# 个人员工年终总结汇报10篇

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-06-19

*个人员工年终总结汇报范文10篇总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点，宝贵的工作时间。我们收获颇丰。让我们认真梳理一下，写一篇完美的工作总结。下面小编给大家带来关于个人员工年终总结汇报，希望会对大家的工作与学习有所帮助。个人员工年终总结汇报篇1...*

个人员工年终总结汇报范文10篇

总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点，宝贵的工作时间。我们收获颇丰。让我们认真梳理一下，写一篇完美的工作总结。下面小编给大家带来关于个人员工年终总结汇报，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**个人员工年终总结汇报篇1**

经过了几个月的实习，让我真正体会到了社会与学校的不同，更使我得到了锻炼，增加了社会经验，加强了自己的工作能力，以及与他人的交流能力。能来到中信发我觉得我真是很幸运，因为在这里有一群很棒的领导和同事，在他们的帮助下我慢慢的跟评估这个行业越来越“熟”。

一开始我觉得房地产评估从表面上看，好像是评估人员在给房地产定价评估人员认为值多少钱就值多少钱。但后来跟师傅们出去的多了才觉得，房地产评估不应是评估人员的主观随意定价，而应是评估人员模拟市场形成价格的机制和过程，将客观存在的房地产价格或价值揭示、显示出来，是科学与艺术的有机结合。要做好房地产评估，不仅需要通晓房地产评估的理论、方法和技巧，还需要具备房地产制度政策、开发经营，以及经济、建筑、城市规划、法律等多方面的知识，需要理论与实践高度结合。

房地产、房地、土地和建筑物的含义有所不同，其中：房地产可指土地，也可指建筑物，还可指土地与建筑物的合成体；房地指土地与建筑物的合成体；土地仅指土地部分，如说土地价格时，此价格不含地上建筑物的价格；建筑物仅指建筑物部分。

从专业上来讲，房地产评估是指专业评估人员，根据评估目的，遵循评估原则，按照评估程序，选用适宜的评估方法，并在综合分析影响房地产价格因素的基础上，对房地产在评估时点的客观合理价格或价值进行估算和判定的活动。

房地产评估应借助科学的评估方法，不能单纯依靠评估人员的经验。在房地产评估上产生了三大基本方法，即：比较法、成本法、收益法。除此之外，还有一些其大的评估方法，如假设开发法、长期趋势法、路线价法、基准地价修正法等。但在实习中，通过一些案例，以及与评估人员的交谈，可以看到，无论那种方法，最终还是由市场决定，任何一项房地产评估的案例，受市场这一因素的影响极大。

通过这次实习，我深刻的感受到自己各方面的不足（尤其是对市场价格的把握不准确），从学校里学到的知识的确不少，但是来公司后发现用处不大，一切都得从头开始。即便这样，我工作的非常开心，整日弥漫在工作的气氛当中，使我的神经放松，我知道工作的过程中会遇到很多困难，但我相信前途是光明的，机会总会给那些准备充分的人。

这次实习的收获就是学会了适应社会工作环境。让我懂得社会是个什么样子，工作得要怎么做才好。其次，通过这次实习使我对评估方面的有关知识在实际上有了更深一些的了解，能为以后考证打下良好的基础。

实习带给我的不仅仅是一种社会经验，更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友，他们给予我不少的帮助。俗语说：纸上得来终觉浅，没有把理论用于实践是学得不深刻的。

**个人员工年终总结汇报篇2**

不知不觉中，我已经在影城实习工作一月之久。从接到通知以来，身上就担任着一种责任，时时刻刻想着自己是一名门外汉，新的工作和岗位，它不仅是职务的转变，同时也是工作思想的工作方法的转变。这一个月中，在公司领导的指导下，员工热情、友善、的帮助下，我积极开展自己的工作，对待工作一丝不苟，一直奉行科学管理，严格要求自己。很快融入了影城的工作，并顺利的完成各项工作。现将本月的工作总结如下：

