# 公司主体工作总结范文优选36篇

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-03-08

*公司主体工作总结范文 第一篇进公司一年以来，在x总的领导与支持下，在各位同事的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的其它工作。现简要回顾总结如下：“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。对我而言...*

**公司主体工作总结范文 第一篇**

进公司一年以来，在x总的领导与支持下，在各位同事的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的其它工作。现简要回顾总结如下：

“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。对我而言，XX年的工作是难忘、印记最深的一年。工作内容的转换，连带着工作思想、方法等一系列的适应与调整，(包括工作上的适应与心态上的调整)压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。

一、进公司一年来的工作表现

(一)正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，经过一年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教。

(二)一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各 方面的意见，不断改进工作。

二、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，与客户沟通还在基本格式上徘徊，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。 年终工作总结

(一)发扬吃苦耐劳精神。面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

(二)发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”;同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

(三)当好助手。对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

**公司主体工作总结范文 第二篇**

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。

**公司主体工作总结范文 第三篇**

在公司中任职的这一年，我感觉到了自我收获到了不少的成长，在这份工作上也是越发的顺手，基本上能够较好的完成所有的工作。对于这一年的成长，我更是感觉到了不少的幸福与温暖。

>一、工作的完成情景

在这一年中，领导对我的帮忙与成长都是十分多的，再加上我个人在工作上的努力与促进，也是让我的生活变得十分的简单与幸福。对于领导交代给我的工作，我基本都是有在自我的不懈奋斗下完成，平时的工作我也都是有认真的做好，尤其是在遇到困难之后我更是不断地思考，不断地钻研，以个人的努力来突破，来真正的认识、做好它。从我万层的工作的整体情景上来看，却是是十分的不错，可是从细致的角度上分析，我确实是还有十分多的方面是必须要去锻炼与成长的。

>二、个人本事的提升

工作中最为重要的就是个人的本事，所以在工作进行的过程中，我也都是有努力地做好自我的工作，期望能够经过不断地实践、努力与付出来促成我更多的转变，让我在工作中能够有更多的成长。从工作开始，我便是不断地在让自个人的本事得到提升，在工作中坚持学习地态度，以认真的学习姿态来让自我在工作中去成长，去为自我的人生做更多的努力与奋斗。当然从这一年的工作上看，我确实是得到了必须的成长，而完成的工作也是越来越有提高，更是激发了我继续奋斗，继续努力的人生与未来。

>三、下一年的计划

对于已经完成的工作已经是过去式了，所以更是应当在自我的人生中去为下一阶段思考，而我也是在自我的不懈奋斗下慢慢地有所成长，更是对自我的人生有更多的感悟与收获。新的一年我当然是会让自我变得优秀起来，我会在工作的技能上去提升自我，争取能够真正的将自我所负责的工作都完成好。另外我还需要在自我的性格上调整自我，要更好的去融入团体，这样整个部门的工作才会更好，才能够真正的让我在这份工作中找寻到奋斗的方向，也是能够促成我更好的发展，我确信我是能在人生的奋斗上做更多的努力，让自我能够变得更加的优秀。

全新的一年的生活，我便是会加倍的让自我去成长，去为自我的人生做更多的人都，应对全新的生活，我将会以个人的努力来促成我更好的发展，也请领导能够看到我的改变。

**公司主体工作总结范文 第四篇**

回顾即将过去的20xx年公司全年工作情况，概括起来说：在董事会的正确领导下，全体职工团结一心，奋发努力，使xx旅游事业更加繁荣兴旺，硕果累累。经济效益、社会效益、环境效益全面提升，呈现出一派欣欣向荣的景象，令人深受鼓舞。20xx年景区共接待国内外游客x人，公司全年营业收入、实现利税均比20xx年有较大幅度增长，为地方社会经济发展，财政增收做出了应有的贡献。

>一、创新思维结硕果

20xx年公司董事会以创新思想为指导，以景区发展为目标，xx开始从一个单纯的观光型景区向度假景区逐步转变，开启了新的游线，新的产品和项目在紧锣密鼓的筹建中。进一步加强景区的基础设施建设，提升整体服务水平，增强景区的综合竞争力。20xx年建设的项目有：莲花度假酒店、xx万平米仙xx会仙殿、第三条跨罕台川拖挂式索道以及上下四车道高速路连通景区的旅游专线。累计投入建设资金xx。

>二、文化产业方兴未艾，文化活动丰富多彩

xx旅游景区在20xx年被国家旅游局评定为5A级旅游景区，被国家文化部批准为国家文化产业基地。20xx年度在党的十八届三中全会精神鼓舞下，景区文化活动和文化产业呈现出欣欣向荣、蓬勃发展的势头。

1、20xx年元月1日到5日，20xx年7月10日到15日，我公司与中国摄影家杂志社合作，举办了两届xx国际摄影周。每一届活动都吸引数百名中外摄影人踊跃参予。今后国际摄影周活动将继续举办下去，争取经过数年努力，将这一文化活动打造成xx旅游文化品牌而走向世界。

2、在文化产业发展发面，20xx年xx景区也有了较快发展，取得较好成绩。沙漠艺术宫作为景区的文化艺术殿堂投入使用，20xx年景区共演出传统剧目“鄂尔多斯婚礼”x多场次，接待游客近x万人。

>三、加强职工队伍建设，提高职工工资福利待遇，增强企业凝聚力

为适应xx旅游事业蓬勃发展大好形势，公司董事会高度重视职工队伍建设，采取了一系列积极措施。

1、由于景区服务项目增多，活动范围扩大，企业对用人数量有了较大的需求，为社会提供了更多的就业岗位。20xx年公司新增职工x多人。其中招聘大中专毕业生达x多人，从兴安盟招工x多人。经过培养锻炼，有些职工已走上了公司部门负责人的领导岗位。

2、20xx年公司根据自身经济实力的增长情况，大幅度提高了公司职工工资待遇和生活福利水平，平均每人每月增加x元。为此，公司全年员工工资增加支出x万元，公司又另外投入资金x万元用于职工奖励、福利、交纳医疗保险、组织员工外出旅游，公司发展成果汇集到每一个职工，极大的激发了职工的工作热情，增强了企业的凝聚力。

3、加强职工素质培训，提高职工服务意识和业务技能。公司利用多种形式对职工进行思想品德、文化知识等方面培训，提高职工公德意识和职业道德观念。20xx年公司为职工建立了图书室、阅览室、健身房和乒乓球室，购置数千册优秀图书，丰富了职工业余生活，保障职工身心健康。

4、20xx年全年工作中，公司各部门涌现出不少工作成绩突出的先进集体和优秀个人。今天将有x个先进集体和x个先进个人要受到表彰和奖励。他们为了公司事业的发展，刻苦学习、勤奋工作，在平凡的岗位上做出了不平凡的贡献。他们是大家学习的榜样和楷模。

>四、谦虚谨慎、戒骄戒躁、继续努力进取

大家都还牢牢记得：公司未来的发展目标，是要通过全体职工的共同努力，把xx景区建设成一个绿色、环保、节能、低碳型自然生态旅游区，实现景区由观光型向休闲度假型景区的转变，成为国内外游客所选择的旅游目的地。为此，公司对20xx年工作的总体部署有以下几个方面：

1、继续加大管理力度和投资力度，争取早日完成重大基础设施和服务项目的竣工使用。

2、贯彻落实党的十八届三中全会精神，加快景区文化产业建设。加快文化产业发展步伐，争取将其成为景区新的经济增长点。

3、进一步加强职工队伍建设，做好20xx年职工招聘工作。须向社会广泛招聘员工，重点是招聘大中专毕业生和达旗当地农民工。

4、在新的一年里，公司要加强创建5A级景区的领导力量，做到组织机构健全，规章制度健全，5A建设作为长期和常态工作来抓。

5、继续加强企业内部管理，改善职工生活环境，提高工资福利待遇水平，把公司建设成为一个让社会人人羡慕的企业。通过我们自身不懈努力，公司经济效益也会越来越好。公司将根据企业经济实力增长不断改善职工生活环境，提高每个职工的生活福利待遇和工资水平，并加大对职工的培训力度，为职工营造一个良好的发展环境。

