

# 年终报告感想(汇总5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 年终报告感想篇一

1、现时药价不断下降、下调，没有多少利润，空间越来越小、客户难以操作。

2、即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足工课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，毕竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

随着中国医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商面对国家

药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，（本文由免费提供，转载请注明）报价\*\*元，报价\*\*元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格（一品两规），所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

- 1、当地的市场需求决定产品的总结体销量。
- 2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。
- 3、公司中标品种不是该客户的销售专长（找不对人）。

## 年终报告感想篇二

20xx年以来，我项目部在上级党委的正确领导下，紧密围绕《公司党委20xx年工作意见》及《一处20xx年党委工作意见》要求，以打造服务型、学习型党支部为工作目标，充分发挥党支部的核心作用和党员的先锋模范作用，认真做好党支部的自身建设和各项工作，围绕项目部安全生产工作陆续开展了降本增效、形势任务教育、廉洁示范项目、“三严三实”专题教育、职工安全培训教育等活动及“平安一季度”、“百日安全”等节点性安全活动，领导和支持工团独立自主的开展各项活动，有效为项目部的团结稳定和健康发展提供了可靠的保障，取得了较好的效果。

### 一、党支部基本工作

#### （一）思想建设方面

加强领导班子和干部队伍的思想政治建设，党支部带领全体党员、入党积极分子认真贯彻落实集团公司、公司及处党委下发文件。认真落实党支部“三会一课”制度，加强党支部建设，发挥党支部的战斗堡垒作用和党员的模范带头作用，特别是在当前煤炭市场形势下行的情况下，加强思想教育引导，坚定发展信心，保证施工生产的正常运行。20xx年，项目部党支部组织召开支委会、支部大会和党课学习共计33次。

## (二) 组织建设方面

坚持以加强政治理论学习促进党组织创新能力建设，将政治理论学习与项目部各项工作任务有机结合。按照公司、处党委部署要求，认真组织开展“三严三实”专题教育活动，丰富党员干部的组织生活，营造积极健康向上的精神风貌。项目部党支部、2名党员受到了今年处“七一”表彰。在党员发展方面，坚持“成熟一个、发展一个”原则，注重在业务骨干中发展党员。今年以来，党支部新吸收10名入党积极分子，发展党员2名。

## (三) 职工培训方面

项目部按照处培训工作总体安排，结合自身实际编制培训计划，由支部牵头，安监站、技术部门把关，遵循“干什么、学什么、考什么”的培训工作思路，根据施工条件变化，制定每月专项培训计划，提高了职工的安全意识和技术水平，组织新工人岗前培训88人次，取证培训6次，安排安全培训72课时，培训职工987人次。

## (四) “五型” 班组建设方面

建立健全了“五型”班组建设的领导体系，明确职责，形成了党政主导、工会督导、职能部门协调的党政工团齐抓共管的班组建设工作格局。项目部每月进行考核，季度进行表彰奖励。在班组职工的学习、班组技术创新、成本控制及班组

考核分配方面下功夫，增加了大家的工作积极性，考核分配的透明度，调动了班组员工的生产积极性。

#### (五) 党管安全工作方面

——项目部党支部划分了党员责任区，明确了党员责任，结合处党管安全量化考核细则，专门制定了《东周窑项目部党员责任区量化考核办法》，定期对责任区内党员进行考核，切实发挥好党员示范岗、群监员、青岗员的作用。坚持开好月度安全状况分析会，及时纠正各种“三违”行为，了解掌握各类人员的思想动态，开展谈心活动，将职工思想中存在的不安全、不稳定因素消灭在萌芽状态。

——项目部班子认真落实值班带班制度，加大现场隐患和“三违”整改查处力度，规范干部职工行为。项目部党支部组织召开安全状况分析会12次，落实党管安全责任检查14次，共查出安全隐患232条，全部进行了整改落实，做到闭环处理。

——认真开展“平安一季度”、“警示三月行”、“安全生产月”、“百日安全”等节点性安全活动的宣传教育活动，通过制作宣传条幅、标语、召开动员会、撰写安全承诺书、安全演讲、观看事故案例教育、女工安全嘱托信、青团员进班组安全宣讲等多样方式进行广泛宣传，营造浓厚的活动氛围。发挥女工和地面单位在安全生产中的积极作用，巩固项目部第二道防线。

