# 2025年年终员工个人工作总结(模板13篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2025-04-18

*总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。年终员工...*

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**年终员工个人工作总结篇一**

时光飞逝，伴随着比较紧凑又略显紧张的工作节奏，20xx年就这样快接近尾声，虽然我来企业时间还不太长，但是时间的脚步依然没有放慢它前行的脚步，经过这一段时间的工作，有很多所感所悟，现总结如下：

对于工作这个词，是潜移默化的接受的，作为一名从高校毕业时间很短的学生来说，社会经验、工作经验都很缺乏，所以在平时我要多学多问，付出比别人更多的努力。在企业里面我深切的感受到的是领导们无微不至的关怀，同事们团结奋发、互帮互助的干劲，工作中认真务实的作风，这对走上工作岗位时间短的我来说是受益匪浅的，为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。

没有太多宏伟的高瞻远瞩，也没有过于细腻的深切体会，只是在工作的当中的一些琐碎的想法和话语，分为几方面总结：

**年终员工个人工作总结篇二**

自20xx年4月开始调入加盟部之后，通过在日后的工作沟通中，已经与区域加盟客户建立了友好、共赢的合作关系，更加熟记掌握加盟商店铺情况：店铺所属商圈地理位置、店铺sku数量、人员数量配备、店铺薪资情况、客户其他经营状况。

根据公司制定的全年区域目标，划分到每个月份中，合理下发到区域每一个店铺，督促店长分配到个人与合理分解到日销售上，根据店铺日进程分解进行跟进，定期下到店铺给予销售技巧上指导与培训，更是采用带教方式一对一销售辅导，虽然全年区域计划目标没有按照计划完成，但是通过我们下店的培训指导、带动卖场氛围、一对一销售辅导，使得员工们在销售技巧上获得了进一步的提升，也在店铺中给予了销售榜样的肯定。

在加盟商货品情况上，每周都根据商品部货品分析表，进行货品分析之后，将表格下发给店铺，与加盟商或店长进行沟通货品上存在情况，季前、季中、季末时都根据不同情况给予不同建议，进行合理性对货品清理。

在每次换季新品到货时，及时下到店铺给予陈列上的指导与调整，并会同时根据公司的fab资料，进行分解融合现实销售情况，进行店铺人员研讨培训。

存在的问题及不足店铺中存在的问题及不足：

店铺员工与老板之间存在猜忌，不能达到上下一心或是有效沟通（严重店铺锦州千盛、凌源地铺）。

店铺陈列卫生有待提升，不能保持公司要求的陈列细节标准与卖场卫生干净整洁性。店铺不能每日执行有效例会，例会只是在做形式或是在注重商场工作，没有能给销售上带来帮助。

店铺中缺少能带动气氛的人员，员工之间无任何竞争力，不能使卖场变得有活力和激情，每天死气沉沉（严重店铺：建平、凌源、锦州）。

店铺在vip卡发放与维护上很不重视，促使现在的vip不能显示尊贵，更不能帮助到店铺业绩。个人自身存在的\'问题及不足：

工作中多以注重个人获益，在平时工作中多以想着自己区域获得更大提升，忽视了与公司内部人员建立良好的关系，经常会与公司同仁或上司发生隔阂，彼此之间缺少沟通，互相没有深入的了解，没有建立很好的合作关系，从而使得在工作中与公司各部门没有达到很好的配合，同时使自己变的被动，今后工作一定改变个人性格与主动性。

有时在工作中不能使得自己起到很大带动性，不能把自己看做是环境的创造者，有时随着环境所受改变，使得自己会很被动，这是我很大的问题，也是以后极为改善的问题。

由于个人性格不是很成熟性子比较急，还有与他人沟通不是很会说话（熟称不是很圆滑），促使自己不能与同仁和上司关系建立很密切。

个人在工作中上不能做到始终如一，使得工作事务不能完全按照最初计划执行，自己对自己的要求不够严格与苛刻，今后要做到严以律己，使得做的最初梦想。公司存在的问题及不足：

公司应在每年中给予督导（和公司其他人员）进行两次以上培训机会，关于个人能力提升或外界眼界与未来发展方面，能使得每个人在一年可以获得提升进步的机会，让每个人自信满满，对未来充满希望，时不时的带来些心灵的驱动力量。

