

最新普通员工的个人工作总结 普通员工 个人工作总结(优质10篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

普通员工的个人工作总结篇一

时间飞逝，转眼2年关已到，我到xx公司也有一年时间了。这是紧张又充实的一年，xx见证了我从无到有。面对这一年，xx公司所有人齐心协力，同心同德，克服了今年市场经济低迷的困难，使公司产品推陈出新，这是值得我们骄傲的。为我们克服了困难，经受住了考验而骄傲自豪。以下是今年的工作总结。

有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部工作的一年中，我每天都整理工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。也改变了我刚开始工作缺乏系统和逻辑性的缺点。

做大事小事有不同的阶段，要想做大事，小事情必须做好。这是我急需知识和经验的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。工作中我努力做好每一个细节，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了我对工作的态度。小事情值得我去做，事情虽小，可过程至关重要。在xx有一群乐于帮助我的'同事，在工作过程中，我虚心求教，同事也不吝嗇热情帮助。从最简单的电子元器件，到产品特征、市场情况，让我在找到了学习了方向，使我更有针对性地提高自己的工作能力。

以前我只泛泛认为采购就是买东西，简单的金钱与物质的交易，只要价格合适、质量过关那就可以。通过工作才知道其实不然，这个简单的买卖关系并不简单。保证适时适地适质适价都是采购过程中必须满足的要求。进入xx[]我首先思想上转变了原来不正确的观念，在思想上和工作职责要求相统一。特别采购是公司供应链中一个非常重要的环节，要求我们以满足市场和生产需求为准绳，任何错误都有可能造成经济损失。所以说采购岗位需要的是完美的人，是有根据的。我自觉自己离要求还有很远，但是我一步步向这个方向靠近。我会通过自己的努力成为一名优秀的采购工作者。

要说这一年积累的经验，我首先学会的是核价，不管采购任何一种物料，在采购前应熟悉它的价格组成，了解你的供应商所生产成品的原料源头价格，为自己的准确核价打下基础。这样谈判时，做到知己知彼，百战百胜。现今的社会是一个电子化的社会，作为采购人员要由不同的方面收集物料的采购信息，地域差别等。只有了解了市场，才真正了解了所需产品的价格定位，为采购活动做好先期准备。

xx对产品质量严格把关在业内是出名的。成品的合格率一个重要因素就是采购材料的品质是否达到产品要求。材料合格率、以及售后服务都属于质量范围。我们对物料的要求高了，就是对供应商的要求高了。例如包装问题，有的供应商任务包装有瑕疵不会影响产品质量，但对我们来说，不能够以点盖面，特别是对电子产品来说，任何细小的瑕疵都有可能影响品质。我晓之以理、动之以情，使有不同观点的供应商改变了不正确的看法。

我渴望通过自己的不懈努力和奋斗为xx多做一些贡献，但离领导及同事对工作的要求还存在一定的距离。譬如我的产品知识、工作系统性、逻辑性还不能完全达到采购岗位的要求；对市场变化的应变能力较低。面对以上不足，今后，我一定认真克服，发扬成绩，向先进学习，加强与领导和同事沟通交流，自觉把自己置于同事监督之下，刻苦学习、勤奋工作，

认真查摆、分析、总结自己的各项不足，以最佳的工作状态努力完成各项工作任务，做一名合格的xx员工并完成从采购到优秀采购的进步。

以后我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力！我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待我的工作，追求完美，创造卓越！和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功！

普通员工的个人工作总结篇二

转眼间我来到__百货工作将近一年了。在这一年里，我在部门领导及同事们的关心与助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，现将本年度的工作情况主要总结有以下几项：

我是__年10月份来到__工作，担任八部的营管。营业八部是与其他部门不同，主要是以餐饮为主。俗话说：百货无事，营管的工作部门比较琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了百货的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

在这一年，我本着__管理理念“第一次就把事情做好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：1协助部门经理做好了员工考勤监督，员工培训，员工入职的登记和每月服务员评选等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内，给家查阅文件提供了很方便。2做好了节假日活动卖场布置，新专柜进场的施工管理。3参与公司各部门间的配合，如上报企划部一周信息，联系工务科维修损坏的硬件，上交每周一篇广播稿至广播室，领用行政部物品，协助保卫科维持卖场秩序等工作。3积极参

