

年终工作总结公司(实用10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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

年终工作总结公司篇一

20xx年转眼间就这样过去了，在过去的一年中□x公司从筹备到开业再到走上轨道经历了将近一年时间，个中曲折非语言所叙。自从x总调入x□效果突出，公司的发展也越来越被看好。虽然受金融危机的影响，全国楼市普遍不景气，售房量较往年并没有大的增长，影响同行业业绩发展。但x公司却以一种新的商业模式于行业中脱颖而出！

20xx年，在公司领导以及广大同仁通过不懈努力下，公司在渠道建设、营销活动等方面形成了一定的竞争优势，为公司的品牌建设打下了良好的基础；初步打开了x市场，形成了公司新的业务增长点。

20xx年是x公司发展战略的第一年，公司全体同仁围绕企业的战略目标，要按照“思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新”的要求，努力拼搏，要在xx和总部的支持和信任下，视困难为考验，化挑战为机遇，要在经营业绩、企业管理、品牌建设等方面进一步完善。

公司建立健全薪酬和绩效考核体系，编制完善的《公司员工手册》，初步形成激励机制，努力形成“公平公正、广纳……此处隐藏17941个字……不会骂我。这也就导致我学艺不精，延严师才能出高徒嘛。今年开始，我就是独自去工地上工作了，我主要是是做瓷砖美缝的，当然这一方面没单子

接的时候，安装水电管这块我也会接。生计所迫，我开始一本正经的工作，端正了自己的工作态度，我既然学艺不精，不能很好的进行美缝，那我就花时间呗，别人老师傅一遍就能完成的事情，那我就分两次做，只要目的能达到就能，最主要的还是要业主满意才行，这就十分的需要时间跟耐心了，但是只要能更好的完成工作任务，我也是可以接受的。

其实我会的这两项技能还挺不沾边的，一个是贴完瓷砖进行美缝的，一个是还没贴就需要把业主家里打孔，安装水电线路。瓷砖美缝的这项工作，没有必要跟业务多沟通，只需要知道自己需要在什么时间前完成就好，合理安排时间。而水电线路就十分的需要跟业主沟通了，这也是极为容易跟业主吵起来的地方，本来我们水电工就是按照装修线路图来完成工作的，但是有很多业主会有临时的想法的变动，比如说在那那那需要有个插座什么的，我之所以能够在今年的工作中一次也没跟业主吵过架，也没有一次跟业主闹不愉快，就是因为我做到了随时跟业主保持联系，一切行动都要请示业主。

今年一年以下，我总结一下，自己赚的钱虽然比一般人要多，不开玩笑，至少比我妈一年开个小卖部要赚钱。但是终究还是没有达到自己目标所期望的值，比同行也是低了不少，原因就是工作能力低下，不能很快的完成一个地方的各种，经常跟我一起去的同事，别人的工作都完成了，赶往下一个工地了，我还剩一半的瓷砖没有美缝，这就是差距。如果在来年，我将有幸遇到一个做美缝的前辈我一定虚心请教，公司如果有类似的培训，我也会积极的参加。

年终工作总结公司篇二

今年以来，我公司根据城市规划要求和市政基础建设的需要，紧紧围绕建好一个城市的目标，根据《城市房屋拆迁管理条例》的规定，按照县委、县政府和局机关的工作部署，完成了各项工作，现总结为下。

一、拆迁工作

4月份完成了___县电力公司办公楼及职工住宿楼的40户的拆迁工作，拆迁建筑面积3247.955m²□

___家声医院扩建项目拆迁的被拆迁户提出的要求，既不合法也不合理，拆迁双方均未达成拆迁补偿安置协议，县建设局现已按法律程序将相关资料移送县法院申请强制执行，预计11月底可完成该宗强制拆迁工作。

二、拆迁安置工作

重点加强对坝尾槽新区南片区14栋的安置房建设管理工作；同时加强对高滩新区未竣工部分的安置房建设管理工作；完成了高滩片区和云天化_煤代气技改工程项目片区房屋拆迁个案处置工作，拆迁中的矛盾得到有效化解。目前，煤代气技改工程项目拆迁的安置划地建房工作正有序推进。

三、加强拆迁信访接待和调查核实工作，及时化解拆迁纠纷和矛盾

我公司在开展拆迁工作中，严格按照拆迁补偿安置政策标准，切实维护拆迁户的利益和维护社会稳定的政治局面，全面做好因拆迁而引起的各项善后工作。

四、工作中存在的问题和今后的努力方向

我公司在开展工作中，由于工作量大，人员少，宣传力度不够，导致一部分被拆迁户对拆迁中的法律法规和政策不理解，引发了一部分群众的误解，影响了拆迁工作的进行，我公司在以后的工作中将努力做好以下几个方面的工作。

