# 2024行业年终总结

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-11-29

*2024行业年终总结（精选14篇）2024行业年终总结 篇1 工程预算员 20xx年又过去了，回顾今年来的本人工作情况，现总结如下： 一、作为一个工程部的预算员，我能按照公司及项目部的各项规章制度，按时按质地完成项目部的各项经营管理工作 1...*

2024行业年终总结（精选14篇）

2024行业年终总结 篇1

工程预算员

20xx年又过去了，回顾今年来的本人工作情况，现总结如下：

一、作为一个工程部的预算员，我能按照公司及项目部的各项规章制度，按时按质地完成项目部的各项经营管理工作

1、对内的工作情况。按公司的规定要求，每月的月底统计当月的实际施工产值及成本分析情况。及时参加成本分析会议，对项目部每月的盈亏情况作出分析报告，对于施工阶段的预算书以实际情况按每个楼层每个分项工程进行编制，并打印全部的工料分析，作为定额人工和定额材料下达给生产经理，在实际的施工过程中，根据现场的实际情况，对定额编制的工料含量的高低水平作出适当科学合理化的调整，该定额人工作为工程任务单进行人工的控制和分配的基础，定额材料作为仓库进行定额领料的依据。平时在工作中总是积极地配合项目经理进行合同管理，参与一些分包合同的洽谈，根据公司的规定并结合项目部的实际情况，起草一些分包合同的草稿，分包合同签订后，对分包合同进行跟踪管理，每月初完成本项目部的上月的实际施工分配任务(包括分包方的粗分配)，定额材料的统计，并向公司提交有关的报表，每月月底向公司提交下月的主要材料计划，预计下月的施工产值及各项的耗用成本，编制下月的成本保证措施。在施工过程中，实行定额领料和成本跟踪控制，为项目部的成本控制提供一些合理化的保证措施，为项目部及时提供一些经营资料及数据，及时做好项目的成本核算工作。及时参加项目的会议，按公司的规章制度进行值班等;

2、对外(对业主和监理)的工作情况。每月月底向业主和监理提交的施工进度报表以作付工程进度款的依据，及时与投资监理核对工程量，进度产值确定后，及时配合项目经理催促业主支付上月的工程进度款。及时向业主进行工程签证，做好一些索赔工程，特别是一些工程材料的报价，提前向业主和监理报价，以便业主审核后，我施工方材料员能及时采购，使得工程顺利施工。总之，在经营方针上坚持的收入，最低的支出。对内工作及时、准确、实事求是、把握住定额，控制量;对外工作资料齐全、用会，处理好业主、监理与施工方的关系，有时遇到一些工作困难，及时与领导联系汇报，以便寻找更好解决问题的办法，争取公司的利润。

二、服从公司领导的工作安排，积极做好项目部以外的工作

本人在工作中，总是以大局为重。在工作中积极参与公司的招投标工作和其他的预算工作。无论自己项目部手中的工作多忙，总是服从公司领导的工作安排，当时项目部的事件比较多，本人总是加班加点，合理、科学地利用时间，既完成了项目部的份内事件，又完成了公司安排的任务。

三、积极适应和遵守执行公司的各项管理制度的改革，进一步加强工作责任感

今年以来，公司的各项规章制度得到改善或进一步的完善，本人总是积极适应这种情况，以公司各项现行的规章制度和预算员的职业道德为准则加强工作责任感，及时做好本人的各项工作，为企业做好本人力所能及的服务工作。

四、利用工作之余的休息时间加强学习

注意收集xx市有关现行的定额资料文件，并加强学习工程量计算的技巧等业务知识。努力学习计算机知识，提高自己的工作效率。平时注意收集有关现行的定额资料文件和市场信息资料，并加强学习工程量计算的技巧以及造价软件使用等业务知识，不断提高自己的工作效率与义务努力。

随着公司的快速发展，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需要掌握的知识更广更深。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高思想文化素质和业务水平技能，为公司的发展做出应有的贡献。

2024行业年终总结 篇2

税务人员

20xx年，本人负责税收管理员岗工作，在分局领导的正确领导和科室同志的大力帮助下，已圆满完成了各项工作任务。一年来，本人的工作情况如下:

一、以学习为本，努力提高政治业务素养

人生在世，要安身立命，惟有学习最重要。我牢固树立 终身学习 的观点，也时刻把学习作为提高自身政治业务素质的头等大事来抓。在学习过程中，我努力做到 三学 即学政治、学科技、学业务。在政治学习方面，我重点抓好 科学发展观 的学习，从精神的领会，到思想的剖析，到问题的整改，一环扣一环，一丝不苟。坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，在思想上积极构筑抵御资产阶级民主和自由化、拜金主义、自由主义等一切腐朽思想侵蚀的坚固防线。在学科技方面，挤出点滴时间忙操练，已基本掌握了办公自动化、办公无纸化等操作，熟悉了 金税工程3期 ，基本适应了当前国税系统信息化建设的需要。在业务学习方面，我积极参加会记培训，加紧自学，做到学习有笔记，认识有体会，以不断提高自身的业务素质。认真学习法律知识，结合自己工作实际特点，利用闲余时间，选择性地开展学习，通过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

二、以诚信为本，努力理顺各个方面的关系

在工作、生活中，我始终坚持 诚心 待人，以 诚恳 感人，以 诚实 做人。组织布置的工作无条件地服从，全局利益无条件地维护，对工作没有阳奉阴违，对同事没有里外是非，祥和为上，热情待人。在与纳税人打交道的过程中，纳税人常常会提出一些难以答复的政策问题，遇到这种情况，我总是先把问题记下来，然后就请教同仁或请示上级业务部门，并及时向纳税人作解答，决不糊弄纳税人，向纳税人摆架子。

三、以勤奋为本，努力完成各项工作任务

代征点负责纳税户开票和宣传政策，特别是宣传营改增政策，辅导纳税人进行账务处理，努力融洽征纳关系。1是认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。2是领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

四、以自律为本，努力树立良好的税务形象

在工作中，我总是告诫和提醒自己:首先做到思想上力求过硬，一是慎欲， 无欲则刚 。二是慎权，杜绝 有权不用，过期作废 的错误思想，正确处理好权与法、权与责、权与利的关系，坚持依法治税。三是慎微， 勿以善小而不为，勿以恶小而为之 ，不应该做的哪怕再小也不能去做，应该做的哪怕再小的也要去做。我时刻保持清醒头脑，做到不以税谋私、不以权谋私，依法办事、依率计征，严格按照公务员 五要十不准 准则办事。

当然，在工作中我还存在许多不足和亟待改进的问题:一是理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。二是工作深度不够。有时做工作因对实际情况不了解，没有认真调查，或满足于现状，导致有些工作质量大低。三是工作方法简单。有许多工作，不能适应新情况、新问题，工作方法过于陈旧，想问题办事情没有超前意识，主要还是学习不够的问题。

总之，一年来，尽管本人做了很大努力，但离领导的要求还相去甚远。在今后的工作中，我决心加倍努力，克服不足，恪尽职守，为分局工作的整体推进作出应有的贡献。

2024行业年终总结 篇3

士官班长

回顾今年的部队工作，感受很多，收获很多，这其中涵盖了部队上级领导的培养、教育，同志们的帮助、关心，也涵盖了自己辛勤耕耘、不懈努力的辛酸。一年来，自己始终坚持老老实实做人，实实在在做事这一原则，贯彻做事不贪大、做人不计小的理念，认真履行自己的本职工作。时值年末，总结几点个人体会与收获。

一、立足本职，实实在在做事。一年来，自己围绕本级职责，无论做什么，从不敢有半点马虎，也不敢有半点偷懒，更不敢对付应付，尽了自己的职责，尽了自己的义务。

1、完成了省军区组织的通信达标全面考核检查，并被评为省军区达标先进单位。

2、完成了今年年初师组织的团、营、连所有资料录入并制成网页，在网上进行的检查评比工作。当时，时间紧，人员少，任务重，每天加班加点，有时晚上录入资料到深夜，完成了上百页网页的制作，在规定时间内完成了师赋予的任务，受到了师通报表扬。

3、完善了通信库室建设与装备普查建档。

4、保障了每一次电视电话会议的顺利召开和首长、机关的通信联络。搞保障工作，看似容易，自己却深有体会。如开通一部首长电话，须经过四个分线箱，找出八个点，连结四对线，时常自己一个人在楼梯口下一蹲就是一个来小时。

