# 员工今年的工作总结范文(实用25篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-01-16

*员工今年的工作总结范文1  这半年，关于报告真的写了不少，给严总做的1月2月讲评工作汇报、给刘总做的集团工作汇报《打造一支过硬的专刊队伍》，还有答复集团审计部的《直面竞争价值取胜》，这些报告在技法上来说，都是比较寻常和普通的。  2月份，品...*

**员工今年的工作总结范文1**

  这半年，关于报告真的写了不少，给严总做的1月2月讲评工作汇报、给刘总做的集团工作汇报《打造一支过硬的专刊队伍》，还有答复集团审计部的《直面竞争价值取胜》，这些报告在技法上来说，都是比较寻常和普通的。

  2月份，品牌部第一时间监测到沈阳报《xxxxxx》问世，并且快速反应，在一周之内，迅速做出了试刊分析报告，一周分析报告。

  这次报告的出炉，凝聚了整个部门所有员工的心血，也凝聚了全部门的汗水，从报纸新闻和广告的整理录入，到相关信息的收集、广告刊例的调查，最后到报告的出炉。品牌部的动作是相当迅速的。而在报告的内容上，也相当具有看点。这次是品牌部在平时只有广告监测分析上，首次加入了新闻版面分析的内容。力求可以让报社领导能够全面的，直观的了解《xxxxxxx》这份报纸。

  另外，在2月8日省旅游局的领导莅临本报，在时间紧迫的状态下，我赶制了《诚信旅游辽宁先行（活动简案）》以及《华商晨报简介及经营活动》两个报告，由于时间的紧迫，没有能够够很好的用图标说话。所以这两个报告在模板的选择上，我都选择了比较庄重雅致的模板，着重了设计感，在一些细小的地方下了功夫，做了简约的修饰，让整个报告看起来，庄严大气，又不失秀美。

  3月份，在部门主任的指示下，为争取汽车客户，撰写过《华商晨报汽车广告投放方案——呈至xxxxxx》，还有《华商晨报影响力——呈至xxxxx》。

  这两个报告，前者大胆用色，采用绿色清新风格，通篇运用了梯形元素，营造了全新的风格，打破了PPT画面单一的缺点，文字排版方面，也使用了很多技巧。在内容上，则不仅仅局限于数据的表现，更多的加入了个性分析，让报告内容更加丰满。

  后者则沿用了华商晨报对外宣传的PPT模板，风格庄重大气。更多的是在对数据的使用上，针对汽车客户的产品，提取了多元化的数据，多角度的展现华商晨报的读者优势。

  另外，3月份，家居事业部的“家具以旧换新活动”中《家具依旧换新调查报告》，也是我比较钟爱和喜欢的。这一次的报告模板，我选择了自己设计模板，灵感来自于尼尔森消费者论坛的背景板。家电以旧换新是比较常见的，而家具以旧换新则是今年兴起的，网上搜索了一些，主要是北上广等地先兴起的，看活动评估，似乎这样的活动在执行方面，难度还是比较大的。所以，这一次的报告，我希望无论从模板到内容，都可以给人一种“赢”的氛围和状态。所以我主色选择了蓝白，并采用了中国象棋作元素，希望此次活动商家和报社双赢，赢在中国，赢在沈阳。

  4月份，重头戏来了，房产事业部与xxx行洽谈，由我将6000字的文字稿做成PPT《点亮xxx策划方案》。这一次的报告，算得上是我个人的突破了。筛选内容，突出重点，文字排版，可视化图表，视觉艺术，逻辑性条理性，将这些有机结合，虽然同样是紧迫的时间，但做出来的报告却非常精彩。算得上是我近年来PPT报告上的力作了。就算是现在回头再看，也依然能感觉到当时撰写的时候，那澎湃涌动的热血与沸腾的心情。

  有很多人问我，你是如何做出这么好看的PPT报告的？我想，这个东西，其实就像语文的学习，临时抱佛脚肯定不行，功夫要下在平时。只有平时多加积累，才能在关键时刻爆发出动人的灵感。

  只要用心，每一个人都能成为大师！

**员工今年的工作总结范文2**

公司这一次对我们这些销售员工进行了培训，这让我受益很多，也从这次培训中学到很多关于销售的技巧，对自己以后的工作是有很大的帮助的。因此对这次的培训做个总结。

1、对客户要微笑进行服务。微笑是对人表示的第一个好印象，要知道做销售，是要跟不同的人打交道的，有了微笑，至少面对的客户他不会一开始就拒绝你。本身自己作为销售员，在进行销售的时候，微笑服务就是必要的技巧，这也是一种礼貌素养。微笑面对总比你气势丈人要好。经此一培训，我更加明白微笑服务的重要性，更懂得在以后的销售工作中，要去做的第一要事，就是对客户要微笑示人，得让客户觉得你的服务态度是良好的，才能进行下一步的操作。

2、销售中的说话技巧。这就不是跟平时一样随意聊聊天就行了，做销售的时候就要去抓住重点，紧跟重点说话，不要自己说自己的，让客户听你说废话，而是要符合客户的观点，适当去表达自己的观点。也不能客户说什么，你这边就觉得是什么，不能被牵着鼻子走，但也不能不顾客户意就去销售自己的产品，一定要客户自愿去了解你的销售产品。在这里的说话，就是很不同的了，很多东西都有忌讳，不该去表达的就不要去说出来，不然平白的得罪客户，那就很不幸了。这部分的培训，就让我这个销售员知道自己在说话方面是有缺陷的，之前自己去做销售的时候，就很容易说错话，所以销售量就不好。

3、找客户时，要去对客户提前进行了解，才能有把握一些。培训中有说到对客户一定要细心，一次首先要做的就是对自己要去销售的对象进行一个了解，才能够让客户去信服我们，不然还没开始，可能客户就已经放弃了自己的产品。

通过了这一次的培训，我的收获大概是比较大的了，从这里我也找到了自己的不足，更知道自己有哪些地方需要去弥补的。对自己之后要去做的销售工作更加有信心了，不会再像之前那样马虎了，知道自己的弱点在哪里，就会去取长补短。总结起来，这次的培训进行的很成功，让我学到不少知识的同时，还能反过来去思考自己的问题出在哪，很棒的一次培训。

**员工今年的工作总结范文3**

一年以来，在领导的悉心关怀下，在同事们的帮助下，通过自身的努力，各方面都取得了一定的进步，较好地完成了自己的本职工作。现将思想、工作情况作简要总结。

一、不断加强学习，素质进一步提高。

具备良好的政治和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。一年来，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。学习了与业务部门相关的农业政策、法规和条例等;随领导下基层调研时注意联系实际学习。在下基层前，注意从网上或其他渠道收集信息，争取对调研的问题事前有所了解，也有利于调研中对问题认识更深入;对领导调研中的讲话总是认真聆听，汲取养分，收获颇丰。尽可能地向周围理论水平高、业务能力强的同志学习，努力丰富自己、充实自己、提高自己。我也积极参加单位组织的各种政治学习活动，通过实践有效地提高了理论水平和思想政治素质。

二、尽心尽力，较好地履行了自己的工作职责。

一是根据机关的统一安排和领导的指示衔接好、安排好领导的活动。领导参加的每次公务活动都作好记录，一年来基本未出差错。二是较好的完成了呈送领导阅示的文件资料的接收、清退工作和处理好领导对人民来信的批示。对每次批示文件的来向、去向都作好登记，一年来，未出任何差错。三是尽可能根据领导关注的“三农”问题的热、难点问题收集相关信息、资料供领导参阅;四是自觉服从?办公室的领导，主动衔接工作，较好的完成了所交给的任务。

三、自觉遵守各项规定，自觉抵制不良风气的侵蚀。

认真学习市委办关于《加强市级领导同志秘书管理的意见》并在工作中按此要求自己，增强服务意识，做到了政治坚定、谦虚谨慎、把握原则、谨慎交友、遵纪守法、廉洁自律。严格遵守单位的各项规章制度，平时生活中团结同志，一年来没违纪发生，没为领导形象抹黑。

虽然在一年的工作中取得了一定的成绩，但还存在一定的问题和不足。一是工作当中主动向领导汇报请示的多，为领导出注意想办法的少。二是调研不够，有些情况了解得不够细，不够实，不够多，掌握材料不够充分，使工作被动。三是处理一些工作关系时还不能得心应手。在新的一年里，要进一步增强责任感和使命感，切实加强自身建设，努力提高自身素质，更好地适应工作需要。

**员工今年的工作总结范文4**

今年是我们公司发展史上非常重要，非常关键的一年，面对国内国际运输、航运业日趋激烈的竞争态势，我们一个小小的二类码头，在竞争大潮中，如何生存，如何发展，这是我们势必首先面临的严峻的课题。回顾过去的一年，我们根据总公司的工作计划和要求，从改变思想观念入手，与时俱进，积极主动地开展工作，特别是\_\_\_\_物流现场会以后，公司管理层精神振奋，重新客观地、认真地、多角度、深层次地分析研究了我们货运公司的现状，进一步更新了思想观念，看到了存在的问题，找到了差距，明确了目标，坚定了搞好企业管理的信心和决心，扎扎实实地抓好每一项工作，做到一步一个脚印，从而取得了较好的经济效益和社会效益。同时企业的管理水平、服务质量、竞争能力都有了较大的提高。现将基本情况总结如下：

