

企业职员个人总结（合集6篇）

篇1：企业职员个人总结

转眼间，xx年就这样悄悄的走过去了，一年的工作也即将结束了，在不断的发展前进中，我得到了很多的前进的机会，我知道自己现在还不能完全的将自己本职工作做到最好，但是我一直在努力，我一直在取得进步。今年同样如此，我在自己平凡的岗位上，做到了不平凡的工作。

一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”。

一、在品德的方面：

继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强，在大是大非问题上与党中央保持一致。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

二、在能力的方面：

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行;较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性，共同完成复杂的工作任务;有较强的文字表达能力，写作水平较高，口头表达能力较强;文化知识水平较高，专业理论水平较强，具有本职工作所需的基本技能;能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力;工作经验较丰富，知识面较宽。

一年来，本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施、帐户管理、现金管理、国库管理规定等传导到辖区金融机构和各有关部门，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

年初，本人组织支行中层干部学习“四法”，并进行考试。通过组织学习和考试，提高了中层干部金融法律法规水平和依法行政的能力。

根据分管工作和协管工作的职责、范围和上级行的要求，一年来，本人先后组织开展现金管理情况检查，《信贷登记咨询系统管理办法》执行情况检查其中：《以科学发展

观指导金融工作》一文，分析了惠东历史上曾经出现的违背科学发展观盲目搞开发区给经济、金融造成严重损失的问题，阐述了“明确金融限制发展的领域和支持发展的重点，科学把握信贷投放力度，实现信贷投放平稳较快增长，人民银行要搞好金融服务”的观点。《坚持用好的作用选人，选作风好的人》一文，分析了近几年来，党和国家惩治腐败的数据和腐败分子从量变到质变的过程，得出了选人用人的问题至关紧要的结论。

XX明确指出：“首先，在选人时要有好的作风。一是要坚持任人唯贤;二是要坚持走群众路线;三是要坚持党委集体讨论。第二，要选作风好的人。一是要坚持以德量人;二是要坚持以能用人;三是要坚持以勤识人;四是要坚持以绩取人;五是要坚持以廉择人”的观点。《关于当前外汇管理政策的若干思考》一文，从基层外汇管理工作的实际出发，对当前外汇管理政策涉及的五个方面的问题进行认真的思考，并提出了改进外汇管理的有关建议。

篇2：企业职员个人总结

一年来的工作当中，我渴望可以接触到更多的东西，如今接触到这方面之后，我深入的意识到了自身才能的进步，来到_这里的时间不是很久，在这一点上面我深入的感受到自己的进步，以后我也一定会努力做好的，在过去的一年当中我是深入的体会到了工作当中需要努力的方向，对于这一年来的工作我也总结一下。

我渴望在接下来的工作当中，在工作方面我还是深入的体会到了自身才能的进步，我和周围的同事相处的非常好的，作为一名新人我当然应该要努力去维持好的状态，我希望可以得到更多的锻炼，这也作为应_员工应该要有的态度，虽然来到_这里不是很久的时间，但是我感觉在_这里非常的有意义，工作环境也是让我感觉非常的好，在将来的学习当中，我一定会坚持下去，接触到更多的东西，只有维持一个好的工作状态才可以学习到更多的东西，在这一点上面这是我应该要去接触的东西，我遵守公司的规章制度，对自身才能有着非常客观的认识。

一年来我是努力维持了工作方面，现阶段的工作当中我渴望让自己可以有更多的进步，这一点是一定的，对于一名新人而言，我还是可以接触到更多的东西，在这方面我觉得还是很有意义的，作为_的一员，这一点是应该坚持下去去做的，将来在学习工作当中，我也一定会维持好的状态，虽然新一年的工作开场了，可是我也是深入的意识到了这些根底的东西，在下一阶段的工作当中，我也一定会试着让自己去承受更多的锻炼，在这方面还是应该要努力一点的，在这方面我是可以接触到更多的东西，到了这年终之际我确实也是学习了很多东西，我清楚的理解到了这些细节，工作当中还是要对自己有更多的认识。

我知道在工作当中，我也有一些做的不够好的地方，我不希望自己在接下来的工作当中出现什么问题，对于这些我还是有着深入的体会，我绝得我如今还是缺乏工作经历，很屡次在工作当中我还是感觉非常吃力的，这对我的影响是非常大的，在这方面这是我需要去接触的事情，我也一定会维持好的工作状态，我渴望可以让自己做的更好，公司对我们员工还是非常照顾的，我感谢公司的培养，新的一年一定加把劲做出成绩来。

篇3：企业职员个人总结

一年的时间飞快的就过去了，在这一年中自己努力的完成了自己的工作任务，服从领导的指挥做事，遵守公司的规章制度，在工作中取得了不错的成绩，自己个人的表现也是很不错的。现在今年的工作也已经结束了，为自己这一年的工作做一个总结，找出自己的一些问题和不足的地方，希望在明年的工作中能够有更好的成绩，把工作完成得更加的好。

