# 优秀员工年终总结简短

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-06-09

*优秀员工年终总结简短(精选7篇)时光飞逝，如梭之日，辛苦的工作已经告一段落了，这段时间以来的工作，收获了不少成绩，是时候抽出时间写写工作总结了。在写之前，可以先参考范文，以下是小编整理的优秀员工年终总结简短，欢迎大家借鉴与参考!优秀员工年终...*

优秀员工年终总结简短(精选7篇)

时光飞逝，如梭之日，辛苦的工作已经告一段落了，这段时间以来的工作，收获了不少成绩，是时候抽出时间写写工作总结了。在写之前，可以先参考范文，以下是小编整理的优秀员工年终总结简短，欢迎大家借鉴与参考!

**优秀员工年终总结简短精选篇1**

钱不是万能的，但是没有钱万万不能。”我们每天忙忙碌碌为了什么？为了养家糊口，为了住进高楼大厦，为了小车。总结不就是为了一个简单而又复杂的字“钱”。

当今社会除外人挣钱以外就是钱挣钱。在我们身边频繁会听到一些刺耳的传言。某香港老板几百万投资一家工厂，一年下来挣的只是工人工资；某阿叔几十万投资一家超市，一年下来挣的仅有几千块钱；某阿婆几千块钱投资一家小商店，一年下来却挣几万块钱。这是为什么呢？

不少人都在寻找销售的秘籍，销售的办法。心怀一个感觉简单而又难解的问题：“如何做一个成功的销售人员”？

讲到投资，说到销售，就能免要谈到金钱。“钱”这个字眼也太过于庸俗了。但是，我们对待金钱一定要用正确的态度。做为一个销售人员要有这样的思维，不能把“挣钱”当做我们个人最重要的价值。

是的，我们的目的的为了挣钱，可要挣钱首先要让消费者感到满意，在他需要帮助的时候给予帮助，真诚的对待每一个客户，用心去了解客户的需求帮助他解决一些不明的问题。让客户感到温暖快乐。比如极其简单的当客户一走进门时，我们轻轻道声“欢迎光临”简单却又能让他人觉得温暖热情。

某老板派我去一家有名的大超市掉查一些货物的价格。当我一进这家超市时，还没来得急歇息，就有一位小姐微笑着走过来，热情的向我介绍了她的产品＿美的风扇。等她介绍完了，我笑着说：“小姐，不好意思，我现在并不需要买风扇”。小姐听了并没有生气，只是甜甜一笑，说道：“没关系，这次不买还有下次嘛”。“请问你这次来需要买什么东西，看有没有我能为你服务的”？小姐热情的问道。看她坦诚的样子我和她说了实话，“其实我这次来不是要买东西的，我老板派我来主要是调查一些货物的价格”。小姐又是甜甜一笑，“呵呵，其实在我向你介绍我的产品时，我都感觉出你不像是要买东西的”。“既然这样，那你为什么这么投入的向我介绍呢”？我微笑的问道。小姐说：“对于每一个走进我们消费场所的人来说，不管是谁，都属于我们的客户，不管是什么人，我们都要用真诚的心对待他。假如我刚才不向你介绍我的产品，那么我就会失去一次成功的机遇，更重要的是失去一次口碑宣传的机遇。我向你介绍是，即使你这次不买，那么当你一旦需要时或是您的朋友想要购买时，您肯定会向他推荐我们的产品对么？

恩，这位小姐说的很对，每一位走进消费厂所的人都是我们的客户，这是我们做销售人员的原则。做为销售人员，为客户介绍自己的产品是他最基本的义务。并热情的对待他人，用心去激动他人。让他人感到快乐。那么我们都会得到一群属于我们的客户。 “顾客就是上帝”。在销售过程中，即使顾客用不当的态度对你时，做为销售人员，不管怎样，都要用正面积极的的办法来响应，如果你选择用愤怒的方法回应，那最终的结果可能会两败俱伤。只要一个人有耐心，想办法改变回应的方法，完全是可以改变两者的情绪的。 反正不管在任何时候任何情况下都要控制自己的情绪，“顾客就是上帝”。不管他是对还是错，做为销售人员都要学会理解他人，原谅他人。

