# 最新员工个人年度总结(优秀14篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-03-30

*总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。员工个人年度总结篇一20xx年x月x日...*

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**员工个人年度总结篇一**

20xx年x月x日我来到x公司，在x个月的出纳工作中，对出纳的岗位认识、工作性质、业务技能以及思想提高都是对我的职业生涯的填充和必不可少的弥补。回顾x个月来的出纳实习工作，先是失误、还是失误，最后才有了小的成绩和经验。

以前在公司是做会计工作的，出纳的业务没具体操作和实践过，总认为是“调虫小技”，不以为然，可就是抱着这种心态刚开始干出纳工作出现不少的失误，第一失误就是开具支票上的错误。开具支票必须字迹工整、无连笔、不能修改等。而我的正楷书法功底实在是太弱了，笔画不连，字就不会写;终于把支票抬头单位名称写工整了，盖银行预留印鉴时也是一门技巧，印鉴重压、重影、现象都会被银行退票，耽误工作。基于上述业务需求，根据自己在软件公司的软件实施经验和电脑知识，为自己的岗位需求开发了x系统的交行票据套打系统，解决了在实际工作中出现的缺点问题，提高了工作效率。由此可见，虚心的、积极的心态是干好一切工作的根本;学习和实践相互融合才能产出成果。在大学里，学习的知识不能用在具体解决问题上，空洞无味，就是因为没有问题摆在我们面前，成果都是面对一个一个具体问题而存在的。

在这期间，在财务和内勤上我作了如下具体工作。严格按照财务制度的要求，办理费用报销，现金、支票的收付业务。每月第八个工作日按时作好单位职工的薪金发放。及时登记现金、银行存款日记帐。月末编制银行余额调节表。起草财经公文、人事公文并及时发放、传阅、存档、保管。监督人员考勤登记，办公饮用水的安排。开具日常收款业务发票，并保管好空白发票和其它支票。开发了x平台票据套打系统。填写地税申报表。完成财务经理交待的工作。出纳工作看似简单，做起来难，成绩的取得离不开单位领导的耐心教诲和无形的身教，x个月的岗位实战练兵，使我的财务工作水平又向前推进了一步。知道了要作好出纳工作绝不可以用“轻松”来形容，绝非“雕虫小技”，它是经济工作的第一线，财务收支的关口，占有重要的地位。

作为一个合格的出纳，必须具备以下的基本要求：学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平和知识技能。学会制订本职岗位工作内部控制制度，发挥财务控制、监督的作用。出纳人员要恪守良好的职业道德。出纳人员要有较强的安全意识，现金、有价证券、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制。很好的沟通能力。特别是和工商、税务、社保等单位的外联沟通能力。

以上是我近x个月工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，努力实现自己的人生价值。在此，我要特别感谢公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢!

**员工个人年度总结篇二**

20xx年即将逝去，这是我步入昌达公司一年以来，在公司领导的指导、关怀与帮助下，我不断提高一个现场人员的工作能力和素质，保持以学为主的谦虚态度和本着以公司利益为出发点踏实工作，勤勤恳恳，紧紧围绕我煤炭公司全年目标而努力，认真做好自己的本职工作，为了总结过去的经验教训，更好的开展今后工作，现将具体情况汇报如下：

跨出了校园的大门，就得融入社会这个大家庭，为了能够在生活、工作过程中，与同事建立一种和谐的人际关系，我始终坚持“干工作先做人”的原则，不断学习，戒骄戒躁，虚心谨慎，接受领导的教导，不断加强自身思想道德修养，端正做人、做事应有的正确态度，为自己各项业务工作的开展作好铺垫。

工作之余，我努力学习煤炭知识以及其涉及的方面信息，除此之外，我仍旧密切关注国家、省及其他各大煤炭网站，及时了解掌握相关法律、法规的颁布与煤炭行业动态，不断开拓自己的视野。坚持走“活到老，学到老”、“终身学习”的学习路线，时刻不忘多看、多记、多了解，为自己各项工作的开展打好扎实基础。

将近一年的工作中，我始终认真对待每一天的工作，把握好我所接受的每一车煤的质量，在遇见问题的情况下，及时与领导沟通，最后以最妥善的方式去解决每一个突发情况，坚持以公司的利益为出发点，以公司利益的最大化为目标，以公司的规章制度严格要求自己。

要认识自己，树立信心。要时刻检查查自己的不足和问题，及时改正，虚心听取领导和老员工提出的自己身上问题。对自己和公司要充满信心，既看到现实存在的巨大问题又看公司的发展潜力和发展空间，要增强责任意识、危机意识、效益意识，小事做起、从点滴做起，从自身做起。树立自己和公司良好的形象，因为我从进入公司这一刻起，就担负着树立公司形象和义务，而这个责任是我不可推脱，一定要承担的。走进公司后，我深知我的每一句话每一个行为都代表着的形象和名誉。

总之，一年来，我勤奋工作、认真学习实践、尊敬领导、团结同事、热心助人，在各个方面都取得了一定进步，但我深知这远远不够，以后的路还很长，可能遇到各种各样的困难，不过我相信在领导的正确引导和同事的支持帮助下，一切难题都会迎刃而解。当然，我也诚恳的希望领导和同事能够对我做的不足的地方提出批评。相信未来昌达煤炭公司在我以及每一个员工的帮助下会有更高更远更快的发展。

