# 公司里每天的工作总结(推荐30篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-01-19

*公司里每天的工作总结1一个销售代表从起床开始到上床休息，这一天都要做哪些事情呢？培训笔记整理如下，也许对刚入行的朋友有所启示。1、上班之前准备工作每天要按时起床，醒来之后要迅速起来。告诉自己，新一天的工作就要开始了，要充满活力，可以适当的运...*

**公司里每天的工作总结1**

一个销售代表从起床开始到上床休息，这一天都要做哪些事情呢？培训笔记整理如下，也许对刚入行的朋友有所启示。

1、上班之前准备工作

每天要按时起床，醒来之后要迅速起来。告诉自己，新一天的工作就要开始了，要充满活力，可以适当的运动一下。

整理好仪容，检查一下是否带齐了销售的必备用品，如名片、笔、笔记本、产品资料等。

上班途中，能够热情的和认识的人打招呼，如果可能的话，可以看一下当天的报纸或者近期的新闻等。

尽量提前10——20分钟到公司，主动参加公司上班前的扫除活动。

简单的说，上班之前要有一个积极的心态，要有一个快乐的心情！

2、到公司签到之后

向主管或有关负责人简单汇报自己的工作计划，明确当天的销售目标和重点，并详细拟订拜访路线，及补救措施，计划越详细越好。出门之前，先和预定的拜访对象电话联络、确认，并检查所带的销售工具是否齐全：

1）产品的目录，定货单、送货单

2）和客户洽谈的相关资料：如名片、客户资料、客户记录、价格表、电话本、记录本、计算器、商品说明书、样品、产品照片、产品的广告以及其它宣传资料等。

3、拜访前的准备事项

1）了解被拜访对象的姓名、年龄、住址、电话、经历、兴趣、性格、家庭情况、社会关系、最近的业务情况等。

2）要随时掌握竞争对手的销售情况及一般客户对他们的评价，了解同行及相关产品的最新变动及产品信息。

3）做好严密的拜访计划，并配合客户的时间去拜访，设法发现有决定权的购买者，并想办法去接近他。

4）准备好交谈的话题，要做好心理准备，对于对方的询问和杀价要有对策，做到心中有数。

4、见到客户之后

1）有礼貌，清楚的做好自我介绍，态度要温和、不卑不亢。

2）要认真听取对方的讲话，并表示关心，询问对方时，口气要平稳。

3）要懂得抓住客户的心，首先自己要做到以下几点：

① 要有信心

② 态度要真诚，争取对方的好感

③ 在谈话中，要面带微笑，表情愉快

④ 用语要简洁，不罗嗦，问话清楚，能够针对问题

⑤ 注意对方的优点，适当的给予赞美

⑥ 在商谈的过程中，不可与客户激烈争论

⑦ 诱导客户能够回答肯定的话语

⑧ 能够为对方着想，分析带给他的利益最大化

4）与客户商谈必须按部就班

①见到客户，首先是问候，敬烟，接着聊天，赠送礼品

②进一步接近客户，激发对产品的兴趣

③告诉客户产品能带给他的利益

④提出成交，促使客户订购或当即送货

⑤收货款

⑥一笔业务做成后，不要急于离去，要和客户继续交谈，以期建立一种长期的合作关系，并告诉他，随时能够为他提供服务。

5、下班后，检查每天的工作，总结得失

1）详细填写每天的业务日报表

2）检查是否按计划开展业务，是否按计划完成任务

**公司里每天的工作总结2**

XX年上半年，自来水公司在市委、市政府的宏观指导下，在市水务局的直接领挥下，在市各相关单位的大力协助下，在公司全体干部职工的努力工作下，以“4535”党建工作为思想核心，圆满完成了各项目标任务，实现了公司的快速发展，体现了公司团结一心，奋发图强的新发展。下面将上半年主要工作完成汇报情况：

>一、加强宣传，促进管理，提升水平

(一)做好宣传工作，提升供水企业形象

自来水公司在水务局直接领导的下，积极做好春节前夕市长赵风楼对公司春节前夕的供水情况检查，并接待了卫生局、安监局等相关督导部门对公司的卫生监测和安全检查，通过一系列的接待工作中，向各级领导介绍公司的各项情况，使供水公司的形象得到了较好的提高。

同时，公司领导积极参加电台“百姓热线”栏目就XX年公司计划开展的民心解困工程进行宣传;参加电视台“民生直达”栏目组就春节期间供水保障工作进行报告;参与电视台“每日关注”栏目，重点介绍了春节期间保障安全供水工作;，配合电视台“周末大家谈”栏目编导并播出了“供水人春节期间保障安全供水、做好为民服务”的专题节目;向《中国水利报》介绍我公司水务一体化建设和水资源实时监测情况;积极参加了市水务局在市中心广场举办的第二十届“世界水日”、第二xx届“中国水周”纪念宣传活动，并在活动中表演了精彩的节目;上述宣传工作的圆满成功，在电台、电视台等媒体的大力协助下，不断提高了公司在广大用户心中的企业形象，使广大百姓更了解了我公司的服务水平，让全体市民了解到供水工作中的艰辛与困难，为提高自来水公司的企业形象创造了优异的条件，促进形象的不断提高。

(二)以规章制度，促进企业管理

上半年伊始公司就召开全体班子成员、各部门党政负责人会议，公司党委书记、总经理张宝生组织学习了“四学、四查、四比、四看”活动，并进行安排部署。会议还重温学习了“15518”工作战略和有关文件、理论知识，先后公司出台了《市自来水公司十大亮点工作》、《市自来水公司工作总结》、《市自来水公司XX年工作要点》、《市自来水公司XX年经营承包考核办法》、《市自来水公司XX年绩效考核办法》、《市自来水公司安全生产目标管理责任书》等重要指导性文件;

随着公司对“15518”工作方案的进一步实施，全面树立了“安全意识、服务意识、市场意识、创新意识、效率意识”;按照《企业文化手册》相关规程，确保各项工作的开展实现了规范化、流程化、精细化;通过整合经济资源，优化产业结构，加快经济发展方式转变步伐;健全经营承包和全员绩效考核管理制度，建立科学的干部选拔和考核机制，根据工作需要严格推行管理制度，努力激发了全体职工的干劲，调动了党员干部的模范带头作用，营造了良好的企业发展氛围。

通过科学管理努力提高水费收入，加强管网工程价格费收取;夸大多经收入，开创性的拓展了二次供水建设管理费等新的企业收入途径。争取在电价不断上调和工资成本增加的情况下，通过严格控制非生产用电和管理费用，努力实现利润，减少企业经营亏损。

>二、以人为本，加强党建，促进和谐

(一)深化教育，引导行风

XX年，在公司将在水务局机关党委的带领下，按照上级工作部署，结合我公司的工作实际，以落实党风廉政建设责任制为主线，全面推动我公司党风廉政建设和行风建设工作再上新台阶，结合公司中心工作，突出重点，完善机制，进一步深化廉政教育内容，增强廉政教育效果，经常性的组织廉政教育活动，开展“廉洁自律从我做起”签约承诺活动，引导党员干部特别是领导干部牢固树立正确的世界观、人生观、价值观。

贯彻落实\_中央和\_新修订的《关于实行党风廉政建设责任制的规定》为契机，强化领导，明确责任，领导班子要对职责范围内的党风廉政建设负全面领导责任;继续落实“一岗双责”制度。各级党政班子及领导干部要按照党风廉政建设责任制的要求，认真履行好工作职责，将党风廉政建设工作纳入重要工作日程，做到与各项工作一起部署、一起检查、一起考核。严格实行责任追究制度，对管辖范围内党风廉政方面出现重大问题的，要依据有关规定进行责任追究。认真贯彻落实教各项服务制度、监督机制努力构建与企业改革发展相适应的教育、制度、监督并重的惩防体系。定期组织开展党风党纪教育、廉洁从政教育以及各种警示教育活动，观看警示教育片，积极推进廉政文化活动。通过紧紧围绕贯彻上级政策精神和公司党委XX年工作思路，坚持突出重点、讲求实效，围绕中心、服务大局的原则，在监督检查的针对性、实效性上下功夫，求突破。

一是加强对重点供水工程项目实施各环节的监督检查，切实将“民生工程”落到实处，好事办好;二是重点对各个分子公司的财务管理和监管;三是加强对有关制度执行情况的监督检查，重点对《企业文化手册》执行情况的监督检查;四是认真执行公司公务接待管理规定，坚持工作餐接待制度;五是严格车辆管理制度，杜绝公车私驾、公车私用;六是进一步完善党务公开、企务公开和办事公开制度，使各项决策更加科学，权力运行更加规范，各项工作置于干部职工的有效监督之下。

