# 202\_员工个人年终总结有感10篇

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-03-05

*20\_员工个人年终总结有感范文10篇员工个人年终总结可以帮助我们有寻找学习和工作中的规律，让我们一起认真地写一份总结吧。下面小编给大家带来关于20\_员工个人年终总结有感，希望会对大家的工作与学习有所帮助。20\_员工个人年终总结有感篇1在这一...*

20\_员工个人年终总结有感范文10篇

员工个人年终总结可以帮助我们有寻找学习和工作中的规律，让我们一起认真地写一份总结吧。下面小编给大家带来关于20\_员工个人年终总结有感，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**20\_员工个人年终总结有感篇1**

在这一年的时间里，本人认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上也发挥了相应作用，取得了一定的成绩，总结如下：

一、主要工作

1、反映，是财务工作的基本职能之一。财务工作人员必须对公司发生的每一笔经济业务通过不同的方式、方法进行规范记录，反映在凭证、帐簿和报表中，以备随时查阅。我公司财务部已经对日常工作流程熟练掌握，能做到条理清晰、帐实相符。从原始发票的取得到填制记帐凭证、从会计报表编制到凭证的装订和保存都达到正规化、标准化。做到全面、及时、准确的反映。

2、核算，这也是财务工作的基本职能。核算包括成本核算、工资核算、费用核算等等。在成本核算上能够结合我公司特点，在生产成本上，按实际发出原材料计算成本，按先进先出法进行结转，比较适合本公司的生产产品。在工资核算上，采用计件制，有效的加快了生产率和员工的工作绩效。在费用核算上，采取分部门核算，随时都可以查出每个部门每个月实际发生的费用，加强了费用的管理，节省了开支。

3、监督，是财务工作的另一项基本职能。首先是每个部门每笔经济业务的合法性、和理性进行监督，保证企业不受不必要的经济损失，更不能无意的为一些工作人员创造犯错误的氛围。在这方面，财务部严格按有关制度执行，铁面无私从不放过任何不合理事情;其次是对公司整体资产进行监督，定期进行固定资产盘点、存货盘点、库存现金余额盘点等，以保证公司财产不受侵害。

4、报表，对不同时期或阶段的经营成果及财务状况进行评价和分析。财务部能够按着月、季和年通过会计报表和财务辅助说明进行分析和评价。

5、管理，是财务工作的一项重要职能。首先是为领导管理和决策提供准确可靠的财务数据，公司财务部能够随时完成公司领导和其他部门要求提供的数据资料;其次是参与公司管理和决策，对公司存在的不合理现象，财务部已经提出合理化建议，大部分已被采纳。

二、其它工作

1、通过\_\_年度一般纳税人年检和工商年检工作。

2、通过\_\_年度税务汇算清激工作，无不合理费用列支。

3、清理盘点公司资产，对原材料报废进行了合理的处理。

三、存在问题

1、有关制度和规定执行力度不够。

2、个人综合素质和业务水平一般。

3、财务部的管理职能没有充分发挥。

4、管理高层对财务知识比较欠缺。

四、解决方法

1、首先确定制度和规定的适用性和可执行性，如有障碍，向执行部门提出，然后坚决执行到底。

2、财务人员设定学习目标，通过考试取得职称和学历，并与绩效挂钩，逐步提高自我。

3、参与管理，参与公司的重大经营决策，来充分发挥财务部的管理职能。

五、几点感想

1、工作方法及工作效率至关重要，充分体验到事半功倍和事倍功半的差距。

2、凡事都要付诸热心，相信耐力无所不能。

3、团队协作精神非常重要。

总之，在这一年的工作中，有成绩和喜悦，也有不足之处，但我们会在今后的工作中不断努力、不断改进。我确信公司财务部是一个团结、高效的工作团体，每位成员都能够独挡一面，我有信心协同财务部全体人员与公司共同走向辉煌!

