# 员工工作总结

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2025-03-23

*员工工作总结（精选20篇）员工工作总结 篇1 这一年来的工作我也是做的比较认真的，这对我个人工作能力也是一个很不错的提高，这段时间我也是做出了很多的调整，来到\_\_这里让我感觉非常的充实，现在回想起来我觉得这也是我应该要去做好的，身为一名\_\_...*

员工工作总结（精选20篇）

员工工作总结 篇1

这一年来的工作我也是做的比较认真的，这对我个人工作能力也是一个很不错的提高，这段时间我也是做出了很多的调整，来到\_\_这里让我感觉非常的充实，现在回想起来我觉得这也是我应该要去做好的，身为一名\_\_的员工，我也应该要主动的去维持好状态，对于这一年来的工作我也应该要去总结一番：

首先，生产工作是主要的，在这方面是非常关键的，每天都应该达到产量，对此我也是感觉非常有意义的，现阶段的工作当中，我非常相信这是应该要去维持下去的，回首这一年来的产量还是有一定的进步，我们车间完成了整个一年的产量，这给我的感觉也是非常到位的，在这个过程当中这也是应该要去做好准备的，一年来的工作我也是做出了很多的准备，在这个过程当中，还是应该主动一点去落实好的，年终之际我应该要对自己更加有信心一点，在这个过程当中我也是接触到了很多，完成了年初制定的目标，这一点是非常有意义的，现在我也是思考了很多，我相信这是我应该坚持去做好的，在产量要求方面，一定严格的执行车间的规定，每天按时的完成好产量，这是非常重要的，在这一点上面应该要做的更好一点，我现在回想起来还是非常充实的。

也经过过去的一年工作，我有了很多的进步，这让我感觉很有意义，既然是在\_\_这里工作，就应该要有足够好的心态去做好，我也时刻在准备着，现在回想起来这让我也是有了很大的提高，工作是一件非常有意义事情，踏实处理好自己的每一件事情，这就是交待，这就是对自己负责，我现在回想起来的时候，也经常感觉到很是充实，所以我愿意让自己去接触这些有意义的东西，让自己持续发挥一个好的状态，现在回想起来，还是特别有意义的，一年来的工作我还是觉得很有意义，只有坚持去做好这些才能够得到进步，让自己各方面得到升华，在这个过程当中，还是有所提高的。

当然一年来我也有一些不足之处，我知道这一点上面，应该要去落实好的，我会改正自己的不足之处，接触到的更多的东西，我在工作当中还是会出现一些没有耐心的情况，我一定会好好的反省自己，把工作当中出现的问题好好的改正，把这件事情做的更好，新的一年也会做出更好的成绩来。

员工工作总结 篇2

该同志从20\_年12月23日由车间调入生产技术部，刚开始从事水电、消防等管理工作，在公司领导及同事的帮助下，使该同志迅速成长，很快进入角色。在管理水电工作当中，该同志每月及时有效地将水、电迅速分配给各单位，此项工作也得到的大家的高度评价。在消防工作这一块，该同志也凭借多年的工作经验及相关的书籍资料，不断完善消防工作方面的薄弱环节，将公司、车间、班组的消防学习力度加大，逐步让员工从思想、从实际行动了解掌握消防安全的重要性，同时也从消防设施入手，不断更新完善，并制定消防管理制度，做到消防工作有章可循，有法可依。

在20\_年7月公司下达任命文件，任命该同志为公司安环员，从事安全环保工作。刚接到此文件时，有种迷茫的感觉，因为在这方面该同志没有任何的工作经验，尽管对车间工艺比较清楚，可是还是觉得压在身上的担子很大。经过不断的努力，慢慢的也步入正轨，逐步进入角色。

回顾一年来的工作业绩，该同志主要做到了以下几点： 在公司领导的指导下，完成综合回收系统安全消防验收工作。在安全方面，根据自身多年的一线工作经验，结合现场实际情况，在巡检检查过程中发现的安全隐患，及时督促相关部门领导积极整改;并定期组织车间、班组进行安全学习，将工作岗位中所存在的安全隐患事项一一例举，并告知相应的安全措施及遇到突发事件，可采

取的避难救援措施;而且对公司在安全方面的规章制度进行了系统、全面的完善，将制度上存在的不足，及时弥补，已达到安全生产的目的，不仅用理论来指导，更要用实践来证明。

在环保工作方面，对于刚刚接受这项工作的我来讲，真的是有相当大的压力，尽管困难重重，该同志还是在环保方面的工作上，全身心投入，积极请教他人，不断在从思想、行动上，努力将这份工作干好，这样也能使自己在一个新领域中崭露头角。

20\_年是规划的最后一年，也是在这一年，环保工作的压力很大。对于每一次的环保工作检查，该同志总是认真地从资料准备到现场工作安排等方面着手，尽量避免在检查工作中出现纰漏。今年也在环保制度上下大力气，使公司环保制度逐一完善，基本实现制度的规范化与完善化。

20\_年即将逝去，马上迎来的20\_，本人会更加努力，从自身做起，在工作的同时努力学习安全环保相关的知识，将20\_年安环工作更上一个台阶。

生产技术部

20\_\_年十二月三十一日

时光如梭，转眼间在车间的日子已三年有余。三年里，我学到了很多，从前的少不经事，而今成长成了一个有理想有壮志的青年。在车间的日子里，我真切地体会到了公司领导坚持“以人为本，关爱员工”的理念，也耳濡目染了公司领导“千磨万击还坚劲”的气魄。在对你们肃然起敬的同时，我相信三年里我所有的艰辛和汗水都是值得的，我为能成为你们团队中的一员而骄傲。

刚进入公司的时候，我什么也不懂，很多技术上的东西也不是很熟练，是公司的领导和同事在生活和工作上给予了我很多的鼓励和帮助，我才能做到如今的成绩。在工作的同时，我利用闲暇时间自主学习，像我的前辈白尚志师父那样将学习到的知识运用到工作中去，努力进取，试图在专业技术上取得更加优异的成效。科技的进步与创新不仅仅是为公司做贡献，更是在位社会和国家做贡献，尽管现在还没有取得较为显著的成绩，但是我相信，只要我坚持不懈，一定能在工作上取得进步，为车间做出更大的贡献。

在工作期间，我自主完成领导布置安排的任务，积极参加公司组织的培训和活动，加强和同事的合作。从机车到机组，从人多到人少。我都努力保证最好的完成任务，不仅提高卷烟产量，更要保证烟支质量，争取在有限的时间内完成超高的效率。在努力工作的同时，我仍然不断完善自己，汲取知识，在参加的今年设备维修技能竞赛中取得了三等奖的成绩，虽然这个成绩并不是很优秀，但是足以表明我的技能水平已经有了很大的提升。干一行，爱一行，我对卷烟机这份工作的热爱和执着会激励着我向着更好更高的目标发展。

在我如今的成绩面前，除了我个人辛勤劳作的汗水外，也离不开车间的领导对我的大力栽培。公司提供给我们与公司发展目标一致的培训与发展机会，提升了我们的竞争能力。领导们“不经历风雨，怎能见彩虹”的气魄，一个个优秀劳模的个人事迹，一项项国际领先水平的工作技术，无时无刻不在激励着我向前进。车间的良好学习竞争氛围，也成了我奋进的力量源泉。在工作上，你们是我学习的榜样;在生活中，你们是我贴心的朋友。

我已经暗暗积蓄力量，希望在以后里，再接再厉，开拓进取，努力提升自身素质和职业素养，弥补自己的不足。争取像白尚志师父那样在平凡的职业上，依然可以做出不平凡的事迹。我给自己定制了新一年的工作计划如下：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种相关知识，并用于实践。

2、在以后的工作中不断锻炼自己的胆识和毅力，不断学习专业知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的操作水平和维修技能。提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

克服了重重困难，不断地学习新知识新技术新业务，创新地履行工作职责，最终圆满地完成了自己的本质工作。回顾一年来的工作业绩，我主要做到了以下几点：

一、服从领导，服从安排，一切行动听指挥。做到了号令的高度统一，上下齐心，全所一条心，全司一盘棋，维护了政令的严肃性和统一性。相当于重

温了三大纪律八项注意的历史功绩，重扬了马克思列宁主义毛泽东思想的丰功伟绩。是企业军事化战略思想的重大体现，是改革开放成果的重大体现，是社会主义制度下荣辱观的重大体现。

二、遵章守纪，维护单位权威，维护企业荣誉。伟大领袖毛主席曾教导我们说，纪律是执行路线的保证。一个单位如果没有严格的纪律，就会出现一盘散沙的现象。因此一年来我做到了不迟到，不早退，不矿工，不赌博，有事请假，自觉遵守和维护了所里的一切规章制度的推行。工作上兢兢业业脚踏实地，保证和维护了\_\_\_领导下的企业制度的绝对权威。

三、爱岗敬业，尽职尽责。做到了积极打扫室内外的清洁卫生，防止了疾病的传播，美化了工作环境。做到了对外来人员和车辆的盘查与登记，保障了院内职工的财产和生命的安全。做到了工作向先进看齐，向徐黎看齐，一丝不苟，兢兢业业。做到了微笑服务，说话和气，礼貌待人。高标准，严要求。生活上向低标准看齐，艰苦朴素，勤俭节约，克勤克俭，不铺张浪费，空调非极热极冷不打开使用。做到了不玩忽职守，不以权谋私，不徇情枉法，不徇私枉法，不贪脏枉法。做到了以身作则，以人为本，精益求精，虚怀若谷。做到了不因利小而贱为，不因责大而胡为。彻底认识到了条条道路通北京，个个岗位可淘金，改革开放好时光，社会主义好乘凉的深刻道理。做到了随时迎接公司和所里的检查，而不是三天打鱼两天晒网突击应付。

