# 最新员工工作总结 个人优秀(15篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2025-07-28

*员工工作总结 个人一1、对于客户的退货产品回仓，以对应的采购退货单为收货，仓库核对货单无误后开具标准的退货单，注明原采购单号，并经办事处主管审核生效后返回总部调换或退货，保持客户能在第一时间里收到新的产品。2、仓库会根据产品性质和仓储条件，...*

**员工工作总结 个人一**

1、对于客户的退货产品回仓，以对应的采购退货单为收货，仓库核对货单无误后开具标准的退货单，注明原采购单号，并经办事处主管审核生效后返回总部调换或退货，保持客户能在第一时间里收到新的产品。

2、仓库会根据产品性质和仓储条件，对储存的产品安排适宜的场所，合理堆码，妥善苫垫，易碎品轻拿轻放。注意操作安全，保证产品在仓库全年无事故，对客户提供一流的服务。

3、产品入库会把好验收关，对产品的数量、质量、包装进行验收，如发现本次入库产品不符，仓库人员会迅速反映给总部，采取相应。

4、产品出库会把好复核关，对于出库产品，仓库必须严格按照公司凭证发货，对客户要所发货逐项复核，做到数量准确，质量定好，标志清楚，并向送货员移清交货，以免造成客户收到货物不相符的损害。

5、年仓库会根据当地市场的情况，合理化利用备货计划、进出库计划、编制客户畅销产品的储存计划，保证客户第一时间里拿到货物，有个满意的服务发货工作。

6、仓库会按照安全、方便、节约的原则，合理利用仓容、库房，货物有必要的道路和产品适当的墙距、垛距、分层。产品出库按照先进库的先出，有效期在前的先出的原则办理。

1、努力提高自身的管理业务水平及加深对产品各型号的认识，争取做到成为优秀的管理队伍成员之一。

2、提点小：希望公司能在包装上有所改装，还有公司生产比较大的产品，把纸箱包装改成木箱包装，好对产品没有损害。

3、协调好客户定货所发货的时间控制，与柳市仓库协调好所发货物的周期。

4、仓库严格管理火种、火源、电源、水源。安全工作实行分区管理，分级负责的制度，明确各级安全负责人对所在区域的仓库安全，严格执行各项安全规章制度，掌握各种和技能。

5、加强对产品的进出库验收及清洁，安全工作，确保准确无误，加深对公司所生产产品的了解，对客户所咨询的问题所提必答。

6、往后加大对仓库每周、月的清洁力度，保持库容整洁、，美观、防潮。

“三百六十行，行行出状元”这是一直以来我们所信奉的，作为公司中一个普通的职员，我不要求什么，我只要求自己做的更好，不断的在进步就好了，我知道自己的能力有限，但是能力是以方面，态度是另一方面。只要我认真的工作，我相信我是会做的更好的，这些我都会认识到，我相信我能够做好！

**员工工作总结 个人二**

本人进入某某钢厂已经有一年时间了，在这一年里收获不少，取得了不少成绩，但同时也发现了自己在工作中的一些不足，现将这一年以来的工作作个总结。

继某某年8月参加了莱钢技术创新方法和triz理论培训班之后，进行了总结并与领导沟通，推动该理论在型钢厂的拓展。参与组织了型钢厂两期技术创新方法和triz理论培训班，122名中层干部和工程技术人员系统了解了如何运用triz理论解决生产实践问题的知识，使型钢厂成为莱钢第一个系统开展triz理论培训的单位。在培训结束后的仅仅第9天，就结合h型钢生产的流程，运用物场理论和知识库，发明了通过增加一个场和一种物质来阻止钢材表面锈蚀的装置并申报了专利，受到领导和专家教授的好评。该专利成为莱钢利用triz理论解决问题的第一项专利。通过以上工作，使型钢厂的技术创新方法暨triz理论培训成为莱钢的典型。

扎实开展好专利申报各环节的工作并营造良好的氛围，敦促同志们积极申报。20xx年一年，型钢厂共申报《矫直机后翻钢装置》等专利11项，比1998年建厂至前年十年申报的专利总和还多，创出历史水平。

经过半年左右的认真准备，在开展了材料编制报送、现场审核、专家评审、幻灯片制作等工作之后，12月，与领导一起参加某某年度冶金产品实物质量“金杯奖”专业评审会。会上，介绍了莱钢h型钢的质量管理状况并顺利通过了答辩。使我们的h型钢产品顺利通过复评，意味着保持了国际先进水平，对提升企业知名度和市场竞争力具有重要意义。

按照规定认真开展好技术进步项目各环节的工作。某某年7月29日，《合金熔覆铸钢轧辊的研究与应用》等9项科技进步成果通过了集团公司鉴定。在某某集团有限公司11月2日召开的莱钢科学技术奖颁奖大会上，型钢厂实施的《欧标系列h型钢产品研制与开发》项目获重大科学技术奖三等奖，另有《h型钢大型生产线圆盘锯片性能的研究与应用》等9个项目分获技术创新奖二、三等奖。某某年，《欧标系列h型钢产品研制与开发》项目获某某省冶金科技进步奖二等奖。

