# 2024年企业员工工作总结(优质14篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-08-21

*写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。企业员工工作总结篇一来到车间工作也已经\_\_年了，这一路上...*

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**企业员工工作总结篇一**

来到车间工作也已经\_\_年了，这一路上经历了很多的风风雨雨，从当初的那个小毛孩成长到现在，确实有了很大的长进，这是我自己也可以感觉得到的。在车间工作的这\_\_年确实比较辛苦，有时候加班的话大概只能睡五六个小时，那段日子是我最难熬的一段时间，但是我还是熬过来了，也坚强的成长到现在的模样。这一切都只能感谢自己的不放弃，愿意努力下去，同时也要感谢领导和同事们这两年对我的关怀和照顾。因为大家的陪伴，所以艰难的时光也变得温暖起来，快乐时光也变得更加漫长。这一年已经结束了，新的一年就要来临，我已经做好了准备，随时出发，现在将我这一年的工作做一个总结。

刚出社会\_\_年，我所经历的东西也还比较少，所以一开始我并不是很理解工作的真实意义，难道只是为了养活自己吗？随着时间的慢慢推进，我发现工作是帮助我们有效生活的一个工具，它让我们有规律的生活，有对生活的期盼和享受。我也认识到在工作中所要保持的态度必须是认真的，只有认真的工作，工作才会还给我们一个认真的人生。因此，工作让我们在生活之中进步，而学习也让我们在工作之中增长见闻。这一切都是符合现实要求，也是我们将来的一个方向。我今后会保持一种学习的态度，在工作中学习，不断努力上进。

虽然我这份工作比较的单一，但是长期做下来之后我会发现它锻炼了我很多。虽然有时候任务赶不完，我只能加点班，才能把工作做完。这其中必定是有点累的，但是这份工作告诉我，一个好的效率当然不错，但是如果没有一份突破自己的决心仍然是不对的。所以只有当我们的效率和决心一起执行时，我们才能有突破自己的决心和毅力。工作对于我们来说，不能马虎，因为它不仅代表着公司的形象，也会对我们自己产生一定的影响。所以，谨言慎行，好好工作。

在很多方面我仍然有一些缺陷，但是我也不会太过恐惧这些缺点，我会多加纠正自己，今后也不会再犯。新的一年，我会准备好一个新的形象和状态，在今后的工作学习中不断上进，创造属于自己的成绩，也创造属于我们公司整个集体的成绩。

**企业员工工作总结篇二**

我始终讲究着提高自己，争取一切可以提升的机会，这是对自己的负责，其实自己的初衷就是这样的不断的加深提高，我总是会在一段时间爱内就问自己一次，这段时间有什么进步吗，这样的习惯让我产生了更多的动力，让我面对今后的工作更加信心，短短的试用期我看到的是更多的学习机会，我很渴望让自己快速的适应工作，其实这是需要一二过程的，我的渴望让我加快了脚步，在提高自己的同时我不会忘记自己工作，我认为自己更好的去工作，更加有效率的工作就是提高自己，这不是一句普通的话我，让自己工作的每一件事情有它的价值。

这一年的工作我，觉得自己态度一直很好，来到公司这里之初我态度就很好，再一个岗位上面工作，不管是取得什么成绩，态度还是第一的，态度总是那么重要就像是在工作时候我做好了一件事情，我不会太过于骄傲，但是一点成就感还是要有的，不能够自己觉得自己很厉害，这就是一个态度，我端正态度，这需要有着严格的自觉性，态度这个东西要长期的保持下去，不是一时半会的自觉，在今后还是有很多问题的出现的，我知道今后的工作当中心态问题是一个非常严峻的问题，是需要我去重视的问题。

端正态度，好好的工作，来到公司这短短时间我很认真的在工作，工作是第一我一直这么认为的，不管是做什么事情，有一个好的态度工作起来会很好，我认真工作在这试用期的中，不忘记自己的初心，为了提高自己，给公司创造价值，我不会让自己一直保持着平凡的工作，其实还是要去更近一步的，在工作中严格要求自己，进一步总比在原地要好，不安于现状的工作态度，在原有的工作效率面前再进一步。