四、团结协作，共克时艰。协作之一，经常到费亭里协调解决矛盾，虽然有时候话语不多，但默沉沉的脸铁沉沉的拳也是对对手的一种威慑。有道是，费亭走一走，不抖也得抖，费亭站一站，不颤也要颤。为解决矛盾化解矛盾作出了一定的贡献。协作之二，甘愿做一线人员和收费人员的铺路石和老黄牛。因为只有这样做了，收费人员才更有心情和动力去收好费服好务，最终达到所兴我兴的共同目标。如有收费员叫我把门关实，在不到半分种的时间内我就关实了。协作三，积极配合所里的一切工作。做到了积极参加公司和所里举办的各种活动，做到了一人有难八方支援助人为乐的奉献精神，做到了不因小事与人斤斤计较，不因大事玩世不恭违法乱纪。人生是美好的，未来是美好的。做到了用正确的人生观和世界观来武装头脑。做到了用残酷的事实来击溃思想上遗留下来的顽渍。做到了与同志们团结一致，齐心协力，不勾心斗角，不尔愚我咋，不斤斤计较，虚怀若谷，共创未来的高风亮节之伟大创举。

明年的打算。行为规范标准化，着装统一整齐化，文明用语经常化，微笑服务真情化，说话和气金口化，礼貌待人一惯化，好人好事终身化，业务熟练职业化，学习提高科学化，勇创未来智谋化，老骥伏枥五百里，浑身是胆全不怕。

员工工作总结 篇3

一个人从试用期员工到合格员工真不容易啊。以下是我的试用期工作总结：

从7月初到现在，我已经在公司工作六个月了。这段时间我收获了很多，对于我从学生到一个合格职业人的转变具有重要意义。

作为一个应届毕业生初来公司，刚开始很担心不知如何与同事共处、如何做好工作。因为公司的这些业务是我以前从未接触过的，而且和我的专业知识相差也比较大。但是这六个月以来，在公司宽松融洽的工作氛围下，经过项目领导和同事的悉心关怀和耐心指导，我很快的完成了从学生到职员的转变，在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了项目的整个工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，很好地完成了项目交予的任务，做好了自己的本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

在这里对六个月的工作和生活做一下总结，可从中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。

七月八日，我正式成为浪潮\_\_届新员工，参加了集团组织的新员工入职培训。通过这次培训，了解了浪潮集团的发展历程、企业文化、产业结构和相关制度，学习如何成为一个优秀的职业人。通过这一个月的培训，我们感受到集团对每个员工的关怀，感谢集团领导们为帮助新员工走好踏上工作岗位的第一步所做的努力。

八月份，我参加了公司安排的新员工培训、各种相关业务的培训和工作技能培训。培训期间，我积极主动地和老同事交流，希望尽快熟悉公司的基本状况和工作环境。培训结束后，我被安排到山东联通项目组。刚到项目时，项目经理周工和我的指导老师王工给我推荐了大量的相关资料和文档，并指导我尽快地适应项目的工作。

从九月份开始，我开始接触山东联通c网的性能维护模块，以后的时间里项目根据我的实际情况，合理的给我安排了任务，让我从基本做起，并逐步深入地接触工作流程，锻炼了我的工作能力，增加了我干好工作的信心。

接下来的十月，我开始独立负责c网的维护工作，并开始了解g网的业务与数据库结构。学习同事以前编写的脚本程序，全力准备下个月开始的联通公司性能新指标体系的改造工作。

十一、十二月份，是我们性能模块最重要、最关键的两个月，我们开始了中国联通新指标体系的改造工作，我主要负责日常的维护工作和数据上报、报表呈现脚本的编写。由于我们的客户对这次改造非常看重，我们也加班加点的工作，争取把工作做得。最后客户对我们的工作很满意并提出了表扬，我们的工作得到了肯定。

在这六个月的工作和生活中，我一直严格要求自己，遵守公司的各项规章制度。尽心尽力，履行自己的工作职责，认真及时做好领导布置的每一项任务。当然我在工作中还存在一定的问题和不足，比如：对业务不太熟悉，处理问题不能得心应手，工作经验方面有待提高;对相关知识情况了解的还不够详细和充实，掌握的技术手段还不够多;需要继续学习以提高自己的知识水平和业务能力，加强分析和解决实际问题的能力;同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。也希望请领导和同事对我多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

同时感谢综合管理部各位老师组织的每一次技术培训。由于我们是个it公司，我清楚地了解良好的业务素质和技术水平是做好本质工作的前提和必要条件。公司每月组织的培训对新员工来说很有帮助，我们可以根据自己的实际情况选择培训课程，提高学习效率。

在公司的这段时间里，我学到了很多，感悟了很多。看到公司良好的发展势头，我深深地感到骄傲和自豪，因此我更加迫切的希望能以一名正式员工的身份为公司工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，和公司共同成长。我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

员工工作总结 篇4

时光如水，岁月如梭。从一名刚进电信公司的新员工，对所有的一切都感到新鲜和好奇，转眼间在电信工作已经有两年半的时间了，在这期间所经历的所成长的岂是一纸便能道明。在这即将过去的一年里，在公司领导及各位同事的关心与支持下，我以 服从领导，认真学习，扎实工作 为准则，始终高标准，严要求，较好的完成了自己的本职工作。在这一年里成长与不足同在，且以这总结来定位今昔展望未来。

一、加强思想政治学习，不断提高自身素养

认真学习科学发展观，把学习作为工作和生活中的一项重要内容，夯实理论基础，不断汲取新的知识，更新理念，提高自己的政治水平，坚持科学发展观，以适应社会发展和社会经济发展的客观要求。从党的以来，电信深入贯彻党的的中心思想，扎实推进党的群众路线教育实践活动，在公司内部召开党的群众路线教育实践活动。在xx届三中全会召开之际，我们严格按照大会思想，必须毫不动摇巩固和发展公有制经济，坚持公有制主体地位，发挥国有经济主导作用，不断增强国有经济活力、控制力、影响力。

二、学习与工作并存

古人云：活到老学到老。在工作中，我们必须贯彻这个思想，在工作中学习，在学习中成长。20xx年1月开始，我服从领导安排到网络监控维护中心数据部学习，在此次学习中，领导给予我很大的支持，在工作中此类的脱产学习是很难得的机会，领导给予我如此大的厚爱，我必须好好学习。在此期间我建立起数据网络的 全程全网 的概念，为用户配置数据熟练，以达到回到监控部后能够熟练处理故障的能力。20xx年3月底回到监控部，立即担任数据专业的值班工作。在值班期间未发生生产事故，未被用户投诉，能够独立较好的完成数据值班工作。

在20xx年11月得到机会能够到外地进行有关ATM的培训，此次培训使我更好的了解北电设备从硬件到软件的各种性能，了解到北电设备在处理故障时常用的命令，以及常规的故障处理思路。以可以更好的担任数据值班的工作。

三、工作感想与自我批评

经过一年的锻炼，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话 态度决定一切 。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

在此一年的工作中我发现了我自己的不足，因为一些个人原因使用假期较多，以致给部门值班在排班上带来一定的困扰，庆幸领导谅解没有对我做出责备。不过，此种情况，以后一定尽全力避免，毕竟刚打入职场不久的我，人生的重心在事业上，我定会努力工作、积极上进的去面对新的一年。作为一名入党积极分子，发展对象的我要时刻谨记党的教诲，时刻以党员的行为准则来约束自己，要不断的鞭策自己，不断地完善自己，在班组中起先锋模范带头作用。积极向党组织靠拢，争取在新的一年里成为党组织中的一员。

员工工作总结 篇5

各位领导、同事们：

下午好

我现将一年来的思想、工作情况做一简要的总结，不妥之处请领导批评指正。

一年来，在公司领导的正确领导下，在同事们的热情帮助与支持下，通过自身的不懈努力，自己的思想水平和工作能力都有了很大的进步，专业技术水平也有了很大

的提高，特别是在落实焦化公司提出的“安全质量标准化建设和设备质量标准化建设”方面做出了一定的工作，为车间日常管理打下了良好的基础，也为公司全年安全生产目标与生产任务的顺利完成做出了一定的工作，主要有以下几个方面：

一、 思想方面

1、为使自己的思想更好地适应新形势下对管理工作的要求，一年来自己积极参加公司组织的各类学习活动，努力钻研本专业的安全与技术业务，深切领会上级领导的指示精神，针对上级领导提出的各项意见和要求认真查找自己的不足，使自己的思想和公司领导工作的指导方向保持一致。

2、在严格管理的同时，努力维护全体职工的利益，工作中严于律己，率先垂范，时刻不忘自己是一名党员。一年来培养出一名职工转正为中共党员，又有两名青年职工成为党组织的预备党员，并且有10余名职工积极上交入党申请书，从而激励了职工的上进心，使车间全体职工形成了一个人人求上进，技术比争先的良好氛围。

3、为更好地搞好全车间的安全生产工作，日常工作中自己能够认真听取职工所反映的各类意见、建议和要求，团结周围的同志，大力抓好车间的安全生产工作。

4、为充分抓好机械化作业线在安全生产中的优势，在自己的思想和业务水平不断提高的同时，把积极抓好职工的安全思想教育，也作为自己的一项重要任务，一年来，自己总是利用好班前会，在布置工作任务的同时，结合以往的设备事故和公司下发的各种事故案例，有针对性的对职工进行安全思想教育，让职工牢固树立“安全第一”的思想，提高每位员工互保、自保意识，较好的保证了车间安全生产工作的顺利进行。

