# 职场宝典工作总结(优选8篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-07-31

*职场宝典工作总结1我于20xx年进入阳江详详细细xxxx业有限公司任工程主管一职，主要负责新都汇项目水电安装工作，在公司任职2年多来，我时刻不忘严格的要求自己。做事不声张，勤勉工作，是我的工作特点，这些年来，我始终以出色的工作能力和无私奉献...*

**职场宝典工作总结1**

我于20xx年进入阳江详详细细xxxx业有限公司任工程主管一职，主要负责新都汇项目水电安装工作，在公司任职2年多来，我时刻不忘严格的要求自己。做事不声张，勤勉工作，是我的工作特点，这些年来，我始终以出色的工作能力和无私奉献的精神，追求着自己的人生理想，践行着自己当时加入春申这个大家庭时的工作誓言，赢得了领导、同事和合作单位的普遍认可。由于我努力的工作，得到公司的认可，、连续两年被评为优秀员工。对此，我感到非常的荣幸。

自我承担新都汇项目水电安装工作以来，工作一直处在紧张忙碌中，尤其是今年二期工程进入收尾安装阶段，加之三期工程的紧锣密鼓的施工，使得我今年的工作量迅速增加，工程种类涉及到高压电房、低压电路、消防、给排水、监控、电梯、空调、燃气、电信通讯以及二期室外景观施工、室内商铺装修等。从图纸的熟悉、深化、考察到图纸会审、施工现场管理、竣工验收等，其中遇到了不少的问题与困难，面对问题他都会积极主动的和设计院，施工单位进行协调与处理，对现场处理不了的事情会及时主动请示公司领导，以便本项目的安装工作能正常顺利的进行下去。

在我担任工程主管的整个过程中，由于我们工程施工任务分属不同的施工队伍，因此在人员的安排和管理上存在了一定难度，为了确保施工中不出现问题，并且保证施工质量和进度，我制定了相关的措施，给每个施工队伍指定工作进度计划等，严格按照计划进行施工。相关措施的制定和执行收到了良好的效果，不但保证了施工总进度，而且施工质量也得到了领导的肯定和好评。

同时，我也负责一期家居馆的维修及二期工程部分结算、核对、请款等工作，这对于一个专注于技术的人来说，是一个较生疏和繁琐的工作，但是我并没马虎随意对待，反而是更加的认真细心的去了解、去核对，当然在工作中也会遇到一些不愉快的事情，但在各领导的协助下圆满的完成了任务。

在以往的工作中，我深知自己经验不足，但是我都尽自己最大的努力将工作做好，为新都汇项目的尽早完工贡献自己的一份力量。

**职场宝典工作总结2**

回顾这1个月的工作,自己从一个什么都不会的新人,通过公司给与的培训,让自己慢慢...

>一、论成长

作为一个刚刚从校园迈入职场的毕业生来说，能赶上规划修编的项目，我想我是幸运的，而能有国地这样一个平台，让我施展自己的所学，更是幸上加幸。不足一年的工作中，让我真的了解到父母挣钱养家的不易，也更让我了解了作为一个职场新人在工作中积极进取的冲劲和勇于承担的责任感。

不足一年的工作当中，我的主要精力都放在了新一轮土地利用总体规划编制的工作当中，土地规划是一项知识面广、涉及范围大，把很多知识融合在一起的复杂的工作，这项工作需要细致妥善的安排和冷静的思考分析。当然，我很荣幸，作为公司规划修编项目的总负责人，还算圆满了完成了领导交给的各项工作，在完成项目的过程中更强化了最重要的团队意识，在信任自己和他人的基础上，思行统一，大家互相提醒，互为补充，及时的处理信息，理清思路，大大提高了工作效率。

20xx年年底的时候我参与了大庆油田电子报盘的工作，这项工作让我对工作认真和仔细的态度有了更为深刻的改观。只有注意细节，面面俱到，才能取得最终的结果。很庆幸，在刚上路的时候能有各位同事在身边，在你们身上我学到了很多工作的态度和方法。我相信，我们一定会凝聚成为一支优秀的团队，而这样的团队会攻无不克，战无不胜。

