# 个人工作总结(个人(十二篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-07-10

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？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。个人工作总结(个人篇一认真回...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？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。

**个人工作总结(个人篇一**

认真回顾这六个月的时光，从一无所知到现在的游刃有余，无不载满了我的酸甜苦辣，不过，深深感谢正是因为这一切的历练才指引着我一步步慢慢走向成熟和稳重。

我之所以会选择该新兴企业，得益于在实习开始之前去探访贵公司基地时老总和员工们那热情的接待和回答问话时诚挚的态度，都给我留下了极深刻的印象。作为康辉旗下的子公司，贵公司的企业精神和企业文化都不容置疑。因为我从中看到，这里随时随地标榜的是团队合作精神这样一种凝聚的力量，同时也不乏残酷的竞争意识。所以无论身处何方优胜劣汰是个永恒的主题，更何况我是个坚信自己定能经受得住考验的人。

从试用期到正式上岗这一路走来，无论是我的销售技巧还是专业知识虽然说没有质地的飞跃却在日臻成熟和进步。我生性喜爱交流和谈话，所以不存在面生或不爱说话的难题。却在如何看客和物色“好”客人方面却时常栽了跟斗，也因此吃过不少苦头、走了不少弯路。都说人心最难测，做这行的最能够体会到这点。而且每天来自于业绩方面的压力真的好大。同样的顾客量同样的机会如果自己销售的业绩比其他人低了会很伤心不已。毕竟拿提成吃饭的人能不视业绩如命么？现下还正处在旅游淡季之际，混这口饭吃的我们更是愁云惨淡之极。时光在飞逝生命要继续，我们每天也还是继续拼命的创造自己的价值。

话说回来，真的不得不好好感谢一番三位老总平日里对我们悉心的指导与支持。感谢他们仨培训专业知识时的认真；感谢他们仨在我们销售工作过程中遭遇困难时的解围；更感谢他们仨在我们出错之余时的理解与包容。总之，在这个企业似一个大家庭般的温暖总会环绕着温暖着彼此。更重要的是在很多层面上也相应反映出三位老总处理事务时常以以人为本作为出发点，让大家感受到了人性化的关怀。

虽然在我还没有完全的融入角色之前却经历了公司两次大的工资制度的改革，然而事前负责招聘的管事人也不曾给我们打过此类的预防针，所以老实说当时还觉得贵公司没什么信誉，只会不停的出尔反尔，什么两千的工资都只是说来糊弄像我们这样不谙时世的学生罢了。对于处涉社会的我这事儿算是个不小的打击，我为此还偷偷抹过好几回眼泪呢。左思右虑之下最终还是坚持了我最初的选择坚持直到现在，尽管现在的我还是那么的渺小，那么的默默无闻，可是我就是越挫越勇。我知道理想与现实之间往往会有很大的差别，但是我不怕前路艰难。就像黄总说的“又不是造原子弹，有什么难的。”也像雷总说的“明天，会更好。”眼下最主要的就是做好本职工作。

做好本职工作我概括出三大点：

1、热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾客，不管顾客有多叼难，也不管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。

2、对工作随时充满激情，不管我们每天的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。

3、控制好自己的情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

都说兴趣是最好的老师。任何一个人只有在做自己喜欢的事情的时候才会用心的去做好它，所以作为一名销售人员首先是要热爱销售，然后喜欢与人交流与人沟通，并勇于承受其间的任何压力，总之，胜不骄败不馁，我们才会有好心情、好的工作状态和好的战果。

建议与意见：

1、住宿环境不佳，既不通风又不透光，隔音效果还不好。住处离洗手间远了点，给夜间上卫生间带来不便。

2、餐饮卫生不过关，要不豆芽菜里带汽油味儿，要不米饭带馊味儿要不菜里夹带学生胸卡或指甲的情况时有发生。

3、上级不能够对员工一视同仁，在判分单之事存有私心，伤人心呐。

4、希望不要出现主管无辜打骂员工而不给予公正处理还销声匿迹丑事的情形。

5、每个柜台上所挂标牌指示的最低和最高价位与实际存在不符，有客人发现后为此对我们的服务产生不信赖感。

但是我依然清晰的记得，当初xx产品刚刚打入xx市场，要让xx在xx扎根落脚，经历了多么艰辛的过程。压力空前的大，要克服很多问题，需要付出比以往更多的劳动。公司安排我在xx的xx超市，面对激烈的挑战，我有些彷徨，自已是否有能力挑起这幅重担？看到xx产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之则安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自已所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了xx，使我特别开心。让我看到了xx会有很好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

这一年来，经过坚持不懈地努力工作，成绩突出有两个月，在一月和十月份分别完成了一万元销量。除五月份外，其它月份销量均在4500~8500元之间。要做好促销工作，我体会深刻有三点：

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧。例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使她觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

第

三、

抓到顾客后，切记不要一味的说产品。现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。所以介绍产品时一味说产品如何好，容易让顾客觉得我们就想着单单推销产品出去，使自己不能很快被顾客信任。事实上，顾客只有信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的产品。如果简单扼要针对性介绍完产品，在顾客考虑时可将产品话题引入人的话题，比如赞美顾客两句或问问顾客平时是怎样护理的。

在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

20xx年让我有点依依不舍，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐！

**个人工作总结(个人篇二**

20xx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《20xx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)高标准引进人才。20xx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xx”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提升。另外，我们还注重因材施教，对于具备一定专业特长和有培养前途的年轻同志，有重点地制定培训计划，有针对性地外派学习，使一部分人才脱颖而出。

(三)科学使用人才。坚持正确的用人导向，给肯干事的人以机会，给能干事的人以岗位，给干成事的人以回报。在人员配置上，利用现在人才资源，突出文体广新骨干在工作中的带动作用，对演员、编剧、作曲、导演、教练员、教师等进行优化组合、科学搭配，激发他们的工作热情，发挥他们的工作积极性。围绕演艺团体的特点，我们打破了传统的用人制度，积极面向社会招聘人才，并探索了“长期签约、短期招聘”相结合的用人办法，整合我们掌握的社会人才资源为我所用，激发了演艺团体的活力。目前，我县吕剧团在传统吕剧演出基础上，成功走出了筹办大型演艺类文艺晚会的路子。县吕剧团加挂“黄xx凤凰艺术团”牌子，并加大了开拓胜利油田、东、西城及周边地区的演出市场力度。

(四)深入实施“百千万”文化培训工程。加强文化人才培训，分层次搞好文化培训，先后对乡镇(街道)文化站长进行了图书整理、文化站改造提升专题培训，提升了文化站长的业务素质。县文化馆在每村选取2—5名热心文化事业、经常组织参与文化活动的积极分子，对其进行广场舞、文化活动策划等业务培训20余期。继续深入实施“舞动凤凰城，唱响新xx”农民文化培训工程，对农民进行民间艺术、体育健身指导60余期，扶持壮大农村文艺健身队伍，培养一批扎根基层、服务基层的民间艺术体育人才。

