

工作总结个人分析应该从哪几个方面(精选8篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

工作总结个人分析应该从哪几个方面篇一

计划生育工作是我国的一项基本国策，在各级目标管理考核中占有重要地位，并实行“一票否决”，在工作实践中，必须坚持“经常抓，抓经常”，才能确保工作任务落到实处。

为推动全镇计生工作，我一直把制度建设摆在第一位，通过建立健全各项制度，推动经常性工作。今年以来，党委、政府先后联合下发了《关于对计划生育工作经费的考核办法》、《关于推行计划生育村民自治的补充规定》，镇人民政府以《督办通知》的形式对节育手术实行月清月结。这一系列措施强化了责任区和村支两委的工作责任，基本做到每月一小结、每季一考核、年终大评估，从而真正实现了计划生育“以经常性工作为主”。同时，镇里还出台了《关于计划生育重大责任追究的实施意见》、《关于加强机关干部职工计划生育管理的规定》等，使全镇的计划生育工作有章可循，有制度管人，有人做事。

计划生育村为主和村民自治，是新时期人口与计划生育工作的发展之路、改革之路、必由之路。我镇自去年推行计划生育村民自治以来，取得了一定的成效。今年x月31日，在全市的“计划生育村为主村民自治经验交流会”上，洪山殿镇作了经验介绍。会后，镇党委、政府又对村民自治工作作了专门部署。按照党委、政府的工作思路，我着手起草了《计划生育村民自治章程》和《计划生育村民自治协议书》的指导性

条款。各村在此基础上，结合各自实际，对相关条款进行了修改和补充，如：柞子村、前塘村规定对两女户的小孩实行九年制义务教育全免费入学；永忠村规定对两女结扎户一次入500元养老保险，并在其小孩义务教育期间每年补助100元学费；梓木村规定对自愿放弃再生育的家庭一次性奖励1000元……到7月底，已有37个村按法定程序通过了新的《计划生育村民自治章程》，有26个村与农户签订了《计划生育村民自治协议书》，从而使我镇的计生工作走上了村民自治的良性发展轨道。

三、加强流动人口管理，提升基层基础工作水平

流动人口管理一直是计划生育工作的重点和难点，我镇的违法生育90%以上是流出人口造成的。为了破解这一难题，我们积极向县局请示，县计生局于4月7日到新檀村就流动人口的计划生育管理办点示范。5月13日，全镇流动人口管理现场会议在新檀村召开，之后，“八个一”的流动人口计划生育管理模式迅速推向全镇。现在，每个村的流出已婚育龄妇女，都按照上级要求与村上签订了合同书，找出了担保人，并按时向村上通报居住地的地址和联系方式，及时寄回有效的孕检证明；村上也及时为每个对象办理了婚育证明，建立了计划生育管理卡，流动人口以户籍地和现居地共同管理的工作格局初步形成。以加强流动人口管理为基础，我们对基层基础工作提出了更高的要求。根据上级指示，对村务公开的内容进行了进一步的补充和完善，并督促责任区、村对环境较差的服务室进行了整体搬迁。

四、抓好奖励扶助和整治两非，促进工作全面发展

农村部分计划生育家庭奖励扶助制度，是缓解实行计划生育家庭的特殊困难，引导农民自觉实行计划生育的一项基本的计划生育奖励制度。按照上级要求，计生办于元月24日组织摸底培训，2月24日进行二次复核，4月29日以后又进行多次核实，先后共进行了五次调查核实，三次村组公示，最后确

定了22个村的37名对象享受奖励扶助金。

集中整治“两非”是贯彻落实省政府194号令、有效遏制性别比失衡的一项重要举措。4月份以来，我们先后对扶冲村吴爱香等13名对象终止妊娠的情况展开调查，并于7月8日对洪山实业公司职工医院的b超医师王计华进行立案查处，在全镇形成了集中整治“两非”的良好氛围。