**企业员工工作总结篇三**

新的xxxx年，却也是xxxx年的未完成时，在过年前的这段日子，是xxxx年最后的收尾工作，也是xxxx年最初的起始工作，这个一月份的工作，不大不小，代表了两年的工作态度，也代表了两年的工作要求。在这个一月份里，我的工作总结如下：

在这个一月份里，我把xxxx年最后的收尾工作做了一下总结与整理，把过去xxxx年实施完成了的工作与xxxx年最初的起始工作，做了一下衔接。订好了xxxx年这一年的工作整体计划，也安排好了自己与其他部门的合作时间，到时候如果再有变动的地方，我也做了详细的变动方案，以保xxxx年的工作能够如数完成。

在这个一月份里，我把过年需要去上门慰问的客户列出了详细的清单，也我这些客户购买好了过年的慰问品，联系了快递，在不影响客户收货又不与过年快递停运的时间里，这些慰问品都会按时送到客户的手里，让客户在过年的时候感受到我们公司对他们的关注和用心。我还应老板的要求，约了几个vip客户进行年前最后的聚餐，虽然有一两个客户因为太忙没能到场，其他的vip客户都受到了我们公司对vip客户的优质待遇。在与客户的聚餐中，我还收到了客户对我的好评，这个好评不是直接对我说的，是通过电话与我们老板联系的，让我明白了一份耕耘一份收获，我所付出的，都得到了应有的回报。

一月里有我们国家规定的七天法定假期，我也根据时间安排了我们部门的放假与值班事项，保证了在过年期间，我们公司还是有人值班，是可以打电话或者上门来，有人接待与帮助其了解公司产品的。考虑到家与公司距离远的同事，我也提前通知他们可以通过调休来安排自己的假期时间，这样就可以解决公司员工春运买票坐车回家返程两难的事情，也可以让公司员工感受到我们公司的人性化与企业文化。

这个一月份放假之后就是过年，过年回来就是彻底意义上的二零二零年了。希望我在放假回来之后，能够立马收回自己放假放松的心情，投入到紧张的工作中来，为公司继续创造新一年的价值，为公司的员工谋福利，为我自己更好地发展前景铺路搭桥。

以上就是我一月份的工作总结以及对xxxx年的展望了。希望自己可以如总结的那样继续做到，做到，做到!执行力是关键!

**企业员工工作总结篇四**

20xx年x月x日入职xx以来，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，但胜作方面的收获很多，这与领导与同事们的助是分不开的。

入职xx的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品；xx系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长！很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的助中能够成长；很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我的老师，通过学习他们的经验和知识，可以幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事xx带我一起去拜客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能进可能地进行分析，几天过后，我就和xx开始立去拓展周边业务，自己本来就是个耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交；看家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在这一个多月工作中成绩还是有少许的，相继开发了xx照明店，xx灯饰店，xx店以及xx建材店等经销商，接下来xx所有的县城有待于渠道开拓，以及完善和着手家装公司的合作，xx仍有待开发一二家分销，还有xx广场等，接下来今后的工作任重而道远，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

销售的第一产品是销售员自我；成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。有多的见识和胆识，才有多的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导x总的度包容才既往不咎，给于我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！做到责任和职业道德。

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

我认为业务绝对不是“无业可务”而是：“业精于勤于实于务”。

**企业员工工作总结篇五**

聚合分厂年终工作总结

刘 聚

20xx.11.1

年终总结

20xx年5月11日，这是一个不一样的日子，从此我正式进入天业集团天辰化工厂聚合干燥分厂，开始了自己真正意义上成为一个产业工人的日子。这里对于刚出校门初涉世事的我来说，一切都是那么好奇、新鲜。如今半年转瞬离去，我已经成为这里的正式员工，为生产的正常运行出着自己的绵薄之力。下面对这半年的工作进行一下总结，并计划一下明年的工作。

