# 分公司基础工作总结(精选28篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2025-04-19

*分公司基础工作总结120xx年分公司以“改革创新”为发展要求，注重文化宣贯，依托制度管理，依靠全体员工，始终树立安全发展的理念，增强忧患意识、责任意识、大局意识，积极应对各种运输竞争，确保社会效益和企业效益提增不滑坡，确保分公司各项工作驶入...*

**分公司基础工作总结1**

20xx年分公司以“改革创新”为发展要求，注重文化宣贯，依托制度管理，依靠全体员工，始终树立安全发展的理念，增强忧患意识、责任意识、大局意识，积极应对各种运输竞争，确保社会效益和企业效益提增不滑坡，确保分公司各项工作驶入健康、稳定、和谐的轨道。

>生产经营稳中求赢

分公司为切实加强成本考核，不断完善百车公里油耗、千车公里小修料费、千车公里轮胎消耗的定额管理，使公车公营油料、材料、轮胎消耗的考核更科学、更合理。每月召开生产例会，回顾经营情况，从主、客观方面分析原因，不断完善措施，努力实现经营效益的最大化。

>提高企业形象，强化服务品牌化

秉持着全心全意为旅客服务的宗旨，提倡人性化服务，服务台、候车室免费为旅客提供开水、晕车药、感冒药、自动擦鞋机等便民措施，站务人员利用2辆“雷锋车”免费为旅客运送行李。对外公开投诉电话，耐心地听取旅客意见和建议，处理旅客投诉事件，做到投诉事件100%处理、使旅客100%满意。积极开展“绿哨岗”特色服务，主动热情地为老弱病残幼及外地来海不熟的旅客提供服务。

>转变经营模式，发展旅游

旅游板块方面，利用“飞鹤”品牌的知名度和车站形象的硬实力，整合利用好站内与站外两条线的宣传平台，在电子显示屏、橱窗、传单、微信群等方式上大力宣传旅游线路，利用全员营销的优势，在广大民众心目中留下“牌子硬、线路多、服务优”的品牌形象。

>安全机务基本稳定

安全工作是运输行业的重点，亦是企业的生命线。为确保安全工作的顺利进行，分公司强化安全体系、注重教育培训、加强源头管理、落实责任考核等，使“安全第一、服务第一”的工作作风落实到实处，努力提高企业的本质安全。

>制度文化科学规范

制度是规范工作的基础，文化是开展工作的动力，海门分公司以文明创建、廉政建设为依托，结合“两学一做”“三项意识”专题教育活动，着重抓作风建设，提升管理队伍的工作效能和廉政廉洁。充分结合“两学一做”学习教育，引导分公司全体党员奋发有为，在工作、学习和社会生活当中起先锋模范作用，营造更优、更严、更富有先进性的政治环境。面对新的形势和任务，认清自身肩负的\'责任和使命，进一步增强忧患意识、责任意识、大局意识，提高工作效率，真正做到讲信仰明方向、讲大局有作为、讲学习强素质、讲责任提效率、讲创新重实效、讲廉洁树形象。

>20xx年展望

面对严峻形势和压力，分公司将继续以“改革创新”为发展要求，化压力为动力、转危机为机遇，依托制度管理，依靠全体员工，强化绩效考核，下最大的功夫、做出最大的努力、花费更大的智慧，为集团公司“八大板块”及“六个汽运”的建设添砖加瓦

1、强化责任考核和问责制度，加强督查督办，促进工作作风的转变和执行力的提高，为分公司实现又好又快地发展提供坚强有力的保障，形成相互协调、配合默契的格局。

2、加强财产、收支管理。进一步贯彻落实国有资产管理规定，进一步贯彻集团公司财产、财务、收支管理规定，确保集团公司委托分公司经营管理的所有财产、分公司自有财产的保值、增值，杜绝财产管理上可能出现的不良行为。通过对分公司所有财产的登记和明确使用财产保管责任人，走好增收节支之路。

3、加强廉政作风建设。结合“两学一做”学习教育，引导干部职工对照新的形势和任务，认清自身肩负的责任和使命，进一步增强忧患意识、责任意识、大局意识，提高工作效率，真正做到讲信仰明方向，讲大局有作为，讲学习强素质，讲责任提效率，讲创新重实效，讲廉洁树形象，切实把公司的管理水平和各项工作提高到一个新水平。

4、切实抓好安全机务工作。深刻吸取事故教训，认真梳理我们的安全基础管理工作，查漏补缺，不留隐患。切实加强员工的教育培训，特别是承包主、驾驶员的教育，提高教育的针对性、多样性和有效性。深入落实“三不进站，六不出站”制度，严格执行车辆维修保养计划，保证车辆源头受到控制。

5、紧紧围绕集团公司各个板块发展目标，制定相应的措施，积极发展优势板块，遵循有所侧重、整体联动的原则，确保各个板块均衡发展。

①依托xx国旅，打造分公司特色旅游产品。一是利用好电台、报刊、网络等宣传平台，大力宣传公司旅游线路，打造旅游品牌，实行全员营销；二是积极推广飞鹤国旅国内短线、国内长线和境外旅游产品；三是根据个性化旅游需求，定制精品旅游线路；四是充分利用下属站点，积极争取乡镇旅游客源；五是以合理的价格，提供优质的服务，扩大旅游市场份额。

②巩固原有客运市场，打造个性化定制客运班线。一是依靠安全准点、优质服务，巩固原有客运班线；二是落实人员，开展市场调研，充分了解广大旅客的个性化出行需求；三是合理设置站点，满足旅客出行需求；四是认真做好定制班线的调研，掌握旅客出行需求，逐步调整定制班线经营，全面占领客运定制班线市场。

③拓展外修，打造特色化的飞鹤汽修品牌。以客车修理为支点，巩固和发展现有的客车修理市场份额，逐步扩大其他车型修理；开展特色维修服务，如綦江变速箱、缓速器、发电机、起动机的专项修理；加快车辆维修人才引进和维修队伍的培养，扩大维修队伍，提高维修质量；改变传统经营理念，积极参与政府公务车辆维修招标，争取校车和厂企车的维修业务，扩大维修业务范围。

④利用公交发展优势，积极发展下属站物流快件业务。利用公交车优势，扩大下属站点物流快件的业务范围，方便客户小件物品的接收和托运受理。

⑤积极发展公交班线，争取更多地方财政支持。根据各个乡镇市民出行需求，积极发展公交班线，以安全、优质、方便赢得市民认可，争取更多的地方财政支持，做优做强公交板块。

⑥盘活现有物业资产，争取物业租赁效益最大化。一是认真清理现有物业资产，确保产权清晰；二是改造老旧物业，盘活老旧物业资产，积极对外招租，争取更大的物业租赁效益。

**分公司基础工作总结2**

20xx年悄然即去，20xx年正向我们走来，回顾过去，展望未来，我充满信心，做为xx公司的一名安全管理人员是我现行本质工作的追求目标，自肩负安全管理工作数十年以来，我始终保持清醒的头脑，勤勤恳恳、踏踏实实的心态来对待我的工作，严格要求自己全面贯彻“安全第一、预防为本”的方针，强化安全管理，在公司正确领导信任和支持下，以积极地态度投入工作，今年的工作我感到非常充实。

>一、20xx年的主要工作内容

1、根据今年公司建筑面积开工大，受公司领导委托要求我主抓园项目安全各方面的管理，同时并负责xx项目和环保园项目的、文明施工、、劳务等方面的检查工作，当时确感到身上的担子特别沉重、压力大。目前安全形势日益严峻，但想到领导的信任和重托，要以一名合格的安全管理人员，积极进取为动力，放下包袱轻装上阵，从思想上围绕爱公司，行动上想着公司的利益，积极上进的精神投入到工作中，努力完成实现公司安全生产的目标，扎实做好安全管理各项工作，在管理中，严谨安全意识和职业道德，不断增进业务水平的提高，只要利于公司利益发展，利于安全生产自己身先立足。

2、首先以公司安全部的名义编制20xx年度安全工作计划，确定安全生产管理目标，明确安全生产岗位责任，与各施工单位签订本年度的施工安全建立健全和完善安全生产组织管理机构和保证体系，积极贯彻落实关于《施工现场标准化管理》。

