# 公司部门季度工作总结报告 公司部门年度总结报告(10篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-09-13

*公司部门季度工作总结报告 公司部门年度总结报告一随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个第四季度，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的...*

**公司部门季度工作总结报告 公司部门年度总结报告一**

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个第四季度，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将工作总结作如下汇报：

一、工作方面

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;

2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品;

3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排;

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：\_x单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒;\_xh0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、工作计划

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保\_x的大货能够准时出厂。做好\_x秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评，在接下来的工作中，我会做好个人工作计划，争取将各项工作开展得更好。

我局安全生产工作在市安委会的正确领导下，强化安全生产工作，严格落实安全生产责任制，认真履行工作职责，较好的完成了工作任务。现将20\_年第四季度安全生产工作总结如下：

一、强化宣教，提高安全生产意识

上半年，我局把学习法律法规、营造安全宣传教育氛围、构建和谐城管作为一项安全工作重点来抓，利用板报、安全生产学习资料以及会议传达等方式，认真组织开展安全生产宣传教育活动，并紧密围绕“安全责任，重在落实”的安全生产工作年度主题，深入广泛地举行了各种宣传活动。上半年，参与了x月\_日全市在\_博物馆举行的安全生产日宣传活动;印发了安全生产工作手册，并下发到每个干部职工手中，提高了全局的安全生产意识。

二、强化落实，主抓安全生产成效

1、局安全生产工作组织健全，责任落实明确。局安全生产工作领导小组主抓全局安全生产工作，确保全局工作调度有序、部署得力;局安全生产工作监管队伍认真履行职责，按时督查各单位安全生产情况;局内保办公室健全制度建设，确保单位内部安全平稳;局属各单位根据各自实际，落实安全生产具体责任。

2、安全生产工作年度有计划，每月有督查，全局安全生产工作持续有序的进展。

3、安全生产目标责任层层分解，形成了一把手负总责、分管人员分工负责、全局人人有责的管理网络。

4、积极按市安委会的\'要求，参加了安全工作电视电话会议、安全工作调度会等会议，对所有的会议精神进行了传达，一一贯彻落实。

三、强化排查，消除安全隐患

我局采取日常安全监管和重大节假日开展安全生产大检查相结合的办法，切实加强内部排查，消除安全隐患。一是深入开展安全隐患排查治理活动。在日常工作中和重要节假日期间，我局都对本系统开展安全隐患大排查活动，排查做到不留死角，不留盲区，对排查出来的隐患，及时跟踪督办，严格整治到位。二是开展了特种设备安全生产监察工作。为了进一步加强特种设备安全生产监察，消除安全隐患，我局对垃圾中转压缩设备、垃圾处置辗压车、渗沥液化验室等重点监管部位进行了专项检查，消除安全隐患。三是开展了多项安全生产督查工作。我局对市属重点项目施工工地、市政高空作业车作业现场、独立楼院等多种部位进行了专项督查，督促安全生产责任的落实和监管，保证了全局安全生产形势持续稳定。

今年上半年我们努力抓好安全生产工作，取得了较好的成绩，但还有存在一些问题，主要是制度建设滞后、重点岗位和独立楼院的安保没有全方位保障。在以后的工作中，我们将发扬成绩，克服困难，进一步贯彻落实上级对安全生产的指示精神，把全系统安全生产工作深入扎实、坚持不懈地开展下去，确保全系统安全生产形势的稳定。

今年第四季度营运工作要围绕营运体系高效集约、销售支持及时有力、柜面服务标准规范、电话服务标准规范、营运风险管控有效、队伍建设专业精进等六个方面的目标，在确保营运作业和管理有序开展的同时，继续推进各项重点工作。以下是我第四季度的工作总结。

一、工作思想

积极贯彻总公司领导班子关于公司营运工作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。营运工作的指导思想是继续围绕公司价值可持续增长的目标，不断进行管理创新和服务创新，着力提升营运条线的客户服务能力和销售支持能力。

二、营运工作重点

随着产品的切换，契约、制单、保全、理赔服务都需要配合调整，任务十分艰巨。目前公司领导一个工作小组进行统一布署，营运条线要按照公司的要求，总、分公司密切配合，确保实现顺利切换。网点柜面标准化及客户评价系统推广工作。这项工作已经融入到第四季度的工作中，也作为在以后的工作目标。积极配合保监局对我公司进行兼业代理有关情况调研工作。单证、印章清理工作。随着新的单证系统的上线，电子化出单的到位，尤其是柜面出单系统的推广，公司实现了以电子印模形式加盖公司合同专用章的突破。

三、下一步的目标

我公司的目标是建立平台统一、扁平集约的营运体系。这项目标无疑会改变以前营运体系比较凌乱的局面，能给我们的工作带来更大的`改进和支持。以往公司的柜面服务手段相对比较落后，各家分公司的规范不一，只从我司开展柜面标准化建设，统一公司的对外形象，实现规范、标准的柜面服务后，我司的柜面服务逐渐有了很大的改进。

随着电子化的推进，我们的目标是建成风险可控、互为灾备的作业体系。同时建立健全各项规章制度。从基础工作抓起，对每一个环节和每一个细节进行观察、分析，建立了岗位责任制，明确岗位工作责任和权限，并狠抓各项制度落实。在业务操作方面，充分发挥业务主管作用，实行一对一负责，建立一环扣一环的内控体系，逐步完善各项内部管理办法。

时间飞逝,我来到大兴镇工作已有三个月了,在组织部领导的关心指导下,在镇党委政府的正确领导下,我坚定信念,服务基层;努力工作,提高自己;虚心学习,认真锻炼;通过多类别多岗位的实践,开阔了视野,丰富了求实的经验,加深了自己对基层工作的认识,现总结如下:

一、立足本职工作,做好领导助手,脚踏实地为基层服务.

按照组织部安排,我主要从事负责多种经营方面的工作.在三个月中,我紧紧围绕镇中心工作,以服务基层为宗旨,在实践中求思求变求发展,力争务实稳重高效的工作.

(一) 在芦笋产业结构调整的开展中,全心投入

芦笋被誉为“百蔬之王”,是今年我镇多种经营产业的重点,芦笋种植业的兴起,是农村产业结构的又一次飞跃。然而面对这一新兴的产业，广大的农民群众感到很陌生。传统的思想观念和习惯,迫使他们对芦笋种植工作能否带来的长期经济效益和提高人均收入水平持观望和怀疑的态度;技术领域的创新和改革能否替代老式种植方法的发展，促使他们种植的热情不高,工作开展推动存在一定的阻力和困难。为能更好的贯彻、执行、全面带动和发展这一产业，在镇党委副书记李树玲和副镇长王学生的指引下，我们深入各个村庄切实切地的布署工作，号召发动群众力量，督查落实到人到位。特别是在芦笋大田移栽的关键时期，按照党委政府的安排，我和农机助理朱国利深入田间，统计每日各村移栽面积、督促和解决突发问题并及时向镇党委政府汇报。在全镇上下共同努力下，我镇成功举行了芦笋大田移栽现场大会，从而使我镇的农业产业结构调整取得了阶段性的胜利。

(二)为苏太猪扩繁基地项目建设，尽心尽力

宿豫区历来是一个畜禽养殖大区、养猪大区。而我镇的养猪业由于分散养殖、规模小等实际因素，造成经济效益提速不快、增长不高。为尽快的摆脱这种局面，在王学生副镇长和兽医站管守德站长的带领下，我们深入镇华夏种猪场、新大种猪场以及全镇10个养猪大户进行实地研究、考察，充分掌握了全镇养猪产业的具体实际情况。全镇现有育仔母猪1240头，商品猪6720头，其中长白猪20\_多头，苏太猪1000多头，杂交约克猪近4000头，以规模养殖和分散养殖相结合。主要存在的问题为猪种杂、需要改良，饲养不规范，疫病防治能力差，经营成本高，销售体系不健全，导致广大农民养殖的积极性不高。为此，我们采取有效措施对症下药，努力改善养殖的软环境建设，为我镇的养殖业能讯速发展创造了良好的条件。

