# 2024年通用个人工作总结范文 个人工作总结个人通用

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-08-21

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。通用个人工作总结范文...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**通用个人工作总结范文一**

我是注塑车间的一名模具维修工人，20\_\_和20\_\_两年来在车间领导的正确领导下，紧紧围绕车间年度工作思路开展工作，工作中严格要求自己，很好的完成了各项维修工作任务。主要工作如下：

在工作的两年时间里，我勤勤恳恳，扎扎实实，脚踏实地地做好一个维修工人的本职工作，认真完成车间领导交给我的各项维修任务，众所周知注塑车间是二十四小时不停机工作，在生产过程中模具无论何时出现故障，我都能及时解决问题，从未因为维修不及时影响生产。比如有一次，在晚上下班前十一点半钟左右，250克注塑机、机芯体模具和G4表模盒模具同时出现故障，为了不影响零点班的正常生产，我一直维修至下半夜1点多钟，放弃个人休息时间，直到设备模具正常运转，我才放心回家。这样的事情经常发生，还有一次，周五晚上后半夜机芯体模具出现故障停了两台设备，第二天周六休息我放弃了休息时间，积极主动赶到厂里排除模具故障，一上午时间过去了，尽管非常疲惫，我看到设备又恢复了正常工作，我非常愉快地离开了工厂。

在厂里资金困难，原材料涨价情况下，我在工作中勇于创新，大胆改革把机芯体模具双浇道改为单浇道，减少了一半废料，每年可为我厂节约十万多元的原材料费用，并且为运输和粉碎工人减轻了一部分工作量，工厂借鉴我的创新经验，\_\_年加工新的机芯体模具时直接把双浇道改为单浇道，为提高效益降低成本作出贡献。

在夜班生产没有检查员和工艺员的情况下，我兼职做了大量工作，检查制件、调整工艺，工作中我能严格把关，认真检查每个产品的质量，出现问题及时与其他工人沟通调整工艺，不计个人报酬很好完成领导安排的各项工作任务。

\_\_年我参与了新制造的机芯体模具的验收工作，在验收工作中我注重知识的积累，积极主动与南方师傅交流工作经验，并把新经验运用到模具维修工作中。还有幸参加了义乌举办的注塑机、塑料模具博览会，开扩了眼界，增长了知识，我把新知识新经验运用到自己的维修工作中，为工厂的进步尽个人所能。

成绩的取得得益于领导帮助和同事们的支持，今后我将努力工作，勤于思考，勇于创新，为我厂的腾飞尽职尽责。

**通用个人工作总结范文二**

我一点也不喜欢“年终总结”这个词，真的，这意味着每年的12月，我都得找一个阳光微醺的午后，懒洋洋又小心翼翼的问自己，这一年你又做了些什么呢？找个理由为自己这一年的空忙碌和无作为找个台阶，因为，真的毫无收获！

这一年我做了些什么呢？去过几个地方？新增多少个生命中的第一次？最令自己印象深刻的事又是哪一桩？走了几个老朋友又认识了几个新朋友？……这些审视来路的一个个问题从心口蔓延而出时，随之而来的还有一种叫做伤感的小情绪。是的，伤感。而最重的那层伤感是，我又老了一岁，短暂的生命又少了一年。

可在那些细细密密的伤感罅隙中，我又不禁有点小庆幸与小期望。旧的一年终于过去，跟在旧的一年里的那些倒霉、别扭、忧愁甚至痛苦，都会被摒弃在旧的岁月里。所以我总是挑自己喜欢说，来年会更好，总是忍不住把心中美好的期待放在来年。那是一个崭新的我们还未曾涉足的世界，是全新的开始。比如：我会想，写完这篇文章，20xx年终于落幕，那些或大或小的缺陷与遗憾，统统都要跟着落下帷幕。

从去年的开始涉足销售业务到现在这个不长也不短的成长过程中，心酸有之，快乐有之，忐忑有之，满足有之，每一处细微的变动，每一次的进步，点滴犹在心头。如果它会开口说话，它一定会对你们说——感谢你们，陪我们一起成长。

是的，感谢有你，把20xx年的美好时光奉献给我们，陪我一起，笑过，哭过，欢喜过，悲伤过也不满过，却始终不离不弃。

我很庆幸，能够在涉足销售业务这个平台上作为一处美好风光，给自己加压，看看自己到底有没有新的潜力，是否能够在混乱的硝烟弥漫的战场上得到自己的一份战利品，哪怕仅仅只是我漫长旅途中极为微小的一部分，也足矣！