一、进出口货物情况

今年的货物进出口量到十二月底预计可达到82万吨，与去年同期的78万吨相比增长104%。其中散杂货预计可达18万吨，比去年同期的15万吨增长120%(进口散货万吨, 比去年同期的万吨增长137%; 出口散货万吨, 为去年同期的万吨的);集装箱货物预计可达64万吨，与去年同期的万吨基本持平。进出口吉重标柜预计可达万个, 比去年同期的万个增长110%。

二、各项工作开展情况

一 下大力抓好资源整合和港区改造工作，打造一个全新的\_\_\_\_\_港。

随着我国经济的飞速发展，特别是我国正式加入wto以后，我港口进出口货物吞吐量都呈现出较大幅度的增长，原先的港口货运码头已经越来越不适应新的经济形势和要求。为了做大做强\_\_\_\_\_港，使港口真正适应新的经济形势的要求，真正具有与各方面的对手进行竞争的雄厚实力，我公司密切配合广州海关发展“大口岸、大通关、大物流。

公司今年稳定货源打下了坚实的基础。

2、及时了解周边港口建设的情况和国际航运市场的变化，与一程船公司、二程船公司建立合作伙伴关系，并根据周边港口的情况变化及国际航运市场的情况变化，共同拓展客户。例如我们了解到\_\_\_纸厂遇到经\_\_\_港进口货物较困难的情况，由于香港码头费昂贵，大船公司为降低成本采取了先将船舶靠泊蛇口港，将\_\_\_纸厂的货柜卸到驳船上，然后又转运香港再从香港运到\_\_\_港的迂回策略。这样运输方式既费时、费事，又增加了客户的运输成本。现在珠江三角洲已有多个港口采用国际转运直达的方式，即驳船收到货柜后，不再转运香港而直接运送到珠江三角洲各港口，这样将为客户降低大量的运输成本。目前我们正与蛇口港、\_\_\_海关以及船公司商讨，计划在蛇口至\_\_\_开展国际中转业务，这样，包括\_\_\_纸厂在内的很多客户将因有利可图而增加或把原从其它港口进口的货柜改从\_\_\_港进口。

3、根据本公司的特点，采用灵活的价格策略拓展客户。我公司现有二艘定期班散货船，逢星期一、三、五货源较充足，载货率达八成以上;而逢星期二、四、六的船舶载货率仅有

二、三成左右，定期班船的经营处于亏本的边缘。我们通过华威钢结构有限公司的业务人员了解到，该公司在中食码头出口货物时，货物报关及配载等方面比较繁琐，但到\_\_\_港出口按现行的\'价格又会增加客户的运输成本。了解到这一情况后，我们及时与该客户取得联系，说服该客户尽可能在星期二、四、六的时候出货，我公司在价格方面尽可能给予优惠，以达到互惠、互利。该公司经过权衡利弊终于将从中食码头出口的货物转到\_\_\_港出口，这样我公司又多了一个年出口散货达3万多立方米的大客户。今年以来主要拓展的业务有：

a、 与广州进道集装箱有限公司加强联系沟通，争取到一部分原来从拆船公司出口的新吉箱在我码头出口，8月份到年底累计共1740个标箱。

b、 利用灵活的拖车价格把建滔(\_\_\_)南沙石化有限公司和广州威达高实业有限公司部分的进口货柜争取到从我码头进口。

c、 把原从南沙进出口的\_\_\_区共同企业发展有限公司的每月上千吨铝锭争取到从我码头散货进口，货柜出口。

d、 积极联系并争取到珠江钢管有限公司的“中海油春晓气田28”工程的部分钢管材在我码头出口。

e、 争取到广州华凯有限公司三、四千立方的结构件沿海货在我码头卸货。f、争取到广州港口机械实业总公司的港机设备在我港口装货运往沿海港口。

三 认真总结经验教训，采取各项有力的措施，切切实实地抓好安全生产，以保证港口正常、高效、优质的运转。

安全生产，重中之重。总结本港开港十几年来的经验，有成功的经验，也有血的教训。特别是近两年来可以说是事故不断。什么原因?最大的隐患在于思想的麻痹和安全措施不够落实。因此，我们主要抓了以下几项工作：

1、 加强安全生产的思想教育，使每一个职工的头脑中，时刻绷紧安全生产这一根弦。这方面的工作主要是定期召开安全生产会议，组织职工学习安全生产的重要性，安全生产常识等等。如公司每天半小时的调度生产会和各部门每月一次的安全生产检查分析会。运输部的安全员经常到路面、路口巡视，如发现本公司车辆有违章违纪苗头的，及时进行警告和记录，有效地遏止了交通事故的发生，使今年未发生过一起交通伤亡事故。

2、 健全各项安全生产的规章制度，并认真按规章制度执行，真正把制度落到实处，做到有章必循，违章必究。同时把安全生产与其应负的责任与工资直接挂钩。这主要是根据《安全操作规章》、《安全生产规定》等规章制度要求每一个职工，如果有违反了有关安全规定出了事故或苗头，公司除给予批评教育外，还要根据事故的大小给予经济处罚。

3、 及时维修车辆和各种机械，定期检查保养。由于客观原因，我们港口的机械都比较陈旧老化，有的已是长期超期服役。因此，及时维修机械、车辆故然重要，对重点机械定期的检查保养也是非常关键的一环。我们始终坚持做好车辆、机械的维修和定期保养工作，使车辆、机械常处于良好的状态。

4、 狠抓事故苗头的分析处理，不因事小而不以为然，把事故消灭在萌芽状态，杜绝重大事故，减少小事故。

5、 认真做好安全防火工作。这方面主要做了如下工作：

一、是根据人员、情况的变化及时修订防火方案;

二、是加强港区用电安全检查督促。公司每月对港区安全用电进行一次检查;

三、是加强安全巡查，特别是每天一次(夜10时)的安全防火巡查;

四、是完善防火器材，坚持每月二次的定期消防设备器材检查，今年来已增购灭火器等消防器材上万元。

6、在防台防洪和防盗安全方面我们始终坚持做深做细，力争万无一失。在台风季节，我们从制定和落实防台抢险具体方案，到具体实施过程，一直从上到下，全力以赴，从而有效地抗击台风的袭击。特别是台风“杜鹃”、“依保都”两次正面袭来之时，李\_副总经理和所有部门经理及有关人员全部通夜留港坚守岗位，做了大量的防范工作，使港口在强大的台风正面袭击之下，依然安然无恙。在防盗安全方面，由于今年港口施工单位多，人员繁杂，我们从各个方面尽力做好防范工作，保证了港口的安全。

四 转变思想观念，加快改革的步伐，加大改革的力度，以改革创新促使企业的全面战略升级。

随着形势的发展，\_\_\_公司这个创建于上世纪八十年代的合资企业，在经营方式和管理模式以及企业其它方面的软硬件都处于相对比较落后的状态，要在当今飞速发展的国内外经济大潮中求生存，求发展，唯有改革创新才能杀开一条血路，改革创新，势在必行。我们主要做了如下的工作：

1、 学金仓物流，搞好思想建设，提高服务水平和质量，努力打造一个崭新的、开拓型的高素质团队。

金仓物流现场会以后，我们根据本公司的具体情况全面审视了我们的工作。我们觉得，我们与金仓物流公司的差距，首先就差在思想观念上，因此，我们决心采取各种方法和措施，包括组织学习、参观、上课、培训、开研讨会等等活动，使企业全体员工，特别企业管理层，在思想上彻底清除那些早已被历史抛弃的陈旧过时的观念，确立适应新时期、新形势、新特点、新发展的全新的思想观念和思想方法。

**员工今年的工作总结范文5**

时光飞逝，转眼已经毕业一年了，我顺利地完成了一个学生到一名企业职工的转变，思想上、学习上、业务技能上都有很大提高。进步的同时，我的心里装满浓浓的感念，是领导的亲切关怀、同事们的无私帮助激励了我的成长，这种在人生转轨的

关键时期所受的鼓舞，将使我受用终生。

第一次迈入企业的大门，我的内心是茫然的，这呈现在眼前的陌生的一切，不知能够带给我怎样的人生。师傅们的目光鼓励了我，领导的叮咛安抚了我，我感到我并不是一个初来乍到的孤单的孩子，如同亲人一样接纳我的这个人群，令我感到火一样的温暖。办公室的工作是琐碎而繁杂的，许多东西要学要把握，而我学的是英文专业，与办公室的业务毫不相干，怎样才能干好它?干一行爱一行，领导是这么教诲我的，师傅们是这么说的。只要工夫深，铁杵磨成针。我积极努力地工作着，不懂就问，不会就学，不好就练。以一个战斗者的姿态，迎接着这种全新的挑战。

文字工作是办公室工作的重头戏。一年以来，总厂各种总结、汇报以及先进事迹材料不计其数，我把工作的压力下当成是领导对我的信任、工作给予我的历练。我认真地对待每一份材料，按照领导的要求反复修改，直到领导满意为止。为了宣传总厂的先进事迹，树立企业形象，我把上报企业信息当作自己义不容辞的职责，一年上报信息35条，在对外宣传报道中发挥了自己的作用。经过一年的磨练，我感到自己的文字水平有很大提高，工作起来感到越发得心应手了。

此外，我还认真抓好人事、劳资工作,负责办理总厂人事、劳资、医保、统筹基金及离退休人员管理服务等，这对我来说是全新的领域，而涉及职工利益的事更来不得半点差错。为此，我在业余找来相关的书籍进行学习，并向有经验的人请教，将理论实际紧密结合，认真做好各项劳资医疗报销和工资台帐以及供暖费、药费报销等工作，及时编报人事、劳资报表并立卷归档，在各项工资统计、资料管理及分析工作中做到一丝不苟、精益求精，圆满完成了每一笔报销、统计以及人事劳资管理业务。我以孜孜以求的态度、严谨细致的作风赢得了职工的好评，大家称我是信得过的好管家。

