱学校、爱学生。作为一名教师，我从自身严格要求自己，使自己在教育行业中不断成长，为社会培养出优秀的人才，打下坚实的基础。

一年来我担任高年级的数学学科，在工作中严格要求自己，刻苦钻研业务，不断提高业务水平，不断学习新知识，探索教育教学规律，改进教育教学方法。

第一，能认真把握教材。把课标、教参与课本有机结合，以提高学生分析问题和解决问题能力为目标，切实落实培养学生的创新思维和创造能力，并且能利用课堂时间不断地以新型热点材料为背景创设提问角度，帮助学生拓展思路，从而使学生们分析、解决问题的能力不断提高。

第二，能把握学生的认知水平和能力。重视对已学知识的巩固和新、旧知识的联系，达到帮助学生学会求知、不断发展的目的。第三，尊重学生。重视与学生之间的情感交流和培养，在严格管理的同时能尊重学生的学习热情和认知能力，提出与学生自身水平相当的问题，鼓励他们大胆探索，共同提高。

本人严格遵守学校的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，从不闹无原则的纠纷，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

随着新课程改革对教师业务能力要求的提高，本人在教学之余，还挤时间自学教育教学理论并积极进行各类现代教育技术培训，掌握了多媒体课件制作的一些方法：最后，我还深知我有很多不足之处，如：教学中有很多细小的灵感式的闪光点，也有整体布局的不完备的弱点，在今后的教育教学中再努力克服。