# 企业2024员工工作总结范文最新

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-01-28

*企业20\_员工工作总结范文最新6篇（实用）当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，下面是小编整理的关于企业20\_员工工作总结范...*

企业20\_员工工作总结范文最新6篇（实用）

当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，下面是小编整理的关于企业20\_员工工作总结范文最新，欢迎阅读!

**企业20\_员工工作总结范文最新1**

\_\_\_\_是旅游分公司的成立、起步之年，在集团公司各领导的关怀和引领下，在吴总和王执总的正确领导下，我们旅游分公司外勤组、生态餐厅、办公室各版块员工精诚团结、扎实肯干、克服困难，以“提升企业形象、宣传公司文化，促进公司的经营和发展”为工作方针，顺利地完成了各项旅游工作，较好的实现了集团公司下达的各项指标计划，为集团公司的长远发展奠定了坚实的基础，现将今年以来旅游分公司的工作情况总结如下：

一、经营指标完成情况及财务状况：

(一)、开拓西安、咸阳、渭南地区市场。截止12月15日，旅游分公司共完成接待游客36286人，715车次，汇集了西安、咸阳、渭南地区的大量客源，从服务到接待，全方位的做好了我们的服务工作，旅游分公司零距离面对的是客户，打造了终端的消费群体，西安、咸阳旗舰店已开设，渭南地区还在大力开拓当中。

(二)、截止12月初“一日游外勤组”支出、收入费用明细。大巴车过路过桥费195870元;车辆加油费用464312、27元;大巴车辆保养维修费用11532元;导游司机出差住宿费用156754、8元;导游司机餐补费用13130元;广告宣传费用(送出礼品)23736、6元;车载移动手机及固定电话支出费用988元;4——11月份面粉厂返点为6299元;4——11月份旗舰店返点为50436、9元;4——11月份粮食银行返点为6210元。

(三)、截止12月初“生态餐厅”支出、收入费用明细。

1、产品、酒水、卤制品类本年累计销售收入970363、1元，累计销售成本737541、34元，本年实现的产品毛利为232821、76元，具体明细如下：

(1)产品类：收入669558元、成本524433、76元、毛利145124、24元;

(2)酒水饮料：收入19711元、成本14144、32元、毛利5566、68元;

(3)卤制品：收入258637、56元、成本180624、64元、毛利78012、92元;

(4)生肉类：收入22401、54元、成本18312、64元、毛利4088、9元;

(5)其他类(扑克)：收入55元、成本25、98元、毛利29、02元;

2、其他业务收入(餐费收入)487442、5元，其他业务支出705464、05元;

3、游客免费就餐3602桌，后厨原材料支出每十日基本平均18000元左右，()销售部、卤房包装费用累计16680元，餐厅其他支出累计37628元。

(四)、旅游分公司各项费用汇总。管理费用为：171252、91元，销售费用为：1813427、92元(其中包括游客免费就餐)，财务费用为：38162、45元;整体亏损845、07元。

二、回顾旅游分公司工作亮点

旅游分公司在集团总部的指导下，在各个分公司的大力支持下，在我们旅游分公司的全体员工的辛勤努力下，取得了很大的社会效应。在大荔周边、渭南、西安和咸阳地区取得了社会口碑宣传效应，基本完成了旅游分公司发展方向第一阶段：撒网式宣传，进行第二阶段：重点集结阶段。

“重点集结阶段”分为两方面进行：

第一方面，为各个片区开设分店展开一对一的服务，做好开店及开店后的宣传工作。做出游客的档案建设，从中找出重点优质顾客，与各自的片区领导沟通，重点客户重点培养，为开设分店做好铺垫和宣传工作。

第二方面，在槐林餐厅建立销售点，即卤房卤制品和香肠的销售工作及销售部产品的销售工作。此时，可以将我们的第二项业务，也就是自驾游b线，在a线的基础上大力的宣传。自驾游的游客在享受活动的同时，可以自费购物。销售部和餐厅对外开放，为开展b线业务提供了优越的内部环境。餐厅为了对自驾游游客的接待工作更细致，也已经根据游客人数制定出不同的套餐，来提供游客的就餐问题。

旅游分公司做到了二赢：一赢做好了公司形象，提升了产品知名度，得到了口碑宣传;二赢是节省了在各大媒体上做宣传的广告费用，并且又为公司增加了另一项产业，即服务旅游产业。

