

最新年终工作总结的说说(优质8篇)

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。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

年终工作总结的说说篇一

当新年的钟声敲响，的工作也划上了圆满的句号。xx正在一天天壮大、一天天成熟、一步步走向辉煌！这一切都源自董事长的正确领导、每位员工共同努力。几多辛劳，几多汗水，几多收获。回想自己这几个月的工作，虽说微不足道，但我想它也起到了应有的作用。特别是在公司领导的指导下，同事的支持下，人事部的工作有了一个好的开端。现将入司以来的工作情况作一总结。

1、在建章建制方面：拟定了公司人事管理制度并负责贯彻实施。

2、在员工的招收与辞退方面：制定了《用工制度》，并在日常操作中严格按照程序进行员工的招收录用；制定了《辞退通知单》、《离职结算单》，完善了员工离职手续。

3、在考勤考核方面：制定了《员工考勤制度》和《考核制度》，对员工考勤情况进行了统计，组织开展了试用员工转正考核及全司员工年终考核工作。

1、在短时间内便熟悉掌握了公司员工工资的构成和工资的申报、发放程序。

2、每月底定时核定员工工资，造表上报审批。确保每月xx日将工资发到员工个人帐户。

3、在公司推行薪酬保密制度，避免了一些劳资问题。

1、编制了《部门、岗位设置一览表》、《员工花名册》、《工伤保险名册》、《养老保险名册》等一系列档册。

2、建立了《员工培训档案》、《员工奖惩档案》。

3、给已签订《劳动合同》的管理人员建立了人事档案。

拟定了《实行劳动合同制暂行规定》、《劳动合同书》，并上报审批通过，合同的签定已于11月底完成。

1、根据董事长的布置及公司发展需要，拟定招聘计划并据此面向社会广纳人才，招聘生产、技术、管理人才近20名。

2、按照《用工制度》的规定进行工人的招录工作，经考试、考核录用工人80多名，满足了生产的需要。

1、负责公司员工工伤保险的申报及理赔工作。

2、办理员工养老保险异动、代扣员工个人应缴养老保险金。

1、组织管理人员参加公司组织的各项培训并作好培训记录。

2、开展工人岗位培训工作。

3、组织开展新工人培训及考试工作。

4、拟定《操作培训作业指导书》。

综上所述，本人自7月来到xx厂至今已半年多，通过同事的协助及自己的努力，但我深深知道自己还有许多不足，仍需不

断学习、请教来完善。我坚信在领导的带领下，同事的帮助下，会做得更好。

年终工作总结的说说篇二

作为两院的自律人，在斑斓多姿的大学生活，我们有为同学服务的热情，有积极奋进之胆魄，有坚守人格的执着。我们敢于面对生活与学习的挑战。

时间如逝，转眼间一学期即将结束，在这时刻，我将代表工学院学生自律委员会执勤部总结我们的执勤工作，并请领导给予指导。

执勤部主要负责对宿舍区纪律的监督与检查，引导同学们自律成才，本学期执勤重点放在安全引患与作息两方面。安全隐患重点主要是在床上点膏烛，夜不归宿，作息主要是阻止同学在归定的休息时间内大声喧哗，搞娱乐活动（如打牌、弹吉它、下棋等）。另外，执勤部还与学管科取得联系，共同管理我院单车停放问题。

在常规执勤的同时，执勤部在其它方面的工作如下：九月份，自律委执勤部设立新生咨询服务台，配合学生会完成迎新工作。并且对新生进行走访，了解新生入校时是否存在困难，及时给予帮助，受到了亲生及新生家长的好评，同时完成了《工学院红、黄牌管理条例》的修改。

十月份，执勤部负责国庆节期间的保卫工作。确保了我院的财产安全及人生安全。完成对新委员的考核工作及培训工作。负责学联的迎新晚会保卫工作，维护晚会的秩序，确保晚会顺利进行。

