

# 2023年企业个人工作总结(优秀8篇)

统计不仅仅是一种工具，更是一种思维方式，它可以培养我们的观察力和分析能力。小编找到了一些班级工作总结的优秀案例，希望能给大家提供一些写作灵感。

## 企业个人工作总结篇一

总结是对取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训等方面情况进行评价与描述的一种书面材料，它能够提升我们的书面表达能力，不如静下心来好好写写总结吧。那么总结要注意有什么内容呢？以下是小编为大家整理的企业个人工作总结，仅供参考，大家一起来看看吧。

21世纪企业的竞争，实际上就是企业文化的竞争，企业文化是指全体员工在企业创业和发展的过程中，培育形成的并共同遵循的最高目标、价值标准、基本理念及行为规范。它是组织观念形态、制度与行为，以及符号系统的符合体。企业文化不仅仅是企业综合实力的体现，也是一个企业文明程度的反映，更是知识形态的生产力转化为物质形态生产力的源泉。

近年来，在公司和公司战略的大力支持下，长力远成公司大力开展建设企业文化，培育具有积极、乐观、团结、向上的企业文化，以客户为中心，打造公司良好服务形象；以员工为中心，打造以人为本的和谐氛围；以公司为中心，树立企业良好形象，明确公司发展和奋斗目标，打造“你中有我，我中有你，我为人人，人人为我”的强势价值链体系。企业文化建设活动大力地增强了企业的凝聚力、向心力，从而有效地推动了长力远成公司的改革和发展。

长力远成公司充分地认识到企业文化的作用和意义，针对企业发展的不同阶段对原有文化进行整合和创新，逐渐形成

了“志存高远，成其伟业”的企业精神，“至诚笃信，袖手共赢”的经营之道，“重在内功，成在细节”的管理方略，“达到用户的标准就是最好的质量”的质量理念。同时，公司还将这些具有代表性远成特色的文化宣言写在了我们的办公大楼、车间墙体上，加大企业文化的宣传力度，使员工在潜移默化的过程中，渐渐地认识、理解，认同、接受公司企业文化。这些都使得公司企业文化在观念上渐渐成熟。

“无规矩不成方圆”，企业也是一样的，没有一定的制度约束，生产经营活动就很难高效、有序的进行。发展到今天的长力远成公司更加需要完善、有效地制度来保证整个企业的运转。综合企划管理中心行政部积极地推动公司制度的实施、执行和完善。员工行为规范。安全生产管理制度、厂区环境和文明办公管理制度、网络管理制度。这些制度的实施、执行和完善，规范了公司各项工作的运作，规范了员工的行为，大力地推动着公司朝着正规的轨道中运行。

1、公司联系外部广告公司，为公司量身订做了一套完整、具有特色的企业vis系统，这个系统中不仅仅涉及了公司名称、公司标志、企业标准色、辅助图形、办公室事务系统、企业服饰、展示系统、赠品系统、指示系统等，这些设计都规范了公司形象视觉系统。为公司树立对内对外形象奠定了强势的基础，为公司企业文化建设开了好头。

2、厂区绿化的再建设、公司厂旗的设立、厂服的更新、公司技术工艺设备的更新、产品特点、式样、外观和包装的特色。这些活动的开展都是企业文化的表层部分，反映了公司的很强的物质文化内容，是公司企业文化形象化的体现。

3、公司每月一期的企业内报《远成人》6月份开始正式启动，至今已发行2期，并取得了丰硕的成果，得到了很多的支持和喜爱，希望我们《远成人》能够成为公司内部、上下信息沟通的桥梁，互相倾诉的平台。新宣传栏的设立，每周一期的板报设计，公司有线电视全面铺通，这些都充实了公司员工

业余文化生活，使员工精神上得到了很大的提升。

4、企业文化符号层是公司创造的物质文化，是形成企业文化观念层和制度行为层的条件，从符号层可以折射出公司的经营思想、管理哲学、工作作风和审美意识。最能够直接反映企业外在形象。成绩虽可观，我们将继续保持和继续加强企业文化符号层的建设。

通过几年的实践，我们体会到：

第一，要充分认识企业文化的作用。今天，已很少有人持企业文化无用论观点，但对其重要性的认识普遍不够。我们在这几年的企业文化建设中同样遇到这样的矛盾，但事实作答：企业文化建设意义非常重大。当然，企业“三改一加强”永远是重要的一极，不能厚此薄彼。而且应认识到，两者之间具有相互渗透性、互补性和不可分割性，有些管理制度本身也是文化建设，有的文化建设也是管理工作。