**企业20\_员工工作总结范文最新2**

20\_\_年已经过去，在过去的一年里，桂热公司根据年初热作所下达的各项任务指标认真开展工作，取得了预期目标，同时提出今年工作目标和要求。

一、20\_\_年的经营工作

20\_\_年，桂热公司围绕“做大主业，延伸链条，固本强基，扩大市场占有率”的发展思路，立足本所，服务华南，远销国外，在公司全体员工的团结努力下，实现了公司各项业务的快速发展，按照创新发展模式，重点打造桂热公司这一龙头，无论销售量、销售额还是利润均上一个新台阶。20\_\_年，公司实现销售收入850万元，利润210万元，产品的市场开发已由过去木薯单一品种，拓展到三大系列十余个品种，市场覆盖到全区40多个县市(区)，并与海南、广东等地有关单位建立起紧密的业务和工作关系。今年我们的经营目标是实现销售收入达1000万元，利润300万元。

20\_\_年的经营工作，主要有以下做法：

(一)积极稳妥地开展主营业务，为客户提供优质服务。公司成立以来，确立了以西南、华南地区木薯种植户为主要服务对象，依托热作所有利的科技优势，在突出木薯种茎作为主营产业外，还重点强化芒果、澳洲坚果、木瓜、剑麻、龙眼、荔枝果苗木批发、零售为拓展业务。据测算，去年gr911木薯品种新增推广面积10万亩，其他品种通过与地方农业技术部门合作、农业园区合作，共建立新品种示范基地约\_\_亩，为新品种推广奠定坚实基础。

(二)加强基地建设。农业企业，基地建设是根本。公司把实验基地、核心示范基地、中试基地和外埠示范基地建设作为重点，全年新增基地建设面积1000多亩，前后累计投入80万元。在项目实施过程中，扩建了300多亩的种质资源圃，建立高产栽培示范基地3个和优良品种适应性生产示范点3个，推广使用优良品种17个。

(三)从严从细，加强经营管理工作。去年，公司新制定了五项管理制度，涉及财务管理、信息管理、内控制度管理、办公制度管理和考核绩效管理等。与部门签订了责任状，与职工签订了工作目标，把目标任务分解到公司具体人员，明确职责，将任务承包分解，具体经济指标和安全指标落实到个人。公司管理进一步规范和明晰。公司实施了以上管理制度以后，工作效率大大提升，员工工作积极性加强，公司的业务水平上升到新的高度。

(四)积极开展项目建设。全年共实施3个较大的项目，包括木薯生物质能源产业化关键技术研究与示范、木薯桂热4号栽培示范与推广、木薯新品种新选048选育与应用，完成投资额2500万元。受热作所委托，组织开展了3个项目的前期论证、项目可研和后期收尾工作。

尽管取得不少成绩，但由于公司成立的较晚，关系还不太顺，仍然存在不足和需要解决的问题。

一是新业务开拓不够，我们虽然紧紧依托科研单位和种植户，做好现有的业务，但公司的业务领域很广，可开发的空间还很大，尽管做了一些工作，但没有重大进展。

二是公司与国际间的交流合作还不够广泛，我们每年研发和引进的新品种都有许多没有种植和推广，开发新品种的力度不够。

三是当地木薯种植面积还不够多，可发展新的种植大户，种植面积有进一步拓宽的空间。

四是公司的营销力度不够，现在国内的一些地区尤其是国外对我们公司不是很了解，没有建立完善的公司网站和开展各种宣传活动。

五是员工的业务水平与技术水平不高，还有待进一步提升。

二、20\_\_年工作目标和主要任务

20\_\_年桂热公司的工作指导思想和总体思路是：贯彻落实热作所工作会议精神，服从和服务于农垦局的整体战略，坚持以人为本，实现“三个转变”，以加快发展为主题，以提供优质服务为宗旨，巩固销售额;扩大国际间的业务，强化海外营销网络建设;提高业务运做质量，继续整合业务，实现一体化运作。为把公司建成国内领先、国际知名，以木薯种和苗木销售为主体的国际化企业而努力奋斗。

