# 最新年度工作总结13篇(大全)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2025-04-21

*最新年度工作总结一为了使自己在工作上，新的一年有一个新的起点，我不断总结和学习。19年的3个月，我从前期的在办公室学习，参加培训。到后来加入案场接待客户，从各个方面都学到了很多东西，觉得收获颇丰。首先在培训中我了解到了一线房企的运营方式，也...*

**最新年度工作总结一**

为了使自己在工作上，新的一年有一个新的起点，我不断总结和学习。19年的3个月，我从前期的在办公室学习，参加培训。到后来加入案场接待客户，从各个方面都学到了很多东西，觉得收获颇丰。

首先在培训中我了解到了一线房企的运营方式，也学会了以数据为准线的客户划分及意向判断的第一标准。到进案场后我认真接待每组客户并详登，摒弃了在原来案场养成很多不好的习惯。默默的适应了在一线房企工作的流程。也更加适应了优胜劣汰得生存法则。希望我在新的一年能迎接一个更加强大的自己。

20xx年我将更彻底改掉自己拖沓、懒散的坏毛病，更加勤勉的吸收新的知识。我对自己20xx年的工作计划如下：

1、完成上级领导安排的工作任务。

2、冲刺派卡量后争取高转筹比。

3、开盘后全力以赴向销冠冲刺。

20xx年短短3个月的工作时间，学到了很多。我要感谢房研这个大家庭，给了我这么好的平台。在新的一年里我会更加充满激情，更加负责的在工作中提高自己，带动别人。

20xx我们共同加油！

**最新年度工作总结二**

转眼间，我已经在公司工作一年多了。根据公司经理的工作安排，我担任餐厅经理。这次的总结如下。

1.礼仪和礼貌需要每天在例会上反复练习，员工在会见客人时要使用礼貌用语。特别要求前台收银员和区域查看岗位服务人员一目了然的回应，要求他们把礼仪和礼貌运用到工作的每一点，让员工互相监督，共同进步。

2.坚持班前检查gfd。gfd不及格的只能在完成并通过后才能上岗。发现岗位上的任何仪容仪表问题，立即纠正，监督客人仪态举止的使用，培养员工良好的态度。

3.严格把握岗位设置和服务意识，提高服务效率，在用餐高峰期合理调配服务人员，以领班或鼓励为中心随时支援繁忙区域。其他人员要各负其责，明确各自的工作内容，进行分工协作。

4.提倡高效服务，要求员工在客人需要服务的时候就马上服务。

5.从大件到小件，无论是客户损坏还是自然损坏，一切都要求有章可循，有据可查，有人执行，有人监督，单人跟进，有总结。

6、公共区域的卫生管理，要求保洁人员看到异物或污物必须立即清洗。

各区域的卫生要求沙发面、周边、餐桌、地面保持干净、整洁、无水渍。

7.用餐期间，由于客人密集到店，经常会出现客人排队的现象，客人会表现出不耐烦。此时领班和班组长有必要在接待高峰前做好接待准备，减少客人的等待时间。同时要注意台面位置，确保正确。做好讲解，缩短等候时间，认真接待每一位桌客，忙而不乱。

8.自助餐是餐厅里的一个新项目。为提高自助餐服务质量，制定了《自助餐服务整体实操方案》，进一步规范了自助餐服务的操作流程和服务标准。

9.建立餐厅案例收集制度，降低顾客投诉概率，收集餐厅顾客对服务质量和品质的投诉。作为改善日常管理和服务提供的重要依据，所有餐厅人员对收集到的案例进行分析和总结，并针对问题提出解决方案，使日常服务更有针对性，降低顾客投诉的概率。

1.作为餐厅员工的重要组成部分，新员工能否快速融入团队，调整转型心态，将直接影响服务质量和团队建设。针对新员工的特点和就业情况，开展专项培训，旨在调整新员工心态，正视角色转换，了解餐饮行业特点。让新员工做好充分的心理准备，缓解因角色转换不合适带来的不满，加快融入餐饮团队的步伐。

2.关注员工成长，时刻关注员工心态，保持良好的工作状态，不定期组织员工学习，考核员工，检查培训效果，及时弥补发现的不足，完善培训计划，每月定期与员工谈话做思想工作，了解员工近期工作情况发现问题解决问题。

3.结合工作实际加强培训，旨在提高工作效率，使管理更加规范有效。结合日常餐厅案例的分析，工作人员对日常服务有了全新的认识和理解，形成了一致的日常服务意识。

1、在工作的过程中不够细节化，工作安排不合理，工作较多的情况下，主次不是很分明。

2、部门之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在。

3、培训过程中互动环节不多。

**最新年度工作总结三**

张书记还为我们详细地介绍了本公司的企业文化，年终工作总结。在我工作的3个月来，我感觉公司的工作氛围、人际交往甚至是走在公司的路上都是有\*\*\*而又放松的。有\*\*\*是因为在工作中能学习到很多的知识与技巧，放松则是心理上的，这正是“工作着并快乐着”的感觉，让我感到无比的满足。

