

公司中期总结会的新闻稿 公司工作总结(通用9篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

公司中期总结会的新闻稿 公司工作总结篇一

1、全心全意为业主服务，让业主满意是我们责任

我们宾馆与干部学院、梅岭地税培训中心、农业发展银行党校签定了委托管理合同，在委托管理期间，饭店管理公司坚持“让业主满意”的服务宗旨，始终站在业主的立场上，全心全意的为业主作想，“用心极致”为业主服务，提升了干部学院、梅岭地税培训中心、农业发展银行党校的经营理念、管理水平，以及服务质量和品质，获得了业主的充分的肯定和赞扬。

2、稳定现有委托项目，提升饭店管理公司的知名度

为了提高饭店管理公司的知名度，稳定现有市场，是我们饭店管理公司的生存和发展的需要。目前，我们饭店管理公司委托项目有：干部学院、梅岭地税培训中心、农业发展银行党校，我们将努力做好现有委托项目，提升现有项目知名度，让我们现有的三个委托项目精益求精，成为我们饭店管理公司的饭店管理标杆，为今后委托项目奠定良好的基础。

3、做好项目的后勤保障工作，日争为宾馆多创效率

饭店管理公司现有员工29人（其中办公室2人、代管国际旅行社1人、干部学院12人、梅岭地税培训中心8人、农业发展银行党校6人），17年上半年，饭店管理公司管理费为：30.96万元，其中干部学院为：19.95万元，梅岭地税培训中心为5.01万元、中国农业发展银行党校为6万元（另外，员工工资一块；因要发给个人，在此就不作说明）。我们还将继续努力，做好后勤保障工作，让前方的同志多为业主服务，为宾馆经济效率添砖加瓦。

4、认真做好市场调研研究，努力开拓新的合作项目

xx年上半年，我们饭店管理公司全体人员，为了开拓新的客源市场，加大了自身的宣传力度，以及个人业务素质方面的提高和修练。同时，我们还做了许多的市场调查，详细分析市场的竞争形势，积极寻找了新的合作项目。上半年我们以江西省军区、北京宾馆、知味大酒店、观福大酒楼等几十个单位进行过业务交流和项目洽谈，取得实效。

5、做好本职工作，热诚为外派人员服务

饭店管理公司的员工，在认真做好本职工作外，还积极配合宾馆发放外派人员的福利待遇，特别是每逢“三节”发给外派人员的福利用品时，我们能够不厌其烦的一而三，再而三的通知外派人员家属前来领取，做好了为外派人员服务的“勤务员”。如有外派人员的家属工作繁忙或者说家属出差，我们还会亲自送到家属的家中，让他们感受到宾馆和组织上的关心和关怀。

17年上半年，我们饭店管理公司，当然也存在着不足之处：如：1、市场的发展趋势和市场调查不细；2、对业主、外派人员服务还不够细致、完善；3、合作成功的项目效率不高都有待我们在今后的工作中去完善和改正。

2、经常外出做市场调研研究和掌握市场动态，为领导提供正

确信息资源；

3、积极寻找新的合作项目和培训工作，为宾馆经济效率添光争彩；

4、建立健全内部的管理制度以及岗位职责，为适应现代化的饭店管理公司而努力奋斗。

公司中期总结会的新闻稿 公司工作总结篇二

不知不觉在中石油工作已经三年之余，回顾这段时间，感触颇多，收获也很多。尤其是在工作上成长了许多，也成熟了不少。站经理是公司管理工作的神经末梢，也是人员管理向生产经营过程的延伸，在加油站运营中发挥承前启后的作用。首先表达一下自己对工作的体会。

初到加油站做站经理时，这里对我来说，既新鲜也有挑战。认真做好加油站管理经营、计量管理及各类报表台帐的填写、管理财务、零管系统的维护、日常事务的处理及便利店管理等。熟悉加油站流程，做好日常的原始凭证的审核和检查，保证基础工作数据的准确记录和加油站管理资料的真实完整，做到准确及时上报，确保数据质量，随着公司的不断发展壮大，公司领导对站经理工作更加重视起来，这就要求我们的管理工作更加精益求精，同时也激励我更好的做好站经理工作。

