

# 最新经济师年度工作总结(优质5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 经济师年度工作总结篇一

20xx年7月份，我本科毕业后，便进入了真正意义上的工作。我从事的是通信方面的行业，主要做的传输工程测试及维护工作。20xx年8月中旬经上级考核被正式聘用为传输工程调测员。到现在，我已经在调测员职务已有一年多的时间，且其他条件已经符合评审助力工程师的资格。

在学校期间，我便很重视通信专业的学习，未雨绸缪是必须的。20xx年10月我参加深圳讯方通信公司基于华为ma5100多业务接入设备、华为optix155/622光传输系统通信设备、华为cc08数字程控交换系统通信设备三套设备的培训，并且取得相关的培训证。20xx年11月我便在东莞电信电信集团公司虎门分公司实习，再此期间我学到了关于电信的运营操作，以及接入用户端业务开通方法，熟悉了公用电话、ip电话，电话超市的运作流程及安装流程。

20xx年7月在一家通信公司工作，并且安排在传输工程部。由于出色的表现。20xx年8月中旬经上级领导考核被正式聘用为传输工程部成员。20xx年8月至20xx年3月份在由公司安排在肇庆地区，公司为肇庆移动公司传输工程施工。在此期间我负责设备施工测试及部分维护，并协助负责传输工程施工。期间我学到并掌握了一些传输设备测试仪器仪表的使用方法，例如sdh测试仪，光功率计，波分复用测试仪，光缆测试仪等。

学习了传输工程的整个硬件施工过程，包括传输综合架、ddf架、odf架安装、2m线、尾纤布放，及光缆熔接等，并且可以简单的硬件施工。在不断学习和实践工作中我不断地提升自己的工作技能，在20xx年10月份的时候我基本上能单独负责传输工程施工管理、测试和维护。在管理、测试和维护工作中，始终坚持“理论联系实际”的原则，边学边用，不断提升了专业维护技能。俗话说：“工欲善其事，必先利其器”。在学习专业技术理论上，采取内外结合的原则，以自学为主，以公司培训为辅。一年来，我一直保持了不间断的学习，并在实际工作中发挥了有效的指导作用。

20xx年4月份肇庆地区20xx年传输工程施工基本已经收尾完成，应公司安排从4月份就被调到云浮市协助该地区的项目施工管理、设备调测和维护工作。在后面的工作实践里我主要方向是把技能强化，把专业知识强化。在工作之余我不断的学习理论知识，了解最新通信发展，通信行业是一个更新速度飞快的行业，没有学习就永远跟不上前沿的通信技术，没有前沿技术，你就会被社会淘汰。有了这种紧张的备战状态才可以更好更快的掌握最新的通信技术。努力终会出成绩。20xx年8月份在公司领导一致肯定下，我被调入公司市场部。该部门是从宏观上协调和管理整个通信施工项目，在后面的实践工作中我加倍努力，已经很熟练的掌握了市场部门的工作技能。在实践过程中充分认识到工作的重要性，于是我更加细心工作，脚踏实地。我相信在今后的工作中一定会越来越好。

在整个个人工作中，我充分发现学习的重要性，没有学习就没有进步。坚持以理论为指导，以实践出真知，理论联系实际才能更好的作好每件工作。在不断的学习实践中努力提升自己的专业素质和个人综合素质，我相信我会在今后的的工作中取得更好的成绩，为通信行业做出更多的贡献。

## 经济师年度工作总结篇二

发生过一起质量事故。在产品销售上，采取了一系列行之有效的措施，增加了客户对信任，改变了产品销售的窘境，销售价格稳步抬升，均匀每年进步20%，每年多创汇1000多万美元。我被评为市五一劳动模范。植物蛋白公司自至连续被团体评为先进单位。在抓好生产销售的同时，我自学专业知识，参加全国经济师考试，并顺利通过。调任团体销售部部长，主管团体副产品的销售工作。当时产品种类多，受产品产量和品质不稳定的制约，销售工作面临诸多题目。针对这类情况，在管理上，制定一系列的规章制度，对销售工作的流程、环节和员工的职业道德加以规范，同时建立了针对销售职员业务技能的培训体系，进步业务职员的专业素质。市场方面，重新定位各产品的销售理念，对客户群体重新解构，拓宽销售渠道；建立合适产品特性的定价机制，产品价格稳中有升；通过调剂，理顺了产品的销售思路，改变了不利局面。在任职期间，销售收进延续增长，美满完成了团体公司下达的各项销售指标。

