# 经典个人年终工作总结13篇

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-08-02

*百度百科是一部内容开放、自由的网络百科全书，旨在创造一个涵盖所有领域知识，服务所有互联网用户的中文知识性百科全书。在这里你可以参与词条编辑，分享贡献你的知识。下面是小编为大家整理的经典个人年终工作总结13篇，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有...*

百度百科是一部内容开放、自由的网络百科全书，旨在创造一个涵盖所有领域知识，服务所有互联网用户的中文知识性百科全书。在这里你可以参与词条编辑，分享贡献你的知识。下面是小编为大家整理的经典个人年终工作总结13篇，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

style=color:#006aff>经典个人年终工作总结1

一、在工作中积极进取

作为公司的普通一员，我会努力向其他优秀的成员看齐，向他们学习，努力不打算的去充实自己，去填补自己的不足与缺陷，对待问题，认真重视，不会因为问题小而忽视问题，在工作中能够我深知，一个木桶如果有一个小洞漏水，那想要让木桶盛满水，费非常困难的，想要进步，就必须要打好基础，把这些小问题，及时解决，不让这些问题成为我工作的负担，不断的改进这些问题的进程，每次上班都给自己打气，让自己能够在一天中保持足够的精力，用努力去拼搏出一片新的天地，没有付出努力就得不到成长，工作我信奉的是踏实肯干，把任何工作都做到最好，把所有的事情都及时处理妥当，绝不会在工作中犯下错误，努力做好自己的事情，每一天都会把自己的工作放在第一位，没一点都会积极的投入工作。

在工作中遇到的困难被我视为超越的目标，努力的方向，不断向困难发起挑战，不断的朝着成功前进，每一次的工作我都会不断继续，从不会在工作中抱怨，工作做不好，只会是自己的问题，只是自己没有做好罢了，不是其他的对于这些我应该好加倍努力应该不断继续，坚持才能够做好自己的事情。

二、规划工作，制定工作方案

盲目工作是不能够做好工作的，我喜欢让工作有节奏的进行，对于工作每次都会不断设定工作步骤，制定计划，保证自己的工作能够不断的做好，我会根据工作的难易程度制定工作计划，设定方案，每一次工作都要有不同的计划方式，每一次工作都会做好统筹，保证能够在规定的时间内完成工作，用最短的时间做出最好的效果，努力做好自己的每一份工作，对于在计划中出现问题的计划方案，会做调整，修补漏洞，完善方案，一次又一次的做好自己的工作。

三、按时完成上级安排的任务

对于上级安排的任务我从来就不敢有丝毫的怠慢，从来不敢偷工减料，全身心投入，干好工作，以最快的速度做好工作，达到领导的预期是我要做的，对于这样的工作一般都是认真加小心，努力完成每一个细节做好每一处工作，在相应的时间里面做最好的调整，一定要让领导满意，通过工作让领导发现自己的有点和闯出，让自己的能力能够充分的展现出来，从而完成自己的工作，把工作做到最好。

经过工作，在工作中存在的问题也会暴露出来，让我的能力得到提升，努力去完善自己的不足，不断的去做好自己的工作，一定会把自己的工作做好，给公司交上满意的答卷。

style=color:#ff0000>经典个人年终工作总结2

　　韶华飞逝，一眨眼来公司已经1年半了，也由当初刚毕业时的踉踉跄跄逐步蜕变的稍加成熟，一年来发生了很多事，知道原来公司可以发展这么快，原来有这么接地气的老板老板娘，有xx这么有趣的人，有这么体贴的人事。不过感受最深的应该是自己的成长，借着这次年终总结的机会，记录下自己的改变与成长。

　　今年是来公司的第二年，公司的成长是可以推动每一个员工的成长，同时每一个员工的成长也是公司前进的动力。这一年来很明显的就是自己身份的变化。去年的我还单纯只是业务员，但是公司给我们发展空间，让我们这一批业务员去带新人，成了一名小师父。如何接受这个新身份以及如何利用这个新身份让自己成长是这一年以来感受最深的事情。

　　说实话我都没有想过自己也有能力带新人，因为觉得自己也只是个小员工，什么事情还得靠老大罩着做，自己还乳臭未干，凭什么去带新人。但做什么都是由迈开的第一步开始，既然公司相信我们可以带好新人，那我们还有什么理由不能相信自己，而且带新人，也说明公司愿意放一部分权利给我们，是对我以往工作的一点肯定也是对我未来工作的激励。因此，就这样接受了公司让我们带新人的做法。

　　>一、如何教会新人打理店铺分担自己的担子

　　自从带人了，自己已经不是单纯只需要注意业务员需要做的事，也需要涉猎管理者需要注意的事项，怎样才能带好一个新业务员，刚开始也不知道怎么去带，就想一股脑把自己知道的都教给新人，也没有想过高效的方法，自己又不完全放心把事情交接过去，所以出现了很多问题。明显感受到带人带出累赘感了，本来新人过来，可以帮自己分担点事情以后也是可以帮我们提高业绩的，但是我这边又要教新人新东西，教完让新人自己去实际操作，因为事情杂碰到的问题又很多，碰到了问题还是得找我们来给他再次解答一次，相当于我们自己在处理问题的同时还得嘴上去说教教会新人，而且可能处理一次，新人还是不明白，下次还会来问，所以花得时间比我们自己处理还要多。但是为了长远来看，假如教会新人了，以后自己都不需要去处理这些事情，所以最关键得还是要尽快教会，前期时间花的多，新人某个问题会反复出错，不光有他人的原因，自己得方法肯定也需要改变，我自己换位思考，自己作为新人，面对我教过去的东西，自己刚开始会处理的如何，会遇到什么问题，我这边主要店铺日常处理方面事情很杂，很容易出错，于是我就做了一个店铺日常得处理流程，里面涵盖了需要处理得日常有哪些，先后顺序，以及后期处理过程中会出现得问题也给出了一份解答方案，新人只需要参照这个流程去处理日常就好，不需要每次有问题都反复来问。如果有疑难杂症，新人自己也会记录到笔记本，自从发了这个工作流程，和新人谈过了，效果不错，节约了双方的时间。新人上手也更快了。