公司每年中应该奖励所有工作人员，一次集体旅游的机会，让大家尽情欢乐与释放，使得大家互相了解与融洽，更能会让所有付出的人记得这里欢乐，增加对公司的信赖与亲情。

今年公司应在拓展店铺上需要投入些精力，让没有开发的城市树立起alt，让原有的客户可以增加店铺的地区或城市，给予些优越的开店政策让他们增加店铺数量，主要加大些开店政策，与拓展的力量。

公司领导层要建立短期或长期的，个人私下工作沟通方式询问需要和帮助，定期的沟通会让一个人从迷茫中走出来，定期的沟通会一个人感受到温暖、感受到爱、感受到关注，定期的沟通会让一个人在短期自信满满，工作充满力量与激情。

20xx年在本职责工作做好的前提下，利用关系网将附带发展新城市新店铺新客户，或是给予现有客户投资其他城市新开店铺的机会，让公司不在承受像20xx年店铺下滑，业绩目标、订货额难以下发，难以完成的状况。

20xx年区域店铺整体按照20xx年销售业绩提升30%作为目标，这是我的20xx年销售目标，需要实现递增30%目标，更加重视店铺实际需要的符合店铺的不同培训、店铺人员销售技巧也要提升，个人销售能力带教管理不行的实行换人制度，20xx年对与我自己重视带教方式帮助其他同事，改变他个人销售能力得到进步，重抓店长店铺例会时的销售关系性，不在行驶会议过程，店长每日要以业绩目标为重同时辅助同事，这样的工作促使我们的业绩得到递增。

在20xx年重视货品售罄管理，时时跟进店铺销售状况，随时要了解到地区商场活动，需要参加活动尽全力建议客户参加活动，以防没有参加造成像12年品的积压，20xx的货品在1月开始就建议客户寻求特卖场进行提前清理，更加帮助客户找到商场进行特卖场沟通，20xx年不在像20xx年夏季货品那样有压力，及时根据外界与内部做好应变政策，促使客户不能在为压货犯愁，让店铺运作得以正常。

20xx年建议区域店铺已经开业接近2年的，但没有换过新形象的店铺，建议全部换上新的3代或4代形象，以便从形象上给店铺带来进店率促进业绩递增，更能增加品牌形象档次。

在20xx年要严格要求自己，不能在20xx年工作中有时存有任何惰性，时刻要保持危机感，时刻要保持激情的工作状态，工作一定要拿出100%投入与努力，这样才能完善自己得到更大的提升与收益。

**年终员工个人工作总结篇三**

作为公司的一员我知道自己在保证自己能够完成工作任务的同时，也要做到去遵守公司的规章制度。在进入公司的时候我就已经学习过了公司的规章制度，自己也一直都把这些规章制度记在心里。自进入公司工作以来我一直都有很好的去遵守公司的规章制度，从来不会做不允许的事情。在上班的时候我全神贯注的去完成自己的工作任务，这样既能够遵守公司的规定，也不会耽误自己下班。在上班时间我也不会做与工作无关的事情，我认为这是一名员工必须要做到的，所以我一直都是这样的去做的。

**年终员工个人工作总结篇四**

从20xx年x月份开始，根据集团财务中心的要求，完成xx与物业管理公司的分账处理工作，开设xx金碟账套，独立核算，对已输入金碟的凭证进行整理装订入册并存档备查。11月份，又把该账套移交给集团会计核算部。

**年终员工个人工作总结篇五**

自己在这一年中是学到了很多让自己能够更好的完成工作的技巧和经验的，也发现我之前的工作是有着非常多的不足的，以前的工作完成得是不太好的。今年自己也进步了不少，对此我是感到非常的高兴的，因为自己这一年的努力是有了收获的，也让我知道不管是做什么工作都是有很多的东西可以学的。其实一个很简单的工作也是会有一些完成得更好的技巧的，只是自己以前不知道而已，但不知道代表的不是没有，自己还是有一些孤陋寡闻的。

**年终员工个人工作总结篇六**

在我们物流公司工作已经一年多了，去年刚刚毕业进入社会工作，来到我们公司这个平台上时，我还有很多不理解、不擅长的地方，是领导以及我们部门的同事们耐心的教我，带我，才让我有了现在这样的水平，真的很感谢。一年已经过去了，时间飞快在消逝，而我也在这一段经历当中有了一些进步的地方。在此为自己进行一项总结，希望为今后的工作打下一个更好的基础。

