

年终工作总结样稿 年终工作总结个人年终工作总结(精选5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

年终工作总结样稿 年终工作总结个人年终工作总结篇一

岁月如梭，在忙忙碌碌中__年即将悄然离去，我来到__公司也已经__了，__中我担任制造部装配线的班长一职，随着部门的不断扩大，不断成长，做为拉线的排头兵我的感触非常深刻!我感觉有必要对自己的工作做以下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心，也有决心把__年的工作做到更好。下面我把__年来的得与失简要的做一下总结!

一、取得的成绩

1、人员:

2、质量:

质量是企业发展之根本，在质量方面是容不得丝毫马虎的，通过几个月的努力我深刻的认识到了质量的重要性，时刻把质量放在首位，加强了员工的质量意识，对问题教多的工位进行分析重点培训，提高了员工的自互检能力，(其中11月份自互检不良项为0项)每天向拉线人员讲解产品知识，并要求他们严格按照作业指导书操作!每天对拉线加强巡检力度!

3、产量：

6月8号装配八线成立，在所有员工都是新手的的情况下，工艺员和我经过两天一遍一遍的指导使员工能很快、的学会实际操作，并且在正式生产中能够迅速的做出产量!在工作中我学会了怎么去计划，怎么安排，使拉线的平均效率保持在100%以上!每天都能够完成指标甚至超产!但还是有很多地方没有计划!

4、物料消耗：

在物料消耗方面，我有了更深的理解从事企业首先要有节俭的精神，这便是根。经营管理讲究成本，不节俭，物料就会浪费。秉承着公司的理念我们严格按照公司的制度操作，首先每天下班前坚持日清日盘，每天能够很清楚的知道拉线物料的在线量，其次对每个工位的员工培训正确的操作手法，讲解物料的重要性，让没个员工养成自主管理意识!这基本上控制了拉线的人为报废的问题发生!

二、存在的不足

2、管理，尤其在人员管理方面没能很好的按照公司的规章制度来严格要求员工，认为只要保质保量的做好生产任务其它可以放宽松，导致拉线员工上班期间走动比较频繁，上班说话聊天的问题时有发生。班组没有凝聚力，没有合作精神!每个月会有人员离辞工的现象，这些都属于管理不当所造成的!

3、执行率，在着方面我做的不是很到位，没有及时的按照规章制度做事，比如要求日清日盘，在十月份共有5次未盘点的现象，两次未及时交报表，且在平时的工作中对于领导临时下达的任务总是推三阻四也充分证明了我执行率放面需要提高。

总之回想自己这_多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。也犯过错，做错过事情，但，在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得我的工作及时顺利进行。最重要的是学到了很多管理方面的知识。通过一段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望，受益匪浅。

1、在明年的工作中，要提升自己的管理能力，没有规矩不成方圆，在完成产量保证质量同、时，也要加强管理，严格按照规章制度要求员工，建立一个具有凝聚力，有杀伤力和谐的班集、体!、目标将人员流失率控制在1%以内。并且在明年的工作我着力于为公司多培养几个有、上进心、有责任心的班组长，为部门奉献力量!

2、提高自己的细心程度，多巡拉，及时发现问题，杜绝批量性问题的发生，使问提扼杀在摇篮里，、目标月pq2合格率保持在99%以上，0事故、，3张质量违规，杜绝过程失误，、自互检不良项控制在5项以内!一检合格率达到95%以上!(由于__年里物料异常较多严影响质量与产量，在__年公司能否加强物料方面的控制)

3、在执行率方面有待提高，对各方面所要求的事及时去做，对上级安排下来的事尽自己最大的能力去完成!今天的事绝不拖到明天，做到今日事今日必!

