# 2024年年终工作总结个人版免费(优质8篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-08-27

*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。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。年终工作总结个人版免费篇一本站后面为你推荐更多个人年终工作总结...*

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。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**年终工作总结个人版免费篇一**

本站后面为你推荐更多个人年终工作总结！

时光飞逝，时光飞逝。到甲醇厂已经一年多了。在这一年里，在工厂相关部门领导的指导、关心和帮助下，在相关同事的大力支持和配合下，我在岗位转换中尽职尽责，从一个没有工作的学生变成了一名合格的员工。

第一，加强学习，提高工作能力

当我从学校毕业后进入岗位时，我什么都不知道。我对岗位和操作概念的理解仅限于写作，从未亲身实践过。对于煤制甲醇技术，尤其是改造岗位，我很迷茫。为了尽快适应这个角色，自从公司把我们送到陕西焦化工公司培训后，我一边提高一边工作学习。在这近十个月的时间里，我主要学习了各种规章制度，工作职责，以及如何做好一名运营员。我看了所有化工方面的知识，煤制甲醇，电气仪表方面的设备维护保养知识。在努力学习的同时，慢慢的开始熟悉一些基本的操作流程和一些基本的理论，知道并熟悉起停的步骤，如何保证安全运行不发生事故，如何节约水、电、气，为单位节约成本，如何强化操作技能，提高工作效率和质量，创造更好的效益。

第二，积极主动，尽职尽责

在工作中，我积极主动，兢兢业业。虽然我只是一个普通工人，但我明白，无论机械设备有多大，一颗螺丝钉都拧不开。怀着坚定的信念，我深入工作岗位，了解和检查工作中的设备运行和工艺条件。及时有效地消除各种隐患和问题，保证生产顺利进行。同时还积极与同事沟通，探讨工作中遇到的新问题，查询相关数据和信息，并不时向领导汇报个人工作。确保工作质量和效率稳步提高，向更高的方向发展。

第三，培养积极的思想，不断提高个人的整体素质

问清运河在哪里，是我学习知识和提高个人素质的主要途径，以便有生活水源，更好地为工作服务。正确对待工作，培养积极乐观向上的阳光心态和阳光思维。正确处理人际关系，尊重领导和同事，协助和配合团队工作，尽可能从全局的角度考虑问题，主动提出建议和分担担忧。永远用有文化有思想的先进员工严格要求自己。

回顾过去的一年，工作中有苦也有乐。过去一年的起起落落仿佛就在眼前。非常感谢领导和同事对我的信任、支持和培养，让我获得了人生中最宝贵的工作经验和社会经验。增进人与人之间的沟通，了解很多道理，在工作中不断提升自己。

在未来的工作中，我会每天做好工作，主动出击，不断充实自己，端正态度，端正方法，广泛吸收各种知识，把学到的东西运用到工作中，及时检查自己的知识，发现不足，提升自己，为我们公司的发展贡献自己的力量和智慧。

**年终工作总结个人版免费篇二**

时光荏苒，20xx年即将过去，这一年是表活剂分公司发展具有里程碑意义的一年，采油二厂、四厂连续开辟三元复合驱油采注区，驱油用表活剂的需求量大幅度提高。为了保证采油厂的平稳注入，为实现原油四千万吨稳产作出我们应有的贡献，我车间在分公司统一安排、协调下目前已启停装置八次，生产1类磺酸2645吨，2类磺酸7920吨，出色的完成了生产任务。

驱油用表活剂磺酸的原料是生产日化产品十二烷基苯的废料，由多种混合物组成，为了达到产品指标在磺化过程中需要较高的磺酸中和值，在生产过程中易磺化成份结焦堵塞分布器及磺化管，致使装置生产周期为20天左右，同时为了保证注入量，装置每次停车只有5~7天的检修期，有时甚至只有2~3天。设备的检修几乎全部是以抢修的态势完成的。本年度共完成检修项目项，其中外委17项，自检13项。通过检修不但提高了装置的生产能力，而且还消除了装置的一些安全隐患。诸如：通过对so3吸收换热器的清洗，清除了换热器内部的结焦磺酸，提高了换热器的效率，大大降低了吸收磺酸结焦的可能性；通过校正磺化器的垂直度，标定磺化器成膜管的相对流量及对换热管进行清洗，极大的提高了磺化器的操作精度，延缓了磺化器结焦，延长了磺化器的生产周期；通过对熔硫槽和恒位槽的密封改造，消除了硫蒸气的挥发，降低了熔硫间硫粉尘浓度，改善了熔硫间的操作条件。

