# 2024年公司个人年终总结(优秀12篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-04-09

*总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。公司个人年终总...*

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**公司个人年终总结篇一**

光阴似箭，20xx年即将过去，全年来工程部在董事会、总经理的正确领导下，在其他部门的积极配合和大力支持下，部门全体职工尽职尽责，克服一切困难，从人员管理和质量管理两个方面上下苦功，向管理要正规，向质量要效益，较真劲、动真格，狠抓落实，圆满完成了酒店的各项维修、保养计划，和总经办交给的各项临时任务，基本上达到了年初提出的“高效、低耗、节能、迅速、准确”的工作目标。为总结经验，查找不足，推动明年工作再上台阶，更好的完成酒店各项修缮任务，从以下几方面做总结。

1：人员基本情况。

工程部应编42人，实编32人，其中：经理、文员各1人、主管2人、锅炉房9人（化验1人）、强（弱）电领班及电工7人、水工领班及水工4人、变电室1人、空调领班及空调工4人、木工1人。桑拿工2人，其中老员工（二年以上）的23人，新员工（一年以内的）9人，大专4人，占总数12．5%，高中（中专）15人，占总数的46．8%，初中13人，占总数的40%，其中有各类专业证书的9人。新招8人；辞职（退）9人，现还有两人已打辞职报告待办。

2：完成维修任务情况。

大型任务已完成总量的96%（因扩建施工占道，没有按计划完成消防通道的防水工作），小任务完成率在98%以上（有时由于器材采购不及时，影响维修跟进速度），平均日接单量、完成量达约120多次（人）。

3：今年共新增设备及报损设备情况。

新增：煤气灶1台（韩餐）；进口烤箱1台（西厨房）；卫星接收机及节目3套。空调冷却塔布水器1套；空调新风机组1台（中餐包间）；30kg洗衣机电磁离合器1台，阳离子交换器切换阀1台（锅炉房）；人员全套工具更新。

报损：管道泵1台（锅炉房）；热水泵1台（锅炉房）。

除完成日常的维修任务外，20xx年主要完成了以下大型工作任务。

1．对电梯、空调机组、锅炉等大型机械设备按工作计划进行例行大的维护与保养。

2．配合扩建办安装新楼桑拿电器设备，并进行布线、安装线盒、开关、插座及网线。

3．清掏酒店总下水井七十余次，掏出废油及杂物三十余车。

4．配合扩建办给中厨房搬家并安装灶具；大修灶具十一台。

5．做空调冷却塔布水器，并进行防腐处理，清洗主楼过滤网，更换部分空调阀及管子。新装机组一台，更换803房间盘管一台。

6．维修各厨房及员工食堂冰柜（冷柜）冰箱39次，更换压缩机9台，缠绕各类电（风）机44台，计86.38kw、新购电机1台，维修各类电机70台（次）、改造中厨压面机并更换电机，各种轴承98盘。

7．对洗衣房各种型号的洗衣机、干洗机进行大的维修20余次。更换电磁离合器1个，皮带近80余根。

8．更换灯泡、灯管、节能灯18000余个（根）。

9．协助桑拿安装柜门锁100余把。

10．水工除完成日常维修任务外，同时还完成扩建完工后的遗留问题。处理管道阀门30余处。

11．安装会议桌、维修布草车、行李车近120余次、给各部门装抽屉锁103个，更换球形锁60余把、修各类桌椅（门）等900多次。

12．修2#锅炉炉墙、紧急更换引风机热继电器、接触器3台，锅炉引风机叶轮2只、改造锅炉排污管、检修锅炉房热水器、大修热水泵4台次，清倒沪渣36000余吨。

13．小修2号锅炉，出渣机，挖主下水沟，做主管道的防腐和保温。

14．发电机累计运行60小时，对发电机蓄电池加液、充放电，并进行检修保养，更换机油41l。

15．检修电容器柜、更换电容器4台、切换接触器5台。

16．安装应急照明灯18个，大堂水牌照明1个。

17．做循环热水器，做洗衣房排污泵、维修排污泵电机并安装。

18．维修空调补水泵、安装中厨鼓风机、更换空调冷水循环泵叶轮。

19．安装后停车场通道照明灯、安装发电机充电电压表、安装换热器。

20．大修阳离子交换器，更换上水切换阀。

21．清洗一楼抽油烟机、清洗韩餐、中餐、西餐、客房、大堂等空调滤网。

工程部管理着酒店约70%的固定资产，承担经营运作所需的水、电、气等能源动力的任务，人员整体素质及工作标准的高低，直接影响着酒店的外在声誉和内在利益。加上人员流动性较大，因此，良好的职业道德和服务意识是工程部员工必需具备的素质。为了更好完成上级部门交给的各项工作任务，我们一是针对实际工作中存在的问题，择机进行教育，让每名员工都树立以店为家的思想，积极投身到火热的工作中来。让他们把自己的前途命运与酒店利益及自身利益紧密地联系在一起，让大家有一种“店兴我荣，店衰我耻”的思想，明白酒店和大家的发展是一种相辅相成的鱼水关系，真正做到与酒店同呼吸、共命运。通过强有力的思想教育，现在考虑自己的利益少了，思想单纯了，考虑为酒店的发展献计献策多了，真正的把酒店当作自己的家来看待建设，把工作当成事业来干。通过这种现象从一个侧面反映了思想政治教育所取得的成效是明显的，为今后更好的开展工作，打下了扎实的基础。