我积极参与工会的各项工作，包括准备工会建家基础材料、慰问困难职工等，并积极参加总公司及区公司工会组织的各项活动，如秧歌比赛、保铃球比赛和七一歌咏比赛等，受到了职工的欢迎和好评。我还积极协作党支部作好各项工作，在防禽流感工作、厂务公开等各项工作中发挥了自己的作用。

在完成好本职工作的同时，我还积极发挥年轻人的优势，热情帮助其他同事解决工作中的困难，如解答电脑网络方面的问题和文件打印等工作。在去年年底给退休职工发放慰问品的工作当中，我负责打印五百多名退休职工的名单，并逐一电话通知领取，受到了大家的好评，这使我越来越感到帮助别人的乐趣。

回首往日，我觉得可以用几个词来形容我心中的感受，第一个便是收获。是的，我只作了我应该做的，却收获了太多东西。在我有限付出的同时，我收获了成果，收获了成长，收获了大家的信任，收获了围绕在身边的浓浓的企业温情。这是企业所给予我的，也是激励我迅速成长的源泉。

在收获的基础上，我也在不断地感悟。我越发感到自己的进步首先需要思想上的动力做保证，我感到身边党员的作用，感到他们领先于职工的先进性和光荣性，感受到党组织的战斗堡垒作用是我们战胜一切困难的法宝。我在协助党支部工作的同时，郑重地递交了入党申请书。我悄悄地向身边党员学习，严格地要求自己首先作到在思想上入党，在工作中不忘自己身为入党积极分子的身份，按时上交思想汇报和学习感想，在总厂党支部的领导下，在总厂党员同志们先锋模范作用的带动下，我的思想觉悟一步步提高，我渴望自己有一天也能跨入这个先进者的行列，以一名\_员的光荣称号为党组织增光添彩。

我感到，身为办公室的工作人员，要积极发挥领导的参谋助手作用，充分体谅领导的难处，尽最大努力为领导排忧解难，使领导能够集中精力到办企业的大事中去。比如在为职工报销供暖费的工作中，我从容面对接踵而来的供暖公司，能挡则挡，为领导分忧。

此外，作为煤炭行业的一名职工，我感到学习的紧迫性。所谓学海无涯，在知识爆炸的年代，现有的知识水平是远远不够的。人才是企业第一资源。随着企业不断深入的发展，只有不断学习、不断积累，才能满足企业发展的需求。为此，我在业余时间参加了研究生班的学习，在学习中不断丰富自己、提高自己，随时准备在企业需要时贡献自己的才智。

这一年来我感触最深的，就是总厂的工作氛围。领导平易近人，如同长辈一样和蔼可亲;同事们善良朴实，无微不至地给我关心。象对待徒弟一样传授我技能，象对待孩子一样包容我的缺点。我很幸运，我溶入了这样一个团结战斗的集体，溶入了这样一个温暖的大家庭。它鼓励我进步，激励我成长，并无时不刻地提醒着我，这种团结一心、携手并进的企业合力，是企业宝贵的财富，是能够破除一切阻碍、乘风前行的助推器!

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。回首一年，我深感欣慰，我从一名不谙世事的学生，成长为一名要求进步的企业职工，各种滋味只有自己体会。人生的道路刚刚开始，这工作第一年所给予我的启示将会成为我不断前行的坚实动力!我会不断思索和寻求，用全部的青春和热血，为总厂的发展壮大贡献自己的一份力量，书写我的人生中浓墨重彩的一页!

**员工今年的工作总结范文6**

  将要绽开的下一年工作，我也是会特别努力地让自己在工作中去提升，同时努力地让自己在工作中以最棒的状态去完成好自己的工作。在单位中，我们整个团队是一体，所以在考虑任何的事情时都以团队的角度去考虑，更是在团队中发挥出自己的用处，将自己所负责的部分工作全心全意地完成好。当然在平常也是需要多多去学习，不断地反思自己，找寻还需要进步的方面，多向有力量且优秀的同事与领导请教，相互借鉴，相互促进。接下来的一年也是需要付出自己最大的心血去绽开工作，争取能够通过自己努力的付出让单位有更棒的成长，同时也在其中成长为最棒的自己。我确信往后的时间是肯定是能有更棒的成长，并且能够让自己的工作都完成得相当的优秀。

  转眼间，20xx年已过去大半，总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。以下是我对近半年销售经理工作的总结：

**员工今年的工作总结范文7**

  1、挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质况状确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，特别是对业务骨干的专项培训；

  2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。一是加强成本管理，减少成本性资金流失。二是加强结算管理，最大限度地增加可用资金。三是合理调配资金，提高资金利用率；认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益最大化。四是降低费用开支，增强盈利水平。五是准确做好各项财务测算，为行领导的决策提供依据；

  3、充分发挥职能部门的职能，加强管理，加快工作的效率；

  回顾一年的工作，在平凡而繁细的工作中，付出了许多艰辛与努力，有了一些收获与喜悦，重要的是丰富与锻炼了自己，虽然我的工作取得了一定的成绩，但仍有许多不足，仍需在今后的工作中不断地加以完善，面对日益变幻的金融经济形势，金融工作任重而道远，成绩永远属于过去，在今后的工作中，我将不断完善提高工作水平，在新的一年迈上一个新的台阶，做好20xx年个人工作计划，争取将各项工作开展得更好。

  在我们物流公司工作已经一年多了，去年刚刚（毕业）进入社会工作，来到我们公司这个平台上时，我还有许多不理解、不擅长的地方，是领导以及我们部门的同事们急躁的教我，带我，才让我有了现在这样的水平，真的很感谢。一年已经过去了，时间飞速在消逝，而我也在这一段经受当中有了一些进步的地方。在此为自己进行一项总结，盼望为今后的工作打下一个更好的基础。

**员工今年的工作总结范文8**

转眼间一年的时间就毫无声息的流逝了。在过去的一年里我在公司、部门领导以及公司各兄弟部门的悉心关怀和大力支持、积极配合下，各方面都有了进一步的提高。

回顾过去的一年，虽然没有什么大的成果，但也经历了考验的磨砺，过去的一年，是忙碌的同时又是充实的，是团结奋进又是略有成果的一年。为了总结经验教训，克服不足，现将20xx年度的工作作如下的回顾总结：

一、作为公司部门之一的核算部，是公司的核心和关键，也是公司不可缺少的部门之一。

它掌握着公司成本核算和利润收益的决定性一步。因此，工作的细致认真是关键的、无止境的，也是我们部门每个人无休止的追求。我个人认为：做事，就应该以细致、认真为首，只有端正自己的的思想、摆正位置，才能被社会、公司所接受。我自二月份加入公司已有一年的时间，对公司和各部门以及核算工作有了一定的了解和认识，也意识到了本部门的重要性。

二、进入公司一年的时间里，我主要是从事消防水系统的算量、预算以及各月的进度款审报和一些杂项工作，这一年我是在困难和学习中成长起来的。

困难指的是随着公司业务的拓展，工程核算量的加大，例如：×××、×××、×××等等项目的预算、审核工作。为了各项目的圆满成功完成，部门同事们在人员比较少的情况下，团结奋进，加班加点，尤其是×××合同的签定过程中，大家不眠不休与甲方\_，遇到问题及时与部门和公司领导沟通，克服重重困难，终于在预定的时间里完成了该项目的合同签定，这和我们部门和公司领导的关心、支持是分不开的;学习是指知识的学习和工作经验的总结，我原来是做施工管理的，自去年二月份才进入公司核算部门，以前接触电脑的时间很少，尤其是对电脑软件的应用，可以说对电脑我是一片空白，茫然无知，一切皆从零开始，这是我所欠缺的，对此我有压迫感、紧张感。为了能适应工作性质的转变和做好目前的工作，我边干边学，不断掌握方法和积累经验;通过问同事、问书本、到学校参加电脑培训，不断丰富知识、掌握技巧，在部门领导和同事的悉心帮助和指导下，不断进步。数月下来，我已经能熟练掌握各种常用软件的应用，且能独立上机操作。

三、由于原来从事施工管理工作的时间比较长，接触的都是施工规范的一些技术要求，而预算工作和施工管理有许多不同之处，看问题的角度也发生了变化。

施工工作是具体大方面的工作，而预算工作则是细节及总体的控制，施工管理和预算工作需换位看问题。加之对预算定额子目的不熟悉，定额子目的不同应用所产生的费用也不相同，因此在算量和预算时疏忽、遗漏了一些问题;还好在部门领导指导及在和甲方的对量过程中及时发现问题，使公司避免了不必要的经济损失。另外，我凭借多年的施工经验和抓住甲方审核部门对现场施工不太熟悉的优势，依据施工规范及结合现场施工情况，在甲方认质认价的基础上，在相同产品、不同价位情况下，尽力与甲方\_，使他们答应采用对本公司而言利润空间比较大的产品，为公司获取更大的利润回报。

四、就核算部门工作而言，其本身性质是枯燥无味的。

整天面对的均是电脑、数据、图纸等，大脑长期处于紧张状态，加之本部门人员相对少的客观事实上，加班加点的日子是常事。长时间的久坐，身心疲惫，对工作、身体等方面均有不同程度影响。为了能更好的完成公司交给的工作任务以及公司的发展前景，在此，本人提出以下几点意见和建议，供公司领导参考：

