# 年度公司工作总结长文(53篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-09-13

*年度公司工作总结长文一一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作1、计划落实早、措施实20\_\_年初，我司经理室就针对\_\_地区保险市场变化及20\_\_年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘...*

**年度公司工作总结长文一**

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施实

20\_\_年初，我司经理室就针对\_\_地区保险市场变化及20\_\_年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务：

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。

三是已失业务不放弃。我们不仅对20\_\_年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20\_\_年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明;属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。

四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在\_\_\_\_元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

\_\_地区现有1\_\_\_\_(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现\_\_\_\_公司(大地产险)在我县争夺业务，而\_\_地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：

一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对\_\_地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。

二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。

四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

根据\_\_当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务;同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以14\_\_\_\_的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。

一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，赔付，不断提高服务质量。

二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平。

三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息。

四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的\_\_纸业、\_\_药业、\_\_公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于10\_\_\_\_的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达10\_\_\_\_，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。

在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，\_\_\_厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。\_\_纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

三、以新的考核办法指导工作，规范经营，提升管理水平，突出业务重点

**年度公司工作总结长文二**

从总公司调派到恒泰担保公司已经有段时间了，从决定被调派的那天起，我就在心理默默的对自己说要好好珍惜来之不易的机会，认真的学习担保公司的业务知识。我被安排在业务部，这里的同事年纪都差不多，所以我们大家很快的熟悉起来，这也为我迅速融入到这个公司铺下了良好的基石。下面我主要把我这段时间的工作内容、工作认识和工作体会认真的总结下。

在汇报我工作内容的时候首先介绍下担保业务的流程，它主要有申请登记、受理调查、审核评议、担保决策、签订合同、保后管理和风险管理几个部分组成的。在这里我主要从事的是受理调查工作，也会参加了风险管理工作，提出自己的法律意见。

业务受理调查工作是整个业务流程中最重要也是最繁琐的阶段。通过这段时间的学习和实际操作，我熟悉了这个阶段的操作流程：首先是企业向公司申请担保，初步判断该企业是否可以为其担保，若判断可以为其提供担保，然后让他们提供相关材料，这些材料主要包括营业执照、机构组织代码、法定代表人身份证复印件、法定代表人结婚证和财务报表等等相关材料。这里要注意一点是业务员必须要认真审查这些材料的真实性和准确性，复印件与原件是否一致，最后要根据相关材料评定该企业的经营状况、偿还能力和发展前景等。如果以上材料真实可靠，下一步就是去公司实地考察。

而到企业的经营场所去勘查，是为了更加实际的全面的了解该公司的相关情况，并就其之前提供的相关材料进行进一步核实。首先一般调查该企业法定代表人的品质，确定其在职阶段主要经营思路，和个人有无不良记录从而确定其还款态度；其次要对其提供的反担保措施的合法性进行调查，确定担保物的权利无瑕疵和反担保企业或人的资信状况。

经过以上资料提供和现场勘查，回来必须形成一个调查报告。详细而真实的描述担保企业的各个方面情况，以便评审会议时候，评审委员能够全方位的了解企业情况，从而做出正确判断。

（一） 对担保业务的见解

在来担保公司之前，对担保公司只是有一定的了解，现在经过这段时间的学习，更加深刻的了解了这点。一般担保业务有融资机构（债权人）、担保企业（债务人）、担保公司（担保人）和反担保企业或个人（为担保公司提供担保的企业或个人）这几个主体。其中融资机构和担保企业之间是债权和债务的关系，担保公司为担保企业向银行提供担保，而反担保企业为担保企业向担保公司提供担保。这样分析其实就很简单的理清这几个主体之间的法律关系了，这里有两层法律关系。第一层担保关系以银行的贷款合同为主合同，担保公司为担保人；第二层的担保关系以委托担保书为主合同，反担保企业或反担保人为担保人。

为什么企业不直接向融资机构提供担保，反而求助担保公司呢？

我刚刚进入担保公司也有这样的疑问，经过一段时间的学习我理清了里面的问题。这里有两个原因：

第一，从融资机构角度考虑，他们是为了转嫁风险，毕竟担保公司的信誉和偿还能力肯定比一般的企业强，这个时候他们基本上是零风险的拿到本金和利息；

第二，从担保企业考虑，如果直接向融资机构提供担保，他们提供的担保物价值会大打折扣（银行的规章制度决定），比如一个厂房评估价格为1000万，而融资机构只会认可该房产能担保600万甚至更少的贷款，这样加大了担保企业的提供担保的难度。

（二） 担保业务的风险

公司经营有风险是在所难免的，而担保公司不同的是，相对一般生产型企业其风险偏大，正如上次培训的时候葛律师说过，担保公司就是奶牛，吃的是草（拿到的担保费），挤出去的是奶（发生企业经营不利的代偿款）。这个比喻恰到好处的描述了担保公司的经营风险，所以担保公司必须严防死守防止担保风险的发生，若发生代偿情况再加上反担保措施不到位，那么公司小半年的业务都将付诸流水。

正是因为这样担保业务人员要时刻的保持风险意识。通过工作时候的学习和观察，发现担保业务的风险从企业申请担保的时候开始一直到解除担保合同是一直存在的，所以一个细节没处理好都可能导致风险的发生。下面简单介绍下，担保业务容易出现的风险。

第一，接收材料环节的风险；对企业提供的材料，业务经理必须严格的审查真实性。在现实中经常会出现这样一种情况，担保企业按照我们的要求提供了所有材料的复印件也加盖公章了，是不是一定就

能确定其材料的真实性呢？其实不然，这个时候必须要企业出具资料原件，并认真核对原件和复印件是否一致，只有这样才能规避提供虚假材料给担保业务的判断产生误导。

第二，立项确定环节的风险；这个环节处理不好的，只会给公司的资源带来浪费。这个立项环节主要考虑的就是第一还款来源，也就是担保企业经营能力；一般是观察该企业产品的销售利率，并和市场上相同或者类似商品的有关数据进行对比，来确定该产品的优势。次要观察第二还款来源，比如抵押的财产，或者反担保企业和反担保人的资信情况，确定第二还款来源能够减少风险的发生几率或者说把损失最小化，所以说我们业务经理一定要衡量好这个第二还款来源。

第三，实地调查环节的风险，实地调查阶段主要关注担保企业的实物资产，比如工厂设备，仓库库存等，通过看生产设备，能看出该企业的先进水平，看库存也能看出企业的销售情况和库存积压率。实地考察阶段同时要进一步核实担保企业提供材料的真实性。

（一）理论在实践面前显得惨白无力

在来担保公司的时候，我特意的把担保法相关内容仔细复习了一遍，有一次和一个业务经理去办不动产抵押登记，在路上我们就聊起了这个不动产抵押登记有关的手续，当时我就问了假如这个不动产上有其他抵押权人，假如发生代偿，怎么分配抵押财产。他很好奇的看着我说到，房管局规定：“一个抵押财产只能有一个抵押人，即使该财产的价值大于所担保债权”。我听后就很是愤慨，因为我国担保法

第三十五条明确规定，财产抵押后，该财产的价值大于所担保债权的余额部分，可以再次抵押，但不得超出其余额部分。也就是说我国担保法明确规定了可以“一物多次担保”，只要下一次抵押的债权不得超出其余额部分。但常州房管局竟然为了方便，而规定了禁止一物多次担保，明显违法。所以即使理论知识再多，不经过实践也是虚无缥缈的。

（二）专业知识的巩固刻不容缓

对担保的相关法律我还是比较熟悉的`，可是真正在实践中，应用比较多的可能是一些部门规章，而我对这一块是一个盲点。比如说，应收账款质押是需要登记的，不登记不产生质押效力，这个法律规定的是很清楚，但是现实中就遇到一个很棘手的问题，应收账款在哪个部门登记呢，登记需要什么手续呢等等问题，我茫然了。所以专业知识的巩固和扩大化学习还是刻不容缓的。

（三）一些个人感悟

在今年大环境的影响下，我们担保公司也代偿了好几笔业务。当然经济形势严峻是其中的主要原因，但是我们作为不管是业务经理或者风险管理工作的必须时刻保持着风险意识，把公司的风险降到最低。这里我提出一个观点，从受保企业的角度看担保风险。即违约成本对他们担保决策的影响：