二、安全生产方面

09年重点是强化班组建设，强化班组建设是要坚持以人为本，以树立班组团队为核心，以强化班组管理为重点，以打造安全为主线，以实现创优胜班组为目标，并提出一些与安全生产密切相关的要求，将09年的重点工作汇总如下：

1、树立安全生产责任意识。把安全工作真正放在了首位，放在了心里，把过去嘴上讲安全变成了现在心中想安全。形成了安全工作天天讲，人人抓的良好局面。

2、切实做好班中巡回检查工作，对生产设备的运转情况，对生产设备各系统进行巡回检查，以便及时发现异常情况，采取措施消除隐患，排除故障，防止事故的发生。

3、严格执行交接班制度，要求交接班人员必须口对口、手拉手，你不来我不走的原则将生产、安全等情况交接清楚，做到不清楚就不交班，不接班，防止因交接班不清楚而危机生产安全。

4、定期对设备进行维护保养，随时检查设备的运行情况及润滑情况。

5、严格要求每位职工上班期间穿戴劳动保护用品，保护自身的安全健康。通过我们的努力，炼焦车间09年无发生轻伤、重伤事故，确保了全年安全生产。

6、坚持加强现场安全管理，发现隐患、及时消除;坚持制止各种违章行为;坚持加强员工安全、消防知识培训，并且组织开展“安全生产月”活动，提高员工们的安全意识。

7、坚持每周二召开一次班组安全生产例会和月度全体职工的安全生产例会，坚持每周二的设备包机检查和日常安全卫生巡查工作，查出安全隐患及时整改。

8、公司与车间签订全年安全责任书，车间与班长签订全年安全责任书，班组与各岗位职工签订全年安全责任书，公司自上而下层层签订安全责任书，明确了各自的安全生产职责。贯彻落实“谁主管，谁负责”的原则，做到职责明确，责任到人。

9、组织学习安全、设备质量标准化内容，严格按照质量标准化执行，将我们的日常管理更上一个新的台阶。

10、在安全生产月活动中组织全体职工进行了“四不伤害”签名活动，并且要求每位职工交回一张全家福贴到交接班室，让每位员工在上班前望着自己的父、母、子、女进行四不伤害宣誓，有效地提高了每位职工的安全意识。

11、在夏忙之际，由于炼焦车间职工90%都属于农民，家中种地也比较多，遇到夏忙秋收季节都比较忙，为了确保职工上班安全，车间将公司的生产现状和安全形势写为一封信件发送至每位家属，主要目的是让每个职工家属为了家人的安全健康，减少家中的工作负担，要求每位职工家属认可后进行签名，确保每位职工高高兴兴上班、平平安安回家，

12、组织全体职工进行了一次消防演练，全体员工懂的了灭火器的使用维护与保养，提高了每位员工的消防意识。

13、认真吸取了“1.8”事故，通过发生在我们身边这次血的事故教训，我们深刻的体会到了

员工工作总结 篇6

20xx年，崭新的一年到了，回顾这九个月来的工作，让我感觉到了太多的不平凡。20xx年3月，刚毕业的我走进电信大门时，面对着陌生的环境和陌生的面孔，对所有的一切都感到新鲜和好奇，服务行业对我来说是一个全新的工作领域。以前走进电信，总是接受着别人的服务，而现在我要做为服务者来面对广大的客户，对刚工作的我来说，这是我人生中的一大挑战。在过去仅仅的九个月中，在公司领导的关怀和支持、同事的照顾与帮助下，我学到了很多的东西，也让我了解了服务这个行业，也让我懂得了服务这个理念。

营业厅是公司的窗口。在西宁市古城台电信公司营业厅前台工作，接触的客户很多，需要协调的事情也很多，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用。作为一名新来的员工，刚开始工作的时候，我经常被有些顾客的无理取闹、蛮不讲理气的说不出话来。但是经过不断的学习，在领导的指导和支持、同事们的鼓励和帮助下，我已经学会了用各种方法处理日常工作中出现的各类问题。在与客户沟通，言语表达能力等方面，经过锻炼有了很大的提高，面对怒气冲冲的顾客时，我学会了用真诚的态度，耐心的去解释。在办理业务和解答客户问题方面也积累了很多宝贵的经验，让我能够及时准确的为客户提供满意的服务。在工作中学会了严格要求自己，时刻保持很强的责任心、谨慎的工作态度和良好的心态。并且不断加强业务学习，努力提高业务水平和协调能力。

做一名营业员容易，但要做一名合格的营业员就不容易了。作为服务行业的一员，我觉得我们应该做到热情、耐心、细心、专心。热情，顾客才会再次光临。有些顾客是很刁钻古怪，甚至是蛮横无理的，因此，耐心也是服务行业所必须的，最忌讳和顾客发生争执。有时候顾客问了很多，而作为员工的我们要是答不上来，回头客会减少，所以对业务要很仔细、很专业、很专心的去对待。当面对怒气冲冲，蛮不讲理，对我们的业务和工作有不满和误解的用户时，我们所要做的就是用最真诚的微笑，耐心的去解释、细心的去回答，要牢记 用户永远是对的，用户就是上帝 的服务口号，做到以诚相待、以心换心，用最专业的服务态度去赢得客户的信赖。

有人说，营业员的工作是枯燥的，但我说，营业员的工作是神圣的，营业窗口服务是联系客户的桥梁和纽带，一声亲切的问候，一个会心的微笑，拉近了客户与我们之间的距离，架起心与心的桥梁。在工作中，我本着企业 用户至上，用心服务 的服务理念，热情的、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们真正的、实实在在的享受我们优质、高效的服务。

在工作中，我还存在着许多的不足之处需要提高，以后还要加强学习,争取更大的进步,给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么，干，就要干好，就要做到比别人优秀，我相信自己的能力，我也自信，经过努力，我一定能成功。

客户的满意，我们的追求，客户的笑容，我们的心愿。电信给了我一片崭新的天地，将来我就是最亮的星，就让我在岗位上充分发挥自己的光和热，电信公司是一个大的整体，把所有的光和热凝聚在一起，通过我们不懈地努力，由我做起，永不放弃，争创一流服务。

员工工作总结 篇7

过去的一年，公司全体员工齐心协力、团结拼搏、务实创新、真抓实干，切实完成了公司下达的各项经营指标。以下是今年的工作总结。

一、经营管理方面

一是制定完善了规章制度。首先从工作出勤、按作业指导书操作、每天及时完成生产计划等制度上规范了员工;二是加强成本、费用控制。为了寻求好的成本核算办法，真实的反应成本，财务人员对每一个产品、原材料品种质量及各种消耗都去了解，还熟悉有关生产、采购、新品开发、设备添置等业务环节的内容，分析费用开支的合理性、必要性，规范了审批、执行、报销程序，减少节约不必要的开支，杜绝浪费现象;三是盘活闲置资产，充分利用资源。

二、供销方面

配套部准确掌握市场行情，紧紧围绕销售计划，积极调整采购策略，加大了自制机壳、铝盖的品种和数量，本着“价格更低、质量更好”的原则开发新的供方，精心安排配件。销售人员为摆脱不利的销售处境，迅速适应急剧变化的市场形势，在领导的带队下加大走访力度，准确掌握市场信息变化，充分发挥营销技巧，在稳定老客户基础上开拓新客户，发展了一批实力雄厚的新客户。

三、安全方面

安全工作是稳定企业生产、保障职工权益、保证企业效益的重中之重。安全工作是我公司工作的难点之所在，每一个细小的管理漏洞都会给安全工作造成不可预测的后果，为了克服各种不利因素对我们安全工作造成的影响，在公司领导的高度重视和大力引导下，我们在继承传统的安全管理经验的同时，积极学习和探索先进的安全管理办法。

四、工作存在问题

重视数量而轻视质量。对质量缺乏认识，质量管理措施落不到实处，产品质量不稳定，批量性质量问题屡次出现。部份管理人员工作缺乏主动和应有的积极性，有些岗位的人员设置不合理，工作量极其不饱和，给其他员工负面影响相当大，且引发心理不平衡，横向攀比，加之公司缺乏激励绩效机制，导致公司整体工作效率非常低下和被动。

员工流失率太大。老员工的流失，无论是对产品质量还是对生产效率的保证都是非常大的损失，希望各部门都有义务想方设法留住员工。门业车间处于管理真空和死角。定价机制不归口，混乱。产销尤其是生产与外贸电子商务不对接和共享资源，极度脱节，流失商机。

五、明年工作计划

加强财务管理，拓宽融资渠道为了解决企业流动资金紧张，影响生产投入的问题，一方面在企业内部挖潜，加强财务管理中的成本管理，统筹兼顾收支平衡，减少占用，将有限的资金投入到生产中，限度地保证了生产计划的进度要求。另一方面，为解决新厂区建设的资金投入的问题，积极拓宽融资渠道，与各银行接触，把融资用于公司经营工作建设。

加强配件和原材料组织工作，确保生产计划顺利实施。采购工作要坚持在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上与供应商确定合作，并不断开发新的供应商，淘汰不合格供应商。保持经常与供应商进行有效的沟通洽商，努力为公司争取优惠条件，有效减少采购成本，控制质量。

在采购过程中，要充分了解请购材料、配件的品名、规格，密切配合技术、生产、财务、品保、仓库等部门，做到急件或需用日期接近者应优先办理。彻底改变因材料、配件质量问题或不能及时到位而影响生产及延期交货的状况，确保符合质量要求的资材能够及时供应，切实满足订单的生产需求。