一是高层次拔尖人才留不住、引不进。多年来，我县文体广新系统涌现了不少业务精良的高素质拔尖人才，但这些人才基本都流失了。有的到了上级主管部门，有的到了市电台、电视台、报社，也有的到了省级机关。二是一般性人才进的多、出不去。多年来，拔尖人才走了，一般性的人才留下了，长此以往人才老化积重难返。由于编制所限，老岗位有人占着，新的人才引不进。另外，专业人才结构很不合理，如吕剧团演员多、声乐人才多，器乐人才少;编剧、作曲、导演专业面临断层现象。三是人才工作的制度和机制不够健全。当前对于个人工作业绩量化考核机制还不健全，有效的激励措施跟不上，人才的积极性、主动性、创造性还没有得到充分发挥，尽管拥有专业职称者占不小比例，但真正实践经验丰富、能独挡一面、能出成果、出精品的人才较少。四是人才培养滞后。由于财政投入偏少，文体广新系统长期以来保正常运转压力很大，难以解决人才培养的诸多问题，如培训场所、进修经费等。

(一)加大文体广新人才培养，建立良好的培养投入机制。通过宣传和教育，使全社会从全面建设小康社会、推进社会主义文化大繁荣大发展的战略高度，认识开发文体广新人才资源的重要性、紧迫性。统筹研究制定文体广新事业单位人才的培养、吸引、使用的政策措施，加大资金投入，用于紧缺文体广新人才的引进、有突出贡献文体广新人才的奖励、特殊急需文体广新系统人才的培养资助等。

(二)加强领导，创新文体广新系统人才队伍建设模式。牢固树立“文体广新人才资源是文体广新事业发展的第一资源”的理念，遵循文体广新事业发展的内在规律和文体广新人才特点，从城市发展定位和公民对文体广新生活的需求出发，更新观念，创新机制，进一步加大我县文体广新人才引进、开发力度，不拘一格降人才，为全面建设小康社会提供人才智力保证。

(三)强化竞争，建立健全科学的人才考评机制。根据文体广新行业各自特点，对不同岗位建立一套科学客观、操作性强的岗位能力标准体系，将岗位能力标准作为使用的依据、考核的方向、培训的目标;对文体广新事业单位人员实行不定期考试与考核，保证文体广新事业单位人员素质不断提升。在科学合理设岗的前提下，对专业技术人员的专业技术职务实行评聘分开，唯才是举，量才使用，真正把“想干事、争做事、能做事、做成事”的人才推上文体广新行业的第一线，真正形成“重能力、重业绩”的用人评价标准。

(四)关爱人才，努力建设一支政治强、业务精、作风正的文体广新工作队伍。努力创造有利于文体广新人才成长和发展的良好环境，动员和吸引各类文体广新人才到xx工作，千方百计改善他们工作、创作、学习的条件和生活待遇，充分调动其工作的积极性和艺术创造性，不断激发其工作热情，做到人才引得进，留得住，从而为xx文体广新事业的快速发展奠定坚实的人才基础。

**个人工作总结(个人篇三**

在开展销售工作的同时，我还整理出了大量的客户信息，不定期的进行电话回访，及时的向客户反馈关于车价政策的信息，掌握了客户第一手的购车动态。

车辆展场的接待工作是我每天工作的重心，接待客户时，我始终是本着推销我东风嘉龙品牌的精神，通过让客户了解我们公司进而了解我们的产品，最终引导客户购买产品。

通过不间断的对市场调查了解，我觉得x市场是十分的看好，但是形势是严峻的，经历了下半年这次全球性的金融风暴，许多中重卡用户根据市场情况也取消了购车计划，再加上征收燃油税的政策出台，导致了一大部分意向客户持观望态度。我们更是感觉这个“冬天”的寒冷，但是市场终会复苏，我们需要在市场复苏以前好好的给自己充电，为下一个旺季的到来做好准备!我认为做好x市场，不是一件可以立杆见影的事，需要我们长期的积累和探索，而在过去的x年里，我们也积累了不少组织客户(诸如市政部门，钢铁厂等等)和终端客户，也就是说，我们已经找到了突破口，只要我们顺着这个突破口不断的去发掘去，我相信，柳州市场的前景将不可估量!

x年是重要的一年，也是艰苦的一年，竞争日益激烈，机遇与考验并存。首先我会对过去一年以来的工作加以总结和研究，找出自己的不足，及时改正;其次我要加强自己的业务知识，不断的完善自我，不断的尽自己最大努力为公司创造效益，详细了解学习公司x年的商务政策，并合理运用，为车辆销售在价格方面创造有利的条件。

再其次，协调与经销商的合作关系，争取更大的支持，加强我x车在本区域的市场竞争力。

最后是争取完成领导交代的每一项任务。

**个人工作总结(个人篇四**

时间转瞬即逝，在忙碌而充实的工作中，我们和可爱的孩子们已经一起走过九月，走进十月。现对班级九月份的主要工作作如下小结：

因为大部分幼儿都是新生，也是第一次离开家，对家的依恋我们做老师的也能理解。因此，对哭闹的幼儿我们x个老师采用鼓励和表扬的方式来稳定他们的情绪，如，表扬上幼儿园不哭闹的小朋友，让其他小朋友模仿，对有进步的小朋友我们采用摸一摸，抱一抱，笑一笑等亲密的爱抚工作。把小朋友恋家的情感尽可能转移到我们老师的身上来。

现在x个月下来，哭闹的小朋友少了，乐意来幼儿园的小朋友多了，入园情绪有了明显的进步。目前，只有个别幼儿还没有完全的适应，但也只是刚进教室的那一刻。尽管幼儿还处于过渡适应期，但我们仍然同时有意识的逐步建立起了班级初步的生活常规、

教学

常规、游戏常规等，注重从最初就培养幼儿良好的行为习惯和常规意识。

在开学的第x周我们班就可以正常教学了，我们课前认真备课、准备教具，积极认真组织幼儿的集中教育活动和游戏活动。为了贯彻《新纲要》的要求，我班老师顺利完成了本月本班的教学任务，对孩子起到了教育教学的作用。我们还开展了“我上幼儿园”语言主题活动，主要以稳定幼儿情绪为主，让幼儿感受到上幼儿园的乐趣。

此外，我们还根据三个节日《教师节》、《中秋节》、《国庆节》对孩子进行相关的教育，如：让孩子知道x月x日是《教师节》是老师的节日，培养孩子爱老师的情感，农历x月x是中秋节，让孩子了解《中秋节》是我国的传统节日，x月x日是《国庆节》，这一天是祖国妈妈的生日，全园上下举园欢庆。我们老师和小朋友还一起动手，制作出一面面红彤彤的国旗，献给亲爱的祖国妈妈。

我们班孩子年纪偏小，做好保育工作确实重要，保育老师也辛苦。我们老师每天的清洁消毒工作做得都很全面，班级的卫生也很干净。如：每天幼儿入园前，放学后，用消毒液擦试桌面，地面，消毒毛巾等，根据天气变化及时增添被褥，能为幼儿提供一个温馨的生活环境。

