# 万能个人工作总结50字十四篇(模板)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2025-07-08

*万能个人工作总结50字一一年来，在护理部和科主任的领导下，从各方面严格要求自己，在科室工作尤其是护理工作中坚持以科室为家，每天早来10分钟，晚走10分钟，认真落实医院和科室的各项工作制度，严格按照操作规范，合理安排护士和护工的排班，培养护理...*

**万能个人工作总结50字一**

一年来，在护理部和科主任的领导下，从各方面严格要求自己，在科室工作尤其是护理工作中坚持以科室为家，每天早来10分钟，晚走10分钟，认真落实医院和科室的各项工作制度，严格按照操作规范，合理安排护士和护工的排班，培养护理人员的全面素质，使她们都能很好地完成自己的本职工作，积极组织科室护理人员学习基础护理技能，针对儿科患儿特点，身先士卒，大胆管理，研究、摸索出了一套行之有效的护理工作方法，保证了科室工作稳步进行。积极配合主任做好医护协调工作，引导大家做好医护沟通。及时发现并解决一些摩擦和矛盾，增强了科室凝聚力，使中医科成为一个温暖的大家庭。让医生护士在身心愉悦的状态下工作，也为病人营造了温馨、和谐的病区住院环境。

他们生了病，家里人着急、上火，再加上静脉穿刺给患儿带来的痛苦，家长很难接受，容易产生护患矛盾，儿科的护理工作就面临护理操作难度大、患儿家长沟通困难、医疗护理容易引起纠纷等因素而成为医院工作中困难较大的专业，护理工作压力之大，责任之重不言而喻。针对这一现象，我果断决定：从我做起，全员培训。

采取业务学习和个案护理查房相结合的方式，发动科主任和医生参与，对包括呼吸、循环、消化、神经系统的常见儿科疾病知识进行培训，对儿科护理学基础知识和常用护理操作技术进行培训，甚至对一些急诊的抢救护理知识技术，也进行了培训。一年的系统培训下来，考核结果表明，护士对上述各系统常见疾病都有了全面的认识和了解，这不仅提高了她们的业务技术水平，也极大的增强了护士对自身、对科室发展的信心。此后，我又采取日常强化的方式，不断结合病房现有病例强化培训过的知识，终于打造出了一支技术过硬的儿科护理队伍。

多年的护士长经历，使我深切的体会到：对于一个团队而言，规范其行为固然重要，但更重要的是要改变其思想，升华其内心世界，要让护士长管理这个外因，通过护士个人素质的内因起作用。为此，我采取了一系列措施：在护士排班表上，每周送她们一句人生、职场感悟。在儿科护理群里经常分享一些儿科护理方面的新知识、感悟人生的故事。利用早会给她们讲一些励志、哲理等小故事，引发她们对人生、对事业的思索。潜移默化之中，我们儿科的护士，人文素质有了很大提高。我终于打造出了我用人文知识改变护士——护士有效管理自己——护理工作质量提高的良性链条。近几年，不仅儿科的护理文化建设起了成效，而且圆满的完成了各项工作目标。在院各项检查工作中，我们取得了较好的成绩。

实施责任制整体护理，责任护士对所分管的患儿的所有护理工作全面负责，提供全程、全面、专业、人性化的护理服务。使护士明确责任护士应当负责的基础护理项目及工作规范、必须履行的基础护理职责。加强基础护理，满足患者的基本生活需求。按级别护理服务要求，认真做好基础护理，专人负责晨间护理质量，巡视病房时清理病房，保持病房的清洁、整齐，让患儿感到舒适、安全。对生活不能自理的患儿，指导并协助家长给患儿洗脸、洗头、翻身、擦澡、修剪指甲，保持患儿三短、六洁。

制定基础护理工作重点，每周一、四下午协助家长给患儿洗澡，每周二下午剪指甲，每周四下午协助对患儿的健康教育方面，多数科室的做法是，单纯依靠护士口头宣教，但我通过长期以来的观察，发现了一个弊端：护士说得少了，内容涵盖不全，说得多了，因为时间有限，就会说得快而没有重点，这样，患儿患儿及家长根本记不住。

为此，我把入院宣教的内容列了一个提纲，作为护士口头宣教的内容，而把详细内容输入电脑，护士在做提纲挈领的宣教后，把详细的资料发于病人，这都起到很好的效果。这种口头和书面相结合的宣教方法，不仅有助于家长的掌握，也节省了护士大量时间，因此深受大家欢迎。通过这一年的努力，基本做到了让领导和同志们满意，让自己满意和让患者满意的三满意，患者满意率基本达到xx%以上。

俗话说，打铁还需自身硬，在认真做好科室护理管理工作的同时，我坚持学习新知识，不断总结临床护理经验，提高自身综合素质。一年来，先后在各种护理杂志上发表学术论文多篇。

面对我的患儿我的科室，我可以坦然的说，为了你们，我一直在努力!但是，面对自己，我深知工作中还有很多的缺憾，比如，科研是护理工作前进和发展的重要动力，但我们儿科的护理科研项目至今还是空白。再比如，有时候，过于严厉的要求，我甚至看到过护士的眼泪和无奈。

展望未来，对新的一年的护士长工作我充满了信心，作为护士长我的努力方向是：

1、力争在护理科研方面有所突破.

