# 成绵公司工作总结(热门34篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2025-04-17

*成绵公司工作总结120xx年xx月xx日，我物业公司进驻xx小区，这一年来，我全体员工团结一心，艰苦奋斗，勇于拼搏，不断创新，进一步完善和改进了公司的管理和服务质量，取得了可喜的成绩：组建了一支优秀的物业管理团队，创建了一种科学的管理模式和...*

**成绵公司工作总结1**

20xx年xx月xx日，我物业公司进驻xx小区，这一年来，我全体员工团结一心，艰苦奋斗，勇于拼搏，不断创新，进一步完善和改进了公司的管理和服务质量，取得了可喜的成绩：组建了一支优秀的物业管理团队，创建了一种科学的管理模式和先进的管理理念、管理方法，以及严格的质量标准和工作程序;形成了服务与管理相结合的专业分工体系。一年以来，我们紧紧围绕战略规划、品牌建设、内部管理、信息沟通、服务绩效来展开一系列的工作。

>一、对物业管理的理念进行战略性的转变

我物业公司自成立以来，管理理念经历了从“管理型”到“服务型”的深刻转变，抛弃了过去以管理者自居的姿态，倡导了“服务育人，业主至上”的全新服务理念。我物业公司在发展过程中即使遭遇到了内外环境的严重挑战，但为业主、使用人服务的理念也一直在沿伸，同时也得到了广泛的好评。但公司管理层并没有满足可喜成绩的取得，而是以积极的态度正视在服务过程中存在的服务专业性不强，服务内涵不深，员工待遇过低以及成本过高等问题。今年开始，公司便审时度势，着手狠抓安全防范、环境卫生和维修事宜，劲拼品牌建设，提高公司的运作效率和竞争力。

>二、品牌建设

品牌，以高质量为坚实的基础，本公司把如何提高物业管理服务的质量作为公司经营的首选目标。

1、贯彻按iso体系的有效动作。

公司成立之初便做好了质量的策划，明确公司的质量目标、要求，以及所想达到的目标，以最合适的服务质量去满足业主及使用人的需要。一年来，公司始终把通过审核为奋斗目标，同时也进一步向业主及使用人展示了公司相关方面优质服务的形象。

2、形成以客户满意为中心的质量体系。

自公司进驻开始，一直把“客户满意，业主至上”作为工作的中心，进一步确定了公司以业主为中心的经营服务理念，今后公司将继续贯彻实施和改进服务质量，提高服务绩效。

3、建立物业零缺陷的目标。

公司成立之后，经过反复讨论和研讨，认为要想做的独特，就须把工作做到零缺陷：服务零缺陷;操作零缺陷;设备零故障;安全零隐患的四零缺陷。明确了业主不总是对的，但永远是最重要的客户需求，充分做好达到需求的各种准备，积极预防可能发生的问题。

**成绵公司工作总结2**

上半年xx公司在市(县)局的正确领导和支持下，抓住市场发展的良好机遇，不断拓展业务，提高服务水平和管理质量，深化公司内部改革，不断加强保安队伍素质的培养。半年来，公司在经营、完善管理、培训、组织机构建设等方面都取得一些成绩，服务质量得到了社会的认可，目前公司有员工330余名，服务客户单位达50多家。现将半年工作总结如下：

>一、着力打造先进的企业文化增强企业的核心力量

企业文化是企业竞争力的源泉、是企业基业长青的不竭动力。威远公司快速发展的步伐，一样离不开优秀的企业文化的支撑。年2月，公司董事长推出了“信任、团结、推崇、原则、自检、忠诚”12字为企业发展战略方针，以“双争五比”活动，为载体，深入推进企业文化建设。为打造企业精品文化，公司工会积极组织人员撰写了企业文化手册，深刻解读企业文化的内涵，并印制成册，分发到每个保安员手中，认真学习领会。树立“用文化管企业”、“以文化兴企业”的理念，努力用先进的企业文化推动企业的快速发展，提高企业的形象力、凝聚力和战斗力。同时，公司工会在全体保安员中大力组织“弘扬企业文化、树立理想信念，争做优秀保安员的”演讲比赛，展现保安员热爱企业的朴素情感和奋发图强的美好愿望，增强了企业的核心力量。

>二、全面开展作风纪律整顿活动提高全员综合素质

为切实增强保安员组织纪律观念，提高全体人员的综合素质，积极转变保安服务工作作风，树立良好的保安形象，形成争先创优的竞争氛围，年3月初开始，公司集中开展了一次作风纪律整顿活动。公司副经理亲自特制定作风纪律整顿工作实施方案、撰写作风纪律整顿学习材料，并带头学习，建立谈心制度，要求各部门负责人与员工进行谈心活动，及时掌握队伍思想动态。通过学习、自检、查摆，写心得体会，进行自己剖析，改变员工队伍中的消极思想，树立正确的人生价值观，保安员的素质和修养得了一定的提高。公司坚持周例会，要求机关工作人员每月写工作总结和队伍思想动态。及时发现队伍中出现的苗头性的问题，将问题解决在萌芽状态。

**成绵公司工作总结3**

20xx年以来，在集团公司党委和集团公司的正确领导下，在上级业务部室和各兄弟单位的大力支持下，\*\*公司按照集团四届三次职代会安排部署，紧紧围绕“发展、质量、效益”三大主题，以油田“作风再转变、潜力再认识、对标再分析、办法再创新，打造一流上水平”和“从严管理年”活动为抓手，科学谋划发展思路，务实推进发展举措，较好地完成了各项生产经营建设任务，保持了安全、稳定、和谐的发展形势，下面对公司20xx年上半年各项工作总结汇报如下：

>一、上半年各项工作指标完成情况

上半年特别是二季度以来，公司上下统一思想、坚定信心，心往一处想、劲往一块使，发扬\*\*人顾全大局、无私奉献，团结拼搏、敢打必胜的优良作风，大打生产经营建设进攻仗，实现了时间、任务双过半。

——生产指标完成情况：上半年共计完成新井工程\*\*口，老井恢复\*\*\*口，基建、站类工程运行23项，更换储油罐、加热炉、抽油机等设备\*\*台，预制维修类工程完成126项，焊接管线\*\*米；全年共完成台班\*\*个，累计倒液\*\*\*万吨；全年注汽锅炉累计完成\*\*口井共计\*\*\*吨注气任务，完成酸化料配制\*\*口井\*\*\*\*立方，现场供料\*\*井次\*\*\*\*吨,卤水\*\*井次\*\*\*方，酸化缓蚀剂\*\*吨、粘土稳定剂\*\*\*\*吨、铁离子稳定剂\*\*吨，全年累计完成\*\*口井次的洗井、监测、计量任务；混凝土生产\*\*吨；为蒙古公司出口价值\*\*\*万元\*\*车次物资；各类成品油销售供应\*\*吨，物探代储加油\*\*吨。

——经营指标完成情况：上半年实现收入\*\*\*\*\*\*万元，完成年度预算收入的\*\*%，实现利润\*\*\*万元（不含德美源油、水成本）。

——安全环保指标完成情况：无重特大事故发生；新、改、扩建工程项目安全“三同时”执行率、单位负责人、安全管理人员和特种作业人员培训取证率、特种设备注册检验率、食品卫生合格率、商品混凝土质量合格率均100%；未发生重特大环境污染、生态破坏事故；外排工业废水达标率大于98%；危险废弃物妥善处理处置率100%；防尘控制率95%，全面完成集团公司和\*\*公司下达的安全环保各项指标。

>二、上半年工作回顾

回顾上半年各项工作，主要有以下经验做法：

（一）团结一心、攻坚克难，安全生产总体目标实现新提升。20xx上半年公司上下按照“科学运筹、创新管理”的工作思路为指导，充分调动各方面积极因素，前线后勤通力合作、攻坚克难，大打提质提速提效进攻仗，安全生产建设水平取得了新提升。生产建设方面：进入20xx年以来，由于受恶劣气候、生产任务增幅大、时间要求紧等因素影响，公司各条生产战线一度陷入被动，面对严峻形势，公司党委和\*\*公司审时度势，科学决策，组织发起了“大干40天”的上产攻坚活动，广大干部员工团结一心，奋发大干，抢抓机遇加快生产，不仅扭转了被动局面，同时为半年各项目标实现“超过半”奠定了坚实基础。安全环保方面：结合“从严管理年”、“安全生产月”活动的相继开展，\*\*公司也通过推行“一分钟应急处置程序”和创新开展“网络安全教育培训”等方式，进一步强化了安全生产责任制落实，加大了特殊时期、特殊设备、关键部位和直接作业环节的安全环保监督检查力度，上半年组织广大员工签订各类安全承诺书共计1794份，签订率100%；共监督检查现场206个，共查出问题167项，现已全部督促整改完成，同时针对雨季气候特点，委托胜利油田技术检测中心对公司重点要害部位防雷接地设施770处检测点进行了专业检测。

