# 员工在企业工作总结范文(通用40篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-08-01

*员工在企业工作总结范文1非常幸运，在我为找不到喜欢的工作而不愿意上班时，遇到了我们公司。这件事算是我今年转运的一件大事，通过一个月的试用，我更坚定了我要在公司长期待下去，和公司同事一起为公司创造业绩的决心!这一个月的试用期，在我看来，说长也...*

**员工在企业工作总结范文1**

非常幸运，在我为找不到喜欢的工作而不愿意上班时，遇到了我们公司。这件事算是我今年转运的一件大事，通过一个月的试用，我更坚定了我要在公司长期待下去，和公司同事一起为公司创造业绩的决心!

这一个月的试用期，在我看来，说长也长，说短也短。长是因为我有一颗想要转正成为正式员工的心，一个月对我来说已经很长了;短是因为我那颗想要学习想要成长的心在每日强大工作量的充实下，我仍然学得还不够，时间还太短了。就是在这种长与短的矛盾下，我总结了一下我这个月试用期的工作，一来为我下个月的工作做铺垫，二来也记录一下我的成长。

一、学习了公司的规章制度

三、清楚了流量的重要作用

以上就是我一个月试用期的工作总结，能够顺利转正我不知道，但我顺利的记录下了我在公司的一个成长，未来我一定会越做越好!

**员工在企业工作总结范文2**

到月末了，在工作的路上不知不觉快要三个月了，忽然间感觉时间过得真快。

在九月这一个月里过得很充实，也很愉快，九月上旬我还待在项目部办公室里写写资料、接收文件等事物呢，在下旬到工地了，在工地学习现场管理，一齐写资料等。

在工作的三个月里我学习了很多，包括现场管理、施工工艺、资料的编写以及为人处世的方式方法等等。到此刻感觉最难得还是现场管理，管理现场考验的不仅仅是一个人学习的知识，还有为人处世，说话的方式方法等。

在现场每一天要做的是进隧道看拱架间距、二衬厚度、钢筋网的铺设、电缆沟的尺寸、中心水沟等是否贴合要求，还有围岩的状况，洞里是不是有人在违规操作等等。

做为项目部的管理人员，我重视工程的质量、安全、礼貌、与建设单位和监理单位的协调以及班组的管理协调等。

透过总结这一段时间的工作，找出工作中的不足，以便在以后的工作中加以克服，同时还需要多看书和规范，认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自我的工作潜力，加强工作职责感，及时做好自我的各项工作。

总之，在今后的工作中，我将不断的总结与反省，不断的鞭策自我并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与自我喜爱的建筑事业共同提高、共同成长。

**员工在企业工作总结范文3**

企业员工培训感悟

有机会参加金玉普惠公司组织的两天一夜的爱与智慧培训，通过几个看似简单的“游戏”，却让我的生命经历了新的历程。整个培训过程给我感动很多、感触很多、感悟也很多。

一、没有完美的个人，只有完美的团队。个人再强大，能力都有限，只有融入到团队里面来力量才是无穷的。要形成优秀的团队，团队内首先必须团结，因为大家是“一家人”，正如金玉普惠公司，金玉普惠公司就是一个大家庭，就是一个团队，最让人感动的总是那一心一意为同一目标而努力奋斗的日子，哪怕卑微也值得骄傲，因为无数卑微的目标积累起来就是伟大的成就；其次相互之间要学会学习，学会包容、谅解。金玉普惠团队成员间要多为对方改变，不能包容，就兼容，不能理解就谅解，这样才会将伙伴们的潜能激发，才会发现每个人原来可以做得更好。事实上，每个人一点点的进步带来的都是整个团队的飞跃，反之，如果大家都漫不经心，换来的则可能是整个团队的消亡。

二、生命需要激情，态度决定一切。每个人都应该拥有积极主动的心态，做人、做事都要全力以赴。生活中，每个人要面对的人、事都太多太多，也许你的激情不在，也许你的态度有些消极，但对人要寻求双赢的长远目光，要多站在对方角度考虑，少对别人出“红牌”。另外一定要明白自己的责任，勇于肩负责任，主动积极投入并全力以赴，这次我是这样去做了，我也得到了我要的结果，金玉普惠公司培训结束的时候，我才知道原来生命是如此的轻松，什么才是真心英

三、生命需要爱，心要永存爱，要学会珍惜与感恩。光阴如白驹过隙，也许你已错过了很多，虚度了太多青春年华，但一定要懂得珍惜剩下的日子，珍惜现在和未来，珍惜身边的人和事，珍惜金玉普惠给我们的工作机会和展示平台。用爱心去对待身边的人，其实我们的生命里并不缺乏爱，只是没有被唤醒。当你真心付出、传递爱的时候，你会发现自己是那样的快乐。要学会感恩，感恩身边所有的人，感恩企业、社会。感恩我的父母给了我生命，感恩我的老师给了我知识，感恩我的朋友给了成长的经历，感恩金玉普惠的领导给了我工作的支持与信任，感恩金玉普惠的同事给了我帮助，感恩我的竞争对手让我认识了自我，也让我知道了如何去面对人生的坎坷，感恩金玉普惠给了我工作的机会与展示平台，感恩那些陌生的行人和所有与我擦肩而过的人，是他们让我觉得我不孤单，让我必须走得更快??

我知道我的感悟也许不是最深，但我深深知道自己的生命已被唤醒，我会这样走下去，我相信我的生命会有更新的、更高的开始，我会走得更加从容、更加快乐！同时，我也会在金玉普惠公司好好奋斗的。

**员工在企业工作总结范文4**

转眼又到了年底了，这一年的工作也已经结束了，在这一年中自己也顺利的完成了所有的工作，在工作上取得了不错的成绩，也算是没有辜负自己这一年的努力的。今年自己是有着很好的表现的，但今年的成绩只能代表今年，为了在明年自己也能够有出色的表现，在新的一年到来之前，自己要为这一年的工作做一个总结和反思，去寻找自己的不足，在新的一年能够去改正，努力的去提高自己的工作能力，能够更好的去完成工作。

>一、工作上

在工作上自己能够做到用心勤奋，今年跟去年相比是有一些进步的，去年只会等着领导给我分配了任务之后再开始工作，但今年自己是会主动去找有哪些工作要做，这就是进步，是思想和行为上的进步。这一年自己的工作质量也是提高了不少的，工作完成的速度也是快了很多的。今年在工作上出现的错误是比去年少了很多的，因为自己这一年的努力，所以进步是比较的明显的。这一年是很好的完成了自己应该要做的一些工作的，我对自己的表现是比较的满意的。

>二、行为上

自己在做好工作的同时也不会去做一些违反纪律的事情，在上班时间我绝对不会去处理私人的问题，除非是很紧急的事情我才会花时间去处理。我能够做到严格的遵守公司的规章制度，在这一年中我是没有迟到过一次的，严格的管理好自己的行为。在年底的时候天气变冷了，起床比较的困难，一开始我还是会赖床的，但是自从有一次差点迟到了之后我就会早起一点，让自己不要迟到。在这方面我也是有着很不错的表现的。

>三、不足之处

虽然今年的整体表现是很不错的，但是也还是有很多的地方没有做好的。自己每隔一段时间就会有比较消极的状态，不想工作，在上班时间也不是很专心。因为自己在工作上遇到了困难，可能是自己的工作没有做好，也可能是被领导批评了，在这之后自己对工作就不会那么的用心了，所以我觉得这是我应该要改变的地方。在工作中遇到问题是难免的，但是自己要学会调节好自己的心态，不要遇到困难就放弃。

