

2023年职员个人总结 职员个人年度总结(精选8篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

职员个人总结篇一

今年xx月份，我调动了工作。到了新的工作岗位，后作为一名新员工，我迅速调整自己的状态，在领导和同事的指导帮助下，积极融入新的工作环境，为今后干好工作打下了良好的基础。现将一年以来的工作、学习作以下总结：

到新的公司对于我来说是一次难得的机会，尽快完成角色转变，是做好本职工作的前提。工作中，我细心向领导和其他同事请教，多向其他人学习，用心观察、用心揣摩。想问题、办事情时刻从一名工程技术人员角度出发，努力尽快适应工程项目的快节奏、高效率的工作，通过学习，自己的知识积累、技术水平、协调能力等方面都有了一定程度的提高。

到xx后，我积极地参加各种技术交流活动，仔细听、认真记、用心琢磨，努力了解各种新技术、新设备。其中，通过去生产厂家现场考察，扩大了知识面，对先进设备有了一个全方位的概念，为日后工作打下了坚实的基础。

始终保持谦虚学习的态度，切实增强责任感、危机感和协调能力，使自身能力全面提高。工作中时刻提醒自己：我的工作关系到总厂日后的发展，不能有丝毫马虎。按照领导的安排在工作过程中，遵守纪律，服从安排，顺利完成了xx任务。

作为xx的一员，我始终努力配合领导和同事的工作，在配合好xx工作的基础上，一直以来，办公室的电脑有问题，只要我空闲，从来没有拒绝过维修；大家遇到电脑技术方面的问题，只要是我知道的，均给予了耐心答复和解决。

回首过去，我在思想上、学习上、工作上取得了一点进步，但也还有不足之处，理论知识水平还有所欠缺，成长的还比较慢，离领导的期望还有差距，自身综合素质还需要进一步提高。在今后的工作中，要努力做到：

- 1、夯实基本功。积极参加继续教育和技能培训以及各类厂家技术交流，努力提高自己的技术水平。
- 2、努力做一个复合型的技术人才。在工作中要积极熟悉其他专业特点，使自己在最短时间内成长为一名合格的xx员工。

职员个人总结篇二

20xx年来，我认真学习党的方针，政策，积极贯彻落实“三个代表”“科学发展观”和党的十七大四中全会精神。努力学习掌握科学文化知识，不断提高自身和业务水平。我首先在职业道德上严格要求自己，要做一个合格的税务工作者！既要维护国家的利益，又要保护纳税人的利益。基于以上认识，我在工作上兢兢业业，不敢有丝毫马虎。以“征好每一分税、待好每一个人”作为我工作的目标。

做为一名税收工作者，新时代要求税务工作者不只是具备征税的基本常识，还要有面对新情况、分析新问题、解决新矛盾的本领。我积极参加县局举办的税收业务知识的学习，正是学习，让我在工作中出现没有错征、误征。保障了国家利益不受损失，又保证了纳税人的合法利益。

作为一个税务工作者，首先要爱护纳税人，那么，我们就必须善于走进纳税人的情感世界，就必须把纳税人当朋友，去

感受他们的喜怒哀乐。爱纳税人，要以尊重和依赖为前提。要做到严中有爱、严中有章、严中有信、严中有度。我经常从小事入手，去关心纳税人，给纳税人春风沐浴般的温暖。并随时记录工作中的得失，为今后的工作提供借鉴。

随着时代的发展，对税务工作者的要求也越来越高。在工作中。我们就要不断的更新观点，用新的理念来指导自己的工作。为了让自己能跟上时代的要求，在工作之余，努力学习税务知识，税法及相关文件，因为学习，便自己在征税工作中能够正确依据法律法规和相关文件精神合理征税，做到了，有法可依，有章可循。能跟上时代的要求。

