# 公司职工年终总结报告(3篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-06-05

*公司职工年终总结报告一本人加入已有半年多时间，首先感谢上级领导对我工作的指导和帮助!20\_年这一年多时间对我个人来说是一个新的工作环境，充满希望和不断的探索，深入学习和了解的各项要求及规章制度。通过各项丰富培训课程，更加满怀的投身到的企业文...*

**公司职工年终总结报告一**

本人加入已有半年多时间，首先感谢上级领导对我工作的指导和帮助!20\_年这一年多时间对我个人来说是一个新的工作环境，充满希望和不断的探索，深入学习和了解的各项要求及规章制度。通过各项丰富培训课程，更加满怀的投身到的企业文化之中，学无止境，不进则退。同时在本职工作上也感到自身的责任;’每日自问不断努力的去开拓创新、学习实践和总结经验。下面是本人20\_年度各方面的总结：

20\_年本人担任经理助理，主要协助部门主管管理工作的布置、实施、检查、监督、落实、执行等情况。关键工作是负责项目的竣工图绘制修改的工作，在各领导和同事的关心下，努力的去完成各项任务。并且坚定坚守各项管理制度，牢固树立团结务实，快严深准的工作作风。

二、年度工作回顾

1、积极参加安排的各项培训工作，熟悉的企业文化，以的各项规章制度为准则，严格要求自己，努力提高工作效益。

2、在领导的安排下负责跟进了\_\_宾馆、\_\_集团办公楼、\_\_会所、\_\_酒店的实施检查工作。

3、完成了\_\_宾馆美食二楼装修的竣工图绘制工作。

4、由于\_\_酒店的施工资料零乱及部分缺失，负责了重新整理并新做了该项目的质量检验批次，完成整理工作。

5、协助绘制完成了\_\_集团办公楼装修竣工图的绘制工作。

6、协助经营部的\_\_宾馆结算跟甲方的核量工作。

7、努力完成领导交办的其他工作。

三、工作中存在的不足及改进措施

1、半年多来的工作存在许多的不足，首先性格较内向，沟通不够主动，助理工作本来就多样性，有效沟通相当重要。改进措施：加强主动沟通，放开心态，在总结的过程中改变工作方法。发挥自己的潜能。

2、在竣工图绘制的工作中存在主要不足：大意。心太急赶时间完成。

改进措施：竣工图绘图是一个细致的过程，是竣工结算重要依据。必须认真对待，谨慎周密。确实加强竣工图的变更图纸绘制与现场施工的准确性。加强对施工过程的隐蔽，工艺等跟踪记录，做好绘制竣工图的原始资料收集。克服不足，努力提高绘制图纸与竣工结算的配合技巧性，确实把细节做的更好。回顾这一段时间的工作，基本完成了本职工作，这与领导的多方面支持和同事们的帮助是分不开的。在今后的工作中，但还需进一步努力。

**公司职工年终总结报告二**

转眼一年很快就过去了，在这过去的一年中我学到了很多，也充分的锻炼了自我，能够说这一年下来我是颇有收获的，但同时也在工作中发现了困难，反省出自我在工作中的一些不足之处，这也是我需要思考和改善的方面，下头我就说说这一年来我对销售工作的总结：

1、作为一个销售，必须要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去理解你，理解你的产品。

2、工作必须要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自我更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的.销售时混饭吃，我此刻如果把自我定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自我的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润化，这都是要经过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，仅有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

3、良好的工作态度，有些人可能觉得一些销售人员每一天要应对一些难搞定的客户或者是因为压力大的关系，难免会脾气不好，但我觉得这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎样放平心态，正确的应对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自我的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满活力，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4、请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自我得到的也多，二来不要总是认为自我被公司利用了或者为老板创造了多少自我才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5、当你在和客户沟通时必须要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮忙他们解决问题的，这是一个各有所有的双赢，主管说这个十分重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6、做销售的必须要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就跟不用说出门拜访和做出业绩了，自信主导着销售的内心，有的自信你能够随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情景下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7、必须要有耐心和恒心，相信自我只要付出必须会有回报，只是时间问题，我以往一度很郁闷自我因为自我没有业绩，可是当主管告诉我他是进公司第3个月才卖出了第一套房。我又对自我充满了信心，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻坚持上进心，不断的去努力。

8、作为一个销售人员总结是很重要的，不仅仅是对自我的工作资料、工作效率、工作方式、沟通方式、错误的发生、工作计划、出差计划、项目运作等，还要对自我说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才明白自我还有哪些能够上升的空间。

最终，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决应对的问题，从容的应对挑战，不断的去丰富充实自我，客观的应对自我的不足，更好的去改善，每个人都会有完美的明天!

**公司职工年终总结报告三**

20\_\_年，受国度宏不雅政策影响，资家当务成长受到一定制约，与此相反的是，随着经济成长，人民越来越富足，对理财的需求却是越来越年夜，同时，对理财办事水平的要求也越来越高。在这一年，招行、恒生银行等股份制与外资银行年夜量进驻中山，这些银行对我行的中高端客户虎视眈眈，死力以各类方法手段抢夺我行客户，在竞争如此强烈的经营情况之下，为增强我行对外竞争力，行领导武断抉择计划，通过竞聘方法，组建了财富治理团队，分片区协助网点维护客户，提升理财军队素质，并于本年6月13日正式上岗。

在分行党委和小我金融部主任室的正确领导下，我们紧紧围绕扶植省内卓越银行，20\_\_年率先实现净利润超6.8亿的经营目标，积极准备，安排筹划，践行目标。

一、工作绩效目标完成情况

截止11月末，管辖片区中高端客户数量为同比增长户，中高端客户资产额为万元，同比增长万元。重点产品营销，包孕基金营销万元，各支产品完成率分手为人民币理家当品共，同比增长。

