# 2024年度曜鑫工作总结

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-06-10

*第一篇：2024年度曜鑫工作总结二0一一年度工作总结会同志们：时光如梭，岁月如歌，我们已昂首跨过极不平凡、令人难忘的2024年。在这一年复始、万象更新的美好时刻里，我代表曜鑫公司董事会及各高层管理向全体员工表示诚挚的慰问！祝大家在新的一年...*

**第一篇：2024年度曜鑫工作总结**

二0一一年度工作总结会

同志们：

时光如梭，岁月如歌，我们已昂首跨过极不平凡、令人难忘的2024年。在这一年复始、万象更新的美好时刻里，我代表曜鑫公司董事会及各高层管理向全体员工表示诚挚的慰问！祝大家在新的一年里幸福安康！向荣获2024年度优秀员工、先进集体称号的先进个人、先进集体表示热烈的祝贺！

在这辞旧迎新的日子里我不得不说感谢，感谢你们的辛勤劳动，曜鑫的成长印下了你们耕耘的足迹，曜鑫的腾飞离不开你们无私的奉献。感谢你们的家人，感谢他们默默的支持，感谢我们的客户，感谢社会各界的大力支持，感谢的话还有很多，千言万语汇成一句话：谢谢大家，你们辛苦了！

二0一一年，曜鑫历经坎坷、曲折，却依然辉煌崛起。面对世界金融危机的深入影响；面对焦炭市场的继续低迷、原煤市场供应紧缺；面对企业融资困难加大；面对安全、环保验收时间的紧迫；面对种种困难和挑战，公司全体员工，从上到下，表现出高昂的斗志和极大的工作热情，发扬了“以人为本、团结协作、开拓节俭卓越”的企业精神，以公司提出的“2024年为基础环节精细化管理建设年”的管理思路，同心同德、真抓实干，圆满完成2024年公司下达的各项工作指标及目标任务。全年生产焦炭 万吨，煤焦油 吨，粗苯 吨，实现年度总产值 亿元，实现税收 万元。2024年主要工作如下：

一、强化管理，维持生产稳定

1、采取多项措施，保证生产稳定

受金融危机、焦炭市场低迷、安全、环保政策压力加大等不利因素的影响，加上公司近年来工作重心主要是工程建设，一直处于投资阶段。2024年要完成2号焦炉的工程建设，要完成安全、环保验收的准备工作，在这样的情况下，要稳定生产，可谓是难上加难。从公司高层领导到生产车间的每个人，为了稳定生产，都在发挥最大的力量，想尽了一切可能想到的办法。为了保证生产，降低成本，王路俊副总亲自去宁夏、内蒙，考察煤源；为了应对煤种不全的影响，王永庆总工和焦化厂负责人根据实验结果，结合自身多年的工作经验，制定出合理的配煤方案；为了应对晚上进煤较多的现象，供应部、煤场工作人员，发扬不怕苦不怕累的精神，坚守在工作岗位上。为了克服生产设备由于缺乏保养，带病运行或无备用的问题，各车间采取建立重点设备台账、无备用设备专人监护、问题分批解决等措施，没有出现因设备问题而停产的现象。由于限产，煤气量不足，蒸汽跟不上，为保证冬天生产蒸汽使用量，水汽车间由使用燃气锅炉改为使用燃煤锅炉。在检修熄焦泵时，为了不耽误生产，机修人员从中午一直干到晚上十二点，中途连饭都没有吃；在出现难推焦时，车间人员顶着上千度的温度，一点一点去扣，袖口都烤焦了，像这样的事情，在全年的生产中还有很多很多。正是通过公司从上到下这样以厂为家，无私奉献的精神，在如此艰难的2024年，公司全年生产稳定，这就是我们曜鑫人的胜利。曜鑫公司能从一片空地建设成为数亿元规模的焦化企业，也能发展为数百、数千亿、传承百年的世界一流企业。

2、强化安全管理，保证生产安全

安全工作是稳定企业生产、保障职工权益的重中之重，是我公司发展的基础，更是工作的难点之所在，每一个细小的管理漏洞都会给安全工作造成不可预测的后果，为了克服各种不利因素对我们安全工作造成的影响，在公司领导的高度重视和大力引导下，在集中力量完成消防安全验收工作的同时，以《安全质量标准化》的要求开展安全工作，在继承传统的安全管理经验的同时，积极学习和探索先进的安全管理办法，结合实际对安全工作进行加强和创新。（1）加大隐患排查力度，为了将隐患消灭在萌芽状态，焦化厂增加安全检查次数，从以前的一周一次，增加到一周三次，并对隐患进行跟踪整改，每次检查定主题定内容。2024年共查出各类隐患337项、整改317项、隐患整改率达93%。（2）规范日常安全教育

