# 2024年年终工作总结10篇范文

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-09-01

*时光荏苒岁月如梭，不知不觉中已到了20\_年年末，回首这一年，不禁感慨万千，写一写年终工作总结，总结工作经验。下面是小编给大家带来的20\_年年终工作总结大全10篇，以供大家参考!年终工作总结大全(一)新的一年马上就要到来，这也意味着新一个阶段...*

时光荏苒岁月如梭，不知不觉中已到了20\_年年末，回首这一年，不禁感慨万千，写一写年终工作总结，总结工作经验。下面是小编给大家带来的20\_年年终工作总结大全10篇，以供大家参考!

**年终工作总结大全(一)**

新的一年马上就要到来，这也意味着新一个阶段的工作即将展开，今年的工作也就此结束了。这一年自己有了很多新的收获，我想在这一年中自己是有很好的表现的，也进步了很多，这都是自己努力的结果。很快的就要开始明年的工作了，在明年自己也要保持现在的这一个状态，去做好自己的工作。在此之前，也为自己这一年的工作做一个总结，去找到自己的不足。

一、工作完成情况

这一年基本上自己的工作都能够按时的完成，在下班之前做不完的我也会多留一会做完之后再回家。我是绝对不会把能够做完的工作留到第二天的，因为我知道自己第二天还会有其它的工作，所以能够做完的话我是一定会做完的。其实想要完成每一天的工作并不是很难的一件事情，只要在上班的时候能够集中注意力，就一定能够做完的，只是想要完成得好会比较的困难。这一年所有的工作我都是完成了的，虽然也是出现了很多的错误的，但也有很多指的表扬的地方。

二、工作中的表现

今年自己能够做到时刻遵守公司的纪律，上班的时候再怎么不想工作都不会去做跟工作无关的事情，不会利用上班时间处理自己私人的事情，能够做到不迟到、不早退。每一天我都能够保持一个好的态度去工作，虽然也会有不想工作的时候，但自己能够很快的调整好自己的状态，重新的投入到工作当中。在工作的时候我是非常的认真的，想要努力的去把自己的工作完成好。我也一直保持着学习的态度在工作，这一年也学到了很多的东西，自己的工作能力也提高了很多。

三、新一年的计划

这一年在工作中也发现了自己的很多的问题的，虽然并没有影响到我的工作，但我还是希望自己在新的一年能够解决自己的问题，让自己的工作能力能够再进步一些。其实我是可以把工作完成得更好的，所以我就应该要努力的去找到和改变自己的不足之处，这对我自身也是有很多的好处的，就更别说给我的工作带来的帮助了。明年自己是一定会保持今年的一个工作状态的，努力认真，带着思考和问题去工作，我相信我是一定能够有进步的。

在新的一年一定要努力的去做到自己制定的目标，按照自己的计划去开始新的一年的工作，我相信在年终的时候我是一定会有很多的收获的。

**年终工作总结大全(二)**

光阴似箭，春暖花开，不知不觉中又迎来了新的一年!回顾这一年的工作历程。作为公司的一名员工，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同仁热气、拼搏、向上的精神。我作为销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的关心和帮助下走过了一年，在这一年中各方面没有很好地完成公司给我的各项指标，主要表现在如下几个方面没有做好：

1、我作销售部门的员工，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、在投标工作中，屡次失败，面对多次的教训，首先查找自身的原因，分析工程、标书细节、对比竞争对手，找出自己各方面的不足之处，在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，在今后的投标中取得成绩。