一、学习方面

这里和学校是完全不同的，学生时代，我们可以一知半解，这里绝对不行。学校的学习是以应付考试为主要目的的，你可以不太懂，但必须要记住，因为你要把它填在试卷上才能得到分数。而这里，你必须达到百分之一百的理解，任何一个操作有问题，都是关乎生产，关乎安全甚至关乎生命的大事，不可有半点差错。学员的学习期为三个月，这期间我学到了很多。在师傅的带领和指导下，我认识了很多新事物，这包括理论知识，工艺流程以及设备的用途和工作原理，弥补了在学校时一知半解的知识。最重要的是交给了我很多学校学不到的知识——实际操作，这是我走最大的收获。我认识了各种不同的阀门，了解了不同类型的离心泵，知道了水环式压缩机的工作原理，认识了现场和远传压力表，液位计，温度计。了解了压缩岗位的重点设备和巡检注意事项，这些都是弥足珍贵的。

安全是关乎自己和他人生命和财产的，安全知识就像一剂汤药，有病治病，无病防身，这是最重要的。我学会了三不伤害，设备检修禁令，动火操作禁令，个人安全防护设备的使用方法等。

同时我也明白了一个道理——“山外有山、人外有人”，所以不能满足于现状，应该时刻鞭策自己努力奋进，不断学习新的知识，才不会故步自封。要向老师傅多多请教，他们的经验是最珍贵的知识。这对于我自己能力的提高也有帮助，锻炼了我全方面的能力，让我对自己更有信心。

二、工作方面

要勤奋的工作，不偷懒，你才能学得更多，也才能提高自己的经

验积累。在分厂的半年多时间里，我经历了两次大型的停车检修，这是了解设备内部结构的最好机会。第一次是作为学员，我被安排打扫车间卫生，虽然错过了学习的机会，但服从安排听指挥，我们一样很好地完成了任务。第二次我作为压缩岗位人员，跟随本班负责加盲板和消漏工作，在这期间，再一次巩固了我对螺丝和垫片的认识，能够熟练的掌握垫子的公称直径和公称压力，及不同单位的转化。同时知道了紧螺丝要均匀用力才能保证不漏。正赶上清理聚合釜，也有机会进入釜内，一看究竟。总之，这次检修学到了很多知识。

三、明年工作计划

以饱满的工作热情，迎接前面未知的挑战，为了明年更顺利的生产，我为明年的工作制定计划。

在班长的带领下，尽全力保证自己岗位的设备正常运行，不影响生产，同时在允许的范围内，提高产量。为实现这一计划，我会在将来的工作中，认真巡检，认真观察设备，更切实的做到看、听、摸、闻，及时发现问题并及早处理，不拖不马虎大意，自己不能处理询问老师傅，咨询经验解决。更好地和中控配合，在允许范围内提高产量，安全顺利地生产。同时不断学习，提高自己的岗位知识并力求学习新岗位，做到“精一会三”。

四、 最后总结

工作成为一种习惯，我们能够更好地完成工作，完成生产。

**企业员工工作总结篇六**

20xx年的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的.。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。为了能够更好地指导自己今后的工作，是应该好好静下心来面对自己过去一年中的得失，展望一下未来。我将过去一年中工作的心得体会作如下总结。

一、在过去的一年中，充分发挥主观能动性，全心全意，克尽职责完成本职岗位工作，并积极配合业务部工作需要开展工作，及时完成公司和部门领导布置的各项工作。终于不辱使命，没有因为怀孕而影响到工作。

二、与各供应商及客户建立并保持良好关系，确保药品供应顺畅。面对今年来势汹汹的甲流的挑战（部份药品一周用量已经超过平时六周的用量），也没有出现大的断货现象，深表欣慰。

三、按照gsp质量标准，及时听取与反馈质管部的意见，与各供应商沟通协调，尽最大努力保证药品质量。

四、贯彻领导的思想，做好市场部的招投标工作。

五、做好新品种的物价备案工作，及时做好调价工作。

六、做好销售内勤工作，为销售员做好后勤保障工作，解决销售员的后顾之忧。

不足

一、对于流行性疾病预测力不足，导致对此次的甲流事件手忙脚乱一阵。

二、因为消息上的不灵通，对于药品招标及后续工作跟进不够及时。

20xx年度工作计划

一、在以质量为前提的情况下，货比三家，直接降低药品价格。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。

