# 商户租金收入工作总结(36篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2025-04-22

*商户租金收入工作总结120xx年是永丰华公司坚持发展勇于创新的一年，公司紧紧抓住车箱市场的机遇，市场订单的剧增，在公司全员的努力和中心领导的指导下，全体职工拧成一股绳，团结协作以吃苦耐劳的精神出色的完成了全年工作任务。大家扎扎实实办实事，兢...*

**商户租金收入工作总结1**

20xx年是永丰华公司坚持发展勇于创新的一年，公司紧紧抓住车箱市场的机遇，市场订单的剧增，在公司全员的努力和中心领导的指导下，全体职工拧成一股绳，团结协作以吃苦耐劳的精神出色的完成了全年工作任务。大家扎扎实实办实事，兢兢业业创市场，努力解决实际问题，为提高公司产品竞争力和综合经济效益不断钻研，积极引进人才、资金、技术，在降低成本的前提下开发新项目、开辟新市场，创出了良好的经济效益。

>一、基本情况：

全公司现有职员170人，其中残疾人85人。元至11月份实现产值4600万元，较去年同比增长35%，并于今年3月被茅箭区二堰街办（二发（20xx）02号）评为区十佳优秀工业企业，去年年底被市委、市政府（十文（20xx）34号）授予扶残助残先进集体称号。开发出的的微卡车厢已申请专利，投入市场后备受欢迎，同时在紧张的大批量生产中，安全生产、综合治理均取得优异成绩，公司全年无重大事故，这所有的一切都离不开全体员工的辛勤付出。

>二、主要工作：

1、在与东风公司系列产品配套方面，保留了原大部分客户，放弃了利润较低且没批量的东风股份公司配套零部件，重点开发了东风越野车的前护栏等产品。在车厢方面，稳定平板、仓栅车厢的同时，重点开发了微卡平板车厢和微卡自卸车厢，并成功和东风随州专汽、东风特种商用车公司、东风客底、世纪中远集团、陕汽等客户形成批量供货。

2、为了降低成本，先后完成了越野车公司前护栏支架等冲压零件工艺更改和陕汽宝鸡米仓栅、随专教练车厢底板重新布局，在保证质量的前提下，降低了成本。

3、由于今年的订单量比较大，为保质保量完成规定任务，公司对现有的资源进行整合，增加了部分一线员工，实行了两班倒制，顺利完成3—7月的大批量订单任务。

4、安全生产、综合治理工作组织健全，制度完善，落实到位。管理层对车间做到每周至少两次安全巡检，每周一周五开例行晨会，使安全工作落实到实处，保证了安全生产良好运行。今年5月还特地请消防专业人员来公司给职工进行了消防安全教育，提高消防安全的意识。实现了全年安全生产无重大事故。根据市安监局要求，建立了《生产安全事故应急预案》，明确了万一发生事故后的应急处理的原则、方法、考核措施等。

5、正确处理与银行、工商、税务、社保、民政、残联等部门的关系，顺利完成资金、退税、社保等工作。

>三、存在的问题：

公司发展到今天，来之不易，存在的`主要问题是场地明显严重不足，生产中产生的噪音和漆雾引起旁边居民投诉，已影响到订单的完成和业务的发展。

>四、今后工作：

根据现市场情况和公司发展现状，永丰华将在未来的3年实现零部件与车厢总成的稳定发展，预计两大系列产品在20xx年计划6000万元，20xx年计划6500万元，20xx年计划7600万元，确保每年递增10%。

永丰华公司将以实际行动，扎实工作，精细管理，开拓创新，不辜负中心领导的厚望，为版块的一方稳定和谐，贡献自己的一份力量。

**商户租金收入工作总结2**

在公司领导的的正确领导下，我公司工会充分抓住庆祝建党九十三周年的契机，以优化投资发展服务环境为重点，以创新思维、服务企业为举措，深入解决影响我公司工业经济发展的实际问题，突出了工业经济结构调整、转变经济发展方式和服务企业等工作，较好地完成了年度工作目标，下面将整年工作总结如下：

>一、全年主要工作

1、强化形势教育，推动执行意识提高。

公司工会宣传市公司大政方针，并结合我公司实际进行分析，找准着力点，紧扣工会工作，重点抓好执行力建设，并在推动公司“三个建设”工作中，整合资源提升执行合力，进一步促进公司稳定发展。公司工会组织公司职工进行“两个转变”、“三个建设”、形势任务教育等专题学习，通过会议、班组学习等多种方式不断营造舆论氛围，引导职工认清公司当前面临的形势任务，增强职工的自觉性和职责感;团结和动员职工切实把思想和行动统一到公司的决策上来。

2、强化民主管理建设，认真贯彻职工大会制度。

公司工会认真贯彻实施《xxx省xxx公司企业职工代表大会工作标准》，组织召开了三届三次职工大会。会议全面回顾了公司在领导亲临会议指导，对公司的工作成绩给予了高度评价，对今后的工作提出了具体要求，帮忙全体职工进一步理清工作思路，明确了工作方向。

3、强化职工素质提升，大力推行班组建设标准化。

为进一步落实市公司班组建设“三突出五到位”的工作布置，提高班组整体素质为抓手，深化班组执行力。公司工会完善了班组建设管理信息，还开展了以发挥工会干部组织作用为龙头、以立足岗位强化培训核心的学习记录交叉检查活动。鼓励职工加强学习，做好学习记录，撰写读书心得。以这次活动为契机，公司工会组织工会委员及工会小组长对职工学习记录交叉观摩，并评选出优胜奖以资鼓励。工会干部们通过交叉观摩学习记录，找差距、补不足，确保学习收到实效。

公司工会认真贯彻上级文件精神，开展“安全班组行”活动。一是率先在市公司举办安全知识竞赛，竞赛围绕xxxx站和xxxx公司两个安全重点单位的日常安全工作，组织了8个班组进行一、二、三名的角逐。在比赛过程中，各参赛代表队队员严格遵守规则，以饱满的热情和认真的态度，踊跃回答问题，比赛现场气氛紧张而激烈。二是广泛开展“我为班组安全献一策”活动和“班组安全管理典型案例征集”活动，公司工会共征集到11条优秀合理化推荐、3条典型案例，这些优秀推荐将促进班组安全管理水平进一步提升。

4、强化职工关爱，深入实施送温暖工作。

公司工会深入贯彻《全民健身纲要》，创新工作思路，组织职工以身心健康为宗旨，广泛开展形式多样的群众性文体活动。今年是“三八”国际劳动妇女节104周年，公司工会组织女职工参观柴埠溪，并结合开展“先进女员工”表彰活动，还组织女职工代表参加市公司庆祝“三八”国际妇女节联欢会;有声有色的组织了羽毛球训练活动，并组队参加市公司第四届“安全班组行”杯职工羽毛球比赛。队员们训练有素、团结拼搏的精神给大家留下了深刻的印象，被授予市公司“安全班组行”杯职工羽毛球比赛“组织奖”;为丰富职工娱乐生活，配合公司行政为全体职工及家属共154人办理了“xx旅游年卡”。通过活动的开展，活跃了企业文化娱乐氛围，满足了职工的精神文化需求，增强了职工身心健康，提高了广大职工做好工作的凝聚力;公司工会高度重视特困职工及“金秋助学”困难职工档案的建档和管理工作，扎实细致地开展了特困职工调查及申报工作;在迎峰度夏时期，公司工会成立防暑降温慰问小组，筹备防暑降温慰问品，深入公司各工作现场、生产班组开展防暑降温慰问活动;组织全体职工体检、女职工妇检，并不断完善职工健康档案;依托现有的职工文体活动阵地，广泛开展职工读书活动，为职工发放购书券，组织“职工书屋”建设，建立“职工俱乐部”，公司工会拟建立永耀名居物业管理处职工书屋为五“职工俱乐部”，为该俱乐部更新了配套管理设施及书籍;为切实改善一线职工的生活条件，提高职工身体健康水平，公司工会开展了基层食堂标准化建设活动，申报了xxxx管理处、xxxx管理处、xxx管理处3个员工食堂为达标食堂。

