# 教培机构内勤工作总结(热门21篇)

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-06-22

*教培机构内勤工作总结1由于今年市场情况千变万化，公司上半年的业绩不是很理想，这和我们的工作态度直接相关，所以我们工作也不是很忙，总觉得工作心情有些压抑！我总是反思自己，总是想做更多的事情来帮助提高自己的表现。但是，我心里总有些顾忌，觉得自己...*

**教培机构内勤工作总结1**

由于今年市场情况千变万化，公司上半年的业绩不是很理想，这和我们的工作态度直接相关，所以我们工作也不是很忙，总觉得工作心情有些压抑！我总是反思自己，总是想做更多的事情来帮助提高自己的表现。但是，我心里总有些顾忌，觉得自己不够成熟。我一直怀疑自己这个时候不适合做生意。我只是想多花点时间成长，提高自己各方面的知识和素养，让自己有信心做出决定！

>一、销售工作中的辅助工作

我们在很多地方都进行过促销，没有促销策划的经验。然而，通过我们经理和同事的努力，我们的促销活动取得了一定的效果。我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好。良好的开端是成功的一半。旺季过后，要把工作重心从保证旺季供应转移到促进淡季销售。

坚持“借节兴节，创节无节”的原则，特别要做好“创节无节”。赢得厂商的支持，整合各种营销资源，统一规划营销方案，统一把握营销活动的时间、形式、规模和强度，扩大营销资源的推广功能。

做好商品结构调整和库存管理，争取厂商政策支持，满足市场消费需求。由于经济形势和销售市场竞争格局的变化，今年商品结构和库存难以把握。随着两个销售季节的到来，各部门的经理们一直把调整商品结构、组织适销商品和优化库存管理作为一项重要任务。各部门经理积极分析了两个节日的销售情况，对商品的结构和库存做了更详细的分析。根据优胜劣汰的原则，他们特别注重商品结构的调整和库存管理。

经过这么紧张有序的半年，感觉自己的工作技能上了一个新台阶，每一份工作都有明确的计划和步骤，有行动的方向，有工作的目标，心中有真正的底！

基本上我们忙而不乱，紧而不散，事事井井有条，条理清晰，从根本上摆脱了只是埋头苦干，不懂得总结经验的现象。就这样，我从无限忙碌中走进了这半年，从无限安逸中走出了这半年。除此之外，在工作的同时，我也明白了与人打交道的道理，以及拥有一个良好的心态、对工作的热情和责任感是多么重要。

>二、营销工作的现状

1、设定销售目标。

上半年，我们的销售部门根据年初设定的总体目标和年中设定的时间段目标，根据既定的销售战略和任务，根据市场供求关系，对人员进行细分，组织销售人员，以销售业绩为衡量标准，为市场执行销售任务。期间，我部员工还制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥了自主性和创新性，成功完成了预定的销售任务，并及时总结经验的优缺点进行改进。

2、竞争激烈，其他企业价格对比强烈。

在市场经济环境下，企业之间的竞争日益激烈。在产品普遍相同或相似的情况下，价格竞争也成为销售渠道的一大障碍。在产品质量普遍的前提下，同行业其他企业的价差不高，没有广泛的比价。在品牌强势的情况下，这种价格差异也造成了创造利润的压力。

3、应收账款很难按时收回。

受社会大市场环境影响，普通客户延期付款，应收票据、应收账款、预付款等大额应收款。导致我们的退出计划不及时，影响了公司的整体运营。

>三、完成销售任务过程中的对策。

1、质量的提高。

在开展销售工作之前，应严格控制产品质量，在促销中尽可能突出质量优势，以争取零售商对我们产品的更多信任和更大购买力。

2、价格。

在预算中价格规模动员的范围内，根据市场环境的情况和市场竞争的科学合理性分析，调整合适的价格标准，使产品的销售在预期范围内盈利，零售商对价格的挑剔更少。同时，我们可以选择合适的时间开展一系列的促销活动，让更多的零售商和农民熟悉产品的品牌，让产品的质量在市场上形成良好的口碑。

3、加大资金回笼力度，规避企业风险。

全部门就退货货款达成共识，把这项工作放在重中之重的位置。拟定具有约束力的销售合同，对应收款项的收回采取合理的期限。我们吸取过去的经验教训，严格执行销售交易的\'审批程序，从源头到最终交易进行控制，不断告诉销售人员主动与客户沟通，想尽一切办法进行处理，取得了一定的效果。

4、多方位的销售渠道，借助公司的销售平台，开发更多的销售平台，提高线上销售水平，建立良好的信用线上销售平台。

销售情况将直接影响公司的经济效益。多年来，产品销售部坚持巩固旧市场，培育新市场，开拓市场空间，挖掘潜在市场。未来需要更全面的利用我公司日益增长的品牌影响力带动产品销售，构建以本地为主体，从全省辐射全国的销售网络格局；同时可以与各种媒体形成良好的合作关系，比如以多种方式参与或举办行业或相关行业的一系列活动。

**教培机构内勤工作总结2**

总结一年来的工作，我自己的工作还存在很多问题和不足。我需要向其他销售人员和同行学习工作方法和技巧。在xx，我打算在去年工作得失的基础上，取长补短，重点做好以下几个方面的\'工作：

>一、下一步工作方向

（一）保证完成年度销售任务，平时积极收集信息，及时汇总；

（2）努力协助销售经理做好销售工作，在产品价格、数量、质量和自身服务态度等方面与客户认真沟通；

（3）认真审核销售报告的准确性；

（4）及时处理借出和归还的货物；

（e）维护客户关系，不断开发新客户。

（6）努力做好每一件事，并坚持下去！

>二、销售过程中的问题

（一）仓库库存不足。虽然每个产品的最低库存都在库存表上标明，但实际上并不一致，很多产品甚至已经缺货。库存少的情况下，建议仓库联系生产及时下单，或者联系销售提醒仓库下单。飞单的情况大多与库存不足有关。

（二）进货不及时。返程时间总会延迟。对于这种现象，采购人员的态度大多是无关紧要的，很少考虑如何与供应商解决问题，而是希望销售人员能够与客户沟通，以拖延时间。这将降低我们客户的信誉。

总之，今年我会更加努力做好自己的工作，积极帮助别人。也希望公司存在的一些问题能得到妥善解决。不断开发新产品和新领域，我相信公司会走得更远，拥有更高的市场份额，楚天人民会充满幸福的笑容

**教培机构内勤工作总结3**

(一)治理有安全隐患和无资质的培训机构。坚持把确保学生安全放在首要位置，加强消防、食品、公共卫生等安全管理，对存在重大安全隐患的校外培训机构要立即停办整改。对未取得办学许可证、也未取得营业执照，但具备办理证照条件的校外培训机构，要指导其依法依规办理相关证照;对不符合办理证照条件的，要依法依规责令其停止办学并妥善处置。对虽领取了营业执照(事业单位法人证书、民办非企业单位登记证书)，但尚未取得办学许可证的校外培训机构，具备办证条件的，要指导其办证;对不具备办证条件的，要责令其在经营(业务)范围内开展业务，不得再举办面向中小学生的培训。

(二)治理语文数学等学科类超纲超前教学等“应试”培训行为。坚持把减轻学生校外负担放在最突出位置，坚决纠正校外培训机构开展学科类培训(主要指语文、数学等)出现的“超纲教学”“提前教学”“强化应试”等不良行为。校外培训机构开展学科类培训的班次、内容、招生对象、上课时间等要向所在地教育行政部门进行审核备案并向社会公布。严禁校外培训机构组织中小学生等级考试及竞赛，坚决查处将校外培训机构培训结果与中小学校招生入学挂钩的行为，并依法依规追究有关学校、培训机构和有关人员责任。

