

企业个人的工作总结 企业个人工作总结 结(优秀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。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

企业个人的工作总结 企业个人工作总结篇一

回顾公司的工作，能够用两句话来概括：总的形势是好的，取得了必须的成绩。但同时也暴露出很多的问题和不足，需要我们加以改正。自xx公司注册以来，在集团公司的领导大力支持下，全体干部员工围绕公司最初所制定的目标，同心同德，开拓进取，在大家的共同努力下，我们取得了基本令人满意的成绩，这一切为我xx公司的持续健康发展奠定了扎实的基础，这一切和集团领导高瞻远瞩的思路以及xx公司全体员工的辛勤劳动是分不开的。

回顾过去，我们的各项工作所取得的成绩大家有目共睹：生产经营方面，产值、收入均体现了xx公司一向狠抓的“保证成本利润再创新高”方针；可是，成绩并不能掩盖我们工作中存在的不足，我们更应当清醒地看到我们的工作中仍然存在着许多的问题和不足，主要表此刻管理工作存在疏乎、不到位上，工程全方面人力严重的不足，致使管理工程出现捉襟见肘的表现。

管理制度的不完善导致工程项目管理一盘散沙。公司管理结构不明确无法对应专业职责人。工程初步成立部门人员不健全，部门设立不明确，导致公司无法构成正常的部门职责制、部门与部门衔接制。项目预算成本与实际成本的无有效比较数据，无法对项目进行跟踪有效控制。盲目施工使项目成本

大大增加。回顾我们的工作，成绩确实不小，可是有成绩的同时也要正视我们的不足，善于查找和发现自身的缺点，以求把我们的工作做得更好。

对全体员工进行定位式调岗。定位式调岗公司坚持了“公开、公平、公正”的原则，采用民主和集中相结合的方法，本着企业的效益增长和职工增长相同步的精神于近日完成了此项工作。要充分体现了“以人为本，人人体现自我价值”的理念。我相信，这必将更加激发广大员工的工作热情，为企业的发展贡献自我最大力量。加强培训，力求打造一支高素质员工队伍。我公司始终坚持对新员工的培训制度，总之经过多种手段，力求提高广大员工的综合素质。

教育员工自我定位，清醒认识自我所负职责。上清醒认识自我职责的教育课。检查自我，认识自我，找出自身的差距和不足并加以改正，做一名合格员工。献爱心，暖人心，要充分体现了我们对工友的关爱之心，真正做到了“一人有难，众人相帮”。继续完善我公司规章制度，做到公司有部门有条有理有序开展各自的工作，部门衔接到位，共同维持一个健康、进取、向上的管理体系。项目工程要做到分工明确，实时掌握工程进展情景，要做到成本严格控制、利润及时实时体现的项目管理体系。

后续项目施工要发挥以往的优点，避免缺点与不足争取在此项目上再创辉煌再创佳绩。我们以及集团公司领导一向进取关注xx项目的动态，此项目正式挂网招标，我公司将进取推进项目的投标等各项工作，如果中标，我们将以此工程为重点目标工程，保证完成成本目标的前提下重新改写历史，再创佳绩，再创辉煌！我们将关注xx项目招投标的实时动态，进取跟进，努力确保该项目正常上马。

机遇与挑战并存、风险与收益同在。新的阶段，万象更新，我公司员工要进取行动起来，团结一心，爱岗敬业，奋力开拓，以更加饱满的热情，以更加昂扬的斗志，为实现公司目

标任务而努力奋斗！

企业个人的工作总结 企业个人工作总结篇二

在一个快速发展时期，随着经营模式的改变，经济成分格局的变化，企业员工价值观的改变，使企业思想政治工作呈现新的特点、面临新的问题和挑战，我们感到了紧迫感和使命感。为更好地传承企业文化，创新思想政治工作提出来的更高要求，结合实际工作情况，浅谈新时期做好企业思想政治工作几点方法。

