

在职场的工作总结合集18篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/217504.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

在职场的工作总结1

一年来，我处始终把做好信息宣传工作作为提升建管处整体工作水平的重要途径，紧扣重点，创新思路，强化措施，使我处信息工作取得了新进展。按照市局的有关要求，现将x年信息宣传工作总结如下：

>二、建章立制，奖惩并重，加强信息工作规范化建设。

为提高信息宣传工作的规范化管理水平，我们做到了三个落实。一是落实制度。制定完善了《信息宣传工作奖励办法》，对信息报送原则、重点内容、具体要求及奖惩措施等进行了明确规定。二是落实责任。年初，我们将信息宣传工作的目标任务，分解落实到各科室，并将计划完成情况纳入综合考核，与业务工作同部署、同检查、同考核、同落实，形成层层有任务，人人有责任的良好格局。三是落实奖惩。为调动全行业干部职工做好信息宣传工作的积极性，我们注重强化竞争激励机制，把信息工作完成情况作为评先评优的重要依据。

>三、围绕中心，突出重点，切实增强信息工作的服务性。

二是坚持抓住工作亮点。在“创建先进基层党组织，争做优秀_员活动”开展过程中，我们专题宣传。积极向市局有关部门上报我处创建工作开展情况，撰写了创建工作信息，既为上级深入了解我处的创建工作开展情况提供素材，又增进了我处各部门之间互相借鉴了解，营造出良好氛围。

三是坚持围绕工作重点。我们把征地拆迁、工程进展情况和勘界组卷等方面的工作作为信息反馈的重要内容。将工作进度以及产生的相关问题及时向有关部门上报，第一时间让上级有关领导了解工程的最新情况，为有关领导决策相关工作提供依据。

在职场的工作总结2

转眼之间一年又将要过去，回顾一年来的工作，在领导和同事们的无私的帮助和指导下，经过这段时间的学习和实际操作较好地完成了各项工作任务。

以下是本人在20xx年度个人工作总结报告：

>一、工作回顾

(一)不畏艰辛、克服困难，全力做好本职工作

我是20xx年x月x日进入公司，也是我踏入社会工作的第一天。面对陌生的环境，陌生的工作，当时无从下手，充满了迷茫，对业务操作是一窍不通，连一些最简单的工作术语都不懂。

在公司领导合理安排岗位和同事的帮助下，很快便对工作业务有了一定掌握，较好地熟悉了入库操作、在库管理、出库操作等。现任xxx系统操作组长和参与三运仓库管理，至今顺利完成xxx仓库100票入仓的系统操作；完成xxx仓库出入库流程图绘制；组织员工进行xxx系统培训；完成核查、修改xxx系统历史遗留尺寸差异；绘制三运仓库平面草图；参与xx审计盘点等。能准确、及时地与客户协调处理异常情况，能较好地处理各种工作细节和服从上级、公司的工作安排和管理制度。

（二）对本职工作的认识

- 1、对仓库的认识：熟悉xxx、三运仓库基本情况，包括库房库区、货架、货品摆放等；
- 2、对流程的认识：熟悉xxx仓库的进出库操作流程和系统流程、三运仓库的操作流程和系统流程；qc流程；增值服务操作流程；异常处理流程；盘点流程等；
- 3、对管理的认识：较好地熟悉了5s管理；仓库安全管理；库区规划；货品摆放；成本节约；人员安排等；
- 4、对职责的认识：明白了团队的重要性；工作合理安排、保障效率的重要性；较好地协调本组人员的工作和保障准确性；对工作能够负责和能够按时顺利完成。

>二、几点粗浅体会

（一）高效服务，全力做好客户服务工作

我们的工作本职是服务，服务客户是我们赖以生存的主旋律，只有做好了客户服务，得到了客户的认可。客户才会真正地认同我们。能做到高效服务，对于客户的电话咨询，我都耐心解释并给予解决，客户提到的问题和需要，都能及时解答和解决。

（二）专业学习是做好工作的动力源泉

我们的工作价值是什么？是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。假如我们甘于落后，那么我们的价值将会一降再降，直到自己都不能认可自己。

专业的学习，使自己的实际操作得到理论的支持，理论知识得到实际操作的验证，不断地提升不断地进步，才真正是我们的工作价值。点的精通，线的发展，交织成面的扩张，使自己能够覆盖更大的领域，才能在各方面不断地提升自己。

（三）因势而变，顺势而为，全力做好自己

在各种突发情况和紧急中，我迅速转变思路，找准自己的工作定位，积极和同事讨论改进方法。讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向其他有经验的同事请教，根本点还是做好自己的本职工作。

“天下难事，必始于易；天下大事，必先于细”，从简单的事做起从细节入手。在精细化管理时代已经悄然而至的今天，成大业若烹小鲜，做大事必重细节。只有从基层做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，只有当浮躁被扎实所代替，冲动被理智所折服，成功才可能和我们不期而遇。

（四）认真负责是做好工作的有力保障

你手上的每一份工作，都是为自己而做，在服务别人的时候，你所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质的提升与名誉的提高。生活总是会给每个人回报的，无论是荣誉还是财富，条件是你必须转变自己的思想和认识，努力培养自己尽职尽责的工作精神。自己地不负责任往往导致他人的损失和不满，我们要明白到每月手上所拿到的工资，其实不是公司给的，也不是客户给的，而是我们身边每一位尽心尽责的同事在为你创造的财富。

（五）心态决定一切

对环境和自我的判断决定我们的行为。我认为所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作是致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。

>三、存在问题及个人工作计划

在过去的工作中，在公司领导和同事的帮助下，经过自己的努力，较快熟悉和顺利完成岗位规定的工作，也使客户对自己有了较高地评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程几乎一片空白，公司lms系统也没有较深入的了解和认识，对物流专业知识也有很大的不足。

为了适应新形势、谋划新发展，我决心在今后的工作中，发扬成绩、克服不足、加强学习、努力工作，为新的一年做好营销工作。决心做好以下几方面：

(一) 虚心学习，力争在提高自身专业素质上取得新突破；

通过制定学习计划，做到与时俱进，每天晨会认真学习、总结。当然不仅要学习书上的东西，而且要学习做人的道理，处世的方法，不断增强服务客户的能力，增强与客户沟通的能力，增强解决客户问题的能力，使自己成为一个综合素质比较好的员工。加强思想认识，做到学以致用。

(二) 加强物流管理、供应链管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，做到理论实际相结合，不断发现工作的问题，使自己和公司能够共同进步。

