# 最新企业老员工个人年度工作总结怎么写

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2025-05-04

*最新企业老员工个人年度工作总结怎么写一首先说一下日常工作：1.审核和调整了以前完成的账目，及时改正一些账务上的错误2.配合销售部门做好销售结算开票，督促销售货款及时回笼，合理使用资金3.根据会计制度与准则结合实际情况，进行业务核算，及时进行...*

**最新企业老员工个人年度工作总结怎么写一**

首先说一下日常工作：

1.审核和调整了以前完成的账目，及时改正一些账务上的错误

2.配合销售部门做好销售结算开票，督促销售货款及时回笼，合理使用资金

3.根据会计制度与准则结合实际情况，进行业务核算，及时进行记账、登帐、编制各种会计财务报表;做好财务最基本工作，所有账实相符，支出考虑合理性，做到出有凭，入有据;在做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

这个月最最重要的工作就是20xx年度帐的审计工作和统计年报工作。

对于我来说，这项工作给我的压力很大，这个审计过程的顺利与否，直接证明了这一年来我们在财务工作上的成绩，值得欣慰的是，没有什么大问题，只有一些数据需要核实证明一下就可以了，连给我们做审计的注册会计师也夸我们今年的帐比去年的做的清楚多了，基本上没有什么问题了。这对于我们来说就是的鼓舞和信心。

再有就是统计局的年报工作，以前的统计申报工作是会计公司负责上报的，我们自己没有接触过这种报表，所以今年的统计年报对于我们来说也是一个挑战，每一个数字都要查几遍，算几遍，不会的，不懂得也及时向统计局商调队的老师请教，在我们的共同努力下终于全部审核通过。

下面是总结的一些关于财务上面的问题：

由于新来的实习生是在年底进入我们公司的，临近年关，所以没有把工作具体的分工到个人，这也就造成了有些事，做完之后没有人整理、记录，甚至出现问题没有人承担责任的现象。所以，在这个月，我们重新分配了一下工作，定人定岗，每个人每天必须上交详细的工作记录，避免此现象的再次产生。

还有就是做事情粗心，财务工作最重要的就是要有细心，其次是用心，再者就是耐心，如果是因为自己不细心的结果而感到委屈的话，大可不必，只要做到以后耐心的用心仔细对待每一件工作就好了。在这里也对给大家带来麻烦的同事说声抱歉，人总是会犯一些错误，希望大家再给一次机会，让我们慢慢成长起来。

下月公司财务部的重点工作主要是加强对新员工的学习培训，以及完善本部门组织机能，细化各员工工作职责，各项工作内容具体落实到人，定时定量完成，提高部门工作质量要求，圆满完成公司交给的各项工作任务。

新的一月又开始了，财务部还有很多应做而未做、应做好而未做好的工作，这些应该是以后财务要重点思考和解决的问题，也是每一位安都人如何提高自我、服务企业所要思考和改进的必修课。作为财务人员，我们在公司加强财务管理、规范经济行为等方面还应尽更大的义务与责任。我们将不断地总结和反省，不断地加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

感谢各位对我本人及财务部的支持，谢谢大家!

**最新企业老员工个人年度工作总结怎么写二**

(以下简称甲方)

(以下简称乙方)

因甲方业务需要，根据我国劳动法律、法规及劳动管理部门的有关规定，经双方协商同意签订本协议(以后双方续有的协议,作为本合同的附件，与本合同具有同等的法律效力)，以资双方共同遵守。

