

年末总结报告个人总结(锦集3篇)

作者：天地有情 来源：ECMS帝国之家 zhann.cn

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/shuxin/174937.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

报告使用范围很广。按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。以下是为大家整理的年末总结报告个人总结(锦集3篇),欢迎品鉴!

年末总结报告个人总结1

一学期的时光就这样过去了，回顾一学期的工作，想说的真是太多太多。人民教师这一职业是非常辛苦的，尤其是班主任，不仅担负着教学工作，更担负着管理全班同学的重担。班主任是学生班集体的教育者、组织者和领导者，也是学校教育工作、尤其是学校思想品德教育工作的主力军，可以说，班主任工作的好坏直接关系到整个学校的发展。下面分几个方面来说一说：

一、思想方面

作为政治教师，本人更能积极参加政治学习，教育目的明确，态度端正，钻研业务，勤奋刻苦；班主任工作认真负责，关心学生，爱护学生，以一颗爱心来努力创造来良好的学习环境给学生，为人师表，用自身的实际行动来给学生树立好学勤学活学的榜样。

二、教学方面

1、备课

开学初，积极参加教研室组织的教研活动，在黄秀兰的指导下和其他同事的精心呵护下以及一中支教老师的帮助下努力融入教学习惯中去，每周都进行集体备课，仔细听，认真记，积极思考，活学活用。以积极的心态提前备课，认真钻研教材、教参，学习好大纲，虚心向同组老师学习、请教。力求吃透教材，找准重点、难点，让学生上岸。

为了上好一节课，我上网查资料，集中别人的优点确定自己的教学思路，常常工作到深夜。为了学生能更直观地感受所学的知识内容，我积极查找课件，制作课件，准备、制作教具。复习阶段，我把每一单元的词语、重点内容用电脑打印在四裁的图画纸上，为的就是让学生有个清晰的复习印象。每次，当我工作完的时候，脖子就已经感到十分僵硬而疼痛。而家人都已熟睡，时钟已悄然滑过深夜十一时、十二时，有时已经凌晨一时多了。

2、上课

上好课的前提是做好课前准备，不打无准备之仗。上课时认真讲课，力求抓住重点，突破难点，精讲精练。运用多种教学方法，从学生的实际出发，注意调动学生学习的积极性和创造性思维，使学生有举一反三的能力。培养学困生的学习兴趣，有难度的问题找优等生;一般问题找中等生;简单些的总是找学困生回答。桌间巡视时，注意对学困生进行面对面的辅导，课后及时做课后记，找出不足。

3、辅导

我利用课余时间对学生进行辅导，不明白的耐心讲解，不会写字就手把手地教，及时查缺补漏。并与家长联系，及时沟通情况，使家长了解情况，以便在家里对孩子进行辅导。为了辅导学困生，我常常在班后把他们带回家，给他们吃小灶。

4、作业

根据减负的要求，我把每天的作业经过精心地挑选，适当地留一些有利于学生能力发展的、发挥主动性和创造性的作业。

三、德育工作

德育是学校工作中的重中之重，而班主任德育工作的秘诀就是"爱"。师爱是伟大的、神圣的。师爱是人类复杂情感中最高尚的情感，它凝结着教师无私奉献的精神。师爱是"超凡脱俗"的爱。这种爱没有血源和亲情，没有私利与目的，然而这种爱却有一种巨大的力量。

1、爱就是关怀。

师爱是教育的"润滑剂"，是进行教育的必要条件。当教师全身心地爱护、关心、帮助学生，做学生的贴心人时，师爱就成了一种巨大的教育力量。正因为有了师爱，教师才能赢得学生的信赖，学生才乐于接受教育，教育才能收到良好的效果。师爱要全面、公平。全面公平的爱是指教师要热爱每一个学生。学习好的要爱，学习一般的要爱，学习差的也要爱;活泼的要爱，文静踏实的要爱，内向拘谨的更要爱;"金凤凰"要爱，"丑小鸭"同样也要爱。

2、爱就是尊重。

尊重、理解、信任学生是消除教育盲点的基础。尊重学生要尊重学生的人格。教师与学生虽然处在教育教学过程中的不同的地位，但在人格上应该是平等的，这就是要求教师不能盛气凌人，更不能利用教师的地位和权力污辱学生;理解学生要从青少年的心理发展特点出发，理解他们的要求和想法，理解他们幼稚和天真;信任学生要信任他们的潜在能力，放手让学生在实践中锻炼，在磨练中成长。只有这样，学生才能与教师缩小心理距离，学生才会对教师产生依赖感。