2、进一步加强业务知识的学习和人员进修、培训，进一步熟练专业技能。

3、宽严结合，和科室主任一起狠抓基础护理、护患沟通等全面工作，进一步加大科室管理力度，让自己的管理方式更加成熟。

总之，一年来，我和科室主任及全体科室医护人员同心同德，克服困难，知难而上，以医院大局为重，内强素质，外树形象，不断提高医疗护理水平，切实为患儿提供优质的护理服务，做出了显著的成绩。在今后的工作中，我将继续努力，奋发进取，更好地为患者服务，为医院的三级医院建设做出自己新的贡献。

**万能个人工作总结50字二**

各位领导、同志们：

我叫xx，现任xx镇人民副镇长，分管土地、城建等工作。按照安排，现将本人20xx年上半年工作情况及下半年工作思路。述职如下，请各位给予审议！

过去的半年，在正确领导下，本人能履职尽责，凝心聚力，扑下身子抓好分管工作，倾其全力做好本职工作。

新年伊始，我镇以“三线三边”治理为抓手，加快集镇建设步伐以环境治理为主线，全面提升xx集镇品位。上半年我们顶压力，排艰难，共拆除010县道xx段乱建院墙十余处，沿街占道经营得到有效治理。

以xx路为重点，抓好道路整修及道路硬化、绿化和亮化工作，从桑营交界处到双庙接壤点，我们镇共安装路灯240盏，真正实现了集镇道路白天畅通无阻，夜晚路灯亮如白昼。

xx卫生院北，老鱼行那条街硬化筹资工作即将结束，配套资金百分之九十九到位，共筹资320\_万元。

天蓬菜市场正在筹建中，大庙至变电所一段新修硬面路，配套资金筹资正在有条不紊地进行着，有望近期完成筹资任务。

我们镇以王集新村建设为示范，带动和完善其他各中心村的规划和建设。因此，上半年我镇新村规划建设步伐得以加快空心村的改造，土地复垦得到有力推进。我镇重点抓好王集村委会王楼、前后徐自然村140亩的土地复垦工作，认真落实刘沟王土桥60多亩、闫洼60亩的土地复垦工作。预计到年终，我镇全镇将完成包括五里王大庄、马湾草杨等在内的将近千亩的土地复垦任务。

我镇农村土地承包经营权确权登记颁证工作，从宣传发动到入户摸底调查，已历时月余。我们利用广播、电视、给农民朋友的一封信等形式进行广泛宣传，深入发动，营造浓厚的宣传氛围。全镇共发放给农民的一封信一万多张，宣传条幅x多条，真正做到家喻户晓，人人皆知。

我们对全镇x个村委会，x个自然村的土地进行了全面的清理调查。目前，全镇x户的入户调查全部结束，x年二轮承包档案得到规范化的清理。摸底调查阶段任务基本完成，正在有序地进行室外实测工作。闫洼村委会实测工作已近尾声、大刘村委会实测工作正在进行，预计x月底全镇将全面完成实测工作。

平时在抓好分管工作的同时，认真对待交办的各项中心工作。我担任xx片片长后，深感肩上担子重，本片所辖三个村委会地处偏远、工作量不轻。我不等不靠，不依不挠，想方设法抓好常规性的工作，计划生育工作，我从新婚建档、孕情发现抓起，抓好各村月考评，由于抓的细。

殡改工作，镇实行火花一刀切，在全镇第二季度考评中，xx片获得全镇第一名，xx村获得全镇第一名的好成绩。

在今年午季秸秆禁烧工作中，我担任x副组x长，负责禁烧工作，我和全体镇包点干部一起吃住在村，日夜奋战，和村干部一块深入田间同甘共苦，一个月的辛勤付出，换来的是禁烧工作的圆满完成。

上半年的工作中虽然取得了一点点成绩，但和领导的要求相差甚远。如在接收领导交办的工作任务时不够勇跃，不够主动。在今后的工作中，要积极主动、敢于担当，有质有量完成领导交办的各项任务。

土地确权工作是下半年工作中的重点。要紧紧围绕“四位一体”的工作思路，结合本人分管工作的实际认真抓好土地确权的实测，到户签字确认，公开、公示、资料归档等工作。把抓好成果验收关，迎接省市县验收，争取交一份满意的答卷。

进一步完善xx、x沟、x等村委会的土地复垦工作，既要抓细抓实，又要抓快抓好，尽量在严冬来临之前完成我镇今年的土地复垦任务。

根据镇“四位一体”工作的总体要求，制定集镇规划办公室的有关工作制度、章程、全面摸排违法建房户，坚决制止违法建房和违法取土。对有令不行，有禁不止的钉子户坚决处罚到位，打击到位。确保村镇规划有一个良好的发展环境。

同志们，xx镇各项工作自去年6月份以来，特别是今年上半年以来。出现了你争先，我进位，蒸蒸日上的可喜局面。我作为一名副镇长，深感压力大，担子重，确有时不我待的感觉。但我有信心、有决心、有能力。

**万能个人工作总结50字三**

20××年已经即将逝去，崭新的一年也即将开始。整整一年的忙碌也即将告一段落。回头看一看这一年的工作，真的让我觉得很惭愧。在××年末的时候，我已经预料到今年的艰难之处——××年我们是在打江山，××年则是在治理江山。说到这里，我们还真的没有预料到××年竟然是个市场的灾荒年。在这一年中，我们的心情都是起伏不定的，先是国家大事，跟着是行业艰难，还没等我们喘过气来，××年就没了。这就意味着××年我们的工作担子会更加沉重。接下来我将对我们业务部在今年一年中的工作做一下总结。

××年末——××年初，公司投入了大量的经费为业务部四位较出色的业务员配了车，公司也因此在组织机构方面做了较大的调整。因为考虑到团队合作和提高车辆使用率的问题，我们依托这四名较优秀的业务员建立了四个业务小组，分别由四人任组长。最初要求各组在三个月内健全队伍，配额三人，即一名组长加两名组员。我也开始帮助他们招聘人才。但是由于方向的错误和对所聘用人员的要求过高，造成进入公司的六名新员工都在半年之内先后离岗。虽然人员流动是正常现象，但是全军覆没确实有些说不过去。不管怎么说，我们没能留住人，就证明我们在某些方面出现了错误或失误。

第一，我们招聘的对象有问题。应届大学本科毕业生，本身就是极不稳定的群体，他们要求的是长久稳定的收入和良好的个人发展空间，而我们这样以销售为主的公司在这些激情澎湃的孩子眼力是没有这样高地位的。

第二，我们没有成熟的新人培训方案。刚出校门的孩子虽有冲劲，但是他们没有社会阅历也没有工作经验，他们在学校里依靠更多的是导师或教师，离开了课堂和老师，他们找不到快速学习的法门，当他们需要快速找到到兴趣和方向的时候，我们却没能迅速提供。这就造成了他们的一个心理落差，逐渐激情消失，工作也就失去了动力。