**20\_员工个人年终总结有感篇2**

20\_\_年底，我被调往公司财务部担任出纳。出纳工作首先要有足够的耐心和细心，不能出任何差错，在每次报账的时候，每笔钱我都会算两遍点两遍;每日做好结帐盘库工作，做好现金盘点表;每月末做好银行对帐工作，及时编制银行余额调节表，并做好和会计账的对帐工作;工资的发放更是需要细心谨慎，这直接关系到员工个人的利益，因为日常的工作量已经基本饱和，每次做工资的时候，我都会主动加班，保证及时将工资发放给员工;而公司总部出纳更大的一部分工作内容是与管理处财务助理的工作对接，由于当时管理处财务人员流动较大，面对新人更需要耐心的去指导她们的工作，细致的讲解公司的一些工作流程，使她们尽快融入金网络这个大家庭。

20\_\_年底我由出纳岗位转为会计，负责雪梨澳乡和villa管理处的主管会计工作，同时兼工资发放工作，这一期间我学习并掌握了公司财务核算的程序以及用友财务软件的操作技能，提高迅速;同时我的工作内容还包括通过对月度、季度以及年度的财务分析，及时并动态地掌握管理处营运和财务状况，发现工作中的问题，并提出财务建议，为管理处负责人决策提供可靠的财务依据。今年6月我的工作内容再次调整，工资发放工作正式移交给了出纳，主要负责\_\_\_、\_\_\_及\_\_\_管理处的主管会计工作。

一、主要经验和收获：

在金网络工作的六年多时间里，积累了许多工作经验，尤其是管理处基层财务工作经验，同时也取得了一定的成绩，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，才能尽快适应新的工作岗位。

(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，认真理财管账，才能履行好财务职责。

(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)只有保持心态平和，“取人之长、补己之短”，才能不断提高、取得进步。

二、确立工作目标，加强协作。

财务工作象年轮，一个月工作的结束，意味着下一个月工作的重新开始。我喜欢我的工作，虽然繁杂、琐碎，也没有太多新奇，但是做为企业正常运转的命脉，我深深的感到自己岗位的价值，同时也为自己的工作设定了新的目标：

1、以预算为依据，积极控制成本、费用的支出，并在日常的财务管理中加强与管理处的沟通，倡导效益优先，注重现金流量、货币的时间价值和风险控制，充分发挥预算的目标作用，不断完善事前计划、事中控制、事后总结反馈的财务管理体系。

2、实抓应收帐款的管理，预防呆账，减少坏账，保全管理处的经营成果。

3、积极参预，配合管理处开拓新的经济增长点。

以上是我对自己工作的总结汇总，敬请各级领导给予批评指正。在今后的工作当中，我将一如既往的努力工作，不断总结工作经验;努力学习，不断提高自己的专业知识和业务能力，以新形象，新面貌，为公司的辉煌发展而努力奋斗。

**20\_员工个人年终总结有感篇3**

在这一年里，似乎值得自我去回顾的事情并不是很多，生活和工作依旧是沿途没有什么风景，就在我以为大路朝前，日子就这样平静下去的时候。20\_\_年11月，我经过应聘和选拔来到了\_\_X，我十分高兴。加入\_\_X已两个多月，但对于我来说，我成长了很多。从头开始学习我不完全熟悉的一种工作方式、工作资料、以及工作程序，让我更加全面的、系统的了解整个英文客服的工作流程和资料。两个月的工作，并非尽如人意，这些还都有待于我进一步用心去学习，然后要熟练运用在工作中的每一个细节里。这段时间里我有过反省和思考，在那里既对自我前段时间工作批评，也做一些总结，如何做好自我争取在日后的工作中能有好的表现，和大家一齐服务于公司。

一、20\_\_年总结

(一)工作总结

20\_\_年11月23日，我开始加入到\_\_，跟着老员工学习，第一次参与订单登记和后台管理;第一次参与英文客服订单验证工作;第一次参与问题单、完成订单回信;第一次接触到\_\_X、投诉处理。在那里，我看到了期望，因为我能够学到更多的工作资料。由于之前我从事过相关工作，所以我上手很快。感激领导和各位同事的指导帮忙，感激公司给了我学习的机会。在那里，我看到了一批拼命、卖力、踏实的人工作，我看到了一个好的团队，并且我没有了工作压力感。但遗憾的是，我一向没有自信独立完成整个流程规范化的操作和控制，这将是在未来的一年中，我要面临和改变的首要，也是最重要的问题。

