

2023年酒类公司年度工作总结(实用6篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

酒类公司年度工作总结篇一

年初，为适应电力公司成立、上市的需要，集团公司对电力公司及时进行了改组，对公司的领导进行了调整，领导之间做到密切配合需要有一个磨合期。一年来的运作证明，公司领导班子是一个团结严谨、高效务实的领导班子。电力公司的领导分工明确，开诚布公，团结协作，凡公司的重要决策都要集体讨论通过，领导办公会、司务会、业务例会已成制度；在爱岗敬业、不畏艰苦，不谋私利、廉政建设方面，领导始终做到以身作则；为了完成集团公司交办的任务，电力公司领导经常放弃休息时间，加班加点，为落实一些电力项目的开发，不畏艰苦，做到亲自踏堪现场进行项目调研；为解决电厂燃煤供应紧张问题，公司领导亲自到现场进行协调。领导以身作则的精神极大地激发了员工的工作热情，增强了员工凝聚力。

为提高管理效能，激发员工积极性，我们以集团公司的考核制度为基础，结合公司实际制定了《职工考核办法》、《目标管理办法》、《部门绩效考核办法》等制度；明确了各部门的工作责任目标，我们制定了年度部门工作目标表，人手一份，各部门对工作目标分解到个人，凡事都有责任人；我们建立了业务例会制度，把业务例会布置任务完成情况作为部门绩效考核的主要依据，提高了考核的可操作性和公平性，及时地检查了各部门工作任务完成情况，促进了各部门工作的积极性。

随着电力体制深化改革的不断深化，电力市场环境发生了质的改变，我们面对的是激烈竞争。推进资本运营，成立方元电力公司并申请上市，对我们的工作提出了更高、更严格的要求。如何适应新形势下艰巨的工作任务，我们不墨守成规，及时转变观念，改进作风。把“以市场为导向，以客户为中心”作为我们开展电力营销工作的思路；严格按上市公司的要求，积极推进方元电力公司的各项工作全面完成。

建设一个善于学习的团队是提高我们战斗力的关键。为了适应公司上市的需要，我们的职工及时补充有关上市公司的相关知识；作为业主主持大型电力项目建设，我们经验有限，必须学习和借鉴国内外先进的项目管理经验，确保工程建设质量、安全、进度和经济性；为了适应电力体制改革，把握住政策的脉搏，从容应对国家政策调整对电力行业产生的影响，我们做到不断学习，研究政策，吃透政策，随时调整我们的策略，使我们的工作更具针对性。

酒类公司年度工作总结篇二

目前，我市中介市场较为繁荣，正规兼业保险代理单位9家，保险代理公司8家，其各保险代理单位或公司以寿险业务为主，财险业务为辅，财险业务以车险业务为主，其他业务为辅。各家代理公司的合作目的是利益最大化，谁签单收取保费少，手续费给的高，业务就与谁合作，这样就给我公司中介业务发展造成较大困难。

针对以上情况，我公司就濮阳保险市场和中介业务进行了认真的分析和研讨，通过分析和研讨我公司制定了结合濮阳实际发展中介业务的经营策略。一是自身定位，我公司在濮阳成立不久，如何在濮阳树立良好的形象，创出中华联合财产保险公司的牌子尤为重要。为此，我们既考虑如何发展中介业务，又考虑如何规范经营。在中介业务的发展上，我们以长远的眼光开拓发展中介业务，而不是以牺牲自身利益为代价发展中介业务。二是以合理的价格介入中介市场。目前，

