

# 2023年公司年中工作总结 保险公司年中工作总结(优质5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。什么样的总结才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 公司年中工作总结篇一

在回顾这xx年工作之前，我首先要感谢xx财险，感谢xx财险给我的机会，感谢xx财险江门分公司和xx支公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢xx财险同事们对我的支持和帮助。

自xx年x月x日，我和中大的两个同事坐车来到江门，下午就和xx支公司车险部经理李刚来到××支公司。

在xx支公司7—10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

转眼间三个月过去了□xx年10月1日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：

承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能力等等。

经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为xx[]为中国xx保险贡献自己的一点力量。再次感谢xx财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持——因为是你让我更成熟，更专业。

## 公司年中工作总结篇二

保险与投资业务的科学互动发展是财险公司可持续发展战略的核心和基础,对于财险公司经营管理及社会经济运行均有重大意义。今天本站小编给大家整理了财险公司年中工作总结,希望对大家有所帮助。

xx年是阳泉人保在面临市场环境更复杂、承受的内外压力更巨大的情况下，夺取优良业绩的一年。在省公司党委、总经理室的正确领导下，在张秀泉总经理的指挥带领下，全辖干

部员工团结一心、众志成城，紧紧围绕“促发展、增效益、防风险”的工作主基调，紧紧围绕年初制定的各项目标任务，振奋精神、扎实工作，大力开拓市场、全面强化管理、不断深化改革，积极应对挑战，顶住了难以想象的压力，克服了无比复杂的困难，创造了“一季过亿，二季超亿，三季夺亿，全年近三亿五”的发展奇迹。

成绩的取得，倾注了太多人的聪明与才智、心血与汗水。特别是上级的正确领导决策，分公司总经理室的坚强领导以及全体员工的辛勤工作。作为班子成员之一，我也积极主动的投入到各项工作中去，为公司的发展贡献自己应有的力量。

纵观xx年，公司发展上了一个新的台阶，同时，在履职的过程中，我的思想、能力也都有了一个全面的提高。

一是无论工作多忙多累，我都做到自加压力，注重加强理论知识的学习和道德修养。能够认真贯彻执行党的基本纲领、基本路线、基本方针、基本经验，认真学习邓小平理论、“”重要思想，认真践行科学发展观□xx届五中全会精神，能够按照上级公司党委和市分公司党委的重要决议、决定，指导工作和实践，在大是大非问题上，头脑清醒、立场坚定、旗帜鲜明地在思想上、政治上、行动上同党中央和上级公司、分公司党委保持一致。二是能主动参加公司举办的各种培训，严肃认真。特别是在加强德能绩勤方面，严格恪守岗位职责，从我做起，从我严起，遵章守纪，合规办事，为政清廉。

今年以来，根据总经理室分工，我分管办公室、车辆保险部和销售管理部、法律部/合规部、出单管理中心五个部门，以平定支公司、冠山营销服务部为蹲点包片单位。在工作上，我坚持以“后台支撑前台，内务服务业务，分工不分先后”作为分管工作的立足点和出发点，与部门经理、基层负责人一道，积极制定工作计划，认真梳理工作重点，准确把握工作节奏，稳步推进工作进程，为党委、总经理室的科学决策，为业务部门的工作实践，为基层公司的业务发展，提供了充

分的支撑和保证。

## 一、办公室恪守“服务承诺”，协调组织、综合服务能力明显提升

办公室对于确保政令上传下达，保证工作协调落地，提高机关效率效能，具有与业务工作同等重要的作用和意义。因此，我要求办公室要在协调组织能力和综合服务水平上有新提高和新突破。

一年来，办公室能够把握节奏，有序开展各项工作。共处理各类公文1700余件，下发政务文件278个，党务文件41个，撰写领导讲话和经验性材料26份20余万字，编发《阳泉人保财险信息》65期，《山西保险行业协会信息》刊登稿件4篇，《总公司创先争优专刊》刊登信息1篇，《山西人保财险信息》采用稿件30篇。通过多种文化平台进行了业务、经验交流，有效促进了工作的扎实开展。

