# 公司年终总结(优秀13篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-04-01

*写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。公司年终总结篇一瑞雪兆吉，万象更新。20xx年的钟声将敲响了，过去的一年，在各级党政和宣传文化...*

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**公司年终总结篇一**

瑞雪兆吉，万象更新。20xx年的钟声将敲响了，过去的一年，在各级党政和宣传文化部门的正确领导下，我们认真贯彻执行党的十六大、十六届三中全会精神，践行“三个代表”重要思想，在着眼于发展和稳定我市电影市场的工作中，调整观念、完善措施、深化改革、强化特色。既志高存远，坚持开拓进取；又脚踏实地、坚持体现实效。一年来，在全市大文化的框架中，根据公司现有实际情况，克服“非典”停映等带来的影响，以与时俱进、奋发有为的精神风貌。勤奋工作，勇于创新，园满的完成了各项工作任务，各项工作指标排行全市前列，取得了良好的社会效益和经济效益。我们的主要工作如下：

一年来，特别是党的十六届三中全会以来，为营造一个团结向上，开拓创新的氛围，遵照上级“唱响主旋律，打好主动仗的要求，公司在全市兴起了宣传、放映国产优秀电影的新高潮，如《邓小平》《英雄》等。一年中，凡是由中央推出的优秀影片和要求组织观映的影片，公司除及时转发文件外，还更进一步的加大了宣传和发行力度，做到影前有策化，影后有落实。除此之外，电影院的同志还采取”分片包干，任务到人”的办法，送票上门，最大的争取更多的观众。为扩大国产影片在农村的占有率，公司挤出资金，专门组织了一批思想性、艺术性、观赏性较强的国产优秀影片投放农村市场，保证了农民观众也能及时地观看国产优秀影片。

农村电影“2131”工程是国家广电总局提出的新世纪的电影普及工程和建设项目，是贯彻落实“三个代表”重要思想的具体实践。一年来，在农村电影预收费停止，农民看电影经费无着落的情况下，公司按“引进、结合、求效”的原则，一方面积极多方联系，争取各级党政领导的支持和社会各界的参予；一方面以爱教电影为主，科教电影为辅的放映形式补充农村电影，使农民也能及时观映科教影片。为我市的“2131”电影工作奠定了基础，充分发挥了电影在科技兴农中的特殊作用。

搞好全市中、小学生的爱国主义教育电影的发行放映工作，仍是公司当前的一项重要工作，也是目前公司的经济主要来源。在认真总结往年工作的基础上，今年继续抓好该工作的巩固和提高。一年来，围绕学生电影工作的“三化”（目标化、规范化、制度化、）着力在“三满意、三主动、三保证”上做文章。（既、三满意――影片、埸次、时间让学校满意；三主动――主动上门联系、主动送票上门、主动协助学校解决观映中的困难；三保证――保证观映安全、保证埸内卫生、保证埸内秩序）全年共放映学生电影35余埸，保证在校学生每学期观看4――8部影片，年观映8――16影片。在少数放映质量不合要求和无放映员的单位，公司送机上门，专程前去放映。由于目标明确、操作规范、服务提高。全市的学生观看爱教片工作得以巩固提高，在活跃校园文化、拓宽学校第二课堂、活跃师生文化生活等方面发挥了积极作用，得到了广大师生和家长的一致好评。

一年来，针对公司录像厅经营无效益、出租酒家常停业、早餐部脏、乱、差等现象，我们积极与外界联系，引进个人资金十余万元，对原录像厅进行扩建：将原片库滕出进行改造“对原早餐部进行包装重新对外招租。录像厅经营也引进了新的管理机制。不但稳定了收入，而且改变了公司环境，且提高了经济效益。

一年来，针对目前电影所遇到的问题和困难，结合我市“加强责任建设、创建文明城市、建设文化大市”等一系列活动，公司多次组织干部职工学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和十六届三中全会精神。特别在抗非典期间，公司认真落实全市防“非典”工作精神，制定了一系列的措施，积极做好影院、录像厅等埸所的防患安全工作，并对影院家属区的外来租住人员进行了认真的清理。保证了“非典”期间所属公共埸所无疫情发生。一年来，我们虽然做了不少的工作，也取得了一定的成绩，但存在的问题和困难还是很多。

**公司年终总结篇二**

大家好！首先在这里给大家拜个晚年，祝大家身体健康，万事如意，合家幸福！

春回大地、万象更新。我们告别了成绩斐然的20xx年，迎来了充满希望的20xx年。我向全体员工付出的辛勤耕耘和无私奉献致以深深的谢意，并通过你们，向一直大力支持我们工作的家人、亲属致以最诚挚的问候和最美好的祝愿。

20xx年是不平凡的一年，潍坊瑞弘历经曲折却依然昂首挺立，我们取得的成绩来之不易。我们之所以能坚强地走下来，离不开益海嘉里、银鹭等上游单位的鼎力支持，更离不开我们每一位员工艰苦奋斗地拼搏。我一直认为，奋斗的身影是最美丽的，因此，你们是最美丽的。在此，我再次向对潍坊瑞弘发展有过帮助、付出过努力的每一位员工表示衷心的感谢，因为有你们才有瑞弘的今天。

成绩是大家有目共睹的，是值得肯定的，但取得的成绩只能代表过去。在看到成绩的同时，我们也要去发现我们的不足，以便我们今后改正，以便我们今后进步。

20xx年是一个崭新的一年，也是我们颇具机遇与挑战的一年。20xx年，公司的发展前景广阔，我们的销售目标为两个亿，员工总人数达到100人以上，公司体制向股份制企业过渡，跟上益海嘉里的前进步伐，并造就人性化的和谐企业文化。

在接下来的一年，我们主要从以下几个方面来实现我们公司的发展：

不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。不要为我们眼前所取得的些许成绩而沾沾自喜。要实现公司今年销售两个亿的目标，我们的压力依然还很大。但是我坚信，只要我们从自我做起，关注工作的每点每滴，从小事做起，做好身边的每一件事，我们的目标就会随着时间的推移而离我们越来越近，我们就能实现由量变的积累达到质变的升华。

昨日的成功带来了今天的喜悦，今天的努力昭示着明天的辉煌，让我们团结一心，加倍努力，为实现我们宏伟蓝图而奋斗！

谢谢大家！

**公司年终总结篇三**

每年年底，公司都会召开年终总结会议，回顾过去一年的工作成果和经验教训，同时也是对员工们辛勤付出的一次肯定和表彰。对于我来说，参加公司年终总结会议是一次重要的经历，通过这次会议，我不仅对公司的整体运营有了深入的了解，更对自己在公司的角色和职责有了清晰的认识。在此，我将分享我个人的心得体会。