还记得20xx年7月14日和15日，这是巴彦规划上报市局和省厅评审的日子，这两天也是我生命中始终被铭刻的日子。对于一个六月末才走出校园的应届生而言，能够有机会坐在市局和省厅的报告席，向各位规划学科的领头人汇报我们的工作，这该是怎样的一种荣誉呢?我想，它值得我一生骄傲!当然，成绩只能代表过去，在这样的社会氛围中，原地踏步即是退步，我们应该把已经取得的成绩放在心里，时刻作为对自己的鼓励，更转化为今后工作的动力。

>二、论教训

没有一个人的成长过程中可以不犯错误，我认为犯错改错，甚至是挫折、逆境，对我的成长过程更为重要。时至今日我都还记得20xx年元月初的巴彦违规操作事件，我不是个逃避责任的人，作为规划修编的总负责人和巴彦小组的负责人，我都责无旁贷的要对这件事负责，也为这件事带给领导的麻烦深感抱歉!但也正是这样的经验教训，让我深刻的理解每个人都是公司的一环，无论哪一环节出现了问题，都可能会给公司造成巨大的损失，这就要求我们在工作之前做好充足的准备，了解工作的流程，更了解公司的`规章制度，遇到风险能够及时规避，即使出了问题也要勇于担当，及时提出解决方案，弥补过错。

在实际的工作中，更让我发现自己离一个职场人的差距，这主要体现在专业技能、工作习惯和思维方式等几方面，这也是今后工作中要不断磨练和提高的主要方面。在今后的工作中，要注意适时总结，在每天、每周、每月的工作中及时反思自己工作上的是与非、得与失，及时修正自己不足的地方，养成良好的工作习惯，成长为一名更专业、更优秀的职场人。

>三、论感谢

首先，当然要感谢给我提供了展示平台的国地公司，近一年的工作中我真的学到了很多，这都得益于有这样一个成长平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自己的专业素养和领导才能。国地，无疑是我人生成长过程中最浓墨重彩的一笔，它也许不是不是我事业上的顶峰，却是我事业起步的助推，在我整个人生过程中始终闪耀!

其次，是国地的各位领导。可以说，没有国地各位领导的指引，不会有我这样快速的成长!很感谢于总的提携，有了您的委以重任，才有我成长的今天!也感谢沈航的信任，有你的支持和鼓励，我才真的敢放手去做!当然，少不了谦和的林总，我总想，您为人处世的谦和和礼貌，值得我学习一生!在此，我也借这个机会，向公司尊敬的领导们表示衷心的感谢，有你们的引导和协助才能使我在工作中得心应手，才能使我们的规划工作井井有条的进行，取得今天的成绩!

最后，最应该感谢的是我的搭档胡伟和公司的各位同事。作为四年的同窗，让我和胡伟之间有更多的了解，也更多了份默契。和他搭档工作的过程中有专业知识的沟通、有彼此意见的碰撞，更有朋友之间的关怀。在此也向他以及各位亲爱的同事们表示衷心的感谢，有你们的帮助、支持和理解，我们的规划工作才会圆满的完成。

>四、 论提升

为人做事都要有计划，才能让下一阶段的工作有条不紊的进行。对于20xx年，我有更多的期待，当然也有更多的计划来提高自己各方面的能力。

首先，要树立全局意识，做好本职工作。无论从事什么工作，全局意识都是重中之重。无论是在公司做项目，还算下到各土地局实际沟通，心中都应有一种信念，那就是“我即国地”，作为直接为委托方提供技术服务的我们，要最大限度的满足委托方的要求，尽最大可能的维护公司形象。

其次，加强沟通、协调能力。作为一名全面发展的职场人，与人沟通，协调人际关系是最基本的要求，而作为时时与政府部门打交道的我们，更应该学会怎样在满足委托方要求的同时，规范操作，规避风险，提升公司的专业形象。

最后，强化专业技术，提高专业素养。作为专业的技术服务人员，技术实乃安身立命之本，在专业方面，要不断提高自己，学好ArcGIS、CAD等专业软件，不以掌握这些为荣，反而应以理解不够透彻为耻。当然，在学好自己看家本事的同时，还要拓宽自己的知识面，多学多得，厚积薄发。

**职场宝典工作总结3**

>一、上半年工作总结

上半年，在公司领导的正确领导下，在各科室的大力配合下，调度室人员本着“在岗一分钟，奉献60秒”的责任意识，尽职尽责，任劳任怨，以饱满的工作热情和奋发向上的精神状态开展各项工作。结合我公司各项生产计划和工作安排认真组织和指挥生产调度，紧紧围绕公司今年联合试运转目标开展各项工作。现将调度室上半年的工作总结如下：