3、爱就是责任。

爱学生要深入地爱，爱学生要理智地爱。就是要严格要求学生，对学生不娇惯、不溺爱。对其缺点错误，不纵容、不姑息、不放任。师爱既蕴含着强烈的情感色彩，又表现出深刻的理智，不仅着眼于学生目前的得失和苦乐，更注重学生未来的发展和前途。

四、个人学习

积极学习各种教育理论，以充实自己己，以便在工作中以坚实的理论作为指导，更好地进行教育教学。努力学习英语，以适应当前教育的形式，给自己充电，为进行双语教学做好准备。积极进行学历进修学习，争取三年之内拿下本科。我还利用业余时间认真学习电脑知识，学习制作多媒体课件，为教学服务，同时也帮助其他同志制作课件，上网查找资料等等。积极撰写教育教学论文，本学期有两篇论文同时获奖。

五、努力方向

- 1、加强自身基本功的训练，课堂上做到精讲精练，注重对学生能力的培养，知识上做到课课清、段段清。
- 2、对差生多些关心，多点爱心，再多一些耐心，使他们在各方面有更大进步。
- 3、加强守纪方面的教育，使学生不仅在课堂上集中注意力学习，课下也要按校纪班规严格约束自己。
- 4、教育学生要注意保持环境卫生，增强主人翁意识和责任感。
- 5、利用各种方法，训练学生提高、集中注意力。
- 6、在教学上下功夫，努力使班级学生的成绩在原有的基础上有更大的进步。

教育工作，是一项常做常新、永无止境的工作。社会在发展，时代在前进，学生的特点和问题也在发生着不断的变化。作为有责任感的教育工作者，必须以高度的敏感性和自觉性，及时发现、研究和解决学生教育和管理工作中的新情况、新问题，掌握其特点、发现其规律，尽职尽责地做好工作，以完成我们肩负的神圣历史使命。

一份春华，一份秋实，在教书育人的道路上我付出的是汗水和泪水，然而我收获的却是那一份份充实，那沉甸甸的情感。我用我的心去教诲我的学生，我用我的情去培育我的学生，我无愧于我心，我无悔于我的事业。让我把一生矢志教育的心愿化为热爱学生的一团火，将自己最珍贵的爱奉献给孩子们，相信今日含苞欲放的花蕾，明日一定能盛开绚丽的花朵。

年末总结报告个人总结2

20__年在不经意间已从身边滑过，回首这一年，步步脚印!我于20__年__月份进入__公司，在职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将20__年的工作总结如下。

一、内勤日常工作

作为__公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，也能增强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。

工作主要从以下几个方面开展;

- 1、日常业务衔接、客户服务、处理客户抱怨、客户咨询电话的接听及电话记录。
- 2、对客户进行销售政策的传达及业务信函的发送。
- 3、销售会议的安排、记录及跟踪结果。
- 4、做好本部门的档案管理工作，建立客户信息档案(涉及用户基本情况，使用品种、数量、价位、结算方式)。
- 5、各种促销活动情况了解，统计费用报销等协助办理。
- 6、建立销售分类台帐(反映出销售收入价格、运杂费、货款回收额度、应收货款额度)。
- 7、建立销售费用台帐(反映出部门内部费用及每个业务人员的费用、差旅费、运杂费、包干或定额包干费用的提取数额)。
- 8、各种报表的统计、汇总、报告的打印转发。
- 9、销售经理差旅费的初审与上报签批。
- 10、对所经手的各类涉及我厂商业秘密的销售资料、数据应妥善保管，不得丢失或向外泄密。
- 11、同类产品竞争品牌资料的分析与建档，销售相关宣传资料的领用、登记、分发。
- 12、各月份客户回款额排查、跟踪、跟进。

二、存在的缺点及问题

对于太阳能市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。20__年的到来，在做好本职工作的基础之上，对上述存在的问题，我个人也要尽自己所能，多掌握一些技术上面的知识，尽量做到应对自如，从容得体。不断增强自己的辨别能力，在更好的与客户沟通的基础之上，能更多的为公司利益着想。

三、部门组织上面的一些小建议

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

- 1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。
- 2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题的目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

四、总结

一年来，通过不断学习和不断摸索，收获很大，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。我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了一年的销售内勤工作了，有的时候也觉得自己有些经验，或是由着自己的判断来处理事情不够仔细，所以出现了不少的问题，也犯了不少错误，事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的要多提高自己的素质与修养，多学习为人处世的哲学，才能够超越现在的自己，争取更大的进步!

