# 年终工作总结个人简短(五篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-07-22

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**年终工作总结个人简短篇一**

一、理论熏陶实践同步

1、学校教研工作必须有科学的理论依据，否则就会变成“无本之木，无水之源”。本期我们以《备课的变革》为理论依据，主要研讨了《教材的正确解读》、《学生现状解读》、《教学目标的制定》三大块内容。文本由高中低三个教研小组分别负责解读，解读时全组成员共同进行，其中：一人负责执笔与交流，一人负责根据解读的内容准备教研课，其余人负责资料的收集与磨课。通过以点带动线，以线带动面，使全体老师都参与到了活动中来，并让大家都有了不同程度的收获。

2、针对各年段的具体情况结合区教研室的安排，本期共确立了三个实效科研课题：《怎样在低段数学课堂中培养学生倾听的习惯》、《怎样提高教师课堂评价的有效性》、《怎样营造让学生积极参与的课堂氛围》通过查阅资料，结合课堂实际教学，课题的研究初步取得了一些成果。

3、认真抓好了家常课的听课活动。要提高教学质量关键在于提高家常课的教学水平，本期分年段开展了家常课的听课活动，活动中老师们积极参与，并针对每个人的课堂提出改进意见，取得了很好的效果。

4、积极开展了网络研修活动。本期老师们积极在涪城教育信息网与a61上参与网上研修与讨论，同时还创建了我们自己的石小数学qq群，大家一起畅所欲言讨论非常热烈。

二、专家引领自主实践

1、复习课一直是数学课堂中的薄弱课型，本期为了突破这一难点，特邀请教研室黄主任与南小杨老师到我校参加《如何上好复习课》的主题研讨会。活动先由我校青年教师陈伟与王丽娟老师献课两节，两位老师就自己对《怎样上好复习课》的理解在课堂上做了精彩诠释。课后，黄主任和杨老师针对如何上好复习课，给我校数学教师做了具有引领性的讲座。通过聆听专家的讲座，老师们明白了复习课与练习课和新授课的区别，知道了复习课应当抓住的几个点位，明确了今后努力的方向。

2、我校与杨家小学数学组展开校际联谊研修活动。为了加强学校教研组相互间的联系，更好的促进我校校本研修的发展，我们石塘小学数学教研组与杨家小学数学教研组于12月15日，在杨家小学一同举行了数学教研活动。

本次活动由双方各献课一节，课后教研室黄大成主任针对两堂课做了精彩点评并给予了高度评价，他认为这种活动有利于增进校与校之间联系，可以开阔眼界，取长补短，尤其对于增强学校的校本研修有很大帮助，希望两所学校能将这个活动长期有效的坚持下去，争取取得更好的效果。

**年终工作总结个人简短篇二**

我毕业后的第一份工作就是在\_\_公司做的电话销售工作，这是我人生中赚的第一桶金，我不会忘记这个过程的。以下是我今年的工作总结。

一、具体工作情况

每天我们的工作都是，按照网上搜索的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的产品服务，希望客户能办理我们的会员，并给他们一个试用期为七天的账号，请对方试用我们的产品服务，如果客户满意的话，在进行下一步的会员办理业务。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且把钱给你汇过来，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

二、工作心得

电话单上的东西，有点虚无缥缈的感觉，你不知道什么时候才能有客户会与你合作，而这个时期也是最难渡过的时期，组长对我说，“今天工作不努力，明天努力找工作”，只有拼命的工作，才能在公司生存下来，并且为公司创造的利益，是啊，我想了想，组长说的很对，于是我就重新鼓舞起斗志来了，和客户聊天、唠家常，总之让客户对你有一种认同感，放心感，安全感，只有这样他才能相信你不是骗子，不是坏人，你只是一个和他合作的生意伙伴，一个值的信赖的好朋友，只有这样才能得到出单，为公司创造经济利益的同时，也为自己增加了收入。

三、工作成长

通过一段时期的电话销售工作，我的口才能力得到了极大锻炼，和陌生人聊天的时候也不会感到害怕了，和人沟通上的能力得到了极大提高，我会好好努力下去的。我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。

希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在明年甚至更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望明年自己的业务量能够达到质的飞跃。

