# 员工年终工作总结集合8篇

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-06-12

*员工年终工作总结集合8篇 总结在一个时期、一个年度、一个阶段对学习和工作生活等情况加以回顾和分析的一种书面材料，它可以有效锻炼我们的语言组织能力，是时候写一份总结了。那么如何把总结写出新花样呢？以下是小编为大家整理的员工年终工作总结8篇，希...*

员工年终工作总结集合8篇

总结在一个时期、一个年度、一个阶段对学习和工作生活等情况加以回顾和分析的一种书面材料，它可以有效锻炼我们的语言组织能力，是时候写一份总结了。那么如何把总结写出新花样呢？以下是小编为大家整理的员工年终工作总结8篇，希望能够帮助到大家。

员工年终工作总结 篇1

20xx年，我最值得骄傲，也是最辛苦的一年，公司给我提供了很好的学习、锻炼平台!我是在5月份的时候进入南极人项目组，当时旗舰店客服只有6人，7月份开始第一次聚划算活动，到最后的双11大型活动，双12.........一波接着一波，人员也从原来的寥寥几人增加到10几人！同时客服的整体素质也在不断的增加.........很感谢许总监对我的信任，和王总的关怀，让我对自己有了更足的信心，一定可以把客服带的越来越好！

20xx年x月份很荣幸被挑选到南极人这么好的项目中，这也意味着我的担子很重，需要招聘新的成员，培训知识 ，同时对售后人员的指导，活动人员安排...........还算很成功的20xx年一共培养了3位可以胜重任的人员，宋书阳、王春艳、康承迪（他们也有了适合自己的岗位）在这个期间，我个人最欠缺的还是工作分配上，不能灵活的“放权”。例如旗舰店第一次聚划算，由于当时的天天快递配送范围小，很多件不能及时送到客户手上，需要中转，导致很多件都在路途中客户就要求立即退款，这种只要交与售后处理就可以的，也是由于人员不足，我就一个人扛着，以至于把自己压的喘不过气来，也影响了其他工作安排，知道自己问题出在哪里了，后期就主要开始培养人才，让我懂得一个小团队的力量是100%大于个人的。

让我感触最深的还是在培训新员工这里，我们很多时候是看中新来员工的工作接受能力以及他/她对这份工作的态度，往往会忽略掉感情沟通，恰恰相反的是新来员工是最需要关怀的。哪怕我们只说了一句“午饭吃好了吗？”他们也会感觉我是这个“家庭”里的成员！多多和新来员工沟通，不管是从生活还是工作方面都可以掌握住组员的心里变化，也避免人员流动。

20xx年南极人项目组从客服组长级以上的都实施了年薪制度。不管是对核心人员，还是公司管理，真的是很棒！这个制度不是约束，相反的是大家都把南极人整个项目看做是自己的事情，尽心尽力去做好它，只有共同努力做好它 自己才会有更好的收入，更大的进步！

20xx年双11大型活动，在整个公司的共同努力下，创造了奇迹般的业绩。时间刚刚指到11月x日0点的时候，客户订单就像是雨点一样“落下来”；忽然之间感觉，值得了..........所有之前为旗舰店付出汗水、泪水都值得了！当然在这个过程中也真真实实反应出来很多不好的一面，双11过后的售后问题。

先说说聚划算的发货情况，订单是入杭州仓库的，由于订单量特别大，平均100单里有2单被堵在“门外”进不了系统，对于我们和

买家来说就是漏发，那就意味着要走我们淘管系统发出，但是问题就是出在这里，我们仓库的货全部拉到杭州仓，导致客户一连串的投诉，30%赔款等等，这样一来不但影响整个店铺的销量，也大大增加了售后的工作量，我个人感觉后期货品一定不能全部放第三方仓库；

品牌特卖活动，这个活动也是第三方发货，问题出现在客服是第一次接触这个活动规则，很被动，导致很多未发货单子堆积在一起后才知道问题的严重性。活动中手忙脚乱，所有对接都要电话沟通，不接受qq、旺旺聊天，而且对方每天是不同的客服；之后我总结了一点，不管是淘宝什么类型活动，我们要把前期工作做好，多问，当然如果有条件的话，希望运营能把活动情况讲讲，多多注意细节！

