# 公司员工个人的年终总结报告

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-01-11

*关于公司员工个人的年终总结报告5篇我们在学习的过程中，不断接受他人的馈赠和帮助，以及耳提面命的意见，这是学习和成长的前提。那么你会总结你这一路以来的收获吗？以下是小编整理的公司员工个人的年终总结报告，欢迎大家借鉴与参考!公司员工个人的年终总...*

关于公司员工个人的年终总结报告5篇

我们在学习的过程中，不断接受他人的馈赠和帮助，以及耳提面命的意见，这是学习和成长的前提。那么你会总结你这一路以来的收获吗？以下是小编整理的公司员工个人的年终总结报告，欢迎大家借鉴与参考!

**公司员工个人的年终总结报告精选篇1**

屈指算来，到公司已近一年的时间，回顾这一年里的工作，我在各位领导和同事的支持与帮助下，现在已基本上融入了公司这个大家庭，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，通过这一年来的学习和工作，使我在工作模式上有了新的方法，技术和经验也得到了进一步的提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。

首先在思想上，无论在什么情况下，我都遵守职业道德是能胜任这项工作的基本前提，无论何时何地我都奉行严于律已的信条，并切实的遵守它，另外爱岗敬业是能做好工作的关键，做好了自己的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

这一年内我的岗位主要是在4g手机专区，我知道惟有积极的行动才能带来丰硕的成果。为了做好销售手机这项工作，我用心的做着领导交给我的每一项任务。G4手机专区直接面对的都是顾客，干好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出最大贡献。对工作我现在充满了信心，不像刚来时那么手足无措。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意；顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率，让客户知道我们也急。发放一些手机宣传页和指引他们去3g体验专区让他们在忙时也能自行体验和比较中意的机型。每次回了新的机型我都会利用其它的时间了解这些新手机的各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力。厅内装修后4g手机专柜在厅的中间位置，顾客在办业务叫号等候时也会顺便来看看手机，这样我可以向顾客推荐4g手机的机会也了，由于又兼顾发放礼品的工作，我要负责的事情了，也让我更加积极起来，不过有时也会因为忙了而兼顾不到其它的顾客，而感到着急。但我相信只要我业务更加的熟练介绍更加流畅，就能更快的提快我的工作效率，从而兼顾到的顾客。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

有效的团队工作也可以提高工作效率。为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互相学习，借签对方的长处，学为已用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习，我也经常不断地总结思考，也获得了许多心得与体会。平时也不断自我学习自我完善。从中也不断自我总结，这样才能把生活与工作都改善得越来越好，因为工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，下班时间，也会不断充电思考与总结，才能让自己业务工作有的了解与感悟。

20\_\_已成为过去，展望20\_\_新的一年里，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取作为我孜孜不倦追求的目标，以一个踏实勤奋的心态来迎接新的一年，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司做出的贡献。

**公司员工个人的年终总结报告精选篇2**

光阴似箭，日月如梭，转眼年已圆满过去，回首过去一年，工作的风风雨雨时时在眼前隐现，但我却必须面对现实，不仅仅要能工作时埋下头去忘我工作，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训。

自从20\_\_年8月来到电厂工程项目部以来，在项目部领导、项目部同事的关心和帮助下不断的完善提升自己。过去一年对于我个人成长显得至关重要，现对过去一年的感慨、总结如下：

一、工作方面：

在项目部领导的信任与支持下，让我成为工程科副科长并主管主厂房等区域施工工作。年是整个工程施工的关键一年，主要集中力量配合安装单位施工，并完成主厂房区域二次结构及室内装修工作。同时为实现#1#2机双投创下有利条件。

20\_\_年新年伊始，在主厂房框架结构已结顶的情况下，20\_\_年3月15日#2机汽机房屋面混凝土浇筑完成，标志这主厂房区域工作重点开始进入二次结构和装修。

首先一重大节点倒送电，面对压力迎头而上，积极为倒送电是创造土建有利条件，倒送电涉及到的220KVGIS室、6KV开关室、各配电电子间内土建施工以及内部装修。在倒送电期间每天需参加倒送电会议，学会了在会议上能合理的答应业主、安装单位提出的工期要求。通过会后的合理安排，保证了我们土建施工的进度要求，各配电间为倒送电创造了良好的条件。

