# 员工工作总结及2024年工作计划最新6篇

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-08-20

*想要让我们的工作秩序井然地展开，我们就要重视工作计划的制定，优秀的工作计划我们可以更好地控制工作进度，及时调整策略和目标，以下是小编精心为您推荐的员工工作总结及2024年工作计划最新6篇，供大家参考。到20\_\_年底，我已经工作一年了，尤其是...*

想要让我们的工作秩序井然地展开，我们就要重视工作计划的制定，优秀的工作计划我们可以更好地控制工作进度，及时调整策略和目标，以下是小编精心为您推荐的员工工作总结及2024年工作计划最新6篇，供大家参考。

到20\_\_年底，我已经工作一年了，尤其是去年，我成为了《城市快报》经济部的正式记者，让我深深感受到了工作的压力和艰辛，工作的荣耀和责任。这半年来，我尝到了当记者的酸甜苦辣，同时也全面了解了自己的优缺点。这是一个充满挑战、机遇、挫折和满足的过程。通过它，我意识到：

第一，基础扎实，视野开阔，才能获得好的新闻角度

在这一年的日常工作中，我对本市各大媒体的经济栏目做了详细的分析，搞清楚了我经营的银行的定位。同时，我也意识到我必须努力学习，试着从一个专业人士的角度来看新闻。

业余时间补专业课，看大量专业报纸，观察优秀记者的独特视角和新闻切入点，认真阅读经济部同事的新闻报道。

通过一段时间的观察，我认识到一个好的经济记者必须具备从别人的错误中得出推论的能力；一定要有足够的知识储备(新闻的敏感度是建立在广泛的知识储备之上的)。为了尽快实现这个目标，我做了很多工作。

第一，坚持看央视和天津电视台的经济类节目，了解金融基础知识和重点经济热点问题。

其次，我尽量做一个敬业的人，关注身边人在各种话题中谈论的有价值的事情，以备不时之需。记得去年年初，作为一个新记者，刚开始工作的时候，写关于银行的新闻是极其困难的。通过阅读和观察发现了一些有特色的新闻点，完成了一些2024年初的财经稿件。

第二，注重积累，向别人学习，以积累自己的能量

我深深体会到，记者最可贵最重要的品质是敏感。新闻求体力，求智力，求反应速度。

反应速度有三个基础：

一是基础扎实，二是经验丰富，三是方法正确科学。

作为一个工作时间不长的新记者，我关注的方法是：每次挑话题，都要求自己在最短的时间内选择合适的切入点。对于比较熟悉的领域，我了解的多了，问的问题也多了，问的有经验的同事也多了。问，深思，慎拍；对于不熟悉的领域，我采用网上搜索的方式，在最短的时间内了解背景信息，快速清除障碍。20\_\_年7月8日和9日，在此基础上撰写了一批内容丰富、信息详实、有一定深度的《英恐怖连环爆炸对经济影响系列》新闻稿，获得了该报的好稿奖。

第三，努力，坚韧，坚韧才能进步

财经新闻专业性很强。这一个多月来，通过对本市各银行行长的采访和写文章，我越来越明白了一个道理：只有努力工作，把压力变成动力，坚持下去，才能锻炼自己的水平，磨练自己的意志力和能力。努力和坚韧一定会给我带来收获。受访者的一些优点也是我自身能量增长的养分。

\_\_\_年，本人凭着自己的热情和理想应聘于\*\*公司。几年来，我系统地学习了零售业概论、仓储式连锁超市管理概论、顾客消费心理学与销售技巧等基础知识，如饥似渴地吸收新型的零售业的知识，力图尽快融到家乐的发展中去。工作中，我无怨无悔，每天与员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创唐山市场的征程。年初xxx店的销售额每天仅十余万元，经过半年的努力，市场终于打开，家乐在唐山的知名度提高，销售额提高了，顾客满意了，员工的脸充满了喜悦，这一年我被评为\*\*\*先进员工。

