

## 个人年度工作总结报告（10 篇）

### 个人年度工作总结报告（10 篇）

个人年度工作总结报告怎么写比较好工作总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性结论的书面材料，它可以促使我们思考。今天小编在这给大家整理了一些个人年度工作总结报告（10 篇），我们一起来看看吧！

#### 个人年度工作总结报告（精选篇 1）

一年来，在公司领导的正确领导下，在同事们热情帮助和支持下，使我在工作中得到了锻炼，积累了丰富的经验，但也存在了许多不足之处，回顾即将过去的一年，现将工作总结如下：

工作方面：作为员工，在工作岗位上我坚持规范着装、礼貌待客、热情服务尽自己最大的努力让每一位顾客高兴而来、满意而归。作为一名理货员我按照超市的理货工作流程去做，虚心向老同事学习、请教，理货员的工作看似简单，实际上琐碎而复杂，首先要清洁卖场货架、遵循商品先进先出的原则，进行商品检查、生产日期、保质期及库存情况，然后上货及补货、整理商品陈列、美观、整齐、还需丰满。上货后及时清理纸箱及包装物，并归放到指定位置，将残次、破损的商品清出货架，集中存放。将巡视发现的单一商品及时归位，防止商品丢失、预防为患。

通过学习五不自：不自知、不自律、不自信、不自励、不自调、使我认识到自己的缺点和不足：例如：与同事沟通少，学习的主动性不强、工作时缺乏思考，也不注重总结。尤其是在工作中细心不够，又容易急躁，做不到周到细致。不懂得鼓励自己，也不会鼓励同事，不会反思自己给自己加油打气。不会调整思路，遇到问题不能很好的调节自己的情绪。

在今后工作中加强企业文化、业务知识的学习，与同事们多交流、多沟通，向他们学习更好的方式方法。工作中认认真真，踏踏实实、运用我们所学习的服务技巧：看、听、笑、说、动为顾客提供优质的服务，完成好领导交给的各项工作任务，为公司的发展壮大贡献自己的力量。

时光如梭，20\_\_年工作已接近尾声，回顾一年的工作有的有失，现将总结如下：

#### 一、熟悉并做好超市工作流程，严格对商品把关。

作为超市的老员工要熟悉各环节工作流程，理货、补货、收银、接货、小餐车服务，由于超市工作的不定性和特殊性，要求我们必须做到业务多能手，怎样做好一个理货员，看似简单枯燥的工作，也是直接面对旅客的服务，自身的一言一行体现着超市的服务质量和服务水平，理货员的工作职责上班后要认真做好交接班情况，巡视卖场，有无新品上市，核对商品标价签，做好商品前进陈列，保持商品的丰满、美观，查看商品库存数做到心中有数。做好商品安全工作，随时查看商品日期，对过期的商品及时撤架，并详细记录。

#### 二、对顾客做好优质服务，满足顾客购物需求的同时增加超市营业额。

引导顾客购物，热情耐心细致，解答顾客询问，利用多说一句话营销方式介绍当地特产，满足顾客需求，增加销售额。随着冬季的天气变冷，超市新上了围巾等冬季保暖用品，我值班时曾有一个男孩给母亲挑选围巾，我耐心的给予解答并推荐，最后男孩给母亲选购了一条满意的围巾。虽然这是件普通的小事，但我体会到对顾客的服务一是要会察言观色，二是要耐心细致，做好细节服务。

#### 三、积极投稿，传递正能量。

在超市中的好人好事、会议精神、总站指导思想和企业文化，我都深刻体会，用文字表达出来，为总站通讯和超市博客积极发稿宣传，传递了超市团队的正能量。

#### 四、不足和打算。

- 1、缺乏创新意识，做事不够细致。
- 2、业务不够扎实，存在侥幸心理，得过且过。
- 3、处理问题不够灵活，呆板、教条。

在20\_\_年工作中，业务不仅要扎实、全面、精细，制定出工作计划，拓宽市场渠道，实现多元化经营模式，增强自信心，自己的工作方法对新事物敢于突破和尝试。学会统筹安排，工作要用心，细节见成效。工作重在到位。要学

会自我调节情绪，自我鼓励，增强自我的荣誉感。遇到问题时要时刻调整心态，学会换位思考，调动团队的积极性，促进团队的核心力和凝聚力，用一颗感恩的心，为顺和奉献自己的微薄之力。