第三，我们现有的团队还不够优秀。人以群分，虽然我们所聘用的这几个员工并不都是那么出色，但是他们最想加入的确是正规军，他们希望自己成为秀的团队中的一员。但是我们无论个人能力还是从团队资质，都没能达到他们的要求。松散的管理体制，无力的要求，这些也是他们逐渐离开的一个原因。

总之，我们从这次招聘中还是领会了一些道理。我们最需要的并不是高学历、高素质的人才，而是中素质、中学历、高经验、低要求的人才。我们在今后的招聘工作中，一定要淡化对学历的要求，但要注重品质和经历，重点放在经过一段时间磨练的相关行业流动销售人员的身上，因为他们已经过了预热期，只要品质好、略微有些销售经历，而往往这部分人群对工资和企业的要求不一定很高。我们还必须制定一整套的招聘和培训方案，力争用最短的时间对新员工进行科学考核，并使他们的工作能力和忠诚度有大的提升。另外，我们还要针对公司现有的员工进行定期的培训，对现有的老员工进行严格要求，从而不断提升团队的战斗力和凝聚力。

关于执行力的问题，公司的两位老板已经多次提到。在我看来，执行力应该分成两个环节，一个是反应，另外一个是行动。首先，有很多一部分工作是需要团队合作或者分工才能完成的，这个过程的指挥者需要有快速反应的过程，分工结束时就是行动。在两个环节的连动过程中，团队的指挥官也就是部门主管的责任是的，因此我认为执行力不好，部门主管罪不可赦。借此机会，我也向大家检讨。之前我在执行的时候，一般都只有一个步骤，那就是分配。错误已经很明显了，我缺少了指挥、监督以及检查(或者说验收)。我也决心在今后的工作中，严格要求自己，争取做执行的标兵。

××年工作中最漂亮的就是家装渠道的成功开发，但是××年在这方面却几乎是一无所获!首先在家装渠道方面，我们虽然对一些主流客户做了大量的工作，力争使资源的利用率达到，但是我们的努力似乎没有取得过多的好成绩。那么××年我们应该从什么方向上来扭转这个局面呢?我认为应该从细节做起。我已开始和负责家装渠道的人员探讨一些我的想法。首先是对渠道客户的定位和分类，把渠道客户的销售业绩拿出来分析，先把以我们为重点的客户找出来，放在首要位置，因为这些是我们最忠实朋友，我们也应该最重视;接着是把有一定销售能力但并不以我们为主的客户，先找到他们的重点合作对象，再了解他们合作好的原因，一对一的做针对性的方案，力争扭转乾坤;最后才是那些能力一般又没有方向性的客户，自然不能放弃，但是不必要投入太多的精力和物力。我始终认为对渠道来讲对客户的维护重于开发，我们必须要先学会防守再去进攻，否则得不偿失。

工装市场更糟糕。××年市场环境不容乐观，从大的方向来看，由于经济危机的影响，短期内楼市的情况不会有太大的好转，老百姓都处在恐慌中，买房、投资都很谨慎，买房子的少了，精装的少了，甚至有些计划重新装修的小型企业都会将计划推迟。总之就一个字——难!但是我们可以从另外一个方向上多少嗅到一点乐观的味道，那就是国家的基本建设。我对明年的工装市场的看法是，大型采购会增加，反之小型的工装可能会较往年有较大的缩水。这就需要我们把重点工作放在大型工地上，作好明年的投标和公关工作，力争在恶劣的环境下找到夹缝以保平安。

小区推广在××年是空白，××年我们开始认识到了这个环节的重要性。在同行业，已经有很多的先行者无功而返，大家都在摸索最便捷的路。这条路实在是不太好找，但是我认为首先是我们要选择一个目标，如果没有最终的目标，我们就没有办法确立方向。

所以我们在××年着手做小区推广之前就定向为“以宣传和推广为主要工作，力争提高我们的商品在小区的占有率”。目前这项工作正在试进行，我相信只要我们能坚定的沿着已确定的目标，一步一个脚印的走下去，就一定会取得成功。××年，我们还是要把重点广告投入放到小区，但是一定要作好小区的定位和可行性分析，并找到性价比的传播方法，并作好一系列的\'服务工作，力争让用过我们产品的客户做我们的宣传媒介，从而带动其他消费者购买。

1、各组实力的失恒。当我们指定××年销售任务的时候，我们过多的把业绩目标理想化了，却忽视了各组综合实力的评估。竞争和勉励是重要的，但是如果游戏开始的时候就存在着不平等，那么就缺少了乐趣。当我们注意到这一失误的时候，后果已经很严重了。我有个愿望，我希望在我们的帮助和指导下，让落后的这支队伍重新回到游戏中来，找到自信，找到方法继续玩下去。但是这毕竟是工作，我将把努力倾注到失恒的一方，只要他不放弃，我们就不放弃!我在追我老婆的时候说过一句话，直到现在我想起来自己都感动——我的一只臂膀是属于你的，只要你挽住，我就不会放开。我只相信一个道理——人定，胜天!我不想以失败告终，不管是选择的失败还是指挥和辅佐的失败，只要有失败的存在我们的团队就不再完美。我在追我老婆的时候说过一句话，直到现在我想起来自己都感动——我的一只臂膀是属于你的，只要你挽住，我就不会放开。

2、关注度的不公平。这一点完全在于我个人，可能每个人都有几分自私。在给四个组长开会的时候我已经检讨过了，仔细思考一下，我在处理同样问题的时候用的尺度还是比较公平的，但是为什么还是有人觉得我偏心呢?苦思冥想，最后发现原来我过多的关注一些沟通多的员工。平时我也是主动的找到一些员工谈心，但是主动找我谈心的员工实在不多。包括一些工作方面的交流，主动想我请教和请示的，我自然关注就多一些，而那些凭借自己的蛮力或智慧默默工作的员工就逐渐的远离了我的视线。看来我这个领导不合格了，难怪有些员工在遇到问题的时候偶尔会发牢骚，虽然经过沟通后都能理解，但是回忆起来我对他们实在太不公平了。今天在这里请大家对我作个监督，期望我在明年的工作中，认真的关注关心每一个人的工作，用最贴近公平的方式对待每一位员工。

