# 2024年个人季度工作总结300字(十三篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-07-21

*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。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为...*

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。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

**个人季度工作总结300字篇一**

(一)加强党务工作学习。在公司党支部领导下，积极参加各类组织活动，加强理论学习，认真做好笔记，充分领会各类会议精神和领导指示要求，提高理论水平和解决实际问题的能力，坚定了自己长期为党的事业工作的使命感。

（二）学习各类文字材料撰写。在部门经理的指导帮助下，学习各类文字材料起草工作。

（三）编印《印章使用审批单归档登记薄》，整理印章使用审批单。针对印章使用登统计情况，科学合理拟制《印章使用审批单归档登记薄》，有效避免了借阅文件不归还，误还、漏还现象的发生。对第一季度的印章使用审批单，按照总公司和子公司、普通文件和合同进行分类、排序、编号、整理、装订，建立电子档目录，为下步查阅提高了工作效率。

（四）整理、航拍公司各项目照片。利用空闲时间，在部门经理的带领下，对各项目进展情况进行航拍存档。对公司工作群内发送的照片进行甄别存档，作为影像资料留存，为后期工作提供依据。

（五）制作条幅、布置会场、保障会议。制作悬挂条幅，布置各类会场，多次保障各类会议顺利召开。

（六）整理公司改制以来的董事会和经理办公会会议目录，建立电子档，提升了查阅速度，提高了工作效率。

（七）加强学习，提高业务水平。参加县通讯员及舆情处置培训班，学习通讯报道，增强了舆情处置能力；报名参加县工会组织的摄影知识讲座，提升摄影能力；自学《公文写作》和《公司法》等企业管理类书籍。

（八）完成领导安排的其他工作。

（一）业务素质不强，工作效率低。对于领导交办的部分工作，不知道该从何处入手，没有工作思路，有些工作需要从网络上浏览、下载，借鉴别人的方法才可完成。甚至有些文字材料是从网上东奔西凑修改完成的，没有自己的思路。

（二）学习计划落实较差。不能够很好的按学习计划落实学习，易受外界因素干扰，导致学习计划不断推迟。每月都制定学习计划，也总是从思想上想落实好学习计划，但每次落实都有差距。

（三）工作浮在表面，对各业务科室和各项目工作不够了解。由于长期在办公室内工作，对各项目部、各子公司等相关项目、工程起因、程序、进展等等情况了解甚少，以至于对相关材料写作不知如何开展。

（四）对工作缺乏计划性、不能够科学合理的安排好每日工作。每天工作靠临时性接受任务，没有提前预见性，不能科学合理的分配筹划好工作。

（五）处置突击任务和临时应变能力偏弱，处理工作靠经验行事，缺乏创新意识，工作求稳；对于工作中，随机应变能力偏弱，不能很好的见机行事，妥善处置。

（一）加强学习，严格落实好个人自学计划，强化业务工作能力，提高业务水平，增强个人素质。学习是快速提升业务水平和综合素质最快最好的办法，将学习计划列为每日必完成的工作事项，做到坚决落实，提升个人综合素质和业务水平。

（二）深入了解各项目进展情况，施工进度。拓展业务了解渠道，通过查阅资料、查看录像、电话咨询、驻点察看等多种方式，了解掌握各项目部、各子公司业务进展情况和人员思想动态，为领导科学化管理提供好的意见建议，当好助理，做好参谋。

（三）拓展知识面，勤于思考，提高处置突击任务能力和应变能力。

**个人季度工作总结300字篇二**

经过了xx酒店领导的指导方向以及xx全体部门和员工们的共同努力，xx酒店总结：

酒店的提升是有原因的，而我们的原因就是领导们的领导，以及全体同事们的努力！首先，在这第三季度里，我们们针对客房和服务都做了极大的提升。首先是对客房，经过整改，我们对客房中许多老旧设施进行了更新，对有问题的地方进行了整改，尤其是针对浴室这些地方环境的改造。

然后，根据市场的情况我们适当的调节了房价。在第三季度营业之后，我们酒店的环境在顾客中大受好评！得到了顾客们的认可。但是同时，我们也一样接收到了关于环境方面不足的投诉，虽然现在还没有面面俱全，但是顾客的要求就是我们改变的目标！

其次，就是在员工方面的提升了，员工是我们酒店服务的基本。在第三季度当中，我们共组织过培训x场，各部门的员工都积极的参加进了培训当中，让我们xx酒店的服务质量又再次向上提升了一个阶段！

在第三季度的员工评价中，由于我们给顾客留下了好印象，所以顾客也给我们留下了很多的好评！其中，尤其是x部门的xx等人，因为出色的服务表现，被酒店评为“xx优秀员工”！大家要多向xx等人学习，将酒店的“为顾客服务”精神贯彻到底！

在第三季度中，我们共举办了x场酒店活动，其中最重要的是在中秋节时期的中秋礼盒售卖活动，我们通过积极的在居民区宣传我们的中秋活动，并发放了的许多优惠券以及限时折扣的消息。这让我们在活动中获得了不错的成绩！中秋活动中，我们共卖出中秋礼盒xx份，总收入xx万元！

顾客的不满就是酒店的不足，虽然我们永远都难以做到完美，但是我们却可以用不断向上的积极心去向着最接近完美的地方迈进！相信在我们这么多xx优秀员工的努力下，酒店会有更加美好的未来！

**个人季度工作总结300字篇三**

20xx年的第一季度转眼过去了，为了更好的完成今年的工作计划，我想我有必要进行一下总结。这三个月里，我依旧在接触新的事物，依旧在摸索中不断的学习、提高，使本身在岗位上做的更加出色。现就第一季度的工作做如下总结：

一、思想方面

这一季度，思想方面的深化，莫过于对科学发展观的认识。全国从上至下掀起了一场学习科学发展观的热潮，深刻学习和领会其中的内涵，争取把理论运用到实践当中，更好的开展工作，发挥作用。

二、主要工作

一月份：1、选举的收尾工作，例如写总结、整理备份材料；2、新一届村委会工作的开展，《村民自治章程》、《村规民约》等文件的制作；3、开基层团建工作会；4、参加普法知识问答；5、春节文艺工作的准备。