为了实现20\_\_年的经营目标，我们还要做好以下几个方面的工作：

(一)继续发展主营业务

以优质服务为宗旨，把销售木薯种茎放在优先和突出发展的位置上，尤其要在引进新的品种，提高种资质量上下功夫，提高销售额和扩大种植面积，实现公司持续、稳健发展，加强国际间交流，发挥整体优势。20\_\_年，根据热作所的要求，我们要加强与国际间的信息交流和沟通。跟国外科研单位加强合作，在国外租用试验田种植木薯，在国外研究出适应当地生长的优质木薯种。

(二)通过传、帮、带的方法提高广大种植户的积极性，通过科技下乡，给他们带去优质种子和种植技术，以“企业+公司+农户”的新模式带动农户致富，加快成果转化并由此创造良好的经济效益、社会效益和生态效益。

(三)加强公司宣传，提高公司知名度

要加强公司网站的建设，建设自己的信息平台，全面提高公司网站的知名度，开展公司内外的资源与信息共享，为决策层提供信息支持。我们还要充分利用热作所的信息优势，增加国际间的信息交流和共享，并为公司加强宣传提升知名度。

(四)加强培训工作，提高员工的整体素质

一流的企业需要一流的人才。公司要成为地区领先、国内知名、管理先进的公司，就必须有一支素质较高、结构合理、政治过硬的人才队伍。公司要全面落实热作所的人才发展规划，把合适的人才用在合适的岗位上。制定出科学的培训机制，激发员工的创新动力。将培训作为一种奖励办法，奖励对公司有突出贡献的员工和业务骨干。

我们要抓住发展机遇，迎接挑战，力争圆满地完成20\_\_年的各项工作目标。

**企业20\_员工工作总结范文最新3**

在这辞旧迎新之际，我谨代表商贸公司对20\_\_年全年工作做一 个全面的总结，并对20\_\_年的工作思路做简要的阐述。回顾20\_\_年 我公司虽遭受我市房地产领域以及其它领域经济发展低迷的影响下，使得各项工作开展困难，但在集团公司的坚强领导下，以及我公司各位同事齐心协力的努力工作下，顺利完成了集团公司分配下的各项任务。

一、20\_\_年度基本工作完成情况

根据集团公司我们先后完成了：薛家湾和泽项目的开工和基础工作、沙榆公路的全段维修、榆魏公路的进一步完善、沙圪堵底商装修的材料购买、康雅安地下车库设施安装、康雅安底商装修等项目的物资采购任务，同时完成了集团公司各部门用品的采购和临时安排的工作任务。累计完成大型物资采购申请30单，签订合同30份。

二、20\_\_年度工作中存在的问题及对今后工作的建议:

20\_\_年工作中存在的问题：

1、各部门对物资申请采买的计划不完善

对各种材料及产品的购买基本没有明确填写总的数量规格型号和进场时间及产品的质量要求，造成我们在采买过程中很难去把握采买时间和进场时间,导致成本增加,最后因实地运用而有质量因素出现互推责任。因此我建议在今后工作中要提前计划所需产品和规范填写物资采购申请单。

2、物资采买过程中审批环节重复、申请材料时间滞后

每次物资采买时，先出具调价汇总表找各部门负责人审批价格并确定供应商,审批此项需要两到三天;然后根据调价表的基本内容开始起草合同，接着开始内部审批合同内容,至少需一周的时间，有时 1

因个别部门负责人出差或请假需要两周或更长时间方可完成;审批完合同双方开始签订合同，往往出现我们接受的合同条款对方不接受，对方接受的条款我们不能接受，谈好的价格随市场变化需重新确定，这样要花大量时间去重新确定价格及重新审批合同，这样导致物资不能及时进场，成本不能有效控制。所以我们建议在今后工作中科学合理的制定审批流程，做到精而简。另外一定把握好各种类型材料提请多长时间上报,要给我们留有充足的时间才会有最低成本的回报.

3、供应市场的范围还不够广

目前我们的供应商大量为本地客户，没有很好的形成所需物资产 地优先选择的机制，在一定程度上影响了控制最低成本。所以我们建议在今后工作中不断收集物资产地价格信息，同时外出实地考察，进一步控制节约成本。

三、20\_\_年的工作规划和主要思路

20\_\_年我们将按照“行为规范、运作协调、公开透明、廉洁高效”的指导思想，不断细化采购管理流程、控制采购成本、拓展供应商的选择、完善供应商档案管理、抓规范、重效益，确保全年工作任务顺利完成，在更规范合理的采购前提下，进一步降低采购成本。总 结上一年得失，指导下一年的工作思路。在20\_\_年的工作中，要进一步强化敬业精神，加强责任感，同时我部门将不断搞好阶段性总结;开展批评与自我批评，找差距。尽最大力量的去降低成本，提高效率。为集团公司在新的一年发展创更大的效益，贡献更大力量。同时祝愿我集团公司在20\_\_年取得更辉煌的成就。谢谢!

