# 2024年企业年终个人工作总结(六篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-16

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**企业年终个人工作总结篇一**

一、个人工作总结

我是\_年\_月被公司录用的，之前一直从事广告平面设计方面的工作，也经历过不少公司平台，积累了不少经验，来到省广，对我来说即是新的机遇也是新的挑战，我很喜欢设计，我也不知道为什么，所以，我想证明自己，证明自己的能力和一颗真诚而执著的心。明天会怎么样，谁也不知道。至少今天我要对得起自己。很多时候，日常的工作是繁琐的，我们只有自己从中找到乐趣，才不会觉得枯燥；在工作中，我学到了很多东西，从不懂，到有点懂，再到熟悉。这中间的过程，只有我自己最清楚。任务大小不一，处理时间有长有短，但我都是认认真真保质保量，按时完成。掐指一算，在省广不知不觉也快过去两年了，在工作上，与刚进公司的去年相比，我越来越感觉得心应手，自身的素质与才能也得到了一定的提高，尤为难得的是，内心深处我也愿意做到与公司荣辱与共。

公司的平台很大，让我在从事设计工作以外，还能参与客户的交流，开阔了眼界，另一方面也拓宽了设计思路，使我的作品更能契合公司和客户的需要，非常感谢公司给我这个成长的平台。

二、与同事相处

到了\_\_广以后，要感谢的人真的很多… 首先感谢公司的各位领导给于我的信任和支持

在平台上工作的时候，感谢总监一直教导我，要不断提高自己的设计能力；感谢\_和\_从我进公司的第一天起，就耐心的教给我很多我不懂的东西，让我能快速的适应公司的工作；感谢\_，始终如一对我的热心帮助。感谢有在平台上磨练的那段时光，正是那段时间激发了我的斗志和工作热情！

感谢每一个人对我的帮助和支持，感谢大家那么喜欢我，我会继续努力的，让我们前进的步伐越走越坚定！！！

三、与客户沟通

对于广告业来说，与客户的沟通是尤其重要的环节，在省广的这两年，我也接触不少的客户，有蛮不讲理的，也有和蔼可亲的，不过我能始终保持原则，在不违背公司的利益下，与客户充分沟通交流，和客户在意见上发生分歧时，大部分我可以很轻易的用我的设计专业方面的知识说服客户，甚至可以现场做出效果来改变他们的主意。 感谢公司！让我从客观上对自己在以前所学的知识有了更加感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。

四、建议和意见

1、首先，我觉得公司前段时间组织的活动很好，加强同事之间的感情，加强了团结协作的能力。让我更加热爱这个集体，热爱每一个可爱的\_人！

2、我觉得设计人员在公司的地位还没有得到足够的尊重，基于公司的行业特殊性，在工作上，肯定是设计先行，可遗憾的是，我们从事设计的人员却没有感受到这点！与同行相比，在待遇上，我们应该是偏低的，尤其是在当下物价飞涨的时代，我们无时无刻感觉到落差，也极大地挫伤了我们设计人员的工作积极性！我希望公司在来年的计划安排上，能充分理解我们设计人员的工作辛苦，能在待遇上予以应有的倾斜，谢谢！

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新一年工作的挑战。我心里在暗暗的为自己加油鼓劲。要在工作中站稳脚步，踏踏实实，多向同行学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，争取更好的工作成绩，为公司做出更大的贡献。

**企业年终个人工作总结篇二**

不知不觉，一年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。以下是今年的房地产销售工作总结。

一、工作成就

年初接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备\_号楼的交房工作，并与策划部沟通项目尾房的销售方案，针对\_\_的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，通过开展各项活动提高\_\_房产的美誉度，充实\_\_的文化，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

二、工作中存在的问题

\_\_一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题；年底的代理费拖欠情况严重；销售人员培训（专业知识、销售技巧和现场应变）不够到位；销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

三、明年工作计划

新年的确有新的气象，公司在\_\_的商业项目正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师；这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

明年的销售工作中，希望\_\_能顺利收盘并结清账目。收集\_\_的数据，为\_\_培训销售人员，在新年期间做好\_\_的客户积累、分析工作。参与项目策划，在\_\_这个项目打个漂亮的翻身仗。争取能通过经纪人执业资格考试。

**企业年终个人工作总结篇三**

20\_\_年已经过去，新的一年也已来临，回顾过去一年的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮忙下，我严格要求自我，按照公司的要求，顺利的完成了自我的本职工作。进入公司后，从起初新办公室的装修，到公司一个个同事的到来，分工细化，部门间的协作以及制度的健全，我感到了公司正在一步步的壮大，透过一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将我这段时光的工作状况作工作总结如下：