参与开展好原料、工艺、设备、现场、记录的完善工作，健全质量管理体系。经过长达半年之久的积极准备，使型钢厂的质量工作满足并超越了韩标认证苛刻的要求。5月26、27日，型钢厂顺利地通过了韩标认证现场审核，为莱钢h型钢产品开拓新的市场领域打下坚实的基础。

**员工工作总结 个人三**

回顾这一年来的工作，我在公司领导和科长及各位同事的支持与帮忙下，严格要求自我，按照公司的要求，较好地完成了自我的本职工作。现将一年来的工作情景作工作总结如下：

注意政治理论的学习，身体力行地践行并将其溶合到实际工作中去。由于感到自我此刻的学识、本事和阅历与其任职都有必须的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自我还是有了必须的提高。经过不断学习、不断积累，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作。

争取工作的主动性，具备较强的专业心，职责心，努力提高工作效率和工作质量。在担任检验员期间，严把入库粮食质量关。在把握既坚持原则又灵活地处理实际问题的本事上有了长足的提高。当班过磅时能够坚守岗位，保证粮食的及时出入库。对大米厂的出厂产品，总是按时检验，及时出具检验报告，保证了米厂的正常生产。在11月份的续聘调整中，在领导的关心下，担任仓储保管组长。刚好赶上一年一度的冬季仓储安全检查，捡残渣、平粮面、搞卫生，自我主动完成各项工作任务。整整一个月的时间，与同事们一道，放弃了双休日，整天蹲在仓内。功夫不负有心人，在这次检查中，我库获得了一等奖的好成绩。

一年来，本人能够敬业爱岗，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表此刻：

第一，仓储保管组长对我而言是一个新的岗位，虽然以前在粮校学习的是粮油储藏与检验专业，但还未担任过仓储保管员，许多工作我都是边干边学习，工作效率有待进一步提高；

第二，平时工作只想到本科室范围内的事情，对粮库其他科室的工作没有留心了解。

在下一年里，自我决心认真提高业务工作水平，为公司的发展贡献自我的力量。我想应当努力做到：

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习储藏专业知识。加强对粮食行业发展脉络、走向的了解，加强对同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情景做到心中有数；

第二，注重与相关科室及同事的工作配合，团结一致，勤奋工作，构成良好的工作氛围。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，进取为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

**员工工作总结 个人四**

又到年终岁尾，回首过去的一年，內心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽沒有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，中心陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，同事们的鼎力协助，使我在工作中更加的得心应手，在此我向中心的领导以及全体同事表示最衷心的感谢。同时也将近一年的工作向大家做以汇报。

在工作中严格要求自己，响应中心各项号召，积极参加公司的各项活动。克服种种困难，不计个人得失，在工作设施不齐全、人员业务不熟练的情况下，带领医疗小组人员从头做起，加班加点学习业务知识，在短时间内完成了十五个涉及人伤(病)险种条款、医疗保险相关制度、医疗审核制度的学习。承担起多险种人伤案件接案、立案、查勘、跟踪、医疗审核等多个工作程序，赢得了客户的好评。发表相关信息达二十余篇。取得了一定成绩。较好的完成了领导交给的任务。

1、全年医疗审核案件xxxx件，涉及十六个险种。剔除不合理费用达xxxx万元。

2、拒赔案件：立案前拒赔xxxx，金额达xxxx余元，立案后拒赔xxxx，拒赔金额达xxxx万元。其中医疗责任险拒赔金额达xxxx万元。

3、全年医疗跟踪xxxx人次，涉及医院达xxxx家，既让客户了解理赔程序，又有效控制医疗费、误工费、护理费。得到客户的好评。

1、在工作中发现，多家医院存在收费不合理现象，导致公司和客户损失。在掌握足够证据情况下，多次到问题医院据理力争，截至目前，已有五家医院为我公司和客户退回不合理费用达xxxx元，为客户挽回了损失，也避免了我公司的损失，在客户及医院面前均树立了人保理赔的良好形象。

2、在中心领导的带领下，经与假肢厂多次商谈，明确了各部位假肢安装费用及维修标准，对我公司赔付的伤者假肢安装时保质保量，且费用明显低于市场价。此协议的签定，使我公司的假肢赔付有了明确的标准，并大大降低了人伤案件中此项费用的赔付。

1、经过市场调查，结合xx家政及各家医院的特点，提出护理费实行统一价格，既节省了理赔手续，又降低了此项费用的赔付。

2、涉及人伤(病)案件流程、非车险特别告知单证、人伤案件跟踪表、医疗审核表等单证。使人伤案件集中立案，集中医疗审核，简化了理赔程序，也大大降低了赔付。

1、将理赔工作前置，在交警队调解前为客户把关，审核相关单证xxxx次，为客户及我公司节省费用达xxxx万元。配合客户到法院解决纠纷xxxx，远到丹东、沈阳等地。避免我公司损失达xxxx万元。(医疗责任险一件xxxx元、车险xxxx涉及伤残、假肢费用、误工费、陪护费总计xxxx万元)。