(三) 确立目标，不折扣行动；

(四) 大胆思考，小心求证，力求做得更好；

在20xx年，我会努力改进，做好20xx年个人工作计划，争取做出更好成绩。为了进一步做好工作，为我们向行业先进水平迈进打好基础，积极参加部门培训，从目前情况看培训取得了比较良好的效果。这些培训在提高技能的同时，也促进了大家学习的热情。而把培训的技能应用到工作中去时，工作变得不再枯燥。

随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

在职场的工作总结3

菜鸟也能变凤凰

- - 一个职场新人的述职报告

>一、罗嗦的前言·必要的开端

随着家电联盟公司的成立，我从PX店调回总公司任企划负责人，全盘主抓公司所有门店包括PX市、FY市的企划工作，倍感责任重大，而同时也非常感谢廖总及公司其他领导的充分信任，给予我新的舞台，但由于前段时间公司对我的工作调整一直不够清晰，我未能明确在公司新的定位，所以有一些彷徨不知所措，而同时由于领导时间紧工作忙，致使新的企划办公室等事务一直未能得到落实，所以很多时候我主要在PX和XY新大地电器办公室工作，未能与领导做到很好的沟通，未能随时听候公司领导的指示，在此向廖总及公司其他领导做深刻的检讨，并保证今后的工作中保持与公司的统一步伐，为家电联盟新的腾飞做自己应尽的贡献。

在此，我对自7月份以来，在PX担任PX店副总经理及两店企划总监以及家电联盟公司企划负责人等职务的工作情况，做简要的述职汇报，望廖总及公司各位领导予以批评与指导！

>二、粗略的要点·简单的阐述

(一) 调研——细致的求证·有效的实践

7月中旬进入PX店，由于PX市家电市场的变化以及对消费情况不是非常熟悉，为了更加有效的了解及操作，在我的组织下带领企划部及商场全体员工进行了一系列的调研求证工作。主要有《PX市消费者顾客调查表》、《新大地电器PX店客流量统计表》、《PX市居民社区明细表》等。

《PX市消费者顾客调查表》旨在调查消费者的消费习惯、对商场促销活动的关注程度、对新大地电器的关注度、对广告媒体的认知度以及促销方式等情况进行一些抽样调查，以便更快、更迅速的开展工作。为企划工作的开展提供第一手资料和工作方向。

《新大地电器PX店客流量统计表》的调查，在将近一个月的时间内，每天选择特定的时间段对商场顾客流量和本段时间内的成交量进行统计，从而得出一段时间内的成交率，以此来检验商场导购员的导购销售能力，从而找出销量偏低的原因，并于商场导购员进行沟通交流，为商场的员工培训工作提供指导方向。

《PX市居民社区明细表》，通过商场导购人员以及仓储部门人员提供初步资料，并由企划部通过实地考察，一个一个小区的沟通与交流，在一个星期内基本上完成了对PX市区20多个高中档居民小区的详细明晰情况，为公司进一步开展小区宣传活动提供了有效直接的先锋作用，而据我了解到，PX分公司已经有2至3年没有开展过小区活动了。通过后期小区活动开展情况来看，此次调研工作的确起到了举足轻重的作用。

通过以上的各项调查及分析，初步了解了PX市民的基本消费行为习惯以及对本商场的不同看法，在此基础上组织相关人员针对调研结果所反映出来的问题，我们进行了讨论，并对相关方面做了改善，对长期的工作做了初步的规划。

（二）企划——先锋的效果·幕后的英雄

企划工作跟别的部门最明显的区别就是：一般情况下其他部门都是直接赚钱，而企划部却是花钱的部门，所谓“企划未动，MONEY先行”。所以很多时候企划都是处在一个幕后

英雄不尴不尬的地步——企划做的好，就是企业老总的参谋部；做得不好，就是可以被任何人骑在脖子上指手画脚的杂货铺。

同样，出身企划、起身企划、立身企划的我更深知作为一个企划工作人员在企业中的艰难处境。所以在企划工作中，我都能够尽量去带领属下的企划人员，细致的做好企业中的任何一次企划工作，克服诸多“暗抗”等困难，为公司的销售提升与战略发展做到“开路先锋”的作用。

（1）PX店在8月份至9月份期间企划的主要工作具体体现在以下几个方面：

促销活动：

自到新大地电器PX店任职以来，店内的大型促销活动做过两次。一次是8月19日至21日活动主题为“激情八月好礼钜献、超值特价轰动全城”的促销活动；另一次便是10月1日至7日国庆期间的“国庆中秋六喜迎门、豪礼特价7日狂欢”促销活动。

8月中旬一次，投入约7000元广告费用，取得了良好的销售业绩，打破了销量一直停滞在五六万的不良状况，增强和提升了商场所有员工的士气，并有效打击了竞争对手肖记电器和洪城大厦的销售态势，同时销量也达到了100万左右，是同时期内促销活动最成功的一例。为9月份乃至国庆黄金周的销售突围埋下了浓墨重彩的有效伏笔。

国庆期间的促销活动，投入了约1.8万元的广告费用，但是由于促销力度相对来说，跟XJ电器和HC大厦根本是无法比拟，所以在促销力度以及整个商场现场人气方面都略输一筹，同时也因为总公司正处于整合阶段，导致原本的货源计划搁浅，致使了国庆期间的销

量有所影响。但是经过全体员工的多方努力和不断的调整促销方式，以及创新性的媒介宣传方式——《PX市家电导购专刊》，都取得非常好的宣传效果，致使最终的销售结果还是令人比较满意的，180万的销售量超额完成了总公司所下达的销售任务。虽然毛利率不是很高（帐上毛利仅4个多点），但是在同等情况下应该说完成的还算可以，当然还需要进一步的提升毛利为公司创造更多的利润，为不再成为公司的“鸡肋”而努力。

在PX店任职期间，在总公司领导的信任与大力支持下，我随时与XY店的企划工作人员沟通交流，指导并协助XY店企划部开展XY店企划工作，并协调PX店与XY店的相关企划资源，将有限的资源发挥到最大效用，并真正实现两地的企划工作统一规划与管理。因总公司领导在XY市，所以XY店企划的具体事宜在此就不具体汇报了。

卖场布置：

国庆前期为了增强商场内外的活动气氛，克服商场门口面积小，商场内大量空地的弊端，在我的指导下，采用“全景式植入广告宣传”的方法，特意将门口的活动巨幅做成了比以前活动巨幅大2倍的引人注目的横排巨幅。侧门的位置一般情况下很难引起别人的注意，而在以前原公司领导也不重视侧门，但是侧门是肖记电器与青龙商厦到我商场的必经之路，是非常重要的第一终端，于是使用竖向的两块活动喷绘将门的位置更醒目的推到顾客的眼前。侧门围栏上也充分的利用了起来，将活动主题醒目的打上去。这样整个商场外围的气氛比以前好了很多。