另外以培养幼儿各项生活习惯为重点，如：学习男女分别如厕的习惯，培养饭前便后洗手，饭后擦嘴等良好卫生习惯，督促幼儿多喝水，对大、小便需要帮助的幼儿给予照顾，对出汗过多的幼儿，及时更换衣服，对体弱多病的幼儿给予特别照顾。现在是手足口病多发时期，为了预防我们做了大量的工作，每天坚持“双晨检”，利用双晨检这一时间我们在x月x号早上发现我班幼儿xx患有手足口病，我们第一时间通知了园领导及他的家长。到现在为止，我们每天都坚持进行用具消毒工作，定时对教室和寝室进行空气、玩具消毒，杜绝传染病的流行。我班还在本月组织幼儿学习了新操，我们尽力排除各种对幼儿易造成的情绪和注意力的干扰，调动幼儿的参与积极性，反复练习早操动作，也培养了幼儿初步的集体主义精神。

各项活动的开展前都是在安全的前提下进行的，所以幼儿的安全我们永远是放在首位的，随时记住“安全在我心中”这句话。特别是幼儿自理能力和自我保护意识也比较弱。随时都可能存在着安全隐患，所以进行各项活动前教师都跟幼儿讲解安全知识提高警惕。加强接送幼儿期间的管理，杜绝走失事件的发生，对不认识的人前来接幼儿的，一律不得随意接走，必须通过与幼儿家长确认后方可接走幼儿，对未成年人一律不得接幼儿。做好班级的各项工作，外出活动前后及时清点人数，确认幼儿无误。因此，x月份我们班没有发生任何安全事故。

针对新生班级特点，我们注重及时、积极的做好家长工作；家园栏内及时更换新内容，让家长了解每周幼儿的学习情况和我们的工作重点。对于不来园的幼儿进行电话沟通，及时了解幼儿在家的情况。我班本月召开了x次家长会，会议上，我们向家长们传达科学育儿方法和技巧，让家长了解学期的教育计划以及注意、配合事项等等。而事后家长们的积极配合也更好的反馈了会议召开的必要性和有效性。还利用来园及离园的时间向家长反映孩子在幼儿园的情况，取得了家长的理解和支持。希望通过家园合作来促进孩子个性的良性发展。

1、幼儿常规还需加强。

2、幼儿对环境卫生保持较差。

3、午睡部分幼儿较差。

以上不足将在今后工作中改进。

x月份的工作是忙碌而繁琐的，但却是充实而快乐的。展望x月，我们满怀信心。在班级现状的基础上，我们将在x月份进一步稳定幼儿情绪，建立完善各项常规，如按名字取用茶杯，毛巾等；将正常一日活动中的每个环节，如室外晨间活动、体育活动、游戏活动的组织等；还将加强幼儿生活自理能力的训练，加强班级午餐、两餐一点的管理等。

**个人工作总结(个人篇五**

xx县文广新局根据中共江西省委组织部、省文化厅、省财政厅、省人社厅和省扶贫办《关于印发的通知》文件精神，紧紧把握“文化惠民、文化强县”的主题，积极推进“三区人才”支持计划工作。

一是加强领导。我局充分认识到“三区人才”支持计划对“三区”文化发展、构建公共文化服务体系工作的重要性，为确保“三区人才”支持计划工作的顺利推进，我局根据省下发的相关通知精神，研究制发了关于《“三区人才”支持计划文化工作者专项实施方案》，明确了我局“三区”人才支持计划的目标任务、工作原则、基本要求、保障措施等。每年我局就“三区人才”支持计划工作都要召开专题会议，成立了“三区人才”工作领导小组，下设办公室，具体负责“三区人才”支持计划工作，为“三区人才”支持计划工作提供组织保障。

二是精心选拔人员。依据讲政治、守纪律、顾大局、品德好、能吃苦、有特长的条件，从县文化馆、图书馆、文物办、文化市场综合执法大队、剧团等单位选派了19名业务骨干作为帮扶人才。

三是加强对选派人员的管理。要求每个下派单位制定帮扶计划，并将每个人落实到一个乡镇或一个单位或一个具体项目，明确帮扶项目和帮扶任务。四是建立健全考核制度。县局采取不定期电话抽查的方式，进行督促检查，并要求选派人员报送工作进展情况、帮扶工作图片、资料等。五是合理使用资金。我们根据选派人员所在乡镇具体情况，报销差旅费用及伙食费，保证资金使用规范，做到支出有据。

为使帮扶援助工作落到实处，下派人员深入帮扶一线就服务工作开展调查研究，对工作中存在的问题进行分析，研究制定工作计划。例如：县图书馆针对乡镇文化站及村共享工程服务点和图书室管理的薄弱环节，下派技术骨干，积极开展共享工程服务和古迹(地方文献)普查登记、图书分类、编目、排架等业务培训。

县文化馆针对xx市乡省级第二批非物质文化遗产名录《莲花茶灯舞》传承问题，派出非遗专家学者深入到xx市乡调研、采风，搜集具有代表性的舞蹈表演形式，将已经搜集的素材加以筛选、整理，形成图像资料，将已经整理好的图像资料、音响制品进行推广，激发当地群众发展传承舞蹈的积极性和热情。县剧团根据乡镇村反应的实际情况，帮扶扶贫挂点村湾源村组建腰鼓队，帮扶长埠村组建农民乐队。这些帮扶一方面有力地促进了当地文化工作，另一方面也提高基层文化工作者的业务素质。

通过选派人员和志愿者们不断的创新举措、狠抓落实，打造了具有莲花特色的地方文化品牌。一是通过楹联协会志愿者的活动，去年，xx县被评为“中国楹联文化县”，三板桥乡被评为“中国楹联文化乡”。二是通过作家协会志愿者活动，挖掘、整理出版了《莲花祠堂文化》。三是美术协会志愿者创作了中国画《亲切关怀》参加了全省纪念长征胜利80周年美术作品展。四是《木板雕刻》、《界市城隍庙会》已入选省申报第五批省级非物质文化遗产代表性项目名录。五是小舞剧《莲花一支枪》代表xx市参加了20xx年全省优秀舞蹈作品展演。六是采茶戏《并蒂莲花》入选江西省20xx年度文艺创作与繁荣工程跟踪孵化项目。六是整合各乡镇文化资源，我局承办了近24年未举办过的莲花人自己的春节联欢晚会。

虽然20xx的“三区”人才支持计划实施取得了较大的成效，但仍存在着一定的不足之处，主要体现在以下几个方面：帮扶工作开展情况参差不齐，喜忧参半;文化志愿者开展基层文化工作创新性不足，难以充分发挥自身特长;因资金不足，向社会上招聘自愿者也无人参加;因资金使用的局限性，工作很难进一步发挥。针对这些问题，我们建议：一是文化部、文化厅能制定相关扶持大纲、提供相关培训用的资料等，明确基层帮扶人员的辅导目标。二是增强帮扶的针对性。因地制宜，每年实实在在地帮助帮扶对象完成一两个项目，力求见实效，有实绩。三是希望帮扶要有连续性，上届未完成的项目，下届应主动继续完成，确保帮扶效果。四是“三区”人才支持计划资金使用应根据工作实际，灵活使用。

