# 个人工作总结2025(热门37篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2025-05-22

*个人工作总结20\_1首选我是从对工作的陌生到现在的熟悉，本来在一些事情上面就应该对自己有一个态度，工作方面我态度端正，我刚刚来到X，我需要快速的去掌握工作，这些也是一定的，我想了想在这三个月的工作当中我都是在进步，都说工作是自己的事情这次我...*

**个人工作总结20\_1**

首选我是从对工作的陌生到现在的熟悉，本来在一些事情上面就应该对自己有一个态度，工作方面我态度端正，我刚刚来到X，我需要快速的去掌握工作，这些也是一定的，我想了想在这三个月的工作当中我都是在进步，都说工作是自己的事情这次我真是意识到了这一点，无论是工作还是生活，这些都是我应该学习的，过去很长的一段时间，我处在一个面对工作茫然的状态，在X这里感受到了一份充实，很多时候我也会觉得自己是得到了升华，这是工作一个进步，工作当中我需要领悟这些。

我也会主动地学习心的知识，这是很有必要的，过去很长一段时间我不管是在什么方面我都会去接触，特别是工作，我认为工作是我一定要去做的事情，我想了想我就是在这样的状态下在慢慢的成长，我也希望能够在今后很长一段时间内有很大的进步，在X个月的工作当中我不会的就问，一些工作知识，经验我都是有所积累，作为一名X的员工我感觉基础的工作不应该落下，很多时候这些都是将来需要用到的关键，这让我不经想了很多，我X个月来一直都在告诫自己的坚持自己的初衷，一定坚持，其实回顾这段时间工作经历，我是一直都有进步的，没有想到这些给我带来的收获这么多，大的转变就是在慢慢的工作中积累过来的。

在工作当中我愿意虚心请教他人，回想这段时间我收获很多，学会虚心请教，我从来不敢怠慢自己的工作，既然是来到了X这里我就一定要负责好每一件工作，无数次都在思考这些，我也是实实在在的收获了，现在我不经感慨，X个月来的工作我在这方面的工作经验一直都有所进步，我也一定会在后面的工作当中逐渐稳定下来，在X做好本职工作。

**个人工作总结20\_2**

20\_\_年，我在医院、护理部及科室领导的正确领导和大力指导下，通过科室全体医护人员的共同努力，逐步完善急诊科各种工作流程，逐步提升护理工作质量，较好的完成了各项护理工作任务。20\_\_年的工作汇报如下：

一、严于律己，重视自身素质的提高

1、我自觉遵守医院及科室的各种规则制定及操作流程，抵制行业不正之风，坚持洁身自好，牢固树立全心全意为人民服务的思想。

2、我认真学习专业及管理知识，经过努力，顺利完成了护理专升本的学习课程，我通过参加各种学习班、阅读课外书籍等多渠道提高自己的急诊专业和管理水平，重视与区内外急诊护理同行的交流，虚心请教，取长补短。

二、加强护理管理工作，认真履行岗位职责

1、积极配合科主任做好科室病区的管理工作，严格执行医院各项核心制度及科室各种规则制度，在科室全体护理人员共同努力下，本年度无护理差错及事故发生。

2、积极完善和配合医院执行急诊各种流程及制度的落实。如急诊外伤病人的处理流程、急诊科“三无”病人的登记、急诊无专科诊室病人的就诊流程、急诊发热病人的就诊流程等等，并能将在执行过程中存在的问题及时反馈及时与相关部门进行沟通。针对新医院布局，修订了急诊病人的就诊流程，要求急诊就诊病人都要进行登记、分诊、排号。执行这流程后，加强了护士的责任心，提高了分诊护士分诊的准确率，能及时发现急危重症的病人，并及时得到处理，同时诊室的就诊秩序得到了明显的改善。

3、实行科内层级管理，责任区护士—小组长—护士长的分层管理。大胆使用护理骨干协助护士长进行科内管理，并严格要求，其中2名护士走上了科内小组长的管理岗位，在工作中能起到标兵的带头作用，在管理上能很好的配合护士长做好科内的管理工作。

4、严格执行医疗护理隐患报告制度，能及时将科室内存在的多起医疗及护理隐患上报相关的部门，并能采取积极的应对措施。本年度无医疗护理纠纷发生。

5、重视每一次检查，在“百姓放心医院检查”“医疗质量万里行”检查活动中，都能认真对待，精心准备，检查中得到了专家组对急诊科护理工作的肯定，较好的完成了检查任务。

6、节假日前重点对急救物品、药品进行检查，保证完好率为100%，同时做好应对各种突发事件人员的安排，保证了节假日期间工作有序进行。

7、重视与相关部门的沟通与协调，提高工作的效率。如急性心肌梗塞病人院前及院内抢救时，尽量选择左上肢进行穿刺的要求;对急诊手术的病人，急诊科护士与手术室护士交班的特殊要求等等，既可较少病人被反复穿刺的痛苦又可为病人的手术争取了宝贵的时间。

二、强化护理人员服务意识，提升护理服务质量

1、配合医院开展窗口单位文明用语活动的同时还制定了分诊、观察室护士文明用语要求，严格要求，并能使用在实际工作中。

2、坚持正激励与负激励相结合，对病人写信提名表扬护士服务主动、热情的护士给予物质奖励，而对病人投诉的按相应的规定扣分及处理。

3、深入病房，了解病人的病情、心理需要，给予护士业务上的指导，及时发现护理或医疗纠纷的隐患，并能及时排除隐患。

三、加强急诊专科护士培养，提高护理队伍的整体素质

1、每月能按计划完成业务学习及护理查房，全年共完成16次业务学习，12次护理查房。并组织进行了如何做好急诊分诊工作、如何与病人进行有效沟通进行了专题讨论，并取得了良好的效果。

2、分层次对护士进行专科理论考试，每月进行基本、专科急救技能的培训及考核，全年共进行理论考试12次，技能操作培训及考核16项，合格率达100%。

3、积极参加和组织危重病人抢救及护理工作，指导护士危重病人的抢救工作，并帮助年轻护士抢救后理顺抢救流程及注意事项，表扬做得好的一面，增强其自信心，并提出存在的问题，对年轻护士临床抢救经验的积累起了很大的作用。

4、针对年轻护士小儿头皮静脉穿刺难的问题，安排了7名年轻护士轮转输液室提高小儿头皮静脉穿刺的技术。下一步将计划对年轻护士轮转CCU、PICU、重症病房等相关的科室。

5、加强了护士应对各种突发事件能力的培训，完成了甲型H1N1病人的转运流程的培训及预演，急诊科发生大批伤病人的处理流程的培训。其中成功应对突发事件38起，其中外伤25起，气体中毒4起，食物中毒2起，其他7起。能在应对各种事件后中总结经验教训，提高应对突发事件的能力。

6、选送了2名优秀护士外出学习，拓宽眼界，学习新技术;鼓励和组织护士积极参加医院及护理部组织的各种活动，其中在四月份“三基”理论大赛及“5、12护士节”服装展示大赛中分别获得一等奖、二等奖的好成绩。

四、抓好护理带教工作，培养护生的实际操作能力

1、全年共带教130实习生，其中本科实习生48人，大专生49人，中专生29人，助产4人，接收2名进修生，接受8名护理骨干的轮转，完成教学讲课18次，教学查房18次。

2、重视实习生沟通技巧及急救应急能力的培养，安排了体现急诊科特色的教学讲课如急诊科护士的沟通技巧、急诊分诊护士的分诊技巧、气管插管的配合、急诊常见病的抢救流程、心肺复苏术操作等等。

五、存在的不足和今后努力的方向

一年来，在医院和护理部的领导下，在全科医护人员的理解和支持下，我做了一些应做的事情，还存在着一些不足：科研意识及能力有待提高;年轻护士的急救能力有待进一步提高。将在明年工作中将重点加强核心制度的学习及落实，严格护理管理，确保护理质量;提高科研意识;细化和完善急诊各种工作流程，为病人提供快捷、高效的服务;加强对年轻的急诊护士急救能力培训及考核。

在新的一年里，我会进一步明确自己的工作目标：要在思想上做好大家的指导员，在业务上做好大家的辅导员，扎扎实实抓学习，实实在在地做工作，努力让急诊科护理工作质量再上一个新的台阶。

**个人工作总结20\_3**

这一年过得真快，去年的年味仿佛还在眼前尚未消散，今年的漫长而又短暂的一年就已经将要落下帷幕，又要过年了，意味着今年的工作也要告一段落了，在这一年了，我对自己的工作成绩很满意，也感谢xx店全体员工的努力和对我工作的支持，xx店能有这样的成就，是大家这一年来共同努力的结果。在这里面我所扮演的只是一个引导者，最主要的功劳还是在他们这十多名员工身上，下面就是我这个xx的新晋店长这一年来的工作总结：

>一、总结情况，想出对策

我们xx店是我们xx房地产公司旗下的一家分店，也是业绩最差的一家店，自成立以来，从没来没有任何的重大表现，一开始还能勉强维持一家店面应有的业绩，特别是最近这两年，业绩直线下滑，有时间一个月都不会来一个客户过来咨询，业内叫骂声一片，都盼着我们快关门大吉，想着我们这个处于黄金地段的店面，店长也是早就辞职不干了，没人敢接手这个烫手山芋，虽然表面上看是升职加薪，成为了一店之长，但事实上却有着随时可能丢掉工作。我来到这的第一时间都是组织大家来总结自己的得失，为什么自己会在工作中遇到这样的情况，业绩一直下降。每个人都要发言，只有看清自己的去缺点，才有改进的方向。