而商场内空地比较多的地方征集厂家广告地贴，不仅弥补了空地，同时也相应的收取了一部分费用，增加了广告费用的收入。以前的商场有很多空白的柱子，有些做了厂家灯箱广告，而有一些则长期闲置，从商业价值方面和美观方面来讲都是一种浪费，于是我指导企划

部在商场立柱上做上精美的企业文化喷绘，不仅看起来美观，同时也是我公司企业文化的一个很好的展示场所。同时也增加了企业宣传栏，将员工的一些培训心得和公司相关的指示文件张贴在宣传栏，让以前不美观的一块垃圾墙变成了一个向员工、向顾客展示我公司良好企业文化的有效窗口，此举得到了员工和顾客的一直认同。

经过以上一系列的改进之后，整个商场更加饱满更具备浓厚的企业文化氛围，为员工为顾客营造出良好的工作购物的新空间。

在职场的工作总结4

伴随着新年钟声的敲响，又迎来了崭新的、充满期待的xxxx年。回望xxxx年度的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，我们的品牌在快速提升着，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。

人力资源部自成立到现今已经一年半时间了，很荣幸本人参与了人力资源部成长的历程，从无到有，从当初的不完善，慢慢成长到今天的成熟。

自xxxx年以来，人力资源部的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，人力资源建设正在逐步走向规范，职能作用也在逐渐得到体现。

公司领导对人力资源部的建设极为关心，这对于人力资源部同事来说无疑是最大的强心剂。过去，大家可能对“人力资源”这个词语感到有点陌生，不知公司设如此部门真正的用意在哪里。通过今年大家的同心协力，已慢慢取得了公司各部门绝大多数人的认可与支持。

上半年因部门人手紧缺，使得一些工作无法真正展开，一直在做着基础工作，今年上半年莫总监任职以来，对人力资源部工作进行了整理，明确了每个人的工作职责，使分工更加细致化，现对于今年的工作总结如下：

>一、为人力资源规划工作提借准确的信息

对于公司员工的人事档案及其他资料进行收集及管理，使其更加完善化，保持公司档案的完整性，为保证日后的分析工作提供更准确的信息。因档案内容涉及公司有关机密，期间我保持着极高的警惕性和很强的保守意识。协助上级掌握人力资源状况；填制和分析各类人事统计报表。

>二、负责管理员工劳动合同

负责管理员工劳动合同，办理劳动用工及相关手续；到目前为止，劳动合同的签属工作开展的不是特别的顺利，主要因为市场推广部业务人员较散，集中的机会较少，经常都是来去匆匆，致使部分业务人员至今未能签署劳动合同。计划争取过年这个机会，把合同签署工作完成好。

>三、结合公司制度及国家规定管理员工考勤和请休假管理，按月准确出具考勤报表

其中员工考勤又是一个难点，公司实行上班刷卡办法已经一年半时间了，由于部份员工一直未能适应新的考勤办法所以效果一直不太好。今年人力资源部特意为此问题进行了考勤重申，并与综合管理部技术人员讨论后改善了考勤系统，但因公司许多工作岗位性质的不同，员工工作时间经常需要弹性化管理，还是不能很好的交上令人满意的考勤数据，但为了防止有些员工“言过其实”，照成考勤不公的结束，考勤系统还需更加完善。

>四、执行规章制度

执行各项公司规章制度，处理员工奖惩事宜；对于有些员工不遵守公司规章制度，致使工作上出现较大失误或较大错误，人力资源部通过周密调查之后，给予了合理公正的行政处罚，并对当事人进行了思想教育。本年度共有约十人左右人接受了公司不同程度的行政处罚，均认识到了自身的错误。

>五、充分考虑员工的福利

比如以往只有市场推广部人员才享有的品牌推广用烟，在本部也得以实现；每月协助行政部人员进行生日活动的策划及实施工作，丰富了员工的业余生活；考虑到员工的安全保障问题，公司也已为全部员工购买了平安团体意外险及医疗险等险种，保险期间有一员工不慎摔伤，我们及时与保险公司取得了联系，并申请了相应的理培，解决了员工的后顾之忧。等等这些都大大调动了员工的工作积极性，从而起到了激励员工的作用。

>六、进行促销人员的管理工作

自今年9月份以来，人力资源部正接手促销人员的管理工作，通过资料收集分析，发现虽然制定了相应的管理制度，但是发现许多市场并没有严格按照制度来执行，随意性较强，人员增长率过高。促销人员是五叶神市场的重要组成部份，加强促销队伍的管理迫在眉睫。下一季度计划尽快重新制定促销人员管理制度，并严格按照规章制度办事。控制好人员的增长速度及提高整体素质水平，为公司的将来储备更多的业务人才。

>七、协助招聘

协助做好招聘与任用的具体事务性工作，包括发放招聘启事、收集和汇总应聘资料、安排面试人员、跟踪落实面试人员的情况等；

>八、建立良好的员工关系

帮助建立积极的员工关系，协调员工与管理层的关系，协助组织员工的各类活动；

此外，在部门领导的指导帮助下，对员工考勤制度、劳动合同管理办法等相关的人事制度进行了修改工作，使其更加人性化，合理化，符合了公司“以人为本”的人才理念。

对个人来讲下一步重要应该在认真工作之余加强学习，不断提高自身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会成为时代的潮流所淘汰。珍惜来之不易的机会，扎扎实实做好每份工作。xxxx年人力资源部的责任将更加沉重，人力资源部一定安排并实施好新的一年的工作计划，用实际的工作业绩来说话。

最后，祝愿公司在新年里一帆风顺，一年更比一年好！

在职场的工作总结5

时光飞逝，伴随着比较紧凑又略显紧张的工作节奏，20xx年就这样快接近尾声，虽然我来公司时间还不太长，但是时间的脚步依然没有放慢它前行的脚步，经过这一段时间的工作，有很多所感所悟。对于工作这个词，是潜移默化的接受的，作为一名从高校毕业时间很短的学生来说，社会经验、工作经验都很缺乏，所以在平时我要多学多问，付出比别人更多的努力。在公司里面我深切的感受到的是领导们无微不至的关怀，同事们团结奋发、互帮互助的干劲，工作中认真务实的作风，这对走上工作岗位时间短的我来说是受益匪浅的，为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。

