# 指导县公司工作总结(合集48篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-01-20

*指导县公司工作总结1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...*

**指导县公司工作总结1**

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。

**指导县公司工作总结2**

为认真贯彻落实区委、区政府《关于开展区直部门挂钩帮扶经济薄弱村（居）活动的通知》文件和区脱贫攻坚指挥部“关于做好20xx年春节期间及全年挂钩帮扶工作的通知”精神，区民政局高度重视，认真研究部署，制定帮扶工作方案，采取有力措施，对挂钩帮扶的镇村进行全方位的帮扶。现将今年来帮扶工作取得的成效总结如下：

>一、加强领导，健全组织机构。

成立了由局长任组长，局党组成员任副组长，科室负责人为成员的挂钩帮扶工作领导小组，主要领导多次主持召开班子会议，研究部署如何帮助和指导做好镇挂钩扶贫工作，制定工作计划，明确专门人员具体负责联络和指导，并明确把救灾救济、低保、五保供养、孤儿救助、医疗二次费用报销等帮扶举措在不违反政策的前提下，最大限度地向村居民倾斜。为了将挂钩帮扶工作做得有声有色，我局在日常工作中把领导干部下基层作为一项重要工作，将27名财政供养人员与27户困难家庭结成帮扶对子，经常性地开展沟通与交流。每个结对帮扶干部经常开展上门走访活动，拉家常、摸实情，及时了解掌握困难群众的生产生活状况、思想动态和合理诉求，梳理和帮助解决困难群众生产生活中的实际困难和问题。滤布每季度至少到户1次，每年到户不得少于6次。撰写民情日记，每一位参与挂钩帮扶的干部在下基层活动中，要将所见所闻，取得的工作实绩和遇到的困难进行不加修饰的详细记录，搞好分析研究。

>二、明确责任，加大资金扶助。

一是为推进新农村综合服务中心建设，提升农民文化素质和农村文明程度。区民政局在了解到村因20\_年“”洪灾期间，村部倒塌无钱重建，无办公场所的情况后，在资金非常困难的情况下，挤出9万元用于帮助村综合服务中心建设，筹措10万元，帮助建设100㎡的包含民政、社保、调解、农技等部门的农村综合服务大厅，帮助购、建综合服务台6米及各种标牌，彩电一台，空调一台，办公桌6张，办公椅22张，现已经投入正常使用。二是充分发挥民政工作职能，为村困难群众排忧解难。今年以来，及时将14户、36人符合低保条件困难群众纳入保障，每月增发低保金3800余元；为4户、5人提供助医资金9500余元；为6户、6人解决二次医疗救助金16480元；三是做好“两节”和春荒期间困难群众慰问工作。春节前后以及春荒期间，区民政局组织机关工作人员为村的困难群众捐款献爱心，购买物品慰问困难群众。局长同志在“两节”和春荒期间，先后两次亲自带领局干部，为村27户困难家庭，每一户送去50斤大米一袋，5L金龙鱼食用油一桶和200元超市购物卡一张；为14户困难家庭送去28袋大米，总价值万余元。在建党91周年前夕，对村3名建国前老党员进行看望和慰问，并为每人送上慰问金500元等等。

>三、政策帮扶，增强发展后劲。

积极协调农工办等相关部门，为其兑现脱贫攻坚资金65万元和镇工业园区土地，已为村在镇工业集中区建成1200㎡标准厂房一栋，为村集体增加经济收入创造了有利条件。同时，在社会事业方面，我局支持2万元，帮助村闸河组农民集中居住区疏通下水道940米。针对急需解决的村组道路、灌溉排水、农民土地流转、兴办板材加工、建设农民集中居住点等问题，量力而出，帮助他们协调各部门进行落实。

**指导县公司工作总结3**

在集团公司的正确领导下，管桩公司在挑战、磨合与奋进中，较好地完成了年初制定之工作目标。回顾过去一年，做如下总结，向领导汇报：

在过去的一年中，管桩公司以管桩生产销售为主线，同时建设完成了制砖生产线，并投入生产运营。全年共生产管桩万米，销售万米，生产各类混凝土砖万块，实现产值亿元，销售收入亿元，上缴税金万元，亏损万元，提取折旧万元，提取利息万元。

为完成全年经营目标，管桩公司在上半年紧抓管桩生产的同时，利用公司研制的专利技术，投资近百万元，建设了制砖生产线，利用管桩余浆生产混凝土砖，当年生产，当年收益，同时减少对环境污染，实现经济效益和社会效益双丰收。

为提高产品质量，管桩公司开展技术攻关，首先针对端板倾斜等质量通病，进行专项治理，对张拉板进行改造，同时针对钢筋笼两端焊接不实问题，安排专人进行绑扎，使管桩质量明显改观，工地现场爆桩率显著下降。为降低生产成本，开展不同品种水泥应用试验工作，以PⅡ水泥替代PⅡ水泥生产部分桩型水泥，每吨水泥节约成本45元，有效地降低了生产成本。免压蒸生产工艺关键技术研究实现突破，春节前将进行工业试验工作。在车间内部管理方面，坚持班前例会制，强化每周安全生产检查，并针对安全方面存在的问题，开展生产安全认证达标工作，进一步提高干部职工的安全意识，提高安全管理水平，对违反安全生产人员进行严厉处罚，全年处罚75人次，罚金达6000多元。为提高经济效益和市场竞争力，管桩公司积极鼓励职工进行技术创新，对采用新技术、新工艺的班组进行奖励。在新材料采购方面，由材料、财务与集团公司材料部共同把关，比价采购，如端头板价格每块降低1-3元。在管桩公司全体员工的共同努力下，管桩公司生产经营成本每米较20xx年平均降低近元。

