

员工年终总结报告个人工作 员工年终总结报告(通用20篇)

整改报告是本着对工作负责、对问题负责的态度而编写的一份重要文件。希望大家能够善用这些报告范文作为学习和提高的材料，打造更加优秀的报告作品。

员工年终总结报告个人工作篇一

随着新年钟声的敲响，20__年就快结束，回首年的工作，有艰辛也有收获，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，20__年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况总结如下：

一、虚心学习，努力工作，圆满完成任务！

(一)在20__年里，我始终自觉加强自身的学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作经验，在工作中，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。同时又不知道的就会问，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(二)年工程维修主要有：在卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多！

(三)爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制。

(一)20__年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度年下半年，行政部组织召开了年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

(二)对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

(三)做好固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理。

三、主要经验和收获。

在安防工作这两年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的'申购与领用。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己。

(一)开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

(二总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新的知识和经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

五、要定期召开工作会议，兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

员工年终总结报告个人工作篇二

20x年，我中介业务部在总经理室的正确领导以及我中介业务部全体员工的共同努力下，同舟共济，深化内部改革，克服各种不利因素，全体员工转变观念，努力拓宽服务领域，提前完成了下达的各项指标任务，现将20x年度我中介业务部各项工作总结汇报如下：

一、中介业务情况分析

目前，我市中介市场较为繁荣，正规兼业保险代理单位9家，保险代理公司8家，其各保险代理单位或公司以寿险业务为主，财险业务为辅，财险业务以车险业务为主，其他业务为辅。各家代理公司的合作目的是利益最大化，谁签单收取保费少，手续费给的高，业务就与谁合作，这样就给我公司中介业务发展造成较大困难。

二、中介业务拓展情况

通过中介业务部加强车险业务经营是今年非常重要的中介业务工作。车险业务在整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是发挥中介部的纽带

作用，继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，从每一笔业务、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

三、中介业务发展措施

今年来，我中介业务部坚持学习政治理论，提高业务技能，制定了相应的学习计划。建立健全了一整套适应本我中介业务部实际的制约机制，使我中介业务部形成一个团结拼搏、务实进取的战斗集体。进一步完善了我中介业务部内部控制制度，以效率为中心，实行工效挂钩。做到一人干保险全家干保险，坚持以贡献排名次，以业绩论英雄。让经济杠杆起作用，变职工要我干为我要干，拉开了分配档次，增强了工作的积极和主动性。我中介业务部根据保险服务行业的特点，从狠抓效益入手，抓落实，重实效，取得了显著效果。一是完善了优质服务措施，制定了优质服务标准，明确了服务内容，规范了服务程序。广泛深入保户，回访“黄金客户”，积极征求意见，改进工作作风，增加了服务透明度。

四、工作中存在的主要问题及今后的努力方向

回顾今年来的工作，我中介业务部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，各项基础管理工作也有很大进步，但工作中仍然存在着一些问题，如车险代理进展还不够快，合作的层次还不够广泛和深入。

员工年终总结报告个人工作篇三

回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将一年来的工作情况

总结如下：

一、客户服务部日常工作

客户服务部对我来说是一个全新的工作领域。作为一个处理客户关系的工作者，自己清醒地认识到，客户服务部的工作在整个公司中是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。

工作千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、受理客户投诉、退换房屋、交房等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

1、及时了解准备交付的房屋情况，为领导决策提供依据。作为一个房地产开发业内知名企业，房屋交付是重中之重。公司成立房屋交付工作小组。我作为小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到案场和施工现场积极与有关人员交流、沟通，及时将所了解的房屋信息、工作进度、问题反馈到领导及总经理室，使公司领导在最短时间内掌握了房屋交付工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

2、理顺关系，创建部门工作流程。部门成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，这一年的时间里，达到了部门熟、人际关系较融洽的目的，积极为日后协调充分发挥各部门能力解决工作难题而做出准备。

3、认真做好公司的文字工作，草拟文件和报告等文字工作。认真做好部门有关文件的收发、登记、分递工作；部门文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作，做好客户资料管理工作。

4、受理客户投诉并及时协调相关部门妥善处理，积极响应集

团员工五种精神的号召。充分发挥自身部门优势，在工作态度上一是急，高度的客户意识，把客户的事当自己的事，高度负责高度敏感。二是强大的资源整合能力，强大的推动能力，推动整个公司的资源倾斜于客户，来解决客户的问题。对业主行为和诉求进行预测，充分考虑成本和营销并进行适当的引导和控制。限度的降低其不合理的期望值，提高了客户满意度。

二、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己一年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了本部门工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过一年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向

一年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题，主要表现在：

第一，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

在一一年的工作中，自己决心认真提高业务、工作水平，为

公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数。

第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；提高自身业务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

员工年终总结报告个人工作篇四

本站发布公司新员工年终总结报告，更多公司新员工年终总结报告相关信息请访问本站工作总结频道。

大家好！我来自xx项目部。首先非常感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的述职报告，同时也很荣幸地能够成为安装分公司的一员。xx年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我从入职培训至今已四个多月了，这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解许多，同时也深刻的体会我们公司“信*和”为核心的企业文化及各项规章制度。

来到xx险峰项目后，我主要负责现场施工，现场管理以及项目的资料工作，同时也在积极的学习预算方面的知识。在项目工作这一段时间来，让我了解到对于一个项目的管理主要分为安全、质量、进度和商务四大块，安全是项目正常工作的前提条件，质量和进度是项目的命脉，商务是项目的成本以及利润，这四大块是环环相扣、相辅相成的，只有努力的做好这四大块工作才能保证项目高效的运行。所以这一段时

间来，我就在努力的执行和努力的学习这四大块的工作。下面，我就我入职以来的具体工作情况报告如下：

一、虚心请教、努力学习。在项目上虽然是作为一名管理人员，但作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主，所以来到项目后我首先的工作就是看图纸，熟悉整个项目的施工工艺，在遇到不明白的地方时，我就积极的向项目上的领导和同事请教，同时还到劳务班组里去和劳务人员一起干活，向他们学习具体施工方法。

二、以情服务、用心做事。在工作中我对每一个人都以礼相待，保持着热情的微笑，耐心地帮助劳务人员，对他们提出的问题自己不能回答，我向领导请教后，才给予解答；对于出现质量问题，需要劳务人员返工处理时，我都是做到‘礼先到’，不摆架子，耐心地和他们沟通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

三、遵守制度、敢抓敢管。在现场进行施工的时候，特别是钢结构安装期间，由于高空作业多，危险性较大，我按制度、按程序对工人进行管理，每天对进出的人员进行严格的检查，以免可疑人员进入造成公司财物被盗；对于那些安全措施不到位的，比如：‘进入施工区域没戴安全帽；高空作业没系安全带；用火时没有灭火设施’等之类的现象，我都按照公司的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

四、任劳任怨、孜孜不倦。我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行；以坚持到‘最后一分钟’的心态去工作，一如既往地做好每天的职责；对于自己不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自己，胜任自己的岗位。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