二、对于非现款供货单位发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。

三、发货方式尽量以送货上门为主，尽量减少物流费用。

四、降低现款供货，寻找新的供货来源。

五、稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商，为公司做大做强做好积极准备。

六、以遵循gsp为标准，力争更好的做好质管部和供应商之间的桥梁。

七、做好物价工作，多方采集消息，提高市场嗅觉能力。

八、贯彻公司宗旨，做好招投标工作，为占领的市场份额而积极努力。

九、对于周期性及流行性的疾病做好更加充份的准备。

十、继续做好销售内勤工作，仍然坚信一个出色的内勤是十个乃至优秀销售员的坚强后盾。

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，未来从来都是因为它的不确定性而让我们充满\*\*\*。我似乎已经看到了我们部门变得强大的光茫，我将留取精华，摒弃糟粕，不纯为了完成任务而工作，要以创造利润来提升自身价值。我将以更饱满的热情投入到各项工作中去，与公司全体员工共同学习、共建\*\*\*、共创辉煌！

**企业员工工作总结篇七**

我很荣幸参加了xx成功的举办的第六届的syb创业培训，共有29名有创业愿望的\'学员参加了本次培训，今天刚经历了初冬的第一场寒流。除了寒冷的天气之外，由美国金融危机而引发的全球经济的衰退让我们感到这个冬天更加的萧索。对于我们每位有梦想创业的青年，现在要面对的不仅仅是季节的转换，更要面对经济环境对你们实现梦想的巨大考验。此次培训当中的很多人，或许自己、或许家人、或许朋友，已经感受到了这个不同寻常的冬天的艰涩。

这是一个艰难的时候，是一个考验智慧和毅力的时候，当遇到挫折的时候，或许这是从逆境之中开掘希望之石的时候；这是一个艰难的时候，但更是我们携手共渡难关的时候。不管现在的境遇如何，ybc时刻关心着我们， ybc大家庭的每个成员一直在路上左手温暖着右手！

在学习的过程中，我主要学到了以下几点：一是学习创业理念，当前越来越多的下岗职工通过自谋职业或自主创业实现再就业，创造了财富，创业，不仅是实现就业，要转变观念，树立创业精神，鼓起创业勇气，增强创业魄力，实现对人生的追求和自身价值。二是学习创业知识，要全身心投入到学习当中去，学习创业需要的条件、相关政策及法律等知识，避免在创业过程中走弯路，减少不必要的损失，为每个人的创业梦想插上有力的翅膀。三是学习创业的技巧和本领。通过学习和交流，准 确把握社会发展的潮流和方向，运用技巧和本领，在越来越细的社会分工和日新月异的行业中追求最适合自己的创业道路，挖掘第一桶金。

在这次培训中我深深的体会到老师教的仔细，学员学的认真，决不带着疑问离开教室，有的人为了全身心的投入到学习当中，甚至暂时放弃了自己那一摊子百废待兴的工作，因为大家不想辜负培训老师的每一滴汗水，想让自己在学习的艰辛中收获喜悦。通过培训，大家掌握了系统的创业知识体系，清醒地看到自己所从事行业的市场形势及创业环境，学会了如何去组织、计划、实施和做大做强等，更难得的是学会了结合自身实际确定决策思维模式，创业综合素质有了很大提高。

通过此次培训我对我的美容院和培训项目有了更深刻的总结，我总结了“四要”

一、 要生存。在梦想和现实冲突之时，生存是第一需要的。创业之初，特别是在极度困难的时候，企业要先学会活着，而后再考虑成长，但是梦想的目标不能变。

二、 要学习。在危机中学习，提高抗风险的能力，利用这个时期有针对性地学习，苦练内功，积蓄团队力量，提升内部管理张力，为危机之后的发展做好准备。

三、 要关注。要特别关注国家相关政策和市场环境的变化，利用有利的政策，随时调整企业策略。

四、 要总结。仔细总结过往的经验，并思索未来发展和经营模式。

**企业员工工作总结篇八**

近一月来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的.辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一座连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一月的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