二月份：1、村官文艺节目的练习；2、团员信息表的登记；3、考察我们的工作的材料准备；4、参加区委党校的培训。

三月份：1、党员信息表的登记；2、继续开展蔬菜大棚的建设；3、青年志愿者日在河底敬老院的活动；4、退耕还林人员的登记（补缺少的树苗）；5、三八节的活动；5、村里申报新农村住宅楼建设的材料整理；6、开会，即“阳泉市郊区青年志愿者指导中心成立仪式”和“共青团阳泉市郊区七届三次全委（扩大）会”；7、听种植大棚蔬菜的讲座；8、在郊区宾馆听《当前经济形势和现代企业的法人治理》的专题讲座；9、登记村里16周岁以上的人员，参加社会养老保险；10、村里护林防火工作的开展，写《应急预案》、护林员名单、发放宣传资料等；（四月份：1、护林防火工作；2、登记粮食直补的人员名单。）

三、心得体会

这个季度，最重要的工作莫过于护林防火，这是我上任以来接受到的最严峻的考验，这次任务的难度和强度都是我从来没有经历过的！上级领导高度重视，几次下来督查，一定要把任何一项工作落实到位，确保这次任务的顺利完成！

这次的工作，感触颇多！除了关注本镇本村，还要关心全区的护林防火工作，虽不能开个座谈会，但通过新闻、报纸等媒介互相学习、交流经验，使大家不断地提高工作质量。

这次全区的护林防火工作，涌现出很多英雄。小河北的书记为了救火，烧伤面积达百分之八十五，真正体现了我们党为人民服务的宗旨，正所谓“患难见真情”。同时，“水火无情，人却有情”，在书记无法负担巨额的医药费的情况下，大家也踊跃捐款！真的，只要大家齐心协力，所有的困难都会过去的！

**个人季度工作总结300字篇四**

根据广场筹开计划，保安部在第三季度主要完成了以下工作：

在第三季度保安部共配合人事部面试7人，其中5人符合录用标准。截止到9月25日，已安排3人上岗。目前保安部编制人数为45人，现在岗人数为40人，其中内保17人，外保23人，尚缺编5人。

1、保安部每名新上岗的员工除了要参加酒店组织的迎新入职培训外，还要接受部门组织的岗上培训和定期考核。针对每次考评结果和员工的特点进行班次调整，确保团队中每个班组的平均实力在同一起跑线上，实现了团队的稳步发展和各班组的共同进步。在第三季度新入职4名员工，进行班组级培训8次，部门级培训2次，考核1次，考核成绩均达标。

2、加强对在岗员工的教育培训工作，第三季度共对警卫、消防中控员进行门禁、停车场设施操作培训4次，进行消防知识及跑水事故应急处置预案培训2次，服务英语各1次。同时，还对全体保安队员进行体能训练和规范车辆指挥手势培训8次。分班次组织员工学习集团手册中的保安部工作标准和流程4次。规范填写中控设备检查记录表的培训2次。培训大型接待活动安保岗位设置和车辆分区管理方案1次。

第三季度保安部共进行日常巡逻检查718次，其中成品保护检查337次，施工现场检查261次，消防主机报警勘察现场24次，配合清点消防设备设施49次，节日放假前的安全检查2次，其他各类检查45次。在巡视检查发现并及时处置了以下隐患问题：

1、车辆压在室外消火栓井盖上2次;

2、发现大堂、咖啡厅、杂品库等部位漏水情况25次。

3、7月10日，西餐厅配电箱因漏水导致短路冒烟1次。

4、7月14日，报告厅电气焊火花引燃木地板导致起火1次。

5、b2通道内水汽太重导致烟感等报警设备发生故障2次。

6、移动公司施工人员在b1违章吸烟1起。

7、港元公司私自开锁向cd大堂运送物资1起，罚款200元。

8、发现施工人员临时出入证过期3起，立即进行补办或延期。

9、督导晶宫公司等施工垃圾清运施工垃圾6次。

10、督导三元绿化公司等单位清理广场泥土和枯枝4次。

11、发现施工人员进入非施工区域2起3人次。

12、发现未拆烟感外罩17个，回收施工单位过期灭火器8具。

13、雨季来临时积极开展防汛专项检查，确保酒店成品安全。

根据集团对筹开酒店的考核标准和工作手册中的要求，保安部结合广场情况，对二装方案和客户管理手册中的安全管理制度等内容进行了两次集中的修订工作。同时，建立了内部调取监控录像审批表、备用钥匙领取登记表、厨房收档后的安全检查制度、施工垃圾清运制度、员工通道查包和访客登记制度、停车场检查和保安队训练制度等8项制度，确保在完善制度建设的基础上，逐步规范工作流程。

第三季度广场各项施工进度逐步加快，除总包未完整改工程外，还有云基地、以色列等新客户入驻前的装修施工，施工人员较多，施工区域较大，给保安部的安全管理工作带来了较大的难度。为此，保安部能及时了解各项工程的施工进度，与施工单位和客户代表保持密切的联系，根据施工进度特点随时进行专项检查，在确保施工正常进行的情况下，最大限度的满足客户的装修需求。在第三季度共为4家施工单位办理了入场施工手续，签订了4分安全协议书，办理了68张临时出入证(含延期证)，对施工现场进行每天8次的日常巡逻检查和不定期的动火作业检查，确保施工顺利进行。

另外，在巡视中我们除了对安全情况进行重点检查外，还对停车场划线和中控设备施工中的工程质量问题及整改情况进行跟进。在完成停车场划线的二次验收后，确保了所有整改项目均达到标准，但由于地下潮气和地面环氧地坪施工问题导致其工程质量有一定不足，已通知财务、工程将上述内容作为维保期内的重点跟进工作。

