# 适应期工作总结公司文化(精选30篇)

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2025-04-13

*适应期工作总结公司文化1>企业文化建设工作目的：配合\*\*物资协作贸易公司20xx年企业.合、管理模式创新、强化团队建设的管理工作主线，公司在半年工作总结报告中，提出了加强企业文化建设以增强企业凝聚力的工作目标。其中，主要工作包括：（1）通过...*

**适应期工作总结公司文化1**

>企业文化建设工作目的：

配合\*\*物资协作贸易公司20xx年企业.合、管理模式创新、强化团队建设的管理工作主线，公司在半年工作总结报告中，提出了加强企业文化建设以增强企业凝聚力的工作目标。其中，主要工作包括：

（1）通过企业内部诊断，发现并解决目前企业管理中存在的主要问题，提升企业管理水\*和自我修正能力。

（2）通过员工培训，提高员工的自我成长能力，提高全体员工的参与意识、发现问题和纠正问题的能力，从而提升公司的管理水\*和发展潜力。

（3）通过重建信息交流\*台，搞好公司网站建设和企业内部通讯的编写工作，以此扩大企业宣传和交流渠道，营造积极向上的企业文化氛围。

>1、 网站升级工作：

方法：可引进杭州慧泉软件公司协助进行网站升级和建设工作。

具体负责部门：综合部。

具体费用预算，另行确定。

内部刊物是员工交流的\*台，也是企业文化工作的一个重要媒介。

计划半年出一期。

**适应期工作总结公司文化2**

时光飞逝，转眼间我的工作试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里大家给予了我足够的宽容、支持、鼓励和帮助，让我充分感受到了领导们坚定的信念，和同事们积极乐观的精神。在对大家肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司正式员工而感到光荣和兴奋。

在这一个多月的时间里，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，各方面均取得了一定的进步。

记得初到公司时，我对公司的了解仅仅局限于公司网站的简单介绍，除此之外，便一无所知了。所以，试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

到公司的一天，我有幸参加了公司召开的工作会议，受益匪浅，感觉这是一份关荣而附有挑战的工作。学习是取得一切进步的前提和基础。在这段时间里我认真学习了公司各相关资料，并从网络上摄取了大量的有用素材，日常工作的积累使我对公司有了较为深刻的认识，也意识到了公司的壮大对中国的互联网电子商务所起到的重大作用。

在这一个多月的时间里，兢兢业业做好本职业工作，不迟到不早退，并积极自觉利用节假日参与公司的加班工作。严格遵守公司的各项规章制度，认真履行岗位职责。

认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

我所在的技术部是一个充满激情和挑战的部门，我要认真学习岗位职能，做好自己的本职工作，努力完成好各项工作任务。

在今后的工作中，我将努力提高业务水平，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

2、提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

**适应期工作总结公司文化3**

[摘 要]《国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要（草案）》，对把握引领经济发展新常态、推动我国经济社会持续健康发展、全面建成小康社会、开创\*特色\*\*\*\*事业新局面意义非凡。\*的\*\*\*\*\*\*\*首次提出“五大发展”新理念：创新发展、协调发展、绿色发展、开放发展、共享发展。这“五大发展理念”是指导“十三五“时期\*国民经济和社会发展的新理念。

>1、引 言

目前，我国化工企业产能过剩，氯碱行业亏损严重，受主客观多种因素的影响和制约，经济总量不断萎缩，生存难以为继。在汲取20\_年天津港“”瑞海公司特别重大火灾爆炸事故的影响及教训后，新一轮化工行业布局与产业结构的调整工作逐步展开。老化工企业将重获生机，同时也应看到，即使企业拥有产品优势与忠诚的客户，随着市场的变化，随着环境的变化，客户的“口味”也在改变。面对激烈的市场竞争，化工企业如何在竞争中占据有利地位，如何保持企业的持续发展？笔者认为，出路只有一条，那就是创新发展。即在“创新、协调、绿色、开放、共享“这五大发展理念中，把创新发展放在首位，并要靠创新来引领企业发展。

>2、选择好发展定位，谋划好搬迁方案

天津渤天化工有限责任公司（以下简称渤天化工）隶属天津渤化集团公司，集团公司主要有聚氯乙烯、糊树脂、烧碱、纯碱、氯产品、四氯化钛、甲醇、环氧（氯）丙烷、原盐、橡胶及塑料加工制品、基本有机化学品、高分子聚合物、无机化学品、染料及颜料、化肥及农药、化学试剂及助剂、化学建材等11大门类2 000余个品种的生产和研发工作，是天津市重点发展的支柱产业之一。新世纪、新阶段，渤化集团正在以科学发展观为统领，加紧调研谋划，推进新项目建设，细化落实举措，实施社会职能移交。天津化工厂和大沽化工厂面临停产搬迁的任务，要紧紧抢抓国家和\*\*、市\*加快推进“美丽天津”“\*\*天津”及滨海新区开发开放的历史性机遇，全面加快产品结构调整，加速产业升级，优化“一园四区”建设，不断提高发展质量，按市\*要求：“盘活两化、主攻内蒙、开发南港、再创辉煌”的指导意见，承接好内蒙与天津煤制天然气输入工程建设任务。天津渤天化工有限责任公司有着近80年的历史，打造了“天工”商标品牌在市场的美誉度和影响力。现天津南港工业区的创业发展，要立足自身产业基础、产业布局情况及未来发展战略思路，结合资源条件、市场需求和行业发展趋势。南港搬迁项目的方案要推出\*\*，规划要突出绿色、创新元素，提升战略思维和目光，为集团增添光彩，实现产值2 000亿元目标，努力把集团建成以产品产业为支柱，以资本经营、房地产开发、现代物流为支撑的现代化工大型企业集团。从安全、绿色、环保、集约目标要求，化工生产区域加强安全管理、消除事故隐患，防恐、\*\*，确保生产安全及正常工作秩序。未来，南港工业园区还将形成一个全封闭的专业化工业园，着力打造“实用、高效、一流”的封闭系统，营造安全、稳定的发展环境。

>3、创新发展是企业的必由之路

化工企业应树立现代管理意识

创新发展是企业生命的活力。企业的开拓创新能力关系着其生存与发展，涉及面十分广泛，比如：企业的可持续发展能力、盈利能力、市场占有能力、销售能力、技术开发与创新能力、人财物力利用能力以及对社会的贡献能力等。在市场竞争中，每个产品都有自己的生命周期――成长期、成熟期、衰退期，每个产品都会被市场淘汰，企业只有持续创新，持续推出满足市场与客户需求的新产品，才能“长青”。

拓展企业创新驱动能力

积极对接，融入配套能源化工综合基地建设。一是要在集团发展的总体格局中，让内蒙鄂尔多斯准格尔大路10\*方公里园区一期、二期投资以及煤化工装置规模达到世界级水\*，使其具有较强的竞争力，企业以技术力量和专业水\*，配备过硬的施工队伍投入建设之中。二是要枪抓“两化搬迁”机遇，同步推进各项工作的开展，做到统筹联动，协调发展。以积极拓展南港化工基地的发展思路，创建“大型化、基地化、集约化、一体化”一流的创新理念，形成新的战略发展空间，提升公司盈利能力，保持竞争优势。

提升战略思维，制订中长远规划。实现企业持续发展，必须适应形势变化，在围绕建设南港、优化临港和开发西部三大战略上，一是把产品优势发挥出来，巩固好糊树脂的主导地位；二是利用资源，建好产品链；三是多元化组合，形成新石化产品、新能源、新材料、特种化学品为核心的“三新一特”四大产业集群。抓实“两港”创业、跨区域搬迁、新能源转型、多业态经营、新材料产业五大课题。

创新科技型经济组合体。根据笔者多年的市场经验体会，提出以下几点建议。①应重视知识产权，运用知识产权，始终将专利作为开拓市场、转型升级的法宝。作为一家化工科技型企业，渤天化工利用国家聚氯乙烯研发中心的优势，始终将发明专利作为企业发展的重要依托。凭借知识产权优势，不断加快转型，未来成为在聚氯乙烯、糊树脂、烧碱、环氧（氯）丙烷、顺酐领域的全球最重要的科技公司之一。强大的自主研发能力是渤海化工得以快速发展的关键所在，发明专利是企业市场竞争的根本，是企业赢得市场竞争力的重要源泉。②建立和健全企业创新的动力机制。企业应尽快建立起能够推动企业创新、实现优质、高效运行并达到预定目标提供激励的有效机制；激发企业和职工的积极性，推动企业创新的有效运行，要鼓励员工发明创造；必须从重视职能管理向重视流程管理转变，从满足市场需求出发优化业务流程，适当简化部门分工，实现机构综合化。③化工企业应通过业务流程再造，借助互联网信息技术构建自身的管理信息\*台，帮助集团实现管理上的变革、优化和提升。④化工企业应积极发展现代化的企业间协作形式。具有共同战略利益的几个企业，通过以合作协议结成战略联盟或虚拟企业，可以达到资源互补、风险共担、利益共享的目的。⑤用职业化企业家逐步取代“\*\*化企业家”。应结合现代企业\*\*建设，改变企业家的行政配置方式，促使“\*\*化企业家”走向职业化，彻底废除企业经理人员的任命制和企业的行政级别。

