# 2024年企业员工工作总结(实用8篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-07-04

*总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家...*

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**企业员工工作总结篇一**

在这个看似平静、清闲却繁琐不絮的工作岗位上又渡过了一年，面对工作事物好似没有多大困难，而面对自我却是不小的磨砺。 性情偏激，冒失开口，急躁易怒的我要做好这份承上启下、外祥内和的工作实属不易。我希望在这个岗位上，不断提高自身能力，做一个 “安静”的人。

在此项工作中出现的失误实属不该，反省之中沉思，深知自己仍是个极浮躁的人，虽然年龄增长，性格有所改变，但通过细微的失误就能测出那只是表面的改变，仍是易被外界和老我性格影响，与真正改变相差甚远。通过这次教训，知晓只有把心真正的沉下来，从内心做一个“安静”的人，方可使工作准确无误。

1. 对职能部门 不论是质量监督、园区管委、银行、税务、环保、环卫、电信、电力、水力等部门，凡来客都当热情接待，微笑服务。不应将烦恼不平的意念挂在脸上，要多多改进。

2. 对公司各部门 与营销中心的沟通要及时，文字沟通时要显得谦和，任务紧张与困难时要请示领导再与以最佳回复，口头沟通时要语气柔和，计划安排要常常显出请教的态度。 与财务、人事、品控、研发、设备、供应等部门沟通当更加注意语气态度，遇事要笑脸答应，不应性急发怒。

1.厂办内务 内务工作细微却关系重大，当常静下心来多思多想多看，要安排与计划的事务尽早安排，尽早处理。与同事要和睦，尽力改变自己冒失开口的性格，当做一个“口舌”安静的人。

2.车间班长与员工 与班长沟通时要笑脸、温和、尊重，语调尽力压低，不要显出“强制”的口气，要似商量的口吻；对员工的各种语言都不要声高八度，始终保持平静的微笑才好，能沟通的事件尽力平和沟通，不能回复或刁难的事也当尽力控制表情与心境，不与员工们发生正面冲突。在这些沟通事项中，对率直易怒的我缺陷是突出的，我甚愿能“安静”处事，“平和”沟通。 希望能继续在这个岗位不断磨砺，真正成为一个安静、细致、周密、沉稳的人。

**企业员工工作总结篇二**

近年来，企业文化对企业发展的促进作用愈加明显，我企从开始注重企业文化建设，不断加强企业文化理论研究和实践研究，特别是加强对企业文化模式的认识和研究，把企业文化建设提到一个新高度。着力塑造出差异化的企业文化壁垒，顺应时代的潮流，迎接挑战。

《企业文化建设新天地》是我企内部员工策划、组稿、进行版面设计等完成，而这不光是给内部的同事欣赏，更重要的，也是对外的很好的宣传窗口。首先其以企业报纸为载体，大力我企的新闻及发展的动向，使企业工作有目标，努力有方向。另外，它是我企的一张“金名片”，对外是企业形象的重要宣传资料，有利于扩大企业对外宣传，树立公司良好形象，正确地弘扬了企业文化建设。通过对好人好事的宣传报道，鼓励先进，鞭策后进，弘扬正气、打击歪风邪气，使企业员工心往一处想，劲往一处使，凝聚人心，有力地推进企业各项事业的发展，《企业文化建设新天地》不仅标志着我企文化建设事业的良好开端，同时也奠定了我企文化建设的美好明天。一方面做到了上情下达，迅速准确地传达集团公司党组领导、企业领导的战略思想和意图，起到“喉舌”的作用，把方针政策交给职工，同时又要下情上达，反映基层的进展情况，为领导工作提供参考。使之成为与客户沟通的平台、当好沟通领导与职工关系的桥梁和纽带、发掘不同企业文化中的先进内核，促进企业文化融合与发展。

