

2023年在公司里面工作总结 公司工作总结 (实用7篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

在公司里面工作总结 公司工作总结篇一

20xx是公司成立的第十个年头，同样也是装饰公司从事装饰装修工作的第十年。从20xx年房产工程公司的合并再到今年房产公司与工程公司独立发展，承接业务，公司从长远的发展角度考虑，作此决定。装饰公司的全体同仁也围绕公司的战略目标，思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新”的要求，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理等方面均取得了一定的成绩。

一、 经营目标

20xx年已经过去了半年了，经过装饰公司全体员工共同努力，公司实际完成产值 万元。

二、 深化内部管理，规范内部运作

20xx年初始，依据总公司制定的新的发展战略规划，对原房产工程公司在组织机构上做了新的调整。装饰公司为了适应社会与行业的发展要求，对组织架构和公司制度做了相应的调整。

1、公司对部分岗位做了调整，改变原有的陈旧模式，全面实行项目经理制，以项目经理为整个项目的核心人物，展开工

作。同时公司也对各岗位职责进行了更明确更详细的确定。

2、加强项目管理力度，提高施工管理水平，逐步建立规范的项目管理体系。公司将提高施工管理水平作为增强企业管理效益的核心任务，这就要求公司不断地吸纳专业人才，同时更要加强内部管理人员的自身素质。

3、加强公司管理成本控制，实行费用预测、控制制度，实现了可控

费用的下降。

4、加强公司的内部管理，无规矩不成方圆，由制度的约束慢慢转变为习惯，从而形成良好的企业文化。

5、积极组织员工培训，鼓励专业人员继续深化学习专业知识，做到知识功底更扎实，技术更精湛。

三、存在的问题

1、为了适应行业发展的规律，公司决定开始向项目经理制转变，但是一直没有得到很好的贯彻实施。一方面由于项目管理人员自身的管理能力有限；另一方面受到原有管理模式的束缚，这两方面的原因导致项目经理制至今仍处于萌芽阶段。公司领导应支持和鼓励项目管理人员积极开拓创新，从思想上透彻的理解项目经理制，从行动上真正的落实制度的改革。

2、公司现在岗位分工确实已经明确，但是对岗位职责的理解还是不够成熟。不能完全做到各负其责，这需要内部各岗位的管理人员在实践中渐渐摸索，总结经验。为了公司的发展在今后的工作中多方面多渠道选择适合自己的学习方式，充分利用业余时间多学习专业知识，精益求精，打造素质过硬，专业技术强团队。

3、创造出一个有纪律性的团队，赏罚分明。对于违反公司规章制度，无组织无纪律的员工要提出批评，情节严重的给予一定的惩罚。对于工作出色，为公司的发展做出成绩的员工要进行奖励。

四、20xx年后半年的工作计划

1、计划完成奇台体育公园景观项目、奇台县城投公司综合业务用房

装修工程、奇台县信用联社营业网点装修工程、昌吉高新区科技服务楼装修工程等几个项目的竣工验收工作，做好个项目的竣工决算工作。完成奇台华东酒店后楼及连廊的装修工程，为酒店的正常营业打好基础。

2、催收往年的工程欠款，加大应收账款的回收力度并且安排专业人员做好项目的回访工作，树立企业形象。

3、认真总结前半年工作中的优势与劣势，扬长补短，为新业务的展开做好充分的准备，在工程领域更上一层楼。

4、做好工程材料供需计划，合理有效的使用材料，控制成本。集思广益，寻求降低工程成本的方法。

在公司里面工作总结 公司工作总结篇二

不知不觉加入xx证券这个大家庭已经三年有余，回想这三年来的工作是充实并愉快，让我学到很多东西，但同时也存在着很多不足的地方一直在改进。公司领导对团队的建设起到很大作用，思路比较清晰让我们营销道路减少走弯路。与同事之间的相处比较和睦，在他们身上学到提高自己沟通能力和应变能力。

20xx年可以说是产品创新之年，开会学习是家常便饭，甚至

总部领导视频会议召开频率也变多。手续费已经很透明，只能通过产品才能完善客户需求。从固定收益产品到信托产品，我们都要去匹配相适应的客户群体，这就看我们平常与客户粘度。

20xx年也有许多不足的地方，团队客户的流失是最主要的方面！不管是因为客户去帮亲戚朋友的忙，还是因为其他原因。只能说明是我的服务工作做不到位，有些客户的联系方式失效或者过期的客户近期也在完善甚至照着地址去寻。