经过计生工作工作和全体镇村干部的努力，我镇计生工作水平进一步提高，到7月底，共出生婴儿479人，其中计内457人，计划生育率达95.4%，比去年同期提高0.7个百分点；村为主比率达93.2%，比去年同期提高4.5个百分点。与此同时，婚育新风进一步深入广大农户，几个月来，有68对育龄夫妇自觉领取了《独生子女父母光荣证》，42对两女户主动落实了结扎手术。在工作过程中，本人的缺点也暴露无遗，一是太注重做事，理论学习不够，不能用与时俱进的人口理论指导工作实践，从而导致在实际工作中创新不够。二是太注重完美，对干部关心不够，日常工作期间对工作人员要求太过苛刻，从而导致内部生动活泼的局面不够。三是太注重结果，对过程管理不够，不能对被考核单位的工作进行有效的指导，在考核时不能充分考虑被考核单位的实际情况，从而导致计生办与少数单位之间团结协作不够。

工作总结个人分析应该从哪几个方面篇二

1. 本学期，我认真参加了节能减排社团组织的各项活动与会议。九月份的社团招新，让我对节能减排社团的工作有了最初的认识；随着工作的时间让我对节能减排社团的工作有了更深层，更全面的了解，更相信自己选择节能减排社团是个正确的选择。

2. 参加工作的同时，也让我看到了自身存在的许多不足。外联部的工作主要是筹集社团活动经费，这个看似简单的工作，

做起来并不好做。刚刚踏进大学校园的我，仿佛初生牛犊般涉世未深，很多时候并不懂得因人而异的为人处事之道。由于缺乏经验，很难获取商家的赞助。

3. 在新学期的工作中，我一定改进工作方法，提高工作效率，更加踏实工作。更重要的是要杜绝散漫，提高积极性。主动了解社团工作，并以最高的热情，尽最大的努力去完成。争取为节能减排社团尽可能多的多出力，不辜负社团当初录用我的期望。

本人从5月14日进入公司至今，两个礼拜的工作学习下来，对中小型服装企业的大概流程有了一个基本的认识。杭州店铺的日常工作告诉我销售不单单是卖衣服，更是卖服务，卖价值，成功的下单包含着好的陈列，好的货品结构，好的导购一系列环节，各个因素都是不可或缺。公司总部车间的两天学习让我了解到一件成衣的设计到店铺的最终亮相包含了各个部门同事的心血和配合。而上海益丰大厦外滩店的开幕坚定了我对estune品牌高定位的信心。

设计师品牌入驻商场，符合时下人们追求时尚，张扬自我的人性，又给商场带来新的视觉和商机亮点，是服装零售业符合市场需求的趋势之一。店铺终端是公司产品交易的场所，是公司品牌传播的场所。在浙江乃至全国百货零售业巨头的杭州大厦estune从去年9月底入驻至今取得可喜的成绩，但在同类型行业与其他发展比较成熟的设计师品牌相比，不足之处也是客观存在的，所以能否在业内打出漂亮的一战并取得好的业绩，对公司今后的.发展和品牌起着至关深远的意义。

1. 陈列总体感觉单一，杂乱，搭配性差：好的陈列吸引顾客眼球，不但可以增加销售，还可以把滞销品变为畅销品。

工作总结个人分析应该从哪几个方面篇三

首先，自觉加强政治理论学习，提高党性修养。进一步提高了自己的理论水平与政治素质，保证了自己在思想上和党保持一致性，强化了廉洁自律的自觉性。其次，在业务学习方面，我虚心向身边的领导和同事学习请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容。做好乡党委和政府的计生“明白参谋”。

(一)当好党委、政府的明白参谋

1、积极为乡党委、政府拟定乡人口和计划生育工作安排草案；

2、定期向乡党委、政府汇报全乡人口和计生工作开展情况，为乡党委、政府决策提供翔实可靠的依据。

(二)组织领导、统筹协调实施全乡人口和计划生育工作的开展。主要做到：一是做好人员、职责和任务分工；二是对工作任务落实情况进行督促和检查验收；三是帮助有困难的同志完成工作任务。通过努力全面完成乡党委、政府与县委、县政府签订的目标管理责任考核目标。