　　>二、如何留住新人让双方都能发展

　　对于公司达标的业务员，该怎么留住我自己其实考虑的不多，也没有经验，老大是过来人，肯定是需要借鉴老大的经验。虽然今年一年来老大管我们没有以前那么多，但是大方向还是老大把控着，有问题也会提前替我们想到。要留住新人，物质问题需要解决，如果暂时不能解决，至少要让新人感受到希望；其次就是他自身在公司的发展空间，让新人感受到未来的无限可能，而这些可能又不只是画的大饼，是真的可能会实现的。新人只要看到了公司的发展以及觉得自己可以在公司好好发展，那么都会想快点转正然后工资上涨，我这边的新人转正前，关于提成我也是做了很多思想斗争，不知道该怎么分配才算合理。格局以及团队的凝聚力是老大教给我的关键词，应该也是整个公司的关键词，做管理者要有格局，团队要有凝聚力才能和底下的队友一起健康向上的发展，所以本着这个想法，自己也做出了目前的小让步，给新人更多的发展空间。至于留不留得住一个人，还是得看当事人自己的想法，我们这边是给了足够的发展空间。

style=color:#006aff>经典个人年终工作总结3

回首20\_\_年的我的销售历程，经历许多没有接触的事物和事情;见识了很多从未见识过新鲜;

似乎从一开始，在20\_\_年希望带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，20\_\_年对我取得长足进步;不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

下面是我对公司的品牌推广提出一些个人见解;

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌;其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将\"\_\_\"品牌进入产品中;再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传;另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己\"\_\_\"品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光;最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题;如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理;我们也不能忘记CRM(客户关系管理)的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们!

1、东欧地区：目前俄罗斯市场仍是空白，由于国家政策以及关税、运费等问题，对于我们来说，如何进一步努力的降低产品成本来提高价格竞争力是进军俄国市场的首要问题;出现一点危机的市场是立陶宛，由于价格问题，我们在和一个大客户出货时候产生了分歧，若能在20\_\_年顺利解决价格问题，销售份额将有保持或者提升;东欧市场较好的是波兰市场，目前虽然只有两个客户，但是20\_\_年的销售额有望达到18万美元(卡玛斯外协为主);东欧市场另一福田是土耳其市场，虽然20\_\_年跟我司贸易的客户不如以往那么多，但是市场前景较好，尤其是大客户的锁定以及小客户的推动，有望我司产品在该地区取得更大发展;

2、西欧地区：意大利和德国市场在20\_\_年发展稳定，希望通过新厂房的规模和展会、拜访等品牌推广，赢取更多的客户和更大的市场份额;英国市场目前只有一个客户，但是由于助力器和硅油离合器水泵问题，今年贸易额不仅一般而且助力器的退货给我造成较大损失;此外经过20\_\_年对西欧市场的了解，发现该市场要求质量高，价格要适中，在西班牙、法国新车较多，即使开发新产品，市场的持续能力也不高;基于此，我个人认为西欧地区市场策略，如何锁定关键大客户成了首要任务，比如说意大利的LPR，如果我们的产品能够达到他们的性能要求，就应当全力配合客户，从长远利益角度考虑，率先占领市场份额，然后推动价格的提升;

3、现行和客户的联系过程是：前期谈判工作(邮件交流、核对询价单和报价、价格的确认和所寄样品的确认、产品标识、付款方式的商定、订单的生产)下单前的待办工作(包装内盒、外箱唛头、内盒不干胶内容)生产中的联络(交货期的反馈、与生产部的协调工作)发货前的联络(船公司的联络与船期的安排、物流的管理)发货后的联络(货款的回笼问题、单据的邮寄或者银行交单)再次联络(新订单的谈判);

4、非洲片区：单分开南非市场，我们非洲市场仍不理想;目前销售区域仍是集中在埃及和突尼斯，建立贸易关系的有3家，20\_\_年有销售来往的只有两家，其中一家埃及大客户因为付款方式无法达成一致而取消大约30万美元的订单;但是埃及另一客户的贸易额由去年的一万多美金增大到近7万美金;突尼斯客户的贸易额也由去年的六千多增到一万美金;随着我司产品在市场的布局成熟与质量的提高，坚信能在北非市场有更大份额;

5、南非片区：目前南非市场客户共计5家，由代理\_\_X公司负责管理销售区域，我司监督;目前主要区域在约翰内斯堡，然后在德班和开普敦各有一客户;现行主导销售产品是制动分泵;销售额由去年的不到8万美金，增加到今年的18万余美金;初步预计20\_\_年销售额达到28万美金，并向30万发出挑战;

6、中东市场：20\_\_年有贸易来往的中东客户(阿联酋、伊朗、以色列)共计11个客户;20\_\_年公司产品销售额5万余美元，外协产品销售额12万余美元，在业绩上都高于去年的产值;随着伊朗市场的不断拓展，我司起亚PRIDE总泵和分泵将以主打产品进入该市场，同时争取通过明年的展会或者拜访，扩充日本车系列产品在中东迪拜以及周边国家的市场份额;

