

# 最新售后年终总结报告(通用6篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

## 售后年终总结报告篇一

各位领导、各位同仁：

大家好！今天，我们聚集一堂召开20xx年年度总结会议，目的就是回顾总结20xx年度的工作，肯定成绩与经验，分析我们驾校未来发展面临的新形势，明确20xx年的目标任务，对我们xx分校来说，这既是一个总结会，又是一个动员会，同时也是一个承前启后、开创xx分校未来的一个转折，也希望我们的驾校以此为崛起和发展的起点，扬帆起航、乘风破浪，驶入持续、健康发展的航程。

我们已经告别了成绩斐然的20xx年，迎来了充满希望的20xx年。在此，作为驾校的负责人，我代表驾校向全体员工在这一年里付出的辛勤耕耘和无私奉献致以深深的谢意，并通过你们，向一直在背后大力支持我们工作的家人、亲属致以最诚挚的问候和最美好的祝愿！

20xx年，对于我们xx分校来说都是特别的一年，因为我们形成了一个由20多个人组成的小“家”。正是因为这样，为更多的人提供了更广阔的的施展空间，使得我们这一年的业绩不降反增！我知道这些成绩的取得同我们所有人努力工作，积极开拓业务是分不开的！我十分欣慰的看到我们年轻的同事，在这一年里思想上的成长，业务能力上的进步，性格和行为方式上的良好变化！你们是我们xx驾校的骄傲，是我

们xx分校的骄傲！

一分耕耘，一分收获□20xx年，我们用汗水换来了丰收，用拼搏换来了喜悦，用付出得到了回报。这一年真的有太多的地方值得总结，有太多的果实值得我们珍藏。

其实作为一个驾校的负责人、管理者，也就是你们的领路人，我还要向大家做一个自己检讨的，我想大家跟着我这么久了应该都比较了解我，我是直接的、真实的，不喜欢拐弯抹角的猜忌，喜欢直来直去的沟通。当然这可以称之为是我的优点，也是我的缺点，在这一年中，我知道有的时候因为我的这种性格会无心的伤害到你们，在此呢，也向大家诚挚的道歉，也希望大家能够原谅我，理解我。无论是我，还是驾校都有着许多不足，都需要成长，但是不管怎样，希望大家能够信任我，我是真的想让驾校发展得更好，让我们的员工能够得到更多收益和更好的福利。

20xx年，我们涌现出一个又一个先进人物：招生能人顾全华、招生教学先进王孝生、有集体思想，奉献精神的先进个人彭成友、王道盛、饶凯等，业务娴熟、不怕繁琐的李艳、勤勤恳恳、任劳任怨的“老黄牛”贾玲等人。这一年里，他们一直是兢兢业业的坚守在自己的岗位上，无论驾校发生怎样的情况，始终以主人翁的态度同驾校同甘苦，共患难！

让我们对以上几位同事送上最热烈的掌声，嘉许他们一年来的突出表现。也期待他们在20xx年度可以再攀高峰！

20xx年我们的成绩是大家有目共睹的，是值得肯定的，但在看到成绩的同时，我们也要去发现我们的不足，以便我们今后可以做得更好。在驾陪行业面临竞争愈加激烈的大环境下，我们肩上的担子很重，我们的任务很艰巨。我们分校被xx□被佳信、被堂宏、被凯悦、被圣水几个大的驾校团团包围，摆在我们面前的是四面楚歌。可是我们并不怕，懈怠、观望是

没有出路的。慌乱等于未战先降、懈怠等于丧失斗志、只有加强措施的强度，加快行动的速度，挖掘潜力的深度，迎接这周围的竞争之狼，很好地与狼共舞，舞出一片我们自己的天地，杀出一条生路。