一、协议期限：

协议期限为： 年(二○ 年 月 日起至二○ 年 月 日)。本协议生效之日起贰个月为试用期，协议期满终止时，经双方协商同意可续订劳动合同。

二、工作内容及职责：

1、甲方雇用乙方从事电话营销工作，

①按上级主管提供的客户联系资料，用电话的形式介绍公司产品，并征得客户的同意把公司产品图册邮寄给客户。

③每个月至少有效邮寄公司图册量为800册。

④以及完成甲方(管理人员)交办的其他任务。

2、乙方签订本合同时，已仔细阅读甲方企业的《企业文化/管理制度》(附后)，并明确表示严格遵守并自愿接受考核的奖励和处罚。。

三、劳动纪律和劳动条件：

1、甲方应根据国家有关规定，为乙方提供必要的工作条件，保障乙方的工作安全和身心健康。

2、经双方协商，乙方自愿将工作时间延长为每月 26 天，星期天、节假日休息。

3、乙方签订本合同时，已仔细阅读甲方企业的《劳动纪律规章制度》、《考勤管理制度》(附后)，并明确表示自愿接受，如有违反自愿接受处罚。

4、乙方除完成本职工作任务外，还要完成甲方交办的其他事务，工作要主动。要努力提高职业技能，遵守甲方的工作制度、劳动纪律和各种合法规定，否则，甲方有权按照规定进行处罚。

5、乙方要爱护甲方财产，保守甲方业务秘密与秩序。如使甲方不能正常开展业务或未能履行甲方规定的工作职责而造成甲方损失的，乙方要负赔偿责任。

四、乙方工资待遇：

资250元，，全勤奖100元，加业绩提成每本有效寄出图册提成为0.5元;第二个月，基本工资1150元，延时工资250元，，全勤奖100元，加业绩提成每本有效寄出图册提成为0.5元;

①、基本工资1150元，全勤奖100元，交通和午餐费400元(完成每个月800册有效寄出图册量)，手机费100元(拒接公司电话3次以上取消此奖励)，业绩奖300元(完成每个月800册有效寄出图册量)，共2024元;

②、业绩提成：业绩指标800册有效寄出图册/月，每有效寄出一册奖励0.5元，超出800册以后有效寄出一册奖励1元。

3、各级人员都必须积极配合考核人员的考核工作，如发现有人弄虚作假的，第一次弄虚作假扣1000元钱，第二次弄虚作假扣20\_元并且给予无任何补偿辞退(如情节严重的，追究其经济法律责任)。

4、甲方施行定时工作制。上款中乙方的基本工资，加班工资中已经包括法定时间内工作工资、经协商一致乙方自愿延长工作时间的工资及节假日加班费。

5、乙方确认自己已经另行参加社会保险，甲方实发的福利津贴中，已经含有乙方自行缴纳社会保险的费用。由乙方自行向其劳动保险所在机构缴纳，后果由乙方自行承担。

6、甲方工资发放时间为25日发放乙方上月的工资。

五、劳动协议的终止条件：

1、乙方有以下情况之一的，甲方可以随时解除劳动合同：

(1)在试用期间被证明不符合雇用条件的;

(2)严重违反企业劳动制度、安全生产制度和其他合法规定的;

(3)严重失职、营私舞弊等，造成甲方利益损害的;

(4)考核成绩达不到约定条件的;

(5)被依法追究刑事责任的。

2、乙方有下列情况之一的，甲方应提前三十天以书面形式通知乙方解除劳动协议：

(1)乙方患非工伤疾病不能胜任工作的;

(2)乙方工伤病愈后，经甲方调换工作仍不能胜任工作的;

(3)因甲方业务需要，精减人员的;

(4)企业发生困难需要裁减人员的。

3、甲方有下列情况之一的，乙方可以随时解除劳动合同：

(1)在试用期内的;

(2)甲方以暴力威胁或以非法限制人身自由的手段强迫劳动的;

(3)甲方未按照劳动协议的规定支付劳动报酬或提供必要的劳动条件的。

4、除上述规定之外，乙方解除劳动协议应提前三十天以书面形式通知甲方，并应同甲方协商达成一致。

六、违约处理：合同期内，未经对方同意或无正当理由，一方不得擅

③、如果打电话过程中直接产生意向客户，并成交的，提成5%。自解除劳动合同。

1、乙方行为符合本合同约定，甲方单方解约的，甲方应支付乙方相当于乙方一

个月收入的违约金。

2、甲方行为符合本合同约定，乙方单方违约的，乙方向甲方支付乙方本人相当

于一个月的全部收入的违约金。

七、争议处理

因履行本劳动协议发生争议的，任何一方均可提出协商解决或向当地的劳动争议调解委员会申请调解，调解不成的，可向当地劳动争议仲裁委员会提请仲裁。涉及到本劳动协议第七条约定事项的争议，双方可直诉请法院解决。

