# 2024年员工个人年度工作自我评价(二十四篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-07-05

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧员工个人年度工作自我评价篇一\_\_年\_\_月，本人...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**员工个人年度工作自我评价篇一**

\_\_年\_\_月，本人参加了\_\_省公务员考试，报考了\_\_职位，有幸以优异的成绩成为拟录用人员，现在我即将开始人生的另一段旅程，并逐步完成从事业单位到机关公务员的这种环境和角色的双重转变和适应。为了能更好的走向工作岗位，让领导对我有更深的了解，现对自己以往的学习、工作、思想、生活情况做如下小结。

一、学习工作方面

在大学期间，本人遵守国家法律、学校纪律，作为一名法学专业的学生，在日常生活中以课堂所学为基础，培养自己的法律意识，通过老师的教导、同学的帮助以及自己的努力，认真学习、打下了扎实的法学基础。

参加工作以来，围绕本职中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务;同时，认真学习相关业务知识，不断提高自己的理论水平和综合素质;严格遵守单位制定的各项工作制度，积极参加单位组织的各项活动，虚心向有经验的同志请教工作上的问题，学习他们的先进经验和知识;敢于吃苦、善于钻研，能按规定的时间与程序办事，较好地完成领导交办的工作;同时积极主动配合其他部门工作的开展，不断提高工作效能。

二、思想政治方面

积极参加党支部组织的各种政治学习及教育活动;时刻牢记为人\_服务的宗旨，明白自己所肩负的责任;积极参与基层建设;积极向党组织靠拢，不满足于入党积极分子培训所获得的党的基本知识，在工作、学习和生活中增强自身的党性原则，按照新党章规定的党员标准来要求自己，虚心向身边的党员学习。

三、生活作风方面

在生活作风上，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，严格要求自己;遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。

总结自己多年来的学习工作、生活情况，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如我刚刚踏出校园，步入社会。社会工作经验上还存在着一定的欠缺。这有待于在今后的工作中加以磨砺。在新的工作岗位上，我一定要继续加强学习，严格要求自己，在实践中不断提高自己的工作能力、应变能力、人际交往沟通能力等，力争做一名合格的司法工作人员，为我国法治事业发展和壮大做出自己应有的贡献。

**员工个人年度工作自我评价篇二**

\_日加入到项目部，在这一年的工作中，得到了单位领导的精心培育和教导，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。通过这一年的工作与学习，使我认识到一名合格工程师的成长是一个前景光明、充满希望同时又需要付出努力和心血的过程，也是一个需要不断完善不断发展的长期的过程。以下是我在这一年的自我总结：

一、思想方面

思想是行动的指南，一个人如果想把工作做好，就必须先树立自己的工作思维。作为一名党员，严格要求自己，自觉接受党员和同事们的监督和帮助，坚持不懈地克服自身的缺点，弥补自己的不足，同时积极主动的了解国家大事，认真学习党的各项新方针、新政策，及时的学习了xx届三中全会精神，不断的提升自己的党性修养，与党保持一致;作为公司的一员，我认真的学习和渗透公司的主流文化思想，并将其运用到实际工作中，与公司保持一致。

二、工作方面

我从做好本职工作和日常工作入手，从我做起，从现在做起，我一直相信一份耕耘，一份收获，所以我一直在努力，不断努力学习，不断努力工作。从身边小事做起并持之以恒，热爱自己本职工作能够正确认真对待每一项工作，工作投入，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位。工期紧，任务繁多，能够做到跟班作业，保证按时完成各种任务，保证工程的顺利进行，表现出我们施工员的员责任心强，发扬了我们施工员连续工作、吃苦耐劳的精神。在本职工作中尽心尽力，孜孜不倦地作出成绩，我要不断的提高自己的岗位本领，努力精通本职的岗位知识，做本职工作的骨干和行家里手，脚踏实地的做好本职工作。

三、学习方面

作为\_\_届的一名新员工，只有不断提升自己的知识水平和技术水平，才能更好的完成自己的工作。工作中遇到不懂的问题时，多向师傅和其他同事请教。平时多到工地上去，多看多问，这样才能不断增加自己的现场经验。还应该认真的学习公司的一些管理体制和规范有了一定的了解，在工作中以公司标准化管理的标准来严格要求自己。

当然，现在我还有很多不足的地方:经验匮乏，知识和技术水平不够扎实等。我一定会加倍努力，不断的去完善自己，提高自己的工作能力。

总结一年来的工作，我个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都有了很大的进步。在今后的工作中，我将一如既往地做事，一如既往地为人，争取获得更好的成绩。

**员工个人年度工作自我评价篇三**

我要感谢感谢公司能给我展示才能、20\_\_年\_\_月\_\_日自身价值的机会。我于20\_\_月试公司的试用员工，担任出纳一职，转眼间用期已接近尾声，现将我的工作及学习生活情况作如下自我鉴定。

一、工作

1、协助计划财务

务及地同事审核各：报销的费用原始单证。地为公司员工服是公司的监管及服务的窗口，公司资金，我、地学习了公司的管理体系，公司财务管理制度。对手续不在审核报销单证时，全，费用项目不协助的单证，退回经办人重新填制。同事为公司员工办理工资卡。的安排，协助同事为公发放。保护公司资金的安全使用，听从主管司员工办理工资卡，使员工工资

3、对江苏项目公司调拨的实物资产及海南项目公司所购实物资产清盘，并建成电子文档保存。杜绝公司实物资产虚增的物资产项目所列资产性，对每笔费用报销所涉及到的实细致审核，对盘点到的所有实物资产及报销凭证一一核对。项目公司调拨的实物资产不遗失，了二次盘点，如有变动，

4、岗位职责，努力本职工作，对安排工作任务、细致、周全在本的工作中，我一直要求严以律已，拾遗补漏，地问题，解决问题，总结原因，积累经验，从而管理机制，能为保密制度，分忧，帮助同事做

二、学习生活

进公司，本人尊敬：和提升公司的布置的每一项任务，力所能及的事情。，与同事关系融洽，在较短的工作角色，我自觉内了公司的工作环境。为尽快、本岗位的工作。并业余学习本公司、本制度、规则，公司里制定的工作制度和理论素养都，向、同自学理论知识，谦虚谨慎、虚心求教的。工作中我事们请教，向实践学习，把所学的知识运用于检验所学知识，查找，工作中，在实践中，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。近两个月的工作，培养了我乐观、自信、诚实、坦率的生活;、谨慎、的工作作风。

和饱我非常珍惜此次工作机会，在以后的工作中，我会用谦虚的满的热情我的本职工作，和公司一同成长，同公司一起展望美好的未来!

**员工个人年度工作自我评价篇四**

\_\_年中，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，我个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩，现将本人一年以来的工作、学习情况汇报如下：

一、加强学习，注重提升个人修养

二是认真学习财经、廉政方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事，三是努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，默默无闻作为自己的准则;始终把增强服务意识作为一切工作的基础;始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作;四是不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识、让知识伴随年龄增长，使自身综合能力不断得到提高。

二、严格履行岗位职责，扎实做好本职工作

一年来，本人以高度的责任感和事业心，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，因此结合具体情况，按时间性，全年的工作如下：一季度，完成\_\_年财务决算收尾工作，办好相关事宜，办理事业年检。认真总结去年的财务工作，并为\_\_年订下了财务工作设想。对各类会计档案，进行了分类、装订、归档。对财务专用软件进行了清理、杀毒和备份。完成\_\_年新增固定资产的建账、建卡、年检工作;

二季度，按照财务制度及预算收支科目建立\_\_年新账，处理日常发生的经济业务。按工资报表要求建立工资统计账目，以便于分项目统计，准时向主管部门报送财务、统计月报季报;充分发挥了会计核算、监督职能。及时向相关单位、站领导提供相关信息、资料，以便正确决策。主动与局计财科及时保持联系，提出用款申请计划，以达到资金的正常周转。在对外付款方面，严格把关，严格执行和遵守国家财经制度，账务做到日清月结、账实相符、账账相符。办理行政事业性收费年度审验，为贯彻落实行政许可法，及时报送“收费项目、标准、依据、金额”、等自查清理情况表，报送上半年医保软盘、按医保规定缴纳上半年保费工作;

三季度，根据甘人财[20\_\_]02号文精神的要求，用近一个月时间对\_\_年以来的账目按《中华人民共和国会计法》及《四川省会计管理条例》进行对照自查，完善了财务手续，写出了自查情况、经验体会、内部控制度建设情况及会计制度执行情况，进一步规范了会计行为。办理职工增资事项。四季度，为审核认定免交残疾金报送了劳资表、残废证、工资领取单。申报缴纳合同工养老保险、失业保险，下半年医保，住房公积。按规定录报财政供养人员信息。办理人事工资审核等。

三、勤勤恳恳做好后勤服务

作为一名财务工作者，我在工作中能认真履行岗位职责，坚守工作岗位，遵守工作制度和职业道德，乐于接受安排的常规和临时任务，如为执法人员考试报到、做考前准备工作，完成廉政专项治理自查自纠情况报告及党风廉政工总结等文字材料的撰写。

在这一系列的工作中，我深知：作为一名合格的财务工作者，不仅要具备相关的知识和技能，而且还要有严谨细致耐心的工作作风，同时体会到，无论在什么岗位，哪怕是毫不起眼的工作，都应该用心做到，哪怕是在别人眼中是一份枯燥的工作，也要善于从中寻找乐趣，做到日新月异，从改变中找到创新。

**员工个人年度工作自我评价篇五**

20\_\_年即将悄然离去，20\_\_年步入了我们的视野，回顾20\_\_年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我11年6月24日进的公司一向到此刻，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。可是整体来说我自我还是有很多需要改善。以下是我今年评价工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。每一天接触不一样客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达本事是需要加强改善。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自我成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，可是自我还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且到达从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是十分的不成熟，之后经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，可是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅仅继续给公司创造利润，也是对自我一个工作上的认可。所以这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应当做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每一天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自我用心的去经营，否则怎样结出胜利的果实呢。领导仅有经过明了的报表才能够明白我今日的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自我也每一天做好完整而又详细的报表也能够每一天给自我订一个清晰而又有指导性的工作评价以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

