

# 最新企业工作总结报告 公司企业工作总结报告(汇总9篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 企业工作总结报告篇一

一年来，我们在上级部门的指导下，在县建设局的正确领导下，突出“服务为本”这个主题，努力改进工作作风，规范管理，严格执法，房屋发证、房地产抵押登记、城市房屋拆迁、村居私房换证、房地产执法监察、危房鉴定等工作得到有序开展，完成了年初预定的工作目标，为全县经济和社会发展作出了积极贡献。

### 一、工作简要回顾

(一)房地产产权产籍管理进一步规范。截止\_\_\_月\_\_\_日，我局城镇房屋发证户，登记城镇住房\_\_\_\_\_万，完成年初计划的，与去年同比，增长了，实现微机缮证、微机绘图达到；办理房地产抵押登记宗，抵押额亿元，抵押面积\_\_\_\_\_万m<sup>2</sup>；整理产籍档案资料卷，为社会各界、内部业务科室提供查档服务余卷。

(二)房地产交易监理进一步加强。共办理房地产产易宗，交易总额万元，交易面积\_\_\_\_\_万m<sup>2</sup>；其中：商品房销售登记宗，销售额\_\_\_\_\_万元，销售面积\_\_\_\_\_万m<sup>2</sup>；私房交易宗，交易额\_\_\_\_\_万元，交易面积\_\_\_\_\_万m<sup>2</sup>；共发放《商品房预售许可证》本，登记备案预售面积\_\_\_\_\_万m<sup>2</sup>。

(三)城市房屋拆迁监管力度进一步加大。20\_\_年，我局严格

按照规定程序审批拆迁项目，共核发《房屋拆迁许可证》本，批准拆除房屋面积\_\_\_\_\_万m<sup>2</sup>，实现拆迁许可证单位发放率达。目前，\_\_\_\_\_山旧城改造工程房屋拆迁二期工程正在有条不紊地进行。

(四) 房地产执法监察力度进一步增强。20\_\_年，我们着手清理整顿房地产开发市场，取缔无资质开发，房地产交易市场得到了有序发展。一年来，查处违法交易宗，下发限期整改通知书份；协助法院办理查封、解封过户起；受县政府委托出庭代理房权行政纠纷案起。

(五) 危房鉴定职能进一步发挥。20\_\_年，我们共进行危房鉴定宗，鉴定危房面积\_\_\_\_\_万m<sup>2</sup>，出具危房鉴定报告份，发出限期拆除通知书份，有效地防止了房屋安全隐患的发生。

## 二、主要做法

### (一) 改进作风，强化服务意识

1、强化干部的政治思想学习。20\_\_年，我们认真抓好干部职工的思想道德建设，贯穿于精神文明创建的各项活动中，从而掀起了政治学习的热潮。首先，我们运用政治学习日集中进行学习，局领导班子成员除每月集中学习两次外，还要坚持参加全体干部职工的每月一次的政治学习，同每个干部职工一样做好学习笔记，写学习心得。为了推介好的学习经验，交流学习心得，我们在办公室外设立了“学习园地”，从单位有限的经费中挤出元为每位干部职工订阅了《学习导报》、《半月谈》、《某省日报》等党报党刊。其次，突出重点，有的放矢。

一年来，在全体干部中深入开展了政治思想教育。同时，广泛开展学习竞赛活动以及创建“青年文明号”活动，用活动的形式熏陶干部职工的思想。再次，有意识地着力培养有事业心、有上进心的进步青年，及时地把他们推荐到建党积极

子培训班，接受组织的教育和培养。

通过正面引导、理论灌输和交心通气等方式深入进行政治思想教育，全局讲政治、讲奉献、爱岗敬业蔚然成风。20\_\_年，有名同志被推荐到建党积极分子培训班，名同志光荣地加入了中国共产党，局支部得到不壮大和发展，被建设系统党委评为=年度先进基层组织。

2、强化干部的业务知识培训。房产工作是一项业务性强的工作，为了提高业务水平，我们采取五条措施狠抓干部职工的业务知识培训。

一是针对全局干部职工业务素质普遍偏低的情况，采取“请进来，送出去”的方式，经常聘请业务知识方面的专家进行授课，必要时，把业务骨干送到前面地区进行培训。二是每星期五下午举行一次业务学习交流。大家一起交流、探讨，相互促进，共同提高。三是开展“传、帮、带”结对帮助活动，手把手把工作经验不足、业务能力欠缺的同志带向成熟；四是积极组织各项知识竞赛，在竞赛中锻炼提高；五是努力为干部职工深造学习创造条件。

