

最新江苏有线员工年度总结(大全7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。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

江苏有线员工年度总结篇一

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。在我们喊出诚信经营的同时，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！！！！

江苏有线员工年度总结篇二

一年的工作已经结束了，这一年我完成了领导分配的工作任务，做到了遵守公司的规章制度。现在新一年的工作已经开始了，我认为自己是需要对过去一年的工作做一个工作总结的，这样就能够知道自己在过去一年中有哪些做的不好的地方，在接下来的一年的工作中加以改进，让自己能够把新一年的工作做得更好，不断的有进步。

我觉得自己这一年的工作是完成得很不错的，相比于上一年的工作，自己少犯了很多的错误，也能够准时的完成领导分配的工作任务，保质保量的完成。我觉得自己这一年是进步了很多的，在很多的方面都能够看到我的进步。这是让我感到非常的高兴的事情，但同时也觉得自己应该要继续努力，我知道自己的身上还是存在着不足的，还是有很大的进步的空间的。所以虽然这一年我的表现很不错，但我也不能骄傲自满，要继续努力，做好以后的工作。

这一年自己也学到了很多的新东西，成长和进步了很多，但我还是会因为粗心而出现不应该出现的错误，虽然没有导致很严重的后果，自己也及时的看出来问题了，但我觉得自己还是必须要有所改变的，不能一直这样下去，会浪费很多的时间。所以之后是一定会让自己更加严谨的去工作，争取不要因为粗心出现一些不应该犯的错误。

这一年我严格的遵守公司的规章制度，没有犯过纪律上的错误。这一年我没有迟到过一次，也没有早退过，更没有在上班时做过与工作无关的事情。这一年我每个月都是全勤的，没有请过一次假，可以说是很努力的在工作了。在工作的时候我也会以集体利益为先，个人利益靠后，虽然说我的工作可能还没有到最好，但我的工作态度至少是挑不出错的。我知道作为公司的一员除了在完成自己每天的工作之外，也是必须要做到遵守公司的纪律的，在这一点上我觉得自己是做得很好的，没有让领导失望过。

这一年领导分配给我的任务我完成得还是很不错的，从整体上看的表现也是很好的。这一年我更加的注重跟同事的合做，我觉得只有大家都有了合作的精神和意识，我们才能更好的去完成我们办公室的工作。

新一年我会更加勤奋的工作，努力的把自己这一年没有做好的地方进行改善。这一年的工作已经是过去式了，我更应该注重的是我未来的工作。我相信自己努力的话是一定能够把工作做得更好的。

江苏有线员工年度总结篇三

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!每个月会有人员字离辞工的现象，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在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，使问题扼杀在摇篮里，目标月合格率保持在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重影响质量与产量，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，怎样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………

江苏有线员工年度总结篇四

建立健全财务管理制度，在财务工作方面，合理使用经费，把每一分钱都有用在刀刃上。坚持做到年初有预算，年终有决算，收支有据，办事有计划，真正做到有章可循，有法可依。在严格财经方面，认真按照财政制度和财经纪律办事，坚持由园长一支笔签字的原则，坚决制止乱收费乱开口和私设小金库，并定期向家长，教职工公布有关的收支情况，合理控制，有计划使用经费。

- 1、新装修了多功能活动室；
- 2、食堂增加了消毒柜等设备；
- 3、对园内的大型玩具进行了整修；
- 4、各班电器设备进行查修。

根据幼儿园工作规程，要创设与教育相适应的良好环境，为

幼儿提高活动和表现能力的机会与条件。“良好的环境和设备条件”就是办好幼儿园的一个重要条件。对园内的财产物资我们都建有固定资产帐卡和领物登记，属于班上固定使用的财产的登记在每个学期开学前交给班主任，期末进行清点后交学校统一保管。同时，定期检查核对设备用具，定期检查及时维修、保证安全使用；对新购物品要建卡、登记入帐，每阶段清点，因丢失及责任损坏由使用有人员负责赔偿。