为将工会建成职工贴心的家园，公司工会总是在第一时间对住院职工及生活困难职工进行慰问，及时送去了公司党、政、工对职工的问候。一年来，共慰问住院职工及家属8人次，重大节日慰问困难职工及家属3人次，继续做好职工生日送祝福活动，慰问费过xx万元。

离退休工作是公司工作的重要组成部分，公司工会从思想上关心离退休职工，从生活上照顾离退休职工。配合各有关职能部门，及时按政策落实离退休职工的各项待遇;公司工会及时探望生病住院的离退休职工，关心家庭生活困难的离退休职工;采取灵活多样的`形式，组织老同志开展丰富多彩的文体活动，用心为老同志的各项文体活动带给必要的条件。3月份，组队参加市公司十九届老年门球赛;5月份，组织老职工参加市公司钓鱼比赛、太极拳培训班。10月份，组织退休老职工及家属畅游清江画廊，欢度重阳佳节。

公司工会站在讲政治、讲大局的高度，开展“爱心活动”，其目的是大力倡导职工关爱企业、关爱他人、关爱社会的良好风尚。4月份，公司工会组织职工为“玉树地震”捐款，公司37名员工踊跃参加捐款活动，共募集捐款4450元。

5、强化自身建设，提高工会队伍执行力。

公司工会充分发挥工会干部的桥梁作用，进一步规范工会工作。工会定期召开小组长会议，安排部署近期的工会工作，传达工会文件，宣传工会政策。工会小组长也充分利用小组会时间向职工宣传工会政策，开展工会法律、法规培训，传达工会文件，职工群众能够及时了解到工会信息和上级工会工作动态，包括公司工会评先表优工作也是由工会小组长用心推荐，再由工会干部民主评选。工会小组长及时向工会反映职工思想动态，让工会及时掌握职工的思想动态，有针对性的开展工作，把矛盾化解在萌芽状态。

加强工会干部培训，进一步促进工会工作上台阶。为提升工会干部素质，适应形势的要求，公司工会经常性组织工会干部学习，还鼓励工会干部不仅仅要学习工会业务知识，还要加强对法律、管理等知识的学习，优化自己的知识结构，拓宽知识面，增强为职工说话办事的潜力。

为更好的发挥工会理论政策研究在服务企业工作大局和工会工作中的重要作用，公司工会组织工会会员围绕公司的重点工作和实际状况，广泛开展理论研讨和调查研究工作，共收集优秀论文十余篇，其中被市公司《篇。

今年公司工会还进一步完善职工子女劳保资料，并及时做好会员档案接转工作，规范和加强工会会员的会籍管理。

>二、20xx年主要任务

思想、认清形势、查找差距、增强动力，把行动落实到各项工作任务之中，确保思想工作，真实反映职工愿望，稳定队伍，协助公司工会解决涉及职工切身利益的问题。

2、继续办好职工书屋活动。实施“职工书屋”建设和开展职工读书活动，是学习加强职工思想道德建设，深化“建立学习型组织、争做知识型职工”活动，实施职工素质工程的一项重要举措。公司工会计划建立xxxx公司职工书屋为三“职工书屋”。

3、做好“送温暖”工作。一是继续开展扶贫帮困送温暖活动，做好对住院职工、困难职工、职工遗孀等的走访慰问工作;二是关注社会弱势群体，倡导公益爱心理念，做好对社会弱势群体的帮扶工作。

4、继续加强精神礼貌建设，持续开展年终总结评比表彰和推优选树工作。继续做好基层先进群众和先进模范人物的选树、表彰工作。

**商户租金收入工作总结3**

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

XX年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为XX年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

20xx年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的“羽绒服”客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静、理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改进的。

非常荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《三字经》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出一定会有回报的。在一次次的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的最大的成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为“杭州地区业绩年增长率”最高的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在20xx年里我们将如何取得更好的成绩呢?针对未来的20xx，我专柜将重点放在以下几个方面：

A、积极配合商场促销活动，提高销售业绩。

B、充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

C、提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。

D、完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，让新的顾客转变为忠实顾客;针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

F、提高销售技巧，定期让公司对导购进行专业知识培训，曾强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。不过我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己最大的努力，将自己所有的精力和能力都用在工作上，再接再厉争取在20xx年里取得更好的成绩。我相信自己一定能做好!

1、严格遵守超市的各项管理制度

不迟到、早退、旷工，上岗要做到精神饱满，站姿端正，举止大方，按规定统一着装，佩戴服务证章，严格遵守的管理制度，积极努力工作。

2、进一步端正工作态度，认真完成本职工作工作中能够服从店长、组长的安排，不讲客观条件、不消极怠工，有问题能与领导及时勾通。尊重同志，乐于助人，努力营造和谐的工作环境。一切工作能够以大局为重、以全局利益为重，坚决贯彻个人利益服从于集体利益的原则，扎实工作。

3、努力提高业务能力

进一步积极参加超市组织的培训，认真学习，细致了解每种商品的功能、价格，更加熟悉产品，提高服务质量。不懂得多向店长、组长请教，力争使自己的业务能力更是一个台阶，更好的干好本职工作。

4、团结同事，互帮互助

我始终坚持，做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，超市是个大家庭，我要积极主动和同事处理好关系，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人，一同积极做好工作，为超市的发展做出应有的贡献!

数着时间过完了四月份时间，四月份我们的销售工作取得的成绩不错，因为每个人都努力了，没有人划水，更没有人偷懒，所以做的还好。

我们商场在四月到来之际选择分析基本的自身情况，也选择了很多销售的方式，工作前的准备，让我们有了充分的工作底气，也让我们有了更高的基础，就这样展开了四月的销售工作。

对待客户的态度，是我们商场的重点，要求每一个销售人员，对客户，说实话，不夸大，不能为了业绩欺骗客户，对待自己的工作负责，不随意许诺，毕竟我们商场要的是一个令其他客户信任的名声，而不是成为一个黑心的商人，付出多少才能够收获多少，多一分努力才能够让客户多一分信任。所以秉承诚信待人，不盲目的去欺骗，去压榨客户。

对任何事情都要有长远的目光，如果只盯着眼前看，是不可能有多大的成长的，毕竟回头客，才能够让我们商场更加繁荣，我们不是一次销售，而是注重长久的销售，让客户信任，就要多付出一些，能可宁可吃亏也不能乱来，这样的严格要求让我们商场每一个员工都有这一份底线也对客户更加认真对待。

每个来到我们商场的客户都知道我们是最热情的工作人员，没有人摆脸色，更没有人会因为自己做的不够好就耽误自己的工作。把客户放在第一位，让客户知道了我们商场是一个尊重客户，懂得客户的地方，赢得了客户的好感，让更多的客户愿意与我们一同来到这里静静的购买。

有些时候客户观看不够卖我们也从不会强求，因为这次不购买不代表下次不买，现在给客户留下一个好印象到了客户下次再来的时候客户就会下定决心买。就是这份细心，对任何一个来到商场的客户我们都认真对待，我们在四月份取得了非常骄傲的成绩，打破了过去的最高纪录，每个人都微笑对待。

在工作前后，我们都要练习微笑，无论职位有多高，都要微笑接待客户，还专本的为员工的工作做调研，对于有成绩，最受欢迎的人我们就会给他们更多的奖励，用实质的奖励激发员工的积极性，每一个员工都愿意为了工作多努力一份，都坚持一份这就让我们的员工有了一份不一样的气质。

对于这样优秀的员工，我们商场也越来越多，让更多的人愿意与我们员工共同沟通和说话，细腻的对待客户，礼貌的服务，或许有不周到的地方但是我们四月份很少收到客户的投诉，他们都对我们的工作服务满意，这是四月努力的成绩。

在商场上班到现在为止已经整一个月了。2月的每一天都处于一种紧张忙碌的学习状态之中。通过学习，我深深感到水晶的博大深厚，深深发现需要学习的知识太多太多。来水晶后我被分在鞋区，通过几天的学习，我想从以下几个方面来总结我的学习情况和思想状况。

