

2023年员工工作总结(模板10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。

员工工作总结篇一

20xx年度移动员工总结转眼间，半年过去了。在这过去的六个月中，我已成功地实现了从一名学生向中国移动员工的转变。六个月之前，是中国移动选择了我，也是我选择了中国移动。从进公司的那一天起，我就不断地告诫自己，对自己一定要“高标准、严要求”事。

1、强烈的创新意识；

2、艰苦奋斗的精神；

3、尽善尽美的追求；

4、谦虚谨慎的态度。由此可见，只有我们移动的每一位员工发挥创新的主观能动性，并注意从我们身边的点滴做起，真正发挥自己的战斗力，才能为公司、社会做出应有的贡献。而在烈日炎炎下深入南山湖拓展训练基地，和同事们众志成城、攻城拔寨，使我明白了团队战斗力是无所不摧的——“只要战胜自己，你就赢了人生”。

（二）营销经理实习岗进入十月份后，我们轮换到营销中心营销经理实习岗。总体而言，营销中心在整个公司的业务流程中处于关键地位，发挥着极其重要的功能。大家平时的工作既繁琐又忙碌，但都井然有序。经过近三个月的实习，让

我感受颇多。

1. 了解到营销经理的基本职责。

1) 每天早上的晨会；

2) 每个月的业务、服务培训会议；

3) 省、市公司的相关电视电化会议。

(2) 及时传达相关会议精神并协助、督促好营业厅的工作。首先，月中例会为营销经理和店长们提供了最直接、最广泛的交流舞台。通过这次会议，营销经理可传达本月的业务指标和服务重点；其次，巡查工作是对营业厅的最直接的督导，并能及时了解到各营业厅的所需；最后，每周的数据通报明确了各个营业厅自身的进度，并为下期的工作提供了最强的动力。

(3) 认真思考、及时反馈各期服务重点在执行过程中的状态。通过每周的服务例会，所有与会人员，包括部门各位分管领导、自办厅班长、营销经理等，大家集思广益，充分发表意见并讨论，最后形成一些针对性、时效性很强的方法和措施。

2. 了解到合格的营销经理所应具备的条件

(1) 强烈的责任心责任心是一种非常重要的素质，是做一名优秀的工作人员所必须的。责任心是做事情的标准之一，有责任心的人总是想把事情做得更好，而没责任心的人总不认真地去做事。

(2) 灵活的引导力引导力是对政策和方案实施的有力支撑，为实现目标提供了准确的方向和强大的动力。而灵活的方式更能使引导效果明显，它是检验你的工作是否优秀的重要标准。

良好方法。

3. 认真实践营销经理的岗位在经过约两个月的师傅帮带之后，中心根据要求统一安排我们独立管理相关营业厅的工作，主要负责xx□xxxx□xxxxx等营业厅的日常督导。在此过程中，我充分实践、积极思考，发现合作厅的日常督导工作较琐碎，且对执行力和时效性要求非常高，但这些我都能按要求认真完成。令我遗憾的是，反馈市场信息仍是我们工作中的薄弱一环。俗话说：“知彼知己，百战不殆”。搜集好市场信息，尤其是竞争对手的信息内容，并做好有效性分析、提出针对性方案，这是做好营销工作的最重要环节。但由于时间有限，感觉自己在这方面的的工作力度还不够深入，没能更有效地摸索出相关的重要方法和经验。在以后的工作中，如有机会一定认真加以弥补和完善。

（三）农村市场开发工作的初步涉及随着市场的不断发展，中国移动农村市场开发显得日益成熟。在公司领导的高瞻远瞩下，适时地提出了该工作，并成为xx年公司发展战略中的一项重要任务。这一计划主要分三个阶段来完成。

1. 农村市场调研阶段搞好农村市场的调研工作是开展好后续工作的首要基础。我们三组调查人员，经过合理分工后，深入农村，走访了宜兴农业基础村、农业特色村、工农混合村、工业发达村等农村集镇，获得了第一手的调研资料。对中国移动、中国联通和中国电信在xx农村的发展现状有了初步了解。

2. 调研情况汇总、营销计划制定阶段在经过紧张而有序的调研后，大家对情况进行了认真、科学的汇总，并形成了反映宜兴农村通信行业现状的调研报告。根据报告，大家集思广益，认真分析，最终制定了针对性和可操作性都很强的营销计划，为实施农村市场的开发做好了充分准备。

3. 市场开发的实施阶段在做好前期的准备工作后，实施阶段

是农村市场开发的最重要阶段。目前该阶段正在进行中。从活动的开展至今，我参与了第一、二阶段的实施，整个过程都体现了团队的凝聚力和创造力。尤其重要的是，每一个人都要发挥肯吃苦、能吃苦、耐吃苦的精神。虽然我经历该活动的时间不长，但它在人人生成长的过程中仍留下了深深的印记。

经过几个月充实、丰富、辛苦的实习后，我经常不断地总结、思考，也获得了不少的心得与体会。

1、培养细致而敏锐的观察力，抓住一切机会学习。实习的过程在某种程度上也是一个不断发问的过程，因为作为短时间实习的人员，师傅不可能有太多时间来手把手的教我们，而且他们自己都有一大堆的工作。因此，很多时候我们必须学会自己去看、去揣摩，通过观察来自己学习、自我完善。

2、积极主动，不是等工作上门，而是自己找上门。在实习刚开始时，由于他们的工作很忙，因此我们经常也会处于半闲置的状态，逐渐地感觉到实习的匮乏，但作为实习人员，我们不能光想自己学习东西，也要去想如何发挥自己的特点，达到相互学习、帮助的双赢效果。为此，我们经常主动、积极地参与到一些我们可以胜任的工作中去，如营销活动的市场调查、信息反馈、移动农村市场的调查等，起到了一定的预期效果，达到了双赢的局面。

3、善于总结。总结是一个很好的习惯，人的一生当中如果每天都花一点时间去总结，那就可以把生活与工作都改善得越来越好。在实习期，每天都有可能接触到新东西，因此总结显得尤为重要，每天下班回来，我都会坚持做心里思考、口头总结，希望自己的收获更多、更持久，事实证明这样做是正确的，正因为有了总结，我才让自己对移动的业务有了更多的了解，更深的感悟。总而言之，xx年的整个实习工作对我的影响很大，不仅增强了我对移动这个优秀企业的了解，更重要的是拓宽了我对未来电信行业的思考，加强了我对工作

的责任心、自信心。我会以更高昂的斗志、饱满的热情去迎接未来。

1. 认真分析客户的新业务使用情况，为后续开展精确营销工作提供理论依据。只有了解到客户的所需，我们才能为他们提供相适应的业务需求。所以，科学化的搜集客户使用新业务情况的材料是开展精确营销工作的重要基础。