时月穿朔，光阴似箭，一转眼一年又过去了，今年以来，在公司各级领导的正确领导下，紧紧围绕年初的工作目标，以“两个绝不允许”为统领，以“六项要求”为抓手，以“合站重组”为工作切入点，以“五不自”为突破，坚持工作从零做起，业务从零学起，服务意识从零抓起，取得了较好的成绩。

#### 一、强化业务技能，坚持从零做起。

今年以来，我始终把学习业务作为一种生存本能，积极参加公司组织的各种培训学习，报着“处处留心皆学问”的态度，做到不懂就问，不耻下问，收到了很好的效果，在公司每月组织的业务考核中，都取得了较好的成绩。平时工作中，坚持从零做起，从现在做起，从点滴小事做起。努力做到在平凡的岗位上兢兢业业，创新思维，激情工作。成为符合“六项要求”的员工。

#### 二、强化服务意识，集体荣誉感比较强。

平时时刻牢记“旅客就是上帝”“旅客的小事就是大事”的服务意识，始终把旅客想要咨询的事提前想好、旅客想要待办的事提前做好、旅客想要资助的事提前计划好，各项服务内容、服务要求做到超前计划，未雨绸缪，得到了旅客的好评。同时积极唱响“我就是公司的窗口”“我就是公司的形象代言人”的旋律。不管任何时候、任何地点、任何情况下，坚持以公司荣誉和利益为重，坚决做到：不利于公司信誉和形象的话不说、不利于公司信誉和形象的事不做。并作为一条“红线”，决不逾越。

#### 三、强化职责意识，把平凡的事干好就是不平凡。

超市工作，本身就是一项繁琐的事项，特别是现场加工、制作这一方面。圣人云：事勿忙，忙多错。所以在平时工作中，我都能做到忙中不乱，有条不紊，工作有始有终。特别是合站以后，与新同事能够及时交流，相互沟通，互相促进，取长补短，把工作干得有形有色。同时，随着季节的变化，对货架上的货物随时调整调换，做到安全整齐，卫生清洁、在多说一句话、多一个微笑的营销策略中，也起到了积极的作用。

回想今年的工作，虽然取得了一些进步和成绩，但在一些方面还存在不足。一是不知道服务创新，墨守成规，业务知识掌握的不够扎实，如：新上商品的价格、保质期、整箱数量等。“弟子规”背诵的不够熟练，服务技巧运用的不够完善，看、听、笑、说、动五方面不协调，普通话说说的不标准；二是工作中，自我约束能力不够，有时有松懈的思想。三是对自己没有太大的信心，不愿意接受新生事物，总觉得自己脑子笨，学新生事物学的慢，忘的快，遇到突发事件，总觉得自己处理不好，瞻前顾后，缺少果断的决心，如微信等，到现在也不会使用。四是不知道鼓励别人，也不知道鼓励自己，和领导同事之间缺少有效的沟通，有时工作处于被动状态。五是对自己不会调整工作思路，不会调整心态，遇到烦恼和突发的事，不能及时、很好的调整情绪，总是会情绪化，不能保持平常心，不能客观地、全面地处理事情。

明年的工作打算：

一是对自己的缺点逐一改正，落实到位，例如：每周记十种商品的价格，保质期等，每周背几句“弟子规”。企业文化知识，规章制度，都要熟记于心。

二是加强自我约束能力，强化服务意识，回家跟着电视练习普通话，常和领导同事进行工作交流和沟通，遇到突发事件，自己有能力解决的及时解决，确实解决不了的，立即向领导汇报。不把“垃圾”情绪带到工作中等，相信自己能确实做到“抓铁有痕、踏实留印”，脚踏实地地工作。

三是积极主动地接受新鲜事物，多学、多看、多记，与时俱进，跟上快节奏的步伐，营销的思路也要多样化。努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

个人年度工作总结报告（精选篇2）

一、20\_\_年市场营销工作总结

20\_\_年，在公司党委的正确领导下，营销战线上广大干部职工，围绕“12345”总体奋斗目标，创造性地开展各项营销工作，克服了供需矛盾突出、白莲铝厂停产等诸多不利因素。群策群力，奋力拼搏，资产经营取得了丰硕成果，实现了“三确保、三实现、三推进”的年度营销工作目标，为提高经济效益和企业的发展，做出了新的贡献！

