

2023年公司个人年终总结 公司年度个人工作总结(汇总8篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

公司个人年终总结篇一

20__年，在公司各级领导的带领下，全体特卫队员的共同努力，圆满完成了东莞市__仓储有限公司和东莞市__有限公司两个项目的驻地安防管理工作，得到客户单位的认可，也给公司交上了一份合格的答卷。现将安保部今年的各项工作开展情况和20__年的工作计划总结汇报如下：

一、项目管理方面

20__年，安保部共接管了驻地安防项目2个，执行临时安防任务1次，成立了安防队2支，现有安防人员：油库安防队49人；__安防队30人。

(一)东莞市____仓储有限公司安防项目

从20__年3月1日起，特卫安防队正式进驻__，接管__的安防管理工作，经过一段时间的磨合，__安防队的工作开展顺利，稳中有升，完成了年度的工作计划并达到了预期目标。安保部以抓好安全工作，以预防为主，防改结合为主要工作目标，加强安全防控，管理服务，队伍建设等方面的工作，确保特卫队员的综合素质的有效提升，强化全队的安全意识，危机意识，做好安全防控工作，保证驻防单位的安全。

1、__队伍建设工作。

__安防队刚进驻之初，各队员工作积极肯干，服从意识较好，但他们均来自于刚步入社会的年轻人，对工作岗位有着些许陌生感和不适应，造成起初阶段队伍人员流失比较严重，由于缺少工作经验，给工作开展和执行带来了一定的困难和阻碍；针对这些问题，安保部及时调整部署，寻找出现问题的原因所在，并深入班级了解队员的思想动态和真实想法，做好整改前的准备工作。找到根源后及时向经理反应存在的问题和打算改进的方针与措施，经各管理层研究讨论，在第一时间内，实施了以下几项改进措施，让全体队员的各项安防工作逐渐步入正轨，走向规范。

(1)健全各项规章制度，制定岗位职责，落实备勤制度，出台奖罚条例，要求规范全体队员的工作作风，自身形象，服务态度，均以规章制度为参照和准绳，坚决做到“好必奖，错必罚”执行与落实。有效增强了队员岗位纪律的自觉遵守性，使整个队伍战斗力在短时间内明显增强，岗位形象逐步规范定位，精神面貌日益突显。

(2)组织队员学习了解公司的发展方向，应知应会等方面的学习，规定每名员工必须学习员工手册，让队员对公司全面了解从而树立自己前进目标，激发上进心和信心，有效消除队员对待工作的消极心态及思想不稳定状态，为公司留住人才。

(3)制定员工转正考核内容及标准，所有员工必须通过自身不断的学习和训练，正确掌握各设施设备的正确操作方法，各军事技能熟练掌握程度，以及各岗位范围的正确处理方法和服务态度，考核成绩存档，并以考核成绩为自我提升发展挂钩，直接有效的增强了整体队伍的行动力，战斗力，凝聚力。加快了队员掌握技能的时间和速度。

2、__安防管理工作。

(1)建立健全管理制度。

每班岗位接岗后和换岗前对库区进行全面的巡查，协助了__完成对员工上下班考勤、施工工地的安全监管等工作。

(2)加强队员的业务技能培训，提高队员素质。

安防部自成立以来，制定了一系列的培训和实施方案，通过不断培训来增强队员的综合素质和业务技能。

__安防队在军事训练方面实行了严抓严训制度，坚持每周不少于三次的军事训练，每月由队长组织，进行一次军事科目考核，军事科目考核直接与队员的转正和提升进行挂钩，充分提高了队员训练的积极性。在20__年9月10日和20__年1月15日组织了两次以班为单位的军事会操，从会操结果来看，__队员已熟练掌握军事科目动作，达到了合格安防员的水平。

岗位技能培训工作也开展顺利，__内的监控设施、消防自动设施、红外防盗报警装、道闸系统等，经过短时间的培训，大部分队员都能熟练地进行操作。__安防队还根据各岗位的性质，制定出了岗位职责和操作流程，大大地提高了队员的岗位操作水平。