(二)工作中的不足

在工作中，我欠缺主动性，与领导和大家沟通较少，研究问题不够全面和细致，失误较多，尤其是在订单验证和追单方面，我需要多花时间和精力去学习。因为这距离工作中公司领导对我的期望和要求还有很大的距离。同时，英语理论知识水平、工作压力承受本事、以及对具体工作的实施与计划等问题上还有待进一步提高。一系列的问题需要我在以后的工作中努力克服和解决，使自我更好地做好本职工作。并且自我应当并且能够做的事情，要勇于承担，不依靠他人，不退缩、不逃避，勇敢地迈出每一步，今后在工作中才能做到更加自信和大胆仔细。

二、20\_\_年计划

新的一年即将到来，充满了挑战和机遇，我必须更加的努力。看似容易，做起来却是需要用心、用力、用态度的，需要有自信，有更强的耐力。我坚信有公司领导的正确决策，有各位同事的协助，加上我个人的不懈努力，20\_\_年会是我在\_\_实现蜕变的一年。

(一)增强职责感，服从领导安排，积极与领导沟通，提高工作效率。要积极主动地把工作做到点上，落到实处，减少工作失误。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情景和提议，做为一个新人要将自我放的低一点，懂得团队的力量和重要性。

(二)勤学习，提高涉及到工作相关知识的学习，不怕苦难，努力克服。工作中遇到了许多接触少，甚至从不了解的新事物、新问题、新情景。比如service信件处理、退款流程、订单登记细节处理、打电话验证，回答客人问题等。应对这些问题，要自我先多了解，熟悉公司的产品，订单操作，以及如何管理，做到心中有数，使自我很快能进入工作主角，用专业的言语向客户表达。

(三)多行动，坚守工作职责。英文客服岗位，工作时间长，任务繁重，压力大，有夜班，肩负着公司的形象。所以，需要的是有职责心、不怕吃苦、能耐劳、乐于奉献的人。我们也要学会不断调节自我的情绪，给自我解压。工作无大小，只是分工不一样，贡献无多少，要看用心没有，没有必要斤斤计较。我刚走出校门，社会经验和工作经验少，所以我们也被很多人用眼高手低来形容。然而，我个人认为自我的上进心很强，思想汇报范文的特点就是学习本事强，待人真诚。工作中，要勤于动手做好本职工作，谦虚敬慎，不骄不躁，不做言语的巨人。不论是办公室的日常事务，还是工作上的任务，我都要用心做到更好。学会及时专业的勤总结、勤分析、勤汇总，并最终完成自我我的提升和成长。学会磨练自我，拓宽自我，凭借公司的良好环境提升自我。

(四)善于思考，理论联系实际。在工作中做一个留心人。在公司领导的指导关心下，我逐渐熟熟悉了工作情景，经过自身细心观察和留意，反思和总结，吸取精华，提取糟粕，在工作中不断总结经验。捕捉和发现大家工作中的亮点，加以学习和自我提高。

**20\_员工个人年终总结有感篇4**

在公司近一年的外贸工作与学习中，逐步熟悉了公司的运作体制和经营观点。20\_\_年也靠近尾声，首先对个人业务工作做如下总结：

一、业务才能

1、对公司和产品有必然的了解。通过在车间和仓库的工作，渐渐熟悉了公司产品的资料及各类规格，并且对各类产品的生产流程也有必然的了解。可以或许控制产品在各个环节所呈现的问题，如分切时候容易呈现半数不齐，拉伸时候容易呈现厚度不平均等。针对产品的性能和特点，知道产品的目标市场。

2、对市场有了初步的了解。产品普遍利用于文具、食品、饮料、工艺品、音像成品、电子电容、家装资料等各类产品的外包装。所以就贩卖前景十分乐看，开拓新的市场可能性也大。

3、业务技术的初步控制。通过在免费平台上的客户开拓，慢慢控制跟客户会商的技，学会的是“顾问式贩卖技术”，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或拜访中，我们要继续提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也不要紧，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务其实可以简化为“了解或激发需求，然后去满足要求”。