一是加强法律、法规和政策方针的宣传力度，认真做好被拆迁户的思想工作。

二是深入开展业务知识学习，完善和修改相关的措施。

三是定期对工作进行总结，找准差距，突出重点，确定今后的工作重心。

四是抓紧制定20__年度城市房屋拆迁计划，管理安排拆迁规模，确保旧城改造工作有序推进。

五是加强拆迁调研工作，结合县情，协助相关部门加快制定和完善我县拆迁补偿安置的配套政策措施，让被拆迁人充分享受城市建设和经济发展的新成果。

年终工作总结公司篇三

本人在xx网络公司xx领导的指导下，严格履行岗位职责，认真学习，努力工作，较好地完成了本职工作和领导交给的各项任务，在这个岗位上锻炼了能力，提高了素养，在做人和做事上都有了很大的收获，在此，把这段时间来的工作情况和明年的规划做一个汇报。

我主要负责公司内部网络系统的维护工作，通过这段时间的工作，对公司1，2，3号院的网络状况，拓扑结构，已经比较熟悉。面对日常网络运行中所发生的问题故障，基本可以快速判断和解决。在维护工作上按着日常网络维护流程。每天分时段对关键设备运行状况进行监控，以便及时发现解决出现的故障现象，确保设备正常运行。每天写工作日志，记录每天工作内容和所出现故障，解决排除过程和故障原因。对信息管理部所负责维护的其他部门和单位所出现的故障和问题。能够做到耐心和及时的解决，让各部门对信息中心的工作比较满意。遵守部门的各项制度，服从并认真完成领导安排的工作。

本岗位目前主要有三项主要工作内容：

其一，网络系统设备维护方面；

其二，个人办公电脑硬件维护工作；

其三，办公电脑软件维护工作。

现对工作作如下总结计划：

1、计算机硬件的更换，购置和维护情况

公司电脑硬件整个年度总体来讲，出现问题频率较多，每台机器除了日常的简单故障维护之外，硬件方面都争取做到物尽其用，对一些配置较低的机器进行适当的增容处理。

2、软件硬件的维护

公司目前由于机器较多，日常出现故障的情况较为常见，主要的电脑故障有：系统故障，网络故障，软件故障等，很多机器由于长期使用，导致系统中存在大量垃圾文件，系统文件也有部分受到损坏，从而导致系统崩溃，重装系统，另外有一些属网络故障，线路问题等。其他软件问题主要包括大财务软件erp的安装使用□office□wps办公软件的使用等。

3、公司计算机病毒的维护与防范情况

目前网络计算机病毒较多，传播途径也较为广泛，主要是通过usb存储设备传播。可以通过浏览网页、下载程序、邮件传播，为了做好防范措施，公司每台机器都安装了杀毒软件，专杀工具，并定期的要求升级，对发现病毒的机器及时的进行处理。

1、计算机管理管理制度需要进一步完善，从而对设备方面进行有效控制。

2、公司目前软件使用方面仍存在一些不足，存在一些开通外网的电脑，私自下载盗版软件，安装私人软件等情况。

1、学习一门网络方面的新知识，完成自我培训，提高自己业务水平。

2、完善规章管理制度，使机器设备能发挥更大的作用，更快捷高效的为大家服务。

3、具体工作包括：新建厂区等新建项目网络建设。

虽然在工作上取得了一点成效，但是，成绩只属于过去，将来还需要继续努力，学海无涯，工作无止境。将本着对本职工作的认真和责任心，以“服务创造价值”的部门理念为宗旨把维护工作做好做精。希望能够为公司的整体发展做出贡献。

年终工作总结公司篇四

转眼20_年又过去了，在上级领导及员工共同努力下，我较好地完成了本项目部20_年公司客户交办的各项安保服务任务。现将工作总结如下：

1. 在劳动纪律方面

为了提高保安服务质量，切实维护我公司利益和展示我公司良好形象，保证被服务单位有一个正常的工作秩序，严防各类突发事件的发生，为客户提供一个良好的工作环境，在20_年严格落实保安公司各项规章制度，严格执行相关的、可行的奖惩条例，通过奖惩条例的执行激励了一些态度不端正的、工作懒散的员工，使得员工在工作中产生一种好学、征求上进的兴趣，同时营造了一种浓厚的学习氛围。仅第一、二季度组织员工消防培训8课时、业务技能培训144课时，组织消防演练2次，使每位员工熟练的掌握了消防知识、业务及操作

