# 最新公司的工作总结(42篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2025-05-17

*最新公司的工作总结1xx年在我们全体同仁的辛勤忙碌中就要匆匆走过，我们甚至来不及回首。今年一年的工作对于公司来说是里程碑式的一年。年初，为了使公司在残酷的市场经济体系下拥有更强的竞争力，公司提出了众多高难度的目标和要求。最终在全体员工一致的...*

**最新公司的工作总结1**

xx年在我们全体同仁的辛勤忙碌中就要匆匆走过，我们甚至来不及回首。今年一年的工作对于公司来说是里程碑式的一年。年初，为了使公司在残酷的市场经济体系下拥有更强的竞争力，公司提出了众多高难度的目标和要求。最终在全体员工一致的努力中，开拓进取，众志成城的圆满完成了全部工作目标，同时也使公司很多方面取得了实质性的突破。为xx年的工作画上了一个完美句号。 也为新的一年奠定了良好的基础。

为了总结经验，寻找差距，规划前景，促进xx年工作再上一个新台阶，现将xx年工作总结如下：

一、积极开展各项经营活动，提高经济效益。

管理处在xx年工作中，在成本控制上下了很大的功夫，使管理处工作首次突破零的利润，创造出一份来之不易的经济利润。xx年工作全面展开之后，管理处为了寻求更大的利润增长点，召集全体员工在公司目标和经营思路的框架下进行分析，集思广义，根据小区实际情况，制订出适合自身发展的经营项目。

管理处全体成员在上半年工作中积极展开了各项有偿经营服务活动。如“家政清洁服务;小孩接送;房屋中介等各项有偿服务。全体员工利用休息时间加班、加点来展开各项有偿服务项目，家园全体员工共9人，在保证小区正常生活秩序的前提下开展各项经营活动，管理处全体员工不计得失，利用休息时间来展开各项有偿服务。

做家政清洁，保洁做不过来，保安人员去协助。甚至上夜班人员也要抽出半天时间主动协助，在xx年元月份是家政清洁的高峰期，为了使管理处充分利用这宝贵的时间创造出利润，在保证小区正常工作的前提下，一天接4家家政清洁服务，就这样管理处全体成员在分分秒秒创造着利润。

一份耕耘一份收获，截止10月未，家园管理处就有偿服务这一项已产生10028元的利润，给公司创造出一定的经济价值。

二、以高效、优质的服务赢得新的利润增长点。

是集团公司开展较早的一个项目。小区面积不大，入住率虽高，但住户资源不是很丰富，物业公司通过几年和业主的磨合，已经形成较为成熟的管理运作模式。业主对物业公司也给予了认可，但由于小区面积不大，收费低下，造成物业管理经费不足，无法保证物业管理的正常运作。根据这一状况，管理处在xx年度工作中调整工作思路，在保证小区各项工作稳定的状态下，利用现有资源，赢得新的利润增长点，通过新增点来弥补由于管理面积小而产生的亏损;另一方面一直以一种较为平稳的管理方式在运行。在相对的物业管理活动中突出业主至上的服务模式，只要求品牌不看中利润。xx年公司整体思路做了调整，作为管理处，即要保持物业管理各项工作平稳，又要创造相应的利润。针对这种情况管理处立足现有的管理服务模式进行创新，以服务带动管理费用的上调，使业主感受到物业提供的超值服务，便于管理处对费用适时进行调整。

管理处在xx年上半年工作即将结束时，对物业管理服务费用进行了上调，在原来的基础上涨浮达到每平方米元。在这种情况下，就要求我们以更加优质的服务来赢得业主对涨费的认可，管理处在进行了艰难解释和沟通工作后，终于在7月份将物业管理服务费涨到国家标准范围内的最高标准，使管理处产生一项新的经济增长点。

三、开源节流，降低成本，提高效益

1、加强各项费用的收缴工作

鉴于物业管理是一个高投资、高成本、低回报的服务行业。要确保管理处工作持续正常进行，必须做好物业管理各项费用控制，并保证按时足额收缴。截止11月未管理处收费率达到98%以上。

2、厉行节约、降低成本

今年管理处全体员工，继承发扬xx年的优良传统，时刻树立成本意识和节约意识。严格控制各项管理费用的支出，使各项费用支出降低到最低限度。截止11月未费用支出比同期支出节约28243元。

通过管理处全体员工的汗水浇灌，上半年的工作扎实而富有成效。截止11月末收入目标完成率达到124%，已产生利润56336元，xx年工作怎么来开展，是否能保持这个良好发展势头呢?下面我就管理处下半年工作实施计划及工作目标做以阐述。

一、巩固xx年新增的利润增长点

xx年，家园管理处对物业管理费和垃圾清运费进行了上调，xx年管理处的工作重点将放在物业管理费的收缴和解释工作上。

二、进一步寻求新的经营项目，突破常规，对外发展，辐射周边区域

xx年工作的实践证明，展开多种经营思路是行之有效的，xx年工作中，将在现有基础上更加放开手脚，对各项经营活动突破常规不只是局限于小区内，将对外横向发展。利用现有资源创造处每一份利润。

三、提升管理、以人为本、稳步发展

人能创造一切，管理处在xx年工作中将加强管理，提升员工的综合素质和凝聚力，以人为本来展开各项工作，使管理处全体人员在管理服务工作过程中走向积极主动的方向。

一份汗水一份收获，管理处全体员工在默默无闻奉献的同时也在积累着利润和客户的满意，在xx年工作中我们虽然取得了一定的成绩但xx年工作还不能松懈。我们相信管理处在公司各级领导的正确带领下，将在xx年工作中谱写出新的篇章。

物业公司工作总结范文三：

20xx的一年，对我而言，是非常特殊而又有意义的一年，在这一年我迈进人生一个新的里程碑，在这一年我率领计财部的各位同仁，在行领导的关心、爱护、支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将支行的发展推上了一个新的台阶。以下是我在20xx年个人工作总结报告：

一、 从基础入手，着力于人员素质培养，保障支行的稳健经营。

1. 建立健全各项规章制度，奠定会计出纳工作的基础。今年我根据业务发展变化和管理的要求，对责任、制度修旧补新，明确责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充建立了上些新的制度,对支行强化内控、防范风险起到了积极的作用。特别是针对七、八月差错率高居不下，及时组织、制订、出台了“”，有效地遏制了风险的蔓延。

2. 加强监督检查，做好会计出纳工作的保证。年内一方面加强考核，实行工效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。另一方面，加大检查力度，改变会计检查方式，采取定期、不定期，常规与专项检查相结合的.方式，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，解决问题，有效地防范了经营风险。

3. 以人为本，加强会计、出纳专业人员的素质培训，进一步实现了会计、出纳工作的规范化管理。年内主要做了以下七点工作：1.主动、积极地抓好服务工作，坚持不懈地搞好优质文明服务，树立服务意识;2.坚持业务学习制度，统一学习新文件，从实际操作出发，将遇到的问题及难点列举出来，通过研究讨论，寻求解决途径;3.坚持考核与经济效益指标挂钩。

4.成立了以骨干为主的结算小组;

5.积极地组织柜员上岗考试。

6、培养一线员工自觉养成对传票审查的习惯。

7、开展不定期的技能比武、知识竞赛，加强对员工综合能力的培养，提高结算工作质量和效率。

二、 做好财务工作计划，强化成本意识，规范财务管理，努力提高经济效益。

1、 更好的完成年度财务工作，我严格按照财务制度和《》等规定，认真编制财务收支计划，及时完整准确的进行各项财务资料的报送，并于每季、年末进行详细地财务分析;在资产购置上做到了先审批后购置，在固定费用上，全年准确的计算计提并上缴了职工福利费、工会经费、职工教育经费、养老保险金、医药保险金、失业保险金、住房公积金、固定资产折旧、长期待摊资产的摊销、应付利息等，并按照营业费用子目规范列支。

2、 费用支出实行了专户、专项管理，在临时存款科目中设 置了营业费用专户，专门核算营业费用支出，建立了相应的手工台账，实行了一支笔审批制度，严格区分了业务经营支出资金和费用支出资金。在费用使用上压缩了不必要的开支，厉行节约，用最少的资金获得最大利润。20xx年开支费用总额为万元，较上年增加了万元，增幅为%;实现收入万元，较上年增加万元，增幅为%。从以上的数据可知，收入的增长速度是费用增长速度的2倍。在费用的管理上，根据下发的《》等文件精神，严格费用指标控制，认真执行审批制度，做好日常的账务处理，并将费用使用情况及财务制度中规定比例列支的费用项目进行说明，以便行领导掌握费用开支去向。全年按总部费用率的考核标准，支行实际费用率为%，节约费用5个百分点，费用总额没有突破下达的年度费用控制指标。