在这段时间的工作中，我也清醒的认识到自己的不足之处，

主要表现在：

- 1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法；
- 2、个别工作做得不够细致，偶尔会出现协调不足；
- 3、自己的理论水平和工程项目经验还赶不上工作的要求，须亟待提高；
- 4、缺乏专业知识的实践经验，不能及时的将在学校学到的专业知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

虽然我在工作中还存在很多的不足之处，但我自己决心认真的提高业务技能和工作水平，为公司做强做大，贡献自己应该贡献的力量。所以今后我将努力做到以下几点：

- 4、积极的学习商务知识，因为只有清楚的认识项目的造价预算，才能在工作中节约成本，为项目获得更多的利润。

虽然我是一个刚从学校毕业学生，工作时间仅仅四个多月，存在很多的不足之处，但我时刻以一个“合格五局人”的标准来要求自己，以领导和同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的五局人，能在五局这个大舞台上展示自己，为五局的辉煌奉献自己的一份力量。

员工年终总结报告个人工作篇五

岁月如梭，20_年即将和我们挥手告别；光阴似箭，20_年正向我们走来，回首过去的一年，我对自己在电工这个岗位上的总结“三百六十行，行行出状元”。初中毕业我就来到了技校学习，打算学一门适合自己的技术。在我经过很慎重的考虑之后，我决定学习电气与自动化，我希望自己能够成为一名出色的电工。在我毕业之后，我学习十分优秀，之后来到

了_x水泥厂工作。我工作以来，一直从事一线电工专业工作，严格要求自己，兢兢业业。

一年来，我始终以高昂的工作热情和积极的工作态度，全身心地投入到热爱的电工事业中，为_x水泥厂的发展倾注了满腔热血。我对工作认真负责，勤于学习，刻苦钻研。积极参加各种学习和培训，努力学习电工知识，供电系统知识，线路装置，照明装置，接地装置，变压器的运行和维护，电动机维修和维护，软起动器、仪器仪表、dcs系统及plc控制等有关知识体系。每次学习，我都学到一些新的理论，并用来指导工作实践，实践中做到规章制度上墙，严格按规章制度办事。

在工作中，我求实上进，遇到不懂的地方，虚心向别人求教。与同班组成员协力、互相学习、共同进步。上班期间一起巡检，找出影响正常生产所出现的问题，共同解决设备运转过程中遇到的故障。对巡检过程中所出现的引出线绝缘破损及老化，电动机的震动大、温度高、电流高、轴承有异响、碳刷打火、水阻柜缺水及水温过高，变压器油位低、有漏油现象、有异响，接线是否符合铭牌规定，绕组中有否断路、短路及接地等现象及时处理并总结各种故障现象及解决方法、记录在案，用来指导实践，同时也提高自己的业务水平。有些投入生产的机电设备自动化程度高，技术含量较高，技术精密度高的要求，机电设备种类繁多，对维护电工的技术水平要求也很高，作为一名技校毕业生文化水平远远适应不了新技术的要求，我深深感到学习压力很重。面对困难，在实践中不断充实自己，努力提高自己的业务水平，在以后的工作中，使自己变得更加成熟。

电工是一个危险的职业，一切从事电气工作的人员必须遵守电气安全管理制度，严格执行工作票进行检修、预测工作时间，工作负责人应按操作规程规定办理工作许可、工作延期、工作终结手续。作为一名电工，安全永远是最重要的，安全生产工作是对个人的负责，也是对工厂的负责。要保证配电安全运行，万无一失，最重要的是要善于对设备的缺陷进行分

析,对故障进行正确的判断,迅速的处理.这就要求值班人员必须有深厚的理论知识,熟练的实践工作技能.还有不可忽视而非常重要的一点,那就是值班人员处理突发事件必须有良好的心理素质,只有这样才能正常的发挥技术水平,保障不影响生产。

在新的一年里,我将会继续不断的完善自己,在思想上,技术上,工作上,我坚信我会做的更好.我会进一步严格要求自己,虚心向其他领导、同事学习,争取在各方面取得更大的进步。

数载春华秋实似如水,数载风雨同行辉煌历程;数载心意相连携手共进,数载盈溢感恩全赖有你。愿_x水泥有限责任公司的明天更辉煌。

电工班长的年终总结与下年计划电力员工年终总结报告2021
这一年中,我一向在项目部工作,负责电工施工的现场管理及技术指导工作,凭借自我的努力和领导的提携,从一名普通的电工监理,进而又被提拔到兼任电仪车间技术员一职。在这期间,我除负责对x厂区所属的车间进行电气施工监理的工作之外,还承担电仪车间技术员应尽的职责。虽然工作量比以前要繁重的多,但给我供给了一个全面了解公司整个电气系统的机会,加强了我对公司电气系统的认知和掌握,并提高了我对一些系统发生各类事故时独立分析和处理问题的本事,为我进一步从事电工技术工作打下良好的基础。

员工年终总结报告个人工作篇六

我是_物业公司一名普通电工。2018年度在物业公司领导关心和支持下较好的完成了各项工作任务,工作取得圆满成功首先归公于各级领导,归公于我周围的同事们,我只不过做了一点应该做的工作,尽了一点应尽的责任。经过多年的培训和锤炼,使我充分理解上级领导所倡导的“忠诚敬业、开拓

进取、学习创新、优质服务”的企业精神及一系列先进企业文化的深刻涵义，在_物业公司，作为一名电工，虽然不能像其他商家那样直接为公司创造经济效益，但却起着保驾护航的重要作用，如同是一架机器上的一颗小小螺丝钉。回顾一年来的工作历程，我主要做了以下几方面的工作：

一、较好的完成了所下达的任务指标

截止到12月份，我们做好每一项工作，保持了较长周期的安全记录，优质服务诚信服务取得了较好的成绩。

二、安全保持了较稳定的局面

一年来，我们按照今年初提出的“明责任、严纪律、强监督、重奖罚”的要求，把安全检查放在一切工作的首位，加强安全工作落实，建立建全全方位，全过程的安全意识，积极参加公司所组织各项安全活动，在安全上重视调查研究了解实情，解决实际问题，注重工作期间的安全管理，在今年紧张的任务中，由于配合得力，杜绝了事故的发生，设备检修和故障处理到位，减少了配电事故率，配电设备完好率100%，针对实际工作抓重点，查隐患，查事故苗头和不安全因素彻底清除安全死角。

三、认真落实服务承诺和规范化管理

一年来，以公司规定为准则，以优质服务为宗旨，认真为业主服好务，提高服务质量，业主有情况反应，马上做出回应积极配合，规范工作程序，对业主实行承诺服务，坚持全天24小时电话保持畅通，随叫随到。把”心连心”工程落到实处。只要接到报修电话就立即上门检修，一般故障立即修，特殊事故说明情况作好解释工作不过夜。对不方便的用户，主动去帮助，诚信服务尽最大努力减少业主停电，受到业主好评。在实际工作中积极主动。

尽管在2018年的工作中，我取得了一定的成绩，但也要正视存在的问题和不足，在新的一年里行业作风和工作作风为更高目标进行提高，工作纪律要进一步加强。优质服务诚信服务的意识需要进一步加强。