**企业员工工作总结篇九**

从x月份开始参加省行的新行员培训至今，不知不觉间，我加入jh已有将近一年的时间，而正式从事现在这个综合柜员的\'岗位则只有半年的时间，在这半年的时间里，我经历了许多酸甜苦辣，认识了许多良师益友，也学习了许多经验教训，感谢hyzh领导们的鼓励和支持以及同事们的关怀和帮助，回顾过去的半年，现将工作做如下报告：

1、在业务水平方面，我一直都在学习和进步着。还记得上柜第一天从库管员手中接过现金那种紧张的心情，还记得刚上柜时每天都担心自己传票出问题那种担惊受怕的心情，还记得遇到新业务时那种茫然无措的心情，作为一个新人，为了克服这一切的困难，我付出了很大的努力。一方面，我通过自身的努力勤练各种技能，提高工作效率；勤读各种业务文件，增长业务知识。另一方面，我相信“三人行，必有我师”，遇到不懂的业务就及时请教其他同事，待业务办完后再细细总结和消化，为尽快熟悉业务，我每天晚上都坚持做笔记和总结当天的业务。天道酬勤，在这半年里，我每个月的平均业务量都比分行账务柜员的平均业务量高，并且保持了每个月零差错的记录。

2、在思想方面，我不断地在进行转变。一方面是从一个学生到社会人角色的转换。社会和学校毕竟还是有很大差距的，在hyzh领导的关心、支持和同事们的协助下，我很快就适应了这个工作环境，我也逐渐明白了职场是一个非常讲究纪律和团队合作的场所。另一方面是从一个接受服务的客户到服务客户的柜员身份的转换。客户可以自由选择到任何一间银行办理业务，而我们却不能去选择客户，虽然客户不一定总是正确的，但在服务方面客户却是我们的上帝。“来有迎声，问有答声，走有送声”是做好服务最基本的要求，而在服务质量上面我坚持“善待别人就是善待自己”的理念，运用换位思考的方法，想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧。由于jh的客户层次较鲜明，特别hyzh的待发工资客户较多、文化程度较低，故面对这方面的客户，我会站在他们的角度去思考并实践：应该用什么样的方式才能让他们更容易听懂，并更快更好地办好业务。为了更好地做好服务工作，我还响应了行里的号召，亲自去体验他行服务，并撰写体验报告，把他行值得学习的地方引进自己的业务当中。

这半年里我虽然各方面都有了一定的进步，但仍存在着许多缺点和不足：

于过得去、差不多的状态。

2、全局意识不够强。有时工作只从自身的业务或本部门业务出发，对分行甚至是省行、总行作出的一些关系整个银行全局发展的重大决策不理解，尽管也按领导的要求完成了工作，心里面还是会有一些其他的想法。

下年是jh扩大市场份额，逐渐实现“两化一行”战略重要的一年，在20xx年时我将吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快地成长和进步。其中，以下几点是我下年重点提高的地方：

1、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识的总结工作；

2、工作要注重时效、注重结果，一切工作团结着目标的完成；

4、要提高大局观，思想问题不仅从自身业务出发，还应站在整个部门，甚至是整个交行的高度上。

其实作为一个新员工，所有的地方都是需要学习的，下年我会坚持多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个员工学习他们身上的优秀工作习惯和丰富的专业技能，配合实际工作不断地进步。

**企业员工工作总结篇十**

20xx年是集团公司成立之年，也是我成为国企员工的第一年。自20xx年x月入职集团公司综合管理部以来，结识新同事，接受新工作，从通过邮件、传真收发文到实现xxx地区公文交换站、市电子公文交换系统、市国资委oa系统“三通”，从纸质件呈批到移动协同办公系统上线，从颁布第一项规章制度到基本覆盖公司各项业务的34项规章制度出台，能够与集团公司一起发展、共同成长，我心中倍感骄傲与自豪。