第二段：团队合作的重要性

通过公司年终总结会议，我深刻体会到了团队合作的重要性。在公司的一年里，我们几个部门共同合作，克服了许多困难和挑战。在这个过程中，我学到了共同协作的价值和技巧。在面对问题和挑战时，团队的力量是无穷的，每个人都能为团队贡献自己的力量，共同解决问题。此外，团队合作也让我认识到了每个人的价值和个人能力，每个人都有自己的专长和优势，通过团队的合作，我们可以最大化地发挥每个人的潜力，为公司的发展做出更大的贡献。

第三段：个人成长的机会

年终总结会议不仅是对公司整体发展的回顾，也是对员工个人成长的机会。在这次会议中，我们详细地讨论了每个人的工作表现和成长，对于个人的优点和不足进行了深入的分析和总结。通过这次总结，我认识到了自己的优势和不足之处，为今后的职业生涯发展制定了更明确的目标和方向。另外，我也意识到，个人的成长离不开公司的支持和培养，只有在公司提供的培训、学习和发展机会中不断学习和提升自己，才能更好地适应公司的需求和挑战。

第四段：感悟与反思

参加年终总结会议让我感悟到了许多，也让我对自己的工作和职业生涯进行了深入的反思。首先，我明白了成功并非偶然，而是要付出努力和汗水。在公司的一年里，我的成长和进步得益于自己的努力和勤奋，但也离不开领导和同事们的支持和鼓励。其次，我也意识到了在工作中更加注重细节和规划的重要性。只有在做好每一个细节的基础上，才能确保工作的质量和效果。最后，我认识到了工作中的不断学习和自我提高的重要性。只有不断学习和接受新知识，才能不断提升自己的竞争力，在激烈的职场中立于不败之地。

第五段：展望未来

在公司年终总结会议结束之际，我对未来充满了信心和期待。通过这次会议，我对公司的发展和自己的成长有了更明确的认识，也为自己设定了更高的目标和要求。

**公司年终总结篇四**

20xx年是我们公司紧张的战略转折时期。海内专用车市场的日益激烈的竞争、价格战、国家宏不雅调控的整体经济情况，给公司的日常经营和成长造成极大的艰苦。在全体员工的配合尽力下，专用汽车公司取得了历史性的突破，年贩卖额、利润等多项指标创历史新高。回首全年的工作，我做如下汽车公司贩卖：

抱残守缺和凭空假造，早已不能适应目前激烈的汽车市场竞争。对付内部治理，作到走出去、请进来。我们通过委托相关专业公司，对分公司的治理提出全新的和建议；组织综合部和相关业务部门，应用业余光阴学习。

针对今年公司总手下达的经营指标，结合公司总司理在年初商务大会上的指示精神，公司将全年贩卖工作的重点容身在晋升营销办事质量和差异化营销两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有走入“价格战”的误区。“价格是一把双刃剑”，适度的价格匆匆销对贩卖是有赞助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对付淡季的汽车贩卖，我们摸索了一套对策：

当今的市场机遇转瞬即逝，科学的市场预测成为了阶段性贩卖目标订定的指导和根据。在市场淡季光降之际，每一条贩卖信息都如至宝，从某种水平上来讲，需求信息便是贩卖额的代名词。结合这个特点，我们肯定了各人收集、专人负责、实时沟通的制度，通过每天上班前的贩卖晨会上贩卖人员反馈的材料和信息，订定以往同期贩卖比较阐发报表，肯定下一步贩卖任务的细化和具体贩卖方法、措施的订定，一有需求急速做出反映增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重贩卖的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，包管高质高效、按时出产。我们把公司产品市场的占有率作为贩卖部门主要稽核目标，顺利完成总手下达的全年贩卖目标。

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，订定不合的贩卖策略，形成差异化营销；依据今年的贩卖形势，我们肯定了洒水车、化工车、散装水泥车油罐车、等车型的团体用户、对准当局采购市场、零散用户等市场。对付这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，专门成立了大批用户组，按期沟通反馈的方法，密切跟踪市场动态。在市场上建立了优越的品牌形象，从而带动了我公司的专用汽车贩卖量。

1、反省工作规律化。

2、晨会、培训例会化。

3、办事流程标准化。

4、贩卖指标细分解。

5、日常工作表格化。

6、办事指标进稽核售后办事是窗口，是我们整车贩卖的后盾和保障。

为此，我们对售后办事部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了普遍的办事意识鼓吹运动，以及各班组之间的自查互查工作；树立了每周五由各部门司理参加的的车间现场巡检制度。

公司是个整体，只有充分施展每个成员的积极性，能力使公司获得好的成长。我们树立健全了每周司理例会，每月的经营阐发会等一系列例会制度。营销治理方面呈现的问题，人人在例会上普遍讨论，既统一认识，又明确了目标。我们也借助外界的专业培训，晋升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请专业的企业治理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的办事意识和理念。

今年，通过全体员工的配合尽力，各项经营指标均创历史新高，公司各项工作取得了全面成功。在面对造诣兴高采烈的同时，我们也清醒地看到在市场开发的立异上，杰作办事的理念上，还大有潜力可挖。同时还要进步我们对市场变更的快速反映才能。为此，公司领导集团，必然会牢牢环抱“办事治理”这个主旨，充分施展团队互助精神，群策群力，将“文化营销” 、“办事营销”和“品牌营销”三者慎密结合。

**公司年终总结篇五**

随着一年的忙碌工作逐渐接近尾声，我心中涌起了一丝思考。在这一年里，我在公司中经历了无数沟通、协作、磨合，也收获了很多成长和启示。在年终总结中，我深刻体会到了工作的重要性、团队合作的力量以及自我价值的提升。以下是我在这一年中的心得体会。

首先，工作的重要性是我这一年中最深刻的领悟。每个人都有自己的工作职责，而工作的价值正是通过职责的履行来体现的。在这一年的工作中，我承担了一些重要的项目，从最初的策划到最后的落地，感受到了自己对公司发展的贡献。同时，工作也带给我一种成就感和满足感。每天完成一项项工作，看到项目一步步实现，我感到自己的存在有了意义，也更加明确了自己的职业目标。

其次，团队合作的力量让我切身感受到了“一人难挑重担，众人可以移山”的道理。在这一年中，我参与了很多团队项目，与同事们一起协作完成了各种任务。这些合作过程中的交流、互动和支持让我明白了一个团队的力量是无穷的。当团队成员们充分发挥各自的优势，互相补充和配合时，我们能够共同解决问题，迎接挑战，取得更好的成绩。团队合作不仅让我学会倾听他人的意见，也提升了我的协调、沟通和领导能力。