(二)树企业形象，加大作风建设。

把公司党委开展的主题教育活动与治理庸懒散、不思进取等问题作为加强干部队伍作风建设的突破口，要以治庸提能力、以治懒增效率、以治散正风气为目标，进一步加强公司干部队伍作风建设，开展“党员奉献日”活动。严格执行“十个严禁”，切实检查督导各部门进一步转变作风，提高效率，树立形象。通过不断完善行风机制，进一步树立企业良好形象。坚持“服务用户，点滴做起”的服务理念，进一步完善服务流程，强化服务考核激励机制，创建品牌服务，深入开展为民服务，创先争优活动，在用水保障、管网抢修以及解困工程等方面做好做实，以规范操作、文明服务为突破口，倡导窗口服务人员用“娴熟、规范的业务技能，热诚、优质的礼仪服务”真诚地对待每一位用水户;培养主动服务意识，继续开展创建“文明窗口”、“巾帼文明岗”、“文明之星”等活动，培养职工“讲服务、比优质，讲规范、比业务”的“比、学”意识，努力实现服务意识再提高、服务能力再增强、服务质量再提升的目标;继续开展“供水服务进社区”义务奉献活动，促进对外服务的提升，真正实现“优质服务创品牌、称心满意在供水”。

>三、加快水厂建设，突破发展瓶颈

在市政府和市水务局大力协调下，自来水公司与煌盛集团中庆投资有限公司达成bt项目合作框架协议，寻求了资金和技术支持;成功申报了市供水管网建设与改造项目，一期工程中央预算内资金1000万元已经到位900万元目前已经成功运作，进一步克服工期紧、任务重和资金短缺等困难，按计划进度和市政府安排完成了一系列重点工程建设，全年完成工程建设投资6988万元。主要包括：1、东区、南区、北区三座新水厂建设工程。为抢占市场，奠定xx供水发展基础，公司按照城市发展规划谋划实施了三座新水厂建设项目，完成了规划选址意见、环境影响报告和批复、土地预审意见、地震安全评价、电力供应意见等前期手续。北区、南区水厂项目申请报告已经过专家评审，即将获得市发改委批复，东区水厂已获批复。公司按照市政府和新城办、开发区要求，配合新城道路建设同步完成了供水管网铺设6、1公里，新打水源井21眼。

为加快东区、南区、北区三座新水厂建设进度，确保项目管理规范进行，公司多次召开专题会议对各新水厂的责任领导、人员配备和具体工作要求进行了安排部署;目前按照三座新水厂项目建设要求，公司完成了市汇晶供水有限责任公司、市汇森供水有限责任公司、市汇祥供水有限责任公司的工商注册工作，深井水厂已经投入运营。

>四、水价调整，摆脱水价倒挂

通过市水务局和市物价局积极努力，市政府常务会议通过了水价调整和关闭自备方案，关闭自备井实施方案已经颁发，为供水企业的长远发展提供了可靠的基础保障。水价调整文件已于四月份由市物价局下发，并于五月开始实施。按照公司“提高服务水平、促进供水事业发展”专题会议部署，公司党委书记、总经理张宝生和党委副书记、常务副总经理白晓峰就水价调整做了具体落实工作进行了详细布置。为确保此项工作顺利开展。

要求：一是售水公司全体职工要高度重视此次水价调整工作，落实此次水价调整工作，不仅涉及到公司的长远发展而且与每位职工的切身利益息息相关;二是水表底数核实工作，要在帐卡上注明查表时间并由用户签字，用水大户由售水公司各分管经理牵头，所长负责，做好水表底数的核定，并将《市物价局关于调整市区城市供水价格的批复》的复印件和公司印发的“水价调整明白纸”送达每位用户手中;三是做好水价调整的解释工作，严格按照“水价调整明白纸”内容做好解答，对于个别用户提出的自己不了解、不清楚的问题，可告知用户拨打公司“966566”24小时客服热线进行咨询;四是认真履行对低保人员的水费优惠政策，按照市物价局提出的先征后返办法进行处理。返还工作由收费大厅专人负责，并实行一次性告知制度。通过组织相关人员对《市物价局关于调整市区城市供水价格的批复》和“水价调整明白纸”进行反复学习，以确保周密细致的落实好此次水价调整工作。

>五、创建水务集团，早日扭亏为盈

市水务局召开组建水务集团有限公司和各有关公司清产核资会议，争取政策支持，创造良好的发展环境。争取借鉴行业经验，企业核心竞争力达到新高度，努力提升科技水平，严格控制成本费用。公司开展节能减排技术课题攻关活动，投入资金在集办公自动化、生产调度、营销管理、客户服务、管网地理信息于一体的综合性信息管理系统，并具备独立的知识产权，该系统在XX年初可全面投入试运行，正式运行后，公司科技水平将跻身全国先进行列。

努力借鉴行业经验，促进企业快速发展。通过在外地水司汲取宝贵经验的同时创造了经济效益。尤其针对管理模式、远程监控等现代化技术模式，努力提升了科技含量，降低了成本费用，水质监测和二次供水管理基本实现了“让政府放心、让用户满意、让企业增效”的共赢目标。

>六、存在问题和不足

上半年，通过公司全体成员的共同努力，虽然取得了一定成绩，但在工作中也存在许多不足：

一是规范管理虽初见成效，尚需进一步向纵深发展。

二是公司管理自动化程度还有所不足，尚需提升科技管理水平。

三是个别同志工作的主动性、创造性还不够强。

四是企业综合素质还有待高，争取加大职工培训力度。

>七、下半年工作重点

下半年要针对工作中存在的问题和不足，结合公司全年责任目标，进一步动员公司全体干部职工振奋精神、坚定信心、追求卓越、赶超一流，进一步引导广大干部职工解放思想，竞争进取，立足更高的起点，坚持更高标准，实现更快的发展，再创供水企业新辉煌。下半年重点工作如下：

1、坚定不移地落实全年目标责任制，严格目标百分考核。实行任务倒计时制度，不扎不扣地完成全年任务目标。各科室都要进一步提高任务紧迫感，一切服从于责任目标，一切服务于责任目标，把任务细化到月，细化到周，量化到组，量化到人，认真工作，努力拼搏，以昂扬的斗志向着全年任务目标奋进。

2、进一步强化内部管理，继续实行考核制度，继续提高广大干部职工工作积极性、责任性;不断加快管网改造步伐，加大测漏治漏力度;进一步提高水损分析例会质量，深入探讨管网自然渗漏原因;四是加大管网巡查力度，严厉打击偷盗水现象。

3、强化危机意识，继续加快多种经营发展步伐。面对市场竞争的日趋激烈，为了使国家、企业、职工三者的利益不受伤害，我们必须转变发展观念，强化危机意识，树立浓厚的市场意识。下半年，我们要进一步夯实多种经营发展基础，进一步制定三产发展政策，进一步研究开发项目。

4、加大职工培训力度，人才强企促发展。在国企改革的严竣形式面前，我们要以改革为动力，以创新为主线，进一步加大人才资源开发力度，加强人才队伍建设，为公司发展提供强有力的人才后盾。

5、继续抓好安全工作。下半年我们要继续深入贯彻“安全第一，预防为主”的方针，加强安全意识，定期召开安全生产工作会议，及时总结安全生产工作经验，切实做到有计划、有目标、有落实，确保全年无一起安全责任事故发生。

6、继续抓好精神文明建设。企业文化是一个企业的灵魂，特别是我们服务行业，更应注重先进的企业文化，所带来的经济效益。

>八、上半年主要工作成绩

XX上半年供水量1022万吨，完成计划的98、87%，比去年同期增加19、77万吨;售水量305、44万吨，完成计划的90、97%，比去年同期增加0、86万吨;调度中心本月共计接听用户来电32564个，呼出派工及回访电话15654个，共计受理业务202\_起;管网公司、工程公司和机电维修处共完成维修任务1822项。

**公司里每天的工作总结3**

时间过去了半年，从工作开始到如今，我们也做完了半年的任务，在过去半年工作中，各个部门都贡献了不少力量，达到了公司的期望目标。现总结半年工作。

在公司领导的统一指挥下，按照年初设定的计划，一步一步走，首先生产部按照规划，每月生产的服装达到标准后，根据当月的销售情况，规定生产数量。因为去年决策失误，导致公司损失严重，影响到了我们公司的发展，这也让我们明白了任何发展都不能离开市场，只有市场有需要，我们才能够生产足够的数量，这才是我们生产过程中必须重视的一点。

公司结构方面也做了调整，上半年，减少了公司线下销售量，将我们公司的销售中心放在了线上，因为现在很多人更加喜欢在线上购买产品，这也是现在消费的主流方式，公司依然保留了部分线下商店，或者让更多的加盟商进入，成为我们的合作人。

我们从纯粹的生产企业，开始扩展业务，有了新的零售渠道，一个是开拓更多的业务，公司不能依靠一块业务发展，因为公司处于高速发展阶段，扩展业务，发展更多的商品，这是公司的方向，上半年虽然在业绩上取得了不错的成绩，但是也没有得到多少市场份额，在下半年中，将是我们发展的重心，当然前提是我们继续保持上半年的工作进度。

经过了上半年的发展，我们已经有了极大的拓展，收到了很多有利的改变，这些都是公司每个员工共同努力的结果，因为在工作期间每个员工团结一致都在为公司的发展努力着，没有人敢放下担子，始终坚持努力做好自己的工作。我们公司每个人都积极努力，有着很强的凝聚力，都愿意为公司发展付出自己的力量，这是一个发展中公司具备的条件。

