

# 2023年普通员工年底总结(优秀5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 普通员工年底总结篇一

很多时候，我并不排斥多干活。因为当一个人懒洋洋的什么事也不做的时候，肯定是不不会犯错的，然而，人却常常是在犯错中改变和成长的。不做事，虽然眼下是少了些许麻烦，但稍稍长远地望一下，其实你失去的是一个个机会，一个发现自己问题(性格缺点、知识盲点)的机会、一个改正缺点的机会、一个成长的机会、一个慢慢前进的机会。所以，需要学会借助外力改变自己。

回首过去的一年，也留下了一些遗憾，需要我引以为戒。比如：缺乏独立承担责任的勇气。遇到问题，喜欢请教别人解决，而不能果断地做出决定，或许是性格的原因吧，我不喜欢说，只喜欢埋头苦干。现在看来，这样是远远不够的，我需要面对客户，需要与别人沟通。此外，工作越久，越觉得自己知识、能力的匮乏，感觉自己做得不是很好。不过幸运的是，经过请教同事，明白了努力的方向，注意学习，要多思考，多尝试，多咨询，建立自己处理问题的方式方法。

一路走来，有很多工作，有很多快乐，也有很多感动！正如同事说的“快乐着工作，工作快乐！”今天虽然谈工作，但我觉得工作离不开生活，生活也无法离开工作。为了工作而工作，为了生活而生活都是不正常的。在此我非常感谢我们办公室里同事，谢谢你们在我工作迷茫生活困难时的帮助！

存在的问题和今后努力方向，这几个月以来，本人能敬业爱岗、不怕吃苦、积极主动、全身心的投入工作中，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，刚刚步入社会开始工作，经验不足，特别是设计工作是相对比较艰苦的工作，在工作中边学习边实践，要多动脑筋，认真看图纸、看懂看透，熟悉设计规范；第二，有些时候工作中比较懒散，不够认真积极，工作效率有待提高；第三，自己的理论水平、专业知识、工作经验还是很欠缺的，应当更加努力地学习与实践。在以后的工作与学习中，自己决心认真提高专业知识水平，加强责任心，为公司的快速发展，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。

我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习专业知识与相关的经验，多向领导及同事等有经验的人请教。加强对水利设计的发展脉络、走向的了解，加强对周围环境、同行业发展的了解、学习，对自己的优缺点做到心中有数；第二，本着实事求是的原则，积极做好自己的本职工作，不拖拉；第三，遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

新的一年，对自己来说又是新的起点、新的机遇、新的挑战。在今后的的工作中，我会继续努力，多和领导沟通自己在工作中的思想和感受，将来能和同事们和睦相处。像其他人学习，从中克服自己的不足，把工作做的更好，再接再厉，更上一层楼。

感谢公司领导对我的关怀，感谢同事对我的帮助，感谢大家为我做的一切的一切……最后，祝愿我们的绿鑫公司明天更好！

## **普通员工年底总结篇二**

在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。虽然自开业就加入了长清服务区超市

这个大家庭，对长清服务区超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向专业人士请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通。在短时间内，负起了超市领班的职责。与分管经理一起对超市人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作出整理、总接不足方面并构思下年工作思路，经过超市员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。后来我们又一起努力，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，超市的进步得到了公司的认可。

## 人员管理培训工作作为一名主管

对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理方面下了很大功夫，遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。年中，紧张繁忙的半年(文章转载自即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在长清服务区超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种

种不足。这半年是充实的，我的成长来自长清服务区超市这个大家庭，为长清服务区超市下半年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。

## 专业知识的学习与市场把控能力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，一定要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，通过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

## 不足方面与下年工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间很短，具体开始超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。面对下半年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。总之，在以后的日子中我更加努力的投入到为之奋斗的x超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

## 普通员工年底总结篇三

转眼间来鹏道已经快一年了，告别了刚离开校园时的青涩、懵懂，在认知和技能上都有所收获，成长。在这里学习到了什么叫团队，以及一个团队所应该具备的素质、精神。学习到了什么叫负责，以及因为负责所要承担的责任、义务。

还记得刚来公司的时候，自己什么都不懂，面对着一台台电脑心里发怵，不知道自己能做什么，是于总一步一步教会我怎么谈客户，怎么用诚信通，包括在上面发布产品，管理产品信息，竞价排名，寻找客户等。所以这一年来要感谢于总在工作上的指导，黄总在思想的指导，以及公司所有同事间的和睦融洽，互相帮助。因此在这个良好的工作学习氛围中，收获了很多。