对积极要求深造的干部，我们给予充裕时间，给予安静环境。通过以上措施，一年来，我们送出名同志到浏阳市参加产权产籍培训班学习，送出名同志参加全省《行政许可法》培训班学习，为加强我局的产权产籍管理和行政执法能力奠定了基础。业务水平和业务素质的提高，有力地促进了我局各项工作的开展。

3、强化干部岗位目标责任制。为充分调动干部职工的工作积极性和主动性，增强责任感和紧迫感，我们严格执行岗位目标责任制。在总结以往目标责任制和实际完成情况的基础上，做了大量的调查研究，制定了20\_\_年岗位目标管理责任制，使其较以往更为详细完善，科学合理，切实可行，便于操作。

在制定岗位责任书时，因事择人，因人而事，实事求是，既做到一碗水端平，又做到统筹兼顾。为使岗位责任制落到实处，我们实施激励约束机制，奖优罚劣，奖勤罚懒，实行完成任务与出勤补助、岗位津贴、工资资金“三挂钩”，按月考核。每人每月从工资中扣\_\_\_\_\_元。

## 企业工作总结报告篇二

在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以这样说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

### 一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办\_x四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

## 二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目的地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

## 三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

# 企业工作总结报告篇三

## 一、货物的管理

- 1、易拿，易放，易看，易点的堆积方式；
- 2、物流堆放不要超过托盘，不要超高堆放，要注意五距；
- 3、货物入出时做好桩脚卡记录(计好箱数和枚数)；
- 5、保持仓库的整洁，地面的清洁，通道的顺畅。

## 二、人力的合理安排和运用

- 1、人员的培训和提高。

2、合理的休息。

3、人力的安排。

作为物流公司的传统业务仓储，虽然技术性并不高，但需要勤劳，心细，作业强度大，体力要求比较高。象我们仓库，随着客户的不断进入，业务不断增多，原本在人力方面就比较紧凑，这就要我们合理安排装卸工人，做到在有限的人力上作合理的安排，做到有条不紊，作业顺利。特别在同一时间里出现多个作业任务时，就要合理安排人员，使每一作业尽量不受影响。

## 企业工作总结报告篇四

建司初期，公司没有专职人员抓安全工作，致使安全事故事件时有发生，公司领导经常忙于解决矛盾，弄得焦头乱额，耗费了许多本来用于管理生产的精力，公司老总看到这一问题后，认为公司管理，特别是对员工的管理，安全，消防，生产管理工作应当误之及去抓，老总去年请来了专职分管安全管理人员，重点抓安全工作，把公司安全管理工作放在重要日程上，完善了公司的安全制度，定期组织学习，制度上墙，使员工天天见到，时时刻刻遵守，使每个员工人人参与，安全规范管理。

1、公司对安全制度做了进一步完善，结合公司实际情况制定了一系列安全制度及安全操作规程。即：《消防安全管理制度》、《人生安全、生产安全管理制度》、《治安保卫管理制度》、《安全检查管理制度》、《责任事故处理规定》、《各车间机器安全操作规程》、《安全培训制度》等。认真组织学习安全制度和《安全生产法》等有关法律法规，进一步提高员工的安全意识及自我保护意识，公司还科学规划，合理布局，不断改善员工的劳动条件，为员工创造了一个舒适安全的工作环境。

2、确实加强了对职工的安全教育培训工作，未经教育培训不得上岗，落实好了公司内部安全生产责任，实施了全员安全宣传教育工作，全公司员工进行了三级安全教育合格后上岗，并建立了安全台帐，经常开展防火，防爆宣传，经常组织义务消防队员演习，建立健全了岗位目标责任制，把安全工作明确分工，责任到人，同厂长，车间主管，组长，员工都签定了安全责任书，奖罚措施配套到位，组织全员检查，隐患整改落实到人，安全检查工作做到了长抓不懈使之规范化，制度化，确保及时发现和消除隐患。对发生事故做到了举一反三严格按照四不放过原则进行处理，把安全事故责任制落实到了车间，班组，岗位，加强了车间安全、卫生承包管理，在全体员工中树立安全第一，预防为主的思想，让广大员工提高了安全思想意识和自我保护意识。

1、宣传自查阶段。

2、整治阶段。

3、维持阶段。

通过治理取得了良好的效果，公司还召开了全员参加安全生产工作会议，认真分析以往现场事故的原因，吸取事故教训，每月定期还不定期对全厂各部门安全卫生进行大检查，消除各种存在的不安全隐患，对公司电工，机修，锅炉工等特殊工作进行了专门安全培训，配备了企业专职安全员，得到了上岗证，健全了企业负责人，车间主任，安全员，班组长，岗位工人等各级人员的安全生产制度，建立健全了各岗位安全生产操作规程，安全警示标志，对安全检查教育培训等都建立了台帐，特别是完善安全隐患自查，整改和复查验收等情况都有书面记录。

