# 在公司里面工作总结(通用48篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2025-04-17

*在公司里面工作总结1回顾20xx年，财务部在公司领导的正确指导和各部门的通力合作下，以成本管理和资金管理为重点，以务实、高效的工作作风，有序地完成了各项财务工作，有力地推动了财务管理在企业管理中的核心作用。为使财务工作进一步得到提高，现将2...*

**在公司里面工作总结1**

回顾20xx年，财务部在公司领导的正确指导和各部门的通力合作下，以成本管理和资金管理为重点，以务实、高效的工作作风，有序地完成了各项财务工作，有力地推动了财务管理在企业管理中的核心作用。为使财务工作进一步得到提高，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结。

>一、认真做好常规性财务工作

1、公司财务部每月承担着大量的资金支付、费用报销、记账、票据审核等工作。同时还要配合公司的投标工作；做好大量的会计报表资料、银行资料、社保资料等工作；每月还要办理员工社保申报和增减工作。面对平常而繁琐的工作，财务部能够根据待办事项的轻重缓急，妥善处理各项工作。及时为各项经济活动提供有力的支持和配合，基本上满足了各部门对我部的财务要求。

2、对日常的财务工作流程熟练掌握，能够做到有条不紊、条理清晰、账实相符。从原始发票的取得到填制凭证，从会计报表编制到凭证的装订和保存，从经济合同的归档到各种基础财务资料的收集，都达到了正规化、标准化。收集、整理、装订、归档，一律按照财务档案管理制度执行，使得财务部成为公司的信息库。

>二、积极筹措资金，保证现金流的正常化

按照公司的统一布署，有计划、合理的安排使用资金，做到合理调配资金，保证工程施工过程中对各项用款的支付；保证项目投标所需资金的使用等。对工程应收款及其他应收款做到心中有数，及时跟进，积极催要。

>三、配合、协助其他部门的工作

去年在公司办公室人员空缺的情况下，主动完成了20xx年公司营业执照等相关证照的年检工作。按公司领导的统一部署，配合相关部门完成项目投标工作。

为了提高本部门的综合业务能力，我们在工作之余，安排学习企业会计制度，税务制度，大家互相交流，取长补短。有效的提高了本部门的业务能力

>四、存在问题及应对方法

1、财务人员财务知识、税务知识有待提高。针对专业知识方面应加强培训：包括税务知识、银行知识、会计业务以及如何与税务官员交流的技巧并安排专门时间进行内部学习、讨论。进行部门建设，将财务人员培养成不仅能够做好资金收付工作，还能够充分发挥财务管理职能，增强独立解决问题的能力。

2、制度管理方面，加大监督力度，定期对现金进行盘点，做到防患于未然。人性管理方面：加强财务人员素质教育、职业道德教育。

20xx年财务部的工作在各位领导的支持和帮助下，在各部门的配合下，取得了较好的成绩。20xx年度，财务部全体人员在繁忙的工作中都表现出非常的努力和敬业。虽然我们做了很多工作，但是，20xx年的任务会更重，压力会更大，还有很多事情等待着我们，我们将继续努力，以务实、积极的态度去迎接新的挑战，积极进取，开拓创新，充分发挥财务管理在企业管理中的核心作用，为公司的发展再创辉煌！

**在公司里面工作总结2**

x年作为xx的一名内业员，我的主要工作就是做桥梁和涵洞的内业资料，负责资料的收集、整理与归档工作。我本着“在工作中提高自己、为公司创造价值”这样一个目标，通过自己的刻苦钻研，向领导请教、向同事学习，不断开拓创新，圆满的完成了本职工作。对这个行业有了一些，专业技能和工作能力都取得了很大进步。

>1、工作体会

根据半年的工作经验，我认识到，衡量一个工程的好坏，除了通过工程实体反映外，资料也是一个极其重要的环节。通过资料能反映出工程所使用材料的优劣、工序之间的衔接是否符合要求，工程是否按图等等。所以内业员在工程建设中有着举足轻重的作用。此外，我彻底摒弃了“工作经验比学历更重要”的想法，因为二者本是相辅相成的，我认为“视野决定思路、思路决定出路”。理论功底扎实在处理问题时就会有广阔的思路，而工作经验在处理问题时能提供一个重要的参考。因此，作为公司的资料员，我严格要求自己，从中积累经验，加强学习，做好资料的收集、整理与归档工作，为公司的发展做出应有的贡献。

>2、专业技能

通过x年的踏实工作，我将理论与实际紧密结合起来，迅速掌握了桥梁和涵洞施工的工艺流程以及相关的规范要求。从最开始的学习研究图纸，到现在能发现图纸中的，我在专业技能方面取得了不小的进步。我深刻体会到了“实践出真知”这一至理的涵义。目前，我正在利用业余时间学习隧道和路基的图纸和施工工法，抓紧时间全面的了解土木工程施工行业，用专业知识武装自己的大脑，为今后的工作打下坚实的基础。

>3、工作能力

从一名刚刚走出校门的生到一名熟练的资料员，我经历了一个由最初的手忙脚乱到现在的游刃有余的过程。我坚持今日事今日毕，宁可加班加点，也要保证资料及时归档。工作中，我充分发挥主观能动性，摸索出了一套提高工作效率的方法。众所周知资料整理工作比较繁琐，全凭大脑很容易丢三落四，所以我准备了“工作任务表”，把想到的工作任务随时记录下来，保证每天工作有条不紊的进行；为了使归档资料条理清晰，一目了然，我编制了“资料归档明细表”，用以记录已归档的资料，汇报工作时，由于资料分类恰当、真实准确，电子版资料保存完整，得到了领导的赞许。

>4、职业

资料员是土木行业中最基础、面的工作。我觉得作为一名刚入行的新员工，资料员这一岗位，是一个良好的全面学习的平台。资料员接触的面非常广，土木行业里有关、质量、技术以及现场全面管理的东西都有，法律法规、施工质量规范、技术标准、安全标准规定等等，都可以接触的到。有人说“做资料员有两个结果：一个是永远重复性的机械作业，用通俗的话说就是没有前途；一个就是努力工作，通过资料员工作全面了解、掌握将来准备从事的工作。”

所以，在做资料员这一阶段，我着重我的职业目标进行学习，为自己以后的发展方向奠定一个坚实的基础，逐渐展示自己在这一领域的才能。与此同时，我利用业余时间密切关注国家政策和行业动态，积极了解信息，准备x年参加一级注册结构基础课考试，争取早日在建筑行业有所建树，成为一名土木工程专业工程师。虽然我在工作上取得了一点成绩，但我依然清醒的意识到我的工作中一定还存在很多的不足之处。在新的一年里，我会更加严格的要求自己，努力的钻研业务，不断更新和补充新的专业知识，提高业务水平和工作能力，总结经验，更好的完成资料整理工作。我告诉自己：x年我的工作目标是做一名的资料员，但我的职业目标绝不仅仅是一名资料员。我会用实际行动，我有能力担任技术性和专业性更强工作！

**在公司里面工作总结3**

20xx年的工作已经告一段落，总结在这一年自己无论是从思想上还是从能力上都有了质的变化。越来越感觉自己的担子更重了，责任更大了，应该主动承担的也越来越多了。

在日常的工作中，无论是在工作的前期策划上，还是在工作的标准要求上，还是在工作的过程管理上，还是在工作的后期考核验收上都给了我很大的启发。策划要放大自己的格局，放长远自己的眼光，然后定好位，不能把规划就放在自己的眼前，要有大局意识和长远意识。有了策划和定位，那么执行的标准要求是什么？在20xx年的工作中也给了我很大的触动。

一项工作要干好，标准不能降低，要求不能松懈，标准和要求是这项工作的一个准绳，严格按照标准和要求来其实能让你的工作少走很多的弯路。这种标准和要求看似是在“束缚”你的工作，但实际上却是我们干好工作的有力保障。就像在这个社会上你想要获得自由就要遵守法律一样。而过程的管理就是要紧盯着你的定位，把工作“束缚”在高标准严要求中，推动工作的前进。一项工作起码要完成了，有了结果才能说好。再好的目标假如你不能通过你的工作来推动它，那么这个目标只能称之为你的幻想。当上面所有的努力你都做过之后，你的工作是完成了还是未完成？那你的`工作是达到目标了还是未达到目标？工作不仅要完成还有有结果，不是仅仅干完了就行，还要干好了达到自己的目的。

