

# 最新年终工作总结呀 年终工作总结(优质9篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 年终工作总结呀篇一

本人于20xx年xx月通过社会招考进入公安队伍，经过四个月新警初任培训后于20xx年2月进入xx交警大队文教中队参加交通管理工作。20xx年来，我一直恪守人民警察的职业纪律，严格按照《人民警察法》来要求自己，在各级领导和同事们的帮助指导下，通过自己的努力，在思想上、业务工作水平上都有了很大的提高。现汇报如下：

我认真学习了全国xx会议精神和公安部的五条禁令，牢固树立了“立警为公、执法为民”的理念，树立了人民利益高于一切的思想，在工作中要以全心全意为人民服务为宗旨，尊重人民群众，强化服务意识，虚心接受人民群众的批评和监督。通过市局的各种警示教育活动，也使我明白公安队伍作为一支纪律部队，坚持依法从严治警方针，本人作为公安队伍中的一员，时刻保持清醒的头脑，铭记人民警察的身份和责任，以健康良好的状态投身于本职工作。

我严格遵守队里的各项规章制度和纪律，服从命令，听从指挥。在工作中勤勤恳恳，不论天气如何恶劣我都能按时上班，认真站好每一班岗，保质保量完成上级下达的任务，努力维护好自己辖区内的交通秩序。来到中队后我被分配到文三路警组，主要对学院路口进行管理。通过虚心地向中队领导和师傅前辈们学习，向他们请教业务知识和工作技能，从一开

始的绑手绑脚到现在的独当一面，我很快度过了适应期，针对路口流量非常大的特点建立了一套自己的管理模式。七月以来中队辖区道路开始改造，压力倍增，作为中队的年青力量，我积极参与交通管理工作，不怕苦不怕累，发扬连续作战的精神，与同志们一起确保道路畅通。

我认真学习了《道路交通安全法》等专业知识，坚持参加每周的中队学习会，对照自我，检查不足，及时加以纠正，加上平时的自学，不断提高自己的理论水平。同时，在平时的生活中，我尊重领导，团结同事，积极参加单位组织的各项活动，把中队当作自己的家。

回顾20xx年来的工作，我在思想上、工作上、学习上取得了很多的进步，但我也认识到自己的不足之处，比如理论水平还不够高，遇到疑难杂症还缺乏实际处理经验等，今后，我一定认真克服缺点，自觉把自己置于组织和群众的监督之下，刻苦学习，勤奋工作，再接再厉，做一名合格的交通警察，认真做好交通管理工作，在自己的岗位上为和谐社会贡献一份力量！

## 年终工作总结呀篇二

20xx年度学校的档案工作在上级管理部门的指导，学校领导、各位老师和档案管理员的共同努力下，已经走向有序、规范，并取得了一些成绩。我们在今年要争创市一级档案先进单位。作为这项工作的负责人，我想谈谈以下几点：

教育局档案室的陈秀芳老师在我校档案整理、归档方面给予了很大的帮助。她好几次亲自到学校现场指导，指导过程中耐心、详细地讲解。关心我校档案整理工作，常常询问有没有遇到什么问题以及档案整理的进度。。

- 1、学校领导一贯重视档案工作的开展。学校的档案工作纳入了学校年度计划和总结，并成立了档案归档整理小组。领导

小组由学校领导带头，并直接参与档案的整理。

2、学校领导十分重视。校长和行政处主任亲自参加了专门的培训。回校后向相关人员做了讲解，并组织人员去兄弟学校观摩学习。

3、学校投入部分资金，为学校的档案室配备了档案箱柜、空调等新的设备。

学校每一位老师大力支持、积极配合学校档案室工作。党、团员老师参与档案的整理归档工作，他们利用晚上及双休日加班工作，大家齐心协力，没有报酬，没有怨言，有几个星期大家都是每天连续工作15个小时，这就是无私的奉献精神。

档案归档看似简单，其实是一项复杂而又严谨的工作，需要很强的专业知识，马虎不得。

作为学校的档案管理老师。之前，这对我来说是一项完全陌生的工作。于是在整理归档的过程中边整理边摸索，不懂的地方打电话虚心向有专业知识的老师请教。整理好以后反复地检查，并请陈秀芳老师修改，指正。并且把打印好的档案目录清单一次次地送过去请老师指导，回来以后再认真地进行修改。经过老师的耐心指导和自己认真学习、钻研，很快地就进入了角色，能较熟练地对档案进行归档整理。并不时地改进方式、方法，来提高档案整理的效率。

