# 普通员工个人年终总结(优质12篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-06-19

*总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。普通员工个人年终总结篇一自从来到xxx至今已经一年了，...*

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**普通员工个人年终总结篇一**

自从来到xxx至今已经一年了，回想自己这一年所走过的路，所经历的事情，我多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。

1、负责销售部销售文件的管理、归档、整理、建档和保管工作。

2、客户资料的管理工作，包括的收集整理分析，相应信息的邮件，信息的反馈工作。

3、负责销售人员的销售指标统计，月度、季度、年度统计报表和报表的制作、编写等。

4、协助销售人员做好电话来访工作。在销售人员缺席时，及时转告客户信息等，并妥善保管。

5、协助销售经理做好销售部内务，各种会议的记录等工作。

6、配合销售人员做合同的起草、审批、盖章等工作。

7、合同款到账后的登记，与销售人员对账、催款等。

8、做好各部门的协调工作。

9、认真完成上级临时交代的工作。

在工作方法和技巧上有待于向领导和其他同事学习，20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)努力协助部门领导和销售人员的销售工作。

(二)逐步接手发票，催款等工作内容，一定做到细心无误。

(三)销售日常文字性单据的精确度，仔细审核。

(四)和客服部门及技术部门的沟通，不明确事情得力求明确，不了解知识得努力学习。

(五)协助销售人员不断开发新的客户。

(六)努力做好每一件事情，坚持再坚持!

1、对于新入职员工，公司内部办公软件，流程，工作中会接触的表格的使用，希望能够加大培训力度。

2、希望技术部能在公司邮箱为每个部门设置一个群组，以便部门之间沟通发送邮件时，做到没有遗漏。

3、部门内部ftp，便于内部资料的及时发放，对于新入职员工所需的工作资料及表格的随时下载，提供方便。

总之，明年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司不断开发新的区域，无论是对于我个人还是对于公司，我都坚信：努力就会有收获!相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，年终总结的目的在于吸取教训，提高自己，提高工作效率及质量，所以，我有信心也有决心把明年的工作做的更好。

**普通员工个人年终总结篇二**

20xx年的脚步即将结束，这已是本人在财务部工作的第三年。在这一年的时间里，本人认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上也发挥了相应作用，取得了一定的成绩，总结如下：

1、反映，是财务工作的基本职能之一。财务工作人员必须对公司发生的每一笔经济业务通过不同的方式、方法进行规范记录，反映在凭证、帐簿和报表中，以备随时查阅。我公司财务部已经对日常工作流程熟练掌握，能做到条理清晰、帐实相符。从原始发票的取得到填制记帐凭证、从会计报表编制到凭证的装订和保存都达到正规化、标准化。做到全面、及时、准确的反映。

2、核算，这也是财务工作的基本职能。核算包括成本核算、工资核算、费用核算等等。在成本核算上能够结合我公司特点，在生产成本上，按实际发出原材料计算成本，按先进先出法进行结转，比较适合本公司的生产产品。在工资核算上，采用计件制，有效的加快了生产率和员工的工作绩效。在费用核算上，采取分部门核算，随时都可以查出每个部门每个月实际发生的费用，加强了费用的管理，节省了开支。

3、监督，是财务工作的另一项基本职能。首先是每个部门每笔经济业务的合法性、和理性进行监督，保证企业不受不必要的经济损失，更不能无意的为一些工作人员创造犯错误的氛围。在这方面，财务部严格按有关制度执行，铁面无私从不放过任何不合理事情；其次是对公司整体资产进行监督，定期进行固定资产盘点、存货盘点、库存现金余额盘点等，以保证公司财产不受侵害。

4、报表，对不同时期或阶段的经营成果及财务状况进行评价和分析。财务部能够按着月、季和年通过会计报表和财务辅助说明进行分析和评价。

5、管理，是财务工作的一项重要职能。首先是为领导管理和决策提供准确可靠的财务数据，公司财务部能够随时完成公司领导和其他部门要求提供的数据资料；其次是参与公司管理和决策，对公司存在的不合理现象，财务部已经提出合理化建议，大部分已被采纳。

总之，在这一年的工作中，有成绩和喜悦，也有不足之处，但我们会在今后的工作中不断努力、不断改进。我确信公司财务部是一个团结、高效的工作团体，每位成员都能够独挡一面，我有信心协同财务部全体人员与公司共同走向辉煌！

我调任到如今财务部出纳，在财务部业务种类繁多的地方，我的职责是现金收支，现金日记账的登记和账务核对，手写支票，工资及奖金的核对和发放。回顾这几个月来的工作，我虚心学习新的专业知识，积极配合同事之间的工作，努力适应新的工作岗位，以最快的速度和的状态进入自己的工作状态。我的缺点也是不可掩饰的。我的述职报告请大家评议，欢迎大家提出宝贵意见。