没有太多宏伟的高瞻远瞩，也没有过于细腻的深切体会，只是在工作的当中的一些琐碎的想法和话语，分为几方面总结：

>一、学习业务知识，作好本职工作

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，后来经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作内容有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自己的进步会

很明显。

>二、理论联系实际，在实践中成长

无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

在以前谈到理论联系实际，就会潜意识的理解为把书面的理论知识转化为被动的动作行为。在参加工作之后才发现，以前的想法都是片面的或形而上学的，因为以前思考问题都是基于完全的理论之上，没有真正触碰到实践的东西，才会导致理解结果显得单薄和脆弱。直到慢慢的接触到实际的工作，并在工作中去处理以一些问题，才发现理论和实际其实是相辅相成的，理论联系实际本事是应该具备主观能动性的，理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程。

我们的实践需要以理论作为基石，然后在理论基础上去探索和实施；而我们在实践过程中又不断的进行总结和思考，为自己的理论知识补充鲜活的营养。理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程，冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自己在工作的各方面都有了明显的进步，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自己又归纳总结，不断的改进自己的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的。

>三、加强思想文化建设，提升综合素质

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的责任重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自己多方面的能力，以提高自身的素质层次。

我平时也保持着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类进步的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自身的进步和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。

在职场的工作总结6

眨眼一年竟然就过去了，这一年工作也到了尾声了。对工作进行了回顾，我也发现本年度自己的工作做的还可以，中间所出的错误相对比较少，大部分的时候的工作还是做好了。现对将结束的工作有总结如下：

>一、做事负责，工作努力

作为公司职工，我对工作很负责人，从工作到我手上为止，我就已经当成自己的事情去做了，绝不会有拖延、乱做的现象。不管工作难易，我都很努力的去达到领导要求的那样。事事都是自己去做的，没有去把事情甩给别人帮忙，我能自己完成的就尽量自己做，毕竟工作的同时也是在帮自己在积累经验。每天、每次的工作我都是自己努力去承担，如果是自己做错了，那我们会承担起责任，努力去把错误改正，把问题解决了。

>二、改正错误及时

这一年，我工作的期间，也会因为自己或者其他原因而致使工作有漏洞和错误，我基本上都能及时的发现，不让问题遗留到后面，都是发现的那一刻就立马找出出错的原因，然后立马改正好，避免了问题随着时间变得越来越严重，以至于到后面无法解决的情形。在解决问题的过程中，也努力的把出现过的问题记下来，以免下次出现一样的失误。由于自己几乎每次都能及时的把问题发现了，然后又努力更正，因而我的工作上这一年并没有出现过差错，工作完成得也很好。

>三、沟通协商能力加强

因为以前的我不善于跟人交流，因此很多问题都不能得到解决，所以在今年，我就努力的把自己这个不足给改正了。平时工作上只有有需要跟人商量沟通解决的，我一定是立马跟人进行沟通，努力的弄明白事情，做一件事我会把

要求给弄清楚了，然后再去把事情给做了，所以沟通和协商的能力加强了，工作做的也就更好了。我与大家的关系也因此更贴近了，与老师的交流也多了，那我在公司的存在感也就强了，如此我所做的事情也多了，这样我现在进步是真的好大，相比以前，变化也很大。

如今新旧正在进行交替，我有了本年度的一个工作的表现以及获得的成绩，让我对来年自己的工作很是期待，期待做出更好的一番成绩来，与各同事以前把公司真正的建设好。

在职场的工作总结7

年复一年，转眼间即将掀开新的篇章。在过去的一年里，全体员工在的领导下，在公司各相关部门的有力支持下，通过全体员工的共同努力，克服重重困难，努力进取，超额完成了领导下达的销售任务。在新年即将到来之时，将xx年的销售工作总结做如下汇报：

>一、销售工作总结：

1、销售情况年销售891台，各车型销量分别为富康331台、161台、3台、2台、394台。其中销售351台。销量497台较20xx年增长45%（20xx年私家车销售342台）。

2、营销工作为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在年9月正式提升任命同志为厅营销经理。工作期间同志每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

3、信息报表工作报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到公司日后对本公司的审计和的验收，为能很好的完成此项工作，年5月任命同志为信息报表员，进行对公司的报表工作，在工作期间同志任劳任怨按时准确的完成了公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

4、档案管理年为完善档案管理工作，特安排同志为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报公司等，工作期间同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。以上是对年各项工作做了简要总结。

>二、最近一段时间公司安排下我在齐

鲁阳光进行了长时间的咨询学习工作。

俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于年的工作计划做如下安排：

1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与公司各部门的工作，争取优惠政策。加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

在职场的工作总结8

光阴似箭，日月如梭，转眼间，来到广扬公司近一年了。自从来到广扬公司工作以来至今，本人一直在项目部担任施工员，按照公司和领导的要求完成了广德文化中心基础工程及部分主体施工的施工管理工作，能将项目部布置的任务独立、有条不紊的完成，因此与项目部上下管理人员相处融洽。回忆在这年的施工员工作当中既忙碌着也收获着，回顾一年来工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短更好的做好技术管理工作，提起这支拙笔，对这一年来的工作情况进行一下总结，无论收获多少，感受多少，只为自己以后的工作与学习定下一个引航的标志。

>一、今年的主要工作

做为施工员，过去一年的时间里，不论是施工质量、施工进度、施工现场的管理都给我很大的压力，这不是个人问题，而是直接影响到我们项目部声誉和今后发展。所以，在今年的施工中必须在认真学习施工图纸和施工规范以确保施工质量的同时把施工重点、施工方法和处罚条例都记录下来，以便技术交底中不遗漏，做到事先预料，事前解决，针对有些重点问题在每个阶段施工初期都要向施工队长提出具体要求，特别强调问题的严重性并耐心向他们讲清规范中的要求。个人认为，测量关键性的工作一是选择最佳施测方案，二是一定要复测以避免人为错误。在施工前我会详细了解人员的准备情况为下一道施工程序做好充分准备。在施工中我严格按照方案实施，施工期间我不间断的在施工现场巡视，对施工重点情况落实检查、对施工质量的控制、化解各施工班组之间的矛盾、解决现场施工过程中出现的问题从而管理上保证了施工进度。