**员工个人年度总结篇三**

转瞬间入职xxx公司工作已一年多了，依据公司经理的工作支配，主要负责餐厅楼面的日常运作和部门的培训工作，现将20xx年度工作状况作总结汇报，并就20xx年的工作预备作简要概述。

主要是关心餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月(6、7、8、9月)因工作的需要及领导的信任和自身进展的需要，主要负责酒店的营销工作。回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋勉向上

从任职以后，我在君御酒店分管内部管理工作，了解君御酒店员工多数来于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素养有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。订正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从来宾一进店的`规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当来宾进店有迎声，能主动、热忱地上前服务，介绍酒店风味菜，当来宾点起烟，服务员应准时呈上烟缸等。

在四月份时，进行了技能实操竞赛，服务员潭丽燕获得了技能竞赛第一名的好成果。其他服务员通过活动竞赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多学问，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

2、抓管理建章立制

前期，餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对排列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的留意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，协作高层经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

3、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵看法，不断改进并协调，准时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”重量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的争辩、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

4、抓宴席的接待及管理宣扬工作

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣扬单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的来宾介绍餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣扬酒店规模等，方案性地对宴席接待做好充分的预备工作。

5、抓团队用餐

利用每周六、日、一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增加了人气，其次为厨房削减了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真询问反馈，做好信息的反馈统计工作。

在工作中深感自己的不足，今后我将朝这几个方面努力：

1、不断学习，提高自己，加强销售的业务学问及各方面的学问学习。

2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。

3、做好内部客户的维护及沟通工作。

4、有方案性地支配好营销工作。

5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。

6、亲热协作酒店销售部接餐及接待服务。

**员工个人年度总结篇四**

时间一晃而过，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年，虽没有很好的业绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，我是今年xxx月底来到公司的，虽在公司工作时间不长，但是也有一定收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做到更好，自己也有信心，有决心把明年的工作做的更好，下面对我的工作进行总结：

我是今年xxx月底到本公司工作的，之前从事的是工装工作，因为对家装的热爱使我选择了xx，在没有来xx工作以前，我是没有家装装修经验的，仅凭对家装的热爱，而缺乏家装装修设计施工经验和行业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到了公司以后，一切从零开始，一边学习沟通技巧，一边去工地现场看施工，遇到沟通上的问题，我经常请教史主管和其他经验丰富的同事，在同事的帮助下，取得了良好的效果，也使我感到受益匪浅，这三个月来，业绩虽不出色，但是这段时间我学习了解到了如何更好的与团队相处、合作并进，学到了如何开展业务，也相应的进行了实践，也对xx的文化、使命有了深刻的共鸣，对家装行业有了初步的认识。

通过不断地学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对家装市场有了一个初步的认识和了解，虽然我的成绩远不如其他同事那么卓越，但我有信心，有决心做好，现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的问题，准确的把握客户的信息，良好的与客户沟通，因此取得了一些客户的信任，这对以后成为设计师打下了扎实的基础。

这三个月虽有进步，但是也有不足的地方需改进，对于家装市场了解的还不够深入，对公司产品的技术问题掌握过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释工艺要求，业务上，电话营销的技巧还不是很到位，针对市场上的工艺，做法，xx本公司的工艺、产品了解还远远不够，这些还需要继续学习。

总结下来，在公司工作的这段时间，接触到了许多事物，产生了许多新问题，也学习到了许多新知识，新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善，在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

展望新的工作年度，希望能够再接再厉，同时也需要加强锻炼自身的设计水平，在以后的工作中与同事多沟通、多探讨，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，不断完善自己，当然在工作当中也存在着不足，争取早日改正以往的缺点，总结经验，吸取精华，分析失败原因和工作当中的不足，为明年的工作做好准备！新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战！我将不断总结与反省，不断鞭策自己并充实能量，提高自身设计水平与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长！转眼间，一年的时间又悄然离去，回首过去，展望未来，xx年即将到来，以下是我明年的工作计划：

目标：加强家装设计专业的学习与研究，了解本行业市场信息，从而顺利实现从市场部向设计部过度。

设计师是我一直的梦想，成为精英设计师更是以后的奋斗目标，作为实习设计师，能否成为合格的家装设计师，首先要有扎实的专业知识以及良好的业务水平，专业知识主要是靠平时的积累，包括施工工艺，材料等，知己知彼百战不殆，只有扎实的专业功底，对于设计师来说才能更加得心应手。

好的业务水平同时也是一个合格设计师必备的基本功，一个好的设计师不光设计能力要好，更重要的是要有出色的沟通能力，所以在没有转成设计师之前，还需在市场部好好锻炼。

具体表现在以下几个方面：

1、俗话说，“三人行，必有我师焉”在空余时间，与同行之间进行沟通，从而更好的了解沟通技巧以及获得更多的客户信息。

2、通过对设计师、工长、监理的沟通与学习，已达到对材料、施工工艺等专业知识的深入了解。

3、一个成功者的成功不在于xxx小时之内在干什么，而在于xxx小时之外的时间在做什么，通过空余的时间不断学习，不断充电，这样才能使自己永远立于不败之地。

xxx%的引导+xxx%的个人努力=合格的设计师在学习工作中，遇到不懂的地方及时去请教设计师，过硬的绘图功底是靠炼出来的，而不是看出来的，所以在空余时间要努力画图，扎实基本功。

