

2023年企业员工年终工作总结 企业员工 年终总结(通用5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

企业员工年终工作总结篇一

国内外人力资源开发和管理等科学理论及其成功实践充分表明，员工培训尤其是基于胜任能力模型的企业员工培训在提升企业的人力资本、帮助企业走出“培训困境”的斗争中，具有战略性、特殊性的作用。本文是本站小编为大家整理的企业员工年终总结范文，仅供参考。

一：

光阴似箭，转眼在**公司迎来了第二个春天，转眼已由新员工变成了老员工。翻看这一年来的工作日志，回顾着这忙碌、充实而又紧张、愉快的一年，今年在财务方面变化最大的莫过于4月份金蝶软件由财务单机版转换为先进的erp系统。“工欲善其事，必先利其器”，作为财管人员，我非常感激公司能高度重视财务类软件的配制，对此大力投资，它所带来的工作上的高效性、准确性等恐怕没有谁能比我的感受最深。对erp系统的掌握是我今年最大的收获，erp系统毕竟跟单机版的软件在操作上有很大的差别(操作人员多，关联性强)，在其运用的最初三、四个月中不断磨合，为此我付出了大量时间和精力去熟悉、了解系统，分析问题产生的原因，并做了不少的笔记。我乐此不疲，在用中学，在学中用，

知识一点一滴地积累起来，之后终于能熟练操作并能带新人了！不可预见将来在操作中还会出现什么问题（主要是物流方面），学习是持续的。全面掌握金蝶的每个部分，是我对自己的要求，它有助于日常的运行和财务管理工作。随着财务管理的加强和金蝶服务人员对我们公司经营运行的逐渐深入的了解，金蝶将被调整得越来越适合我们公司内部管理的要求，例如还会将各直营店科目明细由原来的挂3级明细项目改为挂核算项目。金蝶是我们理财的好帮手，它使我们的工作如虎添翼！

20xx年的**公司处于高速成长期——连开了三家直营店，同时下半年在内部管理上渐渐更正规更细致了，财务管理紧跟着公司发展的步伐：建立和完善了直营店的账套和合并报表，编制各种分析表格；欠款的回收加快，总欠款下降,,,20xx年有待加强的方面主要有：按付款给总公司总金额的4%计算的辅料的详细核算和千店报销的适时统计（均为总公司和客户两方面）、公司和直营店的费用控制、总公司应付账款的月度报表等等。财务将更加充分地发挥它的反映、监督、决策、预测、控制、分析等职能，为公司的发展作出它应有的贡献。

由于经验不足和精力有限，我前期对仓库的监管力度不够，货品的账实不符现象较严重。通过公司对仓库人事的调整、重新制定流程和立账，今后将从货品的单据到账实数严格去监控，防止公司流动资产的流失。另外，在熟悉货品方面，我不可能在很短的时间内就达到非常熟练的程度，只能在今后逐渐加强，毕竟对财务的钻研才是我最本职最基本的能力要求。

我始终将办公室的管理工作看作是为大家服务的性质。今年建立了劳动合同制和完善了各项福利制度，这对加强员工的稳定性、鼓舞士气有着重要意义（20xx年全年因各种原因离职的员工共计11人）；熟悉公司和国家有关政策，为员工们解答、做领导的参谋；尽力节约办公成本，采纳了建议，变更电话费交纳方式；创造良好的办公环境，绿色植物给我们带来了生机，

报刊杂志充实着我们的精神世界;办公设备的维护使同事们的工作能顺利进行,,,但还有很多工作有待完善,如企业文化尚未建设起来,作为公司和员工桥梁的我任重道远!

在金蝶新旧软件的交替、磨合期间,公司同时在高速地发展,使身兼财管和办公室工作的我工作量大增,倍感时间紧张,加班加点是常事。领导们体谅我的难处,于8月下旬增加了名助手,减轻了我的工作量。我的财务工作重心由原来操作基础的制证工作转移为财务账表的审核、日常工作的指导和问题的处理、金蝶的维护、费用的控制、整套外账的管理等,以公司的发展远景作为航标,导引着自己的团队前进!

10月中旬,我倍感压力:我担心对货品的监管成问题,我害怕陷入复杂的人际关系之中而无法安心工作,,,几经犹豫后提出了辞职。是领导们排除了我的顾虑给了我信心,使我坚持了下来。我反省了自己的过错,对有些方式进行了调整,终于挺过来了!朝夕相处的战友们和付出了努力已逐渐发展起来的财务、办公室工作我怎么舍得轻易放弃?回顾历史展望未来,明天总是充满着希望。我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的**公司一起成长,共同奋斗,一定能实现公司的目标和个人的理想,一定能!

