

# 电缆员工年终总结(汇总8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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

## 电缆员工年终总结篇一

我现在就我公司xx年度至今的安全生产工作情况给大家做一个总结汇报。我公司在安全生产工作当中，加强领导、严格管理、采取措施、杜绝隐患，认真贯彻执行国家有关安全工作的方针、政策、法规，并按照四川省燃协安全工作会议上提出的“实现一个目标、健全两个体系、突出三个重点、做好四项工作”的会议精神和工作目标，来开展安全生产工作的。

牢固树立安全第一的指导思想，贯彻执行“预防为主，防消结合”的工作方针，进一步完善了各项安全规章制度，实行安全管理目标责任制。坚持安全与生产相一致，“谁主管，谁负责；谁受益，谁负责”的原则，强化安全管理，提高安全认识，进一步落实了安全生产责任制，完善了各项安全管理考核制度，按部门划分了安全管理责任区，层层落实各部门的安全生产管理责任和签定责任书，形成了一个安全管理，领导有力、组织健全的管理体系。

其具体工作如下：

一、健全两个体系、实现一个目标安全工作。

对于我们这种特殊行业的企业来说，责任重大关系到千家万户和社会的稳定，绝不可掉以轻心。虽然安全工作本身不产

生经济效益，但只有实现了安全生产，才谈得上经济效益和社会效益，才会有公司的健康发展。从总经理到部门职工，我们始终都把安全生产放在首位。

安全管理是一个系统性的工作，应该把企业内部的安全管理目标置于全体员工的控制下，首先在公司内部从公司到各部门进一步完善了安全抢险应急预案，然后实行分级管理，使其达到各尽其责的目的，形成齐抓共管的局面。由于公司员工多数是各单位调动而来，相对来说专业技术知识还需要不断提高。

为了提高全体员工的整体素质，今年年初公司制定了培训计划，分期分批派出人员到外地系统地进行专业知识学习取证，提高了职工的整体素质和日常维护的业务技能，增强了处理突发事件的能力。

我们还经常开展一些有关安全知识业务知识的培训教育，并进行了达标考试，合格率为100%，使全体员工做到了人人懂安全、事事重安全。为了在出现安全事故时公司员工均能第一时间关闭相关地下控制阀门和总表阀门，除了正常值班人员外，其他员工也人手一把总表房钥匙，使其能就近及时排除安全事故，真正做到安全工作人人有责，人人负责的管理体系。天然气的安装从设计、施工、到竣工通气的每个环节，我们都严格按照城市燃气有关技术规范进行，对不符合安全规范的决不通气，坚持“一票否决制”，对各个环节的技术资料存档备案。为杜绝事故发生，施工中严格实行动火制度，分管领导签字后方能实施。

对天然气管网及用户的后期管理，今年公司新添燃气泄漏检测仪和智能管线控测仪各一台，实行专人长期的巡回检查，对供气设备定期保养，使其随时保持良好的工作状态，按日作好检查记录，每月将检查结果及整改情况存档备查。为了解决突发性事故的发生，抢险队、抢险车，每日24小时值班为能在最短时间内处理事故提供了可靠保证。在公司全体员

工的共同努力下，今年实现了三无目标。

二、加强重点部位安全检查，和“一岗双责”的落实安全检查是安全管理的一个重要环节。

由于公司全体员工对安全工作的重要性达成了共识，所以形成了雷打不动的'安全检查制度。

今年对全市天然气主管网再次进行了安全评估检测，对发现的15个泄漏点及时的进行了整改，使事故防患于未然。对私拉乱接，违章用气，违章建筑压管等状况，我们严格执行《四川省燃气管理条例》的有关规定，坚决予以取缔，并限期进行整改。为杜绝事故的发生，真正做到了“以检查促整改、以整改保安全。为抓好重点部位、重点环节、重点时段的安全，我们特别注重对全市大、中、商业、工业用户以及居民小区的安全检查。今年公司又投入十万元对全市天然气主管网再次进行安全评估检测，对发现的泄漏点和防腐层破损点及时的进行了整改，使事故防患于未然。

在公司内部，我们对各部门和各生产岗位，分季度、半年、年终实行“一岗双责”考评制度，让全体员工懂得既要对本岗位的生产工作负责，也要对本岗位的安全生产负责。通过多年来的实践证明，由于坚持了安全检查，就能够防止不必要的事故发生，为公司的发展，创造了一个安全稳定的环境。

