

2023年公司工作报告 分公司工作报告会 心得体会(模板8篇)

心得体会是我们在成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

公司工作报告 分公司工作报告会心得体会篇一

本次分公司工作报告会是我在公司任职以来参加的第一次全员大会，也是我接触到的规模最庞大的一次会议。会上，各部门主管依次汇报了各自的工作内容和成果，并对下一步的工作进行了规划。通过听取报告和交流，我不仅了解到了公司的总体情况，也对自身的工作有了新的认知和思考。在这次报告会中，我收获颇丰，下面将结合我的角色和职责，谈谈我的心得体会。

二、对于总体工作的了解

在报告会上，各个部门主管详细汇报了过去一段时间的工作成果和面临的挑战。通过听取他们的报告，我更加深入地了解到公司的运营情况和发展趋势。我发现，公司在经过多年的努力之后，已经形成了一套完善的管理体系，并且在销售、生产、质量控制等方面都取得了显著的成绩。然而，报告中也提到了一些问题，如市场竞争加剧、销售额下滑等。通过这些报告，我认识到自己的工作要密切配合公司的整体发展战略，针对公司遇到的问题，提出切实可行的解决方案，进一步提升工作质量和效率。

三、对于我个人工作的思考

在报告会上，我还特别留意了与我个人工作相关的内容。我

所在的部门是市场营销部，负责市场调研、品牌推广和销售业绩等工作。通过主管的报告，我了解到市场竞争激烈，公司希望我们能进一步了解市场需求，推出更有竞争力的产品，并采取有效的销售策略，提高销售额。我深感这是我个人工作的重要方向。因此，我决心加强学习，提升自己的专业素质，更好地为公司的发展贡献力量。

四、对于团队合作的感悟

通过这次报告会，我深刻感受到团队合作的重要性。在各个部门的工作汇报中，无一例外地强调了团队在各项工作中发挥的作用。我觉得，在今后的工作中，我要积极与同事合作，相互学习、相互支持，才能更好地完成各项任务。同时，我也明白了分工协作的重要性，只有各部门紧密合作，形成互补优势，才能更好地完成公司的目标任务。所以，我要积极配合其他部门的工作，做好交流与协调，为公司整体利益着想。

五、对于未来的展望

通过参加分公司工作报告会，我对公司的未来有了更加明确的展望。我发现公司在创新和发展方面非常重视，致力于不断提升核心竞争力。同时，公司积极拓展国内外市场，力争成为行业内的佼佼者。作为一名员工，我感到骄傲和自豪，也更加明白自己的责任和使命。我决心在公司的发展中，不断学习和成长，为公司的发展贡献自己的力量。

总结起来，分公司工作报告会是一个了解公司情况、明确工作目标、调整工作思路的重要机会。通过这次报告会，我不仅了解到了公司的总体情况，对自己的工作有了新的认知，也对团队合作和公司未来发展有了更加明确的认识。我相信，在今后的工作中，我会以更加积极的态度参与到团队合作中，为公司的发展贡献自己的力量。

公司工作报告 分公司工作报告会心得体会篇二

xx年年12月29日，自治区xx政府批准成立广西交通xx集团有限公司。20xx年7月2日，自治区党委组织部、国资委宣布集团公司领导班子。仅用一个月时间，我们以最快的速度完成了集团公司开业和运营的全部准备工作；7月28日，自治区党委、政府在荔园山庄举行授牌仪式，宣告集团公司正式成立；8月7日集团公司正式进驻办公楼办公。集团公司的迅速组建，为各项工作的及时开展提供了保障。

在集团公司组建一开始，领导班子就明确了“开好头、起好步、定好位、融好资”的工作思路和“干成事、不出事”的工作目标以及“更高、更严、更好”的工作要求，成为集团全体干部职工的共同行为准则。有效地指导了的各项工作的，也为今后的工作奠定了基础。

集团公司一成立就根据打造高端的投融资企业的定位，设置了精简高效的职能部门，选配了年龄适中、德才兼备、业务精通、作风过硬、事业心强，有开拓精神和团队意识业务骨干，形成高素质团队，并依照各自职能迅速、有序、高效地开展各项工作。抓紧管理制度建设，出台了一系列管理制度，为集团公司各项工作的迅速开展提供了制度保证。

为完成自治区党委、政府赋予的各项任务，我们根据实际情况，明确了公司使命、发展远景、发展目标、发展战略、工作目标。

一是明确指导思想，即以科学发展观为指导，解放思想，锐意进取，遵循市场规律，发挥核心优势，投资建设重点交通项目和资源开发项目，力争把集团公司打造成为国内及东盟一流的政府投资控股公司，圆满完成自治区党委、政府交给的各项交通建设任务。

二是明确公司使命，即以实施自治区党委、政府的战略决策

为己任，加快广西交通建设，促进广西经济发展，为实现广西“两新”目标做贡献。

三是明确公司发展远景：服务广西，走向东盟。

四是明确公司发展目标：打造成广西一流，东盟影响力最大，具有良好的企业形象、企业文化和品牌的企业。

五是明确公司发展战略：集团公司主要从事投融资和重点项目建设运营。发挥国有资本的控制力、影响力和带动力，引导、集聚社会资本，进行基础性、战略性行业投资；通过上市、股权投资、管理和交易，实现资本的保值增值，为经济和社会发展服务。

六是明确公司战略方针：

1. 产业发展：依托集团公司的核心优势，以产业间的内在联系为基础，形成以高速公路为核心的交通基础设施业务、高速公路衍生业务、房地产业务、金融业务、交通类科技开发业务、现代物流业务、资源开发业务等相互促进、共同发展的产业布局，推进集团公司的可持续发展。

