

2023年年终工作总结金句(通用6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

年终工作总结金句篇一

一转眼，三个月的试用期即将过去了，恰逢年底，销售业绩方面虽然不太乐观，但是收获还是很大的，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

在x月，我正式接管了会员销售的工作，每天的工作都很充实，主要包括会员的续费，新会员用户的开发及问题的处理，周一，我要将统计好的周报按时发给各相关负责人那，每月初也要做相应的统计报表，虽然工作很繁琐，但是我觉得很充实。原来负责会员的同事经常会传授些经验给我，并且会带我一起去拜访会员客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看。然后，仔细地分析给我听，从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔仔细细地进行分析，这让我体会非常深刻，为我日后独立完成销售工作起到了至关重要的作用。

应该说我的运气很好，在刚进公司不到一个月的时间，经理就让我到xx总部去学习、培训，虽然时间很短暂，但是收获却是很大，也让我认识了很多在分公司担任会员销售的同事们。回来后继续努力的工作，是从真正意义上的理论阶段过度到实践阶段。通过这样理论和实践想结合的实战演练，让我对销售工作有一个更深层次的认识，同时也积累了不少和客户交流的实践经验，为自己更好地开展下一步工作奠定了基础。

我想无论遇到什么样的困难，更重要的是自己能能否战胜自己。只要自己有收获，有长进，能够得到客户以及同事的认可和信任，再苦再累，自己也是感到幸福和快乐的。

眼下自己最主要做的工作是改进自己的工作方法、深化学习、将被动的销售模式逐渐转化成主动的销售来提高公司的业绩，对西北的一个大市场，这是商家的必争之地，同时其市场成熟度是可想而知的。像工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断完善不断加强。销售这个行业，对于我来说一切都是陌生和好奇，一切又是充满坎坷和挑战。我以前在校学的是楼宇自动化专业，而现在从事的工作是销售。对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

“空悲切，白了少年头”，人生就像古人所说，趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到*时的工作和学习中，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司健康成长！

年终工作总结金句篇二

一、加强政治理论和技术知识学习

在20_年车间工作中，我紧跟时代的步伐，加强理论知识方面的学习，努力做到认识上有新提高、运用上有新收获，达到指导实践、促进工作、提高工作水平和服务能力的目的，在工作中不断的学习新技术新工艺，不断的充实自己，不断的提高自己的技术水平，来指导自己的工作。

二、发扬团队合作精神

(一)在平时的的工作中，首先做好日常工作，我与车间其他技术员既有分工又有合作，坚持经常和其他技术员进行工作交

流，充分发扬民主，杜绝独断专行，统一思想统一步骤，从而圆满完成车间的各项生产任务。2020年配合其他技术员根据车间可纺性合理安排小修机台和换喷头机台，累计改纺_台，十几个品种。

(二)根据行业协会的精神，2020年公司要求长丝车间北区停车，我配合其他技术员做好停车期间的工艺处理和平时的串碱工作，并把在工作中遇到的问题及时向车间领导汇报，安排相关人员解决。北区开车，做好开车前期的准备工作，做好工艺处理，提前将各项工艺参数调整到位，确保开车成功，保证产品质量。

(三)由于长丝车间长期纺木浆，导丝轮废丝多，可纺性差，我经常和原液车间的技术员沟通，反映车间的可纺性情况，并与职能处室的技术员多联系沟通，希望能够改变浆粕的配比来提高可纺性，今年公司采取了使用多种浆粕混用的办法，大大提高了可纺性。满筒率由原来的不足_%上升到了现的_%左右。

(四)四每月将车间的生产情况进行一次总结，及时将总结上交到技术处;将车间的主材消耗进行总结，及时上交计划处。做好统计技术分析工作，将车间生产中出现的异常情况，进行分析采取纠正措施，写出纠正措施报告。

