# 员工的年终总结笔记10篇

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2025-07-17

*20\_员工的年终总结笔记10篇工作中一定要善始善终，通过总结对员工工作、学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。下面小编给大家带来关于员工的年终总结笔记，希望会对大家的工作与学习有所帮助。员工的年终...*

20\_员工的年终总结笔记10篇

工作中一定要善始善终，通过总结对员工工作、学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。下面小编给大家带来关于员工的年终总结笔记，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**员工的年终总结笔记篇1**

为期一个月的培训，内容非常丰富：首先，介绍了公司的发展历程与企业文化;然后，讲解了保险法基本原理、车辆基础知识、保险条款等财产险的基础知识;其次，学习了运营中心的基本概况，掌握了质检、核保、回访的专业技能;另外，还向我们提供了员工礼仪规范、沟通技能等方面的培训。讲师们的精彩讲解、风趣的授课风格，使我们在轻松愉悦的氛围中掌握了所需要的技能，最终大家都顺利通过了考试。

一、培训心得

在培训期间，领导的悉心关怀、老师的耐心讲解、同事的用心指导，都给我留下了很深的印象，在我的职业生涯中留下宝贵的记忆，其中让我感受最深的即\_\_\_\_保险的企业文化。\_\_\_\_的企业文化并不是空中楼阁存在于虚幻之中，而是落实在公司的整个运营上，体现在\_\_\_\_员工的一言一行中。通过培训，我了解到公司的企业观是：公司是学校，教人要育;公司是军队，治司要严;公司是家庭，同仁要爱。以下从这三方面谈我的感受：

1.公司是学校，教人要育。在\_\_\_\_培训的这一个月期间，切身感受到公司对员工培训的重视，对我们这批新学员的培训不再多说，对已经入职的员工，公司同样提供很多培训机会，包括岗位技能的培训、业务分析的培训等，更值得一提的是，公司引导众多员工报名参加专升本，为员工提供学历深造的机会。这让我们看到公司的企业观并不是标语口号，而是在实践中贯彻执行的。这些培训机会不仅给员工带来持续发展的动力，也强化了员工对公司的忠诚度，对于我们即将加入\_\_\_\_保险的新员工，更是一剂强有力的强心剂，使我们加入\_\_\_\_的决心更加坚定。

2.公司是军队，治司要严。\_\_\_\_保险由\_\_\_\_起家，给公司的文化烙下军队的印记。我国古代就有“师出以律”之说，意思是军队一出动，就必须绳之以纪律。纪律是军队的根本，是军人的生命。公司以军队的标准严格要求员工，也让我感同身受。培训最后一段时间里，我们被分到各个片区，纪律稍有松懈，立刻受到张总和李经理的严慈教导，使我也深深感受到公司严格的纪律制度。无规矩不成方圆，职场里严格的纪律是各项工作维持良好运营的保障。

3.公司是家庭，同仁要爱。培训期间，领导对我们的\'关爱、同事间的友爱，有太多细节使我感动，让我感觉到公司是个和睦的大家庭。大到公司双节的文艺演出、业管部精心策划的业务知识竞赛，小到培训期间的饮用水、中秋节的月饼都让我感受到家的温暖，在这里，感动得太多太多了。

二、培训展望

通过一个月的入职培训，我不仅学到了很多专业和业务上的知识，也使我意识到自身的很多不足，要想在以后的工作中有好的发展，必须改进自己，做到以下几个方面：

1.尽快完成角色转换。离开大学校园踏上工作岗位，环境、生活习惯、角色要求都发生了很大变化，心中难免有些惶恐不安。虽然一个月的培训已经使我在生活习惯和思维方式等方面得到很大的改善，但在很多方面仍需加强锻炼，比如多与同事沟通交流、遇到问题虚心向前辈请教、摒弃眼高手低等等。英雄各有见，何必问出处，进入新的环境，必须忘记之前在学校取得的成绩，一切重头开始，只有保持“放空”平和的心态，给自己正确的定位，才能使自己在最短的时间内进入自己的角色，融入到公司的和谐氛围中，成为一名合格的职场人。