营销学里讲过这样一段话，思路决定一个的出路，心志决定一个人的动态行为可以看出一个为人处事的风格，勤奋能给一个人带来财富。

xx年的号角已经吹响，对于市场部的我们来说一定要知道，市场部人员的任务永远是“只有逗号，没有句号”如何获得更多的、更有效的客户，如何在市场饱和的情况下争取到更多的准客户，这些问题对于我们每一个业务员都是一个考验，面对如火如荼的市场，面对竞争激烈的对手，我希望，大家可以而自信的向同行说“我们在路上” 。

**员工个人年度总结篇五**

转眼间一年的时间已从指间流逝，不得不感慨光阴似箭。回首这一年来所发生的一切，有喜悦，也有遇到困难和挫折时的惆怅。更多的，是折腾。但结果还是好的，总算折腾到一个对的地方了。从工作表现与工作态度上，由于把自己放到正确的位置上了，所以，较往年还是有相当大的改观的。不过仍然还会有些不足的地方，自己主观情绪总是会不由自主的支配自己的神经系统，会偶尔表现在工作上面，对于这一点，我已深刻认识到自己的不足，我会认真努力的克制，力求做到更好!现就本年度重要工作情况总结如下：

在经理的领导下，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

1.只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本知识并钻研，才能更好的与客户沟通。

2.只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

3.只有坚持原则落实制度，才能得到自己一直想要达到的目标。

4.只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

5.要加强与同事的交流，与大家一起解决工作上的情绪问题，多进行思想交流。

1.要定期进行自我审视。以改正自己的缺点，并加强专业技能。

2.经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!但是还没有做到“忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，”这些。但是确实摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。在工作的同时，我比过往明白了更多为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

3.总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。行动力上再多以实现就更好了。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些等待我解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1.对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2.本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自已为是，公司的制度公开不遵守，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

针对20xx存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

1.进一步积极搞好与同事的关系。

2.加强专业知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。

3.提高自己的行动力，在研究员的带领下，我也要享受研究员的待遇。

在今后的工作中不断创新，及时与领导，同事进行沟通，严格要求自己，为同事们做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己再工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进!我相信：在上级的正确领导下，xxx部的明天更美好!

**员工个人年度总结篇六**

春去冬来，转瞬间，历史即将掀开新的一页，来到xx公司快x年了，在xx也算一名老员工，作为公司的一名老员工。我深深的感受到xx公司之蓬勃发展的热气，及拼搏向上的精神，在这三年里我学会到了很多同时也懂了很多，从一个什么也不懂的销售顾问，到今天的月销年销售冠军，首先我要感谢丛总给我展现自我和学习的平台，让我能够有学习和发展的空间，其次我要感谢郑经理和马主管对我工作的的支持与帮助，正因为有了你们的帮助，补冲我的不足，我才能够一点点的的进步，取的今天好的成绩，下面我把自己这一年的工作和学习情况，做一下总结。

今年x月份来到公司我全年销售了xx台，而年我销售了xx台车。年我自己给自己制定的目标是xx台，经过自己的努力和全体员工的协助下，我完成了，并超额完成了我所定的目标，取的了xx台的好成绩。年我还要有新的目标和新的突破，我相信，只要我想做就没有做不到的事情，我对自己有信心，对我们整个整体有信心，我相信只要努力，只要付出就一定会成功，加油。

销售部是企业的一个门面，一个窗口，我们的一言一行都代表我门的企业，所以我无论是在工作还是平时生活都高要求的要求自己的言行，在高素质的基础上还要更要加强自己的专业知识和专业技能，要想做为一名优秀合格的销售顾问，必须能够了解和吃透竞争车行的动态，说出他的不足之处，要做到人有我有，人有我优，经过这几年的磨练，使我更加成熟，无论是谈客户还是了解客户心理都有了很大的提高，回顾过去忙碌的工作，每谈成一个客户，非凡是那些不好谈非凡叼难的客户，到最后的成交，都对自己是一种磨练。

同时也是一种挑战，现在看，过去的之一时期，尽管在工作的各个方面既有欣慰，也有遗憾，但有一点是值得肯定的，我们真诚的付出了，说到这里我想多说几句，我们在平时工作中应该怀着颗感的心去对待每一个你接待的用户，不要把他们当成一个生疏人，或者是一个普通的客户，当作朋友，亲人，只要你真诚的付出，才会换来客户的你的信任，和肯定，这是我在海马的摸索和经验，记得伟大的乔基拉德说过，要想要客户相信你的车首先要相信你的人，我认为是很有道理的。我相信只要我们真诚付出了就一定会有回报。

总之销售部是一个不段成长的部门，我喜欢在这个岗位工作，同时也是也个锻炼人的好部们，我有幸伴随它成长，它让我一个涉世未深的人，深市刻的熟悉到自己熟悉到自己的本质工作，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其他人的协助，评一人之力是什么也做不了的，所以我们要体现团队精神，因为我们xx公司是一个整体，一个大家庭，xx公司的全体员工就象兄弟姐妹一样，团结合作，我也在工作中学到了许多专业知识，和做人道理。