今年的工作也已经结束了，回想自己的这一年有收获也有不足，新一年的工作即将开始，希望自己在新的一年中能够有更好的表现，也希望自己能够有更大的进步。

**员工在企业工作总结范文5**

当我来到公司的时候我就明白一个道理，我们不是索取者，公司不欠我们什么，在工作岗位中没有成绩，没有结果，还拿着公司的工资，让我感到的是公司对我们的宽容对我们的激励，在我最艰难的时候没有因为我没出成绩而驱逐我，反而能够一直激励我，这样的公司值得我用一生去回报，愿意一直飞公司奉献，为了完成自己对公司的报答，也为了让自己良心过的去，每天工作我都坚持努力，不求最快，但求更好，当然我不可能一时就做好，我虽然不是公司最差的人，但也不是优秀的人，排在我前面的同时很多，所以我需要做好还需要努力。

在公司在我前面的同事都成为了我超越的目标，我会给自己压力给自己动力，因为如果不逼自己，没有破釜沉舟的勇气有如何能够做好工作，又如何获得公司的认可呢？公司给予我的已经够多了我要为公司创造价值我要为公司贡献自己一份力量，不在乎有多困难但我一定要用自己的努力去做好自己的任务，光汲取而不付出，这只会畸形成长，公司也需要发展我依托公司而存在，因为有公司我才能够一直存在下去，如果公司因为我们不能贡献力量而停止不前，同样我们也会受到影响，我已经与公司成为了一个荣辱共同体，既然成为了公司的一员当然盼望着公司更加繁荣昌盛了，但是公司想要繁荣昌盛，我们这些员工的努力是一定的，做好自己的工作给公司满意的回复才能不断发展。

在工作中注意细节，掌握分寸，不急不躁是一个人比要的操守，也是我们工作的素质，我在工作中就这样要求自己，虽然现在提升有限但是工作是一个持之以恒的过程，想要做好就要把握分错，做好细节，小问题也容易犯大错，一时的疏忽也容易引起连锁反应，我常常用高度的危急意识来要求自己，来告诫自己，告诉自己不要盲目也不要过于乐观，时刻告诫自己小心小心在小心，尽量少犯错，尽量让自己有更好的成长，成为公司的柱石，个公司打下一个牢固的基础，让公司可以有一个更好的发展环境，让公司有一个更好的成长空间。

每天来到公司都事先做好工作准备让自己有准备工作，不迟到也不早退成为了日常习惯我也一直都坚持着，也一直这样要求自己，因为我相信公司需要的就只这样的人，给自己一份约束，让自己有一个好的开始这是成长的需要，也是我工作的需要，一个员工就要对公司负责，对自己负责，做是就要做好，不去违背禁令，给公司带来价值。

**员工在企业工作总结范文6**

工作数月来，在院领导和科室主任护士长的言传身教、关心培养下，在同事的支持帮助、密切配合下，我不断加强思想政治学习，对工作精益求精，圆满地完成了自己所承担的各项工作任务，个人思想政治素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，现将工作和学习情况总结如下：

>一、政治思想方面

坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念，适应新的护理模式，社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务病人奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为病人服务。

>二、增强法律意识

认真学习法律法规，让我意识到，法律制度的日益完善，法制观念的不断增强，依法办事、依法维护自身的合法权益已成为人们的共识。现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对医疗护理服务提出更高、更新的需求，这就要求我丰富法律知识，增强安全保护意识，使护理人员懂法、用法，依法减少医疗事故的发生。

>三、工作学习方面

在工作中，严格遵守医院和科室的各项规章制度，严格执行查对制度及护理操作规程，落实制度，减少差错事故的发生，严格执行无菌操作，贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，文明礼貌服务，坚持文明用语，落实到工作中的每个岗位，工作时间仪表端庄、着装整洁、礼貌待患、态度和蔼、语言规范。对年轻护士认真传、帮、带，做好护师职责，努力提高护理病历书写质量及护理表格合格率;对出现的缺点、差错，认真总结、分析、查找工作隐患，防患于未然。

在工作过程中，我深深感到自身不足，对于各种传染病知识了解很少，明显感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性。一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，广泛汲取各种“营养”;二是向周围的同事学习，始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，主动向同事请教，参加医院和科室组织的各种传染病知识学习班;三是在实践中学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

我时刻提醒自己，要不断加强自身思想道德的修养和人格品质的锻炼，增强奉献意识，把无私忘我做为人格修养的重点。不受社会上一些不良风气的影响，从一点一滴的小事做起;工作中严以律己，忠于职守，防微杜渐，牢固树立全心全意为病人服务的宗旨。

以上是我在医院工作的总结，这些天来深刻感受到医院的积极向上的朝气，对未来充满信心，愿意为\_\_医院贡献自己一份微薄的力量!

**员工在企业工作总结范文7**

时光似箭，岁月如梭，转眼进入公司已经有将近半年的时间，在公司领导的强有力的领导以及关心支持下，个人在上半年取得了不小的进步。现总结如下。

>一、上半年工作情况

为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度进行了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，更快更好地完成工作任务。

作为设计师助理，我的职责是帮助设计师完成谈单过程中的各种图纸及文档，为设计师签单做好充分准备。经过一段时期的磨合，我逐渐知道自己该如何去做并做好手头工作，在设计师的指导带领下，不仅懂得了许多专业方面的知识，也懂得了许多做人处事的道理。

>二、存在的不足以及改进措施

回想自己在公司将近半年的工作，工作量并不是很大，闪光点几乎是不存在，许多工作还有不尽如意之处，在工作的过程中，由于专业知识不够扎实，又存在一定惰性，遇事考虑不够周全、不够细致，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的工作效能。

在工作过程中，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，领导不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

作为一个现代化人才，他应该是一专多能的，这样的人才才符合时代以及公司的需求。自己的专业面狭窄，对其它专业的基本认识都没有，这都限制了自身的发展。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一专多能的复合型人才。

>三、下半年目标计划

加强自身学习，结合实际，多从细节考虑，认真做好本职工作，积极配合同事工作项目。继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己考勤工作的理论依据，结合实际更好的开展考勤工作。积极向同事学习，虚心请教，并以实践带动学习，全方位提高自己的工作能力。克服自己本身存在的诸多缺点，加强学习，为公司的发展壮大贡献自己的绵薄之力。

**员工在企业工作总结范文8**

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

记得刚进公司的那会，不明白自己该干什么，师父交代的活儿干完了就不明白干啥了，脑子一片空白。每一天下线、压端子、分线，原先这就是工作。心里很不是滋味，校园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，却是件十分不容易的事。

于是，我慢慢的调整好自己的心态去重新审视这个小群众，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，最平凡的岗位也能够做出最不平凡的业绩。

我将这一年的工作收获总结如下：

>一、诚信敬业

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。

>二、学无止境

职业生涯是学生生涯的一种延续。进入社会的这个大群众后，我仍发现自己在许多方面的知识缺乏。三人行则必有我师，原先社会这个大群众是如此的粉彩多呈，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。

>三、处事为人

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，永久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，务必与他人一道工作并得到别人的合作。

这个过程，除了技术，便是处事为人的潜力，不是狡诈，是尊重聆听，真心换真心的过程。我们的群众和谐融洽，我们的工作氛围简单，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，更加清楚的明白自己的优势与不足，也下定决心去学习职业生涯中必备的更多的潜力和技巧，我会在此基础上不断的调整学习。

新的一年即将开始，相信，在未来的工作之路道路上有全新的收获和精彩，加油！

**员工在企业工作总结范文9**

一年来，协会在市林业局和民政局的指导下，依据\_\_\_\_市苗木花卉协会章程，紧紧围绕为苗木花卉产业发展服务、为苗农花农服务这个中心，充分发挥协会的桥梁纽带作用，扎扎实实地开展工作，为苗木花卉产业发展做出了应有的贡献。