>二、计划实施，逐渐回暖

>三、总结得失，展望未来

经过我在xx店这一年多来的整改，业绩已经是蹭蹭蹭的直线上涨，丝毫不比我们去年的十大销售店面差到哪里去，我觉得我们店很有可能在今年的年底入选十大销售店面，这一年算是我们xx店起死回生的一年，我们尽了自己最大的努力了，能有现在这样的成果，我已经很满意了，希望在来年我能再接再厉，为公司做出更大的贡献，我相信xx店的潜力不止如此。

**个人工作总结20\_4**

根据中心xx年工作重点和整体安排及思路，我按照年初确定的目标和要求，团结协作，密切配合，在科长的领导下、以及各财务人员的大力支持下，完成了各项财务工作任务，确保中心财务工作有序、高效运转，比较好地履行了会计职能，为保证中心财务工作顺利进行发挥了积极的作用。

一年来，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，因此结合具体情况，全年的工作总结如下：

>一、完成的主要工作：

1、及时准确的完成各月记帐、结帐和账务处理工作，记账并粘贴凭证近四千张、装订凭证近70本。

2、及时准确地编报了各月会计报表，每月1份、每份7种，并对财务收支状况和能源使用情况进行了5次认真分析和思考。

3、及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，定期向\_报送。

4、完成各月对餐饮库房的盘点工作，创新制作了餐饮数据统计表，使月底餐饮数据的上报更加规范、整洁。

5、新增设了资产负债、收入和支出、主要能源和水消费、天然气、财政拨款批复和使用情况等6种台账，并及时跟进和更新数据。

6、配合中心各科室完成政府采购17次，及时填报、查看合同、打印结算书；利用半个多月的时间完成全国政府采购执行情况专项检查的自查工作并上报了自查报告。

7、承担了并完成了个税、营业税的申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。

8、每月认真核对现金、银行存款账户余额、支出进度，银行对帐等工作，确保年度决算顺利进行。

9、以认真的态度积极参加北京市财政局集中财务试点培训，做好用友软件、财政新记账系统的维护和设置，利用一个多月的时间在新系统里录入凭证3千余张。工作量大、任务重，基本上每天都得在电脑前坐6—8小时，在经常腰疼、眼睛痛的情况下坚持工作。

10、积极参加单位组织的各项政治、业务学习并认真做好学习笔记。

11、对各类会计档案，进行了分类、装订、归档。对财务专用软件进行了清理、杀毒和备份。

12、其它日常事务性工作。

>二、加强学习，注重提升个人修养和综合素质

1、通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。

2、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

3、努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

4、不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。

>三、存在的不足

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但必须看到工作存在的不足：

1、理论水平不高，当前社会会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了会计基础知识和会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。

2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。

3、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的的效果。

>四、严格履行会计岗位职责，扎实做好本职工作

1、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代的发展步伐。我们的知识就像会计核算中的无形资产，有时候发现它已没有使用价值了，必须及时得到更新。

2、会计工作不仅是单位各项工作的一种反映，也是对各项经济活动的一种监督。必须积极参与到单位各项工作中去，只有这样，才能够更好的研究思考，正确进行会计核算。

3、会计人员要充分发挥主观能动性，收集相关财务信息，进行财务分析和预测，善于总结，提出自己的意见和建议，为单位领导决策提供准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。

总结经验，建立健全良好的工作机制。

**个人工作总结20\_5**

今年我镇人口和计划生育工作在县卫计委大力督促和指导下，按照镇党委政府的总体部署，真正落实“县抓实、镇负责、村为主”的计生工作机制，严格兑现奖惩，坚决实行 “一票否决”和计划生育过错责任追究制度；在镇村干部的共同努力下，不断加强镇村业务管理，进一步下移工作重心，完善“村为主”工作机制，各项考核指标总体趋于正常，计生转型稳步推进，基本完成了统计年度以来计划生育各项工作目标。现将20xx年人口和计划生育工作总结如下：

>一、20xx年计划生育工作指标完成情况

截止9月底全镇总人口34507人，其中已婚育妇女6848人；统计年度共出生406人，其中一孩出生208人，二多孩出生198人；其中的政策符合率，孕情掌握率，其中的政策内二多孩早孕发现率；总性别比，其中二多孩性别比；死亡272人；期内完成计划生育四项手术181例；往年出生补报一例一孩，政策外多孩出生一例。

>二、人口计划生育工作开展情况

1、精心安排，认真部署春季计划生育集中服务工作。集中服务期间，我镇共检孕检对象3919人，发现孕情39例，开展孕情、产后访视154人次，消除4例隐患，更改全员错、漏项37处，流动人口更新138人。有效提升了计生全员质量和整体工作水平。

2、提前布置，认真做好20xx年奖、特扶对象的摸底、审核工作。全年新增计生奖扶 248人，特扶12 人，手术并发症1人，共261人。全部通过县级复核，无一错报和漏报。

3、强化孕情管理，开展优质服务。一是加大孕前免费健康检查力度，确保按时完成年度任务。今年县下达我镇免费孕前优生健康检查任务数153对，截止9月底共完成151对，完成率，力争在12月底完成率达100%。二是切实加大孕情摸底力度。今年我镇将二多孩早孕发现提高到每例奖800元，二多孩大月份每例处罚400元，极大调动镇村干部的积极性，使我镇的二多孩早孕发现率始终维持在80%以上，下一步将继续加强优质服务，落实包保责任制，加大奖惩力度。

4、加强流动人口管理，提升流动人口计划生育服务质量。我镇外出务工人员较多，流动信息变动大，镇计生领导组要求：各村坚持每月开展一次流动人口清理，对新增的及时录入，返回的及时退出；同时不断加大计生隐患排查力度，共清理计生隐患12例，全部处理到位。

5、加大宣传力度，营造良好的计划生育氛围，力争健康脱贫“351”、“180”政策知晓率100%。今年我镇除了县卫计委发放宣传品外，我镇还发放宣传单6000份，宣传折页3000份，购物袋1000份，大型宣传展板一块，心得体会小型展板14块，各种宣传标语40副，入户政策明白牌700块；并通过短信提醒、微信提问、面对面政策解释等方式，大力宣传全面二孩政策、健康素养66条知识、计划生育家庭养老保险、奖励扶助等有关政策，营造了良好的计划生育氛围，有力保证了健康脱贫工程政策深入人心，使广大群众对当前计生工作有重新的认识，由管理逐步转入服务。

6、精心组织，做好国家生育状况抽样调查。我镇是全县唯一样本点，调查两个村40户。我镇精心准备，安排专人、专项经费开展工作，高质量完成国家抽样调查。

7、加强出生婴儿性别比综合治理工作。在县卫计委大力支持下，今年我镇共查处3例性别比案件。

8、加大宣传力度，扎实推动健康脱贫工作。㈠积极配合，认真完成贫困妇女“两癌”免费筛查工作。全镇筛查302人，发现疑似病例25人，都得到及时治疗；㈡创新家庭工作模式，圆满完成市级家庭试点工作。为提高计生服务质量和群众满意度，我镇充分利用卫计部门整合资源优势，创新家庭工作模式，简化程序，统一签约“中级包”，享受“高级包”服务，让群众有更多获得感，改变了原来计生单一创新模式，由计生卫生联合创新，从更全面、更深层次提高服务能力和质量，自然提高了群众满意度。现在我镇全面完成庭工作，得到县卫生计生领导组的认可，在我镇召开庭现场会，作为样板向全县推广。

9、完善“村为主”考评，范文写作坚决兑现奖惩，真正落实“月考评、季兑现、年总评”。我镇始终坚持一月一考评，一月一通报，一季一兑现，20xx年统计年度以来各村（社区）共兑现计生奖励 367659元，计生处罚39141 元。通过兑现奖惩，极大消除村两委人员工作责任心不强的问题，有力地调动各村主动工作的积极性。

>三、存在的问题

20xx年统计年度计划生育工作，总的来说，一些“老大难”问题依然存在，主要表现在：

１、政策外多孩生育风险提高。自实行知情选择后，手术落实难度加大，特别是二多孩未扎未上人员，直接为政策外多孩埋下了隐患。这也是我镇当前计生工作的主要隐患所在。

２、早孕发现率有待提高，早孕时点掌握不到位。这势必影响早孕发现水平，甚至还会留下胎儿性别鉴定、出生信息漏报等隐患；同时孕情误差也是县对村综合评比的重要指标。

３、统计误差风险依然存在。出生补报现象时有发生，这势必影响我镇计生考核。

４、政策内怀孕无出生比例异常。政策内怀孕无结果尤其是二孩比例过高的村，在排除虚假早孕发现的同时，极可能有隐藏性别比案件的问题。

5、镇村干部责任有待落实。当前由于受全面二孩政策等大气候的影响，在计生工作中普遍存在麻痹松懈，瞻前顾后的思想，具体工作中存在应付现象，必须坚决兑现“一票否决”和计划生育过错责任追究制。

