

最新水务公司计划 公司上半年工作总结 及下半年工作计划(大全5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

水务公司计划篇一

结合资产公司实际经营需要，对原有业务部门进行了适当整合，在资产公司原有部室的基础上，新增设招商运营部、战略发展部、资产经营部，以加大各项目商铺、办公楼招商策划、经营力度，确保各经营项目的前期及配套工作顺利开展，注重地块看管，以及项目经营工作。新增部门的主要职责如下：

1、招商运营部：负责广告策划经营管理；项目招商策划；商铺、店面、办公楼出租方案策划及经营管理等工作。

2、战略发展部：围绕各经营项目，组织开展调研、前期及配套办理工作。

3、资产经营部：地块看管工作、苗木花卉种植及22号会所经营工作。

公司领导班子职责分工：

1、王震总经理：主管综合管理部、计划合约部；

2、袁志刚副总经理：主管景区运营部、资产经营部、设备维护部；

3、张文义总经理助理：主管停车楼运营部、招商运营部、战略发展部；

水务公司计划篇二

路通总公司的日常工作，在段总支及总公司领导的正确领导下，在各相关部门的通力配合协助下、在公司全体职工的共同努力下，公司业务顺利展开，稳步发展，现就公司上半年的工作情况小结：

一、规范管理，完善公司各项规章制度。

为规范管理，总公司结合实际，对相关的规章制度进行了充实完善，对原公司的管理实施细则进行了相应补充，并组织员工学习，对各岗位职责进行了明确分工，对设备使用，人员安排进行了相应的规定及调整，力求做到以人为本，按章办事，用制度来约束人，通过内部良好的运作机制来调动公司员工的积极性。

二、加强业务技能培训，提高职工素质。

今年上半年，段举办了职工机械操作业务技能培训班，领导非常重视，请经验丰富的业务能手及专业人员亲自授课，公司广大职工各极参加了培训。结合工作中的实际，重点就机械结构、机械保养等等对工作中出现的疑难问题进行了讲解和讨论，提高了认识，活跃了思维；组织开展了机械操作技术比武，公司的机械操作人员积极参加并取得了优异成绩，通过这次培训，提高了机械操作人员的技术水平。在全公司范围内营造学帮带、比赶超氛围，以先进为榜样，立足本职，干好本职，敬业爱岗，掀起学业技、强技能的高潮。三、加强安全管理，杜绝安全隐患，提高员工安全意识。

安全就是企业最大的效益，安全工作是一项常抓不懈的工作，根据公司有关制度的规定，公司管理人员每月定期组织公司

全体职工进行安全知识的学习，召开安全会议，定期到工地项目部对机械设备进行检查，对存在的隐患进行现场纠正，并督促整顿落实。

四、对职工进行爱岗敬业的思想教育□

加强思想、形势、任务教育，积极做好职工的思想政治工作和思想转化工作，协助公司领导配合段总支大力开展“爱岗敬业、作风整顿”教育活动。活动以效益为中心，以发展为主线，以管理为保障，以服务为目标，把握形势，学习先进，查找不足，增强工作责任心。通过开“展廉政教育、作风整顿”活动，提高规章制度执行力，纠正工作作风，讲奉献，比业绩；实践陈刚毅精神，深入开展“廉政教育，作风整顿”的讨论；积极开展职工提合理化建议，发挥职工聪明才智，引导职工参与企业经营管理；把追求人生价值、人生目标落实到本职岗位上，在具体的工作和实际行动之中体现共产党员先进性，争做陈刚毅式的好党员、好干部、好员工。

五、加大市场开拓力度，加大企业管理力度。

年初，公司领导根据段下达的目标任务，领导班子带头主抓市场的发展走势和潜在市场的运行模式。不断地分析形势和研究对策，制定了行之有效的战略措施和战略方案，努力抢占市场份额，为全年产值总量的实现赢得了时间和机遇。加大企业管理力度，在管理模式上进一步创新创精，以多创市级以上优质工程为目标，全力实施品牌效应，以多创文明工地为目标，全力实施形象效应，以确保合同履约率为目标，全力实施诚信效应。今年上半年公司通过质量、安全生产大检查，总体看来不管是现场管理还是软件资料都比较规范，说明公司的管理已经向规模化发展。