单位员工年终工作总结1000字篇二

一年来，在公司领导的正确领导下，在同事们的热情帮助与支持下，通过自身的不懈努力，自己的思想水平和工作能力都有了很大的进步，专业技术水平也有了很大的提高，特别是在落实公司提出的“安全质量标准化建设和设备质量标准化建设”方面做出了一定的工作，为车间日常管理打下了良好的基础，也为公司全年安全生产目标与生产任务的顺利完成做出了一定的工作，现对工作状况进行总结。

一、思想方面

为使自己的思想更好地适应新形势下对管理工作的要求，一年来自己积极参加公司组织的各类学习活动，努力钻研本专业的安全与技术业务，深切领会上级领导的指示精神，针对上级领导提出的各项意见和要求认真查找自己的不足，使自己的思想和公司领导工作的指导方向保持一致。为更好地搞好全车间的安全生产工作，日常工作中自己能够认真听取职工所反映的各类意见、建议和要求，团结周围的同志，大力抓好车间的安全生产工作。

为充分抓好机械化作业线在安全生产中的优势，在自己的思想和业务水平不断提高的同时，把积极抓好职工的安全思想教育，也作为自己的一项重要任务，一年来，自己总是利用好班前会，在布置工作任务的同时，结合以往的设备事故和公司下发的各种事故案例，有针对性的对职工进行安全思想教育，让职工牢固树立“安全第一”的思想，提高每位员工互保、自保意识，较好的保证了车间安全生产工作的顺利进行。

二、安全生产方面

重点是强化班组建设，强化班组建设是要坚持以人为本，以树立班组团队为核心，以强化班组管理为重点，以打造安全为主线，以实现创优胜班组为目标，并提出一些与安全生产密切相关的要求。

三、存在的缺点和不足

一年来，自己在工作中虽然取得了一定的成绩，同时也感到离领导和生产的要求还有很大差距，思想上有时跟不上形势的要求，观念老旧，锐意进取的思想差。今后必须加强学习，以适应企业深化改革的需要。在管理工作上力度不够，执行制度不够坚决，工作中有拖拉现象，主动性差，这是在今后工作中必须加以克服的。工作中易犯急躁情绪，有时不能妥善处理好设备和生产的关系。

对班组长要求松懈，没有充分发挥好一线基层管理者的作用，出现安排工作落实不到位的现象。职工队伍的整体素质与公司的发展要求还有较大的差距，还需加大职工的培训力度和安全教育力度。有些职工工作时安全自我保护意识差，还需进一步的进行思想教育。员工培训虽多，但是起不到培训效果，培训存在流于形式的现象。

四、明年的工作方向

继续深入学习贯彻集团和公司的各项方针政策和工作要求，努力完成好公司领导交给的各项工作任务，加强自身思想建设，积极为员工起模范带头作用。重点做好班组长的技术培训、岗位练兵工作，打造出一支技术过硬、思想过硬的高素质队伍。抓好员工思想教育、安全教育、安全技能培训等工作。抓好节能降耗、成本核算和设备检查保养工作。加强与领导沟通和请示汇报工作。

总之，工作成绩和不足都已成为过去，在下一步的工作中，自己要认认真真的学习、踏踏实实的工作，完成好公司交给的各项工作任务。为公司的发展壮大、为构建和谐班组、和谐车间、和谐企业贡献自己的全部力量。

员工工作总结 篇8

时光飞逝，岁月如梭，转眼间我到黄陵甲醇厂已经一年多了，在这一年多的时光里，在厂相关部门领导的指导、关心和帮忙下，在相关同事的大力支持和配合下，经过自我认真的学习和努力工作，在转化岗位上，尽到了自我应尽的职责，我由一个对工作空白的学生变成一名合格的员工。

一、加强学习，提高自我的工作潜力

当初从学校毕业后进入工作岗位时，我什么都不懂，对岗位、操作的概念理解只限于书面，从来没有亲身实践操作过，对于煤制甲醇技术，尤其是转化岗位雾里看花，水中望月。为了尽快适应这一主角，自从公司送我们去陕焦化工公司培训的一段时光里，我边工作，边学习，边提高，在这将近近十个月的时光里，我主要学习了各项规章制度，岗位职责，学习如何做好一名操作工的工作，我通读了有关化工、煤制甲醇方面的知识，还有电、仪等方面的设备维护和保养知识，在努力学习的同时，还不忘向师傅们虚心的请教，学习他们的工作态度、工作效率、工作用心性。慢慢的我开始熟悉一些基本的操作流程和一些基本理论，明白和熟悉了开停车步骤，如何才能保证安全操作不出事故，怎样才能节省水、电、气，给单位节省成本，怎样才能加强操作技能，提高工作效率和质量，创造出更好的效益来。

二、工作用心主动，尽职尽责

工作中，我用心主动，尽职尽责。尽管自我只是一名普通的工人，但我明白，再大的机器设备，一颗螺丝钉松动了也不行，在坚定的信念下，我每每上班期间，深入岗位了解和查看设备运行、工艺状况。及时有效地排除各种隐患和问题，保证了生产的安生顺利进行。同时，还主动地跟同事们交流和探讨工作中碰到的新问题，查询有关的资料和信息，不定期地向领导汇报个人的工作状况。保证工作的质量和效率稳中有进，向着更高的方向发展。

三、培养用心思想，不断提高个人综合素质

“问渠哪得清如许，为有源头活水来”，为了更好的服务于工作，不断的学习进步是我汲取知识和提高个人素质的主要方法。正确地对待工作，培养用心、乐观、向上的“阳光心态”和“阳光思维”。正确处理好人际关系，做到尊重领导，尊重同事，协助、配合好团队工作，尽可能站在全局角度思考问题，主动出谋划策，分忧解愁。时刻以有文化、有思想的的先进员工来严格要求自我。

回想这一年多在工作中既有辛酸也有快乐，过去的一年风风雨雨似乎都浮此刻眼前，我十分感谢领导和同事们对我的信任、支持和栽培了我，让我在人生中得到了最宝贵的工作经验和社会经验。增强人与人之间的沟通让明白了很多的做人道理，在工作中不断的完善自我。

在今后的工作中，我会认真的做好每一天的工作，用心主动，不断充实自我，端正态度，改正方法，广泛汲取各种知识，并把所学运用到工作中，在时光中检验所学知识，查找不足，提高自我，为我公司的发展贡献自我的力量和智慧。

员工工作总结 篇9

201\_年上半年，在总行的正确领导与大力支持下，在监管部门的科学指导下，……分行认真贯彻总行年度工作会议精神，紧紧围绕总行的工作部署，确立分行全年的经营策略、目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，内部管理体系逐步完善，管理能力不断增强，企业文化建设和团队建设逐步加快，实现了“开好门、起好步”的预定目标。

一、主要经营指标完成情况

截止6月末，分行本外币各项存款余额为18.24亿元，其中单位存款17.65亿元，储蓄存款0.56亿元，保证金存款0.03亿元。吸收同业存款余额13.5亿元。存款折算成分行开业后实际日均\_.21亿元，其中公司条线实际日均存款12.44亿元，小企业条线实际日均存款1.45亿元，零售条线实际日均存款0.32亿元。

截止6月末，分行各项贷款余额7.08亿元，其中公司贷款6.75亿元，小企业贷款0.294亿元，零售贷款0.0378亿元，银行承兑汇票余额3亿元。

上半年分行累计实现营业收入1690.04万元，其中利息收入1671万元，手续费收入19.04万元;累计发生营业支出20\_\_万元，其中利息支出666.37万元，手续费支出3.89万元，业务及管理费637.94万元，累计折旧支出1.11万元，营业税金及附加11.51万元，提取贷款一般准备708.18万元;上半年营业利润为-338.96万元。

二、主要工作开展情况

(一)圆满完成了分行开业前后的相关工作

经过紧张筹备，于201\_年获得监管部门开业的批复，在较短时间完成了工商、税务登记，实现与人行金融网和银监局监管信息系统的对接，于4月1日对外试营业，4月16日举行了开业庆典。开业庆典体现了庄重、喜庆、节俭、紧凑的原则，参加庆典的领导和嘉宾近300人，活动安排朴实节约、轻松有序，庆典现场气氛活跃，受到了社会的好评，是分行在……社会各界面前的第一次精彩亮相。开业庆典活动，体现了招商银行对社会和客户的尊重和关爱，展现了招商银行亲和、朴实的企业文化。

为确保分行开业安全运营，按照总行有关要求和分行实际情况，科学设置分行各部门与岗位，合理界定部门和岗位职责，部门、岗位做到相互配合、相互监督，不相容岗位严格分离，按照内控制度要求理顺各项业务处理环节，初步建立各项业务管理体系。在总行各项规章制度的基础上，初步建立起分行的各项管理办法、实施细则和操作规程，基本满足开业初期内控管理和业务管理要求。

(二)确立业务经营目标和工作重点

根据总行及各专业条线年度工作会议精神，结合当前宏观经济金融形势和……地区的经济特点，明确提出201\_年分行总体工作思路：建立并完善全员营销管理机制，全力推进交叉销售，以负债业务营销为主，推动各项营销工作;努力转变发展方式，以中间业务为突破口，逐步实现从单纯依靠存、贷款增长向中间业务增长的转变;结合地方经济特点，加大国际业务拓展力度，实现本外币业务同步发展;坚持以支持中小企业发展为主的市场定位，建立递进式营销模式，以点带面，逐步建立……分行真正的客户群体，夯实基础，传承优势，努力打造经营特色，实现各项业务又好又快发展。