**年终员工个人工作总结篇七**

这半年我主要负责公司的生物技术中心样板区工程、农行行展工程、高尔夫工程、钢研院工程、铁岭工程等项目的预算工作。下面分别汇报这几项工作的内容：

在20xx年6月来到公司接到的第一个工程就是xx中心样板区的工程，主要负责该工程的施工预算和工程资料，该工程属于包清工工程，施工预算执行20xx定额及其取费标准，参考市场材料价格；工程预算于开工前编制一套施工预算，工程竣工后编制一套竣工决算。

本工程于10月份进行一次设计概算，该工程执行20xx定额，材料价以市场信息价为指导，预算书按装饰工程、通风与空调工程、电气工程、消防工程分别编制；xx年1月份钢研院进行投标。

xx工程设计概算装饰工程执行xx地区20xx预算定额，材料价格以市场信息价为参考，分高中低档；安装工程采用市场综合报价。

由于我部门工作的特殊性，大量日常工作的资料均需要整理归档，这给我们的工作增添了很大的负担。来到公司后，对公司以前的合同、材料核价单、结算进行整理归档。做好本职工作，努力为公司节约成本：

在合同签订之前，对供货单位的选择上，尽量做到货比三家，为公司选择信、价比最好的施工单位，在合同签订时认真推敲合同条款，做到万无一失，从8月份到现在已起草、签订合同xx份；在材料核价的工作中，通过网络等各种方法，随时掌握和了解市场材料价格，为核价提供有力的依据，今年已核价材料大小xx多种；在对竣工结算的过程中，做到事实求事，以竣工图为依据结合现场实际情况进行结算，尽最大努力把造价控制在合理范围之内，xx年共结算x份，结算金额xx余万元；并对一期一标审计进行跟踪。

经过这几个工程的磨炼，我也对预算工作有了更成熟的认识：作为项目部的预算人员，应该做好以下工作：每月统计当月的实际施工产值及成本分析情况，及时参加成本分析会议，对项目部每月的盈亏情况做出分析报告；平时在工作中配合各个部门的工作，做好合同管理。

参与一些分包合同的洽谈，分包合同签订后，对分包合同进行跟踪管理；向公司提交有关的报表；做好分包结算，项目竣工结算工作；负责投标算量、报价、成本分析等工作。

作为公司的预算员，我的体会是：

第一，态度决定一切，可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。刚来到公司，我有太多的茫然。整天看书好像还是无济于事，而莫名而来的烦琐的投标算量更是让我抓狂。

刚开始，我甚至怀疑我不适合这份工作。后来我发现，时间是我的救星，通过自己不断的调整心态，虽然没有人说，但我自然而然的就知道了作为造价员该做一些什么事情，一些不懂的东西也迎刃而解了，顿时让我豁然开朗。如今只要有工作，我会以充分的热情来干好事情。

心态的调整使我明白在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的.工作，也能成为最精巧的职工；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

第二，学习无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。初到公司的我当务之急就是拼命的学习，整天的翻阅书本，为的是能尽快熟悉工作，有机会接触实践工作。结合学校里学的相关知识，我觉得需要进一步摸索和思考，活学活用，来解决实际的问题。

第三，即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，以提高工作效率。我工作的很大一部分内容，就是投标工作，本来以为算量是一种比较枯燥的工作，其实，如果用心多思考一下，核量工作通过运用电脑和统筹的方法，并不是那么死板乏味。

接触工作至今，我也慢慢形成自己独特的方法。当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。

当然，我也存在着一些不足之处：因为去工地的机会少，实地学习的机会也太少，学东西很慢；投标工作经常出错，还需要更多的锻炼机会；过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足；工作有时不够主动等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

在今后的工作中，我还要多与同事尤其是设计师沟通；施工过程中应及时收集并做好施工现场的的洽商、变更以及甲方原因导致的工期延误等手续，并有甲方认可；力争全面熟悉材料价格，为公司工程节约成本；加强对钢结构等其他专业的学习。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己所学知识和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和领先技术，为公司的发展尽我绵薄之力。