加公司人事对营管的每一次培训，完成培训后的考试，并取得的成绩一次比一次优越。4协助好部门经理做好员工的管理工作。管理工作是公司的一项重要工作，需要认真负责，态度端正，并按照公司制度管理每一位员工，体现人性化管理。5认真、按时、高效率地做好公司领导及部门经理交办的其它工作。6为了部门工作的顺利进行及其他部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

热爱自己的本职工作，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真学习专业知识，能够正确认真的对待每一项工作，热心为家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

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，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。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，这有待于在今后的工作中加以改进。我今后努力方向将是认真学习各项规章制度，不断加强个人修养，自觉加强学习，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，力求把工作做得更好，为部门的发展做出更更多的贡献。

普通员工的个人工作总结篇三

在过去的一年中，我的工作主要目标是为公司的运营和发展做出贡献。我被分配到销售部门，负责销售与客户服务的日常工作，同时也参与了市场调研和产品开发工作。我的任务包括但不限于：

1. 完成年度销售任务；
2. 稳定老客户的业务，同时积极开拓新客户；
3. 帮助公司制定合理的市场策略；
4. 及时反馈客户需求、市场变化和竞争情况。

在工作进展和完成情况方面，我取得了一定的成绩。具体来说，我在以下几个方面取得了显著进展：

1. 销售业绩逐年增长：我所在的销售团队在去年的销售额比前一年增长了10%，并且完成了当年的销售任务。
2. 新客户的开拓：我通过不断拓展客户网络和引进新产品，成功开拓了一些新客户，这些客户后来也成为了公司的重要客户之一。
3. 及时反馈市场信息：作为销售部门的一员，我经常与客户接触，了解他们的需求和反馈，帮助公司及时调整市场策略。

虽然在工作的一些方面取得了进展，但我认识到还有一些不足之处，需要进一步改进。以下是我的工作中存在的一些难点和问题。

3. 职业技能培养：随着市场竞争的激烈化，我需要更加注重提升自身的职业能力，加强自身的学习和经验积累。

在工作质量和压力方面，我用尽全力保证工作的顺利进行和高质量完成工作任务。当然，由于工作的性质和市场情况的变化，偶尔会遇到些许的压力。为了确保工作的顺利进行，我采取以下策略：

2. 经常与团队成员沟通：我与我的团队成员经常进行沟通，协调工作的分工，提出协作的建议和意见。

在过去的工作中，我积累了一些经验和教训。具体来说：

1. 稳定老客户非常的重要：公司的稳定客户是业务的重要基础，因此在工作中要尽力提高客户满意度。
2. 善于使用心理学的技巧提高自己的谈判能力：我通过了解客户的需求和心理，运用心理学中的一些技巧提高谈判的成功率。
3. 学习市场变化：我认识到一定要密切关注市场和客户的需求，才能更好的为公司做出更多的贡献。

我对未来发展持有信心，也愿意在现有的岗位上继续发挥我的优势。同时，我也对未来有以下的规划和展望：

1. 提升职业能力：在未来的工作中，我将更加注重自我提升和职业能力的提高，通过学习和实践来提高自己的工作品质。
2. 深化了解行业市场：我将致力于深入了解行业市场，了解市场趋势和行业动态，以更好地帮助公司制定市场策略。
3. 展开更多的业务拓展：在工作中，我会积极开发新的业务拓展机会，为公司创造更多的业务机会和贡献。

普通员工的个人工作总结篇四

在7月份x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。对其它方面就不太明白了，异常是对化纤行业几乎一无所知。经过三个月的亲身体会，对化纤行业和公司有了必须了解。公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念十分认同。

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。此刻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。

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，用满腔热情进取、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、不断提升自我的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种进取豁达的心态、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。这本书让我对自我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，以便自我以后的人生道路越走越精彩。