(三)在工作业务上正确处理与相关部门的关系。一是正确处理与县计生局的业务指导关系；二是正确处理与乡直属部门的关系；三是正确处理与县挂乡单位的关系。

(四)开拓思路，争当典型

20xx年5月成功组织了贵定县计划生育协会换届工作现场会；

3、在计生档案资料的管理、“村民自治”、流动人口管理、计生协会等工作的探索中走在了全县前列，得到州、县计生局的肯定并被列为其他乡镇参观学习的示范点。

在工作和生活中，全心全意为人民服务的宗旨，以贯彻落实科学发展观，统筹解决全乡人口、经济、环境和社会资源的协调发展为己任，认真组织 and 创造性开展实施人口计生工作，并取得了一定的成绩。(一)xx年度全乡计生工作被评为全县一等奖；(二)xx年度全乡计生工作被评为全县一等奖；(三)xx年获得贵定县委授予“优秀员”称号；(四)xx年年终考核为优秀；(五)xx年度乡计生工作圆满通过省、州、县的三级考核。

在工作中，我严格执行领导干部廉洁自律的暂行规定、计生工作“七不准”和“五条禁令”等要求，自觉维护自身和党的形象。一是正确对待权力，不搞用权谋私。始终按照工作权限和工作程序履行职责，坚持公平正直，不徇私情，珍视和正确行使党和人民赋予的权力，勤勤恳恳为人民服务。

始终坚持民主集中制原则，公开办事，不搞一言堂、家长制，不搞暗箱操作。二是在生活上注重节俭，对用车、来客接待等方面严格按照乡党委、政府的要求办理，不挑不捡，带头执行党风廉政建设方面的各项规定。几年来没有公车私用，没有参与任何形式赌博活动，没有违法违纪现象发生。

回顾几年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都日渐成熟，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在理论学习上还不够深入，将理论运用到实际工作中去的能力还需再加强；其次，在工作中向领导汇报、请示的少，自己判断较多。

在以后的工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习、发奋工作、积极进取，把工作做的更好，让领导放心，让群众满意，力争做一名优秀称职的公务员。

工作总结个人分析应该从哪几个方面篇四

一、端正思想，迎难而上，时刻坚持高效工作状态，工作中严格要求自我。

二、工作中我始终坚持着道虽通不行不至，事虽小不为不成的人生信条。

三、严格履行财务上的三铁(铁制度、铁算盘、贴账本)制度，时刻坚持账目心中有数，不长短款。

始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自我的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自我对待工作必须有强烈的事业心和职责心，任劳任怨，进取工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自我高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，经过自我不懈的努力，为自我今后的人生交上一份满意的答卷。

工作总结个人分析应该从哪几个方面篇五

一、自觉加强理论学习，不断提高个人素质

首先，自觉加强政治理论学习，提高党性修养。认真学习了“三个代表”重要思想□xx届四中全会关于加强党的执政能力的决定、党的xx大会议精神及科学发展观科学内涵及实质，进一步提高了自我的理论水平与政治素质，保证了自我在思想上和党保持一致性，强化了廉洁自律的自觉性。

其次，在业务学习方面，我虚心向身边的领导和同事学习请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自我在尽短的时间内熟悉工作环境和资料。做好乡党委和政府的计生“明白参谋”。

二、踏实苦干，努力完成好各项工作

(一)当好党委、政府的明白参谋

1、积极为乡党委、政府拟定乡人口和计划生育工作安排草案；

2、定期向乡党委、政府汇报全乡人口和计生工作开展情况，为乡党委、政府决策提供翔实可靠的依据。

(二)组织领导、统筹协调实施全乡人口和计划生育工作的开展。主要做到：一是做好人员、职责和任务分工；二是对工作任务落实情况进行督促和检查验收；三是帮助有困难的同志完成工作任务。通过努力全面完成乡党委、政府与县委、县政府签订的目标管理责任考核目标。

(三)在工作业务上正确处理与相关部门的关系。一是正确处理与县计生局的业务指导关系；二是正确处理与乡直属部门的关系；三是正确处理与县挂乡单位的关系。

(四)开拓思路，争当典型

20xx年5月成功组织了贵定县计划生育协会换届工作现场会；

3、在计生档案资料的管理、“村民自治”、流动人口管理、计生协会等工作的探索中走在了全县前列，得到州、县计生局的肯定并被列为其他乡镇参观学习的示范点。

三、取得的工作成绩

在工作和生活中，我始终坚持邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，牢记全心全意为人民服务的宗旨，以贯彻落实科学发展观，统筹解决全乡人口、经济、环境和社会资源的协调发展为己任，认真组织和创造性开展实施人口计生工作，并取得了一定的成绩。