一年来，在这个陌生的城市，我利用一切人际关系，克服地域差别。了解唐山市场及各项政策规定，与合作方紧密配合，同相关政府部门建立了良好地合作关系。为了开拓唐山市场，我每天与员工一起工作，并听取各项合理化建议，以应对激烈竞争的市场环境。目前，唐山有超市xx多家左右，竞争对手们把店开在了家乐店的周边，面对这种环境，使唐山\_\_\_年任务的完成与提高是一种考验，员工们都存在担心的思想。为此，我对员工们提出\_\_\_年的工作中心是以服务促销售，以管理降成本。一年来的服务规范的培训、管理者的培训。大家都不会忘记这个工作中心，这一条已经贯穿到商店每个管理者和员工的脑海中。只要做的好，就会吸引顾客，就能摆脱困境。一年来路北店销售和管理上实现了双盈利的目标，销售额超计划完成。比年增长了85%，连续三年完成了集团下达的任务。

面对闪光的成绩，我并不满足。我认真分析商品结构及市场需求，及时调整商品结构并合理控制库存，避免积压资金。因xxx店为外埠店，供货商又多为外地供货商，在一定程度上影响销售。年初，公司在唐山成立商品组，由我担任组长，为了使店在唐山稳步发展，使其同竞争对手形成差异优势，我对商品组提出了重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换的谈判原则，使商品组在完善唐山市场的同时，进一步形成了连锁的优势，汰换了不适合唐山市场的商品，并发展了部分本地特色商品，从根本上解决了蔬菜、水果不能连锁经营的问题，年中，在我的带领下，唐山在商品经营上拓宽了电脑、手机、音像、图书、冰鲜、主食厨房等品种，真正形成了仓储超级大卖场。商品品种比\_\_\_年增加了近一倍。品种的丰满带来了客流，管理的加强降低了成本，服务水平的提高赢得了顾客。年度市消协、工商、报社在民意测验中，xxx店被评为唐山市民最满意超市。

一上来，我在担任xxx店店长及唐山地区主管期间，面对店内外繁杂的工作我开动脑筋想办法，大胆放权，竞聘上岗，充分调动各级管理人员和广大员工的工作积极性、创造力。我认为员工是企业的资本，只有为他们提供机遇，才能充分发挥他们的才智，才能增强员工的凝聚力，企业才能长存。在我的领导下，xxx店逐步形成了各司其职，各负其责，严谨高效的工作格局。

自11月12日进本公司以来一直都挺喜欢这里的工作环境和同事的。

在这里有一种很和谐的氛围，刚来这里面临一连串的活动席卷还是很忐忑的，如：开业的一系列宣传单、台卡、会员卡、优惠券等;然后是五一的活动kt板、展架、单面之类，后来就逐渐的调整适应过来。

办公室的工作氛围是比较活泼轻松的、同事之间如朋友一般，这样也很利于工作上的沟通不显得那么严肃死板。

工作上一般我接到一个任务(这个任务可能是应总交待的、也可能是或及经理交待的)后，我会先浏览一遍要表达的内容和主题，然后构思或画草图让心里有个大致的框架结构，这个过程会多花点时间，一旦想好要怎么做了，就可以有目标的画出心里已想的东西。

有些门店有不同的尺寸要求，往往做了一个东西定稿之后也会做一些尺寸上的调整和logo的替换，后期的这些整改在估计整个完成时间上占有不可忽视的比例，从接任务到定稿到修改再到交给图文店印刷这一系列过程里如果内容和资料都到齐且图文店那边不出状况的话，我一般都能说ok的。急公司之所急，这是我份内的事。凡是在可能性范围的，我都会尽一切努力将之现实。