我们在上半年中工作作风严谨，没有人耽误工作，这是每个员工共同努力的结果，我相信，只要我们一直坚持做好工作，就一定会完成工作任务。在上半年中我们一样也有很多的问题，比如在进口原料方面，因为供货渠道不稳定，出现短暂停货。最终通过采购部努力开拓，终于找到了多个采购渠道，从而完成了工作。

在未来公司还会遇到很多挑战，我们只完成了这一年上半年的工作，依然有很多重任需要我们继续承担，需要我们开拓创新，我们要坚持下去，在未来的下半年中，做出更多的成绩，公司的发展关系到公司每一个成员的未来，在下半年中，会朝着更高目标前进，做出更好的成绩，实现公司的飞速发展，朝着世界百强企业进发。

**公司里每天的工作总结4**

今天所做的事还是和昨天一样，因为那个打印边距问题，我们打印的速度并不快，没办法，只能今天继续。

将已经审核并经出纳签字的凭证打印出来以后，林姐还告诉我，在公司的这个网站上，每个财会人员都只有一定的权限，她还向我演示了出纳进入软件程序所规定的权限内容，我一看才知道，出纳人员只有签字和察看凭证的权限。这和林姐以会计身份进入软件程序是上面所列的权限有很大的不同，因为会计可以填制凭证，修改凭证等当然也可以查看，只是没有签字这一项，另外还有很多出纳没有的权限。

**公司里每天的工作总结5**

20\_年，物业公司在厂部的正确领导下，紧紧围绕全厂的中心工作，以提高后勤保障能力为宗旨，以追求服务满意率为目标，大力弘扬三种精神，使全体员工服务意识有了新的增强，服务范围有了新的拓展，服务举措有了新的创造，服务质量有了新的提高，有效保障了各项工作的顺利开展。现将一年来的主要工作总结如下：

一、20\_年的基本工作情况

员工餐厅综合管理水平有了较大提高。一年来，紧紧围绕提高菜肴质量和卫生水平这一中心，加强了员工餐厅的管理，巩固和提高了自助餐的菜肴水平。首先从采购源头抓起，实行比质比价采购，努力降低原料成本；其次通过精心制定菜谱，合理科学安排膳食结构；同时在操作过程中大做文章，一方面抓规范切配，减少操作过程中的浪费现象，严格做到粗菜细做，细菜精做，另一方面抓烹调过程中的操作，努力做到大锅菜小锅做，使口味不断变化。由于该班组不断完善基础管理，强化卫生意识，一年来未发生一起食物中毒事故，经市防疫部门抽检餐具合格率达100%，受到有关部门的好评。与此同时，狠抓小餐厅接待水平的提高，一年来从理顺内部关系，调整技术力量入手，加强与服务部门沟通协调，多次安排了高档次的酒席，受到领导和来宾的一致好评。

绿化管理工作实现了新的跨越。厂区绿化是公司确定的今年工作重点，此项工程起点高、时间紧、投资大，在我厂历史上是绝无仅有。为营造具有现代气息的“花园式”工厂，把厂区打造成青株成带、绿坪如茵，人与自然和谐统一的工作环境，我们发扬了团结协作精神，按照“整体规划、分步实施、突出重点”思路，积极组织相关人员夜以继日的开展工作，上半年共种植各类苗木30万株，草坪9574平方米，工程费用经有关部门审核为229万元，每平方米造价为175元。下半年我们积极调整工作思路，以“投资少、品味不能低；价格降、质量不能降”为原则，多次组织人员利用双休日多次到外地采购苗木和景石，自行设计、自行施工，共种植苗木7万多株、草坪6千多平方米，每平方米造价仅66元；与上半年相比下降109元，合计节约成本73万元。此外，对老浴室和老花房进行了拆除，共移栽树木棵，使全厂绿化覆盖率达22%，极大地提高了公司对外形象。

公共设施的维护水平有了较大提升。物业公司承担了办公楼公共设施的维护和全厂的零星维修工作。面对新工艺、新设施，我们从提高服务意识和服务技能入手，定期组织人员维护和保养，每天安排专人检查，责任落实到人，同时对餐厅用电线路进行了整改规范，对办公楼过道安装声控开关，解决了长明灯的现象。在梅雨季节到来之前，精心组织人员对厂区、生活区和马饮仓库的下水道进行疏通，维修屋面3000平方米，扩建自行车库480平方米，拓宽道路500平方米，为正常的生产生活提供了可靠保障。

药房及医疗保健工作扎实推进。医务所承担着全厂3400多名员工医疗费用的报销管理和全厂的医疗保健工作。今年我们首先加强了员工报销的管理，与市二院签定了离休人员住院费用管理协议，杜绝了不合理项目的费用支出；其次加强了药房采购的管理，在确保药品质量的前提下，广泛联系药品批发企业，强化竟价采购的力度，综合采购价格在原来的基础上下降5%，把实惠让给员工，全年营业收入12万元，利润2。5万元，药品经市有关部门抽检合格率达100%；通过多次和医院和保险公司沟通协调，减免不合理的支出，节约医药费用大约30万元。同时邀请市一院和二院专家到小区开展义诊三次，请弋矶山医院的专家组织了一次健康知识讲座，受到退休人员的欢迎。

卫生保洁及环卫工作再攀新高。现代化办公楼的卫生保洁对公司来说，是一项新的服务项目。我们专门成立了卫生保洁组，组建了一支有17名卫生保洁员的队伍，分成日班和夜班保洁，夜班保洁从下午18点到24点对办公楼进行全面保洁，第二天能给我们的员工带来清新整洁的工作环境。对日班环境保洁方面进行严格管理，责任落实到人，以现场管理和不定期检查为考核手段，全面提升全厂卫生保洁工作质量。今年我厂重大活动频繁，接待任务繁重，公司根据不同的季节，不同的活动及时布置花卉，给来宾留下了美好的印象。

员工宿舍区的综合服务管理进一步加强。今年以来，我们以防盗工作和环境卫生为重点，进一步加强区内治安防范，值班人员严守工作岗位，坚持巡视制度，对部分违章建筑进行了拆除。上半年在鸡毛山小区修建了370平方米的晨练场地，下半年又解决了二次供水问题，创造了良好的居住环境。

此外，我们还进一步加强了办公用品和固定资产的管理、严格控制计划；加强了对车库和浴室的现场管理，提高巡视频率，杜绝了盗窃案件发生；进一步加强和规范全厂公积金、餐厅和药房物资的盘点工作；加强和规范了财务基础管理工作，对食堂和药房的帐务处理，通过制定各项财务管理制度来规范食堂和药房的会计基础，理顺了收发存的各项环节，明确了责任，为降低成本奠定了坚实的基矗

在圆满完成日常工作的同时，我们根据年初赵厂长的工作报告，大力弘扬艰苦奋斗精神，狠抓增收节支工作。改变了以往请外单位加工制作设施的传统，多次组织公司人员加工了马饮库吸湿机基架40个和车队宣传栏一个，节约资金约2万余元；组织公司相关人员在夜间对购买的假山黄石进行过磅验收，累计过磅黄石1397吨，为我厂审计提供了准确的结算数据，节约成本6万余元；组织上半年考核较好的同志和优秀积极分子清洗办公楼大厅一次节约成本202\_元。

20\_年尽管我们在后勤保障方面做了一些具体的工作，但离厂部要求和全体员工的期望还有相当大的差距，主要表现在：管理和考核工作不够严谨；少数员工服务意识不强，工作责任心不到位；基础管理比较薄弱，有些班组管理水平不高等，我们有信心在今后的工作中采取得力措施，认真加以解决。

二、20\_年的工作计划

20\_年是“十五”计划的最后一年，也是我厂深化改革、转换机制关键的一年。在新的一年里，我们物业公司将在厂部的正确领导下，继续紧紧围绕企业的中心工作，抓住企业和职工普遍关心的热点难点问题开展好各项工作，进一步创造更加整洁优美、舒适方便、文明安全的生产、生活环境，为企业的快速发展提供可靠保障。20\_年将突出抓好以下几项工作：一是进一步加强员工的思想政治工作，自觉增强服务意识，调动员工的主动性、创造性；二是进一步完善基础管理，提高班组管理水平，加大检查和考核力度；三是进一步做好基础设施的维修工作，使之更加规范，努力做到事前、事中、事后控制；四是进一步做好绿化养护工作，力争在马饮库鲜花基地栽培4万盆鲜花；五是进一步提高菜肴质量，努力降低成本，不发生卫生质量事故；六是进一步加强小区的规范管理，防止盗窃案件的发生；七是进一步加强药品质量的管理，杜绝医疗事故的发生。