在没有统一、规整检修期的情况下，我车间根据特定的检修条件，加强了以下几方面的工作力度，圆满的完成了检修任务。

1、化整为零，以点检数据、设备性能为依据，合理制定检修计划本着涉及安全生产问题的项目一项不落，不必要的项目一项不上的原则根据装置停车检修期短这实际情况，我们依据日常点检中积累的每台设备的主要性能数据，组织技术人员及运行工程师讨论该设备的运行数据，判定该设备运行状况。以年度检修计划为指导，将09年检修计划合理的按排在每月的停车检修期内。

2、周密计划，精心组织，确保检修顺利进行。为了为保证各项检修工作安全、平稳、有序、受控进行，我们要求项项工作有方案，根据各检修项目，每次装置停工前召开车间专业检修会议，确定本次停车检修项目并修定、细化本次检修项目的施工进度表、动火项目一览表、工艺置换方案等一系列具体操作方案。根据“五精”管理方法，我们对每一个检修项目都编制了《检修规程作业指导》详细规定了该检修项目的工作内容、施工所需设施、工具、防护用具、物资，施工步骤，并规范了检修动作。

3、加强施工过程监督控制，做到步步有确认。为加强检修各施工项目过程管理，做到步步有确认，我们要求检修过程中必须执行《化工集团施工作业票》、《外委施工现场确认单》、《外委项目界面交接单》、《检修项目施工验收单》、《动火票》、《用电票》、《用水票》、《进入有限空间作业票》等检修票据和记录，通过上述作业票的实施，使整个检修作业过程中的各个项目均处于受控状态。

1、从一而终，检修项目实施专人负责制。

为了保障装置检修顺利进行、严把检修质量关，车间抽调运行工程师、班长等骨干力量，做到每个检修项目都有专人现场负责，且互不交叉。现场负责人是该项目的施工进度员、检修质量员、施工监督员、施工设施、材料协调员。在检修工作开始前施工现场负责人必须熟悉该项目的检修目的、目标，施工内容、安全措施、所需物资等内容，将检修所需的物资、工具、安全防护用具协调到指定位置，为检修做好后勤保障。

2、以检修进度表为指南，合理安排检修工作，确保检修如期完成。

度我们执行“日报”制度，各项目现场负责人每天汇报当日检修工作完成情况及次日工作计划。对于没有完成当日工作量的项目，我们与施工人员共同分析原因，制定整改方案与工作计划，合理掌控检修时间，进而保证了施工进度按照预期计划顺利完成。

3、以“四有”工作法为检修指南，严把检修质量关。

在整个检修过程中我们坚决贯彻“四有”工作法，严格执行集团相关管理制度，施工队伍必须根据施工进度提前办理《施工作业票》、《用电票》、《动火票》、《进入有限空间作业票》等相关手续，不办理完手续，不具备施工条件的坚决不允许施工，真正做到不走过场，不怕麻烦，步步有确认，项项有落实。现场负责人负责对施工人员的安全防护措施进行监督，对于不服从管理的人员有权停止其检修工作，同时对施工过程中的质量情况进行检查，填写检修项目施工记录表，对《检修施工规程作业》执行情况进行监督，有效的保证了施工安全与施工质量。在施工项目质量验收上，我们采取现场验收的方法，施工队现场负责人、车间专业人员、生产办专业人员、项目现场负责人每天均对施工队伍的施工工作量进行现场确认、记录，进而有效的保证了施工签证的准确和施工质量的合格。

在厂生产办的协调组织下，在车间全体干部员工及检修人员的共同努力下我车间实现了“不着一把火，不伤一个人，不损伤一台设备”的安全检修目标。这一成绩的取得是令人欣喜的，但同时我们也应该看到在检修工作中我们也有很多的不足需要我们在今后的工作中进行改正。

1、个别施工项目存在施工抢前的现象，这一现象的出现有两种原因：一方面是因为在制定检修施工进度表时过高的估计了工作量，另一方面是因为施工人员冒进施工、抢进度施工，这就是的安全隐患，对于这一情况我们日后要坚绝杜绝。

2、个别检修规程作业细节处不够规范，由于我车间第一次进行大规模检修，缺少检修经验，对极个别设备的检修操作细节上考滤不够周到，不利于实际操作，需要在检修后进行总结，举一反三，对其它检修规程作业进行修定。