**个人工作总结(个人篇六**

本人xxx年参加工作，先后工作于xxxx单位，xxxx单位。xxx年9月被评骋为化工工艺助理工程师。在各单位专业技术人员的支持下，在本人的勤奋努力下，工作取得了一些成绩，现将工作总结如下。

将专业技术转化为生产力，我做了一定的工作，也取得了一定的成绩。比如xxx年我参与设计的xxxx项目所采用的技术是xx大学的科研技术，只是在试验室及小规模工厂做过这方面的技术试验，但真正用于实际工业生产还是第一次转化，所以生产工艺流程不断的优化设计，与业主及技术供应方不断的沟通，对设备的选型、设备布置的优化，自动化控制的优化，逐步完善设计成品，付出了很多，也收获了很多，仅设备选型的优化方面，我们就比预期节省了50多万元，同时对三废的处理优化，三废的排放达到了要求，同时也减少了三废的排放量，废水、废气循环再利用就使业主在三废方面一年就节省了500吨的废水排放量达到节能降耗的目的，取得了直接经济效益。本项目现在已经顺利投产，这个成果离不开大家的共同努力。

“万丈高楼从地起”，人类历史从一开始就存在着这样一条自然规律，即人类无论从事何种社会活动都是从基础开始。基础是否牢固，直接影响其今后的发展，因此，没有基础，就谈不上发展，没有扎实的基础理论去指导专业技术工作，就没有技术成果的产生。而每一基础理论的突破，都孕育着一场技术革命，可见基础理论对专业技术工作来说，是何等的重要。

我一向都比较注重基础理论的学习，而且根据本企业的生产实际系统地学。自工作以来，每年都参加专业学习，学历新的标准规范，为了配合项目的设计，经常参加一些设计软件的培训及学习，同时为了提高自身的基础理论知识，02年参加工作后继续学习，参加成人高考，并取得了大专学历。使我始终保持着旺盛的求知欲，同时也让我本人的专业技术水平不断地得到提高。

我认为，任何现代工程项目，不可能是纯专业技术，而是多专业多项技术的组合。要把专业技术工作做好，必须要扩大自己的知识面，计划经济时代是这样，在竞争日益激烈的市场经济条件下更要这样。

我参加工作以来，在学习自己本专业的知识同时还必须要了解其它专业的知识，作为一个化工设计的设计经理或者项目经理，多方面多专业的了解是必须掌握的。我的工作就决定了我必须了解各专业知识，才能更好的协调工作，在设计院，工艺管道专业一直是整个项目的龙头，必须承担起各专业之间的协调工作，本行业最基本的专业就有：工艺管道专业，电气专业，仪表专业，给排水专业，暖通专业，建筑专业，结构专业，粉体专业，环保专业等等，所以只有更多的学历才能更好的工作。

根据我多年来的工作体会，治学严谨、大胆创新才能搞好专业技术工作，才能提高专业技术人员的自身素质。

专业技术人员在生产管理或市场开发中，经常会碰到一些比较复杂的情况，这时专业技术人员如果考虑得不够慎重，就将会把企业引向灭亡，反之，认真谨慎地分析了解情况，就不会出错。

我任化工工艺助理工程师以来，解决了公司一些技术难题，这些难题对我来说，虽然不完全是陌生的，但都有一定的挑战性和风险。一个新项目对一个企业就是一次发展的机遇与机会，要让新项目能顺利的投产，并得到更高的经济效益，设计在整个过程中都必须保持严谨的态度，在考虑以后项目安全生产的同时，还要有新的技术新的经验融入到项目里。

当然，专业技术人员大胆创新，并非是盲目的，要在工作中反复实践。专业技术人员在工作实践中要查阅大量的技术资料，找出有力的理论依据解答所研究的课题，同时进行广泛的社会调查得出可行性报告。这样不仅专业工作做好了，自身素质也得到了升华。我认为在进行专业技术工作中，应坚持反对不懂装懂、弄虚作假的不良行为，杜绝一切“大概”、“差不多”的浮夸作风，要向老一辈专业技术人员学习，对于我们广大专业技术人员来说就是学习各方面的理论知识。专业技术人员的工作任重而道远，让我们携手共进、顽强拼搏、科技兴国、开创未来。

以上是我近年来从事的主要技术工作的情况，通过从书本上学习、从实践中学习、从他人那里学习，再加之自己的分析和思考，确实有了较大的收获和进步。成绩和不足是同时存在的，经验和教训也是相伴而行。我将继续努力，克服不足，总结经验，吸取教训，把自己的工作做的更好。

**个人工作总结(个人篇七**

一、科研及规划工作

①根据年初工作安排，现已将《xx市环境质量全面达标规划》修改完毕，可以正式上报;

②在五月底完成了《xx市十一五环境保护和生态建设规划》，并根据局各业务处室的反馈意见对《规划》进行了反复的修改和完善，现修改稿已报总工办审查;

③开展了《大顶子山水利工程运行后对松花江水环境的影响及对策》科研课题，并回答了关于此项课题的政协提案，目前该课题报告书主体已经完成，并上报了科技处;

④开展了《xx市城市循环经济发展规划》，《规划》的大纲已完成，并上报科技处;

⑤我院还自主开展了《低闪点烃醇类燃料在饮食行业的应用研究及相关灶具》以及《无冲击、低噪声振动铁轨》的研究，目前科研主体已基本完成，已经申请了国家专利;

⑥完成了《举办“大冬会”对xx市环境质量影响分析》以及《xx市东、西部地区总体规划环境保护意见》的报告，为政府决策提供了科学依据;

⑦申请了《含硝基苯的活性炭(淤泥)治理研究》、《硝基苯对沿江饮用水井污染的监测与防治研究》、《硝基苯对x市冰雪节松花江采冰场冰污染风险评估研究与对策》、《硝基苯对冰融期江水及水生物污染的对策研究》等四项课题，并在短短一周的时间内对xx冰雪节松花江采冰场进行了采样监测，通过科学的分析、数学模型预测和知名专家的论证，给出了硝基苯对xx冰雪节松花江采冰场污染的风险评估结论与对策，为政府决策提供了科学依据，使全市人民消除了对冰雪节活动安全的疑虑，对我市冰雪经济的发展起到了积极的推动作用;

⑧根据局工作安排，开展了《xx市创建国家环保模范城市规划》工作，目前该规划正在积极地编写中。

在上述科研及规划工作开展的同时，我院还全面展了清洁生产工艺研究工作，完成了《30000吨/年调味品易地技术改造工程清洁生产工艺研究》、《xx石化废弃物综合利用项目清洁生产工艺研究》等2项清洁生产工艺研究课题。上述科研工作的开展，不仅可以为政府环境管理、决策提供准确的科学依据，同时也为相关企业提供了有效的环保技术支持。

二、环评工作

截止到12月上旬，我院共承担环评工作任务40余项，现已全部完成。其中国家、省、市重点工程项目12项，包括《xx松江铜业(集团)有限公司钼金属深加工项目》、《xx飞机电产品制造有限公司新建冶金机械厂房技术改造项目》、《xx市三环路江北段及连接线工程》、《太阳岛西区防洪大堤项目》、《xx华瑞生化药业有限责任公司厂房建设项目》、《黑龙江金秋旅游开发有限公司玉泉万福龙滑雪旅游区建设项目》、《绥芬河世茂开发建设有限公司五酒店(一号)工程、中俄绥-波贸易综合体集中供热站工程》、《xx公路主枢纽道外客运站工程》、《哈市中医医院扩建项目》等项目环评。