2. 结合客户的消费行为，深入发掘增值业务的发展重点。由于客户群的特点，不同年龄段的人对新业务的喜好程度、喜好内容都有所不同，因此根据消费者的消费特点制定与他们相符合的业务显得至关重要。

3. 提高增值业务的宣传力度，丰富宣传方式。除了传统的媒体宣传方式，如电视、报纸、电台等，还可考虑某些特定场所，如社区公告栏、校园、游戏场所等的宣传。

4. 继续加强实体渠道、电子渠道的推广，并从多方面开展体验式营销。体验式营销是提高客户对新业务认识的最重要的感性渠道，但目前大部分客户的主动性不够，那么需要我们主动采取一些加强主动体验的措施，如开展娱乐活动、设立新业务促销员等。

5. 将提高新业务的活性作为工作的重点来抓，努力做到质量并重，以质优先。我们需加强前台推荐，丰富推荐内容，并贴近他们的需求积极地引导客户，使客户不仅了解新业务、熟悉新业务，还能起到帮助间接宣传的效果。以上工作是我孜孜不倦追求的目标，我将以此作为人生的一个新的起点，我会以一种踏实勤奋、不断创新超越的心态来迎接新的任务、新的明天。最后，感谢公司为我提供这么多学习和锻炼的机会，感谢在这期间帮助过我的领导和同事。作为一名新人，在这个精锐而充满活力的中国移动江苏有限公司xx分公司的队伍里，我的人生之路才刚刚开始，只有不断地经历风雨的洗礼，紧跟前进的步伐，才能为公司明天的再创辉煌贡献自

己的一份薄力。

员工工作总结篇二

地址：_____

邮政编码：_____

职工(乙方)：_____

住址：_____

邮政编码：_____

身份证号码：_____

甲方_____因生产(工作)需要，招(聘)用_____ (简称乙方)为本企业职工。双方根据平等自愿、协商一致的原则，订立劳动合同，确定劳动关系，明确双方的权利、义务，并共同遵守履行。

一、合同期限

1. 无固定终止期限(即长期合同，但可按本合同第九条变更、解除和终止)。

2. 合同有效期限_____年，至_____年_____月_____日止。

3. 合同期限至_____工作(任务)完成时终止，其完成的标志事件是_____。

(二)新招收、调入、统一分配人员的劳动合同自生效之日起_____个月内为试用期。

(三)本合同由甲乙双方各存一份。鉴证时还需交鉴证机构一份。均具有同等效力。

二、工作任务

(一)乙方生产(管理)工种(岗位)：_____。

(二)乙方完成甲方正常安排的生产(工作)任务。

三、工作时间

甲方实行国家规定的工作时间制度。甲方因生产、工作需要可安排乙方加班加点，但每月累计不得超过三十六小时，每个工作日连续加点不得超过三小时。

四、休假

乙方在合同期内享受国家规定的节日、公休假日以及探亲、婚丧、计划生育、女职工劳动保护等有薪假期待遇。

五、劳动报酬

(一)乙方工资分配形式、标准：

1. 工资标准、形式及调资办法按企业依法制定的工资分配制度执行；

3. 甲方在合同期内，有权根据按劳分配原则及经营指标变化、经济效益高低，依法修改企业工资分配制度。

(二)甲方每月如期发放工资。

(三)甲方安排乙方加班，无法安排补休的，按国家规定发给加班工资。

(四)非因乙方原因所致的停工、停产期间，甲方按国家、省、市规定发给乙方停工工资或生活费。

六、保险福利待遇

(一)乙方原为本企业固定工或临时工改(招)为合同制职工的，原符合本市规定的连续工龄，视为本企业工作年限。

(二)甲方按国家、省、市有关规定，给予女职工“五期”(经期、孕期、产假期、哺乳期及更年期)的劳保福利待遇和乙方符合计划生育子女以及保留原固定工经确定的供养直系亲属的劳保医疗待遇。

(三)乙方患职业病或因工负伤医疗期间的保险福利待遇，甲方按本市有关规定执行;医疗终结，经市劳动鉴定委员会确认，完全丧失劳动能力的，由甲方按规定给予办理提前退休，部分丧失劳动能力的，按本市有关规定执行。

(四)乙方在合同期内患病或非因工负伤，停工医疗期限的计算及停工医疗期内的保险福利待遇，按国家、省、市有关规定执行。

(五)乙方因工或非因工死亡的丧葬补助费、供养直系亲属抚恤费、救济费、一次性优抚金、生活补贴、供养直系亲属死亡补助费等，由甲方按国家及本市规定分别发放。

(六)在合同期内，甲、乙双方需按照国家及省、市有关规定，为乙方缴纳基本养老保险、失业保险和工伤保险等社会保险基金，并定期向乙方通告缴纳社会保险基金的情况。

(七)非因乙方原因所致的停工、停产期间，乙方按国家规定享受的休假、劳保医疗等待遇不变。

(八)乙方其他各种福利待遇，按甲方依法制定的制度执行。

七、劳动保护

(一)甲方按照国家有关劳动保护规定，包括有关女职工、未成年工(16周岁至未满18周岁的职工)的劳动保护规定和《_____》，切实保护乙方在生产、工作中的安全和健康。

(二)甲方按国家规定对乙方进行安全生产知识、法规教育和操作规程培训以及其他的业务技术培训。乙方应参加上述培训并严格遵守与其岗位有关的安全卫生法规、规章、制度和操作规程。

(三)甲方根据乙方从事的工作岗位，发给乙方必要的劳动保护用品，按劳动保护规定定期免费安排乙方进行体检。

(四)乙方有权拒绝甲方违章指挥，对甲方及其管理人员漠视安全健康的行为，有权提出批评并向有关部门检举;控告。

八、劳动纪律及奖惩

乙方应遵守甲方依法制定的各项管理制度，甲方有权对乙方履行的情况进行检查、督促、考核和奖惩。

九、续订、变更、解除、终止劳动合同

(一)本合同期限届满即自然失效，双方必须终止执行。如经双方协商同意，可以续订合同。

(二)甲方因生产经营情况变化，调整生产任务，或者乙方因个人原因要求变更本合同条款，经双方协商同意，可以变更劳动合同相关内容，并由双方签字(盖章)。

(三)有下列情况之一的，劳动合同即告终止：

1. 乙方已达到法定退休年龄的；

2. 乙方死亡;
3. 甲方被依法撤销、解散、歇业，宣告破产;
4. 劳动合同约定的终止条件(事件)已经出现;
5. 乙方被批准自费出国留学或出境定居的。

(四)有下列情况之一的，甲方可解除劳动合同：

1. 乙方在试用期内，经发现不符合录用条件的;
2. 乙方经常无正当理由不能完成合同所规定的生产、工作任务的;
4. 乙方的行为按照国家的有关规定应予辞退、除名、开除的;
5. 经优化劳动组合组合不上，按政府有关规定可以辞退的;
6. 其他符合国家、省、市规定的可以解除劳动合同条件的。

