

# 员工工作总结报告 员工工作总结(大全10篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 员工工作总结报告篇一

xx年8月即将过去，时间总是悄悄而过，我作为一名普通的员工，8月份的工作将要结束，于我而言这个8月给了我很多，让我得到很多，虽然只是个普普通通的员工，但是也是有去学到东西，也让自己改变了很多。如今面临即将过去的8月，我来对自己的工作进行如下的总结：

8月里，我的工作不是很多，但是我依然每天都会按时按量的完成工作，认真的做好自己分内的工作。工作虽然轻松，但是我也知道不能偷懒，所以每天的工作我都有认真去做，尽量不出现粗心马虎，把上级交代要做的工作全部都会完成，不会让领导失望。身为员工，努力且认真的完成工作是自己必须要做到的，也是自己的一份责任。所以整个8月份的工作，我基本上都认真完成了，没有让领导担心。

由于8月份我的工作不是特别的繁忙，所以我把多余的时间就空出来去学习，每天都会看相关自己工作的书籍，也会去看一些有哲理的书籍，不断的丰富自我，让自己变得更加有内涵，用知识去武装自己。工作之余，刻苦的学习也让我的生活很充实，每天都有事情做，不会过得无聊。在完成自己的工作后，我还能去钻研理论，并进行实践与理论的结合，让自己全身心的进入学习状态。这个8月，我个人收获特别多的东西，让自己变得更加的优秀。

虽然工作上并没有出现什么大的失误，但是小错还是有的，可见自身还有不足的地方。特别是每次领导叫我帮他整理文件的时候，会出现丢三落四的现象，导致自己总是来回走，这样就很浪费时间，虽然每次领导对此都是包容的，但是也需要去改进，不然积累起来，以后就会成为大错了，所以在下月一定要把自己身上不利于工作的缺点改过来，让自己工作起来更加的顺心。

这个月的工作已经进入到尾声了，于我而言，本月我的收获要比付出的要多。工作之时也不要忘记学习，这对我各方面都是有促进作用的。本月的工作完成的还不错，但是下月的工作就又开始忙碌起来了，我会吸取这个月里的教训，把下月的工作做的更好，尽自己所能帮助公司发展，让自己为公司的辉煌贡献更多的力量。

## 员工工作总结报告篇二

因售楼人员直接与客户打交道，代表开发商和楼盘形象，所以仪容仪表显得十分重要，要求每一位从事售楼工作的员工都要自觉地使自己的外表保持整齐、清洁、和悦目。工作前应做好以下几点：

- 1、身体整洁：每天洗澡，保持身体清洁无异味，所用香水也不宜特别刺激。
- 2、容光焕发：注意饮食卫生，劳逸结合，保持精神饱满。
- 3、适量化妆：女性售楼人员必须化淡妆，化妆须适当而不夸张。
- 4、头发整洁：经常洗头，做到没有头屑。
- 5、口腔清洁：每天刷两次牙，保持牙齿洁白，口气清新。