消防安全是我们培训工作的重点，每周组织一次消防训练和消防设备的检查，组织副班长以上的人员学习消防法，全体队员学习消防常识，在20__年8月10日，__安防队组织副班长以上人员进行了消防法的考试，20__年12月20日组织__安防队全体队员进行消防常识考试，有效的提高了队员的专业知识。

3、队员业余活动的组织

公司为了让队员在工作之余的时间过得充实，购买了一批文体器材，__安防队经常性组织篮球等体育比赛，培养队员业余爱好的同时，也提高了队伍的身体素质和团结性。

定了坚实的基础，也为公司的发展培养了一批骨干。

公司个人年终总结篇二

20xx年，在集团公司的正确领导下□xx公司全面贯彻落实**发[20xx]97号文件精神，强化安全生产管理，抓好基础工作，落实安全生产责任制这一目标，牢固树立安全第一的指导思想。加强行风建设，搞好优质服务，坚持以“内强素质，外树形象，争创燃气一流企业”这一目标，实行用气管理制度化，供气服务规范化、文明优质服务化，努力实现以优良的工作作风、优质服务水平、供客户满意、让政府放心。根据20xx年度xx公司实际情况，现将工作完成情况作如下总结：

20xx各项经济指标运行较好，和年初计划目标任务相差较少，较去年相比均有增长。燃气销售收入计划任务...万元，实际完成销售收入...万元，占计划指标的...%，较上年增长...%；利润目标任务...万元，实现利润...万元，超计划...万元，比计划增...%，较上年增长...%；上交款：...万元，超出计划的...%。开发新用户任务...户，实际完成任务数...户，未完成任务总数...户，同比增长...%。

工程项目：一是投资...万元，建设xx县城环网，主要施工包括北环、东环、南环；二是投资...万元，铺设xx小区管线；三是投资...万元，建设xx燃气管网；四是投资...万元，铺设xx至xx县城管网一条；五是投资...万元，铺设xx燃气管线；六是投资...万元，铺设xx管线。

在我们公司全体员工的共同努力下□20xx年完成户内安装...户，累计用户已达...户。采暖炉安装...台，累计已达...台，食堂饭店安装...家，累计已达...家□20xx年销售天然气...万立方米。

天然气安装管道收费标准提高到现廊坊市物价局批准的新标

准：

- 1、安装居民生活用燃气管网建设费每户…元。
- 2、安装民用采暖炉管网建设费每户…元。
- 3、加装洗浴热水器每户另加收…元安装工料费

目标经营责任制是集团实施的一项发展战略方针。为了稳步推进目标管理和效绩考核工作，公司根据燃气行业的特点，本着既符合企业追求效益和资本积累的目标，又达到企业长期竞争永葆优势的原则，以实事求是的态度将经营指标进行层层分解，于当年四月份由公司“一把手”与各分管领导、部门责任人和具体岗位人签定经营指标责任书，将责任落实到人，通过责任分工、权利明确，有效的调动了员工的积极创造精神和主人翁责任感，形成项项工作有目标，人人胸中装任务的局面，公司已初步形成了目标管理责任制和制度健全、考核有方的内部管理体系，成为各项工作的高效开展和全面跃升的重要机制保障。扎实推行目标管理，采用考评、激励方式，既控制了成本费用，又空前焕发了员工的工作热情。多为企业着想、甘为公司奉献、向生产的深度和广度挖潜。

在干部职工队伍建设上，我们重点抓好两方面工作。一是狠抓班子建设，充分发挥核心作用。领导班子建设是公司持续稳定发展的关键。我们把领导班子团结、提高班子战斗力、发挥好整体功能当作加强班子建设的头等大事来抓。坚持经理办公会、碰头会和重大事项的集体决策制度，坦诚沟通，分工合作，形成了团结、和谐、高效的集体团队。二是狠抓员工队伍建设，努力提高员工素质。突出履行了三个方面的措施：