另外，我公司财务管理制度，财务监控体系完善。坚持执行财务负责人把关制，分管经理审核制，现金流程表备忘登记制，季度财务公示制，良好的财务运行体系确保了费用成本

降到最低限额，从而在单位工程费用跌落到低点时，尚能保证了正常运营，同时保证了工资的发放和税金的交纳。

下半年的工作打算：我公司继续以扩大产值总量为目标，继续以“拓市场，扩总量、重质量、树形象”为下半年的努力方向，进一步加强工程质量安全管理，财务管理，多创精品工程和优质工程己任。总之，上半年公司各方面工作都达到了预期的目标，今后将一如既往继续努力完成各项工作任务。

br/>

水务公司计划篇三

上半年土地看管面积与计划相比大幅增加，目前已经接收的土地面积达到了5052.19亩（超计划3000亩），共安排157名保安人员对地块进行看管工作。

2、花卉、蔬菜种植项目情况

为了充分利用现有的土地资源，通过大量的调研分析，研究并实践利用现有土地产生增值业务，先后进行了利用看管土地进行苗圃种植和园林绿化施工项目、景观花卉种植项目的前期调研、编写可行性报告及相关的前期工作。该项目已经向海河公司相关领导进行了汇报，现在各项准备工作处于平行推进中，待海河公司批准后即可进入建设阶段。

利用津南地块进行小规模蔬菜种植项目，对选取的15亩土地进行了整理，根据需要与山东省寿光市守青服务公司签订了合作协议，安排8名技术管理人员按照计划携带种子和种苗，负责蔬菜种植和管理工作。

年初至今，资产公司围绕上述六个方面积极推动各项工作，在经营业绩和内控管理上已取得良好成效，下半年我司将以安全运营、提升服务、创新经营、增加收益为工作核心，

工作重点如下：

（一）、继续推进各项经营工作，全面超额完成公司经营目标

1、摩天轮项目要抓住第三季度的黄金运营期，继续加大对外营销工作，扩大和学校、酒店、旅行社等单位的代售合作，在确保安全运营的基础上，全面提升服务质量，确保全年指标顺利完成。

2、各停车楼项目继续加强经营管理，打造专业运营团队，以安全运营为重中之重，提高服务质量，打造海河停车运营品牌，确保超额完成全年指标。

3、22号会所将加强宣传力度，对有优势性的高档次、私密性、服务功能进行宣传，广泛进行市场调研、分析研究尝试扩大经营规模，丰富餐饮种类的可行性，提高对外经营能力，增加该部分的收入比重。

4、整合公司广告资源，加大广告销售力度，增加广告收入。

5、做好合同维护及跟踪工作，保证到期租金收入及时入账。

6、利用土地看管的有利发展趋势继续扩大看管收入，做好看管过程中的各种安排、协调、汇报等工作。

7、景观花卉项目进入实施阶段，年底前，打造景观花卉的样板工程，完成基地的展示区域功能建设，组建、培养和锻炼阶梯式人才队伍。

（二）、创新经营方式，增设新营业项目

1、继续摩天轮台球酒吧项目的前期筹备工作。

2、大胡同停车楼办公区餐饮项目开业前期的各项筹备工作，确保项目于年底前开业纳客。

（三）、加强公司队伍建设，完善内控管理机制

在狠抓经营项目的同时，继续加强公司队伍建设，人才建设，深化公司管理机制，全面落实资产公司的管理制度、薪酬制度、项目核算办法、绩效考核办法。

为保证全年各项任务指标超额完成，各项工作能够有序、高效开展，资产公司上下团结一心，继续深化各项管理制度，强化合同管理，以制度规范经营，以制度保障经营；不断扩大公司的经营业务范围，增强资产公司整体实力，提高资金使用效率。在下半年的工作中，我司将深入研究市场，探索新的投资模式，加强安全管理，提升服务质量，向市场要效益，保质保量的完成全年工作指标。

水务公司计划篇四

1、完善采购制度，降低成本：根据材料采购计划，按时、按需对公司主要产品及辅材进行申购。

在请购材料的同时，并把材料的价格信息及时提供给相关技术部门，为产品设计选材提供图纸和成本估价。提高采购员的自身知识及业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买到材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