3、优点大集合。我经常和我部门的职员讲这样一个道理：每个人都有自己的长处和短处，学习别人的长处可能不是那么容易，那么就要尽量把自己的长处发挥到及至，把短处尽量隐藏起来;不要盲目的去效仿别人的做法，要更善于树立自己的风格。我最欣赏“三人行必有我师”着句话，孔子的教诲深刻在心，但是如何发现你的老师是至关重要的。我们经常在一起工作、娱乐，有好多习以为常的行为和处事风格已经被我们淡化，想要发现对方的缺点不是难事，但是如果想要发现他的优点并学习确实有些难，尤其是人格上的优点。两位老板经常教导我们“先做人后做事，先做事后赚钱”，在我们身边缺少榜样，更缺少完美的老师。我在前一家公司工作了将近三年的时间，学了不少东西，但是让我最最骄傲的是我懂得了一个做人的道理：“在发现别人优点之前，先不要急着指出他的缺点。”但是我在对我部门员工做一对一谈话的时候往往都是在批评他们的缺点，即便他们不接受，我也要强烈的指出来，最起码我要告诉他在我看来他是有这样的缺点的。我的部下们都很敬重我，并不是因为我的权威，而是因为我和他们推心置腹，也许这就是我的优点吧。然而在我职责对方存在缺点的时候，还是有那么一点反抗的味道，人之常情。

但是，他们的优点我还是要找出来的，只不过我不喜欢当面表扬我的部下，因为我觉得让其他同事认可是的表扬，所以我要把一个人的优点拿出来，给其他所有的人去分享。××年末我有计划要做一轮培训，培训的主要内容就是有四个小组长做经验性的总结报告，我希望通过他们自我的褒奖或者批评来指导大家，成功需要总结经验，失败更需要接受教训，只有共勉才能促进大家提升自我。

**万能个人工作总结50字四**

进入xx证券已有一年多了，这段时间自身在各个方面都有所提高，主要体现在：

1、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

2、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力;而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使xx服务真正的深入人心。

3、工作的责任心和事业心加强了

对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足：

1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析能力及营销能力还须进一步增强。

进入营销这个行业，业绩是衡量一个人的价值所在，前几个月的业绩表现不佳，我重新整理了思路，在今后的日子里，我要这样做：

1、发传单

进入xx证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

2、有效利用银行资源

在银行驻点已有一年多了，业绩十分不理想。银行很好的服务有口皆碑，许多客户慕名而来，如能利用好这一资源紧紧抓住几个潜在客户效果是很好的，但中国银行和中银国际很好的合作关系和相互间有回扣的合作方式使我一直在寻找突破点，虽然很有压力，但目前与他们处好关系也是的办法。驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所以我一直在努力的去做。

3、充分利用关系网络

拉动朋友或朋友介绍也是一种很有效的办法。通过朋友介绍朋友，让想炒股的客户选择我们xx来开户，另外，对于已在其它券商开通三方存管业务的客户，向客户介绍我公司的服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

现在市场波动很大，观望的人占多数，同行间竞争也万分激烈，为此，我必须要不断的学习，丰富自己的专业知识，为客户提供全方位的服务，要想尽一切办法，尽自己努力来做。

**万能个人工作总结50字五**

到今天三个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。我于二零零七年四月二日成为公司的试用员工，根据公司的需要，目前在国盾公司传媒部门担任销售专员一职，负责传媒部门销售助理的工作。虽然到国盾传媒公司只有短短几个月的时间，但从来公司的第一天开始，我就把自己融入到国盾传媒这个团队中来了。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，具有工作热情;性格开朗，乐于与他人沟通，有很强的团队协作能力;责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作;但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员的转变。

现将这几个月试用期间的工作和学习情况总结如下：

试用期期间工作：

在实习期间，我是在传媒部门学习工作的。传媒部门的业务是我以前从未接触过的，虽然和我的`专业知识有联系，可也有一定的差距;但是在部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司和部门的整个操作流程。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务;专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独挡一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正;但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时学着考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

业务方面的工作

1.子夜时段项目

在子夜时段准备初期，内容由房产信息变为婚恋信息，在整个婚恋信息的产业链中，首先将夜间时段的切入点确定为婚介行业，我是主要负责线上的市场调研工作。了解到南京婚介行业的分布情况，并汇总了各大婚介公司的相关资料，同时对婚介行业的政策法规进行了详细调研，了解到国家对婚介行业的要求，对销售组调研具有一定帮助。除了针对婚介公司调研之外，还对婚介产业链上的相关公司进行了调研，如婚纱影楼、婚庆礼仪、蜜月游等，形成了一些汇总资料。

通过对收集到的资料进行整理分析，得出从一个容易入手且是热点的项目入手，因此对栏目的内容和形式有了较大的调整。最后敲定栏目内容为职介单位实用性强的用工岗位信息。

随着时间在一点点流逝，九月份，子夜时段栏目的内容和形式已经确定，到现在与电视台合同的签订已经完成，与智联招聘以及制作公司的深入工作也正在顺利进行，宣传工作也在进一步跟进。在南京的生活频道，《职业早安排》栏目将于16号开播，同时其他频道也要把百姓关注的热点信息搬上银幕，把《都市夜航》打造成一个综合的品牌栏目。按照国盾公司的总体规划进行运作。为收集信息和建立平台打造坚实的基矗

2.华泰项目

根据传媒确定的调研目标，前期我主要负责针对华泰现状和证券行业的调研工作。

3.印章媒体项目

随着“商务领航政企e通”项目的全面启动，针对政企e通的宣传方面，我参与了在ca的政企e通的媒体沟通会，与南京平面媒体经济方面的记者建立初步关系，与李桂荣一起关于督促快报记者在快报上发表关于政企e通的宣传稿。现代快报已发表完成。

经过这几个月，我现在已经熟悉了公司的工作环境，从整体上能够把握公司的运作流程。虽然还不能够独立处理公司或部门的一些具体项目业务，但是我相信这是一个需要积累的过程。所以鉴于这些不足之处，我在处理问题的经验方面还有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