2. 资本运营：通过资本运营，盘活资产存量，促进产业资本和金融资本转化，提高资产流动性，提升融资效率，做大资产总量，为政府基础性项目提供资金，发挥国有资本对资源配置、优化产业结构的导向作用，实现集团公司价值最大化和资本保值增值。

实现半年开工4条高速公路；完成了30亿元短期融资券发行招标工作；与12家银行签订意向额度为1213.5亿元战略合作协议；完成隆林至百色高速公路建设投资25.64亿元；全年实现营业收入12.44亿元，其中通行费收入11.80亿元，利润7584.23万元。

追求高效业绩，努力实现国有资产保值增值，担负起更大的社会责任；不断培育“干放心活、办放心事、做放心人”的企业道德观。培育以“管理上精雕细刻、生产上精耕细作、技术上精益求精、经营上精打细算”为内容的精细理念。倡导以“文明建设、文明经营、文明环境、文明生活”为内容的文明理念。不断培育员工的文明竞争意识，促进企业文明程度的全面提高。树立以“科学严谨、敢为人先、勇立潮头、争创一流”的创新理念。

用“热忱工作，追求卓越”、“主动积极，勇担责任”、“公司利益至上”、“平等和谐，和睦共事”、“设定目标，全力以赴”、“注重形象，注意细节，维护（公司）声誉”六个准则锻造一支优秀的员工队伍，树立团队意识，树立团队的利益就是自己的利益、团队的荣辱就是自己的荣辱的观念，亲密团结，协作到位，共创佳绩。

用企业共同愿景统领员工行为，构建企业核心价值观，为集团公司的持续发展提供动力源泉。以“如何做人”和“如何做事”为集中点，潜移默化地把企业的发展战略和奋斗目标，融为广大员工的创业思想和行为准则，使员工自觉遵循，形成了“自我否定，自我超越，不断创新，追求卓越”的工作作风和“不进则退，小进也是退”的发展观，企业文化理念与个人价值、企业共同价值得到了充分的融合，为企业持续发展提供强大的动力源泉。

一是完善公司法人治理结构，规范各项管理和经营工作。遵循《公司法》和公司章程的规定和要求，相继成立了广西高速公路投资有限公司、广西交通实业有限公司等5家子公司；直属各高速公路管理机构改制工作正紧锣密鼓的展开。

二是积极与中央有关部委、自治区有关单位沟通，争取支持和帮助；提出了延长5年收费期限等6条政策建议，得到了自治区xx政府批准；向国家发改委、交通运输部和交通厅汇报工作，争取扩大内需投资的支持；初步建立了集团公司与各

有关单位的良好关系。

三是积极推进资产、人员移交工作。20xx年9月24日集团公司与自治区交通厅签订了资产人员移交协议和债务交接协议后，及时组成交接工作组，就资产、人员、业务的分割问题达成了共识并签订了协议；还就债务划转问题与自治区交通厅进行反复沟通，并协同交通厅、与各家银行多次协商，力争以最快的时间完成债务移交工作。

四是积极开展调研沟通活动。集团领导分组专程走访兄弟省份相关单位及上级主管部门，听取国家、相关x政府和部门对企业政策及资金的扶持政策措施，研讨工程建设模式、项目管理经验，筹融资、新拓展业务等方面，并形成参考价值极高的考察报告，对集团公司今后发展和决策提供了科学依据，也为自治区争取国家给予广西的相关扶持政策提供了参考。

集团公司成立伊始，就明确了以完成自治区党委、政府交给的各项交通建设任务为己任。积极贯彻落实自治区党委、政府关于掀起交通建设新高潮等重大战略部署，积极落实自治区迅速贯彻落实中央增加投资、扩大内需、促进经济平稳较快发展的一系列重大政策措施，勇当拉动内需的排头兵，使高速公路建设成为推动我区经济发展解决就业问题的强劲“引擎”。去年相继开工了4个高速公路项目，总投资达231亿元，总里程约476公里，覆盖广西7个地级市10个县（市），掀起了一个个高潮，拉动钢材消费25万吨、水泥消费260万吨，创造直接就业岗位40万个，间接就业岗位47万个。在短短4个月时间，高速公路开工建设的项目数量、投资金额和覆盖范围，均创广西高速公路建设的纪录。这些项目里程长，投资大，影响大，社会效益大，向社会展示了集团公司的执行力和战斗力，社会效果显著。

一是积极拓展投融资渠道，搭建广西交通建设投融资平台。10月20日，集团公司顺利完成了中短融债券发行竞争性招标，创下了广西第一次采取邀请招标方式确定中短融债券

承销商和广西第一大中短融债券发行数额的两个广西第一；积极开展信托计划融资，与多个公司达成融资的初步意向；还积极参加多个国家、项目或投资推介会，为今后投融资合作及开发东盟市场奠定基础。

二是积极加强与金融单位沟通合作，取得初步成效。11月19日，集团公司与国家开发银行广西分行等12家驻桂银行签订1213.5亿元人民币战略合作协议，这是当时广西一次性签订金额最大、合作银行数量最多的的银企合作，为广西的银企合作树立了典范；此外，集团公司已通过8家银行的授信评级，获得了一年期信用流动资金贷款13亿元，三年期信用流动资金贷款10亿元，截止20xx年12月底，已到位固定资产贷款6亿元、流动资金贷款1亿元，还取得了中央预算内资金补助2.2亿元；已落实六寨至河池和河池至宜州2条高速公路的项目贷款57亿元；取得玉林至铁山港和钦州至崇左2条高速公路的项目意向贷款91亿元。