**年终员工个人工作总结篇八**

环境卫生方面自觉维护监控室内的卫生，上班时主动搞清洁卫生，保持良好的工作秩序和工作环境。20xx年的目标和计划，努力完成以下几个方面：

（1）加强专业知识的学习，提高工作效率；

（2）继续保持与商户之间的联系，增进企业人员和商户的感情；

（3）增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

回顾20xx，明白了一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。学会心态平衡的重要，以及对生活的热爱。这是我在这一年里汲取的收获。对即将到来的20xx年，我充满了信心。在未来的一年里，我一定要戒骄戒躁，针对自己的不足不断的改进，继续努力提高自身的素质，踏实、认真地做好本职工作，坚持理论联系实际，学以致用。不仅要能够工作埋下头去忘我地工作，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，尽量使工作程序化，系统化，条理化！从而在百尺杆头，更进一步，达到新层次，进入新境界，开创新篇章！相信在公司的领导的正确领导下，一定会取的更大的进步和更好的成绩。同时祝愿公司蓬勃发展，日胜一日，再创新的成功！同样真挚感谢各级领导对我的支持与厚爱！

**年终员工个人工作总结篇九**

在教导局和中心校的指导下，我校20\_年在财务工作方面做了不少工作，取得了必然的造诣，同时也有不够之处，作以下总结。

一、踏踏实实，做好财务常常性工作。

健全民主理财小组，付与相应的权利和义务，切实做好份内工作，欠妥摆设。开学前，提前筹备好行政事业性收费收据，普遍鼓吹的收费标准，严格按教导局财政局物价局的要求规范收费。每月将学校收入支出结存等环境打印颁布，便于教师核对。

二、摸清家底，增强固定资产的治理。

本年，我们根据财政局、教导局的要求，全面核查、清理，对固定资产做了全面的挂号，摸清了家底，并在此根基上树立了固定资产明细分类帐，加强了我校掩护国有资产的意识，使固定资产的治理进入了正常化治理的轨道。以后再增加的固定资产，随时挂号，并刻了固定资产治理章，让校长在发票上具名，引起看重，加强责任心。

三、量入为出，加强出入按预算治理的意识。

依据小学中心校的要求，我校对将来一学期的收入，作详细的测算，对日常公务、教授教化业务、设备购置、校舍维修等几块支出依据学校规模作出最贴近实际的支出计划，逐级上报批准，并按预算执行。

四、财务公开，加大对财务的监督力度。

我校要“四上墙”，一是民主理财小组要上墙，二是收费标准要上墙，三是贫困生减免名单要上墙，四是每月出入环境要上墙。让财务工作公开、透明，接收教师、学生、家长和社会的监督，不能流于形式。

五、自我充电，进步自身业务素质。

常常通过各类形式进行业务学习，关注的财经制度的变更，学习相关的规章制度，学习新的农村子义务教导学校预算编制，进行自我充电，工作中才不至于呈现偏差。

一年来，我校财务工作造诣不少，但工作中还有地方没能做得令人满意，有待于往后的尽力。坚信，只要本着一颗经心全意为师生办事的心，耿介奉公、任劳任怨、客气学习、苦干实干，就必然会把工作做得更好。

**年终员工个人工作总结篇十**

xx年对于x物业来说，可以说是成长的一年，发展的一年，我们在不断改进和完善各项管理机制的一年。在这当中，物业客服部的工作得到了公司领导的关心与支持，同时也得到了各兄弟部门的大力协助，经过全体客服工作人员一年来的努力工作，各项工作制度不断得到完善和落实。‘服务至上，用心做事’的理念铭刻在每一位客服工作人员的脑海，新年已至，回顾一年来的客服工作，有得有失，现将一年工作总结如下：

本年度客服部8名员工中有6位工龄在半年以内，也是企业的新鲜血液，在加入本部后，以最短的时间内，掌握本部工作程序，以最快的速度适应岗位工作，客服部员工认真学习岗位知识，及时解答业主疑问。年度接待来电来访万余次，客服员登门走访业主200余户，投放各类通知20余份。截止xx年12月底，办理接房x户，办理装修x户，现小区在住人数x余户。

本年度物业费收缴情况;现1，2，3期物业费用收取的日期，分为四个阶段，给物业费的收取增加了一定的难度。进入\_月份以来，客服部对拖欠物业费的业主进行了电话提示的催缴工作，要求业主以汇款和柜台结算的方式进行缴纳物业费用，对现居住在小区恶意拖欠物业费的业主，进行提示，限期及停办一切服务项目的措施催缴物业费，在物业费的催缴过程中，虽然我们的客服员遭到了业主的不理解与语言攻击，但客服员都能以服务至上的工作态度为业主进行解说。截止12月底，已缴纳物业费业主x户，占总体的75%。这个成绩是和我们每一位客服员的.努力分不开的。