4、做事情要从三方面考虑：事情的辩证性、有序性、全面性。这九个字着实让我懂得了做事情的时候一定要考虑到前后，怎么才能更合理的安排时间提高做事效率、，拉线平均效率要达到100%以上，发现问题善于分析总结，及时组织人员解决来保证人均效率，保质保量完成生产任务!(由于彩色系列订单比较散，打印机速度较慢，为了提高效率我建议在不影响出货的情况下能否将颜色集中在一起下单，并且改进打印

机)

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

总之，我将更加努力做好自己份内的事情，与同事之间更好的协作，没有最好只有更好。相信在各位领导的带领下，在给力的__年我们个人的潜力更好的挖掘，能力得到更好的提升和锻炼，__会越来越强大，相信公司也一定会走得更远，开拓不同的领域，市场占有率逐步高升。

让，我们一起迎接，一起挑战新的一年。明天会更好……………

年终工作总结样稿 年终工作总结个人年终工作总结篇二

一、恪尽职守，认真完成本职工作

在工作中，严格遵守班组里的各项规章制度，爱岗敬业、扎实工作、热情服务、勤学苦干，充分发挥一不怕苦、二不怕累、确保成功的战斗精神，任劳任怨，不畏困难。在本职岗位上发挥出应有的作用。

二、努力学习，不断提升业务水平

我深知在社会发展如此之快的今天不断学习提高是多么的重要，只有能认真学习才能更好的完成自己的工作任务，更好的为人民服务。为了不断提高自身技能，我从不放过每一个学习的机会，在工作中虚心求教，不断总结完善，创新思路，科学统筹，大大的提高了工作效率。利用业余时间参加高等

教育自学考试，并于今年7月份拿下本科毕业证。为自己更好的完成本职工作打下了坚实的基础。

三、树立工作目标，创品牌服务形象

心系客户，想之所想，急之所急，“客户满意、业务发展”始终作为我的工作目标，尽自己所能为客户排忧解难，主动热情，迅速办理，及时回复，用诚心、细心、耐心、精心，为客户提供优质热忱的服务。

在20__年这一年里，经本人在学习、工作、生活等各方面的努力，得到了分公司各位领导和班组所有员工、相关班组的一致认可。再次被组员评选为20__年分公司先进生产工作者。本人在近些年来所取的成绩，都离不开分公司领导和同事的热心的帮助。

在新的一年里，我一定要把工作做的更出色些，把每一位用户都当成自己知心的朋友，热心的为用户服务。勇于面对各种困难和挑战，努力铸就生命的辉煌。尽自己最大努力，为我们的企业贡献自己的一份力量，为我们的企业树立新的形象，朝着“更快、更高、更强”方向迈进，突破，没有终点。

年终工作总结样稿 年终工作总结个人年终工作总结篇三

一年来，在市老龄委和巡店镇党委政府的领导下，在各级老年团体组织的帮助和支持下，我镇切实贯彻”党政主导、社会参与、全民关怀”的老龄工作方针，抓基层、抓重点、抓落实，切实维护和保障老年人的合法权益，促进老龄事业的发展，丰富老年人的精神文化生活。通过我们老龄委一班人的齐心协力，较好地完成了全年的各项工作。

认真落实党务工作的各项要求，不断增强党组织的创造力、凝聚力和战斗力，积极开展创先争优、保持党员纯洁性、整

治”吃拿卡要”和阳光农廉网帮扶等活动。通过召开班子会、民主生活会、集中学习等方式，采取批评与自我批评的办法，不断增强党性认识，使全体人员做到：提高思想政治素质、增强工作能力、保持党员纯洁性。

为在全社会进一步弘扬尊老、敬老的传统美德，努力营造重视老龄事业发展的良好氛围，半年来我们把老龄宣传工作摆在重要位置，在各级领导的高度重视下，认真安排，全面发动，充分利用各种宣传工具，广泛开展尊老敬老和《老年法》宣传活动。特别在春节期间，通过慰问高龄老人和特困老人，通过新春茶话会、座谈会等形式，促进敬老意识的提高。

1、突出重点，关爱老人，加强为老服务工作。全年共为81名90岁以上老人发放高龄补贴，并经常检查为老年人优待服务的落实情况，及时协调解决有关矛盾。

2、加强社区老龄工作，丰富老年人精神文化生活。我们深刻认识到加强社区老龄工作的重要意义，切实加强对社区老龄工作的领导，做到了：（1）老龄工作机构健全，人员到位，职责明确；（2）社区老年服务设施齐全、功能完善；（3）老年文化教育活动经常化，内容丰富健康，老年人参与程度高；（4）老年群众组织，为老服务机构和志愿者队伍发展良好，发挥作用明显；（5）居委会老年人参与社会活动渠道畅通；（6）老年人各种权益得到有力保护，特殊困难有人帮助。