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) 负责工伤工作；
- (3) 办公室部分写作和临时工作。

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构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，我也期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我的人生价值。“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，经过多看、多问、多学、多练来不断的提高自我的各项业务技能。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，把自我的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自我的力量。

公司正处于企业转型期，是一个十分关键的时期，这一时期应当从管理上下工夫，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，异常是管理层要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导层定期学习和交流，这样能够开阔视野、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。好的制度能够改变人的行为，好的制度能够激励员工，好的制度能够强化管理。

第三，要做好后继人才的培养工作。从此刻起，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，异常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。

普通员工的个人工作总结篇五

时间过的很快，转眼之间时间来到了xx年岁末，在结束这一年的时候，我应当对这一年的工作进行一下总结。总结我在过去一年工作的得与失，总结我在工作中学习到的东西和我来年的工作。

本来我是个糊涂人，时间过去了就忘了，可是我想，时间就是这样的，不能够完全的记住，要不那成电脑了。可是我在一年之中发生的比较重大的事情我还是会记住的。

xx年，在办公室领导的领导下，在同事们的支持和帮忙下，较好地履行了工作职责，基本上完成了工作任务。

在那里做过的工作不想多提，因为都很零散，做每件事之前我都告送自我要用心，宣传栏的设计自我较满意，但感觉对稿件的拿捏上总觉得不够深度和广度，总拿着这样的稿子到领导那里修改自我都觉得不好意思，所以今日想过多的做一下自我检讨，这半年中总结出自我一个最大的缺点就是“惰性”较强。有些工作不能做到今日事今日毕；对待事件的灵敏度不够高，造成宣传不及时、不到位，直接影响稿件的质量；有时做事会出现虎头蛇尾，有计划，但往往落实效果不梦想；对待工作中出现的问题，不能一针见血的找出问题症结所在，缺乏理论知识学习。

办公室工作事物多，头绪杂。初到办公室，毫无头绪，不知如何开头，于是谦虚地向周围理论水平高、业务本事强的同志学习，取人之长，补己之短，努力丰富自我、充实自我、提高自我，本着“先学一步，多学一点的原则”，主动向同事请教，半年来十分感激同事们对我的帮忙。

刚到房产时，我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。在公司领导的帮忙下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我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，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我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，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自我的本职工作。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，供给各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。经过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作资料。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为

树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的提议和帮忙，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅仅需要好的表达方式，还需有必须的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得那里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

在今后的工作当中，一是要加强理论知识学习，多看一些对工作有帮忙的相关书籍，提高工作本事，做好本职工作。在原每月向市公司必投一篇稿件的基础上，提高稿件质量，提高对事件反映的灵敏度，多投稿，更要多学习，多请教，开阔视野，拓宽思路。二是要勤奋干事，进取进取。认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤。一如继往的踏实工作，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自我，自觉维护办公室形象，力争高效、圆满、妥善地做好本职工作。三是要坚持做到每日记工作日志，并及时总结，找出差距与不足，及时改善。

请领导和同事们监督、批评、指正，我必须会用心、尽力去做，为综合办公室各项工作的顺利开展做出自我最大的努力。

如果我们不改变我们以前的那种工作，不根据此刻具体情景来工作的话，那么我们公司的业绩就必须会出现滑坡，仅有我们不断的认识到形势的迫切性，我们才会在不断猛烈的商业竞争中占得先机，这是我们永远追求的。

我相信在公司全体领导职工的团体努力下，我们公司的业绩必须会较去年去的长远的提高，公司的明天也会更加的完美、强大！我也会在不断的学习中提高，帮忙公司实现梦想，也不辜负领导和同事对我的期望！

普通员工的个人工作总结篇六

尊敬的领导：

你好！一个月的实习生活是我们收获的一个月，是难忘的一个月，在这段时间里我学到了许多关于造船的知识，留下了很多让我记忆深刻的细节，也让我的视野和思路开阔了许多。

回顾这段实习，确确实实让我获益匪浅，同时更是一生中永远不会忘记的经历。总结去船厂实习的这一个月，留给我最深刻的体会会有五点：

1、我深刻的意识到现场才是的老师，只有在造船生产一线真正做过，只有在太阳底下晒过、风雨里走过，才能真正磨练自己，才能学到造船最有用的东西，也只有这样才会为今后的发展奠定坚实的基础。