我在公司的档案室工作，在学校学习的也是专业的档案知识，可以说，对于勘察测量这方面来说，我完全是个门外汉。这一次培训，是我第一次系统接触这方面的知识，真是受益不少，学到了很多新的知识。

经过几次专业知识的培训，我大致了解了公司的主要工作任务，大概分为勘察、测量、岩土试验、测试这几大方面，并分别有对应的部门负责。比如说工程师办公室主要负责岩土工程工作，主要有勘察、设计、治理、检验、监测；测试中心主要负责原位测试、桩基检测等等。并且我对其主要工作流程以及一些术语也有了大致的了解，总算不会像刚来的时候一样，连公司的主要业务都不清不楚了。

用了一天的时间，我们系统学习了安全方面的知识与公司管理体系方面的知识。我想这对于我们应届毕业生来说，还是比较陌生的知识。我认为其目的就是为了一、保证安全生产；二、提高工作效率、三、提升企业形象。最终的目的就是使利益最大化。在这基础上有很多理论的知识与制度，这还需要我们在平时的工作中就注意，比如安全，在任何一个细小的环节中我们都要注意安全的问题，比如人走断电、防火、防盗，还有特别是在施工现场的一些用电安全、人员安全等。这些在实际工作之后可能才能注意到更多问题，并写入制度，是安全管理更加规范。

公司是本行业第一批获得管理体系三标合一的公司，并有符合公司实际情况的管理方针。在学习中我们学习到了一个以不变应万变的管理模式，也就是pdca循环：从play（计划）到do（实施）到check（分析检查）到action（持续改进）。不管是qhsems、ems、ohsms，这一循环始终贯穿其中。仔细看，这一循环也适用于我们生活各方面，这其实也就是一个经验积累的过程，从不会到会，从不好到好，从好到更好的一个过程。我相信，这个简单而明确的循环会伴随我一生，成为我不断进步的标尺。

最后一天我们首先学习了公司的档案管理制度及公司档案室的主要职能。由于我是在档案室工作，并且已经进行过2个月的实习，对这一方面比较熟悉。我认为档案的价值在于利用，在别人需要资料的时候，能快速及时地找到所需资料是档案是档案人员最主要的职责。公司的档案室已有了50几年的历史，制度健全，库房分类明确。在实习中，我就深深的体会到，我没有选错单位。有好的基本建设，有好的师傅，真正的让我能学以致用，并能通过实践体验更好地掌握理论知识。公司档案室还兼管着规范与杂志的管理，并有专门的阅览室，是专业技术人员能及时了解新规范掌握行业新动态。

人事方面，李主任主要为我们介绍了新进员工的待遇、假期、职称等问题。我想这也应该是我们很关心的一个话题。李主任介绍得很详细，分别介绍了各部门的工资情况，我也觉得越透明越公平，越公开越不敏感。我比较关心职称的问题，档案系列的职称是要上社会去考的，我想从现在开始就应该抓住专业知识不放松，争取能早日更上一层楼。

最后，培训中领导对我们提出的要求。

这次培训中我学到了很多知识，但感触最深的是每一位领导基本上都提到一个要求，那就是学习、学习、在学习。一刻也不能放松，不仅要转研本专业的知识，还要了解其他专业的知识，比如说我自己，就应该多了解了解勘察、测量等方面的知识，这样有利于我了解档案内容，提高工作效率与质量。此外，就是希望能尽快地进入工作状态，做好思想意识的转变，从受者转变成施者。我认为我在这方面做得也比较到位，毕竟已经经过了2个月的实习，感觉现在也慢慢走上正轨了，年终总结《年终工作总结》。最后就是希望我们能脚踏实地的工作，养成良好的工作与生活习惯，为自己积累资本、为公司创造利益。

到现在为止我已经在公司工作了3个月了，这次的职前培训让我对公司有了更深的了解，增进了不少知识，更重要的是让我对自己有了新的认识与新的奋斗目标，“水不流则腐，人不进则退”，在今后的工作中，生活中我将加倍地学习，不断地提高自己的素质。在公司走“新、特、精”强企之路之际，我作为公司的一员，也要有这样的理念，发展自身的“新、特、精”，为适应公司不断发展的需求完善自己，争取做到自己对公司利益的最大化。

相信自己能行，证明自己真行！

**最新年度工作总结四**

20xx年，我在单位领导的正确领导和同事们的支持下，按照单位总体工作部署和目标任务要求，以科学发展观为指导，认真执行单位的工作方针政策，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己分管的工作上认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将20xx年工作情况具体总结如下：