>四、20xx年工作安排

１、继续做好计划生育和健康服务工作，不断提升群众满意度。工作总结群众满意度不高是我县的弱项，也是我镇保先进位关键，我镇将此项工作作为20xx年度的工作重点。

2、继续认真做好20xx年奖、特扶对象的摸底、审核工作。镇计生办决定20xx年元月份，克服时间紧、人手少等诸多困难，取消星期天，加班加点，集中开展奖特扶摸底、审核工作，力争在春节前初步完成奖、特扶的复核工作；春节后完成目标人群、新增人群的录入，资料笔录的整理。

３、全面加大孕情摸底力度，进一步加强政策宣传，努力提高早孕发现率。

４、继续深挖”两非”案源，努力做好性别比案件的查处工作。明年镇对村考评时，将继续根据提供线索查处属实的村给予年终考评加分和经济奖励。

５、继续加大孕前免费健康检查的管理力度，确保按时完成20xx年度任务

６、继续完善“村为主”考评，坚决兑现奖惩，真正落实“月考评、季兑现、年总评”。明年我镇继续坚持一月一考评，一月一通报，一季一兑现制度。

７、继续加大宣传力度，扎实推动健康脱贫工作。

8、加速卫计整合，全面推进管理向服务转型。

计划生育工作如逆水行舟不进则退，明年计划生育工作将继续按照县卫计委的指导要求，镇党委政府的关心支持，求真务实，抓好落实，力争圆满完成20xx年度工作目标，实现既定的人口与计划生育保先目标。

**个人工作总结20\_6**

本学期，在学校董事会的指导下，全体教职员工尽心尽职、同心合力，基本完成本学期各项工作任务，现对照学期工作计划，总结如下：

一、各项工作完成情况；

1、校务：

第一、学校常规管理工作走上正轨。各部门能够按照《工作指引》的要求，基本上达到要求，保证了学校的正常运作。十月下旬，原少先队大队辅导员刘莹老师因身体原因辞职，而曾君红老师继任，虽然中途接手工作，但是各项工作有条不紊的进行，得力于各部门各岗位教师的积极配合。学校每一个岗位的变动，能够做到及时人员调整，保证教育教学工作的顺利开展。

第二、教师培训工作取得了新的进展。

首先，学校全体教师例会每周举行一次，每两周校长室就某个专题进行一次讲座。本学期的主题包括《惩戒教育》、《马斯洛需要理论的应用》、《心理健康的自我调节》、《教师期望》、《班主任工作的20条军规》等各个方面，教师能够得到具有理论支撑的简洁易行的操作层面的做法，能够直接指导教师的工作。其次，教研组教研形式的灵活高效，保证了教师的基本业务水平的形成。小型“同课异构”活动的开展，解决了参加集体教研活动教师调课难的问题，也促进了教师间相互学习，使教研得到实实在在的效果。再次，学校积极创造条件，组织教师外出学习听课，并要求撰写学习心得，进行小组交流，促使教师多学习、多思考。潘敬朝老师撰写的教学设计《平行四边形的认识》在区数学教学设计中，获得二等奖；郑明霞、张志琴等老师的教学随笔、教育随笔发表于《南城教育》；唐斌老师德育论文获得区优秀奖。最后，教师读书蔚然成风，学习氛围逐步浓厚。

学校工会在每个月均会组织例如卡拉ok大赛、教师团队拓展活动之类的集体活动，既丰富了大家的业余生活，也拉进了大家的距离，对增强队伍的凝聚力有明显的作用。

第三、学校开始了大阅读活动的摸索，积累了一些经验，为今后全面开展大阅读活动奠定了基础。学期初，制定了大阅读活动方案，开放借阅了图书室的图书，制作了大阅读活动书签。在学期中，积极推进大阅读活动，倡导学生写读书笔记，记录学生阅读的字数，发放了大阅读活动书签。在学期末，进行了大阅读活动的总结，开展了古诗考级活动，评选了五洲阅读之星。

这些做法，有些取得了较好的效果，有些则差强人意，对今后活动的开展，均有重要的意义。而更重要的是，孩子们在这些活动中，开阔了视野，增长了见识，对孩子的终身发展会有重要的意义。所以，在下学期，还要坚定不移的开展大阅读活动。

第四、晨诵、午读、暮省课程的开设，对完善学校课程体系有一定的探索价值。晨诵课，除了强调学生早晨要开口读课文之外，还强调学生要诵读各类优秀的文字材料，培养学生良好的语文素养。午读课，形式多样化。既可以对上午学习的内容进行及时的复习巩固，也可以进行听写等检查性的教学。数学的口算训练也放在这个时间段来完成。

暮省，在中高年级的部分班级有了较好的效果。比较明显的是，学生对自己一天的学校生活进行总结，引导学生自我反思，这是一个学生思想的内化过程。与之相对应的，则是部分班级将这些时间变成了学生的自习课。教师没有起到应有的引导和指导作用，浪费了很好的教育和自我教育的机会。学校在这一方面，也没有制定相应的工作指引和工作要求，这是下一步工作中要重点规范的工作。

第五、学校各部门组织了丰富多彩的学生活动，丰富了同学们的生活，提供了学生展示风采的舞台。按照计划，本学期我们陆续组织了推普周啄木鸟活动、跳绳比赛、少先队新队员入队仪式、英语手抄报竞赛、学生书写竞赛、百万葵园学生社会实践活动、迎青奥纸飞机竞赛、五洲小学第一届校园十佳歌手大赛。同时，各科组积极组织学生参加区宣教办组织的各种竞赛，有区无线电测向竞赛、区第14届田径运动会、区信息技术竞赛、区现场作文竞赛等，各种竞赛成绩均有所突破。

**个人工作总结20\_7**

关于本人这段时间的机电工作总结如下：

>一、立足安全规程，强化机电安全质量标准化

安全质量标准化是煤矿提高水平、建设安全生产长效机制的根本途径，只有安全质量标准化达到并保持一定的标准，使公司处于安全生产的良好状态，才能够适应和保障员工生命安全和煤炭工业现代化建设的需要。从3月份开始，我们以条件最差的二采区集运巷为突破口，打造2210集运巷、二采区变电所、采区机电设备达标及电缆吊挂达标等工作，带动全矿各范围以此为基点，在全矿范围内掀起了新一轮大搞质量标准化建设的热潮。通过达标评比，共评出“精品硐室”3处，“精品机房”2处。

>二、机电工作完成情况

1、以来，机电科紧紧围绕创建安全质量标准化“忻州示范矿井”工作目标。先后对二采区变电所进行了标准化硐室改造，实现了变电所内高低压设备布置精细化；高低压动力电缆及照明吊挂实现了“一线化”，重新更换新型塑料电缆钩共计3981组，铺设达标高低压电缆、信号电缆共计5971。5米。实现井下电缆横竖一条线吊挂。经过改造后，在井下机电硐室、大巷及采区电缆形成了新的亮点工程，提升了井下标准化水平。

2、由于受地质条件的制约，180万吨的产量使其采煤工作面综机设备的安装及工作面供电系统改造成为一项安全生产的重点工程。全年安全顺利的完成了2213工作面、2200回采工作面、2110工作面、1203工作面、2212工作面5个工作面的综机设备安装、供水、压风系统的安装及供电系统改造；并安全顺利的完成2213工作面、2207工作面、2209工作面、2110工作面、2200回采工作面的撤面工作，实现了全年按面、撤面、供电的安全生产。

3、精心组织，顺利完成各项机电设备改造工作：

（1）为提高我矿煤质的发热量，解决我矿煤炭的销售，机电科对地面生产系统筛下皮带进行了改造，将筛下皮带煤炭进行了分运，在高架皮带处重新加工设计安装了一条架空电动滚筒皮带，以解决煤质的质量，促进了我矿煤炭销售。

（2）通风机安装工程：5月份根据技改设计要求，对矿井通风机fbcdzno。25/2250矿用防爆对旋轴流式通风机两台、高压配电柜12台、软起动柜两台进行了安装，并对通风机10kv高压供电线路两回路进行了架设，实现了通风机的安全运行。

（3）压风系统安装工程：为确保技改施工井下压风需要，两台sa—132a型双螺杆空压机暂安装在西梁区副井井口。压风管路铺设情况：井下主干管选用φ无缝钢管，采区上、下山管路选用φ1084无缝钢管，现井下主干管φ无缝钢管共计铺设3965米，实现了技改工作面的压风需要并同时完善了压风自救系统的改造。

（4）、供水施救系统管路安装工程：西梁井下消防洒水及用水改造，利用西梁区地面600m3静压水池供给，撤除原西梁供水管路φ无缝钢管2130米。完善铺设井下供水施救主干管选用φ无缝钢管，采区上、下山管路选用φ1084无缝钢管，现井下主干管φ无缝钢管共计铺设3550米，φ1084无缝钢管共计铺设480米。

（5）35kw变电站安装工程：西梁区地面35kv变电站线路架设已经架设完工，其两回35kv电源线路分别引自轩岗110kv变电站和崞阳110kv变电站，导线截面为lgj—185，线路长约和；除变电站内两台sz10—8000/3535±有载调压变压器暂没有安装外，所内其他高压电气设备已经安装完毕。

