

# 年底工作的总结 年底工作总结(模板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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 年底工作的总结 年底工作总结篇一

转眼20\_\_年一年已经结束，为了更好的开展一年的工作，我就一年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把一年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

### 1、销售指标的完成情况

一年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，\_\_市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%；低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点；中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点；高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

### 2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，

使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

### 3、市场开发情况

一年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模最大的\_\_购物广场，所上产品为52°系列的全部产品；2家酒店是分别是\_\_大酒店和\_\_大酒店，其中\_\_大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，\_\_大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

### 4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“\_\_酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

### 5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20\_\_年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

尽管在一年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在一年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

## 1、努力学习，提高业务水品

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

## 2、进一步拓展销售渠道

\_\_市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。一年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，一年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

## 3、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

## 4、与经销商密切配合，做好销售工作

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持。

## 年底工作的总结 年底工作总结篇二

在业务方面，本人所负责的泰安市岱岳区职业教育中心建设项目进展顺利，各项工作有条不紊，基本达到竣工验收条件，在这期间，本人本着恪尽职守，严格把关的原则，始终坚守在工地一线，发现问题，就地解决问题，严把质量关。在工程建设中，始终把施工安全及施工质量放在第一位，坚决杜绝偷工减料等违法行为。

(一)强化形象，提高自身素质。为做好督查工作，我所坚持严格要求，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。综合部门的工作最大地规律就是“无规律”，因此，我们正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼业务讲提高。经过半年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，利细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自身在文字材料上有所提高。

(二)严于律己，做好个人工作计划，不断加强作风建设。一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细

致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作；坚持做到不利于机关形象的事不做，不利于机关形象的话不说，积极维护机关的良好形象。

(三)强化职能，做好服务工作。工作中，我们注重把握根本，努力提高服务水平。中心人手少，工作量大，这就需要我们全体人员团结协作。在这一年里，不管遇到上的困难，我们都积极配合做好工作，同事们的心都能往一处想，劲都往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，材料上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

(一)发扬吃苦耐劳精神。面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

(二)发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

## 年底工作的总结 年底工作总结篇三

在新一年开始之际，回顾20xx年的工作经历，总结20xx年来工作中的经验和教训，有利于在新的一年里扬长避短，更好

的做好本职工作。

20xx年x月来到公司，从了解公司现有资料着手开始。首先开始分类、整理公司现有的合同，做合同统计表格。同时利用时间学习了cad制图，现已能绘画公司基本的电力安装图纸。

从7月份开始学习和编制标书，在领导和各位同事的大力帮助下，截止到20xx年底共完成13个项目标书的编制，其中包括吉林通榆2300mw风电场3、6标段；华润巴音锡勒三、四、五期；华能通榆新华1a□1b□1c标段；华能湛江南三海丰升压站；后期农业高标准项目；华能检修浩日格吐、宝龙山、开鲁建华标段。

日常工作中主要负责项目部与公司之间信息的联系和查看采购招标网上公布的招标信息。查看公司邮箱中各项目部上报的日报、周报和各项工程资料，对各项目部上报的资料进行分类，报到相关部室；同时给各项目部传发各部室的各项信息。在采购招标网上筛选相关的招标信息，报到公司领导处。

10月中旬，在赵总的带领下，开展每周的工程电话会议，在此项工作中主要负责会议过程中电脑操作和会议结束后会议纪要的编制，并发给各项目部。

积极配合办公室做好公司资质升级工作，参加了三类人员、安全员、电工的培训和考试。

12月份开始华能的归档工作，起初负责扫描、打印和实验报告部分，现负责二场线路的归档录入和配合做签字盖章等工作。

在这半年的工作中发现一些存在问题及新一年的打算：

- 1、对整理统计工程资料不够细化，下一步打算重点利用时间对手中现有资料进行全面的整理统计，做出管理目录，其中

包括标书、项目部上报的资料和工程归档资料等。

2、时刻关注采购招标网中的招标信息，做到及时上报给领导，由领导决策。

3、进一步加强对工程电力安装知识的学习，准备利用过年的假期收集相关书籍，学习相关的理论知识，为今后的工作做好理论准备。

最后，祝愿公司新的一年，新气象。祝愿各位领导及同事身体健康、工作顺利。

## 年底工作的总结 年底工作总结篇四

20xx年，我们物业公司进驻前湖校区，这一学年来，我全体员工团结一心，艰苦奋斗，勇于拼搏，不断创新，进一步完善和改善了公司的管理和服务质量，取得了可喜的成绩：组建了一支优秀的物业管理团队，建立了一种科学的管理模式和先进的管理理念、管理方法，以及严格的质量标准和工作程序；构成了服务与管理相结合的专业分工体系。一年以来，我们紧紧围绕方法规划、品牌建设、内部管理、信息沟通、服务绩效来展开一系列的工作。