1、运管工作

运管工作的强度是比较大的，首要的是员工的服务思想，服务态度（要怎么样）。从检票口检票、指引、票根的分类到每个厅的进场、散场时间再到厅内的指引、人员核对、巡厅、巡厅表的准确填写和影片放映中的不定因素以及散场的指引都需要员工对时间的把握准确无误。高峰和低峰时段人员的配置，合理安排各岗位的工作及人员，保证各岗位人员都能为顾客提供优质的服务且不冗余。（加点自己在工作中的感受，特别是收获，可以与以前的工作进行对比，以前是怎么管理的，现在应该怎么去处理等等）在运管工作一周中了解到3D眼镜成像的原理以及3D眼镜好坏的判断，以及突发事故的临场处理方法。

2、影 院票房

影 院票房是电影 院的第一服务窗口，要求售票员必须快速、准确、热情地为顾客服务。做到优质文明服务，提高服务质量。一线服务窗口代表着影城的形象，这就要求在工作中不能有丝毫的马虎和松懈。因此我时刻提醒自己在工作中一定认真细心，严格按影城的规章制度实际操作，同时尽努力去帮助顾客。同时我也认真仔细观察同行在做这些事情时的方法，经验，与他们共同讨论怎么使顾客能高兴而来，满意而归的服务技巧。票房的工作及复杂又简单。复杂的是各类套餐的对应使用，团体票、贵宾票、网购的出票方式以及会员的操作流程、活动细则，电子票、联卡和影 院的特约商户的操作流程。在实习中我发现，只要我们记住票价政策、票价、票类的使用说明再加上自己的工作态度一切都简单了。很多同事在记这些东西的时候有困难，觉得很复杂，很繁琐，其实，要做好任何一件事情，不仅仅是要舍得下苦功夫，更重要的是方法技巧，如何高效率地完成工作。

3、卖品部

卖品部是我们票房收入的重要组成部分。应严格按照“三出一不”原则发货：先进先出、整箱出货、勤进快销。严格要求“爆米花”“冰激凌”的制作过程。在学习的过程当中发现“冰激凌”的口味很难把握。在制作的过程中，应严格按照制作配方来调配。应定时对顾客进行回访，及时反馈顾客的意见，针对顾客的意见进行改进。“爆米花”是我们的优势，比其他的影城要好吃很多。但是我们的品种太过单一，顾客没有选择的余地。可以考虑添加多种口味的“爆米花”以满足不同顾客的需要。

储存货品时，应符合仓库的管理规定和标准。顾及到人员安全，消防安全、卫生防疫安全，且有效防止偷窃和丢失。库房必须保持干净、整洁、卫生、通风和适宜的温度。

4、放映

放映是一个影 院的灵魂。放映质量起着决定性的作用。在放映部学习了三天，初步了解了数字放映机和DSR数字电影服务器的操作流程。数字放映机氙灯的使用。以及数字放映机对所使用氙灯的稳定性及亮度的要求。

总的来说，工作是忙碌的、辛苦的，但感到的是充实和欣慰，因为跟着同事，领导一起奋斗，一起解决工作中的困难，一起享受活动成功的喜悦。每一个部门的人员都是那样的团结上进。他们不畏艰难，开拓进取。我在这一个月的时间里见证了我们员工工作的点点滴滴，也见证了我们的成长、团结、奋进。我为自己能在这样一个大家庭和大家一起工作而感到幸福和骄傲。

**个人员工年终总结汇报篇3**

弹指间，见习期已满一年，期间先后经历怀化车站所属的新晃站运转、货运等多个部门各工种的工作和学习，在整个见习过程中，通过各位领导和师傅们的殷切关怀和耐心指导，并结合书本、规章上所掌握的理论知识，学到了不少东西，并产生了诸多感触。入路一年，在刻苦学习中提高，在磨练意志中成长，在勤奋工作中完善。静下心认真整理、总结这一年见习的所得所失所感所触，这段宝贵的经历在以后的学习、工作中一定有益。