公司工作报告 分公司工作报告会心得体会篇三

作为一家负责完成国家富民强国战略，确保粮食安全的粮贸公司，我们在过去一年里较好地完成了各项工作。特别是，在新冠疫情的影响下，我们依然坚守在岗位上，为保障全民安全做出了重要贡献。在这种情况下，我在工作中收获了很多，也有了许多的体会和感受。

第二段：鼓舞人心的工作成果

在过去一年中，公司在城乡部署了有序的农产品收购和供应，确保了各种粮食价格的稳定。同时，还创新了财务管理机制，使得业务管理更为精准有效。

第三段：提供改进建议

虽然粮贸公司的工作取得了很好的成就，但我仍然认为，我

们面临着很多问题需要进一步解决。如，需要加强市场营销手段，拓宽销售渠道，提高广告包装，提高品牌知名度和竞争能力等。

第四段：总结

总体来说，过去这一年，我在公司收获了很多。我学到了如何与其他同事合作，如何承担责任，还学到了许多新技能。此外，也深刻了解到作为一家国家重要的企业，我们的工作对国家和民族的发展具有非常重要的意义。

第五段：展望未来

在未来的工作中，我会继续努力工作，不断开拓创新，为国家的粮食安全和中国农民的增收提供更好的服务。我相信，在公司领导和全体同事的共同努力下，公司一定能够更好地发展，为中国的农业和农民做出更大的贡献。

公司工作报告 分公司工作报告会心得体会篇四

为推进公司经济效益持续健康增长而努力奋斗

各位代表、同志们：

一年艰苦拼争，大家辛苦了！

这次会议是在基建市场初步回暖、公司发展仍处困境的形势下召开的一次重要会议，急需大家以主人翁姿态，共同为公司发展谋划新思路、展示新作为，齐心协力推进公司走上经济效益健康增长的发展轨道。

下面，我向大会作行政工作报告，请审议。

一、20xx年工作回顾

20xx年是公司重组以来最为艰难的一年。在集团公司的坚强领导和全体职工的共同努力下，我们经受住了市场、资金、管理、稳定的严峻考验，保证了公司生产经营的正常运转和职工队伍的基本稳定。

1. 经营目标全部实现。全年完成企业营业额35.6亿元，较集团下达调整指标超额2.1%；新签合同额40.03亿元，完成年度目标；实现利润4660万元，较年度目标超额10.9%，较上年增长7.0%；全员人均年收入58169元，其中在岗职工63586元，分别较上年增长1.39%和0.08%。新签合同额、企业营业额虽较上年有所下滑，但在当前形势下已十分不易，我们在集团仍排名前列。

2. 市场开发逆境不俗。在市场低迷、招标很少的情况下，我们抓住机遇，拿到**线和**线两个大标，稳住了大局，稳定了人心。同时，中标**高速与**高速，**铁路和**、**房建项目，开发任务全部完成，混凝土公司和物业公司市场开发再创新高。同时积极协助集团公司做好**地铁bt和**高速bt项目并获得较高的任务量。

3. 重点工程捷报频传。**隧道率先贯通，**

铁路**梁场广受赞扬，**客专顺利通车，**高速提前完成保开通表现优异，**二线全线最快，**城际快速进点开工，**线迅速交验，**地铁6号线进展有序，**线**车站再显既改优势，**地铁8号线名列前茅、**10号线地铁盾构创集团月掘进记录、**地铁8号线区间暗挖施工顺利通过过人行天桥、暗河和环线等风险源。技术能力不断提升，**隧道贯通精度达到毫米级，熟练掌握高铁预制梁的施工技术，架梁能力已初具规模，取得三项省部级工法更是公司历史性的突破。全年未发生安全质量责任事故，**工程荣获“全国用户满意奖、市政金杯示范工程”，**公路和**公路双双获得国家优质工程银质奖，**地铁**站获得北京市“长城杯金质奖”。

4. 项目管理稳步提升。将提高项目创利能力作为企业生死存亡的大事，“盈利光荣、亏损追责”理念逐步深入。**线全面实行架子队试点开局良好，各方面管理均取得长足进步。公司项目管理的深度和强度逐步提高，人员、资金、物资、装备、劳务五大资源公司统一配置能力明显增强，架子队建设步入实施推进阶段。

7.8%，更在资金十分拮据之下减少贷款1500万元。

6. 企业队伍基本稳定。各级领导率先垂范，全体职工共克时艰，共同保证了企业的稳定发展。年初确定的八件实事全部完成，**危房改建顺利交付，**高层住宅积极报建，全体职工进行了体检，解决了**基地集中供暖问题。切实保证了下岗职工基本待遇和困难职工基本生活，妥善处理了农民工欠薪和内退职工上访问题，“十八大”期间未发生任何不稳定事件。

回首20xx年，公司在负重爬坡之际遭遇市场寒冬，虽步履维艰但仍坚定前行。这离不开集团公司的坚强领导，离不开全体职工的拼搏奉献，也离不开离退休老同志和职工家属们的关心支持。在此，我代表公司，向在企业困难之时仍始终不渝地相信我们、关心我们、支持我们的领导和同志们，致以崇高的敬意和衷心的感谢！

在肯定成绩的同时，我们更应查找导致经营困难、制约持续健康发展的深层次原因。效益不佳只是表象，市场突变只是诱因，根源则是我们管理思想、管理机制、管理素质和管理方法长期滞后的累积。我们突出存在五个过于依赖：一是施工规模过于依赖铁路市场，在铁路投资急剧下滑之下，路外市场发展不稳定，规模明显缩减，路内项目仍占公司新签合同额的三分之二、企业营业额的一半以上。二是工程管理过于依赖项目部自身能力，公司推行项目全面程序化管理，强化执行力已近七年而管理仍未到位，对项目系统策划、强制规范、资源支持、帮助指导欠缺，大多依靠项目单打独斗，