2.尽职尽责，有认真的工作态度。运营中心现在正处于蓬勃发展的快速上升期，公司为我们的发展提供了很好的机会，而机会只偏爱有准备的人，能否抓住机会、利用机会，关键在于自身的准备。台下一分钟，台下十年功，同样的，要想成功地抓住机会，就要尽职尽责，养成认真的工作态度，切忌投机取巧，坐享其成。一份耕耘一份收获，相信只要态度端正、脚踏实地、团结、负责、勤奋、进取，一定会获得应有的回报。

3.时刻谦虚谨慎、虚心学习。作为刚出学校的大学生，我们掌握了一定的理论知识，但在实践经验上却几近于零。因此，一定要时刻保持谦虚谨慎的精神，虚心向前辈学习。而且，还要时刻保持一颗学习的心，“活到老、学到老”，要广泛地学、深入地学、创造性地学，这样才能锻炼自己，积累知识，实现自身的快速成长。

培训结束了，但我的职业生涯才刚刚起步，在今后的工作中，我将加倍努力，不断提高自己的业务素质和专业技能，在公司“二次创业三步走”的征程中，开拓奋进，尽职尽责，为公司创建一流的现代金融保险集团而添砖加瓦!

**员工的年终总结笔记篇2**

公司这一次对我们这些销售员工进行了培训，这让我受益很多，也从这次培训中学到很多关于销售的技巧，对自己以后的工作是有很大的帮助的。因此对这次的培训做个总结。

1.对客户要微笑进行服务。微笑是对人表示的第一个好印象，要知道做销售，是要跟不同的人打交道的，有了微笑，至少面对的客户他不会一开始就拒绝你。本身自己作为销售员，在进行销售的时候，微笑服务就是必要的技巧，这也是一种礼貌素养。微笑面对总比你气势丈人要好。经此一培训，我更加明白微笑服务的重要性，更懂得在以后的销售工作中，要去做的第一要事，就是对客户要微笑示人，得让客户觉得你的服务态度是良好的，才能进行下一步的操作。

2.销售中的说话技巧。这就不是跟平时一样随意聊聊天就行了，做销售的时候就要去抓住重点，紧跟重点说话，不要自己说自己的，让客户听你说废话，而是要符合客户的观点，适当去表达自己的观点。也不能客户说什么，你这边就觉得是什么，不能被牵着鼻子走，但也不能不顾客户意就去销售自己的产品，一定要客户自愿去了解你的销售产品。在这里的说话，就是很不同的了，很多东西都有忌讳，不该去表达的就不要去说出来，不然平白的得罪客户，那就很不幸了。这部分的培训，就让我这个销售员知道自己在说话方面是有缺陷的，之前自己去做销售的时候，就很容易说错话，所以销售量就不好。

3.找客户时，要去对客户提前进行了解，才能有把握一些。培训中有说到对客户一定要细心，一次首先要做的就是对自己要去销售的对象进行一个了解，才能够让客户去信服我们，不然还没开始，可能客户就已经放弃了自己的产品。

通过了这一次的培训，我的收获大概是比较大的了，从这里我也找到了自己的不足，更知道自己有哪些地方需要去弥补的。对自己之后要去做的销售工作更加有信心了，不会再像之前那样马虎了，知道自己的弱点在哪里，就会去取长补短。总结起来，这次的培训进行的很成功，让我学到不少知识的同时，还能反过来去思考自己的问题出在哪，很棒的一次培训。

**员工的年终总结笔记篇3**

为提高客户经理履岗能力，20\_\_\_\_年8月6日，省分行公司部为全省公司业务线条客户经理精心组织了第三批客户履岗能力培训班，我有幸参加了此次培训班，在三天既充实又丰富的培训中，无论从建行知识，还是工作热情，我都获得了很大的收益，因此，我感谢上级行为大家提供的学习机会。对于此次学习，总结如下：

第一、建设银行的业务是很广泛的，总、分行根据客户需求设计出很多相关金融产品，但我们在日常工作中有很多产品都未开展起来，还局限在传统业务上，那么我们该反思一下，究竟是客户不需要，还是我们知识掌握得不熟练，没有替客户想到等等。总之，有很多的好产品，我们都需要认真学习，只有在深谙业务知识的同时，才能更好地开展客户营销工作，这就是维护好客户的纽带。就好象一栋建筑物，基础打得好，那么上层建筑就会越坚固，也越容易拔高，客户经理的业务知识好比建筑物的基础，底层基础越好、业务能力越完善，那么工作开展的“加速度”就会越快。