一、积极调整心态、快速适应身份的转变

刚毕业的我们，有着对未来无限的遐想。然而进入社会，投身铁路行业，来到怀化车站，我们首先面临的是思想上的落差，角色的转变。在大学里只需要认真的学习好功课，以及少量的社交，并且大多数都是和同龄人的交往。在单位里要主动去熟悉摸索铁路各工种的职责，认真学习车站现场具体的作业标准和程序，处理各年龄段复杂的人际关系，承担肩负的责任，同时，在铁路基层比较苦比较累，要有心理准备，懂得宝剑锋从磨砺出的真谛。到了怀化车站，我积极的调整心态，给自己准确的定位，认清所处的位置，明白自己该做什么，不该做什么，并快速的投入到工作和学习中。

二、认真虚心向师傅们学习、注重理论联系实际

在怀化车站报到后，经过7天的安全教育，根据车站领导的安排，我分到新晃站，开始了为期1年的见习生活。见习期间，我积极的去熟悉车站现场的设备、标准作业程序和规章制度，轮班制跟着师傅们分别学习了助理值班员、信号员、货运员（内勤），并能单独作业。

依然记得车站把我们送到新晃的那天，天很热，候车厅前的一排小矮房很破，我们4个人挤在一个2室一厅的老楼房里，没有任何抱怨的情绪，一直在心理激励自己：经历都是财富，努力总有回报。

按照见习计划，到新晃站后第4天我开始跟着程师傅学习助理值班员。第一个班，程师傅就把对讲机、信号旗、帽子、臂章、口笛递给我，叫我穿戴好，然后让我亲自操作接发列车，他站在旁边看着，时不时的提醒我应该怎么做。刚开始很多作业不怎么标准，程师傅都耐心指出并亲身示范标准的程序，做得好的地方，他常笑着鼓励我。

虽然在学校时在向塘西站实习的时候，我考过了助理值班员，还必修得虚心向程师傅请教学习，尤其是在现场实际操作中程序到标准化，遇到非正常情况怎么紧急处理等。在见习期间跟着师傅每个班都去，刚开始2点钟的早班确实很难熬，心理发誓一定不能退缩，要做就做更好。跟了几个班后，正常情况下的接发列车是毫无问题。但有个小“插曲”我很难忘怀，那天45031在新晃站调完车后折返开45032回怀南，由于列尾故障，司机用电台通知我好几遍到列车尾部去，准备打风，叫我看尾部通风是否良好。第一次碰到这种情况，一直以为司机叫我发车，我用电台喊了几偏：450323道发车。

这事对我的触动蛮大的，极简单的一件事，不懂处理或没经历过轻则影响正常接发列车，重则构成事故。从那以后，看《技规》《行规》时对非正常情况接发列车特别关注，也经常请教师傅关于非正常情况下接发列车的问题。行车固然要靠理论知识做铺垫，但长期积累的丰富经验是个难得的财富，吸取消化师傅们用岁月垒成的宝贵经验对我们刚入路的年轻人在今后熟悉岗位、处理问题定能少走弯路。

所以，在接车空闲的时候，我常主动“引诱”程师傅谈他以前的一些行车经历、经验，他很热情，很多时候他也主动把他经历过的行车岗位一些应特别注意的事项、突发情况怎么处理、如何自我保护等说给我，使我受益匪浅。接触多了，发现列尾故障是常见的，在后来的作业中，处理那问题游刃有余。

经过一个多月虚心学习和师傅的耐心教导，助理值班员这个岗位已能单独作业。很感谢程师傅，除了业务上的知识，他还教我很多很多做人处世的道理。

**个人员工年终总结汇报篇4**

一年的实习期已悄然而过，在实习的这一年当中，我尽量弥补自身知识的不足之处，熟悉掌握多元的专业业务知识，能够比较得心应手的开展各项工作，这些可以说都受益于各位领导的栽培和各位同事的赐教，下面我将这一年的工作总结如下：

一、虚心学习，努力进步

实习期间，我清醒的认识到自己在实际工作中的不足之处，缺少实践经验，井下现场经验匮乏，所以在日常工作中，我不断向领导和井下工人学习，加快补充自己的现场实践经验。而且坚持以以严谨的科学态度对待煤矿的每一项工作，争取不断进步，提高自己的专业技术能力。