#### (六) 党风廉政建设方面

党支部坚持每月利用《读文思廉》及网络学院等刊物的学习对党员干部进行一次廉政教育，先后组织领导干部学习了《国有企业领导人廉洁从业若干规定》、《一处领导干部廉洁从业公开承诺书》，班子成员进行“依法治企”考试、预防职业犯罪教育讲座等活动，项目部班子成员自觉执行“三

重一大”制度和《廉洁从业若干规定》等廉政准则，重大问题都经集体研究解决，不断提高班子成员的自我约束管控能力。

## (七)后勤管理和治安保卫工作

每旬安全大检查日，由支部书记牵头组织人员对各办公室、车间、库房、“两堂一舍”等场所进行卫生、安全大检查，对检查出的问题及隐患彻底整改；加强项目部治安保卫工作，合理配置消防技改措施，火工品的管理发放、放炮员的配置均属矿方统一管理，项目部做好协助工作□20xx年无治安消防事件发生。

## 二、阶段性工作完成情况

### (一)开展形势任务宣讲教育活动

党支部把形势任务教育作为一项重要工作来抓，先后组织学习了公司20xx年《形势任务教育手册》，通过支委会、党员大会、安全培训班、班前会、座谈会等形式把当前的煤炭市场形势用简洁直白的语言向广大干部职工进行了传达，让大家了解和理解当下我处受煤炭市场影响下的外部环境，增强紧迫感和危机感，明确发展目标，扎实做好各项工作。

### (二)开展“我为企业降本增效献计策”大讨论

为贯彻落实处党委文件精神，党支部结合自身情况，引导和组织全体干部职工牢固树立“过紧日子”的思想，编制了活动方案，切实把降本增效落实到项目部各区队、班组和岗位，4月份在全项目部范围内开展了“我为企业降本增效献计策”大讨论活动。

## 年终报告感想篇三

大家好!

大地回春喜见红花消积雪, 普天同乐欣逢盛世贺新年。在这人们辞旧迎新, 庆贺新春佳节的美好时刻, 小区业主委员会全体成员在此向广大的业主, 物业管理公司的员工致以节日的问候, 真挚的祝福!

20xx年是个令人鼓舞的一年。是个令人留恋感怀的一年, 我们在舒适, 整洁美好的环境中拥有了一年的“幸福时光”。这一年里, 业委会一如既往地坚持以维护业主的合法权益为己任, 坚持每月的例会汇报制度, 坚持贯彻执行《广州市住宅小区物业管理办法》精神, 对物业管理公司的工作进行监督, 做了大量有益和富有成效的工作, 解决了不少业主关心的投诉的热点问题, 极大地推进了小区物业管理工作的进一步完善, 奠定并维护了xx新城“安全文明小区”的光荣称号[]20xx年小区住户对物业管理各项工作的满意度仍保持在95%以上, 工作业绩得到了广大业主们的充分肯定和赞扬。

过去的一年, 成果是丰硕的令人欣慰的, 业委会与物业管理公司的合作是互信的, 真诚的, 对于小区物业管理工作, 成绩是斐然的, 问题也是存在的, 面对着日趋复杂的社会治安环境, 面对众多问题的投诉、反映, 面对着物业管理工作中不尽人意的地方, 如何才能有效管理, 长治久安, 是摆在每一位参与小区管理者面前的艰巨而光荣的任务, 对于业委会——一个群众性的组织来说, 唯有情系小区, 心系业主, 一切为了业主的利益着想, 一切为了小区环境着想, 坚持原则, 努力不懈, 才能得到广大业主的支持和理解, 唯有高、远才能极目颠峰, 唯表挚、善才能博爱天下, 才能有未来的工作中更上一层楼。

新年伊始, 安居乐业仍是我们追求的目标, 和谐社会、和谐小区仍是我们的主题。回顾昨天, 我们没有理由不欣慰, 没有理由不自豪, 展望明天, 我们没有理由不自信, 没有什么理由不进

步,在一个充满关爱情怀的小区里,只要我们积极关注小区建设,关注业委会工作,支持业委会工作,为物业管理献计献策,我们的小区就会越来越文明,越来越美好,越来越和谐,明天就会更美好。