时下，领导的到来，为我企文化建设注入了亮丽的色彩和新鲜的血液。一些创新性的观念的引入使我们企业拥有了发展的不竭动力，使我企如虎添翼。坚持在继续中创新，在创新中发展是我企前进的动力和原则。领导的理念企业的体制创新、组织创新、技术创新、治理创新迈上了新的台阶，从而塑造出了具有浓郁时代特色和鲜明个性的企业文化。

以前我们没有宣传企业形象的专业报纸，现在我们有了企业报，企业形象是企业的形象、品牌、社会信誉等因素成为一个企业赢得顾客、增强竞争力的法宝。成功的医药企业无不重视企业形象塑造和推广，无不具有良好的企业品牌形象。现代我们企业已经意识到，良好的企业形象设计、优质的产品、优良的服务体系等方面在企业发展中所起到重要作用。在注重视觉识别系统的设计和推广方面，我们开始设计商品风格等；我们的企业报纸不断把企业的外层文化传播到广大消费者和社会公众中去，开始全方位塑造企业形象，提高企业品牌的知名度，形成具有鲜明特色的文化内涵、拥有相当市场影响力的企业信誉、形象和品牌。

企业文化使得我们的管理更加的趋于人性化，作为以人为中心的管理，我们制定科学规划，把员工职业生涯规划与企业规划有机结合起来。尤以员工积极性的激发为重点。关注员工成长一直我们企业建设确确实实贯彻着的一项工作，而其中最明显的一条是把员工的个人职业生涯的规划同企业的发展相结合，充分挖掘了员工个体的主动性，使员工潜能得到有效地开发。

我们要重视职工道德教育。以企业职业道德规范，营造以德服人、量才录用的文化氛围，扮演文化关怀大使的角色，使职工接受、认同和内化企业的职业道德规范，适应竞争，适应与时俱进的社会，调整自身定位，投入企业新的发展进程，增强企业的亲和力和感召力，推动企业发展。

当然，目前在企业文化建设中也存在一些不容忽视的问题，如思路较窄，缺乏个性、内涵浅薄、新意创意较少，影响了企业文化功能的发挥。因此，今后我们企业文化建设应多些理性，避免盲目性；多些全局性，避免局限性；多些规范性，避免臆想性；多些创造性，避免模式化，从而使企业文化建设向着规律性、目的性、时代性的理性化方向发展，但愿我们企业的文化更加灿烂，更加美好！最后，祝愿我们的企业文化建设朝着更加美好的方向发展，发挥企业文化宣传的特殊作用，建立与客户、员工的良好互动关系。

**企业员工工作总结篇三**

有机会参加金玉普惠公司组织的两天一夜的.爱与智慧培训，通过几个看似简单的“游戏”，却让我的生命经历了新的历程。整个培训过程给我感动很多、感触很多、感悟也很多。

一、没有完美的个人，只有完美的团队。个人再强大，能力都有限，只有融入到团队里面来力量才是无穷的。要形成优秀的团队，团队内首先必须团结，因为大家是“一家人”，正如金玉普惠公司，金玉普惠公司就是一个大家庭，就是一个团队，最让人感动的总是那一心一意为同一目标而努力奋斗的日子，哪怕卑微也值得骄傲，因为无数卑微的目标积累起来就是伟大的成就；其次相互之间要学会学习，学会包容、谅解。金玉普惠团队成员间要多为对方改变，不能包容，就兼容，不能理解就谅解，这样才会将伙伴们的潜能激发，才会发现每个人原来可以做得更好。事实上，每个人一点点的进步带来的都是整个团队的飞跃，反之，如果大家都漫不经心，换来的则可能是整个团队的消亡。

雄。

我知道我的感悟也许不是最深，但我深深知道自己的生命已被唤醒，我会这样走下去，我相信我的生命会有更新的、更高的开始，我会走得更加从容、更加快乐！同时，我也会在金玉普惠公司好好奋斗的。