三、队伍建设

在队伍建设方面，我院突出了思想建设和业务建设两大主题。全年，结合保持党员先进性教育、创建市级文明单位活动以及提高干部、职工服务作风等活动，全面加强了思想建设工作力度，开展了以提高工作效率和服务质量为主题的思想整顿工作。经过努力，全院党员的党员意识、宗旨意识、服务意识和执政意识得到了明显加强，干部、职工对工作中存在的问题有了深刻的认识，思想素质和工作作风也有了明显好转，工作效率也有了明显提高。

在抓业务素质提高方面，全面落实“科学发展观”，突出了“与时俱进、创新发展”的思想。教育及培训也始终把视线投向于当今时代的前沿。全年，我院斥资6万多元，组织院科研技术骨干十余名参加了国家注册环评工程师培训、国家注册安全工程师培训、安全评价工程师培训、实验室认可及内审员培训。通过学习培训，既提高了专业素质，更拓宽了视野，开阔了思路，在思想上形成紧跟时代、追逐前沿的意识。

四、其它工作

⑴我院科研及环评工作通过了iso9001：20xx国际标准体系认证后的第二次监督审核。

⑵继续深入开展了文明单位创建工作。通过文明单位建设，职工的政治思想素质和专业知识水平不断得到提高，单位管理水平、业务工作能力及工作质量、工作效率也得到明显提升，基本实现依法、廉洁、优质、高效、创新和以人为本的工作标准，并树立了我院良好的社会公众形象。目前，我院正在积极争创市级文明单位标兵和省环保系统文明单位标兵工作。

⑶继续深入开展了规范化党支部建设工作。通过规范化党支部建设工作，我院全体党员的党员意识和组织纪律观念得到了明显增强，学理论的自觉性也有了明显提高，党员民主生活会大家都能畅所欲言，党支部的凝聚力、创造力和战斗力得到明显加强。更值得欣慰的是通过领导与普通党员之间，党员与党员之间，党员与群众之间相互交流和相互了解，党群互动的频率明显加强，干群关系、党群关系也得到了进一步改善。

⑷完成了对中心实验室的重新修缮，使科研、实验的环境明显改善。

五、20xx年工作思路

㈠环境规划

⑴继续完成《xx市环境质量全面达标规划》的上报工作;

⑵继续完成《xx市十一五环境保护和生态建设规划》的修改完善和上报工作;

⑶继续推进《xx市创建国家环保模范城市规划》的编制工作。⑷把《xx市循环经济规划》列为我院20xx年重点规划工作。

㈡科研工作

继续向市科技局申报《含硝基苯的活性炭(淤泥)治理研究》、《含硝基苯颗粒活性炭再生利用研究》、《硝基苯对沿江饮用水井污染的监测与防治研究》等三项环保科研课题;继续推进《低闪点烃醇类燃料在饮食行业的应用及相关灶具研究》以及《无冲击、低噪声振动铁轨》的技术研究和产品推广工作。

㈢环评工作

全力加强政府下达的区域规划项目环境影响评价工作，努力为政府制定规划以及进行相关的环境管理决策提供科学准确的依据;同时继续完成建设项目环评工作，为企业提供有效的环境治理措施，为环境管理部门提供科学依据。

㈣其他主要工作

⑴开展清洁生产审核工作。指导企业减污、治污，创造效益，减少成本，从而增强企业竞争力;

⑵开展iso14000环境管理体系的咨询和认证工作。

⑶继续抓好队伍建设，不断提高思想水平及业务工作能力。继续组织专业人员参加清洁生产审核员、国家注册环境影响评价工程师、注册咨询工程师(可研)、安全评价工程师、iso14000外审员、有机食品检查员、环评上岗证等培训。

⑷用创新的精神，积极稳妥地搞好我院基础设施建设。

⑸积极完成局党组临时交办的科研任务。

**个人工作总结(个人篇八**

资料室是进校对全区中小学服务的一个窗口，主要任务是全区中小学春、秋两季的教材、教辅的发行工作，其次是进校广开财路，增加预算外收入的主要来源，因此对树立进校的良好形象和增加学校收入、保证学校正常运转起着重要作用。根据资料室的这些工作，重点结合学校计划，我与资料室同志一起，主要做了以下工作：

资料室现有职工6人，其中主任1人，会计1人，出纳1人，发行员3人，由于人员少任务又急，所以在资料室没有专职人员。到发书的时候不论是会计还是了出纳、主任都要进行发书工作。为使工作有条不紊地运行，年初确定了几岗位，每个岗位都明确了细致的工作内容，使每位职工对自己的工作职责做到心中有数。同时根据资料室的工作特点，特别要做到既有分工又要合作，在每季发书的时候大家都是发行员，之后大家再各忙自己的工作。由于分工的明确，虽然人员少，但也比较圆满地完成了每一项工作主。

在20xx年的九月和20xx年三月月分别召开全区中、小学教材、教辅征订发行工作会，在每次开会前都要做大量的准备工作，如教材、教辅、学具征订单的绘制、打印、装袋、分发，学校上报订数后还要进行仔细核对有没有错报、漏报现象，然后汇总上报市发行部门和教委。

教辅材料不但是全区中小学辅助教学的重要手段和形式，更是我校预算外

收入的主要来源，因此，这项工作的做得好坏直接关系进校的发展，所以在每季的教辅编写之前要分别与每科的教研员核实，确定教辅名称，再给教材内容确定编写页码，为了让学校认可，使教辅不但实用，还要美观方便，在封面、装订格式上都进行精心设计，特别是交稿后的校对工作，循环往复，每次都要做好详细的记录，只有细心和负责才能把这项工作做好。

增加了发行品种和数量就等于增加了进校的经济效益，在学生自然减员的情况下，力争保证进校收益不下降，在政策的范围内借助进校指导全区教学业务的优势，尽量扩大教材、教辅的发行品种，比如文件目录里的选用教材，新华书店、社会书商都想竞相发行，特别是用一些优惠的条件说服学校，所以每次的征订单上报后，仔细审核，把没从进校征订的学校及时向中小教研反映，一同做这些学校的工作，力争纳入进校的发行渠道。

20xx年秋季和20xx年春季发行中小学教材201种，共计599293册，教辅资料127种，计658727册，学具48种，共计123224套，品种多，数量大，发行时间短，按市里要求进校发行的教材都要在寒暑假前发行到学生手中，可是每季的教材从入库到放假不到10天，而且每次的发书时间一次最热，一次最冷，但看到学校领书的车排成队，我们就忘了一切，一干就是半天儿，中午赶不上吃饭是常有的事，但并没有因为环境条件的艰苦而耽误发书，而是比较圆满的完成了每年两次的教材、教辅的发行任务。