为降低成本，通过寻找多方供方，做到询价、比价、议价，从中选择物美价廉的供方

2、与各供应商建设立并保持良好的关系，下半年进一步加强加强对供应商的管理，对每家来访的供应商进行分析了解，

确保每一个合适的供应商的资料不流失，同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大市场信息空间。

建立合格供应商名录，对供应商进行评价和分板，合格者才具备供应商资格。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持良好的沟通，充分发挥岗位职责，认真完成各项工作任务，协助相关部门的工作需要，能按照技术部的要求及时与各供应商进行沟通协调，尽最大努力按照我司的标准供应产品。

4、上半年的工程订单所需设备均可按时交货，未能及时到货设备也及时向上级反映，并做出相应的处理。

供应商供货时也要求其提供必要的资料。

水务公司计划篇五

按照置业公司“创优质活动，向国庆献礼”的文件精神，分公司认真组织落实文件内容，及时将文件精神转发到各项目部，要求各物业项目部按要求认真组织好三个阶段的工作。按照第一阶段的工作安排，各项目部认真开展自查、自检、自整，并做好台帐、记录工作。按照置业公司的工作部署，分公司对“创优活动”第一阶段工作，进行了总结，针对置业公司检查出的问题，分公司制订了整改措施，并分别找当事人谈话，同时责成各项目部做好第二阶段的工作，加强落实，责任到人。第二阶段工作结束后，整体情况良好，但细节之处还需进一步强化，特别是对保安、保洁人员今后要加强组织学习培训，提高企业整体形象。第三阶段正在开展设备台帐的检查评比。通过创优活动，明确了目标和任务，进一步加强了基础管理工作。

加强档案管理。加强了公司档案人员的学习，提高了档案人

员的业务能力。规范了设备设施档案、房屋档案、人事档案的建立，为分公司发展提供有力依据。

加强应急体系建设。完善修订细化了应急预案和流程，提高了应急指挥的反应速度和应急事件的处置能力。

(八) 践行科学发展观，推进企业党的建设

深入开展“践行科学发展观，深化新国企建设，实现集团又快又好发展”为主题的学习实践科学发展观活动，分公司组织广大党员、干部紧密结合公司的发展实际，坚定信心，查找差距，拓宽发展思路，为分公司发展提供强大动力。

真正发挥党员先锋模范作用。

落实党风廉政建设的各项制度，带领项目部重点岗位、关键环节和有业务处置权人员学习公司《惩防体系规章制度》等文件，分级查找廉政风险，并填写各自廉政风险和防范承诺表，提高思想意识、廉政意识和工作责任。扎实推进廉政防范管理工作。

20，在分公司全体员工的共同努力下，出色圆满完成了上级领导交给的各项任务，回顾一年来的工作，我们体会到，要保持公司健康、快速、有序发展，必须坚持按照新国企建设要求，把践行科学发展观落到实处，继续夯实管理基础，明确工作目标，求真务实，真抓实干，不断提高领导科学发展的能力，努力实现公司又快又好发展。

二、**年的形势与任务

2017年是加快集团公司的改革发展和新国企建设步伐，建设一个具有先进管理水平的大型燃气企业集团举足轻重之年，是置业公司根据**年集团工作会报告中再次提出：“将房地产开发作为北燃实业新的利润增长点，加快推进房地产开发

速度。编制完成好置业/服务板块五年发展规划，利用好北燃实业闲置土地，进一步理顺开发思路，制定好整体规划。采取自持物业、商业开发、合资合作等多种形式，积极推进现有项目，力争年内取得实质性进展，并逐步形成房地产开发、物业管理相衔接的产业链。”能否取得实质性进展重要而又关键之年。置业公司政策利好，将给分公司带来新的机遇和挑战，我们要以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，以组织优化为契机，以安全为主线、发展为中心、服务为载体、管理为手段。求真务实、真抓实干，积极参与置业公司物业服务市场的竞争，努力实现业务发展规模，主动适应新形势，改革完善新机制，加快企业新发展。与置业公司保持一致，团结一心，拼搏进取，不断扩大组织优化的成果，完成好置业公司赋予的各项工作，确保全年工作任务目标的圆满完成。

