# 感染管理年度工作总结(优秀15篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-03-01

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

**感染管理年度工作总结篇一**

xx市xx物业管理有限公司自20xx年11月成立以来，履行委托服务合同的在管项目一个即观邸住宅小区，管理面积为5.4万平米。在主管部门领导与各有关部门大力支持下，我公司全体员工全力以赴，努力改进提高服务水平，从满足业主生活需求、促进物业保值增值两个方面着手，为搞好小区的物业管理服务做了大量的工作：

观邸小区是20xx年x月x日正式交付使用的。我公司按照要求与开发商签订了《前期物业管理服务合同》，与业主签订了《物业管理委托服务协议》和《房屋装修管理协议》，在项目入住前制定了各项小区物业管理公众制度，印发了《业主临时公约》、《住户手册》等。目前正在装修或完成装修的近150套，预计年底小区实际居住率将接近50%。我们正准备协助召开业主大会。

为了保证服务质量，我们非常重视内部制度建立健全工作，制定了员工手册、各岗位工作程序文件和作业指导书、质量管理制度、收费管理制度、财务制度、岗位考核制度以及具体的落实措施和考核办法等，保证各个岗位、各项工作都“有法可依，有章可循”。为了保证各项制度的贯彻落实，我们成立了由各负责人组成的考核小组，把员工考绩与工资挂钩，提高了全体员工遵章守纪的自觉性，为各项制度的贯彻落实奠定了良好的基础。

在人员招聘和管理方面，我们基本做到管理人员和专业技术人员持证上岗，先后派员工参加协会组织的上岗证取证学习11人；项目内员工全部统一着装，佩戴工号牌，强调规范严谨的工作作风。

在档案管理方面，我们从项目接管时就注意按照住宅物业管理示范达标要求的八个方面进行归集整理和建档管理。目前，我们已经建立起业主基本资料与服务信息档案、房屋及其共用设施设备档案、项目日常管理过程资料档案等，并有专人负责管理。我们还利用计算机完成了业主服务档案的自动化处理，目前我们正根据《全国物业管理示范小区标准及评分细则》重新补充完善各种档案资料，对照标准找差距、订措施、制订整改方案，把整改计划落实到部门，落实到人。

在客户服务方面，我们视客户满意度为生命。我们实行以客户服务中心为核心的管理服务模式，建立了24小时值班制度，设立了24小时服务电话8269288，建有公司网站，公布了公司电子邮箱和qq即时通讯号码，随时随地接待客户报修、求助、问询和对物业管理服务的建议、质疑、投诉等。目前我们基本做到客户信息100%记录处理和100%回访，属于服务范围的维修30分钟有回应，属于保修单位维修的报修做到次日开工，很好的避免了前期物业管理中常见的房屋报修纠纷。

一年来，我们进行了覆盖全体业主的面对面拜访沟通2次、书面意见征询2次，并与每一名业主保持经常性的电话沟通访问，做到至少一个月征询一次业主意见和建议。历次书面意见调查业主满意度都在95%以上。

观邸小区目前处于前期物业管理阶段，我们把完善小区配套设施和做好装修监管作为本项目房管维护工作的基本思路。

项目接管后，在小区原有的状况下，我们又自主进行了部分小区配套设施的完善。目前小区两个主出入口有美观醒目的平面示意图，组团及楼栋、单元、户门标号标志明显。

前期物业管理中装修监管是一个很重要的环节。我们按照建设部110号令要求与每一个入住业主签订了装修管理服务协议，坚持做到在办理装修申报手续时候与每位业主沟通交流30分钟，把装修注意事项和道理向业主讲透彻，让业主真正了解和理解物业公司对装修进行监管的必要性。在装修监管中实行小区管理员负责制，对建筑结构和外观的改动是严格禁止的，由小区管理员进行全程跟踪监管。但是对房屋使用功能方面的.问题确需进行适当改动的，如阳台封闭问题，物业公司积极与业主一起共同研究解决问题的办法，由于重视业主自身的意见和建议，有了业主的参与，制定出来的统一解决办法能够得到顺利实施，在满足业主对房屋使用功能方面的要求的同时，保持了小区房屋结构和外观能够整齐美观。

目前，小区无乱搭乱盖和改变房屋用途现象，防盗网、晾晒架、遮阳蓬、空调、太阳能等安装基本实现统一位置和安装方式；房屋外观基本保持美观，保修单位也计划在近期对部分存在污染和涂料颜色改变的墙面进行修复。

观邸作为一个新建的高档住宅区，有比较齐全的配套设施设备，类别多、数量多、户外设备多，做好这些设施设备的管理也成为我们搞好小区物业管理的关键所在。我们主要在三个方面进行了努力：

三是管理方面我们要求设备管理员坚持按时巡查、及时维护，公司品质考核人员定期对设施设备管理情况进行检查考核，考核成绩与工资挂钩。

目前小区内无任何架空管线，排水、排污管道通畅，无堵塞外溢现象；道路通畅，路面平整；井盖无缺损、无丢失，路面井盖不影响车辆和行人通行。

无论对业主还是我们来说,安全是第一位的问题。结合小区所处位置及周边治安情况复杂、安全管理难度大的实际情况，为做好观邸小区的安全管理，我们设计了“内紧外松、点面结合、保证重点，技防人防、联防联保、综合治理”的安全防范管理思路。有18名训练有素的安全护卫人员对小区施行24小时准封闭式治安防范管理,2个主出入口设置24小时安全管理值班岗，对出入人员及大件物品进行核查：业主通过热情敬礼迎送，非业主必须通过楼宇可视对讲或其他方式联系业主授权并登记后方可入内，无业主授权一律不予放行；白天每2小时一次、夜晚每1小时一次对小区每一个楼栋和周界进行安全巡逻，并由电子巡更系统进行严格监督、确保按时按点按确定路线无漏巡。物业全体员工均要求做到保持高度警惕性，全员联动安全防范。

我们坚决贯彻“预防为主,防消结合”的消防工作方针，认真做好小区消防安全管理工作。一方面制订了严格的消防安全制度和工作规范，成立了义务消防队伍，明确了消防责任人；另一方面注重对业主和员工消防知识的宣传、教育、培训；同时，加强对装修的消防管理，在每周六下午定期组织安全检查。

在车辆管理方面，为最大限度的方便业主、保持小区行车秩序，主干道不限制车行方向，但是在容易出问题的转弯和会车等处设立了紧急提示标志；对占道停车通过贴温馨提示字条等人性化办法进行规劝；小区内目前车辆较多但是停车和交通秩序基本正常。

接管一年多来，本项目未发生任何安全责任事故。

小区的环境卫生是品牌是门面，必须常抓不懈。因此，我们在环境服务上狠抓落实，狠抓效果。我们配备了齐全的环卫设施，小区内设有20多个垃圾桶和果皮箱，2台人力垃圾清运车，还配备了部分消毒杀虫的器械和药品。

根据服务合同要求，小区实行标准化清扫保洁，专人定时清洁楼内和公共环境；对生活垃圾我们采取的是无二次污染的定时上门收取和即时转运的方法，小区内不设生活垃圾集中点，每天早晚两次上门收取垃圾，并马上清运出小区，装修垃圾目前我们也基本能够做到日产日清。

绿化管理目前仍由原工程施工单位承担，物业公司负责监督。部分未成活的草坪和植物已经进行了补种，公用绿地的管理及养护措施落实，配置了亲切儒雅的环境保护标示牌，无破坏、践踏及随意占用现象。小区内环境优雅，花草树木配置合理，为业主提供了整洁、舒适、美观的居住环境。

为了增强广大业主对物业管理的认识，我们充分利用宣传栏及公司网站，进行公德良俗、法制法规及物业管理等内容的宣传；同时，根据小区业主实际入住情况，积极开展各种业主联谊活动、公益性社区活动等，增强业主之间以及业主与物业管理人员之间的交流和沟通，营造和谐的社区文化氛围。

接管一年多里，我们先后组织进行了多次社区文化活动，其中少儿书画赛等活动得到了业主的广泛参与支持和好评，取得了良好的效果。

由于措施得力，服务也基本得到了业主的广泛认可，加上我们重视与业主的沟通和交流，在过去的一年里我们的各项服务费用实际收缴率达到90%，目前正在积极收缴下一季的服务费用，根据情况反馈，可以达到98%以上。

尽管我们为了维持一定的服务水准，人力和能耗成本较大，项目规模也小，收入有限，但是由于我们在节能降耗和多种经营方面努力开源节流，即将过去的一个服务年度里，通过开展家政保洁等特约服务，项目综合经营情况可以基本保持持平。我们将在保证服务质量的前提下精简人力，降低能耗，努力实现盈利。

本项目接管一年多来，xx物业管理有限公司在有关部门和各业主的大力支持下，经过公司员工共同努力，团结奋战，物业管理服务合同履行基本顺利，小区的物业管理服务工作实施情况良好，各项管理规范，设施设备运行正常，环境整洁优美，治安情况良好，正一步一个脚印迈上新台阶。我们的工作得到了业主们的肯定和好评,为小区住户们创造了一个优美和谐、安宁舒适的生活环境，今年市住宅小区考评中被评为优秀小区。

在新的起点欣然回首的同时，我们对下一步的工作也感到有很大的压力，我们深深认识到争创一流、争创品牌、不断提高自身素质和管理服务水平是我们奋斗的方向，我们的目标只有一个，让业主满意，让业主放心。在各位领导的关心支持下，我们将继续秉承xx物业“服务创造价值、品质成就未来”的经营指导思想，以“敬业、服务、创新”的企业精神努力开拓，以严谨规范化的服务把观邸小区管理成优质的住宅小区,为繁荣荆州的物业管理事业做出我们应有的贡献。

文档为doc格式

**感染管理年度工作总结篇二**

xxxx年，我店人力资源部工作，在店领导正确领导下，坚持“以人为本”重要思想为指导，深入贯彻落实b总在20##年度酒店工作报告的指示精神，在人事工作日益繁重，酒店管理标准大幅度提高的新形式下，通过本部门全体员工的共同努力，取得了一定的成绩。

（一）深入学习b总xxxx年度工作报告精神，不断增强贯彻落实的自觉性、主动性。

b总在04年度代表酒店所作的工作报告，全面分析了枣庄地区乃至全省酒店内外形势，科学总结了酒店开业四年来的基本经验，进一步阐明了在人事管理中，资源开发、生存竞争中“以人为本”的根本要求，提出“以人才治店，以人才求生存”的目标，对酒店人事工作做出了部署，是我们酒店在新世纪、新节段人事工作的行动纲领。b总的报告结束后，我部配合总办认真组织了各部门进行了学习，帮助各部门及时制定了学习意见。特别在本部门采取了集中学习、个人自学等形式，在原原本本学习、初步领会的基础上，我部组织召开了小型的学习心得体会交流会，共同展望康总在报告中对人事工作描绘的美好远景。在学习康总20xx年度报告精神的基础上，人力资源部全体同事进一步激发了工作热情和进取精神，为全面完成05年度人事工作任务提供了强大的精神动力，促进了人力资源部各项工作全面健康平衡发展。

（二）加强人事政策宣传，使“顾客、员工”达到质的统一

宣传工作是社会精神文明建设的重要组成部分，而加强酒店员工的人事政策的宣传，是提高管理人员、普通员工的竞争意识，对于酒店“平者让、能者上、庸者下”的用人机制得以顺利健康的发展，具有很强的现实意义。酒店以员工满意、客人满意、业主满意为准则，以资产经营与资本经营相结合谋取回报率比，使酒店有更为广阔的发展前景，这所有的一切均与用人政策有密不可分的关系。年前，酒店首先提出一个口号“顾客、员工”。