第二、要做好风险防范就需要学习各项知识，此次培训我们学习和观看了很多案例，这些案例教育了我们要按章办事，其实建总、分行对很多业务制定了相关政策和规章制度，仔细阅读后就会发现总、分行对一些风险点早已做了规避控制，但由于不去学习这些条文，所以造成了风险产生。由此可知，我们工作之余还是应该抽大量时间来关注上级行的发文，不断积累知识，随时掌握当前的政策，从源头上就规避好风险。

第三、经济是一个国家的重要基础，金融作为经济的中心，我们金融工作者更需要把视野打开，关注国家大政方针政策、经济形势及国际金融领域各种信息，如果单单只把注意力放在每天琐碎的事务中，或只是替客户送单，那只能是闭门造车，所做出来的工作将远远脱离实际发展需求，甚至是背离发展方向。另外，了解宏观经济知识也有利于提高客户经理素质，给客户经理提供更多与客户交流的平台。

第四、三天的学习时间是很短暂的，对于一个客户经理来说，要实现系统的学习，达到质的飞跃光依靠单位组织培训是不够的，更重要的是自己形成一个学习意识，理解不断学习的重要意义，这不仅是要做一名优秀客户经理所需要的意识，也是做人的更高要求，它适用于全社会各行各业。我们建设银行的战略愿景目标是这样说的：“把建设银行建设成为为客户提供服务，为股东创造价值，为员工提供发展机会的国际一流商业银行。”这都需要以不断的学习作为基础才能实现，才能不被时代抛弃。

**员工的年终总结笔记篇4**

在20\_\_年\_\_月\_\_日拉开帷幕，本期培训学员两千余人，以我公司所倡导的“家文化”理念为核心，以“从校园人到企业人”为主线，结合培训学院多年来的经验，对我们进行了为期十天的培训，教学内容超过八十学时。在培训中，公司对我们进行了企业文化、商务礼仪、公司制度、认真度、5s等通识课程以及信息安全、商业秘密等课程，并且结合大家应届生的具体情况，安排许多了与公司前辈和高层领导们进行了面对面交流的机会。入职培训的10天，从集体上课到分班培训，到最后的参观展厅和阳光交流等等，每一天都收获了很多，都有感动，有成长。总结下来，有以下几点：

一、纪律与守时。短短10天的培训，不仅仅让我最真切地感受了深圳的太阳，更让我认识到了校园与企业的不同。学校属于一种相对没有制约的自由空间，虽然也有那么一些条条框框，但实际上没有什么实质的约束力，大家都是我行我素，而企业却不同了，一天三遍上下班卡，更新两条工作日志，oa考勤系统等等带给我们的是一种实质上的成体系化的制度的约束，迅速树立起了我们的纪律观念。

二、高调做事，低调做人。第三事业部的孙总给我们的演讲“规避轰轰烈烈，回归平平淡淡”，向我们揭示了这一道理：在比亚迪这样一个规模庞大的企业中中，每个人都是很平凡的一个零件，没有人比别人更高等，因此就要收起从校园里带来的傲气，踏踏实实的工作，用平凡的每一天中积累下来的业绩来证明自己。

三、要有梦想。梦想，是byd之所以能够有现在这般实力的决定性因素，王总给我们的演讲也在反复提到这个词。byd是一个有梦想的企业，所以才能够不断地超越，不断地前进。从最初的电池大王，再到汽车界的黑马，到如今新能源的绿色梦想，正是这一个个梦想带领着byd不断开拓，避免了传统企业发展中的瓶颈与掣肘。王总评价byd的特色：高成长、高机会、技术性、创新性、多元化。因此，对我们这些新人而言，也正是因为公司的不断拓展，才为我们创造了无限的个人发展空间与机遇，因此我们也要有梦想。

四、全力的投入。这样的感触来自于5s的课程，公司之所以引进5s的理念，不仅仅是为了让大家打扫好卫生这么简单，5s的最终目的在于培养个人的素养。我们在做每一件事情的时候，都有机会投入更多的时间、精力、金钱与感情，而往往一件事情的成功率与我们投入的多少有直接的关系，这种情况下“全力的投入”，从很大程度上保证了我们的人生朝着成功的方向前进。

