

国网公司年度总结 公司年度总结(模板8篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。什么样的总结才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

国网公司年度总结篇一

一、继续提高员工素质：我部门坚持组织学习《机动车驾驶员安全教育辅导》、《岗位培训》教材，使广大驾驶员热爱本职工作，在本职上精益求精。提倡行车讲究语言美，礼让三先风格高的思想品质。

二、加强部门服务水平：为了提高客户对物流配送的满意度，使企业和客户达到双赢的目的，我部门极积走访各客户和各地经销商，了解客户销售情况，为了征求客户对运输工作的建议，我部将制定了驾驶员行车服务卡，让广大经销对驾驶员和部门多提宝贵意见，还激励部门驾驶员争当红旗手，不断提高服务水平。

三、不断完善管理制度：由于以往物流部缺乏系统的规章制度，造成管理工作存在漏洞，对此部门根据岗位具体情况，先后制定了《小货车驾驶员管理制定》、《叉车司机管理规定》、《倒运车驾驶员管理规定》、《小货车轮班安排表》、《车辆零配件出入库流程》、《车辆轮胎更换申请单》，本部从全局利益出发，按照制度执行，对个别纪律散漫，有损公司利益的员工给予严厉处罚，对表现突出、技术精湛的给予奖励。

四、加快管理岗位建设：目前部门各岗人员54人，其中后勤人员9人，驾驶员41人，基本能够满足各岗位人需求，我部结合岗位工作具体情况，从员工中挑选出班组长，让其负责本

组日常事务管理；从调度中选一人当任总调度负责物流部门厂内一切生产、安全、调配工作。逐步形成了“其层具体落实、中层监督指导、高层宏观控制”的合理化组织结构。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

五、降低运营成本核算：为了降低运营成本，本部先后采取了一系列有效措施，随着成本率的提高，普通轮胎使用寿命过短，易破易爆，不仅费用较高，也给行车安全埋下隐患，经过市场摸底调查，货比三家，决定改用质量可靠，价格合理的“佳通”系列轮胎，并且签约定点守信合同，有力地控制驾驶员随意更换轮胎和附带件。同时对零配件也进行了货比三家，选购质价更为合理的零配件，一定程度上减少了运营成本，而高额的耗油费用直接影响了车辆的运营效益，因此建立自己的油库成了最佳的解决方案。

随着公司的不断发展，物流部规模也得以壮大。我部门从全局利益出发，坚持以安全为中心、服务为宗旨、效益为目标的原则而开展工作。加强部门管理建设，不断提高人员素质，强化服务水平、降低运营成本。全体员工齐心协力、努力奋斗，争取比上年度取得更好的效益。

国网公司年度总结篇二

保洁实行夜班后，员工情绪波动，开展工作十分困难，为此和员工多方面沟通，稳定员工情绪，没有影响到工作质量。根据各岗位工作需求情况，重点加强了人员的合理配置和工作负荷量之考核，实际运作特点和要求，调整了班次和值班时间，在不增加人员的情况下，基本满足了保洁的运行要求。

现有人员14人，本年度共有9人离职和调职，其中1人调职到库区，8人离职。

2培训

对新入职保洁人员进行了清洁理论培训并针对不同岗位进行实际操作培训，使保洁员掌握保洁工作知识，达到写字楼保洁工作的要求。

在对保洁员进行《保洁工作手册》培训的前提下，结合工作中的实际情况着重了以下培训：清洁剂的分类和使用，清洁程序，清洁不锈钢饰物，家具的清洁，清洁烟灰盅，清洁壁纸，电梯的清洁保养，锈的处理。

加强了员工考核制度的培训，创优和有关贯标知识的培训，建立了员工工作的责任心，目前员工已经能够努力工作并按规定标准完成，但在遵守工作纪律，行为举止等细节方面还需监督管理，下一步将加强这方面培训并使之成为习惯。

经过不断的培训与磨合，保洁员工已适应现有管理模式和工作程序，人员基本稳定。

3保洁工作模式方面

在集团公司领导指导下实行“无人清洁”，“本色清洁”取得了良好的效果。

在原有的白班基础上分成两个班次，主要清洁工作放在夜班进行。在实施“无人清洁”的同时为保证卫生质量，加强了保洁巡查清洁频率。现有人员配置7f—17f一名保洁员基本能够达到将随时产生的卫生问题在30分钟内解决，但在高峰期11f17f经常存在1小时保洁员无法进入男卫生间现象，导致卫生间较脏。