(三)治理学校和教师中存在的不良教育教学行为。坚持把强化学校和教师管理提到更重要位置，各地在开展校外培训机构专项治理的同时，要进一步规范中小学校和教师的教育教学行为，坚决查处一些中小学校不遵守教学计划、“非零起点教学”等行为，严厉追究校长和有关教师的责任;坚决查处中小学教师课上不讲课后到校外培训机构讲，并诱导或逼迫学生参加校外培训机构培训等行为，一经查实，一律依法依规严肃处理，直至取消教师资格。

**教培机构内勤工作总结4**

  参加工作以来，收获颇丰，也在工作中积累了几点经验和体会。

  首先，学习是根本立足点。深厚的理论基础是履行职责、完成工作的基础所在。要将理论学习当作一种觉悟，一种修养，一种责任，当作提高自身素质的现实需要。要不断学习时事政治，了解社会动态；要不断学习政策方针，掌握发展方向；要不断学习先进技术，紧跟科学发展。做到真学、实学、活学、乐学，而不是假学、空学、死学、苦学，并不断反思总结，坚持勤学、常学、终身学习。

  其次，保持良好心态是主要支撑点。作为一名刚参加工作不到两年的xx，工作的新鲜感逝去之后往往会有一段浮躁期和疲倦期。这就要求我们做到四点：

  一是谦虚谨慎。内心少一些浮躁，多一些平和，去一些功利，求一些务实，保持谦和心态，淡然名利、谨言慎行；

  二是注重团结。对于xx行业，尤其是基层单位，集体的力量更为突出，要不断提高自己的大局意识、集体意识，坚持集体利益大于个人利益的原则，充分发挥舍小家顾大家的奉献精神；

  三是勇于担当。在困难面前，要有一种明知山有虎，偏向虎山行的勇气和胆识，不怕危险和困难，敢于知难而进，愈挫愈勇；

  四是积极向上。将年轻人的朝气和活力带到工作中，始终保持昂扬锐气，以积极乐观的心态看待问题。

  最后，工作中学会弹钢琴是重要关键点。在工作中，往往会遇到许多事情重叠、积压在一起的情况，这就要求我们懂得抓住重点、分清轻重缓急，安排好工作顺序，协调好各类事务。就像弹钢琴一样，井然有序，张弛有度。这不仅考验着一个人的知识水平、业务能力，更对个人的综合素质和实践技能提出了较高要求。经过不断的努力和实践，我逐步抓到了办公室工作的主线和重点，也逐渐学会了如何分配时间，协调好各类事务。在今后的工作中，我还将进一步积累经验，争取做到应变自如、得心应手，将领导交代的各项任务做得圆满、出色。

**教培机构内勤工作总结5**

1、认真制订了本学期教育科研工作计划，并积极协助市教科所完成了省、市级科研课题的推荐和申报工作，组织推荐了女学街学校、宗场中心校、青年街幼儿园等xx所学校进行了省级科研课题申报工作，组织推荐了人民路学校、教工幼儿园等xx所学校进行了市级科研课题申报工作。

2、组织邀请xx学院、市教科所部分教授和教研员组成专家指导组对xxxxxx所有省级教育教学科研课题的学校进行了专项调研活动和结题要求。

3、组织和推荐了区属部分中、小学、幼儿园的优秀科研论文和课题成果参加了xxxx市社科联组织的第xx次优秀科研论文评比活动和xx市教育局组织的第xx次优秀教育科研论文评比活动并按时向市社科联、市教科所上报了相关资料。

4、组织课题组成员对中心科研课题《xxxxxx转化策略研究》进行了专项调查和汇总工作，并按照课题计划开展相关的研究活动。

5、深入xxxx余所学校进行课题开题指导工作，并组织了教工幼儿园等部分学校的区级科研课题结题活动。

6、认真组织和推荐了区属部分中、小学、幼儿园参加了xxxx市教育局组织的第二届教育科研先进集体和个人评比活动，并按时向市教科所上报了相关资料。

**教培机构内勤工作总结6**

一年的工作转瞬又将成为历史，过去的一年在部门领导的正确领导下，同事们的支持帮忙下，宾馆、食堂全体员工本着一切为广大员工和宾客服务的宗旨，坚持以提升后勤服务质量为重点，提高广大员工满意度为目标，以热情、用心的工作态度较好的完成了公司交给的各项工作任务，共同提高了宾馆、食堂的服务质量和管理水平。为了总结经验，克服不足，更好完成工作任务。

工作总结：

一、加强基础管理，提升服务质量，确保各项工作有效运转

1、透过会议形式实现宾馆、食堂管理上的及时性、针对性、公开性；透过每一天早会，有序安排工作，分析研讨工作中存在的问题，及时传达公司的方针政策，提高工作效率，有效加强员工间的沟通交流；透过每周班组例会，做到工作目标清晰、职责明确，使各项工作有计划、有落实的开展，强化各岗位间的工作衔接、协作，有效提高员工的主人翁意识、群众意识，增强班组的凝聚力；

2、制定各岗位周计划卫生，分解各岗位卫生区域，提高卫生清洁质量及效率，并且透过每周一次大扫除，有效巩固卫生清洁质量，每周针对性的组织各岗位人员对环境卫生进行互查，编制检查通报，对存在的问题进行及时督促整改；同时，每周对个人区域设备的`完好率进行检查，对存在问题的设备及时联系维修，制定设施设备维护保养台帐，定期对设施设备进行维护保养，确保宾馆、食堂设施设备始终处于良好状态；

3、根据公司发展要求，9月底制定了宾馆、食堂6S推行工作计划，并于10月中旬完成宾馆、食堂6S推行，透过6S活动，有效优化了宾馆、食堂的工作环境，提升了员工的素质，提高了工作效率，塑造了良好的后勤服务团队形象，有效的提升了宾馆、食堂的基础管理。

二、增强服务意识，征集广大员工意见，提高满意度

依每月生活管理委员会为平台，及时将宾馆、食堂管理工作及经营状况反馈于广大员工，理解广大员工的监督，并透过生活委员将广大员工的意见收集，透过研讨、落实、跟踪验证的闭环管理逐步实施广大员工的宝贵意见，有效整改宾馆、食堂管理中存在的问题；依每月的后勤服务回访为契机，及时了解后勤服务承诺的履行状况和广大员工的服务需求，不断完善宾馆、食堂的菜肴质量，为每周制定菜谱带给依据，而且不断创新菜品，不仅仅满足广大员工的就餐口味，而且提高了食品原材料采购的计划性和采购速度，不断提高后勤管理水平和服务质量，用我们主动、热情、周到的服务换来广大员工的满意，12年月度综合满意度平均到达95。3%。

三、完善物资采购验收流程，有效控制成本，确保饮食安全

1、透过组织生活委员和财务人员对蔬菜、肉类及鲜活类原材料进行市场询价、定价的方式，有效掌控食品原材料的市场行情；同时，以降耗为核心、拓宽采购渠道为目的，先后于今年3月份、6月份、9月份对调味品、大米、烟酒等较大宗的食品原材料重新组织生活委员和财务人员进行了市场调查，选取质优价廉的供应商与之签订采购合同，另增加了大米和蔬菜供应商，构成竞争，保障食品原材料采购的及时性和采购质量，有效的控制了食品原材料的采购成本；

2、采购物品无论大小都做到了手续齐全、程序清晰，采购执行采购员申报、主管审核、部门领导批准的程序，采购以从紧控制、够用为度的原则；食品验收严格执行财务人员、厨师、采购员共同现场验收确认，财务人员、采购员负责对数量进行验收，厨师负责对质量进行验收，严格按照《员工食堂物资供应管理暂行规定》的验收标准进行验收，确保各类食品的质量和广大员工的饮食安全。