第二，企业文化建设的应走向正规。现在企业文化建设的“领导人特色”很重，主要领导重视，就能搞起来，主要领导喜好什么，企业文化建设就注重什么，一旦领导易人，工作就中断了。因此，应该象企业其它管理职能一样，设置专职部门和人员，负责计划、组织、检查、协调和考核等工作，使之走向正规化。

第三，应尽快出台一套科学的企业文化建设评价标准。企业文化建设工作难以量化，效果难以考评，因为缺乏量化考评的依据，就使人看不到它的巨大价值，给人一种搞不搞差不多的感觉，这很不利于企业文化建设和进步。因此应尽快出台一套科学的评价标准，尽管难以量化，但还是能找到规律性的东西。比如，企业文化的形式虽然千差万别，但其效果具有趋同性，经过认真研究和分析，一定可以从“结果”的角度提出一套科学的考评标准。

## 企业个人工作总结篇二

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。

总结上半年的工作，看到我们取得良好业绩的同时，我们也要看到目前存在的问题：国家宏观经济政策没有松动，企业经营风险上升，市场开发难度增大，企业资金紧张，市场竞争激烈。下半年我们工作的总体指导思想是：及时掌握市场信息，全面、正确地分析、把握市场脉搏及发展方向；全力以赴、振作精神、克难攻坚；我们工作的着力点仍然是市场开发、降本增效、技术进步这三项工作，我们的具体措施为：

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

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。

## 企业个人工作总结篇三

根据共青团中央、国务院国资委关于援疆工作的总体部署和中央企业共青团20xx-2017援疆项目计划及共青团新疆维吾尔自治区《关于做好20xx年\*\*\*\*青年干部到新疆各级团委挂职工作的通知》要求，受\*\*\*\*委派于20xx年6月中旬——20xx年\*\*月，个人赴新疆\*\*团委挂职锻炼。现结合挂职期间的思想、工作和生活等实际情况，对个人挂职工作具体总结如下：

挂职期间，我的主要工作任务是负责青工、青农、全市基层团组织建设、抓好农村青年工作，负责基层团组织三级联创、青年文明号、安全生产、研究和指导农村基层团组织建设、中学团组织工作及做好其他临时性工作等。挂职期间，我能够积极加强政治理论学习力度，通过学习不断提高自我的政治理论素养；在日常工作中，能够严格遵守挂职单位的各项规章制度，在挂职单位领导和同事们的大力帮助和支持下，能够立足本职岗位，较好的完成了各项工作任务，具体如下：



一是认真做好青少年思想道德教育工作。先后组织和参与了大小活动共计30余项，积极举办民族团结教育主题团队活动150场次，覆盖1480余人；组织青年志愿者先后圆满完成了20xx新疆乌苏国际马拉松赛服务工作□20xx新疆乌苏啤酒节志愿服务工作；开展“共筑中国梦—红色旗帜、代代相传”建队日活动共41场，累计参与人次10080人；二是围绕着坚持以素质为根本，做好团组织自身建设。三是认真做好“牵手行动”暖民心。四是狠抓“去极端化”教育。重点做好“80、90后”青少年“去极端化”工作，同时，在实践中，能够积极运用新媒体，引导青少年汇聚网络正能量。此外，我们还不断创新服务青年形式，引导青年汇聚正能量；组织开展了乌苏市20xx年“青年文明号”及“青年安全生产示范岗”创建活动，取得了良好的效果。

挂职锻炼的这段时间是我人生宝贵的一段经历，挂职以来，个人无论是在思想上、还是业务实践上都收获颇多，感悟颇深，对于自己来说是一次难得的锻炼机会。主要收获如下：

一是提升了自己的政治素养。挂职团委对我来说，是组织上对我工作的认可，也是组织对我的培养，个人必须要加倍努力，快马加鞭，才能不负组织的希望和要求，挂职期间，通过主动参与政治理论学习，通过实践业务工作锻炼，开拓了自我的视野，增加了自己的知识面，更让自己深深的感触到提高思想境界和政治修养的重要性，自己也通过不断的学习和锻炼，切实提高了自己的政治理论素养。

二是提升了自己的业务实践能力。挂职团委期间，我的主要工作任务是负责青工、青农、全市基层团组织建设、抓好农村青年工作，负责基层团组织三级联创、青年文明号、安全生产、研究和指导农村基层团组织建设、中学团组织工作及做好其他临时性工作等，工作量大，内容繁多，说实话压力也大，在工作中，我能够虚心向前辈学习，讨教，能够利用各种业余时间学习团的业务知识，干中学、学中干，为不断掌握方法积累经验，通过锻炼，让自己的组织协调、沟通交