管理主要工作：

我作为销售组的一名成员，同时承担了部门内部的内勤工作。

1.流程制定：配合张清、季海强完成市场调研流程、电话拜访流程、登门拜访流程的制定。

2.年度计划：参与传媒年度计划制定。从为年度计划制定框架开始，具体分为这几块：背景描述、传媒08年目标、现状分析、实施策略、实施步骤、实施计划、财务分析、所需的资源与支持。明确各项目的运作目的，对年度计划进行修改。从国盾公司的规划和传媒的规划出发，明确传媒在国盾公司的定位。08年各项目的实施目标。

3.部门会议会议纪要：前期完成了每次会议纪要的编写。每次的会议纪要，确定会议纪要的流程，可以提高会议开展的效率，明确会议议题，能让自己投入到会议的开展中去。在整理会议纪要的时候，能提高自己的总结概括能力，对自己的工作任务、内容等也有较深的认识。

4.日报汇总：前期完成了每天日报的汇总工作。每天的日报汇总，在看其他同事的日报的时候，可以更明确地了解日报该怎么写。同时整理发现的问题和学习的内容。

5.预算制定：前期完成每月办公用品预算和财务预算的制定。

6.每日出勤表：完成了每天的出勤表的制定。

7.值日检查：完成每天的值日检查。

**万能个人工作总结50字六**

一年来，我自觉加强理论学习，刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和业务工作水平。遵纪守法，努力工作，认真完成领导交办的各项工作任务，在同志们的关心、支持和帮助下，我思想、学习和工作等方面取得了新的进步。现总结如下。

一年来，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。认真学习工作业务知识，重点学习公文写作及公文处理和电脑知识。在上做到在重点中找重点，抓住重点，并结合自己在公文写作及公文处理、电脑知识方面存在哪些不足之处，有针对性地进行学习，不断提高自己的办公室业务工作能力。认真学习法律知识，结合自己工作实际特点，利用闲余时间，选择性地开展学习，通过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，我努力做好服务工作，当好参谋助手：认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。在接待来访群众的工作中，坚持按照工作要求，热情接待来访群众、认真听取来访群众反映的问题，提出的要求、建议。同时，对群众要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好群众的思想工作。在同志们的关心、支持和帮助下，各项服务工作均取得了圆满完成任务的好成绩，得到领导和群众肯定。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的人民公务员，为全面建设小康社会目标作出自己的贡献！

**万能个人工作总结50字七**

转眼又到了一年的年底，回望这一年来我在护士长的岗位上所做的工作，心中有很多感慨。现将20xx年以来各项工作总结如下：

一年来，在护理部和科主任的领导下，从各方面严格要求自己，在科室工作尤其是护理工作中身先士卒，大胆管理，认真落实医院和科室的各项工作制度，保证了科室工作稳步进行。主动配合主任做好医护协调工作，引导大家做好医护沟通。及时发现并解决一些摩擦和矛盾，增强了科室凝聚力，使中医科成为一个温暖的大家庭。让医生护士在身心愉悦的状态下工作，也为病人营造了温馨、和谐的病区住院环境。

作为一个中西医结合内科综合科室，我们科面临病种杂，疑难杂症多，护理专科性不强的难题。而与之对应的是：中医科的xx名护士，仅有一名是中西医结合护理大专毕业，其余都是西医护理专业毕业，在学校仅了解到简单的中医基础知识。在西医“专科护士”培训不断深入发展，专科护士特点和优势越来越明显的今天，中医科护士没有特定的专业知识和发展方向，这在一程度上影响了这个群体的工作主动性和队伍的稳定性，也给病区护理工作质量带来了负面影响。

针对这一现实，我果断决定：从我做起，全员培训。采取业务讲课和业务查房相结合的方法，发动科主任和医生参与，对包括呼吸、循环、消化、神经系统的常见内科疾病知识进行培训，对中医基础知识和常用技能系统培训，甚至对一些普外科和骨科疾病的保守治疗、护理知识，也进行了培训。一年的系统培训下来，考核结果表明，护士对上述各系统常见疾病都有了全面的认识和了解，这不仅提高了她们的业务技术水平，也极大的增强了护士对自身、对科室发展的信心。此后，我又采取日常强化的方法，不断结合病房现有病例强化培训过的知识，终于打造出了一支技术过硬、有中医特色的护理队伍。

多年的护士长经历，使我深切的体会到：对于一个团队而言，规范其行为固然重要，但更重要的是要改变其思想，升华其内心世界，要让“护士长管理”这个外因，通过护士“个人素质”的内因起作用。为此，我采取了一系列措施：在护士排班表上，每周送她们一句人生、职场感悟。举办“天使心语”小板报。利用早会给她们讲一些励志、哲理等小故事，引发她们对人生、对事业的思索。潜移默化之中，我们中医科的护士，人文素质有了很大提高。我终于打造出了“我用人文知识改变护士——护士有效管理自己——护理工作质量提高”的良性链条。近几年，不仅中医科的护理文化建设搞得风生水起，而且圆满的完成了各项工作目标。在省市历次检查中，我们中医科以收费规范著称，每次都迎接收费检查，没有给医院丢过一分。在行风评议检查中，中医科的健康教育和护理服务，更是赢得了参检学者的肯定和赞扬。

比如说，在对病人的健康教育方面，多数科室的做法是，单纯依靠护士口头宣教，但我通过长期以来的观察，发现了一个弊端：护士说得少了，内容涵盖不全，说得多了，因为时间有限，就会说得快而没有重点，这样，病人根本记不住。为此，我把入院宣教的内容列了一个提纲，作为护士口头宣教的内容，而把详细内容输入计算机，护士在做提纲挈领的宣教后，把详细的资料发于病人，这都起到很好的效果。类似的还有“鼻饲知识宣教”、“痰培养标本留取方法”、“尿培养标本留取注意事项”等等。这种口头和书面相结合的宣教方法，不仅有助于病人掌握，也节省了护士大量时间，因此深受大家欢迎。