在保证以往的工作一如既往的顺利进行之外，总上次让我做吊旗也让我认识到可以尝试不同的广告形式，只是当时顾忌我的一个想法会不会给门店的广告布置带来许多麻烦而且不知道我有没有这个开拓新形式的权力，所以思虑再三还是主动找总谈了一下，了解一下我的权限和解释一下我工作上所需的一些资料的提供。和总谈话是愉快的，她能很好的解开这些疑惑并主动问我需要哪些配合，并让我有信心如在工作上遇到纠结的事情可以积极向上级反映求解。

有时候得空我就到一些设计网站比如站酷网之类的去看看，看看别人做的设计和颜色搭配，让自己在工作的同时也要不断进步不能止步不前。像总说的要多跑一些商场看看这个也是一个最直接的学习方式。

公司的广告主要用在一些商场之类的，以最直接最简单的方式传达活动信息，它需要的不是典雅文艺，它要的是对视觉的直接冲击，让人在几米之外也能看到这里在做活动。这些是我后来逐渐意识到的，也是总提出点醒的。以后我会根据场合做出不同设计，交流真的是挺重要的。如若我的想法与公司需求有偏差也希望能有人给我指出来，帮助协调修正。

感谢公司给我这个工作机会，我会一直努力的。

转眼间，\_\_年又过半了，回顾这半年来的工作，我在各位同事的支持与帮助下，按照公司和个人的年度计划，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，我对本职工作有了新的认识，而且个人工作能力也得到较大的提高。现将半年来的工作情况总结如下：

一、上半年工作总结：

（一）、知识管理

\_\_年根据集团知识管理积分办法，结合公司实际，调整了公司原有的km推进考核评价方案，新的积分卡更加注重考核结果量化、过程导向化、知识创新化。通过近半年的施行，达到了较好的效果。

数据回顾：

\_\_年集团知识管理考核积分卡（截止5月）

说明：截止5月，集团平均分为87分，90分以上的有25家；80分以上的有34家，最低分为57分；并列100分的有14家（包含集团职能部门），黄石公司集团并列第一，华南第一。去年同期排名43名。

\_\_年集团知识管理考核——个人积分

说明：员工平均积分年累计为分，排名前列。

\_\_年集团知识管理考核——频道点击

1、培训覆盖面力求100%

\_\_年，集团调整了考核要求，形成了以cko频道为核心的考核机制，重点关注各工厂的频道点击、员工积分，同时也调整了cko积分办法。对此，公司也作出了相应的调整，并在3月至5月对各部门进行相关培训。通过培训，使员工明白怎样可以提高积分、怎样推荐、怎样点评、怎样使用审批流程等。各部门通过培训，km推进氛围较好，员工自觉使用km工具并达到可喜成果。

2、组织成立项目小组

3月成立qc小组，主要围绕“如何提高km积分卡在集团的排名”展开项目攻关。4月召开项目启动会议，明确责任人及活动分工。每月回顾总结，遵循pdca原则达到预期目标。通过项目攻关，我们规范了推进要求，解决了每月存在的不同问题。

3、迎接集团km现场审计

3月底，集团企划总部刘曾、张宇童两位老师来我司现场查核知识管理推进工作，高度赞扬了我司的km推进工作，认为我司亮点很多，值得兄弟工厂借鉴，特别是流程规范、流程效率高。本次查核我司成绩为99分，为第一批查核单位。

4、参加知识管理年会，黄石公司大放光彩。

4月28日，青岛啤酒第二届知识管理精英论坛与qc成果发布会在上海松江隆重召开，姜宏副总裁等公司领导及来自各业务单位及各职能部门知识管理和qc工作者200余人共同参加了此次盛会。