1.能否改善一下办公用品，以便更好地开展工作，如：桌、椅，尤其椅子。

2.能否一个星期之内本部门根据工作情况自由调节安排每个员工休息一天，这样能缓解下工作压力，以丰沛的精力更好地投入到工作之中，只有精神好才能更好的做好工作，提高工作成效。

3.能否为本部门订阅一份信息价，以便能及时、准确地了解市场产品价格情况，避免公司蒙受不必要的经济损失，这应该是一个核算部门必备工具之一。

4.公司能否制定一个完善的管理制度，一切皆按制度行事，如工资的按时发放，以及各种奖惩制度，不能只有罚或只有奖，应该奖罚并进，让每个员工心里有个踏实感、安慰感、心服感，才能让员工更加安心、静心、专心地为公司工作。公司和员工应该是相辅相成、风雨同舟的两个不同体。

5.公司能否在一个季度或半年内考虑轮休假的设置，让员工在工作之余放松身心、蓄养精力的同时也能享受片刻的天伦之乐。

6.公司能否抽时间组织领导和员工学习一下《劳动法》。《劳动法》应该是每一个企业领导和员工都应知晓和遵守的法律法规之一。

经过紧张有序的20xx年，通过自己的不懈努力和部门领导及同事们的支持和帮助，我发现了自己工作中的一些缺点，也明白了一些为人处事的道理，在以后的工作中，我会扬长避短，改进缺点，更加刻苦学习，勤奋工作，努力提高自己的的各种工作技能，坚持以高标准，严要求，全面做好自己的工作，在此真诚希望各位同仁继续做我的老师，帮助、支持我，同时也谅解我的不足之处，我们携手共进，为公司的发展壮大做出的贡献。我相信：在公司上级领导的正确指引下，×××消防工程公司的明天会更美好!

**员工今年的工作总结范文9**

从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，不知不觉已经三个月了，现将这三个月的工作情况总结如下：

一、努力学习，虚心求教，不断提高自身业务知识。虽然我参加工作已有一定的时间，但以前从来没有接触过软件行业和冶金化工等行业的信息化专业问题。但要有效开展公司活动，必须了解公司和与公司相关的业务知识。因此，为了适应新形势下工作的需要，我的前期很大一部分工作就是再学习，了解和熟悉公司、公司产品、公司业务。在三个月的试用期间，我主要通过如下几种渠道加强学习：一是向周围的老同事学习，遇到不懂的问题虚心求教;二是通过公司宣传册、宣传网站和其他行业资料进行学习，包括在写新闻稿时向技术部、业务部等部门提供的资料学习等;三是在网上搜索相关资料进行学习;四是先后到江西新余项目组、湖北新冶钢计质量项目组等各个项目组实地学习。经过在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，较好的融入到了我们的这个团队中。

二、逐渐将宣传策划工作落到实处。公司的宣传工作主要是做好公司网站;办好公司内刊;与相关行业组织建立良好的关系，并做好在其媒介上的宣传，在客户行业中树立公司的良好形象;在公司内部打造和谐的企业文化，包括适时印制各种公司的宣传册等相关宣传资料，策划各种活动积极调动员工积极性，使员工自觉融入到企业文化建设中来，以达到全体员工对企业文化的认同和参与。我进入公司以来，在逐步熟悉公司产品和业务的基础上，围绕以上工作重点积极开展工作：一是及时更新公司网站内容，先后攥写了7篇公司新闻贴在网上，及时对外传递公司的最新成果和动态，并收集了一些与公司业务相关的行业新闻，以期对公司有点借鉴作业;二是针对原有网站的一些弊端，提出了调整修改方案，目前正在修改中;三是提出了出版公司内刊的方案，举办了刊名征集活动，目前刊名征集活动在广大同事的积极参与下已经圆满结束，出刊事宜正在进行之中，计划出20xx年1月1日前出版公司第一期内刊;四是积极是相关行业协会联系。在11月的时候，拜访了中国钢协信息及自动化推进中心的王巍巍处长和冶金自动化设计研究院的初秀兰高工，了解了相关行业媒介的一些情况，为及时取得行业动态消息和以后在行业媒介宣传公司奠定了基础。目前，我已向快讯和冶金自动化杂志投稿，并正在和他们取得联系，争取在20xx年1月左右的时间在行业媒介上见到公司宣传文章;五是根据公司业务需要联系相关印务公司印制了公司手提袋和代理产品Sixmet的宣传册。

三、服从领导安排，积极配合其他部门工作，与同事团结合作。从某个方面来说，宣传工作的目的就是配合业务部门工作，因此，在工作中我十分注重与业务部门联系，向他们学习，也请他们提出意见和建议。同时，我还十分注重服从领导安排，积极配合业务部门工作，如跟随业务部门到业务单位武钢设计研究院签订合同，并替业务部门去武汉递送发票等。只要是与同事团结合作的事情，我都会以热情的态度去完成。

当然，人无完人，在工作中我还存在很多不足之处，如工作不够积极大胆，不够细心和敬业，缺乏创造性。今后，我一定认真克服缺点，争取更有成效地开展各项工作。

总之，在三个月的试用期间，我认为我能够较积极、主动并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

**员工今年的工作总结范文10**

来\_\_X酒店这一个月学习了很多，收获了很多。现在我将自己这一个月的收获和认识向领导做一下总结汇报。

1.懂得事情轻重缓急，做事较有条理。办公室是企业运转的一个重要枢纽部门，对企业内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，并且一般比较紧急，让人不得不放心手头的工作先去解决。

2.工作中虽然获得了一定的成绩，但不可避免的会发生错误，为了避免类似错误的再次发生，在日常工作中不断总结经验。并积极向领导、同事请教、学习。

3.大家能在同一公司上班并非易事。在日常工作中本人都能与同事相处融洽，同时也能够积极的配合及协助其他部门完成工作。

4.工作收获：

1)、工作敏感度有所提高，能够较积极地向领导汇报工作进度与结果。

2)、工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手。

5.工作中存在的不足：

外来客人的接待和服务不够热情大方。做为办公室文员，做好接待工作是自己的本份工作。由于本人在这方面没有足够的经验，每次接待都不是做得很好。在以后的接待工作中，力求能做到热情周到，耐心细致。

接下来的工作计划：会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情!

**员工今年的工作总结范文11**

时光流逝，转眼间我在成长中又渡过一年。回首来到公司这走过的半年，很荣幸能在我们公司与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中的感受便是要做一名合格的总经办员工不难，但要做一名优秀的总经办员工并不容易。我认为一名优秀的总经办员工不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、工作能力上更要钻研。我作为一名年轻的总经办员工需要学习的东西还很多很多。

1.思想修养

要想完成工作的责任，首先必须具备各个方面综合优秀的素质，树立正确的世界观和人生观。在这半年中我认真向身边的同志学习，更高的要求来要求自己。

2.素质提升

在工作学习生活中我认真听取经验，并在工作之余的空余时间认真思考推敲，有目的的在工作中进行一些尝试。在工作中，我认真投入，认真学习。我感到人人都是我的师长，我能学，要学的东西还很多。如：刚来公司半年，对公司管理上各个方面的情况一无所知，就不能更好的建言献策，当好参谋助手，我能不懂就问，向周边的同事虚心学习请教，思考，大胆的与同事之间探讨。

在空余时间，我会阅读一些行政管理方面的书籍，网上查询有关相关资料，我深切的感受到学习对自己的帮助确实很大。

3.工作内容

不断了解公司各部结构，进一步提高后勤支持。几个月来，我始终把熟悉公司放在重要位置，努力在日常工作中了解各部门领导的需求状况，尽可能的配合综合处同事为领导提供完善的后勤支持。以最快的速度融入到公司氛围和工作当中去，找准自己的工作立足点、切入点、着力点，找到工作的感觉，与各个部门同事员工之间搞好服务工作，管理不拒细，参谋不决断，工作到位，该请示汇报的做到及时请示汇报，不传播任何影响员工同事之间团结和进步的话，给公司员工思想管理稳定制造麻烦和障碍，影响公司的日常工作。

在去蓬莱担任《20\_\_中国交通建设股份有限公司党建思想政治工作研究会》会务组成员期间，努力做好接机送站的车辆安排，会议期间保证参会领导公务用车的支持。从接手车辆派遣安排工作以来，按参会领导用车需求状况和需求时间，在保证公务车辆正常使用的情况下合理分配车辆，为参会领导公务用车提供后勤支持。

在日常工作中解决领导交办的临时工作。及时完成领导临时分配的工作，对不能立即完成的工作重点跟踪。

4.自身不足

通过日常工作接触，发挥自身沟通长处，先建立良好的合作关系，并取得各部门的初步信任，了解各部需求状况，再配合综合处同事工作，为其它部门提供有效的后勤支持。虽然在近半年的工作中日渐熟悉，但还存在一定的问题和不足：一是工作当中主动向领导汇报请示的多，为领导出主意想办法的少。二是有些情况了解得不够细，不够实，不够多，掌握材料不够充分，使工作被动。三是处理一些工作关系时还不能得心应手，原因如下：沟通方法还不够科学，跟踪问题的力度不够;我在对突发事件方面的应急能力不足等。