**企业员工工作总结篇四**

忙忙碌碌的一年即将结束，在这一年的工作中也发生了各种各样的大事小情，有过迷茫、有过不知所措，但更多的是对这份工作存有的热情，因此总体来看也是硕果累累，在与公司同仁的共同努力下，公司也是创造了新的业绩，是意外之喜，更是努力过后的满足，那么对这一年的工作也做一份总结，并对明年的工作加以展望。

今年较为重要的应属几次项目的合作，在这期间我和同事们遇到了大大小小，千奇百怪的问题，在解决的过程当中，我们也是一度的焦头烂额，有过泄气，但好在我们都及时调整了状态，齐心协力一起思考解决办法，这个过程充满了不容易，但是我们选择团结合作，直面困难，最后成功完成相应项目。虽然很累，但一切都是值得的。

在这一年的工作中我时刻保持爱岗敬业的精神，踏实的工作，不断地加强自我的`学习，在存有困惑的问题上及时请教他人，绝不会不懂装懂，那么在这个过程中，我也不断地积累经验，对于每次出现的问题也会进行详细的记录，从而可以让自己在下次有类似的问题时可以及时地找到解决办法，这也是自我能力的一种提升。与此同时，也不断提高自身的思想认知，因为我明白只有自己的思想达到一定的高度，才能够适应公司的发展，才能够跟上社会的发展，这是一个需要不断积累的过程，因此在日常的工作中也会时刻提醒自己。

在这一年的工作中，我也在不断地进行自身经验的积累，小到每一次任务，大到每一次项目，在这过程中或许会遇到很多的困难，但是这也都是成长的印记。那么，在这个过程中，我也收获了一定的知识，认识到了团队协作的重要性，感受到了公司整体积极向上的氛围，这些都让我在工作中更加的有方向，更加清晰自己的目标，从而发挥出自己最大的价值。

回顾自己这一年的工作，也认识到自身存在的不足，比较严重的就是，做事有时会不细心，在日常的工作中我也尝试了改变，对比之前来说确实有了一定的改善，但是仍要继续改正，毕竟错误不分大小，所以还是要在最大程度上提高自身的细心程度。

对于明年的整体规划上，时刻提醒自己的一句话“努力做到比去年好”，在项目上也会更加的上心，而且尽可能的提高工作效率，保证工作质量，计划明年有新的提升。

今年的工作总结是对自己工作的一次反省，同时也期待自己明年的状态更上一层楼，公司业绩再创新高!

**企业员工工作总结篇五**

因为自己在企业虽不是专职的培训工作者，但是作为企业品质管理人员，培训是我们使用最多的`一种工具、一种品管方式（当然这也许仅仅是我们企业情形）。“摸着势头过河”的干了这么多年，是到了进行系统学习、掌握培训的技能技巧、开阔培训视野的时候了。当然，还有一个重要原因是考取一个企业培训师资格证。于是就报读了xx市xx人力资源培训中心组织的这个企业培训师培训班。

参加此次培训收获很多，由此增强了自己从事企业培训工作的信心。

企业培训师究竟是做什么的？

在接受培训之前，的确是存在很大的误解：我以为培训师就是在企业做培训的——不就是做个计划，写个讲义，上个课嘛。我相信，有我这种理解的人不在少数。事实上，企业培训师并不是我想象的这么简单。

按照教材的定义：培训师是指能结合经济、技术发展和就业要求，研究开发针对新职业（工种）的培训项目，以及根据企业生产、经营需要，掌握并运用现代培训理念和手段，策划、开发培训项目，制定、实施培训计划，并从事培训咨询和教学活动的人员。

我们看看教材中关于制定培训总体计划、开发培训项目、开发培训课程、开发培训教材、教师任用资格与培训评估、指导培训工作、人员素质测评、岗位职务描述、现代教育培训技术应用、教学活动的组织管理、教学活动的实施各个章节的内容阐述，不难明白培训师究竟是吃什么饭干什么活的。

按照老师的概括，企业培训师的本质职责是企业培训工作的策划开发、组织实施，即培训管理者。在培训管理体系--iso10015培训体系中就有企业培训管理者的说法，这与iso9001中的质量管理者代表一样。企业培训师主要的工作在于企业培训的策划和组织管理，也即企业培训的管理者。