例如：在文书档案整理过程中，首先把历年来的文件按年份、上级发放部门分类，然后逐年整理。把一年所有的档案文件边用回行针固定边按要求分成：永久、长期和短期；再进行目录的打印，（这样做可以进行二次核对文件，避免出错，保证档案的有序，完整）；然后用铅笔对每一份文件编号；最后进行装订、包角和编号。这样做比较有序，能及时地发现问题，把错误率降到最低，来提高档案整理的效果和效率。除此之外，学校教育、教学工作的档案是最多的，我们都要细心地

分类，有序地整理。

学校的档案整理工作在这一年中取得了一定的成绩。首先是学校的每一位教师对于档案归档的意识加强了。其次，为了更好地做好每类档案，我分工到人，除文书档案外，我另请了4位中层分别负责财务档案、个人业务档案、特种载体档案、科技档案的归档检查工作。

经过一学期的努力，学校二十多年的文书教学档案、照片档案、基建档案、实物档案、光盘档案、设备档案、财务档案都已经整理归档。教师个人业务档案，也正在整理、归档。

通过了第一阶段的努力，工作终于接近了尾声。当然，我也发现工作还存在许多不足之处。比如：在档案整理过程中细节方面的问题；档案管理老师需要有更多的专业知识等。通过整理档案，我也有所启发，在以后的工作中，我会更加认真、仔细地做好每一件事。遇到不懂的、有困难的及时请教老师，学习更多的专业知识。

最后，我希望大家的共同努力下，争取在12月能以优异的成绩通过档案局的验收。

### **年终工作总结呀篇三**

商场紧紧围绕商厦下达的各项任务指标展开工作，在加强管理、强化意识、开展活动等方面取得了显著成绩，为商厦的持续快速发展做了很大的贡献。

自\*\*年开业以来，服装商场时刻以发展为前提，进行了三次大规模的经营布局调整，提升服装品牌结构，合理利用平效？使得商场能够快步、稳定地发展。

今年，我商场紧紧围绕商厦整体部署及\*\*年全年工作计划开展工作。商场领导班子走出去考察、调研，反复推敲升级改造

造计划与实施细则，学习先进的经营理念，合理利用平效，成果非常明显。特别值得肯定的是，今年的升级改造中，我们采取了经营面积扩大，品牌升级，货位调整，店堂改造，加强管理等一系列强有力的措施，全体员工团结一心，共同努力，取得了一定的经济效益和社会效益。不仅提升了企业形象，而且销售业绩不断攀升。

回顾xx年的工作，可以概括为以下几大方面：

服装商场全年计划任务4400万，实际完成万元；毛利计划330万，实际完成万元，费用。

今年新增收了新品费、广告费、装修管理费和其他收入累计上缴纯利7万余元。取得良好的经营业绩，我们采取了如下做法：

根据商厦总体部署，在多次大型促销活动中，我商场都能围绕活动主题，积极配合，以活动和节日促进销售。在新发周年店庆、集团店庆、黄金周等重要促销时段，取得了良好的销售业绩和经济效益，最高日销超百万。配合商厦的活动，我们做了大量的准备工作，积极与厂家联系货源，增加适销品种，灵活促销，保底扣点，力保双赢。

品牌经营采取抓大放小的原则，调整引进了大小品牌80余个，年销售超百万的专柜有10余家。确保了我商厦经营定位的提升。

升级改造时，冯总带领商场班子成员及有关部门反复分析研究、精心策划，扩大了男装和运动休闲的经营面积，将原有服装商场的二层半楼拓展至三层半楼，整个男装和运动休闲的经营面积及经营品牌同步升级。男装由原有品牌20多家发展至61家，引进了培罗成、雅戈尔、九牧王、花花公子、哈雷纳·金狐狸等知名男装品牌30余家，国际运动品牌匡威□kappa入驻我商场；并引进了七匹狼、匹克、康踏、哥仑