5、完成了师组织的网上对抗演习的通信联络与网络保障工作。

6、完成了今年十一月份省军区组织的民兵、预备役部队无线电台教练网演练。

此次教练网演练，是我团第一次，也是省军区历第一次，所以，上级机关非常重视。为了完成演练任务，我和通信连连长、二名战士，克服了诸多困难，当时每天下大雨，为了确保通信效果，在楼顶上多次冒雨架设天线与调整、改变天线方向，最终确保了演练任务的圆满完成。

二、脚踏实地，老老实实做人。自己常怀着一颗平常之心，时刻想到自己是一个山区农民的后代，时刻不忘自己曾是一名士官。特别是在自己工作环境，生活环境有了一定改变的条件下，始终做到诚实做人，时常提醒自己做人做事不能失去规范，要守本份。

1、以诚为本。做到说话心口一致，心地坦诚，表里如一，不说信口开河、无中生有的谎话，不说言不由衷、口是心非的违心话;办事知行统一，不弄虚作假，不做表面文章;为人表里如一，做到对人对己一个样，不搞当面一套、背后一套，从不到任何领导那里去戳谁、说谁，要反映情况，我会直点现象和事实，做到台上能讲、台下也能讲，背人能讲，对着人也能讲;

2、以实为本。老实可靠是做人的美德，更是做好工作必备的品质。所以，领导交给的各项工作，我很少提要求，摆条件，或做了一点小事就常挂在口上，夸夸其谈。如办理第二批军卡手机号，其中就费了不少周折，托关系、找门子，自己还花了部分钱请人吃饭、坐车。我想，只要自己认真做了，事办好了，也就满足了。

3、常怀律已之心。一是管得住八小时外。现代社会生活越来越丰富，我们面临的诱惑也越来越多，如果生活作风不检点，就很难把住自己，自己没有的爱好、兴趣，八小时外学点东西，看点书报，管管孩子、看看电视、散散步，不该去的地方不去，做到耐得住寂寞，守得往清贫，经得住诱惑。二是不侵占他人、集体利益。记得办理商品房有线电视一事，当时有人办理说需要760元一户，后团领导交给自己办理，通过打报告，找地方领导，最终以260元每户鉴定合同。

但办理此事，我没有报销一包烟、一包槟榔。想想发给自己的工资，只要勤俭持家，也比上不足，比下已经有余了。自己常对自己说，要知足，知足才能心宽，才能常乐，才会保持一颗平常心，才会不为功名利禄所累。三是不乱交往。在一个地方工作时间久了，和地方打交道多一点，就有一些熟悉的朋友，但我始终能坚持交友原则，来往尺度，做到不滥交不乱交，保持正常交往。

三、与时俱进，努力学习不断提高自我。面对日新月异的新形势和千变万化的新情况、新理论，只有加强学习不断丰富和充实自我，把学习作为增长知识和才干的重要途径，与时俱进，争做学习型的好干部，才能更好地胜任自己的本职工作。

自己干什么就学什么。我自从踏进部队，就与通信结下了不解之缘，从一名通信战士、通信士官、通信技术员、通信排长、通信连长到现任通信股长;从学电工基础知识开始，到学习晶体管电路、到现在的集成电路;从开始外线电缆架设至后来维护程控电话、光纤通信、可视会议、计算机网络通信等，通过不断的学习，一点一滴的知识积累，从不懂至懂、从不会到会，十多年的时间，我就是这样学过来的。

一年的工作、学习、生活中，自己存在诸多缺点和不足。曾因自己工作大意，导致过首长和战友们交给的一些任务、一些事情没有完成好、没有办好，也因自己个性修养不好，曾冒犯过自己的战友，顶撞过自己的领导，还因自己年龄偏大、兵龄偏长，产生过想法，出现过思想波动。是组织的培养，领导的关心、教育，战友们的支持与帮助，包容了我的缺点和错误，教会了我做人做事，才有了自己的今天。今后，我将倍加珍惜，努力学习，勤奋工作，忠实履行好老老实实做人，实实在在做事的宗旨，在领导和战友们给予的舞台上，为团队的发展尽一份责任。

2024行业年终总结 篇4

电厂统计

光阴似箭，日月如梭，不知不觉已经来到公司工作三个月了，在这三个月里我作为一名电厂检修工作人员，以饱满的工作热情，努力学习专业技术知识，严格遵守各项规章制度，虚心求教，团结同事，不断提高工作能力，干好本职工作，现将这三个月的工作加以总结：在此期间，在各位领导和同事的指导及帮助下，我认真学习设备维修技术的理论知识，并熟悉和掌握对运行设备的异常、事故的判断和处理，以及作为一名检修值班人员应知应会的一些基本常识、常规和各种规章规程，为干好检修工作打下了扎实的基础。在几年的工作生涯中，上级领导的亲切关怀和工作同事的热情帮助，让我的工作能力迅速成长、成熟起来，成为一名合格的检修人员。以工作为圆心，以勤奋刻苦、不断学习、尽职尽责的工作态度为半径是我对个人事业的认识，在事业上，我用心追求着自己的梦想，挥洒青春的汗水。在工作中总结起来主要有以下几点：

一、正确的工作态度

近年来，随着电力科技的飞速发展，要求员工全面发展，各方面都具备较高的素质。为适应在全新形势下做好本职工作的需要，加强自身的理论学习，不断增强爱岗敬业的意识是我长期以来对自己的要求。始终把不断学习、全面学习作为人生的一大乐趣，利用业余时间学习相关专业知识，并通过在网上的学习来完善自己的知识储备，力把自己培养成适应企业需要的一专多能的复合型人才。参加工作以来在设备检修上，我首先找对自己的正确位置，为自己制定工作目标、工作计划。

要求自己怎样做能掌握全面的业务知识，怎样做能发挥好自己掌握的技能知识，一系列的怎样做时常会督促我去树立正确的工作态度，做好自己的每一项工作。

二、良好地工作作风及娴熟的维修技能

今年8月，我受到公司领导指派去统计以及回收电厂设备备品备件工作。面对繁重而琐碎的工作、艰苦的工作环境我迎难而上，利用一切可以利用的时间，全面细致的整理各项设备的备品备件，在统计设备备件的同时也在施工现场向设备厂家了解一些设备的性能及维护保养事项，帮我在以后的工作中更加的了解设备的性能，现在设备备件已经统计和回收了一半，在以后的设备备件统计和回收中也会更加的得心应手，定不会叫领导失望。

三、良好的团队合作精神

在现代的工作环境中具有团队意识是非常重要的。有效的团队工作可以提高工作效率。为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间处理的非常好。在工作中除了互相学习外，生活中我也经常和同事谈心，了解各自内心的想法，相互出主意、想办法。

作为一名普通的检修工人，不经意间我融入电厂这个大家庭已经3个多月有余。回眸来时的路，那不远处闪现的依然是蓝色的火焰，升腾起的又分明是姹紫嫣红。驻足长望，凝神静思，伴随着电厂匆匆的步履，守望内蒙古锦联铝材集团公司鲜明的旗帜，这一刻，我为你自豪，为你骄傲，我的全部激情在为你燃烧。还记得第一次穿起电厂的职业装时，那种无法掩饰的内心的喜悦，我梦寐以求的愿望实现了，沐浴着清晨的朝阳我自豪的向工作岗位走去。

工作之余，静静地感受奉献的喜悦，默默地享受着工作的快乐，我的心灵在净化。忙碌是我工作的主旋律，用爱岗敬业中蕴涵的快乐塑造着我，一名普通检修员无悔的人生。年度个人工作总结在工作以来，我作为一名电厂运行人员，在单位领导的精心培育和教导下，以饱满的工作热情，努力学习专业技术知识，严格遵守各项运行规程，虚心求教，团结同事，不断提高工作能力，干好本职工作。

2024行业年终总结 篇5

房地产预算员

一年来，我们在市建委的领导以及省造价总站的具体指导和帮助下，认真贯彻国家、省工程造价管理部门制定的有关方针、政策，遵循市场经济规律，积极探索我国加入WTO后工程造价管理方面的新路子，抓住机遇，迎接挑战。

