# 合肥公司工作总结范文通用31篇

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2025-04-21

*合肥公司工作总结范文 第一篇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...*

**合肥公司工作总结范文 第一篇**

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。

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：

**合肥公司工作总结范文 第二篇**

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

**合肥公司工作总结范文 第三篇**

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。

**合肥公司工作总结范文 第四篇**

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。

**合肥公司工作总结范文 第五篇**

时光飞逝岁月如梭，20xx年即将离我们远去，回首过去的一年，深感充实与忙碌。作为公司负责生产工作的董事，我有必要盘点一下一年来的工作，一来给公司领导及全体员工做一汇报，二来也是为新的一年提前做一个筹划。

20xx年生产部在公司老总的大力支持与各部门的协调配合下，各方面的工作都取得了显著的成绩。无论是产量、质量、中层的管理水平、还是员工的工作意识等方面，都有了一个普遍的提高。

下面我从三个方面简要介绍一下全年的生产工作：

一、日常管理

制造企业的生存与发展，靠的是优质的产品、供货的及时，而这一切的保证，均来自于高素质的团队。为了提高员工的素质及团队精神，在日常生产管理中，我依据公司的生产管理办法，并结合自身的实际情况，从任务下达到过程监控，以及最后的检查验收等各个生产环节，都经过了精心组织及合理的安排与督导。重点订单，还要多次协调各相关部门反复审核，努力做到精益求精，不出半点纰漏。用实际行动来感染和培养员工的工作激情和责任心。通过大家的共同努力和付出，南北两厂共生产锯条4500吨，其中总厂生产3032吨，超额完成了全年的生产计划，且全年无一质量投诉，不仅如此更可喜的是，在公司产品产量、质量稳步提高的背后我们看到的是公司中层管理水平的上升;操作工技术的更加熟练;公司风气的改善及员工素质的不断提高，这才是我们钢花锯业的最大财富。我们应该为公司有了一个逐步优秀的团队，而为之高兴为之自豪!

二、技改创新方面

三、品牌战略的建立与实施

企业品牌战略的建立与实施，对民营企业的发展具有理论和现实意义，也只有一个好的品牌产品才是企业最有效的竞争力!幸运的是，我们的老总具有了这样的战略眼光，早在多年前就进行的这以战略的实施，继20nn年公司获得省著名商标后的20nn年再次提出申报中国驰名商标，并安排我来主抓这项工作，为此公司还为我配了一名得力的助手。说实话，在20xx年头一年的审报工作中，由于一开始的一些基础资料便于搜集和整理，工作开展的还算比较容易和顺利，没想到随着工作的逐步深入与资料所需范围的逐渐扩展，难度愈来愈大，而且国家工商总局在20nn年加强了驰名商标的管理，并提高了驰名商标的申报门槛，从每年审批900家降至每年不超于400家，更增加了我们的申报难度。在整个的20nn年，驰名商标的申报工作牵扯了我很大的精力。我真的曾经心灰过，是老总给了我不断的鼓励和帮助，是同事给了我巨大的协助与支持，让我重新燃起了斗志和希望。难也要做，不仅仅是为了前期投入的几十万元，而是为了我们钢花锯业的今后发展，更是为了公司近300名员工的追求与福祉。在公司领导与同仁的支持配合下，终于在20xx年底，把所有申报资料整理完毕，争取在XX年三四月份报送中国国家工商总局。在整个的申报工作过程中，我不仅体会到了工作的艰辛，还感受到了工作的乐趣，更感悟到了企业的生存与发展，离不开从老总到员工的上下一致、万众一心!

初步工作计划：

计划是提高工作效率的有效手段，写工作计划就是对我们自己今后工作的一次盘点和认知，让自己在新的一年里做到清清楚楚、明明白白，知道要干什么，怎么去干。计划更是我们走向积极式工作的起点。在新的一年里，我会着重以下几点：

一、努力完成公司下达的各项生产任务，并积极的协助好配合好老总的各项工作。

二、继续抓好职工的素质及生产安全的教育和培训，杜绝一切质量及安全隐患的发生。

三、落实好所有生产设施的维护与保养工作，确保设备的合理使用及生产的顺利正常。

四、为机加工与喷漆车间招聘合理数量的新职工，并督导其培训。

五、在各部门各车间鼓励开展技改创新活动，并协助相关部门负责人制定实施办法。

六、积极协调好各部门各车间及同事之间的工作关系和私人关系，继续努力改善公司风气，为打造钢花公司成为一个精诚团结、真正具有战斗力的优秀团体，尽到自己的绵薄之力。

纵观20xx年全年的生产工作，虽取得了一定的成绩，但也还存在较多的问题，如员工的精神面貌和工作激情的缺乏，个别员工团队凝聚力和归属感的不强，甚至有些中层自满情绪膨胀，等等这些问题，给公司造成了很多负面影响，如一些订单的延期及一些安全事故的发生，我认为所有存在的这些不足，与我有着直接的责任，是我的管理还不够完善，给公司和员工造成了损失和伤害，我在此诚恳的检讨自己，在新的一年里，我将在认真总结20nn年度工作的基础上，在XX年里更加扎实的开展各项工作，加强业务知识学习，制定更加完善的规章制度和培训计划，实施有效的激励措施，更新管理理念，不断的提高自己与所属人员的管理水平和综合素质，以适应企业今后的发展，为公司发展壮大作出自己应有的贡献!

**合肥公司工作总结范文 第六篇**

一、紧紧围绕公司生产经营开展适合女工工作特点的各项有益活动，公司领导高度重视女工工作，将其作为稳定工作的前提，作为公司发展的基础，作为公司整体工作的重要内容。

年初，我们调整工作指针，逐步改变思维定势，找准工作的切入点，那就是，我们所处的单位是企业，企业的忠心工作就是生产经营活动，就是通过各种努力实现良好的经济效益，为此，主动到现场看望参战职工，特别是一线女工，鼓励她们安心工作，为企业的生存和发展贡献自己的力量。倡议全公司女职工为战斗在外地的一线将士写平安信，鼓励他们安心工作，重视安全，把母亲的关心，妻子的关怀全部溶化在平安信里，收到良好实效。xx年我公司女工无论是生产第一线，还是二、三线均无人自行脱岗，都安心本职工作，为企业渡过难关而努力。并且，经营计划科及财务科均是女工打主力，承担公司经营活动至关重要的首尾管理的把关，多次受到上级及公司领导好评。紧紧围绕女工工作的特点，深入开展适合我公司女工实际的各项活动，促进女工综合素质的全面提高。

女工是企业及家庭不可缺少的概素，因此，必须以《中国妇女发展纲要》为工作指针，结合我公司女工实际和特点开展女工工作。

1、年初，我们订阅了《家庭生活报》《中国人口报》《人生》等报刊杂志，使女职工在工作之余能够掌握更多的知识和信息。组织三八节女工活动。为增强企业凝聚力及向心力，我们利用三八节组织全体女职工去阳光水艺联谊活动，如知识竟答、趣味活动，慰问一线坚守岗位的女工。通过活动，增加相互了解，沟通和交换各种思想，化解一些矛盾和误会，从而增强了团结，将女工聪明才智贡献于企业中心工作上。

2、开展多种有益文娱活动。我公司女工积极参加十九冶成立四十周年组织的广播体、橡棋、球赛、田径赛、歌咏比赛、获得公司领导及全体观众的好评。

3、尽管企业不景气，我公司女工生活大部份不十分富裕，但是我们更有爱心，更有社会责任，今年向仁和地区计划生育协管员捐款200多元，向困难地区捐赠衣服400多件，通过这些活动看出我公司女职工的素质是好的，是团结上进的，是可以战胜一切困难的优秀群体。

