# 2025年员工年终工作总结报告 员工年终总结报告(实用20篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2025-05-20

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧员工年终工作总结报告篇一回首20x年上半年的工作，我部门全体员工在工作...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**员工年终工作总结报告篇一**

回首20x年上半年的工作，我部门全体员工在工作中勤勤恳恳、任劳任怨，积极主动地完成各级领导交给的任务，并在做好本职工作的基础上，不断学习钻研，努力提高自己的业务水平，为翠屏水岸住宅工程建设项目尽心尽力、努力工作。我们从以下几个方面对20x年上半年工作进行总结：

一、工程管理。

翠屏水岸住宅工程建设项目施工过程是一项比较复杂的生产活动。上半年，我部门通过口头告知和发函(共计16份，编号自46号至61号)两种形式，内容包括工程进度、各参与方的协调工作、质量管理、安全管理、文明施工检查等诸多工作。工程部在公司领导和项目负责人宋欣同志的带领下，本着分工不分家的原则，明确工程部员工的职责、具体分工、统一协作、相互配合，使得工程建设中的每一项工作都能有条不紊的顺利进行。

1、工程进度、质量、安全管理工程进度方面，我部门依据年进度计划、月进度计划、周进度计划为施工进度管理基础，重抓节点、重抓关键工序，确保了一期工程(1#、7#楼)3月底如期交房。“百年大计、质量第一”，在抢进度的同时，对工程施工质量的管理无疑是工程部的重中之重，因此工程部的全体员工必须做好以下工作：熟悉施工设计图纸、明确设计意图、掌握设计规范要求，只有做好了以上工作才能更好的对施工质量进行控制;同时，工程部全体员工每天上工地，对施工部位的各项质量进行严格检查，做到了发现质量问题决不放松。对于安全管理，在工程部所有人员心中都一致坚信着“安全责任重于泰山”真理，在施工前对施工单位的各项施工方案进行严格的审核，在审核通过后才允许进行施工，同时要求施工单位配备专职安全员，对施工人员严格做好三级教育，对特殊工种操作人员实行持证上岗;对现场施工人员进行安全和其他施工安全技术交底，并在施工过程中严格落实技术交底内容，要求施工现场人员按照规范作业，严禁违章操作，争取最大程度的控制在零安全事故中。工程部人员在施工过程中随时检查，对发现的违章行为和安全隐患予以指出并责令定期整改。

2、施工生产协调管理：工程部在狠抓安全生产管理的同时，积极为施工单位做好协调服务和技术指导工作，用高昂的战斗激情和饱满的工作态度去推动各项工作的顺利开展，以高效优质的服务换得各施工单位的理解和支持，从而更好地进行生产进度的动态管理。可以说从年初工程开工到年底各项生产目标的全面实现，工程部的足迹遍布每一阶段，每一环节，每一部位。

3、现场安全文明施工管理工程部全力以赴管理好现场安全文明施工管理工作。

1、防治扬尘，施工车辆出施工现场的主要道路进行自动喷水洗车并结合人工冲洗洗车，做到施工车辆出施工现场路面不扬尘，不泥泞。钢筋加工场、拌和站和材料堆放区采取硬化处理，施工现场周围禁止乱堆乱放。在办公区和生活区，要求房屋规划整齐，风格一致。

2、处理垃圾，生活垃圾和施工垃圾分开存放。土方、弃渣和施工垃圾的运输，要求运输车辆运至指定的弃渣地点。

3、施工临时用电严禁私拉乱接，保障一机一闸、接地到位。

4、材料价格和质量管理由于翠屏水岸住宅工程建设项目中涉及到许多材料的认质认价问题，专题我部门对施工单位申报的所有需要认价的材料认价单都进行严格的市场调查，把握质量求低价是工程部每个员工心中统一的评判标准，想方设法搜集资料并与供应商沟通联系，确保材料供应并维护了公司的利益。所有材料进场时，我工程部所有相关负责人员都会和监理一起对材料现场检验、抽样送检，对质量不达标的材料坚决不允许用到工程上。

二、工作中的不足和改进措施。

翠屏水岸住宅工程建设项目一期(1#、7#楼、地下车库)施工过程中，虽然我们取得了不小的成果，但也依旧存在着一些不足之处，致使在一期工程交房之前的时间里非常紧迫。在此，工程部结合总进度计划及各分包队伍施工进度计划，统一协调，重抓落实，并结合领导提出的“齐抓共管”会议精神，脚踏实地履行部门职责，尽心尽力完成施工任务。

三、20x年的工作目标。

工程部全体员工在总结了上半年的工作后，结合公司和上级领导对工程部的要求，制定了一个目标，就是：“两个重点抓、三个坚持做、做到五个到位”，以确保翠屏水岸住宅工程建设项目以后的所有目标得以顺利实现。两个重点抓：就是抓质量;抓进度，保证进度上的去，无任何质量事故。三个坚持做：就是做到坚持按施工图纸施工;坚持按技术规范施工;坚持按工程部的统一安排施工。五个到位：就是思想到位;安排到位、各项制度落实到位;现场管理到位;质量检查到位。

**员工年终工作总结报告篇二**

作为一名酒店服务员，平常的工作是非常辛苦的。我所就职的岗位是包厢服务员，负责管理\_\_酒店二楼的八号包厢。因为八这个数字对于国人来说是比较吉利的，所以几乎每天我这个包厢都是满座，有的时候还要翻台，那一天的工作量就更大了。

也许对于很多人来说，一天只用管中午一桌，晚上一桌，并不累。但我要做的工作并不只这些。作为一名服务员，有良好的素质是必须，面对客人要保持微笑，且有耐心。面对客人的刁难不能发火，也不能抱怨或是有不耐烦的神情。否则客人投诉的话，吃亏的还是自己。

我们酒店要求的是每天早上x点之前到岗，\_\_点之前必须将各项准备事务完成，包括打扫地板，提前备好餐具，将餐巾消毒，杯子干净无水渍。碗筷的摆放必须整齐，筷子摆放在右手，筷架摆放饭碗的右上角，与餐碟顶部持平，距离相见一指半宽。碗碟的左手摆放的是香巾碟，也就是餐巾碟，竖放与筷子平行。高脚杯里有由红色布巾折叠成的兰花，在上餐之前是需要抽走的。茶杯(带把的玻璃杯)则是把柄朝右，与筷子的方向垂直。两个杯子靠在一起，内部不能有水渍，也不能有灰尘，这个杯子是我每天都需要清洗的，清洗完后就会用干净的布巾擦拭干。