加油站是一项直接面对消费者的窗口工作，随着经济的发展，我们的工作更需要越来越贴近人们的生活。员工的形象、工作作风和工作态度，直接反映了加油站的形象，越来越受到整个社会的关注。因此仅有过硬的业务素质和能力是不够的，必须要做到业务素质和道德素质双过硬。我从参加工作以来始终不忘加强自身的政治思想道德素质建设，自觉地将自己的形象作为本站一个窗口，自己对自己所承担的那份责任负责。对待消费者热情细致、耐心周到，始终坚持善待别人就

是善待自己的. 观点。

员工和顾客都是企业的无形资产，企业的利润来源于顾客决定企业的生存和发展，顾客是提供给我们薪水的人。没有顾客加油站就没有销量，企业就没有利润，员工就没有收入。所以我们要用心的维护好每一位顾客，处处为顾客着想，客户的利益就是自己的利益。用真心打动顾客，用真情赢得顾客。每一个动作，每一句话，都让顾客感受到你的真诚和热情。使他们的第一次消费变成在本站的永久消费。

用真诚与微笑对待每一位司机师傅，拉近与师傅们之间的距离，真正的做到让客户满意。就像中国石油“优秀加油站经理”陈鸣红一样，脚踏实地从最基层做起。她干一行，爱一行，钻一行，不论处在什么岗位，都用心去做，追求出色，追求完美。在工作中倾注汗水、奉献智慧，她真心诚意服务顾客、关心照顾油站员工、专心学习业务知识、以自己的真诚和朴实赢得了客户和员工的好评。也让我学到了一个人只有热爱自己的职业，坚守自己的岗位，无悔于自己的选择，工作中才能洋溢着创造的激情、蕴藏着追求的动力。

1、学无止境。时代的发展瞬息万变，我将坚持不懈地努力工作，提高自身的业务水平，在实践中发挥自己最大的能力。

2、锻炼自己的能力和毅力，提高自己解决实际问题的应急处理能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地对待每一项工作。

总而言之，在工作中能过积极主动、熟练地完成自己的岗位工作；在工作中要善于发现问题，并积极全面配合领导，按照要求来开展工作，与同事们能够很好地配合和协调，与人为善、对工作力求完善，不断提升自己的水平及综合素质，为公司的发展尽自己的一份力量。

公司中期总结会的新闻稿 公司工作总结篇三

秋去冬来，寒冬将至。屈指算来，我在xxx工作已十年了□xxx年初在领导的安排和信认下担任了采购工作。现将我这几年来对采购工作的几点体会与领导同事们相互取长补短。

一、作为采购就必须要多渠道多方面地去收集信息和调查市场，了解所需采购食品的价格，并且要精心选择食品和供货商，努力提高食品的净料率和使用率。

二、因购进食品的好坏也直接影响就餐者的满意程度。因此，采购员要根据考察市场的实际情况及时与有关领导拟定伙食标准，对每一样食品的用量及成本的核算做到精打细算，既满足就餐者的需求，又能达到值量和数量的要求。

三、采购员在各种业务中一定要注意自己的职业道德和个人形象，要以公正、公平的真诚心对待自己的工作。在业务中要与供货商建立相互认同的关系，心目中要树立起采购是为全体干工人员和在押人员服务的观念。另外采购员还需要与邻居、企业、单位及居民在保持一定距离的情况下，建立良好的信息互联关系，遇有交通工具的问题或如有其他突发事件时得以帮助，以保证食品的供应。

四、采购食品是为了伙食的保障，更是为了全部工作的基本保证，也是成本控制和伙食费开支的重要环节，由于所需要开支的项目相当广，且名称繁杂。其食品方面来说就在于季节性、地域性、干湿度及地区差异等各个方面不一，因此要选择性地、针对性地采购。

公司中期总结会的新闻稿 公司工作总结篇四

仍记得x年x月x日，是俺加入公司的日子，时光荏苒□x的时光，一闭眼再睁眼便已成为过去式，回首过往也是万千感慨。

眼看着12年即将逝去， 13年还会远吗？

在12年我收到了领导的好评，工作细致认真，哇哈哈，领导给予的好评是我工作莫大的动力。但也对我寄予了更高的工作要求，话说分析寻找各项目的销售规律确是一大挑战，要在黑暗中摸索前行，一旦找到了对项目销售有作用的规律，成为项目销售的促进剂、防火墙，必定会让项目未来的销售事半功倍，革命尚未成功，需要同志们共同的努力和支持。