根据总行下达分行的经营目标，结合……地区同业竞争态势，分行领导班子经过多次酝酿，制定了分行全年业务发展目标，适时引导，全面发动，并将任务分解到各业务营销部门，指导全行各项业务的有序开展。

(三)逐步建立和完善业务营销机制

一是推进全员营销。分行明确提出，全员营销是必选的营销策略，不仅是建行初期业务发展的需要，也是拓展市场空间、抢占市场份额的需要。为了发挥正确的激励导向，在全年业务考核办法中，制定了全员营销管理办法，明确了全员营销考核机制，确保全员营销机制的深化与落实。分行通过各种会议宣讲全员营销的理念，领导班子不仅深入营销部门解决营销工作中遇到的实际问题，还身体力行，亲自参与客户营销工作。

二是开展交叉销售。在营销过程中，分行以“经营客户”为中心，实现信息资源共享，努力实现经营效益化，适时采取正向激励机制，引导营销人员树立“经营客户”的营销理念，改变单向营销意识，深度挖掘客户全方位金融需求，挖掘客户上下游资源，初步形成了公司业务、小企业业务、零售业务交叉销售的良好局面。

三是树立负债业务营销为主的思想。分行坚持负债业务营销先行的理念，夯实业务发展基础，以负债业务带动资产业务、中间业务的营销，任何业务的开展首先要考虑存款业务的拓展，对只贷不存的业务原则上放弃，同时努力争取企业的派生存款，坚决杜绝人为增加存款的现象。

(四)稳步推进各项业务，不断壮大经营规模

在明确分行各业务条线目标任务的基础上，分行着力强化目标任务的推进工作，通过各种专题会议、条线月度工作会议和周例会等形式，研究具体营销措施，跟进目标任务，落实序时进度。

一是负债业务客户群体不断扩大。公司存款客户中，有省财政厅、区财政局和街道财政所，有省国信、省农垦、省滩涂、省外贸系列和省再担保公司等省属大型企业，也有苏

宁电器、苏宁环球、雨润食品和南一农等大型民营企业;既有江宁建设、江宁交通、江宁科学园、江北新城、河西国资等政府平台公司，也有维维股份、江淮动力、南钢股份等上市公司;各地在宁商会、行业协会、重点区域市场的中小企业客户群也得到不断扩展。

二是公司授信业务稳步开展，信贷投放逐步加快。分行定期研究筛选授信项目，指导、督促客户经理做好项目调查工作，授信业务流程不断完善，逐步提高项目调查、审查、审批和放款等环节的效率。资产业务稳健开展，已经授信的企业有生产型企业、商贸流通企业，也有基础设施企业、政府融资平台，同时还储备一些备选项目。

三是小企业业务、零售业务有步骤开展。开业后，分行坚持中小企业市场定位，在认真研究我行现有产品特色的基础上，以各地在宁商会、行业协会、重点市场为突破口，通过商会、协会、担保公司等各种资源，大力发展小企业业务，小企业信贷业务品牌逐步形成，负债业务初显成效。零售业务以渠道拓展、社区营销为重点，积极开展零售业务营销宣传活动。

四是同业合作初显成效。分行把握SHIBOR利率上涨预期，累计吸收同业存款13.5亿元，为支持总行资金流动性做出贡献;开业初期，已商谈确定商业票据转贴现额度10亿元，满足客户多样化的融资需求，为客户创造价值，为分行突破信贷规模限制开拓渠道，同时增加分行的转贴现利差收入。

五是国际业务开始启动。上半年，在总行的支持下，分行在较短时间内完成了国际业务各项准备工作，6月下旬获监管部门批准，正式开办所有外汇项下的业务。经过分行领导的积极组织和带头营销。

(五)初步构建风险与内控管理体系

一是搭建风险与内控管理体系。建行伊始，分行即成立了内控与风险管理委员会、信贷评审委员会、经营预算管理委员会、资产负债管理委员会、反洗钱工作领导小组等风险管理、合规管理领导机构，在全行信贷审查审批、合规制度建设、重大风险管理事项上发挥了积极的领导决策作用。同时建立了操作风险管理体系，加强对操作风险的管理。风险管理与合规部负责分行操作风险管理牵头工作，业务运营管理部负责放款环节操作管理和临柜操作风险管理，各管理部门负责各职能范围内的条线操作风险管理。

二是加强制度建设和流程梳理。上半年，分行按“急用先行”的原则，结合总行规章制度梳理建设工作，加快规章制度建设进度，对各业务条线管理及操作流程进行梳理，分行层面共制定规章制度31篇。通过制度建设推动流程操作合规管理，在分行成立初期逐渐形成了良好的合规氛围。

三是注重风险全流程管理。在贷前调查与申报、独立授信审查、独立授信审批、放款审查与见证等环节，加强信用风险与操作风险的有效识别、管理和控制，确保我行信贷资产安全。

(六)加强基础管理工作，提高合规意识

一是加强业务培训。分行在各条线开展形式多样的教育培训工作。4月上旬邀请人行专业人员来行进行了点钞、货币防假技能培训，提高柜面人员业务技能，柜面人员全部通过了人行人民币反假上岗资格考试。运营部和营业部定期安排学习活动，有步骤对一线临柜人员进行临柜业务操作流程的培训，定期开展业务差错分析，对发生在其他银行的案件进行剖析。零售部会同营业部积极开展零售业务能力的培训，开展理财基本知识讲座，学习理解总行……服务的真正内涵。分行还组织对公司业务条线的业务人员进行贷款新规的培训，对授信业务流程中调查、审查、合规和审批等环节要点

进行培训，探讨当前的宏观经济形势，学习监管政策和产业政策，努力做到授信业务流程的规范统一。根据安防工作需要，还邀请消防专家到分行讲解消防知识，传授消防工作经验，进一步提高员工安防意识。开好户”的工作目标，不断扩大分行基础客户群体，扩大分行金融服务的领域和服务范围。贯彻前台为客户服务、中后台为前台服务、一切为发展服务的指导方针，在……市场树立良好的服务形象。

2、加大纯存款营销力度。继续引进各类人才，进一步提高关系型客户经理营销纯存款的工作积极性和主动性，完善营销措施，扩大吸存渠道，在激励机制和费用配置方面，不断跟踪了解同业水平，提供具有市场竞争力的营销支持;充分利用现有各类支付结算平台，提高服务水平，加强与客户的沟通联络，减少客户转移存款的现象发生。

3、通过资产业务、中间业务带动负债业务。逐步实现信贷资源向生产流通型企业倾斜，不断优化存款结构，减少派生存款中单笔大额存款、定期存款、保证金存款占比，加大企业收入汇入、信用卡收单等经营现金流入，增加结算存款沉淀，提高派生存款稳定性。

4、有针对性的开展各类营销计划。推进总行实施进度，结合本地市场具体情况，制定实施细则，努力争取吸收上市公司、拟上市公司一般性存款和募集资金，争取城郊结合部集体经济资金和拆迁资金的归集。继续开展代发工资劳动竞赛活动，通过增加代理业务品种，提高个人存款稳定性。

5、继续加强交叉销售。对分行信贷支持的征地拆迁项目，公司业务与零售业务主动配合，有针对性地提出服务方案，提高储蓄存款留存率。加大外币资金的吸收力度，实现本外币业务的联动发展。继续加强小企业和零售业务渠道建设，打开小企业和零售业务局面，拓展新的业务增长点。

(二)提高信贷业务综合收益水平，提升全行公司业务盈利能力

1、优化信贷结构，强化授信准入和方案营销。下半年授信业务将重点拓展中小型、生产型企业客户，与客户建立全面合作关系，努力争取成为主;对于优质大型企业仍坚持通过适度介入，带动负债业务和上下游中小企业的营销;控制政府融资平台信贷规模，适当选择实力雄厚、综合回报高的平台融资，介入合法合规、资金来源和运用明晰、满足监管要求的新增项目;对所有申请的公司业务授信项目，严格实行信贷准入制度，建立业务发展部门与授信审批部门沟通合作机制，协助客户经理完善授信方案，在风险可控的前提下争取利益化。

2、推动项目进度。建立公司业务工作分析例会制度，包括周例会、月例会与季例会制度，周例会由各公司业务营销部门的负责人召集，月例会和季例会由风险总监、分管行长、风险部门负责人、审批人、审查人、公司业务管理部门相关人员共同参加，审议各业务发展部门工作汇报和工作计划，对拟授信客户进行初步筛选。公司业务管理部门根据会议确定的营销重点和项目工作进度进行推动和监测，对于超3000万元授信申请，分行业务管理部门派员全程参与项目调查和申报。

3、强调综合收益，对客户进行全方位营销。针对每个客户制定差别化营销授信方案，综合考量包括对小企业业务、零售业务的推动效力，综合分析派生存款、利息收入、国际结算和中间业务收入等多个收益来源，选择对全行业务发展最有利的营销方向，杜绝团队、个人为了个别指标的完成而放弃对全行而言更高的收益的做法。

(三)加大创新力度，努力实现经营方式的转变

1、适时开展小企业专营机制的建设工作。根据市场竞争状况和分行实际，分行将继续坚持以小企业为中心的市场

定位，围绕“专营、专业、专心”建设小企业品牌，着力创新小企业营销、考核和风险控制机制。一是建立小企业专营机制，从业绩和风险等方面建立区别于大中型公司业务的考核激励机制，调动小企业从业人员的营销积极性;二是建立小企业风险管理体系，优化小企业信贷审批流程;优化小企业内部管理流程，在小企业机制内建立“流程银行”，以标准化、流程化操作控制小企业风险;三是拓展小企业渠道建设，提高小企业品牌市场影响力。