一年来，办公室成功组织了“首季过亿庆功大会暨二季度超亿启动仪式”、“年中超2亿引领发展全员唱红歌感怀党恩”年中总结大会暨歌咏比赛、“xx年工作总结表彰暨职工文艺汇演”等大型会议，协助理赔中心成功举办了“携手中国人保共享世博亚运”客户节，以及配合各兄弟部门进行会议接待和后勤服务，均取得了良好成效，受到了党委、总经理室的高度赞扬。

在思想上，我严于律己，遵守公司规章制度，坚持做到不迟到，不早退，准时上下班。积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。

现阶段，我主要在虹升江淮车行出单，是一个直接面对客户，需要耐心和细心的工作岗位，所以我时刻注意自己的言谈举止，对待客户热情大方，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。在与客户进行沟通交流时能主动说明、解释在车

行进行购买车险的所具有的全面保障，以此达到稳定客户，促成客户在车行新购保险。

在出单方面，出单员的工作是枯燥重复的，但即便每天重复着同样的工作流程，我们都必须认真仔细的录入每一个保单。我深知自己工作的重要性，对此抱着严谨认真的态度来完成，督促自己更快更好的熟悉掌握各保险条款和系统，同时严格遵守公司的各项工作制度，谦虚谨慎，虚心学习，不断提升自己的业务水平和工作能力。

在这段时间的工作中，自己还存在着许多的不足之处，比如学习的广度和深度不够，工作质量还有待进一步提高，关于车险理赔方面还不能更详细的向客户介绍等等。

学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。在今后的工作中，我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作；更努力地熟悉承保政策和工作系统，加强专业技能；更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，使自己更好地做好本职工作，服务公司。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指导。

转眼又是一年，在这个大家庭中已度过了两年半的时间，度过了我两年半的组训工作，与老组训相比，两年半是一个不长也不短的时间，像毛毛细雨一样在身边擦肩而过，有太多润物细无声的轻描淡写，也有工作磨练的很多痕迹。这两年半让我从一个稚嫩的实习生成长为一名正式的组训，让我感受到了温暖、历练与激励——感慨万千。回首所走过的足迹，组成了我人生一页页精彩的篇章，有欢笑、有成功、有困难，也有泪水，我相信，只有经过付出才是最大的喜悦。现将我的20xx年工作情况向上级汇报。

这一年的工作主要围绕以下三点来做的：

一、中介团队日常工作的经营

从20xx年下旬开始，由于区部改为支公司，实现一体化经营，所以哪里需要组训我们就会冲向哪里，经常会被调到各个岗位，这个时候我被调到中介工作，主要负责银保团队日常管理、培训等工作，在这个全新的岗位上，在学到更多东西的同时我也遇到了前所未有的困难。虽然中介同样是以团队形势出现，经营模式也正在逐渐向营销靠拢，但中介的客户经理早已习惯于他们分散型的工作方式，所以很难按照正规的早会流程、制度管理实施，这也是让我大费苦心的一件事。会报、表报这些熟悉的词语会经常出现在组训的眼前，通过工作不断的磨练，我深刻的领悟到这不只是简单的晨会经营、产说会运作、数字信息等，它包含一个个温馨的电话追踪，一次次耐心的私下沟通，一场场精心细致的准备，乃至一杯炎炎夏日里解渴的冰水。韩非子认为：天下之大事做于细，天下之难事做于易，要耐得住磨练，踏踏实实从身边的小事做起，通过努力，去赢得团队伙伴们的认可和支持。在这其中，要想成为一名优秀的组训，有一个最重要的因素，那就是细节决定成败。一开始，大家还不是很接受我，必竟陌生吗，可以理解，那我就从小事做起，第一时间深入他们中间，打电话了解情况，到办公室与他们聊天，消除介心。大家认可了我，早会自然也有声有色了，势气也好于原来很多。并且我也把一些基础性工作像日志管理、考勤制度等逐步在中介团队中深化，使大家的责任感，大局意识逐步得到提升。

