

2023年企业内部员工工作总结 企业内部 审计工作总结(优质10篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

企业内部员工工作总结 企业内部审计工作总结篇一

时光过的飞快，__年公司的工作已经结束了，可以说，在__年的工作中，我们全公司的工作人员都高效的完成了自己要做好的工作。我们的公司财务审计部门的工作当然也是在发展中，高效的完成了公司安排给我们的公司，相信我们一定能够做好，这些都是我们得来的不断的发展的成果，相信我们一定能够做好！

(一)财务方面的工作

1、增强财务服务意识

__年，我们一如既往地按“科学、严格、规范、透明、效益”的原则，加强财务管理，优化资源配置，提高资金使用效益，把为集团公司的各项工作服好务作为我部的一项重要工作。

为了适应新形势下的发展，财务审计部建立健全和完善落实了各项财务规章制度。由于公司的性质发生改变，要求公司的财务规章制度要进行重新修订和完善。根据市局(公司)的财务制度，结合集团公司的实际情况，组织汇编了集团的财务制度。

为了更好的发挥财务职能，我们加强了对会计基础工作的规

范力度，提高会计信息质量，保证会计信息的真实、准确、完整；强化财务的预测、分析及筹资功能，加强对重大投资资金的管理，为领导决策提供有效的、及时的数据与技术支持。

2、预算管理得到稳步推进

三是增加预算的刚性。我们注重了预算执行中存在的问题和有关情况，不定期的向预算委员会反馈情况，对于超预算等问题严格审批程序，对申请调整的事项，需经过专门的论证分析后，按规定的程序批准后执行。

一年以来，预算的总体执行情况良好，各分、子公司的预算观念也较以前有大的提高和增强，为做好__年全面预算工作积累了经验。

3、充分利用税收政策

充分利用国家对企业的各项税收优惠政策，我部积极办理了__物流公司、__运输公司的税收减、免、缓工作，并由此取得了市国家税务局准予__物流公司、__运输公司减免__年度企业所得税合计177.29万元、营业税29.48万元的税收优惠政策的批复以及__年度__物流公司、__运输公司所得税减免的批复，为集团公司取得了实质性经济收益。

4、切实加强财务管理

根据集团公司规范财务管理、优化财务审核程序、提升财务服务质量和发挥职能部门更好地参与企业管理的要求，财务审计部将财务集权管理调整为财务人员试行委派制，并采用按“统一管理，分级负责”的原则进行管理。财务审计部主要具体负责集团公司各类资产的财务监督、财务分析及财务报告和各分、子公司的财务管理和财务内部会计凭证的稽核等业务，充分发挥财务审计部的职能作用。

5、强力整顿财经秩序

根据市局(公司)财经秩序专项整顿工作的安排和财务收支自查工作方案，集团公司围绕市局“规范行业经营行为，促进烟草行业的健康发展，为国家创造和积累更多的财富”的工作思路，以“摸清家底、揭示隐患、促进规范、推动发展”为指导思想，严格按照市局(公司)的自查要求，认真开展财务自查工作。财务审计部从严从细，自上而下对“帐外帐”、“小金库”和虚列(乱列)成本费用、收入分配失真和会计核算失真等问题进行了自查，并实施强化经济责任审计与加强财经秩序整顿相结合，按照“边整边改”的原则，将查出来的问题根据时间、性质等分门别类，从中查找经营和管理上的漏洞，并有针对性地指定整改措施，限期整改到位。通过此次的自查，切实加强了国有资产的监管力度。

6、加强资金管理的作用

为了规范集团经济运行秩序，加强各分、子公司的资金管理，降低和杜绝资金的使用风险，提高资金使用效率，促进集团健康发展。集团公司从__年8月份起将集团公司资金管理中心纳入市局(公司)结算中心统一管理。我们为了保证集团资金管理中心能顺利、及时进入市局(公司)结算中心，按照市局(公司)结算中心要求，对各分、子公司的年度和月度资金收支预算、管理费用预算、经营费用及财务费用进行了认真严格的审核和汇编。与此同时，为确保各项工作有条不紊的开展，强调各分、子公司要加大催收货款力度，保证集团公司正常的经济运行。

(二) 审计方面的工作

1、根据市局财务审计工作会议精神，对财务审计部工作的提出要求

(1)继续巩固推行财务管理模块，加强财务人员的管理意识和

责任心，充分发挥财务管理的职能作用。在全面实施信息化管理的同时，要求我们财务人员要利用更多的时间和精力参与企业管理，每周必须下各核算的公司了解业务运行情况，发挥主观能动性，多为经营者提供有参考价值的信息和建议，这一要求作为__年目标考核的主要指标来考核。

(2) 全员树立财务管理是企业管理的核心思想，增强危机感、紧迫感和责任感，加强学习，努力提高自身素质，适应新形势下财务工作的`要求。

(3) 加强内部审计工作力度，发挥专项审计工作的作用，从而降低经营风险。随着集团公司快速发展，企业的资产越来越大，效益和权益的积累也越来越多，内控也越来越重要。作为会计不能只抓核算，更重要在管理，内部管理失控，就会造成企业资产浪费，严格遵守国家和集团的规章制度，确保国有资产的保值和不流失;通过加强内部管理，降低成本费用，提高资产运行质量，从资产监管中要效益，实现集团内涵式、集约化发展。