7、对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

style=color:#ff0000>经典个人年终工作总结4

20\_\_年，在区委、区政府的领导下，在全局同志的帮助、支持和共同努力下，我局各项工作顺利开展，取得较好成绩。

一年来，个人从“德、能、勤、绩”等四个方面总结、概括起来主要的情况是：

一、“德”：在认真学习的基础上，始终保持有较高的工作热情。

一年来，对党的各项方针、路线、政策，对中央及省、市、区委召开的各项会议精神及对处理各项经济和政治、社会事务作出的决议、决定，都能及时学习，认真贯彻、执行。对区委提出的建立“两个率先”先导区的目标充满信心，并注重立足于当前，立足于实干，脚踏实地地去实践，去努力。随着时间的推移和年头的流失，对于自己即将进入退休年龄的问题，始终保持平衡心态，泰然处之。一方面在思想上积极做好随时交班的准备，另一方面在工作上则仍然做到一如既往，尽心尽力站好最后一班岗。多年的工作实践使我越来越深刻地感到财政工作的重要和作为财政局长肩上担子不轻，挑好这副担子需要年青人，我尽管已经挑了将近X年，目前组织上还在让我挑，所以我仍要求自己尽力保持住一种活力，致力去挑好，以不辱使命，不负众望。

二、“能”：通过一年的工作，我对个人的工作能力如何得到提高有了新的更多的认识。

首先，我觉得，一个人能力再大，也不能包办代替一切，都必须依靠集体的力量;其次我也感到，一个人能力再差，也不可怕，只要善于调动班子的积极性，将班子中每一个人的智慧和能量都充分调动起来，进而将全局每一个人的特长都能充分发挥和运用起来，无论怎么艰难的工作任务，都可以完成，而且能够完成好。在过去的一年中，我努力这样去实践，我觉得收到了不错的效果。如果说20\_\_年我局各项工作取得了一定成效，我想首先要归功于各位副局长的努力，其次要归功于全局同志的支持和配合。例如，在组织征收的工作过程中，我经常得益于与李晓钟副局长和预算科同志的共同商讨和研究，由于他们努力去摸情况、出主意、想办法，才能最终形成较为正确的决策，采取相应的措施去努力、去争取。在安排支出方面我也习惯于与相关同志交谈、交流，在吃透情况的基础上，再拿出主导意见。20\_\_年，尤其是在制定部门预算方案工作中，预算科的同志以及李晓钟同志都在事前做了大量的准备工作和思考。又如在其他各方面工作，如财政结算中心的运行、企业的改革、改制等等，基本上都是由周局长和李成志局长独当一面，独立开展工作，对这些工作基本不需我烦神，他们在各自的分工工作中也很尽责敬业，能力也较强，应该说在某些方面，他们几位局长和各位科长、各位同志的能力特长得到充分发挥，弥补了我的能力的不足。我觉得，20\_\_年我个人在组织工作能力方面的提高完全得益于上述对提高个人能力的途径认识的提高。

三、“勤”：20\_\_年，我坚持与全局同志一起不懈奋斗，坚持迎着困难走，克服了一个又一个的困难，较好地完成了各项工作任务。

个人坚持做到需要“跑”、需要打“交道”的事情，坚持带头跑、带头去打“交道”，需要深入到基层单位的事情，也能做到及时深入。对区委、区政府交办的工作任务，做到坚决完成，不打折扣，要求全局做到的事情，首先自己带头做到，能够自己去做的事情，尽量自己亲手去做。在坚持“勤政”的同时，坚持按照“廉政”的规定要求自己、要求全局，全年在廉政建设工作方面基本上做到按要求、按规定、按程序办事，基本上做到无越轨、无违纪。财政部门的形象、财政部门的威信、财政工作对外的影响应该说均比较好，未听到有不良反映。

四、“绩”：20\_\_年，我感到最大欣慰的工作业绩是

全区财政收入跨上了3个亿的台阶，全年财政支出安排均已到位，全年财政收支基本平衡。

在财政收支预算执行工作中，可以说，许许多多项收入的增加或减少，都曾牵动我和相关同志的心弦，许许多多支出项目的安排和敲定，都经过了无数次的掂量和口舌，总的来说，收支平衡的结果来之不易，应该说倾注着我和同志们的心血和汗水。

20\_\_年，财政各项改革工作和财政管理，财政监督等其他各项工作进展也较为顺利，取得了一定成绩。局机关建设有了新的起色。区委、区政府领导交办的各项任务均已顺利完成。

20\_\_年，在个人工作中存在的主要问题是：

1、学习不够，思想观念和工作方法等各方面存在着不适应、跟不上的情况和感觉。

2、对财政体制方面存在的不顺的问题，对财政收支管理上存在着的困难等，时有解决无望的情绪流露，因而有时影响到工作的成效。

3、对局机关建设，有依赖于党支部和办公室去抓的=想法，自己亲自抓、亲手抓得不够，尤其是对建立、健全各项规章制度的工作有待于进一步加强。

4、由于自己存在不愿出头的思想，所以近几年对上汇报争取不够，对外宣传作秀不足，致使本单位虽然各项工作业绩不错，但相关名誉表彰几近全无，从而在某些方面影响到全局同志的积极性，也影响到大家的收益。对此要吸取教训，今后要加以研究改进，至少从正面来说，要加强财政宣传的力度，让更多的方面更多的人了解和支持财政工作。

style=color:#006aff>经典个人年终工作总结5

回顾一年来完成的客服工作让我收获了不少经验，作为客服人员让我牢记自身职责的重要性，至少领导安排的任务能够做到按时完成，而且我也在追求更高的业绩并为此奋斗着，随着工作能力的提升让我逐渐获得了领导的认可，而且我也始终围绕着公司年初制定的目标而奋斗，随着客服工作的完成让我对这一年的表现进行了总结。