(一)调度安全生产管理

1、加强安全管理。每月按公司要求5日、20日参加全矿的安全大检查，共查出隐患85条，并对所查出的隐患跟踪落实督促整改，消除了隐患，保证了安全生产。

2、加大了各环节之间的协调组织力度，增强生产指挥能力。认真组织召开每天的早会和协调会，研究解决安全生产中存在的问题，督促检查任务落实完成情况，及时对各部门进行人力、物力等合理调度，确保生产各环节的理顺与协调。认真审视每天的工作，改进不合理的工作流程，遇到问题及时沟通、解决。全力提高工作效率和工作质量。20xx年上半年完成原煤产量36万吨，掘进进尺3500米，进行了15101首个综采工作面带负荷调试工作。完成了井下采区变电所、采区水仓及采区避难硐室的安装和实施了1024轨道巷、1024胶带巷的延伸以及15102风运巷的开口工作，认真组织了15105风运巷及15105高抽巷的掘进施工。

3、完善应急管理体制。编制了20xx年度应急预案和处灾计划，

并根据具体情况及时进行了修改，按年初制定的应急演练计划逐项进行了演练，上半年按演练计划演练了“大面积停电、主排水事故、顶板事故” 主扇无计划停风、雨季“三防”、水灾事故六项应急演练工作。每次演练活动有方案有措施，均进行了评审和总结，从而大大提高职工的灾防意识和矿井的救灾能力，并下发了《李阳煤业应急救援领导组织机构及职责》，对应急救援工作职责进一步进行了明确。

4、加强变化环节管控。在安全生产过程中加强了变化环节的管 理。根据集体公司变化管理指示要求，制定下发了变化管理逐级汇报管理制度、重点工作重点工程管理办法、变化及非正规作业管理规定、 变化管理分析考核机制，对单项工程实行了分级管理，对重点变化重点监管，超前预控、动态掌控、程序调控。在上半年共组织协调了7次贯通、3次过地质构造以及多次巷道开口、探陷落柱、大型机电开关设备搬家运输工作，均顺利完成。保证了安全生产。

5、调度装备管理。运行使用了标准、现代的调度台。

6、加强培训学习工作。按时参加上级和煤业公司内部组织的培训，如兼职救护队员培训学习、调度员培训、安全知识电教片培训学习、CAD培训学习、煤矿安全事故案例学习等。组织调度室所有人员进行调度业务和煤矿专业知识学习，平时主动学习调度业务、现场管理和质量管理等方面的知识，努力提高调度室整体业务水平。

(二)调度汇报

1.事故汇报。对发生的各类事故按要求及时上报，采取有力措施，积极组织救援抢险，杜绝隐瞒和迟报各类事故，使得事故在最有效时间内得到了处理，保证了安全，为生产赢取了时间。

2.采掘工作面跟班队干汇报。采掘工作面跟班队干每班坚持在井下现场向矿调度室作三次汇报，内容包括除生产进尺外现场地质变化、设备运转、安全隐患处理等情况。

3.班、日汇报。按规定的时间和内容要求及时向调度室汇报班、日生产、安全等情况，并做好记录，做到数字准确，内容具体，按时印发生产日报。

4.月度汇报。月度汇报有产、运、销、存、掘进进尺、 开拓进尺、 采掘重点工作的完成，存在问题及采取的主要措施， 内容具体，数字准确，并按规定时间进行了上报。

6.标准化自检汇报。每月自检一次，并填写好自检表，资料存档，做到了齐全完善。

7.专题汇报。专题汇报按内容、时间要求等要求记录，并按时间顺序编号存档。

8、重点工程汇报。对矿井重点工程和重点工作周有汇报，月有总结。

9、变化汇报。对矿井发生的变化和事故实行零汇报制度，对非正规作业要求编制了专项措施，并根据变化级别安排了不同级别人员进行跟班，确保了安全作业。

>二、下半年工作计划

(一)调度安全生产管理

1、继续加大安全管理力度。除每月按公司要求参加5日、20日的全矿安全大检查外，要求调度员每月入井至少8次，填写入井检查记录，并对所查出的隐患跟踪、督促、落实整改，消除安全隐患。

2、继续加大各环节之间的协调组织力度，增强生产指挥能力。20xx年生产和安全任务重，尤其是下半年要紧紧围绕联合试运转和生产衔接工作，加强各科队之间的协作协调力度，完成全年的各项工作任务。