征税涉及到千家万户，会接触不同的人。在征税过程中，总会遇上这样那样的矛盾，有的纳税人不理解，我会尽可能的做出解释。有的纳税人因不理解有过激行为，我也不因纳税人的过激行为而随使用人民赋予我的权利。而是用微笑与文明的行为感染纳税人。我始终认为：我们拿着人民的钱，就应该为人民服务，我们就应该文明对待我们的'纳税人。

作为一名税务干部，首先就要做到廉洁征税。在工作中，从未接受过纳税人的钱物。因为我深知，纳税人的钱物是劳动和血汗换来的，如果接受了，自己就会以损害国家利益，会使自己走上违纪违法的道路。这不但毁了自己，更有损于一个税务工作者的形象，还严重影响了整个地税系统的形象。这是作为一个税务工作者必须要牢记的。

金无赤金，人无完人，在工作中，我还有些不足，主要有以下几个方面：

- 1、学习不够，政治学习和业务学习不够，原因主要是税收任务的压力和征管改革的繁重事务，学习的时间少一些。
- 2、调查研究不够，原因是整天忙于现实的征收工作，缺少对征收工作的实际调查。

3、征收过程中的度的把握还不特别准确，对一些方针政策理解不很透彻。

在今后的工作中，首先要加强学习马宁主义毛泽东思想，邓小平理论和“三个代表”的思想，要用政治思想学习来推动征收工作。其次要切实加强业务学习，提高自身的业务知识能力，使之不断适应工作的需要。再次要实认真地开展好调查研究，虚心听取纳税人征收工作的一些意见和建议。

总之，一年来，自己在各级领导的关心帮助下，在全体同事的配合支持下，做了一些工作，也取得了一些成绩，但和上级要求还有一定的差距，我愿在今后的工作中取别人之长，补自己之短，虚心向同志们学习，在工作上勇于奋进，在业务上不断学习，把今后的工作做得更好。

职员个人总结篇三

对我工作的支持和我本人的多方面照顾。刚入职的这半年是不同寻常的一段时间，在我的人生当中起着举足轻重的作用。从一个刚刚踏出校门的学生转变为一名员工，力达给予我的东西太多太多：锻炼的机会、学习的机会、知识的丰富、经验的积累，人生的历练……这些人生当中最需要和最重要的东西，都在这半年的时间里成为我生命中一笔重要的财富。

在《把信送给加西亚》的书中，曾有一段我很认可的话是这么说的：“忠诚、勤奋和敬业是职场永不过时的基本商业精神。不要以为工作是为老板做的，只表现给老板看，其实工作是一种自发的行为，做好工作才能为你个人赢得魅力值。”

但在实际的工作中，我发现不管是主任还是主管，对我都颇为照顾，都教给我一些做行政工作应该注意的地方。比如做事要心细，对整个事件处理，要做到有计划、执行和落实。不能只做了前面的工作，不去管结果怎样。主管也教会我该

怎样对不同的人用不同的处事方法。

总结这半年来的工作，发现自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他同事和同行学习，明年自己计划一定要在工作中得失的基础上取长补短。

一、一年来的工作表现

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。

这半年来我主要是协助行政主管做如下具体负责的工作有：

1、企业文书的拟写、收发、督办和归档。我将从传真、网络等各种途径收到的外来文件都归档整理，对公司内部发的通知文件也都进行备案归档，以备查阅。今年备案的文件有46份，文号从10046到10092，大多是来自开发区管委会的通知。

2、宿舍管理方面。尽量依照同车间班次同宿舍的原则从给新工办理宿舍、到每月定期宿舍环境卫生检查、维护宿舍硬件设施(包括宿舍灯具、水龙头、空调等)、督查宿舍安全隐患和每月的水电抄表算水电费等一系列工作，并对发现的问题及时处理。现职工宿舍安排情况如下：夫妻房共41个，空房2个。男工宿舍33个，空7个，其中有漏水情况未修缮完整4个，空床铺55个，女工宿舍共51个，空宿舍1个，空床铺新宿舍56个，老宿舍19个。加上辞职报告到年底的来年估计共可安排男工56名，女工85名入住宿舍，夫妻房3间。空调修理方