根据酒店筹开工作计划，保安部在第三季度将主要精力放在了对消防、监控、停车场、门禁、巡更、对讲机、五方对讲等弱点系统的调试和故障问题整改中。第三季度，由于伟业公司维保公司进驻酒店，保安部还积极配合设备清点和联动测试工作。目前已完成对整个广场设备设施的清点工作，由于cd座故障问题较多，所以尚未进行联动测试。第三季度已解决故障问题227个，目前尚余413个，其中ab座故障16个，cd座故障397个(主要是线路短路造成的)。上述问题已由中消伟业公司进行统计并分析，预计国庆节后可以解决。

7、8月份，保安部根据酒店领导的要求，每日均能对自己责任区内的卫生进行检查和清扫工作，每周还组织对地下停车场和广场树叶、白色垃圾的专项清理工作，确保了本部门责任区内的卫生环境符合要求。在做好自身工作的同时，保安部还能积极帮助相关部门开展卫生清洁和督导生活垃圾的清运工作，为日后保洁公司开荒大清工作的顺利开展打下了良好的基础。

第三季度，保安部每月均能对部门资产和库存物品进行盘点清查工作。通过多次盘点，我们对筹开期内所消耗的清洁用具、办公用具、保洁用品和金属链锁等低值易耗品有了充分了解，在确保开业物资安全的前提下，也为后期顺利完成各项经营预算打下了坚实的基础。

1、根据行政办要求，结合广场实际情况修订集团质量管理手册。

2、针对钥匙交接情况，保安部在8月24日对所有已交接的钥匙情况进行了清点，整理出ab座尚未与总包交接的钥匙清单和使用部门尚未领取的钥匙清单，已上报主管领导。

3、在配合人力资源部对员工打卡系统进行试运行的过程中，也加强了部门内部的考勤检查工作，确保员工按时出勤。

4、规范员工执勤行为，加强礼貌用语、着装和流程的检查。

5、参加属地派出所会议，学习企业内保档案及工作台账等内容。

6、9月3日，针对广场旗子破损情况，及时更新48面旗子。

7、9月4日，召开保安公司全体会议，再次强调了上岗执勤期间的工作纪律。同时，指出了现有工作的不足和改进的方法和要求。

8、针对酒店防汛、防风预案的要求，加强汛期的防风、防汛检查，做好各项抢险准备工作。

9、加强部门执行力的督导检查，确保每个指令均能实施并反馈。

10、9月6日，根据公关部的要求，保安部组织专人对广场区域内的所有安全标牌进行了细致的核对工作。

11、针对员工餐厅洗碗间烟感经常误报警等情况，在清洗餐具时间段为该烟感安装保护罩，以减少误报的概率。

12、根据使用部门要求，配合工程部完成钥匙配置的审核工作。

13、加强员工通道的安全管理，规范出入查包和访客登记制度。

14、根据人事部要求，与属地派出所民警沟通办理暂住证事宜。 15、9月20日，配合行政办进行质检工作，发现卫生和安全问题共8起，均拍照留存并立即通知相关部门进行整改。

**个人季度工作总结300字篇五**

第一学期在忙碌中悄然而过，本学期教导处在校领导的指导下，以教研组建设为抓手，提高课堂教学高效性为核心，促进教师专业化水平的提高和学生成绩为目标，努力为教师和学生服务。

由于是一个新建校区，二年级—六年级均是插班生，底子较弱。但经过全体师生一个学期的努力，从本学期的四次大型考试来看，各科成绩呈震荡上升趋势。教务处主要工作如下：

1、为了提高教师业务素质和专业水平，本学期全体教师参加了每两周一次校内“美舍大讲堂”业务学习。各科老师都有不同程度的提升。

2、各教研组开展了“观看优秀教学课例光盘”、学校还组织语文组、数学组老师参加了“全国教育名家海南省小学精品课堂展示”等业务学习活动。

3。定期教研促成长

教研组建设是学科教学能力建设的核心，是学校开展高质量教育教学的关键。教务处要求各教研组重点关注课堂，教研活动每两周一次规范有序开展。各教研组能以“组内公开课”“同课异构”听课评课、反馈问题解决问题为主要形式，加强共同协作与探讨，认真落实好每一次的教研活动。在活动开展过程中，做到定时间、定地点，保证每位教师都能深入参与活动。上组内、校级公开课的老师都能以严肃认真的态度对待每一节课，注重反思，积累优秀案例。

4、督促老师勤写博文，勤反思。教导处将优秀家长会发言稿、评语、教案、资料等整理上传。以便老师取长补短。

1。为丰富学生生活，各教研组开展了丰富多彩的活动：语文组开展了作文竞赛，激发了学生写作的热情、数学组开展了数学竞赛，引发学生感受数学魅力，体验数学乐趣。英语组开展了“平安是福，欢乐共享”的庆祝圣诞节活动，掀起了学生学英语的新一轮热潮。

2。丰富多彩的德育活动不但使学生学到很多相关方面的知识，更重要的是学生从中受到很好的教育。我校每年都利用各种节日、纪念日开展国旗下讲话主题活动。还开展了“消费演习”、“防地震演习”“广播操比赛”“红歌唱响十月”“秋游”等活动，除了以上几个大项活动节外，学前班还开展了两次大型亲子活动。每次活动都以相关领导为核心，针对活动特点，有序进行活动前的准备，活动中的安排，活动后的总结，学生在活动中快乐成长，教师在演绎着职业的幸福。每一位学生有了这些经历，不仅没有影响学习，反尔促进学习，知识拓展、视野开阔、思维活跃，文明素养得到提升。

1。课程管理严落实

本学期，学校延续老校区各项规章制度，严格执行“考勤请假制度”，对照学校“总课表”、班级“课程表”、教师“个人小课表”进行巡查，不得随意占课等。发现问题及时当面指正，此举有效地保障我校能够严格按照省课程设置实施方案要求，开齐学科门类并上足学科课程。

2。业务检查重平时

学校对教师教学常规的检查方式比较灵活，注重日常的业务检查与指导，原则上每月进行一次业务抽查，期中期末各一次普查，并能做及时反馈。按照“检查—反馈—改进—复查”四步走的方式，使得教师的各项教学业务工作在平时就落到实处，步步为营，一步一个脚印，不走形式，不走过场，求实创新，为教学服务。进行推门听课制度，听后及时点评，使教师的业务水平逐步提升。