3、提高应急演练的质量。按20xx年年初制定的应急演练计划，组织好下半年“火灾事故、瓦斯(煤尘)爆炸事故、辅助运输安全事故、自然灾害及汛期防护事故、重大局扇停风事故、防灭火系统异常专项演练、瓦斯抽采系统事故、反风演习应急演练、主皮带运输事故”9次演练，每次演练要认真组织和对待。每次演练完成后进行评审与总结，继续加大提高职工的灾防意识和矿井的救灾能力。

4、加大变化管控力度

认真落实变化管理，严格非正规作业，加强非正规作业单项工程管理，强化科队领导的跟班管理。对重点变化工程重点监管，超前预控、动态掌控、程序调控。

(二)重点调度管理

1、雨季“三防”管理。进入下半年，随着雨季的来临，组织各部门做好雨季“三防”的准备工作，加强雨季“三防”演练，增强雨季“三防”管理安全意识，加强各部门的值班，要求雨季“三防”办公室加强与气象部门联系，对特别恶劣天气提前预报，采取得力措施，保证全矿的雨季安全。

2、冬季“三防”管理，对冬季“三防”提早准备，提前制定有效措施，明确任务，落实责任，积极为职工营造一个温暖舒适的工作和生活环境，确保矿井冬季井上下安全 、正常生产。

3、加强变化环节管理。15101首个综采工作面在带负荷调试期间，组织、协调、集中全矿井力量保证15101综采工作面调试割煤工作。

(三)抓好事故快速响应机制，组织各类生产事故分析会，督促相关科室组织设备、安全、质量事故分析。

严格执行生产组织有关制度，从领导抓起，层层落实事故，责任到人，对没有在现场组织处理的队组队干及其它责任人员按制度严格进行考核。

对各类事故要按照“四不放过”的原则分析追查责任人，严格按照生产事故管理制度落实考核。对当天完不成任务的队组，调度室组织相关单位队组分析追查和考核，队组负责人在调度会上要讲评并承诺。

(四)加强信息的呈报。信息力求及时、准确、全面。我们在信息工作中努力做到“收集信息第一时间、报送信息第一时刻、处理信息第一时段”，确保信息快速呈报。认真落实各级管理部门及公司下发的重大决策、重要工作部署，重要会议、重要文件、重大决定及领导交办的事项等。组织开展督促检查，既要传达领导指示，又要反馈各种信息，做到快捷和实效，保证全矿上下政令畅通，更要加强理论学习，特别是现代化调度业务知识和调度标准化建设方面的知识。以及专业知识，不断提高专业素养，在实践中学习，以学习指导实践，扩展思路，树立超前意识，加强制度建设，做好现场各环节的调度管理工作。在今后的日子里，调度室有信心、有决心，在公司领导、各科室的支持和帮助下，扎扎实实、脚踏实地的干好调度室的本职工作，为公司的和谐、稳步发展恪尽职守、尽职尽责，确保矿井的安全生产，为把我矿建设成为“和谐文明、安全高效”的现代化矿井而拼搏。

**职场宝典工作总结4**

在20xx，我调动了工作。到了新的工作岗位，后作为一名工厂中的新员工，我迅速调整自己的状态，在领导和同事的指导帮助下，积极融入新的工作环境，为今后干好工作打下了良好的基础。现将一年以来的工作、学习作以汇报：

>一、转变角色，尽快适应工作环境

到新的工厂对于我来说是一次难得的机会，尽快完成角色转变，是做好本职工作的前提。工作中，我细心向领导和其他同事请教，多向其他人学习，用心观察、用心揣摩。想问题、办事情时刻从一名工程技术人员的角度出发，努力尽快适应工程项目的快节奏、高效率的工作，通过学习，自己的知识积累、技术水平、协调能力等方面都有了一定程度的提高。

>二、加强学习，努力提高技术水平和业务素质

到\_\_后，我积极地参加各种技术交流活动，仔细听、认真记、用心琢磨，努力了解各种新技术、新设备。其中，通过去生产厂家现场考察，扩大了知识面，对先进设备有了一个全方位的概念，为日后工作打下了坚实的基础。

>三、踏实肯干，端正态度

始终保持谦虚学习的态度，切实增强责任感、危机感和协调能力，使自身能力全面提高。工作中时刻提醒自己：我的工作关系到总厂日后的发展，不能有丝毫马虎。按照领导的安排在工作过程中，遵守纪律，服从安排，顺利完成了\_\_任务。