面□xx年换电熔5处，添加氟利昂3处，换取遥控板3个，换空调主板、修理风扇、压缩机各一处。通地漏：宿舍共22处，原价40元/处，九月份涨价 50元/处，后换何忠龙师傅修理，仍照原价40/处；车间共15处。换锁：宿舍换门锁13处，换储物柜锁和车间换锁情况未完整登记在办公室，这项工作以后有待加强管理。

3、协助盛师傅对车辆进行调配。结合门卫提供的出车及回车信息，在办公室的车辆去向留言牌上及时登记，以便车辆和司机的调配。

4、日常性办公事务，包括消费卡办理、充值、挂失、维护等工作；考勤机信息采集、接待等基本工作。每个月的工作餐统计一次，月初交给劳资部朱阿姨和财务张会计各一份。每月月初拷贝考勤机内上个月考勤信息，统计后交劳资部和财务各一份。

5、设施管理。基建维修工程(公司的门、窗、水、电、灯具、装修等设施)的增添、修缮、保管及管理工作。

6、钥匙管理 员工宿舍钥匙的领用、借用建档备案。

7、外联事务 主要协助曙光派出所沈警官对我公司住宿舍内人员进行暂住证排查，并制作完整的暂住证登记表，以备及时查询。为防范于未然，在新工入住宿舍登记时，就要求交身份证复印件和照片两张，直接备案办理暂住证。

8、组织宣传 对宣传栏进行了两次板报宣传，在食堂的公告栏和门卫处也及时发布公司的各项新规定和水电费等通知。

9、辅助人事专员做好招聘、入职手续办理的相关工作。

10、组织员工活动。协助行政主管组织职工子女暑期夏令营相关活动，并及时将活动的信息公布在宣传栏。职工运动会

的整个策划过程，包括项目的筛选、前期的宣传组织，以及活动过程中员工们的积极参与，都让我感受到了力达的浓厚文化氛围。接下来的迎新晚会，也在积极筹备中。在这些活动的筹备和组织过程中，我从小胡身上学到很多组织活动的经验和技巧。

二、工作中的不足及以后的努力方向

半年来的工作虽然取得了一定的成效，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、处事方式上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，组织活动时候顾虑过多，处事方式仍需磨练，办事效率也有待提高。

今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把把工作做得更好。

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。

在以后的工作时间里，我要在做好本职工作的同时还要重点做好以下几个方面的工作：

- 1、 增强自己的专业知识、技能知识和理论知识，提高自身的综合的素质。多看行政和人事工作方面的书籍，结合实际情况，提升自我。
- 2、 本职日常工作要做的更负责，小事做到细，大事做到全面。
- 3、 对外联系的工作要多一些，做的细致些，将公司宣传到位、形象做得更好。

4、积极配合领导及同事作好办公室的团队工作，提升工作效率。

5、落实好各项正在进行中的工作，及时总结，发现其中不足。每月月末及时规划下个月的工作任务，下月初及时总结上个月的工作，把这个当做一个好的习惯来做。这样对自己要做的工作心中有数，有序安排工作。

6、加强自己与一线员工和基层管理人员的沟通，这样也方便以后相关工作的顺利开展。

职员个人总结篇四

3、正确处理日常投诉业主的大多数投诉都是一些建筑缺陷和一些肤浅的皮毛。当然，我们不能否认施工方的细节不到位。偶尔会突然出现水电问题。不管问题是什么，它都能使人进步。我以前处理过很多投诉，但现在处理投诉的方式与以前不同。

我们的责任范围不同。我们始终以进取的态度处理房屋交付、交接和日常投诉问题。楼铺东子20xx年6月前正式交付。在公司各方和部门同仁的共同努力下，房屋交付工作总体进展顺利。