另外，还要加强酒店全体员工的职业道德，对设施设备进行全员管理，否则单靠一个部门的力量是远远不够的；今年人为损坏的设施设备达40余起，其中故意损坏的占40%多，有拧走灯泡、启辉器的，有故意推货梯门将门别坏的，有用打火机将货梯呼梯安钮烧毁的；还有用硬器故意划损壁纸、装饰墙的，用菜刀将除霜将冰箱（柜）蒸发器砍坏的…等等；如果这些害群之马不除，酒店将在激烈的市场竞争中处于不利的地位。

俗话说：“没有规矩，不成方圆”。为了进一步规范人员言行，一是各级管理人员先是从自身做起，要求别人作到的自己必须作好，给大家树立样板，用个体带动群体，敢说向我看齐，跟我上。二是抓了人员的考勤登记。在人事部建立考勤卡的基础上，部门也建立了考勤登记簿，主要是检查落实人员的上下班时间。并对屡教不改的空调工、木工进行了辞退（劝退）处理。三是抓工作时间不作为、责任心不强的问题。让每个人在心理和思想上受到教育。增强了大家对工作的责任心，提高了敬业精神。

对平时工作积极，责任心强，完成任务突出的人员分别给予表彰。根据酒店的要求，以及每个人的现实表现、技术能力、德才等几个方面，由部门领班以上人员对全体员工进行了考评，使一些有技术、有特长、工作表现突出、敬业精神好、思想素质高的人员，得到了较高肯定，做到了公平、公正。既保证了技术骨干不流失，又提高了人员工作的积极性，使我部工作得到紧张有序的开展，很好的完成自己的工作。

设备维修（保养）工作及运行是工程部的主要工作。因此加强设备维修，提高设备的使用寿命，制定科学合理完备的运行方案，是提高经营效益的重要环节。我们在提高人员技能的基础上，通过合理运用人员编组，制定设备运行规则、强化维护保养等手段，使设备（设施）处于最佳运行状态，从而达到酒店各项工作任务的正常运作，合理运用能源，节约开支的目的。

酒店的很多设备运行时间较长，都不同程度的处于老化状态（如洗衣房的70、30、12kg水洗机、干洗机等），经常出现各类故障，我们想方设法进行维修保养，以延长其使用寿命，为酒店节约了资金。

对待小设备部件的维修，我们本着让设备发挥出最大使用价值的原则，积极使老旧设备焕发青春。如酒店的报废电热壶，我们利用工余时间全部找出来进行了“嫁接”，经过修理，又有十多台送回了客房。另在装修时，很多拆下来的破旧电器如灯管、节能灯等，我们没有统统扔掉，而是把旧灯管、节能灯等找出来擦拭干净，检修后又全部派上了用场，新装修的t4、t5节能灯管支架，有些因为质量问题，内部的电子元器件、电路板损坏，拆开重新更换后又投入使用。为酒店的建设节约了资金，做出了自己应有的贡献。