站领导班子团结站内的广大职工，同心同德，携手奋进，结合我市实际，努力开拓工程造价管理工作新局面，使我市的工程造价管理工作逐步走向科学化、现代化、民主化的轨道，不仅与过去的现状有较大的突破，在全省兄弟站的名次也在逐年提升。全面完成年初制定的各项目标，现将具体情况总结如下。

一、加强政治学习，不断提高站内职工政治觉悟

严格学习制度，严明组织纪律，单位负责人带头学，并安排站全体职工周五集中学习，以\*理论和“三个代表”的重要思想为指导，认真学习十八大精神和三中全会文件精神，建设行业法律法规，通过学习使全体职工树立了宗旨意识、服务意识、大局意识。教育广大职工要牢固树立正确的权利观、利益观和地位观，始终保持清醒的头脑，提高自身的“免疫力”。

二、建章立制，依法治站

我们及时地采取措施，以优化经济发展环境活动整治为契机，今年先后修定并完善了《定额站考勤、考核管理办法》、《定额站小汽车管理办法》，完善了《定额站财务管理办法》以及《定额站学习制度》等，加强了内部管理，规范了办事程序，提高了工作效率，树立了良好的单位形象，有力地推动了我站开展优化经济发展环境活动。基本上做到了有章可依、按章操作，科学管理、依法治站。使我市的建设工程造价管理步入规范化、科学化的管理轨道。

三、加强精神文明建设，全面提高职工素质

我单位现有人员已达xx人，业务素质参差不齐，随着市场经济的逐步深入以及入世后工程造价管理水平要求的提高，无论从思想意识、工作方法、专业技术等方面，都很难适用新时期工程造价管理要求。甚至闲暇之余，一度出现少部分人工作相互推诿，在同事之间搬弄是非，造成站内团结状况不良。

针对这种状况，新的领导班子一方面及时排查，对相关职工批评教育并做好思想沟通工作;另一方面从时间、经费上支持站职工参加继续教育，加强业务素质建设，提高建设工程造价管理水平。

四、实行民主集中制，增强站内职工团结

为在定额站内营造一个团结紧张、严肃活泼的工作氛围，我们在定额站日常工作中开展集体活动或遇重大及敏感问题，均采取民主集中制的办法，先在站内领导班子中开会讨论，基本形成一致意见后，再交由站内全体职工会议讨论，讨论中大家充分发表意见，不搞站长一言堂，最后再由站领导班子(含室主任)开会形成决议后付诸实施。

在站内财务管理方面，严格遵循内部控制制度，实行民主理财，职工福利分配方面都实行公开操作，在经办、证明、审核等手续都齐全的情况下才批准报销，实行阳光操作原则，以消除职工误解。此外在站内提倡大事将原则，小事将风格，不利于团结的话不讲，不利于团结的事不做，互谅互让，互相尊重。目前定额站的团结状况有了明显改观。

五、增收节支，提高经济效益

我们一直高度重视工程定额测定费的收取工作，一方面我们通过委托行政服务中心窗口收取工程定额测定费，另一方面我们通过下列措施收取定额测定费：

1、通过建委下文收取费用。

2、通过接待咨询，对未缴纳的企业追缴费用。

3、对外地施工企业来我市从事建筑业务的通过各县(区)预算员登记造册配合我们上门收费。4、委托部分县(区)通过招投标发放施工许可证收费。通过上述措施起到了很好的效果，达到了预期的目的，为下一步的工作积累了丰富的经验。

2024行业年终总结 篇6

上半年，我支行按照总行和支行工作部署，认真贯彻全行 、 工作方针，全力配合网点转型工作，加强职工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行今年上半年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

一、各项指标完成情况

今年上半年受欧洲多国债务危机及国内市场经济低迷等因素影响，金融体系发展减速，加大了金融业经营发展的难度。在大气候不利的环境下，我支行上下同心,全体职工共同努力,较好的完成了上半年指标，截至六月末我支行;

(一)公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为亿元，较年初新增亿元,增长幅度和实际增长量都排在支行所辖网点前列。对公存款日均增加，列支行区所有网点第X位，新开对公账户XX户。授信业务通过授信工作人员努力，为避免风险，上半年，我支行共收回个人贷款X万元，避免因利率波动产生的风险，并且对进行了。四级不良贷款收回X万元，整体质态有一定好转。

(二)个金类指标较好完成年度计划。五月份数据，14项可比指标中，X项超过分，5项得到满分。储蓄存款

余额亿元,较年初增加X万元，列支行所属网点第3名，代发工资客户新增数;银行卡有效消费额;新增特约商户数;电子银行柜面替代率;个人网银有效新增客户数小。

二、上半年主要工作回顾。

(一)坚持以职工为本，狠抓职工队伍建设，充分调动职工工作积极性,增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来，我支行把队伍建设作为第一要务来抓，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。一是建立支行营销奖励措施，对支行发展做出贡献的职工，在获取支行营销奖励的同时，支行增加额外奖励;二是定期组织培训，提高职工整体素质，凡是上级下发文件都由专人先进行理解梳理，将提炼好的重点要点交由职工学习，对难点进行讨论。做到业务准确性高。三是用亲情温暖人，在职工生病或家庭出现困难的时候及时伸出援助之手，加大帮扶力度。

(二)坚持以客户为导向，梳理自身业务结构，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。支行拥有对公客户X余户，数量排全区网点第二，公司客户存款更是占了存款总量的77%。如何利用少有的人员营销服务好庞大的客户群体是工作重点所在。我支行建立起如下一套办法;

一是建立起自己的客户分级营销制度，在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。将客户按照存款保有量100万-500万，500万-1000万，1000万以上进行分类管理。不同级别，组织营销人员分头分层营销;二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在X万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略;三是增加对公服务柜员，目前我支行安排X名对公非现金柜员，X个现金对公优先窗口，满足每日对公大量业务;四是利用现代化信息手段，利用网络与客户密切联系，第一时间将我行政策和产品信息通知到客户。

(三)落实总行和支行工作精神，大力推进扁平化工作。营业网点扁平化是现代银行结构趋势，扁平化后能够实现3层集约化管理模式，大大降低网点非经营压力，能够释放基层网点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次管辖支行的会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理的优点，提高职工思想认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行的各层级竞聘活动，无不良事件发生。

三、上半年工作中的一些问题。

一是高端客户分层管理仍处于起步阶段，虽然我支行自行创立了客户分级营销管理办法，但是对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，急需全行建立起一套对高端客户差异化服务制度办法，让网点营销工作有方法可依照，有资源可利用。只有通过一些高端的文化沙龙、经济论坛等服务手段，才能够吸引客户，留住客户。

二是客户经理队伍需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少;大部分理财业务市场竞争力相对较差;大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效，在吸引新客户方面明显捉襟见肘。

三是6月初新业务系统，职工磨合熟练还需要一定时间。

四、下半年的工作方法

今年上半年，我行各项业务工作平稳发展，各项指标较去年有大幅度提升。但我们也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战。今年下半年，央行仍有可能再一次降息，并且由于利率定价权的松动对我营销工作造成一定困难。下半年我们的工作重点：

1、继续抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。加大文明服务检查力度，提高职工业务素质，服务意识和客户交流技巧。

2、进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

2024行业年终总结 篇7

\*\*年，我公司在\*\*市通信分公司及地方政府的正确领导下，以 三个代表 重要思想为指导，认真贯彻落实党的xx大精神，坚持以 市场为导向、以服务为宗旨、以改革为动力、以发展为目标 的工作思路，深化改革、加快发展，公司员工团结奋进，顽强拼搏，以必胜的信念、决战的精神，克服种种困难，进一步强化服务和发展两大职能，业务发展、业务收入实现了双赢。运行维护、通信服务、精神文明建设等各方面工作取得了显著的成绩。主要表现在：

一、主要经济效益指标完成情况 截至6月20日，我公司固定电话放号3081部，完成占年计划4600部的80%，期末到达42135部;发展来电显示业务4096部，来电显示开通率达69.88%;发展宽带用户196户，完成占年计划1100部的17.82%，期末到达520户;发展小灵通2671部，完成占年计划20xx部的133.55%;业务收入累计完成 1043.49万元，完成占年计划2024万元的55.02%;较上年同期增长8.7%。 二、抓机遇，促发展，各项通信业务保持健康发展态势 年初以来，我公司在市分公司的正确领导下，立足 早 字、抓住 突 字、突出 快 字，业务发展保持了健康、稳定、快速发展的势头。在年初工作会上，我们本着工作早安排，措施早制定，任务早分配，业务早发展的经营思路，加快发展。