融资融券业务占公司主营权重也在日益变多，总部领导也比较重视这一块，下达给营业部任务然后分配给团队。起初门槛是50万，后面放开10万即可做，慢慢的咨询的客户也多，我和客户一起学习。融资融券是把双刃剑，有客户办理的我都会耐心去和客户解说。今年个人两融开户数打到20个左右，有重要信息都会和客户去交流，有些客户开始做不太熟悉，要常去给他解说。

阳光信托产品销售我们利用周末时间在小区营销、虽然做的不太好，但是我们投顾团队连续几个周末都在外去主动营销。营销产品的同时我们也在开发新客户，让更多客户了解湘财。三ETF产品销售：今年有行业ETF和ETF换购！尤其是医药行业ETF比较受客户欢迎，毕竟整个医药行业受政策和业绩去支撑，所以营销起来客户也比较放心。至于ETF换购可以让深套的客户拿成份股去换，盘活客户对公司和客户都有好处。

截至11月底金桂四季理财产品的收益率在同行业甚至与银行产品收益还高。今年理财市场经过余额宝等收益产品冲击，互联网金融产品地位越来越重要。虽然金桂四季每季度开放一次，但是客户合理安排资金还是可以的。我们在营销客户同时也在给客户寻找货币基金或其他稳健产品去和客户推荐。

今年总共新增将近100万左右；与此前定下目标相差甚远。

20xx年互联网金融可能还会持续发力，现在手续费及网上开户的放开。要好好利用这一块，加大撒网力度。最重要的还是要加强学习，更好的应对客户的需求。潜在客户的持续服务还是要跟进，利用公司现有的资源去给客户做服务，时间是最好的导师相信客户会为我华丽转身。

在公司里面工作总结 公司工作总结篇三

考核情况：本月完成销售***万元，考核指标***万，市场部经理、机加车间主任、丝套车间主任各得目标工资****元；市场部奖金考核，完成回款*****万元，目标****万元，完成了本月回款和销售任务，发给奖金；机加车间（入库*****件）和丝套车间（*****件）完成生产任务，安全、质量未出现问题，发给奖金。

设备管理情况：完成了设备维修考核管理规定，六月份开始实施考核。

纪律情况：机加张超踢开工具室锁着的门，处罚50元，因离职从轻处理；对库管王新荣没有急事上报情况，批评警告。

安全情况：资料室组合架子倾斜第二次严重倾倒，电工王师傅在自己工作室室内电线绊倒。已经在例会中提出，警示大家注意安全。

质量管理情况：完成涨圈自检记录和军品钢丝螺套自检记录实施规定，六月份监督实施，并把自检记录纳入车间主任考核体系中。

仓库管理：成品库改变隶属关系，将成品库调到生产部管辖，时间控制：6月20日前，组织有关人员讨论，27日前确定调整后管理细则；28日——30日交接运行；7月1日正式实施。

工具库管理：通过5月份盘点，发现有买来物品没有及时办理

入库。6月份规定每周核查购进物品，发现未办入库及时找采购人员办理入库，并将及时（时限本周内）办理入库列入库管考核项目。

技术资料管理：由于机加主任来企业时间短，资料员是新换的，对资料管理的文件制度不熟出现了差错，6月份将图纸、工艺文件的借阅和回收，纳入对机加主任、资料员的考核记录。

屋面漏水问题：5月30日防水队长领来一名师傅进行修补，但是6月5日下雨后发现，还有几处漏水。6月份重点找开发公司物业处和蒲河新区房产局维修基金管理中心。

电梯年检：报批资料已经准备完成，6月份进行年检。

对机加车间生产助理和丝套车间副主任进行考核指标的设定及预评，6月份正式推出考核评定。

已经对开槽刀（高速钢材料）和圆盘剪刀进行使用统计，和生产、技术、检验已经进行研究，6月份试行考核。

完成钢丝螺套系列常用型号成本核算基础工作，6月份计算出标准成本价格。

市著名商标申办：已经和工商所、区工商分局、市工商局商标科联系上，6月份需要进一步沟通关系。

在公司里面工作总结 公司工作总结篇四

电梯安装及维保公司工作总结 xx-xx 年上半年，面对时间紧，任务急，到货拖延和频繁发生缺错件的严峻情况下，在公司领导和全体部门员工的共同努力下，我部门上半年共有开工地盘 xx 个xx-x 部电梯，其中去年转xx-x 个工地xx-x 部 电梯（其中xx 个工地xx-x 部电梯暂停工），新开工地xx 个xx-x