最后，笔者认为，氯碱化工结构性的产业调整已经开始，在企业搬迁转型发展过程中，要把学习贯彻\*的思想方针、\*\*与集团的发展壮大密切结合起来，积极投入产业结构调整中，立足长远发展，铭记企业的\'光辉历史，秉承“千险不退，万难不辞”企业精神，全身投入\*\*的怀抱，凤凰须涅1717，浴火方重生。

>3 结 语

当前受欧债危机、美债危机等因素的影响，\*\*外经济形势复杂多变，面对困难和压力，化工企业应该迎难而上，积极应对，努力克服生产成本增加、销售增长慢、劳动用工难等实际问题，在网络经济时代，\*\*力量充分利用渠道营销、“互联网+“、电子商务及\*信息渠道等各大\*台，抓订单、稳客户，有效促进企业的创新发展。此外，还要创造更加良好和宽松的内外环境，极力推动企业实现创新发展、可持续发展。

**适应期工作总结公司文化4**

为落实北车企业文化建设工作会议精神，按照企业文化通知要求，拟逐项开展以下工作：

>一、\*\*机构

成立公司企业文化建设\*\*小组，公司\*政主要\*\*任组长。日常工作工作由一名\*委副\*或副总经理任主管，\*政工团\*\*\*\*负责人为成员。

制定《企业文化建设工作\*\*》等基础工作\*\*，明确\*政工团各级\*\*和相关\*政部门的工作职责。

>二、基础部分

1、企业标志的规范。公司两个大门公司名称更换为“哈尔滨轨道交通装备有限责任公司”，镶嵌“\*北车”标志；

2、公司主办公楼原有标志、文字全部拆除，安装新的\'\*北车标志，两侧文字为北车核心理念：接轨世界，牵引未来。

3、对各部室、分厂名称标牌进行\*\*规范。

4、对各种外露管道颜色按相关规定进行规范。

5、提出厂房内生产及安全通道区域的划分方案。

6、设计完成员工胸卡、工作服、工作帽规范标志。

7、完成厂区跨街管路的文化装饰。

8、完成公司商务网站网页规范。

以上工作于9月底完成。

>三、应用部分

应用部分按照\*北车企业文化手册规定适时推进，部分工作要齐头并进。

**适应期工作总结公司文化5**

我于20xx年3月底正式到公司顶岗实习，经过几个月的工作，我已经基本熟悉了业务，能够独立完成领导交给自己的做的任务，基本能履行好岗位职责，20xx年七月，我与公司正式签订了见习期为一年的合同，至今，我已工作一年多，在这段时间里，在上级领导们的关心和培养下，在同事们的热心帮助下，自己的思想、工作、学习和生活等方面都得到了很大的提高，现在我将本人这一年以来的思想、工作、学习和生活情况做个简要的总结汇报。

一、思想情况

刚到公司顶岗实习的时候，正遇全国掀起学习科学发展观狂潮，我有幸被党工部借调过去工作半年，在这半年时间里，我的思想政治素质取得了长足的进步。我曾多次参加公司组织的学习科学发展观的一系列重大活动，并跟着衡总指导了物资公司、玻棉公司和煤销公司学习科学发展观的情况，在这期间，我受益颇多，不仅加深了我对科学发展观的认识和了解，更重要的是提高了我自身的知识理论水平，思想政治素质得到了巨大的进步。20xx年4月，我光荣地被党组织吸收为一名正式的\_员，从此我暗下决心，以后必将以更高的标准要求自己，认真钻研业务，努力做到吃苦在前，享受在后，克己奉公，多作贡献，真正起到\_员的先锋模范作用，为公司的发展奉献出自己的微薄之力。

二、工作情况

在党工部学习科学发展观时期，是我从学校到公司、从学生到职员的转折时期，由于对很多业务工作还不熟悉，我坚持一边学习，一边工作，从基础做起，撰写了科学发展观学习动态等信息，顺利完成了这段时期的工作任务。

20xx年10月，我从秘书科调到接待科，这是一个崭新的工作岗位，较我以往的工作有很大的不同。接待科的工作繁而杂，不仅要做好日常的迎来送往等接待工作，还要做好管理好小车队和电话会议记录及通知等方面的工作。本着团结合作，相互协商的原则，在领导和同事的关心帮助下，我已经完全适应了接待科的工作。

三、学习情况

“三人行，必有我师”，这是我的人生格言，所以公司中的每一位同事都是我的老师，他们丰富的工作经验以及待人接物的处事原则对我来说是一笔宝贵的财富。由于工作经验的严重不足，学校学习的知识和工作不完全接口，所以最开始对工作显得手足无措，但是在领导、同事的帮助教导下，我受益颇多，现在已经能够顺利完成自己的本质工作和领导交办的任务。为了加强自身在本职工作上的知识和能力，充分发挥自己的主观能动性，我利用业余时间找来相关资料对秘书工作和接待工作进行了学习，经过这一年多来的锻炼，我明显觉得自己进步了很多，成熟了很多。

四、生活情况

刚到公司，我就体会到了公司强大的团结力和凝聚力，体会到了公司巨大的人文关怀。单位为我们解决了住房问题，领导和同事们也给予了很多的人文关怀和帮助，让我体会到了公司这个大家庭的温暖。在这个温暖的大家庭里，我很快的适应了从学校到公司、从学生到职员这一角色的转变，从以往依赖亲人、朋友变得独立和坚强。

在这一年多的时间里，虽然我在思想、工作、学习和生活上都取得了长足的进步，但与其他同事相比，还存在着很大的差距，因此，我在今后的工作中，不但要发扬自己的优点，还要客观的面对自己的不足之处，要逐步改掉粗心、急躁、考虑事情不周全的缺点，注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在思想、工作和学习中完善自己。

总之，对于才踏上工作岗位不久的我来说，当前的首要任务就是要努力学习、熟练的掌握业务知识，始终以积极的工作态度和高度的责任感投入到工作中，争取在自己的工作岗位上做出优异的成绩。只有这样，才能使自己成为工作上的能手和内行，也才能够在工作中切实为领导和群众排忧解难，更好的服务于领导和群众，从而更好的为企业的发展作出自己的努力。

**适应期工作总结公司文化6**

20xx年以来，在集团公司\*委\*\*\*的\*\*下，我们坚持用“\*\*\*\*”重要思想统领宣传思想工作，紧密围绕生产经营中心工作，\*\*思想、与时俱进、团结求实、创新奉献，努力唱响主旋律，打好主动仗，为企业快速发展提供了强大的\*\*\*\*和精神动力。

>一、求真务实，切实做好理论武装人的工作

坚持联系实际、学以致用，把理论学习作为指导实践、推动工作的重要方法，不断增强理论学习的实效。

1、精心\*\*\*\*\*\*中心组学习。\*\*\*\*理论学习研讨工作，认真贯彻集团公司中心组理论学习的安排意见，制定了中心组学习计划、学习\*\*，进一步规范\*委中心组的理论学习。一年来，公司\*委中心组共\*\*学习，参学率96，撰写学习体会和理论文章16篇，增强了\*\*成员的理论水\*和工作能力。\*政\*\*成员对基层单位实行了包保责任制，每月下基层单位不少于xx，帮助解决生产经营中出现的难点、热点问题。\*委中心组成员理论联系实际、身体力行，以\*\*\*\*\*活动为契机，结合企业发展实际和自己分管的工作，精心准备材料，给全体\*员上好每一堂\*课，带头做好表率，进一步增强了\*员学习的自觉性。

2、广泛开展了永葆\*\*\*员\*\*\*\*课集中教育活动。今年元月份，我们按照\*\*和集团公司\*委的要求，在公司全体\*员中开展了保持\*\*\*员\*\*\*\*\*活动。认真抓好学习动员、分析评议、整改提高三个阶段的各项工作，在保质保量地完成“十七个规定动作”的同时，并有所创新。购买了《保持\*\*\*员\*\*\*\*\*读本》《保持\*\*\*员\*\*\*\*\*学习问答》xx本\*\*理论书籍，印制了\*\*\*员\*\*\*\*\*学习辅导材料xx份。我们开展的“四讲”“四薄”“四卡”“四单”活动，得到了集团公司\*\*和上级督导组的肯定和表扬。同时，公司\*委还从实际出发，在认真\*\*研究、广泛征求意见的基础上，制订了《\*员\*\*学习\*\*》《基层\*支部工作\*\*》《政工部门例会\*\*》等xx个管理规章\*\*，从而使\*建工作逐步走向\*\*化、正常化、规范化。

3、深入做好形势教育宣传工作。围绕“事故就在我身边”“节资降耗，我的责任”主题内容，开展了形势教育，共征集职工提出的合理化建议3xx条。通过活动加深\*员和职工对\*的认识，坚定理想信念，自觉加强\*性锻炼，增进同志间的交流与友谊，增强集体荣誉感和凝聚力。