>三、运输工作完成情况

1、以服务一线为宗旨确保矿井生产接续和生产任务的完成：

运输系统安全高效的完成了5个工作面撤除、安装的设备运输工作，累计运送液压支架等大型设备2520余台套。一年来我们累计为采区铺设18公斤道轨2570米，24公斤道轨1200米，确保了全矿生产任务的完成和我矿的正常生产接续。

2、以标准化为契机不断提升安全运输水平：

结合《省煤矿安全质量标准化标准》及《原平供电局节能节电》要求，我们对井下大巷、运输大巷及工作面安装更换led灯120盏，铺设照明线路3090米；为保证斜巷运输安全，我们对1171大巷、南大巷原简易道岔进行了全部更换，更换道岔21付。

>四、大型设备维修工作完成情况

我矿综采zyy4410/23/42支架为集团公司淘汰设备，支架状态差，维修频繁，井下大修支架共计610部；由于生产接续紧张，共计大修mgtyz250/600—采煤机2次；大修ebz150掘进机2次；sm—490a空气压缩机维修3次；500gfb发电机大修1次，共计节约维修资金约701万元。

>五、20xx年机电计划

20xx年，技改机电安装工程将进入一个高峰阶段，其他机电方面的工作任务也是任重道远。我矿西梁技改各项主要安装建设工程都将

进入最后的安装阶段，如定量装车系统、选煤系统、排矸系统的安装和集运巷强力皮带安装、压风机安装、架空乘人装置、无极绳绞车安装等。对于我矿已有供电系统，在该年度，也将有几项大的改造工程，比如35kv变电站变压器安装、西梁区10kv架空线路的安装、高豹湾原1回路10kv架空线路改造工程，井下变电所、采区变电所设备的安装及井下供电线路敷设安装，主通风机、中央水泵房、中央变电所、生产系统等等集控自动化安装改造等。

**个人工作总结20\_8**

尊敬的公司领导、各位同事：

大家好!

我是\_\_，新工厂ABC车间的车间主任。今天，我很荣幸在此进行年度总结，首先，感谢公司给我这个工作平台，感谢大家这一年来对我的帮助和工作上的支持。

今年年初，因公司需要及安排，我调到公司的新工厂，负责ABC车间的管理工作。新的工作环境，新的工作伙伴，让我从内心感到一份压力，也有一份动力。

到新岗位的最初一段时间，感谢伙伴们的努力及各部门的支持，让我能够快速的适应新的环境，并在较短的时间全面开展工作。经过这一年大家的共同努力，我们取得一定的成绩，但也有一些需要改进的地方。以下，我就四个方面的内容，做详细的总结与汇报。

一、团队架构。

目前我们新工厂ABC生产车间，共有三条生产线，分别为A线、B线和C线，团队共36人(男工16人，女工20人)，其中AB线10人(男工3人，女工7人)，B线7人(全部为男工)，C线19人(男工6人，女工13人)，AB线各组长1名，C线设组长2名。

二、这一年的主要工作成绩。

这一年，我们车间在刘厂长的领导下，全面完成了日常的生产任务，共完成产量\_\_吨，取得了售后零投诉的成绩，效率方面也有大幅度提升，人均产能提高了近20%。

其他方面的成绩还有以下几点。

1、成功推行计件工资。新工厂开工后，ABC车间一直是计时工资，以考勤为主，员工积极性不高，并且在采取多种措施的情况下，工作效率仍然较低。今年推行计件制之后，效率大幅度提升，员工明显有抢事干的劲头。

2、从流程上加强了生产过程控制。比如，去年，我们多个工序喷发现残留与异物，经分析原因，是由于我们的X系统出现剥落和部分老化，再加上滤袋破损所直接导致。今年，我们建立定期检查制度并严格执行，从制度和流程上做好生产过程管理，加强过程控制，避免各种疏忽和漏洞。同时，监督日常过程，要求执行彻底。

3、车间现场规范管理。今年全面推行7S，并进行定置定位管理，现场同类型物料统一归类，按区域存放，使生产物料管理上升一个台阶，并使现场流通顺畅。

三、主要存在的不足与改正措施。

我们取得了一定的成绩，但同样存在很多不足的地方，在接下来的工作中，我们将努力改正与改善。

这些不足的地方，我在给领导的工作计划中有详细说明，这个总结上，我说两个较典型的问题点。

1、各工序操作细节监督不力，我们将从以下三点进行改善。

、加强培训与宣传，将公司各项精神传达到位，提升员工的执行意识、细节意识和团队意识。

、加大现场巡查力度，监督工作落到实处，并进行工序操作执行方面的考核，与工资挂勾。

、我和各个组长需要做到以身作则，关注细节，关注执行，关注结果。

2、车间情感观念过重，各组组长在管理中存在很多做老好人现象。针对这一点，我准备从以下四个方面进行改善。

、要求组长按公司各项制度管人，如果不能按制度执行，那就让位，让别的人来执行。如果觉得制度不合理，可以提出或推动制度更新。

、对工作中有违反公司规定的员工，需要有耐心的劝勉并按制度规定给予处理、批评和指正，同是给予说明。

、对于我行我素有屡教不改变的员工严格按制度执行处理。

、杜绝用公司制度做好人，这将影响团队士气，包括我在内，一旦发现这种情况，将对现场管理人员采取严格措施，比如取消绩效工资等。

四、明年工作的努力方向。

1、按工厂的各项要求，做好各种协调工作，保障安全、做好品质，完成各项工作任务。

2、我自己努力做到和坚持不怕苦、不怕累、不计得失的工作精神，团队各个部门，与各部门保持良好的沟通和紧密配合，积极进取，与新工厂、与公司共同努力、共同提高。

3、目标：安全事故为零，质量事故为零，售后投诉全年不大于两次、出厂合格率99%、计划达成96%、人均产能提升10%。

我的年终总结汇报到这里，谢谢大家，祝公司明年各项业绩更上一个台阶!

**个人工作总结20\_9**

时光转瞬即逝，紧张充实的一年已经过去了。在这一年里，我在这里工作着、学习着，在实践中不断磨练自己的工作能力，使我的业务水平得到很大的提高。这与领导的帮助和大家的支持是密不可分的，在这里我深表感谢!

作为收费员这个岗位，每天就是对着不同的面孔，面带微笑的坐在电脑前机械地重复着一收一付的简单的操作，不需要很高的技术含量，也不必像其它科室的医生要承担性命之托的巨大压力，这或许也是大家眼中的收费工作吧。其实收费员的工作不只是收好钱，保证准确无误就可以了，在任何一家医院，收费处是一个窗口单位，收费员是患者首当其冲要面对的，收费员不仅代表着医院的形象，同时也要时刻维护医院的形象，一个好的收费员会在最短的时间内让病人得到如沐春风的服务，对收费满意，对医院满意。

下面将我在\_\_年的工作向大家总结汇报。

一、收费工作

在20\_\_年这一年里，琐碎的事情很多，我的工作也是像大家想的那样每天在重复着机械的工作，但我没有简单去机械的重复，对待每一个病人我都在努力的做好服务树立良好的窗口形象;同时也在贯彻院内的思想，工作不只是要把表面的东西做好，还要深入到里面去，看到真正的内涵的东西，这样我们才能够提高，才能够把工作真正做好。在财务的指导下认真学习相关制度规定，更好的完成每一项工作。

二、\_\_、医保方面的工作

我院从20\_\_年x月成为新农合定点医院，虽然在之前进行了几次有关方面的培训，但当真的开始的时候心里还有一丝丝的紧张，感谢院领导的信任与支持，同时也感谢与的帮助，我逐渐理解了新农合、医保政策，并在不断的操作中掌握了新农合、医保知识。新农合、医保不仅仅是简单的掌握知识，还要运用到实际中去，现在面对每个病人的时候我都会先问一句您是医保的吗，能报销吗，这样既能减少病人的麻烦，也能减少医院的麻烦。对医保病人门诊住院的流程全部掌握，由于医保病人较少，操作还是较慢，以后将加强医保有关的操作训练学习。

三、20\_\_年的工作计划

20\_\_年已将要翻过，20\_\_年的脚步就在耳畔，20\_\_年一年的工作已经成为过去，再好的成绩也化为云烟，20\_\_年我要更加努力工作：

1、进一步提高服务水平，减少差错，保证服务质量，让病人得到满意，病人的满意就是对我的工作的褒奖。

2、认真的学习新农合、医保知识，掌握新农合、医保政策，按照院内要求配合医保办做好各项工作。

3、严格遵守门诊收费住院收费的各项制度，保证钱证对齐;加强与各个科室的沟通协作，限度的利用现有院内资源，服务病人，为医院的发展贡献自己的微薄之力。

最后，我要再次感谢院领导和各位同事在工作和生活中给予我的信任支持和关心帮助，这是对我工作的可定和鼓舞，我真诚的表示感谢!在以后工作中的不足之处，恳请领导和同事们给与指正，您的批评与指正是我前进的动力。

**个人工作总结20\_10**

伴随着新年钟声的敲响，20\_\_年已经离我们远去，充满激情与期待的20\_\_向我们走来。一转眼的时间，我在\_\_集团度过了三年春秋，而20\_\_这一年我又有了一个新的身份——店长。回望过去，我很感谢公司对我的赏识与提拔，对我个人能力的信任，给予我这样一个更加广阔的平台。通过这一年的工作，我对店长这份工作更加了解，也认识到身上的不足。为了更好地开展下一年的工作，现在我将过去一年进行总结如下：