认真学习客服话术并将其运用到日常工作中去，客服话术的运用对自身发展而言是十分重要的，既能够体现出客服人员的专业程度也能较好地为客户解答疑虑，因此我在这一年继续加强对客服话术的学习，一方面我会采取模拟对话的形式来加强这方面的记忆力，另一方面则是通过和客户的日常对话来总结新的客服话术，而且每周例会也会和同事们探讨新的客服话术，了解如何用专业的话语来获得客户对我们的信任，毕竟客服人员在平时的工作中往往需要打消客户的顾虑，让对方明白我们诉说话语的真实性，至少这一年的学习让我能够较好地完成客服工作。

客服工作中多为客户着想从而获得对方的认可，尽管客服工作的完成往往是为了帮助公司获得更多的效益，但目光应当长远些从而懂得积累客户资源的重要性，因此我在客服工作中能够站在客户的角度来履行职责，多为对方着想从而让客户感受到自己的诚意，而且随着客服工作的完成也能够让自己积累不少经验，而且客户的这份信任也是经过长期努力获得的，因此得到真诚地对待客户才能够从工作中有所收获，我也是秉承这个原则展开工作从而积累了不少客户资源。

积极参与到培训工作中去并获得了新员工的感激，作为工作多年的客服人员让我明白入职初期的艰辛，毕竟对工作环境的适应程度将决定自己是否能够胜任这份工作，因此当领导安排自己培训新员工的时候能够承担起这份责任，在培训工作中能够尽心尽力地教导底下的员工，让他们感受到自己的诚意以及公司良好的.工作氛围，而且我在培训过程中能够制定详细的计划并考验新员工的工作能力，虽然培训期很短却让我收获了不少新员工的感激和友谊。

短暂的一年便这样在客服工作的奋斗中结束了，至少我在这一年奋斗过从而没有在客服工作中留下任何遗憾，因此我会继续秉承这份信念做好客服工作，希望在往后的客服工作中能够继续发挥自身的作用。

style=color:#ff0000>经典个人年终工作总结6

转眼间我来到\_\_安全检测事业部已将近半年的时间了。在这半年的时间里，自己学习到了很多与铁路相关的知识。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将工作情况总结

自从\_\_年7月16日工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐渐提高。刚进入新的工作岗位时，为了了解公司的业务，开始了近10天的磨合，熟悉公司，了解公司业务，认识各位同事，为以后的工作打好坚实的基础。

紧接着就开始接触业务，展开工作，第一次出差到锦州，跟着客服部的经理，调试这台出现故障的设备，从检查铁轨下，和两侧的相机，到调试服务器，逐步排除故障。相继用了几种办法，来解决它可能出现的问题，从中学到很多专业上的知识。

接着，我从锦州直接被派到绥芬河，组织、协调在绥芬河车站的微机室安装一套服务器和两个小型机。这也是我人生中第一次，一个人单枪匹马出差工作。初到绥芬河，立刻开始组织和协调，安装服务器需要的，设备和环境。还有联系人员，进行工作。并阶段性将工作的进度，与问题反馈给领导。同时也积极思考如何能解决问题，怎样将工作保质保量并尽快的完成。从这次工作中，学习到了很多以前未接触到的知识，尤其是人与人之间的沟通。既保持着谦卑的态度，同时也不卑不亢的精神，投入在工作当中。

随后，我被留任在哈尔滨，继续为铁路事业尽我最大的力量，在哈尔滨期间，开始接触铁路局货运站场示意图，这个项目。是在原有的地图上，进行修改、填加新的路线和其他标识，并做指导服务工作。在和其他同事的共同努力下，我们在路局规定的时间内，协助各个站段顺利完成任务，路局领导也十分认可。这使我们对工作更加的有信心和热情。

紧接着站场示意图项目的顺利结束，我又立即参加了，公司为路局研发的安全日报系统的项目当中。经过调研、开发、再调研、再修改几个过程之后，顺利完成这个项目，在交接之前又跟路局的各个相关部门，进行培训指导，尤其是在局领导开会时，用到这个系统陶然局长表示很满意，我们这些同事的加班加点的工作总算没有白费，在局各位领导的面前又为公司挣到一个满分，我们也很感兴奋。

随后又马不停蹄的投入到路局全局现车管理信息系统改造设备签收这个工作当中。这项工作，总的来说没有前几项工作复杂，只是验收不在统一地点，随即，我便踏上“征程”为了能尽快签收完全部设备，尽量能不在当地停留，就立刻启程去下一个地点。虽然是赶着时间走，但也花费了不少的时间，好在工作顺利的完成。也可以投入到下一个工作当中了。

之后，开始进行路局货运的安防监控系统的安装当中，同样也是个大工程。在佳木斯货运处和同事学习了一下之后，我们分开，分别到其他的站段开始安装，截止到目前为止，我带领的施工队伍用两天时间完成了七台河市货运处的安防、视频的安装调试，比我们预期的时间早了一天半，并且货运处的宋主任，对我们工作的效果评价很高。随即当晚感到牡丹江市，明天一早将进行这边的工程实施。

总的来说，投入到新的工作环境这半年里，工作内容很多，也学到了很多，从专业知识到人际沟通，从不甚了解到熟悉业务，每一天都很充实。每一天我都保持着饱满的精神态度投入到工作当中，无论在铁路局里，还是在各个站段的业务处，我都严格要求自己，谨小慎微，我知道，每一句话都代表着公司的形象，每一个工程都代表着公司的能力，所以每一项工作我都做到细致入微，每一个姿态都做到尽善尽美，希望每一个任务的完成都能为公司博得掌声。

