

# 咨询企业年终工作报告 化工企业年终总结工作报告(模板5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

## 咨询企业年终工作报告篇一

根据公司统一部署安排，我们前往xx公司学习（以下简称日钢），通过为期x日的学习考察，让我感触颇多，现将考察学习的体验总结报告如下：

### 一、日钢销售的状况

目前，日钢月销售达百万吨，其中型钢10万吨/月，棒材10万吨/月，4条高线25万吨，板材1580；日钢根据销售计划，同时结合市场动态，随着调整生产品种结构，计划以3—7天排产，生产后直接组织发货，库存量只能最多有一天的承载量。日钢销售合同签订时客户方先预付30%定金，提货时交齐余款。合同审批流程至部长止，组织机构按品种归类划分管理区域。

### 二、日钢的销售管理的先进经验

日钢在销售管理过程中十分注重销售管理的科学性、规范性和合理性，其以市场销售额的变化为导向，使得日钢的市场销售额逐年攀升，取得了良好的经营业绩。以下几点值得我们学习，具体如下：

1.0库存，直发客户。日钢的销售流程强调以销定产，这样的销售管理模式，其特点在于操作灵活，对市场反应灵敏，节约库存资金占用率，能够增加产品的销售利润。0库存，直发

客户不仅可以有效的提高企业的资金链的利用率，降低企业的生产成本，更能有效的规避因产量过多，市场萧条而引发的产品生产过剩，给销售带来的不利因素和影响。

2. 执行力强，效率高。日钢在生产销售及日常管理过程中，注重执行力，强调效率，制定了一套行之有效的管理考核体系，充分调动了员工的工作积极性，员工工作责任心强，工作效率高，为企业的持续发展，提供了强有力的人力资源保障，这就是日钢企业的核心竞争力强，市场占有率高的重要原因之一。

3. 以市场行情为生产销售的航标。日钢时刻以市场为生产经营的航标，紧握市场行情，做到价格一日一定，每天的定价于当晚6点开始执行，到次日依旧。这种以市场为生产营销的航标，使得企业和市场紧密相联系，真正实现了市场为核心，一切为了市场，活跃了企业的生命力，对于促进日钢企业的发展有着重大的意义。

4、做终端客户，不做中间商。日钢在生产销售的过程中，只做终端客户，不做中间商。企业产品在流通环节中，原本的出厂价往往因为加入中间商供求这一环节，使得产品的价格原高于出厂价，这部分高出的利润，并没有给生产企业带来效益，而直接进入了中间商的腰包，因此，减少中间商环节，可以提高生产厂商的利润空间，降低了中间流失的利润，有利于产品销售利润额的增加，有利于产品价格的提高。

5、强调部门的专业化。日钢企业在组织架构上，时刻强调专业的部门做专业的事，日钢成了专门负责进出口专业的部门，极大的提高了部门工作的效能。这也是当今企业在市场经济中，赢得产品品质和品牌的关键。

### 三、日钢企业对于我们的启示

日钢生产销售的成功经验值得我们去认真学习，结合我们企

业的实际状况而言，我认为有以下几点启发：

1、管理科学，简化流程。科学合理的制定各项管理制度，

简化审批流程，提高工作效能对于企业的发展而言意义重大，不仅能够降低经营成本，同时能够在第一时间较好的把握住市场商机。因此我们要捋顺销售部的各项工作流程，简化不必要的审批流程，在生产销售过程中，时刻以市场，以客户为核心，开展一切经营活动。

2、提高效率、奖惩严明。企业员工是企业的核心竞争力

之一，要充分的调动企业员工的工作积极性，增强员工的工作责任感和自豪感，增强员工的企业归属感，就要制定科学合理的考核体系，量化销售队伍的指标分解和绩效考核工作，使得企业在销售管理过程中，奖罚分明，这样能够极大的提高工作效率，增强销售人员的工作积极性。