员工年终总结报告个人工作篇七

转眼间20__年已经过去，她是我踏进__公司的第__年，在总经理的指导下，在各领导与各同事的共同努力下，我们认真完成了公司各项工作任务，并取得了一定的成绩，总结如下：

一、工作方面

1工作中，尊敬领导，团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持沟通，充分发挥岗位职能，认真完成了各项工作任务，协助业务部的工作需要。

2与各供应商建立并保持良好关系，__%的物料顺利如期跟催到位，基本保证生产顺畅，材料计划下单正确率达__%(没有办法，公司部门不是很完善，所以材料计划也由采购部制定。呵呵，不过就可以顺便训练对材料的了解)

3按照质检部质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽努力按照我司质量标准供应物料。

4开发了新的供应商，缓解__材料的质量问题。

二、不足方面

1材料计划下单错误__%，但未造成严重后果延误出货。

2部门与部门之间的沟通未能达到理想效果。

3供应商开发力度不够大，未能培养有潜力供应商。

三、明年工作计划

1加强与各供应商的合作与协调，缩短供货周期，提高物料交期的百分比

2积极与各供应商沟通，提高各供应商的质量控制能力与合约执行能力，保持质量与交期的长期稳定性。

3极力配合质检部解决物料质量问题，与质检部讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案。

4稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。

5建立稳定、快速的供应链。

员工年终总结报告个人工作篇八

1. 通过公司培训所获得

本年进行了三项外培，高压进网作业许可证；消防安全培训；西门子plc应用；在公司内部进行了质量管理7大手法；五大核心工具的培训。通过这些培训能够独立操作公司配电室高低压开关柜；对消防器材的使用，消防安全意识有所提高；对西门子s7—300的编程和组态应用有一个初步认识和了解；对质量管理五大核心工具ppap□apqp□msa□fmea□spc有了进一步了解，并在参与公司内部审核和过程审核时有一定的帮助。

2。 通过维修实践所获得

本年的设备维修强度较适中，中夜班的维修频率有点偏高；通过益友新压力机，进口加热炉的协助安装调试对设备的机械结构和电气结构有了一个更细致的了解；通过参与循环水系统

改造对公司循环水的运作和控制系统有了更清楚的认识;通过协助厂家人员400t(125—04)的艾默生系统与西门子plc系统的更换及相关控制线路的更换,对益友压力机西门子plc有了进一步的了解;通过独立进行500t加热炉和原160t压力机加热炉的调换工作,对加热炉的控制系统掌握的更好。由于今年的空压机故障频繁,通过协助售后和自己独立进行维修,在空压机的维修经验上有了进一步的积累。

二。工作中的不足

在技术上:

对于进口加热炉的点火燃烧控制系统仍了解的不够透彻,由于说明书为日语,电路原理图均为日方标准和方式还需进一步通过实践维修来了解和掌握;1600t的设备故障较少,像这种电控和液压综合控制的设备维修经验还有所欠缺。能够进行简单的设备电气方面的改进,对于机电一体化的整体设计能力较欠缺,对于电气件的选型识别还有待提高。

在设备管理方面:

现了解设备的基础管理,并能够进行设备的基层管理。在设备的统计分析数据的应用上还有所欠缺。对于设备的备件管理和预防性维护上还有待通过更多的实践来积累经验。

希望在公司良好发展的大环境下,从各位前辈身上学到更多技术,以快速发展自己。在为公司实现利润最大化的工作过程中实现个人价值最大化。

员工年终总结报告个人工作篇九

20__年我在工作上兢兢业业,任劳任怨,服从公司领导安排,完满地完成了全年的工作任务,无事故记录。工作之余,我还努力参加各种学习培训,使自己成为本领过硬,思想先进

的优秀员工。

一、能够积极参加各项学习活动，不断提高自身素质。

根据公司统一安排，今年以来能积极参加公司组织的企业文化培训，同时能关心时事，利用报纸、广播及时了解国家大事，在行动上做到与上级的要求和公司的决策保持一致，自身素质有明显提高，能在执行任务期间，文明驾驶，礼貌待客，热情服务，自觉维护单位和个人的形象。

二、认真钻研本职业务，确保安全行驶无事故。

一年来，能始终牢记“行车万里，安全第一”的总目标，在日常工作中，结合自身工作要求，能认真学习和钻研驾驶专业知识。同时爱护车辆，勤俭节约，对所驾驶的车辆及时检查、维修，每天做好对车辆的清洁工作，做到车子每日如新。平时注意掌握车辆的状况，及时做好保养等工作，使车况良好。认真坚持“三检”、“一保”制度，做到不开快车，不酒后驾车，不私自出车等。认真做好安全防范措施，消除安全隐患，时刻提高警惕，严格遵守规章制度，保证每一次出行都遵纪守法、文明驾驶，确保安全出车，文明驾车。

三、严格公司各项规章制度，全力做好服务工作。

作为一名司机，一年来我能明确自己的工作职责，遵循职业道德规范。在工作中严格按照各项规章制度，坚持个人利益服从全局利益，增强时间观念，服从领导，做到不迟到，不早退，不误事。在工作中任劳任怨，只要有需要时早晚或节假日都能随叫随到，不计报酬从无怨言；在资料文件的传递工作，做到及时传递无差错，较好地完成了领导和同事所交给的工作和任务。

20__年已经过去，我在安全驾驶方面和日常工作取得了一定成效，也得到了公司领导和同事们的肯定。但是我也深知与

领导的要求相比，还存在一定的差距，在新的一年里，我将发扬优势，克服不足，努力学习，不断提高自己，进一步增强服务意识，争取公司的发展做出更大的贡献！

员工年终总结报告个人工作篇十

在这年里我深刻体会到了个工作的汗水与快乐，我把自己的青春倾注于我所钟爱的机修事业上。这年的工作已经结束，收获不少，下面我对上半年稍微写一下，为下半年的工作确立新的目标。 一、思想认识。

在这年，作为一员机修工，我在思想上严于律己，热爱自己的事业，自己要求严格，鞭策自己，力争思想上和工作上在领导和同事心目中都认为，这个小伙子能吃苦，不嫌脏不嫌累，工作认真，干起活来从来不拖泥带水。在公司组织的各项活动中能够积极主动的去参加，这年来，我能圆满的完成安排的各项工作。我相信在以后的工作中，我会在领导的关怀下，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。在明年，我将更加努力工作，勤学苦练。 二、维修工作。

在维修工作方面，这年任务都非常重，有好几个黄金周。为了索道设备的正常运行公司安排了大量的加班，但不管怎样，为了把自己的维修水平提高，我坚持，我信念，是工作的越多，相信我的维修技术也在不段的提高。平时工作中也是争取每个维修机会在请教老同志的维修经验，平时也多和老同志聊天学习。这年工作结束了，明年的工作也是紧张的开始。这些多是需要认真做好的工作，在工作中学习，领会积累每次的工作经验。 三、制度方面。