三、完成车间作业指导书的编写和印刷工作

20_年根据企管处的安排，要求各个车间完成作业指导书的换版工作，新的作业要求按照三合一体系的要求编写，我和其他技术员明确分工，使新的作业指导书包含环境和职业健康方面的内容，更适用于实际操作。将作业指导书及时发放到了职工手中，圆满完成了作业指导书的换版工作。

四、提高职工的理论水平和操作水平

搞好职工培训是我们车间一项长抓不懈的工作，为此我们车间特别制定了培训制度，要求每个班组每月至少组织两次职工培训，开展形式多样的职工培训，对于新工转岗工要求有师带徒合同，由技术员鉴定合格后方可独立上岗。今年组织职工做三合一体系知识答卷，加强了职工对三合一体系知识的了解。又利用业余时间组织职工进行三合一体系知识的学习，使职工对公司的方针目标有更好理解等，为公司内审和外审打下良好基础。配合各工段班组搞好青工技术比赛，提高职工实际操作技能。

加强新版作业指导书的学习，组织我车间全体职工全部进行了理论知识考试。提高了职工理论知识。_职工坚持第二个早班学习，由于_纺丝工是控制车间产品质量的关键岗位。平时很注重纺丝工工艺知识的学习，对影响产品质量的主要工艺要让职工明白，反复的给职工讲，尤其是总经理走访客户后，带回来的脆断丝筒子，让职工亲自感受脆断丝给用户带来损失，让职工在工作中如何避免脆断丝的产生，始终给职工敲响警钟，增强职工在工作中的责任感。

五、推进三合一体系在车间的有效运行

在过去的一年中积极推进三个体系在本部门的有效运行，认真学习相关的管理和技术知识，编制本部门的年度审核计划，并按照计划组织部门的内审工作，组织车间有关人员对车间的危险源和环境因素进行了重新辨识和完善，对车间的法律法规清单等相关文件进行更新，规范各种报表记录。

邀请其他兄弟部门和相关职能处室内审员对本部门进行内部审核，对审核中别人提出的问题，提出改进的议建和建议，推进三合一管理体系在本部门的不断完善和改进，来迎接公司一年一度的内审和外审工作。与认证办的同志多联系、多沟通、发挥桥梁和纽带作用，对我车间的职工和来我们车间参观的相关人员。并对公司的目标、指标进行分解，制定本部门的目标、指标和管理方案，并及时向职工传达。

新的一年对自己要有新的目标和要求在今后的工作中，我会更加努力，不辜负领导对我的信任。

年终工作总结金句篇三

油田是一个从事石油和天然气勘探开发生产的企业，是中国石化集团公司下属国有大型企业，2009年生产原油*万吨、天然气***万立方米，是中国南方陆上最大的石油工业生产基地。油田是一个没有围墙的工厂，生产过程存在高温高压、易燃易爆、有毒有害等特点。作业环境复杂，危险程度高，事故发生概率大，且事故后果极易放大和激化，稍有不慎就有可能产生多米诺效应，导致连锁反应，影响油田正常生产、生活秩序和社会稳定。多年来，***油田各级领导干部和职工十分重视消防安全工作，取得了油田成立三十一年来没有发生重大消防安全事故的好成绩。

1、加强组织领导，严格落实消防工作责任制。多年来，***油田不断探索消防管理工作的新路子，牢固树立“隐患险于明火，防范胜于救灾，责任重于泰山”的消防理念，建立消防长效管理机制，明确单位主要负责人是本单位消防工作第一责任人，对本单位消防工作负总责，坚持重大火灾事故一票否决制。坚持“预防为主”的工作方针，健全组织管理网络，结合单位实际，明确职能部门的消防职责，把消防工作纳入本单位双文明建设的总体规划，与职能部门、基层队(站)签订的生产经营、安全承包或综合治理责任书，明确有消防安全工作要求。做到消防安全与生产经营、安全稳定工作同计划、同布置、同检查、同考核、同奖罚。定期召开的消防安全工作会议，单位负责人认真听取职能部门的消防工作专题报告，分析存在的问题，研究解决办法。