2、全面迎接国家审计

为了迎接国家审计署的全面检查，根据市局(公司)审计重点，我部门__年12月31日的财务收支进行了复查，并结合内审工作实际，紧紧围绕集团公司的热点、重点、难点问题开展工作，充分发挥财务的监督和服务职能，及时为集团公司领导提供决策依据，并对审计将涉及财务方面的工作进行了具体的安排和布置。

3、财务的审计、监督岗位

我们为加强集团公司财务工作的审计和监督职能，今年面向社会招聘了四位从事财务工作多年，经验丰富的财务人员，充实加强财务的审计、审核及财务管理工作岗位。明确了四位同志的工作职责和范畴，要求尽快修订完善本部门各个财

务岗位责任制及考核办法，为提高财务工作的质量和效率打下坚实的基础。

4、制定并学习了《财务审计部岗位责任制考核办法》

为了更好地履行总经理赋予的职责，加强(集团)公司财务管理和稽核检查力度，规范集团财经秩序和调动广大财务人员的工作积极性和责任感，财务审计部特制定了《财务审计部岗位责任制考核办法》，通过大家认真地学习和讨论，积极思考，并赞同严格按照目标考核办法认真履行自己的工作职责。

二、存在的问题

- 1、是需要加大制度建设的力度；
- 2、是加强对分、子公司的财务管理；
- 3、是财会人员的整体业务水平仍有待提高；
- 4、是财会人员政治素质和工作作风尚需改进。

在这即将过去的一年中，经过全部门同志的共同努力，虽然我们取得了一定经济效益和社会效益，财务审计部的工作也是受到领导的认可和支持，取得了单位同事的信任。但是随着改革的纵深推进，我们将面临许多问题：财务审计制度有待进一步完善，财务审计方法需要进一步改进，财务审计力度需要进一步加强。面对这些挑战，在以后的工作中，我们将在市局(公司)的指导下，按照公司领导的总体部署，结合公司实际，开创性工作，努力使财务审计工作再上新台阶。

__年我司股本结构将发生较大的变化，公司财务管理制度也将随时作出相应的调整，在成本管理、资金预算、费用管理等也将遇见许多新的要求和新的矛盾，财务审计部将在公司

领导的正确领导下，充分发挥全部员工的主观能动性，不断转变工作作风，调整工作思路，根据实际，开创工作，为公司财务管理服好务。

企业内部员工工作总结 企业内部审计工作总结篇二

一、一年来的工作表现

(一)强化形象，提高自身素质。为做好自己的保洁工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。我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，把自己多年学到的东西，毫无保留地奉献于酒泉饭店；二是端正工作态度，讲究工作方法。经过一年的学习和锻炼，在工作中我细心学习他人长处，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己在工作方法上有所提高。

(二)严于律己，不断加强工作作风。一年来我对自身严格要求，在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。做保洁工作在很多人眼里都是不值得一提的，我原来也是这么想的，可是自从真正的接触到实际工作中的时候，才发现并不简单，平时根本不注意的地方，对于保洁员来说，绝对不能马虎，墙角、拐角，窗内窗外，旮旯拐角，都是自检的重点。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，认真领会每一次会议精神，严格遵守各项规章制度，尊重领导，服从领导的工作安排，团结同志，谦虚谨慎，不断改进工作作风，对每一位客人都能坚持微笑服务，以客人是否满意为工作目标；坚持做到不利于班组事不做。与班组成员心往一处想，劲往一处

使，不计较干得多，干得少，只希望把所有工作圆满完成。

二、工作中的不足与今后的努力方向

一年来，我做了一定的工作，也取得了小小的一些成绩，虽然得到了领导的认可，但距领导和客人们的要求还有不少的差距：如工作创新意识不强，不能创造性地开展等工作等。在今后的的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。多关心同事，团结班组所有成员共同努力工作，不辜负领导和员工们对我的期望，争取做一名优秀的员工。

这一阶段的工作期间，保洁的日常工作主要靠的是公司领导的有效指挥。这一时期的工作，在大的事件处理上能积极向领导汇报，迅速采取措施，未出现严重错误，但在工作细节上还存在不少问题，好在有领导和同事及时指出并补救，均未产生严重后果。

一、做一个思想品德过硬的人，在工作中端正自己的态度，谦虚地做好每一件事情。在工作中，同事工作的热情也感染了我，我做的工作是简单的，但是是重要的，公司的保洁工作关系到一个公司的整体形象。把干净整洁的一面展示给客人让我觉得很有成就感。

二、在公司的节奏中提升我的工作能力。做事轻快利落，分清轻重缓急。也许我没有什么突出的优点，但是我相信我一直在一件件做好自己应该做的事情，不急不躁，我的工作也一直被大家肯定。