二、主要工作方法及成效

依照分行财富司理的职责范围，我们分担的中西片区包孕城区的中区支行、北区支行、西区支行、南区支行和沙溪、年夜涌支行共18个网点。我们的工作主要有增强对片区内理财司理的指导，协助支行吸收存款和销售产品，以私人银行为依托，引进高端办事内容。

在上岗以来的约半年工作中，我们总能认真履行本职工作职责，慎密配合分行完成省行下达的各项工作指标，围绕省行跑赢年夜市和率先实现百亿利润目标的经营目标，落实分行各项工作安排和要求。勤跑网点，多打德律风，全力以赴，和片区网点一起营销客户，力推重点产品销售，增进中高端客户数量与资产双增长。做培训，发短信，多管齐下，千方百计与片区理财司理保持优越有效沟通，增进理财司理综合素养特别是专业技能、营销技能及合规内控的全面提升。积极组织理财司理团队运动，增强归属感，凝聚一切军队力量。做为分行财富治理工作新篇章的开端，我们的工作在行领导的关切与主任室的率领下，取得了一定的成效，为我行个金条线往后工作的长足成长，积聚了一些胜利的经验。

(一)容身本职，做好理财司理的相关工作

一是做好理财司理的培训工作。财富司理团队协作，配合完成全辖新聘任上岗理财司理的培训工作，包孕职业道德教导、风险内控要求、日常工作规范、产品知识普及与营销技能分享等，并将为上课而专门用心制作的ppt发送网点，供一线营销人员参考使用。同时，将培训工作日常化，对新业务、新产品实时做好培训工作。

二是做好理财司理日常工作指引。实时将分行当前重点营销信息转达至各理财人员，恰如其分地为其剖析，使年夜部分理财司理都能因势导力，配合分行的各项业务顺利成长。

三是做好理财司理背后的技巧支持。我们自己用excel表制作了基金按期定投的盘算公式供所有营销人员销售演示，获得了使用并业绩初见成效理财司理的确定好评;在加息信息一出时，即为加息后是否转存，我们盘算出了各期限年次的天数供全辖参考使用，削减了理财司理的工作量。另一方面，我们也随时为理财司理的个性化需求，比数据，编表格，做剖析，找产品，满足年夜家对中高端客户营销的办事需求。

四是驻点工作，以身作则，对新聘理财司理测验测验实践带教。在管辖片区网点的两例经验来看，效果较为明显，在驻点期间都实现了产品的突破性销售，同时，也获得了网点客户对中行财富司理的高度认同。

五是业绩追踪，对做得好的理财司理实时确定，多做精力鼓励，使其渐入良性循环之佳境。对于业绩暂落后者，多了解，多沟通，想方设法赞助其提高。同时，我们提出建议，对销售业绩达到一定目标的优秀者全辖邮件通报表扬，对我行每次的重点产品销售做总结，并对业绩优秀者，特别邀请主管行长揭橥奖杯，以之勉励，形成理财司理军队销售气氛的你追我赶。

六是关切理财司理8小时以外的生活，做好家访工作。存眷内控，做好特别提醒工作，在孙文中路与石岐支行并网点营业期间，我们与孙文中路网点主任一起，重点存眷理财司理做好过渡期间的客户办事与日常工作，同时提醒网点主任要存眷其动态变更，防止意外事件产生。

七是不按期组织理财司理班后休闲运动，调节理财司理生活，增强军队凝聚力。如理财司理欢快夏日会餐、江门龟峰山爬山比赛等，增进了年夜家的相互交换，增加了理财司理的归属感。

(二)极尽己能，协助支行吸收存款和销售产品

在本年的工作中，上级行对储蓄存款工作极其重视，为此，我行也将其作为年度工作中的重中之重，尤为重视。

我们做为办事我行中高端客户而组建起来的一支团队，首先，对待外部竞争，我们齐心协力，不分你我，信息交换，资源共享，充分沟通，团队合作，抓住一切机会，争揽行外资金，提升我行市场份额。对于产品销售工作，我们即接洽理财司理，又与网点主任保持沟通，同时也积极配合支行行长的工作要求，做好营销筹划，配合营销客户。

片区在20\_\_年熊猫金币的前期销售中，起到了较好地带头作用，引发了全行追逐销售的优越效果。在重点基金国富中小与中银双利的销售表扬中，片区三位新聘理财司理全部夺得并包办全辖新人奖，还有两位年资尚浅的理财司理亦取得销售量与完成率的胜利奖杯。

(三)开展系列客户运动，并以私人银行为依托，引进高端办事内容，增强中高端客户的忠诚度和供献度

为增强中高端客户对我行的忠诚度与供献度，同时吸引新客户，增加新的金融资产，我们与网点一起约访客户，满足与激发客户需求，请私人银行家、投研参谋等团队一起为客户做资产配置建议书，胜利实现产品销售。方案并组织了系列客户维护增值运动。在分行的年夜力支持下，胜利举办了中高端客户子女不雅澜湖夏令营。同时结合私人银行，组织签约客户亲临私人银行不雅赏亚运会揭幕式彩排晚会，开展中高端客户养生专卖讲座。成长中行传统优势业务，邀请广东省教导厅下属出国留学办事专业机构办出国留学讲座，宣传我行外汇等相关业务。携手中银境外机构，与中银香港对有投资移民意向的目标客户做香港投资移民讲座等等。

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！