想到这些，我每一年的年终伤感症，似乎也没有那么感伤了。因为一想到在即将来临的20xx年的12个月里，20xx年的12个月里，甚至往后每一年的12个月里，我都有往前走的理由。

是的，我们始终要相信，年终的下一个动词，是新年。

而你，准备好了吗？带着未完成或者新的美好愿望，与我们一起出发，去看未来更美好的风光

**通用个人工作总结范文三**

如果说x是拼搏的一年，x是勤奋的一年，x是转型的一年，那我的x就是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队、坚持一切需要坚持的。

一直以来，电话营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到x路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们有计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷，但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样电话营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标，随着3月份我们搬进x路8楼，不会在冷了，环境也好很多，那时经历着电话营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时电话营销我放下了，新组建的电话营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为电话营销部门的小组长，也得到了一定的锻炼。

自从电话营销团队管理抽出以来，也面临着自己的重新定位，那时对我来说，也是充满模糊，通过和领导的沟通，我开始筹划更多的事情：银行合作、社区合作、杭图活动、团队内部管理等等，当开始考虑团队的未来发展的时刻，银行一直是我们团队的弱项，因为这三年，银行渠道基本上都没有争取过，放弃的更多，在4月份我们团队近15人的团队仅仅有两个银行网点，说出去和其他营业部的区域经理分享的时候，他们怎么也不敢相信这样的团队会有什么成绩，从此我开始重视银行渠道，第一个开始重视的是x行x路支行，这个网点合作时间最久，关系处理。

但是过去的三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访钱行长的时候，我没有提任何要求，首先满足他们的三方任务要求，那一次合作以后，银行对我们才开始重视，关系更深一步。此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出x行x支行和x行x支行的银行渠道，另外x银行和x发展银行也开始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：平均两个人至少要有一个银行渠道，年终必须完成。离这个目标最后还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和x行x支行在x地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标，虽然结果并不是很好，但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家：x行x路支行、x行x支行、x行上x行和x行x路支行。

在团队的活动方面，一个有战斗力的团队一定要经常的集体活动，这一点要感谢罗总教给了我，团队每个月至少要有一次集体活动，像往常一样唱歌、吃饭、看电影和旅游等等，紧张的工作确实给我们很大的压力，再忙也要懂得适当的调整和休息，因为x月份我们取得了突出的成绩，在x月份我们安排了和x营业部集体漂流，那是一次非常愉快的经历，虽然花了不少银子，这样的活动大家集体参加，感觉非常好，美好的东西总是让人怀念，以后每年也需要这样一两次的户外活动。

在人员引进方面，年初团队自身做了一次招聘，总共当时有x个人参加培训，最终签约的有x个，留存率还是比较高的，当时团队签约的有十多个，实习的有四五个，一起将近xx人，从x月以后，团队基本上暂停了招聘，主要是学校的毕业生为主，一直持续到xx月，行情一直低迷，团队出现人员流失，当然我一直坚信，离开都是有理由的，但是作为把大家带进来的，没有让大家赚到钱，我是有责任的，团队最多人数达到xx人，在九月份，那是考验的时候，那时基本上停掉了新人的引进，从开始有人提出离职的时候，我想作为一个团队没有招聘长期的生存会成为问题，有进有出，这才是一个健康的营销团队，x年对团队的要求势必更加严格。

对于自身的发展来说，x年更多的偏向了团队管理，个人的业绩并不好，曾经记得x年年初给自己定下了xx万的客户资产，最终在x年初达到了，在xx年xx月xx日，看客户的资产损失将近xx，到下半年基本上暂停了个人的开发，我也不知道是不是给自己找理由，但是每个月的业绩确实很不理想，虽然营业部对我没有考核，但是作为一名证券从业人员，谁都知道没用客户真的很难生存，不仅在客户开发方面放松了很多，同时客户服务也缺乏持续性，只是对部分关系较好的客户联络较多，大量的客户已经基本上忘记了联系，客户关系也没用以往那么用心，因为对客户没有以往那么关心，转介绍的数量大大减少，坚持该坚持的，这也许是今年的不足。

如果说x年还有什么遗憾，应该就是和我一样坚持在财通、在证券行业的兄弟姐妹们，辛辛苦苦的一整年，没有赚到钱，没有过上有品质的生活，年底了，回家甚至囊中羞涩，但是我坚信我们的付出会有回报，所有的遗憾，只要还在坚持，我们的x，不要像去年这样狼狈，一定要实现我们的财务自由。