一是深入市场了解用户需求，发展潜力，锁定业务发展目标，为全年业务发展经营思路打下思想基础;

二是对设备资源实行到了动态调配，最大限度地挖掘设备线路资源利用率，为业务发展起到保障作用;三是根据人口分布、经济状况、市场潜力等情况，将计划指标细化分解，落实到人，继续实行全员营销，并重新制定到了经营考核措施，进一步加大到了绩效考核力度，有效提高了全体员工的业务发展积极性;四是公司领导和管理人员继续实行了包片发展负责制，绩效工资与包片单位一同考核，促使包片领导和管理人员能够及时了解所包单位的经营情况、存在的困难，及时督促所包片的业务发展进度;五是拓展业务发展渠道，加大营销力度，确保各项任务的完成。在市话发展上，我们以新建楼群、新建小区、开发区为业务发展区域;农村电话上，我们以北部经济发达乡镇、人口较为集中和经济相对富裕的村落为重点，积极发展固定电话，以党政军机关、家庭收入较高的人群、文化层次较高的人群和私营个体业主为对象，大力发展ADSL宽带业务，积极发展来电显示、数据基础业务等增值业务;

六、积极开辟新业务，小灵通业务是今年我们首推的一项新兴业务，从立项到开通放号总计还不到三个月时间，做到了精心组织、全体动员、密切配合，抢设计、抢施工、抢进度，早宣传、早开通、早见效益。 公司全体员工在业务发展劳动竞赛活动中，转变观念，认清形势，奋力拼搏，扎实搞好当前各项工作。公司内部迅速掀起了业务发展新高潮，有效促进了通信业务的快速发展。 三、优化网络，加快建设，通信能力有了较大提高。 在通信市场烽火四起，多家电信运营商争夺市场份额的竞争体制下，我公司在建设资金短缺等诸多困难的情况下，严把投资重点，对工程项目进行可行性论证，把有限的建设资金投入在回收快，利用效率高的建设项目上，充分利用工程旧料、余料进行工程建设，提高通信能力;对现有线路设备资源进行清理和调整，优化网络配置，全面提高线路利用率和设备实占率。

(一)、基础建设方面。今年以来，我们新建了所生产楼，机房搬迁已进入实施阶段;积极努力争取专项资金购置模块局机房及营业室，机房搬迁工程已进入紧张地筹备阶段。

(二)、通信建设方面。今年以来，我们完成了小灵通设备的安装、调测和网络优化工程，3月4日开通放号;5月底完成县---乡光缆施工工程;新建两个接入网点，交换机扩容4000线。

(三)在设备维护方面，运维部先后制定了机房各项规章制度，规范各项原始记录，对各机房，重点对无人值守机房，认真落实防火、防盗、防破坏、防爆炸等一系列措施，对运行维护工作实行绩效考核，公司积极开展了创建文明机房活动。在抓好通信建设同时，我们认真抓好设备维护，优质的网络服务，促使运维管理上台阶。今年以来，在全体维护人员的的共同努力，我公司通信设备运行正常，各项运维指标均在全区前茅，网络接通率达99.3%，长话接通率达67%。

四、深化改革，加快发展，企业管理得到加强。 在企业深化改革的进程中，我公司加大改革力度，建立了符合现代企业的经营机制。一是继续深化用人制度改革。实行了委代办员工派遣制度，并让委代办员工参加了 三险 ，通过实行此项改革，极大地调动了委代办员工的生产积极性，进一步增强了委代办员工的忠诚度和敬业精神;二是深入开展员工思想政治教育，在公司内部深入开展 民主评议行风 和 道德规范进万家，诚实守信万人行 的活动，组织员工深入学习了《王树明的故事》一书，要求全体员工站在企业发展的高度，认清形势，奋力拼搏，促进公司各项业务的快速发展;四是强化学习，不断提高员工队伍素质。今年以来，我公司始终坚持 以人为本 的管理理念，加强人才培养和教育培训，不断提高员工综合素质。切实加强员工岗位培训和继续教育为重点，加快人才培训步伐。积极组织好员工职业技能鉴定学习考试，形成了企业用人和员工双向选择，岗位能上能下，人员合理流动的用人机制。通过各项活动的开展，公司机关作风有了明显改进，关心用户、优质服务、爱岗敬业的企业氛围正逐步形成。大局观念、团队合作意识、市场意识、竞争意识都在加强，进一步提高了通信服务水平。五是在党风廉政建设方面，公司领导班子坚持 从严治党，从严治企，从严治领导班子 的方针，把党风廉政建设工作纳入党建工作目标，与公司业务发展同部署、同检查、同考核。在抓好党风廉政建设责任制中我们坚持做到了 四到位 (即：责任领导到位、责任内容到位、责任落实措施到位、责任考核到位)。每年年初，公司经理与各部、室、分支机构负责人签订了《年党风廉政建设目标管理责任书》，进一步完善了党风廉政建设各项规章制度，明确了责任内容。有效地提高了全体党员干部廉洁从政、勤政廉政的自觉性和防腐拒变能力。

五、强化服务理念，完善服务制度，促进服务水平得到提升。 今年以来，我们以狠抓服务规范化为重点，以点带面，逐步实施服务创新，公司整体服务水平、服务层次有了新的提升。在原有内部专业人员对窗口服务进行检查监督基础上，采取客户部明察暗访等多种形式，加大了社会监督的力度;积极开展标准化营业厅、支局所建设，营业环境比去年有较大改善。为做好服务工作，我公司主要采取了以下措施：一是及早动手，统筹安排。公司年初即制定、下发了改善服务的十项新目标，并对全年服务工作进行了具体安排和部署。

二是建章立制，狠抓落实。1--6月，我公司相继出台了《通信分公司用户投诉经济责任制奖罚办法》、《客户申诉处理办法》，转发了《信阳市通信服务奖惩办法》等一系列规章制度，从强化全员服务意识入手，扎扎实实的开展工作，用户满意率不断提高，目前，客户满意率达到99.50%。

三是加强沟通、树立通信良好企业形象。在3.15活动期间，我公司积极参加消费者协会组织的各项维权活动，主动走上街头，受理业务，受到社会各界一致好评。5月份，我公司客户服务人员走上街头，地毯式一条街、一栋楼地进行上门回访，征询客户意见，认真查找服务工作存在的问题和不足，并不定期召开座谈会，听取监督员意见，及时整改;与此同时，综合部切实加强新闻宣传力度，在《河南通信报》、《今日新县》等报纸上大力宣传企业形象，使其成为我公司与用户沟通的 桥梁

四是从深层次加强用户服务。为做好对用户的服务，我公司一方面做好上门服务、装移机质量跟踪制度，另一方面加快与金融机构开通联网收费的相关事宜，以解决用户交费难问题;为进一步加强对大客户的深层次服务，切实落实大客户管理工作，今年我公司根据人员变动情况，进一步加大了对大客户的服务管理工作，指定专人具体负责与大客户的各项业务联系工作，使大客户真正享受到 绿色通道 服务

六、严管理，抓落实，安全工作得到进一步加强 \*年以来，我们认真推行安全保卫责任制，坚持 预防为主 的方针，加强社会治安综合治理工作，确保公司内部稳定、安全，积极配合执法部门同盗窃、破坏通信设施等违法犯罪做斗争，先后成立了社会治安综合治理领导小组和防汛领导小组，制定了汛期应急通信预案等，从而保证通信的安全畅通。在 安全生产月 活动中，由于我公司积极组织、广泛宣传、措施到位，在活动中取得了较好的成绩，员工的安全生产意识得到进一步增强。 总之，我公司全体员工在市场形势复杂，改革和发展任务繁重的情况下，坚持以发展为主题，以市场为导向，以客户为中心，识大体、顾大局，克服种种困难，经受重重考验，较好的完成了上级下达的各项任务。