技能，另外还起草了各种应急突发事件的预案。

2. 在环境卫生及宿舍内务方面

及时检查、督促和进行相关的内务整理培训，使得员工能够自觉的养成区域卫生不定时清洁、内务整理规范有序的良好习惯。

3. 在安全上

也加强防范，增强保安人员的责任感，不定时检查他们工作，看他们是否养成良好的工作习惯。首先对摄像监控室定期的进行抽查设备情况，查记录，对记录填写不属实严格的进行了处理，通过严格的管理使得每位员工都拥有了一份责任心和责任感。当然，其中也有的员工常常会产生对工作逆反的心态，甚至产生惰性，对这样的情况我们没有先处罚，首先加强培训，耐心沟通，同时通过多次组织开班前会、单对单沟通形式将惰性的'局面整体扭转。

4. 业务拓展情况

年初至今20_年时间陆续拓展2个项目，增加人员8人，这些成绩源于宾馆严格的管理，宾馆的管理就是所属区域的门面牌，只有好的服务质量才能够吸引大量的顾客。其中这些还是靠实际内在的一些东西就是质量，形象、服务意识、素质三者缺一不可。只有这三样能够长期的保持下去才能够吸引大量的顾客眼球，才会有大量的“买主”。

20_年来，每天都在发生着巨大的变化，一、二季度作为保安部的我们配合甲方迎检2余次，检查部门主要包括消防支队、区安监局、治安支队、区分局内保处，共查出问题3项，现场进行了整改，主要问题项。在工作中积极配合甲方，有问题及时协助甲方处理，在这一方面得到了客户方领导的认可。同时使得客户方对我保安公司予以工作上的肯定。当然整体

来看是不错，但实际工作当中还存在着一些不足之处：保安员对“保安行为规范”的认识了解还是不够。如个别保安员在执勤期间与不配合保安疏导安全出口的客人因为不听保安指挥导致发生争执，严重影响了保安员形象，未做到“打不还手、骂不还口”的宗旨及顾客至上的宗旨，出现问题处理不了的要及时汇报，由上级解决。针对这点，每月必须对工作人员的行为规范、服务意识、以及各项规章制度进行陪训，以达到完善管理要求。

年终工作总结公司篇五

20xx年，机关分工会在大学工会与机关党总支的领导与支持下，围绕校工会中心工作，认真落实了分工会的各项基础工作，同时结合机关分工会涉及部门多、人员多等特殊情况，较好地完成了各项任务，现将一年来的工作情况总结如下：

1、在大学春季运动会上，我们充分展现了机关工作人员的精神风貌，本着“锻炼身体、增强体质、团结高效、争创一流”的宗旨，取得了运动成绩与精神文明的双丰收，首次取得了团体总分第一名的好成绩。

2、在“动力杯”篮球比赛中获得了第二名的好成绩

3、在“工商杯”乒乓球比赛中获得了亚军

4、在“电力杯”长跑比赛中获得了第三名

5、在大学组织的其他活动，如羽毛球赛、卡拉ok比赛、特殊会费中，机关分工会积极参加、踊跃报名，名列前茅。

1、与党总支一起，组织去西柏坡参观，既受到了爱国主义教育，又沟通了感情。

2、与党总支一起，在“七一”期间组织了卡拉ok联谊活动。

3、组织分工会的元旦联谊活动，增进了机关各处室之间的交流与了解。

4、组织看望了后勤资产处的郭梅蓉同志，把机关分工会百余人的关心送给病人。

主动征求广大同志对机关各处室领导人员在德、能、勤、廉等方面的意见，并把大家提出的好的建议反馈给有关领导，并建议及时采纳并认真贯彻实，充分调动了广大教师“参政议政”的积极性。

总之，一年来机关分工会认真完成了校工会安排的各项任务，本着为广大会员排忧解难的精神，取得一定成绩。在下一年，我们将继续努力，调动广大会员的积极性，争取为广大会员办更多实事。同时也希望得到校工会与其它兄弟分工会的大力支持。

年终工作总结公司篇六

今年以来□xx盐业公司按照市局的安排部署，以科学发展观统领全局，紧紧围绕盐业发展大局和年初提出的工作目标，理清思路，加大措施，强化管理，创新机制，扎实工作，有力地推动了各项工作的顺利开展。1—6月份公司共购进各类盐5318吨，比去年同期减少213吨，完成全年计划的57%；销售各类盐5022吨，比去年同期减少273吨，完成全年计划的54%，其中销售小包装食盐1665吨，比去年同减少410吨，完成全年计划的43%。1—6月份实现主营业务收入665万元，同比减少30万元，上缴各项税金38万元，实现报表利润1万元。截止6月底，公司资产总额1802万元，所有者权益525万元，费用比去年同期增加9万元。