布、贵人鸟、豪健等国内运动休闲品牌及威鹏、佩吉、劲都人、旗牌王、伊韵儿等中性休闲品牌20余家，顺利完成了今年升级改造任务，受到了商业同仁及消费者的一致好评。

升级改造后，男装、运动调整扣点，平均增长了2%—3%。租金、管理费、人员工资等增加纯利润11万余元，为提高销售业绩打下了良好的基础。

为适应商厦整体形象发展的需要，在兼顾本次经营布局调整重点的同时，采用末位淘汰制先后淘汰了销售业绩不好的女装品牌10余个，并引进了卡琪露茜、雅诺、芙奈尔、蒂渐凯瑞、热度、范奈沙、科尚等10余家女装品牌。顺利地完成了今年的升级改造任务，为计划明年女装品牌的再次升级奠定了良好基础。

通过建立员工档案，了解了员工的第一手资料。对家里特殊困难的员工予以照顾，动员员工关心和帮助他们。主动从家里拿不穿的衣服和生活必需品给特困员工；员工家里盖房子，我们发动员工利用个人时间去她家帮忙；员工的弟弟出了车祸，我们问长问短尽量解除员工的后顾之忧。在我们的带动下，我商场目前已形成了有困难，大家帮的好风气。

我商场在勤俭善持上，人人有责。以节约为前提，减少小后勤人员，压缩人头工资。原一层楼四个清洁员，现每层楼两名清洁员，洗手间的清洁员应一层楼两名，现两层楼两个清洁员。在人头工资上每人年节省近万元。

因商场大，费用高，我们将可利用的东西修修补补，凡是能用的，可修补的绝不花一分钱。由于我商场托管的专柜多，长途电话及传真较多，费用较高。我们与厂方沟通。动员各厂家自己安装电话，降低商场管理费用。

0x年的工作已近尾声，我们会把今年取得的工作成绩当作明年工作的新起点。总结工作经验，针对不足，在求实、做细、

落实上下功夫。我们将继续在商厦领导的带领下，严格按照\*\*年的工作计划开展工作：

1、\*\*年，在经营管理中，紧紧围绕商厦的工作部署进行工作。在续约\*\*年新合同的同时，将部分专柜基础扣点提高2---3个百分点，初步预计增加年租金15万余元，调整人员工资3万余元。

2、积极配合商厦做好1月15日和“4·15”两个店庆的准备工作，我们将把两次店庆作为\*\*年上半年工作的重点。为了能在店庆期间有良好的销售业绩，给\*\*年的工作开个好头，我们将提前组织货源，认真布署店庆期间工作的每一个细节，现场管理人员加大力度。力争在店庆期间取得了可观的经济效益，刷新我商场自开业以来日销的最高销售记录，成为\*\*年的工作的美好开端。

3、5月份，我商场将全面调整女装的经营布局及品牌结构。本着以名优商品为主、完善品牌结构为原则进行升级改造。目前根据商场的经营面积，初步拟定借鉴国商的经营格局，将以往的中岛改建为侧边厅。我商场将以淑女装和仕女装为主打商品，继续培养米茜尔、柯蒂娜等一些知名女装品牌的忠实顾客群，并组织新品牌，调整10---15个有竞争力、有影响力、有特色的女装品牌，确保商场品牌组合的科学性、合理性。在调整女装的同时，不忘兼顾男装和运动休闲的经营状况。采取末位淘汰的原则，淘汰一些效益差的男装和运动休闲中小品牌，合理进行调整，在不影响销售的同时，确保明年区域划分整体规划的完整性，保证\*\*年的升级改造的顺利完成。

4、在经营环节上，要求商场管理人员定期考察调查市场，具备预知市场行情变化的能力，熟练业务知识，研究商品流行趋势，掌握第一手资料，分析知名品牌的经营规模，认真学习其他先进企业的管理方法，查找自身管理工作存在的不足，拟定工作细节的补充计划和实施方案等，提高商场领导的综

合能力，向商厦领导提供合理化建议。加大管理力度，向管理要效益。在总结今年经验与不足的基础上，拓展新思路，努力挖掘创造利润的新途径。加强员工培训，提高员工的整体素质。通过组织丰富多彩的活动，增强员工的凝聚力。力争在经营和管理方面，明年能够再上一个新台阶。