**年终工作总结个人版免费篇三**

自从一年前进入公司以来， 在xx的领导和支持下，简要回顾和总结如下：

“忙而有收获，累而有快乐”成了心曲的主旋律，永远是听到的，期待的。对我来说，20年的工作是难忘和印象最深刻的一年。工作内容的转变，结合一系列工作思路和方法的适应和调整（包括工作中的适应和心态上的调整），带来的是累的感觉，收获的快乐也掺杂着累。

（1）正确处理苦乐、得失、个人利益、集体利益的关系，坚持敬业诚信。经过一年的学习和锻炼，我们在工作中取得了一定的进步，认真研究了别人的长处，改变了自己的不足，虚心向领导和同事请教。

（2）在过去的一年里，我对自己提出了严格的要求，始终以平实的包容、愿意付出、默默无闻为自己的标准，始终注重严谨、细致、踏实、踏实、努力。在工作中，用制度和纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司的规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受各方意见，不断改进工作。

虽然在过去的一年工作中取得了一些成绩，但仍然存在一些不足，如思想解放不够，学习和服务不够，与有经验的同事相比有一定的差距，与客户沟通的基本形式仍然徘徊不前。在今后的工作中，我会认真总结经验，克服不足，努力做得更好。

（一）发扬艰苦奋斗精神。面对监管事务复杂、任务繁重的工作性质，我们不怕吃苦，主动另谋高就，做到“眼、口、手、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，磨练意志，在繁重的工作中增长才干。

（二）弘扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，广泛阅读，在向书本学习的同时注意收集各种信息，广泛吸收各种“营养”；同时，注重学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论基础、辩证思维方法、正确的思想观念和实际工作作风。努力做好工作，树立办公室良好形象。

（3）做好助理。对各种决策和问题及时提出合理化建议和解决方案，供领导参考。

**年终工作总结个人版免费篇四**

一年来，我注重加强对政治理论和业务知识的学习，努力提高自身能力水平，重点加强对本职岗位专业的学习，主要开展了以下工作：

对照文明城市创建标准，进一步加强城乡环卫一体化工作，做细、做实、做好各项工作，特别是解决目前存在的重点难点问题，加大对乱倒垃圾、卫生死角的综合整治，对重点难点问题建立管理台帐，落实责任人，通过增加垃圾桶的数量，增加人员清理次数、优化车辆清理运输线路等方面，对各社区保洁区域、社区外围、河道进行全面环境整治，对卫生死角、三大堆等进行重点清理，增加消毒杀菌频率，保持卫生整洁有序。

活动开展以来各社区每日出动保洁员约450人，对街道辖区进行全面环境保洁工作，对保洁范围内110余条道路进行全面清扫，每日清运垃圾140余方，清洗垃圾桶400余个，清理小广告30余处，出动车辆13辆，确保创城期间街道辖区保持整洁干净的市容市貌。

结合创城工作要求，加强重点区域环境整治工作，成立专门力量，主动担当作为，迅速开展整治行动，重点整治区域为街道办事处周边区域、河沿线、社区外围区域和社区主要出入口周边，包括无物业管理的蒙地卡罗小区，通过清理卫生死角、简易绿化、覆盖密目网、架设围挡等方式，高标准提升辖区整体环境品质，重点对跨海大桥桥下，中心北侧区域、小学以东区域进行综合整治，共覆盖密目网23000余平方，架设围挡280余米，共计清理垃圾35车，清理混合垃圾约300余方，设置铁丝栏400余米。

加强示范小区建设。在所有小区同步开展分类工作的同时，加强示范达标小区的建设，推进示范小区打造工作，对4分类桶点进行升级改造。建设宣教中心。建设街道宣教中心，充分运用实物展示、图片和视频等方式向市民介绍垃圾的产生与去向，并以游戏等方式向市民展示垃圾分类方法、后期处置过程和分类的重要性，多次接待外省和市、区各级领导参观，组织20余次市民和学生参观实践活动。撤桶并点。有序推进四分类桶点标准亭在各物业小区的选址、安装工作，共在22个小区安装标准化四分类亭24个，撤桶并点130个。累计设置29个分类指导亭，29个室外宣传牌，370个宣传架，296个可回收垃圾桶，80个有害垃圾桶，986个厨余垃圾桶及969个其他垃圾桶。双线推进。线上，利用社区群、工作群进行打卡晒桶，优化垃圾分类app软件的应用，目前已在14个小区注册了7500余户用户，累计回收可回收物26052公斤。线下，结合节庆和主题活动、志愿者驻桶指导等多种形式，组织工作人员、志愿者走访居民家庭，开展垃圾分类宣传活动。累计入户宣传1300户，社区宣传87次，共发放宣传手册3759份，张贴海报1404份。