一、专业知识能力

1、熟悉公司现有的产品的各方面性能，了解其在不同情况下的用处，在行业里面有竞争力的其他产品情况以及产品本身的发展前景。

2、了解店面所在情况，调查市场的需求，根据市场动向、顾客的购买力决定店里的主打产品。

3、在维护好老客户的前提下，积极拓展新客户，建立了良好的联系;学习接待客户的基本理解，能够细致的处理好客户的要求。

二、个人综合能力

1、感谢领导看到了我在公司的平时表现，挖掘出我的潜力，给予我展现自己能力的平台。通过这一年的工作，我从大家身上学到了很多东西，也得到了大家无私的帮助。这些都是无形的财富。

2、因为是第一次做这样的工作，我要以饱满的热情和积极的态度来赢得员工对我的尊重与信任。在对待客户上就以更加细致的服务来取得客户对我的认可。

3、在这一年工作中，我的业绩并不十分突出，主要是平时的经验积累的不够，同时对自己的目标不明确，在技巧上有待突破。

三、店铺的日常管理

1、对各项资料进行详细的分类整理，对不同的顾客信息分类，对员工的工作进行记录，对产品的库存进行存档。

2、在客户下达订单之后确认库存情况，以及顾客是否收到。在约定的时间内及时提醒付款情况。

3、在整理档案时就会发现，不同的产品需求在不同的客户中有明显的区别，因此需要与老客户保持联系与往来，了解市场的最新动向，同时向客户推销新的产品。

4、公司的发展离不开员工的努力，为了提高服务水平、业务能力，我店采取能者为上的管理模式，因此店里的人员流动较为频繁，为了保证服务质量，采取传帮带的方式，同时定期进行培训，加强员工的积极性。

20\_\_年的工作已经是过去式，虽然我自己并不满意这一年的工作状况，但是人总是要向前看的。在新的一年里，我会为自己做好规划，在集团领导的正确引领下，爆发出更强大的动力。

**个人工作总结20\_11**

本学期，我任教三、四、六三个年级5个班的教学工作。在教学过程中，我一向遵从以下几个理念，进行教学：

一、注重教学过程管理，强调先进和理念的实施。

的启蒙阶段是十分重要的，教学的与否将对学生的终身学习产生深远影响。小学开设英语课程的目的在于培养学生的进取情感，构成初步的英语语感，打好语音、语调的基础，具备用所进行交流的初级本事。经过英语课程的学习，丰富社会生活经历、开拓视野、树立学习的自信心。为此在实际教学中我们广大教师要进取实践和探索，在教学目标、课程实施、教学方法、教学评价等方面做到层层推进。

在实践过程中明确：

1、在教学总体目标上，重、重成就感、重自信心的培养。经过多种激励的方式，如奖品激励、任务激励、荣誉激励、信任激励和情感激励等，激发学生积极参与、大胆实践、体验成功的喜悦。有了成就感，就有了自信心，学生就会渴望学习英语;在课程实施上，重环境、重频率、重效率。教学中异常强调语言环境的创设，充分利用和开发电视、录音、录像、光碟等多种媒体，丰富教学资料、活跃教学气氛、创设生动和真实的语言环境。

2、在教学模式和方法上，重体验、重实践、重参与、重创造。学生在课上经过用中学、学中用，反复实践，学用结合。功能、结构、话题、任务做到有机结合;以话题为核心，以功能和结构为主线，以任务型活动为目标安排各单元或各课的教学;经过视、听、说、玩、唱、画、游、读、写、译等饶趣味味的活动，让学生接触足够量的语言材料，保证输入量，“习得”与“学得”结合，使学生逐步培养起初步的语感;经过很多语言材料的输入，异常是声像材料的示范，学生模仿，教师指导，使学生逐步构成良好的语音、语调、书写、拼读的习惯。

二、创设良好的语言学习环境，扩展的时空。

⒈灵活安排教学组织和课堂，以学生为主体，充分调动学生的进取性，开展两人小组、多人小组、成行、成排、半班等多种形式的活动。

⒉采用多种媒体的现代化教学手段，创设良好的语言环境和充分的语言实践机会，优化教学过程。利用英语教学音像资源——图画、图表、投影、录音、录像、cd、vcd、dvd等多媒体软件，不仅仅能为学生供给规范的语音、语调，还能够供给真实的语言使用的示范，即语言使用的场合、时间、对象等，并且还有体态语——手势、动作、表情等的示范。多种媒体的运用使教学变得生动、形象、活泼，感染力强，容易激发学生兴趣，引起有意注意，加深印象，帮忙学生持久记忆。充分利用现代化教学手段，能够超越时间和空间的限制，使学生置身于以英语为母语的环境中，体验英语的实际运用。

⒊把英语学习从有限的课内时空扩展到无限的课外时空，成立小小英语角、学校布置英语走廊、让学生制作英语画刊，鼓励学生参与期望英语风采大赛等各种形式的活动极大地提高了学生学英语的热情，让学生感受到英语无处不在、无时不学。

三、努力总结和发现问题，及时调整教学策略。

在实际教学过程中，教师应进取实践，不断探索，针对实际工作中出现的问题和学生身心特点，总结规律，认真思考，不断摸索。尤其是在课堂教学中教师应具备良好的应变机制。对学生的成绩和点滴提高适时地加以肯定。采用口头表扬和精神奖励的方式，如奖给小红花、红星、纸制奖牌、课文中的人物卡通图片等。异常要注意对学习后进的学生所取得的提高及时给予表扬。

总之，有效教学在小学英语教学中的实施是为了提高教师的工作效益、强化过程评价和目标管理。为此我始终从教学的准备、教学的实施、教学的评价三方面入手，自始至终地关注学生的提高和发展、关注教学效益，关注教学中的可测性。同时教师还应具备一种的意识，不断地调整自我的教学行为掌握相关的教学策略，以便于自我应对具体的情景做出相应的决策，获取最大的教学效益。

四、存在问题

学生的学习兴趣是大大提高了，书写也越来越规范漂亮，但成绩没有多大的提高。说明学生的单词量还是不够，还要加强单词的书写和记忆，及对简短对话的背诵。建立初步的语感，为今后的学习打好基础，也要大家见到明显的实效。

**个人工作总结20\_12**

转眼间，20\_\_年已经开始在历史中沉淀，我作为\_\_科室的一名护士，在这一年来也在拼命的做好自己的每一份工作。尽管自己身为一名经验有限的护士，给病人能做的事情非常有限。但无论是在何时，我都一直在付出全部的努力和积极性，严格、仔细的为病人做出自己能做的努力!做好服务，付出自己最大的努力，让病人们能感到病痛有所减缓。

一年来，我也深知自己的能力有限。为此，在努力的空闲中，我一直都在坚持这对自身的能力和服务进行的改进提升，给自己的负责的病人们带来更好的照顾。以下是我对自己的年终工作总结：

一、认识自己，做好安排计划

我们每天都有很多的病人需要照顾，并且，病房中病人的不同，以及要做的事情的不同，我们要花费的时间也是不一样的。作为医务人员，准确的完成医嘱和基本工作是我们最根本也是最重要的任务!如果在错过了换药的时间，不仅是对工作中的不负责，更是对病患以及家属我我的不负责。这样的错误，不仅不能让病人感受到舒适，甚至还可能加重病人的压力，让病人感到不信任等。

为此，在我工作方面，我很早就习惯了对每天的工作进行总结，认识自己的情况，并在随后制定自己的工作计划，根据自己负责病房客人的不同，进行的细微的调整，或是安排。同时，这份计划也算是对自己的备忘录，让自己能在服务中更好的与病人交流适应工作的变化。

二、提升专业学习

以前学习的时候就常听老师说“活到老学到老”这句话，当时我以为这句指的是教师这一职业的特性。但在来到这里之后，我才知道，原来这对于医务职业甚至任何工作来说都同样适用。

在今年的工作里，我积极的学习、努力的吸收护士长在培训中所教授的知识。此外，我还经常利用空余的时间在书本和网络上学习，锻炼。并和其他同时交流，认识更多的经验和知识。这些，都让我在业务的能力上有了很多的进步。且在20\_\_年x月的护理技能竞赛中，我也取得了x等奖这个不错的名次。

三、自身的不足和今后的改正

工作至今，我通过反思，认识到自己目前最大的问题，在于信心!我在学习上一直努力，也一直在积极的锻炼。但在工作中依旧犹犹豫豫，不能及时的下判断，这是我自身信心不足导致的!作为护士，作为医务人员!细心是必要的，但信心和决断也是必不可少的!

在今后一年的工作中，我会保持更加严格细心的态度，认真处理好每一份工作任务，并加强自身思想建设，树立良好的信心和工作责任感!让自己今后的工作做的更加出色!