为了保证小区业主能够正常乘坐班车，杜绝外小区人员乘坐，浪费小区资源。客服部对业主乘车卡的发放进行了规范管理，发卡时严格核对业主信息，限一户一卡，对车卡充值的业主进行身份核对，挂失补卡等都做到了登记备案，控制了乘车卡的外流问题。

在xx年中，业主主要报修项为外墙渗水，飘窗进水未装修房屋有水渗入楼下，洗手间下水管漏水等问题，及门锁，窗等常见问题，走廊照明，电梯停用等。以上问题客服部都已及时上报及时派工及时给予解决，并做好回访工作。

尽管本部门总体工作取得了良好的成绩，但仍存在一些问题，为了进一步做好明年工作，现将本部门存在的问题总结如下：员工的业务素质和服务水平偏低，主要表现在处理问题的技巧和方法不够成熟，应对突发事件的经验不足，在服务中的职业素养不是很高。协调处理问题不够及时妥善，在投诉处理，业主意见建议，业主求助方面，欠缺部门协调，跟进和报告。

xx年工作计划和重点：

xx年我部重点工作为，进一步提高物业费收费水平，在xx年的基础上，提高\_至\_个百分点，部门管理基本实行制度化，员工责任心和服务水平有显著提高，各项服务工作有序开展，业主满意率有所提高，加强部门培训工作，确保客服业务水平提高，密切配合各部门工作，及时妥善处理业主纠纷和意见建议。

同时希望能有机会到比较成熟的社区学习，掌握更好的服务意识，提高自身的专业水平。新的一年，已经到来，希望我们团队每一位珍惜在一起的和谐气氛，创造更多的惊喜与超越，更好的发挥团队精神，以“业主无抱怨，服务无遗憾，管理无盲点，工程无隐患”为工作目标，客服部全体以更饱满的精神去面对新的一年，共同努力为x物业公司谱写崭新辉煌的一页。

**年终员工个人工作总结篇十一**

x年4月份来到公司我全年销售了35台，而x年我销售了84台车。x年我自己给自己制定的目标是100台，经过自己的努力和全体员工的协助下，我完成了，并超额完成了我所定的目标，取的了121台的好成绩。x年我还要有新的目标和新的突破，我相信，只要我想做就没有做不到的事情，我对自己有信心，对我们整个整体有信心，我相信只要努力，只要付出就一定会成功，加油。

销售部是企业的一个门面，一个窗口，我们的一言一行都代表我门的企业，所以我无论是在工作还是平时生活都高要求的要求自己的言行，在高素质的基础上还要更要加强自己的专业知识和专业技能，要想做为一名优秀合格的销售顾问，必须能够了解和吃透竞争车行的动态，说出他的不足之处，要做到人有我有，人有我优，经过这几年的磨练，使我更加成熟，无论是谈客户还是了解客户心理都有了很大的提高，回顾过去忙碌的工作，每谈成一个客户，非凡是那些不好谈非凡叼难的客户，到最后的成交，都对自己是一种磨练。

同时也是一种挑战，现在看，过去的之一时期，尽管在工作的各个方面既有欣慰，也有遗憾，但有一点是值得肯定的，我们真诚的付出了，说到这里我想多说几句，我们在平时工作中应该怀着颗感的心去对待每一个你接待的用户，不要把他们当成一个生疏人，或者是一个普通的客户，当作朋友，亲人，只要你真诚的付出励志网，才会换来客户的你的信任，和肯定，这是我在海马的摸索和经验，记得伟大的乔基拉德说过，要想要客户相信你的车首先要相信你的人，我认为是很有道理的。我相信只要我们真诚付出了就一定会有回报。

总之销售部是一个不段成长的部门，我喜欢在这个岗位工作，同时也是也个锻炼人的好部们，我有幸伴随它成长，它让我一个涉世未深的人，深市刻的熟悉到自己熟悉到自己的本质工作，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其他人的协助，评一人之力是什么也做不了的，所以我们要体现团队精神，因为我们龙洋公司是一个整体，一个大家庭，龙洋公司的全体员工就象兄弟姐妹一样，团结合作，我也在工作中学到了许多专业知识，和做人道理。