五、结果和过程。有一段时间，我疑惑过这样的问题，如果人生的结果就是一个零，那所有的过程，所有对痛苦的忍受，所有的奋斗，又有什么意义。而在刘学光前辈与我们的交流中，我渐渐找到了头绪。我们现在所做的一切，我们的梦想，我们为之努力奋斗的东西，或许在几年后，几十年后看来都不过是一个符号，一道生命的风景。但我们依然竭尽全力去做，依然为之奋力拼搏，只是因为这个结果背后所体现的价值。或者是这样的过程让我们证明了自己的勇气，或者是看到了自己的潜力，又或者是这一路的投入不计代价的付出让我们体验到希望的魅力……结果让人无比向往的原因绝不仅仅只是可以看到的几张纸或者几句认可，这些也根本不足以让我们为之付出什么。我们需要在生命过程中不断的证明自己的价值，不断发现新的自我，获得新的体验，这才是我们不断的寻找目标，不断追逐的原因。

培训十天带给我的感受太多，太多的感受留在了我不可言及的心里。生活本身就是一个大学堂，任何的思考和言语都能打动的只是最表层的内心，而只有真正体会过，经历过，认识才会变得真实深刻。公司在培训过程中一直教给我们要用感恩的心面对生活和身边的人。的确，短短的培训中，有太多人在为我们付出着爱和关心。培训学院的老师，还有百忙之中抽出时间给我们上课的领导，比亚迪所有的同事，我们就像一家人一样，为了一个共同的目标在努力着，为了我们自己，为了比亚迪，为了社会变得更加美好而努力着。

**员工的年终总结笔记篇5**

时间一晃而过，转眼间到\_\_\_\_公司快三个月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历。在这段时间里各级领导在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了大发人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在对\_\_\_\_肃然起敬的同时，也为我有机会成为\_\_\_\_的一份子而自豪。

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将这段时间我的实习工作总结如下：

一、通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了一定的认识。

在7月份杭州高级人才交流会上认识了杜总，我拿到的第一份资料就是\_\_\_\_介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和杜总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太知道了，特别是对化纤行业几乎一无所知。通过三个月的亲身体会，对化纤行业和\_\_\_\_公司有了一定了解。\_\_\_\_公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念非常认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。\_\_\_\_在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。现在\_\_\_\_在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

二、遵守各项规章制度，认真工作，做好个人工作总结报告，使自己素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的`心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习岗位职能，做好个人工作计划。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是(1)负责公司培训工作;(2)负责工伤保险工作;(3)办公室部分写作和临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的组织领导能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力、大型活动的策划及筹备能力。在原来的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，现在亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

四、不足和需改进方面。

虽然到\_\_\_\_来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有形成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也希望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为\_\_\_\_的发展贡献自己的力量。

五、几点建议。

\_\_\_\_公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。\_\_\_成立十一年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在\_\_\_\_。第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，限度发挥各类人才的作用。

**员工的年终总结笔记篇6**

20\_\_年，\_\_物流营运中心在公司领导的高度重视和全力支持下，认真执行公司整合施行的方案，精细化管理全局，不断提升驾驶员、管理人员的职业素质和服务水品，紧密关注市场动态;积极扩大业务规模;精心寻求新产业突破;有效执行项目绩效奖励制度;切实改善员工工作环境。全体员工同心同德、群策群力，确保了公司主营业务稳步发展，产业多元化探索有所收获，超额完成了上班年度的目标任务。现将20\_\_年度工作总结以及工作打算报告如下：

一、主要业绩指标完成情况

一年来，物流营运中心秉承“集思广益，多劳多得”的工作作风，克服了众多困难，广开营销渠道，严控内外成本，确保利润化，实现收入1214535、28元，同比增长50、99%，完成总进度的51、68%，实现利润2、1万元，完成利润目标的52、5%;圆满完成了\_\_公司下达的收入利润指标，实现“时间过半，收入过半，利润过半”的目标。

二、主要工作开展情况

1、稳步发展现营业务。\_\_项目完成收入432076、9元，占总收入的35、58%。目前该项业务收入占比较大，在确保该业务稳步发展的同时积极拓展相应市场，目前分公司已和昭通市\_\_公司\_\_物流中心就\_\_至\_\_\_\_配送项目达成初步意向性协议。目前已完成线路勘测，\_\_零售点布局，配送线路设计等前期工作。