濮阳经营保险的主题较多，部分保险公司已低保险价格、高手续费返还为手段来掠夺中介市场，诚然，低保险价格、高手续费是介入中介市场的杠杆，但不是唯一的做法，对此我公司认真分析市场价格，在公司整体运作规定范围内结合濮阳实际制定出自身适应中介市场的保险价格和费用，以达到最佳的平衡点。三是以优质服务赢得中介市场。以优质服务为着眼点，切实将优质服务看成公司发展的生命线，具体的来说，我公司做好了签约前和签约后的优质服务，设立专人负责签约代理单位服务，明确专人管理。四是搞好中介代理的信息收集，随时掌握中介代理市场的发展趋势和动向，并针对具体情况，制定出符合市场运作实际的经营策略，从而，为快速、稳健发展中介业务奠定良好的基础，五是加强管理。中介业务存在着点多、从业人员杂、业务来源广和只求效益，忽视管理等因素，为此，我公司着重从以下几个方面进行规范：规范代理协议的签订；规范单证管理；规范保费结算流程；规范与代理公司的沟通制度。

通过中介业务部加强车险业务经营是今年非常重要的中介业务工作。车险业务在整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是发挥中介部的纽带作用，继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，从每一笔业务、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

今年来，我中介业务部坚持学习政治理论，提高业务技能，制定了相应的学习计划。建立健全了一整套适应本我中介业务部实际的制约机制，使我中介业务部形成一个团结拼搏、务实进取的战斗集体。进一步完善了我中介业务部内部控制制度，以效率为中心，实行工效挂钩。做到一人干保险全家干保险，坚持以贡献排名次，以业绩论英雄。让经济杠杆起作用，变职工要我干为我要干，拉开了分配档次，增强了工作的积极和主动性。我中介业务部根据保险服务行业的特点，

从狠抓效益入手，抓落实，重实效，取得了显著效果。一是完善了优质服务措施，制定了优质服务标准，明确了服务内容，规范了服务程序。广泛深入保户，回访“黄金客户”，积极征求意见，改进工作作风，增加了服务透明度。

回顾今年来的工作，我中介业务部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，各项基础管理工作也有很大进步，但工作中仍然存在着一些问题，如车险代理进展还不够快，合作的层次还不够广泛和深入，对此，我中介业务部将认真分析原因，积极寻求对策，加强包括车险在内的各类险种的宣传，积极开展有效的促销活动，进一步拓展中介代理营销。

在我公司的业务中，中介业务各项工作是否取得预期效果，对我公司的经营管理具有举足轻重的作用，对我中介业务部未来发展也将产生深远的影响。为此，我中介业务部全体员工充分认识到全面完成今年各项指标任务的重要性，对此，我中介业务部及时研究具体措施，强化险种管理、提高盈利能力和提高优质业务占比、注重实现优化业务结构为重点，努力提升我中介业务部创造最大价值的 ability。

200x年，我中介业务部的工作任务仍然将十分艰巨，面对激烈的市场竞争，决定以发展为主题，以服务为主线，以提高我中介业务部业绩以及全体职工收入为根本出发点，弘扬求实、诚信、拼搏、创新的企业精神，使我中介业务部的各项工作再上一个台阶。

酒类公司年度工作总结篇三

(一)积极做好公司会议组织管理。截止11月，完成20xx年1x11月共22次总经理办公会及月度工作例会的组织工作，完成会议通知、签到，拟写会议纪要；协助完成部门组织的其他各项会议(管理咨询会、月度考评会等)；协助完成集团、业瑞、华姿建司、华姿装饰、华宇物业20xx年职工代表大会的

筹备及实施等各项工作。

(二)认真配合做好质量管理体系工作。参与20xx年集团开发公司龙湾项目、上院项目、天宫花城项目、锦绣花城项目、金沙东岸项目、研发中心和营销中心的质量管理体系内审;参与并协助完成20xx年集团、华姿建司、华姿装饰、华宇物业监督审核及换证审核工作;完成质量体系文件的更新,发放;完成开发公司各部门年度质量计划及月度质量完成情况统计汇总;督促问题点及不符合项的整改;配合完成98名员工的内审员资格取证培训,办理相关手续。

(三)积极参与公司管理制度建设。协助完成《部门工作手册》修改;完成《总经理办公会制度》、《媒体信息监控管理办法》编制;协助完成《管理目标责任书》的签订及档案管理。