职员个人总结篇五

自己___年的销售工作，在公司经营工作领导魏总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止___年12月24日，20___年完成销售额13元，起额完成全年销售任务的6%，货款回笼率为8%，销售单价比去年下降了1%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守公司制定的各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积

极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

例如：

1、今年九月份，河南省润封基防腐防水有限公司在北京安定镇垃圾处理厂污水池需要881-h11防腐涂料，当时奥运会禁运刚刚结束，生产线还在石家庄没回迁，由于工期急对方要料急迫，自己在九月初就及时和生产线及时沟通，这样既节约了时间，又使生产线安排了进货，在生产线努力配合下，很及时给客户供了货，受到了客户的好评。

2、今年八月下旬，自己得知金九鼎公司急需环氧富锌涂料，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄去有关资料，自己深知，这是个有潜力的大客户，多次前去和客户进行沟通，虽然因为限产公司不能供货耽误了良机，但是通过和客户的交往，为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。比如：有客户投诉91涂料白色差别太大，自己及时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

五、涂料产品市场分析

涂料产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就涂料销售的市场分析如下：

(一)、市场需求分析

涂料应用虽然市场潜力巨大，但北京区域多数涂料厂竞争已到白热化地步，再加之奥运会过后会有段因奥运抢建项目在新一年形成空白，再加上有些涂料销售已直接威胁到我们已占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势，销售任务的加3%，销售经理的日子并不好过；可是我们也要看到今年取得三合一认证，为明年打拼多了份保障，如果上三版市场，资金得到充分的支持，还是有希望取得好销售业绩的，关键是公司给销售经理更大更有力的支持和鼓舞。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对涂料市场的了解，涂料生产厂家有二类：一类进口和合资品牌如杜邦、上海开林、上海国际、海虹等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售；另一类是和我公司生产产品相等，此类企业销售价格较低，如大连振邗氟碳漆销售价格仅为6元/公斤、此类企业基本占领了代销领域。沈阳一家企业已经挤入北京水利工程供货，石家庄金鱼牌饮用水涂料也在挤占我公司91的市场份额，北京通县紫禁城牌涂料日趋强大，很多钢构厂都用他们的涂料，尤其是环氧复锌涂料。

六、20____销售经理工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售经理和同行学习，19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20____年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在钢构厂供货渠道上，一是主要做好原有的钢构厂供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的如：绿创环保、华龙实业、华企光科贸等做为重点；二是发展好新的大客户比如金九鼎钢构、河北荣盛集团等，三是在某些区域采用代理的形式，让利给代理商以展开销售工作，比如上海某贸易公司。

(二)、20____年首先要积极追要往年的欠款，并想办法将欠款及时收回，及时向领导汇报，取得公司的支持。

(三)、20____年自己计划更加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。

(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。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)、20____年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

(二)、20____年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)、20____年应在情况允许的前提下对销售经理松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，销售经理每周到公司1-2天办理事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到公司，以便让销售经理有充足的时间进行销售策划。

(四)考虑销售经理实际情况合理让销售经理负担运费，小包装费，资金占用费，减免补偿因公司产品质量等原因销售经理产生的费用和损失。

(五)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，19年领导应认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

职员个人总结篇六

一年来，我们保安队已成为一支拉得出，打得响，有较强执行力和战斗力，能出色完成任务的队伍。

二是抓制度建设。

工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证，“不以规矩，不成方圆”。团队组建后，我们对值班、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度，对团队实行准军事化管理，用制度来规范大家的行为，用制度来保证工

