

最新公司年度工作总结范例(通用5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

公司年度工作总结范例篇一

转眼间□20xx年即然结束，下面我将*年工作总结

为了实现“用户满意第一”，我除保证每天提前做好班前准备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等；并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，接受我行产品。对优质客户，我基本使用的是“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。就曾受到客户口头表扬20余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。

我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“创新服务，持久服务”的服务理念鞭策、完善自己，以用户满意为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今天，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万

元。从x年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，我在今年二季度两次在南岸支行获得“主管”荣誉称号、两次在分行评为“核算质量”奖、二季度差错在全市排名第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

工作中不断学习，在学习业务技能的同时，我还注意努力提高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

通过这几年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克己之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

我工作口号是：“向客户提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处！”

自从八月一号到单位报到后，我便正式地成为了一名南网人，并为拥有这一身份而感到骄傲和自豪。回首三个月前，那些焦急与不安的日子，随着充实的职场生活而渐渐不见，取而代之的是一颗进取与拼搏的心。

初到南网，便经历了一场为期十八天的岗前培训。红枫湖畔，电力职业技术学院的校园内传出一声声响亮的口号：“咱南网的人，就是不一样，为了万家的灯火，坚守在岗位上”；绿茵场上，整齐的队伍正进行着有序的军事训练；拓展场里，一个个年轻的面孔组成一支支勇敢的队伍，他们正在攀越“电网”。每每这些记忆的画面划过脑海，心里便是一阵阵的悸动。在红枫的那些日子，教会了我勇敢，教会了我坚强，教会了

我感恩，那儿储藏了我许许多多的感动、爱与被爱。

透过对南网公司企业概况、企业文化的学习，让我认识到：融入企业，务必要认同企业，每个企业都有其独特的历史背景和企业文化，只有认同企业及其历史、文化内涵，才能深刻地认识它，进而发自内心地理解它、融入它。短短十多天的时间，我深刻地体会到了团队合作的力量，倍感温暖，也倍加珍惜。

结束了第一阶段的培训，随即转到毕节供电局进行第二阶段的培训和轮岗实习。到了，就像是到了自己的家，之前在红枫培训时认识的一些xx局的新同事，此时又聚到了一齐，彼此间就像是久违的亲人，一样亲切，一样温暖。毕竟大家都是刚走出象牙塔的大学生，与真正的职场比起来，多少还留有些许的稚气，少了些陌生感，这样的培训经历是我喜欢并怀念的。

除了上课的时间，我们还深入到变电管理所、城区分局、计量管理所、输电管理所、信息通讯中心、调度中心等基层车间进行参观学习。透过参观学习，使我们更深入地了解南网企业的生产、经营模式，为我们更好地效力于南网公司奠定了基础，同时也为我们未来的工作指明了方向。在xx局的日子，我们一齐学习，一齐探讨，无比快乐，也无比感伤，因为这样的日子只持续了短短一个半月。

国庆假期过后，我们最后到达接收单位——供电局，正式开始定岗实习。说实话，作为一名进入全新工作环境的新员工来说，尽管在过去二十多年的学习生涯中，积累了必须的理论基础，但是在实际工作面前，不免还是有点压力，一切都还得从零开始，一点一滴地重新学习。

虽然这样的过程是令人不安和焦虑的，但是这种紧张的情绪在公司领导、同事的关怀、帮忙和感染下很快就烟消云散了。为了能让自己尽早进入工作状态和适应工作环境，每当遇到

工作难题时就及时请教同事，用心学习工作所需要的各项专业知识，努力提高自己的业务水平。半个月来，我学到了很多知识，自己的技术水平也得到了很大提高，过得十分充实和快乐，我相信，这是一个好的开端，再累也是有价值的。

此刻，我最后完成了从学生到职员的身份蜕变，这是诠释人生的开始，满怀激情，勇往直前。透过这两个多月的培训，使我更坚信了自己的信念，选取南方电网是正确的！心若在，梦就在。我期盼着在南网的舞台上演绎出自己完美的人生，走好每一步，干好每一天，与南网一齐发展，与全体南网人一齐用自己的青春和热血构筑南网璀璨的明天！