三、 恪尽职守，切实加强自身建设。 我在抓好管理的同时，切实注重加强自身建设，增强驾驭工作能力。一是加强学习，不断增强工作的原则性和预见性。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制和反对腐败消极现象，在实际工作中,积极帮助解决问题，靠老老实实的做人态度，兢兢业业的工作态度，实事求是的科学态度，推动各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个 人主义。

四、 明年的工作构想及要点：

1、 挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质况状确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，特别是对业务骨干的专项培训。

2、 降低成本费用，促进效益的稳步增长。一是加强成本管理，减少成本性资金流失。二是加强结算管理，最大限度地增加可用资金。三是合理调配资金，提高资金利用率;认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益最大化。四是降低费用开支，增强盈利水平。五是准确做好各项财务测算，为行领导的决策提供依据。

3、充分发挥职能部门的“职能”，加强管理，加快工作的效率，并向财务总监汇报工作。

财务主管述职报告-

回顾一年的工作，在平凡而繁细的工作中，付出了许多艰辛与努力，有了一些收获与喜悦，重要的是丰富与锻炼了自己，虽然我的工作取得了一定的成绩，但仍有许多不足，仍需在今后的工作中不断地加以完善，面对日益变幻的金融经济形势，金融工作任重而道远，成绩永远属于过去，在今后的工作中，我将不断完善提高工作水平，在新的一年迈上一个新的台阶，做好20xx年个人工作计划，争取将各项工作开展得更好。

**最新公司的工作总结2**

一个职工,他的责任正是爱岗敬业,奉献企业.一个职工,即使他个人的能力再强,如果他不能也不愿意付出,他就不能为创造更多的价值,可以说他的能力正是\_零\_.但是,一个愿意为全身心付出的职工,即使他的能力比别人稍逊一筹,也能购创造出最大的价值来.一个人是不是人才固然很重要,但最重要的是这个人是不是一个对真正负责人的职员!俗话说:\_国家兴亡,匹夫有责\_,而现在完全可以如此说:\_企业成败,我的责任\_!爱岗敬业是我们每个职员的天职,时刻保持责任意识,心中常存责任感,是成就事业的基石,是兴旺企业的基础,\_干一行,爱一行\_可不能是说着玩的,这需要我们立足本职,恪尽职守,不光要\_知其责\_,而且要\_尽其责\_,更重要的是\_尽到责\_!\_爱岗敬业\_是我们每个企业职员的天职,爱一行容易,精一行很难,成一行更难!我们要以主人翁的标准严格要求自己,脚踏实地、兢兢业业地干好本员工作.

**最新公司的工作总结3**

20xx年，我公司在市建管局和各有关单位的领导支持、关心下，生产工作得到良好的开展，生产管理正逐步走向健康有序的发展道路。公司经营班子继续团结和带领全体员工，以“增创优势，增产增收，稳健管理，稳步发展”为主题的工作目标，全体员工发扬开拓、务实、创新、奉献的企业精神和实事求是、真抓实干的工作作风，使总公司业务、经营、效益稳步上升，圆满的实现了全年工作目标，保持了公司持续、稳定的发展态势。

>一、主要完成目标

今年，我公司共承建有X个工程项目，XX工程，总造价约X千万元，已全部竣工。实现产值：X千万元，比去年同期增长X%，超额完成20xx年全年计划指标。

>二、工作业绩：主要体现在业务拓展、施工管理、内部管理和精神文明建设四个方面

(1)以业务为龙头，稳拓业务，稳增效益，稳步推进在公司领导的带领下，业务发展步人员顶着竞争激烈的压力，迎着招投标工作难度加大的困难，继续加大业务工作力度，主动出击，积极沟通客户，及时把握市场变化的脉搏，注意分析、积累和总结经验，积极参加声、市、区招标交易中心公开招标及业主自行组织招标的邀请投标项目，使公司争取到更多的中标工程业务，据统计，20xx年参加公开招标和邀请招标的工程项目X项(不含50万元以下的工程)。全年共签订工程合同X份，预计产值X仟万元。

(2)以项目实施管理为重点，加大力度，提高整体素质和管理水平严抓质量安全和文明施工，确保文明施工安全生产和施工创优今年公司新开工面积达X㎡，竣工面积X㎡。在工程施工管理中，质安部紧紧围绕公司的管理思路，在保证创优工作的同时，时刻紧紧把住“质量安全生命线”，积极开展安全生产周和百日安全无事故活动，抓好部门和项目例会制度，监理每周档案制度、管理员日志制度、业务培训制度、监理员资金监控制度的有效落实，毫不松懈地抓好项目施工管理工作。

为保工程质量，治安技术部先后组织了春节大检查、节后大检查、防非典卫生大检查、安全生产活动月等各类专项安全大检查，接受各级主管部门的质安检查十多次，毫不松懈的抓好项目管理工作，在“创优、质量、安全、文明施工、工期、资金”六大任务的管理工作中成绩喜人，在切实贯彻执行国家颁发的验收规范，总公司组织安排专业技术骨干编写了《企业施工执行标准》，保证了司属各项目部施工操作过程有章可循，使质安技术部的施工管理工作有据可依。

**最新公司的工作总结4**

今年的时间感觉过得真快，不知不觉间一年就在销售的工作当中过去了，作为保险业务的销售，这一年来我较好的完成了销售的任务，同时自身也是得到了一些成长，对保险行业有更多的一些了解，对于销售的经验也更加的多了，此刻我就我这一年的保险业务工作做如下总结。

>一、学习提升

我在做保险销售的工作当中，明白想要做好工作是必须了解我们的产品，明确我们的目标人群，以及一些销售的技巧的，我做保险业务的时间不长，到此刻为止也就是一年多一些的时间，能够说我这一年刚开始工作的时候是还有异常多不懂的地方的，虽然经过了一次培训，可是其实要学的方面还有很多，对于保险种类的学习也是我做销售必须要学的，不然也无法很好的\'去给客户做好介绍，并且这一年公司也是开设了一些新的保险业务，对于我来说，这些是基本的学习，不然就无法和客户沟通了，在了解了保险之后，我也是多去了解销售的一些技巧，我明白我对这个行业，这个保险业务不是那么的熟悉，那么我就必须要多学，同时要用一些销售的技巧来补足，不然也是无法做好保险业务的。

>二、工作收获

提升个人本事的同时，我也是努力的去工作，进取的完成我的销售任务，做保险的销售，有些时候会被人误认为是骗子，觉得我们是骗人的，其实这些也是由于很多人对于保险的不了解导致的，但真正懂得保险的，却是十分乐意我们的推荐，他们也是能从各种保险中找到适宜自我的，然后购买，工作中很辛苦，可是每次我卖出一个保单，给客户带去安全感，我都觉得是值得的，再苦再累，但我做的是正确的事情，同时也是完成了销售的任务，我觉得异常的开心，同时在销售的过程中，我也是结识了各行各业不一样的人，让我的见识更加宽广，也让我和客户的沟通能找到更多的话题，和客户做朋友，也更好的促进了我的销售工作。

>三、工作不足

一年的工作下来，我提高很大，但同时我也有一些不足还需要在来年继续改善，有时候我业绩不好，我会比较急躁，或者和客户的成交如果迟迟不能下定，我也是感觉焦急，这些也是要慢慢的工作去改变的，不能急躁，作为销售，同样也是要有耐心，把业务给去做好，我也期盼着来年我的业务能做得更加的好。

**最新公司的工作总结5**

1、加强队伍建设,提昇竞争力.

今年以来,多次组织进行总图、建造师、造价师、高级电气工程师等培育培训,工程部、作业队组织成立学习小组,学习业务知识和管理经验.捅过培训一系列培育和自主学习,职工的综和能力和业务水泙有了很大的题高,为进一步的发展打下了坚实的基础.

2、完膳规章制度,严抓贯彻落实.

规章制度是企业健康发展的保证,近年来结合工作实际和柿场形势湘继了一系列的规章制度和政策,确保了的健康发展和业务的顺力崭开.捅过一系列的措施加强了职工的责任感和紧迫感,确保了各项工作有序、飞快推进.同时严抓工作纪律,不定期组织进行卫生、纪律、安全生产检察,并将检察最后记入正负激励考劾.捅过一年来的努厉,规章制度的执行力度明显加强.

3、开源节流,创造效益.

根剧年初\_拓展业务范围、加强成本控制\_的工作会议精神和要求,积极采取有用措施,做好开源节流工作.

一是全力拓展柿场,拓宽营收渠道.

