# 国企综合内勤年终工作总结(必备31篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2025-04-12

*国企综合内勤年终工作总结1本部门主要负责电信系统的清洁、绿化、装修、消防的管理，由于得到了各位同事的鼎力支持本部门的工作得到顺利的开展，回顾过往一年即\*年本部门做了以下的工作：一、\*年2月份本公司通过了ISO的认证，完善了本公司的管理体制，...*

**国企综合内勤年终工作总结1**

本部门主要负责电信系统的清洁、绿化、装修、消防的管理，由于得到了各位同事的鼎力支持本部门的工作得到顺利的开展，回顾过往一年即\*年本部门做了以下的工作：

一、\*年2月份本公司通过了ISO的认证，完善了本公司的管理体制，使本部门的工作有条理地进行，提高了我们的管理水平。

二、\*年2月份接管了xx大厦的管理，这是我们对外业务接管的第一个写字楼单位，而我此时也被命任为综合楼管理直接负责人，开始的时候面临种种的困难，在公司各部门的大力支持下，经过短短的两个月的时间针对特点和要求对设备管理、安全管理我们制定了一套严格的管理制度，由于管理力度到岗到人，致使在每个季度的客户调查中都得到了移动公司领导的好评，客户满意率达到95%以上。

三、在小区的管理方面我们遇到更多的困难，例如：客户投诉、装修管理、人员出入管理等都要求很高，为满足小区住户的要求，我部门作出了大量工作，并制定了相应有效的措施。

1）积极与业主沟通了解业主的情况，及时把我们的工作漏洞做好，提高管理力度。

2）加强装修的巡检，减小因施工单位装修工人的疏忽大意造成管道堵塞和乱建乱搭的现象。控制好装修时间，为住户提供一个安静的休息环境。

3）加强人员出入管理，每月对小区安全管理员进行培训，每季度进行业务考试，提高了我们的安全管理员的素质，在\*年的时间里杜绝了传销人员、推销人员进来传销、推销工作，认真检查人员的出入，有效控制了外来人员的进出，为住户提供一个安全的居住环境。

经过我们共同的努力，小区服务管理逐渐得到了业主的认可，在我们每季度的客户调查报告中可以看出\*年上半年客户满意率只有80%，到下半年已经达到了90%以上，这一成绩给了我们巨大的鼓励，证明我们的努力是成功的

四、在消防安全方面，本部门定期对员工进行消防知识培训和消防演习，不段提醒员工安全至上不能掉以轻心，做好各种应变、应急措施，在\*年其间本部门管理的物业未发生过一次失火，消防系统故障率只有1%，消防安全率达到100%，为服务单位提供了一个安全的工作环境。

五、\*年是我们业务发展特快的一年，除接管了xx大楼、等物业外，我部安全管理员的驻点更是迅速增长，\*年在我部门工作的安全管理员只有20人次，\*年我们接管了各营业厅、xx局、所及营业厅的安全管理共40个点，使我们安全管理员的队伍日益壮大，现阶段安全管理员数量已经达到了180人，比前一年翻了九倍。

六、协助公司企业文化建设、员工培训在也是本部门的一个重点项目，在上一年本部门组织了安全管理员五一青年烧烤活动、两次篮球比赛、安全管理员骨干去旅游的活动以及本部门贺中秋迎国庆晚会等活动，使我们同事之间互相了解，拉近了彼此之间距离，促进了友谊关系，增强公司的凝聚力。

员工培训方面组织了安全管理员骨干到花园、x大厦等地方去参观考察，学习先进优越的管理。每季度组织员工学习本部门ISO作业指导书的有关规章制度并委派管理人员学习关于物业管理的课程。通过种种的培训使我们在日常的工作中不断提高我们的管理水平。

**国企综合内勤年终工作总结2**

教学工作是学校工作的中心，教学质量是衡量办学水平和效益的主要标志，切实有效地提高教学质量，提高学生的综合素质是社会的要求，家长的希望和学校教师的立足之本。本期语文教研组工作有活力，人人有朝气，也有创新精神。组员们善于钻研，勤于探索，认真备课，精心教课;在历次教案、作业检查中得到了学校的表扬;在多次学生问卷中，优秀率也均居各学科之首，深得全校师生好评。尤其是面对中考，他们稳扎稳打，抓基础，抓读写，练内功，取得了可喜的成绩。在教学、教研以及培养学生语文素养方面作出了积极有效的探索，也取得了优异的成绩。

本学期语文教研组的工作指导思想是，以培养高素质人才为目标，以提高教育质量为根本，以培养学生自主创新能力为主导，狠抓常规管理，全面贯彻教育方针，实施素质教育，积极推进课堂教学改革，切实提高课堂教学效益，稳中求进，在教学的各个环节力求完美，教师的教学科研、学生的学科竞赛及考试成绩均有的长足的进步，取得了一定成绩。

一、常规工作回顾

语文教研组针对年轻教师多的特点，在教研中采取了学科小组集体备课、说课教研的方式，即按照年级分为三个教研小组，各自按照本学年的教学任务、教材特点和学生实际，进行说课教研。本期我们坚持做到了教学工作五认真，把教学过程的每个环节教都落实到了实处。

1.备课做到四个“精心”。每位语文教师都能精心制订教学计划，精心设计教学过程，精心选择教学方法，精心设计题型训练。统一了备课规范，依照学校教导处要求，每位老师备课均写有“导学案”。每课时都有教学目标，重点、难点、教学模式、教学方法、教学准备、教学过程、作业布置、板书设计、教后感等。教学目标包括知识目标、能力目标、情感目标三个方面，教学过程包括内容设计、训练设计、方法设计三方面，在设计时内容，都能认真钻研大纲，教材，紧扣教学目标，做到以纲为本，以本为本，以纲扣本，把训练贯穿于整个教学过程中，在学法指导时，能充分调动学生学习语文的兴趣，发挥学生的创造能力和实际动用能力。做好各课组的组织工作，积极参加集体备课，做到统一思想，统一进度，统一练习，特别是在备教学目标，备学生练习，备教学方法时能集思广益，取长取短，同时通过集体备课，及时了解教育教学情况，针对教材的特点，不断地进行探索、改革、创新。备课时，我们还充分挖掘教材中的德育因素，做到文道结合;结合我校“人文见长”的办学理念，教学中随时注重人文渗透。

2.在上课上，我们全体语文教师以现代化教学的观点，不断更新教法与手段，促进课堂教学效率的提高。坚持做到“四为主”：教师为主导，学生为主体，训练为主线，全面育人为主旨。做到“四突出”：突出启发式教学，突出因材施教，突出兴趣激发，突出教书育人。为了保证教学目标的完成，我们改变\"以教为本\"的旧观念，树立“以学为本”的新观念，针对教材内容、目标、重点、难点、研究教法与学法，着力调动学生主动学习的热情，努力做到课堂训练落实，提高单位时间内教学目标的达成度。同时，我们在课堂教学中充分发挥现代化教育设施设备的作用，现已能做到人人做课件，课课有课件。

3.我们能根据教材的特点，认真布置和批改作业。在布置作业时，以减轻学生的负担为准绳，认真取舍，精选适量的作业，以课文为主，因人而异，不搞题海战术。作业批改及时，认真，保证当天完成，作文在做后三天批完，决不积压，并规范化。认真批改，并在此基础上及时讲评，及时反馈。

4.我们既注重学生的整体发展，又注重学生的个体发展。因材施教，使不同的学生的不同个性得到充分的展示。本学期，我们的具体做法是：根据学生的能力和学习态度把学生分为四类进行教学、教育：

(1)学习态度端正和学习能力强且学习成绩优异的学生，我们给予激励和期望，给予更多的信任，让他们有适当的压力朝着更高的目标去努力。

(2)学习能力强但学习态度不够端正且成绩上下不稳定的学生，我们给予关心、帮助，了解其成绩被动的原因，慢慢地引导地端正学习态度。

(3)学习能力差但学习态度端正的学生，我们帮助他寻找适当的学习方法，提高其学习能力，当成绩稍有提高时便给予及时的鼓励，同时给予明确的和更高的期望。

(4)学习能力差而且学习态度也差的学生，我们主动关心他们，决不歧视他们，认真做好“帮教”工作，发现他们的闪光点，用爱心去感化他们，让他们也能有值得骄傲的成绩。

5.本学期，我们都能根据学校常规组织考试，并能写好质量分析报告。本学期期末考试仍然实行联考，三个年级的语文成绩较好。我们在复习时对备课组模拟练考提出要求：一要所有题目均为原创，二题量、难易要适度，三题目要有一定新意。从学生的反馈来看，收效显著。

二、本期特色工作

1.按照学校统一安排，把满足学生发展、教师发展、学校发展的需求作为教研工作的立足点和着力点，强化教学质量意识，牢固树立改革意识和服务意识，坚持与时俱进，通过课题研究和 “一周一课一评一研活动”、“三评一测活动”促进语文教师的发展和教学成绩的提高。语文组各位老师都能模范遵守教师职业道德、依法治教、严谨治学、团结协作、开拓进取、和谐奋进，积极地开展工作。

2.认真学习新课标，用新的教育理念指导教学工作。开学之初，我们每位老师认真研读了《语文课程标准解读》，了解了每个年级段的教学目标和要求。学习了上学期区教研室的两个报告《视导工作报告》和《抽测报告》，结合自己的工作，做了改进。在学校的统一要求下，重新学习了《规程》以及去教研员宿老师对《规程》的解读，明确各项语文常规，同时结合业务检查发现的问题，及时召开语文教师会，密切落实《规程》的各项要求。我们注重理论与实践的结合，全面提高学生的语文素养，正确把握语文教育的特点，积极倡导自主、合作、探究的学习方式，努力建设开放而有活力的语文课堂。每节有教学反思，每月有教学总结，间周开教研组会，组织切实有效的学习讨论活动，用先进的教育理念支撑深化教育改革，改变传统的教学模式，相互学习，共同提高。教学注重以培养学生的合作交流意识和实践创新能力为主，注重尊重学生的需要，培养学生的自学能力。

