

公司女工工作总结(实用7篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

公司女工工作总结篇一

大家新年好[]20xx年弹指一挥间，眨眼的功夫就过去了，今天我代表董事会向大会做工作报告，并请各位代表提出宝贵意见。

20xx年我公司在在上级行业主管部门的关心指导下，依靠广大单位部门的支持，坚持服务第一的宗旨，以诚信、公平、公正的原则，大家齐心协力，克服种种困难，求真务实，脚踏实地，积极开拓工程咨询服务市场，新开发的建设工程全过程管理咨询业务取得了很好的开头，各种形式的咨询服务业务使我公司不断地占领工程造价咨询市场高地，我对建设项目从策划、投资、建设、施工、竣工全过程的工程管理咨询工作在20xx年均受到委托方的一致好评。

下面我首先介绍一下20xx年主要指标完成情况：

财务指标：年初公司下达20xx年的创收任务240万元；实际实现创收金额263万元，超额完成23万元；人均创收21万元，为公司成立后的历年之最。

一、扭转市场不景气的局面、变压力为动力

20xx年因为开发区的投资预结算审核业务的终止，造成年业务额约80多万元的业务损失，为实现240万元的目标任务造成

巨大的压力。但是我公司员工不气馁、不泄气，多渠道解决市场大背景不景气下的运营状况，力争完成年初制定的任务。

为了提升服务水平，扩大市场影响力，我公司通过各种形式积极培训业务人员，通过晨夕会管理、日报管理等方式对业务人员进行全方位的训练，完善了销售队伍的组织架构，制定了形式多样的激励方案，较好地激发了开发人员的工作热情。20xx年我公司共开发客户个左右，包括、等知名工程也成为了我们的忠实客户。这些积极主动的措施使得我公司在外部市场不佳的情况下，以内部市场的团结一致、众志成城抢占先机，最终完成了年终制定的各项工作目标。

二、民主行政管理，依靠规范化的制度和奖励政策引导员工

我公司专注于工程咨询事业的领导型品牌，这种事业理念也相继得到了上级主管部门的肯定和赞同，为加强内部管理，公司先后出台了《员工行为规范》、《质量奖罚制度》、《客户投诉处理办法》等一系列的规章制度，使管理做到了有章可循、奖罚分明，使每个员工都能各司其职、各负其责。针对一线服务人员面向市场的工作性质，我们进行了队伍素质、团结协作意识、服务观念等方面的学习，通过先进典型引领、理念灌输等多种方式在基层推广普及，全面提高了窗口服务水平和全公司管理服务水平，努力地增强了企业的核心竞争力和凝聚力。

公司近年建立了一套灵活的人才激励机制，对贡献大的年轻人在住房、分配上均予以优惠，对表现差的则解聘。另外，我公司大胆起用年轻新人，使得人人都有机会到工地现场学习。公司给人才创造高起点的工作条件，业务上大胆使用年轻人并给予荣誉，使企业发展具有强大的后劲。公司充分盘活现有人才，重视培养、启用德才兼备的年轻大学生，近两年有多名工程师走上了各级领导岗位；在内部推行竞争上岗和公开选聘制度，对出现空缺的个职位面向企业内部公开招聘，为企业优秀人才的涌现搭建了平台。给他们压业务重担，

同时组织公司总工程师、企业骨干人才帮他们成就事业。这种做法使年轻人在实践中锻炼了工作能力，出成果快，成才快，公司还敢于给业绩突出人员以较高待遇。许多年轻人感到，公司有这样的人才机制，他们有奔头。

三、确立一对一的服务流程，加强培训，强调细节狠抓服务

我公司努力实践“以人为本”的经营理念，在工程咨询服务业务的同时，还积极开展培训管理服务。公司内根据市场需求和不同人群先后制定了不同客户类型的接待流程、星级服务方案，一切以客户满意为目的，定期组织学习和培训，提高各部门人员的服务意识，能够为不同客户提供个性化全方位的服务模式。公司内部注重员工的业务提升和培训工，总经理亲身培训员工，10年考试共通过4个造价员。这些措施使得客户接待工作得到了各个单位和客户的一致好评和高度赞扬，不仅激发了所有员工的工作热情，更为我公司以后的发展揭开了新的美好篇章。

四、重视企业内部财务成本控制，争取外部市场份额和利润

次积极针对市场进行调研，发扬求真务实的工作精神，不断研究工作中出现的新情况、新特点、新问题，围绕工作的规范化、制度化，刻苦学习，创造性地开展工作，不断改进工作方法。最后进一步做好成本控制工作，提高员工的节约意识，把成本控制作为部门考核指控之一，采取定期为物品、试剂、耗材重新招标等形式降低成本支出。

五、科学管理，用oa系统管理日程业务工作和工程造价处理

独家引进oa系统管理日程业务工作和工程造价处理，资源优化管理，全面融汇了经济科学和技术及管理科学。它为我们的管理提供了众多可择方案的评价、选择、和决策提供科学的方法论。为有效控制工程投资，严格控制费用的开支，为节约每一分建设资金提供了可行的实践操作方案。推行在岗

人员满负荷工作法，以最少的人做最多的事，坚持因事设人的原则，最大限度减少工资支出，以满足工作需要为前提，有效节约了管理费用的开支，积极做好收款工作，力争使得10年开出发票的业务全部都能收回来。

六、积极营造良好企业文化氛围，培养未来发展的“忠实客户”

