

最新企业个人工作总结(模板9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

企业个人工作总结篇一

一、建立健全了各项规章制度，强化管理

公司坚持从基础管理抓起，加强对公司的规范管理，一是建章立制，逐步规范人事管理，为进一步完善公司人事管理，理顺管理关系，使公司人事各项工作有章可循。先后制定了：《工作守则》；《安全制度》；《房务部工作制度》；《餐饮部工作制度》；《中厨房工作管理制度》；《xx人事部工作制度》；《财务部工作制度》；《工程部工作制度》；《安全部工作制度》并上墙悬挂。开业后，结合实际工作情况，制定出台了《员工宿舍、更衣室、浴室的管理规定》、《员工餐厅用餐标准、用餐时间等管理规定》等；二是，在各部门的大力配合下由人事部牵头，草拟了《各部门的工作运营手册》；三是，加强内部管理，提高执行力，通过完善xx员工请销假、考勤管理规定、员工职务晋升管理规定等规章制度，有效提高了工作效率和管理水平；四是，建立建全了会议纪要制度。

1、在公司开业前期，为了确保公司如期开业，人员招聘是头等大事，在总经理的指导下，加大招聘力度，采取了多种形式，圆满的完成了开业人员的供给。先后到人流比较集中的xx学院、等地；其次利用网络招聘，先后在上发布公司招聘信息；三是发动内部员工采取推荐等形式。但前两种招聘途径收效甚佳，后期主要以内部员工推荐为主要招聘途径。累计招聘x人，录用xx人，在职xx人；流失率%。

2、不断提高员工的综合素质和业务技能：不定期召开员工大会，认真学习公司的各项规章制度及时传达总经理的重要指示及会议精神；全面了解员工思想动态的工作，展望公司的发展前景，解决员工的后顾之忧，稳定了员工队伍；后期通过各部门定期上交培训计划进行跟踪与监督；协助各部门对新员工进行转正考核。特别是20__年xx月客房开展了铺床技能比赛，通过比赛及时总结员工业务技能方面存在的问题，同时发现了比较优秀的员工。也激发了员工的参与性，锻炼了一批业务上争当先进的员工，使员工的业务技能水平不同程度的有了较大提高。

三、提高员工消防意识，积极组织培训及演练

为增强公司从业人员的消防安全意识，按照总经理的指示，在工程部的大力支持下，20__年x月xx日公司对全体员工进行了消防安全大演练。通过演习，切实加强了员工对消防知识的掌握和实际操作，提高了大家的消防意识，及处理火警事件的应变能力和组织能力。

为进一步丰富员工文化生活，公司组织了丰富多彩的的员工业余生活及娱乐活动。于20__年x月、xx月份为当月过生日员工举办了别开生面的生日会□xx月份举办了趣味运动会，通过组织各项活动，提高了员工对公司的归属感和认同度，凝聚力，使广大员工真正地融入到公司的大家庭中，更好地为公司创造效益，并加深公司企业。

为了加大促销力度，公司开业后，大小节日能及时推出的各类优惠促销活动，并组织各部门员工，进行外出宣传，对周边的等地先后进行了大量的宣传活动，共发出促销彩页达上千份，特别是对人流量比较集中的等地方也相继进行了彩页的发放。

1. 员工招聘方式单一，补给不及时，造成各部门人员短缺。

本年度，虽然通过了内部、传单等形式的招聘，但效果不理想，在特殊时期，使一些较好的员工流失。同时，给各部门工作开展带来了一定的难度。

2. 员工培训力度不够

俗话说：“玉不琢不成器”，再有潜质的员工，若不受到良好的培训，也发挥不出来多大的作用，在本年度，虽然我部开展了几次培训工作，但因业务能力欠缺、缺乏超前的管理意识，由于知识面窄，导致管理视角不广，使培训达不到预期的效果。

3. 员工事务管理不到位

员工事务涉及面比较广，包含了员工食堂、宿舍、洗澡间、更衣柜等方面，在条件较艰苦的情况下，基本上解决了员工的衣食住行，但仍存在较大差距，比如：员工宿舍夏热冬冷，且夏天漏雨严重，至今未能彻底解决，食堂饭菜花样不多等。

五、20__年工作计划

1. 完善制度，向实现管理规范化进军

成功的企业源于卓越的管理，卓越的管理源于优异、完善的制度。随着社会的不断发展，搞好管理制度无疑是其持续发展的根本。因此，在原有的规章制度上完善，合理而科学的公司管理制度的运用便迫在眉睫，为了进一步完善公司制度，实现管理规范化，20__年将制订《员工手册》使员工“有法可依”，当然，我们在强调一致性的同时，还注重了让员工有发展自身才能的自由，更大限度鼓励员工动脑动手，大胆干、放手干，从而最大限度激发了员工的潜能。

2. 加强培训力度，完善培训机制

企业的竞争，最终归于人才的竞争。目前公司各部门人员的综合素质普遍有待提高，尤其是部门负责人及领班，他们身肩重责。需根据实际情况制定培训计划，从真正意义上为他们带来帮助。另外新员工入店培训是必不可少的。

在20__年中，每个季度对公司全体员工进行相关规章制度的学习，另各部门的相关技能实操培训也必须每半年进行一次。并对各培训进行考核，以技能实操考核及平时待客礼节礼仪、态度来确定工资的等级。以此加强员工的对客服务，使我们的软件在上一个台阶。

3. 协助各部门工作，积极主动听取各员工建议及意见

继续配合各部门工作，协助处理事件处理。20__年是公司拓展并壮大的一年，拥有一支团结、勇于创新的团队是为其发展的保障。所以积极主动听取各员工建议及意见是人事部工作的重心。只有员工能高高兴兴的服务于我们的顾客，我们在新的一年里才能更好更快的发展壮大。