(五)有下列情况之一的，乙方可解除劳动合同：

1. 试用期内，认为不适应在甲方工作的;
3. 甲方不能按劳动合同规定支付劳动报酬的;
4. 甲方不按规定为乙方办理退休养老保险等社会保险的;
5. 经甲方同意，乙方自费考入中专以上学校脱产学习的;
6. 甲方不履行劳动合同，严重违反国家法规、政策，侵害乙方其他合法权益的。

(六)有下列情况之一，甲方不得解除劳动合同：

4. 符合计划生育政策的女职工在孕期、产假期、哺乳期内的；
5. 乙方经批准享受法定假期，在规定期限内的；
6. 符合国家、省、市有关其他不得解除劳动合同规定的。

(七)有下列情况之一，乙方不得解除劳动合同：

3. 担任国家重点科研项目尚未完成的。

(八)本合同经甲乙双方协商同意的，可以解除。

(九)除国家规定的违纪辞退、除名、开除等情况外，甲乙双方终止、解除、续订本合同，必须提前30日书面通知对方，方可办理有关手续。

(十)甲方应按规定为终止、解除劳动合同的职工办理有关手续，为乙方办理失业登记、领取失业救济金提供方便。

(十一)甲方租赁、出售给乙方居住的房屋、宿舍，双方应签订住房合同。甲乙双方因各种原因解除或终止本劳动合同时，有关住房问题按住房合同规定办理。

(十二)若本合同终止或解除，乙方应将合同履行期内甲方交给乙方无偿使用、保管的物品、工具、技术资料等，如数交还给甲方，如遗失应予赔偿。

(十三)乙方如原为本企业固定职工转为全员劳动合同制职工的，解除或终止劳动合同后，乙方提出要求的，甲方可以延缓三至六个月时间办理有关手续：在此期间乙方有接收单位的，甲方应当按乙方原身份为其办理调动手续。缓办手续期间，停止享受企业的一切工资、劳保福利待遇。

(十四)乙方符合国家规定的退休(含提前退休)条件，甲方应按规定为其办理退休手续，并按本市有关规定管理。

(十五)本合同终止或解除劳动合同(属违纪辞退、除名、开除者外)时,甲方应按政府有关规定,按乙方在本企业工作年限,每满一年计发一个月的生活补助费,最高不超过十二个月。月生活补助费计算标准是乙方离岗前十二个月的月平均工资收入的60%。因乙方医疗期满解除劳动合同,除发给生活补助费外,还应按规定发给医疗补助费(计算标准与前述生活费计算标准相同)。但乙方按第(十三)款办理调动手续的,甲方可不发给生活补助费和医疗补助费。

十、违反合同承担的责任

(一)一方违反合同,承担违约责任。给对方造成直接经济损失的,应当根据其后果或责任大小,予以适当赔偿。

(二)乙方经甲方出资培训,双方签订培训合同并相应变更本合同有关条款。培训合同是本合同的附件。一方无故不履行培训合同,应按合同规定赔偿对方的损失。

(三)甲方违反本合同第九条第(六)款的规定而解除合同,乙方违反本合同第九条第(七)款的规定而解除合同,应按规定向对方做出赔偿。乙方赔偿损失的金额超过上年本人全部工资收入部分,可以减免,但属教育培训费或住房方面的损失赔偿除外。

十一、调解和仲裁

双方履行本合同如发生争议,应先协商解决;协商无效,可向甲方劳动争议调解委员会申请调解,或向甲方所在地的劳动争议仲裁委员会申请仲裁;对仲裁不服的,可向甲方所在地的人民法院起诉。

十二、双方需要明确的其他事项_____。

十三、在合同期内,如本合同的条款与国家、省、市有关劳

动管理新规定不符，双方按新规定执行。

甲方(盖章)： _____

法定代表人或

委托代理人签字： _____

_____年____月____日

签订地点： _____

乙方(签章)： _____

_____年____月____日

签订地点： _____

员工工作总结篇三

一. 主要工作任务和业务完成情况 1. 完成情况综述（具体情况由你自定） 2. 未完成情况分析并说明（具体情况由你自定） 3. 职业精神 刚到房产时，我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，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。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，我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。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，

提供 各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关 客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接 听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答 客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公 司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。

在此方面， 我深感经验不足， 部门领导和同事都向我伸出了援助之手， 给了我很多好的建议和帮助， 及时化解了一个个问题。每接待一次客户后， 还要善于总结经验和失 误， 避免同一类差错的再次出现， 确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入， 现已开始接触销售部管理的客户工作， 电话拜 访、催款是一门语言艺术， 这不仅需要好的表达方式， 还需有一定的 经验。俗话说：“客户是上帝”， 招待好来访的客户是我义不容辞的 义务， 在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说， 我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力； 第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实 感。

二. 本期工作的改进情况 房地产市场的起伏动荡， 公司于****年与****公司进行合资， 共 同完成销售工作。在这段时间， 我积极配合****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**月份的销售高潮奠定了基础。最后以****个月完成合同额****万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼， 我从中得到了不少专业知识， 使自己各方面都有所提高。

2***年下旬公司与*****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**火爆场

面。在销售部，我担任 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，我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，我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，在收款的过程中我做到谨慎认真，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，我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，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

总之，几个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

员工工作总结篇四

经过半年的时间，对业务员这个概念有了一定的认识，这几个月持续处于学习状态，对单据制作的学习，除了精准还要做到格式的统一以及整体结构协调。对于业务跟单，目前还只是在跟一个客户的单子，一边和领导学习，一边自己慢慢地做一些，从中学习跟单过程。继而发现跟单过程具有一定模式可循。接受客人订单一向工厂发出购销合同—确认工厂出货时间—临近出货前再次确认出货时间—向船务公司（一般为客户指定）订舱—收到船公司送货通知—给工厂发送货通知—邮寄报关单据—确认货物进仓—索要预入单—提单确认（船开走后）—费用确认—收到客人货款—邮寄正式提单等等。有了这样的过程指导，有助于我更加有序的完成跟单工作。目前主要工作还是跟单学习中。