6、双手整洁：勤剪指甲，经常洗手，指甲内不得有污垢，保持双手卫生。

7、制服整齐：制服常换洗，穿着要整齐，皮鞋要擦亮。

售楼人员的坐、站、走路和谈话都要得当，工作要有效率。每一位员工都应该做到：

1、彬彬有礼。

(1) 主动同客人、上级及同事打招呼；

(2) 多使用礼貌用语，例如：早晨好、谢谢、对不起、再见、欢迎光临等等；

(3) 如果知道客人的姓名和职位，要尽量称呼其职位，比如刘总、张经理等；

(4) 讲客人能听懂的语言；

(5) 进入客房或办公室前须先敲门；

(6) 同事之间要互敬互让，说话要温文尔雅；

(7) 使用电梯时要先出后入，主动为别人开门。

2、笑口常开。

(1) 面带笑容接待各方宾客；

(2) 保持开朗愉快的心情。

姿势是人的无声语言，也叫肢体语言反映出一个人的精神风貌，因而售楼人员必须注意姿势仪态。站立时，双脚要平衡，肩膀平直，挺胸收腹；站立或走路时，手应自然垂直，不应把

手放进口袋、又在腰间或双手交叉放在胸前。

以下是一些习惯性小动作，须多加注意：

- 1、咳嗽或吐痰时，请用干净的纸巾或手帕掩住口部。
- 2、打哈欠或喷嚏时，应走开或转过头来掩住口部。
- 3、整理头发、衣服时，请到洗手间或客户看不到的地方。
- 4、当众挖鼻孔、搔痒或剔指甲都会有损自己的形象。
- 5、手不应插在口袋里，双手应垂直；坐着时平放在桌面，不要把玩物件。
- 6、当众不应耳语或指指点点。
- 7、不要在公众区域奔跑。
- 8、抖动腿部，倚靠在桌子或柜台上都属不良习惯。
- 9、与别人谈话时，双目须正视对方的眼睛。
- 10、不要在公众区域搭肩或挽手。
- 11、工作时，以及在公众区域不要大声讲话、谈笑及追逐。
- 12、在大堂等公众场合，不能当着客人谈及与工作无关的事情。
- 13、与人交谈时，不应经常看表或者随意打断对方的讲话。

## 员工工作总结报告篇三

xx年的上半年已历去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有

压力也有挑战。年初的时刻，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力本来挺大的。客户有侧重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的多个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错的业绩。

（一）不造作，以诚相待，客户辩白的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反成效。

（二）明白客户需求。第一时间明白客户所须要的，做针对性讲授，否则，所说的一切都是白费时间。

（三）推选房源要有掌控，明白所有的屋子，包括它的优劣势，做到对客户的所有疑问都有公道会释，但对清楚硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有美满的，要使客户明白，假设你看到了美满的，那一定存在谎言。

（四）保持客户联系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目爱好，他们会将爱好传递，资源无穷无尽。

（五）确定本身的身份，我们不是在卖屋子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够添加客户的信任度。

（六）团结、协作，好的团队所必须的。

一、有时缺少耐心，对一些疑问较多或说话比较冲的客户经常会针锋相对。本来，对这类客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，添加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关心不够。有一些客户，须要销售职员时时关心，否则，他们有疑问可能不会找你询问，而是本身去找他

人打听或本身瞎揣摩，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要增强与客户的联络，时时关心，议决询问引出他们心中的疑问，再委婉处理，这样不但能够把握先机，操控全局，并且还能够在添加与客户之间的感情，添加客带的机率。

当今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完备本身，进步本身，添加各方面的知识和对青岛各个地区的明白，不但要做好这个项目，更要随着公司一起转战南北，开辟新的战场。

## 员工工作总结报告篇四

三个月的试用期转眼就要过去了。于20xx年6月5日进入xxx国际招标有限公司，在xxx货物招标部主要从事招标业务的相关工作。在实习期间，我在领导及同事们的关心与帮助下，业务知识和技术能力得到不断充实并提高。在此，我就实习期所做的工作向各位领导做如下汇报：

做为一名公司的新进员工，我时刻鞭策自己，在工作中恪守招标守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在第一周对招投标常用法律法规学习，国际国内货物招标流程学习，并完成了公司的测试。

到xxx货物招标部以后，部内的全体人员对我格外照顾，关心无微不至，使我在这里感觉到了家庭的温暖，从而能够使我能够很快的进入工作角色。

主要从事工作如下：

参与技术交流的项目：

xxx电气集团技术谈判□xxx锅炉厂□xxx公司技术谈判□xxx项目原燃料取制样系统、烧结成品试验装置技术交流。

参与标书审查的项目：

xxx研究院不锈钢技术中心拉伸试验机项目标书审查；不锈钢事业部icp发射光谱仪项目标书审查□xxx检测公司xxx荧光光谱仪项目标书审查。

参与标前会的项目：

xx国xx际行车集中采购。

参与开评标的项目□xxxx国际行车集中采购□xxxx夹钳起重机□xxxx国际行车集中采购；梅山145轧制油□xxxx运输公司框架车配套框架□xxxx股份直属厂部3冷轧5桥式起重机等。在以上的工作中我按照各位师傅的的吩咐，对招标中的每一个环节进行严格的操作；使我受益匪浅，不仅从过硬的专业素质、良好的组织协调能力，也学到了招标行业良好的职业道德及工作中踏实肯干的工作作风。