1、主要工作是进行新员工进厂三级安全培训教育工作，车间、班组负责培训新员工掌握基本的安全操作技能和安全操作规程，厂部负责安全知识教育。由各车间、班组地3月份月底前

完成。由厂部、企管部负责考核。列入各部门工作绩效考核成绩。

2、主要进行设备安全检查工作，由设备、生产、技术等部门联合检查，主要检查全厂地生产中的设备存在的安全隐患和不安全因素，对检查出的问题，由相关部门列出检查报告，由责任部门进行检查整改，技术、设备部门负责协助整改，生产部门负责进行检查督促。主要工作在6月底前完成。由厂部、企管部负责考核。列入部门工作绩效考核成绩。

3、主要进行夏季防暑降温、安全生产工作，主要由企管部、生产部负责，各生产车间协助配合工作，安排进行定期和不定期的安全生产检查和安全教育工作，对检查中发现的问题和不安全行为，进行安全教育和安全培训，本季度着重安排员工安全再教育工作。对检查中存在的问题由企管部考核到相关部门，并列入部门工作绩效考核成绩。

4、主要进行安全防火教育和年终安全总结考核工作。对各部门存在的防火隐患进行全面的检查，对检查中存在的问题进行整改，对整改不及时，不到位的应及时进行考核。进行一次全面的防火演习，以锻炼员工的火灾急救能力，由企管部全面负责组织进行。并对工作业绩进行考核，将考核成绩列入部门工作绩效考核成绩。

以上汇报是我公司在加强安全工作管理中的基本做法，这其中也得到了金东经济开发区领导对我们工作的大力支持和帮助，我们虽然做了不少工作，但与要求仍有一定差距，工作中还有许多不足，需要我们不断的改进，提高，完善，我相信我们航艇公司一定会把安全工作做的更实、更好。

## **企业工作总结报告篇五**

一年的时间很快过去了，来到公司已经2个多月时间，对于我来说我是公司的新进员工，对于公司来说我们也是公司的新

动力新血液。今年能有幸参与公司20\_\_20\_\_年会工作我感到十分荣幸。

我第一次参加本公司年会，并被公司领导委以重任，不胜惶恐。在年会的前几天就和会议接待组的同事进行商议，大家的热情非常高涨，都表示等到年会那天一定提前到，把工作做好。

我们会议接待组人员根据会议流程时间11号早7：30准时到公司集合，每个人都顶着严寒早早来到公司总部，都没有一人迟到保证了能在8：30能赶到会场。

## 一、会议报到前准备工作

进行签到及接待来宾工作。同时与各个相关部门协调好会议细节问题如：会议用座位牌、水牌、会议室鲜花摆放、就餐时间餐厅的情况。

详细了解本会议所用场所的位置如：学校餐厅、晚会场地、参会人员情况、到场嘉宾人数。协调相关会议使用设备的准备情况如：早午会场的会务用品、多媒体投影仪。

## 二、会议期间的工作

维持会议期间的正常次序，颁奖典礼时的礼仪安排，会议期间茶水物品的添加及突发事件的处理等。

## 三、会议结束后清洁问题

早会结束及午会结束后整理会议室卫生始终保持整洁、干净和安静的环境。

## 四、就餐

按照会议流程规定，午餐时间会议接待组人员提前来的到餐

厅安排好嘉宾席水牌，顺序引导嘉宾步入餐厅准时有餐。

晚餐时会议接待组人员提前安排学生列队站好，接待人员各就各位引导嘉宾入场，准备奖券分发各每个就餐人员。席间会议接待组成员不顾自己就餐问题身兼数职负责酒水的添加、抽奖环节的颁奖开奖、服务员工作等等。

## 五、晚会

会议接待组成员我、小周中午时分提前来到晚会现场布置协调晚会所需气球的捆扎安放。

晚餐结束时会议接待组成员提前来到晚会现场安排晚会所需用品如：矿泉水 零食的分发工作，引导嘉宾签名入场。安排学生顺序入座及处理突发事件。

## 六、晚会结束

晚会结束时，会议接待组人员根据会议流程安排规定，组织学生清理晚会现场卫生，安排人员顺序安全的离席，组织人员安排车辆送参会人员离开。

公司年会顺利圆满结束了，尽管办的称不上是尽善尽美但我们全体会议接待组人员身兼数职已经尽最大可能性服务好来宾希望让年会以完美的姿态展现给大家。

来到公司工作虽然短短几个月的时间，但公司的企业文化和企业魅力深深的感染着我，同时有各位领导及热心的同事们的支持与帮助不管是在年会的参与过程中，还是在日后的工作中我都有了一定的进步和奋斗的目标，虽然在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司做出更大更多

的贡献!