主要指标完成情景：

售电量完成 33325 万 KWH 比年度计划增长 4.1%，如剔除白莲铝厂因素超幅 18.2%。

售电均价完成 386.33 元 KKWH 比年度计划 372.46 元 KKWH 升 13.87 元 KKWH

售电收入完成 14155 万元。

当年电费回收率 100%，历欠电费回收 97.4 万元，历欠回收率 20.7%。

线损率完成 7.54%，比市公司下达计划下降 0.01 百分点。

营业普查 156807 户，3.838 亿 174 起，违约用电 171 起，补收电量 107 万 KWH 元，收取违约使用电费 37.0 万元，合理增收共计 95.4 万元，超计划完成 20.4 万元。

推广电热锅炉 1 台，容量 270KW

一年来，我们重点开展了以下几项工作：

1、加强电力需求侧管理，售电量稳步增长。

针对白莲铝厂停产和年初供电形势紧张局面，公司树立大营销观念，始终把开拓用电市场作为一项全局性的龙头工作来抓。经过加强需求侧管理，抓季节用电高峰，抓招商引资机遇，稳定了工业用电市场，拓展了生活用电市场，克服了铝厂停产而减少电量 5600 万千瓦时的影响，实现电量同比 18.2% 的增幅。

一方面，进取向县委政府汇报，争取了各级政府和广大电力客房的理解与支持，同时采取适当限电和调控小水电上网发电等多项措施，确保了 20\_\_ 年元旦、春节、“五一”黄金周及高考期间电网安全稳定运行，确保了全县有序用电，最大限度地满足了全县经济发展和城乡居民生活用电需求。同时，各单位根据供用电形势的变化制订了电网迎峰渡夏供电预案，并按照“先让电，再限电，后拉闸”的原则，严肃调度纪律确保了城乡居民生活、农业生产、重点单位部门和用户用电。

另一方面，对年初确立的 20 家企业大的电量增长点采取领导职责制的方式实行大客户经理负责制上门跟踪服务，促成新增电量 3600 万千瓦时。同时积极主动为全县招商引资供给服务，优质高效办理了奎拓公司、福星铸钢、兰溪油

料、兰溪电石厂、稳健公司、金辉石料、散花中泰公司以及围绕浠水河、巴河流域等大小 92 家等客户的报装增容工作，促成早日送电投产。

各单位进取开拓电力市场，取得明显成效，如绿杨、兰溪、丁司当、竹瓦等四个单位，电量同比增幅分别到达 281.8%、99%、54.2%、54.2%。

## 2、全面推进公变台区化管理，营销精细化管理体系初步建立

去年市公司将“全面完成公变台区化管理”作为九件大事之一，把实行公变台区化管理作为营销精细化管理的重要手段。年初，《\_\_供电公司推行台区营销管理工作实施方案》制订下发以后，我们迅速成立了一把手挂帅的台区化管理工作领导小组，制定了详细的实施方案。同时，对全县台区计量装置情景进行调查摸底，确定改造方案，在市公司专项资金和公司县城网项目的大力支持下，对城区 126 个城镇公变台区和乡镇区的 219 个台区进行了计量装置改造和安装，为公变台区化管理供给了必备的技术基础。各单位对所有公变用户进行了清理，杜绝了台区间的交叉互供、私拉乱接现象，并重新以台区为单位编制抄表本（卡），核对客户用电基本信息，完善客户档案，为公变台区化管理供给了必备的管理基础。

在方法上，以城区、散花供电营业所为试点，以线损、电费回收、营业质量和优质服务为主要考核指标，注重指标测算的科学性、考核办法的可操作性。公司先后两次召开会议，交流试点经验，推广典型作法，边实施，边完善。在台区化管理过程中，由于原先没有对 10kV 线路和专变用户管理纳入统一考核，出现了线损向上转移的现象。对此，一是修改办法，将 10kV 线路、专变用户全部纳入考核范围，实行分层管理；二是对全县 10kV 级计量装置现状进行调查统计，提出了改造方案。

依照《\_\_供电公司公变台区化管理验收办法》，我们制订了“基础管理、计量装置改造、线损管理、电费回收和优质服务”五大部分制订评分细则，对各单位组织了验收。经过公变台区化管理的推行，调动了基层营销员工的工作进取性，差错率大幅降低，电费回收率普遍提高，公变台区线损率下降，为企业增加了经济效益。