3、成立专业的组织部门。要赢得市场，占有市场，就要有专业化的团队，做专业化的工作，这样才能更加有利于企业自己产品质量和品牌的提高及形成，因此，根据企业的实际状况，成立市场信息部，负责对市场信息的搜集、整理和分析，为企业生产经营的决策提供必要的信息依据，这对于我们企业科学合理的制定生产销售的战略决策有着重要的意义。

4、爱岗敬业，团结奋进。爱岗敬业，团结奋进是企业的核心竞争力，员工爱岗敬业，以企为家，企业时刻以员工合理的利益为首要实现目标，充分调动企业员工的主观能动性，这就需要有良好的企业文化，具体可以从三方面做起，一是要在企业中营造良好的宣传舆论氛围，努力宣传实践三讲精神（主观面前讲客观，困难面前讲办法，艰难面前讲奉献）“真抓实干（只看结果不看过程，讲求实效，即看结果又看过程，注重质量”等，二是加强员工学习和培训力度，学习培训市场经济的各项游戏规则，学习市场经济的法律法规，

坚持以市场为根本生产，不断与时俱进，不断完善创新，要有多变思想少换人，不变思想就换人的先进理念和压力感，扎实做好每项工作。三是：开展丰富多彩的企业文化活动，使员工在活动中，增强团结力、凝聚力和向心力，让员工在工作体会到快乐，在快乐中更好的工作，这对于提高员工工作的责任心和积极性，增强员工的归属感和企业的核心文化的认同感具有积极的意义。

5、销售前移。企业的生产销售要讲究时间，要形成时间就是生命的观念，尽可能的减少不必要的时间流失，因此，企业的销售要整体前移，要将产品的交通运输问题摆上议事日常，积极解决好交通运输的相关问题，赢得时间，为企业赢得更广阔的市场。

路漫漫其修远兮，相信在全体同仁们的团结协作，努力奋进下，我们企业的明天会越来越好，我们的生产销售额也会节节攀高！

## 咨询企业年终工作报告篇二

自今年4月加入\_\_文化，我主要从事平面设计，在这阶段的工作中，我从实践中不断成长，不断学习，我与公司一起成长，我和同事一起工作生活，让我融入了这个群体也融入这个社会，实现个人价值。在这里，我得到了同事的很多帮助和照顾，尤其是来自本同事的关怀和支持，在此我寄予最诚恳的谢。在这断时间，我主要负责公司的基础性的建设与宣传，从名片到展架和公司的装饰，说实话，我刚毕业，我在学校其实只是做设计，对于实际应用开始还是难以独立完成公司的任务决策，为了公司利益，节约公司成本，我多次请示领导，或许可能会让领导觉得我做事拖泥带水，但是我相信，随着我的成长，我会尽自己的能力与经验，用最少的成本创造更高的价值。

### 1. 设计工作的本职

作为设计，虽然到目前为止，我还没有真正接过一个策划案，但是从这一阶段的磨练中，我也充分理解了 my 职责，从策划给出任务开始，然后开展我的工作。搜集素材、整理素材、创意表现、初稿、分析讨论、做出早起方案、研究决策、确定样稿，成品样稿打印、批量制作、印刷校色到最后送到客户以及最后的安装执行。作为一个设计应该有以下的意识。平面设计的过程是有计划有步骤的渐进式不断完善的过程，设计的成功与否很大程度上取决于理念是否准确，考虑是否完善。设计之美永无止境，完善取决于态度。

### 1)、调查

调查是了解事物的过程，设计需要的是有目的和完整的调查。背景、市场调查、行业调查(关于品牌、受众、产品)、关于定位、表现手法、调查是设计的开始和基础(背景知识)。

### 2)、内容

内容分为主题和具体内容两部分，这是设计师在进行设计前的基本材料。

### 3)、理念

构思立意是设计的第一步，在设计中思路比一切更重要。理念一向独立于设计之上。也许在你的视觉作品中传达出理念是最难的一件事。

### 4)、调动视觉元素

在设计中基本元素相当于你作品的构件，每一个元素都要有传递和加强传递信息的目的。真正优秀的设计师往往很“吝啬”，每动用一种元素，都会从整体需要出发去考虑。在一个版面之中，构成元素可以根据类别来进行划分，如可以分为：