## 企业工作总结报告篇六

### 一、销售情况

销售891台，各车型销量分别为富康331台;161台;3台;2台;394台。其中销售351台。销量497台较增长45(私家车销售342台)。

### 二、营销

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在9月正式提升任命同志为厅营销经理。期间同志每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销做出贡献。

### 三、信息报表

报表是一项周而复始重复循环的，岗位重要，关系到公司日后对本公司的审计和的验收，为能很好的完成此项，5月任命同志为信息报表员，进行对公司的报表，在期间同志任劳任怨按时准确的完成了公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售作出了贡献。

### 四、档案管理

为完善档案管理，特安排同志为档案管理员，主要有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报公司等，期间同志按照公司规定，圆满完成了公司交

代的任务。

以上是对各项做了简要。

- 1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与公司各部门的，争取优惠政策. 加强我们的市场竞争力。
- 3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常，接受销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。
- 5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销的突破发展，使我们的销售更上一层楼。
- 6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。
- 7、根据公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。
- 8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。
- 9、一日模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在一年的中对我们的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在201x年新的一年里我们将继续努力，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

## 企业工作总结报告篇七

我局领导为确保招商引资和外经贸工作在良好的社会治安环境中进行，局领导站在讲政治、顾大局，谋发展的高度，至上而下建立了一套完整的领导机制，局党委书记任社会治安综合治理领导小组组长，其他领导分人头层层落实责任，按谁主管谁负责的原则，牵头抓好各自分管范围的社会治安综合治理工作，努力确保在各自分管范围内无客商集体上访、无打架斗殴事件、无安全生产隐患。以切实的行动保障我县招商引资和外经贸工作有一个安定团结的社会治安环境。

### 二、利用传播媒介发动宣传，采取恰当措施，确保安全稳定工作

招商引资和外经贸工作的顺利开展，县域经济的高效正常运转，离不开稳定的社会政治环境，没有社会环境的安全稳定，没有一个正常的社会治安秩序，就不可能给招商引资和县域经济的发展提供稳定良好的社会环境，我局领导始终将保稳定工作作为当前头等大事来抓，积极运用广播电视等传播媒介，大力宣传x优良的社会政治环境、开明开放的投资经营环境，使客商及时了解x的开放程度、社会治安情况，打消了外来投资者来x投资办厂的顾虑，坚定了他们前来投资的信心，同时，积极引导外来客商和企业做好稳定工作，使保稳定工作取得了良好的社会效果。

### 三、上下动员，群策群力，主动出击，及时化解不稳定因素

外地客商来我县投资办厂，是对我县投资环境的高度信任，我们有责任和义务积极协助他们解决在经营投资过程中遇到的困难，建立起稳定的社会治安环境。根据我局工作特点，在领导的带动和安排下，广大职工积极参与，主动出击，下工地、进企业，及时了解他们的生产经营状况，主动为他们排忧解难，及时排除安全生产隐患，化解各种纠纷。今年，我们与有关部门配合，协助解决企业的纠纷15起，确保了外

来企业生产经营的正常开展。局机关做到了无集体上访，无打架闹事和无重大刑事案件发生，“处法”工作达到“三零”指标。全体职工以实际行动努力为外来投资客商创建了一个稳定的社会环境，真正成为外来投资者的贴心人。

#### 四、加强学习，讲求实效，提高安全意识

今年，根据招商引资和外经贸工作的需要，我局开展了丰富多彩的促安全、保稳定活动。每个月末最后一周星期五下午，由局党组书记主持，召集全局职工上安全课，认真学习安全稳定有关文件和相关法规，在会上广大干部职工踊跃发言，积极参与，为我局开展安全稳定工作献计献策。同时，局领导在会上总结表彰当月的安全工作，并布置下月安全工作任务。使广大干部职工进一步提高了对稳定、安全工作的认识，收到了全年无大小事故发生的良好效果。同时，我局响应县委、政府号召，在重要阶段和突发的不稳定事件中，要求全局干部职工不得参与闹事，并积极做好亲戚、朋友的政治思想工作。圆满完成了县委、县政府下达的目标任务。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。保障社会的长治久安和人民安居乐业需要大家的共同努力、协调配合。为此，我局将同全县95万人民一道，积极响应县委、政府号召，切实做好社会治安综合治理工作，严厉打击各种形式的违法犯罪活动，以实际行动为外来投资者拓一方安定的疆土，开方祥和天地，为社会的安定团结和x经济持续、快速发展做出我们应有的贡献，并在维护社会稳定的工作中交一份令人满意的答卷！

