# 优秀企业员工年终总结范文大全

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-06-27

*优秀企业员工年终总结范文大全(5篇)日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，回顾这一年的工作历程，一定经历了许多，也收获了许多吧，不如来个总结以对过去工作做个分析和借鉴。相信写年终总结是一个让许多人都头痛的问题，以下是小编整理的优秀企业员工年终总...*

优秀企业员工年终总结范文大全(5篇)

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，回顾这一年的工作历程，一定经历了许多，也收获了许多吧，不如来个总结以对过去工作做个分析和借鉴。相信写年终总结是一个让许多人都头痛的问题，以下是小编整理的优秀企业员工年终总结，欢迎大家借鉴与参考!

**优秀企业员工年终总结范文大全【篇1】**

今天我们大家在此欢聚一堂，有幸作为公司的优秀员工代表上台发言，我感到无尚光荣和自豪。在这里，我代表所有优秀员工向大家表示感谢，感谢领导的厚爱，感谢同事们的支持。

我来到公司工作已经有\_\_年了，在这\_\_年里，我明显感受到了公司的发展，也感觉到了自身的成长。记得刚踏入公司时，我还是个刚毕业的学生，没有任何的经验，这几年来，多亏了领导的悉心教育和提拔，让我有更多的发挥平台。也多亏了同事们的支持与帮助，使我在学习到专业知识的同时，也提升了与人相处沟通的能力。

过去的\_\_年里，我并没有为公司做出了不起的贡献，也没有特别值得炫耀的成绩，我只是尽量做好属于自己岗位上的工作，尽自己的努力尽心尽力的去完成每一次任务。今年，在领导的充分信任和厚爱下，我被派往\_\_负责外协加工项目，虽然外加工点工作环境恶劣，生活条件艰苦，但是，在那份责任心的推动下，我调整了自己的心态，坚定了自己的方向，把这种落差当成锻炼自己的契机，把生活环境上吃的这一点苦当成是对自己的磨砺和人生财富。

今天，我的这份付出得到了公司的认可，我感到无比荣幸。我想公司这次评优活动也再次向每位员工传达与说明了，只要有付出，只要做好了属于你的那份工作，就会有回报的道理。我也坚信，今后的工作将会越来越好。

过去的成绩已成为过去，20\_\_年才是我们奋发图强的一年，我们面临的新形势既充满挑战，更催人奋进，在以后的工作中，我将更加严格要求自己，将这份荣誉化为我今后工作动力，扬长避短，用更加优异的成绩回报公司领导、同事的关心、支持和厚爱！

最后，我还是要感谢公司，是公司让我从工作中收获了那份财富与梦想。感谢领导，是你们让我从工作中学会了思考与总结，感谢同事们，是大家让我从工作中找到了朋友和关心！借此机会向大家拜个早年，祝愿大家在新的一年里身体健康，万事如意！

**优秀企业员工年终总结范文大全【篇2】**

20\_\_年转眼即逝，在这一年中我严于律己，积极学习、总结经验，终于成为了一个合格的煤磨操作工。今年很荣幸被评委优秀员工，应了那句话“一分耕耘，一分收获”。在这里我要感谢杨主任与李主任的帮助和支持，没有他们我不可能进不这么快！

水泥企业煤磨的作用是为熟料煅烧提高合格的燃料，煤份质量是否合格，直接影响着熟料煅烧质量，所以煤磨的运转不容忽视。煤磨岗位在别人眼中那是脏活，累活，有时候一天下来跟挖煤的没啥区别，但我热爱这份工作，因为在这里我体现了我的价值，获得了成就。现将这一年的工作情况汇报如下：

1、做好班前检查工作，了解最近几个班的设备运行，煤粉质量情况，在班前会中汇报生产运行状况，以便领导对本班工作制定合理的工作计划。班前检查要做好仔细，全面；无论是原煤水分，输送设备，设备自身及运转情况，要做到心中有数。只有全面了解了设备的情况才能干好本职工作。