4、积极关心女职工的工作与生活，先后到医院看望职工特别是女职工，从精神上和生活上给予鼓励，200x年共看望住院职工11人次，慰问金1100元。如加工厂女职工段平家庭比较困难，由于加工厂工作量不多，待岗在家，我们知道情况后，与街道联系，为她联系了一份打扫卫生的工作，从这些细小的工作中，使我们的女职工深切感受到女职工委员会是我们女职工的娘家人。

5、为了提高女职工的综合素质，积极推荐女职工参加预算员、会计员岗位职能培训，7月份对全体女职工进行生殖健康知识培训，培训面达到95%1做到从健康、技能等身心诸方面关心女职工，提高她们适应各项工作的能力。

今年夏天，攀枝花的天气炎热，我公司工会组织及女工委员会，高耗能项目部、恒鼎项目部、球团项目部送去防暑降温用品，保证施工现场的节点顺利完成任务。

虽然xx年女职工工作取得一定成绩，但是、存在较大差距，离上级领导的要求还不够，我们将在200x年积极发扬过去成绩基础上，努力把工作做的更好

**合肥公司工作总结范文 第七篇**

一.实习动机：经过一学期《物流基础》的学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。

二.实习目的：了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论提出改进意见。

三实习时间:

四.公司概况

1.基本情况：上海商业物流中心位于曹杨路1500号，交于铜川路，比邻武宁路，交通便捷，与上海西站及其铁路沿线仅一步之遥;地处内环线与外环线之间，距离内环线公里，外环线公里，并且距离沪宁和沪嘉高速公路出口处分别仅为公里和4公里。物流中心占地面积为26万平方米，各类仓库10万平方米，拥有4条铁路专用线和40辆箱式货车。

2.公司简介：上海商业物流中心系上海商业储运有限公司的子公司，隶属上海一百集团有限公司。中心始建于1952年，是全国商业系统大型的社会化第三方物流企业。\_\_年初被国家经贸委确定为全国发展商品配送重点单位。

3.主要设施：

铲车，中心拥有吨至3吨的汽、柴油叉车和干充式电瓶叉车以及前移式高位货架库专用干充式电瓶叉车多辆。

手推平板车，拥有多辆手推平板车，手推液压车和登高车6辆，以及国际标准地台板。

运输车辆，中心拥有多辆10吨全封闭厢型货车，8吨全封闭厢型货车，5吨全封闭厢型货车，及2吨以下的厢型货车。同时拥有2个联盟型车队，可调动车辆近百辆。

铁路专用线，拥有4条共计长度为1654米铁路专用线，是目前上海商业系统内拥有铁路专用线的专业物流企业，具有100万吨的铁路运输发运能力，以方便客户的产品运输方式有多种选择余地。

集装箱场地，拥有1万平方米集装箱场地，龙门吊负载能力为10吨至20吨，适合金属类商品以及集装箱储存业务。

4.仓库类型：

高平台彩钢板结构仓库。拥有高平台彩钢板结构仓库计24621平方米，可利用空间高度为7-8米，1700平方米的仓库已安装了高位货架，该类型仓库的优点是建筑结构合理，面积利用率高，防汛、防潮、隔热性能良好，全部有雨棚和外平台，库外周转场地大，便于商品装卸及进出仓。

高平台铝合金结构仓库。拥有高平台铝合金结构仓库计16800平方米，可利用空间高度为米，该类型的仓库的优点是防汛、防潮性能良好，库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

物流实习试用期工作总结(3篇)物流实习试用期工作总结(3篇)

楼层恒温库。拥有楼层恒温库10100平方米，可利用空间高度为5米，该类型仓库的建筑条件为满足某些产品在温度控制上的不同要求提供了先决条件。

铝合金结构平房库。拥有铝合金板平房库5700平方米，可利用空间高度为6米，该类型仓库的优点是库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

易燃品仓库。拥有可储存易燃品仓库1000平方米，该类型仓库能提供属于易燃危险品类的特殊商品储存。

其它库房40000平方米，该类型仓库多数属于砖木结构，单幢仓库面积小于上述仓库类型，具有冬暖夏凉的自然调节功能。

5.仓储系统服务:

市内/国内配送，单品/综合配送，常温/冷藏配送。备有各式车型，承运商品包括：百货用品、冷藏保温、特殊商品。

贵重物品配送。提供门到门的服务，确保商品的安全抵达用户手中。

隔日零担配送。对于零担配送，公司承诺货物隔日上车、发车。

**合肥公司工作总结范文 第八篇**

同时，个人也在不同方面取得了一定的成绩，主要体现在一下几个方面：

>一、提高认识

酒店行业作为一项服务工作，本质就是为来宾提供优质舒适的餐饮、休息环境。而前台接待工作则为工作的首要环节，也代表着酒店的第一印象。前台服务人员必须高度认识工作的重要性，始终牢记“宾客至上，服务第一”和“让客人完全满意”的服务宗旨，始终面带微笑，认真谦和地接待各方来客。只有从思想上不断提高对前台工作的重要性认识，才能做好前台工作，只有立足本职工作，注重每个服务环节，才能保证各项工作的有序健康开展。

>二、扎实工作

一年来，本人对待工作勤恳扎实，严格按照关于前台工作的各项规定和要求，认真履行前台服务职责，积极主动开展各项工作。在工作期间，本人按时值班，从无迟到早退，保证了接待中心的正常营业秩序。对待客人能够礼貌热情，友善微笑，对提出问题和建议能够耐心解答和虚心接受，并及时与相关单位积极协调和解决，妥善处理大大小小的客人投诉，得到了广大客人的好评。在对待同事方面，能够做到团结互助，友善和谐，妥善处理好个人生活上的各种问题。

>三、加强学习

扎实工作的同时，本人坚持对各项文化知识的学习，主要在酒店管理、法律、会计等方面的进行了系统深入的学习。一个人学习能力多大，就能决定走多远。只有不断的学习各方面的只是，才能在工作主动性、创新性上有所提高，才能适应不断变化发展的酒店行业。

当然，在总结成绩的同时，本人也存在一些缺点，如全局意识和积极主动行还不够强，有待下一步重点提高。

**合肥公司工作总结范文 第九篇**

硕果累累的20xx年已悄然过去，充满希望的20xx年已然来临，今天我们怀着激动的心情又迎来了这一年一度的年终总结大会，我们在这里总结过去、交流经验、畅想未来。下面我向大家汇报我项目部20xx年的工作情况和20xx年的工作计划。

1、完成工程项目及产值

20xx年开工以来我项目完成了20#楼装修的收尾工作，按照公司制定的质量目标进行管理施工，厨厕间墙地砖均对缝铺铁，线盒居砖中或缝中设置，要求不同楼层同型号房间的插座位置均保持一致。首层大厅装修效果图由公司设计室完成，墙地面均采用600×600仿石面砖进行镶贴，施工简单，装饰效果得到甲方和参加验收单位的好评。屋面工程施工，我们在吸取外单位长城杯工程的先进经验后，结合20#楼工程的实际特点，在细部节点上下功夫，得到了质量协会专家们的好评。保证了20#楼工程结构和竣工两项长城杯目标的顺利实现。目前石科院20#楼工程竣工结算已完成，结算总价4343,元，公司成本核算统计利润349，元。