20xx年，我认真学习党的理论，积极参加学习实践科学发展观活动与创先争优活动，以此提高自己的政治思想觉悟，在思想上与单位保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为群众服务的思想，做到无私奉献。我在工作上除了学习政治理论外，重点是学习单位的各项制度、工作纪律及业务知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好各项本职工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了单位的各项制度、工作纪律及基本业务知识与技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大单位观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，完成单位布置的各项工作任务，取得良好成绩。

我是单位出纳，负责日常办公用品采购、人事、工资关系管理、单位离退休干部管理工作、对口帮扶贫困地区工作，20xx年主要解决了村上的灌溉渠问题。工作期间我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，为推动单位整体工作又好又快发展打下良好基础。

一是认真做好日常办公用品采购、人事、工资关系管理。我树立服务意识，搞好后工作，为单位工作正常运转做好服务工作。在工作中，做到勤俭节约，加强，努力节约经费，提高资金使用效率。

二是按照领导要求做好单位离退休干部管理工作、对口帮扶贫困地区工作。做到管理高效，切实便民利民；公文做到及时准确流转，应收不漏，急件急办，为退休干部、扶贫困高效处理提供前提条件。

由于自己认真努力工作，取得了良好工作成绩，本人被评为，本人所在单位被评为。

在单位领导和同事的帮助下，我认真努力工作，各方面都有进步，但还是存在一些不足的地方，比如：学习还不够，工作细节考虑不够周密，组织能力还有待提高，自身执行力还需要加强。这些在工作中存在的不足问题，都需要在今后的工作中，切实加以提高和改进。

在今后的工作中，我对自己要做到高标准、严要求，在实现单位各项工作发展的同时也发挥出个人自身价值。一要勤奋学习，学习党的理论、国家政策法律和单位工作精神，学好科学文化与业务知识，提高工作本领，切实做好各项工作。二要提高素质，从业务学习、业务知识培训上探索新思路和新方法，改正以前工作中存在的不足问题，努力提高自身各方面素质，认真努力工作，做好单位下达、布置我的各项工作任务，力争取得优异成绩。

20xx年已经过去，展望新的20xx年，我要继续加强学习，掌握做好各项工作必备的知识与技能，求真务实，奋发努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，为促进我区持续快速发展做出应有的努力与贡献。

**最新年度工作总结五**

一路的欢歌笑语，一路的风雨兼程，回首我来到酒店的这一年，新奇与欣喜同在，感动与感谢并存，时间虽然短暂，但对我而言收获是丰硕的，在这里的每一天，每经历的一件事，每接触到的一个人，这个过程的含金量，绝不亚于我十几年在校门里学习的价值，所以我感谢领导能给我这个难得的学习机会及细致入微的指导，感谢xx经理无微不至的关怀，感谢综合部全体成员在工作上的配合和生活上的照顾，就具体工作如下总结：

在这段日子里，我了解了酒店的指导方针、布局建设、部门划分、工种分配、人员定位等自然情况，综合部行使办公室职能，一个联系领导与员工的重要部门，我很荣幸能成为这个小集体中的一员，每天负责收餐票虽然很琐碎，却能体现出我们酒店在管理上的严格性、先进性，质量检查是任何一个企业必备的、而且是重要安全保障部门，作为服务行业质量检查更是重中之重，无论是客房的卫生情况，还是餐饮服务员的仪表仪容无一不影响我们酒店的经营发展，我从最初只知道看到现在拥有一双洞察的眼睛，这是我的一个进步，一个很大的收获。

板报是我们酒店对内宣传的窗口，通过出版报不仅提高了我的写作水平也增强了我的语言表达能力，评估期间承蒙领导的信任在\_\_经理的帮助下整理了两份评估材料，我深切地感受到自己的语言罗列功底和逻辑思维的欠缺，到一线服务是最有收获的地方，虽然辛苦虽然紧张但是我学会了整理房间、开夜床、以及如何摆放才具有美观性等知识，与专家的迎来送往中了解到专家的喜好及时的将信息反馈，以便更好的服务。

在评估工作即将结束的时候正巧\_\_见面会召开，这对于我们毕业生来说是最重要不过了，好久之前便做好了准备，但是楼层服务员确实忙不过来，看到她们废寝忘食、加班加点我感动了，虽然我是学生但我也是酒店的员工，就这样我没有参加招聘会，我讲这个并不是说我自己都多么的伟大，而是我被这样一个团结、奉献、务实的集体而感动，奉献是无私的所以温暖、激情是火热的所以发亮，这就是企业的财富、壮大的资本！