作任务的完成。如值班队员必须提前15分钟到岗进行交接。队员上下班都必须列队行进，充分展示军人的素质和风采。

三是抓思想建设。

由于我们的队员来自不同的地方，不同的岗位，各人的综合素质、性格、好均不相同。更重要的是他们都刚20出头，血气方刚，这既是我们保安工作的需要，同时，也是我们在日常工作、中需要注意的。可塑性很大，但是可变性也很大。因此，我们在队伍建设工作中，要把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放。在工作方法上，我们根据不同队员，不同情况，灵活机动地在班会、业务会上插入思想教育的以会代训，与队员个别谈心，交心，典型案例教育，举行升旗仪式等多种形式，灵活多样地实施思想品德的教育。

如我们抓住人员雷鸣同志冒雨救伤员、拾金不昧的事迹，组织全体队员在学习的基础上，展开“人的价值在哪里？”、“做一名政治合格、业务过硬的保安队员？”、“我认为一位合格的保安班长应是……”的大讨论，每个队员都能在学习、讨论的基础上写出有深度、有价值的体会文章，并且大多数队员都能把学习体会落实到具体的行动上。对工作中出现的问题和差错，我们要求：不得隐瞒，及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为鉴，强化精神，改进工作。

形式多样的思想品德教育，收到了实实在在的效果。无论在工作上，还是在日常生活中，我们的队伍中出现了“三多三无”的喜人局面。即：工作积极主动的多，消极应付的少。干事情吃苦在前的多，讨价还价的无。做好人好事的多，违纪背法的无。

职员个人总结篇七

在咱们厂里面又工作了一整年了，_年都快要走到我们的脸上

了，不得不说，今年过年过的可真快啊，再过不久就能回家了，还好今年的厂里的收益还是不错的，大家都有回家过个好年了。我身为厂里面的一名技术员工，本年度里在工作这方面还是取得了一些进展的，在其它方面也有了不少的心得体会，这得需要我好好地总结一下才行。

20xx年里面，咱们厂一如既往地大力发展各方面的业务，同时还招收了不少的新员工，毕竟工厂的工作还是比较辛劳的，不少的人在工作了一段时间后会选择离开，说起来我也算得上厂里面的老员工了，身为技术工人，我的工作还是比较轻松的，不需要整日在车间里劳动，这时候就能了解到学会一门技术活是多么的重要了，单纯的靠体力劳动来挣钱可不是长远之计啊。工厂里面一直都是追求着效益，所以怎样让工厂里面的效益取得突破一直都是领导们所看重的，我为了提高厂里的产出，自然也是想了不少的办法，渴望着依靠技术或者器械上的突破来让工作变得高效一点，当然了，这个过程一定是充满了挑战和疲惫的。

为了不让自己在社会的浪潮之中掉队，也为了提高自己的个人工作能力，我一直都没有忘记学习，学习对我们这些技术工人来言是十分重要的，只要一段时间不去了解新鲜的事物，那么必然会在工作中出现一些问题，所以我也养成了一个习惯，那就是只要自己在一段时间内没有在学识上取得进展，那么我会感到不安和焦虑，毕竟我也算是厂领导给我较高的工资可不是让我来养老的，我必须得干一点实事才行。技术的提升，一是通过参加一些厂内外组织的技能培训，这能让我和其他的技术工有更多的了解，二是自己去专研一些工作上的难点和重点，通过刻苦的学习和训练，终能使自己在某个领域上取得成绩。我工作了这么些年，虽然在工作这方面已经有了不少的感悟了，但是我还是缺少了一种执着的精神，所以我还得多多向厂里面的老师傅们学习，多多向前辈们取经会让我们少走许多的弯路。

这一年结束的挺快的，感觉自己在工作这方面还有着很多的

东西需要去学习，所以在20_年里，我要争取让自己的能力再上一个台阶，为咱们厂做出更多的贡献！

职员个人总结篇八

20xx年就快结束，回首20xx一年工作，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，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始即将临近。可以说□20xx年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况总结如下：

(一)在20xx年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(二)20xx年工程维修主要有：在卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多！

(三)爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

(一)20xx年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度□xx年来，行政部组织召开了xx年的工作安排布置会议，年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