弄清楚这个概念，对于进一步发挥企业培训师作用，增强培训师自信心、调动培训师积极性等方面具有至关重要的作用。

通过这几天的系统学习，知识丰富并具实战经验的老师用铁的事实告诉我们，培训师必须具备：自我感知的能力、激励他人的能力、建立关系的能力、变通的能力、前瞻的能力、控制的能力、把握职业界限的能力、诊断问题并找出解决方法的能力、从事商务的能力；良好的沟通、表达能力，以及组织教案、充分运用各种现代教学设备的能力；学习能力强，能不断更新知识和观念，特别需要有调动气氛的能力和案例分析能力，能够设计并运用课堂讨论、案例分析、模拟游戏、角色扮演等手法。

**企业员工工作总结篇六**

20xx年，来到公司后我一直都遵循公司的指导，努力做好自己的事情，不做任何错事，认真努力干好自己的事情，坚持不懈的工作。下面是我的工作总结。

来到企业我有一段时间非常不适应公司的环境，尤其是前三个月，对我来所，工作是全新的，人也是陌生的，我内心也是非常的忐忑，同时也希望能够得到公司的认可，但是也想表现自己就越容易犯错。

我每次都会提前来到企业上班，因为担心自己来的时间晚了，耽误了工作，，每次同时向我打招呼的时候我虽然也都非常客客气气的，但是总是有种无心的排斥里让我无法接纳他们，无法真正融入到其中，看到其他同事有说有笑想上前与他们搭讪，但是总开不了口。

在工作中也经常约到很多的问题，因为与公司里的人都不怎么熟，都是我自己在工作，却没有去请教因为担心他们说我能力不足嘲笑我，这是我刚开始来的心情，给我带来的结果是与同一批来公司的同时想比，我的能力不出众，我甚至还落后，感觉工作非常吃力，别人能够几分钟就解决的问题，我却要花费生产的时间才能解决，效率低下。

我的情况非常糟糕工作起来也没有精气神，没有活力没有动力，我知道向我这样的情况如果不及时调整状态就只有被淘汰的命运，我得到了经理的指点，经理给我指了一条路，在经历的帮助下，我慢慢的不足自己的不足，慢慢的不断进步，一点点前进，终于熬过了最艰难的时光，终于迎来的新的开始。

学习是不可能一开始就会的，而是在工作的\'压力下不断前进，我是一个好强的人，看到其他人都在不断进步就我一个人还在工作的岗位上遇到了瓶颈始终无法突破。我知道，我需要向人请教才能够打破瓶颈，从新站起来，我开始放不下脸面，不好意思，但是经过了多次努力终于迈出了第一步，开始的时候我一直不愿意去，不想请教，老想着靠自己，但是我没有考虑到的是我的基础来比较薄弱还需要指点，在经过了多次碰壁之后我终于鼓起了勇气，开始了向他人学习，自己不敢就给自己打气，逼迫自己，如果想要前进不让自己前进，只知道想是没用的，所以经过了我的不断努力和坚持我终于成功了学到了很多对我有用的知识，自己也进步了。

对于工作我一直都非常认可，也积极工作，哪怕是在我最难的时候我也没有忘记自己的目标，我始终告诫自己只有努力吃苦，才能看见成功才能见到彩虹，时间不管流逝了多少都改变不了我的想法，最终我坚持下来，融入到了工作中，感到工作的轻松与快乐。

我在工作中不断调整自己的状态，总是用最饱满的状态去工作，去努力把工作做好。

**企业员工工作总结篇七**

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的`技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己在以后更加顺利地融入社会，投入到工作当中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养我们的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，培养我们的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

公司首先让我们了解了公司里面的一些基本规章制度及产品，之后对我们进行基本的培训，主要针对如何和客户进行电话沟通及沟通时的技巧进行培训。负责培训的工作人员首先给我们讲解大概讲解了什么是电话销售，以及电话销售时所需要的一系列技巧。