3。规范常规做保障

我们严格要求教师遵守学校工作制度，规范自己的教学行为，尤其是对教学常规工作常抓不懈。教导处继续加强教学“六认真”工作的监督与检查，对教师的备课、上课、作业布置与批改、后进生的辅导、学生成绩的检测等都提出了更为细致的要求。尤其是针对教学常规最薄弱的几个环节：如教学计划中的学情分析、优差生辅导措施，试卷分析，教学反思等。学校教学部门分别作出明确细致的指导与规定。全体教师都能按照教学部门的要求认真细致地做好教学常规工作，向课堂40分钟要质量，向课外辅导与作业批改要效益。经过全体教师的协作努力，学生成绩稳步提升。

4。教学管理提质量

由于2—6年级学生均为插班生，基础较差，教导处规定，以各教研组为单位，整理各学科各年级重难点资料，资源共享，培优辅差。效果较好。

本学期我校重点抓课堂教学管理，拟通过严格的教学管理求得良好的教学质量。一是学校教导处加强日常教学监控，发现问题，及时分析研究解决办法；二是不断创新质量监控方式方法，加强课堂教学效果检测，进一步巩固和提高质量；三是召开学生、家长座谈会，交流反馈教学情况；搜集、整理

、研究学情；四是加强作业、辅导、检测管理力度，避免大量重复性作业，向课堂40分钟要质量；五是扎扎实实地做好“提优补差”工作，从而全面提高学生的总体成绩；六是重点抓好毕业班和五年级的教学管理工作，实行“双周复诊”为毕业班尽力提供良好的教学环境与学习氛围。

1。树立全心全意为师生服务意识

教导处的日常工作确实很多，从课务安排到制定本学期的教研活动；从一年级新生编班到分发各年级师生书本，无一不需要周密考虑、精心安排。开学后、各类统计报表的填写，召开大大小小的会议，各种学生的常规检测又是我们日常工作的“重头戏”……一项项繁杂的工作纷至沓来，而又来不得半点马虎。我们只有高效地开展工作，才能使教导处工作能够稳步而有序地开展。尽管工作是琐碎而又繁重的，但是我们感受到的不仅仅是工作的辛苦，更多的是充实与快慰，因为只有当你能够正确审视自己价值的时候才是最快乐的！

2。建立边工作边反思边改进机制

尽管我们教导处做了大量的工作，本学期的教学成绩也是稳步上升，但是我们的教导处工作还是存在着一些不足之处。如：个别学科、个别班级教师的主动性及责任意识较差，对学生缺少长期而扎实的训练，没有形成良好的训练计划，开展班级活动抓得不够细、不够实，个别工作是为了应付学校检查，导致学生能力提高迟缓。还有的是一些班级只顾抓学习，而忽视了班级管理及学生思想等变化，班级学风不浓，一些学困生明显掉队，教师尽管用了很大的力气抓学习，可学习成绩仍然提高不了，可见班级细致的管理工作与教学工作应该是齐头并进的。在教学管理中，还有因为杂事多导致的落实不够的地方，这也是应该避免的。如听课听得少，由于教研组缺少工作的主动性，造成教研较为拖拉，集体备课活动的开展得不够扎实。这些都是今后工作中需要进一步完善的。进一步加大教学检测，特别是课堂教学的检测力度和教学质量的监控制度，进一步提高我校的教学质量。

本学期教学成绩与老校区相比来看，虽然一些学科，一些班级进步了，但是，还有的学科和班级与老校差距较大，甚至有的学科成绩下滑，这是我们的薄弱之处。不能不引起我们的反思，如何提高教学成绩，是摆在我们面前，契待解决的问题

以上是对本学期教务处工作的不完善、不成熟的工作总结。这一学期，可以说是本人学习、适应、反思的过程。工作存在着许多的不足：

1、学校的教研组管理不够细致，活动内容及次数有些随意。

2、对教学质量的提高抓的还不够扎实。

3、家校沟通较少。

4、校本教研开展不够实在，水平还不够高。

5、教师业务水平整体还不是很高。

6、个别教师在参加教研，辅导学生学业等方面积极性不高。

以上将是我在新的学期中，努力改进的方向和重点所在。

**个人季度工作总结300字篇六**

转眼间，20xx年上半年就过去了。展望未来，我对公司的发展和今后的工作充满了信心和希望，为了能够制定更好的工作目标，取得更好的工作成绩，我把参加工作以来的情况总结如下：

对于企业来说，能力往往是超越知识的，物业管理公司对于人才的要求，同样也是能力第一。物业管理公司对于人才的要求是多方面的，它包括：组织指挥能力、决策能力、创新能力、社会活动能力、技术能力、协调与沟通能力等。

第一阶段（xx年—xx年）

20xx年毕业之初，在无任何工作经验、且对物业管理行业更是一无所知的情况下，我幸运的加入了“金网络—雪梨澳乡”管理团队，看似简单的账单制作rarr；

日常收费rarr；

银行对接rarr；

建立收费台账rarr；

与总部财务对接，一切都是从零开始。我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点，而随后财务助理兼客务代表的特殊身份更是加速缩短了我与“专业人”之间的距离。客户电话的接听、客服前台的接待，都需要很强的专业知识与沟通能力，物业管理中大多是一些细小琐碎的事，协调好了大事化孝小事化了，协调不好则工作会非常被动。这就要求在服务过程中不断提高自己与外界的沟通能力，同时在公司内部的沟通也非常重要，除了本部门之间，部门与部门之间的沟通也很重要，只有沟通好了，才能提高工作效率，减少不必要的人工成本。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法，积累经验；

另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。

“勤能补拙”，因为当时住在项目，便利用下班后的时间总结完善自己的工作内容，建立了各种收费台账的模版，同时结合管理处实际情况先后制定了《财务收费流程》、《财务对接流程》、《押金退款流程》以及《特约服务收费流程》，并在各级领导的支持和同事们的配合下各项流程得到了迅速的普及，为管理处日常财务工作的顺利进行奠定了坚实的基矗