12年我跟着领导走南闯北，经历了多个项目的工作，调研了中山区、旅顺区、高新区、金州区、沙河口区的许多项目，在项目上做了一个多月的竞品调研跟踪及个案撰写、活动拓展及执行、网络媒体推广和基础数据跟踪汇总，在公司的培训中开阔了眼界，接触到了很多东西，感觉很充实。

13年，新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，万象更新，一定努力打开一个工作新局面。明年咱公司平台定会发挥更大的作用，项目的工作很忙碌，我们处在平台一定会给予项目全力的支持，让平台与项目的工作对接更加有序、有效，及时的了解各项目的困难，切实的帮助各项目解决棘手的问题、摆脱困境，将是13年平台工作的重点和突破，有挑战就会有收获。我的内心总是告诫着我，欲穷千里目，更上一层楼。明年决心再接再厉，学会变通，懂得感恩，更加用心，希望得到更多的学习机会，迅速得成长，准备迎接明年更多的挑战。

公司蓬勃发展，明年接的项目会增加许多，明年必定是忙碌的一年，充满挑战的一年，也必定是充实的一年、丰收的一年。在老大和各位领导的带领下，相信公司明年会步上一个新台阶、迈向一个新高度，预祝公司明年更上一层楼。

XXX

公司中期总结会的新闻稿 公司工作总结篇五

补记：（感谢江总给了我很多工作上的灵感和想提升的冲动，本次总结与分享，得益于和他的聊天，此刻我无任何想表现的想法，我本人学佛，平日也常告诫自己要“因无所住而行于施舍，凡有相皆是虚妄。一切表现性人格最终害的只能是自己”故本次单纯只是想能把工作干得更好些，想把和江总聊天后的感悟记录下来与大家分享，其次也希望在更严谨的工作态度中，能更好的提升一下自我的职业素养和职业技能，也是为了有一天我的女儿长大了，希望我养成的平日扎实工作作风可以给她一个无形的榜样，俗话说，身教胜于言教。）

1，一场活动做的好还是不好指导标准是什么？一，让百姓称好，口碑来了，那就是有效果。，二，能借船出海，降低人力，物力，和时间成本，那叫有效率，三，一场活动能事先想到可以拿到很多部门去宣传，成为众多项目资金的重要素材，那叫有效益。满足这三点，就是一场好活动。

2，零距离做活动的最终目的是什么？我思考两点：一，通过活动的宣传扩大知名度，信任度，美誉度。二，是很多申报项目的素材来源。因此，一个活动策划，要首先知道我们最希望达到的美誉度是什么样，其次，要知道，我们有哪些项目可以申请到费用的，那么目标明确后，这个活动方案就有有了针对性。对于各个不同项目点，如何将一个活动去串联多个项目，这就需要我们策划人员还要有关联性思维，比如一个公共服务日，如果顺便代上工会的一个宣传点，那们关联性就产生了。其次，对于一些未来一段时间，地方乃至中央很重视的点是什么？对即将要宣传的点有个预见性，可以提前谋划，做好素材，风一来到，就草船借箭，满载而归了。

1，计划性，根据各社区的特点、特色进行定制式的活动计划安排，同时要按季度、月度和周进行分解安排；务必做到活动计划要提前，活动策划要周详，活动预算要“合理”，活动之前要讨论。

2, 模块化, 按常规化活动, 节日活动, 来领导参观时可随喊的队伍和节日活动, 制定一套不同类型的活动方案和区配人员班子。分类备案, 同类活动模块化, 大型活动插件式。平时就每次活动后, 不断找人挑刺, 以期将每一个模块化的活动逐步打磨直至精品, 乃至极品。

3, 迭代化, 未来最厉害的, 就是能不断升级迭代的, 通过小而美的不断迭代, 打造活动, 也是打造自己。所谓迭代, 就是把一个活动不断分解, 看分解后的每一个环节是否还可以再升级。

内容要能兼容并举, 推陈出新, 围绕政府的基础要求不断进行衍生升华。

活动内容多样化、丰富、饱满, 提前预约合作的商家对接参与活动准备, 活动宣传、积累储备相关队伍资源的召集, 积极吸取发达城市的优秀社会组织的活动内容。通过输出倒逼输入的方式, 最好可以每周形成活动创新形式的内容分享, 以刺激自己对新信息, 新形式, 新政策的学习。