另外，我也在这一年中深刻体会到了自我价值的提升。一个人的价值不仅仅是在公司中展现，也包括个人的成长和进步。在这一年中，我努力不断地学习和提升自己，不仅参加了公司组织的培训，还主动学习了一些与工作相关的知识和技能。通过这些努力，我逐渐发现自己在工作中的能力提升了许多。我能够更好地完成工作任务，处理问题的能力也有所提高。同时，我也懂得了自我提升的重要性，只有不断学习和进步，才能在竞争激烈的职场中立于不败之地。

最后，我要感谢公司给予我的机会和信任。一年的工作经历让我更加明确了自己的职业规划和发展方向。我深知自己还有很多不足之处，需要不断努力和改进。我会在新的一年中更加努力地工作，提升自己的能力和水平，为公司的发展做出更大的贡献。我也期待着新的一年中与团队成员们共同进步，共同迎接新的挑战。

总之，这一年的工作经历给予了我很多启迪和成长。通过工作的实践，我深刻理解到了工作的重要性、团队合作的力量，也明白了自我价值的提升需要不断学习和努力。我会时刻保持谦虚和进取的态度，不断提升自己，在工作中发挥更大的作用和价值。同时，我也要感谢公司对我的栽培和支持，让我有机会展现自己，实现自我价值。新的一年已经到来，我将以更加饱满的热情和更高的标准迎接新的挑战和机遇。

**公司年终总结篇六**

抓内强素质外树形象工作。公司按照县运管站的要求，和有关文件精神，公司狠抓内强素质和外树形象工作，改变从以往出租车公司重服务，轻管理现象。公司加大对本公司出租车车辆和司机驾驶员的管理力度，为加强和适应形势发展的需要，加强规范化管理力度，在硬件上，公司添置了多台电脑、打卬、复印机设备，实现联网办公，徵机操作。加强对本公司车辆的各项技术指标信息的统计，电子归挡工作，加强了对本公司出租车车辆以及晚班司机资料和个人信息，加强了管理工作。

按照公司的要求，每月及时用电子表格上网申报，本公司车辆燃油消耗数据，上网传输各种信息和数据，极大的提高了管理和办公的效率。并在电脑上实现了gps定位系统监控，了解出租车运行状况等。

公司按照县运管站的佈置，对本公司全体司机驾驶员以及晚班司机驾驶员，进行了上崗培训学习和考核，参学参考合格率达百分之九十九以上。

公司加强了对出租车驾驶员的安全学习教育，公司将全体驾驶员分十个学习小组，每月不少于一次学习，通过学习交通法律法，道路运输管理条例、出租车服务条例评分细则等项内容，出租车驾驶员，安全文明服务经营意识明显提高。

公司狠抓出租车驾驶员，深刻学习领会星级出租车的评分细则，使全体驾驶员高度重视，对照评分细则进行整改达标。

公司对出租车驾驶员，包括晚班司机，分别签订了驾驶员安全生产责任书。进一步明确了公司和驾驶员的权利、义务、职责，出租车驾驶员文明丶安全规范合法运营行为明显好转。

xx年度公司广大驾驶员，文明规范经营，好人好事不断湧现；例如车号黑blu503司机李佳豪，拾到价值七万元的钱物，主动送到失主手中。得到失主和电视台的表揚宣传。另还有许多司机拾金不味的事迹，据不完全统计，xx年内共有二十多件，公司收到表揚的锦旗两面。

六月高考期间，本公司有十多台出租车司机，积极参加爱心送考生，社会公益事业活动。广大出租车司机驾驶员，能自觉接受公司和出租车行业管理部门的的监督和管理。违规违章，宰客、甩客、乱收费现象明显减少。

在xx年七月，公司在出租车党员司机中，选了两名司机作为创先争优活动，党员示范车，并配有标志，放在前排，接受乘客的检验，取得了示范带头作用，和初步的社会效益。

总之在xx年各项工作中，公司全体员工，能在出租车优质服务各项工作方面，为龙江县城区交通运输工作，做了一定的工作，但同上级的要求还有很大差距。

公司全体员工，决心在新的一年里，发扬成绩，克服缺点，狠抓拒载不文明服务经营的现象，减少乘客投诉率。

进一步加強管理水品和服务质量，力争在各项工作中，走在全市出租车行业的前列。为龙江和谐、繁荣、发展而努力！

**公司年终总结篇七**

第一段：引言

公司年终总结是一个重要的时刻，它不仅能够对过去一年的工作进行总结和分析，还可以帮助我们反思过去的经验教训，为来年的发展做出规划。在这篇文章中，我将分享我在公司年终总结中的一些心得体会。

第二段：总结过去的工作成果

在公司年终总结中，我发现总结过去的工作成果是非常重要的一步。通过回顾过去一年的工作，我能够清楚地看到自己取得的成绩和进步，这不仅能够增强我的自信心，还可以为来年的工作定下更高的目标。此外，总结过去的工作成果还能够帮助我认识到自己的优点和不足之处，有助于我进一步改进和提高自己的工作能力。

第三段：分析存在的问题和挑战

公司年终总结不仅要总结过去的工作成果，还要分析存在的问题和挑战。通过分析问题和挑战，我可以识别出工作中的漏洞和短板，进一步改进我的工作方式和方法。同时，我也能够看到行业中的变化和趋势，为来年的工作做好准备。分析存在的问题和挑战是一个非常重要的环节，它能够帮助我清晰地认识到自己的工作现状，并制定相应的改进计划。

第四段：总结经验教训和提出改进措施

总结经验教训是公司年终总结中不可或缺的一环。通过总结经验教训，我能够在工作中得到有益的教训，并且帮助我更好地面对以后的挑战。在这个环节中，我还可以提出改进措施，以解决过去工作中存在的问题和挑战。这些改进措施可以是个人的提高，也可以是团队的协作方式，能够为来年的工作提供有力的支持和指导。

第五段：展望未来，制定计划

公司年终总结最重要的一点是展望未来，制定计划。通过总结过去的工作成果、分析存在的问题和挑战、总结经验教训，我可以更好地了解自己和团队目前的状况，并有针对性地制定计划和目标。在制定计划的过程中，我会结合行业的发展趋势和公司的战略目标，为来年的工作做出详细的规划。同时，我也会针对自己的发展需求，拟定一些个人的学习和成长计划，以提高自己的综合能力。

总结：

公司年终总结是一个重要的时刻，通过总结过去的工作成果、分析存在的问题和挑战、总结经验教训以及制定计划，我可以更好地了解自己和团队的现状，并对未来做出明确的规划。在来年的工作中，我将努力发挥自己的优势，改进不足，为公司的发展贡献自己的力量。我相信，通过公司年终总结的积极心态和有效行动，我能够迎接更多的挑战，实现更大的成就。

**公司年终总结篇八**

尊敬的各位领导、与会同仁：

大家好！

20xx年是不平凡的一年，也是我公司与时俱进、开拓创新、激情创业、奋力超越、再铸辉煌的一年。在集团公司的正确领导和兄弟单位的大力支持下，我公司紧紧围绕集团提出的“一二三”工作思路和“六六六”奋斗目标，抓经营、保安全、促效益，严格执行“质量第一，安全第一”的管理方针，狠抓制度落实，不断提高安全水平，有效杜绝了严重“三违”现象的发生，保证了企业的正常生产和各项工作的顺利进行，圆满完成了20xx年的各项任务和经济指标。现将今年公司情况总结如下：

20xx年，入洗原煤万吨，完成年计划任务的%，比去年增长%；综合产量万吨，其中精煤产量万吨，超出年计划的%，比去年增长%；销售精煤万吨，实现产值万元，分别比去年增长%和%；实现销售收入万元、实现利税万元、实现利润万元、上缴税金万元，增幅分别为%、%、%、%。

（一）、加强管理创新，保障任务目标实现。

在认真组织分析研究20xx年公司的各项生产经营目标的基础上，针对当前生产形势,我们加强管理创新，以超强的执行力来保障各项任务目标的实现。

1、加大生产设备维修保养力度。

要保障正常的生产活动，必须保证设备的正常运转。今年，在确保正常生产的前提下,我们合理利用生产间隙,加强了机电设备的维修和保养。

2、提高系统信息反馈能力及突发事故处理能力。

我们采取相应的措施,加大了与矿调度室的联系,时刻关注井下生产信息,由厂生产调度室负责信息的沟通与传递,及时调整生产部署；注重原煤车间干部职工的整体素质,加大对生产工艺系统的学习力度,提高突发事故的应变能力,将规定影响时间降到最低。

（二）、细化安全措施，强化安全管理。

公司严格按照安监部要求，以“安全生产活动月”活动为契机，结合自身实际，制定出一套完善的安全管理制度和措施，狠抓现场管理，多措并举确保安全生产。

1、继续做好安全技术培训工作,健全安全技术培训长效机制。

我们采用理论和实践培训相结合的形式,分工种、分层次组织全员安全培训、特殊工种培训和车间内部培训,重点加强职工对岗位操作技能、辨别和处理事故隐患能力的学习。鼓励员工发挥各自特长,激励人才脱颖而出,进一步打造一支组织情感一、谋求共同利益的优秀团队,实现全员创新。

2、加大安全监督检查工作力度。

我们运用安全质量管理新手段,对全厂安全工作进行系统、科学、规范管理,实行全员全过程、全方位、标准化的安全质量管理。在工作中处处按照标准、规程作业,把事故降低到最低甚至实现零事故。

3、完善安全生产责任制。

针对去年生产活动出现的问题，我们着力完善了安全生产责任制，并将其落实到实处，把安全责任落实到个人，加大执行力度，做到谁的问题谁负责。

4、为员工提供一个良好的生产作业环境。

一个良好的生产作业环境是安全生产关键,是保证员工职业健康的关键,在上级部门和领导的指导和支持下,我们公司在20xx年对生产厂房采取全面的、科学的防尘降噪改造,对所有溜槽、皮带进行防尘降噪处理,封闭所有刮板,彻底改善生产作业环境,为员工提供一个强有力的安全保障。

（三）、强化工艺流程管理,完善质量管理体系。

为严格保证产品质量,我们强化工艺流程管理,狠抓环节控制、细节管理、考核兑现,实现产品质量精细化管理。

1、在洗选工艺管理上,每月召开生产作业计划会议,研究制定当月洗选加工方案指标,并按精细化管理考核。

2、加强对井下采面煤质变化的监测,随时安排技检车间到井下采样分析,及时掌握毛煤质量,由调节度负责合理安排配洗,合理安排跳汰、重介系统运行,以保证外运商品煤质量。

3、生产车间修订更为细化、更严格、更完善的小指标考核标准,确保精煤产品质量,努力提高选煤数量效率和精煤产率。

4、加大技术改造力度，努力提高生产能力,保证产品质量。

（四）、精心组织，水采项目顺利投产

公司加快了对水采补套项目的建设进度，在6月份基本完成了水采补套项目的土建工程，管道已全部铺设完成，电器设备也已安装完毕。在今年7月，水采补套项目进行了生产调试，并在今年月正式投入生产。

（五）、以人为本、精严细新、不断提升管理水平

继续推行企业的科学和人性化管理,完善内部管理机制体系,巩固已取得的成绩,并不断超越自我的意识,创新管理。

一是我们继续在全公司范围内推行更加规范、更加严格的管理,不断规范员工的行为,打造团队精神,增强凝聚力、向心力,注重发挥群体智慧和团队力量。

二是不断提升全公司干部职工的整体素质,加强执行能力,逐步提高管理水平,要求各单位做到“人人有标准、事事有标准、时时有标准、处处有标准”,要求职工做到上标准岗,干标准活,建立长效机制,重新修订详细的岗位考核标准和考核管理办法以及走动式管理办法,严格按照规定办法执行。

三是针对各车间的具体情况,总结推广经验,研究解决管理工作中出现的问题。

四是公司信息公开化，充分调动员工的积极性,提高其质量意识,增强责任观念,提高经济效益。

在20xx年，我们的生产工作虽然取得了一定的成绩，但是我们也应该清醒的认识到，在公司的生产运营还存在：员工安全意识薄弱，相关管理人员的水平不高；“三违”现象，“三老”问题仍然存在等一系列的.问题。在20xx年，我们要着力加强对以上问题的改进，确保生产工作安全、快速的进行。

（一）、提产量、保质量，全面完成各项生产任务。

一是狠抓机电设备的预防性检修，实现机电设备的连续高效运转，面对生产任务重，开车时间长，加强对车间设备动态管理，确保正常检修时间的检修质量，保证正常生产无事故影响；二是加强生产组织，严细生产的全过程控制，紧盯各时间段指标不放松，保持均衡生产和效率稳定。三是狠抓产品质量的提高和环节系统的稳定，最大限度地提高生产质量，降低生产成本。

（二）、抓安全、抓稳定，确保一方平安

一是加强教育培训，继续加强对各级、各岗人员培训，保证员工的学习时间，继续把20xx的培训工作抓法持之以恒的坚持下去。二是加强干部作风建设，严格执行干部下现场、查隐患、抓“三违”等安全基本制度的落实，加大对干部安全绩效的考核。三是进一步健全制度，全面构筑安全保障责任体系。全面贯彻上级公司安全会议精神，结合本公司安全生产特点，进一步完善安全管理基本制度。四是现场标准化治理，实现本质安全。

（三）、加大技术设备的投入和改造，保证企业稳产高产。

一是对现有的设备进行更新升级，最大限度的引进先进的生产设备。二是加强对技术人员的培训提高。

（四）、着力加强新项目的管理。

20xx年，公司将继续贯彻好集团的发展思路，落实好“质量第一，安全第一”的管理方针，用新精神、新理念、新思路来激发广大员工干事创业的精神面貌，扎实苦干，奋力开拓，为集团更好、更快发展做出新的更大的贡献。

**公司年终总结篇九**

20xx年是公司发展史上具有特殊意义的一年。一年来，在集团公司的正确领导下，我们坚持坚持以提高经济效益为中心，紧紧围绕年初提出的“一拓二提三保四抓”工作目标，以“降本增效”活动为抓手，充分发扬集团“永不屈服、永不言败、永攀高峰”的企业精神，群策群力，负重前进。虽然主要经济指标同比有所下滑，但仍保证了生产经营的正常进行，员工收入有所增加，较好的完成了集团交办的“两个确保”目标任务。

20xx年，公司面对市场放开和需求不足的严峻形势，有针对性地采取有力措施，多管齐下，精准发力，千方百计扭转上半年效益持续下滑的不利局面，化危为机，生产经营始终在一个合理的区间内运行，较好地完成了集团下达的“两个确保”目标任务。

20xx年，公司预计完成工业总产值14480万元，比上年的15642万元减少1162万元，减少7.4%，完成年度预算的96%；预计实现销售收入1.43亿元，比上年同期的1.59亿元减少1619万元，减少10.1%，完成年度预算的95%；实现利润总额1200万元，比上年同期的20xx万元减少800万元，减少40%，完成年度预算的101%。

20xx年各项主要经济指标除公司自销产品外与去年同比都有不同程度的下降，这主要是因为：

1、产品销量大幅下降；

2、原材料采购成本上升；

3、公司员工五险一金等费用基数上调；

4、公司产品结构单一，难以满足多元化、个性化的市场需求。

20xx年，公司将安全管理“新三零”（零违章、零事故、零伤害）纳入年度《安全生产目标责任书考核办法》、《安全管理人员考核办法》、《年度经济责任制考核办法》，并通过持续3年开展的“安全生产标准化创建”和“现场管理年”活动实践，创新了安全管理检查和考核模式，使安全管理有据可依，进而实现了生产线达标、班组达标和岗位达标的三级达标准则，经验在全集团推广，并于顺利通过了企业安全生产标准化管理评审标准评审验收。

公司“严”字当头，强化源头防范，及时对各类安全生产检查提出的整改项目进行“回头看”和全面清理，并汇总建立了隐患整改台账，形成闭环管理。7月份，公司结合各生产线各岗位安全操作规程和生产实际，编制了《岗位应知应会手册》，做到人手一册，旨在提高全体员工对危险源的认识，逐步完成“我要安全”向“我会安全”的转变，从源头上遏制事故的发生。

据统计，公司全年共组织了14次安全生产大检查，发现各类一般安全隐患75起，均下发隐患整改通知书，责成相关单位（部门）及时予以整改到位，隐患整改及时率达100%。通过技术进步和隐患整改，保障了企业安全生产。

公司认真贯彻落实《行业技术进步指导意见》，坚持以满足用户需求、改善员工生产条件和降低生产成本为导向持续优化工艺，升级工装，技术进步取得了实效。

公司在狠抓技术进步和设备更新换代的同时，组建总师办，突出创新驱动，依靠激励约束机制来充分挖掘全体科研人员的潜能，努力提高项目攻关组和技术服务组的危机和效率意识，新产品开发成绩斐然，并取得了可观的经济效益。

今年年以来，我们按照集团的要求，继续开展“降本增效”系列活动，深挖内潜增效益。特别是集团10月30日紧急会议后，我们分别召开了带指标的单位和全公司中层以上管理人员、班组长及业务骨干会议，及时传达贯彻落实集团专题会议精神，制定了切实可行的目标和工作措施，并形成了文件下发各单位严格执行，取得了实实在在的效果，为全面完成集团下达的年度各项目标任务奠定了坚实的基础。

1、降本增效有亮点。公司继续开展“开源节流、降耗增效”活动，共有27项考核指标，确定了自销产品增收7%、成本费用下降2%、创效600万元的目标。一年来可控费用实际发生371万元，同比下降69万元，下降18%，其中差旅费同比下降8.6万元，下降19%；办公费同比下降25万元，下降31%；小车使用费同比下降17.2万元，下降29.6%，招待费同比下降19.5万元，下降45%。二是公司重新修订和完善了工时定额和各种原材料消耗标准，并加大对废旧物资的回收管理工作，进一步降低了生产成本。三是从制度、流程、审批和领用等环节进一步严格了物资采购管理。物资采购认真遵循5r原则（即适价、适质、适时、适量、适地），并且全面运行erp—《采购管理》系统，规避原材料价格持续上涨的不利因素的影响。据统计，三项费用预计全年发生4530万元，比预算少330万元，同比减少6.9%；实现自销产品增收150万元，废旧物资收入60万元，利息收入48万，“降本增效”活动共为公司增加效益700多万元，超额完成了集团下达的年度目标任务。

2、进一步推进准军事化管理工作。我们按照集团的统一要求和部署，把推行准军事化管理与安全生产标准化、现场“6s”管理“三结合”的原则，严格按照准军事化管理标准规范考核、评比和奖惩并加以落实，6月份公司举办了一期班组长以上管理人员《进一步推进准军事化管理工作》培训班，公司领导亲自讲课，亲自布置落实，使广大员工军事化管理技能得到全面提升，每周一的升旗仪式和例会制度、每天的工间操已成常态，通过每月督促检查考核，同时推动了公司安全生产标准化和现场管理工作卓有成效地开展并获得实效。

3、质量工作管控有力。公司按照质量体系的标准和要求，从严规范质量全程监控管理，从而保证了全年质量工作目标指标的实现。一是完善了质量手册和程序文件；二是相继开展了“质量信得过班组”、“工艺纪律大检查、大整顿”、“产品质量整顿”、“质量宣贯和员工质量意识提升”以及“大反思、大讨论、大整顿、大提升”等系列活动。二是进一步建立健全了《质量奖惩制度》和《质量责任追究制度》等规章制度，严格落实质量责任制，扭转了上半年用户投诉较多的现象，下半年产品质量得到明显改观，受到了广大用户的好评。

4、现场管理进一步规范化。公司以“6s”管理为现场管理导向，通过组织专题培训、利用定点摄影发现问题和实施定期不定期检查考评相结合的措施办法，将“6s”管理的理念贯穿到各个时刻、各个环节，保证了生产现场人流、物流的合理、有序，现场管理工作上了一个新台阶。

5、劳动人事管理制度改革不断深入。20xx年我们以开展党的群众路线教育实践活动和反“四风”为契机，积极探索和完善员工薪酬分配新路子，出台了《湘器公司非在岗人员管理办法》和《公司新进全日制二本及以上毕业生待遇及相关事项管理办法》等规章制度，对公司内各类挂靠人员进行全面清理，确保劳动人事管理上的公平、公正，为稳步推进公司劳动人事制度改革奠定了坚实的基础。目前，已有8人回公司上班，12人与公司解除了《劳动合同》，20多人办理了缴费停职和内退手续，全年为公司减少成本支出100万元以上。

2、争取社保失保等财政资金160万元、安全技改资金88万元；

3、想方设法与市财政局协调，及时从市财政局申请土地款等返回资金1940万元。这些工作的开展，在一定程度上缓解了公司资金需求压力。

1、公司整体异地搬迁项目在集团和省、市、区、乡镇四级政府及其相关部门的高度重视和大力支持下，该项目已实际投资9758万元。

2、公司加强协同服务、推进区域一体化发展工作取得实质性进展。我们按照股份公司《关于加强工程爆破服务及推进区域一体化发展实施意见》要求，制定出台了《关于加强工程爆破服务及推进区域一体化经营发展工作实施方案》，于12月5日召开了子公司新领导班子履职会议，面对面与员工座谈，共商改革发展大计。作为永州区域一体化发展主导平台，我们将坚决按照集团的战略部署，一是要组织抓好安全生产经营；二是要发挥好主力军作用和区域一体化平台优势，积极稳妥地推进本区域内各相关公司的战略合作和一体化发展，积极主动加强与当地政府、公安和用户的沟通、协调，维护、巩固好本区域内的民爆器材经营和爆破服务市场。

1、认真贯彻“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”的总要求，以为民务实清廉为主要内容，以贯彻落实中央八项规定精神为切入点，扎实做好学习教育、听取意见，查摆问题、开展批评，整改落实、建章立制三个环节工作，做到了“规定动作不走样，自选动作有特色”，达到了教育实践活动预期目的。

2、坚持党管干部，强化中层管理人员队伍建设。修订下发了《公司中层管理人员队伍建设办法》，规范日常工作，严格执行考勤、请销假、值班等一系列制度。为切实加强管理，改进工作作风，进一步提高广大中层管理人员的工作执行力，充分发挥中层承上启下的骨干带头作用，6月初公司对26名中层管理人员的工作岗位进行了调整。

3、公司工会紧紧围绕公司党委和行政工作目标，始终坚持“职工为本，发展为先”的工作原则，围绕企业生产经营中心，积极履行工会职能，切实维护职工权益，强化自身建设，充分调动和激发职工的积极性和创造性，有力地促进了企业和谐稳定发展。3月份组织召开了公司第三届二次职工代表大会，广泛深入听取、征求员工的意见，充分发扬民主，全心全意依靠职工办好企业。据不完全统计，全年共走访慰问离退休职工、伤病住院职工、生育女职工、困难职工共350人次，送去物资和慰问金额合计15万元，发放慰问大米80袋(合2400斤)。对单身宿舍楼西边进行了硬化，修了排水沟，对东、西大门水沟进行了疏通和修整，解决了积水问题，改善了职工的生活环境；同时，公司对生活区一废弃门球场进行了整修，解决了多年来职工群众娱乐场所不够的难题，让广大员工切身感受到开展党的群众路线教育实践活动所带来实实在在的变化和效果。

1、结合公司实际、目前物价水平和市物业管理等企业现状，重新修订完善了辅业改制方案。

2、按照股份公司的要求，进行了省属国有企业分离移交“三供一业”、水电分离改造和离退休人员属地社会化管理费用调查测算，主辅分离、辅业改制等费用概算为1.3亿元人民币。

一年来，尽管我们作了大量工作，付出了辛勤努力，实现了集团“两个确保”目标任务，成绩来之不易。但仍然面临着一些深层次的矛盾和困难，主要表现在：

五是项目建设和改革改制资金缺口大，办公辅助区土地开发工作可能会遇到阻力等等。我们必须要认清形势，统一思想，排除万难，依靠全体员工做好明年的各项工作。

**公司年终总结篇十**

今天是20xx年的最后一天，再过天就是蛇年春节了。我们有好的开始就有好的结尾。今天我们在这里就是要收个“豹尾”——完美的结尾！首先献上我最真诚的祝福，祝愿大家在20xx年里身体健康，工作快乐，全家幸福安康！

xx公司自成立以来，走过了18个春秋。这18年来，公司一步一个脚印，从几台机器到几十台机器，车间从几十平米到几千平米，办公场所从一间到办公大楼，员工从10多人到100多人，产值从几十万元到几千万元。企业规模不断扩大，产品品质越来越好，市场占有率越来越高，消费者越来越多。这说明公司正在处于发展期。在企业的发展期，你的发展空间和机会就会更大，对公司发展的美好愿景就可以值得期待。同时，取得这些成绩是全体xx人共同努力拼搏的结果，因为我们是一家人！在xx里，公司是把员工当孩子养的！

公司为什么要把员工当孩子养？这是我们公司的发展性质所决定的。公司的发展规划、管理制度、管理方法都是围绕“回报员工、回报合作伙伴、回报社会”这一宗旨展开的。

公司在哪些地方表现出把员工当孩子养呢？

其次，从生活补贴上，公司对员工的午餐和住宿都进行了补贴，这是大家都清楚的。为了改善员工的办公和住宿条件，公司修建了办公楼和宿舍楼。

第三，从工作环境的改善上，大家也是深有体会、有目共睹的。这是为了让我们的员工能够体面地工作。

第四，公司补贴了新员工多的个别班组的工资。由于工作效率没有提高，机器操作技能不好。比如不懂机器运转情况，不知道怎样包装产品，不懂产品的规格等等，造成产品不合格的增多等等。但公司为了培养员工，不惜牺牲机器设备，不惜增大产品报废率，为的是锻炼你，培养你，让你能成为一个合格的员工，一个有价值的员工。

公司为什么要这样做？为的是培养有忠诚度的员工。企业要发展，需要有忠诚度的员工。任何一个企业，都喜欢有忠诚度的员工。忠诚度从某种意义上说就是你在这个企业干的时间的长短。在一个企业干的越长，你的技能就越好，工作效率就会越高，得到的报酬就会越多。比如，在行业内，开散片能开400—500公斤/天，工资就会高；做抽纸6个人能做18000包，折合达到300件，工资也很可观；做方巾4个人能做24000包，折合120件；做手帕纸能做6000条，折合达到120多件。做卷纸就像我们的老工人一样速度很快，当然报酬就高了。

对于有忠诚度的员工，公司会在评价标准的基础上增加福利。但是，我们确实注意到有极个别的员工，怀着不健康的心理，做一些别有用心的勾当。个别员工不从自身上找原因，不去锻炼自己的技能和提高自己的效率，就说什么公司不给我满意的钱我就不干了等等。还有个别人员，自己工作不努力，随意散布牢骚怪论，影响了员工行为，客观上给公司造成了伤害。对于这种行为我们每个员工要擦亮自己的眼睛，用自己的思想来判断。他们的险恶目的是在诱骗你丢的宝贵的饭碗。我们一定要明白：我们辛辛苦苦在工作中锻炼出来的知识和技能是我们获得工资报酬的本钱，是不能随意丢掉的，不能因为他的一句话就失去工作的机会。我们要知道，你的工资是公司发的，不是个别人发的，我们要自觉抵制危害公司的行为，这样才能真正成为xx人。

**公司年终总结篇十一**

开头：按照市物流办《关于报送20xx年重点工作总结和20xx年重点工作的通知》雅市物流办〔20xx〕16号文要求，现将我区20xx年物流工作总结如下：

目前，我区物流业以公路运输为主，物流企业多为第三方物流，主要以零担为主，承担经营水泥、钢材等建筑材料以及蔬菜、茶叶、水果运输。近两年，我区年物流货运量达到6100万吨，货运量呈逐年上升趋势。物流业对我区经济社会发展的贡献日益凸显。

通过近年来的发展，我区共有15家物流企业、75家商贸流通企业，拥有一定规模的物流企业主要有名山运发物流公司、东运货运物流有限责任公司、进达物流有限公司、君建物流等企业。其中：名山运发物流公司是省重点企业，每年营业额近6000万元，20xx年企业上缴税金达364万元，车辆90台，为名山区物流重点龙头企业。顺通、东运、进达、君建4家物流企业营业额达20xx-3000万元，有车辆16-30台，为我区经济发展作出了应有的贡献。

1、物流通道建设情况

名山县地理区位优势显著，是雅安融入成渝经济区的桥头堡。名山幅员面积615、27平方公里，东与蒲江，南与丹陵、洪雅，西与雨城，北与邛崃接壤，辐射范围雅安以及成都、川南和川西北三大经济区，随着成雅、乐雅、邛名三条高速的建成，未来川藏铁路的修建，将是重要交通枢纽。三大工业区（雅安市工业园区、永兴工业集中区、成雅工业园区）在名山入驻。同时名山县拥有蒙顶山、百丈湖等资源，茶文化传播较广，也还有许多待发现、待开发的优势。名山优势的地势、工业园区发展形势良好，铁路公路建设的有利地势，市物流园区的规划建设等等方面，为此我区物流业发展势必潜力巨大。

2、物流节点（物流园区、服务站）建设情况

名山区现计划在成雅工业园建设物流园区，成雅工业园总面积50平方公里（其中30平方公里已经雅安市人民政府批准），近期发展区10平方公里（20xx年），中期发展区30平方公里（20xx年），全部位于雅安市名山区境内；规划区北至108国道、南至成雅高速、西至百丈镇白马路、东至治成路（与蒲江县接壤）；涉及名山区百丈镇、红星镇等5个乡镇。重点发展电子信息产业、机械制造业、表面处理、战略新兴产业（新材料、生物技术、生物能源、环保产业）、轻加工业（家具制造业）、现代服务业。目前，园区管委会已组建，成雅公司是成雅工业园建设开发平台公司，前期工作全部完成。交付可用土地20xx余亩。引进产业项目11个，协议投资达15、52亿元。物流园区还未进行详细设计。

3、重点物流项目建设情况

20xx年10月，名山运发物流有限公司申报的《20xx年重点物流项目名山区运发物流第三方物流中心》的建设内容为：分拨中心、电子商务中第三方物流配送中心改造；完成第三方物流管理、电子交易平台等系统建设；购买轮式装载机3台、水泥罐车30台、四桥重型货车4台。截止20xx年5月，实际完成的建设内容为：购买水泥罐车35台，四桥重型货车4台。项目申报计划总投资2400万元。其中：申请国家补助资金200万元。目前，实际完成投资1936、4858万元，其中：企业自筹资金1736、4858万元，国家补助资金200万元。目前，项目的分拨中心房屋建筑工程正在建设中。

1、组织机构建设情况

名山区政府成立了以区委常委、副区长刘伟任组长名山区物园工作领导小组，并下设办公室。办公室设在区经济商务和信息化局，领导小组不定期地召开工作会议，分析物流发展态势，研究解决工作中存在的问题，提出工作任务与要求，从而推动了物流园区工作的健康发展，为现代物流业的快速发展提供了强有力的组织保证。

2、物流政策贯彻落实及地方出台的政策情况

为促进我区物流业健康发展，认真落实《四川省人民政府办公厅关于促进物流业健康发展政策措施的意见》（川办发[20xx]71号）精神，20xx年3月，名山县人民政府以名府办发[20xx]8号文下达了“名山县人民政府办公室关于扶持物流企业发展的通知》，决定对20xx年至20xx年对我县注册的物流企业，根据企业缴纳的税收地方实得部份按比例进行对应扶持。

我区参照川府发〔20xx〕37号《四川省人民政府关于支持芦山地震灾后恢复重建政策措施的意见》，对灾后恢复重建项目在财政、税收、金融、土地几方面给予一定的政策支持。财政上减免部分政府性和行政事业性收费，减免部分政府性基金、减免部分行政事业性收费、一次性免收证照工本费。在税收上减轻个人和企业负担，支持企业吸纳就业，企业在新增加的就业岗位中，招用当地因灾失去工作的人员，与其签订一年以上期限劳动合同并依法缴纳社会保险费的，经县级人力资源社会保障部门认定，按实际招用人数和实际工作时间予以定额依次扣减营业税、城市维护建设税、教育费附加和企业所得税，定额标准为每人每年4800元。允许延期申报纳税。在金融方面增加对受灾地区的信贷投放总量，创新金融产品和服务方式，支持小微企业、重点产业等领域灾后恢复重建。扶持地方金融机构发展，发展适合受灾地区点的村镇银行、小额贷款公司和融资性担保公司等新型农村金融机构。在土地方面对于纳入灾后重建规划基础设施、公共服务设施和产业项目新增的建设用地，在土地利用年度计划中优先安排。采取边占边补落实耕地占补平衡，在本市、县内完成占补平衡确有困难的，可在省内跨市、县实行易地占补平衡。提高用地审批效率，纳入灾后恢复重建的受灾企业搬迁用地，由市、县人民政府先行安排供地，涉及农用地转用、土地征收的，可以边建设边报批，由受灾县（市、区）人民政府直接上报省政府，同时抄报所在市人民政府备案。