1、当违约成本大于守信成本的时候，作为一个正常的理性人，企业一般会遵守合同，如期还款和利息。如企业提供市场价值20xx万元的抵押物办理登记手续，取得借款1000万元。如果企业违约，

损失的资产价值及其他无形损失将超过20xx万元，而守信成本仅1000万元的本息甚至可能获得更长远的发展。显然，违约是极其不划算的，企业在主观上一般会选择还贷。

2、当违约成本小于守信成本的时候，企业则具有了违约的诱因。如企业提供市场价值500万元的抵押物办理登记手续，及夫妻双方的连带保证，取得借款1000万元。如果企业违约，损失的资产价值及其他无形损失在实际控制人看来也就500万元，而遵守合同则需支付1000万元的本息。显然，从表面看违约是很划算的，因此企业在主观上有可能选择违约。

所以我个人觉得在考虑反担保措施的时候，可以通过违约成本和守信成本两个角度考虑。作为一个国有企业不仅仅是获取公司效益，而且也要模范起到承担一定的社会责任，所以我们既不能过度的加大违约成本造成企业承担多余压力，也不能过度减少违约成本造成我们担保企业风险大增，寻找违约成本和守信成本二者的切合点是我们以后工作需要努力的方向。

最后我要谢谢领导能够为我提供这样的学习锻炼机会，在恒泰担保不仅仅学到了在总公司学不到的知识，也认识到了很多新朋友，这里有相处融洽的同事，也有和蔼可亲的领导。现在我从业务部调到风险部，在新的工作岗位中我会尽心、尽职、尽力的完成工作，贡献自己的力量。

**年度公司工作总结长文三**

20xx年，我做为公司的经理，能一如既往地协助公司总经理，团结班子其他成员，以人为本、强化管理，带领全体员工圆满地、高质量地完成了有关管理、工程预算编制、合同谈判、外墙施工、室内装饰装修、机电、智能化、消防、钢结构、拓展市场等工作任务和目标任务，为公司的腾飞、发展做出了积极的贡献。

现将20xx年工作的主要情况进行认真总结。

（一）自身建设方面。我常想，“打铁首先必须自身硬”，要想做好工作和管理工作，不断为公司发展做贡献，必须把学习当做首要任务。我除积极参加公司组织的集中学习外，我还充分利用工余时间和休息时间认真学习党的基础知识、党的路线方针政策、上级的有关会精神、上级的有关文件、国家有关法律法规和建筑行业管理知识、建筑装饰业务技术知识、建筑市场营销知识等。我对有关知识，特别是建筑行业的管理、业务、技术、市场营销等知识进行反复地学习和研究，在学懂弄通方面狠下功夫，自身的素质不断提高，能用絮叨的理论指导实践、推动工作，为做好公司的有关管理工作奠定了良好的基础。

（二）人员管理方面。20xx年4月本人开始组建营销团队，由原来的业务部5人，扩张至40人。其中预算人员10人，技术标制作人员5人，业务人员25人。期间1、编制相关流程及制度，制定绩效考核办法定期组织培训，锻炼技术人员参与业务洽谈，营销人员掌握专业技术知识。将整个营销中心培养成真正意义上的“技术型营销团队“。2、组织预算人员建立材料数据库，使成本核算更为准确，提高项目中标率。3、自20xx年12月分接受项目分包工作以来，已引进具有白金五星级酒店施工经验的项目经理28人，并建立项目经理评估体系。

（三）业务管理方面。20xx年完成施工业务合同总额====，协助项目经理投标中标项目合同总额===，完成营业外收入===。超额完成公司年初任务指标===。20xx年以来除原有恒大、万达、美林湖地产基础上开拓富力地产、合生创展等与近30家高端客户建立战略合作关系。同时在五星级酒店业绩上也有很了突破性进展：与南京洲际酒店、河南豪生酒店、长沙维斯丁、太原维斯丁、希尔顿等项目的中标为我司与国际五星级酒店品牌的合作拉开了序幕。除此之外本年度主要项目类型有：大型住宅、大型商业广场、酒店、写字楼等。

（四）绩效考核管理方面。研究制定完善了部门和员工绩效考核细则，并能认真按照考核细则的要求严格认真进行考核。通过绩效管理，将部门和员工个人的工作表现与公司的战略目标紧密结合起来，确保公司战略快速平稳的实现；通过绩效考核管理，可以激励促进业务人员的现实工作，有利于其更好的达到工作目标；通过对业务的工作绩效，工作能力进行客观评价，对其薪资提供有效依据。

（五）日常管理方面。在管理工作中严格执行了各项管理制度。一是认真坚持了周例会制度。每周五早上9；00，公司会议室，由业务副总负责主持。确因有紧急业务工作需处理不能参加者，需提前请示或电话说明，无故缺席者。二是业务总监每周必须填写工作计划表，按项目详细填写并在周四下午下班前提交，无故不交者。三是禁止业务人员借工作之便，承接私人业务或代理其他公司业务。个人从事业务活动，一经发现予以辞退处理，并扣发当月工资，不参与年底提成。四是如工作需要发生业务招待或其它费用需提前请示，未经请示者费用自理，费用报销严禁虚报，违者按有关规定进行惩处。一年来，没有发生违纪违章现象。

（一）市场定位不够清晰。大而全的市场开拓模式，缺乏重点。人力资源短缺，工程管理不到位。

（三）工程管理不到位。工程采取分包形式，工程管理完全失控。

（四）客户跟进不到位。新手较多，缺乏经验，每个公司每年有30-40亿的业务量，面对业务面突然增大，业务部门显得力不从心，业务跟进工作很难到位。

（五）资质浪费。目前我公司资质已在业内处于领先水平，各项资质配套齐全。但由于相关技术人员配套一直为能跟上，导致没有专业人员配合很多投标机会白白浪费。

（一）进行市场细分，明确市场定位。立足一线城市，辐射二线三线城市，主攻旅游地产、战略伙伴的批量精装商品房、兼顾国际五星级酒店，对接高端兼顾中端，放弃低端项目。形成自己的核心竞争力，具备行业突出优势地位。

**年度公司工作总结长文四**

时间一晃而过，转眼间到公司快三个月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历。在这段时间里各级领导在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了大发人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在对\*\*肃然起敬的同时，也为我有机会成为\*\*的一份子而自豪。 在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

在7月份杭州高级人才交流会上认识了杜总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和杜总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太知道了，特别是对化纤行业几乎一无所知。通过三个月的亲身体会，对化纤行业和公司有了一定了解。公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念非常认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。现在\*\*在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是（1）负责公司培训工作；（2）负责工伤保险工作；（3）办公室部分写作和临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的组织领导能力、灵活的处理问题能力、有效的`对外联系能力、大型活动的策划及筹备能力。在原来的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，现在亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有形成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也希望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

**年度公司工作总结长文五**

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：

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

1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。

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：

**年度公司工作总结长文六**

尊敬的公司领导：

20xx年悄然即去，20xx年正向我们走来，回顾过去，展望未来，我充满信心，做为福环公司的一名安全管理人员是我现行本质工作的追求目标，自肩负安全管理工作数十年以来，我始终保持清醒的头脑，勤勤恳恳、踏踏实实的心态来对待我的工作，严格要求自己全面贯彻安全第一、预防为本的方针，强化安全管理，在公司正确领导信任和支持下，以积极地态度投入工作，今年的工作我感到非常充实，现将本年度的工作总结向公司领导汇报如下：

一.20xx年的主要工作内容

1. 根据今年公司建筑面积开工大，受公司领导委托要求我主抓科技园项目安全各方面的管理，同时并负责上奥项目和环保园项目的安全生产、文明施工、消防、劳务等方面的检查工作，当时确感到身上的胆子特别沉重、压力大。目前安全形势日益严峻，但想到领导的信任和重托，要以一名合格的安全管理人员，积极进取为动力，放下包袱轻装上阵，从思想上围绕爱公司，行动上想着公司的利益，积极上进的精神投入到工作中，努力完成实现公司安全生产的目标，扎实做好安全管理各项工作，在管理中爱岗敬业，严谨安全意识和职业道德，不断增进业务水平的提高，只要利于公司利益发展，利于安全生产自己身先立足。