**商户租金收入工作总结4**

>一、今年以来公司的经营生产情况

今年我公司的经营状况相对于前几年有明显的提高，合同金额达到历年来的较高水平，公司一线员工的整体待遇也有所提高。在经营生产中，经营制度、报表（周报、周计划等）整体水平也有了大幅度提升，公司的管理水平也不断增强，在管理水平上升的同时保证了公司管理的公平性和公正性。

监理工作现已得到业主的认可，如何在下一阶段得到赞扬是我们需要进一步思考的问题。现在公司的投标、后评价工作都做得非常好，市场方面获得今年全省所有500kv的工程，大量的220kv工程，110kv以下工程也占领90%以上的市场，合同拟定形势良好，咨询的各项工作也取得很大成绩，总体来说今年的各项工作都取得了长足的进步。今后的工作将更注重管理，而对于监理企业来说，管理的难点就在于如何管理好人，将人管理好了，监理公司将会取得更大的进步。

>二、公司今年以来为广大员工福利提高做出的努力

在今年生产经营形势都取得喜人成绩的同时，公司也通过各项制度的完善，逐步提高广大员工的待遇。尤其是在一线工作的广大员工，通过各类津贴、现场补助、交通通讯补助、季奖改为月奖、工程评优等提高了全体员工的福利水平，让广大群众得到实惠。

>三、今年以来暴露出的问题及思考

在生产经营状况提升，员工福利提高的同时，也暴露出一些问题，具体表现在以下几个方面 各监理部主任通过前期的摸索，提高了各监理部的管理水平，也对工作的总体开展进行了思考，但考虑的`深度还明显不够，更多的是应付日常工作，工作经常出现被动性问题，缺乏工作思考的计划性。

部分员工工作消极，拖沓思想严重，等、靠、看现象突出表现在工作没有主动性，夸大思想时有发生，现场监理资料移交不及时等问题，原因估计出现在主任与一线员工的沟通比较少。

很大部分员工的业务综合知识不够，主动学习欲望不强，没有清醒意识到危机，看不到问题，处理现场拿不出具体解决方案。因此需要各地区主任关注每个一线员工的切身感受，帮助他们提高监理业务综合知识，同时也需要他们自己的努力学习达到监理工程师的标准，这样不仅对于个人，对于整个公司的发展都有非常大的益处。

沟通、协调能力需要提高，现在监理部在沟通协调能力上还需要更大的提高，对外沟通上，需要与业主方多沟通，让对方知道我们的想法，知道你现在在做什么，以后有什么计划打算，发现了什么问题，该怎么处理，这样才能更好的得到业方的认可。对内也需要多与各级人员沟通，明确自己的工作职责，总监和部门主任更要学会管理组织自己的人员。在沟通、协调的同时，也要打破常规思维，改变固有的工作模式，讲究动态管理，不断调整，有想法的提高工作效率。

以提高员工个体素质来提高个体竞争力，加强团队、加强公司竞争力。工作当中，各职能部门要给予支持，充分调动公司员工学习的积极性，尽可能为他们的学习提供条件，鼓励员工多参加执业资格考试，多取得相关证书。在人员素质提高的同时，公司内部的竞争也会越来越激烈，因此公司将会引入内部竞争机制，因事设岗，对所设岗位有硬指标暨人才衡量指标，实行有能力者上的能上能下机制，在增强公司内部竞争力的同时增强公司综合竞争力。

>四、到今年底的工作安排

年底三个多月的时间是做好今年工作的重要时间段，各建设单位、项目现场的工作要求、工作进度都会在强度很大的情况下进行，监理工作在安全、质量方面要慎之又慎，做好预控。确保的前提是流程、关键节点的提出要到位，特别是主任、副主任的认识到位、思考到位、工作到位。现对各部门年底的工作提出几点要求:

市场部

以梳理今年工程监理合同入手，把与各供电局10kv及以下工程监理合同落实到具体金额上为突破口。扎实做好合同的签订与管理，进而向前反溯梳理去年、前年等等的工程，尤其是抗冰期间的工程。与工程部一起实事求是，认真梳理相关流程及工作。

工程部

．1含各地区及一线监理要切实抓好今年电网建设攻坚战阶段的安全、质量、控制、及时协调，及时反映影响工程进度的相关问题。

做好人员、车辆等资源的动态管理，重点在于对项目的超前考虑、全局考虑切实起到管理、指导、监督、服务作用。

继续抓好监理资料的规范归档工作，特别是大量项目到了竣工验收阶段，监理一定要有经验，严格按规范要求开展工作。特别是在工程进度拨付、设计变更签审、工程量审核等环节要认真仔细、耐心、原则。

希望地区主任、副主任安排工作时多与属下沟通，全面考虑。特别是对一线监理人员工作交底要详实、有操作，这也是提高执行力的好方法之一。

工程部将220kv、500kv、贵龙饭店、省公司机关大楼等影响大的项目的安全、质量控制要牢牢盯住，要做到预先控制、建立专人、定时询问、检查制度确保万无一失。

光纤监理部已经发生了6次事故，这是风险系数非常高的事件，因此要加强重视，在建设中监理出现的系列问题要找出突破办法，杜绝再次发生相似问题。

现在上传的资料质量已经有很大的提高，更要抓好简报、周报、周计划、信息周报资料、图片的收集与制作，保证材料的真实性、及时性、完整性。

安质部

牢记部门岗位职责，检查的目的是为了提高、修订、完善制度，从管理层找到制度上的不足之处，而不是去找各监理部的岔，要多分析为什么会出现这个问题，真正的原因是什么？

考核，工程评优等工作基础要抓好

提前思考公司体系建设，年底前要有系列的方案出台，为明年工作提供依据、保证，纲举目张。

项目咨询部

项目咨询部今年的工作压力比较大，现有的人手在资历上比较浅，上手不易，因此主要工作集中在几个主任身上。在在做好手上工作的同时，要研究我们的同行在做什么？明年我们做什么？需要准备什么？

财务部

将财务的核算工作做好，按照南网的依法经营2号令、相关的法律、法规来规范财务制度，做好跟踪核算，增加服务一线的意识，建立监督的长效机制，自觉接受监督。

人力资源部

思考人事档案的建立、管理，建立人员动态管理机场。

人员取证、培训

企业资质扩张

年底前准备竞聘上岗（岗位设置、上岗条件、评职职称）

经理工作部

．1 党政工团要保证日常办公，要有为一线服务的意识，将南网服务永无止境的意识发挥在工作当中。

保证日常物资的供应

要保证车辆安全和日常维护等

工会小组长基层充分发挥工会作用

经过公司上下的努力，公司的各项工作、管理制度都得到长足进步，但要看这只是小荷才露尖尖角，盛开的花和丰收的果实有待大家一起用辛勤的汗水去浇灌。

**商户租金收入工作总结5**

1、成立酒店艺术团，为酒店的各种接待提供节目。通过这种方式，不仅使员工得到展示自我才华的机会，同时使酒店的会议、宴会接待品牌得到广泛宣传和认可。

2、员工生日多样化：酒店在2月份全员聚餐的当晚，特意定制生日蛋糕，邀请所有员工共同为过生日的xx名员工庆贺生日；4月份组织生日员工进行踏青游玩。同时每月为生日员工发放礼品，使员工体会到酒店如同一个大家庭的温暖，促进酒店的文化建设。

3、举办各种员工集体活动：四月份配合保障部组织酒店全员进行为期两周的军训，很大程度上提升了员工的战斗力和酒店形象；五月份举办员工运动会，通过跳绳、拔河等运动项目，极大的激发了员工的合作精神，增强团队凝聚力；五月下旬进行员工技能大赛和举办征文大赛，通过写作和演讲的形式激励员工不断进取；八月份结合月度优秀员工评选结果及平日工作表现，从各个部门选出xx名优秀员工，并组织其及家属青岛日照四日游；十月份配合保障部组织酒店全员进行消防实操培训，加强消防安全意识。