有的人从逻辑上指出它的矛盾性，认为只有一个，而不可能有两个，也许在形式逻辑中，它违背了逻辑法则。两个的并列，说明我们酒店对经营、管理的不同视角，从酒店的服务对象而言，当然以顾客的需求为对象，它是位的，从管理而言，摆在首位的则是员工。

员工是酒店稳以自下而上的宝贵财富，只有员工，以“员工”才有可能造就“顾客”，员工是基础，顾客是员工的展现，是员工造就的成果。在这一年里，我们广作宣传，倡导“顾客、员工”的并列存在，并采取了“人尽其本”的用人原则，充分调动员工的工作积极性，大限度地激发员工潜能，一个有能做的事，决不让两人去完成，充分利用了“宁缺勿滥”的原则，使酒店员工队伍越来越齐整，员工素质有了大幅度的提高。

在用人方面，我部广开贤路，征招能人志士，以前只用比自己矮的人这种现象，在今年里，这种用人方式得到了彻底的杜绝，在人与人的工作当中，我们建立了良好的人际工作氛围，畅通了员工向管理层提供信息的渠道，减轻了员工的\'工作压力与不快，增加了员工的参与感。

在这一年里，我们合理运用了“后勤、前台、顾客”这三者之间的关系，倡导“后勤为前勤服务，女士为先生服务，先生为先生服务”，提高员工的地位，树立了员工在服务过程中的自信心，又倡导“客人永远是对的，客人是朋友，而不是上帝，把虚荣让给客人”等，我们通过向员工做了上述的有利宣传，从而使“顾客、员工”达到了质的统一。

（三）重点服务环节、服务质量再提高工程取得新成效

为确保重点服务环节的服务质量达到酒店标准，人力资源部全面在酒店实施了服务质量再提高工作，今年初，特别在季度末，人力资源部针对酒店员工的服务质量的现实情况，又走访了周边几家大型酒店，从而确定了“礼节礼貌再提高工程”“食品卫生再提高工程”“工作效率再提高工程”，这三大工程在酒店领导重视、全体员工积极参与下，取得了较好的成效。

**感染管理年度工作总结篇三**

×物业管理有限公司下设三部一室，共有员工×××人，管理的××大厦面积为××××平方米。××大厦集商业、办公、居住为一体，是一座综合性大楼。通过全体业主的共同努力，二00×年xx大厦获“国优大厦”称号，连续四年评为“社会治安安全单位”。

社会治安安全工作是公司年度工作总体规划的一个重要部分，今年计划投入××万元，专项用于安全治理。围绕总体规划，大厦综治领导小组认真展开工作，每月组织检查讲评，评估大厦安全形势，及时查找安全隐患并认真组织整改。今年，在“人员密集场所专项整治”中，投入×××万元购置消防设备，及时消除安全隐患。通过层层发动，公司上下和全体业主整体联动，大厦安全一直处于良好的势态。

一、组织机构

成立综治领导小组、消防委员会、民调委员会、治保委员会、火灾扑救指挥部，明确各机构工作职责。

二、层层落实综治责任

公司董事长为综合治理责任人，与各部门层层签订《综合治理责任书》和《防火责任书》，工贸市场和物业公司分别和业主、使用人签订责任书，把安全责任落实到大厦的方方面面，形成整体合力。。

三、加强法制教育

根据市场和居住户不同的特点，针对性地进行普法教育。市场的业主和营业员流动频繁，为了普法不留盲区，业主进场和营业员上岗必须参加普法教育，经考试合格方可经营和上岗;居住户难以集中，就利用业主委员会、业主座谈会、宣传栏等多种形式，大张旗鼓地宣传《消防法》、《刑法》等法律法规。另外，公司还征订《火警杂志》、《中国公安报》、《治安杂志》等，分发给业主、使用人阅读、学习。今年九月和十二月，两次请省安居消防安全培训中心派教官授课，效果甚好。

四、加强保安队伍建设

大厦共有保安×××人，协管员××人，持证上岗率达80%，从而保证保安的基本素质。保安队伍建设是今年的\'工作重点，从职业道德、业务技能培训、工作作风培养、快速反应能力等方面，全面提升保安队伍的整体素质，特别是应急处置程序的培训，提高了抗击突发事件的能力。今年11月9日，大厦消防委员会组织大规模消除演练，由于基本功扎实，指挥程序正确，组织疏散有序，灭火作战迅速，后勤保障有力，消防演练取得圆演成功。

五、加强民事调解工作

××大厦是一座综合性大楼，人员成分复杂，容易引发各类纠纷，为及时掌握民调信息，我们注重发展和建设民调信息员队伍，提高民调信息员队伍综合素质，及时掌握民调工作动态。全年调处一般纠纷21起，比去年同期下降20%，调处疑纠纷2起，比去年同期下防降50%，调处率100%，调处成功率100%，有效维护了大厦的稳定。

六、积极配合社区做好“五城同创”工作

我们是社区的一员，支持社区工作是我们尽量的义务。今年，作为提升城市形象的“××××”工作在全市铺开，和平桥街办、仓巷居委会的领导多次亲临××大厦指导工作。物业公司同样十分重视“××××”工作，在经费相当紧的情况下，相续投入近××××元，购置老鼠夹、垃圾箱等，放造排水设施，发放学习材料。有各级政府和我们共同努力，就会取得可喜的成绩，××大厦第一批通过市政府组织的验收。

七、加强消防管理工作

物业公司逐步完善了一系列消防安全管理制度和消防安全考评细则，消防安全管理完全制度化、规范化，通过层层检查、层层考核，层层落实责任。在今年的“人员密集场所专项整治”中，我们积极自查自纠，顺利通过考核验收。××大厦是高层建筑，消防要求特别高，我们经常提醒自己，消防安全来不得一点马虎，安全是更大的效益。

最后，由衷地感谢各级攻府对××大厦各项工作的有力支持!

**感染管理年度工作总结篇四**

时光飞逝，时间催促我们即将告别2024，憧憬激励我们在20xx年开创事业的新高，回顾即将过去的一年，我们质量管理不全体员工，通过内部努力，通力合作，不断进取，完成了这一年公司的正常工作任务。为了更好的完成工作，总结经验，扬长避短，现将过去一年工作情况总结如下：

对进厂物料、中成品的质量检验是化验室日常工作的核心部分，在保生产，保成品发货的前提指导下，化验员合理分工，积极认真做好质量检验工作，并及时出具检验报告，截止于2024年x月x日，我们已经完成了1091批次的质量检验并给予放行，各检验品种情况详见附表。

公司外部市场的成熟和发展，也对我们的药品生产、质量保障提出了严苛的要求。所有这一切，都给我们带来了无形的压力和动力。单从质量检验方面的工作量来看一年来，化验员在相同的工作时间里，在不影响生产及销售的前提下，完成了较于往年更多的工作任务，由此可见我们在紧紧围绕中心工作，强化部门内部管理，全面提升员工队伍的综合素质的实行经验上起得了显著效果。

7月到9月份期间，由于受生产车间设备的影响，整个公司弥漫着一种紧张的气氛，事故后恢复生产工作在分秒必争的进行着，车间的维修和改造在不停进行着，我们质量部与全公司各个部门一起，克服种种困难，共同度过这一难关。

按照对新版xx的实施要求，在10月x日以后生产的产品必须符合新xx标准，相关xxx也要根据xx进行修订，我们质量部自年初就积极启动此项工作，在各部门积极配合下共完成修订各种质量检验标准105份和操作规程149份，保障了新xx标准按时顺利实施，为公司所有重要产品的生产和销售工作保驾护航。

2024年版新xx充分体现了科学发展观和科学监管理念，xx标准更趋科学、规范，xx倡导绿色标准，坚持资源节约型、环境友好型的目标。xx的安全性、xx质量可控性和有效性保障进一步提升。在配合新xx的实施，我们认真排查新xx中所有涉及我们日常工作的更改和新增项目，并及时做好准备工作，如仪器、试剂及标准品对照品的购买，并委派化验员参加xxx培训中心组织的《xxx》2024年版全国轮训。

配合产品再注册工作，及时完成了妇科调经片、益母草片的生产检验及微生物方法的验证工作，并按留样管理规程的要求，做好成品留样且按期检验。同时，在新产品开发项目上，完成了草红胶囊的工艺验证检验及成品检验，如期完成了微生物方法学验证，加速稳定性及长期稳定性试验，以保障新药注册的上报进程。

根据今年的验证计划，对相应的验证项目进行了现场监控，合理取样并及时检验，按时完成验证工作。本年度一个需验证项目为27个，实际完成的为26个（其中4个跨年度完成，因厂房设施等其他原因增加验证项目10个），尚未完成的均已在安排或正在进行中。

2024年对于质量部而言，什同进步的一年、是团结向上的一年，我们在工作中，对质量严格把关，对工作认真的对待，及时、准确的得到任何一个数据。工作的闲余时间要鼓励员工加强自身的学习，不断的来提高整个团队的整体素质。

然而，目前化验室对人员管理上还是存在着小的问题，那就是人员流失，由于新旧员工交替对我盲作或多或少造成了困难，为了顺利完成日常的检验任务，对新员工的培训成了工作的重点，以便新员工能在较快的时间能胜任本岗位的日常工作。

在新员工的培训和管理上，我们通过强化规范意识，使新员工充分注意每一个工作环节和工作程序的控制；通过强化质量意识，使新员工充分注意每一个操作细节和操作步骤的规范；通过强化效率意识，使新员工充分注意每一项工作内容和工作方法的优化。部门的管理是无止境的，部门管理的效益也是无止境的。一年来，面对部门人员更替频繁的状况，我们加大了部门内部管理工作的力度。通过严格规范的内部管理，增强了部门员工队伍的凝聚力。

2024年x月x日，是每个三顺人刻骨而铭记于心的一天，安全生产的警钟长鸣，对于此次生产安全事故，我们部门对员工进行了安全操作规范的重点培训，并将其融入到日常工作当中。在保证人员安全、保证数据准确、保证工作效率的前提下认真完成了公司所下达的任务。通过学习和实用，化验室运行正常，做到无生产事故、无安全事故。

**感染管理年度工作总结篇五**

20xx年，在领导的教育和领导下、在同事们的帮助和支持下，我坚持不断地学习理论知识和各项

规章制度

、总结工作经验，使我很快适应了仓库管理工作。现在，我已能够熟练掌握仓库的发货流程、产品入出库交接，并能够在细节中发现问题，坚决杜绝小的安全隐患漫延。当然，在这段学习的时间里，我也对自己出现的错误，以及仓库中已经发生的错误中吸取了教训。在这里，我将这段时间的学习、思想和认识总结如下：

一、加强学习，严格执行专业化流程操作

进入仓库工作，我首先在高温库房学习六天，之后在股二成品库学习。我对高效、专业化的流程操作感触很深。刚开始，看到同事们不停地忙碌，忙着发货、备货、做记录，每个人都分派有自己的任务，紧张而有序地进行着。高温库的来往业务复杂，但是有一套长期以来积累的经验，帮助了同事们把工作分成几个步骤，最后总能把工作圆满地完成，不出一点差错。

通过一段时间的学习，我开始试着发货，先是查询备货(按照先进先出原则)，做好记录(包括位置、日期、数量)，出库，最后核对票据和出门证的完整性，做好发货过程的记录，在入调存报表上调出，这样，整个发货流程就基本做完了。学习阶段，对于任何一种细节我都小心翼翼，认真观察，并有了独到的见解。最近两天，我开始试着顶岗，在当班同事的指导下，我认真学习、总结经验，提高了工作效率，并将各种流程牢记在心，指导我今后的工作。以后，我也会加强学习，努力把自己训练成为出色的仓库管理人员。