以上报告，不当之处，请指正。

**公司里每天的工作总结6**

昨天第一天上班，上午熟悉了流程，下午就开始对着电脑不停的工作，比体力活好不到哪去，数字太多，程序不熟练，有点繁琐。一遍又一遍，速度就出来了，只是到晚电脑反应速度越来越慢，到了下班时间，松了口气，却见旁边的人都不起身，还在木然地对着那猪脑般的电脑。接着便是经理通知“加班”，分了任务，加班到21：46，右手握鼠标都快伸不开了。加班前我就看了我坐的两辆公交车的末班分别是八点、九点，只是我们竟然到了十点。手机早就没电，自动关机了，一同事借我手机打了个电话回家，另一同事借了万能充给我，才打电话叫我哥来接我。只是不幸，外面一直下着大雨，我要等，等雨停了我哥才能来。一起加班呢同事都走了，我来到十字路口，站着，看着大酒店绚丽的灯光，路上穿梭的车流，稀少的人，心里茫然若失。不停滴打电话催我哥，虽然感觉不好意思，可是站那心真慌。接到我哥电话，才踏实了。来到叔叔家小区前那个大坡，车还是上不来，可能电不足了。之前几次，来到大坡前我就愁着要下来走路，每次都走，多点少点，这次最多。回到家，马上十一点，爷爷奶奶，叔叔阿姨都很关心我第一天上班状况，问了些，奶奶留了菜，阿姨煎了两个蛋给我，冒着烫撕了块在嘴里，很想拥抱她一下。

今早没睡够就被闹醒了，第一反应要去上班！没犹豫就起床了，出门看下着雨。要等的公交车总是不出现，坐了另一辆备选的，走得更远一点，车上很挤，我感觉到不正常了，下车果真：包被割了！手机没了！钱还在！

上班时还是唠叨了一下今早的遭遇，只是这与工作无关，而且也没人会关心这么多，劝自己平静下来。只是害怕贼人会看着号码来勒索那一套，担心了一上午。12点，下班，有人打卡走了，多数还在接着做，经理出来叫点饭，我看出来了中午也加班。我没叫饭，跑了。走在路上，雨不大，人很多，不知道去哪？路过小商店，看到柜台上摆着电话，首先拨了自己的号，已关机；给我爸打了一个，问他们有没有接到我号码打的电话，又很紧张地问他们在干嘛？爸说“在买个床，你床不是坏了吗？买个么呢回来就有新的。你问的什么号码打电话，怎么回事？”——“我手机又着偷了，要是我号码打给你们，说我怎么了，怎么了，要钱的话是假的，是骗子，别信”——“恩，知道了，偷了就算了，回来再买。”——“恩，么不说了，我上班到星期六，星期六晚上就回来，那挂了”。挂了电话，我还是哭了，委屈？心酸？温暖？认不得是哪多点，撑着伞漫无目的地走。

下午接着上班，依然加班，我没坚持下来，到七点，完成了一部分和就经理打招呼走了。第二天上班的感觉还是很累！吃完饭就坐在这，手酸的，麻的。很久没记日记了，今天写了一篇久违的流水账。

谢谢以上提到的所有人，还有正在和我聊着这一切的姨！

**公司里每天的工作总结7**

20xx年石化分公司在集团领导的正确带领下，全体干部职工同心协力，按照集团公司提出的保稳定、促增长的要求，认真落实公司下达的各项任务指标。圆满完成20xx年各项指标，下面对20xx年石化公司工作总结如下。

>一、石化公司全年工作完成情况：

1、生产经营情况：1-11月份加油站销售汽油1879吨、柴油1174吨；汽油销售量比去年同期减少吨，下降，柴油销售量比去年同期减少吨，下降（20xx年1-11月份，石化分公司加油站零售销售汽油吨，柴油吨）；完成销售收入2445万元，实现利润134万元（20xx年1-11月份完成零售销售收入2662万元，实现利润104万元），收入比上年同期降低 %，利润增长，1-11月份已完成全年利润计划的，完成累计利润计划的。在市府、集团领导的关怀下，合资站阜运加油站圆满完成建设任务，今年5月份开始试营业，现已正式投产运营，生产经营情况已逐步步入正规。

2、“安全责任重于泰山”，没有安全就没有一切，我们石化分公司高度重视安全工作，时刻把安全生产放在第一位.

（1）、安全工作对于加油站来讲，重要性不言而喻，因此，石化公司始终把安全工作作为第一要务，将“安全无小事”作为全体干部员工的座右铭。从思想上，我们努力提高全站人员的安全意识，真正做到逢会便讲、天天讲，时时讲，安全意识与工资直接挂钩，使得公司每位员工时刻注意互相提醒、互相监督，通过消防培训、演练等形式切实提高人员的安全意识和技能.

(2)、为加强全员处置突发事件的能力，年初分公司制定了消防演练方案，6月份进行了实战演习，通过沙盘演练和指挥部下达命令、紧急集合、进行现场灭火演练程序，极大地提高了员工实际消防能力。

(3)、从制度上严格落实上级下发的各项安全管理制度规定，结合生产一线现状制订严格的安全管理制度.

(4)、从落实上，勤检查、重整改、杜绝隐患.

(5)、从设备、设施的维护保养上，重保养、重维护、重防范，做好各项安全工作，着重做好防火、防静电、防雷击、防洪等安全工作。

>二、面对严峻的市场形势，积极主动开展工作

1、今年以来，国家强制提高油品质量，汽、柴油标号全面升级，油品生产成本大幅提高，油品出厂价格相应水涨船高，致使我们销售成本上涨较大，这也大大压缩了我们销售环节的利润空间。二是国家发改委缩短价格调整周期（每10个工作日调整），频繁的价格变动给企业的经营造成很大困难，在制定进货和销售政策上我们必须谨慎。

2、20xx年石化公司经历了最不平凡的一年。国际、国内油价调整频繁，成品油批发、零售价格呈现极其不稳定的态势，发改委多次调整国内成品油零售价格，频繁的调价使我们原来在低位储存油品等待涨价赚取利润的经营策略失效，像这种无规律的价格变动是历年来我们石化公司所不曾经历的，可以说石化公司遇到了前所未有的严冬，20xx年下半年国内零售油价的11连降更是使得原本步入困境的石化公司雪上加霜，20xx年国家\_还进行了两次消费税上调，同时社会各种类型的加油站打出的价格战对我们的冲击也非常严重，种种不利因素使得石化公司举步维艰。大家仔细想一想，成品油与其它商品不同，国家严格控制零售价格，国际油价不稳定造成我们很难控制市场进油价格及销售价格，石化公司在国内汽柴油价格在如此大幅度降价的考验下不及时调整经营思路，那后果是可想而知的。这确实给我们顺利完成公司任务增加了极大的困难，同时两大集团绝对控制着批发市场的价格，民营加油站没有选择空间，而且两大集团又是零售商，所以市场完全掌控在两大集团手中，我们的生存艰难可想而知，可以说我们交通石化正处于夹缝中生存。

3、面对严峻的形势，石化公司没有怨天尤人，不抱怨、不等、不靠。

（1）石化公司改变过去一等、二靠被动销售经营思路，而是及时调整销售策略实行走出去的方针，石化公司全面开展免费为工地送油业务，为城隍庙及唐人街工地提供送油服务从而实现销售柴油60吨计55万元的销售成绩。

（2）石化公司加油站20xx年以来推出每天上午10:00-12:00实行限时让利元/升的活动，真正做到吸引新客户让利回馈老客户，如此大幅度的优惠让利活动在州城还是独一家，持久的优惠活动受到广大消费者的一致好评。

（3）石化公司与山东一卡通集团公司签订合作协议，所有拥有一卡通客户来石化公司加油均可获得优惠，此合作收到良好的经营效果。

（4）20xx年石化公司与拥有最大客户群的德百集团签订了合作共赢协议，持德百会员卡来石化公司加油都能尊享优级客户待遇，我们在合作中加深了感情、互学经营理念，最重要的是德百强大的客户群会给交通石化的未来带来足够可观的效益。

4、极力打造交通石化“黄金岗”，给客户提供最优质的服务并以客户为中心，提高自身服务水平。管理中时刻牢记“服务创造效益，细节决定成败”的管理理念，全面理解规范管理的内涵，增强忧患意识。从细节入手，确实抓好加油站的规范运营。优质的服务使得交通石化公司在州城知名度获得显著提高，取得了良好的经济效益和社会效益。石化公司在抓经营创效益的同时，更注重关心职工的生活，提高职工工资水平，切实做到为职工排忧解难，及时了解并想办法解决职工的实际困难。20xx年我们改进了职工薪酬核算办法，20xx年石化公司职工工资与去年同期相比提高了,全体职工工作热情、积极性和主动性都得到极大的提高。所有岗位实现竞争上岗，优胜劣汰，为石化分公司的经营发展注入了新的生机与活力。

>三、20xx年计划

1、交通石化的“强劲汽油”已在广大销费者中形成认知度，交通石化的品牌已逐步形成，20xx年我们以市场为导向，秉承产品和服务没有最好，只有更好，精益求精是贯穿一切工作的指导思想。紧紧围绕“创建品牌，打造新亮点”活动，提高和强化服务水平，重塑以“服务求生存”，倡导“服务就是经营”的理念。