5.工作展望

在今后的工作中，首先，要继续努力，严格要求自己。坚持学习，要做到“多学、多看、多听”，通过不断学习、不断工作、不断与人交流来提高自己的工作经验。同时每件事情都要力争做到精益求精，不留瑕疵，一次完成。我坚信只有通过不断刻苦的努力学习才能不断的提升自己各方面能力。其次，进一步学习有关先进的管理经验。充分发挥自己的主观能动性，发挥自己的专长，不断学习新知识，坚持用科学的方法和先进的理念，去总结、去思考、去提高。再次，要进一步加强主动的工作意识。工作中积极的完成各项工作，在完成好领导交待工作的同时还要完成好领导尚未想到的事情。把事情提前做好、做细，当好领导的参谋与帮手。最后，要进一步增强责任感和使命感，切实加强自身建设，努力提高自身素质，更好地适应工作需要。

我们应当在新的一年里鼓足干劲、拼搏进取，以饱满的精神状态迎接新的挑战、新的征程，争取在以后的工作中取得更大的进步。

**员工今年的工作总结范文12**

20\_\_即将过去，20\_\_已悄然走近。不知不觉我已来到公司一年之久，在这一年的时间里，我进取投身到工作中，服从领导安排，虚心向同事学习，努力完成领导安排的各项工作任务，在取得成绩的同时也存在一些不足之处，先将具体工作情景总结及明年计划如下：

一.20\_\_年度工作总结

在今年的工作中，我认真学习业务知识，在本职岗位上，按照领导的要求准时安全完成各项出车任务，努力做好本职工作。作为一名行政司机，除了正常完成公司安排的出车任务外，还进取参加协助完成其它各项工作。为开源节流，在日常行车、洗车及车辆保养方面降低能耗、亲自洗车，减少控制车辆方面费用。在公司领导和行政人事经理的带领下，我出色的完成了20\_\_年的工作任务，在这一年里能够自觉遵守各项交通法规和单位的规章制度，能够在工作中任劳任怨，在领导和公司需要时不论早晚或节假日随叫随到，不计报酬，从无怨言。

平时，做到严格遵守出车制度，按时出车，认真保养车辆，使车辆性能坚持状态，努力钻研技术、熟练掌握日常保养和驾驶车辆的性能，进取参加安全学习。听从交通警察指挥，不酒后开车，礼貌驾驶、礼让三先，确保了全年安全行车无事故，连续四个季度拿到了司机安全奖。

尽管今年较好的完成了工作任务，但仍然存在些许不足，对车辆的基本故障确定有待加强理论知识的学习，学习不够主动进取，在以后的工作中应当更加努力，不断完善自我。

二.20\_\_年度工作计划

20\_\_年又是崭新的一年，随着公司发展的步伐加快，沈阳康芝将迎来业务增长新的高峰。现将明年工作计划如下：

1.做好本职工作，加强自身技能学习，使驾车技术进一步提高;

2.树立终身学习理念，不断提高自身素质;

3.工作进取主动，配合各位同事，营造良好的人际关系;

4.支持本部门工作，协助其他同事完成本部门的其它工作。

**员工今年的工作总结范文13**

如果让我选择一个词来形容20\_\_年，我一定会选择“动荡”。之所以选择“动荡”，是由于今年的\_个项目有点无可奈何，也有点困难和那无形的压力。年初当我刚得到通知接任\_\_项目经理的时候，感觉到茫然和无处着手，这个项目的前期我并不熟悉，开发商方面的沟通也不太顺畅，但凭这公司对我的这份信任，我接受了这个“挑战”。很庆幸成功完成了这个挑战，现将工作总结如下：

一、挑战与措施

由于开发商前期的广告力度不够、市内售楼点不突出等原因，导致前来咨询的客户非常少。虽然\_月份在\_\_都市报做了1/2版的广告，登记了约有\_\_组的咨询电话，但时间拖得太长(\_月份才开始对外销售)，许多客户都遗忘了这个项目或是已在其它楼盘购买了住宅。为此，公司与开发商进行讨论，决定为迎合“五一”黄金周\_\_广场房展会，推出\_\_套特价房吸引购房者并发放金卡，结果当天在展会现场就有\_\_%的房源被意向定购，这也为\_\_的公开认购积累了客户，\_月份成功认购住宅\_\_套，签合同\_\_套。

另一个项目是\_\_别墅项目，对于该项目我们做了十分系统的客户资料分析，从成交客户的职业背景、认知途径、成交原因及未成交原因等多个角度进行了归纳总结，具体如下：

1、成交客户的职业背景分析：目前的成交客户中以\_\_及\_\_占大多数，两者之和占总数近\_\_%的比例。

2、成交客户的认知途径分析：主要的认知途径还是朋友介绍及广告媒体，两者占到\_\_%。

因此，本项目今后还要加大客户维系力度，多与客户进行沟通。此外，上网了解的也占到一定比例，但比例太小，建议今后须加大网络宣传力度，毕竟本案的目标客户层次较高，网络对他们的影响力会比较大。

3、成交原因分析：“\_\_平方米花园”及“有绿化环境”是项目吸引客户的两大重要原因。

同时，相对不高的价格，极高的性价比是吸引投资者的重要因素。

4、未成交原因分析：离\_\_市区较远及周边生活配套不完善一直是本项目的劣势，此次分析也充分反映了这一点。

二、工作感触

马上就要到20\_\_年年末了，掐指一算，我到公司已经有一年的时间。回想刚进\_\_的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。一年的时间公司在不断的发展，不断的壮大。

20\_\_年\_月\_日，第一次踏入\_\_这个“大家庭”，感到的是稀奇和新鲜;第一次从事房地产行业，由认识到熟悉，感到的是一种对工作的冲劲与激情;第一次到外地工作，感到了一点点的茫然和一点点的兴奋;第一次与客户进行沟通、交流感到了一点点的胆怯与陌生。20\_\_年是我学习的一年，学习接受新的事物和信息，学习与人沟通，学习“微笑服务”，自我感觉成绩不错。我坚信20\_\_年我会创造更好的成绩，会交出一份合格、满意的答卷。

三、收获与教训

20\_\_年虽然“动荡”，但我感觉非常充实。相比去年，今年的我思想更加成熟，思考问题更全面，在现场管理方面、房地产销售方面等有了一定的提高。在担任\_\_的项目经理时，我根据自己的想法并结合市场动态及需求，制定了一份\_\_的定价报告和\_\_的认购程序。虽然写得不是很专业，但这是我第一次尝试写东西，而在这之前我所做的只是负责好销售现场的工作。通过写报告，我明白用心去了解项目，用心去参与项目每一个环节，尝试着用心去写每一个与项目有关的方案，才能完全融入到这个项目，了解其真正的卖点。

当然，有所收获就必然也有教训。在\_\_别墅的销售过程中，由于销售部与工程部联系不紧密，造成房屋朝向更改、位置变动却亳不知情，结果在推销过程中没有按实际情况介绍，导致客户要求退房。虽然通过我们的努力，客户最终没有退房，但这件事，却让我明白销售经理的职责重大，对己对销售员都不能一丝一毫的放松。

四、20\_\_年工作展望

在总结过去工作的不足之处时，也为新的一年制定了工作计划及目标。

1、在20\_\_年\_月\_日之前，\_\_湖别墅一期收盘，销售率达到\_\_%以上。

2、与策划师一起多与开发商进行沟通、交流，尽早签定\_\_别墅\_、\_期的代理合同，为公司拓展业务。

3、培训销售人员，为公司培养出更多的有用之才。

4、加强业务能力及沟通能力的学习，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备。

走过“动荡”的20\_\_年，迎来“辉煌”的20\_\_年。\_\_的每位成员都强烈感受到公司在改变，公司在壮大。首先是公司增加了新的“血脉”，让公司更加强大;其次是公司的运行体制也变得更加完善，从以前的销售与策划结合不够紧密，到现在每个项目都有固定的策划师跟盘，公司总部还增设了拓展部与招商部;最重要的是百年由代理变为开发成功转型。种种的变化都让我们雀跃不已，在未来的岁月里，愿我们与成功有约，与快乐有约。

**员工今年的工作总结范文14**

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

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

  20xx年马上过去，在盘点一年中收获的同时，又寄希望与新的未来。不知不觉中，又结束了一年的工作，现总结如下：

  在领导和全体同志的关怀、帮助下，紧紧围绕以安全为基础质量为中心做好本职工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，始终把“安全第一”放在首位。坚决杜绝习惯性违章。较好地完成了各项工作任务。我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。地铁员工个人年终总结范文

  >一、一年来的工作表现

  (一)强化形象，提高自身素质。为做好工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼技能讲提高。经过一年的学习和锻炼，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、和同事请教，在不断学习和探索中使自己在业务上有所提高。

  (二)严于律已，不断加强作风建设。一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，不断改进工作作风;坚持做到不利于班组事不做。与班组成员心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把所有工作圆满完成。

  >二、工作作风严谨，严格遵守职业道德

  只有从解决工程最现实的问题入手，围绕业主、承包人切身利益多办实事、多解难题，使双方满意，才能说明工作的成效。长期以来，始终坚持“服务无止境，满意是标准”的服务理念，在工作点滴之中体现与业主、承包人的和谐、共赢，为承包人和委托人搭建沟通的桥梁。注重维护监理部声誉，在监理过程中，在言谈举止中，都注重做到合理合度，在沟通交谈中，努力做到行如流水。在顾全大局、清正廉洁、勤奋学习方面,我都能够严于律已。

  >三、工作中的不足与今后的努力方向

  和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我还得认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好，确保安全生产，平稳供气。

