

年度工作总结结束语 年终工作总结(模板5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么，我们该怎么写总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

年度工作总结结束语篇一

时光飞逝，20_年很快就要过去了，从3月中旬至今，我已经在_工作了八个多月了，作为一名应届毕业生，我很庆幸自己在刚刚走出校门就能有这样的机会。

新的一年有新的气象，面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

经过这段时间的工作，我对于公司的日常运作了也有了一定的了解，在此基础上，我发现公司存在一些问题：

- 1、岗位不明确，职责混乱
- 2、管理制度不完善，难以实施

总体来说，我对20_年充满了期望，新年新气象，希望在20_年里，大家相互勉励，共同打造出更好的_！

年度工作总结结束语篇二

一年也要过去了，在年终的时候写出自己的心理感受和总结，用来给明年我以激励和鼓舞，我相信我能够做到最好。

1、分别对一、二、三、六车间的部分设备根据实际情况进行了改造，降低了工人劳动强度，提高了产品质量，节约了生产成本。

2、通过公司组织外出学习，对生产工艺进行改进，将新的生产工艺配方成功应用于生产，降低了生产成本。

1、充分利用例会和车间班前班后会，将公司第二次创业的精神认真传达，使车间员工真正领会到公司的发展要求、前景和目标，筑建员工以厂为家的思想。

2、加强了班组培训学习。车间班组长的责任直接影响车间的工作质量，因此，在xx年的班组建设中重点加强了班组长的培训与学习，使他们真正发挥技术骨干和模范带头作用。

1、制定了现场管理制度，并在生产过程中认真执行，宣传贯彻“5s”活动，并认真组织实施，使现场管理得到大的改善。

2、将东厂所有积压余料进行消化，避免了原材物料的浪费，节约了生产成本，改善了现场。

积极配合质量管理部门对车间质量的检查力度，并强化生产技术的管理力度，使产品质量一次抽检合格率大大提高，水分超标现象减少，产品板结现象得到较好控制。

1、加强了对班组安全检查力度，完善了岗位责任制，发现问题及时通报并限期整改，使安全隐患大大降低，确保了xx年的安全生产。

2、充分利用周二安全例会时间，认真分析一周来的安全生产情况，将车间发生的安全事故认真分析总结，吸取经验，杜绝类似事故的再次发生。

20××年虽然取得了一定的成绩，但仍存在着很多问题和不足

足，主要表现如下方面：

安全管理有好多没有到位，这主要表现在以下几点：

1、安全管理力度不够。

安全作制度不健全，安全培训不到位，检查不到位，有好多时候，由于我们的工作当中劳动量比较大，工人的体力消耗比较大，为此在生产安全检查过程中，发现的安全隐患没有严肃的指出或者没有按照安全管理制度进行处罚，现在想来是完全不对的，在安全事故没有发生以前，就应该不讲情面，只有这样，才能彻底消灭安全隐患。为此，我想在今后的工作中，对存在人情面子的安全隐患没有指出或处理的，我们将严肃处罚当班安全责任人。

2、安全标志仍不够健全。

东西两个厂子，我自己简单的找了找，发现像高空作业、高温作业、高压作业安全标志没有设立，准备限期解决。

3、安全隐患整改及时不彻底。

由于存在侥幸心理，有些安全隐患的整改工作存在应付现象，并且还认为这样会降低一些生产成本，这样在有些安全隐患的整改中没有彻底整改，我想在今后的工作中，不论要付出多少，只要是安全隐患，只要是不符合安全管理规定的，就要坚决不折不扣的进行整改，并安排整改责任人限期整改。对整改不彻底的，严肃处理整改责任人。

4、违章操作的几乎没有处理过。

在工作过程中，有好多操作没有严格按照操作规程操作，但是当时又没有发生安全事故，所以大多只是口头批评，而没有严肃处理。现在想来，这是安全隐患的重中之重。象前段

时间一名操作工违章操作，作业完成后，直接从2米高的地方跳下，造成足跟撕裂。因此在今后的工作中，凡是出现的任何违章操作的，一律停工休息。

因简单追求产量，使有时个别班组为了当班的自身的利益，出现了：

1、技术岗位的培训欠缺。

现在看来技术岗位的培训确实太少了，如果能经常进行技术岗位的培训，使同一工种的技术人员的技术水平都在不断的提高，那么我们的产量一定会提高，产品的生产成本就一定会下降。我们已经采取了一项措施就是定期召开技术研讨会，要求大家在会上畅所欲言，把自己在生产过程中发现的问题和方法都说出来，是问题的，大家讨论解决，是经验的，大家共同吸取。我想还要让他们这些技术人员从文化方面、技术方面从外面吸取更新的知识，来进一步提高技术人员的思想素质和技术水平。