2、加强消防设施建设，为油田消防安全提供坚强保障。***油田不断加大消防专项资金投入，提升了生产装置防

火防爆的本质安全度。先后在刘陆大站、黄四原油库、崔庄联合站等重点油气站库投入800万元改建消防固定系统。投入200万元购置移动消防炮、防火隔热服、空气呼吸器等器材装备配备到一线基层站库，提高了基层站库的自防自救能力。确保油田在今年未发生一起重大火灾事故，为油田创造了良好的消防安全生产环境。同时还加强了专职消防队伍建设，油田消防支队，下辖五个消防中队，有各类消防车17台，机动消防泵5台，专职消防队员115人，消防支队实行武警消防部队管理模式。油田还投入500万元，为专职消防队购置了大型消防车、机动消防泵、个人防护器材等装备，提升了专职消防队伍整体灭火作战能力。

2、加强日常消防安全宣传，提高职工家属的防火意识。在职工家属中树立天天都是“119”的观念，大力开展了一系列具有油田特色的消防宣传“进站库、进工地、进井场、进小区”活动。

由局安全处、宣传部、综治办等部门牵头，通过电视、广播、报刊、版报等宣传形式，持续开展职工消防宣传教育月、百日安全活动赛、“119”消防宣传周等宣传活动。在施工工地显要位置，设置消防宣传栏，在施工人员居住点设置消防器材箱，定期对施工人员进行消防知识讲座，使消防安全意识随着宣传的深入而渗透到工地的每个角落。在进井场的宣传活动中，通过流动板报、消防宣传图片、消防知识讲座、初起火灾扑救演练等形式，提高了井场职工的自防自救能力。在进小区宣传活动中，针对住宅生活小区火灾特点，印制了《家庭防火小手册》两万多份，发放到油田小区居民手中，引导居民养成良好的用火用电习惯。在今年“119”宣传周期间，扬管中心在小区内组织了灭火体验和逃生演练等活动，使小区居民在寓教于乐的过程中，学到了不少消防常识。

1、树立全员消防理念，推进义务消防队的发展。加强义务消防队伍的建设，油田现有义务消防队40余支，800余人，分布在油区的各个角落，实现了基层队都有义务消防队。每年组

组织两次义务消防队骨干到专职消防队进行技能培训。重点开展熟悉技术装备操作、固定消防设施维护、保养和使用、岗位灾害事故处置程序和对策及岗位灾害事故处置预案演练。通过检查、考核、竞赛等途径检验效果，支队和中队两级督导员还坚持每季对全油田40多个基层单位的义务消防队进行巡回检查督导，采取现场提问、现场操作、实地演练和模拟处置突发事件的形式，确保义务消防队把时间训够、人员训满、内容训全、技术训精。在***油田组织的义务消防员竞赛中，来自13个基层单位的39名义务消防员在利用干粉灭火器(器)灭油盆火、两盘水带连接消防栓射水打靶、配戴空气呼吸器往返跑、选择灭火剂灭火4个竞赛项目中展开激烈角逐，充分展现了训练成果。

2、开展经常性的消防演练，提高防火灭火实战能力。凡是一、二级重点防火单位(部位)，都制定了消防“三案”，5千方拱顶和1万方浮顶油罐是一罐一案。为了提高灭火预案的针对性、实用性和技术数据的准确性，结合各重点防火单位(部位)的情况，经常组织职工学习灭火预案，定期开展灭火实战演练。每次演练都制定出贴近实际，方便实战操作的演练方案。对一级重点防火单位(部位)灭火演练每年不少于2次，对二级重点防火单位(部位)灭火演练每年不得少于1次。积极组织消防火灾应急预案实战演练。今年六月份，油田在试采一厂输油一队联盟庄大站开展了火灾应急预案实战演练。局长、分公司经理，分公司副经理及相关单位近50人现场观摩。这是油田组织的一次队、厂、油田三级联动实战演练，来自一厂输油一队、一厂应急指挥中心、真武消防中队、邵伯消防中队等60余人参加了演练。整个演练紧张有序，取得了预期效果。