**商户租金收入工作总结6**

随着大家活动的回复，商场的人流也越发的增加。我们在工作上也渐渐找回了感觉。尽管比起过去的工作情景还是有不少的限制，可是如今的我们就像度过了寒冬一样，正在慢慢的回暖。相信在未来，我们很亏就能恢复成长的工作情景，商场也一样会回到往日的热闹！

首先它是店铺和顾客之间的纽带和桥梁，一名合格的客服首先要做到认真、负责、诚信、热情的去接待每一位顾客。其次是要有良好的语言沟通技巧，这样可以让客户接受你的产品，最终达成交易。再次，作为客服同时要对自己店内的商品有足够的了解和认识，这样才可以给客户提供更多的购物建议，更完善的解答客户的疑问。本人在这半个月的工作已经清楚的认识到自己工作的职责及其重要性，工作中也在不断学习如何提高自己工作的技能，虽然此前没有相关工作经验但希望能从零学起，争取早日成为一名合格的淘宝客服。下面就本人售前导购，售中客服，还有售后服务工作进行初步解析。首先是售前导购。售前导购的重要必不仅在于它可以为顾客答疑解惑，更在于它可以引导顾客购买，促成交易，提高客单价。

在售前沟通中一般包括打招呼、询问、推荐、议价、道别等这几个方面。在打招呼方面，无论旺旺是在线或都其它状态，自动回复这项必不可少。自动回复可以让我们做到及时快速回复，让顾客感受到我们的热情，同时自动回复里附加有我们店名可以强化顾客的印象。除了自动回复，自己也要在回复询问顾客有什么需要帮助的。在询问答疑方面，无论是什么情况都铭记关注旺旺显示顾客在关注店里的哪款包包，打开相应的页面，时刻准备着回答亲们提出的任何咨询。

在议价环节则非常考验一个人的沟通水平和谈判能力，何如才能做到巧妙的跟客人^v^，既能保住价格堡垒又能让客人感觉到我们的价格是最低实在不能再降，这个需要自己在工作中不断去学习提高自己沟通能力。道别步骤也必不可少，无论是成交或没有成交都要保持统一的热情态度去对待每一位客人。

话也需要技巧的，尤其是淘宝客服说话技巧更加重要，打动买家下单的关键就是客服在交谈过程中能不能打动顾客，与客户沟通时，要把握言语的分寸，要知道什么话应该说，什么话不应该讲。如果不小心踩到了沟通的地雷，即使客户购买的意愿再强烈，也会拂袖而去，奔向其他卖家的怀抱。因此，在和顾客沟通的时候，必须注意一下几点。

首先，不要与客户争辩。销售中，我们经常会遇到一些对我们销售的产品挑三拣四的客户，此时我们难免想与他争辩。但是，我们的目的是为了达成交易，而不是赢得辩论会的胜利。与客户争辩解决不了任何问题，只会招致客户的反感。

即使我们在线下很不生气，但是我们也不可以把情绪带到线上。线上的我们应该耐心倾听客户的意见，让客户感受到我们很重视他的看法并且我们在努力满足他的要求。其次，不要用淡漠的语气和顾客沟通。在跟客户交谈的时候即使面对的是电脑我们也要保持微笑，因为客户是可以从我们的`字里行间里感觉出来。微笑是一种自信的表示，也是建立良好氛围的基础，客户遇见微笑的我们，即使不需要我们的产品，也可能成为我们的朋友，下一次有需要就很容易想起我们的店铺，从而成为下一次交易的铺垫。

第三，不要直接质问客户。与客户沟通时，要理解并尊重客户的观点，不可采取质问的方式与客户谈话。比如：您为什么不买我们的产品?您为什么不信任我们?您凭什么认为我们的产品不是正品?诸如此类等等，用质问或者审讯的口气与客户谈话，是不懂礼貌的表现，是不尊重人的反映，是最伤害客户的感情和自尊心的。

最后，推销要有互动性，避免单方面推销。什么样的销售才是最成功的?我认为实现双赢的销售才是最成功的。实现双赢，就是客户购买了我们的产品我们解决了他实际的问题，而我们也获得了利润。因此，我们销售时首先应该倾听客户的心声，了解他的需求，然后我们再向客户推荐相应的产品帮助他解决实际的问题。如果我们只是一味地向客户推销某个产品，忽略了客户的真正需求，即使再好的产品也难达成交易。在和顾客聊天的过程中，如果做到了以上四点，那么我相信，店里的生意不会差到哪里。金牌客服不是一天炼成的，只有每天进步一点，不断的加强自己的说话技巧，才能一步一步成为一名优秀的客服。

20xx年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

**商户租金收入工作总结7**

四月一日的愚人节活动我们仅仅仅有部分区域进行的活动很简单，也仅仅仅有部分销售区参与了活动。但这并不是真正的目的，前期的优惠活动仅仅是为了后面的清明节活动炒热气氛。

当短暂的愚人节活动结束后，我们立马开始着手准备清明节的活动。从商场的基本装饰到优惠的价格调整，一切都在有条不许的进行着。

而在在此期间，我们的宣传工作也在不断的进行，不仅仅提前发出了活动优惠券，还积极的宣传了赠品和部分特价热销品。这大大的刺激了消费者的购物心理，并给这次的活动带来了热潮。

此次的活动中，我们严格的把控了活动时间，并努力控制了入场的顾客聚集情景，防止出现安全方面的问题。同时作为销售者，我也积极向客户们宣传自我负责的商品，在活动期间取得了不错的成绩。

**商户租金收入工作总结8**

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在XX区域市场的领先市场地位。

经营调整成效凸显。全年引进新渠道1xx个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

**商户租金收入工作总结9**

1、 加强制度建设。拟定本部门饭堂管理制度、车辆管理制度、宿舍管理制度、浴室管理制度及各岗位工作职责、细则、业务流程等，内容涉及行为规范、资产保护、行政日常管理等方面。

2、 调整优化组织设置和人员编制。行政部门下设汽车队、绿化组、餐厅、环卫组4个小组，编制人员数27人，现有人员21人。行政部门各岗位有了更细致化的分工，使各项工作在组织上更加明晰和有序。是一些事务性、技术性比较强的的工作提到日程上。

3、 强化行政管理，推进规范化建设

首先，狠抓员工礼仪礼貌行为规范管理，其次，办公环境秩序的监察工作。在员工行为规范和办公环境等自律方面加大检查监督力度。不定期对员工礼仪礼貌、办公环境进行检查，营造良好的办公环境。

**商户租金收入工作总结10**

尽管四月的情景已经转好，可是危机并没有完全结束。商场依旧坚持着量体温、戴口罩的基本要求。而我们作为销售员，在这个特殊的期间，除了给顾客们介绍商品以外，也担当着安全监视员的职责。对待在商场中如：摘口罩、人群聚集……等等情景，我们都必须及时阻止，并时刻准备好消毒水等用具进行卫生处理。

尽管这对我们来说是额外的工作，可是我们所有的同事都十分乐于在这个特殊的时期执行这项任务。这不仅仅是我们的任务，更是我们的职责！

**商户租金收入工作总结11**

食堂管理方面：完善了公司食堂管理制度，增加了食堂物品出入库管理台账，明确了账务管理规定，与上年度相比饭菜质量及种类有较大改善，全年没有出现食品安全责任事故。

员工培训方面：加强内部培训，提高技术人员服务意识及素质养成意识。

行政接待方面：全年共安排接待28场次，方便了来宾用餐，节约了行政开支，圆满完成了公司的各项接待活动。

车辆管理方面：针对全年新进车辆较多的实际，行政部推行了派车单制度、定点油卡加油规定等，有效控制了油耗。加强车辆保养管理，严格按照公司制度执行。

绿化管理方面：针对新增绿化面积较多，相对人手不足实际，按区域专人专管，定期进行灌溉、施肥，对有问题的花草树木进行化验，及时解决病虫害的预防问题，绿化树木成活率较往年明显提升。