三、加强技术管理，使用新型材料，更新供气设备确保安全。

为了更好的对全市天然气管网进行管理，在发生事故时能用最短的时间解决、处理问题，计算机管网系统(从配气站——门站——市区管网——各调压器——各用户)真正做到了方便、快捷、准确、可靠。从过去的经验管理向高科技管理迈进了一大步。今年我公司针对我们本行业的特殊性，普遍存在供气管网设备老化，跑冒滴漏等现象。对全市的超期服役运行的供气设备，如用户的户内煤气表、调压设备等逐步进行更

换，对主管网及其阀门井也逐步更换为方便、快捷、经久耐用的新型阀门，另外对我市新安装主供气管道及庭院管道全部采用新型材料pe管，对老管线也将逐步更换，确保供气设备的正常安全运行，为整个城市的天然气供输系统的稳定、安全提供了保障。

## 电缆员工年终总结篇二

“真正受到尊重的人，都是能力高超的人。改变我们的思维和行为模式，用老板的心态去工作，我们每一个人都是自己的老板，我们都在经营我们自己的人生。”这段话是李强老师在《优秀员工》里面讲的。

是啊，一句多么简单动听的话，但是真正能够做到的有几人呢？学习了李强老师《优秀员工》的演讲后，让我了解了其中的含义，我的思路也清晰了许多。那就是在我们的职业发展过程中，我们的工作热情和努力程度不能为工资待遇的不高，不能为别人评价的不公而减少。工作虽然很辛苦，但却是我们一生不得不去做的事情。今天工作不努力，明天努力找工作。思考一下在自己的工作岗位上有多少认真呢？要明白只有敬业才会专业，只有专业才会成为专家，责任是天职，真正的责任是永远不能推卸，也推卸不掉的。只有全身心投入工作，才有成功的可能。“吃亏是福，难得糊涂！”不管做什么事情，都要有团队精神，不去斤斤计较，你才会发现工作原本就是快乐的，工作是幸福的基础。积极的人善用所长，消极的人抱怨所短，所以我要做一个积极地人。

一个人工作的过程同时也是提升自我的过程，如果我们不能在工作中完善自我，则如同逆水行舟不进则退，我们随时就会掉队，被时代所淘汰。更确切的说，我们就不能为公司创造价值。既然企业为我们提供了工作的平台，我们就应该全心全意做好本职工作。

怎样才能在自己平凡的工作岗位上干好呢 第一步，要明确的

知道自己到底会干什么 能够干什么 第二步，时刻提醒自己，我干得怎么样？对不对得起自己的薪水以及上级的信任 第三步，要了解自己这么干能给企业带来什么 人贵在自知之明，要了解自己的特长，热爱自己的职业，明白自身的价值，学会自我评估，充分发挥自己的潜能，在工作中要用学会用自己的强项去做事情。有人说有恒心的人“立长志”，没恒心的人“常立志”，成功不成功，相信我们每个人心里都有数。

“低头做人，抬头做事！遇人低头学习，遇事当仁不让！人生处处是考场，人生事事皆考题，不要在你的智慧中夹杂着傲慢！”李强老师这句话我也很欣赏。我们应该始终抱着谦虚谨慎地学习态度去对待我们的工作，积极和周围的人沟通，努力把工作做到最好！

“不论在哪个岗位上，要想取得成功，一定要摆正自己的位置，端正自己的心态。”确实如此，对于一个身处职场的员工来说，要想得到公司领导的认同，要想在自己从事的工作岗位上做出一番成绩，并能获得很好的发展机遇和空间，首先就要端正对待工作的态度，树立明确的目标，认识到自己现在所从事的工作的意义所在，感谢给予我们平台的企业，并且带着一颗感恩的心用心去工作。人的一生当中一定要常怀一颗感恩的心，当李强老师声情并茂地演讲《常怀感恩心》时，他那饱含热泪而又极富感染力的语言让真实的“5.12”回忆画面再现，那一幕幕感动着在场的每一位员工，让大家用心体会着什么叫“感恩”！我一直相信我们的企业是最好、最棒的，我也为在这样的企业工作而感到骄傲和自豪！

李强老师说得好：“努力工作只能把事情做对，用心工作才能把事情做好！”我们所缺的就是“用心”二字。在同一个岗位上呆久了，有的人难免会有种麻木的感觉，总觉得每天都做相同、重复的工作，没有激情、没有新鲜感，就像机器人一样，做一天和尚撞一天钟，得过且过。可有的人却兢兢业业，努力创新，克服困难，迎难而上，在自己平凡的岗位上做出了闪光的成绩，得到了领导和社会的认可。这是为什么