20xx年是市公司银保整合转型的关键之年，开始着重于期趸两手抓的工作，逐渐的把期交产品纳入到考核业绩当中。这对于中介部来讲是一项艰巨的任务，因为目前所有的客户经理都已习惯于销售趸交，转变需要一个过程，最快的方法就是通过说明会的形式来推广期交，而对于中介部门来说又从没召开过，也没经历过，所以前期的准备、邀约、追踪是至关重要的，这时我就把前期在营销积累的说明会经验精心归纳总结，通过早会多次进行宣导讲解，使大家清楚的了解说明会的意义与功用，并全面掌握运作要领，这样在我们共同努力下，中介首场说明会取得了圆满成功，为开红门工作打下了很好的基础。通过实践一次又一次的摸索、总结、宣导，

截止到年底共召开近10场的说明会，大家越来越积极踊跃，成功签下一张又一张期交保单。每当一次次没有硝烟的战火开始的时候，我都会第一时间与部门经理积极商讨配套竞赛，这样才能更好的激励伙伴，合理有效适当的激励对团队的成功是至关重要的因素。我是幸运的，有机会在中介部工作，学习了更多全新的知识，接触了更多没有做过的内容。感谢经理给予我的机会，让我一次又一次的挑战自我；感谢组训与我并肩作战，传授给我很多经验；感谢伙伴给我的问题与困难，让我一次又一次完善提高自己。

银保市场是最受经济环境影响的，在四季度中，全球遭遇了百年的金融危机，同时也给大家带来了严峻的销售阻碍。而此时又是在业务冲刺的关键时期，做为一名组训就要时刻站在市场的前线，搜集最新信息传递给大家，并且要对产品有更新的研究，使我们的产品在同业当中占有优势，其实这个时候不仅只是专业知识的传达，更重要的是通过理念的传达，转变大家没有信心，不认可产品的想法。因为每个人所经营的银行网点不同，所以大家彼此之间没有更多的接触，而且心里压力要远远大于营销单纯销售的压力，大家不仅仅要面对客户，还要面对银行众多的柜员、主任，使得大家对于集体、责任感没有更深刻的认识，这样，我就定期与大家分享一些团队降压方面的小专题，使大家真正的拧成一股绳，我始终相信，思想变则万变。通过潜移默化的学习，大家的集体荣誉感在每一次的任务冲刺时，都得到了充分体现。销售行业中数字代表着一切，从\*\*年完成的7700万，到\*\*年完成的1.3个亿，每一次银保团队都超额完成任务，虽然来到这个新的部门只有不到两年的时间，但每一次冲刺都让我激动不已。在刚刚过去的\*\*年庆功宴上，当大家高举庆功酒时，我热泪盈眶，感动，为团队所取得的成绩感动，为团队的成长感动，因为我时刻感受到了团队的变化，看到了一次又一次刷新的业绩，感受到大家越来越强的集体荣誉感。目标就是责任，完成就是忠诚！

## 二、银行网点各种培训工作的安排及授课

由于中介的销售主要是依托于银行，可以说没有银行，客户经理就失去了更多销售的机会，所以网点工作的开展是至关重要的。也就是当每一次新产品、活动开展的时候，都要第一时间与网点搞好关系，并且要使每位银行人员全面掌握产品的卖点，这样我们才能占有有利的局势，而银行往往驻点的不只是一家公司的客户经理，多时能达到四家，所以及时到位的培训是至关重要的，这对我来讲也是一个更高的要求，因为给银行人员培训不同于对自己公司的人，所以不仅要有清晰的思路，讲解产品基本责任，还要透彻分析产品的市场、定位，这样对于银行里的行外人才能更好的全面掌握产品卖点，提高销售技能，带动保费增长。