俗话说，火车跑的快还靠车头带，由于我是刚毕业的大学生，刚参加工作，无论从业务能力，还是思想上都存在着许多的不足，在这些方面，都得到了部门领导及本部门的老员工的正确引导与帮助，使我在工作能力得到提高，方向上更加明确。从而，对我的发展打下了良好的基础。

style=color:#006aff>经典个人年终工作总结7

在忙碌的年终过后，我也好好的回望了这一年的工作的工作情况。尽管在同事们的帮助下自己已经成长为了一名合格的采购，但是在很多的问题上，自己还是称不上一名优秀的员工。在下一年的工作中，我还是要继续努力!以下是我对这一年的总结：

一、工作情况

在工作方面，我认真负责的对待自己的工作，严格的遵守车间的所需，对采购的材料严格的把关。同时，我们也会根据市场的情况和车间的需求，对采购进行些许的调整，以此为采购节省下更多的资金。

在刚开始工作的时候，我还是个没什么经验的新手，跟着\_\_一起边工作边学习。努力的做好自己负责的工作，遇上不懂的就问，遇上不会的就学。慢慢的，我也熟练了基本的工作，之后的工作也变得顺利起来。但是，也正是通过这段成长，自己也看到了很多在工作中需要掌握的东西，这让我在之后不得不忙碌起来，去弥补那些自己不足的地方。

二、个人的成长

在一年的时间里，自己熟练的掌握了基本的采购规划能力，还增加了自己对办公软件的掌握，能熟练的计划好采购的计划以及采购信息的收集和整理。

通过接触，自己和车间中不少的同事也有了互相的熟悉。在工作的时候也变得更加方便。尤其是在对对材料需求的了解上。

一年的时间，自己在工作和人际上都有了不少的提升，因为跟着\_\_一起跑，自己对于市场的情况也有了一部分的了解。但是想要更多的提升，我还是要努力的去学习和提升自己。

三、不足的地方

在工作中，目前最不足的地方，可能就是我对市场的了解。虽然有了大概的认识，但是它在我的认识中还不够清晰，不够完善。这导致我在选择方面还是有不少的局限性。我要抽出时间去更加详细的了解市场。在下一年，我要在这方面更加积极的学习!

四、总结

年末了，自己有了不少的提升，也有了不少的问题。要不断的改进自己，才能不断的前进作为一名\_\_车间的员工，我会不断的前进努力，希望在下一年里，自己能比过去这一年的自己更加的努力!

style=color:#ff0000>经典个人年终工作总结8

　　光阴似箭，日月如梭。一转眼，20xx年的时光已经悄然消逝，这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里项目给予了我足够的支持和帮助，让我充分感受到了各位领导们广阔胸襟和人格魅力，也体会到了各位同事无微不至的关怀，更感受到了辽报项目团结友爱，扎实奋进的气氛。同时，也为我有机会成为xx项目部的一份子而感动高兴。

　　记得当初应聘进入三公司时，三公司和谐、团结向上的氛围深深打动了我，让我感受到和睦的大家庭感觉。进入项目后的近一年的时间里，在各位领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下的工作总结：

　　>一、认真学习，完善知识体系

　　xx作为xx省的重点建设项目且又是高层建筑，运用了许多先进工艺，爬架，钢管混凝土，预应力钢绞线，水泥薄壁管等等，在这里我有难得的机会了解这些先进的施工工艺，通过与现场管理同事的交流和各位前辈的请教中让我受益匪浅。平日里虚心向各位同事询问，解决自己的知识盲点，并且从各位同事的身上学习他们的施工经验。同事还利用平日的业余时间查阅各类书籍及规范，加强自己理论知识水平，努力实现全面发展。

　　>二、恪尽职守，认真完成自己的工作任务

　　作为一名材料员，现场材料的进出场由于场地和交通的管制，往往不能和自己的工作时间相吻合，在工作中，我能够不畏辛苦的配合工作，全力完成自己的工作任务。在管理好现场材料，协调材料的进出场的同时，认真的记录材料信息，贯彻领料制度，做好材料的跟踪与用料控制，辅助同事与领导做好项目的成本控制。

　　>三、积极融入项目生活，参与各类文体活动

　　自来到xx以来，项目组织了各类文体活动，让我们年轻人有充分的空间展示自己，在各类活动，我积极参与，从中获得快乐的同时，锻炼了自己。我有信心在未来的一年中取得更大的进步。

style=color:#006aff>经典个人年终工作总结9

　　时光荏苒，转眼一年的时间飞逝过去了。在这辞旧迎新的日子里，回首这一年工作的历程不禁感慨十分。

　　在这一年里虽然没有取得惊人的成绩，但是其中的曲折和坎坷我是深有体会的。对有一定销售经验的人来说，销售确实不难，但对于一个销售经验不是很丰富，刚从事销售这一行业不到两年的人来说是有一定挑战性的，到现在为止，我不再说自己是一个销售新人，因为我进军到销售这一行业也快一年半的时间，说长不长说短不短，大约xxx天的时间每天都是在围绕销售这一个中心而展开的。

　　202\_年这一年又快过去了，虽然没有取得斐然的成绩，但是我觉得已经做得对得起自己，每天我没有在虚度光阴无所事事，而是在想方设法怎样做好方案和报价迎来更多客户，一个业务员要得到公司的肯定那只有销售业绩，这是铁打的事实。为了明年能取得优异的成果，一定再接再厉，做最大的努力去挑战极限，争取明年做到超过预定销售额。

　　在今年一月份的时候还只刚刚利用xxx网络销售平台，一个一个上传产品写英文产品描述，由于去年那半年的时间没有实质性的单在跟对产品了解得非常浅显，所以在产品描述阶段利用了比较长的时间，开始没人教尽管不是太难但实际操作起来还是遇到了不少麻烦，全靠自己慢慢摸索出来，怎样把产品描述写好关键词设好。