在下半年，经过项目部和公司的多方努力，终于拿下了石科院21#住宅楼工程，本工程自10月25日开工，目前±以下结构及回填土以全部完成，共完成产值680万元。

2、积极推进项目科学化管理

科学是第一生产力，管理科学给我们带来的效益是不可估量的，不仅仅从经济效益上和社会荣誉上。就21#楼工程而言，美化工作环境、提高工人的食宿条件、制定了评选先进个人的制度，不仅调动工人的积极性，而且使周围的居民对我们也有了新的看法，这使我们在北京市建委外管处的评比中被评为“文明生活区试点”，这是社会对我们管理的一种肯定，我们将顺着这条路子坚定不移的走下去。

鼓励科技创新、提高劳动生产率

钢筋扳手革新

去年我项目在参观了航空港工程项目部的钢筋扳手，得到很大启发，回工地后经过反复摸索实践，试制出了从理论上能满足箍筋圆弧角度要求的扳手，得到了北京市监理协会专家的认可。但在使用过程中发现其耐用性较差，今年又进行了革新，达到了制作简单、结构合理、耐用性强。何的新生事物都不可能是完美无缺的，我们在以后的工作实践中还要继续摸索不断改进。

学习应用新技术

定期进行先进个人评选、做到以点带面只有调动工作人员的积极性，才能提高工作效率。这是我们共同认可的一点，我项目在这一点上制定了严格的奖罚制度，对工作积极主动，能够优质高效地完成本职工作的，大家一致认为思想先进的个人，登报表扬并给予物质奖励，做到以点带面，在工人当中形成一个比、学、赶、帮、超的良好局面。使之带动其他工作人员，让每个工人都认识到自己在项目上的地位和职责，全心全意为项目服务。

完善工序交接制度、责任到人

项目部逐步总结和完善了各项规章制度，制订了质量例会制度;月评比及奖罚制度;工序交接检制度;质量与经济挂钩制度和挂牌施工制度。使项目部每个管理人员都明白自己的责、权、利，做到每项工作均有人负责，充分发挥每个人的主观能动性。

强化成本管理、严把材料关

我项目部按照公司的指示精神实行成本核算，自石科院21#楼工程开始，就对人工费实行了“三定”承包，取消了工长记工制度，由记工员直接记工，公司会计直接将工资发到工人手中。建立了完善的项目材料进场制度，从报量、签字、审批、材料进场验收、使用完全按公司制度进行，没有出现因材料不合格出现事故的现象。而且从废料处理上也制定了相关条例。

安全生产与文明施工

安全第一是我公司安全方针中的首要一条。在这一年施工过程中20#楼装饰施工、21#楼基础施工，其工种繁杂、工人数目多，但未出现打架斗殴事件，更没有出现伤亡事故，在公司每月评比中，获得连续夺得总分第一名。文明施工的地位与安全生产是同等的，我们不仅在工作中要与甲方、监理出理好关系，还要与当地居民处好，这样我们才能放手大胆的去干。20#楼工程就是这样一个先例，也就是在这样的一前提下我们争取到了21#楼工程。然而这一切都已经成为历史，在以后的工作中我们仍需努力，逐步完善安全制度、文明施工管理制度。

总结20#楼的施工经验，保证21#楼稳步提高

20#楼工程我们取得 得了“结构长城杯”、“竣工长城杯”，以及可观的效益，这是我们稳扎稳打，脚踏实地的干出来的，而且我们和甲方、监理、大院居民相处的关系也非常好，我们在施工过程中积极采用新技术，严格管理，提高工作人员的工作生活条件，调动工作人员的积极性，这些都是我们在21#楼施工时应继续发扬的地方;但20#施工中也有一些弊病，尤其是加强资料管理方面没有做好，这在竣工长城杯验收时完全体现了出来，我们应吸取这方面的教训，强化资料管理，强化内部体制建设。

3、20xx年工作目标

20xx年是值得我们庆贺的一年，但这即将成为历史;20xx年是充满希望的一年，她正迈步向我们走来。20xx年是北京建筑市场正式打开局面的一年，北京市的开复工建筑面积将突破一亿平方米，建筑市场的机遇将来临，就我们四装而言，加强企业管理，提高各项目经理部的生产竞争能力势在必行;就我项目而言，除了继续21#楼的施工外，还积极运作石科院其它工程以及北京市20xx年兴建的工程，继续发扬我四装的质量方针、环境方针、安全方针，在社会群众中树立我四装良好形象，为我们四装在将来的市场竞争中贡献自己的一份力量!

最后，我代表十一项目部感谢公司各位领导对我项目的关怀与支持，感谢公司各位总工程师对我项目的指导与帮助，祝大家在新的一年里事业有成、工作顺利。

**合肥公司工作总结范文 第十篇**

20\_\_年即将过去，经过又一年的物流管理工作，公司的物流工作已进入了稳步发展阶段，同时自我在物流管理方面的潜力也得到了锻炼与提高。

一、物流费用

物流费用控制是一项重要的工作，要用合理的物流成本去实现高效、高质量、高附加值的物流业务是一件很难的管理工作。而我司的物流结构模型是“总部集中制”，因此控制物流费用，总部务必有一套完善的物流规章制度。透过它来控制各分公司的物流指令下达、物流配送作业，从而控制物流费用。20\_\_年的物流费用相对往年来说比较合理，整体费用有所上升降。表此刻以下：

1、配送费用：随着公司销售量的增长，物流费用的绝对值有所增长，但是物流费用与销售比整体有所下降。

2、仓储费用：销售量的增加，仓库费用也在增加。随着生产规模的不断扩大，公司对原材料的需求也越来越告，进而对仓储的需求也越来越高，因此今年的仓储费用增加，但是与销售额的比值十下降的。

二、物流配送

1、物流配送是销售物流中的关键环节之一，配送时间的及时性，货物的安全性是物流配送作业质量的直接表现。在20\_\_年，我部门狠抓到货及时性的考核，严格按照物流流程的有关规定做到及时、准确、高质量的配送。在这种严格的要求下，我部门从上到下都紧张起来，全力做好公司的物流配送，加强配送市场的管理，实施每票货物的跟踪，并把跟踪信息及时反馈到物流经理。每月及时召开回顾会议，对上月出现的问题及时总结。20\_\_年我部门的配送准时到达率\_\_%，运输数据回传及时率\_\_%、回单完备率\_\_%，货物损失率为\_\_。退货时间的及时性也比20\_\_年有提高，大部分退货商品都能在一周内回到。

2、在货物配送中也遇到一些问题：

A、客户单据的签收盖章。

B、配送严重超时导致客户销售损失的弥补问题。

三、仓库管理

1、20\_\_年年各仓库库存超多增加。因为公司生产规模扩大，发展速度很快，因而仓库平均库存大大增加。出入库数量也增加，如此大的业务量势必给仓库管理带来很大的不便。

2、20\_\_年仓库管理从两方面着手，即仓库日常维护管理和仓库数据信息管理。在仓库日常维护管理方面，要求保管员每日打扫库内卫生，调整仓库货物的堆码，使仓库货物整洁干净，提高仓库面积的使用率。在有条件的状况下，对部分物品，如维修物料、小礼品、宣传单等推广使用货架管理，此刻仓库已在使用货架管理，使用后反映比较好。同时，部门不定时到仓库进行检查，督促保管员加强日常的维护。在数据信息管理方面，要求仓库与统计每日核对库存帐，统计与我司指令下单人员核对每日的指令，仓库每周实物盘点。为了加强库存数据的管理，从\_\_月份开始，每月宝供务必做库存分析。

