# 企业员工年终个人总结

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-06-27

*企业员工年终个人总结5篇总结是在某一时期可以给我们下一阶段的学习和工作生活做指导的材料，让我们一起来学习写总结吧。总结怎么写才是正确的呢？以下是小编整理的企业员工年终个人总结，欢迎大家借鉴与参考!企业员工年终个人总结篇1岁末临近，新春将至，...*

企业员工年终个人总结5篇

总结是在某一时期可以给我们下一阶段的学习和工作生活做指导的材料，让我们一起来学习写总结吧。总结怎么写才是正确的呢？以下是小编整理的企业员工年终个人总结，欢迎大家借鉴与参考!

**企业员工年终个人总结篇1**

岁末临近，新春将至，不知不觉，20\_\_转眼间就要过去了，回顾这么多年的工作历程，心情是紧张而愉快，工作是繁琐而充实。我一直在输变电运行一线上班，从最初一名普通变电值班员晋升正值班员，在不断的工作累计中，我对工作的各个方面有了更深的了解和认知，对发生的各类事故有一定的分析能力，做好了一名正班应尽的职责。

一、思想工作方面自工作以来，在单位领导的精心培养和教导下，通过自身的不断努力，无能是在思想上，学习还是工作上，都取得了长足和巨大的收获。思想上，积极参加政治学习，关心国家大事，自觉遵守各项法律法规和一切规章制度。

二、工作上我相信一分耕耘，一份收获，所以我一直努力，不断的努力学习，不断的努力工作。20\_\_年我参加四川西华大学电气技术脱产学习，用三年的时间，以优异的成绩取得了大专毕业证书。同年11月，还在四川电力职业技能培训中心参加了变电值班员高级工培训，同样以优异的成绩拿到了高级工证书。

在工作中，能吃苦耐劳，认真负责。变电运行的正常和千千万万人们的正常工作紧密联系在一起。不管遇到什么问题，都要做到虚心诚恳的请教随时笔记随时总结随时反省，绝对不允许出现自欺欺人。而我自己身为一班之长，既是生产者，又是不成名的管理者。我始终明确一点，只有以身作则，身先士卒，班员才能信得过，听得进，以自己的实际行动去影响班组成员，带动他们。今年公司组织两次安规考试，一次调规考试，每次都取得较好的成绩，11月10日我们班还参加由公司组织三个部门的标准化演练，得到其他部门的认可和公司领导的肯定。在具体操作中严格按《安全规程》做事，杜绝违章作业和误操作事故的发生，能与副班严格执行“两票三制”能正确地根据调度命令完成好每一个操作任务，做到定期巡视，定期检查，发现设备的隐患要及时上报并记入《值班记录薄》和《设备缺陷记录薄》中，尽快消除，以免事故的扩大。

为提高我们处理事故的能力，我们在正常的学习技术之外，变电运行中心领导还为我们准备了一些反事故预演，以提高各位运行人员在遇到事故时不慌乱，能准确判断，及时汇报，尽快处理在短时间内恢复了供电，把用户的损失减少到最低。

虽然我在运行岗位做了一些工作，也取得一些小小成绩，但我深感自身技术水平还不足、在今后要多多学习业务，积累实际经验，拓宽思路，深化细化本职工作，使变电运行和班组管理逐步提高水平，努力为企业的发展作出更大的贡献。

**企业员工年终个人总结篇2**

20\_\_年的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。20\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。我们树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采供工作要点和年初制定的工作计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。在魏总的直接领导和支持及公司其他同仁的配合下，20\_\_年共完成甲供材料设备采购计划88份，新签合同20份，完成乙供材料计划核批价格140份，共计完成材料设备采购计划228份，执行情况良好，较圆满地完成了所承担的任务。现将主要工作情况总结如下：

20\_\_年,组织实施“阳光采购策略”公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督。我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1.完善制度，职责明确，按章办事。

20\_\_年通过组织学习《采购管理战略》和公司ISO9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基矗

2.公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3.采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3-5%。为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

4.监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

**企业员工年终个人总结篇3**

20\_\_年在大家的努力和拼搏下顺利的结束了。在这一年，因为有领导们对公司发展的正确指挥以及及时的假话，让我们能在工作中找到自己的方向，进行了正确的准备与努力。