**年终工作总结个人简短篇三**

在公司领导和同事的关心指导下，我积极做好自己的本职工作，积累了一些过去从没有的经验，通过不懈努力，各方面都取得了一定的进步。现将个人工作总结如下：

一、主要工作与成绩

担任采购部采购员已有一年，在本部门领导和同事的帮助下，已全部熟悉了工作环境和办公环境，了解了本部门及其他部门、车间及相关管理人员，学习并熟练操作金蝶软件，同时深入车间，逐步了解每个车间的简单工艺、产量、机器设备、相关五金件等。由于所学专业与采购专业不符合，并且对设备、五金知识比较欠缺，通过主动学习，主动提问，顺利完成了一年来的采购工作，同时也在一定程度上提高了自己的业务水平;

完成了既定的五金类采购任务，一年来公司每天都有不断的采购单，根据车间的生产需要，及时将所需的设备、五金、配件及时购回，从而保证了车间的生产进度，一年的采购工作中，从未发生耽误生产的现象。采购过程中，从质量、成本和交期三方面考虑，同时坚持“价比三家、质比三家、服务比三家”，在满足于生产现场或需求部门的同时，尽量降低成本，较好地保护了公司利益。

实施了供应商管理，建立了供应商管理台帐，完善了供应商档案，积极开发供应商资源，拓宽采购渠道，协助质量部门对供应商进行评定和复评。所有合同统一存档，制定统一的合同审核表给公司高层领导签字确认后付款，保证了合同的真实性和可靠性。

在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证!从而每月都能减免一些不必要的税收。能够完成领导分配的任务，协助横向部门做好各项工作。

二、存在问题与不足

有些物料在采购时，自己的五金知识面不够宽，价格信息和物料质量不能很好地掌握;应变能力不强，对一些工作协调和处理得不够好，同时在商务活动中沟通技巧还需继续提高;自身在日常工作中不够细致认真，需进一步提高工作质量和效率。

三、工作心得

总之，采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。在公司各位领导的关心支持下，通过这段时间的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。

我们管理和成本控制过程中应该不断出新招、奇招。不然，即使成本在下降，只可能是市场或外加因素自然形成的。而这样的下跌对于我们的竞争对手来说，也是一样的下降成本。我们并没有比竞争对手更多的成本优势。因此创新的想法和大胆试探新的方案才能使我们可能找到独到的降低成本、提高效率的方案。当前社会各行业各企业的竞争力、和之间的较量其根源可归纳为决策层的经营理念经营思路的较量，不断创新的思维才能使企业永远保持活力。

**年终工作总结个人简短篇四**

回顾一年来的工作，自己作为一名\_\_的销售员，在领导的指示下，不断的向着更稿的地方攀升。在工作中，也经历了不少的事情。忙碌的工作中，指尖也抓不住时间的流沙，转眼间，这一年已经成为了过去!

现在新的一年开始了，看着过去一年经历和留下的成绩，尽管感到有些不舍，但是我们还是要继续前进。但是在此之前，我要对自己这一年来的经历做一个工作总结，希望通过自己的总结，能更好的完成自己在下一年的任务。我的个人工作总结如下：

一、明确发展路线，紧跟公司发展

近年来，公司正处于高速发展的道路上。为此，对作为销售员的我么，也在不断的提高要求，提高工作目标。为了能更好的在过去这一年里完成工作，我在工作中严谨的学习领导讲话，认真吸取公司的发展方向，和目标，并在领导安排的培训中努力的发展自己，提升自己的工作能力，提升个人的工作成绩。

在期间，我还结合自己的优势，积极的转变自己的工作方式。为此，我在工作内外都积极的提升自己的，并向优秀的同事看齐。在于同事们的交谈学习中，我吸取了很多的优秀经验，并通过不断的实践锻炼，将适合的经验和方法带入自己的工作，提升个人的工作能力。

二、积极的扩展自己，提升个人的能力和认识

在工作外，我努力的通过各种方式提升自己的销售能力，除了参加培训，以及和同事们的讨论。我还养成了写总结的好习惯，将自己的不足和优势都记录总结，提升个人的认识，并积极的去发展或改正。

此外，我还积极的去了解我们公司产品的详细情况，对产品的生产和效果有了更深的了解，这不仅仅是为了在推销的时候能有更多的说法，也是为了让自己更加的了解我们的产品，增加自己的信心。同时，我还不忘去学习业界同行的产品，互相对比，找到自己的优势和不足，为自己的推销工作做好计划。

三、个人的不足

反思一年来的情况，自己的问题就是在顾客的维护中没能做细。自己一心放在产品和自己的身上却没能做好客户的维护，这对销售来说是非常不应该的!为了能在销售路线上更有突破，我必须改正自己的错误!