我们之所以认为资料室是进校的一个对外窗口，因为资料室的人员每天接触的都是中、小学领材料的教师、资料员和需要买书的学生家长，接触面极广，稍有不慎，就会产生磨擦矛盾，给进校造成不良影响，因此，我们在工作中服务的宗旨是：积极主动，热情周到，不推不托，不怕麻烦。只要有人买书或询问些关于书的问题，不管是学校的领书的老师、资料员增书、退书，还是社会上的买书人员，我们都热情主动地去办，不能办的做耐心的解释工作，因此也赢得了学校和社会的好评。

最近几年由于学生数量自然减少非常快，由20xx年的每个年级一万六千人减少到现在的每个年级只有六千多人，这就极大地减少了进校的收入，每年的纯收减少一半以上，为了保证学校预算外的正常开支，除想方设法减少成本以外，比如在每学期的订书的时候，反复与各校核实学生数，核准核实，尽量不出现或减少库存，最大限度地降低库存量，把损失降到最低。另外积极找到与校合作的出版社协商，调整分配

比例，如与中国书店出版社按原来协议如果学生人数不够七千人，进校发行比例为35%。现在全区大部分年级两年后各个年级都不足七千人，因此我们主动找到出版社，根据实际情况双方分配比例，这样每年不但为进校增收三十多万元，也取消了对每个年级人数的限制。

为了减少开支，进校书店由良乡搬到房山，使房租由原来的每月2200元，降到现在的每月800元，一年减少租金16800元。书店经营依法纳税是应该的，但在合理合法的范围内尽量减少纳税额，应该是企业经营的一个理念。书店自开办以来，一直是小规模纳税人，年缴税额在25万元左右，为了减少税额，在变更地址同时，通过关系，找税务部门协商，由小规模纳税人改为一般纳税人，这样一改，就抵消了大部分增值税，因此，全年交税只有五万元左右，为学校节省20万元。

由于一费制的出台，现在收款非常困难，有的学校怕违规没跟学生收钱，

有的想搭车收费往后托，有个别学校收了钱或是不交，或是挪作他用，但我们不怕麻烦，一周打两次电话，找资料员和校长催款，同时打印书款明细表送到校长手中，与他们约定交款时间。通过各种方式追缴，欠款学校越来越少，绝大部分书款都能按时交到学校。

总之，资料室根据自身的工作特点，结合学校工作计划，在学校领导及各处室的支持帮助下，比较好地完成了本的工作任务。今后我们还要继续努力，把全区中、小学的教材、教辅征订好、发行好，广开思路，精打细算，创造更多更好的经济效益，为学校改善办学条件、提高教职工待遇，提供有力的经济保障，为进校的发展做出我们的贡献。

进校资料室周彦林

二oo七年六月

**个人工作总结(个人篇九**

时光匆匆，转眼间一学期的时间就过去了，本学期我担任的是小学五年级两个班的语文教学和六年级一个班的语文教学工作，可以说这是我从教以来最忙碌也是最充实的一学期。回首这一学期的语文教学工作。有收获的喜悦。但同时也有缺陷和遗憾。在平时的教育教学中我努力做到以下几点：

1、继续深研教材。不断学习提高课堂教学水平。

虽然有过几年短暂的教学经验。但是对于语文出版社的教材却是陌生的。因此在平时繁重的教学工作中，虽然因为所教班额多可以不用写教案，但对每一堂课始终会认真准备，深挖教材，做到备教材，备学生。在五月份的全校教师成长课赛课中。积极准备。向周围的同事学习。向书本学习。向电脑学习。认真执行六环节教学法。努力实现课堂教学的化。化，最终取得了不错的成绩。同时积极听课无论是学校的优质课大赛。雁江区组织的课赛以及在绵阳举办的写作名师课堂。在这些优秀的课堂中学习到了优秀老师身上宝贵的教学经验，先进的语文教学理念，特别是对语文写作教学有了新的认识和思考。

2、注重双基的落实。

小学阶段是学生打基础的时期，字词的学习与积累在整个小学中占了很大的比例，同时阅读习惯和写作能力的培养也很重要。所以在语文课堂教学中，我一方面加强对学生基础知识的积累，对每节课的字词做到人人落实。同时更注意对学生基本能力的培养，培养学生听说读写的能力，特别是学生比较薄弱的阅读与写作能力。

3、让学生做课堂的主体。

在平时的课堂中，我始终关注学生，充分调动学生学习的积极性，力求在每天的语文课中尽可能的让学生展现自我。营造开放平等的学习氛围，让学生在学习中积极发言，大胆质疑，将接受式学习转换为参与性学习。在评讲课中将权利交给学生，让学生做做老师，在全班给大家讲课，锻炼学生的胆量。这样一方面学生学习的积极性更强了，另一方面学生对知识的理解与掌握也更加深刻。

4、对学生加强学法的指导。

“授之以鱼不如授之以渔”。对学生来说最重要的学习莫过于方法的学习。搞好学生学习方法的指导对提高学生的学习能力和成绩有着至关重要的作用。因此在平时的教学中我始终注重教给学生学习的方法。比如，在教学古诗时，我首先以一首古诗为例，和学生共同学习，然后让学生回顾我们在古诗时都有哪些步骤，通过师生的共同讨论总结出学习古诗的五大步骤，这样总结了学习方法，学生在以后自己读一首古诗时就能用自己所知道的方法进行有效学习了。在同样的班级里，有的学生和其他同学一样的学习时间，但学习的效果却不一样，这主要就是学习过程中所用的方法不一样，有的学生善于思考，归纳，总结。这也是一种良好的学习方法。因此，方法的掌握是有效学习的前提。通过一学年的训练，班级学生的自主学习能力和学习效果有了明显的提高。

5、努力提升课堂的趣味性，让学生喜欢自己的课堂。

在每一堂课的教学中，我始终会思考一两个学生比较兴奋的点，激发学生学习的兴趣。特别是在最后的复习阶段，因为内容的重复学生容易倦怠，因此我努力做到形式的新颖。采取一些大家喜闻乐见的综艺电视节目，或者有趣的游戏，或激励式教学的让枯燥的复习课变得有趣起来

6、尽力做好培优补差工作。

由于我们三个班的转学生人数较多，因此学生的水平参差不齐，培优补差工作就尤其重要。所以在繁重的工作之余，对待优生，在基础知识过关的同时，更加注重对阅读能力和写作能力的培养，朗读水平的提高，知识面的拓展。对待学习有困难的学生，首先是加强基础知识的落实掌握，以及书写水平的提高。通过一学期的学习，不同层次的学生都得到了提

高。

7、不断拓宽学生的知识面，以提高学生的语文素养。

本学期通过向学生推荐好书，指导学生进行课外阅读并做摘录笔记，学生的课外知识面更广了。同开展一系列的写作比赛和书法比赛，学生学习语文的兴趣更加浓厚。同时为学生收集了经典诵读和身边的优秀作文，让学生向身边的同学学习。

通过以上的努力，学生的语文基础知识掌握更加牢固，能力得到了提高，自己的教育教学水平也和学生一起成长着。因此，在期末测试中20xx年级都取得了不错的成绩。但我同时也发现，由于工作量较大，自身的精力有限，因此对学生的人头工作还做得不够细致，自身的语文教学基本功还有待提高。在以后的教育教学中我将不断学习，努力提高。