1□pdca闭环管理: 即每一次活动的计划□plan□——实施□do□——检查□check□——再行动(优化提升□□act□

p□计划)阶段: 掌握现状、确定目标、识别问题; 分析问题产生的根本原因; 针对问题的根本原因, 确定改进的对策和措施并形成改进计划(做什么? 谁负责? 何时实施或完成?) (“问题” 的定义: 现状与目标之间的差距)。

d□实施)阶段: 按计划所确定的对策和措施进行实施。

c□检查)阶段: 检查计划执行的程度并确认所获得的结果。

a□行动)(优化)阶段: 经过检查后, 反省计划的实施状况, 并采取适当的行动。当结果达到目标时, 则对计划中所确定

的对策和措施进行标准化[standardize]进入下一个控制循环[sdca]当结果未达到目标时，则应采取相应的对策（包括采取临时遏制措施，阻止不良后果继续恶化），并进入下一个改善循环[pdca]在这个新的改善循环的计划[p]阶段，需要分析上一个循环中未达到目标的根本原因，确定针对此根本原因的纠正措施[corrective action]并制定新的行动计划[action plan]

3，养成复盘总结习惯（可网上参考柳传志复盘方法论）。

4，跟踪服务和拓展的探索：通过评估、调研，拓展公益活动内容，使之更加贴近老百姓真实需求，真实可以感动人，打动老百姓；如：为空巢老人和失能老人上门理发、社区亲子活动、关爱贫困和特困家庭等；根据健康和视力等检测结果，服务明显保其精确性，最后作出合理分析和调整（总结）使得过程能够满足愿望和要求。

有问题的人群，提供咨询等服务，重要活动角色人员的生日问候、特定老龄人群探视等，积累材料为对接学校及主管政府部门做准备；这些活动每过一段时间要按以上方法进行一次评估，经验总结，反应好的，按控制循环，制定标准化，保证服务质量不退化，不会因为疏忽，或重复性工作的厌烦情绪而质量下降，若评估效果不好的，就按改善循环去执行，直至通过讨论总结后，找到优化计划方案，再行动。

以上是我今天和江总聊完天后的理解，结合自己的工作的一些总结，写的一点心得。我希望我以后可以把我今天总结的作为方向去要求自己，来逐步提高工作效率，端正工作态度，养成严谨认真的工作作风。如果分享的好是江总引导的好，还有楚总，汪总，胡老师都曾不间断的给了我很多工作上的指导，非常的感谢！如果分享的不好，是我自己悟性太差，还需要学习。

我相信，这世上所有的问题都是我的问题，搞定了自己就搞

定了全世界。我年龄至此，已是老大不小，对于年轻人还可以多些年个性，多些年懒散，多些年随便，但我已经到了不认真就要被淘汰的尴尬年龄，感谢各位同仁平日里对我工作上漏洞的包容，对我老大年纪内心脆弱上的包容。我很荣幸走进零距离，和大家成为同事。我希望在我们这个集体，多些正能量，多些上进好学的氛围，多些批评和自我批评的氛围。人都不是完美的，但可以趋于完美。面对错误，我们不必害怕，不必过于沮丧，要感谢给我们指出过失的人，他们是我们的贵人。过去再成功，再失败都已是过去，明天如何，取决于今天我们自己的态度。没有任何人可以决定我们的未来，能决定我们未来的只有我们自己。有一天我希望我们零距离做大以后，我们再来看今天的努力，都是充满骄傲和自豪的，因为我们，没有辜负青春，没有辜负许多期盼我们的人。

最后用两句话结束我今天的分享：不要让嘲笑我们的人，嘲笑的太久，也不要让期盼我们的人期盼的太久！一万年太久，只争朝夕！

公司中期总结会的新闻稿 公司工作总结篇六

应对一个全新的岗位，如何开展好我行的信贷业务是我急需解决的问题。储蓄柜员基本上是柜面营销，而信贷员需要及时将信贷信息进行宣传，到客户家中，实地了解客户的基本状况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款潜力。根据新岗位的特点我框定了我的工作思路五部曲：及时学习掌握信贷信息；分析目标客户群；对筛选出的目标客户及时上门宣传；做好贷前、贷中、贷后的相关工作；确保还款时段的前面跟踪。通过一段时光的努力，我的业务逐渐熟悉，办理业务的速度是全行最快的，客户群体也越来越多，信贷业务走上了快速发展道路。