一是加强对裸露土地的整治。组织对空地等区域进行抑尘剂喷洒，共计喷洒面积2.5万余平方米；每天安排洒水车对空气监测站周边及主要道路进行洒水降尘；不定期对开发项目工地进行巡查，督促工地落实防尘措施。9月29日组织子站周边在建工地负责人召开了节前工地扬尘管控部署会，强调相关管控举措。二是落实“回头看”。制定下发《关于进一步做好上级环保督察案件核查整改通知》，对辖区253家在册散乱污企业和41个环保案件进行了责任分解，联合执法中队对新增或回潮“散乱污”进行整治，整治取缔散乱污18家，排查废品收购点30余处，清理废品收购点19处。

20xx年上半年环境卫生整治工作在县创卫办领导下，在乡党委、政府的大力支持关怀和指导下，乡环境卫生整治办开展环境卫生整治活动，广开渠道，大力做好我乡环境卫生整治工作。透过乡全体干部的共同努力，较好地完成了上半年各项工作任务。现将20xx年上半年乡环境卫生整治工作总结如下:

环境卫生整治工作开展以来，我乡成立了环境卫生整治领导小组，顾问由乡党委书记担任，组长由乡党委副书记、乡长担任，成员其他班子成员等四位同志担任，构成了环境卫生整治的工作机构，制定环境卫生整治工作实施方案。明确职责，明确任务，做到上下一盘棋，齐心协力开展环境卫生整治工作。从思想上统一认识，行动上到达了用心主动，由原先的群众号召整理卫生，到此刻的自觉主动地开展环境卫生整治，在全乡已蔚然成风，这就是领导重视的结果，同志们努力的结晶。

环境卫生整治工作一开始，我单位印发县环境卫生整治办及卫生局等有关部门环境卫生整治工作的文件，人手一册，让干部职工居民了解和掌握建立卫生礼貌城市的好处和重要性，同时，我们制作了固定宣传板面环境卫生整治知识宣传栏和永久性环境卫生整治标语，有力地渲染了环境卫生整治的氛围，使环境卫生整治工作家喻户晓。在乡圩场及人流密集场所还张贴标语、悬挂横幅，在政府公众信息网等网络媒体上及时报道乡环境卫生整治工作的取得的进展，并及时召开环境卫生整治工作小组会议环境卫生整治工作中存在的问题，提出整改意见。在理解健康教育方面，我们印发了健康知识问卷，并且干部职工居民参加了卫生知识考试活动，透过环境卫生整治考试，同志们对健康知识有了更深的了解，提高了讲究卫生、持续卫生的意识，对个人、对社会都起到了应有的良好作用。

按照县“环境卫生整治”工作要求，我们切实做好“双创”基础资料整理和道路沿线及乡圩场卫生整治等“环境卫生整治”达标工作，重点是106国道、草石公路沿线卫生问题，贯彻落实《公共场所卫生条例》状况，以及从业人员的健康证明和三创知识等。针对检查中存在的消防安全通道不畅、无禁止吸烟标志、卫生打扫不及时等问题。对违规的场所进行了严肃处理，消除乱放杂物的习气，使居民宿舍区向着规范、健康、有序的方向发展。透过“环境卫生整治”活动开展，大力提高了公共场所的卫生环境和服务水平。

为了保证环境卫生整治工作经常化、制度化，我们实行了每一天两打扫、两检查制度。首先，划分了清洁卫生职责区，明确了职责人;其次，成立了卫生检查小组，由组长和一名成员专抓;并制定了具体、详细的检查表格，每次检查结果都存档归案;检查不合格之处及时公布，并限时整改，同时建立建全环境卫生整治工作档案。

环境卫生整治工作是县委县政府的一个重要工作之一，今年我乡在环境卫生整治工作中，领导和同志都很重视此项工作，为了机关院内、圩场的卫生，乡全体职员行动起来，并外请专职人员对圩场卫生区进行打理，还用心筹资用于请县环卫处进行托运，极力改善周边居民居住环境。