今年以来，我们通过强化检修手段，积极做好日常保养和维护，使设施设备的使用寿命不同程度地得以延长，为酒店节约了维修成本，减少了工程投资。

一是与扩建办的工作协调不是很好，比如扩建施工、停水、停电，计划不周密，影响了酒店的正常营业。

二是个别员工的能力及工作积极性有待于进一步提高。

三是今年货梯的大修未完成。

四是由于桑拿刚开始营业，新做的管线、更衣柜门锁质量不好，影响了营业，报修率较高。

五是因设备老化，配电室电容器柜击穿、开关烧坏造成酒店大面积停电；加上供电高压闪络、事故停电达8次之多。

一、针对水电费用居高不下的问题，想办法节约能源（水、电），解决杜绝跑、冒、滴、漏等浪费现象。

二、改造蒸气冷凝水回水系统，回收被排放的冷凝水。

三、节电方面：一是加强对酒店所有员工的思想政治教育，加大反铺张浪费宣传，教育大家要从我做起，从“节约一度电，节约一滴水”做起，拟试运行安装一台节电设备。

四、对所有设备按工作计划作月（季）维护保养。

五、加大对人员的培训力度，特别是对新入职的员工，以便使其能尽快适应酒店的工作；从技术能力上，抓老员工的思想工作作风，提高敬业精神。

六、协调其它部门对新入职的员工进行工程内容的岗前培训。

七、对一些重要设备换岗人员进行岗前培训，让每一个人都能熟练掌握操作规程，能够独立工作。

八、检修一台换热器，更换所有压力表、并送质监局检验、对两台锅炉的炉内进行检修。

九、四月底前对中央空调机组进行维护，更换冷却水塔布水器，在制冷周期内对空调末端设备定期进行维护保养，清洗滤网、表冷器及冷凝水盘。

十、对发电机进行定期维护，更换蓄电池电解液、柴机油、清洗空气滤清器。更换冷却水，对排烟管道、消声器等进行防锈处理。

十一、对配电室2#开关柜的dw15—1600开关进行检修，并更换自动储能电机，擦拭二台主变压器高（低）压瓷瓶，清理变压器室，并除尘。春季进行高压试验。

十二、作好货梯大修前的准备工作，对货梯的轿厢门、厅门以及门机行程开关进行大修保养，更换执行机构的继电器，更换厅门导靴。。

十三、对卫星接收机房线路进行调整，重新申请146o菲律宾梦幻直播系统20xx~20xx年年度收视权，更换ic接收卡。拟增加一套146°cnn频道，以适应酒店发展的需要。

十四、配合扩建工程安装两台三菱客梯和一台奥的斯（ots）客梯。

十五、地下桑拿、二楼、三楼大厅及包间应急照明系统的改造。

十六、十一月前对酒店供暖设施进行全面检修，改造供水下水管道，更换故障阀门及管件。

十七、改造八楼热水循环管线。

十八、五、六、七层客房货梯口顶蓬重吊。

十九、新楼电话号码分配与申报。

二十、洗碗机的搬家和电锅炉更换。

二十一、旧楼消防监控电视屏、录像设备及监控头的更新。

二十二、燃汽锅炉及辅机管线的更新改造。

二十三、十月份按排更换电子门锁的电池。

**公司个人年终总结篇二**

在忙碌和有序的生产中匆匆渡过了\*\*\*\*年，在这一年里，我在领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟和工作业绩方面有了进一步的提高，翻看这一年来的工作日志，回顾着这忙碌、充实而又紧张的一年，工作上还是收获颇丰，现将我的全年的工作情况总结如下：

在这一年里，能够正确认真的对待自己所从事的每一项工作，工作投入，能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习调度工作知识，工作态度端正。从思想上听从指挥，服从安排；在工作中任劳任怨。

使生产时刻都保持在一个。

在这一年，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：

从以上工作中，我坚持在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，提高工作效率，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面。在新的一年里我也为自己制定了新的目标，就是要加紧学习，更好地充实自己，以饱满的精神迎接新时期的挑战。

**公司个人年终总结篇三**

顾一下作业、反思一下缺少、思考一下打算，非常必要和及时。一年多来，在上级公司和咱们的一同支撑协助下，自个为有线电视网络的管理和展开作出了一点菲薄的尽力。现将一年多的作业总结如下：

这一年，对于咱们有线网络来说，是非同小可的一年，网络体系的变革、网络资本的产业化运作、网络事务运营方式的改动等等，都给咱们有线网络注入新的生机，给咱们带来了宽广的展开空间和展开机会。我作为一名有线网络人员，有幸目击并阅历了这一年有线网络的展开进程。在上级各有些的直接领导下，我厚实作业，不计自个功利，在网络联络、强化管理、优秀效劳、思维作业等方面作了些立异和探究，推进了作业的展开。

一、抓安全传输，保信号疏通

上一年以来，网络的安全传输局势非常严峻。为保证网络传输的肯定安全，在上级的一致安置下，自个天天不间断地对线路进行巡查。保证了国庆节、和党的“”举行主要播出保证期”的传输安全，使党和政府的声响安全、疏通地传送到千家万户。

二、抓优异效劳，诚笃做人，树作业形象，洁净就事。

作为一名有线网络人员，网络配备应当说是对比精简的，详细担任平常修理的人员现添加到4人，而作为一个窗口效劳的作业，且管理规划涉及悉数永康坝区，直接用户达3000之多，各种事情可以说是目不暇接。在人手少，作业量大的状况下，自个没有一点点怨言，从不把艰难面向公司里，而是想方设法自我消化。尽力调集自个的活跃性，在咱们的一同尽力下，使各项作业有条有理正常运作，一年来，在上级公司领导的直接协助、支撑下，经过整体职工的一同尽力，使我站的各项作业有了新的起色。全年展开(新增入网)户185户，改装楼栋线路100户，改造和改迁主支干线8处，改迁供电电源3处;受理用户报修860起(次)，其间修理处理因区域性停电，供电户不正常供电毛病50起(次)、受风雨雷电及气温改动和其它要素构成的毛病460起(次)、因用户使用不当和室内私拉乱接等构成的毛病350起(次);夜间修理线路3次，并完结了公司里安排的其它各项使命。

