# 优秀员工年终总结范文

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-06-30

*优秀员工年终总结范文(集锦5篇)年度工作总结可以帮助企业管理层确定、培养和提拔企业内部的潜在人才，保障企业的可持续发展和人才储备。以下是小编整理的优秀员工年终总结，欢迎大家借鉴与参考!优秀员工年终总结范文【篇1】来到销售部已经有1个半月，经...*

优秀员工年终总结范文(集锦5篇)

年度工作总结可以帮助企业管理层确定、培养和提拔企业内部的潜在人才，保障企业的可持续发展和人才储备。以下是小编整理的优秀员工年终总结，欢迎大家借鉴与参考!

**优秀员工年终总结范文【篇1】**

来到销售部已经有1个半月，经历了的最终一期的开盘，也在开盘中学习到了很多，人说“好记性不如烂笔头”，时时对自我的工作进行总结，让自我在总结中得到更多的成长。整个4月认购1300万左右，签约1200万左右，其中两套因工程抵款，尚未签约。到达了月初的工作任务1000万的认购。在这个过程中，我对置业顾问这个工作有了更多的认识，也学习到了很多东西，具体如下：

1、做好一名优秀的置业顾问，一是勤奋和坚持，二是心态，三是专业知识和技巧。

之所以把勤奋和坚持安排在第一位，这点是从身上学习到的，她能成为销售冠军，是在别人都觉得接待客户厌烦的时候，接待疲惫的时候，依然是坚持了激—情，进取的接待客户。更加难能可贵的是，能将这种工作精神持之以恒，人生就是一场长跑，也许在50米跑步中，是冠军，可是800米呢，1000米或者更多呢还是能保证吗，就很困难了。

好的心态，对待问题，能从辩证的角度来看待问题。从部进入销售部，在很多人看来不是一件好事情，是一个比部还不稳定的工作，时时都有走人的危险。可是从另外一个角度想，见习置业顾问，能够让我在个人本事上得到更多提升，反而成了好事。在对待客户上，心态也很关键的，每进来一个客户，你都必须要耐心，并且要心里充满期望，相信他们是来看房子的，并且我们的房子很适合他们，他们也会很喜欢。很多时候，我们自我对自我的产品没有信心，对自我的客户也没有信心，其实很多犹豫的客户，只要自我多进取一点，说不定就能成交了。

好的专业知识，客户才会更加的信任你，这就需要我在工作中不断对自我加强学习。同时技巧也是很有必要的。没有做置业顾问之前，很多时候我不理解为什么能够给客户更多的折扣而不给，要卖高价，对个人来说，卖了高价，只是多是10多块的提成可是对客户来说，能够节省很多钱。担任置业顾问以后，我明白，高价销售，能够为企业创造更多利益，从小的方面来说，很多时候不是不给折扣，并且谈判结果就是这样了，如果在提到更多优惠，可能物极必反，最终反正没有办法到达成交。总之，技巧这块我还在努力学习。

2、以感恩的态度来应对一切事情

和的几个物管都有接触，他们都是年轻人，虽然他们是物管，可是他们也有自我的梦想，说她以前是一个销售部的实习生，和是一齐工作的，之后因为各种原因而做了物管，可是她还是很想从事置业顾问工作。也很憨厚老实，他是为了还债而从事物管，可是也是打算以后能担任置业顾问。每个人都有梦想，可是并不是每个人都愿意为了自我的梦想而付出，实现梦想需要“苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身”。我此刻能成为实习置业顾问，我应当很荣幸，所以，我需要不断的对自我更多的充实，营销，策划，建筑，家居等方面，还有其他如收藏，运动等方面也应当多些学习。

3、扬长避短

进入房地产公司，一个好的企业文化，能够让我有更多机会改掉自我的缺点。对我个人来说，我的缺点就是拖拉，执行力不够强。

在上个月，我能到达这么多成交，和努力接待客户有不可少的关系，所有只要有付出了，肯定会有回报的。

5月工作计划：

1、5月，努力接待客户，实现300万的认购。

2、利用空闲时间，学习完《市场营销》。

3、把开盘的的具体执行情景写下来，作为案例分析。

4、写两篇文章，一个以别墅为研究项目，一个以本地整体市场为研究对象，题目待定。

5、多向主管和策划经理学习。

**优秀员工年终总结范文【篇2】**

转眼间，20\_\_年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，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，以及应对能力。 在这段的时间里有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多;欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

去年年底进入公司，从产品知识熟悉，到开发新客户，再到跟客户谈判达成订单，经理了两到三个月个月。公司分配alibaba账号后，客户资源开始量的积累，不知不觉中，半年多的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。

业绩没什么突出，以下是一年来的工作心得体会：

一.业务能力

1.对公司和产品一定要很熟悉。 进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2.对市场的了解。 不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

3.业务技巧谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。 其次是，处理订单，处理订单的.过程，说简单，也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切;产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。 最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。

经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的方案方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

二.个人素质能力

1.诚实 做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2.热情 只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

3.耐心 外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。

4.自信心 这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问nextorder的时间。

在工作中，我可以说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。 自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力;这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。 挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望!