部电梯，截止目前已完工xx个工地 xx-x部电梯。目前工作正在有条不紊的进行中。

与此同时，我们也发现了一些新问题。通过总结上半年的工作我们尽量将成绩加以肯定将问题清晰化、具体化。在今后的工作中做到提前预防、提前警示；减少不利因素的发生，为下半年的工作打下基础。

在今年年初的日子里，工程部可以说是最为忙碌的一段时间，公司新开了象xx-xxx-x□xx-xxx等这样的大工地，同时还有分部在远郊区县的一两台的小工地，这些工地几乎是同时开工安装数量多，覆盖面广，影响大，时间紧、人员紧是我们面临的最大困难，针对这种情况我们采取了项目经理负责制，每个项目经理都有至少六七个工地，任务量已达到饱和，并将大的工作量细化。这些项目经理能力上没有问题，但缺乏精力，分身乏术。每个星期每个工地都要求项目经理亲自开会，这些还不包括没有进场的地盘。另外大量的晚到货及现场土建配合也极其牵扯他们的精力。

在这个阶段的安装工作中，我们并没有由于电梯安装数量的猛增使我们对安全质量的要求放松，公司增加了安全员，增加了对各工地的检查力度，并对一些违章现象做出了相应的处理。积极组织全体施工人员开展安全教育，领导带头总结经验教训，树立安全意识，同时公司的一些相关的管理制度也相继完善，在今后的工作中我希望大家要在思想上随时给自己敲警钟。

我也希望我们的安全工作要再细化一些，每周将各现场发现的问题及时汇报上来，将各种隐患消灭在萌芽状态中，杜绝安全隐患，防止重大安全事故在公司中再发生。再有安装现场零配件丢失给我们造成了很大的损失，管理层的现场管理对此负很大的责任。并在下一步工作中进一步明确各人的职责，杜绝此类现象的再发生，挖掘机出租。

由于如XX-XX□XX-XXX 等类似大项目的延期，以及其他项目诸多缺货、错件等问题，使得人心不稳，严重影响了班组安装能力，直接影响了小组的收益，造成了小组对公司的信任度下降，没有了经济利益的收入，人员流失严重。

工作中还出现了预量井道错误等问题，都能反映出现场管理人员的责任心问题，这些问题直接影响到了我们的每部电梯的按时交工，对此我们也将在下半年把其作为工作重点。

架子费、塔吊吊装费、安装工人承包费、土建配合费等做到统一标准严格控制做到了每台电梯在安装过程中精打细算为公司创造最大的效益。

保养部历来是我公司的薄弱环节。保养部承担着XX-X 台电梯的保养维修工作，此项工作是公司的一大形象窗口，如何减少投诉，怎样将保养质量提高，合理调配人员，储备后继力量，保证人员培训是下半年保养部的工作重点。

维保部领导忽视了对本部的检查、监督和回访，工作的重点没有放对位置，致使在上半年发生了一些投诉，个别投诉影响极其不好，甚至出现了不该出现的问题，这些都是我们在下半年应加大力度解决与改善的。保养部在下半年应将每个职工的理论 and 实际操作水平提高，提高自身素质也是保养部的重点。如何跟上销售的步伐，开发更多的客户，减少和降低用户的投诉，提高服务水平及独立独步一时问题和解决问题的能力，我们要在这方面下大力气。

还有很关键的一项，维保部甚至工程部都算上，极其缺乏凝聚力，维保站有的甚至人心涣散，管理层缺乏与基层的思想沟通，人员安排不是很合理，维保部下半年着手解决这些问题。下半年还需要解决的是部门与部门之间的配合问题，如安装合同的评审工作，随着市场经济的发展，安装的利润也在逐步降低，但怎样保证安装工作的基本利润，和给公司创造更大的效益。这也是在下半年将面临的严峻问题。

在公司里面工作总结 公司工作总结篇五

时间过的真快，转眼间，在奇昌化工有限公司的实习马上就要接近尾声了。通过这三个月的实习，我接触到了真正的账本、凭证，亲手进行了简单的实际业务的处理，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致地了解了现实中会计业务处理的流程，认真观摩了师傅针对具体业务的处理，使我对会计实务的认识从纯理性的上升到实践，从实践中的感性认识上升到了更深刻的理性认识。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己的能力是远远没有达到工作的要求的，实际的工作远比想象中的要细致得多复杂得多，这时才真正领悟到“活到老学到老”的含义。实际的工作能力是书本上没有办法教授给我们的，必须要通过实际工作来积累与强化。会计学科作为一门与实际工作结合紧密的学科，实践是检验学校里的学习成果的最好的试金石。将所学知识转化为工作能力，这样才真正做到了学有所用。