三、主要使命

有线电视是党和政府的主要宣扬东西，又是大众必不可少的文化活动。一旦呈现疑问，必然呼应党委、政府的作业，影响大众的文化日子，成果非常严峻。为了保证线路疏通，习惯大众的文化日子需求。我镇的有线电视光纤网线路长、光点多，掩盖规划广，最长抵达鸭溏来回达20多公里。所经路程地势杂乱，既有以架空为主的线路，过大河的线路，受人为或天然损坏的状况较为严峻。有线电视外线管理的另一项主要使命学习即是网络有些变更和用户端的增减改动，跟着城市改造，大街拆迁，居民搬家，对其从头施工装置、调试及保护应按悉数体系设计请求处理，使其满意技能方针的请求。有线电视是高科技配备的社会体系工程，是一个巨大杂乱的网络，从信号接纳、处理、传输、分配直至用户，环环严密相连。它的前端有些和外线有些(包含干线、分配网络、用户终端)的技能方针的保证要依赖于各个环节，任何一点出了疑问都也许影响用户的正常收看。所以，咱们为了要保证“安全优异播出”这一基地使命，更要加强外线的管理。 存在缺少：

1、入榜首线不行

对于作业，虽然自个是尽心尽责，可是联络大众不行深入。与大众沟通就对比少，使广大大众的建议和呼声很难悉数了解和掌握，从必定程度上影响了我的作业活跃性和热心。

2、作方式、方法对比简单

这一年，作业可谓千丝万缕，请求处理和处理的疑问许多，在这种状况下，自个有时处理疑问对比简单，特别是遇到一些较为扎手的疑问时，心里就显得对比烦躁，脾气也就简单暴躁，得理不让人，最终伤了不少搭档的豪情，开罪了不少人，使一些作业事倍功半。

**公司个人年终总结篇四**

我在广告公司工作过程中对于广告的一些琐碎思考，在这里将广告公司工作总结记录下来，以期看到自己的进步，在广告创意，人文素质等方面。

广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。

在针对哈佛大学生所做的实验录像带中我们可以发现，其实我们所做的广告，有75%的人是忽略的，所以如何运用技巧唤醒人们对广告的注意，是广告人必须要注意的。

广告有基本必须的元素

1.由美术构成并且有一定的水准。

2.文字方面朗朗上口，简洁有利。

3.必须要能表达出来，并在恰好的时间点上。

要做一个最好的salesman,ad绝对不是一个艺术，它是一门生意，只是用比较美术的方式呈现。

而这其中也包含了：要有策略;要有系统结构：要有风格。

而这也是令广告人最兴奋的地方。

像nike的风格相当强烈而吸引人;目前手机广告风格只能说是一个简单的销售讯息。

可口可乐案例

1.可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。

2.可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。

当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。

像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。

之前奥美作飞利浦刮胡刀的广告，便将刮胡刀和父亲节联想在一起，以至于现在的父亲节便和刮胡刀结合在一起。

所以作广告时，不是在说明其产品的特性，而是在做一个策略，并赋予一个style,也就是品牌在生活上的感觉。

1.最重要的是获得注意。

否则，75%的广告没有人会去注意。

而且，这也是广告最原始的意义。

2.邀请阅听人进入广告世界。

在现今多媒体发达，网络发展快速，需要更多手法。

例如送赠品等。

3.要有结构内容，否则无法成立。

投入广告，它所带来的超乎你的想象。

广告并非独立于创意边缘，它是客户重要的行销伙伴。

广告在为一个目的工作，讯息要引人入胜，内容要可信。

当然，品牌为基本考量。

75%的哈佛学生没注意，在一般人也许高达90%所以我们要如何能beoutstanding.

广告的目标

1.消费者：解决消费者问题

2.产品本身：消费者记的是消费经验，使用的好处和坏处，它是否改变了生活的某部分。

3.竞争对手：在市场上的同类竞争。

要多和消费者沟通和调查，做好广告工作计划，了解市场状况，广告是个问题产业，要解决问题建知名度、个性、价格、通路…等。

人是广告最重要的因素，分析问题、原因，针对问题并且响应，要做一个广告。

广告要说服谁(目标消费群)，产品将给你什幺好处，赋予 style,而作广告，最难的.便是赋予brandstyle.在广告影片中我们发现，杀虫剂广告都有小孩在旁边以显示产品的安全性，而在卫生纸广告方面，则以小狗的形象讨好观众。