公司有句文化理念话说的很好，只有通过不断的增加工作压力才能减轻经济压力。发展的道路上没有捷径，20xx年自己需要做的更多，做的更好！

**在公司里面工作总结4**

最近确实太忙了，每天都有不少人来开户，白天忙一天，晚上还要开会和学习，所以就把工作总结的事给耽搁了！前人好用时光荏苒，岁月飞驰来形容时光的匆匆，是的，时间过的真快，一眨眼，元旦就要来了，新年也快到了，回顾这一年多的历程，中间的艰辛和欢乐还历历在目，工作中的点点滴滴都能在业绩中找到。一年多的时间说短也不短，说长也不长，但如果在这段时间内，有一些重大的事情发生，那么这一年就会显得特别难忘和重要。08到09，虽然我进入公司的时间并不长，但却经历了08年令人谈股色变的大熊市、经济危机以及09年的经济复苏和新股的连续发行。在这样的行情中，个人最容易得到成长，仔细回顾一下工作中的点点滴滴，我认为要想把工作做好，要想使自己有一个长远的发展方向，需要做到以下几点。

>一、不怕吃苦的精神和坚持不懈努力工作的认真态度

>二、善于与人沟通的能力

其实，我是一个非常腼腆的人，记得在初三毕业典礼上，我们班主任曾对我说，“陈丽然，你知道咱们班男生刚才在打赌你有没有跟咱们班的任何一个男孩说过一句话？”，听完班主任的话，我的脸立马就红了，最后班主任语重心长地对我说，“丽然，你是一个很勤奋，很好学，很有上进心的好学生，但你太腼腆了，如果你以后能学的开朗一点，多和其他人，尤其是男生多交往交往，将来你在工作上，肯定会特别优秀”，谢谢班主任对我的谆谆教导，我没有辜负他的期望，虽然在刚进公司的时候我还非常腼腆，但我敢于尝试，在一天一天的磨练中，我与他人的交流能力得到了极大的提升，现在每天都有客户给我介绍客户，其中有几个客户已经给我介绍了10几个客户了，其实我总结了，只要你敢于去说，真诚的去对待对方，那么你们的关系就会非常好，我们经理曾经给我说过一句话，“要始终站在对方的立场替自己考虑”，这句话或许将在我的工作生涯中影响我的一生。

>三、要有持之以恒的学习能力

当初来公司面试的时候，其实我也在等着另一家上市证券公司的消息，本来已经想好了，如果先前的公司有消息，我就不再考虑现在我们的公司了，但是当我第一次参加完每周一次的早礼后，我就决定不走了，决定以后就留在这好好干，我们营业部的时总是一个很低调，但很注重员工学习和长远发展的人，他的\'一言一行对我都有很大的激励，去年7月—10月期间，正是股市大萧条的时候，当时时总就有了一个大胆的构想，员工全体封闭学习三个月，请老师来给我们辅导，他说到做到，结果我们真的封闭了3个月，10月份的那场考试，我们几乎100%的员工都取得了证券从业资格证，后来公司又组织了基金学习小组等等，踏着公司的节拍，再加上自己的努力，我已经顺利取得了基金从业资格证和分析师资格证，接下来，我要做的就是取得承销资格证和期货从业资格证，公司现在又要求3年内考过研究生，呵呵，虽然有点压力，但学习的动力没有丝毫的退让，俗话说，活动老，学到老，一个人如果能时刻保持学习的激情，可谓人生一大乐事，在竞争日益激烈的经济浪潮中，我知道我只有保持学习的劲头，才能在以后的工作中做的更好！

>四、要具备专业的业务知识能力和技术分析水平

“做最具责任感的理财专家”是公司的口号，也是我的奋斗目标，我一直认为，无论做哪行哪业，我都要做到最好做到极致，做到使客户挑不出你的任何毛病，做到随时随地都能使客户对我们的服务感到满足！在证券市场，业务知识能力和技术分析水平是必须具备的两个要素，虽然，卖产品重要的就是卖自己，但是如果你同时具备了一定的业务知识能力，那么你就会显得更加专业，你的工作也会如虎添翼，工作起来会更加顺手，业绩也会提升的更快。

>五、要具备一定的管理能力、团队精神和人脉关系

一个人要想往高层发展，要想在一个行业长久的更好发展下去，就必须具备一定的管理能力、团队精神和人脉关系。证券市场属于金融市场，属于服务行业，在以业绩为支撑的领域里，如果你有了好的人脉，你的工作可能就会非常轻松和顺利。同时，当你向高层发展的时候，你还必须要有驾驭市场和处理解决各种问题的能力，你要知道，一个人可能走的很快，但一群人会走的更远！你的团队必须要有好的团队精神。

>六、不断的创新能力和敏锐的市场嗅觉

**在公司里面工作总结5**

光阴如梭，XX年转眼即逝；银装素裹，喜迎XX年的降临。XX年对我来说是个不平凡的一年，也是我人生的一个重要的转折点——我从土建转到了幕墙。回首过去一年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，从中让我学到了很多。非常感谢浙江宝业幕墙装饰有限公司给我提供了一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能。在此我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中顺利进行；也因有你们的帮助，才能令我在公司的发展上一个台阶；真的是你们承托了我。可以说XX年是浙江宝业幕墙上海分公司拓展上海市场的起步阶段，很庆幸自己能在这样的环境下与之一起成长。下面我将这一年来的具体工作情况汇总如下

一、主要工作

（一）XX年5月—7月在浙江宝业幕墙装饰有限公司。

蓝天兴都项目部。通过一个半月的实践与学习，我对幕墙这个行业有了概况性的了解和认识：清楚了建筑幕墙的定义，明白了常见几种幕墙的种类，懂得了幕墙施工的工艺流程，知道了常用于玻璃幕墙的一些材料和设备。学习的同时也协助这边项目部的管理人员一起检查幕墙安装的质量，测量与放线，和安全管理类工作。

公司加工车间。跟踪学习春申景城aluk系统门窗的，工。在车间呆的20天左右的时间里，由于这批门窗加急，一部分时间被分配在做的工作是拆包装纸，当然这不是公司领导的希望和自己的由衷，但分配到一个岗位，我一定会忠于职守的。一部分时间是在看车间加工的.工艺流程：从卸货→点数→入库→拆包装→穿隔热条→切割→洗槽，钻孔→组装→装车发货的一个过程。

（二）XX年7月—9月，在上海春申景城项目部。前两个月的工作主要是学习阶段，通过这两个月的学习，让我对门窗幕墙有了一个初步的了解。来到这里，我也积极参与到项目管理的队伍中来。在这里主要负责做的工作有：

进材料时数量清点，安排堆放的场地

进场材料的质量检查（特别是玻璃，和同事盖铁仁总共检查出200多片问题玻璃）

1~4#楼的钢副框自检、发整改单、复查、组织监理和甲方进行验收

1~4#楼的铝门、窗框自检、发整改单、复查、组织监理和甲方进行验收

1~4#楼的成品保护检查

组织监理进行1~4#楼的喷淋试验，及检修

aluk配件，覆膜厂提货

画5,6#楼门窗加工图

（三）XX年9月—XX年1月，在浙江宝业幕墙上海分公司担任项目经理一职，管理五街坊样板房和陆家嘴x2地块电梯车库幕墙改造工程两个工地。主要负责的工作如下：

根据总包要求，排施工工期

组织安装班组进场，签订合同

协调落实车间加工，绍兴材料采购和上海本地采购等供货问题

与业主、顾问、总包、分包、监理之间的沟通与协调

收集相关材料的资料，报监理批复

现场施工的管理（安装质量，工人安全）

二、经验和收获

通过在宝业幕墙工作这一年来，完成了一些工作，也取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

（一）项目管理，（内部、外部）沟通协调很重要。

（二）做每项工作都要有目的、计划和步骤。

（三）不管大事小事，都要切切实实地去落实。

（四）摆正自己的位置，下功夫熟悉，才能更好适应工作岗位。

（五）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（六）要加强与工人之间的交流，要与工人做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与工人多多进行思想交流。——管得好工人，才能真正管得好工程。