1、细心，还是我工作中最大的不足，容易忽视一些细节，变得更加细心注重细节，考虑问题全面性等，也将是我以后工

作的一大重心。

2、缺乏主动性：

虽然跟单的流程已经比较熟悉，跟工厂以及委托代理商也有了沟通，但由于对时间的安排把握不太好，不明确何时询问会更加合适，从而使自己工作安排显得被动。但是相信长期的磨合之后对各个环节更加了解时，就能改变缺乏主动性的缺点。

应变能力不足：

这半年的工作中也出现一些突发事件，工厂不能按时完活，船公司不能按时发船，或是由于自己的错误导致后续事件不能如期完成，当面对这些突发事件不知如何处理时，在主管和经理的及时帮助下安然解决。

下一季度学习的重心是跟单，目前只是一个客户，之后会有更多的客户需要沟通，所以，有关跟单过程中存在的不足以及学习如何与客户进行良好的沟通，是我改正和工作的重点。了解与我们公司合作工厂的业务来往，到工厂去验货等，在主管领导的安排下，慢慢增加自己的业务工作，进一步扩大自己业务工作范围，使自己工作内容更加全面。

总结：

这半年的时间说长不长，说短不短，经过了半年的时间我对公司的主要产品也有了较详细的了解，参加了公司的很多活动，员工生日——大家欢聚一堂，各种节假日公司也极为人性化，还有就是广交会，这次广交会是一个很大的学习机会，我主要的任务也就是去学习，了解了公司主要的客户来源，向主管和经理学习如何和客人谈判，长时间的不使用口语，致使口语退化，与客人交谈过程中记录也没有什么条理，但是能够做到不怯场，回来之后，与客人之间的邮件交流中

存在不足，多看往来邮件从中学习。还有就是去工厂验货，目前主要是检验包装，基本已经掌握重点，开胶，盒子的光泽度，印刷，等主要细节。今后也会继续学习，完善自己工作中的不足，争取更大的进步。

意见及建议：

我们公司虽然不是很大，但是业务量还是很多的，公司员工工作比较充实，但是员工之间也需要沟通，适当的公司集体活动能够使员工之间相处更加和谐，相处起来更加具有共同语言。

跟单就是跟着这些已经发生的业务所留下的证据——各种证据、单据、报表等——对业务流程进行重复模拟。

1、跟单员的定义□documentary handler□

跟单员是指在国际贸易过程中，根据已签署的商务合约中有关出口商品的相关要求，代表公司选择生产加工企业，指导、监督其完成生产进度以确保合同如期完成的专职人员。（不能兼职，替代）所有围绕着订单去工作，对出货交期负责的人，都是跟单员。

2、跟单员的工作内容

跟单员的主要工作是在企业业务流程运作过程中，以客户定单为依据，跟踪产品（服务）运作流向并督促定单落实的专业人员，是各企业开展各项业务，特别是外贸业务的基础性人才之一。

3、跟单员工作的重要性

面对客户、面对订单开展工作的跟单员，在当今社会竞争日益激烈的市场经济环境下，重要性不断突显出来，在很多公

司，跟单员成了老板们的“特别助理”。跟单员是企业与市场、业务员与客户之间联系的纽带。

跟单员工作是一项非常“综合性”和“边缘性”的“学科”：对外要有业务员的素质，对内要有生产管理的能力。作为一个企业的接单、跟单、出货的窗口，跟单员不了解工厂生产环节的运作情况，那是难以想象的。在订单的生产来说，执行者是生产部门，跟单员对客户负责而追求的交期达成率就几乎“掌握在”生产部门的手里了。于是，沟通、跟催等能力就特别致命。这是跟单员工作的挑战性所在。有些时候，跟单员是业务经理的助理；有些时候，跟单员是业务部门所有业务人员的助理；有些时候，跟单员是老板的助理；的时候，跟单员是客户的助理。

两个月的磨刀练阵，按理说，自己到底是宝刀还是锈铁应该可以从这些日子的点滴表现中露出应有的光泽了，然而直至目前，我却对自己这些许的光泽没有信心——固然我坚信自己不是锈铁！在这两个月期间，我有20天的时间在车间实习，熟悉产品，第二个月开始，进进办公室熟悉业务跟单流程。

两个月来，我认真遵守公司的各项规章制度，自觉、有效地完成自己经手过的每件事情。并对自己天天看到、听到的新的项目进行总结回类。同时也坚持写工作日记（对自己负责的客人的单子的情况及时的记录）。

我一直本着“当天的事情，当天做”的原则，对自己所经手的事情负责，更对公司负责。经过20天的车间学习，我能独立制作我司生产的很多常规产品，能辨别产品是否合格，知道怎样做产品会看起来更美观（小技巧）。在车间的工作实习总结，之前我以每个车间一个总结的方式上交部分经理了，这里就不做进一步的总结。

以下我想对我在办公室期间的学习进行总结。就总体的工作感受来说，我还是比较满足。只是也有某些时候，会有点觉

得操纵没头没尾的感觉。有些事情好象是做了个头，但是这个尾到底怎么样呢？有些事情干脆是中间，很傻瓜地操纵着。

1、还没有真正容进温州佩蒂这个大家庭中。对很多公司其他同事的话题，了解未几。这也许是由于刚来这边的关系，很多思想还跟不上他们的节奏。但我已经体会到这无形中微妙的关系了。相信我可以在接下来的日子里取得进步。

3。对公司的生产运做还了解得不够。尽管现在的工作存在这些瓶颈，但我相信，只要坚持不断地学习，不断地总结。我一定可以在接下来的日子里取得进步。

2、学习了erp系统和万宝系统的基本操纵方法；

4、基本知道我司业务跟单这块的操纵流程；我知道，上面的工作表现也许不能让领导感到满足，坦白说，我自己并没有太大的信心。但我坚信自己能够在今后的工作中会表现得更好，保证让领导满足。

来到这个大家庭已有月余，又很荣幸能加入到采购部这个温馨的部门，虽说来的时间比较短，但我学习到许多在之前的工作中从没接触过的，也让我将知识与现实联系起来，详细内容请看下文销售跟单员年终个人总结。

采购跟单员的主要职责：负责采购订单评审、确认并下达采购订单至供应商，确认采购订单的交期至生产中心；采购订单跟催；协助供应商的对账工作、税票跟催、货款申请；组织协调技术、品保部处理供方来料异常，还有就是负责采购部的程序制定和供应商的开发和管理等。

