# 行政人员上半年工作总结|行政人员上半年工作总结2024

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-06-25

*又工作了半年，作为一名行政人员，做好各项工作，该怎样写好工作总结呢？下是由本站小编为大家整理的“行政人员上半年工作总结2024”，仅供参考，欢迎大家阅读。　　行政人员上半年工作总结2024（一）　　2024年，在公司各部门领导的关心指导...*

　　又工作了半年，作为一名行政人员，做好各项工作，该怎样写好工作总结呢？下是由本站小编为大家整理的“行政人员上半年工作总结2024”，仅供参考，欢迎大家阅读。

**行政人员上半年工作总结2024（一）**

　　2024年，在公司各部门领导的关心指导和同事们的支持帮助下，在我的辛勤工作下，圆满地完成了本年度的工作，完成了领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，但也有不足，需要将来不断学习、不断积累工作经验，运用所掌握的知识弥补自身还存在的缺陷。现将这一年的学习、工作情况总结如下：

　　>一、踏实的工作态度

　　一年来，我坚持工作踏实，任劳任怨，自觉维护公司企业形象，妥善地做好本职工作，尽量避免工作中出现任何纰漏，办公室文员是属于服务性质的工作，且比较繁杂。

　　（1）每天我都认真做好各项服务工作，以保障业务部、单证部、船务部、财务部及设计部门工作的正常开展。

　　（2）文员日常的工作内容比较琐碎，需要细心、谨慎，且不能疏忽大意，更不能马虎潦草。

　　（3）在行政部经理xx的指导下，建立当日备忘录。我将当天的工作列入到备忘录里，一项一项的去完成，以免出现遗漏现象。

　　>二、尽心尽责，做好行政人事工作

　　认真做好本职工作和日常事务性工作，协助领导保持良好的工作秩序和工作环境，使各项档案管理日趋正规化、规范化。同时做好后勤服务工作，让领导和同事们避免后顾之忧，在部门经理的直接领导下，积极、主动的做好本部门日常内务工作。

　　1、日常接待工作：接打电话时，使用文明语言，说话和气、热情，礼貌地接待工厂及国外客户来访人员，对于遇到相关问题来咨询或者要求帮助的人员，我都会尽我所知给予解答或及时转达相关领导给予解决。

　　2、物资管理工作：制定公司日常办公用品购入和领用表，做好物资的领用管理，根据部门领用情况，进行领用登记。

　　3、文件管理工作：根据工作需要，随时制作各类表格、文档等，同时完成各部门交待打印、扫描、复印的文件等，对公司所发放的通知、文件做到及时上传下达。

　　4、人事档案管理工作：将在职员工和离职员工档案进行分类存档，并做扫描电子存档，新员工评定表按年度排序装订成册保存等。

　　5、招聘工作：查收邮件阅读简历，预约安排应聘人员进行经理面试以及总经理复试。 　　6、商务会议及展会行程安排工作：制定出差计划表，预订国内、国际机票和酒店，确保出差人员的行程正常进行。

　　7、财务工作：办公用品费用、快递费用的核对及申请，机票、酒店费用的支付，确保及时支付相关合作公司的月结费用。

　　8、快递工作：做好国内国际寄件登记和签收递交工作，定期上xx网站跟踪查询客户签收情况，如发现有不正常的快件，及时反应到对外业务人员和相关领导。

　　9、协助工作：协助部门经理做好公司季度及年度活动的组织和安排工作，以及搞好公司企业文化的宣传活动。

　>　三、20xx年度所学知识

　　1、行政部门经理xx的指导：学习正规化的文档管理、规范的公文写作、灵活的接待技巧、公共关系中的礼仪形象等。

　　2、单证部门经理xxx的指导：学习基本的外贸知识、国际快递的运费核算及成本控制、基本的网络维护及电脑方面知识、复印机和打印机的保养及维修。

　　3、船务部门经理xx的指导：英文软件及学习方法的提供，还时刻提醒我加强英文的学习及锻炼等。

　　4、设计部门经理xx的指导：photoshop的正确使用及公司存档文件的简单封面设计。

　　5、业务部门经理xx的指导：学习xx在工作中有条理处理事情的方法。

　　6、财务部同事的指导：费用申请单的规。

　　7、外贸业务员xx和xx的指导：对外邮件xx的整理及归档方法，加强英文阅读能力。

　　8、总经理xx的指导：internet的广泛运用，用心做好每一件事。

　　9、董事xx先生的指导：认为是对的事情，就放胆努力去做，就算最后没有成功也没关系，至少曾经努力过。

>　　四、20xx年度需要努力的方向及感想

　　助理对于我来说是公司对我能力的一个肯定以及赋予我的一个新的挑战，希望能通过近2个月内的学习，努力提高工作水平，适应新形势下工作的需要，在不断学习的过程中改变工作方法扬长避短，踏实工作，力求把今后的行政工作做得更好。