(一)20xx年度全乡计生工作被评为全县一等奖；

(二)20xx年度全乡计生工作被评为全县一等奖；

(三)20xx年获得贵定县委授予“优秀员”称号；

(四)20xx年年终考核为优秀；

(五)20xx年度乡计生工作圆满通过省、州、县的三级考核。

四、廉洁自律，自觉接受群众的监督

在工作中，我严格执行《领导干部廉洁自律的暂行规定》、计生工作“七不准”和“五条禁令”等要求，自觉维护自身和党的形象。一是正确对待权力，不搞以权谋私。始终按照工作权限和工作程序履行职责，坚持公平正直，不徇私情，珍视和正确行使党和人民赋予的权力，勤勤恳恳为人民服务。始终坚持民主集中制原则，公开办事，不搞一言堂、家长制，不搞暗箱操作。二是在生活上注重节俭，对用车、来客接待等方面严格按照乡党委、政府的要求办理，不挑不捡，带头执行党风廉政建设方面的各项规定。几年来没有公车私用，没有参与任何形式赌博活动，没有违法违纪现象发生。

回顾几年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都日渐成熟，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在理论学习上还不够深入，将理论运用到实际工作中去的能力还需再加强；其次，在工作中向领导汇报、请示的少，自己判断较多。在以后的工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习、发奋工作、积极进取，把工作做的更好，让领导放心，让群众满意，力争做一名优秀称职的公务员。

工作总结个人分析应该从哪几个方面篇六

时光流逝，在繁忙的工作中不知不觉我们就要走完2013而迎

来2014年。我是今年4月份加入xx大家庭的，回顾在xx的这半年的工作、生活历程，作为xx销售团队中的一员业务上取得了一定的成绩，并且和团队内其他同事建立起信任、合作、默契的团队关系。虽然未能完成公司制定的区域销售目标，但却朝着公司制定的目标努力迈进，当然未能完成是因为存在不少的问题，为了给来年工作提供更好的规划，我在此将本年度接收工作以来的情况进行总结并制定2014年的工作计划。

在我们xx环保节能电器有限公司里，我的职位是镇区业务，说到底就是负责xx在东莞市所下辖的6个镇(大郎、东坑、桥头、企石、横沥、常平)的直营销销售与协助代理商做好代管区域市场维护这方面的工作。从今年四月进入xx开始，我逐渐认识到作为一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠诚团结进取积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。这点，也是xx团队能够不断发展、壮大的因素之一吧。

从刚加入xx到8月，我是负责另外一个区域的工作，对于过去种种，这里就不做多提。8月份因工作区域调动，我来到了常平，刚来时我第一步做的工作是，对整个区域进行摸底，对区域内各个经销商(合作客户以及待合作客户)分布情况了解清楚，其次了解合作客户在合作中有没什么问题或建议，能否在自身能力范围内解决;未合作客户没有合作的原因是什么，以及确定后续有没有合作的可能，在接手以后的近四个月中，我所负责的区域内业务基本上呈上升趋势。各渠道门店年度销量大部分是上升的，并且综合电器业务方面，在两个镇上新开了门店。当然也有一家店面销量下滑，我总结了一下原因、经验，争取在来年的工作中扭转这一下降趋势。这其中直营区桥头、企石、横沥三个镇的销售业绩增长比较明显，当然这也离不开前任业务对市场良好的维护以及进入销售旺季的原因。而在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量最大，其次是电热，燃热最低。当然销量最

大的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。在企石、横沥二镇的一些店铺，有的厨具销量多大6个单位，而有的销量为0。这说明在一部分地区，对厨具的潜在消费需求有待于下一步在2014年，就可以大力开发。这将是我们来年提高销售量的有力增长点。说到美的大家最熟悉的可能是它品牌下的其它产品，厨房电器和热水器对于美的来说算是后起之秀。而我们xx做的就是美的这颗大树下，拓张其在热水器、厨房电器领域的业务。

