# 最新公司助理个人工作总结最新(7篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-09-13

*公司助理个人工作总结最新一电气系常规管理工作其中包括每周小结完成情况、每月主题作文完成情况，活动变更的通知、以及各作业的完成情况，在社员的作业完成情况有不足的时候也需要进行沟通，其中也包括反馈。在完成情况方面，因为部分社员对于社团的运作不是...*

**公司助理个人工作总结最新一**

电气系常规管理工作

其中包括每周小结完成情况、每月主题作文完成情况，活动变更的通知、以及各作业的完成情况，在社员的作业完成情况有不足的时候也需要进行沟通，其中也包括反馈。在完成情况方面，因为部分社员对于社团的运作不是很了解，特地在校园之中见面后详细地说明了，其中包括入社时作业和每周的社团活动的方案提前阅读。在每一次活动开始前，社员们都需要在三余读书社的qq空间内阅读方案并对活动有一定的了解，这样我们在活动的时候就不会出现什么都不知情的情况。在沟通方面我稍微有些进步，但并没有全部同学都及时地通知到位，进行反馈，所以这方面是我做的不好的地方。在某些社员非常消极的时候，我也积极地向副社长反馈了，问题得到了解决，这方面我非常满意，以后出现这样的情况也要积极地去面对。在新社员加入时，需要注意提醒各位同学添加群内所有同学好友的问题以及在即将进行小结汇总时，也需要提醒同学，还有每次的活动变更通知。

“点亮青春”户外活动的主持

活动的准备：在前期活动准备时，老师留给了我非常多的时间，但在活动第一次的方案上面，我并没有按时完成，并且拖曳了很久，没有参考上次的户外活动的经验，加入了许多自己的想法，导致准备工作上的出错，在临近活动到来的同时，活动方案、活动道具、活动项目、活动明细、活动主持人稿等方面均没有做好自己本分的工作，这些都是我在准备工作上的不足，在活动游戏方面，我们在碰头会上讨论的很多想法都被老师指出是非常不好的，在后来我也想明白了，作为读书社，实在不应该太儿戏，应当从许多方面去思考，而不仅仅只是玩游戏。到了活动开始时，就没有将活动需要用到的签到表以及主持人稿提前打印，并且也没有跟老师取得一致的意见，导致没办法临时修改稿件，而活动上，也没有考虑到时间上的不足，导致有两个大型的游戏没办法实行，这是我们活动上没有准备好的问题。其中有许多方面的不足，但因为老师与同学们的帮助，活动还算圆满结束，在这里非常感谢老师和各位同学们的大力支持。

进步、不足以及努力方向

经过一学期的工作后，我收获了许多的经验，相比较上学期而言，我在沟通、工作方面有了长足的进步，但缺点也非常明显，许多的基本工作都没有做好，特别是这次户外活动的准备上面，没有面面俱到，处理事情的能力也少有欠缺，在与社团内部同学交往方面，我有了许多的进步，在社长碰头会上，我私自向带了李友煜同学过来参加，作为一个严肃的会议而言，实在太不应该，许多的错误都是从认识上开始的，所以今后我会因此而表达自己明确的态度，希望老师和各位同学能指导我。在工作上，比如熟悉社员上面，许多刚进社的同学，我都会积极地向他们、她们介绍社团以及介绍自己。在与电气系社员的交流之中，我收获了许多，而沟通方面更是需要加强，也希望与所有社员产生更多的联系，虽然我以前并不缺乏自信，但在这学期，我充分体会到，一个人的自信并不是说说而已的，这需要一个人长久以来的实践得来的，所以有这么多的机会交到我的手中，我当然要好好地珍惜。在活动方案上面，许多的细节以及发表的时间都给老师带来了不便，在这里对老师表示歉意。而我还需要更加努力地去工作，去完善自我。

在今后的工作之中，也希望大家一起进步，一起成长。在沟通、做事、做人方面，我还有很多方面的不足，也多谢老师与同学们长时间的指点，让我获益良多，相信今后的时光里，有三余，有大家，生活会更加地幸福!