煤炭形势急剧严峻，我们针对企业思想政治工作出现的普遍问题，公司在企业发展中始终坚持抓住思想政治工作和企业文化建设的不断创新，在中层管理人员配备、学习培训、活动经费投入等方面给予了足够的重视和科学的安排，不断加强思想政治工作的“硬件”建设，每年都进行思想政治工作与企业文化建设研讨会等一系列工作安排，做到了思想政治工作规划好、学习培训到位好、活动经费落实好。同时对思想政治工作的“软件”提升也进行有益的探索和创新，总结出了具有我公司特点的思想政治工作和企业文化建设的方法。

自律以我为准、监督从我开始，处处维护企业形象，通过自身努力的工作与企业共成长同命运。只有忠诚于企业才能得到上级和组织的信任及员工的支持。在作风方面，遵纪守法，做到抵得住诱惑，管得住小节，自觉遵守公司各项规章制度，一切以企业利益为重。时刻保持清醒头脑，廉洁自律，勤政务实，发挥表率作用，加强自身修养。作为企业管理人员及党务工作者，树立了良好的自身形象，才能在单位有立足之地，打铁还得自身硬，才能更好地做好群众思想政治工作。

思想政治工作虽然属于意识形态领域，但其对人的思想观念的改造却在生产经营实践中起到至关重要的作用。因此，思想政治工作只有紧紧围绕生产经营实际，服务企业的中心工作，才能最大限度地凝心聚力，为企业发展提供强有力的精

神动力和思想保证。注意避免思想政治工作的空洞说教形式，把思想政治教育渗透到企业的生产经营实践的各个环节中去，把企业生产活动中出现的各种矛盾作为思想政治工作的着力点和落脚点，挖掘矛盾深层次原因，总结矛盾背后规律性的东西，不断宣扬企业经营理念、企业宗旨。真正让员工体会到“企业做强、员工富裕”。

一个适宜、安全、和谐、愉快的工作环境，是每个人都梦寐以求的，也是促使员工积极工作的先决条件。因此企业为员工创造一个和谐、公正、公平的工作环境是一项很关键和重要的工作，因此坚持“以人为本”的管理方式，让员工参与到企业的发展中，使员工看到企业发展的美好远景，对企业的发展有强大的信心，从而最大程度的发挥和调动员工的积极性和主观能动性。同时对员工做到“尊重”、“信任”、“沟通”、“鼓励”、“帮助”、“关心”，帮助员工解决所遇到的困难和问题，坚持“心系员工、共谋福祉”这一理念。尊重每个员工的理想、感情、人格和生命，发挥其积极性和创造力，为员工设置展示自己才华的平台。

坚持加强员工的思想政治教育和培训力度，在企业中大力提倡奉献精神，培养员工的职业道德、敬业精神和团队意识，最终达到提升员工综合素质的目的。以思想教育为切入点，以实际工作为契合点，以岗位培训为突破点，以素质提升为升华点，以知识技能培训为方向，以做好本职工作为基础，增强员工业务学习的主动性、自觉性。

思想政治工作与企业文化建设相结合，利用企业文化提高员工竞争意识、创新精神、奉献精神、服务理念。不断创新把企业文化的精髓有效地融入到思想政治工作中去，用企业精神培育人，用企业形象凝聚人，大力宣传优秀职工的优秀事迹，激励职工学赶先进，全方面提升职工综合素质。

总之，在公司发展的新时期，保持一支稳定、敬业的员工队伍是企业健康发展的重要保证。因此，思想政治工作必须跟

上时代的发展，把握大局，看清形势，按照市场的客观变化对员工队伍进行正确的思想引导，把员工的思想引导到与企业同生存、共发展的意识上来，最终在企业实现社会价值的过程中员工同步实现自我价值，真正为企业快速发展鸣锣开道、保驾护航，为企业发展营造一个健康和谐的好环境。

企业个人的工作总结 企业个人工作总结篇三

今年上半年，医药行业生存的宏观环境仍然不容乐观：原材料能源价格继续上扬、世纪,药品政策性降价持续、招投标导致的价格竞争失去理性等等，这给我们企业的生产经营工作带来了诸多不利。面对困难形势，我们在公司董事会的领导下，坚持外抓市场一着不让，内抓管理细致入微的工作思路，积极采取应对措施，化解不利因素，全力做好市场开发、技术进步和降本增效三项工作，企业生产经营工作在极为不利的形势下取得了可喜的成绩，各项经济指标完成与时间推进达到同步，实现双过半。