2、针对不同险种，配合中山、开发区、庄河等支公司处理人伤赔偿纠纷，不仅降低了赔付，同时为支公司稳定、争取了客户，得到了各支公司的好评。

1)在处理某医院医疗责任险过程中，因我们及时介入，使赔案顺畅快捷，得到了院方的认可，不仅保费在原有基础上翻了一倍还多，院方还向承保公司表示其他险种也要在我公司承保。

2)某承保公司在丹东多个客户出险后出现不合理伤残鉴定，此项不合理赔付多达xxxx万元，我们配合该承保公司到xx中级人民法院参加诉讼，得到了法院的支持，避免了今后此项不合理费用的赔付。维护了人保公司的利益，树立了人保公司的形象。

1、医疗小组工作刚刚起步，各方面经验还很不足，需要大家共同学习，加倍努力。同时因工作中涉及多个险种，需要多个部门的支持与配合，今后要加强各方面的协调工作。

2、随着新险种的开展，还有许多新问题，在加强业务学习的同时，也需要横向联系，向其他公司学习先进经验。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

**员工工作总结 个人五**

20xx年即将过去，回首年前的工作计划和这一年中的忙碌种种，厨房员工付出了艰辛的努力，大家齐心协力，积极奋斗，在完成计划的同时还创造了一个个的惊喜，但也有不足需要我们去鉴定和弥补。

20xx年工作鉴定:

1.加强厨房内部培训。根据前一年的工作鉴定，厨房员工工作能力差和工作意识不强现象，严抓新员工的工作服务意识，强化岗位技能，提升员工的综合能力。

2.加强前沟通和协调，提升对客服务。定期拓开厨房、前台协调会议，增强香榭里人员的团队意识和服务意识，发现并解决工作中的存在的不足，前相互协助，共同努力，提升了餐厅的品牌。

3.合理安排人员，劳动力综合运用。在竞争日益激烈的当今，人员紧张，根据厨房现有人员对其进行合理安排，综合运用，及时调整员工的工作内容，提升员工的工作效率。

4.进一步规范和明确厨房奖励考核制度。为提升厨房员工工作效率，增强团队战斗力和凝聚力，提高员工总体水平和素质，培养员工积极进取的工作态度，对员工的奖励及考核方案作了进一步的明细规定。

5.一如既往做好厨房“五常法”和卫生工作，厨房的卫生和“五常法”工作一直是厨房工作的重点之一，厨房员工持之以恒进行落实。在饭店复评自查中，受饭店领导好评，还被评为西餐部“五常法”示范厨房。

6.体现餐厅品牌，突出个性化服务。在平日服务中，前共同配合，不缺乏个性服务，对特殊客人特殊对待，这其中有为孕妇制定制作为期两个多月的营养餐，有为喜好美食的常客长期制作个性菜肴等等。

7.坚持做好各厨房的协调配合工作。严把出品质量关，保证从本厨房出去的任何成品或半成品符合标准，提升部门的服务与品质。

8.圆满完成月饼销售任务。

9.各节日美食活动丰富多彩。从中西混合套餐到经典自助吧台，从母亲节温馨套餐到圣诞大餐，给客人带来的不光是美食，更多的是惊喜和满足。

10.创造具有南苑特色的优秀西餐菜肴。厨房内部创新开拓，研制了许多深受客人喜爱的西餐零点菜肴;在参加全省烹饪技能大赛中屡获金奖、特金奖，为饭店争夺荣誉。

这些都离不开全体人员的共同努力，也离不开领导的支持和配合。在这一年中厨房取得了一些成绩，但我们更多的思考应该是我们的不足，在竞争如此激烈的今天，我们如何在明天创造更多的业绩，这需要我们群力群策。我们会在新的一年中，共同面对困难，共同挑战未来，创造更美好的明天。

**员工工作总结 个人六**

20xx年x月x日，我就项目部工作，在项目部正确领导下，在各位同仁的支持和帮助下，按照岗位分工作好本职工作，我以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，认真完成了领导安排的各项工作任务，现将近一年来的思想和工作情况以及20xx年的工作打算汇报如下：

（一）加强学习，努力提高自身素质。

由于年初刚进入公司，以往对燃气十分陌生，城市燃气市场开发是一门学问，我坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在日常工作中，认真学习公司相关的规章制度，积极参加各类培训班，还利用业余时间浏览集团公司、股份公司、昆仑燃气网站学习城市燃气知识，为完成做好本职工作打下了坚实的理论基础，为自己开展各项工作提供了强大的思想武器。年初项目部组织的培训给我提供了一个很好的学习机会，对业务知识的了解和安全的认识上有了进一步的提高。

（二）恪尽职守，认真作好本职工作。

一年来，认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。主要完成了花都财务制度汇编的起草、账套建立及设置、9月份之前的账务处理及各类报表；认真执行公司的各项规章制度，严格把关，控制费用的发生，完成了项目部全年度财务工作；完成了领导交给的接待及其他工作。为实现项目部“121”工作布署尽一份力。

