

公司工作报告总结(优秀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，那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

公司工作报告总结篇一

优先发展信息产业，走新型工业化道路，是党的十六大作出的重大战略决策，是落实科学发展观，推动产业结构升级，转变经济增长方式的必然选择。随着电子信息技术的日益普及和飞速发展，信息产业已经成为国民经济的基础产业、支柱产业和先导产业。信息产业不仅增长速度快，而且还具有高渗透性、高倍增性和高带动性，对推动经济机构优化、产业结构升级都起到了重要作用。信息产业的发展水平，已经成为衡量一个国家和地区现代化水平和综合竞争力的重要指标。

面对发展电子信息产业的大好机遇，在市县政府的大力支持和帮助下，**有限公司经过5年多的发展，公司突出质和量两个优势，积极参与市场竞争，镍氢电池技术水平达到国内领先，是我省二次电池重点生产厂家□20xx年完成工业总产值5800万元，实现主营业务收入5600万元，创利税580万元，在主要原材料价格大幅上涨的情况下，克服了种种困难，无论规模还是效益都有了显著增长，为公司持续、稳定、健康的发展打下了良好基础。

20xx年公司根据电池市场变化，主打质量牌，积极调整市场结构，公司坚持与知名大公司集团做业务，努力提高市场占有率，公司自6月份起，现已连续5个月每月向**公司供货100万支以上，实现销售收入900万余元，在保持国内剃须刀市场占有率第二的基础上，市场份额继续增加□20xx年与**公司

（国内剃须刀第一品牌）、美的集团及国内最大的应急灯生产公司等开展业务，极大地提升了**牌电池市场占有率，提高了影响力和美誉度，提升了**品牌的价值，提高产品市场竞争力。公司在稳步推进国内江浙、沪、北京等市场的基础上，加大与国外客户的交流与合作，产品出口到美国、韩国、日本、东南亚、中亚以及欧洲市场。

**电源公司一直把适应和满足市场需求作为新产品开发的动力。20xx年开发出系列新产品镍镉电池、镍氢电池，其中高温镍镉电池开发成功后随即投放市场，为电源公司的业务拓展提供了新机遇，培育了公司新的增长点，增强了市场竞争力。根据客户对高温电池的需求，电源公司成功开发出aa、sc、c、d型号具有高温性能的镍镉电池。高温电池投放市场后，电源公司向客户提供了不同组合方式的14种样品，该样品已全部一次通过了美国ul实验室的检测以及客户要求。目前具有生产高温、新型环保电池的能力。

为缓解电池原材料价格上涨给生产带来的冲击，电源公司利用钢带替代发泡镍生产正极板的实验获得成功，标志着电源公司在同行业中相对较早的掌握了新型电池极板制造的最新工艺。通过测试该新产品电池的容量、内阻、自放电、充放电性能、循环寿命等指标均达到客户要求，每支电池可降低原材料成本10%，首批定单c1800mah电池6万支，现已生产测试完毕，一次合格率达99%以上。同时2/3aa、aa等系列产品也得到了实验室验证，正逐步投入批量生产。

强化产品质量过程控制，提升产品档次。20xx年铭波电源公司按照iso9001质量体系、德国tuv安全体系和美国ul认证的要求，坚持不懈地抓好产品质量控制，以持续改进的理念，坚持公司“兢兢业业，一丝不苟，精益求精”的企业精神。通过培训等多种形式，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，规范工作流程，不断提高产品质量，提升产品档次，为市场

销售打好基础。

20xx年，在县委、县府的正确领导下，在公司现有良好的发展基础上，总的工作思路是：坚持以市场为导向，以重点客户为依托，以现有产能为基础，优化结构、合理布局、稳步发展；以安全稳定、质量为本、节能降耗、规范有序为突破口，通过抓管理，上水平、挖内潜实现速度、效益和质量的协调发展；通过技术创新、人才兴企、独具特色、成本领先来打造企业的核心竞争力，确保全年各项任务目标的顺利实现和各项工作的全面提升。

总体目标是：全年计划产出标准电池3500万支，实现工业总产值6300万元，完成产品销售收入6000万元，产销率不低于96%，实现利税640万元。

贯彻落实安全生产方针，切实做好安全生产工作。认真贯彻执行“安全生产、预防为主、综合治理”的方针，坚持以ohsms18000安全健康体系为指导，牢固树立“安全促进生产、生产必须安全”的思想，严格落实安全生产责任制，加强重点岗位监控，加大安全投入，开展安全技术改造，完善安全操作规程，抓好三级安全培训，把安全文化建设纳入企业精神文明建设的重要内容，教育职工提高安全意识，不断提高安全工作管理水平，确保安全生产。

积极稳妥地做好扩产工作。根据市场预测分析，结合目前的实际情况□20xx年我们将在日产电池8万支的基础上，稳步扩产到日产10万只的规模，充分发挥规模优势，保证对重点客户的及时供货，解决总量问题。

有计划的实施新产品开发和技术改造，使技术创新成为企业发展的核心动力18年电源公司将根据市场需求，以新工艺、新材料、新产品为突破口，以提高产品竞争力为目的，以大专院校、科研院所为依托，通过引进、消化、吸收的方式，有计划、有步骤地实施新产品开发和技术改造。确保实

现3~5个新产品投放市场；完成技术改造项目不少于10项，不断提高企业的自主创新能力。

下一步在搞好对现有系列产品技术改造的同时，进一步加大引进力度，走直接引进高精尖技术和高水平人才之路。同时，要与山东理工大学燃料电池研究所搞好技术合作，加大攻关力度，在适当时候进入燃料电池的市场开发。关注混合动力汽车用ni-mh动力电池的发展，掌握动力电池的研发动向，把握进入汽车用动力电池生产的最佳时机，努力打造高科技动力电池生产基地，为全市信息产业的发展做出应有的贡献。