首先，在领导的帮助下我了解了出纳岗位的各种制度及其日常的工作流程。在同事们的指导和帮助下使我学到了很多工作中的知识，使我最快的熟悉了这份新的工作。在工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，来体现人生价值。同时为了提高工作效率，平时自学电脑知识和erp的出纳知识及操作，利用erp使工作更加准确和快速。

其次作为公司出纳，我在收付、反映、监督四个方面尽到了应尽的职责，过去的几个月里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。

3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

4、坚持财务手续，严格审核（凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付），对不符手续的凭证不付款。

6、迎接公司上市财务审计，准备所需财务相关材料为迎接审计部门对我公司帐务情况的.检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。

7、学习不够。当前，以信息技术为基础的会计软件的应用及理论基础、专业知识、工作方法等不能完全适应新的工作。

加强理论学习，进一步提高工作效率。对业务的熟悉，必须通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事增强分析问题、解决问题的能力，努力学习，争取在明年取得会计从业资格证书。

综上所述。在过去的几个月中，付出过努力，也得到过回报。人到中年，用严肃认真的态度对待工作，在工作中一丝不苟的执行制度，是我们的优势。我坚持要求自己做到谨慎的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。作为财务人员特别需要在制度和人情之间把握好分寸，既不能的触犯规章制度也不能不通世故人情。只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。在即将到来的，我会扬长避短，更好的完成本职工作。

**普通员工个人年终总结篇三**

时光飞逝，转眼间都已成了过去式，又到了一年的年尾，乘着这次的总结报告，让我们平静的分析一下往年中我们自身工作中的不足，这样才能做到\"知不足，然后能自反\"，才能更加高效可行的完成我们未来的工作任务。

xx年，随着xx公司的运转正常，x区的销售工作面临着巨大的压力，如何将猛增的产能迅速的投放到市场，是摆在销售工作者面前的重大课题。我深知肩上的重担，我经过认真详细的摸底，确立了\"内部夯实管理、外部开拓市场、控制应收账款\"的工作思路，细化管理，完善制度，改善流程，开拓市场，加强监控，较好的完成了上半年的销售工作。上半年共完成销量x万吨；各品种水泥综合单价为x元/吨，相比预算少7元/吨，降低了x元/吨；应收账款余额x万元（减去关联方欠款，余额x万元）。

应当说，原先销售部的内部管理是较为混乱的，职责不清，制度不全，业务流程存在较大的漏洞，执行力不强等等。我针对以上情景，制订了《销售合同管理办法》、《销售价格管理办法》、《应收账款管理办法》、《陈欠款管理办法》、《绩效考核管理办法》、《超发管理规定》等等，细化管理，完善流程，起到了较好的作用。另外，经过对执行力的考核，加大奖罚力度，使规章制度能够行之有效的、不折不扣的得以执行。

建立了周例会、月例会制度，使内部沟通协调高效，问题得以及时解决。建立了应收账款监控制度，对应收账款的异常情景及时预警，起到良好的效果。对核算、信用风险的职能重新划分，使职责更加清晰，管理有效，效率高效。同时，于xx月份，对营销公司机构重新进行调整，对营销模式进行调整，并对部分人员进行调整，使内部管理有效、高效。

经过各种措施，提高了部门人员的`凝聚力，变被动工作为主动工作等等。

由于xx公司在完全释放产能以及xx和xx二线的相继开工，使我公司的产能猛增，这就给销售部带来莫大的挑战。不断扩大的产能虽给我们在销量方面带来巨大的压力，但更重要的是让我们有了掌控并引领市场的信心和动力。

要求各办事处建立《现有客户、潜在客户动态表》、《竞争对手动态表》，使我们能够及时掌握市场，为决策供给依据；根据市场动态，随时调整贴合市场状况的营销政策；密切关注客户动态，确保现有客户不流失；加强市场信息、客户资源的调研，全力开发新客户，上半年共新增客户xx个，合计销量xx万吨；要求各办事处加强市场调研、竞争对手调研工作，及时了解市场信息。

首先，根据《信用风险管理办法》对客户进行分级，筛选优质客户，适当给予信用额度，从根源上防止呆死账的发生。其次经过制订相关规定以及加强绩效考核，使上半年应收账款得到有效的控制。根据不一样账龄，采取不一样的策略，并且职责到人，措施有效，使异常的应收账款得到及时的预警并解决。

对于我来讲是学习的一年，随着公司新增产能不断扩大，将是充满挑战的一年，我将带领部门同仁按照公司领导制定的整体战略思想，变压力为动力，发挥团结协作本事，强化工作流程，做好销售工作中的每一项环节，为我公司的可持续发展贡献自我的力量！

**普通员工个人年终总结篇四**

寒冬将至，新年伊始，充实的20\_\_即将画上圆满的句号，20\_\_的脚步声渐渐清晰。20\_\_年在领导的带领下，同事们的密切配合下，我圆满的完成了今年的工作任务，不仅实现了下达任务百分百完成，还使得工作效率提高，整体有规划，做到了有条不紊。在此期间提升了自己的个人能力和工作水平，为下一年的工作打下了良好的基础。

