# 员工常规内训年终总结

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2023-12-25

*关于员工常规内训年终总结5篇总结在一个时期、一个年度、一个阶段对学习和工作生活等情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能帮我们理顺知识结构，突出重点，突破难点，因此，让我们写一份总结吧。你想知道总结怎么写吗？以下是小编整理的员工常规内训年终总...*

关于员工常规内训年终总结5篇

总结在一个时期、一个年度、一个阶段对学习和工作生活等情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能帮我们理顺知识结构，突出重点，突破难点，因此，让我们写一份总结吧。你想知道总结怎么写吗？以下是小编整理的员工常规内训年终总结，欢迎大家借鉴与参考!

**员工常规内训年终总结【篇1】**

很快的就要开始明年的工作的，感觉时间真的是过得非常的快了。这一年的工作自己也已经完成了，虽然说整体上看还是比较的不错的，但还是有很多的瑕疵，觉得自己还是要更努力的让自己能够进步才行。回顾自己这一年的工作发现还是遇到了很多的困难的，也有很多的问题是靠自己没有办法解决的，所以新的一年自己要努力的去提高自己的能力才行。

一、遇到的问题

今年在工作中确实是遇到了很多的问题的，依靠自己的能力只能解决一小部分，但好在有领导和同事的帮助，让我顺利的解决了自己遇到的这些问题，在这其中也学到了很多。这也让我发现自己现在的工作能力还是算不上好的，至少自己现在知道的一些东西是不能够帮助我去解决自己遇到的问题的。所以我想自己之后应该要更加的努力才是，不然一直麻烦别人也是一件很不好的事情，还是应该要多多的去依赖自己，提升自己。

二、工作的表现

我知道自己的工作能力不是很好的，所以这一年自己是一直都很努力的在工作的，希望能够通过自己这样的一个认真努力的态度去多学到一点东西，提升自己的工作能力，在工作当中能够有更好的表现和能力。今年在完成了自己的工作和遇到了问题之后我都会去反思自己，去找到自己的不足，在之后的工作中尽量的让自己能够有所进步。这样的态度让我在今年是进步了很多的，所以之后自己也会保持这样的一个工作的态度。

三、个人的表现

自己在这一年是很严格的在遵守公司的纪律的，我很清楚公司的规章制度，我是不应该在明知道的情况下还去犯不应该的错误的。这一年自己没有迟到过一次，每天都坚持着早几分钟到公司，这样不管自己出现什么样的问题都不会迟到了。有事的话我也会提前的请假，绝对没有出现不打招呼就本来上班的事情。在工作的时候我也不会代入自己的私人情绪，能够听从领导的安排和指挥工作，不会做出一些不尊重领导的事情。

我觉得自己这一年的表现还是非常的不错的，虽然说自己出现的问题是比较的多的，但我想这一年自己的进步应该是更多的。新的一年即将到来，在新的一年自己也会用一个好的状态和态度去工作，让自己能够有更大的进步，在新一年的工作中学到更多。我相信在明年自己是能够有更好的表现的。

**员工常规内训年终总结【篇2】**

一年就要结束了，这一年工作我努力工作，认真学习，不敢有丝毫懈怠，顺利的完成了任务，我也经常勉励自己加持努力做好。下面是我的总结。

一、认真工作

来到工作岗位以来，我对于工作都是一种态度，慎重，对任何事情都不会有丝毫大一，求稳，不求快，在前期工作我的速度是最慢的，经常要加班完成任务，到了后来我的速度变快了，并且做得也越来越熟练之后，我就不在这样了速度开始提升上来，速度上来后我依然没有放弃，也没有做任何的偷懒，一直努力坚持，一直牢记自己的使命，时刻努力工作认真履行自己的工作责任，没有一刻时间的耽误，把我的工作做到最好，不会因为外界的因素而影响到自己的工作，也不会为心情造成工作消极，始终保证自己工作的稳定。

二、听从安排

在上级反复我任务的时候我会牢记在心，会在第一时间去完成上级的安排，不会偷懒不会拖延，哪怕再忙哪怕加班我都会完成，公司对我职位的变动我都非常认可，也积极配合，公司的调动都是更具公司的具体情况来安排的，是非常合理却正确的，值得我认真对待，值得我听从，无论安排的任务有多困难我都会认真做好，把自己的任务做完，保证质量，保证速度。每天的任务量都不会有丝毫的减少。