时间一晃而过,转眼间到公司快三个月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历。在这段时间里各级领导在工作上给予了我极大的帮助,在生活上给予了我极大的关心,让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟,感受到了大发人“不经历风雨,怎能见彩虹”的豪气。在对肃然起敬的同时,也为我有机会成为一份子而自豪。在这三个月的时间里,在领导和同事们的悉心关怀和指导下,通过自身的努力,各方面均取得了一定的进步,现将我的工作情况作如下汇报。

一、通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了一定的认识。

在7月份杭州高级人才交流会上认识了杜总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和杜总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太知道了，特别是对化纤行业几乎一无所知。通过三个月的亲身体会，对化纤行业和公司有了一定了解。公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念非常认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。现在在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

二、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是(1)负责公司培训工作；(2)负责工伤保险工作；(3)办公室部分写作和临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的组织领导能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力、大

型活动的策划及筹备能力。在原来的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，现在亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

四、不足和需改进方面。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有形成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也希望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，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，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

五、几点建议。

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理制度、明确岗位职责、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。成立十一年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

本年度，我在公司的前台工作，从事通知客户补样收发快递等任务。在工作期间，我不断学习，钻研，总结经验教训，理论联系实际，使得专业技术水平和管理能力得到了充实和提高。本年来，我严格遵守公司的工作纪律，以“执行力为第一生产力”的意识，与同事通力协作，积极高效完成本职工作，具体情况如下。

一、 遵守制度，认真工作，提高能力

二、 务实做好本职工作

根据目前的工作分工，我在公司前台的主要工作任(1)负责通知客户补样工作;(2)负责收发快递;(3) □□□□□□□□ (n)负责公司前台电话接听工作和部分临时性工作。

通知客户补样和做好快递工作看似小事杂事，但是从公司全局来看，一旦我的工作有错漏、拖延等，都会给公司的业务运作带来损失，所以，对待本职工作，我力求自己认真，高效完成好。这个月来，我通知客户做好补样n次，收发快递n次，等等 通过接触上述工作的实践，使我认识到作为一个称职的前台人员应当具备较好的语言表达能力、扎实的文字写作能力以及灵活的处理问题能力等。补样和快递等工作方面，我能及时与客户沟通，尽力满足客户的需求。我还做好资料的分类和汇编等建档工作。以为方便查询过往文件或资料。能按时完成计划，每天都能按时完成，且都能做好记录，有据可查，工作已经由被动转变为主动，由形式到意识，能为预定的目标而努力提高效率。这段时间来，我的工作策略亦有所调整，能进一步适应公司规模增长和业务质量的要求。

三、 适应时代发展需要，不断学习、更新知识

现代社会的发展日新月异，知识更新十分迅速，如果不及

时补充新知识，不经常进行不间断的学习和交流，就不能适

应技术管理工作的需要，就要被淘汰。为此，我利用一切机会参加各种培训班、学习班；细心向同事请教学习。

四、不足和需改进方面

分析总结后，我还存在一些有待改进的方面，如，1. 统筹安排能力较差，考虑问题不够全面。（事务轻重缓急的安排方面）

2. 工作还不够深入细致，偶尔出现疏漏。3. 预见性不足（业务的高峰期和低谷期和事务发展的预测）。4. 同事和谐协作力度有待提升。

前台的工作既繁忙又充实，通过从书本上学习、从实践中学习、从他人那里学习，再加之自己的分析和思考，确实有了较大的收获和进步。成绩和不足是同时存在的，经验和教训也是相伴而行。在下阶段工作中，我将继续努力，克服不足，总结经验，吸取教训，把自己的工作做的更好，为公司发展贡献自己的力量。我深知，公司就是一部高速运转机器，我的岗位都是它身上的必备螺丝钉；前台是公司对外的一个重要窗口，是公司的形象。我的工作质量关系到公司的整体效率，所以我要继续强化提高服务大局意识和责任心，提高策略性思维和解决能力，沟通能力，合作能力，计划和时间管理能力。在以后的工作中，我要不断学习，通过多看、多问、多学、多练来不断地提高自己的各项实践技能。学无止境，时代在前进，事物在发展，各种知识也日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力做好领导的好助手和同事们的帮手，把以后的工作做得更细致化，为前台的发展贡献自己的力量。

我将改正本年份的不足，发扬好的一面，迎接公司的考验，争创佳绩！

五、个人期望

随着对公司和工作的进一步熟悉，我也希望自己能到公司其他的岗位学习、锻炼，使自己的兴趣和实际工作吻合，以更佳的状态、精力投入新的岗位中去，更好的发挥自己的所长，也更能锻炼自己并且体现自己的人生价值。

企业员工年终工作总结篇二

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析如下：

(一)、市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原由在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局

入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低□yhws-/型避雷器销售价格仅为元/支□prw-/销售价格为元/支，此类企业基本占领了代销领域。

企业员工年终工作总结篇三

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，材料上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

(一)发扬吃苦耐劳精神。面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

(二)发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

企业员工年终工作总结篇四

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作办法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，年自己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：

(一)、依据年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个

用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二)、针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)、对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因年农网改造暂停基本无用量，年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)、为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

企业员工年终工作总结篇五

(一)强化形象，提高自身素质。为做好督查工作，我所坚持严格要求，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。综合部门的工作最大地规律就是“无规律”，因此，我们正

确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼业务讲提高。经过半年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，利用办公室学习资料传阅或为各部门校稿的同时，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自身在文字材料上有所提高。

(二)严于律己，不断加强作风建设。一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作；坚持做到不利于机关形象的事不做，不利于机关形象的话不说，积极维护机关的良好形象。

(三)强化职能，做好服务工作。工作中，我们注重把握根本，努力提高服务水平。所里人手少，工作量大，这就需要我们全体人员团结协作。在这一年里，不管遇到上的困难，我们都积极配合做好工作，同事们的心都能往一处想，劲都往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。