在“本色清洁”方面加强清洁频率，将原来的固定的计划清洁改为现在的随时清洁，发现污脏立即清洁，恢复原有本色，取得了较好的效果，但清洁成本有所增加。近一时期因二建施工和市政道路施工，整体环境灰尘较大，虽然加强了清洁但整体卫生状况没有达到要求，而且清洁成本有所增加，随

着施工的结束将进行彻底清洁，以达到卫生标准。

在保证电梯地毯卫生达到标准的要求，每20分钟吸尘一次。

4保洁工作完成方面

(1) 完成了保洁人员编制及工作模式的及时修订

(2) 完成对大厦公共区域卫生日常维护工作。

(3) 完成对新入驻楼层的开荒工作。

(4) 完成大厦石材晶硬处理，地毯保养工作。

(5) 完成大厦垃圾的清运工作。

(7) 完成大厦外墙的2次清洗。

(7) 完成外围地面冲刷工作。

(8) 对b1车场每月两次的清洗工作。(不负责日常保洁工作)

(9) 完成特约清洁服务。库区石材地面2次晶面处理和地毯，床头，沙发的清洗工作。3楼地毯的清洗工作。

(10) 完成每季度木质上蜡保养工作。

5绿化工作方面

5月份大厦采购绿植内共有绿植约100颗，办公室及大堂内的长势一般，其他地方因缺少日照，潮湿度不够，尤其不通风，导致绿植虫害较多，电梯厅内的大部分植物死亡，其他勉强成活但无观赏价值而言。在养护时努力克服不良因素，做到每两季更换土壤，增加养分，及时杀虫，一定时期集中养护。夏威夷椰子成功繁殖了两颗。在20_年室内绿化建议考虑外包，

保证植物可观赏性。

外围绿化因防水施工未补种，20_年4月份应全面从新设计绿化。

6有害生物防治方面

根据街道的关于创建国家卫生城的工作的指示，保洁对大厦进行了彻底消杀，符合国家卫生规定。在工作中根据季节不同分别对老鼠和蚊蝇进行杀灭，取得了较好的效果。

7卫生质量监督方面

随着iso9001—20_质量体系的推行，保洁在工作中，加强了工作质量监督，完成表格的填写，用各种记录和制度来控制工作质量，并对工作中的问题进行总结，进一步改正，取得了较好的效果。

8成本控制方面

20_年保洁平均清洁费用5500/月。在清洁用品控制方面，客用品较难控制(卷纸和洗手液)例如卷纸每月费用近1300圆。洗手液每月费用近220圆。

石材养护每月费用近1000圆。

经常使用的清洁剂在工作间内兑好比例发放来控制使用量。

9工作中存在问题

1外围车场由汽车产生的油污，无法有效的去除。

2现有的人员日常保洁频率与公司要求的频率有一定差距，在不增加人员的前提下，很难达到标准。

3冬季雪天药店卫生无法达到标准，可考虑购置自走式全自动洗地机，会有一定改善。

4大厦投入使用已两年，石材的防水防油防污能力已下降，为防止水斑，风化等病变，20_计划在卫生间和大厅地面的石材做防护处理。

5在保证卫生符合标准的情况下，高频率的使用设备，清洁设备的更换配件费用将有一定上升。例为保证电梯地毯卫生达到标准，按要求每20分钟吸尘一次，吸尘器的开关每天近90次。

在20_年，保洁工作整体上有所提高，但在工作细节方面还存在着不足，清洁成本还有潜力可挖。在公司领导的指导下，在保洁员全体的努力下，将在20_有更好的表现。

国网公司年度总结篇三

a年度重点突破工作

结合公司年度□xxx□和《关于xx建议方案》的文件精神，人力资源部计划于xx月份完成《英语应知应会》课件的编辑、修订和完善，并落实印刷制作，确保公司全员人手一册。人力资源部本着对全员负责的态度建立部门常态化培训机制和定期考核机制。

1、常态化培训机制

人力资源部将协助各部门（或板块）组建部门及板块内部英语培训小组，由部门（或版块）内部英语小组负责本部门员工的日常培训，必要时人力资源部将协调安排英语教师力量推进部门（或板块）内英语的强化培训。

2、定期考核机制

人力资源部计划于xx月组织公司内部英语培训小组开展部门基础英语培训情况的摸底、抽查，并于月底汇总抽查结果上报xxx□此后形成定期考核机制，组织公司内部英语培训小组对各部門员工按照一定比例每季度进行抽查。