>二、工作中存在的问题

在管理上：对不听指挥、不按要求施工的班组没有进行严厉的惩罚，久而久之个别施工班组就有了侥幸的心态，至使在后期管理工作中出现了安排工作不大顺利的情况。在以后的管理工作中首先要明确自己的立场，发挥项目管理人员在施工现场起的主导作用，对施工班组做到奖罚分明，形成绝对以项目部为中心领导方法，对那些不听指挥的施工班组决不心慈手软，施行严打、严抓以此来树立施工威信。另外，拿技术交底工作来说，并不是简单的把交底写交给劳务施工队签字就完成工作了。而是在书面交底工作完成后，还要在工人的实际施工过程中跟踪、检查，发现未按或未完全按技术交底施工的工人，要耐心的给予讲解和指导，这样才能使分部分项工程做到位，避免返工，在保证施工进度的同时也保证了工程质量。

>三、今后的工作打算

通过总结一年来的工作，以后还需要多看书，认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自己的工作能力，加强工作责任感，及时做好个人的各项工作。在今后的工作中，我将不断的总结与反省，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，与公司共同进步、共同成长。我工作与做人的态度就是一句话“勤勤恳恳工作、踏踏实实做人”。其实工作和做人一样，能跟得上时代的步伐，才不会被时代所淘汰。面对日益激烈的竞争形势，在这个时候，应该为自己定好前进的方向，从思想上武装自己、充实自己，为社会为公司作出更大的成绩。做到“奋斗成绩事业，奉献充实人生”。

以上为我参加工作以来的一些心得和体会，由于水平有限，不免有些遗漏与不足之处，我会在以后的工作和学习过程中逐渐的提升自己为以后的工作作出更好的规划与总结。我坚信“天道酬勤”，我会用我的实际行动来证明我的能力与价值。

最后，新年到了，祝愿我们所有的同事新年快乐，工作顺利，祝愿我们公司所有的工程项目都能够顺利并超额完成任务，愿我们都能够把握住自己美好的明天!

在职场的工作总结9

在这一年的时间里，自己在车间领导的带领下，和同事团结合作下，学到了很多知识，工作上取得圆满成功。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将工作情况总结如下：

>一、工作方面

在这一年里，我还从事压片工序的工作。我们三个品种，四个规格交替生产。顺利完成了公司和车间交给的生产任务，一次性合格率100%，保证了市场的需求。现场管理，工艺，卫生，安全，质量，纪律等在车间和公司检查中保持零纪录。这一年里我换了不少的搭档，每来一位新人，我都认真教给他机器的安全操作，和现场工艺操作，以便他们很快适应压片工作。在暑假中我和车间机修人员检查压片机得性能，排除故障，进行全面地维护保养，保证了以后的顺利生产。

在实际工作中，也存在一些不足的地方。主要是近期压片中发现片面有裂片和裂纹的现象，影响了片子的美观，也存在一定的质量隐患。我和同事们认真排查找原因，原料是主要的原因。在不能更改原料的情况下，我们调整机器参数，换机器换模具，片面稍微有点改善，但还不能根本解决。其次班组建设，现场管理搞得不是很好，没有抓到细处。

>二、思想方面

车间多次组织学习了x总的几次讲话和《把信带给加西亚》的文章，还组织讨论了“热情，责任，忠诚”和“增强工作责任心，推行责任追究制”。彻底洗涤了职工的心灵，大大提高了工作热情和工作责任心。从主观意识到该为谁工作，怎样工作。首先摆正态度，“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的'人。

>三、工作目标

在今后的工作中心得体会，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

在作风上，能遵章守纪、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。始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。

搞好班组建设，把每一项工作抓得细处，做到细化管理。

今后我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作效率，熟练业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作。

在职场的工作总结10

三个月时间一晃而过，转眼间，我已经结束了试用期的工作。在试用期的这段时间里，我让自己充分的融入到了xxx公司xx部门这个大集体里，向这些社会和工作中的前辈，请教、学习，并与大家互相交流，互相了解！这三个月，不仅提升了我在xx行业上的工作能力和技术，还扩宽了我的人际交往圈子，让我走进了全新的平台。

走进xxx给公司，来到这个岗位，尽管我通过学习认识到自己还有许多不足和问题。但我对于今后的目标和方向，却有了更加明确的把握。自此，我先对我在这次试用期的工作情况做如下总结：

>一、对工作理解和认识的改变

在来到xxx工作之前，我还仅仅只是一名在xxx学院学习的大学生。尽管在大学学习的几年里我对专业的知识进行了深刻的学习和掌握。但对于今后要负责的工作究竟是怎样的情况，心中却只有一个模糊的概念。

如今，在工作当中，我通过实际的体会和感受来认识了这份工作，认识了这些行业，这使我真真正正的了解了工作也了解自己。因此，在后来的工作中，我为自己找到了目标和方向，给自己带来了更多的成长。

>二、自身能力的提升和进步

这三个月来，我接受了不少的教育和培训。在培训上，我认真仔细的参与了学习，并保持勤学多练的态度，在学习上重实际，遇上不了解的问题也能多思考，多查找，并加强了与领导的沟通交流。让自己您能在培训期内良好的掌握工作的要点，并扩展自身能力。

除了参加领导的培训课程，我还在空闲时间里，加强与前辈之前的交流，从他们的工作中学习并了解一些工作的技巧。而大家对我的提问也总是非常热情，他们的指点让我在工作中受益良多。

>三、工作的情况和不足

回顾自己的工作，在这三个月里，我从一开始对工作的不熟练，甚至经常犯错，慢慢的改进和加强了自己。并通过大量在工作中的锻炼和反思来改进自己的坏习惯和各种错误。

如今，我在工作中已经能良好的完成自身的工作任务。但在一些方面，却依旧有一些问题存在。如在工作中容易犯马虎这点！尽管这点还没有在工作中引起什么大问题。但还是需要我在自身管理能力上努力的加强自己。

总的来说，在三个月的试用期中我有了很多的进步，并能圆满的完成自己的工作。但想要将工作做的更好，我还要更加努力！并且我也一定会通过自己的努力，让自己成为一名出色的xxx公司的优秀的员工！

在职场的工作总结11

20xx年，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个人工作总结报告如下：

>1、在学习上，注重提升个人修养

2)、认真学习财经、自觉按照国家的财经政策和程序办事。

3)、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，严格按照勤于学习、善于创造、乐于奉献的要求，坚持讲学习、讲政治、讲正气，始终把耐得平淡、舍得付出、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。

4)、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。

>2、在思想上，认真履行岗位职责

>3、在工作上，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。工作过程中，不刁难同志、不拖延报账时间：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，获得了全体职工的好评。