三、自身存在的不足与缺点

通过这一年工作，也让我从中看到了自身存在着不足的地方，主要表现在以下几个方面：

（一）缺乏人与人之间的沟通，协调能力。

（二）缺乏门窗、幕墙相关的专业知识，考虑问题不够周全。

（三）事多了，有时候会分不清事情的轻重。

（四）对新的事物，学习的用心程度不够，工作上大胆创新精神不够。

（五）把生活中的一些琐事，带进到工作中来，影响工作心情和效率。

四、下步的打算

针对XX年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

（一）加强与工人、同事、领导之间的沟通能力。

（二）业余时间多看些门窗、幕墙的规范，增长自己的理论知识，充实自己。

（三）做每一项工作前都制定明确的计划和步骤，做到行动有了方向，工作有了目标，那样办事心中才真正有底！

（四）通过不断深入的了解，慢慢培养起对本专业兴趣，从而提高主动性和积极性。

（五）合理安排好自己生活上的事情，做到公私分明。

当一个合格的项目经理是我永恒的目标！在明年的工作中，我会继续努力，自觉加强专业知识的学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法，不断掌握方法积累经验。我注重以工作计划为牵引，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，努力的提高专业知识。及时地向领导汇报自己在工作中的思想、感受以及工程进展情况，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作需要团结才有力量，需要合作才会成功，“鼠标加水泥”把我们的工作推向前进吧！

**在公司里面工作总结6**

20xx年已经过去，在过去的一年里，桂热公司根据年初热作所下达的各项任务指标认真开展工作，取得了预期目标，同时提出今年工作目标和要求。

>一、20xx年的经营工作

20xx年，桂热公司围绕“做大主业，延伸链条，固本强基，扩大市场占有率”的发展思路，立足本所，服务华南，远销国外，在公司全体员工的团结努力下，实现了公司各项业务的快速发展，按照创新发展模式，重点打造桂热公司这一龙头，无论销售量、销售额还是利润均上一个新台阶。20xx年，公司实现销售收入850万元，利润210万元，产品的市场开发已由过去木薯单一品种，拓展到三大系列十余个品种，市场覆盖到全区40多个县市（区），并与海南、广东等地有关单位建立起紧密的业务和工作关系。今年我们的经营目标是实现销售收入达1000万元，利润300万元。

20xx年的经营工作，主要有以下做法：

（一）积极稳妥地开展主营业务，为客户提供优质服务。公司成立以来，确立了以西南、华南地区木薯种植户为主要服务对象，依托热作所有利的科技优势，在突出木薯种茎作为主营产业外，还重点强化芒果、澳洲坚果、木瓜、剑麻、龙眼、荔枝果苗木批发、零售为拓展业务。据测算，去年gr911木薯品种新增推广面积10万亩，其他品种通过与地方农业技术部门合作、农业园区合作，共建立新品种示范基地约xx亩，为新品种推广奠定坚实基础。

（二）加强基地建设。农业企业，基地建设是根本。公司把实验基地、核心示范基地、中试基地和外埠示范基地建设作为重点，全年新增基地建设面积1000多亩，前后累计投入80万元。在项目实施过程中，扩建了300多亩的种质资源圃，建立高产栽培示范基地3个和优良品种适应性生产示范点3个，推广使用优良品种17个。

（三）从严从细，加强经营管理工作。去年，公司新制定了五项管理制度，涉及财务管理、信息管理、内控制度管理、办公制度管理和考核绩效管理等。与部门签订了责任状，与职工签订了工作目标，把目标任务分解到公司具体人员，明确职责，将任务承包分解，具体经济指标和安全指标落实到个人。公司管理进一步规范和明晰。公司实施了以上管理制度以后，工作效率大大提升，员工工作积极性加强，公司的业务水平上升到新的高度。

（四）积极开展项目建设。全年共实施3个较大的项目，包括木薯生物质能源产业化关键技术研究与示范、木薯桂热4号栽培示范与推广、木薯新品种新选048选育与应用，完成投资额2500万元。受热作所委托，组织开展了3个项目的前期论证、项目可研和后期收尾工作。

尽管取得不少成绩，但由于公司成立的较晚，关系还不太顺，仍然存在不足和需要解决的问题。

一是新业务开拓不够，我们虽然紧紧依托科研单位和种植户，做好现有的业务，但公司的业务领域很广，可开发的空间还很大，尽管做了一些工作，但没有重大进展。

二是公司与国际间的交流合作还不够广泛，我们每年研发和引进的新品种都有许多没有种植和推广，开发新品种的力度不够。

三是当地木薯种植面积还不够多，可发展新的种植大户，种植面积有进一步拓宽的空间。

**在公司里面工作总结7**

>一、个人的总结

我是在月日加如的公司，在前辈和领导的帮助下，我的个人能力得到了飞速的成长。但是在之后的实际工作中，我的缺点也慢慢的暴露了出来。

首先，自己最大的优势在于善于交谈，通过对我们业务产品的学习，我能在工作中和客户详细的解释我们业务的优势和好处。但是相对的，因为自己的掌控不足，导致在工作的时候，总是不能从客户的角度思考问题，没有去倾听客户的想法，导致引起了客户的反感。

其次，因为自己在业务上的经验好似在会不足，导致在工作中无法正确的筛选客户，尽管这也是经验累积的重要环节，但是不好好的提升，就会浪费很多的`筛选时间。

>二、个人的工作情况

在这一年的工作中，作为一个新手的我在这一年里拼命的学习和尝试。在前期，我在领导的培训带教下，学习了很多的经验知识。让我有了更多的收获和提升，也让我能够更快的开始实践自己的工作。

就像上面说的问题，其实大家对保险还不够了解，也不够信任，导致在推销的时候，需要我们经常要解释一番。但这个时候，就也许会引起客户的不满。在这个方面，我还是要加强一些锻炼，不仅要会说，更要知道怎么去说。

其次，在下半年的工作中，我走访了很多的客户，但是在一遍遍的工作中，我发现自己最大的问题就是没能筛选客户。其实很多的客户并不适合我们的保险业务，也就是说在工作中我们应该主动的去删选这些不适合的客户，这不仅仅能大大的提升我们的效率，更能让我们有更多的精力去跟进那些需要的客户。

>三、结束语

在保险销售的工作上，我还是非常的缺乏经验和手法。但这并不仅仅代表着我的能力比较低，更是代表着我在今后，还有很大的提升空间。在今后，我会好好的提升自己，让自己成为一名出色的业务员。

**在公司里面工作总结8**

时光如水、岁月如梭，一晃间20xx年已经过去了，回顾当初在商会应聘物业管理公司客服岗位的事就像刚发生一样，我要对来到xx公司做一个工作总结。如今的我已从懵懂的新人转变成了肩负工作职责的客服员工，对客服工作也越来越熟悉。这是短暂而又漫长的一年，短暂的是时间流逝飞快，漫长的是成为一名优秀的客服人员，道路还很漫长。

做一名合格、称职的客服人员，需具备相关专业知识，掌握必须的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作职责心。当然，这一点我是在工作中经历了各种挑战与磨砺后，才深刻体会到。

>一、我学到了哪些

1.拓展了才能。每当我把每一项工作都认真努力的完成时，都是对我的支持与肯定。毛织交易会期间，我们客服部在这四五天加班，把自我的分内事做好，体现我们客服中心的团结精神，体现大家对工作都充满了活力，这时的累也就不算什么了。

2.提升了自身的心理素质，磨砺了我的性格。对于刚接触物业管理、经验不丰富的人而言，工作中难免会遇到各种各样的阻碍和困难，但在领导和同事们的帮忙下，勇于应对，敢于挑战，性格也进一步沉淀下来。职业精神就是当你在工作岗位时，无论多辛苦，都应把工作做到位，尽到自我的工作职责。微笑服务就是当你应对客户时，无论烦恼与否，高兴与否，都要以工作为重，始终坚持微笑，因为你代表更是公司的形象。我觉得在客户面前要坚持好的精神面貌和工作状态，作为一名客服员要把职业精神和微笑服务放在第一。

3.细节的重要性。在毛织贸易中心那里我深刻体会到细节疏忽不得，马虎不得。不论是批阅公文时的每一行文字，每一个标点，还是领导强调的服务做细化，卫生无死角等，都使我深刻的认识到，仅有深入细节，才能从中获得回报。不因细节因其小，而轻视、忽略。

>二、我这一年来的主要工作资料

1.首先就是熟悉各方面信息，包括装修单位、业主、施工单位等信息，在做好记录的同时通知相关部门和人员进行处理，完成后进行回访。

2.商户资料、档案、钥匙的归档及客户装修手续和证件的`办理以。

3.公司单发函，整顿通道乱摆乱放通知单，物品放行条﹑大型装修资料、小型工程单﹑温馨提示﹑维修单等等怎样运用都要熟悉。

对于明年，我要努力改正过去一年里工作中的缺点，不断提升：

1.多与领导、同事们沟通学习，取长补短，提升自我各方面能；

2.提高对工作耐心度，更加注重细节，进一步改善自我的性格，加强工作职责心和培养工作进取性；

3.拓展各项工作技能；

4.加强学习物业管理的基本知识，完善客服接待流程及礼仪，提高客户服务技巧与心理。

公司的文化理念与工作氛围都不自觉地感染着我、推动着我。经过此次的物业客服个人工作总结，让我确定了自我努力的方向，在新一年工作中挑战自我、超越自我，取得更大的提高！