二、个人素质才能

1、诚笃。诚笃可托，博得客户的信任。

2、热情。只要对本身的职业有热情，能力全神灌注地把本身的精力投下去，外贸加倍是如此，因为外贸是一个很长的历程。

3、耐心。外贸行业中，开拓一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的历程中，在本身没有订单而同事有订单的时候，必然有耐心，狂风雨后就是彩虹。

4、自信心。在外贸中，一般公司拥有的客户有几百个之多，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能许多光阴都是在做“无用功”。然则必然要有自信心，有许多潜在的客户，都是要在很长的光阴里才改变为真正的客户，所以必须持有坚决的自信，才会把业务做得更出色。

**20\_员工个人年终总结有感篇5**

弹指之间，年已接近尾声，一年的工作转瞬又将成为历史，年即将过去，年即将来临。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面，在年，更好地完成工作。机遇和挑战是我们家居人在20X21年工作的主题，也是家居行业在严峻房产调控下的主题。在\_\_各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作打下了良好的基础。

一、首先在X车间学习家具知识

1、产品知识方面：加强熟悉实木家具产品的生产工艺、和材料特点、规格型号(包括原材料料和产品等)、生产周期、付货时间。了解产品的使用方法、保养及维修知识;了解本行业竞争产品的有关情况。

2、公司知识方面：深入了解本公司背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3、客户需要方面：了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

4、市场知识方面：了解家具市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析。

5、专业知识方面：进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，以便更好的合作。

二、自身销售修养方面

1、在X木业领导的带领下，进行加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养，和后备支持，为我在以后的销售中认清和面对不同客户的不同谈判技巧的培养做了个更全面的准备。是你们给了我机遇，给了我一个发展的平台，正因为在你们身上学了不少的销售技巧和谈判能力的提高，有了前期这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。在工作过程中，X领导的悉心培养和言传身教让我成长了很多，感谢你们在工作中的帮助。这些都是我知识财富的积累。

2、职业心态的调整。每天早上我都会以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。

3、签单技巧的培养。“拿到客户→跟踪客户→业务谈判→方案设计→成功签单→售后安装→售后维护→人际维护”等这一系列的流程。

4、自己工作中的不足。业务经验不够丰富，业务技巧有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。我想在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

年时间转瞬已经过去了，在公司的领导和同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习家具知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，完成了自己岗位的各项工作。年是质量超越年，我将迎接挑战;众人划桨开大船，万众一心成大业!

**20\_员工个人年终总结有感篇6**

如果说从到公司来就一直以火一般的热忱投入到工作中，那是虚伪的空话。可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。最初觉得只要充分发挥自己的特长，那么不论所做的工作怎样，都不会觉得工作上的劳苦，要把工作完成是很容易的，但把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最出色的销售；如果以冷淡的态度去做尚的工作，也不过是个平庸的工匠。

心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功！时间过得真快，回望这一年的成绩，自己感觉学到的东西不少，但给公司带来的效益也不少，总结之前得与失，为以后的工作做好打算，为明天的胜利做好铺垫，现将20\_\_年工作总结如下：

一、加强思想学习，不断提高自身素养

认真学习，把学习作为工作和生活中的一项重要内容，夯实理论基础，不断汲取新的知识，更新理念，提高自己的水平，以适应公司的发展要求。

二、恪尽职守，认真完成本职工作

在工作中，严格遵守公司里的各项规章制度，爱岗敬业、扎实工作、热情服务、勤学苦干，充分发挥一不怕苦、二不怕累、确保成功的战斗精神，任劳任怨，不畏困难。在本职岗位上发挥出应有的作用。

三、努力学习，不断提升业务水平

我深知在社会发展如此之快的今天不断学习提高是多么的重要，只有能认真学习才能更好的完成自己的工作任务，更好的为用户服务。为了不断提高自身技能，我从不放过每一个学习的机会，在工作中虚心求教，不断总结完善，创新思路，科学统筹，大大的提高了工作效率。为自己更好的完成本工作打下了坚实的基础。

四、树立工作目标，创品牌服务形象

心系客户，想之所想，急之所急，“用户满意、业务发展”始终作为我的工作目标，尽自己所能为客户排忧解难，主动热情，迅速办理，及时回复，用诚心、细心、耐心、精心，为课户提供优质热忱的服务。