4. 关心广大员工生活，努力建立健康向上的文化生活

关心员工生活，注意工作方法，是调动工作积极性的有效措施。切实改善员工生活，进一步改善员工用餐，充分保证员工以充沛的精力投入到工作当中。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。相信在总经理的正确领导下，人事部将克服过去的一年里工作的不足，再接再厉，迎接新的挑战！

企业个人工作总结篇二

xx年，在公司领导和同志们的大力支持和帮助下，本人做了一些力所能及的工作，通过多方面努力为公司做出了一定的贡献。

俗话说“万事开头难”。去年五月，我刚调到电脑部不久，就遇到公司两次搬迁，当时正处大热天，搬迁工作本来就有不少困难，又加上属临时搬迁，地方又小，设备、物质堆放得乱七八糟，为了不使企业财产受到损失，我主动担任起值长夜班的工作，当时天气气温高达40度，晚上在临时搭起的铺上休息，没有蚊帐，蚊虫叮咬得无法休息，只得起来看书打发时间，就这样度过一个又一个难熬的夜晚。有人说：“这么苦，找领导反映反映情况吧？”可我觉得苦虽苦，但我是为了企业而吃苦，再苦再累也值得。

今年元月，公司为了赶印局会议材料，在大雪纷飞的夜晚，我连续干了两个通宵，圆满地完成了公司下达的任务。

今年九月份，公司接到一大笔胶印业务，而且要货时间紧迫，我带领电脑印刷部成员冒着酷暑加班加点的赶业务，奋战三天三夜，保质保量地完成了任务，为公司赢得了信誉和利益。半年来，多次出色地完成上级下达的各项任务，满足了众多客户的要求，为企业扭亏增盈作出了突出贡献。

“创业难，守业更难”。公司整顿不久，在百废待兴的局面下，一切工作都显得困难重重，怎样在困境中求生存、图发展，怎样让企业在市场上争得一席之地呢？在这个问题上，我也曾迷茫过，但在公司领导的正确指导下，我悟出了解决这个问题的措施。这个措施就是积极响映局党委号召，打破职工等、靠、要的老观念，调动职工的积极性。那么怎样调动职工的积极性呢？半年来，在公司领导的大力支持下，我组织职工采取多种形式学习和宣传党的十六大精神和“三个代表”重要思想。使职工从思想上得到进一步解放。现在职工的工作热情空前高涨，一个人人争抓机遇，抢入市场的良好商风正在蓬勃兴起，一个讲政治、讲正气、讲团结、讲效益的新格局正在形成。

“学海无涯苦作舟”，我深深体会到只有加强掌握业务知识，才能更好地为企业创造效益。所以，我在工作之余，常挤出

时间阅读有关业务方面的书籍，由于我在电脑技术方面有一定的基础，加上平时的刻苦钻研，在硬件维修方面有了进一步提高，电脑印刷部的电脑、打字机出现一般故障现在我也都有排除了。今年十月，公司要添置十台电脑，我通过找熟人帮忙，在武汉电脑城购得电脑零件，又自己动手将零件组装成十台性能稳定、高速的多能电脑，同时也为公司节约一万多元钱。

我平时除学习业务上的知识外，还经常认真学习十六大会议精神，学习党的章程，并把它们作为自己工作、生活中的行为准则，我虽然不是共产党员，却时时刻刻以一个党员的身份来要求自己，并有积极向党组织靠拢的强烈愿望。

我的xx年年工作目标是：协助经理，加强内部经营管理，节能降耗；积极发展市场业务，创造效益。圆满地完成上级下达的经济指标，为公司发展作出自己应有的贡献。

企业个人工作总结篇三

(一)加强企业内部管理，不断提高企业管理水平

企业内部管理是企业生存和发展的基础。今年以来，公司在x总的正确指导下，在x总的领导下，以理顺关系为重点，以制度建设为根本，以提高服务质量为抓手，不断加强人员、车辆和物资管理。始终把管理工作放在中心位置来抓，以管理出效益，以管理促发展。坚持制度化管理与人性化管理相结合，分工协作，密切配合，不断修改完善各部门各岗位管理制度，适时组织全体员工学习体会。了解掌握人员动态和思想状况，加强沟通协调，及时解决矛盾和问题，决不允许任何人以任何借口或理由在工作中相互推诿，更不允许任何人把个人之间的恩怨或思想情绪带到工作中去。有力地增强了企业的凝聚力和战斗力。定期召开工作会议，相互交流探讨，互相查找问题、剖析原因，及时制定改进措施，做到了小问题当场解决，大问题限期整改。有力在保证了全年工作的顺

利开展。

(二) 团结协作，密切配合，顺利完成全年各项生产任务

加强生产管理，完成生产任务是企业工作的核心所在。20xx年以来，公司各部门紧密配合，相互协作，围绕强管理，抓安全，保质量，讲信誉，扎实高效的工作思路狠抓生产任务的按时完成，得到了各施工方的一致好评。

1. 加强了与各工地的配合协调力度，本着平等互利、相互尊重，及时沟通的原则，确保混凝土浇注的顺利进行，要求前场工长工作要深要细，提前做好工作安排，注重每一个环节，确保前场施工安全、高效、无误。

2. 加大质量管控力度，努力实现节能降耗。公司自成立以来，始终坚持以质量求生存，以信誉谋发展的指导思想，大力加强质量建设。从源头抓起，严把原材料进货关，加强砼的生产、出厂、运输、和泵送等每一个生产环节的控制和要求。做到了批批送样检测，时时观察调整。20xx年，试验中心共进行砂、石、水泥等各种原材料检测173次，外加剂复检27次。发现问题迅速纠正，有力地保证了商品混凝土的质量。同时，为了降低生产成本，试验室工作人员，在充分保证质量的情况下，全年共进行了87次试配，27次混凝土试验。对不同气温条件下、不同标号的混凝土对塌落度及和易性的不同要求，适时调整配合比，使其达到级配要求。既保证了混凝土质量又尽可能地降低了生产成本。