所以无论是岗位日常工作还是领导交代下来的任务，我都力求做到尽善尽美。

尽管有时也很累，但也体验到苦中有乐，累中得到的是收获，我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚持的基础。我也深知，工作中自己还有很多的不足，例如：业务知识上，还没有达到精益求精的要求，工作有时过急过乱，缺乏深入细致工作等，我要在以后工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司作出贡献。

**员工个人年度总结篇七**

时光飞逝，转眼间已到了狗年，到公司工作近五个月了，感受颇多，收获颇多。刚出校门的学生，从几乎工作经验的新手，到现在能独立地一项工作。新环境、新、新同事、新岗位，对我来说是的发展机遇，的锻炼和提升各能力的机会。

回顾总结半年的工作，主要总结汇报几个：

几个月里，我工作，勤勤恳恳，按时并的安排的任务。内务，从原来的零散、杂乱到现在的整齐、有序。能、迅速地找到所需的`文件资料;在采购，我与晓莉密切合作，标书，无误，在招标过程中，灵活地回答各位评委的问题，并同招标公司和各招标都了的关系。

尽最大的努力去宣传的公司，公司的形象，最大的利益。在硬件，鉴于公司客户的特殊性——大多数行业类客户，前期在，我并未有。我觉得我的价值并未能体现;另一我从内心上总有一点过意不去，有时候甚至怀疑自身的能力。

然而，一段的学习和努力，我地开拓了衡阳市医院新的客户，并一直着的关系，为以后的后续发展打下了的基矗我也从公司将来的利益，多与采购办和银桥招标办，多与沟通，并熟悉了的工作流程，与并了的关系。

当然，从中我也学到了学校里学的东西，也明白了的道理，我相信都我以后的工作都将大有裨益。在其它，我全力协助各的工作，在公司人手较忙的时候，为公司分担事务，圆满地公司委派的任务。

总结半年的工作，的进步和成绩，但在还着。刚出学校们的学生来说，工作经验是他最大的缺点，我也不例外，在工作中未能的考虑各的因素，很圆滑的各的关系;性的工作思路还，工作做的还，服务意识上升到的，这都有待于在今后的工作中改进。

在新的一年里，我将学习规章制度、知识，努力使思想觉悟和工作新，为公司的发展更大更多的;我将发展和各的关系，动用一切可以用的资源，将公司的做大、做强。我将以饱满的热情和进取的精神，去努力每一件事，努力开拓市场，为公司的发展尽的一份薄力!

**员工个人年度总结篇八**

尊敬的各位领导:

您好!

挥别了灿烂的20xx,我们迎来充满神秘的20xx.我自去年10月至今一直工作于理财中心,任组训一职.三个月的.工作于我来说,是一次华丽的蜕变.

作为一个刚刚走出校门的学生其实,那个时候,我是稚嫩的,是茫然的,也是充满期待的.我对自己将来要做的工作不是十分的清楚,只是觉得组训的工作还比较适合我,还清晰的记得来到公司面试,程主任说过,作为组训要做到”兵头将尾，主管的参谋，经理的助手”,当时也是朦朦胧胧的就开始了这样一条道路.

在国寿工作的三个月以来,我收获了我成长了,道路总是漫长的,但回首总是那样的充满无限感慨和留恋.

记得接到的第一份任务就是策划视频的方案.我知道这是领导给我的一次考验,更是一次展现自己的机会.后来这个视频在领导的指导所有伙伴的配合下,拍摄很成功.也得到了省公司高度认可.

有时候,我觉得工作是一种被称之为\"习惯\"的东西,就如同早会经营一样,晨会是寿险业务工作中重要的环节。如何经营好晨会，对于一个团队的发展至关重要。刚刚开始的时候,我无从适应,幸亏在学校的时候有过担任晚会主持的经验,才勉强走上了主持的那个讲台.在长达一个多月的时间里,每次开早会我都是要提前写好主持搞,那样的日子我很急,我在想我要到什么时候才能像其他的老师那样,能够很自如的站在台上……，在领导的支持和培育下，现在我有了很大的提高。

平时的工作，除了经营早会，也要给新人培训，入司正好赶上了省公司的雏鹰招募计划，我们部门也是积极行动，在四季度先后有十几位新的伙伴加入团队里。这十几位乎伙伴分为两批进行培训。当程主任将培训的重任交给我的时候，心里是没有底的，但在主任的鼓励下，第一批经过我初步培训的伙伴百分之九十通过了代资考试。第二批培训更是所有人通过，这也为新人开门红的展业作了铺垫。

作为一名组训，在自家公司要有章可循，若是出差，那更要统筹全局。十月份的时候，潜山那场高端客户答谢会，让我体会到组训的不易和重要，后来的开门红会议，我也是恪守职责，两天的时间学到了很多。虽然很累，但是，看到我们的团队是那样的优秀，我由衷地幸福。

虽然每天在公司不亦乐乎的工作，可是很长的一段时间，我的心里都是空的，也是虚的，因为我觉得自己以前所学的皮毛已经不够我在工作中运用了。而且寿险业真的是有很多的知识值得我去学习。我渴望学到新的知识，也期待能够系统的去学习到寿险的专业知识。终于在十一月底我很有幸的参加了省公司安排的新人培训班。我知道这对我是一次难得的机会，不仅为了自己，也为了我们支公司，我必须努力再努力。短短的十天，我有种脱胎换骨的感觉，为了能在一百三十七人的班级脱颖而出我每天高度的绷紧神经，积极参与一切活动，直到最后拿到第二名的成绩，才觉得可以回公司给领导一个答复了。