>二、围绕中心，把好导向，为企业发展营造良好\*\*氛围

1、探索创新\*\*宣传工作机制。积极探索新形势下\*\*宣传工作路子，创新工作方式。制定了通讯员例会\*\*，强化管理。聘请了15位骨干通讯员，并进行了业务写作培训，增强了通讯员\*\*采写的力量。

2、围绕企业发展，唱响主旋律，打好主动仗。制定下发了《关于进一步加强宣传信息工作的意见》、《关于加强对外宣传工作的意见》等规定，制作了义翔铝业公司网站和宣传片，拓宽了公司外部形象宣传的渠道。一年来，我们共制作了宣传条幅20条，牌板8块，出简报20期，三门峡报发表稿件1篇，义马矿工报46篇，义煤电视台17篇，\*\*西部煤炭网10篇，大河网3篇，河南先锋网1篇、河南新华网17篇，义煤网站42篇，扩大了企业对外形象和宣传力度。

3、弘扬传统美德，广泛开展思想道德教育活动。\*\*全体\*员到驻渑部队380团，接受\*\*\*史教育，使广大\*员提高对\*\*\*\*\*光辉奋斗历程及创业艰辛史的认识，增强做好工作的责任感和积极性。开展争创“学习型、公道型、创新型、服务型、自律型”的“五好部门(科室)”和“学习好、思想好、作风好、纪律好、工作好”的“五好\*\*”活动，使机关工作人员牢固树立服务意识，在工作作风上、服务质量上和服务水\*上有了明显提高。基层车间，围绕全年生产奋斗目标，深入开展“创水\*，\*\*阶”劳动竞赛，营造了“抓住机遇谋发展，千军万马同心干”的氛围;通过开展“一个\*员一面旗”“一个\*员一盏灯”活动，\*员戴起了\*\*，树起了\*员牌，建起了\*员示范岗、文明岗。在各种急、难、险、重的工作面前，活跃最多的是\*员的身影。

4、坚持以人为本，深化精神文明建设活动。广泛开展了创建三门峡市文明单位活动，抓好“文明职工”、“文明科室”创建评选，切实夯实文明单位基础。深入开展了计划生育、环保和综合治理宣传活动，制作了文明员工公约、不良陋习危害和健康文明生活常识提示语宣传牌，增强了广大员工的社会公德意识。\*\*参加了集团公司建\*84周年百\*\*合唱活动，荣获了二等奖的好成绩。为提高广大员工的执行力，努力把企业建设成“像\*\*一样纪律严明，像学校一样育人，像家庭一样和睦”的优秀团队，在全体员工中开展了准军事化训练。所有参训人员军容严整，热情高涨，充分展示了义翔人崭新的精神面貌。并在10月11日参加集团公司准军事化训练会操表演中，荣获了三等奖的好成绩。同时我们还加大了文明单位创建工作，今年有望取得三门峡市文明单位称号，明年争创三门峡市标兵。

5、开展形式多样的文体活动。投入1xx元资金建成篮球场xx，乒乓球场xx，职工活动室xx，阅览室xx。购买了背投电视、影碟、麻将、扑克等娱乐设施。春节期间，\*\*开展了迎新春长跑、元宵大型灯展和燃放焰火等1xx项活动，观看群众达xx多人次。在“四大”节日期间，多次举办了安全演讲赛、职工篮球赛、乒乓球、羽毛球、扑克、职工拔河赛等一系列体育活动。通过丰富多彩的职工业余文化生活，展现了公司团结一致的精神风貌，培育了职工健康向上的情操，为企业精神注入了新的内涵，推进了公司精神文明建设向纵深发展。

6、实现了安全生产。安全工作是一项长期而艰巨的任务，是企业管理工作的基础和前提。作为化工行业，氧化铝生产环境及生产条件要求苛刻，整个生产工艺都属于高温、高压、高碱作业。为此，公司坚持“安全第一，预防为主”的方针，正确处理好安全与生产、安全与效益、安全与发展的`关系，做到三个“到位”，即管理到位、责任到位、措施到位，把搞好安全工作当作所有工作的重中之重，坚持关口前移，重心下移，从规范职工的操作行为入手，抓好现场管理，把“安全生产，我的责任”这一安全理念贯穿到全体职工中去。坚持每周安全大检查、安全责任追究制，积极开展“安全生产月”“安全知识竞赛”和“反三违”等活动。由于措施得力，从开始建厂到现在，没有发生一起重大人身事故，实现了安全生产。

>三、实施人才兴企战略，努力打造学习型企业，培育知识型员工。

1、加大业务培训。一是对主要技术岗位实行高薪聘任制，先后聘请了山东、贵州、四川等技术专业人员近2xx，担任车间的技术\*\*，对我们的车间\*\*、班长进行传、帮、带，目前已收到比较好的效果。二是出台了《关于公开选拔优秀知识分子的实施方案》《关于评选年度技术尖子的试行意见》，鼓励员工岗位自学。并制订了特殊\*\*，凡报考化工工艺和与化工相近的专业，取得毕业证书的，公司报销一半学费，目前参加在外函授学习人员达3xx人。20xx年初，我们还对1xx优秀知识分子进行了表彰奖励，对全公司员工学技术做贡献起到了很好的推动作用。

2、为着眼于企业长远发展。从去年以来，先后从各大专院校招聘了2xx化工工艺、机械制造等专业本科生，担任车间的技术员，为义翔公司的长远发展培养储备后备人才。我们还在基层班组之间开展了《氧化铝生产工艺》《氧化铝生产设备》学习竞赛活动。一年来，我们共举办各种技术培训班35期，培训员工60xx次。目前，公司在职员工大中专以上占40，技工占53，学技术、钻业务、岗位成才蔚然成风。同时把基层单位专业技能、综合操作技能素质较高，在生产岗位上做出成绩的1xx员工提拔到值班长的岗位上，在内部享受副科级待遇，给他们担子和压力，让他们及早进入管理层角色，以此激励和调动生产一线班组长、技术工种和特别繁重岗位工人的积极性，使之更加敬业爱岗，勤奋学习，立足岗位成才。

总之，一年来，我们虽然做了一点工作，但离上级的要求和同志们的期望还有很大的差距，一是生产与学\*\*的矛盾。由于机构不健全，特别是技术人员缺少的情况下，既要保证一期按期投产，又要保证一期扩建的准备工作，在人员、技术、管理上仍存在不少矛盾和问题，很多工作仍在摸索和逐步完善阶段。同时，4xx吨前期工作正在紧张筹建之中，生产任务重，任务量大、时间短，因此常常耽误了学习和培训;二是思想\*\*工作需进一步加强。由于目前面临大发展机会，年轻员工比较多，价值观多元化引起的冲突，因此，思想\*\*工作只能加强，不能放松。

20xx年工作打算：

>一、加强企业文化建设，树立企业新形象

1、建立科学、准确、完整，具有义翔特色的企业文化理念体系。用企业精神、企业宗旨、企业作风、企业理念等文化体系，凝聚人心、协调关系、指导行动。大力学习宣传企业文化。利用多种宣传工具，向职工进行企业核心理念、价值观和其他理念的灌输;通过企业文化建设知识讲座和培训，把企业文化建设的学习宣传工作推向深入，营造浓厚的企业文化氛围。

2、牢固树立企业即人、企业为人、企业靠人的人本理念，将企业文化建设与解决实际问题结合起来，与生产经营管理、思想\*\*工作和精神文明建设结合起来，不断增强企业的凝聚力和向心力。

>二、加强宣传教育工作，凝心聚力，确保各项工作目标顺利实现

1、认真贯彻落实《集团公司\*委思想\*\*工作责任制》，落实“一岗两责”，改进工作方法。把思想\*\*工作贯穿到企业生产经营管理等各项工作中去，把思想\*\*工作与解决实际问题紧密结合起来，不断增强针对性和实效性。

2、深入持久地开展形势任务教育。认真\*\*开展“两比三争”“春风进万家”活动，探索活动载体。多做得人心、暖人心、稳人心的工作，增强工作吸收力，推进思想\*\*工作与企业生产经营的有机结合。

3、大力倡导学习之风，真正形成浓厚的学习氛围。认真\*\*员工学习科学技术知识和业务知识，开展技术比武和岗位练兵等活动，不断提高全体员工的综合素质，努力创建学习型企业。

**适应期工作总结公司文化7**

时光荏苒，转眼间来到公司已两月有余，如今金秋十月也已过去，回首过去的这一段时光，在公司领导和同事们的帮助下，在张以亭师父的耐心教导下，我对于生产部的工作有了更为深刻的认识和理解，在这人生的第一份工作中也收获良多。