除了杯子之外，还有筷子、饭碗、餐碟都是需要我来清洗的。而除此之外的上菜用的碗碟，才是由洗碗间的阿姨们来清洗。包厢的餐具和大厅的餐具是不同的，不论是规格大小或是标识，我们包厢每半个月清点一次餐具的数量，如果少了杯子或是碗，就需要及时的补充。并对之前杯碟的去向进行说明，如果是因为客人打坏了，在当时就要将价格加入到客人的账单中，如果是不甚遗失了，又找不到，那就只有我们自己来赔了。所幸在我工作的这段时间里，并没有发生杯子等被客人顺走的情况，只有一次因为客人喝多了酒，而弄坏了两个高脚杯，并且及时的进行了赔偿。

客人走后，我们的清理是要非常迅速的，及时的去后勤将收餐员叫来，把我们要洗的碗碟、筷架等收拾好，然后去洗碗间清洗，桌面等收餐员清理完后，往上浇热水，把油渍搽拭掉，再换上另一块新台布。然后再是摆放好餐具杯碟等，等待下一轮的客人。

时光飞逝，转眼间我已经来到宾馆快x年了，在这近三年的时间里我在部门领导和同事们的关心和帮助下不断成长，在思想觉悟、工作技能、为人处世方面都有了进一步的提高。收银员工作是一个需要仔细认真的工作，是宾馆的一个重要岗位，我们宾馆需要处理好餐厅预定、餐厅收银的工作，工作虽然繁忙，但是很充实。接下来将一年的工作总结一下：

1、不断加强自身的学习，提高自己的业务素质。

作为一个合格的收银员，我们应该及时的注意商品的.变化，了解工作的内容，不断充实自己的专业知识，这样才能在遇到客人的问题时，及时解决、准确无误。在遇到不动不会的地方就要积极虚心的向老同志请教，要通过自身不断地努力，将自己的工作努力做好。

2、爱岗敬业，不断加强各个人能力素质。

单位现在正在推行七常管理法，这是一个先进的管理思想，宾馆在七常的推动下也取得了长足的进步，但是自身还需要进一步的消化与理解，努力领会七常精神不断推进自己的个人能力素质，与宾馆一同进步。

3、严于律己，遵守单位的规章制度。

在平时的工作中，我能够按照宾馆的规定严格要求自己，做到不早退、不迟到，严格落实财务制度，按照职责办理业务。

4、团结同志、服从管理、乐于助人。

作为一名员工，积极主动配合好宾馆的各项活动，认真完成工作，团结同志，当身边同志遇到困难需要帮助时，自己一定尽自己所能帮。

5、注意言行、树立文明、健康、良好的员工形象。

作为一名直接面对客人的人员，我们要时刻保持良好的工作态度，热情待客，要了解客人的需求，为客人营造一个良好的环境，保持宾馆的形象，为客人提供最满意的服务。

虽然有进步但是自己还有很多不足，在接下来的一年里，我还要再接再厉，向先进的同志学习，不断提高自己。

1、继续加强学习，不断提高自身的文化素质。最近千里马系统刚刚更新，我还要努力尽快的熟悉，不断地提高自身的业务水平，向业务精湛的同志学习，做到用心工作，少出错、零失误。

2、贯彻执行宾馆的七常推进，努力领会七常内涵，争取先进，提升自身的同时，多为宾馆做贡献。

3、严格要求自己，认真实行贯彻财务制度，多请示汇报，多询问学习，工作多沟通，让自己的工作更上一层楼。

在单位的这x年，我学到的很多的知识和本领，在接下来的一年里，我将继续保持优点，克服不足，不断进步，为宾馆的建设发展贡献自己一份微博的力量。

**员工年终工作总结报告篇三**

。

下头我对20\_年承担车间技术员工作进行总结：

一、我对电仪技术员工作的认识及态度。

我被任命为电仪车间技术员之后，开始逐渐进入这一主角。虽然以前我在\_制药有限公司承担电气设备员一职，对高低压电气技术及设备有着深入的了解和掌握。但自从来了\_新工地以后，在从事电气监理工作的过程中，感到要想当好一个合格电仪技术员的压力在增大。主要有以下几方面原因：

1、公司的电气设备数量庞大;。

2、电气设备种类繁多，涉及高低压输电、配电、送电和电气维修等方方面面;。

3、新旧设备混用增加了电气设备发生故障的几率和排除故障的难度;。

4、新上了110kva变电站，这是以前我未曾接触的新生事物;。

5、我有三、四年没有从事仪表工作了，我必须把以前漏掉的知识重新学习一次。

应对这种压力，我感到自我职责的重大。为公司电仪设备的正常稳定运行，供给技术支持，处理突发故障，就成了我的工作重点。我相信我有本事把这项工作做好，压力越大动力就越大。在从事电仪技术员初期，我对以前不熟悉的7-aca发酵车间、7-aca提炼车间、动力车间和制水站、110kv变电站及10kv开闭所的电气设备进行熟悉和了解。并对以前未接触过的电气设备收集使用说明书，熟悉其工作原理和参数的设定、维护保养及故障的排除方法。对有异议的问题与厂家和相关人员进行探讨，确保对相关设备掌握的彻底性。另为我与车间的维修组、运行组及仪表组进行沟通，了解现有员工的知识层次和对目前工作中存在那些技术问题需要解决。

二、本年度工作资料。

1、日常工作资料。

(1)克拉维酸口服无菌车间离心机，在料满的情景下，无法启动。我去检查后，发现离心机在启动前，负载太重。变频器送出功率无法克服此扭矩，造成离心机无法启动。了解工作原因以后，我对变频器的启动扭矩重新设置并投入直流制动电阻，延长了启动时间，保证了该离心机的正常使用。