祝大家春节愉快,合家欢乐。

XXXX新城业主委员会

## 年终报告感想篇四

### 一、20xx年主要工作情况:

全年开发房屋建筑面积x70000平方米,建成房屋面积x50000平方米,完成房地产建设投资20300万元,实现销售23500万元,销售面积x25000平方米。

经过一年的艰苦工作,聚信广场完成了项目的前期策划及产品功能定位;完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作,并已进入土石方施工。龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位;协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜;完成了项目土地手续并取得了部份国土证;完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁;完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建;完成了方案设计并通过了方案的审批;完成了项目融资7000万元,并开始售楼部施工。

但对照年初工作计划,两个项目总体推进进展相对缓慢。究其原因,主要有以下方面:一是国家实行宏观调控,公司领导从战略上考虑有意放慢进度;二是在高压线搬迁上,由于搬迁难度大,在实际运作中几经周折,影响了项目整体推进时间;三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲,花费了时间;四是在方案的报审上,由于难度大,困难多,致使报审的

方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。首先，项目的产品和功能定位更加准确□20xx年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销售。其次是通过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目通过控规调整，建设规模由原来的22万平方米增加到了33万平方米，增加了x0余万方，聚信广场建设规模从x8万方增加到了2x万方左右，潜在经济效益可观。同时，龙头寺项目通过协调和利用政策还节省了土地成本。其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基础。

在今年的工作中，我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、制度建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析，经过梳理，针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。首先从理顺集团的薪酬体系入手，出台了适合公司发展并具有竞争力的薪酬分配方案，并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改、补充和完善并及时组织全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

经过公司全体同仁的共同努力，集团被授予“重庆市第二届五十佳诚信房地产开发企业，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“重庆市第四届房地产开发企业50强，并荣获市、区统计工作“先进集体。集团所属项目也在今年先后获得渝北区“优秀住宅小区、“园林示范小区，“江北区十佳建设项目，“渝北杯工程奖等荣誉称号。聚信地产品牌正逐渐被业界和广大消费者所接受和认同。

上述成绩的取得，是公司全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、成绩突出的先进集体和先进个人。

(四)存在的主要问题：



在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水平和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。

以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进集团公司的全面工作。

以经济效益为中心，通过认真研究产品、研究技术进步、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

计划全年新开工房屋总建筑面积约x5万平方米(其中：聚信广场项目约8万平方米，龙头寺项目约7万平方米)，计划实现销售2亿元。

计划3月基础开始施工□x2月底裙房部分竣工并交付使用，塔楼主体结构基本封顶。

计划全年完成一期商业总面积80%的招商量。

计划全年实现销售收入x.5亿元，其中：商业部分完成一期可售单位70%销售量，公寓部分完成可售面积50%的销售量□c栋住宅完成可售面积70%的销售量。

计划3月开始土石方施工，6月开始土建基础施工□x2月底前完成因高压线影响而不能施工外的大部分土建并交验，市政道路及中央景观公园形成，完成住宅部分的规划设计，并积极争取协调好高压线拆迁实施方案。

## 年终报告感想篇五

我是xx年2月份到公司的□xx年4月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，

仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。

确保货物数量正确，不受损!但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高!

1、财务方面，我天天都做好日记账，将天天的每一笔进出帐具体做好记录!上交总公司.应收账款，我把好关.督促销售员及时收回账款!财务方面，因为之前没接触过.还是有很多地方不懂.但是我会虚心讨教，把工作做得更出色!

2、至于仓库的治理，天天认真登记出库情况，铺货登记!库存方面一般都是最低库存订货，但有时因为疏忽，零库存订货.造成断货的现象，这点我会细心.避免再有零库存订货的发生!

4、认真负责自己的本职工作，协助上司交代完成的工作!

以下是存在的问题

1、总公司仓库希望能把严点，自办事处开办以来，那边发货频频出现差错.已经提议多次了.后来稍微有了好转.但是这几回又出现了以前同样的错误，产品经常发错型号!

2、返修货不及时.给客户留下不好的印象.感觉我们的售后服务做得不到位!

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有105个，加上没有记录的概括为200个，6个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量200个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。以上是我的总结. 有不对之处，还望上级领导指点！