2、改变营销策略。\_\_收入777837、38元，占总收入的64、04%;\_\_营业部收入2896元;\_\_营业部收入1725元。度，物流营运中心认真执行公司领导的指导方针，即：由公司领导带领部门班子开发大客户市场，让驾驶员在运输配送过程中寻找客户;动员公司内部员工利用自己的信息源开发客户，“三管齐下”的营销策略。目前，由公司领导带领并成功攻克的有\_\_、\_\_、\_\_、\_\_、\_\_等大客户。由公司内部员工发展的有\_\_、\_\_等客户。认真执行公司领导下达的奖励政策，动员广大员工的积极性，使公司的发展更上一个新的台阶。

3、积极发展新型物流业务。公司领导带领相关部门职员奔赴市场，亲力亲为，积极发展供应链金融业务，涉及钢材市场、矿产品市场、烟酒类市场等，目前已和\_\_钢材市场积极联系，客户有明确贷款意向，希望得到\_\_公司在业务上指导。

4、国际物流业务发展。公司领导经过多方努力在\_\_地区寻找发展到国外的的客户。目前公司领导正研讨，通过\_\_地理优势(接壤\_，\_，\_)，发展省外国外的双向运输中转专线，已发展的目标客户目前仅\_\_对外贸易。

三、下一步工作打算

认真贯彻\_\_公司“转型增效”的总体路线，明确发展思路，从传统物流向现代物流发展，精细化管理人员和设备，节约成本，积极营销。

针对这一发展思路，物流营运中心对今后发展有以下几点思考：

1、结合物流信息综合管理平台，精细化管理，节约成本扩大效益。

2、维护目前合作客户，提升部门各员工职业素质和职业道德，提倡“服务优质化、严惩不良化”。

3、继续从传统物流向现代物流的转变发展，开发相应现代物流项目，发展目标客户。

4、继续贯彻施行公司领导提出的“三管齐下”的营销策略，开拓市场、勇闯高峰。

**员工的年终总结笔记篇7**

回顾20\_\_年走过的历程，不禁感概万千。展望未来，在20\_\_年的工作中，物流部将继往开来全体员工围绕着公司的发展。以“中国产品”称号的获得为契机，努力奋斗，强化管理、深化改革、增创效益应做好以下几点方面工作：

一、继续提高员工素质

我部门坚持组织学习《机动车驾驶员安全教育辅导》、热门思想汇报《岗位培训》教材，使广大驾驶员热爱本职工作，在本职上精益上求精。提倡行车讲究语言美，礼让三先风格高的思想品质。

二、加强部门服务水平

为了提高客户对物流配送的满意度，使企业和客户达到双赢的目的，我部门极积走访各客户和各地经销商，了解客户销售情况，为了征求客户对运输工作的建议，我部将制定了驾驶员行车服务卡，让广大经销对驾驶员和部门多提宝贵意见，还激励部门驾驶员争当红旗手，不断提高服务水平。

三、不断完善管理制度

由于以往物流部缺乏系统的规章制度，造成管理工作存在漏洞，对此部门根据岗位具体情况，先后制定了《小货车驾驶员管理制定》、《叉车司机管理规定》、《倒运车驾驶员管理规定》、《小货车轮班安排表》、《车辆零配件出入库流程》、《车辆轮胎更换申请单》，本部从全局利益出发，按照制度执行，对个别纪律散漫，有损公司利益的员工给予严厉处罚，对表现突出、技术精湛的给予奖励。

四、加快管理岗位建设

目前部门各岗人员x人，其中后勤人员x人，驾驶员x人，基本能够满足各岗位人需求，我部结合岗位工作具体情况，从员工中挑选出班组长，让其负责本组日常事务管理；从调度中选一人当任总调度负责物流部门厂内一切生产、安全、调配工作。逐步形成了“其层具体落实、中层监督指导、高层宏观控制”的合理化组织结构。工作总结使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

五、降低运营成本核算

为了降低运营成本，本部先后采取了一系列有效措施，随着成本率的提高，普通轮胎使用寿命过短，易破易爆，不仅费用较高，也给行车安全埋下隐患，经过市场摸底调查，货比三家，决定改用质量可靠，价格合理的“佳通”系列轮胎，并且签约定点守信合同，有力地控制驾驶员随意更换轮胎和附带件。同时对零配件也进行了货比三家，选购质价更为合理的零配件，一定程度上减少了运营成本，而高额的耗油费用直接影响了车辆的运营效益，因此建立自己的油库成了的解决方案。