做为一个销售人员他一定是个善良的人，诚信的人，懂得一诺千金。他不会让客户感觉失望。有些人买的是商品的实用性，有些人买的是商品的价格，有些人买的是商品的价值，有些人买的却是你这个销售人员的服务和态度。

一处地瓜园主张叔。不知因何缘故，这个地瓜季收成的地瓜每条瓜的瓜皮都很粗糙。像是被虫子袭击过一样。张叔心急如焚。后来，他决定在每筐地瓜上都放一封信，信中说：“亲爱的顾客朋友，这批地瓜看是不漂亮，但是吃起来香甜可口，请你们看清楚，粗糙的只是瓜皮，里面的肉没有一点的伤疤。我敢承诺，不好吃可以退货”。结果可想而知，张叔用自己的真诚和承诺感染和赢得了顾客的信任。很短时间里，好几筐地瓜竟然销售一空。

**优秀员工年终总结简短精选篇2**

转眼间，20\_\_年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己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，以及应对能力。 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，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供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alibaba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，完成了职业的角色转换，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.业务能力

1.对公司和产品一定要很熟悉。 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，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，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，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2.对市场的了解。 不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。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，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，要充分利用自己的产品优势，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，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己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，你便可以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，我们可以挽救一切;产品一出去，一起都来不及了。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。 最后，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，对于这方面一定要摆放好心态。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，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的方案方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

二.个人素质能力

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，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2.热情 只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，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，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，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，不管是自己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”。但是一定要有自信心，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助的，到了一定的时候要主动询问nextorder的时间。

在工作中，我可以说，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：只有经历才能成长。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，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，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，学习接受能力较好。不断总结和改进，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，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力;这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。 挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望!

**优秀员工年终总结简短精选篇3**

即将过去的一年，是令人难忘的一年，回首一学年的辅导员助理工作即将过去，初次担任心理辅导员工作，我亦感到责任也很重大。也在实际工作中发现了自己的很多不足。自从担任11级建工三班的心理辅导员以来，根据辅导员的各项安排组织配合好辅导员的工作，首先从本班学生的学习，思想特点入手，加强思想教育，并积极组织参加各项院校活动，发挥本班特长，以勤补拙，班级各项工作收到一定成效，也存在很多不足。现在做出以下工作经验总结：

1、不断的学习和思考，并注意提高自身综合素质。

教育者必先受教育，不但要学习专业知识，科学文化知识，还要学习政治知识，实践知识，以不断丰富和提高自己的水平。只有具备了良好的综合素质的心理辅导员，才能当好学生健康成长的指导者和引路人，用自己正确的思想，优良的品德，良好的行为，渊博的学识为学生树立学习的榜样，这就要求我们在工作与生活中除了争取培训交流的机会，还要在日常生活中严格要求自己，树立“终身学习”的理念。在平时我不仅加强学习马克思主义哲学，还加深现代科学知识的学习，不仅熟悉思想政治工作原理，而且利用空余时间学习心理学、人际关系的处理等相关知识，争取能做到一专多能。另外我还积极参与到学生实践和活动的组织管理中去，并从中自我学习、自我认识、自我锻炼、自我监督、自我克服和自我改造，在批评和自我批评中提高自我的认识能力，最终使自己的综合素质得到全面的提高。

2、无私奉献，爱岗敬业。

我们心理辅导员的工作是纷繁复杂的，更是多样化的，而工作的对象学生的思想更是日趋复杂，要想在较少的时间内把工作做得更好，在学生中树立好的形象，工作热情和责任心是尤为重要的。一方面，我们要保证一定的时间和精力的投入，制定好工作目标，充分调动、发挥每个同学特别是学生干部的主观能动性，提高工作效率；另一方面，还要利用各种机会加强与学生之间的感情交流，缩小与他们之间的距离，主动关心、亲近同学，与他们交心谈心，坦诚相待；对学生的困难热情帮助，对出现的问题及时解决。同时实事求是、公正严明，热爱、了解、尊重、信任每一个学生，公正平等的对待每一个学生。工作中奖惩分明，弘扬正气，使好人好事得到表扬与支持，不良倾向得到批评和改正。

3、注重心理健康教育

大学生作为一个特殊的社会群体，还有他们自己许多特殊的问题，如对新的学习环境与任务的适应问题，对专业的选择和学习的适应问题，理想与现实的冲突问题，人际关系的处理与学习，恋爱中的矛盾问题以及对未来职业的选择问题等等。这些问题都是心理辅导员工作的重点，所以我们在注重思想教育的过程中注重心理健康教育，使学生避免或消除由上述种种心理压力而造成的心理应激、心理危机或心理障碍，增进身心健康，以积极的、正常的心理状态去适应当前的社会环境，预防精神疾患和身心疾病的产生，加强对他们的心理健康教育。对少数有心理困扰或心理障碍的学生，给与科学有效的心理咨询和辅导，使他们尽快摆脱障碍，调节自我，提高心理健康水平，增强自我教育能力。

4、奖学金评定、评优推优、等一些阶段性工作。

对待这些工作，我们本着“一切为了学生”，客观、公正、及时地做好每一道工作，使学生信任我们，以使我们能更好的开展学生工作。

5、对于一些学费与杂费的征缴工作，本着关爱学生、对学院负责的原则，切实做好学生学费问题的追缴工作。

深入理解他们之中有困难的学生的情况，对一些家庭有经济困难的同学申请了助学金和助学贷款，切实让他们解决必要的经济问题。

6、

在日常的学生的工作里，我们积极响应学校各种活动，及时完成院、系各部门交代的各项工作，形成了良好积极的班风学风。

以下几点是本人对心理辅导员工作的工作建议：

1、应更多的安排一些关于大学生新生心理知识讲座，更好的让我们了解自己的工作与必要的心理知识；

2、心态上应以一个朋友还有同龄人的心态与他们接触，毕竟我们只是比他们大一岁的师兄师姐，并没有与他们存在太多的不同，所以我觉得平时与他们沟通应该更多地设身处地的思考，给与他们心理上更多的是引导和支持，生活上更多的帮助。

3、应该多花时间与他们交流沟通，只有这样才能更好地了解他们的情况和生活，才能更好的为他们解决问题，通过一点一滴相处，我相信我们会做得更好。

3、以宽容的心态对待我们面对的一些关于他们的问题，人与人之间总有这样那样的问题，用一个宽容的心态和无私的态度才能更好的解决他们的问题。

一年的新生辅导员的工作快将过去，这一年是充实的一年，是开心的一年，能担11级建工三班的心理辅导员，我感到很荣幸。看着11届的师弟师妹的改变与成长，我从心里有一种难言的喜悦，希望他们能过得更好，做出属于自己的精彩！

**优秀员工年终总结简短精选篇4**

这天，在这个岁尾年头，我想骄傲地说一声：“一份耕坛一份收获，我没有辜负领导的期望”。但是，成绩已经是昨日，我更关注的是这天和明天。对于成绩的回顾也不是我一贯作风，领导和同事也看在眼里记在心里。

我注意到了技术工作的许多薄弱之处，作为技术部门的主要职责人，我同样有不可推卸的职责。要到达新一时期的高标准，唯有先调整自己的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落实到实处，下面本人查找问题如下：

一、年初至今，技术部门整个条线人员一向没有得到过稳定，大事小事，压在身上，往往重视了这头却忽视了那头，有点头轻脚重没能全方位地进行管理；

二、人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了技术管理人员的业务培训。

三、主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入主角；

四、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通；

五、工作思路上没有创新意识，比如目标管理思路上不清晰，绩效管理上力度不够，出现问题后处理力度不够；

以上几点是我部门与个人存在的最主要的问题根源，技术部门作为单位的一个主要职能监督部门，“当好家、理好财”是我技术部门应尽的职责。在单位加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等等方面我们负有很大的义务与职责。只有不断的反省与总结，管理工作才能得到提高！。

“查找不足赶先进，立足根本争先进”，作为个人我们要实现体现自已的人身价值，企事业的兴衰直接关系到个人的荣辱，作为技术管理部门，为实现共同的目标我们要添砖加瓦，要有艰苦创业精神、改革创新精神、拓展市场精神、精益管理精神、永不满足精神、顾全大局精神。我们要把这六种精神贯穿于具体的工作中中去，下半年工作作为技术部的主要职责领导，对于“如何提高自我，服务于本单位”这门必修课，我将不断地加强学习，完善自我，把“学习先进、赶超先进、争当先进”融入到工作中去，重点将工作放在加强技术管理与技术分析这二块，下面就工作计划与思路向大会作一汇报：

一、完善单位内部管理制度，职责明确分工，加强职责考核

内部管理制度透过将近一年多来的实施，仍然有许多不合理的地方，为使管理制度更趋于完善，技术部门将结合单位整体管理的要求，与有关部门进行修正。

部门职责人之间明确分工职责，按照年初签定的.职责合同，组织落实强化到位，同事之间相互信任，遇事不推诿，搞好通力协助，对分管资料加强职责考核力度，做到奖罚分明。

二、针对业务理论考试，合理调整组合人力资源，继续加强培训力度与仓库管理检查监督力度

今年以来，人事方面至今一向未得到稳定，技术部门的力量相比较较薄弱，我们将根据各位管理人员的特点，一方面将对人员重新组合搭配，进行高效有序的组织，另一方面继续加强培训，让每一位仓库管理人员都要做到对各库的业务熟悉，真正做到驾熟就轻，文化素质与业务管理水平都要有质的提高，个性是各人员的计算机操作水平还有待于进一步提高，我们将在这方面加强培训，使每一位管理人员都能熟悉电脑、掌握电脑操作，扎扎实实提高每个管理员的业务管理水平，总结之后我们将严格对仓库管理员实施目标管理与绩效管理，确定目标，达成目标，加强考核监督力度，与工资挂勾，真正做到奖罚分明。

三、加强团队建设，充分发挥技术职能部部门的作用

作为技术部的职责领导，既是一名技术工作人员，也是技术管理制度的组织者，要有严谨、廉洁的工作作风和认真细致的工作态度，对条线人员要用心引导，做到上行下效，帮忙条线人员解决问题，充分发挥团队的合作精神，学先进、赶先进、超先进。

四、加大各项费用控制力度，充分发挥技术的核算与监督职能

今年是精益管理年、效益满意年、科技创新年，我们将继续加强各项费用的控制，行使技术监督职能，审核控制好各项开支，在技术核算工作中尽心尽职，认真处理审核每一笔业务；

六、搞好技术分析

为领导带给有效的参考依据；我明白合理高效的技术分析思路与方法，是企业管理和决策水平提高的重要途径，并将使我们的工作事半功倍，在企业成本分析上向老技术学习、向书本学习，量化分析具体的技术数据，并结合总体战略，为决策者和管理者带给有力的技术信息支持；

以上工作是我技术部门下一期的主要工作，“查找不足赶先进，立足根本争先进”，这不是句空话，号角之声响起我们就要付诸与行动，利用团队精神集思广益，技术战线所有人员重点思考如何在管理上创新，如何在实施成本控制上做文章！总之，今后的工作中，还是年初职责领导会议上的那句话：我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

**优秀员工年终总结简短精选篇5**

转眼间一年的时间已从指间流逝，不得不感慨光阴似箭。回首这一年来所发生的一切，有喜悦，也有遇到困难和挫折时的惆怅。更多的，是折腾。但结果还是好的，总算折腾到一个对的地方了。从工作表现与工作态度上，由于把自己放到正确的位置上了，所以，较往年还是有相当大的改观的。不过仍然还会有些不足的地方，自己主观情绪总是会不由自主的支配自己的神经系统，会偶尔表现在工作上面，对于这一点，我已深刻认识到自己的不足，我会认真努力的克制，力求做到更好！现就20\_\_年度重要工作情况总结如下：

一、主要经验和收获

在经理的领导下，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

1、只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本知识并钻研，才能更好的与客户沟通。

2、只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

3、只有坚持原则落实制度，才能得到自己一直想要达到的目标。

4、只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

5、要加强与同事的交流，与大家一起解决工作上的情绪问题，多进行思想交流。

二、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己

1、要定期进行自我审视。以改正自己的缺点，并加强专业技能。

2、经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！但是还没有做到“忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，”这些。但是确实摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。在工作的同时，我比过往明白了更多为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

3、总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。行动力上再多以实现就更好了。

三、存在的不足

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些等待我解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自已为是，公司的制度公开不遵守，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

四、下步的打算

针对20\_\_年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

1、进一步积极搞好与同事的关系。

2、加强专业知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。

3、提高自己的行动力，在研究员的带领下，我也要享受研究员的待遇。

在今后的工作中不断创新，及时与领导，同事进行沟通，严格要求自己，为同事们做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己再工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，\_\_的明天更美好！

**优秀员工年终总结简短精选篇6**

我来自x工程项目。x年就是我人生道路的大转折，也就是我人生道路的一个新征程。从员工培训迄今已四个多月了，这好多个月里，在领导干部与同事的幫助下，我对工作内容掌握很多，与此同时也深入的感受大家企业以“\_\_”为关键的公司文化及各类管理制度。

赶到x险峰新项目后，我关键承担当场工程施工，施工现场管理及其新项目的材料工作中，与此同时也在充分的学习培训费用预算层面的专业知识。在新项目工作中这一段时间来，要我认识到针对一个新项目的管理方法关键分成安全性、品质、进展和商务四大块，安全性是新项目一切正常作业的必要条件，品质和进展是工程项目的根基，商是工程项目的费用及其盈利，这四大块是一环扣一环、紧密联系的，仅有勤奋的搞好这四大块工作中才可以确保新项目效率的运作。因此这一段时间来，我便在勤奋的实行和勤奋的学习培训这四大块的工作中。下边，我便我新员工入职至今的实际工作情况汇总如下所示：

一、虚心请教、认真学习。

在新项目上尽管是作为一名管理者，但作为一名刚加入的新手而言关键也是以学习培训为主导，因此赶到新项目后我最先的工作任务便是看图纸，了解整体工程项目的施工技术，在碰到搞不懂的的地方时，我便积极主动的向新项目上的领导干部与同事求教，与此同时还到劳务公司队组里去和劳务派遣工作人员一起干活儿，向她们学习培训实际工程施工方式。

二、以情服务项目、用心工作。

在工作上我对每一个人都真诚相待，维持着激情的笑容，耐心地协助劳务公司工作人员，对她们提到的问题自身不可以回应，我向上级领导求教后，才给与解释;

针对发生产品质量问题，必须劳务公司工作人员返工解决时，我全是保证‘礼先去’，不趾高气昂，耐心地和她们沟通交流，防止和她们发生争执，危害企业形象。

三、遵循规章制度、敢抓敢管。

在现场开展作业的情况下，尤其是钢结构工程期内，因为高处作业多，危险因素比较大，我按规章制度、严格按照对职工开展管理方法，每日对出入的员工开展严苛的查验，以防异常工作人员进到导致企业财产失窃;

针对这些安全防范措施不及时的，例如：‘进到工程施工地区没戴安全头盔;

高处作业没系安全带;

用火时沒有救火设备’等这类的状况，我还依照企业的规章制度、程序流程开展整顿惩罚，把各类安全防范措施认真落实，以保证工程施工期内零安全事故。

四、不辞劳苦、孜孜不倦。

我对领导干部的分配是彻底的听从，并实实在在的实行;

以持续到‘最后一分钟’的心理状态去工作中，一如既往地搞好每日的岗位职责;

针对自身不容易的工作中我就积极的去担负，争得可以大量的为领导干部与同事分摊工作中，迅速的提升自己，担任自身的职位。我自始至终以一个专家学者的真实身份向她们求教工作上的工作经验。

在这段时间的工作上，我就醒悟的了解到自身的存在的不足，具体表现在：

1、运行时间短，工作中缺乏经验，沒有创建合理有效的工作方法。

2、某些工作中做得不足细腻，有时候会发生融洽不够。

3、自身的基础理论水准和建筑项目工作经验还跟不上工作中的规定，须着力提高。

4、欠缺专业技能的社会经验，不可以按时的将在校学习到的专业技能和实践活动工作中开展合理有效的融合，必须越来越多的磨炼和实践活动。

尽管我工作上还具有许多的存在的不足，但自己信心用心的提升业务流程技术和工作中水准，为企业稳步发展做大，奉献自身应当奉献的能量。因此将来我将努力实现以下几个方面：

1、主动进一步学习，在学精专业技能的与此同时，还需要积极主动的去学习大家设备安装工程所涉及的不一样技术专业的专业知识，扩建知识层面，全方位的提升自己。

2、摆脱年青气躁，保证踏踏实实，提升工作积极性，不害怕多办事，不害怕做琐事，在点点滴滴实践活动中健全提升自己。

3、提高自己的履岗工作能力，果断的在大半年后就能独立彻底担任自身职位的全部工作中，而且勤奋的要把自己塑造变成一个业务流程全方位的达标职工。

4、积极主动的自学商专业知识，由于仅有清晰的了解到新项目的造价预算，才可以在工作上节约成本，为新项目获取越来越多的盈利。

尽管我是一个刚从院校大学毕业学员，运行时间只是四个多月，存有许多的存在的不足，但我时时刻刻以一个“达标五局人”的规范来规定自身，以领导干部与同事为楷模去建议自身，争得能做一名达标的五局人，能在x这一百姓大舞台上展现自身，为x的光辉无私奉献自个的一份能量。

**优秀员工年终总结简短精选篇7**

時间过的迅速，一眨眼我添加江苏省邮通工程监理公司早已6个月了，在这里工作中的一年里，我的感受非常大，x年将要以往，在这里年尾岁末之时，回望自身大半年来的工作日常生活，汇总工作中的成果及获得，找到自身的存在的不足，以利于自身来年可以更快的进行工作中。

过去的一年里，在企业与工程项目领导干部的辅导与领着下，我用心坚持不懈恰当的工作中指导方针，塑造“让小区业主令人满意”的的服务宗旨，尽心尽职，认真完成工作中。

在宣布添加企业前期，我听从公司领导的分配，参加了江浙子公司援助苏州市的方案，参加了苏州移动TD四期的基本建设，虽然仅有短短一个月的時间，可是它真真正正的要我掌握到了工程监理工作任务的特点，也我明白了到了许多有关安装设备层面的专业知识，接着在刘总的引领下为小区业主作出了优良的服务项目，在工作上，严于律己，塑造明显的责任感，看待工作中不粗心大意，不懒惰，尽自已最高的勤奋把工程监理工作中搞好，碰到不明白或是自身不确定性的事儿，立即向企业中的认真负责的老一辈求教。便于累积大量的工作经历，在闲暇之余，阅读文章一些有关于路线、机器设备层面的工程监理专业知识，提升自己的专业技能。

在x年的工程项目里，工程开工前对工程关键准备的建筑项目包含工程项目常用的材质及其施工顺序做一些详尽的掌握，对当场工程施工功效的原材料做确立的检测，依据施工单位拿出的建筑工程设计文字，与当日当场作业的状况做一个较为，最终向小区业主报告当日的施工工地状况，让小区业主可以在第一时间掌握工程项目的施工工地状况及工程进度。在监管流程中，我关键把握住品质、进展、安全性层面的操纵，关键注重事先操纵，防患于未然，融合工程施工流程的旁站监理，若发觉品质及安全风险，立即以口头上通告方式令施工方开展整顿。在开展电缆线房屋拆除的作业流程中，对比该工程项目点的工程施工设计方案文字，查询此次房屋拆除电缆线是不是与设计方案文字有出入，与此同时纪录当日房屋拆除电缆线的规格型号、米数，在电缆线进库时开展核查。此外依据小区业主规定，令施工方在每一个工程项目点留足一些较常用的电缆线作为堪用材，针对割接进行后，规定施工方立即梳理光电缆线。工程进度以周刊的方式准时发往工程项目。

针对施工方上缴的竣工资料目录，规定施工方上缴确实的完工文字，用心核查完工文字中的劳动量以及原材料表，尤其是电缆线完工文字，核查电缆线房屋拆除损益表与房屋拆除竣工图纸是不是相一致，针对不足的材料规定施工方尽快给予。

x年将要以往，回望这大半年来的工程监理工作中，感受深刻的是搞好工程监理工作中就务必严苛用心，有很强的责任感及其较高的业务能力，尽管我很勤奋扎扎实实的搞好每一项工作中，可是或是出现许多存在的不足，针对工程监理纪录的内容层面有一定的缺乏，

之后自身会加强这方面的学习培训，提升公众号编辑水准，便于更快的为企业服务。

20\_\_年的工作中将要进行，我能时时刻刻听从企业分配，回应公司的呼吁，保证质量的进行企业下发的每日任务，勤奋的提升自己的素养及工作能力，保证让企业安心，让领导干部令人满意，为企业在工程监理领域塑造优良的企业品牌形象。我坚信邮通的明天会更好。

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