# 最新的员工年终总结汇报篇

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-08-16

*最新的员工年终总结汇报大全10篇希望在今后的员工工作中，能够与不同学科的老师进行交流合作，能向他们好好地学习，以提高自己各个方面的视野和能力，加快自己的成长和进步！下面小编给大家带来关于最新的员工年终总结汇报，希望会对大家的工作与学习有所帮...*

最新的员工年终总结汇报大全10篇

希望在今后的员工工作中，能够与不同学科的老师进行交流合作，能向他们好好地学习，以提高自己各个方面的视野和能力，加快自己的成长和进步！下面小编给大家带来关于最新的员工年终总结汇报，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**最新的员工年终总结汇报篇1**

回顾20\_年，作为企业的行政文员，一年来，在部门领导的关心指导和同事们的支持帮忙下，我勤奋踏实地完成了本年度的本职工作，也顺利完成了领导交办的项任务，现将这一年的整体工作状况总结汇报如下：

一、尽职尽责，做好行政管理工作

根据工作需要，随时制作各类表格、文档等，同时完成各部门安排的打印、扫描、复印等文件处理工作。对企业所发放的通知、文件做到及时上传下达。及时的整理外来文件，做好文件登记、标注文号。

二、认真细致，确保档案完善有序

档案管理工作，是集团三令五申需要所有职员十分重视的工作，集团专门组织各企业档案负责人对\_\_等企业的档案管理进行学习，并且进行档案管理学习培训。在办公室主任的带领下，对历年档案进行了整理分类，按规定进行装订和归档，使各项档案管理正规化、规范化。及时对各部门上报的文件办理交接手续，按时归档，并建立了查借阅台帐，做好档案查阅、借阅等工作，务必做到细致并保证档案的完整，及时借阅、及时归还，不让企业的档案丢失和损坏。

三、保障有力，做好物资管理

接管资产已经一年了，从开始的生疏，到此刻的熟练，我严格的要求自我，做好每一件物品的出入库。及时购买大家所需的物品，遵照企业物资管理规定，货比三家的去挑选既实际又实用的物品，尽量做到零库存;每月按时与财务盘点低值易耗物品，清点每一件物品，务必做到笔笔清楚，件件细致。

四、及时完成证照年检，保障各项工作正常运行

按照国家工商部门的规定，定期对\_\_和\_\_的组织机构代码证、营业执照进行年检。今年\_\_月份主要是对\_\_的房地产开发资质的延期，按照市建委的要求来整理资料，这期间由于我们现有的资料不全面，所以出现了种种困难，但是我们不厌其烦的与市建委办公室的人员沟通，还借助了同事的帮忙，最后圆满的完成了房地产开发资质的延期申请。

五、其他工作完成状况

1、做好各项协助工作：用心参加集团，企业组织的各项活动和培训，协助办公室主任做好企业各种活动和答谢会准备工作。

2、在办公室日常接待及接打电话时，使用礼貌语言，说话和气、热情，礼貌地接待来访人员，对于遇到相关问题来咨询或者要求帮忙的人员，我都会尽我所知给予解答或及时转达相关领导给予解决，维护企业形象。

六、明年需要努力的方向及工作思路

在现有的工作基础上加强学习、不断积累经验，运用所掌握的知识弥补自身还存在的缺陷，进一步加强学习意识，根据形势的发展和工作的需要，完善自我，展现自我。

20\_\_年将是项目大干快上的一年，我会遇到困难不低头，不逞一时之勇，用行动证明自我的信心和潜力。用更用心的态度对待一切事务，其中主要工作集中在：收发文的管理、资产与物资的管理、工作检查督办、证照年检和\_\_房地产开发资质四级申请和配合领导做好各类活动的组织，加强团队建设。胸装谨慎的意识，外饰用心的作风，工作生活乐观谨慎，行为举止大方有礼，待人待事热情诚恳。

以上是我全年的工作和明年的展望，我相信在领导的正确指导下，我将以更好的姿态，迎接来年的挑战。在此，再次感谢各位领导对我的工作的支持，感谢各位同事的倾心帮忙。

**最新的员工年终总结汇报篇2**

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结

一、20\_销售情况

20\_我们公司在\_\_等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的\_\_牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20\_年度老板给销售部定下\_\_万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\_\_万元，产销率\_%，货款回收率\_%。

