# 2024年的年度考核登记表个人工作总结通用(4篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2025-03-04

*20\_年的年度考核登记表个人工作总结通用一(一).销售部办公室的日常工作：作为××公司的总经理,我深知岗位的重工性,也能增强我个人的交际能力。销售总经理是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽,把握市场最新购机用户资料的收集,...*

**20\_年的年度考核登记表个人工作总结通用一**

(一).销售部办公室的日常工作：

作为××公司的总经理,我深知岗位的重工性,也能增强我个人的交际能力。销售总经理是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽,把握市场最新购机用户资料的收集,为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料,用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件,面对这些繁琐的日常事务,要有头有尾,自我增强协调工作意识,这半年来基本上做到了事事有着落。

(二).分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：

在签署分期分期买卖合同时,对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时,要慎之又慎,我们都知道合同具有法律效力,一旦数据和内容出现错误,将会给公司带来巨大的损失,在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)。?在签署银行按揭合同时,现在还比较生疏,因为银行按揭刚刚开通,银行按揭和分期买卖合同同样,在填写的数据和内容同时,要慎之又慎,按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中,购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分,公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的,如果不公证？银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的,是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时,我们取公证处、银行、福田三方的精华,我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞,我相信随着银行按揭贷款的逐步深入,我将做得更好、更完善!(我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训,这是我个人的想法。)

(三).及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况：

作为××公司的总经理,我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作,主要内容是针对逾期欠款用户,用户的还款进度是否及时,关系到公司的资金周转以及公司的经济效益,我们要及时了解购机用户的工程进度,从而加大催款力度,以免给公司造成不必要的损失,在提报《客户到期应收账款明细表》是,要做到及时、准确,让公司根据此表针对不同的客户做出相应的对策,这样才能控制风险。

(四).今后努力的方向：

从事汽车行业以来,本人爱岗敬业、创造性地开展工作,虽然取得了成绩,但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一,银行按揭贷款这方面有些不协调,也许是刚刚接触这方面的业务；第二,加强自身的学习,拓展知识面,努力学习工程机械专业知识,对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三,要做到实事求是,上情下达!

在以后的工作当中,我会扬长避短,做一名称职的带好头的总经理,与企业共成长!

我所从事的汽车销售这个行业已有一段时间，因在之前没有接触过此行业在工作中便遇到了种种困难，但我没有气馁，向同事探讨。于是，也完成了一定的业绩。今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想，确立工作目标，全面开展20xx年度的工作。现制定工作销售工作计划如下:

一：对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，维系好关系也是20xx年工作计划的重点。在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二：在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三：要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四：今年对自己有以下要求

1：每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6：对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8：自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10：为了今年的销售任务我要努力完成\*\*\*\*台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我的年度的工作汇报和工作计划，工作中不管再遇到何种困难，我向有经验的同事学习，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

**20\_年的年度考核登记表个人工作总结通用二**

根据公司生产作业的需要和对设备管理工作的要求，在xx年设备管理的基础上，我们总结出20xx年设备管理工作需重点完善地方，并制定工作计划如下:

20xx年工作重点是：保证设备良好运行，提高设备完好率，提升设备维修人员素质，全面加强设备维护、保养工作，避免因机械设备疏于保养出现故障，影响公司生产作业。

1、设备的检查与保养工作落到实处。

2、设备完好率达到90%以上。

3、设备维修费用符合20xx年维修计划费用标准，防止设备失修。

4、加强设备维修、保养等资料的管理，确保其真实性与实用性。

5、加大维修人员培训力度，确保维修人员素质不断提高。

1、以往设备维修中，我们多处是设备出故障之后的被动维修，出现突发故障后，会影响生产作业，而且有些突发故障出现时，库内没有维修所需备件，或需花大量时间去购买配件，这样会增加机械设备修复时间，这样就促使我们，要及时改变设备管理思路，由被动事后维修转变为主动的预防性维修，加强设备维护保养的管理力度，根据机械设备近几年来的使用情况和完好状况，制定机械设备的年度维修计划，或季度维修计划等，由专人负责检查，按时做好机械设备维护保养工作，定期进行维护保养情况监测，做好机械设备维护保养记录。

2、主要生产机械设备的维修更换配件库存不够健全，不能保证随用随有，下阶段我们要加强对主要备品配件的库存与采购情况进行跟踪，敦促采购部门对主要紧缺配件去及时采购，或进行集中采购。确保主要配件随用随有，