3. 加强对操作人员的调配和管理，严格操作规程，不断培养新的技术能手，相互取长补短，努力提高操作室的操作技能。为公司储备人才打下基础。

4. 加强车队管理，有力保证了混凝土运送工作的圆满完成。尤其是全体驾驶员发扬连续作战的工作作风，克服天气寒冷带来的不利影响，加班加点，任劳任怨地完成各项运砼任务。

20xx年经过全体员工的共同努力，在各部门的相互支持配合下，公司全年完成生产方量75789米³，实现产值2700多万，保障了各工地混凝土的需要。

(三) 狠抓安全工作，实现了全年安全事故为零的良好局面

安全工作是企业的命脉，是公司管理的重中之重，它直接关系到企业的生存和发展以及每个员工的切身利益。为此公司领导一班人高度重视，始终把安全工作放在头等大事来抓，取得了良好效果。实现了全年无重大安全事故的良好局面。

1、加强安全领导。年初公司即成立了以x总为组长的安全工作领导小组，加强安全监督检查，及时发现和消除安全隐患，不断修改和完善安全工作制度。

2、注重安全教育，提高安全意识。适时组织安全知识培训，定期讲评安全工作情况。时刻提醒广大员工安全工作无小事，小隐患也会酿成大事故的道理。坚持警钟长鸣，常抓不懈。

3、上下一心，齐抓共管。严格执行安全第一，预防为主的方针，紧紧围绕人身安全、财产安全、施工安全的目标，形成人人讲安全，事事讲安全，时时讲安全的安全工作氛围。绝不允许不讲安全的人和事存在。对忽视安全工作的部门，发生安全事故的责任人坚决处理，决不姑息迁就。

4、成立应急小分队，制定应急预案。当发生紧急情况和安全事故时，保证及时有效的处理，限度把损失降到最低程度。

5、加大设备的维修和保养力度，确保安全运行□20xx年公司在资金十分紧张的情况下，仍保证了设备维修和保养开支37万余元，充分说明了公司对设备安全运行的高度重视。真正做到了发现问题及时修理，定期组织检查保养，不允许带故障车辆上路，不允许设备带故障作业，将安全隐患消除在萌芽状态之中，有力保障了车辆和设备的运行安全。

(四)加强纪律建设、提高广大员工的主人翁意识

公司的绝大部分员工能严格要求自己，工作积极主动，认真负责，服从公司安排和调度。积极参加公司组织的清理洗车池、操作室下的水池及料场暗沟的排污等工作，不怕脏不怕累，认真负责，得到了公司领导的高度肯定。

1. 各部门之间配合协调力度还有待进一步加强，效率有待进一步提高。主要表现在工作人员对某些工作认识不足，导致工作能拖就拖，能缓就缓的现象时有发生，有时不是这个没到位就是那个没有到位，在一定程度上影响了工作进度。
2. 前场与施工方和生产部门的衔接还不够。主要表现在：施工方配合力度有待进一步沟通和加强；生产、运输、泵送等环节配合力度需进一步提高，管道架设时有延后的现象发生等。
3. 个别员工集体主义观念淡薄，工作怕脏怕累，只要组织照顾，不要组织纪律。不服从工作安排，工作斤斤计较，相互推诿扯皮的现象在一定程度上存在。这也不关他的事，那也不关他的事。为此，新的一年，我们要加强纪律整顿，对不服从工作安排的，公司将实行经济处罚和行政处罚。
4. 少数员工安全防范意识不高，还有待进一步加强，主要体现在技术还不过硬，处理紧急情况的能力还有待提高，不能提前发现问题，发现问题后又不能正确处理问题。据统计20xx年共发生各类安全事故隐患14余起，处罚20余人次。
5. 工作不深不细的现象还比较突出，主要表现在怕麻烦，敷衍了事，不想做，不会做，有的是教他他也不做，这样的员工公司是要清理的。
6. 极个别员工特殊思想严重，不服管，认为公司不敢管，拿他没有办法等思想严重存在。

7. 工作流程有待制定，以避免造成职责不清，分工不明。

三、二〇xx年工作计划与建议

(一) 紧紧围绕抓质量、抓安全、抓成本这一宗旨，严格管理。

首先，要从原材料质量抓起，不定期、分批次对进场的原材料进行检测，努力控制好水泥强度和稳定性，掌握沙石的含泥量是否超标等；试验中心还应把握好混凝土的塌落度和和易性。

其次，继续加强安全生产监管力度。一是前场工长要加大泵工和管工的监管力度，督促管工加大对泵管的巡查力度，在注意安全的同时合理布管，注意泵管的加固工作，二是要求车队要提高安全意识，严禁超速行驶，严禁酒后驾车，要清楚的认识到安全驾驶的重要性和必要性，同时要认真负责装料，运料及收好小票，不允许把料拉错工地，否则必须严肃处理。

再次，继续提倡全员动员参与公司管理，尤其是试验中心要多做试验，优化混凝土配合比，从各个环节控制好产品成本，以使企业达到产品利润化。

最后，除着重抓好以上三方面的工作之外，还应搞好后勤保障工作。一方面要抓好原材料的供给与保障工作，杜绝停产待料的现象发生，否则，会给公司带来一定的负面影响，或者说有损公司形象和社会信誉。

(二) 努力拓展商混市场，提高方量和经济效益

目前，我们公司现有的商混业务偏少，每天的生产方量远远不能满足现有设备，由于商混市场竞争比较激烈，为此，我们应制定一套切实可行的销售方案，多发展业务，只有这样，才能提高生产方量，从而提高企业经济效益。