四、完善硬件配置，提高后勤服务档次

经过前期紧张、有序的准备，3月28日新食堂搬迁投入使用，根据公司要求，结合食堂实际，组织生活委员对新食堂厨具等进行了询价、采购，有效改善了食堂硬件设施；同时，7月份、10月份对宾馆大厅沙发和会议室椅子皮革进行了翻新及包厢餐具等配置，从硬件上改善了宾馆整体档次，提升了公司对外形象，提高了后勤服务质量。

五、制定包厢标准菜谱，提高接待质量

为使包厢用餐接待标准化，提高接待质量，9月份组织厨师进行研讨，制定了包厢标准菜谱，规定了操作程序，明确了装盘形式、指明了菜肴的质量标准，有效的提高了宾馆包厢用餐接待质量。

六、加强班组人员管理，克服人员不足，完成公司各项接待工作

宾馆、食堂人员的流动较大，在人员不足及新进人员岗位技能较差的状况下，及时有效的对班组人员的岗位进行调整，合理分配工作任务，较好的完成了公司交给的各类大型接待活动及窑系统检修期间的后勤保障服务工作；大型接待18项，如：区域年终总结会、泰国SC水泥公司和川崎节能公司接待、质量体系审核组、广西区域600装载机专业培训、区域电气、区域财务、区域矿山卡特发动机专业培训、内控工作组、广西区域中期和年终检查、元宵节、端午节、中秋节以及公司各项日常会务接待等；大型窑系统检修4次，打包工作餐10709份，及时有效的保障了检修现场工作人员的饭菜保供工作；在完成公司交给的工作任务的同时，不断提高后勤服务人员的实际操作水平，促使宾馆、食堂管理迈向标准化、制度化、程序化管理，不断提高服务质量。

七、加强班组人员安全意识的宣贯

安全工作零事故坚持每日安全检查记录，及时发现安全隐患，杜绝不安全因素，同时，透过每一天早会和每周安全例会，及时向班组人员传达公司各项安全要求，时刻向员工灌输安全工作职责重大的思想意识，提醒员工做好安全防范工作，各项安全工作零事故。

存在不足：

1、培训方式单一，培训的主要资料放在了理论知识培训方面，弱化了实践培训，培训考试验证流于形式，不能充分利用每周培训的平台；

2、人员思想引导不到位，宾馆、食堂人员流失较大，员工素质整体水平不高，服务质量和服务意识不能得到很好的提高；

3、宾馆用餐接待管理不到位，包厢标准菜谱制定滞后，日常用餐接待质量不高。

工作思路：

1、加强规范化管理，完善管理制度

完善宾馆、食堂各项管理制度、考核制度，梳理各岗位工作流程，规范工作程序及标准，实行主管、班长二级检查制度，每一天对公共区域的卫生和食品加工过程等进行督查，透过检查，及时发现问题，提高各岗位工作质量。

2、加强培训，强化员工队伍素质

加强岗位间的技能培训，着力培养多面手，以有效应对和解决可能出现的岗位人员临时短缺而产生的应急状况，同时，采取“请进来，走出去”的方法，加大培训效果，强化员工技能，不断提高服务水平。

3、细化服务措施，提高满意度

实行季度“技能大比武”，相互之间切磋和交流，不断提高员工的业务技能和综合服务水平，增强员工之间的技能交流，构成比、学、赶、帮的良好氛围；利用每周班组例会，相互研讨交流“我为员工/宾客做了什么，有何收获和体会”，使员工之间取长补短，共同提高，同时，将一周内发生在身边的服务案例进行剖析，从广大员工/宾客的角度审视我们的服务，以便找出服务中存在的问题根源，以优质服务稳定民心，以满意服务赢得民心，提高宾馆、食堂的服务满意度。

4、加大人员思想引导，提高优质服务

引导班组人员树立“做好各项接待和为员工服务是我们的本分”及“生活服务无小事”的意识，使职工食堂真正成为“职工之家”，使大家从思想上认识到了做好本职工作的重要性，从而自觉地投入到各项服务工作中去，从而到达凝心聚力，提高优质服务的目的。

5、巩固6S推行成果，强化基础管理

梳理6S推行工作，查找推行过程中存在的不合理现象，进行针对性整改，逐步建立干净整洁的就餐环境，有条不紊的工作秩序，让各岗人员在紧张的工作状态下按时按量、高效率、高标准的完成任务，强化基础管理，全面体现高素质企业形象。

6、加强食堂成本管控，制定食堂标准菜谱

以降低采购成本，节省支出，提高管理效率，提升员工满意度为目的，制定食堂标准菜谱，并定期进行菜谱调查，以员工为向导，透过调查、分析、反馈等方法，定期改善，加强菜肴质量，降低食堂成本，稳定服务质量。

以上是我个人年度工作总结，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，我将继续发扬优点，改正不足，不断积累经验，与宾馆、食堂全体员工团结一致、开拓进取，为公司的发展做出最大的贡献。

**教培机构内勤工作总结7**

1、简化教学管理环节，采用“双管齐下”的方法，强化中层核心管理的力度。学校建立“教学质量责任人”制度，由中层核心管理人员担当教学质量的第一评价者和监督者，在他们管理下，各教师能自觉地定期保质开展研究活动，组织教师间相互听课、评课。在他们管理下，各级领导深入年级组随班跟踪，及时而全面地掌握全校日常教学情况，大大提高教学管理的效率。

2、建立完善“家长委员会”监督机制。选举产生了新一届家长委员会。针对学校泊日常管理的整体情况，家委会进行有效的监督，及时反馈，弥补学校管理上的疏漏。家委会定期委派家长代表就提高学生学习效率方面分期分批进行讲座，使广大家长能积极配合学校做好二期课改工作。

3、从制度上、人员上、硬件方面确保拓展型课程与研究型课程的开发。两类课在课表上排定，确保教学时间，上课教师集体讨论，分头操作，管理人员既审核两类课程的教学内容，又深入第一线共同参与研究、探索，收效甚大。充分调动了教师、学生的积极性、主动性和创造性。初步构建了课程研究的框架，培养学生创新意识和科学探究能力。制定了拓展型课程管理制度，对课程的开设、考核作了具体的规定，建全了研究型课程管理网络，加强过程监控管理，完善课程评价机制，有效提升课程质量。

学校坚持全面的教育观，坚持“以人为本，以德兴校、尚艺崇文、严训苦学”的教学理念，形成“实在、突破、深入”的教学主线，在教学、训练上成绩显著。在完成教学任务的同时，教育科研工作也在这学年同步展开。以老带新，加强青年教师的培养，是促进教研组发展的一项重要工作。公开课作为一种教研活动，能督促教师特别是青年教师业务文化学习和进行课堂教学的研究，有助于提高青年教师的业务水平。如何有效地应用现代教育技术，并充分发挥其优势，是我校现在进行教学模式改革的突破口。

**教培机构内勤工作总结8**

1、市政府为了提高市民的电脑网络水平，开展了“百万家庭普网教育”的工作，并将此项工程列为04年八大实事工程之一，普网培训对于市民是免费的，学校所能得到的补助也是微乎其微的，但是我们认识到学校在注重经济效益的同时应该同时要重视社会效益，毅然承担了此项培训工作，一年来总共培训了学员xx多个，属于全市培训学员最多的学校之一。

2、开展下岗、失业工人的计算机应用能力培训工作，市里有关部门为了提高下岗、失业工人的就业能力，提出了就业前先培训的策略。为此，学校根据下岗、失业工人的特点，制定了一套符合他们的培训计划。重点提高他们的实际操作能力，加强辅导，延长课时，同时要求他们认真参加培训，培训结束后参加有一定的权威认定的《省计算机应用能力考核》。在我们的积极努力下，同时在学员的配合下，下岗失业工人的考试合格率始终保持在90%以上。