3、维修人员的技术水平有局限，由于我们所管理的机械设备种类较多，要求维修人员要熟练掌握多种机械设备的维修技巧，维修人员应积极的去探索学习，我们也会加强设备维修人员的培训工作，在合适的情况下，寻求设备厂家的帮助，对生产作业中操作、维修和机械设备故障较多的部位，进行专向培训。或者请专业技术人员对我部门设备维修人员进行现场实际操作培训，不断提高设备维修人员的技术水平。

4、我们负责维修设备的使用者涉及到公司的所有部门，设备使用者的素质参差不齐，因设备操作不当而造成的事故时有发生，20xx年我们将加强对设备操作者的培训与操作过程的监督，保证设备的良好运行，不能只靠我们设备保障部去时时监督维修，我们需要所有使用部门共同去维护。

**20\_年的年度考核登记表个人工作总结通用三**

为了拓展业务领域，扩大融资平台规模,提高公司服务水平，增强公司发展后劲，我们制定以下发展规划。

中小企业是我县县域经济的柱石。目前，我县中小企业有近287家之多，占到全县企业总数的99％以上，全县地方生产总值的55％、财政收入的80％、全社会就业的60％、城乡新增就业的80％以上均由中小企业创造和提供，中小企业在我县经济社会中发挥着经济发展的“助推器”和就业的“蓄水池”作用。然而，中小企业由于财务不规范、信息不透明、抵押不足等自身原因，长期以来，融资瓶颈成为其发展的“绊脚石”。融资难问题严重影响和制约了中小企业的进一步发展，而担保难是中小企业从银行难以融资的首要原因。

宁强县恒达融资担保股份有限公司注册资本3000万元，由宁强县财政局独家出资组建，为国有独资公司，组建该公司的宗旨是“积极应对国际金融危机的影响，着力解决宁强县中小企业贷款难、融资难的问题，促进宁强县中小企业健康发展”，目前我公司主要与县信用联社、农业银行宁强县支行签订了银企合作协议，由于有关金融经营许可未批下来，还未开展经营业务。目前我公司存在的问题主要体现在两个方面：一是团队建设需要加强，二是制度体系建设需要完善，这两方面问题形成的原因都是由于公司刚刚组建，人员需要磨合，制度建设需要时间，相信在不久的将来公司会很快步入正轨，迅速发展壮大起来。

今后，我公司将在县委、县政府的领导下，积极与县政府有关部门沟通协调，在县财政的大力支持下，与宁强信用联社、农行宁强支行继续加强合作，形成更加稳固的战略合作关系，与宁强县财政局、县中小企业局深入探讨，摸索并建立一条为中小企业融资担保服务的绿色通道，加强团队和制度体系建设，严格把控经营风险，树立企业品牌。在此基础上，逐步完善功能，理顺体制，规范运营，多元发展。具体目标和计划如下：

业务构架

担保业务 投资业务 其他业务

1、担保业务

继续与县联社、农行宁强支行开展银企合作对接，积极争取两大金融机构的授信额度，将3000万元注册资本金用足用够，目标任务=3000×4倍=120\_万元，

2、投资业务

遵循安全和稳健的原则，从短期投资开始，逐步向中长期投资延伸。短期投资以担保业务为平台，通过与县联社、宁强农行合作开展短期拆借、委托投资等服务；中长期投资主要通过从宁强县政府获取政府主导项目和支持项目的相关信息，从中选择适合我公司参与的项目，并积极争取来实现。由于开展担保业务需要在银行存入保证金，所以，投资业务的资金来源为客户存入我公司账户的保证金，以5%的比例来算，为3000×5%=150万元。

3、其他业务

其他业务包括保证金利息和衍生服务收入。

（1）担保业务

统一按2%的费率来计算，担保业务收入=3000×2%=60万元。

（2）投资业务

按8%的年预期收益来计算，担保业务收入=150×8%=12万元。

（3）其他业务

保证金利息=3000×0.72%=21万元。

三项合计=60+12+21=93万元

（1）房租

目前我公司与宁强县财政局已签订房租协议，房租为800元/年来计算。

（2）职工薪酬

目前有职工人数24人，根据业务的发展，估计需要增加2个部门，增加员工11人，公司员工将会达到35人，人均月薪4000元，外加业务提成、福利、保险等，年职工薪酬约387万元（其中：工资=35×0.4×12=168万元，业绩提成1680×8%=135万元，保险=168×30%=50万元，住房公积金=168×10%=17万元，福利=168×10%=17万元）