## 员工工作总结报告篇五

辞旧岁，迎新春，过去的20一年是忙碌而又充实的一年，也是加入酒店从陌生到熟悉的一年，一年中工作的点点滴滴，让我不断地学习着、成长着。现对20一年的工作做如下总结：

### 一、制度建设方面

1) 年初整理、完善了各部门岗位职责，包括行政人事类、财务类、店长类、商场类、售后类、业务类。

2) 在酒店总经理的领导下，与总裁办配合，对酒店各项管理制度进行了梳理。

- 3) 规范了人力资源部工作流程，整理、修改、制定了各项人事日常运用表格共计一份。
- 4) 在酒店总经理的领导下，按酒店的实际情况，对酒店的定员、定编进行了核定。
- 5) 根据酒店架构的改变，修改各部门管理架构图。

## 二、招聘、培训方面

因部门内部分工，年初的招聘、培训是由一负责，后因一私自收取一服装费被酒店开除，接手招聘、培训工作后对一前期的遗留问题，如私自一全额退还服装费、人员档案管理混乱等等进行了处理，对入职培训内容进行了整理，并组织了一月的一次招聘活动。

一月接手招聘工作后，共办理入职一，离职一（均包括一），共有一要求一，其中已落实的有一，其余为一要求太高，不到合适的人，或一给出的待遇低无人愿意去。

## 三、考核方面

- 1) 酒店，设计了一考评表，涉及的部门有：财务部、一般行政管理人员、一管理人员。在年初进行了运用，不过随着酒店架构、管理人员的不断变更和我工作量的变化而没有得到延续。
- 2) 根据酒店一月调整的要求，设计了各部门的绩效考核表，包括：副总、售后部、财务部、一部、招商部、市场部、策划部。
- 3) 一月整理了酒店绩效管理制度和考核体系，对各项指标进行了再一次的汇总。



4) 总的来说，20一年的考核工作完成的不是那么理想，实事求是的说，酒店的绩效管理体系并没有真正建立起来，这与酒店大环境有关，但我的工作做的不够也是原因之一，20一年将作出改进。

#### 四、薪酬方面

1) 在酒店总经理的带领下，修改、完善了酒店薪酬结构表。

2) 一月对酒店的整体薪酬做出调整，对酒店员工的底薪等进行调整，全酒店工资部分全年为一万元，奖金根据酒店销售状况按比例核算。

3) 对各部门的奖金方案进行了调整，并随着酒店副总级管理人员的管理部门变化而不断进行奖金方案的修改。

4) 每月对各部门上报的各项报表进行审核，进行薪酬核算，并对各部门薪酬比例进行分析。

5) 20一年在薪酬管理方面，只是做了简单的核算及分析工作，没有做到过程控制，没有真正起到为酒店决策层提供决策依据的作用，在20一年将做出改进。

#### 五、其他工作

1) 在erp系统中，设计增加了“人事管理系统”，包括了人员基本信息、培训情况、异动情况等，进行其日常维护工作，包括：录入员工档案、转正录入、离职录入、异动录入、培训录入等。

2) 日常人事档案的清理。

3) 各部门的衔接工作，包括和一等部门协调收取员工服装费和处理一关系等。

4) 酒店内部日常劳动争议的处理。

总的说来，过去的20一年对于我来说既是忙碌的一年，也是收获的一年。感谢酒店提供给我很大的发挥空间和一个良好的平台，正是因为这样，也让我感觉到自己的不足，我也在不断地学习，跟随酒店前进的步伐。

## 员工工作总结报告篇六

20xx年即将过去，新的一年即将到来之际，总结在过去的半年中，自我所做的本职工作，从接手治理监理材料方面上，均有了不一样程度的熟识和提高。

20xx年7月我担负了xx小区材料员，从前任材料员接手了xx小区5#6#7#8#楼材料治理工作，在施工阶段对一局、八局和各分包工程材料的构成、积累、组卷和归档进行监督、反省，使施工材料到达完整性、正确性，贴合有关请求。

xx在20xx年9月分包工程材料和监理材料顺利经过了档案馆预验收和验收到达了合格标准，并且也经过了质检站验收。材料的顺利验收给工程顺利竣工验收奠定了基矗材料的顺利经过是由各个施工单位的全力配合，才取得必然的成绩，但其中也存在一些不足。