第一、情况概述及工作回顾。

辅助上级领导，完成对“大后勤”出勤工作的部署。因为20\_\_年票务系统“行啊”成功上线，我经过不断努力和学习，学会使用“行啊”系统，做到了高效工作，在出票的过程中，做到了更精准更快捷的出票。其次，在领导的领导下，基本完成了部门机关所有出行人员，直属单位，以及执法人员的出行任务。做到了零差错，零失误2在本年度我主要负责了开通新客户的开通及后期的维护，作为客服，解决了客户在使用中遇到的困难，并给同事普及相关的使用方法。在此，感谢领导，感谢团队，感谢大家的支持。

第二、存在问题及解决对策。

我认为虽然在今年许多任务圆满完成，但我个人仍有一些不足之处，因为只到企业工作仅此一年，很多方面仍有不熟悉，所以，在执行率和完成率方面，仍有待提高。对此，表现在这几个方面。

1、在为生态环境部出行人员提供机票火车票的过程中，没有充分发挥主观能动性和积极创造性，无论是什么样的工作，创新和思考往往是第一步，没有创新就不会进步。

2、没有将认识与实践相结合。马克思唯物主义辩证法认识论的观点中认为，实践决定认识，认识反作用于实践。在今年，我努力学习了许多关于工作方面的知识，然而在学习了这些理论后，仅仅停留在理论方面，并没有将其展开，落实到行动当中。王阳明先生讲“知行合一”，知之容易，行之难。

3、团队沟通与配合有待更深一步的磨合。

对此，我认为在明年的工作中，这三点问题必须解决。首先，按照公司规定，做好周末值班和要客出行的工作。我认为首先自己要勤于思考，勇于创新，发挥自己的主观能动性，把下发的工作任务更好更快的完成，而不是仅仅工作。其次，把自己所学的理论知识与实际行动相结合。最后，和同事和领导，加强沟通和交流，加强团队合作，“单丝不成线，独木不成林””团队的力量才是最强大的。

第三、对于未来工作的规划重点。

在20\_\_年，我要努力将工作做好，做到更高效;其次，做到不请假，严格遵守企业的规章制度，遵守纪律，出勤积极，以最饱满的精神状态，面对20\_\_的工作。这是一项艰巨而富有挑战力的任务，然而我们有“会当凌绝顶一览众山小”的斗志，一定保证圆满完成这个目标。在此基础上，提升自己的专业水准，并在工作后，付出额外的努力，去阅读相关专业的书籍，补充额外的知识，开拓自己的眼界。还有，团结的力量是巨大的，虽然我的工作独立性较强，但仍需要和同事们密切配合才能做到精益求精。

最后，在新的一年中，我希望自己能努力提升自己的实践能力，踏踏实实勤勤恳恳的工作，俯首甘为孺子牛，无论是面临怎样的困难和挑战，都要坚定不移的以工作为重，做到上传下达，做到，快速，高效，安全，精准。

**普通员工个人年终总结篇五**

进入公司的开始阶段，每天在车间观察冰箱的生产过程，了解各类设备的作用及特点。通过协助武汉轻机安装d线门发泡、跟踪e线箱发安装和pcm线安装进度，进一步了解了设备，并在日常工作中，参与各项设备检查。在此特别感谢陈工。

感谢师工的指导，通过统计各种设备的使用状态、搬迁情况、报废情况、资产价值等，使我学习了固定资产管理，对设备管理工作有了初步的认识；进而，查询设备管理的相关资料，学习了许多设备管理知识。

公司设备的备件采购基本上都属于应急性采购，备件管理还处于原始状态。在黄部长的指导下，通过查询资料，结合公司备件管理的实际情况，编写了《备件管理方案》，经黄部长的审核后，编写了《备件管理实施进度计划》。方案中提到将备件分类管理，建立设备备件台帐，关键备件定额储备。并制定了《重关备件领用及回收流程》，此流程规定重关备件的领用要以旧换新，统计其寿命。从8月份开始实施此流程。

公司结构调整，设备管理职能划入工程院工艺装备所。每月根据各制造厂报送的数据，编制下个月的《月度备件申购计划》，发送采购部，采购部反馈申购备件的到货情况。并通过统计各制造厂备件库备件及加工件库存量，了解各厂的备件库存状况。

根据各厂报送的数据，向财务部提交下个月的设备预算费用。

此外，还参与了《设备管理制度》的讨论、固定资产标牌的设计等等。以上是我这段时间的工作总结，除了工作上的收获之外，还有心灵上的成长。

每周周末都会写本周工作总结及下周工作计划。这使我养成了良好的工作习惯。每周一早晨，我会提前几十分钟到办公室，将本周的工作根据轻重缓急，按顺序写在纸上，放在电脑旁，随时提醒我应该做哪些事情。