八、本劳动协议一式二份，双方各执一份，经双方签字后立即生效。

甲方：(签名) 乙方(签字)

签订时间：二○ 年 月 日

**最新企业老员工个人年度工作总结怎么写三**

1、年度销售目标600万元；

2、经销商网点50个；

3、公司在自控产品市场有必须知名度；

空调自控产品属于中央空调等行业配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观。随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。湖南地处中国的中部，空调自控产品需求量比较大：1、夏秋炎热，春冬寒冷；2、近两年湖南房地产业发展迅速，个性是中高档商居楼、别墅群的兴建；3、湖南纳入西部开发、将增加各种基础工程的建设；4、长株潭的融城；5、郴州、岳阳、常德等超多兴建工业园和开发区；6、人们对自身生活要求的提高；综上所述，空调自控产品个性是高档空调自控产品在湖南的发展潜力很大。

营销方式总体来说，空调自控产品销售的方式不外三种：工程招标、房产团购和私人项目。工程招标渠道占据的份额很大，但是房产团购和私人项目两种渠道发展迅速，已经呈现出多元发展局面。

从各企业的销售渠道来看，大部分公司采用办事处加经销商的模式，国内空调自控产品企业20xx年都加大力度进行全国营销网络的部署和传统渠道的巩固，加强与设计院以及管理部门的公关合作。对于进入时间相对较晚的空调自控产品企业来说，由于市场积累时间相对较短，而又急于快速打开市场，因此基本上都采用了办事处加经销制的渠道模式。为了快速对市场进行反应，凡进入湖南市场的自控产品在湖南都有库存。湖南空调自控产品市场容量比较大而且还有很大的潜力，发展趋势普遍看好，因此对还未进入湖南市场的品牌存在很大的市场机会，只要采用比较得当的市场策略，就能够挤进湖南市场。目前上海正一在湖南空调自控产品市场上基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。在销售过程中务必要十分清楚我公司的优势，并加以发挥使之到达极致；并要找出我公司的弱项并及时提出，加以克服实现最大的价值；提高服务水平和质量，将服务意识渗透到与客户交流的每个环节中，注重售前售中售后回访等各项服务。

1。空调自控产品应以长远发展为目的，力求扎根湖南。20xx年以建立完善的销售网络和样板工程为主，销售目标为600万元；

2。挤身一流的空调自控产品供应商；成为快速成长的成功品牌；

3。以空调自控产品带动整个空调产品的销售和发展。

4。市场销售近期目标：在很短的时间内使营销业绩快速成长，到年底使自身产品成为行业内知名品牌，代替省内同水平产品的一部分市场。

5。致力于发展分销市场，到20xx年底发展到50家分销业务合作伙伴；

6。无论精神，体力都要全力投入工作，使工作有高效率、高收益、高薪资发展；

如果空调自控产品要快速增长，且还要取得竞争优势，最佳的选取必然是——“目标集中”的总体竞争战略。随着湖南经济的不断快速发展、城市化规模的不断扩大，空调自控产品市场的消费潜力很大，目标集中战略对我们来说是明智的竞争策略选取。围绕“目标集中”总体竞争战略我们能够采取的具体战术策略包括：市场集中策略、产品带集中策略、经销商集中策略以及其他为目标集中而配套的策略四个方面。为此，我们需要将湖南市场划分为以下四种：