第四：开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是经过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自我真正找的客户很少，这点值得自我好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，所以大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自我联系上的意向客户。而自我今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改善，并且明年订好一个计划，让自我的时间分配的合理。到达两不误的效果。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自我的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改善，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不明白改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自我的优点。

今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是经过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司经过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每一天坐在办公室里，打几个电话或者qq、客服等联系到客户，这样很简单，可是实际上工作量还是有的，每一天要跟不一样的客户打交道，并且第一时间经过自身的语言来留给客户一个十分好的印象。为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到通赢防伪公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟通赢防伪公司合作等等这些都是与自我付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有十分敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、信息问候、qq问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自我的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

我相信经过自我在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自我的业绩量也会比今年更加有前景。也期望相信经过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20\_\_年甚至更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的提高和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望明年自我的业务量能够到达质的飞跃。

临近放年假之前我也要好好的思考一下来年的工作计划，如下：

第一：每周每一天都写工作评价和工作计划。一周一小结，每月一大结。这样工作起来有目标，不会盲目。并且把今日工作思路理清了，工作起来更加顺畅。同时看看工作上的失误和不懂，要及时向公司领导和同事请教，并且加以改善。多加以动脑思考问题。

第二：每一天做好客户报表。并且分好a、b、c级客户，做好详细而又明了的客户跟进情景，以及下一步的跟进计划。同时每一天早上来公司，第一先大概浏览一下昨日的客户报表，然后对于今日的客户电话拜访有针对性，有目的性的进行沟通。把a、b、c级客户做好一个很好的归纳和评价，并争取把a级意向客户变成真正的客户。把b级客户变成a级客户等以此类推的进行跟进和不断跟踪。

第三：每周给自我订一个目标：争取每一天至少联系一个意向强烈客户，每个月至少合作成功6个客户。每一天不断反思和不断评价。

第四：加强业务知识和专业知识。在跟客户沟通交流的时候，少说多听，准确掌握客户对防伪标签的需求和要求，提出合理化的提议。

第五：每周跟进重点客户，每一天不断开拓新客户，每半个月维护好每一个老客户。列出报表里的重点客户和大客户，投入相应的时间把客户关系弄好。并且有什么苗头及时跟领导反映。

另外我计划在临近春节的时候，已经合作的客户或者年前联系意向好的客户纷纷打电话或者发信息给客户表示新年祝福和问候。

另外针对公司的一些提议：第一：为了让员工更加了解到防伪标签这一行业，对防伪标签产品更深入了解，提议公司能够给予员工每个月定期进行培训。并且觉得工作中学习也是很重要的，提议公司开展一些工作技能的培训，为了让员工成长的更快，那么将会给公司带来更大的效益。

第二：提议公司网络电话能够坚持稳定。做为电话销售员的我每一天到9：30拨打通客户的电话。往往打到一半的时候就突然的断线了或者是客户那边说根本听不到我说话的声音，并且也有一些客户提议我不要用网络电话打，并且每次跟客户沟通完电话，客户都不明白我们公司的电话，每次用网络电话打过去的话电话号码显示都不一样，有时候会显示无法显示号码等等一些状况，我期望明年年初公司能够针对电话这一块能够有个好的调整和升级。

第三：提议员工在工作之余比如节假日，公司能够组织全体员工外出旅游、登山、打羽毛球等等来丰富员工的业余生活，同时也能够增强员工之间的凝聚力。增强了团队精神。

综上所述，以上是我的20\_\_年工作计划和提议，有什么不当的地方还得请领导指正。在新的年里，我会在更加努力的工作。争取每次给自我订的销售目标能够按时按质的完成。并且也相信公司会越走越好。在不久的将来，公司将会发展的更好、更快!

**员工个人年度工作自我评价篇六**

“路漫漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在今后的学习中，我将会为全面提高自己的综合素质和能力而不断奋斗。以下是个人工作评价：

一、思想方面：

重视理论学习，坚定政治信念，进取参加各项活动，能够针对自身工作特点，学习有关文件、报告和辅导材料，经过深刻领会其精神实质，用以指导自我的工作。

二、工作方面：

认真做好本职工作，做到腿勤、口勤，笔勤，协助领导圆满完成各项工作。作为单位，一言一行都代表着单位的整体形象。因为是服务部门，每一天都会接触形形色色的群众，对待他们，我始终遵循一个原则“一张笑脸相迎，一个满意答复”，每次看着群众满意而归，作为工作人员的我，心里总会有小小的成就感。不是有句歌唱的好吗“你欢乐所以我欢乐”，小我之后要成就大我，“群众满意”，我们的价值也就得到了体现。及时了解单位发生的事情，及时向领导汇报，努力做好领导的参谋助手。在实际工作中，把理论和实践相结合起来，把工作和创新结合起来，拓宽思路，努力适应新形势下对本职工作的要求，经过近段时间的学习，理论水平有了明显的提高，工作逐步走向正轨，我会更加倍努力工作，也许会有一些的辛苦，但人不常说吗辛苦是一种磨炼，何况是我们大家一齐同甘共苦，在辛苦中，才会锻炼自我的本事;在辛苦中，才会充实的体现着自我人生。

三、生活方面：

个人生活意识在逐步走向正轨，摆脱旧阴影下的本位主义思想。摆脱感情困扰，重新塑造以一个全新的自我。

四、存在不足：

一是政治理论学习不够，虽有必须的提高，但在深度和广度上还需继续下功夫。二是工作中不够大胆，创新理论不强。三是感情纠葛很大，需要正视自我的情感纠葛。

为了把\_\_年工作做的更出色，制定工作学习目标，加强个人修养、理论学习，以此提高工作水平，并适应新形势下本职工作的要求，扬长避短，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。取长补短，向其他同志相互交流好的工作和情感经验，争取\_\_\_\_年的工作更上一个新台阶!

**员工个人年度工作自我评价篇七**

一转眼，来\_\_\_\_有限公司已经过了大半年了。回顾这9个月以来所做的工作，心里颇有几份感触。

在过去的大半年的时间里，首先感激公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养;感激经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感激这个业务团队，感激同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他她们身上学到了不少知识，让自我更加的成熟。

经过半年来不断与公司业务模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交本事和商务谈判技巧决定了销售人员的销售本事。为此，经过这9个月的工作积累。我认识到自我现有的不足和长处。以下我想说二个方面：

一、在产品专业知识方面

1)产品知识方面：加强熟悉热熔胶系列产品的生产工艺、和材料特点、规格型号。了解产品的使用方法;了解本行业竞争产品的有关情景;

2)公司知识方面：深入了解本公司和其他竞争厂家的背景、产品生产本事、生产技术水平、设备情景及服务方式、发展前景等。

3)客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及对产品的基本要求。

4)市场知识方面：了解热熔胶系列产品的市场动向和变化、顾客购买力情景，进行不一样产品使用行业及区域市场分析。

5)专业知识方面：进一步了解与热熔胶有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不一样的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不一样行业，不一样公司在新的一年里的思维的转变，以便更好的合作。

6)服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况;有效地传递公司信息及获得信任。

二、销售本事方面

1)工作中的心里感言。多谢公司给了我一个这样的发展的平台，经过和大家一齐工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判本事，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感激大家在工作中的给予帮忙。这些都是我财富的积累。

2)职业心态的调整。销售员的一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信，比服务。

3)客户的开发与维护。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，仅有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4)自我工作中的不足。经过这么长时间的工作积累，整体上对自我的业绩是很不满意，主要表此刻业务经验不够丰富，目标不够明确。韧性本事和业务技巧有待突破，市场开发本事还有待加强，还有就是在谈判上表现的不够强势，还有对自我现有的市场区域表现的没有足够的信心。

期望能够尽快的提高自我的不足，发挥自我的优势，能更好的为自我以后的销售业务和开展打好基础，提高自我的自信心和业务销售技巧。

三、20\_\_年的展望及规划

20\_\_立刻就要过去，虽然对自我的工作状况不是很满意，但人要往前看，一年之计在于春，在新的一年来临之际，要为自我播好种，做好规划，期待明年的年终会有更好的表现。

公司在发展过程中，我认为要成为一名优秀的的销售经理，首先要调整自我的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

第一，从理念上：我应当和公司坚持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，意识上：无论在热熔胶产品的销售还是产品生产工作知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用进取向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处;最终我期望公司和及个人都有更大的发展空间。

第三，业务上：首先规划好自我的市场区域，了解本区域内客户的特性及目标。经过了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情景等，挖掘客户需求，投其所好，这样才能更好的服务客户。其次要看重市场行业的拓展。异常是一些新兴行业，这些行业的发展空间相对更广;利润空间相对更高。再次，把握好重点客户与次要客户的轻重缓急。合理处理自我的业务时间，提高自我的工作效率。

最终还要了解产品行业的未来发展趋势及要面临的问题。提前预测，为面临的机遇及挑战做好充足的准备，让自我永远都比别人快一步。最终，在这新年来临之际，祝公司未来发展一路顺风!大家事业有成，心想事成!

**员工个人年度工作自我评价篇八**

本人从20\_\_年9月22日入\_\_物业公司保安部以来不知不觉间走过了3个月充实的日子。有收获硕果时的喜悦，有任务攻关时的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。可是在上级领导的关心和支持下都以顺利完成，现就工作情景评价如下：

一、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点;

1、3个多月来我爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

2、做好部门固定资产管理工作要求各队长负责固定资产管理，对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

3、加强组织保安队员努力学习，切实落实消防工作职责制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针。在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

4、我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，评价工作方法，一方面，边干边学，不断掌握工作方法积累经验。还注重以工作任务为牵引，依托工作经验努力学习，经过观察、摸索、和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富消防知识掌握安防技巧。在各级领导和同事们的帮忙指导下，不断提高，逐渐摸清了工作中的基本情景，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

二、主要经验和收获

这3个月来，在上级领导的指示和支持下，经过我们的不懈努力，我们完成了一些工作，取得了必须成绩，评价起来有以下几个方面的收获：

1、摆正自我的位置，熟悉基本业务，已完全适应工作岗位。

2、主动融入团体，处理好各方面的关系，已在新的环境中坚持好的工作状态。

3、坚持原则落实制度，认真统计盘点，履行好物资的申购与领用。

4、树立安防服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

5、加强与下属的交流，要与下属做好沟通，解决下属工作上的情绪问题，要与下属进行思想交流。

6、加强了夜间巡视检查，及时整改，在工作中正确认识自我。开展多时段常规检查。把安全教育工作作为重点检查资料之一。

7、定期召开工作会议，瞿听下属工作的意见，评价工作成绩与问题，及时采取对策!

