# 业务终结

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-06-16

*第一篇：业务终结业务工作总结唐诚，男，生于1976年11月，现年29岁，大学本科文化。1998年9月参工至今一直在达县银铁乡中心小学任教。在七年的教学实践中，思想觉悟和业务水平都有很大提高，在教育、教学、教研等方面都取得了一定成绩。特别是...*

**第一篇：业务终结**

业务工作总结

唐诚，男，生于1976年11月，现年29岁，大学本科文化。1998年9月参工至今一直在达县银铁乡中心小学任教。在七年的教学实践中，思想觉悟和业务水平都有很大提高，在教育、教学、教研等方面都取得了一定成绩。特别是2024年12月，被聘任为中学二级教师以来，工作勤勤恳恳，兢兢业业，为达县银铁乡的教育事业作出了一定的贡献。

一、政治思想方面

我坚持学习邓小平理论、“三个代表”重要思想。学校每周的例会学习从不缺席、迟到，并认真学习。通过学习，我更加坚信“只有中国共产党才能救中国”这一真理，并从心底里拥护中国共产党的领导，坚持四项基本原则，拥护党中央关于改革开放及各项方针、政策。

七年来，我遵守学校的一切规章制度，没有任何违法乱纪行为，没有做过任何一件有损学校声誉的事。从未无故缺一节课，即使是早晚自习也未缺过一次，每学期都是出全勤。

二、教育工作方面

“师者，传道授业解惑也”。作为教师，不仅要传授学业知识，更要培养学生有健康的思想品德，高尚的道德情操，良好的心理素质，成为德、智、体、美、劳诸方面都得到发展的一代新人。

因此，无论当科任教师或班主任，我都注意了既教书又育人。

七年来，我一直担任着毕业班或休业班的班主任。其间我尝尽 了酸甜苦辣，耗费了许多休息时间，从而积累了不少经验。

教育是持久的，教育工作者要有耐心，我坚持早晚都到班上去，查看同学的出勤和学习情况。一旦发现问题，就及时处理。我还经常利用课余时间找“后进生”进行交谈，给他们讲学习的重要性，谈思想、谈人生，逐渐使他们明确了学习目的，端正了学习态度；他们一旦有了进步，我就表扬、鼓励他们。这样不但加深了我们之间的感情，而且为搞好班上的纪律，加强全班同学的集体荣誉感，形成浓厚的学习氛围起到了积极作用。另外，我每期召开两次家长会，让家长了解学校的管理措施，参与到班级的管理中来，从而减少了学校与社会不必要的误会，也大大提高了对学生的教育效果。因成绩显著，从二00一年至二00五年我所带的班级连续被学校评为“先进班集体”。

三、教学工作方面

我从毕业分配到学校以来，一直担任着毕业班的化学教学。特别是近几年来，由于学生源的减少，师资的流失，学校领导又安排我担任一个休业班的数学教学。一般每周都有14学时，再加三个晚自习辅导，尽管每学期的课程都很重，但我还是坚持每学期开头写好教学计划，学期结束写好教学总结及各班质量分析。而且无论教哪个年级、哪个班，我都针对学生实际，认真钻研教材，不断更新观念，精心设计编写教案，教材与学生联系，选用切实有效的教学方法，将“精讲、善导、激趣、引思”贯穿于课堂教学的全过程，因人施教，努力传授文化科学知识。认真批改作业，发现问题，及时纠正。另外，教学中，同事间，虚心学习，取长补短，在探索中，锐意进取，大胆创新，教学技巧和方法，不断更新、不断提高。我还经常在所教班采取民意测验方式收集意见，从而优化自己的教学。功夫不负有心人，每学期的中期和期末考试成绩都较理想，特别是受聘以来，连续担的毕业班级的化学课，在中考都取得了很好的成绩。

四、教研及其它方面

在教学之余，我时常学习报刊杂志，还广泛涉猎海内外专家论著，积极尝试撰写教学论文。2024年6月论文《活化教材 培养创新思维》在学区教研会上进行交流获得一致好评；2024年9月，《达州日报》上发表了《化学教学中创新能力的培养》论文一篇。