我深知学习的重要性。自从工作后，在业余时间我及时报考银行从业的各门业考试。在自己的学习提高的同时，也帮忙

新进员工快速的进入工作状态，耐心的辅导，从而促使信贷新人更好更快的适应新岗位。

邮储小额贷款如何融入当地经济，成了支行信贷工作的重要突破点。工商户、养殖户、种植户是我们信贷的主要客户群体，个性是养户和种植户这一群体大多在偏远农村，交通不便，有的地方走路要好几个小时，有的地方环境很差，脚磨破了、腿走不动了，我们咬咬牙都坚持过来了。

在谈到工作体会时认为，好的人品是做好信贷工作的重要前提。人品正，客户才能真正信赖你，也才能更好地规避风险。在办理业务中我们经常会遇到客户的请客送礼，但我们都一一回绝，做好客户的服务工作是我们的使命，诚信、高效、廉洁的工作才能有效推动业务发展，客户群体才能逐渐增多。

半年的信贷工作取得了一些成绩，但深感自己的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持；我深信，在我们全体信贷员的共同努力下，我行的信贷业务必须能高速发展，创出辉煌！

公司中期总结会的新闻稿 公司工作总结篇七

时间过的真快，转眼间，在奇昌化工有限公司的实习马上就要接近尾声了。通过这三个月的实习，我接触到了真正的账本、凭证，亲手进行了简单的实际业务的处理，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致地了解了现实中会计业务处理的流程，认真观摩了师傅针对具体业务的处理，使我对会计实务的认识从纯理性的上升到实践，从实践中的感性认识上升到了更深刻的理性认识。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己的能力是远远没有达到工作的要求的，实际的工作远比想象中的要细致得多复杂得多，这时才真正领悟到“活到老学到老”的含义。实际的工作能力是书本上没有办法教授给我们的，必须要通过实际工作来积累与强化。会计学科作为一门与实

际工作结合紧密的学科，实践是检验学校里的学习成果的最好的试金石。将所学知识转化为工作能力，这样才真正做到了学有所用。

同时我还学到了很多做人的道理，作为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。需在老师和同事的帮助下，很快融入一个新的环境，这对今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，学会如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点，在社会实践中也显得那么重要。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。尽管实习的时间并不是很长，但对于我来说真是受益匪浅，我深信这段实习的经历会对我今后的学习和工作带来非常积极的影响。

深秋初冬以来，气温骤降，校门外的地摊迅速转向。围巾、加厚棉袜手套、保暖内衣、暖水袋等各色暖冬产品纷纷上市，而且生意特别红火。这时我们作实训的队友才恍然：我们为什么不也卖冬季保暖类产品。

然而通过对校内同学的问答调查，我们发现降温已有些阵子，学生们——特别是女生们该备的保暖设备已经购好，所以心里很后悔没早一点注意天气转变而得来的机遇。这也算是一次教训：由于地摊投资小，流动性大，灵活性也就随之增大。完全可以随季节气变化而迅速改变销售方向。

公司中期总结会的新闻稿 公司工作总结篇八

1、加强物资采购、催交的计划性，根据各现场施工进度，超前策划，与项目部、设备厂家密切配合，充分发挥集中采购

的优势，加大设备催交力度，确保各现场重要物资、设备供应。

2、以客户服务为中心，全面加强服务意识。本年度我将继续推行“优质服务十项标准”，为工程着想，尽力降低各类人力、物力资源，同时建立很好的客户关系网。

3、挑战人力资源极限，建立学习团队，加强业务素质培训，培养一支业务能力强的高素质队伍。

主要指标：以公司下达的kpi指标为主要指标，并制定相应措施，认真完成公司下达的指标。

1、加强计划采购，提升采购理念针对现在项目多、图纸不及时、以至材料预算不能提前提出影响物资供应的状况，为了确保各现场物资供应，物资部xx年将重点把计划放在首位，首先根据各工程项目的网络计划，编制年度的物资需求计划，并依据各项的月度施工计划编制当月的物资采购计划，做到特殊材料、加工周期较长的材料要提前以书面形式提给项目部督促其提前备料，确保特殊材料不影响工程施工进度。在试运期间要特事特办并备有一定量的常用物件库存。