## 3、进取推进预购电制，年度电费回收目标圆满完成

为了防止电费呆死帐的发生，最大限度控制企业经营风险，公司“全面推进预购电制，努力改革电费回收模式”作为20\_\_年市场营销工作目标之一。主要从三个方面入手，一是争取政策支持。县经贸转发了市经贸委以黄经贸[20\_\_]160号文下发了《关于进一步加强电费回收工作的通知》，对长期拖欠电费或结算信誉不高的用户，要求必须签订预购电协议，安装预购电装置，实行先购后用。二是在大力推行预购电制基础上进取争取市公司对于推进预购电制补助。三是制定实施方案。明确专人负责，落实预购电制推广名单，安排时间□□□□“IC卡预付费箱”和“购电控”相结合，重点对小炼钢等“五小”企业、抗旱排涝和交费信誉不高的用户严格实行预购电制，并进行跟踪督办，将这一技术措施落实到位。截止去年底，已经安装IC卡预付费装置42户、购电控12户，同时，对8家大用户实行分旬收费，如浞水宜化公司、奎拓公司、福星铸钢等用户，促进了电费回收任务的完成。

#### 4、全面开展电力营销竞赛，营销工作质效得到提高

去年公司领导高度重视市场营销竞赛活动，成立了组织机构，按照市公司市场营销竞赛活动要求，结合浞水公司实际，补充了竞赛资料，修订了《市场营销竞赛办法》和《评分标准》。在开展活动过程中，注重“三个结合”：第一，将竞赛活动与市场营销日常工作有机结合，以活动为载体，将营销基础管理工作和各种专项工作纳入活动中，同时经过日常检查和专项检查，促进活动开展；第二，将竞赛活动与农村供电所规范化管理动态考核相结合，从九月份开始，对规范化管理已经验收的农村供电所进行动态抽查，并将抽查结果纳入竞赛考核；第三，将竞赛活动与创“双十佳”相结合。

加强竞赛的过程管理。10月份，公司工会和市场营销科一齐组织专班，对各单位市场营销竞赛工作进行了一次全面的检查，并将检查结果进行了通报。针对市场营销竞赛检查过程中发现的薄弱环节和存在的突出问题，在11月份的农村供电所动态抽查检查过程中进行全面的跟踪督办。同时，组织了市场营销竞赛自查和自评分；20\_\_年元月初，结合年终大检查，对各单位市场营销竞赛进行了检查评比。

#### 5、大力开展营销稽查，供用电秩序得到规范

完善稽查网络，构成了稽查大队、供电营业所、电工组三级稽查体系，健全了营销稽查组织机构。加强与公安部门的联系，理顺了联合查处窃电案件的关系，明确了各自的工作职责，加大了对窃电案件和窃电惯犯的查处力度，构成了警电联手打击窃电、共同维护社会供用电秩序的新的工作格局。

认真落实省公司营业普查整改。针对省公司大规模的营业普查活动中发现的问题和不足，按照上级整改要求，公司营销科、稽查大队组织专班多次深入到各供电单位，逐一检查，逐一督办，全面落实省公司的整改意见。

大力推进防窃电计量装置改造步伐。公司组织计量所，城区有关人员到黄州分局参观学习，在市公司专家和现场示范和指导下进行示范安装、检查督办，各单位抽调专人加班加点，保证工艺和质量。防窃电改造完成高供高量用户 20 户，高供低量用户 35 户，低压三相直通用户 50 户，低压三相带 CT 用户 30 户，居民表外移 1500 户，改造前后的效益明显。

#### 6、全面推行质量管理体系，提高了计量管理水平

全面推进计量质量管理是去年市场营销中心工作之一。以推广应用电能计量信息管理系统为手段，从管理标准、工作标准和业务流程着手，明确了各岗位职责，加强了业务流程控制，进一步规范了各项工作行为，理顺了工作流程。完善计量基础资料管理，建立了计量设备资产、台帐、校验、轮换和故障处理等工作的相关资料的动态电子记录，实现各类计划、统计报表从微机自动生成。建立了工作质量监督机制，便于发现工作中存在的问题。供给了电能计量有关信息的网络查询，为资料查找供给快捷方便的手段。基本实现了计量工作信息化管理。

经过计量质量管理体系的推行，建立完善了管理标准和工作标准，控制了业务流程，规范了工作行为，加强了计量质量监督，加强了电能计量的全过程管理。

#### 7、深入实施“星级工程”，优质服务水平不断提高

在深入开展“生命线”教育实践活动的基础上，结合全县“三评一促创五好”和省市公司“双十佳”评比活动，继续深化“星级工程”活动，选送了一批营销窗口服务人员到\_\_电校进行全面的培训，组织开展了两期管理人员及营