我在这期间所负责的工作

1、负责对采购部非生产性物料这一块的跟单工作。

2、制作采购供应表下达给每家供应商。根据申购单上所需采购的品名、型号、数量、与之联系方式，让相应供应商进行报价。

3、给供应商下订单。报价审批后根据各部门的申购单，给相应供应商下达采购订单。

4、在erp里下采购订单，按订单跟催使品名、型号、数量确认后及时入库。

5、在每个月10号，20号，月末，对本月采购订单进行汇总，及时处理完成与未完成计划进行分析与跟踪、落实。

心得：虽然只短短的一个多月时间，但在领导和同事的帮助与关心下，让我用最短的时间内适应在这里的工作环境，对自己的本职工作有了一定的了解。在供应商选择与供应商沟通等方面越来越熟悉。不过，我目前的工作还是在进一步完善中，所以在今后的工作我会更加努力，虚心请教、刻苦学习、不断积累经验，让自己在今后的工作中越做越好。最后，我感谢部门的领导与同事们，我有今天的进步离不开大家对我的帮助，是你们的协同支持让我对我的工作更加有信心。

员工工作总结篇五

根据《中华人民共和国劳动法》有关规定，甲乙双方在平等自愿的基础上签订 本劳动合同。

第一条 合同期限 本合同期从_____年____月____日起
至_____年____月____日止，期限为_____年。其中试
用期从_____年____月____日起至_____年____
月____日止，共_____个月。

第二条 工作任务 乙方愿意接受并完成下列工作任务：
在_____岗位。

第三条 劳动保护和劳动条件 甲方根据生产(工作)岗位的需要,按照国家劳动安全卫生的有关规定配备必要的安全防护设施。

第四条 劳动纪律 甲方应根据国家规定制定各项规章、制度,具体内容: 乙方在合同期内须严格遵守各项纪律,服从甲方管理,积极做好工作。

第五条 工作时间与劳动报酬

1. 乙方每月工作_____天, 每天实行_____小时工作制。如双方同意延长工作时间, 按加点给予报酬, 加点费为每小时_____元。

第六条 社会保险福利待遇

(1) 乙方非因工负伤、患病的, 甲方应给予赔偿。

(2) 医疗期内的医疗费由甲方负责_____% , 乙方负担_____% , 病假工资为_____元。

(3) 医疗期满后因不能从事原工作被解除劳动合同的, 甲方应发给乙方相当于 本人实得工资 _____至 _____个月的医疗补助费。

(1) 医疗期为 月(年) , 期满未治愈的延长 月。

(2) 乙方的医疗费全部由甲方负担。病假工资为全薪。

(3) 因工负伤致残的, 甲方应 。

3. 在合同期内, 乙方符合条件的, 享受探亲假 天, 婚假 天, 丧假 天, 女工在孕期、产期、哺乳期的待遇, 按国务院《女职工劳动保护规定》及有关文件 执行。

4. 甲方因本合同第七条第 2 款第(2)项规定和第 4 款规定的情况解除劳动合同时, 应按工作每满_____年(满半年不满_____年按_____年计算)发给乙方实得工资_____个月的生活补助费。

第七条 合同的变更、解除、终止和续订

1. 在下列情况下, 甲乙双方可以变更本合同的相关内容:

(1) 甲方因转产, 调整生产任务或情况变化, 经与乙方协商一致;

(2) 甲乙双方协商一致事项, 且不损害国家、集体和他人利益的;

(3) 本合同订立时所依据的法律、法规、规章、政策已修改的;

(4) 由于不可抗力致使本合同无法安全履行的;

(5) 法律、法规规定的其他情况。

2. 下列情况, 甲方可以解除劳动合同:

(1) 乙方在试用期内经发现不符合录用条件的;

3. 下列情况, 甲方不得解除劳动合同:

(1) 合同期未满, 又不符合本条第 2 款规定的;

(2) 乙方患有职业病或因工负伤并经医务劳动鉴定委员会确认;

(3) 乙方患病或因工负伤, 在规定的医疗期内的;

(4) 女职工在孕期、产假、哺乳期间的。

4. 下列情况，乙方可以解除劳动合同：

(2) 甲方无力或不按照劳动合同规定支付乙方劳动报酬的；

(3) 甲方不履行劳动合同，或者违反国家法规、政策，侵害职工权益的。

5. 乙方被开除、劳动教养，以及受刑事处分的，劳动合同自行解除。

6. 任何一方解除合同，必须提前通知对方。由于本条第 2 款第(3)项解除劳动合同，以及在试用期内解除劳动合同的，不需要提前通知对方。

7. 合同期满后应即终止执行。甲方因生产工作需要，在征得乙方同意的条件下，双方可以续订劳动合同。如不终止执行，又不履行续订合同手续，则本合同视为续订同一合同期限。

第八条 双方认为需要约定的事项

1. 甲方应为乙方提供住房问题。

2. 甲方应为乙方解决伙食问题。 情况下，甲方可以解除

3. 因生产、经营条件发生变化而富余职工时，以及 劳动合同。

4. 在乙方休假期间，以及 情况下，甲方不得解除劳动合同。

5. 除国家规定以外，在 情况下，乙方可以解除劳动合同。

(1) 合同期内发生事故或自然灾害，需要抢修或救灾；

(2) 合同期内因工作需要而进行的临时调动，期限为 月；

(3) 合同期内发生不超过 个月的短期停工。

7. 其他约定事项。

第九条 违约责任 任何一方违反合同规定，给对方造成经济损失的，应当根据后果和责任大小， 支付违约金 _____元；赔偿金 元至_____元。

第十条 劳动争议处理 劳动争议发生后，当事人可以向当地劳动争议调解，调解不成，可以向劳动争议仲裁委员会申请仲裁，当事人一方也可以直接向劳动争议仲裁委员会申请仲裁， 对仲裁裁决不服的，可以向人民法院提起诉讼。

第十一条 本合同未尽事宜或条款与法律、法规、规章制度有抵触的，按国家 现行的法律、法规、规章、政策执行。第十二条 本合同自签订之日起生效，一式两份，甲乙双方各持一份。涂改、 未经合法授权代签无效。

甲方： _____(盖章) 乙
方： _____(签章)

法定代表人： _____(主要负责人、委托代理人)

员工工作总结篇六

20xx年即将过去，这一年是繁忙的一年，是辉煌的一年，酒店在上级领导的关心支持下，在xx经理的正确领导下，通过全体员工齐心协力，勤奋工作，取得了巨大的成绩，入住率始终保持在90%以上，酒店业绩连创新高，在安全、卫生、服务等方面得到了相关的部门肯定和客人的一致好评。我做为酒店的一名员工，通过自己的努力，也取得了不错成绩，多