## 企业工作总结报告篇八

### 一、总结成绩，切实提振发展信心

快居民别墅小区建设、旧居标准化改造、居民安全饮用水工程建设，新农村建设有序推进。开展“三清理三整顿”行动，

严控非法用地，土地资源规范管理，城市环境得到改善。三是促进和谐发展，社会大局保持稳定。实行计量联考考核，计划生育工作呈现良好来势。深入平安创建，加强安全监管，开展“一打三整”专项行动，抓实防汛防火、病疫防控、食品安检和环境保护，社会大局保持稳定。提升教育质量，落实社会保障，民生民利不断改善。四是加强党的建设，执政水平不断提高。以科学发展观学习实践活动为契机，切实加强领导班子建设，努力提高党员干部素质。落实党风廉政建设责任制，开展行风评议和机关作风整顿，健全干部职工绩效考核制度，激发队伍活力，形成真抓实干、奋发进取的生动局面。

过去的一年，我们克服了金融危机的不利影响；我们应对了逆势发展的巨大压力；我们顶住了维护稳定的多重挑战。在困境面前经受了考验，保持了增长，经验弥足珍贵，值得汲取和发扬。

一是始终注重解放思想、开拓创新。一年来，我们认真践行科学发展，以新的观念和新的机制具体指导和推动工作，有效突破制约发展的观念和机制体制上的障碍，破\_科学发展的难题，释放和催生了无穷的生产力。这是实现发展的前提。

二是始终注重准确定位、科学谋划。思路决定出路，思

路决定成败。我们结合大瑶的实际，以小城市发展的目标定位，超前谋划，确定了“产业革新、城镇扩容、品质提升、人文渗透”四大战略，并坚持以科学的思路指导工作。这是实现发展的根本。

三是始终注重真抓实干、奋发有为。实干兴邦，空谈误国。一年来，我们的镇村干部雷厉风行，身先士卒，做到实干为先，持之以恒。正因为有全镇上下的真抓实干，奋发有为，大瑶才会在困难中实现较快发展。这是实现发展的关键。

四是始终注重稳定大局、社会和谐。稳定和谐是立国之本、发展之基。在安全生产、计划生育、综治维稳压力较大的前提下，我们强化责任，落实措施，关注民生，将问题、矛盾解决在一线，实现了社会大局稳定和谐。它们是实现发展的保障。

五是始终注重团结一心、同舟共济。一年来，我们加强党的领导，提高执政能力，以事业凝聚人，以发展团结人，以业绩检验人，形成了镇村齐心、干群合力、共克时艰的进取局面，面对长浏高速征地拆迁等繁重任务，确保如期如质完成。这是实现发展的核心。

## 二、抢抓机遇，全力创造领跑优势

20\_\_年，历史进入了新世纪的第一个十年代，在这个新十年的重要历史节点，可以说，面临的机遇前所未有的，应对的挑战也前所未有的。

审视当前大瑶的发展，我们不难发现还存在不少困难和挑战。一是观念层面上，思想解放的程度与大瑶的发展还不相适应，部分干部群众存在墨守成规、固步自封、夜郎自大、小富即安思想，缺乏与时俱进、创新求变、开明开放、富而思进的精神。二是发展层面上，金融危机的影响依然存在，区域竞争的压力不断加大，产业结构有待进一步优化，市场竞争力有待进一步增强，领先地位有待进一步巩固。三是稳定层面上，当前大瑶面临着社会治安、安全生产和计划生育的巨大压力，问题不容忽视，工作任重道远。在推进大瑶率先跨越中，存在的思想观念不够新、发展士气不够足、产业结构不够优、基层基础不够牢、工作作风不够实，成为我们新一轮发展的阻力，率先跨越的压力。

大瑶领跑发展的动力源泉和强大优势。

## 三、瞄准目标，强势推动率先跨越

进入20\_\_年，大瑶站在了新的历史起点。面对前所未有的发展机遇，面对新一轮的发展高潮，全镇干部群众要弘扬“自强不息、敢为人先”的浏阳精神，进一步解放思想，抢抓机遇，乘势而上，未来三年，瞄准思想大解放、城市大扩容、产业大发展、文化大繁荣、民生大改善的目标，全力实施“南北呼应、东西贯通、环线连接、一体推进”的发展战略，把大瑶打造成为一个领跑全省、辐射湘赣的区域性次中心城市。

20\_\_年我镇经济工作总体思路是：认真贯彻中央、省、市经济工作会议精神，围绕“推进城乡一体，崛起大瑶新城，率先科学跨越，争创全省一流”的总目标，抓住“产业和项目”两个关键，强化“开放、创新、进取、责任”四种意识，主攻“开放引领、拓城兴市、强工富农、弘文固本、统筹发展”五个重点，大力推进大瑶经济社会又好又快发展，为建设全省城乡一体化典范而努力奋斗！