3.将教学工作与科研有机结合，教学改革和教学科研是提高教学质量的根本出路。两年来，语文组教师根据研究的课题，进行相关的理论学习和思考实践，认真开展集体备课交流活动，重点研究在新课程实施背景下的课堂教学，如何将先进的教学理念转变为具体的教学行为，如何调动学生的积极性、主动性，开展合作学习、探究学习。通过交流提高了教师们的课堂教学能力，教学成绩显著提高。语文组每位老师都定了一份语文教育教学刊物，及时了解语文教学的动态和教改趋势，开阔视野拓宽语文课改思路，并在校内建立了语文教师资料库，实现了资源共享。

4.积极参加市、县教研室组织的活动。近两年来，语文组教师每年都获讲课、说课一、二等奖，积极撰写论文并获得不同奖次。重视校内常规检查，要求每位语文老师课前组织学生进行三分钟演讲小活动，定期向学生推荐美文，重视课堂教学的有效性。健全教研组管理制度，严肃教研活动和集体备课时间。

5.遵循语文教育的规律，注重学生的实践活动。开学以来，为了丰富学生的文化生活，营造书香校园，进一步深化课堂教学改革，语文组协助我校举办了各种丰富多彩的语文实践活动，让学生走出课堂，走向社会，去探索学习，拓展视野，丰富生活，将课堂上学到的知识运用到实践中去，到生活中去解决课堂上产生的疑问。提高了学生学习语文的兴趣，锻炼了学生多方面的能力，为树立大语文观，提高学生的语文素养奠定了基础。例如：诗歌朗诵比赛、硬笔书法比赛、征文比赛、手抄报比赛，“走进山师校园，感受书卷沁香”活动，错别字调查活动和语文情景剧表演赛等，为学生提供了展示梦想和发挥创造力的舞台。语文组还在校内成立了文学社，创办了《小风铃》活页报，我们以“让生命因文学更精彩”为宗旨，引导学生将文学融入生活，让文学的灵动提升生命的质量。我们的文学社刚刚起步，因此，我们的初期目标是“唤醒”，唤醒学生的激情，唤醒他们心中对文学的渴望和追求。各班内都成立了图书角，并将学校图书室开放，定期带领学生上阅读课。

6.重视集体备课，发挥团队优势。本期我们重点研究教学中存在的问题，探索课堂教学中的困惑，调动学生的主动性、积极性。思考如何创设情境，让学生多动、多思，展开联想，开展合作学习、探究学习。如何让教师教学行为的发生显著变化，由“灌输”转变为“探究”，让学生学得主动，学得有效果。在常规教学中我们互相探究教学中存在的问题，在期中(末)考试备考工作中，彼此出谋献策，资源共享，力求提高我们的语文整体成绩。比如，我们语文组老师大家经常把上网下载的课件加以修改后进行利用，或自制课件，把精心制作的课件教案、学生的作文范文无私地奉献出来，在组内实行资源共享。有时发现了一份不错的练习或试卷，都要拿来互相鉴别，决定是否利用，彼此都没偏私。在复习备考时，更是愉快地分工合作。先集体备课，确定复习的计划和方案，然后彼此分工充分准备，整个备课组人人出谋献策，提前准备相关资料，使复习备考的过程能讲练结合，有序进行。

7.重视初三教学，发挥示范作用。初三语文备课组6位老师，在语文教学工作中都已有一套自己的教学方法，初步形成自己的教学风格，而且都有一种积极上进，大胆探索的精神，更有一种不服输的竞争意识，他们都把中考考好作为工作的压力和动力，但又不缺团结合作的品质，所以他们工作中合作得很愉快。为了今年能取得好成绩。老师狠抓基础、下苦功夫。针对学生情况，落实备考工作。例如：抓古诗文的背诵默写，我们是一课一课，慢雕细啄，篇篇出击，首首落实，以期收到好一点的效果。抓文言文，要学生反复复习，强化练习，最后再经过筛选，整理出一些重点篇目的知识点让他们强记。分文体专项练习，进行文体考点归类复习整理，坚持每天至少做一篇文段阅读。每周练习一篇作文，还专门针对学生的弱点讲应试作文的技巧，另一方面满分作文亮点：如抓住感人情节、说真话诉真情等就推而广之，力求让学生能提高写作水平。

8.多方面努力，培养青年教师

上期我组有两名新语文教师加入，教研组采用多种方法让这批年轻教师尽快地成长起来：鼓励青年教师多承担集体备课，将自己的哪怕点点滴滴的教改思路渗透进教学中，老教师将自己教学多年的经验要毫不保留地传授给他们。为此我们参照了学校课堂教学评价标准，并进行了语文优质课评比，开展了校语文教师课堂技能考核。开展了骨干教师课堂教学观摩活动。

三、存在的不足及今后努力的方向

1.我们教师们的听课及评课的基本功仍有待于进步，对于听课的方向、听课前准备以及听课时所要观察的要领(即：听什么?看什么?想什么?)这三个问题都不能很好地掌握;再者我们评课仍较停留在点上，未能从全面的进行综合分析评课。今后采用每次开课由一位教师做为主评，其他老师做为辅评以提高评课的能力。多观看教学课堂录像，再让老师们对所观看的录像做出综合的评析及谈谈自己的若干建议。

2.我们的理论水平仍存在着欠缺，在下学期我们将更一步鼓励教师多多地阅读教育刊物，多写写教学反思以进一步提高理论的素质，以理论来指导、武装我们的实践。

3.今后语文教学一定要扎实学生的语文基本功，特别要重视学生识字写字能力、积累和运用语言能力的培养，积极开展课前“一分钟演讲”活动，积极开展综合性学习活动，丰富学生的内存，激发学生写作和口语表达的热情，提高学生的语文素养。

4..要正确处理好课标与教材、教材与考试的关系。要克服教学不依据课标的现象，要纠正为了应试而忽视用好教材的问题。教材的作用一定要很好发挥，绝不能因为中考命题没有从教材中取材而忽略它。教材没有发挥例子作用，学生就很难触类旁通，学生的迁移能力就缺乏根基。

5.要加强现代文阅读教学，全面提高学生阅读各类文章的能力，无论对何种文体的文章教学，都要一视同仁地认真对待，不能随意偏爱。要加强名著阅读教学，要引导他们多读书，读整本的书;要重视学生阅读兴趣的培养，养成良好的阅读习惯，如不动笔墨不读书的习惯。要加强文言文阅读教学，要立足教材，没有课内的“一”，哪有课外的“三”。只要把课本上的文言文吃透读熟，形成语感，就会提高“利用工具书阅读浅易文言文”的能力。

6.作文教学要指导学生掌握文章的基本写作能力，注重指导审题、立意、选材、布局、表达的能力;要引导学生学会观察生活、感悟生活。教师要研究初中生的写作状况和写作心理，作文教学要有时间保证，要上好作文指导课和讲评课。今年的作文题符合“让学生写自己熟悉的、动情的事物”要求，但作文考试情况并不理想，暴露出来的问题很典型，应认真分析其中存在的问题，有针对性地进行作文指导和作文训练。

总之，“学无止境、教无止境、研无止境”短短的12个字充分概括了我们教学教研的方向与精髓，唯有我们在这浩瀚的教海中乘风破浪、勇于开拓，才能在课程改革的瞧石上激起一朵朵美丽的浪花!

**国企综合内勤年终工作总结3**

进入XX从事内勤一职，已有两个月，十分感谢公司给我这个实习的机会。现在仅对20xx年这段时间的工作做一个总结。

我的职位公司将其描述为销售部内勤，因为公司从始至终没有安排较为明确的工作给我，我依据复试时与刘总的谈话，将我从事的工作做了一个比率上的划分，内勤文员方面的工作大概占到70%，销售占30%，而实际上这个比率是有很大误差的。因为在第二个星期我被通知参加的全厂的会上，x总说的一句，“新来的XX，以后负责公司网络销售这一块”于是我重新将自己定位为网络销售。

公司所采用的百度搜索，实质上是一种由潜在客户寻找我们的过程，相对比较被动。而我这个网络销售的除了平时看看帐户消费情况，其他的动作也是白用工。为了对得住网络销售这个词，于是我在网上注册了几个免费网站并找个几个专门针对化工设备采购和供给的网站，更重要的是信息免费。

这相当于是化被动为主动，这两个月时间我从这些网站也陆陆续续摘录下来一些有价值的信息——江苏或周边省市的客户并且是我们公司能够生产的产品的求购信息。当然，完成以上的工作花不了多少时间，除了曹经理偶尔安排的比如下发货单、做报价单、

送个文件，以及顾仓管调到车间后，巫科长交待的工程图复印及文件发送工作之外，剩余工作时间还有很多，而这部分时间也是我比较迷茫的，因为我不太确定自己应该怎么来利用这些时间。

工作积极主动是一个有责任的员工对自己的最低要求。我相信自己是有责任心的，要不然不会在接到任务以后去完成它，不会在无所事事的时候诚惶诚恐，不会认不自己的付出和回报不成正比并且因此而坐立难安，不会在最初的时候主动询问——我可以做些什么，有什么可以帮上忙的。

显然以上的并不能符合公司有关积极主动的.标准，十分抱歉，就目前来说我实在不知道哪些可以积极主动的去做，因为我对公司整个操作流程缺乏了解，我所见到的只是细枝末叶，我被安排去做的也是临时所需。仅管通过观察我已经大概的了解内勤需要做的一些工作，但我不敢贸然动手，因为这项工作没有安排给我，我很担心因此而产出越俎代疱之嫌。

综上所述，对我本职工作这一块，虽然工作已经有两个月，但我还是理不出一个头绪，我对此也深感抱歉，还请见谅!