次被酒店评为优秀员工，受到奖励。

1、尊重领导，听从指挥

在平时的工作中，深刻领会领导的意图，接受领导，服从安排，按照领导的要求去做，不推诿不扯皮，不要小聪明，工作上毫无怨言，任劳任怨。对于领导表扬奖励，能够正确对待，不骄不躁；对于领导指出工作中的不足之处能及时改正，不暴不弃。能够的完成领导交办的工作任务，经常受酒店及客房部经理的表扬。

2、遵规守纪，搞好服务

遵守酒店制定的各项规章制度，做到不迟到，不早退，按时上下班，处理好家庭和工作的关系，全年无请假记录，做到全勤上班。严格按照工作流程及领导要求搞好服务，做到房间打扫时不留死角，一尘不染，整洁干净，为客人服务时，能够正确使用文明用语，做到细心、热心、耐心，对于客人提出的要求尽量满足，不能满足的，为客人解释清楚，取得客人的谅解。查房时，发现酒店物品有损失时，及时和客人一起进行核对，需要赔偿时，说清事实，讲明理由，让客人满意。

3、团结协作，不计得失

和酒店人员打成一片，搞好团结，互帮互助，关心爱护同事。在工作中，自己的工作完成后，能及时帮助其他同事，不怕苦不怕累，随叫随到，不要小心眼，和同事发生误会时，以工作为重，做好沟通，消除误会，共同做好工作。在生活中，对同事虚寒问暖，同事生病时，能及时打电话问候和去医院探望，同事家里有事时，了解清楚后，及时关心帮助，以此来增进友谊，促进工作。

4、虚心学习，努力提高

虽然做客房服务工作有七、八年了，但在酒店每次组织的基本技能和安全培训中，思想上重视，行动上积极主动。做到耳到、眼到、口到、心到、手到。学习时做好笔记，认真听讲，不懂就问，回家后及时研习，加深印象，工作中，仔细揣摩，正确应用，不懂、不会的就请教领导、请教同事，弄懂弄会，不留盲点，使自己服务水平和个人素质再上一个新台阶。

1、有时工作热情不高，不太积极，有拖拉的现象。有时退房比较多，时间比较紧，房间卫生打扫得不仔细，还有遗漏的地方。查房时，用品较多，有时有忘记登记的现象，给个人和单位造成了损失。

2、服务水平还需提高。文明礼貌用语用得少，态度比较生硬，缺少主动性。

在新的一年里，在上级领导的关心支持下，在xx经理的正确领导下，我将认真做好本职工作，努力提高自己的服务水平，团结同事，积极进取，做到会听话，会服务，会学习，和酒店全体员工一起团结协调作，共同努力，使酒店在新的一年里红红火火，业绩突飞猛进，节节高，再创佳绩。

工作中我刻苦学习业务知识，在领班的培训指导下，我很快的熟悉了酒店的基本情况和收银的岗位流程，从理论知识到实际操作，从前台到接待为客服务，一点一滴的学习积累，在很短的时间内我就掌握了收银员应具备的各项业务技能。

在工作中也有过失误，是主管、领班给了我一次又一次的鼓励，使我对工作更有热情，米尔兰德先生曾说过：年轻人天生就需要鼓励。是的，正是这一个个的鼓励使我在工作中勇敢的闯过难关，不断进步。从此，在领导的心目中我已经不是那么的脆弱了，变得很坚强，由于我的责任心强与对工作的热情，得到了上级领导的肯定，让我来国宾会所实习，刚开始去时特不习惯，各方面我都觉得没餐厅好。可是经过一

段的磨练，终于感触到了吃得苦中苦，方为人上人，这种令人敬佩的名言，经过一段时间的努力，领导们对我评价很好，让我担任前台接待这一重任，那一刻我非常开心，所有的苦。累都很值，同时，我又感到很大的压力，领导对我如此看重，这是对我的信任，我想，我应努力工作，做好我应该做的责任，这对于我来说，又是一项新的挑战。

1. 服务质量

2. 酒店文化

酒店里无所不在的是服务文化、礼仪文化、地域文化、饮食文化、解困文化等等，在酒店里所有的工作人员都是主人，所有的宾客来到酒店都会对酒店和酒店人产生或多或少的依赖，除了在接受服务的过程中接收文化或知识，他们还在遇到困难时向酒店人寻求帮助。

于是，在这里工作的人们必须更有知识、文化和涵养。宾客在品尝一道菜式，而耳边是服务员小姐用甜美的声音介绍有关菜式的知识，包括起源、流传、特色、新意等等，不仅更增添了品菜的乐趣，也让客人接收到一些新的知识和信息，让他们从另一个层面上觉得不虚此行。

在酒店的任何一个角落都是彬彬有礼的服务人员，规范的操作、职业的微笑、谦恭的神态，让客人无时无刻不受着礼仪文化的熏陶。处于社会中的个人永远都在受着周边人的影响，所谓人以群分，礼仪文化不仅使酒店人素质提高，也在有益地影响着客人，提升着整个社会的素质与涵养。

新到一处，客人落脚酒店，总是迫不及待地想要多了解当地的地域文化、风土人情、景观特色。酒店人对此都应非常熟悉，酒店只是一个单体的建筑，只有在地域的大背景下，他才有了厚重的底蕴，有了文化的背景。对于外地客人而言，他们来到这里或者为了这个地方的景观特色，或者为了商务

办公，基本上不会冲着一个人单独的住宿环境而来。

因此酒店需要有一种功能，能够凭借地主的身份为客人提供尽可能多的方便。比如介绍当地的旅游资源，比如在当地进行商务办公的路径指点。这样，酒店才真正成为地方与外界沟通的一扇窗。还有一种称之为“解困文化”，也就是帮助客人解决难题的知识提供能力，金钥匙文化就是典型，满意加惊喜，完成不可能完成的任务。

收银员在酒店来说是一个比较重要的岗位，它要求有很强的责任心和良好的沟通能力，而这对于我来说压力很大，面对困难和压力，我没有退缩，而是迎难而上，在前台收银岗位上的九个月后，我现在可以说能够胜任这份工作，并相信以后在其他类似工作中也会做的更好。

1. 应该改变传统的对待员工的态度

人是管理中的主体，这是所有的管理者都应该把握住的。管理中的上下级关系只是一种劳动的分工，不是一种统治与被统治的关系；相反，现代管理理念告诉我们：管理是一种特殊的服务，管理者只有做好对下级的服务，帮助下级在工作中作出优异的成绩，管理者自己才会拥有管理的业绩。现代企业的经营管理必须坚持“三个上帝”，即：上帝、顾客和员工！有位老员工在酒店的x中对领导这样说道：“善待员工，做个好领导，记住，你管理的不全都是机器。”我想这也许是每一位员工都想对领导所说的话吧。