**个人工作总结20\_13**

我在担任xx火锅的分店店长以来能够认真做好本职工作，承蒙领导和同事们的信任让我能够担任火锅店的店长，因此我得带领本店的员工做好各项工作才行，因此我在以往能严格要求自己并做好火锅店的经营工作，为了火锅店效益的提升导致我花费了不少心思，现对以往在火锅店经营工作中的表现进行以下总结。

重视对火锅市场信息的收集并与同行进行对比，有对比才能够逐渐认清本店和同行之间存在的差距，而且我也希望能打造属于本店的优势从而吸引更多顾客，所以我会做好市场信息收集工作从而加深对顾客的了解，明白顾客对火锅会产生哪些需求并反思本店是否做到这几点，诸如店内服务、环境卫生、价格高低以及味道好坏都是需要考虑的，根据这些因素打造属于本店的优势是我需要努力的方向，所幸的是在员工们的积极配合下让我能够做好这项工作，现如今本店已经拥有良好的口碑从而获得了不少顾客的认可。

注重环境建设从而让用餐的顾客对此感到满意，由于我很重视火锅店内的环境从而加强了清扫工作的力度，即安排人员多次对店内进行打扫并检查成果，无论是桌面的油渍还是地面的灰尘都是需要清理完毕的，而且还要考虑到顾客的用餐体验并让对方感到满意，尤其是店内比较忙碌的时候会出现餐桌擦拭不够干净的状况，对此我会反复嘱咐店员从而让他们重视这项工作的展开，即便再怎么忙碌都要先将上一桌清理干净才行，得益于这份专注的态度让火锅店获得了不少顾客的认同。

定期对店员进行培训从而提升他们的服务能力，我明白做好服务接待工作会让顾客对火锅店产生良好的印象，但服务水平若是达不到要求的话则会起到反效果，因此我每周至少开会两次来和员工们探讨这类问题，既要做好服务培训又要让员工具备对工作的热情，而且传菜速度和意外状况的处理能力也是需要得到提升的，由于我在担任店长职务以来便很重视这类问题，因此本店的员工都具备着较高的素质从而让顾客感到很满意，但今后仍需要强化这方面的管理从而促进整体效益的提升。

能够做好以往火锅店的经营与管理让我对此感到很满意，但我也明白想要保持目前的优势从而取得更好的发展是比较困难的，但我会牢记火锅店店长的职责并在今后继续努力做好本职工作。

**个人工作总结20\_14**

  有位IT行业的精英曾这样形容创业中的自我：心比天高，命比纸保可能我们这一代人很多都有过这样的感慨。年轻人“心比天高”，对自我的期望值较高很正常，可是不满现状而抱怨就不对了。这个矛盾其实是能够转化的，对自我由一个较高的定位，对待每一件事情，把自我放在一个较高的位置去研究。任课教师，我们能够站在班主任的角度去研究班级成绩，各位教师互相理解、帮忙，何愁班级成绩不好提。班主任在处理班级事情的时候，同样能够把自我放在年级的角度去权衡，这也是郭春雨教师经常提到的越位意识。

  重心要低，真正做事情的时候，从最基础的做起，上届高三宣誓的时候就提到了：降低重心，负重前行，对我们青年教师，一无所有，所以我们更要先把最基本的事情做好。“本事越大，职责才会越大”，仅有本事到达必须程度，才能承担较大的职责。

  在竞争中坚持平和的心态。有一次在听班会时，姜向超教师在386班曾这样描述“竞争”：人与人之间都存在竞争，每个班级之间存在竞争，东区和西区存在竞争，衡中和其他学校也存在竞争，竞争无处不在，不敢竞争的人是懦夫。这是姜向超教师的话，是的，我们和同学科教师之间同样存在着竞争，可是我们应当看到，同我们竞争的教师，大多是上过高三的极优秀的老教师，所以与他们竞争，不管胜利或是失败，我们都是赢家，我们都在提高，所以我们应当放宽了心，勇于竞争，敢于提高。

  一年的工作很快的就结束了，在这一年中自己一直都是忙忙碌碌的，但看起来自己也没有完成很多的工。不管自己在这一年中的工作表现是怎样的，这一年的工作也已经结束了。我觉得自己要向前看，去努力的做好新的一年的工作。所以在新一年开始之前，自己先为这一年的工作做一个总结，希望在新的一年中自己能够有更多的进步。

  一年的时间真的是过得非常的快了，在这一年中自己是有着不错的表现的。在工作中能够做到保持着一个好的态度，认真的去对待自己的工作，虽然在工作中也会出现很多的错误，但自己在犯错之后就会多去注意这些地方让自己能够做到不再犯同样的错误，我觉得这样的态度是非常的好的。因为自己现在也没有很好的工作的能力，跟优秀的同事相比还是存在着一定的差距，但是自己能够做到保持一个好的态度，我相信是一定能够有进步的。

  虽然今年自己的进步并不是很明显的，但好在还是有进步的，这一年也学到了很多的新的工作技能，对我完成工作是有很大的帮助的。今年自己完成工作的速度是提高了的，虽然在这个提高的过程中遇到了很多的问题，也犯了很多的错误，但自己也能够去反省自己的行为，找到自己身上存在的一些问题，也还是有一些进步的。今年没有很多的时间去运用自己学到的一些知识，所以在新的一年中自己是要去运用这些知识的，就能够更好的完成自己的工作了，也能够有更好的成绩。

  这一年自己也严格的遵守公司的规章制度，这一年没有迟到过一次，我能够坚持每天早十分钟到公司，这样不管有什么意外自己都不会迟到了。我也不会犯早退这样的错误，若是家里有事需要早一点离开，我也会先完成自己的工作，实在完不成的话也没有办法，再向领导请假。我是绝对不会允许自己犯纪律上的错误的，作为一个员工不是只要把自己的工作做好就行了的，也是要遵守公司的规章制度的，要有好的言行举止。

  新的一年自己要多去学习一些新的技能，并且掌握好这些技能，让自己能够更好的去完成每一天的工作。在提高自己的速度的同时也要保证自己的质量，绝对不能一味的去提高速度反而还降低了工作质量。总之我知道自己的进步空间是很大的，所以之后是一定会继续的努力的。

  在单位工作的这一年，我也是努力的做好自己该做的事情，同时也是不断的去学习，无论是遇到什么样的困难，也是和单位一起去度过，同时也是积极的来提升自己，在岗位更好的完成工作，一年的单位工作，也是在此我来做个总结。

  进入单位的时间并不是太长，这也算是我的第一个完整年，也是没想到会遇到疫情这个情况，很是突然，在春节的时候我也是很茫然，毕竟自己参加工作的时间也是不久，以前还是学生，老师们也是会做好安排，但是到了单位确实不一样的，但是领导们也是给出了指示让我们在家里办公，虽然有些事情很难去处理，但是也是可以想到办法的，同时这种方式也是让我得到了一些学习以及锻炼，让我更加的独立去做好工作，一些事情和同事也是多了一些沟通，知道要做好工作，就必须要坚持下去，同时只有和单位一起来熬过这艰难的时刻那么以后也是会走的更好的。在家以后后来回到单位的日子，我也是会利用好工作之余的时间去积极的看书，去了解自己岗位相关的一些事情，以及可能会发生的情况，来积攒一些知识也是可以更好的去在工作之中运用。

  当工作恢复正常之后，我也是知道，自己在单位要积极的来做好工作，自己岗位的事情也是没有去麻烦领导，有些不懂的也是会找老同事来问，去积极的处理好，能得到肯定我知道也是自己的努力没有被辜负，同时也是明白做好工作不但是可以让自己能力有提升同时也是可以在单位当有了一些机会，自己也是可以去抓住，我也是在这一年积极的来配合同事做好一些工作，当然工作上依旧是一些经验不足，所以导致有些工作做得还是比较的粗糙而细节上也是要继续的来优化做好，在今后的工作里头去完善，而这一年，我也是看到自己的努力没有白费，对于要去开展的工作，也是有自己的一个方法，同时也是去优化了一些同事教我的方面。

  过去的一年，也是让我成长，一些问题也是要去改善，同时对于来年的工作我也是有了一些规划和想法，会在今后做好，同时也是不断的去努力，提升了自己的能力也是可以让自己更好的来处理工作，去进步的，我也是相信我的努力会在岗位上的工作被领导肯定，同时也是把自己的一些做的还不够好的方面去处理好，来让自己有更多进步。

  在电子厂工作的这一年，我也是认真的去完成生产的任务，去在同事们的帮助下，积极的配合一起完成一些工作，自己也是有了挺多的进步，同时我也是相信自己的努力是不会白费的，我也是会继续的努力，同时也是来就个人的一个生产工作做好整理，也是对于过去工作经验的一个回顾总结。

  对于我们的工作，自己其实之前也是没有做过，这一年算是我来到电子厂新的开始，作为新人我明白自己要去学习，同时也是给我安排了一个师傅来带，在这过程里我也是顺利的学好了，得到转正，同时由于自己的工作其实难度并不是那么的大，但是也是需要我们细心的来做好，同时一些方面其实也是要更多的了解才能真的完成好工作，而不是简单的说让自己重复之前的工作，而工厂也是组织过一些培训，我也是积极的来参与，一些是对于制度的学习，一些是对于生产的了解，很多的方面之前我也是没有去了解的，但是通过此次的一个熟悉，我也是知道该如何的来做了，同时我也是更懂得如何在工厂生活去遵守制度，一年下来也是没有犯什么错误。