按照这一基本思路，20\_\_年全镇经济社会发展的主要预期目标是力争地区生产总值增长15%，财政收入增长13%，农民人均收入增长12%，招商引资到位资金增长20%。

国道106绕城环线建设；五是铁腕治理集镇“脏乱差”现象；六是加快新农村建设；七是实施文化强镇工程；八是巩固基层基础。

为实现上述目标，我们必须突出抓好以下六个方面的工作：

（一）坚持开放引领，以思想大解放推动率先跨越改革开放三十年的发展史，就是一部思想解放史。可以说，改革开放的过程，就是思想大解放的过程。大瑶是一个率先开放、得益于开放的乡镇。然而，逆水行舟，不进则退，小进也是退。面对异常激烈的竞争，容不得我们半点满足，要在快速的发展中立于不败之地，惟有掀起新一轮更深层次、更大规模、更高水平的思想大解放。

一是要破除自我满足心理。在大瑶人中，不乏有知足常乐、小富即安，满足于现状，陶醉于自我，缺乏不断进取、做大做强的意识，缺乏做行业老大、做产业领头的精神。在新一轮大发展中，要保持大瑶的领跑地位，实现大瑶的率先跨越，必须破除自我满足心理，敢想大目标，争取加速度，更大范围、更深程度地融入经济全球化。

子，摒弃封闭保守意识，敢于伤筋动骨，敢于触及灵魂，敢于冲破体制。

三是要树立创新创业精神。创新是大瑶科学跨越的不懈动力。我们要大力倡导敢闯敢干、创新创业精神，宽容改革者，善待失败者，全面看待有争议者。在全社会形成尊重创新、尊重创业的良好风尚。

四是要弘扬开放包容文化。坚持开放引领不动摇，来一场轰轰烈烈的思想大解放，从自身做起，从小事做起，以开放包容的胸怀、海纳百川的气度学习先进，开阔眼界，吸纳经验，更新理念，让开放引领成为大瑶发展的主旋律、最强音。

(二)坚持拓城兴市，以城市大扩容崛起大瑶新城早在上个世纪九十年代初期，大瑶人敢为人先，敲响三湘土地拍卖第一锣，创造小城镇建设的“大瑶模式”，一个边陲小镇一跃成为全国小城镇建设示范镇。进入新世纪十年代，长浏高速的兴建，为新城建设创造了机遇，为城市扩容营造了空间，为拓城兴市提供了可能。我们要抓住千载难逢的机遇，依托长浏高速，拉开大瑶第二轮城市大建设战幕。

行大瑶城市总体规划，按照“南北呼应，东西贯通，环线连接，一体推进”思路，构建城市主体骨架。

二是大手笔建设新城。举全镇之力，聚多方之财，强势推动大瑶第二轮城市大建设。一要延伸花炮大道，扩建汇丰大道，以十里长街为纵轴，南拓工业新区，北建大瑶新城，形成南

北呼应。二要拉通李畋路，东至强盛，西通环线，以李畋路横轴，将319国道和长浏高速融汇贯通，实现东西贯通。三要启动环绕建设，连接南川河路，东上319国道，西经汇丰大道进入长浏高速，构成大瑶第一条环线，达到环线连接。大规模、大手笔的拓城的同时，重点在兴市上做文章、显特色。根据大瑶的产业特点，一是依托人流、物流和商流的优势，提质改造老城区。二是对接长浏高速，北延花炮大道，建设国际花炮交易中心，打造辐射全国乃至全球的花炮辅材物流中心；三是突出旅游兴城、产业兴城，提质改造花炮文化博物馆，巩固和提升浏阳世界花炮王国地位。

三是高水平管理新城。要按照“一年打基础、两年上台阶、三年大变样”的计划，完善城市设施，强化精细化管理，彻底根治“脏乱差”，不断提升城市品质品位。要创新城管机制，积极推行门前三包，聘请管理监督员，开展卫生大评比，建立人人参与、户户自觉、街道互评的社会监督管理机制，着力打造环境优美、诚信经营的全省城市管理样板镇。

业优势，坚持强工富农，一手抓新型工业化发展，一手抓现代农业发展，又要注重自主创新，转变发展方式，促进节能减排，发展低碳经济，提升综合实力，实现富民强镇。

一是主抓基地建设，培育新兴工业。产业集群是提高区域经济竞争力的有效途径，为培育发展后劲，提升新兴产业，我们要加强造纸工业园区建设，促进产业集群发展。通过优化发展环境，大力招商引资，让更多的规模企业在园区落户，更多的高端产品在大瑶投产。要整合关联产业，引导彩印包装行业入园，奠定全省纸业专业园区地位。