宿舍管理方面：针对宿舍管理人员配备不足的实际，建立、健全了宿舍管理制度及考核制度，定期组织公司部门负责人对宿舍卫生进行检查，提高了住宿员工对制度的执行力。

**商户租金收入工作总结12**

1、 继续完善单机版文档案数据库建设工作

2、 设计开发了普光档案管理数据库

3、 做好电子文件上传的系统的后台监控

5、 作好数据库备份工作

不知不觉，在xx工作已经有一年了，在这期间，工作量不大，要学的却很多，也正因为如此，我才乐此不彼，对这份工作越来越有兴趣了。

起初刚接触房地产的时候，有太多对xx地产的企业文化及abcd这个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候没有很好地展示企业和项目良好的口碑与形象，导致客户不能快速了解我们的企业品牌与项目。我想作为一个房地产业务员，不仅要精通卖房销售业务和技巧，更要让客户信任我们无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与公司前辈们深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此深入到每个客户心中。

审视自己的不足之处以及对此的改善之道

审视检查自身存在的问题，我认为主要是销售技巧上还有待提高。个人对销售说辞的把控已有了一定的逻辑\*，欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关;在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待帮助和提高。

对于以上不足之处，经过思考拟定了对此的改善方法：

形象气质是客户最看重的第一印象，如何才能做到一个气质型的置业顾问，给客户一种\*、愉悦之感。平时自己在看一些关于女人提升气质的书籍，来帮助改善不足之处;也可以通过一些销售道具的使用，衣着的整洁等来体现个人的\*形象，由内到外的改善过程，也需要从细节慢慢的去提高。

以上列举的不足之处，是自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望领导和同事能帮助我一同发现问题、解决问题。

在这一年中，虽然我没有业绩，但是这段时间却让我学到一个真正的置业顾问重新所必备的能力!

一、个人素质：

1.不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的,反之你所说的一切都将起到反效果。

2.了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对\*讲解。

3.推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势。做到对客户的所有问题都有合理解释。

4.保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保\*他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。

5.确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的\*来帮助客户。多与客户讲讲\*知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

6.要与同事团结协作，这是好的团队所必须的。

当然，再好的方法，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。我想作为xx房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解,这样才能更好为客户服务，让客户感觉xx地产无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

二、业务能力.

1.对公司和产品一定要很熟悉。

对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的\*问题，一问三不知。怎么去推销我们产品。其实只要对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很\*地回答客户的问题。

2.对市场的了解。

这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

3.业务技巧。

很多客户都喜欢跟\*的销售人员谈生意，因为业务人员\*，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把置业交给\*的销售人员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，一切从客户的需求出发，在拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍。

三、未来展望。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的\*面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润!

XX年，在xx公司的运维又届满一年的时间了。在这为期一年的运维工作当中，xxxx的业务飞速发展，设备数量不断增加，人员的技术水平和业务知识有了显著的提升。我们的队伍在技术水平和管理经验上也有了本质的提高。

**商户租金收入工作总结13**

20xx年中国人寿xx分公司全面贯彻省公司关于业务发展的一系列推动举措，尤其是按照省公司提出的提前一个月完成全年主要经营目标的战略部署与要求，克难攻坚，全力拼搏，较好地把握了全年业务发展的运行节奏，提前一个月实现了全年主要经营指标。由于进入20xx年12月xx分公司人力资源改革需在年内完成，加之12月份还要进行大规模增员工作，使用于准备20xx年首季开门红工作的时间显得不够充足。在此情况下，xx分公司坚持一手抓好人力资源改革，一手抓好新年开门红准备工作，努力做到两不误，两促进。

一是立足“早谋划、早沟通、早部署”，认真抓好“赢向未来”大增员活动。通过成立专门的行动项目，实行增员“一把手”负责制，经过一周时间紧张的分片增员启动、宣导安排、精英培训、分职场准增员拜访邀约、创业产品说明会、当地主流媒介宣传等活动，实现增员500多人，为20xx年顺利实现首季开门红奠定了坚实的基础。

二是全力抓好“祥和新春”员工回馈活动。xx分公司从20xx年12月16日----20xx年1月26日，在全市系统员工中提出“奋战一个月，开心过大年，新春赢头彩，一年好运来”的活动口号，积极瞄准更高的目标定位，采取不同的有奖申报方式，按照5元、10元、15元标准购买三个等级认购，达到申报等级奖励标准退还认购金，并按申报等级标准的10%馈赠超值“祥和新春”大礼包，有效地激发了广大员工的积极性。

三是适时培训，做好启动。从20xx年11月下旬起，xx分公司先后组织全市系统业务人员实行分层次轮训，通过采取组训主管精英授课、结对帮扶，开展了以市场分析、卖点介绍、话术推介和险种条款为重点的全方位培训。尤其是结合总公司新人育成体系，加强对新人育成工作的力度，重在专业知识、展业技巧、习惯养成、心态调节等方面下功夫，强化了对产品销售的全面支持，全面调动了各经营单位、广大干部员工和业务伙伴的发展热情。

**商户租金收入工作总结14**

1、员工素质整体水平不高，部门培训及监督不到位，使得服务质量时有低下，服务意识时有淡薄，客人投诉情况时有发生。

2、规章制度落实的不够坚决，有随意性和照顾面子的现象，未能真正做到奖勤罚懒，仍然存在干好干坏一个样的现象。管理机制上有待进一步完善。

3、质检力度不大，20xx年的质检工作仅针对部门卫生，未对工作、服务等方面进行检查。

4、各部门均存在管理松驰，执行力较差的问题，整体对客服务水平还有待提高。另外对于领导安排下来的工作，由于外部因素影响导致无法进行的，未及时汇报总经理。

5、与相关部门之间的沟通需要加大。在20xx年中，很多接待等方面未进行细致沟通，致使对于一些细节问题在领导问起时无法回答。

20xx年，我们在处党总支的领导下，在有关科室的支持和本科全体员工的共同努力下，较好地履行了本科室的工作职责。做了以下几方面的工作：

**商户租金收入工作总结15**

赤峰桥北富龙热力有限责任公司（简称公司）自筹建至成立以来，在红山区人民政府、桥北开发办、内蒙古红山物流园区以及上级公司的关怀和指导下，努力克服困难，较好地完成了各项工作任务，取得了令人满意的成绩。现将具体工作完成情况汇报如下：

>一、工作筹备组进驻桥北地区积极开展工作

为解决桥北地区用热紧迫的难题，20xx年10月，赤峰富龙热力公司在红山区政府的组织协调下，立足城区供热大局，抽调了部分管理、收费、运行、业务等专业技术人员组成工作筹备组，进驻桥北地区主持并开展供热工作：

（一）一方面组织业务人员加班加点，冒着严寒实地详细测量供热面积，认真做好测量记录并汇总，经过七八天的昼夜奋战，基本完成了测量任务，为园区通水、供热奠定了良好的基础；另一方面抽调赤峰富龙热力公司3个热网所100多名工人展开检修工作，抓紧时间对站内基础设施进行排查及检修，运行工人们昼夜奋战，顾不上休息，仅用时3天就完成计划需要5天完成的注水任务。

（二）物流园区原为私人锅炉房供热，没有统一的管理和规范，热用户存在托人情、谎报用热面积，少交费，不交费、讨价还价等问题，工作组在进驻物流园区后，加大园区供热秩序整顿工作，采取铅丝捆绑、链锁锁闭等办法，禁止私调阀门，经过运行调节人员的努力，园区供热秩序有所好转；另外，采取“矫往必须过正”的方法，严格按照《赤峰市城市集中供热管理办法》的有关规定，对于已经用热但未办理用热手续的用户，收费人员通过“电话通知、上门催缴”等多种方式，加强收费力度，经过全体工作人员的共同努力，用热市场渐趋规范。

>二、立足长远，科学组建公司推动桥北地区供热事业发展

为解决桥北地区用热紧迫难题，红山区政府和赤峰富龙热力有限责任公司本着“服务大众、造福于民”的原则，通过“股权多元化及供热服务专业化”的市场化运作模式，共同合作，在桥北物流园区设立了全新的公司——赤峰桥北富龙热力有限责任公司（其中：富龙热力公司持有51%的股权，红山区政府持有49%的股权）。20xx年8月13日，公司正式挂牌运行，主要承担桥北地区的集中供热、生产运行、供热管理及供热服务等业务。