(2)锅炉车间1引风机变频器在正常停车时，总报“停车时过电流”，经我分析，发现停车时，操作人员停车太快，没有在逐步减小频率的情景下，就迅速停车。为彻底解决本问题，我为该变频器安装了直流电抗器，并设置直流电抗器的投用参数，从技术层面解决了此问题。另外为保证设备的正常运行，我还给锅炉车间的操作工讲解了设备正常的启动程序和注意事项。

(3)克拉维酸提炼一车间薄膜蒸发器，在使用过程中，压力一向处于高位，无法保证生产的正常运行，对此我与杨波协商后，提议使用变频控制方式。用人为方式控制设备的压力，确保生产的稳定性。最终，我们为8台薄膜蒸发器安装了变频器，经过一个时期的运行，确定效果到达预期要求。

(4)克拉维酸发酵一车间3反渗透高压泵，在试用行时，变频器无法正常工作，我检查后，发现变频器的参数人为改动过，造成变频器运行参数冲突。为解决本问题，我重新设定参数，确保了该设备的正式使用。

(5)污水站脱水机房离心机，在运行中，报过电流故障，我在现场检查后，确认该变频器所带电机有问题。经进一步检查电机，发现电机匝间短路。对电机维修后，设备恢复正常。

(6)锅炉车间主热水电磁阀，电路板经常被击穿，我分析认为系工作电源受变频器及其它直流电气设备的污染，导致电压叠加，构成高电压，造成工作电路板击穿。所以我提议车间安装稳压器，单独为仪表类设备供电，以保证仪表设备的使用安全和运行稳定。

这些只是我日常工作的很小一部分，这样的突发事故常有发生，当需要我去处理是我总会第一个来到现场，尽自我所能尽快为车间排除故障，恢复设备的正常运行。

**员工年终工作总结报告篇四**

转眼20xx年即将过去，回顾这一年，感慨颇多，特别是因为今年生小孩休假了三个多月，对办事处的工作和业务造成了一定的影响，加上今年小孩还小，工作上不能全身心投入，工作业绩和积极性有所下降，所以在这里我特别要感谢各位同事对我这一年来工作上的包容和支持，20xx年的话我一定会更加努力地工作。现将我这一年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、20xx年工作完成情况。

1、20xx年年度销售任务为109万，实际销售为（截止12月6日），完成年初制定的销售任务。

2、我的负责区域为千岛湖镇主城区新安大街，新安东路至阳光路段，线路。

1、经销商、业务员无法进行全品项销售。

每个产品都有其生命周期与一定的市场容量，走到峰时肯定价格低了，厂商盈利水平亦都低了，而且要开始逐步走下坡路，因此要不断有产品更新，推出新产品来弥补。公司这几年来的品种发展虽有所改进，但是与别的公司相比产品还是相对单一。在实际的销售工作中，因多种原因，市场对部分产品认知度不高，销售工作中进行全品项销售时压力较大，特别是去武汉参观后深有感触。

2、供货、订货组织不严，影响销售。

今年多次出现断货现象，对于产品的销售影响较大，这里有多方面的原因：一是经销商也知道公司每年在7-8月份后的促销力度大，因此前期备货、订货数量不足，销售旺季后再下订单，造成订货集中，生产拼命，提货排队现象。第二公司的销售。

应急预案。

缺失。今年建德发生笨水体污染事件，造成桐庐、富阳、杭州、嘉兴等地抢购我公司产品，造成我公司产品在这些地区一度缺失。

3、其他产品广告宣传不到位，促销无力。

当前销售的其他产品没有规划，缺乏像水宣传一样强有力的产品和卖点宣传，没有全年整套的促销推广方案，广告策划卖点不突出，使得经销商及终端客户总觉得我现在多订货是否会进价偏高，下月是否还有更有力地促销力度等等，间接影响经销商、终端客户的库存数量。

4、销售政策存在弊端，缺乏调动销售人员的积极性。

虽然今年公司普遍都给员工涨了几本工资，对我们员工的相关福利政策也有所调整，但是在销售任务、业绩考核中的奖励政策却依然存在弊端，设置的奖励政策与销售任务、销售业绩不成阶梯型增长的正比，反而是阶梯型下降的正比，并且有些还设置了奖励限值，这样当销售人员达到限值时就会缺乏积极性，存在干与不干一个样的囧况。在我看来，奖金就是公司对业务员的销售政策，公司只有积极地把这个政策灌输到业务员心中，业务员才会积极地更努力地推广公司产品。

5、内外勤分工不明确，管理制度不完善。

务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责要求自己。然而在实际中，经常发现作为业务员需要填写好多报表，统计相关的销售数据等等，经常是半天跑业务、半天在整理报表、照片等资料数据，甚至有些时候临时说要上交报表，晚上还得加班加点做资料汇总。在我看来，业务员需要掌握这些数据，以便及时调整销售策略；办事处管理人员同样要了解这些数据，以便监督业务员数据的真实性及工作的积极性。

三、总结一年来的工作，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其他业务员和同行学习。因此，计划20xx年重点做好以下几方面的工作：

1、努力工作，积极拓展和维系好客情关系，确保完成20xx年销售任务。

2、努力好做销售工作，从产品的价格、数量、质量以及自身的服务态度方面，细心地与客户沟通。

3、积极维护好客户关系，并不断开发新的客户。

4、千岛湖是一个旅游度假区，千岛湖的会务经济已经逐显重要地位，因此，线路上的多家酒店我将作为重点开发和维护单位，积极拓展产品使用量和使用区域。

篇二。

自从10年6月6日至今，一转眼已经在公司工作了将近6个多月了，在这新年来临之际，回想自己半年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份镇定，从容的心态。

在公司的这半年多时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变成了一个能够独立操作业务的员工。不过话说回来，我不知道在写这份年终总结时是以一名翻译员的身份或者说是业务员的身份来进行阐述。以下是对自己在这半年多的时间里所做的事情的总结。