总结回首这走过的半年，我认为自己的工作通过自己认真的态度，不管是在市场方面还是个人能力方面都有所提升。

纵观xx面对的厨具、热水器行业，呈现出城市市场深挖高端产品潜力，农村市场需求将放量的趋势。而我主要负责农村或城镇的业务。厨电产业属于传统行业，竞争较为激烈，加上近年来国家对于房地产调控政策的出台，导致购置全套家电的需求降低，导致厨电市场增速放缓。不过随着人们对生活水平的追求不断提高，新型厨房电器逐渐被人们所接受，加之上个世纪九十年代大规模普及的燃气灶、油烟机、微波炉等产品经过数年的使用已经面临更新换代。

近几年随着国家的家电下乡、节能补贴等政策的出台，农村家电市场需求呈现放量式增长态势，特别是厨电产品，尚处于开发初期，像消毒柜、电烤箱、油烟机等产品才刚刚开始在农村地区普及，未来有很大的增长空间。正因为农村市场待开发，更需要厨电厂商抓住细分市场的机遇，推出适合农村地区使用的操作简便、性价比高的产品，推进农村用户对现代厨房电器的认知，促进市场的进一步扩大。为此，整体厨房这一产业将成为我国厨电行业下一阶段的另一热点。另一方面，以洗碗机、净水设备、榨汁机为代表的新型厨房电器，目前仅仅是在高端消费市场有所建树，但整体市场的辐射以及用户拥有率还很低，未来出点生产企业应抓住厨房电器更新换代的契机，加快新型产品概念的推广，特别是与整体厨房的搭配或许能够极大的加速新型厨电产品的普及。未

来，随着消费者口口相传的口碑效应，以及厂家的持续推动，各类新型厨房电器将不断进入消费者的家庭。

总之，我认为乡村市场的家电潜力还是非常大的，热度不减。

很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的销售人员不难，但要做一名优秀的销售人员就不那么简单了。我认为：一名好的销售人员不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。

而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的销售员需要学习的东西还很多很多。所以我很感谢公司能让我在11月份有机会去到美的工厂总部参加美的全国旗舰店的一个培训，让我学习到了系统化的产品知识培训，顺带参观了美的现代化的宏伟壮观的生产流水线，更是有幸见识到芜湖总部的ka系统终端物料摆设及出样陈列标准化所带来的视觉享受，对于我今后工作的开展有着莫大的帮助。

通过这半年的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在新市场开发方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作的更好。

1、维护市场：目前现有网点还有一定的潜力待挖掘，大都有一定上升的空间，通过近几个月的努力，后续发力很强的客户也不少，如桥头光明、企石晶典、华声系统店等客户，相对起以往的数据，有明显的增涨。

2、除维护现有合作客户以外，明年加大对大郎、东坑等镇的业务开展，同时争取在其他几个镇增加新开店铺，当然主要精力是放在区域内公司产品相辐射对比较薄弱的地方，如建材城，橱柜店以及地标卖场，目前进展缓慢。

3、这样进一步拓张市场。此外对于销量较小的燃热这一部分，要加大宣传和渠道建设。努力争取2014年的整体销量会有一个大大的提升。因为从13年来看，在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量最大，其次是电热，燃热最低。当然销量最大的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。

3、不但如此，还要进一步改善和渠道店铺之间良好合作关系，强化xx在我负责区域内的业务影响力。

工作总结个人分析应该从哪几个方面篇七

不知不觉来源丰通旅行社工作已有两个月了，虽然只有短短两个月的时间，但收获真的特别多。回想起面试的那一天，我想我是幸运的。从刚开始什么也不会，到现在能自己上手带客人。其中有自己的付出和努力，但我觉更重要的还是要感谢xx经理和社里的前辈们。因为是你给我这个机会，谢谢你们们的培养和鼓励。

