# 企业员工年终工作总结推荐5篇

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-04-06

*工作总结是对工作中的重要事件和关键决策的回顾和总结，通过工作总结我们可以发现自己在工作中的不足之处，进而有针对性地进行改进，提升自己的工作质量，下面是小编为您分享的企业员工年终工作总结推荐5篇，感谢您的参阅。转眼间一年的时间已从指间流逝，不...*

工作总结是对工作中的重要事件和关键决策的回顾和总结，通过工作总结我们可以发现自己在工作中的不足之处，进而有针对性地进行改进，提升自己的工作质量，下面是小编为您分享的企业员工年终工作总结推荐5篇，感谢您的参阅。

转眼间一年的时间已从指间流逝，不得不感慨光阴似箭。回首这一年来所发生的一切，有喜悦，也有遇到困难和挫折时的惆怅。更多的，是折腾。但结果还是好的，总算折腾到一个对的地方了。从工作表现与工作态度上，由于把自己放到正确的位置上了，所以，较往年还是有相当大的改观的。不过仍然还会有些不足的地方，自己主观情绪总是会不由自主的支配自己的神经系统，会偶尔表现在工作上面，对于这一点，我已深刻认识到自己的不足，我会认真努力的克制，力求做到更好！

现就本年度重要工作情况总结如下：

一、主要经验和收获

在经理的领导下，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

1、只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本知识并钻研，才能更好的与客户沟通。

2、只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

3、只有坚持原则落实制度，才能得到自己一直想要达到的目标。

4、只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

5、要加强与同事的交流，与大家一起解决工作上的情绪问题，多进行思想交流。

二、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己

1、要定期进行自我审视。以改正自己的缺点，并加强专业技能。

2、经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！但是还没有做到“忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，”这些。但是确实摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。在工作的同时，我比过往明白了更多为人处事的道理，也明白了，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。

3、总结下来：在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。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。行动力上再多以实现就更好了。

三、存在的不足

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些等待我解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自已为是，公司的制度公开不遵守，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

四、下步的打算

针对2019年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

1、进一步积极搞好与同事的关系。

2、加强专业知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。

3、提高自己的行动力，在研究员的带领下，我也要享受研究员的待遇。

在今后的工作中不断创新，及时与领导，同事进行沟通，严格要求自己，为同事们做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己再工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，xx设计部的明天更美好！

！在公司不断的发展中，我的工作能力和个人能力都得到了很大的提高，这是我一直以来不断的成长得到的成果，也和公司的领导，同事帮助是分不开的，相信自己在以后的工作中一定会做到最好。公司的发展和自己的发展息息相关，这一点觉悟我还是有的，所以我会一直坚持努力的工作下去，我相信我自己一定能够顺利的完成公司给我的工作。

一年的时间就要过去了，回顾一年的所有工作令人欣慰，在石油公司的领导的同事的帮助下，圆满顺利地完成了一年来的工作任务。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务水平，以适应新的形势的需要。现就个人一年来的工作情况做以下总结：

今年我主要以出海井口作业服务为主兼车间的bop保养维护，出海工作有bz25—1a平台，e平台和nb35—2a及b平台的井口安装，完井作业。锦洲 202的调整井，共出海200多天，今年我还参加了nb35—2b平台的修船，主要是储能器组的管线穿仓、调试、阻流管汇连接调试，经过此次的学习我对平台的储能器有了一定的了解，今后自己可以在海上独立作业，并且每次都能够圆满的完成海上作业任务，并得到了甲方的认可与肯定。

在车间主要的工作是球阀、单、双闸bop、环形bop的保养维护但目前学习需要的技术还有很多，今后还要好好地向车间内的师傅们请教、学习，争取早日掌握各项技能。

本人今年做到不迟到、不早退，遵守国家法规与公司的劳动纪律，在安全方面做到了工作就要穿戴好劳动保护用品，做好了安全生产，文明作业。

在全年的工作中，有成绩也有不足，在今后专业上还要为断刻苦钻研，新技术，熟工艺、认真做好自己的本职工作，严格要求自己。总而言之，在这一年时使我掌握了更多的职业技术，以及将它们灵活运用于实际的工作中。认真学习公司文件，以qhse为目标，把本职工作做到更精更细，为我们的安全生产也贡献一份力量。

当然我自己的不足是我在公司中待得时间不够长导致的，相信自己一定随着时间的推移，慢慢的适应公司的工作，相信我自己一定能够做好这一切，在公司不断的发展中，我相信我也一定会取得更好的发展，这是毋庸置疑的，我相信我会做好的，这其实并不难，我会在来年中工作到最好！

在岗位上要有危急感，如果太过安逸只会让自己慢慢腐化，就如同温水煮青蛙，在不知不觉中就落了他人很长一段距离就成为了别人的踏脚石。与大家一同工作，与大家一起努力，有如何心甘情愿的成为一个陪衬，不能发挥作用的配角呢？我的自尊不容我退缩，也不容我放弃，在过去一年中，我奋起直追，时刻警惕，告诫自己，如果不努力前有狼，后有虎，不能在前进中闯关，那就只会成为猛虎的食物，紧迫的心，让我不愿停留，在平时看似普通的工作我却花费了更多的努力，看似简单的努力，我却已经付出了许多代价，在别人眼中看到的永远只是结果，只是自己成功背后的笑容，不会注意到自己努力过程中一步步艰难跋涉，一次次负重前行，是汗水，也是泪水让我走到了前面，是勇气也是付出，让我有了现在的成绩，在我眼中没有天才，只有努力和不努力的区别。