**个人工作总结(个人篇十**

转眼间，20xx上半年就要过去，上半年来，在各位领导的关怀和指导下本班全体成员的完成了生产中的各项工作任务。我将上半年的工作总结如下：

能完成领导交待的工作任务。我对生产情况也有处理不合理和不及时的情况，但同时也得到了锻炼。工作中能与设备部、槽窑部、成品部及物流部进行有效沟通，20xx年曾做过同样的工作，所以没有压力。

其中，第一次为x月25日a线改板后取样发现透射条纹严重不达标;第二次为b线空气面锡点刮除后有0.1~0.3mm的凹坑;第三次为x月15日a线改板后取样发现发现n边连续性光畸变。

上半年度所在班组内安全工作到位，没有出现安全事故。

1.重视班组成员工作能力和沟通能力的培养，人的问题是最重要的，所有的问题都是人的问题。

2.极少出现部门间的生产问题纠纷。

3.对员工工作的积极性以引导为主，每天均按《作业标准书》和《作业指导书》要求完成各项检测工作。班组成员能积极主动相互协作完成生产任务，产品被投诉情况较少。

4.班组人员能积极参加公司和部门组织的会议和培训。

5.没有产生人员流失。

6.按公司培训要求对品管部和槽窑部各组织了一次培训。

1.安全上岗。

2.继续重视员工作能力和沟通能力的培养。把好产品质量关，按要求作业，重视执行力。

3.制定完善的工作备忘录和工作计划，力求做好日常生产工作中的每一步。 4.提升自身修为和能力，完美的`团队需要积极上进的员工。

**个人工作总结(个人篇十一**

20xx年的大学第三个学期，我很荣幸地当选为xx班的团支书，带着忐忑和勤勉的心我走过了第三个学年，一个学期的团支书工作和学习，使我的大学生活充满了活力与激情，也伴我走向了一个新的人生高度。通过这一个学期地学习工作，让我更加了解大学生活，也使我获得了很多珍贵的东西，这些无论是工作经验教训的思考总结，还是思想上的提高都使我受益匪浅。

回首过去的学期，回首整个班级在这一个学期的成长，回首着这一个学期当团支书的每一个活动的点点滴滴，我还是有着许多的话要去说，有着太多的经验与教训要去思考和总结。

在这一个学期的工作中，一个学期的努力中，成长了许多，总的来说，这学期总的评价还是不错的，因为大体完成了自己在本学期制定的计划和任务，但也还是存在着一些不足和缺点。首先谈一下取得的一些成就：

大家的学习积极性这个月普遍的提高了，一下子都积极主动起来了，都在为会计证奋斗着。希望大家能够继续维持现在的学习氛围，发挥积极进取的学习精神，创造一个良好的学习环境，让大家在良好的学习氛围中互帮互学共同进步，为实现班级的和谐稳定快速发展而努力奋斗。

特别是活动方面，鼓励同学们积极参加系里以及院里的各种活动和比赛，提高同学们的思想道德修养，丰富同学们的课余生活，而且还可以成为同学们互相了解的纽带。我们还开展了多次有意义的主题班会活动，加强同学们之间的交流和学习。

我们班委会成员会积极主动的去关心和帮助遇到困难的同学，作为班上的团支书，大家的生活状态以及思想动态都是我工作的一个重点和中心，这学期我会更加主动的到各个宿舍去了解大家的动态，尽自己最大的努力去帮助遇到困难的同学，我希望班委团结一心的工作，为班上的同学提供各种有益的考证消息和帮助。

我班继续坚持以“团结，勤奋，创新，进取”为班风，不断建设并完善活动及各项制度。活动方面主要还是由班长负责，团支书为第二负责人，其他班委协助工作。我们的目标是把班级建设成为我们温馨的家，让同学们生活在一个温暖的，和谐的环境中，这样更有利于大家的学习。我们在工作的过程中，规范管理过程，明确责任管理，落实每个班委的工作及责任，做到民主与公平。

我自认为一直以来我都很爱我的班集体，但之前从来没有过像现在这么强烈的主人公的感觉，说真的我真的怕自己做不好，带不好头然后愧对这个班，愧对我们同学。时常我会睡不着，因为还有关系到我们班，我们同学的利益的事要做。我不期望大家对我的工作有个很好的评价，但我真的好希望通过我们班干的带头能带动其他同学的积极性。因为我们都是这个班的一份子，无论为他付出多少都是应该的。

但由于我的能力有限，虽然很想把工作做好，但有时还是做得不够。这除了我的个人因素外，我认为跟同学们的积极性也有关，有时同学们对班集体的活动不是很热情，每到这时作为班干的我会感到很失败，因为没有组织好大家，同时也很心酸。因为既然大家都是其中的一分子，为什么有些同学就不能多为我们的班着想呢？虽然有的活动不是大家都感兴趣，但我认为既然身在一个集体，有时需要委屈自己而顾全大局。

对于我的团支书工作，也还存在很多不足的地方。首先，花在团支书工作上的时间还是不够多，因为我除了班上的这个职务外，还加入了学校的协会和社团，同时我还报了很多考证的培训班，有普通话培训，有办公自动化培训，还有会计证考试培训，所以时间还是挺紧张的，我真的心是有余而力不足，这也是我这学期最困惑和遗憾的事。现在的我虽然每天都很充实，但是却不踏实，虽然我已经很尽力了，但还是伴随着后悔。不过，总之，我无愧于一个会计1008班的班干部，团支书的光荣称号，无愧于老师及同学所托的重托。

经过一个学期的的工作，其中发现我们的优点同时我们不足的地方也表现了出来，但我坚信下个学期我们班委会在原有的基础上更上一层楼，其中不足的地方也会尽快努力的去改正，相信会计1008班在各位班委的共同努力下会越来越好。

**个人工作总结(个人篇十二**

第一季度，在县委、县政府的正确领导下，在社会各界人士的关心和支持下，在我局全体干部职工的共同努力下，通过创新思路，加大推介宣传力度，推动景区升级，提升服务质量等工作，较好地完成了第一季度工作，取得了一定成效。第一季度，全县共接待游客人数366622人次，实现旅游服务业总收入5307万元，分别比去年同期增长6.3%和11%，实现了今年广宁旅游工作开门红。

1、精心策划推介活动。一是精心策划了“请到广宁过大年”活动;二是根据“三八”妇女节的特色、女性需求，策划了“请到肇庆过三八，千里画廊迎丽人”为主题的节假日活动;三是举办“广宁美食旅游文化节暨肇庆美食之旅启动仪式”活动，为宣传我县特色旅游，打造生态竹乡观光游、特色文化游品牌，擦亮我县“广东美食旅游之乡”品牌，弘扬竹乡美食文化，展示广宁形象，促进经济发展等方面起到积极的作用。

2、抓好新竹海大观景区的升级改造工程。为使竹海大观景区的升级建设既符合总体规划，又符合该公司的发展战略，有利于完善其旅游产业链及提升其综合经济效益，现已制定出两套《广宁县竹海大观景区项目策划方案》，待进一步琢商审定。