2. 企业缺少一种能够凝聚人心的精神性的企业文化

一个民族有它自己的民族文化，一个企业同样也需要有它自己的企业文化。企业文化的建设不是可有可无的，而是企业生存发展所必需的。当企业面临各种各样的挑战时，又需要企业中所有的人能够群策群力，团结一致，共度难关。对于没有进行企业文化建设的企业来说，平时一盘散沙，遇事就

会各想各的心事，而没有人真正地为企业的发展进行过认真的思考，换句话说，就是没有把自己融于企业之中。由此可见，企业文化的建设是企业生存和发展的必要保证。

3. 企业缺少一套有效的激励机制和晋升制度

酒店的激励机制中过多的注重于物质上的激励，而忽视了精神上的激励。事实上，除了传统的奖惩激励外，还有很多的激励方式值得我们管理者借鉴。有些时候领导对员工的一个微笑或是一句赞赏的收效强于对其进行加薪奖励！

一年实习已成为过去，过去的成功与失败都已成为过去式，我们都不应该以他们来炫耀或为此而悲伤，而应该调整好自己的心态去迎接未来的挑战，面对即将来临的难题。人生中有许多要学的知识，我们现在学到的还远远不足，那么就更应该准备好下一阶段的实习，有目标的出发，努力的付出就会有收获，撒下了种子，我们还要有勤劳的栽培与耕耘，那样我们才会有大丰收。

x是我踏入社会的第一个工作地点，在这一年的实习期里，对我个人来讲有很重要的意义，从一个走出校园不懂世事的实习生到现在能够独立面对一切困难和压力，我很感谢学校和x给我的这次机会，最后我祝我校的所有校友，都能在自己的工作岗位上实现自己的人生价值。

员工工作总结篇七

时间一转眼就过去几个月，按照咱们公司的规定，我在下个月就能成为一名正式员工了，此时的我心中是格外的激动和振奋的，毕竟转正是公司领导们对我的认可。在这几个月的工作里，我受到了公司里不少老员工的关照，这让我在工作的时候简单了不少，在此我得感谢大家对我的提点，不然我或许还在自己的岗位上苦苦的“挣扎”吧。现在，我也是该认真的总结一下这段试用期的工作情况了。

在进入公司前，我的身份还只是一名普通的应届大学生，由于我没有太多的工作经验，而且我的简历也没有多么出彩，所以我在求职的时候可谓是四处碰壁，好在经过一段时间的坚持后，我终于等到了来咱们这个公司工作的机会。我应聘的岗位是咱们公司办公室的文员，这对于我来言还是比较简单的，而且我的专业匹配度也还不错，最终我还是顺利地成为了办公室的一名文员，当然了，在进入公司之前我就做好了诸多的准备，例如培训、加班、挨批评等等，毕竟我是来学东西的，所以有任何艰难困苦我都要坚持下去，不然就是对自己工作的不负责。

当我刚进入公司的时候，公司的hr就已经大致的告诉了我的工作任务，然后就让我跟着办公室的部长学习经验，这一段时间里，我基本上也没有参与太过重大的任务，很多时候都是在帮助大家处理一些资料，总之事情虽然不难，但是比较琐碎，虽然我已经做好了准备，但是我在工作的时候的确还是感到了无聊，后来我也仔细思考了这个问题，其实我没有必要把目前的情况看的太重，因为我还不熟悉公司里面的情况，对于很多业务也都不了解，现在的工作其实就是一个熟悉的过程，先把小事情给做好，才有可能把大事情给完成到位，毕竟想要在短时间内就成为一名休息和文员是不太现实的，太过于急功近利只会带来更多的麻烦。

随着我把自己的心态调整好了后，我便投入了更多的精力到工作之中，无论巨细，我都力求做到最好，在这个学习的过程中，我也犯下过不少的失误，好在大家对我这个新人还是比较宽容的，这让我感动不已。等我成为了正式员工后，我会继续保持好谦虚学习的心态，多多学习有用的知识，强化自己的能力，争取早日为公司做出更大的贡献！

身为文员的这些日子，我个人更是感觉到这份工作非常的容易上手，并且我也是有很努力的让自己在工作期间去做好每一件事情，当然对于我个人来说也是非常的开心与幸福。马上就该到转正的时刻了，这么久的时间也是让我感觉到自己

有很大的成长，于是我便对这些地方都简单总结了一下。

在这段工作期间我也是非常努力的提升自我，并且尽力让自己在工作上去慢慢提高，当然对于我自己的工作更是有慢慢去成长与学习。从现在已经完成的这些工作上我感觉到我个人也是变化了很多，从一个对现在的工作完全不会的情况下变得可以将现在的工作做到较为完好，也算是非常的不错了，这也表明了我个人的成长。在工作上我学会的东西真的是非常的多，对于领导安排下来的工作我也是十分努力的在完成，那些自己存在着不懂，或是有些问题的地方更是有慢慢去学习，让自己变得在工作上更加的熟练。现在我基本上能够将各项任务都完成好，并且还算是比较高效率的，我也是对自己想了很多，当然更是有努力让自己各方面都得到提升。

从这方面来讲，我也还算是做的比较不错的，当然我个人在这上面的也是做出了非常多的努力。自己也是经常向周围的同事去请教问题，并且尽量将自己能够完成好的方面都做好，并且自己也慢慢在这样的工作环境中适应了，可以较好地展开自己的工作，并且更是可以与各位同事做到友好的相处，从这一点上就更是应该要尽可能的相互帮助，以求得更好的工作状态。

现在也是在这份工作上有较长的一段时间，但是在一些任务上还是存在着一定的疏漏，没有办法真正的做到将工作都做到完好。也就是说我还有较大的空间去成长，并且我还需要努力的方面是非常多的。现在我更是应该在一些工作技能上做一些提升，让自己可以在完成工作上有更好的效率，并且有一定的准确性。当然自己平时也是应该要多多对自己进行总结，这样才能够更好的展开和完成我个人的工作。我也非常的相信自己是能够在下一阶段的工作中找寻到自己真正想要的，并且能够做好自己每一步的工作。

下一阶段的我必定是会比前阶段更加的投入，更加努力地将个人的工作做好，同时也是非常的期待自己在这份工作上的

会取得的成绩，我相信定是不会差的。

员工工作总结篇八

在不经意间，一个学期的时间就这样溜走了。在幼儿园领导的指导下，在同事们的关心、支持和帮助下，使我干好了本质工作。

今年我是月亮（2）班的保育员，这学期他们自理能力有了很大的进步。他们现在基本上都会自己脱衣裤穿鞋了。如果不会他们也会互相帮忙。我觉得他们真的长大了，他们现在会认自己的学号，知道自己的毛巾水杯放在哪里，这也让我们轻松了许多。特别是中午吃饭比上半年好了很多，现在都能安静的把自己的饭菜吃完。