回顾这一年多的工作，在领导和同事的支持与帮助下，我基本完成了各项工作任务，综合业务水平稳步提升，具体汇报如下：

作为一名共产党员，我始终坚持正确的政治信仰，深入学习贯彻党的十八大精神，以“三个代表”重要思想为指引，增强党性观念、提高政治素养，以时不我待、只争朝夕的精神投身集团公司建设，牢固树立爱岗敬业、团结协作的职业精神和精益求精、无私奉献的工作理念。

作为一名普通员工，我能够根据实际工作需要，及时调整工作思路和方式，完成领导交办的各项工作任务。在领导及同事们的帮助下，我通过不断的学习和实践，在部门协调、突发事件应急处置、分析问题和总结经验等方面，积累了一定的.工作经验。

入职以来，我始终以满腔热情地投入到繁忙的工作之中。勤奋认真，踏实肯干，认真履职，任劳任怨，具有较高的责任心，每天加班加点工作，从未出现迟到早退现象。

本着对事业高度负责的态度，刻苦钻研，与时俱进，本年度主要工作如下：

(一)文字综合

3.开展公文培训x次。

(二)制度建设

协助部门领导组织召开制度建设例会x次，起草部门规章制度x项，协助审核规章制度x项。

(三)督查督办

做好集团公司会议议定事项督办工作，定期通报，分析组织各部门按要求填报市政府督查事项，市发展改革委督办事项。

(四)机要保密

严格登记每一份密件，对密件的流转各个环节都作了详细的登记，并对密件进行加锁管理。定期集中清理销毁各部门废旧文件资料，切实做好机要保密工作。

(五)印章管理

起草集团公司印章管理办法，负责集团公司级印章(包括集团公司印章、党委印章、董事会印章、法定代表人专用章及签字章、集团公司决定成立的决策机构印章等)的统一保管和使用，以及集团公司印章、法定代表人专用章的用印审核工作。严格印章管理力度，始终坚持印章使用审批程序，保证公章的使用时刻处在有效的控制中，处理用印申请xx份。

(六)法律事务

20xx年x月成为集团公司执行法律顾问具体委派业务的联系人以来，处理集团公司法律咨询事务xx件。

(七)信息化建设

协助部门领导完成集团公司oa系统公文管理、规章制度模块的表单设计、流程设计工作，组织oa系统需求分析、oa上线培训等相关会议x次。

(八)党群工作

作为集团公司第二党支部组织委员，协助支部书记、副书记认真制订支部年度工作计划、严格落实“三会一课”党组织生活制度、支部共建活动、按时收缴党费;作为普通党员积极参加集团公司临时党委组织的各项学习宣传活动，其中“学报告、学党章”系列知识竞赛活动中个人获得主题征文铜奖，所在部门获得总成绩二等奖。

作为集团公司工会筹备组成员、工会委员、工会女职委成员，一是在工会筹备期间统计集团公司员工个人文体爱好情况，并完成员工羽毛球、足球场地预订工作;二是热心服务，积极参与，为营造和谐温暖的工作环境贡献自己的力量。

在廉洁自律方面，我能坚持做到自重、自省、自警、自励，言行一致。能自觉抵制不正之风和腐败现象的侵蚀，对工作实事求是，严格遵守各项法律法规和管理制度，将廉洁奉公的作风贯穿于整个工作中。

虽然在工作中取得了些许成绩，但仍然存在一些问题和不足：一是政治理论水平还不够高，理论指导实践还有欠缺。个人综合能力有待提高，离领导期望和要求还有一定差距。二是服务质量不够高，存在粗枝大叶现象，主要是自觉服务的意识不够，细节上做的不周到。三是工作主动性还不够，工作预见性有待提高。在今后的工作中，我要继续加强个人修养，努力提高工作水平，特别是公文写作能力。戒骄戒躁，不断提升服务意识，力求把工作做得更细致、更到位。

**企业员工工作总结篇十一**

20xx年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的， 临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