另外，我在搞好教学工作的同时，还十分注重专业进修和业务的培训。从1999年开始，先后参加了达县教育学院组织的新教师培训、化学专业培训、教师职业技能培训、微格课培训，以及达州市电教馆组织的现代教育技术培训，所有的学习都圆满结业，取得了合格证。2024年8月至2024年7月在西南师范大学深造，最终以优异的成绩顺利毕业。

通过教研活动、通过继续教育，使我学到了不少东西，更加促进我教学水平的提高。

总结人

唐诚

二００五年九月

（先进事迹）

该同志于一九九八年毕业于达师专，在银铁乡中心校任教至今，从未迟到、早退、缺席。在教学工作中，坚持“六认真”教学，因材施教，倡导启发式教学，注重素质教育，特别信奉言教不如身教——为人师表。

该同志在喜结良缘的日子，正值开学之初，加之班主任工作，为使班级尽快走上正轨，主动抛开农村七天假日的婚假习惯及亲戚的劝说，毅然回到了学校。

该期期末，面临嗷嗷待哺的幼子，面临需待照顾的妻子，该同志坚定抉择，来到离家二十多里的学校投入到了紧张的教学工作。

第二期，献血工作开始了，多少人谈虎色变，多少人为血而退缩，该同志听说后，毫不犹豫地加入了无偿献血队伍之列，虽在献血后晕倒在地，虽学校批准他休息七天，可第二天他强打精神来到学校默默无闻地从事着自己应干的工作。

该同志由于踏实肯干，工作任劳任怨，深得家长、学生好评。二000年下期学校试行班主任工作责任制，学生踊跃报名，他班招生超过了我校历年最多人数，充分肯定了他在教学教育工作的卓越成绩。初稿

我于一九九八年毕业于达师专，在达县银铁乡中心校任教至今，主教数学。在这几年的教学生涯，始终尽职尽责，从不迟到、缺席，在教学方面坚持“六认真”教学，注重理论联系实际，做到教学相长，对于学生贯彻因材施教，力求全面发展，并在传授科学文化知识同时注重政治思想教育。特别信守言教不如身教——为人师表，身正为范。

还记得在前年金秋时节，我迎来了喜结良缘的日子，却又正值开学之日——九月一日，当时虽我从教时间不长，但是更知道：不论教学工作还是班主任工作，那是最忙、也是最重要的日子。而自己身为班主任，知道此段时间教育不宜多耽搁。为了协助学校开展工作，为了使班级开学不乱，并尽快走上正轨，喜庆的气氛还没褪尽，我就抛开农村的风俗习惯及亲戚的劝说，毅然回到了学校。

再有，去年那段临近期末的日子，也是我特别抱愧于我妻、我儿的日子，一边是嗷嗷待哺的莘莘学子，一边是我临近待产的妻子，一边需要抓紧教学、准备复习、迎接期末检查，一边最需要丈夫的呵护、关爱与鼓励。由于工作地与家的路程较远且交通不便造成鱼与熊掌不能兼得的情况下，我选择了前者。一天傍晚时分，家人带信来说——妻难产，不能正常分娩，当我刚赶到区医院手术门口时，一阵婴儿啼哭划破了夜晚的宁静，我望着手术台上难产的妻子，再望了望 襁褓中的儿子，心里一阵酸楚，手术完后，握着无知觉的妻的手，我泪长流，耳边却响起医生的嘱咐“她失血太多，需输血”，望着茫茫苍穹，我再哭已无泪（石桥区医院没储备血需到达县中心血站买血）。无奈的我只有守护在妻的床边，一边轻呼妻的名字，一边祈祷上天尽快还给我一个欢歌笑语的妻。冬夜好长也好冷啊，心电监测、输液的嘀哒声又慢慢唤起我的另一种责任，来时走得仓促，学校方面没作好交代，如明日班级学生无老师上课怎么办？我想，我必须在清晨来临前，把医院里的事情作好妥善安排，请人代买血。妻伴着黎明的到来终于张开了眼，望着床前的我，她的嘴随着也翕了翕，我激动的心情难于言表，我陪伴着，安慰着妻。当大姐带着800ml的血赶回来的时候，我的心这边跌下来了一点，那边又悬起来了，上午开课的时间又近了，我决定赶往学校，妻仿佛知我心，露出醒来第一丝微笑。