调整采购流程，强化集中采购优势，逐步与社会物流接轨，依据社会物流中的合作伙伴，形成有计划的物资供应，灵活运用社会信息，实现信息换库存，减少现场的物资管理环节、仓储时间、存货数量，提高采购效率，加快资金周转率，合理利用仓库，最大限度地减少仓库面积、降低库存，达到降低物流成本的目的。提高计划准确率及供货及时性，加强过程监控。

2、加大催交力度，确保信息准确度面临电力市场的“井喷”现象，设备交货愈来愈困难，已严重制约着施工进度。根据kpi指标，我们分年、月安排催交计划，分别在上海、哈尔滨等大的设备制造厂设立常驻人员，保证所派人员做到深入

厂家车间、班组，了解生产计划、投料、加工、发运等全过程的第一手资料，同时注重维护厂家关系。超前策划设备催交方案，每周编制催交信息，做到明确任务，责任到人，提高设备催交信息的准确性，使催交信息反馈及时准确，为项目提供可靠的信息服务。

3、以客户满意度为中心，全面提升服务意识今年继续完善十项服务措施，为了更好的服务于现场，物资部今年将在部分现场从小件物资开始逐步实施送货到用户的措施，这样不仅有利于减少各用料单位的人力和机械的浪费，更重要的通过多跑勤送减少各单位的库存和仓库面积，将对二级库的消灭起到很好的作用，若试行成功，我们可在大件物资和设备上推行，同时在全公司进行推广，希望各项目部给予支持和帮助。

4、以人为本，注重员工素质培育公司要发展，人才是关键。挑战极限，很大程度上是对人员的挑战，随着新招聘人员的增多及业务水平相对较低，提高培训效率显得尤为重要。为此对于新来员工我们采取在总部集中理论培训，项目上采取以老带新的方式，实行岗位培训与实际业务相结合的模式进行培训与指导，督促培训、集中考核，使员工尽快适应岗位需要。

5、积极培养客户，完善供应链体系在新的一年中我们将注重物资供应商的开发与培养，在物资采购人员中树立客户为尊的服务意识，改变过去对供货商傲慢的态度与行为，把供货商的投诉与采购人员的考核相结合，以诚信为基础，树立蓝巢新形象，开发培育出一批适应公司发展需要的供应商群，建立一批“长期合作、共同发展、相互信任”的战略合作伙伴关系，保障项目物资供应，为企业赢得竞争优势。同时建立供方评价系统，对供货商实行动态管理。

6、积极推行新软件，提高信息化管理水平我公司所接的设备管理代办业务越来越多，有一套好的设备管理软件是充分体

现我公司的管理水平重要途径。我们将积极与科技处配合编制、推广新的软件，计划今年上半年实现现有项目及新开工工程推行。

公司中期总结会的新闻稿 公司工作总结篇九

一经营指标完成情况。

上半年完成房地产投资1.53亿元，实现营业收入3500万元，完成了全年计划的66%，创造利润1500万元，为完成全年的计划目标奠定力量好的基础。

二销售工作顺利推进，呈现良好发展势头。

鑫源小区地下停车位共计46个，其中有5个提供给港口大酒店使用，并预留3-5个车位，剩余34个已销售完毕。

建港回迁工作顺利推进。建港回迁户总数是171户，目前已回迁165户，剩余6户尚未办理回迁，回迁率为96.4%。未回迁住户其中有2户户主在外地，3户等待贷款，1户申请调房。

同时积极寻找合适代理公司，与南京、北京、上海以及本地多家代理公司有选择的进行了接触，收集有效的客户资料，了解对方的实力，制定企划方案，为下半年实现xx大厦销售新突破积极做好的准备。

xx花园预售证的办理有望快速完成。上半年公司实现了与连云港房地产信息中心的数据联网，全部门人员加班加点，将办理预售证所需要的所以资料准备齐全。多次往返房产局与土地局进行沟通协调，目前xx花园土地分割证正在办理中，有望在最短时间内实现有证销售。

三物业管理科学运行，实现了安全和谐发展。

代缴代收电费44.08万元，其中老房区商房2.06万元、鑫源变电所供电42.02万元，较好完成了上半年任务。

公司始终强化安全工作，对陶庵、荷花、洞山及连云四房区的涉及外墙粉刷层风化剥落、共用部位钢筋混凝土结构的砼保护层损坏及钢筋锈蚀、住户自用阳台等的使用状况进行例行检查，采用书面通知方式对全集团的老旧住宅发放5000份“关于提醒住户检查自用阳台并及时维修的通知”，告知住户在日常使用阳台的注意事项并勤于检查和及时维护维修。为进一步创建和谐物业，对用户阳台、窗台、女儿墙檐瓦等进行检查，对电梯等设备严格管理，规范操作，对维修工程实施安全管理，建立了施工操作流程，确保安全与社区和谐。