虽然职位的称谓为销售部内勤，我从内心还是更倾向于内勤的，业务方面我不太熟悉，跑市场也不是我的初衷。收集信息我很乐意，实事证明，现在盲目的上门拜访，是有可能连大门都进不了的，大港的门卫多么的尽忠职守呀!网站的求购信息更有针对性，客户的需求一目了然。

然而，我认为十分有价值的并认真记录下来的，始终没有发挥实际

的效益，我不能不面对一个现实，我所做的是无用工。没有后期持续的跟进，一个个的意向客户就这么流失了，我很遗憾也很无奈，因为我不是理科出身，跟进过程中可能涉及到的专业的知识我无法给客户一个明确的答复，于是按照公司的指示记录本被复印了好几次，也分别转交了好几个人，结果始终没有突码。

我现在仅针对有效信息，无效业绩的情况，提一点自己的想法，技术部、销售部内勤不能及时跟进的信息，能否转给专职业务人员，毕竟他们的主要工作就是发展业务，与其让他们自身毫无目标的找客户，不如让他们把精力集中发掘这些潜在客户，也许可以事半功倍。以上为我的工作总结，总而言之，我对自己这段时间的表现不太满意，也许我可以做得更好的。

**国企综合内勤年终工作总结4**

x年是中国商业地产投资创纪录的一年，完成交易资产总值约1,500亿元人民币，其中国内资本占比达到四分之三。仲量联行4月21日发布其最新研究报告《中国资本蓄势待发，开创投资崭新时代》，指出中国房地产投资市场中的国内资本正在显著增长。并且强调，得益于私募基金、私营企业、国有企业和保险公司等众多日趋成熟的国内投资群体的支持，国内投资经历了强劲扩张，过去八年的年复合增长率达。

报告指出，鉴于中国房地产投资规模不断扩大和市场透明度持续提高，房地产投资活动有望在未来几年得到进一步发展，而国内投资者将继续占据投资总量中的主要部分。

报告还总结了五大趋势，并认为这些趋势将持续推动国内投资者投资活动达到新的高度：

一、国有企业将成为投资市场中的重要卖方。未来的国有企业改革有望打破以往低效持有房地产的传统，为房地产投资和重新定位带来更多机遇。

二、x公司有望成为国内外投资市场的最大买家之一。监管放宽将促使国内保险公司成为最活跃的机构投资群体。随着保险公司商业地产投资经验愈加丰富，仲量联行预计未来数年内他们的商业地产投资规模和速度都将进一步提升。

三、中国私募基金将扩大其投资足迹。中国的房地产私募股权有望大举扩张，甚至会受到国内保险公司投资活动的推升。

四、资产证券化将助推下一波投资高峰。\_在过去几年一直通过试点项目测试资产证券化。同时，随着政府改进税收制度和提高监管透明度，资产证券化的作用将会逐步增加。

五、金融创新将对主流投资渠道形成补充。众筹和P2P借贷等新的融资方式只是房地产投资领域技术促成创新的早期成果。我们预计，国内投资者和其他市场参与者将继续开发适应中国市场的新融资工具和平台。

仲量联行中国投资部总监顾东尼表示，中国的房地产市场投资规模将与经济同步增长，适应不断变化的投资需求。日趋成熟的中国国内投资者越来越善于捕捉国内外的投资机遇，自身的竞争力也在不断提升。境外投资者无疑将会继续扩大他们在中国的投资足迹，但国内投资者仍将继续占据投资总量中的主要部分。

透过x年上海创新高的投资成交数量，我们看到了来自国内外投资者强劲的投资需求。仲量联行上海及华东区投资部总监邵律表示，虽然x年第一季度办公楼成交量有限，购买上海办公楼资产的需求仍然强劲。特别是国内的资本，受益于监管政策的放松以及融资渠道的增多，正在寻找稳定的办公楼资产。

中国房地产市场在过去几年间增长迅速。据估计，x年中国投资级地产总规模位居全球第二，仅次于美国，达到8,060亿美元。而仲量联行预计，中国房地产市场还有望在未来保持快速增长。顾东尼指出，与此同时，我们正在见证各类中国投资者以史无前例的速度积累商业地产开发、收购和出售的经验。上述五大趋势合力将继续提高中国房地产市场的交易规模。他认为，未来几年，预计将会多次看到类似x年创纪录的时刻，中国资本毫无疑问将是最主要的推动力。”

仲量联行中国资本市场团队由50多位经验丰富的房地产业专家组成，凭借全面的专业技能，丰富的市场经验和深厚的地区行业知识为客户提供优质服务。中国资本市场团队与仲量联行旗下其他地区资本市场团队紧密合作，确保客户能够最广泛接触到国内外潜在投资者和资本。

**国企综合内勤年终工作总结5**

我来公司工作已两年多时间，在任职期间，我十分感谢公司领导个性是x总、x总及各位同事的支持与帮忙。我也很快融入了我们这个群众当中，成为这大家庭的一员。我很庆幸自己来到了XX公司，来到一个很温暖的部门，有领导的关爱，有同事的爱护，感受到这种群众的氛围，来公司我体会很多，也学到很多，让自己成长了很多。更感谢领导的器重和关照，我在工作上也有了突破和改善，在以后工作总我会严格要求自己，做好自己的本职工作。

作为XX事业部的销售内勤，我明白岗位的重要性，销售内勤是一个承上启下、需要沟通、协调、多方面联系的重要岗位，为销售业务人员做好保障。两年多期间，我对销售内勤的各种工作都有接触，这些工作对一个人的要求也很高，需要很好很强的耐心、细心。找车发货，物流发货，文件整理，合同整理，数据分析等各项工作都需要认真的去做，应对这些繁多的日常事务，要有头有尾，有安排有跟踪，这些都增强了我协调工作意识，这两年来对工作我也是力求自己做到让公司、领导满意，但是工作中，出现了一些错误，也给公司照成了损失，我表示对公司，对领导歉意，我自己认识自己身上有很多的缺点和不足，我也在一点点的进行自我的改善，自我完善。

>一、切实做好自己工作

加强工作技能，在工作上力求做的高质高量高效，切切实实做好自己的本职工作，做好领导交代的每项任务;服从领导的指挥和安排;加强自己的工作技能，在工作质量和效率上严格要求自己，减少错误的发生。

细节的工作个性能考验一个人，工作中需要细心、认真和一丝不苟。工作是对自己的\'一个锻炼和考验;在以后的工作中我必须会用心，做好自己的本职工作。

>二、加强统筹和管理

销售内勤工作本身就会面临着很多繁琐的日常事务，解决问题要一件件解决;如果仅仅应对做单件事情，很容易遗漏一些环节，把点的工作提升到面上来，做到全局的统筹和管理。

>三、加强工作反馈

工作是一个闭环，工作有安排，有过程控制，也就应有反馈;这一点需要自我加强!在工作中一步步的深入。

>四、工作要有记录

工作有记录，也能够让工作避免遗漏，也能够帮忙日后追查，有助于更好解决问题。

>五、加强部门内部人员协调

内勤工作岗位上，新加入了员工，需要学习，也需要大家之间的磨合和配合，但是这些都不是问题，工作中透过配合都能到达协调工作的目的，而且这也是我需要关注的地方，在工作中经常沟通和交流，发现问题、解决问题。

>六、加强与公司内部其他人员的协调

工作中，在与业务人员、其他部门人员都要好好的配合，包括其他部门、财务部、人力资源补等，需要相互的帮忙和支持。

>七、自我工作总结、审查

经常检查、审视自己的工作是一个好习惯，这样有益于查漏补缺，了解自己工作的进展，有没有偏离自己的方向，以便于更好的开展下一步工作。

>八、加强自我学习，提高自己

学习是一个人成长的动力，没哟学习一个人不会有进步，所以我要加强自身的学习，拓展知识面，努力提高自己。我会透过自己的努力，提升自己的工作潜力，做一名优秀、卓越的员工。

**国企综合内勤年终工作总结6**

20xx年度工作在\*\*家园全体员工的忙碌中匆匆而过，甚至来不及等我们回首一眸。20xx年全年工作是公司寻求发展的重要而关键的一年。年前，公司提出“紧抓目标、紧盯利润、想方设法经营创收，千方百计服务客户，适时参与市场竟争”的经营理念，使管理处认识到了在市场经济体制下竟争的残酷性。\*\*家园是集团公司开发较早的一个楼盘，各类公共设备设施已处于老化阶段，有些老化的设施必须要更换。这样一来就增加了管理难度，同时也增加了各项日常维修费用的支出。 为了使\*\*家园管理处能紧跟公司步伐，并承受市场经济竟争机制的洗礼。20xx年初，家园管理处制订了“管理有序，服务规范，创建品牌，提高效益”的工作目标，管理处全体员工认真遵循这一原则，同心协力、开拓进取，积极寻找新的利润增长点，全方位展开各种有偿服务，06年工作在全体员工的不懈努力下，诸方面工作均取得了突破性和实质性进展，为管理处以后工作有更大发展奠定了坚实的基础，创造了良好的条件。 为了总结经验，寻找差距，规划前景，促进17年工作再上一个新台阶，现将20xx年工作总结

一、积极开展各项经营活动，提高经济效益。

\*\*家园管理处在20xx年工作中，在成本控制上下了很大的功夫，使管理处工作首次突破零的利润，创造出一份来之不易的经济利润。20xx年工作全面展开之后，管理处为了寻求更大的利润增长点，召集全体员工在公司目标和经营思路的框架下进行分析，集思广义，根据\*\*家园小区实际情况，制订出适合自身发展的经营项目。 \*\*家园管理处全体成员在上半年工作中积极展开了各项有偿经营服务活动。如“家政清洁服务;小孩接送;房屋中介等各项有偿服务。全体员工利用休息时间加班、加点来展开各项有偿服务项目，家园全体员工共xxxx，在保证小区正常生活秩序的前提下开展各项经营活动，管理处全体员工不计得失，利用休息时间来展开各项有偿服务。 做家政清洁，保洁做不过来，保安人员去协助。甚至上夜班人员也要抽出半天时间主动协助，在20xx年元月份是家政清洁的高峰期，为了使管理处充分利用这宝贵的时间创造出利润，在保证小区正常工作的前提下，一天接xxxx家政清洁服务，就这样管理处全体成员在分分秒秒创造着利润。 一份耕耘一份收获，截止10月未，家园管理处就有偿服务这一项已产生1002xxxx的利润，给公司创造出一定的经济价值。