**公司助理个人工作总结最新二**

时间老是在悄无声息中流逝，20\_\_年上半年将要画上一个圆全句号。实在很\_\_企业给我供给锻炼自个儿的机缘，更谢谢企业永久以来对我的相信和栽培！

回溯20\_\_年上半年我们大家一块儿并肩经历了风风雨雨，酸甜苦辣，我发觉我实在发觉我长大了成熟了。在经理和副总的引导下，做工不在像曾经那末自嫩比曾经有分寸了众多，能和企业一块儿生长，我觉得很自豪！

一转瞬发觉我已经来企业半年了，从商业上的事务助理到如今采集购买助理。刚才接替采购上头的事，有好多事都很陌生，所以约略的说下采购助理职务和责任修养：生业修养里面含有生业道德、生业技能、生业行径、生业风纪和生业认识等方面。

采购助理：主要是沟通，沟通是处置人际关系的不可缺少形式，对于行政工作，特别关紧。假如沟通比不过时、不正确，会严重影响工作的速率甚至于显露出来背道而驰的不正确。树立令人满意的人际关系是沟通的金钥匙，日常重视同事间的友善关系，力挽狂澜地帮忙身边需求帮忙的同仁，互相支持工作，有助于大家积极、管用地推兴工作进程度。工作若是一成未变的，便会没有生意，久而久之更会影响工作情绪，间接地为高效工作筑起一道儿无形的城垣。

在平时工作中，经过对细节的仔细查看，尽力尽量找寻改进的有可能，使工作具有活力、饱含乐趣，也在潜移默化中提高了自个儿的创新思惟有经验。在社会形态整体中，没有人能独自保存生命，在企业也同样，没有若干工作是可以不必不论什么人帮忙就可以独立完成的。不止只针对自个儿，一样适合使用于不论什么人。在一般的日子里，积极参加、合适约事的工作，供给不可缺少的辅佐，开创令人满意的工作气氛，使之良性循环下去，是本人一直遵循的不二法则。我们企业虽不曲直常大，但我喜欢这么的工作背景，喜欢和企业一块儿生长，期望能够经过我们大家一块儿尽力尽量看着企业一天天儿壮大，我觉得很光荣幸运和自豪！

**公司助理个人工作总结最新三**

我叫\_\_，\_\_年出生，毕业于\_\_大学，\_\_专业，\_\_学历，助理工程师。\_\_年来到\_\_公司工作，在\_\_部担任制冷运转工，于\_\_年\_\_月\_\_日开始担任动力设备部部长助理一职。一年以来，在公司和部门领导的带领下，我发扬刻苦实干、服从大局、努力工作的精神，较好地完成了助理工作，在以下几个方面取得了一定进步，也为公司和部门的发展做出了自己应有的贡献。

一、做好助手工作，提高工作能力

作为一名部长助理，工作上我首先对自己进行明确定位，那就是做好部长的助手。在协助部长全面开展各项工作上发挥好自己的作用。注重贯彻落实好领导的指示要求，不折不扣传达好上级有关精神。带头执行部门工作制度，推进各项管理规章落实到位，使得各项工作运转正常、高效。注重营造团结和谐的工作氛围，做好与政府管理部门的沟通衔接工作，\_\_年圆满完成了部门工作，并得到了公司领导的认可。虽然我的助理工作做得仍有不少可以改进的地方，但可以说，\_\_年我在沟通、协调、组织、执行方面，是做了许多工作，尽了最大努力，获得较大提高的。

二、做好安技工作，积累工作经验

在完成部长助理工作的同时，在安技工作方面我也取得了一定成绩，主要有一下几项内容：

1、克服安安全工作专业知识缺乏的困难，翻阅大量资料，起草、撰写了《生产安全事故综合预案》、《危化品重大危险源专项预案》等×项预案和现场处置方案，形成了公司的预案体系，通过了市安监局专家评审，并于今年×月份完成了预案的备案工作。经集团推荐，已被集团其他企业采纳，作为范本使用。

2、对安全生产标准化工作进行了大量的学习和研究，开展公司安全生产标准化工作的准备阶段工作，并在\_\_年底，市安监局组织的集团各单位安全标准化工作评定中，获得集团最高分的成绩，现已完成了生产责任制和管理制度汇编的编写工作，正在逐步完善各项工作。