俗话说，打铁还需自身硬，在认真做好科室护理管理工作的同时，我坚持学习新知识，不断总结临床护理经验，提高自身综合素质。

尽管，回首往事，我可以毫无愧色的说：我没有虚度任何一寸光阴。面对我的病人我的科室，我也能够坦然的说，为了你们，我一直在努力!但是，面对自己，我深知工作中还有很多的缺憾，比如，科研是护理工作前进和发展的重要动力，但我们中医科的护理科研项目至今还是空白。再比如，有时候，过于严厉的要求，我甚至看到过护士的眼泪和无奈。因此，展望未来，对新的一年的护士长工作我充满了信心，作为护士长我的努力方向是：

1、力争在护理科研方面有所突破。

2、宽严结合，让自己的管理方法更加成熟。

**万能个人工作总结50字八**

伴随着平安夜的降临，20xx的各项工作渐渐进入尾声。我作为xxxx市的一名员工很荣幸得到这次机会，把自己在xxxx市工作的心得体会写出来同大家分享。

把自己在xxxx市所接触的所有事仔细归类，分为两种：一是“公”，二是“私”。

先从“公”谈起，它给我的感觉是一个字“严”。

这么说是有原因的，第一，xxxx市公司对下属门店的日常工作都有严格的书面流程。不但收银员、保安员有严格的工作流程，理货、验货中的细节也有明确的规定;第二，处理问题的态度很严肃，大到公司总部的老总经理违纪，小到顾客调换一件商品。针对此类问题，我们的态度都以严肃谨慎为准则。起初员工们认为没有这种必要，但在店长的带领下经过学习实施后，才发现这样做的重要性。它使我们xxxx市在顾客眼中不仅是一个好的购物场所，还是一个经营规范的企业，同时也让供货商觉得xxxx市是一个值得信赖的合作伙伴。

再说一下“私”。

在店里那么多人同在一个屋檐下，相互间的言语冲撞肯定是不可避免的。令人欣慰的是，同事之间不管当时有多大的误会，总在下班的一声“路上小心”中消失得无影无踪。大家出来工作挣钱都不容易，在忙时互相帮忙自然就成了一种默契。在这种默契中一团活气，团队精神自然体现的淋漓尽致。

店里处于公私分界线上的便是我们的店长，她是我们的骄傲，因为店长从来都是公私分明。于公，她对属下员工要求严格，处理问题干净利索，决不拖泥带水，但却不会把工作上的情绪带到私下。于私，她关心员工的每一件事，每次下班总不忘问一下家远的员工是否有人结着伴回家。我们有如此好的店长真是上天对我们的眷顾!

或许我的体会不够深，看问题也不太全面，但在新的一年中定要广增阅历，希望自己在xxxx市做得越来越好。

最后祝公司全体同事新年快乐，也希望公司业绩蒸蒸日上，一年胜过一年。

我是xxxx市站街店一名普通的员工，从踏入xxxx市那天起，我就把自己融入其中。忙碌的工作，使我的生活变得格外的充实。

刚加入xxxx市的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的。许多东西都需要老员工教，我感觉自己需要学习的太多了。于是，他们做什么我都仔细的看，耐心的学，从商品的陈列到缺货的补报;从商品的促销到新品的开发……一点一滴的学，一点一滴的记。两年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。

我们的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我认真了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时了解同类商品的市场信息，并向店内汇报……我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在xxxx市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的。

旧的一年即将过去，新的一年即将到来。我希望xxxx市是新的，我也是新的。xxxx市给了我一个舞台，我会在这个舞台上越做越好。

**万能个人工作总结50字九**

转眼之间，我来到公司已经四个月了。在这四个月中我学习了很多新知识。刚到人力资源的时候，对一切工作都感到新奇，因为我学的并不是人力资源专业，之前也没有做过这方面的工作，所以对人力资源工作知道的也有限。但是在段总和同事的尽心指导下，我逐渐了解了工作内容，并且受益颇多。

在未在公司工作之前，我从未接触过物业管理行业，仅仅知道有物业公司，但对于公司业务并不熟悉。通过接触公司的人和事，使我明白了自己的不足。“三人行，必有我师”，公司的每一位同事都是我的老师，在他们的身上我学到了很多以前都未曾接触过的知识。他们的丰富经验和工作行为对于我来说，就是一笔宝贵的财富。

来到物业公司以后才知道，物业管理是一种平凡、琐碎、辛苦的服务性工作，但它和众多服务性行业一样，每个公司都需要树立自己的形象，为业主提供实实在在地服务，只有业主满意了才会认可我们的服务。业主满意了在言谈举止中就会流露出对物业公司的认可，长此以往，物业公司就在人们心中树立一个美好的形象。而物业公司的从业人员就是接触业主最多的人，在工作中员工的形象就是企业的形象，员工的过失对于客户来说就是企业的过失，所以提升从业人员的整体素质、专业知识对一个公司甚至一个行业来讲尤为重要。

介于以上种.种原因，在20xx年11月我幸在段总的指导下组织了双桥区物业从业人员的培训。虽然在以前的也曾组织过员工培训，但与此次相比，规模相差甚远。为此，在培训之前我也做了大量的心理准备以应对随时发生的临时状况，幸好有段总的细心教诲，使我们在培训之前做足了准备，并没有发生难以应付的事情。

但在培训中我们也遇到了一些问题，由于部分物业公司负责人的不重视，导致培训人员不齐，资料上交不齐，影响了下一步的办证工作，而且在办证之前还有一次考试。单从培训来看人员出席并不理想，不知道考试的时候参加过培训的人员是否能够全体参加考试。虽然有困难，但我们相信在段总的领导、协调下我们会圆满的完成20xx年度的培训工作。

虽然我来公司只有短短的四个月，但领导和同事都给予我很大的照顾，在以后的日子里我会尽我的能力做好本职工作，为公司的发展尽一份力。

**万能个人工作总结50字篇十**

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了上月度的销售工作任务，现将工作总结如下：

我们公司在xx、xx等展览会和xx等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。老板给销售部定下xxx万元的销售额，我们销售部完成了月累计销售总额xxx万元，产销率xx%，货款回收率xx%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。

xxx是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

**万能个人工作总结50字篇十一**

一年来，我在组织和公司领导的正确领导下，以邓小平理论，\"三个代表\"重要思想和科学发展观为指导，认真履行岗位职责，扎实开展各项工作，和同事团结一致，奋勇争先，较好的完成了公司安排的各项工作任务。回顾一年来的工作，学习情况，总结汇报如下：