公司工作报告总结篇二

电梯安装及维保公司工作总结 xx-xx 年上半年，面对时间紧，任务急，到货拖延和频繁发生缺错件的严峻情况下，在公司领导和全体部门员工的共同努力下，我部门上半年共有开工地盘 xx 个xx-x 部电梯，其中去年转xx-x 个工地xx-x 部 电梯（其中xx 个工地xx-x 部电梯暂停工），新开工地xx 个xx-x 部电 梯，截止目前已完工xx 个工地 xx-x 部电梯。目前工作正在有条不紊的进行中。

与此同时，我们也发现了一些新问题。通过总结上半年的工作我们尽 量将成绩加以肯定将问题清晰化、具体化。在今后的工作中做到提前 预防、提前警示；减少不利因素的发生，为下半年的工作打下基础。

在今年年初的日子里，工程部可以说是最为忙碌的一段时间，公司新 开了象xx-xxx-x□xx-xxx 等这样的大工地，同时还有分部在远郊区县的 一两台的小工地，这些工地几乎是同时开工安装数量多，覆盖面广， 影响大，时间紧、人员紧是我们面临的最大困难，针对这种情况我们 采取了项目经理负责制，每个项目经理都有至少六七个工地，任务量 已达到饱和，并将大的工作量细化。这些项目经理能力上没有问题， 但缺乏

精力，分身乏术。每个星期每个工地都要求项目经理亲自开会，这些还不包括没有进场的地盘。另外大量的晚到货及现场土建配合也 极其牵扯他们的精力。

在这个阶段的安装工作中，我们并没有由于电 梯安装数量的猛增使我们对安全质量的要求放松，公司增加了安全员， 增加了对各工地的检查力度，并对一些违章现象做出了相应的处理。 积极组织全体施工人员开展安全教育，领导带头总结经验教训，树立 安全意识，同时公司的一些相关的管理制度也相继完善，在今后的工 作中我希望大家要在思想上随时给自己敲警钟。

我也希望我们的安全工作要再细化一些，每周将各现场发现的问题及 时汇报上来，将各种隐患消灭在萌芽状态中，杜绝安全隐患,防止重 大安全事故在公司中再发生。 再有安装现场零配件丢失给我们造成了很大的损失，管理层的现场管 理对此负很大的责任。并在下一步工作中进一步明确各人的职责， 杜绝此类现象的再发生,挖掘机出租。

由于如XX-XX□XX-XXX 等类似大项目的延期，以及其他项目诸多缺货、 错件等问题，使得人心不稳，严重影响了班组安装能力，直接影响了小组的收益，造成了小组对公司的信任度下降，没有了经济利益的收入，人员流失严重。

工作中还出现了预量井道错误等问题，都能反映出现场管理人员的责任心问题，这些问题直接影响到了我们的每部电梯的按时交工，对此我们也将在下半年把其作为工作重点。

架子费、塔吊吊装费、 安装工人承包费、土建配合费等做到统一标准严格控制做到了每台电梯在安装过程中精打细算为公司创造最大的效益。

保养部历来是我公司的薄弱环节。保养部承担着XX-X 台电梯的保养维 修工作，此项工作是公司的一大形象窗口，如何减

少投诉，怎样将保养质量提高，合理调配人员，储备后继力量，保证人员培训是下半年保养部的工作重点。

维保部领导忽视了对本部的检查、监督和回访，工作的重点没有放对位置，致使在上半年发生了一些投诉，个别投诉影响极其不好，甚至出现了不该出现的问题，这些都是我们在下半年应加大力度解决与改善的。保养部在下半年应将每个职工的理论 and 实际操作水平提高，提高自身素质也是保养部的重点。如何跟上销售的步伐，开发更多的客户，减少和降低用户的投诉，提高服务水平及独立独步一时问题和解决问题的能力，我们要在这方面下大力气。

还有很关键的一项，维保部甚至工程部都算上，极其缺乏凝聚力，维保站有的甚至人心涣散，管理层缺乏与基层的思想沟通，人员安排不是很合理，维保部下半年着手解决这些问题。下半年还需要解决的是部门与部门之间的配合问题，如安装合同的评审工作，随着市场经济的发展，安装的利润也在逐步降低，但怎样保证安装工作的基本利润，和给公司创造更大的效益。这也是在下半年将面临的严峻问题。

公司工作报告总结篇三

20xx年是中国网通决战性的一年，第1文秘网版权所有，全国公务员共同的天地!也是集团公司“融合、改制、上市”的第一年，在市分公司党组的正确领导和地方各级党委、政府的大力支持下，我们高举邓小平理论伟大旗帜，以“三个代表”重要思想为指导，认真学习贯彻十六大和十六届五中全会精神，结合新县通信实际，解放思想，更新观念，深化改革，加快发展，克服了各种困难和不利因素，业务发展和业务收入保持稳步增长的良好发展态势，各项工作取得了可喜的成绩。

业务发展和业务收入迅速增长。截至目前（元到十一月份），我公司固定电话净增部，完成市分公司下达计划的，期末到

达部；小灵通净增部，完成市分公司下达计划的；来电显示净增户，期末到达户，来电显示开通率达%；农村信息包月用户减少，期末到达户；净增宽带用户户，期末到达户，完成下达计划%。年业务收入完成万元，占全年计划的，较上年同期增长。

抢抓机遇抓建设，通信能力进一步增强[]20xx年，我们抢抓机遇，加快通信建设，动态调整模块局、乡镇支局及交换网点设备资源，提高交换机端口利用率，确保各项业务发展需求。年初以来，运维部立足于“早建设，早发展”的工作思路，加大通信建设力度，使我公司各项线路工程建设均在第三季度前形成了通信能力，先后完成了千斤大吴湾接入网等11项电缆线路扩建工程，新建通信杆路km[]扩建主干电缆对公里，扩建配线电缆对公里，新增主干通信能力线，新增配线通信能力线，完成了接入网的新建工作。在做好工程建设工作的同时，运维部本着向现有线路资源要效益的原则，大力开展线路整治和线路资源挖潜、调整工作，整治通信线路多公里，调整线路线，挖潜通信能力线，扩容交换机端口线，新建接入网点三个，新增交换容量线，满足了客户装机需求；新建新建宽带设备线；县城各模块局扩容宽带端口线，完成3期小灵通建设工程，新建基站个基站；完成了个乡镇及网络建设，第1文秘网版权所有，全国公务员共同的天地!调测开通公安专网个点；完成租用2m数字电路工程和公安局新老机房搬迁工程。与此同时，我公司积极与广电联手，开通了乡可视电话会议系统及有线电视信号传输，有效提升了公司参与市场竞争能力。