目前很多公司都已经采用信息管理的方式，运用设备管理软件来管理设备。而大部分设备管理软件都是采用数据库编程的。所以，公司的设备管理将来也会向这方面发展，我利用业余时间，学习数据库编程技术，同时学习先进的设备管理方法。

制定好的管理体制并不难，难的是怎样实施！人都习惯于自己的工作内容和工作方式，任何一点小的变化都会受到排斥。所以想要在原有的管理模式上有所改变，是很困难的事情。在近期的工作中，我切实的感觉到了这一点。在做任何事情之前，要考虑每个相关的人，从他们的角度来看待这件事情。

通过这段时间的工作，我越来越感觉到自己的不足。首先，对公司整体的运营模式与流程还需进一步的深入了解与熟悉，某些工作的审批职责还不清楚；其次，对于冰箱的生产工艺了解不够，应增加这方面的学习；最后，在工作方法上还有待改进，工作细心度不够。我将在今后的工作中继续努力，克服自己的缺点，弥补不足，不断完善自己，提高自己的综合素质。

总结这段时间的情况，感慨颇多，要感谢的人更多。在各位领导、同事的帮助下，我学到了很多知识，非常感激，在此再次表示衷心的感谢！

**普通员工个人年终总结篇六**

\_县地处湘中丘陵，是一个农业大县，是全国粮食生产主产县和先进县。全县农业人口77.1万人，其中劳动力44.1万人。20\_年全县外出务工人数12.4万人，占农村劳动力28.1%，外出经商就业人员2.万人，占农村劳动力4.5%。劳务收入总额12.5亿元以上。通过阳光工程培训的农民，外出打工比没有培训的农民一年多工资5元左右。20\_年，我们在认真总结去年经验基础上，继续坚持“政府推动、部门监管、学校主办、农民受益”的原则。一是规范基地招标，广泛开展公示。二是制定实施办法，签订培训协议。三是加大宣传力度，上好第一节课。四是狠抓教学管理，提高培训质量。五是部门配合管理，扎实搞好档案。六是搞好学员就业，优化跟踪服务，共招收学员2人，转移就业1892人，就业率94.6%，减免直补学员学费54万余元。

一、规范基地招标，广泛开展公示。

县阳光办按照20\_年《\_省农村劳动力转移培训阳光工程基地认定办法》的要求，坚持公开、公平、公正的原则，20\_年6月上旬在县电视台向全县发布了阳光工程项目招标公告。公告内容包括认定时间、认定条件、认定程序、报送材料和受理机构等，并组织专家对学校的申报材料进行评审，对学校的校设校具、教学设施、师资力量、联系安排就业能力、服务承诺、单位信誉、收费标准及学员生活条件等进行实地考察后，采取招标评审的办法，从12所具有转移就业能力的学校中确定了\_学校、\_驾校、\_中专、\_学校、\_学校、\_职业技术学校、\_基地等7所学校定为阳光工程培训基地。

我们对项目实施实行公示，向社会公开，请社会监督。采用电视公告、通告公示等不同形式进行公示。公告内容包括阳光工程政策、培训机构名单、培训专业、财政补助标准、服务承诺、监督举报电话等。每个学员在培训基地报名时就能得到县阳光办统一印发的阳光工程宣传资料，让学员一进校就了解到阳光工程的意义、培训内容、收费标准和补助标准。

二、制定实施方案，签订培训协议。

为了保证我县阳光工程的顺利实施，根据20\_年《\_农村劳动力转移培训阳光工程项目管理办法》的精神，针对我县农村劳动力素质状况和市场需求，制定了我县阳光工程项目培训计划、实施办法。根据各培训基地的培训转移能力，把省阳光办下达给我县2人培训转移任务分解到各培训基地。县阳光办与各培训基地签订了培训转移就业协议，明确了双方责、权、利。培训基地根据各自的情况设置专业，分别制定培训方案、教学计划和转业就业规划。

三、加大宣传力度，上好第一节课。

我县根据实际情况，采取了一系列的宣传措施，把“农民学技术，政府给补助”的优惠政策送到千家万户。一是通过报刊、电视等新闻媒体进行宣传发动，利用《农事指南》电视节目专题报道阳光工程的目的、意义、内容和方法。二是印发宣传资料6多份，张贴到各乡镇、交叉路口、中学门前，每个培训学员报到时发一份。三是学校招生时，发动教职员工走村入户，宣传阳光工程的优惠政策。四是在县里的会议上讲解实施阳光工程的内容和方法。五是培训基地举办《感谢您――阳光工程》为主题的文艺晚会，使阳光工程家喻户晓，为工作顺利开展营造了氛围。

各培训基地每个培训班开学的第一节课，由县阳光办的同志来讲，一是宣传国家实施阳光工程的重大意义、培训对象、培训专业、培训方法、收费标准和财政补助标准等。二是对照名册核定学员身份。三是发放代金券，并介绍代金券的使用方法和填写方法，要求学员当时把代金券填好，及时上交。