4、设计、制作了符合国标规定的安全标识、管道介质流向标识、设备阀门开关状态吊牌、系统流程展板等安全设施，对动力设备部安全标识设施进行了全面更新。

5、开展重要设施日检工作，作为该项工作的发起者，亲自制定详细表格，坚持每日检查，做到详细记录。

三、做好工伤管理，端正工作态度

开展助理及安技工作的同时，我还负责公司员工的工伤管理工作，这是一项需要细心、耐心和爱心的工作。在完成该项工作过程中，我虚心向老同志请教，刻苦学习工伤管理知识，端正自身工作态度，圆满完成了\_\_年度工作，共计为公司三名同志办理工伤处理事宜，在伤者对处理结果提出不同意见，并且时间紧、任务重的情况下，努力联系区、市劳动局，积极开展复审工作，最终圆满完成该项工作，得到了同事的好评。

以上几项，是我一年助理工作中所做工作的总结，有不当之处，还请批评指正。在完成这些工作的同时，我自身也也积累了一些工作经验，达到了锻炼自身的目的，这些都与公司领导，特别是部门领导的批评和鼓励是分不开的，在此表示我由衷的感谢。

完成自身工作的同时，其他部门的工作遇到困难的时候，只要是力所能及的，我都会积极提供帮助，也得到了各部门的认可。

在我担任动力设备部部长助理工作一年的时间里，在提高工作能力、积累工作经验、端正工作态度方面取得了小小的成绩，同时也发现了自身非常多的不足之处，体现在处理问题时会有急躁情绪、对领导安排的工作存在执行不彻底的现象、注重专业知识学习对政治理论学习有所放松等等方面，还需要各级领导和同事们给予批评和帮助。展望\_\_，我将在公司和部门领导下，扎实工作、奋发进取、去粗求精，争取在新的一年取得更大成绩。

**公司助理个人工作总结最新四**

一、工作内容

1、工作伊始，对专业知识进行了解和学习。如铜的各国牌号，材质标准，技术标准。

2、前两个月，在网上寻找客户，如汽车散热器，开关弹片，led支架，冲压端子，插片，高频加热设备，互感器，五金机械，等等产品的生产商，然后摘录下来，登记成表。

3、打电话。寻找表中可能会用铜带的客户，给他们打电话，询问他们的情况。看用什么材质，什么型号，什么状态的铜带，有多少用量，记得留下他们的联系方式，如：qq。

4、后两个月，领导把一些客户交到我的手中。有骏业，万安达，正标，安卡，鹏得五金，广隆，灵龙。我负责这些客户的沟通。包括催货，发货（发货时检查一下），确认货到没货，客户的一些问题和领导反映。

5、还有一些其他工作，如：记每天铜价，网上宣传。

二、工作感想

1、对自己的对自己的岗位有了初步的认识。我现在的工作就是做好领导的筛子。给他挑选有潜力的客户。并且做好公司与客户之间的沟通。

2、看到小于的工作状态，使我感触很多。觉得她做什么事都是一把好手。做任何事都很认真。也让我明白了，文员不是简单的往凳子上一坐，听听电话，发发文件就可以，需要的是眼活手快、会写能跑。因此，今后我要加强这方面的锻炼与学习。向小于看齐。

3、以往自己有点懒，两耳不闻窗外事。经过同事和领导的帮助，自己渐渐的适应了新的工作环境，也学到了学校书本上没有的知识——与同事相处的方法和积极地工作态度。也学会了主动与同事交流，听取同事对自己的批评和建议。

三、个人收获。

1、每次发过传真后，过三五分钟都要打电话跟本人确认她收到没有。随时跟进客户的货出来没有，什么时候发，货到了没有。这些教会了我做事，做人都要有责任心。对自己负责，对公司负责，对客户负责。这样别人才能更信任你。

2、对于一些敏感客户，说话要注意措辞，语气。由于我现在对公司情况不是特别清楚，加上也没有打电话的经验。说话记得要严谨。所以我学会了多听多学。听小于，领导是怎么和客户谈的。他们怎么谈交期，谈汇款。他们怎么处理客户的问题。只有多听多学才能进步。

3、有的时候我太过专注做自己的事，有时也不是太专注，是没有听别人讲电话的习惯。所以有时小于，领导他们打电话自己也不是很注意。所以会有这情况出现“我刚才打电话你没听见吗？”。所以我又学会了，当办公室来电话时，我放下手里的工作，听听有什么事。这不是什么坏习惯，因为大家的工作都是息息相关的，都有联系。所以很有可能他们打电话的内容会涉及到自己的工作。