一、广泛开展调查，摸清产业发展现状。

协会成立之初，就把苗木花卉产业发展现状调查作为协会工作的重点。\_\_年12月召开专门会议进行安排部署，并争取到政府专项经费支持，参加调查人员达200余人，经过半年时间的实地踏勘、调查访问、汇总上图，已详细查明\_\_\_\_市苗木花卉产业发展现状和资源条件，为理清下一步加快产业发展的思路，制定科学的产业发展战略和发展目标，打下了坚实的基础，也为为政府决策提供了可靠的依据。据统计，全市苗木花卉种植面积169266亩，其中苗木166289亩，花卉1955亩，草坪与地被植物1022亩。苗农花农17200户、59000人。全市有苗木花卉企业1200家，其中经营鲜切花的花店有700家，经营盆花的企业400家，苗木种植面积在100亩以上、花卉种植面积在15亩以上的苗木花卉生产企业约100家。全市用于生产苗木花卉的温室、大棚共有64处、316271平方米，其中高档温室11处、67600平方米，一般温室16处、61451平方米，钢架大棚37处、187220平方米。\_\_年全市销售苗木44500万株，盆花1569万盆，鲜切花8500支，草坪88万平方米，年销售额达79440万元。另外，全市花卉租摆营业额约1200万元，园林养护收入约3000万元。

二、办好《\_\_\_\_花木》，建立信息交流平台。

从协会成立开始，《\_\_\_\_花木》每月一期，现在已出刊14期，7000余份。《\_\_\_\_花木》以传播信息、交流经验、指导生产、促进合作、宣传企业为主要内容，立足\_\_\_\_，面向苗木花卉生产经营企业和相关单位。协会会员人手一份，还交流到兄弟市和盛市有关部门。《\_\_\_\_花木》注重刊物的实用性、时效性和指导性，安排有《消息》、《经验》、《技术》、《调查报告》、《》、《规划》、《市撤、《行情》、《企业》等拦目，通过宣传有关政策法规和政府产业导向，报道市场供求信息，介绍新品种、新技术的最新动态，推介企业、产品，真正把《\_\_\_\_花木》办成企业、苗农花农连接行业相关服务团体、政府之间的纽带。《\_\_\_\_花木》已成为协会为会员服务的主要载体。由于《\_\_\_\_花木》贴近会员，深受大家的好评，也受到省林业厅和兄弟市林业局的广泛赞誉，不少会员把每一期《\_\_\_\_花木》都收集珍藏起来。

三、编制产业发展规划，研究发展思路，当好政府助手。

在产业发展现状调查的基础上，我们组织各方面的专家，研究发展思路，编制\_\_\_\_市苗木花卉产业发展“\_\_”规划。目前，规划已组织一次大会讨论和一次小范围讨论，广泛征求各方面意见，三易其稿，准备再作进一步修改，然后正式提交专家论证。

四、组织评选明星企业。

为了突出宣传我市苗木产业，宣传推荐我市苗木花卉产业中的优秀企业，协会和\_\_\_\_市林业局一起，下达了《关于开展苗木花卉明星企业评选申报工作的通知》，对明星企业的条件、申报评选办法进行规定，经过企业自主申报、县区初癣专家评审、社会公示，评选出70家企业为“\_\_\_\_市苗木花卉明星企业”，召开轰轰烈烈的明星企业表彰大会，授予明星企业“\_\_\_\_市苗木花卉明星企业”铜牌，并编佣\_\_\_\_市苗木花卉明星企业》画册。这项工作受到广泛好评，取得了意想不到的积极作用。

**员工在企业工作总结范文10**

第一，严以律己，宽以待人。

刚来公司的时候，我是个愤青，脑子里都是批判性思维。我想涉足很多事情，遇到很多不喜欢的人就要举杠。在公司努力了一段时间后，我改变了自己的坏习惯，开始用“严以律己，宽以待人”这八个字要求自己，看似每个人都能做到，但任何人都很难做到。效果很好。这八个字让我这两年的工作越来越顺利，不再和人有争执，不知道怎么处理事情。可以说这八个字是我这两年工作的原则，也正是抓住了这个原则，我的工作才有了成就，人生才有了收获。

第二，用对方法，脚踏实地做事。

无论是十几岁的时候，还是现在当经理的时候，除了“严于律己，宽以待人”的基本原则之外，我做了很多工作，做得很好，应该算是“用对了方法，脚踏实地做事”我是一个很踏实的人，领导和同事都很了解。踏实的人做事稳重是肯定的。但是，一个脚踏实地的人，如果不懂得用灵活的方法做事，很容易陷入“固执”的行列。还好我不踏实，也不笨。在这两年的工作中，我一直注重做事的方法，运用正确的方法，循序渐进。

第三，用对人才，合作创收。

后期升任经理后，除了用对方法，实事求是的做事，还在思考怎么用对人。我觉得我的每一个同事都很优秀，各有各的优点。在我们的工作中，如何把他们用在自己的好岗位上是我的主要工作。这两年工作做得不错，算是用对人才了。通过和谐的合作，公司创造了最高的价值，带来了最丰厚的回报。

**员工在企业工作总结范文11**

自20xx年xx月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了20xx年。转眼间来到xx地产集团这个集体已经近一年了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了xx项目的销售工作，加入到充满热情的销售团队中，品味先进、人性化的公司文化。回顾这段难忘的工作历程，为了在新的一年当中更好的投入到这充满激情的工作当中，对过去的一年做如下总结：

>1.工作中还有很多不足，还要不断的向同事们学习和借鉴不足。

首先，作为一名20xx年入职的的公司新人，而且对xx的房地产市场有着诸多的不了解。面对新的环境、新的项目，尤其对xx项目非常陌生，从入职至今，一年时间里，边学习公司、集体以及同事们的经验，边自己摸索适合自己的销售方案，很多地方还存在或多或少的欠缺和不足，还需要更好的学习与自己完善。

其次，加入这个团结进步的集体时间尚短，很多优秀的企业文化，丰富的企业底蕴，还没有更好的理解和融通，这需要我在今后的团队生活中，更好的体会和把握，丰富自己的知识，武装自己的思想，将这个团队优秀的企业文化更好的发挥和利用在今后的销售工作当中。

>2.热忱的集体、激情的团队，成就了对于我自己的自己超越。

从入职到20xx年年末，我共销售出住宅xx套，总销售xx万元，占总销售套数的xx%，并取得过其中xx个月的月度销售冠军。但作为具有xx年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，希望在20xx年度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自己价值。

>3.强大的集团企业作为后盾，带给我更多的信心与热情夸公司。

>年的销售工作情况。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。xx月的成功开盘，使我们xx成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。xx期的项目全部销售，给我们xx期增加了很多信心，xx期的成功销售就给我们推向了又一个高峰别墅。

在近xx个月的其它项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不同程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，而且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。通过这些了解，结合xx高端项目产品越来也多的现状，让我更深刻的认识到xx土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

>年的挑战。

在20xx年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合xx的整个市场，压力依然很大。

第一，同比xx同档别墅项目，我们的价格优势并不明显。

第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有一定的劣势。

第三，而且同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加一定的压力。

虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年中一定会有新的突破，新的气象，一定能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**员工在企业工作总结范文12**

XX年即将过去，我作为安环部的一名员工，在公司领导的带领下，围绕着管理制度的建立健全，工程项目的申报审批等工作要点，较好地完成了公司所交付的各项工作任务，个人的工作技能也有了明显的提高。