针对上半年雨水偏多、报修屋面渗水和墙面渗水的数量偏多的现状，公司根据实际情况按照轻重缓急编报维修计划及时安排施工队伍施工，同时强化施工单位的保修责任，努力为住户创造一个整洁文明和谐的居住环境。

四计划财务高效运作，管理水平又上了一个大台阶。

为进一步提高公司的整体管理水平，公司把各项投资都纳入计划加以控制，根据公司的“招标管理办法”，对工程项目确定施工单位严格对照落实，实行招标管理，降低工程造价，保证确定项目实施单位的科学性。同时，提高预（决）算质量，确保公司利益。今年以来，对xx花园的决算一直在抓紧进行，同时对新开工的项目，提前做好了预算编制工作，充分发挥了计划的导向功能。

结合集团公司的要求，公司组织财务人员开展职业道德与职业素质教育，认真学习领会《会计法》及集团的有关会计政策，坚决杜绝假账、账外账的出现，提高财务人员的诚实敬业精神，保证为公司提供真实、完整的会计信息。此外进一步完善内部管理制度，实行个人的岗位责任制，提高会计人员的责任意识和工作的主观能动性。一系列的举措，使公司的财

务审批更加规范，财务监督更加有力，充分发挥了财务部门的监督控制功能。

五工程管理加强自身建设，不断改进自身水平。

上半年，工程管理部注重自身建设，

继续组织5x楼内装工程的施工；

组织新海岸大厦桩基工程的施工，并参与大厦施工图纸审查；

多次出色完成了任务。这与工程部谦虚谨慎、严肃好学的精神是分不开的。

六市场人员开拓进取，有力推动公司快速发展。

连云新城项目是我公司开发高端物业产品、打造鑫磊房地产品牌新形象的重要契机，市场人员认真考察数家公司，最终选定易居中国为该项目进行前期策划，顺利开展工作，目前已提交了阶段性成果，为连云新城项目高品质的保证提供有力的支撑。

xx花园的销售是公司xxxx年的工作重点，为配合解决xx花园销售瓶颈，市场人员团结协作，全力投入，在集团及公司领导的带领和支持下建设性地开展工作，圆满完成xx花园项目名称及投资主体的变更工作，有力地支持了销售工作。同时，积极考察周边土地市场，为公司土地储备工作奔波忙碌。

一公司各部门的管理水平有待于进一步提高。我公司由于刚刚独立不久，各方面的发展在摸索中进行，部门人员明显缺乏经验，很多环节管理并不到位。

二市场意识、责任意识有待于加强。少数人员缺乏市场竞争意识和责任意识，工作不够主动。

三业务素质有待于提升。一些员工思想意识较好，爱岗敬业，很想为公司发展做出一番事业，但是心有余而力不足，由于缺乏业务技能，缺乏专业知识，还是不能做到出色、高效工作。

四部门之间缺乏协作沟通。有些部门不能够很好配合其他部门工作，不能够紧密作战，携手共进，缺乏交流，一定程度上影响了效率。

结合公司上半年运行状况，除了继续按照公司年初制定计划完成任务外，还需注意以下问题。

一总结经验，完善各部门管理制度。目前公司有一套完整的宏观制度，但是缺乏微观细致的制度。各部门在目前运行的基础上，深刻反思，找出自身不足，找出自身优势，针对管理各个环节的漏洞，制定健全完善的微观管理制度，将原有制度细致化。在总结经验中提高管理水平。

二是思想素质，强化责任意识、市场竞争意识、争优创先意识、爱岗敬业意识、团结协作意识和廉洁奉公意识。

三加大土地储存工作力度，力争下半年购买几块升值潜力大的土地；

加强物业管理，确保安全生产局面持续稳定，安全问题一刻不能放松；

认真准备，做好连云港新城项目各项工作。

总之，上半年各项工作有了很大进展，但下半年的任务依然繁重，下半年是实现全年目标的关键，因此各部门人员务必保持清醒的头脑，继续发扬艰苦奋斗、敢于拼搏的精神，为完成公司全年目标而努力奋斗。