三、多做多问

我知道我在工作中有很多的问题，需要我慢慢解决，怎样找到工作中的问题，这是我经常思考的，我知道自己不聪明，我就多做多动手，对于公司安排的一些比较好的工作方式从不排斥，也会抵触，一直努力的想要做好这些工作。我通过不断的实战演练在工作中遇到的问题会积累在一些本子上，在何时的时间问，我会向那些比较优秀的人学习向他们请教，因为他们懂得比较多，不会因为害羞或者其他而不敢向他们询问，我都会直接的向他们请教的，认真做好他们交给我的见解和看法不断完善和改进，不断练习和实操，把这些东西变成自己的，多做做得多了知道的多了就成为底蕴成为经验，遇到问题一定问只有把所有问题弄明白了才能够更上一层楼。

四、积极向上

在工作是我始终是一种积极向上的心态，这样的心态让我在工作中感受不到苦难和沮丧，每次遇到挫折，都自我鼓励，都努力加油，时刻不忘自己的责任，用自己的切身感受来鼓励自己，在失败时鼓励自己，在成功时告诫自己，不赢为起伏有所变化，始终是积极工作，这样工作让我非常轻松，非常快乐没有什么事情难得住我。

五、坚持不懈

工作是需要坚持的，工作大多数都是枯燥的乏味的，但是面对这些时我们始终牢记一点就是坚持不忘最更本的目的，始终努力做好自己的所有工作，在困难时候坚持尤为重要，因为只有坚持下去才能够获得成功才能够做得更好。

在工作认真，对待工作细心，努力做好自己的工作是我这一年的做法，让我度过了很多困难，以后的路还很长我会继续努力。

**员工常规内训年终总结【篇3】**

进入\_\_公司已有3年的时间，回首往事，几多紧张、几多无奈，几多的欢乐。在尚格公司我经历了从业务代表到办公室到业务部经理的转变，感谢公司对我的培养和信任。现将工作中出现的情况及明年的工作打算总结如下，以期能有指导日后工作推进之意义。

一、总结过去这一年来工作中的不足，现剖析如下，以自勉：

1、个人工作方面：

(1)在\_\_年8月我被任命为业务部经理，在个人工作方面由于事务性工作和与部门之间协调性工作量的加大，日常下小区的次数有所下降，对小区的实际真实情况没有认真了解，对小区的情况反馈没有掌握真实性，导致回传信息失真。

(2)另外一个体现就是在一些具体的个人业务养成方面，对新接待客户的回访深度剖析和老客户的维护上面做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入，对市场情况的了解不够主动不够认真。

2、业务部内部管理上的疏漏

(1)业务部人员专业培训和课外知识不到位。

虽然在前期，对到岗的业务代表进行了系统的培训，但在后续的专业培训跟进方面没有做到位，导致业务代表你说什么他都知道(因为培训过)，你说什么他又不知道(因为他忘了)，所以持续的、不间断的学习和培训将是后期工作的一大重点。加大力度搭建专业人才培训、考核。

(2)业务信息渠道狭窄，市场拓展能力不足。我们的业务量没有大的发展，体现我们业务拓展的不足：信息范围局限，渠道单一狭窄，缺乏规范管理;信息甄别随意，跟踪手段简单，缺乏系统策划;市场拓展思路不宽广、手段不丰富，单兵作战能力不强，综合技能有待提升。

(3)工作细节控制不足，导致综合效益不高。通过十多年的品牌沉淀，企业治理日益完善，企业文化不断积累。但是今天的尚格人，还没有专业操守和责任心，没有工作热情和拼搏精神，虽然到处都是他们忙碌的身影，也拉来了客户，但是由于我们的工作精细度不够高，细节控制尚有不足，导致综合效益不理想。比如：拉来业务单子，但是前期品牌导入意识和脱节的现场配合;交了定金等出图，但是图纸的理念和方案又打动不了客户;等等。

3、客服中心

(1)前台接待对客户不够认真，导致客户第一印象不深入。前台礼仪接待不够专业，没有对公司企业文化进行深入理解，对客户的前期引导不到位，导致客户对公司品牌不够了解，没有品牌信任度和品牌附加值。比如：对公司的成立时间、公司所获得的荣誉、公司的实力、公司在目前市场的认知度及竞争品牌的不了解、不熟知等等。

(2)老客户维护工作滞后，导致老客户推介率下降。培养一个老客户的忠诚度，是一个企业长久发展的法宝，开发一个新客户的难度和成本大于维护老客户的反复购买力和推介率。而往往我们疏忽了这一点，而导致客户的推介率大大的降低。施工过程中严把着质量关，售后维修要积极妥善。日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福短信、天气提醒、节日的祝福贺卡等等一些细节营销，维系老客户与公司关系，也可以第一时间得到老客户样板房的提供。

4、我自身的缺陷

(1)不细心。考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，不该考虑到的问题多考虑了。遇事没有系统的分析，而盲目的来下定论。这种性格会对个人威信的自我树立相当不利，亟待改之!