三、20的重点工作及任务

重点工作和任务

(一) 坚持改革创新，促进企业发展

创新是企业发展的不竭动力，也是企业永葆活力的源泉如何抓住机遇，应对挑战，加快公司发展，是我公司以待解决的新课题。要在科学发展观指导下，全面提升学习力、创新力、执行力。提升学习力，就是通过学习新技术、新知识、新理念，最大限度地适应市场和客户的需要。

提升创新力，就是要在面对严峻的形势时，及时调整自己的思路，要按照“联系实际、深化改革、抓住关键、突破重点”开辟新的发展空间。通过进一步制度创新、技术创新、管理创新，优化资源配置，提高管理效率，树立科学发展观，坚持科学发展观为指导，是物业企业实现可持续发展的必由之路。

坚持创新，不能流于形式，要注重实效，服务企业大局。我们开展创新就是要把新的管理要素，如新的管理方法、新的管理手段、新的管理模式等不断引入到企业管理系统中，以此增强企业的活力和竞争力，更有效的实现我们的工作目标。促进企业更加稳步向前发展。

(二) 脚踏实地，打牢根基

无论多高的大厦都需要稳固的根基，经营企业同样如此。打牢根基不仅是我们的当务之急且必须做好的重要工作，也是企业持续发展的重要保障。企业要不断完善各规章制度、业务流程，从而为企业各项工作的有效运转提供有力支撑。

加强人力资源管理。人才是企业兴盛之基、发展之本。我们要以加强人才资源建设为核心，创新人才培养机制，优化人才队伍结构，建立和强化科学的人才评价和激励约束机制，坚持党管干部和市场选人相结合原则，加强人才培养，把年轻有为、品行端正、事业心强的同志选拔到各个领导岗位；研究建立符合企业特点的员工退出机制，实现员工能上能下、能进能退的良性循环，为优秀员工提供多通道的晋升空间；研究制定符合企业特点，与企业绩效、员工绩效相结合的职级薪酬浮动办法，使有限的薪酬资源向高绩效、核心员工倾斜。

加强全面预算管理。严格控制费用支出。通过下达业绩指标和成本控制目标，将预算目标分解落实到各经营单元，引导并督促其按照公司的决策和业绩要求进行经营管理活动，确保公司总体完成全年预算并力争超额完成。

加强内部控制管理。努力提高公司的管控能力。

- 1、按照集团管控要求，修订企业规章制度，制定核心业务流程，形成与发展战略和管控模式相适应的制度体系。

- 2、完善绩效考核，明确绩效考核管理责任和执行体制，进一

步落实分层分类的绩效管理理念，建立风险管理与内部控制体系。

3、完善内部控制机制，建立以事前防范、事中控制为主事后补救为辅的企业法律风险防范体系，确认主控等级事项以及该等级事项的硬约束，规范合同管理，严格合同评审程序，规避风险，确保企业健康发展开展法律知识培训，提高全体员工的法律意识，提高各级管理者对法律风险的重视程度，落实防范措施。

4、加强安全管理。加大安全管理体系的宣传培训力度，提高职工对体系的认识，形成广大职工广泛参与、自觉执行的安全工作局面。进一步完善制度流程，明确职责，查找漏洞，消除隐患，以安全管理体系为基础，开展安全质量标准化工作，组织进行安全管理考核试点。加强安全管理督察机制的建设。进一步明确安全防范重点部位，明确安全生产关键岗位，明确安全运行的技术措施，掌控物业技术装备的基础资料，提高安全管理工作的针对性，切实做到安全让用户放心。消除安全隐患，确保物业设备安全稳定运行。深入开展物业设备现状的调查，深入分析、评估安全隐患。努力消除多年未决隐患。继续加大小区供电和消防设施改造，适当提高投入，确保技改项目按时、保质保量完成，消除物业设施运行隐患。

(三)加强廉政预警机制，提高风险防范意识

扎实推进公司反腐倡廉建设，完善廉政预警机制，增强领导干部和各部门、岗位人员的责任意识、廉政意识、防范意识，制定党支部廉政风险防范管理工作方案，开展廉政风险防范管理工作是加强反腐倡廉的重要举措，是企业持续发展，党员、干部、职工队伍素质不断提升的重要保证。组织领导干部、党员和有业务处置权岗位人员认真学习中纪委、市委、市纪委和北控、燃气集团、置业公司领导关于开展廉政风险防范管理工作的讲话和文件，认真落实廉洁自律“七个不