在职场的工作总结12

不知不觉中，来到xx已经有一段时间了，也不知不觉中，20xx即将过去了。在这新的一年来临之际，为了更好的提高工作效率，现将过去的一年工作情况汇报如下：

>一、回顾20xx

经过这大一年的锻炼，在工作能力上我有了较大的进步，但差距和不足还是存在的，比如工作总体思路不清晰，还处于事情来一桩处理一桩的简单应付完成状态;对自己的工作还不够钻，脑子动得不多，没有想在前，做在先;工作热情和主动性还不够，有些事情领导交代过后，没有积极主动地去投入太多的精力，办事有些惰性，直到领导催了才开始动手，造成了工作上的被动。

>二、展望20xx

在即将结束的20xx里，我的工作还有许多不足，我会努力加强学习并不断提高自己，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。在即将到来的20xx，我将继续与公司同事一起努力配合领导更好的完成工作任务。

新的一年有新的气象，面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

>三、工作建议

经过这段时间的工作，我对于公司的日常运作了也有了一定的了解，在此基础上，我发现公司存在一些问题：

1、理制度不完善，难以实施。

我看到公司也印有管理制度，上面明确发明了各岗位的职责与权利，但纵观全公司员工，敢说了解的恐怕不多，大部分人甚至不知道自己岗位对应的职责是什么，都有哪些权利，所以在工作中常出现一些牛头不对马嘴的事情，这对工作效率的影响非常严重，这个问题希望公司领导重视，并及时解决。

2、岗位不明确，职责混乱。

目前公司员工人数较少，很多工作都是大家一起做，在做的同时，因为岗位以及职责的关系，很难分清主次，没有合理的安排，甚至在日常办公中都不知道应该先去向哪个部门申请，以至于有什么事都是去找总经理，如此一来加重了领导的工作量，也影响了领导处理其它重要的工作，长此以往，对公司的发展会产生很严重的影响，所以希望在新的一年里这个问题能及早得到解决。

总而言之，对于新的一年，我是充满期望的，在这辞旧迎新之际，希望大家能相互共勉，争取在新的一年里取得更好的成绩。

在职场的工作总结13

人的一生，有许许多多的站，每到一个站就意味着一个新的征程。怀着自己美好的希望和从零开始的心态，我加入了长大博源公路养护科技有限公司这样一个充满生机活力的团队中。开始了我一个新的征程。

20xx年已经过去，新的20xx已经到来。在已经过去的20xx中我迎来了，我人生中非常重要的时刻。我告别了校园，来到了工作单位。从一名学生成为了一名公司职员，有了不一样的生活。虽然我刚刚来到长大博源公路养护科技有限公司，但我已切身感受到公司浓厚的学习气氛，和积极进取的公司精神。长大博源公路养护科技有限公司是一家从事公路养护维修技术研究、道路新材料、新技术研发与推广应用的创新型科技企业。公司具有丰富的工程经验、独特的创新思维、至诚的服务理念、精干的合作团队、高效的工作质量，先后为陕西、安徽、甘肃、云南、河南、湖南、湖北等地的数十项高等级公路建设与养护维修工程提供了系统的技术解决方案。

作为一名公路专业的学生，我很荣幸可以来到一家像长大博源公司这样的公路科技公司。在这里可以给予我一个提升自己超越自我的平台。在公司中我被分配到了工程技术部，做一名见习技术员学习公司的日常工作流程，和工程相关的工程知识。在近期主要从事的工作：

- 1、在工程技术部主管高工的指导和帮助下，完成厂拌沥青资料的扫描整理工作。熟悉厂拌沥青的内容。
- 2、收集资料，撰写《沥青路面车辙病害原因与处置病害》的报告。
- 3、扫描整理热拌沥青混合料铺面手册，熟悉热拌沥青混合料铺面的情况。
- 4、学习沥青混合料设计。

通过这一段时间的工作学习，我有了一些可喜的收获：

1、转变与提升思想意识

刚刚走出校园的我，没有任何的工作经验，走上工作岗位初始也未参加过专业的培训，很多专业知识对我来说虽然极具吸引力，但还是非常陌生，和其他同事相比自知存在着太大的差距。而我也知道自己的最大缺点之一就是急躁粗心，很多事情太急于完成就导致了不少的错误。这在通过大家的帮助和自己的学习，逐渐进入工作状态后，不安与紧张慢慢得到了平复，自己也有了自信和做好工作的决心。

2、加强同事之间的沟通

努力提高团队精神。在工作中，我深深地体会到人与人之间的沟通、同事之间的相互学习和团队精神是我们工作取胜的关键。在我们今后的实际工作中，无论自己从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。既然需要配合，那么就必须沟通，只有不同部门之间、同时之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，进步更快。

3、改造自己改变自己，总比禁止别人来得难。

孩子是要别人教的，毛病是要别人医的，即使自己是教员或医生。但做人处事的法子，却恐怕要自己斟酌，许多人开来的良方，往往不过是废纸。适应企业生存环境，是我们学生走上工作岗位的第一步。而如何尽快的适应环境，就需要改造自己适应环境。我们当我们进入公司的第一天，我们就应该清楚的认识到自己已经是公司的一名员工，我们最起码的一点就是要通过努力工作来改造自己，当然改造的不仅仅是知识结构，还有素质和道德等方面的改造，因为德才兼备才是人才。

4、是从细微工作入手

从学校到企业，环境变化非常大，所接触的人和事物一切都是新的，我们都需要时间来适应，公司聘用了我们，在某些方面已经得到了认可，但作为公司的新员工，我们要低调，要实干，要在荣耀面前退一步、在困难面前进一步，同时应该接受并保持这样一种心态：做事不贪大、做人不计小，因为细节决定成败。任何细小的工作你想把他做完美了都是不容易的。

在今后的工作中：我将以公司的经营理念为坐标，将自己的知识背景和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和领先技术，为公司的发展尽我绵薄之力。乐观向上的对待生活，能面对和接受来自生活、工作等各方面的挑战和考验。做事认真负责，勇于拼搏，能迅速掌握种种新知识。在思想和行动上，严于律己，宽以待人，平时积极参与各种集体活动，与同事保持关系融洽，要有很好的集体责任心和团队精神。

未来一年的工作计划：

在新的一年里即将开始，作为一个刚从学校毕业，新近入职的新员工。我将优先完成三件事：

1、又好又快的完成领导交给的工作，在工作中学习提升自己的工作能力。将自己在学校所学的知识进行提升，尽快达到公司生产施工的要求，形成生产力。

在职场的工作总结14

每个工作岗位都存在基础数据，例如，生产管理过程中的工时投入、生产计划达成率、生产良率、物料报废金额、工单关闭率等。

工作总结中要对计划安排中的工作完成进度进行汇报说明，特别是重点项目的关键进度，计划安排的关键节点。把工作执行过程中遇到哪些困难，以及在面对困难时如何协调资源进行解决，进行总结说明，特别是困难依然没有得到彻底解决，需要领导协助处理的事项。对总结周期内的工作不足进行说明，重点是要进行原因分析，找到后续改善的方向，制定改善计划和具体措施。