在这短短的一个月里，虽然我的销售成绩不是很好，但却也收获很多，感触很深，主要有以下几个方面：

1.人们可以清楚理解到电话销售主要是通过电话进行的，而不是通过面谈，此为电话销售人员与其他销售人员的不同。与他相对用的就是行销人员，行销人员主要靠面访客户以获取订单。

2.人们重点强调的电话销售过程其实就是通过电话与客户建立信任关系的过程。任何生意的基础靠的就是双方建立起来的相互信任，人们经常会讲，他只与了解的、喜欢的和信任的人做生意，因此信任就是电话销售的基础。

3.最后还有一个重要概念：客户需求。客户的需求有两种：个人需求和商业需求，这就要求人们要想在电话中成功地完成销售，不单要求电话销售人员能把握到客户的商业需求，还要能把握到客户的个人需求。

4.之后经理给我们讲解了公司的一些基本情况以及产品的基本概况。包括公司的优势等等。最后，他给我们讲解了一些电话销售的主要流程。在培训之后，负责培训的工作人员让我们进行了一定的演练，让我们能够熟悉这个流程并能随时解答遇到的问题，我也深深体会到工作和上学的不同。

通过不断地向客户的介绍推销过程中让我懂得这份工作是需要高度的激情和恒心的，这些天的电话销售工作提高了我的交际能力，锻炼了我们的口才。

在一个月的实习当中，我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。真正认识到了销售其实是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。

在进行一段时间的电话销售工作后，我发现自己遇到了一个小问题，比如，打电话的效率不高，不能按期完成要打的电话目标，还有就是，有时候连续打了好几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给回绝了，那个时候我的心情会是非常糟，情绪也很低落，这样的情况，很多同事都碰到过。后来，我想出了解决问题的办法，每打十几个电话后，我都要停下来，调整一下自己的心情，如果碰上情绪低落的时候，会尽量激励自己，这样才能继续以饱满的热情进行工作。

在营销业务领域，尤其是销售推销领域，很多人都期望通过电话的方式来成交业务。电话销售成为了他们的重要销售方式。在电话销售的过程同时也营销了自己。要营销好自己，当然离不开要调整和塑造自己的良好心态。其中三个方面的心态是比较重要的，至少这三个心态能为我们带来福气!

也就是说，只有共同努力，互相帮助，大家才会一起发展。你踩我我踩你，必然每况愈下。例如，在打电话的时候总是想：没有关系，你不买我的产品，自然有人买。那我们就是一个产品都卖不出去的电话销售人员。为什么呢?因为我们没有一颗融入的心。为什么不这样想：一定要让他买呵，有了我的产品，我的客户就会增加好多效益。他不买其实损失太大了，因为商场如战场，别人有了而我的客户却没有，损失会有多大啊?我一定要劝他买，一定不达目的死不罢休，他要是不买，我就找他们的主管领导，主管领导不管还有他老婆，不行还有丈母娘有了这个心态我们才能感染人同你合作，这就是融入的心。

通过电话销售业务，我们会学到书本中学不到的东西：可以学到与人相处的能力;可以学到人际关系技能;可以学到怎样做一个受欢迎的人;可以学到说话的艺术和技巧;可以学到克服障碍，赢得谈判的技巧;可以学到怎么在电话中打扮自己，营销自己的技能做电话销售学到东西，不仅会在公司里有用，有一天，到了纵横四海的地步，这些与人谈话的技巧，依然是我们的立身之本。所以怎么算都不会亏，不会赔。因此要有舍得心。

电话销售业务不是一种学问，而是一种经验事业。怎么说呢?也许你去听课学习电话销售，老师在台上讲，有些人会想，说些什么啊，全都是人云亦云，我上去也讲的出来，而且比他讲的还好呢，还用学?电话业务如果我们不拿起话筒，如果我们不逢遭几次很受伤的拒绝，我们就不容易放下架子来学习和实践这些看似小学常识一样的东西。什么是职业精神，就是职业者要潜心实践起技能，直至技艺超群。这也是职业经理人的精神本质所在。