准”的要求，学习《惩防体系规章制度》等文件，提高思想认识，明确指导思想、工作内容和方法步骤，在全体员工中开展廉政风险。积极组织重要岗位和有业务处置权人员参加公司组织的廉政风险防范管理工作人员培训班，明确廉政风险防范管理工作流程和重点工作环节。提高廉政意识和工作责任。

同志们，年公司面临的挑战将更加艰巨，责任更加重大，我们要认清分公司面临的工作任务和目标。在新的一年里，公司要站在新起点、新高度，与置业公司保持高度一致，要善于提升自身素质、强化管理、抓住机遇、突破难点，在市委、市政府和燃气集团、置业公司的领导下，与时俱进，开拓创新，团结并依靠全体员工的智慧和力量，保证各项工作全面贯彻落实，推进企业在新国企建设道路上再跨越新的一步，迈向企业更加美好的未来。

置业公司2017年工作总结及2018年工作计划范文【2】

又是一年，在这辞旧迎新的日子里回首过去，仿佛点点滴滴就在昨日，这一年有硕果累累的丰收，有与同事共同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折的无奈，但都在大家的共同努力下，2017已平稳度过，不知不觉，2018年充满希望的一年及新的挑战又在眼前，下面我把这上半年来的工作情况总结如下：

一、销售方面

1、2017年是房地产真正的“寒冬”，由于今年国家对房地产市场的调控及房贷利率下降的多种原因，客户看房明显下降，大部分都在观望中，这对我们的销售也带来了很大的困难，截止目前，全年接待来访600余组，共成交33组，离公司年初制定的任务还存在很大一部分距离，未能完成销售任务。

2、签订合同及备案方面，5月x日是个伟大不平凡的日子，在

这一天迎来了我公司的1#楼交房工作，随着前期公司大力配合下，我公司完成办理五证的工作，这一天交房、签订合同是同时进行的，虽然在签订合同时有的客户存在这样那样的问题。

例如面积差异问题、优惠方面问题、有业主提出工程质量问题等等，但都在全体同事及各个部门的共同配合努力下，特别是工程部，财务部，行政部和物业公司的配合下，截止目前，1#楼交房80户，2#交房24户，3#楼交房19户，累计共交房122户，合同签订1#楼98户，2#楼35户，3#楼38户，5#楼126户，共签订合同299户，余4户未签，合同备案281户，超额完成了5月份时制定的此项任务。

3、按揭贷款自5月x日合同的签订到6月x日第一组客户在建行面签的顺利过关，标志着我公司的按揭贷款正式启动，自此也拉开了按揭的帷幕，而前期办理贷款时按银行要求首付比例必须达到40%以上，还需提供收入证明和银行流水。

由于我公司的客户群体普遍都是下冶、大峪、王屋和邵原西部，客户质量不高，大多数都存在10%首付难补齐、收入证明和银行流水又提供不到位的情况，对按揭造成了很大的困扰，销售员压力无比紧张，在公司张总和集体领导的研究下，允许客户向公司借钱先办贷款，待交房时补齐所借放款，这一举措既缓解了公司资金问题又解决了客户难题。

截止目前，建行已面签137户，面签金额2982万元，工行面签42户，面签金额1071万元，公积金面签50户，面签金额1083万元，累计面签229户，共计金额5136万元，放款方面，建行1953万元，工行1046万元，公积金放款805万元，累计共放款3804万元。

在这里不得不提的是公积金贷款，公积金按揭都是由客户自己去公积金中心提交手续，审核之后由开发商和客户及公积金中心共同去房管局做抵押，前期由于销售部的人员过于紧

张，经公司领导研究决定由行政部黄**全权接手，在黄主任的带动下，公积金取得了可喜的成绩。

二、日常管理工作

销售部是公司对外展现形象的窗口，代表的是公司外表也是公司最赚钱的部门，是一个先锋部门，销售工作也是最直接的拿业绩说话，天天跟形形色色的人打交道也是最难得一件事情，特别是遇到不讲理素质低的客户，面对这些，为了完成任务，销售员必须加强自身工作意识，冷静地处理客户问题，避免疏漏和差错，努力让每个客户都满意，只有这样才能实现公司最大利益，对此，我们应做好以下几点：