在机电工区实习期间，开始总会遇到很多不懂的事都在队领导的悉心指导下慢慢掌握，在井下机电设备检修时，总会看见很多实际应用中才会有的技术问题，例如检修柴油单轨吊、维护皮带机时都是比较专业的技术知识，这些都是书本上学不到的，所以现场的工人师傅，跟班人员，他们便是我的指导老师，他们使我得到了很大的进步。

二、恪守本职，扎实工作

我深知煤矿技术工作的艰难与重要性，所以一开始就要求自己严格一点，来不得半点马虎、出不得半点差错，只有兢兢业业、扎扎实实，才能做到优质高效。为此，我把履行岗位职责、虚心学习作为自己的核心任务。

在安监队实习期间，天天下井到掘进工作面跟随作业人员一起进出井，现场观察、记录作业人员作业的过程，在领导的正确指引下，认真对施工辖区的设备和人员进行安全职能监督，在计划、布置、检查、总结、考核安全生产工作中，杜绝习惯性违章行为，坚决狠抓无证作业，坚决惩治其他安全违规行为，使自己能够掌握威胁安全生产的重大隐患与薄弱环节。

再与《作业规程》、措施等相比较，获得了许多重要的一线经验。也经常与同事、师兄们一起讨论《规程》、措施的编写依据和实际效果，这些都是不可多的经验和知识，为我以后的工作打下了坚实的基础，也使得自己能够更快的进入角色，干起工作来得心应手。

三、朴实诚恳，严格自律

作为一名煤矿的技术人员，我知道应该具有朴实平淡的本色，努力让自己做到朴实不虚妄，热情不虚假，处事不急躁。心中始终要有规章制度，能够准确严谨的处理每一项工作，特别是井下技术工作。

在工作方面，不怕困难，始终提醒自己要有顽强的拼搏精神，虽然煤矿的加班比较多，但我深知井下的煤矿工作更没有假期，所以我们不能有怨言。对于难度大的工作，要敢于迎难而上，以自己诚恳的态度和虚心的工作作风赢得了领导的好评。在生活方面，我积极参与公司组织的各项活动这些都使得我保持了比较健康的生活方式。

**个人员工年终总结汇报篇5**

三个月的实习转眼就要过去了。于20\_\_年x月x日进入\_\_公司，在\_\_货物招标部主要从事招标业务的相关工作。在实习期间，我在领导及同事们的关心与帮助下，业务知识和技术能力得到不断充实并提高。在此，我就实习期所做的工作向各位领导做如下总结汇报：

一、认真学习业务知识，履行岗位职责，服从领导安排

做为一名公司的新进员工，我时刻鞭策自己，在工作中恪守招标守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在第一周对招投标常用法律法规学习，国际国内货物招标流程学习，并完成了公司的测试。

二、主动热情，以端正的工作的态度对待每一份工作

\_\_关心无微不至，使我在这里感觉到了家庭的温暖，从而能够使我能够很快的进入工作角色。主要从事工作如下：参与技术交流的项目；参与标书审查的项目；参与标前会的项目等。在以上的工作中我按照各位师傅的的吩咐，对招标中的每一个环节进行严格的操作；使我受益匪浅，不仅从过硬的专业素质、良好的组织协调能力，也学到了招标行业良好的职业道德及工作中踏实肯干的工作作风。

三、虚心求教，不断改进、不断积累自身业务技能

作为一名年轻的招标工作者，可能由于经验不足而带来较多麻烦，但我针对招标中出现问题向师傅虚心求教，积极总结处理方法，并热衷于对问题处理方案的积累。例如在师 父的指导下独立完成国际标拉伸试验机项目，包括前期技术交流，标书审查，编写招标文件，发布公告，跟踪购标，开标等一系列的工作。而期间遇到很多困难，只有两家购买标书，向上海市机电办申请两家开标。抽取评委时，在\_\_网限定的次数内未抽到足够的评委，两次向机电办申请重抽专家。开标前夕得知其中一家临时决定不参与投标，造成流标。同时由于我的b不足，在\_\_网上的误操作，在投标截止时间到之前就修改公告，造成无法提交两家开标备案，在咨询了\_\_网工作人员后，及时与上海市机电办沟通，弥补了之前的错误。

总之，在这3个月的实习期内我深深的感受着公司的人性化管理，感受到了公司蓬勃向上的动力和体贴关心员工的暖暖深情。同时我迫切希望能得到公司领导的肯定，按期转正，我会用我的实际行动为\_\_国际招标有限公司的发展做出自己的一份贡献。

**个人员工年终总结汇报篇6**

光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，20\_\_年即将过去，20\_\_年就要来临，技术部年度工作总结。新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，决心再接再厉，更上一层楼，为在20\_\_年，更好地完成工作，扬长避短，现总结如下：

一年来，深刻领会其科学内涵。始终坚持运用\_\_\_\_的立场、观点和方法 论，坚持正确的世界观、人生观，并用以指导自我的学习、工作和生活实践。热爱祖国、热爱\_\_\_、热爱社会主义，与\_\_\_组织坚持高度一致。

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项台规制度，严格要求自我，摆正工作位置，时刻坚持“谦虚，谨慎，律己”的工作态度，在领导的关心培养和同事们的帮忙下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成工作任务，履行好岗位的职责。

工作中，我能带领本部室人员，做好本职工作。技术维护管理方面，我带领部室人员做到了定期维护摄、录、编及三楼演播室设备。我们是日常检查与定期检查相结合，除平时发现隐患及时排除并做好记录外，还坚持周检，月检、季检和年检。每次检查都要做详细记录，使设备处于良好的\'工作状态。对制作室的管理我部室制度上墙，并认真执行。

在卫生方面，除日常卫生清理，我们还进行每周二卫生全面大扫除，每月机器设备及房间卫生的全面大清理。

物品管理方面，各种设备是否正常使用或者闲置何处都会登记在册，常按统计单对设备进行检查核对。

在非编管理方面，我们实行了上机实名制，及时清理闲置的用户名，为系统清理出存储空间。能对平时发现的设备故障及时排除，大问题能及时上报，并做好记录。能团结其它部室，完成单位安排的各种大型活动，能不打折扣完成台交办的各项临时任务。全年无人为设备事故。部室人员全年无违法违纪现象。

在技术维护方面，我们确保了系统的安全和稳定。我们的节目制作除了要传给播出部进行播出，有时还要传出网外，还有外来素材进入网内，这就存在着素材输入输出的问题。可是我们的修改网络又不能开放，必须保证它的安全，防止电脑病毒的入侵。我们反复研究，把各修改电脑的U盘封闭，不安装光驱，就是进入BIOS都设置上密码。外来的素材能够经过我们专门的能播放U盘的DVD采集进去。对于输出素材，我们修改网专配了一台杀毒电脑，平时这台电脑能够对网上邻居的各盘进行检杀，并在此电脑上安装有刻录机，素材输出时，能够用这台机器给刻成光盘。杜绝了电脑病毒入侵的可能。对于制作网内的电脑，我们能定时进行系统维护，常进行垃圾文件的清理和磁盘碎片的整理。确保了修改网内的各设备能正常运行，良好运行。全年负责各种开幕式，会议，活动的直播技术保障工作，每次都能圆满完成任务，做到直播零失误，零故障。

我们也深知我们知识不够，我能带领我部室人员进取学习业务知识，能做到理论与实践相结合。能在学习中积累，在实际运用中不断总结。我们部室人员也参与了虚拟演播室的建设工作，为台节俭了资金。各大型活动时，我们部室全体人员能够做到不怕苦，不怕累，事前多演练，事中认真操作，多做预案，多准备，成功完成各大直播工作。有时为了一个活动能早上5点钟就来到单位，晚上10点钟还在加班。真正做到了以单位为家，以事业为荣。

当然，我们还有做的不够好的地方，我们还要加快学习的步伐，紧跟设备的更新换代。广电系统是个技术含量很高的单位，我们必须好好学习，为把我们的事业做的更好而奉献自我的力量。

**个人员工年终总结汇报篇7**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为石城石业的一名员工，我们深深感到企业之蓬勃发展的热气，石城人之拼搏的精神。

我是营销部门的一名普通员工，刚开始我对石材方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的安排下，我接受了张总为期一周的知识培训，我很快了解到公司的性质及其砂岩市场的前景，我深深觉到自己和企业身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个石材市场的动态，走在市场的前沿。培训后，我们开始跑业务，开始奔波于临汾市的各个大工程和施工场地，经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

一、销售业绩回顾及分析：

应石材市场的美好前景和需求，公司于8月与古玩城进行合作，共同完成销售工作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在这段时间，我和\_\_\_积极配合\_\_\_公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成价格的制定，开始了临汾市第一家样品工程，九月十月开始全力投入，以天气寒冷不能供产品而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，尤其是社会经验的积累，使自己各方面都所有提高。

年底又与广东公司合作。在此期间主要是针对荒料的销售。由于时间和运输条件有限，年底只能达成荒料的合作，这也是企业的又一大业务，这其中与蔚总和其他销售部成员的努力是分不开的。

20\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，更是狭路相逢勇者胜。

二、业绩分析：

1、促成业绩的正面因素：

①调整营销思路，对市场进行有目标的调整，加大了宣传！

②加强了销售人员工作的过程管理，工作实效有所提升。

③用提高提成比例和开发新客户给予额外奖励的“经济激励”手法，形成了“重奖之下必有勇夫”的积极心态，也是促成业绩的重要因素之一。

④对于市场遗留问题的解决，依据产品特有性质和用途，采用“坚持公司利益原则，以工程实用可用方针”的指导思路，从而使业务作大做强。

2、存在的负面因素：

①我对公司的指示精神理解不够，客户定位不够稳定，没有严格按照终端思路开拓客户，部分客户选择方面存在一定失误！

②我的心态以及公司存在薪资制度，均存在不规范状况。销售人员更多的只想有钱回到公司帐上和个人提成，却没有更多的考虑客户是否适合公司的合作定位以及长久发展。

③公司产量也没太大规模，就古玩城情况出现供不应求，甚至断货，建议新的一年有充足的备货和良好的生产质量。客户选择公司产品时更多考虑的是低价格问题，所以很多未接受，甚至根本无终端意识，直接将公司的产品优势变成毫无优势的流通产品。建议公司产品独有特性和优势更好开拓和做大市场，使我们的砂岩在市场上能独树一帜！

三、心得和收获：

首先迈出校门的半年，我体会了理论和实际脱节的情况，以后的工作学习我会把理论应用到实际。公司也给我机会参加培训和接待顾客，我珍惜每次机会，我会在石城逐渐成长！在公司，为人处世我也开始成熟，公司每个成员都和友善，经理和董事长都很关心我们！时间说明一切，用心去看待一切！我会踏踏实实做人，兢兢业业工作！

就全国市场分析,山东莱州、广东云浮、福建厦门以及\_\_\_、广西等地的石材工贸基地虽然已经渐成规模，但东部沿海地区的市场趋近饱和，而我国中西部省份有着丰富的石材矿山资源有待开采加工利用。邹传胜表示，目前拥有丰厚石材矿山资源，但开发潜力仍未被挖掘的中西部省份已经成为众石材企业重点关注地区，有望成为新兴石材加工贸易基地。依托当地的石材矿山资源和相对较低的劳动力成本，新的一年我们石城石业的效益将越来越明显。作为一名销售员工，我会在新的一年自我更新，再接再历，努力创造辉煌！

**个人员工年终总结汇报篇8**

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，同心协力完成了上月度的销售工作任务，现将工作总结如下：

一、销售情况

我们公司在\_\_等展览会和\_\_等专业杂志推广后，我公司的\_\_牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。老板给销售部定下\_\_万元的销售额，我们销售部完成了月累计销售总额\_\_万元，产销率\_\_%，货款回收率\_\_%。

二、加强业务培训，提高综合素质

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。

三、构建营销网络，培育销售典型

\_\_是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以\_\_本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

销售部门群体成员有信心在接下来的工作中做得更好，请公司拭目以待!

**个人员工年终总结汇报篇9**

时间一晃而过，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。20\_\_年即将告一段落，在公司领导的指导下，在各领导及各同事的共同努力下，我们认真完成了公司的各项工作任务，并取得了一定的成绩，总结如下：

一、完成工作方面

1、完善采购制度，降低成本：根据材料采购计划，按时、按需对公司主要产品及辅材进行申购。在请购材料的同时，并把材料的价格信息及时提供给相关技术部门，为产品设计选材提供图纸和成本估价。提高采购员的自身知识及业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买到材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。为降低成本，通过寻找多方供方，做到询价、比价、议价，从中选择物美价廉的供方。

2、与各供应商建设立并保持良好的关系，20\_\_年进一步加强对供应商的管理，对每家来访的供应商进行分析了解，确保每一个合适的供应商的资料不流失，同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大市场信息空间。建立合格供应商名录，对供应商进行评价和分板，合格者才具备供商资格。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持良好的沟通，充分发挥岗位职责，认真完成各项工作任务，协助相关部门的工作需要，能按照技术部的要求及时与各供应商进行沟通协调，尽努力按照我司的标准供应产品。

4、20\_\_年的工程订单所需设备均可按时交货，未能及时到货设备也及时向上级反映，并做出相应的处理。供应商供货时也要求其提供必要的资料。

二、采购工作的几点体会

1、公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节都主动按受财务及其他部门的监督，有问题将会在第一时间反馈给上级领导。

2、围绕控制成本、采购性价比的产品等方面进行开展工作，采购员在充分了解市场信息的基础上进行询价、比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、加强对供应商的管理协调，合作过程中，采购员必须公正严明，最终为公司选择且具有战略伙伴的供应商。

4、逐步加强对设备及材料的价格信息管理，提高部门采购员的工责任感觉，下半年采购部将特别注重采购人员的工作分配，保证采购设备及材料信息的有效追踪。在专业知道得到提高的同时，业务素质及责任感非常重要，做一个有责任感的采购员，把好公司的进口关。

三、采购工作上的小要求

对各部门的请购问题上，希望请购部门给采购部一定的采购时间，请购材料时做好请购计划，尽量避免当天请购要求当天要货，或是第二天马上要货。为此将打乱采购员的工作计划，急需的物料有可能会造成价格方面或运费偏高，不利于控制成本。请各部门做好请购物料的计划。

四、工作上的缺点和不足

1、关于\_\_设备新装s11—250kva临时变压器工程，由于采购及施工过程中没有及时发现并提供相关的证书和报告，导致在工程验收通电时，出现了低压计量柜不符合标准的问题，给公司造成了极坏的影响，和很大的损失。此类低级错误是完全可以避免的，但是由于采购部的疏忽，给公司带来不必要的影响与麻烦，公司作出任何的处罚都愿意承担。通过这次的教训，今后的采购部工作要求更加完善，在设备进厂前，各种相关资料必须全部到位，后续并要求供应商设备如有任何的变更必须把资料补全。并了解市场的变化，要求各采购对设备要充分了解，避免此类问题再次发生。

2、供应商体系没有完善，对重要的材料/设备没有建立健全的资料库。工作的计划性不强，没有充分了解市场的行情，有关于东莞市变压器方面的变化情况没有掌握到位。部门与部门之间的沟通也未能达到理想的效果。

以上都是采购部现所存在的问题，自身所清楚的问题，我们会一一的克服，有什么做得不对或不到位的，也希望领导及各部门同事多提出你们宝贵的意见和建议，你们都是我们身边的良师益友，有你们支持，我们才可以进步得更快。

**个人员工年终总结汇报篇10**

辉煌的20\_\_年即将过去，回顾这一年的工作，内心不禁感慨万千，20\_\_年是经济形势异常复杂的一年，在这样的形势下怎样把握好采购的时机和量，得到的采购效益是对采购员的考验，面对这种形势，我一方面充分利用网络资源时刻关注市场动向，另一方面加大和供应商的沟通，即完成了采购任务，保证了20\_\_的生产需要，同时也学到很多的东西，在业务能力上也有了一定的提高与进步。现将主要情况总结如下：

一、踏实认真，更好的完成本职工作

一年中，紧紧围绕20\_\_的生产和经营开展工作，由于化工20\_\_急件采购比较多，采购工作经常处于忙碌之中。今年化工20\_\_(除煤炭)共计采购额\_\_多万元，其中主要原材料\_\_万，备品备件\_\_万，劳保用品和工程物资\_\_万，和去年相比，采购总量减少\_\_万，主要减少原因是去年化工20\_\_技改后原材料用量减少造成的。

虽然采购量比去年减少了，但作为采购人员，从供应商的选择到采购计划的下发，采购价格的控制到交货期等，我都严格管理，有条不紊，较好的完成了全年的工作任务。在日常工作中积极主动的同各部门沟通用料情况、库存情况，同时积极了解和学习业务知识，并且能够在同事请假、休假的情况下主动承担其他工作业务，保障20\_\_生产顺利进行。

二、千方百计，降低采购成本

采购工作是不断的花20\_\_的钱，但怎样节约，以最低的价格买到最合适的产品，是我不断思考的问题和努力的方向，在采购过程中，我始终坚持在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上才与供应商确定最终的合作。今年以来，各种材料价格波动比较大，原材料在保持上涨的趋势下有涨有跌，在跌价时有些供应商是不会主动降低价格的，但是我通过多方面的沟通，理顺价格构成的各个明细，适当合理的进行了价格的调整，确保了生产的顺利进行。但因为今年来主要原材料依然保持上涨态势，故与年初制定的计划相比，共计涨\_\_多万。

三、努力做好与各部门的沟通协调工作

采购业务牵涉范围广，相关部门多，是需要20\_\_内部各个有关部门的密切配合的一项工作，与设备、生产、财务、仓库等部门有着紧密的联系，且需要掌握基本的财务、法律等知识和各种商品的鉴别、制造等知识。在同20\_\_相关部门不断的接触与合作中，使我的业务知识及人际沟通、协调能力、分析与表达能力等都有了显著的提高。严格要求自己，摒弃工作中的不足虽然工作忙碌，自己也在逐步的提高，但工作中也存在着许多不足之处。工作中还不能充分做到精益求精，严谨细致，对所购买的商品了解的还不够，和供应商谈判时不能做到完全主动;个人的沟通能力和独立解决问题的能力还远远不够。

四、加强采购合同和供应商管理

在采购工作中采购合同的签订和对供应商的管理，是十分重要的一个环节，20\_\_年我对所有的大宗物资都签订了采购合同，对数量不多，但比较重要的物资也签订了采购合同，全年共签订采购合同143份。同时继续完成了20\_\_年度的合格供应商评审，收集了大量的供应商资料，编制了20\_\_版合格供应商名录，对新发展的供应商严格考察，谨慎选择。保障了采购工作正确有序的开展。

面对无法解决的问题，比较被动。特别是今年20\_\_的财务状况比较紧张，但对于承兑汇票的使用，和供应商沟通的还不够好，这是将来需要进一步提高的地方。在今后的工作中，我会清醒看到自身存在的问题和薄弱环节，加强学习，不断的改进，增强与各部门的沟通学习，多请示、多交流、多动脑。在工作中学习，在学习中工作，不断在实践中增长知识才干，发扬吃苦耐劳，知难而进，积极进取的工作作风。

时光又将翻过20\_\_年的最后一页，步入新的一年，面对国际、国内复杂的经济形势20\_\_也即将迎来更加严峻的挑战，我的工作也会更加繁重，要求也会更高，为此，我将会更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力的上进，全面提高自身的素质，与企业共命运。

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