3、关爱农村老年人生活。随着人民生活水平的不断提高，在解决了温饱之后，老年人的需求呈现出多样化，强身健体、老有所乐、老有所为成为目前老年人的普遍愿望，按照这个需求，我们共建立高标准农村老年活动场所3个，成立了安陆市老年书画协会巡店分会，开展了分会书画笔会和象棋比赛等活动，满足老年人的精神需求。

1、我委计划在”老年节”开展对孝亲敬老工作中有突出表现的模范干部代表进行表彰。

2、慰问特困老人及百岁老人。

3、继续服务老年人，开办老年活动，丰富老年人精神生活，帮助“五保老人”、特困老人、困难户等，筹集资金进行帮扶，建立健全长效工作机制。

年终工作总结样稿 年终工作总结个人年终工作总结篇四

1、我从12年的11月1号开始来公司上班，刚来的一个星期，我对公司从事的业务范围了解甚少，甚至完全摸不着头脑，后续的半个月中在老师的手把手指导下，我开始逐步了解一些，最后在李总为我及新同事培训的几次过程中，我了解的面又广了一些！其中我的一个客户来了之后，在跟随王老师的接待过程中，我学到了给客户讲解项目的方法及要点，同时后来王老师客户来的时候，我临时接待了一下，发现自己对学历教育方面还是有所欠缺。在此我像公司李总及各位同事保证，新的一年，我一定让自己的综合能力再上一个新台阶！

2、在平时跟客户沟通过程中，公司几位同事也给予了很大的帮助，不仅支招而且以自己的实际经历和经验给予了很中肯的建议。

3、在项目推广过程中，各位同仁还告诉我如何推广项目。

4、李总也在工作中给予了很大的建议和帮助。在开发客户过程中，李总以客户分布的情况做了分析，让我从中受益匪浅。我决定在年后天气转暖，沿着自己既定的线路开发各种有效渠道，力争将自己的业绩做到一个让领导及自己满意的程度。

在十一月下旬，我、新来的同事以及全体同事一起参加了网络课堂的操作，让我了解了自考的不容易；在十二月初，我们又一起经历了本年度的最后一次助考考试，虽然我所在的

助考考点在公司楼上，从整体上了解了我们的助考操作流程。虽然作为新人，我们可能对这样的操作有些疑惑，甚至是不能够理解，但是却让我们在跟客户的交流中更加自信和从容，也让同行中的一些一线的业务员们望尘莫及。至此，我们感觉只有实战经历才能让我对业务更加的熟悉。

1、因此在以后的工作过程中，我会坚持不懈使用该方法。

2、在三个月的工作中，遇见了几个类似的问题。在跟客户沟通过程中，很多人认为我们是河南的公司。

1、公司的例会其实是一个让大家相互了解并且相互帮助的一个平台。

2、我们每天一个小会，每周一个大会，对工作、学习等方面是一个很好的提高。

1、针对目前全国市场的分布，就我在三个月工作时间的了解，沿海地区目前对自考的运作最为成熟，内地市场趋于成熟，西部地区目前需求量最大，但是由于距离较远，这部分地区的生源较难开发。但是若是有好的项目，市场完全没有任何问题。

2、河南是全国第一人口大省，，河南每年的高考生也可以名列前茅。所以综合各方面的因素，河南的培训市场还是非常大的，在这样一个大背景下，我有理由相信，只要用对了方法加上自己的努力，完全能够做到很大的市场份额。

3、从目前同行的专业度及能力来看，目前在一线的销售们大多能力参差不齐，所以，所以我们应该不断提升自己的专业知识及业务水平。

4、根据自己几年来工作，我有一点点小小的感悟：我认为网络上的客户促使成交的最大因素就是建立信任感。

性价比高的产品有很多、客户能找到你、也能找到你的很多有优势的同行。异地客户对于成交缺乏的就是信任感，随着网络化的发展、网络信息化给我们带来了便利的同时、也制造了一些危机，受到网络诈骗的客户也不在少数。所谓一朝被蛇咬、十年怕井绳！所以，我们在做了为客户提供高效率服务、高性价比产品的同时、也要消除客户与我们供应商之间的顾虑，让客户与我们合作起来放心、开心。第一次合作卖产品、后续的合作用服务来赢得客户的认同和信赖。在我们喊出诚信经商的同时，也要身体力行，用行动去证明自己的承诺。