(二)对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

(三)做好固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

(四)加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

在安防工作这两年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

(一)开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

(三)总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在

日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

3、宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其公司及员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，后来引起上级领导的重视，现在工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

(一)积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系；

(二)加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；(三)加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

经过又一年的物流管理工作，内心不禁感慨万千，回顾物流全年的工作历程，既有辛酸的汗水，也有进步的喜悦。过去的一年在公司各部门的配合支持及部门员工的共同努力下，

顺利完成了全年的各项工作任务，现将我部门一年来的工作情况总结汇报如下。

1. 配送

1)、相比20xx年xx年我们公司销售在整个大环境不景气的情况下有所下滑，在配送这一块我们配送司机的薪水多少主要是取决配送的商品来计提成的。其实可以发现我们的司机不愿每天呆在家里，情愿多送货多做事来增加收入。

2)[]20xx年我在司机计算提成这一块要求收营员做好司机每天的配送单统计，做到货物配送单的合理安排，避免了以往司机大笔金额货物配送时抢单、抢送的局面，维护了司机之间共同利益和部门员工团结关系。

3)、门店有时催送货比较急，货物量又比较少，路比较偏远，我们送货的原则是分线配送。有时候一个地方的货比较多，司机走几分钟后又报了一家货被叫回来，这样来回几下我们的司机也有脾气，这样既浪费人力又浪费物力。还有一种情况就是货不多比较偏、又要得急，我们部门又要考虑油耗、费用的问题。所以说物流部门需要门店的配合，尽量给顾客做好解释工作。

4)、出货、装车司机按出库单对单对货核对，必须要求司机本人当面做好商品的二次核对。

5)、加强与各部门的衔接沟通，有效发挥公司现有车辆人员优势，把一些比较急的、数量不多的小货尽量让客户顺路带走。

2. 人员要求与管理

1)[]20xx年初公司给物流管理部的人员编制是xx人，实际在岗人数一直没有达到要求。

2)、由于人员的流动性大，一直以来是困扰部门工作开展的大问题。作为我部门员工的工作要求，虽然技术性不高。但作业强度大，体力要求比较高，也需要勤劳好学，做事责任心也要求高。自己必须要了解自己的下属，包括他的人品、性格、爱好、处事作风、工作能力等诸多方面，针对不同性格、不同年龄段、不同能力的人应该分别予以不同的管理方式、做到人尽其才，物尽其用。同时要关心自己的员工生活，除了批评外还要多加鼓励，以及对其的信任，让他体会到领导层的关心与器重，让他知道我们不但是上下级关系、同事关系，我们还是互相支持、关心的朋友关系。当然，作为管理者，同样要在员工面前树立自己的威信。这种威信不是靠恶语批评，也不是靠一味的做老好人树立起来的。你需要的是一个团队的力量，你需要说你好的人的支持，你同样需要说你坏的人的支持。

3. 车辆的管理

1)、定期对配送司机进行车辆人生安全防范意识培训讲解，定期做好车辆内外清洁卫生。

2)、严格控制部门内车辆费用，合理有效安排配送路线。

3)、严格要求配送员填写出车记录：如出车时间、行程、地点、事由、驾驶人签名，做到有出车就必有出车记录，做到保存全年的出车记录表。

4)、对全年车辆的费用使用情况做表格化存档：如车辆维修零件费用、保养、加油的时间、行驶公里数都有记录，做到部门内有数据可查，明确保养周期、时间。

5)、坚持秉承小问题自己动手解决、大问题送修自己买维修配件的原则，节约控制部门车辆费用。

4. 工作回顾与展望

1) 20xx年不知不觉在指尖慢慢逝去 20xx年迎面而来。回想过去，展望未来!有进步的喜悦，亦有工作中失误的愧疚。用心总结工作当中的利弊、得失。

2)、认真履行工作职责，在新的一年里，物流部将为公司的发展做到尽心尽力。