- 1、依靠培训提升素质。公司根据各科室业务职责，有计划、分阶段、按步骤的制定培训方案，开展相应的培训活动，从

全方位、多角度加大培训力度，为保证取得预期培训效果，公司先后组派相关人员分赴xx□xx进行学习充实□20xx年共完成职工安全、计量、财务、巡线等专题培训20人次。

2、注重言表树形象。近年来，公司为员工统一制做服装、胸卡，实行着装挂牌上岗，精神面貌焕然一新，要求全体员工严格遵照服务标准规范，以文明用语，真挚微笑服务，为用户提供热心、耐心、细心、诚心的高效优质服务，赢得了用户的好评。

3、重点选拔优秀人才充实人力资源。公司在引才、育才、用才上做了大量的考察和筛选工作，今年录用技术型、知识型、德才兼备的各类人员5名，到目前，公司已基本形成一个知识化，年轻化，专业化，多层次结构、精干高效的人才队伍，为公司推进改革、持续发展，提供了有力的人力资源保障。

人员构成方面：公司现有合同制职工37人（其中女职工13人），大专以上文化程度共17人，占职工总人数的45.9%。高级工程师1人，中高级专业人员4人。目前仍还缺乏高级专业管理人才，员工队伍的专业知识技能尚待进一步提高，在公司的长远发展规划中，我们还要物色和造就专业技能人才，扩充知识型人才队伍，以适应燃气行业科技手段不断提高的需要。

管理制度是企业发展的基础与保证。体现着一个企业管理程度的综合能力，一年来，我们始终坚持预防为主，效益与安全并重的总体工作方针，在抓好经济效益的同时，狠抓制度建设与实施工作。

（1）资料统一管理制度。建立起统一的管理模式，规范安全资料，是搞好安全工作的起点。在此项工作上，认真执行了思想到位、措施到位、管理到位，落实到位。

（2）施工现场监督管理制度。为保证施工安全，我们重点狠

抓施工现场的安全管理监督工作。对于习惯性违章，发现后即予纠正。在相关部门对竣工工程验收时，一律按照城市燃气有关技术标准进行验收。参加验收的人员要严肃认真，秉公执约，严把关键部位，凡不符合设计规范的工程不得宽容放纵，责成施工方限期整改，后再另行报验，直到全部合格为止。

（3）隐患整改制度。隐患整改的重点为营运范围内的管线、阀井、阀室、调压箱（柜）、门站等所有设施，各处务求认真、细致的检查，建立隐患整改台帐，对检查出的问题按照轻重缓急拟定整改计划，凡能立即整改的则不得拖延，不能立即整改的订出计划。对于整改难度较大的现实情况，如涉及到外部地域原因的，我们积极寻求政府及相关部门的支持。整改过程的每一处细节，坚持做到落实责任、落实资金、限期完成。此外，常年安排专职的巡线员每天对管网进行巡视，所有运营设施的工作状态尽在掌握之中。

公司个人年终总结篇三

感悟很深。更重要的是我对自己能在这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里工作而感到自豪。

回顾这几个月，我主要做了以下几项工作：

（一）营业厅的实习工作

移动营业厅是移动公司直接面向客户的一个窗口，在这里的工作人员就是移动的一线工作人员，直接与客户打交道，直接代表着移动的形象。在两个多月的营业厅前台实习中，我不仅看到了前台人员工作的认真和生活的激情，更是感受到那种以公司为家的强烈的责任心与归属感。具体而言，我不仅对前台的业务流程有了最基本的熟悉，而且对前台工作人员的职责有了更全面、深入地了解。业务方面，除了正常的收费、办理业务等工作外，接待用户、协调关系、化解矛盾、

咨询、受理投诉等也发挥着重要作用；营业员工作职责方面，高水平的业务和协调工作的能力、较强的责任心、谦虚的工作态度、团队作战的精神、服务的热情等是衡量前台优秀员工的基本准则。这些都体现了中国移动需要什么样的员工。