二、加强业务培训，提高综合素质

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达\_\_财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在\_\_有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。20\_\_年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以\_\_本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20\_\_年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20\_\_年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

在即将到来的一年，祝我们\_\_科技有限公司在20\_\_的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**最新的员工年终总结汇报篇3**

回头看这一年的工作，也是自己进入到企业来的头一年，从实习到转正，再到而今得到那么多的肯定，可以说这一年我成长很多，也是让我更加的去意识到，自己要继续的去努力做，来做的更好。

工作的方面，不仅是经验的一个累积，其实很多的方法也是之前没有接触到了，我也是学到然后去运用好。并且也是明白，要不断的努力做好事情，自己才能更好立足，而不是觉得像学校那样，即使松懈一些，还是能拿到学分，而工作是只看结果的，之前的努力再多如果没有一个好的成绩，其实就是糟糕的表现，也是浪费了时间。一年下来，工作上有了很明显的不同，能在岗位得到肯定，也是自己努力才换来的，而这份工作也是很适合我，让我的能力是得到了很好的展现，能被认可，在和同事打配合的方面，也是努力的去做到，从而也是让自己的工作能开展更为顺利，一年时间其实并不是很长，感觉过得好快，也是自己过得充实，忙碌的状态却是没有让我觉得累，反而觉得这是一个很不容易的成长机会。

学习的方面，除了经验累积，和同事们的一个交流，其实自己下班之后也是会多看书而了解自己的工作发展方向，以及在网上看一些关于自己这个行业的前景，只有有一个大的方向，那么自己才能真的走好这条路。工作中和同行的交流也是让我明白，的确做好事情不是埋头去干就够了的，只有多去思考，多去挖掘，让自己能收获到更多的技巧，以及知识的累积才能当有机会的时候，自己可以去抓住，而不能停滞不前，并且工作的竞争其实是非常大的，更是需要去珍惜这个时间，把事情做得更好。而企业也是给予了我们很多的学习机会来让我们有收获，这些培训，一些讲座只要有时间我都是会去听，去了解，即使没时间也是找同事看笔记或者视频，让自己不落后。

当然依旧不足是有的，毕竟我也是个刚出校门一年的新人，即使再优秀，也是经验方面不够，而且岗位上也是一些细节做得不够到位，一些事情的把控做得不够好，这些都是需要自己不断的去做，累积经验才行的，同时我也是很感激能给予我这个岗位的机会，我也是珍惜了，认真来工作，今后要继续努力。

**最新的员工年终总结汇报篇4**

时间匆匆，不知不觉已在呆了好几个月，回顾这段时间，对我个人而言收获颇丰。不论是生活还是工作都让我重新审视了自己以往做人做事的态度和方式，得到了成长。在领导和同事的支持、帮助下，各方面所得到的锻炼都使我受益匪浅。在此，我须真诚的向各位领导和同事表达我深深的谢意，感谢大家在这段时间给予我足够的宽容、鼓励和帮助。下面就我这段时间以来工作的学习和思想进行简要的回顾和总结：

一、工作总结

在日常工程合同方面我们参与各种与工程有关合同的起草、洽商、签订、会签与监督合同条款的执行，复核相关部门经办合同的合理性、规范性。日常工程合同方面涉及工程施工合同、桩基合同、咨询合同、施工用电合同、景观绿化合同、试验检测合同、委托协议以及其他合同等，我们对每一份已签署完成的所有资料都及时分类登记整理，做到底数清、情况明。

对于施工合同管理，主要依据《\_\_集团有限工程施工分包管理办法》\_\_号。

二、成本管理

成本是管理是指项目在履约过程中，管理者对各项可控成本，采取组织、技术、经济等手段，通过事前合理预测、过程实时控制、期中期末及时考核等办法，完成预期成本控制目标，限度地实现成本结余的管理活动。