4、刚开始时，接电话总是忘问对方是谁，以致于后来领导问，谁打来的，或是要回电话都不知道给谁回。所以接电话也是要学习的。谁打来的，打谁，有什么事，有什么联系方式都是要记录的。

5、学会了做付款通知，材质报告，小于也在不不厌其烦的给我检查，纠正。也都会了我如果做合同，销合用。学会了看sgs报告。

6、学会了沟通，我的客户如果联系方式或地址有变动要及时与小郑沟通。客户有订货，催催货，等和小于沟通。客户有什么问题或需要和领导沟通。

7、对每个客户的联系人，付款方式，订的什么货，交期什么时候，货路上需要多少天都要有印象。

8、学会了对事情要有统筹安排。哪天做什么事，都要有规划。

9、和同事相处的都很开心，最大的收获就是得到了同事的帮助，和同事相处融洽，收获了好朋友。

赵领导给我们讲过一个故事，说有一老板让他的下属去菜市场看看土豆多少钱。他回来了说1块钱一斤。老板问他，土豆还有多少货啊，豆角多少钱一斤啊？他答不上来了。

通过这个故事，我就知道我的工作能力还差得远呢。我要了解的永远不是一个点，而是一个面。我要能举一反三的想到很多问题，因为我的工作职责是助理，所以我更要把领导需要用到的一切信息都搜集齐全。

四、认识自己的不足。

1）一次换标签，我把批号都写成了1-1、纠其原因就是大意。因为大意，没把标签的批号看得重要，只注意别把型号，规格写错，就忽略了批号。没用动脑子。

2）还有就是做事慌。尤其是自己负责，怕做不好，怕让大家着急，结果就自己急了，结果反而做不好了。就像灵龙发货换标签那次，小霍和付师傅等着打包，还有领导看着，心里就慌了，加上是第一次自己做，就慌了。做事慌是因为没有经验，所以没有自信。所以容易出错，而且都是低级错误。我认为这些在后期是可以通过锻炼改正的。

3）有时出错多了，就过分小心了，一点小事也不敢做了，怕出错。所以有时会事事问，不免有时会让人觉得烦。我觉得这是一个很不好的现象。也是自己的一个弱点。怕挨骂，怕担责任。不过以后我会改进的。没有错误怎么会有改进，不犯错误又怎么知道什么是对的。不挨骂就更不知道自己错在哪，更不会对自己有全面的认识。

4）打电话不积极。虽然每天都有打电话的规划，但是每次要打时总是要先盯着电话几分钟。感觉很难。有时办公室里太安静，大家都在忙自己的事，这时我就不想破坏这种气氛。也不好意思打。有时办公室里大家都在说话，也不想打了。小于总是很忙，不少时候，总是有电话打进来。而且小于的座机对电话干扰挺大的，她那一通电话，这个电话上就听不清对方说什么了。所以我总是想“下一分钟再打吧”。这心里很明白这是个极差的事情。我的工作内容就是这两大块。客户这边我不担心，给客户打电话，确认传真什么的我从来没有这种感觉。就是打陌生电话时，我觉得还是心里没底。说白了就是不知道电话通了以后会怎么样。但是当打几个电话后，或是有时问出有效信息后，反而有时有一种上瘾的感觉，想再打一个。就是每天打第一个电话时很难。

5）做事缺乏主动性。领导说一句就做一句。今天提散热器，就找散热的生产厂商，记录，做表，打电话。别的，以前的就不管了。明天提变压器，这几天就一直忙变压器，就不管散热器了。这也是一个不好的习惯。以后改，一定改。

五、今后努力的方向。

1、加强相关业务知识的学习，打电话技巧，与客户沟通技巧，处理问题的方法等。

2、学习会计。艺多不压身，各个行业都是相关的。对自己的工作也会有所帮助。

3、爱岗敬业。向小于学习，把公司的事当成自己的事，做事细心，用心。

4、做事细心，谨慎，踏实。避免低级错误的发生。

5、提高工作主动性。对工作投入。

通过四个月的实习，我有付出也有收获，在领导和同事们的指导帮助下，我已适应了公司的工作环境。我清楚的感觉到自己在成长、在成熟。但同时，也深深的体会到众多的不足，如由于工作时间不长，对待自己的工作并不是很得心应手及由于自己年龄轻，在开展工作时有时缺乏魄力等种种问题。在今后的工作中，我会继续保持良好的心态，摆正学习者的位置，努力学习工作，勤于思考，找出不足，进一步熟悉分公司业务，针对性深化理论学习，并加强锻炼独立解决事务的能力，争取实现“质”的飞跃，为企业的发展做出自己的贡献。

