# 公司年终个人工作总结范文

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-06-23

*公司年终个人工作总结范文5篇在工作总结中，要肯定成绩，找出不足，吸取教训，提出意见和目标，得到大家的肯定和支持，限度地团结身边的人，引起领导的重视，得到领导的支持。以下是小编为大家带来的公司年终个人工作总结范文5篇，希望您能喜欢！公司年终个...*

公司年终个人工作总结范文5篇

在工作总结中，要肯定成绩，找出不足，吸取教训，提出意见和目标，得到大家的肯定和支持，限度地团结身边的人，引起领导的重视，得到领导的支持。以下是小编为大家带来的公司年终个人工作总结范文5篇，希望您能喜欢！

**公司年终个人工作总结范文篇1**

时光荏苒，20\_\_年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，在\_年中我进入了另一个自己发展的空间，在这里多了一些专业上的接触、少了一些专业人士的指点、多了一些领导和员工融洽相处的机会、少了一些人与人之间的交流……在这一年中有得有失。

我个人一直希望能跟着一位明智的领导共同带领我们在园林景观设计行业中发光发热，我是一个执着追求的人，在工作中严格要求自己、生活中不断历练自己，在还年轻、还有活力的时候就尽自己所能充实自己。在这一年里感觉到了领导的雄心、气魄。也感觉到了会有很好的发展空间，逐渐对这个行业充满了信心，在行业中园林景观是待发展中专业，引发了我的担忧，记得刚出来的时候没有对口的工作，都是一些边缘专业。自己就开始迷茫，但是渐渐的明确的很多，其实自身设计能力的培养要通过多方面的积累和学习。

1、在做新农村规划图纸的时候、可能在规划设计上并没有参与很多，但是在完成工作任务的期间将设计中需要用到的软件进行了熟悉，从中也总结出软件中的一些作图技巧，不断的在加快作图速度，及时完成了工作内容。同时在出成果图的时候显露出了一些小的瑕疵，在做图时要认真仔细，对于一些特别容易出错的地方要加倍注意，多检查、多思考。

2、在做广场设计的时候，是从设计出发的，刚开始感觉无从下手，难道真的是看一些好的设计范例根据他们的画出自己的方案吗?我并没有完全是那样，我还是以学习过方案设计的过程着手开始了解各个环境因素、尽量因地制宜的情况下能融汇各地的风俗民情，为每个设计都能有一个主题而准备。但是在设计上还是欠缺、考虑不是很周全，具体的方案可行性上不过关，最终还是走简洁、大方的路线。在作图上还是3D软件的前期建模和材质上感觉不是很良好，材质搭配上不够协调，在灯光渲染下整体图面总是很亮，不稳重，在后期处理上对颜色搭配也不是很好。但是在做了几次图之后，在同事的互相探讨中有了进步，整体设计图最终的效果在同事的指导下感觉好很多，在整个设计、作图的过程中获益良多。

3、在参与道路设计的时候，接触到了实地踏查，组织了去现场测量，在测量的同时可以观察地形、和周围环境，测量出设计范围的同时可以考虑适合的设计方案和植物种植。但是在测量中很多都是不够精确的，最终设计出来的地块或大或小都和实际的不同，作图设计是一方面实地测量是一方面。从中对空间、地块大小有了了解，但是如果以后方案要趋于精确化的时候，就要进行详细的测量。为了方案更有可实施性，最好能依附地形做设计。

**公司年终个人工作总结范文篇2**

本人\_\_自20\_\_年x月参加工作至今,已经两年了,通过自己的不断努力工作和刻苦学习我的专业技术有了长足的进步. 在这2年的锻炼中，我从同行工程师、工人师傅们那学到了丰富的园林绿化施工、工程管理经验，特别是工人师傅们的现场经验、技术绝活及他们对工作的敬业精神鼓励和感染着我。同时自己加强了自身的不断学习，20\_\_年x月取得了全国统一的造价员资格，20\_\_年通过了北京市土建工长的考试，丰富了自己的土建知识，并取得了证书。对我今后的发展终身受益，使自己在业务水平方面每年都有较大的提高。

一、20\_\_年x月我到\_\_公司参加工作，曾经参与了\_\_园屋顶及庭院绿化、\_\_小区D1-D8楼云式屋顶的绿化工程、\_\_小区屋顶庭院及下沉小院

1. 屋顶花园工程

1.1 施工计划，我参与了屋顶绿化和庭前小院工程.的施工，\_\_一期工程共九栋六层建筑，室外大墙已经装修完毕，并且大部分为玻璃装饰或者落地窗，所以无法用卷扬机工作，否则会造成不必要的麻烦，所以全部用人工将材料运送到屋顶。增加了成本，所以在今后的工作中结合现场的实际情况和工期进度，做好合理的施工安排是非常必要的。

1.2 施工工艺，屋顶的现场情况是与室内地坪相差60公分，当然防水的上卷高度也符合做屋顶花园的要求。但是屋顶花园的草坪、花卉的面积多些，如果全部铺轻介质没有必要，并且会提高造价成本，所以我们通过研究，制定了一个符合实际情况和降低造价成本的施工方案。首先在整个屋顶平面和立面铺设隔根层，立面上卷高度要超过种植轻基质平面5公分，然后在隔根层上铺设30公分高的轻质陶粒砖，其中种植灌木和小乔木的位置下方不铺设保证足够的土壤厚度，另外有需要修筑园路或汀步的地方要砌到相应高度，保证面层比种植面稍高。然后再在陶粒砖基础上铺设硬质塑料排水板，再在排水板上粘贴无纺布作为过滤层，防止轻基质流失。最后再铺设轻基质，铺设完成后浇水让轻基质下沉，整平再种植。

1.3 轻基质，轻基质是我公司自行研制的\_\_基质，它的特点质量轻、蓄水能力强、土质肥沃等优点，主要配制有蛭石、壤土、松树有机质(锯末、松叶、树皮等)、膨化鸡粪等按照1:1:2.5:0.5比例进行配制。

1.4 在\_\_小区的屋顶绿化工程，D1-D8的楼层是由\_\_设计师设计，屋顶为云式波浪式屋顶，远看就像飘在空中的云彩，可是屋顶的坡面达70度，对屋顶绿化施工造成了不小的难度，为此我们向甲方建议，在屋顶施工时坡度较大处预留与地面平行的多排钢筋，高300，行距1000，间距800.。然后用排水板拦挡基质，其余做法基本相同。

2. 下沉小院工程

2.1基础墙的拆除、破碎、粘钢加固

在\_\_工程中，有一项是下沉小院单项工程，小区为回迁房改造工程，要在A户型和D户型做下沉小院，须用水钻拆除地下室的部分基础墙，然后用液压钳对钢筋混凝土进行破碎，为确保结构的承重问题必须要对拆除的基础墙进行粘钢加固，首先将水钻拆除面剔凿、打磨平整，在打孔、植化学锚栓，然后用丙酮擦出粉末，待干后用石英砂环氧树脂砂浆填补有较大缺口的平面，接下来将裁好的钢板粘接面打磨去锈，再用JN建筑结构胶粘接，涂抹均匀，切忌空鼓现象。

2.2抗渗钢筋混凝土工程及排水工程

为保证下沉小院干燥，此工程采用C25、P6抗渗混凝土，挡土墙与主体的相接处开细槽加遇水膨胀胶带。在下沉小院的一角是在楼梯的下做一个积水坑，安装自动提升泵排水到小区的雨水井中，参照国家标准规范图集。

二、20\_\_年x月至今在\_\_集团参加工作,门头沟区潭柘寺\_\_采石场生态恢复工程

1.新工艺——\_\_工程在山体绿化中的应用

在\_\_采石场的山体恢复工程中，我用到了格宾工艺。它主要用于水土保持、增加植被、水利建设、防治泥石流、治理山体滑坡等建设任务。具有以下特点：强度高、柔性结构、耐久性好透水性好，提供植被绿化美化。

在这两年里我还参加了\_\_等别墅庭院的设计施工，\_\_区\_\_村古树名木的移植等工作，在今后的工作中我会不断的丰富自己的专业知识，提高自己的能力。做一名合格的园林工作者，为\_\_绿色奥运尽一份微薄之力。

**公司年终个人工作总结范文篇3**

一年的电话销售工作结束了，我想我应该为自己过去的工作感到幸运，其实这一年来在工作很多方面，都是比较顺利的，各方面的工作积累，使我现在越来月强大了起来，对于销售这份工作我也越来越熟悉了，这真的是让我受益匪浅啊，想一想这一年工作当做出来的成绩我就觉得这些都应该是我继续保持的东西，在生活上面继续做好这些基本的职责，我想没有什么事情不能够积累经验让后蓄力而发，这一年的电话销售，让我明白了很多道理，在同事们指导，领导的关心中更加是加倍的努力，我不希望自己会拖累整体工作看，我也总结这一年的工作：

一、销售工作

我是没有受过专业的学习，跟培训，在接手这份工作时候我很担心自己能不能做好这几点，销售这个词还是对我而言比较陌生的，我是没有想过这会给我带来一些什么负面的工作情绪，我也不想因为自己的原因让这些事情做的这么不满意，我总是觉得这些都是可以改变的，我非常清楚在工作当中要做到哪些。

一年来我积极的学校一些电话销售的技巧，虽然在工作上面没有什么捷径可走，但是我们可以让自己工作能力得到提高，我愿意花时间去让自己很做好这些，学习工作比实践工作，做出业绩要容易很多。

一年来我在销售的时候还是有所提升，第一第二季度工作成绩不是很明显，那个时候自己来到\_\_这里不是很久，处在一个工作的初级阶段，在这一方面我想自己还有很多需要学习，第三第四季度，我有了足够的经验，在这一方面做好了相关的准备工作，让自己实现了很多价值，我会继续加油努力的。

二、销售成果

一点电话销售，我一共 拨打了\_\_个电话，其中有效客户\_\_，对于这些我是没有什么概念的，我这种业绩我想不是非常的出众，但是对我来讲就是一种鼓励，这是来之不易的，在生活当中很多时候接触到这些非常的不简单，我只想让自己保持下去，在可持续的进步，一年来业绩方面，对我来讲还是做的不够，我认为在今后做到全年度前三才是我的目标，这对于我来讲好像是有点初出茅庐不怕虎，但是这也是我哦内心最真实的想法。

三、不足之处

我想在工作上面积累足够的经验，让自己进步了才好，我在这一年来有时候也不够细心，经常性的忘记一些事情，自己的业务水平还是要加强，我不认为这些乐意搪塞过去，业务水平的提高是直接让我进步的标准。

**公司年终个人工作总结范文篇4**

我是公司的老员工了，在公司已经工作了两年，成为电话客服是一个巧合但也让我在这条道路上一直走下去了，走到了今天，现在我把自己这一年做电话客服的经历做个总结。

一、要有自信有底气

很多时候我们在与客户沟通的时候没有足够的底气去与客户沟通，因为我们的客户都是有身份的人士，面对这些人我们很多人在与他们交流时不自觉就落了下风，在与他们谈话的时候被他们所威慑，在加上自己本身能力不足有所欠缺，造成了在推荐产品在沟通时让那个客户不信任，因为这不是客户需要的，没有达到客户的要求，想要让客户相信想要赢得客户的认可，必须要有一个先决条件要有足够的底气，能够从容的面对任何问题，不管客户是发怒，还是平淡，我们都要平静相待，在加上就算他有意见我们也不必在意，因为我们是隔着电话，你可以随时挂断电话，不必要害怕他们客户也是人，也和我们一样不用给自己压力只要保持平常心去沟通就行。

二、能够抓住客户的需求

我们子啊销售的时候我们必须要知道客户需要什么如果我们不知道客户要什么，就这样随意的推荐，很多时候客户的第一选择就是挂断电话，因为我们的东西不是他们所需要的，强行推销能力不够反而会弄巧成拙，可会只有针对目标受众，针对正确的客户，把我客户的需要才能够取得好成绩，不要抱着幻想通过广撒网的想法去做，这样得不到任何的好处只会让我们浪费时间，做客服不是简简单单就能够做好的，我们必须要把客户的需要实现才能做好，更具客户的要求，我们才能达到自己的目的。

三、把基本话术掌握全

无论是做什么我们必须要把基础打牢，我们电话客服也是一样，要把我们最基础的话术完全掌握才行，我为了能够掌握话术也是花费了很大的心思，花费了很大的力气才完成，不是简简单单的就能够学好的，不但要花时间去记去背，更要把他们化为自己的工具，我虽然是老员工但是话术经常更新，我也需要时常更新话术，所以对于话术我也都一直非常重视，我把话术从最基础的学起，不断要学话术的说话方式，更要学习话术的灵幻，只有学其灵魂掌握这样的方法在真正派上用场的时候才能够大展身手，才能够获得成功。我也是这样一直坚持下来的。

四、了解自己的客户

客服不但要了解客户的需要更要了了解客户他这个人，比如客户的性别，客户的经济条件，当然不是让我们去搜索客户的隐私，而是更具个户的谈吐穿着等去判断客户的基本情况，然后更具其情况就能与客户做好沟通。

电话客服不是简单的工作，需要努力也学好花心思，我作为一个老员工也从不敢有所怠慢一直都坚持学习，不断上进，才得到成功。

**公司年终个人工作总结范文篇5**

不知不觉，一年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。以下是今年的房地产销售工作总结。

一、工作成就

年初接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备x号楼的交房工作，并与策划部沟通项目尾房的销售方案，针对\_\_的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，通过开展各项活动提高\_\_房产的美誉度，充实\_\_的文化，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

二、工作中存在的问题

\_\_一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题；年底的代理费拖欠情况严重；销售人员培训（专业知识、销售技巧和现场应变）不够到位；销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

三、明年工作计划

新年的确有新的气象，公司在\_\_的商业项目正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师；这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

明年的销售工作中，希望\_\_能顺利收盘并结清账目。收集\_\_的数据，为\_\_培训销售人员，在新年期间做好\_\_的客户积累、分析工作。参与项目策划，在\_\_这个项目打个漂亮的翻身仗。争取能通过经纪人执业资格考试。

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