截止20xx年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为20xx吨，实际完成销量：\_\_\_\_\_\_吨，完成目标\_\_\_\_\_\_%。全年销售金额：\_\_\_\_\_\_元(其中含运费：\_\_\_\_\_\_元)，回收资金：\_\_\_\_\_\_元，资金回收率达到\_\_\_\_\_\_%;降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

1、实习考察期：20xx年1-6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3)开展crm系统进行初始化工作。

4)送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5)合研发部新产品开发寻找市场：gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期：20xx年7-12月

在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径;在联系之前，应掌握该司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息;尽可能的接近买主，当面沟通;推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。(1)热心关注团委工作，被评为20xx年桐乡市市级优秀团员;(2)有幸当选公司中秋晚会及公司第十一届年会晚会的主持人;(3)协助公司其它部门开展企业文化活动;(4)凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》 《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

回顾自己20xx年的销售工作，与客户沟通，公司内部各部门协调都十分融洽，但由于自己刚迈进社会，仅凭着对销售工作的热爱，而缺乏经验和专业的营销知识，在工作中主动性欠缺，过于相信他人，造成货款回收的延期;在产品供应紧张的情况下对新客户开发显得不够重视，使客户开发进展相对缓慢。在来年的工作中，我会努力克服不足，多向杨经理等有丰富经验的老同志学习，为了吸取经验教训，使今后的工作做得更好，进行以下几点反思：

1、为能在营销知识上有所提高，我在工作之余进行浙江大学国际贸易(本科)专业的学习，但在处理学习和工作的时间和心态上，未能分清工作的重心，没有将更多的精力投入到工作中。

2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺，对文字性材料没有校对意识。

3、工作激情不足，还没有完全融入到工作的氛围中。

4、参加公司其它活动过多，分散销售工作注意力。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

(1)加大新客户开发力度，集中精力在网上查找信息，整理汇总后按地区逐个搜索，只要有一线希望的，主动送样，及时到现场跟踪使用结果。

(2)由于我司生产的短切毡质量还存在问题，对绍兴等地的透明板材行业难以进入，望明年产品质量提高，成为明年工作的重点开发对象;而方格布有很大的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格为8200-8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500-3000元/吨的 差价，距离实在太远。而对于中碱方格布，市场需求量很大，加上这些用布客户大部分都采用我司纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。

(3)随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝，华东地区土工格栅市场，海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。

(4)浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。

(5)对中碱网格布用纱，05年采购点是山泉、金伟、大连新东方，但随着06年价格上涨，估计上半年将没有销量。

(6)对于中碱管道市场，神州、华诚、三方电力会随价格的调整，预计降低采购量。只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。

根据以上分析，20xx年上半年我所负责的片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

**企业员工工作总结篇十二**

没有太多宏伟的远瞩，也没有过于细腻的深切体会，只是在工作的当中的一些琐碎的想法和话语，分为几方面总结：

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，之后经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作资料有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自己的进步会很明显。

无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自己在工作的各方面都有了明显的进步，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自己又归纳总结，不断的改善自己的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的。

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的职责重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自己多方面的潜力，以提高自身的素质层次。

我平时也持续着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类进步的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自身的进步和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，尽管有了必须的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改善。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。

**企业员工工作总结篇十三**

20xx年，我州四家典当公司在依法依规监管和守法经营中健康发展，在救急解难、拾遗补缺、便利融资、支持中小企业发展和服务大众等方面发挥了重要作用，为我州的经济发展做出了积极的贡献。

截止20xx年底，我州4家典当企业注册资本总计4500万元，其中注册资本1500万元的2家，1000万元的1家、500万元的1家。业务范围主要涉及矿产、房地产、民品、机械设备及财产权利质押等业务。今年共发生典当业务122笔，典当总额3840万元，其中：居民生活性融资9笔，典当总额570万元，分别占总笔数和总金额的7。38%和14。84%；小企业生产经营性融资101笔，典当总额2682。5万元，分别占总笔数和总金额的82。79%和69。83%；房地产开发企业开发性融资12笔，典当总额587。5万元，分别占总笔数和总金额的9。84%和15。3%。