2. 首先以公司安全部的名义编制20xx年度安全工作计划，确定安全生产管理目标，明确安全生产岗位责任，与各施工单位签订本年度的施工安全协议书建立健全和完善安全生产组织管理机构和保证体系，积极贯彻落实关于《施工现场标准化管理》。

3. 首先要求各施工单位按规定必须配备足够的安全管理人员，持证上岗，切实做好本单位施工现场的安全管理工作，落实和完善安全生产、文明施工、消防保卫等各项工作内容，制定安全、消防等施工方案和措施，严格规章制度和操作规程，杜绝违章指挥和违章作业，有效的预防和控制各类事故发生。

4. 积极组织配合各施工单位对工人的入场安全三项教育工作，施工人员通过教育考试合格后方可上岗作业，特殊工种经岗位培训有关部门下发的有效证件上岗，禁止非专业人员从事各专业作业。

5. 积极配合上级有关部门对各施工现场的安全检查工作，强化认真执行施工现场《安全管理标准化》规范要求，排除隐患，加大整改力度，确保检查达标。

6. 严格要求施工现场及生活区的用电管理，认真执行施工用电管理规范要求，配备现场专职临电人员(持证上岗)加大现场临时用电设施线路检查维修力度。杜绝用电事故，确保了施工用电安全。

7. 负责和监督各施工项目大型机械设备的备案登记，使用手续，并要求现场各大、中、小机械定期不定期的设备检查，严格操作规范，确保机械设备正常安全运转。

8. 建立施工现场完善的消防管理体系，编制消防应急预案，并定期组织演习，加强对施工人员的防火教育，增强防火意识，做到现场、生活区消防设施器材齐全，灵敏有效，排除现场火灾隐患。切实做好防火、防盗、防抢、防突发事件各项工作，加强安防力量，并防范措施到位。

9. 积极参加各施工项目的监理例会，经常组织施工现场各项安全检查活动和专题安全会议，对现场存在的隐患和问题进行排查，并要求限期整改，以福环公司安全部的名义对三个施工项目下发《安全隐患问题整改通知单》32起整改完好率达到85%以上，对整改不及时不到位的施工单位进行相应的处罚。

10. 加强对个各施工单位劳务管理和检查。要求认真履行各项劳务用工手续，项目负责人和劳动力管理人员切实做好本单位的劳务管理工作。负责督促各劳务施工单位抓紧办理劳务备案相关手续，施工人员入场登记造册，身份证留存备案，以班组形式做好每月考勤和薪资表，保证及时足额发放农民工工资，加大对施工人员的动态管理，及时化解劳务纠纷，杜绝因各种原因引发的农民工群诉、群访和恶意讨薪等事件的发生。

二、存在的不足

一年以来的工作虽然取得了一定成绩，但也存在一些不足，思想解放程度不够，组织和沟通能力还有欠缺;涉及工作多样复杂，需要更好的学习;工作中不够大胆，要在学习过程中改变工作方法，不断创新完善。在今后的工作中不断总结经验，克服不足，努力把工作干的更好。

三、明年的工作计划

1. 在公司近期组织的中华文化传统教育《弟子规》的学习中，用《弟子规》的规范时刻要求自己，并落实到日常行动上，提高自身素质，改变不良陋习。

2. 发扬孜孜不卷的进取精神，加强学习，在学习的同时讲究学习的方法，端正学习态度，提高学习效益，努力培养扎实的理论功底和踏实的工作作风，树立实际形象，力求把工作做的更好。

3. 发扬吃苦耐劳的精神，勇挑重担，主动找事干，做到眼勤、嘴勤、手勤、腿勤。积极适应各种环境，在复杂的工作中磨练意志，增强才干。

4. 服从公司领导安排，听从指挥，当好助手，积极完成公司下达的各项任务。总之要干好本质工作，团结奋进紧跟时代步伐，维护公司利益。为xx公司持续稳定向前发展保驾护航。

20xx年xx月xx日

**年度公司工作总结长文七**

不平凡的\_年即将过去，在这年末岁初的时候，我们怀着十分愉悦的心情，盘点着\_连锁有限责任公司一年来的收获。我作为公司的董事长、法人代表，也在认真地总结个人一年来的学习和工作，在\_局的正确领导下，我本着以服务农家店为根本，坚持树诚信、树形象、求创新、谋发展的经营理念，进一步加强内部管理，不断创新经营机制，感受到在上级领导的帮助、同事们的支持下自已取得进步的喜悦，感受到在工作中与各位同事共同努力取得成效的自信，感受到在工作中因面对众多事务不能样样做好而留下的遗憾，感受到因能力有限面对管理工作如何更好的创新思路而留下的思索。回顾一年的工作，有成绩，也有不足。归纳为以下几个方面，向组织和同志们作一汇报。

一、努力学习，不断提高领导水平和业务能力

企业是社会的细胞。要使企业在市场经济条件下的激烈竞争中发展壮大，就得不断学习，经常掌握党的路线方针、法规政策。一年来，我努力学习^v^理论和“\_\_”重要思想，学习党的\_届三中全会精神、中央经济工作会议精神，学习省、市、县的相关政策规定，并且认真地记写学习笔记5000多字。力争使自己能够较多地了解、掌握党和政府的经济政策，了解市场动态。其次是努力学习与企业经营有关的法律法规，如《合同法》、《劳动法》和新颁布的《劳动合同法》。第三就是学习与经营有关的业务知识，尤其是企业管理方面的知识，如财务管理、劳资管理、超市管理、现代物流模式等。

学习方法，一是从书本上学，读原著，全面领会精神实质。二是向业务内行学习，带着企业存在的问题向其他领导和同志们请教，通过探讨、交流的方式，达到解决问题、提高业务知识的目的。三是主动参加单位组织的集中学习，共同学习，一起讨论。四是积极参加省、市、县主管部门举办的培训会，今年在县内，我公司参与举办的培训会一次，省、市主管部门组织外出参加培训会两次。通过多种形式的学习，开阔了眼界，增长了见识，提高了水平，增强了能力。

二、竭尽全力，抓紧落实“万村千乡市场工程”

国家商务部实施“万村千乡市场工程”，目的是解决农民消费“不安全、不实惠、不方便”的问题，把现代流通理念引入农村，拉动内需，为社会主义新农村建设做贡献。我公司作为实施企业之一，借此良机，发展壮大自己，可以说是千载难逢。对此，我始终高度重视，放在各项工作的首位来安排

一是积极建设物流配送部。年初，分别在\_县、\_县、\_区3个县区各投资建设配送部一个，就近为外县区加盟店配送商品，为其提供方便快捷、热情周到的服务。

二是组织精兵强将，领导班子成员带队，在外县区工作的同志，长驻当地配送部，分组划片，深入村组开展工作。

三是按照省、市商务主管部门的规定和要求，舍得投入人力物力，做扎实细致的工作，扶持加盟店的改造，指导加盟店规范。

四是安排专人专车，巡回检查指导，提出合理的意见和建议，保持干净整洁的店容店貌，督促商品分类陈列，摆放整齐。五是协助市商务局举办农家店店长培训会，宣传政策，加强沟通，提高业务水平和守法经营意识。今年我公司共发展加盟店\_\_多户，其中上半年经省、市验收合格\_\_户，得到国家扶持资金\_\_万元。下半年上报待批\_\_户，据分析，将会比上半年验收合格的户数更多。

尤其是得知\_商贸有限公司放弃“万村千乡市场工程”实施资格后，我积极与其联系，将他们的实施区域接了过来，直接增加了\_户加盟店，同时为明年扩大了\_区和\_区的实施区域。\_户加盟店可得到扶持资金\_万元，明年在这两个区域得到的实惠将更多。

三、加强物流配送，提供周到服务

物流配送是实施“万村千乡市场工程”的关键环节，随着我公司实施区域不断扩大，加盟店的发展户数连续增加，直营超市一个接一个地建成开业，物流配送中心的业务量迅速增长，必须采取措施予以加强。