(三)完善管理制度和 workflows，加强作风纪律整顿，提高广大员工的工作积极性。

20xx年，公司将在原管理制度的基础上不断修改，并利用一定的时间组织大家学习。

新的一年意味着新的开始，新的机遇和新的挑战，为此，全体员工，一定会精诚团结，努力奋斗，争取新的更大的胜利。

企业个人工作总结篇四

首先，完成工作：

1. 完善采购制度，降低成本：根据物资采购计划，按时按需采购公司主要产品和辅助材料。采购材料时，应及时向相关技术部门提供材料的价格信息，为产品设计和材料选择提供图纸和成本估算。提高买方自身的知识和业务水平，保证货比三家，高质量低价采购物资，降低工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

2. 与供应商建立并保持良好的关系，明年进一步加强对供应商的管理，分析了解每一个来访的供应商，保证每一个合适供应商的数据不丢失，同时有利于采购掌握供应商信息，从而进一步拓展市场信息空间。建立合格供应商名单，对供应商进行评估和划分，只有合格的才具有供应商资格。

3. 在工作中团结同事，正确处理与领导同事的关系，保持良好的沟通，充分发挥工作职责，认真完成各项任务，协助相关部门的工作需要，根据技术部的要求及时与供应商沟通协调，尽一切努力按照我们的标准供应产品。

4. 本年度工程订单所需设备均可按时交付，未能及时到货的设备将及时上报，并做出相应处理。供应商在供应货物时也需要提供必要的信息。

1. 按照采购制度和程序公开透明地处理事务。采购前、采购中和采购后的所有环节都由财务等部门积极监督。任何问题都会第一时间反馈给上级领导。
2. 注重成本控制，采购性价比高的产品等。买家在充分了解市场信息的基础上进行询价和比价，注重沟通技巧和谈判策略。
3. 加强对供应商的管理和协调。在合作过程中，买家一定要公平、严格，最后为公司选择有战略合作伙伴的供应商。
4. 逐步加强设备材料价格信息管理，提高部门采购员的责任心。明年，采购部将特别关注采购人员的工作分配，确保采购设备和材料信息的有效跟踪。在专业知识提高的同时，专业素质和责任心很重要。做一个有责任心的买家，保证公司的进口。

关于各部门的请购，希望采购部给采购部一定的采购时间，在采购物料时制定请购计划，尽量避免当天或第二天马上要货。因此，买方的工作计划会被打乱，急需的材料可能会导致价格或运费过高，不利于成本控制。请各部门制定采购材料的计划。

，出现了低压计量柜不符合标准的问题，给公司造成了极坏的影响，和很大的损失。此类低级错误是完全可以避免的，但是由于采购部的疏忽，给公司带来不必要的影响与麻烦，公司作出任何的处罚都愿意承担。通过这次的教训，今后的采购部工作要求更加完善，在设备进厂前，各种相关资料必须全部到位，后续并要求供应商设备如有任何的变更必须把资料补全。并了解市场的变化，要求各采购对设备要充分了解，避免此类问题再次发生。

2、供应商体系没有完善，对重要的材料/设备没有建立健全的资料库。工作的计划性不强，没有充分了解市场的行情，

有关于东莞市变压器方面的变化情况没有掌握到位。部门与部门之间的沟通也未能达到理想的效果。

以上都是采购部现所存在的问题，自身所清楚的问题，我们会一一的克服，有什么做得不对或不到位的，也希望领导及各部门同事多提出你们宝贵的意见和建议，你们都是我们身边的良师益友，有你们支持，我们才可以进步得更快。

1、完善供应商体系，对重要材料/设备的供应商要求达到2-3家，确保材料/设备能够及时供应。随时关注市场变化，尽量利用多渠道来降低成本、控制质量。稳定现有供应商，开发有潜力的供应商，不断优化供应商体系，在工本中不断改进工作方法，不断积累经验。

2、随着市场的因素影响，各种原材料的价格都在不同程度上涨或是下调，采购员要做好价格的比对，做好比价、议价，了解市场价格，从中选择优秀的供应商，避免供应商以各种理由对公司提出涨价的要求。

3、继续配合项目部完成工程上所需求的设备及辅材的购买及设备进场，以及工程所需的设备的各种质资。

4、采购物资进行分类，制定分类物资采购制度，如工程设备和设备零部件的采购无法在短期内完成，所以在采购的过程中要做好采购计划；如日常所需文具等常用物资，做好相应的存货，购买量大则可以降低成本。

5、配合仓库，掌握好仓库库存，了解销售的情况，使采购工作不处于被动状态，及时清查库存呆滞品，并上报上级处理。

6、采购员的产品知识及业务素质通过培训和相互学习，使专业知识及业务水平得到提高，同时培养新进人员，使之尽快熟悉工作。

在明年的工作中，我部门人员仍会认真工作，不断提高自身素质、管理水平及专业的产品知识，增强责任意识，提高完成工作的效率，同时我们也会选择性采纳公司其他部门提出关于下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华去其糟粕。为公司明天的发展能更上一层楼贡献出微薄力量。

企业个人工作总结篇五

今年上半年，医药行业生存的宏观环境仍然不容乐观：原材料能源价格继续上扬、世纪,药品政策性降价持续、招投标导致的价格竞争失去理性等等，这给我们企业的生产经营工作带来了诸多不利。面对困难形势，我们在公司董事会的领导下，坚持外抓市场一着不让，内抓管理细致入微的工作思路，积极采取应对措施，化解不利因素，全力做好市场开发、技术进步和降本增效三项工作，企业生产经营工作在极为不利的形势下取得了可喜的成绩，各项经济指标完成与时间推进达到同步，实现双过半。