3、在公司提供客户需求信息资源这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户购买了其它品牌机组。

4、在今后的工作中，要抓住这方面的客户，争取把握分析、处理好各项工作中，加强同客户的交流、沟通。了解他们的需求，能够准确地处理好，来羸得客户。

新的一年已经开始，紧张而又忙碌的工作拉开了进程，明确公司的目标、计划。计划好自己的工作和个人目标。

在平时的各项工作中精耕细作，紧跟所有的项目：房地产、工厂、安装公司、特殊行业。及时掌握客户的需求，作出相应的计划和工作。在房地产这一块，吸取以往的教训，通过投标的首先摸清竞争对手的各方面因素，找出他们的劣势、突出我们的优势;比如品牌、质量、服务、配件资源，来羸得客户支持，同时也要做好客户关系，加强自己的服务意识，做到让客户买的放心、用的省心。建立长远的合作关系。针对工厂这一块，也要吸取以往教训，不单要了解清楚客户的所需、所想，尽量想办法满足客户的需求，多做些这方面的工作，不要轻易放过每个客户的信息，做到有客户就有接触、有了解、有做工作，包括对品质的宣传、公司和康明斯的“五心”服务，来争取成绩。

面对日益激烈的市场竞争和信息时代的已经来临，建议公司在互联网市场多做企业关键词让客户随时、随地、多方面、多渠道可以搜索到我司，提高公司知名度和信誉度。

辞旧迎新，展望20\_年，本人将更认真工作，刻苦学习业务知识，提高自身的能力来努力完成公司的销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新的台阶。

**年终工作总结大全(三)**

转眼间，20\_年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自我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，以及应对本事。

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，自身业务知识和本事有了提高。

首先得感激公司给我们供给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\_\_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，完成了职业的主角转换，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、业务本事

1、对公司和产品必须要很熟悉。

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，懂得不一样市场的不一样需求，这样才明白主要产品主攻哪些国家，同事遇到不一样地区和国家的客户，也明白推荐其所需，更好的把自我和产品推销出去。

当然这点是远远不够的，应当不短的学习，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，就自然明白目标市场在那，也能够很专业地回答客户的问题。

2、对市场的了解。

不仅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。明白竞争对手的产品以及价格信息，才能明白自我产品的优势。除了自我多观察了解意外，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，要充分利用自我的产品优势，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，所以谈判中能够解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。

当然，业务技巧也是经过长时间的实践培养出来的，而在我自我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，你便能够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，我们能够挽救一切;产品一出去，一齐都来不及了。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。

最终，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，对于这方面必须要摆放好心态。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，常常不明白怎样办，甚至抱怨。可是，问题出现了，总有解决的方案方法，各领导帮忙，各部门配合，问题总会得到解决。

二、个人素质本事

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，要体现自我的诚意。在客户交流的过程中，仅有诚实，才能取得信任。

2、热情

只要对自我的职业有热情，才能全神贯注地把自我的精力投下去，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，在自我没有订单而同事有订单的时候，必须有耐心，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，不管是自我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”。

可是必须要有自信心，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忙的，到了必须的时候要主动询问ne\_torder的时间。

在工作中，我能够说，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：仅有经历才能成长。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，想得多的是自我把他搞定，每个环节都自我去跑，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，学习理解本事较好。不断总结和改善，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，表达本事不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质可是关，这根本不象是我自我，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。

在我的内心中，我一向相信自我能成为一个优秀的业务员，这股动力;这份信念一向储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一向渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀期望!

**年终工作总结大全(四)**

时光荏苒，已经过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，在一年里，我在院领导和护士长的关心与直接领导下及同事们的关心与帮忙下，本着“一切以病人为中心，一切为病人”的服务宗旨，刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和熟练地掌握了各项临床操作技能。较好的完成了各级院领导布置的各项护理工作，在同志们的关心、支持和帮忙下，思想、学习和工作等方面取得了新的进步，现总结如下：

一、严于律已，自觉加强党性锻炼，党性修养和政治思想觉悟进一步提高

一年来，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自我的学习、工作和生活实践，热爱祖国，热爱中国共产党，对社会主义充满必胜的信心。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作用心主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质