三、勤勤恳恳。在第一时间处理卫生死角，在大家工作之前就给大家一个崭新的工作环境。勤恳做事是我一贯坚持的原则，我会一直用勤奋要求自己。

四、让自己的工作出成绩。同事舒服的工作，客户的谈笑风

生，都将是工作的动力。做保洁这份工作的，一定要有良好的心态，做好自己份内的事，在公司需要的时候多奉献一点努力。

企业内部员工工作总结 企业内部审计工作总结篇三

不知不觉间，一年的时间又过去了。20xx年，我幸运的来到了xxx公司，并在通过了层层筛选后，最终成为了一名采购部的试用期人员！如今，经过这一年多的努力，我早已结束了自己的试用期工作，真真正正的成为了一名正式的xxx采购员！

从一名试用期员工转变成了正式的xxx员工，在工作称呼发生改变的同时，我的思想也在锻炼中进行了锻炼和改善。

在工作之余，我通过对公司文化的学习，深刻的确定了自己作为xxx人的思想，在工作中严格努力的要求自己，并认真的对待每一次工作，积极的为企业贡献力量。

此外，我还利用自己的休息时间，通过网络媒体，了解国家的发展，政策的改变。并且熟读了采购相关的法律，增强了自己的法律意识，加强了自己的品德和政治修养。

前期，作为一名采购的新人，我在过去一直以来都认为采购其实是一个非常简单的工作，用适当的价钱买下适当的原材料或产品，这怎么听都像是“跑腿”的工作。但如今，在真正的深入了解了采购这份工作之后，我才明白。采购，不仅仅是“跑”这么简单。我们不能没有目的的跑，更不能随便的跑，必须在了解市场，了解原材料和产品的情况下，有计划，有目的的去完成采购的工作。

在工作中，我一直在xx领导的带领下学习采购知识，在工作中，我明白了如何辨别采购品，也了解到了附近市场和供应商的情况。学会了在采购中货比三家，并能更好的规划采购

计划，为公司尽可能的在保证质量的情况下节省采购资金！

如今，经过了工作，我才知道“买”也是这样一门大学问！并且深深的了解到，作为采购，我们的工作影响着许多重要部门的工作！为此，我们才更要在工作中更加严格、仔细的去要求的自己！

如今，尽管这一年我没有有什么突出的贡献，但我也稳扎稳打的完成好了自己的工作目标。但在今后的工作中，我会更加严格的要求自己，让自己的工作完成的更加出色！

企业内部员工工作总结 企业内部审计工作总结篇四

20xx年，我最值得骄傲，也是最辛苦的一年，公司给我提供了很好的学习、锻炼平台！我是在5月份的时候进入南极人项目组，当时旗舰店客服只有6人，7月份开始第一次聚划算活动，到最后的双11大型活动，双12.....一波接着一波，人员也从原来的寥寥几人增加到10几人！同时客服的整体素质也在不断的增加.....很感谢许总监对我的信任，和王总的关怀，让我对自己有了更足的信心，一定可以把客服带的越来越好！

20xx年x月份很荣幸被挑选到南极人这么好的项目中，这也意味着我的担子很重，需要招聘新的成员，培训知识，同时对售后人员的指导，活动人员安排.....还算很成功的20xx年一共培养了3位可以胜重任的人员，宋书阳、王春艳、康承迪（他们也有了适合自己的岗位）在这个期间，我个人最欠缺的还是工作分配上，不能灵活的“放权”。例如旗舰店第一次聚划算，由于当时的天天快递配送范围小，很多件不能及时送到客户手上，需要中转，导致很多件都在路途中客户就要求立即退款，这种只要交与售后处理就可以的，也是由于人员不足，我就一个人扛着，以至于把自己压的喘不过气来，也影响了其他工作安排，知道自己问题出在哪里了，后期就主要开始培养人才，让我懂得一个小团队的力量

是100%大于个人的。

让我感触最深的还是在培训新员工这里，我们很多时候是看中新来员工的工作接受能力以及他/她对这份工作的态度，往往会忽略掉感情沟通，恰恰相反的是新来员工是最需要关怀的。哪怕我们只说了一句“午饭吃好了吗？”他们也会感觉我是这个“家庭”里的成员！多多和新来员工沟通，不管是从生活还是工作方面都可以掌握住组员的心里变化，也避免人员流动。

20xx年南极人项目组从客服组长级以上的都实施了年薪制度。不管是对核心人员，还是公司管理，真的是很棒！这个制度不是约束，相反的是大家都把南极人整个项目看做是自己的事情，尽心尽力去做好它，只有共同努力做好它自己才会有更好的收入，更大的进步！

20xx年双11大型活动，在整个公司的共同努力下，创造了奇迹般的业绩。时间刚刚指到11月x日0点的时候，客户订单就像是雨点一样“落下来”；忽然之间感觉，值得了.....所有之前为旗舰店付出汗水、泪水都值得了！当然在这个过程中也真真实实反应出来很多不好的一面，双11过后的售后问题。

品牌特卖活动，这个活动也是第三方发货，问题出现在客服是第一次接触这个活动规则，很被动，导致很多未发货单子堆积在一起后才知道问题的严重性。活动中手忙脚乱，所有对接都要电话沟通，不接受qq旺旺聊天，而且对方每天是不同的客服；之后我总结了一点，不管是淘宝什么类型活动，我们要把前期工作做好，多问，当然如果有条件的话，希望运营能把活动情况讲讲，多多注意细节！