第二阶段（20xx年—20xx年）：发展阶段

这一阶段在继续担任雪梨澳乡财务助理的同时又介入了新接管项目温哥华森林管理处前期的财务助理工作，进一步巩固了自己关于从物业前期接管到业主入住期间财务工作经验的积累，同时也丰富了自身的物业管理专业知识。项目进入日常管理之后，因为新招的财务助理是应届毕业生，我由此又接触到了辅导新人的工作内容，我将自己的工作经验整理成文字后逐点的与新人一起实践，共同发现问题、解决问题，经过三个月时间的努力，新招的财务助理已经能够很好的胜任财务助理工作了。xx年底我又被调往公司新接管的“villa”管理处担任财务助理，此时正逢财务部改革，我努力学习专业知识，积极配合制度改革，并在工作中小有成就，得到了领导的肯定。

第三阶段（20xx年—现在），不断提升阶段

20xx年底，我被调往公司财务部担任出纳。出纳工作首先要有足够的耐心和细心，不能出任何差错，在每次报账的时候，每笔钱我都会算两遍点两遍；

每日做好结账盘库工作，做好现金盘点表；

每月末做好银行对账工作，及时编制银行余额调节表，并做好和会计账的对账工作；

工资的发放更是需要细心谨慎，这直接关系到员工个人的利益，因为日常的工作量已经基本饱和，每次做工资的时候，我都会主动加班，保证及时将工资发放给员工；

而公司总部出纳更大的一部分工作内容是与管理处财务助理的工作对接，由于当时管理处财务人员流动较大，面对新人更需要耐心的去指导她们的工作，细致的讲解公司的一些工作流程，使她们尽快融入金网络这个大家庭。

20xx年底我由出纳岗位转为会计，负责雪梨澳乡和villa管理处的主管会计工作，同时兼工资发放工作，这一期间我学习并掌握了公司财务核算的程序以及用友财务软件的操作技能，提高迅速；

同时我的工作内容还包括通过对月度、季度以及年度的财务分析，及时并动态地掌握管理处营运和财务状况，发现工作中的问题，并提出财务建议，为管理处负责人决策提供可靠的财务依据。今年6月我的工作内容再次调整，工资发放工作正式移交给了出纳，主要负责长远天地、温哥华森林及villa管理处的主管会计工作。

在金网络工作的六年多时间里，积累了许多工作经验，尤其是管理处基层财务工作经验，同时也取得了一定的成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应新的工作岗位；

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态；

（三）只有坚持原则落实制度，认真理财管账，才能履行好财务职责；

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好；

（五）只有保持心态平和，“取人之长、补己之短”，才能不断提高、取得进步。

**个人季度工作总结300字篇七**

第一季度分别到住院部各科室查房巡视。通过查房，可以反映出

各科劳动纪律较好，在岗在位；业务方面：病历书写工整，各项制度落实较好，各项记录健全，医疗垃圾分类放置，消毒登记及时；后勤服务比较好；医德医风：询问患者医护人员服务态度好，技术满意，无乱检查、收费、用药现象，出院患者随访落实较好。

存在问题：①住院部病房卫生太差；

②医生反映药房药品采购不及时，住院七天的病人同类别药品需要调换两次药品，严重影响了治疗效果

整改措施：

1、责令各科室全员行动起来，使医院环境卫生彻底改观。

2、责成药剂科迅速征求各临床科室用药意见，计划好药品，杜绝再出现类似情况。

**个人季度工作总结300字篇八**

不知不觉中，看着公司飞越发展的xx年的上半年已经过去，充满希望的xx年的下半年终于来临。回首半年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关、通宵备战的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。现将这上半年的主要工作总结如下：

一、销售拓展

来公司已经工作二年了，想到这里，受宠若惊的同时，更是感慨万千、如履薄冰。经过这二年的沉淀，我已从公司的普通一员成长为业务熟悉，经验丰富的老员工。记得刚进公司的时候，自己强烈意识到自己理论匮乏，实践经验不足等各类工作上的不足。如何快速提高自己的知识和销售水平，更新自己的知识结构，并深入到实际工作的每个环节将显得尤为重要。在上半年的工作中的这段时间，我通过虚心向公司领导及同仁学习，取长补短，不断提高自身素质修养及业务技能。在公司领导和同仁的关怀与支持下，明确了自己的工作职能，迅速提高了自己的销售技巧，也钻研了一套属于自己的销售方法。并以雷厉风行、以身作则的销售作风得到了公司领导和同事的一致认同。

二、工作情况

销售方面：(1)参加了潞城卓越水泥的开标后入围备选厂家之一和客户考察工作。(2)参与大伙房水泥的投标和考察工作。(3)努力挖掘目标客户和潜在客户。(4)努力开拓非水泥行业的客户，如煤化工、矿热炉、玻璃、硫酸等新领域的拓展，以身作则，起到了很好的表率作用。(5)推行项目小组，合理分配及协调公司部门工作。(6)积极的做好客户的商务关系。(7)明确项目管理和部门管理职能，较大项目公司高层直接参与项目小组。

在公司项目执行方面：(1)通过不断对客户的拜访，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对非水泥行业市场有了一个相对比较全面的认识和了解。

(2)客户考察公司的工程业绩，到公司总部考察，安排做好接待工作。(3)发现客户需求后，努力的给客户出各种技术方案和投资收益方案，满足客户要求。

(4)现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通。在这一季度的工作中，虽然还没有签下订单，但是我们拜访的部份客户逐渐取得了对我们公司以及技术的信任。(5)每天我坚持详细的安排当天工作计划，下午对当天的工作情况进行总结，对市场遇到的问题和成功的经验大家一起分享，想办法、找点子去解决。(6)在具体工作中，我努力的做好领导给没每一个工作，分清轻重缓急，合理的安排时间，按时，按量的完成任务。