十一月份，召集新生班班长开会，了解新生的动态，及时掌握新生的动态。向新生班传达有关我们学院宿舍管理的文件。

十二月份，负责校运会期间留守大本营及宿舍保卫工作，以确保我院宿舍的财产安全。

同时，在内部管理方面，执勤部制定了工作条例，要求内部委员要严格要求自己，做到先律己，后律人，定期召开执勤组长会议，听取各组执勤情况，使执勤做到有针对性的进行。

在执勤过程中，我们发现本学期我院存在以下几方面的问题：

在床上点膏烛的现象虽有很大好转，但仍不能完全杜绝，还存在一定安全隐患。

我们内部委员管理还不够科学，使一些委员工作一、二个月还不能完全认识所有委员。

以上是自律委员会执勤部本学期工作情况。虽然我们取得了可喜的成绩，但我们仍存在不足，我们将继续努力，把四自方针发扬光大，使自律委更加完善，更加强大。在此，我们诚请组织给予指导。

年终工作总结的说说篇三

伴随着比较紧凑但不太紧张的工作节奏，20xx这样快接近尾声，经过这一年的不太忙碌的工作，却又有许多所感所悟，深知好记性不如烂笔头，就一定要把自己浅薄的一些体会用朴实的文字罗嗦下来。

对于工作这个词，是潜移默化的接受的，自20xx年x月份从学校毕业，带着一身稚气来到公司参加工作。从开始的对工作环境的茫然，到后来把工作这个概念强加到自己的观念中，从厂里的一线上升到制造公司的生产管理，从一个眼光狭小的毕业生慢慢的树立起全局的系统观念，我在一步步成长起来。

20xx年x月，我在x生产管理方法。由于自身对x知识和管理知识的欠缺，初期就表现出了对工作的盲目以及被动排斥，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，加上自我深入到生产现场对产品进行了进一步的感性认识，在经过几次的思想调整过后，就逐渐的适应了生产管理的工作节奏和工作环境。也有了初步的认识。慢慢的，通过每天到生产现场进行学习和观察，这样，我对产品就有初步的了解了。

在了解了产品之后，接下来就是管理了。制造部门作为生产系统的核心管理部门，生产计划便是生产能顺利开展起来的灵魂，作好生产计划也是一个生产管理者的必备素质。优秀的生产计划必须要具备良好的可执行性、合理客观的生产周期以及应对偏差的纠正性。要作出这样一份优秀的生产计划，作为生产管理者，首先要了解产品的工艺路线，然后根据现场的设备能力和人员配备情况，还要能预计在实际生产中的突发情况，综合判定生产周期，并在计划的执行过程中要及时跟踪以及及时纠偏。在拥有了编制生产计划的能力后，要想计划在分厂能够正在的落实下去，除了计划本身的优质性，我们更需要具有良好的沟通和协调能力。由于公司的各管理人员在年龄、性格、文化水平存在较大差异，再加上他们的地域文化差异，就使得他们处理对待事情的方式方法不尽相同，这就要求我们必须要学会和多种不同类型的人员正确沟通交流，并在此过程中不断的总结经验，不断增强自己的协调能力。

当然，要想成为一名优秀的管理者，还必须掌握常用的现代办公软件，以及学习其他优秀的管理方法。在这方面，我平时除了学习一些常用的文字、图像处理软件外，还在公司领导的关心下，开始接触一些专业的生产管理方面的书籍，虽然现在收效甚微，但对我以后的发展是大有帮助的。

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。经过漫长的实践，自己在编制计划和到其他部门处理协调事情上都有了明显的进步，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。

年终工作总结的说说篇四

一年来，在市老龄委和巡店镇党委政府的领导下，在各级老年团体组织的帮助和支持下，我镇切实贯彻”党政主导、社会参与、全民关怀”的老龄工作方针，抓基层、抓重点、抓落实，切实维护 and 保障老年人的合法权益，促进老龄事业的发展，丰富老年人的精神文化生活。通过我们老龄委一班人的齐心协力，较好地完成了全年的各项工作。