随着公司的不断发展，物流部规模也得以壮大。我部门从全局利益出发，坚持以安全为中心、服务为宗旨、效益为目标的原则而开展工作。加强部门管理建设，不断提高人员素质，强化服务水平、降低运营成本。全体员工齐心协力、努力奋斗，争取比上年度取得更好的效益。

**员工的年终总结笔记篇8**

回顾近一年的工作，对照德能勤绩四项标准，较好地履行了自己的职责。现将主要情况小结如下：

一、20\_\_年工作小结

我所在的部门是物流部，首先在年这个及其不平凡的一年里，我们物流部全体员工在公司领导的领导下能够顺利的圆满的完成我们公司制定的业务任务，我作为物流部的一员感到非常的开心以及自豪，我们部门的工作职责是需要比较好的专业业务能力，同时更需要很强的与客户交际沟通能力。在专业方面，由于之前我所从事的工作都是和物流有关的工作，也进行了系统性的学习，个人在这方面亦是很感兴趣，遇到棘手问题，通过查阅资料、询问同事能够独立解决，所以这方面很有自信的;在过去的一年里自身还是存在一些问题以及工作上的不足，在工作上还不够沉稳，不够老练，在对待新老客户的各种要求有的时候不够及时的做到位，自己感觉还是有点欠缺，这个方面我想在以后的工作里更应该进行多多锻炼，多多改进。

二、20\_\_年的工作计划

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，积极的配合好各部门的工作链接，在适应新的工作岗位之余，希望学习些其他部门的业务知识，提高自己的业务能力，树立办公室的良好形象。

三、对公司的意见和建议以及各种诉求

1.希望公司能为我缴纳上海社会保险。09年7月、12月都有相关文件证明我可以缴纳上海社保，希望公司能予我这样的福利。

2.请公司结合实际考量我们物流部门的工作性质，每一位职员都是希望自己所付出的努力与回报的结果能够相等，这样也会提高每一位职员的工作积极性，更好的为公司工作，这样也有助于公司的发展。

3.希望20\_\_年公司结合实际情况重新制定我们物流部的考核制度。

**员工的年终总结笔记篇9**

20\_\_年已经过去，经过又一年的物流管理工作，公司的物流工作已进入了稳步发展阶段，同时自己在物流管理方面的能力也得到了锻炼与提高。

一、物流费用

物流费用控制是一项重要的工作，要用合理的物流成本去实现高效、高质量、高附加值的物流业务是一件很难的管理工作。而我司的物流结构模型是“总部集中制”，因此控制物流费用，总部必须有一套完善的物流规章制度。通过它来控制各分公司的物流指令下达、物流配送作业，从而控制物流费用。第八年的物流费用相对往年来说比较合理，整体费用有所上升降。表现在以下：

1、配送费用：随着公司销售量的增长，物流费用的绝对值有所增长，但是物流费用与销售比整体有所下降。

2、仓储费用：销售量的增加，仓库费用也在增加。随着生产规模的不断扩大，公司对原材料的需求也越来越告，进而对仓储的需求也越来越高，因此今年的仓储费用增加，但是与销售额的比值十下降的。

二、物流配送

1、物流配送是销售物流中的关键环节之一，配送时间的及时性，货物的安全性是物流配送作业质量的直接表现。在第八年，我部门狠抓到货及时性的考核，严格按照物流流程的有关规定做到及时、准确、高质量的配送。在这种严格的要求下，我部门从上到下都紧张起来，全力做好公司的物流配送，加强配送市场的管理，实施每票货物的跟踪，并把跟踪信息及时反馈到物流经理。每月及时召开回顾会议，对上月出现的问题及时总结。第八年我部门的配送准时到达率99.37%，运输数据回传及时率99.62%、回单完备率99.74%，货物损失率为0。退货时间的及时性也比20\_\_年有提高，大部分退货商品都能在一周内返回。