高标准严管理抓网运，网络运行维护水平有了新提高[]20xx年，我公司网络接通率达到以上，长途来话接通率达到以上，网络运行质量排在全市前列，运维三项指标全部达标。即主干电缆完好率平均达到、百门障碍发生率、百门障碍历时分，全年设备运行正常，无重大障碍发生，优质高效地网络服务较好地支撑了经营、发展。

挖掘市场潜力抓发展，各项业务呈现稳步发展态势。20xx年，我公司在通信市场竞争形势异常激烈的形势下，围绕省、市公司“保存量、激增量、夺分流”战略口号，紧紧围绕着公司经营发展目标，挖掘市场潜力，积极主动开拓市场，加快各项业务的发展。一是立足于早，为做好20xx年的业务发展工作，我们在年初工作上认真贯彻了市分公司工作会议精神，本着立足于早、抢占市场的经营思路，及早提出了20xx年企业发展目标和各项工作任务，对20xx年工作进行了安排，对业务发展指标进行了分解，并出台了相关营销措施和考核办法。二是以小灵通在开通为契机，综合部、市场部精心组织，以庆祝小灵通开通为契机组织实施了小灵通“开通放号”活动，加大营销力度，制定了第一、第二季度业务发展方案、加大了固定电话“ip一对一”营销力度，开展了小灵通“短信风暴”、“秋季风暴”等活动，认真开展了“大干五个月”劳动竞赛活动等，促进了各项业务的快速发展。三是根据市场竞争动态，我公司相继推出了宽带、固定电话、小灵通的捆绑优惠措施；四是认真开展了“道德规范进万家，诚实守信万人行”等知识竞赛“通信行风建设”等活动，不断提升通信服务质量，以服务促发展，创新营销方式和手段，加强了新业务的开发力度。在小灵通的发展上，我们实行与固话捆绑。今年7月份，我公司认真开展了两项业务排查，进一步规范客户档案管理和依法经营整治；在宽带业务的发展上，我们加大宣传力度，积极做好客户引导消费，有效促进了宽带业务的发展。五是在全省“大干五个月”业务发展竞赛活动中，我公司将指标分解落实到人，加大考核力度，发挥专业优势加大营销力度，有效掀起了业务发展新高潮。

公司工作报告总结篇四

时间如梭，转眼间半年又逝眼而过，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

年初，集团公司经营机制、管理模式调整，全面实行股份改

制工作，四门店的财务管理、指导、检查工作并入集团财务管理中心。方方面面的事务调理像雨后的春笋一样不断地涌现，集团公司内部，要求管理水平不断提升，各项制度的建立和完善。为此我们针对ipo上市管理要求及新颁布实施的《企业会计准则》，对集团公司整体资产进行清盘、对相应的财务核算体系进行规范调整工作，并相续拟写和完善集团公司财务管理制度。

外部，由于税收政策调整，新的《所得税法》的颁布实施，国家金融政策的宏观调控给财务管理工作又一新的台阶和挑战，做为集团财务管理中心深知责任之重大，脚踏实地从头做起。

20xx年上半年，财务管理中心从职能管理入手。

1、建立了成本费用明细分类目录，使成本费用核算、预算合同管理，有了统一归口的依据。

2、对会计报表进行梳理、格式作相应的调整，制订了会计报表管理办法。使会计报表更趋于管理的需要。

3、修改完善了会计结算单，推出了会计凭证管理办法，为加强内部管理做好前期工作。

4、设置了资金预算管理表式及办法，为公司进一步规范目标化管理、提高经营绩效、统筹及高效地运用资金，铺下了良好的基础。

5、规范财务基础工作

集团公司为了使财务人员能充分地认识责任和工作重要性，针对未来公司的发展目标和价值的提升，对各门店财务部员工进行职业化培训工作，对财务人员安于现状、缺乏竞争意识和危机感，看问题、做事情缺少前瞻性，进行了一一剖析，

同时提出财务部不是核算部，仅仅做好核算是不够的，管理上不去，核算的再细也没用，核算是基础，管理是目的，所以，做好基础工作的同时要提高管理意识，要求财务人员在思想上要高度重视财务管理。如对每一笔经济业务的核算，在考虑核算要求的同时，还要考虑该项业务对公司的现在和将来在管理上和税收政策上的影响问题，当时考虑不全面，出现纰漏难以弥补，将给公司造成不必要的经济损失，提高每个会计人员职业化道德水准。

6、针对外地门店远离集团公司，财务又独立设立核算机构，为加强集团公司对外地门店的管理，保证核算的统一性、信息反馈的及时性，提出了与驻外地门店财务工作联系要求，做到各项资金信息日传递，超过定额资金报审批，并严格对外报表的审批程序、上报集团公司的报表都进行了明确的规定。

7、对各门店进行一次内部审计，目的，是对各公司经营状况进行一次全面地了解，为今后财务管理做好基础工作。

8、根据集团公司管理要求对门店会计职责进行了修改，并制订了会计核算考核标准。为了使会计核算工作规范化，制定了《财务核算管理暨会计工作差错处罚办法》，要求从基础工作、会计核算、日常管理三方面严格各项工作程序，开展规范化工作，从会计核算到档案管理，从小处着手逐步完善财务的管理工作。

9、会计知识的培训，我们从三方面考虑培训内容，一是《会计法》、《企业会计准则》即掌握相关的法律知识又要熟练掌握专业操作技能以优化各项会计核算工作。二是各项税法的培训，使会计人员及时了解国家税收政策的变化，以防患于未然。三是会计实务培训，针对各项资产、负债、所有者权益的核算范围及核算方法进行系统的学习，目前仍在继续此项工作。