二、以高效、优质的服务赢得新的利润增长点。

\*\*家园是集团公司开展较早的一个项目。小区面积不大，入住率虽高，但住户资源不是很丰富，物业公司通过几年和业主的磨合，已经形成较为成熟的管理运作模式。业主对物业公司也给予了认可，但由于小区面积不大，收费低下，造成物业管理经费不足，无法保证物业管理的正常运作。根据这一状况，管理处在20xx年度工作中调整工作思路，在保证小区各项工作稳定的状态下，利用现有资源，赢得新的利润增长点，通过新增点来弥补由于管理面积小而产生的亏损;另一方面阳光家园一直以一种较为平稳的管理方式在运行。在相对的物业管理活动中突出业主至上的服务模式，只要求品牌不看中利润。06年公司整体思路做了调整，作为\*\*家园管理处，即要保持物业管理各项工作平稳，又要创造相应的利润。针对这种情况管理处立足现有的管理服务模式进行创新，以服务带动管理费用的上调，使业主感受到物业提供的超值服务，便于管理处对费用适时进行调整。 管理处在17年上半年工作即将结束时，对\*\*家园物业管理服务费用进行了上调，在原来的基础上涨浮达到每平方米。在这种情况下，就要求我们以更加优质的服务来赢得业主对涨费的认可，管理处在进行了艰难解释和沟通工作后，终于在7月份将物业管理服务费涨到国家标准范围内的最高标准，使管理处产生一项新的经济增长点。

三、开源节流，降低成本，提高效益

1、加强各项费用的收缴工作 鉴于物业管理是一个高投资、高成本、低回报的服务行业。要确保管理处工作持续正常进行，必须做好物业管理各项费用控制，并保证按时足额收缴。截止11月未管理处收费率达到9xxxx以上。

2、厉行节约、降低成本 今年管理处全体员工，继承发扬20xx年的优良传统，时刻树立成本意识和节约意识。严格控制各项管理费用的支出，使各项费用支出降低到最低限度。截止11月末费用支出比同期支出节约2824xxxx。 通过管理处全体员工的汗水浇灌，\*\*家园上半年的工作扎实而富有成效。截止11月末收入目标完成率达到12xxxx，已产生利润5633xxxx，07年工作怎么来开展，是否能保持这个良好发展势头呢?下面我就\*\*家园管理处下半年工作实施计划及工作目标做以阐述。

一、巩固06年新增的利润增长点

17年，家园管理处对物业管理费和垃圾清运费进行了上调，18年管理处的工作重点将放在物业管理费的收缴和解释工作上。

二、进一步寻求新的经营项目，突破常规，对外发展，辐射周边区域

17年工作的实践证明，展开多种经营思路是行之有效的，18年工作中，\*\*家园将在现有基础上更加放开手脚，对各项经营活动突破常规不只是局限于小区内，将对外横向发展。利用现有资源创造处每一份利润。 三、提升管理、以人为本、稳步发展

人能创造一切，管理处在07年工作中将加强管理，提升员工的综合素质和凝聚力，以人为本来展开各项工作，使管理处全体人员在管理服务工作过程中走向积极主动的方向。 一份汗水一份收获，\*\*家园管理处全体员工在默默无闻奉献的同时也在积累着利润和客户的满意，在06年工作中我们虽然取得了一定的成绩但07年工作还不能松懈。我们相信\*\*家园管理处在公司各级领导的正确带领下，将在07年工作中谱写出新的篇章。

**国企综合内勤年终工作总结7**

新年度，我市场烟草专卖局在党的 大精神指引下，认真学习贯彻落实国家局、省市局烟草工作会议精神，在市局党组的正确领导下，从我局实际出发，坚守信念、不辱使命，与全市行业一道，紧紧围绕“卷烟上水平、税利保增长”的各项任务，以“快”、“准”、“实”的工作方针圆满完成了各项任务目标，并在营销上水平和双优创建上取得了新的突破。现将我局\_\_\_\_年的工作总结如下：

一、各项任务指标完成情况：

今年上半年，截止\_\_月，我局卷烟累计销售总额\_\_\_\_\_\_万元，完成全年计划的\_\_\_\_\_\_%；销售卷烟 \_\_\_\_件；其中：一类卷烟 \_\_\_\_件，完成金额\_\_\_\_万元。二类卷烟 \_\_\_\_件，完成金额\_\_\_\_万元。三类卷烟 \_\_\_\_件，完成金额\_\_\_\_元。四类卷烟 \_\_\_\_件，完成金额\_\_\_\_万元。五类卷烟\_\_\_\_件，完成金额\_\_\_\_万元。其中一类卷烟同比增长\_\_\_\_%，五类烟同比降低\_\_\_\_%。 1——11月份共查扣卷烟违法案件\_\_\_\_起，违法卷烟\_\_\_\_件，（其中包括真品卷烟\_\_\_\_件，总价值\_\_\_\_万元；假冒卷烟 \_\_\_\_件，总价值\_\_\_\_万元），罚没收入\_\_\_\_万元。

二、网建水平又有新突破

1、电子结算率迅速提高。

按照省市局对电子结算的要求，我营销部克服了邮政无法对接的困难，通过大力宣传、分片负责的方法使零售户逐步理解了电子结算意义，积极配合我们工作的开展，使我营销部的电子结算率从年初的\_\_\_\_%迅速提高到11月底的\_\_\_\_%，计划在年底前要达到\_\_\_\_%。

2、网上订货扎实推进。

我营销部认真学习徐州网建工作精神，扎实开展网上订户工作，共开展集中培训\_\_次，专门指导百余次，截至\_\_\_\_月底网上订货客户达到\_\_\_\_户，占全区零售户的\_\_\_\_%，计划\_\_\_\_月底前达到\_\_\_\_户占全区零售户的\_\_\_\_%

3、营销服务水平得到全面提升。

以推进“同心”服务品牌建设为载体，牢固树立情感营销理念，强化服务意识，通过定期的企业文化培训，健全服务标准，丰富服务内涵、提升服务价值。客户经理加强对零售户的目标引导和控制，提高零售户赢利水平和能力；进一步完善农网大厅服务功能，不断改进服务农村客户的方式方法，巩固和发展了农网建设成果；从客户经理的素质抓起，加强沟通，从而打造服务品牌，提高了客户满意度。并且通过运用调整市场服务措施的方法，坚持每月将任务划分到片，落实到人。每周五各个客户经理提交下一周的工作计划，做到工作有步骤有计划，使每位客户经理的工作做到自已心中有数。特别是今年由于煤矿停产直接的影响，外来务工人员的返乡等等因素，卷烟营销面临前所未有的困难，我们一方面加强管理，一方面积极调整服务策略，强化消费研究和消费引导，确保品牌上规模、结构上档次、税利保增长。

三、专卖管理又有新手段

1、通过开展培训学习，全体专卖人员的素质明显得到提升。在工作中表现的尤为明显，使工作效率得到明显提高，使每位员工的活

力充分激发出来。

2、在打假工作方面，我局始终保持打假高压态势，通过四部门联合出击，毫不松懈的开展了卷烟打假工作。引深打假打私破网络，不断促使市场净化有新突破。我局坚持以“主动寻找线索、主动联合出击、主动跨区协作”的.“三主动”打假工作思路，积极拓展打假工作的深度和宽度，在市局统一部署下开展了一系列打假行动，元月\_\_日上午8\_\_时左右与\_\_\_\_\_\_派出所联合，在从\_\_\_\_\_\_去往\_\_\_\_\_\_的208国道路段查获当事人连财顺无证运输的卷烟一共\_\_\_\_个品种，共计\_\_\_\_\_\_条整，案值约为\_\_\_\_\_\_元，在\_\_\_\_月\_\_\_\_日凌晨零时左右与\_\_\_\_\_\_市局城区分局和\_\_\_\_市城区烟草专卖局联合，在\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_街派出所对面小区\_\_\_\_单元\_\_\_\_号房间内查获当事人彭统庆违法卷烟\_\_\_\_个品种的高档卷烟\_\_\_\_条整，案值约为\_\_\_\_元，\_\_\_\_月\_\_\_\_日和\_\_\_\_月\_\_\_\_日连续两天上午，在\_\_\_\_\_\_当场查获违法串码及外渠道卷烟\_\_\_\_个品种，共计\_\_\_\_条，标值达\_\_\_\_元；在\_\_\_\_\_\_当场查获违法卷烟三个品种，共计\_\_\_\_条，标值达\_\_\_\_\_\_元。针对中秋、国庆期间制假、贩假、售假违法活动高发期的特点，我局主动同\_\_\_\_县局取得联系，两局主要负责人碰头协商此次两节专项行动的计划，建立起市场监管内部联防协作机制，密切关注新动向，联合、高速交警等执法部门采取强有力的措施，严厉打击贩售假烟活动，尤其对贩运假烟的违法行为进行严厉打击,切断内蒙假烟流入我市的渠道, 坚决遏制假烟反弹，有效遏外渠道卷烟两节期间对我市的冲击，严守\_\_\_\_的“北大门”。此次行动伊始，我局在\_\_\_\_途径\_\_\_\_的\_\_\_\_路段根据线人举报，在部门的配合下，严密布控，经过\_\_\_\_小时连续作战，在\_\_\_\_途径\_\_\_\_ 的\_\_\_\_国道成功截获一起涉嫌违法贩运假烟案件，当场查获当事人\_\_\_\_的违法卷烟\_\_个品种共计\_\_\_\_条（其中硬黄山\_\_\_\_条、硬长征\_\_\_\_条、软红梅\_\_\_\_条、硬芙蓉后\_\_\_\_条），总价值约\_\_\_\_元。最终为全年销售任务的圆满完成提供强有力的保障。