**教培机构内勤工作总结9**

时间过得真快，加入工作已经三年了。非常荣幸和庆幸自己能够成为一员，要感谢的是领导对我的信任和工作上给予的肯定，同时也离不开各位同事在我工作上的帮助和支持。给了我一个发现自我、认识自我的平台，并在工作实践中不断完善自我的机会。三年的前台接待工作，对我自身的改变和影响很大，让自己克服了害羞的心里，战胜了自己羞于开口的胆怯思想，激励和鼓励着自己我可以。下面对我三年的工作情况作如下汇报：

一、 作为公司的内勤人员，自我认为就像是个管家，一个服务于公司全体员工的人员，有求必应，有需必帮，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，积极的完成了以下本职工作：

l主要工作内容：负责公司日常办公用品及固定资产的采购、保管、领用管理;

2、负责公司日常办公设备的维护、报修、定期检查;

3、协助财务部完成年终的固定资产盘查工作并制表汇总登记;

4、各下属公司上报集团的各类传真文件归档整理保管;

5、协助各部门经理及助理日常的文件资料整理或向各职能部门上报材料;

6、负责公司宿舍人员安排管理;

7、负责公司出差人员机票、车票、酒店等购买和预订 ;

8、前台接待工作

9、公司年报刊杂志的订阅

简述工作情况

1、前台接待工作。能够积极主动热情的对待每一位客人，并时刻提醒自己，微笑待人。在这期间，陪公司客户游玩，得到了他们的满意。同时也大大提高了我的人际交流水平;采购和设备维护方面：作到了货比三家的原则，大力响应领导的话-把公司当作自己的家一样对待。

2、丰富业务知识、提高工作能力。在工作期间，不断的给自己充电，积累业务文化知识。去年办理了公司的20xx年的工商年检，参与了公司的ISO9001质量体系认证，为了搞好工作，我不怕麻烦，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力。

3、工作态度：能够正确认真的对待每一项工作，投入认真，始终以公司为重，只要公司需要加班，绝无任何借口推辞，能够认真负责的完成领导指派的工作和任务。

二、工作职责

内勤工作是一项综合服务性的工作，内勤位轻责重，在完成自己分内工作的同时，既要完成领导及各部门经理临时交办的工作，又要协助主任处理日常程序化的工作。一个合格的内勤必须具有强烈的敬业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和一丝不苟的工作作风，任劳任怨的忘我精神。结合上述三年的内勤工作经历，谈谈自己的几点深刻认识：

一切以公司利益为出发点、切实履行岗位职责

作为公司的内勤采购人员，要以节约成本为先，花最少的钱，买最好的东西，不吃回扣，不私自占用公款;为了避免虚报的申请，一定要在取得物资申购单的情况下，方可采购，或领导有特定交代除外。对所购买的固定资产和易耗品及时登记，编号，以保证公司财产的完整。对购入和领用的物品，通过填制入、出库单的形式制盘存表，进行仓库物品的盘存，不虚报，不漏报，不谎报，做到帐数相符，帐库一致。并做好月底与财务部人员校对核实的工作。每一季度与财务部人员共同进行一次全面的库存清点盘查。

确保办公设备和设施的正常运行

爱护和保管好公司的财产，对日常的办公设备，如复印机、投影机、传真机等等办公耗材，力求作到定期检查，定期请专业的服务人员上门维护，已保障所有设备的正常使用和延长使用寿命。

及时准确、认真负责、谨慎细致的文件管理

对本单位下属公司上传的审批文件实行安全有效管理，做到类别清楚、目录齐全、排列有序，便于提供文件查找和使用。应该在收到登记后，第一时间送达收件人，跟踪审批文件，及时询问了解文件的审批进度，并把情况尽可能的反馈给发件人。

严格遵守宿舍管理制度

高度的安全防范意识,爱惜宿舍个人及公共设施，热情服务于大家。以宿舍整体利益优先，以宿舍人员的生活安全为首要，以保持良好的宿舍环境为重点，以大家的团结和睦相处为目标。工作积极主动热情，为他人所想，做他人所需。

总结三年来的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别业务工作做的还不够熟练，与领导之间的沟通交流还不够多，需要在以后的工作实践中不断完善自我，鞭策自己。在以后的工作中要求自己做到五勤：眼勤、手勤、嘴勤、腿勤、脑勤。为公司的发展贡献自己的微薄之力。

眼下，正值辞旧迎新之际，一年一度的“工作总结”又开始粉墨登场了。于是各单位各部门拿出“浑身解术”，通过“秀才”们的浓墨重彩，总结一年来所干的工作，这本无可厚非，实属正常。但认为，“年终总结”切勿脱离实际，唱高调，拣好听的说，必须有一说一，有二说二，客观地评说，总的来说，这“年终总结”一定要杜绝“三忌”。

一忌夸夸其谈，夸大其词。这一年来干了哪些工作，上级部门知晓，老百姓的心里也有数，自己也应如实汇报。干得好，群体心里有杆秤，自然能秤出其分量，干得好，要总结经验话得失。总之“有则改之，无则加勉”，切不要夸大政绩，欺上瞒下。

二忌避重就轻。一些部门、单位在年终总结时往往“好大喜功”，对成绩大肆渲染，小事说成大事，芝麻说成了西瓜，摆功臣，讲苦功，好事说了一大堆，好话说了一大箩。而在总结过失和不足时，总是轻描淡写，几句话一带而过，有的甚至“大事化小，小事化了”，片面地多讲客观，而少讲主观。因此“年终总结”应多讲工作中的不足和存在的实际问题。

三忌长篇大作。一些部门单位在“年终总结”时认为，总结写得好，说明工作干得多、干得好，有“水平”，否则相反。于是一些单位的“年终总结”中废话、大话、瞎话和“牛头不对马嘴”的话充斥于总结中，令人有华而不实的感觉。同时内容空洞，东拼西凑的总结还严重地浪费了人力、物力和财力，助长了不正之风的滋生。

因此，“年终总结”应实事求是，少讲空话，切实转变工作作风。

**教培机构内勤工作总结10**

我于20\_\_年\_月份任职于\_\_，作为一个应届毕业生，初来公司，以往很担心不知该怎样与人共处，该如何做好工作;可是在公司领导和各位同事的支持与帮忙下，我很快融入了\_\_\_这个团体当中，成为这大家庭的一员，回顾这段时间的工作，我在任职期间，严格要求自我，按照公司规范，做好自我的本职工作。

一、全年度的工作情景和取得的成绩

销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，应对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这\_年来基本上做到了事事有着落。

工作资料主要概括为以下几点：

1、认真做好向供应商进行原材料采购价格、每一天收集的产品报价等信息的发布工作;

2、认真完成了每日进行铝锭质量的称量及记录，统计信息，统计生产情景，协助生产部更好的进行工作;

3、做到了货物发交数量和时间的准确。如果这一环节出了问题，就会影响销售部门各个工作环节，因而浪费人力和时间，大大降低工作效率。

4、做生产计划，制作相关发货报表;与生产部门，物流公司，其他分公司进行产品出库的沟通协调;