2、强化安全管理，确保安全无事故。建立完善的售后服务及跟踪业务。

3、为进一步提高企业的发展，抢占制高点，开展节能能源的投入，积极推进LNG、CNG加气站的建设，争取早日投入使用。

4、加强合作，寻找最有诚意的合作伙伴实现合作共赢。

（1）发挥交通集团优势，发动全体职工群策群力，代理包车及旅游项目，努力开拓客运旅游市场并及时向客户提供包车服务，形成庞大的业务关系网。

（2）代理销售4S店车辆，加大我公司对新车宣传，帮助4S店销售车辆，同时加强与4S店客户资源的共享与维护，通过实行优惠活动努力实现来4S店的客户也喜欢到石化公司加油。

（3）20xx年加大与周边客户群的联系，对于一些建筑工地、一些社会车辆实现全方位服务，保证及时送货上门，使之享受到快捷服务的待遇。

（4）进一步扩大油料批发业务，我们可以对一些油品需求大的业务单位实行批发销售，努力实现薄利多销。

20xx年，石化公司将会以安全生产为重点，以创收为目标，克服所有困难，以更加稳健的步伐努力完成公司下达的各项指标。

**公司里每天的工作总结8**

今年元月份，我调动了工作。到了新的工作岗位，后作为一名新员工，我迅速调整自我的状态，在领导和同事的指导帮忙下，进取融入新的工作环境，为今后干好工作打下了良好的基础。现将一年以来的工作、学习作以下总结：

>一、转变主角，尽快适应工作环境

到新的公司对于我来说是一次难得的机会，尽快完成主角转变，是做好本职工作的前提。工作中，我细心向领导和其他同事请教，多向其他人学习，用心观察、用心揣摩。想问题、办事情时刻从一名工程技术人员的角度出发，努力尽快适应工程项目的快节奏、高效率的工作，经过学习，自我的知识积累、技术水平、协调本事等方面都有了必须程度的提高。

>二、加强学习，努力提高技术水平和业务素质

到xx后，我进取地参加各种技术交流活动，仔细听、认真记、用心琢磨，努力了解各种新技术、新设备。其中，经过去生产厂家现场考察，扩大了知识面，对先进设备有了一个全方位的概念，为日后工作打下了坚实的基础。

>三、踏实肯干，端正态度

始终坚持谦虚学习的态度，切实增强职责感、危机感和协调本事，使自身本事全面提高。工作中时刻提醒自我：我的工作关系到总厂日后的发展，不能有丝毫马虎。按照领导的安排在工作过程中，遵守纪律，服从安排，顺利完成了xx任务。

>四、协同工作

作为xx的一员，我始终努力配合领导和同事的工作，在配合好xx工作的基础上，一向以来，办公室的电脑有问题，只要我空闲，从来没有拒绝过维修；大家遇到电脑技术方面的问题，只要是我明白的，均给于了耐心答复和解决。

回首过去，我在思想上、学习上、工作上取得了一点提高，但也还有不足之处，理论知识水平还有所欠缺，成长的还比较慢，离领导的期望还有差距，自身综合素质还需要更进一步提高。在今后的工作中，要努力做到：

1.夯实基本功。积极参加继续教育和技能培训以及各类厂家技术交流，努力提高自我的技术水平。

2.努力做一个复合型的技术人才。工业自动化涉及的专业很多，在工作中要进取熟悉其他专业特点，使自我在最短时间内成长为一名合格的技术人才。

**公司里每天的工作总结9**

转眼间入职公司工作已一天多了回顾这一天多工作,我在领导及各位同事的支持与帮助下,严格要求自己,按照酒店的要求,较好地完成了自己的本职工作,通过这一天的学习,工作方式有了较大的改变,工作质量有了新的提升,现将20xx天度工作情况作总结汇报，并就20xx天的工作打算作简要概述。

一、日常管理工作作为一名餐饮部的一份子，自己扮演的角色是承上启下,协调左右的作用,我们每天面对的是繁杂琐碎的、有着挑战性的工作。这一天在餐厅的工作中，各项工作都是本着提高服务质量，提高工作效率为目的，让工作有条理性，融入到每一项工作当中。努力配合经理做好餐厅的管理工作，本着实事求是原则，做到上情下达，下情上报。

二、加强自身学习，提高业务水平要做到优秀，自己的学识，能力等还有一定距离，所以总不敢掉以轻心，向书本，向领导，向同事学习，这样下来感觉自己这一天来还是有了一定的进步，在管理能力，协调能力及处理问题等方面，有了进一步的提高，保证了餐厅各项工作的正常运行。

厅面现场管理

1、礼节礼貌要求每天例会反复练习，员工见到客人要礼貌用语，特别是前台收银和区域看位服务人员要求做到一呼便应，要求把礼节礼貌应用到工作中的每一点滴,员工之间相互监督,共同进步。

2、班前坚持对仪容仪表的的检查，仪容仪表不合格者要求整理合格后方可上岗，岗上发现仪容问题立即指正，监督对客礼仪礼貌的运用，员工养成一种良好的态度。

3、严抓定岗定位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员在用餐高峰期的时候进行合理的调配，以领班或助长为中心随时支援忙档的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作内容，进行分工合作。

4、提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即答“到”进行为客人服务。

5、卫生管理公共区域，要求保洁人员看到有异物或者脏物必须马上清洁。各区域的卫生要求沙发表面、四周及餐桌、地面、无尘无水渍、摆放整齐、无倾斜。

6、用餐时段由于客人到店比较集中，往往会出现客人排队的现象，客人会表现出不耐烦。为了的提升自助餐服务的质量，进一步规范自助餐服务的操作流程和服务标准。这时就需要班组人员作好接待高峰前的接待准备，增加菜夹，双向同时进行取菜，以减少客人等候时间，同时也应注意桌位，确保无误。做好解释工作，缩短等候时间，认真接待好每一桌客人，做到忙而不乱。

三、这一天工作得与失，本人能认真地开展工作，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

1.许多工作我是边干边摸索，现场管控业务知识也是不足，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

2.有些工作还不够过细，如在餐前餐后的检查中，餐中的监督中，硬件设施的维护及卫生检查上，不是十分到位。

3.部门之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在。

。经过所有同事的一起努力，较好的完成这一天的工作,总结起来也是颇有收获的：

1.能够协助领导做好餐厅的日常工作。

3.合理安排当班工作，全面协调、管理、检查。

4.配合领导做好各项接待、安排工作，工作期间妥善处理工作时发生的问题和客人的投诉，有疑难问题及时上报领导。

5.做好餐厅的安全、节能、卫生工作。

6.以身作责，监督、检查服务人员做好服务工作。

7.做好服务工作的同时抓好思想工作，做到团结爱友、相互帮助、共同进步。

**公司里每天的工作总结10**

20xx年是公司发展“壮大期”，风险控制部以《\*\*\*\*小额贷款公司管理办法（试行）》为指导方针，紧紧围绕公司工作重点，以增效为中心，强化监督、防范风险。今年以来主要从以下几个方面开展工作。

>一、以合规操作为准绳，加强规范管理。

审查每笔贷款业务是否符合区域规定，期限、利率是否超越范围；努力对贷款流程的规范，信贷档案的齐全，贷款三查制度的执行等方面进行细节化、格式化；提出贷款风险隐患，跟进风险防范措施落实情况。每季对现有贷款余额客户进行五级分类标准进行考核。

>二、专项检查，发掘潜在隐患，排查风险点。

根据上级监管部门和公司领导工作安排，今年风险部分别于四月份、十月份、十二月份对贷款档案及操作流程进行了专项检查活动，严格、深入地对贷款申请、受理、审核、办理及贷后管理和材料收集等方面做了调查，对发现问题的，提出整改意见。通过几次检查活动，信贷业务规范化对比上年有了很大的加强。

>三、积极应对，顺利通过上级监管部门检查。

今年金融办分别于四月份和十二月份对公司内部管理、信贷资产、财务状况等方面进行专项检查，风险部根据公司领导要求及时准备，认真对待，对所有信贷资产风险点、风险人进行关注、排查，有问题的迅速解决，处理到位，自身无法解决的及时向公司领导汇报协助解决。顺利的通过了上级监管部门的现场和非现场检查。

>四、参加洽谈会，增加公司市场知名度。

为参加今年6月10日在广晟广场召开的“政银担融资合作洽谈会”，风险部根据公司领导的工作安排，积极参与会展的前期准备工作：现场协调与兄弟企业友力担保公司的展位排列，与广告公司商讨布景方案，准备会展的各种宣传资料和用具。会展期间，与业务部一道坚守岗位，向各方客户宣传讲解公司的经营宗旨、业务品种，散发宣传单张。经过全体员工上下努力，洽谈会取得圆满成功，为增加公司市场知名度起到了很好的促进作用。