**企业20\_员工工作总结范文最新4**

各位同仁、朋友、来宾：

首先感谢你们一直以来对项目管理部工作的支持和帮助，同时对获

得公司奖项的项目部表示衷心祝贺，预祝你们在新的一年里再接再厉，再创佳绩!

20\_\_年是\_\_\_\_集团勇闯市场，斩荆披棘的一年，是\_\_\_\_集团创新模式，快速发展的一年，其项目规模和产值双双开花结果，取得了优异业绩，项目管理工作在\_\_\_\_人共同努力与付出下，迈上了一个新台阶，为\_\_\_\_集团快速发展奠定了坚实的基础。在集团公司统一领导下，项目管理部始终贯彻集团“和谐共赢，共同发展”的经营理念，以“加强项目安全为核心，提高工程质量为中心，确保项目盈利为目标”的管理原则，采取积极主动的管理措施，不断提高项目管理水平和服务标准，克服了项目点多面广、多行业经营、技术力量薄弱等困难，确保了公司项目平稳运行。集团公司整体项目未发生一起质量、安全事故，未出现拖欠民工工资现象，未收到业主违约书面通知，先后获得了“合同履约评价优秀项目部”、“建设工程规范化施工管理工地”、“黄山市新农村建设一等奖”等荣誉，体现了项目较好的管理水平，树立了良好的企业形象，多次受到主管部门、同行的肯定与好评，为再次承揽项目创造了良好的环境。在取得成绩同时应正视项目管理工作还存有薄弱环节，急需我们共同改进：

1、部分项目部技术力量比较薄弱，施工水平不高，工程质量达不到内实外美的优质要求。

2、部分项目部安全教育不到位，安全意识比较淡薄，安全措施和规范化施工未达标，亟待提高安全管理水平。

3、部分项目部的内业工作比较落后，未重视合同履约评价，给集团公司经营造成一定的负面影响。

4、项目成本管理不系统，盈利能力与工程管理、施工方案有脱节，管理效益空间还有待提升。 20\_\_年是\_\_\_\_集团项目管理工作转型升级的关键一年，随着业务快速发展和规模不断扩大，各项工作逐步向专业化、精细化、规范化推进， 项目管理部紧紧围绕着公司发展战略目标，着重做好以下工作：

1、建立健全项目管理体系，调整部分项目管理制度、办法，逐步建立公司各项管理模块和数据库，增强其操作性和实用性，为项目管理工作起到积极地指导作用。

2、转变工作思路，采取积极主动的工作态度，不断提高项目管理服务水平。项目管理部在做好日常工作，同时加强专业知识和管理方法学习，不断提高业务和解决问题的能力，及时解决项目部遇到的各种难题，能够在现场巡视过程中，发现项目管理的不足，及时提出整改措施，能够为项目部的工程变更、施工结算以及工程审计提供指导性意见，实现公司与项目部共赢的目标。

3、进一步加大项目部技术力量的培训，提高施工质量管理水平。今年项目管理部将集中力量编制《质量管理手册》，对常规施工工艺、质量通病进行汇总，明确关键工序的控制要点、施工要求、质量通病预防措施等，指导项目部加强施工质量监控，同时根据项目施工特点，对于特殊工序拟采取现场指导、专题会议、书面要求等多种培训方式，提高现场施工人员的质量意识，优选技术方案，提高工程质量，增加管理效益。

4、加强项目安全管理力度，逐步规范文明施工。“安全生产”是企业生存发展之本，是实现项目效益的有力保障，项目管理部在集团公司统一部署下，逐步完善安全管理体系，建立公司安全领导小组，明确小组成员的职责，细化安全规章制度和措施;加大现场安全教育、培训、宣传力度，不断提高安全生产意识，逐步从不懂安全到我管安全，由要我安全转变成我要安全，严控违章操作，严禁“带病”上岗，杜绝安全事故的发生，确保集团安全生产零事故目标的实现。