第一阶段主要帮助讲师掌握如何在表达前梳理自己的思想和知识结构，然后运用听众最容易接受的方法呈现出去，有效地控制在讲台上的紧张感和陌生感，使自己的用语言表达技巧和肢体语言能够很多好的得到呈现。

第二阶段主要以提高内训师的专业授课技巧，通过专业教学方法、专业应答技巧、课堂互动技巧、服饰形象技巧、肢体语言技巧、培训设备及ppt的制作等专业工具和方法的学习与应用，帮助讲师快速与授课对象建立共同的语言和交流方式，从而确保课程的生动、易懂、有效。

结合公司国际化发展方向的需求，人力资源部在年度中吸引、招聘、留用了大批量高学历人才，整体提升了新员工的文化素质水平。但在调研过程中发现，很多新员工投身于现有环境后，原有工作热情和工作效率会随着现有工作环境的融入逐步消减。而工作环境是吸引员工保留在公司以及激励员工敬业的重要因素。员工能在公司中呆多久，以及在工作中是否敬业，很大程度上取决于员工直接的工作环境。

人力资源部为积极引导员工正面、向上的工作环境，首先从员工的对客礼仪方面着手，提升员工对客服务中的礼仪礼节，同时提升景区的对外公众形象。

从员工与游客接触机率、对客服务质量的重要性、游客心中感受等方面出发，人力资源部将从酒店板块入手，建立酒店专项培训小组，在公司内部树立礼仪礼貌服务模范榜样和优质服务标杆。

在调查、了解入职3个月之内的新员工高离职率的过程中发现，

大部分员工离职时对于所在部门的各项事务的了解存在很大的偏差与误解。有时不知道部门的主要框架、不认识部门的主要管理人员、甚至不清楚部门的只要运营业务等。从中不难发现，存在的这些问题与部门对新员工的关注程度高度相关。

现为使新员工对公司的企业文化有进一步深入地了解，减少新员工与企业间的陌生感，提高新员工对企业的忠诚度，从而减少新员工的流失率，达到吸引人才、保留骨干的目的，人力资源部计划在入职培训中丰富培训课程、培训环节、培训方式等，重点加入部门培训环节。

其中人力资源部主要负责公司层面的企业文化的灌输与引导、明确公司规章制度、熟悉景区公共知识、教授新员工基础礼仪知识等方面。各部门的入职培训中需要有专人负责，根据入职人数酌情安排部门入职培训的相关工作。带领新员工了解本部门的组织框架、主营业务、经营目标等；认识本部门的主要管理人员；引荐相关业务部门；使新员工重点了解其岗位职责和工作内容，快速融入企业并胜任本职工作，提升员工的留用率。

为选择更为合适核心员工的培训资料，增强培训资料的适用性和培训结果的实际应用性，保持核心员工的稳定性，提升核心员工对企业的忠诚度，帮助员工排解自满情绪，适当调节工作压力，并为其注入新鲜血液等。人力资源部计划通过对授课内容和授课员工进行评估调研，适当调整以往培训资料。

人力资源部计划在原有课程的基础上，在2月中下旬设计《年度基层管理人员培训需求问卷》，结合主管、二级经理自身培训需求和部门长对其业务能力需求，加强对基层管理人员培训工作的针对性和实效性。

培训问卷的具体设计、调研、总结、以及课程的具体安排在

征求公司各版块、部门相关管理人员沟通协调后上报xxx审批。

人力资源部计划将公共大课按照授课讲师的类别分为内部讲师类和外聘教师类。

外聘教师类主要结合员工培训需求和公司业务发展需求聘请国内一流的专业讲师讲授新兴旅游管理、时代前沿知识、以及素质拓展等暂时无法通过公司内部现有资源解决的类别。

国网公司年度总结篇四

很庆幸自己能够有机会加入北京__，在这样一支充满活力，充满自信，充满浓厚感性文化的大家庭里，让自己拥有良好平台来展现自己；发挥自己的长处，弥补自己的缺失；不断的积累自己的业务经验与做人道理，为北京__添砖加瓦！至此，心里充满无限感激与期盼！

一、系统产品知识积累

由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到沃菲尔德卫浴产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

二、业务渠道的摸索与建设

我所负责的销售区域为：迁安，古冶，开平三个区域，从开始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户27家，其中a类店面8家，其余为b类客户□a类店面里有一家为大客户，总共半年进货额为十万余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列。27家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