二是实施“三三”工程，改造传统产业。花炮在浏阳、在大瑶的地位，“现在不能少，将来少不得”。自李畋先师发明爆竹的那一刻起，大瑶的花炮产业就开始萌芽、传承、发展。1400多年后的今天，花炮产业仍然是大瑶经济最重要的支撑点。但是也存在诸多问题和不足，主要表现在企业数量多，

规模企业少;科技含量低,产品门类多;机械化水平不高,安全监管难。主要原因是管理思想保守、科技人才缺乏、创新意识淡薄。我们要大力实施“三三”工程,铁腕整治“小、乱、差”,达到提升一批、整合一批、关停一批。以“新观念、新体制、新水平”规范生产安全管理,培育大产业、大企业、大企业家。引导企业更新理念、组建营销集团、推出个性品牌,走“规模化、集约化、专业化”发展之路,提高产业核心竞争力。

三是创新生产模式,发展现代农业。要积极探索新形势

下土地流转机制,完善农民承包用地、集体建设用地的流转制度,加强对土地流转的组织指导和统一管理,鼓励农民集中居住,优化土地利用空间,促进土地集约利用。要以工业化发展理念发展现代农业,要扶持蔬菜、油菜、水果、油茶、生猪示范基地建设,引导发展专业合作社、土地合作社,引进和培育一批农产品深加工企业;要因地制宜,大力发展休闲农业、精品农业、生态农业,促进农民增收。

四是强化示范带动,推进城乡一体。下大力气开展新农村建设,加快镇村(社区)对接,实施以“公路通达、电力扩容、安全用水、环境整治”为重点的“1050”示范工程,按照“布局统一规划、项目统一安排、功能同步发展”的求建设新农村,以集镇为中心,对接10个村(社区),重点打造南山、汇丰两个示范村(社区),带动所有村(社区)发展;以10个村(社区)为支点,对接146个小区,重点打造50个示范小区,辐射带动全镇,加快推进城乡一体化。

(四)坚持弘文固本,以文化大繁荣提升综合实力文化体现一个地方软实力。有着深厚的历史文化底蕴的大瑶,具有独特的花炮文化、丰富的民间文化,形成了大瑶人敢为人先、实干进取的人文精神。在推进城乡一体、崛起大瑶新城的征程中,坚持培育先进文化,大力发展产业文化、繁荣民间文化,提高文化对产业发展的支撑作用,对城市建设的引领作用,

对群众素质的提升作用。

一是弘扬花炮文化。打造“花炮之源”国际品牌，给产业注入文化内涵，走科技创新与文化创意相结合之路，提升传统产业附加值，满足消费者精神和物质的双向需求，激活传统产业的生命力。通过弘扬花炮文化，打造大瑶“花炮之源”国际名片。

二是实施教育强镇。百年大计，教育为本。要以创建教育强镇为动力，在全镇上下形成尊师重教的浓厚氛围，改善教育基础设施，提升教学教育质量。落实义务教育，培育一代新人；加强素质培训，培育新型农民；开展法制教育，培养守法公民。

三是繁荣文体事业。充分发挥各类民间文化艺术团体的作用，聚集和储备乡土人才，开展健康文化娱乐活动，打造具有地方特色的文化品牌。要创新体制机制，充分调动各方积极性，用市场化的思路发展文体产业，努力建设文化强镇。借助丰富的文体活动，不断提高人民群众精神文化生活，树立健康向上、文明活泼的社会新风。

(五)坚持统筹发展，以民生大改善构建和谐社会 突出以民为本，统筹社会事业发展，倾力改善民生，提高幸福指数，使发展成果更多惠及人民群众。

抓好计划生育。加强人口与计划生育工作，扎实推进村民自治，稳定低生育水平，提高出生人口素质。加强计生管理和服 务，打造全市一流计生技术服务站。

创建平安大瑶。深入“平安大瑶”创建活动，牢固树立安全就是效益的意识，形成齐抓共管的合力，努力加强安全生产与监管，严厉打击非法生产，确保花炮生产安全。完善治安防范网络，做好信访、司法调解工作，妥善处理和化解各类矛盾，维护社会大局和谐稳定。

完善社会保障。认真落实养老保险、工伤保险、失业保险、城镇居民医疗保险和新型农村合作医疗，加强食品安全、公共卫生、疫病防控、环境保护等工作，提高群众健康水平。抓好殡葬改革，提高社会保障和救助水平，关心特困群众和弱势群体。

(六)加强党的建设，以凝聚大合力实现科学发展要全面完成今年的任务，实现跨越发展目标，关键在于扎实推进领导班子和干部队伍建设，广泛凝聚社会各界力量，为推进大瑶科学跨越提供坚强的政治保障。