成本核算遵循的原则：

（1）真实性原则：实际成本归集应完整、准确、真实，严禁弄虚作假、虚列或漏列成本费用。

（2）一致性原则：核算收入与成本支出的核算对象、核算周期、核算方式要对应一致，要采用建造合同准则。

（3）及时性原则：按规定的核算周期，在规定的时间内完成并及时上报。

三、劳务管理

1、劳务分包管理的原则：必须依法合规，合法分包；从严审查，择优录用；强化管理，共树信誉；量价可控，成本最低。

2、劳务分包队伍的选定。

（1）劳务分包队伍必须已在集团或注册登记公布的《合格分包方名录》内，信誉良好，必须具备承担施工工程相应的施工技术能力，具有满足工程项目要求的专业技术人员和管理人员。

（2）施工人员必须经过岗前培训，属国家规定的技术工种应有《职业资格证书》，特殊工种作业人员必须经过劳动安全卫生培训，取得《特殊工种作业操作证》。

（3）劳务分包队伍进场后，必须提报营业执照、资质证书等资质资料，项目部及架子队分别备案，施工过程中劳务分包队伍应及时对营业执照、资质证书等资质资料进行年检并报项目部工经部备案。

3、劳务分包队伍招标。

（1）施工前，由项目部提出分包队伍的类型和规模以及施工数量要求，报，项目部成立劳务队伍选用评审组，根据批准的方案，组织编制招议标文件，由项目部工经部测算分包价格，填写拟参与招标劳务队伍名册和拟选用劳务队伍名册，报劳务管理中心审批。

（2）项目部组织在规定的时间内进行集中统一报价。各劳务队伍报价完毕后，招议标小组组织进行评标，围绕标底价格、资源配置与意向的劳务队伍谈判，力争使其接受标底价格，满足施工要求。经劳务队伍认可的单价，将作为签订正式合同的依据，按招标合同样本及标底价确定劳务合同。

四、工作计划及目标

（1）通过铁路工程投资控制系统和铁路定额认真学习单项概算和综合概算的编制方法，达到能的完成一个项目的概算编制工作。

（2）研究红线成本内容、费用组成等，做到能完成一个项目的红线成本编制工作。

（3）预算编制过程中需多考虑各种材料、运输、施工工艺等可变动部分的价格，积极关注、认真考察市场行情，以最合理的价格编制各项预算。

总之，在经营方针上坚持的收入，最低的支出。及时、准确、实事求是、把握住定额，控制量。有时遇到一些工作困难，主动思考、积极解决、及时汇报，为争取的利润。

**最新的员工年终总结汇报篇5**

时间过得太快，我还来不及反应，就已经到了一年的年终了。面对过去的一年工作，我也知道自己有得有失，更知道自己的工作是怎样的。对此，趁着迎接新年的时候，对过去这一年的工作情况进行下面的总结：

一、一年工作表现

本年度，我在工作上很尽职，我明白个人的工作虽然不是最重要的，但也是为整个公司和大家所服务的，因而我依旧是很努力的在做工作。每天提前进入公司，让工作到上班时间后，就能立马进入工作状态中，这样也就为工作节省了很多时间，也就能有时间去做好每一步的工作，不会因为时间不够，而耽误工作。我遵守着各项制度，按时完成工作，让领导对我的工作感到满意，每周都会做好工作，认真的反省工作，并给自己制定短期的工作计划，帮助自己顺利的把工作完成。

二、工作的成果

本年度，我完成了办公室的采购工作，完成了公司所有设备的维修，更做好了公司办公环境的装饰，按照大家的要求及建议，我把办公室的环境装饰的很舒适，让大家有个工作的好环境。按照领导的要求，制定新的工作规章制度，并认真监督大家实行，到年底，新体制的实行还是不错的，大家都有遵守，重要的是刚好适合大家，所以出现的问题就不多。另外，就是对各种通知的发布，我这一年都认真的把通知编辑好，让大家清晰的知道公司的重要事情。

三、反省工作不足

这一年，我觉得自己做的最不好的地方就是工作还不够细致，经常会出现因为粗心而导致漏掉一些工作，在写通知的时候，也会因为没有足够的就仔细，写错一些字，虽然都不是多大的问题，但是时不时的出现，也是很让人无语的，为此在新一年里，我必须要把这方面的不足给改正。另外就是与其他部门的交流不是很及时，有时候工作任务都已经通知很久了，可是我却没能及时与各部门进行交流，导致工作被往后推，这也是耽误大家后面的工作了。