出现问题又倾公司之力、不计成本。三是管理项目过于依赖分包，对工程总体把控能力不强，缺乏自主施工能力，分包管控停留于制度层面而执行不力。四是企业管理过于依赖惯性，对历史痼疾多有焦虑而鲜有行动，日常工作疲于应付而闯劲不足，各项管理重制度建设而轻执行落实，严峻的生存危机未促成全员同心奋起，企业没有完全进入过苦日子的状态。五是项目创效过于依赖自觉，对成本责任目标掌控不紧、执行不力、奖罚不严，项目部对责任目标缺乏敬畏，各单位对创造利润、主动上缴动力不足，“盈利光荣、亏损追责”未形成制度化和强制力。这些问题亟需引起我们高度重视并尽快加以解决。

二、20xx年形势与任务

冷静分析当前形势，既充满机遇，又困难重重。

一是基建市场企稳向好。铁路基建投资停滞两年后开始恢复性增长，年内投资5200亿元，一些停工半停工项目逐步启动，路内招标明显增加。伴随国家城镇化建设的推进，市政投资将进一步扩大，地铁更进入全国性大发展时期，公路建设继续保持稳定发展态势。公司有望走出低谷，再次转入规模增长阶段。

二是公司管理滞后的局面正在改变。市场突变虽令我们生存艰难，但也倒逼我们必须强抓管理，回归创造利润的企业本质，成为我们转变发展方式的契机。随着集团公司管理提升的强力推动和我们管理短板的日益凸现，公司上下效益意识、成本意识已空前强烈，项目管理制度体系日臻完善，日常督控正逐步加强，效果已初步显现，**线、**地铁、**地铁等新开项目均展现良好势头。

三是公司发展前景依然看好。我们市场开发在**局和**局铁路市场、**市地铁市场保持前列，目前接转工程量还有80多亿元。工程管理能力增强有目共睹，各大在建项目安全、质

量、进度、信誉基本稳定可控。集团公司在理念、资源、管理上的强大支持，我们在十分困难的形势下经受了考验、锤炼了意志，更增强了转危为机、持续发展的信心。

四是公司仍处于十分困难的时期。受规模缩减、高额负债以及管理惯性、历史包袱的影响，困难形势将会延续甚至加剧，保证资金供应、保持正常运转和维护企业稳定仍将长期承受巨大的压力。

逐个突破，循序改进，推进公司向好的方向发展。这既是广大职工的期盼，更是各级领导的责任。只要我们勇敢面对，以责任与忠诚唤醒我们工程人不甘人后的血性，以危机与差距激发全体职工奋起直追的动力，以激情与毅力求得发展方式和项目管理的突破，就一定能迈入健康增长、良性发展的坦途。

公司20xx年工作思路是：深入贯彻十八大精神，以经济效益健康增长为抓手，以公司管理年活动为契机，围绕“发展规模、突破管理、凝聚人心”三大任务，推进“工程经济、物资管理、劳务分包”三项提升，确保公司持续稳定发展，为争取“十二五”末经营状况基本好转扎实迈进。

争取“十二五”末经营状况基本好转是公司坚定不移的目标。就是要在去年的基础上，继续减少贷款额度，坚决杜绝新开项目发生亏损，强力保证既有亏损项目减亏扭亏，保证公司现金正向流入，保证社保按期缴纳，向实现四年扭亏目标扎实迈进。

主要经营目标是：新签合同额40亿元，企业营业额40亿元，实现利润4000万元，职工收入稳中有升。

三、20xx年重点工作

（一）发展规模，加快增长

公司工作报告 分公司工作报告会心得体会篇五

作为一家企业里的一员，公司工作报告会是我每个季度都会参加的重要会议。通过参加这些会议，我能够及时了解公司的发展状况、项目的进展情况以及团队的工作成果。下面是我对公司工作报告会的一些心得体会。

首先，在公司工作报告会中，老板通常会向我们详细介绍公司的发展情况和未来的目标。这些信息对我们个人的职业发展非常重要，因为它们帮助我们了解公司的战略方向，从而更好地定位自己的职业道路。在一次报告会上，老板分享了公司推出新产品的计划，并详细介绍了市场调研的结果和竞争对手的表现。这些信息让我明白了未来公司的重心和发展方向，同时也提醒了我要加强自己的技能和知识，以适应市场的需求。

其次，公司工作报告会中的项目进展报告是我最感兴趣的部分。通过项目进展报告，我能了解到自己团队成员的工作状态以及项目的整体进展情况。在一次报告会上，我了解到我的一个团队成员正在进行一个关键项目，而其他同事的项目也都有了新的进展。这为我提供了一个机会，能够和其他团队成员交流并学习他们的经验和技巧。此外，项目进展报告还帮助我更好地安排自己的工作以及与其他团队成员的协作。

第三，公司工作报告会中的工作成果展示是激励我努力工作的重要动力。每个季度，我们团队都会有一段时间来展示自己的工作成果，向其他团队成员展示自己的进展和成就。在这个环节中，不仅可以展示自己的工作能力和贡献，还可以从其他团队成员的展示中学习到一些新的工作方法和理念。例如，在一次报告会中，我看到一个同事运用了一种新技术来解决一个常见问题，这激发了我挑战自己去探索更多创新的方法。

另外一个让我印象深刻的部分是公司工作报告会的互动环节。

在一次报告会中，我们通过抽签的形式，随机组成了一些小组，每组都需要讨论一个与公司未来发展相关的议题。这个环节让我与来自不同部门的同事们展开了一次有成效的对话。在小组讨论中，大家分享了各自的观点和经验，相互启发，最终达成了一些新的共识和解决方案。这种互动环节不仅让我了解了其他部门的工作和挑战，而且加强了跨部门合作的意识。