我公司打破以往单一的工程咨询服务经营模式，引入了、等新的经营模式，这也是我公司在营利模式方面的一种创新，目前除正在进行推广外，其它经营方式都产生经济效益。这些积极的财政政策和经营方式的转变也让我们对明年公司的经营情况充满了信心和激情。

我公司在20xx年虽然成绩卓越，但是，在我们的发展中仍存在着众多的问题和不足，具体如下：一是员工工作经验欠缺，危机公关意识较为淡薄，现有的员工培训体系针对性不强，缺乏具有企业特色的且成熟的培训体系，所以20xx年要抓好培训工作。

回首20xx年成绩与问题同在，展望20xx年机遇与挑战并存，我们必须发扬与时俱进，开拓创新，团结协作的精神，努力解决好工作中出现的各种矛盾，加强市场协调、服务、管理力度，营造和谐、健康、有序的服务模式和服务规范。搞好协调服务，积极解决问题和矛盾，有序推进企业发展。我们决心在20xx年开拓思路，认真解决存在的问题，埋头苦干，扎实工作，努力完20xx年各项工作任务，促进我企业的各项经济指标持续快速发展。

片，一边放多一点的水，一边放少一点的水，一次性解决了“吃饭难”的问题，既节约了资源，又满足了需求。这个故事寓意我们：留意工作或生活中每一个细节，再困难的问题都会找到最好的解决办法。所以20xx年我们有信心在以下

几个方面勤奋努力，实现共赢。一□20xx年的收入计划为万元，力争实现万元。这些任务和目标就要求我们刻苦学习，创造性地开展工作，不断改进工作方法。最后要进一步做好成本控制工作，提高员工的节约意识，把成本控制作为部门考核指控之一，降低成本支出。

二、查找制约发展的短板和瓶颈，科学培训和横向对比联系促进成长步伐。按照企业的长远规划和工作部署□20xx年我们要加强人员组织培训，把人员的学习力纳入绩效考核的范围，让所有员工都能够伴随着企业的成长而共同进步。通过培训实现业绩超越、增强员工能力、提升员工素质的目的。促使员工合理选择行业标杆，明确赶超目标，通过分析对比先进企业典范找差距，从机制、制度、流程等方面认真查找制约企业发展的“短板”和“瓶颈”，全面深入开展优秀个人学习活动，通过赶、超、学使员工自身的素质和效率得到提高。

面对市场竞争的日趋激烈，我们应加强自身素质的培养，发掘自身潜力，力争以最低的成本创下最高的业绩。在以后的发展过程中，我们一定会发挥自身的优势，弥补自身不足，提高自身竞争力，为以后更好的发展打下坚实的基础。随着20xx年的到来，我们的成绩已经成为过去，未来还要面对许多新的挑战，只要大家齐心协力，共同努力，对公司进行高标准规划、高质量建设、高效能管理、高水平经营，相信我公司一定会成为领跑全省乃至全国“工程咨询行业”的一面旗帜！

感谢您的下载与阅读，祝您工作顺利、万事如意！！！！

公司女工工作总结篇二

去年九月份因工作的需要，我被调到超市任店面主管。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了x超市这个大家庭，对x超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入主角负起职责，一方面加强了专业知识的学习，进取看书报文章，虚心向专业人士请教。一方面加强沟通了解实际情景，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通。在短时间内，负起了超市主管的职责。与分管经理一起对超市人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过超市员工的共同努力，我们的销售有了明显的增长。之后我们又一起努力，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的进取性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，超市的提高得到了公司的认可。

超市主管负责协调各项工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的超市主管。

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。经过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理方面下了很大功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与进取性，再经过业务培训让员工明白如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，

这需要自己坚持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作。超市经过一次次对员工的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步构成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训资料。得到了员工认可收到了必须的成效。

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，必须要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，经过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的提议。

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间很短，具体开始超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。经过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体此刻：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不一样对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

应对下半年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在以后的日子中我更加努力的投入到为之奋斗的x超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

公司女工工作总结篇三

20xx年对于xx公司而言是极其不平凡的一年。过去的一年，公司领导层在吕董和徐总的正确领导和支持下，始终坚持“贯标执行、创新发展”的理念，找准了两个方向：一是找准了企业发展标本兼治环节，形成了以工作岗位职责标准、绩效考核标准、作业指导标准的三大标准工程推进，强化公司执行力；二是找准了企业核心竞争力，那就是突出企业的主业，主导产品电机功率技术不断创新，不断改进产品质量，增强市场竞争力。同时，还提炼了一种精神：就是xx人坚韧不拔，不惧困境，敢于面对挫折，敢想、敢干，乐于奉献，创新发展的精神。以此带动公司全体员工，齐心协力、团结拼搏、务实创新、真抓实干，以力争打造“国内优秀微型电机生产基地”的新型企业为目标，切实完成了xx公司下达的各项经营指标。

1、经营管理方面：规范制度，加强成本、费用控制，确保经营目标实现。

根据公司发展战略□20xx年我们将管理工作纳入首要位置，各部门认真领会管理效益年的含义，紧紧围绕公司经营目标，开源节流、增收节支，着重从以下几个方面努力，确保了公司经营目标的实现，使经营工作提早步入了“规范化、制度化、法制化、科学化”的轨道。

一是制定完善了规章制度。首先从工作出勤、按作业指导书操作、每天及时完成生产计划等制度上规范了员工；二是加强成本、费用控制。为了寻求好的成本核算办法，真实的反应成本，财务人员对每一个产品、原材料品种质量及各种消耗都去了解，还熟悉有关生产、采购、新品开发、设备添置等