在监理部的半年光阴里，无论是从监督、反省各施工单位的施工材料，还是做好监理部的监理材料我做到了尽职尽责。作为监理材料员我的首要工作如下：

- 1、配合各专业监理工程师对各施工单位的工程材料作好严峻把关。因为工程材料是真实反映工程项目施工的效果，材料就是在工程建设历程中构成各种情势的信息记载，仅有和监理工程师、施工单位材料员全力配合才干完成并做好这项工作。

2、负责监理材料的治理工作，并对监理材料进行收集、收拾和归档。监理材料是工程建设历程中，监理进行监控的真实记载，是一项系统工程。它牵涉到监理单位、建设单位、施工单位、设计单位等工程参建单位的本色性工作，是监理工作科学化、规范化、法制化的标记。监理材料反响监理工作程度，是衡量、评定监理工作的首要根据。

3、遵守合同约定，在勘察、设计阶段，对勘察、设计文件的构成、积累、组卷和归档。

4、编制会议记载、监理月报，监理月报是监理部在一个月內对工程进展和监理工作的总结，也是各有关部门反盛评定监理部工作的首要根据，所以做好这项工作很首要，也很要害。

5、遵守材料规程将列入城建档案馆接管领域的监理材料移交城建档案馆。仅有前期各个环节都做好了，才干顺利的移交档案馆，监理工作也就顺利完成。

以上工作的完成也存在着很多不足之处：

(1)、首先对于施工单位工程材料的报验有必然的松懈，往往施工单位在施工完毕之后才将工程材料上报监理部。工程材料应随工程进度同步收集、收拾并按规定移交。

(2)、对于监督、治理施工单位做好工程材料，使工程材料真实、有效、完整也存着在不足之处，其中施工单位不器重工程材料编制，工程材料没有应用工程材料做材料，使材料无法统一治理。

(3)、监理月报的编制不完整，施工单位在起头还能及时配合监理做好月报，待工程接近尾期时就起头拖延，使监理月报无法及时收集、编制，编制一份完整的监理月报需要各方全力配合。

以上是我半年来在监理部工作中所碰到的难题也正是工作中所存在的不足之处，做到一个专业材料治理员是在长期工作实践中日积月累中磨炼出来的，不管是对施工材料、监理材料、建设材料都能做到娴熟治理，而我虽然从着手材料治理已有四年之久，虽对各个不一样阶层材料治理有必然经验。可是做到一个专业材料员也有必然的差距。面临新的工期即将起头，我将全力认真做好每一项材料治理工作。

在此我也给监理部提一点小小的提议，在接手监理材料以来，目前公司没有治理材料员的指示，短缺一个正规的材料室，很多材料无处堆放，使不少材料丧失。工程材料构成和治理需要一个很长的历程，并且治理材料的人员也替换频繁，这样使下一个接手的很难做好治理工作。监理说话没20xx年即将过去，新的一年即将到来之际，总结在过去的半年中，自我所做的本职工作，从接手治理监理材料方面上，均有了不一样程度的熟识和提高。

## 员工工作总结报告篇七

采购，是指企业在一定的条件下从供应市场获取产品或服务作为企业资源，以保证企业生产及经营活动正常开展的一项企业经营活动。

采购的分工会因公司制度会有所不同。最普遍形式是按照采购业务分为：直接采购和间接采购：直接采购就是生产采购，主要负责生产需求物料或产品；间接采购包括行政采购和客户配套部分。目前我从事的是生产采购的工作，我们将生产采购细分为：前期采购[ip]和后期采购[poc]即：sourcing和采购跟单。从分工的角度来看，两个职位的工作形成承前启后的关系。

采购前期的工作主要包括：供应商开发，供应商管理，成本分析：

供应商开发：首先在供应商的选择上面，必须有针对性：产品种类，公司规模，制作能力，品质管控体系。在初步对供应商进行筛选后，我们将有专门的团队对工厂进行全面的审核，其中成员包括：采购、SQE、PE。如果有客人特别要求，我们也会陪同客人参与供应商审核。