1、实现利润：目标数为000万元，上半年完成000万元，占年计划000%;比去年同期增长000%; 2、销售收入：目标数为0000万元，上半年完成0000万元，占年计划0000%;比去年同期增长0000%; 3、工业总产值：目标数为0000万元，上半年完成0000万元，占年计划的000%; 4、存货周转天数：目标数000天，上半年实绩0000天,比去年同期加速000天; 5、应收帐款周转天数：目标数00天，上半年实绩00天，比去年同期加速0天; 6、产销率：目标数为00%，上半年实绩00%。

(一)重点品种销售下滑，传统丸剂品种异军突起。

由于受到国家宏观环境的影响，再加上各地医药市场整顿这把双刃剑，导致有些医院对正常的业务工作都不予接待，给我们的销售带来了重重困难。早在年初，公司为强化新品推广力度，着力培育新的增量市场，对销售队伍的结构进行了

调整，强化市场的开发与渗透，力争通过高投入、高压力及与之匹配的激励机制，使我们的专科用药销售再上一个新台阶。但由于医药行业宏观环境的影响，专科用药的销售与我们的预期还有一定的差距。与此同时，我们设置了专职人员梳理、强化渠道跟踪管理，开拓维护公司普药和传统用药市场，实现与现有医药业态相衔接的工作机制。

我们在抓好销售队伍、销售市场建设的同时，利用企业的产品优势、品牌优势，积极寻求对传统特色品种的总代理和区域代理，充分借助代理商的渠道优势、网络优势和机制优势，扩大我们产品的销售。

上半年，我们企业跟踪的5个重点产品：000，与去年同期相比销量均有所下降。但我们的传统丸剂类品种异军突起，因疗效确切、易于吸收，市场前景被代理商看好，一些多年没有生产的老产品如00丸、000丸、000丸已成为代理商热力推介品种，销售市场陆续打开，成为企业新的增长点。

(二)新产品开发和科技进步成果显著□gmp管理工作进一步加强。

根据二个开发(即市场开发、新品开发)一起抓的原则，企业加大了新品研发的跟踪力度，并对已取得产品生产批件的品种着力做好产业化的前期准备工作。上半年，获得00新药证书及生产批件、00生产批件、中药9类00片、00生产批件等，同时进行了包括00、00等新产品的大生产工艺参数摸索工作，为这些产品顺利投放市场做好工艺技术准备。

与此同时，我们还建立gmp长效管理机制，组织全员进行相关文件的再学习和考核，要求每一位员工从思想上高度重视、生产过程中严格执行。并且强化对进厂原料、出厂成品质量检验，加强生产现场的监控考核，确保整个生产过程处于受控状态，减少不必要的生产过程中的成本上升。

今年上半年，我们主要产品一次合格率均达到考核指标，产品市场抽检合格率100%。

(三)降本增效成效明显，管理工作得到加强。

今年，我们继续深化预算管理，以预算管理为中心，严格控制费用支出和生产成本。同时，面对近年来行业显现的基本特征，即毛利率屡往低处走、销售量增利减增销不增效、利润空间不断下降的实际，从企业内部挖潜入手，强化全员节约意识，让每个部门、每个流程、每个岗位订出降本增效的目标、措施，责任到人。同时，还在xx年降本增效量化考核取得成效的基础上按照四定原则(即：定项目、定目标、定责任人、定考核办法)制定了00项降本增效量化指标，并修订了相应的考核办法，以最大限度的降低采购成本、营销成本、管理成本等，挖掘内部潜力，从而控制和减缓了成本费用上升的势头。

1、市场开发工作：分析研究市场，跟进有力措施，继续抓住四个方面也就是抓主产品销售、抓主销区销售、抓代理商销售、抓快批，倾全公司之力，确保全年指标完成，开创营销工作的新局面。

第一：继续抓好市场网络建设，尤其是重点品种的终端市场网络建设，在巩固现有市场的同时，全面开展第三终端及低端市场的促销工作，结合农村市场由于新农合政策出台而显现的500亿商机，以及社区医疗服务中心构建工作的启动，制定相应推进计划及工作措施、销售激励政策、市场开发奖励政策，充分调动业务人员的工作积极性，力争取得高端、中低端市场双赢。

第二：公司所有工作要继续围绕市场、加强服务，销售工作要巩固原有市场份额，同时针对不同品种、不同地区、不同顾客的情况，采取积极灵活的销售策略，对竞争性品种实行产品扩张战略；对高附加值的品种实行稳定地市场开发战略；

对特殊规格品种实行差异化销售战略。在做好主导品种销售的同时，进一步做好新产品的市场开发，进一步进行产品结构调整。

第三：继续抓好营销队伍的管理。能否做好下半年的销售工作，关键是调动一线营销人员的积极性，激发他们的主观能动性。销售部、市场部经理蹲点困难地区，在抓全面工作的同时，定点对销售回款大幅下滑、重点品种下降量大、新品及低端市场开发能力弱的区域，给予指导、协助，尽快扭转销售下滑局面。

第四：高度重视营销风险，加强重点客户维护，及时掌握客户的动态信息。各地区定期反馈重点客户的经营状况和同类品种的相关信息，发现问题，及时反馈，降低风险发生的概率。

2、降本增效工作：按照建设节约型企业的要求，深入开展以目标成本管理、技术进步为核心的降本增效工作，强化质量、安全管理，确保不发生重大质量、安全事故。

第一：在年初制定的定性、定量指标的基础上，利用现有的工作机制总结、确认上半年降本增效的成果经验，加以巩固并以此带动相关指标的控制力度，切实把工作做深做细进而消化外部不利因素。提高产品的竞争力，为市场开发提供有力保障。 第二：持续开展原材料比质比价采购，完善辅料、包装材料供应商质量审计和限价采购制度。要密切关注重点原、辅材料、包装材料的市场变化，预测价格走势，确保年初降低采购成本目标的实现。