　　感谢公司的栽培和给予学习的机会，感谢同事们的每一次帮助，今后我将不断自我鞭策，自我激励，时刻严格要求自己用心做好每一件事，希望自己也能运用所学，为公司出一份绵薄之力，更希望在不久之将来，我在工作上也可以独挡一面，不再依赖部门经理，不再依赖同事们，不辜负培养我帮助我，让我成长起来的人！

　　20xx年我将以一个崭新的面貌投入到今后的工作中，同时也希望能和公司一起成长，共同进步！

**行政人员上半年工作总结2024（二）**

　　站在窗口看着稀稀落落的小雪，忽然意识到这一年就要结束了，又到了做办公室行政人员年终工作总结的时候。在这一年里，我在院领导及同事们的帮助与关心下圆满的完成了各项工作，并且，在思想觉悟上也有了更进一步的进步。

　　首先，在专业知识、工作能力和具体工作方面：

　　我在学校担负学院行政文员，协助办公室主任做好工作。行政工作琐碎，但为了弄好工作，我不怕麻烦，向同事学习、向领导请教、自己摸索实践，在具体的工作中构成了一个清楚的工作思路，能够顺利的展开工作并熟练美满地完本钱职工作。在这一年，我本着把工作做的更好这样一个目标，开辟创新意识，积极美满的完成了以下本职工作：

　　1.做好了各类信件的收发工作，20xx年底协助好办公室主任顺利地完成了20xx年报刊杂志的收订工作。为了不耽误学院、大家的工作，不怕辛劳天天按时取信取报，把公函，便函及时分发到部分及个人。

　　2.协助办公室主任做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按种别整理好放进贴好标签的文件夹内，给大家查阅文件提供了很大方便。

　　3.做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时盘点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

　　4.做好公章的管理工作。公章使用做好具体登记，严格执行学院公章管理规定，不滥用公章，不做违法的事情。

　　5.协助好办公室主任做好学院的财务工作。我认真学习学校各类财务制度，理清思路，分类整理好各类帐务，并认真登记，年底之前完成了学院20xx年办出差、接待、公用品、会议、教材、低值易耗等各类帐务的报销工作。

　　为了学院工作的顺利进行及部分之间的工作调和，除做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

　　1.工作态度和勤奋敬业方面。酷爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每项工作，工作投进，热情为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

　　2.工作质量成绩、效益和贡献。在展开工作之前做好个人工作计划，有主次的前后及时的完成各项工作，到达预期的效果，保质保量的完成工作，工作效力高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，首创了工作的新局面，为学院及部分工作做出了应有的贡献。

　　3.思想政治表现、品德素质修养及职业道德。能够认真贯彻党的基本线路方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪遵法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

　　总结这一年的工作，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。通过这次办公室行政人员年终工作总结，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效力全面进进一个新水平，为学院的发展做出更大更多的贡献。

**行政人员上半年工作总结2024（三）**

　　20xx年x月加入贵公司，任行政文员工作，之前有过一点相关工作的经验，但来到贵公司后我虚心向人请教和学习，一切都从零学起，从零做起，使自己从零中慢慢成长和完善，使自己的行为标准、思想觉悟和工作能力尽快的向公司要求的目标靠拢，希望自己能早日加入设计行业的大集体。

　　一年的时间很快过去了，在这一年里，我在公司领导及同事们的关心与帮助下完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，这次的工作总结主要有以下几项：

　>　一、思想政治表现、品德素质修养及职业道德

　　能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过网络、报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

>　　二、专业知识、工作能力和具体工作

　　我是xx月份来到公司工作，担任公司行政助理工作，主要是做好行政工作。我认为行政工作比较琐碎，每天都面临着大量的、琐碎的、不起眼的事务，而这些事务又是必不可少的。为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在短时间内熟悉了本职的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展和完成本职工作。概括来说，行政管理在企业中主要有管理、协调、服务三大功能；其中管理是主干，协调是核心，服务是根本。总而言之，行政管理的实质就是服务。