（二）精细管理、量化考核，经营管理水平取得新成效。围绕“作风再转变、潜力再认识、对标再分析、办法再创新，打造一流上水平”和“从严管理年”主题活动，以及对集团公司管理会先进经验的学习推广，公司进一步优化管理流程，完善经营管理制度，严控成本支出，建立全方位的经营量化评价考核体系，逐步营造了超前控制、全员参与、精细管理的浓厚氛围。

一是着力强化全员精细管理理念，实现精细管理的超前控制。要实现经营利润、成本目标控制，必须针对基础工作、保障制度等目标层层细化，落实到具体的岗位和个人，让每一个岗位和个人都有与自己责任和能力相适应的经营管理目标，所以，\*\*公司在坚持过去成本目标控制的基础上，以“五个节约”活动强化单项工作、单项措施、目标、责任的落实，并以单项工作绩效的汇总评价效果作为个人、岗位、单位绩效评价的依据，每周评价排名与岗位工资挂钩，彻底消除了单一的成本目标对员工工作考核的片面性。使公司经营管理的各项工作全部实现长、中、短期利益综合考虑的日薪体，企业的各个员工、技术人员、管理者都能像干自己的事情一样做好各项工作，像花自己的钱一样控制成本，做到科学管理、精细管理，确保经营目标、整体效益的实现。

二是着力完善经营管理目标体系，实现经营目标稳步推进。今年，我们结合管理会先进经验的学习和推广，重新制定了\*\*公司管理目标特别是经营管理标准。公司先后制定管理标准20余项，这些标准以直接操作成本为管理目的，对降低各项成本所涉及到的各个环节，分别制定更为具体的单项目标，逐级细化，直至将责任落实到岗位和个人。截至目前，公司按照油田同行业先进经营管理水平，先后逐步建成了一个“自上而下层层展开、自下而上层层保证”的经营目标管理、量化考核的经营管理体系。

三是着力突出制度建设实效性，实现量化考核覆盖全过程。全员经营管理，除建立起经营管理目标控制体系，还需要量化到经营管理覆盖的全过程。层层建立规范的成本控制制度，对不利于成本控制的人和事进行约束。从工程预结算、物资采购、质量索赔到成本分析、签字结算程序等制定详细的标准和程序，努力做到控制维护性成本从一人一事做起，从一点一滴做起，坚决杜绝影响成本控制因素的存在。通过建立小改小革、五个节约、修旧利废等成本挖潜管理制度，对潜在的增效措施给予奖励，鼓励员工开展科技创新、挖潜增效，最大限度地挖掘成本控制潜力。

四是着力推进岗位量化考核，实现全员岗位职责具体化。有效地控制各项成本必须调动全员参与管理的积极性，直接成本发生在基层员工身上，必须调动基层员工承担起应有的管理意识。实施全方位的经营量化评价考核，建立以绩效评价结果为依据的收入分配竞争机制，使公司经营管理迸发出了源源不断的活力。

今年以来，我们以建立完善员工量化评价体系为切入口，以准确反映主观努力效果和管理水平为目的，细化考核指标，营造公平的竞争环境，充分发挥了每一个责任主体的积极性和创造性，在各单位内部层层建立了科学的量化评价考核体系，使量化排名落后者能够面对现实，找准差距，发奋努力，形成优胜劣汰，争优创先的竞争机制。

（三）引导教育、聚焦制度，从严管理年活动取得实效。自集团公司活动部署启动会后，\*\*公司按照第一阶段活动安排，紧密结合公司实际情况与年度目标工作，立即行动，迅速在单位内部进行宣贯学习，认真组织全员开展从严管理座谈会、大讨论、制度完善的工作，确保从严管理年活动更具实效性。一是抓好引导教育，充分认识从严管理活动的重要性和迫切性。从严管理不是没有依据的“瞎严”，也不是管理者主观随意的“乱严”，立足实际，\*\*公司制定了切合公司实际的活动方案和运行计划。并通过启动仪式、领导下基层宣传发动、开展大讨论等形式明确从严管理年活动的重大意义。从严管理落实在\*\*员工队伍建设上就是严格要求、严格教育、严格管理、严格监督。为让活动取得扎实效果，公司要求中层以上管理人员在参加完讨论座谈的基础上提交座谈讨论心得体会，截止目前我们共收集心得体会30余篇。二是聚焦制度建设，克服认识误区，全力整改，争创一流管理制度体系。从严管理，制度体系是基础，落实执行是关键。从严管理首先要加强制度建设，只有建立最为完善的管理制度体系，从严管理才有现实基础。实施科学、有效的管理，就要按照“零容忍”“一票否决”“党政同责、一岗双责、齐抓共管”的要求，实施问责追究。5月份，\*\*公司先后组织业务部门和基层单位，对劳动纪律管理、薪酬工时考核、安全监督检查、设备考核、生活后勤管理及党建等30多项制度，进行梳理、修订。为解决制度上下不衔接、可操作性不强、考核不严、责任不清等问题，我们采取集中讨论修订的办法，强化各项制度的针对性、有效性、可操作性，确保修订后的制度管用、好用、实用，对涉及员工切身利益的制度及时广泛征求各个层面员工意见和建议。同时，我们按照“人人从严、事事从严、处处从严”总体要求，先后组织了劳动纪律、安全环保、设备管理等三个现场检查小组，深入一线班组，查找劳动纪律、安全质量巡检、现场规范、台账资料、设备管理等方面问题37项。对照问题，我们充分研究分析，制定整改措施，不断提升班组基础管理水平。

**成绵公司工作总结4**

>在工作思想方面

积极贯彻省、市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新。积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。

作为一名副经理，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

>在业务发展方面，

我主要负责非车险，这需要与学校、银行保持良好的合作业务关系及做好及时的沟通工作。在车险业务上新增了新的突破点，无论是年初的车险见费出单还是年底的手续费统一结算；无论是核保的政策变动还是理赔系统平台的正常运行，工作上的每一点点变化，系统上的每一步更新，我都认真参与，尝试，全力以赴。近几年保险市场竞争非常激烈，在价格上我们的优势在一点的一点被缩小，但是我们可以在售后服务方面做到尽可能的让客户满意。同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，增强盈利，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

20\_年工作重点是继续扩大学校业务，继续开展银行非车险业务，有效地发展增员，加强团队建设，积极配合王波经理的工作，为公司的发展添砖加瓦。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

**成绵公司工作总结5**

在即将辞旧迎新的时候，我想将我对我们创新工作的认识、理解和明年创新工作的建议向您汇报如下，不足不妥之处，敬请指正。

>一、融资创新工作的开展

我作为集团公司融资创新工作小组成员兼秘书，在您的指导和其他同事的配合下，全程参与并积极推进了中海信托、中投信托、中融信托、中泰信托等十多个信托计划，与您和大家多次前往北京、上海、深圳、无锡等地与信托公司、银行协调沟通，主要工作内容涉及交易结构的商谈、合作框架的拟定、交易文件的评审、收益成本预测、集团和项目的尽职调查以及信托计划成立后的后续监管等。

20xx年4月21日，我们的第一个房地产信托投资基金历经一年的努力终于正式成立，使公司在资金严重紧张的关键时刻获得了20亿的融资资金，并用其在香港资本市场回购20xx年到期的xx亿美元优先票据，在受资本市场青睐的同时也获得了可观的收益。

目前的工作内容有：

>二、融资创新工作对我的促进和影响

融资创新工作推进的过程，我不仅是在学习，更是在实践着公司和您的想法，锻炼着自己的眼光和思考，可以相对独立的推进一个信托计划工作，从交易结构的探讨、尽职调查的执行、交易文件的讨论、与各方的沟通和协调、具体工作的安排和推进，我都在尽可能的做我能够去做的事情。在这个过程中，我自己也能感受到自己的进步，对于信托融资需要规避的房地产行业瓶颈、信托公司风险偏好、资金进入退出机制、资金募集模式、公司在信托融资方面的担保、监管和成本上的诉求等有了比较清晰的认识和了解。

在今年的工作过程中，我逐渐感悟到要充分调动个人主观能动性去开展工作，不要也不能被外部地种。种不利因素所影响，在明确目标之后要千方百计、千言万语、千山万水、千辛万苦的去努力达成，执着地去追求，成功细中取，细节决定成败。

在今年的工作过程中，我养成了一些好的工作习惯和工作方式，凡事预则立，事情要分轻重缓急地做，与人沟通采取邮件、电话、短信、面谈中的哪些方式，文稿修订方法，商务谈判的小技巧等等。