最近我一直在看《杜拉拉升职记》，我的目标不是升职，而是成长。像杜拉拉一样，变成熟，变自信，提高自己的工作能力。

**公司助理个人工作总结最新五**

一、员工的考勤管理

我公司的考勤管理，现在的基本情况如下：

①经理直接管理人员的请假、调班、加班等工作。

②前台、业务部、督导、\_\_在平时的工作中对专卖店人员的工作情况和考勤状况进行监督并反馈。

③平时由我不定期地采用电话和视频监控抽查各专卖店店长以及店员的出勤情况，并给予登记。

④到每个月底由各专卖店店长上报该店的考勤，我用表格的形式进行统计，此工作过去由前台来完成。在日常的考勤抽查中，主要存在以下问题：

1、店长在没有上报公司的情况下任意调整上班时间，如：把早班换成中班。

2、有的店长利用正常上班时间来总公司办理事物（停休除外）。

3、个别店长有迟到、早退的现象。

4、店长在没有请假的情况下外出办理私事。

5、个别店长在接近下班的时候到银行办理业务。

由于我公司专卖店日益增多，规模不断扩大，专卖店分布广，每个专卖店只有2—6人，因此，在人员管理上存在较大的困难；另外，公司从\_\_年至今已经成功地在上海开了x家专卖店，将来还要继续扩大门店的数目，为给以后门店的扩张打下良好的基础，对员工进行有效地日常管理已经成为不容忽视的问题，而其中店长的管理尤为重要，做为专卖店的店长，他是直接连接公司与各店的桥梁，如果店长不能以身作则，将会直接影响整个专卖店的人员管理，针对目前的情况，现提出以下方案：

方案一：进一步完善公司的考勤制度，奖惩分明，并与薪酬挂钩。

⑴每个月全勤者（没有请病假、事假、迟到、早退）拿全额奖金。

⑵非全勤者拿本月80%的奖金，并且有事假、病假、迟到、早退的按小时累计扣除工资。

⑶事假、病假、迟到、早退没有提前向公司人事部请假的按小时累计双倍扣除工资。

⑷店长来公司对帐或办理公事，原则上不能用上班日，如必须用上班时间来公司办理业务，则须到公司人事部签到，公司按正常上班出勤对待。

⑸此外，店长在上班时间需外出办理业务的，不能占用上、下班时间。若有特殊原因不能按上述办法办理事物的，必须事先向公司人事部说明原由，公司根据其实际情况按全勤对待；若理由不充分或没有事先向公司人事部说明原因，则按上述第⑵条办法办理。

⑹店长不得随意更改上班时间以及班次，若需要调整的必须事先向公司人事部说明情况。

⑺此办法从20\_\_年2月3日开始执行。

方案二：每个区域选一个自律性强、表现优秀的店长做为区域组长（兼职），专门负责管理和指导所在区域专卖店店长及店员的日常管理。包括：店员及店长的考勤、服装、个人卫生、微笑服务、劳动纪律等。

二、员工招聘、甄选、录用、考核、离职管理工作

1、员工的招聘

从我公司人员录用和离职情况来看，20\_\_年x月x日至8月23日，新录用人数为44人，期间办理离职人数为22人，离职率相对而言比较高，分析其原因主要表现为：录用人员在试用期不符合公司用人要求、员工违反劳动纪律、上班地点离家远、员工晋升机会小等，到8月份出现招聘淡季，应聘人员明显减少，针对此情况，公司的解决办法是在招聘高峰期录用大批新员工做为备用人才，由此解决月饼销售高峰期人员不足问题，除此之外，公司还可以拓宽招聘渠道，如校园招聘、职业介绍所、网上招聘等，招聘对象除本地人，外地人也可适当聘用，因为外地人也有自身的优势：