2、管理不到位，有跑冒漏现象，成本考核制度不健全，落实责任不到位。加大管理力度，建立成本考核制度，量化考核。

3、交接班不协调。

比如个别班组以清理现场、准备交接为由，采取应付投料的方法，造成下个班次的产量降低。这一点对我作为管理者来说确实是个头痛的事，目前解决的办法就是首先尽可能的提高班组长的思想素质，并要求他们要考虑整体利益，其次就是硬性规定处理现场的时间，以保证交班工作的正常进行。对于发现有明显故意应付投料的班组，严厉处罚班组长，或者扣减当班的产量。

4、设备带病工作。

个别班组在生产过程中，为了尽可能的提高产量，在设备出现故障隐患时，没有及时进行修理，结果既缩短了设备使用寿命，又加大了设备维修资金的投入，把设备的维修时间转移到了下一个班次，并延长了维修时间。凡是已经发现设备有简单的小故障应该停车检修而没有停车的，加大处罚班组长和维修工的力度，同时我们在今后的工作中要进一步建立完善的管理制度，我在想能不能把技术工（维修工）分出几个档次，这可以通过考核或者评审的办法进行分档，这样如果发现维修工人不处理当班设备故障的，进行降低技术工档次的处罚。

虽然我们车间问题不小，可是我相信，只要我们只要安全生产，不会出现任何问题的。现在全球金融危机的情况下，大量制造业企业倒闭，关门，我们厂也面临着如此的困境，所以我们更要加强生产，提高效率，使我们厂在金融危机的影响下做到最小，我相信我们能够度过难关的。

以后的生活就是这样了，我不求做到最好，也要做到尽善尽美，不求凯旋归来，但求无愧我心，我会做好的！

年度工作总结结束语篇三

尊敬的领导您好！

xx年即将结束，我对自己的工作做出以下总结。希望在新的一年里能有更快的提高，把工作做得更好。

以下是我对目前工作的总结陈述。

订单：客户口头或邮件下订单后，第一时间通知业务有接到客户订单再进行核对，核对报价和客户订单单价是否一致，若有变更再通知业务，并跟客户进行确认，之后确认物料规格型号，包装数量及交期。

确认ok后，入系统告知采购部门，并让采购尽快回复到货时间，以方便规划能有足够的时间出货！

在订单下到采购部门这中间很有可能客户还会进行订单的更改，如订单已下，有取消订单，增加数量或一系列的情况下一定要做到第一时间通知到业务，再跟业务沟通看是否有更好的方式进行处理。

跟进到货情况，到货的数量，追踪采购订单交期是否可以在客户要求的日期内到货ok□

出货：快递出货以后把单号以及到货时间告诉客户，中间跟踪快递直到货到客户地点并签收。

客户样品申请，接客户样品申请单后，写内部样品申请单给孙生签字审核，将已签字的样品单交予采购，再给仓库进行备样！

对账，按客户要求进行月份对账：根据系统做好发票，再引单做好例月的对账单给客户进行对账。含税，未税账单要分明。发对账单给客户后要进行跟踪并要求客户回传账单，以备请款之需！

通过对业助工作的日常管理，基本上熟悉了公司的运作程序流程，掌握了公司系统操作的过程。虽然xx年有所收获，但是自身的不足之处也暴露无疑，原由于自己参加工作时间比较短，自身经验和处事能力、人际关系方面都需要全面提高。

“三人行必有我师”，我会虚心向领导和各位同事请教相关问题。

我的不足：

1. 虽然年轻充满干劲，但是经验缺乏，在处理突发事件和一

些新问题上存在着较大的'欠缺。

2. 与客户沟通方面，还缺乏主动与他们沟通和交流的积极性。与客户交流，言辞较生硬，不善于有效的表达，感觉整个人放不开。这些个人因素直接影响到了工作的效果。

3. 粗心，素严重影响了我日常工作完成的效率。

以上这些缺点和弱点都是致命的，所以在今后的工作和生活中，必须积极改正自身缺点，广泛汲取经验，努力提高业助素质，在高素质的基础上更要加强自己专业知识和专业技能的学习。并以高标准要求自己，不断学习，让自己能够成为一名合格的助理。