20xx年3月21日是进社里的第一天，经过两天的培训后，我对导游工作有了更进一步的了解和更深的认识。它是一个高密度及高知识含量的职业，特别是作为一名外语导游，需要掌握大量的词汇量及中西方的文化的特点。懂得交流，并能运用到导游行业中。紧接着就是跟团学习。这是一个很有效率的学习过程，了解了带团的整体流程，怎样和客人沟通，怎样解决带团构成中的突发问题及在此过程中服务永远是排在首位的。之后的接送机便是实践的真正开始。把自己所掌握的东西运用到接送客人的过程中，不断补充和积累，循序渐进，达到一个质的提高，是一个很有效的锻炼过程。

1、接团前要仔细的阅读计划，提前做好一些必要的准备（如：该团的性质，确定航班，确定住房，联系司机，行程安排，客人的身份，客人当地的资料等等），这也是为今后几天和客人交流中有共同语言，使他们对我有产生信任和一种亲切感。因为无论什么时候有效的交流都是产生信任的前提，这

也是成功带好团的前提。对于景点的讲解也要有针对性，考虑到客人都是来自于不同的国家，讲解内容要尽可能和他们所了解的事物联系起来，提前多做些准备，这样会加深他们的兴趣，要多照顾客人的感受。

2、接机工作是带团的开端，所谓好的开始是成功的一半，这就更加突出了接机工作的重要性。客人到站后，要致以热情的欢迎，这是发自内心的也是必要的工作。因为大部分的客人都是第一次来中国，我就是他们认识的第一个朋友，给他们留下一个好的印象自然会让他们产生信任和依赖。关心他们的旅途疲劳及提醒他们检查贵重物品，遵循客人的意见对他们提供一些帮助。送上车后在恰当的时候做下介绍，介绍师傅和自己。做介绍是要有自己的特点，普通的介绍往往很没意思，可以运用他们能懂的玩笑或是和他们熟知的东西联系起来，把介绍做的生动一些。这样可以达到活跃气氛的效果，也可以减轻他们旅途的疲劳。从机场到他们入住的宾馆大概需要三四十分钟的时间，在此过程中可以给他们简单介绍下北京和沿途所看到的建筑，讲解内容要根据客人的身份，兴趣做适度讲解。最重要的就是和他们核对下行程，为避免在今后几天中产生质疑和不便。抵达宾馆后，给他们办入住，并去房间走一走，看看他们有没有需要帮助或是觉得不满的地方，一旦出现了问题就及时解决，比如有些客人会觉得床硬，可以让宾馆的工作人员多提供一床被子。一切办妥之后跟他们约定明天出发时间。

3、走行程的过程是一个团队在北京旅游的主要内容，在此过程中要和司机师傅配合好行车路线，合理安排一天中要去的景点。给出自己的意见并求得客人的同意。对景点的讲解要根据客人的层次及身份做适度讲解，照顾客人的感受，不能只顾自己讲。在就餐时要提前问问客人有没有什么特殊要求，在自己的能力范围内帮助他们。如遇到了困难或一些突发事件，尽量自己想办法解决。让他们在北京度过一个美好的假期，并觉得来北京是很值得。遇到我这个导游也是很值得的。在每天的行程结束之后都要和客人约定好第二天的行程，并

给他们一些必要的建议（如：第二天要去长城，告诉他们穿上合适的衣服及舒适的鞋子）。

4、最后的送团过程不能忽视，跟客人几天的相处过程是愉快的，也是会有感情的，这时候跟他们的交流方式就可以更随意些。帮他们回忆这几天在北京都去过哪些地方，哪些是他们最喜欢的。另外还可以介绍些他们没有去过的地方，期盼他们下次再来北京。虚心问问他们这次北京之旅的感受及对自己的满意程度，好的地方值得发扬，欠缺的地方要加以改进。最后谢谢他们的支持与配合，正是因为这样才使得这次行程圆满结束。把他们送到机场或火车站时，帮助他们办好手续后或送进站后，礼貌的跟他们say goodbye并表现出自己的不舍，期盼他们下次的到来。

我的感悟：经过两个月的学习与实践，收获颇多，同时也发现了许多不足的地方。因为我认为一名合格的英语导游应该具备深厚的语言功底，丰富的文化知识，较强的组织应变能力，高度的责任心。旅行社把一个团队交给我就是对我的信任，导游的好坏直接关系到旅行社的利益和信誉，每一次带团都要像第一次那样认真，谨慎，遇到问题就要及时解决。在以后的工作中我会更加努力，每一次都要有一些进步，每一次都要有不同的收获，尽自己最大的努力做到最好。我相信通过我的努力，有一天我会成为一名合格的导游的。请前辈们见证我的成长，谢谢！