我能认真学习邓小平理论，\"三个代表\"重要思想和科学发展观，积极执行和贯彻党和国家制定的各项路线，方针，政策，在保持政治上的清醒和坚定.牢固树立共产主义的远大理想和社会主义的坚定信念，把全心全意为人民服务作为开展工作出发点和落脚点，不断提高自己为人民服务的水平。在xx大会议学习过程中，我倍受教育，倍受鼓舞，以身边先进党员为榜样，脚踏实地投身电力事业中，严格要求自己，努力工作，爱岗敬业，无私奉献。

我能积极参加公司组织的各项学习培训和活动，坚持学习培训和自学相结合，结合自己法律专业知识，利用工作空余时间和雨天开展班组学习和讨论，和队友一起分析工作重点，难点，提高了班组整体综合素质。

不断提高自身综合素质对待工作，我始终严格要求自己，勤奋工作，兢兢业业，尽心尽职.积极配合领导工作，团结班组的同志，注重发挥团队精神，提出\"四心\"模式管理(即工作有恒心，处事讲公心，管理有爱心，教育要耐心)协助领导加强班组建设，做好班组各项工作.去年，\"内部正规化建设，外部网格化管理\"的提议得到公司领导的高度肯定，经过公司讨论和进一步完善，写进了公司队伍建设目标。

在日常工作中，我积极主动，爱岗敬业，注重管理和服务相结合，文明执法，热情服务，注重发挥团队作用，重宣传，重服务，耐心做好解

释说服工作，处理和纠正了大量违章行为，辖区……情况较大好转，保质保量完成了上级安排的各项工作任务.

如在班组…中，我在立档建表，分门类别的同时，通过自己在计算机使用方面的知识，在…受队友和领导的好评.我能严谨，细致，尽心尽职地做好班组……工作，几年来，尽管经手的……次数过……万，却未出过一起差错，未有一次投诉.

在积极开展…活动中，我主动深入社区，服务群众，加强电力法律法规宣传，开展各类活动70余次，处理和调解多起违章违法事件，帮助社区群众处理和解决了多起投诉和反映情况，积极宣传了…工作，拉近了市民群众和……的距离，得到了社区居民和公司领导的好评。

在平时工作中我高标准，严要求，行动快速，反馈及时.如在……工作中，根据领导安排任务和事项，妥善安排，积极落实，在较短时间内就完成整改事项后及时反馈。

一年来，我严格遵守公司的各项规章制度，尊重领导，团结同志，严格执行公司作息制度，不迟到，早退，注重个人风纪风貌，自觉遵守法律法规和社会公德，积极参加公司的各项集体活动和公司组织的各项业务知识学习和政治思想学习.加强电力业务方面的法律法规的学习和探讨，多动手，多动脑，多请教，不断学习，不断积累，目前能够从容地处理日常工作中的电力业务工作，业务能力和自身的综合素质不断提高.

我是公司《xxxx内刊》通讯员，在做好本职工作同时我积极宣传电力法律法规知识和班组中的好人好事，树立电力人良好形象.近年在各类宣传媒体共刊出新闻报道共…篇，较好完成新闻报道任务.从…年至今连续获得公司新闻报道奖励，被评为…\"优秀通讯员\".

近年来，我认真学习，努力工作，得到了同志们和领导的肯定和好评并多次获得公司奖励，被公司评为模范作用强的共产党员，先进工作者等等.我虽然得了一些成绩，但距离领导和同志们的要求还有不少的差距，如系统性的学习抓得还不够紧，创造性的工作开展还不够等等。

我知道成绩仅仅代表过去，在今后的日子里，我将加倍严格的要求自己，进一步加强学习，克服自身存在的不足之处，不断提高综合素质，积极发挥共产党员的先锋模范作用，认真学习，努力工作，争创一流业绩，为xxxxxx事业，为构建和谐xxxx，建设美好家园做出自己的贡献。

**万能个人工作总结50字篇十二**

上半年，商务局紧紧围绕市委、政府中心工作，结合本部门实际，强力推进招商引资，加强市场建设和监管，商务工作呈现出平稳健康发展的良好局面。

1、1—6月社会商品零售额预计完成x亿元，同比增长x%，完成目标任务的x%。

2、1—6月出口创汇x万美元，同比下降x%，完成目标任务的x%。

3、1—6月共建设项目x个，实际到位资金x亿元，完成目标任务的x%。

4、被列入xx市为民所办九件实事之一的五彩食品加工销售综合市场顺利建成，并投入运营。

5、纳入政府规划的年内新建或整合标准化、规模化生猪及牛羊定点屠宰厂（场）已全部开工。

1、商贸物流项目建设顺利进行。砂坝煤炭物流园区一期工程已全部完工，生产楼及三条运煤专用铁路线已投入使用，目前投资xx万元正在对储煤场地护坡做防水，对部分道路进行硬化，并对整个园区进行绿化工作。二期工程x万吨洗选焦煤项目正在做前期初可研工作，预计年内开工建设；xx市食品产业园已到位资金20xx万元，土建工程正在进行；中铁尚卿铁合金物流园区一期工程正在进行平整场地，到位资金x万元；恒达物流园区办公楼主体已建成，完成投资x万元，预计x月份工程可全部结束。

2、综合性农贸市场建设项目快速推进。五彩食品生产销售综合市场已全面运营。今年x月，投资x万元续建的作坊式加工车间建设完成，在线电子监控全部安装并投入使用，进一步建立健全了食品安全追溯体系。年初xx市政府提出的为民办的九件实事之一：“新建或改扩建2—3处综合型农贸批发市场”，经过多方论证和调研，分别在城东和城西规划新建2处综合性农贸批发市场。其中，位于城东的恒达物流农贸批发市场，已于今年x月初开工建设，完成投资x万元，办公楼主体已封顶，预计x月份工程可全部结束。位于城西高速路出口处x市食品产业园农贸批发市场正在土建工程，完成投资x万元。另外，位于城市中心光明街西侧（原市粮食局西库）的x市综合集贸市场正在做前期论证工作。