业务环节的内容，分析费用开支的合理性、必要性，规范了审批、执行、报销程序，减少节约不必要的开支，杜绝浪费现象；三是盘活闲置资产，充分利用资源。对闲置十多台半自动绕线机、20多台机轴生产设备及时变卖变现，对市场三包件拆机后的机壳、转子、电线等进行分类整理、加工，在不影响电机性能的前提下，有使用价值的经鉴定后回用。

2、供销方面：

在20xx年市场经历比20xx年金融危机还萧条的大背景下，配套部准确掌握市场行情，紧紧围绕销售计划，积极调整采购策略，加大了自制机壳、铝盖的品种和数量，本着“价格更低、质量更好”的原则开发新的供方，精心安排配件。销售人员为摆脱不利的销售处境，迅速适应急剧变化的市场形势，在吕董的带队下加大走访力度，准确掌握市场信息变化，充分发挥营销技巧，不但扩大了江苏欧翔、浙江新霸、嘉领、金浪等老客户合作的数量和种类，在稳定老客户基础上开拓新客户，发展了正强等一批实力雄厚的新客户。

3、生产方面：及时调整生产工艺，加大技术改造，圆满完成生产任务。

针对电机市场的严峻形势，生产部门始终坚持“保安全，提质量，抓工艺改进，降成本，增效益”的原则，根据销售市场情况随时调整生产计划，相继开展对喷漆房改造、自己设计制作半自动纤维轴抛光机、cg铣中心高气动夹具、改进cg铝盖抛光工艺、贴磁瓦员工制作塞棒加强工序自检，改造总装车间气管网等工作，保证产品产量、质量，对违反劳动纪律的行为及时进行制止，全年生产工艺系统运行平稳，各项工作有序开展，圆满完成了全年的各项生产任务。

4、新品方面：柴油机电机完成开发，进入小批量试制，目前已基本趋于成熟。

5、安全方面：加大安全教育培训和现场操作规范的要求。

安全工作是稳定企业生产、保障职工权益、保证企业效益的重中之重。安全是我公司工作的难点之所在，每一个细小的管理漏洞都会给安全工作造成不可预测的后果，为了克服各种不利因素对我们安全工作造成的影响，在公司领导的高度重视和大力引导下，我们在继承传统的安全管理经验的同时，积极学习和探索先进的安全管理办法。

(1)安全检查：在车间现场检查各类隐患和问题，违反岗位操作规程、安全规程，劳保用品穿戴，设备跑冒滴漏等问题，要求及时整改，及时协调帮助解决问题，遏制了重大事故隐患的发生。

(2)利用早会或专题会进行安全教育培训。为规范日常安全教育，着重从规范培训内容、改进培训方式、扩大培训对象范围、合理调整培训时间几个方面着手，使员工的安全观念从“要我安全”转变为“我要安全”，进一步大大提高了职工的安全意识。

6、在家庭中、企业中、社会中进一步倡导和形成孝为先、慈为首、邻里和睦、扶危济困的社会风尚，公司出资在下各二中设立“奖学金”鼓励优秀学子，帮助家庭困难学生完成学业，公司注资和员工捐款两种方式在员工成立“爱心基金”，不定期资助困难员工。被授予xx县“慈孝企业”。

1、重视数量而轻视质量。对质量缺乏认识，质量管理措施落不到实处，产品质量不稳定，批量性质量问题屡次出现：自制件和外购配件不合格让步使用太多，且不走流程，谁都可以作出让步使用的决定，导致o型圈回弹力不达标漏油损失了40%市场。

这些问题产生的根源是：我司质量控制机制存在问题；工装、夹具、模具、数控设备未定期维修维护，使设备灵敏度超差；

技术资料未及时更新一致(报废环节欠缺);质量问题分析会太少(让更多的人对质量问题不重视、麻木);配件没有最低的安全库存(为了生产,不合格配件只能违规使用);部份品管人员业务水平低且工作不务实。

2、设备与生产都是生产部门的基础,设备管理工作相当差。我们应紧紧围绕“人员、设备、管理”三个工作重点切实开展好此项工作。一是建立健全各项规章制度:所谓有制度不执行等于零,有号召不响应等于一句空话。为把设备管理工作落到实处,由生产部要定期不定期去各车间进行检查、督促、落实,才能收到了良好的效果。二是加强设备巡检,使设备处于完好状态:为保证设备的正常运转,生产部应在每月26日-28日应组织一次相关部门人员参加的设备大检查,生产部根据整改时限,及时跟踪各车间整改情况,对查出问题逐项逐条核对落实,对未整改又无原因说明的,根据设备管理制度给予相应处罚,保证设备在最佳状态下安全运行。三是强化设备的维护与检修,保证备用设备达到备用状态:公司正常的检维修工作应该有机修工、电工承头,为随时掌握设备检维修信息,由各车间主任、副主任每周出具一次设备检修信息反馈和一周维修信息单,生产部根据每周信息反馈情况每月对机修工、电工进行考核并与经济责任制挂钩,从而保证了维修质量,真正做到“紧急问题不过夜、重大问题不过周”,缩短检维修时间。每次设备大检查都还将“备用设备”列为重点检查项目,从而使备用设备达到正常备用状态,为保证生产正常进行做好了保障。四是加强技术改造:为使设备充分发挥其效能,我们需要不断地用新技术、新工艺对设备进行技术改造和更新。可以实施“请进来、走出去”的策略,对难度较大的技改项目,或请有关专家或设备制造厂家人员到我方现场进行探讨论证,或派员工到同行业、兄弟单位进行学习,取长补短,学习先进经验,结我公司实际再制定出切实可行的、先进的、合理的技改方案。