诚然，应该说我们的工作还存在许多问题，职工队伍不稳定、安全管理方面还需进一步改进，产品竞争力仍需进一步提高。为此，我们进行了深入的分析和探讨，在新的一年中将从以下几个方面改进我们的工作：

一、进一步完善技能与安全培训机制。管桩行业从业人员流动大，这就造成了人员工作技能参差不齐，安全意识淡薄。我们将编制一套完整的岗位职责及岗位操作规程等培训教材以及安全管理和安全注意事项的培训音像资料，吸取新工人工伤事故多发的教训，抓好入职前的安全培训，使新入职人员尽快熟悉自己的岗位工作，提高劳动效率，降低安全风险。

二、进一步完善工资分配制度，在原有工资分配方案的基础上，对当月产品质量划分不同等级，使干部职工的工资不仅与产量挂钩，而且与产品的合格率、修复率、废次品率相结合，使产品质量与职工的切身利益紧密相连，使职工不仅仅注重产量，更加注意产品质量，进一步打造平安管桩的市场品牌。同时，对低值易耗品的使用采取节约奖励、超用扣减工资的方式，厉行节俭，使职工自觉地减少浪费；每月核算，每季结算一次，兑现奖罚。

三、加强人才培养，促进技术研发与创新。吸收部分专业人才，充实到职工队伍中，不仅仅是在新材料、新配方的研究上，同时在管桩工艺上，比如生产自动控制、设备的改型、改进等方面进行研究，以提高效率和效益，力争早日实现免压蒸生产，使蒸气养护实现自动化控制，提高设备的完好率和设备的运转率。

随着对管桩行业的深入了解，我们相信，在集团公司的指导下，通过不断努力，管桩公司一定会尽快实现赢利报答集团公司的信任与厚望。

**指导县公司工作总结4**

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

**指导县公司工作总结5**

为充分发挥XX局服务三农的职能作用，XX年以来，按照市委、市政府开展的新一轮包村联户，强村富民工作要求，我局创新思路，强化措施，积极动员全局干部职工深入开展包村联户工作，努力为xx镇xx村办好事、做实事、解难事。现将今年的工作情况总结如下：

为充分发挥XX局服务“三农”的职能作用，XX年以来，按照市委、市政府开展的新一轮“包村联户，强村富民”工作要求，我局创新思路，强化措施，积极动员全局干部职工深入开展包村联户工作，努力为xx镇xx村办好事、做实事、解难事。现将今年的工作情况总结如下：

>一、高度重视，强化组织领导

为切实加强对包村联户工作的组织领导，XX局将包扶工作列为重要议事日程，周密筹划，扎实推进。成立了由局长xx担任组长、分管副局长xxx为副组长的包村联户工作领导小组，负责统一领导、安排部署、组织协调全局包村联户工作。我局包扶的xx镇xx村共519户、1096人，耕地2100亩，全局干部职工本着“从群众中来，到群众中去”的原则，密切联系所包村居和贫困户，深入了解民情、充分反映民意、广泛集中民智，一年来共投入包村联户资金万元。

>二、加强调度，做好包村工作

建立健全包村联户工作调度机制，局主要领导定期调度工作进度，对工作推进中出现的新情况、新问题，采取召开调度会议、听取部门汇报、深入基层走访等形式，认真研究，及时解决。今年来，我局共为包扶村做了七件实事：春节送去了节日慰问品价值万元；为包扶村送去10万元用于购买水泥；为包扶村送去2万元用于安装监控；为包扶村建设6处沼气池投入资金万元；为包扶村送去化肥等生活物资价值万元；中秋节期间为包扶村送去了节日礼品价值万元；到包扶村对病虫害防治和专业化防治技术进行培训。另外，XX局党委班子走访了包扶村并探望了驻村蹲点干部。

>三、深入基层，做好联户工作

坚持把包村联户工作作为密切党群、干群关系的重要途径，重心下移、关口前移，及时了解群众所需、所急、所盼，对群众反映的问题千方百计帮助解决。XX局本着办一件实事，暖一片人心，结合XX工作特点，有针对性地向群众宣传良种补贴、XX保险、农产品质量安全等政策法规，主动为农民解决生产、生活中的实际困难。今年，我局干部职工送去良种、农资、节日礼品等物资，总价值达到6万多元，有效提升了群众满意度和社会认可度。

>四、驻村蹲点，做好帮扶工作

为积极响应上级的号召，我局安排一名XX技术骨干到xx村驻村蹲点，主动为群众排忧解难、真帮实促，努力做好村民的贴心人。半年来，共为村民做了一系列帮扶工作：针对村今年小麦、玉米病虫害发生严重的情况，联系市植保专家开展小麦统防统治示范项目，该项目可使小麦亩增产10%以上，增收70元以上；协助村委做好秋收工作，多次深入田间地头，给村民提供技术指导；于9月底小麦播种前，联系市农技专家举办一期小麦病虫害综合防治培训班；多次接待村民关于XX技术方面的咨询，等等。

>五、XX年工作打算

XX年，我局将立足本职，加大投入，真抓实干地开展好包村联户工作，让所包扶村和所联系贫困户充分感受到党和政府的关怀和温暖。

（1）要加大投入力度，搞好技术服务。我局将坚持促农增收、富民优先，进一步加大包村联户的投入力度，强化XX先进技术扶持，跟踪帮扶贫困户的生产生活，以实际行动做好包村联户工作，深入推进包村联户工作有序开展。