最后，公司工作报告会还有一个很重要的作用，那就是凝聚团队的力量。在每次报告会的最后，老板会对整个公司的工作成果给予肯定和表扬。这些赞赏让每个人都感到自己的工作受到了重视和认可，激发了团队成员们更加努力地工作。同时，公司工作报告会也提供了一个交流的平台，让大家共同分享工作中的困难和挑战，并寻找解决方案。这种集体的努力和共同的目标感，增强了团队的凝聚力和战斗力。

综上所述，公司工作报告会是我在企业中的一次重要经历。通过参加报告会，我能够了解公司的发展情况、项目的进展以及团队的工作成果。这些会议帮助我更好地了解公司的战略方向，启发我更加积极地学习和发展自己的职业能力。同时，公司工作报告会也为我提供了一个交流和合作的平台，通过与他人的互动，我学到了很多新的工作方法和理念。借助公司工作报告会，我相信我能在未来的工作中取得更大的成就。

公司工作报告 分公司工作报告会心得体会篇六

光阴似箭，日月如梭。转眼间，一个季度的时间又飞逝而过。回首xx年首个工作阶段，是在忙碌的工作和繁重的压力下一路走来的。最明显的感觉就是在公司渡过了许多加班的夜晚，当收拾一天的工作，看着窗外风光带中美丽的灯火如珠串般镶嵌在湘江两岸，城市中闪烁的五彩霓虹，还有芙蓉路上川流不息的车水马龙时，心中总有一种怅惘之感。走进社区的林荫小道，宁静的夜晚让我体会到一种嘈杂的生活中难得的

寂静与清新，偶尔可以闻到弥漫在空气里淡淡的花香，踩着自己的身影，不受任何干扰，任思想信马由缰，自由驰骋，一身的疲惫和紧绷的压力在这宁静的夜晚消逝无形，剩下安宁平和的心情。这可以算是自己一点点舒缓压力的小方法吧。新年伊始，在公司召开的年度动员大会上，便已制定和明确了各部门、各项目的年度工作计划，下面我将分别就市场部门和宁远恒盛项目一季度的工作做出如下总结。首先从市场部门说起，市场部门是个工作量大，事情繁琐的部门，除了日常的市场周报、市场月报制作、地产博客维护、土地库资料整理这些常规工作外，我们还有很多临时性的工作任务，比如配合公司新项目进行前期市场调研工作，搜集市场资料，追踪行业动态等工作。

一季度期间也有不少的新生力量参与到市场部的工作，大浪淘沙，留下来的依然是宾琴和我两个人。宾琴在来公司之前是没有地产从业经历的应届毕业生，她的工作是从最开始最简单的房地产基础知识学起的，一步一步慢慢的向前走，在工作中不断学习不断成长。这几个月来我也欣喜的看到了她的变化，虽然她还保持着内向和害羞的性格，但她任劳任怨、勤恳的工作态度在全公司都是有目共睹的。我希望她能继续发扬这种务实的作风，努力学习，提高效率，成为市场部不可或缺的人才！对于市场部一季度的工作，在周总的指导下，取得了不错的成效，自持续开展的公司地产博客，一直保持着较高的点击率和市场好评，内容较之去年公司成立初期时也更显深度和专业。所以我们在长沙搜房网上博客点击率的总排名已经超过了很多业内有名气的大公司老总，位居第五，点击率达到12万多人次。这让市场部和公司同仁深感骄傲和自豪。同时我也搜集了一些业内同行制作的市场报告，在多方借鉴和综合的基础上，上传的市场周报内容格式几经改版和调整，在原有的基础上增加了宏观规划、全国楼市动态集锦、政策评论等更全面的内容。所以给同行的感觉是我们的市场周报在宏观和信息的全全面性方面已经达到一定水准。

其次一季度市场部还完成了两个较大的工作任务：最新版的

长沙大市场概述、长沙市各区域代表楼盘档案库。这是4月份市场部辛苦工作的结果，要从跨度几年的地产项目、成千上万个数据中得出房价走势结论及目前的行业数据，确实不是件容易的事情。而楼盘档案库则收集了长沙楼市近30个各区域代表性在售楼盘的详细资料，多达400页的报告以详实的数据、规划、图片、文字一一再现了各楼盘的情况。将成为市场部一份重要的资料存档。但总体而言，市场部因为人手等各方面的原因，在专题研究和培训资料上做出的成绩还比较欠缺。争取在下季度及本年度的工作中，一方面继续维系好前期的工作成果，做好专题研究和相关行业知识的培训课件。另一方面将市场部建设成为一个专业的、宏观的数据研究部门，另外，恒盛项目的工作在今年一季度有三个重要的节点，第一是在年初对整个年度的工作计划在做了全新的调整，重新梳理了项目的营销进度。第二就是4月23日举行的项目开工典礼仪式，已经圆满完成，并取得了广泛的市场反响，维持了市场关注热度。第三，招商工作经过前期近半年的接洽，已经取得了实质性的进展，与心连心已经进入最后的谈判阶段，争取在5月能够签下合作条件，这样将有利于后续商业推广的开展。在恒盛项目的整体的策划过程中，由于本人经验的欠缺，对项目的把控不够，在年初对整体工作产生了一定的延误和影响。在2月下旬，我和郑经理驻恒盛广场销售现场呆了一段时间，对项目销售工作进行了全新梳理，将销售说辞体系进行了精简和提炼，以便于销售员掌握重点突出、简明扼要的说辞篇章，在谈客的时候有的放矢，一针见血。3月和4月的工作重点主要是对项目商业裙楼的整体定位、基础价格制定、及确定投资回报率等工作，还有筹备4月下旬举办的开工典礼。