打电话时我们要保持良好的心情，这样即使对方看不见你，但是从欢快的语调中也会被你感染，给对方留下极佳的印象，由于面部表情会影响声音的变化，所以即使在电话中，也要抱着“对方看着我”的心态去应对。即使看不见对方，也要当作对方就在眼前，尽可能注意自己的姿势。声音要温雅有礼，以恳切之话语表达。口与话筒间，应保持适当距离，适度控制音量，以免听不清楚、滋生误会。或因声音粗大，让人误解为盛气凌人。有效电话沟通上班时间打来的电话几乎都与工作有关，公司的每个电话都十分重要，不可敷衍，即使对方要找的人不在，切忌粗率答复：「他不在」即将电话挂断。接电话时也要尽可能问清事由，避免误事。

对方查询本部门其它单位电话号码时，应迅即查告，不能说不知道。我们首先应确认对方身份、了解对方来电的目的，如自己无法处理，也应认真记录下来，委婉地探求对方来电目的，就可不误事而且赢得对方的好感。对对方提出的问题应耐心倾听;表示意见时，应让他能适度地畅所欲言，除非不得已，否则不要插嘴。期间可以通过提问来探究对方的需求与问题。注重倾听与理解、抱有同理心、建立亲和力是有效电话沟通的关键。挂电话前的礼貌要结束电话交谈时，一般应当由打电话的一方提出，然后彼此客气地道别，应有明确的结束语，说一声“谢谢”“再见”，再轻轻挂上电话，不可只管自己讲完就挂断电话。

通过本次实习，我对公司的运作和业务有了更进一步的认识，积累了一定的经验，为我以后走上工作岗位奠定了基础。同时，我也认识到自身的不足，不如英语不太好，工作能力有待提高;也切实感受到：理论只有与实践相结合，才能发挥其应有的作用，从而更好地指导实践。把实践中的方法上升到理论的高度。书本上的东西是普遍使用的，并不能直接照搬。当面对现实的某一个特定的企业时，需要灵活处理，有针对性的开展销售工作。就我目前的知识的深度和广度而言，要做到这一点是远远不够的。有些工作看起来很简单，就有点眼高手低，但是做起来才知道并不是那么容易。

激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。在学校时，老师就跟我说，无论你想做什么，激情与耐心必不可少。在不断更新的世界里，需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。老师曾经对我们说过，无论在哪个实习岗位都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

在短短一个多月的实习工，确实让自己成长了许多。在实习期间，我学到了许多东西，遇到了一些困难，也看到了自己本身存在着许多问题。实习期间，我拓宽了事业，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会工作的开始。在这短暂的实习期间，我深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。将来无论在什么工作岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负责的人!

在学校里是通过老师的教导以及渗透，使我初步了解了销售这个行业是一个很有发展潜能的。但是在学校里只是单方面的听老师讲课并没有实质性的实践。通过在学校的学习和这次社会的实践实习让我懂得了理论与实践是有一定差距的，虽然所实践的内容需要以大量的理论知识为基础，但在学校所学的知识理论知识概括性强、抽象度高，而且具有一定的片面性，并不能全面的体现出销售所需要的各种知识技能。

(一)多增加一些各科的实践环节，并增设一些模拟课堂，以加强学生的各方面的实践能力。让学生的理论知识与实践都得到提升。

在实习过程中我也遇到各种不同的顾客，他们会用各种各样的态度来对待你，这就要求你有很强的应变能力。实习中不仅要面对顾客，还要搞好和同事与上级的关系，要自己自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定。

一个多月来，我在公司部门领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的不足之处：

1.思想上个人主义较强，随意性较大;

2.有时候办事不够干练;

3.工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够;