（2）要注重实际成效，建立督查机制。紧紧围绕服务“三农”工作大局，强化效能督查，落实考评制度，将督查考评结果作为干部评先评优的重要依据，逐步构建“事事有人抓、件件有督促、层层抓落实”的工作格局。

**指导县公司工作总结6**

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。

**指导县公司工作总结7**

一年来，在园区领导的正确领导下，在各局室同事的关心配合和大力支持下，紧紧围绕“夯实统计基础”这一目标，我在统计线上一步一个脚印的朝着我努力的方向前进着。我想无论我做什么都会干一行爱一行,既然我从事了这份工作，就要爱岗敬业，尽职尽责的去认真完成我的工作。

>一年中工作总结如下：

1、统计这份工作要求我：首先要敬业，要用积极的态度全身心的投入工作;第二要以严谨细致的态度对待工作。在工作中要严格要求自已做到一丝不苟;第三要有责任心，工作对我们来说就是一种责任，我们有义务尽心尽责的去完成,去负责;第四是工作的高效率，对我来说提高工作的效率就是要多学习，从学习中汲取更多好的知识;第五是保密性，也就是对数据的保密。

积极贯彻国家能源统计制度。落实了能源统计人员和工作责任制、召开能源统计会议进行部署和业务培训、努力做好能源消耗主管部门协调工作。认真落实各项能源统计工作。一是努力做好了重点能耗单位的每月能源报表上报工作;二是做好了规模以上工业企业能源季报的上报工作;三是开展重点能耗企业进行跟踪监测，及时纠正重点能耗企业统计过程中存在的主要问题。

5、认真及时地完成园区内各部门交办的工作及各项中心工作：在顺利完成每月须上报的各项报表之余，用自己平时所积累的知识，尽自己最大的能力去配合其他部门完成各项中心工作，在工作中找快乐、找朋友、找价值。

>20XX年的工作思路和计划

20XX年，在提高工作效率的同时，确保提供真实、准确的统计数据。在不断提高创新意识、竞争意识和服务意识的同时，努力做到思路创新、制度创新、工作创新。我重点将做好以下几项工作：

1、规范统计基础台帐，努力夯实统计工作基础：逐步建立起各项报表的基础台帐，形成良好的记录汇总登记习惯，重点保存好各类的普查台帐，做到有事可依。再者，做好统计工作制度是保障，队伍是关键，只有提高基层统计员业务素质，保证基层统计工作队伍的相对稳定，才能保证基层统计工作的连续性和严密性，才能保证统计基础源头数据的质量，才能促进统计工作朝着“快、精、准”的目标不断迈进。

**指导县公司工作总结8**

>一、对20xx年工作的总结

回顾公司一年来的工作，能够用两句话来概括：总的形势是好的，取得了必须的成绩。但同时也暴露出很多的问题和不足，需要我们加以改正。

一年来，在公司的领导下，全体干部员工围绕公司年初所制定的目标，同心同德，开拓进取，在大家的共同努力下，我们取得了令人满意的成绩：2xxx年公司共完成产值100,524,元，实现销售收入95,114,元，利润1,758,元。同时，化机、化工两个分支单位也都较好地完成和超额完成了各项任务。化机完成产值17671029元，创历史新高;农药化工完成11370398元;而顺酐则一改过去亏损的局面，实现盈利。这一切为我公司的持续健康发展奠定了扎实的基础，这一切也都是和大家的辛勤劳动分不开的，在此，我代表公司对全体干部员工表示最真挚的谢意!

回顾和总结一年的工作，主要有以下几个方面：

>一、抓住时机，上马顺酐二期工程

我们的顺酐项目在完成一期工程后，由于市场原因，始终处于亏损的局面。因此，我们未能按原计划完成二期工程。但是，从20xx年6月份起市场形势发生了根本性好转，顺酐价格一路猛升，顺酐一期开始取得良好效益，于是公司果断决定：抓住当时有利时机，在一期工程不停车的状况下，上马二期工程。

二期工程于8月24日开工兴建，自开工伊始，我们的员工就表现出了极高的工作热情和奉献精神，真正掀起了一个轰轰烈烈的大干的局势。大家加班加点，毫无怨言，尽管有时已经十分疲劳了，却从无一个人退缩，仍然坚持工作。总之，大家在施工期间的表现是就应肯定的，说明大家能够真正做到和企业心连心。

>二、用心进取，圆满完成B级锅炉制造资格证的取证工作

大家明白，我公司原有的锅炉制造资格证为C级，随着市场的不断发展，C级锅炉制造资格己逐渐落后于形势，在激烈的市场竞争中渐落下风。同时，我公司在技术人员及其资格上以及设备加工方面己满足B级锅炉制造资格的要求。为此，从20xx年5月份起，我们开始全力投入到B级锅炉制造资格的取证工作上来，并于12月16日顺利透过国家特种设备中心审查小组的审查验收，我们的工作主要是：

首先，我们在原先已经建立的完整的质量保证体系的基础上，参照ISO9001标准进行了整改，编制了第四版《锅炉质量保证手册》及其支持性文件、表卡，对产品质量带给了管理上的保证，彻底改观了以往取证、换证工作中的“软件过软”的局面。