**通用个人工作总结范文四**

时间一晃而过，弹指之间，20\_年已结束，很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司对我的信任和栽培!在过去的一年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下，可从中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平:

在学校中学习的多是xx的理论知识，但真正运用到实践，或者说是具体的项目中的机会却很少，在公司工作这几个月使我受益匪浅。通过对前台界面的调整修缮和数据库的增删改查，自己亲身参与的后台业务逻辑的相关处理，自己在编程能力上有了较为明显的提高。

自己也在不断学习和总结中加强了编程语言的学习，提高了编程思想的认识，更为重要的是自己对xx的认识有了层次性的变化。

在xx个多月的实习和工作中，共经历了三个项目，分别是xx。

在日常工作中我一直严格要求自己，遵守公司的各项规章制度。尽心尽力，履行自己的工作职责，及时做好领导布置的每一项任务。当然我在工作中还存在一定的问题和不足，比如：有时会忘记打卡;对业务不太熟悉，处理问题不能得心应手，工作经验方面有待提高;对相关知识情况了解的还不够详细和充实，掌握的技术手段还不够多;对流程还不够熟悉，有时会多走一些弯路;需要继续学习以提高自己的知识水平和业务能力，加强分析和解决实际问题的能力;我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。

在工作中，逐步学习等。在学校中也曾学过,但是了解不多，只是略知皮毛而已，从未使用xxx行过任何开发，但是在工作中，通过学习和同事的帮助，了解到xx虽然暂不支持跨平台但是也有很大的优势，相比xx而言，上手很快，开发显得更加容易，控制也显得更加方便，作为开发平台，它也十分人性化.让初学者十分容易学会应用,而且用开发效率十分高。

在闲暇之余，也复习和学习一些内容，虽然学习的不多、不够深刻，但是我觉得对自己的提高也有很大的帮助。

经过xx月的工作学习，我也发现了自己离一个符合公司要求的程序员还有很多差距，主要体现在工作技能与工作经验的不够，基础掌握不够牢靠，这也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在工作中主要有以下方面做得不够好：

1、工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急;

在开发时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，在这方面还有很大的优化空间。

2、对流程、业务需求不够熟悉;

在工作中，发现因为流程或业务需求的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有当时设计考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。平时总是在开发，但说到底对业务很熟悉才是项目很好完成的前提。

3、缺乏工作经验;在开发过程中，总会遇到林林总总的问题，但是很多问题公司都已经有了成熟的解决方案，但是自己却总是想当然的自己去摸索，结果却是效果不尽人意、浪费时间。

4、学习的知识不够广泛;

5、对细节不够重视

在工作中，自己总是会有意或无意地忽略一些细节，认为会节省一些时间，但事实证明往往是更费时费力。

在这一年多的时间里，学到了不少东西，但是更多的是发现自己的不足，像对开发技术掌握的还不是很深，对发现问题的处理还不是很全面，对分工的工作还没有形成系统的计划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也希望能够在今后的工作中更加迅速的提升自己的业务能力以及技术水平，我觉得多做一些工作更能体现自己的价值。

在以后的工作中我会不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力做好开发人员的本职工作，把自己的工作创造性做好做扎实，为项目的开发以及公司的发展贡献自己的力量。

**通用个人工作总结范文五**

我是销售一公司的业务员，时光飞逝转眼间我加入通用公司大家庭已经7年有余，在这7年里是通用公司领导给予了我很大的支持和帮助，同时更感受到了销售团队的并肩作战合作意识。更为我成为通用公司销售人员而感到荣幸。现将20xx年的工作情况作以汇报 ：

20xx年1-9月我主要在骐马事业部负责山东及东山省的骐马品牌的销售通过9个月时间使得我对公司的骐马品牌有了一个更加专业的了解并能更加专业的服务客户，通过自己的专业化也对客户做了一定的指导工作；例如山东荣成客户，在之前对于骐马品牌几乎不进骐马12R22.5,XR258花纹，通过我对山东市场的了解，以及东北市场此款花纹的使用情况，我将258花纹基本参数以及是使用情况向荣成老板讲过之后，很快得到他的认可并开始在山东市场销售，10-12月由于公司的调整我进入华北事业部销售一公司主要负责吉林省的营销服务工作，20xx年整个吉林省任务为77500套（条），实际完成610900套（条）实际完成率80%，按照公司90%算100%完成任务的方式来看完成的还算可以。

为一名通用公司的业务员，我在7年多的时间我感觉我们应具备要具备以下素质：

信心会使我们更有活力，要相信公司，相信公司为我们提供了能够实现自己价值的机会，相信我们是能够做好自己的销售工作的。要能够看到公司和自己产品的优势，用一种必胜的信念去面对客户和消费者。