二、要对数据敏感、负责，票据与实物相符，不得有丝毫懈怠

在工作中，对数据(包括票据数据和实物数据)敏感是一个库管员工作者必备的素质，发货、出入库交接以及货物的周转，都是实物的运动，在库管员的监督下负责票据与实物相对统一，没有误差。在我进入仓库工作时，第一件事便是学习产品码放信息，对于不同产品的码放形势和数量以及注意要点熟悉于心，打好了这个基础，之后的工作就好做了许多。

在数据的管理上，不允许有丝毫的误差。工作中，同事经常教导我说，我们的工作没有‘可能’‘大概’‘好像’，只有‘是’与‘不是’，在我们对某种数据有一丝的怀疑时，就要立即查询，这样往往能够避免错误的发生，同时也消除了存在的隐患。

三、存在的不足及今后努力的方向

在管理工作过程中，我虽然工作认真、积极主动、不断与同事联系与交流、仔细地观察和学习，但我感觉还不够;今后我将加强学习，做好

个人工作计划

，使自己的工作做到更好、更精，不断提高自己的管理水平，不断总结前人的经验。同时，我也认为轮岗带来的好处，能够加强各成员和各环节的紧密性和协调性，使每个人都成为全才，成为专业的仓库管理人员。我还希望得到同事们和领导们的批评和指导。

现在是信息化、自动化时代，有许多的体力和脑力劳动都转眼间变得模式化简单，但是这并不代表我们的工作轻松了，相反我们应该存在一种危机感，加强学习，不进步就等于落后，所以，我一直在努力着，学习着。我相信，在不久一段时间内，我们的仓库库管理将更加高效、精准、协调。在以后的工作中，我将以此为努力的方向。

x年仓库管理工作在公司领导的正确领导下取得了较大成绩，仓库管理工作较之去年又上了一个新台阶，库容库貌也得到有效改善，服务生产的效率也得到了提高。我们用心思量总结工作当中的利弊、得失，从教训中得出经验，为以后的工作做好更充分的计划准备。x年仓库管理年终总结报告如下：

一、仓库管理工作主要是从整理入手，根据型号规格进行归类摆放，使仓库凌乱不堪的状况得到了进一步的改善，同时也为后续物资清查工作奠定了基础，干净整齐的库容库貌成为仓库管理的基础工作。

二、全力组织仓库人员摸清仓库物资，并在此基础上对仓库库存进行逐步的修整与完善，逐步建立原材料物料卡，使账、卡、物相符工作得到进一步完善。

三、对生产技术部下发的所有对库材料表，及时准确的核对库存数量，并将需要采购的原材料数目，以形式转交给x部。

四、对所有购进的元器件，严格执行原材料送检工作，并按照工程项目及时的送达质检部，对于质检不合格的元器件不得入库。

五、严格按照生产材料表上的数量、型号，下发元器件。对图纸与材料表不符合的情况，必须与技术部工程师沟通后，追加或更改材料表后再发放材料。

六、产成品出库严格按照流程办理。有产成品领料单才能领取货物并做好登记工作。对需要送货的产成品，送货清单要详细，注明附件(排、螺丝、手柄等)，并由收货方签字认可。

七、供应商所开发票，认真核对数量、型号及金额。并及时办理入库手续，注明工程项目转交财务部。

八、常用材料及元器件达到最低库存，及时向生产部报告物资，并确保不影响正常的生产工作。

x年的仓库管理工作有所提高，但同时也暴露出我们工作中的一些问题和漏洞：

第一，在以后的工作过程当中，仓库要加强与各部门的有效沟通，为仓库工作的顺利开展创造有利局面。

第二，在实际工作中，对于较频繁的领料程序工作做的还不够认真细致，在以后的工作中要更加精益求精，目前废品入库流程还不是很流畅，包括废品拆分，回收，再利用等一系列问题还有待解决。

回顾x年的仓库管理工作，总的形势是好的，存在的问题也是不容忽视的。展望新的一年，仓库管理工作还很重，特别是库存物资帐、卡、物相符工作还要付出很大努力，所以务必要将戒骄戒躁的心态保持下去。

在x年里，我们的工作计划如下：

一、注重形象，多参加一些公司组织的活动，每天保持朝气蓬勃的精神面貌面对工作。

二、为了仓库保管员的工作能做到帐、卡、物一致，甚至出异常时能做到有帐可查，有据可依，针对于目前仓管员有些物料没有建卡管理，为了弥补这一缺陷，重新设计订购了一批新的物料存卡，完成对所有物料的存卡管理。

三、为了提高工作效率，避免仓库保管员在备料过程中存在找不到元器件或找料时间太长，要求仓库保管员按工程摆放物料。

四、坚持按制度办事并不断创新工作格局，使仓库管理工作再上一个新台阶。并加强对本部门职员的培训学习，真正掌握物料进、出、存的工作流程，使物品能起到物流顺利周转，同时也真正做到物尽其用，人尽其才的作用，使其仓库管理工作得到有效的改进。

五、积极配合供应部和财务部，对库存呆滞物品的积压进行整改，避免原材料的浪费，节约原材料，处理部分呆滞物品，并改善仓库物品和堆放的紧缺现象，提供合理空间。

六、当天的帐及时完成，勿必做到日清月结。为提高物料的管理，对供应商严格把关来料数量。为确保x部、x部及x部能及时了解物料库存情况，确保数据的准确性与及时性。

总之，仓库能在现实情况中不断的改善是离不开各位领导的悉心关怀和指导的。在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。x年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

时光飞逝，转眼间20xx年已快过去了。为把今年的项目部仓库材料管理在提升一个档次，现对项目部仓库管理工作，做如下总结，以找出不足，发挥长处，响应公司降本增效、节能降耗的总体要求，也为下步更好的加强材料物资管理提供经验和方法。

一、材料申购

根据公司要求和项目部的生产实际，对所需要的材料物资做好统计，由项目部领导进行审核后，提报《备品备件计划表》，严格按照公司材料物资申购程序要求，申报和采购需要的材料，并详细注明物料名称、型号、规格、数量等。认真执行低成本高效益的管理方法，购买时做到货比三家，询价问价，择优选取，优中选优。

二、入库

规范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。对所有需要的材料物资，严格验收，经材料提报人认真核对：型号、规格、数量、质量，没有问题后，方办理入库手续，如发现所采购入库的物料物资不符合规定要求，则及时办理退、换货手续。通过严格筛选和层层把关的认真管理，杜绝了不符合、不合格和质量差的材料物资入库，使所购买的材料物资起到物尽所用，无有所用，减小了库存和积压现象，做到了降本增效。

三、材料保管

物料分类摆放。按照材料种类、规格型号摆放、堆码，杜绝混和乱堆，保持库房的整洁。随时对仓库材料物资进行点清，做到帐、物、卡三者相符，并在物料登记卡上详细标明进货日期、数量等信息。随时检查、掌握库存物料有效期情况，做到先进先出。落实防虫蛀、防鼠咬、防变质等安全措施和卫生措施，保证库存物料完好无损。认真做好库存物料清点、统计，及时更新各类台帐，做到账、卡、物相符。积极配合生产需要，按照轻、重、缓、急合理提报材料物资申请计划，严格压缩库存。保证库存报表的上交时间和数据的准确性，真实性。

四、材料发放

严格执行《仓库管理制度》。材料物资的发放，严格审批手续。对所领取、发放的每件材料、物资，须经项目部领导签字确认后，才进行发放，并严格签字手续，询问用途、用量，严防材料物资的浪费和丢失。做好后续跟踪事宜，配合生产及时做好退、补、换工作，保证生产正常顺利开展。

五、仓库管理目标

在总结经验的基础上，也找出了材料管理的不足，下步对仓库材料物资的管理中争取做到以下几点。

(1)时时做好仓库的6s工作，保持环境整洁，所存放的物料井然有序;

(3)加强与各岗位的沟通，吸取好的建议，为生产做好服务，确保生产正常运行;

(4)严格落实公司的材料物资管理规定，做到账、卡、物相符。

**感染管理年度工作总结篇六**

作为项目部的管理人员，单体楼xx#、xx#的总楼号长，我注重控制工程的施工质量、与建设单位和监理单位的协调以及班组的管理协调、主动配合安全科完成各项安全管理工作，狠抓材料管理以节约工程成本。主要以下几个方面说明：

1、工程质量管理

针对望xxxx项目的特殊性，故工程质量要求高标准、高起点。施工前期，注重对班组的技术交底，给班组人员在思想上给予重视，在技术上了解本工程的质量和进度、安全要求，为后期施工奠定良好的基础。

xx#作为第一个施工的单体，同时结构和xx#楼一样，严格要求木工、钢筋工、泥工班组按图纸施工，并且预留下影象资料(照片等)，要求其他单体的班组负责人上来观看，提出自己意见，并且要求其他单体按照xx#的要求施工。此措施取得良好作用，也为了后期的施工质量带来的良好的效果。各单体在后期的质量管理上，达到监理单位验收，全部通过，取得建设单位和监理单位的好评。

2、xx#、xx#四个单体楼的管理

具体楼栋的管理工作阐述

3、班组的管理协调工作

(1)施工管理员是所内最基层的管理者，既是指挥员又是战斗员，是领导意志、意见的体现，也是基层问题的反馈者，因此更要树立起良好的自身形象，在工作中成为同事的`榜样，在感情上成为同事信任伙伴。要求大家加班自己一定第一个到，要求大家树立高质量的标准，所以各个单体在每个隐蔽工程我都全程参加，注重过程控制，对一些质量通病控制的萌芽状态。

(2)关心同事：遇到同事有事，主动帮助替班并组织全班一起关心，慰问，形成一种大家庭气氛。

(3)注重对xx个单体的楼号长的培训，在每次的会议上，针对施工配合存在的问题，我尽量使每个同志至少占主导地位一次，以增加其经验，使每个同志都能独当一面，处理各种问题，使整个班组的业务技术水平有了整体的提高。

4、安全管理工作

在工作过程中，主动配合安全科完成施工人员的人员的安全管理和教育工作，在建设单位的几次检查中均取得优异成绩，在第四季度的安全检查上，明确了1#作为本项目的安全管理示范单体。

5、与建设单位、监理单位的协调

作为一个施工管理人员，xxxx项目开工以来，我就注重和建设单位和监理单位的配合协调工作，针对建设单位和监理单位提出的好的建议，自己带头研究落实，取得了建设单位和监理单位的一致好评。

6、材料管理工作

本着节约成本的原则，在实际工作过程中，严格控制原材料的控制，在模板、混凝土、钢筋的使用上，每一分钱都使用在工程上。例如小料钢筋，每层楼施工完毕，注重要求钢筋班组整理收集，在下层施工时全部使用掉。节约成本的思想，落实到了各个班组的行动中，在项目的建设中节约了成本。

7、技术管理

在工作中，对施工技术要求更为严格，在工作的一年中，(阐述重点技术管理工作，如工作联系单、工程变更等)，为工程的工期起了一定的作用。例如本年度12月份在人防施工中，我主动和项目部领导协商，提出后浇带改为加强带的施工技术，在得到领导的肯定和支持后，和建设单位、监理单位、设计院多次协商联系，终于达到预期目标，为人防工程的施工抢回了一定的工期。

在工作上，遇到一些新的工作，我总是积极配合公司、项目部门，在xxxxxx的演戏中，积极参与。此次的演习为本项目部取得了良好的口碑和深远的影响。

今年我坚持出满勤，无迟到、早退和旷工现象。单位组织的各项活动都能按时到达，积极参加。

为了使自己的思想认识，政治觉悟有更大的提高，我积极向党组织靠拢，认真学习党的十九大精神，公司的方针。注意学习新的技术以带到现实工作中来。

在取得良好成绩的同时，本人在工作上也存在一些问题。例如：一些质量通病还是存在的。

为了提高工作效率和工作质量，本人在下一阶段的施工中会着重以下几个方面：

1、加强各种政治学习，提高个人修养

2、加强业务学习，提高业务素质，提高工作质量。

3、要创造性地开展工作，多动脑想办法改进工作方法。提高工作效率，在每次工作前做好准备，不打无准备之仗。

4、加强与科所之间的沟通，使领导的监督工作更为深入。

以上为我个人的工作总结，希望各位领导和同事给予指教，最后，再次感谢各位领导和同事，祝新年快乐!