（一）创新思维、创新方法、扎实工作、盐政管理水平进一步提高。今年初，我们结合行业当前面临的新形式，切实转变执法模式，以宣传服务促进盐政执法、推动食盐专营。在

日常工作中，坚持宣传服务与行政执法相结合，逐步建立起市场管理长效机制，最终实现标本兼治的目的。同时，坚持抓市场监管一刻不放松的原则，大力整顿和规范食盐市场秩序，突出重点区域的整治，切实把城乡农贸市场、运输沿线、辖区边界、城乡结合部、养殖场、食品加工户、腌制用盐大户作为整治重点，突出农村市场整治，落实食盐零售许可证制度，依法取缔无证经营，规范盐业市场秩序，维护良好的食盐市场秩序和来之不易的食盐安全。1—6月份我们共出动盐政稽查人员1574人次，公安局经侦大队配合出警33人次，共查处盐业违法案件10起，查获私盐0.32吨，上缴财政罚没款4100元，有力地打击了涉盐违法犯罪行为。

100%，维护了全省盐业上下一盘棋的大局。二是全面加强食盐营销网络规范化管理，进一步完善网络的整体功能，充分发挥全市1520个食盐零售网点的优势作用，巩固网络基础，加大监管力度，强化供应保障机制，保证了食盐专营工作顺利开展。三是全面提升食盐送销服务质量和水平。按照市局的要求，完善健全客户经理负责制，全市共设立片区经理3名，客户经理12名。同时，加大送销服务力度，1—6月份仅送销小包装食盐就达1494吨，确保了全市食盐市场供应和安全高效。四是实行“亲情化”服务。在食盐配送服务过程中，注重做好与零售网点的沟通工作，认真倾听零售网点和用盐业户的利益诉求，积极寻找与他们的利益共同点，切实维护零售网点和用盐业户的合法权益，推进了全市零售网络的优化升级和市场供应保障能力。

（三）以转方式、调结构为工作重点，进一步挖掘新的经济增长点。今年以来，我们重点加大多品种盐特别是绿色食品盐的宣传和销售工作，借鉴兄弟单位的先进经验，进一步优化经营品种结构，狠抓小包装食盐尤其是高档食盐的销售，增加食盐品种，满足不同消费群体需求，提高多品种盐销量，提高产品附加值，实现效益最大化。1—6月份销售多品种营养盐7吨，绿色食品盐711吨，海晶盐28吨。

（四）不断调整经营结构，大力发展非盐产业，实现经济增长新突破。按照市局坚持主营业务与非盐业务两手抓两手都要硬的工作要求，为适应盐业发展的新形势，我们在巩固食盐专营工作的基础上，积极探索新的经营发展渠道。利用资产优势，做大做强房屋租赁业务，并进一步优化产权结构，合理运用现有资产。目前，公司年收房屋租赁费149.73万元。其次，合理运用食盐配送网络在非盐经济中的作用，大力发展多种经营，截止6月底，雷剑系列杀虫剂销售23.4万元，泸州老乡酒、添福酒销售5万元，奇强系列洗涤用品销售2.2万元，茶叶等销售41.6万元，1—6月份非盐产业实现销售收入总计72.2万元，创造利润9.2万元，完成全年销售计划的27.8%。初步实现了企业增加新的经济增长点和增加职工工资收入的工作目标，企业发展后劲不断增强。

（五）强化内部管理，扎实开展“基层建设年”活动。一是进一步加强财务管理，完善预算管理体系，认真落实全面预算管理，规范各项开支行为。二是坚持“勤俭办企业”，不讲排场摆阔气，不以各种名义用公款大吃大喝和参与高消费娱乐健身活动。水电费、业务招待费、车辆维修和燃油费等实行专人管理，并与责任人签订了责任书，明确责任，严格内控制度。三是打造“阳光财务”，认真落实省局制定的资金“收支两条线”管理制度，严格执行费用支出实行事前审批和事后会签制，定期对财务管理费用公开，真正达到支出有计划，成本有控制的目的。四是细化全员考核，强化绩效管理。年初公司分别与盐政稽查队、非盐业务经营部、工业盐供应站和3个食盐经营片区负责人签订了经营承包责任书，非盐业务销售指标分配到在岗所有干部职工，坚持做到人人肩上有指标，为完成全年任务指标打好基础，提供保障。

（六）积极围绕当地政府的工作部署，搞好机关效能建设，切实抓好各项工作的贯彻落实。今年以来，我们在做好本职业务工作的同时，按照xx市委、市政府的安排部署，积极开展了“创优争先”活动和党务、政务公开活动，以开展活动为契机，建立健全了学习制度，完善了规章管理制度。此外，