3、首先要求各施工单位按规定必须配备足够的安全管理人员，持证上岗，切实做好本单位施工现场的安全管理工作，落实和完善安全生产、文明施工、消防保卫等各项工作内容，制定安全、消防等施工方案和措施，严格规章制度和操作规程，杜绝违章指挥和违章作业，有效的预防和控制各类事故发生。

4、积极组织配合各施工单位对工人的入场安全三项工作，施工人员通过教育考试合格后方可上岗作业，特殊工种经岗位培训有关部门下发的有效证件上岗，禁止非专业人员从事各专业作业。

5、积极配合上级有关部门对各施工现场的安全检查工作，强化认真执行施工现场《安全管理标准化》规范要求，排除隐患，加大整改力度，确保检查达标。

6、严格要求施工现场及生活区的用电管理，认真执行施工用电管理规范要求，配备现场专职临电人员(持证上岗)加大现场临时用电设施线路检查维修力度。杜绝用电事故，确保了施工用电安全。

7、负责和监督各施工项目大型机械设备的备案登记，使用手续，并要求现场各大、中、小机械定期不定期的设备检查，严格操作规范，确保机械设备正常安全运转。

8、建立施工现场完善的消防管理体系，编制消防应急预案，并定期组织演习，加强对施工人员的防火教育，增强防火意识，做到现场、生活区消防设施器材齐全，灵敏有效，排除现场火灾隐患。切实做好防火、防盗、防抢、防突发事件各项工作，加强安防力量，并防范措施到位。

9、积极参加各施工项目的监理例会，经常组织施工现场各项安全检查活动和专题安全会议，对现场存在的隐患和问题进行排查，并要求限期整改，以xx公司安全部的名义对三个施工项目下发《安全隐患问题整改单》32起整改完好率达到85%以上，对整改不及时不到位的施工单位进行相应的处罚。

10、加强对个各施工单位劳务管理和检查。要求认真履行各项劳务用工手续，项目负责人和劳动力管理人员切实做好本单位的劳务管理工作。负责督促各劳务施工单位抓紧办理劳务备案相关手续，施工人员入场登记造册，身份证留存备案，以班组形式做好每月考勤和薪资表，保证及时足额发放农民工工资，加大对施工人员的动态管理，及时化解劳务纠纷，杜绝因各种原因引发的农民工群诉、群访和恶意讨薪等事件的发生。

>二、存在的不足

一年以来的工作虽然取得了一定成绩，但也存在一些不足，思想解放程度不够，组织和沟通能力还有欠缺;涉及工作多样复杂，需要更好的学习;工作中不够大胆，要在学习过程中改变工作方法，不断创新完善。在今后的工作中不断总结经验，克服不足，努力把工作干的更好。

>三、明年的工作计划

1、在公司近期组织的中华文化传统教育《弟子规》的学习中，用《弟子规》的规范时刻要求自己，并落实到日常行动上，提高自身素质，改变不良陋习。

2、发扬孜孜不卷的进取精神，加强学习，在学习的同时讲究学习的方法，端正，提高学习效益，努力培养扎实的理论功底和踏实的工作作风，树立实际形象，力求把工作做的更好。

3、发扬吃苦耐劳的精神，勇挑重担，主动找事干，做到眼勤、嘴勤、手勤、腿勤。积极适应各种环境，在复杂的工作中磨练意志，增强才干。

4、服从公司领导安排，听从指挥，当好助手，积极完成公司下达的各项任务。总之要干好本质工作，团结奋进紧跟时代步伐，维护公司利益。为xx公司持续稳定向前发展保驾护航。

**分公司基础工作总结3**

宁夏石化成品油外输管道工程EPC项目部组建不到三个月，现场开工不到一个月，时间虽短，但我项目部克服重重困难，迅速具备了现场开工的各项条件并在施工中取得不错的施工质量，这期间，我们主要做了以下工作：

1、建立有效的质量管理体系。

根据合同要求及我公司的服务营销理念明确工程质量目标。并严格按照GB/T19001---20xx标准和企业质量管理体系的要求，编制出质量监督检查计划及施工组织设计，并制定行之有效的质量管理办法，质量奖惩办法和防治工程质量通病等一系列质量控制措施，并按施工管理标准化、规范化、程序化进行组织施工。

实施质量岗位责任制，在组织管理体系中有关部门均担负相应的职责，实行质量全员管理，做到“质量管理，人人有责”。各施工项目部必须配备专职质检员，上岗证上岗。项目实施质量月报考核制度，即凡是在当月质量活动中没有达到项目质量目标的单位，按《项目考核管理办法》进行处理。

2、策划质量控制过程的管理文件。

对目标工程的工艺要求及工程特点进行分析，针对不同工程的不同特点确立相应的质量控制重点，重点控制，分别采取可行、有效的控制措施。根据工程特点对质量目标进行分解，编制了《质量监督检查计划》对施工实施过程进行有效控制，从人员、材料、施工工艺等方面采取有效手段，从施工的各个环节进行控制，确保施工过程受到全面有效控制。

3、注重质量管理的过程控制

a、各施工项目部按规定对原材料及工序进行检验、复验、试验，各工序检验合格后，完善相应的质量记录。

b、对现场的材料、成品、半成品、构件、测量控制点、标高及不合格的工程部位、工序产品或检验批等必须进行标识。对各种技术文件、资料、有关工程的质量记录等要妥善保存，以保证工程质量的可追溯性。

c、坚持“四不准施工”即没有施工方案不准施工、没有进行所施工部位的图纸审核不准施工、没有进行技术交底不准施工、没有开工报告不准施工。

d、施工过程中，严格执行“三按施工”原则，即按设计图纸，按施工验收规范和质量验评标准，按工艺施工。

e、在施工中严格执行“三检”制度。即：自检、专检、抽检，并留下相关记录，EPC项目部质检人员按质量监督计划定期巡检，监督检查施工现场的工程质量，组织督促各施工项目部专检人员做好专检。

4、不断增强为用户提供满意服务的质量意识，树品牌工程

项目部在开工前对全员进行了培训，要求全员及各施工项目部强化服务观念，树立为客户服务的意识，项目部积极保持和业主、监理的信息交流，充分了解用户需求，最终达到用户满意

5、以技术指导施工，以质量创信誉

质量的提高需要以施工技术水平的提高做保证，为保证各施工项目部的技术和管理水平，EPC项目部各专业人员深入基层，对施工项目部全员进行技术强化培训、体系知识培训和管理制度培训，增强了所有施工人员的技术素质和管理水平，从而做到具备保证质量的能力。

6、强化开工前审核，为质量工作提供保障

开工前，项目部组织了全面的质量审核，从全员素质、专业人员资质、相关资源及设备配置、计量及检定装置配备情况和标准化管理等各方面对自身及各下属施工项目部进行检查，不留死角，为工程开工做好准备。

目前，我项目部已焊接完成近20公里，焊接一次合格率接近98%，这和我项目部全体员工的努力是分不开的。

现在工程开工时间不长，将来施工过程中我们肯定还是会碰到各类质量问题，但我们有信心克服一切困难，给顾客奉献一个满意的工程。

**分公司基础工作总结4**

20xx年××电信分公司在省市公司各级领导的关心支持下，在全体员工的奋力拼搏下，按照省市公司的各项工作部署，以绩效考核过百分为主线，认真承接省、市公司的七个跨越，切实做好“内强素质、外树形象”基础管理工作。在竞争激烈、地方经济不景气的严峻形势下，各项工作稳步推进，取得了较好的成效，现将20xx年主要工作总结如下：

>一、经营发展工作

今年，××分公司在面临省公司收入确认方式发生重大变化、致富通发展已趋于饱和、收入增长计划达的情况下，确定了以收入为核心、以存量保持和欠费追收为支撑、以增量发展和重点转型业务为拉动的总体工作思路。一年来，通过全体员工的共同努力，取得了一定的成绩。

（一）以收入为核心，指导各方面工作的开展

20xx年，××分公司始终以收入为主线，多方面开展各项工作，取得了一定的成绩。至10月，主营业务收入完成万元，完成年计划667万元的，同比增长；其他业务收入完成万元，完成年计划8万元的，同比增长；总收入完成万元，完成年计划675万元的，同比增长，（超进度。经营收入计划完成率排全市第三名，是主营收入正增长的四家公司之一。