接着就是快递，特别说明的就是中通速递，由于前期不了解仓储和快递公司之间的合作内容，导致在直接对接的时候很不开心，原因就是中通不及时给予答复要么就是敷衍、答应

转件的却不转，承诺一定会追回的包裹还是送到买家手上，追问的急了 直接丢给一个站点的联系电话，周六日没有对接 等等等等。后期通过和仓库总监韩晓旭沟通，只要是中通拿到的包裹责任全部在中通，不管他中转也好，还是再转给其他快递，我们保证包裹准时到客户手上就可以，在这之后所有快递投诉我们基本处理方案是，先满足客户的要求，后期再跟仓库，快递沟通！淘宝平台上使用的快递很重要，一旦快递出现问题了，肯定影响评分，直接影响我们的服务态度！总体分析下来还是我们选择快递的范围太小，如果多几家可以选择，估计中通也不会这种态度！

11月x日开始，大批审单工作开始了，在南极人项目所有人的努力下订单在规定时间内及时发出，总体来说确实很棒！同时部分问题也浮出来了，首先是售前客服，由于平时不要求大家在淘管系统内做审单工作，所以在大量需要人一起审单的时候，不能及时派上用场，或者平时多多培养专门审单的小组，也不会手忙脚乱.....第二个问题就是在其他部门的辅助时候，开始时我本人没有把自己作为一个领导的身份去做，导致有少部分订单被踢皮球，经过许总监的提醒，按照人头去分订单，一人一天必须审500单，效果确实很好，让我明白，大多数的人员很自觉，很有责任心，少数的人还是需要制度强压才能出成绩！

2、新员工的培训 培养更多的组长级客服

3、明确售前、售后的提成算法

4、每位客服的工作聊天记录及时跟进，指导

5、每位客服的岗位职责，做到奖罚分明

1、希望公司能给予多点的客服培训机会

2、希望仓储配合能多找点合作的快递公司

3、更希望公司能够奖惩制度再明细点，大家的激情就更高了

企业内部员工工作总结 企业内部审计工作总结篇五

我是xx年09月10日进入公司，也是我踏入社会工作的第一天。面对陌生的环境，陌生的工作，当时无从下手，充满了迷茫，对业务操作是一窍不通，连一些最简单的工作术语都不懂。在公司领导合理安排岗位和同事的帮助下，很快便对工作业务有了一定掌握，较好地熟悉了入库操作、在库管理、出库操作等。现任马士基系统操作组长和参与三运仓库管理，至今顺利完成马士基仓库100票入仓的系统操作；完成马士基仓库出入库流程图绘制；组织员工进行马士基系统培训；完成核查、修改马士基系统历史遗留尺寸差异；绘制三运仓库平面草图；参与新秀丽审计盘点等。能准确、及时地与客户协调处理异常情况，能较好地处理各种工作细节和服从上级、公司的工作安排和管理制度。

(二)对本职工作的认识

4、对职责的认识：明白了团队的重要性；工作合理安排、保障效率的重要性；较好地协调本组人员的工作和保障准确性；对工作能够负责和能够按时顺利完成。

二、几点粗浅体会

(一)高效服务，全力做好客户服务工作

我们的工作本职是服务，服务客户是我们赖以生存的主旋律，只有做好了客户服务，得到了客户的认可。客户才会真正地认同我们。能做到高效服务，对于客户的电话咨询，我都耐心解释并给予解决，客户提到的问题和需要，都能及时解答和解决。

(二)专业学习是做好工作的动力源泉

我们的工作价值是什么?是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。假如我们甘于落后，那么我们的价值将会一降再降，直到自己都不能认可自己。专业的学习，使自己的实际操作得到理论的支持，理论知识得到实际操作的验证，不断地提升不断地进步，才真正是我们的工作价值。点的精通，线的发展，交织成面的扩张，使自己能够覆盖更大的领域，才能在各方面不断地提升自己。

(三) 因势而变，顺势而为，全力做好自己

在各种突发情况和紧急中，我迅速转变思路，找准自己的工作定位，积极和同事讨论改进方法。讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向其他有经验的同事请教，根本点还是做好自己的本职工作。“天下难事，必始于易；天下大事，必先于细”，从简单的事做起从细节入手。在精细化管理时代已经悄然而至的今天，成大业若烹小鲜，做大事必重细节。只有从基层做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，只有当浮躁被扎实所代替，冲动被理智所折服，成功才可能和我们不期而遇。

(四) 认真负责是做好工作的有力保障

你手上的每一份工作，都是为自己而做，在服务别人的时候，你所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质的提升与名誉的提高。生活总是会给每个人回报的，无论是荣誉还是财富，条件是你必须转变自己的思想和认识，努力培养自己尽职尽责的工作精神。自己地不负责任往往导致他人的损失和不满，我们要明白到每月手上所拿到的工资，其实不是公司给的，也不是客户给的，而是我们身边每一位尽心尽责的同事在为你创造的财富。

(五) 心态决定一切

对环境和自我的判断决定我们的行为。我认为所有的工作改

变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。

在过去的工作中，在公司领导和同事的帮助下，经过自己的努力，较快熟悉和顺利完成岗位规定的工作，也使客户对自己有了较高地评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程几乎一片空白，公司lms系统也没有较深入地了解和认识，对物流专业知识也有很大的不足。