设计部的工作对我来说就应是一个熟悉的领域，主要负责了印象城购物中心的整体广告以及美陈设计。由于之前的工作是做商场美陈设计的，所以做起来就轻车熟路，但是平面方面就稍差些，在整体的分工中，总监主要负责设计的大体方向的确定以及平面类的设计工作，我主要负责美陈方面以及小部分的平面类设计，以及联系第三方等工作。

\_月份：公司新办公室的装修，物料购买，电话网线等安装。月底，同总监一齐做了印象城万圣节的部分设计，（这部分是为其他公司做的万圣节进行补救）。并且全公司进行了现场施工。

\_月份：开始拟定印象城圣诞节的主题元素，大体方向等，做了相应的平面广告类设计和美陈设计。在甲方意见中不断进行修改，与11月下旬开始施工。期间做了印象城美食节的设计方案。宝龙城市广场的户外等。

\_月份：相应的平面类的户外、海报、活动背景墙等做的多了些，并且协助策划部做活动现场多，采购、现场配合等。

\_月份：上旬开始做印象城春节的美陈方案，改了很多次，方案也做了好几套，庆幸的是最终对方案进行了实施。由于人员配备齐全，商场施工由外联的同事负责，对我们设计部有了很大的帮忙。下旬对外联部的活动策划进行了相应的道具设计及采购。

\_月份：开始着手设计印象城三月份的约会春天，畅想海洋为主题的美陈方案。公司明年开始做住宅，由于之前没有做过相应的工作，感到自我身上的担子很重，而自我的学识、潜力和阅历与其任职都有必须的距离，所以不敢掉以轻心，向总监学习，从网上多看，多收集资料，感觉自我这段时光，在平面上还是有一点进步的。经过这段时光的学习、积累，能够处理日常工作中出现的设计问题。在组织管理潜力、综合分析潜力、协调办事潜力和文字言语表达潜力等方面，经过这半年的锻炼都有了必须的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。

当然，我也存在一些问题和不足，主要表此刻一下几点：第一，商业广告对我而言是一个新的领域，一些工作都是边学习边做，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，自我的理论水平还不太适应公司工作的要求。第四，由于比较喜欢卡点上班，遇到堵车的时候就会有迟到的现象。第五，平时喜欢在工作的闲暇时光浏览一些网站，看一些新闻资讯，不明白是否违反了公司的规定。这些缺点和不足我会在明年的工作中进行改善。

十分感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中能不断的学习，不断的进步，不断提升自身的素质与才能。展望新的一年，我将继续努力，力争各项工作更上一个新台阶。

**企业年终个人工作总结篇四**

来到公司已经快一年了。感觉时间过的特别快。快的原因并不是因为时间匆匆的流逝，而是因为每天工作的都非常的充实。我以前一直在职业培训学校做平面讲师，工作非常轻松，每天讲一个半小时的课，其余的时间就是辅导学生上机操作。每天上班感觉时间特别漫长，就盼着时钟能够快一点走，早点下班。但时间长了我觉得，太安逸的工作环境，不太适合我。所以我来到\_\_文化传媒有限公司，开始了新的挑战。我们的设计任务很重，公司的vi，样本，画册，网站，动画都需要我们来设计，我们的团队成员就一起研究和探讨，各尽其能，来为我们这个团队，为公司服务。所以每天都有设计任务，虽然工作累一点，经常加班，但是看到我们自己设计出来的作品，心里的喜悦超过了苦和累。那么，我从以下几个方面来谈一谈我来到公司这两个月的感受：

一、良好的办公环境

公司给我的第一个印象就是我们良好的办公环境。我们每个人都有自己的办公桌和电脑，还给我们配备了文件夹，笔记本、尺子、剪刀等这些办公用品，设施齐全。有了这么好的办公环境，我们的工作热情会更加高涨。

二、好的领导

我们的领导董事长、李总、朱总。他们的年龄应该和我们的父母年龄相仿，但他们为了公司的发展每天都是勤勤肯肯，兢兢业业的工作。我们的赵总，经常和我们一起加班，每天工作到很晚，甚至熬夜还在写文案，写稿件。不但在工作上帮助我们进步，在生活上，思想上也不断的开导我们，关心我们，激发我们自身的潜力和创造力，使我们能有充分的精力更好地为公司服务。有这么好的领导带领我们，我相信，我们的公司会逐渐壮大。

三、同事之间能够和睦相处

人际交往、同事之间的相处，是我们大家工作的需要。每天早上来到公司，同事之间问声“早上好”，微笑着点点头，这样一天的工作都会有个好的心情。同事生病了，端上一怀热水，送上一句温暖的祝福，那么，每个人的心里都会是热乎乎的，少了那些勾心斗角，尔虞我诈，多一些理解和关怀。这样，我们每个人就会得到更多的温暖，更多的爱。

四、团队精神

工作中少不了交流和沟通，少不了共同合作。虽然我们这个小团队人很少，刚刚组建还不到两个月，但我们经过短暂的磨合期已经共同完成了几个项目的策划与设计，例如运动会馆的网站，画册，装修效果图，公司vi，logo，动画的制作。所有的项目靠一个人的力量是不能完成的。这里需要我们平面设计，网站设计，3d设计，影视设计师的相互合作共同来完成。一个人承担着几个人的工作，所以说每个人的力量都是不可或缺的。

一个设计团队是否优秀，首先要看它对设计的管理与分配，将最合适的人安排在最合适的位置，这样才能发挥出每个人的优点。团队精神非常重要，大家在共同商讨的过程中很容易就能碰出新的闪光点，使策划项目更加的完备，也能更好的开展工作，从而使事半功倍。所以一个优秀的团队，一个精英的团队，要有不怕苦，不怕累，敢于创新，敢于拼博的精神。我们会一起努力，打造出我们丰联文化传媒自己最响亮的品牌。

五、热爱自己的工作

我们无论在哪里工作，最重要的一点是我们必须要喜欢这份工作。来到公司的这段时间，领导和同事都非常的热心，我们就像是一家人一样，我已经彻彻底底的爱上了我的这份工作。并不是职位越高，层次越高，我们就越快乐。我们需要的是在工作中有充分的自由空间来发挥和展示我们的能力，对每一个挑战和机遇我们都能够有自信和想法去接受，并经过自己的勤奋和努力去实现它。实现自我价值。我想这样的满足感和成就感才是我们最大的快乐。

赵总经常和我们说的一句话是：“态度决定一切”。人的一生就那么几十年，如果我们每天都能够充分的利用好时间，认真的对待我们身边的每一件事情，当我们老的时候回想起来，我们不会有任何的遗憾。我们作为丰联视通的一名员工。严谨的工作态度，是我们应尽的责任和义务。作为一名设计师，不断地开拓设计思路，更好的与市场融合，是我们目前需要改进和加强的，所以我会和公司一起努力，为公司的不断壮大，更好的发展，来尽自己的一份微薄之力。

最后，祝我们的公司能像巨龙般腾飞，像磐石般坚强稳固！

**企业年终个人工作总结篇五**

在公司各级领导的正确领导下，在同事们的团结合作和关心帮助下，较好地完成了上年的各项工作任务，在业务素质和思想政治方面都有了更进一步的提高。现将一年来取得的成绩和存在的不足总结如下：

一、思想政治表现、品德修养及职业道德方面

一年来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间；坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

二、工作能力和具体业务方面

我的工作岗位是销售内勤。主要负责统计公司铁矿石的发运数、收货数。另外就是将每天的车皮号及时报\_\_办事处，核对\_\_办事处收货情况；整理铁路大票及开具港口包干费票；统计港口操作部每天的返港卸货数量和港口存货的水分等。

我本着把工作做的更好的目标，工作上发扬开拓创新精神，扎扎实实干好本职工作，圆满地完成了一年来的各项任务：

1、统计情况：能及时从代理部门取回磅单，做到发运数与收货数统计准确。

2、收货情况：\_\_办事处报的收货数，从刚接触时的整船统计收货盈亏到现在可逐步分成整列统计收货盈亏。

3、空车过磅：今年五月份实行了过空车，现在对于发运数也能做到准确。以前的报表虽然以轨道衡为准，但还是有误差的。现在空车过磅，就能做到发运数基本准确。

4、水分化验：以前港口发运数出现短少情况，都会出现责任不明确，到底是货物被盗还是水分的丢失。而现在，规定每列货物都化验水分，这样就不会出现推卸责任。

三、存在的不足

总结一年来的工作，虽然取得了一定的成绩，自身也有了很大的进步，但是还存在着以下不足：

一是有时工作的质量和标准与领导的要求还有一定差距。一方面，由于个人能力素质不够高，铁矿砂收发数有时统计存在一定的差错；另一方面，就是工作量多、时间比较紧，工作效率不高。

二是有时工作敏感性还不是很强。对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前量，上报情况不够及时。

三是领导的参谋助手作用发挥不够明显。对全局工作情况掌握不细，还不能主动、提前的谋思路、想办法，许多工作还只是充当算盘珠。

**企业年终个人工作总结篇六**

作为一名产品研发人员，平时工作更多的是和技术、机器打交道，对于产品销售、市场人员知之甚少，能够有幸参加销售培训课程，深表谢意。销售课程是由著名的培训老师—\_\_老师进行讲授，其老道、风趣、幽默的语言，加之有些\_\_的行为举止，课程弄得有声有色，很是精彩。

对于销售，根据目标对象不同，将其划分为个人销售和组织销售。对于个人销售的方式，更多的是一锤子买卖，能宰就宰，能成一单算一单，不需要太多的技巧，只要拥有三寸不烂的舌头，就离成功不远了。相比这种简单类型的销售，对组织进行销售复杂度就高很多。组织销售的复杂度来源于各个方面，如需要和一个组织里的多个部门打交道，将会面对更多的竞争队手，项目的周期往往跨越了较长的时间，销售的不只有产品还有服务以及信誉等等。

如何才能在复杂多变的大型销售案中赢得最后胜利，什么才是组织销售的关键因素？且听金老师娓娓道来，之所以用“娓娓”这个词，实在是金老师经常发出一些非常阴险的笑声，似男非女，非常邪恶。金老师也承认运气和个人关系是一个很重要的因素，但并非全部，在产品质量相差无几的情况下，正确的评估自身的位置，采取相应的战术策略，并对竞争对手进行必要的打压围堵，才更有机会将产品成功销售给客户。早期传统的销售，由于产品物质的缺乏，客户对产品、市场了解粗浅，模糊，市场更偏向卖方，采购的决策权往往就那么一两个人说的算，只要和关键人员搞好关系，就能够很快的将产品销售出去，特别要是拥有了红头文件，财源将会滚滚而进。

但现在随着市场的快速发展，技术的不断开放，越来越多的产品进入同质化的阶段，产品之间都没有太明显的优劣，这就意味着竞争将加剧进入白热化，甚至到了你死我活的阶段，市场转向了买方市场，客户也拥有了更多的选择权，我们需要一套有效的销售策略，能够快速有效的将项目向前推进到有利的地形下，为公司企业的生存发展赢得更多的空间。

首先，对自身的现状进行swot分析，对于swot矩阵分析法，自己很早以前就已经掌握，所以这块的学习没有碰到什么困难。

其次，在对现状进行分析后，需要确定出当前的状况，通过直观的感觉将当前所处的境地表明出来，为了能够使“感觉”变得更加可靠，\_老师提供了一个“感觉尺子”进行度量。在这个细分的尺子里大约有十个感觉刻度，分别表明了对当前阶段情形的看法，如舒服，糟糕等。也许正因为每个人对一件事情的判断标准不同，感觉相差各异，才需要这么一把尺子进行衡量，并在一个团队内达成统一的认识。与此同时，通过这把尺子，前辈及大师可以进步纠正一线员工的判别能力，更精准的传授经验。

再次，在对当前的销售形势有了直观的感觉后，便可以对组织结构、关键影响因素进行更深入的分析。如果这个项目是一言堂，老板或高层有完全独立的采购权，那只需要集中精力向此人发攻，在恰当的时间恰当的地点，将此人“迷倒”，把单下了。但绝大部分的组织销售，特别是大型销售往往涉及到多个利群体，所以事情就复杂多变。突然想到在软件工程领域，在面对一个复杂的问题，有个很重要解决问题的方法论，那就是“分而治之”，我想也同样适用于销售吧。果不其然，金老师将目标组织，进行分解，划分为“掌管经济拍板权的决策人物eb”、“掌管技术影响决策的人物tb”、“业务操作的使用者ub”以及“引进销售的关键人物coach”，对这些关键因素进行分析检验，重新评估出当前的销售位置。

接着，拟定销售计划，有组织有计划的对关键点实施攻破，在实施的过程中，要不断的跟踪客户的反应状态，识别出客户是否真实拥有此需求，防止出现假单的情况，当前机会好不好，如果用户有需求，他想要谁的产品。为了能够更加精准的识别用户当前的反馈形态。\_老师又提供可视化的四种图表，用于表明不同用户在当前形势下，所处的状态，分别是“成长形态”、“问题形态”、“平衡形态”、“自满形态”。通过这四种形态，识别出当前销售的可行性，并做出相应的评分。

最后，通过评分的结果再次重新测量当前的销售位置，再度拟定计划，在计划执行的过程中审时度适，关注周遭细微变化，在没有落单前，都不要掉以轻心，如同软件工程中的“螺旋式”开发一般。

通过本次课程的学习，自己对销售知识也算了解了一些，发觉方法学、策略学在很多领域都是相通的，关键在于如何灵活应用，融合贯通，而金老师正是把这些绝学掌握得如火纯青，非常高兴能够参加这门课程。

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