而日本帮提卫生纸广告则是以一个男人为主轴，在妻子离开身边后的七支一系列广告，说卫生纸和男人间细腻的关系，显示商品特色，一方面也增加使用时机及用量等。

如何让商品有感情的呈现是相当重要的，这来自于如何找到和消费者相关的地方。

在kgi银行的广告里，我们看到了不同以往的表现风貌。

泰国广告多专业，其创意也较受肯定，亚洲广告就属新加坡及泰国最具潜力，天真、幽默而且毫无禁忌。

相较之下，大陆的广告则受到许多限制，担心及顾忌太多，不该用现在的观念，去限制广告未来的发展。

广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。

一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。

在国外作公益广告是要强调效果的，要让更多人拿出钱来支持此公益事业，这才是重要的。

因此主讲人表示，它不愿在大陆作公益广告，因为有太多道德观的束缚若是在表现创意，或是达不到真正实质的广告效益，则浪费了纳税人做公益广告的钱。

xx年在公司和本部门领导的关心帮助下，在各位同事的大力支持下，本人能正确处理好各方面的关系,立足驾驶员岗位的工作特点，勤奋工作，诚恳待人，遵守各项规章制度和工作纪律，不断提高服务质量和工作效率，全年做到了安全行车万公里无事故,较好的完成了领导交办的各项工作任务。

现将一年来的工作总结如下:

一、能够积极参加各项学习活动,不断提高自身素质

根据公司统一安排,今年以来能积极参加公司组织的企业文化培训,同时能关心时事,利用报纸、广播及时了解国家大事,在政治思想上和党中央保持高度一致;在行动上做到与上级的要求和公司的决策保持一致，自身素质有明显提高，能在执行任务期间，文明驾驶，礼貌待客，热情服务，自觉维护单位和个人的形象。

二、认真钻研本职业务，确保安全行驶无事故

一年来，能始终牢记“行车万里，安全第一”的总目标，在日常工作中，结合自身工作要求，能认真学习和钻研驾驶专业知识。

同时爱护车辆，勤俭节约，对所驾驶的车辆及时检查、维修，每天做好对车辆的清洁工作，做到车子每日如新。

平时注意掌握车辆的状况，及时做好保养等工作，使车况良好。

认真坚持“三检”、“一保”制度，做到不开快车，不酒后驾车，不私自出车等。

认真做好安全防范措施，消除安全隐患，时刻提高警惕，严格遵守规章制度，保证每一次出行都遵纪守法、文明驾驶，确保安全出车，文明驾车。

三、严格公司各项规章制度，全力做好服务工作

作为一名司机，一年来我能明确自己的工作职责，遵循职业道德规范。

在工作中严格按照各项规章制度，坚持个人利益服从全局利益，增强时间观念，服从领导，做到不迟到，不早退，不误事。

在工作中任劳任怨，只要有需要时早晚或节假日都能随叫随到，不计报酬从无怨言;在资料文件的传递工作，做到及时传递无差错，较好地完成了领导和同事所交给的工作和任务。

已经过去，我在安全驾驶方面和日常工作取得了一定成效，也得到了公司领导和同事们的肯定。

但是我也深知与领导的要求相比，还存在一定的差距，在新的一年里，我将会发扬优势，克服不足，努力学习，不断提高自己，进一步增强服务意识，争取公司的发展做出更大的贡献。

**公司个人年终总结篇五**

20xx年的工作就在不经意间走过去了，在我一年的工作中，像之前二十余年一样，没有什么特别大的贡献，只有平凡的工作，平凡的生活。不过平凡的生活才是真谛，刺激的生活谁也过不了几天，我一直就这样平平淡淡的度过了一年。

时光荏苒，20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺财务部个人年终总结财务部个人年终总结。

作为\*\*集团子公司的\*\*公司，财务部是\*\*公司的关键部门之一，对内财务管理水平的要求应不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握税收政策及合理应用。在这一年里全体财务部员工任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。财务部的综合工作能力相比20xx年又迈进了一步。回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结。今年的工作可以分以下三个方面：

1、作为基层管理者，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。

2、按公司要求对分公司以及营业点的收入、成本进行监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、营业点的核算部门建立了良好的合作关系。

3、正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

4、在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队，作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长“，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

1、在原来的基础上细划了成本费用的管理，加强了运输费用的项目管理，分门别类的计算每辆车实际消耗的费用项目，真实反映每一辆车当期的运输成本。为运输车辆的绩效管理提供参考依据。

2、规范了库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储备，减少资金占用。建立了材料领用制度，改变了原来不论是否需要、不论那个部门使用、也不论购进的数量多少，都在购进之日起一次摊销到某一个部门来核算的模糊成本。

1、按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在集团公司的年中审计、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

2、认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

3、国家财政部门对柯莱公司的财务等级评定还是第一次。我们在无任何前期准备的前提下，突然接受检查，但长宁区财政局还是对柯莱公司财务基础管理工作给予了肯定。给柯莱公司的财务等级分数也是评定组有史以来，评给分的一家公司。