当然，我也知道自己存在不少的缺点和不足，如法律知识不够、实际运作经验欠缺，都需要在今后的工作中不断改进和完善，继续向您和其他同事学习。

>三、对融资创新工作的理解

20xx年，中国的房地产市场从年初的冰点到如今的沸点，公司牢牢抓住发展契机，众志成城，内外兼修，在实现销售额进入全国前列的基础上，积极在全国范围内通过各种方式增加土地储备，同时全方位创新融资模式获取发展资金，为实现3—5年达到销售额全国前五的目标打下坚实的基础。

目前，房地产开发仅仅在依靠开发贷款获取融资的单一融资模式，我们工作的目的是要开拓多渠道、多方式的融资，要寻找房地产开发项目在拿地之前或拿地之后取得四证之前或已经取得开发贷款，还是否有其他的融资模式，以解决土地资金沉淀，更快的收回投资或快速扩张规模，而在这一过程中也是在推广和宣传我们的公司。

但是，创新融资工作受到国家和地方法律法规限制、信托公司对政策的理解和风险把控、银行对政策的理解和募集资金能力、公司项目素质、公司领导对工作的认可程度等诸多因素的影响，并不是一件容易的事情，是需要我们付出的时间、精力、脑力才能去实现的。

我们的融资创新工作小组作为一个横跨多个部门的合作团队，每个人都有自己的本职工作，在此基础上积极参与创新工作的拓展，充分发挥各自的专业特长，推动创新工作的开展，这种分工协作、各取所长的模式类似于一个资产管理公司，可以为公司今后实现轻公司的管理目标积累一定的实践经验。

从目前来看，我们的工作还是做融资创新，但从长远来看，它应该向着一种业务模式的创新发展，我们寻找并引进的资金合作伙伴特别是个人的闲散资金投资到房地产项目，由绿城来负责项目的开发，实现投资商与开发商的分离，可以在短时间内推动绿城的开发规模更上一层楼，这也是一种非常有利的商业待建模式，为客户创造价值的同时实现绿城的百年理想！

**成绵公司工作总结6**

20\_\_年，公司办公室在各级领导的指导下，紧紧围绕制度建设、程序建设的主题，以做好公司后勤保障为宗旨，努力服务机关各项工作，确保各项业务的正常运行。现将一年来的工作情况汇报如下：

一、依据业务分工，做好相关业务工作

档案管理：依据工程实施情况，督促竣工项目尽快完善竣工资料，统一在公司归档以备后期查用。在本年度共收集档案资料961份，按照档案管理的要求，认真梳理、装订并分类存放。加强了在建项目资料编制的指导工作，在日常工作中理顺编制程序、工作要求，为后期汇总做好准备。配合经营中心的投标工作，应业主或招标代理的要求，提供各类业绩原件，为顺利完成投标工作提供了保障。

文秘工作：本年度办公室共形成编号文件158 份，接收、处理来文672份;进行早会、会议纪要、总经理办公会记录等100余份，较好地完成了文秘方面业务工作。在本年度，办公室人员变动比较大，出差频繁，容易产生岗位空缺的情况，科室内所有人员能够以大局为重，把大家的事当成自己的事，根据实际情况进行补位，确保各项工作平稳有序。

机关各部室为了对项目有效实施管理，经常要下发大量的文件、传真，办公室能够认真审核每份稿件，确保下发文件的及时、准确，体现了机关作风的严谨性。网络是公司对外的窗口和公司内部相互交流的平台，在日常工作中发挥着重要的作用。网页在互联网世界体现了公司的形象，为保护好网络良好的运行状态，为确保网页质量，相关人员都付出了辛勤的劳动。

企管工作：积极贯彻集团公司“标准化管理推进年”的工作要求，组织28在建项目进行标准化案例的编写。在这些项目中认真比选，推荐三个项目参加集团公司的示范项目部评选。对于此项工作的跟进，能够结合工程进展情况，适时进行材料的督促和检查，确保工作质量。为应对突发事件对公司造成的致命性伤害，加强危机意识，组织机关相关部门，从财务、技术、安全、法律等各个角度，进行突发事件应急预案的编制。

二、协助配合各部室筹备各项工作会议

业务交流会，是本年度公司各项工作中值得书写的浓墨重彩的一笔。为了缓解项目急剧扩张所带来的风险，公司根据施工情况，分别在不同时期，召开各种业务交流会，以会代训，使公司内部相同业务的人员，借助会议这个平台，进行交流，提高业务水平。通过采用会议这种形式，对公司运行的规章制度进行审议，对工作中出现的矛盾、问题进行探讨，确定今后工作要点和努力方向。在工作中，产生良好效果的规章制度予以坚持，在运行中产生不利影响的规章制度积极进行改进。通过这种形式，公司各方面的业务水平有了显著的改进。为顺利召开这些会议，保证好150人左右参会人员的食宿，办公室人员能够积极主动地和相关部室配合，做好会务的筹备、会场布置、食宿安排，会议结束后对参会人员的往返妥善进行布置，确保各项会议胜利召开。

三、协调管理机关各项事务，确保机关整体有序、稳定、和谐运行

相对于机关各业务部门，办公室的主要起到辅助配合及后勤保障作用。从机关、家属区的卫生，职工食堂的管理、到各部门的零碎小活、再到公用车辆的派遣，职工上下班制度的遵守，事无繁杂巨细，所有人员都能按照领导的要求，认真落实。在公车安排上，急事急办、特事特办，无论时间多晚，只要工作要求，都能准时到位。在日常接待上，分清人员，理清规格，既让客人满意，也不铺张浪费。

四、集中统一学习，保证思想统一

在每周周五，利用一个小时左右的时间，召集机关部门所有人员，集中进行教育。一方面针对公司一段时间的工作运行进行点评;另一方面，通过会议形式，贯彻上级机关文件精神和主管领导工作要求，做好思想教育活动，宣讲各项规章制度，确保整体人员步调一致，行动一致，提高执行力，更好地发挥机关的服务功能。

尽管办公室所有人员在各自的岗位上都尽职尽责，作出了很大的努力，但仍有许多的失误和不足，有待于进一步提高，主要表现在：

一是人员年轻人居多，各方面经验仍有不足。这两年，办公室人员更新比较快，年轻人员或新手比较多，日常工作可以顺利完成，但对于突发事件和重大活动的操作，还有待于锻炼和提高。

二是领导的参谋作用有待加强。办公室各业务人员在工地工作的时间都不长，对工程项目没有深刻的认识，缺乏独到的见解，需要在以后的工作中，加强这方面的学习和积累，在实践机会缺少的情况下，加强理论方面的学习，争取学有所长，当好领导的参谋。

三是文案水平需要提高。文案水平体现了公司的形象，需要在理论水平，文字水平下功夫，做好企业的宣传，对企业的职工积极进行思想引导。

新的一年新的打算，办公室所有人员都将更加努力地工作力争在各个方面更上一个新台阶。

**成绵公司工作总结7**

如果说年终总结就是给自己打分的话，我认为可以给我打“59+1”分！

>一、瑞丰·凤凰岭小区1#~6#楼主体工程分析

瑞丰·凤凰岭小区总用地公顷，总建筑面积平方，以6幢高层（18+1）住宅楼组成，小区紧邻\_第一疗养院，背依北崮山，俯视在海一方海上公园和东部城区中心区，盘踞连云区绝佳风水宝地。

瑞丰·凤凰岭小区于20xx年3月开工至20xx年5月竣工，在楼盘施工过程中整体质量、安全、进度、投资良好。淮安建设马新建项目部施工的1#、2#楼在主体验收过程中一次验收通过，甚得质检及相关单位赞扬。淮安建设胡茂怀项目部施工的\'3#、4#、5#、6#楼计划于20xx年春节前主体全部封顶，目前正加紧施工，以确保按期完成任务。

我于20xx年8月2日担任瑞丰房地产工程部现场土建工程师职务，当时现场1#、2#楼主体已基本完成，3#、4#、5#、6#楼施工进度缓慢，在现场施工管理方面任务很重，压力很大。在公司领导和王总的指导下很快进入角色，但在工程的实践过程中工程进展仍然滞后，周围的环境对工作开展很不利，就好比是中盘的对杀，后期形势不明朗很难辨清。

经过一个月的深入了解和适应和公司相关领导的大力支持，在现场施工管理过程中果断调整思路，积极探索新路线，寻求相关单位的配合和支持，终于在20xx年9月份使僵持局面打破，工程正常施工顺利走上正轨。

正如总结开头我给自己打的“59+1”分，其中剩下的40分不是我的，而是公司领导和相关配合单位的，至于那“+1”分就要看年终的收官之战了，若赢了“+1”分我要，若原计划制定的任务没有落实我受之有愧。

>二、瑞丰房地产公司建议

我的建议就是：“遵守、落实、执行”。

公司的规章和管理制度很完善、很细致，每个细节和符号都很严谨。这些规章和管理制度体现了当初制定者的智慧和水平我是自叹不如，故我所能做的就是不让他在墙上挂着、不让他在橱柜里藏着，而是在现实工作中遵守他、落实他、执行他！

