# 年终普通员工总结报告怎么写

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-11-17

*年终普通员工总结报告怎么写（精选3篇）年终普通员工总结报告怎么写 篇1 工作要讲究效果，经过了过去一年的工作，让我明白了如果在工作中没有结果，没去的成绩，付出在多也是枉然，只有有结果的付出有结果的努力才有价值，无意义的付出对自己也对公司都没...*

年终普通员工总结报告怎么写（精选3篇）

年终普通员工总结报告怎么写 篇1

工作要讲究效果，经过了过去一年的工作，让我明白了如果在工作中没有结果，没去的成绩，付出在多也是枉然，只有有结果的付出有结果的努力才有价值，无意义的付出对自己也对公司都没有太大的帮助，对于错误我愿意承担，也会改正，因我明白沉浸在失败中懊悔，不如艰苦有效的努力，用失败激励自己前行，用以前的经验成为自己前进的燃料，虽然不能有火箭一样快的前进速度，但是至少可以少走很多弯路，耗费的精力更少。

我们现在的工作不是工厂的那些普通员工只需要做好自己手上的工作，不用过多的思考，只需要按照领导的吩咐去完成，之前吃过这样的亏让我明白工作不是一成不变的，也不是只听命里的机器人，如果成为这样的人，公司根本不需要，公司需要的是能思考，能做事，并且给公司创造财富，给公司带来利益的有用之人。知识公司生存必须的根本，经过了一年的磨砺，也经过了工作思考，我学会了工作，也知道改变方式。

一条路走不通，换一条路说不定是通天大道，我们不是做研究的，首先要完成公司安排的工作任务，做好工作，总结出经验完成结果，做的有意义有价值。用最有效的方法最节省时间的方法去完成工作，这是我们工作的需要，因为现在公司的竞争就是时间的竞争，能够比竞争者快这就是一种优势，在工作中遇到苦难意思解决不了，以前的我只知道死脑筋的一头装上去，不知道改变方式，但是经过了长时间的工作也知道了曲线救国，围魏救赵的方针政策。换一条路未必不是一条通天大道，换一条路未必走不通，在工作中就要敢于尝试就要敢于思考，这样才能够在工作中做出成绩。

多思考多总结，能够让我们更快的进入工作，以前刚进入公司的时候我就不知道思考，认为只要付出就一定有收获，但是我却忽略了一点没有改正错误，永远都成长不起来，在公司同事们和领导的教诲下我学会去动脑工作，学会了去思考工作，让我的工作效率提升非常明显让我取得了骄人的成绩，一种叫自信的东西在体内生根发芽，在一次次工作中能够成长，锻炼了我也给我我更多的动力。

未来充不满期待，机会一直在身旁，在明年工作中我争取更大突破，总结经验，挑战自己，战胜自己，走上一条光明大道，让我成为公司的优秀员工之一。

年终普通员工总结报告怎么写 篇2

匆忙又悠哉的一月份在不知不觉中从指间流走，临近年关，清理下大脑，盼望着回家过个好年。

新年伊始，自己在忙碌的一月中的感想：

一、新的一年，咨询案件的人数明显有所提升。

元旦放假回来不久就陆陆续续接到亲人朋友们的各种咨询，有工伤赔偿、刑事追责、劳动争议、非法拘禁的等等，虽然大部分都只是先咨询咨询，但总的来说发现大家开始慢慢的想到自己了，这是个好的兆头，也说明自己的营销工作做得还是有效果的，最起码让周边的人们开始想到了自己这个无形的资源。这类现象的出现让我更加有信心去推销自己，认识更多的人，接触更多的行业，希望伴随着新年的到来自己能够认识到更多的人，接到更多的案件。

二、从姜x非法吸收公众存款庭审中领悟一些做律师的真谛。

姜x案件庭审，金律师的表现让我学会了作为律师需要注意的细节和职责。1、注重庭审发言技巧，语言要精练、准确、专业、到位，不说废话，不说大话，会使用法言法语，能够让法官、公诉人及旁听人员铭记于心;2、注重仪表，庭审中的十多位律师只有金律师一人西装革履的，其他律师都是穿着大棉袄，坐在那里个个都显得很臃肿，只有金律师一人看着很干练、很精神，加之其他律师发言的不精练、不准备，更加衬托出了律师与律师之间的差距。个人认识律师应该是个知识分子，所作所为应该有“君子”的气息。

三、注意跟当事人说话的技巧，摆正自身立场，掌握话语权。

可能习惯了当助理，没有正确摆正好主人翁地位，在跟客户讲话时，总感觉底气没有那么足，说话总是细声细语的，没有震慑力和气场。为此，自己曾经吃过很多次亏，所以这次再把这个问题摆出来，希望能再给自己一次提醒，让自己认识到自身的弱点在哪里，下一步需要在哪些方面加强改进。