寿险工作是一场有趣的战斗，其实在这个战场上没有败将，只有逃兵。我一直坚信自己不是一个轻易认输的人，所以我喜欢这样的工作，作为一个营销专业出生的学生，我热爱一切和挑战有关的事业。在这里每一天都有不同收获，每天也会遇到不同的问题，在这一点上很荣幸，我有很能理解我的领导和伙伴们，身为公司里唯一的90后，我得到了领导的关心，领导总能在适当的时候给予我最忠实的评价和建议。我也难免会犯错，也难免会说错话，但这些都得到了领导善意的指出。尽管如此，作为一个年轻人，有时候，我还有种心理很不舒服的感觉。我难以接受工作中遇到的阻力，或许我还是以一个学生的心态在看待一切，经过几个月的磨砺，我在心态上也成长了。

在实习的三个月里，在我们的团队里我感觉到了温暖，我们是一个整体，有任何压力来了，只要大家齐心协力，问题都能轻松解决的。我也热爱这样可爱的团队，我喜欢看到大家业绩不断的被刷新，我更是将我的所有精力都放在了工作中，因为我觉得这份工作能够体现我的价值。

热情奔放的20xx激情靠岸，成绩和不安属于过去，未来才属于自己，作为一名组训，我知道我的工作才刚刚开始，我惟有勇于进取，不断创新，才能取得更大的成绩。

我感谢公司，让我有了一种信仰；感谢公司领导，给我的关心和帮助，给我教育和培训的机会，让我感到了公司的温暖。我坚信在理财中心，在公司的领导和支持下、在全体内外勤人员的共同努力下，20xx年一定会是“直挂云帆济沧海”。在此我正式申请加入中国人寿怀宁支公司，担任理财中心组训一职，以后的工作，我定会尽职尽责不断进取,恳请公司所有领导随时对我进行检阅。

**员工个人年度总结篇九**

20x年转眼而过，回顾这一年来的工作，在车间领导的支持和帮助下，严格要求自己，按照生产要求较好完成了领导下达的任务。通过一年来的学习与工作，工作模式得到了较快的改变，工作能力有了较大的提高，完全能胜任本职工作。现将这一年的工作总结如下：

一、严格遵守厂规厂纪，安全生产。

无规矩不成方圆，厂规厂纪时刻牢记心头。按时上下班、班前不喝酒，保证在精力充沛的状态下干好本职工作。

安全无小事，严格遵守安全守则“三不伤害”。作为一班之长，心系全员的生命安全，在班前会中时刻提醒大家在工作中注意自身安全，并且制定了安全保护措施，努力做到每个人安安全全上班，平平安安回家。

二、尽职尽责工作，完成公司下达任务

1、班前检查不可或缺

要做好本班工作，班前生产情况的检查非常重要。上班生产状况对本班生产有着积极的指导意义，通过检查安排本班工作，非常清晰地制定班中生产任务，有利于协调窑、预热器、煤磨工作安排，提高工作效率。

2、做好与中控员的沟通

中控与现场的良好配合是熟料高产的保障，现场人员全权掌握现场设备运行情况，及时准确将现场情况反应给中控，以便中控及时做出调整，在最短时间内调整好参数。遇到紧急情况时尤为重要，中控的及时调节为现场处理节省了时间，同时也缩短了处理故障的时间，保护了设备也降低了能耗。

3、合理的人员分配可以提高工作效率

预热器、煤磨岗位各有各的特点，每个人的技术和知识面不同，所以合理的分工尤为重要，合适的人放到恰当的岗位才能发挥良好的作用。工作中注重配合，每个岗位人员有限，遇到事故应及时调配人员合作，调动员工的工作积极性，遇事能快速反应，以最短的时间处理好故障，提高设备的运转率，保证熟料产质量。

4、努力学习提高技术，做好领头羊

做为班长，技术要扎实，要有预见性。通过这几年的工作，我积累了一些2线设备运行，故障处理经验;能准确及时发现问题，并且能在短时间内处理好故障。在工作中积极主动，不怕脏，不怕累，凡事冲到第一，协调好工作，带领大家快速地处理问题，并能保证大家安全，做到安生生产。

20x年度烧成系统设备运行基本良好，本班员工工作积极、认真、吃苦耐劳。在全体的共同努力下很好完成领导下达的任务，这离不开杨主任和李主任的信任与支持，同时也是本班全员共同努力的结果。我深知自己在工作中仍有不足，在以后的工作中向有经验的前辈虚心请教。今年的生产已经圆满完成，在下一年的工作中我会加紧学习，努力提高操作技术，以身作则，做好本职工作，带领好大家高效率地干好班中工作，请领导监督，谢谢领导的鼓励与培养!