认真落实党务工作的各项要求，不断增强党组织的创造力、凝聚力和战斗力，积极开展创先争优、保持党员纯洁性、整治”吃拿卡要”和阳光农廉网帮扶等活动。通过召开班子会、民主生活会、集中学习等方式，采取批评与自我批评的办法，不断增强党性认识，使全体人员做到：提高思想政治素质、增强工作能力、保持党员纯洁性。

为在全社会进一步弘扬尊老、敬老的传统美德，努力营造重视老龄事业发展的良好氛围，半年来我们把老龄宣传工作摆在重要位置，在各级领导的高度重视下，认真安排，全面发动，充分利用各种宣传工具，广泛开展尊老敬老和《老年法》宣传活动。特别在春节期间，通过慰问高龄老人和特困老人，通过新春茶话会、座谈会等形式，促进敬老意识的提高。

1、突出重点，关爱老人，加强为老服务工作。全年共为81名90岁以上老人发放高龄补贴，并经常检查为老年人优待服务的落实情况，及时协调解决有关矛盾。

2、加强社区老龄工作，丰富老年人精神文化生活。我们深刻认识到加强社区老龄工作的重要意义，切实加强对社区老龄工作的领导，做到了：（1）老龄工作机构健全，人员到位，职责明确；（2）社区老年服务设施齐全、功能完善；（3）老年文化教育活动经常化，内容丰富健康，老年人参与程度高；（4）老年群众组织，为老服务机构和志愿者队伍发展良好，发挥作用明显；（5）居委会老年人参与社会活动渠道畅通；（6）老年人各种权益得到有力保护，特殊困难有人帮助。

3、关爱农村老年人生活。随着人民生活水平的不断提高，在解决了温饱之后，老年人的需求呈现出多样化，强身健体、老有所乐、老有所为成为目前老年人的普遍愿望，按照这个需求，我们共建立高标准农村老年活动场所3个，成立了安陆市老年书画协会巡店分会，开展了分会书画笔会和象棋比赛等活动，满足老年人的精神需求。

1、我委计划在”老年节”开展对孝亲敬老工作中有突出表现的模范干部代表进行表彰。

2、慰问特困老人及百岁老人。

3、继续服务老年人，开办老年活动，丰富老年人精神生活，帮助”五保老人”、特困老人、困难户等，筹集资金进行帮

扶，建立健全长效工作机制。

年终工作总结的说说篇五

1、安全目标情况：按照与科室年初签订安全目标责任书没出现任何安全事故。

2、生产任务完成情况：圆满地完成了上级下达的各项生产任务。 3、质量情况：保质保量完成了分析化验任务，确保了成品100%合格出厂，严格执行化验分析标准，并坚持复核审核，确保了分析准确率达到要求，无质量事故。

其他方面 职工违纪率：零 职工出勤率：100%

抓好班组规范化管理：积极做好班员的管理工作：在工作中对班员进行规范化教育，各项工作、任务分工明确，责任层层落实，严格要求操作规程和考核标准，关心每一位班组成员，注意调动班员的积极性，化解班员的消极思想。为提高员工们参与班级管理的积极性，我们公开了班组管理财务，重大问题和敏感问题必须召开民主会，征求每一位班员的建议和意见。

3、安全生产。为做好安全生产运行，我班坚持了每周的班组安全活动，并组织班员进行安全生产职责、安全管理制度、防洪应急预案、抗震应急预案和安全小常识的学习。通过了厂、科室的安全考核和验收，观看了炼化公司组织安全巡回展览，观看了厂安全科组织的教育录像和消防培训，通过这些活动的开展，有效地增强了班员的安全生产和自我保护意识，从而消除了麻痹思想，杜绝“三违”现象。半年未出现安全生产事故。