（一）以人为本，夯实管理基础

公司成立之初，及时召开股东大会，依法组建董事会、设立执行监事，聘任经营班子，初步形成了规范的法人治理结构；还根据公司供热工作实际需要，本着“精干、高效”的原则，科学地设置了7个职能部室，并引入竞争机制，一级聘用一级，全面推行人员公开市场化聘用制度，把所需的人力资源吸收到公司中来，采取“集中授课、实习培训”等方式，对新员工分阶段地进行入司教育培训和岗位实习培训，根据岗位实习情况以及试用期考核情况，同时征求个人意见对员工定岗，做到人尽其才，才尽其用，促进公司持续健康发展；同时，公司坚持以“新企业、新机制、新思路、新业绩”为经营和管理导向，严格按照现代企业管理模式，先后制定和出台了《公司财务管理制度》、《公司物资采购管理办法》、《公司车辆管理办法》等基本制度，通过规范的制度建设，有效地提高了公司的管理水平。

（二）以“强化成本管理”为主，节约增效

公司自成立以来，参照母公司的\'有关规定，加强成本管理，加大管理费用支出的控制及办公用品、物资采购的管理力度；制定了办公用品“定点采购、定期领用、定额管理”等管理机制，有效地控制了办公用品的购置费用；特别是加强对供热物资的采购管理，鉴于母公司具有多年供热物资采购经验及稳定的供货渠道，为保证供热物资设备“价格合理、质量优良、供货及时”，公司供热工程物资依托母公司“大宗物资招标采购、小宗材料定点采购”的机制以及物资出入库手续、废旧物资回收等机制进行采购与管理，有效地提高了物资的采购质量，降低了采购成本，节约了生产成本；20xx年公司组织供热物资招标会1次，签订合同金额520多万元。

>三、统筹兼顾，全面做好供热准备工作

20xx年，公司以饱满的热情、积极的态度认真做好供热前各项准备工作以确保20xx——20xx年冬季供暖工作和热用户服务工作再上新台阶：

（一）加强热网检修，确保安全稳定运行

公司针对桥北地区“热网建设不合理、配套设施不全、用接热秩序混乱”等一系列问题，立足供热大局，兼顾热网应急和长远发展，制定了《20xx年桥北地区供热管网检修改造方案》，并积极组织专业技术人员本着“科学、合理、经济、适用”的原则，投资了万元，提前完成了本年度的热网检修工作，其中：更换阀门769个，清理小井34个，扩建小井21个，热网检修的如期完成为本采暖期的正常供热奠定了坚实基础。

（二）积极建设供热基础设施，提高供热服务水平

为了满足桥北地区用热需求，经技术人员多次实地勘察，反复研究论证，努力克服“工程量大、工期紧、资金严重短缺”等困难，投资2600多万元，新建了园区西二街、西三街等五条过路预埋管线工程，龙头山路向北开通等工程；同时，新建换热站6座，改造换热站1座，其中：在建设换热站过程中，在母公司的全力支持配合下，公司积极组织工程部，一是严格执行工程进展汇报制，采取每日汇报和实地督查相结合的方法，随时掌握工程进展情况，发现并及时处理存在的问题，保证工程建设的进度；二是按照“明确分工，责任到人”的原则，指派专人负责工程现场的管理和监督，保证工程建设的质量；三是积极组织施工单位倒排工期，倒逼进度，夜以继日地轮番作业，千方百计确保各个换热站工程建设如期完成；特别是在建设园区2#换热站时，工程部人员，以火一样的热情及钢铁般的意志，拼搏协作，攻坚克难，仅用了14天的时间，于20xx年10月18日正式运行。

（三）及时注水试压，确保热网运行稳定

为尽早排除管网运行隐患，提高热网运行工况，公司提前制定了《20xx——20xx年度热网运行方案》，本着“边充水、边处理热网运行隐患”的原则，严格按照技术规定，陆续向热网注水，分段进行打压试验，切实做到确保供热系统安全稳定运行。在二次网通水期间，公司在尽职尽责做好供热运行任务的同时，坚持从用户角度出发，想方设法调配，努力克服园区多次停水、停电的困难，特别是11月28日晚，桥北核心区大面积停电，阳光希望家园、钓鱼台B区、钓鱼台C区等换热站无法正常运行，导致这几个换热站辖区内的居民用热受阻，公司坚持以“竭尽全力为政府分忧，满怀真情为群众解难”为宗旨，本着“不计成本、不讲条件”的原则，经多方协调，对外租用3台发电机（200KVA一台、100KVA2台）运行了8个多小时，及时有效地解决了用户用热问题；另外，鉴于园区站内供水设施不完备，补水困难等原因，公司积极采取措施，协调周围热用户自备水井进行补水；同时，积极联系消防支队，调度消防车进行补水；并准备备用水箱，以备出现紧急情况，可以随时替代。比如：因停水，导致公交枢纽站无法正常运行，公司积极联系红山市政工程管理处，租用其高压清洗水车累计30次之多，以上种种措施将补水不足而发生断热的情况降到了最低。

>四、创新方式，千方百计做好热费收缴工作

由于桥北地区原为私人供热，没有统一的管理和规范，长期形成一种混乱的用热市场，热用户存在托人情、谎报用热面积、交费不及时、讨价还价、要求减免增高等问题，面对以上种种问题，公司组织业务部等相关人员加班加点，实地详细测量供热面积，认真做好测量记录，并每天进行汇总，为热费收缴奠定了良好的基础；同时本着“服务为民”的原则，组织收费人员在坚持按《内蒙古自治区城镇供热条例》、《赤峰市城市集中供热管理办法》有关规定的同时，耐心、细致的对热用户讲解“热是商品”应按规定交费。另外，专门安排人员通过“电话通知，上门催缴”等多种方式，加强收费力度。截止20xx年11月30日，桥北地区共收取用热费用1470多万元。

>五、存在的问题

（一）未规划预留供热设施建设用地

因没有统一的供热规划，目前桥北地区没有规划预留热力站等供热设施建设用地，建设每一个热力站都需要协调找地、要地，此问题已严重影响桥北地区供热事业的发展。

（二）庭院管网私搭乱建现象严重

桥北地区因为缺乏统一的管理和合理的规划，原锅炉房没有经过专业人员设计，供热设施建设不合理，私接热、私自调节现象严重，庭院管网不保温、随意建设”等问题，严重影响用户用热质量，甚至会影响到整个供热网的正常运行。

（三）新建及技改工程投资巨大

因公司刚刚成立，根据桥北开发区的规划建设情况，需要投资跟进新修管线及换热站，巨额的供热工程建设投资导致公司资金严重短缺，供热工程建设急需政府协调及资金扶持，以确保供热技改工程的顺利开展，从而保证广大用户正常用热。

（四）非节能建筑居多

由于园区内的多数建筑为非节能建筑（或标准建筑），以钢结构、多门窗建筑居多，保温性能差，加之建设不规范，百分之七八十的用户庭院管网不做保温，导致建筑耗热量高，严重影响供热效果。

**商户租金收入工作总结16**

为了使酒店的管理水平更上一个新的台阶，20xx年酒店对部门经理考勤、工作表现等多方面也进行严格考核，同时对酒店质检工作也进行严格化管理，坚持每周五进行质量检查并实行奖扣分政策。这些制度的制定加强了对各级人员的管理，起到了“以制度管人”的良好效果。使酒店全体员工的精神面貌、环境卫生等很多方面都提高了一个层次。

目前，酒店制定下发的各类职责、规定、办法、流程等规章制度，对每一个员工的岗、责、目标都提出了明确的标准，对超越和违反的都做出了相应的处罚规定，做到了对每项工作、每个工作环节都有章可循、有规可依。

**商户租金收入工作总结17**

实际销售完成年度考核计划的130％，同比增长15％，所实现的纯利同比增长381％。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