战略核心型市场———长沙，株洲，湘潭，岳阳

重点发展型市场————郴州，常德，张家界，怀化

培育型市场—————娄底，衡阳，邵阳

等待开发型市场————吉首，永州，益阳，

总的营销策略：全员营销与采用直销和渠道营销相给合的营销策略

1、目标市场：

遍地开花，中心城市和中小城市同时突破，重点发展行业样板工程，大力发展重点区域和重点代理商，迅速促进产品的销量及销售额的提高。

2、产品策略：

用整体的解决方案带动整体的销售：要求我们的产品能构成完整的解决方案并有成功的案例，由此带动全线产品的销售。大小互动：以空调自控产品的销售带动阀门及其他产品的销售，以阀门及其他产品的项目促进空调自控产品的销售。

3、价格策略：

高品质，高价格，高利润空间为原则；制订较现实的价格表：价格表分为两层，媒体公开报价，市场销售的最底价。制订较高的月返点和季返点政策，以控制营销体系。严格控制价格体系，确保一级分销商，二级分销商，项目工程商，最终用户之间的价格距离级利润空间。为了适应市场，价格政策又要有必须的能活性。

4、渠道策略：

（1）分销合作伙伴分为二类：一是分销客户，是我们的重点合作伙伴。二是工程商客户，是我们的基础客户。

（2）渠道的建立模式：a。采取逐步深入的方式，先草签协议，再做销售预测表，然后正式签定协议，订购第一批货。如不进货则不能签定代理协议；b。采取寻找重要客户的办法，透过谈判将货压到分销商手中，然后我们的销售和市场支持跟上；c。在代理之间挑取竞争心态，在谈判中因有当地的一个潜在客户而使我们掌握主动和高姿态。不能以低姿态进入市场；d。草签协议后，在我们的广告中就能够出现草签代理商的名字，挑取了分销商和原厂商的矛盾，我们乘机进入市场；e。在当地的区域市场上，随时保证有一个当地的能够成为一级代理的二级代理，以对一级代理成为威胁和起到促进作用。

（3）市场上有推，拉的力量。要快速的增长，就要采用推动力量。拉需要长时间的培养。为此，我们将主要精力放在开拓渠道分销上，另外，负责大客户的人员和工程商的人员主攻行业市场和工程市场，力争在三个月内完成4~5项样板工程，给内部人员和分销商树立信心。到年底为止，完成自己的营销定额。

5、人员策略：

营销团队的基本理念：a。开放心胸；b。战胜自我；c。专业精神；

（1）业务团队的垂直联系，持续高效沟通，才能作出快速反应。团队建设扁平。

（2）内部人员的报告制度和销售奖励制度

（3）以专业的精神来销售产品。价值=价格+技术支持+服务+品牌。实际销售的是一个解决方案。

（4）编制销售手册；其中包括代理的游戏规则，技术支持，市场部的工作范围和职能，所能解决的问题和带给的支持等说明。

**最新企业老员工个人年度工作总结怎么写四**

自参加工作以来，遵守站及所在项目部的各项规章制度，积极服从领导的工作安排，\*完成工作任务，满足施工单位进度，

维护集体荣誉，思想上要求进步，积极响应站的号召，认真贯彻执行站文件及会议精神。工作积极努力，任劳任怨，认真学习相关试验知识，了解建筑新型材料检测及应用，不断充实完善自己。做到思想行动统一。

坚持保证质量第一、安全第一的思想指导自己的工作。不放过工作中的每一个细节步骤。做到工作认真严谨、实事求是。耳边总是回想起当年大学第一节课上老师的一段话：建筑是一门艺术、技术并存的专业，更是一门影响国计民生、人命关天的行业。搞建筑我们得时刻谨记把安全第一记于心中，因而致使我们把工程质量放在第一位。

检测监督工作就是质量把关的最重要的一环，不容置疑地抓好原材料、半成品、成品的质量。

在工作中认真贯彻国家有关标准化，质量管理体系，产品质量监督检验以及研究开发的方针政策;确实执行本岗位负责监督检测的工程产品的有关标准、试验方法及有关规定，做到所做每项检验都有法可依。