\_\_酒店有其独特的优越性，从管理体制到发展规模都已成为同行业中的佼佼者，员工整体素质也在大学这个特定的氛围内得到了熏染，能够高瞻远瞩，开拓外部市场的同时切身为员工的利益考虑，能够有识大体、顾大局的观念，虽然这是一个新兴的企业，更是一个具有生命力和创造力的企业，再这的每一天，我都能看到了希望。

但是事物的发展是具有两面性的，作为新兴企业在市场竞争的浪潮冲击下一定会展露出柔弱的一面，也一定会有矛盾问题的产生，只要我们找到解决问题的途径我们就会更上一层楼，竞争也是企业的发展动力，关键是要掌握竞争的技巧避免竞争，增强创新意识、勇于打破传统观念、经营观念、管理创新逐步从以市场为本向以人为本的管理机制上靠拢，塑造具有佳大特色的品牌企业。

多少意气风发、多少踌躇满志、多少年少轻狂、多少欢歌笑语都在昨天的日记里画上了一个终结，但是未来的一年又是以今天作为一个起点，新目标、新挑战，就应该有新的起色，在新的一年中继续努力工作，勤汇报、勤学习、勤总结，最后祝愿我们酒店在澄澈如洗的晴空里，策马奔腾，祝愿各位经理在工作的征程中勇往直前，人生的跑道上一帆风顺、祝愿各位同仁在新的一年里续写人生新的辉煌！

**最新年度工作总结六**

繁忙的一年又快过去了，回望20xx年，真是感慨万千，有得有失。20xx年真是难忘的一年，感谢领导的大力栽培，和同事们的支持和帮助。努力开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，以下八条是本年度的工作总结。

1．作为一个销售员工，一定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接受你，接受你的产品。

2．工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得的自信，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，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的接触到与之相关的知识和技术，当然最重要的还是如何做出业绩，使利润最大化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，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天要面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，这就看怎么放平心态，正确的面对，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，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满激情，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，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，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一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所有的双赢，主管说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6.做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的都没有，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，有的自信你可以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况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7．一定要有耐心和恒心，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，我曾经一度很郁闷自己因为自己没有业绩，但是当主管告诉我他是进公司第3个月才出了第一个单我又对自己充满了信心，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

8．作为一个销售总结是很重要的，不仅是对自己的工作内容、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，还要对自己说话技巧、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，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这xx年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

**最新年度工作总结七**

本年度，产权管理部在化解鹿化危机、加强产权监管、提升企业价值、资产整合和资金回收等工作上取得了长足的进步，产权管理部部门年终工作总结。下面作工作总结如下：

一方面，我部协助鹿化公司切实加强内部管理，重点在节能降耗、达产达标、销售等环节推行整改，使鹿化公司下半年生产出现良好转机。另一方面，我们积极向区政府及有关部门汇报，并多次撰写专题报告，拟定了鹿化公司的资产重组方案。在信达公司提起法律诉讼后 ，鹿化工作小组多次赴京到发改委等部门反映鹿化问题，陈述我们的观点和要求，争取这些部门对鹿化问题的理解和支持;与此同时，多次与信达公司进行沟通和协商，年终总结《产权管理部部门年终工作总结》。经过我们的多方努力，国资委形成了\"鹿化公司的债务问题暂不通过法律手段解决，由发改委尽快研究提出具体政策措施\"的意见。目前，发改委正准备出台对国家五大磷肥企业实施债转股和资产缩水、企业改制的方案，与我们提出重组鹿化的思路基本一致，鹿化危机化解在望。

我部充分应用信息管理技术，对企业进行动态跟踪管理，及时掌握和分析企业内外环境，有针对性地提出企业整改意见，从而实现对企业的动态控制和协调。重点围绕贺达公司达产、降低成本和减亏等经营目标，从利用贺达公司的现有资源着眼，走\"林浆纸\"相结合的道路，努力提升资产质量，贺纸公司今年减亏成效明显。

在调查论证的基础上，我们有计划地采取股权转让、债股置换、申报核销等多种方式退出了20多个项目。充分运用法律手段，加大债权项目的清收力度，切实维护公司权益。

**最新年度工作总结八**

在竞争激烈的市场中，在两位老总的正确指导下，我公司上半年销售业绩比去年同期有着大幅度的提升，也是公司突飞猛进的阶段，从而也确定了我公司在西南同行业中的地位。现将我公司xx年上半年财务工作总结

一、公司的销售业绩稳居西南地区第一在两位老总的领导下，作为西南地区的家用、商用、笔记本的分销商，各类产品的销量始终保持稳中有升，今年总计销售万元，与去年相比上升%，从而确保了公司在这个地区这个行业中的商业地位，为明年的销售起了一个好的开端。