　　在上季度询盘是非常少的而且收到的询盘也没有多少含金量，即使利用大部分时间比较细致地去回复询盘，结果发现有潜在客户回复得也很少，而且回复得不太详细，实则从那些回复可以看出他们是没有意愿想买。可能只是为了积累一些报价，或用于与其他供应商的报价做比较，这一季度的报价基本都是无用功。在第二季度的时候可能产品比较完善，描述也算比较到位了，慢慢地一些含金量高一点的询盘就来了，在那众多的询盘中你无法得知哪些是有效得询盘，只有每个询盘都认真去对待从而引导潜在客户，他们才会一步一步对你的回复和话题感兴趣，而后会利用他们宝贵的时间在忙碌中开始一天一天回复你的问题。

　　实际上，只要大部分询盘是含金量较高的就一定会迎来客户来国看厂，这样拿到单的机会就较高。同时，还有一种情况就是客人需要的设备较多金额大，他们于是来国参观几家厂，而我们要在其中脱颖而出让他们选择我们生产的设备，这个有很多因素影响买卖的成功，价格因素，沟通因素，公司其他一些因素。所以成功与否，看实力。没拿到那个单也不要垂头丧气，拿到了也不要沾沾自喜。机会还很多，不过每次都要好好把握。

　　第三季度基本都是在跟单学做单据，其实这些表面上不难，但是都是些细致活，只要一个地方错了可以让客户清不了关。就拿单单要相符单证要一致来说，公司抬头一定要用对，不要装箱单和商业发票还有原产地证用的不是一个公司的，那么就会出问题了，这只是其中的一例。

　　第四季度，在11月上旬所幸接到了一个单，本来是打算做完今年辞职了，明年做到四月份的样子如果做不到单就辞职。

　　因为我知道跟到一个单的最短的时间大概就是3个月的样子。重新给自己制定一个销售计划，其中最不可缺少的就是毅力和勤奋，还有一个坚定的信念。我总是暗示自己单肯定是会有的，只是时间的问题。虽然付出并不一定就有很大的回报，但是有所付出就一定会有得，天上不会自动掉馅饼，只有自己努力去争取才有机会获得成功，成功总是垂青于有准备的头脑，所以作为一个销售员要时刻准备着如何去应对未知。

　　这一年即将过去，在这一年里失望过也庆幸过，庆幸地是在没有其他做外贸的同事的带领下也可以完成一个小单。做了一个一个小单之后信心便有了，这是庆幸之处。其中不足之处还是对于技术上的一些问题无法给客户解答清楚，因为那些是要弄懂原理才弄得清的，比如说那些管路的原理，水从哪里流进后经过哪些管流出，哪些管又是回收浓水的，打开哪些开关又是洗膜的，打开哪些是冲洗预处理罐子的，哪个阀门又是什么功能的等等，等客户问到这些无法告知的时候便意识到实际上只弄清楚基本的流程是远远不够的。到目前为止还没有售出过一条生产线的机器，那里面的细节涉及技术上的问题应该更多，所以说无论从事哪个行业，学是无止境的。从这些，我看到了自己的不足，以后如果想小有成就必须在这方面精益求精。

　　总结到这里我基本上没有什么心得和自我审视的地方了，只是还有下一年的目标，想着朝那个目标迈进，能售出一条纯净水生产线的设备一直是我追求的目标，希望明年第一季度可以实现。

style=color:#ff0000>经典个人年终工作总结10

在医院、科室领导的关心及同事们的帮助下，较好地完成了各项工作任务，使自己较快地熟悉了新的工作环境，在工作态度、专业技术水平等方面均取得较大的进步，主要有以下几个方面：

一、端正工作态度，热情为患者服务

作为一名医生，为患者服务，既是责任，也是义务。我们医院对于内陆居民来说还是新生事物，要想在最短的时间内做强做大，我认为首先要提高服务质量，让每一个就诊的患者满意，并以此来扩大我院的知名度。参加工作以后，我努力提高自己的思想素质和业务道德水平，摆正主人翁的心态，急病人所急，想病人所想，竭尽全能地为患者服务;耐心对待每一位患者，不管自己多累，都不厌其烦地做好解释和沟通，争取将两好一满意工作落实到实处。

二、认真负责地做好医疗工作，提高专业技术水平

1、坚持业务学习不放松。参加工作后我仍然坚持每天学习，每天掌握一种疾病;同时不忘学习本专业研究的新成果，不断汲取新的营养，锻炼科研思维;

2、坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，工作过程中严格按照医疗操作常规进行，避免及差错的发生;在工作中不断丰富自己的临床经验，时刻保持谦虚谨慎，遇到不懂的问题勇于向上级医师请教，努力提高自己综合分析问题和解决问题能力;严密观察病情，及时准确记录病情，对患者的处理得当;作为一名新医生，戒骄戒躁，精神饱满，不断学习。

三、严格要求自己，积极为医院的发展建言出力

作为医院的一员，“院兴我荣，院衰我耻”，建言出力谋求医院更大的发展是义不荣辞的责任。在做好本职工作的基础上，积极为科室的发展出谋划策，希望明年的工作量能够再上新高。

总结20\_\_年，在医院领导和同事们的帮助下，我的各项工作完成地较为圆满，但是我不能有丝毫的松懈，因为以后的工作还会面临更大的挑战和机遇。同时与其它先进同事相比还有差距，在今后工作中，我要继续努力，克服不足，创造更加优异的工作成绩。

style=color:#006aff>经典个人年终工作总结11

一年的工作终于结束了，新的一年的工作马上就要开启了。自己在今年的工作中是有收获的，进步也是有的，但还没有到令自己满意的程度。这一年也摸索到了让自己更好的完成工作的方法，但还没有很熟练的掌握好这些方法，所以自己的工作能力还没有很大的进步。在新的一年中自己要继续的加油才行，一直没有进步的话对自己的影响还是比较的大的。在新一年的工作开始之前为自己今年的工作做一个总结，同时也进行一次反思，这样才能够让自己有进步。