七、下一步工作思路 今年是我们 决战 、保证改制上市的关键一年，也是通信开展 民主评议行风 、 道德规范进万家，诚实守信万人行 活动和争创省级文明单位的重要一年。在肯定成绩的同时，我们也须清醒认识到工作中存在的问题和不足。下半年，我们将继续坚持 服务于社会、服务于客户、服务于地方经济发展 的服务宗旨，在省、市公司的正确领导下，在地方政府的关心与支持下，以 机制创新、管理创新、技术创新 为动力，进一步解放思想、更新观念、团结奋进，加强对市场、客户和竞争对手的研究，深化经营活动分析，加快各项业务的发展，全面完成市公司下达的经济效益指标。转变服务观念，从方便客户的角度出发，用科学合理的制度和流程来规范和约束服务工作，增强全体员工的工作责任感和爱岗敬业的意识，号召全体员工要以企业的发展为己任，再创新的辉煌。

围绕上述工作目标，我们将着重抓好以下几个方面的工作：

一是进一步加强全员的创新意识、忧患意识、危机意识、竞争意识、商情保密意识的培养和教育，全面提高员工的综合素质;

二是强化财务管理，压缩企业非生产性开支，全面推进财务预算管理制度，把有限地资金用在生产最急需的地方，降低成本费用开支特别是管理费用的开支;

三是加快业务发展步伐，不断扩大市场份额占有率，在潜力较大的小灵通业务上，要不看计划看市场，最大限度地扩大消费群体，尽快形成通话规模，引领此项新兴业务走向健康发展的道路;

四是积极推行宽带下乡业务，加快政府电子政务工程建设，寻求新的利润增长点，保障业务收入稳步、健康增长;

五是通过开展民主评议行风活动，狠抓通信服务规章制度的落实，抓基础服务、规范服务、文明服务，使新县通信的服务质量和服务水平再上新的台阶;

六是加快文明单位创建步伐，不断提高新县通信在社会的文明形象，\*\*年力争省级文明单位创建成功;

七是继续推进 道德规范进万家，诚实守信万人行 活动的扎实开展，务求实效，为全区积累活动经验，确保 双万 活动取得阶段性成果。

2024行业年终总结 篇8

作为一个软件开发工程师（我也是一名软件开发工程师），所实在的如果每年只做那么一两个项目，年终工作总结写起来也应该得心应手的，我们只需要把本年度该项目的基本情况简历表述一下，自己在项目中的角色以及自己在项目中遇到的重点问题及解决方案描述一下，最后展望一下下一年度的工作计划，OK，本年度的工作总结基本完成。下面我给大家看一篇别人写的我认为比较好的个人年终工作总结范文：

20xx年2月2日，我有幸成为北京超图一员，应聘为公司的java软件工程师。入任职以来，在部门领导的带领下，自己感觉无论学习、技术、生活等方面都有很大的提升。20xx年里我主要完成的工作有三方面：

1、荆门石油石化巡检系统的调研和开发。

该项目是我工作以来第一次涉及到调研，对我来说算是一个不小的挑战。在调研过程中，让我学会了如何通过和客户的沟通来了解客户的需求。

由于自己的工作经验不足，在调研工作中体现出一些问题。不能很直接的在和客户沟通中非常准确的了解客户的更多需求，有很多需要和客户交流沟通多次才能明白客户的最终需求，也没有把自己作为最终用户并站在用户的角度上来考虑问题，这些都是我在以后的工作中需要提高和改进的地方。在巡检系统的开发工作中，让我进一步巩固和加强了自己的开发能力。

2、电信12530增值业务的开发与维护。

从5月以来我就开始接手公司的主要业务之一，12530电信增值业务。由于前面负责这个项目的同事突然离职，导致这个项目的交接工再做得不够好，对我顺利接手这个项目造成很大的困难。而刚一接手这个项目，马上就需要新上一个投票活动，并要对一些主要代码进行修改，让我倍感压力，几乎都快放弃。最后在金总的指导和鼓励下，顺利的完成这次活动。

在完成这次投票活动后，为了避免下一个接手这个项目同事与我遇到同样困难，我第一时间将这个项目的相关技术文档补充完全，保证别人能够顺利的进行该项目工作。通过这个项目，让我加强了自己在高强高压下工作的能力，也让我找到更多自信。

3、襄樊、鄂州家政网络服务中心的开发与实施。

在这两个项目中，除了承担开发工作以外，也逐渐涉及到项目管理的职责，让我在个人能力上有所提高。为了这两个项目能够顺利完成，除了完成自己的工作外，还主动关心其他同事的工作完成情况。让我在项目管理和项目进度的把控能力有很大的提高。

将襄樊、鄂州家政网络服务中心顺利实施，为我公司拿下湖北省其他市的家政网络服务中心奠定基础。在工作之外，我也注重个人能力的提高。工作之余，主动学习一些新技术，与同事沟通配合，搭建一个ssh的开发框架。也学习springsecurity知识，这些新知识的积累，对我以后的工作有很大帮助。

20xx年工作展望：

1、将学习的springsecurity整合到我们自己搭建的ssh框架，进一步完善框架。

2、利用搭建的ssh框架，开发一套oa系统平台。

3、做好襄樊、鄂州家政网络服务中心的维护工作。

4、希望公司能够大量拿下湖北省其他市的家政网络服务中心，继续开发和实施湖北省其他市的家政网络服务中心。

5、继续学习新技术，努力提高自己的个人能力。为以后能够更好，更顺利的工作奠定基础。

6、希望通过自己的进步和努力，能为公司的发展做出自己的贡献，体现出自己的价值。

2024行业年终总结 篇9

在\*公司工作一年了，在这一年里，我在学习、生活、心理、思想等方面得到了检验。工作就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满艰辛的岗位，也是我建立信心的关键所在，所以在此阶段中，我对它的投入也是百分之百的!在领导的指导、关心培养下，在同事的支持帮助、密切配合下，我不断加强学习，对工作精益求精，较为圆满地完成了自己所承担的各项工作任务，个人工作能力都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，现将工作学习情况总结如下：

一、思想方面

以 空杯心理 对待每一项工作。每一项工作都会有新的问题点需解决，有新的经验可收获，要多请教多沟通，用心做好每一项工作。

二、工作方面

本着对工作积极、认真、负责的态度，认真遵守各项规章制度，虚心向领导和同事请教，努力学习各项业务知识。通过五个多月的实践，使我学到了很多实践知识。所谓实践是检验真理的唯一标准，我近距离的观察房屋的建造过程，学到了很多很适用的具体的施工知识，这些知识往往是我在学校很少接触，很少注意的，但又是十分重要基础的知识。

三、学习生活方面

始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，主动向领导、同事们请教，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法。从一点一滴的小事做起，生活中勤俭节朴，宽以待人，帮助身边需要帮助的人。

半年来，我在组织、领导和同事们的帮助和支持下，取得了一定的成绩，但我深知自己还存在一些缺点和不足，理论基础还不扎实，技术知识不够全面，工作方式不够成熟。

在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，坚定信念，加强学习，积累经验，不断调整自己的思维方式和工作方法，在实践中磨练自己，我坚信通过了一阶段的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在今后的工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实践中所学到的知识，并结合理论知识不断的应用到实际工作去，充分展示自我的个人价值和人生价值。为实现自我的理想和光明的前程而努力。

2024行业年终总结 篇10

\_\_年6月22日公司承接了汽车运输综合实验室工程及公路桥梁安全检测加固实验室工程(以下简称“桥梁实验室工程”)，按照公司的总体部署，成立了“第三分公司”。今年是分公司成立的第一年，是打基础，练内功、关键性一年。分公司紧跟公司改革的步伐，按照“三个有利于”的要求，扎扎实实地开展各项工作，使本单位的经营工作、质量生产、安全文明施工以及稳定工作有了良好的开端。

一、 生产经营情况

\_\_年分公司在公司的正确领导下，在各个职能部门的支持下，解放思想，转变观念，与时俱进，认真完成公司下达的各项生产经营目标任务。经过全体员工的努力，截止12月底，分公司共完成产值1500余万元，新增合同额13.5万元，为公司创造了良好的经济效益，同时也得到了客户的好评。

(一) 成本管理工作

加强项目成本管理，能有效地降低工程成本，提高资金的使用效率，增强企业的生存竞争力和盈利能力。桥梁实验室工程是分公司承揽的第一个工程，采用的是切块承包的模式。因此要想完成公司制定的承包指标，分公司有一定的利润，不下大力气降低项目成本，千方百计做好成本挖潜、增加利润，是不可能达到目标的。成本管理作为项目部管理工作的重点之一，主要抓了以下几个环节：