流、筹备会议、落实文件、平衡掌握各地具体情况协调开展工作等方面的业务能力都得到了很大的提高与进步。

三是提升了自我工作严谨性。挂职以来，我所接触的工作任务重，有些工作任务涉及到很强的政治性，具有一定的影响力和社会性，因此，在工作中，必须要时刻保持清醒的头脑，要有大局观、政治观，同时，更要在繁杂的工作中，时刻保持工作的严谨性，在挂职锻炼期间，我能够严格遵守各项规章制度，未出现过无故缺勤和迟到早退现象，通过各项工作的具体落实，自己对待工作的责任心也得到了提升，对待工作的严谨性更得到了提高。

挂职以来，在工作和生活上，个人接触和学习了很多新事物，也遇到了很多新问题，自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步完善，收获很大。自觉取得了一些成效，但认真反思，仍然存在许多不足之处，主要体现在两个方面，一是工作的创新性不够。在工作中，主动创新，大胆创新的力度还不够；二是工作的细致度有待于进一步加强。面对未来，我将会总结工作中的经验和不足，不断完善自我，不断提升自我，力求在今后的工作中完善自我，更好的做好各项工作。

团委挂职期间，自己对共青团的工作有了进一步的深刻认识和了解，通过与共青团工作的接触，让自己加深了对共青团工作重要性的认知，在社会发展的新常态环境下，共青团工作的重要性更加凸显，尤其是在基层、少数民族地区做好共青团工作的时代意义和价值更大。

我国是一个多民族国家，由于历史、文化等方面的原因，各民族之间存在着一定的差异性，一些极端组织和反动势力利用这种文化和思想上的差异，蠢蠢欲动，极端化的思想就是一个典型，在新疆的一些地区极端化的思想开始复苏，这种极端化的思想，不仅影响到社会的和谐稳定，经济的健康发展，更严重影响到祖国的统一和民族的团结。因此，面对这

种新形势、新情况，作为党的后备军——共青团更应该要发挥出战斗堡垒作用，积极教育好广大青年，帮助广大青年树立正确的世界观、价值观和人生观，帮助广大青年认识到社会和谐稳定、民族团结的重要性，如：在挂职期间，我们重点做好了“80、90”青年“去极端化”工作，针对“80、90”青年的特点，组织开展了教育+宣传、培训+实践、文体活动+知识竞赛等形式多样的教育活动，帮助和教育他们明白树立稳定是大局，稳定是发展的观念，只有在这个思想的基础上社会才能稳定、民族才会团结、人民才能安居乐业，取得了良好的实效。

时间总是短暂的，挂职锻炼已结束，回顾这段挂职锻炼的历程，对于我个人来说，收获颇多，感悟也颇深，回到原单位后，我会将自己在挂职锻炼中的收获努力运用到自己的本职工作中，认真做好团建工作，具体将重点做好以下几个方面：

一是加强自己的政治理论学习。新时期，作为一名团务工作者必须要有较高的政治理论素养，在未来的工作中，我将认真学习党的各项理论方针政策，与时俱进，用党的理论知识武装自己，不断提高自我的政治素养，更好的适应新时期团建工作的需求。

二是不断提高自己的业务能力。回到原单位，我将继续努力，钻研自己的业务知识，提升自己的业务能力；同时，面对工作中，注重自己的大局观、全局观，学会客观冷静的去处理各种工作问题。

三是以饱满的热情和激情去做好团建工作。面对未来的工作，我将以更加饱满的热情和激情去面对每项工作，撸起袖子，加油干，认真干，在工作中，进一步提高自我的细心度、耐心度和严谨性，认真做好每项工作。

## 企业个人工作总结篇四

进入公司参加工作已经有段时间了，短短的两个半月试用期经已接近尾声。首先感谢公司能给我展示才能、实现自我价值的机会。这是我毕业后所从事的第一份工作，这段时间是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而完美的回忆。自始至终我对工作都是秉着谦虚谨慎、认真负责的工作态度。

工作以来，在单位领导的精心培育和教导，及同事之间的相互帮忙下，透过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。

作为一名刚刚从校园出来的学生，虽然有过专业知识的学习，但是实践的东西接触的少，对很多问题不了解。我在复合导线厂从事的是71框绞这个工作，刚上班的时候是处于一片茫然的状态，对框绞机的很多工作流程还不熟悉，不明白该如何做好这项工作。遇到这种状况，我依靠班长和机长的指导，以及自己认真的向身边的同事学习，处处留意，多看、多思考、多学习，不会的东西不去操作，以免引发事故伤人人伤己。渐渐地熟悉了工作状况，并融入了这个团体之中。