同志们：公司20xx年各项工作得到上级认可，受到上级好评和表彰。在20xx年，公司分别荣获市旅游局、工商局、达拉特旗旗委、鄂尔多斯总工会、授予的“诚信旅游企业”“、优秀基层党组织”、“五一劳动奖状”等光荣称号。又被自治区旅游局推荐为全国旅游系统先进单位。我们要倍加珍惜这些荣誉，化作鞭策和鼓励我们继续前进的强大精神动力。同志们：让我们紧密的团结在公司董事会的周围，同心同德，共同努力，聚精汇神搞建设，一心一意谋发展，我们的奋斗目标一定会实现，xx旅游事业的明天一定会更加美好。

**公司主体工作总结范文 第五篇**

20\_\_年在公司领导的正确领导下，上岛监理项目部完成了如下工作：完成了水城三期观光电梯安装监督工作；完成了上岛一期商业给水、排水，供电改造监督工作；完成了水城三期低区供水改造监督工作；完成了水城三期商业层屋面栏杆制作安装监督工作；完成了上岛临河景观工程施工监督工作；完成了水城三期售后服务监督工作；完成水城三期售后问题监督整改工作，完成了上岛二期4、5号楼施工监督工作，完成了上岛二期监理资料编制审批工作，完成了上岛二期施工方案审核、审批工作，完成了上岛二期监理资料整理及收集、归档工作，及施工资料同步形成完善，完成了领导临时交办工作。

工作中未出现失误和失误现象。

总结以上工作，要干好每件事情，都要做到深入现场，第一时间跟进工作。如在水城三期地区供水改造中，将由地区供水的6-9层改成中区供水，在改造时将低区、中区供水停供水，由于部分业主在装修，供水嘴存在未关情况，在管道改造前向施工作业人员进行了交底，安装完成时及时进行了检查，发现问题及时进行了处理，在供水改造完成通水时，要求作业人员将业主给水总阀门进行关闭，并及时通知物业和业主检查各自室内的水嘴是否关闭好，进行检查，在供水改造中，业主未发生室内被水淹情况发生。通过此事说明做任何事都应做到周密细致，才不会有麻烦事情发生。

在水城观光电梯安装监督工作中，公司未将设备采购和安装合同下发至施工管理部门，在以后工作中建议将相关文件发至施工管理部门，以便于工程管理部门进行有效的监督管理，工程管理部门才能有效监管，管理才能得心应手，在钢构施工时管理人员根本不知道何时进场施工，施工人员便擅自进场施工，待发现时已进场施工，施工人员不了解施工现场要求，违章作业时有发生，最后不得已只有将施工作业人员教回办工室完善三级教育，交代注意事项，明确项目管理制度，并进行签字确认，才能有效地管注施工作业班组和作业人员，终于违章情况得到了有效的控制。

又如：在观光电梯安装进场时，先将作业人员先进行了技术交底和三级安全教育并签字认可以及现场要求，在安装过程中随时检查，作业人员无违章情况现象，极大地进化了工地施工安全。再如水城观光电梯地面问题，当时门砍钢构横梁与道路标高差6CM，电梯基坑易积水不符合要求，通过再三向电梯公司做工作，终于电梯公司同意将门槛横梁提高10CM，最后地面铺装完成做成了一个斜坡，下雨时，保证了不向电梯基坑进水，下大雨时基坑检查基坑无积水情况。

工程质量的优劣，材料品质、品牌起着至关重要作用，首先工程管理人员要对工程材料了解透彻，应熟悉材料各种材料产品的技术标准、施工标准和施工工艺及细部做法，并对作业人员进行安全交底和技术交底，并做好签字记录，工程监理人员要对材料严把质量入场关，不合格材料禁止入场和使用，严格把好材料审批关，未报审材料不得使用，同时应坚持好样板引路制度，展开样板施工，样板须经有关各方验收合格后，在进行大面积施工，施工过程要加强过程控制和监督检查，发现问题及时跟正处理，保证结果的正确。

在上岛二期监理工作中，主要开展了：

1、首先完善了上岛二期工程监理资料，并经审批下发至项目部，遵照执行；审核、审批了施工方案和专项方案，做好了监理部内部资料管理工作，落实监理人员专门负责监理资料的收集、整理、和归档工作，做到监理资料及时准确、真实，项目工程资料及时、同步完善。

2、重点抓了原材料入场使用关，对不符合设计要求和不合格的材料、无合格证材料严禁入场和使用，做好材料的见证送检和复检工作，合格后才能使用；先后两次对不符合项目要求的钢材令退场处理。如检查中发现8和10个三级钢筋线型不均匀，9米线材比盘螺价格便宜，存在质量隐私，要求项目部进行调换处理，令其退场。

3、工程隐蔽的管理，做好施工过程过程控制，加强事前控制，事终管理，加强过程监督和管理，对不符合设计、规范的地方及时进行监督整改，保证分项工程交验合格一次通过。

4、做好重点分项工程旁站监理工作，如混凝土浇筑，塔机安装、防水施工、土方回填等分项分部工程做到100%旁站到位，确保工程质量。

5、认真落实质量、进度、安全管理，在保证质量、安全的同时，很抓进度管理，督促项目部严格履行进度目标，做到每日落实进度任务，做到各班组施工人员出勤人员心中有数，确保工期目标任务的实现。如5-1单元筏板浇筑，在9月22日工程例会上项目部提出要在10月3日浇筑筏板混凝土，下来后主动与项目部落实具体施工节点，落实防水在何时完成，保护层在何时完成，钢筋制作安装在何时完成，何时交验钢筋，因10月3日属国庆放假期间，钢筋需在30日前完成交验，须经县质监站验收检查；通过与项目部沟通，防水保护层项目部原计划在9月24日才做防水保护层，要求项目在23日下午进行了防水保护层施工，赢得了天的时间，为按期筏板浇筑混凝土争得了时间，又如在10月3日当天项目部仍犹豫不决是否浇筑筏板混凝土，仍催促要求按期进行筏板混凝土浇筑，计划如命令，要求严格按计划完成，在项目部的努力下，10月3日中午如期进行了筏板混凝土施工，于次日完成了第一张筏板施工任务。同时落实进度保证组织措施，经济处罚措施，体现了管理的作用。

6、做好监理服务、指导，优先服务指导，将服务放在首位，突出监督整改，辅以处罚的手段，让监理工作富有成效。

7、严于管理、敢于管理、对工程负责；项目部在标养室未完善的情况下，未与监理沟通，擅自将混凝土试块将期运至商混站标养室进行养护，令项目部限期整改，要求项目部将其运回现场，确保试件的真实性。

8、做好各功能监督控制，确保使用功能达到设计要求。如在水电、消防预埋施工时，监理部无专业监理人员，监理部落实项目部请消防安装单位提前到现场，对设计图纸、施工项目安装人员、监理人员进行交底，沟通注意事项和消防施工中的要求等，确保了使用功能达到要求的目的。

20\_\_年工作计划：

一、配合公司的发展大计，做好新开工项目和在建项目监管的监理工作，组织编写监理相关资料，指导施工，如编制好监理规划、监理细则等监理资料的编写；组织监理人员开展好项目监理机构的日常工作，并培育好年轻同志，做到主动工作，热爱岗位，热爱本职。熟悉工程设计文件，学习施工规范和验收规范、标准等，做到与时俱进。