1、实现利润：目标数为000万元，上半年完成000万元，占年计划000%;比去年同期增长000%; 2、销售收入：目标数为0000万元，上半年完成0000万元，占年计划0000%;比去年同期增长0000%; 3、工业总产值：目标数为0000万元，上半年完成0000万元，占年计划的000%; 4、存货周转天数：目标数000天，上半年实绩0000天,比去年同期加速000天; 5、应收帐款周转天数：目标数00天，上半年实绩00天，比去年同期加速0天; 6、产销率：目标数为00%，上半年实绩00%。

(一)重点品种销售下滑，传统丸剂品种异军突起。

由于受到国家宏观环境的影响，再加上各地医药市场整顿这把双刃剑，导致有些医院对正常的业务工作都不予接待，给我们的销售带来了重重困难。早在年初，公司为强化新品推广力度，着力培育新的增量市场，对销售队伍的结构进行了调整，强化市场的开发与渗透，力争通过高投入、高压力及

与之匹配的激励机制，使我们的专科用药销售再上一个新台阶。但由于医药行业宏观环境的影响，专科用药的销售与我们的预期还有一定的差距。与此同时，我们设置了专职人员梳理、强化渠道跟踪管理，开拓维护公司普药和传统用药市场，实现与现有医药业态相衔接的工作机制。

我们在抓好销售队伍、销售市场建设的同时，利用企业的产品优势、品牌优势，积极寻求对传统特色品种的总代理和区域代理，充分借助代理商的渠道优势、网络优势和机制优势，扩大我们产品的销售。

上半年，我们企业跟踪的5个重点产品：000，与去年同期相比销量均有所下降。但我们的传统丸剂类品种异军突起，因疗效确切、易于吸收，市场前景被代理商看好，一些多年没有生产的老产品如00丸、000丸、000丸已成为代理商热力推介品种，销售市场陆续打开，成为企业新的增长点。

(二)新产品开发和科技进步成果显著□gmp管理工作进一步加强。

根据二个开发(即市场开发、新品开发)一起抓的原则，企业加大了新品研发的跟踪力度，并对已取得产品生产批件的品种着力做好产业化的前期准备工作。上半年，获得00新药证书及生产批件、00生产批件、中药9类00片、00生产批件等，同时进行了包括00、00等新产品的大生产工艺参数摸索工作，为这些产品顺利投放市场做好工艺技术准备。

与此同时，我们还建立gmp长效管理机制，组织全员进行相关文件的再学习和考核，要求每一位员工从思想上高度重视、生产过程中严格执行。并且强化对进厂原料、出厂成品质量检验，加强生产现场的监控考核，确保整个生产过程处于受控状态，减少不必要的生产过程中的成本上升。

今年上半年，我们主要产品一次合格率均达到考核指标，产

品市场抽检合格率100%。

(三)降本增效成效明显，管理工作得到加强。

今年，我们继续深化预算管理，以预算管理为中心，严格控制费用支出和生产成本。同时，面对近年来行业显现的基本特征，即毛利率屡往低处走、销售量增利减增销不增效、利润空间不断下降的实际，从企业内部挖潜入手，强化全员节约意识，让每个部门、每个流程、每个岗位订出降本增效的目标、措施，责任到人。同时，还在xx年降本增效量化考核取得成效的基础上按照四定原则(即：定项目、定目标、定责任人、定考核办法)制定了00项降本增效量化指标，并修订了相应的考核办法，以最大限度的降低采购成本、营销成本、管理成本等，挖掘内部潜力，从而控制和减缓了成本费用上升的势头。

1、市场开发工作：分析研究市场，跟进有力措施，继续抓住四个方面也就是抓主产品销售、抓主销区销售、抓代理商销售、抓快批，倾全公司之力，确保全年指标完成，开创营销工作的新局面。

第一：继续抓好市场网络建设，尤其是重点品种的终端市场网络建设，在巩固现有市场的同时，全面开展第三终端及低端市场的促销工作，结合农村市场由于新农合政策出台而显现的500亿商机，以及社区医疗服务中心构建工作的启动，制定相应推进计划及工作措施、销售激励政策、市场开发奖励政策，充分调动业务人员的工作积极性，力争取得高端、中低端市场双赢。