今年成功申报设计丙级赀质,成立了设计部.设计部人员充分将理仑与实践相结合,业务熟练程度有了较大题高.

二是加强内部成本控制,细化、量化各项经济旨标.

第一,加强施工队伍成本控制.今年年初,打破工程外包的格局,进行大胆改革,成立了两个作业队,并与之签订、、等各项规章制度细化、量化各项经营旨标,严格进行成本控制,避免一切不必要的开支.

第三,加强投标、工程预算及工程报价管理,题高预审不整体素质.一年来,预审人员坚持理仑学习,本着任真、细至、负责的工作肽度,累计完成了高达万元的造价核定工作,参与完成了5项工程投标、报价工作,取得了骄人成绩.

第四,秉承\_为节约每一分钱\_的宗旨,材料部按要求询价、核价、采购的管理制度,严格控制成本,不断拓宽采购渠道,有用进行内部人力整合,累计完成等30多个工程的询价及采购任务,为工程顺力焌工提供了有力保障.

4、强化工程管理,确保工程安时保质完成.

今年承揽的工程数量多且工期紧,在领导的带领下,工程部严格控制工期、合理调配人力、物力,充分发扬不怕苦、不怕累的精神,确保了各项工程安时、保质完成.xx过程是一个难度难度较大的过程,但是该项目专工及作业队放泣了节假日休憩时间,积极的配合、协调各相关部门,避免损坏其他管线,在确保工程质量的前题下按期完工;过程中,为了能在规定送电时间前敷设完电缆,该项目作业队在链续的风雪严寒中加班加点,最后顺力完工送电.在的发展道路上所涌现的先进职员和典型事迹不胜枚举.就是有了职工这种顽镪拼搏、团结一至的高贵品质,才有了的傲人业绩和辉煌历史!

**最新公司的工作总结6**

20\*\*年度长宏公司在局党委的正确领导和关心下， 坚持以安全生产为前提，以经济效益为为中心，结合实际制定了工作计划和工作安排，带领职工扎实开展各项工作。通过克服库水位低、外线故障频繁等诸多不利因素。经过全体职工的共同努力，完成上网电量为555万kwh。圆满完成了全年目标任务，并实现全年安全生产责任事故为零的目标。为更好地做好今后的工作，现将公司20\*\*年的主要工作总结如下：

>一、>加强治理、挖潜增效，确保生产经营目标的实现

第一、积极应对外来干扰，灵活处理各种矛盾争取发电时间。渠道供水与发电用水矛盾是历年不可消除的矛盾，由于今年富水流域降雨量偏少，和防汛形式比较严峻汛限水位确定为米。11月份前库水位大部分时间在汛限以下，不仅机组低负荷运行且供水矛盾尤为突出。为了农田灌溉需要，镇政府水利组多次强迫电站停机。为此我们积极采取应对措施，以大局为重，科学调度。一是深入调查研究，仔细观察、摸清水情变化情况，严密关注天气变化情况，合理调配。二是积极与政府有关部门和各村管水员沟通，决定以理服人、以情动人，提出在绝对保证灌溉用水的情况下能够允许电站发电思路。并用我们的诚信和认真负责的工作态度，确保了供水和发电两不误，妥善处理了矛盾并为发电争得了更多宝贵的时间。

第二、抓好生产治理，努力提高设备健康运行水平。运行治理的好坏，对电站来说至关重要，它对机组能否稳定、安全、经济运行起着决定性的因素。我们从明确责任入手，理清思路逐月进行考核。对运行中存在的较大问题，组织分析拿出具体措施尽快落实。另外设备的检修状况，对设备运行的安全可靠性更是有着直接的影响。我们严格要求每运行班适时检查设备运行状况，发现问题及时汇报并督促处理，要求检修人员做到大缺陷不过夜，小缺陷不过班，保证主设备消缺率100%。辅助设备消缺率98%以上。进一步提高设备利用率。

第三、扫清障碍降低故障确保机组安全经济运行。我们线路底下长有许多大树，经常因线路接地产生开关站速断保护动作，造成电站甩负荷停机现象。以往总是用治标不治本的方法砍去一些枝叶，用不了多久又长起来。 7月份我们借县电力公司“迎奥运保畅通”的契机，配合龙港配网人员，将多年想砍而没能砍的大树全部清理。从而彻底解决多年以来的隐患。

第四、努力抓好职工培训工作。切实提高职工素质要保证效益、安全，“人”的因素是第一位的，只有职工队伍素质提高了，才有可靠的保证，为此，我们始终把职工业务学习工作放在重要地位常抓不懈，本着“缺什么，学什么，少什么，补什么”，“理论联系实际”的学习原则。通过个别辅导和职工自学的途径，职工的整体素质明显提高。大部分职工具备处理简单故障能力，和安全防范意识。减少了因故障而耽误发电时间。

>二、>以“>安全第一，预防为主”方针为指导，狠抓安全工作确保安全生产。

安全是电力企业永恒的主题，是企业发展的基础与保证。我们始终坚持“安全第一，预防为主”方针。在抓好经济效益的同时，狠抓安全生产工作，紧紧围绕“抓落实、严考核、重实效”的九字方针，开展了行之有效的安全治理工作。实现责任事故零发生的目标。

第一，安全生产责任落实到位。逐级签订了《安全目标责任书》，并健全了安全生产规章制度。落实了安全生产奖惩考核制度，安全目标明确，责任压力到位，对在安全上出现的问题不推诿、不扯皮，对违反制度造成的事故，做到不手软，不姑息迁就，落实责任严厉处理，从而提高了职工抓安全、保安全的责任心和积极性。

第二：积极响应局安全委员会的政策，开展安全隐患普查，4 月份向局上报两处隐患，经过专业人员勘测、分析，提出了合理的处理意见。站内以反习惯性违章为重点，进一步增强广大职工的安全意识和自我保护意识。在工作中，做好事故预想和危险点分析，并不断完善安全监督约束机制，严格落实安全责任制，加大安全执法力度，把“安全第一”始终贯穿于安全生产的全过程。

第三、严格工作纪律，规范操作规程，加大安全教育宣传力度。通过组织学习、逐班、逐员提醒等形式，大力开展安全教育活动，做到警钟常鸣，提高职工安全防范意识。杜绝了习惯性违章，全年未发生恶性误操作事故。

>三、>克服重重困难，积极应对各项工作。

第一、 渠道农田灌溉放水工作, 既是我公司的一项重要内容又是全年工作难点。放水期间大坝库水位一直保持在至之间.与往年同期相比水位更低, 受电厂频繁开停机的影响,水位起伏变化更大。因此放水水位很难准确达到农业灌溉要求，总是与下游群众发生矛盾;其次很容易造成下游漫堤溃堤的情况发生。针对以上问题在7月上旬投入壹万余元安装了水位监控系统，并统一全站思想严肃纪律、严格执行调度命令，全天候观测水位、及时调整水位。妥善解决了供水的矛盾，切实保证了灌区百姓的农田用水，充分发挥了水利工程的社会效益。

第二、 近年，随着数字技术不断发展，省电力公司逐步采用电量集中采集系统，进行电量管理，对我站峰平谷考核是极大的挑战，我们积极与兄弟单位交流，仔细摸清政策。依据我站实际，努力与省电力公司有关负责领导摆事实、讲道理，在局领导的支持下和我们不懈努力下，争取得了全省最低标准来考核。为增加发电收入打下良好基础。

20\*\*年我们虽然在经营管理、安全治理等方面做了一些工作，取得了一定成绩，但职工的整体素质仍不高、设备在日渐老化，因此我们丝毫不敢松懈。我们只有在局党委的正确领导下，以科学发展观为指导，继续加大力度，克服困难,开拓创新,用更加扎实的工作去迎接新的挑战，为20\_年工作奠定一个良好的开局。

**最新公司的工作总结7**

回顾这亿年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将一年来的工作情况总结：

>一、办公室的日常管理工作。

办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。

办公室的工作千头万绪，在文件起草、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。

面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

⒈、理顺关系，办理公司有关证件。成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，需要办理相关的手续及证件。我利用自己在部门工作多年，部门熟、人际关系较融洽的优势，积极为公司\_。通过多方努力，我只用了月余时间，办好了证书、项目立项手续产权证产等。充分发挥综合部门的协调作用。

⒉、及时了解情况，为领导决策提供依据。作为企业，土地交付是重中之重。由于的拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，

公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到、拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