三、督促项目部按工期进度、质量、安全投资控制管理，确保施工质量、安全符号公司要求，按期交房。

四、做好沿河景观B段施工监理工作，并确保按期完工投入投入使用。

五、做好样板房施工监督工作。

六、 继续做好水城三期售后服务监督工作，让业主反映的问题第一时间获得圆满解决，做到出现一启，处理一启，业主满意一启。提高业主对清凤品牌的认可度，让清凤品牌在金堂站稳脚根，生根、开花，走向全国。

**公司主体工作总结范文 第六篇**

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。

**公司主体工作总结范文 第七篇**

20xx年的日历已悄然翻过，伴随着时代前进的步伐，回首自己一年来经历的风雨路程，我作出如下个人工作总结：

(一)务实工作，自我加压。

今年我在长沙分公司实习工作，作为一名行管人员，我能够负责任的心态完成领导部署的各项任务。由于工作经验缺乏，我平时注意自我加压，利用好时间多看建筑行业知识书籍，多向业务精的同事请教。

(二)正视不足，以期完美。

“用心工作、踏实做人”，一直是我的座右铭。尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过一年来的努力，工作没大的起色，也没大的失误，平庸的业绩使我更清醒地看到了自身存在的问题

一是会计业务知识水平亟待提高。

二是工作情绪波动大，有些懒散。

(三)工作体会

今年是我再江苏天宇的第一个年头，在基层工作的这一年，我感受颇深：“只有学才知道”我刚来的时候我们的姜工让

我计算工程量，对于我来说是第一次，我感觉有点紧张也有点惊喜。通过我不断的请教终于完成了我第一份答卷,此后在四号楼主体施工过程中我分别计算了混凝土工程量，模板工程量，轻质隔墙，内墙抹灰以及外墙贴砖的工程量等。通过计算这些工程量大大提高我对图纸的阅读能力，也提高我的计算能力。 “不经历风雨，怎么见彩虹”。锻造自我是每个人必经的路，通过反思问题，我深刻意识到一个人最难战胜的其实就是自己，我们的行动有时就在闪念之间，向左向右就在于心态，选择积极上进还是选择散漫停滞都在于自己。选择前者，必将朝气蓬勃、意气风发;选择后者，势必死气沉沉、意志薄弱。工作中缺乏热情，就会丧失斗志，人就没有动力前进，甚至与机遇擦肩而过，因为机遇只会留给有准备的人。

(四)工作打算

总结过去是为了更好地面对未来。对今后的工作，我给自己提出如下打算

一是想从事预算，因为我对预算很感兴趣，也相信公司给我一次机会，如果给我机会我一定会尽心尽责的完成每一项任务。

二是自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

岁月无声，步履永恒。我迈过一道道坎走向明天，只要认认真真踏踏实实的工作，我想我的明天定将更美好。

**公司主体工作总结范文 第八篇**

走过了一年有一年，没有遗憾，仅有对时间的留念，作为一名资历比较老的人员，会回同新人一样悲春伤秋，可是还是想在工作中更近一步，那怕在一年中有了不错的成绩，也如此，是因为不会满足于现状，不会沉寂于过去，明白要继续工作努力。

过去的一个又一个月，我按照自我预先的安排工作，按照自我的规划行走一条又一条自我的路，但还是存在磕磕绊绊，还是不尽如人意，我不是全面的人，过去的工作一样有瑕疵，虽然过去取得了优秀的成绩，一样不能掩盖我的缺憾，我想弥补，也会去弥补，不自满，也不骄傲，因为常说骄兵必败，哀兵必胜，就要做到做事不骄不躁，不因为自我的一点成绩就自以为是，不因为自我工作简单就轻易放弃，做好自我，做好此刻，想要做出好成绩不难，难的是不能一向坚持这个状态，跌宕起伏的工作虽然精彩，可是我更喜欢令自我能够一向取得好成绩，做好公司安排的工作。

人无远虑必有近忧，我会做好工作的预备，做好工作的细节，不会不研究不是靠，会忧公司之忧，一切为了公司的发展，一切为了更好的服务公司，虽然位卑言轻，可是也有一颗拳拳爱公司之情，身在其位就要做好其实，不做有损公司的申请，不做影响公司发展的事情，我会以公司的发展为目标，以公司的成长为起点，做好此刻和当下，做好未来和今后，不令公司失望，不让大家失望。

工作了多年虽然说不上有多优秀，可是我能够说还是有必须的长处，工作的经历还是相比较较足的，能够为公司的发展供给更多的动力，而不是影响公司成长，对于今后工作的安排，我也有了必须规划，虽然说不能照搬去过的工作经验，可是能够一过去为镜，照见自我的不足与缺陷，查明自我的问题，我会改正过去工作中留下的问题，会解决过去工作没有做好的地方，不会一向都停留在一个地方原地踏步，既然要做就要一向做，做好有危急意识，明白后面还有追赶，明白还需努力，不满足，不骄傲。这是我工作的准则，是我工作的目标，一向不会有任何变化，今后不会以后亦不会，会一向都按照这样做下去。

总是留意过去，总是怀念往昔，这是人之长情，能够理解，可是不能跟随，在今后我们公司还将面临更大的发展，面临更多的挑战，想要做好工作就要靠我们自我做好工作，就要让我们自我努力实现价值，对同事宽容，对工作严谨，对自我苛刻，吃的苦越多，才能得到更多的回报，理解的磨难越多，才能够更长久，人生在世，就是要有自我的追求，我的追求，就是踏实工作，本分的完成每一步规划，不我将会一向吵着这个方向努力吸取，不会放弃。

**公司主体工作总结范文 第九篇**

不知不觉中，20\_\_年即将过去了。通过这一年对公司情况的逐步熟悉，领导、同事的关心帮助以及自己的努力，现在已基本上融入到公司的氛围中，同时对组织架构、运作模式等各方面都有了一个初步的了解：

我的工作岗位是办公室文员和财务会计。主要工作内容是负责办公室日常文件资料的收集和整体;协助办公室主任日常工作;同时监公司财务工作。针对这段时间的工作总结如下：

一、理顺工作思路，合理安排各项工作的先后顺序

二、认真完成各项工作，各种数据要多核查、多盘点避免疏漏和差错

业务职员主要负责草拟各种请示，整理公司的各项销售数据、公司的各种账务数据、以及员工的绩效考核数据。所有数据的准确性与重要性都对公司的工作会产生一定的影响。所以针对各项工作一定要认真再认真。要多核查、多盘点避免疏漏和差错。

三、分清职责，加强协调，保证沟通

业务职员与公司各个部门都有交集，是公司的枢纽。所以工作中一定要分清职责，避免多通道管理，影响其他部门的正常工作。业务职员要与其他部门加强沟通，密切配合，互相支持，保证全局整体工作不出现纰漏。督促、协调公司经理以及营销管理部安排的各项工作。传达领导指示，反馈各种信息，做到快捷实效。保证上下政令畅通。

四、加强自身学习，提高业务水平

由于办公室的工作种类多样，自己在公司的工作时间较短。对各种工作和各项数据的熟悉度还有欠缺。所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，经过不断学习、不断积累，已具备了业务职员的工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在这一年的工作中，有很多收获，同时也从出现的种种问题中发现了自己的不足之处。在今后的工作中，我将以踏实的工作态度，对过去的错误加以改正并从中吸取经验教训。认真工作，严格要求自己。

五、明年的工作计划主要为以下几个方面

1、做好领导服务：及时完成公司领导安排的工作。要成为领导的助力、助手。

2、做好各种数据汇总：加强与各业务人员的沟通，系统的、快速的汇总各种数据，保证各种数据及时准确的传递到位。

3、做好文书工作：及时完成公司领导交办的各种文稿，学习各种文字材料的写作，提高自身写作功底。

4、做好办公室各类办公用品和设备的维护工作。

以上是我的工作总结和工作计划，希望领导及同时提出宝贵意见。

**公司主体工作总结范文 第十篇**

20xx年，集团公司紧扣企业发展转型过程的中心任务，积极推动效能监察不断融入生产经营管理，扎实有效地开展效能监察工作，为企业强化内部管理，推进节能降耗，提高经济效益发挥了积极的作用，现就20xx年效能监察工作总结如下：