习节能文件，并能做好笔记，半年没有超出节能指标。

5、班组建设卓有成效。具有较好执行力和团队精神是我班多

年来的优良传统，在班组建设方面我们重点做了以下工作：一是建立健全班组各项制度和台账，上罐取样有内部的登高作业票，坚持每月一次班务会和民主生活会，坚持每周一次班组安全活动。二是成立了班委会，班委会由班长、副班长、班组安全员和班组技术员四人组成，每个人分工明确、责任到人。三是大力推进以6s为主要内容的tnpm管理并制定了定置图，建立了严格的考评标准和考核制度。我班严格按照6s的要求，合理的摆放各岗位的分析仪器、化验器具，保持现场卫生清洁、仪器整齐。四是职工培训体现以人不本的理念。根据科里的总体要求，结合本班实践工作，针对化验人员文化水平参差不齐的情况，对化验员进行有针对性地进行培训。按照“干什么学什么，缺什么补什么”，集中培训和一对一培训的原则，给大家创造比较轻松学习氛围。五是加强民主管理，做好班员的思想政治工作，充分发挥每个班员长处，最大限度调动全班人员的工作积极性，使她们能心往一处想，劲往一处使，达到共同进步目的。

6、积极参加了厂和科室组织的各项活动。一是成功的办了两次职工园地；二是积极参加了厂工会五月份组织的趣味运动会和“七.一”歌咏大合唱。三是积极响应党支部号召，为5.12特大地震献爱心活动，每一个班员都能自觉自愿为灾区捐款。四是积极参加了科室在十月份组织的“岗位大练兵、技能大培训、技术大比武”活动，并在比赛中我班取得了优异的成绩。

7、班组文化建设稳步推进。我班按照“质检科企业文化领导小组”的总体要求，写出了本班的班风、班训、理念，充分发扬质检科好的作风、好的传统，正在形成自己的文化体系。

三、存在问题：

- 1、由于人员调动频繁，对班里管理工作增加了一定的难度。
- 2、管理工作有待进一步加强。
- 3、人员整体素质有待于提高。

4、创新能力还需努力。

5、每个班员的业务学习和操作技能要进一步加强。 四、下半年的工作计划。

1、继续抓好班组学习，提高全班整体素质。 2、安全工作常抓不懈。

3、注重管理工作，严格要求，严格管理。 4、加强班组建设。 5、搞好全班的团结。

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

年终工作总结的说说篇六

一，虚心学习，努力工作，圆满完成任务

(1)20__年，我会自觉加强学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法。一方面，我会边做边学，不断掌握积累经验的方法。本人注重以工作任务为牵引，依靠工作岗位学习提高，通过观察、探索、数据咨询、实践锻炼，快速完成任务。另一方面，问书，问同事，不断丰富知识和技能。在各级领导和同事的帮助和指导下，我们不断进步，逐步摸清了工作的基本情况，找到了突破口，抓住了工作的重点和难点。

(2)20__年项目维修主要包括：卫生间后墙瓷砖，吊顶维修，两个宿舍走廊护栏和宿舍阳台护栏维修，各种尺寸的千修!

二、重视自身工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制

(1)20__年上_，公司制定了完善的规章制度和考勤制度。20__年下_，行政部组织召开了20__年工作安排会议。年

底进行工作目标绩效评价，评价结果纳入各部门经理年终绩效。在工作目标的实施过程中，宿舍管理完善了工作制度，有效促进了管理水平的整体提高。

(二)清洁工不定期检查的

(4)加强组织领导，认真落实消防工作责任制。为了全面贯彻“预防为主，防消结合”的方针，公司建立了在上级领导下的消防安全检查制度，促进了各项消防工作的有效开展。

三、主要经验和收获

(一)只有定位自己，努力熟悉基础业务，才能更好地适应工作。

(2)积极融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持良好的工作状态。

(3)只有坚持原则，执行制度，认真清点，才能完成好物资的采购和接收。

(4)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能做好工作。

(e)加强与员工的沟通，与员工良好沟通，解决工作中的情感问题，与员工交流思想。

四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己

(一)开展日常检查。将安全教育作为重点检查内容之一。冬季，公司对电线和宿舍区进行消防安全检查。

(2)经过这么紧张有序的一年，感觉自己的工作技能上了一个新台阶。我对每一项工作都有明确的计划和步骤，有行动的方向，有工作的目标，心中有真正的底!基本上我们忙而不乱，