  工作上，尽责的完成自己的任务，该加班的时候我也是会努力的去加班，去让生产的任务完成，同时配合的时候也是会主动来积极的做好，这也是一个学习积累的过程，一年中生产也是遇到了一些问题，但是我也是在领导的支持下去处理好了，同时面对疫情防控方面我也是去配合，做好安全的工作来让自己也是了解这的重要性，而我们工厂也是没有疫情的感染发生。生产中虽然有些工作的确是重复的，但是其实自己仔细的去思考很多的方面都是可以学到很多，也是让我明白我们的工作其实虽然基础，但是做好了也是可以有机会的，而且工厂也是提供了很多可以去晋升的机会，只要自己有能力，那么也是可以去做到位的。我也是会继续的来在生产上去钻研。

  新的一年工作也是要开展了，同时我也是会继续的来配合同事们做好生产工作，自己也是要继续的来积累去多学习，把工作开展好，也是感谢工厂给予的这个工作机会，我也是会继续的珍惜，同时对于来年工作自己也是去做好规划，我也是相信我的努力不会白费的，同时也是会认真做好生产工作。

  日历已经翻到最后一页了，日期也快过到底了，原来一年的时间是很短的，一下子就已经快要结束了，真的不得不感慨岁月的无情。随着时间的推进，我也明白自己这一年我的工作也快进入结尾了。现对本年度来的工作回顾了一下，我做了下面的总结：

**个人工作总结20\_15**

白驹过隙，转眼我在XX已经工作快一年了，在这一年里，我体会到了完全不同于学校的生活氛围，这对于刚入职场的我来说，某种意义上来说也是一大挑战。回望这一年来的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。下一年的到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接它的到来时，也不忘来回顾和总结上一年来所做的努力。XX团队自成立到现今已经一年多时间了，我很荣幸能在刚踏入社会时加入这个团队，跟大家一起慢慢成长。自20XX年以来，XX的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，团队建设正在逐步走向规范，各部门职能作用也在逐渐明确化。

年度主要工作事项及成果梳理回顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将一年来的工作事项总结如下：

1、XX销售台账及整套销售报表，及时更新销售数据，定时上报有关销售报表。

2、销售数据统计，定期制作各期销售报表，如日报、周报、月报等。

3、维护销售台账和日期销控表，定期做本项目佣金结算。

4、行政助理休假时做好案场日常行政事务，如物料、考勤等。以及及时和开发商沟通销售流程方面的工作。

5、就特殊优惠、房源等信息及时跟甲方负责人沟通并确保规定时间内取得结果。

6、负责督促置业顾问认购之后其他后续手续的办理，确保现场销售程序顺利进行。

未达目标的工作分析上述工作事项，在刚接手工作的时候，由于业务不熟练，工作中出现过一些纰漏，给领导和其他同事造成了一些不便，对此本人深感惭愧。之后在各位领导和同事的帮助指导下，加强自己的业务操作能力，逐渐能独立完成工作，到现在已可以做到按照公司的规定严格要求自己，能较好的完成本职工作。但是还是有一些做的不太到位的地方，在这半年期间，我在工作中还有一些不足之处有待改进：

首先，做事还是不够细心，导致工作中犯了一些本不该出现的失误，这一点在之后的工作中我一定会尽量避免。其次，在与开发商接洽时，要注意沟通方式，尽量做到双赢。再次，在工作中，要不焦躁，脚踏实地，面对繁杂的工作时，尽量做到有条有理，主次分明。在今后的工作中，我一定注意以上所述的不足之处，完善自己在工作中的缺陷，尽快在自己的岗位上能够游刃有余。

下一年工作改进措施：

针对上一年工作中的不足，根据本职工作的性质，现对自己提出以下改进措施，希望在新的一年里，能在本职工作上有更大的突破，为公司的长远发展尽一份绵薄之力。

1、业务体行政助理的工作要求细心、有条理，在下一年里，我一定要进一步改进工作方式，遇到工作不急躁，确保从自己手里出的每一个表格都完美无缺。

2、注重自己的工作方式，整合人际关系。在执行现场制度的时候，公私分明，责任到人。

3、加强自己在办公自动化方面的操作能力，提高工作效率。

4、进一步改进工作方式，避免重复性工作。

工作感悟近一年的工作经历，已经开始改变当初学生时代的我，生活习惯、思维方式等各方面都有所改变，期间我个人也是收获颇丰，比如工作中，最重要的就是效率二字，在效率的基础上讲求质量。销售助理年终工作总结销售助理年终工作总结。在销售一线，最忌讳的就是拖沓，一个人的工作没有完成，就会导致后续的工作无法进行。

**个人工作总结20\_16**

转眼间，一年时间已经过去，酒店在这一年也有重大的转变，作为店长，这一年我在平稳中感受创新、在创新中感受发展，在发展中感受，今年我和我所在的行政部都有不可磨灭的记忆与不可复制的意义，在日常管理工作、企业文化建设、人力资源、质量检查、保安及外协等工作中收获颇多，所经历和的每一项工作都今后得以进步的动力，并为明年的工作奠定基础，并向各位和同事汇报一下今年工作思路，希望各位指正。

>一、工作总结

回顾全年工作，可谓得失兼具，做为饭店的股东及监理会，我所从事的工作和担负的责任也使的责任感与使用感，在酒店工作之前，我对行业可以说是很少，在到酒店后短短半年内，在各位和同事的帮助与协助下，我和工作都长足进步，当然半年内也了不少问题，但这也正为我的工作和个人成长足以依托的经验与资本，对个人与工作总结与分析，特把年工作总结如下。

1、工作成绩描述

⑴在半年中工作进步，在规范化管理和制度化建设上成绩。

⑵外协工作，为酒店打造外部经营环境奠定基础。

⑶人力资源工作进展，从人员选聘、员工培训到人力资源科学管理与调配上进展。

⑷质检工作进展，质量检查体系已。

⑸行政部工饭店整体工作运营基础性支持，与各紧密，为饭店发展努力。

2、工作失误

⑴短在内部管理中还有些不规范的地方，使工作整体受到。

⑵注重工作质量与，强调管理，对员工生活关注度，今后工作中会再与员工的沟通，地工作要求。

⑶培训工作系统性，在明年注意改进。

3、个人优势分析

⑴较强的亲和力，具备的管理基础，乐于承受工作，并能较快地工作环境。

⑵较强的学习能力，可以在较短内对新的知识融会贯通，并运用于工作中。

⑶控制能力、擅长沟通，对管理工作把控能力较强。

⑷工作细致性较强，善于从细节处工作，对工作大有进益。

4、个人劣势分析

⑴从事酒店业较短，在专业性上会。

⑵对自身性格所缺点的控制与把握应提升，应加工作中优势，尽量规避劣势，自身工作。

>二、工作计划

展望充满挑战接下来的日子，有许多计划正待一一去实施，有必要对工作的设计与规划，特将计划向各位通报，以期大家对我的计划建议与修正，并在计划过程中各位的与帮助。

1、总体工作计划描述

原则：以饭店经营发展为原则，一切工作原则。

两项工作：人力资源管理工作的提升与外协工作的。

三个核心环节：培训工作与经营管理工作紧密、适岗人员的招聘与选拔、安全工作的稳步提升。

2、工作计划

⑴自身职责，工作形象，为酒店发展奉献心力。做为酒店股东和监理会，我对酒店的感情与所担负的责任已仅是做为行政部人所应尽到的职责，我将要求酒店将每项工作到最细之处，协助总经理每一项政策措施，在酒店业绩也使自身长足进步。

⑵人力资源管理工作：行政部将把人员的招聘与培养做为的人力资源管理工作，从人才引进渠道、扩充人员上升空间、人员良性竞争，考核机制几工作，使人力资源管理工作体系化，在酒店内部一支竞争力的员工队伍。

⑶培训工作：的培训工作是酒店经营得以的保障，接下来我将从员工入职培训、专业培训、日常培训及管理者培训入手，建立完善的培训体系，让培训工作更到位。

这一年承载着许多人的梦想，带着信息时代所特速度向飞奔而来，明年，我希望可以在工作上进益优势、规避劣势、在职业生涯中学习领略更多人生风景。更希望工作可以在现有基础上更大提升。在XX年我和我的会苦练内功、提升、积蓄内力、扩充内存，把建设真正意义上的团队、优秀团队、专业团队！

**个人工作总结20\_17**

  在自己的工作岗位上，我积极发挥自身所学和能力，努力做好工作中的任务和职责，凭借自身基础完成了工作的基本任务。

  但这也不过是工作最基本的要求，真正的困难在于在基本的任务之后，为能在这一年的时间去取得发展和进步，公司扩展的各种业务和工作！面对工作中的新的难题，我紧跟着公司和部门领导的指挥，在工作中积极吸收了培训的经验，提升了自己在这些工作上的能力，还更加提高了自我要求，提高了个人素质。

**个人工作总结20\_18**

一年的时间过得飞快，在这一年中我是很勤奋的在工作的，作为一名护士我的责任是很重的，所以在工作的过程中是不能够出现一点错误的，今年我是很好的结束了自己的工作的。在这一年也出现过差点犯错的情况，但好在我自己及时的发现了，所以我想新的一年自己还是要继续的提高对自己的要求的，保证自己在工作的时候不会犯错。在开始明年的工作之前，先为自己这一年做一个总结。