1. 材料成本管理

材料管理的好与坏，直接关系到项目总体的成本高与低。项目部从进场时就狠抓材料管理，按照公司提出的要求，首先从材料管理入手，坚持材料的市场调查询价。从供应商的选择，到材料进场的计量验收以及周转材料的退场方面摸索了一定的经验，积累了一定的资源，建立了一些值得信赖的合作伙伴。分公司针对材料需求和材料使用制定相应的奖罚制度，奖罚分明，做到“谁提料，谁负责”。加强材料现场使用的管理力度，降低材料采购成本，减少材料使用过程中的浪费。

2. 加强工期管理

在保证质量和安全的前提下，尽可能地压缩工期。目的是减少项目成本的支出，同时加强现场管理，制定科学的方案，合理调配有限资源，减少施工浪费。

例如桥梁实验室基础施工。本工程为独立柱、条形基础(局部地下室为箱型)，在±0.00左右独立柱间均有一道地拉梁。设计为先回填土然后再浇筑地拉梁砼，但在地下室四周的条形基础受地下室进度影响不能进行回填，如果按图纸要求进行施工则地下室的进度将进入关键工序，影响整个工程的结构工期。为使工期不受大的影响，项目部积极主动地与设计单位进行了协商，做了大量的工作，最后设计同意该部位地拉梁可先支模板浇筑砼，拆模后再回填。这样使得结构总工期不再受地下室进度的影响，提前了1个月左右的时间。

3. 优化施工方案

在制定对项目成本影响较大的施工方案时，采取对不同方案进行经济、质量对比分析的办法。通过集体讨论，优先采用能够保证一定质量要求，方案可行而成本支出较小的施工方案。

例如:在制定框架梁、柱模板施工方案时，提出的方案有4种：⑴全部使用木模;⑵柱使用定型组合钢模板，梁使用木模;⑶使用市政钢模板，局部附以普通小钢模及木模;⑷全部采用普通小钢模。对以上4种方案进行经济、质量对比分析结果为：第一种方案达到的质量效果较好。模板需要全部购买，而由于本工程框架梁、柱截面较小，工程结束后剩余模板的板面很小，不能继续在今后的工程中使用。讨论结果：此方案质量满足要求，但在经济方面投入太大，模板一次性使用，没有剩余价值，此种方案不予采用。第二种方案达到的质量效果最好。定型组合钢模板为租赁，仅梁木模需要购买，模板投入相对较小。但定型组合钢模自重较大，入模、出模及垂直运输需使用塔吊(或汽车吊)。讨论结果：此方案质量满足要求，模板投入不大，但需要增加大型起重设备费用，方案不可行，此种方案不予采用。第三种方案能最小限度的满足质量要求，市政钢模为租赁，木模购买量小，投入不大。讨论结果：质量满足要求，经济性较好，方案可行，决定采用。第四种方案不能满足质量要求，小钢模为租赁，投入最小。讨论结果：虽然此方案经济性最好，但不能满足质量要求，不予采用。

4. 因地制宜，利用一切可以利用的资源

由于建筑施工流动性大，各个工程项目所处的地理区域、施工环境都不尽相同，如果对有利的环境资源加以利用，能够减少一定的项目成本支出。

对于桥梁实验室工程有利的环境是：⑴、地处郊区县。郊区有大量的小型挖掘及运输机械，它们的特点是机动灵活、价钱低廉、没有进出场费用，适合于土方量不大、工期要求不高的土方分项工程。本工程中，我们在人工湖、回填土等分项工程中采用了此类机械，节约了大量的机械费用。⑵、本工程在交通部公路试验场院内。我们在施工中充分利用了试验场原有的硬件设施：a施工临时用水。以往施工我们的临时用水一般都使用市政自来水，费用较高。本工程我们除生活用水使用自来水外，其它工程用水均利用了试验场现有的绿化用水井。由于井水收费较低而且不计流量，施工结束后只需一次性支付较少的费用即可。b冬期办公临设采暖全部使用了暖气，我们直接从试验场暖气管网接入。以往的工程临设采暖，我们一般使用电暖气，或设立锅炉供暖，需要投入的费用比较高，而且有安全隐患。本工程办公临设用的暖气片、管材，均为提前购入的正式工程用暖气片、管材(采暖结束后可直接用于桥梁实验室工程)，一次性投入几乎为零。而试验场收取的采暖费不足万元。

(二) 安全管理工作

在安全管理方面，分公司按照公司《项目管理办法》的要求，首先建立健全了分公司安全保证体系，并制定了相应的一系列的分公司规章制度和管理方案。对分公司管理人员和施工人员加强安全教育，重点灌输搞好安全工作的重要性，使所有管理人员都清醒地认识到，具备安全的作业环境是干好一切事情的前提和保障，而且也是能否完成其他各项指标的前提和保证，管理者的安全意识有明显的提高。在日常的安全检查和管理工作中，分公司遵循减少形式化工作，增加实质性工作的原则，坚持安全管理工作与施工进度同步的做法，杜绝违章指挥，杜绝违章作业，不允许只做表面文章，而是要求脚踏实地、切实解决具体问题，发现安全隐患及时纠正和消除，有效地保证了工程项目的安全施工。

施工中，分公司坚持将安全管理作为日常管理的重点，将确保职工的生命 安全作为第一要务。框架工程，支撑体系和临边防护是安全管理的重点，为此，我们从以下几个方面加强了管理工作：①加强安全技术交底工作。通过进场时的三级安全教育、上岗时的专项安全交底来加强职工的安全意识。②加强安全检查和巡视，及时发现问题，及时整改，杜绝安全隐患。同时，对现场的全部设备实行了专人专机管理。设备进场时分公司统一进行检查，合格后进行接收。施工中，定期进行设备的维修、保养和检查，及时发现安全隐患，及时进行修理更换。整个施工期间。未发生重大安全事故，一般安全事故控制在了1.5‰以内 ，保证了广大职工的生命安全，达到预期安全生产目标的要求。

(三) 分公司管理工作

为了使企业员工做到有章可循;按章办事;责、权、利分明;提高工作效率;鼓励全体员工为企业的发展献计献策当好企业创业人和管家人，提高企业文化素质和形象，扩大企业知名度和信誉度，使企业健康发展。根据现状分公司设置了相应的组织机构及一系列规章制度。

1、 组织机构设置

分公司设置组织机构为“三部一室”，包括工程管理部、经营财务部、物资供应部、综合办公室。各部室分工明确，职责如下：

工程管理部：负责工程技术、图纸、资料、供水、暖气、电气、钢筋、试验、质量、安全、现场施工指导等项工作。

经营财务部：负责工程项目投标、工程预算、决算、合同分析、工程报价、固定资产核算、支票现金管理、办公用品采购和发放等项工作。

物资供应部：负责工程材料采购、租赁、库房材料保管、现场材料保管等项工作。

综合办公室：负责办公区安全卫生、公司劳动纪律、考勤、接待、后勤管理(食堂、宿舍管理)车辆管理等项工作。

2、 各项规章制度

根据分公司实际情况，分公司制定了一系列的规章制度，实施后各项制度落实到位、运行良好，为分公司工作的顺利开展起到了积极的作用。

主要的规章制度有：劳动纪律、请销假制度、车辆管理制度、办公用品领用制度、资料档案管理、固定资产管理、材料采购制度、出、入库制度、支票管理制度、现金管理制度、后勤管理制度、办公区安全卫生制度、宿舍管理制度、奖惩制度等。

二、 经验教训

(一)分包队伍的选取

在分包队伍的选取过程中，在报价和分包队伍的实力上过于侧重于报价，而对其实力考察不足，对本工程的复杂程度考虑不足。这次选用的四川力量土建施工队伍，对于高层、其它普通建筑的施工应该是没有问题的。而这个工程楼层不多、层高高、占地面积大、单位工程分散面广，加上又是验收标准高的试验室，是一个相对复杂的工程。工人对某些部位施工的积极性不高(如木工愿意支柱子模板，不愿意支花篮梁模板)，而要求的工资又相对较高，致使在一定的时间内，人员变动频繁，四川力量在一定程度上丧失了对人员调配的能力，施工人员匮乏，施工工期一度拖延。这种情况直到四川力量将E区放弃，定州队接替后才有了改观。