销班长的优质服务培训，考核实行了人人过关，促进服务水平和服务质量的提高。开展供电营业窗口规范化服务竞赛活动，引入“服务事故”新理念，先后4次对公司属15个营业窗口和48个电工组进行了专项检查 and 比赛抽查考核工作，加大了明查暗访和投诉处理力度。经过常态运行机制的建设，使优质服务从组织领导上得到保证，从工作力量上得到加强，从措施办法上得到落实。

加强服务制度建设。下发了《“95598客户服务工作管理办法》，对受理的电话业务实行闭环管理，保证客户的投诉、举报件件有答复，事事有落实。制订了《浠水县供电公司大客户经理服务制》，对月用电量在10万千瓦时以上或用电容量在315千伏安及以上的客户实行大客户经理服务制，对其用电业务申请优先处理和跟踪服务。

加强供电形势的宣传。召开了客户代表座谈会和新闻发布会。发放了宣传手册，制作了宣传灯箱广告。发放征求意见表和客户满意率调查表，满意率到达98%，在去年电力供应紧张、压减负荷的情景下，做到缺电不缺服务。10月份，被浠水县消费者协会考评为服务性企业第一名。

过去的一年，我们的工作虽然取得了很大的成绩，但也必须看到当前市场营销管理工作中仍然存在一些不容忽视的问题。

一是营销基础管理不细、不严。主要表此刻抄表工作质量不高，仍然存在估抄、漏抄、缺抄现象，尤其是“0”度户数比例较大；抄表日程没有得到很好地坚持，没有履行抄表日程审批制度和抄表轮换制度，造成报表数据失真。

二是内稽力度不够。主要表此刻目前各供电营业所和稽查大队主要以用电检查、创收为主，营销内稽工作开展不力，且普遍未得到重视；加之各供电单位对营业工作质量未严格考核，造成一些营销环节出现漏洞。

三是营销现代化程度不够高。主要表此刻营销信息系统功能应用不完善，报装管理、计量管理和营销稽查没有全面应用，抄表机应用不广，营销业务“无笔化”工作退步等。

四是电费回收面临困难。主要表此刻国有企业改制改革的进程中，部分企业倒闭或破产，增加了电费欠费风险；居民客户交费途径、方式单一，交费时间集中，带来居民交费不便，给电费回收工作造成压力。

这些问题和困难务必引起我们的高度重视，在今后的工作中加强分析和研究，采取得力措施认真解决。

## 二、20\_\_年市场营销工作目标和任务

20\_\_年是国家电网公司建设“一强三优”现代公司的起步之年，也是县公司全面实施“一争、二创、三提高”发展规划的重要的一年。

当前，国家实施进取宏观调控政策，加大对中部地区的扶持力度，沿海产业加速向中西部转移，湖北大力实施武汉城市圈发展战略，新一轮的经济增长已经起步，随着浠水县新型工业化和农业产业化的不断推进，招商引资项目建设的力度不断加大，一大批新的经济增长点和电量增长点正在构成，必然带来电力需求的增长，为电力市场的开拓供给了较有力的支撑。可是，由于电煤紧张，供需矛盾凸现，季节性缺电短期内不能缓解，供电企业仍然面临着很大压力。

分析新形势，应对新挑战，我们要以开拓创新、强化管理、优化服务的思想来指导、安排和部署营销工作，要解决当前公司市场营销工作中存在的问题和困难，进一步增强做好市场营销工作的责任感和紧迫感，坚定做好新一年市场营销工作的信心和决心，克难奋进，努力进取，扎实工作，开创市场营销工作新局面。

20\_\_年的市场营销工作任务繁重而艰巨。我们要正视困难，坚定信心，在公司党委的正确领导下，团结拼搏、克难奋进、勇于创新、扎实工作，全面完成20\_\_年各项营销目标任务，为实现公司“135”总体目标作出更大贡献。

### 个人年度工作总结报告（精选篇3）

今年一年的工作已经结束了，在这一年中自己是有着很不错的表现的，我对自己的表现也是比较的满意的。但是我也知道自己也有很多的工作是做得还不够好的，所以我也不会因为自己今年的好成绩而感觉到骄傲。我知道自己在明年的工作中是需要继续的努力的，这样才能够在今年的基础上继续的有进步，所以我想自己是应该要为今年的工作做好总结的，同时也计划一下自己新一年工作，只有这样做我才是会有进步的。