5□x年的工作重点是抓销售，提高利润。将明年的销售计划落实到各柜组，并由柜长落实到各专柜及个人，增强全员的紧迫感和责任感。每月按计划任务考核各专柜的销售情况，对销售前五名的专柜和后五名的专柜予以公布，激发员工的竞争意识，鼓励员工提高销售业绩；对销售排名后五名的专柜，与专柜人员一起查找原因，采取相应措施，进而提高销售业绩，对确无提高的专柜将予以淘汰。针对货品不实和卖场空的现象，我们将在充实货品种类和数量上下工夫，以柜组为单位，采取分片包干的原则。柜长主抓货源，有针对性地与货源不足的厂家和供应商进行沟通，充实货源，配合导购员做好销售的准备工作。凭借多样化，多品种的商品留住各种层次的消费人群。

## 年终工作总结呀篇四

今天××集团公司隆重召开××年工作会议，主要任务就是客观总结集团公司××年工作，认真分析当前形势，研究部署今年各项工作任务，动员公司员工进一步认清形势、统一思想、坚定信念、规范经营、求实创新、开拓进取，为全面推进企业健康稳定快速发展而努力奋斗。

下面，我向大会做工作报告，请审议。

××年，是压力与动力同在、挑战与机遇并存的一年。回顾过去的一年，××集团公司全体员工在董事会的正确领导下，妥善应对市场变幻的大环境，适时调整经营思路和方略，在电力体制改革逐步向纵深发展、工作头绪多、任务相当繁重的特殊情况下，通过曲折不懈的艰辛努力，较好地完成了年



度主要工作任务，取得了一定成绩。

全年完成经营收入万元完成下达计划指标万元的%。需要说明××矿业公司下达指标万元，其经营收入未列入集团公司统计；××房地产公司因建房工程方案和时机不成熟，建房工程未启动无法完成下达指标万元；耀鑫工贸公司因先后两次停产影响收入多万元；综合上述客观因素，集团公司××年的经营指标基本完成；全年在人员工资增幅达万元的情况下，实现利润万元，完成下达计划指标万元的%；并已为全局股东提前足额兑现了红利。总之××年集团公司经济效益总体保持了平稳增长的发展态势。

突出主营业务、抓好客户工程。疏通理顺了客户工程管理渠道，印制完成客户服务宣传手册，建立宝鸡地区大客户通讯联系网络、建立信息平台，实现信息资源来源广泛化和资源共享。针对客户工程项目不定因素较多、客户要求不一的特点，结合实际工作中出现的沟通不及时、汇报不到位等问题，多方协调，积极想办法，督促做好企业间的沟通与联系，保证了项目的超前介入和超前管理。较好的实现了客户工程接洽、工程设计施工、工程验收投运一条龙服务。全年实施各类客户工程项目项，实现工程收入万元。

我们抓好客户工程的成功经验归结起来，核心就是高效优质服务。优质服务是我们拓展市场的法宝，是我们赖以生存和发展的生命线。施工企业引进采用先进技术和方法，加强工程组织管理，确保质量和周期，干一件工程就要成为一件精品工程、样板工程。象用户中心夜深人静、风雨兼程巡查排除卧龙寺油库专线故障，忙乎了一个通宵，“五一”、“国庆”，他们还奋战在施工工地这样的事例不胜枚举。信通公司完成四个家属区的宽带改造工程，网络的稳定性和速度有了质的提高，家园网用户已达多户；他们努力开拓外部市场，与市区五大电信运营商联系商洽，签订个协议合同、金额达万余元，并争取到由省信通公司投资，自己负责施工、管理、维护的宝鸡市区二期光纤环网工程。建安公司

积极参与社会招投标，先后完成了社会水泥厂、东岭集团变电站土建工程和“七一七”地质总队住宅楼、陕送四号楼土建施工任务，坪头中学职教楼正在施工中。尤其是他们的“施工现场规范化管理的做法”在东岭集团所属施工单位广泛推广。

产品制造企业加强质量管理体系，在市场营销和售后服务上狠下功夫，提高回头率、巩固周边市场。并注意做好内部挖潜、节能降耗、降低成本工作。如天合水泥制品公司抓住农网工程“回头望”的有利时机，开足马力连轴转，销售额增加，经营局面有所改观；电力开关厂随着大规模城农网改造结束及时调整经营思路，把销售力量重点投入到中小客户上；斯通公司加强销售队伍建设，采取灵活多样的销售方式方法效果明显，如自主销售、代理销售、贴牌销售等营销手段齐头并用。鲁瑞××公司的“增铁减铜”优化方案不仅保证了变压器产品质量性能，而且大大降低了生产成本，无形中增加了利润。