一是增添了\_辆新车，招聘了\_名司机和业务人员，直接从人力物力上予以加强。

二是划分片区，详细制定配送路线，实行电话访销，按访销计划送货，提高配送效率。

三是加强财务管理，\_名会计分单位负责结算，建立了严格的管理制度，完善了票据传递程序，实现了会计电算化，迅速准确地完成购进销出结算。

四是加强对配送人员的管理，教育这些同志不断改善服务态度，尽职尽责搞好商品配送和检查指导加盟店的工作。

五是认识到位，明确规定，凡是我公司配送的商品，实行当地市场，切实做到质优价廉，让利于广大群众，这是各项措施中最为重要的一条。

**年度公司工作总结长文八**

上半年，为了规范管理，总公司结合实际，对相关的规章制度进行了充实完善，对原公司的管理实施细则进行了相应补充，并组织员工学习，对各岗位职责进行了明确分工，对设备使用，人员安排进行了相应的规定及调整，力求做到以人为本，按章办事，用制度来约束人，通过内部良好的运作机制来调动公司员工的积极性。

为提高员工素质，段总举办了职工机械操作业务技能培训班，领导非常重视，请经验丰富的业务能手及专业人员亲自授课，公司广大职工各极参加了培训。结合工作中的实际，重点就机械结构、机械保养等等对工作中出现的疑难问题进行了讲解和讨论，提高了认识，活跃了思维;组织开展了机械操作技术比武，公司的机械操作人员积极参加并取得了优异成绩，通过这次培训，提高了机械操作人员的技术水平。在全公司范围内营造学帮带、比赶超氛围，以先进为榜样，立足本职，干好本职，敬业爱岗，掀起学业技、强技能的高潮。

企业最大的效益就是安全，安全工作是一项常抓不懈的工作，根据公司有关制度的规定，公司管理人员每月定期组织公司全体职工进行安全知识的学习，召开安全会议，定期到工地项目部对机械设备进行检查，对存在的隐患进行现场纠正，并督促整顿落实。

职工的思想直接影响到公司的业务，因此，公司对员工加强思想、形势、任务教育，积极做好职工的思想政治工作和思想转化工作，协助公司领导配合段总支大力开展“爱岗敬业、作风整顿”教育活动。活动以效益为中心，以发展为主线，以管理为保障，以服务为目标，把握形势，学习先进，查找不足，增强工作责任心。通过开“展廉政教育、作风整顿”活动，提高规章制度执行力，纠正工作作风，讲奉献，比业绩;实践陈刚毅精神，深入开展“廉政教育，作风整顿”的讨论;积极组织开展职工提合理化建议，发挥职工聪明才智，引导职工参与企业经营管理;把追求人生价值、人生目标落实到本职岗位上，在具体的工作和实际行动之中体现^v^员先进性，争做陈刚毅式的好党员、好干部、好员工。

20xx年年初，公司领导根据段总下达的目标任务，领导班子带头主抓市场的发展走势和潜在市场的运行模式。不断地分析形势和研究对策，制定了行之有效的战略措施和战略方案，努力抢占市场份额，为全年产值总量的实现赢得了时间和机遇。加大企业管理力度，在管理模式上进一步创新创精，以多创市级以上优质工程为目标，全力实施品牌效应，以多创文明工地为目标，全力实施形象效应，以确保合同履约率为目标，全力实施诚信效应。今年上半年公司通过质量、安全生产大检查，总体看来不管是现场管理还是软件资料都比较规范,说明公司的管理已经向规模化发展。

除此之外，我公司财务管理制度，财务监控体系完善。坚持执行财务负责人把关制，分管经理审核制，现金流程表备忘登记制，季度财务公示制，良好的财务运行体系确保了费用成本降到最低限额，从而在单位工程费用跌落到低点时，尚能保证了正常运营，同时保证了工资的发放和税金的交纳。

我公司继续以扩大产值总量为目标,继续以“拓市场，扩总量、重质量、树形象”为下半年的努力方向，进一步加强工程质量安全管理，财务管理，多创精品工程和优质工程己任。总之，上半年公司各方面工作都达到了预期的目标，今后将一如既往继续努力完成各项工作目标任务。

**年度公司工作总结长文九**

伴随着石油行业日新月异的发展，公司的管理体系日趋完善，节能减排，控制成本，其中设备的维修与备件的存储管理是影响经济效益的重要因素，如何在保证需求的前提下，实现备件的精细管理尤为重要。管理包括如何正确判断安全存储量，如何计划采购量，避免订购不合适的备件、如何做好备件的储存工作，如何实现备件的更新工作，如何准确的把握设备维修周期等。库存要求：

1、备件需求种类多，批量小、技术要求高，开发供应商难度大2、需求具有不确定性、库存难以控制。3、采购周期长、安全库存要求高4、储存期长，养护要求高。防霉防老化防锈、防失效防污染、防灰尘先进先出

5、配件多、品种多、规格复杂验收，盘库、领料、出库时对库存管理人员识货能力要求高（保管员）对库存管理人员理解产品描述的要求高6、服务要求及时、准确。领料入库及时录入；7、通用料库存大，需求具有不确定性，8、库存现实中存在的问题：

1、部分小批量配件供应不及时，原因：

小批量配件技术要求高，市场小，开发商无法按时供应

平台自身存在这库存管理盲目的现象，部分配件出库未做及时准确的更新，导致盘库时信息混乱，货不对签，张冠李戴，最后导致订购时出现供过于求、供不应求、供求不一的现象，不但为库存管理和维修带来了不便更是成本上的浪费。2、需求具有不确定性，库存难以控制

随着平台设备的老化，很多设备在运行中都存在着不稳定的因素，尤其在应急工作中常存在损坏失修，且无备件更换的尴尬境遇，鉴于此会适当的加大安全库存量，然而在时间上和空间上都无法满足配件存储要求。

还有部分拆除设备的备件和部分未知设备配件仍存放在库房内，占用了大量的空间，并且盘库时又耗费了时间，在系统中材料管理也是一个存在已久的问题。

3、储存周期长，部分备件由于保养或防护不到位而失效不能用老化：o圈、橡胶垫、皮带、液压软管等

生锈：油管接头、螺栓、滤器、轴承、机体内部工作零件灰尘污染：液压软管、油管接头、阀芯、滤器变形：密封垫片、弹簧

此外还存在着很多需用煤油清洗后才能用的备件：如部分传动机构、液压马达、齿轮、盖板等。4、直达料、维修剩料过多，且部分存储时间过久，甚至部分备件

还是世纪以前的，原因主要还是因为在库存管理上没有落实到位，工作人员都想用新的备件，就这样旧的备件越放越久，越久越没人用，再到最后出现盘库混乱的状况

5、库存分类已经比较详细，不过由于部分人员欠缺识货能力、对

备件的描述不理解而摆放错位置，还有部分人员在维修取料时不遵守管理细则，乱抛乱扔，混淆配件最后出现摆放错乱，分类不明的现象。建议整改措施：

趁着6s管理体系在公司大力推行之际，我们应借此良机，强化库房管理，实现库房管理的标准化、规范化、系列化、可视化、一体化1、新员工进入部门后，除了熟悉车间管理制度、工具、设备外，

还要到库房内进行现场培训教育。

2、细化库存分类（先以设备类型分类如泵类、压缩机类、制冷类、

柴油机、吊机等，然后针对每类设备的不同设备分类，在将每个设备的不同结构或配件类型分类）3、统一货柜上的料盒，做到美观整齐

4、针对每个货柜上所存储的备件列出一张明细表放在附近5、每个季度至少由一名中级工对明细表进行核实更新6、直达料与帐内聊分装在不同的料盒内7、清理部分直达料，留用弃废

8、严格做好出库计划，尽量先进先出，避免出库过多产生大量的维修剩料及直达料

9、每个星期至少由一名机械工对库房卫生进行清理10、货柜标签统一化、标准化11、入库、出库必须由一名中级工带领12、做好库存备件的保养工作13、建立详细的管理制度

库房材料入库基本原则：配件对设备、配件对系统、配件对机构、配件对配件；

将配件的应用明确到设备的体上、系统的面上、机构的面上、配件的点上；

**年度公司工作总结长文篇十**

尊敬的各位领导!