## 一、年度总结

今年自己的表现是比较的不错的，我会从三个方面来为今年的表现做一个总结：

首先是工作上。在这一年中我是很认真的在做好自己的工作的，我花了很多的休息时间在我的工作上，下班之后自己也会去做思考，让自己能够清楚的知道我要怎样做才是能够把工作做好的。虽然这一年是有一些疲惫的，但是我想自己的收获也是很多的。今年领导交代给我的工作我是很好的完成了的，有些时候也会受到领导的表扬，这是给了我一些鼓励的，让我明白只有努力才是可以做好自己的工作的。

其次是纪律上。在做好自己应该要做的工作的同时我也会严格的要求自己，让自己必须要做到遵守公司的规章制度，违反纪律的事情不管在什么时候都是不应该去做的，这一点我心里是非常的清楚的，所以我也绝对不会去做一些违反纪律的事情。这样不仅会让自己受到批评，也会对自己的个人发展有影响。

最后是思想上。我一直都保持着一个好的态度去对待自己的工作，做到全力以赴和全神贯注的去完成自己的工作，以公司的利益为先，个人的利益靠后。我觉得自己的思想觉悟是比较的高的，我不会为了自己个人的利益就去损害公司或者其它同事的利益。

## 二、工作计划

我知道自己也还是有很多的不足的，有很多的工作自己是还可以做得更好的，所以在新的一年中我是会提高对自己的一些要求的，让我能够用一个更高的标准去完成自己的工作，要做到的是把工作做好，而不是把工作做完，这两者是有着很大的区别的。我也要努力的去向领导学习才行，我的工作能力跟领导之间的差距是比较的明显的，但我是能够从领导身上学习到很多的。新的一年我是会有更多的进步的，我相信一定会是这样的一个结果。

## 个人年度工作总结报告（精选篇 4）

新一年的工作已经开始了，我也应该要为自己这一年的工作做一个总结了。在过去的一年中，我觉得自己是很用心的在做好自己的工作的，所以也有了不错的成绩。跟年初的时候相比自己是进步了非常多的，现在我也算是有着很不错的工作能力了。现在我要为自己这一年的工作进行一个归纳总结，更加清楚

## 一、工作表现

这一年中自己是有了很大的进步的，跟去年的自己相比进步是非常的明显的，工作完成得是越来越顺利跟迅速的了。在这一年中我认真的去完成领导分配给我的每一个工作，做好了自已应该要做的事情。在工作中一直保持着积极的工作状态，在遇到自己不会的工作的时候就去向其它的人请教，让自己能够学到更多的东西。我的工作能力是提高了很多的，看着自己的进步我感觉到很开心，因为这表示着自己的努力还是有一些收获的，在新的一年里我也会继续的保持这样的一个工作状态的，会继续的去努力。

在今年的工作中还是出现了一些错误的，但我能够从中吸取教训，在之后是绝对不会再出现同样的错误的。我知道一些错误自己是不应该犯的，总是在工作中粗心，让自己多犯了很多的错误。这一年我是遵守公司的规定的，绝对不会去做一些自己不应该做的事情。在这一年的工作我是没有迟到过一次的，每个月都是满勤的状态，在上班时间也不会去做跟工作无关的事情，在这一点上我觉得自己的表现是很不错的，也应该要继续保持。

## 二、不足之处

在工作中自己还是没有办法完全的集中注意力，总是会分心，导致自己出现一些不应该的错误，在之后自己是应该要吸取教训的。我想在新的一年里我应该要努力的改掉自己粗心的坏习惯，让自己少犯一些错误。自己没有把握的工作也不能盲目的去做，要先把所有的事情都问清楚，虽然这样也可能被领导骂，但总比自己做错之后再被骂的好。在遇到问题的时候自己应该要学会冷静下来去寻找解决的办法，不要太过慌张。在遇到难题的时候可以寻求领导和同事的帮助，自己无法解决的事情要学会找别人帮忙。

新的一年的工作已经开始了，希望自己在这一年中能够继续的有进步，让自己的工作能力再一次的提高。

## 个人年度工作总结报告（精选篇 5）

带着领导的重托和同事们的信任，我来到了\_\_分理处任主任。“麻雀虽小，但五脏俱全”要真正管理好一个分理处也不是件容易的事，我深知自己的责任

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/547114011062006041>