>三、20xx年工作计划

20xx年是幸运、收获颇丰的一年，希望20xx年要比20xx年更幸运、收获更丰盛。

作为一个建筑人特别是住宅建设者，工程主体施工完成只是住宅小区总工程量的三分之一，所以小区在20xx年的工作量仍然很重事情也会更繁琐。

例如小区中期的内外装修工程、门窗安装工程，中后期的小区市政管网、园林绿化工程，到后期的工程竣工验收、维修、物业等，所做的工作需要细致、周密、统筹安排，故计划如下：

计划一：年前休假期间走访和调研周围成熟社区的市政建设、小区配套设施，做到心中有数以备我用。

计划二：20xx年春节后小区施工前会同各协作单位做好施工前准备工作、部署施工任务、制定可行性施工方案，做到谋事在先。

计划三：进一步加强工程部在施工现场的管理力度、提高监理单位的工作积极性、增强现有的以及后进场施工单位的安全、质量意识，做到现场令行禁止、奖惩公平。

计划四：学习新知识、学习新技术。

>四、20xx年感悟

随着工作地点、工作环境的变化，随着管理的金字塔一层一层的攀登，作为一名工程管理者，其实就是一位孤独的思考着！

**成绵公司工作总结8**

回头看，这段日子的工作，自己的收获真的挺大，越是有困难的时候其实更是能挑战一个人的，如果度过了，并且做好了，那么得到的也是更多，上半年的物流客服工作我也是较好的去完成，并且也是得到了一些肯定，自己也是进步很多，对于工作，也是有蛮多的方面是值得以后继续坚持下去做好的，我也是来总结好上半年自己的一些客服工作。

作为客服，每天面对客户的咨询，我也是认真的做好了，无论是疫情期间的一些问题解答，或者遇到一些难搞的客户的谩骂，我都是抱着服务的态度，认真去来做，耐心的去处理了，没有因为一些情绪的问题而导致自己失控，最后工作没有做好，一些客户也是体谅我们的艰辛，予以了很多的理解，其实在这个岗位上，我也是更加的懂得了，很多人其实都是要相互的去理解才行的，而不仅仅只是按照自己的道理去做就够了，多去站在对方的一个角度想想，到底怎样才是更好的一个解决方式，而不是只按照规则来，所以很多的工作里头我也是会去安慰好客户，毕竟事情是要靠人来做，要一定的时间的，所以其实处理的时候客户也是要等待，这段时间其实客户也是比较的焦躁。而我们客服接到这些电话也是有很多的话语要和客户说，而不仅仅只是按照话术叫客户等待，或者告知一些时间之类的就够了，还需要我们去同理的理解他们。

之前由于我是有一些工作的经验，所以在做的时候也是比较的顺利，这半年来，自己没有犯错，一些收获也是让我感慨，干物流这一行不容易，同时去给客户处理好问题也并不简单，但是想要做好这份工作，其实我们的努力也是挺重要的，多去积累一些经验，在处理事情的时候换一些角度来想问题，同时我也是不断的去学习，去掌握更多关于物流的知识，更熟悉了自己行业的一些工作，了解哪些问题是该怎么样解决的，也是能让客户更加的来信任我，相信我的回复，而不会太过于纠结，毕竟一些模棱两可的回复其实是很不专业，或者是并不了解相关问题该如何去处理的。通过自己的进步，我也是在处理方面是比之前更好了很多，同时我也是会在今后做的更好一些，特别是下半年的工作任务更重了，我们客户的咨询量也是会加大，更是需要我们去做好。

**成绵公司工作总结9**

一年以来，在局党政班子的正确领导下，我们以“三个代表”重要思想和十六届四中全会精神为指导，全面贯彻落实局属企业改革的文件精神，紧紧围绕着机制创新与改革发展中心工作，统一思想、凝聚力量、振奋精神、扎实工作，促进了公司的各项工作落实，今年我公司实现投资收益\*万元，比去年增长58%，实现利润\*万元，比去年增长，创公司成立以来最佳经营业绩。回顾一年以来，我公司主要抓了以下几个方面的工作：

>一、坚定不移地推进企业改革，促进企业不断发展

今年是我局属企业改革的第一年，在市局的整体部署下，我们认真做好企业改革的落实工作，发动员工学习企改文件精神，摸清企业自身情况，做好定岗定员、健章立制工作，努力实行资产经营目标责任制，推进企业改革不断深入。

1.发动学习，摸清家底，认真做好企业改革的准备工作。企业改革是一项涉及员工切身利益的重要工作，在改革中，员工有什么想法，关注哪些问题，对改革持什么态度，将会对企业改革成败与否将产生决定性的影响。为了使广大员工真正理解改革、支持改革、参与改革，公司领导班子提出多学习、勤研讨、常建议，加大对企业改革的宣传力度。公司领导除自己带头学习外，还经常组织员工反复学习研讨企业改革的文件精神，并及时把员工的一些想法、建议和合理要求反馈给市局，最大限度维护员工的权益。同时认真做好固定资产的评估和清理工作，明晰产权及债权债务关系，妥善解决公司历史遗留的呆帐坏帐核销工作，为企业改革做好充分准备。

2、定岗定员，公正公开，全面推进管理人员竞争上岗。为选贤任能，使懂经营、会管理、能干事、肯干事的优秀人才能走上领导岗位，今年我局企业改革最富有特色的是全面实施管理人员竞争上岗制度，边选马为赛马。按照市局竞争上岗工作的整体部署，企业领导正副职由市局统一组织，企业中层管理人员由各企业自行组织。我公司在认真配合市局做好企业领导正副职的民意测评、组织考察工作，选出自己心目中公司最佳带头人后，严格按照组织程序，做好企业中层管理人员的竞争上岗工作。在公开选拔工作中，我公司坚持公开选拔职位、公开资格条件、公开选拔程序、公开考试结果，让员工直接参与到竞争上岗工作中去，让员工给竞聘者进行民意测评、演讲打分，扩大员工在竞争上岗工作中的知情权和参与权。最后，经过民意测评、笔试、面试、演讲、组织考察等考试程序，在\*名竞聘者中选拔了8名同志担任部门正职。同时按照市局的要求，在\*月份之前圆满完成了各部门定岗定员工作，实行了新的工资标准套改工作，从而为企业改革顺利进行打下了坚实的基础。

3.健章立制，严格管理，全面实施资产目标经营责任制。

我公司与市局签订20XX年下半年经营目标责任书后，为确保经营目标责任制落到实处，公司新的领导班子提出了分层管理、责任到人、公正公开、务实创新的管理理念，强化目标责任管理，努力实现资产经营责任目标，不断推进企业改革。一是完善公司管理制度，提高企业管理水平。根据局属企业改革和公司的实际，修改和制定了各类规章制度，强化用制度管人管事管物。同时，严格执行规章制度，严格管理，做到有章可循，违章必究。二是明确员工各自管理职责，实现目标到人，责任到人。各部门都拟订了各自的岗位职责和工作目标，以充分发挥员工的主观能动性，变被动为主动，提高工作质量和办事效率。三是认真做好党支部改选、工会的换届选举工作，充分发挥党群组织的保证和监督作用，加强民主管理，完善监督职能，使公司各项工作跃上一个新的台阶。在公司领导班子及广大员工的共同努力下，710月份公司管理费用支出\*万元，占经营责任月指标的\*%，与去年同期比较，下降了\*%；财务费用支出8万元（不含与市局往来利息），占经营责任月指标的8%，均较好地完成了各个月度经营目标责任制考核指标。

>二、开拓创新公司经营管理工作，提高公司经济效益

企业要在日益竞争的市场大环境下求得生存，发展壮大，就必须要不断进行创新，机制要创新，思路要创新，管理要创新。今年特别是企业改革后，我们在新的领导班子带领下，解放思想，转变观念，完善公司治理结构，积极做好融资工作，妥善处理历史遗留问题，不断提高公司经济效益。

1.完善公司治理结构，促进全面发展

我们始终认为，资本市场的竞争，最终表现在公司治理水平的竞争。治理结构健全、治理水平高、经营业绩好的公司，终会赢得市场竞争主动权。因此，公司领导班子上任以来，一直致力于建立规范的法人治理结构，建立一套股东、董事、监事和管理人员各司其责、协调运转、相互制衡的管理机制。在市局完成对我公司增资\*亿元后，我们着手修改了公司的章程，在章程中明确了股东的权利和义务，完善了董事会议事规则，强化了董事和监事的个人责任，为建立法人治理结构提供了制度保障。