透过以上具体细致的做法，实实在在地改变了我乡各方面的环境，提高了广大干部职工的卫生意识，树立了良好的卫生环境观念。为此，我乡将以环境卫生整治工作为契机，把讲究卫生、提高健康素质贯穿于今后的各项工作之中。

**年终工作总结个人版免费篇五**

转眼20\_\_年过去了，在影城这一年的工作中，通过对各岗位的学习，我们营运部的员工很快适应了影城的运作程序，从以前没接触过影城运作的新手到现在能独立地完成放映、售票、检票、卖品等工作，感谢领导在过去的一年中给予我历练的机会及工作上的指导，下面我对影城营运部近一年的工作情况作如下汇报。

一、20\_\_年工作简单分析

“管理规范、运作有序、各司其职、兢兢业业、愉快工作”是我们大家的宗旨。我们营运部是一个综合部门，结合场务、卖品、售票、放映四个岗位，负责影城一线服务人员的调度工作，充分利用人力资源，保证良好的工作秩序和工作质量。

回顾20\_\_年的工作，我们影城也慢慢有了起色，虽然没有地理位臵的区域优势，但通过大家的努力宣传和推广，逐渐有更多人熟悉和了解我们影城。

1、在票房管理上，首先要做到热情、微笑、礼貌，为顾客提供理想、周到的专业服务，熟悉影城每天的活动，更新影片新信息，及时掌握上岗前自身的仪表仪容，把程序做到位，主动询问，多了解，多推荐。

2、场务方面，场务人员要有规范的接待流程，做好每天的日报表，在检票方面严格执行影城的各项制度，热情指引、来访接待，多巡厅、注意是否有遗留物和未离场观众，保持各影厅通道处于关闭状态，做好正常的营运工作，无串厅，逆留顾客。

3、卖品工作方面，了解产品，有一定的销售能力，要注意个人自身卫生及卖品清洁，询问、点单、呈递、收款、致谢、道别，完整服务，耐心解答，微笑面容，退换货，物品保质期，交接班盘点，核对库存数量，供给及时，主动推荐，只要做好以上的各项工作，相信卖品部销售额也会日益上升，态度第一，顾客至上。

4、放映室的工作，放映室的工作人员要了解每日新片、片源、密钥下载、拷贝信息，做好登记，每天场次和放映时间，影片要提前了解，做好准备，另外放映机的清理打扫、保养要到位，更新片源。

二、工作心得

由于影城工作是以服务型为主的行业，营运部是站在影城的第一线，我们深感到自己工作做得到位与否会直接影响到影城的声誉，所以时刻注意自己的一言一行。面对一个全新的环境，我开始对服务工作有了更加深层的认识，我们深知，唯有不断学习、总结，不断努力和全力以赴来弥补自身的不足，才能迎合整体工作的需要。通过在影城工作的这段时间，我受益匪浅，我会把学到的新知识和积累的经验很好地运用到以后的工作中去，并通过实践进一步提高、升华。

三、自我总结

目前，我们影城在电影市场中的领先优势比较稳固，与省内先进同行之间的差距也正在不断缩小。这得益于影城领导的正确决策和大力支持，也得益于全体员工的辛勤工作和共同努力。当然，我们营运部在日常工作中也或多或少地存在着一些缺点和不足，需要在今后的日子里加以改进。

透视过去的一年，对我来说有很大的收获，成为影城的一名员工，我倍感骄傲和自豪，通过加强自身的学习能力，使我认识到了工作中需要有更多的换位思考、需要理解和包容、需要怀有一颗感恩的心。虽然自己很努力，但也因为欠缺经验和方法有许多不足。在20\_\_年的工作中，我会更加努力学习，在工作中总结、在总结中反思、在反思中学习、在学习中提高、用最好的态度服务顾客，用最佳的心态对待工作。

**年终工作总结个人版免费篇六**

时光飞逝，转眼间在x工作已一年多了。在紧张、忙碌而又充实的工作中，在公司领导和同事的帮助下，我边学习边工作，有进步也有不足。回望度的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，我们的品牌在快速提升着，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。现简要回顾总结如下：

了解各部门新增岗位的管理及各部门人员需求状况。根据各部门人员的实际需求，有针对性、合理性招聘员工已配备各岗位。通过采取一系列切实措施：网上招聘、人才市场、校园招聘、中介公司、内部推荐和张贴广告等各种途径招聘人才，卓有成效，研发部技术人员也在紧张的招聘中，想尽一切办法，通过能想到的一切渠道来满足对技术人员的需求。