财务工作二十余年，也写了近二十份的年终总结，按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我们决心再接再厉，更上一层楼。20xx年我们将向财务精细化管理进军，精细化财务管理需要“确保营运资金流转顺畅”、“确保投资效益”、“优化财务管理手段”等，这样，就足以对公司的财务管理做精做细。要以“细”为起点，做到细致入微，对每一岗位、部门的每一项具体的业务，都建立起一套相应的成本归集财务部个人年终总结工作总结。并将财务管理的触角延伸到公司的各个经营领域，通过行使财务监督职能，拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值。虽然，精细化财务管理是件极为复杂的事情，其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。

财务工作人员在公司里也算是不错的职位了，因为公司立足的根本还是财务，我知道了我自己的事情，我也知道了在以后的工作中，我还是会做好这一项工作的。公司的财务工作做好了，那么其他的事情就不是难题了，只有财务部门出现了问题，那么公司的发展就会出现更大的问题了，我知道这样，我才会做好这一个属于我的平凡而又重要的岗位的！

公司个人年终总结报告

公司个人年终总结报告

公司个人年终总结报告

公司员工个人年终总结

有关保险公司内勤年终总结

分公司年终总结

**公司个人年终总结篇六**

光阴似箭，时间如梭。转眼间上班已经一年多了，回首过去的一年，内心不禁万千。在各位领导的帮助带领下，以及和同事的共同奋斗，和经过了自己的积极努力，我顺利地做好自己的工作，这也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。以下就是我今年的工作总结。

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项厂规制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持谦虚、谨慎、律己工作态度，在领导关心培养和同事们帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责，坚持理想，坚定信念，不断加强学习，牢固自己工作技术!

每一个好的员工都应对自己的工作认识清晰，熟悉和熟练自己的工作。勤勤恳恳、尽职尽责、踏踏实实的?的本职工作。反应简单，操作同样需要严谨细致，这要求我要对设备及操作过程情况熟悉与理解，还应有较强的理论知识。不但要有对机器工作操作的了解，也要有对发生故障的应变能力，完成领导给予的各项任务。但由于自己的能力有限，不能做到一丝不差，所以自己在工作过程中也有许多不足和缺点，对机器的原理和工作技巧还稍欠缺，但这些会让我更加努力的工作，谦虚谨慎的向别人学习，尽可能提高自己的工作能力，使自己在自己的岗位上发挥到的作用，更快更效率的完成自己的本职工作，和其他同事的人际关系也很重要，因为一个人的能力有限，每件事的成功都是靠集体的智慧，所以和同事们团结在一起才是成功完成领导交给的工作任务的前提，这一点不仅仅事工作，平时的生活中也事如此，所以团结其他同事不仅是个人的事也是一种工作的义务!

**公司个人年终总结篇七**

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。

要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首xxxx0,展望xxxx0!祝xx在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在新的一年里业绩飚升!

**公司个人年终总结篇八**

光荫似箭，日月如梭，时间总是水般匆匆流过，不知不觉中又迎来了新的一年！走过20xx，再回首，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。对我而言，20xx年的工作是难忘的、深刻的。工作岗位的转换，连带着工作思想、方法等一系列的调整和适应。工作中的压力和责任带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。在领导的支持下，在各位同事的密切配合下，基本上完成了本年度本职工作和领导交下来的其它工作。

我作为销售部门的主管之一，在公司领导和同事的关心和帮助下走过了一年，在这一年的时间中我通过努力的工作，也颇有收获。临近年终，我对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，我有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对本年的工作进行简要的总结。

业房销售1套，纬二路营业房1套。个人销售总金额近两千万元。

这个成绩相比往年，差了很多。除了国家的宏观调控政策造成了房地产市场的持续低迷，也有我自身的原因。整整三年多的销售工作，让我产生了惰性，加上今年工作重心的转移，也让自己渐渐偏离了最根本的销售工作。在此，我深刻检讨自己，一定戒骄戒躁，保持销售的热忱，在管理好案场的基础上，让自己的销售业绩重新恢复到往日的风采。

20xx年x月份，我们销售部迎来了一位新的销售总监，给我们带来了全新的销售制度以及销售模式。一是拟定新的销售说辞，涵盖了总规、公司、物业、品牌、政策等各方面，熟读后在接待中，不会再出现“不知道讲什么”的尴尬现象。二是严格案场管理制度，坚持“立岗”制度，坚持每日召开例会制，日报表填写，让我们熟悉每天的销售动向，对以后营销工作的开展起到良好的铺垫作用。三是完善考核机制，针对每周的销售业绩，按照1:4即每人四套的成交比进行考核。四是每周上报“综合分析报表”，能将近一段时间的销售情况，来访量，媒体分析，客户群体做到具体分析。