(四)做好外报材料的文案工作。完成四届一次政协提案《进一步提高建设项目审批效率的建议》及提案办理征询意见的办理;完成《关于支持民营经济转型升级创新发展的建议》征求意见反馈;协助完成《民营经济1+3配套文件完成情况》材料的拟写;完成申报优秀企业家材料的拟写;完成地产新思维《新形势下房地产企业文化建设的思考》论文稿。

(五)圆满做好计划管理及绩效考核工作。完成10x11月月度计划的汇编、报审;完成项目工作进度完成情况检查共11次,汇总检查结果并上报;完成4x10月个人绩效考核汇总计算;完成10月部门绩效考核统计计算。

(六)圆满完成领导交办的各项工作任务。完成管理咨询公司的资料收集及前期联系,配合做好咨询过程中的相关工作。

一年的学习和实践,个人取得了全方位的成长,更加深刻认识到:

(一)思想是做好工作的基础□20xx年通过在日常工作中的磨砺,

我在思想上已经形成了一种稳定的状态，在工作中不断提醒自己谨记“解放思想，转变观念”八个字，形成一种不自觉的行为意识，从不同的角度去思考问题，开展工作，适应企业大局。

(二)效率是取得胜利的利刃。与组织一样，高效地个人工作往往会获得更多的产出。高效率是工作激情、好的工作方法、适合的工具共同作用的结果，因此，在定下效率目标的时候，会促进个人的工作激情、促使个人去寻找合适的工作方法，运用合适的工具，最终促进自己的成长。

(三)创新是不断前进的动力。对个人来说，不断的创新工作，有利于提高工作效率，提升工作激情。要善于在工作中去打破陈旧，去糟取精，对现有的绩效考核，计划运营都应有新思考。

(四)踏实才能顺利实现目标。无论多么远大的理想，都需要有脚踏实地的工作，才能逐步实现。

(五)目标合理前进方向才对。个人的学习、工作必须量体裁衣，不妄想，不瞎想，只有适合的`目标才会指导你走向正确的方向。

一年里，有成绩，亦存在诸多的不足：工作的主动性还需要进一步提升，未能实现对自己主办工作优化改变；对项目技术知识掌握有待进一步的加强，要进一步熟悉新的计划管理，全局性观念需要进一步加强；未能全面完成个人的目标，在来年的工作中，我将加强学习、创新工作，不断改进以上不足。

(一)认真学习计划运营管理知识，做好重庆区域公司计划管理。要结合管理咨询成果，建立新的工作计划模板及考评模板，提高计划管理有效性。进一步学习工程项目知识，深入一线，了解、监督及反馈计划执行情况，配合领导做好相关协调工作。

(二)配合做好组织绩效考评。在新的绩效考核模式下，配合做好区域公司的月度、季度及年度绩效考核工作，充分发挥绩效管理的作用，提升组织和个人绩效。

(三)配合做好区域公司制度建设和质量管理工作。在新的管控模式下，完善区域公司的制度及宣贯，做好20xx年质量管理体系工作。

(四)做好会议组织管理。按照咨询成果中的会议管理制度要求，组织做好区域公司的各项会议工作。

(五)工作更加积极主动，勇于担责，圆满完成领导交办的各项工作任务，与部门领导、同事共同做好办公室工作。

(六)加强自我学习，提升自我修养，争做工作及生活上的表率。树立工作大局观，能够在工作中独当一面，为华宇事业添砖加瓦;力争取得经济师资格，获得职级晋升。

酒类公司年度工作总结篇四

经济效益是企业永恒的主题，品牌是企业经济实力和市场竞争的重要标志。创建品牌的重要性，从某种角度而言更甚于其它行业的品牌。公司在开发的过程中，始终坚持项目管理和品牌的共同塑造。

住宅小区是集团在第一个自行投资开发、设计、施工的大型高尚社区。公司本着做精品工程，树企业形象，创品牌的宗旨，经过几年的努力，现已将打成一个背山面水、环境优美、三季有花、四季见绿、移步异景、亭台泉溪散布其间、建筑安全高档、设施齐全、安静祥和的首善社区。确立了以”善福之地、和谐社区“为主旨的区域企业文化理念。