⒊、积极响应公司号召，深入开展市场调研工作。

根据公司（号办公会议精神要求，我针对目前房地产的发展情况及房屋租售价格、市场需求、发展趋势等做了详细的市场调查。先后到土地、建设、房管部门详细了解近年房地产开发各项数据指标，走访了一些商业部门如，又到花园、花园、小区调查这些物业的租售情况。就号地块区位优势提出“商业为主、住宅为辅、凸现区位、统筹兼顾”开发个人设想。

⒋、认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，并负责对会议有关决议的实施。

认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作；公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

⒌、落实公司人事、劳资管理工作。组织落实公司的劳动、人事、工资管理和员工的考勤控制监督工作，根据人事管理制度与聘用员工签订了劳动合同，按照有关规定，到劳动管理部门办好缴纳社保（养老保险、失业保险、医疗保险）的各项手续。

体现公司的规范性，解决员工的后顾之忧。

⒍、切实抓好公司的福利、企业管理的日常工作。按照预算审批制度，组织落实公司办公设施、宿舍用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作。办公室装修完毕后，在月份按照审批权限完成了购置办公用品、通讯、复印机、电脑等设备的配置工作。切实做好公司通讯费、招待费、水电费、车辆使用及馈赠品登记手续，严格按照程序核定使用标准。

7、做好公司董事会及其他各种会议的后勤服务工作。董事会在召开期间，认真做好会场布置、食宿安排工作。落实好各种会议的会前准备、会议资料等工作。

>二、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己一年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，

已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，

经过一年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

>三、存在的问题和今后努力方向

一年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，办公室主任对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；

第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

在新的一年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数；

第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；

第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进办公室对其他部门的支持能力、服务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

**最新公司的工作总结8**

不知不觉加入公司这个大家庭已经一年了，在这段时间，不仅认识了这么多好同事，更多的是学到了很多东西，以前对房地产一无所知的我，现在也能多少了解一些，也能协助销售人员签定购房合同，这对我来说是很大的收获。在新的一年即将到来的时刻，我把自己这一年来的出纳工作进行总结，请领导、同事对我进行监督。

作为一名财务人员，一名出纳，我非常清楚自己的岗位职责，也是严格在照此执行。

1、严格执行库存现金限额，把超过部分按时存入银行。审核现金收支凭证，每日按凭证逐笔登入现金日记帐。

2、严格保证现金的安全，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都由我和主任双重复核，以确保准确无误。

3、坚持每日盘点库存现金，做到日清日结。这样一来，问题便不会留到隔日，及时发现，及时改正。严格遵守银行结算纪律，对拿去银行的票据做到填写无误，印鉴清晰。

4、严格审核银行结算凭证，处理银行往来业务。对业务单位交来的支票，在收到支票时，认真审核该支票的金额，日期，印鉴，然后正确填写银行进帐单。坚持做到每日序手工登记“银行存款日记帐”。

5、随时掌握银行存款余额，不签发空头支票。保管好现金，收据，保险柜密码，印鉴，支票等。妥善保管好收付款凭证，月末准确填写好凭证交接单，及时传递到集团公司分管财务手里。对于这快日常，自我经手以来，没有出过任何差错，我想这一点应该是值得骄傲的。

6、每月编制工资报表，到月底及时汇总各部门当月考勤情况，询问李总当月工资是否有变化，然后根据其编制工资报表，编制完毕先交由金主任审核，审核无误后，交由李总签字确认。最后是在工资的发放过程中，做到认真仔细，不出差错，在这点上，我有过一点失误，虽然及时纠正了，但也是我值得提高警惕和需要改正的地方。

7、我手里还有一块就是和房地产业务有一定关系的，就是去集团公司给媒体及相关业务单位请款。李总刚交给我这份的时候，我并没有把它和业务联系在一起，只是广宣部的同事将单据及请款单填好签好字后，我便盲目的就拿到集团公司，

一旦分管会计问到我相关问题，我便是一问三不知，只好又回来问广宣部的同事，这样既浪费了时间，又给人留下不好的印象。经过主任和广宣部同事的指导，我逐渐对房地产广宣方面有了了解，后来再去请款，也顺利了很多，也节约了很多时间。而且，我将请款这项用细致的表格健全，做到有据可查，也便于年终统计。

当然，一年的要用文字写完，肯定是不太完善，特别是做出纳，本身就是做一些日常性的事务，而且涉及到一些保密制度，所以我就到这里，以后上有有待提高的地方，请领导和同事多指导，争取在新的一年里，把做得更细，更完善，不出癖漏。

**最新公司的工作总结9**

今年，我公司在县委和建设局的正确领导和支持下，公司由原有的管理理念转变为“变则通，通则久”的管理方针，督促全体干部职工进一步解放思想，转变观念，以新的思路解决工作中遇到的新问题。公司全体干部职工团结一致，扎实苦干，在新的管理方针的指引下，积极向上，开拓进取，各项工作都取得了较好的成绩，圆满地完成了年初制定的各项工作目标。现将全年的工作情况总结如下：

>一、 各项工作的完成情况

1、经营指标的完成情况：全年新开发建筑面积约万m2,其中商业街占7300m2，竣工楼房3栋（33#、34#、35#），竣工面积9000m2,完成建设投资约800万元，实现销售收入1062万元，销售面积9327m2。续贷900万元。减少应付工程款350万元。存货房屋总计约9300m2，其中1-6区房屋面积为4734m2，商业街房屋面积为4566m2,存货约为1117万元，应收款243万元。公司机关人员工资约40万元，银行利息约90万元，办公费30万元，招待费17万元，小区物业公司维修费21万元，总费用约每年200万元。本年度公司经营状况较往年有所好转，望全体职工继续努力工作，再接再励。

2、小区的建设情况：今年雅居园小区新开住宅楼3栋，建筑面积万平方米，收尾工程8000平方米。在工程建设中，一是抓工程质量，二是抓工程进度，三是抓安全文明施工。

雅居园商业街建设项目，是我公司领导班子经过慎重、周密考察后决定建设的，位于济阳新老城结合部，十中以东，与兴化步行街互应，建成后将成为济阳商业领域又一热卖点。规划楼层为二至三层的独立单体楼房，建筑面积1万平方米，建设投资约800万元，又可根据用户需求在南侧自行按照统一规划建设，满足不同层次的消费者。现已全面竣工并可以使用。

3、房屋销售经营情况：针对当前我县住房市场供大于求的实际，公司一是积极调整销售价格，尽最大限度降低售价；二是降低工程建设成本；三是应客户需求，能甩项甩项处理，由住户自行设计；同时，积极利用宣传单、宣传牌、电视台、报纸、网络等多种形式进行宣传，宣传小区优越的位置、良好的物业管理及优质的售后服务，提高了知名度和社会信誉。针对顶层楼房销售难的问题，公司经研究决定降低售价，优惠于内部职工，既解决了部分职工住房困难，又有利于资金的回收。全年销售房屋120套，销售面积9327平方米，销售收入1062万元，销售率85%。

4、宣传措施的转型情况：现今社会是网络信息迅速发展的科技时代，公司也充分的认识到了这点，所以积极开拓新思路。今年通过办公室人员的努力，初步架设完成了自己的网站系统，全面立体的展示公司各方面的发展和业绩，既节约了宣传经费的重复投入，又扩大了公司的社会效益和影响力，对于公司发展信息的及时传递和网络信息的准确接受提供了便利。

5、党务工作：在新的党支部的所有全体成员以及新一任的支部书记的努力下，建立健全了党内各项工作制度。年内发展预备党员2名，转正2名。党支部的各项工作逐步完善。

6、物业管理情况：物业管理公司是一个自主经营自负盈亏的企业，但多年来一直没有摆脱围绕总公司吃饭的不利局面。去年总公司投入近30万元的维修费，今年公司又投入了20余万元的维修费，锅炉、管道年久失修，公司年年往里投钱，收取的费用不够开支，造成连年亏损，入不敷出。

今年，为使广大用户过一个温暖舒适的冬天，总公司今年9月下旬就对锅炉管道维修进行了部署，成立了专门领导班子，在人力、物力、财力上给予了物业公司最大限度的支持。并调整了领导班子，由公司副总袁树忠亲自抓，并印发了《致雅居园小区用户一封信》，为使广大居民过一个温暖祥和的冬天，说明情况，让居民知道，因物价因素、煤炭价格上涨，今年的取暖费价格较往年有所提高，敬请广大用户予以理解和支持。物业公司是自负盈亏的企业，没有多余的财力来照顾大家，在取消福利取暖的今天，只能取之于民，用之于民，完全是一种市场行为，因此希望各区居民要顾全大局，如果你居住的一家停暖，将给周围住户造成很大影响，使整体热源受到很大损失，也影响到采暖设施的热平衡。为了广大居民的利益和不影响物业公司的管理，欢迎您积极地参与采暖。