在今年的工作中，有以下几个方面我相信我们还可以做得更好：

1、员工行为方面，虽然有了一定的调整，但是还不够规范，或许也和我们驾校在这块没有一个标准有关，我们要清楚我们的一言一行都和我们驾校的发展息息相关。

2、员工与管理人员之间的信赖度还不够。今后，我们将通过细致的工作，解决沟通的问题，建立一种相互信赖的状态；进一步规范工作流程，实行有效的企业管理；加强员工之间的沟通、互动，明确工作目标，并且制定目标有依有据。

“金无足赤人无完人”，驾校对大家，始终是抱有信心的。只要你们自己有这份心，有这个态度，我相信给大家时间去提升，去成长，我们的饶总、罗总对每一个在和曾经服务于驾校的员工都是充满手足情谊的，因此，请大家相信，我深知各位心里所想所思，明白各位在工作上、生活上、思想上和精神上的压力、困惑，理解各位想要得到的物质与精神上的一切。在这里我要告诉大家，这些都是人之常情，都会有的！但是，这都需要我们每个人都需要通过自己的努力奋斗和辛勤劳动来获得。

一个人的生活、工作、学习态度，一个人有效的劳动与个人能力的积累，是资本，是真正的物质与精神财富的源泉。作为驾校的负责人，我也会在不损害驾校利益和驾校发展前景的情况下，尽最大努力，给大家尽可能的机会，帮助大家，陪伴大家，带领大家，不断积累资本，不断发掘和拓宽财富源泉！请大家相信，并坚信这一点！

对于即将到来的20xx年，驾校也是有新的规划的□20xx年是一个崭新的一年，也是我们颇具机遇与挑战的一年。我们的目标为全年无一万元以上安全责任事故，学员学车无投诉，实现招生1400人以上；科一合格率百分之九十，科二、科三合格率百分之八十以上，经营模式目标为：我们要打造一个人性化的’和谐的企业文化。

为了实现以上的奋斗目标，预计从以下几个方面来实现发展：

1加强安全管理，做到不管是上班时间还是下班时间，每辆车在gps监控下，完善车辆管理制度，严格对违反驾校管理制度的处罚，预防安全事故的发生。

2加强廉政建设，杜绝吃拿卡要。

3巩固训练场附近市场，积极开拓郊区、乡镇市场，进一步提高驾校的服务质量和知名度。

4实施人才战略，进一步开发人力资源。优秀的教练队伍是驾陪行业的支撑，我们要注重教练队伍素质的提升，努力培育一支具有良好职业道德、过硬技能素质和严明组织纪律的员工队伍。

当今世界，我们越来越认识到企业间的竞争归根到底就是人才的竞争。我们驾校用人将坚持有德有才，破格使用；有德无才，培养使用；无德有才，限制使用；无德无才，坚决不用的原则。

以上所有就是我们驾校今年的发展规划，那么显而易见，挥别20xx年，憧憬20xx年，我们的任务也将更加艰巨，需要面对更多新的挑战。而驾校的发展不是我一个人就能够做好的。驾校的繁荣昌盛还需要我们团队每个人精心呵护，来不得半点掉以轻心、半点糊里糊涂。“战略决定方向，细节决定成败”。我们要持续发展，需要我们每个人每天、每月、每年

兢兢业业，同心同德，创新进取□20xx年，对各位教练员我主要强调三个字：

我们常说“做事先做人”，它就是指要成就一番事业，首先要有好的品德。的确，学会做人是成事之道，人品人格是谋事之基。我们既然以“人”的身份在人世间生活，首先从本质上讲是“人”，当然，我们的同事绝大多数人都有好的品格。你们懂得尊重别人，懂得互谅互让，懂得爱护集体，懂得勤奋努力。我们驾校需要这样的人，欢迎这样的人，我们要造就更多这样的人！