针对这些客户，我会定期与不定期结合，力争尽快促成合作与达成交易。

1、我这人有些心粗，不太重细节，这个方面，之前在其他工作岗位的时候也存在。这体现在给客户的记录上。每次客户咨询完之后，我都不能很及时、很迅速的把客户的信息登记下来，这一点我需要像王老师学习，他自己做了一个客户登记表，非常的详细，每当需要找客户的联系方式时，都能在第一时间准确的找到。这点我会改进。

2、在销售工作中也有急功近利的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

3、一个完整的销售，不仅在于拉单，还要收款。我本人在催款问题上，不是积极。之前赵老师在下班的工作会议上就提出过。我想在13年我一定会做到很好，不让自己为客户光口头答应却不交款而烦恼。

4、谈判技巧较弱。尤其是散单客户的谈判上，本身自己也没什么经验，客户在跟我讲了自己的需求时，不能旁敲侧击的引导客户往我们的项目上来考虑，这一点我也会像公司的老

员工学习。

5、在客户的回访上，没有建立定期机制，经常局限于跟客户沟通，在节假日期间更不会给客户发一个问候短信，这一点我会向同事刘贺学习。

6、自己的业务知识还不够扎实，往往在跟客户沟通过程，对自己的回答不能够确定，更不能让自己提升信心；在整个行业了解方面，不能以点带面的全面了解，这导致了跟代理客户沟通过程中，深感自己知识的匮乏。

1、在新的一年里，我对自己会有更加严格的要求

(1) 争取每个月的迟到次数不多于3次；

(3) 每天通过各种方法联系客户，争取每个月都会有客户交钱；

2、构建更加合理及全面的营销网络，培育销售典型

3、提高销售语言及谈判技巧

对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但切不可嗦。邮件中、留言、电话语言等国通过过程中尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会；若是不能正面回答，则可以采用迂回式或者巧妙转移式。

4、想客人落单，需先交朋友和交换有价值的信息和意见。决大多数代理客户都有自己较稳定的供应商，要想做出订单，不能超之过急，超稳步跟进，功到自然成。

一般来讲，从以下几个方面入手来赢得客户：

(1)、做好质量营销。

(2)、树立“客户至上”服务意识。

(3)、强化与客户的沟通。这一点尤其重要，你的及时沟通，哪怕是告知对方这才来考试可能天气有变化等之类的语言，也能给客户增加对你的印象分。

5、建立良好的客情关系。

6、做好创新。找客户的渠道，生意的产生是多样化的。

1、公司的卫生制度，我希望能够详细的制定下值日表，一个干净、明亮的办公环境，会让一个人的心情好了很多，对每天工作的也是很有利的。

2、在公司的宣传资料方面，能否再制作一些封面突出我们公司特色、能容及时更新的彩页、单页等。

3、虽然近两年，全国乃至全球经济复苏步伐缓慢，但是我认为作为一个公司，对待员工的工资方面，应该及时发放，这对于员工来说也是一个很大的鼓励。

当然我的问题还有许多，还需要充分的考虑，鉴于自己能力有限及来公司时间不长，仅能做出以上阐述，提出一些拙劣的建议。治理国家和认真搞好自己的工作是一个道理，只有公司好了，我们大家才会好，13年我也衷心的希望公司李总及其他同仁能事事顺心，身体健康，赚到大钱；更加相信李总能够带领大家走得更远！同时希望在新的一年里，各位同仁能够监督和鼓励我成长！谢谢。

预祝公司明天更辉煌！！！！

年终工作总结样稿 年终工作总结个人年终工作总结篇

五

时间过去了一年，我也完成了一年个人的工作，这样回顾下，我觉得自己也算是很好的完成了领导所交给我的工作。已经要面对新的一年了，我对明年有很多的期待。那现在就对一年的工作做总结。