8、坚持“预防为主、防消结合”的工作思路，完善对a地块(1号楼一层、二层、三层办公区)及家居建材馆消火栓、c02的月安检制度，逐一排查。

9、以身作则，带头遵守公司的各项规章制度，坚持严谨自律的工作作风，给队员树立良好的榜样。

10、新增设夜间4个重点巡逻区域：(1号楼二层、三层办公区)、(3—1a负一层总配电室)、(家居馆负一层总配电室)、(消防监控中心)。

11、在工作中严格管理，处理问题尽量做到“公平、公正、公开、”并且“功必奖”“过必罚”的工作原则，树立管理威信，充分调动员工的工作进取性。

12、进取配合公司各部门工作，保证各项活动的物料准备与回收。

13、完善公司护旗队训练制度。

14、为了提升安防队伍的整体形象与素质，特制定早操和军训计划。

15、为了更好的开展安防工作，以全面了解公司的六大消防系统。

三、存在的不足

总的来看，取得了不俗的成绩，可是还存在很多不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表此刻以下几个方面：

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、停车场偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，各岗亭机动灵活、巡逻岗认真负责，与公司各部员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，之后在上级领导的指示下监控室高清视频监控系统与地面巡逻人员的密切相配合，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

**员工个人年度工作自我评价篇九**

随着时间的流逝，加入百旺已经一年了，评价20\_\_年的工作以予在201\_年中更好的发现自我，完善自我。20\_\_年过去了，在这一年里经过领导和各位同事对我的帮忙和关心，让我也清楚的认识到了自我在工作中的不足，从而也让我学到了很多，使我在工作方面有了很大的提升，15年的工作做出以下评价;

一、工作评价：

1.严格按照公司的管理制度进行资金的把关，杜绝浪费及不正常的开支。

2.按规定认真收取营业款，核对无误后除备留日常费用开支款和自采款外，余款在每一天上午十点以前存入公司指定账户，同时与总部出纳进行核实。

3.严格保证现金的安全，及时收回公司各项收入，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都会双重复核，以确保准确无误开出收据，及时收回现金存入银行。

4.严格执行借款手续，按时催收各专柜的租金和水电费及其他有关费用及时按时与借款人结算借款金额，按相关规定和流程结清前一天的借款，并掌管保险柜、保管有关印章和空白收据及发票。

5.坚持以财务的规章制度为准，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。

6.根据总部会计供给的依据，确认无误后井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

7.坚持每日进行库存现金盘点，严格保证现金的安全，防止收付差错及时登记现金和银行存款日记账，做到日清月结。每一天核对现金日记账与总账。

8.配合主管会计做好各种账务处理，保守公司秘密，每一天下班终前向主管会计报送现金日记账和相关附表的报表。

9.做好凭证、账簿和有关业务记录的保管与移交工作。

二、201\_年的工作计划

1.吸取15遗憾与不足及收获的经验，来进一步完善自我的工作。

2.严格执行本职岗位工作制度，发挥财务控制、监督的作用。

3.学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自我的业务水平和知识技能。

4.加强与上级领导沟通，把分内的工作做好。

5.完成领导临时交办的其他工作。

以上是我工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，我的201\_将在充实、喜悦、收获中度过。

在此，我要异常感激公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作最大的肯定和鼓舞，我真诚的表示感激!

**员工个人年度工作自我评价篇十**

一年来，在中心领导的关怀教育和部门主任的悉心指导下，我严格要求自我，围绕中心整体工作，按照部门岗位分工，讲学习、顾大局，踏踏实实、任劳任怨，满怀活力地履行工作职责，圆满完成了中心领导交办的各项工作任务。现将一年来的工作情景及体会评价如下：

一、认真学，努力提升综合素质我把学习当作日常工作的一部分，作为提高本事和水平的重要基础。

经过坚持不懈地学习，培养和提升了三个方面的素养。

一是坚持了政治立场的坚定性。坚持政治理论学习，努力用中国特色社会主义理论体系武装思想，先后学习了全国两会精神、党的十八大报告、十八大三中全会等党和国家的重要会议，深刻领会了《国务院关于支持\_\_加快建设中原经济区的指导意见》等重要文件的思想精髓。对党和国家构建和谐社会和我省实施中原经济区战略有了更加深刻的认识，能够在思想上、行动上、工作中主动与党的思想路线靠拢，同时进一步增强了做好毕业生就业工作的使命感和职责感。

二是强化了业务技能的熟练性。认真学习国家关于教育事业发展及促进就业的路线、方针、政策，注意汲取各方面的成功经验，及时搜集、整理、研究兄弟省市的工作信息和各学校投送的就业信息，并从中汲取有价值的工作方法和先进做法。异常是经常性的学习研究政府部门、厅办相关人员在文字写作方面的技巧，包括框架结构、遣词造句、语言驾驭等细微之处，进取应用到个人文字写作当中，业务技能进一步提升。

三是培养了综合素质的优越性。利用每月办公会，认真倾听会议讨论、决议，并结合个人工作实际对会议上的讨论事项进行思考，主动培养理解问题、分析问题的本事;利用办公室每周例会，进取与同事研讨交流学习心得和体会，主动培养语言表达本事;经过上传下达和协助有关部门修改文字材料，主动培养沟通协调本事。此外，广泛涉猎电脑应用、摄影、图片修改等办公室业务相关的知识，主动提升综合素质。

二、踏实写，做好文字服务工作。

一是审核好文字。20\_\_年我承担了中心各类文稿的审核、校对工作。一个文件的下发、一个文字材料的上报，细微之处的一个小小瑕疵，不仅仅影响着中心某个人的形象，而是直接左右着上级部门和全省高校对中心的印象。为此，我在思想上高度重视，按照部门主任的要求，每一篇外发稿运转至办公室，我都认真对待，字斟句酌，对文稿体例、标点符号都一一审核，对于不合符体例的文字清样及时提出修改提议，并在第一时间退回主办部门。一年来审核各类文稿60多个，先后协助有关部门修订完善了毕业生就业统计会、就业服务工作座谈会、毕业生就业状况调研评估培训会上的主体讲话。

二是研究好文字。在工作中，我始终坚持办文之后的归纳和整理，坚持定期回看和评价，把握各种文体在结构、资料、篇幅、语气等方面不一样的要求，把握各类材料在评价、形势、部署等段落的不一样写法。同时，根据文秘工作特点，围绕就业工作、领导关注热点、近期工作安排等，提前着手搜集整理书籍、报纸、互联网、上级精神、领导批示和以往材料中的有关资料。在学习的基础上加以梳理，使其构成完成的脉络体系，进取应用到各类文字材料的写作当中，变被动为主动。先后主笔起草教学[20\_\_]149号、教学[20\_\_]539号文件，并对国务院办公厅、教育部、人社部有关政策文件提出建设性修改意见，得到上级部门的肯定和认可。

三是处理好文字。应对纷繁复杂的文字工作，自我经过旁听中心的各种会议，关注省领导、厅领导主要活动，结合中心工作实际，做到突出重点，忙而不乱。对于“会议通知”、“简短致辞”等工作量较小的材料，用最短的时间抓紧完成;对于通知文件、重要讲话、汇报材料等重要的文字材料，做到快中有慢，紧中有缓，按照中心领导要求搞好提纲构思，待思考成熟再迅速成文，并广泛征求意见。对时间要求较紧的材料，自我首先坚持头脑冷静，尽可能开动脑筋调动平日积累的资料和掌握的一些具体情景，搞好文字运筹，再抓住核心行文，努力做到重点突出、事理清楚，避免粗技大叶、急中生乱。一年来，先后答复答复提案、议案9个，撰写各类讲话、工作汇报、会议纪要等90余个。

三、创新干，做好就业宣传工作。

一是强化一个“快”字，突出时效性。宣传信息工作讲究“兵贵神速”，信息报送不及时，再好的新闻也会失去价值。每逢中心重大活动，我都及时提醒相关部门整理新闻通稿，或者供给基础材料，并按照有关部门的要求及时修改完善，然后报送教育部、省政府、厅机关等宣传平台。良好的习惯使我更加认真地履行工作职责，不放弃任何一个宣传契机。20\_\_年5月14日，我陪同中心领导在北京参加全国就业五十强表彰大会，临行前一周就准备好宣传稿件，并与厅办公室相关人员做好沟通，表彰大会一结束，我就电话联系厅办申请编发教育要情和厅网站挂宣传信息，第一时间宣传了\_\_城建学院、\_\_工业职业技术学院获评的信息。

二是强化一个“新”字，突出新颖性。宣传工作必须强化一个“新”字，要在思路上求新、资料上求新、形式上求新、方法上求新、角度上求新。仅有不断创新，就业宣传工作才能有立足之地，才能真正到达宣传效果。为了做到这一点，我严格按照部门主任的安排，不断创新宣传模式。今年3月22日全国高校毕业生就业工作会议在我省召开，为了向全国各省市宣传推介我省毕业生就业工作，我在以往制作宣传单页的基础上进行大胆尝试，联系印刷厂反复修改，制作了总页码达8页的《\_\_省高校毕业生就业工作情景介绍》宣传资料，资料囊括了省情、教情和毕业生就业工作、基地、中心简介五个方面，在全国会和4月份召开的全省学生工作会上发放，得到与会同志的一致好评;8月初，为迎接省政协调研，我在原宣传册的基础上进行充实和调整，页码增加到15页，更加充分地展示了我省毕业生就业工作取得的成就。