在本次大会上，黄石公司集体或个人共荣获4项荣誉，着实给力。

黄石公司总经理檀总荣获集团“知识管理卓越领导者”荣誉称号（全集团各级工厂及职能部门参评，本奖项只有6名）；

黄石公司荣获集团“知识管理频道经营进步奖”（km推进团队集中亮相，并多次受到好评，其中黄石公司的km推进考核细则在知识管理精英论坛上被集团老师分享推荐）；

个人荣获集团“最佳知识管理专员”荣誉称号。

本次年会上，集团高度评价我司的km推进工作，通过交流学习，其他兄弟工厂也纷纷表示赞同我司的考核思路和推进思路，对我们的工作给予了充分的肯定。

（二）、现场管理

数据回顾：

1、调整考核思路，纠正了部门班组原有“做得多错的多”、“职能部门和生产部门考核不均衡”等现象；

\_\_年，通过与部门班组的沟通，发现很多员工对6s推进有抵触情绪，认为“面积越大，做得事情越多，错就越多，考核就越严重。”这种情况无形中打消了员工的积极性，特别是生产部门员工认为与优秀无缘，索性放弃。针对这种情况，\_\_年公司调整考核思路，引导员工“有做必有果”，班组培训、班组自查、按时整改、完成会议决议等等要求纷纷纳入考核项目，改变以往只以检查结果作为考核依据的形式，让员工正真认识到“做得多、做得对就可以得分高”。

2、规范班组现场管理，发挥班组主观能动性，变被动为主动，持续开展部门自查和班组自查；

按照\_\_年制定的推进思路，各部门积极开展部门或班组自查，周自查已经成为部门的习惯。各部门均形成以部门部长和部门6s推进员为核心的自查小组，按期查核一周内部门不合格事项并督办上周整改事项。各部门或班组6s推进氛围较好，例如综合部小车班成员主动开展季度现场管理回顾工作；生产部成品库较去年改观较大，现场面貌焕然一新；工程部制冷班、配电班、财务部收发中心等区域现场有条不紊，被评为“现场管理红旗班组”；班组会议学习现场管理推进技巧，回顾现场管理存在的问题。

3、“示范点”、“现场亮点”以点带面，提升员工积极性。

公司月度查核，部门主动上报，各部门纷纷打造部门班组现场亮点，例如包装部生产现场统一有序，标示规范的员工水杯、工程部锅炉班的小改小革、人力资源部物品定置管理等。班组示范点及亮点的宣传有利的推动了部门的管理工作，提升了员工的积极性。

4、引入“现场管理优秀部门流动红旗”及“现场管理部门警示旗（蓝旗）”管理策略，鞭策部门力争先进。

（三）、包装有效工时

数据回顾：

1、成立“包装有效工时”项目攻关小组，围绕课题进行项目攻关。3月成立“包装有效工时”qc项目小组，成员包含生产部、人力资源部及包装部成员。月度开展小组活动，按期回顾和总结月度推进工作，并解决存在问题。

2、包装部“有效工时”氛围较好，班组长学习有效公司的统计方法，有效工时数据评比落实到包装班组，班组成员每周可以查看有效工时数据。

3、有效工时管理工具指导生产，引导包装开班生产。按照生产部的生产计划，结合工时统计方法指导生产，包装部部门领导一致支持“开三班”生产。与\_\_年同期比，产销量增长，生产人员减少，达到了“减员增效的”目的。

（四）、e—hr人事信息管理

e—hr人事信息管理为\_\_年新增职责，通过半年的学习和实际操作基本掌握了相关要求和操作技巧。

1、员工自助查询。

2、积极学习新操作手册，月度erp维护正常，集团月度查核没有出现异常。

3、参加华南区域erp人事薪酬管理培训，考试成绩名列前茅，顺利取得结业证书。

二、上半年工作不足：

1、深入一线不够，基础工作缺少根基。对基层员工的需求情况了解少，不能及时掌握他们的相关情况。

2、管理缺乏魄力。主要体现在考勤管理上，工作滞后，致使迟到、早退现象时有发生。

3、对精细化的管理理念和工作方法缺少深刻的认识和理解。对集团推崇的较好的管理工具学习不透，研究不深，理解不全面。例如对集团包装有效工时的理解不深，导致hr绩效积分卡多次失分。

4、学习力还有待提升，关注面过窄，自己的学识、能力和阅历与其任职岗位都有一定的距离，不利于工作的正常开展。

转眼来xx物业已两月有余，在这里工作的点点滴滴对我来说是历历在目。从开始的什么都不懂到现在可以自己独自处理一些突发事件，对我来说真的不是一件易事!