加强自我职业道德教育。职业道德的高低、思想品德的好坏直接影响护士的素质和形象，因此，在一年中的各次廉政教育和技能培训后，我理解了要坚持“廉洁自律、严格执法、热情服务”的方针，把人民群众满意作为做好工作的根本出发点，做到始终把党和人民的利益放在首位，牢固树立爱民为民的思想，在人民群众心目中树立“白衣天使”形象。加强“四自”修养，即“自重、自省、自警、自励”，发挥护士的主动精神。我还很注意护士职业形象，在平时工作中注意礼貌礼貌服务，坚持礼貌用语，工作时仪表端庄、着装整洁、发但是肩、不浓妆艳?、不穿高跟鞋、响底鞋、礼貌待患、态度和蔼、语言规范。在护士长用心认真指导下，我在很多方面都有了长足的进步和提高，坚持危重病人护理查房，护理人员三基训练，在护理部组织的每次技术操做考试中，均取得优异的成绩。在一年的工作中，能始终坚持爱岗敬业，贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，提高了自身素质及应急潜力。

三、努力工作，按时完成工作任务

我将以前学到的理论知识与实际临床工作相结合，就务必在平时的工作中，一方面严格要求自我并多请教带教老师，另一方面利用业余时间刻苦钻研业务，体会要领。记得刚到儿科时我还不适应，但我不怕，以前没做过的，为了搞好工作，服从领导安排，我不怕麻烦，向老师请教、向同事学习、自我摸索实践，在很短的时间内便比较熟悉了儿科的工作，了解了各班的职责，明确了工作的程序、方向，提高了工作潜力，在具体的工作中构成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，用心圆满的完成了以下本职工作：协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作。认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自我的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)三严(严肃的态度、严格的要求、严密的方法)。护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，每月进行理论及操作考试，对于自我的工作要高要求严标准。工作态度要端正，“医者父母心”，本人以千方百计解除病人的疾苦为己任。我期望所有的患者都能尽快的康复，于是每次当我进入病房时，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励他们，耐心的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信心，默默地祈祷他们早日康复。热爱自我的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，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，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。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，到达预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自我，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，为人民的健康事业做出了应有的贡献。

当然，我身上还存在一些不足有待改善。比如，在学习上，有时仍有浮躁的情绪，感觉要学的东西太多，心浮气躁，尤其是在遇到挫折时，不能冷静处理。在工作上，有时存在着标准不高的现象，虽然基本上能履行自我的职责和义务，但是在主动性方面还有待于进一步提高，这都是我今后需要改善和提高的地方。在已经过去的一年里，要再次感谢院领导、护士长的教育、指导、批评和帮忙，感谢同事们给予的关心和支持。回顾过去，有许多进步和提高，同时也存在一些不足;展望未来，应当发扬自身的优点与长处，克服不足。为了医院的完美明天而贡献自我的一份力量!

**年终工作总结大全(五)**

20\_\_年，在公司的正确领导下，紧紧围绕公司的整体工作思路及工作重点，不断提高工程监理的水平，杜绝重大安全事故的发生。以公司质量目标为工作目标，本着严格监理、热情服务、守法公正、科学诚信的企业精神，通过一年的努力，本人基本实现了本年度的工作目标。作为监理公司的一员，现将本年度工作、学习情况向领导作以下汇报：

一、现场工作总结

1、在工程进行过程中掌握工程设计图纸，找出质量控制难点确定控制目标，同时查阅本工程各种专业的施工规范和质量检验标准以满足本工程的需要。对进场的专业施工单位进行资质及方案审查。

2、重视对进场材料、构配件的检查和验收，要求施工单位进场材料必须附产品出厂合格证，并及时报监理部进行进场材料的外观检验和质量证明文件审查，并签署合格材料报审资料。对于外观检验和检测结果不合格的材料，要求承包单位立即清出现场，不得使用。同时在监理过程中对使用的材料采取跟踪监督，杜绝承包单位在使用材料时存在以次充好，偷梁换柱的现象发生。

3、对隐蔽工程和关键部位的施工实行旁站监理，并要求监理人员做好旁站监理记录。严格要求承包单位分项分部的施工报检程序，避免工程实体与资料脱节，确保施工进度与资料同步进行。对于施工过程过程中存在的质量、安全及进度问题先口头交流，再书面要求并追踪最后开专题会议进行解决。组织召开专业质量专题会议、安全会议及进度专题会议，并协调现场相关人员每周对施工现场进行安全大检查。