在公司规模方面，并不是公司规模越大越好，一般而言，公司规模庞大，流程都比较复杂，灵活性不够，将不利于后续工作上的配合；而且公司规模大，销售额会比较高，对客人的定单需求大；而且公司会按照客户的每年的定单额来进行定位；定单量相对少的客人的重视程度就会较低，在服务方面将会大打折扣。品质体系方面，供应商必须有获得相关的质量认证，譬如ISO9001、ISO/TS16949等，还有供应商QA的作业指导书是否规范，执行到位。

供应商管理：针对以上各方面审核合格后，供应商必须签订我们公司的采购协议和环保协议才能算是我们的合格供应商。此协议是作为买方从法律的角度来确保自身的合法权利不受到损害，所以每个公司都特别重视。协议内容包括：

- 1、交货条款；
- 2、质量条款；
- 3、物流及出货条款；
- 4、付款条款；
- 5、保密条款；
- 6、索赔条款等。

我们在与供应商签定协议过程中，有些条件需要单独提出来讨论的：譬如，付款条件；我们协议中要求所有供应商必须

接受按照ams 90day付款，但是我们都会要求供应商做ams120days□结算方式：由于人民币升值的关系，我们都要求供应商外币结算□usd□hkd□eur□□

外币结算又涉及运输方式，运输方式基本有两种：转厂和香港交货。转厂全称为深加工结转，国内直接交货。有供应商不愿意承担运输费用和 risk，就要求按照exx—w□当然国内供应商一般很少见，国外供应商居多。香港交货一般是供应商不能做转厂的，就必须将货物出口到香港指定货舱，我们再将货物从香港进口到工厂，即：香港一日游。另外，如果供应商对我们的协议有异议，可以在协议上附加条款。原则上这种做法是不接受的。除非一些是客人的指定供应商。

协议签定后，供应商代码会在系统中产生。此公司就暂时为我们的合格供应商。至于后续能否继续维持合格地位，取决于后续供应商的在供货，品质等方面的配合；否则，我们将会取消此供应商的资格。

成本分析：至于成本分析这一部分，是每个公司采购员工作的重中之重；也是做为采购员绩效的考核关键；是公司的利润源泉之一。每一个新产品在采购之前都必须经过询价，比价，议价的流程。

## 员工工作总结报告篇八

在那里我首先要说的就是多谢，接下来的要说的是十分感激！感激xx给了我一个这么好的工作机遇，感激xx□xx几位优秀的带教秘书教了我那么多的专业知识，感激所有秘书部的姐妹们一直以来的帮忙，没有你们的付出就没有我今日的成果，所以要真心的多谢你们！下头与大家分享一下我的工作总结和工作中的不足：

一次选择让我走进了世华，走进了世华秘书部这个充满爱，充满温馨的大家庭。

时间真的过得很快，一转眼，三个月的试用期即将过去，在这三个月里，我就像是一个刚刚学会走路的孩子，在出色的秘书主任和几位优秀的带教秘书的指导下，我成功的向前走着。经过这段时间的努力，自己也有了很大方面的提高，现总结以下几点：

因为我之前没有接触过地产这个行业，所以对于很多专业的知识和词汇我都感到很陌生，而几位带秘书就从最基础的教起，由浅入深，还用他们丰富的工作经验给我举例说明，让我更容易理解；经过不断的学习，我已经能够自行处理公司基本的业务操作了。

地产行业的秘书有着不一样于其它行业的特殊性，我们会接触到很多不一样性格的经理和业务员，而我们的工作又是和他们息息相关的；带教秘书耐心的教我如何与他们相处，如何取得他们的认可；渐渐的我和他们相处得越来越融洽，他们也很支持和配合我的工作。

在这三个月里，公司、秘书部还有分行，都组织了很多培训、会议、聚餐等互动模式的交流，我也都有进取的参加，不但加强了我的业务知识，也让我得到了全面的提升。

工作中的不足：

- 1、工作够细心，经常犯一些小错误，在以后的工作中要严格要求自己，注意细节，将犯错的机率做到最低。
- 2、工作效率不高，掌握不到要点，业务知识不够熟练，以后要多和老秘书学习，掌握更多的技能和技巧。
- 3、对职能部门运作的熟悉度不高，以后要经过各种机会去熟悉，多了解和沟通，以保证工作的顺利开展。
- 4、更多的去参加公司举办的各种活动，经过沟通和学习，让