**在公司里面工作总结9**

转眼又是一年，在xxx这个大家庭中已度过了两年半的时间，度过了我两年半的组训工作，与老组训相比，两年半是一个不长也不短的时间，像毛毛细雨一样在身边擦肩而过，有太多润物细无声的轻描淡写，也有工作磨练的很多痕迹。这两年半让我从一个稚嫩的实习生成长为一名正式的组训，让我感受到了xx的温暖、励练与激励————感慨万千。回首20xx所走过的足迹，组成了我人生一页页精彩的篇章，有欢笑、有成功、有困难，也有泪水，我相信，只有经过付出才是最大的喜悦。现将我的20xx年工作情况向上级汇报。

这一年的工作主要围绕以下三点来做的：

>一、中介团队日常工作的经营

从20xx年下旬开始，由于区部改为支公司，实现一体化经营，所以哪里需要组训我们就会冲向哪里，经常会被调到各个岗位，这个时候我被调到中介工作，主要负责银保团队日常管理、培训等工作，在这个全新的岗位上，在学到更多东西的同时我也遇到了前所未有的困难。虽然中介同样是以团队形势出现，经营模式也正在逐渐向营销靠拢，但中介的客户经理早已习惯于他们分散型的工作方式，所以很难按照正规的早会流程、制度管理实施，这也是让我大费苦心的一件事。会报、表报这些熟悉的词语会经常出现在组训的眼前，通过工作不断的磨练，我深刻的领悟到这不只是简单的晨会经营、产说会运作、数字信息等，它包含一个个温馨的电话追踪，一次次耐心的私下沟通，一场场精心细致的准备，乃至一杯炎炎夏日里解渴的冰水。韩非子认为：天下之大事做于细，天下之难事做于易，要耐得住磨练，踏踏实实从身边的小事做起，通过努力，去赢得团队伙伴们的认可和支持。在这其中，要想成为一名优秀的组训，有一个最重要的因素，那就是细节决定成败。一开始，大家还不是很接受我，必竟陌生吗，可以理解，那我就从小事做起，第一时间深入他们中间，打电话了解情况，到办公室与他们聊天，消除介心。大家认可了我，早会自然也有声有色了，势气也好于原来很多。并且我也把一些基础性工作像日志管理、考勤制度等逐步在中介团队中深化，使大家的责任感，大局意识逐步得到提升。

20xx年是市公司银保整合转型的关键之年，开始着重于期趸两手抓的工作，逐渐的把期交产品纳入到考核业绩当中。这对于中介部来讲是一项艰巨的任务，因为目前所有的客户经理都已习惯于销售趸交，转变需要一个过程，最快的方法就是通过说明会的形式来推广期交，而对于中介部门来说又从没召开过，也没经历过，所以前期的准备、邀约、追踪是至关重要的，这时我就把前期在营销积累的说明会经验精心归纳总结，通过早会多次进行宣导讲解，使大家清楚的了解说明会的意义与功用，并全面掌握运作要领，这样在我们共同努力下，中介首场说明会取得了圆满成功，为开红门工作打下了很好的基础。通过实践一次又一次的摸索、总结、宣导，

截止到年底共召开近10场的说明会，大家越来越积极勇跃，成功签下一张又一张期交保单。每当一次次没有硝烟的战火开始的时候，我都会第一时间与部门经理积极商讨配套竞赛方案，这样才能更好的激励伙伴，合理有效适当的激励对团队的成功是至关重要的因素。我是幸运的，有机会在中介部工作，学习了更多全新的知识，接触了更多没有做过的内容。感谢经理给予我的机会，让我一次又一次的挑战自我；感谢组训与我并肩做战，传授给我很多经验；感谢伙伴给我的问题与困难，让我一次又一次完善提高自己。

>三、参与筹建、管理理财经理团队

在去年底，支公司正在筹建中介部一支新的队伍：理财经理团队，主要负责银行到期客户的后期服务及开发，这对于整个北分来讲也是一个新的开始，我们也在摸索中前进，可谓是困难重重，这对我也是一个新的挑战，我想起了姚明的一句话：人生没有失败，失败就是放弃！我是组训，我就一定要做好！当时市公司对理财没有准确定位，我也不知道怎么去带，只能结合一些现有资料进行工作，我大量运用营销新人招募的流程，从人员筛选安排面试，二次复试，录用，后期培训，小到安排办公室里的每一张桌子，可以说每一个环节都亲身参与，目睹了理财团队的发展与成长。当初只有两人的团队现在已成长为13人，他们的平均年龄在25岁左右，因为与营销不同的薪酬体制，所以就要采用不同的管理模式，因为没有老人带，只有通过每周一、三、五的早会，使每一个新人掌握产品、沟通技巧，增加信心，这样他们才不会流失，真正的留下来。还有每一次满期、红利客户的分配，为了体现合理公平性，制定了相应的管理规定及分配服务要求，做到有章可循，这样大家才能更好的服从于公司。内部产生意见分歧，或者新的活动启动时，我就要利用很多时间单独对一些绩优、意见人员进行沟通了解，不断的带动、改变他们。最令人可喜的事，这只队伍在这次20xx年业务达成中创造了近700万期、趸交业绩，不仅打开了新的销售局面，而且也为全年业务冲刺立下了汗马功劳。

>四、目前我存在的问题：

在上面的总结已有了一些指出，目前，我觉得做为一名组训最重要的一点就是学习、学习、再学习！而每一个人又都存在惰性，所以我必须要克服。还有就是授课、产品解析能力，有所欠缺，要不断加强。目前银保团队也在不断的增加人力，所以还要多补充一些团队管理知识。

对于我这样一个入司时间只有两年的员工来讲，能够被评为20xx年的优秀个人，我感到无比光荣，同时也感到身上的责任更重了，这不仅是对我一年来工作的肯定，而且是对我的鼓励与鞭策，我要牢记这份荣誉，勇往向前！

我原来看到过一篇文章《组训如水》，摘抄上面的一段话做为我20xx年工作总结的结尾：水的灵性造就了生命的历程，失去了水的地方一切将黯然失色，组训在寿险营销蓬勃发展的的今天将发挥他们不可磨灭的作用。在这样一份高度专业的工作中，虽然充满艰辛，但我们相信，通过我们的努力，我们将成为经理最得力的左膀右臂，成为主管最专业的合作伙伴，成为伙伴心中最亲密的良师益友，我们将用我们水一样的情怀陪伴寿险营销事业，直到永远。

我又想起了铮铮入耳的组训誓词：只要xx在，我就有前途，只要有我在，xx一定强！

**在公司里面工作总结10**

今年寒假，我选择在设计公司实习，虽然说自己本领还不是很扎实，但多多少少学到了一些，在设计这个行业里，大公司比的是创新，小公司比的是山寨。我呆的这家设计公司就是一个小规模的公司，设计人员也就5个人，每天的日常工作就是给一个产品进行改良，再造。这个过程中会有好的想法出现，但如果成本太高的话就会被pass掉。所以考虑的时候思维上要有所限制，不能像研发展品那样，进行头脑风暴！这一点就是小公司的弊端。

在整个实习过程中，如果遇到了一个紧急的案子，加班加点是正常的，有时候客户会明确告诉我们要怎么做，这样以来，我们不需要细心的画设计草图，直接用ps或者ai进行二维的效果图制作。ai的制作效果没ps好，但速度快，方便！如果不是紧急情况的画，我们会一直用ps。效果图主要是给客户看的，所以这一步非常重要。刚开始老板是不会让我直接上手的，他会让我跟在后面学，一周后再真正让我进行二维效果图的绘制。这时，能把它做多好就得把它做多好。当二维做好并且客户满意后，我们就可以直接进行三维的\'建模，我呆的设计公司用的是proe。虽然是个工程软件，但外观也可以做。有时候我会用犀牛进行建模，虽然说犀牛用的不是很熟练，但还是说的过去，犀牛这个软件我们老师还没有教，我上学期就开始学了。感觉学的还真是时候，在此也感谢李老师的建议！

整个算下来，我呆在设计公司20天，也感触到他们设计师的不容易，经常的熬夜加班，没有自己的设计，却总是翻版人家的设计产品，感觉心里很不是滋味！这也同时的警醒我自己要好好学习，不让自己走进这种小公司。这个实习的机会让我很难忘，也给了我很大的动力，我以后会更加努力，把设计这条路好好的走下去！