(三)开拓思路，引进技术，促进生产力的发展。

今年10月14日，省农林厅领导班子一行来我镇视察定点工作，认定了我镇具备优越的养殖条件，并引进苏州创元集团和苏太集团这两大企业作为扶持我镇扩繁苏太猪的主导力量。为了使此项目的申报立项得以顺利进行，我随从区人大副主任周业春、区农林局局长助理叶敬礼、镇党委书记丁必煜前去省农林厅汇报情况，争取政策支持。同时，我们积极寻求技术指导，前往母校南农大请来黄瑞华、姚火春两位专家来我镇实地考察论证，保证了此项目的顺利实施。

二、经受磨练，刻苦钻研，努力提高各方面的才干

从事多种经营工作的同时，我努力的在工作中学习、实践中提升，多研究多总结，力求每做一件事，每一项工作，能够更好的完成。

(一)注重总结，力求尽快提高文字水平

农村工作，千头万绪，业务多专业性强，搞方字材料涉及面广。这迫切的需要我认真学习党和政府的有关方针、政策以及农村经济工作的有关理论，还要不断掌握和了解基层的新问题、新情况，采集相关信息，深入田间地头调研。三个月中，我共完成各类文稿46篇20余万字，并编辑和出版了《芦笋简报》第6、7期。为了尽快提高自己的文字工作水平，我认真学习报刊上的一些理论性文章，学习其中的谋篇布局和观点提炼，不断丰富自己的思想内涵。同时，认真学习领导的讲话、报告，对于一些综合性的会议(工作会议、专题会议)我都会积极的参与，仔细记录内容，认真的学习揣摩，以便在实践中能更好的运用。

(二)做好宣传，提升时效，受益菲浅

我们大兴镇是全国重点城镇，小城镇“三整一创”整治管理、芦笋产业结构调整、上海绿源江苏工业园建设以及多种经营产业的并向发展一直倍受各级政府和外界的关注，来我镇参观、学习、视察的各界人士越渐频繁，加之我镇自身求发展，大幅度的提高宣传力度是必要的。在三个月中，我努力搞好镇网站建设，不断优化网站结构，及时丰富网站内容，做好网站的管理维护，使之成为对外宣传的重要窗口。我始终坚持网站管理的人性化，结构布局的合理化;坚持信息的及时更新，新闻报道的快速上传，保证网络运作的时效性。尤其是在热点新闻上，我用心捕捉消息来源，迅速采集报道，提升时效，精益求精，力争准确精彩。通过自己不断的充电，在努力做好网管的同时，也增长了知识，受益菲浅。

(三)工作决策，积极参与，努力在日常工作中积累经验

为了能尽快进入工作角色，不断积累经验，增长自己的才干，在日常工作中，我积极协助同事开展工作。在小城镇“三整一创”活动中，我协助城管人员负责镇东方大道卫生整治的督察，并在镇长助理赵新民的指导下制定了《镇容镇貌十不准公约》。在绿源照明有限公司基地建设过程中，我经常随从镇党委丁书记到施工现场，了解工程进度，解决施工困难，督察建设质量，保证了工程的顺利进行。在社会治安综合整治过程中，镇人大张允华主席带领我们进行调查和评比，将大兴汽车站和同心村两地列为社会治安重点地区，并研究制定了《社会治安重点地区整改方案》和《社会治安综合治理考核办法》，明确责任分工，开展各村(居)10户一组联防和夜间义务巡逻打更活动。同时为了强化落实，我随从镇党委丁书记、人大张主席、派出所康所长在深夜深入各村进行督察，确保了我镇的平安创建。日常工作中的积极参与和努力实践，丰富了我的阅历，积累了我的工作经验。

三、深入基层，贴近群众，为民办实事

我国的三农问题，一直都是众人瞩目的焦点。自基层锻炼以来，我切实的感受到了农民生活的现实状况。我所驻在的卢集村共有8个组330户1419口人，外出打工409人，其中低保家庭45户131人。通过与村民的交流和多方面的搜集资料，使我了解到他们当中46.7%的人患病、43.3%的人残疾、83%的家庭受灾、30%的家庭无劳动力，生活非常艰苦。他们的处境让我们担忧，我清晰的记得当我将政府救济款送到五保户叶志佩手中时，他激动得紧紧握着我的手说不出话来，这让我深深地感受到作为国家公务人员的责任重大，农民要想脱贫致富必须用市场化的理念和先进的技术来指导劳动生产。由于传统的养蚕技术和观念的影响,方格簇的推广存在着阻力和困难。为此，在卢集村支部书记许定群的协助下，我们走家串户，引导发动群众，并请来镇蚕桑指导站人员进行技术指导，取得了显著的效果。村民高红梅说：“有了方格簇营茧，省工省时，过去我家4个人一天才干完摆蚕茧簇的活，现在，只是我一个人干二十多分钟就行了，提高功率45倍。” 方格簇的推广提高了蚕茧质量，增加了村民收入。

基层的锻炼是成长的必须，了解百姓所想、所思、所需才是整个社会的精神实质所在。为此，我会继续加强以下几点：

一、深刻认识选调的意义，坚定信念，好好工作

我知道在基层锻炼是成长的必修课。乡镇是整个社会的缩影。通过乡镇工作可以了解和熟悉社会，掌握生存和发展的能力。只有在基层，切实了解百姓的所思、所需，将来工作才能少走弯路，少出偏差。我要好好珍惜这宝贵的机遇，努力增加本领，通过实际工作来锻炼自己的意志，磨炼自己的品行，坚定信念，好好工作。我深知：只有面对着社会的惊涛骇浪，体味过生活的酸甜苦辣才能培养出过人的体能、坚毅的品格，培养出周到细致的办事能力和遇难则上的精神面貌，才有可能更好的为人民服务。

二、以苦为乐，甘于寂寞，发展和提高自己

来到新的环境，清苦和寂寞总是难免的。“孤独刺痛心灵的同时，常常会引发思考的激情;寂寞渗透沉默的双眼，往往也会掘出生命的泉水”。我明白清苦与寂寞更是一个人对一系列的人生重大命题进行思考的最佳时期，是一个人在认识上、习惯上发生蜕变与进步的关键时刻。对这种关键时刻如果不好好把握而错过某种体会，也许花几倍时间都无法领悟。我会好好珍惜这大好时间，以苦为乐，与寂寞为伴，多思考、多充电，不断提高自己的思想境界和道德情操。同时，多读书、读好书，加强自身的业务水平学习，努力掌握行政公文的写作要领，不断丰富和发展自己的知识结构体系。现在，每天的报纸和新闻财经，成了我的必修课，国家的最新决策，市、区的最新政策成了我的关注对象。我会继续坚持下去，努力加强自身的政治修养，不断提高服务本领，快速的成熟起来。

三、注重细节，脚踏实地，务实高效的去工作

态度决定命运，细节决定成败。汪中求先生的讲座让我感受很深，他说过:“展示完美的自己很难，需要每个细节都完美，但毁坏自己很容易，只要一个细节没注意到，就会给你带来难以挽回的影响。” 的确，人与人之间往往只有很小的差异，但这种小的差异却往往造成巨大的差异，小的差异就是态度上的积极和消极，巨大的差异就是成功与失败。现今社会上普通存在着一种浮躁现象，由于浮躁，使人觉得自己是做大事者，而不屑于去做小事，由于浮躁，就不能冷静下来考虑一些细节问题，就不可能将工作提升上层次，工作质量也无法保证。细微之处见精神，我要以《把信送给加西亚》中的那个伟大的罗文上尉为榜样，咬定青山不放松，在工作中，拒绝浮躁，排除干扰，将细节的理念铭记于心，认认真真的做好本职工作，踏踏实实的完成领导布置的任务，讲究方法，提高工作效率，“不以善小而不为，不以恶小而为之”。同时，虚心向他人学习，总结经验和教训。少说话，多做事，切实为基层农民服务。