其次在主厂房内部框架梁柱清水混凝土、内墙、梁侧腻子涂料施工，从中学会了怎么和安装单位之间交叉作业。由于安装单位安装管道，对我们厂房区域内的脚手架存在相碰的情况，为了考虑我们自己的经济效益，绝不出现脚手架拆除前梁柱没有施工的情况。因此过程中我需要合理安排脚手架的搭设时间，并规定班组对于某条梁、某根柱应该在什么时间完成，都对他们做了硬性规定。从而保证了脚手架拆除之前施工完成。在不断的克服安装单位提出的要求中不断的完善自己在施工中的短处。

再次为两台机组年内保证双投，主厂房区域也成为业主、安装单位等关注的重点，要求我们必须为双投提供良好的条件。由于安装单位不能及时的将场地让出。以至于主厂房区域在后期地面面层施工时显现的尤为被动。特别是主厂房13.7m、0m层，其中13.7m层面层施工需等安装单位将临冲管支架、管道、临时办公室等撤离现场时才能施工。致使施工升降机的拆除还没有进行面层施工，为保证13.7m层具备良好的投产条件，在#1机具备条件后3天完成面层施工，#2机具备条件2填完成面层施工，从而得到业主的肯定。0m花岗岩也在#2机168之前全部施工完成，为后期的双投提供了良好的运行条件。

二、施工困难

在这一年的施工中虽然能顺顺利利的完成了各个节点工程，但也存在这各种让我预想不到的困难。

1、在主厂房区域内框架梁施工中，由于和安装单位存在着各种交叉作业，对我来说施工的安全显得尤为重要，如期间的防火、高空坠物等。

2、在装饰装修过程中，对班组人员的控制上不能按计划实施。像对电子间内墙涂料、FC板等装修人员控制不利。以至于在装饰装修上多次受到业主批评。

3、在楼板面层施工中，对地面平整的控制不利于后道工序施工。在后期出现了多次地面重新处理的情况。特别是钢格栅板的调整上。

三、吸取经验、教训

一年的施工过程总结过来，总有些让我感到有些东西应该早一点进入，如在主厂房施工中

1、关于格栅板调安装，特别是汽机中间平台格栅板的安装，由于前期格栅板迟迟未到，导致后期不能再168之前安装完成，在后期安装中，安装困难大大增加。

2、关于屋面防水层施工，没有能早期进入施工，致使后期施工中与厂房后工业化施工相互冲突，产生了“鱼与熊掌不可兼得”的现场。

四、展望未来

今年的主要目标是创标达优，电厂的最终目标是国优金奖。在创优的过程中，涉及到各个方面，如建筑物墙面垂直无渗漏水，墙面、楼面地面平整无裂纹，色调一致，地面无积水、空鼓、阴阳角方正。混疑土结构内实外光，菱角平直，接头平整。各机座所有外露混凝土达到“清水混凝土”效果。这些都是在创标达优中控制的重点。因此需要我更加努力的去把握好每一个细节部位。

结一年来的工作，主厂房区域之所以能够实现安全生产的长期稳定，主要是得益于项目部领导和同事大力支持、鼎立帮助。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，尽管我做了大量的工作，取得了一定的成绩，但与项目部领导的要求，仍存在一定的差距，我将在今后的工作中不断努力克服和改进。

**公司员工个人的年终总结报告精选篇3**

时间飞逝，光阴如梭，晃眼20\_\_年就过去了。总结一下20\_\_年，这一年我都做了些什么。

一、做了什么

20\_\_年\_\_月加入新公司，同时也尝试着做全新的岗位：软件项目经理。我以前主要从事技术管理工作，现在转而从事项目经理工作。20\_\_年底进入公司后，公司给了我一个小项目，让我先适应，这个项目是一个内部项目，业务比较简单，也没用什么新技术，领导对我的指示就是让我放手用敏捷开发的方法去管理项目，就当是敏捷的试验田来做。有了这话我也就放开了，大刀阔斧的就干起来了。

之后接着就是我的“噩梦”了，公司新开发了一条产品线，是云计算方面的。领导找我谈话，让我结束手上所有的案子，以后全心投入云计算产品线中来。该产品线下面有许多的项目，目前正在运行的有四个项目，其中三个由我来负责，另外一个由我的一个同事负责。说是我的“噩梦”，其实也是对我的一个挑战，因为云计算的项目很偏技术，业务层面相对较少。所以对于我这个技术的门外汉来说是一个很大的挑战。其次，云计算的技术也比较前沿，待解决/未解决的问题也特别的多，在开发的过程当中会碰到很多的阻碍。再次，以前只带一个项目，现在同时带三个项目对于我来说也是一个挑战。但是我也很高兴能有这样的一个机会，接受挑战，没有挑战就不会有进步。

