

2023年年度工作总结 度个人年终总结(精选5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

年度工作总结篇一

20xx年，在公司领导的大力支持下，按照20xx年公司的部署，以省局和州局重要思想为指导，认真贯彻公司关于生产、销售、检验、规范为一体的精神，以加工与销售为主体，继续打造“品牌的工作方针，进一步落实公司提出的“质量第一，安全生产”工作目标要求，全面落实生产、监管等各项工作。加强专业技术队伍建设，积极组织实施了生产、检测、培训、资料等一体化的放心工程，杜绝了不合格产品不得入厂行为。全公司上下同心，团结努力，锐意进取，扎实工作，圆满的完成了公司20xx年的各项工作，生产有序，安全有效、为公司健康发展作出了新的成绩。现将今年的工作总结和20xx年的工作安排如下：

一、工作安排

1、办公室

组织员工进行了20xx年版的gmp培训，提高员工的业务水平，调动起了员工的积极性；签订了员工劳动合同，组织员工健康体检，保障公司的正常经营、安全生产。

2、生产、销售情况

为同期的1.3倍。销售值为x元，为去年同期的1.1倍。主要原因是受市场宏观控制，波动幅度较大，生产成本大幅度上扬等因素的影响。

3、质量

质检检测进厂原料xx个品种□xx个批次；辅料xx个品种xx个批次；中间产品xx个品种□xx个批次；成品xx个品种，批次；包装材料x个品种x个规格批次；饮用水x个点x个项目□xx个批次的检测；为去年同期的1.3倍。质监对车间生产现场、设备、人员的清洁卫生监督xx次。有效归范生产中各种细小环节，对各种环节进行规范和部署，以便员工们有章可循，大家做到心中有数。

二、20xx年工作安排

1、办公室

化进行过渡。

2、生产

目标：产量要比去年同期增长30%以上。要达到这一目标，必须提高员工的主动性，调动员工的工作热情，发挥员工的潜力，让人力资本的得以充分发挥，公司将打破大锅饭，干好干坏，干多干少一个样的传统，对各岗位实行定岗定员，全员实行绩效工资制，每月的工资将与产量、质量挂钩（方案将在农历开年上班后宣布）。员工要服从车间管理人员的安排，遵守公司一切管理制度及员工守则，努力创造自身的价值。

3、质量

资料要尽量完善，质检、质监与生产、软件办组织行为要绝

对统一，对资料定期进行审核，尽量与生产靠近，工作落实到每件事、每个人。要通过员工的相互配合来控制产品质量，前后工序相互监督、相互验证，使产品质量得到较好的控制。以确保“gmp质量保证体系”在公司的正常运行，严格工艺管理，抓好过程控制，杜绝质量事故的发生。

4、销售

(1) 市场拓展：开发州内、州边的县、乡，这需要进行大量的开发、考察工作，以达到网络布点的效果，为今后的点面发展奠定一定的基础。

(2) 市场控制：保证销售价格的上升，释放市场开拓费用，遏制低价冲货、窜货、树立良好的信誉，打造品牌，稳定市场，为市场的进一步发展提供保障。

(3) 货款回收：

需要对市场问题进行必要的分析，细致的划分，货款及时回笼，大客户每季度结账，发票开出后15日内到公司账户。小客户每月结账，发票开出后15日内到公司账户。

总之，这一年通过公司全体员工的共同努力，在公司和车间领导的正确领导下，能够完成各项工作指标来之不易，但要清醒认识到你们所做的工作离公司和车间的要求还有一定的差距，但我坚信只要大家与时俱进、奋勇拼搏、团结一心，扎扎实实干好每一项工作，为以后的工作打好坚实基础，我相信在大家的共同努力下，明天会更加美好。