我们还按照当地政府要求，积极开展绿化包村、驻村调研、帮扶企业和联创村等工作，坚持做到让政府满意，让群众满意，取得较好效果。

（一）思想还不够解放，有些干部职工的认识水平还有待于提高。

（二）经营目标责任制还需要进一步健全完善，奖惩机制有待进一步落实。

（三）改革的力度还不够强，存在人浮于事，吃大锅饭现象，企业还存在管理上的漏洞，规章制度还有待进一步健全。

因此，在今后的工作中，我们要正视存在的差距和问题，找出解决办法和措施，在管理上下功夫，树立克服困难的勇气，坚定必胜的信心。

（一）强化制度建设，规范工作行为。注重加强完善制度建设，提高工作效率。做到用制度来管理人，用制度来约束人，进一步提高干部职工的工作效率。

（二）认真落实岗位目标责任制，明确岗位职责，细化考核措施，严格考核奖惩。年底完不成任务指标的，部门负责人坚决予以诫勉；对非盐工作消极被动，任务指标一点不开展的，包括班子成员在内年底扣发全年奖金；对车辆维修、用油、费用支出等实行目标管理有令不行，有禁不止，不服从管理的，不评先进、不吸收入党、不提拔。

（三）认真抓好大包盐的管理工作，严禁销售“人情盐”，大包食盐一律凭证供应，核定用户用量，按照需求合理供应，销售实行审批制和售后跟踪制，严格控制大包食盐投放市场，在主营业务上挖潜，在提高入口食盐率上做文章，确保全年小包装任务指标的完成。

（四）做好增收节支工作，坚持贯彻落实省局制定的资金“收支两条线”管理制度，严格执行费用支出实行事前审批和事后会签制，真正达到支出有计划，成本有控制的目的。不断完善内控管理制度，认真落实全面预算管理和责任制管理，年底要坚决实现费用支出在20xx年的可控费用基础上下降3个百分点的工作目标。

（五）在巩固食盐专营工作的基础上，积极探索新的经营发展渠道。利用xx资产优势，做大做强房屋租赁业务，并再进一步优化产权结构，合理运用现有资产。借鉴兄弟单位先进非盐业务经验，因地制宜开展适销对路商品的总代理、总经销，大力开展多种经营业务，不断提高经济效益。

（六）加强队伍建设，进一步增强干部职工的事业心和责任感、使命感。我们要按照市局的要求，实行工作重心下移，领导成员深入经营管理第一线，了解实际情况，积极发挥好模范带头作用。在工作中团结协作，实行民主集中制，形成工作合力。充分发挥党组织的政治核心作用，积极开展企业党建主题活动，丰富活动载体。进一步改进干部职工的工作作风，进一步提升干部职工的执行力、创新力，为进一步推进盐业管理创新，推动行业转型升级提供坚强保障。全面推进社会治安综合治理、计划生育、安全、信访等工作，同盐业经营和管理工作的同布置、同检查、同落实，有力地推动各项事业的全面协调发展。

年终工作总结公司篇七

俗话说：“成绩不说没不了，问题不说不得了”。在xxxx年的工作中我还存在着诸多的问题与不足。

总结过去的一年，因我刚涉及管理，经验严重不足，面对突发事件时，缺乏决策力害怕承担责任，内外协调及工作主动性不够，缺乏全局意识；对发生的问题缺乏前瞻性，缺乏学习能力及创新能力。

根据上一年度所发生的问题，我对自身缺乏执行力和监督力的问题深有感触。比如说：年度总结表彰会时，我因个人私利而未听从领导指挥，擅自上台表演节目。此种举动严重的干扰了大会的正常进行，并使大会因此延误了15分钟，造成了极其恶劣的影响，我对此深感悔恨。

再如：外网施工安全防护问题、沟内作业安全帽问题、劳动纪律问题等，虽然问题的责任人都及时的受到了惩处，但是违反制度的现象依然屡禁不止。所以我还要继续加大监督及查处力度，形成一种互相监督的管理模式。

回首xxxx年，我在苦中感受为用户送去温暖的快乐，我在累中体会自身价值的意义。酷暑中有我施工的身影，冰雪中留下了我抢险的足迹，我用真诚来丈量无数个夜晚的漫长，在亲人的`期待里，我把自己奉献给了一个个需要我帮助用户。

展望20xx年我一定会认真践行“责任”二字，把董事长的“四十字”方略牢记心中，把闫总关于“责任”的定义落实到各项工作中，改正自身存在的问题，逐渐形成符合公司要求的管理模式，打造良好的自身素质，不断提升服务意识和业务技能，为热力事业的蓬勃发展付出自己的一份努力，为保证集团久远、安全的发展贡献出自己的全部力量。