带着期待迎接新年，我回顾工作后，对自己明年的工作有了更加严格的要求，更明白未来一年要面临的挑战，不会很简单，但是我无畏无惧，因为我充满信心，相信自己可以应付前路的艰难，去收获更精彩的成就。

**最新的员工年终总结汇报篇6**

转眼间，我一年的工作又要结束了，在一年的工作中，我可以说是做到了，随着时间的推移，我在自己的银行会计出纳工作上越做越好，这些都是我工作数年以来不断努力的结果。一直在努力，一直在超越，相信自己能够在新的一年里做的更好！

\_年在全行员工忙碌紧张的工作中又临近岁尾。年终是最繁忙的时候，同时也是我们心里最塌实的时候。因为回首这一年的工作，我们会计出纳部的每一名员工都有自已的收获，都没有碌碌无为、荒度时间。尽管职位分工不同，但大家都在尽努力为行里的发展做出贡献。

一、全员拼“新百日会战”，向最后一季要成果。

在临近年终的最后一季，市行“新百日会战”的各项指标下达到支行，支行下到各科部。我部所有职工都在第一时间积极的行动起来，配合行里完成各项指标。虽然“新百日会战”所大力宣传的各种产品大都是对个人客户的，但是我部员工只要有机会就向来办业务的客户宣传新产品。尤其是“得利宝”业务问世以后，我部员工向代发工资客户力推此项产品，滴水成河，为行内存款的上升做着力所能及的贡献。行领导多次强调，存款是责任，不是任务。就是想让职工转变思想，把行里的事当成自已的事，变压力为动力，当我们正视这个问题的同时，我们也感到了责任的重大和为行里工作的乐趣。员工们不再抱怨任务繁重，而是把“新百日会战”当成一个活动去积极的参与。

二、积累经验及时总结，稳扎稳打注重实效。

这一年的工作和考核，又使我部员工得到了很多经验，当然也有很多教训。我们一直重视员工的整体业务水平的提高，大部分职工的工作质量都是达标的，但仍有业务水平参差不齐的现象存在。这样势必会对我行的整体服务形象造成一定程度的影响。所以，我部一旦接到上级部门的个别业务操作变更通知就及时的组织员工学习，减少核算差错。

三、重视业务核算质量，贯彻市行各项制度。

今年是我们商业银行具有转折意义的一年，经过六年的打拼和积累，我行的羽翼已经逐渐丰满，准备更名挂牌，开始新的征程。然而，如果要使我们景星支行真正走在全行的前列，我们首先要做的是提高我们的业务能力。我行会计出纳部经常组织员工进行理论学习、岗位练兵。对市行传达的每一个文件、通知都认真贯彻。让员工树立主人翁精神，在工作中不推、不等、不靠，积极主动的完成自己的本职工作。我部一直坚持向时间要效益、向工作要质量。在核算上无重大差错事故。

四、加强日常工作管理，做好安全防范工作。

我部的内部制度是比较健全的，各项工作都有明确分工，员工病、事假都严格按照规定及时请假。

在安全防范方面，对柜员日常工作所用的各种公章、名章都严格做到每日下库保管；对重要凭证的领用，都有专人负责；明确柜员的权限，不得擅自授权；随时提高警惕，杜绝诈骗。总之，我们要将一切防忠于未然，不做亡羊补牢的无用功，力求使全行的工作在稳健中谋发展。

五、培训员工操作能力，顺利通过柜员考试。

今年是对全行职工个人业务考核要求最严格的一年，综合柜员上岗考试，直接关系到了每个员工的切身利益。行里不想让任何一个职工掉队，我会计出纳部，为了使每个员工顺利的通过考试，带领员工们利用工作之外一切所能利用的时间，积极准备考试。其间，我们组织了员工点钞，打字的基本技能考试。组织员工去培训中心进行业务上机打操作的练习。