**感染管理年度工作总结篇七**

今天，当我们满怀喜悦之情，送走了硕果累累的20xx年的美好时光，我有幸在20xx年员工大会上同筑共赢之路。在此，我谨代表品质部对过去一直以来支持、关心、协助品质工作的领导及同事表示衷心的感谢！

公司的发展离不开大家的配合与努力，为了更好地开展20xx年的工作，请允许我作为管理者代表对公司质量体系的工作规划作一下初步展望。

20xx年我们的质量工作目标是：进一步完善质量管理体系，优化生产流程与工作流程，制程不良率由去年的100ppm（全公司综综合指数）下降到50ppm。合同完成率由去年的60%提高到90%。减少质量损失，降低质量成本。

面对目前市场的激烈竞争，要想立足于市场，我们对品质的理解有以下三点：

1）品质符合顾客要求和期望；

2）产品的品质水准是由顾客的消费要求和品质技术保证水准来确定；

3）在不断提高技术水平的基础上，以经济的方式不断提升产品品质来满足顾客的需求。

为了完成上述工作目标，在20xx年，我准备重点从以下几个方面开展工作，希望能够得到各位领导和同事的支持。

刚才朱总的讲话中强调了今年继续推行ts16949质量管理体系，大家知道，

我们苏州xx碳的市场定位是国内主机配套和国外oem，特别是我们作为汽车零配件的制造企业，客户对我们的要求是越来越高，前面我就讲到，一切工作是以顾客为关注焦点，基于此，我们以前的iso9000的体系也不再适应公司的流程再造。其实在20xx年4月份我们就已经与咨询公司签订了合约，但根据公司的实际情况一直到去年11月份才全面推行ts16949。从推行的这三个月来看，效果不是很理想。几乎所有员工都知道“质量”的重要性，但却不能正确看待质量的“代价”。一旦需要我们填写表格或者严格遵照流程工作时，多数都会说“太麻烦了”“效率太低了”。没从思想上转变按程序办事。的确，如果没有文件工作一定程度上可以提高效率、节约成本，但长期看因管理混乱和质量低劣带来的损失可能远远大于短期的效益。还有一种常见的错误看法是“质量就是凑齐记录”。有些对体系理解度不够或根本不知道，所以对工作的开展与深入有一定的影响。质量管理的实质通俗地讲就是“把要做的写下来”，“把写的做出来”，“把做的过程记下来”，大家可能注意到一点：其中主要说的就是两个字“做”和“写”，与我们一般做事方法不同之处在于多了个“写”的动作，因此用“文件”管理“过程”成为质量管理的一个重要特点。所以要建立和完善质量保证体系，从以下几个方面：

1、体系监察：

今年从3月份起，ts16949推行委员会每月对公司各部门、车间、班组的质量体系或方法进行检查，并作出监查报告，对不符合项提出整改意见，限期整改，并对改善结果进行跟踪。

2、纠正处理监查：

即对不合格的部门或车间（班组）接到推委会不合格报告或通知后是否查找出原因，是否采取对策和实施结果进行监查。

3、业绩指标的考核：

按照计划公司今年6月份ts16949质量管理体系的所有流程应编制完成进入试运行阶段，一方面根据公司的实际情况修改工作流程，另一方面将对各项业务指标进行考核，我迫切希望大家密切配合、理解支持！

去年9月份，公司总成装配车间全面实施5s以来，车间现场的改善大家是有目共睹的，干净整洁的工作环境给我们的生产也提供了有力的保证。日本专家到公司来辅导我们时，经常强调企业推行5s管理，训练员工，强化文明生产的观念，其对改善生产现场环境、提升生产效率、保障产品品质、营造企业氛围以及创建良好的企业文化等方面效果是显著的。

既然推行5s管理有诸多优点，那我想，可否将其应用在实施我们的质量管理体系中呢？答案是肯定的。

其一，带动企业整体氛围。公司实施ts16949，需要营造一种“人人积极参与，事事符合规则”的良好氛围。这往往也是ts16949工作的重点及难点。推行5s可以起到上述作用。这是因为，5s各要素所提出的要求都与员工的日常行为息息相关，相对来说比较容易获得共鸣，而且执行起来难度也不大，有利于调动员工的参与感及成就感，从而更容易带动企业的整体氛围。

其二，体现效果，增强信心。大家知道，实施ts16949的效果是长期性的，其效果得以体现需要有一定的潜伏期。而现场管理的\'效果是立竿见影的。在推行ts16949的过程中导入5s，可以通过在短期内获得良好的现场管理效果来增强企业上下的信心。

其三，落实5s精神是提升品质的必要途径。5s倡导从小事做起，做每件事情都要讲究，而产品质量正是与产品相关各项工作质量的总和，如果每位员工都养成做事讲究的习惯，产品质量自然没有不好的道理。反之，即使ts16949的制度再好，没有好的做事风格作保障，产品质量也不一定能够得到很大提升。

今年工作的主题是《锐意进取抢抓机遇加快调整持续发展》，这就要求我

们在新形势下，共同承担新的使命，如果我们还是原地踏步，也势必被市场淘汰。因此，品质、交期、成本、效率在20xx年是加强内部管理的核心。

最后，请让我再次感谢各位领导和各位同事对我们工作的不懈支持！同时也借此机会，衷心祝愿大家在新的一年里身体健康！工作顺利！

**感染管理年度工作总结篇八**

过去了,我们又迎来新的一年.

回顾一年来，我部门在分公司党委的领导下，在本部门干部、职工的共同努力下，通过其它部门的共同协作，我们在工作上取得了一定的成绩，在狠抓内部管理工作上,增收节支、降本压费方法有效，措施得力,成绩显著。主要表现在以下几个方面：

1、加强学习,不断提高职工的思想觉悟

我部门认真执行分公司的各项规章制度,每月坚持召开一次职工会议,认真学习党的路线、方针、政策。贯彻落实上级的指示精神,加强对职工安全意识的教育，使职工的思想素质和业务水平不断提高。

2、加强安全教育,做好车辆管理工作

我部门现有小车六部，主要是保障公司领导的日常用车，同时协调好各部门的工作用车。一年来,车辆运转正常，没有发生任何大的事故,顺利地完成上级交给的任务。这些成绩的取得,一是部门领导定期加强对司机进行安全教育,增强司机的安全意识,克服安全管理中思想麻痹、得过且过的现象。二是司机认真遵守有关行车规章制度,做到疲劳不驾车，酒后不驾车，对车辆勤检查，勤保养，勤维护。发现问题及时解决，做到车辆不带病上路,司机不带情绪开车,确保安全行车。

3、做好职工的房改工作

职工的房改工作是一项长期而复杂的工作，它关系到每个职工的切身利益。我公司房改工作已进行了二年多，今年房改工作的主要任务是搞好职工的住房补贴工作.住房补贴是房改工作中一个重要组成部分，工作的好坏直接影响到职工的积极性。为了把住房补贴资金要回来,我们想方设法与有关部门取得联系,做了大量细致的工作,加班加点申报、填制、核实了几千份表格，6月份终于申请要回住房补贴资金80万。

4、狠抓内部管理，做好降本压费工作

为了贯彻落实降本压费会议精神，作为公司的后勤管理部门，在实际工作中应切实做好这项工作，做到细打细算，勤俭节约。虽然今年公司的经济效益较好，但为了增收节支,降本增效,我部门对劳动用品的购进和发放严格控制在标准之内。为了节约开支，我们在采购物品时，尽量选用性价比高的物品。例如,207月公司招待所购置一批空调、彩电，在保证质量的前提下，我们选用同档次低价位的1.5匹空调,1768元/每台，比同档次的低500-1000元，光这一笔开支就为公司节约费用一万多元。今年我们重新装修招待所,改善住宿环境,使前来住宿的各县公司人员打消了到外面住宾馆、饭店的念头,为公司减少一笔费用支出。

我公司职工饭堂自5月13范文搜网-互联网最大文秘资源网日开张后，经过一段时间的摸索，现在运转基本正常，达到了预期的目的。既减少了业务招待费的开支，又方便了干部职工用餐。从几个月的运转情况来看，平均每月可节约费用开支4800元。全年共计节约费用开支约57600元。职工饭堂的开张，也给职工的用餐带来了方便和实惠。

各部门电话费一直采取托收收费,如果控制不好,很容易造成话费超支.我公司的办公电话费每月开支1元，话费严重超支。个别部门对话费控制得不严，致使有的.人上班打电话聊天、打信息台、打国际长话，对于这种浪费现象，我们发现后及时制止，并取消其话机相应功能，责令其所在部门扣回超支话费。今年年初，电信公司一下属公司到我公司联系业务，建议我公司加装内部电话，以减少话费开支，当时考虑到要投入2万多元，也就没有加装内部电话。6月初,电信行业竞争激烈,我部门积极与电信公司取得联系，向对方表明，作为电信公司的大客户，多年来我们一直支持电信事业的发展，现在我们企业有困难，要求对方在话费上给予我们更优惠的条件，真诚的请求感动了对方。7月份电信公司同意在我公司组建了固定电话虚拟网，网内话机免费通话，全公司200百多户职工报名加入虚拟网，虚拟网的开通，使我公司的办公电话费每月减少开支1000多元，全年共计节约费用开支12000元，职工也得到了实惠，确确实实为企业和职工办了件好事。

4、加强物业管理,创建文明小区

职工的住房实行房改后,加强对小区的物业管理尤为重要,我部们每月对职工的生活用电用水进行一次抄表,发现问题及时解决,对个别违章用电用水的职工,能及时进行批评教育。

搞好公司的环境卫生工作，抓好职工精神的文明建设，积极配合市政府开展的“南珠杯”城市爱国卫生活动，做好新、旧生活区的环境卫生工作，开展创建文明小区活动，提倡讲卫生、爱健康，树立良好的社会风气。

总结一年来的工作情况，成绩是肯定的。但还存在不足之外。一是还不够深入基层、深入群众，对在实际工作中遇到的问题，没有及时拿出有效的措施和方法。二是服务意识不强。这些都能有待今后工作中不断改进。

明年的工作思路：

1、继续做好职工的房改工作，下一步房改工作的主要任务是职工住房补贴公积

**感染管理年度工作总结篇九**

2024年是我进入xx财险工作的第一个完整年度，也是xx地区保险市场竞争更加激烈的一年，是公司拓展市场、持续发展的关键一年。不知不觉中，新年伊始，现就2024年度重要工作情况做如下总结：

回顾2024年，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，面对系统变更等新的挑战，在2024年的基础上我开始认真钻研，努力从多方面学习掌握各种业务知识和技能，提高我的业务工作能力，并且熟悉掌握销售管理岗许多工作流程及操作。

一、勤收集、勤整理、勤统计分析是我自接手工作来养成的一个习惯。我们知道，真实的数字是一个企业赖以生存与发展的基石，只有向领导提供真实可参的业务经营数据，才能使单位的领航者不至做出错误的决策，使各项业务经营不至落入恶性发展的怪圈。每天确保承保台账的正确更新，进行各类业务数据的统计分析，及时发送短信是我每天工作的必修课，我还每周按照领导的要求统计周会报表数据并公布，时刻准备给单位提供近期各项业务经营状的有用信息。