针对规范文明化施工，项目管理部也将出台相应的办法和措施，逐步规范企业标志和安全防护措施，统一安全标识、标志、标牌， 逐步规范现场文明施工，计划打造一批“建设工程规范化施工管理工地”，充分展示集团特有的企业文化和企业形象，让各项目得到利益的同时也享受着荣誉胜果。

“九万里风鹏正举，海阔天空任翱翔”，各位同仁，各位同事，让我们以饱满激情迎接新一年的挑战，在\_\_\_\_\_\_集团的平台上，让我们扬帆远航，实现我们共同梦想!

再次谢谢大家!

**企业20\_员工工作总结范文最新5**

各位同事：

大家上午好!

开一次这样的会不容易，这应该是信息部两年来人员最全的一次会议。外地的同事很辛苦的千里迢迢赶过来，希望大家珍惜这个机会，好好的沟通和交流，使以后的工作进行的更顺利!

时间过的很快，很快又到了年底，一年的工作即将成为历史。在这里我将对我20\_\_年的工作进行一个简单的总结及对20\_\_年的工作进行一个简单的规划。

20\_\_工作总结

一：)美容院财务系统：

1：)及时的修改在办公例会中提出的相关系统问题以适应公司业务的发展;

2：)根据财务部的需求，在系统中增加各种相应的汇总及明细报表，减少了财务部相关的手工单据，更直接的从系统中取数、打印，更好的提高了财务部的工作效率;

3：)从4月到5月中，经过一个半月的努力，最终完成了美容院财务系统的分布式操作，相比去年的分布系统更加稳定、准确;

4：)在系统中增加了客户经理操作美容院财务系统的权限(点菜系统)，相应的减轻了一线运营的工作以及让客户经理更好的管理好自己的客户;

5：)在系统中增加了护理记录的自动输入功能(即在财务系统中的交款、开卡、消费等操作记录自动录入到美容院业务系统中)，从而减轻了一线前台的工作;

6：)在OA系统中嵌入美容院财务系统中各店院业绩汇总报表，以方便相关领导及时的了解到公司的运行状况。

二：)美容院业务系统：

1：)在系统中增加客户尺寸测量及相关提醒功能，以更好的了解到顾客护理后相应的效果对比;

2：)在系统中增加投诉处理功能，更好的处理了法务部、财务部及一线运营相关部门的投诉处理的协调;

3：)业务系统数据库电话号码加密(系统中对电话号码的操作进行加密及对电话号码解密的显示，实施时对电话号码的批处理加密);

4：)修改系统中相关运营的操作(修改客户来源、咨询产品及客户资料的合并，相应的减轻本部门相关人员的工作)。

20\_\_工作规划及打算

继续维护及更新美容院财务管理系统、美容院前台业务管理系统，及时更新相关人员对系统提出的需求;财务系统各市场系统的合并操作及显示、财务系统与人事系统的相关对接、财务系统中集团报表的显示、用友系统中凭证与财务系统中数据的对接…

与自己工作相关的问题：

总结20\_\_年，对于自己感受更多的是忙、压力、成就。

忙：20\_\_年说起来应该算是很忙的一年，系统不停的修改，修改完一个功能后面还有很多的需求等着自己去做，想找到一点空闲的时间很难。

压力：看看未来的工作规划，有个时候听别人说修改完这个需求后可以减轻别人的工作，总让自己感觉到很大的压力。系统的稳定性、数据的准确性，对于公司两个重要的系统来说表现的尤为重要，虽说这两个系统还算稳定，但是还是避免不了一些问题，总给自己带来一些压力，这也是以后的重点改进，以确保更高的稳定性。