二、收获

1、完成了我人生中一次大的转型，从偏技术岗位成功转型到偏管理岗位上来了。

2、参加了PMP的考试，并一次通过，取得了PMP证书。

3、学习了公司规范的项目管理流程，结合PMP的学习，对同事们也混熟了，结交了不少朋友，非常感谢他们给我的帮忙和支持。

三、不足

项目虽然都跌跌闯闯的完成了，结案了。但是总觉得有很多的不足，需要改进的地方。

总之，在新的一年中，我将进一步提高自己，研究和改进项目管理办法，为公司的发展作出贡献。

**公司员工个人的年终总结报告精选篇4**

一转眼，来飞宇已经过了两个月了。回顾这2个月以来的所见所闻，心里颇有几分感触。首先我要感谢飞宇给予我这样一个发展的平台，让我从一个刚出校园的毕业生，成长为一个半专业的“票贩子”，虽然我一开始没有没有销售方面的经验，自己对机票这行也也不是很在行，但是经过一段时间的学习和培训，我这位机票销售新人，也很快在工作上找到了感觉，从卖出第一张票到卖出几十张票，值此高总的征文活动，我总结下我这段时间学到的东西：

1、产品知识方面：加强熟悉了机票的特点（需求大，竞争激烈），公司的竞争优势（人才和制度），并学会了机票的查询方法（系统）；了解本行业竞争对手的有关情况（对手众多）；

2、公司知识方面：深入了解本公司人员、制度和文化、销售水平、业务情况及业务方式、发展前景等。飞宇民主的思想深入人心，体现在经理选举和发展委员会处理问题上，让我们每个员工有选择权和，当家做主的感觉对于每个新入职的新人来说都是可遇而不可求的。飞宇的各项活动，如5000米跑步，梧桐山拓展活动，西涌海边一日游等，增强我们新同事和老同事之间的感情，有利于建立和谐的互帮互助的团队氛围，提高工作效率。

3、客户方面：了解客户的比价心理、沟通技巧、及对机票的基本需求。客户就是上帝，特别是对于我们新人，每一个客户都是非常珍惜的，尽管有些客户很难缠，很难搞定，但是我们还是得认真去服务，用心去揣摩客户的心理，争取把客户拿下来。

作为机票销售岗位的新员工，我在公司得到了快速的成长，由原来连话都不敢说，后来经过领导和同事的培训，我慢慢会讲话术，也会大胆的加客户，自我介绍，查询机票和推销机票。所以在未来的2到3个月中，我将学习加强自身的业务谈判知识和商谈技巧，再次，加强查票的速度和查票的准确性，把握好重点客户与次要客户的轻重缓急。合理处理自己的业务时间，提高自己的工作效率。

飞宇是一个大家庭，在这里，我看到了和蔼可亲的领导，看到了月入几万的销售大神，还有跟我一样初出茅庐的毕业生。公司的实力和民主的思想让我深受震撼，未来无论怎样，我都不会忘记飞宇给予我的栽培，飞宇加油，我也努力！明天会更好!

**公司员工个人的年终总结报告精选篇5**

一、做为在一个it公司做销售，一定要非常地了解公司和公司做的产品，还有起码的行业背景，特别是做项目的。毕竟做项目的都是先以产品技术公关搞定客户再谈商务，而且有时技术会成为一个项目的制高点，当然了解产品后这也是你以后转换阵地的重要资本之一，多说无益，多学有用；

二、工作一定要勤奋，勤奋不是做给领导看，是让自己成长的更加快和更加充实更自信，收获更加多。一流的销售是混业绩，二流的是混日子，三流的混饭吃，如果我自己定位是一个一流的sales就必须把工作当作是自己的事，认真做，努力做，主动做；其实在it圈里混，因为压力是比较大，除了要对工作总结外还要不断的学习产品知识和专业技术，就是要想怎么样去做把销售业绩做上来，怎么样去把利润提高，这都是要通过勤奋尽快来完成，其实我个人认为勤奋应该可以说是销售的一种品行，在我们是说没有疲软的市场，只有疲软的思想；