我亲爱的兄弟姐妹们，大家下午好。我是xx二班的群团周x，我接触群团工作的时间不长，但这个过程可以说是从对群团工作的一无所知到现在的充分了解，起初我对于群团的理解就是没事表演个节目，或者是参加一些班组或是公司组织的活动，有点特长就行了，但是等我真正的了解了群团工作的时候，我对于群团工作的看法发生了很大的改变，我能理解群团工作的意义，能体会到群团工作的实质，还有就是群团工作对我的改变和锻炼，所以我热爱群团，热爱我的群团工作。我能有这样的转变要感谢公司所搭建的这个平台，还有事业部领导及我悬浮工段兄弟姐妹的大力支持和厚爱，谢谢你们。

说到群团工作，我会通过以下几个方面来对本班组上个月综合模块的工作进行一下总结。

1、班会、班前会的召开情况。

2、通报班费的开支及留存情况。

3、通过参加班组审核及啤酒会，我的感受和我在班组工作中的思想转变。

首先第一点;班会、班前会的召开情况。

上个月本班组的班会共计召开过一次，时间：8月9日，会议的主要议程是：

一、团队风采展示

二、主持人致辞

三、文化宣贯“团队的命运就是我的命运”。

四、汇报发言

五、会议结束

首先综合主办发言，发言人：周婷，发言的主题是：“稳定生产，做好班组建设”。其中对七月份的工作进行了总结，七月份班组建设的八本台账做的有些欠缺，内容不全面，其次就是对于公司的审核不是很重视，等到审核人员来审核了才知道做台账，对于这一点我做的不是很好，今后我会加强学习，严格的要求自己，多吸取其他班组的好方法和好措施，取长补短，进一步为班组的建设做好自己的本质工作和贡献自己的力量。还有就是，对于考核，奖励要及时的公布，及时让员工了解到自己为什么被考核，为什么被奖励，被考核的地方今后要如何的避免，被奖励的地方今后要如何继续下去。接下来就是对于公司下发的文件要及时并且认真的学习，多注意细节方面的事情，在班前会上要多宣贯多学习，营造出团队的积极氛围，培养起员工的集体荣誉感。

安全主办发言，发言人：李利。发言主题为《用心，用脑，用情管安全》，发言强调了现场巡检人员一定要佩戴安全帽，这应该是一种习惯，这必是强制性的，这是在为员工负责，在为所有的人负责。对于一些楼梯比较陡峭的，我们的安全主办也予以了温馨的提醒，在上下楼梯的时候不要像冲向终点的运动员一样向前冲刺，一定要注意安全，因为在安全问题上速度往往伴随的不只是激情。还有在查实设备的时候，一定要多加小心和注意，有的设备在处在备用状态，有的设备则是处在运行状态，在我们擦拭的时候一定要注意不要被运转状态中的设备伤到。巡检，巡检，顾名思义就是巡视和检查，而不是走马观花，或者是一路向北，对于我们所需要关注的每个点我们都需要认真而且仔细的巡检，及时发现问题及时处理问题，让所有可能导致放生事故的导火索，泯灭在萌芽状态，在才是巡检的真正目的。

生产主办发言，发言人：^v^。我们的生产如何才能达产达标，这不是某一个或者莫一台设备就能办到的。而是需要我们大家一起努力才能实现，中控室人员一定要认真仔细的进行操作，严格控制好工艺指标，按要求操作，密切的关注生产中的每一个步骤，而不是在哪里玩手机，听音乐，看电子书等等，现场的人员也一定要密切关注设备的运转情况，及时发现问题及时解决问题，才不会影响生产的正常和稳定。所以只有我们团结起来，认真起来，仔细起来，抓好细节，控制指标，才能真正的实现达产达标。

设备主办发言，发言人：魏志德。我们的设备是我们生产中最主要的东西之一，也是我们成产中不可缺少的重要部分，所以我们要爱护我们的设备，对于设备的卫生，公司级事业部也是一再的强调，为什么我们就是做不好呢?我们还是责任心不够，如果我们把每一台设备都想象成我们自己的脸面，我们会每天不洗脸就来上班吗!我们需要在这方面加强我们的责任感，如果设备没有保养好，就会影响我们的正常生产，那样我们就不能达产达标，不能达产达标我们就没有效益，公司没有效益我们还有什么发展呢。所以我们要把这方面的问题重视起来，对于那些需要特别关注的设备，一刻不不能放松关注，例如设备的温度，油位，是否晃动等这些情况我们都不能马虎大意，只有我们认真细心的去关注这些，那些低级的错误和事故就不会发生，我们的生产就不会受到影响，我们的公司才会有效益，我们才会有发展。

班长总结，我们的班长杜勤儿在总结时说：我们开班会不是在浪费大家的时间，而是通过这样的形式，让大家把在生产和工作中所遇到的问题说出来，整合到家的思想和智慧，让我们的管理更加的合理化，让我们的工作更加细致化，让我们的进步更加明显化，让我们的优势更加扩大化，让我们的发展空间更加宽广化，班组是企业管理的基石，而我们每一位员工都是这块基石中的一员，让我们为了更加美好的明天而不断努力。

以上就是我们上个月的班会情况，接下来有我为大家通报一下本班组上个月的班费开支及留存情况。上个月班费收入是：125元，上月结余：1570元，本月支出是：1319元，本月结余：376元。本月支出的主要用途为购买办公用品笔记本，班组聚会，生日祝福等。

以上为本班组8月份班费的收支及结余情况，接下来我就和家分享一下通过参加班组审核及啤酒会，我的感受和哦在班组工作中的思想转变。

班组审核是通过工段或者事业部的班组与其他班组进较差审核的形式开展的，开始的时候我一直认为是在给我们找别扭，十分的不理解，因为每个岗位不同，生产情况也是不一样的，有的轻松，有的紧张，这样的审核不就是在给对方找麻烦嘛!可是当我去别的班组审核以后，回到自己的班组时，我的想法就改变了，就算我们的岗位不同，我们的生产情况再怎么不一样，可是我们要做的工作是一样的，因为我们奉行的是统一的思想，学习的是统一的企业文化，坚信的是统一的管理理念，执行的是统一的政策方针。为什么别的班组就会做的那么好，本本台账记录的是那么的详细和工整。每一样工作都会全力的做到尽善尽美，而我们就会比别人差呢!后来我终于想明白了，这完全就是对待工作的态度问题，我么总是把所有的事情想的过于简单，从而忽略了很多细节上的东西，我们不是没做，而是没有做细。台账上的草草几个字，总是让人看不懂，不知道究竟记录的是什么!而通过班组审核我发现了我们平时工作的不足和需要我们认真改正的地方。也正有因为班组审核，才让我们在班组建设的工作中找到方向和方法，才能让我们把班组建设的更加标准和完善。

公司组织的啤酒会我也参加了，这是一个非常好的交流平台，可以让大家在一种非常放松的环境里，畅所欲言，交流彼此的工作心得和经验，也增进了大家情感，以前因为工作或者是其他原因而没有交流或者是认识的同事们，在这里由认识慢慢走向熟悉，再到无话不谈，真正的将力量凝聚在一起，让大家可以团结起来，为了同一个目标而并肩奋斗。其实我们的工作就是这么的简单，我们没做好的原因是我们没有找到或是学习到合理有效的方法，我们的工作又是那么艰巨，艰巨的是我们身上所肩负的使命和责任。也正是有这样的交流平台，我发现我在班组的工作慢慢变的轻松起来，那些别人告诉我的好方法，在我的工作中也是同样的适用。现在我更加热爱我的群团工作了，我真希望这样的机会能再多几次。

说了这么多，我们的工作还是要继续的好好做，下面就是我对接下来综合工作的计划和安排。

第一、我们要将工作做到细致化和标准化，首先就由我们的八本台账入手，规范书写时的字体，和内容的记录。争取做到，书写工整，记录详细，内容真实。并定期对这八本台账进行检查，和整理。

第二、继续做好生日祝福工作，广泛征求大家的建议，让每一次的生日祝福都富有新意和意义。让每一位员工都切实的感觉到团队的关怀和温暖，从而能够融入这个团队，真正的团结起来，凝聚力量。