通过技术改造和升级，产品质量更加稳定，产品消耗大大下降，取得了4项专利，其中实用新型1项，外观3项，当年还被市总工会授与“五一劳动奖章”。成功的加进了世界协会，这是目前中国唯逐一家加进协会的生产企业。这不但进步在国际上的著名度，同时也为在行业取得更多的行业动态提供了良好条件，有益于朝着更高更远的方向发展。一项技术专利影响的只是一个或若干个企业，而一种标准影响的却是一个产业，乃至是一个国家的竞争力。三流的企业卖产品，二流的企业卖技术，一流的企业卖专利，超一流的企业卖标准，这类说法符合企业现实情况和发展趋势。因在我国事一个新兴的产业，为了规范该产业的健康良性发展，我代表参与国家标准的制定，大大进步了国内产业的国际竞争力。国家标准的制定，使国内产品在对外贸易中可以得到保护，为行业创造了更多的经济效益和社会效益，对突破一些国家设置的技术壁垒有侧重要的现实意义。当今在市场经济竞争剧烈的

条件下，产品的寿命是有限的，新产品的开发是迫在眉睫的事。本人牵头对后续产品进行了市场调研，并提出了开发水溶性蛋白的可行性调研报告。团体领导高度重视，并采用了该建议，成立了科研攻关小组，该项目于取得成功。我提出将制成的建议，得到领导采用并成立了项目研制组，于取得成功，自行设计上马一条年产1.5万吨生产线，实现范围化生产，并取得了国家发明专利。目该技术只有欧洲一家把握，国内也只要一整理该文章由：家。该产品每年可创造近3000万元的经济效益。，在全国职工建工xx技术创新活动中，被评为“河南省百项职工优秀技术创新成果”奖。

好的产品要有好的技术支持，在做好生产和销售的同时，我还关注本行业的发展和技术的进展。在中国质量报发表了一篇《品质铸就辉煌信誉赢得天下上》，论述了的发展和将来的发展远景，做好行业带头人。在粮食加工杂志上发表了一篇《haccp在生产中的利用》的文章，具体地先容国际通用食品安全管理体系haccp在生产中的利用，旨在给同行提供一种好的管理理念和平台。11月，在粮油加工杂志上发表了一篇《性质的研究》文章。7月在中国商贸杂志上发表了一篇《论加强》，并在贸易时代杂志上发表了一篇《探讨》。通过在岗20多年的积累和不断学习进步，我以为本人已具有了高级经济师应有的素质要求，特申报评聘，使自己能更好地在剧烈的市场竞争中为企业的发展壮大尽职尽责尽力。

## 经济师年度工作总结篇三

关爱员工才能赢得同心。1. 深知企业发展靠员工。凝聚人心。精心组织员工培训学习，分别在x□x季度，聘请老专家进行了电网工程建设预算编制及定额套用技巧《变电线路预算相关知识》讲座。授课期间，经理、书记及副经理都亲力亲为，抽出百忙时间一起参与。并鼓励他努力学习多拿证。2. 及时提醒、积极配合员工的职称评定。今年的取证人员新增x名；初级职称上报x名。深入细致地掌握了预算软件的应用并积累

了相关经验;x负责编制院内x住宅楼民用建筑的施工图预算。完成了材料核销的核对的`收口工作;及后期全过程跟踪服务。完成xx厂的水处理系统、站区地下设施、废水贮存池[]xx厂档案楼;xx厂的卸煤沟系统的转运站等工业项目的施工图预算的编制。

毫无保留地将我个人所掌握的经验 and 技巧告诉他如主动讲解了建筑工程小安装编制理论、水、电、暖、通施工图纸的识别;以及如何省时省力地利用专业软件计算工程量。为员工成长搭建平台,针对咨询公司年轻人较多、经验少的特点。为公司提升核心竞争力打造软实力。

主要存在几个问题:总结一年来的工作。努力在运用的过程中提高读书水平;要锲而不舍、持之以恒,学以致用方面需要进一步加强。发扬挤劲、钻劲、韧劲,先易后难、由浅入深,循序渐进、水滴石穿的精神,提高管理和业务水平。主动联系市场开发项目不足。

将在继续加强自身学习、做好廉洁自律的同时[]xx年下半年。重点做好以下工作:

1. 强化自身所学管理理论的运用,加强参谋助手作用的发挥。从项目开发信息搜集、工程资料整理,为公司生产经营、项目管理、员工查询提供更优的服务。
2. 专业知识、应用软件使用等方面进一步提高水平。
3. 要继续保持谨慎、客观,为公司决策提供实客观的依据。
4. 践行服务承诺,进一步搞好协调服务。改进服务方式,提高服务效率,加强员工培训深度、广度,促进公司整体的高效运转,为公司提升甲级咨询单位做贡献。