2、加快国际业务拓展，培育新的利润增长点。努力扩大国际结算业务客户群体和结算量，提高业内知名度和认同度;加大外币存款吸收力度，增加可用外币敞口，加快本外币联动营销，根据市场对人民币的升值预期和客户的需求，尽早推出人民币质押外币贷款配套远期结售汇业务的产品，直接创造收入并间接推动人民币负债业务发展。

3、积极争取筹备资金市场业务、票据业务，转变收益来源单纯依靠存贷利差的状况。不断加大同业资金业务的规模并提升操作水平，争取以较低的利率吸收同业存款，在取得总行授权的基础上对同业资金进行本地化操作，提高资金的利用率和收益。大力开展各项票据业务，通过保证金开票、承兑保付等带动负债业务;通过票据贴现、商票保贴、票据转让等调节信贷规模和额度;根据票据市场利率变动趋势持有或转出票据，赚取利差收入;针对小型银行机构票据贴现利率相对较高的市场行情，对……地区实力较强的农村信用社进行同业授信，取得票据贴现额度，提高贴现利息收入。

(四)进一步完善风险管理体系建设

1、下半年分行将在公司业务条线推行风险经理制度，强化贷款“三查”制度落实，尤其是提高贷款调查的质量;严格评级管理，制定分行评级检查考核办法，进一步规范和约束内部评级工作，提高评级质量;制订并实行“授信客户准入制度”和“授信业务前期调查制度”，提高评级和授信申报质量和效率。

2、做好风险预警工作，加强贷后检查。分行除对授信业务总体资产质量情况、风险分类情况、资产质量的迁徙变化等进行监控外，还将根据宏观经济环境、当地区域经济特点和本行经营范围，提示和发布本行需要重点关注的行业风险状况。同时督促业务部门按时、保质完成贷后检查工作，制定贷后管理考核办法，不定期组织实施专项或全面信贷检查，风险管理部门参与贷后实地检查，并对业务部门的贷后管理工作进行考核考评。

(五)加强基础管理工作，切实防范各类风险

1、加强业务学习和培训，重点提升柜面人员、客户经理业务技能。结合“内控与案防制度执行年活动”及总行相关业务条线上岗考试，加大培训力度与深度;加强学习型组织的建设工作,在全行组织开展“业务知识学习月”活动，全面提升全行管理能力、服务质量和营销技能。

2、梳理、完善、细化各项规章制度和操作流程。根据总行出台的《制度管理办法》和总行正在进行内控制度建设和流程设计项目，三季度，组织分行条线管理部门业务骨干，对分行内控管理制度进行一次全面梳理细化，争取在三季度末建立一套较为完整的分行内控管理制度体系。

3、强化公司业务基础管理。虽然总行未将分行列入201\_年度公司业务基础管理工作的考核范围，但分行仍将根据总行办法制定实施细则，三季度将各业务发展部门列为辅导管理并模拟考核范围，四季度进行正式考核;三季度辅导期间，在各业务发展部门和客户经理开展自查自纠基础上，分行组织验收;组织开展银行承兑汇票开立专项检查工作;进一步规范信贷档案的收集、流转、归档工作

(六)加强党群工作，促进业务发展

以党工团组织的建设和完善为机遇，加强党群工作。结合总行“四性、四强、四优”要求抓好党建工作，在分行基层党组织和党员中深入开展“创优争先”活动，进一步增强全行党员的自觉性、坚定性，努力提高党员党性修养，充分发挥党员先锋模范作用，不断提高党员队伍的整体素质和战斗力。发挥群团组织作用，积极组织开展好各项群团工作，使党群组织成为团结、带领、教育员工同心同德完成全年工作任务的坚强堡垒。

农银村镇银行为履行把村镇银行打造成为具有农字特色、机制灵活、竞争力强、可持续发展的农村精品银行的承诺，村镇银行充分发挥地处农村乡镇、直面农民的优势，抓住国家服务三农、扩大内需、提振经济的机遇，不遗余力服务三农。一年来，全行总资产5868万元，各项存款3804万元，各项贷款4150万-元，账面利润85万元，贷款收息率和到期贷款收回率均达到100%，圆满实现了存贷双增、质量提升、保本微利、安全经营的目标。

一是找准定位，全力打造村镇银行是农民自己的银行形象。为践行贴近农民需求，贴身服务农民、立足城乡，面向市场，服务三农的经营理念，创建伊始，除采用传统的宣传单、报纸、电视等宣传模式外，该行员工还利用休息时间走村串户，深入村委会、村民小组和种养加大户，宣传村镇银行贴心为农民服务，是农民自己银行的服务宗旨，并通过举办银农、银企联谊会，积极参加当地人行组织的产品推介会等形式，让广大客户了解和认同村镇银行。

二是积极创新，全力探索服务三农新途径。针对农户担保方式单一、抵押物缺失的现状，积极创新担保方式，加强与村委会和农户联动，通过村委会了解农户的生产经营情况，借力控制信贷风险。对没有有效资产可抵押的农户，采取三高(高职、高薪、高知)人员担保的方式放贷，三高人员可担保贷款5万元。是养殖大市，对于要发展生产，又不能提供有效抵押担保的农户，该行与武汉通威担保公司合作发放担保贷款。同时，该行还创新开办动产抵押、林权抵押和农机具抵押贷款，有效缓解了农民贷款难、担保难问题。

三是贴心服务，全力打造农民满意的银行。在服务上突出灵活、优质、高效，积极向当地农户、村委会、镇直部门、中小企业等客户提供存款、贷款、结算三大类金融业务。在服务时间上突出活字，坚持节假日不休，延长营业时间，上门办理业务，为及时满足农户需求，有时还晚上开办业务。在服务效率上体现快字，处处为农户着想，在风险可控和操作合规的前提下，只要是能一次操作完成的业务，决不让农户跑第二次。由于制度适应性强、管理链条短、审批环节少，办贷时间大大缩短，5天之内甚至最快1天就可将贷款发放到农户手中，深受广大农户好评。在金融产品上突出新字，针对农村、农民和涉农小企业，开发出方便、灵活的金融产品，形成自身独有特色，不断拓宽三农服务领域。一年来，采取自助反复可循环贷款方式，向107户涉农小企业和农户发放贷款2100万元;采取村委会推荐，以农村土地经营权抵押方式，向13户农户发放贷款60万元;采取在职公务员担保、担保公司担保、多户联保等多种方式，向78户农户发放贷款580万元，满足农户生产小额资金需求。为做实服务，该行还在全辖同业率先免费推出短信通业务，客户首次到村镇银行咨询或办理业务时，记下客户的服务需求和联系方式，并以短信形式通知客户什么时间前来办理业务比较方便，并提醒客户办理所需业务应准备哪些要件，需要经过什么程序，有效避免了客户由于业务不熟悉造成的不必要的往返奔波，极大地方便了客户。目前，该行的客户既有当地农户、村民委员会、镇直各部门、种植专业户、养殖专业户、运输专业户、个体工商户，还有一批涉农中小企业，成为农户放心满意的农民自己的银行。一年来，该行服务涉农企业58家，乡镇居民和农户等客户近1160户，一大批农户通过贷款支持实现了增产增收。

四是强化内控，全力防控风险。在大力拓展业务的同时，该行充分发挥自身独特的股权结构、管理体制等优势，结合乡镇实际，借鉴农行服务三农的成熟做法，健全完善了存款、贷款和风险管理等制度体系，积极探索构建适应三农特点的风险防范体系。在对客户采用简易评级授信的基础上，总结出一看二摸三查四访五网的五字调查法，实地查看客户基本情况，全方位了解客户生产经营现状，掌握客户诚信记录，访问客户周边人群，了解客户有无不良嗜好，调查客户提供的信息是否真实，从而有效保证了贷款质量。

一年来，湖北农银村镇银行通过创新金融产品、简化服务流程、延伸服务触角，全心全意服务三农，不但赢得了广大客户的信赖和支持，也得到了包括各级政府、新闻媒体在内的社会各界的广泛赞誉。中央和省、市级20多家媒体先后报道了该行服务三农、积极支持地方经济发展的成功做法。湖北农银村镇银行成立一年来的成功试点，为全国农村金融体制改革积累了经验，为村镇银行如何更好地立足县域、服务三农提供了可贵的借鉴。

员工工作总结篇五

时光如梭，转眼间在车间的日子已三年有余。三年里，我学到了很多，从前的少不经事，而今成长成了一个有理想有壮志的青年。在车间的日子里，我真切地体会到了公司领导坚持“以人为本，关爱员工”的理念，也耳濡目染了公司领导“千磨万击还坚劲”的气魄。在对你们肃然起敬的同时，我相信三年里我所有的艰辛和汗水都是值得的，我为能成为你们团队中的一员而骄傲。

刚进入公司的时候，我什么也不懂，很多技术上的东西也不是很熟练，是公司的领导和同事在生活和工作上给予了我很多的鼓励和帮助，我才能做到如今的成绩。在工作的同时，我利用闲暇时间自主学习，像我的前辈白尚志师父那样将学习到的知识运用到工作中去，努力进取，试图在专业技术上取得更加优异的成效。科技的进步与创新不仅仅是为公司做贡献，更是在位社会和国家做贡献，尽管现在还没有取得较为显著的成绩，但是我相信，只要我坚持不懈，一定能在工作上取得进步，为车间做出更大的贡献。