作为物业公司的主管单位—开发公司，在今后的冬季供暖工作中，将进一步深化企业改革，加强内部管理，积极消化和克服种种困难，搞好设备维修和基础设施建设，最大限度地满足广大居民的需求，为今后取暖做出更大的努力。

>二、存在的问题

一是年开发总量少，建设规模小，不能适应新形势的需要；

二是资金回笼慢，造成公司经营困难，难以开展大的经营活动；

三是由于国家土地政策至今仍在冻结，公司没有土地资源来发展业务；

四是企业改革力度不够，真正形成激励机制的目标还没有实现；

五是小区物业管理人员素质水平和业务技能不高，与居民之间存在这样那样的矛盾，经营状况不佳；

六是各分公司的开拓市场意识还不强，围着公司转的经营模式仍没有改观；

七是各项工作制度不健全，管理水平不高；

八是员工的思想还不够解放，始终未能真正认识到“变则通，通则久”的管理方针的可行性和持续性，思想观念保守。

>三、工作计划和发展战略目标

>1、解放思想，转变观念，认清形势

（1）定位好职工的公司形象位置。首先给予全体干部职工一个称号“公司形象代言人”，职工个人在公司外面的言行代表着本公司全体，直接影响着公司的形象和声誉。因此应从长远利益和整体利益出发，采取多种方法树立公司的自豪感，产生公司的向心力，全体职工要自觉地维护公司的声誉和利益，让员工随时感觉到自己的一切行为都代表着公司，让员工们真正认识到公司主人翁的重要性所在，时刻以此来约束自己的行为，来达到改变思想的目的，正所谓“行为思动”就是这个道理。

（2）认清企业的市场形势，把握好时机寻求发展。商场如战场，当今社会要想跟上时代的发展，要想有立足之地，要想在激烈的市场竞争中站稳脚步，就必须做到“知己知彼”，所以明年我公司要把市场形势和发展动态明朗化，通过网络信息的广泛搜集充分掌握好市场发展前景，并随时传递给每一位职工，让其真正改变思想观念，充分发挥好自己的职责和能力。

（3）“没有了铁饭碗，擦好自己的吃饭碗。”大家要明白一个道理：我们搞的是开发公司，不是保险公司，铁饭碗哪里都没有了。为什么要加强学习，提高认识，认清形式，要努力实现在建设上有创新。新一轮解放思想、加快发展的热潮正在全县迅速兴起。聚精会神搞建设，一心一意谋发展。务求做到发展要有新思路，改革要有新突破，开放要有新局面，工作要有新举措。要牢固树立市场观念和精品意识，对每一项建设项目做到精心策划，精心施工，不断提高城建项目的工程质量、功能质量和艺术水平。这也就是“擦好自己的吃饭碗”。

（4）党的思想政治工作决不是可有可无，无所作为，而是必不可少，大有作为的。面对新形势新情况，思想政治工作和发扬优良传统的基础上，必须在内容、形式、方法、手段、机制等方面努力进行创新和改进，特别是要在增强时代感、加强针对性、实效性、主动性上下功夫。这要成为今后加强和改进思想政治工作的重点。

>2、公司的规划及战略目标：

（1）加大开发力度，制定长远规划。因国家土地政策从去年至今仍在冻结，使我们的计划不能实现，我们继续等待时机，一有时机，公司计划从雅居园小区以南新征土地200亩，主要建设雅居园小区二期工程。在雅居园经五路以南建一个起点高、规划好、功能全，无论是从整体配套，还是从安全文明，真正做到用我们的“诚心、真心、爱心和信心”，让购房者“买的放心，住的安心，感觉舒心，生活开心，对未来和城建开发事业充满信心”。计划绿化覆盖率45%以上，各项指标都达到国家标准，争创全国优秀小区。

规划方案设计新颖、布局合理、户型多样化，为了方便用户，根据各家庭条件的不同和需要，用户也可按照小区规划标准自行建设，但不能影响整体布局，也可两家或四家一体，也可独家独院，只要不影响小区整体规划，公司可提供几套户型供用户选购，用户自行建设时，公司可提供水、电、暖大配套。计划用3—4年的时间开发建筑面积8—10万平方米。公司将大力倡导“科技、健康、人文”的二十一世纪科技住宅新概念，致力于建设“设计人性化、环境生态化、建设高档化、服务舒适化”的精品楼盘，打造城建开发品牌，为建设县城、美化县城、服务社会做出积极的贡献。

（2）加快旧城改造建设，抢抓短、平、快项目。公司在制定长期规划的同时，还要制定一些短、平、快项目，那就是旧城改造项目，公司的领导班子要务时高效，选择有利地型抓住机遇，不能放过老城区的任何黄金地段，特别是沿街商业用房，要抢占先机，要看的准、建的快，只有这样公司才能迅速发展。

（3）瞅准时机，全面迅速启动富阳新村的建设开发工作。公司开发的富阳新村项目坐落于济北开发区南，248线西，距济南机场8公里，位于济阳县新城规划区中心街。居住最佳，两桥一路通车后，到济南只需20分钟，到机场10分钟，是新城区唯一的黄金地段。富阳新村项目占地总面积为132亩，总建筑面积5万平方米，其中商务会所7000平方米。新村绿化率45%以上。富阳新村以联体、多体组合为主，多层、高层点缀，是现代生活居住的理想场所。（富阳新村规划设计方案、总平面图见附图）

（4）要有纵横发展的战略思路。

解放思想、干事创业、加快发展，必须有敢想敢干、敢闯敢试的精神，有敢为人先的胆略，一个国家、一个地区、一个单位，要实现繁荣兴旺，就必须始终保持开拓创新的精神，不要畏首畏尾，左顾右盼，要有发展的目光，与时俱进。具体地说公司要想在激烈市场竞争中站稳脚，必须要有纵横发展的战略思想，就是说济阳县城建开发有限公司要想得到长足发展，在保住济阳大本营的情况下，要横向东西、纵向南北，说的大一点就是加速企业融入全球经济一体化。我们无论能否成功，首先要敢想敢做，只有新思想，才有新思路，如果连想都不敢想，怎么去做。所以我们一有机遇，排除一切干扰和困难，大胆地走出去。

>3、建立健全各项规章管理制度。

企业改制不是万能的\'，但根据公司的实际状况看，不规范完善各项制度也是不行的。天冷冷在风里，人穷穷在债里，公司乱乱在管理上，没有好的管理就没有好的效益。任何公司运行中，无论大小都必须有游戏规则，没有游戏规则就没有正常的游戏运行。所以需要规范完善各项管理制度，规则制定后，还要切实地执行。这又要求完善的管理活动，公司要求生存、求发展，无论是管理制度还是管理活力，都要严谨完备、精益求精。特别是在当今激烈的市场竞争中，企业要赢得竞争力，就必须具备科学有效的管理，高速度发展的社会，要求企业必须高效运转，因此对于任何一家公司而言，首先一条是做到各部门之间权、责分明，不能相互重叠，更不能互相推诿，否则就会导致效率低下。现代公司的组织分工管理制度，是防止互相扯皮，提高工作效率的唯一正确手段，为此公司要制定切实可行的、全面的、相应的各项管理制度。

>4、要对各分公司实施全面内部完善和改革。

由于各分公司经营状况不容乐观，近几年来各分公司始终没有摆脱围绕前总公司要活吃饭的不利局面，都有不同程度的亏损。为进一步深化企业内部改革，从20XX年元月1日前将各分公司从总公司都独立出去，让分公司自我发展，自负盈亏。使公司下属各单位能够发挥自身潜在的能力，找准一条自我发展的路子，只有这样才能摆脱旧的观念，真正的走出去。总公司腾出时间来，一心一意地搞好开发建设事业。

总之，在过去的一年里取得的成绩是鞭策我们奋进的准绳，过去一年里存在的问题是激励我们发展的动力。认清形势的严峻性，掌握好市场的发展趋势，才能使我们在竞争日益激烈的市场中立于不败之地。从目前的形势看，公司上下齐心协力，干劲十足，职工的精神面貌焕然一新，对公司今后的发展都充满期望和信心，全体干部职工会始终坚持公司确定的“抓住开发主线、发展多种经营、加大改革力度、提高建筑质量、内部强化管理、外树良好形象”的工作思路，解放思想、与时俱进，努力拼搏，扎实工作，为打造城建开发品牌，为建设县城、美化县城、服务社会做出积极的贡献。

**最新公司的工作总结10**

20xx年，对于中国xx物业有限公司来讲是开拓创新的一年。xx物业管理有限公司紧随公司的步伐，在公司领导的正确指引下，在房产公司各部门的积极配合下，我本着诚信、热情、耐心、细致的服务理念，较好地完成了全年的工作任务。现将一年来的工作总结如下：