三个月中，多类别、多岗位的实践，让我受益菲浅。我深知，自身阅历浅、经验薄，还有很多不足需要完善。我会以时间的积累为载体，用坚定的信心当航标，以实干的激情作动力，脚踏实地的好好锻炼。不断学习，不断实践，不断进取，自强不息，奋斗不止，努力使自己快速成熟起来，做一个合格的选调生。

今年第四季度，根据局里安排，我从事出纳工作，这对我来说是一个全新的工作岗位，为了尽快进入角色，我努力加强与出纳工作相关的业务知识学习，自费参加业务知识培训，较快地掌握了出纳工作岗位的基本业务知识及相关工作流程，为胜任本职工作打下了坚实的基础。以下是我第四季度的工作总结。

一、全面加强学习，努力提高自身综合素质

认真积极地参加局里组织的各种学习培训，进一步学习国家有关检验的法律法规，学习规章制度。及时把握政策动向，使自己在思想和行动上与全局保持了高度一致。

二、严于律已，不断加强作风建设

我对自身严格要求，始终把“耐得平淡、舍得付出、默默无闻”作为自己的行为准则，始终把加强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、纪律规范自己的一言一行，严格遵守本局的各项规章制度，尊重领导，团结同志、谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见和建议，不断改进工作;坚持做到不利于机关形象的事不做、不利于机关形象的话不说，积极维护单位的良好形象。

三、立足本职，全力完成各项工作任务公文收发文办理

在公文阅办过程中，做到了及时、准确、流向清晰，没有出现漏传、误传和延传等现象。及时做好机要件的来文登记。对年机要件进行了清理、上交。从文种的选择、文件格式的套用、文和标点符号等方面都没有发现错误。顺利完成了我局公费和私人报刊的征订工作。在业务科室的努力下超额完成了的检验检疫报刊征订工作任务，我负责了整个报刊征订的收费、统计、催办、邮订等繁琐的事务性工作，没有出现过差错。

四、正确对待自己，找准不足之处，迎接新考验和挑战

通过第四季度的工作，我觉得自己还有一些不足之处，需要在今后的工作中不断加以改进，以适应新形势的需要，迎接入世带来的新的考验和挑战。要进一步加强文综合能力，勤练多写，特别是加强主动捕捉信息的能动性。工作中要更严谨细致，确保不出任何差错。还要进一步加强学习，与时俱进，不断更新知识和观念，以适应新形势下新的工作和要求，百尺竿头、更进一步，为本局发展作出自己应有的贡献。

时间一晃而过，弹指之间，\_\_年已接近尾声，距离我到移动公司工作也有半年时间了。在过去的半年里，公司领导和同事们对我悉心关怀和指导，再加上我自己的不懈努力和认真学习，使我迅速成长为一名合格的移动公司员工，并在工作中取得了一定的成绩，但同时也存在了诸多不足之处。现我对这半年来的工作做一个简单的工作总结。

作为一名刚刚走出校园的大学生，我对未来所要从事的工作充满了热情，迫切希望能为公司的发展做出自己的贡献，但由于工作经验较少，还需要进一步的学习才能独立开展工作。8月份我们到公司报道后，经领导安排在运维部和市场部各实习半个月，实习的过程就是学习的过程，通过一个月的实习，我熟悉了公司各部门的运作过程，对自己未来的工作职责也有了一个明确的概念。实习过后，我被分配到了运维部传输数据中心工作，在这里，通过同事们的指导和自己的实践操作，我已基本掌握了自己所需要的工作技能，能够较好的完成自己的工作任务。

我的工作是初级维护，主要负责是对二干传输设备的维护和电路资料的整理。二干传输设备的维护工作包括：

一、sdh设备运行环境、状态

包括对温度，湿度、清洁度、设备表面、机架与配线架清洁，列头柜电源熔丝及告警设备风扇状态的检查与清洁，还包括机房巡检，ddf，odf接头目测。

二、wdw设备运行环境、状态

设备运行环境的温度、湿度、机房清洁度，机柜顶端指示灯状态，光监控通道和设备风扇状态检查和清洁，设备、odf标签整理更新，机房调度尾纤、法兰盘、衰耗器，工具、仪器等。

电路资料主要是二干、本地网电路资料的整理与更新。接手工作后整理了所有本地网的ddf标签，把用笔修改过的都改成符合ddf标签规范的，然后打印出来重新贴在ddf架上。查清了以前遗留的电路资料不明的地方，重新做好标签。如电信的81条电路，只有传输端，没有交换端，我经过仔细检查后，将这些资料补齐，使整个本地网的ddf架上的标签都清晰明了，并能够达到以下具体的要求：（1）根据干线和本地网网络拓扑图与骨干层/汇聚层的电路开放资料和传输系统的纤芯资料要与ddf和odf吻合。（2）干线传输机房和2个基站的odf架及设备侧尾纤要按照规范要求布放，odf要标识清晰完整。每一次开通和跳线都要保证电路资料的更新，ddf架的电路资料准确率要达到98%。

另外，我还整理了一整套传输机房北电设备和华为设备的波分图，完成了以前没有做过标签的odf资料。

在努力工作的同时，我也认识到自身所掌握的知识还有一定的不足，因此积极从书本、从同事们身上学习新的知识，而公司也为我提供了许多很好的学习机会。在这半年里，由公司安排，我们接受了省公司举办的城域光网络技术mstp培训和ip路由技术培训。在这两次培训中，我了解了城域光网络组网技术和stp网络管理及优化，掌握了ip网上相关常用协议，为自己以后的工作积累了更多的知识，使自己的工作能力有了一定的提升。

掌握了一定的工作技能后，我协助同事开新的基站，在外工作了一个星期，以配合11·2期工程建设扩容的相关工作。11月份，参加了随州移动传输机房电源割接工作。

为了更好的完成好下一步的工作，在现有的基础上取得了更大的进步，我决心在新的一年里，多向老员工请教和学习，做好个人工作计划，继续增强自己的知识，锻炼自己的动手操作能力，积极向上，勤奋工作，使自己能够成为一名爱岗敬业并拥有良好技术能力的优秀员工。

20\_\_年，在公司的正确领导下，按照公司的销售工作部署和安排，为拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，我们销售部全体销售人员团结一致，齐心协力，共同努力，较好地完成了销售任务，取得了一定成绩，现将20\_\_年销售工作总结报告如下：

一、20\_\_年销售情况

20\_\_年我们销售部共做笔业务，合计货款万元，全部货款收回万元，未收回万元。完成公司下达的销售任务%，取得较好成绩。

二、加强团队建设，提高销售人员素质

搞好办公家具销售工作，团队建设是根本。我们销售部

一是牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售人员的意见与建议，与销售人员同呼吸，共命运，加快各项销售工作发展。

二是鼓励每个销售人员要辛勤努力、认真负责，提高自己的综合素质，充分调动工作积极性，增强工作干劲，努力开拓市场，做好办公家具产品销售工作。

三是加强培训和管理。通过加强培训，进一步提高销售人员对办公家具产品性能、使用范围等基本知识的掌握，提高销售技能、技巧，提高服务质量。进一步健全完善我们销售部各项规章制度，加强管理，抓好工作纪律，为提高、扩大办公家具销售额创造一个严肃、认真、负责的工作环境。

三、开拓市场，维护老客户开发新客户

要做好办公家具销售工作，完成公司销售任务，关键在于开拓市场，我们销售部在20\_\_年着重抓好两方面工作。

一是维护老客户，做到定期拜访老客户，听听老客户的意见和建议，用真情维护老客户，让老客户对我们公司的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买我公司办公家具，并运用老客户的影响力去介绍新客户，以老客户为链条带动新的客户源。