接着就是快递，特别说明的就是中通速递，由于前期不了解仓储和快递公司之间的合作内容，导致在直接对接的时候很不开心，原因就是中通不及时给予答复要么就是敷衍、答应转件的却不转，承诺一定会追回的包裹还是送到买家手上，追问的急了 直接丢给一个站点的联系电话，周六日没有对接等等等等。后期通过和仓库总监韩晓旭沟通，只要是中通拿到的包裹责任全部在中通，不管他中转也好，还是再转给其他快递，我们保证包裹准时到客户手上就可以，在这之后所有快递投诉我们基本处理方案是，先满足客户的要求，后期再跟仓库，快递沟通！淘宝平台上使用的快递很重要，一旦快递出现问题了，肯定影响评分，直接影响我们的服务态度！总体分析下来还是我们选择快递的范围太小，如果多几家可以选择，估计中通也不会这种态度！

11月x日开始，大批审单工作开始了，在南极人项目所有人的努力下订单在规定时间内及时发出，总体来说确实很棒！同时部分问题也浮出来了，首先是售前客服，由于平时不要求大家在淘管系统内做审单工作，所以在大量需要人一起审单的时候，不能及时派上用场，或者平时多多培养专门审单的小组，也不会手忙脚乱..............第二个问题就是在其他部门的辅助时候，开始时我本人没有把自己作为一个领导的身份去做，导致有少部分订单被踢皮球，经过许总监的提醒，按照人头去分订单，一人一天必须审500单，效果确实很好，让我明白，大多数的人员很自觉，很有责任心，少数的人还是需要制度强压才能出成绩！

11月x日起，退款、维权开始了，速度是以秒速计算的，一天下来，等待我们处理的有近万单；退款、维权的原因五花八门，其中最头痛的是我们是南极人品牌，少数客户收到我们发过去的包裹居然有像波司登，红豆，三枪，雪中飞的内衣，接到这种投诉，昏头了；品牌完全混乱，这个问题第一时间反馈到了商品部门，答复是厂家出库的时候标签贴错了，这样的厂家太不小心了，季节性的产品大家都明白需要赶工赶工，这种错误不应该的！一天近万单的退款需要及时处理，但是我们又面临一个大问题，人员不足，此时旗舰店的售后客服已经是达到了一个人当两个人用，可是量实在是太大了，转念一想，南极人项目人员不够，那我们整个客服的力量很大，当即把其他项目的组长，售后全部调过来，在刘经理的带动下，加班加点，很成功的在淘宝规定时间内完成退款。维权；很感动，团体力量就是大

20xx，崭新的一年，我最想说的就是，xx年很累，很辛苦，可是很开心，我爱这样的氛围，再次感谢领导给我提供了更好的平台，作为主管，肩膀的担子更重了，请相信我，要么不要做，要做就要做的最好！下面是我20xx年几个方面工作的概括，还请各位领导对我的工作进行监督：

1、旗舰店客服整体服务意识提高，做到每个人都可以售前售后全能人才

2、新员工的培训 培养更多的组长级客服

3、明确售前、售后的提成算法

4、每位客服的工作聊天记录及时跟进，指导

5、每位客服的岗位职责，做到奖罚分明

1、希望公司能给予多点的客服培训机会

2、希望仓储配合能多找点合作的快递公司

3、更希望公司能够奖惩制度再明细点，大家的激情就更高了

我们处在这个网络时代，电商行业很前卫，而我们那么幸运成为其中一员，让我们用100%的努力去做好它；20xx过去了，虽然我们取

得了很好的成绩，但是绝不能骄傲，我一定会总结去年一年的工作经验，优点传承，缺点统统抹去；20xx年我会从售后、淘管系统、绩效、赤兔名品等几方便重点着手培训，多多培养多才人员；努力，再努力...................

员工年终工作总结 篇2

在从来到公司到现在的时间里，先后参与了临沧市烟草公司收储填报系统、曲靖市烟草公司代收代储和现在正在参与的储备项目：云南省烟叶仓储管理信息系统。

1、由于对业务不是很熟悉，所以在开发的过程中多次出现因为业务的原因，而返工的情况，但是通过这半年多的了解和学习，对相关的流程有了越来越深的认识。

2、在开发中，用到很多新的技术，由于开发时间紧促，发现的问题不能马上解决，但是开发的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。

3、在工作初期，对工作认识不够，缺乏全局观念，对烟草行业缺少了解和分析，对工作定位认识不足。从而对工作的最优流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