一、态度端正

这一年的时间自己每一天都是认真的在工作的，在工作的时间从来都不会去做一些跟工作没有关系的事情，在上班时间从来不会看手机，也不会去跟别人聊天，充分的利用好上班的时间去完成自己的工作，这样在下班时间到了之后就能够准时的下班，既能够完成工作也不会耽误自己的休息时间。领导分配的每一个工作任务不管是简单的还是难度高的我都会认真的去完成，工作态度是非常的端正的，虽然自己的工作能力还不是很好的，但有了这样的好的态度我相信我是会一直都有进步的。这一年自己都能够按时的完成工作，在工作中也比较少的出现问题，表现还是可以的。

二、收获颇多

在这一年的工作因为自己的态度认真所以学到了很多的东西，自己也是成长了很多的，工作也是完成得越来越好了，有的时候也会得到领导的夸赞。这是对我的一种鼓励，也是对我的一种肯定，说明努力的工作还是有效果的，自己也能够通过努力取得进步。不管是什么工作只要认真是一定能够学到很多的东西的，在任何的工作岗位上都是需要认真的工作的。我想自己之后是一定会继续的努力的，究竟自己现在的能力还是有着不足的，我也是想把自己的这份工作做好的。在工作中学到的东西对我自己以后的工作也是有帮助的。

三、新的计划

明年自己要继续的去学习，多去思考问题，多去寻找问题，这样才能够在新的一年中有更多的进步。新的一年也是要努力的去完成工作的，虽然在这一年是有了很大的进步的，但自己还是有很多的缺点的，在工作中也经常会出现一些小的错误。新的一年自己要改变自己身上的一些不好的地方，更好的去完成自己的新一年的工作，在明年取得更好的工作成绩。我相信只要我肯花时间去学习是一定能够有进步的，期待自己在明年的工作中的表现。

篇4：企业职员个人总结

回忆起我20**年*月*日进的公司一惯到现在，已经工作有了半年多。工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，胜利合作的客户也是日积月累，同时每次胜利合作一个客户都是对我工作上的认可，并且表达了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有许多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

一、沟通技巧不具备

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达技能是需要加强改进。

二、针对已经合作的客户的后续服务不到位

看着自己胜利客户量渐渐多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在不遗余力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是特别的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。

的确感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经胜利合作的客户其实是比较简约的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中确定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司制造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

三、客户报表没有做很好的整理

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者接近放假的时候问候客户这些应当做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。的确报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己上心的去经营，否那么怎么结出成功的果实呢。

领导只有通过明白的报表才能够知道我今日的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又具体的报表也可以每天给自己订一个清楚而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性，那么也更加如鱼得水。

四、开拓新客户量少

今年我合作胜利的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分缘由是为了不错过任何一个主动联系我的意向剧烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽视了自己联系上的意向客户。

而自己开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且下半年订好一个计划，让自己的时间安排的合理。达到两不误的效果。

五、其他方面

当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不擅长主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给汲取。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加

以改进，有句话说的话：聪慧的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都情愿做一个聪慧的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

为了让客户对我们公司的产品质量更加信任，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到某某公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种伙伴之间的友好沟通沟通。

篇5：企业职员个人总结

我叫XX，从学校毕业不久后，就来到了科技开发有限公司做电话销售工作，电话销售是现在主流的一种销售方式，因为大部分公司都不喜欢在上班时间，有上门销售的人进来，所以电话销售得到了普及，而且越来越广，从我做为一个刚毕业的大学生来说，找工作不是很容易，所以社会上那些电话销

售、保险就成了我们的首要选择，刚开始，我以为这份工作应该很容易，只是打打电话而已，可是当我真正从事这份工作时，我才了解到其中的不易和艰辛。

一、工作介绍

公司主要做的是农产品资讯信息服务的，记得刚来这家公司时，发现它与别处的不同之处在于，公司规模大，有一百多人，办公区域的面积也大，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门组织，一个是电话营销部，

就是我所在的这个部门，大约有快一百人了，另一个是技术部，主要做的是信息，如：掌握国内各大粮油期货市场的价格信息，国外各地大豆、粮油的市场价格变动，国内各地市场价格信息等。

而我们主要负责的是，连系客户，让他办理我们网站的会员，一年费用是700元，我们可以给他提供全国各地的粮、油、棉花等农产品的价格报价和市场行情分析。一般的工作流程是，我们通过网络查找相关农产品企业，拨打电话联系负责人，向他推销我们的服务，并且给他提供一个免费的用户账号，并让他试用一个星期。如果客户满意的话，双方就进行合作，他出钱办理会员。

二、实习内容

刚开始工作时，我们这些新来的员工，会被分批集中到会议试开会，主要由人事部经理给我们讲解公司的一些制度，和奖处罚决定，因为刚来这家公司，所以我们要先进行一个星期的试用，如果合格的话，公司会与员工签署一份一年期的劳动合同。会议结束后，我们被安排到各个小组，就这样，我正式开始了自己的电话销售工作。当我进入到小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然