二是在新客户开发工作中，我们销售部通过市场调查、广告宣传、上门拜访等方式，吸引新客户关注我们公司和我们公司的办公家具，力争新客户又成为我们公司的销售对象。

20\_\_年，我们销售部认真努力工作，虽然完成了公司的销售任务，取得一定成绩，但还是存在一些不足与差距，主要情况：

一是办公家具的宣传力度还不足，离在区域内做到全覆盖还有差距，公司的办公家具形象还不够高。

二是销售信心还不够坚强，做办公家具销售工作除了服务好客户外，还要有顽强的意志，要内心细致做客户工作，有一分销售希望，要尽百倍努力，决不能一碰到困难，就灰心、气馁，而要坚持到最后，夺取销售的胜利。

今后，我们销售部要继续加强学习，提高自身综合素质，围绕公司下达的销售工作目标任务，充分利用各种时机，求真务实、顽强拼搏、奋发努力、攻坚破难，切实扩大公司办公家具销售市场，提高办公家具销售额，为公司的进一步发展做出应有的努力与贡献。

加入\_\_保险工作已经有六年的时间，在这些时间里我的工作一年比一年有进步，一年比一年更加有动力，在过去的一年里，我不但圆满完成了上级给我布置的任务，还在不断学习专业知识，取得了不错的成绩。下面我将这一年的工作和学习的状况做一个简单的总结：

一、工作和学习情况

过去一年我的工作主要分为两个阶段，上半年是关于销售，下半年是服务。在这期间，我在思想上积极的向上，不断学习新的政策理论知识，坚定自己的信念。工作上，圆满的完成各项任务，在上半年拉拢客户，各个地方跑动，不仅完成了布置的任务，还有所超出。下半年，我细致认真的为客户做好服务工作，没有投诉。

在这一年中，积极参加各项培训的机会，加强自身的素质。在公司的会议上，认真领会会议精神，时常提出自己对公司现有问题的建议。在基础服务上，每当客户有难题时，热情周到的做好服务工作，无论在什么时间都没有过埋怨。在公司招新期间更是对新员工做好培训工作，慷慨解答问题与困扰，没有一丝一毫的不耐烦，使新员工很快适应工作环境，并且迅速步入正轨。

二、存在的问题与不足

有收获，有成功，同时也有失败，有不足。在这一年的工作中，我虽然足够认真刻苦，经验也已经锻炼出来了，但是却没有了之前的冲劲，在一些情况下过于谨慎，习惯性的依靠经验去判断，没有冒险精神。

还有就是没有合理的安排好时间，在多样的事情中时常找不到头绪，埋头于自己的工作，和同事之间没有密切的交流，带新工作完成的不错，但是没有主动弄好他们的学习时间。

三、接下来的工作思路

现在的竞争越来越大，工作的开展只会变得更加的困难，也给我带来很大的压力。我想谋求更大的发展只能将压力变成动力，催促自己不断进步。因此在新的一年里我将会从时间安排上下手，理清工作计划，合理分配时间，加强学习，提升自身的业务能力，团结同事，从不同的方面解决问题。

今年，我公司在县委和建设局的正确领导和支持下，公司由原有的管理理念转变为“变则通，通则久”的管理方针，督促全体干部职工进一步解放思想，转变观念，以新的思路解决工作中遇到的新问题。公司全体干部职工团结一致，扎实苦干，在新的管理方针的指引下，积极向上，开拓进取，各项工作都取得了较好的成绩，圆满地完成了年初制定的各项工作目标。现将全年的工作情况总结如下：

一、各项工作的.完成情况

1、经营指标的完成情况：全年新开发建筑面积约1.5万m2,其中商业街占7300m2，竣工楼房3栋（33#、34#、35#），竣工面积9000m2,完成建设投资约800万元，实现销售收入1062万元，销售面积9327m2。续贷900万元。减少应付工程款350万元。存货房屋总计约9300m2，其中1-6区房屋面积为4734m2，商业街房屋面积为4566m2,存货约为1117万元，应收款243万元。公司机关人员工资约40万元，银行利息约90万元，办公费30万元，招待费17万元，小区物业公司维修费21万元，总费用约每年200万元。本年度公司经营状况较往年有所好转，望全体职工继续努力工作，再接再励。

2、小区的建设情况：今年雅居园小区新开住宅楼3栋，建筑面积1.5万平方米，收尾工程8000平方米。在工程建设中，一是抓工程质量，二是抓工程进度，三是抓安全文明施工。

雅居园商业街建设项目，是我公司领导班子经过慎重、周密考察后决定建设的，位于济阳新老城结合部，十中以东，与兴化步行街互应，建成后将成为济阳商业领域又一热卖点。规划楼层为二至三层的独立单体楼房，建筑面积1万平方米，建设投资约800万元，又可根据用户需求在南侧自行按照统一规划建设，满足不同层次的消费者。现已全面竣工并可以使用。

3、房屋销售经营情况：针对当前我县住房市场供大于求的实际，公司一是积极调整销售价格，尽最大限度降低售价；二是降低工程建设成本；三是应客户需求，能甩项甩项处理，由住户自行设计；同时，积极利用宣传单、宣传牌、电视台、报纸、网络等多种形式进行宣传，宣传小区优越的位置、良好的物业管理及优质的售后服务，提高了知名度和社会信誉。针对顶层楼房销售难的问题，公司经研究决定降低售价，优惠于内部职工，既解决了部分职工住房困难，又有利于资金的回收。全年销售房屋120套，销售面积9327平方米，销售收入1062万元，销售率85%。

4、宣传措施的转型情况：现今社会是网络信息迅速发展的科技时代，公司也充分的认识到了这点，所以积极开拓新思路。今年通过办公室人员的努力，初步架设完成了自己的网站系统，全面立体的展示公司各方面的发展和业绩，既节约了宣传经费的重复投入，又扩大了公司的社会效益和影响力，对于公司发展信息的及时传递和网络信息的准确接受提供了便利。

5、党务工作：在新的党支部的所有全体成员以及新一任的支部书记的努力下，建立健全了党内各项工作制度。年内发展预备党员2名，转正2名。党支部的各项工作逐步完善。

6、物业管理情况：物业管理公司是一个自主经营自负盈亏的企业，但多年来一直没有摆脱围绕总公司吃饭的不利局面。去年总公司投入近30万元的维修费，今年公司又投入了20余万元的维修费，锅炉、管道年久失修，公司年年往里投钱，收取的费用不够开支，造成连年亏损，入不敷出。

今年，为使广大用户过一个温暖舒适的冬天，总公司今年9月下旬就对锅炉管道维修进行了部署，成立了专门领导班子，在人力、物力、财力上给予了物业公司最大限度的支持。并调整了领导班子，由公司副总袁树忠亲自抓，并印发了《致雅居园小区用户一封信》，为使广大居民过一个温暖祥和的冬天，说明情况，让居民知道，因物价因素、煤炭价格上涨，今年的取暖费价格较往年有所提高，敬请广大用户予以理解和支持。物业公司是自负盈亏的企业，没有多余的财力来照顾大家，在取消福利取暖的今天，只能取之于民，用之于民，完全是一种市场行为，因此希望各区居民要顾全大局，如果你居住的一家停暖，将给周围住户造成很大影响，使整体热源受到很大损失，也影响到采暖设施的热平衡。为了广大居民的利益和不影响物业公司的管理，欢迎您积极地参与采暖。

作为物业公司的主管单位—开发公司，在今后的冬季供暖工作中，将进一步深化企业改革，加强内部管理，积极消化和克服种种困难，搞好设备维修和基础设施建设，最大限度地满足广大居民的需求，为今后取暖做出更大的努力。