在工作期间，我自主完成领导布置安排的任务，积极参加公司组织的培训和活动，加强和同事的合作。从机车到机组，从人多到人少。我都努力保证最好的完成任务，不仅提高卷烟产量，更要保证烟支质量，争取在有限的时间内完成超高的效率。在努力工作的同时，我仍然不断完善自己，汲取知识，在参加的今年设备维修技能竞赛中取得了三等奖的成绩，虽然这个成绩并不是很优秀，但是足以表明我的技能水平已经有了很大的提升。干一行，爱一行，我对卷烟机这份工作的热爱和执着会激励着我向着更好更高的目标发展。

在我如今的成绩面前，除了我个人辛勤劳作的汗水外，也离不开车间的领导对我的大力栽培。公司提供给我们与公司发展目标一致的培训与发展机会，提升了我们的竞争能力。领导们“不经历风雨，怎能见彩虹”的气魄，一个个优秀劳模的个人事迹，一项项国际领先水平的工作技术，无时无刻不在激励着我向前进。车间的良好学习竞争氛围，也成了我奋进的力量源泉。在工作上，你们是我学习的榜样;在生活中，你们是我贴心的朋友。

我已经暗暗积蓄力量，希望在以后里，再接再厉，开拓进取，努力提升自身素质和职业素养，弥补自己的不足。争取像白尚志师父那样在平凡的职业上，依然可以做出不平凡的事迹。我给自己定制了新一年的工作计划如下：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种相关知识，并用于实践。

2、在以后的工作中不断锻炼自己的胆识和毅力，不断学习专业知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的操作水平和维修技能。提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

员工工作总结 篇10

一、工作方面

对于这三个月的工作，大概的总结一下：前段时间的大唐公司工作比较忙碌，忙碌点好，忙碌伴随着充实，学习伴随着收获。在领导悉心的培养下，我从最基本的一些工作做起，踏踏实实的学习，一步一个脚印的前进，到现在我已经能够掌握招投标的一些基本的事宜。可以说，前段时间忙碌的工作给我很大的帮助，有很大的意义。

二、思想认识

虽然三个月的时间不长，但是这三个月是我目前为止最忙碌的时刻，我应该感谢这三个月的忙碌，在这样的氛围中，可以极大地激发我的自身潜力，使我以更积极的心态投入到每天的工作中。

我们的工作，要有很细致的工作态度，很强的责任心，同时我们在工作中应该不断进取，提高自己的业务水平和专业技能，相信通过我的努力，自己可以做到更好。

三、公司纪律

这段时间以来，我尊敬领导、团结同志，能够遵守公司的各项规章制度，严格按照公司各项条例去开展工作和学习。

这三个月来我学到了很多，感悟了很多，伴随着我们不断完善的制度，看到公司的发展和美好前景，我感到骄傲和自豪，我希望能够在公司的这个平台上，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

员工工作总结 篇11

忙忙碌碌间，我们即将走过充满感动和坚强的一年。对我个人而言，这是收获颇丰的一年。

这一年中我和大家一样都经历着感动、告别、收获、感激和努力，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。尤其是参加工作后，在领导和同事们的支持和帮助下，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的足够宽容、鼓励和帮助。

刚刚走出校园的我，没有任何的工作经验，走上工作岗位初始也未参加过专业的培训，很多专业知识对我来说虽然极具吸引力，但还是非常陌生，和其他同事相比自知存在着太大的差距，在着了通过大家的帮助和自己的学习，逐渐进入工作状态后，不安与紧张慢慢得到了平复，自己也有了自信和做好工作的决心。由于感觉自己身子上的担子很重，而自己的学识和阅历有限，所以不敢掉以轻心，努力提高自己，向书本学习，向周围的同事学习，向领导学习，这样的一年充实而又快乐。

回顾这一年，有许多的不足需要弥补。比如，在面临一项新的工作时，要先理清工作的思绪再动手。先思考后行动，让行动更有目标，这样可以使工作更有条理性，也便于日后工作的开展。在以后的工作中，对于工作中的问题要及时向领导反映，与同事沟通，这样可以避免工作中的不足，提高工作效率。

经过不断的努力不断的学习，积累了不少的工作经验。这一年中我不断地去各个工作岗位上学习，在领导和前辈的细心指导下学会了很多东西。同时也深深感受到了自己的不足，很多时候还缺乏一些主观能动性，要学会发现问题解决问题，强化自己的专业知识，发扬主人公精神少说多做，不仅要懂得埋头苦干，还要学会总结经验和教训提高工作效率，争取质量产量双丰收。

员工工作总结模板6

于是，我慢慢的调整好自己的心态去重新审视这个小集体，也渐渐的明白，其实各个岗位都有发展才能、增长见识的机会，只要我们满怀着一颗热忱的心，最平凡的岗位也可以做出最不平凡的业绩。

我将这一年的工作收获总结如下：

一、诚信敬业

无规矩不成方圆。工作中，我严格遵守公司班组的各项规章制度，不迟到、早退，不懂就问，把自己本职工作内的事情做到最好。即使是最基础的工作，也不断地创新求进。

二、 学无止境

职业生涯是学生生涯的一种延续。进入社会的这个大集体后，我仍发现自己在许多方面的知识缺乏。三人行则必有我师，原来社会这个大集体是如此的粉彩多呈，没有什么知识是学的完的。

学如逆水行舟，不进则退。为了让自己的知识底蕴更上一个台阶，也为了职业生涯能有更好的发展，我激励自己自考学习，用更强的知识来武装自己。

三、 处事为人

象牙塔中的生活，我们天真的活在一种自以为的骄傲中，以为自己已经无与伦比。

工作后才真正明白，如果只是一个人，永远都成全不了最优秀的团队。谁都不可能建座孤岛，一个人要取得成功，必须与他人一道工作并得到别人的合作。

这个过程，除了技术，便是处事为人的能力，不是狡诈，是尊重聆听，真心换真心的过程。我们的集体和谐融洽，我们的工作氛围轻松，大家都毫不吝啬的交流传授经验，我们的团队凝聚力强了，我们的工作效率便越来越好。

今年，是我职业生涯的第一个丰收之年，无论是在行为、思维上都切身感受到了提升和进步，更加清楚的知道自己的优势与不足，也下定决心去学习职业生涯中必备的更多的能力和技巧，我会在此基础上不断的调整学习。

结束，意味着新的开始，我已准备好了全身心的热忱，让新的一年，新的学习过程，早些开始吧!

员工工作总结 篇12

时间如白驹过隙。转眼间我到公司已有半年了。今年6月份，我通过公司内部招聘走上秘书岗位，主要从事文秘方面的工作。作为在一名刚毕业的大学生，面对办公室秘书这样一个对个人综合素质及工作能力要求较高的岗位，我一时感到力不从心，难以胜任。好在有办公室领导的关心和同事的悉心指导和热情帮助，使我很快融入进办公室这个团结紧张、严肃活泼的大家庭，熟悉了业务，进入了工作角色，圆满完成领导交办的各项工作任务，现将半年来我的工作情况作简要汇报。

面对新的工作岗位和新的工作环境，我认为只有具备良好的政治素质和业务水平才是做好本职工作的前提。半年来，通过不断的学习公司的各项规范和制度，在实际工作中和生活中，坚持正直、谦虚、朴实的工作作风，另一方面利用工作和业余时间认真学习了《秘书》以及《公文管理制度汇编》等资料，同时虚心向周围的领导、同事学习工作经验、工作方法和相关业务知识，从而对办公室整体业务和自己所从事的文秘工作都有了一个从感性到理性的认识，还通过深入的学习交流，使自身不断开阔了视野，丰富了知识，提高了修养，加深了与各位同事之间的感情，坚定了做好本职工作的信心和决心。

秘书工作要求有较强的文字表达能力，较强的逻辑思维能力。为了保证起草和经办的文字材料的质量，我具体做了以下几个方面：

一、认真对待主任分配的每一项任务，其中有6个月周例会的会议纪要，公司集体活动的初稿，分发文件46份。建立60人的人事档案，每接到一项工作，我都认真分析，仔细斟酌，不明白的地方多请教主任，对主任指出的问题不断修改，再反复琢磨，总结经验。

二、树立信心，积极主动。遇到自己感觉力所能及的工作主动请缨，通过多写，多练，多思考来提高自己的写作能力。

三、加强修养，时刻注意自我约束和自身形象。办公室作为整个公司上情下达，下情上报、对内协调、对外沟通的桥梁和纽带，起着重要的窗口示范作用。我作为其中的一员，努力做到“五勤”，即眼勤、耳勤、脑勤、手勤、腿勤。通过加强自身修养，树立办公室工作人员的良好形象，发挥好服务职能作用。在自我约束方面，我努力做到不迟到、不早退，没什么特别重要的事情，不轻易请假。在自身形象方面，我时刻注重自己的言谈举止，外表形象和服务态度。再就是经常打扫卫生，保持桌面清洁、整齐有序。个人认为，一个良好的环境，是一种工作效率的体现。用心向领导学习。

四、勤奋工作，尽快回报领导和同事的关爱。我从事秘书工作以来，领导和各位同事对我的工作和生活给了许多帮助。为了不辜负领导对我的期望，把握好自己人生历程的转折点，我倍加珍惜这份来之不易的工作，珍惜这良好的工作环境。近半年来，对主任安排的所有工作，我从不讲任何客观理由和条件，总是默默无闻地努力完成。办公室工作无小事，任何一件领导交办或同事托付办理的事，我都会千方百计地去把它做好。对于要印发的文件，我每次都进行认真的核稿和校对，最后让主任把关，减少出错几率，保证文件质量和及时发放。