进入一个新的行业，任何一个人都应该熟悉该行业的知识。就比如说对于音响的制作过程：模具车间（1楼）--注塑车间（1楼）--喷漆车间（3楼）--金音成品车间（3楼），音响的构成：音响壳体&喇叭&高音头&（功放）&吸音棉&铁网等。。。这些还是有所了解了，但是对于音响的具体内部参数至今还是不太清楚。应该在今后的日子里不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我可以说，我并没有虚度，过分浪费上班的时间（曾有一段时间在上班期间聊msn，之后在得到提醒后有做自我检讨）。在经过时间的洗礼之后，我相信自己会做得更好，因为有俗话说：只有经历才能够成长。在这个世界上完美的事情少之又少，每个人都有自己的优缺点。只有在时间的流逝中将自己的缺点慢慢的纠正过来，不断的进行总结与改进，提高自身素质。

自我剖析：从目前的状况来看，我还不是属于一名成熟的业务员，或者说我只是一个刚刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮不够厚（因为作为一名业务员，大家普遍认为就是要学会对于自己的新老客户紧追不舍），心理素质还不是很过关，还远远没有发掘出自身的潜能，个性中的一个飞跃。

在我的内心中，我一直都希望自己能够成为一名优秀的业务员，因为不管怎么说我也是学习了4年的外贸知识，掌握了一定的理论基础，而且，我，喜欢这份职业，这股动力，这份信念一直都在我的心底，我渴望成为一名成功的业务员。

在这段日子中，感谢公司对我的培养，非常感谢在此期间对我的悉心指导，让我知道了自己的不足，慢慢地提高了自身的处事能力，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新年，满怀希望！

。

**员工年终工作总结报告篇五**

时间飞逝，转眼20\_\_20\_\_年关已到，我到\_\_\_\_公司也有一年时间了。这是紧张又充实的一年，\_\_\_\_公司见证了我从无到有。从今年\_\_\_\_月\_\_\_\_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，\_\_\_\_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。

20\_\_\_\_年初，我以应届生身份来\_\_\_\_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\_\_\_\_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一个简单的总结，汇报我在\_\_\_\_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。学校的生活养尊处忧，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\_\_\_\_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\_\_\_\_，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\_\_\_\_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，做到知已知彼，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\_\_\_\_\_\_项目采购任务下来了，这个项目在钣金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。

三、存在不足。

我渴望通过自己的不懈努力和奋斗为\_\_\_\_公司多做一些贡献，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，以的工作状态努力完成各项工作任务，做一名合格的\_\_\_\_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!

**员工年终工作总结报告篇六**

我的200\_\_年是在\_\_分理处度过的,\_\_分理处是一个业务量大,业务种类繁多的分理处,我的职责是接待单位客户,解答他们的有关业务问题,编制和录入会计凭证,登记账簿,整理和保管会计业务资料.回顾这一年来的工作,我是问心无愧的,我的自我评价,是不是在美化自己,自有公论.我的缺点也是昭昭不可掩饰的.我的述职报告请大家评议,欢迎大家提出宝贵意见.

首先,我一贯热爱社会主义祖国,拥护中国共产党的领导,坚持四项基本原则,遵纪守法,为人正直.通过参加区直机关工委党校的学习,使我对党的基本理论和国家的方针政策有了新的认识,进一步领会到为人民服务的根本宗旨和对党的\_\_\_\_大提出全面奔小康的远景目标充满期望,学习也使我认识到:工作岗位没有高低之分,一定要好好工作,不工作就不能体现自己的人生价值.同时为了提高自身的科学理论水平,我通过成人高考参加了\_\_大学的本科函授教育,平时也自学电脑知识,利用网络了解国际形势和国内外大事,开阔了视野,丰富了知识,电脑使我的生活过得充实起来.

在工作中,我是忠于职守,尽力而为的,领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励,在大家的共同努力下,客户们都认为\_\_分理处的服务比其他银行的好,都愿意来这里开立账户和办理业务,去年开立的会计账户有200多个,会计业务笔数去年更是从年初的日均\_\_多笔上升到\_\_多笔,人均笔数列居全行榜首,每天的忙碌可想而知,银行属于服务行业,工作使我每天要面对众多的客户,为此,我常常提醒自己\"善待别人,便是善待自己\",在繁忙的工作中,我仍然坚持做好\"三声服务\",\"站立服务\"和\"微笑服务\",耐心细致的解答客户的问题,遇到蛮不讲理的客户,我也试着去包容和理解他,最终也得到了客户的理解和尊重.

回顾检查自身存在的问题,我认为:。

一是学习不够.当前,以信息技术为基础的新经济蓬勃发展,新情况新问题层出不穷,新知识新科学不断问世.面对严峻的挑战,缺乏学习的紧迫感和自觉性.理论基础,专业知识,文化水平,工作方法等不能适应新的要求.

二是在工作较累的时候,有过松弛思想,这是自己政治素质不高,也是世界观,人生观,价值观解决不好的表现.

针对以上问题,今后的努力方向是:。

1989年是国务院提出治理经济环境,整顿经济秩序的第一年,总行提出了\"控制总量,调整结构,保证重点,压缩一般,适时调节\"的信贷总方针,如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去,我们提出的口号是:调结构,保市场,促流通.其中调结构是基础,保市场是任务,促流通是目标.经过一年来的积极工作,商业信贷结构得到了有效调整.同时使我市市场出现了稳定,繁荣的喜人局面,完成购进总值20548万元,实现销售24178万元,创利税679万元,取得了比较好的经济效益.

一,调好两个结构精化资金存量。

今年,国家实行财政信贷\"双紧\"的方针,其目的是减少货币投入,促进原有生产要素的调整及优化配置,从而达到控制通货膨胀,稳定发展经济的目的.商业部门担负着回笼货币,繁荣市场的任务,其经营如何,对于能否稳定市场,促进经济发展意义重大.

我们认为,在货币紧缩,投入减少的情况下,支持商业企业,提高效益,保住市场惟一的出路是活化资金存量,调整好两个结构,提高原有资金的使用效能,缓解供求矛盾.

(一)调整好一,二,三类企业的贷款结构。

今年初,我们根据上级行制定的分类排队标准,结合1988年我们自己摸索出的\"十分制分类排队法\",考虑国家和总行提出的支持序列,对全部商业企业进行了分类排队,并逐企业制定了\"增,平,减\"计划,使贷款投向投量.保压重点十分明确,为今年的调整工作赢得了主动.到年末,一类企业的贷款比重达65.9%,较年初上升4.7个百分点,二类企业达26.7%,较年初下降2.6个百分点,三类企业达7.4%,较年初下降2.1个百分点.这表明,通过贷款存量移位,贷款结构更加优化.