事隔几天，学校组织义务献血时，我从妻生小孩的事中进一步懂得了义务献血的意义。于是我不顾身体的虚弱，第一个报了名。毕竟身体太弱了，献血后竟引起了短时休克，醒来后又一起随学校的其他老师回到了学校。

今年中期检查后，由于晚上加班加点阅卷，不小心着凉，第二天醒来脑袋发胀，面额发烫，上午照常行课。一到中午病情加剧，想着下午是初二、二班的两节数学课，应该去评讲卷子，由于这次考得不理想，应及时针对学生错误进行纠 正，决定采取治病最快的方式——输液，当一瓶液输完的时候，病情略有好转，但下午的课却快开始了，我拔下针头夹着卷子，匆匆走向教室„„

我就这样三年如一日，兢兢业业，尽心尽力地在自己的工作岗位上挥洒着自己的血与汗。我热爱自己的职业，在以后的岁月，我将一如既往地爱岗敬业，并会不断学习，力求更大进步。从事班主任工作九年来，坚持早到校，勤跟班，做到了及时发现问题及时处理。课余时间利用谈心、多鼓励、多表扬，每期转化“后进生”二至五名。每期召开两次家长会，让家长参与到班级管理中来，从而大大提高了对学生的教育效果。每期都安排或亲自组织了形式多样的课内外活动，极大丰富了学生的校园生活。由于班主任工作开展有力，多年来所带班级无一安全事故发生，并且班风正、学风浓，所带班级也就连续多次被学校评为“先进班集体”。

为了抓好学校安全教育工作，保障全校师生的安全，确保学校健康、持续地发展，我校于11月25日下午3：50，在实验楼二楼阶梯教室里召开校安全工作会议，余如玉校长主持，全体教师及班组长参加。

会上，余如玉校长作了本学期以来学校的安全工作报告，通报了我校发生的安全事故；分析了我校目前可能存在的一些安全隐患，提出了做好安全工作的一些具体措施和建议，以及预防措施。最后指出安全工作要长抓不懈，以确保学校安全工作的顺利开展。

**第二篇：年终终结**

1、主要内容

1、总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2、成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的;缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

3、经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析，研究，概括，集中，并上升到理论的高度来认识。

4、今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一年工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。

2、分类

年终总结大体分为：单位总结、个人总结、综合性总结、专题总结等。

从性质、时间、形式等角度可划分出不同类型的总结，从内容分主要有综合总结和专题总结两种。综合总结又称全面总结，它是对某一时期各项工作的全面回顾和检查，进而总结经验与教训。专题总结是对某项工作或某方面问题进行专项的总结，尤以总结推广成功经验为多见。总结也有各种别称，如自查性质的评估及汇报、回顾、小结等都具总结的性质。

3、意义作用

年终总结是对一年内所有工作加以总结，分析和研究，肯定成绩，找出问题，得出经验教训，摸索事物的发展规律，用于指导下一阶段工作的一种书面文体。它所要解决和回答的中心问题，不是某一时期要做什么，如何去做，做到什么程度的问题，而是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。

总结是做好各项工作的重要环节。通过它，可以全面地，系统地了解以往的工作情况，可以正确认识以往工作中的优缺点;可以明确下一步工作的方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益。

总结还是认识世界的重要手段，是由感性认识上升到理性认识的必经之路。通过总结，使零星的，肤浅的，表面的感性认识上升到全面的，系统的，本质的理性认识上来，寻找出工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律。毛泽东同志曾指出：领导者的责任，就是不断指出斗争的方向，规定斗争的任务，而且必须总结具体的经验，向群众传播这个经验，使正确的获得推广，错误的不致重犯。