在工作上创新打假方法，针对一些不法分子常利用凌晨、中午、夜里非法经营假烟和把假烟化整为零藏匿的问题，对专卖稽查人员实行错时工作制度，加大对一些重点时段、重点地段的监控力度，不断增强专卖工作的针对性和实效性；并且取得了很好的效果。半年来，由于始终坚持部门联动，强化打假工作力度，使辖区卷烟市场秩序得到明显好转。

四、内部监督管理严格执行标准

我局通过运用《内部专卖管理监督系统》对卷烟经营全过程实施有效监管；加强自身信息支撑度，为全局工作奠定良好基础。在处理预警上，严格按照《山西烟草内部专卖管理监督信息系统预警处理工作的管理规定》的标准执行，在调查过程中，认真进行实地走访调查，把问题调查摸索清楚；对于处理的预警，必须全部上传有重要支撑的附件。同时加强对服务册的维护工作。

五、双优创建活动稳步开展

1、创建优秀营销部活动内容丰富

我们将“营销上水平”与“创建优秀营销部”活动结合起来开展，从抓基础、成体系、出特色三个方面出发，迅速制定了《新荣区营销部开展创建优秀县级营销部实施方案》，并成立了领导组和组织机构。

第一、把市场信息的收集研究放在非常重要的位置上来。

以市场调研为工作前提，建立了市场调研制度，把市场调研作为一项常规工作开展，在此基础上，我们建立了“服务宣传队”，此活动于\_\_\_\_月\_\_\_\_日在农网服务大厅正式启动。从\_\_\_\_月到\_\_\_\_月实施\_\_\_\_个月，服务宣传的主题是“同心服务、相伴成长”。截止\_\_月，服务宣传队共深入\_\_个乡镇展开宣传，发放宣传单\_\_\_\_份，接待咨询\_\_\_\_\_\_\_\_次。同时开展了客户满意度调查，收集了大量第一手市场信息，解决和解释了客户的异议，宣传了服务品牌，提升了客我关系。

我们还坚持营销部市场运行分析会，专卖部门、内管部门列席会议，通过对市场的分析，整合意见和建议，集思广益，作出适时可行的营销策略。还随时视市场表现情况适时开展专题调研，积极发挥“双千”信息功能，我部从新确立了零售户信息员和零售户信息员，建立动态档案，和信息跟踪办法（以每半月进行信息沟通汇总），真正通过零售户和消费者及时掌握真实的市场信息。深入开展零售终端体验，我部三个客户经理分不客户类型、不同区域、不同时间段，按每星期一天的要求，开展零售终端体验。收集了大量第一手资料。

第二、双千信息员作用发挥

信息员客户在市场了解方面具有发言权，将他们发展成自己的忠实客户，可以搜集到最一线的材料，进一步提高农村市场卷烟需求的准确性、给规范价格提供依据，给工商协同营销做好农村区域的卷烟品牌培育提供条件，给卷烟打假，净化市场提供线索。

**国企综合内勤年终工作总结8**

随着考试改革的发展，高考英语试题的要求越来越高，不仅强化了对基础知识的考查，更突出和能力的运用。为了提高高三英语的教学质量，在教学过程中我们本着 “培养主体意识，强化课堂训练”的原则，积极做好学生的思想工作，提高学习的自觉性、积极性和主动性;帮学生树立信心。同时我认真研究考试说明与教学大纲，按照“突出语篇、强调应用，注重交际”这一主旋律进行教学和复习，提高实战能力。我主要朝以下几方面努力：合理制定、完善教学、复习计划;合理处理教材、安排教学进度;注重精读和泛读相结合，加强限时阅读的训练，帮助和督促学生积累一定的词汇量。加强听力与写作的力度与难度。下面是我的教学计划和一些具体做法：

一、合理制定、完善教学、复习计划

要想搞好三年级英语教学，没有合理的教学和复习计划是不行的。在开学初，我就制定了全年的教学和复习计划，并在教学的过程中不断改进和完善计划。立足教材，夯实基础知识才是我们途径。教学和复习都因该注重实效，实实在在地为学生服务。

二、语篇为基础，扩大学生词汇量

光靠第三册教材的阅读量是远远不够的，所以我们还要精选精泛读材料来弥补教材的不足。在教学过程中遵循精泛结合、精少泛多、精泛有序的原则。选择的精读材料要能够在教学中发挥最大效益，启发学生的思维，促进学生知识的掌握和能力的形成。在教材的基础上，精选泛读材料，以巩固和拓宽语言知识，培养独立阅读能力。

可以《英语周报》为基础，用好《英语周报》，因为报上的文章比较新，时代气息浓，篇幅多。每期精选一两篇为精读材料，两三篇为泛读材料。在平时教学新词汇的过程中，不失时机地由新翻旧，以旧带新，通过形近、义近、同义、反义、固定搭配等手段串联起大量有用的词汇，让学生从纵向，横向及各个方面将词汇的雪球滚大。对于所有精泛读材料中碰到的生词，要求学生摘录下来，老师要采取必要的手段，如听写或再现认读的方式进行检查，以扩大学生的词汇量。

三、加强写作训练，合理安排综合训练

加强写作指导和训练，是我们高考取得成绩的重要保证。只有多练才可能有好的成绩。但只是写作还不能取得好成绩，一定要加强对学生的集中训练和指导。对于写作，在写作过程中，给予学生合理的指导，对学生有明确的要求：1)繁简适度2)有闪光点，要有较高级词汇和较复杂语言结构3)层次分明，承上启下4)细读提示，写全要点。5)书面干净、整齐、规范。教师也要遵循 “粗批，快改，及时发”的原则。否则，失去了时间意义，效果就不大了。同时让学生背诵范文，模仿，运用，做好语言积累。提高高考的书面表达成绩。

四、培养学生良好的心理素质

培养学生良好的心理素质，良好的心理素质是发挥自身水平、甚至是超水平发挥的基础，是提高学生应变能力的必要条件。在教师的启发诱导下，带着求知的兴趣，不断变换角色、对话，不仅使学生的语言运用能力在各自的角色扮演中都得到提升，而且学生主动参与课堂教学活动，使他们真正成为学习的主体，使他们富于朝气，充满自信，使他们有了强烈的参与感，在课堂上敢于发言，师生之间互相合作。

五、加强考练结合，一周考练，一周讲评。

总结得失，虽然我取得了一些成绩，但我还有很多地方做得不够。在今后的工作中，希望领导和同仁们对我的工作多提意见，我将努力克服不足，以争取更大的进步。在xx年高考中取得更好的成绩。

**国企综合内勤年终工作总结9**

一、工作体会

根据半年的工作经验，我认识到，衡量一个工程的好坏，除了通过工程实体反映外，资料也是一个极其重要的环节。通过资料能反映出工程所使用材料的优劣、工序之间的衔接是否符合要求，工程是否按图施工等等。所以内业员在工程建设中有着举足轻重的作用。此外，我彻底摒弃了“工作经验比学历更重要”的想法，因为二者本是相辅相成的，我认为“视野决定思路、思路决定出路”。理论功底扎实在处理问题时就会有广阔的思路，而工作经验在处理问题时能提供一个重要的参考。因此，作为公司的资料员，我严格要求自己，从实践中积累经验，加强学习，做好资料的收集、整理与归档工作，为公司的发展做出应有的贡献。

二、专业技能

通过20xx年的踏实工作，我将理论与实际紧密结合起来，迅速掌握了桥梁和涵洞施工的工艺流程以及相关的规范要求。从最开始的学习研究图纸，到现在能发现图纸中的错误，我在专业技能方面取得了不小的进步。我深刻体会到了“实践出真知”这一至理名言的涵义。目前，我正在利用业余时间学习隧道和路基的图纸和施工工法，抓紧时间全面的了解土木工程施工行业，用专业知识武装自己的大脑，为今后的工作打下坚实的基础。

三、工作能力

从一名刚刚走出校门的大学生到一名熟练的资料员，我经历了一个由最初的手忙脚乱到现在的游刃有余的过程。我坚持今日事今日毕，宁可加班加点，也要保证资料及时归档。

工作中，我充分发挥主观能动性，摸索出了一套提高工作效率的方法。众所周知资料整理工作比较繁琐，全凭大脑记忆很容易丢三落四，所以我准备了“工作任务表”，把想到的工作任务随时记录下来，保证每天工作有条不紊的进行；为了使归档资料条理清晰，一目了然，我编制了“资料归档明细表”，用以记录已归档的资料，汇报工作时，由于资料分类恰当、真实准确，电子版资料保存完整，得到了领导的赞许。

四、职业规划

资料员是土木行业中最基础、最全面的工作。我觉得作为一名刚入行的新员工，资料员这一岗位，是一个良好的全面学习的平台。资料员接触的面非常广，土木行业里有关安全、质量、技术以及现场全面管理的东西都有，法律法规、施工质量规范、技术标准、安全标准规定等等，都可以接触的到。

有人说“做资料员有两个结果：一个是永远重复性的机械作业，用通俗的话说就是没有前途；一个就是努力工作，通过资料员工作全面了解、掌握将来准备从事的工作。”所以，在做资料员这一阶段，我着重我的职业目标进行学习，为自己以后的发展方向奠定一个坚实的基础，逐渐展示自己在这一领域的才能。与此同时，我利用业余时间密切关注国家政策和行业最新动态，积极了解考试信息，准备20xx年参加一级注册结构工程师基础课考试，争取早日在建筑行业有所建树，成为一名土木工程专业工程师。

虽然我在工作上取得了一点成绩，但我依然清醒的意识到我的工作中一定还存在很多的不足之处。在新的一年里，我会更加严格的要求自己，努力的钻研业务，不断更新和补充新的专业知识，提高业务水平和工作能力，总结经验，更好的完成资料整理工作。我告诉自己：20xx年我的工作目标是做一名优秀的资料员，但我人生的职业目标绝不仅仅是一名资料员。我会用实际行动证明，我有能力担任技术性和专业性更强工作！