1、人事信息档案的管理：材料定期及时整理、确保材料完善;了解材料安放位置，能在最短的时间内找到所需材料。

2、劳动合同管理：负责管理员工劳动合同，办理劳动用工及相关手续;对新进员工劳动合同的签定、老员工续签劳动合同的签订及离职员工的相关手续等事宜。

1、培训工作分析：及时完成了职员工新入职培训，指导新入职员工了解了公司企业文化、规章制度;根据员工岗位需求、技能需求由公司技术人员对员工进行技能培训，增强员工岗位适应能力;为了建立完善培训体系，尽量丰富培训内容，使培训形式多样化，我们结合公司实际时常关注外部培训消息，联系x区工会和x市经济管理培训中心，每月都会组织部分员工参加工会和培训中心举行的一系列免费培训!

2、培训效果评估：通过入职培训，能让每一位新进员工了解公司的结构、公司文化以及公司的历史与未来发展，从而使员工能更快的渗入工作。通过内部培训，增加员工知识面，提高员工工作技能。通过外部培训，丰富培训内容，是培训多样化。

已给新进员工及时办理社保;离职人员办理停保;办理异地社保转移;办理员工工伤的认定、理赔;办理员工住房公积金缴纳、停缴及提取;办理档案转移;办理员工户口迁移。

我的工作任务基本上已完成，总结过去的一年也存在不足之处：我的专业知识有待提高，须积极学习有关专业知识，丰富工作经验。积极学习各项劳动法规以及当地政策。工作过程中不够严谨、不够细心，自觉开展工作的力度、深度不够，主动性较差。须时刻提醒自己，给自己敲警钟“马上就办、办就办好”。工作作风和工作方法尚待进一步改善和提高。由于缺乏经验，很多工作缺乏多途径处理方法，应该加强学习，提高自己的职业道德，端正工作态度，努力积累工作经验，向更高的工作高度挑战。

1、人力资源招聘：在招聘过程中用人部门需要有明晰的用人需求：在确定招聘人员的时候，首先确定被招聘人的录用资格条件，使招聘效果最佳化。及时地信息沟通：用人部门和综合管理办公室将会对新进员工进行初试和复试的过程，考察基本素质以及业务能力，是否能适应公司的发展以便提高招聘的有效性。招聘简历的及时收集整理：每次面试人员信息及时整理、登记，分部门、分岗位、分类别归档。

2、员工培训：完善公司培训体系，根据各部门实际情况做好培训计划。培训宣传工作到位，让员工都能了解到相关培训信息。及时与外界沟通，根据员工需求组织较多的外部培训，丰富员工培训知识。培训评估、培训总结及时整理，以便从中发现培训所存在的问题。

**年终工作总结个人版免费篇七**

外贸工作x个月后，针对外贸公司老板提出的“报价就是见光死，不能报价”;“我们有进出口权，什么都能够卖“等问题，我们作出如下月工作总结，因互联网是在虚拟的空间上交谈与结识，关键问题是做到与客户互信互利，才会有生意做。务必留意以下几个方面：

公司的主营产品，如果公司以小规模发展速度，公司的人力、物力、财力实务不雄厚状况下，公司务必经营销售专一产品，方会尽快见到效果。面向更多的产品经营，战线拉得太长，从前线业务到工厂搜索与售后跟进需一个完整体系与多位专业人士及专业知识来操控。买家总会货比三家，买家远是专业的。作为贸易公司最主要的优势是带给优质的服务，如这点做不到，是无法赢得客户信赖的。

报价并不是一个很简单的活动，它是企业与新客户沟通的切入口。要懂得本行业出口量和前景。本行业内各个企业报价的平均水平和报价趋势。及本公司的产品质量和在国内同类产品属于哪个水平面(高中低)，自我的产品报价与市场行情差价，及如何以到达报价的正确性，让客户查到公司明白公司的主要经营产品及及产品优势与核心竞争力。

此报价表上的数据是企业发展策略的一部分。因为它决定了公司业务开拓的切入口。价格的定位也就将客户进行了定位。不一样的价格就会培养不一样素质的客户群，也就决定了公司的发展方向，产品/服务策略，发展速度和未来。所以小小的一份报价表，看似简单，实则要经过仔细和认真的推敲。

