# 输血科党支部工作总结(通用8篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-10-17

*输血科党支部工作总结1自己从xx年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作\*\*的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止xx年x月x日，20xx年完成销售额xx元，完成全年销售任务的xx%，货...*

**输血科党支部工作总结1**

自己从xx年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作\*\*的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止xx年x月x日，20xx年完成销售额xx元，完成全年销售任务的xx%，货款回笼率为xx%，销售单价比去年下降了xx%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了xx%和xx%。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报\*\*;

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章\*\*;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成\*\*交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到\*\*安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于xx系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对\*\*安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解\*\*意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报\*\*及相关部门，在接到\*\*的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可\*\*的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排\*\*产品，通过自己对xx区域的了解，\*\*的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，此类产品售后服务存在问题;二是xxKV线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

xx区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。xx区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的xx%，故区域市场潜力巨大。现就xx区域的市场分析

(一)市场需求分析

xx区域虽然市场潜力巨大，但xx区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局\*\*\*\*招标并配送，xx供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局\*\*招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而xx地区各县局隶属xx供电局管理，故要在xx供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，xx供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵压贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，xx地区的电网改造有可能停止。

(二)竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，xx区域的电气生产厂家有二类：一类是xx厂(分厂)、x电、x大、xx等，此类企业进入xx市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售;另一类是xx市避雷器厂等，此类企业进入xx市场晚但销售价格较低，xx型避雷器销售价格仅为xx元/支、xx销售价格为xx元/支，此类企业基本占领了代销领域。

六、xx年区域工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，xx年自己计划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)依据xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在xx区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：xx电力局、xx电力局做为重点，同时xx供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作;二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在xx区域采用\*\*的形式，让利给\*\*商以展开县局的销售工作。

(二)针对xx地区县局无\*\*采购的状况，计划对xx供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向\*\*汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的\*\*商，主要做神华集团xx煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)对xx已形成销售的xx电力局、xx电力局因xx年农网改造暂停基本无用量，20xx年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)为积极配合\*\*销售，自己计划在确定产品品种后努力学习\*\*产品知识及性能、用途，以利\*\*产品迅速走入市场并形成销售。

(五)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)为确保完成全年销售任务，自己\*时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)xx年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范\*\*的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)xx年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，\*\*固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂x天办理其他事务，如出差应向\*\*汇报目的地及返回时间，在接\*\*通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

(四)由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，xx年\*\*应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xx企业的每一名员工，我们深深感到xx企业之蓬勃发展的热气，xx人之拼搏的精神。在这辞旧迎新之际，我将个人销售工作总结如下。

xx是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司\*\*的帮助下，xx很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时\*\*了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，同志积极配合xx公司的员工，以销售为目的，在公司\*\*的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx月份的销售\*\*奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

xx年下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等\*\*的铺垫制造出xx火爆场面。在销售部，同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，同志立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。在来年，我们应该具有信心，做好20xx年工作计划，使自己步入一个新台阶。

——个人年终工作总结

个人年终工作总结

**输血科党支部工作总结2**

1、一年的工作已经结束了，在即将迎来的一年中，我们会继续不断的努力的，这是一直无法拒绝的问题，这是一直以来我们在年终时候的总结。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长！相信大家在来年中一定会取得最圆满的成功的！

2、回顾一年来的工作，我在思想上、学\*\*、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水\*还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于群众的\*\*之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的销售人员，为全面建设\*\*\*\*新农村作出自己的贡献！

3、在20xx年的工作中，我会尽我的全力来参加工作的，毕竟现在还年轻，需要更好的奋斗，在年轻的时候多拼一拼，这才是一生中最好的奋斗时刻，过了这个年龄就是想拼也没有精力和能力了，我会趁着我年轻的时候努力拼搏的，打拼出属于自己的一片蔚蓝的天空！

4、新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的\*\*\*，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

**输血科党支部工作总结3**

在医院的大力\*\*下，在科\*\*的\*\*下，我科较为完美的完成了本年度的质控工作，现总结如下：

>一、全面加强质量安全管理，建立输血科质量管理体系

在科\*\*的带领下，全科人员的配合下我们建立了输血科质量安全管理体系，确保血液质量万无一失。我们始终坚持输血安全无小事，病人利益无小事，坚持质量就是生命，质量第一的原则，加强输血科的质量管理和建设，为临床提供安全放心的血液。同时我们结合本科室和医院的实际情况建立健全输血科工作\*\*和规范，明确工作职责，完善工作流程，在科\*\*的带领下\*\*检查工作\*\*的落实情况，规范操作，细化分工，使输血科活动进一步完善和明确。