>一、健全制度，完善监察程序

集团公司参考其他单位经验，并结合自身实际，制定了效能监察工作模板表格，形成了完整的效能监察闭环管理系统。同时，完善了效能监察优秀项目评优办法，制定了《效能监察优秀项目推荐表》、《效能监察优秀项目推荐资质评分标准》和《效能监察优秀项目成效评分标准》等一系列表格，细化了评分的标准，加强了成果的考核。

>二、强化监督，确保监察质量

在检查过程中，集团公司严格按照制定的模板标准，强化过程监督，对每个项目实施中存在的短板进行梳理，并提出整改建议，保证了监察的质量。

1、加强检查整改。在检查中，公司通过听取汇报、实地查看，查阅资料等方式，对各单位在工作中存在的问题，有针对性的提出监察建议560条，严格要求检查人员填写工作底稿，详细记载发现的问题、分析原因、处理结果和整改建议，并加强落实整改，跟踪回访。对效能监察工作差的单位，列为重点单位通过帮助、指导促其赶上。

2、加强监察总结。为考核各单位工作情况，公司要求各单位季度对工作进行总结，建立《效能监察工作台账》，将效能监察的查证过程、发现的问题、处理的建议和决定以及产生的效益等简明扼要的记录在上，也便于公司及时全面地掌握各单位的工作进度。并在检查后及时召开子公司和二级单位的效能监察例会，将检查中工作较差的单位以及发现的共性问题进行通报，好的做法、经验进行学习、推广。

>三、开展专项监察，发挥监督作用

针对当前煤炭市场低迷的形势，为达到提高企业发展质量和效益，强化预控机制，提高管理效能的目的，集团公司围绕材料回收复用和煤质管理效能监察、系统对标、收支情况专项检查、管理服务部门的作风建设情况、效能诊断、新井建设进度情况、非煤新建项目情况、工程项目专项督查和干部履职情况九个方面开展了专项效能监察，通过效能监察这一有效抓手，发现问题、解决问题，提升了管理水平，减少了不必要浪费和投入，为企业节支降耗发挥了积极作用。

>四、加强队伍建设，强化业务培训

公司十分注重加强提升子公司及二级单位监察人员的业务素质和能力。一是在季度检查中，抽调基层骨干一起去联合检查，通过现场的培训，找准存在的问题、差距，明确工作的方向，快速进步；二是邀请拥有丰富效能监察工作经验的专家对集团公司系统的效能监察负责人进行效能监察专题培训，培训人员共计230余人；三是印发了《xx煤矿集团效能监察资料汇编》，汇编收集了国家部委及同煤集团有关国有企业效能监察法规和一系列的监督管理制度，选择了其他企业指导性比较强、实践证明监察效果好的做法、操作流程、范本，为集团各级监察干部组织协调开展效能监察工作提供有益的借鉴和参考。

20xx年集团公司系统共立项203项，完成196项，查堵漏洞327个，建章立制746项，下达监察建议876条，采纳监察建议857条，推进了企业管理创新。在省xxx20xx年度省属企业效能监察优秀项目评选中，xx电力热电公司减亏控亏效能监察、xx电力发电公司20xx年市场煤采购效能监察、xx煤矿煤质管理效能监察、xx矿材料回收复用效能监察和xxx矿修旧利废效能监察5个项目荣获优秀项目。公司将坚持把效能监察作为企业管理的一项重要手段，务求实效，为企业规范管理、健康发展、做大做强保驾护航。

**公司主体工作总结范文 第十一篇**

刚刚过去的20xx年，是我们爱涛物业与园区业主平等相待，热情服务的一年;是物业与业委会紧密联系，为业主造福的一年;是物业与某某置业坦诚相见，诚挚合作的一年;是物业管理工作不断改进，服务品质全面提升的一年。一年来，我们分分秒秒牵挂着业主的利益，时时刻刻关注着业主的诉求，日日夜夜守护着业主的安宁，得到了业主的广泛理解，得到了业委会的切实帮助，得到了某某地产的深度支持!为此，我仅代表苏州物业江宁分公司全体员工，向某某园区全体业主、业主委员会全体成员、某某地产全体人员表示崇高的敬意和衷心地感谢!

下面，请允许我将物业公司一年来的管理与服务情况向各位做简要汇报。

>一、20xx年度履行物业合同的回顾

20xx年度，我们紧紧围绕物业合同的相关规定和业主需要，认真研究落实第四次业主代表大会提出整改意见，在强化物业服务品质管理上付出了巨大的努力，取得了业委会、开发商和绝大部分业主的广泛理解与认同。

>(一)注重企业制度更新，强化员工培训。

一是为强化物业服务品质管理，我们从强化目标管理入手，抓住人员管理、目标管理、责任管理三个重点，分别这对工程部、保安部、绿化部、保洁部制定并实施《工程部优秀员工奖励办法》《秩序管理目标考核责任制》、《绿化养护目标考核责任制》、《卫生保洁目标考核责任制》、《售楼处客服服务管理考核细则》等，分别与相关主管、班组长签订目标管理责任书和岗位责任制。同时，工程部实行每月工作考评，公司对安保、绿化、保洁、售楼处客服采取百分制考核打分，与工资挂钩，实行奖优罚劣。大大提高了各部门的工作责任心和任务执行力。

二是强化内部管理，全面提升管理水平。为实现行政管理规范化，办公室就行政管理工作，分别制定了《行政人秘管理规定》、《物资双人采购规定》、《物品进出库登记制度》、《食堂和就餐管理规定》、《员工宿舍管理规定》等，并建立启用相应的检查表、登记簿等，对上述文印、文具、电话、用电、用水、文明就餐、安全住宿等进行有效控制。制度的确立与落实，促进了规范、节约习惯的养成，对于开源节流起到了很好的推进作用。

三是严格财务制度强化财务管理。在外部，严格按照财务公示要求，全年两次向业主公示公摊费用和公共事业收入情况，供业主查阅。在内部，严格财务报销制度，监督执行物资采购审批制，监督双人采购和进出库管理;严密执行物业收费、停车收费、广告收费、商业街摊位收费入账管理，要求手续齐全、入账及时、入库无漏;严格财务记账和出纳制度，确保账务完整准确记载，出纳安全无差错。

四是强化队伍的培训。我们针对物业公司人员流动性大，基础素质参差不齐的特点，不断强化人员岗位培训，提高人员的思想和业务素质。分公司全年共招录办理入职277人次。同时办理各类离职145人次，员工内部调动8人次。根据人员变动情况，我们对每一位应聘人员，都详尽介绍公司规章制度、工资、休假、待遇、员工手册主要内容。利用采集指纹机会和各部、组班前会机会，进行岗前纪律、礼仪、执勤规范培训。使得每位员工都能尽快进入工作状态，发挥工作效率。定期深入各部门，对思想波动个人进行耐心细致的思想交流，交接员工思想动态，解决员工的思想问题，先后交流、交心员工80人次，稳定了队伍，调动了积极性。及时掌握员工工作动态，认真考察考评员工表现，先后提拔奖励优秀员工26人次，批评辞退不合格员工17人次。保证的队伍始终积极向上，正气抬头，歪风刹住。

(二)物管客服积极树立服务意识，使得一切为了业主的理念深入人心。在开展为业主服务过程中，我们的五大组团客服部根据分公司年度总体工作要求，制定了以业主为中心，以服务为导向，以业主满意为目的客服工作方针，全心全意为业主服务。