>四、协同工作

作为\_\_的一员，我始终努力配合领导和同事的工作，在配合好\_\_工作的基础上，一直以来，办公室的电脑有问题，只要我空闲，从来没有拒绝过维修;大家遇到电脑技术方面的问题，只要是我知道的，均给于了耐心答复和解决。

回首过去，我在思想上、学习上、工作上取得了一点进步，但也还有不足之处，理论知识水平还有所欠缺，成长的还比较慢，离领导的期望还有差距，自身综合素质还需要更进一步提高。在今后的工作中，要努力做到：

1.夯实基本功。积极参加继续教育和技能培训以及各类厂家技术交流，努力提高自己的技术水平。

2.努力做一个复合型的技术人才。工业自动化涉及的专业很多，在工作中要积极熟悉其他专业特点，使自己在最短时间内成长为一名合格的技术人才。

**职场宝典工作总结5**

菜鸟也能变凤凰

－－一个职场新人的述职报告

>一、罗嗦的前言·必要的开端

随着家电联盟公司的成立，我从PX店调回总公司任企划负责人，全盘主抓公司所有门店包括PX市、FY市的企划工作，倍感责任重大，而同时也非常感谢廖总及公司其他领导的充分信任，给予我新的舞台，但由于前段时间公司对我的工作调整一直不够清晰，我未能明确在公司新的定位，所以有一些彷徨不知所顾，而同时由于领导时间紧工作忙，致使新的企划办公室等事务一直未能得到落实，所以很多时候我主要在PX和XY新大地电器办公室工作，未能与领导做到很好的沟通，未能随时听候公司领导的指示，在此向廖总及公司其他领导做深刻的检讨，并保证今后的工作中保持与公司的统一步伐，为家电联盟新的腾飞做自己应尽的贡献。

在此，我对自7月份以来，在PX担任PX店副总经理及两店企划总监以及家电联盟公司企划负责人等职务的工作情况，做简要的述职汇报，望廖总及公司各位领导予以批评与指导！

>二、粗略的要点·简单的阐述

（一）调研——细致的求证·有效的实践

7月中旬进入PX店，由于PX市家电市场的变化以及对消费情况不是非常熟悉，为了更加有效的了解及操作，在我的组织下带领企划部及商场全体员工进行了一系列的调研求证工作。主要有《PX市消费者顾客调查表》、《新大地电器PX店客流量统计表》、《PX市居民社区明细表》等。

《PX市消费者顾客调查表》旨在调查消费者的消费习惯、对商场促销活动的关注程度、对新大地电器的关注度、对广告媒体的认知度以及促销方式等情况进行一些抽样调查，以便更快、更迅速的开展工作。为企划工作的开展提供第一手资料和工作方向。

《新大地电器PX店客流量统计表》的调查，在将近一个月的时间内，每天选择特定的时间段对商场顾客流量和本段时间内的成交量进行统计，从而得出一段时间内的成交率，以此来检验商场导购员的导购销售能力，从而找出销量偏低的原因，并于商场导购员进行沟通交流，为商场的员工培训工作提供指导方向。

《PX市居民社区明细表》，通过商场导购人员以及仓储部门人员提供初步资料，并由企划部通过实地考察，一个一个小区的沟通与交流，在一个星期内基本上完成了对PX市区20多个高中档居民小区的详细明晰情况，为公司进一步开展小区宣传活动提供了有效直接的先锋作用，而据我了解到，PX分公司已经有2至3年没有开展过小区活动了。通过后期小区活动开展情况来看，此次调研工作的确起到了举足轻重的作用。

通过以上的各项调查及分析，初步了解了PX市民的基本消费行为习惯以及对本商场的不同看法，在此基础上组织相关人员针对调研结果所反映出来的问题，我们进行了讨论，并对相关方面做了改善，对长期的工作做了初步的规划。

（二）企划——先锋的效果·幕后的英雄

企划工作跟别的部门最明显的区别就是：一般情况下其他部门都是直接赚钱，而企划部却是花钱的部门，所谓“企划未动，MONEY先行”。所以很多时候企划都是处在一个幕后

英雄不尴不尬的地步——企划做的好，就是企业老总的参谋部；做得不好，就是可以被任何人骑在脖子上指手画脚的杂货铺。

同样，出身企划、起身企划、立身企划的我更深知作为一个企划工作人员在企业中的艰难处境。所以在企划工作中，我都能够尽量去带领属下的企划人员，细致的做好企业中的任何一次企划工作，克服诸多“暗抗”等困难，为公司的销售提升与战略发展做到“开路先锋”的作用。