第三、加强企业文化的宣传力度，在开班前会的时候，多将企业的文化和思想，还有公司下发的文件给员工们宣贯下去，并且要认真的组织学习和探讨。不是只有一阵耳边风，吹过无痕，而是要每一位员工都能牢牢的记在心里，和真正的理解并且接受这些文化和思想。

第四、加强团队荣辱感和使命感的培养。就想歌曲里唱的那样，一人划桨难度汪洋海，百人划桨开动大帆船，团结就是力量，我们小到一个班组，大到一个企业再到一个国家都是一个团队，人心齐泰山移，只有我们心连心的团结，只有我们心向着一个方向，我们才能勇往直前，才能所向无敌，所以我们要加强这方面的培养，我们具体会采用聚会，或者会餐的形式来进行。

第五、激情自己，传播激情。有的人说工作的很是枯燥无味，那是因为他没有激情，作为群团就是激情的种子和传播者，首先我们每一位群团要先让自己激情起来，然后去传播激情，在一个大家都充满激情的环境里工作还会枯燥吗!所以我们一定要先激情自己，再去传播激情给每个人。

以上就是我对上个月工作的总结和本月初步的工作计划，我相信，只要我们大家能把心往一处想，劲往一处使，紧跟公司的步伐，以宜化文化为旗帜，以企业的利益为目标，持之以恒的向前迈进，我们宜化的明天是辉煌的，我们的明天也是辉煌的，谢谢大家。

**年度公司工作总结长文篇十一**

时光荏苒，转眼三个月飞逝过而过，首先非常感谢公司给了我进入担保行业并来到公司工作的机会，从今年9月1日来公司上班，到现在已经有将近三个月的时间，在这期间，自己有很大的收获和感悟，也有很多不足之处，现将近期工作总结如下：

在这几个月的时间里，在学习相关业务知识的同时，我参与的工作主要有：

1.跟随部门经理及同事，对一些业务进行调查核实，对企业的基本情况、经营情况、财务状况、还款来源等进行综合评估；

2.在经理和同事的共同帮助下完成了两笔业务，学会了在借款方，出借方的合同，相关文件上签字，及相关手续的完善。

3.跟随部门经理及同事，对借款方进行保后跟踪，调查，及时了解企业相关情况。

1.加强学习，努力提高业务水平。

担保是高风险行业，对于从业人员除了要有较高的风险意识以外，还必须要有丰富的业务知识和实际业务操作能力。因此，我们非常重视自身的学习。我们一方面从书本上学，自学和集中学相结合，认真学习财政金融相关政策。学习、了解有关部委的政策，及时掌握经济领域的新动向。积极参加业务培训，提高业务技能。

2、以诚为本，努力为企业服务。

我们以“热情、及时、高效、双赢”为公司的服务理念，在实际工作中能急企业所急，想企业所想，只要企业找到我们，需要我们的担保，我们总是及时地进行调查，尽快作出答复，帮助企业解决资金困难。服务企业，讲求一个诚字。担保企业既是高风险行业，也是服务行业，既然是服务行业，那么就要讲求一个诚字，诚心诚意的为中小企业服务，要急企业所急，想企业所想，努力为他们排扰解难，只有这样才能密切企、保关系，达到双赢的目的。

3、加强保前调查核实，严把风险关。

担保是一项高风险行业，如不加以防范，就会造成损失。因此对待每一担保，我们都严把风险关，不搞人情担保，认真做好客户保前外部信用信息的调查，对企业的生产经营情况、财务状况、还款能力进行认真评估，避免大额代偿赔付的发生。防范风险，讲求一个实字。防范和控制风险是担保业务安身立命之本，是为中小企业服务和公司自身发展的前提，担保业是高风险行业，只有切实防范和控制风险才能更好的为中小企业服务。而要有效的防范风险，必须讲求一个实字，只有把工作做实做深做细，才能有效防范风险。

在来公司工作之前，我对担保行业方面的`知识了解的很少，自己在金融，投资担保，抵押，风险把控等方面的知识和经验比较欠缺，来到公司之后，才对担保行业的相关事项及工作流程等有了一个详细的了解。在今后的工作中，我一定会重视自身的学习，多向公司领导，同事虚心请教，多学多问，积极参加公司的业务培训，工作之余多关注，学习担保行业的最新资讯，政策及相关知识，以提高自己的业务能力。

1、在对一些业务调查的过程中，感到自己对一些行业的运作模式及行业相关情况了解的不多，像房地产，建材等行业以前接触的比较少，导致在工作中自己对企业某些方面的判断出现盲区和误差。在今后的工作中，自己一定要加强这方面的学习。

2、在这几个月的工作中，我意识到要更好的做好自己的本职工作——防范。

把控和降低风险，保证资金的顺利回收，就必须做到：专业的业务能力和良好的工作态度。

（1）、在业务能力方面，自己会加强业务知识的学习，及经验的积累，争取早一天有外行变成内行。

（2）、在工作态度方面。在以前的工作中，我有些粗心，也给工作带来过一些麻烦，

在以后的工作中，我会认真对待，积极改正，树立风险意识和工作责任感，尽量减少出错率！在这几个月的工作中，在部门经理及同事的帮助下，虽然在很多方面都有了一定的进步，但是仍然有很多地方的不足，需要更进一步的学习和提高，同时我希望我们公司可以对新的员工，特别是业务员加强培训力度，合理有效的利用时间，补足他们的缺陷，让有经验的老员工传授一些工作经验和技巧，在以后的工作中，我会继续虚心学习相关知识，不断总结经验教训，不断提高业务能力，认真，用心完成本职工作。在说话，做人方面等方面，也会多学习！希望在各方面都能够有很大的进步！争取早日成为公司一名合格，优秀的员工，能够为公司做出更多，更大的贡献！

**年度公司工作总结长文篇十二**

本学年，在县教育局的正确指导和学校班子成员的支持下，在学校全体师生的共同努力下，我校教育教学工作呈现出良性发展趋势。以“让农村的孩子也享受一流的教育”的理念为总体发展思路，以“传承文化，播撒文明”的精神培养每一个受教育的孩子，管理体制逐步完善，师德建设成果显著，学风、教风、校风好于过去，学校领导班子在创建工作中勤奋努力，取得了显著的成绩。具体总结如下。

一、主要工作

1.学校管理方面

一是“以人为本”的思想，统领着学校的所有工作，我们的一切出发点和归宿都是为了老师和学生的发展。我们提倡四个关注―关注学校，关注班级，关注同事，关注学生。

二是提高“服务”意识。要求领导尽力为教师服务，教师尽心为学生服务。全体教职工带着热爱学生的深厚感情，关心学生健康成长，时刻提醒自己的职责：一切为学生的发展，一切适应学生的发展，一切促进学生的发展!

三是提升管理水平。要求班子成员牢固树立责任意识，深入教学、深入一线，自己干出样子影响教师，同时真心实意关心教师，实行情感管理，突出人文关怀，以亲和力和人性化措施调动教师积极性。构建了“以人为本”的内部管理体制，限度地调动了教师工作积极性，为学校综合实力的提高和可持续发展创造了条件，本学年重点解决绩效工资的发放问题，使老师辅导学生、管理学生有了保障，学生的精神面貌焕然一新。

四是重视人才培养。努力为教师提供业务进修和施展才华的机会，让教师在成就学生的同时也成就自己。

抓教师的凝聚力，培养教师的团队精神，是我们思想政治工作的重心，也是学校发展的基石，目的是让全校教师与学校的发展同呼吸共命运，真正体验校兴我荣：

一是通过教代会完善学校的奖惩制度，让教师主动为学校进言献策，齐心协力谋发展;

二是开展积极健康、形式多样的教工文娱活动，如篮球赛，丰富了教工生活，增强了凝聚力;

三是关注老师的身体健康，组织倡导教师参加体检，慰问救助困难教师;