第二：公司所有工作要继续围绕市场、加强服务，销售工作要巩固原有市场份额，同时针对不同品种、不同地区、不同顾客的情况，采取积极灵活的销售策略，对竞争性品种实行产品扩张战略；对高附加值的品种实行稳定地市场开发战略；对特殊规格品种实行差异化销售战略。在做好主导品种销售

的同时，进一步做好新产品的市场开发，进一步进行产品结构调整。

第三：继续抓好营销队伍的管理。能否做好下半年的销售工作，关键是调动一线营销人员的积极性，激发他们的主观能动性。销售部、市场部经理蹲点困难地区，在抓全面工作的同时，定点对销售回款大幅下滑、重点品种下降量大、新品及低端市场开发能力弱的区域，给予指导、协助，尽快扭转销售下滑局面。

第四：高度重视营销风险，加强重点客户维护，及时掌握客户的动态信息。各地区定期反馈重点客户的经营状况和同类品种的相关信息，发现问题，及时反馈，降低风险发生的概率。

2、降本增效工作：按照建设节约型企业的要求，深入开展以目标成本管理、技术进步为核心的降本增效工作，强化质量、安全管理，确保不发生重大质量、安全事故。

第一：在年初制定的定性、定量指标的基础上，利用现有的工作机制总结、确认上半年降本增效的成果经验，加以巩固并以此带动相关指标的控制力度，切实把工作做深做细进而消化外部不利因素。提高产品的竞争力，为市场开发提供有力保障。 第二：持续开展原材料比质比价采购，完善辅料、包装材料供应商质量审计和限价采购制度。要密切关注重点原、辅材料、包装材料的市场变化，预测价格走势，确保年初降低采购成本目标的实现。

第三：要合理安排好生产，确保有效益、有市场的产品增长的同时，着力完善能源管理的基础工作，拓展思路，利用新技术、新工艺开展节能降耗工作尝试。在可能的范围内，努力争取外部的技术支持和政策支持，力争使能源管理上新台阶。

3、技术进步：

第一：首先对在研新产品进度进行跟踪考核，确保研发目标的实现，其次是对新获批准证书的产品工艺线路和工艺参数进行摸索、优化，使其尽快投放市场。

第二：根据国家食品药品监督管理局的要求，我公司要承担16个品种的质量标准起草工作，任务重且难，技术要求很高，要求在10月份前完成，公司将任务已落实到每个责任人，确保按时完成。

下半年，摆在我们前面的道路充满坎坷，企业生产经营工作面临着许多困难，但我们必须坚定信心，保持高昂的工作热情，树立克服困难的勇气，确保全面实现全年的各项目标。

企业个人的工作总结 企业个人工作总结篇四

1. 严格执行公司财务审批与签字制度。在工作中，作为财务人员，我坚持支付每一笔款项，不论金额大小，都应当严格执行公司相关的制度，执行审批与签字流程，确保款项支出必须由总经理签字、财务经理与经办人签字。

2. 做好现金核对，将财务工作落实到每日、每月。在工作中，为了保证财务数据的准确性，确保公司的现金额满足公司各个层面的要求，我坚持做到每日核对现金库存，积极认真的填报资金日报表，严格执行日清月结、每日结算、账款相符，并进行定期盘算。

3. 票据管理及收付业务零容错。票据，是公司财务运营的重要资料，因此我坚持责任到人的要求，严格管理相关票据，未出现任何票据错误等现象，从而保证了公司收付业务的及时开展。

4. 确保原始凭证的完整性。原始凭证，不仅能用来记录经济

业务发生或完成情况，还可以明确经济责任，是进行会计核算工作的原始资料和重要依据。因此，在走账方面，我坚持做到原始凭证不丢失，务必确保原始凭证的完整性。

5. 银行转账准确、无误。为了确保公司财产安全，以及财务往来的流畅性，在工作中，我坚持做到银行转账业务务必准确、无误。

出纳工作决不能用轻松来形容，绝非雕虫小计，它是经济工作的第一线，财务收支的关口，占有重要位置，要做到以上几点必须要细心、专心。

20__转眼就来了，虽然现在还没有具体的工作，但是我会尽快投入到工作的，吸取19年的遗憾与不足及收获的经验，进一步完善自己的工作，不断提高自己的业务水平和知识技能，完成领导交办的工作。