成就：当自己接到系统的一个需求后想到能够给别人的工作带来方便、简化，即使再累也要以自己最快的速度最完善的完成，当完成后自己感觉很有成就感。

关于我们软件组，我们每一位同事都是很优秀的，我们几个人一年内开发那么多的系统。对于网络组的同事，你们有个时候会存在一些抱怨，说软件不稳定、报错，也许是我们的开发时间太短，很多的细节问题没有考虑到!我知道我们的同事也很忙，但请我们的同事不要急躁，详细的记录好错误信息，看清楚错误提示，有时对于一线反馈过来的错误希望大家能够确认好(因为有时一个简单的错误提示会被她们描述成系统使用不了)，希望网络组的同事确认是否存在该软件上的错误，以至于我们能够及时的处理好!而我们能做的也就是及时的处理问题，提高系统的稳定性、错误，减少网络组同事不必要的麻烦!对于我们软件组的同事(包括我)，要及时的处理好错误，找到错误的原因，希望下次不要再出现同样的错误!站在我们软件开发的立场上，虽说软件的错误是不可避免的，但我们可以把它降低到最小!当我们接到一个软件需求的时候，不要把它想的很简单，我们尽可能的可以把它考虑到很复杂，这样我们就可以考虑到更多的细节，比如限制一些相关错误的输入。有个时候软件是出现的不合理数据，我们不可以认为是是操作员的错误，相反我们要想到是自己的错误，站在软件思想上，是我们做的不够，没注意细节，给网络组人员带来了不必要的麻烦。所以包括我在内软件组人员要提高自身的软件技术，多创新，提高自身系统的稳定性，数据的准确性!

在20\_\_年前希望上完所有奈瑞儿店院的分布式财务系统，对各店内的所有服务器数据库设置密码，相关的系统中数据连接配置加密，以对20\_\_年的工作划一个圆满的句号。

20\_\_年我们继续努力。

**企业20\_员工工作总结范文最新6**

三季度，我公司再次以全面优化管理手段入手，以提升员工队伍的综合素质为依托，以突破市场销售、提高产品质量为核心，以各类项目申报为着力点，在强化开拓能力和创新能力上下功夫，不断提升管理水平和执行力，全面提高企业的生存能力和核心竞争能力。在第三季度，经公司全体员工共同努力我们主要做了以下几方面工作。

一、经济任务完成情况：

三季度，\_\_\_\_\_\_\_\_销售出厂 吨，同调整后的预算 吨相比，完成预算销量的 ;实现销售收入总计 元，完成了调整后预算收入的 。货款回收 元，符合合同回款要求。 签订了 个供货合同。销售工作稳步推进。

三季度共签订供货合同 个，其中，\_\_\_\_项目等建筑面积均在\_\_\_\_\_\_\_万平米以上，每个项目\_\_需求量均超过\_\_\_\_\_吨。同时，\_\_\_\_\_公司的\_\_\_\_项目也与公司签订了供货意向书。

二、主要工作：

(一)狠抓生产技术管理，努力完成生产任务

第三季度，公司加强对安全生产的检查，发现问题及时解决，使安全隐患大大降低，确保了安全生产。建立了较为完善的生产操作流程，强化生产、技术现场管理。从生产任务的下达到材料的采购，从生产过程的监督、指导到成品出库，从实施设备的维护、改进到提升生产效率，从一般的现场管理到车间尝试“5S”管理都有不同程度的改善、提高，较好地完成了生产任务。

(二)紧抓销售市场，调整营销策略

第三季度，公司认真对预拌砂浆市场进行分析，制定切实可行的营销策略，并根据不同时期的产品推广情况，适时调整销售策略，建立诚信的客户网络，不断提高产品在市场的占有率。对内在营销综合管理上功夫，加强部门的预算管理，严格控制部门的费用开支;对销售业绩不佳的业务人员及时沟通，强化了目标任务，激发了业务人员危机和竞争意识;同时对专职和非专职业务人员的考核实施了兑现。对外强化服务意识、加快营销步伐，对确立的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_重点项目和意向使用单位加强了沟通，特别是对\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市场进行了深度调研，加强了与\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_部门的沟通，取得明显成效。并配合公司各部门处理了\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_等项目多起产品质量纠纷，完善售后服务体系，最大程度的挽回公司损失。

(三)重视项目验收和申报，促进技术支持和产品研发，推动公司事业发展

为适应市场变化，加快自主创新，形成具有自主知识产权的产品和品牌，提高市场竞争力和抗风险能力，我公司始终将科技进步和自主创新摆在重要位臵。第三季度，公司认真做好各项目验收和申报工作。认真撰写科研项目验收资料，组织有关人员对各申报项目资料进行整理、总结，并积极申报。通过科研项目验收和申报，不仅提高了公司的知名度和美誉度，更能得到省市区各级的资助与支持。公司还积极关注当前的行业动态，结合公司的实际进行消化、吸收，开发新产品研发，同时逐步解决产品质量问题并在成本和质量之间探索更加