最后，我要在此感谢给我这次社会实践机会的老板！

**在公司里面工作总结11**

参加工作以来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度，在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和群众的肯定。现将一年来的学习、工作情况简要总结如下：

>1、严于律己，政治思想觉悟得到提高。

坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践。热爱祖国、热爱社会主义，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，任劳任怨，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

>2、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质。

作为一名刚步入xx的新人，我清醒地看到人生舞台已发生转变，自己又缺乏工作经验，所以只有不断加强学习，积累充实自我，才能锻炼好为人民服务的本领。工作以来，始终坚持一边工作一边学习，不断提高了自身综合素质水平。认真学习各种重要思想，深刻领会其科学内涵，认真学习“创先争优”，进一步夯实了理论基础，提高了思想道德素质。

1)认真学习业务知识，始终保持虚心好学的态度对待业务知识的学习。学习到了许多工作方法，与群众直接接触，真正做到深入到群众中去。平时，多看、多问、多想，主动向领导、向群众请教问题，机关学习会、各种工作会议都是我学习的好机会。此外，认真参加各类培训、会议，通过执法培训，熟练掌握了业务技能。业务知识的学习使我在工作上迅速成长起来。

2)认真学习法律知识。作为办公室人员需要负责处理各种文件，另外作为xx执法人员，更是直接涉及到许多法律法规的运用问题。结合自己的工作实际特点，利用业余时间，自觉加强了对法律法规知识的学习，进一步增强了法律意识和法律观念。

3、努力工作，认真完成工作任务。

我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，努力作好本职工作。不管是在办公室，还是在违规处理室，工作尽职尽责、任劳任怨，努力做好服务工作，当好参谋助手。

1)办公室工作。可以说办公室工作是完全服务性质的工作，既要对外服务，也对内服务，工作中要做到“三勤”即嘴勤、手勤、脚勤：在接待群众来访办事时，都能主动询问是否有需要办理的事，遇到办理不了的案件时能耐心向其解释清楚，或帮助其联系他人，使群众能尽快办好手续，树立好xx的形象。同时在组织会务、后勤管理、打字复印等工作上也尽职尽责，不留下任何纰漏。

2)违章处罚室工作。在违章处罚室，先是认真学习法律法规，并解读xx管理处下发的行政处罚自由裁量权基准执行标准；然后向有经验的同事请教相关问题，向他们学习操行、处理问题的的方法方式。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在理论学习上远不够深入，尤其是将理论运用到实际工作中去的能力还比较欠缺；其次，在工作上，工作经验尚浅，法律知识不足，情况了解不细，给工作带来一定的影响，也不利于尽快成长；再次，在工作中主动向领导汇报、请示的多，相对来说，为领导出主意、想办法的时候少。

在以后的工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习、发奋工作、积极进取、尽快成长，把工作做的更好，为人民群众做的更多，贡献做的。

**在公司里面工作总结12**

回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门领导的正确指导下，我们的工作着重于内部费用的控管、成本、费用的核算以及对集团下属各公司的财务制度的完善、紧跟公司各项工作部署。在核算、账务处理方面做了应尽的责任。为了总结，发扬成绩，克服不足，现将x年个人工作总结如下：

>1.费用的规范管理

严格按照集团内部费用的规范管理制度对费用进行控制，如小车费用定补到位，差旅费、业务招待费根据不同的省市进行定额补助，填制费用单据时查看发票是否齐全是否有效以及其他费用是否合理，分门别类的核算到每个部门，为方便下年做财务预算时核定每个部门的各种费用打下基础更能清楚的了解每个部门所发生的每一笔费用。

>2.会计的基础工作

(1)规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行核查，看账实是否相符。强化会计档案的管理，使每一份合同每一份协议甚至公司内部上传下达的每一份文件都逐一装订成册，以便日后备查等。

(2)按规定时间及要求编制集团公司所需要的财务报表，以便领导能及时准确的了解公司内部资金、费用、成本、利润等情况。

(3)每月按时申报各项税金。在集团公司的年中审查中积极配合领导完成了往年公司的税务稽查工作。

(4)不断加强对公司固定资产的管理，每个办公室添置什么样的固定资产都按领导签字的申购报告及实物发票入账，核实到每个部门，每个责任人，登记成册入档，以便备查。到期的以及出售给其他单位的固定资产经过固定资产管理模块进行报废处理或者清理处理。

(5)每月按时核算职工的工资及费用，准备无误的统计集团公司及下属各公司的贷款情况，为领导提供最准的公司资金信息。

>3.财务核算与管理工作

(1)按领导要求对村宾馆的门市部及餐饮部不定时进行盘点，核算门市部及餐饮部的收入、成本及费用，以便能够及时准确的掌握其经营动态。同时提出了对门市部经营管理的见议，以便日后核算与管理。

(2)正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的申报软件，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(3)由于公司以往内部往来管理不严产生漏洞的缺陷，倒至账面数额过大，占用了公司的大部分资金流量，在陆续结算工程欠款的同时，加大了对往来账务的核对与清查，对年限过长的客户往来进行了仔细的核对。

(4)月份根据公司去年的利润将年度的分红款核算并分配到位。支付分红款时严格按照领导交办的事项，将有欠款的扣回后再予以支付。

(5)积极配合工程部对去年及今年的马绵河公路及其它工程进行验收核算。

>4.努力完成领导交办的临时性工作

**在公司里面工作总结13**

又是一年过去，翻看去年的工作总结，对比今年，自己又成长了不少。但平心而论，20xx年重要性比不上20xx年，20xx年是我创业的转折点，从思考如何生存转为思考如何发展。20xx年更多的是惯性向上爬坡，思考如何做的更大。

去年我判断今年最大的收获是会有一个好的团队。判断失误。今年我最大的收获是对公司的规划越来越明确。这对我很重要，这是道路的问题，明确了道路公司才能更长久的存在，我也有了前进的具体方向，可以保证公司未来五年的稳定成长。我现在对公司有一个明确的发展方向，做偏策划的公关公司。我没有加定词，因为我现在只是明确了大的方向，具体的细节还在思考中。不过不会思考很长时间，阴历年前我会把我对公司整体的发展思路规划出来，并明确的落到纸面上。

其他的收获也有，其实本质上和去年也没什么区别，积累了客户，积累了经验，积累了团队，积累了供应商，诸如此类。其实这些都很重要，但不是最重要，如之前所说，最重要的收获是我个人的思考20xx年公司工作总结20xx年公司工作总结。

通过日记看以前的自己，现在的我和以前的我最大区别就是我思考的更多，一年前我说对未来没有规划，当时的心态就是来一个活动做一个活动，更多的是走一步算一步，只要还赚钱，那就接着走。而现在，我明确了公司将来走什么路——偏策划的公关公司。然后，我需要思考路该怎么走。

1、我的客户在哪里，

2、我提供什么样的服务，如何吸引住客户，

3、现在的短板是什么，如何弥补，之前看到的想到的更多是微观问题，而现在需要用更宏观的角度思考问题。

20xx年的成绩就不多说，我更需要反思今年的不足。

>1、专业程度不够。

这点跟我对自己公司定位有关，13年我需要把公司打造为专业的公关公司，所谓专业，就是比客户懂得更多，让客户认同你是一个专家。要达到这一点，需要理论支撑，需要系统的专业的学习，而不是像现在这样野路子出身。在给客户阐述一个事情一个方案时，能够寻找到理论依据，也能寻找到案例支持。

>2、公司内部问题重重。

如，没有行之有效的财务制度，没有好的员工考核制度，没有最大的程度调动员工工作积极性，库房物料一片混乱，活动流程没有捋顺，这些问题在13年都要尝试解决。对于小公司来说，这些问题都可以在公司高速成长中暂时被掩盖，但以后迟早会成为大问题。我的计划是13年尝试解决，不是必须解决，我很明白欲速则不达的道理，这些都是次要矛盾，不是主要矛盾，不能因为解决这些问题影响公司的发展。

>3、融资金额偏少。

年初我还是低估了公司的发展速度与规模，现在做个过5万的项目就很少有不压款的。可惜这个事情我去年初不知道，更不知道除了松下全国巡演之外，还有其他好多项目都需要压款。即便是松下巡演，压款程度也比上一年严重很多。夏天的时候，资金的问题压得我喘不过气，太累太辛苦，今年我需要多融资，哪怕实际上用不到那么多，也需要有备无患，手中有粮，心中不慌，我无法预测今年需要压多少款，但我必须做到需要压款时我随时有钱可压。