2、中国的造船还比较落后，虽然我没有到国外的船厂去参观过，但看看一线工作的工人，一身破烂的脏的一塌糊涂的衣服、一张张黑得一团糟的脸孔、加上那一双双专注却疲惫的眼神，我深刻的体会到他们工作的艰辛，环境恶劣，那无话可说，设备以及工艺落后，这也无话可说。每次站在他们身旁伫立观察时，我感觉心里面都被什么东西狠狠的砸了一下，很疼、很凄凉，作为一个船舶专业的交大的学生，看着眼前发生的一切，真想去改变，但此时却是无能为力，想在学校的时候真是养尊处优，更多时候还是在玩耍，自以为自己多么了不起。但是一艘船没有交大的也同样是造得出来的，永远都不要以为自己多么牛，其实大家出了社会就都是在同一条起跑线上，没有人会在意你过去发生过的一切，他只会关

注你此刻、将来能有多大作为，能创造出多少经济效益，能为中国造船业做出多大的贡献。真的，交大很多时候真的没有什么让人值得骄傲和敬畏的地方，有那也是前辈们的光环，它不能代表我们也必须会到达如此的高度，能够去拼的是自己的努力，自己所锻炼出来的潜力。

3、不管在船厂还是在其他企业，管理是十分之重要的，没有规矩不成方圆，没有高效的管理公司上下就是一盘散沙。

4、每个人只要踏入社会，不管你是否来自名校，不管以前你多么辉煌，你所能应对的现实是你只能凭借自己的努力、依靠自己的潜力去奋斗，永远不会有人会对你的以前感兴趣。昨日已过去，明天是未知数，只有这天是上天的礼物，只有把握住这天，脚踏实地，才会成就明天。

5、每个人都要有属于自己的奋斗目标，这样才能有方向的去前进、拼搏，萧伯纳以前说过，人生的真正欢乐是致力于一个自己认为是伟大的目标。记得在组立部实习的时候，有一次和现场的一名员工聊天，到此刻我还记忆犹新，那天他很激昂、很自豪的对我说：一个人务必要有自己的目标，然后朝着自己的目标去奋斗，最后肯定会成功。你看我，我是一名很普通的员工，也没什么文化，两年前我给我自己定的目标就是拥有一辆属于自己的轿车，然后开着轿车上下班。之后我就很努力的去工作、去赚钱，此刻停车场就有我的一辆车。这件事情让我感触很深，同时也让我明白了许多。

最后，衷心的感谢船厂在这一个月里对我们的关心和照顾，感谢各部门经理、科长、科员以及所有员工对我们的悉心教导，同时也由衷的感谢学院领导对我们这次实习的关心、支持和鼓励。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

普通员工的个人工作总结篇七

一年中虽然有所收获，获得了些许成绩，但是我还需要努力因为人外有人，天外有天，想要不断成长就要付出比别人更多的辛苦和努力，就必须负重前行才能不辜负公司的培养。

我是公司一名普通员工，虽然我位卑言轻，但是我却一直向往着山顶，就如拿破仑所说的，一个士兵如果连成为将军的心的没有有怎么可能是一个好士兵呢？我就是公司数百上千号士兵中的一个，作为最基础的一员我也要望向远方把自己的梦想定在山巅，在拼搏努力中去实现，强大的人不会在意一时的得失，我取得的成绩与其他同事想必并不突出，也不值得我自傲，谦虚让人认清自己的情况，让我明白自己的差距，我能够有这样的成绩可以说更多的是运气。

我要做的是把运气变成真正的实力，以前靠一些运气，以后靠实打实的实力。我不会被一时的成绩冲昏了头脑，更不会就是放弃自己的努力我的路还很长，需要我继续努力，高山依旧，但我还在山脚，想要实现自己的梦想我就必须要给自己更多的动力让我冲上更高的山峰，过去一年中能够我付出了需要，也尝试了很多次失败，让我明白了一个道理那就是任何成功都是建立在失败的废墟上，任何的结果都有一个艰辛的过程，想要做好工作我需要的是加倍付出，加倍努力。