（二）经营工作开展情况

1月初召开电信工作会，分解下达收入，发展计划，讨论相关办法（到人、到月）。

1、“春分满堂”营销活动取得好成绩。

2、“二季度正向拼搏战”圆满完成。

3、三、四季度“跨越计划”稳步推进。

4、重点转型业务发展稳步推进。

5、宽带私接整治持续推进。

6、聚类营销虚拟团队，每周至少外出营销一天。

7、推广酒店完美联盟，上半年发展10户112部电话，15部宽带,11月前完成商务领航105户发展计划。

8、以收入为核心，做好局域网上网用户的整治。

执行情况：

1、在分公司各部门支撑下我的ｅ家、宽带、小灵通发展居全市前列，局域网上网用户的整治取得了较好的效果，但新业务发展乏力。

2、在政企部支持下电子政务进入试运行，平安城市已勘点制定出方案。

（三）品牌推广情况

1、“我的e家”专席。

2、针对性寄送宣传资料。

3、“尊享e8”体验点。

4、上门推广“商务领航”。

5、电瓶车广告。

6、差异化服务开展。

7、三项服务、营业服务、关注细节。

执行情况：

1、“我的e家”-e8发展较好，目前有1458户，占家庭宽带客户1842户的。

2、已启动商务领航两版套餐的推广工作，目前已完成10月套餐签约计划105户。

（四）欠费管理方面

1、制定《20xx年欠费追收管理办法》。

2、加重绩效考核。

3、派单。

4、晚上集中催费。

5、上门催收。

6、提前提取准欠费户电话催。

7、人工双停。

执行情况：

欠费呈逐月下降趋势，至10月隔月欠费率为。

>二、运维方面工作

1、抗雪灾、迎奥运全体动员。

2、城乡adsl扩容完成，尊享e8提速实现。

3、电子政务接入、培训工作开展。

4、新城电信设施规划完成。

5、电信淹没指标复核（比屏山多500万元）。

6、移民局等5个单位光纤上网完成。

7、c网资产清查工作完成。

8、公路建设光缆杆路维护力保畅通。

9、进线室、配线室、油机房等整治。

10、电缆防盗，破获一盗窃团伙。

>三、“内强素质、外树形象”基础管理工作

（一）开展情况

1、成立整改实施领导小组。

2、制定实施方案。

3、3月13日召开全体员工大会动员

4、分阶段实施、检查、整改、考核、通报。

5、上级领导多次现场检查指导帮扶。

6、动用2万元保证执行整改到位。

7、10月进行企业文化“十字诀”细则学习考试。

8、11月开展了“我为ｃ网献策”演讲活动。

9、每天早上编号点名早会。

10、每周四晚7点周会。

11、安全生产常抓不懈。

12、党建、工会等

基础工作齐头并进。

（二）成效

1、营业厅、大楼、各办公室现场整洁有序，服务提升、员工主动营销能力增强。

2、装移修及时率、障碍历时达标，客户满意率上升了3%。

3、水、电、油、办公用品有效控制，同比下降15%。

4、员工心态平稳、充满信心，后进人员进步了，各项工作有效推

5、收入发展全市靠前列，隔月欠费率创历年新低至。

6、安全生产警钟长鸣，无事故。

7、成功参加美食节、灾后重建等活动，地方影响力增强。

8、重新被命名为“县级文明单位”。

>四、绩效考核工作

1、根据市公司方案，参考兄弟公司拟订方案，并通过员工大会讨论通过。

2、在方案中加强了派单完成量考核，重点在收入、发展、欠费等方面进行分解。

3、制定《20xx年绩效考核方案》、《ｋｐｉ指标分解》、《岗位说明书》。

执行情况：根据工作业绩有效拉开收入档次，做到奖勤惩懒、任务明确，职责明确。

>五、员工管理方面

1、理念:和谐企业,快乐工作。

2、岗位微调（2月底），优化。

3、实施“十字诀细则”开展“三到家”活动,“四心行动”,××电信“九自问”、“十具备”。

4、丰富活动（座谈会、三八节活动演讲、考试、合理化建议等）。

5、员工食堂工作（中午做饭难问题）。

6、处理工作不力员工不含糊。

7、早上8:15班会点名，每周四晚周会。

执行情况:

员工心情顺畅，各项工作有序推进。

>六、各项工作开展情况

1、成立内控团队。

2、按内控要求执行。

3、打单欠费、发票、资产、库存、财务等基本按要求执行。

4、每月到电信所检查一次。

5、每周回访客户一次。

6、每周业务学习一次。

7、每月经营分析一次。

8、每天早会一次。

9、出租房收入纳入公司其他收入。

>七、存在不足

1、部分员工主动营销能力差。

2、转型业务发展不理想。

3、渠道建设太少。

4、营收款未严格按内控要求执行稽核、存入公司账户。

5、营业厅未设保安和监控系统，存在隐患。

6、与上级领导沟通汇报偏少。

>八、困难方面

1、地方经济太差，人民群众消费力低。

2、农网改造，停电频繁，c网基站划入油料电费消耗加大。

3、设备老化，维护费用增加。

4、维护成本费用困难。

5、外线人员偏少年龄大，伤病多，维护工作吃力。

>20xx年工作计划

>一、收入目标

主营收入687万元，增长3%

其他收入4万元，增长-50%

合计收入691万元，增长

>二、20xx年，我公司将在省、市公司的关心支持下，重点在“品牌、政企、风险、转型、执行、资源和文化”7个方面开展工作：

（一）品牌

全力推进“我的e家”和“商务领航”品牌，结合市公司营销方案，以品牌统领家庭市场和政企市场。

1、“我的e家”

a：执行分公司我的e家全业务套餐营销方案。在e6、e8、e9套餐上进一步巩固客户群。

b：针对新入网用户，以营业厅为主渠道进行推广，要求新入网宽带家庭客户选用单宽带资费的比例不得超过20%。

c：针对目前单宽带家庭客户，通过主动营销团队实施上门营销。

2、“商务领航”

以三版套餐推广为主，兼顾标签产品签约。采取提取目标客户、分析客户消费情况后上门营销的方式。要求按时完成市公司下达的签约任务。

3、天冀

配合省分公司，争取多种广告方式和营销手段传播天冀及189互联网手机新概念。

（二）政企

围绕重点转型业务、商务领航、价值提升、客户关系维系开展相关工作

1、重点转型业务

a：电子政务

１月正式运行并做好服务工作。

b：平安城市

联系市公司政企客户部支持，力争２月前签定协议，5月开始建设。

2、价值提升

主要以“商务领航”三版套餐及大客户“包月+封顶”稳定政企客户收入，对单位局域网用户进行整治改造提升宽带收入水平。

1、客户关系维系

针对重点客户和高价值客户进行周期性上门拜访及感情沟通，为客户关系的稳定及业务拓展创造宽松环境。

（三）风险

1、业务方面

业务方面的风险主要在于语音业务特别是致富通的存量保持，要求市场部全体成员要结合市公司相关营销政策做好固话、小灵通、致富通的存量保持工作。

a：话费预存

结合市公司政策，做好相关话费预存工作，要求营业员动员客户多预存话费。

b：售后服务

配合市公司，继续做好致富通、cdma、小灵通终端维修。

c：欠费

要按照《欠费管理办法》有序开展欠费追收工作，到年底隔月欠费要求降到4%。

2、营收资金

按照营收资金管理办法做好相关资金的入帐，对营业款要求当天存入公司大帐；财务要每天管控稽核资金回笼情况。

3、生产安全

各环节要严格按照相关法律法规、生产流程、维护规程进行作业。树立员工安全意识。综合部要制定相关制度并定期检查考核通报。

2、运维

做好网络运行维护管理确保网络安全。

（四）转型

从业务、服务、网络、人力资源方面做好相关工作。

1、业务上要抓住重点、重视品牌推广；使品牌知名度明显提高。准备大力推广家庭、门面电话、安防系统。

2、通过深入实施“三项服务承诺”及品牌差异化服务实现服务水平跨越。在营业外线服务上要达到上级标准。

3、在网络和人力资源方面配合上级公司做好相关工作。特别在c网优化、网络提速、人员优化等方面有明显改善。

（五）执行

１、强化执行力，对相关规章制度、营销政策必须严格执行，对违规行为将在绩效考核中严格考核；

２、定期进行业务培训，提升执行能力。

（六）资源

1、重点是做好网络资源的优化，针对目前电缆资源分布不合理及电缆老化无法满足业务发展需要的情况，由网络不制定调整检修计划尽快实施。

2、配合地方上级部门和上级公司，做好二期围堰过渡工程建设及新城电信复建规划。

3、配合市公司、上级部门做好新城生产楼建设前期工作。

（七）文化

1、继续按“内强素质、外数形象”相关实施要求做好各项目工作。

2、深入学习企业文化和“十字决细则”做好文化走廊建设，做好团队建设。

3、做好每周四的集中学习

4、做好地方协作，创造良好的外部环境

5、做好工会、党建、党风廉政建设，为企业经营开展全方位工作。

总之，20xx年在全体员工的共同努力下，基本完成了全年的各项工作，但20xx年的工作任务会更加艰巨，竞争会更加残酷，工作会更加繁重，我们深信，在上级公司各级领导一如继往的关心支持下，××电信全体员工一定能逆水行舟，知难而上，不灰心，不气馁，看到希望和方向，想方设法、脚踏实地，为努力完成20xx年各项工作而努力拼搏。