>一、XX年主要工作内容如下：

1、理顺安评、环评办事程序，推进安评、环换手续办理进程。

我在安环部主要负责安评、环评手续办理相关工作，由于安环部门成立不久，开发区的.相关工作部门也是刚刚成立，很多工作都没人涉及过，所以首先面临的工作是如何理顺工作程序。在公司领导的带领下，我们勤走、多问，通过对政府下发文件及相关部门的办事程序的认真学习，一步一步的摸索出并总结了一套办理相关手续的工作程序，方便了今后的工作、提高了工作质量。目前，安评、环评工作都有了较大的进展。

2、认真学习上级下发文件，协助建立健全公司安全、环保制度。

按相关部门要求，今年公司开始加快了厂区管理制度的建立、健全工作，很多安全、环保相关的规定都是根据领导授意，结合厂区实际情况总结制定的。这些制度的制定不仅满足了上级部门的检查要求，也方便了我们公司的管理。

3、按时完成上级领导布置的检查、整改相关工作

由于公司的属于新建企业，各职能部门对公司的检查和管理比较严格。在过去的一年里，我在公司领导的指导下完成了上级各部门对企业制度、项目手续等方面的检查工作。对上级部门下达的整改意见，我主动督促整改落实情况，组织人员学习培训，提高员工安全意识，对违反安全规定的人或事给予纠正，通过隐患整改，有效的保障了安全生产工作的顺利进行。

4、负责对安全、环保等职能部门下发文件的接收、整理、保管工作

5、组建了公司电脑办公网络，完成电脑维护及电脑制图等工作

由于个人爱好，我在大学时自学了cad制图软件，参加工作后所从事的工作又一直都和电脑有关，所以慢慢掌握了一定的电脑维护相关知识。XX年由于办公需要，公司先后购进了多台电脑，当时公司中懂电脑的人不多，我利用自己掌握的知识完成了电脑网络的架设和日常维护工作，安环评工作及厂区设计、车间设计工作中用到的cad制图工作大都由我来完成。

6、理顺人事部门工作程序，完成公司人事电子档案的初期建档工作

XX年上半年，公司人员还不齐整，我兼管理人事部门的工作，为了便于管理，我努力学习相关知识，从网上搜集资料，并找到了一套免费的人事管理软件，建立了人事电子档案，使人事管理程序化、秩序化，基本理顺了人事管理工作程序。

>二、存在不足

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，组织、沟通能力上还略有欠缺，和有经验的同事比较还有一定差距，二是涉及工作多样复杂，需要时间学习，三是工作中不够大胆，要在不断的学习过程中改变工作方法，不断创新完善。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。

>三、明年工作计划

1、认真学习，努力提高自身素质及工作能力，尽职、尽责、尽快地完成安、环部的本职工作。

2、发扬吃苦耐劳精神。不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种环境，在复杂的工作中磨练意志，增长才干。

3、发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，在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和踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立良好的形象。

4、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，配合部门领导完成公司下达的任务。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

**员工在企业工作总结范文13**

回顾20xx年在领导和上级主管领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮忙下，我经过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

>一、思想上

进取参加政治学习，关心国家大事，遵守局里的各项规章制度，政治上要求提高，具有较高的政治觉悟。工作上，本人能忠于职守，严于律已，工作勤恳，遵守局里的各项规章制度，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在贴合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作。学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。我从没有满足于现状，不但掌握和提高了金融知识，也有了必须的理论水平，并经过了邮政营销员的考试。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的业务知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

>二、今年取得成绩

在做好本职工作的基础上，以高度的标准严格要求自我，自觉学习业务知识，参加岗位培训、考试，不断提高自身素质。

>三、存在的主要问题

一是学习不够。新情景新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，应对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自我政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

针对以上问题，我今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对业务的熟悉，不能代替对提高个人素养更高层次的追求，必须经过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的本事。

二是增强大局观念，努力克服自我的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，进取配合领导、同事们把工作做得更好。

三是除了要加强自我的理论素质和专业水平外，作为邮政员工，我更要不断加强自我的邮政业务技能水平，这样才能在各项工作中得心应手，高效的完成工作任务。

在今后的工作中，我将努力把自我培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立本事、充满朝气、富有梦想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自我对邮政事业的活力和热情，为我热爱的邮局继续奉献我的热血、智慧和青春。

**员工在企业工作总结范文14**

崭新的六月要到了，似乎我还停留在五月份的回忆中，又是面临着新的一个月，五月过得很快，每次到了新的一个月的时候我就对自己的工作充

满着信心，虽然计划赶不上变化，尽管自己每次很有信心，在工作中总是会遇到一下出人意料的事情，可是我又觉得很满足，很有收获，如果什么事情都在自己的意料之中那反而没有成就感，幼儿园是一个充满童真的地方，到处都是天真烂漫的孩子，五月的工作立刻就要结束，于我来说六月是充满未知的，此刻也该为六月的工作计划一番：

>一、管理方面

幼儿园的管理是很困难的，有了前几个月的分析，在六月份中我觉得在这方面还是要加大力度，第一个就是孩子们的上课进取性，总的来说大班跟中班的情景是好的，毕竟经过了那么久的适应，对于上课孩子们还是有必须的进取性，教师的威严还是有用的，主要就是小班，管理起来很困难，每一届的小班都是一个难题，各种困扰我们的问题，几乎都发生在下班，在六月份的工作中，就是要做好这一块坚决落实到每一个孩子，让每一个孩子能够适应下来，跟每一个孩子的家长要坚持联系，有什么问题要保证能够第一时间联系到家长，这样对于我们的工作还是有必须的作用的。

培养孩子的自觉性，在这个年纪每个孩子都是自制力不高的，自觉性很重要，这也是一向以来的工作任务之一，每个培养好孩子的自觉性，对于孩子的成长也是至关重要，可是也不容易做到这一点，仅有在慢慢的积累才有效果，再一个就是孩子们的独立本事，家长也是十分重视这一点，在培养孩子的`独立性这方面要大力的投入进去，要保证每次隔一段时间孩子就会有显著的变化，这个很重要，保证每个孩子都能够有变化。

>二、安全方面

安全是个前提，孩子们的安全问题是首要，虽然我园没有什么危险的设施，可是每个月都要进行一个危险物品的排查，孩子是脆弱的，园内一切有安全的隐患的东西都要及时的排除，按去哪的工作做到绝对的细致，特备是上下学必须落实到每一个学生，在放学的时候确定是家长来接，才放人，坚决不放松警惕，对于每一个孩子都要负责到底，每个月还会开展一个安全知识的活动，让孩子们了解一些基本的安全常识，做到及时的预防，确定每一个孩子都能听懂。

六月份的工作依然是任重道远的，在接下来的工作中，关于我园的一些有待加强的问题，还是要及时的纠正，改善，给孩子一个绝对健康，安全，有保障的环境。

**员工在企业工作总结范文15**

春去秋来，一年又在忙碌中流逝的只剩下尾巴。回顾这一年，对我个人而言是一个全面提高的过程，但每当夜深人静时，三省吾身，总感觉自己离目标还差的太远。结合自身实际情况，现将这一年来的工作、生活总结如下：

>一、20xx年工作情况

1、工作的系统性和规范化

在公司领导的带领下，经过大家的共同努力，“潍坊联兴新材料科技股份有限公司一期节能改造”工程圆满完成，在生产运行中达到了预期的效果。从工程起始阶段，领导就严格要求，特别体现在工程的规范化和系统性方面，具体可以表现为：