二、应收是销售管理岗的重要职责，每月我都会根据财务部门提供的应收清单联系销售人员进行核对催缴，为销售人员编制相应的个人应收清单。我们机构个别账龄比较长的单子也比较多，对于这些我会不定时从报表系统导出清单对销售人员进行催缴。

三、续保数据的管理也是我工作岗位的重要部分，2024年初分公司开始重视续保工作，每月开始下发机构续保清单。但是由于我们机构系统录入等问题，无法区分实际录入情况，每个月我都会根据分公司下发的清单和台帐进行匹配，重新编辑实际业务员，并且为了各团队感官和实际打印的需要进行了排列。提前一个月左右下发实用的清单至各个团队及续保部，以便续保工作的顺利开展。平时业务员需要本人的续保数据的时候我也尽力配合帮助查询。

四、手续费结算是我的重要工作，每个月我都会根据财务提供的实收清单，制作代理业务清单，发放清单等给销售人员开票或直接结算手续费，在这方面我养成了严谨、细致的作风，和销售人员的互动也比较多，在清单的核对，费用结算等方面的各种疑问我都会热情解答和处理。

五、各类报表的统计也占据了我工作的很多时间，对于协会有每个月的保险数据报表；对于政府部门也有每个季度的政府招标车辆报告；有分公司业管部的卡单绩效的统计表，对于分公司市场部有每个月的绩效统计表，团队长季度考核，新车奖励，手续费汇总表等。此外还有渠道部每个月拓展津贴，出单补助等统计表。

以上也是我工作内容的一小部分，此外我还负责销售系列考核数据的统计，分公司产能数据的核对，费控系统数据的核对修改等工作量也比较大的工作。对于以上工作在2024年我也取得了不少成绩，比如每个月费控系统的数据修改和绩效的统计在机构中时间排名一直比较靠前，不拖工资发放的后腿。我的数据处理能力也比之前得到了很大提升，学到了很多excel的新技巧，节省了很多工作处理时间。当然也有一些不足，因为数据的繁琐性，很多人工处理的时候难免也会出错，需要核对纠正。我的性子也比较急，在有的工作方面比较容易急躁或者缺乏耐心。

总体来说每个月的工作时间我都比较充实，对于自己这一年的工作我也有如下体会：

1、做事情还是要保持一颗积极向上的心，保持良好的心态。心态要放平稳，不要患得患失，路是自己选择的，既来之则安之，一心把目前的事情做好即可。

2、多听，多学，多问，多想，做事要有计划有条理。

3、不管什么技术，专业与否不重要，能提高工作效率就可以学以致用。

1、希望继续紧跟公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。

2、做好自己的基础工作，确保正确性和时间性。

3、做好销售支持，搭建数据平台，促进各团队成长。

保险销售人员工作总结

（一）尊敬的领导和同志们： 大家好！

我于200\*年6月任个人业务部经理，两年来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在机关各处室、市分公司的大力支持下，较好地完成了各项工作任务，保险公司个人业务经理总结（

述职报告

）。在业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。下面就两年来做的主要工作做简要总结，不妥之处请批评指正。

一、努力学习政治、业务理论，不断提高管理水平和岗位技能。

两年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。一方面积极参加省公司组织的各种政治学习活动，同时主动学习江总书记的几个重要讲话和纪检部门下发的有关廉政建设的学习材料，培养自己的政治敏感力和廉政意识。对专业理论学习，更是常抓不懈，由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量的业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，两年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章6篇，分别在总省公司不同刊物上使用，起到了一定的导向作用。

二、狠抓业务发展取得了明显成效。

我想做为业务部门的主要负责人，抓业务发展是我的中心工作，任何时候都不能有丝毫的放松，两年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

1、科学计划。两年来业务发展计划都是在大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委的指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。

9、10两个月以分红险销售为主要内容的非常行动劳动竞赛，60天保费收入3.9亿，当时超过了广东和上海。鸿泰杯企划活动由于策划快、部署快、行动快，一个半月保费收入23个亿，又一次超过了上海和广东，两年来，我省个险业务的规模和速度均走在了内陆省份的最前列。

3、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力提高的关键。两年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他们讲到我们不是为了别的，我们连续开单十几天就是看看省公司的人说话算不算话。在一次巡回报告会上曾经承诺凡是在本月能够连续开单十天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信的重要性和因此产生的强大能量，基于这一点，两年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信的人，也正因为如此，在4万名业务员当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

三、抓住队伍管理不放松，全力打造业务发展的生力军。

队伍管理工作是个人业务工作的又一项中心工作之一。张总曾经指出：抓队伍就是抓业务。两年来在队伍管理问题上煞费了心思。200\*年的队伍是在前几年业务规模急速扩张时建立起来的，由于人民银行七次降息，保险条款由储蓄型向保障型急速转轨，业务员和客户心理准备不足，业务员的业绩急速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定的状况。当时感到有千斤压力，面对现状做了以下几个方面的工作：

一、宣传不力、奖罚不分、制度不严等。 二是对症下药。根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。各级公司根据各自存在的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照基本法办事，使营销团队的管理走上制度化。200\*年6月，根据市地的工作情况和全系统一年多的思想和制度的准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行的基本法,到2024年底全拾基本法达到了相对的统一，为实施新的基本法打下了坚实的基矗同时就业务员的相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，在业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行两个规范,增加了活动量，加之后来新险种的上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

一方面又对于不良行为坚决进行处理。特别在200\*年下半年竞争最为激烈的时候，对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收的应对策略，起到一定的稳定作用。后来一些人到同业公司一段时间后又想回来，根据形势变化又提出可以接收,对极个别人坚持拒收。这样有张有驰、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。

4、亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上的业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。

5、抓好三支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，通过有效的工作，目前有组训200多人、讲师90余人、高级主管75人、中级主管680人、销售精英近千人。

四、抓紧抓好教育训练工作，为业务发展和队伍管理创造有效的保障体系。

两年来，教育训练始终处于业务发展的前沿，支持着业务发展和队伍管理。一是组训队伍的培训。至今不能忘记的是200\*年8月，我省第一期以自己的力量

教学

，为期14天有116人参加的组训班。由于准备充分、训练严格、内容充实、全程跟踪，培训收到了显著效果，这支队伍目前都作为各级团队中的中坚力量，在支撑着团队的经营。目前组训力量已达到近200余人。二是主管培训。两年来最大限度的培训主管队伍，近千人接受了不同内容的培训。三是讲师培训。为了使培训制度化、系统化、规范化，同时也为了节约培训成本，经过两年的努力，已建立起省聘讲师47人、省聘见习讲师56人的专兼职讲师队伍，这项工作走在了全系统前列。四是管理人员的培训，协同人事部、教育培训部和信息部，先后举办了不同类别的管理人员培训班，使全省营销管理人员的综合素质得到了有效的提高。

五、抓好几项大的基础工作。

为了使我省个人业务工作有一个长足长远的发展，先后抓好几件大的基础工作。一是个人代理人档案管理工作。通过检查、评比，目前近5万人的队伍全部按照总公司和保监办的要求建立了规范的个人档案。

二、信息通报工作。自200\*年8月创建了营销快讯,至今已有近百期，及时通报情况、交流信息，加快了信息传承和互相促进，特别是今年开通了信息直通车,受到全系统基层公司的普遍欢迎。三是建立了代理人群众组织。先后建立的代理人业务发展研究会，并于2024年7月召开第一次年会；成立代理人精英俱乐部，于今年5月正式揭牌；建立了代理人爱心社,使代理人有了自己的组织，补充和完善了公司的企业文化。四是建立了完善的表报制度，保证了业务数据分析的科学有效性。五是推行两个规范,为业务的长足发展和产能的提高提供了有效的工具。

六、新基本法的试点工作的成功，为代理人管理走向正规化、科学化打下坚实基矗

七、开好了两个大会。一是200\*年的双过半和今年5月份首届高峰会的成功召开，为业务发展和队伍管理起到典范作用。两会的影响力，将持续激励团队和管理者的士气和信心，进而推动生产力的不断提升。

八、抓好了部室建设，综合素质日渐提高，尽力使部室人员有能力驾驭日益激烈的竞争形势。目前全处同志团结协作、遵守纪律、士气高涨，都能登台讲课，都可以独立工作。

总之，两年来做了一些工作，收到了一些绩效，但要特别感谢的是总经理室和机关各处室，没有他们的支持就不可能有这样的局面，还要特别感谢我的副手对我工作的极大支持和无私奉献，感谢全处同志对我工作的理解和支持，再次谢谢他们。

工作中我还有不少不足之处，比如考虑问题不够深入细致，深入基层不够，加之两年来有一半的时间在外，和同志们沟通交流时间少等，请大家多批评。另一方面我自已也要不断的加以改进。面对日益激烈的市场形势，队伍管理、业务发展任务十分艰巨，愿和同志们共同努力，把我系统的全面建设推向更高层面。谢谢！

保险销售人员工作总结

（二）

曾经和多数人一样对保险很不认可，对保险业务员更是厌恶至极。也曾认为从事保险工作是极其低级，极其没有地位的。可是直到那一刻，进入中国人寿晋城分公司营销七部的那一刻，我的看法完全改变了。

残酷的现实生活，让我曾一度成为它的奴隶，得过且过，极其消极，曾经以为生活就这样了，虽然我还很年轻。可是当我踏进中国人寿晋城分公司营销七一部的那一霎那，我的观念发生了质的变化，那里的伙伴大多数已经迈入中年，可是他们对生活充满激情，对工作充满热情，他们向往成功，他们不断努力，不断学习，他们相互激励。他们那种积极的态度，深深的感染了我触动了我，我不停的告诉自己，我不能在这样下去了，我还年轻。

冲着那份激情，我进入了保险这个行业，才对保险有了新的认识，保险是什么？保险是用今天的钱筹划明天的生活。我们都知道，未来充满着变数，没有人能准确预知自己将来会发生什么。有些人一觉醒来便一贫如洗，有些人一出家门就生离死别。往往这样一些意外就能使一个原本幸福的家庭或一个原本兴旺的企业陷入困顿之中。中国有句古话：人无远虑必有近忧,而保险就是一种未雨绸缪的智慧，是化解未来可能发生质风险的有力手段，能使人们明天的生活免受剧烈波动的困扰。

保险是用小钱换大钱。保险就像一个蓄水池，在平时投保人一起进行点滴积累，一旦谁需要时就可以直接去用，并且去用的量是其投入量的数百倍、数千倍，甚至数万倍。当然，在保险集合体中的每个保险人虽然都只付了一定的保险费，但只有遭遇保险事故的被保险人才有可能获得保险赔偿。这恰恰说明了保险的互助性质。一方有难，八方支援.这样，如果其中有个被保险人遭遇不幸，就可以借助众人的力量避免或减小损失了。

一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁积极领会总公司工作意图和指示，在市场竞争日趋激烈的环境下努力拓展业务，为完成公司下达的任务指标而努力，现将总结如下：

一、员工管理、业务学习工作：

1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。

2、制定符合团险实际情况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。

3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。

4、制订开门红、国寿争霸赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。

5、制订xx-x年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

二、意外险方面工作：

学平险：一是一如既往地做好学平险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。二是为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利完成打下坚实基矗三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将xx-x万余份学平险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在xx月份圆满完成了学平险任务。

企业职工意外险：一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的情况，上门拜访意外险保费在xx-x万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。二是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。三是在意外险市场竞争白热化的情况下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的情况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

三、寿险业务方面工作：

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。一是平时积极走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情况等，而最终达到促单的目的。二是做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

四、今年在总公司的指导下从营销部招募了xx-x人成立了综合拓展部，尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费xx-x万，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到最好效果，在明年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业务新的增长点。