呢 因为他们是用心的在工作。正是因为他们认真、用心的工作，才会发现问题，而在解决问题的过程中，对自己的技能是一种锻炼、一种提高。俗话说熟能生巧，应该就是这个道理。这两种人，后者是我学习的榜样。只有自己办事认真、用心，才能成长、才能提高，才能更好的得到领导认同，从而使自己的价值得以体现。

作为一名财务人员，我认为我首先要端正自己的工作态度，认真学习科学发展观，更要结合自身实际情况，认真贯彻执行提出的：发展要有新思路，改革要有新突破，开放要有新局面，各项工作要有新举措。加强自身建设，转变观念，拓宽思路，不断创新，牢固树立和落实科学发展观积极主动地作好自己的工作，把本职工作做细、做实，多多注重细节。把学习践行科学发展观与当前工作结合起来，着力提升自身综合素质，提高服务水平。熟悉本职工作，对业务能熟练自如，融汇贯通；对本职工作能独当一面，驾驭轻松。按照科学发展观的要求，就是要提高用科学发展观深刻认识问题的能力、敏锐发现问题的能力、妥善解决问题的能力。出纳工作虽然繁杂琐碎，但在具体工作中必须做到“不以事小而不为，不以事杂而乱为，不以事急而盲为，不以事难而怕为”。其次，既要充满激情又要保持理性。当在工作实践中取得一定的成绩，得到领导和同志们的认同时，不骄不躁，永远拥有一颗谦卑的心和自信的自我。另一方面，要培养强烈的事业心和责任感，履行职责，敬岗爱业，勤奋扎实，合理确定自己的发展方向，同时在对待名利得失上保持淡泊的心态，有“不以一时之得意而自夸其能，也不以一时之失意而自堕其志”的境界。

总之，不仅要有很强的学习能力，良好的工作能力，而且还要有好的创新能力和自律能力。学会用全面的、发展的、联系的观点看人看事，提高辩证思维的能力和认识问题、分析问题、处理问题的能力。要不断地加强世界观、人生观和价值观的教育和改造，塑造财务工作者特有的人格魅力。财务工作来不得半点的疏忽和大意，在今后的工作中，，我一定努

力尽职尽责地完成本职工作，并在工作中时时刻刻严格要求自己，思考问题要全面、处理事务要细致，处处为公司的利益着想，一丝不苟地做好本职工作。严格执行各项财务制度，自觉做到遵纪守法，同时也要努力学习相关知识，提高自身全能素质，希望自己在以后的工作中能为公司创造更高的效益而尽一份微薄之力。

## 电缆员工年终总结篇三

我带着自己的梦想与追求，来到了期盼已久的公司，从公司四天紧锣密鼓的入职培训中，让我更清晰的认识了自己，使我更加坚定了自己的选择，能成为公司的新进职员，深感荣幸！

新进职员的培训结束了，留给我的不仅仅是感动，不仅仅是经验，也不仅仅是培训师对我殷殷的嘱托，更重要的是一种奋发向上的力量和开拓进取的精神。企业文化的洗礼，自身心灵的洗练，让我没有了离开家乡的孤独与寂寞感，抛弃了迷惘和彷徨，让我更深刻的了解了公司。公司的企业文化，经营理念与服务理念，一幕幕辉煌，一份份成绩，让我叹服，让我感动，让我找到了一中久违的归属感，内心充满了对这里的无限眷念和渴望，我清楚的认识到这里就是我新的开始了，面对这样一个快乐的，积极的，向上的，勇敢的团队，我希望自己能尽快地融入此团队，敢于创新，追求务实，坚持学习，我也坚信，它值得我为之努力奋斗！

在人的一生当中，实现自我价值是非常重要的，能够提升自身的价值，为社会、为国家、为人民、为公司做出贡献，是衡量自我价值的标准，所以我认为越有挑战力的工作，就越有他所具备的特殊价值，我为成为公司一员而倍感自豪。在今后的工作中，我会坚持不懈的努力，为公司的明天而奋斗，相信公司的明天会更强大，更辉煌。