## 年终工作总结呀篇五

我觉得自己很幸运，能够有机会参与到一个全新产品的从无到有的一个过程，如果说可以把这看做是一个项目的话，那么对此有一点心得体会。

在我所在的公司，一个新产品从无到有分为几个阶段：

第一、产品运营提交策划

第二、技术部门开发

第三、全面测试、产品上线

每个阶段在实施的过程中都会遇到各种各样的问题，而不同阶段所遇到的问题点又不尽相同。但有一点是相同的，那就

是每个阶段在实施的过程中都会事先定好一个时间节点，以此来保证整个项目的如期进行。

作为产品经理或产品策划来说，都希望出一个尽善尽美的产品，而老板不会给你做出一个尽善尽美产品的的时间，这个时候就会有一个提交策划的时间点出来，也就是第一阶段的时间节点。那么作为产品经理为了能够如期提交策划，需要注意以下几点：

### 1、控制好需求

需求其实有两个极端，一个是尽善尽美，尽可能的让功能更友好，用户体验更佳；一个是尽早交付，一切改善性的需求都可以牺牲。只满足前者，提交策划的工期可能会不断的拖延，因为很多功能的工作量其实是在细节的优化，而不是主要流程的完成。只满足后者，很可能会出现一个让用户很不满意的产品。那么产品经理就要做到平衡好这两点。

### 2、对需求说不

你对一个需求说不，只要这个需求不是一个会造成其他功能依赖的核心需求，就算这个需求后面发现必须实现，你可以补上，总体工作量并没有增加。但是如果你花资源去完成了这个需求，后面却发现这个需求是不重要的或者可以简化的，那你已经浪费了一些工作量。两者的代价相比，明显前者的代价比较小。例如小说频道，之前花费了大量的资源去做小说，功能也比较完善，但是到了后期发现小说的背景与整个产品的背景选择发生冲突，最后在开发过程中围绕此问题讨论许久之，决定放弃小说背景。

### 3、深入了解官方渠道的软件审核机制

由于在产品前期没有考虑到官方渠道上线的审核机制，导致充值页面反复驳回，产品技术浪费很多资源去做的充值

到后期需要重新设计，并且对用户体验造成了很大不便。所以在产品设计之初需深入了解官方渠道的软件审核机制。

#### 4、整理好需求的优先级

a. 确定不变的需求应该先完成，如果策划去完成了一些功能，结果发现后面的需求要改，那前期的一些工作量已经浪费了。

b. 被其他需求依赖的需求应该先完成，只有这样，才能不挡住依赖它的需求的进展。比如登录功能，很多登录后的页面都需要当前登录的用户信息。

c. 主流程，或者核心需求应该先完成，改善性的需求应该后完成。比如信息列表页面，很多功能需要用户在信息列表里面进行选择。因此信息列表是核心需求。而在信息列表页里面一个列显示格式的美化，这属于改善性需求。

#### 5、不要让细节影响你的目标

做产品的人很容易沉浸在功能的细节当中，为一些友好美观的显示，炫丽的功能或者很酷的设计浪费大把的时间，沉浸在细节当中很容易让人忘记工期，忘记产品的最终目标。这里不是说不让你去完善细节，而是这些细节方面的事情等产品核心功能完成之后，有大把的时间可以专注在细节方面。先把核心功能完成是目标。

#### 6、不做一半的功能

如果我们做了2个功能，但是我们每个功能都做了一半没全部完成，那目前为止我们总计完成了多少个功能?1个? 不是的，完成了0个。一个功能除非真正完成并且通过，不然你永远不能确定这个功能是不是还有一些遗漏的地方。所以我们做功能的时候，要确保我们在做的功能已经是真正完成了，我们再去接着做下一个功能。

## 7、风险管控

产品经理应该尽量在早期把所有的风险都列出来，一个一个解决。一个流畅的项目，从前期到后期风险点应该是倒三角形的，就是前期风险很多，后期风险越来越少。而项目管理不畅的，则是一个正三角形，上面风险少，到后期风险就多了。