在整个操作恒盛广场的项目中，个人总结出以下三点心得：

第一，磨刀不误砍柴功。在正式收筹前需要两三个月较为充裕的市场培育期，这样才能真正形成拉闸放水的效应，保证收筹工作取得开门红。

第二，操盘模式市场教育成本较大。在整个房地产市场发展尚不成熟的三线城市，沿用长沙的操盘模式，作为第一个吃螃蟹的人，市场教育成本较大。客户对于先收筹后选房的模式存在一定的心理抗拒，觉得交了钱但心里没底，在一定程度上影响收筹。这也是公司策划部门所有同事都需要思考和探索的问题。在以后操作三线市场的地产项目中，是否可以考虑把目前的操盘模式结合当地市场行情进行优化整合？扬长避短，实现快速成功的销售。

第三，策划体系的任何文字都应简明扼要，直指中心。在去年12月下旬写的销售部十大篇章说辞体系中，由于受固化的策划思维影响，销售员应掌握的十大篇章写了足有15000字，虽然内容很系统和全面，但没有考虑到销售员在实际谈客过程中的操作问题。所以在2月份对说辞体系都做了精简和提炼，更容易让销售员掌握运用。以上几点，就是我在操作恒盛项目过程中自己的一点感悟。接下来的工作中，恒盛项目首先将在5月底6月上旬进行已认筹住宅客户的解筹工作，要着手进行一系列的准备工作。然后项目进入商业推广工作，为后续的商业收筹和销售做铺垫。综上所述，一季度所有的工作都已告一段落。在这短短的几个月里，对我而言是痛苦的学习和成长的过程，第一次尝试做商业地产分析，确定投资回报率，第一次筹备大型营销活动，这些宝贵的经历将留存在我的记忆中，以供借鉴。我真心的希望在工作中能更上台阶，特此提出晋升申请。在xxx0年接下来的工作中，我将不断完善自己，把本职工作做得更有广度和深度，谢谢大家！

公司工作报告 分公司工作报告会心得体会篇七

自2021年1月份以来，我一直在粮贸公司工作，这段时间的工作经历让我有了很多收获和体会。在这篇文章中，我将分享一些我在工作中所学到的东西，并阐述我对于粮贸公司的工作情况的一些看法。

第二段：总体评价

在我工作至今已经超过半年的时间里，我认为粮贸公司是一个工作氛围比较积极的公司。公司的上下层都在努力地工作，每个人都在竭尽全力地为公司的发展和进步做出贡献。公司的管理体系比较完善，各个部门间的合作也比较默契，整个公司运转得很有序。

第三段：工作中的体验

在公司的工作中，我主要负责销售和市场推广这两个方面。通过这几个月的的工作，我深刻地感受到了自己的不足之处，并在实践中学到了许多实用的技能。比如，我学会了如何有效地与客户沟通、如何制定和执行市场推广计划等，这都是我以前所没有接触过的工作经验。

另外，在粮贸公司工作的这段时间里，我还意识到了自己在工作中需要培养的一些品质，比如耐心、细心、勤奋等，这些品质对于我未来的职业生涯十分重要。

第四段：对公司的建议

虽然公司的管理是比较完善的，但是仍然存在一些需要改善的地方。例如，公司在市场营销方面的技术和策略还需要进一步提高和完善。同时，公司的员工职业培训也需要加强，这样可以提高公司整体的素质。

除此之外，我认为公司应该更加注重员工的心理健康问题。尤其是在疫情的影响下，员工们的工作和生活压力增大，公司应该提供更多的心理健康支持和帮助，让员工们能够更加专注和有效地工作。

第五段：总结

在总体评价、工作体验和对公司的建议方面，我都尽可能地客观、真实地呈现出自己的看法和体会。从一定程度上来说，

公司的管理团队和部门领导们应该听取员工的意见和建议，以便更好地改善和提高公司的整体发展。我相信，在公司的共同努力下，粮贸公司会越来越好，也会有越来越多的人愿意来加入我们的团队。

公司工作报告 分公司工作报告会心得体会篇八

今天，站在这个承前启后的重要时间节点，盘点梳理过去一年的工作，有利于我们“察过往，知得失，明方向，谋未来”，也有助于我们“仰望星空，俯察心灵，抬头望路，低头行步”。下面，我代表公司管理层，向大会报告过去一年的工作，请予审议。

回首过去一年，我们怀揣理想与激情，像蜜蜂酿蜜那样辛勤忙碌，像燕子衔泥那般坚韧执着，为了梦想而胼手胝足、奋力打拼，谱写了一曲激越的奋进之歌！就在这年末的寒冷冬季，已有数位欧美大客户向我们伸出了赫尔墨斯的商神杖，给我们增添了无穷的信心和勇气！

第一，问题出就出在“把所有的鸡蛋都放在同一只篮子里”。商场如战场，风云诡谲，瞬息万变，今日阳光灿烂，或许明天就大雨倾盆。将“所有的鸡蛋都放在了同一只篮子里”的风险极大，一旦这只篮子发生了倾覆，我们将会损失惨重，甚至颗粒无收！

第二，问题出就出在“锅里饭不够，肚子吃不饱”。正是因为我们把命运维系在一个客户身上，所以生产受制于人。今天，客户下单了，我们就有饭吃；明天，客户不下单，我们就要饿肚子。如果客户来个“东风不与周郎便”，我们只能“铜雀春深锁二乔”。

第三，问题出就出在“做事无计划，哪里黑了哪里歇”。就拿订单来说，要么是电闪雷鸣、暴风骤雨，让采购和生产手忙脚乱、人仰马翻；要么是万里无云、天朗气清，全员无所

事事、悠哉游哉，导致整个生产经营如同“女人心、海底针”，瞅不准，看不清，摸不透。

面对上述业务上存在的突出问题，我们该怎么办？

第一，“不忘老朋友，广交新朋友”，想方设法扩大客户源。要深刻汲取过去一年的教训，尽快跳出一家独大、命系一线的经营窘境。业务部要充分发挥主观能动性，挖空心思调动一切可用的关系，通过一切可行的途径，寻找更多的“篮子”，争取更多的客户，做长做粗我们的生命线。

第二，“把盛饭的锅做大，把锅里的饭做多”，千方百计增加订单量。增加订单量与扩充客户量是相辅相成的关系，这样能使我们主动自在地“弹钢琴”，与生产合奏一曲动听的奏鸣曲。因此，业务部要尽可能地把盛饭的锅做大，把锅里的饭做多，让员工们不仅要吃得饱，更要吃得好！

第三，“宜未雨绸缪，勿临渴掘井”，从严从细加强计划管理。加强计划性对生产型企业至关重要，否则，就会导致忙得时候忙得要命，闲的时候闲得发慌。所以，业务部在开发市场、争取订单时，必须胸有成竹、心中有数，做到“谋定而后动，知止而有得”。

第一，缺乏计划安排。如同“玻璃瓶中的苍蝇”一般，而且是只无头苍蝇，时而伏壁不动、悄无声息，时而嗡嗡有声、盘旋不止。空闲时昏昏欲睡、无精打采，需要时恍若惊梦、灵魂归窍，“叫嚣乎东西，隳突乎南北”，唯留下催要材料的人“茕茕孑立、形影相吊”。

第二，很少跟进过程。采购材料就像是进菜市场买菜，公章一盖了事，传真一发齐活，缺乏“狗的鼻子”“狼的性格”“豹的速度”那样的专业精神，不能做到询价敏、砍价狠、到货快。

第三，供货商太少。葛优说：“谁动感情谁死定”。正是因为一些供货商瞅准了我们的软肋，认为除他们之外，我们再也没有其他“相好”的，欺负我们“老实”“痴情”，所以才敢不断触碰我们的底线，对我们想怎么样就怎么样，正所谓“人家把长工当成东家了，我们把掌柜当成伙计了”。

那么，采购工作该怎么办？是继续当公司的“软肋”和“脚后跟”？还是知耻后勇，卯足力气，冲出“玻璃瓶”，实现华丽转身！

第一，要会沟通。“会说话的叫入笑，不会说的让人跳。”采购部要掌握沟通技巧，善于把话聊到人心坎上，把理聊到人心窝里，既能在与供应商交流时“胜券在嘴”、百战不殆，又能在与业务、生产的沟通中谈吐有致、惺惺相惜！

第二，要有计划。“定计划”并不意味着“有计划”。“计划计划，墙上一挂”“挂着挂着，变成废话”的现象，在采购工作中时有发生。因此，采购部不仅要会制定计划，更要能执行计划，并顺时应势地“修正计划”“落实计划”。

第三，要快跟进。不跟进就无法及时了解订单的履行情况，就不能随时掌握订货的运输信息，更不能准确知道货物的数量和质量！为此，采购部要有一种“不破楼兰誓不还”的精神，跟住不放、盯住不让，切实把工作做早做深、做细做实，绝不能“关键时刻掉链子”。

第四，要能创新。思路一变天地宽。采购部要改变“择物固执”“坐享其成”“守株待兔”的陈规陋习，着力在“供货商数量、采购手段、采购思维”三个方面大胆创新，努力把采购工作提高到一个新水平。

回眸过去一年的车间生产，我们既心有所慰又满怀忧思！用一句话描述，就是“戴着镣铐跳舞”！正是因为业务部门订单量的不稳定、不连续和采购部门的无计划、不及时，使得

车间生产在“三饥两饱”“束手缚脚”的条件下，上演了一场差强人意的“舞蹈”。

第一，产品生产偶有错误情况发生。一年来，尽管我们在产品加工质量方面越来越规范，但一些问题依然偶有发生。比如，产品数量时有出入，包装图案张冠李戴，产品着色前后不一，等等。

第二，生产工序交接尚存不畅现象。前后工序交接不连贯，“流水线”流着流着就断了“线”。这固然与业务订单量不稳定、不连续和物资采购无计划、不及时有关，但也从另一个侧面说明我们生产安排得还不细致、不周全。

第三，生产安全事故时有发生。实事求是地讲，车间安全生产总体上看不算差，但也不算很好，虽没发生什么较大安全事故，但是小事故却时有发生。这说明我们在抓安全生产上还有纰漏、有空白。

车间生产是公司赖以生存、赖以发展的根本。失去了根本，就失去了前途，失去了一切！所以，对车间生产，我们必须抱有“怎么认真都不为过”的“牛角尖”精神，抓细抓长抓到位。

第一，要加强沟通。首先，生产部门必须要与业务部门们保持沟通；其次，生产部门必须与产品设计人员进行产前沟通；再次，生产部还必须与采购部加强沟通；最后，生产部门们必须经常进行内部沟通。唯有如此，才能实现生产过程的“做不错、做得好、做得顺”。

第二，要加强管理，核心是安全生产管理。必须牢固树立安全生产意识，把“心有多安全，行为就有多安全”刻在员工的心里，坚决杜绝“疲劳战”“梦游战”，严格遵守作业规范，决不允许违章指挥、违规作业、违反劳动纪律的“三违”现象出现。