全新的营销模式，一开始让我们适应的很累，但是坚持了一段时间后，发现真真切切的感受到了新制度的好处，整体销售业绩开始稳步上升，在年底也超额完成了总部给制定的销售任务。

20xx年x月份参加房车文化展，对二期尾房经行了进一步的推广，从此制定了多项优惠政策，缓解客户的购房压力和抗性，增加了销售量。7月份及10月份两次交房工作，由于房屋质量瑕疵，个别客户愤怒的情绪较高，也影响了案场的正常销售工作，我作为一个销售主管，应以专业的角度为客户讲解“瑕疵”与“质量不过关”的区别，安抚客户的情绪，联系物业及工程部及时对相关房屋进行维修。

“工欲善其事，必先利其器”。为了能在以后的工作中得到一个进一步的提升，除了日常工作以外，也积极参加了成人本科的学习，主修“房地产开发管理”，学校安排的课程涵盖了《房地产市场营销》、《房地产投资与管理》、《房地产企业会计》、《建筑结构》等。希望可以学以致用，同时读书使人充实，也能让平日的生活充实一些。

新的一年工作即将开始，紧张而又忙碌的20xx年悄然离去。展望20xx，明确了公司的目标、计划后，也为自己计划好工作和个人目标：

1、在平时的各项工作中精耕细作，紧跟所有的客户。在营销工作中及时掌握客户的需求，作出相应的计划和工作。维系好客户关系，加强自己的服务意识，做到让客户买的放心、住的舒心。能为公司介绍更多的客户。

2、加强案场的管理。在管理好案场的前提下，做好自己本职销售工作，保质保量的完成每月的销售任务，积极完成领导下达的各项工作指示。

3、加强个人及团队建设。购买书籍，开展读书活动，加强自身学习，同事之间多交流，好的销售经验一起分享总结，结合实际对当地竞争项目调研的同时并认真学习，取其精华去其糟粕。

20xx年已悄然过去，回首过去道路艰辛，展望未来任重道远，我将更加认真努力的工作，刻苦学习房地产相关知识，提高自身的能力来努力完成公司的销售任务和目标，同时希望我能再上一个新的台阶，迎接一个新的挑战。

最后祝公司蒸蒸日上，跨越前进道路上的任何障碍，再创新的辉煌！

公司个人年终总结报告

公司个人年终总结报告

公司个人年终总结报告

公司员工个人年终总结

分公司年终总结

保险公司个人2024年终总结范文

公司财务部个人年终总结报告

**公司个人年终总结篇九**

20xx年在不经意间已从身边滑过，回首这一年，步步脚印！我于xxxx年02月份进入xxxx公司，在职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将20xx年工作总结如下。

作为xxxx公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，也能增强强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽。

1、日常业务衔接、客户服务、处理客户抱怨、客户咨询电话的接听及电话记录。

2、对客户进行销售政策的传达及业务信函的发送。

3、销售会议的安排、记录及跟踪结果。

4、做好本部门的档案管理工作，建立客户信息档案（涉及用户基本情况，使用品种、数量、价位、结算方式）。

5、各种促销活动情况了解，统计费用报销等协助办理。

6、建立销售分类台帐（反映出销售收入价格、运杂费、货款回收额度、应收货款额度）。

7、建立销售费用台帐（反映出部门内部费用及每个业务人员的费用、差旅费、运杂费、包干或定额包干费用的提取数额）。

8、各种报表的统计、汇总、报告的打印转发。

9、销售经理差旅费的初审与上报签批。

10、对所经手的各类涉及我厂商业秘密的销售资料、数据应妥善保管，不得丢失或向外泄密。

11、同类产品竞争品牌资料的分析与建档，销售相关宣传资料的领用、登记、分发。

12、各月份客户回款额排查、跟踪、跟进。

对于太阳能市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。20xx年的到来，在做好本职工作的基础之上，对上述存在的问题，我个人也要尽自己所能，多掌握一些技术上面的知识，尽量做到应对自如，从容得体。不断增强自己的辨别能力，在更好的与客户沟通的基础之上，能更多的为公司利益着想。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的.责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

一年来，通过努力学习和不断摸索，收获很大，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了一年的销售内勤工作了，有的时候也觉得自己有些经验，或是由着自己的判断来处理事情不够仔细，所以出现了不少的问题，也犯了不少错误，事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的工作中要多提高自己的素质与休养，多学习为人处世的哲学，才能够超越现在的自己，争取更大的进步！

**公司个人年终总结篇十**

20xx年，我在公司领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面和工作业绩有了进一步的提高，感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断学习，不断进步。回首过往，公司陪伴我走过人生的一个重要阶段。在此我向公司的领导和全体同事表示衷心的感谢。