四是提倡两种精神，即“敬业、勤业、精业精神”和“苦干、实干、巧干精神”，引导教师在享受生活的同时，更要享受工作带来的乐趣。

2.教师发展方面

我们修订了《\_中学教职工一日常规》、《\_中学教职工考勤规定》、《\_中学教育教学工作考核办法》等工作制度，加强了教学常规的检查，规范了教师的教学行为，提高了课堂教学效率。强化教师业务学习制度，把学校建设成学习化组织。要求教师写工作日志，教学案例，把教师日常的业务学习、个案反思、心得体会记录下来，让教师在岗位上实践、自修，不断提高研究能力。加强与县教研室的联系，发挥专业引领作用。学校通过主动请、相互研、内部比等形式以解决日常教育教学实践工作中的问题。本学年教导处副主任被派出到兰州学习，引进先进的教学管理经验与教研思路。通过校本研修，加快我校课堂教学改革，教师们有了目标，树立了信心，努力学习和不断实践，有力地促进了教育教学质量的提高。今年我们还组织教师认真研读了各级各科《新课程标准解读》。

3.学生成长方面

首先是保证学生的生命权，把尊重和确保生命安全放在最重要的位置。

一是健全制度明确责任，学校制定了《安全工作制度》和《安全应急预案》，《门卫值班制度》等，并层层签定责任书，明确要求。

二是通过专题讲座、黑板报、宣传资料和警示标志等对学生进行安全教育。

三是定期进行安全排查，及时消除安全隐患。

其次是要求教师牢固树立“成人、成功、成才”的育人理念。“要成才，先成人”是我们的“成人”理念，即先要关注未成年人的思想道德建设。我们坚持每周举值周评比小结，开展争夺流动红旗活动，并对学生进行爱国主义教育。

一年来，我校思想道德教育的重心是抓学生行为习惯的养成教育，使学生具有良好的文明素养：

一是进一步规范学生的言行。

二是针对薄弱环节进行专项整治。

三是开展了“卫生，纪律”每周一评比活动，学生的卫生习惯和文明程度得到了进一步改观。

四是加强家校联系，多次召开家长联系会，形成教育合力。

4.重视德育工作，加强精神文明建设

一学期来，我校十分重视对学生的德育教育，广泛开展寓德育于其中的活动。本学年我校开展了书画展览，歌咏比赛，体操表演，班级篮球赛，拔河比赛，乒乓球比赛等活动。每周的学生思想教育和主题班会从不间断，各班的黑板报每期及时刊出，并及时进行评比。年级组、团委会对犯错误的学生及时进行帮教，对屡犯校规校纪的学生进行耐心的长期的帮教。不歧视和不放弃每一个后进的学生。团支部积极引导，对优秀的学生及时吸收入团。教导处对学习成绩优秀的学生及时进行表扬，对三好学生和各类积极分子，学科竞赛优胜个人每个学期都进行两次表彰。建立留守儿童档案，强化对问题儿童的管理工作。

5.教育教学理念新，教学质量明显改观

教学质量是学校生存和发展的根本。一年来我校狠抓教学质量，既重视学生的思想道德教育，更重视学生的学业成绩和综合素质提高，在今年新课改继续教育活动中，全体教师外出到西峰齐家楼中学学习，促使老师对新课程改革的理念深刻领会并不断创新，对教科研工作长抓不懈，全体教师努力钻研教学和科研，努力提高教学质量，平时学校注重教学管理，健全考评办法和奖励制度，完善绩效工资制度。面向全体学生，既努力提高学生学业成绩中优秀率和合格率，更重视降低学生的底分率。对重大考试的出卷、组织及阅卷均由教导处统一组织进行。由于采取了上述行之有效的措施，教学质量明显提高。

6.校本教研特色

一是加强了校际交流，先后和\_中学，\_x中学等兄弟学校进行课改交流，多次安排教师外出听课评课。先后有\_x赴\_，\_x去\_参加培训，\_x在\_置换培训生物2个多月，这些都为我校教研工作注入新的血液。

二是加强了校本培训，我校今年的校本培训有了新的突破：在校内先后开展了骨干教师示范课。新手汇报课，教学评估，教学经验交流等活动，在教研组的积极努力下，充分利用我校的教育资源，开展各项培训活动：教师多媒体课件制作，新课改理论学习，课题研究和开发，师德、班主任的常规日常管理等，在教研中收获了大批的论文与案例，参与了县级的评选活动。本学年，在全县新课改大赛中，我校英语教师\_x，化学教师\_x均获得名次奖。

三是建立了有效的教研激励机制，奖励在教学、科研方面有贡献的教师，鼓励教师向“科研型、学者型”教师转变。

7.安全和卫生工作

一学年来，学校健全安全和卫生制度，对安全和卫生工作高度重视。虽然学校的硬件不理想，但想方设法去改善，上学期完善了门卫制度，本学期又新安装了监控系统。由于制度健全，措施到位且行之有效，所以，学校的安全工作确保了无责任事故发生，全校师生又平安地度过一年。

二、存在的主要问题

1、学校各方面工作虽取得了一定进步，但学校领导班子在强调“稳步”发展的同时，“跨越”发展意识、科学发展意识还不强。针对学校发展过程中存在的突出问题，如学校面积小，建筑较乱的问题一直没有解决，尤其学生公寓和学校的矛盾，成了制约学校发展的瓶颈。学生学习基础薄弱，缺乏良好的学习习惯，导致我校教育教学质量与县其他优秀乡镇中学相比还有一定差距，广大人民群众期盼的教育教学水平还未完全实现。

2、个别领导和部分教师的课程改革意识还需进一步强化，急功近利的教学现象还部分存在，教育以学生为本的意识仍需进一步强化。

3、教育科研水平不高，教师队伍建设需进一步加强。虽然经过近来的不懈努力，我校的教育科研水平有了一定的提高，也取得了一点可喜成绩，但距离引领、促进学校不断发展、提升层次的要求还有很大差距。加上我校优秀教师的不多，教育科研领头人缺乏，又没有优秀老师的补充，不能形成梯队，发展受到了严重影响。尤其是英语教学新手教学，学校教学科研队伍建设薄弱，高层次领军人物越来越少，有的学科已是空白，中青年学科教师骨干队伍需要进一步充实，支撑人才成长的基础性条件愈加缺乏，促进优秀人才脱颖而出和发挥聪明才智的激励制度尚不完善。更加令人担心的是优秀生源严重缺乏，教师队伍建设和教科研工作一直存在着严重的问题，丢掉了与外校竞争教学质量的最基础的砝码。

目前在校教师队伍大部分人爱岗敬业，业务素质尚可，但也存在一些问题：

一是学科教师不配套

二是教学水平参差不齐，少数教师难以胜任

这些因素都会造成“短板效应”，拖累我们教学水平的进一步提升。

三、今后努力方向

1.加强师德师风建设，提高教书育人意识。

2.加强教师业务能力培养，促进教师成长。

3.对教育质量和安全工作常抓不懈

4.完善执行激励制度，提高教师积极性。

**年度公司工作总结长文篇十三**

今年年初调入物业管理处以来，到此刻第一季度已经很快过去了，我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，埋头工作，履行职责，较好地完成了各项工作任务，下头将第一季度的个人工作总结如下：

一、自觉加强学习，努力适应工作

由于是初次接触物业管理工作，对综合管理员的职职责务不甚了解，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，现已基本胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，经过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情景。

二、心系本职工作，认真履行职责，做好个人工作总结报告

(一)耐心细致地做好财务工作。自接手管理处财务工作的半年来，我认真核对上半年的财务账簿，理清财务关系，严格财务制度，做好每一笔账，确保了年度收支平衡和盈利目标的实现。结合实际，在进一步了解掌握服务费协议收缴办法的基础上，我认真搞好区分，按照鸿亚公司、业主和我方协定的服务费，定期予以收缴、催收，第一季度的服务费已全额到账。合理控制开支是实现盈利的重要环节，我坚持从公司的利益出发，进取协助管理处主任当家理财。异常在经常性开支方面，严格把好采购关、消耗关和监督关，防止铺张浪费，同时提出了一些合理化提议。

(二)进取主动地搞好文案管理。第一季度，我主要从事办公室的工作，文案管理上手比较快，主要做好了以下2个方面的工作：一是资料录入和文档编排工作。对管理处涉及的资料文档和有关会议记录，我认真搞好录入和编排打印，根据工作需要，制作表格文档，草拟报表、做好办公室工作总结等。二是档案管理工作。到管理处后，对档案的系统化、规范化的分类管理是我的一项经常性工作，我采取平时维护和定期集中整理相结合的办法，将档案进行分类存档，并做好收发文登记管理。