2.提高资金利用效率，降低财务费用

积极抓好融资，盘活资金，是公司一项非常重要而又艰巨的工作任务。在国家加强宏观调控，银根收缩，贷款利率提高的大环境下，公司领导班子亲力亲为，带领计财部的工作人员，分头多方跑动，紧密跟踪，加强与贷款银行的友好合作关系，积极争取最优惠的利率。今年共办理续贷、新贷借款\*笔共\*亿元，利息率比基准利率平均降低8%，共节约利息费用\*多万元。同时，控制好资金的调配额度，调配时间，合理地利用资金，最大限度降低财务费用。

3、积极与市局和其他兄弟单位协调沟通，处理一些历史遗留问题

由于多方面原因，公司出现了一些历史遗留问题，久拖不决，必将给公司的经营和管理带来一定的负担和压力。今年公司领导班子集中精力，多方协调，组织有关人员，抓好公司历史遗留问题的处理。一是做好内外债务的清理工作。由于历史原因，公司与市局其他下属企业和\*高速公路公司存在着复杂的债务关系。在市局的大力支持下，我们利用企业改革清产核资的契机，通过不断努力，共收回资金（利息）\*万元，其中：公路勘察设计院\*万元，深高速\*万元。二是解决了公司与市局往来帐差异的问题。过去，由于各自的理解和帐务处理方法不同，我公司与市局的往来帐一直对不上，双方差异达\*亿多元。在市局的直接领导下，我公司积极配合，通过会计事务所的努力，终于使这一历史遗留问题得到了妥善的解决。三是办理了\*公司资产、债务交接工作。根据市局的批复，我公司就\*公司的归属和产权问题，积极与\*\*公司协商，在市局的大力支持下，解决了\*公司长期挂帐的问题，也理顺了\*公司债权债务和管理关系。

>三、积极稳妥的加强员工队伍建设，提高员工整体素质

一年来，针对企业改革，人心浮动的严峻考验，公司领导班子以稳定大局为前提，从强化政治理论入手，大力推进固本强基工程，抓好党风廉政自律教育，做好员工的思想政治工作，积极开展各项文体活动，不断提高员工的综合素质。

1.抓好政治理论学习，提高员工政治思想素质

今年以来，公司坚持以人为本，不断加强员工尤其是党员的政治理论学习，提高员工的政治素质和思想觉悟，用科学的理论来指导工作。一是坚持学习日和三会一课制度，通过集中学习、自学、参观学习、看录像等形式，组织党员学习\_理论和”三个代表“重要思想，学习党的理论知识和十六届四中全会精神，并鼓励党员积极撰写心得体会。公司领导班子也亲力亲为，带头抓学习，带头写心得体会，带头联系实际，开展批评和自我批评。二是开展形式多样的主题活动。按照局党委的部署，公司今年开展固本强基、预防职务犯罪等一系列教育活动，加深了党员对党的方针政策的理解，提高了党员的政治水平和思想觉悟。

2、加强党风廉政建设，促进企务全面公开

党风廉政建设是党的作风建设的头等大事，公司领导班子高度重视廉洁自律教育工作，不断完善各种规章制度，强化党员的廉洁自律意识。一是认真贯彻落实中央、省、市有关党风廉政建设责任制的规定，支部书记带头抓落实，带头执行各项规定，带头抵制各种不正之风。二是结合近年来我局发生的几起犯罪案例和预防职务犯罪教育活动，开展典型教育，用活生生的案件，给每个党员敲警钟，使党员干部尤其是领导干部进一步认识到，如放松了世界观的改造，不正确对待权力、地位和名誉的关系，就会经不起权力、金钱和美色的诱惑，走上犯罪道路。三是落实企务公开制度。做到凡不涉及公司机密的内容，尤其是公司行政管理费用开支、员工福利奖金等比较敏感的问题，都能在企务公开栏上，实事求是地向广大员工公开。正是由于公司对廉政教育工作的重视，一年来公司没有发生一起违纪违法的案件。

3、把握员工思想动态，加强党的思想政治工作

今年企业改革以来，员工的经济利益下降幅度比较大，有些同志还从原来领导的岗位退了下来，员工思想难免出现了一些波动，工作热情也有所下降。针对这种情况，公司支委班子以稳定大局为前提，以做好党员的思想稳定工作为突破口，注意发现和解决党员和员工的思想问题。一是通过座谈、谈心等方式，正面引导，教育广大党员在企业改革进程中，增强大局意识、改革意识，摆正个人利益与集体利益、企业利益、国家利益的关系，积极支持和推进企业的改革；二是注意了解和掌握员工的思想动态和情绪，按照尊重人、理解人、关心人的原则，坚持教育和疏导，为保持员工稳定做了一些积极的工作。三是鼓励员工服从组织安排，从个人自愿和工作需要两个方面考虑问题，促进企业改革涉及到的人员调整顺利完成。广大员工也经受了考验，从原来困惑、不理解到面对现实、振奋精神。绝大多数党员和员工表现了良好的敬业精神和识大体、顾大局的胸怀和风貌，在困难和挑战面前团结拼搏，锐意进取，坚守岗位，努力工作，做到了工作不断，队伍不乱，人心不散，既保持了业务的持续、健康发展，又不断促进了改革的深化。

4、积极开展各项文体活动，搞好精神文明建设

公司领导班子高度重视精神文明建设，以各类文体活动和创建活动为载体，积极开展各项文体活动：在9月份开展全民健身月活动；利用周末组织员工参加登山、游泳等体育活动；与兄弟单位和业务单位举办乒乓球、羽毛球等友谊赛，相互之间进行沟通，增进了友谊。在自办文体活动的同时，我们还积极组队参加市局举办的体育活动、文艺活动，宣传公司的良好形象，展现企业改革后公司焕发一新的精神面貌。各项文体活动的开展，大大地丰富了员工的业余生活，增强了企业的凝聚力。

一年以来，公司安全生产、女工、计生工作工作都井井有条，公司全年没出现一次安全事故，无一人违反计划生育政策。一年以来，我们取得了一些成绩，但我们在日常工作中，也遇到了一些问题，一是在办理增资和股权划转变更登记时，由于无法提供工商局要求出具的\_或财政局同意增资和股权划拨的文件，影响了我公司注册变更登记的进度，也直接影响了对市局其他企业的注资工作；二是思想政治工作还不够深入、广泛、细致，针对性、及时性、有效性需研究加强；三是公司管理制度建设还不够完善，董事会条例、监事条例还不够健全，已有的制度执行尚不够严格；四是由于客观的原因，创办职工之家条件受限，如没有职工饭堂，职工文体、康乐活动难以开展等。

**成绵公司工作总结10**

在这一季度中我进步很大，同事们很照顾我，在工作中给予了很大的帮助，我也很好的完成了工作任务，总是预期的达到目标，今天在做总结的时候我还是要感谢帮助过我的同事们，没有你们的帮助我还在原地走动，你们悉心教导才有我今天的成就，过去的自己是个怕事的，觉得工作压力大使我不敢去面对，逃避让我变得懦弱，我在这段时间里我也努力的丰富了自己，接下来就是我的总结：

1、计划落实早、措施实、抢占车险市场

2、加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

5、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。

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”业务一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率，二是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，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。

针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。保险竞争越来越激烈是不争的事实，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，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我司除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。面对保险业激烈的竞争形势，面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战，是我们值得考虑并值得去做的事情。

我的考虑有以下几点：

1、深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

2、服务更加人性化、亲密化。面对企业单位，公司经理室成员年初就对各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措势必会得到了企业的充分肯定，让他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。面对个人业务，业务员也可以回访，平时保持联系。他们有什么需求，可上门拜访服务。

3、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，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。

下一个季度即将开始，我们要忘记过去，面对现在，展望未来，要有一颗斗志之心，大家团结一气，有狼性一样的战斗精神，在下一季度中创造奇迹。

**成绵公司工作总结11**

今年即将告一段落，在公司领导的指导下，在各领导及各同事的共同努力下，我们认真完成了公司的各项工作任务，并取得了一定的成绩，总结如下：

一、完成工作方面：

1、完善采购制度，降低成本：根据材料采购计划，按时、按需对公司主要产品及辅材进行申购。在请购材料的同时，并把材料的价格信息及时提供给相关技术部门，为产品设计选材提供图纸和成本估价。提高采购员的自身知识及业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买到材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

为降低成本，通过寻找多方供方，做到询价、比价、议价，从中选择物美价廉的供方

2、与各供应商建设立并保持良好的关系，明年进一步加强对供应商的管理，对每家来访的供应商进行分析了解，确保每一个合适的供应商的资料不流失，同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大市场信息空间。建立合格供应商名录，对供应商进行评价和分板，合格者才具备供商资格。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持良好的沟通，充分发挥岗位职责，认真完成各项工作任务，协助相关部门的工作需要，能按照技术部的要求及时与各供应商进行沟通协调，尽努力按照我司的标准供应产品。