为规范日常安全教育，着重从规范培训内容、改进培训方式、扩大培训对象范围、合理调整培训时间几个方面着手，使员工的安全观念从“要我安全”转变为“我要安全”，同时根据孝义市安监局的要求，组织了全员培训；45名员工参加了政府相关部门组织的培训，取得了相应的资格证。

（3）集中力量攻坚消防安全验收

由于未进行消防安全验收，取得安全生产许可证，我公司成为市政府督办企业，市委领导多次到我公司督促，要求限期内完成验收，安监、质监、消防部门在我公司长期蹲守，形式非常严峻，迫在眉睫，果断做出决策，集中力量进行消防安全验收准备工作，公司高层明确分工，总经理亲自谈合同，极大的鼓舞了全体员工的工作热情，公司全体员工在11月份放弃轮休，在保证安全生产的情况下，投入到消防安全验收的工作中去，到2024年底验收准备工作已基本完毕，完成的项目主要有：建立了安全质量标准化体系文件；实现了四车连锁；对公司的职业危害因素进行监测，出具了审计报告，并上报安监局备案；补充和完善了灭火器、应急照明等安全器材；安装了喷淋系统、自动报警、泡沫灭火系统等消防工程；检验和注册登记3台锅炉、13台起重机、13台压力容器等特种设备，以及其他验收准备工作，这些工作的完成由于时间紧，都是加班加点，特别是特种设备的检验、注册，公司领导与相关部门反复沟通，才得以顺利完成，每一项工作的完成都是大家共同努力的结果。

在做好安全、环保验收准备工作的同时，王天仁副总多次与省市相关部门沟通，延长行业准入验收时间，为2号焦炉完工赢得时间，为保存曜鑫公司赢得了时间。

3、积极调整经营开拓思路，抢抓市场先机

为使公司渡过难关，乘势而上，公司把经营开拓放在首位来抓。针对公司2号焦炉主题工程的完工，2024年公司及时的把工作重心由“工程建设”转为“稳定生产”上来，并据此制定了一系列的经营措施，以适应新的战略目标。首先是公司制定“大市场、大项目、大客户”的经营战略，年初就明确天津、唐山等几大固定市场，与唐山几个钢厂、天津的贸易公司签订长期合同，公司领导亲自挂帅、全程跟踪，使经营开拓保持平稳发展的态势。其次是资金回笼率，服务生产，公司结合目前资金短缺的情况，利用与客户长期合作保持的关系，采取预付款的销售方式，及时的回笼了资金，有效的保证了生产的稳定。这些措施都是公司领导在企业长期经营总结出来的经验，只要有这样一批公司领导能把握经营大局，公司就能紧跟市场脚步，立于不败之地，曜鑫就能走向更辉煌的明天。

4、推行办公自动化，大力推进信息化建设进程

企业信息化建设是现代企业的一个重要特征，是衡量企业管理水平的重要指标，也是企业核心竞争力的重要体现。我公司按照应用主导、资源共享，构筑高效的信息流通和数据分析平台，从信息孤岛向信息集成跨越，加快信息交流速度，提高信息利用水平的思路。2024年，公司在资金非常紧张的情况下，拔出专用资金，加大了计算机网络设备的投入，基本做到每部门都有一台计算机，网络建设水平上了一个新台阶。与联通公司签订合同，给全公司配置电话，设置专用机房，实现了光纤高速上网，达到了设备管理、销售管理、生产统计管理、人力资源管理等方面的计算机自动化管理，同时与众慧天成科技有限公司达成协议，购置打卡拍照刷卡考勤机，运用厦门中卡考勤管理软件，实现了考勤的自动化管理，并逐步把各种管理流程纳入信息化建设之中，实现企业内部管理系统化，提高管理效率。