**商户租金收入工作总结18**

1.承接运维工作初始信息技术部的各位领导就对我们的运维工作给予厚望，并提出了认真完善服务水平的方针。我们在服务过程中严格按照这一要求，以对保障xxxx的发展，对用户负责的精神，把“严把质量，服务至上”的原则贯穿于日常工作的各个环节之中。使本运维期过程中的客户赞誉度有了非常显著的提高，多次获得了用户的认可。

2.对于在工作中信息技术部提出的新要求、新方案，我们及时相应配合，本着“严格要求”的原则，对于提出的要求科学性的分析研究，及时提出完整周密的解决方案，并拟请用户试行或测试后实施。有力的保障了运维工作的及时有效性。

对于提高服务业务技术水平上，按照信息技术部的统一规划，按时完成一系列的既定培训计划。按照“技术领先”的原则，通过技术上的培训提高了业务水平和解决故障的效率;通过制定有效的安全机制和培训，健全了xxxx信息外包人员安全机制;通过保密制度的培训使运维人员能够树立自觉维护xxxx的信息安全防范认识;通过客户服务认识的培训提高了客户的赞誉度。

**商户租金收入工作总结19**

20××年在公司领导的高度重视和大力支持下，通过管理部全体人员的共同努力，本着“顾客至上，服务第一”的宗旨，紧紧围绕公司全年的中心工作，以脚踏实地的工作作风和求真务实的工作态度，继续保持宁波商管管理部特别能战斗的传统作风，积极探索，不断提高，较好地完成了全年的工作任务，为经营工作做好了保驾护航，避免制止了重大责任和灾害事故，保障了宁波万达广场的安全运营。

>一、通过健全安全管理体系、完善安全组织和强化安全检查，保证广场的消防安全

今年是宁波商管的安全品质年。为确保广场消防安全，我们进一步健全安全管理体系，完善安全组织，强化标准化安全检查，确保广场消防安全。

（一）进一步健全安全管理体系。今年年初，我们就认真对宁波万达广场的各种风险源进行了全面识别、分类，确定了十三个安全管理内容，按照各部门的职能分工，将四十六个安全管理项目分解到全公司三百五十个岗项，形成了完整的安全管理保障体系。

（二）进一步完善安全组织。按照宁波万达广场安全管理体系，公司于今年一月就与各部门签订了安全责任书，落实安全责任，整个广场包括各主力店、商户以及商管公司各部门，设置了两百多个兼职安全管理员，由各单位各部门的主要负责人担任，管理部也于10月份在公司领导下成立了专职消防安全队伍，对消防工作进行全面管理。

（三）强化标准化安全检查。今年一至三月，公司管理部、工程部、营运部等部门联合制订了商户油烟控制管理策划和商户油烟控制技术标准、商户装修管理技术标准，修订了商户装修管理策划，并由三个部门联动实施，强化了对商户用火、用电、油烟、仓储的标准化检查，并在二季度、三季度重点进行了十次专项检查和四次大检查，查出消防各类隐患达210多起，通过实施强有力的监督与整改。商户上述区域。

\_3人，抓获偷窃商铺衣物犯罪分子6人，抓获夜间潜入内场盗窃犯罪分子4人，遏制了偷盗事件的发生，协助公安机关严厉打击了犯罪，确保广场声誉，不仅为顾客及商铺挽回巨额经济损失，同时还树立了宁波万达广场商管队伍的良好品质形象及精神风貌。截至目前为止，全年我们共获赠顾客及商铺的荣誉锦旗8面。

（三）严格执行各类突发事件预案机制，加强应急反应处理的演练与培训。全年我们定期开展各类应急突发事件的演练与培训，有效的提高了全体商管队员的事件应变处置能力。今年年初发生雪灾灾情，管理部经理自觉担当了整个广场救灾的总指挥职责，指挥商管队、各主力店商户员工、管理公司员工和保洁服务人员训练有素地开展救灾工作。4月26日凌晨沃尔玛发生火情，商管队员不顾生命危险，积极主动地担当了扑灭火灾的工作，英勇顽强地控制了火灾。6月初宁波连下暴雨，天气情况极其恶劣，使得地下停车场1号、2号入口先后进水，对车辆的进出造成严重影响，当班人员根据平时的演练与培训所累积的经验，立即作出正确的判断，积极对进出车辆进行疏导，马上进行排水，并控制水流进入停车场，控制了事态的发展，避免造成经济损失。

>二、努力改善宁波万达广场的环境质量

（一）分步骤提高广场的保洁质量。今年第一季度，针对宁波万达广场外围和地下室环境质量恶劣的状况，我们率先进行外围保洁工作的整顿，使外围保洁质量迅速提升；今年四月开始，又集中力量改善地下停车场的\'保洁工作，地下室的环境面貌也十分明显地得到改善。我们十分重视日检和周检工作并加强重点项目的管控。保洁主管和管理人员每天对广场内各个区域进行认真仔细的巡查，发现问题立即要求保洁公司进行整改，之后再对其整改情况进行复检，复检不符合要求，根据合同进行处罚。

每周进行周检，形成周检表，并根据《检查问题汇总表》确定整改时间,经保洁公司项目经理签字确认后实施，同时，由我司保洁负责人进行跟进、复查及验收，对整改不符合要求的我司对项目分包方进行处罚。在人员管理上划分区域，实行定员定岗，周末和节假日期间对重要区域和岗位增派人员，内、外广场及地下室区域，保洁公司领班每小时对该区域全面巡视一遍，项目经理每2小时巡视一遍,发现问题马上安排岗位员工进行处理。保洁主管每天对内、外场保洁作业人员进行统计，对未按合同要求提供作业人数的立即要求其进行整改。

公共洗手间是整个万达广场的重点部位，对洗手间的工作标准我们严格进行管控，要求保洁公司每天开店前对所有洗手间全面清洁一次，每周1次对洗手间洁具进行消毒，并对每组洗手间派专人进行循环清洁工作，以保证洗手间干净、无异味。

（二）完成保洁公司的招投标。保洁服务合同于××年4月到期，为了更好地选择有实力能满足广场需求的保洁公司，我司于××年3月18日开展了保洁项目的招投标工作，经过评标内场保洁项目由宁波市江东新宇新清洁服务有限公司中标，外场保洁项目由宁波市北仑区信洁清洁服务有限公司中标，两家公司于20××年4月20日进场。经过严格的考察内场保洁公司不能履行合同义务，不能提供良好的保洁服务，宁波公司于20××年6月2日终止宁波市江东新宇新清洁服务有限公司对内场的保洁服务，并在20××年6月3日由宁波市北仑区信洁清洁服务有限公司对内场提供保洁服务。经过有效的管理，内场清洁卫生水平经过一个月的滑坡后，又迅速得到提升。

（三）完善对垃圾的管理。为规范餐饮店垃圾清运，更好地为顾客、商户及员工营造舒适的购物休闲环境。管理部规范了垃圾清运时间和动线，运营时间段不得清运餐橱垃圾，避免对顾客造成的视觉和嗅觉污染，垃圾房每日进行消杀，垃圾按时进行清运，营造了舒适的购物环境。我们采用了安体百克空气净化技术，定期对垃圾房等部位进行消毒除味，对地下室4个垃圾房内的地面、墙壁进行了改造装修，添加了灭蚊灯，每日进行喷雾除臭和消毒。目前，通过上述措施和垃圾房严格的日常管理，宁波万达广场垃圾房的环境质量得到非常明显的提高。

（四）加强各种虫害和微生物的防治工作。20××年4月7日完成了消杀项目的招投标工作，经过评标宁波帮帮控虫服务有限公司中标。根据广场及餐饮商户的虫害实际情况，我们制定了消杀工作计划，为了达到消杀效果，联合主力店确定了消杀整体消杀方案，经过消杀公司有效的管控，蟑螂等害虫得到了有效控制。从××年1月份我们与某史伟莎公司签订了洗手间消杀服务合同，对广场卫生间进行深层卫生护理，消杀病菌等微生物。每周对洁具进行消毒，添加香精，去除了洗手间异味，提高了广场层次，为顾客和员工提供了更舒适的环境。