自己全面的成长起来。

虽然短短3个月的试用期已经结束，可是在这3个月里我学到的知识是无法用一个单位去计量的，在今后的时间里，我要脚踏实地的走好每一步，将学到的知识和技能有效的运用到工作和生活当中去，不断的提升和完善自己，争取早日成为优秀秘书行列中的一员！

## 员工工作总结报告篇九

一路的欢歌笑语，一路的风雨兼程送走了年，迎来了充满期望的20-年，回首我来到酒店的这三个月，新奇与欣喜同在，感动与感谢并存，三个月，时间虽然短暂，但对我而言收获是丰硕的，在那里的每一天，每经历的一件事，每接触到的一个人，这个过程的含金量，绝不亚于我十几年在校门里学习的价值，所以我感谢李总能给我这个难得的学习机会及细致入微的指导，感谢王经理无微不至的关怀，感谢综合部全体成员在工作上的配合和生活上的照顾，就具体工作如下总结：

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、人员定位等自然状况，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群众中的一员，每一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，无论是客房的卫生状况，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，我从最初只明白看到此刻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，透过出版报不仅仅提高了我的写作水平也增强了我的语言表达潜力。

评估期间承蒙x总的信任在x经理的帮忙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。x月x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-召开，这对于我们毕业生来说是最重要但是了，好久之前便做好了准备，但是楼层服务员确实忙但是来，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、务实的群众而感动，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-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思考，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，我都能看到期望。

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必须会展露出柔弱的一面，也必须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日的日记里画上了一个终结，但是未来的一年又是以这天作为一个起点，新目标、新挑战，就就应有新的起色，在新的一年里继续努力工作，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!

## 员工工作总结报告篇十

本人xxx男，汉族，40岁。1992年7月毕业于xx卫生学校，毕业后分入xx县人民医院，成为一名光荣的医务工作者。1995年透过全国成人高考考入xx医学院，1999年7月以优异成绩毕业，取得临床医学专业专科文凭。于1996年12月调入xx中医医院工作，1999年4月获得去xx医学院附属医院进修机会，在心血管内科进修一年，对心血管内科常见病、多发病、疑难杂症等疾病认识上均有了质的提高，为以后的临床工作打下良好基础。xxxx年5月份，透过专业技术人员资格考试，取得心血管内科学中级专业技术资格。为更好的适应中医院的发展，提高中医专业诊疗水平，用心参加山东省中医药管理局组织的西学中培训，现正在学习中。

参加工作前透过3年学习于1992年7月毕业于xx卫生学校，1992年分配xx县人民医院工作。透过学习与实践，掌握了扎实的专业理论知识基本功，运用理论指导工作，独立创新，摸索新的工作方法，使自己的专业到达了较高的水平。能从容地处理工作中遇到的常见病、多发病、疑难杂症等，能够独立解决业务中出现的问题。

### 1、能出色地完成本职专业工作

从事临床工作自1992年以来，一向担任内科临床工作，以拼搏精神，积极进取，理论与实践相结合，在实际工作中出色完成本职工作。

### 2、具有综合分析和解决疑难问题的潜力

在工作中在总结以前的临床经验的基础上，能思考出新的工作方法，使工作事半功倍，杜绝差错事故的发生，不断巩固

巩固基础知识、基本技能和基本操作，并不断学习新的临床理论及医学前沿科技，关注医学的发展趋势、发展动态，学以致用，以更好的解决患者的病痛。

自xxxx年取得医师资格以来，独立完成临床内科门诊及住院患者的诊疗工作，从无差错事故发生，无论担任住院医师还是主治医师工作，都干得有声有色。xxxx年非典发生期间，参与发热门诊组建并主持发热门诊的正常工作，圆满完成了上级交给的任务，得到了上级领导的认可与好评。xxxx年5.12汶川大地震后，于xxxx年7月到xxxx年8月，用心响应上级号召，参加xx市第xx批援川医疗队为期两个月的援川任务，圆满完成对北川羌族自治县禹里乡卫生院的对口援建任务。

自我担任住院医师以来，默默工作，从不计个人得失，总是把工作放在第一位，牺牲了许多休息时间，工作认真，勤勤恳恳。为了更快更好提高技术水平和业务潜力，适应医院发展的需要，今后要更加不断的学习多方面专业知识，更好的研究探索，决心在今后的工作中做出更大贡献。