工作总结是非常宝贵的阶段性回顾，也是下一阶段工作计划的基础，通过对往期工作总结的复盘，可以学习问题解决办法，了解项目发展的过程。

“凡事预则立，不预则废”，工作计划为接下来的工作开展提供了方向，工作计划包含的具体内容说明如下！

领导可以通过计划快速了解到接下来要开展多少个项目，每个项目的大概内容是什么，项目都分布在哪些环节，重点的、关键的项目有哪些？

根据工作计划，汇总工作开展中需要的资源（设备、物料、人员、其他），哪些已经具备？哪些还需要新购买？预计需要花费多少金额？根据工作安排，单位工作总结（职场人最晚需要到位的时间要求等等）。

说明工作计划的目的和意义，通过工作计划的达成可以解决哪些问题？可以给企业带来哪些方面的提升？可以增加多少收益？

工作计划中的时间节点是关键指标，包含工作开始的时间和工作完成的时间，时间节点是后续跟进工作进度的指标，其他部门可以根据时间节点来配合开展工作。

在职场的工作总结15

20xx年，在公司的正确领导下，我认真负责地做好了鞋柜专卖店的售前、售中、售后服务及派车送货和各种客户投诉处理工作，并完成了每月业务分析上报工作。我热爱本职工作、精力充沛、勇于开拓，具备强烈的敬业精神，超额完成了年度销售目标。

>一、主要工作回顾

2、加强修养，不断提高服务水平。由于销售人员直接与顾客接触，只有首先赢得顾客的信任，才能成功地开展工作，所以我注重培养良好的修养，做到仪表大方、衣着得体、举止端庄、态度谦恭、谈吐有理、不卑不亢、有效运用身体语言传递信息，从而获得顾客信任，使顾客乐于与我交流。

3、抓住时机，积极引导顾客消费。在销售工作中，我根据顾客不同的来意，采取不同的接待方式，对于目的性极强的顾客，接待主动、迅速，利用对方的提问，不失时机地动手认真演示商品;对于踌躇不定、正在“货比三家”的顾客，耐心地为他们讲解本商品的特点，不急于求成，容顾客比较、考虑再作决定;对于已成为商品购买者的顾客，继续与客人保持交往，重点介绍公司的服务和其他配套商品，以不致其产生被冷落的感觉。同时，认真倾听顾客的意见，尽力为购买者提供他们中意的商品，避免反对意见的出现。

4、加强联系，抓好售后服务工作。每件家具售出后，我不仅做好送货上门，还继续定期与顾客接触，保持联系并为其服务。如果顾客对产品表示满意，我充分履行组装、维修和服务等方面的保证，对于顾客的意见，我能愉快接受，并及时采取改进措施。每次接到投诉后，我都以诚恳的向顾客表示歉意，在最短的时间内至顾客家中了解情况后，及时与有关部门联系协商解决问题，并征求客户意见，直至客户满意，最后应对客户的投诉表示感谢。不仅妥善处理了售后问题，也开拓了市场、开发了群体客户，树立了公司的良好形象。

5、认真负责，做好了每月业务分析上报工作。每月底与会计核对出库单，并做好了记账工作。每月x日暗示写好本月的业务分析上报于公司。

>二、工作中存在的问题及解决方法

一年来的销售工作虽然取得了较好成绩，但还存在不足之处。一是在售前方面，对家具市场了解还不深入，还需进一步加强市场调查;二是在售中方面，服务还不到位，还需进一步加强专业知识和销售技巧的学习;三是在售后方面，对顾客的投诉还不及及时，还需进一步增强责任心和服务意识。

>三、工作计划

1、进一步提高销售技巧。根据本专卖店家具的特点，进一步加强专业知识的学习，熟练运用各种技巧。熟知顾客的购买动机，善于掌握展示与介绍产品的时机以接近和说服顾客，创造成交机会，甚至与客户成为朋友，促进潜在客户形成。

2、积极引导顾客消费。以较深的专业知识对产品进行介绍，给顾客消费提供专业水平的建议。根据了解的家居装饰知识帮助客人进行选择，告知此商品可以达到怎样的效果，以有效促成最终的成交。

3、加强关键客户管理。关键客户是所有顾客的核心部分，是那些在家具全部销售利润中占较大比例，在一定社会层面中具有代表性和影响力，在家居选择方面具有品味、崇尚潮流的客户，这些客户可从工作记录和客户档案中选出，作为重点公共关系对象进行营销。

4、进一步搞好售后服务。通过建立客户档案，做工作记录来了解产品销售市场的变化，为分析和开拓市场提供有益的借鉴和参考，为完善售后服务提供宝贵的资料，掌握顾客对企业的产品提出的各种意见，切实抓好售后服务工作，为公司的持久快速发展作出自己应有的贡献。

在职场的工作总结16

不知不觉间，来到xx公司已经有x年时间了，在项目开发的工作中，经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成绩，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

>一、工作总结

在从来到公司到现在的时间里，先后参与了临沧市烟草公司收储填报系统、曲靖市烟草公司代收代储信息管理系统和现在正在参与的储备项目：云南省烟叶仓储管理信息系统。

>二、在工作中主要存在的问题有：

- 1、由于对业务不是很熟悉，所以在开发的过程中多次出现因为业务的原因，而返工的情况，但是通过这一年多的了解和学习的，对相关的流程有了越来越深的认识。
- 2、在开发中，用到很多新的技术，由于开发时间紧促，发现的问题不能马上解决，但是开发的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。
- 3、在工作初期，对工作认识不够，缺乏全局观念，对烟草行业缺少了解和分析，对工作定位认识不足。从而对工作的最优流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

>三、工作心得

- 1、在这一年的工作实践中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。上一年工作中，很多工作是一起完成的，在这个工程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。
- 2、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令自己满意的成绩。能够积极自信的行动起来是这一年我在心态方面最大的进步。现在的我经常冷静地分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。
- 3、在一年的工作中，经过实际的教训，深刻理解了工程上每次变更、每次时间的滞延都是对公司很大的伤害，这就需要我们在具体开发之前，一定要对业务流程很了解，在开发之前，多辛苦一下，减少因为自己对业务的不熟悉或者甲方对工作的流程不能很好的表达的原因，而重新返工的痛苦。在一年的工作中，我学到了很多技术上和业务上的知识，也强化了工程的质量、成本、进度意识；与身边同事的合作更加的默契，都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