三、当你在公司混的时候一定要记得你是在公司，说话和做事一定都要顾及同事的利益和看法，即使是在部门里也是一样，该说的说，该问的问，同事不是你的朋友，更加不是你的亲人这点一定要记住。如果需要同事帮忙一定要礼貌，如果想帮同事一定要在暗地里、公司里的小事细节多留心多主动做。做为一个销售如果能把公司当作是自己的家，把工作当做是自己的事业，对于打造一个良好的积极销售心态就成功了一半，同时也能在这个公司混的不错，只是时间和耐心而已；

四、请为公司创造尽可能多的利润，如果你不行就辞职吧！这是一种心态问题，一来你为公司创造的多你自己所得的自然也多；二来不要总是以为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么一点，因为准确来说能被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是连利用的价值都没有，也就是说没有利润就等于失业。如果像我一样是这个行业的菜鸟，还挑什么挑呢，能找到个好公司混个好的领导带路学习就已经不错了，很多兄弟姐妹在工厂里郁闷了n年还遇不到一个伯乐，所以能成为黄牛是猛牛那是你自己决定的；

五、当你在和代理商和用户沟通时一定要记住你不是去求他们推你们的产品和不是来求用户买你的产品，因为你是来给他们带里利润和为用户解决问题的，这是一个各有所求的双赢，主管说这个非常重要，直接影响了你的工作心态，我也觉得非常有道理，如果你去求用户，他会越觉得你什么都不是，如果你能给用户价值和为他解决问题，用户也是觉得继续和交流或者接待你是值得的。另外老大说也说代理商和厂商、经销商都是在一个天平上，谁厉害就把对方翘到天上去，弱势的只能跟着混饭池；

六、做销售一定要自信，一个销售，没有了自信就会连说话的力气和打电话的勇气都没有，那就更加不要说出门拜访和做什么业绩了，自信主导着销售的内心，有了自信你可以随机应变地应对客户和代理商的刁难和挑战困难，没有了自信，在公司同事面前都会感觉羞愧。所以做为一个销售我觉得即使是在你受到打击的情况下，还要唱着歌去上班，并且坚持每天都是这样，我的老大就是这样的，每天进公司一定是哼着歌进来的，我佩服同事也佩服；

七、做销售的项目，因为项目都有一定的运作周期，所以没必要太急，但是项目一定要跟紧，其实跟紧不是叫你天天追着客户问，这样的话客户和代理会反感的，但是一定要跟进，哪怕客户反感不给你做这个项目，因为是做项目所以如果你不跟进的话你的成功率是零；简单说跟进的话最多就是丢单，但是不跟进就是肯定只有丢单了。另外我个人觉得平时对客户的真诚关心也是很重要的，有次一个客户住院，我在交谈中记下他说的要住院的日子，在那天发了个信息过去，后来客户感动的不得了，去到谈项目态度也很好、打电话也很跟我客气；

八、要不断地去创新和努力改进自己和修正自己的工作计划，发现新的不足并且去提高，这就说到了总结，很多人说销售就是思考，确实是这样的做销售一定要思考，特别是销售；部门或者公司可能会下达一个计划和任务给你，但是你要根据自己的实际情况去调整，在不同的时间阶段和不同的区域要相应做调节，这和不要死读书是同一个道理，因为老师教的不一定就是最有用的。当销售在办公室时最好是多想下自己的工作思路和计划，并且写成问，好的还可以贴出来做警示和提醒；

九、做项目要懂得分析，很多不都是你看到的那样的，很多价格不是客户想要，很多话也是你不理解的，当你从交谈中了解到信息后你首先要懂得去分析，分析了以后还要去验证，可以通过代理商也可以直接通过用户单位别的人那里去打听，我就比较喜欢在用户那拜访了预约人后和其他的人撤撤蛋（当然不是在他面前），如果遇到下班或者是拜访离开的情况下一定要记得搞到一个人以上的联系方式，以便以后发展“内奸”和提供信息。有时向保安和扫地的阿姨，甚至是路人问问单位的整体情况也是有必要的，所有的沟通都是为信息收集准备，所有的信息收集都是为分析做准备，也许这就是所谓的项目把握吧：你掌握的信息越多、你分析的越透你做单的成功率越高；

十、一定记住三个字：想 学 做 tkink study do。这三个字真的很重要，它也包括了很多的东西在内，主管和我说了两次，我也觉得很有道理，即使是在任何的情况下，我觉得都是有必要的，只要是三个条件都能满足并且能坚持，相信成功只是时间的问题，销售是有敏锐的灵性和灵敏嗅觉的，多用思考和分析问题方式去看问题和解决问题，并且能不断地学习好的和借鉴别人的经验肯定能提升的很快，做是勤奋的意思；