五、建议：

一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是建议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路上予以指导与帮助。

六、明年工作思路

1、做好学平险收费前的各项工作。

2、明年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，特别是一些代理业务。

3、根据目前新型农村合作医疗的开展情况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。

4、开拓寿险市场，尝试职场营销。

5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。

6、加强对团险业务员队伍的建设。

总结二：保险销售工作总结

年初，我加入到了国寿\*\*支公司，从事我不曾熟悉的人寿保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，认真学习邓小平理论和三个代表重要思想等，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务 一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

20xx年，史册上必将留下深深印记的一年，这一年大事频发，从上半年冰冻灾害、汶川大地震到下半年奥运会成功举办、全球金融风暴的暴发......无一不把本就不平静的经济环境引得更加波涛汹涌、波澜起伏。\*\*县支公司在这种复杂多变、困难重重的环境下，在县委、政府和上级公司的正确领导下，在各职能部门的密切支持和配合下，我司牢固树立科学的发展观，努力实践三个代表重要思想，通过全体员工的奋力拼搏，开拓创新，勇于进取，公司业务取得了长足发展，业务规模创造了历史同期最高纪录。回顾一年的工作，既有成功的经验，也暴露了一些不足，为了总结经验，改进不足，现将全年工作总结如下。

一、基本经营情况。

截止至20xx年12月31日，\*\*县支公司共实现总保费1956万元（预），其中：首年期缴保费296万元（预），短期险保费266万元，团体年金保费54万元，中介业务保费733万元（预），续期保费607万元（预）。共支付各类赔款、满期（生存）保险金658万元（预），其中：短期意外险赔款20万元（预），简单赔付率为20%（预）；短期健康险赔款100万元（预），简单赔付率为84%（预），短期险综合简单赔付率为39%（预）。

二、团结一心，个人业务取得突破性发展。

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础。20xx年伊始，根据省、州公司各个时期的企划方案，我公司还根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用产说会、客户答谢会等多种销售模式，抓住金彩明天等新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬、挥洒汗水，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的成果。20xx全年我司共实现首年期缴保费296万元（预），完成州分公司下达全年任务的101%（预），圆满完成预定的保费任务目标。首年期缴保费规模达到历史最高峰。

核心业务的迅猛发展，背后要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司一开始就加大了队伍建设力度，邀请全国销售精英进行技能提升培训、重金聘请北京专家进行增员指导，把展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。我们各级主管也付出了大量辛勤的劳动，他们无时无刻不在关注着自己的属员，帮其解困、助其成长、让其心安，正是他们无私而伟大的博爱精神，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。目前，全司员工已达115人，为历年之最，并且我们队伍仍然在继续发展壮大。

三、奋勇拼搏，团体业务稳中有升。

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费266万元。四季度经营指标重新下达后，我司只用了一个月的时间就率先超额完成了任务目标。一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。

四、雄踞市场主导，再创中介辉煌。

今年上半年，省公司发出中介全年目标上半年完成的号召，面对巨大的挑战，我们并没有退缩，按照省、州公司的统一布署和安排，我们积极联系各代理机构和网点，加强业务指导和促成。在认真为网点做好服务工作的同时，我们还发动全司员工共同努力，全司一心，加大自营业务规模，做到不等、不靠。通过全司员工和各代理机构的共同努力，我司上半年共实现保费452万元，虽然这一成绩同州公司下达的任务目标还有一定的差距，但这一成绩已经创造出\*\*公司中介业务历史新高，半年的业务规模是年全年的3倍多。这大大稳固了\*\*国寿的市场占有率，体现了中国人寿领军市场的主导地位。至此，我司全年共完成中介业务保费652万元（预），创造历史最好成绩。

五、服务社会主义新农村，农村保险工作大提速。为积极响应中央关于建设社会主义新农村的号召，全面落实总、省公司提出的巩固城市、拓展两乡战略，我公司增强了发展农村市场的责任感、使命感和紧迫感，加深了对两乡强则县域强，县域强则全省兴的理解和认识，农村保险工作开始提速。

由于我县经济欠发达，农村群众经济状况普遍不好，而这部分群体又恰恰是最需要获得保险保障的群体。针对这一实际，根据上级公司乡镇有点，村村有人的精神，我司积极想办法，探寻出路，并大胆尝试，先后在维摩、阿猛两个乡（镇）设立服务点，培训驻村业务员，把保险服务延伸到农村，极大地方便了当地群众，减少了他们的投保、理赔成本，此举获得了当地群众的好评，并得到了乡（镇）党委、政府的大力支持与肯定。

六、以人为本，诚信服务。

回首我的年，内心几多张扬，几多豪迈。也有人说：汗水浇筑希望，劳动体现价值。回首即将过去的这一年，我的内心倍感自豪，在此做以总结 ：

在年的12月19日我给自己做了一个正确的决定。放下一切事，做好当前的保险工作。在不停的学习和拜访中，我打破了我的不能在短短的48天，我创造了我有史以来业绩的最大辉煌。做到我公司的前三甲。在即将落下帷幕的那一刻顺利进入市公司精英俱乐部。并在年的开门红中做到名列前茅，并拿下两个海南游的名额。我收获了个人展业的知识和技巧;同时也收获了太多难忘的美好。我领悟到了工欲善其事，必先利其器的真理;更深刻的理解了天道酬勤，业道酬专，商道酬成的道理。

这一年，我涉猎了另一个工作领域，整体家居的配置。在工作中虽没有大的建树，但是对自己的自律行为和审美能力以及客户经营有了更深的领悟。歌德堡----它是德阳首家以1:1比例打造的大型高端实体家居样板间展示中心，可谓品味至上，经典回归。它带来的不仅是感官视觉上的冲击，更多的是生活方式的体现，历史文化的寻根。在这个以不同风格打造的样板间里让你时而觉得到了地中海，一会又来到美殖民地，忽而又来到浪漫的古法国。从这里，我知晓了，巴洛克到洛可可的进化历程。也知晓了美式风格根植于欧洲文化......在美妙的工作环境中等着客户上门来参观，品鉴。和我平常的工作可谓大相径庭。完全颠覆了我平常工作的轨迹。

生活仍需继续，我不能一直沉浸在过往的成绩中，压力依然未减，对于品质生活的追求，对于家庭责任的担当，对于事业发展的期望，依然我会去憧憬.而成功对于每个人来说都是公平的，不同的是在我们工作之余你选择的兴趣和爱好而已。

在来年的我会更加严苛的要求自己，我将调整新的展业方向。进攻高端市场。这样就必须要有更多的知识面去应对这些知性客户。一句老话说得好：业道酬专，他山之石可以补玉。因此给自己订下每天2个小时的学习，不断的充实,锻炼自己的内功。深信：积土为山，积水而为海。只要日日行，就不怕千万里;常常做，就不怕千万事。也给自己订下年出门旅游两次，以这种走游的方式来积累人生的经历。在今后的生活，工作中，坚信把平凡的事做好了，就是不平凡!所有的叹息和不如意都会随着昨天拂袖而去，新的曙光正渐渐升起。祝福我们年工作顺利，身体健康，财源滚滚，我们共好!

**感染管理年度工作总结篇十**

20xx年在北下的寒风中悄然而逝，但我记忆中的xx却是暖暖的，因为我的xx，于那时的彷徨开始，于此时的充实结束，公司管理层个人总结范文。至始至终，我在公司这个大家庭中付出真情与努力，收获成功与喜悦，快乐创造自己生活。现在我将自己xx年的工作作以下简单总结，望各位领导、同事指正不足之处。

在进入公司之初，便被公司同事们工作时所表现出来的的精气神所震撼，每个人都全身心的投入于自己的工作，一切井然有序。而我却像个无头苍蝇一样茫然无措，我心中时常会产生困惑，会怀疑自己到底会做什么，能够为公司创造价值吗？在与公司领导的谈话中、与同事们的聊天中，我逐渐对自己有了正确的认识，对工作有了逐步深入的了解。这也使我对未来增添了一份信心。相信自己在公司这个大家庭中能够发挥自己的才能，创造价值。

自进入本单位后，在领导和同事的热情关怀下，我逐渐走上正轨。一方面，在参加项目数目有限的情况下，尽最大努力了解了项目的总体申报流程。另一方面，在技术合同登记和职称申报这两方面工作，我自信自己能够处理得很好，当然也还有很大的进步空间，工作总结《公司管理层个人总结范文》。在xx年，我也希望自己能够以这两方面工作作为切入点，与企业进行积极沟通，推动工作的顺利开展，扩展服务，服务好企业。

在xx年中，我具体主要参与了以下四个项目。其中在部长的带领下，完成职称申报、技术合同登记、职称申报共计95个，技术合同登记总金额达到xx万元；由我负责的xx国际航空发动机维修有限公司的高企资料获得成功通过；负责参与的四川xx会计师事务所有限责任公司的.中小企业公共服务平台由于没有选好企业胚子等原因不幸失败；最后就是四川xx机械有限公司的中小微企业发展专项资金项目由于特殊原因，企业最终未将材料拿去申报。以上四个项目，我体会到了成功的喜悦，也尝到了失败的苦涩，前事不忘，后事之师，在未来的工作，我将时刻警醒自己。

对于自己写作不足的问题，我正在积极探寻改进的方法，在新的一年里，我要向各位同事多多学习，恳请大家不吝赐教。自己也将多思多练，争取步步为营，稳扎稳打，尽快提升自己的写作能力。同时在成果登记、信用等级评定、技术查新等一系列的工作内容上多下功夫。新的一年已经到来，一切都是崭新的，新的起点，新的环境，新的目标。我将继续完善自我，提升业务水平，提高工作能力。再次感谢大家对我的关心和支持。

**感染管理年度工作总结篇十一**

半年，根据上级公司分配给我们的销售任务，我们部门制定了全年的销售计划。由于我部缺乏有效的人力，加上picc和平安电器销售对汽车保险业务的影响，业务发展存在一定困难。面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门的沟通和统一认识，我们努力增加员工数量，让业务人员充分了解公司的经营目标和公司的经营状况。它填补了竞争等客观原因造成的业务不稳定因素。我们团结一致，终于在个人代理业务上取得了突破。

2。财务收付工作

3、加强专业知识的学习

从事财产保险工作，只有不断加强专业知识的学习，才能打造一支具有持续竞争力的团队通过日常工作的积累，我发现了自己的缺点。我利用业余时间学习公司的条款和条件，以增强我对保险的含义和功能的理解。平时还向开票人员和理赔人员学习和咨询，掌握了保险、承保和理赔的一般流程，以及一般单据的收集和使用。

1、基本操作条件

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营和稳步发展的基础。20 \* \*年初，根据各省、州公司不同时期的计划，我公司也根据自身实际情况制定了相应的激励措施，利用“生产会谈”、“客户答谢会”等多种销售方式，抓住“金色明天”等新保险产品强势上市的有利时机。所有的员工都充满了斗志和汗水。经过努力工作，他们终于取得了丰硕的成果。

20\*\*全年，我公司第一年完成保费收入10000.00元，完成了国家分支机构下达的年度任务的\* \*%,圆满完成了预定的保费任务目标。第一年支付的保费达到历史最高水平。

核心业务的快速发展有强大的核心团队支持。从一开始，公司就加大了团队建设力度，邀请全国销售精英进行技能提升培训，并大量聘请北京专家提供额外的员工指导，将会展业与额外的员工相结合，通过额外的员工促进业务发展，通过业务发展带来的好处带动额外的员工我们的各级主管也付出了很多努力。他们总是关注自己的下属，帮助他们解决困难，帮助他们成长，让他们感到轻松。正是他们无私和伟大的博爱精神，让我们的员工感受到公司的温暖，让人们保持爱。目前，公司员工人数已经达到多年来的最高水平，我们的团队仍在发展壮大。