三是强化一个“广”字，突出影响性。中心领导经常在会议上强调，仅有我们把工作宣传出去，各级政府和党委才会了解我们、支持我们。作为一名文秘工作人员，我深知职责重大，在工作中异常注意研究宣传载体、发掘宣传点。一年来的工作使我认识到，毕业生就业工作的宣传载体十分之拓宽。报纸、电视、广播等是载体;向领导汇报是载体;领导来中心视察是载体;开展各种调研是载体;召开会议是载体;撰写领导署名文章是载体;横向交流是载体。所以，我在工作中坚持求新求快的同时，更加重视宣传信息受众面的广泛性。比如11月份召开的启动仪式，\_\_同志及时督催职责部门供给新闻通稿，组编了《毕业生就业工作信息》，我在新闻通稿的基础上结合以往工作经验，大幅提炼修改宣传信息，以同一资料、不一样形式发教育厅网站新闻、《大学生就业动态》、《教育要情》、《政府快报》，收到了良好效果。

经过这一年来的努力，宣传工作取得了扎实的成绩，6月份策划了\_\_电视台关于xx大以来毕业生就业工作情景的展播，厅办《教育要情》、《教育工作信息》采编11期，《大学生就业动态》采编我省信息6次，向省政府信息处投稿5次，策划了2期王厅长专访稿件在《\_\_教育》刊发、王厅长署名文章在《人大建设》刊发。各类宣传稿件的投稿次数和被采编次数均高于往年。

回顾这一年来的工作，我深刻感受到自我的每一个成长和提高，都离不开中心领导的悉心栽培和精心呵护，离不开部门主任的关怀鼓励和教育培养，离不开中心同事的深切关怀和无私帮忙。异常是在我三踝骨折休假期间，应对未知的身体状况，我曾有过迷茫和惆怅，有过焦虑和感伤。中心领导的关怀和鼓励，同事们的安慰和陪护，使我对身体康复充满信心，对中心的爱也更加深沉，因为在这样一个团体里，我是温暖的、幸福的。

尽管20\_\_年的工作有不少的提高，但仍然有一点缺憾和不足。一是因为三踝骨折耽误了三个月的工作，工作的连续性和知识更新的连续性受到必须影响。二是作为办公室文秘1岗，在统筹部门间的文字方面的本事还有待提升，分工不够，以至于工作任务积压在办公室，导致加班加点的现象比较多。三是在文字材料写作方面离中心领导的要求还有必须差距，对政策研究不深入。

20\_\_年就要到了，做好了年终评价，就必须要按照自我的计划好好实行，争取为公司为自我做出更多更好的成绩。

**员工个人年度工作自我评价篇十一**

\_年的工作已接近尾声，在对前期工作的考核和评价的基础上，我认真对照，逐条检查，客观的评价自我的每一项工作和现实表现，在公司各级领导和同事们的真诚指点和帮忙下，正视工作中的缺点和不足，进取发挥工作中的各项成绩，努力做到克服不足，坚持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将今年的主要工作做以下几方面评价：

一.主要工作任务和业务完成情景

1.完成情景综述(具体情景由你自定)

2.未完成情景分析并说明(具体情景由你自定)

3.职业精神

刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮忙下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我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，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自我的本职工作。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，供给各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。经过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作资料。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的提议和帮忙，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于评价经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅仅需要好的表达方式，还需有必须的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得那里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力;第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

二.本期工作的改善情景

房地产市场的起伏动荡，公司于\_\_\_\_年与\_\_\_\_公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我进取配合\_\_\_\_公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\_\_月份的销售高潮奠定了基础。最终以\_\_\_\_个月完成合同额\_\_\_\_万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自我各方面都所有提高。

2\_\_\_年下旬公司与\_\_\_\_\_\_公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出\_\_火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。应对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每一天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入主角并且娴熟的完成了自我的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作评价和每周例会，我不断评价自我的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，并且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

总之，几个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有必须差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

**员工个人年度工作自我评价篇十二**

根据《市党政领导干部述廉、评廉、考廉工作安排意见》的要求，现本人结合自我分管工作，将个人履行廉政情景简要汇报如下：

一年来，我时刻牢记党的宗旨、自觉增强党性观念，正确对待权力、地位和自身利益，为人民掌好权、用好权，做人民的公仆，按照党的廉洁从政的要求，认真落实廉政监督职责制，坚持立党为公、勤政为民，自觉理解群众监督。

一、加强廉政学习，提高廉洁意识，注重自我预防。

本人能够进取参加上级部门和本处组织的廉政教育活动，学习党和国家关于党风廉政建设的若干规定、各项党纪政纪，重视自学努力领会精神实质。并常对照党纪法规认真查找自身在贯彻廉政中存在的问题，有针对性整改。经过不断学习，不仅仅使我在思想上提高了对反腐倡廉工作重要性、长期性的认识，还增强了我严于律已的自觉性和同腐败作斗争的主动性。到达能用正确的世界观、人生观、价值观指导自身工作。

二、严格以身作则，处处防微杜渐。

我深知\"为政重在廉，做人重在诚，说话重在信，办事重在实\"，因而我常常自重、自省、自警、自励。严格遵守党员干部廉洁自律若干规定，规范了自我的从政行为。一年来，在公务活动和社交活动中都做到了严格遵守廉洁自律的规定，做到了廉洁奉公，忠于职守，没有利用职权和职务上的影响谋取不正当利益;没有私自从事营利活动的行为;遵守公共财物管理和使用的规定。没有假公济私、化公为私的行为;遵守组织人事纪律、奉公守法，没有利用职权和职务上的影响为亲友及身边工作人员谋取利益;做到了讲艰苦奋斗，勤俭节俭，禁止讲排场、比阔气、挥霍公款、铺张浪费。还严格做到了遵守“廉政建设若干规定”，规范了自我的从政行为。

三、加强党风廉政建设的领导。

在工作中本人分管司法所、信访办、劳保所，经常教育分管工作的干部严要求、严管理，教育他们坚持和发扬艰苦奋斗的优良传统，认真执行廉洁从政准则，贯彻落实《国家公务员行为规范》，时刻坚持清醒的头脑，不心存侥幸、不以身试法，教育村干部用人民给予的权利为父老乡亲谋利益，坚持吃苦在前、享受在后，反对讲排场、比待遇、追逐名利和拜金主义。

四、树立了正确的权力观、地位观、利益观，正确行使权力。

作为一名党员干部，做到了正确对待和行使手中的权利，淡化“官念”和权欲，用平常心看待官位，用职责心看待和运用权力，一是做到了“慎权”。二是做到了二要“慎欲”。从未谋取规定以外的特殊利益，不放纵自我的欲望，不贪吃喝、不贪钱财、不贪享乐、不贪图名利地位，堂堂正正地做人，明明白白地工作。不为声色犬马、灯红酒绿的生活方式所动，过好了享乐、金钱关，艰苦奋斗，俭以养德，坚持了良好的品行和高尚的情操。三是做到了“慎微”。做到了时时刻刻从大处着眼，小处着手，见微知著，防微杜渐。力争做到大事不糊涂、小事不马虎，自觉增强“守一”意识，不越雷池一步，在防微杜渐上下功夫，追求党性和道德修养的高境界。四是做到了“慎独”。在廉洁自律上做到了表里如一，任何时候、任何情景下，都自觉以党性原则和道德规范衡量、约束自我，没有人前一套、人后一套，严格进行自我监督。

五、坚持民主集中，转变工作作风，履行岗位职责。

一年来我能严格遵守和执行民主集中制各项原则和制度，始终坚持\"团体领导、民主集中、个别酝酿、会议决定\"，做到不该说的话不说，不该做的事不做，全力维护班子的团结和统一。在对待上访群众时能做到\"热情接待，耐心讲解，及时处置\"。为维持社会安定团结，我坚持不定期排查信访隐患。一年来发生的各类突发问题基本上都能得到妥善解决，且在处置的过程中无任何违法违规行为。在处理过程中也增强了自身解决问题的本事。在劳动力转移工作上，着重做好了宣传和培训两项工作。

六、今后努力的方向：

1、开拓创新，务实进取，认真履行岗位职责，多评价经验，发挥自身优势。

2、注重调查研究，努力探索解决新问题的有效途径和方法。

我自知，在办事处副主任的岗位上，要履行好职责，必须加倍努力，在今后的工作生活中我会认真改善，力争把工作做得更好。旁观者清，恳请领导和同志们指出我的诸多不足和过失。我将虚心理解，鼎力改善。

述职报告写作要领及主要特点

写作要领：

法定社会组织机关和部门负责人一般应对权力机关如上级机关部门或者代表大会、董事会等作述职报告，这是推动社会组织工作重应因素，对于促进和监督社会组织各项工作有着重应意义。

述职报告能够说是工作报告中评价性报告。报告是向上级机关陈述事项上行文，属于行政公文中议案、报告和请示三个上行文之一。《国家行政公文处理办法》规定告适用于向上级机关汇报工作，反映情景，答复上级机关询问;报告中评价性报告多用于提交大会进行讨论，如各级政府向同级人民代表大会所作;府工作报告，这种报告虽然是代表法定社会组织及其部门，却是在报告人自身负有全责情景下运转工作，实质上就是述职报告。能够看出，述职报告是社会组织机关和部门负责人向上级管理机关陈述自我某一阶段工作情景，进行总回顾，找出内在规律，以指导未来实践履行职务情景口头报告。作为综合性较强公文，属于报告一种，又与评价和讲话稿相似。

主要特点：

(一)个人性

述职报告对自身所负责组织或者部门在某一阶段工作进行全面回顾，按照法规在必须时间(立法会议或者上级开会期间和工作任期之后)进行，应从工作实践中去评价成绩和经验，找出不足与教训，从而对过去工作做出正确结论。与一般报告不一样是，述职报告异常强调个人性。个人对工作负有职责。自我亲身经历或者督查材料必须真实。这就应在写作上更多地采用叙述表达方式。还应据实议事，运用画龙点睛式议论，提出主题，写明层义。讲究摆事实，讲道理;事实是主应，议论是必应。在写法上，以叙述说明为主。叙述不是详叙，是概叙;说明应平实准确，不能旁征博引。