追求和期望：

工作上：1，从工厂到公司，本人一直都是不太满足于现况的，很多时候都迫使自己要学得更多，要不断扩大自己的知识面。喜欢挑战和超越自我，所以工作中也想要有更多的机会展现自我！同时也希望工作能够得到肯定。

2，加强对产品全方面的了解，做到能更好的掌握产品知识。

3. 自身：要广泛吸取工作经验，主动并积极与客户沟通。竖立自身的自信心，保持良好，积极的心态，努力提高业助素质。克服自身的缺陷，使工作可以更有成效的完成！

以上是xx年在职期间我对业助工作和自身做出的大概总结及20xx年的工作规划，如有不足之处还请领导指示，谢谢！

年度工作总结结束语篇四

xx年我区本着农业增效、农民增收的原则，种植结构调整又取得较大进展，总播种面积***.**亩，其中，粮食面积**.*亩，

占总播种面积的*. *%, 比去年减少**亩, 减少**.*%;经济作物播种面积***.*亩, 占总播种面积的**.*%, 比去年增加**.*亩, 增加*.*%, 其中棉花种植面积继续扩大为***.*亩, 占总播种面积的**%, 比**年增加***亩, 增加**.*%;受土壤重茬的制约, 西瓜面积减少到**.*亩, 比去年减少***亩, 减少了**.*%;粮经占地比由**年的*: **调整到*: **, 种植结构更加合理。目前来看, 棉花丰收在望, 预产基本与去年持平。

不断对老果园进行嫁接改造, 以水晶富士、水晶梨、美国红地球葡萄等优良品种替代老品种, 增加科技含量。优质果品形成规模, 嘉禾果业集团已注册“嘉木”红提葡萄商标, “嘉木”牌红提葡萄被认定为**年第七届中国(廊坊)农产品交易会名优产品, 产品已打入北京及南方市场。

截止到**月份, 全区共存栏奶牛**头, 比去年同期增加**头, 增加**%;生猪出栏***头, 比去年同期增加**头, 增加**.*%, 养猪积极性空前高涨, 养猪效益好于往年, 规模化养猪呈现良好势头, 现存栏**头以上的养殖场(户)**个比上年增加*个。我区**村养殖小区正在加紧建设中, 另外还有两个村正在谋划建设养殖小区。预计全年生猪生产将比去年有较大发展。由于禽流感的影响, 鸡的存栏量相应减少现存栏鸡*.*万只(其中蛋鸡*.*万只, 比去年同期减少*.*万只), 今后鸡的养殖要向规模化发展, 根据日前的养殖现状, 预计全年鸡蛋产量及鸡出栏将低于去年。羊存栏**头, 比去年同期增加**头, 增加*.*%;全区奶牛养殖场(户)每天向加工企业提供优质鲜奶达**吨, 建成奶牛养殖小区*个, 国有奶牛场一个, 六个机械化挤奶厅。

(四)南美白对虾养殖面积继续增加

自**年我区引进南美白对虾试养成功以来, 管区领导十分重视, 通过电视台录制节目广为宣传, 聘请技术人员对养殖员工进行培训, 加强技术服务, 积极帮助养殖户购买优质虾苗,

解决供水、供电等一系列措施，群众养殖积极性空前高涨，养殖面积逐年增加，**年南美白对虾养殖面积**亩，比**年增加**亩，增加**%。养殖成功率比去年提高**%左右，预计总体效益好于去年。

1. 大力发展奶牛业，实现乳品产业化。

近年来，我场遵循“突出特色、发展优势、培育龙头、强化带动”的思路，以产业化经营为突破口，围绕乳业立场，充分发挥三鹿乳业高效龙头的拉动效应，做大做强龙头企业，发展壮大龙型经济，不断增强辐射带动能力，收到了明显的效果。龙头企业**公司自从与**集团联营以来，充分发挥集团优势，经过近几年的发展，企业现有职工**多人，拥有固定资产**万元，是生产奶粉和保鲜奶的中型国有企业，加工设备有两条奶粉生产线，四条由芬兰依莱克斯德公司引进的超高温灭菌生产线，日处理鲜奶能力**吨。**年共收购鲜奶***吨，加工奶粉**吨，日处理鲜奶**吨。大力发展奶牛业已成为管区调整农业产业结构的重中之重，**大会把“调整优化农业，做大做强乳业”列入管区总体发展方针，并制定了发展措施，一是加快奶源基地建设，进一步完善优惠政策，在场地、资金、技术服务等方面给予大力支持，引导和鼓励集体、个体、场内、场外各类主体投资，大力发展饲养奶牛，到目前共吸引外地养殖户到管区养牛**户，饲养奶牛**头。