四、总结

时间过去的很快，作为销售人员，我必须更加努力的抓紧时间，去提升自己，让自己进步!这样才能在激烈的市场竞争中取得自己的一席之地。

1、想要收获，必先给予

一个合格的销售员，不是把东西卖出去就行了，而是与客户建立良好的渠道，让客户信任，愿意一直合作，才知我们销售人员该做的事情。一锤子买卖是很难长久的，欧文在工作中也经常遇见其他销售人员销售产品的时候为了一时的利益放弃了长远的利益，在销售产品的时候虚抬价格，甚至做得非常明显，产品上面有标签，但是当付款的时候却要比标签上面的价格高出一些，虽然大多受客户不会看，但是也不是每一个客户都是傻子。

这样流逝的客户越来越多，让客户吃亏，最后吃亏的只会是自己。

我在工作的时候，会给客户想要的，尤其是第一次的客户，就是新客户，给他们想要的，用事实，用好的产品，让他们知道我们产品的质量，吸引他们来我们公司，同时也会附赠一些小礼品，那些小礼品都是一些价格低廉的，作为赠品卖给客户，有的是公司报销，更多的时候是我自己去购买作为赠品。

这样的做法收获的是客户的好感，在同一个销售地点我的人气就比较旺，也更受客户喜欢，因为我不但不占他们的便宜，还会给他们一些补偿，让他们能够得偿所愿，而不是一味的盘剥消费者，想要得到必先给予，有舍有得。

2、尊重送给每一个客户

客户是有感情的人，不是机器人，来到店铺或者商场时，应该给予他们足够的尊重，我们的产品不是的，竞争对手非常多，如果不尊重客户，我们的竞争对手一定会非常开心，因为他们可以得到更多的客户，我也有过被冷落不被尊重的经历所以非常清楚这一点，以前我去一家鞋店，去买鞋，店主，在招呼客人，但是却没有在意我，为了讨好另一个客户，却不招待我，这让我感到了生气，我当时的确有需求，如果店主来的话一定会成交一单，但是却错过了，所以我工作的时候对每一个客户都非常重视，无论是谁来不管买不买我都要保证不冷落任何一个客户，给予他们足够的尊重您能够，虽然有一些不买但是与以往想必买的人更多了。

**年终工作总结个人简短篇五**

一年的工作终于结束了，新的一年的工作马上就要开启了。自己在今年的工作中是有收获的，进步也是有的，但还没有到令自己满意的程度。这一年也摸索到了让自己更好的完成工作的方法，但还没有很熟练的掌握好这些方法，所以自己的工作能力还没有很大的进步。在新的一年中自己要继续的加油才行，一直没有进步的话对自己的影响还是比较的大的。在新一年的工作开始之前为自己今年的工作做一个总结，同时也进行一次反思，这样才能够让自己有进步。

一、个人表现

在我自己看来这一年自己在工作上和纪律上的表现都是很不错的，每一天都认真的去完成自己的工作任务，也能够按时的完成领导分配给我的工作，虽然质量算不上特别的好，但也是没有什么错误的。今年自己也是一直都有在进步的，每一周都比上一周是有进步的，虽然说进步的程度是比较的小的，但只要自己是一直都有在进步的就可以了。这一年自己一直都很遵守公司的纪律，从来没有迟到过一次，每天都能够准时到公司上班。所以这一年自己的整体表现还是很不错的，值得鼓励一下自己。

二、个人收获

在这一年的工作中自己也学到了很多新的东西，对我来说这些东西是能够让我更好的去完成自己的工作的，现在我的工作能力跟去年这个时候的自己比是有了很大的进步的。我知道了只要自己是有努力的在学习的，在工作结束之后有进行反思的，就肯定是会有进步的。最重要的还是要掌握好方法，而不是盲目的去努力，这样只会浪费时间也不会有进步。要找准自己的方向，同时也要知道工作的轻重缓急，在不是很重要的工作上花费的时间是一定要比重要的工作少一些的，这样就能够有时间去做那些更加重要的工作，也有时间去进行工作反思。

三、工作计划

自己在明年的工作中也要继续的去学习，多学习一些对自己的工作有帮助的技巧，不管是做什么工作都是有技巧的，只要掌握好了这些技巧就一定是事半功倍的，能够让自己更加轻松的就完成自己要做的工作。也要去学习一些新的技能，更好的完成自己的工作。同时在做完工作之后也要进行反思，思考怎样做才会做得更好，这样才是会有进步的。新的一年自己也是会保持现在这样的一个工作状态，认真努力的去完成自己的工作。

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