**员工个人年度总结篇十**

20xx年，我担任分社的出纳工作;9月至今，我担任分社的主管工作。现将20xx年度的工作作一小：

1、在担任出纳工作期间，我严格遵守各项规章制度，认真行使本岗位操作权限，在授权范围内开展各项工作。

2、做好财务出纳工作计划，根据信用社的管理制度办理现金的收付，整点以及损伤票币、大小票币的兑换工作。

3、宣传爱护人民币和反假币的工作。

4、做好现金的管理工作，加强核算，减少库存现金的占压，提高经济效益。

5、在担任主管期间，严格遵守授权制度。

6、负责整理、审查、装订上日的传票。

7、负责做好每天对柜员的库存核对，重空凭证核对。

8、做好分社的重空领用和会计档案调阅。

9、团他人，与人为善。一直是我待人的准则。在工作中团同事，和睦相处，相互学习，相互促进。在生活上，相互帮助，相互关心，共同创造和谐的氛围。

10、做好三防一保和党风廉政工。

一年来，在上级领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到了较大程度的提高，但在某些方面还存在着一些不足：

1、不善于自学。

2、对客户没有说普通话。

在新的一年里，我努力做到：

1、做好20xx年个人工作计划，加强理论学习，提高自身综合素质。

2、遵守规章制度，履行岗位职责。

3、增强防范意识，落实“三防一保”。

4、团奋进，营造良好的环境。

**员工个人年度总结篇十一**

本人系otc安徽省区芜湖市场地区经理，自今年8月下旬因公司安排加入这个团体。作为市场销售经理，我能够认真履行岗位职责，在部门经理的正确领导下，部门经理的关心下以及各位售后服务人员耐心协助下，积极进取、扎实工作，但未能完成全年目标任务，营销工作不尽人意，辜负了公司对我的期望，深感愧疚。下面对我以往的工作进行总结。不妥之处，敬请领导和同事们批评指正。

一、加强宣传促销力度，深入宣导公司销售政策

初来市场销售工作中遇到了不少的困难，特别是因为市场上合作过的代理商认为我公司的销售政策不能很好的维护市场价格体系以及各种不实传闻使医药商业公司对我公司产品的信心不足，不少医药公司，零售户甚至不愿接受我公司产品，导致今年1到8月公司在该市场回款为零。面对不利局面，在公司总部统一指挥和安排部署下，我深入领会杨总提出的十字工作方针，进一步加强宣传力度。随着公司和谐营销战的开始，通过加大力度拜访商业公司、走访零售户耐心做好宣传解释工作，使这个好消息在第一时间即传播到客户和代理商，增强了他们卖好我公司产品的信心。充分利用公司的大战政策。在9月完成了代理商的合同签定。

二、加强客户管理工作，提高了服务意识和服务水平

在客户管理工作中，我从两个方面下工夫。一是进一步利用好、维护好商业渠道我们积极与分县经销商及代理联络协调、密切感情，妥善处理工作关系特别是有针对性地开展重点县市的工作。付出必有回报，通过长期的渠道公关，我们得到了经销商的认可，并对方表示在今后的合作中将会加大推广力度。二是进一步开发好、维护好终端客户。做好终端是我们营销工作的出发点和落脚点，因此，在保持与经销商良好关系的基础上，我们切实增强服务意识，将工作重心下移，重点联系零售户、坚持一切从客户出发，一切为客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意\"的一对一的营销理念，对零售户实行全过程、高质量的服务，通过主动上门了解访问，建立重点客户档案，及时征求客户意见，对客户的经营状况、客户要求、消费者意见和市场变化心中有数，并及时反馈，使上级能迅速准确地了解市场信息。

三、加强内部沟通。及时调整心态保侍颠峰状态

在营销工作中，人是最活跃最关键的要素，没有好的心态就不会有好的业绩。坚持及时向主管领导汇报市场信息、客户意见和建议，接受指令。其次，勤于学习，增强责任心。工作之余，我自学《商务谈判》及《营销战略管理》等，提高了理论水平和营销技能。今年，我们还重点学习了《细节决定成败》一书，感到受益匪浅，深刻认识到营销工作无小事，任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。通过学习切实提高了自身的素质以及水平。通过一年来的工作实践，我深深地体会到：坚定信念，服从领导是克服困难的基础;优质服务、大力公关是搞好营销的前提;加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件。只有在以上几个方面不懈努力，才能干出业绩，不辜负领导和同志们的期望。

四、一年来的工作体会和今后努力方向

虽然一年来，自己在工作上、思想上，都取得了一定的成绩和进步，但我也清醒地认识到自己还存在着这样那样的不足和问题，距离领导的殷切期望还有差距。比如，在坚持学习、努力提高自身工作能力上还不能绝对适应现代营销工作的要求，工作方式方法上有欠妥之处，分析问题、解决问题的能力还需进一步提高等等。在新的一年，我要针对自己的不足，一是要顺应形势，转变观念，在做好渠道工作的同时，进一步提高服务终端的质量和水平，进一步加强针对终端客户的宣传促销，以此提高销量，优化结构;二是努力提高自身素质，以适应新形势要求，在工作中不断创新，把心思凝聚到干事业上，把精力集中到本职工作上，把功夫下到务实上，把本领用在促进发展上。

总之，我将进一步认真反思自己的工作和思想，实事求是地总结经验教训，诚恳听取批评意见，积累和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作，为提高销售业绩、促进企业发展做出自己应有的贡献。公元20\_\_中国经历了太多的酸甜苦辣，喜怒哀乐。改革开发30年成就了今天的中国。杨总成就了今天的仁和，人心齐，泰山移。让我们高唱团结就是力量。祝愿仁和明天更美好!早日挤身中国医药行业领军地位!