新的舞台，新的机遇，新的挑战，以后是未知的，未来有无

限可能性，我希望做一个负责任的人，一个值得信赖的人。面对机遇，面对挑战，我会自信的接受，我相信我们可以一起创造辉煌。

在理论培训中，我了解到了公司的历史，公司的企业文化和公司的完整架构，以及公司每个员工必须具备的条件和责任心，公司是一个区别于以往的新环境，所接触的人和事物一切都是新的。公司会给予每个员工相应的关心，会给每个员工足够的空间展现自己，公司的发展目标是宏伟而长远的，公司的发展就是我们每个人的发展，我相信我有能力把握机遇，与公司一起迎接挑战！从这次的培训中，我学会了一句话，只要有目标，路就不会消失，短暂而紧张的培训过程中，培训师精彩的授课技巧，让各位新进职员在快乐中接受了培训，并没有疲惫的感觉。

是的，积极的人像太阳，照到哪里哪里亮，消极的人像月亮，初一十五不一样。所以我的心有多大，舞台就会有多大，心态决定一切。所以我会用最积极的心态去面对自己和每一位顾客和朋友，我坚信，没有做不成的事，只有不愿做的事。

作为团队中的一名新员工，我会尽快让自己成长起来，在团队中有所担当，承担相应的责任，我会发挥新员工学习能力强，工作热情高的优势，多向有经验的同事学习，使自己尽快的能融入团队，融入公司，独立高效地完成相关工作！

作为一名进入一个全新工作环境的新员工来说，尽管在過去的工作中积累了一定的工作经验，但刚进入公司，难免还是有点压力，为了能让自己尽早进入工作状态和适应工作环境，我会有问题及时请教同事，积极学习工作所需要的各项专业知识，努力提高自己的业务水平，全情投入工作中。同时还要去主动了解，适应环境，将自己优越的方面展现给公司，在充分信任和合作的基础上建立良好的人际关系，时刻保持高昂的学习激情，不断的补充知识，提高技能，以适应公司发展。



在工作中我可能会有迷惑和压力，但是我相信只要能端正心态，有十足的信心勇敢地走下去，就一定会取得成功。社会在发展，信息在增长，挑战也在加剧。我不仅要发挥自身的优势，更要通过学习他人的经验，来提高自身的素质，我会靠我自己的努力赢得大家的认可，我会加油拼搏，相信我，不求最好，只求更好！我会成功的！

## 电缆员工年终总结篇四

我在信用社工作已将近一年，在这一年里我从刚开始在面对纷繁复杂的工作环境和形形色色的业务对象之下，显得无所适从。慢慢的，在老农信人热情而又朴实的言传身教之下，我尽快的熟悉了业务，逐渐的融入了角色，同时也明白了存款工作一直是放在信用社的工作之首，是信用社长久发展的重中之重。

当前形式严峻，但现在我们组织存款工作的积极性不够，主动性欠缺。长期在计划上绕圈子，没有主动在行动上添举措。为了更好提高自身能力更好地为农信社服务，今后的工作中，我认为应当从以下方面提升自我。

首先，欲取之，必先予之。我们的客户不可能把钱都存在一家银行里，而客户总会有事需要 我们银行 帮助的时候，这是培养客户的良好时机。抓住时机多为客户着想，要多与客户 培养感情，我们的储户 都是朴实的老百姓，在柜台上 要注意与 客户培养感情，对待他们就像对待自己的亲人一样，平时见面问长问短，热情对待，一来二去，成了熟人，帮助 换个 零钱 什么的 时间长了，与客户的关系拉近了，做业务也就容易了。

对于知道有存款的客户，要勤联系多做工作，一次不行两次 两次不行三次，还可以寻求主任、信贷员、亲朋好友的帮助，本着不达目的不罢休的精神吸储。今后的工作中要保持良好的工作状态，为各项指标的完成多努力。

## 一、与时俱进，努力为新时期农村信用社贡献力量

1、加强学习，提高自身素质，党的xx大强调要形成全面学习、终身学习的学习型社会，促进人的全面发展。

2、自觉参加单位组织的各类专业知识学习，努力向复合型方向发展，要把学习同工作实际紧密结合起来，结合本职工作，平时要多看文件材料、报刊杂志和业务书籍，加强金融业务知识、市场经济知识、法律知识、现代管理知识的学习，不断拓宽知识面，不断充实自己，提高文化涵养。

