

2023年工作总结报告文章(模板5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

工作总结报告文章篇一

1、为了使自己的思想更好地适应新形势下管理工作的要求，我在过去的一年里积极参加了公司组织的各种学习活动，努力学习本专业的安全技术业务，深刻理解上级领导的指示精神，并根据上级领导提出的意见和建议，认真寻找自己的不足之处，使自己的思想与公司领导工作的指导方向保持一致。

2、在严格管理的同时，我们努力维护所有员工的利益，在工作中严格要求自己，带头以身作则，从而激励员工自我激励，使车间所有员工形成人人追求进步、技术优于他人的良好氛围。

3、为了更好地做好整个车间的安全生产工作，可以认真听取员工在日常工作中反映的各种意见、建议和要求，团结周围的同志，高度重视车间的安全生产。

二、安全生产

20__年的工作重点是加强团队建设，即坚持以人为本，树立团队为核心，加强团队管理为重点，打造安全为主线，实现打造制胜团队的目标，并提出了一些与安全生产密切相关的要求。20__年的主要任务总结如下：

1、树立安全生产责任感。把安全工作放在第一位，放在心里，把过去讲安全变成现在思考安全。形成了安全工作天天讲，人人重视的好局面。

- 2、认真做好班前巡回检查工作，对生产设备的运行、生产设备系统进行巡回检查，以便及时发现异常情况，采取措施消除隐患，排除故障，防止事故发生。
- 3、严格执行交接班制度，要求接班人员手拉手。“你不来，我不走”的原则会让生产和安全交接明确。不清楚就不交接，不成功，防止因交接不清楚而出现安全生产危机。
- 4、定期维护设备，随时检查设备的运行和润滑情况。
- 5、严格要求每位员工在工作期间佩戴劳动防护用品，以保护自身的安全和健康。通过我们的努力，20__年_车间无轻伤、无重伤，保证全年安全生产。
- 6、坚持加强现场安全管理，发现隐患，及时消除；坚持制止各种违法行为；坚持加强员工安全消防知识培训，组织“安全生产月”活动，提高员工安全意识。
- 7、安全小组定期召开生产会议，每周二每月召开全体员工安全生产会议。坚持每周二的设备包租检查和日常安全卫生检查工作，发现安全隐患，及时整改。
- 8、公司与车间签订年度安全责任书，车间与班长签订年度安全责任书，班组与各岗位员工签订年度安全责任书，公司自上而下签订安全责任书，明确各自的安全生产责任。贯彻“谁主管，谁负责”的原则，做到责任明确，责任到人。
- 9、组织学习安全和设备质量标准化的内容，严格遵循质量标准化，把我们的日常管理提高到一个新的水平。
- 10、安全生产月期间，组织全体员工在“四无伤害”上签字，并要求每位员工交回一张全家福照片，贴在值班室，让每位员工在上班前看着自己的父亲、母亲、儿子、女儿宣誓四无伤害，有效提高了每位员工的安全意识。

三、缺点和不足

一年来，虽然在工作中取得了一定的成绩，但也感觉离领导和生产的要求还有很大的差距，具体体现在：

- 1、有时跟不上形势的要求，观念陈旧，锐意进取。今后一定要加强学习，适应公司深化改革的需要。
- 2、管理工作力度不够，执行制度不够牢固，工作中有拖延，主动性差，这些都是今后工作中必须克服的。
- 3、工作中容易急躁，有时设备和生产的关系处理不好。
- 4、对班组长要求不严，未能充分发挥一线基层管理者的作用，安排工作落实不到位。
- 5、劳动力的整体素质与科技发展的要求还有很大的差距
- 7、员工的培训虽然很多，但是达不到培训效果，培训流于形式。

第四，明年的工作方向

- 1、继续深入学习贯彻集团和公司的方针、政策和工作要求，努力完成公司领导交办的各项任务，加强自身思想建设，积极为员工起到表率作用。
- 2、注重团队领导的技术培训和岗位培训，打造一支技能过硬、思路优秀的高素质团队。
- 3、抓好员工的思想教育、安全教育和安全技能培训。
- 4、抓好节能、成本核算和设备检查维护工作。
- 5、加强与领导沟通，请示汇报。

总之，工作的成绩和不足已经成为过去。下一步，你要认真学习，脚踏实地地工作，完成公司交给的所有任务。为了公司的发展壮大，打造和谐的团队，和谐的车间，和谐的企业。

工作总结报告文章篇二

时光似箭，岁月如梭，转眼进入公司已经有将近__年的时间，在公司领导的强有力的领导以及关心支持下，个人在__年度取得了不小的进步。

一、年度工作情况

1、熟悉了解公司各项规章制度。

我于__年8月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度进行了了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉了解工作流程