四、信息系统管理

信息起到连接各物流环节的桥梁作用，如运输信息、配送信息、库存信息、物流市场信息等。运输信息，仅指干线运输，在20\_\_年，经常与总部及\_\_物流公司电话联系货源信息，并把信息反馈到分公司，让分公司掌握货物在途状况，提前安排货物的销售，更有利于销售业务。配送信息，\_\_物流公司每日跟踪货物的配送在途状况，及时把真实的信息反馈到经营部和我那里，这样加强配送在途的跟踪，更能掌握货物配送状况，出现问题后能加快处理速度。库存信息，保证库存的准确性是根本，因此要求\_\_物流公司每日核对库存，使库存实物与电脑帐、手工帐务必一致。准时给分公司发送库存日报表。物流市场信息，这是了解物流市场动态的信息之一，经常搜集有关物流信息，如运输价格、货站经营状况、物流公司状况、国家物流方面的政策法规等。有了这些信息更能使我们调整物流策略，制定物流工作计划。

五、20\_\_年目标

新的一年，我部门的工作目标如下：

目标1：出入库准确率到达\_\_%，控制积压库存，加快资金周转。

目标2：采购货物做到质优价廉，满足客户需要，降低采购成本。

目标3：缩短进货周期，避免航空货运，控制物流成本。

目标4：不断学习物流采购专业知识、加强产品培训、参加相关技术培训。

认真负责是每一个库管员的基本职责，合理控制库存数量，特殊货物采购到货后，及时督促订货人员将货物出库是库管员责无旁贷的工作资料。良好地控制库存的持续水平，使库存既不发生匮乏，也不会发生停工待料以及无法交货的状况，避免存货数量过多而导致资金积压、周转困难和增加利息、进而造成持有成本的负担。

采购成本关系到公司销售利润的增长点，采购质量的好坏直接关系到工程验收的进度、客户满意度。我部门的工作重点是明确采购的工作资料：一是适时适量保证供应；二是保证货物质量；三是费用最省；四是管理协调供应商、管理供应链。我们将会从供应商管理入手，合理评估供应商，产品质量、账期、准时到货、售后服务都是考评的要项，不断推陈出新。

物流成本是大家不太注意的一个隐构成本，往往被忽略不计，其实物流成本占据了货物成本较重份额，利润在此又损失了一部份。提前做出采购计划，合理规划采购项目。《请购单》的填写势在必行，请公司各部门给予配合，型号、规格、需要到货日期、有无特殊要求都需详细填写。避免到货后在库内存放时间过长，影响售后服务。

**合肥公司工作总结范文 第十一篇**

千山万水，我们昂扬走过；千辛万难，我们沉着应对，过去的20xx年是充实忙碌而又快乐的一年。20xx年集团虽经历风暴的洗礼，但我们在巨大危机和困难的挑战下，抓住了机遇，生存了下来。过去的20xx年，源于全体集团员工的辛勤努力与工作奉献，源于集团下属企业的不懈努力，集团公司保持着健康、稳步、持续的发展势头。载风雨兼程，载同舟共济，集团走过了年艰苦创业的辉煌历程。回首过去的，意气风发，朝气蓬勃的人以自己的一腔热血书写着集团的一个又一个辉煌。

>一、过去一年工作的回顾

20xx年，集团公司全年工作的总体要求是：“一个中心”，抓住组织优化、业务整合“两条主线”，努力提升企业的学习、创新、执行“三个能力”。固本强基，改革创新，保证安全稳定，全面提升核心竞争力，推进企业科学、协调、可持续发展，确保全年各项任务目标的全面完成。

集团总体经营情况，全年实现主营业务收入x万元，实现主营利润总额x万元，比20xx年实际增长x%。

各子公司的经营情况，全年实现主营业务收入xx万元，实现主营利润总额xx万元，比20xx年实际增长%。

>二、集团内部管理状况

1、完善管理机制，调整管理队伍，20xx年集团公司根据新的经营战略和管理规划，在年初对管理队伍进行了调整。完善了各投资项目的公司治理机构，改选了董事会并对部分章程进行了完善。同时公司还选派部分管理人员参与投资项目的管理。

2、建立健全各项管理制度，加强遵守规章制度的督促和检查，今年在原制度的基础上，各职能部门建立、健全了各项管理制度，行政部门制订了新的《行政管理制度》、《集团保密管理规定》等，财务部门制度了《财务管理制度》并组织全体员工学习贯彻，将各项制度落到实处，20xx年在行政总监的直接领导下加强了对各部门及子公司遵守规章制度的督促和检查，使各项制度能够真正得以执行。

3、建立信息化管理平台，加强集团内部管理，从20xx年开始集团实行周报管理制度，使各位员工能够对自己的工作按轻重缓急处理并做到有计划、有步骤地执行，各部门管理人员也能够有效地对本部门进行管理，掌握本部门员工的工作强度和进度。同时今年还开设了各项工作的专题栏目，使与各工作专题相关的工作人员能够清楚了解工作进展情况，发表自己的意见和建议。另外今年企业管理模块的设立更为各投资项目的管理带来了便利，使得集团与各子公司及参控股公司信息交流、收集、传达更为便捷。为企业管理有效实行提供了信息化的管理平台。

4、加强财务预算，严格审计制度，去年，在行政总监的主持下，各职能部门根据企业经营情况为下属公司制定了切实可行的《年度任务考核指标》，充分调动了各子公司的积极性，新成立的审计部克服压力，对，等公司进行了审计，同时还与资金部、财务部一起对公司考评的项目进行项目审计与债务重组审计，为集团领导决策提供有效的财务数据。

5、加强企业文化建设，增强企业的凝聚力，为丰富员工生活，增强企业凝聚力，集团组织了乒乓球、羽毛球比赛等活动，使员工能够放松身心，积聚更多的力量，同时丰富了员工的生活，增强了企业的凝聚力。对公司内部的沟通和协调起了良好的推进作用。

>三、20xx年工作计划

20xx年是集团发展史上又一关键的一年，集团面对的环境更加复杂，任务更加艰巨，统筹完成好全年各项工作任务，确保公司健康、稳定、持续发展，需要我们准确分析判断内外部形势，立足当前、着眼长远，审时度势，抓住机遇。

>集团工作重点：

预计实现经济指标任务，全年预计实现主营业务收入x万元，实现主营利润总额x万元，要比20xx年实际增长%。

增强服务，加强对各分、子公司的服务。我集团下辖分、子公司行业跨度大，员工众多，对集团要求既有统一性，又有独特性。我们将针对不同需要，开展个性化服务，逐步实现管理个性化。加强对集团公司领导服务。发挥各个板块的重要作用，提供及时的、真实的信息，为领导决策作好保障。加强对上级主管部门的服务。按照上级主观部门的要求，及时准确提供管理信息，为上级部门掌握集团运行状况作好必要的服务。加强对相关职能部门的服务。收集真实信息，合理利用资源，在保护公司利益的前提下，对相关部门。特别是业务部门提供及时可靠的信息。

加强管理。加强制度建设、总公司制定基本制度、分子公司根据其特殊性制度相关制度，报总公司审批，加强制度执行情况的检查。加强对资金管理。作为市场经济条件下的现代企业，必须保证对资金的有效管理，财务审计部首先就是要切实履行职责，管理好各个环节，并坚持灵活运用原则，确保在规范的前提下，充分发挥资金时间价值。加强财产管理。坚持每季度清查一次，清查结果报公司总经理审阅，对财产的购置、用途、维修和报废，统一由综合管理部门管理。实现财务审计部与综合管理部门各有一套完整的帐目，确保集团财产的不流失。