企业个人的工作总结 企业个人工作总结篇五

不知不觉中一年的时光悄然飞逝，新年的钟声即将敲响，xx年即将告别它的光辉，xx年从容而至。回顾过去，这是不平凡的一年，也是我职业生涯的一个重要转折点。在这里，多年的质量检测工作丰富了我的职业经历，让我学会了很多东西，也让我在不断的审视中完善自己，受益匪浅。今年六月份我通过竞聘调至质量部统计一职，负责质量事故统计和部门相关数据的统计工作。在新的岗位上，我接触到了许多新事物、新问题，也学习到了许多新知识、新经验，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。对于这一切，我非常感谢领导的信任和认可。

回顾这半年来的工作，虽然可以说是敬业爱岗，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足：许多工作都是边干边摸索，条理不是很清晰，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；做事循规蹈矩，不够灵活，有些细节工作做得

还是不够好;考虑问题过于简单不够周全,缺乏开拓创新意识,在协调方面也有欠缺的地方。我会正视这些问题的存在,认真地对待并及时改正,争取高质高效地完成本职工作,保证部门各项工作的顺利进行。

经过了几个月的努力,尽管现在已经能够顺利地完成本职工作,不过我知道自己的业务水平和沟通协调能力离工作的实际要求还有很大的差距。但我能够克服困难,同时严格要求自己,端正工作态度,积极的向其他同志请教和学习,一如既往踏实、认真地做好本职工作。同时经常的提醒自己不要只知道一味的低头工作,还要经常回过头看看,对工作的每一个细节进行检查核对,对工作的经验进行总结分析,怎样节约时间,如何提高效率,尽量使工作程序化,系统化,条理化。

xx是全新的一年,也是一个充满挑战、机遇与压力并存的一年。在新的一年里,我一定克服弱点,改正缺点,加强学习,以良好的心态、坚定的信念和饱满的工作热情投入到工作中。遇到问题多动脑多沟通,三思而后行,全面提升自己的综合素质和工作能力。多年来在xx的每一次成长和进步都是我职业生涯中的宝贵财富,非常感谢领导能够提供给我这次工作机会,感谢很多人一直以来对我工作的热情帮助和悉心关照。虽然我还有很多经验上的不足和能力上的欠缺,但我相信,勤能补拙。未来的工作中我会继续努力,及时纠正和弥补自身的不足和缺陷,把新一年的工作做好,为企业的发展贡献自己的绵薄之力。

xx是xx销售部门的一名普通员工,刚到房产时,该同志对房地产方面的知识不是很精通,对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下,xxx很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员,该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面,企业的窗口,自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质,高标准的要

求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，xxx已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。房地产市场的起伏动荡，公司于20xx年与xxxx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，xxx积极配合xxxx公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xxxx个月完成合同额xxxx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，xxx从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

xx年年下旬公司与xxxxxx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出xx火爆场面。在销售部，xxx担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，xxx立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与xxx和其他销售部成员的努力是分不开的。

xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

企业个人的工作总结 企业个人工作总结篇六

(一)工作时间和业余时间的分配

在工厂里工作，除了工作时间固定的8小时，其余的16个小时我可以完全自由支配。这点非常重要，有了充足的业余时间，我可以去阅读、打球、听音乐、骑单车、周边游玩，可以发展更多的兴趣爱好，还可以学习其他的职业技能。在贵阳的时候，我就很反感那种压榨员工业余时间的公司，无聊的会议、经常性的加班让人觉得恶心，一天工作结束，留给自己的包括睡觉的时间掰掰脚趾头都能数得过来。

(二)专业知识和经验的积累

像我们这种工科生背景(矿物加工工程专业)的毕业生，在大城市里做销售的可能性比较大，即使不是销售，一般也都是可以零基础、只需要时间来熬才有出头天的工作。我是觉得我做销售是没有前途的，天天打酱油的人生显得太颓废。在厂里，虽然不需要知道设备的运行原理与工艺流程也能把工作做得很到位，但是一旦涉及到设备或工艺的改造和创新，不懂原理和流程会使自己缺少吹牛装逼的资本，同时也可能会失去了发展的机会;其次，学习理论知识也能满足自己作为21世纪新新人类的好奇心，缺少好奇心的生活是乏味无聊的。