>五、以信贷报表为晴雨表，为分析贷款业务提供服务。

信贷报表数据作为全面反映公司资金营运状况的“晴雨表”，真实准确及全面为公司股东和领导决策提供依据。20xx年风险部按时准确上报金融办的贷款情况月度统计表和市人行统计系统及信贷系统等各类固定统计信贷报表，并根据上级监管单位和公司领导要求及时完成了临时报表的统计上报工作。每月按照业务经营发展状况，适时撰写信贷经营分析报告。

>六、工作中存在的问题：风险控制部人员少，工作较多而杂，尽管日常做了大量的管理和指导工作，但与公司标准还存在一些差距和问题：一是平常忙于日常事务较多，深入客户调查较少；二是风险控制能力还不能适应管理和业务发展的需要；三是信贷合规意识不强，有待提高，信贷人员规范意识和风险防控意识比较淡薄，在工作中伴随着操作风险；四是信贷档案存在收集不全现象，管理不规范，利率、期限计算不够严谨；五是执行力不强，有章不循现象时有发生。

>七、20xx年工作计划。

1、20xx年是公司发展“平稳期”，风险控制部将针对20xx年工作存在问题及时制定相应措施。加大贷款五级分类后续管理，规范贷款操作流程。

2、开展客户信用评级，规范客户授信。依据现有制度评级办法，结合公司实际，制定内部信用评级指标体系；会同业务部对现有客户进行有效的信用评级；在评级的基础上进行规范授信管理。努力提高对客户整体风险的识别能力，实现以客户为中心的经营管理，全面提高信贷管理水平。

风险控制部

20xx年1月12日

**公司里每天的工作总结11**

时间如白驹过隙，不知不觉中我已经在xx度过了5个月的时光，记得大学刚毕业得时候，自己的内心充满了忐忑与不安，大学毕业就意味着自己要独自面对一个个陌生的环境，同时还要为了找到一份适合自己的工作而到处奔波。

在大学毕业后的不我终于找到了一份工作，内心充满了喜悦，可工作后不久我发现这里并不适合我。在这里工作除了机械的去操作那一个个自己早已熟悉的按钮之外，就再也没有什么可以让人感到快乐的事情。工作需要激情，一份没有激情的工作将会把人推向生活的死胡同，找不到一点生的气息。因此我辞职了，在一个偶然得机会里我来到了xx。首先我要感谢xx对我的信任，正是这份信任让我感受到了不一样的气息，这里充满了爱的味道，要知道一个人在生活极度困惑的时候是多么的需要这盏明灯。

我的生活因此而改变，在这里我不仅感受到了那份对工作的热情与执着，而且感受到了。对于xx的信任，我充满感激，在未来的工作中我会一点一点去做的，用我的行动来感谢xx的厚爱。在这里不仅有良好的工作环境，同时不管是管理还是同事，都让我很感动，他们给予使我有了更好的信心和无限的力量去做好每一件事，我也将不断的去学习，把公司作为提高自己能力的舞台。

在xx工作一段时间后，我相信自己的选择是对的。事实上也证明了我的选择是对的。其实每个人都完全可以让我们的职业生涯不断增值，达到我所期望的境界，关键是你是否选择对了。

**公司里每天的工作总结12**

流火的七月，我满怀对未来的憧憬离开校园，来到深航货运有限公司这个年轻且充满朝气的集体。时光飞逝，转瞬间已工作三个月有余了。虽然在工作、生活中曾遇到过一些困难，但在领导和同事的关心、鼓舞下，使我的生活充实且快乐。

我在大学所学专业与现在所从事的工作存在着巨大的差异，因此就要求自己要更加的努力，不断完善自己，学习货运的相关知识并使之运用在现实工作中，才使最为关键和重要的;经过这三个月的学习及领导、同事的细心教导与帮助，现在我已经基本掌握了一些必备的业务知识与服务技巧。闲暇时，回味思索一下，现把过去三个月的工作做一个小结，以便在今后的工作中更加运用自如、得心应手。

以我个人的观点，我们运行部是一个真正意义上的保障部门，对各个营业部、代理人的货物是否能够更安全、快捷、合理的配载、出港起着至关重要的作用;同时也是对公司的信誉的维护，对客户满意程度最好的答复。现在我所在的岗位是运行部的调度中心，它是联系加货内外、车队、外场及营业部、外航货运代理的纽带，作用就更加不言而喻。

刚开始的时候，我连最基本的三字代码都不知道，在办公室看着大家忙碌而井然有序的工作，而自己连一点忙都帮不上，从心里感到着急。因此XX让我们从处理舱单开始，一步一个脚印、踏踏实实的从点滴做起，且手把手的教我们。我很荣幸的说，在很短的时间内我就掌握了输单的方法与技巧，且通过输单我还掌握了公司飞机所飞航线的三字代码及基本的航班动态，为以后的工作打下了良好的基础。

而最让我头痛的便是接电话及听对讲机了，因我们这里是保障部门，不可避免的营业部、代理人的电话会多些。开始的时候，听到电话铃声心里就有点发毛，怕自己讲不好、讲不清楚，对对方所要咨询的问题无从下手;经过近一段时间的磨练和领导、同事的帮助，我自信在一些问题的处理上我已经可以应对自如了。在有就上听对讲了，以前因为从没有接触过，刚听的时候，只绝声音刺耳，茫然不知是在和自己说话、说的是什么。不过三个月已经过去了，天天的耳濡目染已经习以为常，没有问题了。

在过去的三个月里，通过自己的接触与了解，我有几个思虑还不是很缜密的想法：

1.在处理普通外航货物时，当收到大量、同一目的地的货物时，是否可以给那些和我们保持良好关系的，且在竞争同一公司航班舱位的代理人来分别的处理呢?这样的话，我想是否就对货物的保障问题有一些提高呢?因为他们的舱位总是在一个有限的范围内，当货量很大时，注定要有一些是无法正常配出的，而当我们分别来出来时，是否会在他们有限的舱位上都保证有我们自己的货呢?使我们货物能按时正常配出。在就是我们现在所知的代理人还很有限，这些需要我们在平时多多的积累，以便在用的时候不会措手不及。

2.“城际速递”是我们公司精心打造的拳头品牌，时效的保证是它最重要也是最大的特点，这就要求我们在配载、出港的时间都需有专门人员来跟踪，不允许有丝毫的差错，并要及时的记录、反馈相关的信息;而如果只能走外航的情况下，我们是否可以直接给那些其它航空公司货运部来处理呢?我们是否可以和他们签署一份协议，只是用来保障“城际速递”这类的货物。

3.不管是何种货物，保证它的安全也同样的重要。问题主要是保障仓库储存的货物、货物从营业部到分拨中心以及到货物的配载、出港等几项内容，作为安全保障部门的一员，首先要从思想上充分重视起来，思想直接指导着行为的执行，安全问题是我们部门指标中的重中之重。在具体的工作中，首先是要防止各类危险品和注意海鲜的包装，在货物到达各个环节时做好交接，保管好钥匙，把可能造成货物丢失或破损的任何隐患降至最低。在安全问题上，我们现在为止已经有一整套流程，只需把它认真的贯彻执行，工作的时候更加细心认真。

在工作中最重要的一点我还很欠缺，那就是经验，所以在处理一些比较紧急的问题上，还是显得有些稚嫩，不管是在工作还是其他方面，我还有很多很多需要加倍的努力学习的地方。我会在今后的工作中更加的努力，争取做的更好。

**公司里每天的工作总结13**

第一天乘坐贵公司电梯，27层的高度让我有一种很想把工作做好的心理，它不只是一个高度的定义，也是一种对自己更高追求的标准，希望我努力的向上爬。让我从无到有，从有到实，从实到精。

这次来到贵公司让我受益匪浅。在工作中不仅让我有了实践的机会，而且还让我感受到了对工作的积极性，产生了一种浓厚的兴趣；在学习中更是让我懂得书的珍贵性，读书犹如在知识的海洋里遨游，这种充实的生活让我对读书产生了浓厚的兴趣；在网络的学习实践中让我更深层次的看到了网络的魅力;同时，我也更清楚了在社会中积累的经验和在社会上学到的东西才会被社会所认可。

不过，在第一天上班的过程中我就体会到了工作需要用实力来增加效率，要在以后的工作中不断积累经验和认真学习，以便提高个人素质和能力。一些我所存在的欠缺和不足，希望能在最短的时间去解决它。

在这些不足之中，使我产生了一些困惑，给我的任务我为什么不能够在短时间完成它呢？做好它呢？只是因为做了而没有做成了、做好了，那是不行的。所以说做一件事你必须做出更大贡献，必须要对工作负责，对工作负责起码要对自己要有责任的态度。希望我能够在困惑中去发现问题得到问题的真谛，细心地去解决它。

在实习中我听到桑老师给我说了一句话：假如是你“你会如何去跟一个陌生人搭讪” ，让我困惑了很久，后来我思索了很久说：即便你觉得很尴尬，但你也要用一种诚恳的心去面对！用你的智慧去消磨这一尴尬的局面，从而成功的破解问题的尴尬。