（4）固定资产折旧

包括系统开发、车辆、电脑、打印机、复印机、办公桌椅等固定资产预计130万元，按照五年平均摊销，年折旧费约26万元。

（5）办公费用

办公耗材、业务招待费、车辆使用费、差旅费、法律顾问费、财务顾问费、通讯费、培训费等大约为120万元。

（6）董事会津贴10-20万元，项目评审费5-10万元。

（7）风险准备金

56000万元担保额按照0.5%计提风险准备金，风险准备金=56000×0.5%=280万元

（8）未到期责任准备金

1680×30%=504万元

（9）营业税金及附加

2106×5.625%=118万元

以上各项费用、支出、税金合计大约1576万元

利润额=收入-费用=2106-1576=520万元

净利润=520×（1-25%）=390万元

资本利润率=390/5600=7%

第三部分 20xx年目标推动计划及实现措施

20xx年是民生银行太原分行大力推进“商贷通”业务的一年，分行下属各支行的任务较重，所以各支行推荐给我公司的业务量应该是持续、稳定的，但受中小企业用款规律的影响，年初用款量较少，年末用款量较大，按这个原则将公司制定的全年任务指标按中心分季度予以分解。见下表：

在这个基础上，每个业务中心还需根据公司的整体安排完成15万元的投资净收益，占公司总投资收益的20%。

（1）规划建设现代化办公场所

目前我公司共设8个部门，有员工22人，共配置电脑8台（只有3台能接入互联网），这么多部门和人员都挤在一个办公室办公，容易造成人员间工作相互影响，效率低下，远远不能满足业务发展的需要，而且对外形象也不佳，不利于长远发展。20xx年，公司将规划建设面积为2200平方米的能满足现代化办公需要的经营场所，并配置与业务发展相pi配的一系列办公设备。

（2）解决交通问题

各业务中心作为前台部门，需要频率外出对客户进行事前调查、事中落实，事后监督等项工作，中后台部门也需要外出办事，目前，公司尚未购置1台车辆，各部门虽然各自采取不同的办法将这一问题暂时予以解决，但不利于公司长远发展。20xx年，公司将根据业务开展的需要购置一定数量的汽车，并制订相应的管理办法。

（1）加强团队建设。

a、团队建设的方向

以公司组建的宗旨为指导思想，以公司的规划为任务指标，向国内一流担保企业看齐，建立一支勇于开拓，敢于创新，业务精通，服务高效，有吃苦耐劳的精神，有诚实守信的品质的专业团队，在使政府、银行、股东各方面都满意的基础上充分体现自身的价值。

b、公司机构设置

见公司组织构架图。不同之处是在风险管理部中增加法律事务岗。

c、机构职责与岗位设置

总经理

执行董事会决议，主持公司全面工作，保证经营目标的实现；组织指挥公司的日常经营管理工作，建立健全公司统一、高效的组织体系和工作体系；健全财务管理制度，严格财经纪律，保证资产的保值和增值；加强企业文化建设，处理好社会公共关系，树立公司良好的社会形象。

风险评审委员会

研究风险控制办法；参与业务评审。

综合管理部职责（2人）

统筹拟制公司发展战略与规划；公司对外宣传的策划与管理；公司内外的综合协调工作；公司日常事务管理；人力资源、后勤保障、业务档案等行政事务管理。

财务部职责（2人）

公司日常的会计核算、财务管理、资金运营与预算管理。 ??风险管理部（2人）

制定公司业务管理、操作规范及风险控制等制度；对公司业务进行资信评估；对公司业务进行专业审核；对公司业务进行风险评价；负责有关法律文本的拟订、审核；负责反担保措施的落实；负责公司诉讼仲裁及维权法律事务；负责保后业务的监管。

担保业务部（3人）

负责担保业务的受理、调查；接受客户对担保业务的咨询；相关合同的签定；保后跟踪调查。

按照以上布署，目前我公司尚缺战略规划委员会和风险评审委员会两个机构，风险管理部尚缺3个岗位，业务中心尚缺6名业务人员，为保证各部门能顺利完成20xx年目标任务，我公司会根据岗位需求在全社会范围内公开招聘员工。