通过各项培训及会计人员互动活动，各门店财务部的员工凝聚力大大增强，管理意识、管理能力也得以提高，财务部从会计核算向财务管理迈出了关键的一步，但我们的管理水平离集团公司发展的需要还有很大的差距，需要我们不断地完善和提高。

（一）核算工作

核算工作是各门店财务部大量的基础工作，财务管理中心及时对各门店协调、指导资金的结算与安排、费用的稽核与报销、会计核算与结转、会计报表的编制、税务申报等各项工作开展都能有序进行、按时完成。

1、会计审核

会计审核是把好企业经济利益的关键，各门店财务部已基本做到了每笔资金的支付严格集团公司审批手续，各项票据的合法有效性，使企业利益得到有效的保障。

2、会计内部报表的及明、准确

对各门店月份会计核算及报表审核中发现存在的问题及时提出并加于探讨予以更正。要做到清晰、准确地反映会计的相关信息。

（二）审计工作

1、今年，集团公司加强了对各门店的经营核算审计工作，做到定期服务、检查、指导，发现问题及时与各门店老总、财务部及相关部门协调解决。

2、目前，通过近半年审计服务工作，各门店会计基础工作得到改观，资金调配、各项物资、资产采购严格集团公司董事长审批制度。

3、对各门店以往银行未达账项进行梳理和调整，及时检查各项资金流量情况，上半年，各门店没发生一笔资金坏账。

4、严格要求各门店对各项往来款进行时常对账处理，超过两年以上的款项要及时上报门店总经理落实清理。

（三）财务分析

财务分析工作已开展，但仍处在账面上说明分析，分析深度不够。为提高财务分析能力，把财务分析纳入日常工作中去。必须指导各门店财务经理学会拟写每月会计报表财务主要情况说明工作，日常做好财务分析资料的收集，按季度对财务状况进行简要分析说明；并使门店财务经理逐渐做到经营年度对财务状况进行分析说明。

（四）资金管理

1、年初根据集团公司运营及管理，下发执行了《集团公司货币资金管理制度》，督导各门店认真做好资金结算的日清月结工作，及时反映资金的流向和存量情况，根据公司的资金需求量做好资金筹措工作。

2、目前集团公司总计在银行贷款11475万元，目前与兴业银行正办理企业信资评议工作。

（五）预算管理

预算管理工作在20xx年新推出的一项工作，具体职能落实到各门店财务部。在集团公司资金使用进行了预算编制过程中，由于没有模式，实行自创，编制的结果并不如人意，但走出了预算管理的第一步。

6月份中心到各门店指导资金使用预算编制工作，并由门店总经理召集门店各部门负责人沟通、协调会，针对怎样编制预

算做了相应的辅导，本月，各门店已第一次申报资金预算。

财务管理中心既是管理部门又是服务部门，在加强严格管理的同时又要做好热情服务工作，这是两种不同角色的转换，在严格管理的同时不失笑容，在热情服务的同时不失原则，这就是我们工作的要求。

1、在会计审核中，严格按照规定办事，一就是一，对审核中发现的非原则问题仔细地向经办人员说明，并告知如何办理相关手续和解决问题的办法。

2、财务信息的服务，对各门店咨询财务、税务知识和政策法规等有关问题，我们都能尽自己所能耐心解说。对集团公司新出台的规定做到边贯彻边学习，同时吸收各方意见，不断提高认识，做好服务工作。

3、配合协调工作

(1)、配合集团公司经理办完成集团各公司的年检工作。

(2)、配合人力资源部完成残保金减免工作。

(3)、指导、配合乌门店、库门店股份公司财务核算、资产对接工作。

(4)、配合集团拓展项目的预评工作。

集团公司财务管理采取集中管理的模式，财务工作具有相对的独立性，与各门店、事业部衔接工作应在财务制度上予以业务指导，在制度执行上予以监督管理。随着集团公司发展，管理模式也发生多样化，财务管理也随之发展多元化管理，由集中管理、外地门店的业务指导管理、利润考核和稽查管理、联营企业的委派管理等，财务管理中心仅仅做好核算管理工作是不够的，要向更深层、更广泛管理要求发展。

公司工作报告总结篇五

四月份以来□xxxx煤业有限责任公司在公司董事会的正确领导下，在各部门的全力配合下，紧紧作业现场的安全监督管理，团结协作，攻坚克难，各项工作得以稳步推进。

（一）扎实推进综合管理工作

- 1、配合矿各部门，组织对全矿职工、各科室督促顺利完成春季全员培训及复工复产验收资料的汇总归档，为节后顺利复产提供了便利条件。
- 2、内部管理进一步规范。按照年度工作计划要求，酝酿起草全矿职工管理制度，质量标准化规划、达标等管理制度。

（二）四月份工作主要有以下特点

- 1、围绕主线，突出重点。结实我矿工作实际，确立四月份工作主题是以第一季度质量标准化达标为主线，以安全生产为重点。明确安全，质量，软件整理三项重点，抓好职工安全技能培训与思想教育两项工作。通过抓主线与重点突出相结合的月度工作重点；使我矿在安全形势压力较大的情况下，实现了月度安全生产目标，并成功迎接了公司第一季度质量标准化全面检查。现场安全工作得到了领导的一致好评。
- 2、为确保实现安全无事故的目标，在强化现场管理、日常管理、精细化管理的基础上，重点加大了干部职工安全教育及质量标准化新标准的培训力度。
- 3、是为实现全员职工100%持证上岗，解决了职工持证上岗的问题。
- 4、强化内容培训，充分利用班前会、班后会、集中开安全例会的形式，加强职工对上级文件精神的学习及安全技能培训。

为进一步提高职工安全意识和安全素质，对职工讲解“手指口说交接班”、班前班后会等专题学习。

5、另外，为新增加的员工积极办理缴纳工伤保险费手续及上岗前培训。

6、强化思想教育，加强队伍建设。为进一步加强干部队伍建设，增强干部队伍的综合素质，提高干部队伍的管理效能。游建军矿长在抓安全生产的同时，狠抓干部队伍安全意识，质量意识，责任意识，模范意识教育，充分利用各类会议、场合教育所有干部，如何转变工作作风，如何率先垂范，如何加强学习等，既增强了全矿干部队伍的凝聚力，战斗力，有增加了全矿干部队伍的的压力感、责任感和竞争意识，确保了各项工作的有效开展，扎实推进。