时光荏苒，转眼间xxxx年就要过去了，回顾一年来的工作感受很多，成果颇丰。其中包含了公司各级领导的教育、培养、帮助和关心，也包涵了自己辛勤耕耘和不懈努力的辛酸。

一年来，我始终坚持勤恳做事，诚恳做人的原则，坚持做事不贪大，得失不计小，认真履行自己的本职工作，从管网工程建设到供热运行管理，无论什么样的工作都坚持执行公司安排的任务。

年终工作总结公司篇八

不知不觉来公司已将近一年了，从xx年春意盎然的阳春三月走到xx年新年的元月，不禁感叹时间飞絮，转瞬间一年又过去了。09这一年对我来说，意义之大：有对本命年的立志、向往和对人生价值的思索，还有对家庭、事业的那份赤诚。感觉自己真的长大了，对事业、家庭的责任感已渐渐代替儿时童年、高校校内和初入.的懵懂。高校毕业后的其次份工作，是带着第一份工作盲从的思维转变，我满载热忱与幻想有幸成为威仕这个布满盼望的年轻团队，我信任这一年可以影响到我近几年甚至今后的人生，本命年人生的一个转折点，一个可以转变我，重塑我的契机。总结这一年的所做，所为，真的觉得自己是在专心一步一步走着，尽管有跌倒，有挫折，有失败，但我觉得更多的还是成长。

三月我带着盼望与幻想应聘进入热工产品部。虽然自己的专业是机电，但毕业一年后才真正找准方向，找准自己该做什么。刚进公司时，公司领导让我在车间先实习，虽然自己当时应聘的是技术员，但实际力量还远远不够，所以我带着学习的心态进入结构三班，在三班待了一个多星期，在这段时间里，我渐渐的熟识和了解产品部的状况——公司背景，团队组成，生产方向等等。接着领导支配我和公司一起进来的两个员工一起看图纸《碱喷洗槽》、《碱刷洗槽》。

这段时期可以说是进公司第一次真正意义上独立起来、全面的看图纸，两份图纸一起花了我们近两个月的时间，我们自己摸索，遇到不懂的地方就去请教技术员或岳师傅，很感谢他们对我们的关心，在这段时期里，我所得到的就是分析图纸的力能有了一个提高，还有电脑试图、画图、办公软件的透彻把握，为我以后的工作做好了一个很好的铺垫。尽管这两份图纸处理的差强人意，时间也花了，但我觉得没有白花，由于在这段期间，我们是通过自己一步一步摸索出来的，有着独立创新和摸索的痕迹。

接着到了五月份，当时武钢三冷轧项目正值启动，生产任务非常紧急，所以公司领导支配我下去实习。这段期间可以说是我进步最快，学习学问最多的时期。现在回头想一想，感觉这段经受真是挺值得的，为我以后的工作打好了一个基础。在车间，我被调到结构二班，开头跟着杨大圆师傅学习，在他的指导下，我渐渐理解铆工的一些工作技巧与方法，还好我的视图力量强，所以很快就融入到这个小组，在制作的过程中，我边做边观看，细心登记每一点阅历，记得有一次我发觉一炉壳角处跟图纸不一样，我跟技术提出，原来是料下短了才改的。

这种抱着发觉问题的心态让我在很短的时间内就可以独立制作，我的第一件作品就的连退线快冷段炉壳，总长超过18米，这长炉壳的放样和制作对于我来说都是一个难点，由于是第一次制作，所以郭师傅检查时也非常细心，还好，一点问题也没出，我也很欣慰第一件处女作的完成，当时真的是有一种成就感。在结构二班，我把自己要学习与想学习的'一一提出请教铆工师傅们，在他们的指导下，我渐渐的成长与进步，感谢关心我的人，没有他们的关心，我进步也不会很快。

由于武钢三冷轧项目的紧急，技术员工作当时也忙不过来。在这种状况下，我接手了我的第一个项目《后处理炉壳》，我花了一个多星期的时间看图，画图，并做好材料预算、请购单和检查表。这个项目难点不是许多，所以不管是工艺掌握还是制作过程，都是比较顺当的，这次做技术还算比较胜利，制作问题一一解答，并顺当a检与发货。这是我做的第一个项目，胜利的地方在下料还有对于加工图纸的一一呈现，不管的钻孔、异型件还是外协件图纸，我都细心指导，没有出现一个错误，不足之处还是工艺处理方面还有待提高，就是膨胀节的焊接与拼接料出现问题，带给他们一些麻烦。在这半个月的时间里，我熟识了技术员的工作流程，熟识并把握了作为一个技术员应当做的不仅仅只是图纸分析，还有一些制作工艺方面的掌握，阅历很重要，所以我珍惜现在每一次的工作机会，力争做到最好。