在新的一年中，我一定要把工作做的更出色些，把每一位用户都当成自己知心的朋友，热心的为用户服务。勇于面对各种困难和挑战，努力铸就生命的辉煌。尽自己努力，为我们的企业贡献自己的一份力量，为我们的企业树立新的形象，朝着“更快、更高、更强”方向迈进，突破，没有终点。

**20\_员工个人年终总结有感篇7**

20\_\_\_\_年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在20\_\_\_\_年当中，坚决贯彻\_\_厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如;广播电台、报刊杂志等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1.销售人员工作的积极性不高。缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2.对客户关系维护很差。销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一年的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3.沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4.工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5.销售人员的素质形象、业务知识不高。个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

**20\_员工个人年终总结有感篇8**

转眼20\_\_年即将过去，回顾这一年，感慨颇多，特别是因为今年休假了三个多月，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，20\_\_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、20\_\_年工作完成情况

1、20\_\_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。

二、20\_\_年工作存在的不足

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。岗位职责是员工的工作要求，也是衡量员工工作好坏的标准，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、20\_\_年工作计划

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20\_\_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20\_\_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。

**20\_员工个人年终总结有感篇9**

春去秋来，不知不觉间，我已经从事教学工作两年了，并且担任班主任工作两年了，在这两年里，在心态和工作方法上发生了一些变化，现在简单地将在第一年里和第二年里的班主任工作进行一个简单的对比。

一、在思想上的准备更充足：

初初成为一个班的，内心有无比的兴奋，同时心里也觉得有些压力，毕竟自己缺乏教育管理实践经验，所以对于会在实际中碰到的问题所做的预测比现实乐观，在碰到一系列的“突如其来”而又烦琐不堪的问题时，自己也难免是乱了阵脚，疲于奔命于一些小事上去了，一看到学生做的事情不符合要求时，心里就免不了不舒服：这些学生怎么这样啊？这么简单的事情都做不好？很少能够从学生的年龄和心理特点去考虑，造成一味的责怪，没有限度地调动起学生各方面的积极性来。局面朝着严重偏离与自己预想的方向发展。经过了一年的洗礼和经验教训的沉淀，到了第二年重新接班前，自己在周围领导和老师的指导下进行了较仔细的反思，并向一些有经验的老师学习宝贵经验，再较认真地学习了一些与班级管理相关的理论知识，自己再重新将以前碰到的案例不断地重温，“假如当初我……做，或许……问题就可以解决得更好”，把以前在实践中碰到的较典型的问题再次设想,也为以后出现类似问题时能够较得心应手地得以解决。

二、尝试走进学生的心灵：

初为人师时，在制定一些班规或者是一些日常需要共同遵守的习惯时，往往没有很彻底地从学生的需要和能够做到的范围来考虑，并且在有时候无论学生何种情况做得不好时，我都是用较简单的批评方法去指正，让一些学生觉得没有信心去做好，便久而久之，不但起不到约束和改进作用，反而让他们的一些坏习惯更加根深蒂固。

在第二学年度，在制定班规和处理一些违规行为时，能够更多从学生的实际出发，让自己学生先制定，再师生一起讨论规范，让学生觉得容易接受，自然执行起来的时候也不易有抵触情绪。并且在对待学生在日常行为出现了过失或不当时，我虽然也一样很敏感，心里面抱着对任何一件小事不放过的心态，但大多数时候能够在处理前先从多方了解清楚情况然后才采取相应的措施。比如，我们班有一个逆反情绪较大的男生经常是在自己班定出来的时间里迟到，而他偏偏又是一个主要科目的科代，这样一来每天的功课总是不能够按时收齐，让很多同学和老师很不满意。在我了解到这个情况时，并没有简单地采取一些惩罚措施，而是向他进行了解情况，了解到他是住在河南南基路，每天上下学路途遥远还要转车，所以就经常不能准时回来。后来我的气也就不然而然的消了，并且与他商量如何解决现状，给了两个方案给他参考：一是以后尽量安排好时间，晚上早点休息，早上早点起来上学；二是不担任科代表，转做其他岗位的工作。后来他还是选择了前者，下定决心后就慢慢地改过来了，特别是这个学期开始，每天都是七点三十分前就来到了学校并做好他自己份内的工作。从原来的“迟到大王”，变成了“早到大师”。当初若简单粗暴地采取以往的做法如训话，抄书等，可能就会获得相反的效果。