>四、各子公司重点工作和任务

1、继续加强班子的建设，提高企业和心竞争力。按照集团公司统一部署和要求，各子公司要创新发展思路，提高企业核心竞争力，是促进企业和谐稳定发展的迫切需要，结合当前经济调整态势对集团公司的影响，解决制约公司科学发展的关键问题，健全完善公司经营层工作机制。加强培训，加大考核监督力度，提高领导班子及成员的学习能力、创新能力、执行能力，努力建设一支能打硬仗、善打硬仗的干部队伍，为集团又好又快发展提供强大动力。

2、围绕集团主业，确保稳定发展。各子公司要紧紧围绕主业，做好各项服务，并秉承“拓展两翼、多创效益”的原则，落实和细化各项工作流程，探索创新服务，提升服务水平，以服务主业求生存，配套主业谋发展的思路，确保全年经营的持续稳定与发展。紧密围绕企业中心工作，服务大局。针对企业状况、生产经营的难点和职工关心的热点问题，开展调研、制定方案，找准切入点，有力促进企业有效运转。各子公司要继续新的领域，调整经营方式，谋求更大发展，审时度势，开拓进取，努力营造企业利润的增长点。

3、围绕效益目标，强化内部管理。各子公司要紧紧围绕效益目标，加大考核力度，完善分配制度，细化内部管理，注重内部挖潜，降低运行成本，强化节能意识，限量开支费用，加大管控力度，向管理要效益，以达到降本增效的目的。以更加严谨的管理制度为集团的发展保驾护航。

20xx年是集团发展的关键年，希望全体员工齐心协力，抓住机遇，迎接挑战，开创天略集团工作的新局面。我们相信新的一年大家都会有一个崭新的面貌，集团公司也会有一个新的飞跃！20xx年已经到来，展望20xx年的奋斗目标与发展蓝图，我们要坚信，只要我们能及时调整经营思路，把握市场脉膊，精益内部管理，并依托主业，各子公司定能完成集团下达的各项目标任务，实现新的跨越，赢得新的战绩！

**合肥公司工作总结范文 第十二篇**

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。

**合肥公司工作总结范文 第十三篇**

漫天飞舞的雪花，刺骨的寒风，虽然冬天似乎漫长而难熬，但这个冬天我并不寒冷，因为我坚信我做出了一个正确的选择，加入到了一个温暖积极的团队。我认识到其实奋斗的人生才是最有价值的，最光彩的。因为在这里找到了我梦寐以求的工作，所以我要尽自己最大的努力融入这里，并且用我的能量为这个集体带来热量，相信我们大家一起团结努力，我们公司一定可以取得更大更辉煌的成绩！

>一、XX年的工作

古人有云，“读万卷书不如行万里路”。虽然我现在做的只是打电话，发传单的工作，但是我所走的每一步都是对未来生活的积累，所以我要把每一步走的坚实、稳固。

1、打电话

记得第一次打电话的时候，头一次听到对方声音，我的大脑里一片空白，完全不知道自己在说什么；有时甚至很希望客户可以很亲切的拒绝我，这样我就不用说很多，也不会犯错误了，总是喜欢逃避问题。可是现在每次电话接通时，我都能够冷静的处理，和客户交流已经成为了我最开心的事情。通过几个月的锻炼，我现在已经可以独立的处理问题，不再是遇到问题就机械的向别人求助，心态也变的更加的平静，也不会因为客户的心情好坏影响到自己的状态，我可以做到认真的对待每一位客户，遇到他们提出的问题，不论大小都悉心的帮他们解决。工作不仅仅带给我负担，更能带给我快乐，带给我激情，所以我一定要做好现在的工作，更好的提升自己的能力，让自己成为一个有亲和力，有感染力的销售人员。

2、扫楼

记得第一次敲门时，我甚至期望门里是没有人的，这样就不用担心自己说的不好了；记得第一次站在有好多人看着我说话的屋子里时，我恨不得他们都埋头工作，这样我就不会紧张了；记得第一次被狠狠的拒绝时，我心里是怎样的难受，觉得自己的工作是多么的让人讨厌。但在领导以及同事的鼓励下我学会了该怎样面对压力，该怎样与别人交流，该怎样将自己学到的知识进行应用。现在面对客户时，我会非常自信骄傲的告诉他们，我是xx会计公司的。我为我的工作感到骄傲，我是在用劳动，用智慧换取果实，所以我愿意用全部热情努力工作，希望通过锻炼，通过学习，证明自己的价值。

3、报税

虽然报税是看上去很简单的问题，但是其中其实也蕴含着该怎样处理好问题的方法，也是需要我们去锻炼和学习。比如怎么处理突发事故，怎么分配很多杂乱的工作，怎么在忙碌中冷静的处理问题。通过这样的锻炼，现在我已经能够从容不迫的处理问题，遇到事情不会盲目的着急，无从下手。所以通过报税的工作，我学会了怎样灵活的处理问题。

>二、XX年度成绩

通过四个月的工作与学习，我已经能够独立的解决的客户的问题，比以前自信，也比以前勇敢了，遇到新问题时我也能够冷静的处理。在这里工作，我不仅学习到了专业知识，怎样与人交流，最重要的是，我意识到了工作态度的重要性。我们不应该仅仅是考虑眼前的利益，工作并不光是为了薪水，而是要的提升自己的能力，体现自我的价值。所以我把每次与客户交流的机会都当成是对自己的一种锻炼，把握住每一次机会，遇到不懂的问题立刻想办法解决。我发现这样愿意与我交流的客户多了，我和他们说话也不在那么死板了。

1、优点

（1）不断的学习，用积极的方式思考问题。

首先，我认为摆在面前的问题，不会因为我们的懈怠而改变，相反我们积极努力的改变自己，也许问题就会迎刃而解了，所以我需要学会接受新的事物，努力适应环境。其次，我认真观察身边的每个人每一件事，学习大家处理事情的方式，总结大家的经验，找出最适合自己的方式。最后，每次和客户交流之后，我都会立刻总结自己哪里做的好，哪里做的不好，在实践中，磨练自己的毅力，提升自己的能力。

（2）不与别人攀比

所谓，人外有人山外有山。每个人都有自己的优缺点，只要我自己的今天比昨天好，我一直向着目标前进就可以了。目标还没有实现，那只能说明我做的还不够好，能力还需要更大的提升。所以不管遇到怎样的客户，我都能笑脸相迎，因为我把每次交流的机会都当成是对自己的一种锻炼，一种提升自己能力的方式。我相信只要每天都前进一小步，积累起来就会是一大步。所以通过不断的完善自我，总有一天我会赢得客户的信赖。

2、缺点及改善

（1） 知识含量不足

每次客户提问时，我才发现自己很多问题其实理解的并不够透彻。所以我需要更加主动的去学习,用最简单、系统的方式，让客户明白我的意思。做销售的工作，最需要我们做的就是调查市场，多与客户沟通，提高知识水平的同时提高沟通能力。现在我们时常会进行沙盘，这是我非常喜欢的环节， 虽然不能完全的回答好问题，但是每次沟通后，都会发现我的不足之处，让我少走了不少得弯路，很感激领导们给我们一个成长的空间，让我们走的更高更远。

（2）理论没有完全付诸于实践

千里之行始于足下，所以我需要更加努力的把理论付诸于实践。很多时候知识点我理解了，可是和客户交流的时候，并没能完全的运用好学到的知识。所以以后的工作中，我应该不仅仅考虑客户提出问题的答案，应该更多的考虑客户为什么会提出这样的问题，他们真正的需求是什么，然后再结合我学过的知识，有针对性的解答客户的问题，这样才能更好的抓住客户的心里。