5、修订规章制度，规范管理流程

2024年我公司在全面推行制度化和规范化管理上狠下功夫，为进一步明确了各部门的职责和业务范围，同时强化各项规章制度的落实和执行，从而进一步理顺各项管理关系。我们完成了107个岗位的岗位说明书、21个车间、部门的工作说明书以及员工手册与业务流程的编制工作，其目的是为不同的工作岗位的每位工作人员确立规范的标准，有针对性地提出了具体要求，从言行举止到工作流程做到了既严格规范，又体现出科学合理，同时更具有人性化，真正做到切实可行。特别是销售流程的制定，需要多个部门的协调配合，公司多次组织相关部门讨论，制定流程草稿，运行，针对出现的问题，修改流程，最终制定出适应我公司的销售业务流程。

6、制定考核方案，完善考核机制

为认真贯彻落实公司在年初提出的“2024年为管理年”的精神，实现精细化管理，经过各车间的共同探讨，制定了“721考核方案”，考核涵盖了考勤、安全、设备管理、质量管理、产量管理、现场管理、消耗管理考核等内容。以“精细化管理”为目标，以“721考核”为出发点，通过考核制度的推行，大大促进了公司管理水平的提高，为顺利完成2024年度的生产任务，在安全、环保验收方面的阶段性工作提供了有力保障。

7、重组机构，整合资源

2024年公司已基本从建设阶段转入到了生产阶段，工作重心已经转移到了安全生产，以前的部分机构设置的缺陷逐步显现出来，为了更好地适应新的生产任务，规范公司管理，公司及时的调整各个副总的分管工作，成立销售部和人力资源部，将中心化验分为煤焦化验和化产化验。这些机构改革，更好地适应了公司新的战略目标，有力的促进了公司各项工作的顺利进行。

8、改革用人机制，科学选拔干部

本着“公平、公正、公开”的原则，采取竞聘上岗模式，通过民主测评，技能考试，竞聘演讲三项结合的综合评比，先后选拔出炼焦车间2名副主任，3名班长；化产车间1名净化工段工段长。通过这两次对管理人员的公开选拔，逐步建立了“能者上、平者让、庸者下”的用人体制。这种体制的推行，为乐于进步的员工提供了良好的发展平台，使得每一个员工都有晋升的机会。2024年全公司的中层干部选拔将全部使用竞聘上岗模式，只要努力工作，提高自身素质，我们在座的所有基层员工都有成为管理者的可能。曜鑫公司对每一个员工都负责，只要是人才，曜鑫公司就会重用。

9、借助外力，多渠道融资

2024年公司既要维持生产的稳定，还要完成2号焦炉的建设，同时还面临着消防、安全、环保验收工作，资金缺口相当大，在外部环境上，金融危机影响加剧，整个焦化行业不景气，政府收紧信贷，融资相当困难，公司领导利用现有关系，开拓融资渠道，不辞劳苦常年往返于天津、北京等各省市，经常是刚下车，又上飞机，多少个夜晚，是在车上酒店度过的。正是这样辛苦的付出，2024年与多家银行、投资机构、贸易公司签订合作协议，保证了公司各项工作所需的资金。

二、克服困难，完成2号焦炉工程

焦化行业持续低迷，产的多赔得多，但按照国家环保、安全政策的要求，2号焦炉工程必须加快建设，尽快投产。公司在生产都勉强维持的情况下，咬紧牙关，克服困难，多方筹资，完成2号焦炉主体工程的建设，并于3月12日，在轰隆的鞭炮声中点火，开始烘炉。随后在各部门的同心协力配合下，及各施工单位的精心施工下，对炉体铁件进行了安装。目前，2号焦炉热态安装工程已基本完成，焦炉设备也已全部到位，2号焦炉已基本具备正式投产条件。至此，曜鑫公司100万吨焦化工程全部完工。也许时间有些长，也许过程有些坎坷，但我们最终还是胜利了。回想起为建设曜鑫，我们奋斗多少日日夜夜，为建设曜鑫，我们付出多少艰辛和汗水，所有一切都历历在目，我们为作为一个曜鑫人而自豪，比起一帆风顺，坎坷去依然壮大的曜鑫，更值得我们骄傲。

三、以人为本，创建曜鑫企业文化

1、注重企业文化建设，促进企业健康发展

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基矗。2024年公司继续以“以人为本、团结协作、开拓节俭卓越”为企业精神，以培育员工社会公德、职业道德、家庭美德，提高企业知名度、文明度、美誉度，增强企业凝聚力、竞争力、生产力为目的，通过悬挂宣传标语，定期搞好车间宣传栏等形式，宣传企业文化。