  在20xx工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。多关心同事，团结班组所有成员共同努力工作，不辜负领导和同志们对我的期望。

  在公司建立的时候我不能与公司一同成长，我是到了公司有了规模之后才来到公司，现在也有一年多了，来到公司让我感受到了我们公司别样的文化，公司的拼搏精神让人憧憬骄傲让人感到兴奋，公司既有人性话的一面，也有严格的一面，这是一个朝气蓬勃的公司应该具备的条件，我们公司已经具备。

  我是一个不安分的人，在这之前我也换了很多份工作了，做的最长的不超过一年，但是来到了我们公司，我没有了以往的那份浮躁，让我感觉到了自己在做实事，做的事情是有意义的，有价值的，我们虽然每天的工作有些辛苦，但是都不是公司逼迫，反而都是我们自己想要努力的结果，每天工作完成后都没有马上离开公司下班反而一直都在工作中努力做好，在下班后公司反而酝酿期了一波学习浓厚的氛围，让我们感受到了工作的热情，让我们感受到了工作的愉快。

  当然在工作中也有遇到困难的时候，在以前的工作中每一个同事都只顾着自己的工作，从不愿意帮助他人，但是我们公司缺不一样每一个同事都是充满了友善，对每一个人都热情洋溢，愿意帮助我们，愿意与我们一同工作努力，在需要的时候从不吝啬赐教，会用心来教导，不掺杂任何的利益，全无保留，这是每一个人的做法。

  在公司我感受到了家的温暖，也感受到了自己的真正归宿，这样的公司是我一直梦寐以求的，我愿意为之努力付出，愿意一直做下去。成为公司的一员是我最有价值的选择，有朝气的环境，让我变得更加有激情，有动力，愿意去拼搏去努力，为自己的努力去付出更多的回报，不在乎工作有多辛苦，但是我在乎自己有没有努力，每天的工作从没有一刻落下，因为做的不好会让我感到不安，会让我感到愧疚，看到大家都在努力就只有我一个人默默无闻的工作这样的事情我怎么可能做。

  让往高处走，我也一直都鼓励自己要成为一个更加出色的员工，要做我们公司的精英，我进程在工作中总结自己的得与失，因为经过了一段时间的工作把自己做的不好的地方挑出来弥补，改正让自己以后有更好的发展，这就是我的想法，简单，但是却是最真实的考虑。

  公司给我家的感觉，给我工作的平台，我当然要回报公司，用自己的努力，用刚好的成绩来报答公司对我的照顾和培养，虽然我的力量弱小但是我却知道现在的我能力有限不代表以后，我不会让领导失望的，不会让公司失望的。

  20xx年，我矿在赫章县委政府相关部门和集团公司的正确领导下，全矿干部职工兢兢业业、团结协作，围绕我矿安全生产和企业发展目标，本着“安全第一，预防为主、综合治理”的方针，在生产技术管理、安全管理、质量标准化管理和工程质量等方面做了超多的工作，克服了地质条件复杂，设备陈旧影响等重重困难，合理组织生产，最终实现了全年安全生产的奋斗目标。具体资料如下：

  1、生产任务完成状况

  20xx年原煤生产共完成131800吨，圆满完成生产计划。

  2、安全生产状况

  由于兼并重组我矿于20xx年3月份进行了控股人更换交接，包括部分管理人员和生产队伍也进行了调整。20xx年7月份21003采面回采结束8月份转入21005采面生产。该采面地质条件复杂，遇断层构造顺槽下半段穿入煤层顶板，破碎带多，采煤队又是新来的，人员对生产工艺还不太熟悉，对安全生产造成较大影响。生产过程中，始终坚持安全第一的生产方针，加强顶板管理，严格落实过断层措施和防水、防有害气体措施。该采面在条件异常差的状况下，顺利完成回采任务，并实现安全回采。

  20xx年顺利完成了20xx采面的安装工作和21003采面回收工作。在21005采面的安装和初采初放期间，矿成立安装指挥部，矿领导井下现场跟班，靠前指挥，协调组织，跟班到点，与工人同下同上，为回收和安装顺利进行保驾护航。采面回收安装及初采初放期间，严格按措施施工，以安全生产为原则，按工期按计划进行，实现安全顺利施工。

  3、掘进任务完成状况

  先是由于二采区开拓方案的几次变更，后是由于供电提升更换淘汰设备、仃产的影响，导致20xx年全年掘进进尺少，没有完成预期计划任务量。截至12月底，共完成掘进进尺1100米，完成计划的66%。

  4、质量标准化方面

  20xx年度，我矿用心响应上级部门号召，紧跟步伐，加大质量标准化推进力度，狠抓我矿采掘工作面质量标准化达标工作。制定了年度质量标准化考核管理办法及实施细则，并按办法进行实施，加大奖罚力度。坚持质量标准化旬检月评制度，对全月质量标准化达标的工作面，给予奖励，全月有一次以上不达标的采面，给予处罚，奖罚分明，起到很好的督促作用。以技术科为主所有的管理人员抓质量标准化资料软件工作，加大检查力度，并协助指导达标建立工作。每旬，组织各部室主管及相关人员，主要对地面及井下各点各面进行质量标准化专项检查。5月份顺利透过了三级质量标准化达标验收。

  5、建立健全各项规章制度

  进一步完善了安全管理、质量管理、设备管理、机电管理、干部管理、技术管理、经营考核、各岗位职责制等规章制度，及时修改了两大规程，完善了奖励约束机制。制度下发以后，各单位都进行了认真的学习，并认真遵守制度，促进了工作的有序开展。

  6、培训方面：

  加强培训学习，提高业务素质潜力。认真深入学习集团公司、上级部门有关文件，准备把握发展方向。按照矿统一部署，安全管理人员和特殊工种按计划送出去培训30人次；每月由矿长主持安全办公会，组织管理人员学习贯彻上级重要文件；以安全科、技术科为主组织新工人培训4期183人次；组织全矿所有人员学习新《安全生产法》3期，参加人员90人次，并组织进行了测试，合格率100%；并用心学习集团公司、矿有关文件及相关生产技术等知识，提高认识，理清思路，准确把握发展方向。

  我矿今年共培训矿级管理人员6名，区队管理人员4名，特岗人员26名。

  7、防治水方面

  我矿每月定期组织有关部室负责人，对井下各个出水地点进行全面细致的检查，尤其是对出水较大的几个点，采用定期不定期的方式进行专项检查，并且留有记录。雨季期间，对井上、下进行巡检，发现隐患及时处理，真正做到了防患于未然。

  探放水方面：由于一采区南翼开拓区域内的旧采空区资料不详细，为了确保安全掘进，我矿制定了比较切合实际的探放水设计，并严格按照设计组织施工。20xx年我矿共打探水钻孔20个，孔深共计1500米。

  8、地面：变电所进行了房屋扩建，待矿井扩建项目的设计方案确定后开始设备安装。

  9、煤炭销售方面受市场影响面临严峻的挑战克服了开拓新市场、交通运输不便等重重困难，销售煤炭万吨。

  10、对外业务联系与沟通方面也克服了部门人员不熟、环境机构不清楚等困难，透过我们的努力与上级各个部门的业务办理、周边煤矿的资料调查与沟通、外界有资质单位的业务办理等工作也等到了顺利开展。

  20xx年工作计划

  在20xx年的工作中，我矿全体人员继续发扬谦虚谨慎、努力拼搏精神，统一思想、团结一致，紧紧围绕安全生产开展工作。抢时间，抓组织，争任务，努力完成20x6年各项安全生产任务指标。具体状况安排如下：

  1、安全：全年安全生产死亡人数0人，杜绝重伤和重大设备事故率的发生；

  2、原煤产量：我矿原煤产量计划9万吨，其中回采煤万吨，掘进煤万吨。

  3、掘进进尺：总进尺3203米，其中准备巷道803米，回采巷道2400米。探放水工程量24000米。

  4、瓦斯治理打钻工程量：52400米。

  5、生产组织方面：

  （1）采煤队伍的组织：组建考察组结合当地政府部门到有关基层单位考察，并从几个队伍中考核挑选出一支技术过硬、适应性强的队伍来承担采煤任务；加强采煤工作面正规循环率，保证采面正常推进。月末根据采面条件制定出产量计划，核算月推进计划，对采面推进度及回收率进行考核，完成计划的给予奖励，完不成的给予处罚。组织好采面安全高效生产，保证完成全年产量任务。

  （2）掘进队伍的组织：使用原先的掘进队伍，充实和完善钻探、爆破作业的施工设备及工工艺，加强掘进队伍的管理与建设，正确引导、用心配合，力争完成全年掘进计划任务（3203米）。

  6、财务资金方面：明年就现有设备改善不包括井巷工程改造也大约需要资金400万元；要调动一切力量保证安全生产投入，保证职工工资。安全生产材料计划要严格审批制度，保证投入效果。

  7、加强基础资料管理工作。继续搜集整理各种图纸资料，及时更新、填绘各种图纸，编写、审核作业规程、补充安全技术措施，施工组织设计，为生产管理带给可靠的技术资料。采面投产前及条件发生变化时，及时编制作业规程和补充措施，正确指导现场施工。进一步更新完善全矿各部门各种规章制度等资料。

  8、做好全矿干部职工的安全教育和技术培训工作。透过每月安全总结会和班前会的学习、内部交流、谈心等形式，加强干部职工的安全、技术水平，逐步提高全矿干部职工的整体素质。确保安全培训合格率100%，特殊工种持证上岗率100%；