（五）通过绿化美化，改善广场的景观。今年我们将绿化进行了大量的调整，原有绿化由于较多、杂乱，虽然品种较大但不适合商场摆放，调整后，品种质量有了很大提高，商场的通透性有了改善，对商场的层次有了很大的提升。在“五一节、十一国节”我司专项联系宁波市鄞州古林繁兴园艺场与宁波锦川生态园艺公司，使用各种鲜花装饰。

4号门头，进行交叉和层次感的巧妙摆放，美化了广场环境。对金、银座局部的植物套盆内的植物进行调整。在4号门和其他区域，与营运部配合增设了许多绿植小品，起到了场内美化环境的作用。另外，室外广场绿化工程与置业公司保持良好的沟通，对未成活的树木进行了更换,并对现有的花木养护单位进行强有力的监管,灵活安排花木公司做好补种、浇水、施肥、修剪、杀虫、除草等日常养护工作，使宁波万达广场的品牌得到不同程度的提升。

>三、严格进行停车场管理

停车场作为广场的一个服务窗口，××年1月份重新对停车场收费审批手续进行了审批，随着广场车流明显增多，针对车场面积大、范围广、区域多等特点，加强车辆管理人员的业务培训，重点是进行车辆指挥手势、安全防范、突发事件应变处理以及礼节礼貌的培训，提高队员的自身形象和素质。

（一）结合停车场实际情况，针对车场及仓库、商场垃圾排放、货物运输等特征，加强对车辆停放的管控，按照一车一位进行停放，严格控制乱停乱放现象发生。同时确保车场通道的畅通，在各主要出入口设置路障及明显标志。1月份还专项就安全标识进行了制作，在各主要通道及出口进行放置，提醒车主及时检查车辆和关闭好车门、车窗，防止车内物品丢失，严禁将贵重物品放置车内。

**商户租金收入工作总结20**

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

一年的时间很快过去了，在一年里，我在院领导、部门领导及同事们的关心与帮忙下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

**商户租金收入工作总结21**

作为一名服装店的店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的。积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

20xx年6月底我被应聘到xx时代广场工作，在女装部担任主管。至今短短一个月的时间作为最基层的一名管理者，我深感自我更是一名最终端的经营者。虽然工作的时间不长，但经过一个月的工作实践与学习，使我对公司的发展历程及前景有了深一步的了解，对公司领导和蔼可亲、温和待人的态度感到由衷的钦佩。

有句话叫做“入对门、跟对人”，也就是讲一个人在选择自我的事业时，要选择一个好的企业、一个具有前景的行业，并且有一个善于听取意见，熟知经营管理的领导。这些因素是决定一个人事业成败的关键。当我来到公司工作了一段时间后，就已经感觉到自我的确是十分的幸运。

我的主要职责是维护整个女装部现场经营秩序的有序运行，具体到日常工作资料，主要有员工规范化管理;货品质量、品牌管理;商品的售后服务等。××时代广场开业至今已有四年的时间，其间经历了沟沟坎坎。可是公司的经营决策层的领导们，以其独道的眼光、灵活多变的经营模式，令公司的发展速度与经营规模逐年成上升趋势，如今已成为××市家喻户晓的梦想购物场所。相信这会令同业界人士无比羡慕，商场的经营管理都无不凝聚了公司领导们的心血及对完美前景的乐观信念。所以，我为自我能够来到××时代广场工作而感到无比的欣慰与自豪。然而，我又不得不将自我放在一个第三者的位置上来客观看待问题。虽然认识比较浅显，对公司也许不会起到很大的帮忙，但我认为还是有必要在感受之余提一些个人的看法：

1、各职能部门的相互衔接与配合是促进工作顺利开展、实施、完成的首要前提。

2、上下级之间的层层负责制是对公司员工工作完成情景的一个必要考核标准。

3、人员培训、员工薪酬、监督体制的完善与管理是企业发展的人力资源泉源。

4、企业文化建立是企业竞争，市场化需求的必然趋势。

速度、信誉、质量等是企业赢得胜利的重要筹码。虽然我们在经营速度上赢得了先机，但先入不必须为主。其中，在我们的同业界商圈中，“××商场”、“××商场”以及新开业的“××商场”等所处的位置相对优于我们，或许各自的经营名类及营销模式各有千秋。但归根到底有一个共同特点都是“客户终端产品”服务行业。那么，如何抢占先机，抓住客户的眼球这就要求我们每位员工不断自我充电，向同行业的“大哥、大姐们”学习，取其长、补其短。努力配合公司经营决策层的领导们将第五经营年的工作做好、做实。所以，我计划以下一年度春节营销做为先导，全面实施旺季经营战略。

1、进一步加强人员管理，从源头上杜绝纪律上自由散漫现象。在纪律方面不能有异常，更没有私情，不提倡对一些表现出色者实行特例，这样会伤害纪律的严明和管理的权威。奖罚公平，做到奖有理、罚有因。

2、提高商品经营档次、主流品牌的经营格局。作为商场的业务主管，必须以其良好的心理素质，以敏锐的观察本事，良好的服务态度和说服本事，晓之以礼、动之以情，做好商户的思想工作。

3、加强商品价格、货品来源管理。杜绝重货，商品以次充好及供给三无产品等现象发生。争取在退换货方面加强细化管理。

4、加强监督管理机制。对于卖场出现的情景及时记录、汇报，做出及时解决，并帮忙商户改善工作。

5、加强情感式营销，经过对商户进行宣传、教育，以其规范陈列、诚信服务的管理到达吸引客源，促进销售目的。坚决做到言出必行，出现工作上的失误及时解释或道歉。

本人在各位领导的关心爱护、各位同仁的支持配合及女装全体员工的通力协作下，依靠各个层次坚强的团队，较好地履行了自我的工作职责，圆满完成了领导交给的各项工作任务。我必须会在今后的工作中不断完善自身的素质，尽力适应各种岗位需要。把第五经营年做的更好、更扎实。

不知不觉间，四月的也已经走到了尾声。在先前的这几个月来，我们商场的收益遭受了莫大的打击！商品的销售额几乎全部都被粮油以及家居用品占去，这让我们其他区域的销售人员处境异常艰难。可是，随着四月的到来，我们的工作最终开始出现了转机。而我们也开始经过自我的努力争取在四月的时候改变我们的情景。

在四月里，最初的开始，我们就迎来了愚人节和清明节。而在商场的活动支持下，我们更好的经过销售活动取得了不错的成绩！以下，是我对这个月的工作总结：

**商户租金收入工作总结22**

这几天在业务方面也学了很多，从录入单的正确录入，标签的正确填写，导购员规章制度等简单的业务到跟重货制度，售后服务标准，商品质量三包的实施细则等高难度业务。但我个人认为，学得虽然不少，但真正能用得到的并不是很多，因为所有的事情都是看人看事看情况而定，要做到真正服务于顾客，服务于供货商，并不仅仅是靠背会制度就能办到的。这就需要我们从实践中去学习制度，去体会水晶理念，去处理所遇到的事情，需要我们不间断的学习，提高自身的素质，才能成为一名合格的水晶管理人员。

**商户租金收入工作总结23**

理赔工作在保险业务中具有举足轻重的地位，它不仅事关保险公司自身的经济效益和发展，也影响到保险职能作用的发挥及社会效益的实现，对保障社会稳定和人民的安居乐业发挥着积极的作用。为此我们在理赔管理中，本着各自的工作岗位和分工，认真履行职责，努力学习有关理论和规定。随着公司‘精’‘细’‘微’管理的方法，制定了本部一系列规章制度，岗位到人，职责到人，奖罚到人。在理赔数据管理中，严抓落实，保证了数据的真实性、一致性、正确性、及时性和规范性，使理赔管理工作，达到了上级公司的要求。

**商户租金收入工作总结24**

>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：20xx年公司共完成产值元，实现销售收入元，利润元。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：

1、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。

2、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日顺利通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，我们己顺利通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。

3、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，通过多种手段，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。通过学习这篇文章，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。

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！