>四、工作教训

经过一年的工作学习，我也发现自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在一年的工作中主要有以下方面做得不够好：

- 1、工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急；在开发时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。
- 2、对流程不够熟悉；在一年工作中，发现因为流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有当时设计考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。平时总是在开发，但说到底对业务很熟悉才是项目很好完成的前提
- 3、工作不够精细化；平时的工作距离精细化工作缺少一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作也经常回头看、做总结，但缺少规律性，比如功能修改等随时有更新的内容就可能导致其他的地方出现错误。以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。
- 4、工作方式不够灵活；在开发的过程中，周围能利用资源的就要充分利用，该让其他部门或者人员支持的就要求

支持，不要把事情捂在自己手上，一是影响进度，二是不能保证质量。做事分清主次，抓主要矛盾，划清界限，哪些是本职工作，哪些是提供的帮助，哪些是自己必须要做的，都要想清楚。怎么和其他部门进行沟通，怎么和本部门人员进行沟通，怎么和客户沟通，怎么才能提供高质量的服务又不会多做职责外事情，以后是需要重点沟通学习的地方。

5、缺乏工作经验，尤其是现场经验;今年的现场经验有了很大的提高，对整个项目开始分析到开发有了认识，但在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度。

6、缺少平时工作的知识总结;这一年在工作总结上有了进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提高自己。

7、做事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象;拖沓现象是我很大的一个缺点，凡事总要拖到后面，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，会避免工作上的很多不必要的错误。其实有时候，不一定要把工作做到细才是最好的。进度、质量、成本综合考虑，抓主要矛盾，解决主要问题，随时修正。事事做细往往会把自己拘泥于细枝末节中，学会不完美也是工作中的一个进步，也是对精细化工作的一个要求。在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名公司优秀的职业化人才。

>五、工作计划

明年，公司要开拓新的烟草公司软件使用领域，工作压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。其中，以下几点是我下年重点要提高的地方：

- 1、要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水;
- 2、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺;
- 3、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作;
- 4、精细化工作方式的思考和实践。
- 5、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成;

在职场的工作总结17

俗话说“活到老，学到老”，这话没错。即使加入了工作，也不应该放弃学习知识。相反，作为一个企业的员工，在繁忙的工作之余，读一些开阔自己思路的书，学习别人的成功经验，是大有裨益的。聪明的人总是善于用别人的智慧填满自己的大脑。以下是我今年的工作总结。希望能和朋友分享，给大家宝贵的建议。

>第一、销售计划

销售工作的基本规则是制定销售计划，并按计划销售。销售计划管理不仅包括如何设定一个可行的销售目标，还包括如何实施。每个人都有自己的特点和方法。关键是找到一套最适合自己的方式方法。

>第二，客户关系管理

管理好客户，客户就会有销售热情，积极合作。如果客户没有得到有效管理，或者客户关系管理粗糙，就不可能调动客户的销售积极性，有效控制销售风险。所以一定要尽力维护客户关系，关注客户的每一个细节，让客户随时感觉到你和他在一起。

>第三，信息反馈

信息是企业决策的生命。销售人员站在市场的第一线，了解市场动态、消费者需求的特点、竞争对手的变化等。这些信息及时反馈给公司，对决策有重要意义。另一方面，销售活动中存在的问题要及时快速地反馈给公司，以便管理层及时做出对策。业务员的工作包括两个方面：销量和市场信息。市场信息对企业的发展更重要。因为销量是昨

天的，已经实现了，已经成为现实的是无法改变的;有意义的市场信息决定了一个企业明天的销售业绩和市场。

>第四，销售没有小事

“管理上没有小事。”一个优秀的管理者也是一个细心的管理者。同样，“销售没有小事”。销售要更加谨慎，谨慎，找到双赢的规律。通过学习、总结、实践、探索、尝试来提高。

>第五、20xx工作计划

在20xx的工作计划中，将以下任务作为主要任务：

1、建立一个相对稳定的熟悉业务的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，所有的销售业绩都来源于拥有一个优秀的销售人员。建立一个团结合作的销售团队是企业的基础。下一年，构建和谐致命的团队是一项重大任务。

2、完善销售体系，建立一套清晰系统的业务管理方法。

销售管理是企业长期存在的问题。销售人员来访，看到客户处于放任自流的状态。完善销售管理体系的目的'是使销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任感，提高主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题、总结问题、不断完善自己的习惯。

培训销售人员发现和总结问题的目的是提高销售人员的综合素质，发现和总结工作中的问题，提出自己的意见和建议，从而将业务能力提高到一个新的水平。

4、销售目标

20xx最基本的销售目标就是保证每个月都有政策要发。根据公司下达的销售任务，根据具体情况分解成月、周、日;向每个销售人员分解每月、每周和每天的销售目标，并完成每个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提升销售业绩。20号，我向公司领导承诺，我完全可以组建一个50人的团队。

我觉得公司在20xx的发展离不开员工的整体素质，公司的方针和团队建设。提高执行力水平，建立良好的销售团队，拥有良好的工作模式和工作环境是工作的关键。

在职场的工作总结18

本人于20XX年9月下旬进入非常荣幸加入xxxxx股份有限公司，和众多经验丰富、年富力强的专业人士共事。时光荏苒，20XX年很快就要过去了，回首过去的半年，内心不禁感慨万千.....时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了

很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我工作中更加的得心应手，也因为有了你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在作风上，能遵章守纪、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。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭节约、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。强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平，力工作，按时完成工作任务。

半年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记公司制度，全心全意为公司创造利益的宗旨，努力实践公司各项目标的重要思想，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，为领导当好参谋助

手。

(1) 认真收集各项信息数据，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策

(2) 领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

(3) 在接待来访xxx的工作中，坚持按照工作要求，热情接待来访xxx、认真听取来访xxxx反映的问题，提出的要求、建议。同时，对xxx要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好思想工作，让xxx相信xxxxx股份有限公司一定可以处理好。

最后：

这一阶段的工作总体上还是顺利的，前期影响工程整体进度的因素比较多，不是哪一个单位或者个人的原因，我也相信通过前期的磨合后期会配合的更好 一个工程就是一块丰碑！一个公司就是一个大家庭，人人同心协力，发扬主人翁精神，我相信，xxxxx有限公司一定能做大！做强！

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发