（三）严于律已，不断加强作风建设

在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，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；始终坚持做到不利于团结的事不做，不利于团结的话不说，积极维护企业的良好形象。在生活中，洁身自好，廉洁自律，时刻保持清醒头脑，处处严格要求自己。

总之，一年来，我做了一定的工作，但距领导和同志们的要求还有不少的差距：主要是学习的系统性和深度还不够；工作创新意识不强，创造性开展不够。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度负责的精神，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同志们对我的期望。

（一）进一步强化学习意识，在提高素质能力上下功夫。把学习作为武装和提高自己的首要任务，牢固树立与时

俱进的学习理念，养成勤于学习、勤于思考的良好习惯。认真学习昆仑公司各种规章制度和会议纪要等文件，遵守项目部的各项规章制度，深刻领会公司精神和市场开发策略，把参加集体组织的学习与个人自学结合起来，一方面积极参加集中组织的学习活动，另一方面根据形势发展和工作需要，不断吸纳新知识、掌握新技能，力争做到“1精2会”。

（二）进一步强化职责意识，在争创一流水平上下功夫。增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，奋发进取，追求卓越，形成一种“想干事，会干事，干成事，不出事”的良好工作氛围。

立足本职岗位，作好财务工作，按照“四有”工作法的要求，争取“今日事，今日毕”，需上报的资料尽快上报相关部门，及时沟通协调，保证信息畅通，传达准确无误。

（三）进一步强化服务意识，在转变工作作风上下功夫。牢固树立宗旨意识，努力做到由只注意做好当前工作向善于从实际出发搞好超前服务转变；由被动完成领导交办的任务向主动服务、创造性开展工作转变。

项目部是一个集体，我要团结每位同事，共同营造和谐、轻松、积极、进步的工作和生活环境，严格遵守《廉洁自律承诺书》的各项规定，清正廉洁，克已奉公。

在今后的工作时间里，我要牢固树立公司“过紧日子”的

思想，继续发扬昆仑公司六种精神，立足本职工作，廉洁自律，工作积极主动，树立大局观念，尽我的最大努力将工作做得更好。

提前祝领导和同仁们新春快乐，合家幸福。

谢谢大家。

**员工工作总结 个人七**

俗话说“活到老，学到老”，这话一点不错。即使已经参加工作了，我们也不应该放弃对知识的学习。相反，作为企业的员工，在繁忙的工作之余，读一些开阔心智的书籍，吸取别人的成功经验，大有好处。聪明的人，总是善于用别人的智慧来填补自己的大脑。下面，是我这一年工作的总结，希望与朋友们共享，也希望大家能提出宝贵的建议。

销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合。如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

信息是企业决策的生命。业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给公司，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给公司，以便管理层及时做出对策。业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，更重要的是市场信息。因为销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的；有意义的市场信息，它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的。同样，“销售当中无小事”。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

在20xx的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1。建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在下半年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2。完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出去拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3。培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4。销售目标

20xx年的销售目标最基本的是做到月月有保单进帐。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。在20xx我向公司领导承诺一定能够完善的搭建一个50人的团队。

我认为公司20xx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，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**员工工作总结 个人八**

在xx年的工作中，年末的时间来的比以往要早一些。作为xx公司的一名行政前台，在这一年的工作来的工作中，我仔细负责的完成好了xx公司前台的工作任务。并且，还在这一年里充分的改进了自己，加强了自身的业务力量和工作的思想态度，让前台的工作能得到更好的完善。

当然，在加强自身业务力量的同时，对于日常琐碎的前台工作我也人仔细认真的处理好。保证自己在乐观前进的同时，也能不拉下每日的工作，为公司的正常运转和进步乐观的供应自身的力气。

回首这一年，我们在工作中遇上了不少的麻烦和危机，但同时也因此得到了充分前进的动力！在今年的危机和进展的双重压迫下，我在工作中的状况如下：

面对工作的压力，眼看着公司的不断进步，我也准时的意识到自己作为行政前台，也必需准时的改进自己！

为此，在今年工作正式绽开的时候，我首先在思想上乐观的调整了自己。对于自己的工作，我首先确定了自己的定位。尽管作为行政前台，但我却将自己当做是一名服务人员！

当然，不仅仅是对外接待来宾的时候。对内，我也将自己当做是一名服务员，细心的部门，为员工，为整个公司服务！在工作中，我秉持这急躁与细心，坚持着勤奋和热忱！对待自己的工作肯定能乐观且准时的去完成。

随着公司的对业务的改进，公司的部门在不断的转变和增加，同时也新加入了不少的新人员工！为此，我作为行政前台就有了不少的工作需要劳碌。

面对今年新人频频加入，我乐观的改进了工作的（方法），并准时的更新公司的员工信息，支配好信息的录入，以及打卡考勤的登记。此外，我还在xx月和xx月左右，协作部门领导支配了对新人的几次培训和考核。不仅大大的提升了新人的工作力量，也为新人薪资福利待遇的调整供应了依据。