四、狠抓教学管理，提高培训质量。

各培训基地的办学宗旨是：以人为本，办学为民。为了促进农村经济发展，把以市场需求为导向，以转移到非农产业就业为培养目标。为保证学员转移就业，稳定就业，就要把学员培训成一个有一技之长，能自主创业，在思维方式、生活方式和思想道德观念等方面融入城市，成为城市“市民”，实现由“村民”向“市民”转变。

1、抓好思想道德教育。一是结合进城务工手册，向学员进行法律、法规、职业道德教育，使学员进城务工时做一个合格的“市民”。二是用飞速发展的社会主义现代化建设成就鼓励学员，使学员知道，求生必须求知。三是用人才竞争、尖端科学高速发展的现实教育学员走好自己的人生之路。四是用一专多能的致富典型激励学员，要他们坚定信心，面对现实，克服困难，勇于登攀。

2、培训一专多能人才。根据人才市场需求导向，开设了农用车驾驶、汽车驾驶、计算机及应用、电子电工、服装缝纫、特种作业、市场营销、机构制造、建筑工等专业。为了提高学员的技能知识，根据用人单位需要什么专业人才，就培训什么技能，确定培训时间和教学计划等，采取封闭式管理，实行“五个一”工程教学，即要求学生做到：树立一个好形象，练一笔好字，写一手好文章，说一口流利的普通话，掌握一门专业技术。在上好专业课的同时，增开语文、交际英语、普通话、口才等课程，使学员真正成为一技多能人才。

3、坚持理论与实践相结合。按照教学计划，做到边学习边操作，学用结合，严格考试考核，做到理论考试和技能考核并重，保证培训效果，真正使学员学到一技之长。

五、部门配合管理，扎实搞好档案。

农村劳动力培训转移是一项涉及面广、工作量大、惠及农民的新兴工程。为了加强项目的实施监管，领导小组就阳光工程的组织领导，部门职责、项目的申报、经费落实等召开了协调会，各成员单位积极配合，通力协作，共同推进工程实施。农业局是阳光工程的主管部门，具体负责阳光工程的日常工作，负责拟定培训项目的实施办法、培训结构的招标和认定，监督检查培训单位的培训工作，开展对培训效果的评估验收，反馈培训工作信息等。财政部门负责落实培训补助资金，严格做到专款专用，使财政的资金直补给农民学员。劳动部门负责督促鉴定机构开展职业技能鉴定，并酌情降低鉴定等收费标准。其它有关部门都要为农村劳动力培训转移开绿灯、搭平台，为农民转移就业传信息、维权益。我县农村劳动力培训转移工作形成了政府推动、部门联动、齐抓共管的良好局面。

为规范阳光工程的实施，增强阳光工程运作的透明度，建立长效机制。一是实行项目法人负责制。培训基地法人代表与县阳光工程办签订培训转移协议，负责抓好培训转移工作，保证学员就业率在9%左右。二是降低收费标准，直补给农民学员。在报刊、电视、宣传资料等公告，每个农村学员减免学费27元，经县阳光办核准、领导审批、财政复核后拨款，从而确保政府的培训资金直补给农民学员。三是监督检查，坚持每月对培训基地督查一次，发现培训转移不合要求的，责令纠正或推倒重来。四是严格档案管理制度。各培训基地必须建立农村劳动力培训转移台帐和培训转移档案，培训台帐和就业档案记录受训农民的姓名、年龄、身份证、家庭住址、培训专业、培训时间、收费标准、补助金额、就业单位详细通信地址、就业单位联系电话，并由学员签字、签章认可。就业单位填写必须具体到学员所在地址厂名。联系电话填写必须能正常联系到就业单位负责人或人事部门负责人、学员为依据，培训学校对培训转移台帐和档案的真实性负责。

六、搞好学员就业，优化跟踪服务。

各培训基地共招生学员2人，其中农用车驾驶员336人，汽车驾驶员44人，计算机及应用56人，机械制造54人，服装缝纫92人，特种作业（电工、焊工）24人，市场营销18人，建筑工2人。转移就业1892人，就业率94.6%。计算机及应用和特种作业的学员绝大部分安置在沿海一带的港、澳、台、日等大中型外资企业。汽车驾驶员，大部分在长沙、广东、上海、深圳、珠海、杭州、北京等城市开的士和公交车。其它专业的学员安置在本市县单位务工。在外资企业和大中城市打工的学员，月工资8元以上，高的几千元。\_镇湾头村\_x，\_镇石龙村\_x，\_镇同乐村\_x、\_村\_，\_x镇\_村\_x等同学去年1月在\_培训基地结业后，安置在广东惠州索尼集团务工，月工资在14元以上。\_镇\_村\_x去年8月在\_中专培训基地参加电焊工培训，考取了电焊工操作证，现在福建厦门陶瓷厂务工，月收入2多元。\_x镇\_村\_x去年在\_驾校参加汽车驾驶培训，考取驾证后，买了一台的士在西藏昌都开，月收入7元以上。