安全是重点，不管是工作也好还是生活也好，人生安全机械安全，多需要我们去时时刻刻高度重视。这年在工作中也有出现个别安全事件，一些轻微的手脚磕磕碰碰，出现这一些列小的问题证明还是存在有些疏忽粗心大意，不够注意小节

过程，安全意识还是不够全面的考虑到小节。在以后工作中要弥补考虑不够周到不够全面细节安全隐患。在明半年，要认真学习安全条例，安全生产，安全注意事项，注重安全，为了更好圆满完成索道维修工，做到无设备安全事故，无人生安全事故，排除一些列的安全隐患。就是在生活上也要不放松个人安全。

综合以上几点，其中还有很多不足之处，在明年的工作加强学习，更好的完成201x年的全年工作。

员工年终总结报告个人工作篇十一

光阴似箭，岁月如梭，转眼进入路通宇公司已经将近一年的时间，在这一年的时间里，我从一个初出茅庐的大学生转型成为了一个职场人士，期间曾经茫然曾经执着，但为了自己最初的梦想，我一直在不断的奋斗着。

我是20__年2月14日进入公司工作的，那时的我还没有毕业，按照领导分工主要负责人事行政方面的工作。由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部员工的大力支持，再加上自己的不断努力，能够顺利的完成领导交给的任务。在拿到毕业证书以后，受领导的错爱，提升为综合管理部主管一职，由于赵总身体原因退居二线，整个部门的担子落在我的身上。刚开始接手这个重任的我多少有些不适应，多亏了领导和同事们热情的鼓励和帮助，我才鼓起勇气在这个岗位上坚持了下来。

回想起来，在公司已经工作了将近一年。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心的投入到学习和实践中去，总的来讲，自己基本上能够胜任工作，还是称职的。虽然面对困难时曾经不知所措，虽然太累的时候想到过放弃，但是在这个集体中，在领导和同事们的关心和关爱下，这些念头也只是一闪而过，因为最初的梦想一直在引导着我，这么多关心我的人鼓励着我，

我不能放弃。下面就将20__年的主要工作情况总结如下：

一、适应从学生到职员的角色转变，在不断的学习和实践中掌握工作的基本技能和知识

2月份出校门，在别人还迷茫不知所措的时候我就已经踏上了工作岗位，开始了从学生到职员的角色转变。在学校只是学过理论知识并没有切身实践过，谢谢公司领导给了我一个好的平台让我充分的施展所学。近一年来，我经常把自己放在公司的角度来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度能不能适应公司发展的需要、能不能适应完成正常工作的需要。自己刚刚毕业，相当于一切从零开始，无论从哪个角度讲都处在起步阶段，必须在工作中不断提高自己，同时在不断的学习中提高自己的能力，增强对本职工作的胜任力。

二、怀有感恩的心，用积极的心态来工作和生活；

工作近一年，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。其中最重要的便是自己尚显浮躁的心态。有时候做事只求速度而忽略了质量，出现了一些数据上或文字上的错误；有时在做一件事的时候忽略了其他事情与此事的关系，造成前后矛盾或者数据不符。如果不是领导及同事们及时为我指正，恐怕到现在我也不自知而无法提高自己，谢谢这些可爱又可敬的人。经过将近一年的学习与磨练，我逐渐认识到，只有怀有一颗感恩的心，对工作感恩，对生活感恩，对生命感恩，才能体会出生活的真滋味。并且要用积极的心态来面对这一切，这样生命才会更精彩。

三、以树立良好的形象为牵引，激发部属工作热情

俗话说“喊破嗓子，不如做出样子”，作为部门主管，如果说的一套，做的又是一套，就会对部门员工造成非常不好的

影响，因此，在日常工作中，我学会了注重自身的形象，要求员工做到的，我首先自己坚决做到，要求员工不做的，我带头不去违反。开始时，并没有注意到这方面的重要性，有时自己会忽视了自身形象的重要性，久而久之，便体会到了自己的失职。在以后的工作中，争取做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，日事日毕。

行政新员工年终总结报告

员工年终总结报告个人工作篇十二

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!根据公司述职方案要求，下面我就20_年x半年主要工作及下一步工作思路和目标作如下汇报，不当之处请领导们给予批评指正。

一、个人简介及工作职责

我叫_，行政专员，20_年6月毕业于_职业学院，20_年3月底到_x公司上班，8月份调入行政部工作。在公司领导及同事们的关心帮助下，我认真履行岗位职责，较好的完成了各项工作任务。我的主要工作职责有：

二是协助领导完成各生产单位、后勤部室、销售部负责人半月工作计划考核；

三是夜间值班签到情况的检查与落实；

四是印章的管理工作；

五是传真电话的接听及传达落实；

六是公司领导安排的其他工作。

二、主要工作内容及业绩

(一)认真做好公司各类公文起草、撰写工作。起草、审核机电公司通报175份，通知80份，会议纪要26份，规章制度23份。另外，编写工作总结3份，共计两万一千余字；编写大型发言材料8份，共计一万余字。上半年以办公室名义起草下发《内部礼品提用管理规定》等管理制度4份，为公司管理水平提升奠定了良好的基础。

(二)认真做好督查监督工作。严格按照《督查管理规定》，对公司生产运行会议、应收账款调度会议确定的事项以及公司领导研究确定的事项及时进行督查调度，调度事项29项，按期完成23项，有6项工作正在向前推进。

(三)做好半月工作计划考核工作。实行生产单位、后勤部室、销售部门负责人半月工作计划考核，协助领导完成半月计划考核工作。

(四)认真做好传真电话接听及传达落实工作。上半年共计收取传达传真500余份，电话接听时使用礼貌用语，收到传真信息及时通知相关人员，确保各类信息文件及时传达。

(五)认真做好印章保管及用印工作。严格按照公司印章管理规定，保管使工作报告用行政部、人力资源部、质量安全部、销售部的印章，严格审批用印权限，半年来，未出现错盖、超权限用印事项。

(六)认真做好夜间值班情况落实工作。每天及时对夜间值班情况进行落实，确保夜间值班工作有序开展。

三、个人优势及不足

经过在行政部近一年的工作，我各方面都得到了锻炼。一是本岗位工作已能熟练驾驭，并积累了一定的工作经验；二是工

作态度端正，做事认真踏实，具有较强的责任心。虽然取得了一定的成绩，但是我也清醒的认识到实际工作中仍存在不足之处和薄弱环节，主要有以下几个方面：一是理论素养和业务素质有待于进一步加强，文字写作水平有待进一步提高；二是创造性开展工作不够，沟通交流少。

四、下半年工作思路、目标及打算

x半年，我将严格按照领导的安排和部署，进一步增强责任意识，严格遵守公司各项规章制度，并不折不扣的学习好、贯彻好、落实好、执行好。一是协助行政部经理做好行政部的各项监督检查工作，进一步加大工作执行力度，努力培养雷厉风行的做事风格，确保各项工作有序、高效开展；二是进一步加强自身业务学习，积极参加各类培训，努力提高自身素质和写作水平；三是认真学习相关写作知识、技巧，进一步提高写作能力；四是进一步加强沟通与协调。协调是办公室的重要工作之一，是公司有效运转的重要条件。没有沟通就没有协调。加强内部沟通协调，增进与其他部门的交流协作，努力营造和谐的工作环境，形成工作的合力。