（2）加强制度体系建设

a、科学设置业务流程。

科学的业务流程能够对业务实行有效的过程控制，使不同部门不同业务人员分清责任，相互监督，共同防范风险，也能进一步提高我们的工作效率。有条件许可时我们可以借助科技手段，设计网络化办公模式，通过网络系统逐级完成调查项目（报告）的受理、撰写、审核、批准以及归档等流程；

b、建立科学的风险评价体系

担保业经营的风险较大，与其获利不成比例，这就要求我们必须将代偿率降低到一个很低的水平，否则我们很难生存下去。风险评价体系的建立可以对申保企业的风险进行量化评价，减少人为的误差。公司的风险评价体系建设采取内外结合的方式，在公司内部由风险管理部根据相关的规定采取科学的计算方法来测算，在公司外部与有资质的评级公司合作，共同完成对客户的风险评价。

c、加强反担保方案的设计能力。

在总结前段时间工作的基础上，组织相关专家制定一套合法、有效、操作性强的反担保形式，并明确相关落实办法。力求业务经理在规划反担保方案时使每个项目所对应的反担保措施对风险可控制，在落实时可操作，与客户交涉时可接受；

d、建立保后监管机制。

将承保业务按质量进行分类，针对不同的分类结果制定不同的对策，采用不同的手段，切实保证每一笔担保不出现坏账、死账和呆账，即使有危险情况也要尽量把损失减到最小，同时对反担保方案的执行情况进行动态监督，以防流于形式。

e、建立科学的人事管理制度

包括人员招聘、录用、激励、奖惩、责任承担、业务考核等内容，科学的人事管理制度能最大限度地挖掘员工潜能，调动员工积极性，并在一定的框架内控制风险，强化管理。

目前，我公司已完成了上述制度的建立，并进行了试运行，20xx年我们将在总结经验的基础上，对上述制度更加完善，为更好地开展业务，把控风险服务。

（3）加强公司品牌的建设

注重企业形象与公共关系，在20xx年逐步塑造以民生担保品牌为核心的企业形象。具体宣传手段包括:

a、利用各种会议、研讨会、培训班等活动的机会开展宣传，提高民生担保在业内的知名度，扩大影响力。

b、与新闻媒体合作，以多种方式刊登相关的宣传文章、企业形象广告和担保服务、担保投资的介绍，组织开展各种宣传教育活动，制造有利的社会舆论影响。

c、印制企业形象宣传册、宣传彩页和宣传片，按担保业务品种分别印制宣传单页，向目标用户群、银行、房地产开发商、大宗商品经销商、中介机构等进行发放。并将媒体对公司的报道编制成册发放。

d、根据需要，公司适时举办新闻发布会，在相关报刊及杂志中进行报道，并将由专人负责继续从事这一有效的工作。

本发展规划是在总结前一阶段工作的基础上提出的，比较符合客观情况，对下一阶段的工作有一定的指导意义，希望公司各部门各成员认真领会，在把控好业务风险的基础上力争提前超额完成任务指标。

**20\_年的年度考核登记表个人工作总结通用四**

在日趋扩大、成熟与竞争充分的物业管理市场中，既有高端的品牌物业公司，也有勉力维持在行业边缘的弱势企业，当然，更多的物业企业正处于快速发展阶段，内部管理日趋规范，拓展经营初尝胜果。在新的市场和行业发展形势下，各类物业企业为持续、提升自身在本地区同行业中的市场地位，迎接物业管理市场化时代的到来，务必明确制订本公司的中长期发展目标规划，以指明公司在今后较长一段时期内的经营目标和发展方向。

简言之，规划即是决定如何达成所订目标的过程。根据规划执行，我们即可主动地利用计划，使资源能在控制之中，而不只是被动的反应。有效的规划具备下列正面的结果：1、有效地利用资源;2、预测问题;3、将组织的目的传达给外部;4、评估目标的可行性;5、评估实现目标的各种方法;6、建立事情的优先顺序;7、有效减少应急需要。(注：中期指三年至五年，长期指五年以上)。

物业公司中长期发展规划实施纲要：

步骤一：明确进行企业中长期发展规划的目的，在公司管理层统一思想认识。

成立企业中长期发展规划课题小组，确定总体负责人，确定参与人员的范围及分工，制定课题研究的工作计划和完成时间、整个课题可分为课题工作计划制定、确定课题子项及其负责人、基础材料收集与分类分析、目标提炼与确定、策略及途径研究、分析支持性规划、汇总统稿等几个工作阶段和步骤。