当然，今年要面对的难题可不仅仅只是新人而已。随着部门的增加，我不仅要准时的做好纪律和工作要求的规划，还要对公司各个方面的调整做好掌控。小到办公用品的消耗，大到部门工资的支出。总之，劳碌间我也努力的保持了工作的严谨性，确保工作完成无误。

这一年的时间由于一些麻烦比往年要更加短暂，但我在工作中的成长却并不少。并且为了今后的工作，我会更加努力，更加拼搏，让自己能为工作做出更好的贡献！

**员工工作总结 个人九**

时光荏苒，20xx年一眨眼又过去了大半年了，回首新来车间的这一大半年，内心不禁感慨万千，在平常的工作中，深谙到工作技能及知识的重要性，还有一点相对较为主要就是关系，正如史丹福研究中心所研究的结论：你赚的钱%来自知识，xx%来自关系。

以客为先，优质高效，持续改善为中心工作，按照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务，这一大半年来主要工作表现如下：

1、提高自身综合素质，通过虚心地向相关同事请教学习，已能基本运用autocad绘图软件，设计各种生产辅助夹具，以及通过上级领导的教导，基本能将fmea、控制计划的知识运用到实际生产工作中。

2、在负责生产一车间的相关生产事务中，能及时地完成各项生产工作任务，以及解决生产异常问题，保证生产的产品出货期，从未发生过质量事故以及生产投诉事项，当然，生产上一些细节问题不满情绪总是会有发生的。

3、积极配合pe组人员调动，在一车间pe人员的频繁调动与流失中，自认为很好地完成传帮带作用，使其能快速适应相关工作。

4、至于日常的工作态度，本人自认为尚属可以，虽处于不良的致丰大环境中，但尚未至于与人同流合污。

5、一车间的跟拉方式已由过去的跟产品方式转变为现时的真正意义上的跟拉方式，工作效率与工作主动性有所提高，生产与品管投诉率有所降低（虽然pe人员只有x人），pe人员由过去x人削减为现时x人，在提高工作效率的同时亦为公司节约输出成本，沿着公司的既定目標＂精英制，縮減人員提高效率“方向发展。

1、这一大半年来，虽然能及时完成各项工作，但也存在一些不足，在一些细节工作中，不够主动，生产产品的产能未能有效地在改善中得到质的提升，以及个别pe人员的纪律未得到有效的控制，总之，这一大半年来，做了一定的工作，但距离上级领导的要求还有不少的差距；

2、不定时地对生产现场进行流程优化分析，以寻求工艺流程及生产效率的改善，以使产品效率得到有效的提升；由於上半年一车间人員频繁调动与流失，一度处于动荡之中，但随着人员的稳定及工作技能的提升，工作效率亦在不断地提高；

3、就目前一车间而言，空间比较窄小，生产的品种不多，而且相对而言比较简单一些，但仍然有很多工作需要去做，在日后工作中，将会逐步对生产中的产品进行流程合理优化，对一些残旧的夹具进行更新，以求做到持续改善，提高生产效率。

4、对于工作心态及纪律，因一车间只有x个pe人员，在纪律上未有过失，今后仍需加强，从细节上抓起，从每一件小事做起，从我做起，认真填写相关工作报告。

随着公司的erp、t—misc、cellproduction推行，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，一定努力打开一个工作新局面，为公司的发展作出应有的贡献。

**员工工作总结 个人篇十**

20xx回顾过去的一年，工作总结如下：

一、工作收获主要包括：

1、商场开业前跟进商场土地复垦工作，熟悉商场物业管理基本知识。努力做好商场开业的准备工作。

2、配合办公室其他同事开展日常工作、后勤服务、卫生纪律检查，每天跟进商场、办公室的卫生状况。进行评估和监督。

3、在上级领导的指导下，负责商场开业后各项活动的跟进。让活动顺利完成。

4、与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置。

5、根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容。

二、工作中存在的不足当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。综合看来我觉得自己还有以下的缺点和不足：

1、缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。

2、对各部门的工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关工作的进行。

3、对管理商场物业还不够成熟，这直接影响工作效果。

4、工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏。

5、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。

三、坚持管理、服务与效能相统一原则：

营运部不断健全管理职能，完善服务体系，现场管理成效斐然。为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线的现场走动式管理，使管理工作更具针对性和时效性。

四、加强企业精神文明建设，努力提高服务水平。

1，针对商场新开业，新员工大批增加的情况，为保证服务质量。

2，对员工强化进行服务规范教育，从营业员的站姿站规，树立良好的服务形象，提高服务质量，努力扭转因新工迅速增加而导致服务规范不到位的现象。

3，弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境。

明年工作计划：

20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级领导给予属下的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，争取在各方面取得更大的进步，一定能在20xx年做出更好的工作成绩。

**员工工作总结 个人篇十一**

回顾在我们企业工作的这一年，我较好的完成了部门布置给我的工作任务，我也是在这一年的积极认真工作之中，收获了许多之前都没有获得的知识和工作的方法和技能，让自己岗位的工作水平是有得到了很大的一个提高，对于来到企业工作还没多久的我来说，真的感觉很庆幸，这一年的工作让我成长那么的大，我也是要对过去一年工作来好好的去做下总结。