**员工个人年度总结篇十二**

1.责任大：跟单员的工作是建立在订单与客户上的，因为订单式企业的生命，客户是企业的上帝，这就要求工作人员要特别认真、仔细地做好本职工作。

2.沟通、协调、工作是综合性的：跟单员这一工作涉及到企业的销售、生产、仓储、财务等各部门，由此决定了其工作的综合性，同时要求跟单员了解相关的专业知识。

3.工作节奏多变，快速：面对不同的客户不同的特点做出不同的反应，满足客户的个性需求。业务员订单较多，出货也多时，这就要求跟单员的工作效率是快速的。

半年来我主要完成了如下工作

1.打印发货审批表：收到业务员发货通知后，首先打印出发货审核表。

2.打印托运单：根据发货通知书上所写的送货地址和收货人等填写托运单并打印出来。

3.产检：根据发货通知书上的产品要求或客户要求填写需要开产检的产品和批号，然后拿去品控中心开出产品检验报告。

4.保险：根据公司要求为出厂货物购买保险，并将保险单以传真的形式传至保险公司。

5.领导签字：以上工作完成之后，审核表要由制单员、业务员签名，部门总监审批签字，再交财务部人员审核，最后交由副总经理及总经理签字后才能执行。

6.输入销售记录存档：将相关内容输入本部门共享磁盘存档。

7.打印发票流程：打印增值税发票，交给财务开发票，之后将发票的登记存档，并给客户开出发票且邮寄给客户。

8.完成领导交付的其他任务。

以上是我对我这半年来的工作流程进行了大概的描述。

（1）、自身问题

半年来，无论在思想上还是在工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在，比如工作总体思路不清晰，还处于事情来一桩处理一桩的简单应付完成状态，对自己工作还不够钻，脑子动得不多，没有想在前，做在先；工作热情和主动性还不够，有些事领导交代过后，没有积极主动地投入太多的精力，办事还有些惰性，造成了工作上的被动；[莲~山课件]有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己；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，离领导的要求还有一定的距离。

（2）、今后工作的思路

1.遵守公司的规章制度，认真、积极地完成本职工作，严格要求自己，认真及时完成领导交代的每一项任务，同时主动为领导分忧不给领导惹麻烦，协助领导顺利完成各项工作。

2.工作中要学会开动脑筋，三思而后行，努力提高工作效率，同时也要提高工作的积极性，主动学习，不断提高充实自己。

3.积极与领导进行交流，出现工作上和思想上的问题及时汇报，也希望领导能够及时对我工作的不足进行批评指正，使我的工作能够更加完善。

4.工作之余在思想和生活等各方面也要严格要求自己，不断提高自己的个人素质和思想道德建设。

新的一年有新的气象，全新的开始，面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌，和更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

**员工个人年度总结篇十三**

走过的20--年是我们餐饮部恢复正常经营以来不平凡的一年，实际上开展工作也就半年的时间，在这段时间里，除进行正常的接待工作外，餐饮部还制定适合自己的各项管理制度并狠抓落实，积极开展必要的培训工作循序渐进的提高员工素质，无论是接待能力还是员工的精神面貌都有显著提高，现将这阶段的工作总结如下：

一、加强内部管理工作

1、制定了新的《员工守则》，并得到山庄的认可稍做修改后首先在餐饮部施行，规范员工工作准则，并以员工守则为纲结合餐饮部工作情况制定了餐饮部的人员编制、各项岗位职责、具体操作规范，长达70余页，还在不断修改调整中。并依据各项规章制度开展日常管理工作。

2、积极开展各项规章制度、服务技能、卫生知识和消防知识的培训工作，规范每周例会(在武汉协助营销工作时中断)，每月一次员工生活会，制定每周清洁重点工作，加强了管理工作，提高了员工素质改变了原来比较因长期半歇业养成的懒惰工作习惯，改变了精神面貌。改变原来遇超过70人会议就向酒店管理公司借人帮忙服务的局面，130人的饱和量接待工作仅靠现有员工的团结协作就可轻松作好包括用餐、会议、娱乐的正常接待。同时好的精神风貌不断体现，如：城投房产集团会议黄华荣拾到客人遗留装有2万元现金、一张空白支票、大量银行卡和证件的包立即上交前台;红安詹店财政招待省财政厅接待活动结束后谢玉玲拾到客人丢弃的装有100元钱的信封，立即上交餐饮部;厨师长在12月残联会议服务员全部要充当礼仪小姐，而会议一结束就要用餐而早餐自助餐未收，桌子未清理时主动一个人收餐并兼顾值守前台。

3、制定了零点菜单、宴席菜单、自助餐菜单和酒水单，并根据几次大型会议的接待客人反应情况适时做了调整和修订。

4、制定了餐饮以农家菜和野味为主导的.经营方针并依此更换了厨师队伍使其达到现阶段的工作要求和发展需要。

5、落实了卫生责任制，责任分区到人，改变原来脏乱的局面，特别是厨房卫生状况有显著的提高。同时将餐饮部划分为餐厅、会议室网球场、前台鱼池商店、中厅、厨房等五个区域并责任到人;安排专人分管部门内的男女寝室。

6、制定餐厅成本控制预案，在保证客人满意的前提下有效控制成本。

7、加强餐饮部安全保障工作，每日轮流值勤，检查包括卫生、安全、工程问题、考勤、工作完成、开档收档情况等工作。有效检查工作和杜绝隐患的发生。此项检查工作将作为每个餐饮部员工的考核内容之一。