(三)领导和师傅们的指导、帮助和包容

在这几个月里，我有感受到分公司领导们的关心，尤其是关于安全方面的事情;各个岗位的老师傅们的指导让我受益匪浅，记得在分析岗的时候，由于我刚来，做化学分析的动作比较生硬，那老师傅就建议我利用空闲时间去练习操作，很有道理!在学校做实验的时候老师都没这么建议过。练习、练习、再练习才能熟练掌握工作内容;老师傅们也很有耐心，带着我一遍一遍地去生产现场走流程，经常提醒我工作中需要注意

哪些地方;有时候,我犯的一些错误,像刚来反应岗的时候,漫沟、漫槽的情况时有发生,老师傅们也没怎么责怪,只是善意地提醒我,漫槽、漫沟如果被领导发现了,就要被罚款。我掐指算了算,那可是好几顿猪脚饭的钱啊。同时,我也相信,“良好的判断来自于经验,而经验来自于错误的判断”,我会从犯错中汲取教训的。

(四)工作方式和责任心的形成

我很容易认真,当只有我一个人的时候,脑子里面会产生很多新的想法。在分析岗的一个多月的时间里,由于分析岗岗位的特殊性,我有形成一些适合自己的工作方式,例如,工作时刻表和工作笔记。我把什么时间点该干什么都写下来,有时候还会设置闹钟提醒自己,这样做就不会因为忘记了而耽误工作;记笔记的目的主要也是防止遗忘,在工作中的很多细节由于第一次接触,会非常容易忘记,因此,用笔写下来或用手机记下来,这样能更快地掌握工作内容。我认为,责任心的形成与理解岗位任务和职责有关,与薪资待遇、工作环境、管理制度等其他因素的关系不大,分析岗是指导正常生产的一个非常关键的岗位,老想着偷懒、不科学的随意的测定都是没有前途的。

(一)多一些奖励,少一点罚款

我认为对于一般的不影响正常生产的小失误,例如,漫槽漫沟、地沟pH不达标和水阀忘记关闭之类的事情,可以设置1-2次的提醒或警告,允许员工一个月内有1-2次的工作失误,超过这个次数的再处以不同程度的罚款。遇到问题就罚款的方式虽然简单粗暴,但是很容易形成这样的恶性循环:失误到罚款到“无所谓,罚得又不多,干脆把工作罚光算了”到行动上没改变,再到失误…。本来员工的基础工资也不是很高,加上偶尔的罚款,每个月能拿到手的工资低于预期的话就很容易产生不满的情绪,这肯定会影响到以后的工作态度。有时候奖励不一定要用人民币来表示,笔记本、手电之类的小

物品也能表达心意。

(二)多一些知识宣传，少一些责怪批评

英国哲学家伯特兰·罗素说，“美好的人生是由爱所唤起，并为知识所引导的”。我认为，工作主要跟爱 and 责任感有关，我对于现在的工作虽然谈不上“爱”，但是我情感上不讨厌，跟我对香菜的态度是一样的，所以责任感我觉得更重要些。责任感的形成部分来自于理论知识，部分来自于实际经验。实际经验需要自己亲自动手才行，而理论知识要通过外部的宣传学习才能获得，最起码在厂里工作要这样。我相信，时不时的关于生产和安全知识的宣传更容易让人理解所在岗位的重要性，也有利于培养责任感(操作规程里那一大坨文字和图形太沉重了，看着蓝瘦)。

(三)适当提高工资水平

常常听人把某某的工资跟厂里的工资比，我认为这种比较方式是错误的，因为没有计算成本。在某某工作的话，算上房租、交通费、日常消费等一系列费用，剩下的“利润”其实也没有多少。但是，在我的计算里面，最高一千元差距还是有的。俗话说，人比人，气死人。有时候跟在其他地方工作的朋友唠嗑，谈到薪资待遇方面心里总会有些不平衡的感觉。