(一)虚心学习，力争在提高自身专业素质上取得新突破；

通过制定学习计划，做到与时俱进，每天晨会认真学习、总结。当然不仅要学习书上的东西，而且还要学习做人的道理，处世的方法，不断增强服务客户的能力，增强与客户沟通的能力，增强解决客户问题的能力，使自己成为一个综合素质比较好的员工。加强思想认识，做到学以致用。

工作的问题，使自己和公司能够共同进步。

(三)确立目标，不折扣行动；

(四)大胆思考，小心求证，力求做得更好；

在xx年，我会努力改进，做好20xx年个人工作计划，争取做出更好成绩。为了进一步做好工作，为我们向行业先进水平迈进打好基础，积极参加部门培训，从目前情况看培训取得了比较良好的效果。这些培训在提高技能的同时，也促进了大家学习的热情。而把培训的技能应用到工作中去时，工作变得不再枯燥。

随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要

求。

企业内部员工工作总结 企业内部审计工作总结篇六

近一月来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们专卖店的`销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一座连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们的优质服务品

牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一月的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

企业内部员工工作总结 企业内部审计工作总结篇七

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己在以后更加顺利地融入社会，投入到工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养我们的学习能力和专业技能，社会

主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，培养我们的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

公司首先让我们了解了公司里面的一些基本规章制度及产品，之后对我们进行基本的培训，主要针对如何和客户进行电话沟通及沟通时的技巧进行培训。负责培训的工作人员首先给我们讲解大概讲解了什么是电话销售，以及电话销售时所需要的一系列技巧。

1. 人们可以清楚理解到电话销售主要是通过电话进行的，而不是通过面谈，此为电话销售人员与其他销售人员的不同。与他相对用的就是行销人员，行销人员主要靠面访客户以获取订单。

2. 人们重点强调的电话销售过程其实就是通过电话与客户建立信任关系的过程。任何生意的基础靠的就是双方建立起来的相互信任，人们经常会讲，他只与了解的、喜欢的和信任的人做生意，因此信任就是电话销售的基础。

3. 最后还有一个重要概念：客户需求。客户的需求有两种：个人需求和商业需求，这就要求人们要想在电话中成功地完成销售，不单要求电话销售人员能把握到客户的商业需求，还要能把握到客户的个人需求。

4. 之后经理给我们讲解了公司的一些基本情况以及产品的基本概况。包括公司的优势等等。最后，他给我们讲解了一些电话销售的主要流程。在培训之后，负责培训的工作人员让我们进行了一定的演练，让我们能够熟悉这个流程并能随时解答遇到的问题，我也深深体会到工作和上学的不同。

通过不断地向客户的介绍推销过程中让我懂得这份工作是需要

要高度的激情和恒心的，这些天的电话销售工作提高了我的交际能力，锻炼了我们的口才。

在一个月实习当中，我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。真正认识到了销售其实是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。

在进行一段时间的电话销售工作后，我发现自己遇到了一个小问题，比如，打电话的效率不高，不能按期完成要打的电话目标，还有就是，有时候连续打了好几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给回绝了，那个时候我的心情会是非常糟，情绪也很低落，这样的情况，很多同事都碰到过。后来，我想出了解决问题的办法，每打十几个电话后，我都要停下来，调整一下自己的心情，如果碰上情绪低落的时候，会尽量激励自己，这样才能继续以饱满的热情进行工作。

在营销业务领域，尤其是销售推销领域，很多人都期望通过电话的方式来成交业务。电话销售成为了他们的重要销售方式。在电话销售的过程同时也营销了自己。要营销好自己，当然离不开要调整和塑造自己的良好心态。其中三个方面的心态是比较重要的，至少这三个心态能为我们带来福气！

也就是说，只有共同努力，互相帮助，大家才会一起发展。你踩我我踩你，必然每况愈下。例如，在打电话的时候总是想：没有关系，你不买我的产品，自然有人买。那我们就是一个产品都卖不出去的电话销售人员。为什么呢？因为我们没有一颗融入的心。为什么不这样想：一定要让他买呵，有了我的产品，我的客户就会增加好多效益。他不买其实损失太大了，因为商场如战场，别人有了而我的客户却没有，损失会有多大啊？我一定要劝他买，一定不达目的死不罢休，他要

是不买，我就找他们的主管领导，主管领导不管还有他老婆，不行还有丈母娘有了这个心态我们才能感染人同你合作，这就是融入的心。

通过电话销售业务，我们会学到书本中学不到的东西：可以学到与人相处的能力；可以学到人际关系技能；可以学到怎样做一个受欢迎的人；可以学到说话的艺术和技巧；可以学到克服障碍，赢得谈判的技巧；可以学到怎么在电话中打扮自己，营销自己的技能做电话销售学到东西，不仅会在公司里有用，有一天，到了纵横四海的地步，这些与人谈话的技巧，依然是我们的立身之本。所以怎么算都不会亏，不会赔。因此要有舍得心。