痛定思痛，今后的工程在选取劳务队时，首先要考察其是否是整建制队伍，是否有自己稳定的施工人员，其次才考虑报价。一个有着较强实力的劳务队伍，即便是开始时报价高于其它队伍，但由于他实力强、人员充沛，施工工期可能提前很多，能够将项目的租赁费用、管理费用、水电费用等开支节省下来。这样总体算下来，可能用这样的队伍反而会增加项目的收益。

(二)分包队伍管理

在分包队伍管理上由于缺少成熟的经验，加上项目上马时间仓促，前期准备工作不够充分，在劳务合同签订存在拖泥带水的现象。另外劳务合同在某些方面的条款，考虑的不是很周全、不是很详细，给今后相关的工作带来了麻烦。 E区更换施工队伍时，在队伍交接方面考虑不周全。虽然项目对四川队已完 墓こ塘拷?辛讼晗傅暮怂悖?⒂?方进行了签认。但对于原来由四川队限额使用的物资(如租赁材料，合同中是对损耗率有明确规定的)，在交接时没有制定出一个可行的方案来，给今后和各施工队结算时留下了麻烦。

(三)预算、核算工作

预算、核算人员工作不准确、不及时，不能够给项目决

策层、相关部门提供及时、有效、准确的信息。如：大宗物资的采购，和主要的分包、分供方的谈判、选定都需要预核算人员提供详细准确的工程信息。只有这样，在谈判的过程中我们才能占主动地位。

(四)外聘人员的管理

分公司现有人员16人，其中外聘人员8人占50%。能否充分调动外聘人员的积极性，发挥他们的经验、特长，使他们人尽其能，对分公司的工作能否正常开展起到关键性作用。

为此，分公司把对外聘人员的管理作为人事管理的重点。首先，分公司根据岗位的重要性、期望薪金、个人能力，分别同每位外聘人员商谈岗位工资，对于有意向录用的人员，分公司在合理的范围内尽量满足他们的薪金要求。其次，在日常的工作中，分公司领导经常性地同外聘人员谈话，了解他们的想法，及时发现他们的思想动向。与他们做好思想沟通，并且尽可能为他们解决生活上的问题，以消除他们的后顾之忧。再次，为了激励外聘人员的工作热情，分公司制定了相应的奖励制度：员工为项目提出合理化建议被采纳后;员工在突发事件中抢救、补救措施得当挽回损失...等等，分公司均会进行相应的奖励。

尽管分公司做了不少工作，但在外聘人员的管理上仍有需要改进的地方。现在外聘人员工资为死工资，没有月奖金、年终奖(或工程奖)，他们的工作热情没有被完全激发出来。今后应引入奖金制度，每月对外聘人员工作进行考评，并实行奖金与考评挂钩的方法,进一步提高他们的积极性。

三、职工思想教育和精神文明建设情况

自分公司成立以来，分公司一直把对职工的思想教育当成重点来抓，重视精神文明建设，积极开展对员工的思想教育。坚持“以人为本”，营造人才强企的文化氛围。

20\_\_年，我们在大力引进人才的同时，下力量建立人才的能力导向、业绩导向、成就导向机制，把好的优秀的人才留住，把企业内部有能力、有潜力、品质好的人才发掘出来，加以重用。围绕人才建设，我们重点从“理才”和“留才”上下了功夫。

我们根据分公司青年人居多的情况，在分公司内部形成关心青年进步、鼓励青年成才、支持青年干事业的氛围，重点培养经营管理型人才、专业技术型人才以及复合适用型人才，下大力量抓好青年人才队伍建设;针对青年人才知识层面高、成长环境优越、富有个性、工作生活中

顾虑少和勇于承担压力的特点，制定出以引导为主的各种富有竞争的管理、激励机制，以留驻青年人才和充分发挥青年人才的才智。

四、\_\_年工作计划，经营管理思路及内部建设规划

\_\_年我们在抓好工程安全质量工作的同时，将进一步把经营管理工作作为项目管理的核心工作来抓。我们要通过深化管理，贯彻落实项目承包制，来增强企业市场开拓能力，在提高经济运行质量，着力打造核心竞争力上下功夫。结合我们今年积累的经验和教训，\_\_年我们将重点做好如下几个方面的工作：

(一) 人才建设

人才高地的构筑，是一项系统工程。吸引人才、用好人才、留住人才，环环相扣，哪一个环节都不容忽视，不可掉以轻心。企业的竞争归根到底是人才的竞争;人才之间的竞争，又是人才管理体制和模式的竞争。因此，\_\_年我们要着力于创建良性的软环境，触发人才潜能的发挥，用各方面的优势，去建设一个和谐、进取、平等、稳定的工作环境。

1、加快人才培养，要加快高新人才的引进、培养和使用。以工程项目为舞台，加快培养青年人才，让他们在施工第一线挂职锻炼。

2、从现有的人员中发现人才、培养人才是企业人才获得的一个最重要的来源。而培养人才的着重点是如何把青年培养成为能够适应企业发展、完成企业使命的人才，培养不仅要着重于专业技能教育更要注重素质教育。另一方面对培养的青年人才要“加荷”，使用部门要根据青年人才的具体情况安排工作，使他们在工作中把学到的知识融会贯通，变为自己的技能，通过大胆放到关键岗位使用激发其潜能。

3、提倡“团结、启发、互助、提高”的工作形式，营造和谐的工作氛围是留住人才的关键环节之一，我们不仅要对青年人的稳定工作做思想工作，同时还要强调业务骨干、基层领导的工作作风和领导方法问题，通过与青年人“教技术、谈心声、交朋友”，为青年的更快成才搭建舞台。打造有战斗力的项目管理队伍。坚持以人为本，搞好青年人的培养工作，构建合理的人才梯次。

4、搞好项目部管理机制的建设，使项目管理制度化，规范化。提高成本管理意识，研究成本挖潜的方法，提高管理工作的科技含量，向管理要效益，向技术要效益。完善管理人员绩效考核制度，实现多劳多得、奖罚分明。

5、实行荣誉激励制度，大力选树优秀典型。分公司将设立一系列表彰活动，激励员工爱岗敬业的进取意识，让广大员工学习身边的先进典型，掀起比、学、赶、帮、超的竞争高潮。在以创先争优的各种活动中，我们将评优重心向青年人才倾斜，激发他们昂扬向上。

(二) 经营开发方面

经营开发工作是一项相当复杂的工作，时有真假难辩，

鱼目混珠的局面，稍有不慎，就会误入歧途，让工作变得被动。所有的项目在运作前都要采取规避风险的措施，对项目、合作人员要进行详细的调查、了解和筛选，承接一个项目不但要有经济效益，更要有社会效益。

1、坚持以求真务实的态度，冷静地分析市场，确定企业自身的实力和在市场中的位置。进一步密切关注市场动态，认真分析市场趋向，根据市场需求，把注意力更多地放在资金实力雄厚、回款能力好、社会影响大、利润高的项目上。通过适时转换经营格局，充分挖掘市场潜力，为分公司经营工作稳步提速，加快发展做好扎实的工作。

2、深化全员经营意识，大力宣传经营理念。使得全体员工明白经营工作不仅仅是个别部门、个别人员的工作，不仅仅是投标作标书的工作，而是全体员工的任务，是做好每一件工作的任务。实现全员经营模式，充分发挥企业每一名员工的积极性，以增强分公司在市场竞争中的整体实力。坚持诚信经营，靠优质的产品、优质的服务去赢得市场、赢得信誉、赢得效益。坚持换位思考，保证在施工程质量，为业主提供满意的服务，强化施工人员“每个在施项目都是新起点”的经营意识，发展和加大后续任务量，真正做到干一项工程立一座丰碑交一方朋友，得到一批新的经营信息。

3、利用社会一切可利用的关系、渠道，进一步拓展、扩大市场。坚持利用一切可以利用的条件，大力宣传公司整体优势和综合实力，开通信息渠道，扩大信息储备量。包括外埠人员、外单位人员在内，形成一支分公司的外围经营队伍，以此，扩大企业的影响力和信息渠道，形成固定的经营渠道，争取自揽任务的比率调整至主导位置，在提高市场占有率的同时，提高企业经济效益。