- 1、认真做好市场调研工作。对整个房地产市场的信息掌握，对竞争楼盘的细致分析都要做好调研记录，给公司产品定价提供数据，做到知己知彼百战不殆。
- 2、配合公司活动作出相应调整，在销售现场做好销控，对突发情况、房源、价格、优惠等确保准确，避免一房两卖等错误。
- 3、做好销售的培训学习工作，及时捕捉政策信息，专业知识等与销售员分享，共同学习共同成长共同进步。
- 4、做好与其他部门的沟通协调工作，例如与财务核对数据，与工程结合工地的施工进度，与行政部协调需购买材料及车辆使用，与物业公司结合交房，装修的各种问题等等。

三、自身不足之处与解决办法

首先我要感谢公司领导对我的信任，从去年x月份开始，我担任销售主管一职，在这一年多时间中，虽取得了一些成绩但也存在一些问题和不足，主要表现在：

- 1、脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对有的事情个人感观较重，说话尺度把握有所欠缺，办事尺度掌握不够好，这种性格会造成本部门和其他部门的误解。
- 2、不细心，考虑问题太少不够细，该考虑的问题没考虑到位。
- 3、管理方式没有制度化，没有监管到位，导致有些问题没有及时解决，延误工作效率。

针对以上不足之处我要努力做到：

- 1、加强学习，拓宽知识面，努力学习房地产专业知识，加强对房地产发展走向的了解及周边楼盘的了解和学习，对公司的统筹规划当前情况做到心中有数。
- 2、本着实事求是的原则，做到上情下报，下情上报，真正做好领导的助手。
- 3、注重本部门的管理，团结一致，形成良好的工作作风，不断改进销售团队的工作积极性，凝聚力，以达到完成公司下达的任务指标。

四、明年努力方向

- 1、做好业务学习准备，由于今年对房地产的调控，客户看房量明显减少，要充分利用这段时间补充相关业务知识，使大家的业务水平有所提高，尽量抓住每一个成交机会，打造出一支有担当有作为的销售团队。
- 2、剩余房源全部消化及全力配合客户办理按揭回款工作，争取早日把剩余资金全部回笼，为公司下个楼盘发展奠定坚实的基础。
- 3、做好2018年x月x日交房工作。距离5#楼交房还有将近半年

的时间，有了前3栋楼的交房经验，那么5#楼交房就轻车熟路，首先要做好准备工作，如给客户的交房明细要提前算好和财务核对无误后，让客户提前准备好交房资料及其办证费用，其次通知客户来领取交房通知单，以最快捷的方式把客户提出的问题及时消化和解决，以便达到5号楼顺利交房。

4、对峰景国际与富贵园两个项目的安排我也作出了分工，富贵园明年的销售及按揭回款工作主要负责人刘源，两个项目的按揭贷款银行方面主要负责人陈强，工作要做到早计划晚总结，遇到问题及时沟通，做到工作系统化和正规化，提高团队的工作效率。

五、对公司的合理化建议

1、建议公司多组织培训学习的机会，针对销售部目前情况，销售员都不是专业销售公司出身，都没有得到过正规专业的培训和策划，如果现在接手下个楼盘，那么我们销售部可以说是毫无战斗力，希望公司可以专门挑选一个合适的人员去专业部门学习深造。

2、人本管理，让合适的人做合适的事。每个人都有不同的特质，包括性格、人生观、价值观、社交能力和心理能力，希望公司的所有领导同时也能成为员工的导师，为员工在工作和生活指上指点迷津，以为公司培养有用人才为目的，帮助大家找到自己适合的位置。

3、服务意识。在市场经济条件下，商品竞争很大程度上就是服务的竞争，如何把客户服务好放在首位，最大限度为客户提供人性化的服务才是关键，所以我认为公司所以员工都应从细微做起，热情服务，在适当的时间说适当的话，做适当的事，只有这样客户才会真正体会到我们的服务，才会认同我们、认同我们的企业，也只有这样公司才能做大做强。

总结过去，展望未来，我要正视自己的不足，做到积极改正，

勇于自我批评，发扬优点，克服不足，以更加饱满的工作热情和工作状态来严格要求自己，按照公司整体发展要求，为公司尽力尽为、尽职尽责，为公司发展做好更大贡献！