史某某的案件值得我去反思，当事人说话的语气以及态度着实让人很不喜欢，今后遇到类似客户的一定要据理力争，以理服人，不能让当事人失去对我们最起码的尊重。

四、学会拒绝他人。

没有主见，别人让干嘛就干嘛，感觉就像是个任人宰割的小绵羊，每天过得晕头转向的，工作和生活毫无方向和规划，到头来一点收获都没有。领导同胞们经常会让我们付出很多很多劳动，到最后却装各种糊涂只字不提报酬问题，这种赤裸裸的压榨在我们的现实生活中清晰可见。而我们作为新人，前期可以吃苦，可以不计较得失，任劳任怨的去拼命地工作，多长见识，多接触社会，不断提高自身的能力，但是一旦到了后期，我们就必须学会去“变革”，学会去摆脱这样的压迫，努力尝试着一人独挡一切，不依赖任何人，开始为了自己而想尽各种办法去努力挣钱，不甘于做小跟班，不甘于现状，学会真正的开始为自己考虑，为自己的生活和事业考虑。要实现这一切就必须要切掉一些琐碎、繁杂没有实际意义的工作，即打下手的工作。因此，现阶段的我们就不得不有勇气去拒绝领导同胞们的小要求，真正为自己做事情，跟随着自己内心的真正的想法去努力奋进!

五、努力做好自己的客户(定期回访)，不依赖任何人。

客户是自己的衣食父母，我们一定要认真的对待。虽然目前我们手头上的工作都很繁多，但无论我们怎么的忙碌，都不要忘了自己的客户，其他律师的事情再怎么重要也都是人家的，案子做好做坏与我们关系都不大。所以，我们要集中精力关注好自身的案件(即使我们的案件量不是很多)，在打下手、做助理的期间不要忘了自己的“根”，自己最终的目标是什么，要多花心思在自己的客户身上，而不能舍本逐末。

年终普通员工总结报告怎么写 篇3

1、销售管理无数据：

一份正规地年度工作总结报告，就应用数据来说话，但是……真正的销售管理务必包含两部份资料：一、销售回款的管理;二、销售费用的管理。从而成为真正的经营。管理需要数据支持，就相当于打靶需要有望远镜帮忙看靶心一样。每次放枪，都应当检查结果，以便于不断调整而尽量到达最高目标准确度。而公司现时的销售管理，就等于闭着眼睛瞎放枪，只明白靶子的方向在哪里，至于结果，只能凭着经验去决定，去调整射击位置。所以目标的命中率可想而知!所以我认为，正确地管理应当是每半个月，财务部门应当向销售部门带给详尽的数据，帮忙销售管理的决定和调整，以到达最高管理实效!

2、管理无层级：

公司的员工常挂到嘴边的一句“我要请示老板……”。本意没错，老板才是最终决策者!但是我认为老板花钱雇用我们，最少应当有三个目的：一、为公司创造剩余价值;二、为公司解决问题;三、帮老板分解、承担职责。所以应当是员工主动帮老板分析问题，解决问题，把老板“藏到幕后”。否则的话，做好人做恶人的都是老板!——例如，某客户要申请某项支持，若公司给予了支持，客户会认为“老板不错”!若由于其他原因公司未给支持，客户自然会认为“老板太精了”!正确在做法，我认为是永远让老板是“好人”，时刻维护老板的正面形象。

身为公司的管理人员，是决定和处理一般问题的职责人，是帮老板做事的。如果大事小事都让老板决定和处理，那就等于是老板在做事!既然老板自己在做事，多请些文员就行了，哪需要那么多经理呀、老总呀!另外老板“一笔签”绝对正确!——正确的前提在于各级管理人员有职责帮忙老板决定，确保老板每一笔都签得正确!

而且，从管理的角度来分析公司的管理。《A管理模式》一向强调管理的层级和跨度(事实上，无论任何组织或群体，成功的管理结构都是呈“A”形状)。管理的扁平化，适合小的组织。当组织不断壮大之后，人的精力和潜力很难再直接适应不断膨胀的管理层和面，如果能够的话，各朝帝王都完全没必要设那么多部门，养那么多大臣!就相当于，如果公司大事小事都是老板处理，相信老板一天48个小时都不够用!老板雇用管理人员就等于养着一群光拿钱不做事的“闲人”，——老板不是在做生意做企业，而是在做“慈善事业”!

我一向的观点，公司的管理应当是一条自动化地生产线，老板就只是掌握开关的自动化操作员。当然，“生产线”要真正实现自动化，对每一个“部件”的品质要求都比较高，我想作为操作员(老板)来讲，最担心的还是“部件”的品质!——因为“部件”品质不稳定，一方面操作员心理压力和警惕性会加大，比较累。第二方面操作员会时常扮演更换“部件”的“机械维修工”;第三方面，生产出的“产品”很难到达“预期品质”;第四方面，品质不稳定的如果是“重要部件”，有可能会毁掉整条“生产线”!

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！