# 公司年终工作总结ppt模板

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-05-01

*为大家整理的公司年终工作总结ppt模板，供大家阅读参考。　　在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司老板的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定...*

为大家整理的公司年终工作总结ppt模板，供大家阅读参考。

　　在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司老板的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

　　我开的是一家设计公司，主要从事的业务有平面设计，网站设计开发，多媒体动画设计三方面市场。掐指一算到现在快2年了，今是元旦，总有种辞旧迎新的冲动，决定将自己的想法“刻录”下来，以备份查阅。

　　我是个极其热爱设计的人，有兴趣，有灵感，能开设计公司是我从大学初期时候就萌发的梦想——做个老板，这个念头一直冲击着自己，鞭策着自己，使自己坚强，使自己勤奋!在XX年的时候，终于碰到一贵人，是我一个高中同学，他出大部分资金，一起合伙开了个设计公司，在那时，自己几年的梦想在一杀那就实现了，我拥有了自己的公司了!但我忽略了以下几点：

　　1，开了公司并不一定赚钱，开公司只是手段，赚钱才是指令。我忽略了。

　　2，开公司了，不一定就是老板，因为我还没那气质，坐在老总椅子上还晃悠。需要几年的时间来塑造。我也忽略了。

　　3，我是设计师出身，抹不去的是对设计的爱护，对市场的怯懦。

　　4，对公司的发展给予了无限的期望，其实设计公司能完成的历史任务是有限的。

　　以下我就逐一分析我所忽略的这几点。我就按时间顺序来说明公司发展的几个阶段吧。

　　在公司开张的那段时间里，可以想象一个人从设计师的身份一下蹦到了老板的身份是如何的欣喜，可以逐步将资金安排落实到自己认为可以花费的地方，可以招收自己满意的员工，可以锻炼自己的管理分配能力，要的是，好象我应该可以不做设计了!

　　所以我的第一步就是招人，自己有足够的设计头脑，和我合作的合伙人也是设计界的高手，在消化上绝对没有问题了，理所当然地应该招收业务人员，先攻没把握的部分，这是自己一贯的作风。

　　于是，我们陆续招收了几批业务人员，开始对外跑业务，幸运的是我招收的前两个业务员在没多久就出了单子，我感觉非常高兴，加上自己的一些社会关系，业务量还算丰富。但就是感觉业务消化慢，客户由于各种原因，拖延项目时间，有的是中途喊停，很是让我头疼。还好，公司的备用资金充分，可以逐步发放大家的工资。

　　为了能让业务进一步扩大，我又招收了几个业务员，但后来的几批业务员中，几乎没给公司带来任何经济效益，而且他们的报价，策划，洽谈，花费了我很大的精力，毕竟他们是业务员，对设计这块的知识咱也不能要求得太高。在一个月之后，没有什么见效之后，或则自动离职，或则公司清退，都是无功而返，这样大概也过了大半年的时间。

　　出与对这样的操作方法的反思，我认为有如下不妥之处，让我取消了业务员制度：

　　1，业务员期望自己能有足够多的业务来保证自己的收入，因此，他们无论面对多大的业务，都希望公司能接下来，特别是新业务员，他们无论面对什么样的客户都以为是机会，客户只要一说，这次是小业务，价格底点，但以后我们有大把的机会，业务员就心动了，缠着公司希望做掉————做下来至少可以报销自己的车费。而做为公司也有理由考虑，如果没有小的业务给新业务员锻炼的话，怎么能有大业务的返回呢?做吧!而导致的结果是，业务小的，我们总想快点完成，(时间就是本钱嘛)，而小的业务不比大业务容易消化，相反，出不起钱的主，一般还叼蛮难消化，这样一扯拉，脾气上来了，时间没了，品牌没了，利润也就没了。老板自己也被拖得筋疲力尽!

　　2，业务员是纯粹的利益眼光，这是他们的职业要求，瞄准利。只要是来设计公司做业务的人，基本是没有什么业务经验的，因为正如男怕入错行，拥有好的业务能力的人，是不应该到设计这个行业里来的，他们可以选择更好的，更大的发挥平台的。因为我能招到的基本上都是刚出社会不多久，或刚来深圳没多久的员工，等他们认清了市场规律之后，也是感慨设计市场的局限，一般都是转入其他行业了。或则是能力根本就不行的，出不来业绩，老板自己都感觉不满意，不请走也无其他办法。总之，他们离开了这个行业，因为他们对这个行业没有感情，没有什么纠缠，而我作为在设计圈滚爬几年的人，是放不下对设计行业的局限的，得继续留守。

　　3，公司起步资金不大，只能从实在，简练的角度来出发，丝毫不能大面积冲击市场，营造自己的品牌平台，充分利用公司的牌子来招揽业务。因此业务员很容易地就可以抛弃公司的平台，找私人做掉单子——这有什么不好理解的呢?特别是越越老练的业务员，越能跟客户关系拉近，就更能弃掉公司，而且更有甚者，他们只要一个月能保证一定量的业务，就能自己扯牌子做公司了。我们可以假设，一个普通业务员要做到5000的业务才能维持他的底薪和开销，而一个优秀的业务员就要做到8000以上的业务(收款数)，才能称得上优秀，他如果能努力一下，做到一万的话，他就可以请2个设计师，弄个工作室，不是吗?

　　总结以上的几点，可以看出，如果公司自己本身不是在市场里叫得响的牌子，离开了公司价格就得掉下去的话，招收业务员就如同一位前辈说的，为他人做嫁妆。——培养业务员，根本不能从他们身上赚到钱。

　　于是乎，出于以上的恶性循环考虑，我彻底放弃了对业务部门的依赖，改而转为电话销售，因为我的想法是：业务员由于利益的关系，小业务要做，大业务就跑掉。而电话销售的作用主要就是拉来信息，由我自己，或高级设计师洽谈，中间没多少利益关系，(虽然电话销售也有一定的提成，但毕竟少)。

　　但实际上，我也请过几批的电话销售人员，但奇怪的是一个象样的业务都没拉到。而且有几个女孩，我认为电话销售能力很强，又大胆，又敬业，声音甜美，努力了，没成功。回来的信息很少，很杂。

　　我就分析，为什么呢?~

　　1，行业的因素。虽然很多行业采用的是电话销售，如网络公司，类似中国企业网等，或很多销售人员的第一步也是电话销售。但我们做的是视觉设计，是一种追求概念享受的，在不知名的前提下，来贸然接受是不容易的。毕竟我们做的不是功能性的工作，有时，我们解决的不是实际问题，而是满足客户的审美情绪。

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！