五、尽心履职，牢固树立服务意识和时间观念。在平时的工作中，我时刻提醒自己牢固树立服务意识，不断提高为领导服务的质量，努力做一名称职的秘书。在草拟工作报告、下达通知时，仔细校对、认真核实。严守机密，工作中坚持做到严谨、细致，努力保质保量按时做好每一项领导交办的工作。对自己份内的工作也积极对待，认真完成，对自己拿捏不准或超越自己权限的，主动请示主任，争取把工作做到位。在同办公室其他几位同事的工作协调上，做到真诚相待，互帮互学。作为一名秘书人员，要树立严格的时间观念，每一项工作在什么时候开始，到什么时候完成，一定要规划好，绝不能因为自己的工作不到位而影响了领导的安排，给公司造成不利的影响。

六、存在的不足总结半年来的工作，深感存在很多不足之处，具体表现在以下几个方面：一是写作能力欠缺。对主任交办的工作不能一步到位，总是几易其稿。二是处理一些工作关系时显得束手无策。今后我一定努力在工作实践中磨练自己，让自己在思想上更加成熟，做到能够从容面对工作中的任何问题和困难。三是不习惯于思考问题。写作的时候容易跟着别人的思路走，没有形成自己独立的思考习惯，四是信息量掌握不够，尤其对事关施工的。虽然经常参加每周例会，但对有些名词还是比较生疏，不能在第一时间内快速的将信息捕捉到。

七、下一步工作打算

针对以上不足，结合半年来的工作经历，为了更好的做好工作，要努力做好几点。一是要加强学习、深入实践、勤于动笔，不断提高思维能力和文字功底;二是继续坚持正直、谦虚、朴实的工作作风，摆正自己的位置，尊重领导，团结同志，共同把办公室的工作做好。三是进一步强化服务意识，积极协助主任做好对内、对外的沟通、协调工作，发挥好办公室的窗口示范作用。四是用心向领导学习工作的方式方法，努力提高自己处理问题的能力，当好领导的助手。

员工工作总结 篇13

回顾\_\_年的工作，本人勤勤恳恳、任劳任怨、务求实效，能很好地完成领导和各级部门安排的各项工作任务。现将一年的工作总结如下：

1.政治思想方面

在思想上我能坚决拥护党的路线、方针、政策;积极要求进步，爱岗敬业，为人师;遵守国家法律和各项规章制度;积极参加学校的各类政治业务学习，并且认真做好记录，努力提高自己的思想觉悟，不断地完善自我;在工作中能与大家和睦相处，团结协作，做到大事讲原则，小事讲风格;服从分配，以大局为重，以学校的利益为重，不计较个人得失，较好地处理了个人利益与集体利益的关系，尽心尽职做好自己的本职工作。

2.工作表现，教育教学方面

在这一年里我仍然被分配从事教务员岗位工作，在这一年里，我一直认真的坚持在我平凡的岗位上，坚持我的工作原则。教务员工作比较繁杂、琐碎，但无论干那一项我都尽力把它干好，努力做到自己满意。归纳一下，主要干了以下几类的工作：

1)、在教材管理工作中，能做到及时联系新华书店，及时把教材发放到各位学生和老师的手中。

2)、能做到及时征订学生教材和教师教学用书，保证教学的正常开展。

3)、各种检查能及时做完并第一时间向有关领导汇报。

4)、临时性安排的工作，我能完成的一定会在规定的时间内完成。

总之，付出的同时，也收获希望。我的工作在这一年获得了领导和同事的认可，也得到上级领导的赞许;在今后的工作中我将继续努力学习，提高自身素质。认真钻研业务，提高工作效率。在以后的工作中要不断的完善自己，争取更大的进步。

员工工作总结 篇14

一个月来，我以微笑服务为己任，以顾客满意为宗旨，立足本职、爱岗敬业、扎扎实实地做好客服服务工作。现对自我全年的工作总结如下：

一、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。作为客服服务人员，我深刻体会到理论学习不仅仅是任务，并且是一种职责，更是一种境界。我坚持勤奋学习，努力提高业务水平，强化思维本事，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自我。客服月工作总结。为公司全面信息化的成功上线贡献了自我的微薄之力。

二、立足本职，爱岗敬业

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是进取、努力的去做;当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去;每当公司要开展新的业务时，自我总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，仅有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

在工作中，我严格按照“顾客至上，服务第一”的工作思路，对顾客提出的咨询，做到详细的解答;对顾客反映的问题，自我能解决的就进取、稳妥的给予解决，对自我不能解决的问题，进取向上级如实反映，争取尽快给顾客做以回复;对顾客提出的问题和解决与否，做到登记详细，天天查阅，发现问题及时解决，有效杜绝了错忘漏的发生。

以上是自我对全年工作的总结，但自我深知还存在一些不足之处。

一是工作经验欠缺，实际工作中存在漏洞。

二是工作创新不够。客服月工作总结。

三是工作中有急躁情绪，有时急于求成。在下一步工作中，要加以克服和改善。

员工工作总结 篇15

一年来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度，在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和群众的肯定。现将一年来的学习、工作情况简要总结如下：

一、严于律己，政治思想觉悟得到提高。

坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践。热爱祖国，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，任劳任怨，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

认真学习业务知识，始终保持虚心好学的态度对待业务知识的学习。一年来，在指导老师潘乡长的带领下，走村入户，参加村民代表会议、座谈会等各种会议，到生产、建筑实地考察，学习了许多农村工作方法，更是直接与群众直接接触，真正做到深入到群众中去。平时，多看、多问、多想，主动向领导、向群众请教问题，机关学习会、各种工作会议都是我学习的好机会。此外，认真参加各类培训，一年来参加了禁毒尿检培训、电子政务培训，均以优异的成绩通过考核，熟练掌握了业务技能。业务知识的学习使我在工作上迅速成长起来。

二、努力工作，认真完成工作任务。

一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，努力作好本职工作。由于我乡工作人员很少，尤其是原先负责综治办的一位同志调走后，我的工作任务更重，另外还兼职安全监督员、食品质量监督员、“千百”办成员等职务。一年的工作尽职尽责、任劳任怨，努力做好服务工作，当好参谋助手。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在理论学习上远不够深入，尤其是将理论运用到实际工作中去的能力还比较欠缺;其次，在工作上，工作经验尚浅，尤其是在办公室呆的时间多，深入村里的时间过少，造成调研不够，情况了解不细，给工作带来一定的影响，也不利于尽快成长;再次，在工作中主动向领导汇报、请示的多，相对来说，为领导出主意、想办法的时候少。

在以后的工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习、发奋工作、积极进取、尽快成长，把工作做的更好，为人民群众做的更多，贡献做的最大。

员工工作总结 篇16

一年以来，在局、部门领导的正确领导下，我站员工坚持以“xx大精神”的重要思想为指导，积极响应党群号召，深入开展“学习实践科学发展观”。始终坚持安全生产工作以“保人身、保设备、保电网”为主线，奋力拼搏，积极投身于我局年初提出的各项工作目标中。

以加强设备管理、缺陷管理、基础管理、等专业化管理为重点，配合我局春秋季安全大检查等阶段性的创一流工作。截止12月30日，顺利的完成了我局下达的各项工作任务，累计实现长周期连续安全生产记录7056天，现将我站本年度的工作总结如下：

一、站内基本安全生产工作情况

安全生产是我站所有工作的重中之重，加强对变电各种规程的学习;及时学习安全简报、吸取事故教训，严格“两票三制”，规范操作，杜绝习惯性违章，积极参加日常安全活动和上级部署的各项专题安全活动。认真学习安全生产的方针政策、认真学习上级下发的各种安全文件安全简报和事故通报，以实事求是的工作态度进行认真学习排查，找出安全生产中的薄弱环节和设备缺陷。

二、安全生产情况统计

1、“两票”执行情况

20\_\_年1—12月我站接受调度指令一百二十一项，填写倒闸操作票110份，进行倒闸操作1112项，执行率100%，正确率100%。受理变电站第一种工作票15份，第二种变电站工作票七份，两票合格率100%;

我站在抓好“两票”工作的同时，还确保在操作前实行(法制宣传活动总结)模拟预演操作制度，努力实现误操作“零”控制目标，为实现这个目标，必须加强日常操作的基本训练，经常举行反误操作的训练和演习，加大唱票监护力度，严格执行操作中的“四对照”。只有这样，才能准确落到实处。

2、安全生产目标完成情况：

(1)必保目标：本站未发生电力生产人身重伤及以上事故，没有发生有人员责任的一般设备事故，没有发生造成严重社会影响的停电事故，没有发生火灾事故，没有发生一般误操作事故，全面完成了局下达的各项安全生产必保目标。

(2)控制目标：①人身轻伤事故：1—12月我站未发生电力生产人身轻伤事故。②变电事故、障碍、异常：1—12月我站未发生变电事故和障碍，发生变电设备异常7项。③、仪器、仪表指示正常。

三、基本运行数据的统计

主变有功负荷8266千瓦，出现在八月份，完成供电量2926万千瓦时，占全县电网供电量的6。9%。3854次操作无差错，三个百日安全无事故。

四、紧抓反事故演习工作

我们结合本站的运行方式编制反事故预案，使运行人员做到在故障来临的时候，能准确进行事故处理。我们将反事故演习和事故预想穿插在工前训练和安全活动日中进行。我站在“安全月”的六月份，进行了有针对性的反事故演习，通过对事故的预想和演练，既提高了值班运行人员的技术素质和心理

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！