一、工作积极进取

作为公司其中普通的一员，我向着优秀的人学习，在工作中积极不懈怠，我知道工作中的自己肯定是有非常多的地方需要去改进，所以我很努力的去把工作给做好，认真对待问题，注重细节，努力进取，让自己可以不断的学习。在初期，我努力去积累，补充自己的知识，我不会因为自己不会做那个工作，就因此停滞，而是努力的学习如何解决，让问题在我手中顺利的被解决，努力的为公司做事。我更明白如果不努力，就会没有成绩，就不能真正的立足公司，所以工作上是不敢去犯错的，都是能够做好就做好，自己要是能做，就积极的去做，不会因为不是交给自己工作就不做。

二、工作会规划好

我虽然不是多优秀的人，但是我也明白一个道理：做事是不能盲目去做的，而是要给自己制定计划，才能按时完成。那么这一年，我的工作我都会规划好，把每个步骤都写下来，甚至会在电脑写好计划后打印出来，就贴在办公桌上，让自己随时查看工作完成的怎么样，每次做好工作了，就打好够，然后去做下一步的工作。这样提前规划好工作，能够从中查找不足，努力改正自己，让工作更能去完善，一次一次的好。

三、下一年工作计划

下个年度的工作，我要更好的去把工作计划做好，尤其是每

天的工作也要做好计划，按照计划去做，我觉得能更好的完成。我会再去加深业务学习，让自己的能力能够达到领导的要求，然后去接触新工作，这样我也就获得成长，能够让自己在工作中有出色的成绩。再就是，我要学会从工作中吸取经验，及时去改正自己。我给自己制定新的目标，然后朝着目标一直前进，带着期望工作，是一定可以把工作做好点的。

一、仔细尽力学习，前进思维觉悟和事务水平

我从质量处理岗位转到售后服务岗位，知道到自己身上的责任更重，担子更大，为不辜负公司的希望，我仔细学习公司的作业精力和售后服务知识，实在前进自己的思维觉悟和事务水平，以充沛实行作业责任，仔细尽力作业，全面完结作业使命，获得杰出成果。我培养自己吃苦耐劳、长于研究的敬业精力和求真务实、开拓创新的作业风格，坚持“精雕细镂，一丝不苟”的准则，仔细对待每一项作业，坚持把作业做完做好，力求作业的完美与高效。

二、吃苦勤勉作业，前进售后服务水平

我是售后服务司理，懂得售后服务作业的重要性，增强作业责任心和作业紧迫感，做到吃苦勤勉作业，力求前进售后服务水平，促进公司健康、持续开展。一是对售后人员进行思维教育，前进售后人员的思维觉悟，保证部队安稳，可以仔细尽力做好售后服务作业，尽力获得广大客户的满足。二是加强售后人员的学习训练，全面前进售后人员的事务技术和水平，前进售后服务作业的功率和质量，尽力为公司开展作贡献。三是尊重售后人员的品格，了解售后人员的需求，对售后人员进行标准处理，保证售后人员的薪酬，使售后人员可以活跃自动把售后服务作业干得更好。经过以上三方面，售后服务水平比曩昔有显着前进，为公司往后开展奠定了根底。

三、严厉要求自己，培养杰出作业风格

我严格要求自己，培养杰出作业风格，在作业中承当自己的责任，尽力做好每一项作业。我加强自己执行力建造，做到在思维上、作业上、行动上与公司保持高度一致，不折不扣地贯彻执行公司的作业精力，以新观念、新思路、新方法做好各项作业，力求夺得更大成果。

四、存在缺少问题和往后尽力方向

担任售后服务司理后，我仔细尽力作业，尽管售后服务水平有所前进，获得杰出成果，但仍是存在必定的缺少问题，首要是自己专业技术知识和作业事务技术还不行高，有些售后服务作业还没有彻底做到位，这些缺少问题需求在往后作业中实在加以改善和前进。

进入20__年，我要依照公司作业精力和自己责任规模，尽力做到三点：一是加强学习，前进自己的事务作业技术，进一步做好自己的本职作业。二是勤勉作业，全面完结作业使命，前进作业功率和作业质量，为客户供给愈加优质的服务。三是加强风格建造，严厉执行公司的作业精力和作业纪律，活跃做好各项作业，服务公司健康、持续开展。