>4、成本控制不利。

今年有很多活动成本没有控制好，这个一方面跟一些活动经验不足有关，另一方面与前期准备不足亦有关。每场活动都要做成本预算，考虑到没一个细节，活动结束之后实际开支与预算做比照，分析两者差异的深层原因，及时总结，后期活动不再犯类似的错误20xx年公司工作总结工作总结。

>5、财务制度一塌糊涂。

这个问题在第2点有提到，我把他单列出来就是为了让自己加深反思。没有财务制度，我连自己赚了多少钱都不知道，真是丢人。

之前给自己订的目标是20xx年营业额200万，毛利润50万。虽然现在还没有统计出来20xx年的数据，不过200万的营业额肯定是没有达到，大概全年营业额150—160万之间，毛利润也没算出来，再次鄙视自己没有好的财务制度。

20xx年已经结束，13年继续坚持，朝自己的梦想坚定不移的前行。

**在公司里面工作总结14**

20xx年是永丰华公司坚持发展勇于创新的一年，公司紧紧抓住车箱市场的机遇，市场订单的剧增，在公司全员的努力和中心领导的指导下，全体职工拧成一股绳，团结协作以吃苦耐劳的精神出色的完成了全年工作任务。大家扎扎实实办实事，兢兢业业创市场，努力解决实际问题，为提高公司产品竞争力和综合经济效益不断钻研，积极引进人才、资金、技术，在降低成本的前提下开发新项目、开辟新市场，创出了良好的经济效益。

>一、基本情况：

全公司现有职员170人，其中残疾人85人。元至11月份实现产值4600万元，较去年同比增长35%，并于今年3月被茅箭区二堰街办（二发（20xx）02号）评为区十佳优秀工业企业，去年年底被市委、市政府（十文（20\_）34号）授予扶残助残先进集体称号。开发出的的微卡车厢已申请专利，投入市场后备受欢迎，同时在紧张的大批量生产中，安全生产、综合治理均取得优异成绩，公司全年无重大事故，这所有的一切都离不开全体员工的辛勤付出。

>二、主要工作：

1、在与东风公司系列产品配套方面，保留了原大部分客户，放弃了利润较低且没批量的东风股份公司配套零部件，重点开发了东风越野车的前护栏等产品。在车厢方面，稳定平板、仓栅车厢的同时，重点开发了微卡平板车厢和微卡自卸车厢，并成功和东风随州专汽、东风特种商用车公司、东风客底、世纪中远集团、陕汽等客户形成批量供货。

2、为了降低成本，先后完成了越野车公司前护栏支架等冲压零件工艺更改和陕汽宝鸡米仓栅、随专教练车厢底板重新布局，在保证质量的前提下，降低了成本。

3、由于今年的订单量比较大，为保质保量完成规定任务，公司对现有的资源进行整合，增加了部分一线员工，实行了两班倒制，顺利完成3—7月的大批量订单任务。

4、安全生产、综合治理工作组织健全，制度完善，落实到位。管理层对车间做到每周至少两次安全巡检，每周一周五开例行晨会，使安全工作落实到实处，保证了安全生产良好运行。今年5月还特地请消防专业人员来公司给职工进行了消防安全教育，提高消防安全的意识。实现了全年安全生产无重大事故。根据市安监局要求，建立了《生产安全事故应急预案》，明确了万一发生事故后的应急处理的原则、方法、考核措施等。

5、正确处理与银行、工商、税务、社保、民政、残联等部门的关系，顺利完成资金、退税、社保等工作。

>三、存在的问题：

公司发展到今天，来之不易，存在的主要问题是场地明显严重不足，生产中产生的噪音和漆雾引起旁边居民投诉，已影响到订单的完成和业务的发展。

>四、今后工作：

根据现市场情况和公司发展现状，永丰华将在未来的3年实现零部件与车厢总成的稳定发展，预计两大系列产品在20xx年计划6000万元，20xx年计划6500万元，20xx年计划7600万元，确保每年递增10%。

永丰华公司将以实际行动，扎实工作，精细管理，开拓创新，不辜负中心领导的厚望，为版块的一方稳定和谐，贡献自己的一份力量。

**在公司里面工作总结15**

20xx年已经过去，在过去的一年里，国内各地房地产销售额不同程度的下降。xx市房地产经济虽然无泡沫，但也不可避免的受到上述全国性大环境的冲击，普遍出现销售不旺的困难局面。但是，我们公司全体员工在这种严峻形势下，能够紧密的团结在公司领导层的周围，在董事会正确领导下，各部门、各单位各级员工的积极努力，发扬敢于拼搏的精神，克服各种困难，仍然取得了可喜可贺的成绩。因此，我代表公司董事会，向全体员工、各级主管干部表示衷心的感谢！

在过去的一年里，xx以极高的消化速度和消化率顺利占领xx市场。上半年，三期工程全部顺利完成竣工验收。目前除尚余小部分高层住宅单位外，其余全部销售完毕，销售率达到98%，别墅和商铺单位已全部售空。去年，公司全年销售金额达到x亿元，回笼资金x亿元。元旦xx的开盘销售场面异常火热，销售率节节攀升，实现了20xx年的开门红，在xx市房地产市场再次引起轰动效应。

>一、五期项目方面

地下室部分和地上裙楼部分已经完成，1#楼主体工程也接近收尾阶段，项目全年未出现重大质量及安全事故。酒店的筹备工作也在密锣紧鼓的进行中。在招商工作中，成功引进了xxxx这样的大型商家，xxxx的进入，将成为xx地区的第二家大型综合超市，也将会大大的提升了xxxx社区档次和综合竞争实力，为公司的社区品牌增添了更丰富的色彩。

>二、物业管理方面

物业公司在广大员工的辛勤付出中，以饱满的热情和团结务实、敬业求进的精神，紧跟公司发展的节拍，不断吸收和借鉴物业管理行业精华和成功经验，专业服务水平和内部管理水平得到逐步提高。公司在提高全体员工的专业素质上和内部管理水平上做了不少努力，持续进行各种的员工培训，通过学习，全体员工的服务意识与服务技巧有了较大的提高，专业素质得到加强。现在，物业公司各班组已初步形成依章办事，遵守公司规章纪律和客户服务程序的良好风气，各项工作基本实现有章可循，有据可依，有记录可查。

>三、工程管理方面

通过工程部全体的努力，不断提高工程质量，确保确保工程进度，各专项责任人全面负责自己区域内的工程进度、工程质量和施工安全工作，保质保量完成公司下达的任务。

>四、问题和不足

同事们，20xx年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们xx房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要几个方面：

1、物业管理方面，物业管理工作好就比产品的售后服务，直接关系到我们在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司20xx年度的工作重点。去年物业公司存在几个比较重要的问题：

（1）是人员流动性过高，专业人才招聘困难。去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本；另一方面让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

（2）是安全防范工作仍存在有漏洞。由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修管理和出入控制等方面，各项手续要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安全性目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题。

（3）是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。目前，物业公司在xx顾问公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善；管理层对一线工作人员的指导性不高；工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从“服务就是让客户满意”，“业主至上，服务第一”等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

（4）是创收能力进一步提高。去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水平方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收能力。

2、公司内部管理方面

（1）是进一步完善公司规章制度，细化管理流程。严格执行公司的各项规章制度，逐步与规范的管理体制接轨，进一步明确内部分工和职责，建立顺畅的上传下达通道，团结协作，规范有序的工作秩序，有利推动各项工作顺利开展。

（2）是加强团队建设，努力提高员工素质。首先，进一步加强职工队伍的思想工作，促进员工思想观念的转变，在积极转变工作作风方面下功夫，对全体员工适时安排员工学习，提供交流平台，在公司内部建立学习的氛围，通过培训学习不断提高员工整体素质，配合总公司的发展需要，尽快打造出一支可以高效、实干的企业团队，为公司的发展提供优秀的人才资源保证。

3、工程管理方面。强化工程管理，细化工作计划。积极加强对施工单位的管理工作，对项目进行分解，明确各阶段的工作内容、工作难点、工作时间等，采取分段控制，责任到人的办法，真正做到“凡事有人负责、凡事有人监督、凡事有章可循、凡事有据可查”。对工程安全、质量、进度上严格要求。严罚重奖，充分调动了施工单位及监理人员的积极性，充分发挥他们的潜能，逐步使各施工单位的管理工作与我公司的管理同步；积极与施工单位沟通，了解施工单位的难处，及时排除工作中的困难，推进项目建设，从而保证了按期、保质、保量、顺利完成各项任务。