电话销售业务不是一种学问，而是一种经验事业。怎么说呢？也许你去听课学习电话销售，老师在台上讲，有些人会想，说些什么啊，全都是人云亦云，我上去也讲的出来，而且比他讲的还好呢，还用学？电话业务如果我们不拿起话筒，如果我们不逢遭几次很受伤的拒绝，我们就不能放下架子来学习和实践这些看似小学常识一样的东西。什么是职业精神，就是职业者要潜心实践起技能，直至技艺超群。这也是职业经理人的精神本质所在。

打电话时我们要保持良好的心情，这样即使对方看不见你，但是从欢快的语调中也会被你感染，给对方留下极佳的印象，由于面部表情会影响声音的变化，所以即使在电话中，也要抱着“对方看着我”的心态去应对。即使看不见对方，也要当作对方就在眼前，尽可能注意自己的姿势。声音要温雅有礼，以恳切之话语表达。口与话筒间，应保持适当距离，适度控制音量，以免听不清楚、滋生误会。或因声音粗大，让人误解为盛气凌人。有效电话沟通上班时间打来的电话几乎都与工作有关，公司的每个电话都十分重要，不可敷衍，即使对方要找的人不在，切忌粗率答复：「他不在」即将电话挂断。接电话时也要尽可能问清事由，避免误事。

对方查询本部门其它单位电话号码时，应迅即查告，不能说不知道。我们首先应确认对方身份、了解对方来电的目的，如自己无法处理，也应认真记录下来，委婉地探求对方来电目的，就可不误事而且赢得对方的好感。对对方提出的问题应耐心倾听；表示意见时，应让他能适度地畅所欲言，除非不得已，否则不要插嘴。期间可以通过提问来探究对方的需求与问题。注重倾听与理解、抱有同理心、建立亲和力是有效电话沟通的关键。挂电话前的礼貌要结束电话交谈时，一般应当由打电话的一方提出，然后彼此客气地道别，应有明确的结束语，说一声“谢谢”“再见”，再轻轻挂上电话，不可只管自己讲完就挂断电话。

通过本次实习，我对公司的运作和业务有了更进一步的认识，积累了一定的经验，为我以后走上工作岗位奠定了基础。同时，我也认识到自身的不足，不如英语不太好，工作能力有待提高；也切实感受到：理论只有与实践相结合，才能发挥其应有的作用，从而更好地指导实践。把实践中的方法上升到理论的高度。书本上的东西是普遍使用的，并不能直接照搬。当面对现实的某一个特定的企业时，需要灵活处理，有针对性的开展销售工作。就我目前的知识的深度和广度而言，要做到这一点是远远不够的。有些工作看起来很简单，就有点眼高手低，但是做起来才知道并不是那么容易。

激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。在学校时，老师就跟我说，无论你想做什么，激情与耐心必不可少。在不断更新的世界里，需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。老师曾经对我们说过，无论在哪个实习岗位都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

在短短一个多月的实习工，确实让自己成长了许多。在实习期间，我学到了许多东西，遇到了一些困难，也看到了自己

本身存在着许多问题。实习期间，我拓宽了事业，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会工作的开始。在这短暂的实习期间，我深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。将来无论在什么工作岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负责的人！

在学校里是通过老师的教导以及渗透，使我初步了解了销售这个行业是一个很有发展潜能的。但是在学校里只是单方面的听老师讲课并没有实质性的实践。通过在学校的学习和这次社会的实践实习让我懂得了理论与实践是有一定差距的，虽然所实践的内容需要以大量的理论知识为基础，但在学校所学的知识理论知识概括性强、抽象度高，而且具有一定的片面性，并不能全面的体现出销售所需要的各种知识技能。

(一)多增加一些各科的实践环节，并增设一些模拟课堂，以加强学生的各方面的实践能力。让学生的理论知识与实践都得到提升。

在实习过程中我也遇到各种不同的顾客，他们会用各种各样的态度来对待你，这就要求你有很强的应变能力。实习中不仅要面对顾客，还要搞好和同事与上级的关系，要自己自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定。

1. 思想上个人主义较强，随意性较大；
2. 有时候办事不够干练；
3. 工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够；
4. 业务知识方面特别是与客户接触沟通方面没有足够的经验，

所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。

经过一段时间的工作，我不断思考总结，得到了一下三条重要道理。

1、虽然我学习的不是市场营销专业,但是客户关系管理、客户沟通与管理 and 市场及客户分析方法等,这些知识是必须知道的,因为在日常工作中要处处用到。但我要想提高我的工作效率,工作质量,这些知识只是知道是远远不行的,而是要精通。

2、在这段时间里,我不仅学到了很多在书本中学不到的销售知识,也让我个人更加的成熟和坚强;在实习工作中,当我遇到工作中的困难时,不找借口,找方法。曾夜不能寐的思考解决方法,因为我始终相信方法总比困难多;在具体的市场上,曾受到无数次的拒绝和嘲讽,有多少次在深夜里独自一个人发呆,有多少次已经决定卷铺盖离开;可是第二天又早早的投入到了新的工作当中,因为我始终相信:生命在于坚持,我可以接受失败,但我却拒绝放弃!