①办理综合保险比办理小城镇保险费用低。

②外地人对社保的期望不高，如果是上海本地人，则有的人会希望找一家能办理城保的公司。

以上仅仅从招聘成本来进行比较，当然外地人也有明显的不足之处，比如语言不通，这就需要在招聘的时候对语言交流能力进行严格把关。

2、试用期员工的.考核

我公司目前对试用期人员的考核，主要是由店长直接把意见反馈给人事部或由人事部打电话到门店听取店长的意见，从这三个月的考核情况来看，主要有以下情况：

①、店长对试用期人员的考核缺少主动性，不能主动地、及时地反映情况，如x店就发生过试用期人员在快满三个月时，因不符合公司用人要求被辞退，员工对此不满，从而发生一些纠纷。

②、有的店长对从哪几个方面来考核员工不太清楚，对人员的评价仅仅只限于“还可以”。

针对以上情况，建立系统的考核制度和流程，加强公司和各店长的沟通和联系成为必要。

方案：建立系统的考核制度和流程。

1）试用期员工进入专卖店一周后，由店长直接对其进行考核，考核项目包括：商品条形码的熟记程度、对商品成分性质的了解情况、工作态度、劳动纪律等，考核结果由店长直接向人事部反映，对于不合格者给予交流指导、警告或直接辞退。

2）试用期员工进入专卖店一个月后，由店长直接对其进行考核，考核项目包括：收银情况、进货、退货、输单子、对帐、盘货能力、劳动卫生、服务、工作态度、人际关系、劳动纪律等，考核结果由店长直接向人事部汇报，人事部可根据店长的意见多渠道地了解员工情况，对于不合格者给予交流指导、警告或直接辞退。

3）试用期接近三个月时，提前10天对员工进行考核，考核项目包括：员工的自我评价、店长评价意见，然后由人事部决定是否给予录用。

以上每一个步骤，人事部都必须同各店长进行有效的沟通，让他们熟知自己在人员考核方面的工作内容、工作流程及工作责任。

三、员工培训

在试用期三个月里，员工培训工作我还没有接触过，从这几个月的观察中，对于公司的员工培训，我也有一些个人的看法：

1）无论什么培训都必须有需求，否则就没有做培训的必要，因此培训需求分析是整个培训工作的核心。我公司现阶段需要做什么培训，可以结合市场需要、给员工发放培训需求统计表、员工的日常管理工作这三种途径来获得。

从市场需求来看，我公司的营业员主要还是要提高服务质量，举个简单的例子，我们到麦当劳或肯德基去消费时，都会有一种感觉：无论是到他们的任何一家专卖店，他们的服务都很好，服务模式都是一样的。可以说他们的员工培训工作是做得相当好的，有句话说得很好：没有服务的商品是冰冷的。

为了提高我们自身的竞争力，员工的培训工作势在必行，员工在工作时的语言、手势、面部表情、眼神都非常重要，而目前公司的营业员在这方面的表现，差距还是很大的，包括一些店长也不能达到这一要求，如果店长不能做好这一点，他所培养出的新员工，同样也是不合格的。另外，尽管公司是百年老店，我们就是闭上眼睛也会有人来买我们的月饼，但是，我们始终要牢记自己的规划蓝图和梦想，为了实现过去所有的梦想，就要把每一个细节做好，一点一点去实现它。

给员工发放培训需求统计表是采用问卷调查的方式进一步了解员工的培训需求，我公司的基层管理人员也可以从优秀的营业员当中通过选拔、培训来获得。当然这种途径有利有弊，有利的一面是此类员工忠诚度高、熟悉公司的业务，而且对其它员工具有激励的作用；不利的一面是此类员工缺少创造性，易造成近亲繁殖，从而阻碍公司的发展，而且还存在员工之间公平竞争的问题。企业采用这种用人途径，需要结合实际情况，是需要稳定发展还是变革，找好公司用人要求的真正目的。

从员工的日常管理来看，员工违反公司规章制度的现象比较多，因此公司的规章制度同样需要进行培训，无论老员工还是新员工。

2）制定企业培训目标，包括长期目标、中期目标、短期目标、在职员工培训以及新员工的上岗培训，让公司的培训工作有步骤、有目的地进行。

3）为员工制定职业规划。有的人会问：营业员需要什么职业规划呀？职业规划本身也是近年来流行的新鲜名词，各个企业为赶时髦，都纷纷效仿，赶时髦不完全都是坏事情，关键是对员工有没有帮助，现在企业的竞争就是人才之间的竞争，企业以人为本，关心员工的未来，这样才能吸引更多的人才来我公司应聘。