假设有一个点，你不确定他是不是有风险的，那即使我们在早期把它当做一个风险点重视起来，带来的代价也远远小于在后期等它爆发出来的时候再处理。

例如，我们有一个充值功能，可以用支付宝或网银或点卡进行充值。这需要调用第三方接口，而跟外部协调都有一个不可控性存在，所以应该把这个风险点在事先重视起来。避免像网银充值那样，前期各个环节都增加了此功能，但在后期网银充值不可行，导致前期很多资源的浪费。

第一阶段将策划如期提交到技术部门之后，接下来就是最重要的产品开发环节。而在此环节中在公司内部提到最多的就是开发的完成时间。

计划完成时间与合理完成时间：

这个开发的完成时间一般都是计划完成时间，而软件开发不是一个可以直接添加资源就可以加快速度的过程，其中包含很多其他客观因素，例如跟策划人员之间的沟通，产品流程不通，功能设计不合理，前后功能不一致等。由此导致在这个计划完成时间之外还隐藏着一个实际合理的完成日期，而在进展整个产品开发的过程当中，其实也是发现这个隐藏的合理完成日期的一个过程。

从管理的角度来讲，当然是尽可能的赶上计划的完成时间。但是因为多方面因素的影响，项目管理是一个欲速则不达的

过程。如果这个计划完成日期早于这个实际合理完成日期，那你越往这个不合理的日期赶，工期内积累的问题就越多导致后期收尾的时候爆发，结果反而连合理完成日期都赶不上。

影响工期拖延的几大因素：

### 1、产品需求的不断更改

影响工期最严重的因素就在于产品需求的不断更改。所以产品经理在技术开发期间，应严格避免策划需求的不断更改，严格按照产品的迭代周期进行开发，避免在技术开发的过程中，不断的优化产品细节。任何一款产品都不会尽善尽美的面市，都是一个需要不断优化过程，所以所有产品的优化方案可等第一版本的产品面市之后，紧接着进行第二版本的优化。以此节约工期。

### 2、未能及早的发现问题

而在产品开发阶段虽然出力的主要是技术人员，但是整个产品是否能够如期诞生，最主要的责任在于产品经理，所以这其实是产品和技术协同发展的一个过程，也就是产品部门依赖外部的一个过程。而大家都知道，内部能处理的问题一般都是小问题，而需要外部人员处理的问题，才是大问题。因为外部人员不受你调配，他应承你的时间不一定是你满意的时间。即使是你满意的时间，也不一定真的就能确保在那个时间完成，就算真的完成了，也不一定就达到你想要的效果。

## 年终工作总结呀篇六

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了任务繁重、硕果累累的20xx年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满希望的20xx年。在过去的一年中，学习了很多相关的业务知识，自身的修养也提高了很多，在年末作个小小的总结。

我们102柜台的主要工作是值机，使两舱以及金银卡没有行李托运的旅客值机更加快速便捷，在更加便利高端旅客的基础上处理一些特殊票子的接收，每日的值机工作，学习更多的值机业务知识，能为旅客更好的服务。

在值机的过程中，我从开始的一无所知到现在的熟练操作，从开始的心慌意乱到现在的从容自如，通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

每天面对无数的旅客，从他们那我获得了很多的宝贵经验，学会了很多人处世的的态度，学会思考一些之前从未想过的问题，还可以从大家的口中得知很多各地的风俗习惯，为我们这小小的102打开了眼界。

值机工作繁琐且重复率高，占去了近80%的精力。期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：少扯过票子；也曾被旅客投诉：因为位置不合他的心意；也曾在柜台上被旅客骂：因为他晚到了，可是我没办法给他办理。太多的太多，都让我学会了太多。

通过这项工作，使我原本欠缺的英语口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。

展望邻近的20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，完善部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

用微笑去面对每一天！用微笑去面对每个人！用微笑来面对

自己的心！

## 年终工作总结呀篇七

转眼间，20\_\_\_\_年已将过去，我现在已是\_\_\_\_酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。这一年内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根据近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在办事处继续担任业务工作，并分配到\_\_\_\_部担任业务员，这使我对在办事处实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢\_\_\_\_部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

### 1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，



要认真负责。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的!所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

## 2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

我今年被分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，并在余限的时间里，通过客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的.文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧!这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼!