三、存在不足

1.由于自身的学识、能力、思想、心里素质等的局限，导致平时工作中比较死板，对工作中的一些问题和没有全面的理解和把握。

2.由于学习新知识和掌握新东西不够，独立工作能力不足，工作中不够大胆，个人销售专业知识、基本素质还需要进一步加强。

3.对公司的销售能力还需进一步加强。由于个人的原因，进行严格的、全面的学习和提高个人能力，有一个很长的、艰难的过程。今年我虽然作了一些尝试，但深度、力度都还显不够。

4.对销售工作方面努力还不足。存在观念陈旧，工作不实，技术不精、质量意识薄弱、依赖心强等都亟待转变、改善和提高。进一步个人销售整体素质还有大量工作要作。

四、工作计划

在这一个季度的工作中，经过我的努力，取得了一些宝贵的销售经验，但在市场开发方面我的做法还是存在很大的问题。对于下季度工作我计划如下：

1、努力完成本职工作之余，学习更多的非水泥行业专业知识、合同能源管理知识、投资收益知识，以提升自己的专业知识。

2、完善销售专业知识，建立一套明确的系统的业务销售办法，和奖励措施。 销售管理是企业的重点，完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，提高提成和奖励措施，可以对工作有高度的责任心，可以提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高，业务能力提高到一个新的档次。

4、销售目标的制定。把业绩考核落实到每个人。一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。 根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到周，每天，来完成各个时间段的销售任务。

我认为公司发展是与员工综合素质，指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。我相信通过我们一段时间的市场开拓，对于提升我们团队每个人自己的业务能力，业务水平都会有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于公司给我的这们一个项目可以全程的操作下来。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

在今后的工作中，我将一如既往的努力学习新的文化知识，不断提高自身的业务及销售水平，要再接再厉做好自己的本职工作，遇到工作困难，及时与领导联系汇报，并寻找更好解决问题的办法，继续巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取做的更好，争取为xx公司的再次跨越腾飞做出更大的贡献!

**个人季度工作总结300字篇九**

随着金融体制改革的不断深化和业务的不断发展，新线风险防控的出台，银行现行的内部管理机制和业务操作手段已越来越与目前形势的发展要求不相适应，内部经营管理反映出来的问题不少。一是没有形成一套科学的、完整的、相互制约的内部管理机制;二是营业网点部分人员工作量大且政治、业务素质低，影响了规章制度的执行和经营管理水平的提高;三是在全新的营业体制下业务操作方面存在着突出的问题。

为了适应银行营业网点的新形势和业务不断发展的迫切要求，根据上半年营业网点内部管理工作的实际情况，就全新的营业网点下半年内部管理工作如何开展，业务操作方面的问题以及新线风险防控等提出相关建议：

一、必须建立一套科学的、完整的、相互制约的内部管理机制

首先，对现行的规章制度应加以修订完善，并增订有关内部管理制度，在修订和增订过程中，应从实际出发，坚持既要高标准、严要求，又要切实可行、便于考核的原则。其次，把执行各项规章制度的责任落实到每位员工身上。要使每个干部、员工既有压力、又有动力，充分发挥主观能动性，达到有效管理的目的。

二、必须建立一支有较高政治、文化和业务素质的银行队伍，以适应当前金融发展

随着科技知识日新月异的变化，今后金融机构对业务发展的贡献度在逐步提高，这就要求在人才队伍建设方面必须培养一支“懂管理、会经营”的员工队伍，建设一支熟悉xx素质较高的人才队伍，从制度、技术、机制和人才等方面保证xx业务的健康发展。因此，提高银行在职人员的素质，高素质人才的引进已愈加迫切地摆到了决策者的议事日程上。在提高员工素质诸多选项中在职人员的培训应是首选。

三、加强内部文化建设，构建和谐风险防控环境

要积极培育符合银行实际的内部文化，让风险意识和内部文化渗透到每一位员工的思想深处，使内控成为每位员工的自觉行动，熟悉自身岗位工作的职责要求，理解和掌握内控要点，及时发现问题和风险，确保各项业务的健康发展。

四、加强业务学习，提高全员的业务素质

为减少差错，避免陷入无知性违规，首先从提高员工综合素质入手，加强对各项业务的学习，特别是系统学习各项规章制度和业务操作规程，要求做到全面掌握，熟练运用。其次是结合支行组织的技术练兵活动和营业网点“双零”考核，在营业网点内树标兵，经常性地开展优秀技术能手和服务标兵评比活动，使大家树立起“业务精则荣，业务差则耻”的荣辱观，形成良好的学习氛围和积极进取的工作作风。

五、加大考核力度，重视考核效果

为充分发挥收入对工作质量的调节和导向作用，把内控工作纳入综合绩效考评。一是统一规定了违规和差错的认定办法。二是对各类违规和差错加大了经济处罚力度，对连续出现同一错误的，加倍处罚。三是对违规出错人员，在进行经济处罚的同时，要求撰写具有一定认识深度的书面反省材料，并落实可行整改措施。

**个人季度工作总结300字篇十**

伴随着酷冬的严寒，20xx年的第1季度已悄然走过；在春意盎然的脚步中，第2季度翩翩走来；回顾第1季度的工作既有阳光也有坎坷、既有喜悦也有泪水。现将第1季度的工作总结如下：

在第1季度里，我在所在的工作岗位上做的具体工作，简要归纳为以下几点：

（一）全力做好技术服务工作。

配合生产队长完成作业井次的技术服务工作；在此期间，我克服困难，认真做好技术服务及资料录取工作，有力的支持了井下作业施工的正常运行，保证了施工优质高效的完成，得到勘探公司相关部门的肯定。一是认真做好跟班及关键工序及时上井工作；二是了解生产动态与大班干部及勘探公司相关领导及时沟通，保障施工质量及作业进度的顺利进行；三是关键工序盯现场，保障重要工序的顺利完成；四是室内外工作两不误，做到当天完成当天的任务，上井回来后不管再晚也要完成当天的工作；四是对作业状况进行分析，为对作业井次的分析带给了有力的支持。