汗水不会欺骗我，奋斗才能实现自己的目标过去的失败与成功都是过往云烟，我要做的是在未来的巩固走中走的更远，做的更好，工作还需要我踏实工作，还需要我的付出，每一次努力每一次收获给我的都是努力过后的喜悦，我信心一个努力奋斗的人总会在最后时刻收获自己守护的果实，我不是我们公司最优秀的人，相比其他同事我的学历，经验都有所欠缺，都存在很多不足，想要更进一步还需要更多的努力，我想要超越他们，唯一能做做到的就是比他们付出更多，花费更多的时间努力来让我赶上，弥补与他们相距的鸿沟。

在上山的路上没有笔直的达到，有的更多的是崎岖蜿蜒充满荆棘的山路，想要攀登上山顶，要花费更多的努力，还要有一份坚韧，坚持，一份勇敢与不屈。工作在难我也相信我能够一直走下去，工作再累我相信我也能够走到顶，世上无难事，只要我愿意付出就一定会有收获，每一次努力总是在以前的基础上更近一步，每一次迈步都要更进一步才是我们需要的人生。

展望未来，在为知的工作中，我可以在此时培养一颗坚韧的心，让我在以后的工作中一往无前，让我不断前进，不管是辛苦困难不管是失落失败，我都要站起，要在以后的工作中做出更好的成绩，在现在的基础上做出更好的成绩，为了公司也为了自己努力吧。

普通员工的个人工作总结篇八

不知不觉在公司上班已经近两个月了，从刚出校门的什么都不知道，到现在逐步的对外贸有了个初步的了解，也逐步熟悉着公司的运作体制和经营概念、虽然每天都在重复着了解产品，找客户，发邮件，收邮件，收询盘，回复，等回复，失望，接着找客户，发邮件一直以为在学校的时候自己很强大，很优秀，现在出来工作了才发现自己什么都不是。先对之前的工作进行大致的总结，希望能对自己以后的工作有所帮助。

我觉得做外贸就是了解自己的产品，了解市场，了解客户，联系客户，卖出产品的过程，通过对公司产品的学习，逐渐熟悉了公司产品的材料及各种规格，并且对各种产品的生产流程也有一定的了解、能够掌握产品在各个环节所出现的问题，了解到产品应有的不良率。这些都方便我们去把握市场，知道怎么样去跟客户沟通。

其次对市场要有了初步的了解、我们公司的产品广泛应用于汽车车体，目标市场日本汽车用品需求量一直很大，所以对

公司产品很乐观，开发好日本市场可能性也大、再者就是对业务技巧的初步掌握、通过在免费平台上的客户开发，我慢慢的掌握跟客户沟通的技巧，一切从客户的需求出发，通过跟客户的沟通，了解客户的需求，从来给出相应的价格。

我觉得做外贸的要求就是要有耐心，开发出一个新的客户不是一朝两夕的事情，长期的跟进才是王道，听说开发出一个新的客户可能周期需要半年到一年，在这个过程中自己没有订单而同事有订单的时候，需要耐心等待，相信自己暴风雨后便是彩虹。

其次就要有饱满的热情，要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去。

再者就是要自信。面对长期没有订单的情况，如果自信心不够就很容易浮躁，怀疑自己的能力，这个时候就一定要有自信心，每天做好自己的工作，相信订单就在前方。目前，我公司开拓日本市场，任重道远，需要我们有满满的自信，相信自己的能力，才能干好工作。

根据对目标市场以及国内同行的了解，日本客户的防备心理非常普遍，这可能是跟日本小国又四面临海且多灾难的缘故。要跟日本客户做生意就要做好被拒绝的准备，只有用自己的真诚打动了客户，他才有可能相信你，从而成为你的客户。为了打款方便以及安全日本客户经常要求供货商有日本银行账户，或者选择安全系数较高的paypal故为了更好的开展工作，希望公司能开通日本银行账户以及申请paypal