1、酒类管理。

上半年新增酒类备案销售网点x家，发放随附单x本。节假日期间，出动人员x余人次，出动车辆x余次，对全市酒类销售网点开展了x次安全检查，重点对城内较大的x家超市和x家已备案的酒类批发经营户进行酒类流通随附单专项索票检查，保证了节假日期间酒类市场规范、安全、有序、健康运行。

2、屠宰监管。

根据xx市政府及我市市政府规划，完成了两家新建屠宰厂（场）的勘察、选址工作，协助两家屠宰厂（场）完善了环评、土地等相关部门手续。目前，xx市伊丰清真肉业食品有限公司建设的牛羊屠宰场已全部开工，办公楼、屠宰车间、冷库建设已封顶，预计x月份建成并投入运营；xx市康源生猪定点屠宰场正在进行基础开挖工程。x月份，对南园生猪屠宰场存在的问题下达了整改通知书，并责令其尽快整改。同时为全市食品安全检查做了大量的前期准备工作。

3、加油站监管。

x月底前完成x家加油站的年检工作。x前，完成对全市加油站安全检查工作。正在为新建x座加油站做前期准备工作。

**万能个人工作总结50字篇十三**

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的一年里，厅的全体人员在的领导下，公司各部门的大力支持下，通过全体人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了下达的销售任务。在新春即将来临之际将的情况做如下汇报总结如下：

销售\_台，各车型销量分别为\_\_台;\_\_台;\_\_台;\_\_台;\_\_台。其中销售\_\_台。销量\_\_台，较增长\_(私家车销售\_台)。

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动\_次，刊登报纸硬广告\_篇、软文\_篇、报花\_次、电台广播\_多次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在\_月正式提升任命\_同志为厅营销经理。期间同志每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销做出贡献。

报表是一项周而复始重复循环的，岗位重要，关系到公司日后对本公司的审计和的验收，为能很好的完成此项，\_月任命\_同志为信息报表员，进行对公司的报表，在期间同志任劳任怨按时准确的完成了公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售作出了贡献。

为完善档案管理，特安排同志为档案管理员，主要有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报公司等，期间同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的任务。

以上是对各项做了简要。

最近一段时间公司安排下我在\_\_进行了长时间的咨询学习，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往经验，取长补短，现对于的做如下安排：

1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与公司各部门的，争取优惠政策，加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销的突破发展，使我们的销售更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用化。

7、根据公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在一年的中对我们的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20xx年新的一年当中我们将继续努力，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

**万能个人工作总结50字篇十四**

在已过去的一年中，经过营业部全体员工的努力，并在郑州营销管理中心等有关部门的大力支持配合下，取得了长足的进步。回顾20xx年，我们致力于营销系统内部管理关系上挖潜增效，积极建设以效益为中心的多渠道营销活动，期间，我们取得的成就就是销售系统从内到外的凝聚力增强了。各位客户经理都积极主动，有责任心的经营一个个渠道网点，并取得了总体水平较好的成绩。

(市场部去年销售情况概述)

1、强化与各银行渠道关系。银行是我们最重要的营销渠道，20xx年，营销管理团队继续加强对银行渠道的关系维护，目前，北京市区所有银行网点均有我公司客户经理驻点工作，各个银行同我们关系融洽，尤其是12月份，在中国银行的有效配合下，营业部开户数迅猛增长，为此市场部的全体成员克服了常人难以想象的困难，在各种压力下，较好的完成了本职工作，为营业部的发展，作出了重要贡献。

3、加强品牌宣传力度。在上级领导的大力支持下，20xx年6月份我们开展了高考送水活动，赢得了社会各界的广泛赞誉;随后在北京片区大力策划宣传中投证券年中投资报告会，7月份投资报告会的成功举办也为总部和各兄弟营业部的所称道;同时我们不断注重同媒体的联系，长期在北京电视台进行广告投放，大力配合政府部门做好各项迎宾活动。这些活动的有效展开，使中投证券的品牌知名度获得巨大提升，为渠道营销工作的开展造就有利环境。

2、建设各种新销售渠道。去年我们开展多项营销活动，旨在拓宽营销渠道，主要方向是对党政机关，本地大型企业以及富裕乡镇等进行多点开发，发掘优质客户。

3、强化支持，制度保障。通过实施任务分解，责任到人制度，加强业务追踪督导，按照上级领导的部署，强化营业部后援支持保障措施，同时加大了对客户经理的考核力度。营销渠道建立健全了客户经理跟踪维护制度，对业务发展相对滞后的网点和客户经理，采取深入剖析，奖惩相符的方式，强化督促，靠前指挥，将业绩目标细化分

解到每月每周，落实到个人，加强业务追踪督导，保证了开户数的持续、快速发展。

4、强化人才引进计划。针对20xx年市场部岗位不齐，对外驻点偏少的情况，20xx年，营业部大力开展人才引进计划，一批素质高，战斗力强的营销人员，有效的促进了营销队伍的建设，截止20xx年12月份，北京团队今年共引进客户经理x名，对市区原人员空缺的各银行网点进行的重新派驻，对银行渠道的整合，一方面充实了营销队伍，另一方面也促进了营销渠道同银行的关系，实现的双赢的局面。

1、部分营销人员对公司的指示精神理解不够，营销业绩不够稳定，没有严格按照终端思路开拓客户，在客户开发方面存在一定失误!

2、部分营销人员的心态以及公司存在薪资制度，均存在“急功近利”状况。营销人员更多的只想让客户开户交易，往往擅长市场开拓而不擅长市场维护和提升。

3、客户选择公司开户时更多考虑的是低佣金，相对郑州等一线城市我们缺乏该项优势，因此也损失了部分客户。

4、部分营销人员的“等”“靠”“要”观念存在，眼光仅留驻在银行网点上，缺乏开拓创新意识。

5、暂时缺乏新渠道的长期开发策略，不能促成品牌的热销。

6、营销人员的观念、思路、方法无统一和协调，工作执行力有待加强。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找