三、品牌的建设尤其重要

__的系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的自我监督与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们__团队的拼搏与努力！

四、客户永远是上帝

在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每一个问题我们都待为金子，弥足珍贵！无论是产品改进，还是市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在遇到问题的时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

五、销售数据统计

截止到__年12月25日，我所负责的区域累计销售回款余万元，同时所销售产品在当地区域也得到了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人近半年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到北京__大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

7月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。

不找借口找方法，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。

有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。

国网公司年度总结篇五

公司年度环保工作总结 20__年以来，公司环境保护工作在市委、市政府、市环保局的领导下，取得了一定的成绩，实实在在地做了大量、细致的工作，公司综合环境得到了进一步的改善，没有发生一起环境污染事件。

现就一些环保具体工作总结如下：

一、完善环境保护管理网络

加强责任制建设。公司投产以来，十分关注环保达标情况，严格按照《环境空气质量标准》、《城市区域环境噪声标准》、《工业企业厂界噪声标准》、《地表水环境质量标准》、《大气污染物综合排放标准》和《锅炉大气污染物排放标准》、《中华人民共和国清洁生产促进法》、《危险废物转移联单管理办法》等政策法规进行监督完善，真正做到外请监督、内抓管理。

二、加强宣传、培训工作强化环境保护的意识。

组织人员参加了有关部门组织的环保专题会议；并在公司内

部做了大力宣传。在全公司营造了保护环境、全民参与的浓烈氛围，让环保走进了我们的生活、生产，让大家更深入全面地了解环保部门的职责、环境质量的状况、环境保护工作的任重道远。同时我们以“4 22”地球日、“6 5”世界环境日、科普宣传周为契机，广泛开展了环保宣传工作，悬挂横幅，制作了环保宣传站牌，张贴环保宣传标语等。

三、坚持环保工作，做好外请监督内抓管理。

20__年，我公司邀请组织人员对我公司现场进行环境影响考察，并做了职业病危害控制效果评价等工作。

国网公司年度总结篇六

__年供电所总体工作在局党委的正确领导下在机关部门的大力帮助下，以年初局行政提出的：“住一条总线、夯实二个基础、开展三项活动、建立四个常态运行机制、实现五个提高。”为工作思路，以安全为中心，以“创一流”为动力，以抓用电管理为重点，多经收入为保证，通过全所员工的辛苦努力，安全稳定、顺利、圆满的完成了各项工作任务指标。

现将我所一年来的工作情况向各级领导简要汇报

一、经济效益完成情况

1、供电量完成12153.825__kwh□超年控计划115__kwh□与去年同期增加18.2__。

2、售电量完成9011.582__kwh□超年控计划1011.582__kwh□与去年同期上升2__。

3、线损率：低压综合线损率为9.3__，与年控计划9.7，下降0.32百分点。与去年同期的10，下降了1.22百分点，单台

线损达标率8__，与年控计划6__，上升31.25%，与去年同期5__上升40个百分点。

4、售电均价：综合售电均价为0.6801/千瓦时。

5、营业普查，共计普查约101__，其中重新核比52__，平均每月合理增收约__元，为公司追回损失约__元。

6、多经收入：共计完成多经产值5000元。

7、电费回收10__。

二、重抓思想工作，提高职工队伍综合素质

本所始终把建设职工队伍作为提高管理水平，加快企业发展的根本之路，为企业的经营、发展、创新、奠定丰厚的人力基础。坚持以人为本的原则，最大限度发挥人力资源优势，鼓励员工加强学习积极参加全国各类等级考试，尽量为其创造有利的学习条件，为此我所学习氛围高涨，现在读员工__其中__脱产，定期轮派若干名员工到公司“云石山”培训基地进行学习，尽量使学习辐射面达到最广，以年初高严__事件为教材，进行了反腐倡廉警示教育系列课程，进行党性、党风、党纪教育，理想信念教育，通过教育，帮助他们树立正确的世界观、人生观、价值观，不断提高防腐拒变的能力，杜绝了违纪违法行为的发生。因我所注意职工队伍综合能力的培养，使得我所全员工作热情高、精神面貌焕然一新，岗位练兵综合成绩良好，安规考试综合成绩优秀，竞能比武，1基层单位中，综合评分排名第x□