4、写作方法：年终总结“六要点”

一、要充分认识到总结的要义。总结是最好的老师，没有总结就没有进步，总结是一面镜子，通过总结可以全面地对自己的成绩与教训、长处与不足、困难与机遇进行客观评判，为下一步工作理清思路，明确目标，制订措施，提供参考和保障。所以总结不仅仅是给领导看的，更是对自己进行全方位的剖析，使自己更加认识自己，发挥优点，弥补不足，不断提高。为此，必须认识到总结的重要意义。当然各级领导也要重视总结的重要性，要让下属广开言道，言无不尽，言者无罪，实事求是，客观认真地总结。

二、工作的回顾，对工作的完成情况进行总结，全面总结成绩：各项计划完成了多少、销售指标(销量、销售额、回款、利润)完成情况、与同期相比各项任务是否有增长、产品结构是否得到优化、渠道建设和客户关系是否得到加强、经销商的素质是否得到提高、经销商与消费者对品牌的满意度和忠诚度是否得到提升、竞争对手衰退了没有、如果作为团队领导还要总结团队建设、培训学习等方面的内容。

三、分析取得成绩的原因。没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，原因更要认真客观分析：

1、成绩的取得客观因素分析：行业宏观环境的势利性、竞争对手失误所造成的机会、公司所给予的资源支持程度、团队领导在具体方面的指导、同事的帮助。

2、成绩取得的主观因素分析：自己对目标任务的认识和分解、自己对市场的前瞻性认识、自己的困难的挑战意识、自己自我学习素质提升、解决问题能力提升、自己对市场变化的反应能力。

四、分析导致工作目标没有达成的失误和问题。人贵有自知之明，总结并不是要总结得形势一片大好，必须认真客观地分析在工作中的失误和存在的问题。通过分析问题，查找原因，认识不足，不断改进和提高，实现工作质量的持续提高。来反思自己为什么没有进步。

一般来说工作中往往会存在以下的失误和问题：

1、主观认识不足，思路不够高度重视。

2、自身没有远大理想与目标，对自己不能严格要求，对下属和自己过于放任。

3、计划制订得不合理，脱离客观实际。

4、对计划的分解不到位，执行和过程监控不到位。

5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。

6、产品结构、价格策略、促销组合、渠道建设、品牌传播计划不合理、执行不到位。

7、团队管理能力差、个体成员素质差，不能胜任工作的要求。

8、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

五、对当前形势的展望与分析。总结不仅要回顾过去，还要展望未来。要对当前的形势现状与未来的发展进行客观深入的分析：

1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

2、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

六、下一工作计划与安排。总结上年工作当然是总结的重点，但更好的筹划和安排下年工作才是总结的目的，所以下一工作计划和安排同等重要。

1、明确工作的主要思路。战略决定命运，思路决定出路，良好的业绩必须要有清楚正确的思路的支撑。否则人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远。

2、新一工作的具体目标：销量目标、回款目标、利润目标、渠道建设目标、区域市场发展目标、团队建设目标、学习培训目标。

3、完成计划的具体方法：团队整体素质与协作能力的提升、资源需要和保障措施、目标任务的分解、渠道的开发与管理、产品结构的调整与优化、市场秩序的规范管理、客户关系管理与加强、品牌策略创新与高效传播。

分类写法

(1)全面年终总结的写法。标题要写明：单位名称，总结时限，总结的类别;总结的正文要写清所开展的活动，成绩有哪些，问题有哪些，经验体会，今后打算或建议;最后在文末留下总结人姓名，总结时间。

(2)专题年终总结的写法。专题年终总结是针对某一项具体的活动所做的总结，不必象全面的总结那样详细。但一般也分三部分：第一部分为标题;第二部分主要有五个方面，如：活动的目的，活动时间，基本情况，成绩问题，经验和体会。

5、写作技巧：篇幅要够长好开头!好布局!好结尾!