(2)脾气太急躁不够沉稳。个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度有所欠缺，语言语气不够平和。办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，甚至导致激化个人矛盾和部门之间矛盾，亟待改之!

二、\_\_年的工作计划

在\_\_年岁末王总提出了“蓝海战略”598套餐和298套餐，并通过和专业老师的学习，这个决策在整个市场第一家推出，应该在市场上按照王总的总体思路是可行的，在\_\_年应该全力以赴来做好这个套餐方案。具体工作业务部计划如下：

1、注重企业人才建设，增强企业竞争力。业务部拟建立健全绩效考核体系，拟编制完善《业务部员工手册》，初步形成业务部激励机制，努力形成“公平公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力”的用人机制。\_\_年公司共吸引各类人才数余名，初步实现“吸引人才、留住人才”的人才战略，逐步增加企业竞争力。业务部人员需采用大浪淘沙制度，金子都留下来为我所用制定完善的公司品牌文化说辞，加强前台接待和业务部全体人员的学习，使公司品牌价值充分体现在日常的接待中。首先培养员工对企业的忠诚度，再用他们的激情和对公司的.热爱来培养客户的忠诚度。

2、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识。为了更好地服务客户，提高客户签单率，客服中心拟制定《客户管理制度》，针对新老客户的实际情况和工程的特点，和设计部从不同风格设计师安排、设计方案、项目经理安排等方面给予专业的建议和相应的服务，做好每一个细节使客户充分满意。

3、以经营为核心，整合资源，推行全面营销模式。根据公司及王总\_\_“蓝海战略“的定位，我们应采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽视野，使双套餐产品在市场上能够打响。

4、落实教育培训工作。在补充建章立制后，利用早班会、培训课等各种方式狠抓教育培训工作通过教育培训，使员工按制度办事、遵纪守法的观念要有质的提高。从而实现了全体员工接到任务后都能满腔热忱、任劳任怨的努力完成。

回顾\_\_年的一年，我们做的不好，但是也使我们认识到了市场不公平的竞争激烈性，我们在\_\_年有一点失败，也是我深切认识到我工作的不足。在新的一年里我会严格执行公司的工作标准，配合好王总、郭总及所有部门领导的工作，认真做好业务部和客服中心的工作制度制定和完善，并认真督促和完成。全力以赴在新的一年里完成公司的目标任务。

4.20\_\_年公司个人年终工作总结

作为\_\_集团子公司的\_\_公司，财务部是柯莱公司的关键部门之一，对内财务管理水平的要求应不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握税收政策及合理应用。在这一年里全体财务部员工任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。财务部的综合工作能力相比20\_\_年又迈进了一步。回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20\_\_年的工作做如下简要回顾和总结。今年的工作可以分以下三个方面：

一、费用成本方面的管理

1、规范了库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储备，减少资金占用。建立了材料领用制度，改变了原来不论是否需要、不论那个部门使用、也不论购进的数量多少，都在购进之日起一次摊销到某一个部门来核算的模糊成本。

2、在原来的基

础上细划了成本费用的管理，加强了运输费用的项目管理，分门别类的计算每辆车实际消耗的费用项目，真实反映每一辆车当期的运输成本。为运输车辆的绩效管理提供参考依据。

二、会计基础工作

（1）认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

（2）国家财政部门对柯莱公司的财务等级评定还是第一次。我们在无任何前期准备的前提下，突然接受检查，但长宁区财政局还是对柯莱公司财务基础管理工作给予了肯定。给柯莱公司的财务等级分数也是评定组有史以来，评给分的一家公司。

（3）按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在集团公司的年中审计、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

三、财务核算与管理工作

（1）按公司要求对分公司以及营业点的收入、成本进行监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、营业点的核算部门建立了良好的合作关系。

（2）正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

（3）在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长“，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