(二)调整好商业企业资金占用结构。

长期以来,由于我市商业企业经营管理水平不高,致使流动资金使用不当,沉淀资金较多,资金存量表现为三个不合理:一是有问题商品偏多,商品资金占用不合理;二是结算资金占用偏高,全部流动资金内在结构不合理;三是自有资金偏少,占全部流动资金的比重不合理.针对这三个不合理,我们花大气力,下苦功夫致力于现有存量结构的调整,从存量中活化资金,主要开展了以下几个方面的工作:。

1.大力推行内部银行,向管理要资金。

我们在1988年搞好试点工作的基础上,今年在全部国营商业推行了内部银行,完善了企业流动资金管理机制,减少了流动资金的跑,冒,滴,漏,资金使用效益明显提高,聊城市百货大楼在实行内部银行后,资金使用明显减少,而效益则大幅度增长.今年全部流动资金占用比去年增长1.5%,而购,销,利的增幅均在30%以上,资金周转加快27%.据统计,今年以来,通过开展内部银行,商业企业约计节约资金450万元.

2.着力开展清潜,向潜力挖资金。

针对商业企业资金占用高.潜力大的问题,我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会,组成了各级挖潜领导小组,并制定了一系列奖罚政策,在全市掀起了一个人人重挖潜,个个来挖潜的高潮,变银行一家的\"独角戏\"为银企政府的大合唱,有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展.为配合好企业清欠,我们还在三季度搞了个\"清欠三步曲\",派出信贷员28人次,帮助企业分市内,市外,区外三个层次清欠,清回资金317笔,581万元,受到了企业的高度赞扬.

3.全力督促企业补资,向消费挤资金。

为解决商业企业自有资金少,抗风险能力查的问题,我们除发放流动基金贷款利用利率杠杆督促企业补资外,还厂泛宣传,积极动员,引导企业学会过紧日子,变消费基金为经营资金.在我们的推动下,有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转.如地区纺织品站推迟盖宿舍楼,把85万元企业留利,全部用于补充流动资金.今年,我们共督促商业企业补资158万元,为年计划的6倍.

由于我们开展以上工作,使我市商业企业的资金占用结构得到明显改善,全年处理各冲积压商品595万元,使商品适销率由去年的85%上升至91%,压缩各种结算资金688万元,使结算资金占全部流动资金比例控制在33%以下.全年补资158万元,使自有资金占全部流动资金的比重由年初的6.5%上升至7.9%.

通过调整两个结构,促进了资金存量向好企业投入,加快了资金周转,盘活了大量资金,使一方面资金需求量大,一方面资金占用严重不合理的矛盾得以缓解.

二,实行商品检测,搞好商品供应。

商品是否丰富,价格是否平稳,是判断市场优劣的标准.商业信贷的任务就在于及时,足量地把资金输到穴位上,支持商业部门及时组织商品供应市场,避免市场紊乱,我们采取的措施是:。

一进行商品排队和检测。

为保证市场供应,了解消费者对哪些商品最为敏感,最为需要,年初我们抽出近两个月时间对300种日用消费品进行了商品排队,排出了97种畅销商品,134种平销商品和69种滞销商品,通过排队,摸清了市场状况,找到了工作着力点.为使商业部门的采购既能充足供应市场,又能防止积压,减少资金占用,我们集中对火柴,肥皂,奶粉,搪瓷用品等50种商品进行监测,设置了监测卡,每旬统一对这些商品的进,销,存,价格等方面进行监测分析,然后及时指导商业企业调整采购重点.如今年4,5月份,我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱,市场价格混乱,及时提供资金支持百货站重点采购.仅7天,就使市场火柴充裕起来,价格回落到正常水平.

在支持商业企业经营中,我们还从大处着眼,引导企业把近期市场和远期市场结合起来,把短期效益和长期效益结合起来,把企业效益同社会效益结合起来,以求得市场的长期稳定.如今年6月份,我市蒜苔取得大丰收,一时间蒜苔市场价格迅速下落,广大农民普遍为销路和价格发愁.我们认为,如果蒜苔价格下摆过低,肯定要刺伤菜农的积极性,明年的蔬菜市场肯定要受影响,为迅速解决问题,保持蔬菜市场的长期稳定,我们建议市政府召开了由财政,税务,各乡镇,市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议,适时制定了保护菜农和蔬菜公司利益的政策,理顺了各方面的关系.我们及进发放贷款100万元,支持蔬菜公司存储外调蒜苔120万斤,迅速稳定了市场价格,保住了市场,为菜篮子问题消除了隐患,市政府对我们的工作予以高度评价.

二压集体,保国营,重点支持国营零售企业。

国营零售企业直接面对消费者,担负着供应市场,平抑物价的艰巨任务,其经营好坏对市场关系重大;而集体企业普遍管理水平低,且多追求盈利,不承担保市场的责任.为此,我们确定了压集体,保国营,重点支持零售企业的贷款投放序列.今年在商业贷款基本不增加的情祝下,6户国营零售企业贷款上升175万元,而17户集体商业企业下降232万元.由于我们支限分明,使国营零售企业的社会效益和经济效益明显提高,完成购,销,利为4079万元,5788万元和179万元,分别比去年同期增长25.6%,31.4%,29.8%,资金周转较去年同期加快7.5%.

三,重视决算审查,搞好综合反映。

为使商业企业取得扎扎实实的经济效益,维护流动资金的完整无缺,我们于年末抽出专门人员对全部商业的效益进行审查,共审查出虚假利润134万元并及时采取果断措施,督促企业调整了帐务,保证了年终决算的真实性,准确性.

今年,我们还重点抓了综合反映工作,努力当好领导参谋,共写出经济活动分析,调查报告,专题总结,论文,经济信息等249篇,被有关部门录用的达169篇,通过写作,同志们的业务素质也有了明显的提高.