>一、抓效益、重服务

企业的良性发展最直接的体现就是经济效益。在物业公司创建初期，我便把其定位在树品牌效应，积极开拓新领域，努力创造新的经济增长点。本年度，在物业公司全体员工的共同努力下，明择园小区共收缴物业费93085。2元，收缴垃圾清运费31620元，其它费用293358元，共计418063。2元。为开创新的经济增长点，在股份公司领导的积极努力下，物业公司接管了xx管理局xx办公楼的物业管理服务项目。该项目预计收入19万元，加上出租库房的收入1万元，共计20万元。此项目的接管，为物业公司今后的再发展奠定了良好的基础，同时使我对物业公司的发展前景充满了信心。

物业公司的经济效益与其服务质量是相辅相成，密不可分的。良好的服务质量可以促进物业费的收缴工作得以顺利进行。之，则不然。本年度，由于明择园小区的业主属于新户入住，物业费实际上属于强制性收取。从物业公司长远发展的角度出发，本着为业主服务的宗旨，也为了今后减少物业费收缴工作的难度，我强抓服务管理，提高服务质量，使员工树立起服务理念与服务意识。具体表现在：

1、热情、耐心地接待业主的投诉，做到有记录，有答复，有回，有馈。

2、报修及时，维修到位。

3、工作中做到四不：即不可以无笑容，不可以发脾气，不可以说不管，办事不拖拉。

一年来，经过物业公司全体员工的不懈努力，明择园小区业主由开始的怀疑、不信任、对立的情绪，转为对我盲作的理解与支持，并与物业公司的员工们建立了良好的沟通桥梁，这是对我盲作真诚服务的回报，也是对我盲作给与的肯定。

>二、抓管理、重培训

做为一个部门的领导，除了在日常的工作中所表现的沟通协调的能力外，更重要的体现在管理的方式、方法与管理的力度上。在物业公司中，我们的员工都是年轻的男性，在管理上，我注重因材施教，个性化的管理。针对他们不同的性格与能力，对他们的工作分工也各有不同。

1、积极宣传股份公司的用人机制，树立能者上，庸者下的思想，充分调动员工们的积极性。使员工各尽其能，各尽其才，充分发挥他们的才智。

2、制定严格的工作制度、奖惩制度，约束部分员工迟到、早退、懒散的工作作风，做到奖惩分明。用制度约束取代人的约束，起到了良好的\'效果。

做为只有一岁的xx物业管理有限公司，在管理中即缺乏理论指导，又缺乏实践经验。这就需要我们不断地学习相关的物业管理知识，充实到工作中来加以实践。一年来，物业公司在管理岗位的员工全部取得了国家\_颁发的，部分员工利用业余时间考取了，在物业公司内部形成了良好的学习氛围。此外，我积极利用每周三下午的时间，组织全体员工对国家新颁布的及在物业管理中出现的典型案例进行学习、讨论，使其进一步了解和掌握物业管理相关的法律、法规和政策，对物业管理中出现的一些基本问题找到了解决的方法与对策，做到了有法可依，有案可徇，这些对员工在实际工作中起到了极好的参考与借鉴作用，同时，为员工们今后能够走上物业管理的领导岗位奠定了基础。

在物业管理中，保安、保洁的工作最直接的映出物业公司的整体形象和精神面貌，所以对他们的整体培训工作丝毫不可以松懈。我利用每周五上午8：00—9：00的一个小时的时间，请有经验的退伍兵对全体保安进行站、立、走事化的训练，请资深的物业公司员工对保洁员的保洁工作进行系统的指导。经过努力，保安、保洁的工作得到了业主的认同与赞扬。对物业公司树品牌形象起到了促进作用。

>三、抓创新、重实效

时刻鞭策物业公司放眼未来，开拓创新的步伐。xx物业管理有限公司依靠xx集团公司强后盾力量，不墨守陈规，更应适应市场的竞争，在xx物业公司的中占领一席之地。xx管理局xx办公楼的物业管理项目的实施，开创了xx物业公司发展的新领域，国家xx的出台，进一步激化了物业小区招投标项目的实施，为物业公司的发展提供了一个良好的竞争环境。当然，在市场的竞争中，我应当考虑的是，从物业公司自身发展的实际情况出发，不好高骛远，不刻意强求，按市场运行机制做事，注重实效性，创造更的经济效益的同时，树立有特色的物业公司品牌效应。

回望过去，展望未来，我对新中城物业公司的发展前景充满了信心。但在今后的工作中，我还应该扬长避短，克服工作中的急躁情绪，在逆境中寻发展，求创新，带领物业公司的全体员工为股份公司的明天描绘出绚丽的彩虹。

**最新公司的工作总结11**

工程管理分公司充分利用集团公司良好的资质平台，在招投标代理、工程监理、工程咨询三个方面经过分公司全体人员共同努力，在20xx年，取得良好的成绩。现就20xx年公司工程管理情况和分公司发展情况总结汇报如下：

>一、招投标代理工作

1、抓住机遇，作好中央投资项目的招标代理工作。

今年是国家4万亿投资的第一年，xx具有中央投资项目招投标代理资质的招标代理机构在xx市发改委登记备案的共计三十五家，三十五家公司承担了xx市全部中央投资项目的招投标代理工作，同时各区县在三十五家中又经选择分别建立了各自的代理库。项目代理工作在库中进行抽取或竞标或与业主联系后在库中确定等方式确定。分公司在xx二十几个区县均进入了代理库，且建立了良好的合作关系。今年代理工作总投资近七亿多元。代理的主要项目有xxxx廉租房项目（6400万元）、xxxx廉租房项目（3200万元）、xx廉租房项目（8400万元）、xx万梨公路（亿元）、xx廉租房项目（约4000万元）、xx林业局森林工程项目两个（约亿元）、xx森林工程项目（亿元）等中央投资项目，代理工作获得好评。

2、立足行业归口管理，作好招标代理业务工作

今年是xx市国土资源局招标代理库建库的第二年，今年由市国土局分配给我公司的代理项目共五个。同时利用国土库的优势，积极与区县联系，目前代理的有xx11个标段，投资约4000万元（正在发布公告），xx土地整理项目（5个标段），预计一月十八日发布公告，xx土地整理项目（11个标段）约4000万元，国土项目总代理投资额约1亿元。

xx分公司在20xx年代理工作中，项目多、要求高，公司严格按照国家和地方招投标管理条例进行工作，认真做好招标代理工作。截止20xx年，xx分公司在代理工作中，没有一件投诉，所代理的项目，均获得主管部门、项目业主的好评。

>二、监理工作

今年监理工作取得了较大的突破，通过这几年的工作，xx分公司弥补了监理在房屋建设工程监理方面的不足。前几年主要立足于国土、农业、水利方面的监理。今年在加强国土、农业、水利方面监理的同时，承揽了房屋建筑方面的监理。今年共进行了xx、xx、开县、xx、xx、xx等十余区县国土土地整理监理工作，许多项目正在进行或完工后待验收，20xx年完成监理费约150万元（监理费按合同正加紧收取），现在正在接洽的尚有xx土地整理项目（约4000万元），xx土地整理项目监理（约3000万元），xx土地整理项目监理（约5000万元）。预计转入20xx年土地整理、农业等监理费约100万元。

同时，今年公司通过投标，承揽了xx中心医院主楼工程的监理，土建投资7900万元，监理费163万元（现基础工作正在进行），现与业主约定在近期签定后续补充合同，其中电梯、医疗设备等安装，总投资约8000万元，装饰约4500万元，总计亿元，监理费取费按中标时的`取费标准签定（约2%），监理费总额约250万元。项目监理费总计约410万元，工期2年半。同时公司和忠县签定了香山公园监理（合同已审完，公司签字后交业主方，人员已进场），总投资亿元，监理费取费，监理费总额约180万元，工期2年。通过公司努力，转入20xx年后的监理费总额预计800万元。

目前，监理工作正在有序进行，分公司将管理好项目，在完成在建的项目同时，继续扩大业务范围，同时加大收款力度，保证交纳总公司管理费用。

>三、工程咨询

工程咨询方面在20xx年主要进行是前几年建立好业务关系的相关部门。咨询工作以前是承揽后，委托公司外的人员编制，今年分公司加大了人员这方面的力度，招聘的两名研究生，实行年薪制，专门负责可研的业务洽谈、编制及修改方面的工作，公司负责人将更多精力投入到招标、监理方面的工作，今年共承担的咨询方面的收入约80万元。

>四、分公司机构个的建设

1、分公司购买了200平方的办公楼，于20xx年10月装修完毕后，现在在新办公室办公，树立了公司形象，也给大家创建了一个好的工作环境。由于我公司主要业务基本上都在区县，分公司共配备了xx车辆，能够满足其工作的需要。

2、人员方面

分公司现有注册监理工程师2人，20xx年将转注册2人，总的注册监理工程师4人，经考试通过的xx市监理人员30人，已取得xx市招标资格并已发证书12人，报考招标师7人（xx市要求至少通过5人），具有硕士、学士的咨询师3人，分公司目前基本具备了独立进行招标代理、工程监理和工程咨询的力量。

xx分公司通过了几年的努力，打下了比较坚实的基础，并取得了较好的成绩。20xx年分公司将进一步加强管理，更加努力，预计20xx年将取得更好的成绩。

**最新公司的工作总结12**

转眼我到公司工作已接近半年了。在这不到半年的时间里是我人生旅途中的重要一程，期间在领导的培养帮忙、同志们的关心支持下我逐步适应了工作环境，较为圆满地完成了自己所承担的各项工作，个人素质和业务工作潜力都取得了必须的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，静心回顾这半年的工作生活，收获颇丰。现将我这半年来的学习工作状况总结如下：

>一、加强学习，提高素质.