2、煤粉是易燃物，在班中不仅要关注设备运行情况，还要时关注煤粉仓温度变化，温度高容易一起爆炸，灭火设备要勤检查，不能用，改期的灭火器要及时更换，有备无患。煤粉仓温度高一般是煤粉潮湿，或者是仓锥部煤粉结壁导致，要分清情况处理，节省时间。对于煤粉仓锥部结壁的处理要与中控员配合，将煤粉仓仓位控低，用锤子敲击锥部清楚结壁方可处理。

3、做好磨机预检预修工作。利用煤粉仓满停机时间，及时检查磨内设备磨损情况，在班中准备检查中能做到认真，负责，一丝不苟，及时发现及时通知班长组织人员，准备好工具，在不影响窑用煤的情况下，以短时间处理好故障。这样有助于降低磨机故障停机时间，保证窑用煤不受煤磨故障影响，同时增加磨机仓瞒停机时间，降低熟料电耗。

4、20\_\_年煤磨运行状态良好，在工作之余加强学习，向有经验的前辈需心请教，努力提高自身操作能力。在本年中能良好监控好设备运行，并且在故障发现与处理中积极主动，不怕累，不怕苦，遇事不逃避，得到班中同仁的一致好评。

5、干好本职工作的同时积极扩展知识面。在对于窑、预热器、篦冷机检查，维修，故障处理和窑投料中，我及时参与其中，配合好相关人员处理好窑上工作。在工作中沉默冷静，不懂及时问，努力成为烧成车间的全能岗。相信在我的不断努力下，理想终会实现。在工作中寻找满足，寻找乐趣，我热爱我的工作。良好的责任心是干好工作的前题，在接下来的工作中我会倍加努力，别人能干好的我也可能，我相信工夫不负有心人。我深知自己的操作技术有限，知识面还很窄，在以后的工作中我将努力学习，改善工作方式方法，提高工作效率，为公司的发现尽一份应有的责任。

**优秀企业员工年终总结范文大全【篇3】**

首先，感谢领导给我这次评选优秀员工的机会。我于20\_\_年X月X日应聘入职\_\_\_\_X从事前台助理一职。在这个平凡的工作岗位上，我踏踏实实、勤勤肯肯的做好本职工作，以严谨的工作态度来对待每一件事。在这里我学到的不仅仅是物业专业上的知识，更多的是我学到了很多为人处世的道理，与员工、领导的沟通与协作当中，深感自已日益成熟与进步。

这一年多来，在领导指导和同事帮助下做了以下工作。

一、处理日常业主、住户的来访/来电接待与投诉

刚到君兰，首先就是要熟悉业主、住户情况，与业主沟通，搞好关系。俗话说知彼知己，百战不殆。到现在我已经熟悉大部分业主的基本情况，也能较好的处理业主日常报修与投诉。从怕业主投诉，到现在业主的投诉中不断的完善自己的工作。在处理业主投诉时能做到:

1、真心诚意地帮助业主解决问题，识别及满足他们的真正需求，满怀诚意地帮助用户解决问题。只有这样，才能赢得用户的信任与好感，才能有助于问题的解决。

2、对待用户投诉有失控情绪时，要耐心作好思想工作，说明原因。把予盾处理在萌芽之中，即使用户言谈中有不对的，也要把“对”让给用户，与用户争议只会激发矛盾。

3、不损害公司的利益，解决用户投诉，目的是帮助用户解决问题，树立物业管理服务企业良好的社会形象，因此，在解决的问题的过程中也不能一味的迁就用户，而应坚持有理有据有节的原则，妥善地解决问题，争取得到用户满意，企业又不蒙受损失的双赢结果。在投诉过程中做到接诉——聆听——判断处理——回访——总结。

（1）接诉，礼貌是做好投诉处理工作的基础。投诉接待环境是影响处理工作的第一关；

（2）聆听与记录，诚意听取用户的投诉。认真记录事故的要点。

（3）判断、处理，快速判断、迅速反映、及时处理。经过判断分析，当找到问题所在，应以积极的正面态度回应用户，如告诉他会怎样处理等。

（4）回访，是建立信任，弥补因种种原因造成失误的重要环节，也是检查工作质量，与用户沟通，搞好关系的最好机会。

（5）总结，发生这次投诉的原因是什么从这次投诉处理中学到了什么在从今后的工作中怎样才能避免类似情况的发生，需要作哪些方面的调整。

二、服务单的派单、跟进、回访，根据业主/客户反映的问题记录（包括：住户名称、地址、联系电话、报修内容、预约维修时间等）

进入科耐填写服务工作单，并在5分钟内通知相关部门维修值班人员领取服务工作单。如果是有偿服务，我将在电话里和业主/客户说明公司的收费标准，经过业主/客户同意后再安排相关人员上门维修。每天完成了的服务单，我都会用电话进行回访。咨询业主满不满意我们的服务，还是否有改善的地方。多听听业主的意见，不断提高自己的服务水平。

三、办理日常业主、住户的收楼手续、装修手续、车辆已售/出租手续

不管业主是来办理什么手续，只要他（她）一进门我都会站起来微笑向他（她）问好。然后咨询他（她）办理相关手续。一般收楼我们经常会遇到业主发现遗留问题而不愿意收楼。这时，我先会安抚业主的情绪，并和他（她）讲解收楼以后我们物业公司有责任监督项目工程部把遗留问题维修好。而装修方面重点在施工人员出入方面的管理。

在前台的岗位我们要严格办理施工人员的出入证，和施工人员的材料放行。一定要让业主觉得我们小区的安全性高。车辆的办理，因小区车位需求量不够，经常需要向业主解释。解释的同时一定要有耐心。让业主体谅我们的难处，并尽快想出解决的方法。

四、催收楼和应收账款催缴工作，在催收楼、催费工作时树立自信心

如对于收楼、收费工作受阻的问题，物业职责之内力所能及，在第一时间给业主解决，速度要快、效率要高。以电话形式催收楼、催费，同时做好电话记录，特别是业主不收楼、不缴费的原因，根据记录分析对策及解释工作，第二轮电话再催，第三轮上门，对于不收楼、不交费的采取软硬兼施的手法，给这些人一些压力。注意与关键客户的沟通，有些欠费业主在业主中影响较大，可以采取“疏导”方式沟通，与部分业主心目中的“核心人物”保持良好沟通，对其他一部分业主会起到积极的影响。如业主向你诉苦，我们也要向业主诉苦，一定要坚定收费的立场。杜绝拖沓思想，有些业主以过几天就交物业费为由来推拖的要与业主约定交费时间，在此期间，要不断地与业主沟通，让业主没有退步的空间。很多时候也向领导及同事求助，他们给我献计献策。能较好的完成应收账款催缴工作。

20\_\_年最大的收获是在我担任了3个月前台领班，我不仅学会了管理理念，提高了组织协调能力，没有完美的个人，只有完美的团队，团队的精神依靠我们每一个人的努力。我们的成功离不开团队的力量。充分发挥了团队的协作精神，并能带领大家出色完成各项工作任务。

在新的一年里我将会更加努力、勤奋的工作、树立爱岗敬业、高目标、严要求、与同事团结协作为\_\_竭尽全力。我相信一个好的企业的发展离不开我们这些优秀员工的努力，我作为\_\_一员我会尽心尽职作好我的本职工作，并在工作中起到带头作用。以上就是我在评建其间的个人表现！今天我写下这份自荐书。希望领导能批准！如果批准了，我会珍惜领导对我的鼓励和支持，继续做好自己。如果没有批准，我会认真反思！并在以后的工作中改进！

**优秀企业员工年终总结范文大全【篇4】**

一是搞好人员培训，加强质量意识。

\_\_年车间开展了以“落实sop要求，搞好现场管理”的人员教育培训工作。不定期地组织员工以班组为单位，展开学习讲座要求全休员工认真学习sop知识，加强规范意识，严格按照sop的要求来进行生产操作。通过学习，使大家认识到：我们生产活动中所做的每一件事，都和产品的质量息息相关，决不是走过场。只有按照sop要求去操作，质量才能得到保证。

二是大胆探索，改进生产工艺，促进质量提高。

7月份他们在原来将蜡床保温层由二床棉被改为一层棉被一层硅胶皮的基础上，再做出进一步改进，将原瓶架加高3\_\_5㎝，将原来瓶口朝上正放，改为瓶口朝下倒放。此举在不增加任何生产成本的前提下，产生了质的飞跃。使由于瓶口暴露在空气中时间过长，而导致有异物落入的可能性减少了95%以上。

三是加强设备管理，搞好设备维修，确保生产顺利进行。

\_\_年，生产任务较繁重，几乎不可能有时间将设备停下来进行大的检修，他在合理安排调度生产品种，确保生产顺利进行的前提下，带领三位维修工，进行了大量的设备维修工作。许多原来需要拿到外面去维修的项目，他们都是自己动手、攻关、解决。仅此，就为车间省下了大量的维修费用。为此，他不得不经常加班加点工作，常常一连好几个晚上都是10点多钟以后才下班回家，甚至夜里也随叫随到，而且从未伸手要过加班费。虽然苦点累点，但是心里却是高兴的。

四是克服不利因素，确保完成生产任务。

\_\_年塑料瓶生产遇到了前所未有的问题：由于日本原料供应上出现断档，厂部不得不考虑其它产地原料来代替。日本原料加工特性好，对注塑参数、工艺的要求相对宽松。用其他原料究竟怎样？谁也没有底。仅凭原料代理商提供的一点信息显然不够。靠别人是不行的。为此他整天蹲在注塑机和蜡床边，调整各种参数，将管坯拿来做对比，从成型难度、瓶子强度、耐温等方面做出对比，最后确定了使用现在的原料粒子。他们决心在新的一年里，进一步完善和提升，争取取得更大的进步。

当好产品质量的保护神，我们中间化验是一个年轻的班组，虽然我们来自不同的地方，但我们同属于化验室。作为化验员，我们知道自己肩上担子很重。化验员担负着全公司的产品质量监督责任，工作质量的好坏直接会影响到公司的整体产品质量，关系到公司的前途和命运。因此，中间化验室在质量控制体系中具有举足轻重的地位，我们不能轻视化验室的监督作用。

大针中间化验担负大容量注射剂车间的大容量注射剂的中间含量及ph值检测工作，并对大容量注射剂成品的装量和微粒进行检测等等。由于大容量注射剂车间是三班制的，因此，作为化验员也得跟班运转，夜班也要做。冬天晚上出来上班及凌晨回家时真是特别冷，我们化验小组人员从来没有因此请假而耽误生产，个个都风雨无阻，坚守岗位，毫无怨言。

在\_\_年期间，共检测大容量注射剂4764批次，没有出现一次差错。对新产品的检验方法，更是认真学习，尽快掌握并积累经验。特别是乳酸钠林格注射液的含量测定项目很多，因此每次做乳酸钠林格注射液时，我们小组全体人员都要过来，做夜班的同事没睡几个小时就要过来加班了，并且有时都要两天连着做，对乳酸钠林格注射液的各项检测项目更是认真负责，有一点点的误差都要重新检测，直到准确无误为止。并对检测项目方法日益熟练，使酸钠林格注射液的日产量增加，更没有影响其他品种的生产量。

**优秀企业员工年终总结范文大全【篇5】**

一、工作方面：

本周的工作主要包括以下四点：

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息；

2、是做好订单跟踪：在客户拍下订单后要确认客人是否已经付款，每日的订单是否能够按时发货；

3、售后跟踪：客人是否确认收货，收货的时间点进行跟踪，是否有退换货的情况；

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、快递问题，我们的很多产品是带有电机类的，但是我们的主要物流商对于部分地区的快递运输有限制，导致了物流的运输滞后。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户，没能够让客户第一时间下单，这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题各不相同，所以客户的反应程度也不相同，其需要收集更多的客户反馈，之后反馈给产品部门进行调整。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，并且不同厂家的生产要求不同，所以导致了很多的售后问题，这需要我们跟生产部门进行多方面的沟通和调节。

三、下周规划

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保当天下单当天发货，并做好物流跟踪。

2、做好售后的跟踪，上个月没能在这一方面做地不好，所以需要下硬性指标来进行逐步的改善。

3、抓住新客户，这个是我们的一项重要工作，很多的订单都是来源新客户，尽可能的抓住每一个客户购买我们的产品。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。

坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

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