二、公司的内部管理较往年有进一步的提升在内部管理上，公司的人员结构作了合理的调整和增加，为各部门工作的开展提供了充足的马力，使他们更有充足的干劲为客户服务为公司服务；在人事管理上加强了员工思想素质和业务素质的培训，经过培训是他们的综合素质得到更高层次的提升，从而更进一步的提高了公司的对外品牌形象；在办公设备上，不断的更新设施设备，切实做到了为员工创造了一个良好的工作环境，这样也为他们能更好的为客户为公司服务提供了有力的保障。

三、财务管理工作上，做好财务工作计划，加强财务管理，杜绝一切不合理的开支，增收节支，开源节流。在公司规模不断扩大的这一年，门市的开张，产品的增多，在无形中增加了财务的工作量，对财务工作提出了更高的要求。在应收款、费用及各项开支不断增大的同时，我部门在加强财务管理上制定了一些措施，主要措施有：

（1）严格执行财务制度，规范财务行为，坚持收支两条线，加强财务核算和财务监督，杜绝不合理开支，加强应收款项的回收，尽量减少不必要的损失，为公司增收节支。在实际工作中做到每周出应收报表，各类流水帐目做到日清月结，与产品部人员紧密配合，积极有效的回收资金，为订单的执行作好配合工作，使各类产品的存储趋于合理化，为销售人员搭建起一个好的供货平台。

（2）各项收支做到帐帐相符，帐实相符，支出要考虑合理性，做到出有凭，入有据，费用报销具有实效性，做到监督有力。在实际工作中，大额报销实行提前早通知，报销金额与票据符合，对于不合理的开支完全杜绝。

（3）公司的利益高于一切，增强员工的主人翁责任感，人人为增收节支，开源节流做贡献。明白一个简单的道理，公司与员工是同呼吸共命运的，公司的发展离不开大家的支持，大家的利益是通过公司的成长来体现的。在销售旺季，大家的努力也得到了回报，这是有目共睹的，事实胜于雄辩，这是一个不争的事实。

四．坚持以人为本，加强经营管理公司在今年的销售过程中，虽然取得了良好的成绩，但是随着人员的增加，各类费用与开支也在增大，使得公司的利润得不到体现，而且还出现了一系列的问题，那么在市场经济条件下，怎样才能提高公司效益，提高员工的收益，是今年一直以来在探讨的一个问题。从内部来看，员工的积极性不高，出现了相互攀比工资高低的心理，工作不专心、不敬业，使得部门之间的协调性降低；从外部条件来看，不管是客户资源还是供方给予的支持，公司是具备获得更大利润这个条件的；怎样才能解决员工的问题，

1、就是要从根本上来寻求一个合理的机制，“奖勤者，罚懒者”，做到奖罚分明，激励机制健全，才能调动起大家的积极性，但是这是一个渐进的过程，必须要依靠公司骨干分子起带头作用；

2、加强管理，要以实际行动树立榜样，要做到上梁正下梁才不歪，加强管理的重点是实行岗位责任制，岗位责任制的优点是责，权、利的统一原则，这样有利于调动员工的积极性，但是一定要确定具体工作任务、工作质量和完成时间，切实做到事前有准备、事中有协调、事后有汇报，总之，老总和部门负责人对下属员工的工作只看结果不看过程；

人、责任到岗。大家的干劲有了，公司的效益才会增长，正所谓有了大家才有小家，最终员工有了利益，这才是公司与员工最满意的结果。这是我的个人看法和一点小小的建议，如有不足之处，肯请领导与各位同事的指正与批评。下半年中我部门一定继往开来，做好下半年工作计划，切实做好后勤保障工作，为我公司在新的一年中能取得更好的经济效益和社会效益愿付出应有的一点微薄之力。

**最新年度工作总结九**

虎年即将过去，兔年即将来临，回顾电工班20xx年的工作，看到了成绩，也发现了不足。我们力求总结20xx年的工作，促使20xx年做得更好，电工班是检修车间工作中的一个重要环节，对于我们来讲，设备安全顺利运转就是目的，认真贯彻执行车间下达的各项任务和执行严格的检修计划及考核目标是我们的职责。