工作的任务，这一年来说，其实还是蛮多的，毕竟我们企业也是在飞速的发展，而我作为一名新人，我也是有了很多可以进步的机会，在这些工作任务之中，有很多是我之前完全没做过的，我也是不太懂得该如何的做，但是经过同事的指导，我也是认真去学习，一次次任务的完成，也是让我在工作之中做的更加的得心应手了。每一次遇到的难题，我都积极的找同事帮忙，而不是自己盲目的去做，那样的话，虽然也是会有经验，但是也是耽搁了时间，我知道和学习不一样，工作的成果是非常的重要的，而且向同事问，也是一种学习，能让自己少走一些弯路，能让自己在有限的一个时间里头学到更多的东西。通过询问，自己再做，任务的完成，也是意味着我的工作水平的提高，一年的时间，完成的工作任务很多，有大的，也有小的，但总的来说，这一年的工作也是让我明白自己的工作各方面能力得到了巨大的提升，而且也是被领导所肯定。

除了工作上问同事，我个人来说，也是明白要多看书，多了解行业的情况，明确自己要改进的地方是哪些，通过不断的学，看新的知识，而我在这一年来所学和学校来相比，真的是多很多，同时我也是更加清醒的意识到，我还是个新人，和真正优秀的职场工作人员相比起来，我真的还有蛮大的差距，所以这一年里，我从不松懈，也不会懒惰，一直都有了一个坚定的目标，只有自己的工作水平提高了，能力增加了，那么我才能更好的在企业里面立足，才能更好地发挥自己的能力到工作之中做出成绩来。

新的一年，我也是要继续的提升我自己一些不足的地方，同时对于行业的一些更好，更新的东西也是要去学，让自己不落后，并且努力追赶优秀同事的脚步，让自己在以后的工作之中能变得更加的优秀，做的更加的好。

**员工工作总结 个人篇十二**

在各位领导及各位同事的支持关心下，我不断加强工作力量，本着对工作精益求精的态度，仔细地完成了自己所担当的各项工作任务，工作力量都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售工作状况总结如下：

由于我（毕业）就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的关心。我必需还要大量学习行业的相关学问，及销售人员的相关学问，才能在时代的不断进展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

作为一名家具销售员，不论在工作支配还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，全部这些都是销售员不行推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟识业务学问，进入角色。有肯定的承受压力力量，勤奋努力，一步一个脚印，留意细节问题。其次是仔细对待本职工作和领导交办的每一件事。仔细对待，准时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

通过一段时间的工作，我也糊涂地看到自己还存在很多不足，主要是：

1、针对意向客户没有做到准时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

2、由于力量有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强仔细学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获特别大，但是也有一点的小圆满，我坚信工作只要专心努力去做，就肯定能够做好。祝公司在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自己在新的一年里业绩飚升。

**员工工作总结 个人篇十三**

二00九年全年连锁超市财务工作在围绕公司春节集训所提出的“连锁超市软件全面升级、管理升级、超市全年实现销售1个亿”的目标开展工作；结合刘总在财务工作会议上部署全年重点工作精神，实现了销售、利润双丰收。现将全年工作汇报如下：

连锁超市经过xx年全年的快速发展，发现有些具体问题原有的业务系统软件已无法解决，如：不同门店不能制定不同的售价、同一商品不能实现不同供应商不同进价等等。根据实际现状，公司决定对超市软件进行全面升级，春节集训后迅速安排了连锁超市业务与财务以及信息部相关人员到外地进行了实地考察，对连锁超市经营模式以及超市所使用软件进行了解。在3月初对超市软件升级做了前期大量准备工作后于3月底对业务系统全面切换；切换后运行到现在基本达到了我们的预期要求；原系统无法解决的问题，现已基本解决。如：不同门店可以制定不同的售价、同一商品可以实现不同供应商不同进价等。我们利用软件的先进功能，对进销存各个环节提高了分析能力和加大了管理手段。如：通过价格带分析确定每一个价格带在销售中所占比重，这样能确定每个门店周边消费水平，为门店组织商品价格定位提供了比较有效的参考数据。（城南新区店在今年5月份时通过价格带分析后，发现6—10元销售比重占到全月销售的27。40%，门店与业务协商后，从中天街调拨一批特价为9.80元的卷提纸（中天街销售已趋于疲软），两天即抢购一空。

通过大半年的正常运行，连锁超市软件升级工作已在全体连锁超市同仁的共同努力下，取得了圆满成功。

为了使连锁超市财务管理工作更加正规化、制度化、科学化；针对超市财务管理薄弱环节及部分店长微机操作能力较弱等现象，我们规范了各门店电脑操作流程，相应出台了各种管理制度，并汇编成《关于规范东方连锁超市商品流转重点环节的管理规定》的制度来进行规范；并严格按管理规定执行，特别对以下几方面加强了控管。