其次，化机全体员工自7月21日起直至12月10日始终加班奋战，既要完成与客户签订的合同，同时还要在国家取证审查小组到来前完成锅炉试制样品的制造工作。这期间，大家都是争时间、抢进度，毫无抱怨的打夜班，体现了令人敬佩的牺牲精神。而广大后勤人员也坚持为第一线热情服务的理念，用心做好本职工作，强化了管理力度。一年来，后勤服务紧跟生产经营发展步伐，广大员工如无特殊状况，很少休假，只要工作需要，都能够及时到位，及时处理，为公司的生产经营活动创造了良好的工作环境。

此刻，我们己顺利透过国家取证审查小组的审查，但我们更要团结拼搏，坚定“以质量求生存，以管理求发展”的信念，把企业推向一个更高的档次。

>三、抓好企业文化建设，全面提升企业形象

企业文化在一个企业中起着十分重要的作用，我们始终把企业文化的培树、建设工作，放到企业发展过程中重中之重的位置上。一年来，我们在企业文化建设工作上主要有以下几点：

1、对全体员工的工资进行了普调。此次普调工资公司坚持了“公开、公平、公正”的原则，采用民主和集中相结合的方法，本着企业的效益增长和职工工资增长相同步的精神于近日完成了此项工作。而且普调的幅度之大也是我公司历年来所仅有的一次，充分体现了“以人为本”的理念。我相信，这必将更加激发广大员工的工作热情，为企业的发展贡献自己最大力量。

2、加强培训，力求打造一支高素质员工队伍。我公司始终坚持对新员工的培训制度，而顺酐车间的员工更是天天都在培训，同时还定期对员工进行考核，确保员工理论、实践双合格。化机以取证工作为契机，自11月8日至15日组织了为期一周的全员学习。另外，我们还坚持请进来和派出去相结合，既请专家来厂授课也派出骨干人员参加国家组织的各类培训班，并考取相关证件，透过多种手段，力求提高广大员工的综合素质。

3、教育员工自我定位，清醒认识自己所负职责。办公室于11月19日印发了董事长所作的《老板如何当好企业的战略家》一文，文章给我们上了一堂生动的自我定位、清醒认识自己职责的教育课。透过学习这篇文章，我们大家要深刻体会文章的内涵，要结合文章检查自我，认识自我，找出自身的差距和不足并加以改正，做一名合格员工。

4、献爱心，暖人心，为白国强捐款。在我们的工友遇到困难的时候，大家没有袖手旁观，而是纷纷伸出援助之手，共计捐款9700多元，并及时送到了他家。虽然我们并不能帮他彻底摆脱困境，但我们的行动却充分体现了我们对工友的关爱之心，真正做到了“一人有难，众人相帮”。

5、为美化环境，在董事长亲自主持下，公司共投资约10万元修建了25个花池，同时把替下的水泥砖用于硬化赵村宿舍周围的地面。另外还硬化了赵村厂区的主路面等等。这一切使环境更美，企业形象也得到了进一步提升。

回顾过去的一年，我们的各项工作所取得的成绩大家有目共睹：生产经营方面，产值、收入均创历史新高;在狠抓生产经营的同时完成了顺酐二期工程和B级锅炉的取证工作;我们员工的收入比xxxx年增加了很多，等等。但是，成绩并不能掩盖我们工作中存在的不足，我们更就应清醒地看到我们的工作中仍然存在着许多的问题和不足，主要表此刻管理工作存在疏乎、不到位上，具体有以下几点：

1、因疏乎了对业务员高金国的监管，造成了大额货款的损失。高金国于20xx年上半年被派往甘肃，至2xxx年底案发时止，在这长达两年多的时间里，我们能够说严重地疏乎了对他的监管，以至于被他挥霍、侵吞货款达695710元。这充分说明我们在管理上存在着很大的漏洞，今后务必吸取教训，加以堵祝当然，出现这样大的失误，我有着不可推卸的职责，我就应向董事会做出深刻检查。

2、由于管理不到位，造成了顺酐二期工程未能如期开车。顺酐二期工程原定于10月10日竣工开车，但由于我们的管理工作做的不到位，未能合理安排生产，制定出最科学的工作计划，同时，与中石化四公司的协调工作也有所欠缺，再有烟台泵出现质量问题等，以致造成了工期延长达一个月之久，使我们没能抓住市场，丧失了最有利的时机，直接损失达100万元。并且，还存在着超多材料的浪费问题，损失也很大。

3、对员工队伍的管理缺乏力度。由于我们这个企业是从一个乡镇企业逐步发展到此刻的。因此，员工队伍存在着一个不可避免的问题，那就是：老邻旧居、当门家族、亲友同学等等这种关系十分多。也由此造成了一个坏习惯：拉帮结伙，搞派系。有一些人他不是“任人唯贤”，而是“任人唯亲”。虽然我多次提出这一问题，但能够说是有章不遵，有令不执，执令不严。今后我们将加大工作力度，对于仍有拉帮结伙、搞派系者，将给予严肃处理，直至开除。

再有，我们某些员工由于受自身素质的影响，存在着上班时间内互相扯皮工作推拖职责，以致上下不畅通，不能构成协调一致的工作作风。串岗者大有人在，拉闲话、聊天儿者也同样是大有人在。

同志们，说到这儿，我认为大家有必要深深反思一下：这样做说明了什么只能说明，我们的员工还没有强烈的紧迫感和职责感;我们的素质还不够高，我们的心还没有完全用在为企业的发展出力献策上来。大家就应思考这样一个问题：你为这个企业是付出的多呢，还是得到的多呢总之，我期望大家都能明白这样一个道理：“企业靠我发展，我靠企业立业”，只有员工和企业真正心连心，企业才能发展，员工也才能真正得到利益。