　　在这一年中，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极的完成了以下本职工作：

　　（1）公司的两次变更手续。

　　（2）公司员工联系单、固定资产、办公明细等电子文档的的更新。

　　（3）各类杂志、报纸订阅时间的统计及后续工作。

　　（4）工作区域的卫生管理及执行。

　　（5）做好办公用品的管理工作：做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足员工工作的需要。

　　（6）办公耗材及办公用品的采购、维护与维修工作。

　　（7）认真地做好公司领导及行政经理交办的其它工作。

　　（8）为了公司工作的顺利进行与客户之间的工作协调，及时将客户需求反馈给公司领导及设计师。

　　（9）及时将设计任务分配给各个设计师。除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

　　3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，正确认真的对待每一项工作，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，保证工作能按时完成。

　　4、工作质量、成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率相对较高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。

　　总结一年来的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但还有其他工作也存在很多的不足。这都有待于在今后的工作中加以改进。在未来的日子里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，希望能为公司的发展做出更大更多的贡献。

**行政人员上半年工作总结2024（四）**

　　不知不觉中一年的时光已悄然飞逝。自20xx年x月进入公司以来，我学到了很多，也收获了许多。刚加入公司时，我对公司的运作模式和工作流程都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了工作内容还有公司各个部门的职能所在，点点滴滴都让我在工作中进步，受益匪浅。在过去的一年里，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段时期的考验和磨砺。现就进入公司以来的工作情况向各位领导及同事作简要汇报：

　>　一、前台日常工作

　　主要包括：

　　1、负责前台服务热线的接听和电话转接，做好来电咨询工作，重要事项认真记录并传达给相关人员，不遗漏、延误；

　　2、负责来访客户的接待、基本咨询和引见，严格执行公司的接待服务规范，保持良好的礼节礼貌；

　　3、负责公司接待室及领导办公室的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净；

　　4、早上给同事开门。保障员工饮水的及时供应；报刊杂志的收取和保管及信件的收取和发放。

>　　二、行政工作方面

　　行政工作是繁琐的，小到复印、扫描、传真、订餐、发快件、印制名片、订阅报刊杂志、文件的保管、联系清洁公司清洗地毯、列需要采购的办公用品清单、电子邮件的查收与转发、办公设施环境维护协调、协助销售部进行投标文件的打印、整理及标书的装订、库存物品的临时保管与统计、会议纪要的记录和整理，大到费用结算、订房、订机票……每一项工作的完成都是对责任心和工作能力的考验，如何化繁为简而又能保证万无一失，如何以最小的成本换得最高的效率，这已经不单纯是对现代企业从事业务工作人员的要求了，对行政工作人员也同时适用。

>　　三、人事管理方面

　　1、落实相关人事管理制度初到公司，由我负责公司的考勤统计工作。在执行过程中，我尽快适应公司的政策安排，尽可能做到实事求是地统计考勤，每月初以统计数据为依据制作考勤统计表，并及时交由财务制作工资表。

　　2、人事相关资料。为了方便开展人事工作，规范管理人员情况，部门根据工作需要，在上级的指导下，建立了相关人事表格并和xx方面统一了格式，包括《应聘登记表》《入职员工简历表》《车辆审批单》《请假申请表》《未打卡情况登记表》等，也加强了各部门之间工作的沟通与联系。

　　3、归档人事档案及时更新各兄弟公司及相关往来单位的通讯资料对于公司的业务效率的提高是很重要的，因此需要及时更新通讯录并上传至群邮箱中，给公司各位领导及办事员备查使用。另外在员工档案的管理上，做到分别以纸板和电子版备份，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐，并及时将最新的信息更新。员工档案是随时掌握员工基本资料情况的资源库，也是建立员工人才储备的一个重要环节，它包括员工手写档案，包括在职人员员工档案，离职人员员工档案，以及应聘人员档案存档三部分，档案的建立以及有效管理，有利于公司随时掌握在职人员以及人员流动情况，并建立公司的人才储备库。

　　4、制作员工生日统计表并及时提醒领导给大家准备生日礼物，为大家创造一个和谐温馨的大家庭的环境，也是我们公司的企业文化基础建设的一部分。

　　5、组织每个月的团队活动。先后组织到海底捞、醉秦坊、草原牧歌聚餐，到真爱唱歌及给员工庆祝生日，都取得了较好的效果，加强了同事之间的交流，活跃了公司气氛。

　　6、协助部门主管起草行政文件、放假通知、温馨告示草案等。新的一年对我们来说意味着新的机遇与挑战。

**行政人员上半年工作总结2024（五）**

　　在xx公司近两个月的外贸工作与学习中，逐步熟悉了公司的运作体制和经营概念.首先对个人业务工作做如下总结：

>　　一、业务能力

　　1，对公司和产品有一定的了解.通过在车间和仓库的工作，逐渐熟悉了公司产品的材料及各种规格，并且对各种产品的生产流程也有一定的了解.能够掌握产品在各个环节所出现的问题，如分切时候容易出现对折不齐，拉伸时候容易出现厚度不均匀等.针对产品的性能和特点，知道产品的目标市场.

　　2，对市场有了初步的了解. 产品广泛应用于文具、食品、饮料、工艺品、音像制品、电子电器、家装材料等各种产品的外包装。所以就销售前景十分乐观，开发新的市场可能性也大.

　　3，业务技巧的初步掌握.通过在免费平台上的客户开发， 慢慢掌握跟客户谈判的技， 学会的是“顾问式销售技巧”，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或拜访中，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。做业务其实可以简化为“了解或激发需求，然后去满足要求”。

>　　二、个人素质能力

　　1. 诚实

　　诚实可信，赢得客户的信任

　　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。

　　4. 自信心

　　在外贸中，一般公司拥有的客户有几百个之多，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。

　　就目前，我公司生产规模的扩大，销售也要跟着成长.国内销售要主动出击，改变传统的销售模式，由于外贸开张不久，有许多地方需要成长，以下主要是未来外贸工作开展的方向及相关的要求。

>　　一、现阶段我公司外贸开展的状况

　　1，外贸人员方面，公司扩建，外贸还在组建中，目前客户的开发和维护主要由外贸经理跟业务员开展.许多环节有待加强.

　　2，公司进出口权.公司现阶段货物的出口都是由货代公司代理，这一环节就增加了出口的成本，带来价格上的竞争力的下降.而且新人学习的环节相对了减少，另外，风险的规避难以掌握.

　　3，公司的网站及平台.公司的网站已经在运用中，而且在不断的改版和更新，能够让客户充分的了解我们公司的情况跟产品.平台的建立需要一个过程，所以先阶段还是停留在免费的基础上.

　　4，外贸相关工作的开展，定单下放后，生产的安排，质量的把关，跟单及单证等一系列工作有待规范.目前外贸接单，单据，跟单各个环节都是由一人负责.

　>　二、外贸工作开展的现状分析及对策

　　1，公司销售在外贸这块还不够成熟，客户群的建立跟维护都需要一个过程，在现有的条件基础上，要开发更多的客户，首先要有专业且经验丰富的外贸人员，在老业务员（外贸经理）的带领跟培训下，逐渐培训出新的人员，不断提高各方面的能力。所以外贸人员的聘用十分重要，只要领头羊各方面达到公司目前的需要，整个团队才能不断的壮大。首先，老的业务员能够带来部分稳定的客户，公司只有在有定单的基础上才能逐渐扩大。其次，老业务员开发客户的能力强，他能够明确掌握目标市场，对本行业比较熟悉，这样能接触到更多的客户信息。另外，经验丰富的业务人员应对问题的能力强，规避风险的对策相对较多。而且可以带领和培训下面新的业务员，给公司带来更多的人力资源。因此，外贸人员的组建尤为重要，必须有专业且有经验的人带领。

　　2，现阶段最重要的是外贸工作进行的基础---平台。一个好的平台，可以带来源源不断的客户，虽然，可以在些免费的B2B上发布销售消息，这只是被动的，不能掌握客户的消息，就无法联系到有效的客户。而且在免费B2B上联系客户，基本上靠的是运气，这对公司客户的开发极其不稳定，时间跟资金的浪费都可能给公司带来影响。只有在确定了目标市场的基础上，通过平台联系到更多有意向的买家，这样才能将咨询变为定单。另外免费求购的客户一般求购的数量相对比较小，一般为零售或中间商，客户的定单不稳定，相对也会影响公司的销售量。

　　一个好的平台，在充分利用好的时候，每天都可以看到许多国外求购本产品的消息，而且有效的求购消息远比免费的多。在筛选后可以确定潜在的客户，通过联系跟交流，客户群就可以确定下来。有了平台，每天的工作就可以固定下来，而不是漫无目的寻找，每天的工作效率的也到了提高。公司也可以通过平台的管理，将得到的客户信息分配给各个业务员去开发，这样大大的利用了每个客户的消息，从而加大成交的可能性。公司的形象跟规模可以给客户留下深刻的影响，国外客户通过公司的网站了解我们的同时，也从是否有平台来判断一个公司外贸发展的规模。所以各个方面达到客户所想要的，我们才能联系到更多的客户。

　　对于新的业务人员，平台无疑减少了工作难度，施展的机会也会更多。外贸业务员在没有定单的基础上是不可能成长起来，学习的机会少了，开发客户的能力也难以提高。只要有了一定的固定群，公司的定单也会固定下来，对公司稳定的发展也十分有利。

　　3，每个行业每年都有些国际跟国内的展会，在展会上我们可以充分的了解自己的产品的竞争力，同时也可以了解同行业的竞争对手。最重要的是行业展会所到来的各个国家的买家是实实在在的客户，他们随时就可以成为你的客户，减少了在网上交流的过程。在展会上得到的客户资料大多真实可信，下面介绍下展会的好处：

　　无论一家公司的规模有多大，展会都为之提供一个很好的业务机会。

　　（1）、 低成本接触合作客户

　　公司要接触到合格的客户，参加展会是最有效的方式。根据展览调查公司的一项研究，展销会上的每一个参观者被接触到平均成本远低于电话营销的成本.

　　（2）、 工作量少质量高

　　在展销会上接触到合格客户后，后继工作量较少。展览调查公司的调查显示，展会上接触到一个合格的客户后，平均只需要给对方打0。8个电话就可以做成买卖。相比之下，平时的典型业务销售方式却需要3.7个电话才能完成。根据麦克格罗希尔调查基金的另一项研究，客户因参观展销会而向展商下的所有订单中，54%的单子不需要个人再跟进拜访。

　　（3）、 潜在客户

　　展览调查公司的研究显示，以一家展商摊位上的平均访问量为基数，只有12%的人在展前12个月内接到该公司销售人员的电话；88%为新的潜在客户，而且展销会还为参展带来高层次的访问者。对于参展公司的产品和服务来说，展会上49%的访问者正计划购买那些产品和服务。

　　（4）、 竞争力优势

　　展览会为同行的竞争对手显自身提供了机会。通过训练有素的展台职员、积极的展前和展中的促销、引人入胜的展台设计以及严谨的展台跟进，参展公司的竞争力可以变得光芒四射。而且，展会的参观者还会利用这个机会比较各客参展商。因此，这是一个让参展商展示产品的优异功能的公开机会。

　　（5）、 节省时间

　　在三天的时间里，参展商接触到的潜在客户比销售人员三个月里能接触到的人数要多。面对面地会见潜在客户是快速建立客户关系的手段。

　　（6）、 融洽客户关系

　　客户关系是许多公司的热门话题，展览会是强煞费苦心现存客户的关系的好地方。参展商可以用下列方式对客户表达谢意：热情的招待、一对一的晚餐、特殊的服务等。

　　（7）、 手把手教客户试用产品

　　销售人员携带产品在路上进行演示的机会恐怕不多。展览会是参展商为潜在客户测试产品的好地方。

　　（8）、竞争分析

　　展览会现场提供了研究竞争形势的机会，这个机会的作用是无法估量的。在这里，有关竞争对手提供的产品、价格以及市场营销战略等方面的信息，参展商通过观察和倾听就可以了解很多。

　　（9）、 产品和服务市场调查

　　展览会提供了一个进行市场调查的极好机会。如果参展商正在考虑推出一款新产品或一种新服务，可以在展会上向参观者进行调配查，了解他们对价格、功能和赔偿以及基本上质量的要求。

　　总之，外贸工作的开展需要各个方面去完善，人员，平台，展会是眼前需要解决的问题，要做好工作开展的先后跟投资的把握.可以在人员稳定的基础上试探性的参加些国内展会，一步步的去实现.

　　>

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