公司工作报告总结篇六

我已在保险公司工作四个年头。在同事和领导的热情帮助下，经过四年的历练，已从当年的保险新手，成长为专业老练的公司保险的重要负责人。在岗位上，我能为客户提供很好的保险咨询服务，并且还能为公司外出招揽新业务，为公司的发展做出应有的贡献。在公司里，我遵纪守法，团结集体，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下面是我对工作情况的总结。

学无止境，虽然我对公司的各方各面都已很熟悉，但我仍不满足于现状，为了不断提高自己的业务水平，我积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

一直以来，我都保持着积极取的心态，积极参加上级公司和

支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

我始终怀着一颗为人民服务，为公司谋利的心，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持文明用语，不越权办事，不用权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、不良行为。

在平时的工作中，我一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

总之，保险事业已成为了我人生的一部分，带着执着和热情，我会一直走下去，鼓足干劲，履行自己的工作和岗位职责。在这半年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了一定的成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自己与最优秀的伙伴相比，还存在着一定的差距和不足。但，我有信心和决心在今后的工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步提高自身综合素质而努力。

公司工作报告总结篇七

5000吨/年次磷酸钠项目25项，750吨/年阻燃剂项目6项，10000吨/年磷泥烧酸项目6项，神农架万吨黄磷电炉项目14项，保康3万吨/年食品五钠项目7项，白竹等矿山项目17项，更新该造及其它项目28项。累计投标单位805家次，平均每个招标项目4家单位参加投标。

积极配合，大力协作，对外委托招标公司代理招标11项，招标金额10858.68万元，分别为：峡口港综合楼，神龙山庄扩建主体工程及装修工程，门家河矿山公路桥，刘草坡5000吨/年次磷酸钠项目土建工程，耿家河煤矿职工项目，白竹磷矿地面工程，神龙架万吨黄磷电炉工程土建工程，瓦屋磷矿公路，獠亭15万吨离子膜烧碱土建工程，獠亭码头土建工程。

（二）积极探索，创新举措，进一步提高招标管理水平。招标办自成立以来，在摸索中不断完善和发展，业务能力和管理水平逐步提高，在20xx年，我们发扬传统，积极探索，创新举措，更进一步的提高了招标管理水平。

1、变被动为主动，开辟项目招标提前介入机制。在项目（尤其是新建项目）启动之初，安排专人积极主动与项目部取得联系，宣传公司招标管理制度及招标流程，并引导项目部就具体土建、设备招标进行统筹安排，有效的保证了项目建设的顺利进行，全年未出现一个因招标工作而影响工程建设进度的项目。

应管理程序，提高了对投标商的管理水平。

3、加强招投标制度化建设。公司与招标相关的各项管理制度，在运行中暴露出了不少问题，影响了招标工作的顺利开展。通过对各项制度在实践中运行的总结，修订和完善了《兴发集团招标管理制度》和《评标评委管理办法》，同时，根据评委在评标活动中的表现，对评委库进行了补充和完善。

（三）加强部门建设，增强服务意识，规范招标程序。

1、始终坚持原则、踏实工作、强化政治觉悟、加强党风廉政建设，有效杜绝了违规违纪现象的发生。招标办工作人员严格做到廉洁自律，自觉接受监督，按公司招标管理制度，公平、公开、公正地搞好招标工作；认真做好绩效考核工作，加强对部门人员的业绩考核，建立相对完善的业绩考核体系。

2、加强培训和内部交流，提高业务水平。转变观念，讲究工作方式和方法，增强工作的主动性、创造性、预见性，提高工作效率和水平，不断加强业务技能学习，坚持周五例会制度，组织部门人员集体学习，检查工作任务的落实完成情况；全年外派招投标培训1人次，举办一次项目管理人员和招标工作人员集中培训一次，取得了较好的培训效果，人员综合素质明显提高。

评价格”四步评审法，评选出资质合格，技术过硬，价格合理，要求符合的中标单位。全年因发现投标单位串标而废标3次。

4、坚持依法招标，克服来自各方面给招标工作带来的压力，为公司节约资金把好关，确保资金有效使用。严把资格审查关，实行标准化的招标文件，提高招投标的合法性、时效性和经济性。做好招标管理的基础性工作，拟制招标文件、发布招标信息、发售标书，组织开标、评标，整理开标会议记录，做到不参与不干扰评审工作。

（四）配合相关部门完成的其他工作。根据公司要求，积极配合价格委员会组织的涉及到宜昌、襄樊、保康、神农架等地区建筑安装材料价格信息调查工作，及时准确的收集市场价格信息，为公司发布建筑安装工程材料价格文件提供了重要依据，同时也为招标商务谈判提供了宝贵数据；根据公司修志委员会的要求，完成《兴发志》招标板块的修订上报工作；根据公司统一要求，认真组织，通过四合一管理体系招标管理的内外审工作。

（一）申报主体不明确，部分申报负责人相对不专业，影响了项目的招标和执行。目前申报主体有项目部、子公司、厂、矿、公司有关部门等，且项目具体负责人由于专业不对口，使得项目在申报、组织、执行过程中都存在一定的困难。建议进一步规范项目申报主体，事业部制管理的相关单位由各事业部申报并进行管理执行，新建项目由项目部申报招标，

其他法人主体单位由法人主体申报。部分单位土建项目招标后，由于缺乏专业管理，导致项目没按招标要件执行，建议土建项目由工程部安排专业人员参与协调管理。

（二）申报单位招标项目前期准备工作不充分。

个别项目申报单位对招标项目前期准备不充分，方案、技术要求不够详细，对技术文件拿捏的不准，在开标会上不断的更改技术方案，个别项目执行过程中存在设计变化较大情况，影响招标质量和项目执行。建议加强招标项目前期论证审查工作。