（1）设备、材料供应商及施工队伍的确定；

（3）施工人员的现场管理；

（4）改造前后现场照片、影像资料的留存；

（5）竣工后工程量、结算的确认等。

虽然一开始还有些不适应，但随着项目的进展，工程内容逐渐增多，领导严格要求的优越性就显现出来了。如在多次的材料整理过程中，对整个系统及运行流程更加熟悉了解，设备、材料的使用及存储情况一目了然，资料齐全方便工程交接及后期查阅。以前为了尽快熟悉并融入到工作中来，也从网上查阅了大量的相关资料，但毕竟很多东西都只是纸面上的，要与实际工作结合起来还是有一定难度的。而借助本工程，公司领导和同事言传身教，把自己的工作经验教给我，让我少走了许多弯路。

2、工作的灵活性和变通性

技术人员由于大部分时间都在和冷冰冰的数字、图纸打交道，时间久了与人交往的能力就会下降，工作中有时候也会比较较真。通过今年的几次出差，不仅开阔了眼界，接触到新颖的生产工艺和先进技术，更主要的是从领导身上学到了与人交流、谈判的技巧，处理工作中遇到的问题的方法，这些都是从书本上无法学到的，也是我迫切需要提高的。

3、知识的扩充和深化

虽然从事本专业已经接近两年，但在工作中还是经常碰到闻所未闻的知识点，很多设备也是第一次听说，在本专业方面也更是感觉“仰之弥高，钻之弥坚”，让我切实感到知识面的狭窄和专业知识深度之浅薄，我们公司有多位技术型领导，在今后的日子里还应该多多向他们请教，闲暇时候多学习、多钻研，扩充自己的知识面，提高自己的专业水平。

4、存在的不足

虽然已近而立之年，但总感觉自己有时候做事欠缺考虑，很多事情没有考虑后果和影响，全凭一腔热血。再者，感觉今年荒废的时间比较多，能够静下心来钻研专业的次数太少，缺少了当年的激情和拼搏。

>二、20xx年工作计划

1、积极协助领导，把公司对外开展的项目做好，对工程前、中、后的各个阶段的工作认真把关。

2、深入学习、研究本专业的相关知识，拓展知识面，了解有关的最新知识，和大家共同努力，争取公司能有新的技术突破。

3、在以后的工作中，做到规范化,如文档整理、归档方面，要做到细致认真有调理；设备、材料的出入库要有明确的登记记录。

>三、个人建议

1、明确“节能服务公司”的优势和技术专长，有的放矢的进行项目推广和节能改造。

2、明确每个人负责的职责范围，避免工作的遗漏和重复。

在此，我由衷的感谢公司给我这样一个工作的机会和发展的平台。新的一年里，我会以崭新的姿态和饱满的热情迎接新的工作，与各位同事携手并进，共同推动公司新项目的顺利开展！

**员工在企业工作总结范文16**

不知不觉在这个酒店已经做了有一年时间，从刚开始对前台一无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，更离不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，工作班次分为早班、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。

>一、加强业务培训，提高自身素质

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。

>二、加强我的销售意识和销售技巧，提高入住率

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。

>三、注重各部门之间的协调工作

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。

>四、考虑如何弥补同事及部门工作的失误，保证客人及时结帐，令客人满意

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！xx的兄弟姐妹们，为了我们的明天而努力吧！

**员工在企业工作总结范文17**

时光荏苒，转眼20xx年过去了，回顾一年的工作感受很多，收获很多。其中也包含了各级领导的培养，教育和同事的帮助，关心，也包涵了自己的辛勤耕耘和不懈努力的辛酸。一年来，自己始终坚持勤恳做事，诚恳做人的原则，坚持做事不贪大，得失不计小，认真履行自己的本职工作。从外网管理站到工程项目部，无论做什么样的工作都坚持执行公司安排的任务，可以说20xx年是公司推进改革，拓展市场，持续发展的关键年。现对过去一年的工作总结如下：

在20xx年里，我自觉加强学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法。一方面，干中学，学中干。不断掌握方法积累经验。我注重以工作动力为牵引，依托工作岗位，学习提高，通过观察，摸索，查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面问书本，问同事，不断进步逐渐摸清工作中的基本情况，找到切入点，把握住工作重点和难点。x到x月份我在第一管理站工作，负责对苑等x多万平方米的供热任务，我们全站人员不负领导期望，圆满完成20xx的供热任务和各项经济指标，并积极配合收费人员收费，收费率达到xx%以上。x月份我调入工程项目部工作，项目部刚开展工作时，在x经理、x经理的带领下我们十四个员工团结一心，在集团公司领导的精心指导下。我们既是一个团队又有各自的分工，我的职责主要是负责换热站的建设，换热站x座，安装了xx台换热机组，离子交换器x组，供热面积可达到xx万平方米。工程部所有员工顶酷暑，站雨夜，坚守工作一线每天工作x多个小时。勤勤恳恳、任劳任怨，没有任何怨言。

由于我们的供热工程工序比较复杂，繁琐，地下障碍物比较多。经常加班加点，比如；xxx小区二级网比较复杂，在供暖开始是发现供回水管道接反，为了不影响供热时间，我带领等x名民工奋战x小时，我们的眼睛被电焊光刺激的通红，眼睛无法睁开，但还是坚决完成任务，及时给用户送去温暖。这样的工作还有很多很多。回顾过去的一年，完成了一些工作，取得了一些成绩，总结下来有以下几方面的经验和收获。

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（四）要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策！总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

（一）积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系。

（二）加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。

（三）加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在xx集团公司的正确领导下，公司发展的会更美好！

**员工在企业工作总结范文18**

20xx年，我部门认真贯彻落实上级领导的指示精神和具体要求，继续发扬创业时的艰苦奋斗精神、强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量、开源节流、增收节支、大胆的开拓从而取得了良好成绩。

作为刚踏入社会的我，深知自己要学的东西有很多很多，而对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。

在工作中，虽然我只是充当一名普通而重要的收银员的角色。在这段时间的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面队每一天。因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。

>一、xx公司经营概况

今年我部门紧紧围绕“规范管理，塑造形象、强力营销、增创效益”的工作指导方针、以市场为向导，树立“三种意识”即全员营销意识、全方位成本意思、全过程质量意识：实行“三化”即程序化、规范化、数字化管理，经过酒店全体员工的共同努力，取得了较好的成绩。以下是我这一年工作的总结

>二、xx工作总结

(1)安全创稳定。酒店通过制定“安全第一、质量为主”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。

(2)实施了品牌管理，酒店主抓八大工作。

1、以效益为目标，抓好销售工作

2、以改革为动力，抓好餐饮工作

3、以客户为重点，抓好物业工作4、以质量为前提，抓好客房工作5、以“六防”为内容，抓好安保工作6、以降耗为核心，抓好维保工作7、以精干为原则，抓好人事工作8、以“准则”为参照，抓好培训工作

(3)员工是酒店的主导。

1、为全面了解掌握我酒店的市场态势，组织多次营销会议，结合目前客户来酒店的消费情况，进行调查，分析客户的消费档次，建立abc客户，做到全程跟踪服务注意服务形象和仪表，热情周到，最大限度的满足客户的要求。我们在管理费上严格控制。行政人员多是身兼数职。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则。采取一切措施避免不必要的开支。

2在饭店的任何一个角落都是彬彬有礼的服务人员，规范的操作、职业的微笑、谦恭的神态，让客人无时无刻不受着礼仪文化的熏陶。处于社会中的个人永远都在受着周边人的影响，所谓人以群分，礼仪文化不仅使饭店人素质提高，也在有益地影响着客人，提升着整个社会的素质与涵养。

3、应该改变传统的对待员工的态度。人是管理中的主体，这是所有的管理者都小、应该把握住的。管理中的上下级关系只是一种劳动的分工，不是一种统治与被统治的关系;相反，现代管理理念告诉我们：管理是一种特殊的服务，管理者只有做好对下级的服务，帮助下级在工作中作出优异的成绩，管理者自己才会拥有管理的业绩。

>三、归纳

酒店缺少一种能够凝聚人心的精神性的酒店文化。一个民族有它自己的民族文化，一个酒店同样也需要有它自己的酒店文化。酒店文化的建设不是可有可无的，而是酒店生存发展所必需的。当酒店面临各种各样的挑战时，又需要酒店中所有的人能够群策群力，团结一致，共度难关。

xx即将成为过去，而过去的成功与失败都已成为过去式，我们都不应该以他们来炫耀或为此而悲伤，而应该调整好自己的心态去迎接未来的挑战，面队即将来临的难题。人生中有许多要学的知识，我们现在学到的还远远不足，那么就更应该准备好下一阶段的实习，有目标的出发，努力的付出就会有收获，撒下了种子，我们还要有勤劳的栽培与耕耘，那样我们才会有大丰收

以上是为我此次工作的一些感受和想法，作为一种感受，它可能有很多的主观的痕迹，不过只有员工才能真正体会到这种感受，因此，希望管理者在做出决策前，除了站在酒店的利益考虑的同时能多为员工考虑，只有这样的决策才能得到更多员工的支持。最后，感谢酒店能提供这样的工作机会，感谢领导的帮助，在此祝愿酒店能够越办越好，一年比一年赚的多。临汾虽然有很多强势的酒店，但是除了我们没有能够超越他们。

**员工在企业工作总结范文19**

市区乡镇营业部自\_\_\_年成立以来，经过近两年来的探索和发展，在市公司的正确领导下，和各部门的大力配合下，以“追求客户满意服务”为宗旨，秉承移动公司“沟通从心开始”的服务理念，以的业务和优质的服务在帮助乡镇用户实现顺畅沟通上，通过全员的共同努力取得了一定的成果，回顾20\_\_\_年的工作情况，总结如下：

一、市场状况

截止十月份，累计放号张，低端机累计销售1567台，办理的业务量分均800笔/月，市区乡镇营业部自办厅累计净增用户四千户，乡镇所属区域净增用户数达三万户，每月营收资金从最初的五十万上升到现在一百万元，建设村级网点113个。

二、市场营销方面

农村市场不同与城市市场，在城市市场相对饱和的情况下，如何开拓农村市场？将是我们所面对的难题。乡镇营业部首当其冲，除了配合公司开展的营销活动之外，根据当地情况和地域差异，结合自身的特点开展了一系列富有特色营销活动，也取得了一定的效果。如在所有乡镇开展区域市场营销的同时，我们针对个别竞争对手市场占有较高的乡镇，分别在大龙山营业部和杨桥营业部针对性的开展了竞争对手的反抢活动，效果显着。其次，根据当地的自身特点，我们在xxx营业部开展了以“龙舟竞技迎奥运移动传情庆端午”为主题的营销活动。另外，围绕建设新农村，加快新农村的信息化进程的工作，在今年9月份成功完成“手机村”的建设任务。

一系列的营销活动，极大提升了移动品牌在乡镇的知名度和影响力，地方关系的维护也得到了很好的发展。通过这些活动的开展不仅拉近了与客户的距离，加大了信息化产品的推广力度，同时也锻炼了乡镇营业部自身的能力，在不断的探索中，充分调动了乡镇营业部人员积极性，拓展了市场，增强了乡镇营业部的竞争力。

三、在业务服务方面

从一名新员工成长成一名乡镇的老员工，这一路走来有太多的不易。尽管和市区的老员工相比我们还存在一定的差距，但通过不断的学习和业务上的不断的磨炼，努力的将差距缩小。市区营业部也组织了多次各类业务、服务的培训，乡镇营业部的服务规范水平得到了很大的提高，通过今年的业务技能大赛，提高了乡镇营业部的主动学习的积极性。学习的同时加强经验交流，组织乡镇员工到其他营业部进行交流、学习，进行对比。通过交流、学习发现自身的不足，促进业务、服务水平的不断提高，助于乡镇整体水平的提升。

四、存在的不足

首先，在多运营商竞争的环境下，社会渠道将成为多方争夺的稀缺资源。为实施社会渠道的有效管理。今年3月份，乡镇代办渠道实行属地化管理。由于第一次接管区域内代办渠道，对代办渠道运营管理工作了解不透彻，出现了资金归集不及时、业务服务支撑不到位、业务服务培训不落实等问题。

其次，新业务营销工作推广力度不够。虽然农村市场对新业务的需求比起城市，还存在较大差距，但在新业务的营销中最重要的环节就是推广，就是吸引用户的注意，使用户对新业务有所认知、了解，产生好感，让用户乐于接受向他们所提供的一切，从而达到促进有效销售的目的。

最后，在乡镇营业部的发展过程中，取得了一些成绩，也同时暴露出一些不足和劣势。就整体而言，乡镇员工的业务知识能力和服务规范水平较市区还有些差距，基础管理方面略显薄弱，部分乡镇员工的主观能动性和工作热情不够，自我学习的意识不强，在市场开发、队伍建设、管理工作等方面仍显不足和欠缺。

乡镇营业部在认清形势的同时自我加压，加快发展，抓好最后二个月的市场开拓，争取全面完成全年各项工作任务，同时为来年的工作打下良好的基础。

五、20\_\_\_的工作思路与工作设想

（1）继续在市公司的领导下，团结调动全体员工的积极性，努力完成公司下达的各项指标。

（2）将开发农村市场为重中之重。进一步加强各项业务的发展，开发农村市场是我们坚定的信心，把各乡镇营业厅做为农村市场的发展中心，做好全方位服务，顺利完成各项任务。既要在把握好现有渠道、市场和客户的同时，还要充分发挥公司的政策、资源等优势作用。及时了解竞争对手的信息动态，快速反应，多部连动，要牢牢的把握住农村市场，把主控权掌握在自己手中。

（3）加强营销能力的培训和营销能力的提升，发展巩固现有市场，提高新业务收入占比。新业务的推广应抓住以下三点：从用户的感受出发寻求业务诉求点；通过亲身体验，传达给用户使用户对抽象的新业务产生鲜活感，可以看到且伸手可及；善于借势加强推广效果。以点带面，加大“关系营销”、“亲情营销”。

（4）加强自办厅、代办渠道的管理和村级服务点的服务和延伸工作，以及地方关系的维系工作，加强市场掌控力。搭建企业信息化平台，争取在集团业务上有一个纵深的发展和新的突破。分析各村级服点的业务发展，对业务量较小和无业务量的村级服务点予以更换，充分挖掘有能力的村级代办人员，完善村级渠道的延伸。对于业务量发展较大且愿意转为专营厅的服务点升格为专营厅，提高忠诚度，以应对即将到来的激烈竞争。加深与地方关系的沟通和交流，与各村委，各乡镇农委，乡政府，养殖协会，当地的龙头企业的关系进一步巩固和发展，倾力服务，利用集团V网和村级V网的优势。也为今后的发展打下良好的基础。

（5）加强员工培训，加强服务意识、服务水平、业务能力的培训和应用，提高管理水平，积极探索求新，进一步提升乡镇营业部主任各方面的能力，尤其是综合素质，工作能力。努力打造一流服务团队。

随着电信业“三足鼎立”的形成和3G时代的到来，20\_\_\_年将是一个不平凡的一年，既充满机遇也面临挑战，市区各乡镇营业部正厉兵秣马，振翮高飞！

>更多关于公司员工工作总结范文的内容推荐

**员工在企业工作总结范文20**

时光飞逝，转眼间今年已过去一半，在上半年的时间里，我作为公司的行政服务人员，围绕公司的经营发展目标，立足本职、突出重点、狠抓落实、认认真真完成各项工作，取得了一定的成绩。现将上半年工作情况总结如下：