感性认识上升到理性认识是认识论的的进一步升华。所以，在前台实习一段时间后，根据公司安排，我们参加了省公司新进员工的第四期培训。这次培训活动虽经历时间不长，仅有十来天，但内容丰富、形式灵活。既有理论学习，又有拓展训练。尤其是在领导讲座中，介绍的“中国移动需要什么样的员工”，让我铭记在心：1、强烈的创新意识；2、艰苦奋斗的精神；3、尽善尽美的追求；4、谦虚谨慎的态度。由此可见，只有我们移动的每一位员工发挥创新的主观能动性，并注意从我们身边的点滴做起，真正发挥自己的战斗力，才能为公司、社会做出应有的贡献。而在烈日炎炎下深入南山湖拓展训练基地，和同事们众志成城、攻城拔寨，使我明白了团队战斗力是无所不摧的——“只要战胜自己，你就赢了人生”。

（二）营销经理实习岗

进入十月份后，我们轮换到营销中心营销经理实习岗。总体而言，营销中心在整个公司的业务流程中处于关键地位，发挥着极其重要的功能。大家平时的工作既繁琐又忙碌，但都井然有序。经过近三个月的实习，让我感受颇多。

1. 了解到营销经理的基本职责。

（1）认真学习中心每个月分解的营销任务，包括业务和服务。及时学习并掌握这些是最基本的要求之一。方式有多种，包括：

1) 每天早上的晨会；

- 2) 每个月的业务、服务培训会议;
- 3) 省、市公司的相关电视电化会议。

(2) 及时传达相关会议精神并协助、督促好营业厅的工作。

首先，月中例会为营销经理和店长们提供了最直接、最广泛的交流舞台。通过这次会议，营销经理可传达本月的业务指标和服务重点；其次，巡查工作是对营业厅的最直接的督导，并能及时了解到各营业厅的所需；最后，每周的数据通报明确了各个营业厅自身的进度，并为下期的工作提供了最强的动力。

(3) 认真思考、及时反馈各期服务重点在执行过程中的状态。

通过每周的服务例会，所有与会人员，包括部门各位分管领导、自办厅班长、营销经理等，大家集思广益，充分发表意见并讨论，最后形成一些针对性、时效性很强的方法和措施。

2. 了解到合格的营销经理所应具备的条件

(1) 强烈的责任心

责任心是一种非常重要的素质，是做一名优秀的工作人员所必须的。责任心是做事情的标准之一，有责任心的人总是想把事情做得更好，而没责任心的人总不认真地去做事。

(2) 灵活的引导力

引导力是对政策和方案实施的有力支撑，为实现目标提供了准确的方向和强大的动力。而灵活的方式更能使引导效果明显，它是检验你的工作是否优秀的重要标准。

(3) 较强的执行力

执行力实际上包含执行人的理解力和执行的可操作性。对于一名营销人员来说，理解力是最基本的，而可操作性也不能纸上谈兵。即还没做，就开始讨论下发政策的优劣，困难的大小。这不是好的工作作风，我们绝不提倡。相反在做的过程中，如果我们发现问题，及时反馈并提供可行的建议，这才是表现较强执行力的良好方法。

3. 认真实践营销经理的岗位

出相关的重要方法和经验。在以后的工作中，如有机会一定认真加以弥补和完善。

（三）农村市场开发工作的初步涉及

随着市场的不断发展，中国移动农村市场开发显得日益成熟。在公司领导的高瞻远瞩下，适时地提出了该工作，并成为20xx年公司发展战略中的一项重要任务。这一计划主要分三个阶段来完成。

1. 农村市场调研阶段

搞好农村市场的调研工作是开展好后续工作的首要基础。我们三组调查人员，经过合理分工后，深入农村，走访了宜兴农业基础村、农业特色村、工农混合村、工业发达村等农村集镇，获得了第一手的调研资料。对中国移动、中国联通和中国电信在xx农村的发展现状有了初步了解。

2. 调研情况汇总、营销计划制定阶段

在经过紧张而有序的调研后，大家对情况进行了认真、科学的汇总，并形成了反映宜兴农村通信行业现状的调研报告。根据报告，大家集思广益，认真分析，最终制定了针对性和可操作性都很强的营销计划，为实施农村市场的开发做好了充分准备。