同时我还学到了很多做人的道理，作为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。需在老师和同事的帮助下，很快融入一个新的环境，这对今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，学会如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点，在社会实践中也显得那么重要。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它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，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。尽管实习的时间并不是很长，但对于我来说真是受益匪浅，我深信这段实习的经历会对我今后的学习和工作带来非常积极的影响。

深秋初冬以来，气温骤降，校门外的地摊迅速转向。围巾、

加厚棉袜手套、保暖内衣、暖水袋等各色暖冬产品纷纷上市，而且生意特别红火。这时我们作实训的队友才恍然：我们为什么不也卖冬季保暖类产品。

然而通过对校内同学的问答调查，我们发现降温已有些阵子，学生们——特别是女生们该备的保暖设备已经购好，所以心里很后悔没早一点注意天气转变而得来的机遇。这也算是一次教训：由于地摊投资小，流动性大，灵活性也就随之增大。完全可以随季节气变化而迅速改变销售方向。

在公司里面工作总结 公司工作总结篇六

供电的顺利与否直接关系到千家万户和工厂生产的进行，所以作为一名供电公司的经理，我要时刻的把为人民服务的理念记在心中，要时刻以人民的最高利益为准，做好自己的工作，将供电的安全和持续性一直保持好，这是我一直以来工作的理念！

开拓进取，深化管理，各项工作得到创新发展，供电公司经理个人工作总结。

1、多种产业实现快速发展。本着慎重投入、注重产出、任重发展的方针，进一步加强多产发展战略研究，完善对产运作的规章制度。以公司三产改制为龙头，成立某有限责任公司，积极开辟新的发展空间，抓住有利时机，转变企业经营机制，提高多产核心能力，确保多产走上可持续发展道路。

2、经营管理水平进一步提高。通过内抓管理，外拓市场，进一步加强财务控制，全面实行预算管理，开展了营业普查和反窃电工作等，实现了增供扩销、增收节支。全年完成供电量1.51亿千瓦时，同比增长20.27%；售电量1.44亿千瓦时，同比增长24.54%；综合线损率4.86%，同比下降3.26个百分点，其中高压线损率绝对值7%，低压线损率绝对值12%；本年度回收电费48.76万元，回收率达100%，陈欠电费回收率10.6%；公

司资产保持增值率125%，资产负债率63%，利润18万元，实际效益工资22万元。

3、建设一流企业扎实推进。不断完善企业标准化管理体系和建设一流措施。及时完成整改项目及整理各项资料，按要求开展了各项经济、技术指标的分析工作，使各项指标实现了在线运行，达到了“可控、在控”，并及时总结，积极改进。在科技进步方面，建成用电营销系统，12个供电所实现了光纤宽带联网，所有班组均配置了微机，办公自动化系统投入使用，职工论坛架设完成并成为广大职工思想、业务技术交流的平台。

4、二期农网改造全面完成。今年全面完成了10kv及以下二期农网建设与改造工程项目的施工任务，新建配电台区545台，总容量25015kva;新建10kv线路245km□改造150km;新建400v及以下线路648km;安装表计39295个，完成总投资3320万元，工作总结《供电公司经理个人工作总结》。同时设计完成了我县电网十五规划，并初步完成xx年城网建设(改造)工程的预算编制任务，城网改造工程即将全面铺开。

5、安全生产再创新高。通过多种形式不断加大安全教育与管理，共举办“两票培训”4次，参训人数达358人次;积极开展安全大检查、安全月活动;召开了安全用电专项整治工作会议，对部分企业安全用电进行了检查;积极做好迎峰度夏工作，开展了负荷预测，加强对用电需求侧的管理，制订应急预案。由于安全措施扎实有效，安全管理水平不断提高，年内实现了3个百日无事故安全记录。

6、精神文明建设呈现新气象。围绕经济建设抓党建，发挥党组织的战斗堡垒和党员的先锋模范作用。公司党支部被某市委授予“市级先进基层党组织”荣誉称号。完善文化阵地建设，开展丰富多彩的文体活动。积极开展双拥共建活动，被区党委授予“自治区爱国拥军模范单位”称号。特别关心职工和离退休职工生活，邀请电力疗养院到公司给全体职工进