**优秀员工年终总结范文【篇3】**

即将过去的一年，是令人难忘的一年，回首一学年的辅导员助理工作即将过去，初次担任心理辅导员工作，我亦感到责任也很重大。也在实际工作中发现了自己的很多不足。自从担任11级建工三班的心理辅导员以来，根据辅导员的各项安排组织配合好辅导员的工作，首先从本班学生的学习，思想特点入手，加强思想教育，并积极组织参加各项院校活动，发挥本班特长，以勤补拙，班级各项工作收到一定成效，也存在很多不足。现在做出以下工作经验总结：

1、不断的学习和思考，并注意提高自身综合素质。

教育者必先受教育，不但要学习专业知识，科学文化知识，还要学习政治知识，实践知识，以不断丰富和提高自己的水平。只有具备了良好的综合素质的心理辅导员，才能当好学生健康成长的指导者和引路人，用自己正确的思想，优良的品德，良好的行为，渊博的学识为学生树立学习的榜样，这就要求我们在工作与生活中除了争取培训交流的机会，还要在日常生活中严格要求自己，树立“终身学习”的理念。在平时我不仅加强学习马克思主义哲学，还加深现代科学知识的学习，不仅熟悉思想政治工作原理，而且利用空余时间学习心理学、人际关系的处理等相关知识，争取能做到一专多能。另外我还积极参与到学生实践和活动的组织管理中去，并从中自我学习、自我认识、自我锻炼、自我监督、自我克服和自我改造，在批评和自我批评中提高自我的认识能力，最终使自己的综合素质得到全面的提高。

2、无私奉献，爱岗敬业。

我们心理辅导员的工作是纷繁复杂的，更是多样化的，而工作的对象学生的思想更是日趋复杂，要想在较少的时间内把工作做得更好，在学生中树立好的形象，工作热情和责任心是尤为重要的。一方面，我们要保证一定的时间和精力的投入，制定好工作目标，充分调动、发挥每个同学特别是学生干部的主观能动性，提高工作效率；另一方面，还要利用各种机会加强与学生之间的感情交流，缩小与他们之间的距离，主动关心、亲近同学，与他们交心谈心，坦诚相待；对学生的困难热情帮助，对出现的问题及时解决。同时实事求是、公正严明，热爱、了解、尊重、信任每一个学生，公正平等的对待每一个学生。工作中奖惩分明，弘扬正气，使好人好事得到表扬与支持，不良倾向得到批评和改正。

3、注重心理健康教育

大学生作为一个特殊的社会群体，还有他们自己许多特殊的问题，如对新的学习环境与任务的适应问题，对专业的选择和学习的适应问题，理想与现实的冲突问题，人际关系的处理与学习，恋爱中的矛盾问题以及对未来职业的选择问题等等。这些问题都是心理辅导员工作的重点，所以我们在注重思想教育的过程中注重心理健康教育，使学生避免或消除由上述种种心理压力而造成的心理应激、心理危机或心理障碍，增进身心健康，以积极的、正常的心理状态去适应当前的社会环境，预防精神疾患和身心疾病的产生，加强对他们的心理健康教育。对少数有心理困扰或心理障碍的学生，给与科学有效的心理咨询和辅导，使他们尽快摆脱障碍，调节自我，提高心理健康水平，增强自我教育能力。

4、奖学金评定、评优推优、等一些阶段性工作。

对待这些工作，我们本着“一切为了学生”，客观、公正、及时地做好每一道工作，使学生信任我们，以使我们能更好的开展学生工作。

5、对于一些学费与杂费的征缴工作，本着关爱学生、对学院负责的原则，切实做好学生学费问题的追缴工作。

深入理解他们之中有困难的学生的情况，对一些家庭有经济困难的同学申请了助学金和助学贷款，切实让他们解决必要的经济问题。

6、

在日常的学生的工作里，我们积极响应学校各种活动，及时完成院、系各部门交代的各项工作，形成了良好积极的班风学风。

以下几点是本人对心理辅导员工作的工作建议：

1、应更多的安排一些关于大学生新生心理知识讲座，更好的让我们了解自己的工作与必要的心理知识；

2、心态上应以一个朋友还有同龄人的心态与他们接触，毕竟我们只是比他们大一岁的师兄师姐，并没有与他们存在太多的不同，所以我觉得平时与他们沟通应该更多地设身处地的思考，给与他们心理上更多的是引导和支持，生活上更多的帮助。

3、应该多花时间与他们交流沟通，只有这样才能更好地了解他们的情况和生活，才能更好的为他们解决问题，通过一点一滴相处，我相信我们会做得更好。

3、以宽容的心态对待我们面对的一些关于他们的问题，人与人之间总有这样那样的问题，用一个宽容的心态和无私的态度才能更好的解决他们的问题。

一年的新生辅导员的工作快将过去，这一年是充实的一年，是开心的一年，能担11级建工三班的心理辅导员，我感到很荣幸。看着11届的师弟师妹的改变与成长，我从心里有一种难言的喜悦，希望他们能过得更好，做出属于自己的精彩！

**优秀员工年终总结范文【篇4】**

信用社走过风风雨雨五十多年,老一辈信合人进山村，跑田头，访农户，几乎是人到哪，金融服务就跟到哪，发扬“挎包银行”、“流动银行”的优良传统，为地方经济和信用社发展做出了积极的贡献。

然而，随着社会的进步、农村信用社内控制度的加强，尤其是今年综合业务系统成功上线后，信贷员下乡不能直接办理存贷业务，各项业务都必须在柜面上办理。容易出现信用社“外勤不外，外勤不勤”的现象，有些信贷员成了专职“电话遥控员”。久而久之，信贷员与农户之间关系没有以前那样融洽，甚至相互之间产生隔阂。特别是现在农民外出务工人员逐年增多，如果信用社与农民之间相互沟通减少，信息不对称，将会加大贷款潜在的风险。

针对目前这种现状，作为一名基层一线信贷员，我的做法：一是坚持“九跑一记三公开”工作制。“三公开”即把信贷员服务范围、信贷规定、操作规程通过板报形式公开，使广大农民及时掌握金融政策；“九跑”即跟政策跑、跟客户跑、跟钱跑；贷前跑、贷中跑、贷后跑；早上跑、中午跑、晚上跑。前段时间下乡时，与一些村干部和农户交流中了解到，许多农户对信用社综合业务系统上线、新的贷款利率定价，以及与之相关的信用记录登记都不甚了解。因此回来后，我及时写了一篇《致广大农民朋友一封信》，将信用社新的信贷政策、措施形成宣传材料，在柜面上及下乡时散发宣传，起到了较好的效果。“一记”就是把下乡了解到的农户家庭信息，以及调查或检查的情况及时记录到“信贷员下乡日记”中。二是贷后检查不过夜。信用社自推行农户小额信用贷款以来，农户贷款大都凭“两证一章”即可在柜面办理，虽然在贷款操作上是方便了农户，但存在农户之间相互借证、转移用途的现象，这一现象在少数地方还带有普遍性。如何规避这一风险，只有一个办法，就是信贷员贷后检查要及时，我一般是在贷款的当天、最迟不超过次日就到农户家中检查，了解借款是不是自身所用，做什么事用，用途是不是合理等，如果发现是借钱给别人或用途不当的，提前收回贷款，并做耐心的说服工作。三是推出在外务工人员“放心卡”。近几年，外出务工的农民越来越多，如何管理好这些农户在信用社的贷款，也成为目前信贷员非常棘手的问题。我的做法是及时取得这些贷款户在外的联系方式，同时我在县农行开立一个银联卡帐户，在按季结息及贷款到期前与这些贷户取得联系，让他们将款直接汇到我的帐户上，然后由我代为办理相关事宜。这几年，我通过这种方式办理收息收贷业务近百笔，无一差错，被他们誉为“放心卡”，同时也吸收了不少存款业务。现在，信用社即将发行“金农卡”，这对我们各项工作的发展更为有利

**优秀员工年终总结范文【篇5】**

进公司一年以来，在\_总的领导与支持下，在各位同事的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的其它工作。现简要回顾总结如下：“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。

对我而言，20\_\_年的工作是难忘、印记最深的一年。工作内容的转换，连带着工作思想、方法等一系列的适应与调整，（包括工作上的适应与心态上的调整）压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。

一、进公司一年来的工作表现

1、正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，经过一年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教。

2、一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。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。

3、日常办公用品的保障，积极与库管做好衔接，对各部门需要申购的物资进行对接，并上报服务处主任进行审批，在事后做好保存、发放工作。

4、做好员工宿舍的管理，对新入职员工进行住宿的安排，事后积极关心，把工作思路变被动为主动，积极主动，争取创造1个高质量的服务体系，保证服务处的各项工作正常进行。

二、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，与客户沟通还在基本格式上徘徊，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

1、发扬吃苦耐劳精神。面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

2、发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

3、当好助手。对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

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