4、与建设单位做好紧密配合，对施工单位编制的施工进度计划进行提前审查，经与业主协商并征得同意，对施工单位不合理的工序安排提出意见，要求其合理调整，使进度计划满足实际工程需要，对于每个工种施工前必须做样板间经我监理部及业主检查验收合格方可大面积展开，并同时形成书面记录。施工过程中的每单项工程工程量完成情况做到心中有数，每完成一个项目工程及时报业主进行确认。

二、存在的不足和建议

1、在工作过程中我发现自身业务水平、专业技术之局限，知识面的不足。如a、对部分细部验收规范、强制性规定的界限不明确;b、在工作中，对施工单位的口头指令比较多;c、与施工方沟通不够等造成监理工作很被动。在以后的工作中，对工程进度的控制还应该从实施情况着手，避免进度计划与实体脱节。同时加强自身安全生产管理专业知识的学习积累，以满足安全生产需要。

2、建议公司可以在适当的时候多组织经验丰富的专业人员，对我们监理人员进行培训，以增强专业水平。

三、下一步工作打算和体会

我做为监理工程师，从事工程师工作时间不算太长，工作中还存在许多不足之处，今后我会更加的严格要求自己，努力钻研业务、不断更新和补充新的知识，提高业务水平和工作能力，总结经验，更好的完成监理工作。

**年终工作总结大全(六)**

一年来，\_\_保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。以下就是本人的工作总结：

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的.持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的`整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量;处理一些工作关系时还不能得心应手。

**年终工作总结大全(七)**

20\_年对于我来说，是成长进步的一年。工作既有不足也有收获，应该说我是在逐渐填补自己的不足中慢慢成长的。现在的我可以相对成熟的处理船运工作，船运工作需要具备自己决策，自己联系相关部门的能力，从而能够更加主动的掌控时间，需要为船舶舶和客户提供更加优质的服务。现对20\_年的业务工作进行以下总结。

一、收获和进步

这一年对我来说是自我提升的阶段。船运工作处理的更加成熟稳妥，要让领导放心，让客户满意。需要从自己的思想认识上让自己有所提高，让自己的肩上的责任多一份责任。新同事遇见不懂的事就会来问我，同时我也会将自己所学所得的专业知识技能尽可能全部教给他，而在这个教与学的过程中，我当然要对自己的所言所行再三思量，在交给他怎么办好船运工作的同时，更重要的是教给他一些思考事情的方法。这使我深切的感受到在教他东西的同时，也是对自己工作的反思和总结。

船运业务员这个职务对于我的成长来说是非常重要的，他不仅是公司对我个人工作的肯定，从而激发了我对工作热情和激情，让我全身心的为客户提供高效优质的服务和努力，这对于我来说是一个激励同时也是一个考验，但更重要的是作为船运业务员来说让我学到更多的专业技能，作为船运业务员，在做好自己分内工作的同时，还有要做的就是要合理的安排，这就需要我时刻关心着公司所有在港船舶，预报船舶的相关动态和特殊事项，了解委托方货主船东的相互关系，这样才能做到在有限的时间内，合理高效的完成相关工作。

在做每一件事情之前，都要综合考虑到可能影响事情进展的所有因素，然后合理安排时间，并且在做每一件事情时都要做到准确高效，不能浪费一点时间和精力，另外在更换船员的进程中，做到哪一步，每步的进展情况都要及时准确的向客户反馈信息。另外在工作之中根据客户的反馈信息很容易知道自己哪些地方做的是值得肯定，哪些地方是需要改进的，在与客户的沟通中，要得到客户所关心事项，这就为日后和客户的交往之中怎样满足客户的需求打下一定的基础。

二、工作中的不足

首先在思考问题的方法上，很多时候自己仍然不够主动，有时在被动的接受一些公司交代下来的任务，自己没有仔细收入并深入的思考。作为船运业务员以来，对手下的人监管不够。目前的工作状况迫使我需要在其他的工作上投入很多的时间和精力，以至于对船运的学习和信息掌握不够，同时没有太多的时间停留在办公室，日后我会更加努力尽量使平衡内船运工作的时间，并且加强对船运工作的监管。

三、未来的展望

在新的一年里，我会再接再厉，将自己的工作做的更加完美。新的一年如果公司允许，我希望自己能全身心的投入到船运工作之中，毕竟我的大学同学和朋友大多数都是在船舶公司贸易公司工作，能为将来公司开发客户多一份机会。希望公司能够给我更多的船运工作时间，能够让我在与客户沟通上多一些机会和进展，能在公司的客户开发和维持上尽我的一份力量。

**年终工作总结大全(八)**

韶华飞逝，一眨眼来公司已经\_年半了，也由当初刚毕业时的踉踉跄跄逐步蜕变的稍加成熟，一年来发生了很多事，知道原来公司可以发展这么快，原来有这么接地气的老板老板娘，有\_\_这么有趣的人，有这么体贴的人事。不过感受最深的应该是自己的成长，借着这次年终总结的机会，记录下自己的改变与成长。

今年是来公司的第二年，公司的成长是可以推动每一个员工的成长，同时每一个员工的成长也是公司前进的动力。这一年来很明显的就是自己身份的变化。去年的我还单纯只是业务员，但是公司给我们发展空间，让我们这一批业务员去带新人，成了一名小师父。如何接受这个新身份以及如何利用这个新身份让自己成长是这一年以来感受最深的事情。

说实话我都没有想过自己也有能力带新人，因为觉得自己也只是个小员工，什么事情还得靠老大罩着做，自己还乳臭未干，凭什么去带新人。但做什么都是由迈开的第一步开始，既然公司相信我们可以带好新人，那我们还有什么理由不能相信自己，而且带新人，也说明公司愿意放一部分权利给我们，是对我以往工作的一点肯定也是对我未来工作的激励。因此，就这样接受了公司让我们带新人的做法。

一、如何教会新人打理店铺分担自己的担子

自从带人了，自己已经不是单纯只需要注意业务员需要做的事，也需要涉猎管理者需要注意的事项，怎样才能带好一个新业务员，刚开始也不知道怎么去带，就想一股脑把自己知道的都教给新人，也没有想过高效的方法，自己又不完全放心把事情交接过去，所以出现了很多问题。明显感受到带人带出累赘感了，本来新人过来，可以帮自己分担点事情以后也是可以帮我们提高业绩的，但是我这边又要教新人新东西，教完让新人自己去实际操作，因为事情杂碰到的问题又很多，碰到了问题还是得找我们来给他再次解答一次，相当于我们自己在处理问题的同时还得嘴上去说教教会新人，而且可能处理一次，新人还是不明白，下次还会来问，所以花得时间比我们自己处理还要多。

但是为了长远来看，假如教会新人了，以后自己都不需要去处理这些事情，所以最关键得还是要尽快教会，前期时间花的多，新人某个问题会反复出错，不光有他人的原因，自己得方法肯定也需要改变，我自己换位思考，自己作为新人，面对我教过去的东西，自己刚开始会处理的如何，会遇到什么问题，我这边主要店铺日常处理方面事情很杂，很容易出错，于是我就做了一个店铺日常得处理流程，里面涵盖了需要处理得日常有哪些，先后顺序，以及后期处理过程中会出现得问题也给出了一份解答方案，新人只需要参照这个流程去处理日常就好，不需要每次有问题都反复来问。如果有疑难杂症，新人自己也会记录到笔记本，自从发了这个工作流程，和新人谈过了，效果不错，节约了双方的时间。新人上手也更快了。

二、如何留住新人让双方都能发展

对于公司达标的业务员，该怎么留住我自己其实考虑的不多，也没有经验，老大是过来人，肯定是需要借鉴老大的经验。虽然今年一年来老大管我们没有以前那么多，但是大方向还是老大把控着，有问题也会提前替我们想到。要留住新人，物质问题需要解决，如果暂时不能解决，至少要让新人感受到希望;其次就是他自身在公司的发展空间，让新人感受到未来的无限可能，而这些可能又不只是画的大饼，是真的可能会实现的。

新人只要看到了公司的发展以及觉得自己可以在公司好好发展，那么都会想快点转正然后工资上涨，我这边的新人转正前，关于提成我也是做了很多思想斗争，不知道该怎么分配才算合理。格局以及团队的凝聚力是老大教给我的关键词，应该也是整个公司的关键词，做管理者要有格局，团队要有凝聚力才能和底下的队友一起健康向上的发展，所以本着这个想法，自己也做出了目前的小让步，给新人更多的发展空间。至于留不留得住一个人，还是得看当事人自己的想法，我们这边是给了足够的发展空间。

**年终工作总结大全(九)**

这段时间的工作告一段落，自己心里很多想表达的，每当我在一段工作结束之际就不禁回想这段时间的工作，长期以来我也是对自身高要求，一段工作是可以发生很多事情的，特别是自身的一些事情，这几个月来的工作我感觉自己进步了，\_个月的工作不是一段值得高兴的事情，其实在进步的同时我也发现了一些需要改进的地方，我也对自己总结一下。

一、努力学习，努力工作

可能在工作的手不会去管那么多，总是自己走一步看一步，这些问题总是就这么不知不觉的出现了，走一步看一步绝对是不行的，对自己时刻保持着高标准，一直去学习新的事物，不管是什么东西都要主动去钻研，特别是跟自己的工作相关的，我一直没有忘记在工作中学习这两个字，在学习的时候我能够认识到自己的不足，我总是这么觉得的一直把在工作中学到的东西当做是我进步的关键，这\_个月来我还是很清楚自己的缺点的，其实工作往往不是需要我们去完成任务，是我们需要做的更好，工作毕竟是工作，我们抱着一件事情做好的心态就会不断的进步。

在平时工作中，认真是一方面，我很清楚这需要我能够吃的苦，这\_个月来我一直都是努力刻苦的工作，面对各种各样的未知工作，我就一直在要求着自己，我就一直在感受着分工作的重量，这需要我很努力的去适应，只有每天多花一点事情，在工作的时候我们就能够快速适应。

二、工作成果

相比上一个季度的工作我看到了很多收获，这段时间是很有意义的，在自己的坚持下，这段时间努力的工作中，公司领导班子的带领下，我完成\_\_元的销售额，相比较前面几个月的时间我超越的不是一星半点，同时也超出了我自己预料，我这几个月了来一直在学习着各种技巧，工作的之后我不强求自己收获了多少，这个是自己努力才能够得到的，我看到的是这么一个环境下我能够学到多少，这是很关键的，往往学到的东西才是关键，有了这些工作技巧，还有一些相关的工作知识储备，取得成绩不是什么问题。

三、工作不足

都说心态影响着成败，我很赞同，这段时间的工作我更加看到了这些问题，我的心态有时候把握的不是很好，面对自己不知道问题的时候有时候会急，或者自己在碰到一些不会知道东西，很迫切的想去掌握，但是这都需要一个过程，这么多的问题不是我一下子能够掌握的，我会好好改善的。

**年终工作总结大全(十)**

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20\_年度取得了不小的进步。

一、年度工作情况

1、熟悉了解公司各项规章制度。

我于20\_\_年\_月进入公司，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。

2、熟悉了解工作流程

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

\_\_年已经随风逝去，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，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

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。

2、缺乏计划性

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

3、专业面狭窄

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、20\_年目标计划

1、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。

2、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。

3、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。

年末，要感谢所有的同事，谢谢你们半年来的相伴，让独闯异乡的我倍感温暖和亲切。要感谢公司，感谢公司能给刚毕业且什么也不懂的我一个这么好的学习的平台，让我在这些日子里学到了太多不曾有过的东西。真诚的感谢。也真挚的希望我们在20\_年越走越好。

**haha20\_年年终工作总结10篇**

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