第三：要合理安排好生产，确保有效益、有市场的产品增长的同时，着力完善能源管理的基础工作，拓展思路，利用新技术、新工艺开展节能降耗工作尝试。在可能的范围内，努力争取外部的技术支持和政策支持，力争使能源管理上新台阶。

3、技术进步：

第一：首先对在研新产品进度进行跟踪考核，确保研发目标的实现，其次是对新获批准证书的产品工艺线路和工艺参数进行摸索、优化，使其尽快投放市场。

第二：根据国家食品药品监督管理局的要求，我公司要承担16个品种的质量标准起草工作，任务重且难，技术要求很高，要求在10月份前完成，公司将任务已落实到每个责任人，确保按时完成。

下半年，摆在我们前面的道路充满坎坷，企业生产经营工作面临着许多困难，但我们必须坚定信心，保持高昂的工作热情，树立克服困难的勇气，确保全面实现全年的各项目标。

企业个人工作总结篇六

xx年，在公司领导和同志们的大力支持和帮助下，本人做了一些力所能及的工作，通过多方面努力为公司做出了一定的贡献。

俗话说“万事开头难”。去年五月，我刚调到电脑部不久，就遇到公司两次搬迁，当时正处大热天，搬迁工作本来就有不少困难，又加上属临时搬迁，地方又小，设备、物质堆放得乱七八糟，为了不使企业财产受到损失，我主动担任起值长夜班的工作，当时天气气温高达40度，晚上在临时搭起的铺上休息，没有蚊帐，蚊虫叮咬得无法休息，只得起来看书打发时间，就这样度过一个又一个难熬的夜晚。有人说：“这么苦，找领导反映反映情况吧？”可我觉得苦虽苦，但我是为了企业而吃苦，再苦再累也值得。

今年元月，公司为了赶印局会议材料，在大雪纷飞的夜晚，我连续干了两个通宵，圆满地完成了公司下达的任务。

今年九月份，公司接到一大笔胶印业务，而且要货时间紧迫，我带领电脑印刷部成员冒着酷暑加班加点的赶业务，奋战三天三夜，保质保量地完成了任务，为公司赢得了信誉和利益。半年来，多次出色地完成上级下达的各项任务，满足了众多客户的要求，为企业扭亏增盈作出了突出贡献。

“创业难，守业更难”。公司整顿不久，在百废待兴的局面下，一切工作都显得困难重重，怎样在困境中求生存、图发展，怎样让企业在市场上争得一席之地呢？在这个问题上，我也曾迷茫过，但在公司领导的正确指导下，我悟出了解决这个问题的措施。这个措施就是积极响应局党委号召，打破职工等、靠、要的老观念，调动职工的积极性。那么怎样调动职工的积极性呢？半年来，在公司领导的大力支持下，我组织职工采取多种形式学习和宣传党的十六大精神和“三个代表”重要思想。使职工从思想上得到进一步解放。现在职工的工作热情空前高涨，一个个人争抓机遇，抢入市场的良好商风正在蓬勃兴起，一个讲政治、讲正气、讲团结、讲效益的新格局正在形成。

“学海无涯苦作舟”，我深深体会到只有加强掌握业务知识，才能更好地为企业创造效益。所以，我在工作之余，常挤出时间阅读有关业务方面的书籍，由于我在电脑技术方面有一定的基础，加上平时的刻苦钻研，在硬件维修方面有了进一步提高，电脑印刷部的电脑、打字机出现一般故障现在我也都有排除了。今年十月，公司要添置十台电脑，我通过找熟人帮忙，在武汉电脑城购得电脑零件，又自己动手将零件组装成十台性能稳定、高速的多能电脑，同时也为公司节约一万余元钱。

我平时除学习业务上的知识外，还经常认真学习十六大会议精神，学习党的章程，并把它们作为自己工作、生活中的行为准则，我虽然不是共产党员，却时时刻刻以一个党员的身份来要求自己，并有积极向党组织靠拢的强烈愿望。

我的xx年年工作目标是：协助经理，加强内部经营管理，节能降耗；积极发展市场业务，创造效益。圆满地完成上级下达的经济指标，为公司发展作出自己应有的贡献。

企业个人工作总结篇七

在领导的信任，当然这些都是各位领导和同事的帮助下的成绩。我努力的去为了公司的利益争取每一份订单，在拿到每份合同时自己很有成就感，没拿到虽然也会失落，但不会气馁。在和客户沟通、交流技术或为客户寻找合适的产品时，自己会学到很多的专业技术知识和与客户或供应商的沟通技巧。

才开始接触销售工作是总觉得自己文化基础差、口才笨拙不是做这行的人，没自信，通过总和公司领导的教导和鼓励下，自己通过学习慢慢的很有自信的和客户沟通交流，现在能很流利的和客户进行技术的交流、价格谈判。学会了在和客户谈判时竟保证了公司的利益最大化又让客户很愉快的接受和认可我。但是我也在工作中发现了自己的不足，也犯了些比较严重的错误。在和客户交流时，不能很好的向客户讲出自己的困难，害怕得罪客户，不会巧妙的拒绝客户的不合理要求。

在x年的下半年公司给了我更大的空间，让我担任公司办公室的主任负责处理公司的大小事务，主要职责是上传下达，承上启下，加强公司的管理规范，提高各位同事以及公司各项工作的效率。

以前在厂里虽然我是负责生产，但那时的工作是很简单的和公司办公室主任的工作简直是完全不同的，在这半年里我觉到了自己的责任重大，如履薄冰、严守律己的积极的协调和完成公司各个部门的的工作，和同事们一起学习和进步分担领导的工作，让公司管理层的精力用在公司战略目标和发