  9、质量标准化方面：加强各采掘面及大巷的质量标准化建立工作，确保年底到达省标一级矿井。

  10、加强安全管理，尤其是加强探放水工作和有害气体的防治工作，还有过断层的安全管理工作，力争到达隐患整改合格率100%；安全隐患治理上完善管理制度，加强现场隐患排查，落实职责追究制度，加大奖罚力度。

  11、做好《采矿许可证》、《安全生产许可证》、《营业执照》等证件的延期换证工作。五职矿长的安全资格证也按时培训和更换保证有效使用。

  12、后勤保障工作按排专人负责，明年计划用工人达200人左右，从吃、穿、住、行各方面要按200人计划；各项工作都要明确质量标准和责职，严格考核，落实到位。

  13、完成公司及上级部门临时安排的工作任务。

  作为一名公司的员工，时常对自己的工作做总结是一个好习惯。本人从进公司到现在，已经有两年多时间了，在这两年多的时间里，本人进步很快，成长很多，这多亏了自己时常对自己的工作做总结。今年的工作又过去许久了，本人现将工作继续总结一下，让自己未来的工作“有理有据”：

**员工今年的工作总结范文15**

近年来，医院领导班子紧紧围绕“一切为了病人”、把“病人的满意就是我们的追求”的服务理念作为医院行风建设的出发点和落脚点，狠抓服务不放松，采取多种有效措施，不断探索医院行风建设的新规律和新方法，使医院医疗质量、服务态度和医疗环境都得到了明显的改善和提高，重塑了“人民医生”、“白衣天使”的圣洁、美好形象。现将医院今年开展行风建设情况作如下总结：

一、加强领导，健全组织。

强化责任意识加强行风建设，事关卫生系统整体形象。院领导充分认识到医德医风建设工作的意义重大，在接到上级关于开展的指示通知后，我院领导班子把行风建设作为医院工作的头等大事狠抓落实。迅速召开班子会议，传达贯彻文件精神，迅速成立了以院长为组长的县医院行风建设工作领导小组，确定工作专班，实行“谁主管、谁负责”的领导体制形成“一把手”负总责，分管领导具体负责，职能科室各司其职，政、工、团齐抓共管，广大职工积极支持和参与的领导体制和工作机制，形成上下联动一级抓一级，层层抓落实，条块结合，分式明确，任务到科室、责任到个人的行风建设工作组织系统，为我院开展行风建设工作提供有力组织保障。

二、制定计划，明确目标。

三、抓思想教育，促进行风。

建设健康发展持之以恒地加强医德医风教育理应成为医疗\_门一项经常性的教育任务，也是与时俱进加强医德医风建设的首要工作。首先坚持正面教育，我院正是本着上述指导思想，须坚持正面教育，特别是对近几年参加工作的青年医务人员加强这方面的教育，通过系统的正面灌输，使医务人员进一步从理论和思想上明确自己肩上所担负的历史重任，从而自觉地调整自己的行为，改变不正确的观念，

近年来，医院领导对医德医风问题逢会必讲，新毕业生上岗前必须经过职业道德教育。其次是组织全院职工学习等卫生工作先进人物事迹，激励医务人员以他们为榜样，自觉高标准严要求地当好全心全意为人民服务的白衣战士。第三是组织大家认真学习，以及有关行风建设要求，学习最近省卫生厅规定的“五不准”，第四是要求科室每周坚持政治学习，内容以《医德医风讲座》为主，进行认真学习，并记录学习内容。我们加强了职工的政治思想和职业道德教育，大力倡导和培养爱岗敬业、恪守医德、无私奉献、服务群众。通过学习教育引导医务人员牢固树立“以病人为中心”的观念，全面推进了医院的医德医风建设。

四、坚持以民为本，树立服务理念。

建设让群众放心的医疗卫生队伍医院作为一个医疗服务单位，仅仅具有高超的医疗诊治技术还远远不够。对此，院领导班子有着十分清醒的认识和对工作的前瞻眼光。明确提出了“一切为了病人”、“病人的满意就是我们的追求”的服务方针。把提高服务水平、改善医患关系摆在了医院工作的首位，并推出了一系列方便病人的服务措施：

1.是建立“绿色通道”，绿色通道24小时开通，对急危重、无陪护病人实行挂号、就诊、取药、住院一条龙服务,确保危重病人得到及时救治;

2.是为来院就医的患者提供清洁、舒适、温馨的就诊环境医院认真进行了对院内环境的绿化建设，改善医疗环境,在医院门口、门急诊、病房、医技科室等处服务标识规范、清楚、醒目，正确引导患者及时就诊，门急诊做到有医院就诊指南，有导诊咨询台、为病人解难答疑，并配有候诊椅，公用电话、饮水等设施,注射室、输液室、换药室、检查室做好隔离屏障;

3.是为病人提供温馨、细心、爱心、耐心的服务。规范服务用语，杜绝生、冷、硬、顶、推现象，

4.是完善医患沟通制度，用通俗易懂的语言主动加强与病人的交流，耐心向病人交待或解释病情，倾听患者意见，积极主动改进工作;

5.是是实行病人选择医生制度、微笑服务活动、实行首诊负责制、首问负责制、一日清单制和药价公开制度;六是建立、完善病人投诉处理制度，公布投诉电话号码，及时受理、处理病人投诉,减少医患纠纷的发生，构件和谐的医患关系。我院通过不断完善便民措施，努力搞好优质服务，文明行医，热情待患，已蔚然成风;重医德，讲奉献，成为了广大职工的自觉行动。

五、规范医院医疗行为。

从源头上控制医疗成本为解决病人“看病难”的根本问题，医院在降低成本，控制收费的基础上，严格规范医疗行为：一是重新学习、严格执行医疗卫生管理法律、法规、规章以及诊疗规范、常规，要求依法执业，行为规范;二是严格遵守合理检查、合理用药、因病施治。认真贯彻落实《抗菌药物临床应用指导原则》，建立药品用量动态监测制度、合理使用临床药物的评估措施、利用医院信息系统加强药品使用管理，门诊、住院抗生素使用实行三级管理，门诊处方限制三联抗生素的使用等，切实加强合理检查、合理用药、合理治疗的监控，使药品和医疗费用虚高的现象从源头上得到有效遏制;三是做好病者及其亲属的解释工作，尊重病人对治疗、用药的知情权，从而减少医疗收费投诉;四是由临床药学监控小组每月对全院进行临床合理用药的分析;对突然用量增多的药品进行采购控制;

六、是严格执行。

药品集中招标采购制度，保证患者用上高质量低价格的放心药。近年来，医院一直参加市集中招标采购，所有购进药品通过招标采购的占90%以上，购进药品严格执行国家物价政策，执行中标合同率100%。

**员工今年的工作总结范文16**

负责工作的第三年，在领导的关心和同事的大力帮助下，本人顺利完成年度工作任务，现将履职情况总结汇报如下：

1.强化服务意识，优质高效为一线服务。

做为一名总行员工，服务的好坏直接关系到总行形象。在日常工作中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到工作的点点滴滴中，扎实有效地践行“以客户为中心”的理念，想支行与客户所想，急支行与客户所急，高效率、高水平地为支行服务。

2.强化风险意识，防范和化解金融风险。

重点学习了《反\_法规汇编》、《个人金融业务营销手册》和内控管理制度等内容。同时，对照工作找差距、找问题，抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进。一是注重引导员工风险意识，防控操作风险。如三季度在领导的指导下重点加大对授权人员和柜员的监控力度，对广电支行、江南支行召开专题风险会议，下发风险提示，强化柜员风险防范意识;二是注重引导培养员工风险意识。有计划有步骤地选择《营业室经理日志》推荐到《心桥》，制定《20\_\_年季度柜员考核表》，以目标为导向，促使员工成长。

3.强化营销意识，积极为客户服务。

20\_\_年是转型的一年，我树立了“营销无小事”的观念，坚持拓展与维护并重，留心客户的需求，留心客户的每一句话，深度挖掘客户价值，顺利完成了总行下达的储蓄存款任务。

4.强化队伍意识，提高条线人员综合能力。

一是注重员工爱岗热情和工作能力的提高。持续开展“营业室员工轮岗体验”活动，此举得到行领导的大力支持，充分肯定为我行在加强案件专项治理，完善内部控制机制上的有力举措。

二是注重沟通反馈控制行为偏差。适时与支行沟通会出差错、工作量、银企对账、业务授权等情况，有的放矢进行会计辅导。

5.工作中存在的不足及今后的打算。

一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。

二是对一些业务还不够精通。掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以适应我行的发展，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的银行员工。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：

1.加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应我行发展的需要。

2.努力提高工作效率和质量，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

**员工今年的工作总结范文17**

  在过去的工作中，在公司领导和同事的帮助下，经过自己的努力，较快熟悉和顺利完成岗位规定的工作，也使客户对自己有了较高地评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程几乎一片空白，公司lms系统也没有较深入地了解和认识，对物流专业知识也有很大的不足。

  为了适应新形势、谋划新发展，我决心在今后的工作中，发扬成绩、克服不足、加强学习、努力工作，为新的一年做好营销工作。决心做好以下几方面：

  (一)虚心学习，力争在提高自身专业素质上取得新突破;

  通过制定学习计划，做到与时俱进，每天晨会认真学习、总结。当然不仅要学习书上的东西，而且要学习做人的道理，处世的方法，不断增强服务客户的能力，增强与客户沟通的能力，增强解解决客户问题的能力，使自己成为一个综合素质比较好的员工。加强思想认识，做到学以致用。