一个优秀的业务员必须要服从上级领导的安排，认真的去执行公司的指令，因为领导肯定有比我们强的地方，比我们优秀的管理能力，因此我们做好一个优秀业务员就得执行公司的指令，服从领导的安排。

销售靠合作，销售人员离不开总经理的英明决策，离不开事业部部长的运筹帷幄，离不开销售经理的合理规划，离不开各部门的支持配合，只有我们团结一心才可以达到其利断金的效果

不同的人所关注的话题和内容是不一样的，我们要具备广博的知识，才能与对方有共同话题，才能谈的投机。还得要向你身边的人学习，要不断向你的同事请教，养成机会学习的能力。

我深知一个业务员要养成勤思考，勤总结，只有你不断的去思考，去总结，才能与客户达到最满意的合作。因此，我还有很多的不足之处，主要表现在：

1、产品实际使用情况还不太熟悉，我会在我以后的工作中逐步的积累，积极走访市场了解我们产品在市场上的使用情况，及时总结同时及时反馈公司，这样我就会更好的从不断的工作总结及积累经验中提高自己;

2、学习不够，每天计划抽出至少30分钟给自己充电提升自己对产品的专业化，只有这样才能更加有信心去指导合服务于客户。

**通用个人工作总结范文六**

1、施工质量与目标

在施工过程中严格按照施工规范施工，使每一个环节都到达合格，减少质量通病，注意施工过程中细部的施工与处理，确保在合同期限前完成合同内所有施工任务，并做到工完场清及后续工序交接、配合工作。

2、安全目标

杜绝在20xx年内出现安全生产重伤及死亡事故，使轻伤事故控制在千分之一之内，在各专项检查中必须到达顺利经过，在贯彻公司方针政策及公司领导下，坚持20\_\_年的控制制度的基础上加以改善，力求把工作做到更好更完善。

对公司提议

1、公司很多施工管理人员管理水平本事不高，思想比较落后，公司应在工程不忙较为空闲阶段由综合部统一安排分批进行内部培训，提高管理本事和技术水平，让公司管理技术人员更适合这个市场这个时代的需求，也更能为公司的发展发光发热。

2、现公司管理人员，施工员，电工杂工及各特种人员工资均偏低，公司应跟建立相应的资薪管理制度，加薪机制，以便调动员工的工作进取性，把企业当家的主人翁精神，留住有本事的人才，也能对外招缆到有本事的人才。

总结

20xx年是我们xx大厦项目顺利的一年，虽然项目部因业主桩基施工工期滞后产值不高，经过项目团队的共同努力，项目部在安全质量上均没有产生大大小小的事故，纠正了管理人员原先那种散漫没有计划性目标性的工作态度，让项目部整个团队在对工程管理本事素质上都上上了一个新的台阶，这是项目部自我努力的结果，更是公司英明领导的结果，项目部必须会再接再励，争取在20xx年更上一层楼，顺利完成xx大厦办公楼项目的建设生产，为我们的公司创造更大的经济效益和社会效益，为公司的建设做出更大的贡献!

最终，愿裕欣国建筑工程有限公司事业蒸蒸日上，蓬勃发展，更上一层楼!

**通用个人工作总结范文七**

xx年弹指间已过半年。总结我这半年来的工作，只能说是忙碌而充实。半年来在领导的指导、关心下，在同事们的帮助和亲切配合下，我的工作取得了一定进步，为了总结经验，吸取教训，更好地前行，现将我这半年的工作总结如下：

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

(一)、强化自制力。

工作中无论你做什么事，都要对自己的工作负责，要加强自我克制和容忍，加强团队意识，理智的处理问题，不给大家和谈对造成麻烦，培养大局意识

(二)、加强沟通。

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

(三)、加强自身学习，提高自身素质。

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟,业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点,在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作!