老师们都是和蔼可亲的给我工作上引导，学习上的指导，使得我扩展了知识面；老师也对我说你自己能做的事，你自己就应该认真做好，不能依赖别人去给你完成，还有教过一篇的知识你不能再错第二遍，所以要去好好的思考，反醒自己。

以前我没怎么去做笔记，但后来我认识做笔记的重要性。我会在以后的工作中每做完一件事我都要有工作地总结，要养成每遇到一件不会的事你都要用手中笔好好记录下来的好习惯，有不懂的问题就要大胆的去问，问更会让我有一种喜悦感，会得到正确答案。后来我把所有堆积起来的问题总结到一起，在完成当今的事情后，要通过一些数据去总结今天所做的工作，用比例的形式去表达结果。

给我工作的任务看似是简单，但也必须要把它看着是一项难度较大的工作去办，从简到难更会让工作具有挑战性；给我工作的内容即便是少，但也要在最短的时间去做好它；要从远角度去发现近的问题。

我认为人要完成工作任务，你都要付出艰苦，人是从艰苦中而走出来的。只有经历过苦才会感觉到甜，胜利就是你能否战胜自己，自己的命运自己主宰。

做成功的人士不是一朝一夕，而是通过了社会的实践工作的经验和智慧的头脑凝聚而成的。就算你是金子没有挖掘出利用价值，到哪儿都不会发光；成功需要很强自律能力，也需要不懈的坚持努力。

这一次实习让我收获了很大有价值、有利用的东西，让我在社会上有了更好的展示舞台，更是让我在工作中多了人际关系，更快的进了这个社会的大圈子里，使我迅速的从生到熟。非常的感谢科瑞恩资讯有限公司给了我这次实习的机会，我会用更好的成绩去报答它，用最真诚的心去为我所向往的公司谋利益，用我的智慧去创造财富。

我希望能在这个短暂实习里,我会更好的把我所遇到的欠缺能够在短时间里纠正过来,然后用端正的态度走进贵公司,共同的为公司的成长、扩大而赢得利润.

再次谢谢贵公司给我的教育与培训,感谢各位老师给我的鼓励与支持.

**公司里每天的工作总结14**

当无数人进入甜美梦乡的时候，是谁还穿梭在各个病房之间；当举家团圆的时候，是谁还默默地忙碌在工作岗位上；当可怕的病魔肆虐横行的时候，是谁用瘦弱的身躯筑起一道道钢铁长城？那就是护士！

我是一名护士，打针、发药、输液、查房就这样开始一天的工作。我们的病房住着各种脾气的病人，只是由于种种原因，有时不愿意配合我们的护理。对于这些，我没有埋怨，更没有不理不睬，每次去为他们做护理的时候，都会跟他们唠一下家常，听他们讲趣事、糗时、倒霉事 ……就这样，他们也慢慢地配合我的工作，就这样所有的不快、委屈都烟消云散了。作为一名护士，要用春天的雨露滋润患者久旱的心灵，要积极与病人建立一条心灵之桥，使患者积极配合治疗，早日康复。

我是一名护士，可是父母生病的时候，我却不能像别的孩子一样守候在他们的身边；在父母思念女儿的时候，我也只能说一句我很忙；作为女儿，我何尝不想对父母尽一份孝心；可是，为了病人，我只能选择扮演好一个角色，作为女儿，我欠家人太多太多……

护士的工作太普通，普通的许多人都忘记了这一职业；护士的工作太琐碎，琐碎的好像自己什么事情都没有做；护士的工作太辛苦，辛苦的许多人都不愿意从事这一职业。可是，我是一名护士，甘愿默默地坚守在工作岗位上奉献着自己的一份关爱，一份辛劳，换来患者及家属的一个认可。

**公司里每天的工作总结15**

光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，20xx年即将过去，在全体员工的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化服务、拓展市场和健康险的宣传下，从客户的利益角度服务、业务管理、提高公司的知名度和利益最大化，经过扎扎实实的努力，圆满地完成了20xx年的工作。

进取贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领互动部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，应对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司坚持了较好的发展态势，为健康保险公司的持续发展，做出了应有的奉献。

互动部负责工作：现我就将20xx年某某互动部和某某互动部的工作向公司领导汇报一下：相比往年，今年某某、某某业务的发展更好一些。这些都是经过全员的共同努力，才有了业务的较大突破。截止20xx年11月30日某某互动部共实现保费：万元。其中团险万元、银保：万元、个险：万元、续期：万元、特需：万元。在去年的基础上更上一层，该成绩的取得离不开上级公司的正确领导和互动部员工的大力支持。

工作中的不足：由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量;处理一些工作关系时还不能得心应手。在保险销售的眉县市场，天地虽宽，但增员的路走的很艰难。所以现某某、某某互动部团队的建设是一大问题。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，互动部员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续坚持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大团队的发展和市场营销力度。新的一年我将以饱满的活力、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司必须能够创造出更加辉煌的业绩!

**公司里每天的工作总结16**

相信很多人和我一样面对公司要求每日都要写一篇工作总结时会头疼，每日工作总结要怎么写？下面我将我平时写的一个工作总结范文分享出来给为写工作总结而扶额惆怅同学们做参考。

在今天的工作中我面临的工作和问题 作出如下工作总结。以下是总结出利用互联网开拓业务几个关键问题：因互联网是在虚拟的空间上交谈与结识，关键问题是做到与客户互信互利，才会有生意做。必须留意以下几个方面：

>一、公司经营产品及价格定位：

a.公司的主营产品，如果公司以小规模发展速度，公司的人力、物力、财力实务不雄厚情况下，公司必须经营销售专一产品，方会尽快见到效果。面向更多的产品经营，战线拉得太长，从前线业务到工厂搜索与售后跟进需一个完整体系与多位专业人士及专业知识来操控。

买家总会货比三家，买家远是专业的。作为贸易公司最主要的优势是提供优质的服务，如这点做不到，是无法赢得客户信赖的。

报价并不是一个很简单的活动，它是企业与新客户沟通的切入口。要懂得本行业出口量和前景。本行业内各个企业报价的平均水平和报价趋势。及本公司的产品质量和在国内同类产品属于哪个水平面(高中低)，自己的产品报价与市场行情差价，及如何以达到报价的正确性，让客户查到公司知道公司的主要经营产品及及产品优势与核心竞争力。

b.报价表

公司以一定的数量为基础，提供一份产品价格表(pricelist)。此报价表上的数据是企业发展策略的一部分。因为它决定了公司业务开拓的切入口。价格的定位也就将客户进行了定位。不同的价格就会培养不同素质的客户群，也就决定了公司的发展方向，产品/服务策略，发展速度和未来。所以小小的一份报价表，看似简单，实则要经过仔细和认真的推敲。

报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东西不能贱卖，普通的产品不要报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明你的诚实性不够，你根本不懂这一行，自然而然客人不会对你再理会。

摸清客户动机及诚意再报价，以免成为报价工具，浪费时间。外贸竞争异常急烈，以目前中国市场所见是供大于求，要想异军突起，特别注意服务和经常学习，避免出错。

二.公司(包括业务员)给客户的信心及信誉度如何?

这是网络开展客户最首要的因素，即你的公司实力如何，产品况争力怎样，公司服务怎样?信心和信誉是双向的。解决方法：第三方认证(如付费会员);网站及产品的丰富程度;业务员准确快捷的服务。(良好的与客沟通技巧)

客户最想了解的是什么：

1)你是不是做这个产品多时了。

2)你对产品了解多少。

3)你这个人的人品如何。

4)当然价格是否有竞争力是不可少的必要条件。

要做到以上4点你就必须做大量的资料搜索，收集，比较工作，在这个过程中要抓紧学习这类产品的专业知识。否则客户会对你不放心。只有你能把该类产品讲的很清楚，技术关键在那里，质量如何控制，价格的定位为什么是这样，原材料又是如何如何....。客户才会对你放心和信任。取得客户的信任--很重要啊!

客户关注的几个问题如沟通不好，决无下文。如产品的规格、技术参数、所达标准，价位，打算订购的数量，做什么品牌，该品牌在当地是否有影响力，和哪些企业有过生意往来，及做外贸时间长久等。

你的商贸语言及技巧如何(是否会产生误解或含糊不清，业务人员的素质如何)?

对客户的任何信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但切不可啰嗦。邮件中语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

想客人落单，需先交朋友和交换有价值的信息和意见。决大多数客户都有自己较稳定的供应商，要想做出订单，不能超之过急，超稳步跟进，功到自然成。

一般来讲，从以下几个方面入手来赢得客户：

1、做好质量营销。

2、树立客户至上服务意识。

3、强化与客户的沟通。

4、增加客户的经营价值。这就要求企业一方面通过改进产品、服务、人员和形象，提高产品的总价值;另一方面通过改善服务和促销网络系统，减少客户购买产品的时间、体力和精力的消耗，以降低货币和非货币成本。从而来影响客户的满意度和双方深入合作的可能性。

5、建立良好的客情关系。

6、做好创新。

以后的路还要怎么走，我也不知道，但是我知道，只要自己不断的努力，那么迎来的就一定是很好的前景，虽然我知道在外贸公司工作并不是长久之计，但是目前供我选择的余地也不是很大了，所以我只有自己不断的努力了，因为自己还是要生活的。生活中有很多的事情来做，但是需要不断的努力。这样的我才是更好的我，我会做到更好的!