5、完成了其他领导安排的工作，如与焦化厂的铁路物流合作项目中担任与焦化厂方的对接任务，供给给对方所需的资料信息，并顺利的试发一箱货物。

二、工作中存在的问题及教训

1、工作的质量和标准与自身要求还有必须差距。由于各种原因，没有足够的经验和本事去较圆满的处理遇到的问题。

2、有时工作敏感性还不是很强，做事缺乏主动性，领导说一句就做一句。对领导交办的事不够敏感，大多数情景下工作没有提前量，还不能主动、提前谋思路、想办法。

3、总是为自我找借口，认为工作忙，时间不够，忽略产品相关知识方面的学习。

4、催款不够进取，总在有要求时才对客户进行催款，不会进取主动进行回款催回。

5、做事研究不够周到。如：在与焦化厂合作试发铝锭时没有研究阴雨天等恶劣天气情景下的处理措施。

三、20\_\_年度工作计划

\_年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。在以后的工作当中，我会扬长避短，改善不足，争取做一名不但称职并且优秀的销售内勤，与企业共成长。做到进取主动的学习，拓宽自身的知识面，异常是产品方面知识的学习，同时提高自身的沟通协调本事，销售内勤的工作本来就是承担着沟通内外、协调左右的主角，如果做不到这一点，在以后的工作中将是一个很大的障碍。

20\_\_年即将开始，在这一年，我期望我会有更大的收获，所以对来年的工作做了一个规划，主要如下：

1、加强相关业务知识的学习，打电话技巧，与客户沟通技巧，处理问题的方法等。

2、加强各方面的学习，艺多不压身，各个行业都是相关的，对自我的工作也会有所帮忙。

3、爱岗敬业。向各位同事领导学习，把公司的事当成自我的事，做事细心，用心。

4、做事细心，谨慎，踏实，避免低级错误的发生。

5、提高工作主动性，对工作进取投入。

我清楚的感觉到自我在成长、在成熟。但同时，也深深的体会到众多的不足，如由于工作时间不长，对待自我的工作并不是很得心应手，及由于自我年纪轻，在开展工作时有时缺乏魄力等种种问题。

在今后的工作中，我会继续坚持良好的心态，摆正学习者的位置，努力学习工作，勤于思考，找出不足，进一步熟悉分公司业务，针对性深化理论学习，并加强锻炼独立解决事务的本事，争取实现“质”的飞跃，为企业的发展做出自我的贡献。

**教培机构内勤工作总结11**

过去的20xx年一年里，我所在各级律管部门的指导和全体成员的共同努力下，较好的完成了年初计定的责任目标，但也存在一些不足，现对全年工作做如下工作总结：

一、基础数据情况

我所现有人员为17人，其中执业律师6人，实习律师7人，其它行政和辅助人员4人，为所内新购置电脑三台，打印机一台，完善了办公自动化条件，提高法律服务水平.

全年共完成各项工作统计为：

1、义务法律咨询人数200人。

2、法律援助案件6件。

3、律师业务专题培训班4人次。

4、担任法律顾问3家。

5、刑、民、经案件办理53件。

6、非诉讼法律事务5件。

二、加强学习，规范执业行为

全所律师积极参加县司法局组织的各项学习和警示教育，所内制定了学习计划，并有学习记录，律师个人有学习笔记、体会、所内对此学习阶段进行了总结，该所及每位律师均按县司法局下发的活动方案做了每个阶段的工作。

通过学习使每位律师真正领会学习和教育的深刻内涵，坚定了律师工作的政治方向;领会以改善民生为重点的建设和谐社会的重大意义，为构建和谐社会提供优质、高效的法律服务，结合对政法队伍建设的基本要求，提高了每位律师的政治素质和业务水平。

通过学习使律师的服务意识明显提高、执业行为规范、精神面貌明显改观、整体形象明显提升、群众投诉率为零、无违纪现象。

三、建立健全和完善各项制度

我们始终把制度建设作为规范律师行为、强化律师事务所管理的重要手段。建立科学、民主、法治化的管理体系是当今律师事务所发展的需要，我所着重完善了建所初始制定的规章制度。比如，一是利益冲突审查制度，进一步规范了律师代理行为，防止因执业利益冲突而给当事人带来损失，影响律师诚信形象。二是律师服务质量反馈制度，实行一案一卡，把律师执业的诚信情况置于当事人的监督之下。三是投诉查处制度，使全所律师人人自觉讲信用，用诚实守信规范自己的行为。四是学习制度，坚持每月一次政治业务学习，引导律师正确处理竞争和协助、效率和公平、经济效益和社会效益的关系，当好法律卫士，维护法律尊严，提高了律师的整体素质。

在所内日常工作中，做到了律师之间、律师与主任之间、律师与本所之间的信息沟通，凡是涉及律师队伍工作的一切重点问题，涉及所内事务的重大问题，涉及法律服务的重大问题，我所都及时向律师们进行了通报，使律师们及时掌握全市律师行业动态和律师工作的动态，做到耳聪目明，强化了队伍建设和业务建设，法律服务质量有所提高。

四、严格律师收费管理

我所认真执行《律师事务所收费管理暂行办法》，把收费标准公示上墙。严禁律师私收费用，委托人与事务所之间财务往来都必须当事人、所领导及财务人员、承办律师当面谈清，并向委托人或当事人出示收费标准，开具正式发票，接受委托人、社会监督，从而有效地避免了律师在执业过程中不正当的行为和不必要的事件发生，增强了收费透明度。

五、做好对弱势群体法律援助工作和积极组织和参与公益活动

我所一直把做好对群众法律援助工作，特别是对做好弱势群体法律援助工作作为落实学习“三个代表”重要思想的具体体现。我所在对弱势群体的法律援助和咨询工作，解答当事人咨询过程中，耐心细、咨询者非常满意，做到了全部免费咨询。

年内多次与学校社区等机构联合，组织和参与了对学生和群众的普法活动和安全教育，深受广大学生的人民群众的欢迎，取得了不错的社会效果，树立了人民律师为人民的良好形象。

六、存在的问题

1、在乡、镇、村服务的规范管理上还不够详细，与乡、镇、村的联系，应制度化和经常化。

2、业务面拓宽不够，特别是传统业务以外的非诉讼领域未得到有利的开发。

3、卷宗的装订不够及时。

七、20xx年的工作打算

我所将在今后的工作中，努力改正以往工作中存在的不足之处，吸取经验，发扬艰苦奋斗、艰辛创业的精神，以新的发展，新的成就，为维护当事人的合法权益，促进宪法和法律的正确实施，为我县提供更好、更优质的法律服务而努力奋斗。

**教培机构内勤工作总结12**

在公司各级领导的正确领导下，在同事们的团结合作和关心帮忙下，较好地完成了上年的各项工作任务，在业务素质和思想政治方面都有了更进一步的提高。现将一年来取得的成绩和存在的不足评价如下：

>一、思想政治表现、品德修养及职业道德方面

一年来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间;坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的职责感和事业心。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

>二、工作本事和具体业务方面

我的工作岗位是销售内勤。主要负责统计公司铁矿石的发运数、收货数。另外就是将每一天的车皮号及时报xx办事处，核对xx办事处收货情景;整理铁路大票及开具港口包干费票;统计港口操作部每一天的返港卸货数量和港口存货的水分等。

我本着把工作做的更好的目标，工作上发扬开拓创新精神，扎扎实实干好本职工作，圆满地完成了一年来的各项任务：

1、统计情景：能及时从代理部门取回磅单，做到发运数与收货数统计准确。

2、收货情景：xx办事处报的收货数，从刚接触时的整船统计收货盈亏到此刻可逐步分成整列统计收货盈亏。

3、空车过磅：今年五月份实行了过空车，此刻对于发运数也能做到准确。以前的报表虽然以轨道衡为准，但还是有误差的。此刻空车过磅，就能做到发运数基本准确。

4、水分化验：以前港口发运数出现短少情景，都会出现职责不明确，到底是货物被盗还是水分的丢失。而此刻，规定每列货物都化验水分，这样就不会出现推卸职责。

>三、存在的不足

评价一年来的工作，虽然取得了必须的成绩，自身也有了很大的提高，可是还存在着以下不足：

一是有时工作的质量和标准与领导的要求还有必须差距。一方面，由于个人本事素质不够高，铁矿砂收发数有时统计存在必须的差错;另一方面，就是工作量多、时间比较紧，工作效率不高。