能力当然重要，人品同样不可或缺。这也将作为我们今年考核员工的首要标准□20xx年，我期待xx驾校xx分校因为有你而自豪！

赢，是指双赢。我赢你输，我输你赢，都不是赢。对于我们来说真正的赢是双赢，是皆大欢喜，大家都获胜，大家都获益。这里包括两层意思：

1. 驾校与学员双赢。学员是我们的衣食父母，学员的利益就是驾校的利益，学员少花钱，学员满意了，就会有越来越多的学员来我们这学习，你的收入就会越来越高。你的工资不是饶总、罗总发的，不是我们会计李艳发的，也不是我发的，是学员发给你的！

2. 驾校与员工双赢。企业要发展，靠的是员工，仅有几个领导或者几个骨干是不够的。我们是一个团队，团队赢，个人才能赢！只有驾校赢利大家才有钱赚，才能够有奖金发，驾校发展的好，信誉度高，我们出去一说自己是“xx驾校xx分校的人”，我们才会觉得更自豪！

和，就是和睦和谐。说白了就是团结。团结就是力量，这句话至今是许多企业里的座右铭。只要团结，一切困难都可以迎刃而解；一个集体如果不团结就是一盘散沙。一滴水只有

放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己和集体事业融合在一起的时候才能最有力量。俗语说，人心齐、泰山移。只有心往一处想，劲往一处使，才能形成强大的凝聚力。同事之间若有良好的关系，决对有利于你的工作和健康。在和同事相处的过程中，要相互谦让，相互帮助，只有同事之间的关系融洽相处，我们就能开心工作，开心挣钱。

话说到现在，也就要接近尾声了，前前后后我也说了不少，其实对于我，是因为有了你们、有了两位老总的信任，举荐我作为你们的领头人，我们是兄弟、是朋友、是同事，你们更是我工作上的伙伴、战友。你们都是值得信赖的，我需要你们，我们两位老总也需要你们，我也期待大家无论驾校遇到怎样的困境、波折，都能够选择相互信任，选择和我们xx分校，和我们的饶总、罗总一直相伴下去。我认为两位老总都是难得的好老总，他们热心，愿意帮助别人，也没有一般老板剥削员工的思想，他们宁愿自己吃亏也不愿意亏待我们员工，他们希望通过选择xx驾校这颗大树，给跟着他们的兄弟伙带来更多的收益。所以只要我们实心实意的对他们，他们是能够剖出心去对待我们的。我想当初独立的时候大家能够毫无顾忌的选择留在饶总、罗总身边，也是因为看到他们的这一面。

“雄关漫漫真如铁，而今迈步从头越”，面对20xx年的巨大挑战，我们要一如既往、信心满怀。我深信在未来的征程中，我们必将所向披靡，满载而归□20xx年有惊喜无数□20xx年必将有无数惊喜。最后，请允许我再一次祝愿到场的各位新春愉快、幸福安康，祝愿xx驾校和我们xx分校蒸蒸日上、宏图大展！

谢谢大家！

## 售后年终总结报告篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

时光飞逝，转眼之间我来到已经快一年了，回顾过去一年的酸甜苦辣，我很庆幸自己能所接纳，在公司同事的热心帮助下，我逐渐适应了预应力施工的工作，并由刚进公司时的青涩无知逐渐走向成熟。

回首过往，对比今夕，我发现自己在各个方面有了相当的进步：

首先是自己的人际交往能力有了显著提高，因为在施工现场需要同各个方面的人打交道，协调各方利益，再像以前一样沉默寡言显然是不行的，外在的环境迫使自己必须学会主动同别人沟通，提高自己人际交往能力。

其次就是对预应力施工的特点、难点、重点有了更全面的了解，只是看书本而不到现场去终究只是纸上谈兵、雾里看花，只能看到表面的问题，唯有到现场去，理论联系实际，才能真正了解预应力施工，才能面对施工单位、监理单位及甲方代表的询问侃侃而谈，不让对方小瞧。

我的发言完毕，谢谢大家！

## 售后年终总结报告篇三

公司领导，各位员工：

大家好！

刚刚过去的一年，是公司飞速发展的一年。

以会计口径核算，全年主营业务收入完成2.38亿元，同比增长57.95%；上缴国家各种税费199万元，同比增长39.81%，成为\_\_市重点税源企业；总资产规模于去年12月首次超过亿元大关，发展形势令人欣喜。

去年的财务工作，在集团董事会、公司管理层的领导和各部门的大力配合下，通过在职财务人员的努力，克服人事安排上的新老交替等诸多困难，顺利地完成了本部门的各项工作。主要是：1、在加强资金管理，盘活存量资产方面，配合业务部及时清收应收账款，根据公司资金需求量办理的票据的贴现和背书，利用公司拥有的现有资源办理质押借款，积极为公司筹措流动资金；2、在财务费用管理方面，清偿高息资金，阻止积聚增长的财务费用对企业利润的侵蚀；3、在财产清查工作方面，定期开展财产清查工作，核实公司资产，确保公司财产安全；4、在成本费用和税费的核算方面，及时计算成本费用，认真做好各种税费的计提及解缴工作；5、在对企业外部工作联系方面，按时保质报送对外的各种报表及企业信息资料，发现问题及时沟通，融洽对政府、银行和税务等部门的关系；6、正确及时地开具增值税发票，保证销货款的及时清收；7、严格审核会计凭证，防止不合规凭证入账。

财务工作繁琐、机械、枯燥乏味，工作量集中在月底和月初，如遇企业中心工作，经常加班加点是常事，对此，财务人员都毫无怨言、任劳任怨地完成工作。

在公司高速发展的同时也应该看到，公司的盈利能力还不高，与公司高速发展不相适应的管理上的矛盾还十分突出，跟公司做得比较成功的营销工作相比，形成鲜明的反差，表现在核算粗略，管理松散，成文的管理制度比较少见，在管理上的人治现象，工作上的随意性因此不可避免，这些应该迅速得到改善。

新的一年，财务部将紧紧围绕公司的总目标来安排工作，一是开展全面预算管理，提高前瞻性财务规划力度；二是强化



会计基础工作，为公司逐步推进精细化管理提供信息支持；三是升级会计电算化，按照新会计准则要求，推进内部控制制度建设，提高会计信息质量；四是加强财产清查工作，务必恢复建立库存商品明细分类账；五是继续保持和加深与银行、税务等部门的友好合作关系；六是加强团队建设，培养团队协作精神；七是积极探索转换财务角色，提升财务管理水平。

新的一年，我部财务人员将在集团董事会和公司领导下，与各部门及全体员工一道勤勉工作，奋力完成各项工作目标！

感谢各位对财务部工作的支持，谢谢大家！

最后祝公司繁荣昌盛，兴旺发达！

## 售后年终总结报告篇四

尊敬的公司领导及同事们：

您们好！

大家辛苦了，我在这里向大家表示衷心的慰问和感谢！

刚才，大家听了几位主管的讲话，他们大致上总结了xx年来的生产工作情况，他们的讲话充分说明了xx年来，全体员工以生产为中心，抓全面管理建设，取得了一定的成绩。今天，我们全体同仁聚集在这里，召开这次年终生产总结大会，目的是总结xx年度我们所取得的成绩和经验，检讨一年来的工作得失，分析在市场竞争日益激烈的新形势下出现的新问题、新困难。在今天的大会上，我主要想提一个问题：怎样集中所有的人力、物力，尽最快的速度，用最好的方式方法把我们工厂发展起来。

有发展，才有希望。我们从事的电线电缆生产，这当今电子时代来临的发展产业，有着巨大市场发展的空间，通过两年

来的努力，我们xxxx的生产逐步走向熟，已初步实现了规模化生产。在这个巨大的电线产业欣欣向荣的大环境下，给我们公司带来了无限的发展机遇。我想，只要我们全体员工一如继往，同心同德，我们的工厂生产步入会很快走上正轨，工厂的经济效益也一定会增加，在工厂保持盈利空间的前提下，我可以保证，我们的工资水平、福利待遇会逐步提高。

工友们，在大家的印象中，我参与大家的会议很少，能同大家面对面的沟通的机会并不多。今天，能参加这次年终的总结大会，我感到非常高兴的同时，也想借此机会，同大家谈谈有关公司发展和公司工资福利的政策问题。公司追求最核心的是生产与效率，因为只有生产效率起来了，我们才有市场，有了市场，我们才有能够获取利润的前提，有利润我们才能发展。而我们员工的工资福利水平，也是取之于客户，取之于公司所获取的利润。所以，作为公司，作为我们全体员工（每一位公司人）来讲，我们所追求的目标就是“利润”，这是根本。我们所做的一切的工作，都是为了实现这个根本目标。当我们有了利润后，我们再来共同分享这个利润。在公司的工资政策上，我们始终坚持体现向生产一线倾斜，向技术倾斜，向管理责任风险大的岗位倾斜。

虽然，我们从事的电线行业是个有着广阔前景的行业，但目前我们存在的问题相信大家心里都有底，譬如：生产原物料无节制消耗、线材品质远达不到客户的要求，判退产品太多、废铜、废线、废料过多，生产效率与工资不挂钩、人员的掌控不到位等等存在一系列的问题，所有问题集中化为一个最关键的点，即“公司亏损，员工辛苦又赚不到钱”双方都不得利。这段时间，我对所有能产生这些问题的根源作了比较全面的调查，不妥当之处绝对要纠正过来，包括公司成本控制、管理架构、岗位分配、人事制度与薪资等问题都要进行适度的调整。

所有人员的管理理念要更新，每一个员工不是绝对服从哪一个人的管理，不是趋意奉承你的直接上司就可以保持一份工

作，而应该以工厂整体利益为出发点，以工厂利益就是自己利益为理念，为公司出谋划策，做好本职工作，学好相关技术经验，为公为私都有好处。所谓活到老、学到老，不断充实自己，为以后的奋斗作准备，谁能确定你以后就一定是生产一线的操作工？工厂各阶层管理人员用人的“同乡同谊”观念也要改变，工作就是工作，不是有了相互的照顾就可以混日子过。我对人对事原则是看你的工作能力和你的发展潜力，也就是说，需要的是对工厂有用之人才，不需要光会说不会做的下属。如果大家觉得自己有能力，你可以以实际行动表现出来，相信自然你也会得到与能力相称的职位，希望大家能分清长远利益与短浅利益的区别，并为着大家的长远目标而工作。

在xx年的工作中，我还有个提议：各个部门根据自己绝对可以胜任的工作量然后找出所有超编的岗位和人数？因为在总工资不变的情况下，每多一个编制就意味着同职级的工资将会被缩减一部份，也就是说三个人的工资五个人来分与三个人的工资二个人分差别是很大的。例：3000元/月有2个人工作月薪为1500元，那么由5个人工作月薪则为600元/月，请问是愿意拿600/月，还是拿1500元/月？这就需要大家来决定。另外，我希望我们的工厂是一个文明民主的团体，大家有好的建议或受到不公平的待遇都有可以用提意见的方式进行检举，我会选派专人负责意见箱的定期开启收集，尽量保证每一条信息都能被反馈到我手中，并用不同种方式解决大家的问题。最后我希望大家能安心工作，大家群策群力，我们有信心，也绝对有理由相信等待我们的xx年，绝对是一个发展年，是一个收获年！

谢谢大家。

## 售后年终总结报告篇五

各位领导、各位专家、各位同学，下午好！先说两点：

第一，由于最近忙于准备另一份资料，而且参加这次会议是严啟刚主任临时通知的，所以这次讲话没有准备充分，也很简短，但实际上我是有很多感想的。

第二，我是学坛忠实的支持者，也多次参与其中，感受颇多。下面我就简单讲几句。近几年，我们学校在研究生教育方面可谓成效显著。这得益于诸多方面。首先得益于师资队伍建设。现已形成了研究素养高、研究能力强、研究成果丰硕、教学效果好的优化导师队伍。这成为我们研究生教育的坚强后盾。其次，得益于我们不断完善的研究生课程体系。我们充分利用导师梯队的雄厚实力，不断优化研究生课程及教学体系，鼓励学科交叉，形成了集完整性和灵活性于一体富有创新特色的研究生课程体系，这为提高我校研究生教学质量提供了保障。再次，得益于独具特色的科学研究形态。就这点我主要谈谈学坛。

川外学坛自20xx年9月成立以来，不断发展壮大，已经成为我校研究生创新基地的一个核心组成部分。

第一，学坛的交流形式多样、丰富、灵活，包括实体论坛、虚拟论坛和学术交流等方式。特别是实体论坛中的主题陈述和专家点评很具特色。

第二，学坛注重成果。其中关于生成语言学的刷新，语言哲学的拓展，翻译学理论建构等等话题的成果，充分说明学坛的学术成果。第三，创新意识强烈。川外学坛已经成为重庆市、乃至西南地区由师生共同参与的外语类研究生创新教育基地，能让学生洞悉前沿的话题和研究热点，不断拓宽学生的研究视野，激发学生的创新思维。川外学坛为川外研究生教育乃至全国研究生教育提供了可供借鉴的创新培养模式。再次代表研究生部，感谢所有为川外学坛的创立和发展付出过辛勤劳动的师生，你们为川外增添了一道亮丽的风景线。

## 售后年终总结报告篇六

1、以维护工作为中心，开展班组标准化建设，整改班组制度，规范岗位工作内容和职责。

2、积极开展技术培训，内部学习掌握仪表维护各方面技能，班组开展每周一题活动，每月两次技术讲课学习，同时也对公司新进员工进行理论技术和实践技能的培训。

3、安全管理方面，每日班会前安全讲话，每周组织一次安全学习，始终把安全放在工作第一位。

4、装置维护方面，顺利完成08年主装置以及新空压站仪表维护工作并且配合甲方换剂检修，完成仪表检修整改项目。短短一年时间的工作不敢说取得了多么优异的成绩，但是可以肯定的是在工作中确实获得了丰富的经验，还有深刻的教训。对于甲乙酮班来说一直摆着两个困难，我想这对于甲乙酮班组的每个成员，都是身有体会的。首先是班组人员长期的配置不足，在公司将主要人员力量投入己二酸，再加上临时性的工程工作人员调动，班组经常是2个人、3个人倒班，24小时或是36小时值班经常有。忙乱的现状也影响到新员工对于公司的片面认识而选择离职，在这种情况下大家尽管有抱怨但还是理解了现实，坚持了下来，所以在坐的各位在我眼里都是了不起的人物！而另一个困难就是我们的技术能力欠缺的太多，直接导致工作效率低下，很多的矛盾就由此产生。公司最迫切的需要是有更多德才兼备的人，只有具备了雄厚的技术实力公司才可以抢占到更多的市场，有市场才会有发展，只有公司利益得到保障，我们的个人利益才能得到切实保证。“利润”，是公司追求的根本目标。我们所做的一切工作，就是为了实现这个根本目标。每一位公司员工相互协调配合，达成一个统一体，以公司整体利益为出发点，以公司利益就是自己利益为理念，为公司出谋划策，做好本职工作，学好相关技术经验，这便是对公司最大的贡献。请各位相信总经理每一次对我们所做诚恳的承诺，只要大家抱定信

念，不懈努力，我坚信镀威铒的明天必定是美好的！

在这里我还想借此机会，对葛经理在我一次次遇到技术难题、工作遇到困难的时候及时给予的帮助和指导深表感谢，同时也要感谢t师傅对我工作方法、工作态度的一次次批评、指正！最后祝各位同事新的一年里身体健康、事事顺心！谢谢各位！