**国企综合内勤年终工作总结10**

回望当初，在细雨纷飞的4月，我来到展志面试，感谢小丽姐对我的第一印象。感谢曾总和林部长对我的足够信任，接纳这个毫无内勤经验的我，最终使我正式成为不锈钢的一员。感谢与我共事的各位同事，在工作中相处愉快。证明了曾总所说的“展志都是一家人。所以是我的感谢年。

在刚开始的时候，由于对流程和细节缺少熟悉，导致大大小小的错误常有出现，在这里，我再次感谢我的领导对我的教导和理解，让我这个新秀得以在成长。这8个月来，工作中的磕磕碰碰让我自己感觉到了成长。尤其是这个月，对原本的流程做出改变，基本脱离手工账。简化流程后感觉凡事都可以做出改变。在此，要对自己的过往不足做总结，以便在新的一年里能以新的姿态重新出发。

1.、改掉”孩子气“

您曾多次笑着对我说我的孩子气很重。的确，很多时候我按自己想法做事，在接人待物上，很少站在全局的角度去思考。这些您都以兄长的态度接纳了。在，我要改掉这个坏毛病。随着年龄的增长要越发的成熟。

2、做到”细心、、坚持心、上进心\"并存

慢慢地改掉粗心的习惯，事事多用点心，把每一件事做到最好。用坚持就是胜利的信念，坚持做好自己想做的事。从技能，学识进修，个人修养上都鸡翅提升自己。用我库存还有的上进心，弥补其他的不足。

展望的计划

1、成为展志的一位市场部销售员。努力向前辈多学习不锈钢知识和客户沟通技巧。学习了解市场行情，抓住客户心态，努力达到领导目标。与展志在新的一年里共同进步。

2、培养一位新内勤，让她可以胜任我的工作。因为岗位调动，我即使成为业务也可以在随时帮忙处理内勤的工作。内勤民警工作总结保险公司内勤个人工作总结信用社信贷内勤个人工作总结

**国企综合内勤年终工作总结11**

今年以来，区级机关后勤管理服务中心在区委、区政府的正确领导下，紧紧围绕全区中心工作和中心年初目标任务，深入开展“三型”机关建设活动，努力践行党的群众路线教育实践活动，发扬“甘于平凡、乐于奉献、勇于拼搏、敢于超越”的后勤精神，以“四零四化”(服务零距离、设备零故障、保障零失误、安全零事故，工作标准化、精细化、特色化、品牌化)为工作标准，开拓创新，务实进取，在机关后勤管理、服务、保障方面取得了一定的成绩，现将一年来工作完成情况总结如下。

>一、抓管理，明责任，重点目标任务顺利实施

1、完成电梯改造工程。自今年x月x日，电梯改造项目通过区政府审批后，中心严格按区政府批示意见，本着勤俭节约的原则，同时满足正常使用功能，加紧细化改造方案，先后完成了x号楼电梯单一采购法论证、电梯施工单位招标及电梯改造设备采购等相关前期准备工作。x号楼\_的x台货梯改造于x月x号正式开始施工，一楼大厅的其余x台电梯于x月x日启动施工。整个工程时间紧，要求高，任务重，中心认真按原定方案步步推进，国庆假期，从中心领导到科室相关人员分班现场跟踪督促进度和质量。x月x日x台电梯全部完成安装调试工作。x月x日，xx特种设备检验院对改造后的x台电梯进行监督检验，电梯各项技术指标和性能符合国家标准，一次通过了技术监督局的验收，领取了电梯安全使用证。

2、推进消防设施改造。xx市武进城区xx宾馆xxxx年投入使用，使用十多年后消防设施日益陈旧，根据新的消防要求，xx宾馆消防整改工程被列入xxxx年区政府督办项目之一。为全面落实好该项任务，中心本着实事求是，因地制宜，尽可能符合消防规定的原则，于x月x日，和武进消防大队专题商讨了初步设计方案，x月x日，召集武进消防大队、武进建筑设计院、xx宾馆等单位对方案作了进一步论证。x月x日，消防整改工程正式启动。至x月初，已完成总工程量的x%，宾馆一至六层已顺利通过消防试压，预计整个工程将于x月中旬完工。

3、完成强电改造工程。行政中心配电间自xxxx年投入使用至xxxx年，已整整运转了x个年头，早已“超龄”工作，且能源利用率下降。xxxx年x月份，行政中心配电设备改造的请示通过区政府审批，机关服务中心一边全力保障行政中心供电，一边着手做好各配电间的招投标以及施工方案制订、实施工作。通过充分的前期准备，于xxxx年x月x日正式启动配电间改造工程，至xxxx年x月中旬为止，历时半年时间，利用节假日和双休日时间，有计划地对行政中心的高压配电间、xx、xx、xx和xx共五个配电间的配电设备进行了全部更新，为行政中心安全用电提供了有力保障，提高了资源能源利用率。

4、完成区xx青少年活动中心装潢改造工作。为保证今年暑假xx青少年活动中心暑期培训班的正常招生，自今年x月中旬装潢方案审批通过以来，中心认真按时间进度表有序推进工程装潢改造。x月xx日下午，中心召集相关人员召开了现场会议，共同查看工程进展情况和施工细节，一一明确施工时间要求、质量标准和配合节点，推进工程进度。施工期间，中心全体班子成员及部分科室负责人多次到现场查看装潢施工情况，对施工工期、质量及衔接问题等关键环节作进一步强调，整个装潢工程于x月x日全部完工。

>二、重服务，勤履责，机关事务管理水平不断提高。

1、有序推进办公用房清理工作。x月xx—xx日，由机关后勤服务中心及区委办、区政府办、区纪委同志组成的联合督查组xx名同志分成两组，对全区各镇(开发区、街道)、区级机关各部门的办公用房清理情况进行了实地督查。每家单位抽查x名正职、x名副职及x个科室办公用房使用情况进行实地丈量，登记造册，座谈听取清房情况汇报。全区共抽查xx家党政机关，x间办公用房。从督查情况看出，大多数单位都严格执行政策实行了调整。督查组对抽查中发现的个别调整不到位的单位提出了限期整改意见，我中心对行政中心内腾退的办公用房提出了集中调整的方案，回迁了部分在外租房办公的下属事业单位或部门(安排了区征收办、区文化局下属文化执法大队等x家机关部门或下属单位进驻办公)。实现了集聚办公，并且降低了办公行政成本，办公用房清理卓有实效。下半年，中心还起草了《区级党政机关办公用房管理暂行办法》，xx月x日，已由两办正式下发，为进一步规范和加强我区区级党政机关办公用房管理打下了良好基础。

2、公共机构节能管理工作稳步推进。中心一方面认真做好全区公共机构节能管理工作，分期为全区各公共机构做好人员培训和业务指导工作，另一方面不断加强行政中心节能管理工作，将宣传教育与设备节能同步推进。

一是开展能源紧缺体验活动。x月x日，“全国低碳日”当天，积极组织区公共机构开展各种能源紧缺体验活动。xx镇举行公共机构绿色出行宣传活动暨绿色低碳出行小分队成立仪式；人社局通过oa办公系统和qq群向工作人员发送节能环保公益短信，积极倡导低碳出行；区\_侨联号召大家少开一小时空调，少开一天灯，少开一天车，大力弘扬节能意识；规划局利用电子显示屏宣传节能宣传周主题标语，向单位人员发送节能公益短信；西太湖科技产业园管委会开展“绿色微公益、低碳不低调”环保宣传暨爱心行动。

二是做好节能创建单位创建工作指导。xx月x日下午，我中心特邀请xx市市级机关事务管理局节能处处长xx等来我区xx镇检查指导公共机构节能示范单位创建工作情况。对照《xxxx年xx省公共机构节能示范单位创建评价验收细则》，对xx镇的创建台账资料及创建工作提出了部分整改意见，使创建单位进一步明确了创建目标和要求，为顺利通过省级考核验收作好了充分的准备。

三是认真开展节能技改探索和实践。在行政中心x号楼电空调改造中，同步安装了智能化节能控制系统，统一控制和设置各办公室温度，避免了冬季过高、夏季过低温度设置，杜绝了无人空调长时间运转造成的浪费现象。在空调开闭过程中，值班人员认真按室外气温及时调节中央空调开启温度，今年比去年同期节约用气x立方米，约合人民币x万余元。

1、加强行政中心及区政府周边道路的车辆管理。

一是加强行政中心大院停车秩序管理。我中心在x月x日至x月x日，组织相关人员用一个月的时间对行政中心大院内的停车秩序进行了整顿。对车位外乱停车现象，采用电话沟通提醒、贴违停通知单、书面告知车主所在单位。对拒不改正的，则通过在行政中心大厅显示屏“曝光”等方式，改善大院停车秩序。

二是加强车辆出入管理。前后门岗对无通行证进入行政中心的办事车辆加强登记和检查，并告知其将车停在车位内，如发现乱停，则按违章停车处理。

三是加强对区政府周边道路的疏通工作。为有效解决行政中心周边道路在上下班高峰时间车辆堵塞问题，与区公安局共同协商，通过增设红绿灯、周边停车广场设置护栏、编制印发xxxx多份《行政中心周边道路出行指南》等措施，使道路拥堵有所缓解。

2、加强xx物业延伸管理服务。为了加强xx物业的后勤延伸管理工作，今年以来，中心多方出击，保证xx物业的正常有序运转。

一是制订《xx物业管理办法》，xx物业是中心提供的延伸服务，为搞好该物业的后勤服务工作，中心自去年接管以来，认真制订完善相关管理制度，明确工作职责，为xx入驻单位提供更加优质、安全、全面的服务。

二是加强安保工作。xx是对外开放的大型娱乐(xx大剧院)和活动(青少年活动中心)场所，外来人员多而杂，为确保区域安全，x月x日，中心房管科组织专门人员对xx、xx区公共部位的窗、门锁等部位进行了安全防护改造，加装窗户限位块x块，更换通开锁x把，以适应xx儿童群体较多的特殊性和紧急救援用。