**分公司基础工作总结5**

我已经在XXXX地产XX分公司应经工作了三个多礼拜了，在这过去的三个礼拜时间里，在领导和同事的关心、帮助下，我取得了很大的进步。在这段工作期间，我系统的学习了房地产行业的相关基础知识和现在所营销的中部庐山XXXX大市场项目楼盘的详细情况，并且在巩固基础的前提下，将所学的东西（项目信息）运用到电话销售和跑市场去寻找开发潜在意向投资者的工作中。

进入置业顾问这个岗位大约一星期后，我就被公司派到南昌去跑市场直接寻找投资者，开始了同事们认为是最苦的工作中去了。或许是在跟客户进行电话营销的过程中，我出现了许多错误，遇到了许许多多的困难。由于底气不足，我显得很不自信。但是领导发现了我的这个问题后，不断地给予我提点和帮助。也许是领导为了让我得到更多的锻炼，让我成长的更加快一些，才从这批新员工中选择了我，委以重任去南昌寻找潜在投资者。于是，在接下来的南昌跑市场工作中，我认真的观摩领导及同事们是如何跟每一个人陌生人进行沟通交流的，用以借鉴学习。遇到疑难问题，也不在犹豫了，及时的向同事请教学习，慢慢的吸收借鉴，渐渐的，我的基础得到了很大程度的巩固，我变得越来越自信，敢于独自面对客户了。在一次次的尝试和别人的拒接中，我不断地自我成长，逐渐有了独立解决客户客户所提到的一些难题了，市场销售经验也在那时候开始慢慢地积累沉淀。

在工作的第二天上午，我成功的约访到我进入房地产销售的第一个客户。但是，在整个约访的过程中，我依然生涩不够专业，有些细节流程不是很明白，好多东西转不过来，好在，是客户对这个项目实在感兴趣的情况下，我才“顺利”的完成了约访工作。这个事件给我及时的敲响了警钟，我皮毛都还没学好，不可以骄躁，学无止尽，不可以因为一点的成绩就骄傲自大，要谦虚，戒骄戒躁，脚踏实地的扎实工作。在这个事件后，我再一次厚起脸皮不断地想前辈请教学习。我感谢我在工作中出现的每一个错误，因为我的失误，让我发现了很多平时被我忽略的细节问题，吃一堑长一智，在摸索的过程中，偶尔的磕磕碰碰，有助于我的成长。我将继续不断的努力。我相信我可以做好的。

经过在南昌进行市场了营销三天的工作中，我们跑过的路程有可能比别人两三个星期走的路还要多，每天工作的时间是常人正常工作山的倍，所吃过的苦是我迄今最大的一次。那时候自己甚至在楼道间静静的坐着独自流泪。也许是上天总是会眷恋那些一直对工作兢兢业业，努力付出的人，在我们结束即将我们南昌之行工作的那天晚上，我向上级汇报了我的成绩：总共有四批客户要去项目地进行实地考察。不过那天晚上我们那批在南昌的同事都没有怎么睡好，因为脑海里一直在想着明天真正上车的客户到底会有多少呢，可对于明天将要发生的事情，谁也无法预料，就这样大家半睡半醒地熬到了天亮。在出发回九江的那天上午，看到自己的客户一批接一批的过来，自己脸上才慢慢地露出了笑容，这几天总算是没有白忙活。但是这个成绩远远不是我想要看到的，因为那时候我们每天寻找的意向客户要保证是五批，三天下来至少也要有十五批啊？可是真正上客户的时候才去了四批，那时候心里又有点小失落。就这样带着小兴奋与小失落踏上返回九江的班车，在车上我及时的调整好自己的心态，因为我知道接下来还有一场更加艰巨的任务等着我去完成。

在过去三个礼拜的工作中，我时常出现失误，我感谢所有关心帮助我的领导、同事，及时的帮我纠正改进，我感谢领导对我的信任和栽培，给予我这个工作的机会。在接下来的工作中，我将更加的努力，戒骄戒躁，谦虚学习，脚踏实地的工作，尽自己最大的努力促成每一个交易完成，争取为公司带来更大的经济效益。

总结人：XXX

总结日期：

**分公司基础工作总结6**

回首20\_\_\_年，我的工作同样经历着不平凡。x月份带着朴实与好奇的心情来到了物业公司，开始了一段新坏境的里程，工作内容包裹着熟悉的和未知的，鞭策着我需要付出更多的努力去学习和挑战。进一年时间转瞬就过去了，在部门领导的培养与同事们的帮助下我很快熟悉和胜任了物业管理员的岗位职责。岁末，每个人都应该梳理过去。筹划未来，此刻就将自己近一年来的工作总结如下：

1、物业服务工作

物业工作主要有日常报修，投诉处理，收费，基础设施、设备维护，环境卫生，蚊虫、老鼠的消杀；有学习培训，上级部门检查等。

催缴管理费及小区公共设施设备问题项目的整改是管理处20\_\_\_年年度的主要工作，经过与物业公司各个部门的同事通力合作下大部分工作已经顺利完成。

2、办公室工作

办公室工作对我来说是一个全新的领域，工作千头万绪，有书文处理。档案管理。文件批转等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，需自我强化工作意识。注意加快工作节奏；提高工作效率。冷静办理各项事务，力求周全。准确。适度。避免疏漏和差错。

3、存在的不足

本着“为自己工作”的职业态度，敬业爱岗。创造性地开展工作，取得一定效果，但也存在一些问题和不足；主要表现在第一，物业管理员工作对我而言是一个新岗位；许多工作都要边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，向领导提供有效的决策数据方面有待进一步提高；第四，和部门领导及公司员工间的沟通有待加强。

4、努力的方向

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产业知识和相关物业法律法规的知识。第二，本着实事求是的原则。注重公司各部门间的协调与沟通；有效形成团结一致。群策群力的氛围。第三，向领导提供有效数据。

“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”20\_\_\_年，收获了成功，经历了困难，感受了启迪；我会一如既往，载着百倍的信心和努力驶向新的一年。

最后预祝\_\_\_物业公司日益壮大，祝全体同事工作顺利，平安幸福！

**分公司基础工作总结7**

在分公司党政的领导下，部门的指导下，通过大家的共同努力，安全生产工作始终坚持做到安全第一、预防为主、防消结合的方针，很抓基础管理，注重抓安全教育培训学习，学习纪律，不断增添安全学习内容，围绕安全生产，现将分公司20\_年安全生产工作总结如下：

一、安全生产工作指标分析

（一）目标情况

1、20\_年分公司共发生事故455起，其中有责事故96起，无责359起，上报事故5起，含意外事故1起；事故类型，行车事故3起，车门事故2起（含意外1起），事故费用预估543000元。

2、分公司各岗管值人员全年共自检自查各类违章314件，违章人员314人及时进行谈话教育和处理，其中：一般违章9件，轻微违章305件。

3、分公司全年共监控794车次，查询GPS违章超速共计：91件，对违章进行了及时教育处理91件。

4、视频违章全年共计335件，其中严重违章3件、一般违章10件，轻微违章16件，陋习违章306件，分公司对视频违章进行了谈话教育处理。

二、存在的问题

20\_年安全事故频繁发生，分公司上半年发生事故4起，其中：

1、发生1起与摩托车行车擦挂事故，伤摩托车驾驶员1人，负次责，事故费用17万元。

2、发生行车撞人事故1起，同责、事故费用预估4万元。

3、1起行车擦挂事故，车损26000元，全责；

4、车门伤人事故2起（含1起意外），事故费用预估30万元。

5、驾驶员的习惯性视频陋习违章较高，重点突出在灯光使用和车门开关。

三、安全工作开展

深化安全三基础管理； 持续抓好安全生产预防工作；以强化安全培训教育为抓手，全面提升安全管理基础； 规范安全生产管理流程；全面提升安全管控能力，实现安全生产工作目标。