(二)规律性

述职报告应写事实，但不是把已经发生过事实简单地罗列在一齐。它必须对搜集来事实、数据、材料等进行认真归类、整理、分析、研究。经过这一过程，从中找出某种带有普遍性规律，得出公正评价议论，即主题和层义以及众多小观点(包括了经验和规律思想认识)。议论不是逻辑论证式，而是论断式，因为自身情景就是事实论据。如果不能把感性事实上升到理性规律性高度，就不可能作为未来行动向导。当然，述职报告中规律性认识，是从实际出发认识，实践理性很强，也就不需应很高思辩性。不管怎样，述职报告是不是具有理论性、规律性是衡量一篇述职报告好坏重应标志。述职报告目在于评价经验教训，使未来工作能在前期工作基础上有所提高，有所提高，所以述职报告对以后工作具有很强借鉴作用。任何一项工作都不可能是凭空而来，总是具有必须继承性与创新性。而继承性，就是应继承以前工作中一些好方面，去掉不好方面，然后加以创新，工作才会有提高，完全抛离过去工作创新是不可能。策略性也是规律性一个方面。策略即今后工作计划，是述职报告重点资料。

**员工个人年度工作自我评价篇十三**

\_\_年，是不平凡的一年。在这一年中，让我感受到了公司学习、开放、和谐、创新及宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，感受到了客服部同事们在工作中尽职尽责、身体力行的艰难和坚定。我要特地感激同事们对我的帮忙，感激他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。在他们的悉心关怀和帮忙，经过自身的不懈努力，自我各方面也取得了必须的提高，现将我的工作情景作如下评价。

一、经过学习和日常工作积累使我对客服工作有了较为深刻和更进一步的认识

客服所有的工作就是对公司产品的售后服务，我们公司销售的房屋有毛坯房也有少量精装房。产品多了客户自然就多，客户对产品的要求及认识都不一样。一切对于我来说，即新鲜也处处存在挑战，领导的变动，新同事加入，协调好各部门的关系是完成好本工作的关键。在工作中我也有许多不明白的地方，但不会就学、不懂就问，学习是一切提高取得的前提和基础。在这一年里我认真学习了关于本职工作的各相关资料，再加上日常工作实践中不断的观察、积累经验，使我对客服体系工作流程的认识有了进一步提高。自我经过学习和领导、同事们的言传身教，使得我的工作才能顺利开展。

二、认真学习岗位知识，工作本事得到了必须的提高

对于一个客服工作人员来说，做客服工作的感受就像是一个学习锻炼一个人的耐力，整个过程感受最多仅有勤跑、多问、穷跟。如果到有一天你已经习惯了这种工作，不再被这种工作厌倦的时候就说明你已经是一个十分有经验的老员工了。作为一个客服专员，在多年的客服工作中，我一向在不断地探索，企图能够找到另一种沟通能够化解和消融因用户所产生的这种矛盾气氛，这就是客服专员。毕竟大多数的人需要对自我的情绪进行管理，控制和调节。人无完人，我要活到老学到老。

三、对日常投诉工作处理得当

业主投诉大多都是一些建筑上的瑕疵，都是一些表面观感毛皮，当然也不能否认施工方细节不到位。偶尔也会有突发性水电的事情，不管什么问题都能让人提高提高。我以前也处理过很多的投诉，但此刻的处理方式和以前不一样，我们所负责的范围各有不一样。我们始终用进取的态度应对交房、移交和日常出现的投诉问题，\_\_\_楼商铺\_\_栋自20\_\_年\_\_月以前正式交付，经过公司各方及部门同事共同努力，交房工作整体进展比较顺利。

与物业公司对接移交公共区域设备实施;4栋楼的电梯共计18台，每台电梯上下反复检查确认清点，初验、复验、到最终接收要经过好几遍流程。已交付的8栋楼的水电、消防等设备都得一一经手与项目工程，物业公司工作人员现场移交。最繁琐的工作要算是d2地块消防设备实施，由于各方面的原因，移交了好多次都未能完全移交给物业公司;一些楼栋的消防设备设施不是同一个厂家安装，商铺二次装修造成，地下室各施工单位交叉施工等原因导致监控中心无法联机。现消防设备实施基本调试完毕，正与物业公司紧张有序的进行中。工作看是简单，也体现不出业绩，参与的人员上下来回反复都被折腾的身心疲惫。

维修工作是公司售后的重要环节。公司对维修工作高度重视同时对物业管理提出更高的要求，对维修问题进行汇总分类并上crm系统，每周对维修问题进行跟进。经过大家共同努力，维修的工作效率明显得到提高，控制反复维修率使业主满意度提升。

业主无法理解新房会出现渗水问题，并且属于共性问题，导致一些业主一度怀疑建筑的整体工程质量并以此作为投诉理由。公司也是高度重视，不惜代价根治此项问题。我部连同工程部相关专业人员进取地处理问题的态度上理解了我们维修方案，此渗水问题逐步得以解决。

d2地块地下室顶板发生渗水现象，致使电梯等相关设备损坏，导致很多业主投诉影响正常的出行，此问题已修复完毕。一部分设计方面存在问题，消防管及桥架安装不合理，导致业主双层停车位上头无法停车，引起业主投诉，一些顶板漏水滴对车等。后经我们悉心解释，并采取进取应对措施，给业主先协调一个临时车位停放车辆，化解漏水而无法停车纠纷。消防管、风管等占用车位上方，经我们多次协调相关部门现场勘察和测量，在允许的合理范围之内整改，我们耐心向业主解释，并进取与业主进行数次沟通，期望获得业主的体谅，妥善将问题得以解决。

20\_\_年又是一个充满活力的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几方向努力：1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导自我工作实践。2.在以后的工作中不断学习业务知识，经过多看、多学、多练来不断的提高自我的各项业务技能。3.不断锻炼自我的胆识和毅力，提高自我解决实际问题的本事，并在工作中慢慢克服急躁情绪，进取、热情、细致地对待每一项工作。

以上拙见是本人工作的一点感想，由于每个人所站的位置、角度不一样，自我的认识难免会有些出入，请领导给批示和指导。我坚信：所有的成绩都属于昨日，也许昨日的我并不是最优秀的。可是，不管前面有多少艰难险阻，只要我一刻也不放松对工作的热爱和对目标的追求，我就会敢于应对挑战，并有决心在自我的岗位上踏踏实实地工作，尽职尽责的完成好本职工作。

**员工个人年度工作自我评价篇十四**

201\_年度是\_\_\_团支部快速提高的一年，在实业公司团委的正确领导下，在分公司的大力支持下，分公司团支部牢牢抓住“团结、朝气、向上、奉献”的工作主题，开展了一系列有益员工身心健康、彰显企业文化、展示青年形象的活动，取得了良好效果，现总结汇报如下：

一、精心组织，制订详细的年度工作计划，明确了工作目标分公司团支部于2月25日召开了团支部年度工作会议。围绕实业公司团委和永州分公司制订的年度工作发展方针，明确了“团结、朝气、向上、奉献”的工作主题，制订了201\_年度空港实业永州分公司团支部重点工作活动计划，计划组织了一系列旨在提高团员青年们的政治思想教育、业务技能培训的学习活动，以彰显团员青年们朝气蓬勃向上的精神面貌，鼓励爱岗敬业奉献的企业文化。

二、建立了“永州机场青年服务qq群”

研究到年轻人喜欢上网且电脑操作熟练的特点，引导并组织分公司团员青年们一齐组建了“永州机场青年服务qq群”。充分发挥网络传播速度快、资讯丰富的优势，鼓励青年团员们以此qq群做为分公司团员青年们的学习交流和展示宣传平台。学习、宣传并分享集团公司班组建设文化、感恩文化以及其他兄弟单位的好的工作经验，并长期以此平台，组织开展永州机场航班信息的宣传发布和市场促销活动，为永州—长沙航班客座率的提升起到了助推作用。

三、组织开展可持续性的“导师带徒”活动工作

从今年3月份开始，充分发挥一线青年岗位能手的“传、帮、带”作用，进取探索和丰富团员青年们的岗位技能培训，进取开展“导师带徒”的培训活动，截止目前，经过师徒双方的双向选择，分公司团支部已正式促成师徒结对进行全方位培养的组合共有五对，并鼓励青年员工们进取参加各类资质认定考试，先后有两名青年员工经过了中级经济师和会计统考。

四、与机场派出所组建了青年篮球队

为丰富青年员工们的业余生活，提高员工们的身体素质，远离亚健康，展现湖南空港年轻人朝气蓬勃的形象，分公司团支部与机场派出所共同组建了一支青年篮球队，制订了严格的训练计划(每周的团体训练时间不低于8小时)，并与驻场部队及政府单位组织了友谊篮球赛6场，虽屡战屡败，但青年球员们的拼搏精神获得了一致好评，增进了友谊的同时，青年员工们的归属感和团体荣誉更强了。

五、与永州机场派出所，共建了一支青年治安联防队。针对201\_年度暴恐事件频发，安全压力骤增的情景，根据“平安机场”建设专项行动的工作要求，由分公司团支部发起，与机场派出所共同组建了一支青年治安联防队，由机场派出所负责对队员进行相关法律法规、反恐器械、可疑人员车辆识别及处置等相关资料的培训，并取得了很好的效果，联防队成功处置了7月26日、9月19日、10月25日三起在候机楼发生的诈骗治安事件。

六、进取组织开展专项主题活动，彰显企业文化，凝聚团队战斗力

201\_年度分公司先后举办了“勇攀高峰，唱响梦想”户外拓展、“欢乐空港人”象棋、军棋、跳棋、乒乓球、卡拉ok等一系列群众文体活动，增进了团员青年们的友谊，丰富了团员青年们的生活，充分彰显了湖南空港企业文化。

七、进取开展公益活动

为弘扬中华民族“一方有难、八方支援”的传统美德，为用实际行动支持湘西的抗洪救灾活动，7月24日分公司团支部在机场候机楼开展了献爱心募捐活动，得到广大旅客和员工的支持，筹得善款1240元全部捐献灾区。