总之我觉得做外贸要重视每个细节，只有把握了细节才能成功的抓取每位客户的心，从而能完成交易，获取收益。

普通员工的个人工作总结篇九

时间过得真快，加入内勤部工作已经_年了。非常荣幸和庆幸

自己能够成为内勤部的一员，首先要感谢的是领导对我的信任和工作上给予的肯定，同时也离不开各位同事在我工作上的帮助和支持。给了我一个发现自我、认识自我的平台，并在工作实践中不断完善自我的机会。下面对我20xx年的工作情况作如下汇报：

1、主要工作内容：

- 1) 负责公司日常办公用品及固定资产的采购、保管、领用管理；
- 2) 负责公司日常办公设备的维护、报修、定期检查；
- 3) 协助财务部完成年终的固定资产盘查工作并制表汇总登记；
- 4) 各下属公司上报集团的各类传真文件归档整理保管；
- 5) 协助各部门经理及助理日常的文件资料整理或向各职能部门上报材料；
- 6) 负责公司宿舍人员安排管理；
- 7) 前台接待工作；
- 8) 公司年报刊杂志的订阅。

2、简述工作情况

- 1) 采购和设备维护方面：作到了货比三家的原则，大力响应领导的话-把公司当作自己的家一样对待。
- 2) 丰富业务知识、提高工作能力。在工作期间，不断的给自己充电，积累业务文化知识。去年办理了公司的20__年的工商年检，参与了公司的iso9001质量体系认证，为了搞好工作，

我不怕麻烦，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力。

3)工作态度：能够正确认真的对待每一项工作，投入认真，始终以公司为重，只要公司需要加班，绝无任何借口推辞，能够认真负责的完成领导指派的工作和任务。

内勤工作是一项综合服务性的工作，内勤位轻责重，在完成自己分内工作的同时，既要完成领导及各部门经理临时交办的工作，又要协助主任处理日常程序化的工作。一个合格的内勤必须具有强烈的敬业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和一丝不苟的工作作风，任劳任怨的忘我精神。结合上述三年的内勤工作经历，谈谈自己的几点深刻认识：

1、一切以公司利益为出发点、切实履行岗位职责

作为公司的内勤采购人员，要以节约成本为先，花最少的钱，买的东西，不吃回扣，不私自占用公款；为了避免虚报的申请，一定要在取得物资申购单的情况下，方可采购，或领导有特定交代除外。对所购买的固定资产和易耗品及时登记，编号，以保证公司财产的完整。对购入和领用的物品，通过填制入、出库单的形式制盘存表，进行仓库物品的盘存，不虚报，不漏报，不谎报，做到帐数相符，帐库一致。

2、爱护和保管好公司的财产，对日常的办公设备，如复印机、投影机、传真机等等办公耗材，力求作到定期检查，定期请专业的服务人员上门维护，已保障所有设备的正常使用和延长使用寿命。

3、及时准确、认真负责、谨慎细致的文件管理对本单位下属公司上传的审批文件实行安全有效管理，做到类别清楚、目录齐全、排列有序，便于提供文件查找和使用。应该在收到登记后，第一时间送达收件人，跟踪审批文件，及时询问了解文件的审批进度，并把情况尽可能的反馈给发件人。

总结一年来的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别业务工作做的还不够熟练，与领导之间的沟通交流还不够多，需要在以后的工作实践中不断完善自我，鞭策自己。

普通员工的个人工作总结篇十

本人于xx年xx月加入xx公司xx部门，至今，已工作一年。在这一年的工作中，我得到了部门领导及周围同事的指导和帮助，基本完成了年初与公司签订的《目标责任书》上的各项工作任务，在业务素质和思想政治方面都有了更进一步的提高。现将20xx年来取得的成绩和存在的不足总结如下：

1. 完成了《xx公司20xx-20xx发展战略规划》的制定

在公司领导和部门负责人的`指导和帮助下，依据《xx公司20xx-20xx发展战略征求意见稿》，结合国家产业政策、行业发展动态、资本市场等诸多方面，撰写了《xx公司20xx-2018发展战略规划》，内容主要包括xx公司未来三年的战略定位、发展目标、竞争策略等。