### 三、参与筹建、管理理财经理团队

在去年底，支公司正在筹建中介部一支新的队伍：理财经理团队，主要负责银行到期客户的后期服务及开发，这对于整个北分来讲也是一个新的开始，我们也在摸索中前进，可谓是困难重重，这对我也是一个新的挑战，我想起了姚明的一句话：人生没有失败，失败就是放弃！我是组训，我就一定要做好！当时市公司对理财没有准确定位，我也不知道怎么去带，只能结合一些现有资料进行工作，我大量运用营销新人招募的流程，从人员筛选安排面试，二次复试，录用，后期培训，小到安排办公室里的每一张桌子，可以说每一个环节都亲身参与，目睹了理财团队的发展与成长。当初只有两人的团队现在已成长为13人，他们的平均年龄在25岁左右，因为与营销不同的薪酬体制，所以就要采用不同的管理模式，因为没有老人带，只有通过每周一、三、五的早会，使每一个新人掌握产品、沟通技巧，增加信心，这样他们才不会流失，真正的留下来。还有每一次满期、红利客户的分配，为了体现合理公平性，制定了相应的管理规定及分配服务要求，做到有章可循，这样大家才能更好的服从于公司。内部产生意见分歧，或者新的活动启动时，我就要利用很多时间单独对一些绩优、意见人员进行沟通了解，不断的带动、改变他们。最令人可喜的事，这只队伍在这次\*\*年业务达成中创造了



近700万期、趸交业绩，不仅打开了新的销售局面，而且也为全年业务冲刺立下了汗马功劳。

#### 四、目前我存在的问题：

在上面的总结已有了一些指出，目前，我觉得做为一名组训最重要的一点就是学习、学习、再学习！而每一个人又都存在惰性，所以我必须要克服。还有就是授课、产品解析能力，有所欠缺，要不断加强。目前银保团队也在不断的增加人力，所以还要多补充一些团队管理知识。

对于我这样一个入司时间只有两年的员工来讲，能够被评为\*\*年的优秀个人，我感到无比光荣，同时也感到身上的责任更重了，这不仅是对我一年来工作的肯定，而且是对我的鼓励与鞭策，我要牢记这份荣誉，勇往向前！

我原来看到过一篇文章《组训如水》，上面的一段话做为  
我20xx年工作总结的结尾：水的灵性造就了生命的历程，失去了水的地方一切将黯然失色，组训在寿险营销蓬勃发展的今天将发挥他们不可磨灭的作用。在这样一份高度专业的工作中，虽然充满艰辛，但我们相信，通过我们的努力，我们将成为经理最得力的左膀右臂，成为主管最专业的合作伙伴，成为伙伴心中最亲密的良师益友，我们将用我们水一样的情怀陪伴寿险营销事业，直到永远。

### 公司年中工作总结篇三

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。

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。

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。

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；积极组织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。

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。

## 公司年中工作总结篇四

在我国，国有独资公司是目前国有企业的一种重要组织形式，是国有企业进行公司化变革后的一种制度创新，在国有经济中发挥着举足轻重的作用。今天本站小编给大家整理了公司年中工作总结，希望对大家有所帮助。

xx年，电器有限公司党支部在日常工作中，把“四个有利于”（引领企业发展方向，推进企业科学发展，营造生动活泼、健康向上、催人奋进的良好氛围，调动全体员工积极性、创造性和工作热情，实现文明和谐、幸福目标）和“四个解决”（员工日常工作生活中的思想问题，生产经营过程中的棘

手问题，影响安全生产、产品质量和节约增效中的瓶颈问题，制约企业发展的环境问题)作为党建工作的出发点和落脚点，收到了明显效果，得到了各级党委，组织部门和公司董事会及员工的认可。

一、生产经营指标超额完成。党支部把党建工作贯穿于企业生产经营全过程，把思想政治工作落实到各部门、车间、班组和每个员工，充分调动了全体员工的积极性和工作热情，为完成生产任务奠定了坚实的工作和思想基础。党支部组织带领全体员工围绕公司年度生产经营目标任务认认真真、扎扎实实、吃苦耐劳、忘我工作。通过大家齐心协力、攻坚克难，苦干实干，保证了xx年度各项目标任务的实现。

xx年度完成工业总产值，销售收入和税收分别比xx年度增长x%□x%和x%□人均为国家创造财富x万元。公司总经理贾永康在xx年工作报告中指出□“xx公司取得近几年最好业绩，党支部工作和党员作用功不可没”。