3. 市场开发的实施阶段

在做好前期的准备工作后，实施阶段是农村市场开发的最重要阶段。目前该阶段正在进行中。

从活动的开展至今，我参与了第一、二阶段的实施，整个过程都体现了团队的凝聚力和创造力。尤其重要的是，每一个人都要发挥肯吃苦、能吃苦、耐吃苦的精神。虽然我经历该活动的时间不长，但在我人成长的过程中仍留下了深深的印记。

经过几个月充实、丰富、辛苦的实习后，我经常不断地总结、思考，也获得了不少的心得与体会。

1、培养细致而敏锐的观察力，抓住一切机会学习。实习的过程在某种程度上也是一个不断发问的过程，因为作为短时间实习的人员，师傅不可能有太多时间来手把手的教我们，而且他们自己都有一大堆的工作。因此，很多时候我们必须学会自己去看、去揣摩，通过观察来自己学习、自我完善。

2、积极主动，不是等工作上门，而是自己找上门。在实习刚开始时，由于他们的工作很忙，因此我们经常也会处于半闲置的状态，逐渐地感觉到实习的匮乏，但作为实习人员，我们不能光想自己学习东西，也要去想如何发挥自己的特点，达到相互学习、帮助的双赢效果。为此，我们经常主动、积极地参与到一些我们可以胜任的工作中去，如营销活动的市场调查、信息反馈、移动农村市场的调查等，起到了一定的预期效果，达到了双赢的局面。

3、善于总结。总结是一个很好的习惯，人的一生当中如果每天都花一点时间去总结，那就可以把生活与工作都改善得越来越好。在实习期，每天都有可能接触到新东西，因此总结显得尤为重要，每天下班回来，我都会坚持做心里思考、口头总结，希望自己的收获更多、更持久，事实证明这样做是

正确的，正因为有了总结，我才让自己对移动的业务有了更多的了解，更深的感悟。

总而言之，20xx年的整个实习工作对我的影响很大，不仅增强了我对移动这个优秀企业的了解，更重要的是拓宽了我对未来电信行业的思考，加强了我对工作的责任心、自信心。我会以更高昂的斗志、饱满的热情去迎接未来。

新年新气象，在参与20xx年农村市场开发阶段性工作告一段落后，根据公司统筹安排，我进入了刚成立的集团数据组。这既是对我的鼓励，更是对我的鞭策。面对新的工作岗位和新的工作要求，我斗志昂扬、精神焕发，时刻准备去迎接新的挑战。

在现有语音业务良好发展的基础上，新业务在未来的发展潜力与日俱增，尤其随着3g的到来，它的主导地位愈发明显。展望新的一年，我对未来工作充满信心，在现有工作的基础上，至少应做好以下几项工作：

1. 认真分析客户的新业务使用情况，为后续开展精确营销工作提供理论依据。

只有了解到客户的所需，我们才能为他们提供相适应的业务需求。所以，科学化的搜集客户使用新业务情况的材料是开展精确营销工作的重要基础。

2. 结合客户的消费行为，深入发掘增值业务的发展重点。由于客户群的特点，不同年龄段的人对新业务的喜好程度、喜好内容都有所不同，因此根据消费者的消费特点制定与他们相符合的业务显得至关重要。

3. 提高增值业务的宣传力度，丰富宣传方式。除了传统的媒体宣传方式，如电视、报纸、电台等，还可考虑某些特定场所，如社区公告栏、校园、游戏场所等的宣传。

4. 继续加强实体渠道、电子渠道的推广，并从多方面开展体验式营销。体验式营销是提高客户对新业务认识的最重要的感性渠道，但目前大部分客户的主动性不够，那么需要我们主动采取一些加强主动体验的措施，如开展娱乐活动、设立新业务促销员等。