3、通过多层次的学习，确立良好的职业道德。做到忠于职守、严守信用、遵纪守法，时刻清楚自己在做什么、该懂什么，该做什么，做一个新时期合格的农信人。

## 二、树立竞争意识和忧患意识，提升信用社的团队意识。

现代社会是竞争的社会，自觉地融入市场竞争，在市场竞争中取胜，加强市场竞争意识也是提高自身素质的首要一步。竞争的内涵是优胜劣汰，在日常工作中要树立起竞争观念、忧患意识，懂得等、靠、要没有出路，只有以竞争求生存的道理，懂得“前有标兵、后有追兵，前进道路上一刻也不能停”的道理，当今银行业竞争日益白炽化、专业化，农信社能够在其间稳步前行并不断发展壮大，归功于这一大集体对信合的着力落实与施行，即农信社能够给客户提供方便和温馨的服务，着重于客户对农信社的满意度与归属感。同时在农信社员工中树立忧患意识，就是要使自己意识到目前自己取得的成绩与要求还有差距，还有许多不足之处，万不可满足现状，不思进取。通过这几年的金融工作，使我体会到只有不断努力拼搏、不断努力向上，不断研究新问题、摸索新方法、解决新问题，才能使信用社的各项业务不断向前发展。

## 三、开拓创新，共建新世纪、新农信。

xx大报告中指出：“创新就是要解放思想，实事求是，与时俱进，实践没有止境，创新也没有止境。”必须把创新精神落实到工作实际中去：一是要增强创新意识，不断解放思想，及时、准确、全面地报送信息，为各级领导提供决策依据；二是要紧紧围绕联社各时期的中心工作，及时反映工作中的新思路、新举措，新经验；三是要学会在繁杂的工作中理清头绪，分清工作的轻重缓急，提高工作效率，转变工作作风；四是要增强责任心，勤奋工作，保持高昂的斗志，拼搏进取，适应时代发展的要求，为新世纪农村信用社的发展作出自己的努力。“海纳百川，有容乃大；壁立千仞，无欲则刚”，信用的界定是双面的。多元化的，对于农信社而言，我们秉持信用的标准在于急客户之所急，尽一切所能为客户提供服务，来增加客户的满意度和认同感，无形的信用能让个人在经济生活中游刃有余，同样良好的信用形象也能让农信社在竞争中永远立于不败之地，“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，愿我们在农信社扬帆起航之际能够尽自己的一份微薄之力！

## 电缆员工年终总结篇五

医药代表应具备的知识：医药知识，特别是你自己产品的知识，药理，病生理，临床，销售技巧，市场等等。现在很多医药代表抱怨药物不好卖的同时，总是价格，回扣为先。其实这是销售上不去的主要原因。如果一个公司发现，销售抱怨价格，回扣的时候，只能说明两点：销售人员的水平有限，公司产品质量有问题。

一个成功的销售，应该记住：价格永远不是销售不好的原因。价格由很多成分构成，前期开发科研成本，生产成本，市场销售成本，品牌价值利润。那么这里面那部分是公司挣钱的部分？其实真正能够提高利润的部分在品牌价值利润。没有品牌的产品比有品牌的产品价格要低。但是并不是价格低就好卖。奔驰也不过就是汽车，宝马也是，本田也是，但是价格不同。如果你有钱，你愿意不愿意买奔驰？那么价格是问题

吗?所以如果不是价格问题,那么就要分析,什么原因对方不用你的产品,一般来说,最主要的原因,是没有接受你这个人。一个优秀的销售,一定是个有着人格魅力的人。要让客户感到,你的产品和你的人是同样的表现。你表现高贵,那么他就会认为你的产品质量也高。这就是品牌的建立。你就是你的品牌。如果你的品牌打造成功,你的客户就会跟着你走,你买什么产品,他就卖什么产品,只要他有经济实力,他不会在乎价格,更何况药品的价格不是医生直接支付,只要你的产品能够真正有效。那么如何打造自己的品牌,那就要从外到内。我前边说了,外表对于销售来说非常重要。但是第一眼过后,那么最重要的就是你的知识了。所以一个好的销售,一定是博览群书,什么都知道的万事通。而且是自己产品的专家,可以做到问不倒的销售,是客户最稳定的销售。因为客户跟着他,心里有底。

医药行业和其他行业有个最大的不同就是,医药行业对专业知识要求非常高。因为药物的一个重要特征是有副作用。而如果一个销售对自己药物的副作用不够了解,那么就不足以提供可靠的帮助给医生。作为一个医药代表,时刻要记住:在你的产品方面,你才是真正的专家!医生只有用药的经验,并没有大量药物知识,而你应该具备你的产品,你的同类产品,你的竞争产品的所有知识。所谓知己知彼才能百战不殆。