所以无论是岗位日常工作还是领导交代下来的任务，我都力求做到尽善尽美。

尽管有时也很累，但也体验到苦中有乐，累中得到的是收获，我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚持的基础。我也深知，工作中自己还有很多的不足，例如：业务知识上，还没有达到精益求精的要求，工作有时过急过乱，缺乏深入细致工作等，我要在以后工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司作出贡献。

**年终员工个人工作总结篇十二**

一年到头，我们这些公司的员工就期盼着年底，因为到了年底就意味着可以将今年的成绩做个总结了，也意味着又要有崭新的开始了，如何更好地收尾，如何更好地开始，全靠我接下来做的年度工作总结了。

一、业绩高。

今年一整年，我和其他员工的业绩在去年的基础上都翻了几番。去年我和其他员工的业绩都是不怎么理想的，今年，不说其他员工，光我自己一个人的业绩，就让公司的整体业绩上升了好几个点，这是让我到了年底非常激动的主要原因，看着自己从去年的低成效到今年的高业绩，我为自己的努力与付出感到了满足!付出不一定有收获，但是付出了看到了收获，这种感觉真的是鼓舞人心的大喜事!

二、资源丰。

除了业绩的增长，今年还有个说意外也不意外的收获，那就是我的客户资源变得比以前丰富了好几倍。意外是因为我们的工作多多少少还是会给别人造成打搅的，客户没有把我们的电话拉黑已经算好事了;不意外是因为我们今年的服务质量上升的同时，给客户留下了非常好的印象，有了这样的好印象，我们的客户资源变多，实在是再正常不过的事情了!希望我可以好好的把握这些客户资源，让这些客户资源给我们公司还有我带来更多的效益!

三、态度好。

今年能够增加那么多客户，主要就是因为我们经过了公司年初的整体培训，那次培训上我们的服务态度上升了几个档次，连我们自己都认为我们的素质变高了，有这样的好态度去面对客户，客户又怎么会不喜欢呢?!如果公司每年能够给我们做一下这样的培训，让我们不断通过学习增长自己的好素质与好态度，我相信我们的服务态度会越来越优秀，这样服务下的客户又怎么会不增加，业绩又怎么可能不提高呢!

四、希望多。

有了今年开的这个好头，我和其他员工都更加期待与希望明年的繁盛景象了。不说别人，单是我自己，我已经做好了明年的计划。虽然我也知道计划赶不上变化，但是有一份初步的计划总是可以更好地指引未来的方向的!我打算明年开一个个人公众号，在这个账号上分享一些有助于促使客户产生购买欲望的图片和文字，把我的朋友圈也好好利用起来，神不知鬼不觉的把我们公司的产品渗透到客户的生活中，让他们在想要买相关产品时，第一时间就能想到我们品牌!

**年终员工个人工作总结篇十三**

20\_\_年对\_\_而言，是一个转换角色的一年，从策划为主转变到以执行为主，人员的重新选择和新人的加入，领导岗位的调整，适度的人员角色互换。其实\_\_的每一年都是新的，每一年面对的市场形势，公司政策、公司经营模式都不同。回顾\_\_年，略总结如下：

一、团队的核心是人。

20\_\_年，我们加入了两位新成员——副经理张三，业务新人杨二。磨合过，合作过，你能发现每个人的闪光点。张三的加入为我们解决了一个很大的难题——演出活动的投诉。之前在岗的同事重新选择，调岗到其他部门，张三的及时加入，填补了这部分空缺。他之前在演出团队的经验，为我们淘汰了一圈不靠谱的供应商。3年的工作经验又能够及时解决现场的人员或者突发问题，是一个很不错的演出管控人员。他接手演出项目后，停止了联合营销的部门的投诉情况。这对现在的\_\_来说，非常重要。很多时候，大家以为\_\_不行，是因为合作的几乎都是演出这种零碎的部分，单方面的坏印象，自然构成多面的无能为力。新人杨二，好学，勤快，这就已经满足\_\_对新人的需求。广告这行的门槛很低，谁都可以入行;广告这行的门槛又特别高，不是谁都可以得心应手，留到最后。为了避免将来的偏科现象，对于子韵的培养，我们采用轮岗学习制度，从策划部入手，制作部、演出部的主管都会带她学习，现场教导，以便符合将来ab岗的调换。