培训基地以诚信为本，坚持跟踪服务。学员参加工作，坚持开展跟踪调查和跟踪服务。一是了解学员的工作生活情况和学员所学知识是不是真正用得上。如专业知识不过关的，允许学员返校进一步学习，确保学员招得来，学得好，送得出，稳得住。二是协助用人单位加强管理，为学员排忧解难。\_和\_x等培训基地在广州、上海、江苏、温州等地设立了办事处，学员找到工作不如意的，给他们重新推荐工作。\_x镇\_村\_x、\_镇\_村\_等学员原先安排在东莞的一家公司，因种种原因，公司效益下降，员工工资收入低，创世纪培训基地得知这一情况后，马上派人把他们重新安置在广州依利安达厂，月薪12元。\_x镇\_村\_x先安排在东莞太阳诱电工作，月薪15元。由于缺乏艰苦创业精神，被别人唆使，误入传销，被警方查处后，才脱离传销窝点回家。\_培训基地得知此情况后，把他重新安置在东莞辉鸿电子厂，包吃包住，月薪12元，给这个贫困的家庭带来了新的希望。三是调查企业的用工制度，督促用人单位按照《劳动法》依法建立劳动关系，确保劳动者的合法权益。培训基地真正做到了培训、就业和跟踪服务一条龙服务，让学员学习安心，安置就业放心，工资待遇称心。

农村劳动力培训转移是一项长期而艰巨的工作。20\_年，我们摸索了一些方法，取得了一点点成绩，但仍然存在一些问题，离上级要求还有差距。20\_年，我们一定认真总结经验，虚心学习外地的先进经验，进一步健全和完善各项规章制度，进一步探索培训与就业相结合的新路子，扩大培训规模，提高培训质量，保证转移就业，为推动我县农村经济发展、促进农民增收致富奔小康而奋斗。

**普通员工个人年终总结篇七**

已经度过的20xx年年的工作是已经全部的完成了，对于这一年的我来说，在自己的工作岗位上非常努力的做了一年，同时也是收获到了自己这一年勤奋努力工作的结果，所以对自己的工作做一个简单的小结。

在进行的时间都是有极为认真的在对待自己的每一份工作，并且在工作中努力地完成自己的工作，虽然工作有时候会存在着些许的问题，但总体上都是完成得不错。并且领导所安排给我的一些的工作，我都是有尽可能地做好，并且及时的上交，以个人的努力来更好地在工作上做到较好的表现。对待工作上我都是有摆正好自己的心态，在工作上不断地去努力，去更多的奋斗，就是希望能够让自己在其中得到成长，也是可以通过在工作上收获的成绩来推动我的成长。

这一年的时光，已经让我对现在的这份工作有更好的认识，是可以做到较好的将自己的工作都完成好，并且在工作中以较好的成绩来促成自己的成长与改变。一年在工作上的不断磨练，也是让自己在这份工作中越发的熟练，已经是能够真正的让自己收获到较多的成长，并且可以让我变得更加的优秀。现在的我已经是可以将自己的工作都完成好，并且以个人的能力做好自己的工作。当然我也很是庆幸自己在现在的工作中能够真正的做好每一件事，同时还有更多的精力去提升自己的能力。

对于我个人来说，我在工作上虽然是能够较好的对待，但是公司的纪律我却没有做到较好的遵守，尤其是在按时工作方面，我确实是做得非常的不好，每个月都会迟到几次。再者就是我与同事间的沟通交流是比较的欠缺，大部分的时候除了工作上的必要交流，其他便是什么都没有了。这也是非常需要我去注意的，当然我也相信自己是能够在新的一年中去改正，真正的让自己在工作中得到全新的成长。

新的一年的生活已经开始了，对于我个人来说，我需要去更加努力奋斗的方面还有很多，所以我更是需要摆正自己的心态，以更好的方式来促成我的成长与改变。当然我也很是期待自己能够在不断地学习中得到成长，对生活与工作有更多的感悟，更是在工作中创造出自己喜欢的生活，我也相信凭借着自己的努力是一定可以在这份工作中有所提升。于我个人来说，我更是非常的期待未来能够有更多的奇遇，真正的为这一份平淡的生活增添新的乐趣。

**普通员工个人年终总结篇八**

自入职公司以来，一向从事一线维修电工工作，多年来，我严格要求自己，兢兢业业。主要从以下几个方面来总结：

我认真学习党的精神指导生产实践。

用心参加各种民主活动，参与民主管理，以厂为家，努力工作，做好一名生产一线电工应做的职责。

1、贯彻落实上级文件精神，提高职工安全用电意识，增强职工职责心。

2、落实完善安全用电组织体系，健全安全管理规章制度。

3、加强班组用电安全管理，巩固安全基础。

4、一个确保，用电者要确保自身安全和他人安全。

多年来，我用心参加各种学习和培训，努力学习电工知识基本知训，系统知识，线路装置，照明装置，接地装置，变压器的运行和维护，电动机维修和维护，机床电气控制线路，plc控制等有关知识体系。每次学习，我都学到一些新的理论，并用来指导工作实践，运用到工作中来，对工厂的供电系统，控制系统进行改善，受到一致的好评。