很多医药代表,特别怕自己的产品有副作用,我以前开会的时候,曾经听有的同事抱怨我们产品说明书上副作用写得太多。使病人恐惧使用我们的药物。在交流经验上我说,我和大家的想法正相反。我给医生介绍我们的产品的时候,把我们公司列出药物副作用作为优势,第一说明我们对药物的研究到位。所有药物都有副作用,这个道理只要有医学知识的医生都清楚。我们列出药物副作用,也就是告诉医生,如果出现这些情况,也属于可预料情况。因此使医生处方的时候,更加放心。因为知道,所以才能够处理。我常问医生,如果一个药物没有标明副作用,你真得放心处方吗?如果一旦出现副作用,病人再来找你,你怎么办?怎么处理?我认为一

个药物标明副作用，不但是对医生负责，也是对病人负责。同时说明药厂的药物研究细致，科学。更加说明此药物的严谨性，科学性。一个最普通的药物知识，就是一个药物的筛选，一定是以副作用极小化来确定的，或者是药效极大化。医药代表的工作，就是帮助医生了解药物，了解我们带给他们的让他们安心用药，提高他们的药物知识。这样他们才能有信心接触病人的疑虑。所以对于一个医药代表来说，正确的解释药物副作用，并且把这个转化成对医生的帮助，这才是一个医药代表应用自己的专业知识加上销售技巧的表现。医药代表，不是送钱的财神，医药代表应该是传送知识的媒介。其实从销售学上讲，医药代表不是真正意义上的直接销售，在英文里面，叫missionary.这类销售的工作，其实是使命作用。就是传送知识。如果医药代表把这个主要的作用放弃，那么这个工作的意义就消失了，那么医院不需要医药代表也是正常的了。

药店和医院从销售渠道上讲，是两种完全不同性质的销售。药店的销售要靠促销手段，药店销售拿回扣是正常的销售方式。药店销售和商店销售一样，药厂给他们的促销包括，提供货架销售回扣，数量销售回扣，个人销售提成等等。这些都是商业流通的正常手段。这个工作和医院医药代表的工作有着性质的不同。当然他们的一部分工作也是讲述药品，但是药店的人没有临床经验，医学知识不是非常丰富。所以对他们的只是讲述属于普及性质。不需要很深的医学知识。和药店的员工讲药，主要是让他们了解基本的知识，用这个来维护和他们的关系。对他们最有用的就是公司的销售促销政策，回款政策。

如果是处方药物，还是要与处方医生建立良好的关系

与药方的员工的关系，就是对otc药物。那就是要告诉他们你们的药物和其他药物的区别，以及你们是否有促销政策。比如专柜，专人销售。特殊日销售等等。otc销售要凭借公司市场部的支持，广告，活动等等，不是一个人能做的努力。

## 电缆员工年终总结篇六

其实，每一个人都能成为位一名优秀员工。

那么，怎么做才能成位优秀员工呢？

常言道，干一行爱一行，我们只有热爱自己的工作，才可在平凡的岗位上做出不俗的成绩。

只有用心去做好每一件事，我们工作和生活才会很愉快，而工作愉快了，就会更有工作动力，从而进入良性循环。

做事要主动，就要永远不满足于现状，只有不满足，才合产生拼搏的激情。每个老板都希望自己的员工做事主动积极，不满足现状，没有哪个老板会喜欢一个言听计从的木偶。一位热爱工作、积极主动、具有进取心的员工，无论在何种场合，都不会被埋没，他们就像藏在布袋中的锥子，终有脱颖而出的机会。有一句话说得很好：是金子总是会发光的，做优秀员工，可以得到精神上的愉悦，如果每位员工都有当优秀员工的志向的话，对单位有益，对我们自身素质的提高，更有不可估量的作用。

工作就是责任。每个人的工作都是上天赋予的使命，无论干什么工作，都应该做到最好。其中最重要的是保持一种积极的心态，即使是辛苦枯燥的工作，也能从中感受到价值。当你对自己的工作和单位负责的时候，你就会认真对待工作，努力做到最好。当你完成使命的同时，就会发现成功之芽正在萌发。一个优秀的员工，总是主动要求承担更多的责任或自动承担责任。大多数情况下，即使没有被正式告知要对某事负责，也会努力做好。事情可以做好，也可以做坏；可以高高兴兴骄傲地做，也可以愁眉苦脸和厌恶地作。但如何去做，完全在于自己，这是一个选择问题。有一位名人说过，世上没有卑微的工作，只有卑微的态度。而工作态度完全取决于自己。一个人的工作，是他亲手制作成的雕像，是美是

