

年终员工个人工作总结(精选10篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。什么样的总结才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

年终员工个人工作总结篇一

1、谈谈自己对工作的体会、感想，如环境氛围、同事关系、上下级沟通渠道、工作安排等。

一转眼，入职已经一年多了，首先是感谢，感谢领导和同事对我从一名学生转变为一名员工的帮助与关怀，我觉得我们的工作氛围很融洽，同事关系和睦，领导也和蔼可亲；然后是工作：科研课题方面：负责课题上报评审、报奖、查新以及专利方面的一些工作，部分设计图纸的绘制、bim相关软件的学习，以及建模、制作视频相关的工作。

2、谈自己的学习成效和感受，今后的学习规划和目标。

主要学习bim的一些软件操作，理论理解，课题申报的一些流程，还有很多在学校里学不到的一些工作之间、同事之间的处事之道等等。

说一下最近1年的规划：把bim相关技能给熟练掌握，能独挡一面，课题相关的业务，不说能做到面面俱到，至少不留疏漏。

3、以本岗位视角，谈工作管理。

我觉得需要的技术专业方面的提高。我们中大部分人的专业是土木，在学校应用软件不是很多，我们现在没有做一个完整项目的经验，就专业而言，对bim技术在地铁、铁路、桥梁、

道路和房建方面的应用也是有很多不足，并且现在都要求用bim进行全专业的建模，包括(建筑、结构、机电等)，所以需要进行系统的培训学习。

4、以院领导的视角，谈如何加强设计院管理。

以身作则，为其他人做好榜样。

年终员工个人工作总结篇二

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一一点一滴做起，严格按照职责要求自己的行为，一个月来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在公司的安排下，首先在生产车间实习，了解公司产品的工作原理和产品内部接线，车间实习结束以后的考核中，基本达到了公司所要求的实习目的。

其次自己经常同其他同事勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，确保完成任务。

总之，通过一个月的实践证明作为业务员业务技能至关重要，是检验业务员工作得失的标准。

由于自己刚开始业务知识欠缺、业务技能不高、第一次跟客户交流时候很紧张，产品性能描述不到位，语言组织混乱，有时说完上句就不知道下句该怎么样表达，后领导鼓励我勤给客户打电话，并多和客户交流就可尽量减少这样的情况发生。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外

工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准。

力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：针对自己跟客户交流的少，领导建议我每天给客户打三十个电话，因为公司产品针对的用户相对比较特殊，都是从网络上找自己区域内客户资料，我从网络上将自己区域内的山东东营企业的黄页打开，将电气成套设备厂家的电话和联系方式记下以后，逐一给打电话，介绍产品资料。

销售是一种长期循序渐进的工作，视客户咨询如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。

自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户咨询的问题自己不能解答时，首先应认真做好客户咨询记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。

在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数。安装基本能做到有问能答、必答，进入公司时，公司计划安排我们去品质部门实习，进一步了解产品的工作原理。

及安装知识。

山东东营区域虽然市场潜力巨大，公司产品应用场所相对特殊。

加之，变频器行业竞争愈加激烈，要想在这样的市场环境中

立足，除了强有力的技术支持以外，给客户相丰厚的利益空间是必不可少的。

价格比同类进口品牌低，性能比国产同类品牌优越。

总结一个月来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向领导和同事学习，2月份自己计划在上个月工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

一是主要把已经和公司建立合作关系的客户作为重点，做好相关售后服务工作，积极协调沟通好客户和公司的关系。

二是通过自己的努力，尽快实现能够拥有自己的客户资源。

（二）、熟知同类产品的生产厂家，价格。

做到知己知彼。

遇到客户咨询相关问题，给予满意答复。

（三）、自己在搞好业务的同时认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（四）、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在山东新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

年终员工个人工作总结篇三

时间飞逝，转眼2020__年关已到，我到x公司也有一年时间了。这是紧张又充实的一年□x见证了我从无到有。从今年x月x号进公司以来的一年，对我来说是一个成长的过程，我从一名

经验浅薄的应届生，逐渐成长为一名具备一定专业知识的采购职员。面对这一年x公司所有人齐心协力，同心同德，克服了今年市场经济低迷的困难，使公司产品推陈出新，这是值得我们骄傲的。为我们克服了困难，经受住了考验而骄傲自豪。