4、今年的工程订单所需设备均可按时交货，未能及时到货设备也及时向上级反映，并做出相应的处理。供应商供货时也要求其提供必要的资料。

二、采购工作的几点体会：

1、公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节都主动按受财务及其他部门的监督，有问题将会在第一时间反馈给上级领导。

2、围绕控制成本、采购性价比的产品等方面进行开展工作，采购员在充分了解市场信息的基础上进行询价、比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、加强对供应商的管理协调，合作过程中，采购员必须公正严明，最终为公司选择且具有战略伙伴的供应商。

4、逐步加强对设备及材料的价格信息管理，提高部门采购员的工责任感觉，明年采购部将特别注重采购人员的工作分配，保证采购设备及材料信息的有效追踪。在专业知道得到提高的同时，业务素质及责任感非常重要，做一个有责任感的采购员，把好公司的进口关。

三、采购工作上的小要求：

对各部门的请购问题上，希望请购部门给采购部一定的采购时间，请购材料时做好请购计划，尽量避免当天请购要求当天要货，或是第二天马上要货。为此将打乱采购员的工作计划，急需的物料有可能会造成价格方面或运费偏高，不利于控制成本。请各部门做好请购物料的计划。

四、工作上的缺点和不足：

1、关于凤岗深联设备新装s11-250kva临时变压器工程，由于采购及施工过程中没有及时发现并提供相关的证书和报告，导致在工程验收通电时，出现了低压计量柜不符合标准的问题，给公司造成了极坏的影响，和很大的损失。此类低级错误是完全可以避免的，但是由于采购部的疏忽，给公司带来不必要的影响与麻烦，公司作出任何的处罚都愿意承担。通过这次的教训，今后的采购部工作要求更加完善，在设备进厂前，各种相关资料必须全部到位，后续并要求供应商设备如有任何的变更必须把资料补全。并了解市场的变化，要求各采购对设备要充分了解，避免此类问题再次发生。

2、供应商体系没有完善，对重要的材料/设备没有建立健全的资料库。工作的计划性不强，没有充分了解市场的行情，有关于东莞市变压器方面的变化情况没有掌握到位。部门与部门之间的沟通也未能达到理想的效果。

以上都是采购部现所存在的问题，自身所清楚的问题，我们会一一的克服，有什么做得不对或不到位的，也希望领导及各部门同事多提出你们宝贵的意见和建议，你们都是我们身边的良师益友，有你们支持，我们才可以进步得更快。

五、明年的工作计划：

1、完善供应商体系，对重要材料/设备的供应商要求达到2-3家，确保材料/设备能够了及时供应。随时关注市场变化，尽量利用多渠道来降低成本、控制质量。稳定现有供应商，开发有潜力的供应商，不断优化供应商体系，在工本中不断改进工作方法，不断积累经验。

2、随着市场的因素影响，各种原材料的价格都在不同程度上涨或是下调，采购员要做好价格的比对，做好比价、议价，了解市场价格，从中选择优秀的供应商，避免供应商以各种理由对公司提出涨价的要求。

3、继续配合项目部完成工程上所需求的设备及辅材的购买及设备进场，以及工程所需的设备的各种质资。

4、采购物资进行分类，制定分类物资采购制度，如工程设备和设备零部件的采购无法在短期内完成，所以在采购的过程中要做好采购计划;如日常所需文具等常用物资，做好相应的存货，购买量大则可以降低成本。

5、配合仓库，掌握好仓库库存，了解销售的情况，使采购工作不处于被动状态，及时清查库存呆滞品，并上报上级处理。

6、采购员的产品知识及业务素质通过培训和相互学习，使专业知识及业务水平得到提高，同时培养新进人员，使之尽快熟悉工作。

在明年的工作中，我部门人员仍会认真工作，不断提高自身素质、管理水平及专业的产品知识，增强责任意识，提高完成工作的效率，同时我们也会选择性采纳公司其他部门提出关于下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华去其糟粕。为公司明天的发展能更上一层楼贡献出微薄力量。

**成绵公司工作总结12**

自xx年11月上班至今我来金能已有8个多月，早几天韩总叫我总结下这几个月的工作情况和分析下公司的现状及发展思路。说实在的本人才疏学浅，社会经验欠缺，在此也谈不上分析公司的发展大计，只能表述下这几个月来工作的感受和一些不是很成熟的想法。

我是在公司成立不久进来的，也可以说是与公司共发展、共进退一步步走到现在的。所以在公司的发展过程中的感想很多，首先就讲讲自己这几个月来的感想。在刚进公司的第一、二个月我的感觉是乱，管理乱、制度乱、销售乱、生产乱。首先是没有人来管销售，似乎各自为营，自生自灭。考勤也没有人过问，公司风气不好。新员工没有人培训、指导。很茫然，都不知道自己该干什么，怎么做。这主要是我刚接触销售这行，想找到能锻炼的平台成长，发展起来，想法比较单纯，没有从公司整的一个运营情况去考虑问题。今年，承蒙韩总看得起负责公司生产这块，随着对行业的深入，对公司发展情况的了解，自己的思想也上了个台阶，不再肤浅的去看问题，也越来越觉得身上的担子重大。下面是自己对公司运营的的一些想法。

以我们公司的情况，我觉得销售与生产是现阶段最主要的问题，就从这两点来分析。

销售：

把东西卖给客户然后盈利是公司生存和发展的根本。那么卖什么，卖给谁，怎么去卖，卖了之后做什么，这些都是我们要探讨的。

①产品：我们现在的主打产品是空气源热水器，核心产品是承压水箱，

辅助产品是太阳能热水器。从空气源热水器市场行情看，空气源市场是一块很大的蛋糕，利润大、市场潜力大，但竞争也很激励。这包括价格、质量、技术、品牌、服务等竞争因素，那我们的竞争优势在哪里呢？现在只能说没有，价格低不过广东的一大片厂家，技术、品牌几乎没有，质量和服务这还需要靠时间来积累和体现。所以我以为不能把重点放在空气源上，现阶段我们应努力做好我们的核心产品-承压水箱。因地制宜是我们最大的优势，袁花、海宁整个嘉兴的太阳能厂家不下数千，这些厂家又很大部分是以外贸销售为主，那这块市场就是就是我们最大的市场，我们可以把我们的承压水箱卖给他们，通过他们出口。因此我们现在需想方设法把承压水箱做好，要投入人力、物力，还要去学习，去了解产品。这样，公司可生存，可挖得第一桶金。

②客户：太阳能厂家，外贸公司，国外客户是我们的准客户，空气源以开拓渠道经销商为重点，跟紧工程承包商。

③团队：我们公司的销售人员分工混乱，我觉得需要分工明确，成立内贸部和外贸部。

A：分工、职责

总经理销售主管财务主管生产主管内贸部外贸部厂长仓库采购

总经理：调控价格，宏观产品的走向、研发，统计分析销售、生产、成本，人事安排等。

销售主管：负责产品内贸和外贸的销售工作，监督、培训。掌握市场行情，反馈信息等。

财务主管：过问每笔交易，款项问题。掌握生产每项进出库，成本核算等生产主管：负责产品生产，质量，仓库，采购等。

B：薪酬、奖金

建立一个好的销售团队我觉得建立好合理的薪酬和奖金制度也很关键。首先，作为业务员如果底薪不能满足最基本的生活需要，始终会有一种焦虑感，会缺乏信心。没有一个好的心态业务员也就不能很好的开拓业务，导致恶性循环。所以我觉得新员工在试用期的底薪可适度提高，提成可降低。奖金制度我认为以设定销售目标为好，既是给业务员的压力也是考核。我们公司可这样设定：

a.业务人员每月销售业绩达标为3万元，没有达到3万提成按3%计算，三个月连续不达标以不适职处理。

b.超出3万元的销售额部分，给与超出部分2%奖金。

c.超出10万元的销售额部分，给与超出部分3%奖金。

d.超出30万元的销售额部分，给与超出部分4%奖金。

e.超出50万元的销售额部分，给与超出部分5%奖金。

f.业务主管除提成外，奖金部分为所管业务人员奖金平均数倍（以上销售额报价均为内定价格，不能低于最低报价）④服务：作为一个长远发展的公司，售后服务也是至关重要的，我们金

邦空气源的品牌形象的建立现在只能在服务上下功夫，维护好每一个客户，为每一个客户着想，在渠道先打出我们金邦的口碑，再开拓，巩固好自己的渠道。二、生产

现在公司生产由我负责，我的责任可以说非常的重大，在生产技术和管理上说我也是没有经验的，也只能讲现在还存在的问题和如何解决的想法。生产总的现状如下：

①技术：承压水箱的生产为主要工作，车间个人员都掌握一样设备和流程，这为以后产量的提升打下基础。分体承压水箱技术和设备都已成型，接下来如果我们做一体承压水箱还是需要设备和出去学习。