三、狠抓安全，夯实安全生产基础

1、专业基础知识、集体面授每月不少一次。

2、开展“党团员身边列事故无违章”活动

3、每季开展安全大检查，全年共查处出安全隐患8起，即时处理的有5，随后在机关部门的帮助下处理1，余下几起未处理的已报相关部门。

4、春、秋季分别对辖区内10kv线路走廊进行了清理。

5、对工器具进行了试验、检测、保管、从新配备、完善。

6、对所有未整改的台区和未完全整改的台区，及新增户较多，供电半经过长，需增变台，增线路的台区进行了草图绘制，制定了整改方案。

7、有计划的完成“两措”计划。

四、狠抓用电管理，大力降低线损

自年初开始，推行了组包线，人包变的管理模式，把线损指标任务到平班组，责任到人，线损指标完成情况直接与工资挂钩，有奖有罚，同时所内成立了用电稽查小组，杜绝了“三电”，严禁了“跑、冒、漏、滴”的情况发生，并对全所共1940__用电客户及1__居委会__行政村的用电表计进行了全面清查，共查出窃电户__，追回损失9044.84元，查出表计烧坏313户，查出部分未整改台区非标表计约1686户（暂我所无力实施更换），对怀疑不正常的表计，事后得到计量所的大力协助，到现场进行了校验。同时查出个别内外勾结窃电的事件，已上报公司，为减小技术损耗，每个台为每月不少于__的负荷测试，成立了工作小组，对所有变台的中性点接地情况进行了测度，对不合要求的实行了即时处理，通过全员共同努力，大家从第一大点的营销情况中不难看出成绩，综合线损比年控计划低了0.3__百分点，比去年同期低1.2__百分点。

五、提高经济效益，“地毯式”普查商业用电

用电核比工作它直接的关系到企业的经济效益，故我所从不敢放松，因本所有__员工脱产学习，__请了长假，__参加了函授，每期云石山训练基地要派若干名员工参加，所以本所经常属于严重缺编。在电价核比工作上切实无太大力量投入，有些商业用户的表计是有名无实，从房东或别处搭取居民用电，工作难度也确实较大，自4月份用电稽查队成立以来，我所每天至少派__员工协助他们进行用电普查，并把普查情况及时输入电脑，更正电价比例，到目前为此共对向阳南北路、八一北路、解放路计户进行用电普查，查出高价低接52__，追回电费约__元，每月合理增收约__元。

六、落实服务承诺，提高服务质量

坚持“人民电业为人民”的宗旨，本着“优质、方便、高效、规范、真诚”的服务方针，不断提高服务质量，增强服务意识，规范服务内容，坚持为民办实事的精神，开展了一系列重要举措。

1、有计划定期对员工进行服务理念教育，及待客的热情，举止的文明，仪态的端庄，着装的`整洁等立方面的培训，每月进行一次书面笔考，不定期的进行现场抽查，笔考和抽查的结果是：优秀率6__，良好率达8__，合格率10__，全年来未发现投诉事件。

2、一如继往的坚持所长接待日，并在营业窗口设立了客户意见簿，这样确保了能在第一时间了解自身存在的问题及客户的需要，做到了企业与客户面对面的交谈，心与心的沟通。

3、加大了对外商企业的服务力度，及时通电到户，并免除了所有工时费用，如糖厂制衣厂、华森制衣厂等外企。

4、将每次计划或非计划性停电的有关情况及时通知事业、企业单位及个体、主要用电大户，外商企业。

5、定期走访五保户，全年累计共走访12__。

6、出色的完成了各次接待任务及高考期间的保电任务。

7、为减小停电给客户带来的不便，实行“0”点作业，共计7__。

经过全员共同努，本所服务意识，服务内容，服务质量，都已上了一个新台阶，树立了良好的社会形象，受到了社会各界的好评。

七、存在的主要问题

1、安全生产基础仍然比较薄弱，从各季安全大检查来看，本所各线路，设施基本符合安全生产标准，综合评分也有所上升，但很多线路设施仍不符合安全生产要求，有些地方甚至是“老牛拉破车”只能勉强支撑，一到吹大风，下大雨，和春节、夏季等用电高峰时，经常会造成部分区域停电，主线烧断，用户表计过负荷烧坏等现象。

2、一直以来，本所坚持以人为本，重抓员工队伍建设，在这方面也投入了大量财力、物力，但员工的整体素质仍不很高，这也是制约本所全面发展的难题。特别表现在管理与被管理之间的矛盾还比较突出。

