# 最新个人年终工作总结(11篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-07-10

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**个人年终工作总结篇一**

工作中坚持以党的各项重要思想为指导，认真贯彻执行党的路线、方针和政策。透过对十八大精神的学习，进一步实了理论基础，提高了思想认识水平。

平常主动向领导、同事请教，用心参加各种形式的学习，个性是参加了xxxx培训，实提高了业务知识和技能，并在实际工作中不断总结经验，进一步提高办事效率。

日常具体担任报表统计、证照办理和资料整理等工作，在工作中，勤勤恳恳，严格要求：一是认真校对数据，确保汇总报表数据的真实有效性；二是高效办理证照，确保100%在承诺时限内办结，既因疏忽返工i；三是仔细整理办公室资料，合理归档，提高办公效率。

回顾一年来的工作，我虽然在各方面都取得了务必的进步，但同时也深刻认识到自身还存在诸多不足，要是思想认识较浅，业务理论深度不够，实践经验不足，今后务必加强学习，努力提高思想认识水平和业务知识，注意总结实践经验，全面提高工作潜力，更好的为人民服务。

**个人年终工作总结篇二**

回顾过去的一年，我部在酒店领导关心下，各部门的配合下，我们在加强酒店的安全防范管理，完善种类，安全巡逻检查、创服务品牌、组织学习等做了一定的工作。

1、组织落实

自从x月x日接手保安部以来，根据酒店治安、消防的需要，建立了防火委员会。现人员有变动，重新调整了防火委员会，总经理担任防火委员会主任，副总经理担任副主任，各部门经理任委员。按照“谁主管，谁负责”的原则，落实了三级安全管理目标责任书。

2、制度落实

为了确保酒店的安全，我们从酒店的实际情况出发，建立了一套安全防范的制度，使治安消防安全工作真真做到有章可循、有据可依。为此我们建立了火警火灾处置预案、各重点部位岗位责任制、大门岗职责、巡逻岗位职责、停车场岗位职责、突发事件保卫工作程序、消防重点部位档案等。同时落实了公安局、派出所规定的客人资料登记制度，做到认真登记，及时上传。

3、宣传教育落实

为了使消防、安全工作深入人心，增强员工的消防安全意识，我们采取有计划多形式地对员工进行消防安全的宣传、教育、培训，今年以来我部共培训员工怎么样使用灭火机x人次，消防安全知识考试x人次，观看消防安全影像资料x人次，同时将消防安全常识发放到各部门、租赁单位进行宣传。使员工懂得防止火灾的基本措施和扑救火灾的基本方法，提高预防火灾的警惕性。

为了使消防安全工作落实到实处，我们贯彻落实酒店总经理、我部门每周一、三、五每次晨会强调安全防范的指示精神，布置安全防范的内容，加强安全检查。针对二楼餐厅装修的施工场地，时间长，任务重，我们落实重点防范，加强巡逻检查次数，在装修有几个月中我们派保安专人现场进行监护，同时落实动火审批制度，做到不审批不准动火，没有操作证，不准动火，真正地把安全工作落实到实处。

接手以来，落实安全巡逻检查x余次，每半月组织安全大检查x次，同时安全检查发现不安全因素x起

(例：

1、灭火机过期失效。

2、厨房操作间没有配备灭火毯。

3、消防栓缺少配件等情况。针对查出来的问题，我们都已下达了整改通知书，责令其限期整改，除部分灭火器未年审外，其余均整改完毕。

作为一个酒店，抓服务质量，首先是抓人，要抓自身建设，抓好员工的思想，素质。只有这样才能使员工真正懂得服务的目的。我们落实每月x次全体保安会议。充分利用会议与员工交流，剖解正反案例，灌输我们酒店为客人服务的宗旨。同时在会议时比较好的员工及时进行表扬，对表现不好的员工进行严肃批评，同时对员工要进行要加强铁的纪律教育，尤其是我们大门岗的员工，接触人多面广，更加要做到这一点，例如：在今年x月x日那天，我们的领班孔维龙在大门岗看见一位客人乱停车，把汽车停在进口处，挡住了去后院的路，就去跟这位司机讲，不要停在这里，影响其它车辆进出，他一定要停在这里，再次跟他讲时，他不但不听，反而骂人，并动手打了我们领班两拳，踢了一脚，我们领班始终没有还手，后被拉开。当时对面移动公司的人看了也非常生气，对我们主管讲，你为什么不帮你们员工打这位司机。从这件事看，正因为我们经常开会学习，强调铁的纪律，使得我们从主管到员工都能够做到这一点，能做到忍字。为此在全体保安会议上大力表扬了领班xx，同时剖解了这起案例：如果当时还手，心情得到平衡，但是损失会更大，会直接影响我们大门岗保安在客人及周围群众的声誉。甚至会对我们保安产生不好的看法，正因为我们有这样的保安，主要是酒店领导在平时教育，培养的结果。巡逻工作是我们景区为客人服务的最前沿，他们的服务质量好坏，关系到我们景区的形象。停车场保安服务，做到客人车辆来去时，指挥车辆服务，指路服务。尤其是冬天的巡逻工作，在天寒地冻，日晒雨淋，我们始终站在服务最前沿，为客人服务。

新的一年，保安部树立保安部新形象。完善各项规章制度，保护酒店平安。必须保证酒店的消防安全运转，确保酒店消防安全，做到万无一失，坚持以防为主，防消结合。工作中不断完善和遵守各项规章制度，用制度管理人，成立安全巡查小组，定期对酒店及周围各种场所进行巡查，发现安全隐患，及时协同其它部门进行整改，杜绝一切安全事故的发生。

**个人年终工作总结篇三**

时光冉冉，马上就要挥手和20xx年说再见，回过头看，20xx年，本人在上级领导和部门同事的大力关怀和积极协助下，立足本职岗位，兢兢业业，认真履职，较好的完成各项目标任务，现将个人工作情况总结如下。

1、自我要求进步，思想政治素质进一步提高。一年来，本人在思想上严格要求自我，在积极参加单位组织的集体学习的基础上，积极利用业余时间开展自学，不断加强自我的思想塑造和理论武装。特别是认真学习了集团总部、省公司各级会议精神，通过加强学习，努力把思想和行动统一到集团公司各项决策部署上来，切实克服了本领恐慌。

2、扎实履职尽责，工作业绩成效进一步提升。一年来，我立足本职，扎实做好各项工作。我主要负责客户服务、订单跟进等工作，主要工作内容为约见客户、了解需求、预售订单等。在工作中当标兵，我不断培养自我的责任心和耐心，努力培养静气，努力精益求精，努力改进方式，认真处理每项工作中的细节，确保客户不在我的范围内跟丢、不因我耽误工作，今年实际完成订单26份，完成销售额410万元，比去年增长14%，圆满完成既定目标任务。在服务中好态度，把客户放在第一位，想客户所想，急客户所急，以优质服务赢得客户认可。公司重点客户雷曼集团，持续跟进3个月，签订了80万元供应订单，帮助公司创造效益26万元，得到董事长的肯定。在细节中讲认真，结合客户资料管理的实际情况，完善客户管理台帐，定期更新档案，实行动态管理。同时，认真做好订单账目及各项内务工作，做到账库相符、账库相实。此外，认真做好公司领导交办的其他重点工作，努力当好助手，树立了良好形象。

3、严守规章制度，各条纪律红线进一步守好。本年度，个人能够认真学习集团公司的各项规章制度，团结同事，尊重领导，服从组织工作安排。严格执行财经纪律，不私自接触客户，不吃拿卡要，清白做人、干净做事。

在看到成绩的同时，也清醒地看到差距。一是学习力度还需不断提高。比如……二是专业能力还需不断增强。比如……三是服务意识还需不断强化。比如……

1、抓学习，提素质。在今后的工作中，更加注重抓好日常学习，重点学习理论知识、学习公司决策部署、学习规章制度及行业专业知识，努力促进自身的全面发展。

2、优服务，提效率。更加注重服务的精准性、有效性，积极提高工作效率。同时，做好“增业绩、降成本”工作，努力提升发现、分析和解决实际问题的能力，服务公司发展。

3、勤修养，立品德。更加注重团结，更加注重个人修养，更加注重自我要求，更加注重家风建设，维护公司人员良好社会形象。

**个人年终工作总结篇四**

今年20xx年8月4日，我来到了监利县荣鑫房地产评估事务所上班在上班的三个月我主要负责档案管理，经过自己的努力以及同事的帮助，我对自己的工作渐渐熟悉，现在已经能较好地完成了自己的本职工作，圆满地完成各项工作任务。回顾近三个月来的工作，现总结如下：

一、根据所领导的安排，我主要负责档案管理，为维护本所利益和各方当事人的合法利益，根据《房地产估价规范》和国家、省、市的相关规定，及时做好估价资料整理归档，方便内部和外部审核，并且防范风险或解决有关估价争议，结合本所实际对档案做出了相应的管理措施。

二、及时对所内评估报告进行登记归档，并及时对纸质档案资料进行扫描，转换成电子档案便于保存。

在客观总结成绩和经验的同时，也清醒地认识到，在工作中还存在许多问题和不足：

1、个人业务水平有待进一步提高，要加强业务理论知识学习；

2、细心不够，考虑事情不够全面。在考虑问题的时候不够仔细和全面，容易忽略很多的细节问题。

3、工作经验不足，常有急功近利及浮燥情绪。

在总结这三个月来得同时也认识到我在档案管理还存在着不足，有着进一步提高，对所里的业务知识也还没有完全熟悉，对领导的安排要做到事事有落实，事事有回应。

**个人年终工作总结篇五**

我们每个人都是在不断的总结中成长，在不断的审视中完善自己。xx年自己也是在总结、审视中脚踏实地地完成好本职工作，现将xx年工作总结如下：

重视理论学习，坚定政治信念，积极参加局机关组织的各项活动，能够针对自身工作特点，学习有关文件、报告和辅导材料，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。xx年在全国范围开展了“保持共产党员先进性”的理论学习，作为一名党员，在学习过程中认真按照支部的要求深入学习其内容，掌握其精髓，把理论知识践行到实际工作之中。

认真做好本职工作，做到腿勤、口勤，笔勤，协助领导圆满完成各项工作。

xx月份前在供暖所办公室工作，作为单位的窗口科室，一言一行都代表着单位的整体形象。因为是服务部门，每天都会有部分群众来访，对待他们，我始终遵循一个原则“一张笑脸相迎，一把椅子让座，一杯热茶相送，一个满意答复”，每次看着来访的群众满意而归，作为工作人员的我，心里总会有小小的成就感。不是有句歌唱的好吗?“你快乐所以我快乐”，小我之后要成就大我，“群众满意”，我们的价值也就得到了体现。同时负责各类总结的撰写，收集信息，及时了解单位发生的事情，及时向领导汇报，努力做好领导的参谋助手。xx月份借调到政工科，主要负责党务这块工作，记得刚踏进这间屋子的时候，感觉挺微妙的，不绝于耳的键盘声，每个人埋头工作的热情，深深的感染着我，心里暗暗的给自己鼓劲加油。工作角色的转变，使自己意识到工作水平较其他的同志差距离还很大，为了缩短差距，自己定指标下任务，坚持每天学习，紧紧围绕本职工作的特点，努力做到融汇贯通，现具体工作主要包括党务方面的收发文、撰写党务文章、掌握全委党员、入党积极分子、转正党员基本情况，以及党务其他方面的工作。在实际工作中，把理论和实践相结合起来，把工作和创新结合起来，拓宽思路，努力适应新形势下对本职工作的要求，通过近段时间的学习，理论水平有了明显的提高，工作逐步走向正轨，这两个月共上报下发各类总结、通知份。

同时来到这个新集体，总的感觉“团结，友爱，互助”是这个科室的特点，作为新同志的我，每天都会有这样那样的不懂，每名同志都会用心热情的“知无不言，言无不尽”，在这样的一个大集体中工作，我会更加倍努力工作，也许会有一些的辛苦，但人不常说吗?辛苦是一种磨炼，何况是我们大家一起同甘共苦，在辛苦中，才会锻炼自己的能力;在辛苦中，才会充实的体现着自己人生。

为了把xx年工作做的更出色，制定工作学习目标，加强个人修养、理论学习，以此提高工作水平，并适应新形势下本职工作的要求，扬长避短，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。取长补短，向其他同志相互交流好的工作经验，争取xx年的工作更上一个新台阶。

**个人年终工作总结篇六**

自己从xx年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止xx年x月x日，20xx年完成销售额xx元，完成全年销售任务的xx%，货款回笼率为xx%，销售单价比去年下降了xx%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了xx%和xx%。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于xx系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对xx区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，此类产品售后服务存在问题;二是xxkv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

xx区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。xx区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的xx%，故区域市场潜力巨大。现就xx区域的市场分析

(一)市场需求分析

xx区域虽然市场潜力巨大，但xx区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，xx供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而xx地区各县局隶属xx供电局管理，故要在xx供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，xx供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵压贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，xx地区的电网改造有可能停止。

(二)竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，xx区域的电气生产厂家有二类：一类是xx厂(分厂)、x电、x大、xx等，此类企业进入xx市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售;另一类是xx市避雷器厂等，此类企业进入xx市场晚但销售价格较低，xx型避雷器销售价格仅为xx元/支、xx销售价格为xx元/支，此类企业基本占领了代销领域。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，xx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)依据xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在xx区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：xx电力局、xx电力局做为重点，同时xx供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作;二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在xx区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二)针对xx地区县局无权力采购的状况，计划对xx供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团xx煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)对xx已形成销售的xx电力局、xx电力局因xx年农网改造暂停基本无用量，20xx年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

(一)xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)xx年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)xx年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂x天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

(四)由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，xx年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。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xx企业的每一名员工，我们深深感到xx企业之蓬勃发展的热气，xx人之拼搏的精神。在这辞旧迎新之际，我将个人销售工作总结如下。

xx是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，xx很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，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。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，同志积极配合xx公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

xx年下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出xx火爆场面。在销售部，同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，同志立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。在来年，我们应该具有信心，做好20xx年工作计划，使自己步入一个新台阶。

**个人年终工作总结篇七**

1、光阴似箭，时间如梭。转眼间上班已经一年多了，回首过去的一年，内心不禁万千。在各位领导的帮助带领下，以及和同事的共同奋斗，和经过了自己的积极努力，我顺利地做好自己的工作，这也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢企业给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。以下就是我20xx年的工作总结如下。

2、在这一年中，让我感受到了公司学习、开放、和谐、创新及宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，感受到了客服部同事们在工作中尽职尽责、身体力行的艰难和坚定。我要特地感激同事们对我的帮忙，感激他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。在他们的悉心关怀和帮忙，经过自身的不懈努力，自我各方面也取得了必须的提高，现将我的工作情景作如下总结。

3、20xx年很快过去了，迎新之际，我们总结过去的20xx年。展望充满希望的20xx年，入职以来我在新的工作中得到了一些体会，在工作中心态很重要，工作要有激情，保持阳光的微笑，可以拉近人与人之间的距离。积极的思想，平和的心态和充足的干劲才能促进工作进步和工作的顺利。

4、初出茅庐，时间就这样很快的过去了，在一年多的时间里，我在公司领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，工作上受益匪浅，思想上也感悟良多，这对我今后的人生和发展都有举足轻重的意义。既体会到了刚刚踏上工作岗位的新鲜感，又领略到了从事设计工作的严谨与艰辛，现将工作以来的情况总结成如下几方面：

5、20xx年弹指间已过。总结我这一年来的工作，只能说是忙碌而充实。一年来在领导的指导、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，现将我这一年的工作总结如下：

6、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，虽然我来公司时间还不太长，可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：

7、自进入单位近一年来，在领导的关心、指导和同事们的帮忙下，我迅速的融入群众，进入工作主角，基本掌握了各项工作要领，较好的完成了各项工作任务。工作之余透过自学，丰富了理论学识，并在工作过程中将所学理论付诸实践，透过理论知识与实践经验相结合，进一步提高了解决实际问题的潜力。现将一年来的工作、学习状况简要总结如下：

8、时光如梭，光阴就像流水一样从我的指尖溜走。不经意间我来到央行已经工作一年了，这一年这是我人生中弥足珍贵的经历;也是我人生中最美好的回忆;更是我人生发生转折的一年。这一年，在各级领导的带领和培养下，在同事们的关心和帮助下，我在思想、工作、学习等方面都取得了一定的进步，个人素质也有了一定提高。在对央行肃然起敬的同时，也会自己能够成为央行的一员而感到欣喜。现将本人这一年的工作情况总结如下:

9、20xx年就快结束，回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始即将临近。现就本年度重要工作情况总结如下。

10、一年来，在会党组的正确领导下，在机关全体同志的帮助、支持下，我以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，认真完成了领导安排的各项工作任务，自身的政治素养、业务水平和综合能力等都有了很大提高。现将一年来的思想和工作情况以及今后的努力方向汇报如下：

11、20xx年即将逝去，这是我步入昌达公司一年以来，在公司领导的指导、关怀与帮助下，我不断提高一个现场人员的工作能力和素质，保持以学为主的谦虚态度和本着以公司利益为出发点踏实工作，勤勤恳恳，紧紧围绕我煤炭公司全年目标而努力，认真做好自己的本职工作，为了总结过去的经验教训，更好的开展今后工作，现将具体情况汇报如下：

12、20xx年已经接近尾声了。对一年来的工作学习进行回顾和分析，只能说是忙碌而充实。一年来在领导的指导、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，现将我这一年的工作总结如下。

**个人年终工作总结篇八**

20xx年市场拓展部在公司及分支机构全体同仁关心和支持下，逐步理清思路，打开工作局面，积极上功能、开拓市场。探索一条符合实际的市场拓展之路。

(一)逐步明确仓库未来发展定位。主要围绕\_个分公司发展定位进行梳理。在现有业务中进行分类，把符合未来定位及高附加值的优质客户进行着重培养，不符合的逐步淘汰。

(二)是积极跑市场，联系新客户，尝试新领域。公司加紧与\_\_集团的\_\_物流公司的洽谈，改造库房硬件设施，引进\_产业进场;保持和\_\_上市公司的联系，打造化工原料物流配送中心。

(三)是加大宣传力度，多渠道开展业务宣传。积极开展申报\_\_重点物流仓库工作;加紧赶制宣传册，目前清样已经出来;联系专业公司着手广告片脚本编制;针对\_\_业务，给\_\_物流管理公司送去邀请函。

(四)是着眼市场，完善仓库功能。积极与郑交所联系，申报菜粕和菜油籽期货交割库的申报工作;针对今年国家棉花收储工作任务重的重要信息，积极开展棉花储备库的申报工作。

(五)加大合同管理力度，提高公司掌控能力。20\_\_年\_月公司根据《合同管理办法》一年来的运行情况，结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经理办公会讨论通过，于20\_\_年\_月下发并试运行。同年\_月要求各单位参照办法将20\_\_年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

(一)各分支机构对国家局完善体制机制的顶层设计理解不够，对办公司的目的理解不一，所以在推动完善分支机构建设上参差不齐。

(二)由于思维惯性，业务员目前还只能限于本单位和现有业务领域，看市场的宽度和深度都不够。

(三)要从原来的经营人员转化为公司业务人员，形成一个业务团队还有较长的路要走，业务人员的素质和相关业务知识有待提高。

第一、加大跑市场力度。市场是跑出来的，客户是引进来的。

那么，怎么跑市场?一是领导重视。领导重视就是压力，压力转化为动力，可以增强业务人员主动跑市场的积极性，把跑市场变成一个常态性的工作，变被动为主动。领导重视就是支持，支持就能建立自信，树立必胜的信心。二是建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同，树立对企业的忠诚，以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为，提升责任心，激发反省能力，对不正确的价值和观念进行改正，提升自我能力。三是明确市场方向。跑市场不能盲目，要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

第二，明确主营业务，开办专业市场

主营业务指企业为完成其经营目标而从事的日常活动中的主要活动，是企业收入的主要来源。首先，结合自身特点，明确主营业务。\_\_分公司为城市仓库，具有较强的装卸能力和快速交通通道，适合\_商品物流和城市快销品作业。\_\_分公司具备棉花期货交割资质和多年棉花管理经验，适合以棉花期货交割和收储为主，发展化工产品和烟叶收储。\_\_分公司在集装箱业务上积累了不少经验，可以把集装箱业务打造成主营业务，逐步优化收储种类。

各物流部也要结合当前的主营业务，充分发挥成品油、烟叶和种子储备的管理优势，及专用线的特有资产优势，固化主营业务，拓展适合自身的特种业务。在明确主营业务同时，要打造一些有特色的专业市场，如棉花期货交割市场，集装箱业务市场，大型钢材交易市场，城市快销品市场，种子收储、加工市场，竹木交易、加工市场等等。

**个人年终工作总结篇九**

转眼20xx年即将过去，回忆即将过去的一年个人的工作，学习了一些新知识，同时发现了一些不足，现将主要工作总结如下：

本人能遵守好电子厂的各项，按时上下班，无迟到、早退现象。班中不做与工作无关的事严格按照操作规程操作，团结好同事，相互关心并认真贯彻和执行好上级领导的有关文件精神和要求，自觉维护好企业形象。

1、安全方面：本人上班前能够自觉的穿戴好劳保用品，认真参加各项安全培训，做好笔记。牢固树立起“安全第一，预防为主”的思想，并认真贯彻到每位组员，真正做到生产在忙安全不忘。

从而保证了本组各类安全事故为“零”，在x月份本班组涉及到危险、一级动火作业几十起，如在焊接满流槽，离心机回流管、结晶槽补焊、母液储槽补焊等，在每次检修前都能做好安全检修工作的准备工作，如个槽的清扫工作，消防器材的准备工作，检修施工单位手续的检查、签字挂牌的确认，检修过程中做好跟踪检查，确保了安全检修工作顺利的进行。

2、生产方面：在各级领导的指导和班组人员的配合下，硫铵产量每月都能够超额完成，硫酸消耗每月都完成的较好，这与广大职工的工作表现也是分不开的。硫铵产量竞赛中，在班组的共同努力下，本班组多次取得好成绩。

3、生产质量：硫铵产品质量合格率100%，组要可以从以下几个方面工作：

(1)母液的酸度。在正常生产出料过程中，每班组认真控制好酸度，保证在3-5%之间，使硫铵结晶连续均匀长大。

(2)合理母液温度。我们控制在50℃左右，根据气候的不同及时调节，保证了硫铵颗粒快速连续形成长大。

(3)加强离心机的操作，连续均匀下料，保证了游离酸和水份的合格

(4)加强干燥床床温的控制和床面、床眼的清洁，每周彻底清理一次，确保成品硫铵水份的合格。

本人能够自觉按时参加各项培训，上课做好笔记，考试均能够。另外对新工人的培训，从讲起，平时实践操作中联系安全源辨识和安全操作规程，使他们真正熟悉了才让他们亲手独立操作。在操作过程中再仔细耐心的和他们讲些设备易发生的故障及本岗位易发生的事故，遇到类似事故如何处理，使他们心中有底、遇事不乱。

1、经过一年工作下来，本人发现还存在一些不足。如小组管理水平还欠缺，工作中有时不能抓住重点，尤其是岗位人员缺少时自己忙自己的不能很好的关心好岗位人员的操作，把各项工作想全、做细。另外业务技术水平还待学习加强。

2、下一步打算。加强自己技术业务的学习，不懂多问，团结好同事之间的关系，认真贯彻和完成好各级领导安排的任务，使自己和本组有新的进步。

**个人年终工作总结篇十**

今年以来，本人努力工作，求真务实，积极进取。在领导的关心下与同事一起圆满完成了各项工作任务。下面我从德、能、勤、绩、廉五个方面对去年的工作做一总结。

无论做什么工作都能摆正自己同组织、同事的关系，把实现个人的人生价值同服从上级领导的安排紧密地结合起来。在工作和事业面前，不争名夺利，不计较个人得失，时刻保持良好的道德情操。

在日常工作中不断加强方针政策、法律法规、业务知识、信息化知识等的学习，在工作中多向老同志请教，遇到疑难问题及时向领导请示。通过努力不断提高自已各方面的能力，为完成好本职工作打下坚实的基础。

勤勉敬业是对一名公务员的起码要求，我时刻牢记自己是人民的公仆，严格遵守各项工作纪律，上班不迟到不早退，不离岗、串岗、脱岗。在工作中始终坚持“做了就要做好”原则，对领导布置的工作认认真真按要求及时完成。有时遇到工作量大、时间赶的任务，能够利用中午或晚上的时间加班，按时完成工作。

在xx局办事大厅我主要受理企业年检和户外广告、动产抵押、商品展销会登记窗口的业务，在窗口工作中我格遵守窗口岗位职责规范，热情高效服务办事群众，做到优质服务、支持地方经济发展。20xx年共办理企业年检xx多份，办理户外广告登记xx份，受理动产抵押、商品展销会资询x次。在受理窗口工作的同时做好企管股收发文和材料汇报工作，20xx年共收发文xx份，按文件要求对各工商所报上来的材料进行收集整理，再向xx市局企管科、xx市安监局汇报的材料达xx多份。今年x到xx月份我被抽调到注册股，在完成本股日常工作的同时协助注册股的企业档案扫描工作，共去黑企业档案扫描件xx多份，为完成企业档案扫描工作尽了自已的一份力。

按照xx总局和省工商局的“六项禁令”严格要求自己，廉洁奉公，依法办事，始终保持清正廉洁的作风。从来没有利用职务之便，获取一己之私。把重点放在严谨、细致、扎实、求真上，养成奉公守法以廉为荣的作风。

一年来，虽然在工作、学习方面取得了一定成绩，但仍然存在着一些不足，如理论学习不够、服务缺少创新等，今后我将加强学习，在实践中总结经验不断提高服务水平，成为一名人民满意的xx公务员。

**个人年终工作总结篇十一**

xx年已经过去，总结这一年来的工作，应该说是忙碌而充实。在领导的指导、关心下，在同事们的帮助和配合下，我的工作取得了一定的进步，现将我这一年的工作总结如下：

在部门领导的带领下，我以积极认真的态度和饱满的学习精神投入到学习中，在政治觉悟、精神素养以及业务能力和工作态度等多方面都有了很大的提高。

1、学习资料准备及协助部门负责人安排组织部门人员学习时间及内容。

2、部门所有文件的收发、管理及归档工作;并根据局档案室规定，按时间、类型定期进行交接工作。

3、采购项目立项专家论证环节中，协助上级联络专家论证所需地点，及专家论证费的领取和发放。

4、与部门相关的财务工作。

5、按照要求协助领导成立部门纪律检查联络小组并承担部分工作内容;按要求制定部门印章使用制度。

6、部门其他日常工作及领导交办的其它事物。

xx年已经过去，虽然在工作上有了很大的提高和进步，但是在实际工作中仍然有不足之处，还需要在领导和同事的监督和帮助下不断进步。在xx年的工作中，我会不断的加强个人素质修养，不断的学习，努力提高工作水平，发奋工作，克服困难力求把工作做得更好。

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