**通用个人工作总结范文八**

入职成为银行办公室职员对我来说是十分幸运的事情，所以我比较珍惜这个来之不易的工作机会并完成了年初银行领导制定的任务，这段时间的经历让我学到了很多实用的办公室工作技巧并成长为合格的职员，但我也知道随着时代的发展也意味着办公室职员的工作能力需要得到提高，因此我对今年完成的银行办公室工作进行了总结并希望能够为以后积累经验。

完成了办公室文件的整理并制定了详细的部门制度，其中对于文件的整理自然是每个文职部门都需要处理的工作任务，只不过由于侧重点不同导致自己主要是整理计划与总结并对部分重要文件进行保管，除此之外自己还会催收各个部门的计划与总结并确认文件的格式与内容无误以后再整理到指定的区域，由于办公室对于部门制度能够做到严格的遵循自然能够熟记各项条款，因此我为了提升自己的文案撰写能力常常会参与到新制度的建立与修改之中，除此之外还会负责撰写部分重要活动的策划方案并获得了部门领导的认可。

处理好银行员工的绩效考核并对日常办公用品进行了采购，在工资结算日之前先对员工做好绩效方面的考核从而对数据有着整体的了解，关于这点还需要人事部门的考勤记录进行配合才能对绩效考核有着相应的指导，再加上银行员工在工作中的表现需要有着更深层次的了解才能给出合理的评判，因此在处理好绩效考核方面的工作以后自己会将相关数据提供给财务部门，这样的话便能在工资结算的时候便能根据员工的吧表现作出合理的评判，另外在日常办公用品出现短缺的时候自己也会承担起这方面的采购工作。

做好档案室的维护并对银行当天的值日工作做出相应的安排，其中由于部分文件较为重要的缘故需要将其放入档案室进行保管，为了防止文件出现泄露或者遗失的状况还会负责做好银行档案室的维护工作，关键还是要做好文件的保密性工作才不会因为办公室的疏忽造成难以估量的损失。还有一点则是银行办公室的值日安排需要做好以免出现无人值守的窘迫，所幸的是在办公室众人的努力下较好地处理好了值日安排的工作。

虽然较好地完成了银行办公室的工作却没有丝毫值得骄傲的地方，无论是做得更好的办公室员工还是银行领导的要求都意味着自己需要不断进步，因此我会在后续的银行工作中继续努力并争取为办公室工作创造更多的成就。

**通用个人工作总结范文九**

时间飞逝，转眼xx年年关已到，我到xx公司也有一年时间了。这是紧张又充实的一年，xx见证了我从无到有。从今年三月八号进公司以来的一年，对我来说是一个成长的过程，我从一名经验浅薄的应届生，逐渐成长为一名具备一定专业知识的采购职员。面对这一年，xx公司所有人齐心协力，同心同德，克服了今年市场经济低迷的困难，使公司产品推陈出新，这是值得我们骄傲的。为我们克服了困难，经受住了考验而骄傲自豪。

年初，我以应届生身份来xx公司实习，这是我从学校走向社会的第一步，是人生道路上一个很重要的起点。众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。回首这一年，我在xx的取得的进步都历历在目，每一个进步都值得我骄傲。正是因为有了一个良好的平台和一群可爱的同事，才使我能够快速适应工作，一步步走向成熟。

工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这一年的工作我受益匪浅。古人云：“纸上得来终觉浅，要知此事必躬行”。对我们应届生来说刚走上工作岗位是理论与实践相结合的学习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。转眼已经一年。就这一年的工作我做一个简单的总结，汇报我在xx公司一年来取得的成绩以及自己的不足。

1、心态转变。学校的生活养尊处忧，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就可以，而在工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

2、计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部工作的一年中，我每天都整理工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。也改变了我刚开始工作缺乏系统和逻辑性的缺点。

3、处处留心皆学问。这是我毕业的时候导师对我讲的一句话，对这句话并没有给我多说什么，但在工作当中我深有体会，初到采购部我把仔细阅读以往的采购合同。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的内容，这为我以后的修改合同起到了很大的帮助，我可以直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎么去做，应该学会思考自己应该怎样去做，留心别人怎么做。

4、不以事小而不为。做大事小事有不同的阶段，要想做做大事，小事情必须做好。这是我急需知识和经验的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。工作中我努力做好每一个细节，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了我对工作的态度。小事情值得我去做，事情虽小，可过程至关重要。在xx有一群乐于帮助我的同事，在工作过程中，我虚心求教，同事也不吝啬热情帮助。从最简单的电子元器件，到产品特征、市场情况，让我在找到了学习了方向，使我更有针对性地提高自己的工作能力。

5、认识的提高。以前我只泛泛认为采购就是买东西，简单的金钱与物质的交易，只要价格合适、质量过关那就可以。通过工作才知道其实不然，这个简单的买卖关系并不简单。保证适时适地适质适价都是采购过程中必须满足的要求。进入xx，我首先思想上转变了原来不正确的观念，在思想上和工作职责要求相统一。特别采购是公司供应链中一个非常重要的环节，要求我们以满足市场和生产需求为准绳，任何错误都有可能造成经济损失。所以说采购岗位需要的是完美的人，是有根据的。我自觉自己离要求还有很远，但是我一步步向这个方向靠近。我会通过自己的努力成为一名优秀的采购工作者。

自入职以来，在公司和部门领导的悉心指导下，在部门同事的言传身教下，我很快融入xx公司。从基本的物料库存查询开始，到下订单，收货入库等工作都很快上手。

要说这一年积累的经验，我首先学会的是核价，不管采购任何一种物料，在采购前应熟悉它的价格组成，了解你的供应商所生产成品的原料源头价格，为自己的准确核价打下基础。这样谈判时，做到知已知彼，百战百胜。现今的社会是一个电子化的社会，作为采购人员要由不同的方面收集物料的采购信息，地域差别等。只有了解了市场，才真正了解了所需产品的价格定位，为采购活动做好先期准备。

公司内部的沟通很重要，特别像我一样，刚进公司的新人来说，尤为重要。八月份公司xxx项目采购任务下来了，这个项目在钣金件以及一些电子元器件方面有特殊的要求。刚开始我并未发现有这个的情况，等订单下了以后，问题才从供应商处反馈到我这里，我即使和已调任其他部门的前任同事沟通，才逐渐解决了这些问题。没了解清楚我就做出了决定，后果是非常严重的，所幸此次并未造成经济损失和生产的延误。这个事情让我明白沟通很重要，只有在有把握的情况下才做决定，才不会造成损失。

xx对产品质量严格把关在业内是出名的。成品的合格率一个重要因素就是采购材料的品质是否达到产品要求。材料合格率、以及售后服务都属于质量范围。我们对物料的要求高了，就是对供应商的要求高了。例如包装问题，有的供应商任务包装有瑕疵不会影响产品质量，但对我们来说，不能够以点盖面，特别是对电子产品来说，任何细小的瑕疵都有可能影响品质。我晓之以理、动之以情，使有不同观点的供应商改变了不正确的看法。xxxx电子有限公司，是我们公司在接插件方面的主要供应商，原来因为我们在那里采购产品的系列多、供应产品多而杂，在来料准确率上存在这一定问题。但后来通过采购、品质的联合改善以及供应商自身的努力，在每个品种的物料上贴标示，包括我司物料代码和规格名称、数量、生产日期等内容，来料不合格情况基本杜绝，而且标签还方便了我们检验和仓库入库，一举两得。这只是一个典型的例子。在更新供应商和品质方面沟通下，在我负责的供应商里电子元器件到货不合格率降低到1%以下，钣金结构件到货合格率达到90%，没有对生产正常进行造成延误，也没有增加我们的采购成本。

采购成本的控制对任何公司来说都是很重要的，在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。我们采购部遵循按照订单计划量向供应商下订单的原则，除却必要的余量，在满足供应商最少采购量的`原则下，尽量不造成库存积压。避免因为库存造成公司经营成本的积压。同时不断正对市场变化寻找更优秀的供应商，例如，我司xxx项目的双头预置网线，采购成本一直较高，而且原供应商制作方法落后造成偶有不合格现象。十一月，我寻找到xxxx电子有限公司，经商谈发现此公司加工方法较原供应商先进，而且能够降低此网线25%的采购成本，从原2。0元/pcs降低到1。5元/pcs。十一月由xx电子供应的xx项目一个批次和xxx项目两个批次的双头预置网线，合格率达到100% 。降低了xx项目的采购成本，而且更加完善了产品品质。今年下半年金属价格开始回落，我及时和供应商联系，使我司分频卡等项目用的铜柱采购成本降低了15%；还有xxx项目金属外壳通过更换供应商等措施，价格下降了20% 。如何保障生产的正常供给，同时降低成本、保证来料质量是采购部每天都思考的问题。在部门领导的带领下，我们推陈出新，不断优化供应商资源库，根据技术工程师选型要求，及时反馈市场情况。身在采购部，确实感到很大的压力，同时也是动力，有压力才促使我不断去学习，跟进市场的发展，这对我个人经验积累是有很大帮助的。

我渴望通过自己的不懈努力和奋斗为xx多做一些贡献，但离领导及同事对工作的要求还存在一定的距离。譬如我的产品知识、工作系统性、逻辑性还不能完全达到采购岗位的要求；对市场变化的应变能力较低。面对以上不足，今后，我一定认真克服，发扬成绩，向先进学习，加强与领导和同事沟通交流，自觉把自己置于同事监督之下，刻苦学习、勤奋工作，认真查摆、分析、总结自己的各项不足，以最佳的工作状态努力完成各项工作任务，做一名合格的xx员工并完成从采购到优秀采购的进步。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之，xxxx年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力！我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待我的工作，追求完美，创造卓越！和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功！

**通用个人工作总结范文十**

20xx年是xx行发展史上浓墨重彩的一年，xx行成功迈出了股份制改革的第一步。20xx年对xx支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着xx行各阶段的改革得到了更新和进步。

20xx年，我在xx储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续x月在xx支行被评为“无差错柜员”。

我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在xx储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的xx行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久“的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为xx行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处!