公司年度工作总结范例篇二

转眼间____年即将结束，____年迈着崭新的步伐向我们走来。回首在过去的一年，内心不禁感慨万千。

在公司领导的调动下，逐渐的融入公司的工作氛围，比较顺利展开各项业务工作，从中自己总结发现我们公司存在的问题，如何去开展接下来的工作。

作为一个贸易型公司，在业务方面加大开拓力度，但是收效甚微。

- 1、 由于对客户单一化的原因，在创维公司销售停滞不前的情况下，同样影响到我们公司的业绩。所以公司走多元化发展是必然的趋势。
- 2、 现在客户大多数要求供应商是直接厂家，相对于我们贸易商来讲加大了竞争力度，所以在业务开展受到一定的阻力。
- 3、 对于我们材料的采购成本需要加强控制，寻找多家供应商价格对比，开拓良好的采购渠道。

- 4、服务好我们客户，加强与客户的沟通，与客户之间建立良好的感情，有利于我们的工作支持。
- 5、加强我们内部管理工作，合理分配每个人的工作，参透工作中的每一个细节。
- 6、善于去发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力
- 7、我们应该发展一个属于自己优势的产品，成立自己的销售团队，加强专业知识的培训，对外拓展业务。
- 8、改善公司机制，吸引人才，定位好产品方向。
- 9、巩固好与发展好原本的客户，整合资源平台，吸取外界信息。

一直在工作中学习成长的我，时时刻刻叮嘱着自己，做好自己本职工作。加强与客户之间的沟通，以公司的发展为中心，提升自己的工作激情，给自己树立自信心。

展望_____：

对于下一年工作，我感到非常的期待。新的一年工作充满挑战性，面对现在不景气的市场环境，给自己一份从容心态。希望在新的一年里展现出一副新的脸孔，给自己下定目标，认真规划分析好公司的发展方向，降低成本，加强业务拓展。让我们抓住机遇，开拓创新，拼搏进取，在为实现_____年经营目标与发展目标而努力奋斗，创造更好的成绩。

公司年度工作总结范例篇三

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础。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xxx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xxx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。

公司年度工作总结范例篇四

*年我公司经营形势十分复杂。铅锭价格高位振荡，锌锭价格一路上扬。铅锌原料价格一直处于高位运行，且变化频率不断加快。燃油、煤焦价格涨多跌少，钢材、冶化材料等辅助材料价格相继上涨，原、燃料市场资源严重不足，行业竞争激烈。面对如此激烈而复杂的市场环境，我部全体员工在党

政领导下，紧紧围绕公司与部年度方针目标，团结一致、齐心协力、沉着应战、顽强拼搏，较好地保证了生产用料。1—10月份，共采购进厂锌精矿金属吨、粗锌吨、锌焙砂吨、锌粉吨、铅精矿金属吨、粗铅吨、析出铅吨、煤焦吨、其他各类原、燃辅材料都较好的满足了生产供应。通过招标采购共为公司降低采购成本*万元。

今年国内铅、锌市场受各大小*企业无序和非理性竞争及国内生产能力的不断增加对供求关系的影响，呈现出资源严重不足，价格持续走高的态势。各*企业为了维持生产，疯狂抢购原料。如北方、金铅、赤峰、锌业等企业，不但在与等地加强采购，而且加大了在、**市场的原料争夺；南方的、也在、等地展开了激烈的争夺；一方面造成中间公司资金压力增大，另一方面各矿山企业也因原料紧俏而对资金回笼的要求不断加强，这些都给我部原料采购工作增加了极大的难度。面对不断出现的新问题，部长、副部长毫不畏惧迎难而上，带领原料采购室的全体员工通过加强市场调研，多种渠道收集市场信息，并且从宏观、微观各方面进行分析预测市场走势，为公司决策出谋划策，规避风险，沉着应对，采购积极有效措施，变被动为主动，确保了原料供应。