②管理：人员的问题还是存在很大，刚到车间，发现随意请假，怠工偷懒，迟到，积极性主动性不够的问题严重。我也试着去融入大家，请大家一起吃饭，聊聊公司发展，想让大家自觉起来，但见效甚微。因此我觉得迫切需要一份车间考勤、奖罚制度，用来约束每个人员，没有规矩不成方圆，要让员工收获和压力并存，没有努力就没有收获，还有最好每个月组织会议进行表扬和批评，给予适当的奖励和处罚。仓库这块也很重要，对于成本的核算必不可少，所以我认为要把仓库管理表格化，每日的成品进库和出库情况，及材料的使用等等都要汇总做成报表。

③热泵：公司的热泵技术主要是史愿军负责，我认为可以把这块全权交给他负责，成立热泵技术部，他需负责公司空气源主机的检测，工程的安装维护及相关人员的培训工作，必须以责任制的形式给予压力。

以上我分析了的销售和生产的情况，其实也是自己心里的一些想法，如有不对或者得罪还请见谅。

其实每个员工都是希望自己的公司辉煌腾达，同样的自己也能和公司成长起来，这是一个相互配合、相互利用的过程。对于员工来说，有庸庸碌碌的，在一天职谋一天业。也有兢兢业业的，努力去做好自己的每项工作。还有不断创新突破的，会去分析问题，解决问题。一个公司的发展在用人方面还是非常重要的，怎么样的人怎么样去用，最主要是领导者的思路，一个步入正规的企业我觉得是以老板为中心向外辐射。思路明确，管理细腻。

人生来是不平等的，但不平等是一时的，必须要努力，要规划自己的人生吧。希望自己的人生是不断超越，不断突破的，因为不想碌碌无为的过着一生。

都不知道自己说到哪里了，到这里也就结束我的总结了吧。

愿我们金能公司的明天更美好！

**成绵公司工作总结13**

半年来，在各级领导的关心帮助下，在各位同事的密切配合下，自己能够遵守公司各项规章制度，积极主动地履行各项工作职责，较好地完成各项工作任务。现将工作中的体会总结如下：

>一、注重理论学习，打牢思想基础

我深知在市场经济条件下，只有不断深入学习，才能逐步提高个人思想素质，因此，对自身学习和自我教育不敢有丝毫的懈怠和放松。通过积极参加公司和部门组织的各项学习教育活动，认真贯彻落实上级部署的各项工作方针政策、决策和要求，不断提高理论素养和文化水平。特别是在今年×××活动中，认真学习、领会活动的重要性，查找自己存在的不足并进行整改。通过学习，在一定程度上提高了思想素养，对本职工作服务公司员工、服务市场消费者的宗旨有了更深层的理解，自身的思想素质、组织观念较以往均有所增强。

>二、努力钻研业务，提高工作能力

我不断告诫自己，要作一名合格的烟草人，无论在思想上、行动上都要跟上发展的步伐，时代的要求。在注重思想理论学习的同时，还注意了业务知识、法律常识和科学技术的学习，以达到适应业务工作的需要，尤其是在办公室工作中，由于工作涉及文秘宣传、安全管理以及法律法规，为此，自己利用业余时间，阅读了文公协作、法律常识相关书籍，报考了“×××”，以考促学，学习了安全管理知识，工作能力逐步提升、工作效率逐步提高，较好地完成了各项工作。

>三、围绕工作重点，履行岗位职责

我一直认为，平凡的工作岗位，是推进行业发展、事业进步不可或缺的部分。我要求自己“求真务实、埋头苦干”，要求自己“全面兼顾、重点突出”，在工作中勤于思考、善于思考，大胆运用所学知识，研究工作中的问题和矛盾，解决工作中重点和难点，不断开创工作的新局面。一是注重了研究工作规律，增强工作的预见性；二是注重了从实践中总结经验，发掘、解决工作中具有前瞻性的问题；三是注重了本职岗位中那些关系全局、起着关键和核心作用的超前性的实践课题。通过不断实践，增强了工作的预见性和主动性，从而提高了本职工作的能力和水平。

>四、深刻体会不足，谋划努力方向

回顾半年的工作，深刻体会到工作中还存在诸多不足：

一是离机关工作高标准要求，尚有差距，有待提高标准，高质量去完成工作任务；

二是开拓精神、创新一是，尚还不够，有待不断学习，使各项工作有新的起色。下半年，我将从以下方面为之努力：

（一）坚持不懈地把学习作为提高自身素质的着力点。

反复的实践和现实证明，学习，只有不断学习才是一个人不断开阔眼界，更新知识，提高认识，超越自我的个人实现途径。

（二）坚持不懈地把岗位锻炼作为提高工作能力的立足点。公司一直将基础工作建设作为公司发展的基石。唯有按照“纪律严一点、做事认真一点、落实到位一点”要求，遵规守纪、踏实工作，把自己的设想和打算投入到轰轰烈烈的实践中去，解决问题和得到锻炼。

（三）坚持不懈地把责任意识作为提高工作能力的兴奋点。只有把份内的事情做完，做好，在工作中不按部就班，不一劳永逸，有开拓性，才算是尽责。只有在工作生活中、在完成任务时团结友爱、互帮互助，才算有担当。一个人完成任务不叫好，所有人完成任务了才能叫真正完成。

（四）坚持不懈地把基层需求作为一切工作的出发点。办公室作为面向领导、公司员工以及市场消费者的一个职能部门，一切从基层出发，为基层办实事，办好事，办成事是我们一切工作的出发点和落脚点。把各种培训、交流、学习活动，组织好、管理好，尽可能围绕专销转、机关围绕基层转、基层围绕市场转，为服务于专销两线创造有利条件。

总之，要进一步按照公司党组提出的要求，为行业的发展履行好职责、完成好任务，做出自己应有的贡献。

**成绵公司工作总结14**

自参加工作以来，我工作认真负责，研究技术，无论是思想素质还是能力都在不断提高与完善，在组织的关怀下我已在自己专业技术方面取得长足发展。

今年以来，从我的工作职责方面，我很感激公司领导的正确领导，公司各个部门及全体施工工作人员对我的大力支持和帮助。在安全工作方面基本上达到了安全生产管理目标，特别是，我们公司全年大小工程100余项，竞无一例轻、重伤事故发生，工程质量都能达到验收标准。这些功绩的取得与我们公司全体员工的努力是分不开的。

一、我认为取得全年安全生产这么好的成绩，主要是公司各级领导的高度重视和正确指导，公司全体全工的积极努力和配合而取得的。在这里我认为，有一个决定是我们取得全年安全工作方面无一次事故的重要一点，那就是坚持开好班前会。今年年初，牛经理在早会上就提出了班组每天的班前会必须组织召开。利用班前会的活动时间安排当天的工作、交代当天工作的安全注意事项、传达公司当前的主攻目标和战略部署，使每个员工都有明确的了解。由于我们坚持好了这项工作，为我们公司的安全工作、工程进度及工程质量都起到了良好的作用和打下了坚实的思想基础。在实际生产活动中也体现了这项工作的真实效应。

二、今年以来，基本上做到了对重点工程的施工现场进行监督检查指导。也只有这样，才能及时发现问题和一些隐患，才能及时的得到处理和解决。今年公司的项目有县城改造;防窃电、线损自动生成;十几家的临时电;部队、辽警专、回迁区锅炉房的变电所;三个回迁区的变电亭及高、低压外线。近期西郊干、西郊南干柳树村分、辛岔干电缆工程等。施工地点分散，工程工期有紧有缓，我在张部长的领导下基本上做到对施工现场进行检查。从这些项目的施工过程到验收送电95%以上的工程项目都能达到验收标准，也都能在要求的工期内完工。确实做到了保质、保量、保安全的完工任务。

三、由于今年的工程多人员少，空闲时间也少，所以在对施工作业人员的安全学习和教育工作就相应的减少了很多。今年我利用班前会和空闲时间对作业人员进行了4次的学习和教育，又织他们进行了考试。还利用空闲时间组织班组进行了一次“施工作业人员进入现场的安全教育”的学习和考试。另外组织公司全员进行了一次安全生产法律法规考试(甘井子区考试)，参加答题的人数达到了98%。安规安技的学习是提高我们作业人员的安全技术、防范技能、确保工程质量、防止发生人为事故的基础。我认为，虽然大家学习和教育的时间少，但通过学习和教育确实能够在作业人员的思想里起到一定的巩固和提高作用，对提高安全生产知识水平、操作规程技术的理解水平，在实际工作中能认真执行也起到了一定的作用。这也是我在以后的工作中必须做好并要坚持的。