3、部份管理人员工作缺乏主动和应有的积极性,有些岗位的人员设置不合理,工作量极其不饱和,给其他员工负面影响

相当大，且引发心理不平衡，横向攀比，加之公司缺乏激励绩效机制，导致公司整体工作效率非常低下和被动。

4、生产现场管理工作方面还有如下不足：一是生产工人迟到、早退现象、在岗位玩手机或做与工作无关的事仍存在；二是员工工艺操作培训不重视，关重点质量控制不到位、产品合格率不高，不合格品与合格品未明显隔离，出现半成品、产成品批量报废现象；三是仓库管理缺乏规范化；四是生产部下达各车间的生产任务，时限要求有时不够具体明确，以致有关车间生产缺乏计划性，处于自动散放羊状态；五是车间对工人的管理不到位，重布置，少检查、监督，落实效果欠佳；六是个别员工缺乏顾全大局意识，直接影响大多数工人的积极性；七是现场管理应有序，每天坚持清场，不合格品和不合格配件必须有标志并隔离。八是涉及生产的配套采购工作为生产部门提供服务的意识和时效性需进一步改进、提高。

5、员工流失率太大。老员工的流失，无论是对产品质量还是对生产效率的保证都是非常大的损失，希望各部门都有义务想方设法留住员工。

6、门业车间处于管理真空和死角。定价机制不归口，混乱。产销尤其是生产与外贸电子商务不对接和共享资源，极度脱节，流失商机。

中央召开20xx年经济工作会议，要求坚持稳中求进工作总基调，保持国内生产总值合理增长。提出了六个方面主要任务，分别是切实保障国家粮食安全、大力调整产业结构、着力防控债务风险、积极促进区域协调发展、着力做好保障和改善民生工作、不断提高对外开放水平。但世界外部经济环境有较多不确定因素，形势仍十分严峻，同业竞争和生产集中度日益加剧。而我们受自身硬件和软件条件制约，整体竞争优势不够强，公司将面临新的挑战。面对新形势、新要求，我们必须用危机意识去设想工作，用创新意识去拓展管理，用精品意识去占领市场。抓住公司搬迁到仙居县良好的发展态

势，充分利用社会资源，充分利用自身优势，以昂扬的斗志、饱满的热情、坚定的信念、扎实的工作，在战略转型、机器换人机遇期中加快公司又好又快发展。

思路决定出路，思想决定行动。20xx年公司工作的总体思路：转变观念，创新管理；加强培训，提高素质；整合资源，强化营销；完善工艺、确保质量；优化流程，严控成本；注重细节，安全生产；扩大产值规模，提高经济效益，不断提升企业竞争力、管理执行力，推动企业全面协调可持续发展。

1、完善内部管理。为适应公司发展的要求及适应市场竞争的需要，从管理入手，加强制度建设，实施“一切按文件(书面资料)管理，一切按程序(规范)操作，一切用数据(事实)说话，一次就把工作(生产)做好”战略。真正做到靠制度管人，按程序办事，杜绝“重制度建设、轻制度落实”现象发生，尤其是门业车间的管理不能处于管理死角和真空。进一步建立岗位工作标准，确保执行力畅通，强化公司的基础管理工作。

2、人力资源已逐渐成为许多公司发展的“第一要素”。降低员工流失率，保留住企业老员工也是公司20xx年首要重视的事情。如果流失率过高，企业将蒙受直接损失(包括离职成本、替换成本、培训成本、质量成本和工作效率等)，并影响到企业工作的连续性、工作质量和其他人员的稳定性。为稳定员工队伍首先要加强员工培训，重视对员工的人文关怀，留得住员工，加大人才储备比重。企业之间竞争日趋激烈的今天，建立能经得起市场风浪考验和适应企业发展高素质员工队伍是提升竞争力的一个有效举措。“学习能力强弱”又是人才个体或团队优劣的试金石。只有不断加强员工队伍和人才队伍的建设，继续抓好员工教育培训，提高岗位技能水平，并根据需求对管理人员进行换位工作，努力将企业办成“学习型企业”。员工培训主要体现在两个方面：一是重视一线员工的培训；二是重视管理人员的培训。公司在20xx年重视员工的培训工作，如入职教育、安全生产、消防知识、加工技能、装配技能、技术知识等六项培训，通过培训，培养出能独立

操作的徒工，可以大大缓解了技术工人不足的难题。通过招聘应届大学毕业生和专业技术工人的工作，改善员工队伍的年龄结构和专业水准，为企业做好人力资源的储备工作。其次，公司继续考虑给老员工一定的福利，如果员工能一次签订3年或3年以上的，并工作期满的，公司给予一定年金补贴；第三，改变现在员工食堂的承包模式，由公司自己经营，补贴部分费用，努力改善食堂伙食，让员工基本吃好，安心工作。

3、加强财务管理，拓宽融资渠道为了解决企业流动资金紧张，影响生产投入的问题，一方面在企业内部挖潜，加强财务管理中的成本管理，统筹兼顾收支平衡，减少占用，将有限的资金投入生产中，最大限度地保证了生产计划的进度要求。另一方面，为解决新厂区建设的资金投入的问题，积极拓宽融资渠道，与各银行接触，把融资用于公司经营工作建设。