现在的学生正处于青春敏感期，又加\_\_\_功课相对比较紧，学业比较重，在学习和生活中容易与学生或其他人闹情绪或者发生身体上的冲突，而忽略了考虑其他后果，除了在平时教育他们要和睦相处之外，在真的有突发事情发生时，也不会过于急躁地去追究谁的责任和责骂（以前很不理解为什么学生会因为一些芝麻绿豆大的事情闹得不可开交），而是让他们先在自己身上找不足然后再从各自造成的危害去说，这样学生也就更容易听得进我的教育，慢慢地以前经常与同学闹矛盾的同学也逐渐明事理了。这应该就是用心理学上的换位思考方法，让彼此在理解中增强感情。

苏霍姆林斯基曾经说过：“每个孩子都能引起我的兴趣，我总想知道，他们的主要精力倾注在什么上面，他们最关心和最感兴趣的是什么，他们有哪些痛苦和欢乐等等。”只有当我们真正走进学生的精神世界时，学生才有可能对我们敞开心扉，诉说他们的心理话。“用心灵赢得心灵“，这也是我开展工作时经常想起的一句话。在平时尽可能主动地向学生了解生活，听听他们的心里话，一方面有利于自己把握他们的思想动态，另外也可以及时了解和帮助解决问题。

三、更加有恒心去抓各方面的常规：

在第一年的开始，对学校的环境和各方面的操作和要求也不是很了解，比如大搞卫生要检查到何种程度，心里完全无底，在很多方面等我了解清楚时，学生都已经养成了一些很难改的习惯，在管理上就显得较为被动了。在接下来的一年中，对于学校各方面的操作明确了很多，所以抓起常规来也较“驾轻就熟”，心中更有底了。于是在开学初的文明习惯养成期里，较严格按照各条校、班规来执行，此外还及时解决在巡课室时发现的问题，如在抓卫生上，除了看值日生做得到不到家，还注重每一位学生的保洁意识的培养，如看地面是否有纸片，垃圾桶周围有没不中规矩的“垃圾”存在，讲坛上干不干净等等。学生养成了习惯后，在平时的卫生检查或者是月末大清洁，还有迎接创强区的各项检查中都能够认真对待，获得了较好的评价。

四、更加善于借助各方力量：

在第一年里，在工作中因为忙于解决学生的问题而抽不开身，而忽视了充分利用学生自己，各科任老师和家长的综合力量开展常规和学习管理上的工作，从而没能够让教育更加全面地开展。在新的一年里，我充分意识到学生自己力量的重要性，在纪律、卫生等常规方面和学习等等方面都形成“帮带”的风气，让学生更多获得成功的体会，也提高了工作的效果。也能够在平时多与科任老师交流，经常为班的发展进行大会诊。还争取得到家长们的支持，与家长保持联系，并且是能够互相较好地配合。

五、更加善于使用批评和表扬：

在以前，很少考虑到批评要怎么样才能够收到效果，不太注意学生的心理和年龄特点，有时候没有注意分寸，让学生觉得难于接受，有时甚至双方闹得不开心而又没有教育效果。教育应该是一门艺术，教师在日常的教学管理中，在处理学生课堂出错时，应根据学生的心理特点和身心发展特点，本着尊重学生，爱护学生的原则，去善待每一个犯错的学生。批评更要讲究方法，因为它如同医生的手术刀，不注意分寸，就会变成伤人的利器，而讲究方法，则会起到妙手回春的作用。例如，本班有一位学习上有较大障碍的男生，他经常完成不了功课，还有一段时间里经常是回到学校先打乒乓球然后才回到课室，在学生中造成了不好的影响。而他在生活当中却又乐于去观察，经常会将现有的一些用品进行设想和改良，还会相应地进行一些小发明创造，是其他很多同学都办不到的。我跟他谈的时候没有直接说他错在哪里，而是和他分析做为“小发明家”应该怎么样在其他同学心目当中有更好的形象出发，让他意识到不迟到是维护形象的一个重要方法，在学习上也逐渐有了一些进步。避开了直接的批评，反而收到了更好的效果。

