

2023年企业个人工作总结(优质5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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

企业个人工作总结篇一

目前在工作量与日俱增的前提下，要想不被压垮，唯一的解决办法只有两个，一是加强岗位练兵，增加自己对化验各个环节的熟练度，从而提高工作效率；二是加强内部各人员间的团结合作，互相紧密的配合，充分挖掘集体的潜力。

总结下来：在这一年的工作中，我接触到了许多新事物，产生了许多新问题，也学到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷，为中心的发展做出更大更多的贡献。

企业个人工作总结篇二

各部门同事的大力支持配合下，财务部以强烈的责任心和敬业精神，出色完成了财务部各项日常工作，较好地配合了各分公司及合作方的业务工作，及时准确地为公司领导、有关政府部门提供财务数据。当然，在完成工作的同时还存在一些不足。下面向公司领导汇报一下财务部20__年度的工作：

一、公司本部的财务管理和财务核算工作

(一) 作为职能工作部门，合理控制成本费用，以 " 认真、严谨、细致 " 的精神，有效地发挥企业内部监督管理职能是我们工作的重中之重。2019年财务部在成本控制方面比往年有了一定的提高，随着公司业务的不不断拓展，新增项目前期投入较大，成本费用也随之增加，每月的日常办公消耗用品和办公设备是一笔不小的开支，财务部积极主动配合公司行政管理部门，在采购工作中严格把关，成本控制方面取得了一定成效。

(二) 20__年度，财务部的日常会计核算工作具体如下：

1、在借款、费用报销、报销审核、收付款等环节中，我们坚持原则、严格遵照公司的财务管理制度，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外。

2、在凭证审核环节中，我们认真审核每一张凭证，坚决杜绝不符合要求的票据，不把问题带到下个环节。

3、每月核算100多人的工资是财务部最为繁重的工作，除了计算发放工资外，我们还要为新入职员工说明工资构成及公司相关规定，这就要求财务人员必须耐心细致，尽量做到少出差错或不出差错。经过努力，公司每月基本上能准时发放工资。

4、按时完成公司的纳税申报、发票购买和管理、台帐登记工作。

5、完成各政府相关部门下达的工作：公司的工商年检、会计师事务所的财务审计、对统计局的季度申报等。

6、催收款项是财务部门最为重要的工作。由于受其他原因影响，工程款的催收难度也有所增加，虽然我们尽了很大努力，

也取得一定的成效，但却不是很理想。

总之，随着公司业务的不不断扩大，20__年度财务部工作量越来越大，财务人员的人数并没有相应增加。但我们能够分清轻重缓急，有序地开展各项工作。一年来，我们完成了财务部的日常核算工作，并及时提供了各项准确有效的财务数据，基本上满足了公司各部门及外部有关单位对我部的财务要求。

二、分公司及合作方的财务核算工作

（一）跟进收取各分公司的款项，在经营部的帮助下，基本上能够按照协议准时收取各分公司的款项。

本年度，由于a分部的业务量增大□b分公司□c分公司和d分公司等的部分业务转到总公司开具发票、收退合作款，大大增加了我们的工作量。比如□a分部的年产值比20__年增长了50%；对b□c和d三个分公司20__年的开具发票、合作款的收取跟进、核算退回、投标保证金的支付收取等工作，财务部做了全力配合。

（二）今年合作方的业务量也比往年有较大的增加，这部分的利润占公司的利润比重较高。同样，对合作方的开具发票、工程款的收取跟进、核算退回，投标保证金的支付收取等工作，财务部也全力予以配合完成，工作态度和工作效率得到了合作方的充分肯定。

三、不足和有待改善的地方

一年中，财务部尚有应做而未做、应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理的建章建卡方面，在各项管理费用的控制上，在规范财务核算程序、统一财务管理表格方面，在更及时准确地向公司领导提供财务数据、实施财务分析等方面。在财务工作中我们也发现公司的一些基础管理工作比较薄弱；日常成本费用支出比较随意；这些应是2020年财务管

理要着重思考和解决的问题。

作为财务人员，我们在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面还应尽更大的努力。我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

企业财务个人工作总结范文

企业个人工作总结篇三

自己从20__年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止20__年__月__日，20__年完成销售额145225元，完成全年销售任务的38%，货款回笼率为52%，销售单价比去年下降了13%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了55%和32%。现将本季度从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款。
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求。

下一页更多精彩销售人员工作计划

- 1、负责严格执行产品的出库手续。
- 2、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导。
- 3、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

4、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。

5、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

企业个人季度工作总结范文

企业个人工作总结篇四

公司员工年中个人工作总结

来到公司一个月不到一点，虽然时间不长，但也能感觉到至简独有的气质。公司就像人一样都有自己的形象，公司给我的印象是整洁，正规，亲切，人性化的。。

公司员工设备配备齐全，有个干净舒适的工作环境，同事亲切融洽，是我心目中理想的办公环境。

在之前我从事过产品设计，和平面设计工作。产品设计的严格，和高要求，培养了我严谨的工作态度，对设计也有了进一步的了解。相对于机械感的产品设计，我更喜欢平面设计的趣味性和更多的可能性。于是我做了抉择，我选择了平面设计，重新投入。

来到公司，它给我提供了一个很好的学习和发展的平台，我很珍惜这个机会，我只想用“刚刚好”来形容，至简就是我人生的一个拐角点，我希望转角出自己的精彩。对于入行不久的我，需要更多的探索和锻炼，领导给了我这个机会，我很感激，在工作上的热心帮助和引导让我更加珍惜这份工作，能遇到这么好的领导我很幸运，我会用心做好每一个交代的工作，不断提高自己的设计能力，充实自己，积累经验，和公司共同努力。

企业个人工作总结篇五

20__年，我最值得骄傲，也是最辛苦的一年，公司给我提供了很好的学习、锻炼平台!我是在5月份的时候进入南极人项目组，当时旗舰店客服只有6人，7月份开始第一次聚划算活动，到最后的双11大型活动，双12……一波接着一波，人员也从原来的寥寥几人增加到10几人!同时客服的整体素质也在不断的增加……很感谢许总监对我的信任，和王总的关怀，让我对自己有了更足的信心，一定可以把客服带的越来越好!