报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东西不能贱卖，普通的产品不要报高。因为客户往往会从你的报价来决定你的诚实性，并同时决定你对产品的熟悉程度;如果一个十分简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明你的诚实性不够，你根本不懂这一行，自然而然客人不会对你再理会。摸清客户动机及诚意再报价，以免成为报价工具，浪费时光。外贸竞争异常急烈，以目前中国市场所见是供大于求，要想异军突起，个性注意服务和经常学习，避免出错。

**年终工作总结个人版免费篇八**

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性结论的书面材料，它是增长才干的一种好办法，因此，让我们写一份总结吧。那么总结有什么格式呢？以下是小编帮大家整理的年终个人工作总结，仅供参考，希望能够帮助到大家。

过去的20xx年对于我来说是不可思议的一年。因为就在这一年里，我实现了从我到金科来的第一天就一直存在的梦想：从一个兼职学生，到一个实习生，再成为一名置业顾问。我完成了一次华丽的转身，从象牙塔般的大学校园来到一个充满未知和挑战的职场舞台。这一梦想的实现包含了太多的艰辛与不易，它既离不开这一年多来在金科的勤奋努力，更与同事和领导们给与我的支持和帮助密不可分。

去年九月份，我以兼职学生的身份开始参与渠道部门的外拓工作。在三个月的兼职生涯中，我开始逐渐接触房地产，并参加了包括住文化节、房交会在内的多次大型活动，通过工作经验的积累和渠道领导的着力培养，自身的业务能力得到迅速提高，并马上成为渠道部门外拓活动的中流砥柱。

今年一月份，由于表现优秀，我被公司吸纳为渠道部门实习生，全面系统地学习房地产知识。随着年后全国房市的回暖，金科在锡城的品牌扩张和销售速度大大加快，在这段时期里，我的个人能力和业务知识也在飞快提升。特别是在渠道外拓工作中，我走遍大半个无锡多个区域，身处地产推广的第一线，对锡城市民的住房现状及购房需求和心态有了较为仔细的了解，自己的分析和判断能力显著提高。这也为以后从事置业顾问的工作打下了一个良好的基础。

20xx年9月1日，可算是我工作上的另一个转折点，是对我到金科一年来兼职和实习成绩的肯定，更是一个全新的开始加入东方王榭销售部，成为其中的一员。

不知不觉，入职已有三个多月。回想即将过去的20xx年，在一年里，我在金科获得的实在太多太多，说也说不完，要感谢的不单是一两个人，更不是一个简单的道谢就能表达的。

我原本只是一个普普通通的大专毕业生，学的是物流专业，没有太高的文凭和令人艳羡的自身条件，有的仅仅是外向的性格、澎湃的激情和学生时代积累的销售经验，在那段令人怀念的青涩时期，我卖过鱼、卖过衣服、卖过酒类产品，甚至摆过地摊，从事了大量和销售有关的工作。感谢渠道主管吴炼经理，是你让我有机会踏入金科，也是你的细心栽培，让我从一个普通的大学生成长为一个合格的地产工作人员，晋身到销售这一行列中，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。在渠道部门的工作生涯中，吴经理对我们定期的系统培训以及职业化的行为操守规范，让我真正从一名大学生成长为职场人士并能很快适应从辅销人员到置业顾问的角色转换。

我更加要感谢高主管，当我刚进入销售部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她用女性特有的细腻和情感，包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。

入职以来，从半知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事间的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大，要学的却是无比的多，销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前常听说销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有金科这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。

所以，从今年十月中旬第一次以职业顾问身份参与开盘到目前这段销售期内，我总共销售了将近5300万左右的金额，售出物业将近80套，对于公司的销售任务都能按时完成。同时，在日常销售工作中，我充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

但是，通过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待来年解决。首先，在一些业务知识比如银行贷款特别是公积金这一块，我对一些政策法规和具体细节还不太了解，在跟客户面谈时如果遇到类似问题还得经常电话求助银行朋友。我想作为像金科这样一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉金科无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我近期已经在网上下载大量相关的文章，寄望通过自学还有请教同事和银行朋友的方式来充实自己。

其次，由于进入销售岗位时东方王榭洋房存量已不多，所以对于洋房物业的销售基本可以说是毫无经验。我想相对于高层住宅，洋房客户这类高收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如面对不同文化水平和不同购房心态的客户，我们都应该有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的个性，没有个性的销售员不过是个服务员而已。但是通过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好东方王榭二期御园洋房的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个适合王榭高雅大气之风的置业顾问。

另外，由于正式进入部门的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级失误。虽然在主管和同事的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在来年的工作生活中得到改进，一方面自己会多学多问，另一方面也希望领导的鞭策，同事的提点。