(三)认真负责地抓好绿化维护。小区绿化工作是入职的第二个月开始交与我负责的，对我来讲，这是一项初次打交道的工作，由于缺乏专业知识和管理经验，当前又缺少绿化工人，正值冬季，小区绿化工作形势比较严峻。我主要做了以下2个方面的工作：一是搞好小区绿化的日常维护。二是认真验收交接。

三、主要经验和收获

在第一季度中，完成了一些工作，取得了必须成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)仅有摆正自我的位置，下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应新的工作岗位;

(二)仅有主动融入团体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中坚持好的工作状态;

(三)仅有坚持原则落实制度，认真理财管账，才能履行好财务职责;

(四)仅有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

四、存在的不足

由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，20xx年的工作存在以下不足：

(一)对物业管理服务费的协议资料了解不够，异常是对以往的一些收费情景了解还不够及时;

(二)食堂伙食开销较大，宏观上把握容易，微观上控制困难;

(三)绿化工作形势严峻，自身在小区绿化管理上还要下更大的功夫

(四)做好下季度工作计划，争取将各项工作开展得更好。

以上就是我对于第一季度的一个工作总结，下个季度会继续努力，做好基础保障工作。

**年度公司工作总结长文篇十四**

但我忽略了以下几点：

1，开了公司并不一定赚钱，开公司只是手段，赚钱才是最高指令。我忽略了。

2，开公司了，不一定就是老板，因为我还没那气质，坐在老总椅子上还晃悠。需要几年的时间来塑造。我也忽略了。

3，我是设计师出身，抹不去的是对设计的爱护，对市场的怯懦。

4，对公司的发展给予了无限的期望，其实设计公司能完成的历史任务是有限的。

以下我就逐一分析我所忽略的这几点。

我就按时间顺序来说明公司发展的几个阶段吧~ 在公司开张的那段时间里，可以想象一个人从设计师的身份一下蹦到了老板的身份是如何的欣喜，可以逐步将资金安排落实到自己认为可以花费的地方，可以招收自己满意的员工，可以锻炼自己的管理分配能力，————重要的是，好象我应该可以不做设计了!——那烦人的加班和费神的创意~~

所以我的第一步就是招人，自己有足够的设计头脑，和我合作的合伙人也是设计界的高手，在消化上绝对没有问题了，理所当然地应该招收业务人员，先攻没把握的部分，这是自己一贯的作风。

于是，我们陆续招收了几批业务人员，开始对外跑业务，幸运的是我招收的前两个业务员在没多久就出了单子，我感觉非常高兴，加上自己的一些社会关系，业务量还算丰富。但就是感觉业务消化慢，客户由于各种原因，拖延项目时间，有的是中途喊停，很是让我头疼还好，公司的备用资金充分，可以逐步发放大家的工资。

为了能让业务进一步扩大，我又招收了几个业务员，但后来的几批业务员中，几乎没给公司带来任何经济效益，而且他们的报价，策划，洽谈，花费了我很大的精力，毕竟他们是业务员，对设计这块的知识咱也不能要求得太高。在一个月之后，没有什么见效之后，或则自动离职，或则公司清退，都是无功而返，这样大概也过了大半年的时间。

出与对这样的操作方法的反思，我认为有如下不妥之处，让我取消了业务员制度：

1，业务员是纯粹的利益眼光，这是他们的职业要求，瞄准利。只要是来设计公司做业务的人，基本是没有什么业务经验的，因为正如男怕入错行，拥有好的业务能力的人，是不应该到设计这个行业里来的，他们可以选择更好的，更大的发挥平台的。因为我能招到的基本上都是刚出社会不多久，或刚来深圳没多久的员工，等他们认清了市场规律之后，也是感慨设计市场的局限，一般都是转入其他行业了。或则是能力根本就不行的，出不来业绩，老板自己都感觉不满意，不请走也无其他办法。总之，他们离开了这个行业，因为他们对这个行业没有感情，没有什么纠缠，而我作为在设计圈滚爬几年的人，是放不下对设计行业的局限的，得继续留守。

2，公司起步资金不大，只能从实在，简练的角度来出发，丝毫不能大面积冲击市场，营造自己的品牌平台，充分利用公司的牌子来招揽业务。因此业务员很容易地就可以抛弃公司的平台，找私人做掉单子——这有什么不好理解的呢?特别是越老练的业务员，越能跟客户关系拉近，就更能弃掉公司，而且更有甚者，他们只要一个月能保证一定量的业务，就能自己扯牌子做公司了。我们可以假设，一个普通业务员要做到5000的业务才能维持他的底薪和开销，而一个优秀的业务员就要做到8000以上的业务(收款数)，才能称得上优秀，他如果能努力一下，做到一万的话，他就可以请xxxx设计师，弄个工作室，不是吗?

3，业务员期望自己能有足够多的业务来保证自己的收入，因此，他们无论面对多大的业务，都希望公司能接下来，特别是新业务员，他们无论面对什么样的客户都以为是机会，客户只要一说，这次是小业务，价格底点，但以后我们有大把的机会，业务员就心动了，缠着公司希望做掉————做下来至少可以报销自己的车费。而做为公司也有理由考虑，如果没有小的业务给新业务员锻炼的话，怎么能有大业务的返回呢?做吧!而导致的结果是，业务小的，我们总想快点完成，(时间就是本钱嘛)，而小的业务不比大业务容易消化，相反，出不起钱的主，一般还叼蛮难消化，这样一扯拉，脾气上来了，时间没了，品牌没了，利润也就没了。老板自己也被拖得筋疲力尽!~

总结以上的几点，可以看出，如果公司自己本身不是在市场里叫得响的牌子，离开了公司价格就得掉下去的话，招收业务员就如同一位前辈说的，为他人做嫁妆。——培养业务员，根本不能从他们身上赚到钱。

于是乎，出于以上的恶性循环考虑，我彻底放弃了对业务部门的依赖，改而转为电话销售，因为我的想法是：业务员由于利益的关系，小业务要做，大业务就跑掉。而电话销售的作用主要就是拉来信息，由我自己，或高级设计师洽谈，中间没多少利益关系，(虽然电话销售也有一定的提成，但毕竟少)。

但实际上，我也请过几批的电话销售人员，但奇怪的是一个象样的业务都没拉到。而且有几个女孩，我认为电话销售能力很强，又大胆，又敬业，声音甜美，努力了，没成功。回来的信息很少，很杂。

我就分析，为什么呢?

1，行业的因素。虽然很多行业采用的是电话销售，

**年度公司工作总结长文篇十五**

一、存在的问题

1.订单颜色看错，递减错，size看错，订单颜色做错检查工作没做好。

2.与车间及其他部门配合、协调不够好，造成交期没法赶出。

3.色卡追踪没到位。

二、通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼。

1.把握生产进度。为了完成事先预排的生产计划，生产管理者必须不断地确认生产的实际进度。起码要每天一次将生产实绩与计划作比较，以便及时发现差距并树立有效的补救措施。

2.按计划出货，如因某原因没办法按交期出货，及时跟客户沟通好，以免造成扣货款。

通过一年来的工作，我也清醒的看清自己还存在许多不足，主要是、了解还不够多，由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当，工作方法上还有待改善，这些不足，我将在今后的工作中努力加以改进提高，争取把自己的工作做到。

三、明年工作打算

尽职尽责抓重点。严格按照发文标准，提高发文质量;做到文件及时收发、传阅、明确印鉴管理程序，完善使用登记，无审批用印现象的发生;完善各项规章制度，禁止无登记、无审批用印现象发生;完善各项规章制度，按照各项制度办事，做到收文有规范、办事有制有纪律，各项工作都有章，有据。

1.认认真真，做好本职工作。

坚持完成领导交办的各项任务，尽量做到让领导，客户满意。协助经理做好办公室的日常工作，如打文件，打印，复印。认真完成档案的整理工作，对各类文件及时收集，归档，做到了分类存放，条理清楚，便于查阅。

2.严于律已，自觉遵守各项制度。

做事要谨慎认真;向领导汇报的全面;日常工作要记录并及时上报待人处事要有礼貌;待同事要坦诚宽容;严肃办公纪律，不做与工作

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！