二、加强员工福利方面的改善

1、改善员工餐，制定了每周食谱，认真制作，并认真听取员工反馈意见积极改进。

2、在工作之余组织登山探险活动、开展篝火烧烤活动，一方面增加客人来时的娱乐项目，一方面丰富员工业余生活。

3、在投影仪买回来以后，不定期在会议室播放刚上映的大片，并经常组织员工唱卡拉ok，通过开展系列活动，努力营造团结、合作的和谐的氛围，增强员工的归属感与集体感。

4、每个月卖垃圾的钱作为员工的活动经费，作为一项福利，给他们购买一些解暑水果及购买袜子等小商品。

三、合理改造硬件设施、设备

1、厨房布局的调整及装修。严格按照卫监部门的要求合理规划厨房布局，数年黑厨房一朝换新颜，改善了工作环境，提高了卫生质量，为后面的更高要求的接待提供了先决条件。

2、添置了一批新配套餐具和喜庆的红台布，改善小厅房的用餐环境和大厅整体喜庆气氛，同时调换了不适应小厅的沙发，使厅房整体协调。

3、增加屏风，隔离开大厅和厨房。

4、安装投影仪和自动伸缩幕布。使会议室硬件符合市场竞争需要，满足客户需求。

5、添置布菲炉，增加饮食形式。

四、存在困难和问题

1、餐饮部人员比较少管理范围比较广，人员比较短缺，虽然能够比较圆满的完成接待任务，但是质量很差，体现不了特色服务。

2、规章制度还不够完善，落实不够彻底，存在随意性，特别是管理机制亟待完善。

3、菜式方面还要不断因应市场变化而革新。

4、员工素质整体水平不平衡，缺乏具有专业管理人才，对现有员工技能培训还有待加强。

5、餐厅设施设备都有不同程度老化和损坏，有些空调设备已经无法使用了。同时整个装饰装潢已经完全与时代脱轨，天花更有严重脱落现象，急需修复或者更新。一些硬件设施需要更新改造，特别是会议室桌椅及中厅布置。

6、餐饮部范围内的娱乐部设施不全，很多客人有需求都不能满足。

7、山庄没有很吸引人的项目的大环境影响餐饮部经营状况比较萧条。增加娱乐设施，桑拿等。

五、明年工作计划

1、将餐饮部每日值勤制度作为个人绩效考核的重要表现方式。

2、根据季节变化制定并落实不同时期的菜单。

3、规范建制补充人员。平时忙的时候餐厅人员吃紧，如果开展生态养殖业，可以解决闲时的工作饱和量。完成服务质量向质转变。

4、合理改造增加设施，增加包房。原计划增加几间ktv包房的，其实完全可以同时增加桌子，用餐完后可以唱歌休闲。同时将中厅稍作改造，增加成四到六人的方桌散台，有客用餐就可以是餐厅，有客唱歌就是歌厅。同时利用好鸟语林，把竹楼稍做改造，使其具备用餐和饮茶的功能，餐是农家菜，茶是中国茶(或者其他饮料)。

5、增加土灶，形成真正的农家风味，运用山上众多的材木，从而节约燃油，降低成本。

6、增加酒水品种，真正实现餐饮的实质。菜式上增加松针熏制的食品，酒水上增加在药房开方自己酿造的药酒。

7、继续关心员工生活，改不定期开展放电影、唱歌等文娱活动为每周一次举行，同时集中观看《情定大饭店》和《五星大饭店》两部电视剧，让员工在观看剧情时同时感受什么叫酒店和什么叫服务意识。同时开展科普知识的影片或讲座，提高员工的养殖知识和法律意识，从而提高个人素质。多演练篝火烧烤以备有客人需求可以引导。

8、继续开展培训工作，依照餐饮部操作程序和标准完成服务规范的具体培训工作。

9、坚持做好安全生产管理，保障人员和财产安全。

**员工个人年度总结篇十四**

忙忙碌碌间，一年时间匆匆而过，对我个人而言，这也是我转型的一年。作为一名刚入职x的新员工，尽管刚走进一个新的工作环境，周围的一切都是陌生的，但我很快适应了这的环境和熟悉了这份工作，这将是我职业生涯的一个腾飞点，我对此也十分珍惜，尽努力去做好这一工作。下面就我入职这一个月的工作和学习进行下回顾和总结。

作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主，所以来到部门后我首先的工作就是看图纸，熟悉公司产品的结构，控制流程，在遇到不明白的地方时，我就积极的向领导和同事请教。

严格遵守公司的规章制度，在这段时间内从未出现迟到早退现象。我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，对于自己不会的工作我也主动的\'去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自己，胜任自己的岗位。我始终以一个学徒的身份向他们请教工作中的经验。

通过这段时间的工作，我发现了自身存在的很多缺点与不足。例如与其他部门同事沟通少，在处理上事情上的方法不够成熟，经验不够丰富，做不到统筹规划。展望20xx，除了一如既往地听从各级领导安排，虚心向各位领导和同事学习外，还应该加强与其他部门同事之间的沟通交流，通过不断的学习和总结积累自己的工作经验，逐步提高自己的工作能力，更好的为公司服务。

总体来说，我对20xx充满了期望，新年新气象，希望在20xx年里，大家相互共勉，共同打造美好的蓝海。

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