4、不能严格履行合同，失掉了信誉，失掉了客户。这一问题也是我们工作中的老问题了，你不能按合同规定的期限交货，那客户以后怎样还能再信任你，我们的信誉又如何能得到保证呢，没了信誉则必然失掉客户，而失掉了客户我们还谈什么发展，恐怕连生存都难了吧。所以，我期望大家在今后的工作中必须要更加努力，必须要保质保量的按合同办事，在市场上树立良好的信誉。这一点上，公司的各级领导尤其要引起重视，切实负起责来，真正按我们的质量方针要求的去做。

5、安全管理工作抓而不严，严而不细。我们的安全管理工作总体来说还算规范，有一套完整的组织、制度和规程。但是，真正执行起来却未能完全按制度办事，要么抓得不够严，要么抓严了但是没抓细。2xxx年全年化机共发生伤人事故四起，农药发生挤手事故一齐，10月9日顺酐二期施工期间也发生了液酐分离器差点爆炸伤及人命的事故。而更为危险的是，因为我们的一期工程没有停车，这极有可能酿成一齐大的恶性事故，后果不堪设想。这一切说明，我们的安全管理工作做得还十分不够，我们务必吸取事故教训，切实做好安全管理工作。

6、大、小五金的采购出入太大。记得在去年的工作总结大会上我提出过这一问题，并明确指出要坚持节约的原则。经过一年的实际状况来看，收到了明显成效。例如，20xx年共消耗小五金元，比20xx年少消耗了34万多元，但仍有不小的降低空间。另外，在采购方面，还不能做到货比多家，而是仍在走搞关系的老路子，并不能真正买到质优价廉的产品，我期望在今年的工作中能彻底改变这一现象。

同志们，回顾我们过来这一年的工作，成绩确实不小：化机产值创了新高，大家的收入也增加了不少，农药月产量有了大幅度上升，取得了B级锅炉制造资格证，等等，但的还是表此刻问题方面，我这天就成绩讲得不多，问题讲了不少，这绝不是一概否定大家的辛勤努力，而是要提醒大家，时刻要看到事物的两个方面，正视我们的不足，善于查找和发现自身的缺点，以求把我们的工作做得更好。

>二、20xx年主要工作思路

为使我们的企业能在新的一年里有一个跨越式的发展，我们对新的一年的工作做如下安排：

>一、明确战略构想，即做好四篇文章，强化三种意识，实施三大战略，实现二大目标。

做好四篇文章，即：搞好资本运作，实现企业跨越发展;搞好市场开发，拓展生存空间;准确地给我们的企业定位，给我们的产品定位;加强精神礼貌建设，提高员工队伍整体素质。

强化三种意识，即：强化市场意识;强化创新意识;强化忧患意识。

实施三大战略，即：人才开发战略，及时发现人才，严格管理人才，搞好人才培训。市场开发战略，就是站稳本地市场，盯住周边市场，开发国内市常(在这一点上农药的销售做得不错，化机的销售工作仍需好好总结经验，吸取教训，找出不足。)科技开发战略，要提高科技含量，提高工作效率。

实现二大目标，即：严格管理，讲求效益，建立一流企业。面向市场，以人为本，培育一流队伍。

>二、二○xx年公司的利润指标是300万元，为确保能实现这个目标，我们要努力做好以下工作：

(一)、继续宣传贯彻企业的长远目标。企业的长远目标一经确立，我们就要注意持续它的连续性。在20xx年我们要开展“评头论足看自己”专题讨论活动，组织员工以自画像的方式，对照周边地区，进行企业与企业、人与人之间的思想观念的比较，肯定长处，查找不足，个性要找出我们在思维方式、思想观念、行为习惯等方面的缺陷和差距;我们要开展“为企业定位，为产品定位”的专题讨论活动，要组织干部职工准确地为我们的企业定位，也包括为我们企业的产品定位，要清醒地认识到我们在市场上所处的位置，从而制定出适宜对路的营销战略。

透过专题讨论要在思想观念上构成三种意识：一是树立进取意识，要打破不思进取，小进即满、小富即安的小农意识。二是树立创新意识，按照市场经济规律的要求，创新发展思路，创新运行机制，创新发展环境，要把精力用在实干上。三是强化人才观念，要努力做好保送20名高中毕业生去河北工业大学上学这项工作;要克服求全责备、忌贤妒能和狭隘思想，努力营造尊重人才、爱护人才、使用人才和让人才脱颖而出的良好氛围，坚持以人为本的战略思想，进一步完善吸引人才、保护人才、稳定人才的政策。

同时，我们要继续加强企业文化的建设工作，要进一步健全和完善适应企业状况的各项管理制度;要继续“建立学习型企业”活动，既学理论更学技术;要继续强化培训，根据不同岗位，不同层面有针对性的，本着受益、得用的原则，到达培训的目的;要架起员工与公司领导沟通的桥梁，推行人性化管理。总之，我们务必建立起“以人为本，全面育人，志在一流”的企业文化。要围绕经营管理工作，开展好各种教育活动，培养员工共同的价值观，把经营和管理的难点作为教育的重点，要大力倡导“员工靠企业立业，企业靠员工发展”的观念，使我们的企业逐步走上和谐健康的发展之路。