在节能方面，我用心运用已学的知识，为工厂的节能降耗方面做了不少贡献。如对工厂线路改造方面，为工厂每年节约电能十几万度。同时又对工厂的老的设备，进行电气改造，使一些老设备重新焕发青春。

在生产实践方面，例如：电动机的电气故障的查找和排除实例。

电气方面：

2、测绝缘电阻及直流电阻测查绝缘是否损坏。绕组中有否断路、短路及接地等现象;。

3、通电检查在上述检查后末发现问题时，能够直接通电试验，用三相调压器开始施加较低的电压，再逐渐上升到额定电压等。利用上述检查方法，为工厂多台电机查找故障，并将其修好。及时总结各种故障现象及解决方法，并记录在案，用来指导实践，同时也提高自己的业务水平。

总之，在生产实践中做到规章制度上墙，严格按规章制度办事。多年来，工厂未发生一齐电气引起的人生安全故障，而工厂透过多次技术改造，设备运行更加科学化、合理化。

**普通员工个人年终总结篇九**

今年，本人在公司领导和部门的领导的大力关怀和正确指导下，围绕着本职岗位工作职责，立足岗位，兢兢业业，踏实工作，较好的完成各项任务，现将个人工作状况具体总结如下：

一、严于律己，真诚待人。

本年度，个人能够认真学习热力公司的各项规章制度，认真领会公司各项决议，始终与公司持续一致。在工作中，我严格遵守公司的各项规章制度工作，立足本职，团结同事，尊重领导，服从组织工作安排，在工作中能够严格要求自我，同时，与同事相处真诚相待，虚心向同事们学习，学习他们身上的品质和精神，不断提高自我的综合素养，更好更快的促进自我快速发展和提升。

二、立足本职，做好工作。

目前，我的工作部门客户服务部，主要工作资料为做电子版巡检记录、统计水电周、月报表，整理档案、库房账目、内务管理等，工作资料较细较杂，因此，在工作中，我不断培养自我的职责心和耐心，将职责心和耐心的培养放在做好工作首位，要求自己能够静下心来，认真处理每项工作中的细节，确保工作不在我的范围内出错，不因我耽误工作。

统计水电周、月报表：对水电数据进行认真核查，按时安质做好水电周、月报表工作，确保每张报表数据准确无误。做好档案管理工作。针对负责的档案多且杂等特点，一方面个人认真学习档案管理业务知识，参加相关专业知识培训，不断提高自我的业务理论水平；另一方面，结合档案管理的实际状况，完善档案管理台帐，定期更新档案，严格遵守档案管理制度，努力确保档案不出差错。此外，用心强化自我运用电子档案管理的潜力，充分发挥电子档案的作用。

完成库房账目及各项内务工作。在库房账目方面，坚持财务管理制度，做到账库相符，账库相实；在内务方面，按时按质完成领导交办的各项工作任务，尤其是每日定时定期的做好办公环境的保洁工作，努力营造一个环境卫生，氛围良好的工作环境。

三、存在问题。

在工作中，常常由于工作忙等各种原因，造成自我对于学习存在放松的现象，在学习上存在着必须的松懈、侥幸等思想意识，尤其是对热力行业的相关专业知识学习的力度还不够，了解还不深，此外，对于一些政策性的理论学习存在着重视度不足等现象，因此，在未来的工作实际中，在这些方面自己仍需不断加强和提高。

在实践业务操作过程中，个人的业务潜力仍需不断提升，在档案管理等相关业务实践过程中，自我还存在着业务素质和潜力不强的现实状况，与公司的要求尚有一段差距。在工作中，个人对工作的安排和计划性仍需不断提升，常常会因为工作安排不合理，而造成手忙脚乱的局面，极大的影响了工作的效率，这是本人需要不断改善的地方。

**普通员工个人年终总结篇十**

20xx年是我加入xx保险公司第xx年，回望过去的一年，感慨万千，在这一年里，在公司领导的指导下，在同事的帮助和配合下，我在学习和工作中成长，逐步成熟，现将一年的工作、学习、思想作一总结汇报，以便来年更进一步，有所提高。

自加入公司我一直从事营销部综合内勤岗，综合内勤是公司的后勤保障人员，日常重点工作是核保初审、保全受理、理赔受理以及营销部日常财务工作，除此外还包括公司文件上传下达、文件管理、档案管理;协调回访;外勤人员入司、离司手续办理，柜面客户接待以及领导交付的其他工作。