## 经济师年度工作总结篇四

### 一、从事经济工作的基本情况：

发生过一起质量事故。在产品销售上，采取了一系列行之有效的措施，增加了客户对信任，改变了产品销售的窘境，销售价格稳步抬升，均匀每年进步20%，每年多创汇1000多万美元。我被评为市五一劳动模范。植物蛋白公司自至连续被团体评为先进单位。在抓好生产销售的同时，我自学专业知知识，参加全国经济师考试，并顺利通过。调任团体销售部部长，主管团体副产品的销售工作。当时产品种类多，受产品产量和品质不稳定的制约，销售工作面临诸多题目。针对这类情况，在管理上，制定一系列的规章制度，对销售工作的流程、环节和员工的职业道德加以规范，同时建立了针对销售职员业务技能的培训体系，进步业务职员的专业素质。市场方面，重新定位各产品的销售理念，对客户群体重新解构，拓宽销售渠道；建立合适产品特性的定价机制，产品价格稳中有升；通过调剂，理顺了产品的销售思路，改变了不利局面。在任职期间，销售收进延续增长，美满完成了团体公司下达的各项销售指标。

### 二、在经济岗位上的成果：

通过的技术改造和升级，产品质量更加稳定，产品消耗大大下降，取得了4项专利，其中实用新型1项，外观3项，当年还被市总工会授与“五一劳动奖章”。成功的加进了世界协会，这是目前中国唯逐一家加进协会的生产企业。这不但进步在国际上的度，同时也为在行业取得更多的行业动态提供了良好条件，有益于朝着更高更远的方向发展。一项技术专利影响的只是一个或若干个企业，而一种标准影响的却是一个产业，乃至是一个国家的竞争力。三流的企业卖产品，二流的企业卖技术，一流的企业卖专利，超一流的企业卖标准，这类说法符合企业现实情况和发展趋势。因在我国事一个新兴的产业，为了规范该产业的健康良性发展，我代表参与国家

标准的制定，大大进步了国内产业的国际竞争力。国家标准的制定，使国内产品在对外贸易中可以得到保护，为行业创造了更多的经济效益和社会效益，对突破一些国家设置的技术壁垒有侧重要的现实意义。当今在市场经济竞争剧烈的条件下，产品的寿命是有限的，新产品的开发是迫在眉睫的事。本人牵头对后续产品进行了市场调研，并提出了开发水溶性蛋白的可行性调研报告。团体领导高度重视，并采用了该建议，成立了科研攻关小组，该项目于取得成功。我提出将制成的建议，得到领导采用并成立了项目研制组，于取得成功，自行设计上马一条年产1.5万吨生产线，实现范围化生产，并取得了国家发明专利。目该技术只有欧洲一家把握，国内也只有一整理该文章由：家。该产品每年可创造近3000万元的经济效益。在全国职工建工--技术创新活动中，被评为“河南省百项职工优秀技术创新成果”奖。

### 三、论文撰写情况：

好的产品要有好的技术支持，在做好生产和销售的同时，我还关注本行业的发展和技术的进展。在中国质量报发表了一篇《品质铸就辉煌信誉赢得天下上》，论述了的发展和将来的发展远景，做好行业带头人。在粮食加工杂志上发表了一篇《haccp在生产中的利用》的文章，具体地先容国际通用食品安全管理体系haccp在生产中的利用，旨在给同行提供一种好的管理理念和平台。11月，在粮油加工杂志上发表了一篇《性质的研究》文章。7月在中国商贸杂志上发表了一篇《论加强》，并在贸易时代杂志上发表了一篇《探讨》。通过在岗20多年的积累和不断学习进步，我以为本人已具有了高级经济师应有的素质要求，特申报评聘，使自己能更好地在剧烈的市场竞争中为企业的发展壮大尽职尽责尽力。

## 经济师年度工作总结篇五

一年来，本人在上级党委、政府的正确领导下，在市农业局的精心指导下，按照“三个代表”重要思想，以推动农业结

构调整和农业产业化为主线，以促进农民增收减负为主要内容，积极推广先进的农业科学技术，进一步巩固和加强农业基础地位。现将本人一年来思想、工作总结如下：

一年来，本人坚持抓学习，认真学习“三个代表”重要思想、精神以及各种党的基本理论，认真领会刚刚闭幕的党的十六大精神，坚持四项基本原则，不断加强党性党风教育，保持政治上的坚定性，坚持学以致用，以理论指导实践，进一步提高自己驾驭工作的能力。不断增强全心全意为人民服务的宗旨意识，在思想、行动上和党中央保持高度一致。

展试验示范，强化信息服务，支持种粮大户，加强技术指导，接受群众咨询，及时完成上级下达的各项任务，积极配合本站工作人员，做好推广示范工作，较好的完成了年初制定的“一师一项目”工作，做到年初有方案，年终有总结。

一年来，在上级领导的关心支持下，服务“三农”的素质得到了很大的提高，但与上级领导和广大群众的要求还有一定的差距，在以后的工作中，本人将继续加强理论学习，积极深入田间地头实践，掌握先进的农业科学技术，更好地为农民服务。