4、加强配件和原材料组织工作，确保生产计划顺利实施。采购工作要坚持在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上与供应商确定合作，并不断开发新的供应商，淘汰不合格供应商。保持经常与供应商进行有效的沟通洽商，努力为公司争取优惠条件，有效减少采购成本，控制质量。在采购过程中，要充分了解请购材料、配件的品名、规格，密切配合技术、生产、财务、品保、仓库等部门，做到急件或需用日期接近者应优先办理。彻底改变因材料、配件质量问题或不能及时到位而影响生产及延期交货的状况，确保符合质量要求的资材能够及时供应，切实满足订单的生产需求。同时，建立信誉，与供应商合作双赢，用有限的资金确保生产所需的换向器、机轴、轴承、电线、部份机加件和其它配套件及自制配件的原材料按时回厂。从而保证月产40万只、年产450万只马达的生产计划顺利完成。

5、加大技术改造，提高技术创新□20xx年技术部门在设计、工艺、工装各方面还要做大量工作。在设计上：完成直卡弯卡自制，3月份实现批量生产；完成cg新增专用流水线安装、

工装、夹具定型及量产。在工艺上：3月份前编制金工车间作业指导书；5月底前绘制各车间工装夹具图纸；6月份前完成编制xx公司机加工工艺、转子工艺、装配工艺文件。计划添置或更新的设备有：滴漆机、全自动点焊机、装配流水线直流测试仪、气动量仪、弹簧测试仪、智能电枢检测仪。在人员配置上，加强技术开发队伍的建设，提高产品技术水平和科技含量，增强技术创新能力，提高产品核心竞争力。力争20xx年完成申报1-2项实用新型专利或外观专利，增加公司的无形资产。

6、强化质量管理。质量是企业的生命，企业的竞争实质上是产品的竞争，而产品的竞争力主要体现在质量上。产品质量好的企业会有良好的市场，有良好的利润和企业更好的发展前途，职工就有更好的收入和稳定的工作。为了提高全公司质量意识，保证公司通过北京天一认证中心对我公司质量管理体系运行后的监督审核，公司将六月定为“质量月”，开展主题为“规范化工作、创优质产品”的质量月活动。通过培训，使员工真正认识到所从事工作与产品质量的相关性和重要性，以及如何为实现质量目标做出贡献。并通过查问题、找隐患，规范了工作流程，提高了产品质量。做到“全员、全过程、全企业”的质量管理，从原材料的进入到成品的出厂以及售后服务等各个环节加以管理，从总经理到一般员工，从生产、采购领域到技术、销售部门都开展质量管理活动。操作工人要严格执行制定好的工艺标准，要有自检自查的责任感与能力。现场管理人员对操作工人必须天天监督，时时检查。品保部门，不仅要加强队伍建设，提高质量控制统计分析和增强防范质量问题的方法，对企业的产品进行细致的检测，更重要的是从源头上抓起，牢固树立以质量为中心，以有效为标准，以提高质量和增加经济效益为目的，严格执行《公司不合格品控制程序》，创造性地实行质量监控，全面提高企业的产品质量，杜绝批量性质量事件的再发生，真正做到不合格的原材料、零部件坚决不用、不合格的成品坚决不出厂。

7、建立公司绩效考核机制的雏形，分阶段逐步强化绩效考核的责任机制，使公司的各项指标分解落实到各部门、各岗位，实行目标管理、量化考核。

8、生产工作方面，提高企业劳动生产率□20xx年1月底根据各车间用工人员情况，制定最佳用工人员方案，春节后由生产部、车间和综合办共同配合积极招收新工人，确保正常生产人员的配备，通过工资、员工福利、保险、年功工资等手段确保员工队伍相对稳定。生产部要本着“合理调度、均衡生产”的原则，根据车间生产能力的大小，下达生产计划任务要合理、具体、明确；要密切联系配套、技术、品保、仓库等部门，强化计划管理工作，通过公司下达的年度计划的指导安排去实施；生产部通过工作计划去管理、控制检查和落实，强化生产组织工作，确保销售订单履约率；提高“市场”和“质量”意识，转变墨守陈规和按部就班的生产组织观念，想方设法应对客户订单集中、生产任务量大、生产周期严重不足、生产资金紧缺的困难局面。面对这道道难关，我们在生产组织中，一是对内打破常规，深挖潜力，提高设备的生产效率，衔接好装配作业进度，强化作业现场的指导，把住质量关，扎实做好设备的管、用、养、修、改、购等工作，严格执行设备维修保养制度，坚持设备周评审检查制度，要确实保证设备的正常运行。二是高度重视企业的安全生产工作。建立健全设备操作规程，完善安全管理制度，实行公司领导层及部门现场带班检查制，把检查督促作为经常手段，把隐患整改落实到位。对经常发生的安全隐患重点，责成部门及班组签定责任协议，从程序和细节上确保企业生产安全。三是不断加强仓库管理。要想想方设法切实做到仓库物料管理账目清晰，账、物、卡一致；密切配合采购、技术、质检、生产、财务等部门工作，从而降低运营成本，增加盈利。严肃生产指挥，严密生产计划，灵活生产调度，提高应变能力，确保生产计划实施，确保经济指标全面实现。