一方面认真履行客服职能，热心接待业主访问，虚心接受业主投诉，真心解决业主困难。全年共接待业主卫生、噪音、照明、失窃、车位、违章等各种诉求859起，客服在合同承担义务范围内事项，回复解决业主诉求570余起;对依法不承担义务的财物失窃、车辆被损、业主斗殴等事件，积极协助报警100多次。同时，我们还设立免费打气、雨伞、急救箱、针线、小推车等便民点五个，义务帮助业主提供包裹接收、扶送老弱病残、归还业主失物等便民服务1000多起;悬挂防偷防盗、禁止种菜、养鸡雪天防滑等提示横幅120多条，张贴通知、传单、贴士15000多次。年内收到业主赠送锦旗4面。

**公司主体工作总结范文 第十二篇**

>一、提高服务质量，规范管家服务。

自\*\*、9年3月推出“一对一管家式服务”来，在日常工作中无论遇到任何问题，都能作到各项工作不推诿，负责到底。不管是否属于本岗位的事宜都要跟踪落实，保证公司各项工作的连惯性，使工作在一个良性的状态下进行，大大提高了我们的工作效率和服务质量。根据记录统计，在“一对一管家式服务”落实的同时，还参加公司组织的各类培训。主要针对《客户大使服务规范》、《交房接待人员服务规范用语》、《仪态礼仪》、《谈吐礼仪》、《送客礼仪》、《接听礼仪》、〈举止行为〉、等进行培训。培训后还进行了现场模拟和日检查的形式进行考核，如“微笑、问候、规范”等。我们根据平时成绩到月底进行奖惩，使我的服务水平有了较大的提高，得到了业主的认可。

>二、规范服务流程，物业管理走向专业化。

随着新《物业管理条例》的颁布和实施，以及其它相关法律、法规的日益健全，人们对物业公司的要求也越来越高。物业管理已不再满足于走在边缘的现状，而是朝着专业化、程序化和规范化的方向迈进。在对小区的日常管理中，我们严格控制、加强巡视，发现小区内违章的操作和装修，我们从管理服务角度出发，善意劝导，及时制止并给出合理化建议，并且同公司的相关部门进行沟通，制定了相应的整改措施，如私搭乱建佛堂、露台搭建阳光房等，一经发现我们马上发整改通知书，令其立即整改。

>三、加强培训、提高业务水平

专业知识对于搞物业管理者来说很重要。实践中缺乏经验。市场环境逐步形成，步入正轨还需一段很长的时间。这些客观条件都决定了我们从业人员需不断地学习，学习该行业的法律法规及动态，对于搞好我们的工作是很有益处的。

客服是与业主打交道最直接最频繁的部门，员工的素质高低代表着企业的形象，所以公司一直不断地搞好员工培训、提高我们的整体服务水平，我们培训的主要内容有：

（一）搞好礼仪培训、规范仪容仪表

良好的形象给人以赏心悦悦目的感觉，物业管理首先是一个服务行业，接待业主来访，我们做到热情周到、微笑服务、态度和蔼、这样即使业主带着情绪来，我们的周到服务也会让其消减一些，以便我们帮助业主解决这方面问题。前台服务人员必须站立服务，无论是公司领导还是业主见面时都要说“你好”，这样，即提升了客服的形象，在一定程度也提升了整个物业公司的形象，更突出了物业公司的服务性质。

（二）搞好专业知识培训、提高专业技能

除了礼仪培训以外，专业知识的培训是主要的。公司还定期给员工做这方面的培训。主要是结合《苏州市住宅区物业管理条例》、《苏州工业园区住宅物业管理办法》、《住宅室内装饰装修管理办法》等法律、法规、学习相关法律知识，从法律上解决实际当中遇到的问题，清楚明白物业管理不是永远保修的，也不是交了物业管理费物业公司就什么都负责的，公司还拿一些经典案例，大家共同探讨、分析、学习，发生纠纷物业公司承担多大的责任等。都需要我们在工作中不断学习、不断积累经验。

\*\*年将是崭新的一年，随着我们服务质量的不断提高，小区入住业主的增多，物业将会向着更高、更强的目标迈进，客服全体员工也将会一如既往的保持高涨的工作热情，以更饱满的精神去迎接新的一年，共同努力为我们万科物业公司逸庭服务中心谱写崭新辉煌的一页！

\*\*年我们的工作计划是：

>一、针对20xx年满意度调查时业主反映的情况进行跟进处理，以便提高\*\*年入住率。

>二、继续规范各项工作流程，认真贯彻执行各岗位的岗位职责

>三、推行《客户大使服务规范》、《交房接待人员服务规范用语》、《仪容仪表》、《谈吐礼仪》、《送客礼仪》、《接听礼仪》、《举止行为》，提高员工素质及服务水平。

>四、全力配合各部门做好房屋交付工作。

**公司主体工作总结范文 第十三篇**

接公司领导通知、春节后上班先到公司开会，20xx年2月16日来到广州从化项目，17日到珠海公司参加公司会议，会议内容为20xx新的一年的工作部署，根据公司会议20xx年做了一些新的调整，公司设置了有关专线技术服务部门，技术部由本人负责，全面负责公司在建项目所有工程技术方案指导管理、质量、安全、控制管理。20xx年2月22日至3月16日检查广州从化和深圳项目的质量、安全。3月16日回到烟台项目，3月16日回到烟台项目、对烟台项目的收尾工作提出了相关的指导控制。20xx年5月12日应徐经理要求将烟台项目的机械设备搬至大连项目，12日下午安排了一辆货车到烟台项目装部份周转材和办公桌用品待，晚上9：30分坐船过大连13日零晨4：30分到达大连星海湾金融大厦项目，6月17日接到xxx恭通知要将大连所有的设备材料拖回中山项目，大连项目将放弃不做了，6月18日后组织联系车辆，25日已将大连项目所有设备材料装完，并与物流公司办理了相关运货手续，全权由物流公司负责运输过程当中的货物安全，7月2日所有货物已安全到达了广东中山项目。

一、施工质量检查总结

1、20xx年2月17日到公司开完会已后按照公司要求进行检查了深圳万科千林山居项目、广州从化夏湾拿项目、检查各项目的技术文件、施工方案、施工质量、施工安全、整个施工生产体系，检查中存在的质量问题、安全隐患、生产要点已全面做出了整改措施和技术控制方法，并将检查存在的各分项工程技术资料上报了公司。

2、根据检查存在的问题我已经做了相关的整改技术交底，并将技术交底下发到各位工长手中，并切要求各项目主要管理人员按照相关技术交底资料实施控制工程质量，在实施过程当中因管理体系不建全领导没有高度重视工程质量，层层落实不到位，所以执行中没有原格按照相关技术规范资料落实，没有落实的原因分析；

a、根据目前各项目在建工程存在的质量、和安全问题进一步作出分析，工程质量是企业的生命，一个企业应于质量第一、安全第一为目标。首先公司领导对工程质量就没有得到高度的重视，公司对各项目没有制定明确的质量管理目标、安全管理目标、没有明确可行的质量、安全控制措施，更没有统一的控制目标，因此、导致每个分项工程在施工过程当中就没有得到有效的控制。

b、各项目对质量管理存在最大的缺陷就是没有做好有针对性的作业技术交底控制书，高层管理人员对各分项工程的质量管理目标不明确，安全管理也不明确，更不用说有什么指导控制性的有效技术文件，波动性和随意性都比较大，根据检查结果可以反映出前期的实施过程，分项工程施工中基本是根据各位工长的随意性去指挥操作，无论技术高低，没有按照有关规范要求做出相关的有效控制文件。

c、做好技术交底是有效控制工程质量的条件之一，为此，每一分项工程开始实施前均要进行交底，作业技术的交底、施工方案的具体细化，明确更具体的技术实施方案，是工序施工的具体指导文件，做好技术交底首先项目经理就应该高度重视，并切要明确交底的内容包括施工方法，质量要求和验收标准，施工过程当中需注意的问题，可能出现的意外问题及应急措施。关键部位，或技术难度大，施工复杂的分项工程，没有做好技术交底的分项工程，不得进入正式实施。