紧而不散，事事井井有条，条理清晰，从根本上摆脱了只是埋头苦干，不懂得总结经验的现象。就这样，我从无限忙碌中走进了这一年，从无限安逸中走出了这一年。除此之外，在工作的同时，我也明白了与人打交道的道理，以及拥有一个良好的心态、对工作的热情和与之相比的责任感是多么重要。

(3) 总结：在这一年的工作中，接触到了很多新的东西，出现了很多新的问题，学到了很多新的知识和经验，提高和进一步提高了我的思想认识和工作能力。在日常工作中，我总是要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，努力提高职业素质和道德素质。

五，听取员工意见

定期召开工作会议，听取以下员工意见，敢于推荐人才，总结工作成绩和问题，及时采取对策！

六。不足

1、不够学新东西，经常凭经验做事，用以前的工作套路处理问题，说明在工作中大胆创新是不够的。

2。这个部门有一些员工，自尊心很强，在工作中各行其是，做自己的事，公然违抗公司的制度，挑拨同事间的是非，嘲讽挖苦。这些条件不利于同事之间的团结，要从思想上教育或惩罚他们，为企业创造良好的工作环境和形象。

3。虽然我们做了很多工作，加固门窗，与公司 and 员工一起宣传，提高自我防范意识，但这仍然不能解决根本问题，后来引起了上级领导的重视。现在工业园区安装了高清视频监控系系统，可以更好地防止盗窃。

七、下一步

(1)积极与员工协调，进一步理顺关系；

(2)加强管理知识的学习和提高，创新工作方法，提高工作效率；

(三)加强基础工作建设，加强管理创新实践，促进管理水平的提高。

在今后的工作中，要不断创新，及时与员工沟通，向员工宣传公司管理的相关规定，提高员工的安全意识，严格要求自己的安全管理，为公司员工树立榜样。在明年的工作中，我会继续努力，向领导汇报工作中的想法和感受，及时纠正和弥补自己的不足和缺陷。我们的工作需要团结才有力量，合作才能成功，推动我们的工作向前发展!我相信：在上级的正确领导下，__会有更好的明天!

年终工作总结的说说篇七

各位领导、同事们，大家好!

首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时，认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别

的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的

判断，遇到问题才能随机应变。

在***销售总结会议上，我的销售跟同部门的同事xx的数据有一定的差距，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在20xx年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把目标任务细分到手中的客户里面，大方向从医院分，小到每一个科室。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成拟定的目标任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。为公司创造更多的财富。

祝所有销售人员身体健康、共同进步！祝愿公司在新的一年中，生意兴隆、财源广进！

年终工作总结的说说篇八

7做账。根据领料单据、入库单据填写账本做好每天出入库账目；

8核对库存、盘账。及时做好每月库存表与财务核对，并对仓库物品进行盘存，以确保账物相符，已完成库存表x份。

5提高自己的财务水平，计算机水平，丰富自己的知识，提高

工作效率。

在接下来的工作中我要从以下几方面做起，一是牢固树立“服务为先”的观念，二是继续加强业务学习，积极争取参加各类培训班，做业务上的行家能手，提高工作效率，使工作再上新台阶；三是账目方面，工作之余努力学好计算机水平为明年的账目联网做好充分准备。

我满怀信心，新的一年，相信在领导和同事们的帮助下，在自己的努力下，我一定能把工作做得更好，名副其实地成为一名优秀的仓库保管员。