(三) 项目管理创新，实施精细核算

一是要创新项目考评制度，完善项目管理制度。将项目责任指标细化为进度、安全、文明施工、材料管理、劳动力管理、技术、质量、成本、结算管理等多项内容，并进行分解落实到每个岗位上，以此来规范项目各岗位的权利和责任范围。摈弃原有“事后算”的被动项目成本管理方式，重点加强实际所发生的成本控制。抓好基础性工作，强化项目的日常管理，建立成本考核的预警机制，保证项目承包责任制落实到实处。

二是要推进“诚信”工程建设，以双赢为目的，抓好项目整体建设。面对“多工种、高风险、快变化、严质量、短工期、低成本”的多数施工项目现状，我们要转变观念，提高认识，深刻理解和认识施工企业属于服务行业这一概念，为业主服好务，当好参谋和助手。要广泛汲取兄弟单位项目管理经验，积极探索适应施工实际的项目建设思路和办法，克服市场因素和内部资金紧张等诸多困难，坚持不懈地从项目内部全责承包中创效创利，以此为项目增收的新突破点，使经济运行质量逐步提高。

三是要实现对施工现场管理的过程控制。加强过程控制，抓好工程质量。在工程施工中严把质量关，控制和降低工程的质量成本，减少返修、废品、复检等不必要的损失。做好现场的签证工作，对施工过程中需要修改变动的部分，经甲方同意后，均应采用书面形式予以记录。合同、预算中未包括的工程项目和费用，应及时办理现场签证，避免事后补签而造成的结算困难。

2024行业年终总结 篇11

营销部在公司的指导下，开展了武汉市场医药零售终端网络的建设、各区级批发单位的巩固、公司部分总经销新品种的铺货及市场启动和推广工作。现将这一年来，营销部年度工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销部下一步工作的开展提几点看法。

总而言之，三句话：成绩不可忽视，问题亟待解决，建议仅供参考。

“5个一”的成绩不可忽视

1.铺开、建设并巩固了一张批发企业所必需的终端营销网络

武汉市场现有医药零售终端共690家，通过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这690家零售终端进行了a、b、c分类管理，其中a类包括“中联”在内的25家;b类有94家;c类210家。在这690家终端客户中，我们直接或间接与之建立了货款业务关系的有580家;终端客户掌控力为84%。

2024行业年终总结 篇12

总结过去，即是对自已过去一年的工作做个回顾，总结、审视工作中的各种问题，吸取经验，发扬优点，更好的做好下一年的工作。现将20xx年工作总结如下：

一、思想方面：

重视理论学习，坚定政治信念，积极参加各项活动，能够针对自身工作特点，学习有关文件、报告和辅导材料，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。

二、工作方面：

认真做好本职工作，做到腿勤、口勤，笔勤，协助领导圆满完成各项工作。作为单位，一言一行都代表着单位的整体形象。因为是服务部门，每天都会接触形形色色的群众，对待他们，我始终遵循一个原则 一张笑脸相迎，一个满意答复 ，每次看着群众满意而归，作为工作人员的我，心里总会有小小的成就感。不是有句歌唱的好吗? 你快乐所以我快乐 ，小我之后要成就大我， 群众满意 ，我们的价值也就得到了体现。

及时了解单位发生的事情，及时向领导汇报，努力做好领导的参谋助手。在实际工作中，把理论和实践相结合起来，把工作和创新结合起来，拓宽思路，努力适应新形势下对本职工作的要求，通过近段时间的学习，理论水平有了明显的提高，工作逐步走向正轨，我会更加倍努力工作，也许会有一些的辛苦，但人不常说吗?辛苦是一种磨炼，何况是我们大家一起同甘共苦，在辛苦中，才会锻炼自己的能力;在辛苦中，才会充实的体现着自己人生。

三、生活方面：

个人生活意识在逐步走向正轨，摆脱旧阴影下的本位主义思想。摆脱感情困扰，重新塑造以一个全新的自我。

四、存在不足:

一是政治理论学习不够，虽有一定的进步，但在深度和广度上还需继续下功夫。二是工作中不够大胆，创新理论不强。三是感情纠葛很大，需要正视自己的情感纠葛。

2024行业年终总结 篇13

(一)转变观念，转变职能，积极为服务业发展建言献策

今年是我们服务业发展局成立的第一年。服务业内涵丰富，涉及面广。加之，我区的服务业又处在一个加快发展的关键时刻，时机宝贵、任务艰巨。我们认真组织机关干部统一思想，明确任务，转变观念，转变职能，转变思路，不等不靠，结合 践行科学发展观我为泰州作贡献 主题教育活动，在机关内部开展了 践行科学发展观我为服务业发展作贡献 活动。发动机关干部人人为服务业发展建言献策，主动谋划对服务业企业如何实施有效的指导、监控、跟踪、督查、服务，如何对发展服务业作出我们自己应有的贡献。机关每个部门都写了研讨文章，每个人都提出了许多好的建议。同时，我们还抽调部分同志参与了海陵区服务业企业人才调研和企业状况调研工作，为及时掌握服务业发展宏观趋势和周边地区动态，为领导决策提供了一定的参考和依据。

(二)突出重点，加快步伐，集中精力抓好改制

企业改制是我们今年工作的重要内容。对已改制企业，我们加快做好扫尾工作，确保真正、彻底改制到位;对正在改制的企业，加快工作进度，确保一步到位;对具备破产终结条件的企业，明确时间，限期终结。

今年以来，先后终结了集成公司的破产终结和机电公司的人员分流工作。

泰州肉联厂XX年5月31日裁定破产，原运行的8500吨冷库长期年久失修，超期使用，是市政府安全办挂牌督办的重大安全隐患限期整改项目。在区委区政府领导直接关注和领导下，领导班子成员驻厂办公，现场组织，现场指挥，现场疏导，化解矛盾，实施了冷库拆除工程，确保了安全隐患从根本上得以消除，确保了人民生命财产安全，得到了市区两级领导的充分肯定。

泰康食品厂：在做了大量的基础性准备工作后，该企业已按程序向区法院提交了企业破产申请，区政府已发会议纪要明确由海润资产公司先行垫付500万元启动资金，只要资金一到帐，法院即可以裁定破产。目前，这项工作正在落实之中。

糖酒公司：今年主要是资产处置，第一批需处置的资产于今年5月10日经拍卖行按程序拍卖，第一轮处于流拍状态，目前已做好相关基础性工作，正按按法定程序组织第二轮拍卖。

金属回收公司：从XX年下半年以来经营严重亏损，鉴于该企业现状，区政府已发会议纪要明确，该企业的改制必须尽快进入破产程序，要求法院依法裁定破产，目前破产前的准备工作已基本就绪，待法院审理后即可进入破产程序。

泰州一百、集庆不锈钢两家国有控股企业，已形成公有股权退出的方案，目前，泰州一百的审计、评估已结束，正在向区委、政府汇报下一阶段的工作安排，力争年内完成。集庆不锈钢正在安排审计工作。

(三)围绕中心工作，齐心协力，有效开展各项中心活动

上半年，我们组织机关党员干部参加了5月23日奥运火炬传递活动，为维护社会稳定，加强安全防范做了大量工作;8月份和10月份，我们组织机关干部积极参加省和国家级文明卫生城市创建活动，配合共建单位方洲社区，为环境整治作出了贡献;切实抓好安全生产，坚持 安全第一、预防为主 的方针，落实 以人为本 的科学发展观，认真开展 安全百日赛 、迎奥运保安全等活动，收到明显成效，没有发生一起责任事故。今年我们还组织机关干部参加了全区开展的拆违专项整治和拆迁工作，通过专项调查和自查自纠，没有发现机关工作人员中有违建行为，并协助区政府有关部门，做好被拆迁企业的疏导工作，较好地完成了拆迁拆违工作任务。

2024行业年终总结 篇14

转眼即逝，20x年还有不到三个小时的时间，就挥手离去了，迎来了20x年的钟声，对我今年的工作做个总结。回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

一、我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点

1、市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生!没有达到预期效果!

2、个人做事风格不够勤奋.不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想!

3、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

二、工作计划

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破!为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

三个大部分：

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

九小类：

1、每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的!我是独一无二的”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

三、明年的个人目标

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情!个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养!怎么延续?把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣!通过10年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到!我明年的个人目标是400万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车(4万~7万)!一定要买车，自己还要有金!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！