  (二)加强物流管理、供应链管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，做到理论实际相结合，不断发现工作的问题，使自己和公司能够共同进步。

  (三)确立目标，不折扣行动;

  (四)大胆思考，小心求证，力求做得更好;

  在20xx年，我会努力改进，做好20xx年个人工作计划，争取做出更好成绩。为了进一步做好工作，为我们向行业先进水平迈进打好基础，积极参加部门培训，从目前情况看培训取得了比较良好的效果。这些培训在提高技能的同时，也促进了大家学习的热情。而把培训的技能应用到工作中去时，工作变得不再枯燥。

  随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

**员工今年的工作总结范文18**

20\_\_年来，办公室在局党组的正确领导下，在各科室的支持下，全面贯彻落实科学发展观，贯彻落实党的xx大、xx届三中全会、省委五届三次全会、市委十一届三次、四次全会精神，紧紧围绕我局中心工作，充分发挥办公室的枢纽、保障作用，办公室全体人员团结一致，对分配的任何工作都没有怨言，局领导和各科室对办公室的工作能够给与充分的理解，各项具体工作按按时按量完成，现将办公室工作总结如下：

一、加强学习，提高素质

做好办公室工作，必须要有较高的政治理论素质和分析解决问题的能力。全体办公室工作人员都能够通过各种途径各项科技法律、法规，及时了解、掌握科技发展的新动向、新经验，积极参加机关组织的形式多样的学习教育活动，办公室人员的政治理论水平、业务素质和工作能力不断提高。树立高度的服务意识，服务态度和蔼、热情、耐心、细致，为领导、基层单位提供良好周到的服务。大家都能够注意态度和方法，和同志们的关系处理得比较和谐，各项工作都得到了各科室支持，落实顺利。办公室每个人都能从局工作的大局出发，从局整体利益出发，互相支持。

二、分工明确，工作到位

办公室工作繁琐、复杂，简单的说就是办文、办会、办事。关于办文工作，我们克服人少文多的实际困难，完成局工作计划、工作总结、各种报告等大量的材料，较好地完成了任务;截止\_月，办公室共收、发电子公文\_\_\_\_多件，纸件报送各类汇报材料\_多件。组织协调全局各种会议，会前认真准备会场，会上认真做好记录，会后及时整理，制发会议纪要;\_\_年较好的接待了国家知识\_领导及石家庄知识\_、秦皇岛科技局等兄弟单位加强交流，促进感情。\_月\_日―\_日，接待了留日专家学者\_\_服务团一行\_人，加强中日之间的科技交流，充分利用日本的先进技术、人才、资金为海南发展服务，为海口市在\_月底成立海外智囊团打下工作基础。

**员工今年的工作总结范文19**

  上半年，与央视市场研究合作的版面监测调研依然有条不紊的行着。

  为了更好的监控问卷质量，我们要求全程参与调研执行期的每一个环节，从对访问员的培训，到入户约访，再到后期的问卷复核。

  无论是前期问卷的确认，还是读者座谈会大纲，为了让调查得到的数据更加有针对性，我们与张总行了多次的沟通，也多次征求相关部门的意见，力求每一次的调研都能贴近各部门需求，切实的解决新闻工作中的问题，力求每一次的调研结果都能对报社的新闻工作起到积极的引导作用。

  在今年华商晨报行了改版，第二版面调研中，我们也针对改版，在调研问卷中加入了一系列的问题，希望在报告出炉之后，能给予一个完美的答案。与慧聪合作的发行调研工作也依然行着，从数据表现方面，华商晨报的家庭订阅和零售市场份额均有不同程度的提高。另外，品牌部还依然坚持着每月的零售市场发行调研。在6月份，我们对监测摊点行了重新的选择，多元化的了解一线市场的声音。

  在3月份，品牌部协助会展部制定了《xx华商晨报xxxxxxx参展需求调查问卷》。

  在CNRS数据库方面，品牌部打破原有的常规报告，不再是按部就班的将每期数据提炼出《读者广告价值分析》及《华商晨报影响力》，同时还针对奢侈品人群，撰写了《华商晨报影响力及奢侈品人群覆盖》报告，关注奢侈品，关注报纸读者高端人群，一步提升本报品牌形象。

  在工作上，最可怕的便是被思想禁锢，僵化的思想只能让人止步不前，只有打破思想的局限，才能更好的发挥特长，展现优势。

  在日后的调研工作中，我们也一定要不被思想所局限，力求突破创新。

**员工今年的工作总结范文20**

时光如箭，转眼又到了年底，回顾这一年来的工作，在公司领导的正确领导下，紧紧围绕“优质服务是超市发展的永恒主题”的目标，大力加强业务知识的学习，不断提高自身业务素质，工作中坚持从零做起，强化服务创新意识，收到了较好的效果，圆满地完成了各项工作任务。

>一、强化业务技能，坚持从零做起

工作中，我始终坚持从零做起、从现在做起、从自身做起，以“锅里有、碗里才会有”作为自己的工作动力，努力做到在平凡的岗位上兢兢业业、创新思维、激情工作。每天上岗前，都习惯性地到货区转一圈，看看有无新产品，及时了解掌握其价格、口味和有关的基本常识，待顾客询问时，对整个超市的货品做到“一口清”。上岗时，做到货物摆放整齐、充足，购物通道畅通无杂物，区域卫生干净、整洁，始终为顾客提供一个舒适的购物环境。同时，强化服务意识，提高销售技巧，积极主动地为顾客推销商品，最大限度的满足顾客的需求，让顾客来的宽心，买的`舒心，走的安心。

>二、从严要求，严格遵守公司的各项规章制度

平时，始终做到从严从难要求自已，严格遵守公司的各项规章制度，从不迟到和早退，工作能早计划、早准备，做到有的放矢。

>三、团结同事，充分发挥团队精神

合站以后，来自不同单位的同事们，组合到了一起，来到情满站超市。我们互相学习交流，取长补短，在很短的时间内，便组合成了一支战斗力很强的团队，我们以同心、同德、同利、同乐为原则，以共和、共荣、共建、共赢为目标，以道相同、利相共、心相融为背景，在这个充满激情的团队里，做到人尽其能，才尽其用，各展风流，把我们顺合客运公司情满站超市顺顺利利、和和眭眭地发展壮大。

今年的工作，虽然取得了一定的进步和成绩，但在其它方面还存在着一些不足。一是工作创新能力有待进一步加强。特别是是熟食加工方面，还没有形成自己的特色，没有创出品牌。二是工作有时做的还不够细，还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

>四、下一步的工作打算

1、强化服务意识。顾客的光临不一定是有需求的，有可能只是随意逛逛。这时候不能因为顾客不购物就对其不理不睬，应该将每一位来到情满站超市的人视为购物顾客，然后热心服务。一部分可能不购物的顾客也会因为热情周到的服务而变为潜在的顾客。一线岗位，与顾客面对面打交道，代表着情满站超市的形象，所以时刻保持服务意识，主动吸引顾客。

2、强化创新意识。积极探索熟食的制作方法，力争在半年的时间内，研制出二、三种熟食花样，形成自己的特色，创出情满站自己的品牌。

3、强化职业意识。不把生活中的情绪带到工作中来，试想，顾客到来之后看到营业员无精打采，或是面带愠色，即使这根本就不是针对顾客的，顾客也会觉得是针对自己的，从而有可能会离去。

>五、强化仪表意识

车站是一个城市的窗口，车站超市更是一个窗口中的窗口。每天都会有成千上万的旅客光顾，如果自身的形象都不注意，怎么能更好地为顾客服务呢？所以斜靠柜台，扎堆聊天，吃东西等等是要坚决杜绝的。

**员工今年的工作总结范文21**

光阴似箭，日月如梭，转眼之间已是x年12月份。在这辞旧迎新的日子里，我与许多永辉同事一样，一边努力工作，一边回望过去、畅想未来。x年，我工作在永辉融侨超市，我快乐着、感动着、张扬着我的个性。

一、我快乐着

永辉融侨超市的特点是购物环境整洁、员工服务热情。在融侨超市，广大员工齐心协力将永辉的营运制度和服务理念贯彻落实在日常的工作中。那里的员工个个和蔼可亲，那里的顾客都能做到礼貌购物。在这样一个礼貌的环境下工作，实在令人感到快乐。我想，在永辉的工作时光必将成为我人生之中快乐的里程。当然，人生的旅途是不可能一帆风顺，实际工作中也不可能事事顺心，偶尔有员工为工作争吵，偶尔有员工在超市里发生口角，但经过多方沟通，很快就消除了纷争，超市也恢复了往日的辉煌。我深刻地体会到：沟通让同事之间拉近了心灵的距离，沟通让员工与顾客之间更加融洽，沟通使我在工作中找到了快乐。

二、我感动着

永辉集团的开拓者用勤劳和智慧开创了“农改超”的典范，并坚持着“天天实惠始终如一”的服务理念，将“民生”与“百姓”的服务宗旨落到实处。在永辉融侨超市，员工通道设有宣传栏、总经理信箱、店助信箱、前台设有“扶贫助困”捐献箱、服务台设有“红十字“捐献箱、融侨店还设立了员工资助金，这些都令我感动。

常言道：“不依规矩不成方圆”。在永辉融侨超市里，我经常亲身经历或亲眼目睹的是：《员工管理制度》的考核、

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！