>二、积极参加实验室室间质评活动，落实日常质控工作

本年度我们参加了省临检中心的输血相容性检测和\*血型的室间质评活动，均取得满分的优异成绩，提升了本实验室实验结果的可靠性，同时可对本实验室的质量\*\*效果进行不间断的对比和\*\*。本科室的每日指控也按规定进行操作，进一步加强了对本科室实验室环境的检测。

>三、加强科学合理用血，避免血液制品滥用

在科\*\*的带领下，临床各科室的配合下，本年度质控工作的重点之一，科学合理用血取得了重大成果，滥用血液的问题得到了很大遏制。科\*\*不间断对全员医护人员进行合理用血相关知识的培训，坚持严格\*\*输血申请单，把控输血指证，对于不符合输血情况的一律不予发出血液。不合理血液制品使用情况的减少不仅节约了血液，也缓解了血液紧张的局面，同时输血不良反应的发生也\*\*减少，尤其血浆制品的使用比起去年减少了将近一半，进一步减少了输血不良反应的发生。

**输血科党支部工作总结4**

一年的时间很快过去了，在一年里，我在公司\*\*、部门\*\*的正确\*\*及同事们的\*\*与帮助下，认真学习，时刻用规章规范约束自己的言行，认真履行岗位职责，尽己所能，兢兢业业地做好本职工作，较好地完成了各项工作任务。

在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

1、思想\*\*表现、品德素质修养及职业道德

能够认真贯彻企业的基本路线方针\*\*；遵纪守法，认真学习规章\*\*；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作

我是去年2月份来到公司工作，担任抽检员，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向\*\*请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了岗位的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

在这一年，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下工作：

（1）协助梁主管做好车间质量管理等工作，并协助梁主管引导新工人，提高的劳动技能与质量意识，给车间工人提供了质量标准。

（2）做好了成品检验工作，及时发现问题，积极反映问题，\*\*了部门经理的正确决定。

（3）协助，引导半成品检验员做好半成品，包装检验工作。

检验工作是公司的一项重要工作，需要认真负责，态度端正、头脑清晰、原则性高等综合素质。

我认真学习公司检验\*\*，理清思路，分类完成了各类检验记录与报告单。

公司的品质工作正进一步完善规范，我会在新的一年再接再厉把工作做的更好。

（4）认真、按时、高效率地做好公司\*\*及办部门经理交办的其它工作。

（5）为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作及处理过部门经理无法直接出面处理的的事件。

3、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有怠工现象，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。

4、工作质量成绩、效益和贡献

在开展工作之前做好个人工作准备，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率较高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水\*有了很大的进步，开创了工作的局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。

比如有原则性的工作态度上还不坚决，对待有问题的产品有时有妥协情况，对于上级的指示有绝对服从现象，工作一年中有未及时发现问题现象，被处罚过两次，有顶撞部门经理的现象，有对部门经理发脾气的现象，个别工作做的还不够细腻、完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

在新的一年里，我将认真学习各项规章\*\*，提高劳动技能，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水\*，为公司的发展做出更大更多的贡献。

**输血科党支部工作总结5**

今年20xx年初\*\*x物业管理处以来，我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，埋头工作，履行职责，较好地完成了各项工作任务，下头将20xx年工作总结如下：

一、自觉加强学习，努力适应工作

我是初次接触物业管理工作，对综合管理员的职职责务不甚了解，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，现已基本胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，经过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情景。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级\*\*和同事的帮忙指导下，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景，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

二、心系本职工作，认真履行职责，做好个人工作总结报告

（一）耐心细致地做好财务工作。自接手管理处财务工作的半年来，我认真核对上半年的财务账簿，理清财务关系，严格财务\*\*，做好每一笔账，确保了年度收支\*衡和盈利目标的实现。

一是做好每一笔进出账。对于每一笔进出账，我都根据财务的分类规则，分门别类记录在案，登记造册。同时认真核对\*\*、账单，搞好票据管理。

二是搞好每月例行对账。按照财务\*\*，我细化当月收支情景，定期编制财务报表，按公司的要求及时进行对账，没有出现漏报、错报的情景。在经常性开支方面，严格把好采购关、消耗关和\*\*关，防止铺张浪费，同时提出了一些合理化提议。

（二）主动地搞好文案管理。半年来，我主要从事办公室的工作，x的文案管理上手比较快，主要做好了以下2个方面的工作：

一是资料录入和文档编排工作。因为之前在学校的时候在社团做过这个工作，所以一切做起来还是比较顺手的。

二是档案管理工作。到管理处后，对档案的系统化、规范化的分类管理是我的一项经常性工作，我采取\*时维护和定期集中整理相结合的办法，将档案进行分类存档，并做好收发文登记管理。