辛辛苦苦干了一年，业绩如何，关键就看这“总结”的分量。如有字数限制还好，可以照“封顶值”去写。如果没有字数限制可就有点麻烦了，要留心打听一下其它同级单位的篇幅有多长，如此有了参照物，才可“弹无虚发”。否则闷头傻写半天，洋洋洒洒15页，殊不知人家写了20页，在气势上立马矮了一截，岂不是前功尽弃?

要想做到篇幅长，除了下苦工夫狠写一通外，还有一个捷径可走——字大行稀。即把字号定位在“三号”以上，尽量拉大行间距，但不可太过，否则会给人一种“注水肉”的感觉。

套话不可少

如开头必是“时光荏苒，20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千„„”结尾必是“新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战”、“决心再接再厉，更上一层楼”或是“一定努力打开一个工作新局面”。

中间赘述业绩的段落中，不时要有“收到了很好的效果”、“受到了领导职工的好评和欢迎”、“迈上了一个新高度”、“又上了一个新台阶”等肯定性话语„„

所谓“总结”，不仅要总结优点，还要总结缺点，否则会给人一种华而不实的感觉，但只可轻描淡写一带而过。较为恰当的成绩优缺点篇幅比例是10:1，否则把自己批驳得一无是处，还能有饭碗吗?

数据要直观

如今是数字时代，故数据是多多益善，比如“业务增长率”、“顾客投诉减少率”、“接待了多少来访者”、“节约了多少开支”、“义务加班多少次”、“平均每天接电话多少个”、“平均每年有多少天在外出差”、“累计写材料多少页”等等。

但切记“数字是枯燥的”，应该把数据做成折线统计图、扇形统计图、条形统计图、对比表格等种种直观、可视的图表。这样做的好处有三：第一，成绩一目了然，看着那高高耸立的圆柱、一啸冲天的曲线，相信自己也感到非常得意;第二，对比强烈，做图时拉一些对自己有利的历史数据、平均数据、行业数据来垫背，红花还得绿叶扶嘛!第三，纸面上，一个图表至少相当于千把字，你还用为字数太少而发愁吗?

用好序列号

序列号的最大好处是可以一句话拆成好几句说，还能几个字或半句当一句，在纸面上大量留白，拉长篇幅的同时，使总结显得很有条理。需要注意的是，一定要层层排序，严格按照隶属关系，不要给领导留下思路不清晰的印象。

6、文章开头

一篇好的总结，除了内容充实、重点突出、语言准确、条理清楚外，还应有一个好的开头。一个好的开头，能先声夺人，激起读者强烈的阅读兴趣，使之欲罢不能。反之，如果开头写得不好，就会倒了读者的胃口，使之产生厌倦和不快。所以掌握好开头的写作方法，对写好总结是至关重要的。

总结开头的写作方法多种多样，富于变化，不拘一格，没有固定的模式。但一般的规律还是有的，这就是要根据总结的类型.以及所要表现的主旨来决定如何范笔，以实现开头的准确性、鲜明性、生动性。这里，仅就常见的几种开头方法，介绍于后。

(一)概述式开头

概述式开头，这是全面工作总结常用的一种写法。在开头处一般要概述基本情况，把要总结的工作的背景、时间、地点、经过及有关条件交代清楚，有时也要把主要成绩、经验、问题须要提出来，先给读者一个总的印象。例如，邓小平同志的《开国—年在西南》一文的开头如下：紧接着1949年10月1日开国典礼之后，我们人民解放军第一、第二、第四野战军的部队奉命进军西南，直捣美蒋匪帮在大陆上的最后巢穴，解放西南7000万人民。从11月初发起战斗到12月27日止，前后不过57天，就基本上结束了这个战役。在此期间，人民解放军前进了1000公里，消灭了敌军90万。此后，我们进行了比行军作战大为繁难的工作，9个月(云南是7个月)的努力是有成绩的。