3。勇敢奋斗，在集团业务中稳步前进。

集团业务是公司经营业绩的重要指标，也是生产和人寿保险的交叉市场。因此，竞争尤其激烈。在与众多竞争对手的对抗中，我公司全年集团业务共收取保费266万元。第四季度经营目标重新下达后，我公司仅在一个月内就率先超额完成目标。过去一年，在保持现有渠道的基础上，积极寻找新的业务增长点，努力打破前期业务发展缓慢的局面，同时积极加强与相关部门的沟通与合作，争取最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响力，赢得市场。

4。主导市场，创造另一个辉煌的中介

今年上半年，各省级公司发出了上半年完成中介的号召。面对巨大的挑战，我们没有退缩。按照省、州公司的统一部署和安排，积极联系各机构和网点，加强业务指导和推广。在认真服务网点的同时，我们还动员全公司员工共同努力，扩大自营业务规模，做到不平等、独立。通过公司全体员工和代理机构的共同努力，公司上半年实现保费收入452万元。虽然这一成绩与国有公司下达的任务目标还有一定差距，但这一成绩已经为\* \*公司的中间业务创造了历史新高，半年的业务规模是2024年的三倍多。这极大地稳定了\* \*国寿的市场份额，反映了中国人寿在市场上的领先地位。

至今，我公司全年共完成中介业务保费\* \*万元，创历史最佳纪录。

5、服务社会主义新农村，农村保险工作大大加快。

为了积极响应中央建设社会主义新农村的号召，全面实施总公司和省公司提出的“巩固城市，扩大两个乡”的战略，我公司增强了开拓农村市场的责任感、使命感和紧迫感，加深了对“两个乡强县，县强省”的认识和理解，农村保险工作开始加快推进。

由于我国经济不发达，农村人民的经济状况普遍不好，而这部分群体恰恰是最需要保险的群体。针对这一现实，根据上级公司“乡镇有人，村里有人”的精神，我公司积极寻找出路，大胆尝试在vimo和amun两个村(镇)先后设立服务点，培训常驻业务员，将保险服务延伸到农村。这极大地方便了当地居民，降低了他们的保险和理赔费用。这得到了当地群众的高度赞扬，得到了乡(镇)党委和政府的大力支持和肯定。

6、以人为本、诚信服务

服务是企业生存的基础。服务质量不仅关系到公司业务的发展，也关系到公司的声誉和未来。我们坚持“以人为本，顾客至上”的服务理念，思考顾客的想法，为顾客着想。对于发生重大事故的家庭，我们没有严格执行规定，而是尽快确定事故的性质，然后首先将赔偿金送到客户家中，帮助他们度过难关。为此增加的赔偿费用已经超过了一万元。全年客户服务部共受理各类索赔和过期(生活津贴)支付案件，金额658万元(预付)我们的努力赢得了客户的信任和认可。在今后的工作中，我们将继续以快速、专业、高效、准确的服务为客户提供一流的服务。在过去的一年里，在公司的总体领导下，集团保险部的所有同事都积极领会总公司的工作意图和指示，在竞争日益激烈的市场环境中努力拓展业务，完成公司设定的任务目标。总结如下:

3、加强部门人员之间的沟通，统一思想和工作方法，督促部门人员做好活动量的管理，督促和更好地配合业务员拓展各方面业务 4，制定“查本站络”和“匹配业务推广计划”。经总行批准后，及时进行宣传，督促全体业务员做好各项业务管理工作。

2、意外伤害保险工作: 一般保险:一、一如既往地做好一般保险的服务工作推销员被要求每月两次回访学校。如果有任何问题，他应该及时与学校领导或管理人员沟通，了解他们的感受。我们将及时将赔偿案件移交给公司，并送回学校或家长处，以充分履行我们的诚信服务。二是为确保一般保险市场的稳定，配合picc开展一般保险业务，全面贯彻省保险协会文件精神，再次明确一般保险收费标准，充分安排销售人员与学校领导和管理人员沟通，听取他们对公司服务等方面的意见，在公司总部的大力支持下，加强与市教育局领导的联系，获得市教育局领导的大力支持。为了给今年学生保险续保工作的顺利完成打下坚实的基础，集团保险部在学校放假的前几天走访了各大学校。所有学生保险服务人员在几天内冒着酷热找到并汇总了10000多份网上学生保险《保险公司销售工作总结》,并及时发给学生的所有家长，做好学生保险工作的前期工作。最后，学生保险任务在\* \* 企业员工意外伤害保险:一是为了更好地与企业主进行更深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见，了解企业的安全状况，走访事故保险费在xx-x万元以上的大客户，进一步加深企业对我公司的信任和支持二是与客户服务部讨论意外保险的注意事项。严格按照条款和条件参保的人数应当增加，费率应当提高，医疗保健的力度应当加强，以确保良好的保险覆盖面。第三，面对激烈的意外保险市场竞争，我们应该做好企业的售后服务。平时，我们经常四处走走，看看企业，表达我们的关心和关注。如果企业发生赔偿案件，应及时将案件移交给公司，并尽快将赔偿金返还给企业。在工伤保险和其他公司的激烈竞争下，今年的员工意外保险对我公司意外保险的销售产生了很大的影响。三、人寿保险业务: 在公司总部强有力的政策支持下，全体销售人员努力拓展业务，但人寿保险业务市场持续萎缩，业务同比大幅下滑。一是平时积极走访企业，更好地与企业所有者沟通企业福利基金的相关事宜，进一步了解企业的人力资源和财务状况，最终达到促进秩序的目的。二是做好寿险市场的新发展，在当前艰难的市场环境中寻找新的出路。从市场部招聘xx-x人员，今年在总行指导下成立综合拓展部，尝试新的业务发展渠道。到目前为止，意外保险已经收取了xx-x万的保费，并在尝试中取得了一定的成绩，但还没有取得最好的成绩。明年将继续探索，使这个团队成为公司意外保险业务的新增长点。4。建议: 1。在当前各种政策的影响下，集团保险业务的扩张环境越来越严峻，发展难度也越来越大。因此，建议公司重视团体保险，支持其在周边环境下的运营。第二，建议公司领导参加更多的集团保险部会议，与销售人员沟通，并在业务思路上给予指导和帮助。

5、明年的工作思路

1、做好学费前的各项工作为一般保险1992年和明年全市将推出 |工伤保险，在巩固现有工伤保险的基础上，减少工伤保险的影响，发展新的工伤保险来源，特别是一些代理业务。

**感染管理年度工作总结篇十二**

我于20xx年3月来到了项目部，遵守公司及所在项目部的各项规章制度，积极服从领导的工作安排，完成指派的各项工作任务，维护集体荣誉，思想上要求进步，积极响应公司的号召，认真贯彻执行公司文件及会议精神。工作积极努力，任劳任怨，认真学习相关知识，不断充实完善自己。

有着强烈的主人翁意识，随时关注公司发展，切身想到公司及项目部的利益，坚定公司会不断的发展、壮大，对公司的未来充满了热情与期望。

无论在工作还是生活当中，一直相信一份耕耘，一份收获，所以我一直在努力，不断努力学习，不断努力工作。热爱自己本职工作能够正确认真对待每一项工作，工作投入，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位。

由于项目是国外项目，工作中的困难语言上的交流，如果无法交流，那工作就根本无法进行。但我仍能以很短的时间融入到工作里，能够在学中干，在干中学，逐渐的已能够独立的与施工方交流。

根据项目的实际情况，我既要在现场监督指导当地施工方的工作，控制施工质量；又要在办公室对施工方所上报的工作量进行审核。在施工高峰期时，工作量是相当大的，但我仍然能坚持原则，在现场上严格要求施工单位，对于检查发现的施工过程中出现的质量问题，坚决要求施工方进行整改；对于施工过程中出现的技术问题，能够与施工方一起商量，找出问题的解决办法。在工作中有一定的预见性，对于施工过程中可能遇到的问题，能够及时的提醒施工方注意，并采取相应有效的措施应对或避免问题的出现，做到了不打无准备之仗。

在工作量核算方面，能够做好核算记录，杜绝了施工单位的重报、超报现象；对于施工方能够结合现场实际情况对每一笔工作量认真计算，对于在计算中与施工方存在差异的地方，能够明晰的将自己的计算式标示在施工方的计算书上，便于施工方进行核对。对于工作量上存在有较大偏差而需要扣除的部分，能够给于施工方合理的解释，并使施工方能够认同应该扣除部分的工作量。对于由于自己的计算失误，而错误更改的工作量，在经过施工方指出后，能够虚心接受，并及时进行更正。由于施工方计算遗漏的工作量，也能够及时给与增补。能够做到了公平和公正，在工作中本着对总包方认真负责的态度，对施工方所报的工作量认真审核，不应该给的坚决不能给，保证总包方的`利益；对待施工方，做到了应该给的必须要给，由于施工方的计算原因遗漏的工作量，现场上也确实完成的，能够指出并增补，做到了对施工单位负责。

我在生活中积极开拓进取，提高工作水平。不断加强学习，加强锻炼，努力提高自己处理实际问题的能力；讲究方法，注重实际，加强自己工作能力和修养；开拓创新，积极进取，把工作提高到一个新的水平。加强自我改造，自我完善，努力提高综合素质。充分发挥主观能动性，提高对学习业务知识重要性和迫切性的认识，自觉、刻苦地钻研业务，夯实基础。热爱本职工作，干一行爱一行，虚心好学，遇到问题能够多看多问多想，多向周围的同志请教。

通过建筑施工现场管理，使我增长了知识，开阔了视野，总结了不少的现场施工经验，学到了先进的管理经验和施工技术。书本的理论知识和现场实践经验实现了完美的结合，同时随着社会建筑施工水平的不断提升，要求我在以后的工作中更要跟上形势，在工作中更要严肃认真、一丝不苟，学好新技术，迎接新挑战，努力践行，改正缺点，发扬优点，为公司的建设和发展作出自己的贡献。同时也坚决树立质量第一，业主(用户)至上的建筑新理念。我定将以极大的工作热情、务实的工作态度，严谨的工作作风投入到工程管理中去。

**感染管理年度工作总结篇十三**

紧张而忙碌的20\_\_年转眼已过。一年来，在集团及公司领导的正确指导下，紧紧围绕集团和公司项目领导下达的各项经营管理指标及公司开展各项服务工作。经过不懈努力和通力协作，弱电服务工作有序开展，服务品质持续提升，较好实现了各项指标。为发挥优势、弥补不足，更好地完成下一年度工作任务，为租户营造更舒适、优美的办公环境，提供更优质高效的服务，现对20\_\_年工作总结如下：

一、 日常工作中，严格遵守公司的各项规章制度，认真贯彻公司的各项指示精神，圆满完成公司领导交付kk100a塔1f、19f、38f、56f办公室搬迁前的电信网络设备安装工作和后期调试维护任务，保证了公司各部门的正常办公环境。

二、认真对待公司、项目检查中提出的问题和整改意见，结合各种上墙制度，认真整改和执行。在领导的帮助下，认真巡视设备，按时抄录各种读数，认真检查设备工作情况，认真填写了各种表格、记录，为日后工作和数据分析提供了有效、准确的依据。

三、在公司的质量方针指引和项目领导正确指导以及部门同事的密切配合、团结一致下对kk100a塔各弱电系统施工单位的施工进度跟进及工程施工质量的监督，进行设备的安装维修和保养工作对楼内弱电进行了全面清点、整理工作，及时同施工单位进行沟通让其整改，在没有进行交接和资料不全的情况下对中心设备接管，为保证设备的正常使用，积极参与调试和巡查工作。由于缺乏设备资料，我们只能在现场逐一查设备、查线路，了解设备的工作过程和控制方法保证了设备的正常使用。

四、保证了kk100a、b座项目所有设备的安全运行同时并完成了御景东方、天涛轩、东方颐园、kk100c塔、凤凰、湛江等公司其它项目监控系统线路网络化的整改、等后期的技术援助。

五、 在技术培训方面，主动与部门同事互相交流、互相学习、取长补短，不断增强自身业务知识和技术水平。利用业时间参加了国家专业注册工程师考试技术交流学习，很大程度上提高了自身水平和自信心，进一步提高了工作积极性。

一年来，协同部门同事尽心尽力地为公司做了大量的工作，不论是分内还是分外的工作都能积极主动的去做，但是有些工作还是存在不足，与公司的要求存在差距。我将在今后的工作中，认真的去弥补不足，进一步提高思想素质及个人的技能，为公司的发展做出最大的贡献。

**感染管理年度工作总结篇十四**

xx县社会保险公司

2024年工作总结，2024年工作安排

我们xx社会保险公司在省市公司党组和县委、县政府的正确领导下，在全公司干部、职工的共同努力下，经过科学安排，采取有力措施，真抓实干，出色地完成了2024年的各项工作任务。为明年乃至今后一个时期xx社保事业的发展进步奠定了坚实的基础。

一、2024年工作总结

2024年，我们按照年初公司党委确定的“以“三个代表”重要思想为指导，以振兴老工业基地和社会保障试点为契机，强化扩面征缴清欠，确保“两金”按时足额发放，推进社会化管理服务工作，以创新为动力，以服务为宗旨，以“一不降、两增长”为目标，不断开创社保工作新局面”的工作指导思想，认真抓落实，创造性地开展工作，发扬了xx社保人艰苦奋斗、能打硬仗的精神，克服了一个又一个的困难，使各项工作都取得了可喜成果。

1、“两个确保”任务如期完成，促进了xx社会稳定

我县企事业单位现有离退休人员已达到4459名，国企下岗职工8500名，失业人员1200名。社会保险公司承担着确保上述人员的养老金、失业救济金和下岗职工生活费按时足额发放和社会化管理服务的繁重任务。公司的干部和职工牢记为人民服务的宗旨，以实际行动努力践行“三个代表”重要思想，自觉地站在广大参保职工和离退休人员的立场上为群众办好事，办实事，尽心竭力保发放促稳定。经过上下共同努力工作，确保了养老金、失业救济金都完成了收支计划。全年发放养老金2600万元；发放失业救济金60万元；丧葬费、抚恤金180万元。上解调剂金146万元；总计全年支付3016万元。养老金和失业救济金全部实行社会化发放、社会化发放率达到100。“两个确保”任务的完成，并全力支持县国企改革。为xx的政治稳定、社会安定、人民安居乐业做出了一定贡献。

2、实行目标管理，确保依法征缴、清欠任务出色完成我县大多数企业实行改制，缴费环境复杂是摆在社保公司面前最大的难题。公司党委知难而进，认真落实省公司提出的“一不降、两增长”的工作要求，主要领导带头落实征缴、清欠目标管理责任制，人人肩上有任务。千方百计动员企业依法缴费，苦口婆心多方面做企业法人的思想工作。通过不懈地工作，全年征收社会保险费4000多万元，创历史最高纪录。与此同时千方百计扩大覆盖面，新增职工和个体工商户参保200多人，增收25万元。还对改制买断人员和失业人员加强宣传动员工作，使5000多人自行接续养老保险关系，此项收入600万元。在确保养老金、失业救济金不发生新的拖欠的同时，加大清欠力度，依法清回各项欠费3000万元。公司还积极向上争取资金，今年争取到国家财政补贴和省市公司支持1000万元。这样，公司全年累计基金总收入为5000多万元。前不久，被省公司党组通报嘉奖。

3、业务管理和行风建设又上新台阶

社会保险工作涉及到千家万户，既要收好、管好、发好千家万户的保险金，还要为千家万户服好务,众望所归，责任重大。为了搞好优质服务，树立窗口形象，公司实行“一站式”服务，加大搞好优质服务工作力度，采取一系列便民服务措施，开展“阳光政务”,受到参保人员的高度赞誉。

公司为了提高服务质量，加强（政）行风建设，研究建立了科以上干部廉政建设档案，这是（政）行风建设的新举措。还制定并实施了一系列便民措施。如：上门服务；现场办公；换位思考；着装上岗；文明用语；认真接待处理信访；聘请行风建设监督员等等，使公司出现新面貌。公司的行风建设在全省社保系统召开的现场会上介绍了经验。

4、社会化管理服务体系进一步完善，工作卓有成效

公司的社会化管理服务工作在原有的基础上体系进一步完善，依托公司党委和基层5个离退休党支部，26个社区（街道、乡镇）劳保所连为一体，开展具体工作，认真负责地管理着全县4200名离退休人员的养老金发放，文化娱乐健身活动，党组织生活，重大节日的庆祝活动等。公司和社区经常沟通情况，具体业务经常联系，及时妥善解决离退休人员所需的特殊服务，同时也准确掌握了他们的生存状况，堵塞了养老金的流失。

公司内部的社会化管理工作也进一步加强，重新调整充实了业务干部，建立了离退休人员档案管理中心和失业再就业人员培训中心。对老年活动室和文体活动加强了管理和引导，使几个老年文艺团体充分发挥了宣传作用，他们利用广场演出,下乡演出等机会，大力开展非公组织进社保的扩面宣传活动，受到社会各界的欢迎。

公司领导班子坚持了过去的好作法，经常深入到退休的老干部、老工人家中，探视慰问、访贫问苦，扶持贫困户，帮助解决疑难问题，深受老人们的好评。

**感染管理年度工作总结篇十五**

(一)强化自身建设，规范内务管理，促进综合部工作规范有序运转。

自20\_\_年7月6日公司成立以来，公司综合部首先在制度建设上下功夫，认真抓好内务管理，提高内务管理水平。一是建立了《公司综合部内部管理制度》，包括考勤、责任追究制、办文、办会等制度，来客接待、设备购置等实行归口管理，严格推行来客用餐申请单、用车申请单、电话办公费定额管理制度等，着力压缩了公务开支，节支效果比较明显。二是不断加强自身队伍建设。做好综合管理部工作，必须要有较高的政治理论素质和分析解决问题的能力。全体综合部人员通过各种途径认真学习

\_

及\_会精神，使政治理论水平、业务素质和工作能力不断得到提高;三是树立高度的服务意识，并自觉地落实到各项工作的细节之中。全综合部人员无论是干部、普通员工还是临时工，都能顾全大局、服从大局、服务大局，工作上经常加班加点，任劳任怨，兢兢业业，为做好全公司服务工作奠定了基础。

(二)对内对外加强调查研究，做好领导参谋，及时为领导决策提供信息服务。

围绕公司中心工作，加强了对内对外的调查研究，对外以解决制约工程进展的“瓶颈”为突破口，高度关注政策走势，敏感捕捉信息，善于抢抓机遇，有力推进了核准工作、电力业务许可证办理、电价批复等工作的进展;对内以合理化建议征集、研究审批和认定为重点，在关系公司和员工利益的重大问题上，综合整理分析后提出了大量建设性意见和建议。20\_\_年整合汇报公司合理化建议30余条，内容涉及到公司经营管理、合理降低工程造价、提高工程科技环保水平等方面内容，在施工方案、设备技术、管理制度和部室管理方法等方面都提出了较为详实的改进办法和措施，符合客观实际，可操作性强，通过合理化建议实施后的效益认定，预计可节约工程资金2024余万元。对公司下一步工作将会起到积极的促进作用。

(三)“四大沟通协调”工作，营造了良好内外部工作环境，为工程建设扬帆引航

综合部是承上启下、联系左右、协调内外、沟通四方的枢纽，综合部工作无小事，事事处处都代表着公司的形象。公司始终把加强综合协调作为发挥综合部职能的关键点来抓，切实加强了“四大沟通协调”工作：一是加强与上级直管部门、地方政府、兄弟单位之间的工作沟通和协调，及时了解上级工作动态和要求，学习借鉴各兄弟单位的先进经验，积极争取、融合各方面有力因素为工程建设服务;二是加强公司与各部室之间的沟通协调。逐步规范了周例会、总经理办公会制度，通过推行督查督办制度，对公司布置的重点工作加强跟踪协调、催办、反馈，确保公司重点工作有布置、有检查、有落实、有反馈，形成督查督办闭环管理;三是加强各部室之间的协调。积极化解矛盾，形成合力，营造团结向上的工作氛围，使得各部门的职能得到充分的发挥;四是重点加强了与地方农事关系的沟通协调。积极与市土地管理局、镇政府及各个村支部联系，促使工程征租地工作顺利进行。仅工程大件组合场、备品存放场问题，通过与建材公司谈判，节约用地80余亩;同时，配合泰安供电公司、山东送变电公司积极与地方12个村庄就线路施工问题沟通商谈，为工程按期投产发电争取了宝贵时间。

(四)“两个结合”，进一步强化了服务意识，提高了服务水平

坚持把提高服务水平作为一项经常性的工作来抓，在后勤保障服务方面坚持做到“两个结合”：一是全面服务与重点服务相结合。在为干部员工提供优良的工作环境和生活环境，搞好全面服务的基础上，重点保证对公司领导的服务，解除领导后顾之忧，让领导全身心投入工作;二是对内服务与对外接待相结合。对内服务员工，不断改善服务质量、提高服务水平。全面做好档案管理工作，对图纸、设备资料及与施工单位、监理外来文件分类管理，为员工查阅提供方便;全面搞好车辆调度与管理、就餐安排、公文起草、收发、传阅等事项，逐步规范了管理程序;对外高质量、高水平的做好对外接待工作。特别是去年至今，综合部全面参与负责了集团公司周总、朱总、李总、刘总、陈总、郭组长等领导先后来工地视察的接待服务工作，圆满完成了接待任务，得到集团公司领导的一致肯定和赞扬。

总之，我们在过去的工作中取得了一些成绩，但作为一个“年轻”的公司，与集团公司要求相比，与兄弟单位相比，仍存在一些不足，主要表现在：一是内部管理有待进一步加强;二是信息调研有待进一步提高;三是办公室人员全局观念、服务意识、服务水平有待进一步增强。我们决心在今后的工作中，继续戒骄戒躁，发扬团结务实、开拓进取的精神，为把我公司综合部工作不断推向新水平而努力奋斗!

二、20\_\_年工作思路

20\_\_年，公司综合部将按照“工作作风要细、工作本领要硬、工作效率要高”的总体要求，在抓好日常工作的同时，有目标、有重点地开展好以下工作：

一是做公司部室的好榜样。进一步加快办事节奏，提高办事效率。真正做到特事特办、急事急办、该答复的事及时答复，进一步改善服务态度，提高服务质量。

二是进一步提升工作价值，当好参谋助手。增强工作策划意识、提高策划能力，对于关系公司发展和稳定的重要问题积极思考、大胆进言、主动出谋划策，抓好督查督办工作，抓好落实，发挥好参谋助手作用。

三是进一步提高以文辅政的能力。不断提高文字综合水平，加强对公司领导班子意图的了解和掌握，不断提炼、充实、系统归纳，更好的承载领导的管理思想，促使公司管理理念、管理思路更加明确。

四是要积极推行目标管理。进一步规范、细化管理工作，提高有效性。要逐步实施目标管理，确定赶超目标，采取有效措施，加强对目标制订、实施过程和执行结果的评估考核，将工作成果与个人收益挂钩，不断提高工作标准和管理水平。

五是要努力做好各项后勤服务工作。加强对公司各种物品的科学规范管理;加大对办公费用使用的控制力度，严格使用程序，确保公司全年工作目标的实现.

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