丑、可爱还可憎，都由他自己决定的。

如果一个人轻视自己的工作，而且做得很粗陋，那么他决不会做好，也无法发挥自己的特长。一个人如果不尊重自己的工作，不把自己的工作看成创造事业的要素，而视为衣食住行的供给者，认为工作是生活的代价，是不可避免的劳碌，这是非常低级的观念。常常抱怨工作的人，就算终其一生也难以取得成功。

比起优秀员工，有些人并不敬业，对工作更无主观能动性。他们仅是把工作当成谋生的手段，当成自己不得不承担的责任，大家可否知晓，拥有这种心态的人是何等的疲惫？它非但对企业毫无益处，对本人的身心更是一种残害。试想，一位不喜欢自己工作，无法从工作中得到乐趣，一天到晚混日子的员工，怎么可能会有进取心和工作的动力呢？有些人不喜欢自己的工作，仅体现在心理上，而有些人却表现在行动上，他们厌恶工作，只要有机会偷懒，有机会取巧，就绝不会放过，这种人连最起码的本职工作都做不好，更何况做别的事情？所以，我们要学会敬业，要对工作产生感情。其实我们年纪都很轻，正是风华正茂，求知欲最强的年代，在这种情况下，只要对自己人生有益的，什么都可以去尝试，什么都可以学习，哪怕是无偿加班，哪怕是义务劳动，只要能够学到本领，对我们一生都是一笔巨大的财富。它将使我们在任何地方工作，都从容镇定，游刃有余，而且大家应该相信，群众的目光是雪亮的，一个人努力，大家都会看在眼里，只要我们能够担当起某种责任，如果以后真的有机会的话，企业优先考虑的人选很可能就是平时任劳任怨、积极向上的你，因为一个真正的企业，是不会埋没真正的优秀人才的。

优秀的员工都是具有积极思想的人。这样的员工在任何地方都能获得成功。而消极被动对待工作的人，是在工作中寻找借口的人，是不会受领导赏识的。人常说态度第一，聪明第二。自身的工作态度和举动，也会影响到大家对你的看法和印象，如果你经常以积极谦虚的态度请教他人，人家必然乐

于倾囊相助。

## 电缆员工年终总结篇七

时光荏苒，光阴似箭。转眼已在板仓收费站工作实习了一个月。在过去的一个月里我收获颇多，同时也知道自己要学习提高的地方还有很多。感觉自己就好像一根稚嫩的竹笋刚露尖角，看到了广袤的天空，但要成长为一颗参天大树，还需阳光雨露的慢慢滋养。

第一次参与季度考核动员会议，心中泛起的那份紧张；

第一次列队做操，因无法完全放松自己而感到无所适从；

第一次收费手忙脚乱，自己内心的那一丝窘迫；

第一次验货、拍照参与绿色通道检验，感觉到的那股压力……好在板仓站这个温暖的大家庭在我身后一直支持着我，让我顺利的度过了每个第一次。有汤站无时无刻的鼓励，有班长详细的教导，有同事们热心的帮助，让我不再畏惧第一次。我知道，每每经历过后，定会收获宝贵的‘经验，这对我日后的工作，乃至自身都是无价之宝。

其实，没去板仓站前，我认为高速口收费就是件简简单单的事情。但自己从事这个工作后，才发现这收费真的不简单。面对整齐排列的长长车阵，要从容不迫，仔细核对车牌、车种、车轴等信息；无论是清晨还是夜半五更，都要处处严格把关；面对司机的诉求要尽力去帮助他们，还要把高标准、高素质的服务展现给每位车友。这不仅需要业务素养，还需要高度的责任心，这是对个人综合素质的一种考验。越是看似简单的事情，越是要细细揣摩、越是要把它做得完美。

通过这一个月的工作学习，我已经找到自己该努力的方向。在接下来的工作中，我将加倍努力，不断完善自己。多钻业



务知识，多积累经验，不懂就问、虚心请教，紧跟班长的脚步把工作做得越来越好。

## 电缆员工年终总结篇八

人总是就应在一个阶段性的时候及时思考自我所做的事情，但是做过事情没有对错之分，只要对自我是一种交代和一种认知就能够了。古人常说，一日而三省。此刻我达不到一日三省，我能够尝试着自我在每个阶段明白自我做的事情。我在公司虽然只有三个月但是工作的资料丰富多样，各种工作都涉猎过，自我能够大致分为三个阶段：