3、这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的教导,这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到,在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人,要明白做人的道理,如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。同时明白了也真正体会到了作为一名业务员,自信是多么的重要。对于自己这样一个即将步入社会的人来说,需要学习的东西很多,他们就是的老师,正所谓“三人行,必有我师”,我可以向他们学习很多知识、道理。

实习,是大学生活的结束,也是自己步入社会努力工作的开始。在短短一个多月的实习中,确实让自己成长了许多。在实习期间,我学到了许多东西,遇到了一些困难,也看到了自己本身存在着许多问题,我深深感到了自己的不足,专业

理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。将来无论在什么岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负责任的人！

(二)学校方面应该做到对学生认真负责、做好每一个毕业生的毕业工作。

(三)学校方面的重要通知传达到系里后应该通知辅导员并且学生，不要造成学生更多的热议影响听课的效率。

企业内部员工工作总结 企业内部审计工作总结篇八

- 1 能遵守公司的规章制度，并能适应公司三班二运转。
- 2 能熟练操作甩干机，并能掌握本岗位的操作规范。
- 3 能对制绒清洗机出来的硅片作出正确的判断，对出现的问题及时通知制绒人员。
- 4 将下料的硅片放置小推车准备甩干，并观察承载盒内有无碎片。
- 5 将承载盒按统一放置甩干机，严禁1盒，5盒操作，2346盒必须间隔或者对称放置，放置好关门按启动键进行甩干。
- 6 将甩好的硅片放置工作台，检查硅片表面状况，如有绒面问题及时通知制绒人员。
- 7 填写表单必须真实，有效，可查。
- 8 按实际数量登记数量，将硅片放到传递窗，做到卡物一致。不良品单独放置。

以上报告，请领导评议，欢迎对我的工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心，支持和帮助我的各位领导表示诚挚的谢意。

企业内部员工工作总结 企业内部审计工作总结篇九

在食堂监督员的岗位上工作约有两个半月左右，从开始的诚惶诚恐到现在的慢慢上手，对工作中可能遇到的问题和相应的解决办法都有了一个大概的掌握。其实同学们反映的问题就恰恰反映了食堂的日常工作中的服务的各个方面：食品卫生、营养美味、服务态度。

首先，食品卫生肯定是最重要的内容。而关于食品卫生方面同学们反映的问题主要体现在米饭炒菜中时不时地会出现异物，就像十二月份的解决的问题中提到的菜中出现的青虫、洗菜的塑料筐的一小块、盛米饭的筐的螺丝等等。这是平常做饭中涉及到的最细的一部分，无论是洗菜择菜，稍有不注意，就有可能有异物进入菜品，也就会给同学们的饮食带来不便之处。这是一个日复一日、年复一年需要细心对待的工作，仔细是唯一避免的方法。食品卫生出现的第二个主要问题是蔬菜与肉类的新鲜，因为我曾经以监督员的身份参观过咱们学校先进的洗菜摘菜的设备，对学校的食品的来源有些许了解，从而对于这个方面是绝对信任的，但我想大多数同学其实并没有这么一个了解的渠道，于是偶尔吃坏了肚子对这个方面的怀疑也是有些许道理的。我觉得这方面除了要继续坚持新鲜食品的购进、储存与加工外，还要对食堂的这部分工作有个宣传的渠道，给大家一个放心的解释。

其次，反映问题比较多的方面是营养美味。更多的同学提出的问题都是菜品的味道不好、营养不够搭配。例如十二月份解决的两个问题，一个是有同学反映凉菜中每道菜都放了糖，但实际上主食中供给的糖量已经足够，所以从营养的角度应该减少凉菜中的糖供给量。就这个问题，我和经理也进行了讨论，艺园的凉菜中只有藕片和萝卜片是有糖的，其它菜是

不含糖的。但我觉得这个同学的问题特别好，在满足同学们的基本饮食需求的情况下，食堂也可以为营养搭配做更多。另一个解决的问题是辣子鸡的配菜多和鸡块外面面多的情况。这个就是大家对菜品美味和实惠的要求了，如果大家提出来，食堂都是想办法做得更好的。这道菜将于下学期继续推出，希望到时候能让大家满意。

再次，师傅们的服务态度也是同学们提意见的情况之一。十二月份中有人提出早点卖煎饼的师傅不响应大家的要求，态度不够好。一方面我们会请经理帮忙提醒，另一方面也希望同学们能有所理解，师傅们也会有顺心不顺心的情况，谁也不能保证每天的心情都阳光灿烂的，若是哪个师傅长期的态度不够好，这个我们一定会提醒他改善，但是若只是一时的情况，请大家相互理解。我们希望尽量的给大家一个热情微笑的服务。

这个月还一个比较大的事情是十佳菜肴和十佳服务员的评比。有的同学质疑这件事情到底有没有意义，而我个人觉得它的不在于评选出到底哪个好哪个不好。给食堂一种激励，在评选的过程中努力让自己做得更好也是查找工作漏洞的好机会；给同学们一种参与，决定自己的饮食生活的参与，无论这份参与的能量有多大，至少这是一个交流的窗口，大家的饮食生活由大家决定。还是挺遗憾在这个评选过程中没有艺园食堂的菜品被评为十佳的，不过，大家觉得怎么能够更好，我愿意为你们努力。