合理的切合点。第三季度，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_学院\_\_\_\_\_\_系派出相关人员到公司参与\_\_\_\_\_\_\_\_的研发工作，确定了基本配方，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_配方调整工作也在调试过程中,并顺利取得浙江省特砂推广证。

(四)加强队伍建设，提升公司综合竞争力

队伍建设是企业经营管理的重中之重，第三季度，公司继续加强人员队伍建设，努力提高干部、员工的思想水平和综合素质，提升公司综合竞争力。通过积极开展公司年中工作访谈，进一步强化干部、员工骨干的思想素质教育，引导公司骨干从大局出发，向前看、向远看，想公司所想、急公司所急，出谋划策，努力工作。目前，生产供应量已逐步提升，公司完成空缺岗位招聘\_\_\_\_人，设备维修\_\_\_\_人，铲车司机\_\_\_\_人，普工\_\_\_\_人，营销助理兼统计\_\_\_\_人。在生产技术部试行绩效考核制度，实行干部员工动态管理，最大限度地激发干部员工的奋发向上，让干部有危机意识而更加努力地工作，让普通员工有“盼头”而更加努力地去学习，去提高自己的业务技能和综合能力。

(五)全面优化管理手段、不断提高执行力

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是抓住机遇，靠灵活机动的生产、经营战术，二是靠广大员工的支持和严格的制度管理。公司结合经营管理实际，动员中层以上管理人员及关键岗位员工在每次例会上就公司经营、管理、制度等方面提出修改意见和建议。充分发挥管理人员及全体员工在企业生存发展过程中的重要作用，通过发动全体管理人员对制度的修订完善，使公司制度建设更具有合理性和可行性。第三季度，公司修订《考勤管理制度》、《福利管理制度》，

编制《考勤实施细则》等，进一步规范了单位的管理体系。同时结合“动之以情、晓之以理”的人本管理机制，把情感管理融入管理的全过程，不断提高管理质量。为了落实公司的各项规章制度，规范管理，了解公司发展实际情况，第三季度公司相继开展了\_\_\_\_余次大小会议，尽力实现把约束机制变为员工的自觉行动。

(六)注重企业文化建设，推动文明健康发展。

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。第三季度，公司将企业文化建设定格在增强企业的凝聚力和感召力上，把企业精神作为员工的精神力量,紧紧围绕生产经营目标任务的完成，开展各类谈心、文娱活动。公司对外加强网站宣传，对内完善员工福利制度、提升福利水平，通过这些活动对外树立了良好的企业形象，对内增强了员工对企业的凝聚力，同时鼓舞和调动了员工生产、工作积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

(七)存在的不足和问题

回顾\_\_\_\_年的工作，成绩的取得与上级有关部门的大力支持、公司各部门的团结协作、全体员工的辛勤付出是密不可分的。同时，也要看到工作上的不足和问题，在今后的工作中应该时刻注意和逐步改进。存在的不足和问题主要有以下几方面：

1、管理力度需强化，购产运销等各环节沟通有待加强，责任分工需明确

目前，市场逐步拓展，公司在营运探索的过程中，在制度的执行

上存在着“执行不坚决、执行不到位、执行不规范”等问题，表现为工作拖沓等现象。各部门沟通不够流畅，一方面反映出员工的执行意识不强、执行力弱;另一方面反映出制度的建设、各部门的沟通、协调上，还存在缺陷、不够完善。

2、涉及生产有关工作需进一步加强，生产各环节仍需完善 涉及生产的有关管理工作与上半年年相比有了很大的进步，但问题仍然存在。一是生产管理不够严密，设备管理存在缺陷;二是质检工作力度需强化，原产料进厂检验工作需加强，进一步减少产品质量问题;三是车间生产缺乏计划性，处于被动状态，设备检查、管理仍存在缺陷。

3、物流合作仍在磨合期，保供工作需加强

与\_\_\_\_物流的合作已经开展，货运工作趋于平稳。但由于车辆数量限制及各种不可控因素，导致延迟到货问题屡有发生。还需与\_\_\_\_物流工作进一步协商。

**企业20\_员工工作总结范文最新**

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！