面对公司日益增长的业务量，以及不断增长的客户服务需求，我们营销部也增加了一名综合柜员，我也由原先全面负责白水部综合柜员工作变为主要负责营销部日常保全处理及财务工作。但这并不意味着我们减少了工作量，相反，随着xx保险面向未来，全面实施“以客户需求为导向”的战略转型，努力建设“专注保险主业，价值持续增长，具有国际竞争力的一流保险金融服务集团”。为达成公司这一战略转型目标，对我们每一位员工都提出了更高的要求。具体到我们综合柜员，不仅是工作量大幅增加，对我们的业务水平也要达到更高更全面的水平。

因此在20xx年我为自己提出以下要求：

1、时刻严格要求自己，兢兢业业做好本职业工作，积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责。

2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、积极参加公司组织的每次学习、培训活动，更快提高自己的业务工作能力和水平。

4、争取在20xx年通过公司中级保全员考试。

财务报销方面，要更严格遵守公司财务制度，严格审核财务发票，对不符合手续的发票坚决不予报销。

总结下来，这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在新的一年的工作中，我会继续努力，为客户提供更优质的服务，为公司创造更大的效益尽一份力。

**普通员工个人年终总结篇十一**

xx年xx月以来，在xx公司的正确领导下，作为营销业务四部一名销售团队经理，我立足自身岗位实际，带领全体销售人员，认真努力工作，积极服务客户，完成了工作任务，取得良好的成绩，获得上级领导和客户的满意。有关个人工作情况总结如下：

我叫xxx，男，19xx年xx月xx日出生，20xx年xx月毕业于xx学院国际经济与贸易专业，大学本科文化。20xx年xx月参加工作，先后在xx公司综合部综合岗、渠道业务一部中介展业岗工作，后来担任营销业务二部和营销业务四部个代营销团队经理岗、销售团队经理。

自参加人保财险工作以来，我意识到保险业不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习保险业务操作流程、相关制度、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起保险产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好经济效益。

我现在主要负责安徽省阜阳市开发区“xx、xx、xx和xx车行”等6家4s店的保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。

1、始终坚持以客户为中心，严格履行“公开承诺”、“首问负责”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。

2、彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关系。

3、针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持续推进保险业务发展。

我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩，其中xx为110万元，xx为110万元，至今每个月实现业务收入xx万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。

在过去的一年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。今后，我要更加努力学习，提高自己的领导能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

**普通员工个人年终总结篇十二**

时光如梭，转眼间20xx年工作即将结束，不知不觉中从事客服工作已近\_年，感觉每一年就像是一个驿站，可以静下心来梳理疲惫的心情，燃烧美好的希望，为来年养精畜锐。不管客服工作是多么的平凡，但是总能不断地接受各种挑战，不断地去寻找工作的意义和价值，现对今年工作加以总结。

检、互检，使客服人员保持良好的服务形象，加强了客服员语言、礼节、沟通及处理问题的技巧培训，提高了客服员的服务素质。部门树立“周到、耐心、热情、细致”的服务思想，并将该思想贯穿到了对业主的服务之中，在服务中切实的将业主的事情当成自己的事情去对待。客服部的重要职能是联系服务中心与业主等外部工作，通过反馈信息及时为业主提供服务。

通过部门一年的工作和实践来看，客服员业务水平偏低，服务素质不是很高。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。由于部门在近一年的工作中，主要精力放在了x交付的准备工作中，因而忽略了制度化建设，目前，员工管理方面、服务规范方面、操作流程方面的制度不是很健全，因此，使部门的工作效率、员工责任心和工作积极性受到一定影响。在投诉处理、业主意见、建议、业主求助方面的信息反馈不够及时全面，接到问题后未及时进行跟进和报告，处理问题的方式、方法欠妥。

继续加强客户服务水平和服务质量，业主满意率达到x%以上；加强x服务费收费水平，确保年底收费率达到x%以上；加强部门培训工作，确保客服员业务水平有显著提高。完善客服制度和流程，部门基本实现制度化管理。密切配合各部门工作，及时、妥善处理业主纠纷和意见、建议。加强保洁外包管理工作，做到有检查、有考核，不断提高服务质量。

回顾20xx年，工作中充满了艰辛与坎坷，却收获了成长与成绩，展望明年，迎接我们的是机遇和挑战。为此，客服部全体员工在明年的工作中将继续团结一致，齐心协力的去实现部门目标，为公司发展贡献一份力量。

我也希望能够在这方面做的足够的认真，作为一名客服工作者，首先就是应该要有一个好的服务态度，对客户要保持好的方向，我也是深刻的体会到了这一点，我还是感觉以后这些事情应该要做的更好才是，一年来我是比较努力的，我希望自己可以在接下来的工作当中有更好的业绩，过去的一年虽然业绩不是最好的，但我还是感觉很充实，相对而言在公司也是中上，但是我还是对这不满意，这不是我的目标，我希望能够有更好的业绩，虽然是做普通的客服工作，可是我把自己全部的精力投入进去，这让我感觉非常的有动力，考虑到这些之后，我一定会更加努力的，未来在工作当中，我会让接触的更多，感激这一年的进步。

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