三是加强安全停车管理。xx全面开放后，周末有x千人次学生和家长到xx青少年活动中心，安全及停车问题很快呈现出来，中心加强安保力量，及时疏导地面停车，保证安全活动秩序。

3、优化会务、食堂、邮政等服务水平

会务、食堂、邮政服务一直以来是机关后勤的窗口，为提升窗口形象，今年以来，中心根据年初机关部门座谈会议意见，倾听一线员工建议，探讨优化解决方案。会务服务精益求精。

一是补充新鲜血液。针对会务上出现的第一批部分服务人员随年龄增长自动退出服务岗位及人员相对流动性大的现状，为保障会务中心的会务服务水平，今年x月，中心通过xx旅游学校和武进教师进修学校老师的推荐，在两个学校的校园网站公开招考，从中择优录取了三位新人。

二是进一步规范日常操作。日常会务中，会务人员充分利用会议间隙，练形体，练走台，练规范操作，相互观察整改，相互提高。x月x日下午，中心邀请xx旅游学校的礼仪培训师对会务组全体人员进行文明礼仪培训。今年x—x月份，共提供各类会议服务x次，其中四套班子会议服务x次。重大会议服务x次，收缴会务费x万元。

食堂供应稳中求优。针对机关食堂排队长的现象，今年x月份，中心由分管领导组织相关人员深入调查研究，认真落实整改措施：

一是加强就餐卡的管理。集中一个月的时间，对机关食堂就餐卡进行了逐一核对和清理，调整就餐时间，使排长队现象明显好转。

二是加强员工培训考核。机关食堂分别组织员工进行菜肴制作和售卖计价技能训练，提高厨艺和售卖窗口员工计价的准确率、速度，并定期进行考核。根据考核结果给予了不同程度的奖励，提高了员工的积极性。

三是进行设备改造。今年x月上旬，利用节假日及双休日时间，对机关食堂配电间、抽油烟机系统、炉灶设备等进行分步改造。通过多项措施的落实，为机关干部职工提供了更加优质的就餐服务。今年x—x月份，共接待就餐人员x万人次，推出新菜x个。邮政收发高效精准。邮政窗口继承发扬明星窗口的工作作风，快中求准，细中求优，不厌其烦地为机关干部提供优质便捷的邮政服务。今年x—x月份，共收发报刊杂志x万份，寄发信件x万件，营业性快件x万元。

4、加强设施设备日常维保

为确保各配电间的安全供电，今年以来，中心加强对值班人员在岗在位的考核，并要求不断巡视及时发现隐患及时上报维修。平时定期做好水电表的抄算和数据比对工作，发现问题及时查找原因，做到心中有数。x—x月份共安全供水x万多吨，供电x万度。中心在加强日常设施设备巡查的同时尽力做好日常维保。x—x月份，共更换各类水咀、龙头x只，角阀x只，排水器具x件；整修排水泵x台、开水器x台；系统维护卫生感应器x只，更新感应电池x节；检修更换各类故障灯具x只；敷设各类管线x余米；检修各类故障阀门x只、风机盘管x台；系统整修空调软接x余根，更换密封垫圈x余只；新装电话xx门、移机xx门、敷设电信管线x多米。更换门锁x把、铰链x只，维修行政中心屋顶防水x平方米。

5、创优机关办公环境

一是加强行政中心大院绿化养护管理。为保持优美的绿化环境，今年x—xx月份，共对行政中心xx、x万平方米草坪修剪xx多次，更新色块栽种金边黄杨x万多株，补种红花继木xx棵，对香樟行道树进行了重修剪，保证了大院良好景观效果。

二是提升办公区域卫生质量。为提升卫生保洁质量，今年上半年，中心对每位保洁员组织了一次岗位业务培训，开展现场卫生保洁作业比赛，提高保洁员对卫生保洁标准的认识。x—xx月份，对机关大院各办公楼卫生间、茶水间灭虫除臭共xx次。定期做好x号楼大理石墙面和x—xx楼大理石抛光工作，每天不间断地做好护城河的垃圾打捞，保证河面无漂浮物，及时清理垃圾及粪池，为机关干部营造一个干净、整洁的工作环境。

>三、重学习，强根本，党的群众路线活动成效明显

第二批党的群众路线教育实践活动开展以来，中心在区委活动办的统一部署和区委第三督导组的具体指导帮助下，紧密结合机关后勤实际，始终贯穿“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”的总要求，将教育实践活动从全中心的整体工作中突出出来，加强领导，严格标准，统筹安排，推动活动有力有序开展，中心领导班子、x个基层在职党支部的xx名党员干部全部参加教育实践活动，通过x个多月的学习教育，达到了预期目标，取得了较好的效果。

1、在学习教育中，党员干部宗旨意识、群众观念明显增强。在教育实践活动期间，中心党委累计集中学习时间在xx小时以上，x个在职党支部集中学习时间均在x个半天以上。通过学习，使中心广大党员干部受到了深刻党性党风党纪和道德品行教育，强化了全心全意为人民服务的宗旨意识和群众观念。

2、在问题排查中，“四风”突出问题得到了有效整改。坚持聚焦“四风”查摆问题解决问题。在反对形式主义方面，针对员工提出的学习方式单一、流于形式的问题，x月，中心分批组织全体干部职工赴上海复旦大学进行后勤现代化科学管理及实用新技能的专题学习培训，通过采取课堂学习、理论探讨与实际案例相结合的形式，有效拓展后勤人员的新视野，全面提升后勤队伍的素质能力。在反对官僚主义方面，对内部管理工作检查督办、绩效考核应用、工作效率评估、综合信息反馈等工作机制和制度作进一步完善和规范，工作流程进一步规范，工作效率进一步提升，整体服务水平进一步提高。在反对享乐主义和奢靡之风方面，认真贯彻中央“八项规定”、《党政机关厉行节约反对浪费条例》和省市区委相关规定，注重加强“三公经费”管理，加强公务接待管理，严格遵守和执行公务接待标准和日常接待规定，严格办理财务报销手续，从严控制差旅、会议和活动费开支；切实加强公务用车管理，严格落实公务用车使用登记制度、回单位停放制度和节假日封存制度。

3、在作风转变中，后勤服务保障工作更加到位。在解决“四风”问题的同时，结合我中心职能，把事关社会群众办事、机关干部办公等切身利益的焦点、难点问题，从后勤保障、后勤管理、后勤服务等方面着手，在确保机关高效安全运转上下功夫，在加强大院规范管理上下功夫，让群众办事更加便利、让机关办公更加舒心。

4、在生动实践中，志愿服务活动精彩呈现。活动期间，为密切与基层群众的联系，围绕“邻里守望”志愿服务主题，中心全体党员志愿者弘扬“义务、奉献”的志愿服务精神，积极开展助残帮困、爱幼助学、文明共建等有意义的志愿服务活动。以实际行动践行党的群众路线，进一步拉近了与基层群众的关系，也提升了党员志愿者队伍的战斗力和凝聚力。

>四、严督查，强考核，廉洁勤政自觉性不断提高

今年以来，中心加强学习教育，开展廉政谈话，组织专题活动，增强了廉政意识；强化领导责任，坚持定期分析，履行“一岗双责”，健全了廉政机制；推行作风建设，完善长效机制，改进服务方式，增强了服务效能；认真履行职责，加强重点部位和薄弱环节工作，廉洁勤政自觉性不断提高。

一是完善党风廉政建设和惩防体系构建工作组织领导与责任分工。认真贯彻中央关于改进工作作风密切联系群众的“八项规定”，推进和完善惩治和预防腐败体系构建工作，进一步明确了中心xxxx年度党风廉政建设和惩防体系构建组织领导与责任分工。

二是签订党风廉政责任书。年初，中心继续做好党风廉政建设责任书的签订工作。进一步强化和完善了党风廉政建设责任体系，明确工作职责和要求。

三是抓好党风廉政基础建设。在工程管理、招标中引入监理、财务审价、专业审计等中介组织，加强监督检查的力度。自行组织了对机关食堂的财务审计，加强内部监管。

**国企综合内勤年终工作总结12**

我于20\*\*年8月23日正式加入xx公司，四个多月的“xx时光”让我感触颇多，感恩xx，是xx给了我这样颠沛流离于职场中人一个温馨的家；感恩xx，在我人生陷入低谷和黑暗中给我援助和光明的“希望之泉”；感恩xx，给予我一个放飞梦想和祈盼的人生舞台。

自入职以来，我遵照公司的工作部署，担任xx部xx人员一职，负责日常行政及招聘培训工作。四个多月的时间在紧凑的学习适应过程中如白驹过隙般转瞬即逝，在这一期间领导和同事们的和煦友善使我迅速融入了公司团队，工作上遇到的困难和瓶颈也在领导和同事的谆谆教导下得到了顺利解决，个人的业务能力和综合素质得到了明显提升。

在这四个月期间，我工作态度认真积极、具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈、富有工作激情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好的沟通能力和团队协作能力，能积极配合同事们完成各项工作业务；主动学习新知识、新技能，注重自身发展和进步，能自觉利用休息时间自我学习，提升相关业务素质。

现将我在这四个月期间的工作学习情况总结如下：

一、业务工作情况

（一）招聘工作

每个工作日维护管理“智联招聘”、“前程无忧”招聘网站和公司两个招聘邮箱，梳理求职简历，并对符合初审要求的求职人员及时进行电话口试、技术口试，做好现场面试工作的安排部署。截止到12月31日，共计进行电话口试54人次、技术电话口试16人次、现场面试5人次，并对口、面试情况做好记录维护和上报反馈等工作。

（二）员工考勤工作

每个工作日做好全体员工的考勤登记记录管理（每个工作日两次）和上一工作日（含周末）员工加班情况记录管理工作；每周定期（星期一和星期五）清查梳理考勤机数据，及时通报督促考勤异常人员；每月按时（5日前）出具《员工请假登记表》和《员工事、病假扣款通知》并及时上报相关领导和财务部门。