不为自己的失败错误找借口，很多时候我们工作缺乏的是勇气也有自信，因为因为个人原因造成的失败或者错误会受到领导的责备，也会被同事质疑，担心害怕，让自己不敢正视自己的错误，从而错过了许多，当领导为我们分析问题的时候为我们开脱的时候，更愿意顺着梯子往下爬。一次两次，当次数变多，失去了勇气，也失去了担当有怎么可能做好工作，做出成绩呢？对我错误，对于失败我选择的是直面应对，是反击，是战胜，当领导原谅我的时候不敢放弃，因为我知道这时的责任被领导扛起，我需要在下次工作中扛起责任，回报领导，用自己的努力也用自己的勤奋去证明，不需要在眼前表现什么也不许要自己做出过多的承诺，只要我做到了就行，我更注重的是行动，更注重的是执行力。

我在曾通过一个果实，有一个项目竞标，参与的团队有两个，其中一个团队有最优的方案，却之后三流的执行力。但是另一个团队有最好的执行力，却只有二流方案，最后的结果是，执行力等于最后的结果。一个人如果不远意去执行永远也做不好事情，不要期待奇迹，也不要梦想可能，一切都是靠自己创造，用自己的努力才能开辟新的天地，没有无缘无故的爱，有的只是付出和努力。

人生很长，也很短，一年只是我们人生中的一段，明年还将继续，机会还在等待，等待着我们去开发也等待着我们去努力去实现自己的目标和价值，做有用的人。

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：

学习是一辈子的事情，我学的是xx专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，后来经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作内容有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自己的进步会很明显。

无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

在以前谈到理论联系实际，就会潜意识的理解为把书面的理论知识转化为被动的动作行为。在参加工作之后才发现，以前的想法都是片面的或形而上学的，因为以前思考问题都是基于完全的理论之上，没有真正触碰到实践的东西，才会导致理解结果显得单薄和脆弱。直到慢慢的接触到实际的工作，并在工作中去处理以一些问题，才发现理论和实际其实是相辅相成的，理论联系实际本事是应该具备主观能动性的，理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程。我们的实践需要以理论作为基石，然后在理论基础上去探索和实施；而我们在实践过程中又不断的进行总结和思考，为自己的理论知识补充鲜活的营养。理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程，

冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自己在工作的各方面都有了明显的进步，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自己又归纳总结，不断的改进自己的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的。

我作为企业的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的责任重大。企业的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自己多方面的能力，以提高自身的素质层次。

我平时也保持着读书的`习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类进步的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自身的进步和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，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。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为企业的发展做出更大更多的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。

即将过去的20\_\_年，我的感受颇多。回顾这一年的工作历程作为\_\_迪的一名员工我深深感到\_\_之蓬勃发展的热气和\_\_人之拼搏的精神。作为企业的一个窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

在上级领导的带领和各部门的大力配合下，20\_\_年的销售额与去年相比取得了较好的成绩，在此我感谢各部门的大力配合与上级领导的支持！

20\_\_年工作总结：

从开厂以来截止20\_\_年\_\_月31日，东南亚区域共有3个国家（\_\_、\_\_、\_\_）共\_\_个客人有合作往来，总销售额约\_\_：

1. \_\_：客户共\_\_个（20\_\_年新客户x个，之前的老客户20\_\_年未返单的共x个），总销售额约\_\_rmb；

2. \_\_：客户共\_\_个（20\_\_年新客户\_\_个，之前的老客户20\_\_年未返单的共\_\_个），总销售额约\_\_；

3. \_\_：客户共\_\_个（20\_\_年新客户\_\_个，之前的老客户20\_\_年未返单的共\_\_个），总销售额约\_\_.00rmb。

按以上数据，东南亚区域国家，\_\_市场较为稳定，且返单率较高（未返单的老客户多为无客人联系方式，使得我们无法主动与客人联系取得信息），但市场单价竞争激烈，利润空间较小。\_\_和\_\_市场的返单率也较高，但订单订货量少，品种繁杂。不过也有个别现有客户较为理想，但还需不断与更多理想的新客户保持联系，以取得合作机会，提高销售额。

忙碌的20\_\_年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。

4月份，由于灯杯电镀厂的电镀材料问题，导致我司4-5月份出货给客人部分的直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常情况发生；10月份，又因环电镀厂问题，导致客人投诉铁皮环易生锈的问题。但因公司及时查出导致产品出现各种质量异常的根本原因，及时向客人解释，重新将出现质量异常的产品赔偿给客人，并向客人承诺我们在今后会努力完善工作，以确保产品的质量不再出现更多的问题，从而使得老客户没有放弃与我们合作的关系。但第一次和我们合作的\_\_客人，由于我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色，终造成了客人无法正常销售，虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人，但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖，同时也使客人打消了与我们长期合作的念头，使得我们失去了一个理想的大客户。

10月份，\_\_客人，由于客人支付货款不及时，且多次沟通都无法取得好的结果，使我们对客人失去了信誉，从而不得不安排其客人订单暂停生产，同时造成其客户订单的产品库存，资金不能正常运作，给公司带来了严重损失。此问题至今还在紧密与客人沟通，直到问题得到解决为止。

对于20\_\_年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习,以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

20\_\_年工作计划及个人要求：

1. 对于老客户、固定客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩；

2. 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；

3. 发掘东南亚区域目前还没有合作关系往来的国家的新客户，使我们的产品销售得更为广泛；

4. 加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合；

5. 熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍；

6. 试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

有关建议：

1. 建 公司销售员议公司生产的所有产品能拟定产品详细资料，一方面可对灯具的所有详细资料进行记载，以完善资料，另一方面可方便销售人员在向客人介绍产品时更清楚和肯定地向客人介绍产品的各种的性能、材质、优势等，使得客人更加相信我们的专业水平和实力；

2. 适应东南亚区域国家的新产品开发较缓慢，建议每个月开发1款（1个系列）新产品，以吸引客户眼球，赚取高的利润空间；

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

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