回顾201\_年度的分公司团支部工作，在组织建设和开展工作上还存在经验不足、方式单一、创新不够等问题，在即将到来的201\_年度，永州分公司团支部将继续按照实业公司团委的统一部署，以充分发挥团员青年们的进取性、主动性、创造性为目标，开展一系列有益员工身心健康的活动，不断提高青年员工们的劳动技能和安全服务意识，充分展示团员青年们的智慧与风采，将永州分公司团支部打造成一支学习型、服务型、战斗型的队伍。

**员工个人年度工作自我评价篇十五**

本年度，在领导的关心、指导和同事们的帮忙、支持下，我严格要求自我，勤奋学习，进取进取，努力提高自我的理论和实践水平，较好的完成了各项工作任务，得到了各方面的好评。现将一年来的学习、工作情景简要评价如下：

1、思想上，严于律己，自觉加强党性锻炼。

一向以来，我始终坚持学习建设中国特色的社会主义理论，关心我国的民主政治进程，在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重经济大环境走向。“新闻调查”、“经济半小时”等栏目都是摄取该类知识不错的途径。经过上述学习，使我坚定了中国民主政治的信念，使自身的政治经济理论素养得到了进一步的完善。

一年来，认真学习深刻领会其科学内涵。始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，坚持正确的世界观、人生观、本文来自小草范文网价值观，并用以指导自我的学习、工作和生活实践。热爱祖国、热爱党、热爱社会主义，坚定共产主义信念，与党组织坚持高度一致。

工作中，认真贯彻执行党的路线、方针、政策，工作进取主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，任劳任怨，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。经过认真系统地学习党的基本知识和各种理论著作，进一步夯实了理论基础，提高了党性认识和思想道德素质。

2、业务上，认真学习业务知识，经过理论学习和日常工作积累使我对工作有了较为深刻的认识。

工作日变日新，时时需要学习，处处存在挑战。不懂就学，是一切提高取得的前提和基础。在这段时间里我认真学习了业务工作的相关资料，再加上日常工作积累使我对本职工作有了必须的认识，也意识到了做好本职工作的巨大作用。

一年来，在指导教师的带领下，多看、多问、多想，主动向领导、向群众请教问题，机关学习会、各种工作会议都是我学习的好机会。此外，认真参加本文来自小草范文网各类培训，一年来参加了公务员初任培训、禁毒尿检培训、电子政务培训，均以优异的成绩经过考核，熟练掌握了业务技能。业务知识的学习使我在工作上迅速成长起来。

3、工作上，勤奋努力，认真完成工作任务。

一年来，我始终坚持严格要求自我，勤奋努力，时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，努力作好本职工作。我的工作主要有两大块，一是党政办工作，一是综治办工作。

(一)党政办工作。

办公室工作是完全服务性质的工作，既要对外服务，也对内服务，工作中要做到“三勤”即嘴勤、手勤、脚勤。

在接待群众来访办事时，都能主动询问是否有需要办理的事，遇到办不了的证明材料时能耐心向其解释清楚，或帮其联系驻村干部、经办人，帮其查看档案资料等，本文来自小草范文网使群众能尽快办好手续，树立好政府窗口的形象;在收文发文时，总是用最短的时间把文件送到达各办公室，并及时把领导批阅文件收回归档或传阅到其他办公室，从来没有遗漏掉一份文件。

**员工个人年度工作自我评价篇十六**

鉴定过去，即是对自已过去一年的工作做个回顾，评价、审视工作中的各种问题，吸取经验，发扬优点，更好的做好下一年的工作。现将20\_\_年工作评价如下：

一、思想方面：

重视理论学习，坚定政治信念，进取参加各项活动，能够针对自身工作特点，学习有关文件、报告和辅导材料，经过深刻领会其精神实质，用以指导自我的工作。

二、工作方面：

认真做好本职工作，做到腿勤、口勤，笔勤，协助领导圆满完成各项工作。作为单位，一言一行都代表着单位的整体形象。因为是服务部门，每一天都会接触形形色色的群众，对待他们，我始终遵循一个原则“一张笑脸相迎，一个满意答复”，每次看着群众满意而归，作为工作人员的我，心里总会有小小的成就感。不是有句歌唱的好吗“你欢乐所以我欢乐”，小我之后要成就大我，“群众满意”，我们的价值也就得到了体现。及时了解单位发生的事情，及时向领导汇报，努力做好领导的参谋助手。在实际工作中，把理论和实践相结合起来，把工作和创新结合起来，拓宽思路，努力适应新形势下对本职工作的要求，经过近段时间的学习，理论水平有了明显的提高，工作逐步走向正轨，我会更加倍努力工作，也许会有一些的辛苦，但人不常说吗辛苦是一种磨炼，何况是我们大家一齐同甘共苦，在辛苦中，才会锻炼自我的本事;在辛苦中，才会充实的体现着自我人生。

三、生活方面：

个人生活意识在逐步走向正轨，摆脱旧阴影下的本位主义思想。摆脱感情困扰，重新塑造以一个全新的自我。

四、存在不足：

一是政治理论学习不够，虽有必须的提高，但在深度和广度上还需继续下功夫。二是工作中不够大胆，创新理论不强。三是感情纠葛很大，需要正视自我的情感纠葛。

为了把\_\_年工作做的更出色，制定工作学习目标，加强个人修养、理论学习，以此提高工作水平，并适应新形势下本职工作的要求，扬长避短，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。取长补短，向其他同志相互交流好的工作和情感经验，争取\_\_\_\_年的工作更上一个新台阶!

**员工个人年度工作自我评价篇十七**

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自我的水平有限，但还是想把自我的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也能够从中找到自我需要学习的地方，完善自我的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自我的销售本事有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自我那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在那里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，可是期望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要坚持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户研究及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自我的销售。

第四、提高自我的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在应对客户的时候就能游刃有余，树立自我的专业性，同时也让客户更加的想信自我。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自我就能够针对性的进行化解，为客户供给最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户能够放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。进取、乐观者将此归结为个人本事、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改善和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活。

第八、找出并认清自我的目标，不断坚定自我勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出此刻现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而能够早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作坚持长久的热情和进取性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一向坚持做好自我能做好的事，一向做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

**员工个人年度工作自我评价篇十八**

为了更好的从事销售工作，提高销售的工作效率，特对20\_\_年的销售工作经行简单的汇报，具体的情景如下：

一、本年度工作评价

20\_\_年即将过去，在这将近一年的时间中我经过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自我的工作做一下评价。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把明年的工作做的更好。下头我对一年的工作进行简要的评价。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有\_\_销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏\_\_行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教\_\_经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

经过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对\_\_市场有了一个大概的认识和了解。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，所以逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了必须程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自我的本事，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目能够全程的操作下来。

存在的缺点：

对于\_\_\_\_市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟经过程中，过分的依靠和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自我还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作评价

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下头是公司20\_\_年总的销售情景：

从上头的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，能够说是销售做的十分的失败。\_\_产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表此刻销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒此刻有记载的客户访问记录有\_\_个，加上没有记录的概括为\_\_个，八个月\_\_天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量53个。从上头的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情景十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项提议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作评价和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作职责心和工作计划性不强，业务本事还有待提高

三、市场分析

此刻\_\_\_\_市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，应对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但应对采购数量比较多时，客户对产品的价位时十分敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样能够促进销售人员去销售。在\_\_区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在\_\_开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比\_\_小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原先更好。

市场是良好的，形势是严峻的。能够用这一句话来概括，在技术发展飞快地今日，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四、20\_\_年工作计划

在明年的工作规划中下头的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，评价问题，不断自我提高的习惯

培养销售人员发现问题，评价问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题评价问题并能提出自我的看法和提议，业务本事提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情景，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情景分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的提议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**员工个人年度工作自我评价篇十九**

时间飞逝，20\_\_年即将结束。在这一年里，工程部全体员工在公司的质量方针指引下、在公司和项目领导正确指导下，以及同各部门的密切配合、团结一致下，圆满完成公司领导交付的各项工作任务，保证了园区所有设备的安全运行。取得了必须的好成绩，为完成公司质量目标做出贡献。

一、日常工作中，工程部全体员工严格遵守公司的各项规章制度，严格按照“五常法”的要求去做。能够认真传达、贯彻公司的各项指示精神，完成各项工作任务。认真对待公司、项目检查中提出的问题和整改意见，结合实际，认真整改和执行。在各级领导的帮忙下，我们规范了各种表格、记录的填写，为日常安排工作和用电数据分析供给了有效、准确的依据。并将各种制度张贴上墙，以便每位员工及时学习、检查和要求自我。

二、配电值班工作看似简便，但实际上，要求配电值班人员具有较高的职责心和配电值班经验，才能保证发现隐患后，及时有效的做来源理，保证系统正常运行，为设备运转、业主办公供给电力保障。所以，工程部每位配电工都能遵守配电制度，认真巡视设备，按时抄录各种表计，认真核算每日用电情景，为园区用电分析和管理供给了可靠依据。同时，配电室又是休息日、节假日和夜间等时间继续为业主服务及对外联系协调的主要部门，负责这些时间内的设备巡视工作、业主报修处理、业主和外单位的各种施工跟进服务以及紧急情景处理协调等工作。如：每班2次的中水站巡视;每日夜间路灯、水泵房设备巡视和电梯维护保养跟进监督工作等，使业主得到全天的、不间断的维修服务，保证了电气设备的安全运行，为业主创造一个良好的办公环境。

三、工作中，我们负责园区内所有电气设备设施的维修工作，保证它们能够正常运转。我们克服了人员少，工作量大的困难，合理安排人员，本着“应修的必修，修必修好;定期保养”的原则，认真对待每项工作。为及时处理业主报修，每一天安排专人负责业主报修处理和巡查工作。做到接报及时、处理及时，减少回收率。当报修工作较多时，及时调配其他员工支持。今年夏天a栋402室完美时空公司，有一个配电箱的总空开频繁掉闸，严重影响业主的正常办公。我们及时组织人员进行彻底、仔细的排查，最终发现掉闸原因是由于业主用电过于集中，三相用电负荷严重不平衡，造成单相超负荷掉闸，需进行负荷调整。但由于业主办公期间不允许时长时间停电，所以，我们在其用电高峰时测量、记录各分路负荷后，于当日下班和次日中午，分两次对其负荷重新分配、调整，使其三相负荷趋于平衡，消除了安全隐患，提高了业主用电的安全性和可靠性。

工程部在没有进行交接和资料不全的情景下，接管园区中水站后，为保证中水站的正常使用，设备正常运转，全体电工包括配电工都进取参与中水站的维修、调试和巡查工作。由于缺乏中水站设备资料，我们只能在现场逐一查设备、查线路，了解设备的工作过程和控制方式。在污水池中打捞水泵、更换电机、连接线路，全体员工都不怕脏、不怕累，克服种.种困难，进取协助水工完成中水站设备的更换、维修工作。在电气调试问题上，为不影响业主使用中水，我们尽量将时间安排在晚上或周六日进行，摸索回用水泵的自控管理、查找故障原因，经过多日的努力最终将系统调整到最佳状态，保证了中水设备的正常使用。

设备巡查工作是保障电气设备安全运转和使用的重要措施，也是人员安全的保障。所以，每一天都会安排专人按时巡视园区公共电气设备、设施，以便及时发现设备缺陷和异常情景，及时进行处理，如不能及时处理的，也会在采取相应的措施后，及时上报并列入维修计划。在日常工作中，员工根据检修计划、电气设备维护周期以及设备运行状况对电气设备进行定期检修保养，发现并去除潜在的设备隐患，减少设备故障率。在换季检修工作中，因维修工作量大，人员不足，从配电室抽调4人参与检修工作，致使抽出人员和值班人员的工作量都随之增大，但每个员工都没有抱怨、没有偷懒，都任劳任怨、进取投入检修工作，认真完成各项工作任务，认真填写各种记录，使得每次换季检修工作都能够顺利完成。

四、在技术培训方面。每个员工都十分主动、互相交流、互相学习、取长补短，不断增强自身业务知识和技术水平。为保证员工有时间进行技术交流和学习，每周五我们都抽2-3小时作为“技术学习”时间，鼓励大家互相交流、互相讨论、互相提问、多方面解答问题，介绍自身的工作经验。很大程度上提高了员工的技术水平和自信心，进一步提高了员工的工作进取性。

**员工个人年度工作自我评价篇二十**

自学校毕业来海外海西溪宾馆工作，从一名客房服务员做到前台服务员，直到升为大堂副理，学到了很多在书本上没有的知识。以下是我20\_\_年工作评价：

前台作为酒店的窗口，是酒店给客人的第一印象。首先我们要坚持自我最好的形象，面带微笑、精神饱满，用我们最美丽的一面去迎接客人，让每位客人走进酒店都会体验到我们的真诚和热情。

其次，关注宾客喜好。当客人走进酒店时，我们要主动问好，称呼客人时，如果是熟客就要准确无误地说出客人的姓名和职务，这一点十分重要，宾客会为此感受到自我的受到了尊重和重视。我们还要收集客人的生活习惯、个人喜好等信息，并尽最大努力满足客人，让宾客的每次住店，都能感受到意外的惊喜。

再次，供给个性化的服务。在客人办理手续时，我们可多关心客人，多询问客人，如果是外地客人，能够向他们多讲解当地的风土人情，主动为他们介绍车站、商场、景点的位置，询问客人是否疲劳，快速地办好手续，客人退房时，客房查房需要等待几分钟，这时不要让客人站着，请客人坐下稍等，主动询问客人住得怎样或是对酒店有什么意见，不要让客人觉得冷落了他。进一步沟通能使客人多一份温馨，也能消除宾客在酒店里所遇到的种.种不快。

最终也是最重要的，微笑服务。在与客人沟经过程中，要讲究礼节礼貌，与客人交谈时，低头和老直盯着客人都是不礼貌的，应坚持与客人有时间间隔地交流目光。要多倾听客人的意见，不打断客人讲话，倾听中要不断点头示意，以示对客人的尊重。应对客人要微笑，异常当客人对我们提出批评时，我们必须要坚持笑容，客人火气再大，我们的笑容也会给客人“灭火”，很多问题也就会迎刃而解。多用礼貌用语，对待宾客要做到来时有迎声，走时有送声，麻烦客人时要有致歉声。与客人对话说明问题时，不要与客人争辩，就算是客人错了，也要有必须的耐心向他解释。只要我们坚持微笑，就会收到意想不到的效果。我认为，仅有注重细节，从小事做起，从点滴做起，才会使我们的工作更为出色。

在工作中，每一天看见形形色色的客人进进出出，为他们供给不一样的服务，解决各种各样的问题。有时工作真的很累，可是我却感觉很充实，很欢乐。我十分庆幸自我能走上前台这一岗位，也为自我的工作感到无比骄傲，我真挚的热爱自我的岗位，在以后的工作中，我会做好个人工作计划，会努力在那里创造出属于自我的辉煌!

**员工个人年度工作自我评价篇二十一**

20\_\_年即将过去，在新的一年即将来临之际，回想过去的一段历程，没有什么太多的感慨，多的只是一份镇定和从容的心。

在这10个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是;欣慰的是;自身业务知识和本事有了提高。首先得感激公司给我供给了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，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业务员，完成了职业的主角转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，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，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应当不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：仅有经历才能成长。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，想得多的是自我把他搞定，每个环节都自我去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习理解。不断评价和改善，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达本事不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质可是关，这根本不象是我自我，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一向相信自我能成为一个优秀的业务员，这股动力;这份信念一向储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一向渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自我”我对自我说。20\_\_年的工作设想

评价一年来的工作，自我的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，\_\_年自我计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据\_\_年销售情景和市场变化，自我计划将工作重点划分区域，一是;对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二;在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。5、客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。6、自信是十分重要的。要经常对自我说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观进取向上的工作态度才能更好的完成任务。

工作中出现的问题及解决办法：

1、不能正确的处理市场信息，具体表此刻：缺乏把握市场信息的本事，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，可是却没有抓住等

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里应对多次失败的教训，查找自身原因、，找出了自我的不足。在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身本事，

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的任何信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;

以上是个人一年以来的工作评价，如有不足之处，望批评指正。

感激公司的培养，感激我的老板和关心我的跟人对我言传身教教的悉心指导，我必须会以进取主动，自信，充满活力的心态去工作。

**员工个人年度工作自我评价篇二十二**

2020\_\_年，某某公司认真贯彻落实总部年初的工作会议精神和具体要求，继续发扬创业时的艰苦奋斗精神，强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量，开源节流、增收节支、大胆开拓，勇于创新，取得了较好的成绩。现将20\_\_年工作作如下汇报：

一、工作回顾。

公司经过三年多的打拼开拓，已经在厦门的某某市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年经过捆绑式的营销模式，采取一切手段对我们进行疯狂的反扑。应对如此恶劣的市场环境，我们每前进一步都很难。但我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，在总部的关怀和指导下，在公司领导班子的带领下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的“以人为本，打造队伍、完善管理、和谐发展”的工作方针，公司进取采取有效措施，对内加强管理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固。今年以来，公司针对市场形势和公司的实际情景，及时出台相关的制度，调整营销策略，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础。

(一)生产经营情景。

今年1-\_月份完成集装箱理货业务万标箱，比去年同期增长;件杂货完成万吨，比去年同期增长;装拆箱理货完成万标箱，比去年同期增长%。

今年财务收入共计万元，比去年同期增长。利润元，成本利润率。

现有员工队伍100人，员工平均工资达3500元月。

(二)主要完成的工作。

1、以人为本、搭建平台、构建和谐企业。

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，仅有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，进取发挥主观本事性，为企业创造财富。今年，公司继续坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建和谐环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自我的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的工资已由去年的二千多增长到此刻的三千多，公司还为员工订做了西服及运动服和运动鞋。一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。按照公司党委今年的工作计划，公司党委成立了中心学习组，将各部门长、党支部书纳入学习组，每月组织党员干部进行党课学习，由党委成员亲自主讲。经过政治理论学习，党员干部的思想认识和管理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从此刻做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。

充分发挥团组织、工会的作用。团组织和工会是公司党委的得力助手，是公司与员工之间的纽带和桥梁。今年以来，公司团组织和工会在党委的领导下，组织了多项有益员工身心健康的活动。如“新年文艺汇演”、“第一届友谊杯篮球比赛”、“万人献爱心活动”等等。各部门还针对部门员工多数是青年团员的特点，根据部门实际情景，在工作之余，组织许多年青人喜欢的活动，有学雷锋，做好事活动，台球赛，羽毛球赛活动;也有郊游，烧烤活动，极大地丰富了员工的业余文化生活，既煅炼了身体，陶冶了情操。又加强了交流，加深了感情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康和谐的企业环境。

**员工个人年度工作自我评价篇二十三**

瑞雪迎丰年，在前几天刚刚过去的一场大雪告诉着我们又是一个寒冷的冬天到来了，这个冬天的到来也预示着辉煌的\_\_年走到了尾声，仿佛一转眼，我们就送走了这个吉祥之鼠，迎来了\_\_的勤奋之牛。

\_\_年是与我们电气公司的宏伟发展密切相关，牢不可分的一年。在这一年里，我们的机构进行了重大的改革，这是一次伟大的改革，许多近些年来在公司里的中流砥柱被起用到关键的岗位，在为公司的长久发展发挥着重要的作用。他们既是公司的生力军，也是我们提高的带头人。使我们的公司在新一届领导班子的带领下，在这些大有作为的青年人的指挥下，在今年的工作中取得了一个又一个骄人的成绩。

我，作为电气公司的一员，在今年，也随着公司的发展壮大而取得了很大的提高。在工作中学习，在学习中成长。再出色的完成了上级领导交给我的任务后，也增长了我的技术水平。我的这一年是勤勤恳恳的一年，是为公司尽职尽责的更好完成工作的一年，是比去年大有长进的一年。在这一年里我既参加了化工二厂的己稀新建项目的施工，又在大乙烯的项目中指挥外力队伍进行施工，这一年的工作把我从一名劳动密集型的一线职工培养成了带领别人完成工作的以工代管的劳动复合型人才，并从中又学到了很多东西，更好的充实了我的个人素养，使我在今后的工作中能更好的为我们公司的发展创造更大的效益。学习就会有提高，虽然从前我没有管理过施工，但我会从头学起。在己稀的施工过程中，我与我的工作伙伴们一向坚守在一线，他们带着工具在现场干活，我带着图纸在他们的每个施工现场给予指导。虽然我从事这个职业也没有几年，可是我依然用我的经验来帮忙他们完成所有的工作，当他们有什么困难与麻烦时，我明白的都会与他们共同分享，让他们更快更好的完成施工任务。所以，我虽然没有直接参与施工，可是工程的圆满完工也有我的一份功劳，也是我辛勤努力的结果。

上半年，我直接参加了己稀-1项目的施工，我们项目组负责己稀项目中的两个主要厂房—压缩机厂房和主厂房的施工建设，这两个厂房共有电动机28台，轴流风机及热风幕21台，事故风机7台，照明灯具60多套。所需配管任务繁重，并且现场的条件还很艰苦，有些管所经路线并非直线，需要给其他一些设施避让，针对这些问题，我与施工人员天天蹲在一线进行研究和测量，直到找出最佳的路线来敷设我们的钢管。异常是当我们已经配完管后有些工艺管线经过我们的管子时，又把我们的管子锯断，这样我们只好找新的途径重配我们的管，为了大局着想，我们义无反顾。除了配管，我们还有一项重要的工作，就是穿完电缆后组织他们校接线，这也是我们安装工作中的一项重要资料，前面的许多工作虽然繁琐，可是却没有过多的技术要求，而校线接线却要求施工人员要有足够的技术功底，既不能错接和盲目的接，更不能校错一颗线，否则为之所做的所有工作都将失去意义。这也是那些外力人员的一个弱点。他们在校线的时候，我必须亲到现场进行指导和监督，以确保每一台电机的电缆都是正确无误的，这样才能保证一次试车成功，才能保质保量的完成任务。虽然在这阶段没有什么需要研究的地方，可是教会他们识图和接线的意义也是一件很重要的事，

他们当中有些人有悟性，一教就会，可是大多数人需要你反复耐心的讲解，直到他明白这张图纸上所绘的电机原理，明白每一颗线在回路中所起的作用，你才能放心的把这台电机交给他接，并从中体会到授人以教的乐趣。下半年，我们又投入到大乙烯项目的施工中，在这项工程中我们要拆除11面低压盘，利旧6面盘柜，拆除化工二厂的丁辛醇装置里的佬催化变电所馈出的所有电动机电缆，重新敷设接到利旧的低压盘上。这其中我们需要倒电机负荷13台，虽然这项工作不用配管，利用原有的电缆保护管，可是工作环境十分复杂。既有易燃易爆场所，也有有毒有害的危险场所。稍有不慎就有可能发生像气体泄漏这样的致命危险。这就要求我们在现场必须做好安全措施，我身为安全员，既要监督施工人员有无违章发生，也要在工作现场具备了施工条件后督促我们的工作人员才能进入现场施工。我的职责赋予我监督施工安全，保障生命财产不会无谓的损失。我要为和我同甘共苦的弟兄们负责，也要为我的单位在这一年里实现零事故和零伤害的目标负责。所以我们不能掉以轻心，必须再熟悉每一个现场后，制定好安全措施，并传达给每一个工作班成员，既要让他们熟悉现场的危险因素，也要明白发生危险后的逃生路线。他们在工作前需要工艺确认现场具备

施工条件，办好所有手续并做好测氧测爆工作，虽然这个过程很繁琐，可是却是保障安全的唯一选择。这项工程还有很多复杂因素，我们的施工必须与装置的大检修同

同步，由于今年不是大修，所以检修的工期时间比较短，我们再重新制订了施工统筹后，安排工作班成员必须加班加点的投入到施工中去，抢时间抢进度。利旧的低压盘进线引自丁辛醇变电所内，建设单位要求我们在对接时只能晚间施工，针对此次施工时间的调整，我们也作出了相应的安排，我带领工作班成员从晚上六点一向施工到半夜两三点钟，给母线钻眼，做电缆头让后于母线对接，虽然中间也遇到了诸多问题，可是我与施工人员共同研究后逐步得到了解决，并到达一次送电成功，我们所以十分的欣慰。在随后的提纯变电所电缆移位工程中，我们的工作班成员依然发挥了不怕苦不怕累的战斗作风，夜间施工到几点，他们就坚持到几点，我们共同完成了1800米电缆拆除，重新敷设了500多米，制安电缆头12个，两段进线电源均一次性送电成功。并所以受到建设单位和大乙烯项目组的共同表扬。

回顾这一年来的工作，我从一名普通的电气职工向施工管理人员迈出了很大的一步，但评价这一年来的发展，又暴露出了很多细小的问题。在施工管理上还是要求不够严格，有时外力人员在施工中不够认真，我也只当没看见，结果发现配完管后两根钢管水平度不一致，在责令他们整改却又耽误了工期，造成窝工。还有的焊完后不及时做防腐处理，让我发现后也只是提醒一声，没有督促他们立刻执行，结果导致检查组检查前又都反工一遍。在安全上也有一些细小的危险环节没有及时的纠正，虽然没有出现什么大的安全事故，但却对我的工作提出了意见，身为安全员，必须要做到不怕麻烦，有人违反安全规程，必须及时制止。

我在明年工作中一点要克服今年在工作上发现的不足，施工中对自我和施工人员在安全和质量上严格要求，严密的制定好每一天的施工任务，把好进度，决不让窝工和返工的事情在发生。严格的控制工程材料的使用，觉不随意浪费一个螺丝，一根扎带，让所有的工程材料都能物尽其用，不会再造成不必要的浪费。

**员工个人年度工作自我评价篇二十四**

20\_\_年，正值新中国成立\_\_周年之际，举国上下，普天同庆，盛世欢歌。在这一年的时间里，本人能够遵纪守法、认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上发挥了应有的作用，做出了贡献。

一、以认真学习政治理论知识，参加有益的政治活动，不断提高自身思想修养和政治理论水平。

1、顾全大局、服从安排、团结协作。今年，根据机关服务中心企业机构调整安排，本人从原先的江河公司会计岗位上调整到计划财务处企业科出纳岗位上。在岗位变动的过程中，本人能顾全大局、服从安排，虚心向科室的同志学习，认真探索，评价方法，增强业务知识，掌握业务技能，并能团结同志，加强协作，很快适应了新的工作岗位，与全科同志一齐做好财务工作。

2、坚持原则、客观公正、依法办事。一年以来，本人主要负责出纳工作，在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，在办理会计事务时做到实事求是、细心核对、填写票据，加强监督，严格执行财务纪律。按照会计基础工作规范化的要求进行出纳工作。对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，对记载不准确、不完整的原始凭证，要求经办人员更正、补充。保证了会计凭证手续齐备、规范合法，保证会计信息的真实、合法、准确、完整。

3、任劳任怨、乐于吃苦、甘于奉献。完成江河公司20\_\_年度会计报表编报工作。包括长江委机关服务中心财政部和国资委企业财务会计决算报表两份，武汉市江岸区统计局企业生产完成情景年报、季报，武汉市地税局会计年报，完成江河公司20\_\_年度企业自行汇算清缴检查表申报工作，完成江河公司\_\_年-20\_\_年度建安企业自行检查报告清查工作。6月份长江委开展“小金库”专项治理工作中，根据机关服务中心统一布置，对江河公司防汛抗旱资金予以调账，江河公司原是手工记账，在完成全年报表工作后，又要改动数据，原账单、凭证、账簿都要调整，工作量很大。为了能按质按量完成任务，本人不计较个人得失，不讲报酬，牺牲个人假日时间，经常加班加点进行工作。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。在完成本职工作的同时，完成领导交办的其他工作，查找并核实1993-1995年防汛调度大楼制冷机房设备数量、单价清单发票并要复印回发票，查找工作正值夏季，在长江委档案馆二楼，封闭式库房，里面空气很不好，一查就是半天时间，有时查得头昏眼花，从不叫苦。完成江河公司20\_\_年度贷款证的年检工作，年检工作的时效性，清晨6点多钟出门到中国人民银行排队领号，如果顺利，

上午12点钟能够年检完成，水都没有喝的，从无怨言，出色地完成各项工作任务。

4、爱岗敬业、提高效率、热情服务。在财务战线上，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。对待来办理业务的同志，能够做到一视同仁，热情服务、耐心讲解。在工作过程中，不刁难同志、不拖延报销时间：对真实、合法的凭证，及时给予报销;对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务质量，以高效、优质的服务，赢得团体的荣誉。

三、遵纪守法、廉洁自律，树立起为人民服务的良好形象。

在工作中以一名财会人员的标准要求自我，加强会计人员职业道德教育和建设，熟悉财经法律、法规、规章和国家统一会计制度，清正廉洁。在实际工作中，将理论知识与财务工作实践相结合，，以“内外平等，热情服务”为宗旨，全心全意为人民服务，树立计划财务处的良好形象。

四、努力学习，增强业务知识，提高工作本事。

为了能够适应建设现代化管理要求，企业科各单位全部进入会计电算化管理，运用用友财务软件。本人能够根据业务学习，加强对财务业务知识的学习和培训。经过学习会计电算化知识和财务软件的运用，掌握了电算化技能，提高了实际动手操作本事;经过会计人员继续教育培训，学习了会计基础工作规范化要求，使自身的会计业务知识和水平得到了更新和提高，适应了此刻的工作要求，并为将来的工作做好准备。

20\_\_年是机关服务中心尝试用项目管理软件的第一年，是会有这样那样磕碰，但有效控制成本明显，收支一目了然，本人进取支持项目管理工作。

以上，就是本人这一年的主要工作评价。

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