1、单据流程更加规范、正规化；针对连锁超市业态特殊性，为使企业利润不得流失，我们相应推出了《商品新增条码审批表》、《连锁超市团购出库单》、《连锁超市价格执行审批表》、《连锁超市堆码、端头申报表》，通过用单据流程对各个环节的监管，业务部门操作不再存在随意性，如：

1）商品条码新增必须见到手续完善单后方可录入，不存在一个电话即将条码新增；

2）规定所有团购商品出库必须填写团购出库单（注明本次团购的毛利、经办人及收款时间）后，收货组方可发货，否则一律不予出货，填明团购出库单的好处在于柜台团购商品都有依据可查，不可能再存在因为无法划清团购责任人而造给公司造成损失；

3）所有堆码端头按地理位置排列序号填写堆码端头申报表，在申报表上注明使用时间及扣收费用等情况，通过用堆码端头申报表近一年的管理，今年堆码端头费用收取比去年增加近45万元。

2、销售环节管理。要求各门店按公司销售管理环节执行并针对连锁超市特殊性实行模糊收银法，门店做好收银员销售登记工作并按收银员上交销货款上报财务科，凡是违例者都作了相应处罚；坚持每两月对门店销货款进行盘点，检查是否存在短款、挪用销货款等现象。由于我们平时检查力度较大，至今未发现有门店挪用销货款现象。对于打折促销根据厂方所提供的要求来制定限时限量促销活动，活动结束后电脑自动生成退补单扣收。

3、及时与业务部门搞好沟通工作。每周六下午5：30参加业务部门召开的门店店长沟通会议，对于本周各门店所遇到的财务方面新问题在会议上及时解决，对于自已无法解决不了的请示领导后在下次会议上解答。在沟通会议上，指出门店管理薄弱环节并严格按公司的管理规定执行；使各门店在财务的指导下有秩的开展工作。

4、搞好盘点工作。严格加强平时对商品进货出货工作监管，要求各收货员和收银员必须按条码收货和出货，加强防损人员防损意识，做到严禁赊销，一经发现赊销严格按公司制度进行处罚；凡是团购挂帐者，在盘点前团购款未收回者，将团购欠帐挂团购经办人个人欠款等，严格保证盘点时做到帐实相符。通过对商品进货出货管理，现在门店盘点工作大有改观，刚开始每月盘点基本都是通宵并且盘点效果不明显，有时还要几天进行查询核对方可报帐且帐实还不一定相符，通过加强管理，现在当天晚上盘点当天即可上报盘点结果。坚持每月对各门店进行定时或不定时抽盘，对抽盘结果出入较大的，及时请示上级领导后对该门店进行监盘。

5、加强对经理个人往来帐务清理。原先所有外地自采商品都挂在经理个人商品采购借款，造成帐目不清、库存积压过大等现象；针对此状况今年上半年对所有从外地采购都从个人采购借款中分户，分户后对付款和商品退换货都带来了极大方便，使帐户余额一清二楚。

6、加强对超市物料包装管理；超市物料包装使用是超市一大头开销，如何管理好物料包装，就是如何节约了公司的费用，今年8月份在刘总的指导下，对超市物料包装使用微机管理，视同商品按进销存进行控制。

我从事超市收银工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

（一）作为与现金直接打交道的收银员，我认为必须遵守超市的作业纪律。收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的xxx私挪的现象。收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。收银员不可为自己的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗\"现象。在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。因为收银台上随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收银员要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。

（2）认真做好商品装袋工作。将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该顶工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的.商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中。装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。

（3）注意离开收银台时的工作程序。离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上；用链条将收银通道拦住；将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管；将离开收银台的原因和回来的时间告知临近的收银员；离开收银机前，如还有顾客等侯结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后采的顾客到其他的收银台结账；并为等侯的顾客结账后方可离开。

上面就是我在实际工作中的一点想法，请各位领导和同事批评指正。

**员工工作总结 个人篇十四**

光阴似箭，转眼在化验中心迎来了第三个冬天，转眼已由新员工变成了老员工。翻看这一年来的工作日志，回顾着这忙碌、充实而又紧张、愉快的一年。总结过去，展望未来，现将201\*年工作简要总结如下：

在学习方面，我在立足于五厂化验分析的基础上，不断学习新的知识，接受新的观念。先后完成了兼职设备员、质检员培训；率先到二厂实验室完成了理论及实操学习，已经达到了上岗的要求；积极参与党课学习等。通过不断地拓展视野，增强自己的专业水平，为能够适应今后工作需要而努力。

在做人方面，由于参加工作时间有限，无论是做人还是为人处世方面的经验都很欠缺，为了能够更好的融入到化验中心这个温馨的大家庭。一方面我尽量多与身边老同事交流，向他们讨教经验；另一方面多自我反思，多看多学习优秀员工为人处世的理论，并将其用于实践中。通过学习使我在这方面取得了比较良好的效果，虽然还有待于进一步的加强。