一、个人表现

在我自己看来这一年自己在工作上和纪律上的表现都是很不错的，每一天都认真的去完成自己的工作任务，也能够按时的完成领导分配给我的工作，虽然质量算不上特别的好，但也是没有什么错误的。今年自己也是一直都有在进步的，每一周都比上一周是有进步的，虽然说进步的程度是比较的小的，但只要自己是一直都有在进步的就可以了。这一年自己一直都很遵守公司的纪律，从来没有迟到过一次，每天都能够准时到公司上班。所以这一年自己的整体表现还是很不错的，值得鼓励一下自己。

二、个人收获

在这一年的工作中自己也学到了很多新的东西，对我来说这些东西是能够让我更好的去完成自己的工作的，现在我的工作能力跟去年这个时候的自己比是有了很大的进步的。我知道了只要自己是有努力的在学习的，在工作结束之后有进行反思的，就肯定是会有进步的。最重要的还是要掌握好方法，而不是盲目的去努力，这样只会浪费时间也不会有进步。要找准自己的方向，同时也要知道工作的轻重缓急，在不是很重要的工作上花费的时间是一定要比重要的工作少一些的，这样就能够有时间去做那些更加重要的工作，也有时间去进行工作反思。

三、工作计划

自己在明年的工作中也要继续的去学习，多学习一些对自己的工作有帮助的技巧，不管是做什么工作都是有技巧的，只要掌握好了这些技巧就一定是事半功倍的，能够让自己更加轻松的就完成自己要做的工作。也要去学习一些新的技能，更好的完成自己的工作。同时在做完工作之后也要进行反思，思考怎样做才会做得更好，这样才是会有进步的。新的一年自己也是会保持现在这样的一个工作状态，认真努力的去完成自己的工作。

style=color:#ff0000>经典个人年终工作总结12

安全生产始终以“安全是最大的节约、事故是最大的浪费”的安全价值理念和“为了安全，可以放弃一切”的“安全第一”思想，通过开展“抓反复反复抓重行为促约谈”的事前管理，有效管控安全风险，实现无事故工厂目标。

一、工作成效：

1、强化属地责任意识，落实安全主体责任。

20\_\_年通过层层签订安全环保目标责任书，横向到边、纵向到底，层层落实安全责任。20\_\_年共签订各类安全环保责任书39份(管理层4份，分管领导和部门15份，部门和班组20份)，做到安全环保责任全覆盖，职责更明确。每月对实施结果进行检查统计，结果进行公示。

2、创新班组安全建设、实施违章约谈机制。

以“强三基、反三违”作为安全合格班组建设的抓手和常态工作，安环办每月对班组建设情况开展检查、评比、激励和考核，使安全管理工作落地到班组、到岗位、到个人。20\_\_年公司有19班组，都参加了安全合格班组创建，安全培训率、隐患排查治理率、应急预案演练率都达到事业部考核标准。1—10月开展安全环保培训254次，有4073人次接受培训，1408人次参加了应急演练，全年查处违章105人次，违章约谈67人次(5月开始实施)。

3、“反三违、抓反复、查隐患、促提升”

通过行为观察、隐患举报奖励、看看他是谁及违章行为每月公示、违章致歉、违章约谈、常规班组谈心等一系列安全活动的实施，“三违”行为得到有效控制。通过开展等正向、反向活动，营造全员参与安全管理的氛围，提高全员的安全意识。

4、安全与5S有效融合，促现场管理提升

今年5S推进办和安环办合并融合，5S和安全管理有效融合，把5S和安全有机结合在一起，完善现场标识管理，每月的综合检查做到事前有策划、事中有落实、事后有督查。20\_\_年1—10月完善各类标识687处，其中安全标识205处，本年度共收到员工提案1101项，有效提案781项，采纳提案319项、优秀改善提案14项，改善发生的费用4.744万元，年节约22.51万元。公司建立“发现最美的自己—5S活动1小时展示”微信平台，让各部门将5S活动照片发至群里展示风采，让更多的人员参与5S，激发员工参与热情，让5S活动氛围越来越浓厚。开展综合检查16次，查出各类安全隐患251处，整改率达到100%，有效管控了安全风险。

5、丰富安全文化活动让员工感知安全

通过有感领导、餐厅建立考核公示栏、违章公示、餐厅播放安全视频、筹建安全警示教育室、开展“家企共建、共保平安”安全活动、安全知识竞赛、公司级安全演练、悬挂安全条幅与安全挂图、等一些列安全活动，丰富安全文化的内容让员工切身感知到安全的无处不在，通过安全文化一系列活动强化“用感知与行动让身边更安全”的行为。

6、充分借力，双重管控危险作业。

利用政府培训补贴，20\_\_年度8人次参加消防四级管理员培训并通过考核。充分借力\_\_工业区第三方安全监管资源，管控危险作业及外来施工作业。针对公司开展的危险作业及外来施工方作业，在自身做好安全管控的同时，积极向工业区第三方安全监管部门报备，实施双重管控。环保装置厌氧池维修期间，第三方安全监管部门每天至少一次到现场进行检查，公司及时对监管部门提出的整改要求进行纠正，以更专业的力量予以把关和监督。20\_\_年接受政府第三方安全检查16次，提出整改项18，完成整改项18项(人的行为1项，物的不安全状态17项)，主要为硬件及设备防护方面。