一、强烈的责任感

我知道自己身为一名护士身上肩负的责任，作为一名\_\_科的护士，我要做的就是尽心尽力的照顾每一位患者，做好每一个手术的术前准备，让患者都能够康复出院。我是有很强烈的责任感的，虽然我从事这个工作也已经有好几年了，但我的责任感不仅没有消退，反而还更浓烈了。在工作的这几年当中自己真正的明白了护士这个称号代表的是什么，这也更加的坚定了自己想要做好工作的决心，想要提高自己的工作能力的决心。

二、认真的态度

我知道我是没有犯错的机会的，也是不能够犯错的，所以在上班的时候我都会打起精神让自己把注意力都集中到工作上，在给患者注射药品或者分配药物之前我都会再三的确认患者的名称和患者的所需的药物，绝对不会出现分错药物的情况。我也会跟着护士长学习，多学到一些她处理事情的经验，以及工作的一些经验，让自己能够有更好的工作能力。

三、工作的表现

今年自己在工作中的表现是很不错的，虽然也经常会因为做得不好被护士长骂，但这也是我去发现自己的不足的一种方式，让我能够在日复一日的工作中取得进步，去提高自己的工作能力。在完成自己的工作的同时我也会遵守医院的纪律，绝对不会让自己犯纪律上的错误，也不会因为自己的私人原因影响到其它的同事的工作。

四、新一年的计划

自己在明年的工作中要多去学习，向护士长学习，向优秀的同事学习，同时也多看一些医学类的书籍，多学习一些这方面的知识。只有不断的学习才能够丰富自己的知识，才能够做好自己的工作。同时自己也要提高对自己的要求，这样才能够让自己一直都能够有进步。自己在新的一年要更加的努力才行，社会对护士的要求是越来越高了，所以自己也要想办法去提高自己的能力。

新的一年我是会继续的学习的，相信自己在明年的工作中一定会有更好的表现。

**个人工作总结20\_19**

半年来，在公司的正确领导下，本工地试验室，紧紧围绕20xx年的工作目标和任务，以积极心态和饱满的热情坚守在工作岗位上，埋头苦干，扎实工作。现将20xx年上半年的工作做一下简要的汇报：

20xx年初，xx项目正式开工，根据设计图纸，抓紧时间形成本项目的试验检测计划；

>桥涵部分：

进行6座大中桥、12座盖板涵、6个箱涵、11个圆管涵的分部分项工程划分，将各个构造物从下到上逐层分解，针对每一构件划分到砼强度、钢筋原材、焊接及机械连接等各细部的试验检测，并将各分项统一汇总，保证试验检测不漏项；满足试验检测频率；真实、准确反映工程质量情况。

>路基部分：

全线主线段落分为xx互通和xx互通2个互通区，包括10个匝道，1个连接线，按照各个段落划分土石填挖方、软基处理、防护、排水工程等各项试验检测项目。

20xx年xx月项目进行工地试验室资质申请与认定，主要提高试验检测人员业务水平和改善检测环境，申报的试验检测项目范围与设备配备完善，并及时鉴定和校准；采用合法有效的试验检测标准、规范和规程。建立完善的质量保证体系，保证其可操作性，通过工地试验室的认定，达到业主、质监站的要求。

>试验室工程检测进展情况：

半年时间，本工地试验室完成原材料检测：水泥5批次，代表数量1300t；钢筋原材6批次，代表数量190t；焊件和机械连接

检测6组，粗集料15批次，代表数量3130m3；细集料7批次，代表数量1150m3；土工试验10批次。完成基础及下部构造c20混凝土配合比设计；混凝土立方体抗压强度检测66组。真正以客观、准确、科学、及时的试验检测数据，反映到公路桥涵工程实体上，保证工程质量。

在今后的工作中还需积累管理经验，进一步加强工地试验室的管理工作，总结，实践，理论学习，开拓创新意识，只有坚持不懈努力，才会有事业的进步，才会提高工程管理能力，才会使自己个人综合素质和整体实力得到全面发展。

**个人工作总结20\_20**

回首20xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情;见识了很多从未见识过新鲜;似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。总体观察，这一年我取得长足进步;不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

>1、非洲片区：

单分开南非市场，我们非洲市场仍不理想;目前销售区域仍是集中在埃及和突尼斯，建立贸易关系的有3家，20xx年有销售来往的只有两家，其中一家埃及大客户因为付款方式无法达成一致而取消大约30万美元的订单;但是埃及另一客户的贸易额由去年的一万多美金增大到近7万美金;突尼斯客户的贸易额也由去年的六千多增到一万美金;随着我司产品在市场的布局成熟与质量的提高，坚信能在北非市场有更大份额;

>2、南非片区：

目前南非市场客户共计5家，由代理xxX公司负责管理销售区域，我司监督;目前主要区域在约翰内斯堡，然后在德班和开普敦各有一客户;现行主导销售产品是制动分泵;销售额由去年的不到8万美金，增加到今年的18万余美金;初步预计xx年销售额达到28万美金，并向30万发出挑战;

>3、中东市场：

xx年有贸易来往的中东客户(阿联酋、伊朗、以色列)共计11个客户;xx年公司产品销售额5万余美元，外协产品销售额12万余美元，在业绩上都高于去年的产值;随着伊朗市场的不断拓展，我司起亚PRIDE总泵和分泵将以主打产品进入该市场，同时争取通过明年的展会或者拜访，扩充xx系列产品在中东迪拜以及周边国家的市场份额;

>4、东欧地区：

目前俄罗斯市场仍是空白，由于国家政策以及关税、运费等问题，对于我们来说，如何进一步努力的降低产品成本来提高价格竞争力是进军xx市场的首要问题;出现一点危机的市场是立陶宛，由于价格问题，我们在和一个大客户出货时候产生了分歧，若能在xx年顺利解决价格问题，销售份额将有保持或者提升;东欧市场较好的是波兰市场，目前虽然只有两个客户，但是xx年的销售额有望达到18万美元(卡玛斯外协为主);东欧市场另一福田是土耳其市场，虽然xx年跟我司贸易的客户不如以往那么多，但是市场前景较好，尤其是大客户的锁定以及小客户的推动，有望我司产品在该地区取得更大发展;

>5、西欧地区：

意大利和德国市场在xx年发展稳定，希望通过新厂房的规模和展会、拜访等品牌推广，赢取更多的客户和更大的市场份额;英国市场目前只有一个客户，但是由于助力器和硅油离合器水泵问题，今年贸易额不仅一般而且助力器的退货给我造成较大损失;此外经过xx年对西欧市场的了解，发现该市场要求质量高，价格要适中，在西班牙、法国新车较多，即使开发新产品，市场的持续能力也不高;基于此，我个人认为西欧地区市场策略，如何锁定关键大客户成了首要任务，比如说意大利的LPR，如果我们的产品能够达到他们的性能要求，就应当全力配合客户，从长远利益角度考虑，率先占领市场份额，然后推动价格的提升;

>6、现行和客户的联系过程是：

前期谈判工作(邮件交流、核对询价单和报价、价格的确认和所寄样品的确认、产品标识、付款方式的商定、订单的生产)下单前的待办工作(包装内盒、外箱唛头、内盒不干胶内容)生产中的联络(交货期的反馈、与生产部的协调工作)发货前的联络(船公司的联络与船期的安排、物流的管理)发货后的联络(货款的回笼问题、单据的邮寄或者银行交单)再次联络(新订单的谈判);

>7、对于客户所寄和给的新样品:

我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失;

>8、xx年的关注使我对公司的品牌推广提出一些个人见解:

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌;其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将xx品牌进入产品中;再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些的质量优越，

**个人工作总结20\_21**

时光如白驹过隙，20\_\_年末又至，在过去的一年里，在院领导、护士长及科主任的正确领导下，我认真学习马列主义。坚持“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命人道主义精神，立足本职岗位，善于总结工作中的经验教训，踏踏实实做好医疗护理工作，较好的完成了20\_\_年度的工作任务。现根据具体情况作自我总结：

一、思想道德方面

在思想上加强学习提高理论和业务素养。始终坚持把政治理论和业务知识学习作为提高政治信念、思想素质、工作本事的重要途径。利用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注国内外形势，学习党的基本知识和有关政治思想文件、书籍。在学习过程中，注意理论联系实际的方法，不断提高自身的认识本事和思想政治素，一向坚信人应当坚守自我的信念和操守，在这个物欲横流的社会，坚持内心的纯净，言者易，行者难，要耐得住寂寞，有所为，有所不为。

二、专业知识方面

信息高速发展，知识不断更新，仅有不断地学习才跟上时代的提高，今年我克服了翻班工作，照料家庭的繁忙，利用业余时间完成了

1、护理中级职称考试;

2、经过了计算机职称考试;

3、本科在读;

4、参加急诊心肺复苏学习班;

5、参加急救包扎学习班;

6、参加护士礼仪学习班。

三、工作本事方面

对工作热爱，心不累则身不累，象蚂蚁一样工作，象蝴蝶一样生活，对于自我的工作要高要求严标准。我院的住院病人以老年长期卧床，生活不能自理为主，日常工作中我具有强烈的职责感和爱心，人们对新生命的诞生固然充满了喜悦，在经历了一生辛苦劳作，暮年时却又回归了婴儿时期，老人的今日也许就是自我的明天，善

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn