# 员工工作总结报告怎么写【范文3篇】

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-08-04

*写好总结是非常重要的，但也要非常困难的。写好总结，须从以往的工作实际出发，可养成调查研究之风。那么，我们该怎么写总结呢？为大家整理了以下内容，以供大家参考，我们一起来看看吧!员工工作总结报告1　　在我们监利中心百货工作一年来,在部门领导的正...*

写好总结是非常重要的，但也要非常困难的。写好总结，须从以往的工作实际出发，可养成调查研究之风。那么，我们该怎么写总结呢？为大家整理了以下内容，以供大家参考，我们一起来看看吧!

**员工工作总结报告1**

　　在我们监利中心百货工作一年来,在部门领导的正确带领下,在同事们的积极支持和大力帮助下,我能够严格要求自己，较好的履行一名柜长的职责,较好的完成工作任务,总结起来收获很多.

　　一、在工作中学习，不断提高自己的业务水平，作为一名柜长，首先，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。这对我一个刚从事百货行业的人来说，更是有太多的东西让我去学习，随着百货行业的发展，对我们柜长的工作提出了新的要求，通过学习，我总能提前学习好各方面的能力，为下面的员工做好指导。

　　二、员工管理，要做好了员工的管理，指导工作，柜长虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律已，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工，因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，一年下来，我们从这些烦琐的工作中也能总结出一个属于自己的管理方法。

　　三、现场的管理，这是一个很大的概念，它包含了好多的内容，我从以下几个小的方面来总结一下我的工作：

　　1、现场行为规范、从整体来说我觉得控制得不是太好，因为中百进入监利时间不长，而且监利人的工作习惯很难跟上商场的脚步，对于这种情况我们不能强行的太死板，太死板会造成人员不断离职情况出现，所以规章制度还需要一段时间来慢慢步入正轨，通过一年来的学习与实践，员工在不断的吸收规章制度的矫正，纪律也在不断往好的方面发展。

　　2、现场环境、我黄金区自开业以来，我们在卫生方面、商品陈列、员工服务质量等方面都做的比较好，关于投诉方面几乎是零记录，给广大顾客朋友带来了良好的购物氛围，取得了一定的成绩，这与部门领导的正确带领有着很大的关系。

　　3、商品管理、黄金属于贵重物品，商场规定管理人员不能进入柜台进行直观的检查，所以我们只能对货源情况进行催促，保证货源的更新与饱满，使顾客能够挑选到适合自己的产品，每天我都对柜台进行库存登记，确保了断货，断码的情况发生，保证了每天正常经营的进行。

　　四、抓好一级工作，给领导分忧，做为一个柜长，能够在营业员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对商场里的大事，不失时机的向领导请示汇报。

　　五、销售情况：通过一年来在全体干部员工的共同努力下，我黄金区域的销售达到了元的经营管理工作取得了一定的成绩，但对照公司要求和企业发展需要还有很大的距离，特别是在营销创新、机制创新方面需要进行不断的努力和开拓。我们要在集团领导和商场领导的大力支持与帮助下，认真总结经验，学习先进方法，提高管理水平，争创更好业绩，为明年迈上新台阶做出更大贡献。

　　通过一年的工作总结，我有几点感触同时也是明年的一个工作计划：

　　一是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。那么如何主动的发扬团队精神呢？具体到各个员工，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。

　　二是要学会与部门、领导、员工之间的沟通。公司的机构分布就像是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。就拿现场部来说，日常业务和每个部门都要打交道。与部门保持联系，要他们的相互配合，从中发现问题及时纠正。这样做一来有效的发挥了监督职能，二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。

　　三是要有一颗永攀高峰的进取之心。这就给我们基层管理人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。

　　人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

**员工工作总结报告2**

　　20\_\_年对公司而言是提升的一年，自从今年\_月份的文件改编到员工的文件培训，使大家的工作更趋标准化，内部管理更趋规范化，我司的物业服务得到业主认同，与业主形成良性互动。我有幸与公司各级领导和同仁共同经历，分享公司每一点成功的喜悦。这也是我人生路上一段弥足珍贵的经历，现将一年来的工作总结如下：

　　一、工作方面

　　今年年初，\_\_大厦的西立面LED幕墙灯进行整体维修改造，任务紧，工期短，狠追施工单位，按计划顺利的完成了施工监管任务，保证了工期，有效地控制了质量。LED幕墙灯运行近一年以来，基本无故障，实现原定目标。

　　\_月份左右，参与公司的文件改编，对原文件的不足之处提出改进意见，于\_月份全部改编完成。在文件改编前的两个月，已实行新老文件合用的现象，在此期间出现过新老文件不适应的过程，在经过多次的培训、多次的改正后，于新文件下发后基本已能按照新标准、新规程进行操作。

　　做为强电领班，带领员工按照年度计划做好设备的保养工作，严格按照新编文件的规范操作，并填写相关的表格。并做好周工作计划、员工排班、材料采购计划等等。

　　今年\_月，职位调整为运行主管以来，主要是对维修单的跟进及各部门之间的协调工作，合理安排，充分调动员工的工作积极性，在\_月、\_月班组缺人手的情况下，进行各班组穿叉合作。高效率的完成前期的维修单，让员工互帮互助，达到不拖单的良好习惯。当然，在初期，我也曾迷惘过，困惑过，我甚至怀疑我不适合这份工作。后来我发现，只要自己不断的调整心态，虽然没有人说，但我自然而然的就知道了作为工程总调度应该做的一些什么事情，一些不懂的东西也就迎刃而解了，顿时让我豁然开朗。如今只要工作，我都会以充分的热情来干好事情。心态的调整使我明白在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。

　　\_月公司进行客户意见调查，我有幸参与其中，虽然做为一个运行主管要经常与客户进行沟通，但做为意见调查回访这种事，我还是第一次，我以十二分的精神、热情的态度参加此次意见回访，客户对我们的回访表示满意，特别是33F的新入住公司美国优罗普洛对我司工程技术人员的维修质量及工作的细心表示赞许，并提出多对员工进行客户单元的服务收费培训，让每一个员工都了解工程部的维修工作流程，标准化的完成维修工作。

　　二、团队建设方面

　　作为工程部的总调度，要激发他人与你一起工作，以取得共同目标，而且能创立一种机会和成长并存的环境。在了解的基础上信任员工，不仅能够让员工体验解决难题、分享成功的乐趣，而且能够让员工认识到他们是这个团队的一部分，每个人都是这个团队有价值的贡献者。通过及时有效的沟通不仅能解决许多工作中现存的和潜在的问题，更能让团队成员知道团队需要他们，激发他们的工作热情，形成和谐的团队。作为调度必须要了解团队中每个人有形的和无形的需求，尽力满足他们的需求或引导改变他们的需求。随着这方面能力的加强，团队成员会更有活力、更有凝聚力、更有战斗力。

　　三、不足之处与目标方向

　　过去的一年，是丰收的一年，喜悦的一年，在日历上记录了自己前行的一些点滴，在看到自己成绩的同时也清醒的看到自己的不足，如在沟通方面有时主动性不够，核心技术掌握程度不够，个人有些急躁，大局观有些差距等等，自己的不足有时自己反而看不清楚，在工作中真诚希望领导和同事多提宝贵意见。今后的工作中，我将继续坚持“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过参加学习来进一步充实自己，从而提高自己的管理能力。

　　四、小结

　　我始终遵崇这样一句哲言——天行健，君子自强以不息。我自己也因此而进步。公司的辉煌需要我们用努力去创造，个人的发展需要自己用拼搏去实现，为了这些崇高的目标，我一直都在不懈努力、奋力拼搏。在以后的工作当中，我将继续戒骄戒躁、艰苦奋斗，与大家一道紧密的团结在公司这个大家庭当中，用自己灿烂的青春去实现公司的目标。

**员工工作总结报告3**

　　年终的接近也意味着这一年工作即将结算，在这最后的一段时间里，大家都在努力的在业绩上冲刺，尽管每天都很累，但是看着拔高的业绩，大家心中的喜悦是藏不住的。

　　在年终结算后，今年大家的成绩都有了不小的提升，而我也终于不再是那个拖后腿的家伙了!在一年的努力过后，我收获了不少的提升，尽管和优秀的同事们比起来还有一定的差距，但是我已经找到了自己该走的路，也知道今后该怎么去前进!但一年的时间中，我收获的不仅仅只有成绩而已，以下是我这一年来的工作总结：

　　一、自己的变化

　　在过去的工作中，我还没有现在这样的能力。作为加入不久的新手，我还仅仅只是掌握了在工作中的基本方法而已。

　　最初一个月的工作中，尽管在努力的工作，但却总是得不到好的结果。和同事们的成绩相比下，也实在是愧于比较。在这样的情况下，我很快就认识到了自己必须要做出改变，要努力的去弥补自己的欠缺。

　　在之后的时间里，我先从自己的不足开始入手，怎加自己的基础知识，加深自己对公司以及公司产品的了解，尽量的去了解的“广”，再对重要的以及常用的知识点，了解的“深”。

　　在提升了自己的知识面后，我有开始对同事们那样流利的问答方法开始模仿，之后也慢慢的摸索出了自己的习惯。结合知识的积累，不断的提升着自己的能力。在这个过程中，其实我也一直在接受着朋友们的帮助。很多我不懂的，不熟悉的，都是他们一点一点教会我，给我启示，在这样融合了大家的经验，再加上自己的努力，创造出了现在这样的我。

　　二、工作方面的总结

　　客服的工作很简单，但是并不轻松。尤其是作为销售的客服，我们要了解的更深，但是又要知道的广，这样才能应对潜在顾客的问题，也能更好的推荐公司的产品。但是作为销售客服最重要也是最基础的果然还是耐心。

　　耐心能做成很多的事情，在寻找顾客，挖掘顾客，为顾客解答……各种方面都要消耗耐心，只要能有一颗好的耐心，我们就能在工作中保持持续的优良服务。

　　在今年x月x日的时候，我因为一次耐心不足，给顾客带来了不好的体验，顾客投诉我实在是太急躁。这件事给我了很大的打击，不过也让我反省了自己，进一步提升了自己的耐性，学会了调整自己的心态。

　　客服的工作非常的劳累，但是我们越是能坚持保持好服务，顾客给我们的回报就会越多。来年的工作中，我也会继续提升自己，发掘自己，让自己给公司带来充足的利益!

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