（三）招标结束后申报单位组织合同谈判不及时。

项目招标结束，中标通知书发出后，个别项目申报单位不及时组织中标单位进行合同谈判和签订，致使中标结果发生变更。因现阶段材料价格相对不够稳定，不及时签订合同，若遇材料价格变化较大，中标单位就会以此为理由要求变更中标结果。建议中标结果出来后，项目申报单位在最短时间内按公司合同审签办法组织合同的审签。

（四）付款方式和付款进度有待加强，对有效地控制招标价格和项目执行有利。投标单位对招标项目的付款方式异议较大，上半年由于项目招标没有预付款，招标文件发出后，很多优秀的供应商以规避自身风险为由不愿来兴发投标，致使选择优秀供应商有限；下半年，按照公司5月份项目管理会议要求，对较为特殊的设备招标，以支付定金的付款方式，进行设备招标，供应商积极主动参与公司招标项目的投标。但很多中标单位报怨合同签订后，履约过程中，公司未按招标承诺和合同条件付款，影响合同执行和再次参与投标的积极性。

公司工作报告总结篇八

20xx年已经过去了，进公司也有四个月了。回想过去，写下了这份20xx年公司工作总结。其实可以把这个工作总结分为两个部分来总结，一个就是“红卫村监控系统项目工程的工作总结”，另外一个就是“广西九州通弱电系统项目工程的工作总结”。

（一）红卫村监控系统项目工程的工作总结

20xx年9月5号进公司。刚进公司，公司就叫我负责“红卫村监控项目工程”执行管理的工作，这也是我头一次做政府工程。在这个工程中我也是执行管理员之一，然而为了能和甲方负责人有个良好沟通的便利，所以我才向林叔（这个工程业务的第一承包人）要甲方负责人冯经理的电话号码。然而遭到林叔拒绝。回应了我一句：“别人在上班，不要老是打电话给他，不要找这些麻烦，只要做好就行了，有什么打我电话。要什么电话号码呢！”其实呢，那时候我也一时想不通，我也是觉得有个联系电话号码，沟通也方便很多。在我的理解里，虽然麻烦是少不了，但是我觉得沟通还是少不了的呀，怎么不给我电话号码。也许林叔他也有自己的道理的。最后反复想想，既然林叔不想给客户麻烦，我想那以一些很好的建议向甲方提出，这样一来实现了很好的沟通，而且这样也有利于项目的顺利进行，也利于业主实现项目所具备的功能要求。所以在一个项目中，一定要和“甲方”沟通好。

就在这个红卫村监控工程进度才做到一半的时候，正缺人手。其中约了尤工（尤国强）去看现场，看怎样去承包或者一起合作。从和他的聊天中，我渐渐有了个这认识，“如果在帮一个政府单位做项目，要是那个政府单位内部负责人起矛盾，也许对于工程验收或者项目文件签字方面有或多或少的阻碍和不顺利。”其实说真的对于从事政府单位弱电工程的管理或者执行和操作方面，也特别是项目工程管理经验，我个人

经验不是很足，有待提高。也希望在以后工作中，配合公司或者公司帮忙引导一下这方面的工作，让工作更顺利！

然后，在红卫村监控项目工程没有完工的时候，我就被调去南宁“广西九州通”出差去了。后来听赵工介绍，“红卫村监控工程进行得很顺利。而且收款很容易。线路管道走得很好，就是有一段线管没有加底盒（其实加了个底盒是为了以后增加线揽使用的）。业主对工程质量和监控高清效果很满意”听了这句话，我感到很高兴。在做一个项目工程中，就应该做得规范点，做出一个样板来，做出质量来，这对于一个工程的质量和满意度的评估中真的很重要。其实在做工程中，无形中都会使自己按这些要求做。“质量，规范，效率”也许就是“项目”本身所具有的自然而然的要求。

（二）广西九州通弱电系统项目工程总结

9月中旬至1月份，出差于南宁广西九州通。然而现在广西九州通验收完工了。回想过去，也有做得好的和做得不好的地方。

就在温工和小刘都出差回广州的时候。我没有及时把刘亦联的出勤汇报给公司。搞得燕姐被公司批评。这就是我工作不到位的地方。以后我在公司的职务或者工作，一定要及时安排和完成，把效率提高上去。

然而也就是在温工和小刘出差回去后，一个人长期负责在广西九州通项目。在这期间我坚持了一段时间，但是也有很多的消极情绪。我想我不应该把消极情绪带到工作上。即使是工作不满，我想也应该说出来，不应该把这种情绪带到工作上。这个事情，应该自己反省一下。

还有在综合楼3楼至5楼的监控移位时，在搞坏天花板的事情上，我想应该好好检讨一下。这就像赵工说的：“合理的利用外部资源。”，在这件事情上我也许就是缺少这种做事方

式。作为一个项目的管理，我想我也应该把握一下。其实说到项目管理呢，有很多的经验要自己去学习。希望在以后的项目上，把“项目管理”这个角色做得更出色。

也就在广西九州通工程验收期间，写一些竣工资料或者其他工作配合。期中自己有很多漏洞，也许是自己不够用心。在这好好检讨。

现在呢？从南宁已经回来。在公司做配合工作，并配合门市工作。虽然有时忙碌，毕竟是工作吧。希望在门市，慢慢的去了解市场。因为工程也做了，有机会在门市做销售。偶尔与工程商接触，也许更能发挥一些个人潜能。不过也说真的，既然做了几年的技术和工程，也应该寻找一些突破点，也应该做一些成绩出来。如果还是默默的不见成效，我想自己愿意，家人也不愿意，经济上也耗不起。

回想20xx年，得出的总结。觉得自己在这个行业里面，只是一个起步。有很多项目工程管理上的专业知识要学习，还有就是技术提升，对整个行业市场要进一步深入认识。最后总结一句话，把技术学好，把行业市场了解透彻点，做一些销售，而且最重要的是把工作做好，一定要赚到钱，要不然养不活自己了，很难在行业生存。