弘扬浏阳精神，凝聚强大合力。“自强不息、敢为人先”的浏阳精神是我们领跑发展、率先跨越的强大支撑，面对新一轮的发展机遇，我们倍感压力巨大、责任重大和使命光荣，只有在全镇上下凝聚强大发展合力，才能创造无愧于历史、无愧于人民的业绩。一要努力提高镇村干部的战斗力和战斗力，加强基层组织建设和镇村干部队伍建设，努力彰显广大党员的模范引领作用；将镇村干部聚集在发展的旗帜下，瞄准既定的发展目标，形成攻坚克难、奋发进取的强大合力和战斗力。

二要努力提升人民群众的向心力，以发展实绩鼓舞群众，以务实作风感染群众，以细致工作发动群众，以贴心服务感动群众，将人民群众团结在发展的周围，形成支持发展、投身发展的强大力量。三要努力激发市场主体的创造力，扶持初始创业，激励二次创业；鼓励企业家开拓创新、富而思进、做大做强，激发全社会的创富活力。

加强能力建设，实现科学发展。全面提高引领发展能力，对于抢抓机遇、谋求率先跨越意义重大。一要加强班子建设，将镇村班子建设作为重点，扎实推进“四好”班子建设，促进团结与协调，努力提高班子凝聚能力，形成推动发展的领头雁和核心。二要加强队伍建设，贯彻“有位要有为、有为才有位”，实行“中层干部竞争上岗、一般干部轮流换岗”，严格考核评议、竞争淘汰机制，以实绩考量干部，建立一支

与时俱进、充满活力的队伍。三要提升发展能力，面对推进城乡一体、崛起大瑶新城的历史任务，要提升抢抓机遇、善谋发展的能力，要提升攻坚克难、真抓实干的能力，要提升应对挑战、创新求变的能力，开创跨越发展的全新局面。

在服务大局上。

同志们，领跑发展的蓝图已经绘就；率先跨越的战鼓已经擂响。让我们立足新起点、抢抓新机遇、开启新征程，为为建设全省城乡一体化典范而努力奋斗！

## 企业工作总结报告篇九

第一、作为一名销售人员，认清自己的职责，完成自己的本职工作

第二、全力以赴完成自己所负责客户的订单；

第四、严格遵守公司的各项规章制度，完成领导交办的所有工作；

第五、积极广泛收集市场信息并总结，发掘新的销售机会；

第六、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，牢记三项要务：客户、公司、自己。

明确了自己的职责，就能很好的衡量工作好坏。自己在从事业务以来，从工作中一点一滴做起，严格按照职责中的要求来执行。

首先，从商务礼仪方面入手，在拜访客户的过程中需注意和具备的基本素质，如电话礼仪，怎么去约见客户，怎么给客户送礼，在客户拒绝时怎么平和的去交流，还有在和客户见面的过程中注意的礼仪和说话方式方法，怎么快速了解客户

的基本情况和我们所需的项目信息等等。

其次，着手公司的产品，只有对产品了解了，才有坚实的后盾去和客户交流，有共同的话题，能很好的切入进去，产生共鸣。对于我司主要是风电变流器和光伏逆变器，对其结构和原理了解情况，当然还包括一些零部件情况，目前很多业主关心器件的选型这块。另外还有就是一些拓扑图，如我司在低压穿越、三相不平衡方面具有一定的优势，那么我们是怎么实现的呢？诸如类似较为深入的问题在后续都要加紧学习。

再次，分析客户信息并适时制定方案，针对该客户如何获得其支持。和领导及同事勤沟通、勤交流，请教遇到的困难，目前存在问题及应对方案，以求提高。

最后，在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过十个月来的实践让我认清楚了作为销售员获得客户的认可和拿下订单至关重要。

不足和需要改进处：

销售是一种长期循序渐进的工作，青春有短暂的得与失，但我们在乎的是成长，常言道：知错能改，善莫大焉。

1、在不足方面，从自身原因总结。总体来说自己的自身素质亟待提高，如说话方式方法，目前还不够正式；商务礼仪方面不够注重和细心，包括有一次和领导去某客户处。拜访完，拿喝了的水杯，一次性杯子外面套了一个胶壳，方便喝，结果我直接把杯子全扔垃圾桶了。

总之，通过在实践中不断发现自己的问题，一直在不断的努力改进和进步中。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验，防止以前的错误不在发生。梳理了思路，明确了方向。

在未来的工作中，我将更专注于如何切入和搞定一个客户。，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，利用一切可利用的机会，学习产品知识，并提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

未来工作目标和计划：

5、端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么销售这个职业能不断丰富自己人生的经历。