也还注意了把握表扬的时机，实在性，细节性和恰如其分。以前是经常在对待学生时容易犯“一叶障目”的错误，因为学生存在的一些缺点而就看不到他们身上更多优点。后来慢慢学会了去发觉学生的长处。如班里有一名男生，上学甚少在规定时间里到达学校的，还甚至于有时跟家里人一闹情绪就旷课，功课也很少准时完成。但是他在课堂上还是挺认真学的，尤其是对数学，画画和篮球特别有兴趣，做值日时也是相当的认真，基于此，特地安排了一些班干部帮助他解决学习和生活问题。并且经常抓住他的优点，在学习上取得进步时，或是参加比赛后，或是在出色完成值日后，都及时给予表扬，让他更加清楚自己在班里老师和同学们心中的位置，迟到肯定会影响自己的形象，后来也慢慢地在出勤上有了进步。

六、真诚对待弱势生：

以前对学生的家庭没有做足够的了解，但若要提高教育的成效，肯定要从 了解每一位学生的背景开始。在新一年的班里，了解到来自单亲家庭的有五位同学，来自家庭不健全的有一位，父母或有一方经常不在身边的又有四五位。在平时比较注意他们心理的变化，主动关注他们，并和其他学生一起帮助他们解决困难。

例如，胡丽仪就是其中一个较典型的例子，虽然有父母亲，但都是聋哑人士，自小由爷爷和奶奶带大的，经济环境也比较差。在接触前只是觉得她是“坏透顶”的女孩，但在接触后了解到她的家庭情况后，便抱着同情和宽容的心态去看待她的行为，虽然要改变她那些根深蒂固的陋习是要花很长的时间和努力，但是学校的领导和级里的老师和班里的同学们都没有放弃过她。发掘她身上的特长为班集体服务，也让她体会到属于自己的成功。虽然现在还需要很大的努力，但在各方领导和老师，同学的关心支持下，我相信她会取得更大的进步。

七、更充分利用每一次大小型的活动和竞赛来提高班集体的凝聚力：

以前没能够充分利用学校布置和举办的各类型活动和竞赛来做为提高班集体的凝聚力的东风。在这一年当中吸取经验教训，充分重视学校里的各次活动，如广播操比赛，校运会，体育节和这个学期的迎检班级文化布置上，充分调动每一位学生的力量，进行“我为班一角落来设计”的比赛，学生们把课室当作是自己的家一样来对待，从设计到购材料和布置全部都是学生自己去策划，让学生在无形之中也接受了教育。

以上是本人这两年在班主任工作上的一些对比，虽然相比去年在教育管理上有了一定的进步，班里在各方面取得了一定的成绩，但是自己在理论水平上，在实际处理的方法还有很多急待提高的地方，班里面也还存在很多要解决的问题。在以后，将会更加虚心地向周围的前辈们学习，在各方面取得更优异的成绩。

**20\_员工个人年终总结有感篇10**

本学期，我担任三年级班的班主任兼本班的语文教学工作。我们班在学校领导的统一组织、任课老师的大力支持和学生家长的大力配合下，各项工作均能顺利开展。我主要从以下几方面努力的：

一、基本情况

本班共有学生人，其中女生57人，少数民族35人，少先队员57人，大多数来自较边远的少数民族地区。由于基础掌握力度不够，对知识的接受能力和理解能力较差，但学生思想端正，学习的积极性很高，对知识的渴求十分强烈。