最后，感谢各位领导能够提供给我这份工作，使我有机会和大家共同提高、共同进步；感谢每位领导在这一年来对我工作的热情帮助和悉心关照。在今后的工作中，我一定认真总结经验，戒骄戒躁，努力实践，克服不足，努力把 work 做好。

员工年终总结报告个人工作篇十三

尊敬的公司领导您好！

我是包装车间副主管，本人在车间主要负责设备的维护、设备配件备件、生产设备改进的工作。2019年已经过去，在这一年里伴随着企业的不断发展，并在公司领导的亲切关怀指导下。本人对设备管理工作在诸多方面也有了新的认识，设备维修管理工作是确保生产设备设施正常运行的关键。现将

一年来的工作情况及明年工作计划总结如下。

1: 提升管理水平，探索多途径，提高维修效率

2019年在以往管理的基础上，提出了一些普遍的作法使其更好地处理一些小的故障及开展预防性维修工作。

一、对生产设备维修填写进行了细化。对各班组的维修人员，在机台维修所使用的时间，维修后的情况，备件的更换，试运行情况等记录统计，这样有助于统计每台生产设备的实际运行生产使用时间，也有助于统计该故障率的频繁性便于估算改造的必要。

二、规定维修人员必须在生产机台旁巡视操作便于及时处理设备的故障问题。对各班所维修的设备问题进行统计汇总，填写设备维修记录，设备维修记录的实施，可促进各班组进行全面了解，及时发现存在的问题并进行快速处理。

考核使维修人员的技能不断提高。

四、工作中的不足

1、在处理不是我分管的工作时，表现不够主动，主要原因是脑中有怕越权、越位的思想，有时就表现出不主动提出自己的工作思路，致使工作节奏慢。

2、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路去处理问题，表现工作上的大胆创新不够。

五、2019年工作计划

1、对车间内的主要生产设备备件进行统计，区分新旧设备的配件，按时按质完成配件的备件工作。

3、继续发扬节能降耗的精神，鼓励员工改革创新。

员工年终总结报告个人工作篇十四

大学毕业这一年是我的一个终点也是一个起点，进入xx公司就是我新的起点！进入新的环境，认识新的人物，接触新的事物，感受新的生活方式，由陌生到熟悉，由稚嫩逐渐迈向成熟，从学生到员工这一角色的变化，工作赋予我的生活新的形状与颜色。这半年来，我在工作上受益匪浅，思想上也感悟良多，这对我今后的人生和发展都有举足轻重的意义。现将这一年工作以来的情况总结成如下几方面：

一、对工作的收获与认识

大学毕业刚走出校园走入社会，在这半年的时间里，我既体会到了刚刚踏上工作岗位的新鲜感，又感受到了从事设计工作的严谨与艰辛。从开始对工作性质和内容的模棱两可，到渐渐明了工作的方式方法和职业态度，每一次进步都有着很大的收获：

1、工作上要虚心求教，潜心学习。“闻道有先后，术业有专攻”，除了自身看书学习外，无论是生活阅历还是工作经验，老员工身上总有众多值得学习借鉴的地方，通过工作上的接触，我发现了自己专业知识层次和处理问题的方式上和他们都有一定差距，有时他们简单的点醒也会起到醍醐灌顶的作用。工作经验可以自己积累，知识技能也可以自己沉淀，但如果能整合好身边已有的资源，虚心学习，相信一定会成长的更快。

2、工作要有条理性。设计工作繁冗而复杂，从总体到局部，由宏观到微观，有条理的明确任务与目的才能理清思路消除盲目。另外，与同事交流，向领导汇报工作时思路清晰、重点明确、表达简练能让我们交流畅通，合作方便。无条理的言不及义或是说不清道不明，都会给工作带来极大地不便。所以在工作中自己还要不断加强语言表达方面的学习。

3、工作上合作意识很重要。每一个设计项目都需要不同人员的参与，个人参与的部分一定要服从于总体设计，由总体定局部。另外，“众人拾柴火焰高”，个人知识必定有限，只有很好的交流沟通，集思广益，各取所长，同事之间充分配合，落实工作项目的各个方面，工作才能更快更好的完成。

4、工作上要有积极的价值观念，也就是指要有上进的工作态度。价值取向决定职业观念，而职业观念则决定了工作态度，也就是做事的积极程度。还没毕业我就对工作有了一定的希望和憧憬，因此不可否认初来乍到时我曾抱怨过理想与现实的差距，但当我对“工作”一词有了深层次的了解后我就学会了不再埋怨。

工作是为了能让自己更好地生活，而公司让我工作则是因为我能为公司创造一定的价值，这实质上是两者之间的双赢关系，而自己则是决定平衡点的关键因素。有人这样解释职业与事业：事业是今天干了明天还想干的工作，职业是今天干了明天还得干的工作，一个被动，一个主动，所以如果认同一份工作就要认同这份工作的总体价值取向，然后以归属的姿态去服务于他，我认为干任何一份工作都要有随遇而安而又有所追求的心态，随遇而安就会少许多抱怨，少许多压迫，有所追求才不会止于平庸，积极进取。这样有了乐观的心态，工作中就一定会提高效率，有助于成长。

二、存在的问题

参加工作的这半年多里，尽管在不同方面都有了一定进步，但仍存在一些不足：

首先，刚走出校园，从理论知识到工作实践的过渡，实际上就是知识构架的转型，工作中我发现自己对于课本知识和实践运用之间的衔接能力还有待提高，有些问题比较理想化，与实际施工结合的不紧密。这需要花费时间和精力，从日常的工作学习中去总结提高，努力做到活学活用，活学巧用。

其次，独立分析解决问题的能力有待加强。实际工作时疑问总是一串接一串的，有问题找老同事也总能得到热情的解答，但慢慢发现在设计过程中就很少加入自己的看法了，绝大部分都是老员工在拿主意，缺少自身独立思考的成分。所以在以后的工作中自己要注重这方面能力的培养。

另外，在处理不同人际关系的方式方法上还略显稚嫩。以后的工作会面临来自甲方、施工方以及不同合作方的人际往来，处理好与不同人员之间的交际也关系到自身的业务能力，所以平时要注意观察，多看、多听、多想有意识的提高。

三、工作建议

整个设计院的运行制度虽已相对完善，但我还是想提两个个人建议，希望领导能够支持采纳：

1、尽早建立设计规范的借阅机制。对于新员工来说，最缺乏的就是工作经验了，所以初始的知识积累特别重要，知识的准确性会关乎以后很长一段时间的工作，而设计规范不但能限定设计标准让设计做到有理可依、有章可循，也能及时纠正我们在设计过程中错误的主观臆断。但是大部分新员工的设计查询资料还是大学课本，而课本中有些信息的准确性确实有待考证，所以希望领导能尽早解决设计规范的借阅问题。