四,抓政治思想工作,促廉政建设。

今年,我们始终把政治思想工作作为工作中重要的一环,坚定不移地执行党的路线,方针,政策,自觉地,坚决地抵制资产阶级自由化思潮的侵蚀.为惩治腐败,重振党威,我们还狠抓了廉政建设,制定了实施方案,坚决做到不吃请,不受礼,不以贷谋私,清正廉洁,把我们建成一个团结的集体,战斗的集体,朝气蓬勃的集体.

1989年过去了,新的一年即将到来,我们决心坚定地贯彻治理整顿的总方针,着力调整信贷结构,再创新成绩,再上新台阶,大力促进我市的商品流通,为发展经济,振兴聊城做出贡献.

这篇工作总结的标题采用新闻式写法,直接点明主题,揭示文,章的中心意思.正文的开头部分概述情况,说明工作目标和在工作中取得的主要成绩;中间四大部分为主体部分,在此,作者以翔实的材料,特别是一些具体的数字说明各个方面的工作成效及其相应的措施,作法的说明,经验的总结在其中占有很大的比重.序码加小标题的使用,使文章层次分明,也便于读者把握各个部分的要点;最后一个自然段,即结尾部分,表明做好今后工作的决心和下一步努力的方向.

**员工年终工作总结报告篇七**

20\_\_年的工作转眼已经接近尾声，回想一年以来的工作，在基层信用社领导的关心指导下，在营业室全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和规章制度，积极主动的履行工作职责，较好的完成了年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高，现将一年以来的工作总结如下：

一、20\_\_年基本工作情况。

1、重视理论学习，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，构筑牢固理论知识结构，不断提升自身的整体综合素质。

20\_\_年是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，虽然作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，密切关注时事政治和宏观经济动向，对于联社下发的各类文件、资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合业务能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了一定的成绩和进步。

2、工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

20\_\_年是我社服务创优工程和精细化工程深入开展的一年，作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以“客户满意、业务发展”为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户提供高效优质的服务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，在繁忙的工作中，我坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，一年来从未出现因个人原因而出现的客户投诉或不满意。

在其他工作的开展方面，能够时刻保持积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务，严格按照联社各项工作开展的要求，切实做好日常的岗位工作：

(1)严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和客户负责的态度，确实做到“规范操作、风险提示、换位思考”，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

(2)坚持原则，做好每一笔看似简单的业务。一线员工的一举一动都时刻体现着信用社的形象，自己的工作质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持基层社和联社制定的相关管理制度，对每一笔业务都一丝不苟地认真按照规定操作，从客户办理业务的相关要求;从重空的检查、往来账目的核对到下班后的大额核对登记、身份证信息核对、账户信息维护，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在具体办理业务时，我做到了“三个必须”，即业务办理条件必须符合政策、相关证件必须是合法原件、客户签字正确无误，并且做到生人熟人一样对待，保证了业务办理的合规、合法。

(3)提高工作质量，及时准确的做好储蓄基础资料的管理。搞好基础资料的记载、收集、管理，是做好日常工作的重要前提之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天账务当天处理完毕，全部核对从不过夜。自从我社开始实现柜员制之后，从未出现过因个人疏忽而造成的业务差错。

3、立足实际，精诚团结，团结全社员工为提高我社经营效益尽心尽力。

一年来，在具体的工作开展过程中，我积极主动的做好日常各项工作，结合我社实际，服从领导的安排，团结全体职工为我社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

(1)存款任务是关键，为完成我社的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，利用自身的区域优势，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，为壮大信用社实力不遗余力，较好的完成了联社下达的存款任务。

(2)积极主动的营销信用社的相关新业务和新功能。我立足我社实际，不断强化储蓄营销意识，破除“惧学、惧烦”的思想，认真学习我社新兴业务和新制度规章，如公务员贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心的给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议，深受客户的好评。(3)勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

4、生活上，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。

我深知个人的能力是有限的，促进我社的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

5、安全经营方面，增强防范意识，牢记“安全重于泰山”，确实落实“三防一保”。一年来，我能严格遵照联社安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事。当班期间能够时刻保持警惕，严格按“三防一保”的要求，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动上上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，确实做到“安全保卫从我做起、从身边小事做起”，防微杜渐，把安全工作确实落到了实处。

二、工作中存在的问题和不足。

有成绩就一定有不足之处，在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表现在以下几个方面：(1)学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

(2)创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

(3)工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

新年新气象，在新的一年即将开始之际，我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，结合县联社和我社发展的实际情况，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：

1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在20\_\_年里，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

2、结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

我将努力克服自身的不足，在基社信用社领导的的带领下，我将立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体信用社职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成20\_\_年的各项目标任务作出自己的努力。

**员工年终工作总结报告篇八**

--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--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。--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。

**员工年终工作总结报告篇九**

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好了基础，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。

**员工年终工作总结报告篇十**

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!

**员工年终工作总结报告篇十一**

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最衷心的感谢，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、务真求实、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。

新的一年里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。

**员工年终工作总结报告篇十二**

自从xx年从事维修电工工作xx年来，对自己进行一次专业技术总结是一件很有意义的事情。对以往的工作进行理性地认识，发挥长处，改进不足。承旧启新，有很大裨益，以便最大程度地推动和引导今后的工作、学习、生活。

多年来自觉加强学习，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，尽最大努力做好本职工作。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。

要说多年工作最大的感触，我想说：选择了维修电工行业，就选择了终生不断的学习。

1、自觉地学习知识技能，电气是当今社会发展最快的行业，天天在发展，时时在更新，电气控制理论日新月异，新设备层出不穷，时刻感觉到知识和能力的不足，是自己工作的最大障碍。

2、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。

3、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。

4、不断学习，提高自己思想素质和觉悟。我是一个有着15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。

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。20xx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。