1、在这半年的工作实践中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。

上半年工作中，很多工作是一起完成的，在这个工程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

2、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令自己满意的成绩。能够积极自信的行动起来是这半年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少。时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算。遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

3、在半年的工作中，经过实际的教训，深刻理解了工程上每次变更、每次时间的滞延都是对公司很大的伤害，这就需要我们在具体开发之前，一定要对业务流程很了解，在开发之前，多辛苦一下，减少因为自己对业务的不熟悉或者甲方对工作的流程不能很好的表达的原因，而重新返工的痛苦。

在半年的工作中，我学到了很多技术上和业务上的知识，也强化了工程的质量、成本、进度意识。与身边同事的合作更加的默契，都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

经过半年年的工作学习，我也发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的工作中主要有以下方面做得不够好：

1。工作的条理性

不够清晰，要分清主次和轻重缓急。在开发时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。

2。对流程不够熟悉。在半年工作中，发现因为流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有当时设计考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。平时总是在开发，但说到底对业务很熟悉才是项目很好完成的前提。

3。工作不够精细化。平时的工作距离精细化工作缺少一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作也经常回头看、做总结，但缺少规律性，比如功能修改等随时有更新的内容就可能导致其他的地方出现错误。以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。

4。工作方式不够灵活。在开发的过程中，周围能能利用资源的就要充分利用，该让其他部门或者人员支持的就要求支持，不要把事情捂在自己手上，一是影响进度，二是不能保证质量。做事分清主次，抓主要矛盾，划清界限，哪些是本职工作，哪些是提供的帮助，哪些是自己必须要做的，都要想清楚。怎么和其他部门进行沟通，怎么和本部门人员进行沟通，怎么和客户沟通，怎么才能提供高质量的服务又不会多做职责外事情，以后是需要重点沟通学习的地方。

5。缺乏工作经验，尤其是现场经验。年的现场经验有了很大的提高，对整个项目开始分析到开发有了认识，但在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度。

6。缺少平时工作的知识总结。这半年在工作总结上有了进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提高自己。

7。事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象。拖沓现象是我很大的一个缺点，凡事总要拖到后面，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，会避免工作上的很多不必要的错误。其实有时候，不一定要把工作做到细才是最好的。进度、质量、成本综合考虑，抓主要矛盾，解决主要问题，随时修正。事事做细往往会把自己拘泥于细枝末节中，学会不完美也是工作中的一个进步，也是对精细化工作的一个要求。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名公司优秀的职业化人才。

明年，公司要开拓新的烟草公司软件使用领域，工作压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。

其中，以下几点是我下年重点要提高的地方：

1、要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水。

2、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成。

3、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺。

4、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作。

5、精细化工作方式的思考和实践。

员工年终工作总结 篇3

不知不觉在这个酒店已经做了有一年时间，从刚开始对前台一去所知到现在独挡一面，我相信这里面除了我自己的付出与努力，更离开酒店给我所带来的培训，以及老员工和领导对我支持。一年时间里我学到了好多，“客人永远是对的”这句服务行业周知的经营格言，在这里被发挥到了极致。酒店为了达到一定的财务目标，不但要客人的物质需求得到满足更要满足客人的精神需求。所以在做为酒店的经营者，往往对客人的要求，只要在不触犯法律和违背道德的前提下，都会最大化满足客人。所以从入职培训就会为员工灌输：“客人永远不会错，错的只会是我们”，“只有真诚的服务，才会换来客人的微笑”。我一直坚信顾客就是上帝的道理，总是在尽可能的把我自己的服务做到极致。

酒店前台的工作主要分成接待、客房销售、入住登记、退房及费用结算，当然，这当中也包括了为客人答疑，帮客人处理服务要求，电话转接等服务。酒店的前台，工作半次分为早班、中班和通宵班三个班，轮换工作，其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量情况分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既可以在工作量大的情况下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作。而且还可以缓解收银的压力，让收银可以做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，可以很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又可以更多的吸收经验，迅速成长。在这一年我主要做到以下工作：

前厅部作为酒店的门面，每个员工都要直接的面对客人，员工的工作态度和服务质量反映出一个酒店的服务水准和管理水平，因此对员工的培训是我们酒店的工作重点。我们定期会进行接听电话语言技巧培训，接待员的礼节礼貌和售房技巧培训，以及外语培训。只有通过培训才能让我在业务知识和服务技能上有进一步的提高，才能更好的为客人提供优质的服务。