同事们，在新的一年里，光荣和梦想同在，挑战与机遇并存，站在新的起点上，让我们团结起来，携手并肩，振奋精神，不断创新，寻求突破，向着更高更远的目标奋进，努力续写全新的灿烂与辉煌！我相信，在全体员工群策群力，齐心协力，一定能完成好公司的各项任务，我们有信心在新的一年里再创新的成绩，为公司的发展壮大做出更大的贡献。

**在公司里面工作总结16**

我于x年某某月某某日开始到公司上班，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，不知不觉已经一年过去了，现将这一年的工作情况总结如下：

>1、注重学习

非常注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，较好的融入到了我们的这个团队中。

>2、帮助采购核对前期的应付账款余额

并对账袋进行了分类整理，为以后的工作提供便利；并协助采购带新员工，虽然我自己还是一个来公司不久的尚在试用期的新员工，但在月份，还是积极主动的协助采购带新人，将自己知道的和在工作中应该着重注意的问题都教给某某，教会她如何记账袋，如何查错，如何发传真等。

>3、根据核对后的应付账款余额重新建产新账

并及时的填制应付凭证、登记应付账款明细账，除外协厂供应商的期初余额尚需核对外，大部分的应付账数据已经准确。

>4、建立库存明细账

在月份，因为原来的成本会计突然离职，在没有任何交接的情况下，变压力为动力，要求自己尽快的熟悉公司情况，不断的对工作进行改进，以期更适合公司的现状。将库存明细账分为青岛库、公司流动库、公司原材料库、沈阳库、济南库、北京库、上海库和生产车间库，并对成品库进行了汇总，形成公司总的库存明细账。在建账的同时，将当期该处理的单据进行相应的处理，但因期初数据不准确，影响了报表的可信度，不过在这个过程中已经积累了一些经验，在以后的工作中会做的更好。

>5、在工作中，善于思考

发现有的单据在处理上存在问题，便首先同同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级经理，同时提出自己的意见提供参考。

>6、接手运费的登记工作

由于开始时未交待明白，所以前段时间一直延用前期的做法，对运费进行流水登记。运费管理修正后，根据应付报表及运费管理的要求，重新设计了一套运费统计的表格，我想在以后的工作中再根据需要进行相应的调整。

>7、热心回答同事询问的问题

由于自己以前接触计算机应用多一点儿，积累了一些经验，在工作中，经常会有同事询问，我总是会把自己知道的分享给大家。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

总之，经过一年的工作，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人与人为善，对工作力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

**在公司里面工作总结17**

20xx年，我公司在市委、政府及主管部门的正确领导下，认真贯彻落实党的路线方针政策，以“安全、高效、优质、文明”供水为目标，紧紧围绕供水服务这个中心工作，抓重点求突破，真抓实干、不断创新。

>一、以人为本，狠抓队伍建设

1.内强素质，领导作表率。公司不断提高干部职工队伍素质是做好供水工作的根本保证，公司牢牢抓住队伍建设不放松，始终把提高干部职工的素质教育放在首位。公司党总支部把“抓好班子、带好队伍”作为党建工作的重中之重，高度重视班子自身建设，在狠抓党风廉政建设的同时，带动公司工、青、妇并结合“规范党支部”创建活动，进一步完善了原有的规章制度，并提出“凡是要求职工做到的，领导班子成员和党员干部要首先做到”，领导班子成员和党员干部必须在三个文明建设中起表率作用。

2.深入开展党风廉政，反腐倡廉建设。坚持抓教育、不断提高党员及各层管理人员反腐倡廉的自觉性。公司党总支部和各支部坚持“三会一课”制度，公司的大小会议也经常重温“四大纪律”“八项要求”，常敲警钟，防微杜渐。坚持抓民主管理和科学决策。对公司的经营方针发展规划、资本运作、管理人员的选拔、大额资金的使用等进行反复研究、论证，按照民主议事的原则，实行班子集体讨论决定。建立和健全制度，落实责任。公司与各科室签订了《北流市自来水公司实施党风廉政和反腐败“一把手”工程责任书》。

3.继续设立北流市自来水公司市民素质教育学校，成立了相应的工作领导小组，制定了《市自来水公司20xx年学习培训计划》与《市自来水公司20xx年学习培训计划实施方案》，规定周二、周五为公司全体干部职工学习时间，印发了学习资料1000多份。举办了学习“四项监督制度”培训班，开办了一期学习“四项监督制度”宣传专栏。

4.营造宽松的学习环境，建立激励员工学习的长效机制。征订了各类报刊杂志、学习刊物22种供广大员工学习阅读。

5.本月底，公司女工到市计生站进行妇检，妇检率达100%。

>二、不断提高供水服务理念

1.今年来，在各级党委、政府和上级部门的部署下，通过组织学习讨论，写心得体会，广大员工对城市供水服务理念有了更高的认识，增强了服务意识和责任感。

2.不断完善管理制度，降损增效，一方面加强输差管理、降低供水成本和水损；另一方面，加强抄表收费；再者，加强对机关、个体的稽查，特别对洗浴、餐饮、洗车、旅业等用水户的检查。

3.加强内控机制，提高服务质量。一是不断健全完善管理制度；二是成立了供水监察的大队。采取定期和不定期的形式、对各个岗位的学习、工作情况进行了100多次的督查，使供水企业的服务质量不断提升。

>三、常抓安全生产，防止安全事故发生

长期以来，公司就非常重视安全生产工作，成立了安全生产工作领导小组，全面落实安全生产的各项工作措施。特别是最近的强降雨天气频发，公司各领导高度重视，高度警惕，切实加强领导，全面防范安全事故发生。

**在公司里面工作总结18**

20xx年上半年，xx公司认真贯彻落实总部年初的工作会议精神和具体要求，继续发扬创业时的艰苦奋斗精神，强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量，开源节流、增收节支、大胆开拓，勇于创新，取得了较好的成绩。现将20xx年上半年工作总结及下半年工作计划作如下汇报：

>一、上半年工作回顾。

公司经过三年多的打拼开拓，已经在厦门的xx市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年通过xxx式的营销模式，采取一切手段对我们进行疯狂的反扑。面对如此恶劣的市场环境，我们每前进一步都很难。但我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，在总部的关怀和指导下，在公司领导班子的带领下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的“以人为本，打造队伍、完善治理、xxx发展”的工作方针，公司积极采取有效措施，对内加强治理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固。上半年，公司针对市场形势和公司的实际情况，及时出台相关的制度，调整营销策略，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基矗。

（一）生产经营情况。

今年1—6月份完成集装箱理货业务万标箱，比去年同期增长；件杂货完成万吨，比去年同期增长；装拆箱理货完成万标箱，比去年同期增长。

今年上半年财务收入共计万元，比去年同期增长。利润元，成本利润率。

现有员工队伍100人，员工平均工资达3500元/月。

（二）主要完成的工作。

1、以人为本、搭建平台、构建企业。

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能力性，为企业创造财富。今年上半年，公司继续坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的工资已由去年的二千多增长到现在的三千多，公司还为员工订做了西服及运动服和运动鞋。一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造xxx的企业环境。

加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。按照公司党委今年的工作计划，公司党委成立了中心学习组，将各部门长、党支部书纳入学习组，每月组织党员干部进行党课学习，由党委成员亲自主讲。通过政治理论学习，党员干部的思想熟悉和治理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。

充分发挥团组织、工会的作用。团组织和工会是公司党委的得力助手，是公司与员工之间的纽带和桥梁。公司团组织和工会在党委的领导下，组织了多项有益员工身心健康的活动。如“新年文艺汇演”、“第一届友谊杯篮球比赛”、“万人献爱心活动”等等。各部门还针对部门员工多数是青年团员的特点，根据部门实际情况，在工作之余，组织许多年青人喜欢的活动，有学雷锋，做好事活动，台球赛，羽毛球赛活动；也有郊游，烧烤活动，极大地丰富了员工的业余文化生活，既煅炼了身体，陶冶了情操。又加强了交流，加深了感情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康xxx的企业环境。