二、安全质量无大事故。党支部根据公司生产经营这个中心，紧紧抓住安全生产和产品质量这两个关键点，做到工作主动、关口前移、预防为主，协助相关部门建立健全和充实完善各项制度，加大监督检查力度，把安全生产和产品质量工作做实、做细，使安全、质量四个字成为每个管理者和员工的“紧箍咒”。由于普遍重视、措施有力、整改到位，全年没有发生大的安全质量事故，安全小事故比xx年下降x%□产品质量三包索赔率比xx年降低x%□

三、创建党建文化品牌——现代企业、红色传承。党支部始终把传承党的优良传统和作风作为党建工作之魂，并将信念坚定、勤奋好学、身先士卒、求真务实、学习雷锋、精诚团结和倡导幸福等内容运用到日常工作中和灌输到员工头脑中，使公司党建氛围日益浓厚，党员党性修养日益提高，党建工作引领企业发展的作用发挥日益凸显。企业先进的生存理念、

自觉的创造意识和无私奉献精神得到有效提高和发扬。

党建文化品牌——现代企业，红色传承对党员先进性作用发挥和员工素质整体提升起到重要作用。现代企业、红色传承党建文化品牌被温州市委组织部评为优秀品牌建设单位。

四、丰富企业务实文化品牌内涵。党支部把实际、实用、实效作为企业务实文化的主要内容，使每一名员工明事理、增干劲、享快乐，让每一位员工有责任心。幸福感、理想梦，保证每个党员有人生出彩的机会，每个员工都有实现自己梦想的希望，是企业务实文化的核心和精髓。由于务实文化紧贴社会现实，紧连企业实际和紧关员工思想，受到全体员工的普遍认同和欢迎，起到了凝心聚力、促进文明、推进发展的效果。

五、达到5a级标准化党组织要求。党支部把创建5a级党组织作为提高党建工作科学化水平的契机、标准化自我提升的平台，按照温州市委组织部创建5a级标准化党组织总要求，对照自身建设好、工作保障好、作用发挥好、企业发展好和社会评价好的标准，科学制定创建方案，认真落实创建内容，全力达到5a标准。通过扎实有效的工作，党支部顺利通过温州市委组织部的验收，成为5a级标准化党组织。

#### 一、xx年半年度指标完成情况

售电量：完成x万kwh万千瓦时，同比增加x万千瓦时，增幅x%□

售电均价：完成x元/千千瓦时，同比增加x元/千千瓦时。

电费回收率□x%□

综合线损率□x%□

优质服务：优质服务承诺兑现率x%□承诺服务履行率和投诉举报限时办结回复率x%□客户满意度指数□x%□

“95598”远程工作服务站：“95598”远程工作服务站截止5月31日，共受理工单x起较xx年6132起增加x起，其中：业务咨询199起，信息查询x起，故障报修x起，客户投诉0起，举报3起，综合业务x起，工单完成率为x%□真正做到了事事有回音，件件有落实。

业扩报装：严格报装手续，无违规调整电价、私自为用户报装接电现象。1-5月份受理并送电高压新装用户x户，总容量xkva□其中受理xkva及以上用户x户，总容量xkva;新增低压报装用户x户。供电方案按期答复率x%□按期送电率x%□用户报装回访率x%□

### (一)加强党建工作，注重思想教育

一是以深入开展“规范化管理年活动”为龙头，以加强“红领工程”为主线，以开展创先争优活动为重点，强化机制建设，狠抓基础管理，使各项工作有序开展。每月定期组织召开了支部中心组会议。学习贯彻了公司党委xx年工作会议精神及县公司八届五次职代会暨工作会议精神、安全生产工作会议、营销会议工作会议精神。启动创先争优活动，制定了活动方案，开展“公开承诺”活动等。