在这段时间的工作中，我首先学习了单位及部门的规章制度，安全、环保质量等相关文件和制度以及部门的管理条例和设备的操作规程。之后通过在维修班的工作学习，熟悉了生产部及搅拌站的工作流程。在工作中学习到了双卧轴搅拌主机、传送皮带等搅拌站配套设备及零部件、工具的名称及工作原理，如何对主机、皮带、螺旋输送机、空压机进行检查及维护保养，什么位置需要保养，多久需要进行保养，当设备出现问题后应该如何去处理。也学习到了如何更合理更有效的安排和分配工作，尽可能地节省人力的来完成工作，以及了解到了工作中需要注意的问题，特别是要把安全始终放在第一位，不论什么工作都要在保证安全的前提下进行，工作前要先考虑作业中存在的安全隐患并排除风险，像在进行搅拌主机、传送皮带等的修理工作时一定要先合闸断电、挂牌专人看守、按急停开关，保证作业安全。

在这段时间的工作中也发现了自己存在的很多不足，自己理论知识的学习还远不够，实践、阅历不够丰富，工作上往往凭感觉办事，对没有掌握的工作往往不敢大胆地尝试。对突发性以及偶然性的意外状况措手不及，考虑事情不够全面。在未来的职业生涯中我会自我改变避免发生类似情况。

逆水行舟，不进则退，在日后的工作中我会学习更多关于生产安全和搅拌站设备知识，加强对生产站的熟悉程度，对不懂的问题及时向师父及老员工请教，掌握更多的专业知识及安全知识，提高自身的工作能力，加强自身责任感，提升安全意识，保证生产质量，努力完成领导安排的每一项工作任务。我会继续努力，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷，提高自己执行能力，尽快尽好的完成领导安排的工作任务。在领导的带领下，在同事们的帮助下，我相信，我以后的工作会做的更好。

在接下来的工作中，我会一如既往地做好自己的本职工作。在之后的工作中我会继续努力，向身边的领导与同事学习，使自己的专业技能和管理能力都能够得到提高，为公司做大做强尽自己的微薄之力。

**适应期工作总结公司文化8**

为\*\*思想，提高员工素质，增强凝聚力，塑造公司良好形象，更好地做好新形势下的企业宣传工作，推动企业文化建设，制定本计划。

>一、指导思想

坚持宣传\*的路线方针\*\*，以经济建设为中心，围绕增强企业凝聚力，突出企业精神的培育，把凝聚人心，鼓舞斗志，为公司的发展鼓与呼作为工作的出发点和落脚点，发挥好～阵地的作用，促进企业文化建设。

>二、宣传重点

1、公司重大经营决策、发展大计、工作举措、新规定、新\*\*等；

2、\*的方针\*\*、国家法律法规；

3、先进事迹、典型报道、工作创新、工作经验；

4、员工思想动态；

5、公司管理上的薄弱环节，存在的问题；

6、企业文化宣传。

>三、具体措施

1、端正认识，宣传工作与经济工作并重。

宣传工作是教育、激励员工的一种方式，是企业不可缺少的一项工作。“企业要发展、要实现奋斗目标，离不开全体员工的.不懈努力，只有进一步加强宣传工作，才能激发起员工的斗志，形成向心力，各项工作才能战无不胜，才能建立起公司特有的企业文化”。因此，要端正认识，把宣传工作作为一件大事来抓好、做好。

2、强化措施，把宣传工作落到实处。

①建立公司宣传网络，组建一支有战斗力的宣传队伍。公司办公室负责整个公司的宣传工作，各分公司设立一人兼职负责分公司的宣传工作，各部室至少要有一名兼职宣传报道员、各分公司至少要有8名兼职宣传报道员从事企业宣传报道工作。各部室、各分公司在2月20日前将宣传报道员名单报公司办公室，由公司办公室负责于2月22日\*\*宣传知识培训，提高其工作能力，适应公司宣传工作的需要。

②自3月份开始恢复《xx报》。每月一期，期间根据需要增发副刊。凡公司员工均可投稿，公司宣传报道员每月至少一篇，稿件形式不限，宣传内容以～年宣传工作重点为主，所有稿件一经刊登按字数发放稿酬。优秀的稿件向上级报刊推荐。

③黑板报每半月一期。公司办公室负责办公楼东头的板块，技术中心负责办公楼西头的板块，综合管理部、质量部在机床制造分公司范围内各选一块，其余的由两个分公司负责安排完成。

④宣传栏由公司办公室负责根据需要不定期更换。

⑤更新、增添标语牌。要\*\*字体，\*\*着色，使之体现公司文化特色。道路上悬挂标牌由公司办公室负责更换，其他由各分公司负责。

⑥做好专题宣传活动。各部室根据需要牵头做好这项工作。如：安全月、质量月等。

⑦开展评优树先工作，体现人本精神。开展评选质量标兵、技术能手、劳动竞赛等活动，激发员工的劳动热情，增强员工的团队精神。

⑧、群团\*\*要广泛开展文体娱乐活动，既要轰轰烈烈、扎扎实实，有要讲究实效。

⑨、各分公司、部室要开好班前班后会。

⑩加强对外宣传力度，主要是公司形象宣传和产品广告宣传等。

**适应期工作总结公司文化9**

根据公司发展规划和企业文化塑造、传承的需要，通过系列形式多样的文化活动，为员工调剂工作、舒缓压力，促进新老员工之间和部门之间的相互交流、学习与融合，激发企业内部活力，增强企业凝聚力和归属感，为员工同创造一个丰富多彩的生活\*台和自我展示的舞台空间，营造公司\*\*\*\*的文化氛围，特制定\*\*的文化活动执行方案。

>活动规划

为让更广大员工参与到我们的文化活动中来，以及为让文化活动多样化和多层次性，培养身心健康、积极向上的奥米多员工，公司将分三个层面来规划开展文化活动：一是公司层面，这主要是为塑造企业\*\*的文化理念和行为而开展的大型文化活动；二是区域部门层面，主要是为发挥各自区域部门优势和营造区域部门间精诚团结、竞合共赢的文化特色而开展的区域性文化活动；三是员工自发层面，主要是公司为员工的兴趣发挥和自我价值实现而创造活动\*台。

>一、公司层面文化活动

1、员工关爱：通过对员工进行人文关怀和激励，感受公司的温暖，从而感动员工，增进员工归属感和向心力。

>二、区域部门与员工自发层面需要在公司层面的文化活动执行一段时间后，满足以下条件再进行规划：

1、得到全体员工和各单位（合作伙伴与\*部门）的良好反响；

2、管理人员\*\*能力明显提高，能带领部门员工营造积极进取的工作态度和乐观向上的生活态度； 3、发掘到许多员工有一定的`特长、爱好。

**适应期工作总结公司文化10**

21世纪企业的竞争，实际上就是企业文化的竞争，企业文化是指全体员工在企业创业和发展的过程中，培育形成的并共同遵循的目标、价值标准、基本理念及行为规范。它是\*\*观念形态、\*\*与行为，以及符号系统的符合体。企业文化不仅仅是企业综合实力的体现，也是一个企业文明程度的反映，更是知识形态的生产力转化为物质形态生产力的源泉。

\*\*来，在公司和公司战略的大力\*\*下，长力远成公司大力开展建设企业文化，培育具有积极、乐观、团结、向上的企业文化，以客户为中心，打造公司良好服务形象;以员工为中心，打造以人为本的\*\*氛围;以公司为中心，树立企业良好形象，明确公司发展和奋斗目标，打造“你中有我，我中有你，我为人人，人人为我”的强势价值链体系。企业文化建设活动大力地增强了企业的凝聚力、向心力，从而有效地推动了长力远成公司的\*\*和发展。

>一、提炼远成智慧精华，形成远成独特企业精神

长力远成公司充分地认识到企业文化的作用和意义，针对企业发展的不同阶段对原有文化进行整合和创新，逐渐形成了“志存高远，成其伟业”的企业精神，“至诚笃信，袖手共赢”的经营之道，“重在内功，成在细节”的管理方略，“达到用户的标准就是的质量”的质量理念……同时，公司还将这些具有\*\*性远成特色的文化宣言写在了我们的办公大楼、车间墙体上，加大企业文化的宣传力度，使员工在潜移默化的过程中，渐渐地认识、理解，认同、接受公司企业文化。这些都使得公司企业文化在观念上渐渐成熟。

>二、完善公司各项\*\*、规范，为公司腾飞架上坚实翅膀

“无规矩不成方圆”，企业也是一样的，没有一定的\*\*约束，生产经营活动就很难高效、有序的进行。发展到今天的长力远成公司更加需要完善、有效地\*\*来保证整个企业的运转。综合企划管理中心行政部积极地推动公司\*\*的实施、执行和完善。员工行为规范。安全生产管理\*\*\*\*、厂区环境和文明办公管理\*\*、网络管理\*\*……这些\*\*的实施、执行和完善，规范了公司各项工作的运作，规范了员工的行为，大力地推动着公司朝着正规的轨道中运行。

>三、积极加强公司企业文化符号层的建设，树立公司良好外在形象

1、公司联系外部广告公司，为公司量身订做了一套完整、具有特色的企业VIS系统，这个系统中不仅仅涉及了公司名称、公司标志、企业标准色、辅助图形、办公室事务系统、企业服饰、展示系统、赠品系统、指示系统等，这些设计都规范了公司形象视觉系统。为公司树立\*\*对外形象奠定了强势的基础，为公司企业文化建设开了好头。