有些员工工作、家庭的各方面负担都很重，考试给其带来了很大的心理压力，思想包袱很重。为帮助这样的同志，我部各个员工在考试期间，经常互相交流思想，一起钻研考试的命题，接受能力快的同志，耐心的给其他同志讲解。体现出了团结同志的精神，更让员工们感受到了行内大家庭的温暖。考试临近期间，大家都想争分夺秒的看书，但行里的各项工作是不可以停滞的。时间是自己的生命，因为这关系到自己是否有资格上岗；时间更是全行的生命，因为有那么多的客户需要我们为其服务。我部全体员工都义不容辞的选择了后者。在考试期间，没有人因为自己的利益，耽误本职工作，在最关键的时刻，我们看到了员工们的可爱之处。

六、在工作之中也存在很多不足，主要表现在：

1、服务上还达不到要求，有时态度生硬，不使用文明用语。

2、核算质量还存在很大差距，主要是因为工作不够认真细致。

以上是我部\_年全年的工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

生活中有很多的压力需要我来克服，但是我相信，只要我时刻的保持清醒的头脑，就能把我的工作做好，我的工作并不难，但是由于会计出纳接触的是钱，这是对一个人的巨大的挑战，稍有差错，就会出现很大的失误，导致工作进展的极不顺利。我早就意识到这种情况了，所以我会一直不断的努力下去了，我相信我会一直不断的努力下去，我会在来年的工作中做到！

**最新的员工年终总结汇报篇7**

时光飞逝，伴随着比较紧凑又略显紧张的工作节奏，202x年就这样快接近尾声，虽然我来公司时间还不太长，但是时间的脚步依然没有放慢它前行的脚步，经过这一段时间的工作，有很多所感所悟，现将一年的工作总结如下：

一、学习业务知识，作好本职工作。

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，后来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内容有了良好的适应，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。

二、理论联系实际，在实践中成长。

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。

在以前谈到理论联系实际，就会潜意识的理解为把书面的理论知识转化为被动的动作行为。在参加工作之后才发现，以前的想法都是片面的或形而上学的，因为以前思考问题都是基于完全的理论之上，没有真正触碰到实践的东西，才会导致理解结果显得单薄和脆弱。

直到慢慢的接触到实际的工作，并在工作中去处理以一些问题，才发现理论和实际其实是相辅相成的，理论联系实际本事是应该具备主观能动性的，理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程。我们的实践需要以理论作为基石，然后在理论基础上去探索和实施；而我们在实践过程中又不断的进行总结和思考，为自己的理论知识补充鲜活的营养。理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程。

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，不断的改进自己的方式方法，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。

三、加强思想文化建设，提升综合素质。

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的责任重大。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，锻炼自己多方面的能力，以提高自身的素质层次。我平时也保持着读书的习惯，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，尽管有了一定的进步和成绩，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进。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。

**最新的员工年终总结汇报篇8**

光阴似箭，春暖花开，不知不觉中又迎来了新的一年！回顾上一年的工作历程。作为公司的一名老员工，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同仁热情、拼搏、向上的精神。我担任销售公司经理助理一职，在公司领导和同事的关心和帮助下走过了一年，我在这一年中从各方面努力地完成了公司给我的各项指标。

一、首先就本年度市场的整体环境现状进行总结

诸如行业市场容量变化、品牌集中度及竞争态势、竞品市场份额排名变化、渠道模式变化及特点、终端型态变化及特点、消费者需求变化、区域市场特征等等。

二、20\_\_年度任务完成情况

1、销售目标任务完成情况。

2、市场占有率、库存率、回款情况。

3、终端建设及终端形象维护情况。

三、20\_\_年度工作回顾与总结

1、对内：

（1）协助销售公司经理做好团队的建设和综合管理。

（2）依照总公司的经营管理理念，协助销售公司经理制定和完善销售公司相关政策和要求，并且推动各项制度的高效执行，为进一步地规范运作市场、有效提升市场运营效率做好了基础工作。