作为本地区的典当企业监管部门，州商务局一年来开展了以下工作：

1、今年一季度，州局针对上年度年审工作中发现的问题，对三家典当企业分别下达了整改通知书，要求各企业制定方案、切实整改。各典当企业高度重视，均从加强内部管理入手，健全完善符合自身实际的内部管理制度，规范员工业务行为，提高了员工的业务素质和企业的社会形象。

2、州局定期对典当企业实行明察暗访，主要对典当行遵守法律法规和管理办法的情况、经营范围等情况进行适时监管，及时防止违规行为的发生，及时帮助解决典当企业出现的困难和问题。

3、今年下半年，在省商务厅的统一安排部署下，州局对全州4家典当企业的当票使用情况进行了全面的清理和统计，对当票使用的规范化进行重点检查，对于从中发现的问题提出了整改意见，从而使典当行的票据管理更加规范。

4、做好典当行信息报送工作，完善企业经营情况月报制度，及时对上报的月报表进行分析、审核和汇总。

1、做好新增典当企业的申报。根据省厅的工作要求，州局及时通知有意愿申办典当行的\'企业，为他们提供政策咨询，并指导、帮助企业按照申报材料要求，认真做好泸溪县圆通典当有限责任公司的申报工作。

2、今年州局规范了行政审批手续，对于典当公司提出的设立或变更股东的申请及时予以办理，在5个工作日内为湘西自治州汇源典当公司提出的变更法人股东的申请予以答复并报请省厅审批，为企业的壮大提供服务。

3、组织全州的典当企业参加省厅组织的典当行业财务、业务人员培训和讲座，提高全州典当行从业者水平，使企业更具竞争力。

1、根据《湖南省商务厅关于开展20xx年度典当行年审工作的通知》（湘商建设【20xx】9号）精神，州局认真指导、督促各典当企业针对核查范围和内容开展自查自审，完善相关材料，州局初审后按要求上报省厅，全州4家典当企业在年检年审中均被评为a类。

2、州局还对全州范围内的房地产典当业务情况开展深入的调查研究，及时总结经验，找出不足，引导典当企业控制房地产典当业务比例，规避经营风险。

**企业员工工作总结篇十四**

做一名优秀xx人，必须有一颗坚定的责任心，拥有一份高度的责任感，坚守自己的工作岗位，坚守自己的岗位职责。要把公司利益放在首位，维护公司的利益是xx人的天职，xx人无论何时何地，都懂得最大限度地维护公司的利益，都懂得顾全大局，正确处理个人利益与公司利益的关系，坚决抵制破坏公司形象的行为。对自己负责，对公司负责，对百姓负责，让老百姓喝上健康水、安全水。

“责任”就是“自己份内的事情”，也就是一个人必须要做和应该做好的事情。责任也是一种义务，是自己必须要履行的一种职责。要心怀积极的想法，当我们用积极的心态去做工作时，我们的工作就会做得更好。要善待自己的工作，用美好的感觉、信心与目标去影响他人。要用一种奉献精神，永远也不要消极地认为什么事都是不可能的，有的时候，积极心态是优胜者的素养，是正能量。有梦想，就没有什么不可能。敢于担当，是一种高尚的道德品质，只有勇于担当责任的人，才能集中精力，全身心投入，才能凝聚人心，创造出不凡的工作业绩。

我们xx公司是一个服务性的企业，客户面向社会大众，县的广大老百姓。水直接关系到百姓的身体健康和生命安全。我们必须敢于承担每一份工作的全部责任，这就要求我们在工作中决不能有半点的马虎大意，决不能持有“差不多”心理。一次工作的误判、误报，就可能给生产的\'调整带来错误的信息，导致出厂水质的不合格，给老百姓的生命安全带来威胁。

所以，顾客至上的理念一直激励我，始终保持强烈的责任感，端正的工作态度，敢于担当的勇气，在xx事业上对得起自己的良心。

对工作负责就是对自己负责，公司给我这份责任和担当，我就要时刻珍惜，全力以赴地工作，摒弃浮躁，脚踏实地，在今后的工作中不断提升自己，尽职尽责，用心落实这份责任。做一名企业的优秀xx人。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn