

2023年文员年度工作总结与计划(汇总6篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

文员年度工作总结与计划篇一

转眼间即将迎来九月，作为一名文员，我现将个人九月份工作计划陈列如下：

- 1、处理来函文件，登记、归档、统计资料、打印、复印函件资料。
- 2、编制每月办公用品，做好领用发放工作。
- 3、办理工作餐卡、药费报销及其它日用品的发放工作。
- 4、协助编制部门工资、奖金发放表格。协助做好工程部月材料、资金消耗表，水电、煤月度能耗表。
- 5、保证工程部办公室的清洁卫生和接传电话。
- 6、负责登记员工考勤表。
- 7、协助工程部对所有图纸、技术资料、图书进行分类，编号、建卡、存档、建帐和保持资料的完整性。
- 8、做好文员工作总结报告，完成部门安排的其他工作任务。

文员年度工作总结与计划篇二

在公司工作了已经有三个年头了，虽然现在我还是一个公司最普通的文员，但是我已经完全的掌握了我的工作方向。相信只要我再接再厉，在接下来的一年中，我相信自己会做的更加的出色！

新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年。在这里工作已过三个年头了，在此，我订立了xxxx年度工作计划，以便使自己在在新的一年里有更大的进步和成绩。

(1) 发扬吃苦耐劳精神。面对仓库中事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

(2) 发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的工作基础、辩证的思维方法、正确的思想观点。

(3) 当好助手。对主管交待的工作努力完成并做好，增强责任感、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。完成自己份内工作的同时能够主动帮主管或同事分担一些工作。和同事互帮互助，共同维持和谐的工作环境。

(4) 熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在公司目前正在进行的7s推行工作中，作为公司一名老职员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力配合。

以上，是我对xxxx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领

导指正。展望xxxx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一项工作。

文员年度工作总结与计划篇三

文员的工作职责：处理来函文件，登记、归档、统计资料、打印、复印函件资料。

- 2、编制每月办公用品，做好领用发放工作。
- 3、办理工作餐卡、药费报销及其它日用品的发放工作。
- 4、协助编制部门工资、奖金发放表格。协助做好工程部月材料、资金消耗表，水电、煤月度能耗表。
- 5、保证工程部办公室的清洁卫生和接传电话。
- 6、负责登记员工考勤表。
- 7、协助工程部对所有图纸、技术资料、图书进行分类，编号、建卡、存档、建帐和保持资料的完整性。
- 8、完成部门安排的其他工作任务。

文员年度工作总结与计划篇四

1、工作专业方面的技能待加强

我现在在工作中明显的感觉到吃力，主要是因为自己首次接触到这个岗位，这是我之前从来没有过的，对我来说也是一个新的尝试，所以我一定得增强自己的个人能力，电脑办公软件我是要在来年必须熟练掌握的一项技能，这样可以省去我大部分工作上的时间，我自己也明显的感觉到自己在这方面的能力有点不堪入目。

2、为人处世方面的能力待加强

我现在所在的岗位免不了去领导沟通、与办公室的同事们沟通、与来访的客人沟通等等，但是我不难发现自己在与人沟通的时候，都是唯唯诺诺的状态，不能十分清楚的表达自己的想法，一定程度上影响到了自己的工作，我将在来年，多锻炼自己这方面的能力，保证自己有自己个人气场。

工作效率是反应一个人在岗位上是否成功的重要参考数值，所以现在提高自己的工作效率是当务之急的事情，目前我能想到的解决办法就两点，一是熟能生巧，一项工作做的多了自然会找到更有效的方面，但是我觉得我没有那么多的时间让我去成长，所以我选择第二项，请教前辈，总结他们的经验，再用到自己身上，在来年我也会做到，多询问同事，我在工作中存在哪些需要加强的地方，或者是希望我做出改进的地方。试想如果领导交付给我一份工作任务，限我半个小时内搞定，而我只用了十五分钟或者是十分钟就搞定了，这就极大程度上增加了领导对我的好感。

我一定要分清楚哪些工作任务是我需要多重视，多加强的，每个人每天的工作时间、工作精力就那么多，我要保证不把时间精力花费在不必要的事情上，在心里要把工作划分好等级，比如说，统计员工们每个月的考勤还有把会议的纪要清晰的谱写一遍交给领导，突然间遇到两项工作，我就要迅速的选择重要一点的工作先完成，务必要自己做到专心完成其中一项工作，再接下一项，我就会选择先做会议的纪要，因为这是领导马上就需要的，而考勤统计可以不慌不忙的慢慢来。

文员年度工作总结与计划篇五

办公室文秘一职，对我而言是一次机会，它能够充分展现自己的理想和抱负。我非常珍惜也非常感谢领导能给我这样一个施展自己才能的机会。我将把这份感谢打动之情化为工作

的热情，扎实苦干，一丝不苟地完成领导交给我的任务。

首先，办公室文秘这一职位是中介性的职位，整个团体的上传下达都是由办公室承接代办的，因此文秘工作一定要做到以下几点：

- 1、听从，一切工作要服从领导的吩咐和铺排。
- 2、领会，要完全理解、遵照领导的意图办事。
- 3、执行，要果断地落实贯彻领导意志，强化执行力，做好办公室文员工作总结。

但是听从并不是被动，良多工作可以提前猜测、积极主动地开展，及时正确地把握各方面的工作动态，及时向领导反馈各方面的信息，注重调查分析，为领导提供决议计划参考；同时，办公室工作还要讲策略，讲工作艺术，当真、科学地搞好领导与领导、同事与同事、部分与部分之间的沟通协调工作，不能扯皮、推委、泛起工作空档。

其次，办公室文秘工作相称于团体的小管家，办公室日常的物品采购、发放；各子公司常用物品的登记、存案等都由办公室完成，因此办公室文秘一定要有足够的耐心并热爱本职工作。

1、在日常事物工作中，我将做到以下几点：

(1) 协助办公室主任做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有详细收拾整顿的文件按种别收拾整顿好放入贴好标签的文件夹内。

(2) 做好了各类信件的收发工作。

(3) 做好低值易耗品的分类收拾整顿、出入库、各类帐务的

报销工作。

(4) 协助办公室主任做好公章的治理工作

在日常事物工作中，我一定遵循精、细、准的原则，精心预备，精细铺排，细致工作，干尺度活，站尺度岗，严格按照办公室的各项规章轨制办事。

2、在行政工作中，我将做到以下几点：

(1) 做好领导服务：及时完成办公室主任、团体各部经理和部分主管交办的各项的工作。要成为领导的助力、助手，急领导所急，想领导所想，勤跑腿，多汇报，当好顾问助手。

(2) 做好各部分服务：加强与各部分之间信息员的`联络与沟通，系统的、快速的传递信息，保证信息在公司内部及时正确的传递到位。

(3) 做好员工服务：及时的将团体员工的信息向公司领导反馈，做好员工与领导沟通的桥梁。

(4) 协助办公室主任完善团体各项规章轨制。

(5) 做好信息工作：保留好办公室常用文档，做好存档工作；要及时、正确、全面的收集各方面信息并做好存档工作。

(6) 做好文书工作：及时完成领导交办的各种文稿，学习各种文字材料的写作，进步自身写作功底。

3、进步个人涵养和业务能力方面，我将做到以下三点：

(1) 积极参加团体铺排的基础性治理培训，晋升自身的专业工作技能。

(2) 向领导和同事学习工作经验和方法，快速晋升自身素质。

(3) 通过个人自主的学习来晋升知识层次。

我深知：一个人的能力是有限的，但是一个人的发展机会是无穷的。现在是知识经济的时代，假如我们不能很快地晋升自己的个人能力，进步自己的业务水平，那么我们就这个社会淘汰。当然要晋升自己，首先要一个良好的平台，我以为某某团体就是我最好的平台，我一定会掌握这次机会，使业务水平和自身涵养同步进步，实现自我的最高价值。公章使用做好具体登记，严格执行团体公章治理划定，不滥用公章。

(5) 做好办公用品的治理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不铺张，按时盘点，以便能及时增补办公用品，知足大家工作的需要。

(6) 做好办公室设备的维护和保养工作，

文员年度工作总结与计划篇六

如果我能有幸进入欣龙公司，我认为要展开好一名销售跟单文员的工作，真正的大展拳脚，促进公司订单的顺利完成，应该遵循以下几点逐步进入角色：

一. 7天之内了解工厂生产的产品。包括它的外观，质地，特性，优点，缺点，用途。虽然跟单文员不属于工程技术人员，似乎不需要对产品有的了解。其实不然。首先，在与客户沟通时，如果你对产品只一知半解，那么客户对你的信任度会大打折扣，甚至会怀疑你的工作能力。当客户向你咨询时，你也只能支支吾吾，或者老是去向技术人员打听，客户不可能放心的把订单交给你去做。也没有任何优势吸引客户向你下单。

跟单人员的虽然不是官，但是他的门禁权限却很广，他可以进出多个部门，这就给我们学习新产品提供了便利的渠道，只要你不怕苦，不怕累，勤下车间，不耻下问，没有学不会

的东西。纺粘无纺布，熔喷无纺布等，相信很快会被我熟知并熟练的运用。

二. 在最短的时间内弄懂生产过程及工艺。刚开始，一般人会认为跟单文员只需知道生产订单的进度就可以了，好像白领一样，坐在办公室，打着电话，发着email就可以掌控一切。一个优秀的跟单人员，会非常熟悉产品的工艺流程，生产一定数量的产品所需要的生产时间。会亲自进车间察看大货的进度。当积累经验久了，无论是工艺还是货期你都可以直接回复客户。

三. 熟悉各部门的工作流程，按照公司的规定来办事。每一个公司都有自己的工作模式。如果每个人都按照自己的流程来进行工作，那么将会导致公司秩序的混乱，各个部门的工作也会受阻。严重的会导致公司蒙受经济及名誉上的损失。比如说，公司规定收到客户订单需要经理部门签名确定。有一天，跟单员张三收到编号为a-001产品的订单，当时经理部门正在讨论产品调价的问题。下面的文员还没得到具体的通知。这时，张三，直接将订单发给生产线，催促生产。没有给经理确认，而此时a-001的产品因为原材料涨价的问题需要涨价。但大货已经在生产了，张三跟客户多次协商价格都调不上来。如果这时停止生产，那么那些半成品都会变为废品。如果让大货完成而不运送给客户，那你就违了约，且失去了信誉。最后只能亏本卖给了客户。这样就直接造成了公司亏损。

四. 了解货物的运输。出国的货物一般通过船和飞机，国内的货物通过公司安排汽车或者安排物流公司运送。在订单完成之前，跟单文员要认真选择运输公司，并考察他的信誉度，是否有能力运送此批货物。欣龙公司货物的运送主要通过物流来完成，我会尽快熟悉这些物流公司。经常与物流工作人员沟通，保证货物安全准时到达目的地。

五. 熟悉了解客户。对于客户的订购产品的习性要有足够的了

解。当出现异常情况时，可以做出果断的处理。比如说，客户订购的产品，在外观或者包装上有一点微小的瑕疵，新来的跟单员可能会请示上级领导或者跟客户协商是否能接受这种不达标的产品，如果是一位老跟单员，可以自己做出判断。不必劳烦他人。

六. 正确对待客户服务。跟单文员实际上是公司和客户之间的一个窗口。首先，你是公司的雇员，你得对公司绝对忠诚，事事站在公司立场上，为公司着想。在客户那边，你必须坚持“客户是上帝”的原则。要让客户感觉到他是客户，正在享受星级的服务。客户不会理会公司其他部门是怎么运作，也不想知道，他只会与你联系，了解他的订单，了解他的货期。所以要做一个明亮清晰的窗口，要看清事实，冷静处理。我记得在东莞工作期间有一位同事，她总是盲目的满足客户的一切要求，从来不敢说“no”[]根据工厂实际生产情况，订单的货期根本不能按照客户的时间交货，这位同事会说“ok”[]后来只好安排订单外包出去，结果货期和质量都达不到要求。有时，客户给她一个新开发项目，所有人都晓得这个产品以我们现在的工艺无法完成，可这位同事总说[]noproblem[]一个新项目来来去去搞了两三个月，既浪费了时间，又得罪了客户，最后又丢给客户自己去寻找其它厂商。这时客户时常打电话抱怨公司的服务不好，销售人员不好。慢慢的这位客户的订单越来越少，最后换了供应商。

七. 加强与生产线的沟通，与车间工作人员保持良好的人际关系。跟单人员最关键的工作是沟通，跟催。如果与车间相关工作人员关系处理不好，那么跟单工作很难展开，根本无法促进生产，保证订单的顺利完成。

八. 努力学习《中华人民共和国合同法》相关条款。在以往的工作中，很少接触到法律，因为全是国外订单。公司都会由专业人士起草一份谨密的固定合同格式。所有的销售员都采用统一的格式，只是修改一下客户名，货名，价格，货期，付款方式，备注等等。遇到的经济纠纷较少。遇到不付款的

客户，在发电子邮件或打电话催款无效的情况下，有时是派国外追债公司或者公司驻外工作人员上门请款。在跟单过程中，只要重视与客户交流时的书面证据，一般都不会有问题。我记得有一次，一个法国的客户给我下了一张订单，他们的订单是法文，没有其它英文描述。也没有以往的英文货物编号。我通过数量和单价判断是一个装戒指的戒指棉，我查出该客户以往的订货记录，找出当时出货的照片，电邮给了客户，问他是否需要这个产品。客户在电邮中回答yes。出货后的几个月，收到客户的投诉，说我们做错货，要求我们赔。我立即找出当时的电子邮件，客户只好承认是他们那边没有沟通好。然后重新下了一张订单。当时，生产部门也很高兴，因为上一单的货很容易生产，而且单价高，现在又来一张类似的订单，要知道，产量和销售额是与工人的奖金挂钩的。在国内，如果法律学得好，就可以避免可以很多不必要的麻烦，避免合同有漏洞，别人有机可趁，造成公司受损。