20xx年即将过去，通过这将近一年的物流工作，有以下总结及体会：

一、自己更清楚的认识到了自己工作的意义，成品发货这个岗位对公司的`作用有多大。对自己的岗位不了解或了解不清，工作就会模棱两可，成为应付，就不可能很好的工作，从此我只有不断的通过各种物流知识，了解自己的工作范围、职责要求，激活和发挥自己应有的工作能力，来锻炼自己和提升自己。去发掘和提升自己的才干，用实力来证明自己。

二、不断的加强学习，加强物流工作中的各种技能，娴熟的工作技能会让自己的工作得心应手，不断的与人交流。获取各种物流发货的经验。在发货上更要对工作的每一个细节进行检查核对，在电池入库的时候，要对电池的各种型号进行一一核对，电池出库时，更要一一查点，数字、型号更要一目了然，每天下班之前，更要加强自查，不能让疑点留到明天。对电池成品的管理更要有条不紊的疏理，帐上一目了然，更要做到心中一目了然。同时对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化，系统化，条理化，流水化！

作为双登征程上的一个份子，我们更要透彻地理解公司宏伟的规划、创业的蓝图，在全面理解的感召下，在明确的目标的指引下，在自己的物流岗位上，积极行动起来，参与到双登百年发展的征程当中去。

**公司个人年终总结篇十一**

20xx年\_月\_日，经盈众集团控股有限公司董事会的任命，我担任盈众传媒总经理一职。这一年里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年个月来工作，主要有以下几方面：

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

注重企业文化建设，提炼盈众传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

通过组织一系列活动来建设盈众传媒的大团队：组织盈众传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养盈众传媒团队的团结合作能力;组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养;组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

在短短的半个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，盈众传媒与盈众doing有限公司、众赢汽车俱乐部有限公司及远航汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了盈众控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权;其次，盈众传媒与厦门盈众汽车销售有限公司签署了关于盈众汽车成立9周年相关报道宣传的.合作协议，对集团内部承担业务;最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作;同时，截至报告时，盈众传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

盈众传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但盈众传媒仅仅成立一年，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

**公司个人年终总结篇十二**

回顾20xx年，寄望20xx年。即将逝去的20xx年，中国房地产行业呈现十分火爆的景象，对于很多人来说是不平凡的一年。对于我个人来讲，在公司领导和分公司经理的栽培下，在同事们的帮忙下，经历了历练，我逐步变得成熟，个人的硬件、软件等等方面都有了长足的进步或变化，本年度有过一些成绩，当然也存在一些不足，下方我对20xx年总结做出详细汇报：

本年度围绕公司年初制定的“网点必须带租约售出、公寓楼基本到达清盘、办公楼注重人气”的目标，做好本职工作，尽力完成领导下达的各项任务。

2、做好广告企划工作。包含广告项目的招标、询价。广告方案的执行工作;

3、做好房地产权证办理工作;

4、做好促销活动。

2、做好项目环境调研。主要针对本项目的地理位置、周边配套进行分析;

3、做好中国人居金牌试点项目的活动方案;

4、销售前期准备事宜。包含样品房装饰部分、项目定位和推广思路、销售道具准备和物业公司等等事宜。

1、计划性和全局性最重要。尽量站在高一点的角度，把握不一样阶段的核心工作;

4、为人处世是关键。作为团队中的一人，我们要善待周围的一切，看到别人的优点，谦虚谨慎地向别人学习;互通有无，自我的长处就应与同事分享，到达大家共同成长的目的。

6、房产销售精选-年终工作总结\_房地产-年终工作总结范文

我是x销售部门的一名普通员工，刚到房产公司时，对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导和各位同事的帮忙下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场有关的一些资料。作为销售部中的一员，深深感觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的\'一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且一向努力做好自我的本职工作。

20xx年，我用心配合本公司有关部分同事工作，以提高销售率为目的，在公司领导的指导下，为x月份的销售高潮奠定了基础。最后以x个月完成合同额x万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼和实践的检验，我从中学到了不少专业知识，也透过销售认识了许多新朋友，使自我在待人接物、行为礼仪、突发事件等各方面都比以前有所提高。

经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出了x火爆认购的场面。在销售部，随着新楼盘的对外销售，应对工作量的增加以及对销售工作的系统化和正规化的深入，工作显得很繁重。从开盘至今，同事们基本上每一天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入主角并且娴熟的完成了自我的本职工作。

此外在销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自我的工作经验，及时找出弊端并及早改善。经过同事们的亲密合作，销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，我想这其中也与其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx这一年是有好处的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为x企业的每一名员工，我们深深的为我们企业蓬勃发展的热气，同事们人人努力拼搏的精神所吸引。

在新的一年来临之际，我将端正态度，一如既往的用心学习和工作，服从领导，团结同事，做好销售，为创造更高的销售业绩而努力。

文档为doc格式

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn