# 公司工作总结 公司工作总结和心得体会(精选9篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-08-03

*总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!公司工作总结篇一近年来，公司为了不断提高组织运营效率和推进项...*

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**公司工作总结篇一**

近年来，公司为了不断提高组织运营效率和推进项目发展，加紧实施一系列内部作业改革措施，本场关于公司工作总结和心得体会的主题也因此成为了一项必须内容。借助这个重要机会，我决定分享我在公司工作中所获得的经验，不仅是为了与同事们相互学习，更是为了激励自己不断进步，努力成为一名合格的员工。

段一：奉献精神的培养

在这家公司工作已经一年多，我首先肯定的是公司深受顾客青睐的服务质量，这得益于公司对员工的引导和培训。首先，公司注重塑造员工的奉献精神，让员工时时刻刻保持记忆、没有对客户的疏忽和懈怠。我也受益于此，学会了尽力为顾客提供便捷、周到的服务，赢得了良好口碑和忠实顾客。因此，我相信只要同事们一起努力加强对奉献精神的学习，公司的服务品质只会得到更大的提高。

段二：工作责任心的培养

工作责任心的提升，是成为一名合格员工必须经历的过程，这对我们公司而言尤其重要。为了让我们更好地培养工作责任心，公司为内部员工制度提供了完善的培训和学习机制。例如，工作交接的记录和审批、责任人的确定以及各项任务的落实方式等。通过这些流程的完备规定，员工们能够感受到手头工作的重要性，自然而然的提升了工作责任心。我认为，随着公司在市场的不断壮大，持续加强工作责任心的培养就能让公司成为一个成功的组织。

段三：团队合作的重要性

我们公司注重员工之间的合作与共赢，尤其是维护整个团队的和谐稳定，这是一个长期不断建立的过程，充分的体现了“和气生财”的精神。不仅如此，我们公司在每周的例会上总结错误和成功，发展企业和员工，让员工畅所欲言地表达个人的看法。这种理念让团队知道自己每个人的价值以及如何更好地利用团队的力量互相支持。因此，只有不断加强团队间的合作配合，才能帮助公司快速成长，让企业的经济效益得到明显提升。

段四：综合素质的提升

在这家公司工作，我学到的不仅是专业技能，更多的是综合素质的提升。公司不断探索更多的培训方式来培养员工的各方面素质，包括员工修行的精神层面。这样的教育让我们更有自觉性和内生动力，不仅仅是积累专业技能，更为企业的未来创造一个持续发展的环境。因此，无论职业和未来的发展方向，都应该不断加强自身的素质修行。

段五：反思与成长

虽然这家公司的工作氛围和培训机制都十分完善，但每个人都需要有自我反思的意识，来及时发现自身的问题并加以改进。我的收益也是从反思中得到的，每个人都有自己的不足，而这些不足也可以是我们成长的瓶颈。因此，只有不断地反思自己和总结经验，才能够找到正确的方向，将自己打造成一个真正富有创造力、具有领导才能和创新意识的优秀员工。

总结：

回顾这一年多的工作，作为一名员工所充满的成就感就像是一条长长的河流，在不断滋润着自己各方面的能力。我深信，在这个荟萃人才的市场中，如果每个员工都能够刻苦钻研、不断学习，那么终将会结出更丰硕的果实。让我们共同珍惜这样的宝贵资源，共同努力成长。

**公司工作总结篇二**

xx热电公司按照市委、政府xx年全市软环境和机关作风建设实施方案的工作要求，把四月至十月定为公司软环境和机关作风建设工作落实、巩固完善阶段，在此阶段公司从自查自纠和整改完善两个方面来认真开展了软环境及机关作风建设，同时公司还结合下半年在公司开展的党员先进性教育活动中采取自己深入查找、广泛征求了员工群众意见等多种行之有效的形式，面向社会、面向用户广泛听取和征求了各界群众的\'意见，同时将查找出的问题进行认真梳理和整改，提高了公司窗口服务人员的责任意识和优质服务水平，为公司的软环境和机关作风建设打下了牢固的基矗。

公司在此阶段软环境建设工作中结合自身实际，重点以解决阻碍公司经济发展和群众反映强烈的问题为突破口，采取了征求群众意见、自己深入查找等形式，围绕满洲里市委、政府提出的四项重点内容，从思想作风方面、工作作风方面、廉洁自律方面、组织纪律方面认真查找了自身存在的不足，在问题查找过程中为了做到广泛征求意见和主动接受群众监督，热力公司员工工作总结。公司结合党员先进性教育活动的开展，面向用户广泛开展了征求意见活动，通过在公司窗口单位设立用户意见簿、在用户供暖系统检修部门开通了热线服务电话，在公司和收费大厅设立了征求意见箱，面向用户印发50份意见表发放到用户的手中，深入了解了群众的意见，在主动接受群众意见监督的工作中，公司结合自身实际从自身内部加强对公司营销服务的监督，成立了公司营销稽查办公室，与营销部同设在一个服务大厅，将公司供热面积接入、用热手续报装、供热面积、热费收取核查等项工作划归稽查办负责，从内部打破垄断，有效避免了不正之风和非法谋利事件的发生，在规章制度的建设上公司按照呼伦贝尔安泰热电公司行风建设统一要求，从新修订了服务承诺、服务用、忌语和服务守则和业务范围、收费标准，同时根营销人员工作岗位变动情况，更新了窗口工作人员的监督岗，并将以上内容全部做到上墙公布，方便了用户的监督。

一是对软环境建设认识程度不高，虽然我们开展行风建设多年，但是在个别的员工中还缺乏对此项工作的认识，致使这些员工不能主动的提高自身的服务质量。

二是存在供热质量不好的情况，由于近几年政府从改善环境质量的角度出发，取消了市内所有的供暖小锅炉房，老用户大量接入公司供热管网，部分老用户的供暖系统不符合集中供暖参数的要求和部分用户供暖系统老化需要改造，致使这部分用户的供暖质量不好。

三是公司供暖系统维修服务质量不好，随着满洲里市住宅小区物业化管理，用户室内供暖系统应由物业公司来负责维护，但是部分物业公司由于检修人员和技术力量的原因，经常和公司发生供暖系统的责任推诿，致使用户供暖系统维修服务跟不上。

四是公司“窗口建设”还有待于进一步提高、窗口服务人员的服务行为还有待于进一步规范。

针对上述查找出的问题，公司在整改完善中突出重点，从以下几个方面进行了认真的整改。

1、抓好学习教育，端正服务思想。公司在软环境建设整改完善工作中从抓好员工的学习教育、端正服务思想意识方面入手，把提高员工的服务水平和服务质量融入活动中，在以支部为单位开展的保持先进性教育活动中我们组织窗口服务员工进行“三个代表”重要思想和理想信念教育，通过聘请市委讲师团授课和召开座谈会、演讲会等形式，有针对性地解决党员和窗口营销人员在软环境建设中存在的突出问题，在职业道德教育中我们组织员工学习《公民道德建设实施纲要》、《集团公司文化理念手册》、《为人民服务》等

**公司工作总结篇三**

作为证券公司的员工经历了一年的工作，我深刻地意识到了证券公司的工作环境和职责。在这里，我认识到每个人都应该具备高度的责任感和敬业精神，才能够在这样一个充满挑战的行业中立足。在这篇文章中，我将分享我在证券公司工作的一些总结和体会。

第二段：学习体会

在证券公司工作的第一年，我最大的感受是这个行业的学习曲线非常陡峭。在公司里，除了从上级领导那里接收指导之外，我还要通过阅读各种文件和资料，不断提高对市场的理解和分析能力。我发现，要在这个行业中做好自己的工作，每个人都需要不断学习，并且要保持对市场动态的敏锐度。只有这样，我们才能及时把握市场机会，从而为客户带来更好的服务。

第三段：团队合作

在证券公司的工作中，团队合作是非常重要的。分析股票市场，制定投资策略往往需要依靠团队的智慧。在这个过程中，我认为要设立明确的目标，不断沟通和交流。同时，在协作的过程中，也需要各自发挥自己的专业优势和才能，从而为团队的成功做出贡献。团队的成功需要我们所有人的努力和付出，所以积极的合作精神，是团队达成目标的必备条件。

第四段：客户服务

证券公司主要是为客户提供一系列的金融服务，所以客户的需求应该是每个员工工作中的核心。在工作中，我认为要耐心听取客户的意见和建议，主动解答他们的疑问，为他们提供帮助。在客户服务上，我们还要注重细节，争取为客户提供更加优质的服务。同时，在不同的市场情况下，我们需要提供不同的服务方案，为客户制定出最适合他们的投资方案。

第五段：去向

在证券行业工作，我们不仅要关注自己的学习和不断提高个人能力，还需要关注自己的职业规划。在我看来，我们要定期进行自我评估，总结自己的工作经验和技能，适时地考虑自己的职业发展方向。如果有机会，我也希望能够进入更高级别的证券公司工作，获得更广泛的经验，进一步提升自己的职业素养。

结论：

综上所述，从投资理念到风险控制，从市场情况到客户需求，每个证券公司的员工在工作时都面临着各种挑战。但是，通过不断地学习和积极的团队合作，我们一定能够在这个行业中获得成功。同时，强调客户服务并明确自己的职业规划，也能够提高我们在工作中的技能和素养。希望我的经验和教训能够对大家有所启示，并且在未来的工作中发挥它们的作用。

**公司工作总结篇四**

在公司工作一段时间后，经历了各种挑战，也获得了不少成长和收获。工作总结是一项必要的任务，不仅是为了展示自己的工作成果，更是为了总结工作过程中的得失和经验，提高自己的职业素养。在这篇文章中，我们将探讨一下公司员工在工作总结中的心得体会。

第二段，总结的重要性

工作总结是将一段时间内的工作经验做出总结和评估的过程。通过总结，我们可以发现自己在工作中存在的不足和需要改进的地方，同时也可以提炼出工作中的优质经验和方法，为今后的工作做好充分准备。总结工作是一种自我反思和定位，能够帮助员工找到自己的定位和方向。

第三段，工作总结的方法和技巧

在总结工作时，要考虑清楚总结的目的和重点。要从自己的经历、工作任务、工作效率、工作方法等方面去分析自己的工作，在总结中尽量做到客观公正。同时，还要注意总结的语言简练清晰，结构严谨，这样才能让别人轻松理解自己的工作成果。

第四段，总结的作用

通过工作总结，我们能够识别问题并加以解决，更好地了解自己的优势和劣势，为今后的工作提供更好的方向和动力。总结工作还可以让员工更好地展示个人能力和职业精神，提高自身的职业素养和竞争力。同时，总结工作能够帮助公司更好地了解员工的表现，为培养和管理员工提供更好的情况和依据。

第五段，总结与前行

总结工作不仅仅是为了回顾过去，更重要的是为了帮助我们更好地前行。经过总结，我们可以发现自己的不足和短板，为今后的工作做好补充和调整。总结工作还可以让我们更好地把握工作机会和成长机会，为自己的职业生涯打好基础。

结论：

总之，工作总结是员工职业生涯中不可或缺的一部分，它可以帮助员工更好地了解自己并提高工作能力。公司和员工都需要关注总结工作的重要性，鼓励员工积极开展总结工作，不断提高自己的职业素养和竞争力。

**公司工作总结篇五**

为深入开展行评工作，我公司在市交通运输局的指导下，“治心制度并举”，取得成效明显。现谨把我公司开展行风评议工作的情况汇报如下：

公司成立民主评议行风工作领导小组，一把手任组长，两位副经理任副组长，制定了行评工作实施方案，进行多载体宣传动员。

一是横幅标语及led屏幕宣传。我们在公司服务大厅、大会议室等抢眼的位置张拉宣传标语横幅，会议室led屏幕显示宣传行评。

二是出版行评宣传专栏。专题出版了行评和“用心服务、畅享交通”主题文明创建宣传专栏。

三是工会活动宣传行评。公司工会举办“迎中秋、庆国庆”联谊活动，创新学习方式，采取轻松答问抽奖的形式，把行评、等内容，“嫁接”到联谊活动中，学习与生活彼此渗透。

四是媒体宣传。本地媒体追踪报道我公司“××最干净的哥”×××，“父子接连丢手机两的哥先后送还”拾金不昧的故事；××“40名的哥组团献血”等被××日报报道，一时传为佳话。

我公司采取走出去、请进来的方法，广泛征求意见和建议。

一是发动自我评议。敢于承担责任，敢于正视不足，深刻剖析思想，公司管理层提交自查汇报、学习心得××份。

二是向社会开门评议，开好一个座谈会。我们召集公司车队代表民主监督意见征求恳谈会，12位代表参加了恳谈会，与会代表们对公司工作给予充分的肯定。同时在公司服务大厅收集到驾驶员问卷290份，收集建议5条，评价总体满意率98.9%，针对驾驶员提出的意见，公司领导即召集省察会，加强对新问题的研究，增强工作的预见性。

我们主动走访上级主管部门，虚心聆听指导，收集意见和建议。加强公司内部稽查对被投诉的处理，我们责令被投诉的当事驾驶员停业7天整顿，做出深刻检查，同时把处理结果反馈交通主管部门备案，对投诉人做认真的答复回音。公司每月定期检查车辆安全情况，做到以评促纠，以评促建。

我们贯穿常态化规范管理的理念，专心致志做好本行，努力为人民群众提供臻善的出租车运输服务。

一是加强准入门槛管理。公司对承包人进行严格的资格审查、把关，与承包者签订承包协议书，要求承包者郑重签写服务承诺。

二是发挥工会组织作用。公司不定期召开工会会议或举行活动，疏通职工反映意见的渠道。

三是实施分类管理，不断完善管理机制。我们制定《安全管理制度》等××项专项管理制度，对驾驶员员工的管理实施精细服务，从招聘、资格审查、市场退出机制等，全程有制度规制，工作无缝对接。公司建立各类书式基础台账，积极应用现代化科技管理手段处理日务。

**公司工作总结篇六**

现将自己20xx年1月—7月初的工作总结如下：

去年九月份因工作的需要，我被调到超市任店面主管。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了x超市这个大家庭，对x超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入主角负起职责，一方面加强了专业知识的学习，进取看书报文章，虚心向专业人士请教。一方面加强沟通了解实际情景，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通。在短时间内，负起了超市主管的职责。与分管经理一起对超市人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过超市员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。之后我们又一起努力，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的进取性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，超市的提高得到了公司的认可。

超市主管负责协调各项工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的超市主管。

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。经过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理方面下了很大功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与进取性，再经过业务培训让员工明白如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己坚持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，x超市经过一次次对员工的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步构成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训资料。得到了员工认可收到了必须的成效。

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，必须要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，经过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的提议。

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间很短，具体开始超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。经过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体此刻：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不一样对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

应对后半年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在以后的日子中我更加努力的投入到为之奋斗的x超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

**公司工作总结篇七**

总结是对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究的书面材料，它可以有效锻炼我们的语言组织能力，因此十分有必须要写一份总结哦。总结怎么写才不会千篇一律呢？下面是小编收集整理的公司工作总结，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

时间一晃而过，弹指之间，20xx年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了必须的成果，但也存在了诸多不足。

回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、在20xx前三季度这段时间里，按照集团公司的决策和指导，在全体职工的不懈努力下，我们早出晚归，不惜牺牲休息时间，共种植苗木近七万株，当时成活率在80%左右。但是由于缺乏经验，对环境、水源等没有足够的认识，特别是水源问题，地下水含盐量严重超标，出现了不浇地旱死树，浇了地由于水含盐量高造成树木生理性缺水，后果更严重，其中连翘的大面积死亡就是典型的实例。好在集团公司领导及时选取了新的、土壤水源状况更为良好的基地，将剩余的苗木悉数移栽到新的苗圃内，减小了损失。

1、新选取的双杨基地内的基础设施的修建、使用及维护。刚接手新基地时，就是一片白茬地，在集团公司的统一指挥下，经过我们的努力，到此刻已经修建完成了160米的预制路，1500多米的围挡，搭建了临时工作的板房2间，铺设了1300多米的`供给水灌溉管道，敷设了80kv变压器，使得基地面貌有了很大改善，目前各项设施都已投入使用。

2、抢时节。为到达土地最大利用率，在10月x日前完成了对规划内的80亩冬小麦的播种工作，及时组织人手灌浇封冻水。

3、将原有苗圃内的林木成功移栽到新基地。在集团统一调度下，在公司的全体同仁的协助下，将120xx余棵林木成功移植到新基地，并及时组织人手实施灌溉，业已完成。为了确保苗木的成活下一步将组织人工培土护根。

在即将到来的20xx年，我们将会按照集团领导的指导思想结合我们现有的实际状况做出如下计划：

一、利用此刻年底的空闲时机，用心联系参观周围县市的苗圃，初步掌握大宗苗木栽植的大体状况和价格。为明年及时购进适宜的苗木铺好路。

二、对预留地的栽种苗木品种做出初步打算。根据此刻城市绿化趋势和潍坊的具体地理环境，我们初步打算购进的苗木有：

乔木类：广玉兰、白蜡、柿树、女贞、银杏、法桐、樱花、海棠系列、木槿

灌木类：石楠、连翘、冬青、百日红、紫叶小糪、紫叶李、红瑞木

藤本类：花椒

时间又给予我一次总结的机会，每一次进步都是在反复总结经验或得失中得以提高。每一次总结都是在促使我们查找自身不足的同时，结合自己好的工作经验，为新一轮的工作顺利进行做更好的铺垫。以后我会更加努力，争取在业务上不断提高自己的技术水平，认真细致到位的完成集团公司交与的各项任务。

**公司工作总结篇八**

证券公司作为金融业中的重要组成部分，承担着为客户提供股票、基金、债券等证券投资服务，促进资本市场稳定发展的重要责任。作为一名证券公司从业人员，我有幸参与了银河证券公司的日常工作，深刻地认识到证券业务与金融市场的变幻莫测，也体会到了团队合作的重要性。通过总结工作中的心得和体会，我相信未来的工作能够更加游刃有余。

二、了解公司的经营理念

银河证券公司以“服务、创新、质量、诚信”为经营理念，以客户需求为中心，竭力满足投资者对证券投资方面的需求。证券营销更应该以客户为主导，金融服务第一要务从而更加注重客户的实际需要。

三、提高工作效率

在证券业务中，客户的需求十分复杂，对于从业人员来说，需要在短时间内了解其投资需求以及市场行情，并作出合理的投资建议。因此快速地提高工作效率，提高自己的金融业务能力是十分重要的。

四、重视团队合作

证券业务需要高度的专业素质，以及团队合作精神。团队凝聚力的提高，需要培养更加严格的合作要求，要营造一种积极、互信、共荣的氛围，并且更加注重人文关怀，增强企业凝聚力。只有这样，才能提升自身的工作能力，更好地为客户提供投资建议。

五、积极学习和个人成长

毫无疑问，证券市场是一个不断学习的领域。了解时下的投资趋势和新兴行业，紧密跟进市场行情，是一名优秀的证券从业人员应该有的素质。个人成长需要不断地完善自我，快乐地学习提高自身综合能力，才能更好地适应变幻莫测的投资市场。

六、结语

在证券公司中，从业人员需要具备专业素质、团队合作精神、积极学习和个人成长等能力，才能更好地为客户提供优质的服务。通过总结工作中的心得体会，我会不断完善自我、严谨的工作态度，不断进升自身实力和专业能力，为银河证券公司的未来发展做出更大的贡献。

**公司工作总结篇九**

大家新年好！20xx年弹指一挥间，眨眼的功夫就过去了，今天我代表董事会向大会做工作报告，并请各位代表提出宝贵意见。

20xx年我公司在在上级行业主管部门的关心指导下，依靠广大单位部门的支持，坚持服务第一的宗旨，以诚信、公平、公正的原则，大家齐心协力，克服种种困难，求真务实，脚踏实地，积极开拓工程咨询服务市场，新开发的建设工程全过程管理咨询业务取得了很好的开头，各种形式的咨询服务业务使我公司不断地占领工程造价咨询市场高地，我公司对建设项目从策划、投资、建设、施工、竣工全过程的工程管理咨询工作在20xx年均受到委托方的一致好评。

下面我首先介绍一下20xx年主要指标完成情况：

财务指标：年初公司下达20xx年的创收任务240万元；实际实现创收金额263万元，超额完成23万元；人均创收21万元，为公司成立后的历年之最。

无论是服务质量，还是财务指标都取得了良好的开端，不但在工程咨询市场抢占了“战略高地”，还创造了年初经济不甚景气、项目不足的情况喜下的“效益奇迹”。总结回顾20xx年经营阶段的工作成绩，主要体现在以下几个方面：

一、扭转市场不景气的局面、变压力为动力

20xx年因为开发区的投资预结算审核业务的终止，造成年业务额约80多万元的业务损失，为实现240万元的目标任务造成巨大的压力。但是我公司员工不气馁、不泄气，多渠道解决市场大背景不景气下的运营状况，力争完成年初制定的任务。

为了提升服务水平，扩大市场影响力，我公司通过各种形式积极培训业务人员，通过晨夕会管理、日报管理等方式对业务人员进行全方位的训练，完善了销售队伍的组织架构，制定了形式多样的激励方案，较好地激发了开发人员的工作热情。20xx年我公司共开发客户个左右，包括、等知名工程也成为了我们的忠实客户。这些积极主动的措施使得我公司在外部市场不佳的情况下，以内部市场的团结一致、众志成城抢占先机，最终完成了年终制定的各项工作目标。

二、民主行政管理，依靠规范化的制度和奖励政策引导员工

我公司专注于工程咨询事业的领导型品牌，这种事业理念也相继得到了上级主管部门的肯定和赞同，为加强内部管理，公司先后出台了《员工行为规范》、《质量奖罚制度》、《客户投诉处理办法》等一系列的规章制度，使管理做到了有章可循、奖罚分明，使每个员工都能各司其职、各负其责。针对一线服务人员面向市场的工作性质，我们进行了队伍素质、团结协作意识、服务观念等方面的学习，通过先进典型引领、理念灌输等多种方式在基层推广普及，全面提高了窗口服务水平和全公司管理服务水平，努力地增强了企业的核心竞争力和凝聚力。

公司近年建立了一套灵活的人才激励机制，对贡献大的年轻人在住房、分配上均予以优惠，对表现差的则解聘。另外，我公司大胆起用年轻新人，使得人人都有机会到工地现场学习。公司给人才创造高起点的工作条件，业务上大胆使用年轻人并给予荣誉，使企业发展具有强大的后劲。公司充分盘活现有人才，重视培养、启用德才兼备的年轻大学生，近两年有多名工程师走上了各级领导岗位；在内部推行竞争上岗和公开选聘制度，对出现空缺的个职位面向企业内部公开招聘，为企业优秀人才的涌现搭建了平台。给他们压业务重担，同时组织公司总工程师、企业骨干人才帮他们成就事业。这种做法使年轻人在实践中锻炼了工作能力，出成果快，成才快，公司还敢于给业绩突出人员以较高待遇。许多年轻人感到，公司有这样的人才机制，他们有奔头。

三、确立一对一的服务流程，加强培训，强调细节狠抓服务

我公司努力实践“以人为本”的经营理念，在工程咨询服务业务的同时，还积极开展培训管理服务。公司内根据市场需求和不同人群先后制定了不同客户类型的接待流程、星级服务方案，一切以客户满意为目的，定期组织学习和培训，提高各部门人员的服务意识，能够为不同客户提供个性化全方位的服务模式。公司内部注重员工的业务提升和培训工作，总经理亲身培训员工，10年考试共通过4个造价员。 这些措施使得客户接待工作得到了各个单位和客户的一致好评和高度赞扬，不仅激发了所有员工的工作热情，更为我公司以后的发展揭开了新的美好篇章。

四、重视企业内部财务成本控制，争取外部市场份额和利润

次积极针对市场进行调研，发扬求真务实的工作精神，不断研究工作中出现的新情况、新特点、新问题，围绕工作的规范化、制度化，刻苦学习，创造性地开展工作，不断改进工作方法。最后进一步做好成本控制工作，提高员工的节约意识，把成本控制作为部门考核指控之一，采取定期为物品、试剂、耗材重新招标等形式降低成本支出。

五、科学管理，用oa系统管理日程业务工作和工程造价处理

独家引进oa系统管理日程业务工作和工程造价处理，资源优化管理，全面融汇了经济科学和技术及管理科学。它为我们的管理提供了众多可择方案的评价、选择、和决策提供科学的方法论。为有效控制工程投资，严格控制费用的开支，为节约每一分建设资金提供了可行的实践操作方案。推行在岗人员满负荷工作法，以最少的人做最多的事，坚持因事设人的原则，最大限度减少工资支出，以满足工作需要为前提，有效节约了管理费用的开支，积极做好收款工作，力争使得10年开出发票的业务全部都能收回来。

六、积极营造良好企业文化氛围，培养未来发展的“忠实客户”

我公司打破以往单一的工程咨询服务经营模式，引入了、等新的经营模式，这也是我公司在营利模式方面的一种创新，目前除正在进行推广外，其它经营方式都产生经济效益。这些积极的财政政策和经营方式的转变也让我们对明年公司的经营情况充满了信心和激情。

我公司在20xx年虽然成绩卓越，但是，在我们的发展中仍存在着众多的问题和不足，具体如下： 一是员工工作经验欠缺，危机公关意识较为淡薄，现有的员工培训体系针对性不强，缺乏具有企业特色的且成熟的培训体系，所以20xx年要抓好培训工作。

回首20xx年成绩与问题同在，展望20xx年机遇与挑战并存，我们必须发扬与时俱进，开拓创新，团结协作的精神，努力解决好工作中出现的各种矛盾，加强市场协调、服务、管理力度，营造和谐、健康、有序的服务模式和服务规范。搞好协调服务，积极解决问题和矛盾，有序推进企业发展。我们决心在20xx年开拓思路，认真解决存在的问题，埋头苦干，扎实工作，努力完20xx年各项工作任务，促进我企业的各项经济指标持续快速发展。

片，一边放多一点的水，一边放少一点的水，一次性解决了“吃饭难”的问题，既节约了资源，又满足了需求。这个故事寓意我们：留意工作或生活中每一个细节，再困难的问题都会找到最好的解决办法。所以20xx年我们有信心在以下几个方面勤奋努力，实现共赢。 一、20xx年的收入计划为万元，力争实现万元。这些任务和目标就要求我们刻苦学习，创造性地开展工作，不断改进工作方法。最后要进一步做好成本控制工作，提高员工的节约意识，把成本控制作为部门考核指控之一，降低成本支出。

二、查找制约发展的短板和瓶颈，科学培训和横向对比联系促进成长步伐。按照企业的长远规划和工作部署，20xx年我们要加强人员组织培训，把人员的学习力纳入绩效考核的范围，让所有员工都能够伴随着企业的成长而共同进步。通过培训实现业绩超越、增强员工能力、提升员工素质的目的。促使员工合理选择行业标杆，明确赶超目标，通过分析对比先进企业典范找查距，从机制、制度、流程等方面认真查找制约企业发展的“短板”和“瓶颈”，全面深入开展优秀个人学习活动，通过赶、超、学使员工自身的素质和效率得到提高。

面对市场竞争的日趋激烈，我们应加强自身素质的培养，发掘自身潜力，力争以最低的成本创下最高的业绩。在以后的发展过程中，我们一定会发挥自身的优势，弥补自身不足，提高自身竞争力，为以后更好的发展打下坚实的基础。随着20xx年的到来，我们的成绩已经成为过去，未来还要面对许多新的挑战，只要大家齐心协力，共同努力，对公司进行高标准规划、高质量建设、高效能管理、高水平经营，相信我公司一定会成为领跑全省乃至全国“工程咨询行业”的一面旗帜！

感谢您的下载与阅读，祝您工作顺利、万事如意！！！

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