（二）按照分公司的部署，参与对员工培训工作。

20xx年元月13日至22日，分公司利用工作量不足的时间，分别组织大班人员对员工分别就安全、井下施工技术、设备、井控方应对员工进行了培训。透过这次培训使员工的理论知识得到了全面的提升；从其自身构成了一种意识：安全方面养成“我的安全我负责”的理念；技术方面从明白怎样干到理解为什么要这样干；设备方面养成了巡回检查的好习惯，明白了什么是设备的十字作业；井控方面养成了上井首先检查封井器和油管旋塞的好习惯；虽然这些成就都是微不足道的，但是就是从这点滴的无不足道的细节中体现了员工生产技能的提高，为公司的发展奠定了坚实的基础。

（三）保证了春节留疆人员的顺利度过一个团圆、欢快的春节。

节日期间从上午到凌晨1点坚持对员工出现状况、对调剖井、单井采油协助生产井进行巡查，实时掌握员工的动向，尽快解决员工遇到的工作问题和生活问题；使全体员工感受到腾远大家庭的温暖；除夕夜分公司组织聚餐活动，使每位在疆员工深切的感觉到公司就是自己的第二个家；保证员工度过了团圆、欢快的春节。

1、生产中对宝4—8井、宝1411井机械状况和地层状况认识不到位，进行重复作业给公司的名誉带来极大的负面影响；虽然宝4—8井是由于防脱器滚动钢珠磨损严重且不均匀，造成间歇旋转导致抽油杆产生扭矩，扭矩\*\*造成倒扣致使抽油杆脱扣，属于防脱器质量问题；宝1411井由于地层结垢，采油队洗井不彻底造成地层脏物进入泵筒，碰泵时造成光杆下不去，泵柱塞卡死在泵筒内；但是作为××年伊始便发生了此类状况，给公司带了极大的负面影响。

**个人季度工作总结300字篇十一**

我是去年xx月份到公司工作的，xx月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务x部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

部门工作总

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

x月总业绩：xx

x月总业绩：xx

x月总业绩：xx

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在盐城市场上，虽然xxx行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位！那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力？客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1）销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是xx年xx月开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

2）沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，

3）工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

**个人季度工作总结300字篇十二**

时间飞逝，转眼间一学期的教学工作已接近尾声，为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，本人就以这学年的工作小结如下：

俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更好地适应教育教学的改革浪潮。通过阅读部分道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。

这学年，本人担任x年级xxx，班级人数较多，又一直面临着新课程改革。虽然我连续教了xxx，但每一年的教材都在变动。因此，我在教育教学工作中遇到了不少困难。针对这些情况，我虚心向有经验的教师及兄弟学校的同行讨教经验。平时积极参加校级教研活动，认真记录好听课笔记。在教学中，认真钻研新大纲、把握教学的重点难点，积极开拓教学思路，试着把一些先进的教学理论、科学的教学方法及先进现代教学手段运用于课堂教学中，努力培养学生的合作交流、自主探究、勇于创新的能力。另外，本人在搞好教学工作的同时，还很注重阅读有关教育教学的书籍，并进行部分载录和写些心得体会。

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。

要想给学生一杯水，首先老师得有一桶水。因此，老师就得不断地学习、充电。我在教学之余，除了认真参加学校的业务学习外，还挤出时间去函授学习，力争达到现在的教育教学要求。

以上小结，如有不妥，敬请领导同事批评指正。

**个人季度工作总结300字篇十三**

整体来讲，第x季度是进入工作状态非常好的一个季度，经过第x季度的适应和调整，职业规划相关工作渐入佳境，个人各方面能力更加成熟，所以，也可以说第四季度是一个丰收的季节，现将本季度工作盘点如下：

1、跨部门协调与沟通项目

从x月10日项目启动大会到x月9日跨部门协调与沟通项目正式结束，整个项目历经2个多月的时间，项目活动主要包括＂有效沟通培训＂；＂公共事务服务咨询日＂；＂部门例会互动＂；＂部长轮岗＂；＂标杆部门评优＂；＂部门协工作机制＂，第四季度个人工作总结。

整个项目活动前期因客观原因相对滞后，后期严格按照计划时间开展，并在计划结束时间前完成整个项目，进度控制良好！各项活动前期准备充分、宣传到位，后期总结完善；立足公司现状和实际，没有搞形式主义；整个活动在公司形成了一定的影响力，得到员工和公司领导的认可；活动结束后新闻报道和反馈及时；能够根据三级公司实际同步开展部分活动；每一阶段都有独特创新和亮点，实施细致，落地效果好。

1）有效沟通培训吸引了240多位员工积极参与，张总监用丰富的人生阅历和智慧的语言让员工享受了一顿丰富的沟通盛宴，员工通过培训对于沟通技巧和技能等方面的知识有了深刻的认识，现场互动热烈，培训满意度高达95%，整个活动效果非常好！

2）公共事务服务咨询日活动现场异常火爆，员工对于公共服务部门的需求得到了很好的满足，整个活动策划和组织很成功，后期结果的反馈很及时，员工的对于服务部门的认识有了进一步加深，员工在工作和生活中的疑问得到了很好的解决，加强了服务部门与公司员工之间的交流与沟通。

3）部门例会互动活动前期调研\*、各部门对活动认知度很高和参与度很高，共14个部门组织了例会互动活动；例会活动中插入了跨部门七项行为规范光盘的学习，使沟通规范在广东公司\*人心；例会效果调查表的设计与调查，使活动效果能够得到很好的量化，成为整个集团的亮点；整个活动结束后，例会成果展做成了海报，在整个公司巡展，包括三级公司，整个活动对于打破部门之间的隔阂起到了很好的推动作用，实施简单，易操作，可以在公司长期推广运用。

4）部长轮岗活动因为种种原因只在办公室与企管部；信用管理部与财务部；法务监察部与营运部之间进行开展，但是活动的连续性和完整性很高，包括欢迎会和总结会，以及活动后期的评估一体化，轮岗期间各部门均进行了详细的学习计划与课程安排，整体轮岗效果良好，对于联系紧密的部门之间的沟通是一种大胆的尝试和实践。

5）标杆评优活动的评选结果来自于公司400多人整体评估，整个过程公正、公平、公开，很大程度上反映了员工的认可度，标杆部门的出炉对于其他部门起到了很好的榜样作用，让所有部门了解到员工和领导对本部门协调与沟通工作的评价，寻找与标杆部门的差距，正确定位，提升整体服务质量。

6）部门协调工作机制的建立来源于项目活动的实践，比如部门例会互动的流程设计来源于活动本身，拥有强大的群众基础，可以在广东公司长期推广。部长轮岗活动未在全公司充分\*开展，工作机制尚未形成，值得进一步探讨。

2、职业规划项目

第四季度主要完成了财务系统、质量管理系统、采购系统、物流系统物流序列、助理营销师、信用管理系统的岗位资格认证工作。广东公司共有262人报名参与认证，250人参加认证考试，245人通过了认证考试，季度整体通过率高达96。41%，位居集团前列。认证方式也结合具体岗位要求实现了多样化的评估：主要包括笔试、答辩、绩效考评、无领导小组讨论、领导评价、现场实操等方式。对员工的综合能力进行了全方位、立体的\*\*底。

3、人力资源规划

1）广东公司中层储备培训班顺利结业：本次中层储备学习班12月1日开始，历时五天，课程设计全面，有晨跑军训、理论课程的学习、沙龙探讨、外出拓展环节。

培训班的顺利结业，适应了公司快速发展的需要，为培养一支能适应公司管理岗位的＂职业经理人＂探索了思路，为中山、广州、深圳、湛江乃至明年开业的阳江、广西公司储备一批素质好、作风硬、业务技能强的中层管理人才。

本次项目培训的全程参与和跟进，对于个人熟悉培训组织与培训管理工作有了很大的帮助，组织和协调能力得到了很大的提升。

2）九州通集团第四期中高管培训班学员第四季度学习情况跟进：主要协助集团人力资源规划中心对第四期广东公司中高管培训学员学习情况进行跟进：转训课程满意度调查统计与收集、月度培养计划表的制定、阶段性培养会议的组织等。

4、活出真我风采集训营

x月30—×月31日，在手头工作很繁忙的情况下积极报名参与了公司组织为期2天的＂活出真我风采集训营＂，通过培训营的学习，个人在职业心态、演讲能力、执行力方面得到了很好的锻炼，并获得了集训营＂最佳口才奖＂荣誉称号！

5、营销储备职业规划管理方案

一方面，集团人力资源总部的集中招聘无法满足广东公司业务快速发展对储备人才的需求，广东公司迫切需要建设自己的人才梯队；另一方面，目前90%以上的营销储备人员对个人的职业发展目标与发展路线很迷茫，找不到实现职业发展的方式和途径。基于以上情况，作为广东公司职业规划专员，在第四度完成了营销储备职业规划管理方案的撰写，对于营销储备职业发展路线和考核方案进行了明确的规划，目前方案正在审批中，预计明年可投入使用。

6、新员工辅导

第四季度完成了对新员工陈梦佳和周军职业规划理论知识和实践操作的辅导和传代，目前而言，两人已经可以独立完成职业规划认证考试的操作流程。

7、部门项目的工作支持

1）兼职管理岗关爱活动：从兼职管理岗关爱活动方案的撰写到活动后期的宣传，协助陈梦佳对本次活动进行了全程的参与和跟进，保证了活动的顺利开展。

2）集体婚礼：全程负责婚礼现场的拍照和新人的户外取景摄影。

1、项目管理和项目组织能力得到了很好的提升

跨部门协调与沟通项目的顺利开展和圆满结束，使个人在项目工作的开展上积累了丰富的工作经验，对项目管理有了很深刻的体会，项目组织能力得到很大的提升。

2、创新意识不断加强

从部门例会互动实际效果调查表的设计实施到营销储备职业规划管理方案的撰写，随着个人对实际工作的了解和认识进一步加深，打破常规的思维模式逐渐形成，各种大胆创新的方案不断涌现。

3、综合素质在实践中得到很好的锻炼

现代社会需要的是综合型的人才，所以在做好本职工作的同时，接手了很多额外的工作，对于个人综合素质能力的锻炼争取了很多良好的机会。比如中层储备培训班的全程参与和跟进，使个人在培训管理、培训策划、培训组织等方面的能力得到很好的补充。

4、沟通能力进步很快

由于项目工作涉及的面和人员比较复杂，对资源的调动更加迫切，因此对个人的沟通协调能力提出了很大的挑战，在此过程中，与部门负责人和高层领导的接触和交流更加频繁，在克服与高层领导沟通恐惧心理的同时，个人沟通能力取得了长足的进步。

1、对于细节的关注不够

细节决定成败，但是在实践工作中对于细节的关注往往没有提升到一定的程度，出现了因小失大的情况。特别体现在集团职业规划中心对我们的考核，因为对细节的不屑，在认证考试的组织工作中没有按照集团的规范进行操作，出现扣分的情况，导致整个职业规划项目在整个集团排名比较靠后。

2、难以保持长久的工作

从刚进公司的满怀\*\*在现在的＂麻木不仁＂，工作热情可谓是一落千丈，人在无法改变环境的时候往往就会被环境所同化。重复、繁琐的工作将满腔的\*\*一扫而空，如何寻求新的支撑点，爆发新的工作热情，并保持住长久的工作热情是当前亟待解决的问题。

3、对职业规划项目认可度不高

由于职业规划项目的前期研发和方案的编写集中在集团人力资源总部开展，分公司职业规划岗的工作职责主要是协助集团开展认证考试的操作，所以个人对于整个认证方案、认证意义、了解不够深刻，在具体认证过程中对于集团认证实施方案的认可度不高，有时候出现消极应付的情况，没有加入个人主观能动性。

4、空杯心态没有自始至终

初入职场，怀着空杯的心态，在学习中工作，在工作中学习，个人能力提升非常快，但是当个人技能和经验积累到一定程度，能够独挡一面的时候，就很难倒空心中的那杯水，从头再来。每个人都会碰到职业发展的瓶颈，如何才能够不断进取，更上一层楼呢，唯有倒空心中那杯水，空杯心态自始至终，方能不断吸取他人之长，补已之短，早日实现个人职业发展目标。

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