1. 锌精矿是20xx年我部原料采购难度最大之一。今年以来，各*厂通过上调价格，放宽杂质，预付货款等手段疯狂抢购，我部采取紧贴市场，积极跟进，及时调整原料价格，并积极与矿山企业、中间公司联系，做好稳定工作，确保了供货渠道的畅通，**月份锌精矿采购量超计划完成，连续突破吨大关，保持了较高的库存量，在原料价格大幅上涨时把握了先机。

2. 为了满足今年我公司需求旺盛的要求，在因原料供应影响导致市场逐渐供不应求的情况下，我部积极走向市场开拓新的渠道，在等地寻找补充资源，使今年的采购量有了较大的突破。在生产正常的季节，采购量一直保持在月吨金属量，有效确保了生产系统的金属投入。

3. 为了控制价高位风险，我部贯彻调整了精矿采购策略，严格控制数量，提高品质，保持适量库存。精矿的采购以维持重点客户关系为主，放弃部分货源，有效地规避了高价位风险。对采购坚持用足公司政策，加大采购力度，采购量逐步上升，基本上满足了生产需要。

4. 充分发挥各采购站、点在的原料市场争夺战中的积极作用。各采购站、点紧靠矿山选厂，能够及时了解当地市场价格及资源情况，为快速反应赢得了时间，为更好地应对市场，我部今年先后调整了部分采购站、点的设置和人员数量，使驻外原料采购站、点达到十多处，驻外采购站、点人员20余人，他们长期奔波在全国各地矿山企业，条件艰苦，任务繁重，他们舍小家为大家，为满足株冶原料供应作出了贡献。

5. 为解决铁路运输紧张的困难，年初以来，我部便与进行协商采用水运的办法，而等地则采用公路运输的办法，采购站则利用铁路部门路局调整之机，加强沟通，融洽关系。今年被天水站列为重要客户，使原料运输的矛盾得到了较好的解决。

近年来由于煤炭行业整顿，煤价的开放与电煤需求的增长，使煤焦，特别是我公司需用量大的焦粉、洗小块出现了供不应求的状态，同时受国际原油价格的频繁波动的影响，较大部分化工、油料、冶化材料的价格也有不同程度上涨。加之国家对环保要求的提高，*市今年开展“蓝天行动”对燃料中含硫采取严格监控的措施，对我部的燃料采购工作增加了很大难度。在困难面前，我部及时调整采购策略，采取积极有效的措施，防患于未然，收到了较好的效果。

1、拓宽采购渠道。我部过去的煤焦客户一是数量较少；二是个别客户存在供货信誉差；三是部分供应商煤焦含硫超标。因此一旦受到市场环境及外界影响就会造成供货困难或退货，使采购计划无法完成。今年我部在认真总结过去经验教训，分析当前形势的基础上广泛收集信息，在扩大供货商数量的

同时，注重其供货能力与信誉以及煤焦的质量，特别是严格控制含硫指标，现煤焦各品种的供货商都确定有了3家以上，有力的保证了货源的提供。

2、加强与客户的联系，取得他们的理解与支持，今年我部主管煤焦工作的领导多次带领相关采购人员走访客户，调查资源。特别是注重了与一些供货量大、信誉好的客户，保持密切的沟通与联系，促使其稳定供货，均衡进厂，真正做到了变被动为主动。

3、筛选中间公司，坚持就近采购。在煤焦采购中，通过招标采购与厂家直供相结合的方式在价格上占据主动，同时还抑制了个别分供方过分的或不合理的提价要求。在煤焦质量基本相同的情况下，尽可能从等地，就近采购，既可以缓解运输矛盾，确保及时供货，又可节约运输费用，降低采购成本。

4、保持合理库存。合理的库存量是保持生产稳定的条件，今年我们结合历史经验与当前市场动向，确立一个比较合理的库存量。认真做好计划统计工作，对采购难度大的燃、辅材料做到既不搞大库存也不搞零库存，通过加强市场预测，准确把握时期，实施长周期跨年度平衡。在市场价格合理，运力较松的时候，扩大采购量以提升库存，有备无患。

招标采购作为一种新的采购方式较好地体现了公平竞争的原则，是降低采购成本加强廉政建设的有效措施，正为各行各业所采用。几年来，我部在部分燃辅材料采购中推行，取得了较好的效果。