实施重点：制订企业战略规划务必充分发挥领导作用，强调全员参与。

步骤二：讨论确定中长期发展目标的核心目标组成。

实施重点：核心目标主要围绕两个方向：1、市场发展目标;2、管理服务潜力。将企业盈利潜力和管理潜力二项主指标作为公司核心竞争力的体现。目标的时间轴可分为中期目标(五年)和长期(十年)发展愿景。

步骤三：着手进行企业诊断与分析、市场分析与预测、行业发展趋势预测。

1、企业诊断与分析主要包括以下方面：a、物业公司swot分析(分析企业的优势与劣势、机会与威胁);b、企业资源分析(包括技术资源、人力资源、社会资源以及条件资源的转变等);c、企业经营现状分析(收入规模、收入结构、盈利潜力、管理体系潜力、顾客满意度现状以及企业各项潜力的量度指标、量度工具、量度方法等)。

2、市场、行业分析与预测主要包括以下方面：a、中期和长期发展中的市场结构研究与预测(从供应方、消费方、竞争对手、市场新加入力量、替代产品等五个方面入手)，市场细分研究;b、市场或行业的最新动态及发展方向(zuciwang。)。市场整体环境的现状及趋势(总体环境、产业环境、技术环境)等。

实施重点：1、在具体分析时，需要对各单项分析维度进行合理分解并细化评估。2、各类管理分析工具及分析方式有很多种，作为管理层人员或研究分析人员在做具体个案分析时，要重点关注针对分析对象所分解的各个明细维度有否有实用价值，是否客观真实，尤其要避免逻辑错误的出现。

步骤四：分析当前的组织、激励和人力资源状况，提出企业中长期人力资源需求，根据业务战略制订人力资源规划、组织结构的设计和调整计划、激励机制的设计。

分析表达方式：柱状图、曲线、饼图、表格、文字：明确中长期发展以树立企业的七项竞争优势(成本优势、品质优势、品牌优势、效率优势、规模优势、技术优势、人力资源优势)为目标，根据以上研究分析，确定以下4个方面的定性目标和量化目标：1、公司中长期期望的企业类型和业务结构;2、中长期达成的企业规模(管理规模、收入规模、利润规模);3、公司中长期发展的目标市场、主次结构;4、中长期管理潜力目标(顾客满意度、成本控制目标、管理技术等)

实施重点：1、透过前三项步骤，在明晰本企业现有资源和市场竞争情形后，对本企业已拥有或准备获取的七项竞争优势进行定性和量化，使之真正具有目标导向作用。2、在对竞争优势进行工作目标量化的过程中，务必反复检验目标的确认与实现过程是否满足smart特征

步骤五：确定长期发展目标(愿景性)

实施重点：管理模式是物业企业在设定中长期发展目标时需要思考和调整的一个重要问题，在不一样的管理项目和收费标准上分化出不一样的管理档次，真正反映出管理服务与管理费用之间由市场因素及价值杠杆来调节的对应关系。同时，随着企业业务结构的不断变化，对管理架构应有相适应的科学性研究及动态性、合理化的调整，以支持公司的发展。

步骤六：根据企业中长期总体目标，研究实现战略目标所需要采取的战术形式、拓展策略、所需要的支持因素、资源条件、从而拟定主干性的分项发展规划，包括：1、企业文化、物业服务理念的再造计划;2、人力资源发展计划;3、财务管理方针;4、品质提升的中长期实施目标;5、多种经营业务发展计划;6、各业务部门的经营目标计划;7、相关体系建立与发展计划等。

实施重点：物业公司各项从属性的发展计划都需要围绕本企业的核心目标来制定，保证企业总体目标的同一性。

步骤七：中长期目标分解，确定每年度要实现的年度目标。

步骤八：物业公司中长期发展规划课题完成后需进一步组织制定第一个目标年度的工作计划。

实施重点：规划务必落实为每一个公司成员的行动。行动计划务必翔实，行动计划的完成状况务必经过验证，从制度方面确保物业企业的整体绩效得以持续改善。

归根结底，物业企业的中长期发展规划的制订是建立在对公司未来的预估的基础上的，企业经营管理目标的修正能够应对环境的变化而做出合理的弹性修正。在环境有利于公司发展时，目标调高;在环境不利于公司发展，虽经员工最大努力也不能顺利实现时，目标适度下调;在环境正相预计的那样，目标值就理应实现。

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！