2、对厨房卫生每星期进行一次大检查，发现问题及时指出并加以改正，使厨房的安全与卫生得到了保障。

我园对一些易产生安全事故的设施，设备采取了事先排查防范的预防措施，把一切不安全因素都处理在萌芽状态。

针对全国不断出现的校园安全事故，我园加强完善了幼儿园安全保卫工作规章制度。同时还制订了不定期检查和日常防范相结合的安全管理制度。把安全工作放在全园工作的首位。

1、每学期开学前，幼儿园把安全教育工作作为重点检查内容之一。组织专班专人对园内外进行全面的安全检查。彻底清除安全隐患，让幼儿有一个安全舒适的环境。

2、开学后，每周组织专班对园设施进行检查，查找园内安全隐患，包括显在的、隐蔽的，如，开关、电器、食品卫生、消毒，消防栓、灭火器，户外大型运动器械等等，发现问题及时采取措施加以消除，。并认真作好记录，为日后的安全工作提供宝贵经验。

为了做好卫生保健工作，本学期来，认真执行《x卫生保健制度》及《食品卫生法》等有关规定，做好幼儿膳食、疾病预防、卫生消毒管理工作。

1、重视抓改善幼儿伙食，提高膳食质量。

2、制定合理的幼儿一日生活作息制度。

3、坚持严把“三关”，即每天晨检关、每天午检关、每天消毒关。

4、坚持抓好计划免疫工作。

及重大责任事故。本学期我园后勤工作圆满完成，时代进入了二十一世纪，对人才的要求越来越高，这将使幼儿教育面临前所未有的挑战，我们后勤工作也将面临更大的挑战。在已有后勤管理模式的基础上进一步完善后勤管理制度，尽心尽力做好后勤服务工作。

江苏有线员工年度总结篇五

（一）在xxxx年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

（二）在xxxx年工程维修主要有：卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多！

（一）xxxx年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度xxxx年下半年，行政部组织召开了xxxx年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

（二）对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

（三）做好了固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

（四）加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（五）要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

（一）开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

（三）总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、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。

要定期召开工作会议，兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

3、宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其公司及员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，后来引起上级领导的重视，现在工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

（一）积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系；

（二）加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

（三）加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。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。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下□xx的明天更美好！

江苏有线员工年度总结篇六

在努力上好每一节课的同时，积极投入新课改实践中，能以学生为主，加强学习活动的综合性和探究性，激发学生学习美术的兴趣，培养学生的创新精神和解决问题的能力，促进学生的个性形成和全面发展。在教学欣赏课中注重对学生审美能力的培养，引导学生展开想象，进行比较，不急于用简单的讲解代替学生的感悟和认识，通过比较、讨论等方法引导学生体验、思考、鉴别、判断、努力提高他们的审美情趣，并加强对学生的德育教育。降低学生对绘画技能的要求，带领学生到校园中，运用感受、观察、表现及收集资料等学习方法进行自主学习与合作交流。尽可能尝试运用多媒体等多种教学手段，丰富教学内容和美术信息，开拓视野，增强对形象的感受能力和想象能力。

述职人：

20xx年xx月xx日

江苏有线员工年度总结篇七

首先，非常感谢公司对我的信任和支持，给了我一个重要的平台。让我在这一年里能充分的学习与成长。

xx年全年销售处basica,ak,dynimate,james,canstar等重要客户保持稳定外。同比去年，销售量有了很好的提升。（老客户corwikxx年定单相对较少，不过全年的开发已为xx打下基础。坚信xx会拿到我们想要的）。

对于定单，在生产过程中及时向客户、主管反馈生产进度。努力借助于一些专业的跟单东西，帮助解决跟单过程中的大事、杂事、琐碎事，确保定单准时出运，促使顺利收汇。

进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。预先充分

估量工作中问题的潜在发生性，预先防范。相应加强工作力度，完善细化前期工作。减少乃至杜绝其发生的可能性。在工作中重复发掘、及时处理问题并总结经验，对以后的工作方式和细节则进一步完善。

回首过去，每次为自己顺利解决一个个问题而自我肯定——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助。但同时也深刻地认识到自己在工作中还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步学习和改进。

1、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，年前的我们要时刻保持着一颗虚心向上的心。

2、加强产品知识，生产工艺，加工过程知识上的学习。这是目前最欠缺的一块，也是最重要的一块。作为一名跟单(业务员)，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，与客户沟通，订单的操作也不够踏实。

在这也衷心希望公司能够继续组织和加强这方面知识的培训。