第一个阶段，宣传员阶段。当时刚找这份工作的时候就是一种玩的心态，一种想扩大自我对社会的一种浅薄的认识。当初面试的时候感觉自我准备的并不是太充足，感觉自我的基本状况进行隐瞒和装饰，自我当时面试还很紧张，并且对公司相关联的一些测绘方面知识和仪器还很无知，根本不明白还有那些测绘仪器和设备，再加之自我并没有那么十分渴望的想去工作，所以当初不是太在乎。面试以后自我等了一天公司通知让我工作，在那时我就感觉公司此刻急剧的发展阶段，而且很缺少人。我觉得当时是一个机会，思前想后准备尝试一下。我在公司待了两天，刚开始接触一些测绘低端仪器，有的连名字都记不住，更何况是它们的性能和操作，老员工不是很用心的教我。但是经理已经开始让我去宣传产品，第一站就是去清苑县城，当时自我只能比着葫芦画瓢，自我拿着传单开始一个个走访工地，刚开始自我一点经验没有，自我只是瞎跑，一点头绪都不明白，谁是管工地的主管都不明白，自我跑了两天业务就回公司，然后主动向业务员学习点经验，想学好过几天才出去宣传，怎样去了解客户意愿。用了一天的时间我基本上摸透了所有的来龙去脉，找什么人，找什么工地，说些什么资料，如何索要联系电话等一系列的步骤自我熟记于心。这次我开始出差跑下县走访客户，拿着自我设计好的宣传员信息表，每走访一个客户自我就填写一条信息，第一次出差是四天，有时去个三四个县城，每

一到个县城自我找一个旅馆，租一辆自行车，拿着公司产品的传单开始走访每条街道的施工的工地，自我仔细询问技术员的施工状况和仪器需要状况，捕捉每一条有用信息，记下来然后进行反馈。经历一个月时间我基本上把保定的二十二县城十七县都跑过，累计有四百多个工地和施工单位。

第二个阶段，没想到刚过两个月公司出现人员的变动，有些人不辞而别，有的人坚持要去北京发展，说工资待遇太低，之后他在北京没有待下去回来了，虽然北京的工资的确很高，但是消费也高。还有就是技术员和会计由于性格的原因矛盾重重，最后技术员看不惯会计做事方式愤然而走，在公司正要市场一片大好的发展中突然出现内部不和谐因素的变故，我虽然刚来公司不到一个月之久我已经发现了这个行业已经有相当大的潜力和市场。测绘行业就像一个一向被隐藏的宝玉突然放在展览馆中一下子被喜欢宝贝的人所理解和认可。然而就这时公司却在人员内部问题出现不利于发展的因素。如果看历史多的人都会想到太平天国，他们就是在发展一片大好的前提下，出现内部矛盾导致实力不断的内耗最后走向灭亡。以历史为鉴能够洞事理，以历史为鉴能够从容处事。我当时我只想用己之能想扭转一些不利因素，当时经理对突然变故的事情也为之震撼，经理让我把技术员叫回来，我当时一点信心没有，一方面我明白技术员的性格和脾气，再之在这时候真是不适宜，我只能厚着头皮按照自我的思维方式去做。我去找他时候以玩为借口，只字不提让他上班回去工作的事，只是说些工作现实和状况引导他不断去思考，因为自我的果断出走别人的一些看法和对公司的一些影响…然后就说些别的闲事和杂谈，一步步的捉摸他在想什么。我也明白他的性格个性倔强，我只能从外部给他一种启发和引导。再加之他本身就对公司本来就有一种职责心，经过一天的时间，最后到晚上经理让我叫他进行一次面谈，以具体了解此事，怎样定夺两人矛盾问题。经理也明白技术员一向在公司一年之久，对公司的事情也是极度的负责和上心，再加之公司的会计在处理账目方面和为人性格方面的确不能让人认同，最后两者轻重选其重，经理再三的劝说的状况下最后把技术

员说服了，最后决定把会计辞退留下骨干的技术员。

第三阶段，很多时候我们遇到事情的时候会因为自我没有做过的事情而心里产生胆怯。导致我们很多时候做事一开始就出现问题。我们有的时候不是被别人或是困难吓到而是被自我吓到。

加之自我对一些产品没有熟悉掌握，没有对一些价格和性能进行详细的认知，在一些交流和沟通的时候有点问题，所以自我就应把基本功做好做扎实这样自我才能更好销售自我的产品，做一个具有职业潜力的业务员。

很多事情只要你敢总结，敢去尝试很多困难都不是困难。世上无难事只怕有心人，不断才自我做错的和自我所犯的错误去分析自我，去让自我能从困难中学会经验学会技能学会适应，只有这样自我才能更快的成长，掌握比别人没有的知识，学会比别人没有的技能。告诉自我没有什么不可能只有自我不去做。