十一、作为销售做事情一定要先做紧急重要的事情重点做，不太重要的又不紧急的事情大可以不做。最简单的可以用80/20定律来说明，一般的销售的80%业绩是出于20%的单，所以抓住了重点和大头，达成目标的几率就大了，我们也可以用余世伟的“重要紧急”事情规划表来每天提醒自己，这样的话不仅能把事情做到仅仅有条还能让自己的工作更加轻松高效，但是我觉得自己做的不是很好，要做到可不是那么容易，销售的事情有时是突发的，随时需要应急处理，再说销售是没有固定程序做事，所以销售把握好重要事情做是非常重要的；

十二、做销售除了一定要勤奋外，还要有耐心和恒心，不仅是对代理商还是客户，甚至是自己，都要相信坚持努力就一定能够会有收获，只是时间问题。我自己一直觉得很郁闷因为没有业绩，但是当主管告诉我他是在进了公司9个月后才出第一个单时我又对自己充满了信心，而且他还有2年的专业技术和3年的工作经验为基础呢！当然耐心和恒心不等同于混日子和等单，是要我们坚持保持上进努力去达成甚至超越自己，即使你是很差的销售，但是只要你是一个肯努力的人你总有一天是会成功的，因为你已经具备的销售的基本素质；

十三、做项目的话会遇到很多的客户，但是都是一样的解决办法：那就是先技术公关再进行商务公关，商务公关也就是回扣等问题，所以在报价的时候千万不要随便报，因为明价格是一个非常重要的东西，千万不能乱放，所以遇到用户或者代理商要价格时一定要懂得忽悠或者是转移话题，一般就给客户说：价格最终肯定不是问题，只要诚心合作！这和上面说的直接问用户问题是同一个道理，那就是你说了价格你就会在以后变的很被动，特别是当你还不了解情况的时候，而往往很多时候即使我们以为很了解情况了，但是事实上我们还是不是真的了解项目的真实情况，如果不说价格呢，大不了就被客户轰出去，但是一般很少遇到这样的客户，但是没乱说价格我们以后要开展工作就灵活多了，所以说：做项目价格很重要，千万不要乱放，如果还没把项目弄懂，放了价格那就是放屁，不仅有可能冲别人的单还有可能利润也做到还被人鄙视；

十四、做项目的一定要坚持代理商和用户两条腿跑路，单靠代理商是太被动了，单靠行业用户太窄了，靠代理商时往往被代理商一句话就把你踢出局，所以一般情况下，一定要亲自去见用户，并且尽可能通过自己把用户搞定，这样的话你的主动性就大，把握住项目的成功率就高，同时代理商换品牌的机会也小，如果公司有条件自己又懂技术的话还要坚持去给代理商培训产品和销售引导，只有他们被你了，他们推的产品一般思维模式才会跟着你走，这样的话你为别人做嫁衣的机会也不会那么的大；

十五、如果你想成为一个销售高手，那请你以后说话要抓住重点，要在和客户沟通了5句话后就知道客户是一个怎么样的人，需要用什么样的方式去面对和今天这次沟通应该说什么样的话、甚至是他关注什么、想要什么、背景和个人情况如何等，俗话说饭可以乱吃，但是话不能乱说就是这个道理，去到了客户那我们一般就是一个倾听者，而且是做一个客户喜欢的倾听者，因为倾听我们可以了解用户的真实现状，了解清楚后我们才能分析出较真实的需求，如果能让客户一吐为快又透露给我们所需的信息的交流那是比较成功的；

十六、如果是做项目的话一定要记住每次和用户沟通的几个最重要也是最基本的问题，那就是：是否有预算？项目几时做？项目的使用者、决策者、内部关系是什么？还有竞争对手是谁？项目的执行流程是怎么样的？客户好的代理商关系是谁？客户的个人情况和背景等，但是这些内容也许不是一次或者两次就能了解清楚，有时需要坚持去沟通，不要胆怯和没害怕被拒绝、正面不行侧面来、一处不通多处下手。还有一些话不是能在客户办公室能说，那就一定要想办法，或者采取用诚心打动客户，一定把客户约出来谈，只要客户不直接把你轰出去机会就一定有。

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！