展方向上。自己也有不足的地方，有时在分配或安排工作上考虑的不够仔细和周到导致有点混乱。在自己工作时间的安排上有时无条理，导致有些工作做得是做一半留一半，虎头蛇尾。有时自己手头工作较多不能很好的控制自己的情绪，厂里找我沟通时偶尔语气比较生硬，就会给人带来不敢或不愿和我沟通的想法。偶尔不爱做笔记有时一忙起来事情多了就忘记了，这个坏毛病也让我吃了很多苦头。

由于我接手公司办公室主任后，公司领导理解我的压力大让我把手里的客户分些出来让其他同事维护，这我是很明白和理解公司是为我考虑的，所以我没有任何想法和犹豫的把手里的客户或工作转给其他同事。在销售和供应上我是无保留的帮助同事进步和学习，树立他们的自信，尽快独立，能为工作添砖加瓦，本身当初我自己也是在公司领导的帮助下成长起来的，所以我也应该把这种精神传给大家。

过去的一年中我总结到自己的优点和不足的地方，我要做到继续保持自己的优点和学习领导和同事身上好的一面，多学习专业知识和公司的培训资料改正自己在以往工作中不足的地方。多帮助同事并和各位同事一起跟着公司进步、发展。

企业个人工作总结篇八

在集团公司领导下，公司按照年初确定的各项工作目标，以市场开拓为龙头，以强化内部管理为主线，以调整结构、集中效益为手段，公司呈平稳发展的态势。截止10月底实现经营开拓量12.45亿元，签约量9.53亿元，完成总产值10.3亿元。

一、积极调整经营开拓思路，抢抓市场先机

截止至20_年11月9日公司共参加投议标项目152项，中标74项，中标率为49%，累计完成经营开拓量12.45亿元，签约量9.35亿元，完成了全年计划开拓量17.3亿元的72%。为使公司渡过难关，乘势而上，公司把经营开拓放在首位来抓。

一是公司坚定不移地贯彻集团大市场、大项目、大业主的经营战略，公司在年初就明确十大市场，二十大重点项目，领导亲自挂帅，全过程跟踪，使经营开拓保持平稳发展的态势。

二是全面实施经营开拓三级联动，由公司领导、市场经营部、各子分公司、项目部作为经营开拓的三个层面有机结合起来，在公司的统一调度下，三方协调开展营销工作。领导班子推行领导营销232制度，领导每个月至少拜访2个及以上业主单位，至少拜访3个及以上设计院，至少跟踪2个及以上可靠的项目信息。同时，在各子分公司、项目部推行一院两司三项目的经营理念。以确保了老市场不断稳固，新市场不断拓展。20_年仅湘钢、新钢和杭钢三处老市场就中标8项工程，新增合同额1.3亿元。在稳定老市场的同时，新开辟了贵州钢厂，云南路桥、北京湖南大厦、南京钢厂、印钢等5个市场。

三是调整市场经营部的运营模式，将市场经营部一分为二，把市场开拓与投标报价分开，并取消了市场经营部的承包运营模式，使市场经营部所有员工一心一意开拓市场。

四是健全规章制度，完善激励政策，不断提高经营人员的工作积极性，公司重新制订了《营业开拓奖励办法》，使经营人员始终感到肩上有压力，工作有动力，保证了中标率的不断提高，20_年中标率达49%。五是进一步规范投标秩序，公司成立了投标评审委员会，确保投标报价的合理和准确，提前预防和鉴别合同条款中存在的风险，提高公司中标率，规避公司投标风险。

二、进一步加强基础管理，提高企业竞争力

1、狠抓项目管理，提高企业管理水平。

工程项目管理是公司的重点工作，我们以建设优质工程、精品工程为目标，强化项目管理，在施工中认真贯彻_质量体系标准，严格执行施工技术规范，实行领导对口监管重大项目

及工作联系点制度，确保项目工程的安全、质量、进度、成本等达到预期的目标。

一是狠抓项目质量管理，吸取沙钢质量事故的惨痛教训，为挽回二十三冶的声誉，公司不惜一切代价，将沙钢工程不合格的部分推倒重来，公司重新组建精干队伍，领导前往现场亲临指挥，使该工程按期交工，并一次性验收合格，得到甲方的充分肯定。__钢质量事故后，公司努力创建精品工程，将__湖苑工程、__钢铁高炉工程、__号高炉易地大修工程、__大厦等工程列为公司重点项目。特别是要将__大厦工程打造成二十三冶的精品工程。

二是狠抓项目过程管理。认真执行项目规范化文件，抓好重点项目规范化管理的试点工作，对__国际广场项目、__、__城北中学、__钢铁及__印象等姓名进行10+1规划化管理培训，并逐步推广实施。对新开工的工程严格按照10+1规范化管理实施，切实加强项目基础管理，实现降耗增效，提高了公司的整体管理水平。进一步加强工程项目和重点工程的监管，实行公司领导对口监管项目与工作联系点制度，对在建项目的安全生产、工程进度、质量、文明施工及成本控制、10+1规范化管理制度执行等情况进行监管，以保证在建项目生产经营活动的正常运行。

2、安全生产平稳进行。

(1)根据集团公司总体安排，结合公司的实际情况，调整了安全生产管理委员会，超过5000万元以上的工程项目均设立了安全总监。各子分公司、项目部均成立了相应的安全生产管理机构，设置了专(兼)职安全员，从而形成了安全生产管理横向到边、纵向到底的管理体系。

(2)对在建工程进行地毯式安全质量大检查，对检查督查发现的各类隐患，特别是重大隐患，排查一处整改一处，一抓到底，隐患整改率达100%。

(3) 在全司范围内开展安全生产月系列活动，对全司所有在建工程进行隐患排查治理安全质量大检查，组织公司员工进行查找身边隐患安全知识竞赛活动，充分发挥青年安全生产监督岗在安全生产工作中的作用，对各个监督岗进行一次全面检查和评比，督促监督岗活动向规范化方向发展，为公司安全生产发挥应有的作用。