二是有时工作敏感性还不是很强。对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前量，上报情景不够及时。

三是领导的参谋助手作用发挥不够明显。对全局工作情景掌握不细，还不能主动、提前的谋思路、想办法，许多工作还只是充当算盘珠。

>四、接下来的工作打算

接下来我将进一步发扬优点，改善不足，拓宽思路，求真务实，全力做好本职工作。打算从以下几个方面开展工作：

一是加强工作统筹。根据公司领导的年度工作要求，对明年工作进行具体谋划，明确资料、时限和需要到达的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作作风培养。始终坚持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

**教培机构内勤工作总结13**

在公司各级领导的正确领导下，在同事们的团结合作和关心帮助下，较好地完成了上半年的各项工作任务，在业务素质和思想政治方面都有了更进一步的提高。现将半年来取得的成绩和存在的不足总结如下：

思想政治表现、品德修养及职业道德方面

半年来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间;坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

工作能力和具体业务方面

我的工作岗位是业务内勤。主要负责统计公司铁矿石的发运数、收货数。另外就是将每天的车皮号及时报山西办事处，核对山西办事处收货情况;整理铁路大票及开具港口包干费票;统计港口操作部每天的返港卸货数量和港口存货的水分等。

我本着 把工作做的更好 的目标，工作上发扬开拓创新精神，扎扎实实干好本职工作，圆满地完成了半年来的各项任务：

1、统计情况：能及时从代理部门取回磅单，做到发运数与收货数统计准确。

2、收货情况：山西办事处报的收货数，从刚接触时的整船统计收货盈亏到现在可逐步分成整列统计收货盈亏。

3、空车过磅：今年五月份实行了过空车，现在对于发运数也能做到准确。以前的报表虽然以轨道衡为准，但还是有误差的。现在空车过磅，就能做到发运数基本准确。

4、水分化验：以前港口发运数出现短少情况，都会出现责任不明确，到底是货物被盗还是水分的丢失。而现在，规定每列货物都化验水分，这样就不会出现推卸责任。

存在的不足

总结半年来的工作，虽然取得了一定的成绩，自身也有了很大的进步，但是还存在着以下不足：

一是有时工作的质量和标准与领导的要求还有一定差距。一方面，由于个人能力素质不够高，铁矿砂收发数有时统计存在一定的差错;另一方面，就是工作量多、时间比较紧，工作效率不高。

二是有时工作敏感性还不是很强。对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前量，上报情况不够及时。

三是领导的参谋助手作用发挥不够明显。对全局工作情况掌握不细，还不能主动、提前的谋思路、想办法，许多工作还只是充当 算盘珠 。

下半年的工作打算

下半年我将进一步发扬优点，改进不足，拓宽思路，求真务实，全力做好本职工作。打算从以下几个方面开展工作：

一是加强工作统筹。根据公司领导的年度工作要求，对下半年工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

**教培机构内勤工作总结14**

转眼之间，我来产区工作已是大半年了，想想也快半年的变化使我成熟了不少，经历了不少，每天都在忙忙碌碌中度过，过去的一年里在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。现将工作总结如下：

>一、以踏实的工作态度

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，一来能增强我个人的交际能力，比如和财务、仓库每天都在有工作上的往来，销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，最重要的就是销售信息，以便及时反馈为销售部业务人员。在一些文件的整理、买卖合同的整理，每笔业务都必须清楚，给财务的单子和仓库的单子，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，增强自我协调工作意识，这一年来基本上做到了事事有着落。二来也能增进我的学习，希望通过磨练不断学习和实践，做好个人工作计划，不断增加自己的经验和见识，争取使自己的办事能力提到一个更高的高度。

>二、严格要求自己

时刻警醒在工作中，我从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量。自己在为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，做到虚心向同事学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，热门思想汇报不断提高自己。我时刻提醒自己，要诚恳待人，态度端正，积1极想办法，无论大事小事，我都要尽最大能力去做。在平时时刻要求自己，必须遵守公司规章制度，严格要求自己。

>三、存在的不足

1。在本职工作中还不够认真负责，岗位意识还有待进一步提高。不能严格要求自己，工作上存在自我放松的情况。由于销售内勤的工作繁杂，处理事情必须快、精、准。在这方面，我还有很多不足，有时候工作不在状态，遗漏一些重要事情，对自我管理方面做的不到位。

2。对工作程序掌握不充分，对自身工作熟悉不全面，对整体工作缺少前瞻性和责任心，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。

3。缺少细心，办事不够谨慎

销售内勤的工作是相对简单但又繁多的工作，这就要求我必须细心有良好的专业素质，思路缜密。在这方面，我还不够细心，时有粗心大意、做事草率、做事不够谨慎考虑不周全的\'情况。

>四、严格遵守公司管理制度

1。严格遵守公司各项规章制度。我认真学习了公司《员工手册》及各项管理制度，并严格遵守，做到了无迟到、早退、违规现象。

2。主动学习、尽快适应，迅速熟悉环境和工作内容。

3。工作积极、认真、负责，通过不断学习、虚心请教，总结积累，较好的完成了领导安排的各项工作任务。

4。与同事之间和谐相处、加强沟通、团结协作，以尽快更好的融入团队。

>五、个人简历今后努力的方向

1。今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

2。必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。在每周工作报告中及时的把每周销售情况以及下周计划和建议及需要解决的问题均已一一体现。近半年的工作中，我通过实践学了销售以及财务的相关知识，在工作之余报考会计班，不断的学习逐步提高了自己的能力，有时在去财务办单子时也会学到很多的财务知识，但是作为新人，我深深知道，自己经验还是非常欠缺的，仍然需要不断的学习和磨练。

**教培机构内勤工作总结15**

  积极主动地把工作做到点上、落到实处。我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。要勤于汇报，善于总结，使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在下半年的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

  办公室在总公司领导的正确领导下，在全体员工的共同努力下，紧紧围绕总公司“三服务、两育人”的服务，下半年工作计划如下：

  1、精益求精抓信息。充分发挥岗位职能，认真接听广大师生员工的电话，把广大师生员工所反映的一些重点、难点、热点问题以及对总公司有指导意义的电话内容进行总结，及时进行勾通反馈上报。

  2、尽职尽责抓印信。严格发文标准，提高发文质量、做到文件的及时收发、传阅、送阅。明确印鉴管理程序，完善各项规章制度，按照各项制度办事，做到收文有规范、办会有制度、办事有纪律，各项工作都有章可循，有据可依。

  3、继续抓好接待组织工作。不断加强个人修养，自觉提升接待标准，利用网络学习其它省、市在接待工作上的先进工作方法，努力适应新形势下办公室接待工作的需要，树立办公室良好形象。

  4、进一步完善办公室人力资源管理，以国际质量管理体系认证为契机，建立建全组织机构，建立完整科学的人事管理档案，加大对人力资源招聘力度。

  5、任劳任怨抓后勤。一如既往地抓好后勤保障工作，为广大员工解除后顾之忧。

  上半年，办公室的各项工作得到了总公司领导和同志们的肯定，由衷的感谢公司领导和所属各部门半年来对办公室工作的大力支持与帮助。下半年里，新的形势赋予了办公室新的重任，办公室愿与总公司所属各部门密切配合，奋力拼搏，锐意进取，不懈努力，为总公司的和谐发展贡献力量。