是销售、维修及售后服务的关键年，在上级的正确领导下，全体员工克服了人员少、业务量大的实际困难，相互协作、

发挥团队优势，经过一年的努力，共售出房屋，实现销售收入亿元，平均每月签订销售合同总价为万元，比增长64.75%，达到年初确定的目标，销售单价及利润超过原定目标。售后服务工作在有组织、有制度、有保证的程序下开展，向上级投诉案例为零。

公司在实际工作中增强服务意识、着力塑造企业品牌形象，不断强化内部管理，完善公司各项工作，进一步提高企业竞争实力。

一是制定沟通制度。公司制定了月例会制度，通过组织召开项目部全体员工会议，落实上月完成情况、制定本月工作计划，使全体员工明确认识阶段性重点工作，确保顺利完成计划目标。进入，项目部人员逐渐减少，但工作任务却比往年更繁重，为了保证销售任务的完成，公司根据人员现状，打破了原有的部门分工，坚持”一业为主，身兼多职“，员工在干好本职工作的同时，根据需求和安排还要力所能及协助其他部门工作。比如成本部、工程部须配合销售部完成办理产权证工作，其中包括录入信息和打印产权证以及发放。在财务部门工作人员年内三次出差情况下，销售部门人员主动承担起日常的收取房款等事宜。除了每月的全体员工工作会议外，通过”茶话会“”诸葛亮会“专题会议等形式与职工沟通，集中智慧解决实际问题，加强协作，增强团队凝聚力，提高职工的主人翁责任感。

二是增强服务意识。良好的服务是提高客户满意度，增强客户忠诚度最直接的手段和途径。”项目在售后服务管理中不断强化服务意识，坚持让客户满意为第一。公司制定了《维修管理规定》，明确施工单位、物业管理公司、建设单位在维修阶段的责任与义务，管理程序，违章处罚等条款。首先做到“有法可依”。定期组织有关施工单位对存在的问题进行复查，查遗补缺。公司通过规范落实维修项目电子档案制度。使维修项目（含栋号、单元、房号、问题）、通知维修时间、消号时间一目了然，遇到问题，便于追溯。面对较重

要的问题深入业主家中，了解实情，化解矛盾，有针对性地采取措施，组织有关人员及时维修，避免矛盾激化。针对业主由于房屋有缺陷、维修不及时等问题发生的索赔现象，组织物业、施工单位、业主方了解实情，及时作出决策，以免激化矛盾，因小失大。

三是提高销售手段。公司在销售中本着“投入少、有效果”的原则，通过“以老带新”、端午节送粽子、“晚报组团看房”等手段，紧紧抓住年初各媒体要做人物专访（契机，先后与等6家媒体接洽做人物专访，提高楼盘的知名度，有效地促进了销售工作。通过制定商铺的租赁政策，以租促售，商铺销售也比预期销售进度大大提前，截至底，住宅销售率达到了99%，商铺销售达到了80%。

四是及时办理房产证。公司经过6个多月的努力，克服了销售日常工作较多、较为繁杂和人员较少的困难，在管理部门办事效率低、人员少的条件下，积极主动联系和配合管理部门，主动承担办理过程中的相关工作，比如录入信息，打印产权证等等，在合理期限内顺利地将第一批户房产证办理完毕并向业主发放。第二批房产证资料已报送房管局，有望在今年年初办理完毕。

施工单位大部分是集团隶属公司，为了与相关单位尽快完成结算工作，公司针对省定额中的相关问题，多次会同公司预算部门负责人到省市定额站进行咨询，将意见及时向上级领导反馈，并计算出问题中所涉及项目的工程量，供领导进行决策。

和慎重比较，对40余种苗木的认价总额比乙方上报价格低了近30万元，在栽植过程中发现园林公司将部分密植苗木栽植过密，造成实际苗木数量大大超过正常水平，及时通知园林公司进行整改。在结算的过程中严格按照我方规定的间距计算，到现场逐项点数，对仍然过密的苗木多余部分不予认可。通过对价格和数量的双重控制，从而有效地降低了绿化工程