## 3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

自身心态的不成熟，性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！

总结一年来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业务员和同行学习，20\_\_\_\_年自己计划在当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：

- 1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及时催回货款，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。
- 2、努力做好现有工作的同时，尽快计划寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做\_\_\_\_酒水销售，以扩大销售渠道提高业务销售成绩。
- 3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。
- 4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当地处理好业务关系，来赢得更多更好的客户。
- 5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过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，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、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。

综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。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，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。辞旧迎新，展望年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

## 年终工作总结呀篇八

20xx年终总结及20xx年工作展望一年已经快过去了□20xx年还有20几天就完蛋了，我们即将走过20xx年迎来崭新的20xx年。作为本圈一员，现在把一年的工作情况做如下汇报：在一年里，我们紧密扎根在微信圈里，团结在朋友圈周围，高举“有空必来，有来必言，有言必留，有留必看”理论的伟大旗帜，认真贯彻落实“雁过留声，人过留言，鸡过留蛋，鸭过留毛”的要求，坚持“知无不言、言无不尽”的指导思想，弘扬“一不怕手酸，二不怕加班，三不怕头晕，四不怕眼花”的大无畏精神，把“保持联系，经常骚扰”作为振兴朋友圈的第一要务！经过努力，从根本上改变了“几天来一趟，想到才来上，来了不说话，逛逛就走人”的方式。坚持“四有”原则，即“有组织，有预谋，有把握，有成绩”。坚持做“四有”圈友，即：“留言有新思想，灌水有新思路，吹牛有新突破，抬杠有新局面”。相互促进，共同发展，从而使咱朋友圈走上可持续发展的伟大道路，同时坚决贯彻了20xx年七大新观念：

- 1、钱不是问题，问题是没钱。
- 2、水能载舟，亦能煮粥。
- 3、一山不能容二虎，除非一公和一母。
- 4、火可以试金，金可以试女人，女人可以试男人。
- 5、喝醉了我谁也不服，我就扶墙。
- 6、就像一只趴在玻璃上的苍蝇，前途光明，出路没有。
- 7、问世间情为何物？都是一物降一物。

回首过去的一年，虽然我们也发言不少，但为了表示我们的忠诚，在新的20xx年，特向朋友圈的朋友们保证：大家的脾气就是我们的福气；大家的要求就是我们的追求；大家的鼓励就是我们的动力；大家的想法就是我们的做法；大家的酒量就是我们的胆量；大家的表情就是我们的心情；大家的嗜好就是我们的爱好；大家的意向就是我们的方向；大家的小蜜就是我们的秘密；大家的情人就是我们的亲人。

## 年终工作总结呀篇九

20xx年3月12日，我很荣幸加入\*\*药业有限公司，有幸成为该公司的一名实习生。回顾这半年来的实习生活，收获颇多。在此衷心感谢店里店长罗姐和各位前辈，正是因为有你们的支持，关心和帮助，才使我较好的完成了自己的本职工作。同时感谢\*\*药业有限公司给了我一个展示和提升自己的机会。通过这段时间的工作和学习，在思想上，专业技能上都有了较大的提高，现总结如下：

对于即将毕业的我来说，从事药房营业员工作是机遇也是挑战。有幸成为公司的一员，在总店实习了一个月。最初的半

个月，感觉自己很不适应。多亏了店里店长与师傅的关怀与鼓励，我才能认真学习了公司制度，并且在时间中不断的提高自身专业水平及服务理念，期间主要学习药品的分类，用途及用量等等。作为一名刚刚从事药品行业的实习生，在工作中手前辈的言传身教，积累知识的同时，更是锻炼了工作的耐性，认识到做工作要认真，细心负责，做好每一次营业工作，服务好每一位顾客是及其重要的。

在实习过程中，我认识到自己的学识，能力与经验都非常欠缺，所以在工作中从不敢掉以轻心，一直是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强的职业，非常锻炼人。每天做清洁，写计划，与顾客交流，对账。虽然繁琐，但是我乐在其中。感觉自己真正成为了一名医药工作者，位广大患者提供优质服务，我非常自豪。

无计可施。这些都是需要在以后的工作中不断改进的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加努力的工作和学习，不断提高，尽快考取执业药师资格证书，做一名优秀的药房营业人员。为每一位顾客提供更优质的服务。