思想上，自觉遵守公司的规章制度，学习公司的企业文化，用心参加公司的培训。自觉加强理论学习，努力提高政治思想素质。要求用心上进，爱护公司的财务，一向以严谨的态度和用心的热情投身于学习和工作中，虽然有成功的泪水，也有失败的辛酸，然而日益激烈的社会竞争也使我充分地认识到成为一名德智体全面发展的优秀工作者的重要性。

生活上，虽然是陌生的环境和生活状态，但是公司里宽松融洽的工作氛围、良好的学习发展机遇以及在各级领导的关心和帮忙下，让我很快完成了从学生到职员的变化。

经过这两个月的工作与学习，虽然收获颇丰但还是有很多不足的地方。首先就是对公司的流程熟悉不够，理论与实践的

结合做得较差。对公司的工作任务能认真完成，但用心性不够。自身的整体素质和工作经验还需要进一步丰富。

初入职场的我难免有些经验不足，但这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时思考得更全面。我相信在今后的工作和学习中，经过磨练，我会改善自己的不足，越做越好。

## 企业个人工作总结篇五

1、工作业绩方面 这个月业绩不好，机床与配件销售量都没上。去主要原因是：自己工作没有做好，客户回访不太及时，对信息的管理不明确一些常买普通设备交货期太长，合同签订到货期又不能太短导致一些合同不能签客户群太小，能百分之百买设备找我的客户太少。这主要是没能取得客户的足够信任手里没有大客户，许多大客户都能够建立关系，在多次的回访后客户依然冷淡导致自己信心不足。但是我会一直坚持下去，在发掘大客户这块一定会下大力气。

2、资金回笼方面 由于自己的销售量不好，资金回笼方面没有大的拖欠。有一些配件款客户还没有付清，我会x月中旬把这些配件款交给公司。

3、工作态度方面 能较好的做的公司多规定的制度，态度端正。对自己所代表的公司形象有一个清楚的认识，凡事以大局为重。在工作能与同事齐心协力；在生活中能与同事打成一片。

4、客户管理方面 每天能及时将自己当天所跑的客户、得到的信息记录下来，但是没有往奥丁软件里输，我会尽快买台电脑以免在这方面掉队。但是对客户的分类管理做的不好，对于一些客户的信息没有等级的分类安排。

对即将过去的x月份我深感自责，为了把自己的业绩做上去，完成公司的业务量，体现自己的价值。所以对以后的工作做

如下安排：加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；工作要到位，服务要跟上，及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理；及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要；集中精力攻效益较好的大客户，争取在最短的时间里把保定的业务巩固下来，且越做越大；积极参加与公司组织的各种活动。我一定要加强自己的业务能力，提升自己的工作热忱，绝不掉队！希望我们的安都机电越来越强大！

## 企业个人工作总结篇六

为响应学校的专业课教师下企业锻炼的号召，本着专业对口的原则，xx年7月16日我有幸来到了苏州协欣力电子有限公司进行为期40天的暑期下企业锻炼，这是一次难得的充分展示自我能力的机会，同时也让我学到了学校里面学不到的东西。

通过短暂的暑期企业实践，使我对企业的生产流程、工艺技术有了一定了解，加强了 my 的实践经验，同时培养了我理论联系实际的能力，提高了我分析问题和解决问题的能力，增强了独立工作的能力。

我不能说在短暂的40来天里面为公司做多少贡献或有多大帮助，但是对于公司安排给我的每一件事情我都能够认真的完成，不求十全十美，但能尽量做得更好，争取达到自己与领导满意为止。在公司我的工作主要是事文件整理，电脑维护，以及利用电脑进行各种表格的处理等。工作中，我以能为他们解决了一个又一个电脑维护和文件处理中的问题而感到自豪，并且能将我的专业课知识应用的淋漓尽致而觉得骄傲。我做事认真踏实，刻苦勤奋，尽管公司老板一次又一次地肯定和表扬我，但我知道我的技能操作知识还不够过硬，实际工作能力比其他同事逊色。

。这些知识不仅在课堂上有效，对以后的计算机课的教学及

专业发展有很大的指导意义，在日常生活中更是有着现实意义。

。在学校里，我们最主要的是用到理论方面的知识，对于实际操作而应用的相当少。但实践出真知，纵观古今，所有发明创造无一不是在实践中得到检验的。没有足够的动手能力，就奢谈在未来的科研尤其是实验研究中有所成就。在实践中，我锻炼了自己动手技巧，提高了自己解决问题的能力。通过这次下企业，从另外一个角度看计算机的发展与组成，我开拓了视野、提升了技能，加强了我的动手能力，而我与电脑也进行了一次更亲密的接触，这些都是我人生旅途中一次弥足珍贵的经历。同时，我也更清楚认识到自己在专业技能方面的不足与缺陷。