**教培机构内勤工作总结16**

在今年参加全国比赛共X次，多次获得学校组织金奖。共有120人次的学生获嘉奖。x月组织参加了两次中国美术学院社会美术水平考级，参考人员共计300人，都取得了优异的成绩。

总之，一年来，我校各项工得到上级领导的肯定和表扬，学校稳步发展，呈良好上升态势。但我们也还有很多的不足，我们的路还很长，我们会进一步加快教育改革的步伐，创建良好的教育环境，提升办学水平，为创建品牌名校而不懈努力。

一、自我分析:

先作为老师要热衷教育，潜心教学，关爱学生，尽管工作十多年，一起担任初三任课，但还是觉得自己经验不足、热情不足、在教学中存在很多问题，需要确立好自己的奋斗目标，脚踏实地地工作，加快自身成长。在学中教，在学中反思，在学中成长。

二、年度发展目标：

1、热爱学生，关心学生的学习和生活，尊重学生的人格，用爱心去包容、感染、教育学生，以自己的言行为学生树立榜样，严于律己，为人师表。具备强烈的事业心和责任心。

2、认真做好本职工作，认真书写教案、备课，上好每一节课。

3、学会以发展的眼光看待每一个学

转眼间，来到XXX。已有7个多月了！想起刚来到XX校区的那个暑假，一切历历在目。忘不了第一次见到校长的画面，感谢校长对我的信任，放手给我这样一次机会让我迅速接触课堂，忘不了第一次上课的那种感觉，些许忐忑，些许兴奋。经过了这半年多的历练，我又重新找回了自己！找到了充实的生活，找到了奋斗的目标！

**教培机构内勤工作总结17**

我于XXXX年XX月份任职于××企业（公司），在任职期间，我非常感谢企业（公司）领导及各位同事的支持与扶助。在企业（公司）领导和各位同事的支持与扶助下，我很快融入了我们本个集体当中，成为本大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重要的突破和改变，，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现在把上半年的工作总结如下：

>一、销售部办公室的日常工作：

作为××企业（公司）的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户材料的收集，为销售部业务人员做好保证。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的材料（刚刚开通）、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对本些繁琐的日常事务，要有头有尾，自身增强协调工作意识，本半年来基本上做到了事事有着落。

>二、分期买卖合同、银行按揭合同的签署情形：

在签署分期分期买卖合与此同时，对于我来说可以说是游刃有余。可是是在填写的数据和内容与此同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给企业（公司）带来巨大的损失，在搜集用户材料时也比较简单（包括：户口本、结婚证、身份证等证件）。。在签署银行按揭合与此同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容与此同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。可是在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款材料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款材料、福田企业（公司）存档、我企业（公司）存档材料。本些程序是很重要的，如果不公证。银行不给贷款。本些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我企业（公司）在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的少洞，我相信随着银行按揭贷款的逐渐深入，我将做得更好、更完善。（我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，本是我个人的想法。）

>三、适时了解用户回款额和逾期欠款额的情形：

作为××企业（公司）的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否适时，关系到企业（公司）的资金周转以及企业（公司）的经济效益，我们要适时了解购机用户的工程进度，从而加强催款力度，以免给企业（公司）造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到适时、准确，使企业（公司）领导依照本表针对不同的客户做出相应的对策，本样才能控制风险。

>四、从今往后努力的方向：

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，可是也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款本方面有些不协调，也许是刚刚接触本方面的业务；第二，强化自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹计划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手。

**教培机构内勤工作总结18**

我于20xx年加入中国人寿安达支公司，十年来，曾在银保和农网担任内勤工作。现任农险科内勤。主要负责农村的业绩统计、每日战报的制作、各项奖励的发放及为领导们提供各种数据。在领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，现在这份工作对于我来说，可以说是得心应手，也为今后的工作和生活打下了良好的基础。现将工作情况总结如下：

>一、脚踏实地，努力工作

我深知办公室是一个工作非常繁杂、任务比较重的部门。作为一名内勤人员，肩负着领导助手的重任，同时又要兼顾正常运转的多能手，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。对领导交办的事项，认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍；对职工自己的事，只要是原则范围内的，不做样子、不耍滑头、不出难题。脚踏实地的做好每一件细微的工作，不敢有丝毫的怠慢。

>二、端正作风，摆正位置

在工作中，我坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好每项工作。服从领导分工，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到最好。从不能耽误任何领导交办的任何事情。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。相信自己在销售内勤的平台上可以有一个很好的发展，并且能为公司的发展多做贡献。

进入公司已经一年了，一年的时间下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了以前很多没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了自己一个学习和锻炼的.机会，从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这个大熔炉里熔化，我想这就是吧，在此十分感谢领导和同事给予的帮助。

内勤工作是一项综合协调、综合服务的工作，具有协调左右、联系内外的纽带作用，内勤位轻责重，既要完成事务管理、文书处理、综合情况、填写报表、起草文件等日常程序化的工作，又要完成领导临时交办的工作，还要为领导出谋划策，积极发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面的工作。一个合格的内勤必须具有强烈的事业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，具有较高的素质和业务能力，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和合理的知识结构以及严谨干练的工作作风、任劳任怨的献身精神。

三个月来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么重要。在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身能力的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，广泛汲取各种经验，二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中。

在公司的三个月总体来说还是平稳的度过的，有过成就，但更多的是对工作的一些认识和工作中发现自己的一些不足，这些不足是阻碍自己进步的最大的绊脚石，我对工作中的一些失误及不足做了如下的总结：

>一、工作方法有待进一步改善，时常忙而乱，无章法导致效率不高

由于自身所兼岗位较多，产生了多起由于工作安排不当所产生的失误，所幸在领导的关照和同事们的帮助下，未能造成比较严重的后果，但在工作安排上，还是自己的一个软肋，经常出现事赶儿事的情况，为避免此情况的出现，我在工作中进行详细的条理安排登记，将需要进行的工作进行登记并合理的安排开来，以防止出现工作积压的情况出现。

>二、沟通较少，工作中遇到问题，没有及时与领导沟通，导致一些工作滞后

由于自身性格的原因，自己与同事和领导的交流不多，沟通也少之又少，导致彼此的理解误差，人和人之间最重要的就是交流，交流也是化解矛盾，彼此了解的最好的方法，我决定就自身缺点进行改变，多开口，多与领导和同事交流，沟通，让大家彼此理解，信任，从而使得工作更加的简单。

>三、专业知识的欠缺和不足

这一切导致在实践操作过程中遇到了很多棘手的问题，我决定进一步的学习与加强保险公司内勤工作总结

>四、行业经验欠缺，处世判事能力不足

在新的一年里，我将抓住机会不断地学习专业知识，提高技能，总结经验，全面提高各方面的综合素质。认真学习公司的各项政策，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。

总而言之，内勤这个岗位，是一个熔炉，也是一个舞台，既能锻炼自己也能展示自己，只要不断加强自身的政治思想素质、作风素质、业务素质和心理素质的修养，切实履行好内勤工作，持之以恒地做到“五勤”，不断开拓创新，就能做好内勤工作。

从事保险这个陌生的行业，对于一个从未接触过保险的人来说，将会面临更大程度上新的挑战和考验。时至今天已快满2年了，为了适应当前工作的需要，本人时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，特别是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。

**教培机构内勤工作总结19**

1、理念更新

教师明确教学不再是同步教学，教学过程不再是有效地传递百科全书式的知识和技能，教师的活动不再是使用黑板和粉笔传递灌输作用。教学应是一种以主题为中心来组织探究式、合作式的学习。教学过程应是展开以学生的学习为中心的教学，以学生自身设定的课题为中心进行自主式，能动式的学习过程。学生的活动应在活动中寻求反省性思维，发展为相互表达和领悟的活动，在表达和领悟中琢磨自己的认识。总之，学校改革的中心课题——课堂改革。