二、新员工培训总结

20__年_月份很荣幸被挑选到南极人这么好的项目中，这也意味着我的担子很重，需要招聘新的成员，培训知识，同时对售后人员的指导，活动人员安排……还算很成功的20__年一共培养了3位可以胜重任的人员，宋书阳、王春艳、康承迪(他们也有了适合自己的岗位)在这个期间，我个人最欠缺的还是工作分配上，不能灵活的“放权”。例如旗舰店第一次聚划算，由于当时的天天快递配送范围小，很多件不能及时送到客户手上，需要中转，导致很多件都在路途中客户就要求立即退款，这种只要交与售后处理就可以的，也是由于人员不足，我就一个人扛着，以至于把自己压的喘不过气来，也影响了其他工作安排，知道自己问题出在哪里了，后期就主要开始培养人才，让我懂得一个小团队的力量是100%大于个人的。

让我感触最深的还是在培训新员工这里，我们很多时候是看中新来员工的工作接受能力以及他/她对这份工作的态度，往往会忽略掉感情沟通，恰恰相反的是新来员工是最需要关怀的。哪怕我们只说了一句“午饭吃好了吗？”他们也会感觉我是这个“家庭”里的成员！多多和新来员工沟通，不管是从生活还是工作方面都可以掌握住组员的心里变化，也避免人员流动。

三、公司薪资制度

20__年南极人项目组从客服组长级以上的都实施了年薪制度。不管是对核心人员，还是公司管理，真的是很棒！这个制度不是约束，相反的是大家都把南极人整个项目看做是自己的事情，尽心尽力去做好它，只有共同努力做好它自己才会有更好的收入，更大的进步！

四、工作阐述

20__年双11大型活动，在整个公司的共同努力下，创造了奇迹般的业绩。时间刚刚指到11月_日0点的时候，客户订单就

像是雨点一样“落下来”；忽然之间感觉，值得了……所有之前为旗舰店付出汗水、泪水都值得了！当然在这个过程中也真实反应出来很多不好的一面，双11过后的售后问题。

品牌特卖活动，这个活动也是第三方发货，问题出现在客服是第一次接触这个活动规则，很被动，导致很多未发货单子堆积在一起后才知道问题的严重性。活动中手忙脚乱，所有对接都要电话沟通，不接受qq旺旺聊天，而且对方每天是不同的客服；之后我总结了一点，不管是淘宝什么类型活动，我们要把前期工作做好，多问，当然如果有条件的话，希望运营能把活动情况讲讲，多多注意细节！

接着就是快递，特别说明的就是中通速递，由于前期不了解仓储和快递公司之间的合作内容，导致在直接对接的时候很不开心，原因就是中通不及时给予答复要么就是敷衍、答应转件的却不转，承诺一定会追回的包裹还是送到买家手上，追问的急了直接丢给一个站点的联系电话，周六日没有对接等等等等。后期通过和仓库总监韩晓旭沟通，只要是中通拿到的包裹责任全部在中通，不管他中转也好，还是再转给其他快递，我们保证包裹准时到客户手上就可以，在这之后所有快递投诉我们基本处理方案是，先满足客户的要求，后期再跟仓库，快递沟通！淘宝平台上使用的快递很重要，一旦快递出现问题了，肯定影响评分，直接影响我们的服务态度！总体分析下来还是我们选择快递的范围太小，如果多几家可以选择，估计中通也不会这种态度！

11月_日开始，大批审单工作开始了，在南极人项目所有人的努力下订单在规定时间内及时发出，总体来说确实很棒！同时部分问题也浮出来了，首先是售前客服，由于平时不要求大家在淘管系统内做审单工作，所以在大量需要人一起审单的时候，不能及时派上用场，或者平时多多培养专门审单的小组，也不会手忙脚乱……第二个问题就是在其他部门的辅助时候，开始时我本人没有把自己作为一个领导的身份去做，导致有少部分订单被踢皮球，经过许总监的提醒，按照人头

去分订单，一人一天必须审500单，效果确实很好，让我明白，大多数的人员很自觉，很有责任心，少数的人还是需要制度强压才能出成绩！

五、对个人要求

20__，崭新的一年，我最想说的就是，__年很累，很辛苦，可是很开心，我爱这样的氛围，再次感谢领导给我提供了更好的平台，作为主管，肩膀的担子更重了，请相信我，要么不要做，要做就要做的最好！下面是我20__年几个方面工作的概括，还请各位领导对我的工作进行监督：

- 1、旗舰店客服整体服务意识提高，做到每个人都可以售前售后全能人才
- 2、新员工的培训培养更多的组长级客服
- 3、明确售前、售后的提成算法
- 4、每位客服的工作聊天记录及时跟进，指导
- 5、每位客服的岗位职责，做到奖罚分明

六、对公司的期待

- 1、希望公司能给予多点的客服培训机会
- 2、希望仓储配合能多找点合作的快递公司
- 3、更希望公司能够奖惩制度再明细点，大家的激情就更高了

七、总结