（1）PX店在8月份至9月份期间企划的主要工作具体体现在以下几个方面：

①促销活动：

自到新大地电器PX店任职以来，店内的大型促销活动做过两次。一次是8月19日至21日活动主题为“激情八月好礼钜献、超值特价轰动全城”的促销活动；另一次便是10月1日至7日国庆期间的“国庆中秋六喜迎门、豪礼特价7日狂欢”促销活动。

8月中旬一次，投入约7000元广告费用，取得了良好的销售业绩，打破了销量一直停滞在五六万的不良状况，增强和提升了商场所有员工的士气，并有效打击了竞争对手肖记电器和洪城大厦的销售态势，同时销量也达到了100万左右，是同时期内促销活动最成功的一例。为9月份乃至国庆黄金周的销售突围埋下了浓墨重彩的有效伏笔。

国庆期间的促销活动，投入了约1．8万元的广告费用，但是由于促销力度相对来说，跟XJ电器和HC大厦根本是无法比拟，所以在促销力度以及整个商场现场人气方面都略输一筹，同时也因为总公司正处于整合阶段，导致原本的货源计划搁浅，致使了国庆期间的销

量有所影响。但是经过全体员工的多方努力和不断的调整促销方式，以及创新性的媒介宣传方式——《PX市家电导购专刊》，都取得非常好的宣传效果，致使最终的销售结果还是令人比较满意的，180万的销售量超额完成了总公司所下达的销售任务。虽然毛利率不是很高（帐上毛利仅4个多点），但是在同等情况下应该说完成的还算可以，当然还需要进一步的提升毛利为公司创造更多的利润，为不再成为公司的“鸡肋”而努力。

在PX店任职期间，在总公司领导的信任与大力支持下，我随时与XY店的企划工作人员沟通交流，指导并协助XY店企划部开展XY店企划工作，并协调PX店与XY店的相关企划资源，将有限的资源发挥到最大效用，并真正实现两地的企划工作统一规划与管理。因总公司领导在XY市，所以XY店企划的具体事宜在此就不具体汇报了。

②卖场布置：

国庆前期为了增强商场内外的活动气氛，克服商场门口面积小，商场内大量空地的弊端，在我的指导下，采用“全景式植入广告宣传”的方法，特意将门口的活动巨幅做成了比以前活动巨幅大2倍的引人注目的横排巨幅。侧门的位置一般情况下很难引起别人的注意，而在以前原公司领导也不重视侧门，但是侧门是肖记电器与青龙商厦到我商场的必经之路，是非常重要的第一终端，于是便用竖向的两块活动喷绘将门的位置更醒目的推到顾客的眼前。侧门围栏上也充分的利用了起来，将活动主题醒目的打上去。这样整个商场外围的气氛比以前好了很多。

而商场内空地比较多的地方征集厂家广告地贴，不仅弥补了空地，同时也相应的收取了一部分费用，增加了广告费用的收入。以前的商场有很多空白的柱子，有些做了厂家灯箱广告，而有一些则长期闲置，从商业价值方面和美观方面来讲都是一种浪费，于是我指导企划

部在商场立柱上做上精美的企业文化喷绘，不仅看起来美观，同时也是我公司企业文化的一个很好的展示场所。同时也增加了企业宣传栏，将员工的一些培训心得和公司相关的指示文件张贴在宣传栏，让以前不美观的一块垃圾墙变成了一个向员工、向顾客展示我公司良好企业文化的有效窗口，此举得到了员工和顾客的一直认同。

经过以上一系列的改进之后，整个商场更加饱满更具备浓厚的企业文化氛围，为员工为顾客营造出良好的工作购物的新空间。

**职场宝典工作总结6**

斗转星移，转眼我们迎来\*\*庆典，同时能有幸评上优秀员工，非常高兴，同时也感谢领导对我的肯定和鼓励，感谢同事对我的帮助和支持。回首一年的工作历程，收获和感触很多，现将我的工作、思想情况总结如下：