3、抓好景区创a工作。经过一年多的努力，宝锭山风景区已于3月份正式被评定为国家aaaa级旅游景区。目前我局正协助竹海大观景区做好申报国家aaaa级旅游景区的资料筹备工作。

4、开展县内酒店四申报工作。在酒店升级方面，我局主动联系县内有实力的酒店，派出专人和邀请市局有关专业人员到现场对其申报工作作指导。县内的三酒店华侨大酒店已基本完成东南楼的四星标准装修，大堂的扩建改造工程正在顺利进行中，计划年底正式申报四酒店。目前我局正协助去年10月份开张的御景假日酒店做好申报四酒店的资料筹备工作，

5、抓广宁中旅转制工作。3月份我局派出专人去省旅游局咨询有关中旅牌照及日后经营等问题，确保转制工作能顺利完成。

6、抓东亮梦圆农家乐的建设。2月份和3月份，我局邀请了肇庆市旅游局领导和有关专业人员前往东亮梦园景区进行调研，给景区提供了不少建设性的意见，并积极为景区向上级部门争取建设资金。目前景区已完成了停车场的改造，知不足餐厅也于年初正式对外营业，其它拓展项目正在规划和建设中。

7、抓螺壳山景区开发的招商工作。今年我局把螺壳山景区的开发招商工作放在重要位置上，一是印制了2万份的《广宁县旅游指南》和《广宁县旅游项目招商投资指南》;二是把重要旅游项目的详细资料在网上公布;三是注重节庆效应，积极向外推介螺壳山的精品线路，如在三月份举办的“20xx广宁美食旅游文化节暨肇庆美食之旅启动仪式”活动中，给珠三角52家旅行社安排了相关的旅游线路，取得了较好的反应。

8、抓上争资金工作。为积极向省上争旅游扶贫资金，做好旅游扶贫资金项目资料的申报，完成了东亮梦圆景区农家乐旅游项目扶贫资金、广宁竹海旅游服务中心项目扶持资金的材料组织撰写工作。

9、积极宣传营销，加大招商引资力度。今年，我局将宣传营销作为工作的重头戏来抓。一是继续和香港《商务旅游》杂志社合作，推介我县待开发的四大景区--古水河、黄洞、云山里、螺壳山景区的资源及招商情况。二是在通过和南方新闻网合作建设的广宁旅游网站上同步放入待开发景区的招商信息，扩大宣传范围，提高广宁旅游资源的知名度，强化旅游宣传营销。三是积极参与省、市组织的旅游推介会，如近期的“20xx中国欢乐健康主题旅游年港澳地区启动仪式暨主题推广活动”中，我们积极把广宁的旅游资源带出去，通过一系列活动，进一步拓展了港澳市场。四是通过政府搭台，企业唱戏，大力宣传我县特色旅游，打造生态竹乡观光游、特色文化游品牌，擦亮我县“广东美食旅游之乡”品牌。3月份，在县委、县政府和市旅游发展局的精心组织下，在有关部门和社会各界的积极配合下，20xx广宁美食旅游文化节暨肇庆美食之旅启动仪式于3月24日—25日在广宁隆重举行。这是近年来参与人数最多、在群众中反响烈的一次美食旅游文化节活动，活动内容有“十大竹笋名菜评选”、“粤名菜展示”、“考察精品旅游线路”、“品尝笋宴”、“播放广宁旅游风光宣传片“等等。由于今次活动得到领导重视，各部门统筹一致，宣传到位，所以活动取得圆满成功。

10、加大旅游企业安全生产力度。旅游安全是旅游业发展的保证，我局深入贯彻落实省、市、县关于安全生产的文件精神，制定应急预案，层层落实责任，做好季度的旅游安全工作，提高安全意识，加大黄金周、节假日、汛期的旅游安全的专项检查力度，定期开展旅游市场安全专项检查。年初由市政府牵头，开展了全市的旅游市场安全专项检查，及时指出我县一些旅游企业存在的安全生产隐患并作出限期整改，确保全年的旅游安全。

11、加强旅x业管理，整顿规范旅游市场秩序。一是做好旅游企业的日常指导监管工作，班子成员亲自挂钩旅游企业，掌握旅游企业的基本动态和经营情况;二是做好有关数据的收集、统计工作;三是做好旅游从业人员的培训工作;四是贯彻落实市委、市政府和县委县政府关于开展“三打两建”行动的部署，制定了具体工作方案，通过一系列行动打击一切扰乱旅游市场秩序的行为，激励旅游企业开展诚信经营活动，提升旅游服务质量，建立旅游诚信体系和监管体系。

12、继续做好挂钩乡镇“扶贫双到”以及计生扶持等工作。一月份，旅游局杨淦标局长亲自带领宝锭山风景区、供销商贸大厦等旅游企业一行11人去挂钩乡镇横山镇白坎村开展春节前扶贫慰问工作，共筹得资金1万多元以及一批大米、花生油等生活用品，让困难户过一个和谐、温暖的新年。3月份，我局还派车派人出资金协助横山镇开展计生工作，受到好评。

13、完成本县旅游标识牌的相关工作。年初我局已按市局的通知精神将本县的旅游标识牌工作形成方案，递交给县政府审核并征求了相关部门的意见。

我县旅游业尽管在第一季度取得了不错的成绩，但与发展成“广东竞争力的旅游目的地”这目标相比，与周边省、市的一些旅游大发展相比还存在着差距。

一是旅游产品还比较单一，观光型旅游为主，要继续做大做强观光和度假休闲、观光与文化、观光与养生等紧密结合的现代综合性旅游项目。

二是景区内文化产品较少，很难在细节上体现“特色文化”内涵。

三是景区的主题活动较少，影响力不够，形成不了景区的“旅游招牌”。

四是我县旅游企业的凝聚力不够，“各自为政”的思想仍存在，部分企业缺乏创新和进取意识，不懂得“自我包装”。

五是缺乏旅游专业人才，旅游局目前都存在缺编和难招人的现象。

六是资金的不足影响旅游宣传推介计划，难以取得效果。

七是广宁至今仍没有完整的广宁旅游总体规划，导致全县旅游项目的开发和规划缺乏指导性。

八是通往一些重要景区如古水河、螺壳山、黄洞、云山里、客家大屋等的道路仍未改造，对项目招商存在着一定的难度。

1、抓新竹海大观景区的升级改造工程，协助其做好国家aaaa级旅游景区相关资料的申报。

2、加大东亮梦圆农家乐的建设力度。

3、加大宝锭山风景区的“国家aaaa级旅游风景区”的宣传力度，报送相关资料。

4、协助御景假日酒店做好酒店评星的资料上报工作。

5、继续跟进广宁中旅的转制问题。

6、召开旅游企业座谈会，进一步开拓我县旅游市场。

7、完成开展20xx“中国旅游日”活动方案，策划黄金周相关的旅游活动。

8、开展旅游系统“三打两建”工作，做好有关宣传。

9、开展节假日的安全生产检查工作，制定应急预案，层层落实责任人。

10、完成上争项目的资料报送工作。

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