3、进一步加强人力资源管理。

(1) 根据公司的实际情况，进一步完善公司的组织架构，按10+1的总体构架对公司总部部室进行了调整，设立了办公室、党群工作部、规划发展部、人力资源部、财务部、市场经营部、工程管理部、安全质量部、纪检监察部、成本测算中心、破产遗留问题处理办公室等11个职能部室。

(2) 为满足公司战略发展对人力资源的需求，解决当前人才储备不足的现状，加快子分公司、项目部经理接班人和一级建造师的人才队伍建设，为公司优秀人才晋升建立绿色通道，在全司范围内实施1515人才培养专项工程，从今年到明年年底，公司将培养15名子分公司及项目部经理接班人，培养15名一级建造师。

(3) 为适应公司发展的需要，保证公司整体战略目标得以层层分解和落实，保证员工行动与核心价值取向和公司整体战略目标一致，通过客观评价员工的绩效，进一步提高员工的工作积极性，全面推行绩效管理试行办法。

4、进一步加强财务管理

(1) 制定和执行《资金和费用审批程序》、《开具发票及税款缴纳的规定》、《备用金管理规定》和《货币资金管理规定》等规章制度，进一步健全了财务管理制度，加强了对资金的监控力度，提高资金的使用效率，降低财务成本，保证生产经营资金需要，防范各种财务风险，全面实现对资金的集中

管理。

(2)开展财务大检查，对各子分公司、项目部的会计基础工作、会计纪律、对公司下达的财务制度执行情况、生产经营的盈亏等情况进行检查，对存在的问题，及时采取有效措施予以整改。

企业个人工作总结篇九

“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。对我而言，20__年的工作是难忘、环境记最深的一年。工作内容的转换，连环境着工作思想、方法等一系列的适应与调整，(包括工作上的适应与心态上的调整)压力环境来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。

一、进公司一年来的工作表现

(一)正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，经过一年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教。

(二)一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方环境的意见，不断改进工作。

二、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，与客户沟通还在基本格式上徘

徊，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把做得更好。

(一)发扬吃苦耐劳精神。面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

(二)发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

(三)当好助手。对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

20__年即将过去，新的一年即将到来，我在这里先给各位领导，同事拜过早年祝新春快乐，万事如意。

我虽是一名普通的保安员，但在我心中，__小区就是我的家，领导是我的家长。同事是我的兄弟姐妹，小区的事是我自己的事，我要精心守卫我的家，使它在安全的环境中茁壮成长。我明白作为一个家庭成员，一名保安员“守卫小区、守卫我家”的责任重大。

保卫是一项特殊的、并具有很大的危险性的工作，可我没有因此而胆怯、畏惧。卡内基钢铁公司总裁齐瓦勃曾经说过“我们不是在为老板打工，更不是单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。我们只能在业绩中提升自己。”因此，我们必须秉承严肃认真的工作态度，干好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级领导交给我们的每一项任务，做到让领导放心。

在队长的带领下，我们圆满地完成了今年的工作任务，得到租、住户的满意，得到了领导的认可，我们的工作今年是比较重的一年、当中有几家住户装修，消防的施工，进出的人员多且复杂、对我们的工作加大了压力，在这种情况下我们加强对进出人员、施工人员正监管和登记，定时进行楼巡，把萌芽的事故撤底消灭，确保小区的安全，这有802房患病的朱女士，每一次患病都会磕东西我们小区的花盆砸了解十几个，有时这会高空抛物，在患病时为了保护好群众的生命财产，车辆不受伤坏，并助领导，社区工作站，维护好现场，并得到领导的表扬，在工作之余，在队长带领下，我们进行了保安员体能训练，内容包括，队列训练，军体权等。坚持完成预期目标，保质保量地完成训练计划，我刚开始时叫苦叫累的现象，但我明白作为保安员只有过硬的业务本领和强壮体能素质，才能更好地发挥“养兵千日、用在一时”没有刻苦训练关键时刻怎么能发挥出我们的作用呢所以我不怕苦不怕累，直坚持。

作为保安员还是一名义务的消防员，今年管理工司组织了好几次的消防安全讲座培训并学习消防平时生活当中遇到安全发生火灾应急措施，并认真地学习记录，长掌消防知识，结合本小区的消防设备、设施，定期进行设备的巡查和维护工作，以预防为主、防消结合方针，确保租住户的生命财产的安全。

在工作生活当中本人在一年的总结如下：

- 1、坚决服从领导、认真领会执行公司的经管理策略和工作，指示精神，并贯彻落实到岗位实际工作当中始终把维护公司利益放在第一位。
- 2、对小区的治安严于管理，敢于不法分子作斗争。
- 3、对进出的车辆严于记录，对收费的车辆安照工的要求进行收费，做到文明服务。

4、在队长的带领下我们进行了小区的绿化、维护工作。创建和谐文明小区。

5、坚持“预防为主、防消结合”的消防方针，完善消防设备巡查及保养措施，并加强消防知识的培训，提高防火意识，能掌握消防设备的操作方法，确保安全。

以上是我在一年中做到做好的方面，纵观一年的工作客观自我剖析，自己在下列中方面存在不足之处，肯领导的指正与批评，以待今后的工作中进一步加强和改正。

1、工作当中有松懈。

2、工作经验和相关管理知识仍需进一步学习，积累。

20__年即将过去，我们将满怀地迎来20__年，新的一年意味着新的机遇新的挑战，今朝花开胜往昔，料得明日花更红，我坚信在公司领导英明决策下物业公司的明天会更好，做为工司的一份子，在明年的工作我将一如既往，全心作意的为公司贡献一份微薄之力。