第一，工资制度稍欠合理。由于公司尚是一个蹒跚学步的孩童，这就决定了我们一切都是在摸索中前行，管理经验的匮乏，直接导致人力资源成本和生产成本的上升，使公司的效益低位徘徊，进而影响到员工收入的增长。

第二，管理方式存在不当。管理知识和管理技巧上存在很大缺陷，部分管理者简单粗暴的“家长式”作风严重，不善于用和风细雨式领导艺术进行管理，使员工心理上产生了不受尊重感，从而缺乏归属感。

第三，人事管理配置不到位。人力资源管理完全是“放牛式”的，整个就是一个无人值守状态。对新员工没有任何的岗前培训、跟进考核，宛如武侠小说中的“独行侠”一般，神龙见首不见尾。

第四，少数员工缺乏岗位意识。某些“特殊人物”自恃有关系、有靠山，行事颐指气使，说话盛气凌人，对不属于自己职权范围内的事务也薄唇轻言、指手划脚。少数“八卦人物”捕风捉影，搬弄是非，使得一些正直的员工难以理解、无法忍受。

以上四点，就是造成“营盘不动，兵流如水”的主要原因。有脓包就要捅破，有问题就要解决。为此，我们必须在以下几个方面采取措施。

第一，合理增加工人工资。“手中有粮，心中不慌。”增加工资必须靠一定的盈利来支撑。一是必须掌握产品报价的技巧，既要有一定的竞争性，又要有利可图；二是必须增加业务量，把蛋糕往大的做、往好的做；三是必须树立强烈的主人翁意识，爱厂如家，爱岗敬业，用我们自己的双手去创造价值、创造财富。

第二，管理层必须提高自身素质。公司各层管理者要加强自我约束，学习管理技巧，掌握春风化雨、润物无声的领导艺

术，做到“晓之以理，动之以情，奖惩有度，恩威并施。

第三，岗位要合理配置，责任要明确到人。必须根据公司发展需要，制定详细的预见计划并付诸有效的实施，建立一套让“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，切实做到“请得来人才，留得住人才，用得好人才”。

第四，要定人定事、明责确权。“没有规矩，不成方圆。”必须设立明确的人事权责划分，谁的孩子谁抱，谁的责任谁担，绝不能眉毛胡子一般抓，看似里里外外、忙忙碌碌，实则什么也没做好，什么也做不了。

《涛声依旧》这首歌曾经风靡大江南北，那引人悠思、令人神驰的美妙旋律，时时犹在耳边回响，拨弄着我们内心深处的怀旧情结。然而，对感情我们可以“涛声依旧”，但对工作我们却不能“涛声依旧”。不客气地讲，过去一年的行政管理工作，几乎是原地踏步、无甚起色，可谓“在徘徊中听涛声依旧”！

第一，层次不清，等级不明。公司已成立并运营三年，但迄今为止，还未建立起一套等级分明、职权相应的行政职位序列。很多情况下，是职权管理者说了不算，旁观者说了算；行家里手说了不算，一知半解的说了算。这些毫无序列层次的混乱现象，导致公司一些行政管理工作完全无法正常开展。

第二，奖惩不严，恩威不行。行政管理缺乏“糖”和“剑”，该奖的时候不奖，该罚的时候不罚，导致“干多干少一个样，干好干差一个样”，使部分员工对行政管理毫无顾忌，也使管理者在工作中底气不足、威严不够。

第三，拖泥带水，效率低下。每次开会总有人拖拖拉拉，“千呼万唤始出来”；车间停电报修，十来个小时还不见动静；奖惩一个员工，数日悬而不决，等等。此类现象司空见惯，不胜枚举。

第一，确立明晰的行政序列。划分明确的职能序列，岗位是什么，职责是什么，必须清清楚楚、明明白白，各司其职，各尽其责。执行严格的职务序列，员工不做主管的事，主管不作厂长的主，职员不当经理的家，各就其位，各做其事。

第二，实行严格的奖惩制度。“没有奖惩就没有管理。”必须学会并合理使用奖惩手段，奖要奖得心花怒放，惩要罚得心惊胆寒，靠“奖”来立“信”，以“罚”来树“威”，用“奖惩”利器为行政管理保驾护航。

第三，推进行政效能提速。“形式不代表实质”“劳苦不等于功高”。必须把提高“行政速度”和“行政质量”作为核心环节，实行行政人员的待遇与其工作的“速度”和“质量”挂钩，彻底改变松散拖沓的不良习气。

董事会各位成员、各位代表，在常人眼中，年度工作报告一般讲成绩多讲问题少、表扬多批评少，但我们的这个工作报告却秉笔直书，少了些温文尔雅、彬彬有礼，多的是尖锐辛辣、严厉苛刻。或许大家会说我们不厚道，但厚道解决不了公司发展的的问题，解决不了员工增薪的问题，也解决不了“为什么公司不赚钱”的问题。所以，我们希望，通过对自身问题的深刻解剖和无情鞭挞，达到知短思进、知责思为的目的，以期更好地凝心聚力、奋楫前行。

董事会各位成员、各位代表，我们心中有一个共同的梦，那就是：公司的实力越来越强，车间的生产越来越顺，经营的效益越来越好，员工的腰包越来越鼓，让每一个xx人的脸上，都能绽放着幸福的微笑，洋溢着收获的喜悦，闪耀着快乐的光芒！新的一年，让我们手拉手、肩并肩，重整行装再出发，策马扬鞭自奋蹄，满怀豪情地投身于市场博弈，接受新一轮的挑战，为梦想之光迅速驱散这黎明时的袅袅薄雾贡献自己最大的力量！

请坚信——时间是一位伟大的作者，他定能书写出x的璀璨未

来!