二、生产与质量管理概述

1、建设工程是一个生产的单件性，流动性、波动较大，它不像一般工业产品那样的生产线那么规范，有固定的生产流水线，有规范化的生产工艺和完善的检测技术、有成套的生产设备和稳定的生产环境，所以工程质量容易产生波动而且波动还比较大，同时影响工程质量的因素还比较多，其中任一因素发生变动，都会使工程质量产生波动。如材料规格品种使用错误、施工方法不当、操作未按规程进行、机械设备故障、设计失误、生产系统施工环境等等都会造成工程质量事故。主要一个因素就是人为因素，根据我公司目前在建的工程项目、所存在的质量问题、和安全隐患绝大部份是人为因素所造成的质量问题和安全问题，总的归纳起来主要有五个方面，人因素、材料因素、机械因素、施工方法、施工环境五大因素。

3、工程材料、各类建筑材料、构配件、半成品等、它们是工程质量的基础。工程材料选用是否合理、产品是否合格、材质是否经过检验、保管使用是否得当等等都将直接影响工程质量和结构的刚度强度，观感、功能、使用安全等，目前深圳项目2#楼转换层出现整层屋面找平层基底不牢固、表面起皮，起沙，无法达到正常标准要求，导致下步施工非常困难，无法保证工程质量，增加工程造价，原因就是先用的材料错误。

**公司主体工作总结范文 第十四篇**

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。

**公司主体工作总结范文 第十五篇**

在过去一年里，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，但多多少少存在不足之处，做好工作总结，才能更好扬长避短，争取来年取得好成绩。

一、工作回顾。

公司经过三年多的打拼开拓，已经在厦门的某某市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年通过捆绑式的营销模式，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、完善管理、和谐发展”的工作方针，公司积极采取有效措施，对内加强管理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固。今年以来，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础。

(一)生产经营情况。

今年1-\*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、构建和谐企业。

“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，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、构建和谐环境，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，努力营造和谐的企业环境。

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，党员干部的思想认识和管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。今年以来，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，营造了一个健康和谐的企业环境。

发挥舆论宣传作用，正面引导员工奋发向上。厦门某某从20xx年开始创办企业内刊《某某某某之声》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，对公司经营管理提出意见，参与公司的民主管理，不仅丰富了员工的文化生活，提高了员工的文化修养，还调动了员工参与管理的积极性。今年以来，为了更好地发挥舆论导向作用，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《某某某某之声》进行全面改版，由原先的两版扩充到现在的九版，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，对工作的特殊情况，注意事项进行宣讲。从而促进了部门的生产管理，又调动了部门员工的工作积极性。

2、加强队伍建设，提升公司竞争力。

队伍建设是企业经营管理的重中之重，公司自成立至今，已经培养出一批志同道合、真抓实干、敢于管理、擅于管理的干部队伍，和一批爱岗敬业、不畏辛苦、任劳任怨、积极向上的员工队伍，正是在这些干部员工的努力拼搏下，公司得到了健康快速的发展。今年，公司继续加强队伍建设，努力提高干部员工的思想水平和综合素质，提升公司的竞争力。

加强干部员工的思想素质教育，引导员工从大局出发，向前看，向远看，树立正确的人生观、价值观和世界观。尤其是提高中层骨干的业务技能和管理能力，使他们成为公司发展的中坚力量。今年以来，公司多次组织助理以上骨干进行各种培训。各部门还组织了学习小组，学习业务知识和理货英语。今年6月公司推荐某某x、某某x二位同志参加总部举办的中层干部培训。通过培训教授和自主学习，干部员工的综合能力和业务水平有了很大的提高，为公司进一步的发展打下了坚实的基础。

继续实行干部员工动态管理，最大限度地激发干部员工的奋发向上，让干部有危机意识而更加努力地工作，让普通员工有“盼头”而更加努力地去学习，去提高自己的业务技能和综合能力。今年以来有二名同志被聘任为部门长，有三名理货员提升了见习助理，对多名员工的工作岗位进行了调动。通过这种能者上，庸者让的竞争机制和干部调动机制，公司呈现比学赶超的局面，很好地满足了各个岗位的需要，促进了公司的发展。

3、完善规章制度，严抓贯彻落实。

规章制度是企业健康发展的保证，几年来公司结合工作实际和市场形势相继出台了一系列的规章制度和政策，确保了公司的健康发展和业务的顺利展开。但随着竞争的加剧，市场对我们提出了更高的要求，尤其在安全质量方面。今年以来，公司针对一些内部差错反复出现的问题，修订了《贡献奖暂行办法》和《综合管理奖考核办法》将和部门的利益与安全质量挂钩，对差错进行严格的控制，内部差错按个计算，一旦出现内部差错即取消评比个人贡献奖资格，干部出现内部差错，扣比率扣除安全质量奖;进一步明确对外差错的界定，即只要错误送达、传达外部单位，不管有没造成影响，都视为对外差错。只要出现一个对外差错即取消部门综合管理奖和个人贡献奖的评比。通过这一系列的措施加强了干部员工的责任感和紧迫感，使工作差错急剧的下降，确保了安全质量，受到客户的好评，为进一步扩展市场创造了条件。

今年以来，公司严抓规章制度的贯彻落实，出台了《干部的职责与权限》等规定，进一步明确了职责，使员工在贯彻落实规章制度上有人抓、有人管，而不是当作废纸一张，同时加大对责任人的考核力度，对不遵守公司规章制度的员工给予严肃处理。7月份，现场部门有位员工无视公司的劳动纪律，无故旷工，公司给予通报开除处理，并要求其承担相应的违约责任。公司还加大了现场操作部的检查力度，出台了《现场部门月度检查内容》，对各部门规章制度的落实情况和安全生产进行检查。通过采取上述措施，公司规章制度的执行力度明显加强，保证了公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公司布置的各项任务，从而提高公司在市场上的整体竞争力。

4、开源节流，创造效益。

根据总公司年初的工作会议精神和要求，厦门分公司积极采取有效措施，做好开源节流工作。一方面全力拓展市场，争取业务，拓宽营收渠道，一方面加强内部成本控制，节省开支，取得了很好的效果。首先，加强人工成本控制。各现场操作分部实行岗位相对固定，人员统筹安排的用人机制，解决了周末作业高峰期人手不足的困难，减少各部门人员的编制。其次，实行部门成本核算。公司各部门的经营、管理、质量和成本纳入部门月度考核，教育员工从自身做起，从点滴做起，提高主人翁精神和节约意识，努力降低成本。其次在管理费上严格控制，尽量压缩机关人员的配置。机关人员多是身兼数职，办公室人事管理员某某兼任党办秘书，在财务部会计请假回家生产后又暂时兼任公司会计。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则，采取一切措施，避免不必要的开支。

今年以来，我司本着审计出效益、审计防风险、审计强管理、审计促发展的原则，积极配合总部和股东对公司的审计工作。通过上述一系列的有效措施，公司成本支出得到了很好的控制，收入成本率有了明显的降低。

5、大力加强市场营销工作。

今年随着国家相关政策的出台和厦门港的自身情况，厦门港的某某市场总量没有增加，反而出现下降的趋势。而港务集团给某某定了较高的利润指标，这势必让某某加大市场营销力度，采取一切办法，甚至不入流的手段对我们进行反扑。公司及时采取相应的对策，巩固了现有的市场份额。如今，对手很难从我们的手中夺去业务，但我们每争取一块业务也要付出很大的代价，这就是市场的相对“相持”阶段。在这“相持”阶段，谁顶得住压力，先打开突破口，谁就掌握了市场的主动权，所以，市场营销工作是公司今年一切工作的重中之重。今年公司为了加强市场营销工作，在继续发挥营销小组作用的同时，将某某x、某某x二位同志借调到商务部协助进行市场营销工作，同时依然负责本部门的经营管理，充实了商务部的营销力量。公司还根据各客户的具体要求和各船东的不同特点，为客户提供众多的增值服务，包括为客户做一些力所能及的事，想客户之所想，急客户之所急，受到了客户的肯定与表扬，从而加深了和客户及相关方的关系。