成绩只属于过去，我们所要做的是：找差距、查问题、定措施。

一存在的问题

1、安全意识淡薄，如高空作业时，忘记安全带，停电有时不挂停电牌，没有正确佩戴安全帽，在禁烟区吸烟等。

2、思想观念还没有完全转变，对检修中心的概念、全车间一盘棋、生产就是命令还没有完全理解。

3、执行力还达不到要求，对车间安排的工作时有拖延现象。

4、酬金分配还不明确，干多干少分剩层次部清晰。

5、业务技能层次不齐，学习热情不够高。

6、工作责任心还不够强，干活拖拖拉拉时有发生。

7、高技能人才还没有充分发挥作用。

8、包机制还没有真正落到实处。

9、节约材料意识淡薄。

二 措施

1、加强安全教育，密切配合车间制定的各项安全规程，让每位班员都认识到安全是最大的福利。

2、加强思想教育，定期召开班委会，及时传达车间下发的各类文件精神，让大家意识到只有锅里有，碗里才有的道理，牢固树立生产就是命令的理念。

3、强化执行力，从班长自身做起，对车间安排的工作要不折不扣的执行，遇到困难要克服，工作不到位，要多从自身找原因，要做到“三勤”嘴勤、腿勤、手勤，多动脑子。

4、明细班员各项酬金，让工作认真、责任心强，劳动态度端正的班员，得到应有的报酬，以提高大家的工作积极性，让班员明白，干多干少绝对不一样。

5、加强理论知识学习，让有关技术员合理安排培训时间，针对性的对我厂电气设备进行讲授，要常抓不懈，每天掌握一个知识点也是很大的收获，我们争取利用空闲时间对重点、难点的设备进行现场讨论，如防爆设备的完好，322、203、111等核心设备的应急处理。

6、强化工作责任心，谁维修、谁负责，要跟踪落实，工作要主动出击，检查要胆大、细心，力争把隐患消除在萌芽状态，确保生产正常运行。

7、充分发挥提高技能人才的意识，做好传、帮、带工作，做到物有所值，严肃车间制定的考核办法，让每位高技能人才都成为一面旗帜，也要懂得拿到俸禄就必须出菜，要有紧迫感、使命感。

8、严格执行包机责任制，让每台设备都有“主人”，去维护和保养它们。做到谁的设备谁负责，谁出问题谁承担，做到奖罚分明，提高班员责任心。

9、节约材料要从点滴做起，小到一颗螺栓，要从废旧电器上如断路器、过热继电器等易耗配件上，要把有用的触头、螺母、螺栓等拆卸下来，能组装的要组装，不能则留作他用，要明白“省下的就是自己的”

三 对车间的建议

1、将厂区各灯塔和探照灯的控制开关由现在的时间控制改为 充控开关，这样既节省了材料，也节约人力维修和调时，减少因厂区照明问题而被考核。

2、将材料费和班中就餐费每月层层分解到各班组，增加员工节约意识和工作积极性。

在今后的工作中，电工班全体员工将进一步转变工作作风，实现思维方式的转变，提高业务技能，加强安全教育，不断适应生产需要和高科技电气设备的应用，围绕胜任、到位就是人才，人人都可以成为人才的理念，以饱满的热情、端正的态度完成车间下达的各项任务。

**最新年度工作总结篇十**

忙碌的20xx年即将过去，充满期望的20xx年即将到来。回首在公司工作的半年时间，在各位领导的支持和各位同事的协助和配合下，爱岗敬业，恪尽职守，较好地完成了自我的本职工作和领导交办的其它工作。现将个人工作总结报告如下：

(一)接客户的订单，客户下单方式主要有电话(口头)、传真、e—mail三种方式。公司一般是以接传真的方式下单，在接到订单的时候要确认产品名称规格、数量、单价、金额、交期、交货方式、单价条款、付款方式、包装要求。

(二)审单需做以下几点：品名规格、单价金额、数量、交期、、包装规格、出货方式和注意事项。

(三)与客户的联系和沟通，处理客户下订单时所遇到的问题，跟踪货物的生产和发货，以及是货物在运输过程中的情景。

(四)跟单文员的言行、态度均代表本公司，所以与各业务单位处理相应业务过程中，须把握基本原则、注意言行得体、态度不卑不亢。严禁以任何主观或客观理由对客户(或客户公司跟单员)有过激的言行。处理业务过程中不能随意越权表态，有问题及时请示公司决定。对客户的要求和问题均做到有问必答。

(五)客户的货款，在货物生产完成以后，及时通知客户准备货款，当货款到位以后，及时安排发货。

(六)接到客户的样板和样油，及时下样品单，跟踪样品的打样，做好记录，及时安排样品的发出。

(一)经常会出现缺料的现象，导致货物生产不及时，影响交货日期。我提议采购部门能多跟踪缺料产品的原材料是否到货，到货后能及时通知生产部门及时生产。

(二)客户打款对公的账号今日打款今日不能及时查到，影响客户的交货日期

(三)色漆生产很慢，经常到了交货日期，色漆还没有生产来。我提议调色部门能提高生产效率，调色主管跟踪色漆的生产进度，生产完成后能及时通知跟单文员及时安排发货。

回顾一年以来的工作，我在思想上、工作上取得了新的提高，但我也认识到自我的不足之处，工作还不够严谨，处理工作的中出现的问题有时不够及时。今后，我必须认真克服缺点，发扬成绩，认真学习，勤奋工作，把自我培养成一名合格的员工。