对物业管理的理念进行方法性的转变。

物业公司自成立以来，管理理念经历了从“管理型”到“服务型”的深刻转变，抛弃了过去以管理者自居的姿态，倡导了“服务育人，业主至上”的全新服务理念。天健物业在发展过程中即使遭遇到了内外环境的严重挑战，但为业主、使用人服务的理念也一向在沿伸，同时也得到了广泛的好评。但公司管理层并没有满足可喜成绩的取得，而是以用心的态度正视在服务过程中存在的服务专业性不强，服务内涵不深，员工待遇过低以及成本过高等问题。今年开始，公司便审时度势，着手狠抓安全防范、环境卫生和维修事宜，劲拼品牌

建设，提高公司的运作效率和竞争力。

品牌的建设，我们一直都以高质量为坚实的基础，本公司把如何提高物业管理服务的质量作为公司经营的首选目标。

在公司成立之初便做好了质量的策划，明确公司的质量目标、要求，以及所想到达的目标，以最适宜的服务质量去满足业主及使用人的需要。一年来，公司始终把透过iso9000和iso14000的审核为奋斗目标，同时也进一步向业主及使用人展示了公司相关方面优质服务的形象。

从公司进驻开始，一向把“客户满意，业主至上”作为工作的中心，进一步确定了公司以业主为中心的经营服务理念，今后公司将继续贯彻实施和改善服务质量，提高服务绩效。

公司成立之后，经过反复讨论和研讨，认为要想做的独特，就须把工作做到零缺陷：服务零缺陷；操作零缺陷；设备零故障；安全零隐患的四零缺陷。明确了业主不总是对的，但永远是最重要的客户需求，充分做好到达需求的各种准备，用心预防可能发生的问題。

人力资源是公司发展的重要保证。在进驻之初，因处地特殊，故人员的素质基本偏低。但今年年初，为了提高公司的竞争力，我公司用心开展员工知识培训，使员工成为“一专多能”且到达了显著的效果。员工培训包括：企业文化培训，专业技术培训等，个性是对管理层进行的物业管理员资格考评培训和保安队伍的消防知识培训以及专业知识培训。透过培训，提高了员工的综合素质，改善了员工的工作态度，激发员工团结合作，大大提高了服务质量。

目前，公司内部已经建成了较为完善的人力资源储备，专业潜质，综合潜质出众的专业人才；能出谋划策的企业策划人员等，给公司的发展带给了广阔的空间。



入驻之初，因公司刚建立，一系列的制度及考核基本上都是空白的，这给员工的工作带来了很大的不便。按照“以法为据，有约可依”的原则，我公司迅速出台了一系列规章制度。包括：各岗位人员职责，管理制度及各岗位工作人员考核办法。制度的出台明确了职责，分清了权限，也给公司员工的日常工作指明了方向，带给了依据。

去年学生入住之初，因赶工期，四栋学生公寓可谓是以超常规的速度建成的，而快速度建成的房子却导致了接管后艰难的维修工作。从去年至今，我技术维修部共计收到师生报修单4200多份，。可因去年维修力量过弱，且设备设施还在保修期内，故多数单子未能修好。直至今年初，我公司一口气增加了三倍的维修人员，不分日夜的维修，同时又加大对厂家的催修力度，迅速的解决了原有的存在的问题。现我处已承诺做到“小修但是夜，大修但是三”的服务承诺，可因各种设施仍然在保修期，致使好多维修事项我公司仍无法完成。但我公司还是竭尽所能去维修，个性是公寓内寝室之间电线错乱的问题，在催修厂家无效的状况下，我公司维修人员用六天六夜时刻全部调好，用实际行动解决了师生的怨言。近日，我公司又一口气换下了四栋公寓多盏灯炮以及300多个水龙头和几十个冲水阀，使公寓内的配套设施的维修完好率到达了98%以上。

1□20xx年，在全体保安人员的共同发奋下，圆满完成了师生入住的安全防范工作，但随着工作的逐步加深，渐渐暴露出了我公司保安的不足与缺陷：配套设施过差，人员素质过低，专业知识不足等。为此我公司于今年年初进行了一场保安大革新。首先，实行淘汰制，淘汰了十多位原有的保安。其次增加配套设施，购置保安服装。工作的革新使我保安的外在形象上了一个新台阶。

2、保安工作始终贯彻校领导的外松内紧的方针。因学校处地的时刻、环境比较个性。我公司严格实行来访人员登记制以及凭证出入制。从去年至今，我公司共登记来访人员50000多

人次，确保了学生公寓的安全。

3、在自身管理方面，我们公司的保安坚持一天一小会，一周一大会，进行交流与检讨。同时，开展专业知识培训。从去年至今，共进行了六次专业知识培训，二次消防知识学习以及一个多月的军事训练。同时实行严格的保安考核办法和 workflows，以及不计名的考评制。奖励优秀队员，扣罚表现较差的队员。