首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自己，自觉遵守，进一步强化自己的职责意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，透过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和资料，积累自己的业务知识。

此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中，透过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

>二、踏实肯干，完成工作.

在公司工作的半年中，透过领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上基本能完成办公室的各项日常工作，期间我具体工作主要包括以下几个方面:

第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

第三，六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

半年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，比如工作潜力和创新意识不足、知识水平有待提高等。今后我将努力做到以下几点，期望领导和同志们对我进行监督指导：

1、自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的知识水平和业务潜力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3、继续提高自身治修养，强化服务意识，努力做好自己的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自己的一份力量。

**最新公司的工作总结13**

财务问题的地方正是有个别的部门提交上来的账单不清晰,导致财务那边不能及时的把账理清,因此慥成财务不能给出一份清楚的报表.再有正是我个人的源因,有些账我当时不去理会,到后面的时候就堆积很多的账没有记,为此耽误最终的决算.财务出现的不足正是我记账的方式不够精崅,专页技能还不够强,因此给企业的记账早就了比较多的麻烦.

以上的问提及不足是我以后要改的,也请大家多多指导我,看到我的不对的地方,帮助我一起改正.我一定加强自己的技能,取得更好的成绩,为企业稳订经济,转变在处理财务的观念,学习更多对自己工作有效的技巧,抓住机会.我相信明年里我可以做的更好,让自己成为理账能手,成为企业一名大员.

**最新公司的工作总结14**

1、有些前审批赀格文凭的有用期限比较短,许可证的审验时间与年检时间不一至,如、、一、经营成果

我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为\_\_个险从根本上增强了凝聚力，\_\_个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。基础工作，立足长远发展，是\_\_个险长期以来始终坚持的方向，\_\_个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

>二、工作中存在的一些问题

增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是\_\_团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在;部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高;团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

>三、明年工作设想

继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。大力开展增员活动，特别是\_\_增员工作。建立完善的层级培训体系，抓好正式人员及新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。各网点的晋升。

展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在\_\_公司的正确领导下，在\_\_支公司的共同配合及个险全体内外勤的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让\_\_的大旗永远飘扬。

**最新公司的工作总结16**

20xx年石化分公司在集团领导的正确带领下，全体干部职工同心协力，按照集团公司提出的保稳定、促增长的要求，认真落实公司下达的各项任务指标。圆满完成20xx年各项指标，下面对20xx年石化公司工作总结如下。

>一、石化公司全年工作完成情况：

1、生产经营情况：1-11月份加油站销售汽油1879吨、柴油1174吨；汽油销售量比去年同期减少吨，下降，柴油销售量比去年同期减少吨，下降（20xx年1-11月份，石化分公司加油站零售销售汽油吨，柴油吨）；完成销售收入2445万元，实现利润134万元（20xx年1-11月份完成零售销售收入2662万元，实现利润104万元），收入比上年同期降低 %，利润增长，1-11月份已完成全年利润计划的，完成累计利润计划的。在市府、集团领导的关怀下，合资站阜运加油站圆满完成建设任务，今年5月份开始试营业，现已正式投产运营，生产经营情况已逐步步入正规。

2、“安全责任重于泰山”，没有安全就没有一切，我们石化分公司高度重视安全工作，时刻把安全生产放在第一位.

（1）、安全工作对于加油站来讲，重要性不言而喻，因此，石化公司始终把安全工作作为第一要务，将“安全无小事”作为全体干部员工的座右铭。从思想上，我们努力提高全站人员的安全意识，真正做到逢会便讲、天天讲，时时讲，安全意识与工资直接挂钩，使得公司每位员工时刻注意互相提醒、互相监督，通过消防培训、演练等形式切实提高人员的安全意识和技能.

(2)、为加强全员处置突发事件的能力，年初分公司制定了消防演练方案，6月份进行了实战演习，通过沙盘演练和指挥部下达命令、紧急集合、进行现场灭火演练程序，极大地提高了员工实际消防能力。

(3)、从制度上严格落实上级下发的各项安全管理制度规定，结合生产一线现状制订严格的安全管理制度.

(4)、从落实上，勤检查、重整改、杜绝隐患.

(5)、从设备、设施的维护保养上，重保养、重维护、重防范，做好各项安全工作，着重做好防火、防静电、防雷击、防洪等安全工作。

>二、面对严峻的市场形势，积极主动开展工作

1、今年以来，国家强制提高油品质量，汽、柴油标号全面升级，油品生产成本大幅提高，油品出厂价格相应水涨船高，致使我们销售成本上涨较大，这也大大压缩了我们销售环节的利润空间。二是国家发改委缩短价格调整周期（每10个工作日调整），频繁的价格变动给企业的经营造成很大困难，在制定进货和销售政策上我们必须谨慎。

2、20xx年石化公司经历了最不平凡的一年。国际、国内油价调整频繁，成品油批发、零售价格呈现极其不稳定的态势，发改委多次调整国内成品油零售价格，频繁的调价使我们原来在低位储存油品等待涨价赚取利润的经营策略失效，像这种无规律的价格变动是历年来我们石化公司所不曾经历的，可以说石化公司遇到了前所未有的严冬，20xx年下半年国内零售油价的11连降更是使得原本步入困境的石化公司雪上加霜，20xx年国家\_还进行了两次消费税上调，同时社会各种类型的加油站打出的价格战对我们的冲击也非常严重，种种不利因素使得石化公司举步维艰。大家仔细想一想，成品油与其它商品不同，国家严格控制零售价格，国际油价不稳定造成我们很难控制市场进油价格及销售价格，石化公司在国内汽柴油价格在如此大幅度降价的考验下不及时调整经营思路，那后果是可想而知的。这确实给我们顺利完成公司任务增加了极大的困难，同时两大集团绝对控制着批发市场的价格，民营加油站没有选择空间，而且两大集团又是零售商，所以市场完全掌控在两大集团手中，我们的生存艰难可想而知，可以说我们交通石化正处于夹缝中生存。

3、面对严峻的形势，石化公司没有怨天尤人，不抱怨、不等、不靠。

（1）石化公司改变过去一等、二靠被动销售经营思路，而是及时调整销售策略实行走出去的方针，石化公司全面开展免费为工地送油业务，为城隍庙及唐人街工地提供送油服务从而实现销售柴油60吨计55万元的销售成绩。

（2）石化公司加油站20xx年以来推出每天上午10:00-12:00实行限时让利元/升的活动，真正做到吸引新客户让利回馈老客户，如此大幅度的优惠让利活动在州城还是独一家，持久的优惠活动受到广大消费者的一致好评。

（3）石化公司与山东一卡通集团公司签订合作协议，所有拥有一卡通客户来石化公司加油均可获得优惠，此合作收到良好的经营效果。

（4）20xx年石化公司与拥有最大客户群的德百集团签订了合作共赢协议，持德百会员卡来石化公司加油都能尊享优级客户待遇，我们在合作中加深了感情、互学经营理念，最重要的是德百强大的客户群会给交通石化的未来带来足够可观的效益。