**最新年度工作总结篇十一**

繁忙而紧张的一年即将过去，回顾20xx年来，我按照学校确定的工作思路，以师生满意为宗旨，立足本职，在平凡的后勤岗位上默默无闻的工作着。

我在学校后勤工作中能够廉洁自律，物资采购坚持申请，权限审批，规范操作行为。严格履行职责，经常深入食堂、学生寝室，了解和解决问题，工作不推不拖，遇事办事。贯彻“以人为本”的理念，遵循“安全第一，预防为主”的基本方针，切实保障广大师生和校园财产的安全。

深入教学一线，勇挑重担，承担毕业班的教学任务，尽管自己是一名后勤工作者，更没有忘记学习和提高自身的业务能力，与教师们一道共同探讨教学方式，提高教学质量。

作为后勤人员，我始终坚持“把简单的事情做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是主动、努力的去做。全身心的投入到工作中去，为了能主动贯彻学校提出的“服务周到，保障有力”服务宗旨，为了使自己更好地为师生服务，我一边向老同志虚心请教，努力学习和参考他们的工作经验，一边严格要求自己，对出现的问题，自己能解决的就主动、稳妥的给予解决，对自己不能解决的问题，主动向学校如实反映，争取尽快的解决。

学校的后勤工作千头万绪，我注重学校的实际，从一点一滴做起。坚持“后勤保障，物尽其用，杜绝浪费，教学所需，文明高效”的服务原则，加强后勤管理，强化服务认识，坚持做好后勤保障。

从学校大局出发，千方百计增收节支，避免浪费。在资金问题上，可花可不花的钱坚决不花，非花不可的钱尽量少花，许多事尽量带头亲自干，经常利用休息时间与后勤人员共同干一些维修工作，给学校节约开支，像学校食堂的炊具、教室的门窗维修，能自己干的就自己干。

我校树林中有一大堆建筑垃圾，砖渣等杂物，为了改善校园环境，我们组织一班人利用近一周的业余时间，进行了彻底清除，共消除垃圾多车，未计分文报酬。

工作不怕脏不怕累，从下水道疏通到各种维修，物资搬运到分发，牺牲了大量的休息时间，随叫随到，没有叫累也没有等靠，经常在有事的时候，丢下手中的饭碗，第一时间赶到现场去把事办好。自己克服工作的复杂性和零碎性，有力的保障了学校工作的顺利进行，也改善了学校的办学条件。

在20xx年的后勤工作中，我虽然取得了点滴成绩，但与学校的要求和期望还有一定的距离，对存在的不足我将会在今后的工作中加以克服。

本学期本人除了继续做好后勤服务工作外，还担任了xx年级组的年级组长。平时与年级组的老师搞好团结，及时将学校有关通知、工作安排传达给老师，同时也将老师对学校的意见和建议反映给校长听，起好桥梁作用。在教师考核方面我坚持做到公平、公正、公开，每个月都比较全面地对本年级组的老师进行评分。

**最新年度工作总结篇十二**

20xx年时间转瞬已经过去了，虽然我还算是个新员工，但在各位领导的关怀下、在同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。在这里将自己的思想、情况等简要的个人工作总结如以下：

回想在xx年x月xx个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会想到通赢防伪的xx年已经悄然结束，20xx年度的具体工作内容总结如下：

20xx年度，我主要从事销售性客服工作。通过一年来的销售性客服工作，让我体会到，对于一个销售性的客服来说，做客服工作的感受就象是一个学会了吃辣椒的人，整个过程感受最多的只有一个字：辣。如果到有一天你已经习惯了这种味道，不再被这种味道呛得咳嗽或是摸鼻涕流眼泪的时候就说明你已经是一个非常有经验的老员工了。

在我的工作中我遇到这样的挫折，使我备受压力，但同时却也让我对于工作有了很大的触动和启发。有段时间，我上班电话讲解软件功能，下班短信策单、打感情牌，最后客户终于答应来公司交钱的前一天却因为我打错钱数而导致客户心里不平衡而产生了取消合作的心理，也使得我不再继续强势促成，想着让客户缓一缓吧，第二天却在上海成交。此事对我打击特别大!我反反复复的在找问题找原因，差点就想放弃这个客户同时却没有意识到是自身存在的问题，怨天尤人。后来在客户那得知，是我误会了他当时那番话，因为我的先入为主，觉得差价大，觉得客户不接受等等，而这些却只是我的想法，并非是客户的想法。幸亏后来还有挽回的余地，客户在我的不折不挠下，最终同意在上海办退货再在我这里购买。从这件事上，我反复思考，总结自身不足，并意识到在未来的工作中我只有充分认识到自身所存在的问题并加以改善、解决，才能使我个人的销售业绩的到提高。