（三）行政部质量管理体系工作

融合完善质量管理体系和cmmi体系的培训管理程序和记录模板；对行政部质量管理体系外审文件进行梳理完善、持续改进，确保度行政部质量管理体系资料文档无重大缺失和纰漏，顺利通过质量体系外部审核。

（四）日常行政工作

认真做好公司日常文件（含红头文件）的登记发放和存档管理、公司笔记本电脑管理、公司快递业务的寄送（共计35批次）、报刊杂志信函的分发回收、员工一卡通管理等基础性行政工作。积极协助配合其他部门同事开展好日常工作，全力做好每个工作日行政部电话、传真机接听接收工作，对接收到的传真件和电话信息第一时间送达相关部门和人员，做到公司对外沟通交流畅通无阻。

（五）保密资质认证工作

**国企综合内勤年终工作总结13**

20x年是我加入太平洋人寿保险公司第四年，回望过去的一年，感慨万千，在这一年里，在公司领导的指导下，在同事的帮助和配合下，我在学习和工作中成长，逐步成熟，现将一年的工作、学习、思想作一总结汇报，以便来年更进一步，有所提高。

自加入公司我一直从事白水营销部综合内勤岗，综合内勤是公司的后勤保障人员，日常重点工作是核保初审、保全受理、理赔受理以及营销部日常财务工作，除此外还包括公司文件上传下达、文件管理、档案管理;95500协调回访;外勤人员入司、离司手续办理，柜面客户接待以及领导交付的其他工作。

面对公司日益增长的业务量，以及不断增长的客户服务需求，我们营销部也增加了一名综合柜员，我也由原先全面负责白水部综合柜员工作变为主要负责营销部日常保全处理及财务工作。但这并不意味着我们减少了工作量，相反，随着太平洋保险面向未来，全面实施“以客户需求为导向”的战略转型，努力建设“专注保险主业，价值持续增长，具有国际竞争力的一流保险金融服务集团”。为达成公司这一战略转型目标，对我们每一位员工都提出了更高的要求。具体到我们综合柜员，不仅是工作量大幅增加，对我们的业务水平也要达到更高更全面的水平。

因此在20x年我为自己提出以下要求：

1、时刻严格要求自己，兢兢业业做好本职业工作，积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责。

2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、积极参加公司组织的每次学习、培训活动，更快提高自己的业务工作能力和水平。

4、争取在20x年通过公司中级保全员考试。

财务报销方面，要更严格遵守公司财务制度，严格审核财务发票，对不符合手续的发票坚决不予报销。

总结下来，这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在新的一年的工作中，我会继续努力，为客户提供更优质的服务，为公司创造更大的效益尽一份力。

**国企综合内勤年终工作总结14**

随着时间的流淌，我已在中山凯旋生产部上了一年的班。还依稀的记得刚开始从物流部转到生产部时的茫然，有点不知所措，更多的是前路的迷茫，经历了改变，同时历练了我的内心，使我更沉着、稳定。感谢上级领导给我这个在生产部工作的机会.在这一年里，我经历了一个由最初的手忙脚乱、不知所措到现在的亦趋熟悉、熟练的过程，对这个岗位也有了一些体会，专业技能和工作能力都取得了很大进步；让我的视野得到了开阔，综合能力得到了全面的提升，新的环境，新的机遇，新的挑战，不同的工作环境，不同的工作方式，一切都是新的，一切都需从头学；感谢公司给了我这个平台。

从有序的采购工作到严谨的生产内勤，起初真的感觉转变大，做不来，可自己又想接触一些新的东西，来充实自己的头脑，所以就硬着头皮做了，刚开始连一个简单的报表做的都乱七八糟的，忙乱的不知道该咋办？真的感谢领导在这样的情况下，不但没有严厉的批评我，还耐心的给我讲解指导。我也本着“在工作中提高自己、为公司创造价值”这样一个目标，通过自己的刻苦钻研，向领导请教、向同事学习，不断开拓创新，圆满的完成了本职工作。在本岗位工作的这段时间，我付出了很大努力，但也收获了很大的成果！回顾20\_\_\_\_，展望20\_\_\_\_，我作了如下总结，还望领导能给予宝贵意见。

一、工作中的收获：

1、细心、细致、严谨作为一个生产内勤人员，最重要的就是要做到这点，遇到问题，要和各部门做到有效沟通，特别是计划部门发来的邮件和图纸资料必须进行有序整理和登记，不能因自己的一点疏忽，让下面的生产流程产生脱节，给客户造成损失，给公司造成损失，从事这项工作使我渐渐养成了细心的习惯（这点从刚开始做的登记表与报表和现在做的登记表与报表对比中可以看出）

2、7S检查更要做到细心、细致、严谨，这是关系到生产环境、生产安全、生产成本和员工修养等要求的主要评定工作，不能任何偏差；这些细心、细致、严谨的检查工作是我以前没有系统了解过的，之前更没有做过，现在却有机会接触到并通过上网查找资料学习，最终能熟练应用。

3、通过与各级领导接触，有一个最大的感触，就是他们都不回避问题，不回避矛盾，只有直面生产中的问题和矛盾，积极寻求解决办法，化解矛盾，才有利于生产，这是我学到的第一个工作方法。

4、作为一名生产内勤，每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，而且通常比较紧急，不得不放下手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了很多工作时间，如果没有高效率的工作，就会今天欠了帐，明天还会有其他工作要去处理，所以说每天的工作每天一定要完成，每天工作要清理并要每天有所提高，内勤工作是一项琐碎又光荣的工作，所以我每天都给自己做一个简单日程表，在此工作中让我认识到内勤工作的重要性，刚开始的确因为事杂而烦心，时不时也会发些牢骚，但做下来了，觉得还可以，使我懂得怎样统筹安排时间，也使我的办公自动化方面的能力有了很大提高！

二、不足与努力的方向：

1、对公司的产品还有没能全面深刻了解，因为我是机械设计专业的，也希望自己的专业技能有所提高，一直计划着了解一遍公司的产品，向同事多学习一点，深入了解一下，但因为本职工作刚上手，没经验，自身能力不足，做起来会耽误很多时间，一直没能抽出时间来学习，我计划在以后的日子里，在做好本职

工作的同时，多学习一些产品专业知识，用专业知识武装自己的大脑，为今后的工作打下坚实的基础，这样也能更好的为公司服务，

2、做事有时会有情绪，这一点我会努力改进，和同事多沟通，不让需要我配合的同事在我这里受到冷落。

3、对工艺的了解不深入，不主动，有兴趣，却没主动参与进去，空有满腔热情，没付诸行动，要加强学习，制定详细计划。

4、只是机械地做报表，没用心体会报表中的数字有什么意义，也因此做错过报表，应该学会从报表中的数字中发现生产中存在的问题，能够及时汇报并解决。

三、职业规划：

生产内勤是生产部中最基础的工作。我觉得作为一名生产部刚入行的“新”员工，生产内勤这一岗位，是一个良好的全面学习的平台。有人说“做内勤有两个结果：一个是永远重复性的机械作业，岗位太普通，太平凡，做不出什么大的成绩，简单来讲就是没有前途；一个就是努力工作，通过生产内勤工作全面了解、掌握将来准备从事的工作。”所以，在做生产内勤这一阶段，我着重我的职业目标进行学习，为自己以后的发展方向奠定一个坚实的基础。

虽然我在工作上取得了一点成绩，但我依然清醒的意识到我的工作中还存在很多的不足之处。在新的一年里，我会更加严格的要求自己，努力的钻研业务，不断更新和补充新的专业知识，提高业务水平和工作能力，总结经验，更好的完成7S管理检查、技术文件及其它资料的登记、整理工作。我告诉自己：20\_\_\_\_年我的工作目标是做一名优秀出色的、超越生产内勤的全能型人才，但我的职业目标绝不仅仅是一名生产内勤。我会用实际行动证明，我有能力担任技术性和专业性更强工作！

**国企综合内勤年终工作总结15**

自金秋20xx年X月正式以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了20xx年。转眼间来到XX集团这个集体已经5个多月了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了阳光地中海项目的销售工作，加入到充满热情的销售团队中，品味先进、人性化的公司。回顾这段难忘的工作历程，为了在新的一年当中更好的投入到这充满激情的工作当中，对过去的一年做如下总结：

>一、工作中还有很多不足，还要不断的向同事们学习和借鉴不足

首先，作为一名XX年入职的的公司新人，而且对金石滩的房地产市场有着诸多的不了解。面对新的环境、新的项目，尤其对养老度假项目非常陌生，从入职至今，短短的几个月时间，边学习公司、集体以及同事们的经验，边自己摸索适合自己的销售方案，很多地方还存在或多或少的欠缺和不足，还需要更好的学习与自我完善；

其次，加入这个团结进步的集体时间尚短，很多优秀的，丰富的企业底蕴，还没有更好的理解和融通，这需要我在今后的团队生活中，更好的体会和把握，丰富自己的知识，武装自己的思想，将这个团队优秀的企业文化更好的发挥和利用在今后的销售工作当中；

>二、热忱的集体、激情的团队，成就了对于我自己的自我超越成绩

从入职到020xx年年末，我共销售出住宅28套，总销售268万元，占总销售套数的，并取得过其中1个月的月度销售冠军。但作为具有5年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，希望在20xx年度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

>三、强大的集团企业作为后盾，带给我更多的信心与热情夸公司

>四、近半年的销售工作

作为一名冲锋在销售第一线的销售人员，通过直接面对不同的客户群体，对我们阳光地中海项目的一些理解与期望挑点小毛病。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。X月的成功开盘，使我们阳光地中海成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。一期的项目全部销售，给我们二期增加了很多信心，二期的成功销售就给我们推向了又一个高峰别墅。

在近一个月的项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不同程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，而且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。通过这些了解，结合金石滩高端项目产品越来也多的现状，让我更深刻的认识到金石

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