做好委托单接受，项目检验，资料，反馈等工作，做好跟踪台帐，便于日后查阅。由于试验检验项目多，项目检验时间不一，提前将工作做到位，避免施工单位技术人员不了解工程检验要求及技术指标而延误工期，影响进度。我们试验室人员坚持四项基本原则，贯彻质量方针，落实质量目标，遵守规章制度，全心全意服务于施工现常

工作一年后转入现场施工管理。担任土建技术员。但依旧于严谨的工作态度对待现常由于以前的检测工作与现场管理工作差别比较大，这对我来说既可以说是机遇，也可以说是挑战。

机遇就是进入小单位职位分工没有那么明确，总揽现场所有工作;挑战就是在经验实践缺乏的情况下担任现场技术总负责。以前仅靠自己的技术，而现在则也要抓好人员安排、施工进度计划等一大堆管理工作。一时工作压力极大。

我时刻严格要求自己，遇到问题不断地请教有经验的同事、老师。各种方案作对比寻求方法。自己摸索实践，在较短的时间内便熟悉了工作，完成了角色转换过程，明确了工作的程序、方向，提高了工作技能及管理能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练\*地完成本职工作，

1.专业知识、工作能力和具体工作

从拿到图纸到图纸会审，认真的查看每一个部位细节，核对数据，思考施工步骤方案。做到脑中有图。组织图纸会审。协调交换与业主、设计、监理各方意见。进入工程开工，认真了解每一个部位施工细节，按设计图纸要求，严格编制本专业施工方案，对关键点编制作业指导书，监理单位确认后执行。

同时在施工准备过程中对班组进行技术、安全交底，班组对所施工内容做到心中有数，按施工规范严格要求。施工过程中，做好班组自检、复检、专职检“三检”工作，同时做好分部分项质量检验评定记录、隐蔽记录及相关质保资料。严格控制原材料、半成品、成品材料应用于工程。

由于自己的经验不足致使自己势必付出的劳动强度要比别\*，好在自己在学时的专业知识比较扎实。工作也严谨认真。使我记忆最深的就是测量时查出有条斜轴桩位偏离轴心三十公分，由于当时没有桩竣工图致使自己复核三遍多最后才确定打桩错误。

打桩队也承认施工时失误;还有如某些承台加深时业主、监理要求钢筋笼相应增加，而那时钢筋已下好料。依据自己所学砼具有较强抗压性能这点再根据查阅资料和问有经验老师傅指点。坚信不增加钢筋的情况下依旧能满足工程需要。

以致于设计方交流说服业主、监理做到省了不少钢筋，运用自己的所学理论知识结合实际情况，做到满足工程质量的前提下尽量降低建筑成本;还有首层梁板分开浇筑，可能对于老施工工来说那是再简单不过的事，但说实话对于新手来说那是比较大的飞跃，至少能做到往满足工程质量的情况下为施工省材。虽说不是原创，但主要的是作为一名称职的技术员能取别人之长补自己之短。

2.工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，全身心地投入工作，认真遵守公司的各项规章制度。有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。在现场跟工人打成一片，做到以理服人。

3.工作质量成绩、效益和贡献

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司工作做出了应有的贡献。

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。努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，充实自己施工管理经验，业余时间加强学习新技术应用，为适应建筑市场环境的发展大趋势，加大对现场生产管理、技术质量管理、文明施工等方面的管理力度，采用先进科学的管理理念，把先进的技术与管理经验与国内外先进的管理技术相结合，形成自己独立的技术优势。为公司的发展做出更大更多的贡献。

需要重视的是目前已是知识经济时代，信息技术在工程项目中已起到越来越大的作用。建筑施工企业在大力发展与运用信息技术，重视高新技术的移植和利用、拓宽智力资源的传播渠道，全面改进传统的编制方法，使信息在生产力诸要素中起到核心的作用，逐步实现施工信息自动化、施工作业机器化、施工技术模块化和系统化的情况下，作为现场技术员应该自觉地融入现代科技知识中，自我完善自己的知识体系。

以产生更大的经济效益，增强建筑施工企业的竞争力，从而使企业能在日益激烈的竞争中获得更好的生存环境。

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！