**通用个人工作总结范文十一**

时光飞逝，又到年关时，精彩的20××年即将就要过去了，这是一个忙碌而充满回忆的年头，无论是×××生态城的装修还是×××的房交会，都让人回想起时就有许多感慨，在这忙碌而充实的一年里，让我学到了很多宝贵的经验。

在公司我担任的职位是执行部主管，这一年里由我负责的主要项目就是×××生态城的两栋样板房的装修。由于我们广告公司的很多工作都需要多个部门一起协助完成，因此，在负责×××生态城样板房装修之外我还协助其他部门完成了很多零散的工作。例如在x月份×××房交会的时候，我就协助制作部完成了站台的设计、布置和搭建。由于我有驾驶证，所以很多时候我更在是充当了驾驶员的角色，这样一来我所驾驶的车辆的维护工作也由我来担任。我很高兴，在这一年快要结束的时候，我主要负责的×××生态城的样板房装修工作已经顺利的完成了。而我们这一组的成员也经受住了磨炼和考验，逐步成长起来。

作为执行部主管，所有的事情就必须落实在实际的工作中，可以说在这个职位，只有付出百分之百的努力才会得到认同。在这一年里，凡事我都脚踏实地地去做，不弛于空想，不骛于虚声，认认真真做好每件事，尊重领导，同事，用户，始终以一个执行部主管的身份来严格要求自己。作为主管，在处处以身作则的同时，时刻注意处理好班组成员之间以及班组成员与施工人员以及其他部门的关系，尽力使他们的个人能力得到最大限度的发挥，让他们团结起来为公司尽心尽力。在工作中，能够及时迅速地分配工程里的具体事项，协调人手，联系人员，分配物资，使工程都能顺利保质地完成。

在这一年里，我细心处理工作中的每一件事，告诫自己不能粗枝大叶。因此，我常常牢记六个字：“细节决定成败”，每一个小细节都有可能影响最后的成功，所以，我在做每一件事时都会细心、耐心、专心。我觉得我们应该把自己所在岗位的每一件小事做好、做到位，接了手的事必须按时、按标准完成，不能完成没有任何解释的理由;已做完的事情，自己要检查认定完全没有错误再上报，不要等检查出了破绽或漏洞再辩解。只有注重细节，把小事做细了，这样工作效率自然就提高了。

我所负责的×××生态城的样板间装修，所有样板间的装饰品都是我亲自去上海采购回来的，每一件不起眼的饰品都是经过对房间的实际考虑来选择的。在×××房交会的时候，虽然我是主管，但是布置会场那天我和其他组员一起拉条幅、贴招贴、摆桌椅等，这些虽然看起来都是很琐碎得不值得一提，但是我却认为这些细节非常重要，这也一直是我要求自己的准则。

当然，总结20××年一年的表现，也要看到自身的很多不足之处，有时候性子比较急，工作方法比较简单，思考问题处理事情不够周全。今后要努力完善自己，使自己能够更能胜任管理岗位的工作，管理好小组人员和施工队伍，发挥各支队伍的特点，提高外包队的素质，多做精品工程，为公司的发展做出更大的贡献。

20××年很快就要接近尾声，在作此总结的同时，我给自己提出了更高的要求：在今后的工作中，我要更加努力勤奋，不怕苦，不怕累，细心做好工作中的每一件小事，同时，一如既往地对自身素质高标准、严要求，努力学习新的知识，不断更新思想观念，在工作中积极进取、开拓创新，把学习到的知识和理念落实到实际工作中，通过自身的努力，为部门，为公司贡献出自己的一份力量。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为×××企业的每一名员工，我们深深感到×××企业之蓬勃发展的热气，×××人之拼搏的精神。

**通用个人工作总结范文十二**

客服的工作比较繁琐，每天都是一样的工作内容，不同的是你面对的顾客在变化，今天你遇到一个很烦的顾客，明天你遇到一个很好说话的顾客，自己一天天没有变化，跟你聊天的顾客却在不断地变化，更多客服迷失在了这日复一日的重复工作。