发挥xxx宣传作用，正面引导员工奋发向上。厦门xx从04年开始创办企业内刊《xxxx之声》至今已有三十三期了，为领导与员工、干部与员工、员工与员工搭建了一个很好的沟通桥梁和交流平台。通过内刊传达了公司政策精神、指示要求。员工们通过这一平台，交流工作、学习、生活的经验与感受，对公司经营治理提出意见，参与公司的xxx治理，不仅丰富了员工的文化生活，提高了员工的文化修养，还调动了员工参与治理的积极性。为了更好地发挥xxx导向作用，公司加大了好人好事的宣传力度，每期都设有好人好事专栏来表扬在工作中乐于奉献，爱岗敬业，有突出表现的员工。今年二月公司对《xxxx之声》进行全面改版，由原先的两版扩充到现在的四版，并结合公司的实际，增加具有导向性的文章，极大地丰富了简报的内容，提高了简报的可视性和可读性，充分发挥其导向作用。另外，各现场操作部门都创办了宣传栏，根据部门的具体情况，创办各种主题的栏目，对部门的好人好事进行宣传和表扬，对工作的非凡情况，注重事项进行宣讲。从而促进了部门的生产治理，又调动了部门员工的工作积极性。

**在公司里面工作总结19**

时间一晃而过，转眼间到公司快三个月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历。在这段时间里各级领导在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了大发人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在对xx肃然起敬的同时，也为我有机会成为xx的一份子而自豪。在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

>一、通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了一定的认识。

在7月份杭州高级人才交流会上认识了杜总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和杜总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太知道了，特别是对化纤行业几乎一无所知。通过三个月的亲身体会，对化纤行业和公司有了一定了解。公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念非常认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。现在xx在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

>二、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

>三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是（1）负责公司培训工作；（2）负责工伤保险工作；（3）办公室部分写作和临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的组织领导能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力、大型活动的策划及筹备能力。在原来的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，现在亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

>四、不足和需改进方面。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有形成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也希望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

**在公司里面工作总结20**

赤峰桥北富龙热力有限责任公司（简称公司）自筹建至成立以来，在红山区人民政府、桥北开发办、内蒙古红山物流园区以及上级公司的关怀和指导下，努力克服困难，较好地完成了各项工作任务，取得了令人满意的成绩。现将具体工作完成情况汇报如下：

>一、工作筹备组进驻桥北地区积极开展工作

为解决桥北地区用热紧迫的难题，20xx年10月，赤峰富龙热力公司在红山区政府的组织协调下，立足城区供热大局，抽调了部分管理、收费、运行、业务等专业技术人员组成工作筹备组，进驻桥北地区主持并开展供热工作：

（二）物流园区原为私人锅炉房供热，没有统一的管理和规范，热用户存在托人情、谎报用热面积，少交费，不交费、讨价还价等问题，工作组在进驻物流园区后，加大园区供热秩序整顿工作，采取铅丝捆绑、链锁锁闭等办法，禁止私调阀门，经过运行调节人员的努力，园区供热秩序有所好转；另外，采取“矫往必须过正”的方法，严格按照《赤峰市城市集中供热管理办法》的有关规定，对于已经用热但未办理用热手续的用户，收费人员通过“电话通知、上门催缴”等多种方式，加强收费力度，经过全体工作人员的共同努力，用热市场渐趋规范。

>二、立足长远，科学组建公司推动桥北地区供热事业发展

为解决桥北地区用热紧迫难题，红山区政府和赤峰富龙热力有限责任公司本着“服务大众、造福于民”的原则，通过“股权多元化及供热服务专业化”的市场化运作模式，共同合作，在桥北物流园区设立了全新的公司——赤峰桥北富龙热力有限责任公司（其中：富龙热力公司持有51%的股权，红山区政府持有49%的股权）。20xx年8月13日，公司正式挂牌运行，主要承担桥北地区的集中供热、生产运行、供热管理及供热服务等业务。

（一）以人为本，夯实管理基础

公司成立之初，及时召开股东大会，依法组建董事会、设立执行监事，聘任经营班子，初步形成了规范的法人治理结构；还根据公司供热工作实际需要，本着“精干、高效”的原则，科学地设置了7个职能部室，并引入竞争机制，一级聘用一级，全面推行人员公开市场化聘用制度，把所需的人力资源吸收到公司中来，采取“集中授课、实习培训”等方式，对新员工分阶段地进行入司教育培训和岗位实习培训，根据岗位实习情况以及试用期考核情况，同时征求个人意见对员工定岗，做到人尽其才，才尽其用，促进公司持续健康发展；同时，公司坚持以“新企业、新机制、新思路、新业绩”为经营和管理导向，严格按照现代企业管理模式，先后制定和出台了《公司财务管理制度》、《公司物资采购管理办法》、《公司车辆管理办法》等基本制度，通过规范的制度建设，有效地提高了公司的管理水平。

（二）以“强化成本管理”为主，节约增效

公司自成立以来，参照母公司的有关规定，加强成本管理，加大管理费用支出的控制及办公用品、物资采购的管理力度；制定了办公用品“定点采购、定期领用、定额管理”等管理机制，有效地控制了办公用品的购置费用；特别是加强对供热物资的采购管理，鉴于母公司具有多年供热物资采购经验及稳定的供货渠道，为保证供热物资设备“价格合理、质量优良、供货及时”，公司供热工程物资依托母公司“大宗物资招标采购、小宗材料定点采购”的机制以及物资出入库手续、废旧物资回收等机制进行采购与管理，有效地提高了物资的采购质量，降低了采购成本，节约了生产成本；20xx年公司组织供热物资招标会1次，签订合同金额520多万元。

>三、统筹兼顾，全面做好供热准备工作

20xx年，公司以饱满的热情、积极的态度认真做好供热前各项准备工作以确保20xx——20xx年冬季供暖工作和热用户服务工作再上新台阶：

**在公司里面工作总结21**

自20xx年7月6日华商小额借款有限责任公司开业以来，在嘉峪关市金融办、中国人民银行和中国银行业监督管理委员会的指导和大力协助下，在公司领导、公司各位股东的正确领导下，全体员工紧紧围绕公司既定的工作目标，共同努力取得了令人较为满意的经营业绩，在短时间内为公司业务稳定、高效、良好地发展奠定了基础。

回顾和总结20xx年的工作，现将20xx年有关工作总结汇报如下：

>一、取得的成绩：

1、学习公司的相关规章制度、借款政策及借款利息政策等。良好的制度是管理一个公司的基础，是公司持续发展、稳定发展、长久发展的保障，是公司的软实力，它确保我公司业务的长久有序发展。在公司成立初期，我公司就组织制定了《华商小额借款有限责任公司规章制度》。进公司的初期，我认真学习了公司的各项规章制度，懂得了应该干什么，明确了工作分工，为我在公司的循章办事奠定了基础，从而保障了各项工作规范有序的进行。

2、半年来，经过公司上下一心，一致努力，我公司业务经营取得了令人相对满意的经营业绩业务发展平稳，经营效益实现稳定。20xx年7月至20xx年12月，华商小额借款有限责任公司累计发生

业务40笔，累计发放借款3081万元，累计利息收入万元，已收利息万元，应收未收利息万元。到期借款收回率90%以上，信贷资金实现了良性循环，经营效益较为可观。在此过程中，我积极配合公司做好借款相关工作，遇到办理房产抵押借款的客户，陪同客户到房管局做好他项权登记手续以及后期他项权证的领取等。

3、强化风险防范，实现经营资金的良性循环。本着宁缺毋滥的原则强化风险防范，对每笔借款，我和公司业务人员裴萌舒一起做好贷前调查工作，亲自到客户的工作地点询问借款客户的真实情况，工资情况，有无负债等，尽量多了解客户信息，作好调查后回公司将客户信息如实汇报给上级领导，以便上级对借款客户作以初步了解。在借款中期做好借款资料，在借款后期做好对借款客户的跟踪及催收利息等相关工作。

>二、存在的不足及改进措施：

1、部分借款客户在还本付息上严重逾期。自开业以来，大部分客户保证了每月20号以前交清利息，到期还本付息，但是同时也出现个别客户严重逾期，例如，借款客户康英借款壹拾万元，自次月起没有及时交利息，我公司联系客户时发现客户预留的联系方式一直联系不到本人及其家人，此后多次联系未果，公司也进行了家访，针对此类类似借款客户，我们需进一步加强风险防范，做好贷前调查，摸清客户的真实负债及偿还能力；贷中审查；贷后监查，做好对借款客户的跟踪。对在库的客户，也要加强管理，筛选出信用度良好的客户，以便后期二次借款的操作。

2、业务模式相对单一，可运营的资金仅限于注册资本及借款利息收入，一旦资金都贷出去，公司的业务基本就属于停滞状态，担保借款发展不成熟，信用借款公司也没有明确的规定。在今后的工作中需积极开拓嘉酒市场，发展担保借款。

3、借款资金量过于集中。我公司年末统计借款资金大部分集中在大客户群体上，大客户资金运用量大，周转资金量也大，公司资金有限，集

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！