（三）认真负责地抓好绿化维护。

三、主要经验和收获

在20xx工作一年来，完成了一些工作，取得了必须成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

（一）仅有摆正自我的位置，下功夫熟悉基本业务。

（二）仅有主动融入团体，处理好各方面的关系。

（三）仅有坚持原则落实\*\*，认真理财管账。

（四）仅有树立服务意识，加强沟通协调。我觉的做到这四点才能把这份工作真正的做好。

四、存在的不足

由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，20xx年的工作存在以下不足：

1）对于物业的管理服务费的协议资料还不是太了解，异常是以往的一些账目了解不是异常及时，对于一些工作有些影响，在新的一年里，必须要加快速度了解这些账目，为了更好的开展工作；

2）食堂的伙食开销把握度不是太好，在新的一年里，要和有经验的同事及时的讨教；

3）小区绿化工作形势比较严峻，在新的一年里必须要在这方面多下功夫；

4）对以后的工作做好计划，以便更好的开展工作。

**输血科党支部工作总结6**

我成为护士已经一年了，一年来我在各\*\*的关怀下，在各科室的相互合作下，我在工作技能方面不断提高，以下是我的年度考核个人总结：

1、规范护理工作\*\*：

深化卫生\*\*，执行新的医疗事故处理条例。我院推行综合目标管理责任制，开展医疗质量管理效益年活动等新的形势，对护理工作提出了更高的要求，因而护理部认真\*\*学习新条例，学习护士管理办法，严格执行非注册护士执业，根据精神卫生中心，泰安医院、洛阳医院等经验，结合我院实际，重新完善修定护理工作\*\*23项，明确各级各班护士岗本资料权属位职责25种，规范护理操作规程17项，并修定了护士长、护士质量考核标准，整体护理质量考核标准（办公室、质检科、总务科等给了很大\*\*），使护理工作有章可循、有法可依，逐步使护理工作\*\*化、标准化、规范化、科学化管理。

2、努力作好医院感染管理工作：

在我院没设感染科之前，护理部对护理工作方面能够做到的尽量做到，严格消毒、灭菌、隔离措施的落实，狠抓了护理人员的无菌技术操作，注射做到一人一针一管一带。狠抓了手术室、供应室、消毒灭菌环节的管理和监测，对各科室的治疗室、换药室等每月空气培养一次。严格了一次性医疗用品的管理，一次性无菌注射器、输血、输液器等用后，消毒、毁形、焚烧有专人管理，有登记，护理部每季度对全院各科室紫外线灯管强度进行监测有记录，对不合格的停止使用，降低了医原性感染。

3、思想方面：

积极开展医疗质量管理效益年活动，坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念，适应卫生\*\*，社会发展的新形势，积极参加一切活动，以服务奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为服务。

4、增强法律意识，认真学习《医疗事故处理条例》及其法律法规：

两次参加学习班，并积极参于医院\*\*的医疗事故修理条例培训授课工作，多次\*\*护士长及护理人员学习，让护理人员意识到，市场经济体制的建立，法律\*\*日益完善，群众法制观念不断增强，\*\*\*事、\*\*维护自身的合法权益已成为人们的共识，现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对医疗护理服务提出更高、更新的需求，因而丰富法律知识，增强安全保护意识，使护理人员懂法、用法，\*\*减少医疗事故的发生。

**输血科党支部工作总结7**

篇一：输血科制度汇总

血库工作制度

1、血库应根据临床需要备好各型血液，用后立即补充。

2、收到血站送来的血液时，要当面检查血袋有无破损，包封是否严密，血型、血袋标签和卡片及血号、血量要核对无误，血液无溶血、凝块和污染情况，否则当面立即退回。

3、血液入库（\*箱）保存备用，必须填写出入库登记，要求反应出\*箱内每袋血的血型、血量、采血日期和存放位?。\*箱内血袋的排列按采血日期先后由前向后排列。

4、血库应有专人负责，严格管理，做好出入库和发血登记，并定期检查、校对。

5、输血经主治医师或主任决定，由医师填写

**输血科党支部工作总结8**

20xx年春节在不知在不觉间就要到了，回首20xx年7月份刚刚毕业走出校门的我，感慨良多，收获颇丰。

从我20xx年7月1日入职河南芯互联电子科技有限公司至今已经7月有余，期间在\*\*的引导关怀、同事们的关心帮助下我逐渐完成了一个青涩学生到具备一定工作经验的职场人的蜕变。岁首年终，总结工作，自省己身，可以让我更好、更快的成长。现将我入职以来学习工作情况总结如下：