前厅部根据市场情况，积极地推进散客房销售，今年来酒店推出了一系列的客房促销方案，接待员在酒店优惠政策的同时根据市场行情和当日的入住情况灵活掌握房价，前台的散客有了明显的增加，入住率有所提高，强调接待员：“只要到前台的客人，我们都要想尽办法让客人住下来”的宗旨，争取更多的入住率。

酒店就像一个大家庭，部门与部门之间在工作中难免会发生磨擦，协调的好坏在工作中将受到极大的影响。前厅部是整个酒店的中枢部门，它同餐饮、销售、客房等部门都有着紧密的工作关系，如出现问题，我们都能主动地和该部门进行协调解决，避免事情的恶化，因为大家的共同目的都是为了酒店，不解决和处理好将对酒店带来一定的负面影响。

前台收银处是客人离店前接触的最后一个部门，所以通常会在结帐时向我们投诉酒店的种种服务，而这些问题并非由收银人员引起，这时，最忌推诿或指责造成困难的部门或个人，“事不关已，高高挂起”最不可取的，它不但不能弥补过失，反而让客人怀疑整个酒店的管理，从而加深客人的不信任程度。所以，应沉着冷静发挥中介功能，由收银向其他个人或部门讲明情况，请求帮助。在问题解决之后，应再次征求客人意见，这时客人往往被你的热情帮助感化，从而改变最初的不良印象，甚至会建立亲密和相互信任的客我关系。

剑虽利，不砺不断”、“勤学后方知不足”。只有学习才能不断磨砺一个人的品行，提高道德修养，提高服务技巧。让我们迈着矫健的步伐，不断的向前走，才能走我们的一片可以展翅高飞的天空！名雅的兄弟姐妹们，为了我们的明天而努力吧！

员工年终工作总结 篇4

时光飞逝，转眼间20xx年已为历史的365天，回顾过去的一年，变电站在公司的正确引导及相关部门的大力支持下，始终坚定不移地贯彻执行“安全第一预防为主”的方针，把安全生产“保人身保设备保供电”摆在各项工作的首位；严格地从制度上、管理上、人员素质上进一步加强变电安全运行管理及公司电气管理工作，顺利完成公司下达的各项目标。任务，确保了供电和设备的运行安全。现将变电站20xx年各项工作总结如下：

落实公司管理体制；员工遵守厂规厂纪；人员基本稳定；无误操作或工伤事故发生。

20xx年110KV变电站全年运行良好。设备运行正常。维护良好。未受雷电的影响，公司电网运行正常，为公司的正常生产提供了有力的保障；公司范围内的\'施工电源及时配套提供；协助公司各增容设备的高压及低压的电器设计。安装及维护；公共部分维护良好。

1、安全记录及电量情况

截至20xx年12月31日，110KV总降未中断安全记录，1#10KV主变安全运行365天。从20xx年1月1日起，到20xx年12月31日，变电站送出总用电量功率因数达0、95以上。

2、截至20xx年12月31日，变电站继电器保护及安全自动装置动作18次，其中保护动作跳闸17次，接地选线装置动作1次（10月9日），均正常动作。

3、设备的消缺情况

本站全年发现设备缺陷30相（包括电炉变），已处理28相（余下2相是1#主变未加装散热器和电炉变链接阀渗油现象），设备消缺率93、33%。

1、结合公司实际生产情况配合生产部对用电负荷进行调整分配；

2、变电站的日常生产运行及维护检修；

3、各类用电报表制作和审核；

4、处理电炉变渗油及对部分10KV馈线柜进行简要的实验；

5、对员工进行安全及专业知识培训；

6、公司10KV电气设备预防性试验；

在安排工作时坚持“安全第一预防为主”的原则，严格执行，《电业安全规程》及公司各项规章制度。

本站今年依然坚持认真学习上级的安全文件精神，积极参加公司组织的安全培训，定期召开全站安全工作，总结近期安全生产情况，剖析不安全的思想和行为。通过学习各种事故通报。规程。张贴安全画报，增强职工的安全意识。班组每周进行一次安全自我检查，站领导随时进站进行抽查，及时发现不安全因素。查出问题及时处理，杜绝安全事故的发生。组织开展一次消防演练，让员工掌握灭火器的使用及灭火要领。