1、分公司根据不同季节变化、提前做好针对季节性安全预防教育，防范季节性事故发生，针对防摩托车伤人、阻力车外卖等，明确驾驶员行车中不予摩托车并行，远离摩托车，防止摩托车临近变道是重点，分公司各线路每月结合人车路环境及管理，督足落实各线路隐 患排查，并将排查出的隐患及防范措施打印张贴到每个调度室，让员工了解生产运行中该怎样做到安全行车，有效预防事故发生。

2、分公司结合车载视频监控，分解到岗，办公室人员每天不少于监控1车次，值班员不少于3车次，调度员不少于4车次的回放，通过视频回放，一是对驾驶员的违章和陋习进行监控。

3、分公司加强GPS二三级平台的监控，有效规范驾驶员在生产运行中的安全车速，要求调度员认真落实每小时回放并做好记录，安全值班员必须每天督足检查调度员每小时巡查记录是否规范。

4、分公司严格自检自查制度，值班员每月检查100车次，自查违章3件次，办公室（运服安机）自查不低于1件次，对安全检查落实不到位， 分公司严格按量化和绩效考核，自查违章每差1件扣款100元，路捡车次每差1车次扣款2元。

5、分公司严格执行运行中不准超车的安全规定，对运行中超车和调度员值班员挂钩，调度和值班员未监控到被分公司检查到，按违章考核，有效规范了安全运营秩序。

6、分公司针对新兴业态，金龙包车、T480都市观光车、T001、T002及夜间游，制定了分级负责，落实到人到岗，遇节假日分公司安排全体管值人员对网红景点、人员密集的站点指挥疏导乘客，全力保障安全生产。

7、每月开展两次安全教育，加强全员安全思想意识培训教育。

（1）分公司制定完善了安全学习的考核制度，培训学习中员工有违纪和值班员挂钩考核，采取多样化，增添学习内容，保证学习质量。

（2） 通过视频资料搜集事故和违章典型案例，分析事故发生的主要原因教训及后果，进行事故违章警示教育，让全员收到教育，做到警钟长鸣。

7、分公司坚持召开季度违章、事故人员座谈会，采取互相互动、自我剖析，共同反省驾驶中的不良习惯,转变驾驶员“从要我安全到我要安全”的观念。

8、严把驾驶员的从业资质和安全资质关，凡不符合相关要求的人员一律不得上岗操作；严格执行新进员工的“三级”教育和全员安全教育培训制度。

在新的一年到来之际，严格安全管理，按照公司安全生产管理要求，继续抓好安全基础管理，结合科技新安，落实好GPS和4G视频监控回放，分解到岗、到人，二是继续抓好车长的全员安全培训教育，让员工从要我安全自我转变为我要安全的安全思想意识，有效提升全员安全素质。

**分公司基础工作总结8**

>一、个人成长

20xx年3月8日，我有幸进入了南方阳光这个大家庭，在公司领导和同事的支持和帮助下，不断的锻炼和提高自己。20xx年已经成为过去，回顾与南方阳光同行的这半年时间，感慨颇多。

刚开始接太阳能行业，了解不是很多，对行业发展模式、行销方法等还一点都不了解。刚进公司跟其他几个同事接受了周总对太阳能光热的培训，之后就在网上查找相关知识，做在还不是很了解行业的情况下作了很肤浅的计划，后被分配到广西分公司作为分公司经理的身份去到广西南宁，前后不到一个星期的时间。

根据周总的指示，到南宁后赶紧先租一套房子，然后融入当地市场，因为对太阳能行业概念还很模糊，不知道从何入手，首先就是跑一些太阳能店去了解各品牌和报价，后期潜伏到皇明太阳能里去应聘了市场部经理以获得更多的太阳能方面的运作方式和结交一下行业内的一些朋友，效果还是挺明显的，首先跟业务员都混得非常好的关系，关系最好的就跟他们讲我进来的目的，希望他们能协助我提供一些工程类的信息，他们都表现很积极，后期因为皇明的部长下来谈过后要求我去总部培训半个月然后过来接管南宁市场我不愿意而告终，但总的来看，效果还是挺好的，结识了一些行业内的朋友，为以后的工作开展起到一定的作用，了解了家用机的终端推广模式，为以后我们做家用机也积累了经验。

（一）业绩增长

后期，公司做出了英明果断的决定，就是做百度推广，信息量就显著的提高，有酒店宾馆的，有开发商的，有些是招投标公司的。7月份时开了两单一个是10的一个酒店项目，一个是20吨的一个医院的项目，虽然没有给公司创造多大的效益，但是总算是有项目了，终于打破了之前就一套房，一本资料，一张名片，看不到公司看不到项看不到老板的格局，终于有项目了，这让我工作开展上了一个新的台阶，也给我的工作增添了不少信心。之后又结识了广西科技进出口公司，经过一个月的交往后介绍到公司考察，最后也开始打开了越南市场，当然这些都是离不开公司强大的实力、成功的案例和正确的发展思路的。

（二）问题分析

后期的发展还是遇到很多困难的，信息量上去了，但成交量确没有显著的提高，报价做出去不少，后期跟进也跟上了，为什么不成交，做了一些分析有以下几方面的原思：

1、其中相当一部分只是前期做询价，是为了做招标书；

2、为了做计划书而找一些数据；

3、一些没有设计能力的小太阳能公司为了套取方案；

4、还没立案等着审批的；

5、报价过高；

结合以上几大原因，在以后的工作中将做出一些调整：

1、针对一些做招标书的我们就设计一些门槛进去把一些公司档在外面；

2、针对做计划书的就把价格做高一些；

3、没有设计能力的公司就直接把他们发展成经销商；

4、报价高的要及时调整，别人能做的我们也能做，尽量把成本控制下来，我们南方阳

光太阳能在热水工程行业在华中华南地区本身就是大品牌，所以也不需要太借力别人的什么品牌优势，在质量保证的情况下尽可能的降低成本。

在南方阳光的这一年，是很充实的一年。在这里，我不仅仅是单纯的做业务，而是更加注重自身的提高。跟我以前所在公司不同的是，在南方阳光可以一边学习，一边提高，同时能把所学的东西迅速运用于实践中，遇到不懂的或者是自己无法解决的问题，都可以随时请教领导和同事，而他们都会毫不犹豫的帮助我，这也是我在这里感觉最快乐的地方。在这里，我有一种求知的欲望，比学生时代更强烈，因为这些东西都是我所急需的，是我在这里工作的价值。节能行业，特别是太阳能行业，从来都是未来的发展的大方向。我一直在努力追求自身专业知识的提高，以寻求各种问题件的解决方法，提高自己的风险防范意识。在南方阳光的这一年，我谈不上成功，但工作磨练了我的毅力和耐性是我最大的收获。艰难困苦，拼搏上进。虽然我目前的业绩还不是很理想，但我相信后面的路程我会走的更好。

（三）工作中的不足与改进

跟其他同事相比，在南方阳光，我所取得的成绩是微不足道的，通过反思这段时间的得失，我认为自己在工作上还存在很大不足。

1、来到公司这么长时间，一共才开发了三个成交的客户，这是很失败的，这里有一些客观原因，但更多的还是自己主观的原因，成长速度太慢，走了一些弯路；

2、最近事情比较多，没有合理规划时间，工作条理性不强，就这样浪费了很多时间。有时候很多事情集中到一块了，感觉手忙脚乱，不知道从哪里下手，结果东一下西一下，什么都没做好，还没有效率。

3、在客户询价方面，没有很好的分辨出客户的真正意图，盲目的做方案，给公司的资源造成浪费，没有根据客户类型，制作具有针对性的报价表，每次都要花很多时间在跟客户讨价还价上。

针对以上不足，我决心从下面这几个方面去改进：

首先，加强与客户的沟通与联系。了解出客户的真正意图，是马上有项目要上，还只是简单的询价，通过沟通交流缩短与客户之间的距离。针对有过询价的客户，可以采取电话回访的方式，增进与客户的沟通与交流。