二、存在的问题

一是年开发总量少，建设规模小，不能适应新形势的需要；

二是资金回笼慢，造成公司经营困难，难以开展大的经营活动；

三是由于国家土地政策至今仍在冻结，公司没有土地资源来发展业务；

四是企业改革力度不够，真正形成激励机制的目标还没有实现；

五是小区物业管理人员素质水平和业务技能不高，与居民之间存在这样那样的矛盾，经营状况不佳；

六是各分公司的开拓市场意识还不强，围着公司转的经营模式仍没有改观；

七是各项工作制度不健全，管理水平不高；

八是员工的思想还不够解放，始终未能真正认识到“变则通，通则久”的管理方针的可行性和持续性，思想观念保守。

三、工作计划和发展战略目标

1、解放思想，转变观念，认清形势

（1）定位好职工的公司形象位置。首先给予全体干部职工一个称号“公司形象代言人”，职工个人在公司外面的言行代表着本公司全体，直接影响着公司的形象和声誉。因此应从长远利益和整体利益出发，采取多种方法树立公司的自豪感，产生公司的向心力，全体职工要自觉地维护公司的声誉和利益，让员工随时感觉到自己的一切行为都代表着公司，让员工们真正认识到公司主人翁的重要性所在，时刻以此来约束自己的行为，来达到改变思想的目的，正所谓“行为思动”就是这个道理。

（2）认清企业的市场形势，把握好时机寻求发展。商场如战场，当今社会要想跟上时代的发展，要想有立足之地，要想在激烈的市场竞争中站稳脚步，就必须做到“知己知彼”，所以明年我公司要把市场形势和发展动态明朗化，通过网络信息的广泛搜集充分掌握好市场发展前景，并随时传递给每一位职工，让其真正改变思想观念，充分发挥好自己的职责和能力。

（3）“没有了铁饭碗，擦好自己的吃饭碗。”大家要明白一个道理：我们搞的是开发公司，不是保险公司，铁饭碗哪里都没有了。为什么要加强学习，提高认识，认清形式，要努力实现在建设上有创新。新一轮解放思想、加快发展的热潮正在全县迅速兴起。聚精会神搞建设，一心一意谋发展。务求做到发展要有新思路，改革要有新突破，开放要有新局面，工作要有新举措。要牢固树立市场观念和精品意识，对每一项建设项目做到精心策划，精心施工，不断提高城建项目的工程质量、功能质量和艺术水平。这也就是“擦好自己的吃饭碗”。

（4）党的思想政治工作决不是可有可无，无所作为，而是必不可少，大有作为的。面对新形势新情况，思想政治工作和发扬优良传统的基础上，必须在内容、形式、方法、手段、机制等方面努力进行创新和改进，特别是要在增强时代感、加强针对性、实效性、主动性上下功夫。这要成为今后加强和改进思想政治工作的重点。

2、公司的规划及战略目标：

（1）加大开发力度，制定长远规划。因国家土地政策从去年至今仍在冻结，使我们的计划不能实现，我们继续等待时机，一有时机，公司计划从雅居园小区以南新征土地200亩，主要建设雅居园小区二期工程。在雅居园经五路以南建一个起点高、规划好、功能全，无论是从整体配套，还是从安全文明，真正做到用我们的“诚心、真心、爱心和信心”，让购房者“买的放心，住的安心，感觉舒心，生活开心，对未来和城建开发事业充满信心”。计划绿化覆盖率45%以上，各项指标都达到国家标准，争创全国优秀小区。

规划方案设计新颖、布局合理、户型多样化，为了方便用户，根据各家庭条件的不同和需要，用户也可按照小区规划标准自行建设，但不能影响整体布局，也可两家或四家一体，也可独家独院，只要不影响小区整体规划，公司可提供几套户型供用户选购，用户自行建设时，公司可提供水、电、暖大配套。计划用3—4年的时间开发建筑面积8—10万平方米。公司将大力倡导“科技、健康、人文”的二十一世纪科技住宅新概念，致力于建设“设计人性化、环境生态化、建设高档化、服务舒适化”的精品楼盘，打造城建开发品牌，为建设县城、美化县城、服务社会做出积极的贡献。

（2）加快旧城改造建设，抢抓短、平、快项目。公司在制定长期规划的同时，还要制定一些短、平、快项目，那就是旧城改造项目，公司的领导班子要务时高效，选择有利地型抓住机遇，不能放过老城区的任何黄金地段，特别是沿街商业用房，要抢占先机，要看的准、建的快，只有这样公司才能迅速发展。

（3）瞅准时机，全面迅速启动富阳新村的建设开发工作。公司开发的富阳新村项目坐落于济北开发区南，248线西，距济南机场8公里，位于济阳县新城规划区中心街。居住最佳，两桥一路通车后，到济南只需20分钟，到机场10分钟，是新城区唯一的黄金地段。富阳新村项目占地总面积为132亩，总建筑面积5万平方米，其中商务会所7000平方米。新村绿化率45%以上。富阳新村以联体、多体组合为主，多层、高层点缀，是现代生活居住的理想场所。（富阳新村规划设计方案、总平面图见附图）

（4）要有纵横发展的战略思路。

解放思想、干事创业、加快发展，必须有敢想敢干、敢闯敢试的精神，有敢为人先的胆略，一个国家、一个地区、一个单位，要实现繁荣兴旺，就必须始终保持开拓创新的精神，不要畏首畏尾，左顾右盼，要有发展的目光，与时俱进。具体地说公司要想在激烈市场竞争中站稳脚，必须要有纵横发展的战略思想，就是说济阳县城建开发有限公司要想得到长足发展，在保住济阳大本营的情况下，要横向东西、纵向南北，说的大一点就是加速企业融入全球经济一体化。我们无论能否成功，首先要敢想敢做，只有新思想，才有新思路，如果连想都不敢想，怎么去做。所以我们一有机遇，排除一切干扰和困难，大胆地走出去。

3、建立健全各项规章管理制度。

企业改制不是万能的，但根据公司的实际状况看，不规范完善各项制度也是不行的。天冷冷在风里，人穷穷在债里，公司乱乱在管理上，没有好的管理就没有好的效益。任何公司运行中，无论大小都必须有游戏规则，没有游戏规则就没有正常的游戏运行。所以需要规范完善各项管理制度，规则制定后，还要切实地执行。这又要求完善的管理活动，公司要求生存、求发展，无论是管理制度还是管理活力，都要严谨完备、精益求精。特别是在当今激烈的市场竞争中，企业要赢得竞争力，就必须具备科学有效的管理，高速度发展的社会，要求企业必须高效运转，因此对于任何一家公司而言，首先一条是做到各部门之间权、责分明，不能相互重叠，更不能互相推诿，否则就会导致效率低下。现代公司的组织分工管理制度，是防止互相扯皮，提高工作效率的唯一正确手段，为此公司要制定切实可行的、全面的、相应的各项管理制度。

4、要对各分公司实施全面内部完善和改革。

由于各分公司经营状况不容乐观，近几年来各分公司始终没有摆脱围绕前总公司要活吃饭的不利局面，都有不同程度的亏损。为进一步深化企业内部改革，从20\_\_年元月1日前将各分公司从总公司都独立出去，让分公司自我发展，自负盈亏。使公司下属各单位能够发挥自身潜在的能力，找准一条自我发展的路子，只有这样才能摆脱旧的观念，真正的走出去。总公司腾出时间来，一心一意地搞好开发建设事业。

总之，在过去的一年里取得的成绩是鞭策我们奋进的准绳，过去一年里存在的问题是激励我们发展的动力。认清形势的严峻性，掌握好市场的发展趋势，才能使我们在竞争日益激烈的市场中立于不败之地。从目前的形势看，公司上下齐心协力，干劲十足，职工的精神面貌焕然一新，对公司今后的发展都充满期望和信心，全体干部职工会始终坚持公司确定的“抓住开发主线、发展多种经营、加大改革力度、提高建筑质量、内部强化管理、外树良好形象”的工作思路，解放思想、与时俱进，努力拼搏，扎实工作，为打造城建开发品牌，为建设县城、美化县城、服务社会做出积极的贡献。

回顾过去的一年，感觉自己又收获了很多，不仅仅是在工作上，生活中也受到了很多同事的帮助。在这一年里，我的工作完成的不错，自身的一些方面也得到了提高，但是还有一些不足等待着我去改善。现在我就总结一下去年的工作情况。