一年来，我站严格执行“操作票”和“工作票”制度，认真学习“两票”的相关制度及规定。坚决执行“写票操作，开票工作”的原则。“两票”合格率达100%。对单项操作严格管理，一年来均无误操作事件发生，有力保证了公司电网的稳定运行。

员工年终工作总结 篇5

20xx，这是我工作初始的一年，新员工年终总结。在这一年里，我完成了一个由高校毕业生到企业员工角色的转变。回顾这段时间的成长，收获颇多，自己的心态不断调整、成熟，为人处事的能力，各方面都在不断的成长变强。

记得刚进公司的那会，不知道自己该干什么，师父交代的活儿干完了就不知道干啥了，脑子一片空白。每天下线、压端子、分线，原来这就是工作。心里很不是滋味，学校学的知识一点都不能学以致用，很迷茫。随着时间的推移，我发现下线布线虽然看起来枯燥、平淡，把工作完成是极容易的事儿，但要做的快，做的好，且不出项点，却是件非常不容易的事。

于是，我慢慢的调整好自己的心态去重新审视这个小集体，也渐渐的明白，其实各个岗位都有发展才能、增长见识的机会，只要我们满怀着一颗热忱的心，最平凡的岗位也可以做出最不平凡的业绩。

我将这一年的工作收获总结如下：

无规矩不成方圆。工作中，我严格遵守公司班组的各项规章制度，不迟到、早退，不懂就问，把自己本职工作内的事情做到最好。即使是最基础的工作，也不断地创新求进。

职业生涯是学生生涯的一种延续。进入社会的这个大集体后，我仍发现自己在许多方面的知识缺乏。三人行则必有我师，原来社会这个大集体是如此的粉彩多呈，没有什么知识是学的完的。

学如逆水行舟，不进则退。为了让自己的知识底蕴更上一个台阶，也为了职业生涯能有更好的发展，我激励自己自考学习，用更强的知识来武装自己。

象牙塔中的生活，我们天真的活在一种自以为的骄傲中，以为自己已经无与伦比。

工作后才真正明白，如果只是一个人，永远都成全不了最优秀的团队。谁都不可能建座孤岛，一个人要取得成功，必须与他人一道工作并得到别人的合作。

这个过程，除了技术，便是处事为人的能力，不是狡诈，是尊重聆听，真心换真心的过程。我们的集体和谐融洽，我们的工作氛围轻松，大家都毫不吝啬的交流传授经验，我们的团队凝聚力强了，我们的工作效率便越来越好。

今年，是我职业生涯的第一个丰收之年，无论是在行为、思维上都切身感受到了提升和进步，更加清楚的知道自己的优势与不足，也下定决心去学习职业生涯中必备的更多的能力和技巧，我会在此基础上不断的调整学习。

结束，意味着新的开始，我已准备好了全身心的热忱，让新的一年，新的学习过程，早些开始吧！

员工年终工作总结 篇6

转眼间20xx年已经过去，回顾从xx年8月加入铭科这个大家庭以来，严格对待自己，遵守公司的各种规章制度，与同事之间相处融洽；工作上，我就本着勤劳务实、积极上进、踏实工作的信念一直至今，在这期间，我始终怀着一颗感恩的心，在这里特别感谢公司领导在ERP上对我的方向指导，还有各部门同事的支持与帮助，感谢公司对我的技术能力和工作岗位的信任，让我顺利的完成了本年度的本职工作，我始终坚信：工作激情与工作态度，因为工作有激情才有干劲，态度决定一切。在除了做好本职工作外，还尽量去配合公司其他部门的一些其他工作。如：管理部的一些文化活动等工作…这几个月来我对整个网络的稳定性与安全性上做了一些整改工作。经过了后期两个月的稳定运营，而使得我在工作中更有信心去做好工作的各个环节。为了今后更好的工作，总结经验、完善不足。

我的主要工作是负责全局网络、服务器、计算机、周边设备及软件和ERP系统的日常维护。目前我局共有服务器3台，计算机41台，笔记本5台，打印机5台。租用打印机2台，电话交换机1台，小型路由和交换机共9台，为保证这些设备的正常运转我主要做了以下工作：

刚一开始接手工作的时候，发现公司绝大部分工作站安全防护软件都已过期，系统补丁也无法升级，致使公司局域网内病毒泛滥、工作站工作不稳定和崩溃，工作秩序被打乱，为此公司和个人工作经常受到影响。针对这种情况，我采取了以下措施：