一、服从上司的领导，认真执行公司的\*\*工作，始终把维护公司利益放在第一位；

二、在\*\*的领导下，紧抓“预防为主，防治结合”的治安方针及“预防为主，防消结合”的消防方针，一年中\*\*没有出现治安和消防方面的纰漏；

三、公司领导带客人到公司参观，做好了礼节礼貌等工作。客户到公司业务，做到了真诚和耐心；四、工作是我们的重要部分，不论积极还是消极，都会给人带来不同感受，而好的情绪往往来源于工作，我不会让工作中的烦恼、困难和压力困扰到自己，而去影响到工作，遇到困难我会用平常心去看待问题，告诫自己先做人后做事。我做到了心态端正、举止大方。

以上是我在工作中力争做到、做好的方面，纵观一年的工作，客观的自我剖析，自己在以下方面存在不足，恳请领导指正与批评：

一、工作中时有松懈。

二、工作方式过于急躁。

三、工作经验和相关知识仍需进一步学习、积累。

今朝花开胜往昔，料得明日花更红。我坚信在公司领导的英明决策和运筹下，宏业的明天会更好。作为宏业一份子，在未来的日子里，我将一如既往，全心全意为公司服务，竭力做好本职工作，为宏业的发展贡献一分微薄。

**职场宝典工作总结7**

日复一日，年复一年，光阴如梭，年华稍逝。两年时间，我们已经退去学生的青涩，参加工作让我们趋于成熟。然而成熟之路坎坷万分，让我们尝尽酸甜苦辣、悲欢离合！不得不说：工作真的是磨练人的意志，考验人的耐心。生活的压力，让我们趋于平凡，工作的压力，让我们趋于体制化。

在维特，我是幸运的！师傅的细心指导，领导的悉心栽培，让我觉得工作之路一路顺风。工作中有差错、有磕碰，在所难免。但是有错误可以改，有问题可以商量。例如我们研发中心，有时候设计的产品到现场安装，因为实际情况与理论肯定会有差距，我们只能说尽量减少，不可避免，每次与安装人员都是在一起有商有量，解决肯定很快！如果我们都一起互相指责对方，那么不仅是工作做不好，客户对我们的印象就回大打折扣，而且损伤公司形象、利益！也直接影响着我们自己。工作中所有流程只是让大家做事井然有序，并不是用来推卸责任。

我觉得当问题出现的时候，在谁手边，咱们先解决，后找问题出处，并且最后的责任问题，先找自己的，而不是先指责别人的不是，有则改之，无则加勉。咱们都是维特人，大多数都是老员工，公司的产品大家都有所了解，不是说谁负责这项就只有他知道，出问题就找一个人，咱们单位所有的产品每个人都有责任监督，都可以在发现问题时提出。我们是一个团体，每一项产品都是我们的心血，就像自己的孩子，在成长路上都需要我们所有长辈的照顾与看护！即在维特，那么这份责任推不了，扯不掉！只有我们大家共同努力，才会辉煌公司，增色自己！

我觉得我们新员工不论是在哪个岗位，都应该对公司产品有个大概了解，至少一些基本的功用、使用场合都应该知道！一定要离开自己那一亩三分地上，才会增长见识，才会有自己见解，提出更好的建议来为维特增砖添瓦！俗话说：“有能者居之”，假如以后让你当领导，不是要只对自己的事情了如指掌，而是全局掌握。懂得多，知道的多，才能服众，才能为自己铺平以后辉煌的道路！“春蚕到死丝方尽，人至期颐亦不休。一息尚存须努力，留作后代好范畴”我们的坚守！我们的永远的誓言！

总之，我们要记住维特是一个大家庭，需要我们每个人的力量去努力才能使它变的更好！它的每一砖每一瓦都是需要我们共同的关怀！我们不需要陈旧的规矩、永远的职场潜规则，我们是新生力量，有新的激情，斗志昂扬！同志们：改变源于自己，大家共同努力，共创维特美好未来！

**职场宝典工作总结8**

20xx年已经过去，新的一年又在展开。作为一名服装营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下，期望各位予在指导提议。

在服装销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，首先要注意推荐购买的技巧。营业员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不一样的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不一样特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不一样，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中十分重要的一个环节。重点销售有下列原则：

1、从4W上着手。从穿着时间When、穿着场合Where、穿着对象Who、穿着目的Why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，资料易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情景，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不一样而改变说话方式。对不一样的顾客要介绍不一样的资料，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装贴合流行的趋势。

以上是我在工作中的小细心得，在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结出工作中的不足，力求将服装营业工作做到最好。

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！