一、踏踏实实的工作

文员是属于服务性质的工作，是保证各个部门正常运行的纽带。在这一年里我将本职工作仔仔细细的做好，努力不出现差错。

1、在日常性的事务中，因为内容较为琐碎、繁杂，在同事的帮助下建立每天的备忘录，根据轻重缓急做好每一个细节，同时规范好各项档案管理，协助领导维持良好的工作秩序和环境，做好一些后勤工作，更好的为领导和同事服务。

2、在一些管理工作中需要填写各种表格，制作一些文档，还有各个部门要求打印或者复印的文件等，将通知及时做好上传下达的工作。

3、将档案分类存档，清晰明了的做成表格，便于查询和更改。

二、认认真真的学习

我来到公司的时间并不长，为了提高自己的业务能力，我向不同的人请教一些工作的知识，提升自己的工作效率。如向部门里的前辈学习接待客户的常规礼仪，一些关于工作的公文如何规范的写作，还有学习英文软件的操作方法等等。这一年的学习不仅使我扩大了知识面，也让我更加了解同事，每个人都有自己擅长的地方，而且他们还对自己不够满意，一直在深入学习的同时一边实践。这一年中我向他们学习，没有挥霍良好的条件，我明白在这里原地踏步就是退步。

三、向着梦想前进

在这里我不仅学习到了知识，还有前辈在工作中的经验，以及在工作中的态度，我所看到的，都是不服输的姿态，积极的工作氛围带给我巨大的帮助。尤其是领导夸奖我在这一年中的工作做得令人比较满意，新的一年又有新的挑战与机遇，我不会辜负这份肯定与期待，将斗志一直延续下去。

★ 20\_年安全生产季度工作总结5篇</span

★ 20\_四季度工作总结(实用)7篇</span

★ 公司员工20\_季度工作总结5篇</span

★ 20\_人力资源季度工作总结范文5篇(通用)</span

★ 20\_年单位工作总结范文8篇</span

★ 20\_年物流季度工作总结5篇</span

★ 20\_财务第一季度工作总结报告5篇(精选)</span

★ 20\_财务季度工作总结范文5篇</span

★ 部门上半年工作总结20\_年5篇</span

★ 20\_年车间季度工作总结5篇</spanvar \_hmt=\_hmt || [];(function() { var hm=element(\"script\");=\"https:///?5c71497339381e592eb8112978edb75a\"; var s=mentsbytagname(\"script\")[0]; before(hm, s);})();[\_TAG\_h2]公司部门季度工作总结报告 公司部门年度总结报告二

我局安全生产工作在市安委会的正确领导下，强化安全生产工作，严格落实安全生产责任制，认真履行工作职责，较好的完成了工作任务。现将20\_年第四季度安全生产工作总结如下：

一、强化宣教，提高安全生产意识

上半年，我局把学习法律法规、营造安全宣传教育氛围、构建和谐城管作为一项安全工作重点来抓，利用板报、安全生产学习资料以及会议传达等方式，认真组织开展安全生产宣传教育活动，并紧密围绕“安全责任，重在落实”的安全生产工作年度主题，深入广泛地举行了各种宣传活动。上半年，参与了x月\_日全市在\_博物馆举行的安全生产日宣传活动;印发了安全生产工作手册，并下发到每个干部职工手中，提高了全局的安全生产意识。

二、强化落实，主抓安全生产成效

1、局安全生产工作组织健全，责任落实明确。局安全生产工作领导小组主抓全局安全生产工作，确保全局工作调度有序、部署得力;局安全生产工作监管队伍认真履行职责，按时督查各单位安全生产情况;局内保办公室健全制度建设，确保单位内部安全平稳;局属各单位根据各自实际，落实安全生产具体责任。

2、安全生产工作年度有计划，每月有督查，全局安全生产工作持续有序的进展。

3、安全生产目标责任层层分解，形成了一把手负总责、分管人员分工负责、全局人人有责的管理网络。

4、积极按市安委会的\'要求，参加了安全工作电视电话会议、安全工作调度会等会议，对所有的会议精神进行了传达，一一贯彻落实。

三、强化排查，消除安全隐患

我局采取日常安全监管和重大节假日开展安全生产大检查相结合的办法，切实加强内部排查，消除安全隐患。一是深入开展安全隐患排查治理活动。在日常工作中和重要节假日期间，我局都对本系统开展安全隐患大排查活动，排查做到不留死角，不留盲区，对排查出来的隐患，及时跟踪督办，严格整治到位。二是开展了特种设备安全生产监察工作。为了进一步加强特种设备安全生产监察，消除安全隐患，我局对垃圾中转压缩设备、垃圾处置辗压车、渗沥液化验室等重点监管部位进行了专项检查，消除安全隐患。三是开展了多项安全生产督查工作。我局对市属重点项目施工工地、市政高空作业车作业现场、独立楼院等多种部位进行了专项督查，督促安全生产责任的落实和监管，保证了全局安全生产形势持续稳定。

今年上半年我们努力抓好安全生产工作，取得了较好的成绩，但还有存在一些问题，主要是制度建设滞后、重点岗位和独立楼院的安保没有全方位保障。在以后的工作中，我们将发扬成绩，克服困难，进一步贯彻落实上级对安全生产的指示精神，把全系统安全生产工作深入扎实、坚持不懈地开展下去，确保全系统安全生产形势的稳定。

**公司部门季度工作总结报告 公司部门年度总结报告三**

今年第四季度营运工作要围绕营运体系高效集约、销售支持及时有力、柜面服务标准规范、电话服务标准规范、营运风险管控有效、队伍建设专业精进等六个方面的目标，在确保营运作业和管理有序开展的同时，继续推进各项重点工作。以下是我第四季度的工作总结。

一、工作思想

积极贯彻总公司领导班子关于公司营运工作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。营运工作的指导思想是继续围绕公司价值可持续增长的目标，不断进行管理创新和服务创新，着力提升营运条线的客户服务能力和销售支持能力。

二、营运工作重点

随着产品的切换，契约、制单、保全、理赔服务都需要配合调整，任务十分艰巨。目前公司领导一个工作小组进行统一布署，营运条线要按照公司的要求，总、分公司密切配合，确保实现顺利切换。网点柜面标准化及客户评价系统推广工作。这项工作已经融入到第四季度的工作中，也作为在以后的工作目标。积极配合保监局对我公司进行兼业代理有关情况调研工作。单证、印章清理工作。随着新的单证系统的上线，电子化出单的到位，尤其是柜面出单系统的推广，公司实现了以电子印模形式加盖公司合同专用章的突破。

三、下一步的目标

我公司的目标是建立平台统一、扁平集约的营运体系。这项目标无疑会改变以前营运体系比较凌乱的局面，能给我们的工作带来更大的`改进和支持。以往公司的柜面服务手段相对比较落后，各家分公司的规范不一，只从我司开展柜面标准化建设，统一公司的对外形象，实现规范、标准的柜面服务后，我司的柜面服务逐渐有了很大的改进。

随着电子化的推进，我们的目标是建成风险可控、互为灾备的作业体系。同时建立健全各项规章制度。从基础工作抓起，对每一个环节和每一个细节进行观察、分析，建立了岗位责任制，明确岗位工作责任和权限，并狠抓各项制度落实。在业务操作方面，充分发挥业务主管作用，实行一对一负责，建立一环扣一环的内控体系，逐步完善各项内部管理办法。

**公司部门季度工作总结报告 公司部门年度总结报告四**

时间飞逝,我来到大兴镇工作已有三个月了,在组织部领导的关心指导下,在镇党委政府的正确领导下,我坚定信念,服务基层;努力工作,提高自己;虚心学习,认真锻炼;通过多类别多岗位的实践,开阔了视野,丰富了求实的经验,加深了自己对基层工作的认识,现总结如下:

一、立足本职工作,做好领导助手,脚踏实地为基层服务.

按照组织部安排,我主要从事负责多种经营方面的工作.在三个月中,我紧紧围绕镇中心工作,以服务基层为宗旨,在实践中求思求变求发展,力争务实稳重高效的工作.