王五、虹六基本完成项目主管的培训，在\_\_年的几次项目中，他们都发挥了各自的对接、决策、取舍、采购、总结的作用。现场的问题，他们都能利用自己的长处来处理。例如王五的技术知识，虹六自身的协调能力，每次项目后的总结，他们会回馈问题的产生来源，解决方案是否稳妥，同时也会对供应商作出评价，及时更换或者调整供应商的采购项目。

高大的设计风格相较\_\_年已经慢慢向会展方向靠拢，同时能够配合公司企划部设计公司产品的包装形式，获得公司其他同仁及老板的赏识。

经理邱八、林七，这一年的进步并不是太大，业务拓展水平还有待提高。一个团队，有狼一样的野心，就要有狼一样的速度和敏锐，可惜，我们在这方面还是比较欠缺。我们教会成员怎们去做，雕琢他们的秉性，磨合他们的一路成长，但是我们没有提供丰富的资源给予他们表现。

本人有幸于加入我公司已有八个月，感觉这是一支年轻、合作、有朝气的团队。在我公司每位员工都能得到充分发表自己的意见的权利，在倾听他人意见，尊重、理解他人的“奇思妙想”的同时，不因为不理解而“否决”，形成自由、平等、思想碰撞的良好氛围。

回顾这一年,\_\_文化传播公司度过了紧张而充实的一年,在领导的正确统筹下,各位同事积极配合、团结一致，以追求卓越，拒绝平庸的宗旨，在做好业务的同时强化公司内各部门的配合，提高公司的经营能力和综合竞争力,。面对激烈的市场竞争,\_\_文化视挑战为机遇，以集团资源为依托，利用以前的经验优势，针对每一次活动形成比较细致的策划书落实，力求活动顺利实施，赢得客户满意。

二、业务工作。

截止11月30日，演出部共完成提案超过40场，签订合同并顺利完成活动12场，服务客户包括通用汽车、联想集团、讴歌汽车、厦门市旅游局、交通银行、贝莱胜电子、新加坡旅游局等，演出利润率保持在20%以上，方案30%以上。

受到厦门整体演出市场价格走高的影响，部分节目采购价有所上升，造成部分客户觉得我公司演出报价较高。针对这一情况，演出部积极走出去，一方面联络原有供应商重新洽谈，压低采购价;另一方面新开发众多演出供应商，节目种类和演出效果较以往有显著提高。

例如，闽南神韵的艺术团的表演深具闽南文化，演出效果好，一直深受广大外地游客喜爱，但原本通过其营销部采购价较高，单个舞蹈报价将近1万元，大部分客户难以接受。经过演出部积极联络，直接与闽南神韵的艺术团接洽，避开其营销部和剧场等中间环节，采购成本降低了将近一半。

演出部在努力提高演出品质，降低演出成本，修炼内功的同时，在领导的支持与各部门的配合下，也不局限于演出，积极参与到从业务洽谈、活动策划、活动执行的全案操作过程中去。例如今年的中秋蜜月节活动，在不足一个月的准备时间中，全公司整体动员，克服了时间紧迫、人手不足、活动场地限制等诸多不利因素，借助集团品牌优势，与建发游艇、建发汽车、建发酒业、天沐温泉、在别处婚纱摄影等公司联合行动，充分发挥资源优势、达到“活动互动、放大效果”的作用，吸引更多的眼球，成为关注的焦点。

一年来，我们的工作虽然取得了一些成绩，但距离全面发展上，争先创优上，都还存在一定差距。尤其在活动整体的费用预算上，仍有较大提高空间，一方面需要熟悉除演出部分以外的制作搭建报价工作流程，另一方面需要继续控制成本，提高利润率。在今后的工作中，我将认真履行职责，开拓创新，把演出部工作提高到一个新的水平。

1.维护公司战略合作伙伴：集团各分公司及各部门、海天网联、海天建旅等。

2.维护主要客户：联想集团、厦门市旅游局、海沧区旅游局、用友软件、交通银行等。

3.拟开发重点客户：世联地产、光大银行、写字楼传媒等。

4.供应商维护：小白鹭艺术团、闽南神韵的艺术团、盛世桃溪艺术团、东方泛音等。

新的一年里，演出部将努力修炼内功，完成本部门任务同时积极参与到公司整体运作中去，加强核算，加强与同行业的交流，跟随公司市场化运作的脚步，把我公司创办为厦门一流的文化传播公司，愿大家一起奋力拼搏，锐意进取，与时俱进，通过不懈的努力为公司未来的发展和建设添砖加瓦。

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