年末总结报告个人总结3

根据政府分工，20__年我主要负责林业生态、扶贫开发工作。一年来，在县委、政府的正确领导和相关部门的大力支持下，我坚持立足岗位，结合工作实际，认真履职，扎实工作，开拓创新，分管工作走在了全区、全市前列。回顾一年来的工作情况，主要有以下几个方面：

一、开拓创新，努力开创工作新局面

为全力推进分管工作，大力践行一线工作法，林业生态及扶贫开发工作取得显著成效。

(一)林业工作扎实推进。今年，围绕各级通道、村屯、养殖园区、农防林，大规模开展春季及秋冬季植树造林，完成人工造林__万亩，实施通道宽林带__公里，重点实施了机场周边、__省道等绿化工程，新增农防林__万亩，绿化村屯、园区__个，森林覆盖率达到__%，被评为全区重点区域绿化先进单位，村屯绿化工作在全区造林绿化现场会上做了典型发言。多次接待来自__等盟市及友邻旗县__和__等地林业观摩团来我县考察学习。以__等为代表的村屯绿化被评为全市十大绿化优质工程。

(二)扶贫开发取得新突破。大力实施“__”扶贫工程，即，围绕县域经济发展抓扶贫“一条主线”，推行工程扶贫、产业扶贫、精准扶贫、金融扶贫、转移扶贫“五种模式”，抓好扶贫开发与特色产业、农字号龙头企业、新型农业经营主体、十个全覆盖、基层组织建设“五个结合”，构建政府主导、群众主体、全民主推的大扶贫格局。

一是全面推进金融扶贫富民工程。以扶贫专项资金为杠杆，大力推行“两项合作、三个结合”，有效放大涉农涉农贷款规模和效应。“两项合作”，即整合金融扶贫和小额贷款扶贫项目资金，与农业银行、__村镇银行两家金融机构合作，放大__倍资金，发放“金融扶贫贷款__亿元，__名贫困群众稳定脱贫。“三个结合”，即将金融扶贫与肉羊养殖、村庄整治、新型农业经营主体相结合，让项目资金释放出更多、更大的脱贫效应。

二是全面推进“三到村三到户”扶贫攻坚工程。围绕__个自治区级贫困村，采取定点、定人、定责的办法，实施“一村一策、一户一法”分类扶持，每个村选派__名县级领导、__个包联单位、__支驻村工作队，每户明确1名帮扶人员、__套帮扶方案、__个帮扶项目，有效解决了“扶谁的贫、怎么扶贫”的问题。在扶贫措施上，按照“三到资金强基础，金融资金扶产业”的思路，采取直接补贴和银行合作的办法，利用每年__万元左右的扶贫引领资金，整合“十个全覆盖”项目投入到贫困村，切实改善贫困村组生产生活条件。

三是全面推进项目整合工程。财政资金“补”，县财政每年安排__万元专项资金作为兜底，以奖代补、多干多补，保障扶贫开发项目顺利进行。扶贫项目“捆”，按照“渠道不乱、用途不变、各记其功”的原则，把肉羊养殖、设施农业、科技培训、危房改造、农田建设、通村道路、村屯绿化、卫生文化等项目，整合打包，集中使用，形成“各炒一盘菜、共办一桌席”的机制，带动各类项目资金__亿元投入扶贫开发。金融部门“贷”，拓展金融信贷模式，发挥金融资金的倍增效应，协调银行贷款__亿元。发动群众“筹”，在不增加贫困群众负担的基础上，引导群众主动参与扶贫开发，能投工的投工，能出资的出资，人均筹集资金近__元。社会各界“帮”，在县级领导和县直部门帮扶的基础上，由乡镇、村组成立对接组，多方联络外出成功人士，捐资捐款，帮贫济困，筹集帮扶资金近__万元。同时，积极争取上级扶贫项目，共争取到项目资金__万元。扶贫工作受到了区市领导的肯定，全区扶贫攻坚工程“三到村三到户”项目推进现场会和全市扶贫攻坚现场观摩会在我县举行。

二、严守党纪，全面加强自身建设

以党的群众路线教育实践活动为契机，自觉加强理论学习，自觉执行廉洁自律的有关规定，日常生活从简，不铺张浪费，不讲排场摆阔气，时刻自重、自省、自警、自励，自觉抵制不正之风。

尽管工作上取得了一定的成绩，自身素质有了新提高，但是与上级党委的要求相比，与人民群众的要求相比，还存在一定不足和差距，今后我将不断改进提高，把各项工作做得更好，让组织放心，让人民满意。

更多书信范文 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/shuxin/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发