在这六个月的试用期里，我有收获到很多，同时认识到自己需要知道但目前还不知道的东西也有很多。转正之后，我会继续努力工作，争取做个有为青年！

企业个人的工作总结 企业个人工作总结篇七

一、踏实肯干，端正态度

始终保持谦虚学习的态度，切实增强责任感和协调能力，使

自身能力全面提高。工作中时刻提醒自己：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，顺利完成了班组及车间分配的任务。

二、转变角色，尽快适应工作环境

到企业对于刚毕业的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、办事情时刻从一名新手的角度出发，努力尽快适应企业的快节奏、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。

三、 协同工作

作为广汇新能源的一员，在三个月以后分到班组，学习上，我虚心向他们学习请教，查缺补漏，更加完善自己的知识体系；工作中，努力和同事们搞好关系，积极配合同事的工作，发扬了；团结就是力量；，；不怕吃苦不怕累；的光荣传统，争取最大程度做好本职工作。

四、加强学习，努力提高技术水平和业务素质

刚开始到气化工段，我感觉到了对煤化工知识的欠缺，特别是现场实践更是让我摸不着头脑，更是弄不明白它们的工作原理，同时车间高效率工作节奏也让我有点无所适从，好在公司对新员工有三个月的培训期，通过几位专工悉心教导和同事的耐心讲解，让我从最初认识pfd图、学习pid图时的青涩到最后的熟练掌握等等，让我对煤化工有了一个全面的认识，对气化工段的内容形成了一个全面的知识体系和框架，通过在现场的学习，扩大了知识面，对先进设备有了一个全方位的概念，使我对各个设备的原理及用途更能了然于胸，为日后工作打下了坚实的基础。

企业个人的工作总结 企业个人工作总结篇八

要做好质检工作，必须要有正确的政治思想。我认真学习科学发展观和车间的各项制度规定，用知识武装自己的头脑，树立服务思想，做到无私奉献。在工作上我养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。我服从车间的工作安排，紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。在实际工作中，我坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好。

我是20xx年月份进入公司，因为对车间的运作情况、自己的业务项目以及车间的规章制度还不熟，所以我在工作上除了学习车间的工作方针与各项制度规定外，重点是学习质检知识，把它学深学透，掌握在脑海中，运用到实际工作中。通过学习，我熟悉和掌握了车间的方针政策、制度规定、以及工作流程，同时自己的业务水平也得到了很大的提升，这一点我自己感到很欣慰。

在工作中我持有高度的责任心，严肃对待自己的工作，高度认识检验工作的重要性，对检验工作一丝不苟、严肃认真，铁面无私、不讲情面，该叫真时就得叫真，绝不敷衍了事；同时要求自己熟练掌握本系统的检验知识，懂得检验标准、懂得检验方法，才能做好自己的检验工作。

抓产品质量是车间安全生产的重要组成部分，我着重抓好陶瓷酒瓶的质量管理，特别是出厂产品的质量，在检验过程中严格遵守操作规程，对那些影响检验结果准确度的因素进行严加控制。杜绝主观随意性，注意样品处理的安全性和操作安全性以及仪器的灵敏性和稳定性，一只瓶子，必须多审视几次，确认合格，才能进入下一道工序流程，确保出厂产品的质量得到保障。

- 1、淘汰一些旧的生产设备，及时更新和维护质检仪器。

2、加强质检人员的管理工作，采取责任制，对疏忽大意，造成错误出现的人员落实其责任，并通报批评。

3、提高质检人员的专业水平以及认真负责的工作意识，加强财务人员的定期培训。

1、在现有的团队氛围里，我要加强对团队意识的培养，增强内部凝聚力，锻炼个人业务能力。

2、不断学习提高自身专业技能水平，把握好工作的细节，争做一名优秀质检人员。

3、生活上尽自己的力，做好应该做的事，服从领导日常工作安排把自己的本质工作做得更出色。

4、以认真的精神，负责的态度，切实做好自己本职工作，确保产品质量过关，决不让错误发生在自己身上。

总结过去，是为了肯定成绩，找出不足；展望未来，是为了以后进一步的提高。新起点、新希望。站在20xx年的起点，我将满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，把工作做的更加出色。