标题、内文、背景、色调、主体图形、留白、视觉中心等等。平面设计版面就是把不同元素进行有机结合的过程。例如在版式当中常常借助框架(也叫骨骼),就有很多种形式,规律框架和非规律框架,可见框架和隐性框架;还有在字体元素当中,对于字体和字型的选择和搭配的好坏就是一个非常有讲究的。选择字体风格的过程就是一个美学判断的过程,还有在色彩这一元素的使用上,能体现出一个设计师对色彩的理解和修养。色彩是一种语言(信息),色彩具有感情,能让人产生联想,能让人感到冷暖、前后、轻重、大小等等。善于调动视觉元素是设计师必备的能力之一。

## 5)、选择表现手法

手法即是技巧,在视觉产品泛滥的今天要想把受众打动以并非易事,更多的视觉作品已被人们的眼睛自动的忽略掉了。要把你的信息传递出去有几种方法呢?一种是完整完美的以传统美学去表现的设计方式,会被受众欣赏阅读并记住。二种是用新奇的或出奇不意的方式可以达到(包括在材料上)三种是疯狂的广告投放量,进行地毯式的强行轰炸。而我们更需要那一种呢?虽然三种方法都能达到目的,但我们清楚他们的回报是不同的。

我们在三大构成中学过很多种图形的处理和表现手法,如对比、类比、夸张、对称、主次、明暗、变异、重复、矛盾、放射、节奏、粗细、冷暖、面积等形式。另外还有从图形处理的效果上又有手绘类效果,如油画、铅笔、水彩、版画、蜡笔、涂鸦还有其他的如摄影、老照片、等等。那么你要选择那一种呢?这取决于你的目的和目标群体,以及你的设计水平。

## 6)、平衡

平衡能带来视觉及心理的满足,设计师要解决画面当中力场的平衡,前后衔接的平衡,平衡感也是设计师构图所需要的

能力，平衡与不平衡是相对的，以是否达到主题要求为标准。平衡分为对称平衡和不对称平衡，包括点、线、面、色、空间的平衡。

## 7)、出彩

记住，你要创造出视觉兴奋点来升华你的作品。

## 8)、关于风格

作为设计师有时是反对风格的，固定风格的形成意味着自我的僵死，但风格同时有是一个设计师性格、喜好、阅历、修养的反映，也是设计师成熟的标志，以为“了解大同，才能独走边缘”。

## 9)、制作

检查项目包括：图形、字体、内文、色彩、编排、比例、出血要求：视觉的想象力和效果要赏心悦目，而更重要的是被受众理解！

## 2. 工作的态度与责任

我觉得，我是一个性格很直的人，有事情我要是做就尽自己能力去做，认真负责，能吃苦耐劳，在做设计方面，我在工作中实践，在实践中学习，我主要负责配合设计策划，做出策划和客户满意的作品，要学会与同事沟通，在做策划时候，要不断地进行讨论，做出完美的策划方案。我热爱设计的职业，对于设计，要不断地学习积累，丰富自己的设计手法，让自己成熟，在设计时候要充分理解客户的需求，尽自己努力给客户最满意的设计方案，在这段时间，我很期待能做一个成功的设计策划方案，在工作不断成长。

## 3. 我的价值

## 咨询企业年终工作报告篇三

xxxxxx油库认真贯彻落实《关于xxxx安全生产大检查的通知》精神，以创建“平安码头”活动为载体，立足标准化管理，突出标准化现场，强化标准化操作，成立了以xxxx为组长的检查小组，对油库进行了全面的检查，现将具体工作汇报如下：

### 一、能够贯彻落实各项制度，执行上级的会议精神

根据公司hse体系文件要求，按照“一岗一责、一职一责”的原则，结合xxx油库岗位设置和职能分工，建立完善起xxx个岗位安全生产责任制，明确管理人员、岗位操作人员的岗位安全职责，同时根据生产经营环境的变化，适时修订完善各项制度和规章，确保安全管理体系持续有效运行。利用库级安全月例会，班组周例会，每周三次的晨会，和不定期的临时性会议来学习、贯彻当期各类文件及要求，学习、分析未遂事故案例，讨论各班组存在的问题并拿出解决方案，部署下一阶段重点工作。