4.业务知识方面特别是与客户接触沟通方面没有足够的经验，所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。

经过一段时间的工作，我不断思考总结，得到了一下三条重要道理。

1、虽然我学习的不是市场营销专业,但是客户关系管理、客户沟通与管理和市场及客户分析方法等，这些知识是必须知道的，因为在日常工作中要处处用到。但我要想提高我的工作效率，工作质量，这些知识只是知道是远远不行的，而是要精通。

2、在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的销售知识，也让我个人更加的成熟和坚强;在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，不找借口，找方法。曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多;在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人发呆，有多少次已经决定卷铺盖离开;可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃!

3、这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。同时明白了也真正体会到了作为一名业务员，自信是多么的重要。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我可以向他们学习很多知识、道理。

实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会努力工作的开始。在短短一个多月的实习中，确实让自己成长了许多。在实习期间，我学到了许多东西，遇到了一些困难，也看到了自己本身存在着许多问题，我深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。将来无论在什么岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负责任的人!

(二)学校方面应该做到对学生认真负责、做好每一个毕业生的毕业工作。

(三)学校方面的重要通知传达到系里后应该通知导员并且学生，不要造成学生更多的热议影响听课的效率。

**企业员工工作总结篇八**

来到公司是我的机遇，让我能够来到这么一个充满快乐的地方，在这段工作时间里，我得到了公司大伙的帮助，顺利完成工作任务，在工作中收获良多有必要做个总结。

在工作中每一个人都会遇到困哪，我也不例外，我一开始没有摆正自己的位置，始终保持着以前的心态，面对公司的工作，环境，人物，都怀着忐忑的心情，把自己的位置没有放正确，一直是放到了局外人的地方，很长一段时间都没有融入到自己的工作中却，做事也变得畏手畏脚，因为一切都是那么的陌生，那么的让人一时不好接受，让工作不能够顺利的开展，感到非常的不适应，不知一次的沮丧过，滴落过，对自己也愤怒过，感到自己很没有，简单的工作都做不好。时间是良药可以抚平创伤，经过长时间工作我也慢慢的适应了工作把自己的位置摆正，去做好自己该做的是。

工作不是一个人就能够做好的，需要努力的去做好自己的工作工作之余，做好团推工作，在公司了企业中，我们永远都是一个团队，很多的工作都需要团队共同完成，共同去努力，一个人的力量就如同一根筷子，很容易折断，一个团队的力量就如同一把筷子，折不断，团队的\'力量是非常强大的，我在工作的时候，会积极配合好团队工作，一团队为荣，让自己融入到团队中去，和团队共同努力，去完成目标，注重团队的荣誉，遵守团队的纪律，维护团队的尊严，通过团队工作让工作变得更轻松，更简单。

自身强才是关键，不然无论是在团队中还是在企业中，自身不够强永远都是做不好工作的，因此我积极参加公司安排的培训，认真学习培训期间的知识，努力做到学好用好，不断的把所学的知识用到工作中去，通过工作让自己掌握熟悉，了解，用积极的心态去工作，学习，遇到问题不逃避，勇敢面对。向老前辈们请教，让他们空闲的时候指点自己，通过不断的积累不断的查漏补全，不断的进步，让自己在工作总补足自己的不会做，让自己能够独立面对各种困难，让自己有信心，有毅力做好。

在工作时认真，把工作做细做精，通过不断的去工作去总结，把自己在工作的问题，解决，工作时坚守本心，不为外物所动，不被其他因素影响，把工作做到位，不想着投建耍滑，不偷懒，认真对待，努力做好，在工作的时候不分心，不气馁，始终保持工作的热情，保持工作的态度，给自己，给企业一份完美的答卷，做到自己应做的，报把本职工作做好，工作做完工作经常检查，以防工作的过程中出现漏洞或者失误，保证自己工作的质和量。

在工作中我始终保持这虚心好学，努力工作不让自己工作出现问题，在今后的工作里，我还会一直按当前的工作方式工作。

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