2、希望有机会多去工地现场查看学习。设计工作有时就是“纸上谈兵”，尤其是新员工，设计工作与实体建筑物之间的联系能力更是匮乏，如果有机会多去工地看一些在建的和建成的设计项目，肯定对新员工的成长有莫大帮助。

四、总结及展望

在过去的的时间里，通过不断的学习和提高，我已经渐渐适应了工作环境，也认识了公司的企业文化、经营理念和人文气氛，同时也认识到了自己仍然需要学习提高的地方。我相信，

通过公司领导及同事的悉心指导，自己一定能够在今后的工作中更好的提高专业水平和综合素质，更好的完成工作！

最后，感谢关心和帮助我提高的领导们、同事们！新的一年祝公司的发展蒸蒸日上不断超越！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

员工年终总结报告个人工作篇十五

本站发布新员工个人年终总结报告，更多新员工个人年终总结报告相关信息请访问本站工作总结频道。

以下是本站为大家整理的关于新员工个人年终总结报告的文章，供大家学习参考！

光阴似箭，时间如梭。转眼间上班已经一年多了，回首过去的一年，内心不禁万千。虽然没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考公司新员工个人工作总结经验和磨练。

非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学

习，不断的进步，慢慢的提升自身素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有了你们的帮助，才能令公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务实求真、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，严格要建材公司新员工培训总结求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。今后努力的方向：随着公司各项制度的实行，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识也更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为公司做出应有的贡献。即将过去的这一年，在公司领导及各部门经理的正确领导与协助下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕重点展开工作，在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，要充分发挥自己的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。

经过一年多工作的锤炼，我已经完成了从学校到社会的完全转变，已抛弃了那些不切实际的想法，全身心地投入到工作中。随着工作越来越公司新员工工作总结得心应手，我开始考虑如何在工作中取得新的成绩，以实现自己的价值。我从来都是积极的，从来都是不甘落后的，我不断告诫自己：一

定要做好每一件事情，一定要全力以赴。通过这一年的摸打滚爬，我深刻认识到：细心、严谨是所应具备的素质，而融会贯通、触类旁通和不断创新是平庸或优秀的关键因素。由于我们的见习工作结束后，就是正式参与齿轮箱的装配了。也就是要独立的去工作了，师傅只是起指导的作用，关键在于自己。由于我在实习期间的好学和认真的工作态度，练就了很好的基本工，所以工作起来就很顺利，识图能力也很不错，很快就适应了独立装配的这份工作，而且也多次受到领导的好评。由于我在实习期见，就直接参与齿轮箱装配，所以，独立工作后，也就是师兄师弟们一起继续装配齿轮箱。由于齿轮箱是一个比较复杂的设备，装配精度要求很高。齿轮箱在装配过程中有经常有热装和冷装，这些装配对装配人员的要求是非常严格的，尤其要准确测量其加热或冷却后的尺寸，因为刚从学校出来没有测量的经验，后来在师傅的耐心的讲解和指导下，慢慢的掌握了测量的窍门，加上平时多练习测量，这些问题也就慢慢的随之解决，现在觉的它也没有什么难的，只是，没有掌握窍门而已。

平时在装配过程中会遇到很多问题，遇到问题后大家共同分析讨论以得到解决方案，在这过程中我也学到了很多书本上学不到的东西，在这一年的装配工作中也总结了不少经验，为我以后的齿轮箱设计工作打下了良好的基础，使我受益匪浅。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

员工年终总结报告个人工作篇十六

本站发布市场部员工年终总结报告，更多市场部员工年终总结报告相关信息请访问本站工作总结频道。

以下是本站工作总结频道为大家提供的《市场部员工年终总结报告》，本站还为大家提供优质的年终工作总结、年度工作总结、个人工作总结,包括党支部工作总结、班主任工作总结、财务工作总结及试用期工作总结等多种工作总结范文，供大家参考！

尊敬的各位领导、同志们：

这一阶段，我被分配到市场部参加工作。参与了各项对企业宣传相关联的工作，并全面的了解了公司的基本情况，在把握设计要素，实现宣传为目标的同时，掌握了计算机办公软件及设计软件的应用，并较好的熟悉和了解有关招投标项目的各项业务。主要是在领导和老员工的带领下，参与工作和学习，使我对企业宣传方面的工作有了更加深刻的认识；同时我也学到了许多社会知识，扩大了交际范围，在领导和同事的关怀下，很好的融入到了这个集体当中来，各方面都得到了很大的提高。

近两年的工作总结

在以“为做好企业宣传”为目的的前提下，树立企业形象，打造企业品牌，与团队共同完成zwz品牌与产品的对外宣传工作。多次为国家举办的大型展会及公司召开的各项会议做好部分前期准备工作，开展对外与业务和产品相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司；轴承照片的后期处理、设计彩色宣传页及样本与宣传资料的制作与发放，通过利用视觉信息活动传递给外界对企业的评价，塑造企业形象，与同行业的竞争对手产生差别化；

与质量保证部门合作制作出口免检产品申报材料；质量手册与环境手册的编制等，向广大客户在第一时间内宣传ZWZ品牌，并展示ZWZ产品的优势、展示瓦轴的实力。

xx年招投标标书的印刷与制作，在新的探索的基础上，取得了明显的成效。铁路招投标标书在新的'编制改版下，以及各个部门的相互配合，已获得国家铁道部的一致认可，为企业承揽了部分购销合同的同时，也为客户关系的建立打下了基础，以及合同执行中业务部门或项目组所需要提供的客户方资源的协调。

近期动态

信息是客户业务联系与决策的重要依据。为客户提供市场信息是否准确和及时，直接影响到公司的市场开发与拓展。为客户提供企业与企业产品的重大事项信息，认真的了解客户的需求，积极的参与配合销售员的工作。对企业的资质证明、生产能力、技术要求、供货业绩、质量保证等诸多方面的情况进行进一步“取证、更新”，组织和整理资信调查，以便给予客户提出的各种相关的问题给予及时答复带来便捷，使客户在对企业对外宣传的基础上更进一步的了解瓦轴。

11年工作目标

2019年，在保证认真对待、重视现有工作的基础上，不断完善和充实自己，提高自身素质。与企业发展方针相吻合，充分利用现有的资源，更进一步加大对企业业务的宣传推广工作。在抓住要点的同时，力争在设计上有新的突破，为迎接企业15年建厂70周年的宣传工作做好充分准备。进一步巩固和提升ZWZ轴承市场的地位，以全面提高ZWZ轴承的产品占有率和市场占有率。

总结

回顾这段时间，在工作中收获不小，但也有很多不足之处，在今后的工作中，我会总结经验，克服不足，在工作上继续努力。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门的工作，以全心的面貌、更高的热度来迎接挑战，请领导进行监督。