在20xx天的休假，从而导致了销售任务的延期，在休假过后我也并没有调整好心态，从而使得任务进度跟不上整体步伐。对此，我深深认识到自身的问题，并对自身情况进行了反复反思，在20xx操盘手有限公司的良好销售绩效而做出应有贡献。

我从xx操盘手有限公司工作已有一年半的时间。在此期间内，我虽然能够较好的完成公司所安排部署的各项工作任务，做到热情服务，耐心售后，良好销售。但是在具体的工作过程中，通过我所亲身经历的一些挫折与压力，也使我充分认识到了自身所存在的不足与问题。首先，我存在有脾气较差等问题，有时在遇到一些不满的工作分配等问题时，我就会产生冲突心理。此外，在遇到较大年纪的用户咨询电脑问题时，我缺乏耐心。对此，我感到十分的愧疚与悔悟，在未来的工作中我将进一步改正自身的脾气问题，多向老师以及前辈学习并请教销售技巧，以及应对能力。进一步加强自身对客户的亲和力，不断提升自身的沟通技巧和工作方式，加深对证券理论知识的学习，提高自身的专业分析能力和业务水平，以保证我未来年度工作的良好成效。

为了更好做好未来的销售任务以及其他各项工作，实际提升公司的团里销售热情，提高公司的销售业绩。我结合自身xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。

**最新年度工作总结篇十三**

光阴荏苒，转眼间一年又过去了。20xx年是不平凡的一年，对我个人来讲，这一年意义深刻。刚刚过去的一年里，在领导的正确领导下，在其他同志的配合下，坚持以高标准严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，较出色地完成了领导交给的各项工作任务，个人工作能力得到很大的提高，同时也取得了一定的工作成绩。回顾起来，主要做好了以下几方面的工作：

工作中，我能够认真学习政治理论和法律知识，使自己的思想观念紧跟时代的步伐。严格规范自己的言行，坚持廉洁自律、秉公办事，时刻以科学的理论、高尚的精神去武装、引导和塑造自己，坚持优良传统和作风。通过学习和讨论，政治信仰更加坚定、自己的政治理论水平得到一定提高。坚持订阅并认真研读《xxx》等杂志，或阅览有关网站，熟识汽车的各种性能熟，掌握汽车故障排除技巧，努力提高自己的业务技能。

自己工作中坚持时时处处讲风格，做表率，宽厚待人，热爱本职工作，做到利益面前不伸手，困难面前不低头，工作面前不退缩。团结同志，帮助别人，从不为个人利益而斤斤计较。曾两次在年终评优中将荣誉让给别人。在每次赴外测绘中，把同志们安全送抵目的地后，便不顾旅途劳累，立即和同志们一起搬东西，拿器械，跑前跑后，主动热度的搞好服务工作。

多年在局机关工作，目睹了我市xx工作蒸蒸日上，充满活力，空前繁荣的局面，更加坚定了我为xx搞好服务，为xx的有序管理做贡献的信心。做司机非常辛苦，做个好司机就更为不易。“做就做好”是我做人的原则。当开车累的腰酸背痛深夜回家时，深感开车之苦；当看到领导信任和同志们的赞许，看到我市xx工作发展的累累硕果时，又享受到开车之甜。我始终做到热爱本职工作，以单位为家，尽职尽责做好本职工作。经常加班加点，不分班上班下，没有星期天和节假日，节假日处车从不计补助和报酬。始终做到出动车辆时随叫随到，不管是领导还是同志用车，上车有迎言，下车有送语。即使在今年的两次生病输液中，也坚持轻伤不下火线，一听说有出动车辆任务，便顾不得休息，立即全身心投入到工作中。

作为一名司机，时刻牢记自己肩负的重任，以确保领导和同志们乘车安全为己任，在驾驶中保持高度集中，并严格按照操作规程和道路交通规则，做到万无一失。稍有空闲，便潜心学习各种交通法规，做到遵章安全行车。经常阅查交通图册，将各种交通路线熟记在心，行车中少走弯路，少走坏路，节时省油。在车辆维修和保养中，当好“医生”和“美容师”的双重角色，对车辆勤检修、勤保养、勤清洗，熟练掌握各种车辆技术性能，有故障及时排除，使车辆始终处于优良状态。

在20xx年的工作中，虽然取得了一定的成绩和进步，但出现的问题也不容忽视，如：自身素质有待进一步提高，服务认识有待提高等。在今后的工作中，我将会尽力弥补这些缺点，全面提高自身的综合素质、业务水平、服务质量。

有人说选择了司机就选择了辛苦，我今后也必将长期将与这一清苦的职业为伴，但我决不言悔，因为我愿意为我所从事的事业付出满腔热忱、捧出全部真诚，愿意为我挚爱xx工作奉献一切。

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！