公司针对今年厦门港班轮航线变动不大的特点，及时调整策略，采取行之有效的营销办法，对班轮继续跟踪，保持关系，重点攻关内支线以及一些近洋的航线。今年在巩固原有航线的基础上，通过积极营销，相继争到某某地中海线;某某的一条内支线和某某线;某某和某某合开的东南亚线;某某的一条船。虽然今年因为几家船公司撤线和拆线，导致公司理货箱量的流失，但由于我们争取到了一些业务，从而补足了箱量，巩固了市场份额。在件杂货方面，公司加大营销力度，一有信息，及时跟进，不放过任何的机会，今年公司件杂货的理货份额有明显增长，有几个月还超过了50%。在装拆箱理货方面，加大与堆场和货主的联系，扩大合作，今年以来，增加了某某物流的一块业务，特殊理货的业务量也有所增加。

公司还和相关码头加强合作，今年以来公司与码头签定了合作协议，其船边、闸口、验关台的相关理货业务已全部委托我司操作。这证明了我司的营销工作取得了成功，并且有了码头这一有力的支持者，为公司经后的发展打下了基础。

6、根据总部的要求，某某分公司的经营管理由厦门分公司负责，去年公司对某某市场进行了调研，并做好相关开业的准备工作，今年公司加大了营销力度，积极推进某某分公司各项工作的进行。今年某某分公司已按照既定的计划，顺利开业了，并已经多次进行了理货作业。某某x作为某某分公司具体负责人，对某某分公司的开业经营作了大量的工作。

二、存在的不足。

(一)员工的思想水平和综合素质有待提高。

公司成立三年来，经过公司的引导和教育，员工的思想水平和综合素质比刚进公司时有了很大的提高，但随着竞争的加剧，客户我们的员工提出了更高的要求。

(二)干部的管理水平和业务技能有待加强。

有一批能抓管理，会拓市场的干部队伍是公司保持持续发展的关键，近三年来，公司涌现出一大批年青的干部，他们在实践中边学边干、边干边学，工作能力、管理水平和个人修养都得到了很大的提升，为公司的快速发展做出了不少贡献，但他们毕竟还年青，无论是工作经验、业务能力、管理管理水平及对外沟通能力都和公司持续发展的需要还存在一定的差距。

(三)规章制度的落实还不够全面到位。

三年来，公司各项规章制度都已建立，并在实践中逐步地健全和完善，可是有了好的制度，还要去全面的贯彻落实。今年，公司在管理上出现一些漏洞，在安全质量上，没有很好地杜绝差错，就是由于规章制度没有完全落实到位，员工没有严格依照规章制度和操作流程作业。

(九)市场营销手段还要进一步创新。

在市场营销上虽然取得了一些成绩，但没能取得更大的突破。今年市场竞争的残酷性在加剧，只有及时解决市场营销的创新和有效手段问题才能更进一步的扩展业务，掌握市场的主动权。

**公司主体工作总结范文 第十六篇**

进入东阁公司已有2个月的时间，回首往事，有过紧张，几多的欢乐。我和我的团队拼搏过，努力过，在东阁公司我经历了从以前的一个玩世不恭到公司总监转变，感谢公司对我的培养和信任。现将工作中出现的情况及下个月的工作打算总结如下，以期能有指导日后工作推进之意义。

>一、总结过去这一月来工作中的不足，现剖析如下，以自勉：

1、个人工作方面：

（1）在20xx年5月底我被任命为公司总监，在个人工作方面由于事务性工作和与部门之间协调性工作量的加大，日常下小区的次数有所下降，对小区的实际真实情况没有认真了解，对小区的情况反馈没有掌握真实性，导致回传信息失真。

（2）另外一个体现就是在一些具体的个人业务养成方面，对新接待客户的回

访深度剖析和老客户的维护上面做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入，对市场情况的了解不够主动不够认真。

2、设计部内部管理上的疏漏

（1）设计部人员专业培训和课外知识不到位。

虽然在前期，对到岗的设计师进行了系统的培训，但在后续的专业培训跟进方面没有做到位，导致设计师你说什么他都知道（因为培训过），你说什么他又不知道（因为他忘了），所以持续的、不间断的学习和培训将是后期工作的一大重点。加大力度搭建专业人才培训、考核。

（2）业务信息渠道狭窄，市场拓展能力不足

我们的业务量没有大的发展，体现我们业务拓展的不足：信息范围局限，渠道单一狭窄，缺乏规范管理；信息甄别随意，跟踪手段简单，缺乏系统策划；市场拓展思路不宽广、手段不丰富，单兵作战能力不强，综合技能有待提升。

（3）工作细节控制不足，导致综合效益不高。

通过2个月沉淀，企业治理日益完善，企业文化不断积累。但是今天的东阁人，还没有专业操守和责任心，没有工作热情和拼搏精神，虽然到处都是他们忙碌的身影，也拉来了客户，但是由于我们的工作精细度不够高，细节控制尚有不足，

导致综合效益不理想。比如：拉来业务单子，但是前期品牌导入意识和脱节的现场配合；交了定金等出图，但是图纸的理念和方案又打动不了客户；等等。

3、客服中心

（1）前台接待对客户不够认真，导致客户第一印象不深入

前台礼仪接待不够专业，没有对公司企业文化进行深入理解，对客户的前期引导不到位，导致客户对公司品牌不够了解，没有品牌信任度和品牌附加值。比如：对公司的成立时间、公司所获得的荣誉、公司的实力、公司在目前市场的认知度及竞争品牌的不了解、不熟知等等。

（2）老客户维护工作滞后，导致老客户推介率下降

培养一个老客户的忠诚度，是一个企业长久发展的法宝，开发一个新客户的难度和成本大于维护老客户的反复购买力和推介率。而往往我们疏忽了这一点，而导致客户的推介率大大的降低。施工过程中严把着质量关，售后维修要积极妥善。日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福短信、天气提醒、节日的祝福贺卡等等一些细节营销，维系老客户与公司关系，也可以第一时间得到老客户样板房的提供。

4、我自身的缺陷

（1）不细心

考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，不该考虑到的问题多考虑了。遇事没有系统的分析，而盲目的来下定论。这种性格会对个人威信的自我树立相当不利，亟待改之！

（2）脾气太急躁不够沉稳

个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度有所欠缺，语言语气不够平和。办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，甚至导致激化个人矛盾和部门之间矛盾，亟待改之！

>二、X月的工作计划

我想在月底出个“蓝海战略”418套餐和320套餐，专门针对世纪中央城业主并且在8月份实施，何为蓝海意指夏天的天空，也许，使我们向往的不仅是蓝色这种色彩，而是那片碧蓝，广阔，无边无际的天空！我们想化作大雁飞向那片向往已久成功的天空；我们愿变成小鸟，在风儿的歌声中，在白云的衬托下，偏偏起舞，自由飞翔！是的，真正使我们向往的是那片美丽的蓝色天空！我相信我们能够做到

具体工作业务部计划如下

1、注重企业人才建设，增强企业竞争力

设计部拟建立健全绩效考核体系，拟编制完善《设计部员工手册》，初步形成业务部激励机制，努力形成“公平公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力”的用人机制。实现“吸引人才、留住人才”的人才战略，逐步增加企业竞争力。设计部人员需采用大浪淘沙制度，金子都留下来为我所用

制定完善的公司品牌文化说辞，加强前台接待和设计部全体人员的学习，使公司品牌价值充分体现在日常的接待中。首先培养员工对企业的忠诚度，再用他们的激情和对公司的热爱来培养客户的忠诚度。