在这一年里，我以高度的责任感和事业心，自觉服从班长和领导的安排，积极努力地做好本职工作，较好地完成了各项工作任务。

在上半年，我积极配合杜班长管理班组，尽职尽责的做好本职工作，利用人际关系，积极构筑装置与化验之间沟通的桥梁。在我们班的共同努力下，顺利的完成了甲酯开工期间的分析任务，品尝到了努力与汗水所带来的成功喜悦！在下半年，我们班迎来了班员变动。郑班长的上任和新员工的到来让我们班的面貌焕然一新。我主动担任徐星辰的师傅，积极帮助和引导他适应化验中心新的环境。在这半年里，我积极配合班长完成了停工检修期间的安全分析任务、新员工的培训上岗任务、青年文明班组建设等。这一系列的工作让我学到了很多东西，同时我又让我们班向着文明和谐班组迈进了一大步！

本年度在领导和同事的关怀与帮助下，我的工作取得了较好的进展，但仍然有很多不足之处。今后我将不断总结、反思，看到自己的不足，虚心向优秀员工学习并加以改正，不断提高自己的综合素质，更好的服务于本职工作、服务海油！

**员工工作总结 个人篇十五**

本人姓名\*\*\*，于20xx年3月来到\*\*\*\*\*\*水泥有限责任公司工作，20xx年3月至今工作总结：

一、20xx年3月——20xx年在公司制造车间原料立磨担任磨机巡检工，期间严格按照公司及车间制度及严格服从车间安排的各项工作任务；并对小组设备管理及薄弱的环节进行完善从而提高设备运转率及降低故障率；在这期间我主要学习了巡检、定检、设备维护方面的技术及提升了自己的实际操作能力，加强了自己对问题考虑的全面性。

二、20xx年——20xx年4月经公司研究决定调至机动科下属维修组，本人刻苦学习并加强对公司设备日常维修方面的学习及设备修旧利废方面的技术>伟德；并得到理论与实践方面的伟德；同时在专业技术人员的帮助下提高了本人的制图能力从而为今后的工作奠定了相应的基础。

三、20xx年4月——20xx年2月经公司研究决定任命为生产技术科设备技术员，伟德全厂的设备管理工作及日常检修方面的管理及计划编制等工作；本人严格执行公司设备管理制度，进行对设备薄弱环节改进并与相关车间部门共同商议实施从而得到解决，同年设备管理主要从加强巡检、定检、消除隐患及时排除隐患入手，同时在上班检修、技术改造、提高检修质量等方面加强学习，使设备技术管理工作有所提高。

四、20xx年2月——20xx年4月担任原料车间设备主任；在原料车间工作过程中①重点对车间硅石破碎机及板喂机进行了改造，由原来每年更换2到3次轨道及年底大修费用2—3万元费用彻底得到解决；②对车间丹麦进口立式辊磨刮料板自己制图并带领车间人员进行加工及安装更换，从而提高了磨机刮料板的使用周期及降低了较高的采购费用；③20xx年年初车间生料磨选粉机减速机（弗兰德减速机）输出轴断裂，均化库生料供应不足面临窑系统停产，我带领车间人员对输出轴进行焊接修复并更改连接方式使用至今。

五、20xx年4月——20xx年12月因公司新\*\*泥磨系统需求调至制成车间负责设备管理工作，①由于设计不合理入辊提升机机尾回料较大及粉尘较多频繁造成提升机尾部压死，对此从选粉机顶部加装收灰管至提升机尾部从而降低粉尘及回料，加装后效果显着至今运转正常；②对新建项目提升机对轮由原来的尼龙棒连接改为现在的橡胶连接从而降低设备故障。

六、20xx年12至今在烧成车间伟德，①对车间煤磨选粉机减速机连接进行改造使用至今；②20xx年12月——20xx年1月由于预热器系统经常出现预热器堵料，从而车间对预热器系统加装空气炮，从原20xx年18次堵料、20xx年21次改造后20xx年降低至7次，对此大幅度降低了员工的劳动强度及提高了窑系统运转率；③由于建厂以来煤磨系统因冬季温度较低煤粉受潮均年堵料造成不下料影响停窑70小时（3—4次），20xx年1月带领车间员工对菲斯特称房、二次平台、大收尘进行保温改造并取得了优异成效至使煤磨系统未发生堵料现象并安全运行。

面对车间存在的问题及不足，车间员工将团结一致、奋勇拼搏、采取措施，完善当前经营管理中的漏洞，争取在下一年度取得更好的业绩；为此，在20xx年将主要做好如下工作：

一、进一步完善车间管理考考制度，提高内部挖潜，全员节约的能力，提高量产、质量，减少跑冒滴漏。

二、定时分析车间面临的形式及问题，发现存在的问题和不足，提出措施及改进工作的方法，为车间的决策提供依据。

三、进一步更新观念、创新制度、提高车间管理水平和竞争力，建立管理提效的策略，提高车间的凝聚力和抗压能力。

下一步打算：除了进一步做好以上工作，还要重点对设备的监护、监测、生产管理提出新的要求，积极采用新技术、新材料、新工艺，把设备管理与改造、挖潜增效结合起来，更加缩短修理周期，更好的降低车间成本，做好生产管理工作，保证下一年生产任务的完成。

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