最后谈一下我工作中不足的地方

1、现场检查时有走过场的现象。

2、班组的安全活动记录检查督促不够。

3、发现的问题没有严厉地去追查以达到教育大家地效果。

4、组织作业人员安全学习及教育工作有差距。

众人划桨开大船，万众一心成大业。\_\_年我们在以牛总经理为核心的领导下，以辛勤的汗水和扎实的工作作风，保质、保量的完成了一个又一个的高难度、高强度的工程。我们经历了很多艰难和困苦。但我们最终收获了成功的喜悦。

同时作为在红旗电力工作了六年的一名员工感受到了公司所给予我们的关心和爱护。无论在生活上、薪金和福利待遇上都与往年有很大的改进。这给我们带来很大的工作动力。在工作中更应尽心、尽职、尽责、尽能的来报答公司给予我们的恩惠。

\_\_年值得我们骄傲的一年，也是值得我们深思的一年。因此我给我\_\_年所做的工作一个总结。

今年承蒙领导的护爱，我当上了一名内线组长。在各位领导和员工的支持帮助下，和员工们一起负责完成了辽警专变电所、庙西沟变电亭、王崴子变电亭、绿色家园变电所及箱变等工程。参与高压电缆落地、成城网改造等工程取得了一些小的成绩。也发现了一些问题。自身在领导和工作中还是有很多的问题需要注意和改进。在大环境中各部门的协调和配合还应需要改进。应抓职工的思想工作。使其更好的具有向心力和团队精神。“出现问题不要紧，怎样更好的去解决问题是关键”这是牛总曾经说过的一句话。我一直作为信条在工作中克服了一个又一个的困难。我将会在今后的工作中更加努力、尽职、尽责。

最后祝我们的红旗电力在新的一年里再创新高!

**成绵公司工作总结15**

20xx年的第三季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，快临近年终和今年最后一个季度，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今年的最后一个季度的工作做的更好。下环境我对第三季度的工作进行简要的总结。

我是今年四月份到公司工作的，五月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方环境的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对\*\*市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

>部门工作总结

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方环境，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第三季度的销售情况：

7月总业绩： 166700

8月总业绩： 241800

9月总业绩： 252300

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在\*\*市场上，虽然网络公司众多，但思科一直处于垄断地位！那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力？客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1） 销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是今年五月开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

2） 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，

3） 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4） 市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

>第四季度工作计划

在第四季度的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1） 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是根本。在第四季度的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2） 完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3） 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

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

4）建立约访专员。（建议试行）

根据销售同事在外出拜访过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

5）销售目标

第四季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周 ，每日；以每月，每周 ，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司第四季度的发展是与整个公司的综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

>具体的其他工作计划如下：

>第一步： 招聘员工

1、看销售人员的心态及人品

2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标

3、建立一个和谐的具有凝聚力的团队

>第二步：培训员工

1、让员工学习产品知识及互联网常

2、培训员工的销售和与人沟通的技巧

3、培训员工的快速成交法

4、引发员工的积极性和责任感

5、使团队的每个人与各个部门的员工和睦相处

>第三步：发挥员工的个人优点

1、找出每个员工身上的闪光点 （ 每一周保证和员工每人一次以上的面对面谈心，关心他们的身体环境，家庭生活。工作情况，及时纠正他们的错误思想及行为）。

2、帮助员工找出自己的位置，使之发挥自己最大的潜能（通过每月一次或两

次的集体活动来体现。活动中无上下级和大小之分。让员工发表意见和见解）

3、保证每个员工都有家的感觉，让他们无时无刻都能体现到公司的关怀

>第四步：让员工去市场上锻炼

1、发现问题及时调整（思想积极地为公司服务）

2、具体问题具体分析（首先突破自己的懒惰、执着和担心得罪人的心态，积极主动与员工沟通，引发他们的积极与责任感使他们与自己的目标达成一致）

3、不断地修正自己，向高难度挑战，每一周开3次综合管理岗位会议，总结经验取长补短。不断扩展业务，提高效率。

>第五步：凝聚团队的力量

1、凝聚团队的力量，发挥最大的潜能，月中组织一次集体活动。活动的目的让整个公司更有凝聚力，团结互助进取，让我的团队更强大。

>第六步：开发新客户，同时挖掘老客户

1、对前两个月每个销售人员的业务量进行检查，分析业绩有所下降的原因，找出原因及解决方法。

2、让销售人员发展更多新客户，一个月内保证每个销售人员完成与20个未曾有过业务来往的新客户联系，至少有2至4个客户和我们合作，达成双赢的局面

3、让销售人员加强与原有客户沟通，让他们了解我们公司的服务宗旨，更加相信我们企业，更加支持我们的企业，达到更好的收益，同时开拓更大的市场。

4、让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切。更和谐的状态，创造更佳的效益，使从无意向到签单。

>第七步 目标达成

1、自己和团队中的每个人都成长起来，团队壮大

2、公司也会更加的强大（目标：让思科网络做到苏北互联网的老大）

3、让我的团队成为互联网的”虎狼”之狮。

4、让自己拥有奥迪A6L。

5、本季度综合事业部的目标是120万，希望公司给予支持与帮助。

**成绵公司工作总结16**

我开的是一家设计公司，主要从事的业务有平面设计，网站设计开发，多媒体动画设计三方面市场。掐指一算到现在快2年了，今是元旦，总有种辞旧迎新的冲动，决定将自己的想法“刻录”下来，以备份查阅。

我是个极其热爱设计的人，有兴趣，有灵感，能开设计公司是我从大学初期时候就萌发的梦想——做个老板，这个念头一直冲击着自己，鞭策着自己，使自己坚强，使自己勤奋！在xxx年的时候，终于碰到一贵人，是我一个高中同学，他出大部分资金，一起合伙开了个设计公司，在那时，自己几年的梦想在一刹那就实现了，———我拥有了自己的公司了！

但我忽略了以下几点：

1、开了公司并不一定赚钱，开公司只是手段，赚钱才是最高指令。我忽略了。

2、开公司了，不一定就是老板，因为我还没那气质，坐在老总椅子上还晃悠。需要几年的时间来塑造。我也忽略了。

3、我是设计师出身，抹不去的是对设计的爱护，对市场的怯懦。

4、对公司的发展给予了无限的期望，其实设计公司能完成的历史任务是有限的。

以下我就逐一分析我所忽略的这几点，我就按时间顺序来说明公司发展的几个阶段吧。

在公司开张的那段时间里，可以想象一个人从设计师的身份一下蹦到了老板的身份是如何的欣喜，可以逐步将资金安排落实到自己认为可以花费的地方，可以招收自己满意的员工，可以锻炼自己的管理分配能力，————重要的是，好象我应该可以不做设计了！——那烦人的加班和费神的创意~~

所以我的第一步就是招人，自己有足够的设计头脑，和我合作的合伙人也是设计界的高手，在消化上绝对没有问题了，理所当然地应该招收业务人员，先攻没把握的部分，这是自己一贯的作风。

于是，我们陆续招收了几批业务人员，开始对外跑业务，幸运的是我招收的前两个业务员在没多久就出了单子，我感觉非常高兴，加上自己的一些社会关系，业务量还算丰富。但就是感觉业务消化慢，客户由于各种原因，拖延项目时间，有的是中途喊停，很是让我头疼还好，公司的备用资金充分，可以逐步发放大家的工资。

**成绵公司工作总结17**

>人力资源部：

1，对集团职工集体宿舍进行检查，对个别管理存在问题的单位要求制定或修改管理办法。

2，与200多名非正式用工签订《劳务协议》。

3，完成劳动与社会保障的年审及社保基数的审报工作。

4，按计划实施中层干部系列培训2次。

5，印制完成《南京大学后勤服务集团常用服务礼貌用语》手册。

6，完成20xx年度工人技师审报工作。

7，根据学校要求，完成部门经理及相关人员以上审报科级岗位的确认工作。

8，完成中心主任绩效考核方法讨论稿。

财务中心：

1，完成各中心20xx年目标责任书的签订工作。

2，完成了对会计基础工作的检查。

3，就加强会计人员考核与管理，会计人员待遇，会计核算的准确性与及时性进行了研讨。

4，开展个人所得税法规及扣缴等问题的培训与宣传。

>动力中心：

1，认真贯彻落实iso9000质量体系要求，对部门经理以上人员进行质量分目标的绩效考核培训，初步完成三级作业指导书的编制，进一步完善文件的可操作性和适宜性。

2，完成对全校各开闭所和各分变电所配电设备的春季安全大检查，确保供电设备安全运行。

3，完成了XX省高层论坛，211工程验收等四次重要活动的保电保水工作。完成了mba大楼变电所投运前各项准备工作，并顺利送电。

4，完成第六组团新装开水炉和原有开水炉用能数据的调查，进行实测用能数据对比并做出分析报告；检查星湖漏水情况，做出分析报告。

5，查抄全校水电表，催缴1季度水电费10万余元。

<

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