（3）反映不够灵敏，说话逻辑性不强

遇到一些突发事情时，我不能够及时的想到最佳的处理方式。比如有时和客户聊了很多，出来后才意识到要是换一种说话的方式，或者给客户提些专业的建议，也许更吸引他们的注意力。所以我还需要不断的总结遇到的问题，多积累经验，不断的总结，不断的思考。通过实践提升自己的能力，多与客户沟通，发掘他们真正关心的问题，从他们的角度，为他们解决问题，用我们的专业赢得他们的支持。同时，我还有要持之以恒的态度，坚持不懈的发现问题，并解决问题，相信通过不断的努力，我一定会有更大的收获的。

3、心得体会

（1）犯错误并不可怕，可怕的是不知道改正

现在我已经不在害怕犯错误，因为出现错误其实并不可怕，可怕的是明知道自己有缺点却不努力地去改正，永远错误下去。记得刚开始时，每次和客户交谈之前我都会下意识的将目光投向带我的人，生怕自己的错误带来客户的不满，但是大家每次都鼓励我，要我自己努力的去尝试不同的方式吸引客户。现在不论门面多大的公司，不论里面坐了多少人，我都能勇敢的进去，讲出我们公司的优势。

（2）坚持就是胜利

还记得刚开始做销售的时候我是有些抵触的，一直觉得对于一个不善于交际的我来说，是一座很难逾越的高山，但身体里不服输的精神，让我很想一直坚持下去。不到最后，绝不放弃，未来是把握在自己手里的，别人能做到的事情，我也一样可以做到，甚至还要努力做到更好。现在，每次打电话时我都告诉自己，一定会有信服我的人。每次发单我都告诉自己，我决不做一个机械的发单员，我要用我的智慧，用我的知识，在平凡的岗位上，创造出不一样的成绩！当然我的收获也离不开领导们对我的严格要求，有时领导们的一句话，一个言行，就能够让我深刻认识到自己身上的不足，让自己更发奋的去努力。

（3）领导的信任是我们前进的动力

这段时间领导对我们的关心，我们都能感受得到的，所以请不要对我们失去信心，我们会更加的努力，用我们的成长，用我们的业绩来回报您的付出。同时我们也会多与领导沟通，让您更清楚的了解我们调查好的市场，也让我们更好的执行公司的政策，争取做到从领导的角度出发，为公司的整体利益着想。相信只要我们坚持不懈的努力奋斗下去，我们团队定可以乘风破浪的。

>三、XX年的总结

时光飞逝，一年的时光就这样悄悄的从我们身边划过了。但是通过今年的工作，让我不论是知识，处事的能力都有了很大的提高。

1、单位不等于学校

我意识到不能总是像大学时一样懒散的生活；也不能总是像弱者一样逃避困难；更不能总是像愚者一样不动脑的混日子。生活就像一杯咖啡，不论是研磨，还是品尝，都要用心去体味，需要不断的磨练，不断的提升自己，才能更好的品尝到其中的甘甜。所以我现在不害怕客户的拒绝，不害怕自己的无知，害怕的是自己没有进步，每天混日子。所以现在我要尽可能的提升自己的沟通能力，将自己的心中所想，用清晰的方式表达出来，提升说话的逻辑性，让客户相信我，愿意与我合作。

2、工作需要多动脑

我意识到，工作需要的不仅仅是专业的知识以及埋头苦干的热情，需要的是巧干，认真干。不是我们想做什么就做什么，单位工作需要的是严明的纪律，其实领导们对我们要求严格，也是为了让我们深刻的体会到，工作不是过家家，大家都开心就好了，而是要我们对自己所做的事情负责。所以我们不能认为是小事就不放在心上，怠慢的处理。因此我们也要认真地对待每位客户，用我们的专业，我们的热情，取得他们的信任与支持。想想因为我们的帮助，客户的问题解决了，他们脸上洋溢出如释重负的笑容，是不是我们的付出都是值得呢！

3、工作需要有恒心

俗语说，下定决心做一件事，坚持到底，努力行动，定能成功。这点在工作中也是非常重要的。其实坚持一段时间好好工作，好好学习，并不可贵，可贵的是不受外界的影响，一直努力的学习到最后。在我们公司工作必须得有恒心，很多人刚开始工作时很有激情，过了一段时间就松懈了，其实这是非常可怕的，我们应该做的是不达目标决不罢休。而不是遇到困难就放弃，将责任推卸给别人，因为我们不能改变别人，但是我们可以改变自己，适应环境。所以我会时刻提醒自己，要坚持不懈的努力下去，成功其实就是在坚持一小下。

>四、XX年工作计划

1、签成第一单。

年初是签单的旺季，所以我要努力地把握好这个机会，即要考验自己的水平，也要证明自己的能力。同时我还要多读些关于销售的书籍，争取更好的掌握客户的心里，赢得客户的信任与支持。

2、加强对学过知识的总结，将他们融会贯通，运用到实际的工作中去。

在以后的工作中遇到不懂的问题时，我要及时的提问，及时总结，积极的反思，不怕犯错误，争取不在同样的问题上犯相同的错误。同时，我还要加强对旧知识的复习，努力做到今日事今日毕，不拖延，时刻严格的要求自己，在遵守公司的规章制度的同时，更好的完成公司的任务。

3、多与客户沟通。

我要认真对待每次与客户交流的机会，努力完善自我，多学习。把每次与客户交流的机会都当成对自己的一种锻炼，一件乐事，一次能力的提升。我最喜欢通过努力，获得成功时的喜悦，所以不论遇到多大的困难我都不会退缩。所谓乱世造英雄，我们要想实现自己的价值，就不可以过于安逸，有时把自己放于困境，也未必是件坏事，经历过的事情不论好坏，都是我们的财富。相信随着经验的积累，我一定能够赢得客户的信赖与支持的。

4、加强与领导的沟通

我要试着从全局的角度为公司解决问题，不只考虑个人的利益，将集体的利益放在更重要的位置上，努力做到不抱怨，不议论别人。对于领导们的要求，努力认真的完成，并及时的向领导们反馈现实的工作情况，做到保质保量的完成工作。

5、转为会计

我需要更加努力的提高自己的能力，不懈怠，把自己现在的工作做好，为以后的工作打下坚实的基础。就像姚明说的，你怎样对待你的身体，身体就会怎样对待你，所以只要我认真对待每一天，每天都不断的进步，相信我会实现目标的！

最后，要感谢一年来，大家对我的关怀与支持，相信只要我们大家一起努力，我们的团队定能走的更高更远的。我们就是xx最大最正规的代理记账公司，xx会计公司！

**合肥公司工作总结范文 第十四篇**

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！

**合肥公司工作总结范文 第十五篇**

一、长期产品退保风险的危害

我国《保险法》第39、43条明确赋予了投保人终止、解除保险合同的权利以及保险人退还全部或部分保费的义务。个别退保的发生不会必然导致风险，影响公司的稳定经营，只有在大量解约、退保行为集中发生到某种程度，影响到公司的资金流动性和偿付能力，进而威胁保险经营时，才会出现退保风险。

一般来说，产险公司长期产品发生退保风险的可能性更大。因为对短期产品退保，产险公司一般向投保人按合同规定的短期费率收取保费，能够弥补公司前期为业务已支付的费用，不会对公司稳定经营与投资收益造成太大的冲击。而在一年期以上的长期业务占到产险公司一定业务份额后，退保大量产生会使产险公司的利率风险、管理风险、投资风险等显性化，从而对其经营的科学性、稳定性形成挑战：