3、其他主要工作

我区“4·20”芦山地震灾后产业恢复重建物流项目进入总规、专规项目有名山区农资配送中心建设、名山运发物流中心建设、茶叶生产加工仓储冷链及配送中心、名山区烟花爆竹配送中心、雅安市川西绿源农产品仓储配送建设项目5个项目，目前项目进展顺利，茶叶生产加工仓储冷链及配送中心和雅安市川西绿源农产品仓储配送建设项目基本完工，其他三个项目正在建设。

借助于成雅工业园、雅安物流园区的建设以及“4、20”芦山地震灾后物流企业重建的机遇，目前铁路、物流园区正在规划，随着雅安物流园区的选址确定后，我区物流业将有一个转变，形成名山物流中心，物流经济将更大的发展，将会提高茶叶贸易及名山农产品流通水平，提高运输效率，增加农民收入，具有十分重要的意义。

1、名山区物流企业规模较小。名山物流企业15家，分布在名山城区蒙阳镇及新店镇，物流企业普遍占地面积小，有的仅有办公室而已，没有上规模仓储库房、标准的\'办公楼、没有车辆修理车间及其附属建设施，5家物流有自己的建有信息平台及购置专用车辆等，其他规模较小，车辆多为挂靠。物流企业总体都因土地问题，货物仓储困难，车辆没有地方停，没有专门车辆维护点。

2、物流方面的技术和管理人才不足。我区物流业的发展加剧了对物流人才的需求，当前，我区物流人才无论从数量、质量都明显不能适应当前社会发展的需要。

**公司年终总结篇十二**

加入熙菱也有快一年时间了，回想起来时间过得还挺快的，从北京艾威康来到上海熙菱感觉两个公司的工作模式有蛮大差异，不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别。前两个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，每天都不知道要做些什么事，在分公司领导的几次会议上，经过相互讨论与发言提建议，针对具体细节问题找出解决方案，、通过公司对专业知识的培训与操作， 这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，从维护老客户到拜访新客户陆续不断，虽然附出的劳动没有得到太大成果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的、努力了就会有希望，不努力就一定不没有希望、成功是给有准备的人。

在分公司各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，努力完成自己所承担的工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教要做到不耻下问，不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与建议。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

**公司年终总结篇十三**

xxxx年是忙碌而又充实的一年作为天乐公司演艺分公司的一员，我在公司领导以及同事的关心指导下，较好的完成了自己的本职工作，完成了从一个刚毕业的大学生到舞台机械专业技术人员的蜕变，也为我今后的发展点亮了一盏航灯，感谢公司领导和各位同事。现将一年的工作总结如下:

xxxx年8月8日进入公司时，正处于舞台安装调试阶段，让我清晰的看到自身工作的不足之处。我跟着总装的工程师们观摩、请教、实际动手操作，短时间内我对舞台机械有了 一个彻底的了解。舞美装台和排练时，让我的理论与实践有了充分的融合。10月1日首演之后，公司请专家对我们进行了舞台机械专业知识的培训，使我对舞台机械有了更深的认知。虽然如此，我深深地知道自己与领导的要求还存在着差距，所以我把学习作为武装和提高自己的首要任务，把参加集体组织的学习和个人自学结合起来，一方面积极参加集中组织的学习活动，另一方面根据自身发展要求和工作需要，本着缺什么补什么的原则，搞好个人自学，不断吸纳新知识，掌握新技能，增强新本领。

刻苦钻研，不断积累。在公司张经理、郑经理的悉心指导，同事们的帮忙下，让我的各方面业务水平有了显著提升。20xx年是不断进步的一年，出于对本职工作的热爱以及自身的正确定位，我在业务方面投入了极大的热情，对于舞台机械方面工作来不得半点含糊。由于自己的学识、能力、和经验与所在的岗位的要求还有一定距离。这半年来，我努力翻阅各类关于舞台机械方面的资料，努力记忆机电方面的相关知识，做好相关记录。

在平时的工作中，我虚心向领导和同事们学习交流，不断的积累与提高自己的业务水平，努力把学到的业务知识运用到实际工作中去，争取工作的主动性。通过这半年的工作，我体会到了对舞台工作不能心浮气躁，而应该脚踏实地的打好基础，做好积累，才能在今后的工作中游刃有余。

过去的一年里，我的工作中还是有许多的不足之处，专业知识不丰富，实战经验的不足，工作创新意识不强，创造性开展不够。在新一年的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对事业高度负责的精神，脚踏实地、尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同事们对我的期望。

按照年初农场党委对本单位提出的要求和意见，半年以来在场党委的领导下，公司演艺部较圆满的完成了农场安排的各项任务，上半年工作总结如下:

为促进产业结构调整，加大第三产业比重，更有效、更合理的整合文化及旅游资源，实现资源共享，从而使我场文化旅游走向全新的由文化带动旅游、用旅游丰富文化之路，20xx年5月下旬，xxx文工团、旅游局、旅游公司完成了整合工作，成立了“xxx旅游文化开发有限公司”，注册资本50万元，公司下设演艺部、管理部、经营部，目前公司经营状况良好，各项业务进展顺利，机构改革初见成效。

为进一步提高本单位业务水平及队伍年轻化，更好的展现农场的新风貌，结合本单位实际情况，于今年年初面向社会公开招聘7名具备一定基础的演职人员，在本单位的培训下，这批演职人员已逐渐具备了演出能力，并在上半年的工作中取得了一定成绩。

本单位自20xx年初开始，按照农场要求完成接待性演出四场，公益性演出四场，共计八场大型文艺演出。受到各界广泛好评。

期间本单位圆满的完成接待省委书记及总局局长一行、省调研组、建三江局领导等大型活动的文艺演出。

在公益性演出方面本单位组织编排了面向全场及各界友邻单位的“相约xxx”第五届旅游文化节、新春团拜会等，并参加了“跨越之歌”、“红歌伴我行”庆祝建党90周年广场文艺汇演、xxx旅游推进会等大型文艺演出。

经过半年的不懈努力，本单位在业务水平、公关能力等方面均有较大提高，文艺演出受到各界领......

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