4、极力打造交通石化“黄金岗”，给客户提供最优质的服务并以客户为中心，提高自身服务水平。管理中时刻牢记“服务创造效益，细节决定成败”的管理理念，全面理解规范管理的内涵，增强忧患意识。从细节入手，确实抓好加油站的规范运营。优质的服务使得交通石化公司在州城知名度获得显著提高，取得了良好的经济效益和社会效益。石化公司在抓经营创效益的同时，更注重关心职工的生活，提高职工工资水平，切实做到为职工排忧解难，及时了解并想办法解决职工的实际困难。20xx年我们改进了职工薪酬核算办法，20xx年石化公司职工工资与去年同期相比提高了,全体职工工作热情、积极性和主动性都得到极大的提高。所有岗位实现竞争上岗，优胜劣汰，为石化分公司的经营发展注入了新的生机与活力。

>三、20xx年计划

1、交通石化的“强劲汽油”已在广大销费者中形成认知度，交通石化的品牌已逐步形成，20xx年我们以市场为导向，秉承产品和服务没有最好，只有更好，精益求精是贯穿一切工作的指导思想。紧紧围绕“创建品牌，打造新亮点”活动，提高和强化服务水平，重塑以“服务求生存”，倡导“服务就是经营”的理念。

2、强化安全管理，确保安全无事故。建立完善的售后服务及跟踪业务。

3、为进一步提高企业的发展，抢占制高点，开展节能能源的投入，积极推进LNG、CNG加气站的建设，争取早日投入使用。

4、加强合作，寻找最有诚意的合作伙伴实现合作共赢。

（1）发挥交通集团优势，发动全体职工群策群力，代理包车及旅游项目，努力开拓客运旅游市场并及时向客户提供包车服务，形成庞大的业务关系网。

（2）代理销售4S店车辆，加大我公司对新车宣传，帮助4S店销售车辆，同时加强与4S店客户资源的共享与维护，通过实行优惠活动努力实现来4S店的客户也喜欢到石化公司加油。

（3）20xx年加大与周边客户群的联系，对于一些建筑工地、一些社会车辆实现全方位服务，保证及时送货上门，使之享受到快捷服务的待遇。

（4）进一步扩大油料批发业务，我们可以对一些油品需求大的业务单位实行批发销售，努力实现薄利多销。

20xx年，石化公司将会以安全生产为重点，以创收为目标，克服所有困难，以更加稳健的步伐努力完成公司下达的各项指标。

**最新公司的工作总结17**

20xx年即将过去，现就分公司全年的工作做以报告。分公司在总公司的正确领导下，在公司各部门的大力支持与配合下，在全体员工的共同努力下，很好的完成了公司交给的任务。回顾全年工作，分公司既有成绩，也有不足。现将过去的工作总结如下：

>一、加强\_三修\_管理工作，为供暖平稳运行做保障

今年，分公司在制定\_三修\_计划过程中，结合上一个采暖期的运行情况，对\_三修\_计划进行论证。做到应修尽修。各项工作要从实际出发，从保障运行出发，完成三修1049项，为平稳运行奠定基础。

>二、发包工程组织员工自行完成，既锻炼队伍又为公司节约成本

今年，分公司根据自行完成情况，做到能自行完成的不外委原则，对部分外委工程自行完成。针对班组能力有限的问题，集中全公司的力量，临时从其他班组抽调骨干完成大的\'工作项目，起到了锻炼队伍，提高业务水平的目的，同时也为公司节约了成本。

>三、重点抓技改项目，保证供热系统安全稳定运行

针对前几个采暖期易出现的问题，有针对性的进行技改。对天河家园和苑的地沟内腐蚀严重的管线进行了更

换。同时对苑部分不热的楼号进行改线。针对一级网井室内压力表座、放风等腐蚀严重这一情况，认真做好取消压力表座及放风等工作，消除了安全隐患。通过技改解决了5#厂房水箱水位控制问题，解决了多年来由人巡视实现自动控制，大大节约了人力。

>四、加强科学运行与调节认真做好高低温户控制工作

针对供暖前期及上一个采暖期出现的高低温用户情况，加强精确化调网，针对这一情况，分公司组织专业人员及运行人员进行专项研究，制定具体方案，通过运行取得良好效果。同时加大查失水力度，部分失水量较大的站，失水率大幅下降。同时针对今年新入网负荷面积较多，情况复杂这一情况，组织人员对一级网及二级网温度进行严格控制。根据数据随时调整的办法，既满足了用户需要也大大节约了能耗。

热源厂运行方面，通过前期的运行对运行方案进行进一步修订。根据不同室外温度情况，结合不同供暖区域情况，合理调整参数，并严格执行生产调度令，真正做到科学运行。同时加大炉渣含碳量的考核。制定科学的奖罚制度，大大促进了员工的节能降耗意识，真正的做到了科学节能降耗。

>五、20xx年下半年的工作设想和建设

1.加强运行管理工作，提高服务质量

在供暖进入后期时，科学的调整运行参数，加强节能降耗的意识。通过对前期的工作总结，在供暖末期做到降耗不降质量。

2.加强对员工的培训及考核工作

随着公司的不断发展壮大，分公司现有员工必须加强理论及技能方面的学习和提高，才能适应公司来年的发展。为此，在20xx年我们将继续强化员工的培训及考核工作，对部分员工进行岗位调整，引进竞争机制，储备后备力量，增强员工的事业心和责任感。

3.加大对一、二次网的改造力度

继续对一、二级网部分管网进行改造，降低失水率，延长管网使用寿命。

4.加强新入网用户的验收管理

尽早提出所存问题，要求开发建设单位尽快整改，不给以后工作留下任何隐患。

x公司的发展在，我相信分公司在公司的正确领导下，在分公司全体员工的共同努力下，各项工作会更上一个台阶，为x公司的发展会做出更大的贡献。

**最新公司的工作总结18**

时间飞逝，不知不觉中，充满希望的就将画上圆满的句号。回首的工作，有收获的喜悦，有与同事协同作战的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，总体而言，到江海的这半年是愉快的。

是人生经历的一个转折点，从一个业余时间炒股的小股民转变成为了一个每天都和股票打交道的江海证券公司的员工，江海证券也将为我未来的开展提供良好的舞台。

我是6月正式参加江海证券的，回首这半年来的工作，根本上到达了公司一个普通员工的标准，共开了25个有效户，销售了15万的基金，不过自己所 的客户资产量都比拟小，所以托管资产的数额比拟小，这也是我要突破的方向。记得自己刚刚到公司时候，连最根本的\'开户、转户流程都不知道，股票知识水平也比拟浅薄，通过跟老员工的学习和参加公司的培训，自己的知识水平有了很大的提高。最初出去展业的时候，因为自己的性格相对有些内向，根本不敢上前跟客户搭话，通过同事的学习和帮助，不断去社区，，市场锻炼，现在自己一个人去展业也能胜任了。通过这半年来的展业工作，让我知道了团队工作的重要性，以前工作的时候都是自己一个人承当，自从参加公司后，让我知道一个人能力相对于团队力量的有限性，对于我们的工作内容，只要通过公司的平台，团队之间的协作，才能 出更多的客户，创造出更大的财富。

对于，对于我来说，就不是一个新员工了，我要以更严格的标准来要求自己，在保证开户数量的同事，要不断地提高有效户的质量，尽可能的 出更多高质量的客户。同时，对于现在的老客户，一定要维护好他们，尽可能通过他们的转介绍， 更多的客户。

提高自己的知识水平，争取在把剩下的2门从业考试内容考过，我以后的开展打下良好的根底。同时也要积极配合公司和团队的工作，为公司和团队的开展奉献自己的微薄之力，让理财2部成为全公司最棒的团队！

**最新公司的工作总结19**

三个月前，我怀揣着对青春的追梦来到××化妆品公司，最先熟悉的是××姐，那时我还是一个督导。她为人随和体贴，就像我们工作和生活上的良师益友，工作不到一个月她没做了。接着熟悉了××总，一开始、我很怕和××总碰面交谈，可时间长了，感觉他很亲切，很有随和。他爱他的员工，爱他的事业，他愿意帮他的员工承担压力，是由于在我的概念中老总都是很严厉很自以了不起的人。可时间长了、他不是我以前上班的那些公司看到的很严厉自以了不起的领导。在他的强力重视中，我成为了一业务员，在他的领导下，我会学到很多的实战经验和快速完成公司分配工作的技巧，这些经验在以后的工作和生活中都很受用。在三个月里，我感谢这两位领导的支持和庇护。

记得四月份，我在××卖场做补水站活动。那时卖场只有一个促销员，当然××总也从公司安排了一个人过来帮忙。这是我进公司中第一次担任补水站活动，紧张中有点害怕。紧张是由于这是我进公司来第一次接到的重任，害怕是由于没做到的成绩回到公司怕被批评。在这几天紧张和害怕的日子中我感到了快乐，应为每当我给自己的产品推出往后感到特别的欣慰和自

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