公司工作报告总结篇九

漫天飞舞的雪花，刺骨的寒风，虽然冬天似乎漫长而难熬，但这个冬天我并不寒冷，因为我坚信我做出了一个正确的选择，加入到了一个温暖积极的团队。我认识到其实奋斗的人生才是最有价值的，最光彩的。因为在这里找到了我梦寐以求的工作，所以我要尽自己最大的努力融入这里，并且用我的能量为这个集体带来热量，相信我们大家一起团结努力，我们公司一定可以取得更大更辉煌的成绩！

古人有云，“读万卷书不如行万里路”。虽然我现在做的只

是打电话，发传单的工作，但是我所走的每一步都是对未来生活的积累，所以我要把每一步走的坚实、稳固。

1、打电话

记得第一次打电话的时候，头一次听到对方声音，我的大脑里一片空白，完全不知道自己在说什么；有时甚至很希望客户可以很亲切的拒绝我，这样我就不用说很多，也不会犯错误了，总是喜欢逃避问题。可是现在每次电话接通时，我都能够冷静的处理，和客户交流已经成为了我最开心的事情。通过几个月的锻炼，我现在已经可以独立的处理问题，不再是遇到问题就机械的向别人求助，心态也变的更加的平静，也不会因为客户的心情好坏影响到自己的状态，我可以做到认真的对待每一位客户，遇到他们提出的问题，不论大小都悉心的帮他们解决。工作不仅仅带给我负担，更能带给我快乐，带给我激情，所以我一定要做好现在的工作，更好的提升自己的能力，让自己成为一个有亲和力，有感染力的销售人员。

2、扫楼

记得第一次敲门时，我甚至期望门里是没有人的，这样就不用担心自己说的不好了；记得第一次站在有好多人看着我说话的屋子里时，我恨不得他们都埋头工作，这样我就不会紧张了；记得第一次被狠狠的拒绝时，我心里是怎样的难受，觉得自己的工作是多么的让人讨厌。但在领导以及同事的鼓励下我学会了该怎样面对压力，该怎样与别人交流，该怎样将自己学到的知识进行应用。现在面对客户时，我会非常自信骄傲的告诉他们，我是xx会计公司的。我为我的工作感到骄傲，我是在用劳动，用智慧换取果实，所以我愿意用全部热情努力工作，希望通过锻炼，通过学习，证明自己的价值。

3、报税

虽然报税是看上去很简单的问题，但是其中其实也蕴含着该怎样处理好问题的方法，也是需要我们去锻炼和学习。比如怎么处理突发事故，怎么分配很多杂乱的工作，怎么在忙碌中冷静的处理问题。通过这样的锻炼，现在我已经能够从容不迫的处理问题，遇到事情不会盲目的着急，无从下手。所以通过报税的工作，我学会了怎样灵活的处理问题。

通过四个月的工作与学习，我已经能够独立的解决的客户的问题，比以前自信，也比以前勇敢了，遇到新问题时我也能够冷静的处理。在这里工作，我不仅学习到了专业知识，怎样与人交流，最重要的是，我意识到了工作态度的重要性。我们不应该仅仅是考虑眼前的利益，工作并不光是为了薪水，而是要提升自己的能力，体现自我的价值。所以我把每次与客户交流的机会都当成是对自己的一种锻炼，把握住每一次机会，遇到不懂的问题立刻想办法解决。我发现这样愿意与我交流的客户多了，我和他们说话也不在那么死板了。

1、优点

(1) 不断的学习，用积极的方式思考问题。

首先，我认为摆在面前的问题，不会因为我们的懈怠而改变，相反我们积极努力的改变自己，也许问题就会迎刃而解了，所以我需要学会接受新的事物，努力适应环境。其次，我认真观察身边的每个人每一件事，学习大家处理事情的方式，总结大家的经验，找出最适合自己的方式。最后，每次和客户交流之后，我都会立刻总结自己哪里做的好，哪里做的不好，在实践中，磨练自己的毅力，提升自己的能力。

(2) 不与别人攀比

所谓，人外有人山外有山。每个人都有自己的优缺点，只要我自己的今天比昨天好，我一直向着目标前进就可以了。目标还没有实现，那只能说明我做的还不够好，能力还需要更

大的提升。所以不管遇到怎样的客户，我都能笑脸相迎，因为我把每次交流的机会都当成是对自己的一种锻炼，一种提升自己能力的方式。我相信只要每天都前进一小步，积累起来就会是一大步。所以通过不断的完善自我，总有一天我会赢得客户的信赖。

2、缺点及改善

(1) 知识含量不足

每次客户提问时，我才发现自己很多问题其实理解的并不够透彻。所以我需要更加主动的去学习,用最简单、系统的方式,让客户明白我的意思。做销售的工作，最需要我们做的就是调查市场，多与客户沟通，提高知识水平的同时提高沟通能力。现在我们时常会进行沙盘，这是我非常喜欢的环节，虽然不能完全的回答好问题，但是每次沟通后，都会发现我的不足之处，让我少走了不少得弯路，很感激领导们给我们一个成长的空间，让我们走的更高更远。

(2) 理论没有完全付诸于实践

千里之行始于足下，所以我需要更加努力的把理论付诸于实践。很多时候知识点我理解了，可是和客户交流的时候，并没能完全的运用好学到的知识。所以以后的工作中，我应该不仅仅考虑客户提出问题的答案，应该更多的考虑客户为什么会提出这样的问题，他们真正的需求是什么，然后再结合我学过的知识，有针对性的解答客户的问题，这样才能更好的抓住客户的心里。

(3) 反映不够灵敏，说话逻辑性不强

遇到一些突发事情时，我不能够及时的想到最佳的处理方式。比如有时和客户聊了很多，出来后才意识到要是换一种说话的方式，或者给客户提些专业的建议，也许更吸引他们的注

意力。所以我还需要不断的总结遇到的问题，多积累经验，不断的总结，不断的思考。通过实践提升自己的能力，多与客户沟通，发掘他们真正关心的问题，从他们的角度，为他们解决问题，用我们的专业赢得他们的支持。同时，我还有要持之以恒的态度，坚持不懈的发现问题，并解决问题，相信通过不断的努力，我一定会会有更大的收获的。