一方面，长期产品销售一般是一次性收取需要承担多年保险责任的保费，一次支付需要在整个保险期间逐年分摊的多种费用。按照市场惯例和现行财会制度，退保时收取的手续费（一般为3％—5％）往往无法弥补前期的费用支出（包括已交纳的营业税、支出的管理费、手续费、分出的再保险费、提取的保障基金等），大量退保会使退保手续费收人与已支出费用之间形成一个巨大的缺口，即“费差损”。

另一方面，因为长期业务收入是保险公司的长期负债，公司一般将其与长期资产相匹配，进行长线投资，退保集中发生往往迫使公司的资金运用计划中断，资金预定的周转环节被打断，甚至还要为资金提前变现而支付一定的费用，不仅实际投资收益要低于预期收益，还可能发生本金损失，从退保手续费中获取的收益一般也难以弥补这种损失，会形成一种不同于寿险公司的“利差损”。

费差损和利差损扩大，易使产险公司流动性不足，影响公司的偿付能力，对可持续经营形成威胁；退保风险还使产险公司的定价、管理、投资等活动不确定性加大，从而增加经营成本，降低收益率。此外，从我国寿险投资连结产品的发展以及日本保险业的发展历程可以看到，退保风险具有“多米诺骨牌”效应，容易演变为系统性的社会风险，波及同类产品和整个保险行业、经济系统。因此退保风险对保险公司以及社会的影响是相当巨大、深远的。

近年来，我国产险公司在业务发展缓慢和市场竞争加剧的情况下，纷纷借鉴日本、韩国经验，迎合消费者偏好，加快了产品创新，开发了投资型、储蓄性的家财险、以及消费贷款保证保险等多种长期产品，20\_\_年我国购房贷款与购车贷款保证保险两个长期产品一次性收取的保费达到产险当年实收保费的17％，在产险公司进人意外险和短期健康险市场后，这一趋势还会加强。但是，在产险公司产品开发技术力量不强、资金运用水平不高、产品管理经验不足、政府监管不到位的情况下，长期产品的快速发展易积聚退保风险，20\_\_年我国车贷和房贷保险的退保率达到10％以上，已直接影响了个别区域产险公司的现金流动性，某些新开发的长期产品虽然还未发生大的退保问题，但产品的退保隐患相当大，已经有很多产险公司在开办长期性业务后，因资金运用能力不强、管理经验不足，为防范可能产生的退保风险，又纷纷停办了此类险种。因此，有必要对产险公司长期产品的退保风险问题给予高度关注。

二、长期产品退保风险的诱因分析

（一）产品方面的原因

1.产品所附着的业务不再继续一旦投保人提前归还消费贷款或保险标的出险，主合同——消费贷款合同将自动终止，从而从合同——保险合同也就无法继续履行，这时投保人可要求保险公司退还剩余年度已交纳的保费。这种情况可经常看到。

2.替代型产品的发展

市场上如果出现了更好的替代性产品，在退保成本较低时，客户往往会退保旧产品，购买新产品。如20\_\_年6月，人保、太保公司杭州分公司先后启用新的住房贷款保险产品，费率更低，责任范围更广。如果没有合理的措施，仅凭常规退保手续费是难挡退保大潮的，而且对客户不公平，会引发公众对公司的不满情绪。

（二）服务方面的原因

1.投保人对服务方式不满意

如在购房、购车等长期消费贷款业务中，一般要求消费者一次交纳多年的保费，但有的投保人认为一次xxx费不合理，应按年度缴纳，要求保险公司退还未到期保费。如20\_\_年上海某市民要求按年交房贷保费，将某产险公司诉诸法院，虽然最终和解，但一旦保险公司败诉，将引发普遍退保，上海 66万房贷投保人，总保险金额高达20亿元，将对保险公司的偿付能力造成重大冲击，甚至引发金融系统的震荡。房贷保险产品具有同质性，如果这一风险波及到全国范围，其危害更是不可想象。

2.投保人对服务质量不满意

这种情况在投资连结产品以及一些售后服务要求较多的产品中易出现。如果营销人员对产品与公司信息没有正确的宣传，对消费者形成误导，一旦消费者认为产品的功能、公司的服务等与预期的有差距时，公司将失去信任，诱发退保。

（三）社会、经济环境方面的原因

1.外部经济环境因素

在利率升高、经济不景气或家庭经济情况发生变化时往往会诱发投保人退保，变现资金以急用，或购买其它金融产品。特别是预定利率较低的产品，一旦资本市场未来走势预期良好或投保人医疗、住房、失业保障需求增加时，产险公司的退保风险都会加大。

2.社会舆论因素

受从众心理支配和新闻媒体、大众舆论等的诱导，尤其是在有多种因素综合作用的情况下，消费者往往容易对产品及经营者的偿付能力产生怀疑，消费信心不足，从而使潜在的退保风险转化为现实的流动性风险。

（四）内部经营管理方面的原因

业务管理与考核制度不健全易诱发退保风险。如保险公司采用“重保费、轻利润”的考核机制，易出现“假保单、真退保”现象，即营销员为保持业务量而自己投保，通过绩效考核后再退保；不合理的产品推广政策也会诱发退保，如为推动某产品的销售，公司实施高额奖励和“高回扣、高返还”的代理政策，容易诱致业务员或代理人暗示客户投保后再退保以增加其业务量，以获得高额奖金和手续费，形成一种新的道德风险。

此外，业务结构不合理也可能诱发退保风险。目前产险公司的业务结构中，团单仍占有一定的比例，团单业务有些是为了发奖金和福利，个别出于“xxx”的动因（在分散型业务中可能也有），不以获取保障为目的，退保的可能性较大，一旦退保，牵涉的资金量巨大，会影响公司的财务稳定和险种定价、核算的科学性、有效性等。

因此，在全球经济、金融一体化程度逐步提高、长期产品在产险公司产品开发中的地位日渐重要、保险公司投资多元化的情况下，退保问题对保险业自身和对社会经济系统的影响日益深远，产险公司必须对易诱发退保风险的各种因素密切监控，提早防范。

三、长期产品退保风险的管理策略

（一）产品策略

1.提高产品定价技术，开发真正的投资连结产品

虽然保险公司开发承诺回报率低的产品可以较好控制风险，但不仅难以吸引客户，且易诱发退保风险，而承诺回报率高虽然可以吸引客户，却易给公司带来利差损风险，因此，在长期产品开发时，必须以能够实现合理定价为前提，要增强产险公司的精算力量，提高定价技术。

此外，还应开发将产品收益与投资收益挂钩的真正的“投资连结”产品，保险双方“收益共享、风险共担”，减少利率波动对保险人经营稳定性的影响。如韩国的“21世纪综合储蓄保险”等联动利率产险产品，承诺产品利率随某个参考利率变动，并保证比其高出一个固定的比例，参考利率为银行利率、国债利率、企业债利率等，在市场上广受欢迎，到20\_\_年，韩国长期险营业额占到财产保险总保费的％。

2.提高投保人退保成本，增强产品开发的连续性

保险人可以提高退保收费，使退保手续费能够弥补先期支付的各项费用，如日本、韩国的投资型长期财产保险产品、荷兰的寿险等对退保都制订了严格、苛刻的退保条件。另外，在产品升级时还要注意增强产品更新换代的连续性，注意新旧产品费率的衔接，尽量降低投保人对产品价格的敏感性，可以采取旧产品责任自动升级、费率不变的办法。