行健康查体，开展“送温暖”活动，针对职工关心的问题，给予积极解决。同时，积极组织参加“春蕾计划”万人行、贫困帮扶、茅草房改造等活动，资助5名女童完成九年义务教育，向扶贫挂点某镇某村村部捐赠价值5000元的办公物资，向那村小学捐赠15000元用于学校硬件设施建设及学生书包、课本的购买，完成了5户特困少数民族群众茅草房改造，展现了良好的精神风貌，极大提高了公司形象。

7、农电管理实现规范化。对供电所的帐务进行统管，进一步规范了供电所财务管理；重新编制完善了供电所的营销报表，进一步加强对供用电合同签订的管理，并对此开展了2次培训及整改检查，重新纠正不规范合同154份。举办了第一届职工配电线路配电线路知识及技能竞赛活动，进一步提高了农电工素质。目前，12个供电所全部通过了“规范化管理供电所”验收。

8、优质服务水平不断提高。为给客户提供更加优质快捷的服务，又出台了一系列措施，深入开展作风建设年活动，把工作重点转向营销，把经营重点转向市场，把管理重点转向服务。一是开发、运行银电联网系统。同工商银行实现了银电联网，客户可就近交纳电费，进一步方便了客户。二是开通了95598服务热线，电力抢修班24小时提供用电抢修服务。三是建设用电营销系统，实现了全县营销数据的共享和城乡服务一体化。

在公司里面工作总结 公司工作总结篇七

1、刚接手部门管理时，一切还要进行熟悉了解掌握。特别是内部纪律、专业水平、管理制度等都不太理想，尤其在内部纪律方面，其团队精神严重影响了团队的建设和发展。针对内部纪律的问题，接手后坚决杜绝了以前的挑拨离间、谣言惑众、无事生非等影响团队建设的事件发生，一旦发现苗头马上解决在萌芽状态，坚决做到杀一儆百，已警后患。在管理方面力求做到公平公正，事件力求调查全面，接手以来在

这几方面加大了力度进行管理调整。现在一切基本正常。

2、配合编制了《员工守则》，在管理制度、培训考核、工作技能、员工职责等方面不断进行了完善，但还有不足和待修定的章节待进一步整理。

3、在培训方面加大了力度，加强了基层管理的管理培训和技能培训。加强了员工的技能培训、仪容仪表、礼节礼貌、制度规章、考核等培训。

4、本部在基层领班管理方面进行了调整，辞退一名领班，从内部提拔了两名领班。进行了合理地分配和调到适合领班自身的实际能力的工作岗位，使其更好的发挥所长。

5、在沟通协调方面，本部与各部门及员工方面加大了沟通协调力度，摸清员工心中所想，观察员工心态。多与员工进行沟通交流谈话。有问题为他们及时沟通解决。实施以来起到了良好的效果。把每位员工当着兄弟姐妹一样去看待，真诚地关心他们，帮助他们，让他们不断增强企业主人翁精神，使其感受到团队愉悦的工作环境，教会他们怎样巧妙的完成工作。为他们作好后勤服务保障，才能更好的提高工作效率。

6、在物料控制方面，本部与经营部联系了多家物料供应商，进行了“择优”选取，谁质量过硬价格又便宜就用谁。我部在日常使用上也加强了严格的控制管理，力求把物料成本降到最低。

1、在负二层清洁值班室内设立了员工意见箱，积极听取民意，征求各方意见和建议，以不断完善部门工作。

2、在巡视检查管理方面，制定了重点卫生区域点、加强了巡视检查力度。

跟进了平时较差员工的督导力度，加强了重点卫生区域点巡

视力度。

式。强制性的推动力是运用了公司的各项规章制度，让员工有章可循，有一定约束机制。非强制性的引发力是给予员工真诚的关心与帮助，了解他们的思想动态和具体情况尽可能的进行帮助。我们意识到只有做好员工的服务工作，员工才能更好地为公司创造效益。我们服务好员工，员工服务好客户，客户产生经济效益的循环体系。

善了员工的休息环境和值班环境。

5、为了加强员工工作的积极性，实施了每月先进员工奖励评比。

6、本年度在入室有偿服务方面，基本比较稳定，除个别因搬迁终止合同外，合同续签99%。

7、年度共招聘62名员工，共离职59名，本部按编制35人。

8、年度共培训员工32次（自5月起）。