一、清空自我积累，虚心学习解惑。

1、在20xx-20xx年度里，我始终告诉自己要清空自我，虚心学习，戒骄戒躁。学生时代和职场工作存在着很大的区别，在工作中首要做的是端正工作态度。工作中忌拈轻怕重，要苦干巧干。我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法。

一方面，多看多查，干中学、学中干，苦干加巧干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，以前辈同事为榜样，结合工作岗位实际来学习提高自己。通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。

另一方面，多问多思。问书本、问同事。多思考\*\*、前辈、同事如何处理问题，不断丰富知识掌握技巧。在各级\*\*和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，理清工作中的基本思路，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

2、在20xx-20xx年度中工作主要分为两部分：—在工程部负责施工现场监察工作;—在招商部负责电商园招商工作。工程部工作让我对河南芯互\*厦情况有了深入了解，为大厦招商工作的开展打下了坚实基础;招商部工作提高了我与人谈判沟通、实实在在解决问题的能力，也反过来让我对大楼有了更加深入的了解。两者相辅相成，不可分割，共同促进了我能力的不断提升。

二、履行本职工作，提高自我能力。

1、工程部工作步履蹒跚。

20xx年7月01日，是我第一天入职河南芯互联电子科技有限公司，根据公司需要，我被安排到工程部工作，负责装修施工现场的监察工作。打铁还需自身硬，由于本科学习和工作内容联系不大，在工作中犹如小孩走路步履蹒跚。为了圆满完成本职工作，我首先要牢记大楼的整体情况。在入职第一天张总和我的一席谈话让我受益良多，让我明确了未来工作生活的目标，给我的未来发展指明了方向。陈经理和我的工作谈话，进一步明确了我的工作范围和目标。李经理在实际工作中的亲自指导、言传身教让我可以迅速了解大楼具体情况，做到在实地工作中有的放矢。蒋工、胡工在技术方面的丰富知识给我打开了一扇新的窗户，让我在工程技术方面有了较大的进步。翟工、周工在实践工作中给我手把手的教导让我迅速成长起来，可以\*\*完成简单的工作。徐姐在生活上给我无微不至的关怀，让我体会到家的温暖。

在工程部的4个多月里，张总等\*\*和同事给了我工作、生活上的巨大帮助，让我可以快速的从学校生活转变到职场生活。在实际工作中，我知道了多听少说多做，工程施工唯快不破，现场监察有理有据，实践操作安全第一，勤能补拙。感谢他们对我的帮助和鼓励，在我的岗位由工程部调整到招商部时，对大楼和工程相关情况的理解是我的一笔巨大财富。但是在实际工作中也暴露出我在处理问题方面的不冷静、经验缺乏、思虑不周的问题，需要下大力气改正自身缺点，提高自身素质。还要主动融入集体，处理好各方面的关系，和同事融洽相处。

2、招商部工作如履薄冰。

从20xx年11月10日，根据公司需要，我被抽调到招商部负责电商园的招商工作。招商工作对于我来说不仅是一个全新的工作范围，更是一个巨大的挑战。由于我偏内向的性格，不擅于和人沟通交流，更加刚走出校门，对于社会交往、客户交流缺乏基本的经验，这些劣势让我在招商部的工作中如履薄冰，小心翼翼。在艰难的工作开展过程中，多亏了田楠经理对我的帮助，在一个半月的市场调研和客户走访过程中，我实地调研了约18栋写字楼，对芯互\*厦附近的写字楼硬件、软件以及租金、物业等情况有了深入了解，掌握了芯互\*厦后期招商工作的第一手资料。实地走访客户约300个，一方面对电商园进行宣传，另一方面了解客户的实际需要，改进园区的建设，增加园区的吸引力。

在实际接待客户过程中，加强与客户的沟通，了解客户的实际需要，引导客户入驻电商园，在整个招商进程中，共签约客户3家，签约面积㎡，特别是引进了计算机软件培训上市企业达内国际教育集团，为电商园区建设提供了人才保障。在整个谈判过程中张总、杨总、田经理都给与我各方面的\*\*，感谢他们才让我有了茁壮的成长。

在从事招商工作的两个多月里，我脚踏实地，克服自身经验缺乏、不擅沟通的缺点，在\*\*和同事的帮助下，我明白了招商工作旨在取巧而非攻坚，我知道了和客户沟通过程中的迂回、拖延、引导战术，我悟出了招商的真谛——引导客户而非服务客户。同时在实际工作中我还缺乏和客户\_、沟通的技巧，在以后的工作中需要切实提高自己。

三、往昔光阴荏苒，明朝奋勇争先。

新年将至，新的一年里，工作将是一个新的开始。针对20xx-20xx年度工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

1、加强自身的充电学习，重点通过学习提高自身的业务素质，每日三省己身，积累实际工作经验。创新工作方法，提高工作效益。

2、积极协调好和同事之间的关系，增进和同事之间的感情。

3、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点。

4、加强与客户的沟通交流与谈判技巧的学习。

感谢\*\*在这半年多的工作生活中给予我的帮助和\*\*，谢谢同事和朋友家人对我工作的理解和帮助。新年新气象，在新的一年中，我当排除万难，尽自己之所能，百尺竿头更进一步，立足本职，以严格要求为准则，锐意进取，为公司做出更大、更好的贡献!