以上就是我这次下企业锻炼的一点心得，总之，通过这样的实践，不仅使自己在专业能力方面有所收获，而且还能学到企业中的人际交往方面的基本技巧。希望以后能够多多参与类似的实践锻炼。

## 企业个人工作总结篇七

20xx年，在上级领导的关心帮助及同事之间的`友好合作下，我克服了新来、工作情况不了解、经验不足的困难，在工作上、学习上得到了很大的进步。在这一年里，总的来说我工作还算顺利、平稳。为了发现问题，解决问题，为了今后更好的开展工作，为了让领导，同事们更好的监督指导我的工作，现将本人20xx年的表现及工作情况总结如下，请予以审议：

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。

对于车间的管理和质检工作方面，我有如下几点建议，如有不妥，敬请同事和领导指教：

- 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。

回顾本年度的学习和工作，有成绩也有不足。作为一名质检人员，业务学习还不够，缺乏经验，还有就是工作的创新能力上还不够。今后我将从以下几方面着手展开工作：

- 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。

## 企业个人工作总结篇八

各部门同事的大力支持配合下，财务部以强烈的责任心和敬业精神，出色完成了财务部各项日常工作，较好地配合了各分及合作方的业务工作，及时准确地为领导、有关部门提供财务数据。当然，在完成工作的同时还存在一些不足。下面向领导汇报一下财务部20xx年度的工作：

（一）作为职能工作部门，合理控制成本费用，以“认真、严谨、细致”的精神，有效地发挥企业内部监督管理职能是

我们工作的重中之重□20xx年财务部在成本控制方面比往年有了一定的提高，随着业务的不断拓展，新增项目前期投入较大，成本费用也随之增加，每月的日常办公消耗用品和办公设备是一笔不小的开支，财务部积极主动配合行政部门，在采购工作中严格把关，成本控制方面取得了一定成效。

（二□20xx年度，财务部的日常会计核算工作具体如下：

- 1、在借款、费用报销、报销审核、收付款等环节中，我们坚持原则、严格遵照的财务管理制度，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外。
- 2、在凭证审核环节中，我们认真审核每一张凭证，坚决杜绝不符合要求的票据，不把问题带到下个环节。
- 3、每月核算100多人的工资是财务部最为繁重的工作，除了计算发放工资外，我们还要为新入职员工说明工资构成及相关规定，这就要求财务人员必须耐心细致，尽量做到少出差错或不出差错。经过努力，每月基本上能准时发放工资。
- 4、按时完成的纳税申报、发票购买和管理、台帐登记工作。
- 5、完成各相关部门下达的工作：的工商年检、会计师事务所的财务审计、对的季度申报等。
- 6、催收款项是财务部门最为重要的工作。由于受其他原因影响，工程款的催收难度也有所增加，虽然我们尽了很大努力，也取得一定的成效，但却不是很理想。

总之，随着业务的不断扩大□20xx财务部工作量越来越大，财务人员的人数并没有相应增加。但我们能够分清轻重缓急，有序地开展各项工作。一年来，我们完成了财务部的日常核算工作，并及时提供了各项准确有效的财务数据，基本上满足了各部门及外部有关单位对我部的财务要求。

（一）跟进收取各分的款项，在经营部的帮助下，基本上能够按照协议准时收取各分的款项。本年度，由于a分部的业务量增大，b分、c分和d分等的部分业务转到总开具发票、收退合作款，大大增加了我们的工作量。比如a分部的年产值比20xx年增长了50%；对b、c和d三个分20xx年的开具发票、合作款的收取跟进、核算退回、投标保证金的支付收取等工作，财务部做了全力配合。

（二）今年合作方的业务量也比往年有较大的增加，这部分的利润占的利润比重较高。同样，对合作方的开具发票、工程款的收取跟进、核算退回，投标保证金的支付收取等工作，财务部也全力予以配合完成，工作态度和工作效率得到了合作方的充分肯定。

一年中，财务部尚有应做而未做、应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理的建章建卡方面，在各项管理费用的控制上，在规范财务核算程序、统一财务管理表格方面，在更及时准确地向领导提供财务数据、实施财务等方面。在财务工作中我们也发现的一些基础管理工作比较薄弱；日常成本费用支出比较随意；这些应是20xx年财务管理要着重思考和解决的问题。

作为财务人员，我们在加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面还应尽更大的努力。我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与共同成长。