作为设计师助理，我的职责是帮助设计师完成谈单过程中的各种图纸及文档，为设计师签单做好充分准备。经过一段时期的磨合，我逐渐知道自己该如何去做并做好手头工作，在设计师的指导带领下，不仅懂得了许多专业方面的知识，也懂得了许多做人处事的道理。

二、存在的不足以及改进措施

__年已经随风逝去，回想自己在公司将近半年的工作，工作量并不是很大，闪光点几乎是不存在，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在工作的过程中，由于专业知识不够扎实，又存在一定惰性，遇事考虑不够周全、不够细致，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好三人行必有我师，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的工作效能。

2、缺乏计划性

3、专业面狭窄

作为一个现代化人才，他应该是一专多能的，这样的人才才符合时代以及公司的需求。自己的专业面狭窄，对其它专业的基本认识都没有，这都限制了自身的发展。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一名一专多能的复合型人才。

三、__年目标计划

1. 加强自身学习，结合实际，多从细节考虑，认真做好本职工作，积极配合同事工作项目。继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己考勤工作的理论依据，结合实际更好的开展考勤工作。

2、积极向同事学习，虚心请教，并以实践带动学习，全方位提高自己的工作能力。

3、克服自己本身存在的诸多缺点，加强学习，为公司的发展壮大贡献自己的绵薄之力。

年末，要感谢所有的同事，谢谢你们半年来的相伴，让独闯

异乡的我倍感温暖和亲切。要感谢公司，感谢公司能给刚毕业且什么也不懂的我一个这么好的学习平台，让我在这些日子里学到了太多不曾有过的东西。真诚的感谢。也真挚的希望我们在12年越走越好。

工作总结报告文章篇三

> 员工个人工作总结代写范文篇1

自从本人____年加入____珠宝以来也有一段时间了。在这一段时间的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分不开的，而且得到了商场领导的高度认可，____年我担任销售主管一职，这是对我工作的肯定。回首自己一年来经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

二、工作质量成绩，效益和贡献

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，是自己的工作业绩有了长足的提高。

三、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面：

- 1、认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。
- 2、充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意”是顾客的广告。
- 3、促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。
- 4、熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。
- 5、售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。
- 6、抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

四、工作中的不足和努力方向

总结一段时间来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。作为一个销售主管，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为销售主管首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互相学习，互相进步。总之，在

这一年里我工作并快乐着！

工作总结报告文章篇四

尊敬的领导：

你好！

自今年以来，我负责__销售工作。一年中，我认真履行职责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作述职如下：

一、开展了“零风险”服务

自__承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过__零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了__零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助__加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成样板工程，__啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了__元。

二、拓宽了市场

在年初以前，__市场上__占市场达90%以上。而__啤酒较我们的啤酒落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使__家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、

冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传资金欠缺。不过，随着销售业绩的大好，在明年__的销售中，我们会做得更好。

此致

敬礼！

述职人：___

20__年__月__日

工作总结报告文章篇五

在过去的两个月中，在工程服务部领导的带领下，经过了和同事的共同奋斗，经过了自我的积极努力，做了以下工作。

由于资料员的工作本身就比较繁琐，但进入公司以来我一直以积极工作态度去处理工作中遇到的事情，虽然偶尔会出现一些情绪问题，但我很快能够处理好自身问题，积极投入到工作中去，能够认真的对待每一项工作；认真学习公司各项规章制度、劳动纪律，保证按时出勤，确保工作能按时按质完成。

在天府新区助力精准扶贫完善农饮水工程中我担任的是资料员，资料员是一个看似轻松简单，实则比较细碎繁琐的工作，我在工作中主要负责项目的图纸的接收、清点、登记、发放、归档、管理工作；对施工图纸的管理。负责项目资料的完善、

材料的统计、竣工图的编制、签证单的整理、负责对每日收到的管理文件、技术文件进行分类、登录、接收、传递、积累、整理、处理、和归档等，作好信息收集、汇编工作，确保管理目标的全面实现等工作。

由于成都市兴蓉安科建设工程有限公司对资料的规范及表格的要求有所不同，使得有些事情需要更进一步的摸索与请教，我深知自己还需要更多的磨练；在工作中我会弥补自己的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的工作能力。并在工作的提升中，加强各方面学习，努力使思想觉悟和工作效率进入一个新水平，为举创劳务公司的明天贡献出自己的一份力。

对于今后工作重点主要放在竣工图的绘制、签证单的整理以及工序资料的完善，尽可能在资料无误的情况下达到工程完资料完，确保能够让审计顺利完成。