二是加快奶牛养殖小区建设，积极引导养殖户增加投资，推进奶牛饲养的规模化、规范化、机械化。进一步扩大、完善现有养殖小区，**养殖小区在原有的基础上进一步扩大规模，目前存栏奶牛近**头，每天提供优质鲜奶*.*吨；**奶牛养殖小区自**年机械化挤奶设备投入使用后，吸引许多养殖户前来投资养牛搞建设，到目前存栏奶牛近**头；去年开工建设的**奶牛生态养殖园，先后投资**多万元，现存栏奶牛**多头，预计年底存栏可达到**头。三是抓好区外奶源基地建设，在区外周边县区共建设收(挤)奶站**多个，其中今年新建*个，实现了挤奶全部机械化，日收购鲜奶**吨，覆盖饲养奶

牛***头，经济、社会效益明显。

2. 做强做大棉花产业。

棉花是我区种植业的主导产业，**年棉花种植面积为***.*亩，占总播种面积的**%，比**年增加***亩，增加**.*%；以区**棉花加工厂等*家棉花加工企业为龙头带动棉花生产的规模化，以抗虫棉良种的产业化带动棉花布局的区域化，推广dp**b□sgk**□冀**等优良抗虫棉品种，改变目前棉花品种多乱杂，质量品质不统一的现状，推广标准化生产规程，走棉花高效化生产之路，实现品牌化经营，满足企业加工销售的需要，实现棉花的规模化种植；以市场为导向，以企业为主体，以科技为依托，实现棉花产业化发展。

3. 南美白对虾养殖形成规模，逐渐形成产业化。

近年来，南美白对虾养殖有了快速的发展，**年的**亩迅速发展到了**年的积**亩，比**年增加增加**亩，增加**%，形成了一定的养殖规模，养殖亩效益达到**元。**年已打入北京市场，现正在申报无公害生产基地，南美白对虾已作为增加农民(农工)收入的重要渠道，逐步实行标准化生产，推进产业化经营，提升质量，大幅提高养殖收益。准备与大型科研院所合作，建设南美白对虾育苗及饲料加工项目，实现繁育、养殖、销售一体化，并向精深、精细养殖方向发展。

4. 发展优质果品，实现产业化经营

我区现有葡萄种植**亩，嘉禾果业集团拥有高标准红提葡萄园**亩，从**年建园开始就坚持高标准规划设计，高标准施工，高标准栽植，高标准管理。实行果品套袋、分级、加工、包装、保鲜，开发产品潜力，提高果品档次。建立大型果品保鲜库一座，保鲜能力达到**吨以上，实现错季销售，并已注册“嘉木”红提葡萄商标，“嘉木”牌红提葡萄被认定为**年第七届中国(廊坊)农产品交易会名优产品，产品已打入北京

及南方市场。

1. **年农民(农工)增收显著，但主要来源于棉花种植业，属国际市场大宗农产品，我国无论在单产、总产、品质等方面都存在一定劣势，缺少龙头企业，产业化水平低，市场风险大。不能实现产业化经营。
3. 农业基础设施薄弱，投入不足，难以抵御各种自然灾害
4. 农业科技水平低、标准化生产率低，绿色农业、无公害农业进展缓慢。
5. 农业合作经济组织、农业企业建设和农产品经纪人队伍建设滞后，农民生产盲目性大，与市场的关联度低。
6. 农业产业化龙头企业少之又少，我区仅有乳业公司一家，不能起到较为广泛的带动作用。

年度工作总结结束语篇五

不知不觉中，充满希望的xx年年就伴随着新年伊始即将的临近□xx年就快结束，回首xx这一年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。现将一年年的主要工作总结(提供更多总结)如下：