这将近一年时间的工作，彻底告别了长达十几年的学生时代的生活，自己真正意义上融入了社会，体验到了社会的残酷，竞争，不平等，当然还有机会，这些都要有良好的身体和心理素质才能够去承受，学习到了公司的六脉神剑，团队，奋斗，激情，敬业，客户第一，追求卓越。这些都是一个企业所应该有的理念价值。学好这些才能端正好我们的工作态度。

这一年来，虽然在工作上偶尔会有抵触情绪，但总的来说，对工作还是挺喜欢的，特别是刚进公司的那段时间，因为宿舍就在办公室旁边，所以上班很方便，也就特别有工作气氛，那时候工作到夜里十一点也不觉得困。后来就算在东阳那边那么高温的天气下都能每天照常上班工作，这些都和我所在团队的氛围是分不开的。

在这一年来，最重要的是学会了怎么和客户打交道，虽然这些客户和我的初衷并不一样，但是都是人，都活在一张社会人际关系网里。所以谈客户就会有一定的技巧，但前提是要把客户当上帝，其次是交心，最后才是交货交钱。

总而言之，这一年来我做了一定的工作，但和公司领导的的要求还有很大差距，主要是思想上没有觉悟到领导的思想高度。工作上没有按时按量完成上领导分配的任务，等等。以后无论在什么工作环境中，都会将今日所学到的运用上。最后，祝鹏道越来越好，公司越做越大，如大鹏展翅，一飞冲天。

## 普通员工年底总结篇四

转眼间20xx年的工作已经接近了尾声，根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出分析评定，总结经验教训，提出改进方法，以便使自己在今后的工作中能惩前毖后，扬长补短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据。

今年在元泓公司领导关心和同事们的尽心尽职下，我个人项目业绩开展的相当顺利。首先，领导安排的业务，在同事们配合得当的情况下都不折不扣得完成了。尤其在本人忙于新接项目的时候，同事们都能及时做好项目的收尾工作，如办理中标通知书、装订招投标档案资料。

对于最基层的管理者，既是指挥员又是战斗员，是领导意志、意见的体现，也是基层问题的反馈者，因此更要树立起良好的自身形象，在工作中成为同事的榜样，在感情上成为同事信任伙伴，整个招标部人员大都能对招标项目各司其职，做到尽心尽责。但是由于在本人做项目的时候，疏于招标部的管理工作，自认为对于岗位职责没有全面履行到位。

目前的招标行业人员流动性大，人员整体能力层次不齐，每位同事都应该单独履行整套招标程序。我应尽量使每个同事在项目上占主导地位，以增加其经验，使每个同事都能独当一面，处理各种问题，使整个招标部的业务技术水平有整体的提高。

本人今年很少出现请假现象，应为招标代理项目周期短，时

间紧，在项目执行过程中本人能够视情况加班，避免招标项目出现拖延时间等现象的发生。

今年是忙碌而充实的一年。公司资质方面完成招标代理资质乙级延续，项目业绩方面完成土地整治项目共计13标段；既有建筑采暖系统及温控计量节能改造共计3标段；乌市水区无人管理小区节能改造第一标段；逸博房地产开发有限公司天汇花园小区二年底商楼项目工程；川源热力实业有限公司维斯特住宅小区热计量改造工程；社会分散燃煤锅炉天然气改造项目；甘泉堡经济技术开发区管委会餐饮管理及物业服务项目。

1、在工作中缺乏强有力的管理。

2、一些工作未按预期的计划完成。

3、工作效率及方法有待改进。

4、在业务拓展方面欠缺。

1、加强业务学习，提高业务素质，提高工作质量。

2、要创造性地开展工作，多动脑想办法改进工作方法。提高工作效率。

3、积极积累人脉关系。

## 普通员工年底总结篇五

转眼间，我进入x行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的20\_\_年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

## 一、珍惜

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

## 二、进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款300元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款300元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

## 三、成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。在20x年x月末正式接手x分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，仿佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

20x年8月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行公司部3个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过这三个月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。在进步的同时，随着对目前工作的不断理解和总结，我认识到自己还有许多不足：

1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

2□20x年，在争做的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。作为x(公司)的一员，我感到无比自豪，在新的一年里工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应农商行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。