3、单台线损达标率仍不尽人意，这主要是有星子里岗、南岗等新接管的未整改台区，及有部分台区未彻底整改，有些是只整改了街边两侧的线路，同时有些整改完的台区新建房太多，造成供电半径特长的现象。

4、同杆架设，“三线交叉”等问题仍比较严重，且难以进行清除。

5、优质服务仍有不到之处，主要表现在部分员工素质差刁蛮，

无理等用户时，不能从容面对。

6、线损仍不稳定，有时会出现反弹现象。

国网公司年度总结篇七

20xx年已经过去，回顾这一年来的工作和生活，我收获颇多，作为一名鞋厂员工，我的成长离不开领导的培养和同事们的支持。也是鞋厂给予了我一个发挥自己的平台。

使我在人生中有了一个新的转折点。在此感谢！在年终的时候写出自己的心理感受和总结，用来给明年我以激励和鼓舞，我相信我能够做到最好。

回顾来到鞋厂工作的这段时间里，感受很多，收获很多，这其中包含了公司里领导的培养、教育，同事们的帮助、关心，也包含了自己辛勤耕耘、不懈努力的辛酸。

工作以来，自己始终坚持“用心做人、用脑做事”这一宗旨，认真履行自己的本职工作。

记得刚刚来到公司时候，自己好多事情都做不好，多亏了公司安排的岗前培训，使我快速地融入了工作岗位，学会了如何使用。

通过不断的实践，技术水平在不断的提高。在工作期间，与同事的不断接触中，我发现大家都是非常好相处的人，我们在一起工作十分的愉快，这样大家的工作热情也蛮高，在不知不觉中，就能把工作做完做好。

在这一年多工作中，我接触到了许多新事物，产生了许多新问题，也学到了许多新知识、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。

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，为企业的发展增砖添瓦。最后，祝愿大家新年快乐！身体健康，万事如意！

国网公司年度总结篇八

来到店工作已有两年之余，今年是最艰难的一年，同时对我个人而言也是最有意义的一年，在逆境中前行，成长、锻炼了许多。经过商场的一系列的促销活动、商家自行组织的联盟活动、欠费的收缴、合同续签、商家抗阻的事务，使得这一年的工作我对商家、商场及市场有了重新的定义，重新认识。不仅是对工作认识的提高，更重要的是心态的成熟，与商家日常工作交流、处理问题的能力与技巧有极大的提升。

工作中存在的不足

1. 在工作中缺乏创新精神，思维拓展有限，对日常工作的展开新颖性较少。
2. 对楼层内商家所经营产品及品牌相关知识掌握较为薄弱，专业性较差，需努力认真学习，能更好的帮扶商家及更好的服务商家、导购人员。
3. 业务能力还有待进一步提高，很多工作还不能游刃有余，需要不断继续学习以提高自己各项能力。

20x年工作计划

1. 加强部门内部员工团结与合作，互相沟通，互相帮助，取长补短，共同进步、共同成长，集思广益，共同协作完成日

常工作中出现的疑难杂症。

2. 学习相关的业务知识，掌握所管辖区域商家所经营产品及经营品牌的有关知识，更好的帮扶商家及更好的服务商家、培训导购人员，带动销售业绩。
3. 加大招商和清缴欠费力度，将其列入工作中的重点，将公司利益损失降到最低，最大化的创造公司利润，从前期做好准备、准好积淀。
4. 及时准确的掌握市场信息，有效开展各项业务工作。

对公司的几点建议

1. 财务部门与业务部门及业务部内勤之间部分工作连接性较强，建议专门培训业务人员学习部分财务erp系统知识、及内勤相关知识，业务人员办理相关手续或查询相关数据时，节省时间，提高工作效率，有效避免推诿，耽误工作。
2. 多组织员工学习相关业务知识、接受行业内新鲜事物、学习新知识，采取引进来和走出去的方式，为员工视野的拓展提供渠道。
3. 商场当天顾客的销售小票及销售合同应加盖当日的合同签订日期，避免顾客恶意更改日期套取商场奖品及赠品，以免造成不必要的损失。
4. 针对商户逃单、顾客不积极交单，可以有针对性的为只要交够全款的顾客凭销售合同、销售小票等凭证领取有意义的带有店logo纪念礼物，吸引顾客积极签订销售合同，同时发放出去的礼品也可以积极的宣传我卖场。

总结

最后，非常感谢公司给我提供的学习、成长平台，使我得到了历练，让我学会了思考、学会了有的放矢，同时也认识到了责任的意义，使我的人生在这里更加的完美。