二是开展党团主题实践活动，认真开展红色先锋工程活动。制定了xx年党支部工作计划及学习计划;党支部坚持每月召开一次支部建设中心组会议，组织全体党员签订《党风廉政建设责任状》，全员签订《行风建设责任状》。启动了创先争优活动和创文明单位活动。在全县宣传思想文化工作暨精神文明建设总结表彰工作会上，中心员工程耿荣获全县新闻工作“十佳个人”称号。6月初，组织党员开展“举红旗，争先锋，我为党旗添光彩”党内主题实践活动“按照活动要求制定具

体实施细则，将“示范岗”、“责任区”、“突击队”落实到人，明确活动内容及责任目标。期间，每个党员义务进行了“四个一”活动：一次线路设备巡视、一次故障抢修、一次便民服务、一次负荷实测”的。

三是全面开展“规范化管理年活动”，学习公司了规范化管理年工作会议精神，结合本单位实际，制定了活动方案，狠抓党风廉政建设，加强党风廉政建设教育，将活动不流于形式，扎实开展各项工作。

## (二) 抢抓安全管理、落实责任到位

一是抓安全生产管理工作，扎实地开展安全活动日活动，加强安全规章制度的执行，进一步规范两票与派工单管理，明确思想加强学习，安全工作规范化管理。根据公司开展的“我要安全，幸福平安”安全年活动，组织中心全体职工学习领会，制订了实施方案，部署了全年安全工作任务，安全生产工作按月制定计划。每月开展了x次安全活动日活动，1-5月份组织学习安全活动x次，学习安规x次、两票4次，学习中互相讨论交流心得，达到以学促管。组织全体职工学习《关于开展安全班组“千名家属看电力”主题实践活动通知》，制订了《安全班组行工作方案》。召开了“亲情助安”家属座谈会暨规范化管理年推进会，并取得了对提高员工的安全意识，收到了很好的效果。组队参加了县公司组织的安全知识竞赛，并获得了“安全知识演讲暨安全竞赛”团体二等奖、陈凡个人演讲比赛荣获第一的好成绩。

二是确保活动取得实效细化活动方案和具体措施，将活动内容及重点措施明确到班组，落实到个人，形成一级抓一级，层层抓落实，确保活动取得实效进一步强化安全责任体系，成立安全领导小组，以小组成员为堡垒，带动员工安全意识上从“要我安全”转变到“我要安全”。年初，分中心主任同班长，班员，签订了安全生产责任状，班员与班员之间签订了互保协议，明确了各位员工在安全生产中的职责。全面

开展基层单位负责人、班组长人员安全职责履职评估工作，促进安全履职到位。

三是狠抓安全稽查工作，1--5月份，共计查处违章x次、经济处罚x元，有效地遏止了现场违章行为。通过强化安全生产举措，提高了安全可控、能控、在控水平。

四是开展春季安全大检查工作，分中心在春季安全大检查中，共自查出安全隐患x处。对查出的安全隐患，分中心领导高度重视对安全隐患的整改，亲自监督，及时组织相关人员，落实整改工作措施，把问题分解到班组，落实到人，规定了完完成时间。

五是加强设备管理，提高供电质量。分中心与维护班签订线路、设备维护责任状，落实工作范围，明确了职责，将生产指标分解到班组，细分到人，狠抓线路设备巡视检查工作，及时掌握线路运行状况。至5月份共开展低压正常巡视约x条次，开展特殊巡视x条次，夜间巡视x条次；加大了线下树障清理力度，5月份组织维护班、抢修班对所辖胜x□胜x□胜x□供电区内xkv及380/220v高低压线路线下树障进行了一次声势浩大的清理活动，共清理树障x余棵，提高线路运行水平，为迎峰度夏线路安全稳定运行夯实了基础。