后，组长还会给我们一份对话单，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先问，“请问，您这是公司吗”。对方回答是的话，我们会介绍自己：“您好，我们是北京科技有限公司的，主要是给您提供粮油咨询信息服务的”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份对话单上都做了说明，让我们这些新人进行参考。而第一天的工作就是。拿着这份用来参考的对话单，把电话表上的电话全打完，我精略看了一下，电话表上有大约100多个电话呢。而我的办公桌上只有一部电话，我只好先把对话单看了个明白，然后，拿起电话表打出了第一个电话。电话接通时，难免有些紧张，嘴巴有些发抖，说话接接巴巴的，但好在我及时控制住了，把要说的话都和对方讲了，但是和我预料的一样，对方说他们公司目前不需要，很有礼貌的谢绝了我。

打完了第一个电话，我觉得有了些底气，于是又照着电话表打了下去，这其中有的电话打不通，或者是空号，这种情况很多，或者就是电话号是别的公司的，估计是以前的公司不干了，网上的信息又没有更新，这种情况也很多的，还有的就是对方客服人员接电话，可能她们经常接这样的电话吧，所以总是想法设法的敷衍你，把你打发掉，比如：他们说领导没上班，或者经理出差了，当我说要找别的负责人时，她会说所有负责人都出差了，总之，就是想尽快的把你打发掉。还有的就是对方的负责人态度比较恶劣，我想，应该是经常接这样的销售电话，可是也不能用这种不好的态度对待我们呀，但是这种情况还是少的，因为大部份经理负责人还是很有素质的，他们会比较友好的拒绝你，或者暂时先试用你的服务。

我们组长XX对我说，每天要尽可能的多打电话，这样潜在的客户就能发掘出来，就会有收益了，她让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且把钱给你汇过来，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。

同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务，所以我们每天都要打超过100个电话，工作强度非常大。

三、实习心得

每天来到公司后，我们都要从组长手里拿的电话单，在全天打超过100个电话，有时候会突然觉的好无聊，因为感觉电话单上的东西，很有点虚无缥缈的感觉，你不知道什么时候才能有客户会与你合作，而这个时期也是最难渡过的时期，组长对我说，“今天工作不努力，明天努力找工作”，只有拼明的工作，才能在公司生存下来，并且为公司创造的利益，是啊，我想了想，组长说的很对，于是我就重新鼓舞起斗志来了，和客户聊天、唠家常，总之让客户对你有一种认同感，放心感，安全感，只有这样他才能相信你不是骗子，不是坏人，你只是一个和

他合作的生意伙伴，一个值的信赖的好朋友，只有这样才能得到出单，为公司创造经济利益的同时，也为自己增加了收入。

通过一段时期的电话销售工作，我的口才能力得到了极大锻炼，和陌生人聊天的时候也不会感到害怕了，和人沟通上的能力得到了极大提高，我会好好努力下去的。

篇6：企业职员个人总结

今年_月，我非常荣幸的加进_，来到了公众客户中心，至今已有一年，在此期间我的主要工作是在营业厅里学习业务和IBSS系统的操纵，并熟习营业厅的运作流程，现对此一年的工作进行简单的回顾和总结。

在业务的学习方面，对各种优惠套餐进行了比较系统的学习，并规范了自己的解释口径。在这一年中，活动咨询是我常常做的一项工作，这对我的业务熟练程度提出了较高的要求。在工作的前期有时会碰到没法解答顾客发问的情况，需要找其他同事帮忙。后来在同事的帮助下，已可以较好的完成活动咨询员和业务导航员的工作。在前台办理业务时，也能够做到具体的向顾客解释业务，消除可能产生的误解。在学习业务的同时，服务规范也是我学习的一个重要内容，现在已对此有了较深的了解。

IBSS系统的学习是我这一年来的一项重要工作。在我老师的悉心指导下，我可以比较熟练的进行操纵，并在顾客较少时上位办理业务，但与其他营业员相比操纵速度还是偏慢，这一点还需要我通过自己的努力进行改进。

对营业厅运作流程我也做了比较具体的了解。包括营业员的业务学习，顾客投诉处理，营业厅的布置，宣传品的摆放，不同岗位同事的分工和各自职责，“四个能力”的展现，排班，工单管理，营收款的处理，促销礼品和卡类的管理等，为我以后展开工作创造了比较好的条件。

在_月的时候，我在营业厅_主任的安排下来到_分局大客户中心，协助两位营业员进行大客户的业务受理。由于大客户业务数目较大，而且通常在月底比较赶时间，这给受理工作带来了很大的压力。不过我还是在同事的鼓励和支持下，克服了时间紧任务重的困难，较好的完成了自己的任务。同时，也锻炼了自己在任务较多的情况下工作的能力。

在这一年中，_营业厅的各位领导同事过硬的业务水平和良好的敬业精神给了我很深的印象，也时时刻刻影响着我。作为新人，刚开始工作时或许在能力上存在着不足，这就需要自己用良好的工作态度往弥补，对领导交给我的任务，我做到了尽心尽力的往完成。也感谢_营业厅的领导和同事，他们给我起了很好的榜样作用。在工作中我还和营业厅的领导和同事构成了较好的关系，为今后工作中的合作打下了好的基础。