（3）根据市场动态信息的收集和分析，及时协助经理制定出有效的市场应对策略。

2、对外：

（1）负责与终端卖场（各大商超）负责人的沟通和关系维护，确保公司运营管理的顺畅进行。

（2）根据市场需求，负责与各商场协调组织各种诉求的促销活动，合理控制费用，确保公司利益化。

四、20\_\_年度工作设想

1、协助销售公司经理做好各项管理工作。

2、为确保完成全年销售任务，自己平时会做好市场信息的收集和分析工作，积极配合经理做好有效的应对策略，以提高产品市场占有额。

3、协助经理做好终端建设和终端形象维护的管理工作。

4、作为销售公司经理经理，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身职业素养，高标准的要求自己，努力完成公司的销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新台阶。

**最新的员工年终总结汇报篇9**

不知不觉，本人在公司做业务员也已经有半年的时间了。在来我们公司做业务员之前，本人并没有做过业务，本人过去的工作与现在工作，可谓是相差了十万八千里吧！然而，职业规划以及缘分带我来到我们公司做起了业务员，而且一做就做了大半年。在这大半年里，本人的成长是看得见的，为了避免自己在前进的过程中忘记自己是如何一步一步走上去的，现将这半年的工作总结如下：

一、利用社交软件进行产品营销推广

在我们公司做业务员的半年时间里，我已经认识到业务员是一个非常考验情商和智商的工作了。要想业务做得好，不单单是我们公司的产品质量要上乘，更要紧的是我们这些公司的业务员懂得如何去“卖货”。在这半年里，我基本上每天做的最重要的一件事就是在自己的社交软件里面分享公司产品的同时，分享足够多的相关方面的推荐。当我的推荐足够吸引人，足够好时，那些我们加了联系方式的客户们都会留意我这边推荐的产品了。就像是在别人的朋友圈里面铺设一个靠谱的连联系人一样，让客户在想要买相关产品时，第一时间就能够想到我这个业务员。

二、积极主动联系客户以及潜在客户

当然，要想业务做得好，不能单靠广范围的产品营销推广，还得靠精准的业务直接推销。本人在今年上半年的工作中，除了发布营销推广外，也会主动联系已经有过订单往来的客户以及潜在的客户。本人不是闲着没事给别人打电话，本人一般都是在了解到客有相关需求或者大型节日假日时，才会给客户打电话。这种时候，客户都比较闲，接到你的电话也更有耐心听下去，碰见那种好面子的客户，说不定还会在旁边有人的时候，豪气地下一个单，当然，这是少之又少的，但这样的电话一般不会是无效电话，总还是能够给客户以及潜在客户们留下一些好的印象。

三、客户下单后及时整理订单、上报

上半年工作中，最后的一项工作也就是在客户下单后及时整理订单，上报给库房部门，让库房及时发货了。虽然这一项工作应该属于客服的范畴了，但作为业务员，也是有责任和义务去帮助客户做这些敦促工作的，这样敦促的结果是产品能够以最快的速度到达客户的手上，让客户也享受快递的快！

**最新的员工年终总结汇报篇10**

20\_\_\_\_年，在公司的正确领导及大力支持下，在公司领导班子的正确指导下，面对激烈的市场竞争之严峻形势，行政部紧紧围绕管理、服务、学习、招聘等工作重点，注重发挥行政部承上启下、联系左右、协调各方的中心枢纽作用，为公司圆满完成年度各项目标任务作出了积极贡献。

一、加强基础管理，创造良好工作环境。

为领导和员工创造一个良好的工作环境是行政部重要工作内容之一。一年来，行政部结合工作实际，认真履行工作职责，加强与其他部门的协调与沟通，使行政部基础管理工作基本实现了规范化，相关工作达到了优质、高效，为公司各项工作的开展创造了良好条件。

如：做到了员工人事档案、培训档案、合同档案、公章管理等工作的清晰明确，严格规范；做到了收、发文件的准确及时，并对领导批示的公文做到了及时处理，从不拖拉；做到了办公耗材管控及办公设备维护、保养；物品的申购等工作的正常有序。成功组织了员工培训、室外打靶、石台旅游、端午节中秋节员工聚餐等活动，并配合其他部门，做好公司各种接待活动，做到了活动之前有准备，活动过程有指导，活动之后有成果，受到一致好评；行政部在接人待物、人事管理、优化办公环境、保证办公秩序等方面做到了尽职尽责，为公司树立了良好形象，起到了窗口作用。