5. 将提高新业务的活性作为工作的重点来抓，努力做到质量并重，以质优先。

我们需加强前台推荐，丰富推荐内容，并贴近他们的需求积极地引导客户，使客户不仅了解新业务、熟悉新业务，还能起到帮助间接宣传的效果。

以上工作是我孜孜不倦追求的目标，我将以此作为人生的一个新的起点，我会以一种踏实勤奋、不断创新超越的心态来迎接新的任务、新的明天。

最后，感谢公司为我提供这么多学习和锻炼的机会，感谢在这期间帮助过我的领导和同事。作为一名新人，在这个精锐而充满活力的中国移动江苏有限公司xx分公司的队伍里，我的人生之路才刚刚开始，只有不断地经历风雨的洗礼，紧跟前进的步伐，才能为公司明天的再创辉煌贡献自己的一份薄力。

公司个人年终总结篇四

xx年6月经过层层选拔，我进入到中国联通公司**县分公司，光荣地成为**联通的职员。进入公司6个月来，在公司各级领导的关心下在同事们的帮助下我较好的完成了公司所安排的各项工作任务。时光飞逝，不知不觉又迎来新的一年。在即将过去的xx年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，现对xx年的工作做一个总结。

一、前台接待方面。

二、会议接待方面。

参与接待了山东联通全省财务会议、运维部工作会议、人力监察培训会议、全省g网经营部工作会议、临沂分公司与菏泽分公司共同召开的经营分析会等大型会议，在这种外部会议中，严格按照会议需求高标准布置会场，积极协调酒店相关事宜，并做好会议过程中的服务，在这个过程中，我学到了更多的待人接物，服务礼物等相关知识，积累了很多的经验。

按照各部门的需求合理安排会议室，以免造成会议冲突，并注意做好相关登记，以及会议室的卫生保持，公众物品的善后检查等工作，以便为本部人员提供更好的服务。一年来，共安排内部会议500次以上。

在召开总部或省分视讯会议的时候，按照通知要求，提前半小时准时打开视讯系统，确保会议按时接入，本年度无一例会议延时情况出现；在召开对县区会议时，提前进行会议预约，呼叫各终端，确保每个县区都能正常参会。

三、费用报销、合同录入工作。

四、综合事务工作。

xx年7月，因部门人员变动，我被调至办公室，从事公安查询、外部文件签收、工会、办公耗材、食堂管理等工作。后期，又接手信息采编、会议记录、联通之窗、行政库管理等工作。

对笔记本、台式机等小型固定资产做好登记与出入库工作，及时联系维修网点，进行电脑维护与维修，与其加强沟通，并要求为我们提供备用机，以免耽误正常工作。

公司个人年终总结篇五

时间一划，又划过了一个年头。这是我在我们装饰公司做家

装顾问的第四年，也是我从一个毛头小伙成长为一个营销主管的一年，这一年是我成就感越发明显的一年！为了不让自己忘却这我想永远记住的岁月，我要认真写下我今年的年终工作总结，给自己未来留个念想，也给自己将来的工作一个好的方向！

一、业务至精至醇

在今年我的顾问工作里，可以说我的业务已经到了能够拿出来“炫耀”一番的地步。从过去“月入十万”的“暴发户”成绩，到现在每月稳步增长__，我意识到我的业务的确值得领导给我升职了。再不升职，我也许就得自己独立门户开公司了。不过我不会走的，我愿意把自己的青春继续奉献在我们这里，奉献在这个教会了我成长的地方，奉献在这个让我从一个什么也不懂得毛头小伙成长为一个营销主管的地方！今年我的业务还受到了众多来参加我们公司活动的客户的一致好评，甚至那些有着众多资源的老板们，都点名让我给他们介绍设计师，为他们也为他们的朋友提供家装服务。这是我值得骄傲的地方，我不必藏着掖着，我记录下来，也是想让自己能够一直保持下去，为我们公司做出更大的成绩！

二、耐心坚持到底

做家装顾问的工作是需要耐心的工作，除了耐心，还要做的就是坚持了。说实话，以前我也萌生过要辞职不干了打算，因为做顾问的工作，真的太累了，就像客户的专职管家似的，为他们忙碌着，而且我们的工作不是为一个客户忙碌，是要为很多的客户做着管家的服务工作。后来发现，挺一挺也就过去了，过去了这座山，等待我的竟然真的是金山银山。这让我的耐心得到了回应，也让我给了自己一个坚持下去的理由。毕竟这些金山银山真的可以改变我的生活，不说像我服务的那些客户老板那样有钱，但至少我可以养活我的一家老少，让我家都过上不错的生活。这一年也是坚持的一年，我要为我自己的耐心点一个赞，也要告诉自己，未来我的耐心