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。

20多年前刚上班的时候，同事修好一个收音机，录音机，随身听，是一件很佩服、很感兴趣的事，就请教人家拜师学习，开始了查书籍找资料。是兴趣引导我走上了维修电工之路。刚开始的时候，干起来总是不得法生搬硬套。自己怎么也修不好的东西，师傅们却有办法，也看不出问题，急也没用，只好听师傅的踏实干活。后来才明白：道理得长期悟，不是一下子就看明白，想明白的。

xx年参与制作了自动焊机试验台，作为维修试验自动焊机电子电路板，才知道制作要考虑很多的问题和因素。

xx年自行设计提方案，完成了预处理线红外线烘干加热器电源电缆连接改造，加大了电缆桥架与加热器的间距，采用直通式接线方式，解决了电缆受热老化快，连接点易烧毁的难题，获得qc成果二等奖。

20xx年钢材预处理线喷漆室，经常乱喷漆，造成油漆、稀料被大量浪费，虽经多次修理效果不好。由于喷漆部分牵涉很多因素，液压驱动、链条传动、电控气、气控喷枪，并有高压漆、光电转换检测开关参与工作。结合多年维修经验和仔细排查，发现链条传动的缺点和应对办法和调节方式，解决了这一难题。《预处理喷漆部分统调办法》获qc成果一等奖。

20xx年下料车间10t桥吊，由于主滑线高低起伏，滑块卡死、脱落造成短路停电故障。和技师卢海明一起设计完成可浮动滑块，从根本上坚决了这一难题。

20xx年下料车间20t桥吊450w三只一组电磁抱闸线圈，经常烧毁，费时费力，费用高。与技师卢海明一起设计完成拆除电磁抱闸，自行加装液压推力器来取代，降低了故障率，运行可靠，节约了大量备件费用。

20xx年以来专门负责设备复杂性强，技术难度高的两条预处理线、一条开卷线的维修工作。

20xx年5月份完成了预处理线继电控制升级为plc控制的改造工作，故障率降低了，生产效率提高；同时增加了光电模拟板，实现了对各部件的实时监控，极大地缩短了维修时间、降低了维修费用；采用手动、自动兼顾的控制方式，给生产和维修工作带来了极大的便捷。20xx年4月又对预处理新线完成由分散控制改造为集中控制，特别是对输送辊道进行统调，保证辊道各段可实现可调、同一速度工作。使设备降低了故障率，提高工作效率，生产畅通进行。

十多年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。

存在的问题是，倍感知识和技能的不足越来越明显，对工作成为了最大的阻碍。今后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。

**员工年终工作总结报告篇十三**

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有头有尾，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中与公司共同成长;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。

**员工年终工作总结报告篇十四**

通风科20\_\_年在矿委和分管领导的带领下，在各科室成员的大力支持和帮助下，坚持抓好“一通三防”工作，使标准化试运行验收顺利通过，为“一通三防”安全工作的进一步发展，提供了必要的保障。现将一年来的工作情况总结如下：

一、通风系统方面：

1、我矿在20\_\_年7月对主要通风机进行了更换，由原来的一套22kw主要通风机，更换成两台30kw对旋式主要通风机，一台工作，一台备用，对矿井的主要进、回风巷进行了改造，保证了通风断面，确保了井下各用风地点的风量。

2、认真制定并严格执行巷道贯通措施。20\_\_年，全矿共计完成巷道贯通2处，均由通风科长跟班指挥，确保安全贯通并按计划调整通风系统2次。

3、因矿井巷道线路长，采空区多，漏风量大，20\_\_年通风科对巷道进行了专门的清风堵漏工作，减少了漏风，增大了各个用风地点的风量，确保了采掘工作的正常开展。

通过以上严格管理，使我矿通风系统没有出现紊乱现象的发生。

二、瓦斯管理方面：

1、加强了对进行各作业点的瓦斯管理，齐抓共管对瓦检员出现假检、漏检、不负责任的情况进行严厉处罚，认真落实瓦斯检查点的设置和巡视检查情况，认真执行井下现场交接班制度。

2、严格执行放炮管理制度及“三人连锁”“一炮三检”制，放炮必须使用水泡泥，杜绝爆破火源的产生，加强对碛头风量的管理，杜绝无风和微风作业。强化采煤工作面上隅角瓦斯管理。

三、局部通风管理方面：

加强局部通风管理，消灭无风、微风等作业现象的发生。每旬安排专人对局部通风机“双风机、双电源、双专线”和自动切换情况进行检查。按标准化要求管理维护好局部通风设施及监测、监控设施，努力提高局部通风的风筒质量，全年局部通风机通风地点共3处，共接设风筒1700米，月平均接设风筒154米，回收移设风筒1360米(月平均123米)。

四、监测监控方面：

(一)瓦斯监测系统。

1、全年累计增设监测分站3台，安装设备开停传感器5台，安装一氧化碳传感器1台，;粉尘传感器1台，远程断电仪3台，风门传感器7组，增加甲烷传感器8台，风速传感器1台，温度传感器1台，风筒传感器1台，铺设监测电缆3700米，返旧监测电缆20\_\_米(已返回供应科库房)。

2、累计维修甲烷传感器20台次，每10天对全矿各井区甲烷传感器进行1次全面校验;维修便携式甲烷传感器10台次，每10天对全矿各井区便携式甲烷传感器进行1次全面校验。

3、更新和升级各种工作记录，增加各种传感器牌板19个。

4、标准化工作方面，监测系统缆线吊挂除尘累计\_\_多米。

五、通风设施方面：

在通风设施管理上，做到了能够建永久设施的，绝不建临时设施，同时规定超过3个月的临时设施必须建永久的，合理稳定通风系统。

20\_\_年，全矿共预计建筑完成永久风门设施14道，永久密闭4道，维修风门10道。安装风门闭锁7处。

六、防尘方面：

坚持防尘制度，按规定洒水消尘，防止粉尘积聚。全矿月平均清洗巷道4000米，平均日清洗巷道130米。

预计全矿共按设置完善净化水幕和喷雾装置20个，接设洒水管200m。

为完成标准化试运行验收，通风科共完成各种软件资料10类，按“一通三防”质量标准化及十化要求，进一步健全完善了内页管理，重新修订了36项管理内容，增补各种图纸、报表、记录、台帐、措施和管理制度24项。重点在作业规程上下功夫，做到数据的真实准确，实际操作性强和有据可查、有据可依。

**员工年终工作总结报告篇十五**

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，努力把工作做好。

**员工年终工作总结报告篇十六**

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，账务不清而中途妖折，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、基地标准培裁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。

**员工年终工作总结报告篇十七**

一个售前客服，也要掌握一些销售沟通技巧，让顾客心里舒服，自己把自己口袋里的钱放进你的口袋，还一个劲地跟你说谢谢。这点一般每个客服都有自己的一套经验，在这里我也就简单地提到几点，有哪些地方有更好的方法，还请大家不吝赐教哦!