2024年公司每季度组织一次员工生日聚餐，合影留念，使员工感受到家庭般温暖的同时，也给员工之间互相沟通创造了机会，增进了员工之间的感情。

2024是中国共产党建党七十周年，为庆祝党的生日，公司在资金非常紧张的情况下，划出专用资金，给员工统一定做服装，组织了“七一红歌会”比赛，霍建伟副总专门为公司谱写了《曜鑫之歌》，聘请孝义市文化局和文化馆的领导作为本次比赛的评委，全公司组成4个方队参加了比赛。曜鑫之歌，引起了所有曜鑫人的共鸣，激发了员工以曜鑫为荣的自豪感。通过这样的比赛，既增加了员工爱国爱党的情怀，也加强了部门与部门之间、员工与员工之间的合作能力，挖掘和弘扬了企业精神内涵，实现企业发展战略与员工愿景有机统一，经营者理念与员工观念和谐，员工内心世界与外部环境同步改善，树立起公司了正面形象，增强员工了的归属感。

2、加强培训，建立高素质员工队伍。

在新经济背景下，企业要在市场竞争中生存和发展，必须拥有学习能力，一个比竞争对手更懂得学习的团队，建立学习型和创新型的员工队伍是企业人力资源开发的必要途径，必须采取切实可行的措施，加强员工队伍的培训，特别要加大管理者队伍的培训。2024年公司以“建立学习型团队，实现规范化管理”为培训目标，根据公司制订的培训计划和各部门工作实际，认真组织开展了班长以上管理人员的培训，观看了国内知名管理专家的视频讲座，在基层员工培训方面，分为安全、技能、管理三个部分，进行培训，并定期进行考核，培养了一支技能过硬、思想统一、能征善战、敢打硬仗、敢攻难关的干部职工队伍。

3、调整薪资，多方面提高员工福利待遇

在整个焦化行业不紧气，公司面临2号炉的投产准备、安全、环保验收等多方面资金需求压力，公司有时候甚至几千元都拿不出，就是在这样的情况下，制定了《2024年工资体系方案》，给员工上调10%，干部上调5%的工资，并且每个月工资都按时发放，绝不拖欠，不管企业多么困难，公司领导头顶有多大的压力，坚决把员工的利益放在第一位。除了在员工薪资上，公司还竭尽所能在其他方面提高员工的福利待遇。

公司要求每个车间定期召开民主生活会，在下达公司各项会议精神要求的同时，更要注重收集员工反映的意见，公司各级领导要做好公司于员工沟通的桥梁纽带作用，对员工提出的意见，都已及时的解决。

9月份公司委托博爱医院，给焦化厂接触有毒有害因素的200多名员工进行了职业病危害体检，建立员工健康体检卡，保证在岗员工的身体健康。

为真正保障职工的各项权益，公司按照劳动法，与员工签订劳动合同，并到孝义市劳动局备案，同时给员工缴纳工伤保险，解决员工的后顾之忧，使员工能全身心的投入到工作中去。

针对原来的宿舍不符合安全要求的问题，公司及时的对员工宿舍进行搬迁，并给宿舍安装吊扇，解决供暖等问题，给予员工伙食费补助，改善饭菜的数量质量。

这些成绩的取得是全公司上下精诚团结、勤勉务实、埋头苦干、锐意拼搏的结果。但一分为二看，我们的差距还很大，组织机构设置不合理、岗位职责不清、管理素质不高、考核标准不高、透明度不强、工作扯皮、效率低下、思想观念落后等问题依然存在。这些问题已成为制约公司发展的瓶颈，需要我们在以后的工作中认真改进。2024年，我们面临的形势更加严峻，竞争更加激烈，任务更加艰巨。新的一年公司工作的指导思想是：以增强核心竞争力为目标，以全面提高员工素质为核心，以整体提升管理水平为手段，狠抓原料，保证稳产，促进销售；细化考核，强化技改，降低成本；提高效率，拓展产业，增加效益，促进公司管理上水平，产品上档次，企业上规模。根据上述指导思想，公司确定今年的主要经济指标是：

1、生产焦炭 焦油 粗苯

2、实现

3、为了完成上述指标，2024年我们要抓好以下工作：

1、继续完成现代企业制度的改革工作。

经过2024年来的共同努力，改革工作已经取得阶段性成果。2024年要完成企业战略、组织结构及包括人力资源、物力资源、财力资源、生产经营管理、成本管理、市场营销管理在内的管理制度的建立并全面进入培训、实施阶段。各级干部要从实现管理水平的全面、全方位提升的高度，提高认识，端正思想，积极配合，主动参与，自觉行动，开动脑筋，加强管理，提前介入，力争站的更高一点，思路更宽一点，想的更细一点，做得更好一点，使改革工作真正取得预期的效果。

2、要增强创新意识。

创新是一个国家、一个企业兴旺发达的不竭动力。没有创新就不会有进步，曜鑫要发展，要走向世界，要在激烈的市场竞争中立于不败之地，就必须坚持走创新之路。要在体制创新、管理创新、技术创新上下功夫，做文章，打破按部就班的沉闷局面。要通过创新使公司管理上水平，研发能力有大提高，企业规模有大发展。我们即将要上马220万吨/年的机焦项目，要以只争朝夕的精神，加大力度，加快进度，尽快做好前期工作，力争新项目早上马，早见效。

3、整理公司档案，进行达标升级。

自公司成立以来，在经营发展中开成的档案零散无序，缺乏科学规范的管理，2024年来将开展整档案升级，使档案管理逐步走向规范化、制度化、科学化和现代化。

4、认真实施以人为本战略。

在生产力诸要素中，人的因素是最重要的。工作有大度、有高度、有气度、有风度、有力度、有适度。要通过提高自身素质，树立起全局观念，学会全新的工作方法，坚决反对和摒弃个人主义、小团体主义、本位主义、爱面子思想，从“一切为了曜鑫，为了曜鑫一切”的高度，广开言路，博采众长，爱护人才，勇于自我否定，善于和与自己意见不同的人一道工作；要加大职工思想教育和技术技能培训力度，培养一支又红又专、红专并进、忠诚企业、技能过硬、能征善战、敢打硬仗、敢攻难关的职工队伍；要建立稳定人才、激励人才、培养人才、调动各类人才积极性的长效机制。

风劲潮涌，自当扬帆破浪；任重道远，更需策马扬鞭。我们坚信，在公司董事会的正确领导下，广大的员工同心同德，团结一致，努力工作，勇于奉献，与时俱进，就一定能圆满完成2024年度各项目标工作任务。我们曜鑫一定会大有作为，我们的明天一定会更好！最后，祝大家万事如意，新年愉快！

**第二篇：环保征文(孙曜)**

动物的哭诉

五年级四班 孙曜

在茂密的森林里，住着一只可爱的百灵鸟。她每天早上都会来到院里唱歌，动物们也都会前来捧场。她的歌声是那么美妙动听，小伙伴们总会被这美妙的歌声所陶醉。

这一天，蓝蓝的天上飘着几朵淡淡的云，若隐若现，好像在玩捉迷藏的游戏！动物们依旧按时来到这里，倾听百灵鸟的歌唱。可是，过了好一阵子，大伙也没见到百灵鸟的影子。动物们都很纳闷，心想：这百灵鸟怎么回事，平时早就出来了，今天怎么迟迟不来？刺猬先生来到百灵鸟门前，敲了敲门，不见什么动静，于是便打开门一看，眼前的景象让在场的伙伴们惊呆了：百灵鸟在茶几旁边晕倒了。刺猬先生连忙拨打了120，救护车马上赶到，把百灵鸟送往医院。

经过长颈鹿医生的诊断，百灵鸟小姐是因为喝了有毒的水才导致中毒的。动物们生气极了。小猴气愤地说：“都是可恶的人类干的。”河马说：“是啊！他们大量砍伐树木，做家具，造房子，坏死了！”小松鼠也大声喊道：“我的家也被他们给拆了，我现在无家可归了。”长颈鹿医生说：“最可怕的是水。人们把工厂里的污水、废水全都排进河里，整条河都变成了污水河，黑乎乎，臭烘烘的。”小斑马从人群中挤出来，抢着说：“人类制造了各种汽车，排气管排放出大量的尾气，还有各种工业废气、废渣极大污染了原本清新的空气，使我们透不过气来。”小燕子从上空飞来，大声说道：“还有，有毒物质的烟对我们的身体也造成了极大伤害！”长颈鹿医生接着说：“大家说的都对，这一切都是人类造成的，如果人类还不觉醒，我们可就完了！”

同学们，听了他们的哭诉，你有何感想？我们所在的地球正在一点点的被破坏，而罪魁祸首就是我们大家。我多想呼吁全世界的人都来保护环境。让我们携起手来，从自身做起，爱护我们赖以生存的地球母亲吧！

**第三篇：魏鑫年终工作总结**

年终工作总结

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培!新的一年已经开始了，现在的我将过去三个月中工作的心得体会作一个汇报。

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。在董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过几年的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，今年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识----采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！，一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢经理，在采购方法方面为我出谋划策。是他的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在他的英明领导下，建立与供货商之间的合作，争取取得与供货商之间的信誉，在有需要的时候提前能拿到公司需要的货物能保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的预付转变为先货后钱，间接性地降低采购员手里过现金，出现不必要的麻烦。别外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都

积极主动向客户催要增值税票，及时供财务认证!从而每月都能减免一些不必要的税收。

2024年是个进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与个别供货商建立了良好的合作关系。这三个多月来我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

当前社会各行业各企业的竞争力、和之间的较量其根源可归纳为决策层的经营理念经营思路的较量，不断创新的思维才能使企业永远保持活力。根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至比他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。因此供方管理部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能规范他们的内部管理，甚至帮助他们规范而不是一味的追究这样那样的问题而造成的一些小损失。那怕是真的需要追究的损失或大的损失，最佳的处理结果应该通过双方友好协商让供应商心甘情愿、心服口服接受我方提出的补偿要求。供应商管理的目的不是发现他们的错误而是帮助他们避免错误、预防出现错误。

对于目前正在为我司做出贡献的合格供应商需多加鼓励，因此在新的一年工作中我将更好的为公司所有供应商提供良好合作环境，使供应商能真正全心全意的为公司服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。同时我们希望公司各个部门出新、出奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。将不可能、有缺陷的好方案，变为可操作、无缺陷的好方案。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之，2024年我会不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力！和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功！

**第四篇：月度工作总结.----张鑫**

月度工作总结

实习协调员：张鑫

时光飞逝，在忙碌中不知不觉又是一个月的时间过去了，真是时间如梭！在这个忙碌的五月我的实习期已经过去了三分之二，已经接近尾声。但是我觉得我还有很多东西没有完全掌握，缺少专业性的知识很多真是书到用时方恨少！这和我之前从未从事过类似的职业有关吧，一切都需要从头开始，但是我有信心我会努力的去学习。

这个月我在马晋和马文炯的片区参与了两次审组、以及收款、签订合同，在马文炯、马晋的指导下我自己进行审组，看着他们审组我作为一个旁观者觉得很轻松，当第一次自己审组，我很紧张以至于忘了两个重要的节点，在很多语句的用词和流畅上存在问题，和老员工之间的差距还很大。不过在第二次的时候首先在心里上就没有那么大压力了，感觉轻松了很多。但还是有点紧张，其中还是有很多的瑕疵不够流畅易懂，我觉得我们在和基层的老百姓打交道的时候给他们去推广宣传就是需要用简短易懂的语言去给他们讲解。这就需要首先我自己必须要先把这些内容吃透理解消化然后再转变成通俗易懂的语句去向他们讲解让他们能迅速理解和明白。

在这个月我们还参加了公司组织的警示教育，这个活动真的很好，这让我深刻体会到无论从事任何行业都不能利用职务之便而经不起利益的诱惑成为金钱的努力，最后走上自己人生的不归路。让我时刻都给自己敲响警钟，远离犯罪！

惠民公司的尊旨：“面向三农，妇女为主，厚德亲民，兼爱互利”，我是一个农村孩子，从小在农村长大，我被惠民公司的理念深深打动，作为农民家庭的我，我深知农村人在金融服务被一些金融机构忽视，贷款门槛高，农民心里的自卑，我和他们一样都是普通而平凡的人，能进入惠民公司，做普惠金融我真的很自豪也很庆幸，我能为自己的父老乡亲去服务，帮助他们脱贫致富尽绵薄之力为荣.实习期工作在处理一些事情上经验并不足，甚至是欠缺。在我跟随马晋开始学习如何发展业务。面对客户时的不知所措。起初，客户会因贷款流程时间较长不能耐心等待，客户面露并不欢喜的神色。内心的紧张，让我只是低下头沉默，并不知如何解释。但是，我明白，这样的沉默并不能解决问题。我决定鼓起勇气，用真诚的方式与客户沟通。于是，当面对下一位客户的时候，我笑着对他说，我是新入公司员工，在业务的办理上会有些生疏，所以会让您多等待些时间，请您谅解。客户在意料之中，流露出表示宽容的面部表情，同样笑着说，没事，你慢慢来。不着急。

因为，一个人，一个金融服务人员，无论是在做人，还是在做事的时候，都应当懂得如何尊重他人，只有懂得尊重他人的人才会获得尊重，我想在平凡的工作岗位上做不平凡的自己，为普惠金融尽自己一份力量，实现自己的梦想和人生价值。

2024年5月30日

**第五篇：工作总结—张鑫**

三季度总结

来高阳建行正式上班已经四个多月了，也正好是2024年的第三个季度，从季度初开始安装车辆ETC，盯过大堂，也经常去曲堤和庞口两个助农网点开卡，而后就一直进入前台进行日常的业务操作，在这期间也接触了各种各样的客户，包括像助农网点负责人这些大客户，也包括一些刚刚使用建行产品的零散客户，他们让我感到客户资源永远就是我们建行的生命线，建行中的每一位成员都需要客户的支持。在这一段时间的工作和生活中，逐渐走出了校园的生活节奏开始步入自己人生的职场。在工作的这些日子里收获了许多也懂得了很多，在高阳这个大家庭里逐渐成长。

在工作岗位中第一要严格要求自己的就是工作态度问题，这集中体现在负责任方面，尤其是对于一个男同志来说，担当更尤为重要。第三季度每位员工的任务都很大，虽然可能是一种压力，但我觉得压力和安逸之中我更愿意选择压力。在相处之中能够清晰的感受到大家在自己岗位上的责任，其实这就正好对于我一个新人来说是一种正能量，一种鼓舞。对于自己的基层岗位需要来说，做好每件小事都是必不可少的，自己还年轻就有更多的精力和时间去投入到工作中。这一个季度以来我始终做好学习的工作，加强对各项业务的熟悉程度，同时在保证安全准确性的基础前提下努力提高业务办理效率，遇到不懂的知识和业务上的问题能够积极主动地寻求老员工们的帮助，也得到了大家热情的帮助。

营销这个字眼一直是行里紧抓的一个重点，记得张行开会提到了多次“就连行长都在营销”这句话，我也是深深体会到营销岗位以及营销这个运作在我们建设银行中的核心地位，的确是这样，当行长这个角色都在一直联系客户，一直做营销建行产品推广建行品牌的时候，我们就更没有任何理由去退缩，理应严格要求自己做好营销方面的工作。对于我们柜台人员来说，集中能够提高自己营销能力并做好营销建行产品的方面就是对预审批客户的处理情况，每次客户取号，系统就会去发掘潜在的信用卡客户，并推荐到柜员这里，而我们要做的就是向客户营销建行的信用卡，主要产品就是热购卡和ETC卡。刚开始的时候自己做得并不是很好，尤其是说服客户办理方面，缺少很多的技巧，总是一副茫然的样子，甚至客户问一句相关方面的问题也不知如何回答，所以盯柜台的头一周自己的信用卡进件数为0。但我也积极的应对问题，作了自我分析，并向其他同事请教一些事宜，其实我发现最终的问题在于有时候我欠缺的就是少说了一句话，比如“这张卡使用三次就可以免除年费”，“您的额度挺高，不办太可惜了”，“您如果以后办可能就不大容易办理了”等等，这样很简单的一句话可能正是打动客户的一种推动力，说出来对方就很乐意办理。还有好多这样类似的技巧，我一直也在学习和接受中。也是自那以后没有出现过一周信用卡0进件的情况，其实说来这也算是一种成就感，不断激励自己前行。

总的来说整个第三季度我对营业室基本业务都有了一个整体而且全面的了解，但不足还是存在的，这也需要日后不断的积极的去学习锻炼。第四季度的步伐已经迈开，我相信自己能够从第三季度中总结自我，提高自己各方面的能力，尤其是做好营销方面的工作。

张鑫

2024年10月9日

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！