这个开头不到200字，却概括了相当丰富的内容，将工作背景、工作时间、工作基本情况交代得清清楚楚，具体而明确，既突出了军事的成功，又照顾到其他方面的工作。整个开头部分写得简要而滇密，鲜明而突出，语言庄重朴实，没有夸张措绘，读后，给人留下深刻的印象。

(二)论证式开头

论证式的开头，这是全面工作总结的另一种开头方法。在开头处不写基本情况，而是直截了当提出上级指示精神，或有关方针政策，然后通过事例来论证这种指示、方针、政策的正确性。例如，毛泽东同志的《三个月的总结》一文的开头如下：

更多工作总结知识推荐：

1.写年终总结的要点

2.工作总结的开头结尾范文

3.个人工作总结的写法

4.关于年终工作总结的心得

5.工作总结的写作要求

6.个人工作总结的写作格式

7.工作总结结束语

8.月工作总结的开头 9.工作总结的字体格式

10.述职报告与工作总结的区别

**第三篇：年终终结**

本人从2024年10月9日进入公司，任行政前台一职，转眼间已经一年多。在这一年多的时间里，在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，当然也存在许多不足的地方需要改进，现将2024年的工作总结如下：

一、前台日常工作

1、前台接待

接待人员是展现公司形象的第一人，从2024年10月入职至今，我严格按照公司要求，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，对于上门推销的业务人员，礼貌相迎并把其留下的实用名片、宣传册整理归档，以便于以后工作的不时之需。

2、电话接听转接、传真复印及信件分发

认真接听任何来电，能够委婉并合理对待骚扰电话，提高工作效率；复印时注意复印的资料完整否，避免复印资料缺漏。如有信件也及时交给了相关人员。

3、项目盖章登记

公司挂靠项目及自营项目需要盖章的，先做好登记并由领导签字再进行盖章。最后把所有盖章信息录入电脑里以便后期查阅。

4、名片印制

公司办公室人员以及挂靠项目经理需要印制名片的，把名片印制信息整理出来并发给名片印制店进行印制并及时取回。

5、新入职员工办理入职手续，离职员工办理离职手续。

6、公司网站备案资料根据要求提供所需的资料，以恢复公司网站正常使用状态。公司网站不定时进行更新。

7、华霆酒店2024年协议续签。

8、公司办公室人员报销审核；领导签字，做到每周及时报销。

9、临时事件处理

饮用水桶水发现不够时会及时叫人家送水，并记录好送过来水的数量和回收的空桶数量。前台所需物品不够时，会及时申请购买如：纸巾、复印纸、一次性纸杯等。打印机、电脑出现问题打电话叫人过来修。

二、综合事务工作

1、文档归整

把公司所有的施工合同按类归档并做好清单，公司证件及人员证件进行归档并建立好台账，公司内外部通讯录、在职人员等建立台账。

2、考勤统计

每月5号之前从考勤机中导出考勤明细，不清楚的地方与大家核对，再进行统计汇总，再交由黄总复核，再交给杨总审批，最后交到财务进行工资核算。

三、其它工作

在完成本职工作的同时，也协助配合完成其它部门的工作。如公司的同事需要打印的资料的进行打印排版，再交给相应的同事。配合公司投标部投标工作，把公司每个标需要的资料尽可能提供齐全。

四、2024年工作计划

1、提高自身的主动性及沟通能力，多用心，细心，各方面周全考虑，以便更好地完成工作。

2、加强与公司各部门的沟通。

在过去的2024年中，我特别要感谢公司领导同事对我的帮助，辞2024迎2024，现在已是新的一年，在这一年里我要脚踏实地，认真地完成自己的工作，为公司发展尽一份自己的绵薄之力！