就算不能帮助他们实现职业目标，但画饼充饥也算是一种精神食粮，尤其对校园招聘是非常有帮助的，刚毕业的学生可塑性很强，可以给他们做职业规划：从营业员到带班、从带班到店长、从店长到公司基层管理人员，从基层管理人员到中层管理、从中层管理到自己做老板。前途是光明的，道路是曲折的。

4）做培训还有一个不得不考虑的问题就是培训时间必须避开公司的业务高峰期，同时还要采纳员工的意见。

人力资源是一项复杂的工作，如何更好的开展工作，还必须得结合企业的具体情况和发展战略目标，逐步完善公司的组织规划、招聘与录用、培训与开发、薪酬福利、绩效考核、劳动关系，从而增强市场竞争力，让x公司与时俱进，蒸蒸日上。

**公司助理个人工作总结最新六**

在20\_\_度过圣诞和元旦，又和公司一起成长了许多。今年公司发展迅速，我们销售部的业务也是经过了几个阶段的变迁，从年初的折扣到4月份开始签约现金券、广告业务，从加盟部的成立到app业务的承接，公司的变化是日新月异、蒸蒸日上。销售部的各位同事更是各显其能。销售助理这份工作正是在这一份变化中保持着不变的细心和认真。

销售助理的工作内容依然是整理合同和部门的后勤工作，与去年不同的是对工作的严谨性和态度对自己有了更高的要求，对自己的要求也是对销售部其他各位同事的要求。

1.提高了对合同质量的要求，不仅仅是对填写合同的书写要求严格，对折扣的审核也提高了要求。

2.售后服务质量要求提高。每周按时制作台卡二维码，并在月底严格监督摆放和粘贴效果。

3.提高投诉处理工作效率。每日检查投诉信箱，及时联系销售、商家及消费者，争取在8小时内处理投诉。

4.及时与各部门沟通，将销售部同事的问题及时解决，并将其他部门的信息及时传递给销售部各位同事。

一年来销售部变化不断，各位同事都在自己的岗位上有所提升，我也是这样。咱们的团队充满了激情和活力每一位销售部的同事都被这一份浓浓的情绪感染着，我们共同进步、共同发展。每天参加部门的早会，虽说都是讲销售的事情，可是在一旁认真听大家的讲述，作为旁观者的身份我仿佛看的更清楚，有时也会积极的参与到讨论当中。分享是一种快乐、分享是一种体验、分享让我们进步更快！

20\_\_年依然不变的是对自己严格的要求和对工作的责任心，用良好的心态服务销售部，欢迎找麻烦！

**公司助理个人工作总结最新七**

首先感谢领导对我的信任，让我在采购部这个重要的位置，给我个学习的机会，让我从中认识更多的人与事，接触更多的新鲜事物，学到了一些新知识，增长了更多见识!同时也明白，还有很多事要继续学习的，继续去完善的去提高的，在这一年里，我没有做出轰轰烈烈的事，但对每一件事我都会用心去想，用头脑去思考，用行动去做事。我每天按采购计划基本完成了所负责的剂型，值此辞旧迎新的时节对一年来的工作做一个总结，更多地便于自己以后的工作中总结找到更好的方式方法去迎接20\_\_年的到来。

我们所购进药品的质优价廉，关系到采购成本的高低，直接影响到整体效益的快慢，起着至关重要的作用，我作为一名经验不足的采购员，经过一段时间的了解，深知做采购的，要了解各药品信息的重要性，为确保采购药品的质量好，价格低廉，今后我要做好每一项工作，要用敏锐的眼光看待事情的变化与发展，主动和个部门沟通!经过这几个月的采购，深知并不是单单做个计划表和打电话报计划，那么简单的事，公司开票处与销售部每个星期要有个总结，把客户所需的信息反馈给采购部、采购人员也要对公司畅销品种有个基本的了解，在采购大量数量的情况下，我们要与供货商业务员及时联系。为了满足我们所需的库存，满足质管部要求，还要总结质量问题的因素，反馈给供货商，并与供货商达到共识，共同解决质量问题，做到及时退货。我发现要做好“质优价廉”是作为一个采购员的工作精髓，这个过程的操作与实践，是需要平时的细心积累才得到的经验。

20\_\_年里我主要从以下方面去做：

1.认真做好采购计划，做好内勤工作,多多与各部门的人员沟通，共同及的满足客户需求!