在卫生保健方面，我以培养幼儿各种生活习惯为主，这个学期较上学期，孩子有很大的进步，大多都养成了良好的生活习惯，如幼儿饭前便后要洗手，饭后要擦嘴的好习惯。

活动时，对出汗多的幼儿及时擦汗，隔背，以防感冒。随着天气的变化，要给幼儿增减衣服，对体弱多病的幼儿给予特殊照顾。

我每天认真的做好消毒工作，减少有害细菌的滋生，总之，对幼儿来说是非常重要的，他们来到园的每一天都是由我们照顾，要想取得幼儿的喜欢，家长的信任，就要像妈妈一样，要用自己的热情，爱心，细心，耐心去照顾他们。

当然，我在工作中也有粗心，有做得不周到的地方，在今后的的工作中，我一定不断总结经验，配合老师，吸取教训，努力做好本质工作。

员工工作总结篇九

下面是本站小编为大家整理的业务员工作总结200字，欢迎大家阅读。更多精彩内容请关注本站工作总结栏目。

虽然我们相处的只是短暂的几个月，担任管理的也只是短暂的3个月，我深感管理的难度越来越大。考验也越来越严峻。深感那些将自己前途及发展寄托与公司事业上的同事，及领导们给予的厚望，我感到责任重大，唯有通过加倍努力与公司共同进步来回报关心。支持我的同事及领导。

- 1、 服务意识不强，客史档案的不健全。
- 2、 成本控制的力度不大，绩效管理尚未到位。
- 3、 业务人员的水平与要求还有很大的差距。
- 4、 硬件改造、设备维保力度不够，进度太慢。
- 5、 满足现状的大有人在
- 6、 设施设备不尽完善。

反复出现的问题有：有些岗位员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。此外，清洁卫生不仔细，设备维修不及时等，也影响着整体的服务质量。

一、铸造团队精神，强化整合意识

团队建设是自管理有效沟通的重要组织形式，以团队合作精神作为团队建设基础，以及时快速沟通作为团队建设渠道合作观念的培养，带头树立良好的工作作风，积极营造精诚团结的合作氛围，坚决反对“事不关己、高高挂起”的工作态

度，彻底消除“各自为政、不闻不问”的工作现象。

二、在细微服务上下功夫着力塑造优良的服务

作好日常经营的同时，深入挖掘服务细节，全面提升服务档次，以客人为中心，以质量为核心，牢记“用心做事，真情服务，注重细节，追求完美”的宗旨，视客人为上帝，牢记客人永远是对的观念，突出个性化和细微化服务，让客人感受到与众不同的服务特色。

三、推行战略营销，稳定客源市场，从而来提高自己的业绩

针对熟客加强关注度、加大回访率，加强对生客的关注度，建立和完善客史档案，要求定期对客户进行电话拜访，及时掌握客人的消费动态，深入了解宾客消费后的感受和意见，及时将客人意见反馈，并积极采取措施，适时整改。

通过对工作的回顾和总结，激励鞭策着我和各位同仁能更好地振奋精神、扎实工作、发扬优点、奋发进取、更正缺点、扬长避短，以强烈的事业心和高度的责任感，为实现新一年的管理目标、业务业绩指标和工作计划而努力奋斗。

转眼间，2018年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我

是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。

员工工作总结篇十

在这段日子里，我了解了酒店的指导方针、布局建设、部门划分、工种分配、人员定位等自然情况，综合部行使办公室职能，一个联系领导与员工的重要部门，我很荣幸能成为这个小集体中的一员，每天负责收餐票虽然很琐碎，却能体现出我们酒店在管理上的严格性、先进性，质量检查是任何一个企业必备的、而且是重要安全保障部门，作为服务行业质量检查更是重中之重，无论是客房的卫生情况，还是餐饮服务员的仪表仪容无一不影响我们酒店的经营发展，我从最初只知道看到现在拥有一双洞察的眼睛，这是我的一个进步，一个很大的收获，板报是我们酒店对内宣传的窗口，通过出版报不仅提高了我的写作水平也增强了我的语言表达能力，评估期间承蒙李总的信任在王经理的帮助下整理了两份评估材料。

我深切地感受到自己的语言罗列功底和逻辑思维的欠缺，到一线服务是最有收获的地方，虽然辛苦虽然紧张但是我学会了整理房间、开夜床、以及如何摆放才具有美观性等知识，与专家的迎来送往中了解到专家的喜好及时的将信息反馈，以便更好的服务，12月8号在评估工作即将结束的时候正巧东三省大学生供需见面会在哈尔滨召开，这对于我们毕业生来说是最重要不过了，好久之前便做好了准备，但是楼层服务员确实忙不过来，看到她们废寝忘食、加班加点我感动了，虽然我是学生但我也是酒店的员工，就这样我没有参加招聘会，我讲这个并不是说我自己都多么的伟大，而是我被这样一个团结、奉献、务实的集体而感动，奉献是无私的所以温暖、激情是火热的所以发亮，这就是企业的财富、壮大的资本！

作为事业单位下属的经营类场所——国际饭店有其独特的优越性，从管理体制到发展规模都已成为同行业中的佼佼者，员工整体素质也在大学这个特定的氛围内得到了熏染，领导者能够高瞻远瞩，开拓外部市场的同时切身为员工的利益考虑，能够有识大体、顾大局的观念，虽然这是一个新兴的企业，更是一个具有生命力和创造力的企业，再这的每一天，我都能看到了希望。

但是事物的发展是具有两面性的，作为新兴企业在市场竞争的浪潮冲击下一定会展露出柔弱的一面，也一定会有矛盾问题的产生，只要我们找到解决问题的途径我们就会更上一层楼，竞争也是企业最大的发展动力，关键是要掌握竞争的技巧避免竞争，增强创新意识、勇于打破传统观念、经营观念、管理创新逐步从以市场为本向以人为本的管理机制上靠拢，塑造具有佳大特色的品牌企业。

多少意气风发、多少踌躇满志、多少年少轻狂、多少欢歌笑语都在昨天的日记里画上了一个终结，但是未来的一年又是以今天作为一个起点，新目标、新挑战，就应该有新的起色，在新的一年中继续努力工作，勤汇报、勤学习、勤总结，最

后祝愿我们酒店在澄澈如洗的晴空里，策马奔腾，祝愿各位经理在工作的征程中勇往直前，人生的跑道上一帆风顺、祝愿各位同仁在新的一年里续写人生新的辉煌！