>一、加强理论学习，提升思想觉悟

我是一个热爱学习的人，认为在高速发展的时代里，不学习进步就更不上时代的脚步。行政工作虽难度不大，但多数都很繁琐，要做到面面俱到还是很不容易的。因此，需要我以高度的责任心和较强的工作能力才能做好各项行政工作。思想是行动的先导。因此，要想干好工作，首先要端正思想态度。把提高思想觉悟作为一种责任，更是一种境界。我坚持利用空余时间学习理论知识，不断武装自己的头脑，用先进的思想理念指导工作的开展。同时，我还注重理论和实践的结合，探索新的工作方式方法，不断提高自身的综合素质。

>二、爱岗敬业，甘于奉献

作为一名行政服务人员，我坚信“把简单的事做好就是不简单，把平凡的事做好就是不平凡。”事无巨细，我都以严谨、认真、负责的态度做好每件工作。遇到难题，我始终坚持向同事请教，借鉴他们的工作经验，自己想方设法解决。不断在工作中学习，积累，也形成了一套行之有效的工作方法。

除了做好日常的行政工作外，我这半年主要的工作包括员工食堂协调管理和公司一周年活动以及其它重要的会议会务工作。其中，员工食堂是\_月份开业的。我为了做好食堂开业的准备工作，无论刮风下雨，还是烈日炎炎，我都不计辛苦，到处奔波。常常加班加点准备材料，终于，用了\_\_天的时间，把卫生证、煤气等事关食堂的各项事项都办理得顺顺当当。现在，我们的食堂已开始正常运转。

另外，上半年我公司的周年庆、董事会、监事会、股东大会等重要会议活动召开前，我都做好了相关的会务保障工作。包括会前准备、会中服务、会后处理等都严格按照上级要求，做好协调处理。

>三、工作中的成长和不足，以及今后的工作设想

在这半年时间里，我在\_\_这个大集体里成长了很多。无论是待人接物，还是做人、做事上能力都有了很大的提升。

但是，我还是能够看到自己的不足。比如，

一是工作经验还有所不足。有时处理问题方式方法有点欠妥。

二是习惯按经验办事，不能解放思想，积极创新，更好地开展工作。

三是行政工作很细琐，个人有时存在急躁情绪和懈怠情绪。

总结过去，展望未来。下半年，我会不断改进上述缺点，继承并发扬优点。不断以严格的要求来约束自己，勇于接受新的挑战，为我们公司的发展贡献力量。

**员工在企业工作总结范文21**

20xx年，在公司领导的正确领导下，在各部门员工的忘我工作和密切配合下，雄帝公司的各项产品取得了较好的市场发展，特别是我们生产部同往年相比取得了量的飞跃。

我作为一名普通的员工，立足本职岗位，认真的履行职责，牢固树立安全生产、效率为先的原则。我认为一个人无论在什么岗位上只有爱岗敬业、乐于奉献，在工作中扎扎实实，任劳任怨，这样才能无愧于自己。虽然我们a线取得了可喜的成绩，但是在我们的工作中还存在着不少的问题，譬如在生产过程中出现的失误，及生产部门环境的治理，这些都需要我们每位员工去提高和完善。

面对20xx年工作任务和生产目标，各项产品的批量生产，可以预料我们生产一线的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识也更高更广，我在此郑重的承诺：我将怀着一颗感恩的心投入到今后的工作之中，依旧发扬吃苦耐劳、不屈不挠的工作精神，团结工友，和谐奋进。在生产、生活中处处向模范带头人看齐，力求高质高效的完成各项生产任务，同时不断克服自己的缺点和不足，成绩在于行动，让我们用行动做见证吧!

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，百尺竿头，更进一步，我坚信所有工作在不同岗位的员工，有着共同的目标，会以强烈的责任感、使命感，饱满的热情投入到这份事业中。

同事们!让我们与公司同荣辱，共患难，忠实的履行自己神圣的职责，勇敢地承担起公司赋予我们的责任。让我们在公司的领导下，团结一心，以更加饱满的热情、旺盛的干劲和务实的作风迎接挑战，共创雄地帝的辉煌。

**员工在企业工作总结范文22**

新一年已经到来了，宣告着这一年工作的结束。在今年一年的工作中，我是有着很多的进步的，但自己也犯了不少的错误，对我的整体成绩还是会有一些影响的。我在这一年中也看到了自己的很多不足，但自己这一年确实是非常的努力的，也有了一些不错的成果，但我也不会因此就为自己感到骄傲，我更应该看到的是自己可进步的空间，在之后努力的学习，让自己能够有更多的进步。同时也要努力的去做到在工作中不要去犯一些不应该的错误。在开始新一年的工作之前也为自己这一年做一个总结。

在这一年的工作中自己是很努力的，领导和同事是都能够看到在这一年中我对待工作的态度的，所以这一年自己也是有了不小的提升的。对于这样的一个结果我是觉得比较的开心的，因为我觉得自己的努力是没有白费的，我是有能力去做好自己的工作的。今年有很长的一段时间自己都没有做出过什么成绩，也看不到自己的进步，在着急的同时也对自己的能力是有一些怀疑的，也逐渐的失去了信心，但好在最后的结果是好的，自己也重新的找回了信心。

今年也是有因为做错了事情被领导批评过的，自己心情和工作的状态是受到了一些影响的。在我自己看来有很多的事情并不全都是我的错的，自己只是对这个事情不太了解，所以才会做错。但领导在批评我的时候是不会听我的解释的，他是觉得我是在我自己的错误寻找逃避惩罚的借口。在这样的时候自己心里确实是有一些失望的，也不想继续认真的工作的，反正错误都是自己的原因。但后来我又觉得不管领导怎么看我，只要我把自己的工作做好了就行了，这样对自己个人的发展也是会有帮助的。

今年自己是有了很多的进步的，但可进步的空间也还是很大的，所以在明年的工作中我是会保持着自己今年这样的一个工作状态，去做好自己每一天的工作。只要自己是把工作做好了的，也不会给领导机会去批评我。同时自己也应该多去反思自己在工作中的表现，找到自己的不足在之后有针对性的去弥补自己的不足。我已经做好了迎接新一年工作的准备了，希望自己明年不管遇到什么样的问题和挫折都能够一直的保持自己认真工作的心态，完成好自己的工作。

**员工在企业工作总结范文23**

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。

**员工在企业工作总结范文24**

今年11月是一个值得纪念的11月。虽然写这份个人工作总结不仅仅是为了纪念，但却是我工作这么久最想写的月度工作总结。我很想记录这个月的工作，就像记录我的成长经历一样。

首先，质的飞跃取决于量的积累

在之前的日子里，我没有那么注重量的积累。虽然我当时还在认真做量的积累，但是我真的没有把量的积累当回事。我一直想追求质量的高度，而忽略了数量的广度。在这一个月里，我终于体会到了积累量的重要性。本来过去没意识到量的积累的重要性，但是没看到这个月质的飞跃所呈现的态度。今年11月份，其实和平常日子比起来并没有两个量，但是因为质量的高飞跃，我很兴奋，甚至老板也看到了我的兴奋。但没有人知道，我对这种兴奋的理解是，质的飞跃取决于量的积累。

第二，数量的积累需要每天更新

除了量的积累，我以为这个月我的工作能看到质的飞跃。也在于我在积累量的过程中，每天一点点更新这个量的质量，每天一点点更新，慢慢变成了质量的变化，在本质上突破了我对量的积累，终于在这个月迎来了质的飞跃。被老板表扬的那一刻，也是我开始肯定自己工作方法的那一刻。以前我一直都是怀疑不确定的。现在我不会允许自己再犹豫了。当我自信地对待我正在做的更新时，我可以看到好的结果！

三、下月工作安排计划

由于这个月已经突破了之前的所有工作，我打算在下个月的工作中继续积累这个工作量，做好这个工作，把质量扩散到日常量，只带一点点魔鬼般的细节。随着时间的推移，我会像这个月的大丰收一样迎接未来的收获！另一个小计划是，我想在接下来的几个月里给其他同事带来一些帮助。改善公司的人际关系是一个方面，帮助大家做得更好，给公司带来更直接的利益是更重要的一个方面。既然在公司上班，我们就是同舟共济的人，给公司带来利益，就是为自己争取利益。这些福利可以提高我们的工资，最重要的是，可以让我们的生活变得更好！

**员工在企业工作总结范文25**

一直在公司负责培训这方面的工作，新员工入职培训是我工作中非常重要的一个环节，从计划、实施到考评、反馈、改善提升，都是我一人完成。看着自己培训出来的很多新员伙伴在两到三个月中快速成长，真的感觉非常欣慰。以下是我对新员工培训心得体会，今天整理出来和大家分享一下。（我这里所说的新员重要是销售人员。）

>一、企业理念的导入

企业的理念对销售队伍的影响是不容忽视，非常重要的。企业倡导什么？排斥什么？立业的宗旨是什么？目标是什么？在很大的程度上影响着员工对其的选择。就如同我们交朋友一样，第一次见面的前三十秒将决定着是否有兴趣在交往下去。我曾在培训中问过很多新员同样的问题：你为什么是选择我们公司？得到的答案中95%以上都是：我感觉公司的文化氛围非常好，我希望在这个团队中能有更多的发展，只有5%的新员会谈到其它原因。当然不排除一个人进入新公司后会有意回避功利的想法，但也可从中看出企业文化对其的影响。所以在新员入职培训中应把企业理念的导入作为一种非常关键的重要的环节组织好。因为只有在认同了企业的价值观后，他才能不会单纯的用功利心去看待眼前的行业、职业和工作岗位。建议这个环节要有专人（最好是高管）组织讲授，内容可以是企业的大事记、企业模范、企业核心理念的理解、企业的典型案例等等。在理论宣讲的同时可以设计一些培训游戏激发新员的进取心和凝聚力，一开始就给他们灌输“团结一致，迎接挑战”的思维模式，让他们通过不同的角度消化对公司文化理念理解，最终解答“为何做”的问题。

>二、职业化的意识和基本行为的训练

提供丰富多彩的互动的培训方式：培训的效果与培训的形式也有很大的关系，我校引进的是当下最流行的互动式的培训方式，上课形式以活动与游戏为主，课堂一扫以往的沉闷气氛，非常活跃，讲师主要以提问与引导为，通过活动让学员自发地感悟，学员也很容易接受，这种培训方式受到学员的欢迎，学员反映这样的培训收获很大。

在培训过程中我时常会发现有很多新员由于比较年轻，工作经验缺乏，所以他们的职业化意识比较淡薄。而这些对于我们这个行业（培训行业）是非常重要的。鉴于此我通常从以下几个方面进行强化训练：

1、团队意识：认知团队，团队角色、团队配合等；

培训活动是短暂的，但无论是从思想上还是专业上，对我而言都是一个很大的提高，王主任结合自身经历的工作给我们做了一场精彩的讲解和示范，不仅使我开阔了眼界，很多在工作中经常遇到问题也得到了答案或者启发，真希望以后公司多组织一些培训学习，为今后客服工作进一步细化、优化打下坚实基础。

通过这次培训，使我对物业这个行业有了更深刻的认识，做好物业看似简单，实际上还有很长的路要走，要掌握专业知识，积累经验，良好的心态。我们的宗旨是用心服务，创造幸福。

在培训的第一天，陆总就向我们强调了忠诚问题。我们选择了公司是因为我们爱这个公司，公司给予我们也不仅仅是那份薪酬，更有一个供我们施展自己的才华、实现自己成长的大舞台。因此，我们应该怀着一颗感恩的心来工作，把对公司的忠诚放在第一位；要敢担责任、敢于吃苦耐劳，通过自己的努力不断创造优秀的业绩，以此来证明自己的忠诚。

2、有效沟通：沟通原则、内部沟通技巧、健康的人际关系等；

我物业公司自成立以来，管理理念经历了从“管理型”到“服务型”的深刻转变，抛弃了过去以管理者自居的姿态，倡导了“服务育人，业主至上”的全新服务理念。我物业公司在发展过程中即使遭遇到了内外环境的严重挑战，但为业主、使用人服务的理念也一直在沿伸，同时也得到了广泛的好评。但公司管理层并没有满足可喜成绩的取得，而是以积极的态度正视在服务过程中存在的服务专业性不强，服务内涵不深，员工待遇过低以及成本过高等问题。今年开始，公司便审时度势，着手狠抓安全防范、环境卫生和维修事宜，劲拼品牌建设，提高公司的运作效率和竞争力。

3、目标计划：理解目标、制定计划、效率意识、时间管理

4、商务礼仪：着装、出行、拜访、面谈等

>三、市场、产品、业务流程的介绍

在进行完以上的两个环节后，我通常会协调各部门经理来给新员介绍有关市场、产品、业务流程等方面的情况。当然这只是一个初步的介绍，为接下来的为期一个月的跟踪强化打下基础。

通过想队名、口号、排队形等这样的训练，使我们团队中人的心走到了一起，使我们明白了一个企业的成功需要我们大家的共同努力，我们都是企业中重要的一员，企业的成功需要我们每一个成员的共同努力，我们是不可缺少的，我们对企业都是有责任的，我们都需要发挥自己的聪明才智为企业成功尽一份力。由于我所在的队是二队，要想一个和“二”相关或者谐音的队名，最后我们集思广益，队名：“二锅头”口号：“够劲、够辣、天下无双”队形：“内外双V”……

#总讲解的现代企业员工应具备的观念：事业心，责任感，危机感（忧患意识），竞争意识，民主意识，团队精神和创新。

辛辛苦苦干了一年，业绩如何，关键就看这“总结”的分量。如有字数限制还好，可以照“封顶值”去写。如果没有字数限制可就有点麻烦了，要留心打听一下其它同级单位的篇幅有多长，如此有了参照物，才可“弹无虚发”。否则闷头傻写半天，洋洋洒洒15页，殊不知人家写了20页，在气势上立马矮了一截，岂不是前功尽弃？

>四、选拔和提高

对于中小型企业来说新员培训通常安排在4天—5天，在这段时间中通过培训中的互动、观察、测评、考核，使新员比面试的时候对企业了解得更透彻更全面，同时企业也对这些新员进行了一个完整的“情景考察”。因此这更有利于双方的进一步慎重的选择。

选拔的工作结束后，培训部对入职的新员将要进行为期一个月的走动式强化实战对口训练。通常一个销售人员在其成长的道路上，其工作状态的变化要经过四个阶段，即兴奋期、黑暗期、成长期、徘徊期。销售新人刚进入公司工作时，初期冲劲非常足。因为此时新员一心要站稳脚跟，要想其他同事证明自己的能力，并求得在公司的生存和发展，这个阶段就是兴奋期。但通常我们会发展这样一个普遍的事实，一般来讲，这种兴奋的状态不会维持很长时间。当销售人员进入市场后，发现客户不像他想象的那么简单，不是那么容易搞定，市场中对手的一些不规范竞争也层出不穷，更要命的甚至是公司本身产品和内部配合的缺陷等等，此时新员的热情会急速下降，工作积极性跌到谷底，有的甚至怀疑自己的选择，这个阶段就叫黑暗期。我们发现这两个时期通常会在新员入职后的1—3月，所以为了帮助新员平稳度

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