二、工作总结

（一）、教育教学工作

1、认真学习了新课程标准的内容，严格执行素质教育新理念，并贯彻执行开学初制定的语文教学工作计划。

2、学习了语文教育教学新方法，新理念。在教育教学中做到了以“学生为主，教师为辅”观念的转变。

3、加强学生的思想教育，转变学生的观念，在教育教学贯彻不热爱祖国、热爱家乡的思想教育，达到预期的教学效果。

4、认真学习语文教师职责，认真备课，认真批改作业。学生的每次习作都写出符合自己实际的评议，做到学生自评、同学间互评、再到教师评。一期下来，同学们的作文进步很大。

5、教学工作中做到从“填鸭式教学向双边教学和启发式教学”方法的转变。课堂上师生互动，学生积极大胆发言，不断提出新的问题，培养学生自主创新学习的新方法。

(二)培养班干部。

班干部是班主任的得力助手，是同学们学习的榜样。因此，有必要选出得力的班干部。在这件事情上我首先考虑的是，班干部要服众，首先得有较好的自身条件，那就要求这些班干部要有管理能力和有责任心，于是在学生的推荐和我自己的权衡之下选出一群有能力的班干部。这些班干部不但有管理能力，而且自我约束能力也比较强，同学们也都服从他们管。一学期以来，事实表明，他们是个合格的班干部，管理同学比较尽心，同学们对他们的评价也很好。班级纪律和学习也有显著提高，这也是我这个做班主任的感到最欣慰的。

(三)加强思想教育。

学生良好习惯的养成，是顺利开展班主任工作、形成良好班集体的基础。作为三年级的孩子自觉能力差，针对这点，我首先从他们自身的性格特点出发，加强对孩子们思想素质的教育，让学生明确自己除了学习以外要做的事情还很多，让他们懂得既要成材又要成人的重要。因此，在本学期的班主任工作开展过程中，我从学生的思想教育入手，重点培养学生各方面的良好习惯。

1、树立榜样，在本期中，我将针对学生的学习能力较低这一实际情况，采取以阅读使其进步的方法，加强对学生的训练，使学生学习能力得到提高。

2、加强了与学生的思想交流，激发了其上进心，进而取得了较好的教育教学效果，提高学生的学习成绩。

3、实行了“一对一”的帮助措施，让学习较好的学生帮助学习较困难的学生，最终达到了共同进步的教育目的。

4、采用了分层次管理的方法，把班上的学生根据不同的爱好和习惯，分成了不同的小组，重点分类辅导和发展其特长，做到了因材施教。

(四)、积极开展丰富的文体活动

1、通过学校开展的“国旗下的讲话”教育活动和本班开展的少先队活动，让同学们端正了思想，明白了少先队员是\_\_\_的少年先锋队组织，是\_\_的强大后备生力军。

2、培养了他们的综合能力，培养爱国、爱\_\_、爱集体的思想素质，处处树立先锋模范作用。

3、在开展少先队活动时，给同学讲解了少先队组织的优越性，特别是对于非少先队员，向他们宣传少先队组织的先进性，鼓励他们向少先队组织靠拢。

4、本学期我班积极组织学生参加庆祝“六·一”活动，丰富了学生的课余生活，增强的学生的参与意识，在活动中，学生敢于表现自己，积极投身于活动中，取得了较好的成绩。

5、学生思想端正，品德较好，我班在学校每周组织评比的(课间操、眼保健操和卫生评比)班级中，多次获“优秀班级”称号，增强了学生荣誉感，提高了学生学习积极性。

（五）差生转化工作

关心、鼓励差生，用好学生带动差生。本班优生少，学困生多，为了能更好地辅导学困生，我实行“小老师”责任制，组织一带一或一带多的学习小组，及时表扬平时有进步的学生，包括做好事、上课认真听讲、发言积极、书写工整正确等。让他们尝试表扬的滋味，感觉到同学们羡慕的眼光，以增强学习的自信心，正确地认识和评价自己。经常跟差生交流，让他不经意间说出自己的想法和做法，这时候就可以帮助他，形成一点点压力，好象老师在关注着他，他就会百倍的信心来完成自己的学习任务。

（六）、做好家访工作。

老师要教好学生，除了做好校内的教育、管理外，还要做好校外的工作，要与家长联系，取得家长协助，才能把学生教育好。平时我都注意做好这个工作，特别是那些顽皮、学习习惯不太好的同学，更要与家长共同管教。

三、存在的不足：

我班的教育教学工作虽然取得了很好的成绩，但还存在很多不足之处，在工作中还有很多缺陷，本班将在以后的工作中，扬长避短，力争把工作做得更好。

，在忙碌而繁琐的班主任工作中培育出更优秀的人才来。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！