2、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识

为了更好地服务客户，提高客户签单率，客服中心拟制定《客户管理制度》，针对新老客户的实际情况和工程的特点，和设计部从不同风格设计师安排、设计方案、项目经理安排等方面给予专业的建议和相应的服务，做好每一个细节使客户充分满意。

3、以经营为核心，整合资源，推行全面营销模式

根据“蓝海战略“的定位，我们应采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽视野，使双套餐产品在市场上能够打响。

4、落实教育培训工作

在补充建章立制后，利用早班会、培训课等各种方式狠抓教育培训工作通过教育培训，使员工按制度办事、遵纪守法的观念要有质的提高。从而实现了全体员工接到任务后都能满腔热忱、任劳任怨的努力完成。X月份目标，完成5个单，量房率达到30户，意向客户18户，完成13万的任务。

过去的一个月，我们做的不好，但是也使我们认识到了市场不公平的竞争激烈性，我们在过去的一个月里有一点失败，也是我深切认识到我工作的不足。在新的一个月里我会严格执行公司的工作标准，配合好周副总及所有部门领导的工作，认真做好设计部和客服中心的工作制度制定和完善，并认真督促和完成。全力以赴在新的一个月里完成公司的目标任务。

**公司主体工作总结范文 第十七篇**

20xx年是我公司发展史上最不平凡的一年，面对市场机遇不畅，内部管理需要革新，服务方式需要转变等问题，发展任务可谓繁重。在诸多不利因素影响下，我公司广大干部员工团结一致、知难而进、开拓创新，把各项工作稳步向前推进。现将20xx年的工作汇报如下，望各位领导批评指正。

>一、20xx年各项工作情况的简要回顾。

>(一)以完善激励机制为目标，推行新的岗位工资制。为激励干部员工干事创业的积极性，壶关公司本着多劳多得、按劳取酬的原则，20xx年二月份，由公司综合办公室和财务管理部牵头，各部门配合，对岗位工资进行了重新拟定，并出台了《岗位工资试行方案》。工资分配收入倾斜于一线职工，与安全风险和劳动强度相挂钩，从而极大地调动了一线干部员工的工作积极性，为煤销工作的开展起到了积极推进作用。

>(二)加大了安全生产管理力度，做好安全生产自查自纠工作。20xx年，壶关公司对安全生产管理高度重视，公司成立了“雨季三防”和“冬季三防”领导组，加强了对安全工作的组织领导，并与煤炭经销工作同安排、同部署、同落实。按照市公司安监部的要求，进一步完善安全管理运行机制，对三个煤场站和供热公司生产中存在的安全问题，进行了及时排查和治理，确保了公司的安全运行。

>(三)充分展示公司辉煌发展历程，编撰完成了《公司三十年大事记》。为迎接煤销系统成立三十周年，壶关公司按照市公司的要求，从去年就开始着手编撰《壶关公司三十年大事记》。为了确保大事记编撰工作的顺利完成，壶关公司成立了《三十年大事记》编撰委员会，编委会成员努力工作，通过采访当事人，收集公司发展历史资料和对内容精心编写与修改，按时完成了《三十年大事记》的编撰工作，为煤销系统成立三十周年献上了一份厚礼。

>(四)极力打造市场品牌，努力拓宽两路经销。20xx年，面对市场需求疲软，电厂发电量减少，煤炭库存量饱和，销售价格不断下调等不利因素，壶关公司狠抓运量提高，在市场竞争激烈的情况下，以提高煤炭质量和经销服务功能为目标，大力推进了煤炭经销工作，极力打造壶关煤销品牌形象，在用户中树立了良好的经销口碑，为今后的经销工作打下了良好的基础，使壶关煤销这块品牌，在市场站稳了脚跟。

>二、20xx年煤炭经销工作存在的主要问题。

一是壶关所产煤炭热值不稳、煤质差。特别是赵屋、东井岭两矿，所产煤炭含矸、含硫量较大，给壶关公司煤炭经销带来了困难。二是煤炭销售市场20xx年趋于饱和状态，竞争态势进一步加剧。三是壶关公司为提高所售煤炭质量，增加了配比加工环节，煤炭加工进度有时影响销售进度。

>三、壶关公司应对煤炭经销困难的基本方式。

20xx年以来，我们在煤炭经销工作上主要采取了以下方式应对市场风险：一是派出部分同志实行驻矿经销，工作重点放在加强与煤矿沟通和煤炭采购上;二是将销售市场定位在壶关临近的河南、河北各大电厂和化工企业，通过设立办事处，起到及时掌握市场信息、加强与用户沟通的作用;三是在壶关所产煤炭质量、数量下降的情况下，公司以煤场为基地，通过外县购煤和煤场配煤，解决壶关煤源不足和煤质不高等问题;四是20xx年通过在公司设立煤质化验室，对采制化工作人员进行培训，为公司的煤炭销售提供准确的煤质数据，提高了和用户谈判煤价的话语权;五是发挥东井岭新建储配煤场的地位优势，增大煤炭存储力度，形成对河南煤炭经销市场的强大辐射功能。

通过以上方式的运行，使壶关公司煤炭销售稳步向前推进。

>四、20xx年的工作计划与安排。

20xx年我们在总结以往工作的基础上，要完成好以下工作：一是狠抓煤炭采制化工作，确保煤炭质量。采取劣质煤不达标不发运的销售战略，以产品质量高、精、优赢得用户的青睐。二是以项目建设为抓手，在完成煤炭储存的基础上，积极参与筹建大型洗煤厂的计划行动，以质优价廉的煤炭产品占领煤炭经销市场，推动经济指标的顺利完成。

**公司主体工作总结范文 第十八篇**

转眼间20\_\_年已经过去，回顾这一年，在领导的关心指导和同事的支持与帮忙下，我顺利的完成了本年度的工作。作为公司的行政人员，20\_\_年来，我完成了本职工作，也顺利的完成了领导交办的其他任务，自身在各方面都有所提升，但也有不足之处，需要将来不断学习，不断积累工作经验，现将这半年的工作和学习状况总结如下：

一、服务部门

行政工作较为复杂和琐碎，一向以来，我认真做好各个部门的服务工作，保证各部门的正常运行。

二、做好行政人事工作

尽心尽责做好做好行政人事工作，物资方面，做好公司的办公用品的采购和发放工作，合理配置各个部门的使用和管理。

三、文件管理工作

一年时间共写会议记录\_\_篇，同时完成公司各个部门文件的上传下达工作。

四、人事管理工作

五、日常行政事务工作

在公司的车辆管理上和印章的使用上，协助经理完成相应的工作。

六、公司资料办理工作

办理公司营业执照和组织代码证的年检工作。

七、制度建设方面

在公司各种制度的基础上，继续完善公司的《车辆管理制度》及环境卫生负责区域，车辆管理制度中，把车辆的使用范围具体的职责到个人，合理利用资源，为公司节约费用。

根据公司的具体状况，制定出差管理制度并下发到各个部门。

八、公司的审批流程上

重新定制各公司的审批流程及现行使用的各种表格，规范投资公司、装饰公司、建筑公司的各种费用审批流程。在各公司的合同签订中，职责到个人及按照规定的合同会签程序签订合同。

九、参与公司投标文件的制作

20\_\_年分别参与了\_\_等标书的制作，分别和北京建磊和深圳华辉等公司持续沟通和联系。

十、不足之处

在公司环境美化工作中有待提高;在公司文化建设中要加强;管理意识欠缺。对于其它部门的工作，监督得少，后勤服务做得多。

行政部将正视自己工作中的不足之处，用心改善，更好的完成本部门的工作，同时协调好同其他部门的工作关系。

**公司主体工作总结范文 第十九篇**

岁月如梭，转眼又快迎来了新的一年。在即将过去的20\_\_年里，我在公司领导是同事的关心和热情帮助下，顺

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！