其次，尝试通过各种方式开发新客户，不能仅仅局限于百度推广，还可以尝试跟工装公司的联系，跟相关官员的交流或者是通过其他公司业务员增加信息量；

第四，针对不同客户类型，制作一份合理的价格表，引导客户自己查价格。这样一来方便客户，也节省了我们自己很多时间。

最后，增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的不足。

>二、20xx年工作规划

凡事预则立，不预则废。20xx年已经到来，应公司及个人发展的需要，我对自己在新的一年的目标和任务做了详细的规划。

（一）业绩规划

20xx年元月份，国外圣诞节刚结束，节日性产品货量可能会有小幅下降，但其他工业品还有发展的空间，估计还可以赶上年底最后一波出货高峰，这个月要积极寻找货源，争取业绩达到8000-10000元。2月初是中国的春节，国内大量厂商都已放假，发货量回落，业务也渐渐进入淡季，业绩要尽量做到5000以上。3-7月份应该是相对比较清闲的，应抓紧时间通过电话、邮件、网络以及陌生拜访等方式积累潜在客户，每个月至少新增4个新客户（也就是每周新增1个），每月业绩至少增加1000元。8月是一个过渡期，物流行业将再次进入旺季，此时应把前几个月积累的客户再逐一回访一遍，增加与客户之间的沟通与联系，尽最大努力将潜在客户转化为成交客户。9月和10月是俗称的“金九银十”，是外贸公司发货的高峰时期，也是我们做业务的黄金阶段。这两个月一方面要集中精力做好对老客户的维护工作，把服务做到位，另一方面，要利用前几个月积累的资源，厚积薄发，实现业绩上的突破，平均月利润达到120xx以上。11-12月份国外又临近圣诞节，在中国的采购量势必大增，这又是我们业务开发的大好时机，作为一名老员工，业绩应稳定在15000左右。

考虑到受假期、淡旺季等季节性因素的影响，我将20xx年的各项指标分解到每个月中，如下表所示：（略）

随着快递市场日渐饱和以及竞争的与日俱增，快递行业的普货利润率已呈下降趋势，为适应市场需求和公司发展方向，20xx年我们不应仅仅局限于快递市场的开发，空运和海运必将成为新一轮市场争夺战的焦点。从目前我公司空运和海运业务来看，利润还是比较客观的，而且还有很大的发展空间。

到目前为止，我还没接过空运业务，海运知识也相当匮乏。我计划在新的一年要渐把工作的重心向空运和海运方面转移，积极利用一切可利用的资源完善自己的业务知识、提高自己的业务水平。具体到实际操作上，可以参加公司组织的系统培训，多向领导和同事请教，同时还可以通过相关书籍，使自己的知识储备有进一步提升。

（二）自我实现规划

除了对工作方面所做的要求和期望外，在自身素质方面，我认为自己还有很大的提升空间。做业务，就要性格开朗一点，多与外界接触沟通，而这也是我目前所难以突破的障碍。20xx年，我要更加开放自己的思想，把自己真正融入到集体生活之中；工作之余，多到外面去走动走动，开阔自己的视野，丰富自己的社会经历和阅历，这样对我自己的成长是很有帮助的，也是很有必要的；更为重要的是，要学会独立自主的处理各项事情，不能什么都过分依赖于

别人，在这一方面各位领导和同事都是我学习的榜样。

当然,在新的一年中我还有很多要改进和提高的地方，我将不断总结和反省自己，努力适应公司的发展要求，实现更大的突破。

**分公司基础工作总结9**

1、确立切实可行的经营目标，进一步提高营业部的盈利水平。年初，分公司领导班子为更好地落实总公司提出的20xx年工作目标，召开了员工大会，认真传达了总公司计划工作会议精神，并结合自身的具体情况，确定了相应的经营目标。计划制订之后，为把工作落到实处，分公司又多次召集中层干部进行了充分讨论，将目标分解到两个营业部，而且对营业部的经营成本也分别制定了控制指标。同时将机关研发部和网上交易部的骨干力量充实到两个营业部，开拓业务，开展优质服务，形成了营业部之间、员工之间的竞争氛围。截止十二月末，永丰营业部完成证券交易额亿元，其中，股票基金交易额亿元，佣金收入实现463万元;北地营业部完成证券交易额亿元,股票基金交易额亿元,佣金收入571万元。

2、国债业务取得新进展。分公司在年初加大了宣传推行力度。除利用报纸、电台、电视台等新闻媒体进行宣传外，分公司研发部和网上交易部分别在两个营业部柜台设立咨询点，印发宣传单，向群众讲解国债知识，本溪县和桓仁县两个远程服务部针对当地居民对国债投资热情高、市场潜力大的特点，出动宣传车走街串巷广播宣传，既方便了乡镇居民，又扩大了宣传区域，让投资者从不了解到踊跃购买，达到了宣传的目的。截止十二月末，分公司完成国债交易量6605万元，使国债业务迈上了新台阶。

3、大力发展网上委托交易。经过一年多网上交易的运营，我分公司网上交易业务有了新的发展，截止十二月末，网上交易投资者开户数为2748户，比上年增加693户；实现网上交易量亿元，比上年同期增长50%；网上交易额占分公司证券交易总量的，超额完成了总公司下达的网上交易额占总交易额5%的总体目标。在开拓网上交易市场过程中，我分公司一是搞好客户跟踪服务和咨询工作，建立了网上客户档案，设立专人负责网上业务咨询工作，客户提出问题及时解答，必要时上门服务，解决网上交易过程中出现的故障；二是扩大网上交易用户，对金融税务、工商、政府机关及电业、邮政、电信等企事业单位及其工作人员进行宣传走访，推广网上交易，赢得了越来越多的客户。中国教育 5、管理工作进一步完善。分公司今年制订了《辽证本溪分公司车辆管理暂行办法》、《年度餐费管理报表》等，加强了费用管理工作。营业部针对新业务的开展，相应制订或修改了柜台业务操作细则、计算机信息系统管理制度等。安全保卫和防火工作常抓不懈，对保卫、经警人员加强了制度考核，做到防范工作及时到位，发现隐患立即处理解决。对不符合要求的保卫、经警人员做到了及时辞退更换。在防火方面，坚持了消防控制中心的值班制度，防患于未然，杜绝火灾事故的发生。

二00二年工作虽取得了一些效果，但还存在很多不足。20xx年10月，中国证监会对我分公司进行了现场专项检查，在经纪业务方面程度不同地存在一些问题。如管理不规范，客户管理档案资料不健全，经营成本高，平均效益差等等。

针对以上问题和总公司整改方案的要求，明年我们主要采取以下整改措施：

1、处理好历史遗留问题。加大对债权的清欠力度，充分利用法律手段，采取各种有效的措施，力争完成清欠任务。在总公司批准的计划内组织好柜台回购及企业债券的发行与兑付。

2、完成总公司要求的整改管理部门的任务，力争在20xx年一季度前完成永丰营业部、北地营业部财务、办公系统与分公司的独立，直接归属总公司管理的准备工作。

3、降低费用，节约开支，动员全体员工开展增收节支工作。

4、充分利用龙网优势，大力推行网上交易方式，加大营销力度，逐步降低交易成本，实现经纪业务的低成本扩张。

5、认真贯彻落实党的\_精神，完善和理顺与总公司的党组织关系，开展正常的组织生活，发挥党组织的政治核心作用，团结广大员工，全力做好20xx年的各项工作。

我们相信，本溪分公司在辽证总公司的领导下，通过全体员工的共同努力，二00三年的工作一定会取得良好的效果，为辽证总体的发展，做出我们应有的贡献。

**分公司基础工作总结10**

20xx年是中国移动全业务运营发展至关重要的一年，中国移动九龙县移动分公司认真贯彻党的十七届四中、五中全会精神，全面落实省、市移动公司的工作部署，努力实现了九龙县移动分公司全业务运营的新突破，企业经济效益和综合实力得到了提高，全年无网络重大故障，为我县的社会稳定、经济发展提供了有力的通信保障。现将工作总结如下：

一、加强营业厅渠道管理，积极提升服务质量

营业厅渠道作为企业面向客户的直接窗口，营业厅的业务氛围与服务质量，是影响到整个市场运营好坏的关键环节，是为人民群众提供优质服务的基础。为此，我们加强了营业厅渠道的人员管理，积极梳理存在的薄弱环节，不断完善工作流程，全力提升服务质量。

（一）制定完善营业人员工作规范考核细则，加强业务培训。针对少数营业人员工作散漫，积极性不高，工作难于落实的情况，出台制定完善了营业人员工作规范考核细则。加强培训，多次组织营业人员开展培训学习，提升营业人员的整体思想素质；加强监督考核，确保工作规范落实到位。每月，相关管理人员对各营业厅的工作进行抽查，并将检查结果进行考核通报，并提出整改方案。

（二）做好营业厅氛围营造及支撑管理工作。通过积极争取，为营业人员配置了工服、头花、领结，统一了仪容仪表；落实了营业人员的台牌、胸牌和工作牌；规范了营业厅内部布局，针对营业厅测评细项逐个落实。通过一系列的整改措施，营业厅的工作有了很大的改善。

（三）开展班组建设，提高员工效率。我们全面加强班组建设，实现班组管理的科学化、制度化、规范化，我们做到以诚相待、以心换心；靠一点一滴的细致工作赢得客户信赖，提高营业厅管理水平。

二、营造氛围，创新管理，增强主动营销能力

营销是营业厅作为实体渠道的核心功能之一，也是满足客户消费需求并提升客户对产品、品牌感知的重要途径。我们公司把提升员工主动营销能力放在工作的首位，充分发挥员工潜能，做好交叉向上营销和业务产品推介，不断创新服务手段。

（一）开展了“金牌服务，满意100”系列活动。根据公司的要求，我们营业厅推出了“亚运服务大使、亚运优秀服务团队”评比等系列活动，我们营业厅整体服务能力和服务水平得到显著提升。

（二）抓综合治理，建设和谐平营业厅。营业厅始终把社会治安综合治理、平安建设作为一项事关全局的头等大事和基础性工作来抓，社会治安综合治理、交通安全管理机构及管理制度健全，深入开展和谐平安创建活动，在亚运会和残亚会，在盛会期间，我们紧抓安全生产，落实安检制度，从而使亚运会和残亚会召开期间的安全。

（三）抓好资金管理，确保稽核资金安全。随着公司业务的不断拓展，对稽核人员的素质要求必然越来越高。我积极提高政治思想觉悟，加强自身道德修养，主动强化新制度及相关法律法规的学习，不断更新和充实自己的业务知识，努力提高综合业务水平，做好稽核工作。1-11月共完成收入1939万元，其中渠道完成1760万元，自办厅完成179万元；完成存费送费154万元，其中渠道完成111万元,自办厅完成43万元。

三、加强网络维护，做好转型业务各项工程

1、为保障网络安全，我们制定了通信保障应急预案，并组织相关维护人员对预案进行学习和演练，使维护人员熟练掌握应急预案，达到了预期效果。对存在的隐患进行了及时整改和整治，排除了一切隐患，保证了网络运行正常。加强网点保障工作，特别是加强了发电管理工作，取得了较大的成效，网点中断次数明显降低，大大提升了网络服务质量，提升了客户感知度。一年来我们共组织线路抢险37次，使用光缆线路公里，光缆接头盒59个，共组织基站抢险82次。

四、积极开展精神文明及廉洁文化建设

我分公司始终把精神文明和党风廉政建设作为一项重要的基础性工作来抓，把企业的精神文明建设和反腐倡廉工作与生产经营同谋划、同部署、同落实。20xx年，我们继续坚持标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防的方针，以惩防体系建设为主线，以落实党风廉政建设责任制为抓手，以防范企业风险为核心，以加强领导干部作风建设为重点，深入推进企业反腐倡廉工作，有效地从源头上预防了腐坏现象的发生。

**分公司基础工作总结11**

\*\*支公司XX年度工作总结XX年是人保财险股份制改革上市后的第一个年度。这一年，是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的第一年。我司在市分公司党委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。XX年，我司实收毛保费\*\*\*\*万元，同比增长\*%，已赚净保费\*\*\*万元，净利润\*\*\*万元，赔付率为\*\*%。较好地完成了上级公司下达的任务指标。

>一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施实XX年初，我司经理室就针对\*\*地区保险市场变化及XX年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。三是已失业务不放弃。我们不仅对XX年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把XX年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。\*\*地区现有10家（中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理）经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司（大地产险）在我县争夺业务，而\*\*地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对\*\*地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面根据\*\*当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量；二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的\*\*纸业、\*\*药业、\*\*公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

>二、调整经营思路

强化创新意识，提高公司效益水平今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，\*\*\*厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。\*\*纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

>三、以新的考核办法指导工作

规范经营，提升管理水平，突出业务重点保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我司除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。上半年我们按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，正是由于他们负责的工作态度，使得我司在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了市公司的好评。今年，公司经理室在下达全年任务计划时，遵循总公司突出效益第一、长期盈利能力评价的经营绩效考核原则，努力施行从规模型发展向效益型发展的转变，加大了对赔付率和费用指标的考核力度，坚持走低成本发展路子，把赔付率考核与承保质量挂钩，彻底打破“只重保费、不重质量”的老套思想，实行新的考核机制，拿出个人工资的一半作为此项考核的浮动工资，做到有奖有罚，从而很好的树立了全员注重经营效益的观念，确保了资源的有效配置和盈利水平的提升。

>四、深入开展创建活动，全面塑造企业外部形象

1、加强思想政治教育活动。在精神文明建设过程中，我司一直以来把对党员干部的思想教育放在工作的首位，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流。我们坚持中心组牵头下的党组织日常学习，今年以来，我们进行了“两个条例”、党的十六届三中全会、四中全会精神的学习，通过学习，进一步端正和提高了领导班子思想和认识，增强了政治敏锐性。

2、党风廉政建设结硕果。我司一直以来注重良好党风政风的建设工作，定期召开民主生活会，倡导建立民主、团结、积极、向上的领导班子队伍，在工作中实行亲属回避制度，个人使用车辆主动向财务上缴费用，公务招待实行“先审批、后登记、再执行”的管理制度，保证有详细的廉政台帐。

3、稳定职工队伍。XX年，公司施行了新的薪酬制度，在基层公司中造成了一定的人心动荡，我司经理室成员从大局出发，找员工逐个谈心，做出了大量的工作，为公司的业务平稳、发展平稳创造了条件。

4、积极开展文明单位创建活动。年初，我司再次获得了江苏省诚信单位、\*\*市文明单位的光荣称号，为了保持荣誉，我司继续深入开展软环境行风建设，在电视台、电台进行了公开承诺讲话，《\*\*资讯》刊登了承诺内容，并适时召开了软环境行风监督员座谈会，广泛征求意见。并注重宣传工作，我们在《广播电视报\*\*专刊》上开辟了“走进\*\*人保财险”系列专栏，并在车站候车大厅不间断的投放流动字幕广告，《以诚信拓宽企业发展路》等通讯被《\*\*日报》采用，《\*\*支公司抓住车辆年审时机宣传车险新费率》等新闻在省公司内部网上交流。

>五、存在的问题

1、公司疲于市场竞争和业务发展，对理论学习和业务学习有所放松。

2、面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，少部分员工有思想惰性，缺乏市场发展前瞻性，主动出击少，被动挨打的多。造成了少部分业务的流失。

>六、XX年的基本工作思路随着市场变化和竞争的激烈

就\*\*而言，要牢牢地把握市场的主动权，必须加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度。一是转变思想观念，积极适应股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和主动性。二是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，加强整体公关力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量挑选并占领市场。三是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。四是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。五、针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

**分公司基础工作总结12**

xx年公交二分公司在总公司的正确领导下，分公司经理室带领全体员工共同努力，按照“以客为主，科学组织，协调配合，运营安全有序”的工作思路，精心筹划，周密部署，有条不紊的开展运营工作，较好地完成了总公司下达的运营任务，现将今年的营运生产情况总结如下：

>一、加强管理，明确分工，全面完成营运目标。

xx年公交二分公司结合全年营运生产实际，明确分工，合理安排，落实责任，从营运、安全、服务等方面全面细致做好运营工作。全年营运总收入约达万元，同比xx下降25%(651万元），营运总里程约达万公里，同比xx年下降19%（270万km)千公里收入约为1852元。