**公司里每天的工作总结17**

回顾以往的工作，归纳总结如下几点：

>一、严格公司管理，规范工程造价咨询、工程招标代理等常规工作，提高工作效率。

公司自成立伊始，恪守独立、客观、公正、求是、诚信的原则；坚持服务第一、质量第一、效率第一、信誉第一的服务宗旨；发扬团结拼搏、开拓奉献的敬业精神；为客户提供高效、优质的服务；维护委托人和社会公众的合法权利。在继续严格公司各项管理制度和规定的同时，针对公司现状和建设项目行业发展，重点在常规工作方面进行了较为细致的要求。把各项常规工作中的前期备案、组织实施、档案管理等诸个工作环节进行了细致分工，专人办理，既明确了工作职责又提高了工作效率。对公司日常办公不断进行督导和强化，使公司团队不断向高效、专业、精干方面发展。

>二、提升公司资质，提高公司业绩，倡树品牌。

目前，我公司已经具有工程造价咨询、工程招标代理、政府采购、工程监理资质。主营业务范围是工程造价咨询、工程招标代理；建设工程监理；建设项目勘察、设计、可行性研究；政府采购招标代理。为了进一步扩大公司的业务范围和知名度，我公司通过加强内部管理和规范建设等工作，全面提升公司的执业能力。源于此，公司的各项业绩与去年相比取得了较大幅度的提升。不仅获得了良好的经济效益，同时取得了很好的社会效益。

>三、注重员工业务学习，不断提高业务素质。

公司在不断拓展业务，寻求新的发展空间和利润增长点的同时，一直把提高公司整体形象，提升公司整体业务素养放在首位。在人员选聘时，侧重业务能力的同时，注重考评应聘人员的思想道德品质，组织进行岗前培训学习，提高职业道德素质。在日常工作中，强调理论学习与实践操作相结合，以老带新，以点带面，走出去，开辟新的市场，请进来，寻找优质的客户资源。在公司内部，集中进行法律法规和行业规定的学习，及时了解行业发展动态，培养和树立良好的行业规范，树立同行是一家的观念。这一切为我公司将来的发展作好了较为充足的人员储备，同时也壮大了公司目前的专业人员力量和提升了员工的业务素质及能力。

综上所述，20xx年是我公司工作全面启动和提高的一年。这一年，我们公司的资质、业绩得到了扩大和拓展，公司的管理工作进一步加强；公司的各项业务领域和地域取得了突破；公司员工的业务水平和资质得到了发展和提升，人员数量和质量都较之以往为最好最高。以后我们在继续做好常规工作、保持成绩的同时，将不断创新开拓，争取取得更大的成绩。

**公司里每天的工作总结18**

在公司各级领导的正确领导下，在同事们的团结合作和关心帮助下，较好地完成了上半年的各项工作任务，在业务素质和思想政治方面都有了更进一步的提高。现将半年来取得的成绩和存在的不足总结如下：

>一、思想政治表现、品德修养及职业道德方面

半年来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间；坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

>二、工作能力和具体业务方面

我的工作岗位是业务内勤。主要负责统计公司铁矿石的发运数、收货数。另外就是将每天的车皮号及时报山西办事处，核对山西办事处收货情况；整理铁路大票及开具港口包干费票；统计港口操作部每天的返港卸货数量和港口存货的水分等。

我本着“把工作做的更好”的目标，工作上发扬开拓创新精神，扎扎实实干好本职工作，圆满地完成了半年来的各项任务：

1、统计情况：能及时从代理部门取回磅单，做到发运数与收货数统计准确。

2、收货情况：山西办事处报的收货数，从刚接触时的整船统计收货盈亏到现在可逐步分成整列统计收货盈亏。

3、空车过磅：今年五月份实行了过空车，现在对于发运数也能做到准确。以前的报表虽然以轨道衡为准，但还是有误差的。现在空车过磅，就能做到发运数基本准确。

4、水分化验：以前港口发运数出现短少情况，都会出现责任不明确，到底是货物被盗还是水分的丢失。而现在，规定每列货物都化验水分，这样就不会出现推卸责任。

>三、存在的不足

总结半年来的工作，虽然取得了一定的成绩，自身也有了很大的进步，但是还存在着以下不足：

一是有时工作的质量和标准与领导的要求还有一定差距。一方面，由于个人能力素质不够高，铁矿砂收发数有时统计存在一定的差错；另一方面，就是工作量多、时间比较紧，工作效率不高。

二是有时工作敏感性还不是很强。对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前量，上报情况不够及时。

三是领导的参谋助手作用发挥不够明显。对全局工作情况掌握不细，还不能主动、提前的谋思路、想办法，许多工作还只是充当“算盘珠”。

>四、下半年的工作打算

下半年我将进一步发扬优点，改进不足，拓宽思路，求真务实，全力做好本职工作。打算从以下几个方面开展工作：

一是加强工作统筹。根据公司领导的年度工作要求，对下半年工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

20xx年，作为xxxx项目的一名内业员，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体会，专业技能和工作能力都取得了很大进步。

>一、 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，工程是否按图施工等等。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，从实践中积累经验，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。

>二、专业技能

通过20xx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错误，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”这一至理名言的涵义。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。

>三、工作能力

从一名刚刚走出校门的大学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，全凭大脑记忆很容易丢三落四，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。

>四、职业规划

资料员是土木行业中最基础、最全面的工作。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，土木行业里有关安全、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最新动态，积极了解考试信息，准备20xx年参加一级注册结构工程师基础课考试，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：20xx年我的工作目标是做一名优秀的资料员，但我人生的职业目标绝不仅仅是一名资料员。我会用实际行动证明，我有能力担任技术性和专业性更强工作！

**公司里每天的工作总结19**

今天第一天来到我的新工作岗位，在这个团队里，年轻人的激情、活力以及那种朝气蓬勃积极向上的一切都感染着我。我也开启了新的征程。

现在我就将今天的工作情况和简单的想法拙劣地总结下：

>一、对XXX教育集团的进一步认识

XXX教育的各种理念对于我这个新入行的人来说，一切都是耳目一新。XXX教育和普通教育最大的区别就是可以为每一位来就读的学子提供一套与之相匹配的教育方式，完成了因材施教的理想，进而完成学生、家长的期望。

>二、对于学校的管理认识

在上班的第一天，我没有发现任何一种员工乃至领导出现迟到早退的现象出现，作为一个有战斗力的团队来说，这点非常重要。同时在晨会，这个团队通过一套很有利而不缺乏轻松的方式进行，调动了每位员工的工作积极性和工作热情。在资阳这个团队里，领导班子能够及时反馈对于员工的得失，非常具体，能加快员工的成长。

>三、个人工作情况

作为我个人来说，我完成了非常简单的三项任务，实际上主要是观摩他们工作的方式，从而汲取养分，尽快融入这个积极的团队里。 更加重要的是，今天我做了一套资阳高三毕业生的第二次诊断题，这与我在XX授课内容和难度都有较大区别，这个情况虽然早有预计，但是真正出现的时候，惶恐不安萦绕心头。但是这种情况促进我必须正视我的情况，只有通过不断地学习、观摩、听课来提升我，希望能够以最快的进度来融进这个团队。

**公司里每天的工作总结20**

今年，我有幸加入到公司，成为公司中一份子。转眼之间已过去半年，这段时间里，在领导的指导下，在同事们的帮助下，我主要做了人力资源、行政后勤等两大方面的工作，现将工作总结汇报如下：

>一、今年工作总结

(一)人力资源工作

1、通过多种招聘途径，进行人员招聘，满足公司实际需要根据公司岗位人员实际需要，通过x、x、x等专业招聘报纸和网站及员工推荐介绍等方式，自x月份起进行了x次招聘，为公司招聘人员x名。其中：财务人员x名，业务人员x名，电工x名，驾驶员x名，仓储人员x名，传达人员x名，保洁人员x名，厨师x名。此外，x月x日，负责从x经济学院、x财政学院邀请了x名大学生来公司座谈，定于明年春节过后来公司实习。

2、制定新员工培训计划，并组织实施为使新员工了解、熟悉公司，尽快进入工作状态，针对新员工特点，制定《新员工培训计划》，并负责组织实施xx次。培训内容主要有公司简介、公司基本规章制度、公司业务知识、财务知识等。

3、按时核算工资、奖金，及时缴纳社会保险，xx月份为xx名员工办理了医保卡。

(二)行政后勤工作

1、做好传达室管理工作，保障新办公楼的安全。

①9月底，新办公楼正式使用，为加强新办公楼的管理，招入xx名传达人员，实行24小时值班制。

②设计了《外来人员登记表》、《邮件、物品领取登记表》等表格，做到“外部人员出入有登记，邮件物品接受领取有记录”，加强了新办公楼的安全管理

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！