年初，我以应届生身份来x公司实习，这是我从学校走向社会的第一步，是人生道路上一个很重要的起点。众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。回首这一年，我在x的取得的进步都历历在目，每一个进步都值得我骄傲。正是因为有了一个良好的平台和一群可爱的同事，才使我能够快速适应工作，一步步走向成熟。

工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这一年的工作我受益匪浅。古人云：“纸上得来终觉浅，要知此事必躬行”。对我们应届生来说刚走上工作岗位是理论与实践相结合的学习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。转眼已经一年。就这一年的工作我做简单的总结，汇报我在x公司一年来取得的成绩以及自己的不足。

一、个人成长方面

1、心态转变。学校的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就可以，而在工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

2、计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部工作的一年中，我每天都整理工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志

看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。也改变了我刚开始工作缺乏系统和逻辑性的缺点。

3、处处留心皆学问。这是我毕业的时候导师对我讲的一句话，对这句话并没有给我多说什么，但在工作当中我深有体会，初到采购部我把仔细阅读以往的采购合同。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的内容，这为我以后的修改合同起到了很大的帮助，我可以直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎么去做，应该学会思考自己应该怎样去做，留心别人怎么做。

4、不以事小而不为。做大事小事有不同的阶段，要想做大事，小事情必须做好。这是我急需知识和经验的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。工作中我努力做好每一个细节，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了我对工作的态度。小事情值得我去做，事情虽小，可过程至关重要。在x有一群乐于帮助我的同事，在工作过程中，我虚心求教，同事也不吝啬热情帮助。从最简单的电子元器件，到产品特征、市场情况，让我在找到了学习了方向，使我更有针对性地提高自己的工作能力。

5、认识的提高。以前我只泛泛认为采购就是买东西，简单的金钱与物质的交易，只要价格合适、质量过关那就可以。通过工作才知道其实不然，这个简单的买卖关系并不简单。保证适时适地适质适价都是采购过程中必须满足的要求。进入x□我首先思想上转变了原来不正确的观念，在思想上和工作职责要求相统一。特别采购是公司供应链中一个非常重要的环节，要求我们以满足市场和生产需求为准绳，任何错误都有可能造成经济损失。所以说采购岗位需要的是完美的人，是有根据的。我自觉自己离要求还有很远，但是我一步步向这个方向靠近。我会通过自己的努力成为一名优秀的采购工作者。

二、工作方面

自入职以来，在公司和部门领导的悉心指导下，在部门同事的言传身教下，我很快融入x公司。从基本的物料库存查询开始，到下订单，收货入库等工作都很快上手。

要说这一年积累的经验，我首先学会的是核价，不管采购任何一种物料，在采购前应熟悉它的价格组成，了解你的供应商所生产成品的原料源头价格，为自己的准确核价打下基础。这样谈判时，做到知己知彼，百战百胜。现今的社会是一个电子化的社会，作为采购人员要由不同的方面收集物料的采购信息，地域差别等。只有了解了市场，才真正了解了所需产品的价格定位，为采购活动做好先期准备。

公司内部的沟通很重要，特别像我一样，刚进公司的新人来说，尤为重要。八月份公司xx项目采购任务下来了，这个项目在x件以及一些电子元器件方面有特殊的要求。刚开始我并未发现有这个的情况，等订单下了以后，问题才从供应商处反馈到我这里，我即使和已调任其他部门的前任同事沟通，才逐渐解决了这些问题。没了解清楚我就做出了决定，后果是非常严重的，所幸此次并未造成经济损失和生产的延误。这个事情让我明白沟通很重要，只有在有把握的情况下才做决定，才不会造成损失。

x对产品质量严格把关在业内是出名的。成品的合格率一个重要因素就是采购材料的品质是否达到产品要求。材料合格率、以及售后服务都属于质量范围。我们对物料的要求高了，就是对供应商的要求高了。例如包装问题，有的供应商任务包装有瑕疵不会影响产品质量，但对我们来说，不能够以点盖面，特别是对电子产品来说，任何细小的瑕疵都有可能影响品质。我晓之以理、动之以情，使有不同观点的供应商改变了不正确的看法。电子有限公司，是我们公司在接插件方面的主要供应商，原来因为我们在那里采购产品的系列多、供应产品多而杂，在来料准确率上存在这一定问题。但后来通

过采购、品质的联合改善以及供应商自身的努力，在每个品种的物料上贴标示，包括我司物料代码和规格名称、数量、生产日期等内容，来料不合格情况基本杜绝，而且标签还方便了我们的检验和仓库入库，一举两得。这只是一个典型的例子。在更新供应商和品质方面沟通下，在我负责的供应商里电子元器件到货不合格率降低到1%以下，x结构件到货合格率达到90%，没有对生产正常进行造成延误，也没有增加我们的采购成本。

三、存在不足

我渴望通过自己的不懈努力和奋斗为x多吃一些贡献，但离领导及同事对工作的要求还存在一定的距离。譬如我的产品知识、工作系统性、逻辑性还不能完全达到采购岗位的要求；对市场变化的应变能力较低。面对以上不足，今后，我一定认真克服，发扬成绩，向先进学习，加强与领导和同事沟通交流，自觉把自己置于同事监督之下，刻苦学习、勤奋工作，认真查摆、分析、总结自己的各项不足，以最佳的工作状态努力完成各项工作任务，做一名合格的x员工并完成从采购到优秀采购的进步。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之，20__年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力！我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待我的工作，追求完美，创造卓越！和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功！

年终员工个人工作总结篇四

x年4月份来到公司我全年销售了35台，而x年我销售了84台车，x年我自己给自己制定的目标是100台，经过自己的努力和全体员工的协助下，我完成了，并超额完成了我所定的目标，

取得了121台的好成绩。x年我还要有新的目标和新的突破，我相信，只要我想做就没有做不到的事情，我对自己有信心，对我们整个整体有信心，我相信只要努力，只要付出一定会成功，加油。

销售部是企业的一个门面，一个窗口，我们的一言一行都代表我们的企业，所以我无论是在工作还是平时生活都高要求的要求自己的言行，在高素质的基础上还要更要加强自己的专业知识和专业技能，要想作为一名优秀合格的销售顾问，必须能够了解和吃透竞争车行的动态，说出他的不足之处，要做到人有我有，人有我优，经过这几年的磨练，使我更加成熟，无论是谈客户还是了解客户心理都有了很大的提高，回顾过去忙碌的工作，每谈成一个客户，非凡是那些不好谈非凡刁难的客户，到最后的成交，都对自己是一种磨练。

同时也是一种挑战，现在看，过去的之一时期，尽管在工作的各个方面既有欣慰，也有遗憾，但有一点是值得肯定的，我们真诚的付出了，说到这里我想多说几句，我们在平时工作中应该怀着颗感的心去对待每一个你接待的用户，不要把他们当成一个生疏人，或者是一个普通的客户，当作朋友，亲人，只要你真诚的付出励志网，才会换来客户的你的信任和肯定，这是我在海马的摸索和经验，记得伟大的乔基拉德说过，要想要客户相信你的车首先要相信你的人，我认为是很很有道理的。我相信只要我们真诚付出了就一定会有回报。

总之销售部是一个不段成长的部门，我喜欢在这个岗位工作，同时也是也是个锻炼人的好部门，我有幸伴随它成长，它让我一个涉世未深的人，深市刻的熟悉到自己熟悉到自己的本质工作，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其他人的协助，评一人之力是什么也做不了的，所以我们要体现团队精神，因为我们龙洋公司是一个整体，一个大家庭，龙洋公司的全体员工就象兄弟姐妹一样，团结合作，我也在工作中学到了许多专业知识，和做人道理。

所以无论是岗位日常工作还是领导交代下来的任务，我都力求做到尽善尽美。

尽管有时也很累，但也体验到苦中有乐，累中得到的是收获，我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚持的基础。我也深知，工作中自己还有很多的不足，例如：业务知识上，还没有达到精益求精的要求，工作有时过急过乱，缺乏深入细致工作等，我要在以后工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司作出贡献。

年终员工个人工作总结篇五

20__年对__而言，是一个转换角色的一年，从策划为主转变到以执行为主，人员的重新选择和新人的加入，领导岗位的调整，适度的人员角色互换。其实__的每一年都是新的，每一年面对的市场形势，公司政策、公司经营模式都不同。回顾__年，略总结如下：

一、团队的核心是人

20__年，我们加入了两位新成员——副经理张三，业务新人杨二。磨合过，合作过，你能发现每个人的闪光点。张三的加入为我们解决了一个很大的难题——演出活动的投诉。之前在岗的同事重新选择，调岗到其他部门，张三的及时加入，填补了这部分空缺。他之前在演出团队的经验，为我们淘汰了一圈不靠谱的供应商。3年的工作经验又能够及时解决现场的人员或者突发问题，是一个很不错的演出管控人员。他接手演出项目后，停止了联合营销的部门的投诉情况。这对现在的__来说，非常重要。很多时候，大家以为__不行，是因为合作的几乎都是演出这种零碎的部分，单方面的坏印象，自然构成多面的无能为力。新人杨二，好学，勤快，这就已经满足__对新人的需求。广告这行的门槛很低，谁都可以入行；广告这行的门槛又特别高，不是谁都可以得心应手，留到最后。为了避免将来的偏科现象，对于子韵的培养，我们采

用轮岗学习制度，从策划部入手，制作部、演出部的主管都会带她学习，现场教导，以便符合将来ab岗的调换。

王五、虹六基本完成项目主管的培训，在__年的几次项目中，他们都发挥了各自的对接、决策、取舍、采购、总结的作用。现场的问题，他们都能利用自己的长处来处理。例如王五的技术知识，虹六自身的协调能力，每次项目后的总结，他们会回馈问题的产生来源，解决方案是否稳妥，同时也会对供应商作出评价，及时更换或者调整供应商的采购项目。

高大的设计风格相较__年已经慢慢向会展方向靠拢，同时能够配合公司企划部设计公司产品的包装形式，获得公司其他同仁及老板的赏识。

经理邱八、林七，这一年的进步并不是太大，业务拓展水平还有待提高。一个团队，有狼一样的野心，就要有狼一样的速度和敏锐，可惜，我们在这方面还是比较欠缺。我们教会成员怎们去做，雕琢他们的秉性，磨合他们的一路成长，但是我们没有提供丰富的资源给予他们表现。

本人有幸于加入我公司已有八个月，感觉这是一支年轻、合作、有朝气的团队。在我公司每位员工都能得到充分发表自己的意见的权利，在倾听他人意见，尊重、理解他人的“奇思妙想”的同时，不因为不理解而“否决”，形成自由、平等、思想碰撞的良好氛围。

回顾这一年，__文化传播公司度过了紧张而充实的一年，在领导的正确统筹下，各位同事积极配合、团结一致，以追求卓越，拒绝平庸的宗旨，在做好业务的同时强化公司内各部门的配合，提高公司的经营能力和综合竞争力，。面对激烈的市场竞争，__文化视挑战为机遇，以集团资源为依托，利用以前的经验优势，针对每一次活动形成比较细致的策划书落实，力求活动顺利实施，赢得客户满意。

二、业务工作

截止11月30日，演出部共完成提案超过40场，签订合同并顺利完成活动12场，服务客户包括通用汽车、联想集团、讴歌汽车、厦门市旅游局、交通银行、贝莱胜电子、新加坡旅游局等，演出利润率保持在20%以上，方案30%以上。

受到厦门整体演出市场价格走高的影响，部分节目采购价有所上升，造成部分客户觉得我公司演出报价较高。针对这一情况，演出部积极走出去，一方面联络原有供应商重新洽谈，压低采购价；另一方面新开发众多演出供应商，节目种类和演出效果较以往有显著提高。

例如，闽南神韵的艺术团的表演深具闽南文化，演出效果好，一直深受广大外地游客喜爱，但原本通过其营销部采购价较高，单个舞蹈报价将近1万元，大部分客户难以接受。经过演出部积极联络，直接与闽南神韵的艺术团接洽，避开其营销部和剧场等中间环节，采购成本降低了将近一半。

演出部在努力提高演出品质，降低演出成本，修炼内功的同时，在领导的支持与各部门的配合下，也不局限于演出，积极参与到从业务洽谈、活动策划、活动执行的全案操作过程中去。例如今年的中秋蜜月节活动，在不足一个月的准备时间中，全公司整体动员，克服了时间紧迫、人手不足、活动场地限制等诸多不利因素，借助集团品牌优势，与建发游艇、建发汽车、建发酒业、天沐温泉、在别处婚纱摄影等公司联合行动，充分发挥资源优势、达到“活动互动、放大效果”的作用，吸引更多的眼球，成为关注的焦点。

一年来，我们的工作虽然取得了一些成绩，但距离全面发展上，争先创优上，都还存在一定差距。尤其在活动整体的费用预算上，仍有较大提高空间，一方面需要熟悉除演出部分以外的制作搭建报价工作流程，另一方面需要继续控制成本，提高利润率。在今后的工作中，我将认真履行职责，开拓创

新，把演出部工作提高到一个新的水平。

三、20__年工作重点

1. 维护公司战略合作伙伴：集团各分公司及各部门、海天网联、海天建旅等。
2. 维护主要客户：联想集团、厦门市旅游局、海沧区旅游局、用友软件、交通银行等。
3. 拟开发重点客户：世联地产、光大银行、写字楼传媒等。
4. 供应商维护：小白鹭艺术团、闽南神韵的艺术团、盛世桃溪艺术团、东方泛音等。

新的一年，演出部将努力修炼内功，完成本部门任务同时积极参与到公司整体运作中去，加强核算，加强与同行业的交流，跟随公司市场化运作的脚步，把我公司创办为厦门一流的文化传播公司，愿大家一起奋力拼搏，锐意进取，与时俱进，通过不懈的努力为公司未来的发展和建设添砖加瓦。

年终员工个人工作总结篇六

光阴似箭，进入维护部自动化班实习已近五个月了，在这近五个月的时间里，在领导、师傅和同事们的细心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下总结汇报。

一、思想认识

作为一个共产党员，要不断提高学习马克思主义理论的自觉性；要坚持理论联系实际，学以致用。通过学习，明确了目标，坚定了信心，提高了自身素质，增强了敬业爱岗的意识，思想上有了更进一步的转变。树立了与时俱进的态度，不断从

各种知识中吸取营养。坚持正确的人生观、价值观和世界观，做到全心全意为人民服务，努力提高自身的思想道德和科学文化素养，继承和发扬电力行业艰苦奋斗的优良作风，使“人民电业为人民”的宗旨得到更好的落实和体现。牢固树立热爱祖国的观念，坚持祖国利益高于一切，自觉地把个人的前途命运同祖国的前途命运紧密地联系在一起，把对祖国的热爱化作建设中国特色社会主义伟大事业的无穷力量。时刻牢记和躬行实践党的根本宗旨，把对人民群众真挚、深厚的感情，融化到所从事的工作中去。

我相信在以后的工作学习中，我会在党组织的关怀下，在同事们的帮助下，通过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步，使自己真正成为一个经受得起任何考验的共产党员。

二、工作学习

(1)、安全方面

防止事故发生，保证人身安全是电力部门首要的工作，安全生产“以人为本”是追求“零灾害”目标的根本出发点和落脚点，安全生产必须贯彻人是最宝贵也是最根本的思想。本人在跟随师傅对设备进行的多次维护工作中，始终坚持贯彻执行“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，严格执行电业安全工作规程，认真分析安全工作中各类难点，针对各个工作任务的特点，有意识、有目标、有重点地做好各项安全措施。

(2)、学习工作内容

进入维护部自动化班实习已近五个月，20_年12月份以来我主要参与了厕所排污控制系统调试、更换6号机油压装置回油箱油位指示器、更换7bb相2号冷却器流量计、大坝渗漏排水系统的改造调试、电气热工仪表及变送器的校验和检修、更换水轮机仪表盘导叶接力器开腔压力表、泄洪洞检修门控制系

统改造调试、制作对线灯、铺设电缆、机组检修励磁系统试验、调速器维护和试验、同期装置改造、主变冷却器控制柜电源监视继电器更换，油压装置维护、顶盖排水控制柜维护、尾水门机穿销同步位移传感器的更换、 SF_6 气体密度继电器的校验、表孔弧门改造调试、二期机组筒阀调试以及一些对设备的常规维护工作。通过这近五个月的实习使我对自动化这一专业有了一个整体的认识，初步了解了自动化所管辖的范围及日常维护工作的注意事项，同时也更深的感觉到在自动班要学的专业知识非常多，而且比较深。在感到压力的同时也恰恰激起了我求知的渴望。

(3)、主要收获

在工作中，我虚心向师傅学习专业知识，尤其加深对生产实践知识的学习。从师傅们工作作风、工作态度和一点一滴的工作细节中体现出来的，师傅们这些点点滴滴都需要我不断的学习，并且让我受益匪浅。我在学习工作上的收获主要有：

1、恪尽职守、诚实守信的原则：在工作中，每一个环节的操作都需要一步一步严格按照程序进行，一丝不苟，按章办事。因为每一个小细节都关系着一个工厂的生产的正常运行，不能有半点儿戏。深感责任于泰山之重。

2、优秀的表达能力、沟通能力和团队精神。对于一个集体、一个公司，甚至是一个国家，团队精神都是非常关键性的。今天，当我们面对一个正在走向全面发展的新华能时，生活在这样的群体之中，做出更好的表现，得到更多的收获，是尤为重要的。在公司这样一个大集体中，让我深刻地感受到了什么是团结就是力量。

3、给自己设定目标。在订立目标方面，不要有“宁为鸡首，不为牛后”的思想。放开思维，站在一个更高的起点，给自己设定一个更具挑战性的标准，有准确的努力方向和广阔的前景，不做“井底之蛙”。这就是华能精神带给我的震撼，

只有站得跟高，才能看得更远。

4、不再只是被动地等待别人告诉我应该做什么，而是应该主动去了解自己要做什么，并且规划它们，然后全力以赴地去完成。想想今天世界上最成功的那些人，有几个是唯唯诺诺、等人吩咐的人？对待自己的学业和工作，要全力投入，不断努力。这就是华能的工作作风，态度决定一切，态度至关重要。

5、进取的心：积极主动的虚心听取他人的批评和意见。虚心接受别人的批评，并从中汲取教训，争取更大的进步。华能告诉我，一个企业要保持旺盛的生命力，要取得更大的进步，就要永远保持一颗进取的心。

6、在工作的同时，我寻找到了几位我特别尊敬的良师：无论是在发电部实习，还是在维护部实习，给我感触最深的是，师傅们不仅毫无保留的传授我们专业技术知识，更教育我们如何做人、如何搞好人际关系。这些知识恐怕是在书本上学不到的，确实使我们受益匪浅。他们除了可以在学识上毫无保留的教导我，在生活上对我无微不至地关怀之外，还在其他许多方面给我指点，包括为人处世，看问题的眼光，分析问题的角度，考虑问题的方法等等。使我们成长的速度更快一些，使我们更快地适应华能快节奏的发展速度。

7、对于工作的热爱，比尔盖茨也曾有过非常精彩的阐述，他说：“每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”所谓做一行，爱一行。看到师傅们投入到工作的激情，使我深受感染，我同样怀着一颗热爱的心投入到工作中去。我希望能够对自己选择所从事的工作充满激情和想象力，对前进途中可能出现的各种艰难险阻无所畏惧。

三、存在的问题和不足

1、专业理论基础还不够扎实，动手实际操作能力还较差。

2、学习主动性不够高，自己工作的主动性还不够，面对一些工作不能大胆去完成等。

3、实际和理论知识还没有完全融合。

4、考虑问题不够全面。

上面的工作表现也许不能让领导感到满意，但我坚信自己能够在今后的工作中会做得得更好。

四、今后的工作学习思路

1、我将坚持不懈地努力学习各种先进设备的知识，并用于指导实践。进一步培养爱岗敬业、勤奋、求真务实、开拓进取的精神。在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能，并加强对动手操作能力的训练。

2、对检修、试验、维护工作，力求防患未然，始终坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针。

3、加深对思想理论的学习，紧跟时代的步伐，在思想上保持永不落伍。

我们的社会正在不断地进步，在电力改革大潮推进的今天，社会对电力行业的要求更高，在今后的工作中，我将立足实际，认真学习更多电力知识，使我的工作有所开拓，有所进取，更加严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，并请领导、师傅和同事监督批评。

最后，对在这五个月里给予我帮助的领导、师傅和同事表示衷心的感谢。正是有了你们的关心和教导，才能使我站的更高、看的更远。

年终员工个人工作总结篇七

在教育局和中心校的指导下，我校20_年在财务工作方面做了不少工作，取得了必然的造诣，同时也有不够之处，作以下总结。

一、踏踏实实，做好财务常常性工作。

健全民主理财小组，付与相应的权利和义务，切实做好份内工作，欠妥摆设。开学前，提前筹备好行政事业性收费收据，普遍鼓吹的收费标准，严格按教育局财政局物价局的要求规范收费。每月将学校收入支出结存等环境打印颁布，便于教师核对。

二、摸清家底，增强固定资产的治理。

本年，我们根据财政局、教育局的要求，全面核查、清理，对固定资产做了全面的挂号，摸清了家底，并在此根基上树立了固定资产明细分类帐，加强了我校掩护国有资产的意识，使固定资产的治理进入了正常化治理的轨道。以后再增加的固定资产，随时挂号，并刻了固定资产治理章，让校长在发票上具名，引起看重，加强责任心。

三、量入为出，加强出入按预算治理的意识。

依据小学中心校的要求，我校对将来一学期的收入，作详细的测算，对日常公务、教授教化业务、设备购置、校舍维修等几块支出依据学校规模作出最贴近实际的支出计划，逐级上报批准，并按预算执行。

四、财务公开，加大对财务的监督力度。

我校要“四上墙”，一是民主理财小组要上墙，二是收费标准要上墙，三是贫困生减免名单要上墙，四是每月出入环境

要上墙。让财务工作公开、透明，接收教师、学生、家长和社会的监督，不能流于形式。

五、自我充电，进步自身业务素质。

常常通过各类形式进行业务学习，关注的财经制度的变更，学习相关的规章制度，学习新的农村子义务教导学校预算编制，进行自我充电，工作中才不至于呈现偏差。

一年来，我校财务工作造诣不少，但工作中还有地方没能做得令人满意，有待于往后的尽力。坚信，只要本着一颗经心全意为师生办事的心，耿介奉公、任劳任怨、客气学习、苦干实干，就必然会把工作做得更好。

年终员工个人工作总结篇八

时光飞逝□xx年的工作已经结束了。作为一名财务出纳，同时也作为一名服务住户的物业公司人员，文章对一年的工作进行了两方面总结，详细资料请看下文物业财务个人年度总结。

我的职责主要是：认真做好住户物业费和购水电费以及其他相关费用的现金收存，核对前台文员的各种票据台账，做好现金日记账，保管库存现金、财务印章以及相关票据，负责支票、发票、收据管理，负责支出公司报账单，按时发放工资，办理银行结算及有关账务，协助前台做好接待工作，以及及时修改住户的数据库等事项。

一年以来，我的工作在公司领导层的正确指导下，依靠全体同仁的共同努力，在平凡的工作岗位上，以细致入微的工作作风，以乐于奉献的工作态度，以服务无止境的工作追求，较好的完成了各项工作任务。现就去年工作情景总结汇报如下：

1. 坚持原则，严谨细致，认真做好账务核对。

每一天小心翼翼的处理各种来源的现金收款，仔仔细细的核对各种票据，使之票款相符，并于当日录入财务账单，详细规范做好日记账。做到日清日结。主动与会计核对票据和对账单。本着客观、严谨、细致的原则，坚持从细微处入手，实事求是、不怕麻烦、细心审核。在业主购水电的高峰期，有时一天的现金收入达十多万，票据百多张，都需要我独自反复点验，反复核对，确保不出一点差错。

2. 态度端正，依章办事，严格执行财务纪律。

因财务工作是公司的核心部门，《会计法》和各项财务规定对这一块工作要求细致、规范、严谨。我严格遵守财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求，进行财务记账与报账工作。无张冠李戴现象，无现金坐支行为。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，说明原因，果断不予报销；对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。经过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续完备、规范合法，确保了我公司财务信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。同时，按国家财务规定对每一笔收支票据的真实性、完整性进行认真审核，经得起随时检查。

年终员工个人工作总结篇九

环境卫生方面自觉维护监控室内的卫生，上班时主动搞清洁卫生，保持良好的工作秩序和工作环境□20xx年的目标和计划，努力完成以下几个方面：

- (1) 加强专业知识的学习，提高工作效率；
- (2) 继续保持与商户之间的联系，增进企业人员和商户的感情；
- (3) 增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

回顾20xx[]明白了一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。学会心态平衡的重要，以及对生活的热爱。这是我在这一年里汲取的收获。对即将到来的20xx年，我充满了信心。在未来的一年里，我一定要戒骄戒躁，针对自己的不足不断的改进，继续努力提高自身的素质，踏实、认真地做好本职工作，坚持理论联系实际，学以致用。不仅要能够工作埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的時候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的'经验进行总结分析，尽量使工作程序化，系统化，条理化！从而在百尺杆头，更进一步，达到新层次，进入新境界，开创新篇章！相信在公司领导的正确领导下，一定会取的更大的进步和更好的成绩。同时祝愿公司蓬勃发展，日胜一日，再创新的成功！同样真挚感谢各级领导对我的支持与厚爱！

年终员工个人工作总结篇十

曾今何时，不经意的开始发现。发现自己少了多许本应属于年轻人的“痴狂”，多了几份惆怅。真的“时间太快，指缝太宽”，时间会不经意的流失，不管你追与不追，快于不快，慢与不慢，他会一直规律的流动。从我们的天干、地支，到现在我们的24小时。日起日落，月现月隐，一天又完了。常和人说，读书的时候，只觉得一个星期过了星期三，就似差不多了。现如今，一个星期只过了星期一，就觉得已经差不多了。

应公司要求，个人必须写写年终总结。其实，这个要求挺不过份的。也许是件好事情，人就是这样，有点小毛病，爱偷懒，嫌麻烦。许久不写东西，发现思维混乱，提笔忘，更不用说能把文精华融入其中。所以也要感谢公司。“有压力，才有动力”，有动力才有战斗力。这是个人工作总结，貌似我写了很多废话，严重跑题。不过我个人以为：总结应该可以多元化。谈工作，也谈个人所思、所虑、所行。本来就是生活离不开工作，工作不脱离生活。不然我们的总结就像学

生写作文，很多的时候变成了机械行文。当然总结下来，也要有一定的效果，使得自己有“省过”之后的收获，公司亦能对个人有个认知和更多的了解，也算是沟通的一大步。以下进入正题：

本人系属于株洲外海房产开发有限公司预算部。到今天精确算至已到公司5个月零5天。在短短的这几个月内。感触良多，收益良多。由于以前的工作性质和职能，与现在的有一定的区别，再加上专业知识方面的欠缺。做起事情来，还是有很大压力的。幸得部门的前辈和公司其它领导同事的淳淳教诲，才能使得基本能胜任此项工作。

对于目前手头的工作，我尽量理清头绪。对项目的资料进行了分类管理。原始收方记录、签证单和设计变更等技术经济资料都做了分类。重要事情做了工作记录。以便于自己能“在其位，谋其政”，在其职，知其事。

说句实在话，做这个专业挺辛苦的。不是年轻人舍不得吃苦，我是做起事情来，可以忘记吃饭，不睡觉的时候也是有的。当然还没有到废寝忘食那种境界。以前在事务所，遇到很赶的事情，常会调侃：又要死不少脑细胞。不过话说回来，不吃苦，哪能知甜不易。每个人有每个人的痛处。“家家有本难念的经”，很多时候，事情做好了，良好的秉性也就养成了。

常说“做人，做事”。这是我觉得需要“活到老，学到老”的。在公司，在一个制度完善，有自己的企业文化的公司。就如进入了另一所“高等学府”，寻到一个良师益友。毕业这几年里，我再不断的尝试，寻找。只为有一个更好的平台使得自身能力、德性等各方面都有大的进步及提升。

不写多了，刚好到了上班时间，抓紧工作了。期望自己在外海今后的工作过程中，能有不断的突破与创新。为公司也为自己的未来做一份最大的努力。