**第四篇：年终终结**

年终工作总结

各位领导同事大家好：

我是西安办事处业务员董友仓，大家新年快乐！很高兴能和大家一起开这个盛大的会议。

在这个全球经济萧条的大环境下，祖国的经济也尽显萎靡，各行各业都出现萎缩低靡的形势，尤其是房地产业的起起伏伏直接影响到我们锅炉行业，但是，我们所从事的仍然是一个朝阳产业。我们可以选择资金良好的地产公司合作，也可以多开发政府机关类项目，譬如学校，医院，企业办公楼，政府办公楼，政府家属区之类的资金良好项目。而且，在建设西安国际化大都市的契机之下，城市的加速发展直接带动周边城市的发展，在市政设施滞慢之下，给了我们很大的发展空间，所以，我们应该把握契机，对我们的产业产品充满信心，努力做好本职工作，在公司的成长史上立下一座新的里程碑！

过去的一年里，在寇总的领导下，我们基本完善了工作体系，对我们的工作流程有了较完善的安排。我个人今年的工作大致这样：公共关系方面，1，设计院,，目前在咸阳有三家关系比较深入的设计院，一直维持较好的关系，在西安有三家比较深入的设计院，其他设计院在努力深入关系，从这些设计院里每年可以得到有效信息在10到20个之间，当然这些信息订货周期比较长，需要长期跟进；2，天然气公司，目前跟进的天然气公司有咸阳市天燃气公司,三原县天然气公司，礼泉县天然气公司，三家公司关系一直没有很深入，需再下功夫！3，社会其他闲杂关系！；项目方面，目前手上大小项目成功几率大的一共有十几个，近期能签单的有三个，正在积极攻关之中，也感谢寇总对我几个项目的把关和配合！

我们国家以长江为分界线，长江以北为供暖区，长江以南被划分到不供暖区，但是今年的冬天有点冷啊，我们江南的同胞们已经深受严冬的逼迫，终于在今年透出心声，现在已经呼声四起，要求南方也采取供暖。首先响应的是湖北省，湖北已经决定在近两年让超过百万人享受供暖，所以，这是一个契机！我们面临的市场将更大，不只局限在北方，我们可以选择更大的市场，更多的客户，更灵活的销售方式。

在新的一年里，我将积极响应公司大方向的号召，遵从领导的安排，努力做好新一年的工作，在现有的公共关系上继续巩固不怠慢，同时努力开拓更多的关系，项目方面择优筛选，有把握项目争取不丢单，开发更多新项目，为公司辉煌的一年尽显自己的一份力，给新的里程碑添砖加瓦！

提前祝大家新春愉快，合家欢乐！

**第五篇：2024年终终结**

2024年终终结

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。今年10月，我来到公司工作，近2个月以来，在公司领导以及同事们的支持和帮助下，我较快地适应了工作。回顾这段时间的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但同时也有很多不足之处。

首先，我相比其他老练的同事来说，在造价方面的经验是相当不足的。公司的业务繁多，涉及到各种各样的工程，这就对造价员的业务能力有相当高的要求，不仅仅是土建，还涉及到安装、市政、园林等专业。这就要求我要不断提高自身的专业技能，多多利用业余时间学习各种知识，丰富自我。另外，也要虚心向同事学习，向他们讨教造价经验，少走弯路。

其次，初入社会，我对于人情世故不太精通，如何平衡好施工单位和建设单位的关系是做好我们工作的关键之一，针对这些棘手的问题，要多和公司领导沟通，多询问领导的意见。

再次，对资料的不熟悉造成了以后工作的障碍。资料里面汇集着整个项目的灵魂内容，所以对于资料的阅读不能大而化之一目十行，要精确到标点符号，掌握到每一份资料的核心内容，斟字酌句，仔细推敲其中的奥秘，这对于我们造价工作有非常大的帮助。

最后，做造价要多一份细心，少一点粗心，因为有可能只是一个小小的标点符号打错，就会给公司带来很大的不必要的麻烦。所以一定要仔仔细细核对每一个数字每一个标点符号每一个字，做到精益求精。

2024年的工作会更加地困难，越来越大的竞争有时候会给我们带来极大的压力，但是化压力为动力，这才是我一直以来不断进步的最根本。在不断的进步中也有阵痛，但是这些都是暂时的，长远的发展才是我一直想要的结果!相信在2024年我会做得更好!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找