员工年终总结报告个人工作篇十七

一、办公室的日常主要工作

1、协助办公室主任认真做好公司的内部协调管理工作。认真完成今年公司各类文件、重要资料的收发、登记、传阅、归档工作，将时效性强的来文来电及时送到有关领导批阅、传达；负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼；协助完成公司的营业执照、组织机构代码证的资质年审；完成公司所有的合同、工程资料、协议书的统一整理归档编号，方便各部门查阅和使用；对公司的印章及证件制定了详细的印章证件和资料的管理制度及借用流程；认真做好员工的考勤工作并且定期做出汇总；认真做好员工档案的管理，制订了统一的《员工登记表》，加强完善了员工档案的管理工作。

2、负责公司办公物品和销售物料的管理。认真做好物料的进出库统计工作，并做好物品领用登记，定期统计办公用品的使用状况以节约降低成本为第一原则。

3、负责图纸的收发工作。对设计院发来的图纸认真及时做好收发记录，并且按照楼栋进行分类整理编号，方便今后及时领用查阅。

4、厨房的日常事务、负责统计每一天的员工的用餐状况并且每月进行报表汇总，督促厨房每一天的菜品制作，并且监督厨房的卫生状况。

5、协助办公室主任管理办公区保洁的日常事务工作、统一保洁人员工装，着工装上岗。在8、30前，把公共区域和各科室进行常规性卫生打扫，务必保证我们工作环境的整洁。并负责所用保洁用品的购置和领用工作；负责监督办公区保安员的日常工作，在岗状况。

6、负责办公区及售楼处的一切维修、维护工作、空调的日常维修、厨房、用具的维修；所有办公室的复印机、传真机的加墨、维修等。

员工年终总结报告个人工作篇十八

茶叶专业合作社在政府及各有关部门的关心支持下，通过合作社全体成员的共同努力，度过了不平凡的一年，并已逐步向正常有序的趋势发展，回顾一年来我们主要做了以下几个方面的工作：

一、以茶农及成员的思想认识为突破口，做好宣传发动工作。

受07年茶叶市场营销中相互炒作的影响，造成08、09年茶叶产业的不景气，导致09年茶农、茶厂对茶叶生产失去信心，对茶园不认真管理，茶厂不愿加工，甚致出现茶农毁掉茶园的现象，面临如此困境，合作社担起自己的职责，组织人员分别到合作社服务的村寨，进行正面宣传，耐心细致的跟茶农解释，茶叶产业是我县发展经济的主要产业之一，很多人在茶叶生产上得到过实惠，价格处于低谷是暂时的，茶叶产业是我们农民朋友不能丢，也丢不起的产业。通过我们的宣传提高了茶农的认识和认可，调动了茶农和茶叶初制厂的生产、加工积极性。

二、加强茶园改造管理

下，为整合和优化资源配置，促进产业结构优化升级，加大低产茶园改造和良种推广力度，提高质量，提高单产，以点

代面带动全县茶叶产业的发展。我们专业合作社投资30万元对低产茶园实施改造，分片区示范，重点在龙江乡勐外坝基地实施低产茶园标准化改造转换示范400亩，其次是有代表性的在其它乡(镇)进行改造示范和新品种引进示范，目前，茶园示范点、示范已初见成效，同时也带动了周边茶农的效仿。

三、强化科技培训，提高农民技能

龙陵县有丰富的茶叶资源，是国家农业部全国出口茶叶生产基地县，云南省有机茶、无公害茶示范县。近年来，随着欧盟对进口茶叶农残的检测范围幅度扩大，农药残留限量标准提高，茶叶出口面临严峻挑战，特别是当地低档次茶叶市场需求相对饱和，在国内、国外出现卖茶难，经营效益差的现象，如果我们专业合作社不转变观念，不提高科技意识，在今后的运作中就会很被动。为此，专业合作社虽处于起步困难的时期，仍然决定聘请市、县有关专家和技术人员对合作社成员进行技术培训，一是种植栽培、加工技术培训；二是对有机茶、无公害茶示范培训。方法是：代表集中统一培训；到外地实地参观学习培训；接受培训的代表又到乡镇组织茶农培训。通过不断的学习培训，很多茶农对种植、采摘技术有所提高，加工技术有所改进，知道茶叶发生病虫害如何防治，哪些化肥农药可以在茶园上施用，哪些不能用，用了有农药残留的会对人体有害。09年我们专业合作社开展技术培训940人(次)，相关费用开支14万元。

四、加大基础设施的投入和改造

民丰茶叶专业合作社有茶叶初制厂30个，很多设备已是上世纪80、90年代购置的，现在有很多厂房和机械设备已老化淘汰，合作社未成立前，有部分茶厂靠自身的条件没有办法改造和更新，生产的产品质次，成本高，产品不适应市场需求，为提升产品质量，合作社投资40万元，对10个茶厂的厂房和设备进行更新改造，从而改善了加工环境，也提高了产品质量。

五、加大力度拓展营销业务

专业合作社的组建旨在按照农业产业化发展的要求，拉动茶叶从产前到产中、产后的加工，储存、销售等环节的纵向合作，合作社能把一家一户分散经营的农民组织起来，由各茶叶初制厂有计划、有规模的组织生产，形成“风险共担、利益共享”的利益机制。从而，产品销售渠道是否顺畅，销售得好与差，是整个业务经营过程中的重要环节，在营销上不等客上门，主动出击，在充分调查了解市场的基础上，组织营销人员到全国各地跑市场、找信息、要订单。市场需要什么类型，什么档次的产品，我们就组织生产什么产品，对市场行情的变化做到心中有数。目前，我们专业合作社已投50万元在下关、昆明、广西、广东、湖南等地设立了销售点。形成生产、加工、销售一体化的专业合作组织，产品已销往全国各地，并有部分产品出口。通过合作社的努力，在国际金融危机，茶叶行业不景气的情况下，生产、销售干茶1060余吨，产值、产量都有所提升。

六、强化合作社内部管理，健全财务制度

民丰茶叶专业合作社是由农民种茶大户、茶叶加工厂、营销人员在传统联合经营的基础上，由茶农自愿入股成立的，实行“自主经营、自负盈亏、自我服务、民主管理”的联合经营模式，现有入社成员470户(农民占98%)，注册资金526万元，有规模化种植茶园4000余亩，茶叶加工厂30个，辐射5乡(镇)23个行政村，服务茶农40560人，可采茶园25000亩。可算初具规模的专业合作社，如果没有严格的管理制度和规范的财务制度，即变它的模式符合当前农业产业发展的趋势，最终会因管理不善，账务不清而中途夭折，为使合作社健康、持续发展，发挥它应有的作用，专业合作社健康、持续发展，发挥它应有的作用，专业合作社根据《章程》选举并成立了理事会和监事会，建立健全财务制度。实施措施是：全社一盘棋，合作社根据市场行情，制定的收购价略高行情价，由茶叶初制厂统一收购鲜叶，统一加工产品，产品生产出来后

再由合作社统一销售，谁不按规定执行都要受到相应的处罚。这样的运作模式，节约了流通环节费用，有了规模效益，降低了生产成本。通过年终核算，专业合作社20____年收购鲜叶4240余吨，生产销售干茶1060余吨，实现产值1007万余元，实现利润18.6万(已提取公积金和公益金)，帮助茶农实现收入763.2万元。成员鲜叶收购价高0.1元/kg□加利润分配，入社成员净增61万元，户均净增1298元。