会越来越好的，我的坚持也一定会获得更大的回报的！坚持下去！

三、管理能力待增

升营销主管这件事也让我有了另一个角度，一个从旁观者看我们家装顾问这份工作的角度。这让我意识到我自己的工作做好了，还只是基本的，我既然做了主管，就得让我手下的人也过上我已经过上的好日子，让他们的业绩也能蹭蹭上涨。这是今年的不足，也是明年的方向，我会努力的！

公司个人年终总结篇六

即将结束的20__年，却是我在__公司工作的开始。20__年的4月，我有幸成为了__公司这个“大家庭”的一员。新环境、新同事、新岗位、新职责，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。在短短的九个月的时间里，我充分感受到公司里友好、和睦的团队合作氛围，并很快把自己融入到这个团队中。

作为公司出纳，我在本年度顺利完成如下工作：

一、银行业务方面

日常与各开户银行相关部门联系紧密。认真填写支票和进账单、汇款单等票据，每天按时准确无误地将支票送交银行，保证了公司资金运作的及时性。及时掌握我所负责的其他子公司的银行余额情况，逐笔登记所有账户的银行存款日记账，每月将子公司的银行日记账与银行对账单核对，及时查找款项不符的原因。按时将有关自己负责的关联公司的现金、银行日记账，上报公司财务总管。在这九个月的时间里，我独立完成了__笔，总金额达__万元的承兑汇票开具手续，以及__笔总计__万元的流动资金贷款的申请手续，为公司的资

金周转起了一定的作用。

二、现金业务方面

由于我还负责其他子公司的现金收付工作，所以在实际工作中，本人能严格按照财务人员的相关制度和条例去开展现金收支工作，在认真复核公司总经理审批的有关单据的前提下，按照业务的需要，及时准确地将款项支付。根据会计提供的依据，及时发放员工工资和报销。按时将有关公司财务数据上报公司财务总监。

三、其他方面

本人能从质和量上完成了领导交办的各项临时性工作，维护并保持了与各银行的良好合作关系，认真处理好与部门其他员工的合作关系。由于我还负责公司汇款的确认工作，所以我每天都要与联络、统计、销售等部门人员打交道，尽管每天跑上跑下有点忙，但每当看到每一笔的汇款能准确地认领，我心里是无比的欣慰。

公司个人年终总结篇七

尊敬的各位领导：

时光荏苒，转眼20xx年过去了，回顾一年的工作感受很多，收获很多。其中也包含了各级领导的培养，教育和同事的帮助，关心，也包涵了自己的辛勤耕耘和不懈努力的辛酸。一年来，自己始终坚持勤恳做事，诚恳做人的原则，坚持做事不贪大，得失不计小，认真履行自己的本职工作。从外网管理站到工程项目部，无论做什么样的工作都坚持执行公司安排的任务，可以说20xx年是公司推进改革，拓展市场，持续发展的关键年。

现对过去一年的工作总结如下：在20xx年里，我自觉加强学

习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法。一方面，干中学，学中干。不断掌握方法积累经验。我注重以工作动力为牵引，依托工作岗位，学习提高，通过观察，摸索，查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面问书本，问同事，不断进步逐渐摸清工作中的基本情况，找到切入点，把握住工作重点和难点。1到4月份我在第一管理站工作，负责对苑等50多万平方米的供热任务，我们全站人员不负领导期望，圆满完成20xx的供热任务和各项经济指标，并积极配合收费人员收费，收费率达到90%以上。5月份我调入工程项目部工作，项目部刚开展工作时，在边经理、李经理的带领下我们十四个员工团结一心，在集团公司领导的精心指导下。我们既是一个团队又有各自的分工，我的职责主要是负责换热站的建设，换热站8座，安装14台换热机组，离子交换器6组，供热面积可达到109万平方米。工程部所有员工顶酷暑，站雨夜，坚守工作一线每天工作十多个小时。勤勤恳恳、任劳任怨，没有任何怨言。