（4）作为基层管理者，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我们决心再接再厉，更上一层楼。

**员工常规内训年终总结【篇4】**

在这一年里我完成了很多的工作，但也犯了很多的错误。在这一年的工作结束之时，回顾自己这一年的工作历程，有很多的收获，同时也有很多的遗憾。现在回头看发现当初自己觉得很难的事情在现在看来都变得简单了，也觉得之前的很多工作如果现在再做的话也能够做得更好，这就代表着我是有进步的。但这一年的工作也已经要结束了，我能够做的就是尽力的去把自己下一年的工作做得更好，让自己在明年的工作中不留遗憾。

一、我的收获

这一年自己是学到了很多的东西的，尽管在这一年的工作开始的时候自己也觉得已经把工作做得很好了，但自己也还是学到了很多的东西的。我觉得不管自己的工作做成了什么样子，不管是做的优秀还是差劲，都应该要继续的学习，因为我是还没有做完美的，既然没有做到最好那就应该要努力的去让自己把工作完成到接近最好。就算在工作中有了一些小成就也不能骄傲，因为还是有进步的空间的。自己在工作的过程中也学到了很多的新的知识，能够帮助我更好的完成自己的工作，我相信之后我是一定能够把工作完成得更好的。

二、我的表现

我觉得自己这一年的表现还是很不错的，能够很好的完成自己的工作，虽然还是会有很多的瑕疵，但是从总体上看还是比较的不错的。自己这一年也出现了很多的错误，但在犯错之后都会努力的去改正，让自己之后能够把犯错的地方做得更好，不要再出现一样的错误。这一年自己也一直都遵守着公司的规章制度，没有犯过一次纪律上的错误。这一年我都坚持着每天早十分钟到公司，这样不管出现什么样的意外情况我都是不会迟到的。

三、我的计划

新一年的工作马上就要开始了，新的一年自己也是会努力的工作的，在明年的工作中我一定会改掉自己在今年的工作中发现的自己身上的一些缺点，和我做得不好的一些地方，我相信自己是一定能够在新一年的工作中有更大的进步的。在新的一年中自己也会遇到很多困难，但我已经做好了准备去迎接这些困难，我相信当我能够解决了这些困难之后，我是一定会有更大的进步的，我的工作能力也会变得更好的。

新的一年是机遇跟挑战都存在的，自己一定要做好准备，让自己的工作能力在明年的工作中进步更多。

**员工常规内训年终总结【篇5】**

在这个对我来说比较新的领域，我感觉自己缺乏产品知识，不熟悉这个行业的规则。于是我开始了解合适的产品，现将我过去一年的实习工作总结如下：

在销售过程中，我的感觉是所有的销售都是一样的，只是我们卖的产品不一样，那么在掌握了产品知识之后，如何提高销售技巧呢？我想我在几天的实习中总结了以下几点：

一、心理状态的准备

在销售过程中，如果销售人员有良好的精神状态，就会给客户一种积极、充满活力、积极向上的氛围，所以这种积极、积极向上的情绪总是会影响到客户，从而让客户觉得自己受到了情感的感染，这样客户就可以在我们店里呆更多的时间，总是选择合适的服装。心理状态的表现也表现在我们的gfd上。只有具备一定礼仪知识的销售人员才能让客户感受到品牌的价值，因为在看待一个品牌时，我们的销售人员直接反映了我们的品牌形象，所以销售人员素质的提高也是品牌推广的重要标志。一个精神状态良好的优秀销售人员达成交易的几率要高得多。

二、身体准备

如果我们有一个好的身体，我们就能保持旺盛的精力，更好地工作。在这段时间里，店里的站务让我感觉很累，这样我就可以对拥有一个好身体感觉更好，这样我们就可以更努力了。因此，一个强壮的身体是一支充满活力的团队所必需的。

三、专业知识的准备

接待客户的时候，因为不熟悉产品知识，不能在客户要中号毛衣的时候把中号衣服拿给他们，因为我不知道中号衣服的尺码。我着急的时候，店长把中号衣服给了顾客。售后店长跟我说32号毛衣小，34号中等，36号大，反映你是一点产品知识。因为你不能给他提供适合他的产品。因此，产品知识在销售中至关重要。

四、为顾客做准备

当我们了解了相关的产品知识，我们是第一个掌握销售的人。为了提高我们的销售业绩，我们还需要了解客户的性格和着装风格。只有多了解客户，才能更好地把握客户心理，与客户建立和谐的关系，营造轻松休闲的购物环境，善于倾听客户的每一句话。然后分析客户是否有购买意向，推荐适合自己的衣服。

实习的时候，店长的销售让我觉得理解客户是轻松销售的关键。顾客试穿一件衣服后，商店经理整理顾客穿的衣服，让顾客有所感觉

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找