(一) 在芦笋产业结构调整的开展中,全心投入

芦笋被誉为“百蔬之王”,是今年我镇多种经营产业的重点,芦笋种植业的兴起,是农村产业结构的又一次飞跃。然而面对这一新兴的产业，广大的农民群众感到很陌生。传统的思想观念和习惯,迫使他们对芦笋种植工作能否带来的长期经济效益和提高人均收入水平持观望和怀疑的态度;技术领域的创新和改革能否替代老式种植方法的发展，促使他们种植的热情不高,工作开展推动存在一定的阻力和困难。为能更好的贯彻、执行、全面带动和发展这一产业，在镇党委副书记李树玲和副镇长王学生的指引下，我们深入各个村庄切实切地的布署工作，号召发动群众力量，督查落实到人到位。特别是在芦笋大田移栽的关键时期，按照党委政府的安排，我和农机助理朱国利深入田间，统计每日各村移栽面积、督促和解决突发问题并及时向镇党委政府汇报。在全镇上下共同努力下，我镇成功举行了芦笋大田移栽现场大会，从而使我镇的农业产业结构调整取得了阶段性的胜利。

(二)为苏太猪扩繁基地项目建设，尽心尽力

宿豫区历来是一个畜禽养殖大区、养猪大区。而我镇的养猪业由于分散养殖、规模小等实际因素，造成经济效益提速不快、增长不高。为尽快的摆脱这种局面，在王学生副镇长和兽医站管守德站长的带领下，我们深入镇华夏种猪场、新大种猪场以及全镇10个养猪大户进行实地研究、考察，充分掌握了全镇养猪产业的具体实际情况。全镇现有育仔母猪1240头，商品猪6720头，其中长白猪20\_多头，苏太猪1000多头，杂交约克猪近4000头，以规模养殖和分散养殖相结合。主要存在的问题为猪种杂、需要改良，饲养不规范，疫病防治能力差，经营成本高，销售体系不健全，导致广大农民养殖的积极性不高。为此，我们采取有效措施对症下药，努力改善养殖的软环境建设，为我镇的养殖业能讯速发展创造了良好的条件。

(三)开拓思路，引进技术，促进生产力的发展。

今年10月14日，省农林厅领导班子一行来我镇视察定点工作，认定了我镇具备优越的养殖条件，并引进苏州创元集团和苏太集团这两大企业作为扶持我镇扩繁苏太猪的主导力量。为了使此项目的申报立项得以顺利进行，我随从区人大副主任周业春、区农林局局长助理叶敬礼、镇党委书记丁必煜前去省农林厅汇报情况，争取政策支持。同时，我们积极寻求技术指导，前往母校南农大请来黄瑞华、姚火春两位专家来我镇实地考察论证，保证了此项目的顺利实施。

二、经受磨练，刻苦钻研，努力提高各方面的才干

从事多种经营工作的同时，我努力的在工作中学习、实践中提升，多研究多总结，力求每做一件事，每一项工作，能够更好的完成。

(一)注重总结，力求尽快提高文字水平

农村工作，千头万绪，业务多专业性强，搞方字材料涉及面广。这迫切的需要我认真学习党和政府的有关方针、政策以及农村经济工作的有关理论，还要不断掌握和了解基层的新问题、新情况，采集相关信息，深入田间地头调研。三个月中，我共完成各类文稿46篇20余万字，并编辑和出版了《芦笋简报》第6、7期。为了尽快提高自己的文字工作水平，我认真学习报刊上的一些理论性文章，学习其中的谋篇布局和观点提炼，不断丰富自己的思想内涵。同时，认真学习领导的讲话、报告，对于一些综合性的会议(工作会议、专题会议)我都会积极的参与，仔细记录内容，认真的学习揣摩，以便在实践中能更好的运用。

(二)做好宣传，提升时效，受益菲浅

我们大兴镇是全国重点城镇，小城镇“三整一创”整治管理、芦笋产业结构调整、上海绿源江苏工业园建设以及多种经营产业的并向发展一直倍受各级政府和外界的关注，来我镇参观、学习、视察的各界人士越渐频繁，加之我镇自身求发展，大幅度的提高宣传力度是必要的。在三个月中，我努力搞好镇网站建设，不断优化网站结构，及时丰富网站内容，做好网站的管理维护，使之成为对外宣传的重要窗口。我始终坚持网站管理的人性化，结构布局的合理化;坚持信息的及时更新，新闻报道的快速上传，保证网络运作的时效性。尤其是在热点新闻上，我用心捕捉消息来源，迅速采集报道，提升时效，精益求精，力争准确精彩。通过自己不断的充电，在努力做好网管的同时，也增长了知识，受益菲浅。

(三)工作决策，积极参与，努力在日常工作中积累经验

为了能尽快进入工作角色，不断积累经验，增长自己的才干，在日常工作中，我积极协助同事开展工作。在小城镇“三整一创”活动中，我协助城管人员负责镇东方大道卫生整治的督察，并在镇长助理赵新民的指导下制定了《镇容镇貌十不准公约》。在绿源照明有限公司基地建设过程中，我经常随从镇党委丁书记到施工现场，了解工程进度，解决施工困难，督察建设质量，保证了工程的顺利进行。在社会治安综合整治过程中，镇人大张允华主席带领我们进行调查和评比，将大兴汽车站和同心村两地列为社会治安重点地区，并研究制定了《社会治安重点地区整改方案》和《社会治安综合治理考核办法》，明确责任分工，开展各村(居)10户一组联防和夜间义务巡逻打更活动。同时为了强化落实，我随从镇党委丁书记、人大张主席、派出所康所长在深夜深入各村进行督察，确保了我镇的平安创建。日常工作中的积极参与和努力实践，丰富了我的阅历，积累了我的工作经验。

三、深入基层，贴近群众，为民办实事

我国的三农问题，一直都是众人瞩目的焦点。自基层锻炼以来，我切实的感受到了农民生活的现实状况。我所驻在的卢集村共有8个组330户1419口人，外出打工409人，其中低保家庭45户131人。通过与村民的交流和多方面的搜集资料，使我了解到他们当中46.7%的人患病、43.3%的人残疾、83%的家庭受灾、30%的家庭无劳动力，生活非常艰苦。他们的处境让我们担忧，我清晰的记得当我将政府救济款送到五保户叶志佩手中时，他激动得紧紧握着我的手说不出话来，这让我深深地感受到作为国家公务人员的责任重大，农民要想脱贫致富必须用市场化的理念和先进的技术来指导劳动生产。由于传统的养蚕技术和观念的影响,方格簇的推广存在着阻力和困难。为此，在卢集村支部书记许定群的协助下，我们走家串户，引导发动群众，并请来镇蚕桑指导站人员进行技术指导，取得了显著的效果。村民高红梅说：“有了方格簇营茧，省工省时，过去我家4个人一天才干完摆蚕茧簇的活，现在，只是我一个人干二十多分钟就行了，提高功率45倍。” 方格簇的推广提高了蚕茧质量，增加了村民收入。

基层的锻炼是成长的必须，了解百姓所想、所思、所需才是整个社会的精神实质所在。为此，我会继续加强以下几点：

一、深刻认识选调的意义，坚定信念，好好工作

我知道在基层锻炼是成长的必修课。乡镇是整个社会的缩影。通过乡镇工作可以了解和熟悉社会，掌握生存和发展的能力。只有在基层，切实了解百姓的所思、所需，将来工作才能少走弯路，少出偏差。我要好好珍惜这宝贵的机遇，努力增加本领，通过实际工作来锻炼自己的意志，磨炼自己的品行，坚定信念，好好工作。我深知：只有面对着社会的惊涛骇浪，体味过生活的酸甜苦辣才能培养出过人的体能、坚毅的品格，培养出周到细致的办事能力和遇难则上的精神面貌，才有可能更好的为人民服务。