来这里的前期因为不能很好的理解前台客服工作，以至于在工作做总是犯错，总是有很多问题;有问题不是错，错的是自己不会分析问题!时间在一天天过去，从开始的不知道做什么到现在的主动去做事，以及给别人找事做，这是我自己的进步，也是我人生路上的进步吧!来这里对我来说是对了，人生面临很多选择，如何做一个正确的选择，其实你只需要明白自己此番是为了得到什么，新福给了锻炼自己口才的机会以及让我明白如何很好的和别人沟通。

在这里工作期间我知道了收房需要办理哪些手续，在收房过程中需要注意些什么，这都是一种学习!前台客服接待员其实是很锻炼人的，对我这个比较粗心大意的人来说真的是得到了很好锻炼，虽然前台的表格归档还存在着很多问题，可是跟之前的我相比已经有了很大进步，我要追求更好，做出更好的结果，这也是公司所需要我们新福所有员工做到的!

我们主管总是跟我们说，我们上班并不是说我们要得到多少钱，而是要在工作中找到归宿感找到荣誉感!

来这里的两个星期开始主管要求我们开始催物业费，一次偶然的机会认识了一位二栋的业主，他一直在问我关于办理房产证的事，在工作中我时刻记着我现在的每一次行动都是在为我以后的工作做准备，虽然当初我对办理房产证也不是很清楚，可是我还是不厌其烦的帮他问了很多地方，尽量让她更多地了解办房产证的知识!后来她来我们这里一下子交了三年的物业费，尽管只有xx多元，而且交物业费是天经地义的，可是我依然觉得这是对我工作的一种肯定，在这里我们找到了荣誉感!

以上是我在xx这段时间所学习到的，出来工作不能只为了学习，还需要为公司创造价值，虽然本人与20xx年x月xx日来到xx物业服务中心，为进一步提高自身素质和业务水平，本人自愿承诺以下几点：

1.按公司要求穿工作服，工作服整洁，上班佩戴工作牌。

2.接听业主来电时，铃声3声以内，拿起电话，清晰报道：“您好，这里是xx物业，请问您有什么事吗?”认真倾听对方的电话事由，如有事相告或相求时，逐条记录下来，并尽量详细答复，通话完毕时，语气平和的`跟业主说：“谢谢，再见!”

3.拨打业主电话时，当电话接听后，主动向对方致以问候，“您好，这里是xx物业”，使用敬语，确认其房号、通话人姓名后，将要做的事交待清楚，通话完毕时说：“谢谢，再见”。

4.当业主到服务中心求助或投诉，进门口时，主动起立，以微笑来迎接业主，问好：“您好，请问您有什么事情吗?”认真、耐心地聆听业主所提及的问题，并对其做到完整登记，无遗漏，及时协调处理，确保回访率100%，业主告辞时，主动起身，并说：您慢走，欢迎再来!”

5.做好钥匙的进出借用的登记，做好区域内资料的建立、更新、管理，做到登记完善、准确、无遗漏。

6.能熟练办理入伙、装修等手续，并做好登记工作。

如果不能按照以上说的所做到自愿做以下惩罚罚款xx元，并且打扫一整栋楼道卫生，利用下班时间!

对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人来说，也是一个充满挑战，机遇与压力并重的开始的一年。因此，为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好房屋中介的工作。为此，在厂房部的刘、王两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下年度工作计划：

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我毛司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作;通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业房屋情况;通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业房屋市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我毛司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的房屋市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的房屋推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把房屋工作业绩做到化!

二、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关房屋的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

以上，是我对的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

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！