我在公司负责对外关系的建立与维护，主要工作是与宁夏区的电力系统、供电局、设计院（电气室）建立友好关系，为各个项目创造良好的市场氛围，从而吸引各项目经理来做好项目。现在这个社会关系就是金钱，市场和关系是连在一起的！任何一家企业的发展壮大，都离不开人际关系的拓展。产品的销售和项目运作都要在形成良好的关系后才得以进行，市场的关系维护是企业至关重要的一环。

为了打通关系，近半年里，我设法发现并接近有决定权的客

户。并做了严密的拜访计划。然后一家一家地拜访。刚开始经常吃闭门羹，不是领导没空，就是领导不在。好不容易见着了关键负责人，却又被告之他们已经和别的生产商建立了合作关系，在其它厂家制造的产品还没有什么重大问题出现之前，他们很难接受我们的新产品。

我不得拿着资料，反复地详细地向他们讲解我们产品，告诉他们我们产品所性能更优越。价格更合理，售后服务更有保证。带着礼品去拜访，人家看都不看一眼。有的借口很忙自己出去、有的敷衍了事、有的充耳不闻。甚至有的很直接地下逐客令。

无数次被人当空气一样尴尬地凉在一边。记不清看过多少厌恶的表情，也不知道听过多少烦人的背后语，经常我刚看完一处白眼，又得去另一处听冷言冷语。尽管这样，我仍然没有放弃努力，终于在一次又一次的奔走中，他们慢慢接受了我们的产品，初步同意如有新项目或者换老化的设备可以与我们合作。

经过我的不懈努力，目前已经和电力公司招标处处长、生计处主任、基建处主任建立了良好的前期关系。并且和银川供电局、固原供电局、中卫供电局、吴忠供电局，局长与生计处的顺利建立了友好前期关系。现正进一步维护中。同期进行着与各大设计院，化工企业、宝塔项目、电力行业、工业、煤碳业、建筑业等行业的电气专工及主任的关系建立与维护。为明年的业务开展奠定了很好的基础。也为明年加入电力采购网做好了前期铺垫。

(1)、顺利和宁夏英力特公司建立了友好关系，取得了宝塔宁东重整项目。

明年的二甲醚是重大重点项目；

聚炳乙烯项目的已经在前期跟进中

(2)、与宁夏煤业集团建立了友好合作关系，明年将与宁煤合作二甲醚及丁烯项目。

(3)、西夏电厂的2乘20万机组的业务项目，现已顺利开工在建；

(4)、美利纸业二期项目也顺利开工在建。

(5)、灵武电厂和一铝厂已经开始使用我们的厂品。

在工作、生活中我一直相信一份耕耘、一份收获。所以我一直在努力。不断的努力学习、不断的努力工作。在同事的热心指导下很快了解到电力系统的工作重点,为了工作的顺利进行,我通常要在下班后查看更多客户信息。通过努力的学习和工作,市场能力和关系维护都取得了进一步提高。但俗话说:“活到老,学到老”,我一直在各方面严格要求自己,通过阅读大量的道德修养书籍,提高自身素质为能保质保量地完成工作任务。

在过去的基础上对电力系统的相关知识进行重学习,加深认识。使之更加系统化,从而融会贯通,业务水准提到了一个新的起跑线。现在基本做到了忙而不乱,紧而不散,条理清楚,事事分明,从根本上摆脱了过去只顾埋头苦干,不知总结(提供更多总结)经验的现象。

回想一年来的工作,之所以能够取得一些成绩,得益于单位干部职工之间团结共事,相互信任,互相支持,共同维护班子的团结和整体效能的发挥积极努力和拼搏奉献。就这样,我从无限繁忙中走进这一年,又从无限轻松中走出这一年,尽管我做了大量的工作,取得了一定的成绩,但与上级的要求和先进单位相比,仍存在一定的差距,我将在今后的工作中不断努力克服和改进。

前景展望

展望邻近的xx年年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个客户，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善市场部门的工作。在维护好已经建立起来的友好客户关系的同时，我会进一步拓展更好关系。力争让一些大型企业单位比如石化、供电局、电力系统、一些重工业等采用我们的产品。开拓市场虽然很艰苦，但有压力才有动力，通过在职场的磨练，我不仅具备了丰富的市场关系拓展经验和强大的抗压能力，还发展了广阔的人际关系，明年，我将跨入一个新的里程。