二、以苦为乐，甘于寂寞，发展和提高自己

来到新的环境，清苦和寂寞总是难免的。“孤独刺痛心灵的同时，常常会引发思考的激情;寂寞渗透沉默的双眼，往往也会掘出生命的泉水”。我明白清苦与寂寞更是一个人对一系列的人生重大命题进行思考的最佳时期，是一个人在认识上、习惯上发生蜕变与进步的关键时刻。对这种关键时刻如果不好好把握而错过某种体会，也许花几倍时间都无法领悟。我会好好珍惜这大好时间，以苦为乐，与寂寞为伴，多思考、多充电，不断提高自己的思想境界和道德情操。同时，多读书、读好书，加强自身的业务水平学习，努力掌握行政公文的写作要领，不断丰富和发展自己的知识结构体系。现在，每天的报纸和新闻财经，成了我的必修课，国家的最新决策，市、区的最新政策成了我的关注对象。我会继续坚持下去，努力加强自身的政治修养，不断提高服务本领，快速的成熟起来。

三、注重细节，脚踏实地，务实高效的去工作

态度决定命运，细节决定成败。汪中求先生的讲座让我感受很深，他说过:“展示完美的自己很难，需要每个细节都完美，但毁坏自己很容易，只要一个细节没注意到，就会给你带来难以挽回的影响。” 的确，人与人之间往往只有很小的差异，但这种小的差异却往往造成巨大的差异，小的差异就是态度上的积极和消极，巨大的差异就是成功与失败。现今社会上普通存在着一种浮躁现象，由于浮躁，使人觉得自己是做大事者，而不屑于去做小事，由于浮躁，就不能冷静下来考虑一些细节问题，就不可能将工作提升上层次，工作质量也无法保证。细微之处见精神，我要以《把信送给加西亚》中的那个伟大的罗文上尉为榜样，咬定青山不放松，在工作中，拒绝浮躁，排除干扰，将细节的理念铭记于心，认认真真的做好本职工作，踏踏实实的完成领导布置的任务，讲究方法，提高工作效率，“不以善小而不为，不以恶小而为之”。同时，虚心向他人学习，总结经验和教训。少说话，多做事，切实为基层农民服务。

三个月中，多类别、多岗位的实践，让我受益菲浅。我深知，自身阅历浅、经验薄，还有很多不足需要完善。我会以时间的积累为载体，用坚定的信心当航标，以实干的激情作动力，脚踏实地的好好锻炼。不断学习，不断实践，不断进取，自强不息，奋斗不止，努力使自己快速成熟起来，做一个合格的选调生。

**公司部门季度工作总结报告 公司部门年度总结报告五**

今年第四季度，根据局里安排，我从事出纳工作，这对我来说是一个全新的工作岗位，为了尽快进入角色，我努力加强与出纳工作相关的业务知识学习，自费参加业务知识培训，较快地掌握了出纳工作岗位的基本业务知识及相关工作流程，为胜任本职工作打下了坚实的基础。以下是我第四季度的工作总结。

一、全面加强学习，努力提高自身综合素质

认真积极地参加局里组织的各种学习培训，进一步学习国家有关检验的法律法规，学习规章制度。及时把握政策动向，使自己在思想和行动上与全局保持了高度一致。

二、严于律已，不断加强作风建设

我对自身严格要求，始终把“耐得平淡、舍得付出、默默无闻”作为自己的行为准则，始终把加强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、纪律规范自己的一言一行，严格遵守本局的各项规章制度，尊重领导，团结同志、谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见和建议，不断改进工作;坚持做到不利于机关形象的事不做、不利于机关形象的话不说，积极维护单位的良好形象。

三、立足本职，全力完成各项工作任务公文收发文办理

在公文阅办过程中，做到了及时、准确、流向清晰，没有出现漏传、误传和延传等现象。及时做好机要件的来文登记。对年机要件进行了清理、上交。从文种的选择、文件格式的套用、文和标点符号等方面都没有发现错误。顺利完成了我局公费和私人报刊的征订工作。在业务科室的努力下超额完成了的检验检疫报刊征订工作任务，我负责了整个报刊征订的收费、统计、催办、邮订等繁琐的事务性工作，没有出现过差错。

四、正确对待自己，找准不足之处，迎接新考验和挑战

通过第四季度的工作，我觉得自己还有一些不足之处，需要在今后的工作中不断加以改进，以适应新形势的需要，迎接入世带来的新的考验和挑战。要进一步加强文综合能力，勤练多写，特别是加强主动捕捉信息的能动性。工作中要更严谨细致，确保不出任何差错。还要进一步加强学习，与时俱进，不断更新知识和观念，以适应新形势下新的工作和要求，百尺竿头、更进一步，为本局发展作出自己应有的贡献。

**公司部门季度工作总结报告 公司部门年度总结报告六**

20\_\_年，在公司的正确领导下，按照公司的销售工作部署和安排，为拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，我们销售部全体销售人员团结一致，齐心协力，共同努力，较好地完成了销售任务，取得了一定成绩，现将20\_\_年销售工作总结报告如下：

一、20\_\_年销售情况

20\_\_年我们销售部共做笔业务，合计货款万元，全部货款收回万元，未收回万元。完成公司下达的销售任务%，取得较好成绩。

二、加强团队建设，提高销售人员素质

搞好办公家具销售工作，团队建设是根本。我们销售部

一是牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售人员的意见与建议，与销售人员同呼吸，共命运，加快各项销售工作发展。

二是鼓励每个销售人员要辛勤努力、认真负责，提高自己的综合素质，充分调动工作积极性，增强工作干劲，努力开拓市场，做好办公家具产品销售工作。

三是加强培训和管理。通过加强培训，进一步提高销售人员对办公家具产品性能、使用范围等基本知识的掌握，提高销售技能、技巧，提高服务质量。进一步健全完善我们销售部各项规章制度，加强管理，抓好工作纪律，为提高、扩大办公家具销售额创造一个严肃、认真、负责的工作环境。

三、开拓市场，维护老客户开发新客户

要做好办公家具销售工作，完成公司销售任务，关键在于开拓市场，我们销售部在20\_\_年着重抓好两方面工作。

一是维护老客户，做到定期拜访老客户，听听老客户的意见和建议，用真情维护老客户，让老客户对我们公司的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买我公司办公家具，并运用老客户的影响力去介绍新客户，以老客户为链条带动新的客户源。

二是在新客户开发工作中，我们销售部通过市场调查、广告宣传、上门拜访等方式，吸引新客户关注我们公司和我们公司的办公家具，力争新客户又成为我们公司的销售对象。

20\_\_年，我们销售部认真努力工作，虽然完成了公司的销售任务，取得一定成绩，但还是存在一些不足与差距，主要情况：

一是办公家具的宣传力度还不足，离在区域内做到全覆盖还有差距，公司的办公家具形象还不够高。

二是销售信心还不够坚强，做办公家具销售工作除了服务好客户外，还要有顽强的意志，要内心细致做客户工作，有一分销售希望，要尽百倍努力，决不能一碰到困难，就灰心、气馁，而要坚持到最后，夺取销售的胜利。

今后，我们销售部要继续加强学习，提高自身综合素质，围绕公司下达的销售工作目标任务，充分利用各种时机，求真务实、顽强拼搏、奋发努力、攻坚破难，切实扩大公司办公家具销售市场，提高办公家具销售额，为公司的进一步发展做出应有的努力与贡献。

**公司部门季度工作总结报告 公司部门年度总结报告七**

回顾过去的一年，感觉自己又收获了很多，不仅仅是在工作上，生活中也受到了很多同事的帮助。在这一年里，我的工作完成的不错，自身的一些方面也得到了提高，但是还有一些不足等待着我去改善。现在我就总结一下去年的工作情况。

一、踏踏实实的工作

文员是属于服务性质的工作，是保证各个部门正常运行的纽带。在这一年里我将本职工作仔仔细细的做好，努力不出现差错。

1、在日常性的事务中，因为内容较为琐碎、繁杂，在同事的帮助下建立每天的备忘录，根据轻重缓急做好每一个细节，同时规范好各项档案管理，协助领导维持

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！