2、聚焦课堂

以学习为中心的课堂改革是经课堂沟通的变革为基础展开的。课堂教学中，寻求“朝气蓬勃”，寻求学生的“发表力”和“表现力”。构建生动活泼的交换见解的课堂模式，营造学生窃窃私语的课堂气氛。提倡课堂教学的沟通主要是倾听关系。课堂上学生开放身心，“倾听”他人声音，觉察他人的思考和感悟的细微差别，构筑仔细地回应他人投射过来话语，这样的课堂能够作为多样个性的学生彼此学习的空间得以再生。教师亦应以倾听者的身份出现。

3、科学评价

课堂教学改变过去以目标来设定课题，以教学过程的效果和效率来实现目标。最后用考查来量化做出评价，以学习的个性与共性为基础的“目标——成就——评价”的模式，构建成为“主题——探究——表达”的模式。寻求一种以主题为中心组织活动式、合作式、探究式的学习过程，借助文字来表达学习的各种价值，这种提倡培育学生自主学习的能力，注重学生学习的过程，强化学生个体体验和签赏，让学生具有创新思维，有鲜明个性。教师必须改变以往单一的评价观念，创立一个全方位的评价体系。

**教培机构内勤工作总结20**

时间一晃而过，弹指之间，20xx年已接近尾声，过去的半年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

近半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，不断的学习逐步提高了自己的能力。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是非常欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过磨练不断学习和实践，做好个人工作计划，不断增加自己的经验和见识，争取使自己的办事能力提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

首先，在20xx年的半年工作中，自己在网络管理、维护工作中的各项技能都有了很大的提高。工作中遇到实际问题的处理能力有了很大的提高，同时在网络维护工作中也对整个通信维护方面的知识有了更深刻全面的理解，而这些通过实际工作所获得的能力，给自己以后的工作积累了宝贵的经验，有利于以后的工作开展。

其次，在工作中难免会遇到各式各样的问题和困难!在遇到问题时，首先找出问题的本质，然后找出的方法去解决问题;在遇到困难的时候，不是一味的去强调困难的难度系数，而是用积极的态度去面对困难，想办法去克服。在遇到每一个有问题、有困难的事情，努力去处理它、克服它。在这整个过程中，对我自身而言，都是一个学习的过程!解决问题和克服困难的同时，自己的综合工作能力，得到很大的提高。

由于一位担任内勤工作的同事的离职，因此自11月份开始内勤这一职务由我担任。因为内勤是我第一次干，所以很多不懂的地方我经过上网和请教一些有经验的同事搜集总结了一下内容。

内勤工作是一项综合协调、综合服务的工作，具有协调左右、联系内外的纽带作用，内勤位轻责重，既要完成事务管理、文书处理、综合情况、填写报表、起草文件等日常程序化的工作，又要完成领导临时交办的工作，还要为领导出谋划策，积极发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面的工作。一个合格的内勤必须具有强烈的事业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，具有较高的政治素质和业务能力，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和合理的知识结构以及严谨干练的工作作风、任劳任怨的献身精神和淡泊名利的思想境界。结合这段时间的内勤工作经历，我想谈几点认识。

要坚持做到五勤，切实履行岗位职责

一是眼勤。内勤每天阅读文件，翻看档案，查阅材料。看文件、材料不能像过眼云烟，毫无印象。要认真看，对上级的文件要反复看，领会精神，吃透方针、政策，记住术语，明确任务;对下面的工作报告要细阅全文，掌握工作进展，熟悉情况，看出问题，以利指导;对有关部门的文件、材料着重学习经验和做法，取彼之长，补已之短。对各类业务报表要认真阅读填表说明，掌握填报方法和填报时间、要求。

二是手勤。在工作上积极主动，做好各项工作记录和资料的积累，对看到的情况、问题、数据、工作进展，都要根据需要分别摘录。

三是嘴勤。在处理日常事务工作中，要多动口向业务部门和其他同事请教，对不清楚的情况、细节、一件事的着落，要勤问、勤打听、勤催办，超越职权范围的要及时向领导请示，不能随自己的意志去办，随时向同事和群众多动口了解各方面的工作情况，实事求是，及时全面地向领导和上级汇报。

四是腿勤。要结合实际，经常开展调查工作，熟悉掌握各项工作动态，要与外勤和有关业务部门多联系，相互交流情况，互相支持配合做好各项工作。

五是脑勤。对各类业务报表，要认真分析，所填报表与上年、上月和其它表册之间有没有关联性，同一表中栏与栏、项与项之间有没有联系。对收集的信息，要动脑分析研究，采取归纳、比较、判断、推理和分析，注意摸索、积累和总结工作经验，善于学会观察分析各种社会现象，透过现象看本质，掌握分析、研究专项整治动态，注意发现问题，养成勤于思考、善于思考的习惯，做到“沉静以深思”才能逐渐提高自己的工作水平。

总而言之，内勤这个岗位，是一个熔炉，也是一个舞台，既能锻炼自己也能展示自己，只要不断加强自身的政治思想素质、作风素质、业务素质和心理素质的修养，切实履行好内勤工作岗位职责，持之以恒地做到“五勤”，不断开拓创新，就能做好内勤工作。

存在问题：

目前的问题是要不断开拓创新，提高内勤工作水平

创新，反映到内勤的思想和实际工作中，就是要紧紧围绕抓基层、打基础、苦练基本功这一中心，不断探索和总结加强基层基础工作建设的新方法、新措施，实事求是，积极进取，勇于开拓，把握规律性，富于创造性，不断开拓创新工作新举措，使基层的各项工作措施及策略随着工作的变化而变化，内勤工作就能发展和突破。

明年工作打算：

1、继续加强政治、业务知识的学习，努力提高办公室整体人员的素质;

2、本着厉行节约、增收节支的原则，加强物业管理工作，努力做个好“管家”;

3、进一步提高办事效率和服务质量。

为了技术管理工作的顺利开展，也为了公司的可持续性发展，我在技术管理方面以及其它方面做以下建议。

**教培机构内勤工作总结21**

2、逐步完善学校人事管理制度。新教师的聘任严格把好师德和教学效果的关。学校工作人员的聘用资格上调，管理老师均有大学以上文凭，有3年以上一线教育教学的工作经验，确保教学管理的优化。

3、管理人员深入一线，听课、代课、维护学校正常秩序。针对个别学生出现的问题进行个别调整和解决，对学生学习状态、授课教师教学、家长思想变化及时了解和调整，帮助他们解决问题和困难，让学生和老师无后顾之忧。

4、开展学校内部学习交流活动、提高招生咨询质量、为学校发展出谋划策。

5、加强对财务工作的管理，合理规划开支，积极筹集办学资金。财务会计每周对账、每月报表，保证学校工作顺利进行。

(二)学校每周固定开展例会制度。

学校的管理模式是董事会领导下的校长负责制，及从决策层到管理层，从管理层到教师层和工作人员层，有利于决策思路的传达和执行。学校每周五下午2：00召开全校教职工例会，及时交流下周工作安排、每周工作小结，沟通思想，是学校管理工作剩下一盘棋，推动学校工作高效、快捷、高质量的进行奠定基础。

(三)开展学校对外交流工作，提高学校知名度。

1、与其他培训学校开展合作，互相交流，取长补短。

2、课堂对家长开放、展示，及时开展家长会，拓展办学空间。

3、每年进行户外展示活动，宣传学校。

(四)管理工作存在的不足

2、在人事管理方面，严格执行聘用制度。聘请老师不仅要求高标的教学能力及教学效果，而且更应该看重教师师德水平。聘用的管理人员应严格执行学校管理制度，建设一支有凝聚力高素质的团队。

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