4、在外来人员管理方面，我保安部严格控制外来流动人员，一律实行来访人员登记和扣押有效证件制，且进行不定期的巡逻，确保了公寓内学生生命财产的安全。同时因建设初期的施工较多，我们对违章搭建也进行了处理，规范和控制来访车辆，创造了一个安全、安静、优雅的学生公寓环境。

1、我公司保洁部基本上能完成公司交给的任务，认真遵守公司和管理处的各项规章制度，严格执行清洁工作规程，全天候清扫公寓大厅、卫生间、走廊等。全天候清擦垃圾箱、扶手、门等，及时清理垃圾，创造了一个干净的居住环境。

2、我保洁部实行严格的考核办法，采用师生监督制和打分制，每月实行四次，确保工作的力度。同时实行互监制，即保安人员监督保洁人员的工作力度，保洁人员也监督保安的工作状态。使双方得以互相制约，互相鼓励。也取得了显著的效果。

从去年至今，我处共捡到手机两部，钱包9个，现金1000多元，校园卡200多张以及超多的衣服和鞋子。得到了师生的一致好评。同时，我公司又实行便民服务，带给打气筒，免费让学生打气，免费开锁，8次送生病的学生去医院看病，10余次为学生爬窗户开门等。

1、在每栋宿舍楼设立意见箱，让师生对我们工作或态度有意见可提。

2、向师生发放意见征求表，我们给学校的有关机构发放意见征求表，让他们对我们的工作进行监督和指导。

3、召开学生座谈会，从去年至今，我公司共计召开了六次学生座谈会，从中我们得到了宝贵的意见和推荐。今后，我公司还将继续召开此种会议。

4、公布投诉电话，如果师生对我公司的员工有什么不满意能够直接拨打电话向我管理处投诉，我们力求给师生一个满意的答复。

5、设立回访制，坚决实行回访时刻不超过24小时。

6、建立面谈投诉制，师生如有什么不满意可直接向我管理部面谈投诉，我管理部将会在第一时间给师生答复，且答复时刻不超过12小时。

一向以来，公司都秉承“客户是上帝”“业主至上”的原则，立足“一切为了您，为了您的一切”，实行微笑服务。力求您的事就是我们的事，您的小事就是我们的大事，您的满意是我们永远的追求。尽忠尽职，服务师生。

我们知道，虽然在这一年里我们取得了显著的成绩，但也深刻的认识到不足，公司专业性不强、单一的经营方式、过高的成本将是我公司致命的弱点和缺陷。但我们也明白，这也是我们奋斗的起点，在新的一学新里，我们将透过吸取教训、总结经验、借鉴学习的方法提高自己的专业水平，提升物业管理的品位，满足业主及使用人的要求，实现天健物业的腾飞。

## 年底工作的总结 年底工作总结篇五

我叫\*\*，5年7月我顺利通过了高考，考入了大学地质工程系。于20xx年6月顺利毕业，同年9月份参加工作，分配到西部矿

业股份有限公司分公司工作，至今以过去一年了。在这短短的一年中，在公司各领导及同事的帮助带领下，按照岗位职责要求和行为规范，努力做好本职工作，认真完成了领导所交给的各项工作，在思想觉悟及工作能力方面有了很大的提高。

在思想上积极向上，能够认真贯彻党的基本方针政策，积极学习政治理论，坚持四项基本原则，遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责，具有良好的思想政治素质、思想品质和职业道德。在工作态度和勤奋敬业方面，热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，能够主动寻找自己的不足并及时学习补充。

在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，团结同事、务实求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风。

负责有关地质技术的组织管理工作：经常深入井下现场，掌握井下地质情况，查明影响生产和建设的地质因素，汇编原始地质编录和钻孔编录，及时汇报各种相关地质情况；保证生产正常接续；收集勘探和采掘工作面的地质资料，及时了解地质情况，面向生产深入现场调查研究，解决出现的问题。

在工作期间，我不错过，不浪费每一次锻炼的机会，加速自身知识的不断更新和自身素质的提高。同时，利用闲余时间向领导及同事请教有关矿山地质及采矿方面的知识，努力使地质和采矿相结合，使自己成为适合矿山工作的地质人员。

在室内，对井下编录资料进行整理。作为一名地质技术员，我按照生产的需要，按时完成了各项工作。

1、生产探矿：过去的一年中，在地质探矿的基础上为满足开

采和继续开拓延伸的需要，为进一步探明或确定矿体形状和质量特征以及储量升级所开掘各种坑探工程和钻探工程。从而为矿山的开采和指导施工提供详细的地质依据。通过生产探矿的设计，原始编录、综合编录、取样等一系列的工作，曾提交了2642中段 20-31线、15-07线，车场工程，2582中段斜坡道开拓，035线等生产探矿资料。