20xx年，既是新的一年，又是我一个全新的开始。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。虽然近期政府频繁公布房市新政，从二贷的缩紧到二手房营业税免征年限的变化，再到契税和开发商拿地的首付限制。表面上看似乎有抑制房价上涨的可能，同时更有许多人开始预测新一年房价必然下跌。但是，通过在销售工作中跟客户的接触以及国中在渠道工作中对无锡城市居民住宅需求的了解，我认为，在新的一年，锡城楼市市仍将保持坚挺。理由有三：

首先，近十年以来，无锡楼市除了在20xx年底因为金融危机的影响严重下跌过之外，在其它年份一直是保持着稳定上涨的态势，可见其大势是稳步往上走的。这和中国的gdp增加速度是成正比的，也和无锡在过去十年的城市化进程息息相关。相比周边其它城市，无锡房价原本就算低的，如果以目前无锡在苏锡常地区的经济比重来讲的话，那么锡城的房价还大有上升空间。因此，哪怕像北京、上海、深圳这些大城市房价下跌，无锡也不一定会降价。

另外，房市的繁荣也是和老百姓的购房需求分不开的。照目前来看，未来几年，无锡房市仍存在大量的刚性需求。从去年开始，围绕着地铁的修建和旧城区的改造，无锡又开始了新一轮轰轰烈烈的城市化进程。未来几年，伴随着“崇安新城”“惠山新城”等政府规划的几大xx区的改造以及地铁二三号线的动工，将会出现大量因房屋拆迁而出现的刚性需求。我在渠道部门任职时，曾多次深入到周山浜一带、崇宁路、庆丰里和风顺里这些拆迁区域，对里面拆迁住户的购房心态也有所了解。在类似周山浜、崇宁弄这些区域里面，很多住户都是一家有两三套房将近一两百个平米，如果不拿安居房拿赔款的话，少则七八千，多则每平米能拿到上万的补偿金。很多人都是因此而暴富，并且用拆迁费加上原来的存款购置高档商品房。在庆丰里、风顺里、风和里这些原来的`商品房拆迁户里面，也有大量户主选择以拆迁补偿金购买商品房，这种情况在观天下和上院几次开盘中也得到过体现。另外，像金科在xx区的主要竞争对手“爱家金河湾”，之所以在09年上半年度卖得如此火爆，除了整个市场的回暖以及政府的区域建设之外，周边周山浜和庆丰里等大片区域的拆迁赔款所带来的刚性需求也是其主要原因之一。

当然，由于区域不同，各地方的拆迁赔款也不尽相同。但是，随着时代的发展，人们的消费思想以及住房观念也在悄然变化，购置高档物业，追求人居梦想以及投资消费将成为主流。中国目前的人口年龄结构正处于“人口红利”阶段，大量的婚房需求也在近几年得到充分的体现。再者，由于金融危机所引起的通货膨胀率也影响着许多购房者的思想，近两个月明显感觉投资性需求较前段时间又有所增加，“把钱放银行不如投资不动产”成为很多投资客的口头禅。因此，相当一部分刚性需求购房者的购房心态也将影响新年无锡楼市的整体走向。

第三，20xx年是中国乃至世界经济复苏的重要一年，无锡的经济发展速度也将大大加快。随着明年大量工程项目的上马动工，特别是下半年上海世博会的召开，xx必将重新聚焦中国的经济视角，从而给上海和周边苏锡常地区的经济发展带来更多利好。经济发展带动房价上扬，这是个不变的定律。

再展望一下我所销售的东方王榭：明年三月份第一批高层交付，差不多在六七月份会有相当一部分业主装修完毕并且入住，这必将提高哥伦布广场及周边商铺的消费水平，而“金科新大陆”地块在公司领导和同事的规划建设下相信也将以最快的速度面市，届时“哥伦布”与“新大陆”交相辉映，整个个区域的商业优势毋庸置疑。另外，随着广益路与通江大道的贯通，新公交路线的开发，东方王榭常被客户诟病的“地段偏远”“去市中心不方便”的缺憾也将大大得到弥补。并且，政府新出台的“地产企业拿地首付不得低于百分之五十”的政策对东方王榭洋房这样的珍稀物业来说反而也是个不小的利好。

因此，我认为：这即将到来的20xx年，对于无锡，对于楼市，对于金科，还有对于我，都是充满希望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的新一年里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于利己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

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