如今，20\_\_年转眼间就要到来了，作为一名财务人员，在新年前我也同样要好好的反思和总结一下自己的思想和情况。让自己能更有效的掌握一年来的发展情况，配合好接下来的工作任务。

为此我总结了过去一年来的工作情况和自我的分析与改进在，对20\_\_年度的工作总结如下：

一、20\_\_年来的自我提升

业务能力方面：通过这一年工作在领导的指点和培训上的教导，我在工作上收获了不少的经验技巧，改进了许多在工作上的不足。今年是公司的改革之年，尽管在年初时公司的运营并不顺利，但也正因为如此，公司才迎头赶上，积极的应对工作发展中的不足，我们这些员工也在积极的改进自己，让自己，让公司都能发挥出更大的力量，去更好的面对眼前的难题！

工作思想方面：思想是工作的灵魂，工作的技巧谁都能学会，但想要将的\'工作做好，就必须在思想上严格的要求自己！为此，在思想方面我也及时的进行了巩固和维护，并在工作的积极向前辈和领导们学习，加强自身作为财务的人员的思想态度，更好的完善了我的工作情况。

二、工作的情况

在今年的工作中，我积极的改进自己，认真遵守财务部和公司的工作要求。在工作中认真完成自己的任务，认真反思自己，并在工作上一步步的改进自己，调整自己，让自己能在工作中更好更准确的完成工作任务。

在今年的工作中，我们一直在工作中积极的加强自己，并跟随着公司的发展计划去调整工作的，让自己在工作中彻底为公司的发展服务，积极的为公司提供能量。

三、自我的不足和反思

如今，在工作中我们尽管有了很多的进步和提升，但在工作的中的问题依旧没有改进。尤其是我在的工作中的坏习惯。因为自身的懈怠，很多工作都处理的都不怎么样。此外，还有在工作中的散漫和缺乏交流这一点，这些都给工作带来了很多的麻烦，也让我难以提升自我。尽管，今年来已经改进了很多的问题，但想要彻底的完成工作，还是需要很多的努力！在新年里，我一定会更加努力，让工作处理的更加顺利！

**企业员工年终个人总结篇4**

不知不觉中度过了职业生涯的起步阶段。回忆在公司的半年，收获最多的是感动。感谢同事毫无保留的对工作提出意见和建议，感谢信息员对我工作一路支持与指导，感谢自己一直以来的坚持与努力。这半年里是忙碌的，甚至有些来不及感受生活，但也是快乐的，因为一直是充实的进步的。从大学的稚嫩到今天逐渐走向成熟，需要反思和总结的东西很多。

首先、思想方面

1、不断学习，让自己从不懂到精通过度：刚进入公司，了解到工作也不过是机械的打电话，上信息而已。但一周的学习后才发现同事懂的太多了，那不是简单的知道培训册上的东西，是一种更高度的对自己负责产品的认知与见解。后来接触了再生尼龙，什么都不懂导致交流时的尴尬，频繁的被挂电话都是在挑战自己的第一次。每天都在总结，用日记来安慰自己走下去。也更坚定了自己争取每天进步一点，笨鸟先飞的心态。

2、每一次成功后都将站在一个新的起点：提前转正，得到大家的认可与肯定都是对自己最大的鼓励，但也是在这个时候更大的压力空前而来，拿什么去迎合这些肯定？我告诉自己必须把自己放在一个新的起点。拿下再生PC，是我给自己的死命令。后来接手PE，有些突然但在接手上还是比较顺利。负责一个大的产品算是一次机遇，也是一个挑战，我必须再次归零，让自己从各方面去塑造一个让大家觉得我可以胜任的状态，开发新市场，新产品成为一个新的任务。在工作过程中责任感和不断地探索新市场新产品的意识逐渐强化，总觉得自己在不断很好奇的为自己新的想法和思想在工作，也是在这种意识下自己一直走的很轻松很踏实，也克服了身在外地心理状态不稳定的缺陷。

3、保持乐观积极的心态：习惯了大学的嘻哈生活，来到这边没有亲朋好友，生活的孤独常常会让自己问这样选择是对的还是错的；工作中的事一大推，有时候真诚的和信息员交流还是会被挂电话，委屈想要哭，但也只是眼泪打转而已。我知道，我不能放弃，不能说不，可能心态稍有打折，自己真的会倒下。“孩子永远是父母的杰作”。很喜欢这句话。常常告诉自己，要像妈妈一样沉稳，坚定。在困难与挫折面前，告诉自己不逃避不懒惰。在工作和生活中尽量给人于方便，凡事往好的方面想，以积极的心态面对工作和生活。现在我很快乐，想家的时候也会发发牢骚，但也知道自己一直都在长大。

4、没有人一开始都会的，坚持就是胜利：现在还可以回忆起刚开始打十个电话挂8个的尴尬与委屈。只好不断地学习，坚持换着方式的和信息员交流，去了解他们的喜好，去站在他们的角度着想，去慢慢的感动他们。终于有一天当他们在第一时间告诉我价格有变动时，但他们不断给我提供开发线索，不断地去肯定我时，我被感动了。我知道，那些坚持的日子那些眼泪都已不再重要。

5、感恩同事，感恩信息员：每天下班前大家一声早点回家，路上小心就足以让自己幸福一个晚上；一块定盒饭，一块吃饭总会关照你多吃点；工作中我还是那么爱问问题，大家没烦但其实我已经不好意思了；我没想到的同事替我想到了，在她们眼里我是工作狂更是孩子。这就是我的同事。行情不好时还是打扰他们，告诉他们的却都是坏消息，增加他们的压力；不懂得时候就打电话问他们，一讲半小时，他们也会在QQ上告诉你早点回家，加油！这是我的信息员。每天都感动着，为他们的帮助与关心，我也要加油，这也是我总是加班的原因之一。

其次，工作方面：

1、对产品的认识进一步深刻：一路走来，在工作上最最幸运的事就是接触了再生尼龙，再生PC，再生PE，再生ABS。在对这些产品的开发与学习中，经验相互借鉴，相互参考，让我的思维很快的扩张开来，对产品的细化和规范化起到了很重要的作用。

2、按时做计划做总结：刚进公司是被迫写总结，第一份总结耗时3个小时才编完。慢慢的发现是总结这件小事一直在指引自己的方向，开始依赖于写总结，写计划。后来转正了，不用写总结了反而有些不习惯了，于是把总结与计划写入日记。一路走过来翻看日记的时候才发现自己记载一个稚嫩的大学生在工作初阶段的成长故事。一点点总结，一点点的寻找新的突破。

3、保持坚定地执行力：好友告诉我“作为职员，要么你要有很好的执行力，要么有创新力”。说实话我不是一个很有创新力的孩子，我选择了执行的同时去发展创新力。这样在工作中，自己给自己挤时间，给大家的意见挤时间，保证了工作基本按时按量的完成。

4、不断地保持自己的进步，产品的进步：如何让产品在自己的手里以最快最佳的状态发展一直是自己在思考的一个问题。尽管开发新产品困难重重，占用大量时间，但还是严格要求自己抓紧时间去研究开发，自己的思维也在不断地扩展。

5、整个再生塑料知识总结：了解自己的产品是远远不够的，细化自己产品的同时去了解整个再生产业的知识，整个塑料行业的知识，让自己思维更广是自己一直在努力的一个方向。年前终于定下来要写一写，暂时完成了再生PE，再生PA的知识总结，年后也将对其他塑料进一步学习总结，希望有新员工来时有所帮助，不会向我一开始那么难。

6、术语表达的专业性，规范性：说实话，写作方面应该算是我在工作上的最大弱项。但无奈的是每天所有的工作都将归结到日评，周评上去。没办法，有空时就大量的去别人的日评中“淘宝”，事实证明是有作用的，自己也进步了不少。

7、开发信息员和电话交流的一个总结：看过了太多电话交流技巧，有借鉴，但也有很多自己的看法，一直坚持把它计入日记。本定于12月写一份适合再生产业链的开发与交流的一些技巧，以及自己遇到的一些问题探讨，但因年前琐事过多，只制定了一个框架，不过还是很感谢自己蹋这一步

8、新年舞蹈的准备：这次应该说体会居多，一开始是自己热情高涨要做，没有一个严密的计划，接着遇到问题差点放弃，后来考虑到本来就是自己号召的，自己有责任去做好。事实证明有些事不该提前说放弃。也意识到在这样一个人才济济的环境里发展一些兴趣爱好是没错的。

第三、工作中的缺点

1、效率太低，计算机水平有待提高，直接影响上信息的速度，很多图标的处理存在严重的不会

2、工作中不注意细节，过于粗心，保存的没保存，该做好记录的没有，重复工作多次发生。

3、做事不稳，开发与平时工作无论是在思路上还是在记录上严重混为一团，反而耽误了很多时间。

4、以自己目前的状态去衡量新员工，缺乏一个帮助，共进的心态。

5、存在间接性的偷懒，加之自己计划不完善，往往把一日计划两日完成。

总之虽然工作只有半年，但体会颇多。还是希望自己能够取长补短，蹋稳脚步，争取更大的进步。是妈妈的作品，就要满足妈妈的期望，让自己成为她的佳作。嘿嘿。

**企业员工年终个人总结篇5**

即将过去的20\_\_年，我的感受颇多。回顾这一年的工作历程作为\_\_迪的一名员工我深深感到\_\_之蓬勃发展的热气和\_\_人之拼搏的精神。作为企业的一个窗口，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。

在上级领导的带领和各部门的大力配合下，20\_\_年的销售额与去年相比取得了较好的.成绩，在此我感谢各部门的大力配合与上级领导的支持！

20\_\_年工作总结：

从开厂以来截止20\_\_年\_\_\_\_月31日，东南亚区域共有3个国家（\_\_、\_\_、\_\_）共\_\_个客人有合作往来，总销售额约\_\_：

1. \_\_：客户共\_\_个（20\_\_年新客户x个，之前的老客户20\_\_年未返单的共x个），总销售额约\_\_rmb；

2. \_\_：客户共\_\_个（20\_\_年新客户\_\_个，之前的老客户20\_\_年未返单的共\_\_个），总销售额约\_\_；

3. \_\_：客户共\_\_个（20\_\_年新客户\_\_个，之前的老客户20\_\_年未返单的共\_\_个），总销售额约\_\_.00rmb。

按以上数据，东南亚区域国家，\_\_市场较为稳定，且返单率较高（未返单的老客户多为无客人联系方式，使得我们无法主动与客人联系取得信息），但市场单价竞争激烈，利润空间较小。\_\_和\_\_市场的返单率也较高，但订单订货量少，品种繁杂。不过也有个别现有客户较为理想，但还需不断与更多理想的新客户保持联系，以取得合作机会，提高销售额。

忙碌的20\_\_年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。

4月份，由于灯杯电镀厂的电镀材料问题，导致我司4-5月份出货给客人部分的直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常情况发生；10月份，又因环电镀厂问题，导致客人投诉铁皮环易生锈的问题。但因公司及时查出导致产品出现各种质量异常的根本原因，及时向客人解释，重新将出现质量异常的产品赔偿给客人，并向客人承诺我们在今后会努力完善工作，以确保产品的质量不再出现更多的问题，从而使得老客户没有放弃与我们合作的关系。但第一次和我们合作的\_\_客人，由于我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色，终造成了客人无法正常销售，虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人，但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖，同时也使客人打消了与我们长期合作的念头，使得我们失去了一个理想的大客户。

10月份，\_\_客人，由于客人支付货款不及时，且多次沟通都无法取得好的结果，使我们对客人失去了信誉，从而不得不安排其客人订单暂停生产，同时造成其客户订单的产品库存，资金不能正常运作，给公司带来了严重损失。此问题至今还在紧密与客人沟通，直到问题得到解决为止。

对于20\_\_年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习,以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

20\_\_年工作计划及个人要求：

1. 对于老客户、固定客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩；

2. 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；

3. 发掘东南亚区域目前还没有合作关系往来的国家的新客户，使我们的产品销售得更为广泛；

4. 加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合；

5. 熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍；

6. 试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

有关建议：

1. 建公司销售员议公司生产的所有产品能拟定产品详细资料，一方面可对灯具的所有详细资料进行记载，以完善资料，另一方面可方便销售人员在向客人介绍产品时更清楚和肯定地向客人介绍产品的各种的性能、材质、优势等，使得客人更加相信我们的专业水平和实力；

2. 适应东南亚区域国家的新产品开发较缓慢，建议每个月开发1款（1个系列）新产品，以吸引客户眼球，赚取高的利润空间；

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

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