1、找根源，先恢复良好的防护软件。很多同事一开始不愿意装，因为会破坏本机的一些软件无法使用，我坚持强烈使用，系统出了问题，我来修复，届时经过一个多月的努力，局域网内的病毒才没有那么泛滥。

2、使同事使用统一的、经过安全测试的系统及应用软件，安装、设置统一的杀毒软件、防火墙等安全防护软件，且经过努力实践，克服了限制上网的电脑不能升级杀软的弊端。并我会通过服务器云平台，统一定期进行同事电脑的杀毒和升级管理工作。

3、员工统一安装360企业卫士，没有卸载密码无法卸载，通过使用360云平台，统一对工作电脑进行IP分配并绑定，杀毒，管理，流量限制等功能性操作。

4、对于电话交换机的设置等，线路故障，也比较简单。在这里不做说明了。经过一段时间的贯彻和辛苦工作，先前的混乱现象得到有效控制，现公司的四十多台工作电脑，工作状态还算比较稳定。

1、对于关键性数据资料OA文件、ERP数据、进行路径转移备份，使这些数据远离危险故障点，避免意外丢失所带来的严重后果。内部邮件也会定期备份一次，对于监控服务器，每日登陆看是否正在在运转。

2、对于ERP系统的权限，也在进一步管理，OA文件的权限，为新同事开通各种账号，这些最本质的工作，在这里就不一一说明了。

3、薄弱环节：对于服务器ERP系统一些简单的设置问题，常见问题，我可以应付的来，但是对于ERP企业的整个流程，还不是非常懂，在这里感谢彭经理多次对我的指导！我会努力面向ERP系统的方向发展…绝不辜负领导对我的期望！

随着互联网的普及与发展，网站已逐渐成为各行业进行展示、沟通最方便、最快捷的平台。网站作为宣传公司的窗口，以其较低的宣传成本、直观的公司形象展示、高效快捷的公司信息更新，越来越受到企业的欢迎。虽然目前我们只是内部网站，我也正在努力的改善，努力完善的更好…

1、随着网络信息化时代的发展，为了更好的宣传公司，提升公司形象，网站作为公司对外宣传开放的窗口，有必要做一个企业的外部对外网站！让更多的人通过网络了解武汉铭科。

2、随互联网的发展，工作，会议等需求，如果有需要，可建立网络视频会议！

3、对于信息中心ERP流程运作情况作一个全面的了解，做好ERP流程监控上的工作，完善ERP系统！

4、计算机管理方面：做好各种维护管理工作。严格要求自己，遵守各项规章制度，与同事之间相处融洽；工作上，尽职尽责，做好本职工作。

5、加强自身学习，提高水平，拓宽知识面，于各位同事一起团结协作，并完成领导安排的各项任务。

在以后的工作中不断学习，相信新的一年一定会有新的成就，同时感谢大家对我的信任与支持。

员工年终工作总结 篇7

本人xxxx年x月来进入xx公司，担任给排水施工班长，一直工作在施工第一线。先后参与或独立承担了xxx花园、xx·御风庭等工程的给排水施工任务，给排水安装工程均能够一次性通过深圳市建设主管部门的验收，优良率达100%。其中xx·御风庭工程荣获了市优质样板工程和xx杯的称号。

面对这样的成绩，我深深感到这是得益于上级领导的关心和支持，得益于公司和工程处、项目部领导对我的信任，并且通过自己不懈的努力而换来的。面对如此成绩，我要倍加珍惜。回首一年的工作历程和取得的成绩，我作为在一线的工程技术人员，对自己的工作作一些总结。

刚开始来xx的时候，对民用住宅不太熟悉，对施工工艺不是太熟悉。我就虚心的请教师傅，晚上的时间看图纸，并作好笔记，白天带着问题到现场看工人师傅施工，看不懂的就请教施工员，很快我对给排水施工工艺及图纸不再感到陌生，由不懂到懂一直到能够拿图纸独立施工。

施工中控制人工、材料的耗用是一门学问，我利用业余时间学习安装工程预算定额。只有掌握好安装定额才能做到心中有数，有的放矢，学会定额拆分做到每个工作面需要多少人工、材料心中有数并加以控制。随着电脑的普及，我利用业余时间自学电脑，用电脑做施工预、决算使自己的工作效率比原来快几倍。我始终坚信干一行爱一行，学无止境。