9、整合外贸和国内销售部资源，进一步加大营销工作力度，开创销售工作新局面。一是我们既要牢牢抓住传统销售市场，

加强信息收集，以优异的质量和品牌站稳市场，还要以开放的视野，适度拓展新市场；二是要加强客服管理，细分客户市场和客户需求，完善客户档案，实施差异化服务，做好客户满意度调查，建立客户投诉处理机制；三是进一步完善市场营销奖惩机制，打造过硬的营销队伍，加强实战培训，提高商务谈判中议价能力，准确市场定位。四是积极构建企业信息门户和电子商务平台，理顺门业车间定价不归口的弊端，继续利用在踏板车市场的信誉，借鉴“服务”优势，主攻江苏、浙江、广东发动机企业，巩固和扩大门业市场份额。

10、发挥党、团、工会组织作用，增强员工凝聚力。注重企业文化建设，规范员工的言行，确保企业内部团结协作，使企业各项工作协调有序进行。要通过企业文化把企业、员工和社会三者有机结合到一起，创建和谐企业。企业文化要以人为本，尊重人的感情，在企业中创造一种团结友爱、相互信任的和谐气氛，使企业文化成为企业管理的一个重要组成部分和企业发展壮大的重要支撑。20xx年公司要不断加强党、团、工会在公司中的纽带、宣传、带头作用。我们将企业文化建设定格在增强企业的凝聚力和感召力上，把企业精神作为员工的精神力量，紧紧围绕生产经营目标任务的完成，提倡员工喜闻乐见、寓教于乐的文化、体育、娱乐活动。如：3.8节期间在全公司女职工中开展“巾帼趣味运动”活动，公司还将组织员工钓鱼比赛、车间篮球、台球比赛，组织参加爬山活动，丰富企业文化生活，凝聚人心，鼓舞士气。公司党支部也将针对公司整个党员状况，“七.一”节前夕在党员、青年团员和积极分子中开展“党在我心中”竞答活动。今年培养、发展入党积极分子1-2名。公司工会继续开展关心员工生活，诸如送生日面，对生病住院员工进行及时探视、慰问等活动，让员工感到公司大家庭的温暖。为员工解决实际困难，免除后顾之忧，提高员工生活质量，筹划“员工困难互助基金活动”。

天时人事日相催，冬至阳生春又来。我们全体xx人要抢抓机遇、开拓创新、拼搏进取，振奋精神，迎难而上，为实现公

司20xx年的经营目标和发展目标而努力奋斗！

公司女工工作总结篇四

时间飞逝，转眼20xx年年关已到，我到xx公司也有有一年时间了。这是紧张又充实的一年□xx见证了我从无到有。从今年x月x号进公司以来的一年，对我来说是一个成长的过程，我从一名经验浅薄的应届生，逐渐成长为一名具备必须专业知识的采购职员。应对这一年□xx公司所有人齐心协力，同心同德，克服了今年市场经济低迷的困难，使公司产品推陈出新，这是值得我们骄傲的。为我们克服了困难，经受住了考验而骄傲自豪。

年初，我以应届生身份来xx公司实习，这是我从学校走向社会的第一步，是人生道路上一个很重要的起点。众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感激公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。回首这一年，我在xx的取得的提高都历历在目，每一个提高都值得我骄傲。正是因为有了一个良好的平台和一群可爱的同事，才使我能够快速适应工作，一步步走向成熟。

工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这一年的工作我受益匪浅。古人云：“纸上得来终觉浅，要知此事必躬行”。对我们应届生来说刚走上工作岗位是理论与实践相结合的学习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。转眼已经一年。就这一年的工作我做一个简单的总结，汇报我在xx公司一年来取得的成绩以及自我的不足。

学校的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就能够，而在工作当中就不然，工作中，我们要研究如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要

我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部工作的一年中，我每一天都整理工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。也改变了我刚开始工作缺乏系统和逻辑性的缺点。

这是我毕业的时候导师对我讲的一句话，对这句话并没有给我多说什么，但在工作当中我深有体会，初到采购部我把仔细阅读以往的采购合同。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的资料，这为我以后的修改合同起到了很大的帮忙，我能够直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎样去做，应当学会思考自我应当怎样去做，留心别人怎样做。

做大事小事有不一样的阶段，要想做大事，小事情必须做好。这是我急需知识和经验的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。工作中我努力做好每一个细节，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了我对工作的态度。小事情值得我去做，事情虽小，可过程至关重要。在xx有一群乐于帮忙我的同事，在工作过程中，我虚心求教，同事也不吝嗇热情帮忙。从最简单的电子元器件，到产品特征、市场情景，让我在找到了学习了方向，使我更有针对性地提高自我的工作本事。

以前我只泛泛认为采购就是买东西，简单的金钱与物质的交易，只要价格适宜、质量过关那就能够。经过工作才明白其实不然，这个简单的买卖关系并不简单。保证适时适地适质适价都是采购过程中必须满足的要求。进入xx[]我首先思想上转变了原先不正确的观念，在思想上和工作职责要求相统一。异常采购是公司供应链中一个十分重要的环节，要求我们以

满足市场和生产需求为准绳，任何错误都有可能造成经济损失。所以说采购岗位需要的是完美的人，是有根据的。我自觉自我离要求还有很远，可是我一步步向这个方向靠近。我会经过自我的努力成为一名优秀的采购工作者。

公司女工工作总结篇五

年初，根据工作计划确定了有关学习内容。组织女教职工认真学习工会工作理论，学习有关教育理论，引导女教职工在教育、教学改革中勇于实践，大胆创新，学习有关妇女工作法规，贯彻落实妇女权益保障法，宣传有关妇女工作法律、法规文件，增强女教职工的“四自”能力，提高了自身素质。重视组织女教职工学习《教师法》、《中小学教师职业道德规范》等。狠抓师德师风建设，规范从教行为。学校女工委配合党政领导，动员女教职工积极投身各种学习，培养创新能力，增强竞争意识，提高女教职工敬业爱岗，科学育人的水平，以“强素质、创特色、重服务”为主线，坚持以人为本，深入开展“巾帼文明示范岗”活动，限度地调动和发挥广大女教职工的积极性、主动性和创造性，努力为我校教育作出新贡献。学校曾旭晴、张丽黎、陈春美等8人次获全国优秀项目组织“风范人物”、全国优秀管理教师、省级优秀辅导教师、省“优秀学员”以及优秀作业、优秀网页设计等项目表彰。

要求女教师全面分析自我，制订个人专业成长规划。通过自身进取、同伴互助、学校支持及专家引领，引导女教师朝着“专家型”、“科研型”、“能手型”、“合格型”等不同层次教师专业发展目标而努力。薛金珠老师的课件获全国“三优联评”二等奖。张祝莲老师参加泉州市基础教育教学优秀成果评选活动，获得一等奖。陈璐老师参加市品德教学观摩评比，获得一等奖。曾旭晴撰写的《开发校本课程，凸显办学特色》、张祝莲撰写的《透视问题根源、探究解决策略》荣获“泉州市第三届凯辉教育科研奖”。

二、突出维护职责，依法维护女工合法权益

1、认真组织女工学习《妇女权益保护法》、《婚姻法》、《工会女职工委员会工作条例》等有关法律法规，增强女职工法律意识，提高女职工自我保护能力。

2、关心女职工疾苦，积极为女工排忧解难，做好教职工家庭矛盾的调解工作。

3、发挥好女职工代表在民主参与、管理、监督中的作用。

4、我们十分重视女教职工孕产期，计划生育假期等待遇的落实，为争取她们的权益向有关领导提出合理建议。对生病住院和生育的女同志及时到家中或医院里去慰问，将组织的温暖送到每个人的心中并为她们解决一些实际问题。

5、关注女教职工身体健康，组织全校教师参加机关事业单位在职职工住院医疗互助活动、为每位女职工购买了特病保险，提高了抗击重大疾病的信心和能力，减轻了家庭负担，营造了温馨和谐环境。五位老师住院获得理赔。在今后的工作中我们将围绕中心，注重服务，多办实事，积极探索新形势下学校妇女工作的新特点，大胆创新妇女工作的方式和手段，以新的思路谋求妇女工作新的发展，开创妇女工作新局面。

三、开展职工活动，建立快乐之家

为了更好地畅导“热爱运动，享受健康”的这一健康生活的理念，学校工会组织教师利用课余、业余时间组织了一系列活动，这些活动既保证老师们有规律地健身、锻炼，释放工作上的压力，培养良好的情绪，又为老师们搭建了很好的人际交往的平台，促进了教师间的沟通与交流，形成积极向上的凝聚力。

公司女工工作总结篇六

20xx年我办（公司）在市委、市政府的正确领导下，在有关部门的大力支持下，以拓宽融资渠道为抓手，以强化资金和资产管理为重点，开拓创新，克难奋进，全面落实市委、市政府下达的各项工作任务，为瑞阳新区建设贡献一份力量。

1、融资工作再创佳绩。

（1）到账资金突破10亿大关，达到17.3亿元。一是实际融资到账资金11亿元。其中□20xx年暂缓放款的第二期债券资金8亿元，城投公司赣州银行1亿元贷款，瑞泰公司农发行2亿元贷款。二是财政补助及债务置换资金6.3亿元，其中：置换还本债务4.68亿，筠西棚户区改造资金0.42亿元，民生项目建设补助资金1.2亿元。

（2）融资渠道不断拓宽。瑞泰公司向农发行申请30亿元新型城镇化建设项目、向九江银行申请1亿元贷款均已向总行申报，向南昌银行申请的2亿元贷款已报市分行；城投公司向兴业银行申请5亿元贷款已报总行。

物馆安路房主体已完工。站前广场综合体旅游接待中心和客运汽车站项目正在进行公开招投标。府前大道、八角亭安路房等工程项目正在进行审计决算。

3、资产经营保值增值□20xx年对新区127间店面公开拍租，收取租金134万元，拍卖店面款175万元。按照市场行情，提高原有到期门面房的租金，确保资产的保值增值。

4、资金管理规范有效。在资金拨付过程中，严格按照规定操作，做到程序规范、手续齐全、及时到账□20xx年共拨付各项工程款7.57亿元，有力的支持了高安城市建设的发展。为用好盘活贷款资金，我们提前支付bt项目资金4.65亿元，减少bt项目资金占用回报款4645万元。

（一）迎难而上，努力拓宽融资渠道□20xx年对城投公司来说是不平凡的一年，也是机遇与挑战并存的一年。一方面面临国家宏观政策调整导致融资渠道的减少，主要是国务院在对地方债务进行清理后，为防范地方政府债务风险，对地方政府举债出台了一系列限制措施，四大国有商业银行提高了政府融资平台公司融资门槛。另一方面是项目建设资金和银行贷款还本付息等刚性支出造成资金支付压力增大。随着我市新区建设不断推进，一些工程项目（如安路房、东环、西环、八中八小、两宫两馆等）进入工程验收或审计决算阶段，一些新工程项目相继开工建设，需要支付大量工程款；加上银行贷款的还本付息，特别是企业债券利息的支付等。在这种情况下，我们加强与金融部门联系，及时掌握了解财金政策，想方设法开拓新的融资渠道。

1、引进社会资金，启动ppp项目融资新模式。对站前

广场综合体3.56亿建设项目采用ppp融资模式。即我公司将站前广场综合体建设项目向社会公开招标，通过政府采购形式与中标单位组成的项目公司签定特许经营合同，由项目公司负责筹资、建设及经营该项目。其实质是：政府通过给予私营公司长期的特许经营权和收益权来换取基础设施加快建设及有效运营。目前该项目设计图纸已完成，前期部分手续（可研立项、选址意见书、建设用地规划许可证）均已办理；站前综合体一期工程（即旅游接待中心地下室及广场地下室16761.79平方米）已办理工程规划许可证和施工许可证；项目用地已通过招拍挂程序取得，为出让性质商业用地。

2、加强银企合作，打包项目融资。一是及时把握地方银行政策灵活的特点，切实加强联系沟通，对工程建设项目进行整理包装，积极向地方银行融资□20xx年向赣州银行融资1亿元，目前贷款资金已发放到位。二是加强与农业发展银行的联系，通过昌栗高速连接线项目，以瑞泰公司名义融资2亿元，这2亿元贷款也已到位。

极与农业发展银行联系，以“新型城镇化建设项目”名义，对一些符合政策的项目进行包装，拟向农发行融资30亿元，该贷款资金量大、时间长、利率低，如果申报成功，可为我市城镇建设提供充足的资金保障，目前该项目已报总行审批。

（二）夯实基础，做大做强融资平台□20xx年底国发43号文件出台后，对地方政府融资平台进行清理规范，城投公司作为政府融资平台内企业，在融资时受到了一定的限制。为此，我们充分发挥瑞泰公司作为政府融资平台外企业的优势，做大做强瑞泰公司。一是增加注册资金，以资本公积转增注册资金的形式，将瑞泰公司注册资金由0.5亿元增加到3亿元；二是注入资产。将部分国资名下资产划转到瑞泰公司名下，先后注入资金共计6.79亿元；通过上述措施，增加了瑞泰公司的实力，降低了资产负债率，为瑞泰公司的发展打下了良好的基础。

立健全施工、监理单位质量安全管理体系，配备足够质量安全管理人员，对工序及时报验，对问题及时整改落实，对重点工序和关键施工环节，加大巡视检查力度，确保工程质量和施工安全万无一失。到目前为止，这两处安路房没有发生一起安全事故，东皇庙安路房主体工程已完工并通过验收，绿化及配套工程正进入公开招投标程序，博物馆安路房主体已完工，正在室内装修进入扫尾阶段。

（四）依法依规，公开店面拍卖拍租。为做大做强城投公司，市政府将瑞阳新区安路剩余店面划归我公司，为充分发挥这些店面经济效益，根据市政府新区办公区域规划，本着公开、公平、公正的原则，我公司委托中介机构在市政府公共资源交易中心，对这些店面进行公开拍租。先后分两批共拍租店面127间，收取租金134万元。由国资营运公司委托中介机构代理拍卖原水资办店面，收取拍卖款175万元。

项目领导和项目法人层层审批□20xx年共支付工程款项7.57亿元，有力地支持了瑞阳新区建设。

为节约资金成本，让贷款资金充分发挥效益，我们在确保按时支付建设工程款及银行贷款还本付息的前提下，对一些每年需支付资金占用费的bt项目（如东环、西环、八条道路等）进行提前还款□20xx年共提前还款4.65亿元，节约资金4645万元。

公司女工工作总结篇七

1. 积极稳妥地开展业务，目前我市的拍品以国有建设用地使用权、司法委托、国有资产为主。我公司立足企业所在地，面向全市积极稳妥地开展业务，本年度拍卖标的以国有建设用地使用权、房地产和行政事业单位的资产为主，其余以行政机关周转更换的车辆、罚没物资为辅。回首过去一年，我司共举办拍卖会近xx场，累计总成交额达x亿元。

2. 我司作为市政府公物拍卖承办单位，加强罚没物、公物委托拍卖的联系，扩大委托标的的范围。

3. 在过去一年中，我司在积极开展工作的同时尝试转变拍卖思路，扩大标的拍卖的范围，实现拍卖效益的最大化。

1. 继续创新拍卖领域，狠抓拍卖质量和效益，积极应对拍卖行业产业的困难，在困难中寻找新的发展机遇，争取取得更好的发展。

2. 秉着“公开、公平、公正和诚实信用”的原则为客户提供更优质的服务，规范服务机制并提高服务水平。

3. 坚决做好网上信息报送工作，及时准确如实报送，使主管机关能及时准确的了解公司的经营情况及相关信息，以便有关部门更好的做出决策。

4. 加强拍卖基础性工作建设，进一步培养和提高从业人员素质，加强档案管理，完善拍前拍后的各项工作。

5. 积极参与各机关单位组织的拍卖公司和拍卖师赴外地参观学习等研讨会，开拓拍卖视野，学习先进拍卖和管理经验，以进一步促进公司稳步健康协调和谐发展。