二、加强服务，树立良好风气。

行政部工作的核心就是搞好“三个服务”，即为领导服务、为员工服务、为来访客人服务。一年来，我们围绕中心工作，在服务工作方面做到了以下三点：

1、变被动为主动。对公司工作的重点、难点和热点问题，力求考虑在前、服务在前。特别是行政部分管的采购、车辆、办公耗材管控及办公设备维护、保养等日常工作，工作有计划，落实有措施，完成有记录，做到了积极主动。日常工作及领导交办的临时性事物基本做到了及时处理及时反馈，当日事当日清。在协助配合其他部门工作上也坚持做到了积极热情不越位。

2、在工作计划中，每月都突出1—2个“重点”工作。做到工作有重点有创新，改变行政部工作等待领导来安排的习惯。

3、在创新与工作作风上有所突破。在工作思路、工作方法等方面不断改进和创新，适应公司发展的需要，做到工作有新举措，推动行政部工作不断上水平、上台阶。切实转变行政部服务作风，提高办事效率，增强服务意识和奉献精神。

三、加强学习，形成良好的学习氛围。

行政部人员要具备很强的工作能力和保持行政部高效运转，就必须为切实履行好自身职责及时“充电”，做到基本知识笃学、本职业务知识深学、修身知识勤学、急需知识先学，不断补充各等方面的知识和深入钻研行政部业务知识。一年来，我部从加强自身学习入手，认真学习了公司规章制度等，切实加强了理论、业务学习的自觉性，形成了良好的学习氛围。

四、认真履行职责。

1、狠抓员工礼仪行为规范、办公环境办公秩序的监察工作。

严格按照公司要求，在公司员工行为规范和办公环境等员工自律方面加大了监督检查力度，不定期对员工行为礼仪、办公区域清洁卫生进行抽查，营造了良好的办公环境和秩序。

2、培训工作：为了能切实提高员工素质，以更好地适应市场竞争，我部积极配合公司把优化人员结构和提高员工素质与企业发展目标紧密结合。在“学习培训月”活动中，成功举办了多场视频公开培训课，并把培训工作的规划纳入部门整体的工作计划之中。

3、人力资源管理工作：根据各部门的人员需求，本着网上招聘、人才市场招聘等方法，协助部门完成人员招聘工作。对于新员工，定期与其面谈，发现问题随时沟通，深入的了解，帮助他解决思想上的难题，通过制度培训、企业文化的培训等等手段，让员工喜欢公司的文化、了解企业的发展前景、设计员工的职业发展规划。通过考核，肯定优点，更不保留的指出欠失，使员工在企业中顺利的渡过实习期。完成公司人事档案信息的建立完善、公司员工劳动报酬的监督发放、公司人员进出的人事管理等工作；并按时完成员工月考勤记录、月工资报表的上报工作。

五、存在的不足及计划。

过去的一年，在公司领导的重视和指导下，得到了各部门的大力协助下，行政部取得了一定的成绩。尽管我们取得了一定成绩但仍存在着很多不足之处，主要表现在以下几个方面：

1、由于行政部工作常常事无巨细，每项工作我们主观上都希望能完成得，但由于能力有限，不能把每件事情都做到尽善尽美。

2、对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对领导决策应起到的参谋助手作用发挥不够。

3、抓制度落实不够，由于公司事物繁杂，基本检查不到位，因而存在一定的重制度建设，轻制度落实的现象。

4、对公司的宣传力度有待加强，加大对内对外的宣传力度，成立宣传小组，保障月刊和网站的上稿率。

5、对公司其他专业业务学习抓得不够。这些都需要我们在今后的工作中切实加以解决。

20\_\_\_\_年即将过去，新的一年将要到来。在新的一年里，我们将继续围绕公司中心工作，克服缺点，改进方法；深入调研，掌握实情；加强管理，改进服务；大胆探索行政部工作新思路、新方法，促使行政部工作再上一个新台阶，为公司的健康快速发展作出更大的贡献！

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！