六是积极完成电网申报储备项目建设。中心经过实地认真勘测申报电网储备项目x个。

### (三)加强营销管理，提升服务质效

一是抓用电营销工作，规范农电管理工作，大力推进电费绿卡村批扣工作，加大电费防范风险，确保电费按时结零率x%□

二是加强线损管理，通过跟踪到户抄表、表计检查、线路巡视、表计轮换四措并举，以高损台区清理为切入点，对高损



台区进行解剖，加大日常稽查力度，制定月度用电检查计划，通过对5名台区管理员所管辖所有台区跟踪到户抄表、表计检查、线路巡视发现台区管理上存在的问题，共计纠错x起(安全隐患x起、表计故意x起、表码不符x起、抄表不到位x起、串册x起、电价执行不到位x起、农排x起、窃电x起、违约用电x起、销户x起、有表无户x起)。使我中心的线损基础得到进一步的巩固，指标可控在控。

#### (四)加强优质服务管理，提高服务水平

一是加强营业窗口标准化的建设，规范员工窗口服务行为，营造一个良好的营业窗口环境，分中心对营业窗口环境卫生区域进行了划分，加大窗口人员劳动纪律、着装服务态度的考核力度。保证了客户高兴而来，满意而归。

二是加强行风建设，不断地更新服务观念，改进工作作风，虚心接受社会监督，开展“3、15”系列活动，深入用户，听取意见，采纳建议，发放征求意见书x份。

三是加强“四级客户服务体系建设”，落实供电服务责任，更好地服务用电客户，分中心根据员工各自岗位职责，与员工签订了《供电服务“零投诉”单位责任书》；建立服务电话公示制度。在每一供电台区人流量较大且醒目位置，设立一至二块《供电服务信息公示牌》，公示客户经理、供电营业所、县公司客户供电服务和监督电话，方便客户联系与沟通。建立客户经理联系机制，按供电台区、专变设立客户经理，即：台区管理员就是该台区的所有客户经理，专变管理员就是该用户的客户经理；统一设计印制《客户经理供电服务名片》，组织员工走村入户及时将《客户经理供电服务名片》全部发放到每一个用电客户手中，全面畅通供用双方沟通渠道。

四是加强停电信息发布管理，通过短信平台将停电信息及时地向各级用户告知(县委领导、公司领导、党政、村书记、各

单位员工);理顺停电信息发布工作流程,得到了用户好评,提高了社会的美誉度。

## (五)工作中存在的困难和建议

存在的困难:一是安全方面,部分员工仍不能适应安全生产的新形势、新任务、新要求。个别同志安全意识不强,习惯性违章现象时有发生。二是因电压质量问题造成群众上访和投诉事件时有发生。三是部分抄收人员对推行社会化电费代收认知度不够,存在抵触情绪。四是城区电网下火行线还十分薄弱,抢修材料跟不上,使抢修工作陷入困境。五是电器损坏赔款时间性太长,客户意见大,影响单位工作效率。

建议:一是加大物资材料配置力度,确保抢修顺利进行。二是电器烧坏经现场核实明确是供电公司责任后,需完善有关手续,根据实际情况先登记后安排指定维修点维修,缩短赔付时限。

一是抓员工的思想教育,提高队伍的整体素质。为适应新形势下的管理要求,建设一支高素质的队伍已迫在眉睫。为此应把积极开展政策教育、法制教育、工作方法教育以及开展业务技能培训摆在首要位置。逐渐造就一支有强烈的社会责任感和使命感,文化素养高,富有创新精神和进取心,技术业务能力强的队伍。

二是抓安全生产,防范事故发生。加强安全管理,强化安全教育,坚持计划性工作。1、抓好员工的安全教育和规程学习,坚持每周开展一次安全教育活动,着重加强安全员、工作负责人、工作票签发人、工作许可人的管理和技术培训,提高员工的技术素质和安全意识;2、抓好线路、设备管理,做好危险点分析与控制,开展线路设备巡视除缺,按照抢修最多地方,提前实施计划,及时消除隐患;3、抓好现场安全管理,严格执行两票三制,严厉查处违章现象;4、开展安全大检查,做到检查有计划、有组织评比、有内容、有结果、有改进措