反向，这中间其实也有一个问题值得我们客服去思考，如何在每天不变的自己中，最大限度地稳定一批不变的顾客，为店铺积累更多的忠实粉丝，这些忠实的粉丝，不仅需要店铺的宝贝品质的强力支持，也非常需要客服极具技巧性的沟通与服务。

作为一个网店客服，售前要做的基础就是熟悉xx的各项操作及卖家后台的具体使用，这点是基础，就不多说了，但是有几点需要强调一下。

1、把自己的xx添加好友验证设置为不用我验证就可以添加为好友，不要将想加你为好友的顾客拒之千里，验证会降低客户体验。

2、客服工作台的设置，尽量设置一个顾客等待多久之后的一个提醒，防止咨询量大的时候忽略某些已等待过久的顾客，降低顾客的服务体验。

3、自动回复的设置：首次接到顾客的自动回复设置不要过长，最好不要超出4行，字数过多，会影响人们的阅读习惯，字体也不要太大，10号字就好了，字体颜色不要太花俏，一段文字含多种颜色是禁忌，一般两种颜色还是可以接受的，但是不要给人乱的感觉，两种字体颜色可以将店铺的快递信息和活动信息分别用两种颜色的字体突出出来，便于一目了然。

4、个性签名的设置：客服的xx最好都设置一个个性签名，内容可以是店铺的活动信息，也可以是店铺的主推产品，可以滚动播放，这是一个很好的免费展示位置，最好好好利用哦！

5、快捷短语的设置：快捷短语的设置可以最大化地提高我们客服的接待速度，减少顾客等待的时间，提升转化率。一些常用的，顾客经常问到的一些活动信息，快递问题，接待的结束语，都可以设置一下快捷短语，这将极大地方便我们客服的工作。

除了xx的操作技方面，作为一个售前客服，也要掌握一些销售沟通技巧，让顾客心里舒服，自己把自己口袋里的钱放进你的口袋，还一个劲地跟你说谢谢。这点一般每个客服都有自己的一套经验，在这里我也就简单地提到几点，有哪些地方有更好的方法，还请大家不吝赐教哦！

顾客的要求不要轻易的答应，即使他的要求很简单，轻易地答应，顾客会觉得我们理所当然的，我们在挣他们的钱，而且很可能会怀疑我们的利润问题，当顾客提出还差几块让包邮或者降价等条件时，可以首先跟顾客说，亲，我们实在已经是很优惠了呢，您看我们已经卖了这么多件了，还没遇到过这种情况呢，看您是老顾客，也就差一点就包邮了，我给您申请一下吧，一般的顾客可没有这种待遇的呢？然后客服可以等30秒再回复顾客，装作已经申请过了，其实很多类似情况，客服自己都可以自己做主的，这是您再答应顾客的要求，顾客就会觉得您非常地尊重他，为他争取权益，一般也会很感谢您的。

其实客服，自己给自己的定位不应该仅仅是一个售前咨询的客服，也要具有处理一定售后问题的能力，售前客服除了接待一些售前的咨询问题，也会不可避免的处理一些售后的问题件，一般退换货就不必说了，像其他的，快递丢件，发错货，少发货等等一些问题，售前一般要在同事的协助下面对顾客，尽快地安抚顾客情绪，主动地解决问题。客服切忌过多解释，而逃避问题的解决，顾客有问题了，来找你，都是为了解决问题的，过多的解释，顾客只会觉得你在逃避责任，客服可以稍微给顾客解释两下流程等方面的，然后给顾客说句抱歉，不好意思啊，话题一转，马上要切入我们马上给您解决问题。

明年工作计划：

1、平时要多思考，了解顾客的心理需求。

2、利用平时空闲的时间，学习一些xx推广技巧和营销方法。

3、顾客xx咨询商品的一些信息时，要文明用语，礼貌待客，传达出一种和谐的聊天氛围，让顾客感受到卖家的诚意。

4、工作中遇到问题或是有很好的建议、想法，最好是记录下来。

当然以上的几点，是远远不够的，我还会将在以后的工作中，多观察、多付出行动。

【2024年通用个人工作总结范文 个人工作总结个人通用】相关推荐文章:

2024年个人工作总结范文模板通用

个人工作总结个人通用 最新个人工作总结通用范文

乡镇个人工作总结2024年 乡镇个人工作总结通用范文

2024年个人工作总结通用模板

2024年采购部个人工作总结范文通用模板

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找