顾客的要求不要轻易的答应，即使他的要求很简单，轻易地答应，顾客会觉得我们理所当然的，我们在挣他们的钱，而且很可能会怀疑我们的利润问题，当顾客提出还差几块让包邮或者降价等条件时，可以首先跟顾客说，亲，我们实在已经是很优惠了呢，您看我们已经卖了这么多件了，还没遇到过这种情况呢，看您是老顾客，也就差一点就包邮了，我给您申请一下吧，一般的顾客可没有这种待遇的呢?然后客服可以等30秒再回复顾客，装作已经申请过了，其实很多类似情况，客服自己都可以自己做主的，这是您再答应顾客的要求，顾客就会觉得您非常地尊重他，为他争取权益，一般也会很感谢您的。

其实客服，自己给自己的定位不应该仅仅是一个售前咨询的客服，也要具有处理一定售后问题的能力，售前客服除了接待一些售前的咨询问题，也会不可避免的处理一些售后的问题件，一般退换货就不必说了，像其他的，快递丢件，发错货，少发货等等一些问题，售前一般要在同事的协助下面对顾客，尽快地安抚顾客情绪，主动地解决问题。客服切忌过多解释，而逃避问题的解决，顾客有问题了，来找你，都是为了解决问题的，过多的解释，顾客只会觉得你在逃避责任，客服可以稍微给顾客解释两下流程等方面的，然后给顾客说句抱歉，不好意思啊，话题一转，马上要切入我们马上给您解决问题。

重点在如果解决问题，和我们会怎么做，顾客需要怎么做。一般的顾客看到你积极解决问题的态度，都会谅解的。在我的工作中，其中就有一个顾客上来就问我，你们怎么还没给我换货啊?我一看备注，订单已经差不多20天了，仓库也收到货差不多半个月了，备注的换货无货，可能通知顾客的时候顾客没接到电话，问题就放了一下，交易都已经成功了，这时，我首先三言两语地跟顾客解释了下没换货的原因，然后告诉顾客不要着急，即使交易成功了，我这边会马上通知仓库核实您寄回来的包裹，把您的钱都转账退给您，顾客这时就会感觉到安全感，然后再顾客聊衣服，其他的那个款式有货啊，好看啊，尺码合适啊，这位顾客结果马上又拍了好几件衣服，临走的时还一个劲的说谢谢。其实这种问题，主要的问题还是在我们身上，换货无货，还未通知到位，这点在以后的工作需要不断改进。

**员工年终工作总结报告篇十八**

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，试运行情况等进行记录统计，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。

**员工年终工作总结报告篇十九**

20\_\_年，集团公司紧扣企业发展转型过程的中心任务，积极推动效能监察不断融入生产经营管理，扎实有效地开展效能监察工作，为企业强化内部管理，推进节能降耗，提高经济效益发挥了积极的作用，现就20\_\_年效能监察工作总结如下：

一、健全制度，完善监察程序。

集团公司参考其他单位经验，并结合自身实际，制定了效能监察工作模板表格，形成了完整的效能监察闭环管理系统。同时，完善了效能监察优秀项目评优办法，制定了《效能监察优秀项目推荐表》、《效能监察优秀项目推荐资质评分标准》和《效能监察优秀项目成效评分标准》等一系列表格，细化了评分的标准，加强了成果的考核。

二、强化监督，确保监察质量。

在检查过程中，集团公司严格按照制定的模板标准，强化过程监督，对每个项目实施中存在的短板进行梳理，并提出整改建议，保证了监察的质量。

1、加强检查整改。

在检查中，公司通过听取汇报、实地查看，查阅资料等方式，对各单位在工作中存在的问题，有针对性的提出监察建议560条，严格要求检查人员填写工作底稿，详细记载发现的问题、分析原因、处理结果和整改建议，并加强落实整改，跟踪回访。对效能监察工作差的单位，列为重点单位通过帮助、指导促其赶上。

2、加强监察总结。

为考核各单位工作情况，公司要求各单位季度对工作进行总结，建立《效能监察工作台账》，将效能监察的查证过程、发现的问题、处理的建议和决定以及产生的效益等简明扼要的记录在上，也便于公司及时全面地掌握各单位的工作进度。并在检查后及时召开子公司和二级单位的效能监察例会，将检查中工作较差的单位以及发现的共性问题进行通报，好的做法、经验进行学习、推广。

三、开展专项监察，发挥监督作用。

针对当前煤炭市场低迷的形势，为达到提高企业发展质量和效益，强化预控机制，提高管理效能的目的，集团公司围绕材料回收复用和煤质管理效能监察、系统对标、收支情况专项检查、管理服务部门的作风建设情况、效能诊断、新井建设进度情况、非煤新建项目情况、工程项目专项督查和干部履职情况九个方面开展了专项效能监察，通过效能监察这一有效抓手，发现问题、解决问题，提升了管理水平，减少了不必要浪费和投入，为企业节支降耗发挥了积极作用。

四、加强队伍建设，强化业务培训。

公司十分注重加强提升子公司及二级单位监察人员的业务素质和能力。

一是在季度检查中，抽调基层骨干一起去联合检查，通过现场的培训，找准存在的问题、差距，明确工作的方向，快速进步。

二是邀请拥有丰富效能监察工作经验的专家对集团公司系统的效能监察负责人进行效能监察专题培训，培训人员共计230余人。

三是印发了《\_\_煤矿集团效能监察资料汇编》，汇编收集了国家部委及同煤集团有关国有企业效能监察法规和一系列的监督管理制度，选择了其他企业指导性比较强、实践证明监察效果好的做法、操作流程、范本，为集团各级监察干部组织协调开展效能监察工作提供有益的借鉴和参考。

**员工年终工作总结报告篇二十**

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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn