# 员工年终个人工作总结2篇

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-08-06

*时间是箭，去来迅疾，一段时间的工作已经告一段落，经过过去这段时间的积累和沉淀，我们已然有了很大的提升和改变，让我们对过去的工作做个梳理，再写一份工作总结。好的工作总结都具备一些什么特点呢？以下是小编精心整理的员工年终个人工作总结3篇，欢迎阅...*

时间是箭，去来迅疾，一段时间的工作已经告一段落，经过过去这段时间的积累和沉淀，我们已然有了很大的提升和改变，让我们对过去的工作做个梳理，再写一份工作总结。好的工作总结都具备一些什么特点呢？以下是小编精心整理的员工年终个人工作总结3篇，欢迎阅读与收藏。

员工年终个人工作总结 篇1

20xx年，是我们供热公司稳步发展的一年。作为营业部副部长，我分管收费，办理各项业务，收费发票的管理及发放等多方面工作。工作复杂而重要，有时要身兼数职，让我深刻体会到了肩上任务的艰巨和责任的重大，所以“把每一项工作做精做细，尽心尽责，全力以赴”是我的责任；“企业的利益高于自己的一切利益”是我在工作中的座右铭。在繁忙的工作中我锻炼了自己也磨练了自已。一年的情况，总体上可以用四个词来概括：迎难而上，尽职尽责，不失斗志，不辱使命。现在就将我一年来的情况汇总结如下：

一年来，我按照岗位要求严格履行着营业部副部长的职责，积极参加公司组织的各项学习活动，始终做到在思想、行动上与公司同心同德。工作中能够按照轻重缓急认真安排和妥善处理各项工作。管理上做到了办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。协助正职发挥好决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的管理理念，简化办事程序，提升层次，真正做到了让领导放心、上下级称心、全体员工顺心。

主要参与了以下工作：

营业部工作汲及面广，工作节奏快，业务知识理论性强，如果固步自封、疏于学习、不思进取，就会如同逆水行舟、不进则退。我自担任营业部副部长一职以来，我就始终把加强学习作为干好工作的基础，严格要求自己围绕工作重心时时学习、处处学习，不断调整学习思路、拓宽知识领域、更新知识结构，学习了业务办理工作方面知识，也学习和了解其他方面、其他领域的知识，既讲究了学习方法，端正了学习态度，更注重了学习效果，既做到了向书本学，更向实践学。向领导、同事学，不断更新知识、气势磅礴知识储备、拓展知识领域，在学习实践中积累经验，经受锻炼，增长才干。通过学习，进一步解放了思想，活跃了思维，树立了一定的超前意识，具备了较快的接受新生事物，在工作中发挥主观能动性，打开新的工作局面的岗位适应能力。

回顾过去的工作，有成绩，也有差距，就目前的实际情况来看，我的管理工作仍有待加强，业务拓展能力有限。作为营业部副部长，在许多方面也存在着不足：面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。有时工作急躁，急于求成，工作力度和措施还不够，这些都有待于我在今后工作中去完善和提高。

我将从以下几方面努力整改提高：一是要提高认识水平，增强工作的预见性，时刻保持强烈的忧患意识；二是加强学习，提高理论水平，不断完善和充实自己，特别是对公司和营业部各项业务办理制度要学深、学透，做到应用自如。

历尽天花成此景，人间万事出艰辛。在今后的工作中，我将继续锤炼自己配合大局的能力、应对复杂局面的能力，在营业部副部长的岗位上，在分管的工作中，为公司发展添砖加瓦！

员工年终个人工作总结 篇2

不知不觉中，充满希望的200\*年就伴随着新年伊始即将的临近。200\*年就快结束，回首200\*这一年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。现将一年年的主要工作总结如下：

我在公司负责对外关系的建立与维护，主要工作是与宁夏区的电力系统、供电局、设计院（电气室）建立友好关系，为各个项目创造良好的市场氛围，从而吸引各项目经理来做好项目。现在这个社会关系就是金钱，市场和关系是连在一起的！任何一家企业的发展壮大，都离不开人际关系的拓展。产品的销售和项目运作都要在形成良好的关系后才得以进行，市场的关系维护是企业至关重要的一环。

为了打通关系，近半年里，我设法发现并接近有决定权的客户。并做了严密的拜访计划。然后一家一家地拜访。刚开始经常吃闭门羹，不是领导没空，就是领导不在。好不容易见着了关键负责人，却又被告之他们已经和别的生产商建立了合作关系，在其它厂家制造的产品还没有什么重大问题出现之前，他们很难接受我们的新产品。

我不得拿着资料，反复地详细地向他们讲解我们产品，告诉他们我们产品所性能更优越。价格更合理，售后服务更有保证。带着礼品去拜访，人家看都不看一眼。有的借口很忙自己出去、有的敷衍了事、有的充耳不闻。甚至有的很直接地下逐客令。

无数次被人当空气一样尴尬地凉在一边。记不清看过多少厌恶的表情，也不知道听过多少烦人的背后语，经常我刚看完一处白眼，又得去另一处听冷言冷语。尽管这样，我仍然没有放弃努力，终于在一次又一次的奔走中，他们慢慢接受了我们的产品，初步同意如有新项目或者换老化的.设备可以与我们合作。

经过我的不懈努力，目前已经和电力公司招标处处长、生计处主任、基建处主任建立了良好的前期关系。并且和银川供电局、固原供电局、中卫供电局、吴忠供电局，局长与生计处的顺利建立了友好前期关系。现正进一步维护中。同期进行着与各大设计院，化工企业、宝塔项目、电力行业、工业、煤碳业、建筑业等行业的电气专工及主任的关系建立与维护。为明年的业务开展奠定了很好的基础。也为明年加入电力采购网做好了前期铺垫。

（1）、顺利和宁夏英力特公司建立了友好关系，取得了宝塔宁东重整项目。

明年的二甲醚是重大焦点项目；

聚炳乙烯项目的已经在前期跟进中

（2）、与宁夏煤业集团建立了友好合作关系，明年将与宁煤合作二甲醚及丁烯项目。

（3）、西夏电厂的2乘20万机组的业务项目，现已顺利开工在建；

（4）、美利纸业二期项目也顺利开工在建。

（5）、灵武电厂和一铝厂已经开始使用我们的厂品。

在工作、生活中我一直相信一份耕耘、一份收获。所以我一直在努力。不断的努力学习、不断的努力工作。在同事的热心指导下很快了解到电力系统的工作重点,为了工作的顺利进行,我通常要在下班后查看更多客户信息。通过努力的学习和工作，市场能力和关系维护都取得了进一步提高。但俗话说：“活到老,学到老”,我一直在各方面严格要求自己,通过阅读大量的道德修养书籍,高自身素质为能保质保量地完成工作任务。

在过去的基础上对电力系统的相关知识进行重学习,加深认识。使之更加系统化,从而融会贯通,业务水准提到了一个新的起跑线。现在基本做到了忙而不乱,紧而不散,条理清楚,事事分明,从根本上摆脱了过去只顾埋头苦干,不知总结经验的现象。

回想一年来的工作,之所以能够取得一些成绩,得益于单位干部职工之间团结共事,相互信任,互相支持,共同维护班子的团结和整体效能的发挥积极努力和拼搏奉献。就这样,我从无限繁忙中走进这一年,又从无限轻松中走出这一年,尽管我做了大量的工作,取得了一定的成绩,但与上级的要求和先进单位相比,仍存在一定的差距,我将在今后的工作中不断努力克服和改进。

展望邻近的200\*年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个客户，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善市场部门的工作。在维护好已经建立起来的友好客户关系的同时，我会进一步拓展更好关系。力争让一些大型企业单位比如石化、供电局、电力系统、一些重工业等采用我们的产品。开拓市场虽然很艰苦，但有压力才有动力，通过在职场的磨练，我不仅具备了丰富的市场关系拓展经验和强大的抗压能力，还发展了广阔的人际关系，明年，我将跨入一个新的里程。

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