近年来，随着科学技术的突飞猛进，新材料、新工艺层出不穷，日新月异。几乎所有工程给排水均采用了新材料。给水系统普遍使用了pp-r给水管，钢塑复合给水管、pe给水管；排水系统普遍采用了pvc排水管，柔性铸铁排水管安装。

在开始使用这些新材料时，我们也在探索，学习产品说明书，掌握这些新材料的特点，请教厂家技术人员，加强对工人的技术培训。经过长期的学习和探索，目前我队施工人员已基本上掌握了这些给排水新材料的施工要领，做到人人手到擒来。

在设备安装方面，近几年随着高层建筑的增加和节能的需要高层建筑都使用高层变频供水设备、气压供水设备。在这些新材料、新工艺的施工过程中，我们边学习边总结，在实践中不断提高，为日后工作打好基础的同时也为兄弟项目部（工程处）积累经验。

通过实践我们感觉到，这些新材料、新技术、新工艺的应用，大大的提高了工作效率，减轻了工人的劳动强度，增加了经济效益。

在xx公司和工程处统一部署下，我队所有工程均进行了贯标工作。本人作为工程项目的资料员，直接参加了多次贯标工作，对贯标工作的每项工作都进行了大量的学习、记载、布置、检查、复核等细致工作。

贯标工作是一个企业走向国际化，标准化，程序化管理的必由之路。由本人负责资料的项目工程在内、外审过程中均能够顺利通过。经过几年来对iso贯标工作的认识和了解，企业实行iso标准，不能只局限于纸上谈兵，更应该对照它的实质内容进行项目管理，将程序文件、作业指导书、质量手册中的内容落实到实处。

通过贯标工作，更进一步加强了规范管理，法制化管理；杜绝了工程管理中的随意性，盲目性。更好的明确公司的管理目标，更好的落实公司的管理方针这是我通过iso贯标工作得到的体会。

今年有xxx公司推荐我申报助理工程师职称，这是对我的鼓励也是对我的鞭策。不管能否评上，我今后都以工程师的要求来严格自己，工作中认真找差距，认真学习别人的长处，不断丰富自己的知识面，不断提高自己的技术管理水平，使今后的工作更上一个新台阶，为公司的发展作出我应有的贡献。

员工年终工作总结 篇8

时间一晃眼就过去了，回顾到公司已有1年多了；总在忙碌中度过，我自己在工作也是受益匪浅现将20xx年度工作情况如下总结。

首先就我个人而言我很感谢公司可以给我一个学习进步的舞台，感谢你们对我的关照，在这一年多里我或多或少的学习了一些产品知识目前我所学到的也只是微不足道的，并且还存着很多自身的问题和不足。

第一、对我而言 刚接触扬声器这个行业许多工作都需要边干边摸索，导致工作上不是很流畅；工作效率有待进一步提高。

第二、自己各方面工作也不是很理想都需要进行进一步的加强。

第一、我将会重新制定一套出样表格和BOM表清单；出样曲线测试留底喇叭成品封样；试做材料的产品都会有准确的记录，以及每月出样报表，共计每月出了多少样板，又有多少新产品下单，又有多少新产品没有下单，然；对于没有下单的新产品我会将那些问题告知工程主管。找出哪里的问题 在重新制样板！

第二、协助工程主管开发新的产品。

第三、新产品在生产时，我会去车间跟线指导。以及此款产品在拉上是否好操作，如有不好操作的地方我会和工程主管和生产主管商量用什么方法可使产品好操作；以及把不良品降到最低。

最后，众观上述问题，在未来更长的工作生涯中，我会更加严格要求自己，踏实地做好每一件事。我热衷于这个行业，做着自己感兴趣的扬声器行业，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了理想。目前，可能还未完全的涉及到这个扬声器领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，一定可以尽早的实现！我更加希望，公司可以给我信心与勇气，让我可以更自信的去发挥并创造更多的成就！我深信，只要交待安排给我的事，我会尽心尽责的去完成！我会不断的加强学习，拓宽知识面，努力学习产品专业知识和一些工作常识；本着实事求是的做事原则，继续发扬优点，改善缺点；团结一致，勤奋工作，共同进步，维护公司利益，积极为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找