2.报计划时要细心、多多了解各品种的信息变更、变更的信息要及时反馈给质管部、开票处、销售部、当有新品种引进时，要授集好信息，及时与销售部、质检部、开票处沟通，，还要多多了解供货商与厂家在各个时间段的优惠政策等。

3.对于公司经营的产品，要注意看月销量，畅销品种要经常查看库存是否断货，要保证库存不缺货，如因天气原因或节假日要结合现实分析，针对不同品种做好备货准备。

4.对于采购了的品种要及时跟踪货是否到库，在第二天早上查看是否入库，查清楚原因，以免做重复计划。以上的工作都是本着公司的经营理念。

自从进入公司以来，让我更明白做好自己本职工作的重要性。在这里，感谢领导这几个月来对我的工作指导，今后的我还需领导的支持与培养，请领导放心，我会继续努力学习、努力工作的，昨日的成绩已成过去，现在重要的是在新的一年里好好珍惜时间，珍惜机会发扬优点，改正缺点，改进工作的方式方法，全面提高综合素质，更完美地完成新一年的工作。

首先感谢领导对我的信任，让我在采购部这个重要的位置，给我个学习的机会，让我从中认识更多的人与事，接触更多的新鲜事物，学到了一些新知识，增长了更多见识!同时也明白，还有很多事要继续学习的，继续去完善的去提高的，在这一年里，我没有做出轰轰烈烈的事，但对每一件事我都会用心去想，用头脑去思考，用行动去做事。我每天按采购计划基本完成了所负责的剂型，值此辞旧迎新的时节对一年来的工作做一个总结，更多地便于自己以后的工作中总结找到更好的方式方法去迎接20\_\_年的到来。

我们所购进药品的质优价廉，关系到采购成本的高低，直接影响到整体效益的快慢，起着至关重要的作用，我作为一名经验不足的采购员，经过一段时间的了解，深知做采购的，要了解各药品信息的重要性，为确保采购药品的质量好，价格低廉，今后我要做好每一项工作，要用敏锐的眼光看待事情的变化与发展，主动和个部门沟通!经过这几个月的采购，深知并不是单单做个计划表和打电话报计划，那么简单的事，公司开票处与销售部每个星期要有个总结，把客户所需的信息反馈给采购部、采购人员也要对公司畅销品种有个基本的了解，在采购大量数量的情况下，我们要与供货商业务员及时联系。为了满足我们所需的库存，满足质管部要求，还要总结质量问题的因素，反馈给供货商，并与供货商达到共识，共同解决质量问题，做到及时退货。我发现要做好“质优价廉”是作为一个采购员的工作精髓，这个过程的操作与实践，是需要平时的细心积累才得到的经验。

20\_\_年里我主要从以下方面去做：

1.认真做好采购计划，做好内勤工作,多多与各部门的人员沟通，共同及的满足客户需求!

2.报计划时要细心、多多了解各品种的信息变更、变更的信息要及时反馈给质管部、开票处、销售部、当有新品种引进时，要授集好信息，及时与销售部、质检部、开票处沟通，，还要多多了解供货商与厂家在各个时间段的优惠政策等。

3.对于公司经营的产品，要注意看月销量，畅销品种要经常查看库存是否断货，要保证库存不缺货，如因天气原因或节假日要结合现实分析，针对不同品种做好备货准备。

4.对于采购了的品种要及时跟踪货是否到库，在第二天早上查看是否入库，查清楚原因，以免做重复计划。以上的工作都是本着公司的经营理念。

自从进入公司以来，让我更明白做好自己本职工作的重要性。在这里，感谢领导这几个月来对我的工作指导，今后的我还需领导的支持与培养，请领导放心，我会继续努力学习、努力工作的，昨日的成绩已成过去，现在重要的是在新的一年里好好珍惜时间，珍惜机会发扬优点，改正缺点，改进工作的方式方法，全面提高综合素质，更完美地完成新一年的工作。

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！