企业内部员工工作总结 企业内部审计工作总结篇十

我于xx年8月9日成为公司的试用员工，到今天3个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

时光飞逝，转眼间我在公司工作已经三个多月了，回想起当初面试的场景还历历在目，从进公司的第一天起我就告诉自己要好好工作，在如今大学生就业难的情况下我非常真诚的

感谢公司给我这次工作机会，我倍感珍惜。

作为一名刚参加工作应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从普通职员向高效职员的转变。

在公司经过两周的前期学习后我在八月二十四号出差进入云南项目组进行普尔三台合一的项目现场实施在前期的20天内，我和梅工先后完成思茅、澜沧、孟连、西蒙、墨江、宁洱、镇沅、景东八个地方的硬件安装工作，后在思茅在秦文的耐心教导下后配合刘文新先后完成思茅的九县一区中的8个县的三台合一开通工作。

在十一月十一号我被调到昭通三台合一的项目进行项目实施的工作，到今天配合项目经理卢波先后完成昭通市朝阳区、大关县、彝良县的三台合一开通工作。

虽然我在校期间成绩优异年年都能拿到二等以上奖学金，开始自认为自己专业知识学的还不错，然而到工作当中才明白自己以前学的都是皮毛，关于网络通信数据库软硬件都是如此到如今，我能基本熟练掌握三台合一软硬件的知识，非常感谢我的同事和领导对我的照顾和帮助，在这三个月中项目经理卢波先生对我细心的教导和对我犯错的包容，同事刘文新对我的帮助我都感恩在心，还有公司知道我们刚毕业没什么钱在资金上解决我们后顾之忧，感谢在公司的领导和同事对我们的关心。

现在说说我在试用期期间存在的问题和不足的地方：首先我对自己最不满意的方面就是有时候做事不是太细心，个人觉得自己学习能力还是蛮强的但是从小到大好像就是有点做事不太细心，所以有时候因为这个让项目经理生气，我知道我错了，前事不忘后事之师所以我对自己的没遇到问题错一次可以原谅，但我决不会在相同的错误上犯两次以上。还有

我开始有点不敢和客户沟通但经过三个月的工作后我觉得自己进步很大，和客户沟通没多大问题，但可能因为自己的经验和阅历还不是很丰富，有时候遇到突然的问题不太知道怎么办，但我明白只要自己用心做事，没有解决不了的困难，虚心的向同事领导请教，怀着感恩的心对待周围的人我觉得我会做的更好的，我会加油的。

我觉得我们公司的和部门的管理都很健全，同事相处也很和谐，对于公司在管理中的看法和建议作为一个初入职场的菜鸟来说真的没什么看法，我有点个人的小小想法觉得想说一下，当然想法可能是错误的第 一我觉得虽然我们公司的软件做的非常完美，但是我觉得在我们去每一个项目前公司开发部应该依照合同给我们一份测试过的完整三台合一软件，这样我们到现场才不会浪费那么多的人力和物力，比如我们刚到昭通的时候有用从辽宁拿来的版本，有用从普洱拿来的版本导致走了些弯路。

第二个小问题就是我们面试的时候我们都说我可以适应长期出差，也不怕吃苦。我知道我们项目部要经常出差。我觉得我们项目管理部可以更人性化一些，因为我们出差没有周末假期也要加班我知道这是正常的也是必须的，但我觉得我们应该有个制度比如在外出差三个月可以回深圳调休一周再继续战斗。我们都是人可能在外飘久了身心会感到疲惫，如果更加人性化的话我想我们的工作热情会更高的。

这是我的第一份工作，这三个月来我学到了很多，感悟了很多；看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。

在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

来公司以前，离开大学后的我对自己只有理论没有实践的“半吊子”状况有着清醒的认识，因此对未来的工作水平和状态充满了跃跃欲试和焦虑的双重心态。是浙江中盈投资有限公司，为我迈向职场的第一步提供了勇气和平台。

来到公司后，我知道在试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，是我的当务之急。

我在公司的工作暂时是协助x经理和x经理处理业务事务。事情小到复印传真，往来银行，制作单证，大到融入业务，和业务单位进行沟通。

在工作过程中，我努力从处理力所能及的小事和翻阅以往业务留档、沟通业务单位中去了解业务、理解业务、熟悉业务，并努力掌握业务流程和细节。我很高兴我能够在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了业务的整个工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，很好地完成了领导交予的任务，做好了本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

因此我要特别感谢领导对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。初入职场，在工作中难免出现一些差错需要同事的批评和监督。但这些经历也让我不断成熟，在以后处理各种问题时考虑得更加全面。现在的我同老员工相比，在工作经验和能力上都有很大差距，工作和生活上的不懂的问题应虚心向同事请教学习，以不断充实自己。

在短短三个月的试用期中，无论在工作还是思想上，我都得到了不少的收获。但与其同时，也发现了自己很多不足的地方：实践经验的缺乏，使得我在开展具体工作中，常常表现生涩，工作经验方面有待提高；对需要继续学习以提高自己的知识水平和业务能力，加强分析和解决实际问题的能力；同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我

会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。

1、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能，并用于指导和展开实践。

2、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

3、寻找客户资源，以扩大公司利益为基础和中心点，展开全新的工作。

最后也希望请领导和同事对我多支持，多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。