>个人年终工作总结7

回顾过去一年的工作，他的成绩离不开部门人员在俱乐部\*\*的正确指导下，在各部门同事的帮助和\*\*下的共同努力。我严格要求自己，按照公司的要求很好地完成了自己的工作。围绕俱乐部的长期发展战略和目标，我在工作模式上有了新的突破，工作方法也有了很大的改变。

一、完善\*\*管理

因为俱乐部内部的管理者和员工都是在短时间内不断更新的，每一个管理者都是在原有的基础上不断的改进和创新，在\*\*或流程改进的同时，员工的理解程度也相应的受到影响。根据目前的工作现状，结合可执行的系统和流程，进一步改进和改变不足之处。具体来说：

1、改变球童的奖罚方式和球童维护场地的责任制。

2、完善接包处、出发台、练习场的邮政系统和流程。

3、完善管理人员的职责。

4、提高更衣室和车库的卫生标准。

二、加强\*\*和实施

在各项工作的安排和落实上，采用原上传下达的方式，实行事到人，责任到人的原则，谁\*\*谁负责\*\*落实和检查。

每月召开每周球童场馆服务总结会、每周经理工作总结会和不定期的其他岗位工作总结会，认真总结发现问题并及时解决。

三、是抓好培训实施，提高服务质量

根据各岗位的工作性质，重新制定培训计划，并按照计划实施。不要采用基于剧本的训练模式，而应该结合实际工作中的经验和不足，通过举例和模拟演示来加强训练模式。

培训结束后，加强\*\*和后续指导，广泛收集客人的宝贵反馈，反馈不好的再进行培训。经过反复加强，服务水\*、专业知识和素质都有了明显提高。

四、建立资产管理责任制

为了有效管理部门资产，成立了部门物资管理第一责任人和岗位物资管理第二责任人，以便每月定期盘点和记录，实现实际工作中损失必须赔偿的原则，并制定了《客人及内部员工物品赔偿规定》。

五、储备多元化人才

根据目前的情况，为了最大限度地降低公司的招聘难度，我们坚持一人多能，一人最多一个岗位的方式培养人才，对11名部门岗位人员进行兼职球童培训，球童是主要部分，其中一些人已经参加了车库、取包员和出发台的岗位培训。

六、工作中的不足

虽然我们在实践中做了很多努力，改变了推广现状，但仍然存在很多问题和不足。工作中的问题：

1、强化员工意识是不够的；

2、岗位经理的工作规划和\*\*需要改进；

3、个人主人翁意识淡薄。

自身缺点：

1、缺乏创新理念；

2、执法偏差。

七、总结经验：

经过\*\*修订、流程整改、加大执行力度、加大培训学习，大家都能认真理解和执行，进行整体变革。让我意识到的是，只有严格才能导致标准化，只有持续改进才能导致改进，只有持续创新才能导致改进。

八、下一步工作计划：

针对今年工作中的不足，为了做好新的一年工作，突出以下几个方面：

1、制定管理职责工作主要体现：

1）制定全年月度工作计划，详细描述月度工作要点。

2）每月总结工作问题，如何解决问题，落实情况。

3）建立每周工作会议，协调事务，解决问题，

4）做好日常工作检查，发现问题，纠正问题。

2、岗位工作安排及\*\*实施

1）安排每月的固定工作项目，每月的培训材料并实施和检查培训实施效果。

2）安排每周工作量，\*\*完成场景的实施，

3）安排日常工作，执行检验标准和规范。

3、树立员工是主人的观念

1）增强员工的责任感，认真执行\*\*，不流于形式。

（2）听取员工的建议和意见，充分发挥员工的想象力，

总结过去的不足和教训，为此，我将以全新的20年精神状态投入工作，严格要求自己，努力学习，提高工作效率，积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章\*\*，做好自己的工作。

随着新年钟声的临近，我们告别了紧张忙碌的18年，带着热情和期待迎来了光明灿烂充满期待和活力的19年。

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