>二、强化服务意识，努力提高服务质量。

xx年公交二分公司从“服务没有最好，只有更好”的理念出发，把安全服务作为头等大事来抓，强化驾驶员服务意识，努力提高服务质量，树立泰州公交的良好形象，全年共处理服务投诉共145起，其中有责投诉3起，认真调查处理每起投诉，对3起有责投诉责任人，在强化服务意识教育的同时，按照公司管理规定严肃处理，有效的控制有责投诉的发生，降低投诉率。

>三、科学安排运营车辆年审、保养计划，确保车况良好。

公交二分公司现有206辆营运车辆，全年年审车辆273台次，一保581台次，二保119台次，加上每半月一车一次的车辆运保工作任务，机务工作量非常大，且又距车管所，大修理厂较远。为保证良好的车况上线运营，分公司科学安排车辆年审、保养计划，合理调动人员接送车辆，在车辆年审、保养高峰时段，送检人员忙不来的情况下，分公司经理室及车队的管理人员都积极主动的帮助接送车辆，从而有力的保证了良好的车况上线运营。

>四、主要工作

①合理安排车辆人员，按照每月认真制定的运营计划，组织运营生产。根据总公司的线路拆分营运计划，提前做好车辆的对接工作，对调动线路的驾驶员做好思想动员，服从工作安排。精心制定行车计划，并认真实施。xx年共完成2路、104路、168三条线路的部分车辆停放南场的拆分运营工作。认真贯彻公司控本降耗的指示精神，有效地提高了车辆的利用率，节约燃油成本，较大的减轻驾驶员的工作时间。

②强化驾驶员服务意识的教育，有效地降低投诉率，使优质服务水平不断挺高，加强驾驶员队伍的管理，对违规违纪人员进行教育、批评、处罚，全年共对违规违纪的驾驶员进行批评教育人次。处罚人次，有效地提高驾驶员工作责任心，保证了生产安全的稳定。

③提前做好重大节日的营运计划，针对节前和节后不同时段、不同区域、不同乘客的需求适时调配运力，安排管理人员现场指挥调度，以应对客流高峰乘客出行需求，全年共安排大学城区间加班车加班x车次，线路加班x车次，既保证了大客流乘客出行的需求，又为公司争创了收入。另安排根据节假日客流的分布情况，安排分公司管理人员到各大人流车流量大的站点进行现场疏导客流，避免出现大客流滞留的现象。

④加强运营质态管理，强化分调员、站务员、统计员、核算员岗位职责，按照岗位职责进行绩效考核，保证日常运营工作有条不紊的开展，确保运营数据的准确性，有力的保证了运营生产。

⑤ xx年下半年开始，根据总公司的相关指示精神，抱这科学严谨的态度分别对6路、7路、18路、21路、26路、603路推行了两工一休的工作，对一些目前还不具备推行两工一休的线路决不盲目推进。成熟一条线路推行一条线路。从目前推行后的运营情况来看，总体情况比较好，节约了好多的运营成本。有效的解决了缺驾而引起的烂班。

>五、存在的不足

① xx年由于市内多条道路施工改造，路堵现象严重造成线路班次准点率降低，误班趟次较多，同时引起投诉的起数上升，今后需加强调度员的业务水平与责任心，能适时合理地调度车辆。尽可能地保证准班准点，减少运营大间隔。

②因我公司驾驶员突发情况和请病假的现象较多，目前还没有找到根本有效的办法来解决突发性缺驾，造成线路偶有停班，烂班现象比较多。

③今后继续加强驾驶员队伍的思想教育，对违规违纪及发生投诉的人员要按公司规定严肃处理，从而保证运营生产有序的开展，提升服务水平，有效地降低服务投诉的发生。

>六、xx年运营工作打算：

1.加强分公司运营工作的管理，强化日控制工作。科学合理的做好运营计划，加大管理人员绩效考核力度，提高工作责任心，精心筹划、周密部署，确保完成公司下达的xx年营运生产计划。 2.提高车辆机务保障力度，合理安排车辆年检、运保计划，加强驾驶员爱车例保教育，减少故障烂班率，为运营工作提供有力的保障。

3.加强日常运营动态的检查，常抓驾驶员思想教育，提高工作责任心，减少违规、违纪及投诉的发生，使运营服务水平再上一个层次。

公交二分公司

xx年x月x日

**分公司基础工作总结13**

分公司财务经理作为集体总部派驻的财务责任人，他负担着监督和办事的紧张本能机能。所谓监督便是保护集体公司的长处，监督分公司的财务运作，调控各项费用的公道付出，包管财务物质的安定；办事便是办事于分公司、办事于员工、办事于客户,以增进分公司开辟市尝增收节支，从而谋牟利润最大化。

监督与办事是联合的，监鞭策进办事，办事为了更好的监督。我觉得：毋忝厥职、厉行监督、诚信办事是做好分公司财务经理的根本要素。

毋忝厥职：财务经理作为管帐人员要毋忝厥职，忠厚地履行财务标准和企业内部各项规章轨制，勤于进修，连续进步本身的职业素养与技巧，要有猛烈的责任感和职业操行。财务经理作为部分当真人要忠于岗亭，严厉要求本身，做好团队构筑。要长于与带领和员工雷同，做好总经理的顾问，及时报告资金、费用的产生环境，并主举动出展望，发起改革定见供总经理参考。同时对员工耐烦解释有关政策轨制、保卫他们的公道长处，清除他们的后顾之忧，鼓励员工的工作热忱。按期构造进修新的政策轨制，评论辩论分公司财务运作所存在的长处与不敷，并及时调整，发扬长处补充不敷，美满财务办理轨制，典范财务操纵流程。我们杭州分公司的《财务办理及把握模式》、《应收款办理法则》等一系列轨制的践诺，使得财务运作趋于更公道化、健康化，更能符合公司成长的步调。

厉行监督：管帐监督是财务经理的紧张本能机能，我们杭州分公司紧张是从这几个方面脱手的：

1、建立监督机制：明了各本能机能部分的职责，订定响应的轨制，如应收款的监督，我们订定《应收款办理法则》对货款回笼的期限、流程、上缴的方法、责任人及m惩有明了的法则。包管了货款及时、安定的上缴。

2、内部管束轨制：财务人员的分工及各本能机能部分的协作，要分工明了并带有彼此制约性，从轨制上来包管财产物质的安定，费用付出的公道，对违规违纪的行动起到了预警效用。

3、履行轨制要铁面无情：不以个人的好恶而手轻手重，在轨制眼古大家划一，从而建立起监督责任人的势力巨子。

诚信办事：财务经理既是一个监督人又是一个办事人，要建立诚信办事的理念。杭州分公司在费用赞成与把握中采取ABC法，即分公司的交易签单按差别性质的签单分为ABC三类：

A类——指交易量大、签单多、到款及时，诚信好的订单，在其费用申请时要斗胆赐与赞成。在某些关键上财务还可以自动与其进行探讨，或及时与总部相干部分预先获得关联，尽力互助交易员签到大单。

B类——指交易量、签单、收款均平常，且诚信程度也只平常的订单，在费用利用时，应采取先申请后利用，先预算后安排资金。公道把握资金的滚动和时候的滚动。

C类——指那些交易量较小，诚信程度较差且收回时候较长的订单，在考核其费用时，要注意费用单子的真正性和典范性并严厉把握费用的产生，报销时采取与签单量挂钩把握的方法。

分公司的交易在连续扩大，这就要求财务办理科学化，管帐核算典范化，费用把握公道化，强化监督力度，细化办事深度，以适应集体成长的需求，切当表现财务办理的效用。

**分公司基础工作总结14**

年终岁末，机加分公司在公司领导及各部门的关心支持下，走过了20xx年，20xx年是机加分公司不平常的一年，机加分公司主要以机械装备制造为依托，从事矿用防爆电器壳体和多种矿用设备及其零配件的加工制造。在煤炭形式下滑生产成本不断增加的情况下，中国煤炭装备制造企业生产增速减缓，

>1、安全方面

制订了一些管理措施，每个值班人员发现故障及时处理，及时有效的减少了事故的发生率。

>2、产品质量方面

保证每个产品的质量，特别是时间段工期长的产品更需认真对待。现在市场竞争最激烈的还是产品质量方面的竞争，一个好的产品的推广不光是低廉的价格，还要有全面的售后服务及质量保证。很多新兴的管材，刚开始打入市场时轰轰烈烈，但是为什么没过多久就消声隐

迹了呢?就是因为保障措

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！