7、“保姆式”安逐渐得到改观

“保姆式”安逐渐得到改观，全管理20\_\_年公司多数部门存在等、催、要等现象，20\_\_年一些部门(如果糖、品控)能够主动开展积极地安全管理，对安全提出的整改项能够积极整改，逐渐向“我要安全”转变。

8、二级安全标准化审理通过复评。

9、厂内交通安全管理得到规范

厂内交通安全管理得到规范，通过近一年的强化管理，测速、处罚，现场车速慢了，乱停乱放的少了，司乘人员的行为规范了。

二、存在不足：

1、隐患有奖举报未真正落地生根，每个月收到的隐患举报数量偏少，主要原因：部门宣传不足。

2、三级安全检查制度仍存在缺漏，部门自我主动检查偏少或者检查了缺少相应的记录。

3、管理人员违章依然存在。管理人员进入现场不戴安全帽、不穿工作服、不穿安全鞋，从物流门上下班，在员工中造成很大的负面影响，制度面前人人平等。管理人员的安全管理还需进一步加强。

4、属地管理不足。生产装置存在生产安全都是安全管理部门的事，对在自己区域内的及外来人员作业管理缺失，停工维修期间，A车间、B车间存在维修和外包作业施工，无人在现场监督。

5、违章约谈和违章致歉未全面展开虽然公司开展了违章约谈和违章致歉活动，目前开展的主要是安环办检查到的或者员工举报的，部门检查的未开展，甚至公司检查的也未全面实施实施违章约谈和违章致歉。

三、20\_\_年重点工作：

进一步强化安全主体责任，强化事前管理，以“强三基、反三违”为基本管理方法，深化“违章约谈”和“违章致歉”活动，制定计划，安全管理人员每月深入班组，参加班组活动，每月跟踪督促实施。重点关注“三危”管理，对出现的“三违”现象零容忍。通过一系列安全文化活动，让员工感知安全的，营造“我要安全”的氛围，持续创建无事故工厂。

1、隐患有奖举报实施

继续推进隐患有奖举报，促进全员参与隐患排查加大宣传力度，思考合适的引导方法。侧重正向激励，激发自我管理。

2、完善三级安全检查制度

1)通过检查、考核促进部门实施主动月度检查，不落实不作为的部门建议实行约谈。

3、加大对管理人员违章的管理：

管理人员违章所造成的影响远比一个员工违章造成的影响大，会导致负面影响，安全好习惯管理的成果功亏一篑，20\_\_年将加大对管理人员违章的管理，加大考核力度，此时需公司进一步明确。

4、强化属地管理落实安全主体责任

“管生产必须管安全”，生产装置区域内的危险作业及外来人员作业管理，停工维修期间，果糖、专用糖、客服等存在维修和外包作业施工，属地管理者安排人员在现场监督。

5、进一步推进违章约谈和违章致歉活动

通过制度落实、宣传、考核等辅助手段进一步推进违章约谈和违章致歉活动，对违章者“丢面子、扣票子、摘帽子”，让违章的不能违、不敢违，促进安全好习惯的强化。

6、加强承包商和危险作业管理

1)把好承包商入场关，从企业资质、人员资质、设备管理、人员管理到现场管理，纳入公司5S管理，

2)把好危险作业关，危险作业容易导致事故，事前做好方案、风险分析和交底，事中多巡检监督，事后总结，保证危险作业安全。

3)强化属地管理。

7、鼓励管理人员在安全方面学习与充电

充分利用政府培训补贴和相关培训资源，鼓励管理人员去学习和自己相关的知识。

8、安全文化建设

通过管理层安全承诺、员工安全环保承诺、月度综合检查、餐厅播放安全文化视频、家企共建、违章公示、违章约谈、违章致歉、隐患举报等安全活动逐步积淀，逐渐形成中粮融氏特色的安全文化。

style=color:#006aff>经典个人年终工作总结13

20\_\_年是公司发展的一年，更是财务人员努力的一年，在这一年里我在公司领导下、上级的鼓励中以及同事帮助下圆满的完成了这一年的财务工作，为公司贡献了自己的一份力量。以下我就这一年工作、学习、思想各方面情况做一个总结，展望未来：

一、在思想上

在我们的工作与学习生活中，我们要向着正确的目标和方向不断前进，树立正确的三观，使我们的人生积极向上。

二、工作上

财务人员每天要面对大量的资金往来，各种文书报表，每月结算员工工资。在繁忙的工作中，我将事情分成不同情况，合理的安排时间，妥善的完成了分配给我的工作的同时在同事力有不逮时互帮互助，为公司的各项经济活动提供有力的配合，基本能够满足公司各个部门对于财务部的要求。对日常的工作兢兢业业，对各项工作做到有条不紊，规范化的流程更加让人清晰明了，容易查证，同时提高了工作效率。

存在的问题：在每一个阶段的检查与审核中，个别存在一些不严谨账务。

三、在学习上

在日新月异的今天，只有努力学习才能不被时代所抛弃。在工作的间隙，我更加的学习专业的有关财务的知识，在平时积极参加公司举办的培训，休息时间听一些专家的讲座。现在大家都是无纸化办公，这就要求我们对计算机的加深了解，能够熟练的使用财务软件。

四、存在的问题

由于现在分心的事情太多，只能碎片化的吸收自网络上的信息，有时候可能片面化，还需要自己去分辨、去判断。

20\_\_年是我进入公司的第三年，也是我进行财务工作的第三年，回顾过去，我一年比一年有进步，一年比一年做的更好。是公司的前辈的谆谆教导，是上级领导的全心信任，我觉得自己应该做的更好。在这个辞旧迎新之际，我会以更加完美的姿态努力奋斗，去迎接新的一年新的挑战。

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！