施，检查结果与安全奖挂钩，通过检查来促进安全管理不断发展。

三是狠抓优质服务，推进行风建设，大力拓展电力市场。1、牢固树立以客户为中心的营销理念和树立客户是上帝，以客户为中心的服务意识，提升优质服务水平，首先要缩短业扩报装流程和加强故障抢修管理时限，实现早供多供电量；2、加强行风建设，进一步开展走百村，进千家，访万户活动，主动征求客户意见，及时改进工作作风，提高服务质量；四是狠抓好降损节能和电费回收，以获得最佳经济效益。

四是全力以赴抓好电费回收工作，强化责任制，落实措施，及时结算。要加大电费风险的控制力度、进一步推进电费绿卡村批扣工作，下半年力争完成绿卡村批扣用户x%[]批扣率x%以上。五是狠抓党组织建设工作，努力争创红旗党支部。以党组织为载体，坚持以创先争优精神推进“红领工程”建设，积极开展“规范化管理年”活动，进一步夯实基础、定期组织党员生活，增强党组织的活力，充分发挥党支部战斗堡垒作用，从基础入手，完善资料、健全制度、规范流程。

建设以“创先争优”为载体，大力开展：“举红旗，争先锋，我为党旗添光彩”党内主题实践活动”开展以职工自学为基础的学习型支部、班子、班组、员工多层次推进的学习型企业创建系统，确保人人学有所获。加强先进典型的宣传和挖掘，提升党员形象，增强组织影响力，形成党员间“比、学、赶、超”的良好局面。

一年的时间已过去，总结一年工作是为了将下年的工作做的更好、更扎实，虽然在上年的工作中客户分中心取得了一定的成绩，但是仍存在许多困难和问题，客户分中心全体员工将在下年扬长避短、攻坚克难，有信心全面完成公司年度目标任务。

## 公司年中工作总结篇五

做为一名收银员，最重要的是要明白心中的责任，在领导的合理安排下，认真学习业务知识，从进前台的那一刻，深知前台是酒店的窗口，代表着酒店的形象，言行举止一定要严格要求自己，收银员工作纪律铭记在心，加快脚步熟悉前台的基本情况，从房态图到办理入住，从押金单到宾客账单，从小吧到杂项收费，从退房结账到发票统计，等等。每一步操作都认真地跟着老员工一步步学习，实践中虚心接受老员工对自己的批评和建议，坚持向领导和同事学习，取人之长补己之短，努力丰富自己，提高自己。

坚信一点：任何人没有贵贱之分，只有境遇，经验和基础的差异，从工作的开始尊重我们的职业，只有在我们为别人打工时尊重我们的工作，我们的职业，我们才会在自己的工作领域内，勤恳努力，有所成就。顾客是上帝，同事是兄弟，领导是家人，在果岭这个环境优美的大家庭里，我们相互尊重，相互学习，相互创造，部门与部门之间像接力赛一样，把关在每一个重要环节，为酒店创效益创佳绩。

记得xx经理培训的“100-1=0”这个质量公式，在的用心服务中，要想客人之所疑，要替客人之所急，我牢牢记着质量公式的最后一句话：服务工作无小事，一切应从细节入手。正是这样，多为客人考虑一点，自己的服务质量将提高一点，一点点的积累，一点点的进步，不仅证实了自己的能力，也为收银工作中增添光彩，努力努力，顾客是上帝。当然，面客中难免出现差错，但要学会客服困难，遇到问题及时上报领导，在原则的基础上灵活处理。

（四）再接再厉，永创佳绩没有好的个人，只有好的团队，每一年都会有每一年的收获[]20xx年即将到来，近期前台人员少，已经停休，上班时间长，消耗体力大，努力解决人员流失问题，确保员工的休息时间，用最短的时间内招聘两名新员工。与各部门协调一致，共同进步。

以上是我个人的一个工作初步计划，可能具体的还不够完善和成熟，但是我会尽我努力去执行，请领导审核。如有不完整的地方不对的地方也请领导补充并及时加以指导。