3、心得体会

(1) 犯错误并不可怕，可怕的是不知道改正

现在我已经不在害怕犯错误，因为出现错误其实并不可怕，可怕的是明知道自己有缺点却不努力地去改正，永远错误下去。记得刚开始时，每次和客户交谈之前我都会下意识的将目光投向带我的人，生怕自己的错误带来客户的不满，但是大家每次都鼓励我，要我自己努力的去尝试不同的方式吸引客户。现在不论门面多大的公司，不论里面坐了多少人，我都能勇敢的进去，讲出我们公司的优势。

(2) 坚持就是胜利

还记得刚开始做销售的时候我是有些抵触的，一直觉得对于一个不善于交际的我来说，是一座很难逾越的高山，但身体里不服输的精神，让我很想一直坚持下去。不到最后，绝不放弃，未来是把握在自己手里的，别人能做到的事情，我也一样可以做到，甚至还要努力做到更好。现在，每次打电话时我都告诉自己，一定会有信服我的人。每次发单我都告诉自己，我决不做一个机械的发单员，我要用我的智慧，用我的知识，在平凡的岗位上，创造出不一样的成绩！当然我的收获也离不开领导们对我的严格要求，有时领导们的一句话，一个言行，就能够让我深刻认识到自己身上的不足，让自己更发奋的去努力。

(3) 领导的信任是我们前进的动力

这段时间领导对我们的关心，我们都能感受得到的，所以请不要对我们失去信心，我们会更加的努力，用我们的成长，用我们的业绩来回报您的付出。同时我们也会多与领导沟通，让您更清楚的了解我们调查好的市场，也让我们更好的执行公司的政策，争取做到从领导的角度出发，为公司的整体利益着想。相信只要我们坚持不懈的努力奋斗下去，我们团队定可以乘风破浪的。

时光飞逝，一年的时光就这样悄悄的从我们身边划过了。但是通过今年的工作，让我不论是知识，处事的能力都有了很大的提高。

1、单位不等于学校

我意识到不能总是像大学时一样懒散的生活；也不能总是像弱者一样逃避困难；更不能总是像愚者一样不动脑的混日子。生活就像一杯咖啡，不论是研磨，还是品尝，都要用心去体味，需要不断的磨练，不断的提升自己，才能更好的品尝到其中的甘甜。所以我不害怕客户的拒绝，不害怕自己的无知，害怕的是自己没有进步，每天混日子。所以现在我要尽可能的提升自己的沟通能力，将自己的心中所想，用清晰的方式表达出来，提升说话的逻辑性，让客户相信我，愿意与我合作。

2、工作需要多动脑

我意识到，工作需要的不仅仅是专业的知识以及埋头苦干的热情，需要的是巧干，认真干。不是我们想做什么就做什么，单位工作需要的是严明的纪律，其实领导们对我们要求严格，也是为了让我们深刻的体会到，工作不是过家家，大家都开心就好了，而是要我们对自己所做的事情负责。所以我们不能认为是小事就不放在心上，怠慢的处理。因此我们也要认真地对待每位客户，用我们的专业，我们的热情，取得他们的信任与支持。想想因为我们的帮助，客户的问题解决了，

他们脸上洋溢着如释重负的笑容，是不是我们的付出都是值得呢！

3、工作需要恒心

俗语说，下定决心做一件事，坚持到底，努力行动，定能成功。这点在工作中也是非常重要的。其实坚持一段时间好好工作，好好学习，并不可贵，可贵的是不受外界的影响，一直努力的学习到最后。在我们公司工作必须得有恒心，很多人刚开始工作时很有激情，过了一段时间就松懈了，其实这是非常可怕的，我们应该做的是不达目标决不罢休。而不是遇到困难就放弃，将责任推卸给别人，因为我们不能改变别人，但是我们可以改变自己，适应环境。所以我会时刻提醒自己，要坚持不懈的努力下去，成功其实就是在坚持一小下。

1、签成第一单。

年初是签单的旺季，所以我要努力地把握好这个机会，即要考验自己的水平，也要证明自己的能力。同时我还要多读些关于销售的书籍，争取更好的掌握客户的心里，赢得客户的信任与支持。

2、加强对学过知识的总结，将他们融会贯通，运用到实际的工作中去。

在以后的工作中遇到不懂的问题时，我要及时的提问，及时总结，积极的反思，不怕犯错误，争取不在同样的问题上犯相同的错误。同时，我还要加强对旧知识的复习，努力做到今日事今日毕，不拖延，时刻严格的要求自己，在遵守公司的规章制度的同时，更好的完成公司的任务。

3、多与客户沟通。

我要认真对待每次与客户交流的机会，努力完善自我，多学

习。把每次与客户交流的机会都当成对自己的一种锻炼，一件乐事，一次能力的提升。我最喜欢通过努力，获得成功时的喜悦，所以不论遇到多大的困难我都不会退缩。所谓乱世造英雄，我们要想实现自己的价值，就不可以过于安逸，有时把自己放于困境，也未必是件坏事，经历过的事情不论好坏，都是我们的财富。相信随着经验的积累，我一定能够赢得客户的信赖与支持的。

4、加强与领导的沟通

我要试着从全局的角度为公司解决问题，不只考虑个人的利益，将集体的利益放在更重要的位置上，努力做到不抱怨，不议论别人。对于领导们的要求，努力认真的完成，并及时的向领导们反馈现实的工作情况，做到保质保量的完成工作。

5、转为会计

我需要更加努力的提高自己的能力，不懈怠，把自己现在的工作做好，为以后的工作打下坚实的基础。就像姚明说的，你怎样对待你的身体，身体就会怎样对待你，所以只要我认真对待每一天，每天都不断的进步，相信我会实现目标的！

最后，要感谢一年来，大家对我的关怀与支持，相信只要我们大家一起努力，我们的团队定能走的更高更远的。我们就是xx最大最正规的代理记账公司□xx会计公司！