3.开发核算周期与保险周期一致的新产品

当前我国长期性财产保险业务发展很快，但仍多沿袭传统的短期险核算方式，一次性取得的多年保费收入逐年入帐，而各项费用却多为一次性支付，退保后冲销已支付费用不仅财务上很复杂，且已支付费用实际上往往难以追回，在准备金管理不规范的情况下更易导致经营的不稳定性，因此建议产险公司开发出核算周期与产品保障周期相一致的真正长期产品，即以保险周期作为一个核算周期，会计核算和税收等都按长期险处理的产品，退保时对客户已经发生全损给付的本金不予返还。开发此类产品在法律、现行会计处理方面均具有可行性，国际上也有类似现成产品，如日本、韩国在长期产品合同中都有全损无返还的约定。

（二）财务策略

新型长期产品开发出来后，要在产品的财务制度建设方面加以配套和完善。在国家有关政策完备之前，各产险公司要完善财务办法，以应对退保风险：

1.可以将投资类产品的保费和投资金计入不同的帐户，退保时只退本金或风险保费等，以控制风险。如日本将长期产品全部保险费分为补偿部分保费与投资部分保费，退保时只退投资部分，这样使账务处理比较清晰。

2.对以保险期间为一个核算周期的新型产品，要建立和完善相关的资金管理办法和会计核算制度等。

3.加强资金管理。各公司总部要增强对长期资金的集中管理和统一调度，严格准备金管理制度，防止分支机构不提或少提准备金、资金被挪用而无法应对集中退保的情况。

（三）资金运用策略

产险公司要加强资产负债管理，提高资金运用的规范性、科学性和独立性，保持资金运用安全性和收益性、流动性之间的平衡。为此，必须实现资金运用的专业化，建立专业的资金运用团队和科学的资金管理机制，积极运用多种金融工具。在资产组合方面，要注意对按短期核算的长期产品，增加短期资产与之相匹配，对真正的长期产品要进行多样化投资组合，长、短期投资与保单的负债状况相匹配。

（四）服务和宣传策略

1.要加强对代理营销人员的管理、培训，建立一支诚信守法、高素质的代理营销队伍，提高营销水平，改善公司的服务质量，使投 保人对有关义务、退保规定等了解清楚，避免误导消费者。

2.要加大对公司产品与形象的宣传力度，与媒体保持良好的合作关系，促进公众对产品的正确认识与理解，增强保险消费知识的公众普及率，塑造、维持公司在客户心中诚信、实力的形象，提升公众对公司的信心和忠诚度。

3.加强对新型长期产品的公平性、合理性、一次交费的合算性、国际性等方面的宣传，灌输先进的保险消费观念，引导市场消费，使市场尽快认同和接受该产品。

（五）内部控制策略

不论是对传统还是新型的长期产品，防范退保风险都必须以加强业务管理与内部控制为基础，包括：

1.加强对退保诱因的监控和防范。首先，各产险公司要根据客户群的特征与管理水平、社会经济状况等，判断退保风险发展趋势及公司对退保风险的承受底线，建立相应的指标体系，对退保风险进行监控和预警；其次，要在进行产品开发、准备金提取、资金运用等各项决策时，综合分析宏观经济环境、消费心理、市场竞争等方面的因素，充分考虑退保风险，制订防范措施。

2.做好费用管理。对营业费用和佣金、手续费的支出等都要严格按财务制度办理，严厉查处超额支付或截留私设“小金库”的行为，以免影响资金的调度、周转和核算。

3.健全考核和奖励制度。一方面要加大利润考核的比重，防止“重规模轻效益”的经营思想蔓延，影响公司长远发展；另一方面，要制订合理的奖励、营销办法，防止“逆向激励”。

保险研究

**合肥公司工作总结范文 第十六篇**

开头：201X年对于\*\*公司而言是极其不平凡的一年。过去的一年，公司领导层在吕董和徐总的正确领导和支持下，始终坚持“贯标执行、创新发展”的理念，找准了两个方向：一是找准了企业发展标本兼治环节，形成了以工作岗位职责标准、绩效考核标准、作业指导标准的三大标准工程推进，强化公司执行力;二是找准了企业核心竞争力，那就是突出企业的主业，主导产品电机功率技术不断创新，不断改进产品质量，增强市场竞争力。同时，还提炼了一种精神：就是\*\*人坚韧不拔，不惧困境，敢于面对挫折，敢想、敢干，乐于奉献，创新发展的精神。以此带动公司全体员工，齐心协力、团结拼搏、务实创新、真抓实干，以力争打造“国内优秀微型电机生产基地”的新型企业为目标，切实完成了\*\*公司下达的各项经营指标。

一、201X年完成的主要工作：

1、经营管理方面：规范制度，加强成本、费用控制，确保经营目标实现。

根据公司发展战略，201X年我们将管理工作纳入首要位置，各部门认真领会管理效益年的含义，紧紧围绕公司经营目标，开源节流、增收节支，着重从以下几个方面努力，确保了公司经营目标的实现，使经营工作提早步入了“规范化、制度化、法制化、科学化”的轨道。

一是制定完善了规章制度。首先从工作出勤、按作业指导书操作、每天及时完成生产计划等制度上规范了员工;二是加强成本、费用控制。为了寻求好的成本核算办法，真实的反应成本，财务人员对每一个产品、原材料品种质量及各种消耗都去了解，还熟悉有关生产、采购、新品开发、设备添置等业务环节的内容，分析费用开支的合理性、必要性，规范了审批、执行、报销程序，减少节约不必要的开支，杜绝浪费现象;三是盘活闲置资产，充分利用资源。对闲置十多台半自动绕线机、20多台机轴生产设备及时变卖变现，对市场三包件拆机后的机壳、转子、电线等进行分类整理、加工，在不影响电机性能的前提下，有使用价值的经鉴定后回用。

2、供销方面：

在201X年市场经历比20xx年金融危机还萧条的大背景下，配套部准确掌握市场行情，紧紧围绕销售计划，积极调整采购策略，加大了自制机壳、铝盖的品种和数量，本着“价格更低、质量更好”的原则开发新的供方，精心安排配件。销售人员为摆脱不利的销售处境，迅速适应急剧变化的市场形势，在吕董的带队下加大走访力度，准确掌握市场信息变化，充分发挥营销技巧，不但扩大了江苏欧翔、浙江新霸、嘉领、金浪等老客户合作的数量和种类，在稳定老客户基础上开拓新客户，发展了正强等一批实力雄厚的新客户。

3、生产方面：及时调整生产工艺，加大技术改造，圆满完成生产任务。

4、新品方面：柴油机电机完成开发，进入小批量试制，目前已基本趋于成熟。

5、安全方面：加大安全教育培训和现场操作规范的要求。

安全工作是稳定企业生产、保障职工权益、保证企业效益的重中之重。安全工作是我公司工作的难点之所在，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，我们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。

(1)安全检查：在车间现场检查各类隐患和问题，违反岗位操作规程、安全规程，劳保用品穿戴，设备跑冒滴漏等问题，要求及时整改，及时协调帮助解决问题，遏制了重大事故隐患的发生。

(2)利用早会或专题会进行安全教育培训。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”，进一步大大提高了职工的安全意识。

6、在家庭中、企业中、社会中进一步倡导和形成孝为先、慈为首、邻里和睦、扶危济困的社会风尚，公司出资在下各二中设立“奖学金”鼓励优秀学子，帮助家庭困难学生完成学业，公司注资和员工捐款两种方式在员工成立“爱心基金”，不定期资助困难员工。被授予\*\*县“慈孝企业”。

二、201X年工作中存在如下问题：

1、重视数量而轻视质量。对质量缺乏认识，质量管理措施落不到实处，产品质量不稳定，批量性质量问题屡次出现：自制件和外购配件不合格让步使用太多，且不走流程，谁都可以作出让步使用的决定，导致O型圈回弹力不达标漏油损失了40%市

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！