七、专业合作社目前存在的问题

主要是：1、基地标准培栽技术示范推广范围小，很多茶区学不到经验，有待推广；2、种植加工技术落后，产品价值提升不高，有待加强学习培训；3、产品市场销售份额小，有待加强市场培植和信息网络建设。解决存在问题，需要投入大量的资金和人力，需要全体成员共同出主意，想办法，鉴于我们专业合作社处于起步阶段，筹资困难，要办好专业合作社，需要得到政府和各有关部门的关心支持，在科技信息、资金项目上请给予扶持。

总之，####茶叶专业合作社的成立，从经营理念上带动了龙陵茶叶产业的发展，提高了茶农的种植、加工等技术，很大成度的解决了农民存在的实际问题，茶农得到实惠，出现很多茶农要求入社的良好势头。同时，由于我们合作社在经营上讲诚信，价格合理公道，目前经营业务已辐射龙陵县三分之一的茶厂及德宏州和腾冲县的很多茶厂。

实践证明，民丰茶叶专业合作社只要走标准化、规模化、专业化的发展思路，注重名、特、优产品开发，着力于在茶农之间，市场与茶农之间，政府与茶农之间搭建沟通桥梁，真正为成员服务，对发展农业产业，提高农民收入发挥着积极的作用。

员工年终总结报告个人工作篇十九

一个月前，我带着一丝失落与满怀期待的心情进入湖南湘药；现在，我可以满怀信心地投入工作，用心开启新的人生规划。在追逐理想的路上，又多了一份勇气与坚定。

与之前相比虽然起点低了很多，但我坚信凭借自己出色的能力、稳重踏实、积极乐观的工作态度以及丰富的工作经验在一段时间后肯定会取得大的进步与突破。昨天的辉煌已成为历史，明天的美好还在遥远的未来，只有紧紧的抓着今天才是最明智的选择。全心全意努力工作，脚踏实地，一切从零开始才是我通向罗马的大道。

在此期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在大家的帮助与指点下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，并在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改进，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将我x月份的工作总结成如下几点：

一、各省区销售经理月工作进度表与销售统计表情况：

此类报表对于我可以说是游刃有余。但是在填写数据和内容的同时，我一直坚持要慎之又慎，我们都知道此报表就是各省区销售经理向领导证实自己业务水平的有力依据，一旦数据和内容出现错误，将会给各省销售经理带来负面影响，同时也会给公司带来不必要的麻烦。所以一定要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的地区做出相应的对策，这样才能控制风险。

二、办公室日常工作总结：

作为湘药公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，在工作的同时也能增强我个人的交际能力。销售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，把握市场最新

变化资料的收集，为业务经理做好一切后方保障。在处理首营资料、代理协议、宣传彩页、样品等等这些繁琐的日常事务时一定要头有尾，全程监控，同时也要增强自我协调工作意识。这一个月来我基本上做到了事事有着落，件件有回音。并学会了制定工作计划。有条有理，有力有效。

三、今后努力的方向：

一个月来，本着爱岗敬业的精神、创造性地开展工作，虽然取得了进步，但也存在一些问题和不足。如在上次会议做吊牌没能及时完成到位，这也许是因为跟其他环节的协调做的不够完善；今后我会吸取教训，从下面三个方向努力：

第二，各方面要做到实事求是，上情下达、下情上达，做领导的好助手！

第三，用心、细心、耐心、虚心。

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共同成长。

x月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上

工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。

存在问题：

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

下月工作目标：

接下来的工作中我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括，还有这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助下与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个”耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

(1) 养成学习的习惯；

销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

(2) 具有责任感；

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！如果你不行，你就一定要！如果你一定要，你就一定行！

(3) 善于总结与自我总结;

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

员工年终总结报告个人工作篇二十

一年，我自觉加强学习，努力提高自身素养和思想道德修养，提高自己的文化理论水平和专业知识、技能，尽努力做好本职工作。做好日常维修工作的同时，积极做好技术交流和创新，完成多项设备的更新改造任务。先将一年工作总结如下：

一、不断学习，提高个人修养

要说这一年工作的感触，我想说：选择了综合维修行业，就选择了终生不断的学习。其一是自觉地学习知识技能，综合维修是当今社会发展最快的行业，天天在发展，时时在更新，维修理论日新月异，新设备层出不穷，时刻感觉到知识和能力的不足，是自己工作的障碍。

其二，做事先做人，多年的工作和学习过程中，留心向周围的师傅学习他们做人做事，多看他们身上各自的优点，从别人上学习到了不少的知识、技能，也学到了不少做人的方法和道理，对自己是一种很大的帮助和教育。尤其是技术性要求很强的行业来不得半点虚假，踏实工作，虚心学习，不得有一点马虎和差错。

其三，注重修养，养成良好的职业道德和修养，摆正自己的位置，端正自己的态度，找准自己的定位，服从领导的安排和指导。对自己的工作认真负责，勇于承担责任，虚心诚恳地听取别人指点和建议。其四，不断学习，提高自己思想素

质和觉悟。我是一个有着一年党龄的党员，定期参加党员学习和活动已成为了习惯，听广播，看电视，看报纸，及时了解新闻，领悟精神实质和发展趋势。

同时也认识到，人的社会性，决定了人必须融入国家、社会和团体，我们必须保持符合当前时宜的思想觉悟和行为规范，成为一个国家、社会、团体需要的人，有用的人，对家庭、对自己负责任的人。人，都要属于某一群体，团体意识、团队精神，是不可或缺的。不断地学习，保持思想的先进性，眼光的长远性，成为一个有胸怀、有志远的人。

二、踏实工作，打铁还得自身硬

日常工作中注意养成认真仔细，一丝不苟，发现问题就必须解决，决不能潦草应付，深知隐患则是后患无穷，特别是安全隐患，这就是我们的责任，也是考验。一年中心成立机动室，做机电修班长，一线的故障和问题都得自己拿方案、想办法，带领大家一起做好设备的维修工作，有急、难的故障自己首先走在前头，干在前头，首先做好带头作用，承担责任。做大家的思想工作，首先做的是自己的思想工作。

三、注重形成团队合力

日常工作、学习中，社交中，同事、朋友是一个重要的组成部分，平时就要注重真心相待，诚心相处，搞好同事间的交流沟通和互助合作，形成一个良好的团队和集体。团结就是力量，有团队才能做好每一项工作，才能有个人发挥的空间，起到传、帮、带的作用，履行好自己的职责，在一个团体中起到模范带头作用。

从事维修电工工作以来，经过自己努力工作，不断学习，积累了一些技能和知识，凭着自己的能力，解决了一些生产中的技术难题和故障。受到了领导和同事的好评，给了不少荣誉，是对我的极大的鼓励和促进。同时感谢领导和同事的指

导和帮助，给我提供了发挥自己一技之长的平台和机会，成为一个为社会承认的、有用的人。相信我会努力的，认真做人、做事。在新的一年里，我要注重加强学习本专业知识和技能，不学习就要被淘汰，这是客观现实。