公司年终工作总结

年终工作总结公司篇九

辞旧迎新旧的一年即将过去，新的一年即将到来，现将今年的工作进行总结。

过去的一年里我们取得了一定的成绩，但工作中也存在着突出的问题，执行力不到位，使得一年的整体工作计划发展缓慢。缺少一名协调指挥、实施安排、检查督促工作的经理总监。人员结构整体年轻化、不稳定、流动性大。部门之间配合不够默契，团队凝聚力氛围不浓。工程上拖延工期严重、工程服务质量未达到标准客户满意度降低。

过去所有的成败都将成为历史。我们翻开的是崭新的一页，为了在未来的一年里能获得更好的成绩，我们要做好充分的准备，为了共同拥有更好的明天而努力，为创造xxx万的业绩而冲刺。经营目标□xxx万，力争突破xxxx万大关！服务宗旨：优质服务打造xx品牌，过硬的工程质量赢得客户口碑。八字方针：团结、共赢、求真、务实。口号□xx装饰公司质量服务年！

在房产将处于疲软的影响下，我们装饰公司同样也要受到冲击，这无疑是对我们一个考验，如何保证客户进店量对市场部来说压力越来越大。市场部将在五一进行如下活动：征集xx精品房，设计部配合在xx前做好准备，不打价格战征集零利润样板间。

设计部门针对明年的工作提出了六个需要：

1. 需要提高办事质量和效率
2. 需要重视各部门工作中存在的实际问题

3. 需要重视协调工作
4. 需要重视信息的重要性
5. 需要重视督办工作
6. 需要提高内部员工素质基础，加强团队建设

工作重点向工程质量要口碑，向客户满意度要品牌为主导思想，一切以工程质量和客户满意度为主，精心打造客户100%满意的精品工程。对工程施工过程中出现的问题及时解决，杜绝拖延工期，客户投诉电话要有记录落实及回访，最终客户满意程度。为确保工程的质量和形象，要增加优秀的施工队，对工程施工人员实行末位淘汰制。

在人员少工作量大的'情况下继续做好搜集网络市场信息，针对不同客户群制订推广计划和目标，与各大行业媒体和协会保持良好的沟通和合作关系，利用各种媒体推广公司的产品。配合市场部和设计部进行全年各阶段性的主题选题、设计、推广效果。同时通过网络沟通邀约客户来公司详谈。我们明年要不失时机地对装饰设计师、家装业务员、电话营销等岗位进行不间断的招聘，采取选优淘劣的办法，春季市场上有大量流动人才，是公司招聘人才的黄金时间。我们要积极参加各院校的人才招聘会，同时通过网络对所需要的人才进行招聘。

加强办公设置的管理，对固定资产低值易耗品做到统一采购、保管、发放、登记，各部门需使用办公用品的可按审批程序领取。完善规范企业规章制度。及时准确地掌握各方面的工作动态，及时向领导反馈各方面的信息，负责督促、协调各部门认真贯彻执行公司的规章制度和上级命令。还要不断加强劳动纪律的监督管理。还要做好人事变动、出勤统计管理工作。

公司部门薪酬制度进行修订，除此外还对在公司工作连续工作的职工增加工龄工资、社会保险等项目，对业绩突出者或有特殊贡献的员工，实行物质奖励和精神奖励相结合的原则，给员工创造适合个人发展的空间。

年终工作总结公司篇十

回顾xx年，我们不禁感慨万千□xx年是我们工作计划中最重要的年份，它的意义将记载入公司的成长历程。虽然，在过去的一年里，我们走过了很多的弯路，但最终，我们走出了思想的误区，对我们的发展重新进行了一次洗牌。它是我们奋斗的另一个开端，我们希望通过不断的深化，将我们的成果不断壮大。

让我们摘要□xx年度报告》：“九月份时实现托管业务是现在一倍。”“未来一年我们不能放弃传统的项目及优势的项目，是依托于传统的项目的基础上开拓的新业务，新产业，将事业快速，稳健推进。”“目标很简洁：总业务价值是过来一年的翻倍。”；“不离不弃，将这个美好的目标实现就是我们的追求。“未来的一年中，我将期望有的支柱一起撑起更大的更重的天空，团队协作将是我未来一年的主体思考的内容，让每位员工作人员有自己独挡一面的能力及作用。”“我希望组建一支团队，一支有能力的团队，让我这支团队真正意义的发挥出他（她）们的最大潜能，自觉的为公司的掘起而不懈奋斗。”“我们在未来一年如果能够创造出比过去的三年的价值总和的话，那就是努力，那就是奇迹。”

xx年，我们承诺的事情，基本上都实现了，还创造了奇迹□xx年，我们首先改变了培训部的教学模式，是清远地区首创的媒体与辅导为主载的教学模式。它让我们首次对教学进行了重大改变，并收到了相对好的效果。对托管业务分析正确，并在正确时间内实现添置新的车辆投入使用，最终实现我们

定的理想目标，实现我们初定的所有目标。学生假期培训班也顺利完成基本目标，它让我相信，一分努力一分收获，这都会成为我们前进的思想依托。值得庆贺的是我们在10月20日成立了“xx广告装饰工程部”，它的诞生，给我们展现了一片广阔的天空。为此我们成立了一个奋斗的团队，我承认，由于工作的繁细紧密，将一些美好的事情给忽略了，我的世界很纠结，很对不起。浣洸镇创教育强镇，我们广告部贡献出了一份薄力。

xx年，我们当然要继续发扬过去的一年所表现出来的优秀工作作风，不断发掘新的潜能，不能满足于现况，何况我们还没有达到满意的状态。我们团队要不断的向深入学习，深入拓展，将利用团队的力量来争取更大的市场。要对锁定目标进行不懈的努力，才会将工作做好；要有对财富的追求达到近乎疯狂，才会成功。

xx年，我们希望用这一年的时间来完成所有的债务，如果实现这一效果，它又是一年载入我们发展历程的一个里程碑□xx年重点工作安排包括：

一、我们希望用半年的时间学习实习完工序业务，作为根基，我们愿意与团队一道努力，将不断拓展新的市场与业务。

二、学生托管业务将希望完成我们开会时所设定的业务量。

三、计划于九月份前将托管车辆再添置。

四、改善员工的内务及福利条件。

五、完善办公条件及新设备的`添置。

六、希望打造一个快速有效的服务团队。

xx年我们团队进入关键的一年，作为一支年轻的团队，我希

望我们用最快的时间来完成学习阶段，进入高效的市场状态。我希望xx不会是世界末日，更不应是我们前进的留滞点。相反，我们坚信，成功是源于努力的工作，超前的思考，良好的心态，畅通的合作。

xx年不是黑暗的一年，而是光明的一年□xx年不是退却的一年，而是勇敢的一年；让我们沉着，让我们破茧，让我们不再沉迷，不再失去□xx年，不是毁灭，而是开始。

一年的时间真的很快，在毫无知觉中，它便悄悄的流逝了。自从大学毕业之后，我便来到了咱们公司，在市场部做业务员的工作。其实我是学设计出身的，但是由于很多的原因，我放弃了设计这一条路，最后走上了营销这条道路。起初我对营销是一无所知的，但是当我进入了市场部之后，认识了很多优秀的人，也结交了很多有趣的朋友。

我们与其说是同事，更不如说是一起前进探索的伙伴。我作为一个新人，首先就是要多学多问，所以这一年，我一直在工作中学习前进，从同事们的身上吸取有价值的东西，渐渐的我也有了一些成长了。一年很快就晃了过去，这次做年终总结的时候也让我看到了自己更多的一面，也看到了一些自我成长，希望在将来的日子里，我仍然能保持一个好的学习心态，在工作上努力前进，吸取力量，逐渐成长。

对于营销这份工作来说，真的是一份很磨砺人的工作。我开始对自己的评价并不是很好，我不太会交流，也更不会表达自己，在语言能力方面我存在着一定的障碍。但当我进入了公司市场部之后，我认识了一个全新的世界，做营销并不是想象中那么枯燥，我们可以大胆放开自己的想象，去想一些属于自己的办法。比如在和客户聊天的时候，我们可以从什么方面入手让他可以更快的接受我们即将进入的话题，这虽然看起来是一件很简单的事情，但是却涉及了好几个领域，一是心理学，二是语言的艺术。所以我所要学习的东西还有太多太多，我们每个人所处的环境不同，思维方式也会有所

不同，接触的领域更是不同的，我没有办法去和每个客户对上味，但是我能做的就是用最灵活的方式让对方可以在这次沟通中放下戒备，保持轻松愉悦的氛围。

所以不管怎么说，这一年的时间让我领悟到了太多，起初我是一个对假期非常有期望的人，但是进入了这份工作之后，我对自己的收入更是期望。作为一名业务员，首先就需要有一些欲望，做业务无疑就是和业绩挂钩，所以先要有目的，然后我们才能更好的投入和工作。也许现在的我仅仅踏入社会一年而已，但是我相信凭着自己的这份努力和想要成功的欲望，未来也是可以期待的，我会在今后更加的努力，去拼搏，去奋斗。为自己争取更好的生活，为将来勾画一幅更好的蓝图。