(二)、抓好经营，确保企业经济效益持续健康发展

20xx年公司经营工作，要以实现发展为主线，认真贯彻执行我们的既定路线，抓住重点，在经营工作上要实现两个突破。第一，顺酐在产值、收入及效益上要有所突破。要利用二期工程竣工和一期工程更换催化剂这一有利条件，及时掌握各种信息，加强营销工作的力度，在确保产值及收入稳定增长的前提下，保证效益的同步增长，使顺酐项目真正发挥作为公司支柱产业应有的作用。第二，锅炉的销售工作要有所突破。我们要以锅炉制造资格证升为B级为契机，加强业务员队伍的建设，进一步完善销售机制，争取努力扩大我们的锅炉销售市场，要力争在销量、效益上有一个历史性突破，期望我们的业务员们要加倍努力，争取全面扭转以往的锅炉产销量太小的局面，实现企业、个人双获利。

(三)、要继续抓好安全工作

安全工作只有起点，没有终点。安全管理只有更好没有最好，为了把安全工作坚决抓紧抓好，公司决定以科学发展为指导，坚持“一个方针”，锁定“双控目标”，强化“三项职责”，提高“四种潜力”。

1、坚持“一个方针”。即始终牢记和遵循“安全第一，预防为主”的方针，一切工作以安全为先，一切精力以安全为先，一切需求以安全为先，防范事故力求先知先觉先行，做到“为之于未有，治之于未乱，防患于未然”。

2、锁定“双控目标”。即严格控制事故起数和控制受伤人数，坚决杜绝重特大事故，确保完成与上级签订的职责书的各项任务目标，确保公司长期处于安全平稳的态势。

3、强化“三项职责”。即强化政治职责，从事关公司形象，事关广大员工根本利益的高度来对待安全工作。强化发展职责，把安全生产管理作为公司最好的管理、最强的竞争力和最大的效益，坚持做到抓发展务必抓安全。强化法律职责，严格遵守《安全生产法》及公司的管理制度，全面履行法律、法规赋予的安全管理职责，自觉做一个安全生产的守法企业。

**指导县公司工作总结9**

过去的一年，是企业发展具有重大而深远意义的一年。在公司领导的英明决策和全体员工的共同努力下，店全体员工同心协力，团结奋斗，经营状况节节攀升，共完成营业额4015万的可喜成绩，比xx年目标任务3500万元超额；

同比xx年销售额增长；

其他各项经营指标都达到了公司预期的要求，较好地完成的总公司下达的各项任务，交了一份出色的答卷。

回顾这一年的工作，通过大家的共同努力，我们在很多方面都取得了长足的进步。通过各种培训和学习、沟通，不断提高标准，完善规范。把每一次职能部门的检查，当做一个自我检验、规范和提高的过程，从思想和行动上让全员都有进步和提高。

>一、回顾xx年工作：

①、各部门工作进步显著：

【销售部】销售部总体业绩从xx年的1646万到xx年的xx万，平均每月从138万到166万，达到了整体营业额的50%，这就是对销售部工作的良好的体现；

迎宾部仪态、形象、接待，标准统一，热情周到，其进步有目共睹，打造了进入店里的第一道风景。

【楼面部】 xx年楼面干部团队，在人员调整、支持分店的前提下，整体队伍建设有条不紊，干部队伍并没有放松，整个的凝聚力和责任心、团结性都上升到了一个新的高度。员工是企业的基础，是服务的保障，xx年基层员工的流失率比往年有了明显的好转，干部加强了与员工的沟通，能更准确的了解员工的心思，给予更直接的帮助，保障了基层员工良好的服务状态。

【出品部】在厨师长的带领下，在原材料验收、考勤纪律、日常管理、新菜开发方面都有很出色的表现。特别是对于卫生标准及规范认识，通过几次的检查也达到了新的高度。菜式出品质量稳定较好，成本控制观念加强，水电气的节约也有进步，骨干力量的带头作用逐步显现。

【行政部】财务部对各种数据的分析准确及时，监督工作一丝不苟，使各部门都能更好、更有效的开展工作；

工程部对设备设施进行及时有效的维护，积极配合及时处理各类突发事件；

采购部应对各种突击采购、库房按照规范化仓储管理流程操作，这一切都给了我们最大的后勤保障，确保了工作的正常运转；

②、培训工作坚持不懈：

各部门积极响应，以总公司制定的《培训大纲》为依据，把培训工作当做我们提高标准、达到统一的唯一途径。每个月的培训工作，干部都力求采取更新颖、独特的方法，并结合实际，让培训成果达到最大化，取得了良好的效果。

③、配合协调显著提高：

通过长达三年多的磨合，四个大部门，几十个小组，在配合沟通上都有不同的进步。

能进一步认识到这不仅仅是本部门（小组）的工作，更是整个企业和团队的，这种质的飞跃，使出现失误和问题的频率越来越少。

④、员工整体形象和服务氛围都有进步：

首体店的仪表和礼貌招呼是在往年做得不足的地方。在过去的一年中，全体干部和员工也充分认识到这一点，大家齐心协力，在仪表形象和礼节礼貌上狠下功夫，寻找好的方法和突破口，这样就有了现在的进步和改观；

从而提高了对客服务的反馈满意度和认可程度，也得到了顾客的广泛好评。通过全员一起努力，营造了一个好的工作氛围和生活环境，给企业赢得了好的口碑，树立了良好的形象，使企业的品牌价值进一步增值。

⑤、员工对企业的认可程度在上升：

随着企业的发展，对员工的需求和福利也在不断改善，尽可能的满足员工的需求，解决员工困难。员工也深知自身的发展是依附着企业的发展，从工作的热情和态度上都有很大的改观，任劳任怨、埋头苦干的企业主人翁精神无处不在。