2、随部门领导赴山东、大连、辽宁等省市考察调研当地部分食品企业的发展状况，如xx有限公司xx有限公司xx有限公司等。通过参加企业座谈会及与行业专业分析员的沟通，使自身的业务能力有一定的提高。

3、调查收集整理了啤酒花产业、矿泉水行业、凉茶行业的行业规模、市场行情、竞争态势的简要指标及行业主要企业的公司概况和相关财务数据。

4、收集整理了“中国xx食品产业发展方向”“xx集团十二五发展规划”“xx食品产业园策划案”等方面的相关资料，已上报部门领导。

5、协助部门领导完成向xx项目申报的资料准备、部分地方政府函件往来及部门年度总结等文案工作。

6、参与整理完成了相关xx行业上市公司概况及主要财务数据库的建设。

7、整理完成了xx项目的前期考察资料收集工作及领导交办的其它工作任务。

1. 积极参加公司党支部组织的集体学习活动，认真学习规定的学习内容和篇目，并认真撰写心得体会和学习笔记，使自身思想政治素质有了一定提高。

2. 积极主动学习投资行业的专业知识，争取取长补短。于20xx年5月申请参加“战略规划与产业政策前期研究、项目申报高级培训班”的培训，提升自己的业务能力。

另外，本人严格遵守公司的规章制度、按时出勤；有效利用工作时间，保证工作能按时完成，工作态度较为端正，认真负责地对待每一项工作。

个人的工作敏感性不是很强，对领导交办的事不够敏感，对全局工作情况掌握不细，还不能主动、提前为项目发展的谋思路、想办法，许多工作还只是处于被动指导的状态，个别时候导致工作效率不是很高。

在今后的工作中，我将进一步强化投资行业专业知识的学习意识，在提高自身业务能力上下功夫。争取由被动完成领导交办的任务向主动性方向转变；同时，加强与同事之间的协同配合，理清工作思路，提高办事效率。全力做好本职工作。

以上是我这一年的工作。

食品企业工作总结常用句型：

一、领导重视，机构健全

我村高度重视食品安全工作，村专门成立了食品药品工作领导小组，领导小组由村长霍元忠同志担任组长，切实加强食品安全工作的领导。我村经常召开食品安全生产领导小组成员会议，对全村食品安全工作进行研究分析，并作出部署，经常深入各食品经营单位进行检查，确保我村食品生产经营秩序良好，食品经济健康发展，食品质量和食品安全保障水平有较大提高，人民群众消费安全感进一步增强。

二、广泛宣传，提高群众食品安全意识

我村通过墙报标语宣传橱窗广播等手段广泛宣传食品安全知识，科学引导正确的消费观，提高人民群众自我保护能力。

三、扎实开展食品安全检查工作

一年来，我村定期不定期对辖区内的食品加工企业、销售摊点、商店市场及单位食堂等重点区域进行深入细致的检查。

1、严厉打击无证生产和制售假冒食品的违法行为。对辖区内的中小型豆制品加工企业开展“八查”，要求生产厂家建立质量档案，从严审查企业生产条件，强化日常监督。

2、把好农产品生产安全关。例行对菜场销售的农产品进行农药残留电脑检测，杜绝农药残留超标现象。我们还加强对菜农进行农药安全生产培训，提高其安全意识，保证了蔬菜安全。

3、加强对农村小食店杂货店的整治。我村干部经常对小食店杂货店的粮油面酒乳制品饮料肉类和禽类等进行安全检查，确保群众的身体健康。

4、加强监管企业食堂食品安全。我村组织了人员经常性对各

中小企业的食堂以及杂货店进行安全检查，要求食堂保持整洁卫生，健全卫生管理制度，建立食品购销渠道登记，使用前对食品进行试纸检测，确保职工和村民健康。大力整治孔墅村菜场周边小食店环境，取缔一批“三无”产品，消除食品安全隐患。