### 二、能够强化安全风险管控，推进标准化达标建设

在上级公司的关怀指导和港口局的支持帮助下□xxx油库以hse管理体系为核心，深入开展了“安全生产标准化”为主题的“平安港口（码头）”创建活动，在全体员工的共同努力下，截止止前未发生一起、生产安全、环境污染及生态破坏事故，实现了“零伤亡、零事故、零损失、零污染”。

一是通过开展全面的风险评估和排查，梳理危险因素清单，制定风险消减措施和突发事件应急预案。

二是对重点（要害）部位、关键装置进行安全预控，通月定期的月度综合型检查和不定期的专项检查、季节性检查，开展找短板、查隐患活动，对隐患记录实行销号制度，明确了



整改责任人和整改期限，对一时未整改到位的问题，将及时跟踪督办整改到位，确保整治实效和安全的有效闭环。

三是加强作业现场的过程控制，加大安全监管力度，规范施工行为，强化应急预案管理，从而保证油库的安全平稳运行。同时加大“三违”行为查处力度。结合违章情况和hse奖惩管理办法，将违章和个人先进评比、绩效薪酬等挂钩，截止目前□xxx油库开展各类应急预案演练xxx次，安全教育xxx次，风险识别点xx项。“三违”罚处xxx元。

三、“双节”检查中存在的问题及对策

## 咨询企业年终工作报告篇四

20\_\_年，是贯彻落实“”精神开局之年，是油田公司建成西部大庆突破之年、攀峰工程启动之年，也是采油一处向百万吨目标挺进关键之年。20\_\_年宣传思想、企业文化工作的指导思想是：深入学习党的会议精神，贯彻落实科学发展观，按照油田公司、处20\_\_年工作会议总体要求，牢牢把握“团结鼓劲、奋发有为、昂扬向上”的总基调，坚持贴近生产、贴近基层、贴近员工，为建设百万吨合水油田提供强大的思想保证、精神动力、舆论支持和文化支撑。现将二季度宣传思想、企业文化工作要点印发给你们，希望各单位结合实际，认真贯彻落实。

一、推进学习型企业建设，深化党的精神学习宣传。

1、深化学习理解。组织全处广大党员干部群众认真研读报告、两会精神、党章及一系列讲话，着重深化对全面建成小康社会和实现中华民族伟大复兴“中国梦”的认识，深化对坚持科学发展、加快转变经济发展方式的认识，深化对改革开放的认识，深化对走中国特色社会主义政治发展道路的认识，深化对建设社会主义文化强国的认识，深化对保障和改善民生的认识，深化对建设美丽中国的认识，深化对全面提高党

的建设科学化水平的认识，使学习真正成为统一思想、汇聚民智、凝心聚力、推动发展的过程。

2、深化宣传阐释。深化宣传阐释党的、两会精神，油田公司、处工作会精神及近期领导讲话、相关文件等内容，既全面系统、又突出重点，从而统一思想、凝聚共识。创新宣传阐释方式，多用员工身边的事例，多用员工听得懂、听得进的语言，做到通俗易懂、出新出彩。拓展宣传阐释对象，在重点抓好党员干部宣传阐释的同时，注重抓好面向广大员工的宣传普及，从而推动学习型建设。

3、深化贯彻落实。把学习宣传贯彻上级精神与贯彻落实处20\_\_年工作会议精神结合起来，与党员干部的思想实际结合起来，努力把学习宣传成果转化为推动科学发展的生动实践，转化为促进企地和谐的实际行动，转化为全面建设百万吨合水油田的具体措施上来，真正把理论学习、理论实践贯穿到工作全过程、全方位。

4、注重学习时效。按照油田公司党委要求，党委中心组集中学习时间累积不少于12天/年，出席率全年不低于90%。坚持党员学习日制度，党员集中学习不低于12次/年。各单位要进一步完善中心组学习制度，定期组织集中学习，做到学习有计划、有考勤、有记录，有心得体会。6月份，党委宣传科将对各单位学习情况进行一次检查。

二、开展主题教育，凝聚为油奉献的强劲内动力。

围绕油田公司开展的“建功立业五千万，西部大庆当先锋”主题教育，继续开展好本单位的主题教育，制定主题教育的实施方案，引导广大干部员工准确把握目标任务，突出重点、攻坚克难、创造亮点，持续唱响“我为祖国献石油”主旋律，为合水油田又好又快发展起到强劲内动力。

三、强化宣传引导，营造推动企业发展良好舆论氛围。

围绕中心工作、服务大局搞好宣传。紧扣“建设百万吨合水油田”这一中心，唱响主旋律、打好主动仗，大力宣传广大员工攻坚克难、为油奉献的生动事迹和精神风貌。各单位要根据组织机构、人员变化及时调整宣传报道组织机构，层层分解通讯报道任务，做到了人人身上有指标，个个肩上有压力。

#### 四、推进文化建设，开展群众性文化实践活动。

1、开展理念实践活动。根据油田公司、处企业文化建设工作安排，在全处继续开展企业文化理念实践活动，各单位要确定本单位试点单元，明确试点单元专题，制定具体实施方案，并于4月25日前将方案上报党委宣传科(企业文化科)。各单位在实施过程中，要吃透专题，重在实践效果，成效须有具体案例做支撑。

2、开展“双十”读书活动。为全面深化学习型企业文化建设，推动“双十”活动纵深开展，不断提高员工队伍的凝聚力和向心力，团结和动员广大干部员工坚定“攻坚克难、夺油上产”信心，开创合水油田又好又快发展的新局面。各单位要以党支部为单元，组织员工每日阅读十分钟，利用三年时间通读十册《中国石油员工基本知识读本》丛书，努力做到“四个一点”：即坚持学习阅读，让素质更高一点；勤于业务钻研，让能力更强一点；注重自身修养，让气质更雅一点；精心美化生活，让心情更好一点。引导广大干部员工自觉地把学习作为一种良好习惯、作为一种精神追求、作为提高素质的一种有效手段。

3、推进企业文化建设。继续强化“文化强企”战略，坚持企业精神、企业宗旨、企业核心价值观、企业核心经营理念、企业标识、企歌“六统一”，大力弘扬大庆精神、铁人精神，继续践行“做好每件事、成就每个人”文化理念，并在管理中不断创新，注重人文关怀和方法指导，通过沟通交流，激励自主管理，广泛调动员工参与热情，真正让井站成

为员工文化之家。

4、实施文化测评工作。为进一步推动企业文化建设工作，按照处党委《关于组织实施企业文化建设成效测评管理办法(试行)的通知》精神，各单位要积极开展20\_\_年上半年企业文化建设管理成效三级自测，并及时上报相关资料。6月底，党委宣传科将组织人员对各单位进行二级测评，并对测评结果进行通报。

## 咨询企业年终工作报告篇五

五月份我部在公司领导的正确领导与大力支持下，按照公司及我部工作要求，开展了一系列的优质服务工作，确保了我部服务工作的稳步提升，保证了业主单位的绝对安全，在此对本月工作做以简要总结，总结经验和教训，找出不足，为下月工作打好基础。

### 一、当月任务完成情况

1、进入五月以来支行停车场实行新的机动车车辆停放管理办法，我部及时对院内车辆进行再次摸底落实，进行了详细的登记，与业主单位配合完成停车协议签订共52份，我部复印存档，原件交后勤站。

2、保卫人员配合保洁班共完成各类会议的保障11场次，共服务保障参会人数约900人次。

3、我部应公司保卫部关于消防安全的整改措施、消防演练应急预案等活动，利用闲暇时间积极开展消防安全学习及消防应急预案演练，同时资质保洁班及时清理各楼层管道井杂物，消除安全隐患。

4、做好了办公室交办的各类宣传资料及其他物品的清点、登记、领用等出入库工作。

5、及时与公司市场部联系更换各楼层落地烟缸石子。