年终工作总结金句篇四

时间飞逝，11年即刻岁末。这一年对我来讲可谓是人生中的又一个起点和转折。它发生了太多太多的事，有些事将会影响我的一生。那些工作中的点点滴滴仍历历在目，有过欢笑

也有过惆怅、有过激情满怀也有过意志消沉。但总的来说，这一年是我人生中不平凡、平庸的一年；我努力过、失落过、成功过，期盼过，当然也挫折过；每一个成功的喜悦，每一个困难面前的艰辛，在我这儿都播下了种子。希望在即将到来的12年，能让这些种子茁壮成长，为公司的明天和我的事业多添一片绿。

此刻，我将11年在公司的经历作一个简单的概括：

一. 得公司领导认可和肯定并委以重任

二. 一年工作重点及工作情况

1：12年6-7月，在公司领导的关心支持和部门同事的协同帮助下，了解掌握和熟悉了部门的主要工作任务，如：招行成都分行中心大屏及门禁系统、两河公园智能停车场系统，德康医院、成都金牛公安分局、言善信监控系统、安县交通卡扣系统、省环保12369环保举报热线系统等不同项目。

2.：7-9月，认知学习了公司的企业文化，并融入这个温馨大家庭；在公司领导的关心和同事的支持帮助下完成了角色定位和各客户类群的维护任务，主要完成任务为招行密押系统升级、两河停车场系统、德康医院和金牛公安分局监控系统、环保12369系统的维护任务。3：9月至今，完成了环保排污费系统维护任务的顺利交接和日常维护任务，公司质量体系审查的顺利通过，顺利完成部门制度、规范、服务流程的顺利制定和实施。

5：自身的不足主要体现在公司部分项目的工作技能还有待进一步提高，平时工作情况未向领导说明，很多时候不能按时打卡上班，以后我将全部摒弃这些不足，全力以赴迎接新的一年。

三. 20__年工作计划及安排

程师，这样技能满足部门的维护任务又能提高服务质量；根据现在的情况，本部门将设置几个“主管”岗位，1. 一人主要负责环保3大项目的日常维护巡检等工作；一人主要负责招行项目各系统日常维护和巡检工作；两人主要负责金牛公安分局和交通卡口各项目日常维护和巡检；2. 每季度进行1次集中培训或现场培训；3. 更加完善部门制度和落实人员责任制；当然，在任务较重的情况下，我们将作出实时调整，灵活支援，交叉维护以便提高维护和培训质量。

四. 对公司制度和管理的建议

针对我们在维护过程中遇到的问题，我作出如下几点建议：

些产品已经在客户那里开始使用，所以出现问题较多，工程师都是一边学习一边维护。避免不了在客户面前向公司有关方咨询处理问题的方法，给客户留下了不好的印象；其次，是老产品的更新升级，设备运行也不稳定，造成维护量巨大，处理一个问题又出现新的问题。希望公司12在这方面得到改进。

有的设备还需供应商提供；如：读卡器，摄像机等，这极大影响了服务效率，12此问题应首要解决。

导致工程师不能与客户及时了解情况以及管理人员不能了解实时状态。造成不必要的催促和二次报修。另外由于有些片区条件特殊，如其他县市区，由于离公司较远一个较为简单的任务需要派人去现场，这样就造成了一定的资源浪费和增大了服务成本，希望公司在新的一年有所考虑和改进。

五. 新年设想与期望

12的钟声即将敲响，回顾过去的一年我收获了比以前更多的东西，也把自己的工作技能得到了提升和发展，当然自身还有一定的不足。期望12在领导的关心信任和同事的支持协助

下把工作做得更好，将自己在公司监控系统方面做得更好、环保和其他产品的技术服务能更上一层楼。我将完善我的不足之处，也希望领导能给予指正和批评，我会与各位同事一道将工作做得更好。