1、稳步推行招标采购。今年我部认真总结经验，在及时掌握市场信息，进行充分调查研究的基础上，作出了扩大招标采购面。*月份共组织招标采购*次，为公司节约采购资金*万元。其中招标议标*次，*万元，拍标*次*万元，燃辅材料招标达，辅助材料招标达。重视抓好废旧物资的回收和让售工作，*月份共回收废旧物资*余吨，销售收入*万元，组织废旧物资拍卖

*次，多创效益*万元。

2、扩大直购比例，在燃、辅材料的采购中我部坚持按计划采购，今年初，便对所有的分供方进行了梳理，通过扎实工作，辅助材料直购比例达%，燃化材料直购比例达。

3、针对今年的市场变化，我部始终把掌握价格信息放在价格管理的重要位置，将价格管理纳入规范化、制度化管理中。副部长谭志伟经常到一些重要辅助材料供货单位、生产厂家走访，了解货源情况与市场行情。价格管理人员通过组织市场调查、上网查询、电话咨询等多种手段来收集价格信息。我部还采取组织业务采购人员与客户协商等方式，采取双方共同消化涨价因素的做法，与供货商通过成本核算，在价格上涨时得以较低价格采购，努力降低采购成本。

公司年度工作总结范例篇五

一、跟货代联系订舱。

1、制作托书，托书上注明出运港，目的港，品名，件数，毛重。

2、索要进仓地址(送货通知)。

二、制作银行交单所需单证

1、根据合同制作商业发票和装箱单。

2、和货代确认提单。

3、到商检局做产地证。

4、根据信用证要求制作所需单证。

三、银行交单。

如果可以押汇，准备押汇合同，申请书，出口合同，待银行审核信用证无误后办理相应的押汇手续。

四、核销。

核销单使用和收回时一定要做好登记，以防丢失。要及时做单证收齐，检查是否有到期未收回的核销单和漏开的出口商业发票。

跟单是一个看似简单的工作，其实在工作中对每一个环节都必须保持仔细，仔细，再仔细的工作态度，因为如果我们在工作中出现的每一个失误都会带来非常多的麻烦和损失，例如我们在确认产地证，提单的时候出现失误，就会给公司带来一些不必要的损失，如果我们在做跟单时出现数字上的错误，那么带来的损失将是不可估量的。所以在我们今后的工作中一定要做到认真，细致。

为更好的做好跟单工作我认为要从以下几个方面入手：

1. 在确认单证方面。我们一定要了解到单证对客户的重要性，可能在我们看来一个不起眼的错误到了我们客户那里将是一个非常的麻烦，甚至直接影响到客户的正常提货，所以也必须做到准确无误。

如：确认提单时需注意：出运港，目的港，客人的名称地址，通知人，发货人，件数，毛重(不要显示成了净重。)，体积，逐字核对。

提单确认好后，待货物报关放行，装船开航后。让货代寄提单。需要付款买单的，先让他们开具发票，传真过来，凭传真件付款，寄单。

2. 在做箱单方面。在我们得到产地证的时候我们就可以做箱单，做好以后先放好，在给客户寄单证以前每天检查几遍，这样可以非常有效的减免失误率。

3. 对货款及单证，货物的跟踪。我们每发走一批货，寄走一套单证都要及时的跟踪直到收到客户的货款，才算是完成了这一票的跟踪。

跟单是一份细致的工作，由不得半点马虎，一点点的差错可能就会给公司带来较大的损失，在具体的工作过程中，作为一个新的销售跟单，我也曾犯过低级的错误，有些失误完全是可以避免的。

跟单的工作需要细心，还需要稳重，要做到这些：

一是要从基本功上多下工夫，对业务熟练掌握；

四是要有锲而不舍的精神，跟单在一开始可能是一件新奇的工作，时间长了可能会产生厌烦的情绪，这是需要避免的，无论从事什么性质的工作，都是在发挥自己的作用，只有坚持不懈才能不断进步。

我想只有这样，才能把跟单这份工作做好，才能不断的提高自己的能力，从而为更进一步的发展打下良好的基础。