谢谢大家！

年度工作总结篇二

经过这段时间的工作，我学到了很多实用的东西，在工作中

我也越来越顺手，对工作也充满了信心。接下来就对工作进行总结了。

一、改变心态认真工作

来到公司已后我一开始的心态并没有调整好，因为这是我第一份工作，我是一个毕业生，大学毕业后直接来到了工作岗位，开始的一段时间我始终把自己当成一个学生，并没有把自己完全的当成一个步入社会的工作人员，心态的不同让我在工作的过程中吃尽了苦头，我对自己的工作，从内心有些排斥，不知道该怎么去做，也不知道怎么调整自己，看着同一批来的人，他们工作都有了进展，只有我的工作没有多大的进展，内心非常的焦急难受也非常难过，认为自己不胜任这份工作，一度想要逃避，还好有同时及时开导我让我从迷茫中醒悟过来了，从那以后我不再把自己在当做学生了，因为我已经是一个步入社会的人了，学生已经成为过去式了，内心对工作也不再排斥，对于工作的任务我都看似细心的去做好，把自己融入到公司内不断的学习，不断的进步通过一次次的努力一次次的改正我终于突破了自己的困难成功的融入到了公司，真正把自己当做一个员工看待，也就没有了一开始的分歧，还有就是经过了时间的磨合让我渐渐融入了，心态摆正工作起来就变得轻松容易，不在那么矛盾。

二、虚心求教，认真学习

我们是新人，懂得东西有限，想要进步故步自封是不行的，就像清朝闭关锁国一样，这只会让我们落后，是我们被淘汰，因此在工作了一段时间遇到了很多自己解决不了的问题的时候，向那些在公司有足够经验的老员工请教成为我们突破的关键，我的不足自己也是只知道，我就挑时间，在其他人有时间的时候去主动询问，虚心请教，公司的人都还不错，只要提出问题，很少有人会拒绝的，都会耐心的帮忙解答，因此我也通过不断向他们求教，向他们学习，收获很多，学会了我从没有过的一些方法技巧，让我工作少走了很多弯路。

三、团结合作认真负责

团结是一个公司强大的关键，也是能够有凝聚力的关键，经过了这么多次的不断努力和奋斗，我也学会配合其他同事的工作，因为一个人单干，完不成任务反而会把工作变遭，因此我一次又一次的努力，一次又一次的配合，终于跟上了其他人的脚步，大家一起工作一起努力不但把一些难以完成的若任务轻松解决了还让自己能够更加轻松自如的工作。

四、存在的缺点

没有完美的人，缺点存在是必然的，我们新人的缺点非常明显那就是，我们并没有多大的工作经历，我们都是一些雏鸟需要磨砺的新人，因此在工作中存在的不足也是非常多的，经验不足，阅历不足，动手能力差等都严重的阻碍了工作，虽然存在这些问题，但也让我们清楚的知道了自己的状况，也方便了以后的改正和加强。

通过这段时间的工作我的收获就是融入公司，适应工作，这让我能够很好的在工作中发挥自己的能力。

年度工作总结篇三

- 1、处理每月办公用品的申请、保管好、登记好。
- 2、完成了销售相关部门的报送各项资料。
- 3、完成《商品房买卖合同》等相关资料的备案和归档工作。
- 4、办理客户相关按揭的申报工作。

今后对自己的要求：

- 1、敬业，要用积极的态度去工作，选择了这份工作，就要尽

职尽责去完成。

2、细致，要严格要求自己，后勤是细致的活，我必须认真、细致。

3、责任心，工作对我来说，就是一种责任，我有义尽心去做，工作的好坏，决定人对工作的责任心。

4、效率，要求自己把一些复杂的事情变成简单，给自己定时、定期，尽力在最短的时间内完成。

5、保密性，后勤工作具有很大的保密性，对销售情况、数据、客户、公司资料等保密性，并要熟悉地产开发的全套流程。

从我进入亚泰地产销售部半年来，在这些工作中，难免也有一些不快乐的事情，但我也会因为情绪而影响我的工作，，我想只要把心态调整好，以积极、健康的情绪来面对自己的工作，在困难与挑战中发现乐趣。

我作为销售部后勤的一员，我深深觉到自己身肩重任。自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，严格要求自己。加强自己的专业知识学习。广泛了解整个房地产全套流程及市场的动态。珍惜公司给我学习的机会，在今后的工作中，我要努力做好自己的本职工作。

年度工作总结篇四

1997年9月我进入icu病区，开始了神圣而又光荣的护理工作。在这里我已经工作了14个年头，我将自己的青春、才华全部放在了我的护理岗位上，默默地奉献给了我热爱而感到光荣的事业上来，我们虽然没有什么惊天动地的伟业，却以自己的实际行动来履行了一名护士的天职。

大家都知道这么一句话：“三分治疗七分护理”可见护理的

重要性，尤其在icu病房，入住icu的患者危情危重，随时都会有失去生命的危险，没有亲人的陪护，没有护工的护理，患者的吃、喝、拉、撒、睡，全是由我们的护士承担的，待病人如亲人，日复一日，年复一年，始终如一，尽我们一切所能给患者提供最优质的护理。

记得有一次我为肺脓肿的患者气管切开吸痰时，因为患者气道出血，从气管插管里不时喷出大量带血的痰液，溅了我一脸，那痰满是臭味和血腥味，但是操作不能停止否则病人就会有窒息的危险，我不顾一切一直坚持把患者的呼吸道清理干净为止，看到患者呼吸平稳、舒展开紧锁的眉头，费劲的合拢了手指做成了作揖状来感谢我，我欣慰的笑了，笑的那么幸福！这点脏活累活在我心里又算得了什么呢？有什么比患者的生命更重要！

球不要过湿以免多余的水留在口腔内，发生误吸，这时我又接来一大盆温水反复的给病人擦浴全身，使他感到凉爽舒适，又要随时防止患者拔出经口气管插管，要耐心的向他解释这是病情需要让他坚持，一夜忙下来，抬头一看已经零晨四点多了，双腿直打颤，真想坐一下休息一会，可是不行，还有没完成的工作。看到患者感谢的目光和竖起的大拇指，劳累和委屈一扫而光。icu护理工作中没有轰轰烈烈的辉煌，却写满了简单而平凡的爱，最能在生活护理中体现出来的：给病人翻身、拍背、喂饭、喂药、口腔护理、会阴冲洗，大小便等等，每一件事都是平凡到不能在平凡的小事。有一位男性患者因为工伤造成胸椎骨折、右下肢截肢，呼吸衰竭，入院后立即气管切开用上了呼吸机，加上高位截瘫，胸部以下的身体全部不能动，必须绝对卧床，翻身时必须轴线翻身，以免加重脊柱损伤，患者病情重，体重达到200多斤，每次给这位“大块头”翻身都要4、5位护士一起上阵，最困难的就是给他清理大便了，既要抬起臀部又不能加重他的损伤，为了把大便清洁干净，每一次大家都要互相合作，清理完后大家都是一身的热汗，而且清洁时我们都不能对臭味做出一点点的反应，以免加重患者的心理负担，让他安心舒适的在icu治疗。

天使是可以把病痛赶走的，医院里生病的人都会好起来的！我深知这危险时刻责任是什么？责任就是挽救每一位病人的生命，病人的生命重于一切，重于自己、重于家人，为病人吸痰、为病人擦浴，我们竭尽全力使病人感到舒适，让他们早日康复和家人团聚。确诊为重症甲流的患者都十分恐慌，加上又要隔离治疗，恐惧和孤独写在每一位甲流患者的脸上，我们在工作空闲时和病人聊聊家人，聊聊工作，别看只是短短几分钟，会使病人感到不是他们自己在面对病魔，他们不是孤独的，还有一群无私无畏的医疗工作者和他们能一起努力着。

有人说icu是鬼门关，但我们认为icu是与病魔抗争的战场，在这里虽然很少听见患者的欢声笑语，更多听见的是病痛的呻吟声、沉重的喘息声，这里是没有鲜花的芬芳，有的只是血的腥味、脓的臭味，然而在这种环境下，强烈的责任感使他们每一位医护人员都在用心的照顾病人，从死神的魔掌下挽救他们，我们知道这是责任，我们就应该辛劳耕耘默默奉献，无怨无悔！

年度工作总结篇五

一、改善与计划：

a□产品的开发

1. 每个业务员要每月提供一个要开发的产品的建议。如被采用，或一定金额的奖励，与此刺激业务员多与客户沟通，积极获取产品开发的信息。
2. 独立开发，多与产品设计公司合作，开发系列产品。
3. 对模仿的产品的开发，一定要避开专利才能开发。
4. 对产品包装要统一风格，建立统一标识，建立品牌，这对外销合内销都有好处。

b□销售业务

2. 出口的环境恶劣，更要做好客户的服务和维护工作。客户的服务和维护，这是出口部要重点培训的内容。
3. 要降低赠品订单和oem/odm的比例过大，要大力开发适合日本城□jumbo□cainzhome□沃尔玛的产品，只有这些公司会给我们提供持久稳定的订单，赠品的订单是可遇不可求的。旱涝不均，对工厂来说，不是好事。
4. 列出重点客户，对这些客户执行vip客户待遇，在产品的开发，订单货期，礼品的派送的都优先出来。
5. 建立定期与买手通电话的制度，要求业务要积极和买手沟通，了解客户的真实意图和他们的计划，以配合他们，扩大营业额。

c□人员配置

1. 加强对新人的培训，让他们有良好的销售技巧和有敬业精神，如果真的容不进这个团队，要坚决辞退。
2. 在搬出广州后，要招一名会日文的业务。
3. 多举办业务间的交流会，让他们交流经验，缩小参差的水平。
4. 定期单独对每个业务进行沟通，了解其的心态，稳定团队。
5. 鼓励业务在业余时间进修，包括日文，销售技巧等，公司能给他们一定比例的报销。
6. 参加一些拓展活动，让他们更有团队精神。

d□与工厂的合作

1. 对工厂的指示要清楚，让工厂严格按照销售部的指示生产，打样。
2. 多和工厂的主管沟通，让他们了解销售的工作，乐意配合销售部的工作。
3. 为配合工厂的生产进度，我部要设立一个客户资料提供和确认表，内容包括包装物料的确认为，麦头，设计稿等。
4. 延长交货期，工厂有充足的生产世间。（促销单除外）。

二、不足和挑战：

a□产品的开发

1. 未能提供有效的产品开发的方向给工厂。
2. 现行的产品开发是在市场看到好的产品，买回来模仿/抄袭，对该产品专利不理解，这样的风险大，有可能开发的产品，没客户敢买/卖。
3. 现行的产品包装较差，设计风格不统一，无法突出我们的品牌特点。
4. 客户的地域划分较杂，也无法针对特定的单一市场作一个市场的产品开发，也无法一款产品适合所有市场。

b□销售业务

1. 总的来说，出口部的销售业绩比去年会减少，主要体现在年初一二月份的开局和年中的6月份不好，订单数量不足。订单量的不稳定，严重影响全年的销售业绩。

2. 外部的政策和政治环境对销售业绩影响重大，如人民币在xx年已累计升值7%，出口退税由11%改为5%，工人的工资也大幅升了，这都影响了产品的定价，做成我们的价格体系不稳定，直接影响客户的下单意愿。按零售的定价规例[fob价的3到8倍，当产品fob单价升5%，零售价要升15%到40%，这样大的升幅，对产品的销量是影响巨大的。

3. 美泰事件也对客户对中国制造有戒心加上所有的塑料产品要提供sgs证，不论对客户或工厂都是一种负担。短期内下单的意愿减少。但事后证明，这是利好，客户不敢压价太甚，他们也会找规模大的规范的工厂合作，赚安全的钱。

4. 赠品的订单比例过大，常规订单的比例越来越小[oem/odm的订单比例过大，自主开发的产品比例越来越小，模仿/抄袭的产品多，遇到专利的问题也多，对销售的区域有限制，影响销售量。

c 人员配置

1[nico作为我老业务，她的离开对我们有一定的影响，具体的影响要在明年初才能体现。

2. 目前人员配置是够用的，只是有点青黄不接的感觉，老的业务负荷过重，新的上手慢，帮不了太多忙。还有新的人性格和老的业务差异太大，较难平衡。

3. 新人的敬业精神不足。

4. 业务员的业务水平参差不齐，整体影响团队的业绩。

5. 日本做为我厂的最重要市场，我们欠缺一名日语业务。

6. 我们有开周会，提供了业务之间的交流平台，对新的业务也提供培训，但总体效果不理想。

d□与工厂的合作

1. 总体是勉强可以，细致的地方不够。如与工厂各部门的沟通不到位，技巧欠缺，引起误会。
2. 客户品质的要求和产品的生产工艺的不了解，做成不良品多，有单没利润的现象多。
3. 工厂对样板的重视不够，做成对客户失信时，业务情绪不稳定。
4. 模具的模期未能按时完成，客户投诉频繁，影响业务的积极性。

20xx年是一个艰苦的一年，人民币持续升值，劳动力成本的大幅提高，能源租金的价格要提高，政策正大力鼓励促进内需的市场。这都是我们出口部要面对的困难。我们要苦练内功，真正提高服务水平，加以优质的产品，我们才能打赢这场硬仗。

20xx年的公司海外销售工作时历年以来发展最慢的一年，所以我们一定要看清当前的形势，在充分的了解到海外市场的前景后再做出相应的对策和计划，这样对公司的发展无疑是最有利的。作为公司的普通工作人员，我一定会看到当前的形势，我相信在公司海外销售部全体员工的集体努力下，我们的工作一定会越来越好！