⑥、解决问题的及时性：

各部门干部都能认真对待自己部门出现的问题，及时的找出原因和解决的办法，妥善处理，避免事态的后续严重和重复出现。

⑦、安全工作常抓不懈：

永远把安全工作摆在第一高度。大小会议的强调，新进员工必须的岗前培训，让所有员工了解其重要性，时时保持警惕。晚上的值班人员也是绝不放松，兢兢业业，不放过任何不安全因素。

>二、xx年已经过去，在总结成绩的基础上，我们也看到了我们的不足：

①、销售业绩增长未达到理想的目标，销售个人业绩两级分化的状况并未好转，整体业绩比例增长幅度不大。

②、档次化、细节化服务更待提高，各个楼层和人员的服务接待水准存在差异，接待标准和水平参差不齐，档次化服务有待进一步提高。

③、后厨内部管理更待完善。虽然相比以往有了很大进步，但菜品的异物，出品速度，质量都有一定的失误，内部的卫生、纪律及人员的管理等方面都渴望得到进一步提高。

④、对制度的完善和执行力的要求未达到预期目标。

xx年，新的开始，我们要提高标准，不断学习，继续努力，使我们的工作稳步提高。

>三、xx年主要工作计划：

①、树立良好的品牌意识，共同维护企业品牌，推动企业持续发展。

②、更好的树立全员服务观念和营销观念，人人都是营销员、宣传员，个个都是服务员。

③、更好的发挥榜样的力量，在全店营造争当先进，向先进学习的氛围，促进服务质量的提高。

④、内挖潜力，外拓客源。继续加强培训工作，提升员工综合素质，提高服务质量，提升管理团队的综合水平，再上新的台阶。

**指导县公司工作总结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

**指导县公司工作总结11**

时光飞逝，不知不觉又迎来新的一年。在即将过去的20xx年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，现对20xx年的工作做一个总结。

>1.前台接待方面

20xx年x月至x月，我从事前台接待工作，接待人员是展现公司形象的第一人，在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，为领导提供了方便，也为客户提供了方便。一年来，共计接待用户达x人次左右。

>2.会议接待方面

1)外部会议接待

积极协调酒店相关事宜，并做好会议过程中的服务，在这个过程中，我学到了更多的待人接物，服务礼物等相关知识，积累了很多的经验。

2)内部会议管理

按照各部门的需求合理安排会议室，以免造成会议冲突，并注意做好相关登记，以及会议室的卫生保持，公众物品的善后检查等工作，以便为本部人员提供更好的服务。一年来，共安排内部会议x次以上。

3)视讯会议管理

在召开总部或省分视讯会议的时候，按照通知要求，提前半小时准时打开视讯系统，确保会议按时接入，本年度无一例会议延时情况出现;在召开对县区会议时，提前进行会议预约，呼叫各终端，确保每个县区都能正常参会。

>3.费用报销、合同录入工作

在这方面，严格按照公司要求，周一汇总收集报销单据，周二找领导签字后录入erp系统，并做好登记工作。一年来，录入报销单据x余份。合同录入x余份。

>4.综合事务工作

20xx年x月，因部门人员变动，我被调至办公室，从事公安查询、外部文件签收、工会、办公耗材、食堂管理等工作。后期，又接手信息采编、会议记录、联通之窗、行政库管理等工作。

至x月底，共接待公安查询x次左右，并做到态度热情，严格按照公司规定办理。收发外来文件x份左右，做到及时上传下达，不延时，不误事。报送信息x篇，采编x之窗x期。

**指导县公司工作总结12**

xxx市公共汽车公司是全市唯一的城市公共交通企业，承担着全市城市公交客运任务。共有营运路线40条;营运车辆427辆，其中：大型客车66台、中型客车202台、微型车159台;现有在职职工92;离退休职工26;承包经营人42，外聘司机437，外聘乘务员22。由于汽车公司采取的是承包经营方式，人员混杂，管理难度大，加之企业内部管理不善，导致人心涣散，管理混乱，车况破旧，亏损严重严重。到20xx年3月底职工平均工资仅为29，有三分之二职工下岗。承包人和职工经常到公司及有关部门上访。

20xx年3月末，为了扭转汽车公司的被动局面，市公用局加强了汽车公司领导力量，由公用局副局长楚金盛主持汽车公司的工作。经过x月的努力，按照“提高管理科技含量，实行公开办事制度，严格执行管理制度，实施服务式管理”的工作思路，进行了探索性的改革，扭转了汽车公司的被动局面，使企业步入良性循环，城市公交面貌发生了巨大的变化。

>(一)引进先进技术，实施科学的管理手段

>(二)调整机构，理顺职能，实现资源合理配置

在开通了公交卫星智能监控调度管理系统后，为了适应新的管理模式，按照“事职统一，匹配管理”的原则，对公司内设机构分三次进行了调整，撤销了原稽查队、材料科、安全科等职能重复、管理交叉的科室，重新调整为监控调度中心、车辆管理科、营运管理科、科技科、规划科等x科室和四个车队。同时，新增设了经营管理监督员和财务内审员，在党委领导下对全公司的经营管理进行监督和审计。在各科室的职能确定后，按照新的管理手段和模式逐步建立和完善公司管理制度。目前，由各科室起草的各项制度经几次党委扩大会讨论后开始正式实施。