工作总结个人分析应该从哪几个方面篇八

2011年度工作总结：

时光如梭，忙碌中又到了年末，在这辞旧迎新之际，回顾半年多的工作历程，总结半年多工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短，更好的做好本职工作。在这半年多从领导身上我体会到了敬业与关怀，在同事身上我学到了勤奋与自律，繁忙并充实是我对2011年度工作总结的最好总结。

我担任的是f-2区与东码头项目行政主管工作，但是由于工作需要目前主要是负责资料管理及物资出入库等资料员的日常工作。随着行业市场竞争的日益激烈，对资料员各方面素质的要求也越来越高，这势必促使我以更严谨的工作态度和更强烈的责任心投入到工作中去。自2011年7月从前任资料员接手工作，我主要负责f-2区及东码头的工程的资料管理工作。在项目上我的主要工作是对f-2区及东码头的工程资料收集管理工作，及时地与甲方、监理单位沟通联系，认真处理好施工中的施工方案、变更洽商、监理通知回复及其它相关资料的报验、对甲方、监理及其分包单位联系单的收发，及项目的图集、规范发放管理工作。尽可能的配合甲方、监理及各单位的工作，在施工期间能够较好的协助项目管理人员及工程相关人员，为他们提供所需的资料并做好类似工作。

资料工作看似轻松，实则比较细碎烦琐，能够真正做好并不容易，因之前资料员流动性较大，我部工程资料教为凌乱，管理较不规范，从7月份上班以来我就投入到了紧张的工作中，努力改变这种局面。在抓紧一切上班时间努力工作的基础上，我们还经常放弃了周末的休息时间，再加上利用每天下班后跟各部门的交叉工作少的机会，加班至凌晨左右为的就是争分夺秒尽最大努力作好自身工作，有时候甚至干到下半夜，才放下手头的工作回宿舍稍适休息为第二天再继续战斗做准备，通过近两个月的努力使我部工程资料基本理顺，历史遗留签证基本清理完毕，收集保存好公司及相关部门下发的文件及会议文件工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入文件夹内，并将文件原件整理、分类、存档，为查阅文件提供方便。在正常工作期间做好各类文件、图纸，下发、传阅及传递工作并将文件原件存档。核实工程资料的完整情况，对折皱、破损、参差不齐的文件进行整补、裁切、折叠，使其尽量保持外观上的整齐划一。根据资料规程按资料内容特征对文件资料进行分类，将属于同一卷的资料用档案盒装订后入柜保存。并定期对文件资料进行核查，对遗缺文件进行追查，查明原因。在这半年多的时间当中学到了不少的经

验和知识，在与他人的交流、沟通方法上也有不少长进，在工作中通过多看、多问、多听，使自己的本职工作技能有了进一步的提高，相对于以往来说又进了一步。

通过总结一年来的工作，在这一年中，通过集团移动办公及各级部门的多次检查和验收，在资料方面暴露出了许多需要整改的问题和低级错误，这给我们指明了改进方向，也相应的督促和提高了资料员的整体水平，同时还需要多认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自己的工作能力，加强工作责任感，及时做好个人的各项工作。虽然有以上的不足，但瑕不掩瑜，找出工作中的不足，以便在以后的工作中加以克服。

总之，在今后的工作中，我将不断的总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展。

2012年工作计划：

- 1、用业余时间进行专业知识学习，努力提高自身的专业技术及专业素质。
- 2、收集整理资料，保证工程资料完整、真实、系统、有效；编制资料盒内目录，目录按照分部、专业分类，具体到盒内资料。并在资料盒脊背粘贴标识，便于资料检索、查找。资料目录随施工进度、资料的增加不断更新，对所有资料情况一目了然。
- 3、负责对每日来往文件资料做好接收、发放、传阅并建立详细台帐，做到规范化、标准化。

以上是本人在2012年内的工作计划，望公司各位领导给予批评指正。

制定人： 2012年1月13日