由于我们的供热工程工序比较复杂，繁琐，地下障碍物比较多。经常加班加点，比如；医专新小区二级网比较复杂，在供暖开始是发现供回水管道接反，为了不影响供热时间，我带领等四名民工奋战36小时，我们的眼睛被电焊光刺激的通红，眼睛无法睁开，但还是坚决完成任务，及时给用户送去温暖。这样的工作还有很多，很多。回顾过去的一年，完成了一些工作，取得了一些成绩，总结下来有以下几方面的经验和收获。

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（四）要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策！总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

- （一）积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系；
- （二）加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；
- （三）加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同

时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在城投集团公司的正确领导下，公司发展的会更美好！

公司个人年终总结篇八

20xx年迎来了尾声，入职3个月以来在各位领导与同事的帮助下，爱岗敬业，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的其它工作。虽然工作上经历过困难，但对我来说每一次都是很好的锻炼，感觉到自己逐渐成熟了。现简要回顾总结：

文员工作涉及面广，对各方面的能力和知识都要掌握，如不注意加强学习，就可能无法胜任某些工作，所以就必须用理论武装头脑。在平时工作中我积极学习新知识，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，努力提高工作效率和工作质量。经过不断学习和积累，已具备了一些文员工作的经验，基本能够从容地处理日常工作中出现的问题，保证了本岗位各项工作的正常运行。

在过去的3个月里，每天坚持早到半个小时，做好办公室的日常保洁和准备工作，使大家在一个整洁干净的环境下工作，以充沛的精神迎接一天的工作。在领导的指导下和同事帮助下，对自身工作已渐渐熟悉和上手。现在能独立较好的根据每周例会情况及时准确地完成会议中幻灯片的制作、会议纪要以及会议交办任务的落实情况；此外，还需完善资料管理工作；发放劳保用品和办公用品领取的登记工作；及时处理领导下达的临时工作。

本人严格遵守办公室的各项规章制度，谨记领导的指示并付

诸于实际。工作中，始终严格要求自己，对于领导安排的每一份工作，不论大小，都认认真真地去完成。不断地在工作中学习，在学习中进步。

虽然取得一点小进步。也许，没有做到让领导和同事们真正满意，但我坚信只要努力做到“勤奋”二字，遇到事情尽心尽力去做，就一定能够做好。由于我自身还存在很多不足，导致很多工作做的不够理想，欠缺细心。比如：对文员工作了解还不够全面，工作主动性不够，办事效率有待提高，事情多的话还存在顾此失彼现象，写文笔在细节上还有待加强等等。我觉得今后要多从以下几个方面完善自己的工作：

一是努力做好各类会务工作。全力做好各项会议和活动的准备、布置和接待。做到了会前准备充分，会中精心组织，会后认真总结，确保万无一失。

二是理顺头绪，遇事不慌。文员工作比较繁琐，有时候打印一份文件就要一两个小时，各种文件的印发、信息的接收和报送、会议的筹备及后勤保障等。这就需要我时刻保持“清醒”，遇事不慌，分清事情的主次、轻重，理清头绪再做，这样可以保证我在有限的工作时间内完成更多的工作。

三是做好后勤工作。各种办公用品的维修和耗材的购买等，确保办公设备能够正常使用，为各项工作的顺利开展提供后勤保障。

四是加强文件档案管理。对各种文件及时收发、登记、归档，保证上传下达；把我司具有参考价值的文书材料进行整理、分类、归档，做到资料齐全、目录清楚、装订规范、保管有序。

五是努力做好其他临时性工作。

以上这些是今年我在办公室从事文员工作的收获和总结，在

以后的工作中，我将更加以认真、负责、积极、踏实的工作态度，努力完善自身工作中不足。也从更多方面努力的摸索工作的方式、方法，积极锻炼自己的工作能力，为公司做出贡献。