2、厂区绿化的再建设、公司厂旗的设立、厂服的更新、公司技术工艺设备的更新、产品特点、式样、外观和包装的特色……这些活动的开展都是企业文化的表层部分，反映了公司的很强的物质文化内容，是公司企业文化形象化的体现。

3、公司每月一期的企业内报《远\*\*》6月份开始正式启动，至今已发行2期，并取得了丰硕的成果，得到了很多的\*\*和喜爱，希望我们《远\*\*》能够成为公司内部、上下信息沟通的桥梁，互相倾诉的\*台。新宣传栏的设立，每周一期的板报设计，公司有线电视全面铺通，这些都充实了公司员工业余文化生活，使员工精神文化上得到了很大的提升。

4、企业文化符号层是公司创造的物质文化，是形成企业文化观念层和\*\*行为层的条件，从符号层可以折射出公司的经营思想、管理哲学、工作作风和审美意识。最能够直接反映企业外在形象。成绩虽可观，我们将继续保持和继续加强企业文化符号层的建设。

就目前公司企业文化建设的现状，我们提出以下几点意见和建议，并从以下几点开展工作：

1、加强企业文化作用意义的宣传，让更多的人认识到企业文化的作用和意义，认识到建设企业文化的重要性和必要性。为企业文化建设工作奠定更加广泛的群众基矗

2、就目前的企业文化建设成果，我们将继续保持、维护和完善。同时我深知公司企业文化建设工作上还存在很多的薄弱点。我们现在的企业文化只是停留在符号外在层，没有很深入的解剖公司内在的企业文化，所以我们将在观念层和\*\*行为层上加强建设，把这一工作作为以后企业文化建设工作的重点。

3、由于现在公司企业文化工作还是不完善，无论是人员配备还是专业技能上，我们都存在很大的问题和不足。我们建议公司进行全面的企业文化诊断，对目前企业文化现状进行诊断，进行SWOT分析，并据此提出下一步详细的建设工作计划。

4、在后续的工作上，我们将拟定出台企业文化建设相关的\*\*、规范，为企业文化建设工作提供\*\*\*\*和操作规范，全面推进公司企业文化建设，为企业的发展壮大、做大做强提供强力的\*\*和坚强的后盾，进一步发挥企业文化在公司生产经营和发展过程中助推器的作用。

企业文化工作总结5篇扩展阅读

企业文化工作总结5篇（扩展1）

——公司企业文化工作总结3篇

**适应期工作总结公司文化11**

>一、前言

本人牢记公司理念，坚持将“个人价值观与公司发展”保持统一，坚持贯彻“文化强企”的文化策略，坚持 “振兴长宏”的个人工作理念，坚持“自强不息”的个人做人态度，坚持“追求卓越”的做事观念，努力做到每年工作都有新成果、每期《内刊》都有新亮点、每月学习都有新进步，努力学习领悟企业文化建设相关知识和内涵，努力传播和宣导公司发展正能量，努力摸索文化和管理结合的适用模式。

>二、主要工作业绩

（一）《内刊》稳中有进

（二）文化建设新探索

1. 参与员工文化手册对接工作：在20xx年设计初稿的基础上，20xx年持续协助上级对手册涉及事件补充和优化，对公司文化启示进行深化提炼。

2.为提升公司品牌，在集团领导的大力支持下，我们外联相关部门、单位，精心策划组织职工参加广州市足球比赛，目前活动正有序平稳地进行着，为形成良好的文化宣传效应，我们的组织团队将细心协调，积极进取，确保活动圆满结束。

3.精心建设职工娱乐活动室。在丰富公司领导以及广大员工文化生活的同时增添一个公司企业文化宣传的窗口；在促进同事间感情交流以及与来宾之间人际交往的同时拉近了员工们生活与工作的距离。

（三）其他工作成果

1.公司申报20xx年广东企业500强评价材料整理。20xx年4月份，完成了公司500强评价申报材料。具体评价结果将在近期公布。材料整理期间，先后主动找到工程部、财务部、人力资源部、审计部、行政部搜集材料，询问材料整理的具体要求。这次材料的梳理为以后开展500强评估和品牌建设提供了基础。

2.标准化工作，完成企业文化模块工作概述、业务流程、岗位工作标准、操作流程内容的整理。

3.为搞活公司办公氛围，发扬公司文化活动优良传统，组织开展了“清洁环境，美化公司家园”义务劳动活动。

**适应期工作总结公司文化12**

我们在上级公司的大力支持和正确领导下，经过全体员工的共同努力，较好地完成了上级下达的任务指标。截至目前，实收毛保费万元，同比增长%，已赚净保费万元，净利润万元，赔付率为%。现将主要的工作情况汇报如下：

一、采取的主要工作措施

(一)抓管理，全面提高规范经营水平

一是建立健全各项制度。我们不断健全完善了内控制度、管理规定、实施细则及各种管理办法，初步形成一套完整的管理制度，使整个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。

二是加强业务管理。在业务管理上，主要是规范理赔流程和监督检查，采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个理赔工作，如：制定了《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》等，使理赔流程科学、合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个理赔水平。

三是完善考核机制。随着保险竞争越来越激烈，加之上市后面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我们除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，还按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中，能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，正是由于他们负责的工作态度，使得我们在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了上级公司的好评。

(二)抓销售，积极开拓市场

一是层层落实任务指标。年初，我们就针对地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我公司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

二是加大市场拓展力度。今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾“业务。我们与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，主动把握市场，消除了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。针对已失业务，我们要求业务内勤把全年流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明;属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。

三是积极参与竞争。面对外部竞争所带来的业务压力，我们始终保持沉着冷静，客观面对现实情况，主动寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战。公司多次向当地政府主要领导汇报工作，突出汇报我们是如何加大对地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我们积极参与了全民创业调研活动，与领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使政府对我们热心参与地方工作表示满意，还对我们正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们给予肯定，从而对我们的工作给予了很大地倾斜。我们要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员;对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。

四是加大市场占有面。根据当前阶段的保源情况，年初，我们经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务。同时与教育部门取得联系，班子成员多次与分管教育的领导、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

五是开展劳动竞赛。我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以良好的成绩超额完成市公司下达的任务。

六是狠抓理赔管理。今年以来，我们狠抓理赔质量，首先把住定损关，做到既严又准;其次，把住核价关，做到准确、合理;最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔案件，慎重处理拒赔案件，严格剔除不合理赔付。据统计，截至目前，告破骗赔案件、拒赔案件、剔除不合理赔付，共为公司减少赔付万元，实际为公司创造利润万元。

(三)抓服务，树立保险行业的良好形象

为广大人民群众服务是保险业发展的根本目的，不断满足人民群众的保险需求是保险工作的出发点和归宿。服务是保险企业的宗旨，是客服中心工作的核心内容。在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客户之所想，做到该赔的一定赔到位，不该赔的决不滥赔，不该赔的也力争让客户满意，通过我们的思想工作和处事艺术，使理赔工作更拉近与客户的距离，更促进了业务的发展。

一是转变服务观念，办活保险服务。为使保户满意，我们进一步推出了“承诺服务“和“限时服务“，实行了公司权限以内赔案当天赔付，超公司上报审批案件5天赔付。承诺服务制度的建立，使我司今年接收的个理赔案件，都有效落实在承诺服务时间之内，平均结案速度提前了3天左右，受到保户的好评。

二是转变工作作风，提高工作效率。我们简化办事程序，实行一条龙服务，打破以往让保户自己找办公室办理业务，将所有工序集中营业大厅一起办公，并在大厅各窗口设明显标志，配导办员咨询员，使保户在一处就能办理完全部手续。同时实行办理业务限时制，每笔业务办理最长不超5分钟，为保户提供了方便快捷的服务。实行大案、疑案跟踪制度，主动为保户到交警部门协助处理事故，为保户提供了保险职责以外的服务，给保户提供了方便;在事故车辆修理上，实行现场定损，一次性结案;在修理厂修车，提前预算，车修好，只需保户交很少的差额，其余款项由公司与修理厂结算，缓解了保户交费困难，保障了保户迅速恢复生产。

三是树立保险形象，打造财保品牌。我们下发了《营业人员服务规范和管理规定》，制定了一系列文明服务、廉政服务的规范措施，无论是谁，触犯保户利益，年终对本人的业绩实行“一票否决“，使全司业务和理赔人员都能严格按照保险原则办事。我们在广泛开展创建“文明科室“，争当“文明优质服务标兵“劳动竞赛的基础上，实行了礼仪服务、文明用语、禁服务忌语，挂牌服务、持证展业、送赔款上门等活动，并对着装、仪表、环境卫生、内务做了详细的标准规定，使全司的环境建设和人员的精神面貌焕然一新，为保户创造了舒适的投保环境。

(四)抓队伍，不断提高员工素质

一是加强思想教育。我们一直以来把对党员干部的思想教育放在工作的首位，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流。我们坚持进行了“两个条例“、党的xx大和xx届三中、四中、五中全会精神的学习，通过学习，进一步端正和提高了思想和认识，增强了政治敏锐性。注重加强党风政风的建设工作，定期召开民主生活会，倡导建立民主、团结、积极、向上的干部队伍，在工作中实行亲属回避制度，个人使用车辆主动向财务上缴费用，公务招待实行“先审批、后登记、再执行“的管理制度，保证有详细的廉政台帐。

二是大力引进人才。公司能不能开展好业务，人是最关键的因素。公司十分重视对人才的选拔，招聘和使用打破用人界限，实际中以事业留人，以感情留人，以待遇留人。我们采取现招现用、培训提高和人才储备的办法，通过各种渠道，广泛招聘和吸纳理赔人才，从保险同业和应届大学毕业生中优中选优，一批充满活力、热爱保险事业的年轻人走进了财产保险的行列，保证了短期和中长期的人力资源。

三是加强人员培训。为了提高理赔人员的服务水平，必须强化岗位培训。我们通过多种形式培养和使用现有人才，鼓励员工自学成才，提高全体员工的专业水平和综合素质。主要的培训内容是：有关法律法规、保险条款、公司规定、汽车专业知识、定损技术及有关的知识。培训的方式是：集中培训和个别培训相结合，理论培训和实际操作相结合，外请培训和自我培训相结合。每次培训都有测试，每次测试都和业绩挂钩，年终进行综合评价。

四是关心员工生活。公司始终把费用向一线倾斜，在思想和经济对每位职工都给予了亲切的关怀和帮助，每位职工每逢生日都会收到公司送去的祝福，从而调动了员工的工作积极性和创造性，进一步增强了员工的使命感和责任感，公司上下到处充满着团结、拼搏、进取向上的良好氛围，为公司各项任务的完成打下了坚实的思想和人才基础。

二、存在的问题

一年来的工作虽然取得了一定成绩，但是离上级领导的要求和保户的期望还有一定差距，还存在一些问题和不足：一是思想意识保守，工作不够大胆和创新，工作虽然到职，但没到位，工作力度不大，工作不够细，思想工作也不到位，组织、协调和沟通不够;二是面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，少部分员工有思想惰性，缺乏市场发展前瞻性，主动出击少，被动挨打的多，造成了少部分业务的流失;三是客服的基础工作有一定的差距，如：制度建设、人员配备、工作流程、服务网络和信息支持等都不够;三是服务意识不强、措施不力，服务体系和服务网络不够健全，服务的办法不多，也没什么特色。

三、今后的打算

随着市场变化和竞争的不断加剧，在今后的工作中，我们将牢牢地把握市场的主动权，加强争夺市场的力度，加快抢占市场的速度，进一步拓展市场。

一是加强思想政治工作，加强学习，认真贯彻执行总公司的各项方针政策，树立服务的观念、管理的观念。

二是转变思想观念，积极适应股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和主动性。

三是强化服务意识、完善服务职能，改善服务措施。改变以往传统的服务观念，大胆创新，强化服务的角色定位，采取全方位的服务措施，形成一个具有品牌的特色服务。

四是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

五是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

六是加强培训，提高理赔人员的政治素质、专业素质及综合素质，培训采取近期与长期相结合、理论与实际相结合、内部与外部相结合，力争在短期内大大提高员工的素质，从而提高服务水平。

总之，新的一年，我们面临着新的机遇和挑战，面临的困难很多，工作压力将更大，要求会更高。我们将在上级公司的领导下，以党的xx大精神为指导，牢固树立和落实科学发展观，团结一心，齐心协力，勤奋工作，把各方面的工作做的更好，努力开创保险工作的新局面，为我公司和保险业的发展作出新贡献。

**适应期工作总结公司文化13**

>一、实习目与任务

1.通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

2.通过本次实习使我能够亲身感受到由一个学生转变到一个职业人的过程。

>二、实习内容

在老师的带领下我们从六月二十八号到八月二号在风度传媒(贵州)有限公司进行了为期六周的实习，在这次实习中有新鲜有陌生但的是体会到了以后进入企业工作的话，我们现在还有很多很多的不足。

进公司参观后首先了解到的是风度传媒(贵州)有限公司的概况：

风度传媒(贵州)有限公司成立于XX年2月6日，位于贵州贵阳市云岩区贵州省贵阳市中华北路99号美佳大厦22楼，是省内专业提供整合营销服务的机构，也是首个专业从事文化发展、营销以及传播的团队。其以倡导和实践文化灵魂为理念，将媒体、营销和服务合为一体。依托整合人力、媒体等资源，形成公关传播、广告传播、活动传播、网络传播等独特的渠道网络，并以此为客户提供全方位的优秀整合

营销服务。有效整合资源，形成以伙伴式营销、教育式营销、差异化营销、游戏营销、网络营销和体验营销等为主体的独特渠道，传播人文理念，为大学生提供职业发展服务，为企业提供专业的校园营销服务。风度植根于校园，凭借对高校市场的全方位了解，专业的团队，高效的执行力以及已经成功铺设的高校互动营销网络，致力于打造“校园营销策划推广专家”品牌，成为企业和高校的最佳互动平台。

风度传媒的合作伙伴有：深圳纵横品牌顾问公司、中国房地产商学院、可口可乐公司、克莱克国际教育、蒙牛乳业、武岳集团—林城花都(楼盘)、海尔集团——贵州海尔工贸公司合作伙伴和全国第二届大学生广告艺术大赛贵州赛区等。贵州省项目合作伙伴有：深圳纵横品牌顾问公司和《房地产纵横》杂志社等。

>三、公司业务结构：

一、形象：企业CIS/设计、导入项目形象设计、包装和推广。

二、策划：大型商业活动营销策划/执行、新产品营销策划/推广、项目招商策划/可行性专项调研、公关活动策划及执行、品牌营销策划、企业个案营销活动策划/执行和会展策划。

三、设计：标识设计、包装设计宣传画册、年报设计、手绘POP、DM、海报设计、展示设计、网站建设/维护和装饰

设计。

>四、代理：户外广告媒体。

实习的天，龚中尉总经理提出希望我们能在短短的实习期间了解贵阳市广告行业的整体情况，并有所收获。次日，王经理在晨会上给予了我们几点建议，随即安排了我们的项工作任务。王经理提出：Runner Team是一个团队，必须有团队的合作精神，在团队中要调整好自己的心态，把握好实习的机会。王经理还要求我们每一天都要有晨会，以晨会来有条不紊的安排每天的各项工作，在下班之前也要开结束会议，总结一整天的工作收获和心得体会。

我们的项任务是在一周内做出贵阳市广告行业媒体的调查和房地产策划营销案例的调查，以及分析出贵州广告行业与全国各地主要城市的广告行业的对比，并提出改变贵州广告行业现状的提案。一周下来，我们对工作的适应良好，并在工作中积累了经验和教训。在杨经理和王经理的指导下，我们渐入佳境。本周以风度传媒的工作原则来总结就是：不做没有效果的工作，不在目标没有确立之前盲目行动。快乐的工作，快乐的生活。

在紧张的一周工作后，顺利的完成了公司交给我们的实习任务，接着又接到了公司安排的第二个任务-----给两个客户做VI设计，并且要求每人都做两个LOGO，挑选出六个来做完整的VI全案。时间过得飞快，就两个任务我们用了

差不多三个周的时间，前三周的任务为一个市场调查，两个VI设计。通过三周的努力所有的工作基本完成。在这段实习工作中我们感觉到社会和学校是完全不一样的。调查工作和根本没有书本上写的那么简单，会有种种问题出现在我们的调查工作的中。所以很多知识不想书本上写的那样，书上的就是人们实践中得出的理论，我们要把这些理论用在实践中去，在实践中找到实际情况和理论的结合点重新提炼出自己的理论。这样才能跟好的理解和完善我们的专业知识。

在前面任务完成的情况下杨经理给了我们第四周的任务---凤华冰箱的销售活动策划案，在这次的策划案任务中我们发现了自身的很多不足。很多策划的想法没有切合广大受众的实际，思想也不成熟。我们在

在自身不足的情况下，认真听取杨经理的教诲，吸取在学校学不到的经验及内容。在团队的讨论下我们确定了策划案的总体方向，并在团队的共同努力下和在杨经理和王经理的指导下我们终于写出了符合他们大致要求的凤华冰箱的活动策划。总之，通过这次策划案任务中，我们发觉了自己很多的不足。也许我们的专业知识真的是很扎实，但是我们的经验、思考问题的方式都和现实中都有很大差距。我们需要学习的东西真的还有很多很多……。其次，我们一致认为一个策划方案同一个陈述方式给别人的理解是不同的。因此，对活动方案的陈述还要因人而异，要根据被陈述人接受

话语的方式进行陈述，这样才能达到事半功倍的效果。

第五周我们在完成了杨经理交代的任务后，主动向杨经理提出我们想参与公司下一步的业务工作。此次实习后期的主要任务是揽业务，摆在我们面前的业务有四个：是招揽雅园内刊杂志的广告商;第二是招揽风度自办车类杂志的广告商;第三是招揽风度在蟠桃宫的LED大屏的广告商;第四是与茅台啤酒贵阳总经销商洽谈新产品换代升级的推广策划。我们六人组分成了三小组，分别去做了任务，这次任务中，我感受到作为一名业务员的辛苦，招揽客户并不是一件容易的事。也许我们忙活了好几天，联系了很多客户，到头来，能合作成功的就只有一两家而已，甚至是没有。

就这样一转眼我们的实习就结束了。

>五、实习总结或体会

通过这次实习我真正感觉到步入社会后我们要学得的东西很多，差距还是有的，专业课知识的欠缺、动手能力不足等等，我也知道这不是一天两能够学会的，不过我坚信我能做到这一点。这次实习对我的毕业设计也有很大的帮助，我想能够在以后的设计过程中体会到很多东西。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。

人们常说，大学是个象牙塔。确实，学校与职场、学习与工作、学生与员工之间存在着巨大的差异。在角色的转化过程中，人们的观点、行为方式、心理等方面都要做适当的调整。所以，不要老抱怨公司不愿招聘应届毕业生，有时候也得找找自己身上的问题。而实习提供了一个机会，让大家接触到真实的职场。有了实习的经验，以后毕业工作时就可以更快、更好地融入新的环境，完成学生向职场人士的转换。

而如今，我能体会到了。有些挫折，有些压力，有些伤害是无法避免的，这是成长所带来的阵痛。想起之前很不屑的看待家人的安排，和不知深浅，没遮拦的向罗老师阐述自己的愤青思想，我真该反省了。找准自己的定位，探明自己的道路，看清自己的实力，高瞻远瞩，脚踏实地，我想我们会走得更远，会看到的风景。最后用罗老的一句话和同学们共勉：“毕业以后的日子，大抵如此，这就是现实。实习，只是体验了一把而已。实际上很多时候要的不是你的知识和技能，要的只是一种精神。这个精神的名字叫：坚持”。

最后还应该感谢老师给的此次机会，让我真正学到了很多专业和社会知识。

**适应期工作总结公司文化14**

转眼间，两个月的试用期即将结束，在这段时间里，我在公司领导、部门领导及同事们的关心与帮助下，从一开始的手忙脚乱到现在的已逐渐适应了周围的生活与工作环境，对销售支持这项工作也逐渐进入了状态。从自身来讲也有了进一步的提高，现将这二个月的工作情况作以下总结：

一、人管方面

1、通过打电话及参加招聘会的形式，物色销售人员，并为符合条件的应聘者安排面试。

2、对于通过面试的新员工，根据hr的要求为其准备相关入司资料，并系统中为新员工上工号。

3、做好销售人员的考勤工作，以及他们佣金、薪金的计算工作。

二、业管方面

1、在中信和交通银行的协议签定的过程中，与分公司保持联系，跟踪协议的会签过程，并在协议签定后，在系统中设置相关网点信息，以保证保单的录入，和单子的正常出单。

2、负责日常的收单、审单以及交单工作，并做好每日的业务记录和业务播报，若出现照会等问题单，做好跟踪并及时处理。

3、根据总监的要求，制定渠道经营计划并对费用进行预算管理。

4、负责制定银行与x人员激励方案，并进行实施与跟踪，并在月末做好费用报销工作。

5、与财务和银行方面做好沟通，在每月月初核对做单情况，计算并及时支付银行手续费。

6、制定有关业务的培训方案，并对培训过程中产生的费用做好报销工作。

7、处理分公司下发的邮件，并完成其安排的任务。

8、做好银保单证的征订，并及时对库存资料做好清点和整理。

9、做好施总安排的各项工作，为我们的销售团队对好后勤支持和服务工作。

作为一个新人，一开始我做事总缺乏计划性，不能很好的分清工作的主次关系，由于自己的粗心，也出现过几次错误。但经过这两个月时间的锻炼，我认清到自己所存在的问题，坚持在开展工作之前做好个人工作计划，分清工作的主次顺序，一项项及时完成，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，使工作水平较刚接手时有了长足的进步，开创了工作的新局面。在接下来的日子，我要保持良好的工作态势，加紧学习，更好地充实自己，以能够更好地去用胜任这份工作。

**适应期工作总结公司文化15**

上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五) 确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

**适应期工作总结公司文化16**

通过近期的培训学习，本人切实的感觉到了自身的提高，在此感谢公司安排的此次学习活动，感谢每一位授课老师精彩的授课。此次的培训学习，结合日常工作实践，使自己重新认识了企业文化对一个企业长远发展的重要。进一步增强了学习理论的自觉性与坚定性，增强了做好新形势下本职工作的能力和信心。参加本期培训本人主要有以下几方面体会和收获：

收获一：丰富了知识、开阔了视野，思想和精神得到了升华。

课堂上老师们渊博的学识，旁征博引的教学方法，幽默风趣的互动教学模式，教学内容的丰富多彩，使我在知识上得到了一次强劲的“充电”。他们广博的知识、活跃的思维、独到的见解，使我逐渐构筑起了一个新的知识框架，对企业文化及内训师有了准确定位，以前一知半解的东西或知其然不知其所以然的问题找到了答案，使自身的思想和精神得到进一步升华。

收获二：看到了差距，找到了不足，增强了不断学习的自觉性

通过这次培训学习，面前犹如打开了一扇窗子。透过这扇窗子，确实有天地辽阔、耳目一新的感觉。体会到武夷股份要长远发展，不仅靠服务和经营模式的不断进步，更重要的是建好企业文化。形势逼人，不进则退，在以往的工作中，自己总以为只要积累一定的实践经验，就可以应付日常工作，往往忽略了知识的更新，尤其是理论知识的更新。多数是需要什么才学什么，而且有时借口工作忙而把书本抛在脑后，并没有养成自觉读书的习惯。通过这次学习，使我深深体会到，以前知识的匮乏和肤浅。因此，必须树立终身学习的理念，时间是靠挤出来的，只要合理安排好工作，每天抽出一定时间系统地看点书是完全可以做到的，若平时不注意知识的积累，就会“书到用时方恨少” 由此，

使自己再一次领悟到“活到老，学到老”的深刻内涵。认识到只有坚持不懈地学习来弥补自身的不足，在学习当中不断积累新知识，更新优化知识结构，掌握并运用科学的方法，正确地分析解决问题，以增强工作的科学性、预见性、创造性，不断提高工作效率，高质量的完成各项工作任务。

收获三：掌握方法，学以致用，提高解决问题的能力

五天短暂的学习，我学到的与其说是企业文化丰富的知识和开阔的视野，不如说是一些先进的理念或是思考问题的方法。老师们为我打开的是一扇知识和思考的大门，而更重要的是我们要掌握处理问题、解决问题的方法，要学以致用，融会贯通，勤于思考，善于思考，把所学到的知识真正应用于解决实际工作中遇到的各种困难和问题。自己作为一名武夷股份内训师，面对的是基层员工，在平时的工作中，要将企业文化融入到企业管理层次，做好企业文化的传递。

**适应期工作总结公司文化17**

自20\_\_年11月24日加入保险公司，回顾这三个月以来，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，各方面均取得了一定的进步，现将这三个月来的工作情况和存在的不足总结如下：

一、日常服务工作

在工作初期，我认真了解公司的发展情况以及保险经纪行业的业内环境及发展情况，并学习了公司的管理规章制度，业务操作流程等，同时努力完善工作的方式、方法，提高自己的工作能力，端正工作态度，严守组织纪律。我始终以饱满的热情迎接每一天的工作，以全新的姿态迎接工作的挑战。

1、协助完成20\_\_年中国华电集团公司贵州公司及贵州乌江发电有限公司的续保收尾工作，在部门领导及同事的悉心指导下了解并熟悉了续保安排的工作。

2、定期对每一个客户进行电话回访，了解客户风险变化及服务需要，及时跟踪协调解决问题。

3、协助索赔，根据客户提供的出险材料，核查原始承保资料，对于不属于保险责任范围的，在请示部门领导后向客户解释说明;对属于保险责任范围的，递交保险公司，积极协助客户办理索赔手续。并与保险公司进行沟通，定期查询理赔进度。

4、保单维护，对所有保单进行审核，发现其中保险标的的坐落地址有误，及时通知保险公司重新更改地址。

5、做好风险提示工作，由于今年1月份贵州凝冻天气，在收到保险公司的天气预报后及时转发各电厂相关人员，提醒做好防灾防损措施...

**适应期工作总结公司文化18**

转眼间。大一结束了。经过短暂的传媒公司实习。更加坚定了我作为一个传媒人的理想。

20\_年8月4号。我来到徐州矿务集团庞庄矿宣传科电台\_开始了实习。职务是记者。我先是参观了电台的直播间。观看了节目的直播过程。也了解了录播节目的流程。我的实习老师吴罕对我说：“给你一星期的时间去熟悉工作内容和环境。有什么不明白的地方可以直接来问我。”起先我简单的认为怎么会需要那么长的时间呢?记者不也就是每天跑跑新闻写写稿件嘛。随后的一星期彻底改变了我的想法。

首先。每天早上九点钟。\_的记者们要召开例会。每个人都要总结前一天的工作并阐述当天工作安排。如果接到活动通知。那么每个记者还要为活动出谋划策。说出自己的看法。遇到交通突发事件。工作安排也会重新计划。我发现。每天的例会。从来不会有人迟到。而且大家都会在会前10分钟就到达会议室。这种敬业精神让我钦佩不已。

会议结束后。我就坐在指定的办公区域阅读老师每天给我规定的新闻稿。了解\_节目的风格。总结稿件的内容、方向。还要熟知平时和\_往来密切的部门的联系方式。经过一星期近300篇稿件的阅读。我已经基本把握了节目的特色。但是我还是更期待第二个星期的真实的记者生活。

第二个星期开始了。在例会结束后。我跟着吴老师来到新闻发生地。用录音笔记录采访对象的每一句话。我发现。当记者必须要反应灵敏。在最快的时间内想出有针对性有内涵的问题。并且需要和受访者进行有效的沟通。

一般采访都是在上午。下午就会在办公室里将受访者的音频整理成文字版。用专业的音频剪辑软件将音频剪辑出适合电台播出的声音稿。在整理音频的时候是对记者速记和听力的一大卡宴。然后写一篇当天采访新闻的稿件。因为我并不是新闻学专业的学生。所以写出的稿件往往存在较大的问题。这时老师总会耐心的指导。并帮助我把稿件修改到满意为止。如果第二天需要口播稿。那么记者当天还要在录音室自己录音。从这我看出记者并不是简单的写稿采访。现代社会需要一个编播导一体化高素质的人才了。当记者的另一大必备素质就是要有十足的耐心。比如去采访某些会议，是要等到会议结束后才会给记者采访的时间。而等待的过程中就成了各家媒体结识人脉的好机会。所以。做一个好记者并不是孤军奋战。团体的力量也是成功的关键。

两个星期实习使我深深体会到，要想取得较好的成绩，以下几点是我们必须做到的：

1、 真诚待人。

作为一个新闻人。而我自己本身是个相对比较内向的。不太擅长主动和别人交流打交道。在此次实习过程中我也发现了自己的不足。比如在刚开始实习的几天内。我比较怯生。面对沉默不语的尴尬。自己有责任和义务去与别人主动交流。 在工作的时候同样也要积极主动地与老师交流。在今后的社会工作中。工作不再是一个人所能完成的。那是几个人或是一个团队的工作。而且你还必须去帮助别人或是接受别人的帮助已完成工作。因此你不能期望你自己一个人就能完成任务。或是看到别人有困难也不去帮。 虽然此次我是来实习的。

由于对业务的不了解以及专业知识的不熟悉。只能够在领导的安排下进行一些相对简单的工作。但是我也很积极地去帮助别人完成自己力所能及的工作。就比如在实习中,在领导没有分配任务的空暇里。我就常主动询问周围的工作人员有没有需要帮忙的。有时候别人也不好意思麻烦我。我就主动协助他们的工作。这样子不仅锻炼了自己。帮助了他人。还融洽了你与别人之间的关系。在以后的工作中人家也更乐意和你交往了。由此我深深体会到真诚的重要性，在工作中不仅要学会如何做事，更要学会如何做人，正确处理与同事之间的关系。这关系到工作的顺利开展和个人成长进步。孤芳自赏、自视清高的人很难融入大集体。

2、 踏实勤恳，勤学好问。

到一个陌生的环境里。很多事情都不太了解。如果自己盲目去做。很可能会出问题。

我们要抱着踏实的态度来做事。虚心点往往能得到别人的认同。我们在学校里面学习了一年的理论知识。但是实践经历却很少，真正接触新闻行业的机会不多。所以当我遇到不懂的问题的时候。我尽量多请教实习时间比较长的实习生。或者向部门老师讨教。这样。很多情况就可以很快掌握。也为自己的努力奠定了基础和提供了方向。工作时一定要一丝不苟。认真仔细。对待每一条新闻审稿一定要小心谨慎。不能出错。有时候一个失误不仅仅使你自己的工作进程受阻。还会影响广播播出的新闻质量。因此认认真真地做每一件事情就显得尤其重要。

为了不使自己前功尽弃。我在刚开始工作的时候一定要慎之又慎,对自己的工作要十分重视。如果有必要一定要检验自己的工作结果。以确保自己的万无一失。在你对工作开始了解并熟练后。你会发现自己已能不用检验就能保证工作的质量了。而此时你也许不需要总是重复检验工作结果。但还是要对自己的工作认真对待。以免失误。

**适应期工作总结公司文化19**

近年来，企业文化对企业发展的促进作用愈加明显，我企从开始注重企业文化建设，不断加强企业文化理论研究和实践研究，特别是加强对企业文化模式的认识和研究，把企业文化建设提到一个新高度。着力塑造出差异化的企业文化壁垒，顺应时代的潮流，迎接挑战。

>一、企刊的创办标志我企文化建设良好开端

《企业文化建设新天地》是我企内部员工策划、组稿、进行版面设计等完成，而这不光是给内部的同事欣赏，更重要的，也是对外的很好的宣传窗口。首先其以企业报纸为载体，大力我企的新闻及发展的动向，使企业工作有目标，努力有方向。另外，它是我企的一张“金名片”，对外是企业形象的重要宣传资料，有利于扩大企业对外宣传，树立公司良好形象，正确地弘扬了企业文化建设。通过对好人好事的宣传报道，鼓励先进，鞭策后进，弘扬正气、打击歪风邪气，使企业员工心往一处想，劲往一处使，凝聚人心，有力地推进企业各项事业的发展，《企业文化建设新天地》不仅标志着我企文化建设事业的良好开端，同时也奠定了我企文化建设的美好明天。一方面做到了上情下达，迅速准确地传达集团公司党组领导、企业领导的战略思想和意图，起到“喉舌”的作用，把方针政策交给职工，同时又要下情上达，反映基层的进展情况，为领导工作提供参考。使之成为与客户沟通的平台、当好沟通领导与职工关系的桥梁和纽带、发掘不同企业文化中的先进内核，促进企业文化融合与发展。

>二、新的领导为企业文化建设注入了特色活力

时下，领导的到来，为我企文化建设注入了亮丽的色彩和新鲜的血液。一些创新性的观念的引入使我们企业拥有了发展的不竭动力，使我企如虎添翼。坚持在继续中创新，在创新中发展是我企前进的动力和原则。领导的理念企业的体制创新、组织创新、技术创新、治理创新迈上了新的台阶，从而塑造出了具有浓郁时代特色和鲜明个性的企业文化。

>三、企业报为我企文化营造出了冲击力和影响力

以前我们没有宣传企业形象的专业报纸，现在我们有了企业报，企业形象是企业的形象、品牌、社会信誉等因素成为一个企业赢得顾客、增强竞争力的法宝。成功的医药企业无不重视企业形象塑造和推广，无不具有良好的企业品牌形象。现代我们企业已经意识到，良好的企业形象设计、优质的产品、优良的服务体系等方面在企业发展中所起到重要作用。在注重视觉识别系统的设计和推广方面，我们开始设计商品风格等；我们的企业报纸不断把企业的外层文化传播到广大消费者和社会公众中去，开始全方位塑造企业形象，提高企业品牌的知名度，形成具有鲜明特色的文化内涵、拥有相当市场影响力的企业信誉、形象和品牌。

>四、企业文化建设使企业管理提高

企业文化使得我们的管理更加的趋于人性化，作为以人为中心的管理，我们制定科学规划，把员工职业生涯规划与企业规划有机结合起来。尤以员工积极性的激发为重点。关注员工成长一直我们企业建设确确实实贯彻着的一项工作，而其中最明显的一条是把员工的个人职业生涯的规划同企业的发展相结合，充分挖掘了员工个体的主动性，使员工潜能得到有效地开发。

>五、企业文化建设过程中的思考及建议

我们要重视职工道德教育。以企业职业道德规范，营造以德服人、量才录用的文化氛围，扮演文化关怀大使的角色，使职工接受、认同和内化企业的职业道德规范，适应竞争，适应与时俱进的社会，调整自身定位，投入企业新的发展进程，增强企业的亲和力和感召力，推动企业发展。

当然，目前在企业文化建设中也存在一些不容忽视的问题，如思路较窄，缺乏个性、内涵浅薄、新意创意较少，影响了企业文化功能的发挥。因此，今后我们企业文化建设应多些理性，避免盲目性；多些全局性，避免局限性；多些规范性，避免臆想性；多些创造性，避免模式化，从而使企业文化建设向着规律性、目的性、时代性的理性化方向发展，但愿我们企业的文化更加灿烂，更加美好！最后，祝愿

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