年终工作总结金句篇五

xx年即将结束，审视自己一年来的工作，总结一年的得失，感触良多。一年来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正自己的工作位置，时刻保持谦虚、谨慎、律己的态度。在领导的关心、栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责。作为一名保安员，但在我心中，恒宝小区就是我的家，领导就是我的家长，同事就是我的兄弟姐妹，小区的事就是我的事，我要精心守卫我的家，使它在安全的环境中茁壮成长。我明白作为一个家庭成员，一名保安员守卫小区、守卫我家

保安是一项特殊的、并具有很大大危险性的工作，可我没有因此而胆怯、畏惧。记得有位名人曾经说过我们不是在为老板打工，更不是单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。我们只能在业绩中提升自己因此，我们必须秉承严肃认真的工作态度，干好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级领导交给我们的每一项任务，做到让领导放心。

在部门李经理的带领下，我们圆满地完成了今年的工作任务，得到了住/租户的满意，同时也得到了领导的认可。我们今年的工作是比较繁琐的一年，有住/租户的装修施工，进出的人员多且复杂，加上因当前金融风波浪潮的影响而愈加加剧了当前治安形式的严峻，这都对我们的工作增加了压力，在这种情况下我们加强了对进出人员、施工人员的监管和登记，

加强巡楼的力度，把事故彻底消灭在萌芽状态下，确保了小区的安全。

在工作之余，在部门的部署下，我们进行了保安员体能训练，内容包括，队列训练，军体拳等。坚持完成预期目标，保质保量地完成训练计划，我刚开始时也和队员一样有怨言，觉得成天训练这个没什么必要，但最终我明白要想有整体过硬的业务本领和强壮的体能素质，没有刻苦训练关键时刻怎么能发挥出我们^{^v^}养兵千日、用兵一时^{^v^}的作用呢?所以我们一直坚持。

作为保安还是一名义务的消防员，今年在部门组织的几次消防安全培训和发生火灾时的应急处理方案中，能认真地学习记录，掌握消防知识，结合本小区的消防设备、设施，定期组织人员进行设备的巡查和维护工作，以^{^v^}预防为主、防消结合^{^v^}的方针，确保住/租户的生命财产和安全。

在工作生活当中本人在一年的总结如下：

- 1、坚决服从领导、认真领会并执行公司的经营管理策略和指示精神，并贯彻落实到岗位实际工作当中始终把维护公司利益放在第一位。
- 2、认真对待并坚决完成部门交给的各项工作任务，积极协助主管做好班组的日常工作，并为班组的建设出谋划策。
- 3、工作中不怕吃苦受累，勇挑重担，主动找事干，做到^{^v^}眼勤、嘴勤、手勤、腿勤^{^v^}积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练自己的意志，增长自己的才干;并勇于发现和纠正自己工作中的缺点、错误，不断调整自己的思维方式和工作方法，分阶段提出较高的学习和工作目标，不断追求更大的进步。
- 4、加强学习，勇于实践，不断积累，勇于开拓。在理论学习

的同时注意讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己扎实的理论功底、正确的思想观点、踏实的工作作风、周密的组织能力、机智的分析能力、果敢的处事能力、广泛的社交能力；并虚心好学，不断地向部门主管请教取经，吸取他们的成功经验，不断鞭策自己使自己有学习的方向和目标。

5、坚持“预防为主、防消结合”的消防方针，完善消防设备巡查及保养措施，并加强消防知识的培训，提高防火意识，掌握消防设备的操作方法，确保安全。

以上是我在一年中做得好的方面，纵观一年的工作，客观自我剖析，自己也存在以下不足之处，恳请领导的指正与批评，以待在今后的工作中进一步加强和改正。

1、工作当中有松懈。

2、工作经验和相关管理知识仍需进一步学习，积累。

xx年即将过去，我们将满怀热情地迎来xx年，新的一年意味着新的机遇和新的挑战。今朝花开胜往昔，料得明日花更红。我坚信在公司领导的英明决策下公司的明天会更好，作为公司的一份子，在明年的工作当中我将一如既往，全心全意的为公司的不断发展壮大贡献自己的一份微薄之力。

年终工作总结金句篇六

一、学好本专业的技术

无论从事什么样的工作，专业技术永远是立足之本。作为售后技术这一块虽说不一定要求的技术要跟研发人员的那么高，但是最基本的也要知道。起码客户问起来你能够立马回答得出并帮助他们很好的解决问题。一开始我老是说工资怎么那么低，不过现在想起来也就释然了，就算是有一万块的月薪

放在那里，你拿什么来换。出来之前还满怀信心的，但是接触几次之后就发现自己太稚嫩了，有时很想回去，但是想想又不甘心，我不能灰溜溜的回去要有所得才行。所以很感悟，学好技术是重中之重，先立足，在讲发展，可持续发展。打扎实基建，才能建得起高楼大厦。不过，这些工控自动化产品的技术要想学好也不是那么的容易，很枯燥，涉及的很广泛，还必须有一个对技术有欲望的心。特别是售后技术这块，不只是只知道本产品的，还要了解它所应用在什么方面，是什么机械，带动它的是什么系统等等。这些不可能一天能够学的会的，要想大概的知道，必须要穿越一些不为人知的黑暗，去学习、去工作、去摸索、去思考。我相信在这领域里的人才想必也是经历一些不为人知的黑暗才有今天的成就的吧。所以我什么都不是，我就是一草根，需要从新学习。

二、学会与人沟通

做我们这样的工作，和人打交道是必不可少的事，有个良好的沟通能力可能会让你事半功倍。还有就是每次出差到现场作业时我都要有个心理准备，因为客户的心情不能确定，毕竟买了我们的产品出了故障对他造成一定的损失，随时会喷你一脸口水，所以抗压能力也要强。在这个时候只能小心翼翼的应付了，我一般只会说“请你放心，我会尽快帮你解决问题的”。还有出门在外，说话也要小心，尽量的从客户的心理出发，态度要好，绝对不能顶撞人家，人家可是我们的上帝。在与客户沟通时，对你从事的技术要求也是很高，一般在沟通时问的最多的也是技术性的问题；有时碰到一些不懂的技术问题就很纠结。如果是“嗯、啊、哦”的回答的话那就麻烦了；这样的问题最好就不要正面的去回答了，先从自己会的入手，尽量的转移到别的地方去，反正能帮他解决问题就可以了；要不然客户会对你的人产生怀疑的同时，也会对公司的形象造成损失，最要命的是他突然奔出一句来‘你到底会不会的’那样的话自尊心那就大受打击啦。所以在和人家沟通时要么不说在现场赶紧解决故障走人，要么就尽量的往自己知道的扯少跟人家在那里废话。

三、事前准备事后总结

在接到客户电话时，必须先了解最具体的情况看能否电话解决，如果要到现场去的话，那就去分析这个故障到底是什么原因造成的，然后从分析中知道大概要准备元器件，工具什么的。俗话说“成功是为有准备的人的”。完成任务之后，最好做一下总结，把现场的情况记下来，比如：我们机器所应用在什么机械上，用到了哪些参数，输入输出的电压电流等。最后分析出故障的原来，这个是对技术的提高比较好的方法，也是公司要求我们做的。

还有出差到现场并不没有别人所说的那么美好，一个人的旅途总是那么寂寞孤独；还要忍得住孤寂、耐得住枯燥、拆得了机床、修得了变频器、不怕脏、不怕苦、不怕累。这些都是售后技术人员的基本要求。抗得了就勇敢的抗，抗不了就放一旁；毕竟背后还有一个公司，公司里还有那么多的伙伴支持着呢！都说售后服务是一个营销的过程，也是再营销的开始，我想我会努力的去维护好公司的品牌形象为公司争取最大的利益。