2、在货物配送中也遇到一些问题：

1）、客户单据的签收盖章。

2）、配送严重超时导致客户销售损失的弥补问题。

三、仓库管理

1、20\_\_年各仓库库存大量增加。因为公司生产规模扩大，发展速度很快，因而仓库平均库存大大增加。出入库数量也增加，如此大的业务量势必给仓库管理带来很大的不便。

2、第八年仓库管理从两方面着手，即仓库日常维护管理和仓库数据信息管理。在仓库日常维护管理方面，要求保管员每日打扫库内卫生，调整仓库货物的堆码，使仓库货物整洁干净，提高仓库面积的使用率。在有条件的情况下，对部分物品，如维修物料、小礼品、宣传单等推广使用货架管理，现在仓库已在使用货架管理，使用后反映比较好。同时，部门不定时到仓库进行检查，督促保管员加强日常的维护。在数据信息管理方面，要求仓库与统计每日核对库存帐，统计与我司指令下单人员核对每日的指令，仓库每周实物盘点。为了加强库存数据的管理，从10月份开始，每月宝供必须做库存分析。

四、信息系统管理

信息起到连接各物流环节的桥梁作用，如运输信息、配送信息、库存信息、物流市场信息等。运输信息，仅指干线运输，在20\_\_年，经常与总部及jy物流公司电话联系货源信息，并把信息反馈到分公司，让分公司掌握货物在途情况，提前安排货物的销售，更有利于销售业务。配送信息，\_\_物流公司每日跟踪货物的配送在途情况，及时把真实的信息反馈到经营部和我这里，这样加强配送在途的跟踪，更能掌握货物配送情况，出现问题后能加快处理速度。库存信息，保证库存的准确性是根本，因此要求\_\_物流公司每日核对库存，使库存实物与电脑帐、手工帐务必一致。准时给分公司发送库存日报表。物流市场信息，这是了解物流市场动态的信息之一，经常搜集有关物流信息，如运输价格、货站经营状况、物流公司状况、国家物流方面的政策法规等。有了这些信息更能使我们调整物流策略，制定物流工作计划。

**员工的年终总结笔记篇10**

时光飞逝，转眼间20\_\_年即将结束，在这一年中，我们有进步也有不足，我们听从领导指挥，完成领导安排的各项工作任务，现将工作总结如下。

我从事的岗位是划价岗，主要学习的是划价工作，业务知识的背诵是必须的，并且价格的灵活运用也是需要学习的。不论是业务知识还是业务技能，死记硬背不是真理，多与客户交流才是成长的.最快选择。在划价台时，身边的老师总是细心的教导我，让我尽快融入。从他们身上学到了对客户应该微笑服务，细心解答客户的询问，对需要包装的货物做到细心与负责。认认真真，做好本职工作。服从领导安排的各项任务，尽量做到让领导满意。

20\_\_年中工作存在的不足如下：

1、存在懒惰心理，有时候觉得不是自己的事情就不想多说，只想着把自己的工作做好就行，其实如果大家都这样做，那我们的工作就没法进行，所以我们要做到把别人的事情当作自己的事情一样来帮忙解决，只有齐心协力，才能其利断金。

2、主动服务意识不够强。在今后的工作中，我们一定要认真总结经验，克服不足，努力把工作做好。

3、工作情绪化严重，导致出现多次与客户争吵的情况。给其他客户造成了不好的影响。

4、业务知识不够扎实，业务范围不够全面。不能很好的解答客户的询问。

5、与领导和同事交流不够，基本是无交流。这样就造成了同事间的不了解，不信任。

20\_\_年我的工作打算如下：

1、发扬吃苦耐劳精神，积极适应各种艰苦环境，在工作中磨炼意志，增长才干。

2、加强业务知识的学习，提高业务技能。不论在哪个岗位，我都应该认真负责，坚持到最后。

3、与身边人搞好关心，多交流。从而使我们的工作做到无缝连接。

4、爱岗敬业，提高奉献意识。服从领导安排，从一点一滴学起，做起。让自己尽快熟知所有的业务知识，做一个有准备的员工。

为处室发展献计献策：

1、整理装卸工队伍，严禁上班期间做与工作无关的事。注意自身的仪容仪表，统一服装，并保持服装的干净整洁。

2、加强与其他处室的交流。却长补短，共同学习，共同进步。

在即将迎来的20\_\_年中，不管做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的解决面对问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对我们的不足，更好的去改进，为我们下一年加油吧。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找