>(三)加快城市公交调整与车辆更新，提升企业形象，改善增服务质量

为解决群众反映强烈的公交“面的”横冲直撞满街跑，影响交通秩序的问题，汽车公司自20xx年5月份起，共筹集资金76x元，购进新型客车69台，取缔了129台面的车、48台破旧大中型客车，先后调整了1路、3路、5路、6路、8路、13路、14路、16路、17路、20路10条公交线路。目前，面的车在市区南面、东面基本消失，改变了我市公交形象，使城市公共交通秩序有了根本的好转。

>(四)改善公交服务设施，提升企业形象

为了给广大市民提供一个良好的乘车环境，投资元，在市中心新建了高标准候车亭，全面维修了2公交站点。为了解决冬季公交车内温度过低的问题，投资20xxxx元给所有车辆安装了环保取暧设施，这个环保取暧设施可降低尾气排放中的有害气体5，既改善了市民乘车环境，又减轻了空气污染。同时，为了保持乘车站点卫生整洁，公司成立了场站管理所，负责公交站点的卫生清洁工作。也让在开通卫星智能监控调度管理系统后，精减下来的3x名站务员重新上岗，即解决了职工不下岗的`问题，又保证了公交站点的卫生，也提高了城市公交形象。

>(五)改变管理方式，变链条式管理为环状管理

**指导县公司工作总结13**

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。

**指导县公司工作总结14**

自去年11月入驻xx县老砦乡许楼村帮扶以来，我和两位队员紧紧围绕帮扶工作的“七项任务”，蹲得住、靠得上，积极主动、认真扎实地开展工作，取得了一定的成效，也收获了一些体会。

>摸清实情，找准位置，是做好驻村工作的前提

没有调查就没有发言权。因此，进村后，我们走家串户，调查研究，访贫问苦。通过调研，我们对村里的班子、党员队伍建设、农业开发、农民的种植养殖、外出务工经商、生活状况和民风民俗等一系列情况，都摸得一清二楚，并建立了档案资料。由于对村里的情况明、底子清，我们在指导村里制定发展规划、落实发展规划就心中有数了。驻村后，我们既在村党支部配合下开展工作，又根据工作组的职责独立实施自己的规划，工作组和村“两委”配合的非常默契。

>关注民生，服务群众，是做好驻村工作的基础

新农村建设的主体是农民。如何把群众的积极性调动起来呢？我们采取了有力措施，做了几个方面的工作：一是关心群众疾苦。扎实开展了困难群众帮扶工作，局17个科室单位通过 “结穷亲”，与困难户建立起“一对一”的帮扶关系，先后为帮扶户送去价值202\_余元的慰问品和8000元的慰问金。二是为群众排忧解难。街道硬化是村民急盼解决的问题，工作组积极协调市交通局、市公路局、市慈善总会等单位，多方筹措资金29万元，对1000米的主街道进行了硬化、绿化、亮化，栽植冬青和金叶女贞24000棵。利用村里空闲地段，为村民建设健身广场一处，现已投资7万元，购买了20件套健身器材运送到村。投资1万元改善许楼中心小学办学条件，为学校安装了篮球架1对，并提供部分苗木对校园进行绿化。三是帮助群众发展生产。生猪养殖是许楼村的重点产业，工作组依托村生猪养殖大户王军伟的“利得来种猪繁育有限公司”，成立生猪养殖经济合作组织，探索 “公司 农户”的养殖模式。依托许楼村传统水稻种植优势，为该村引进优秀农业引智成果“稻鸭共作”项目，筹措资金3万元作为启动经费，组织村里有思路、有能力的3位村民，租赁农户土地60亩，成功创建了“稻鸭共作”示范基地。协调市、县种子公司，为村民提供“送良种到村”服务活动，为村民节省资金万元。同时，还开展了“送医下乡”、“科技下乡”活动，受到了许楼村群众的。

>遵守纪律，专心驻点，是做好驻村工作的关键

蹲不住就不能及时了解老百姓的心声，不能有针对性的开展工作。一年来，我们全体队员坚持出勤，从未因个人问题请假，每天坚持记录工作日志，至今已经写了满满三大本。由于驻地离乡镇太远，村内又没有固定的蔬菜销售地点，买菜非常不方便。在工作之余，我们还利用业余时间，翻整荒废土地，开辟了半亩菜园，一方面可以解决自己的吃菜问题，另一方面可以将收获的蔬菜及时送到村里的五保户和困难户家中，解决他们雨天雪天的吃菜难题。在各项工作开展的时候，我们全体队员都不怕苦、不怕累，树立了帮扶队员良好的形象。

>加强沟通，赢得支持，是做好驻村工作的保证

驻村帮扶工作政治性强、责任大、任务重，没有领导的支持、关心是无法开展工作的。我们驻村后，局党组从政治上、思想上、工作上、生活上给予关心和支持，局党组8名成员全部到村看望指导，帮助解决工作中存在的困难和问题，为工作组创造必要的工作条件。今年端午节期间，局主要领导深入许楼村蹲点调研，四天吃住在农户，并分别召开了村两委成员、党员、村民代表、“三支一扶”大学生及乡教育、\_门负责人座谈会，认真了解社情民意，倾听群众心声，并撰写了专题调研报告。县工作团多次召开队长、组长会和现场观摩会，对帮扶工作进展情况进行调度总结，交流经验，查找不足，研究落实下步各项帮扶工作任务。这使我们全体队员进一步提高了思想认识，拓宽了工作思路，学习了兄弟单位的好做法好经验，提高了帮扶工作的紧迫感和压力感，督促我们群策群力，保质保量地完成各项帮扶任务。

**指导县公司工作总结15**

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。

**指导县公司工作总结16**

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

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！