的总造价近200万元，园林和绿化工程结算时降低近700万元。从年初至今，项目确定了多个分包工程的合同，包括商铺新增隔墙、防水维修、北门广场砖加高改造、东门和北门道路预留口改造、垃圾箱、坐椅、复式房改造等工程，合同总金额约69万元。为了便于合同管理，公司对签定的共194个合同进行重新整理，分类存档，并新建了合同管理台帐，做到各种合同基本情况一目了然。

在激烈的市场竞争中，公司打造了一支思想过硬、业务精通、富于开拓进取的优秀团队，以其高度的责任感、使命感立足于项目建设，为品牌在市场的塑造打下了良好的开端，为企业创造了良好的经济效益和社会效益。今后，公司将在上级的正确指导下，强抓机遇，开拓进取，为公司的发展壮大，为又好又快的发展努力奋斗、再创辉煌！

酒类公司年度工作总结篇五

大家下午好！

一元复始，万象更新。在这辞旧迎新之际，首先感谢全体员工在过去一年的辛勤劳动，感谢大家为公司发展所作的重要贡献！泰富集团在各级领导的关心支持下、在全体员工的共同努力下、在各界同仁的帮助下，妥善应对市场变幻的大环境，及时调整经营思路和方略，在工作头绪多、任务相当繁重的特殊情况下，通过坚持不懈的努力，紧抓发展机遇，较好地完成了20xx年度工作任务，取得了一定成绩。在这里，我要衷心的对大家道一句：你们辛苦了！值此新春来临之际，我代表公司对你们一年的辛勤工作和无私奉献表示衷心的感谢！并通过你们向你们的家人致以新春的祝福，祝你们阖家欢乐，龙年吉祥！一分耕耘，一分收获□20xx年，是集团公司成立的第一年，是压力与动力同在、挑战与机遇并存的一年。我们的汗水换来了丰收，我们的拼搏换来了喜悦，我们的付出得到了回报，我们的希望得到了实现。公司今年大事多，喜事多。总结一年来的工作，呈现以下几个特点：一是集团

公司的成立，为企业的发展提供了强力引擎，公司的影响力进一步加强，辐射能力进一步扩大；二是重点工程进展顺利，80万吨/年汽油质量提升项目正式投产运营，20万m³仓储物流基地开工建设，解决了公司多年单独从事贸易的短板，迈出了公司跨越式、多元化发展的步伐；三是“山东省第三届油品贸易洽谈会”的成功召开，为公司的快速发展笼络了人脉、提升了公司在全国的知名度，为全国油商做了一些实实在在的事，受到广泛赞誉；四是销售工作实现与中石化、大集团的对接，找到了一条便捷、实效的经营之路；五是集团发展的多项载体稳定推进。“石油化工研究院”的建立增强了企业的权威性；即将挂牌运营的“黄河三角洲电子商务有限公司”为企业的发展搭建了更广阔的平台；初步达成合作意向的铁路运输专用线及仓储建设项目，让我们看到企业灿烂的明天；国际贸易公司的成立，迈出了跨国经营的步伐；六是公司锻炼了一支团结务实、奋力拼搏的员工队伍，一批批新人茁壮成长，为公司的发展奠定良好的人才基础。

但是，一个公司的发展不是一蹴而就的，公司的长久繁荣昌盛需要我们每个人精心呵护，来不得半点掉以轻心。战略决定方向，细节决定成败。我们公司要持续发展，需要我们每个人每天每月每年兢兢业业，同心同德，创新进取。在这里，我讲以下三点意见。

“无规矩不成方圆。”规章和制度是一个企业规范运营的最基本的保证。企业制定的各项制度、规定是为了让企业能够定向发展、谋求更大利益，无论是企业管理者还是职工，都必须无条件的“没有任何借口”的执行公司制定的各项规章制度。遵守《员工行为规范守则》是一名员工应该遵守的最基本的从业守则，令行禁止是企业发展之规章，每位员工必须时刻督促自己，努力做到严格遵守职业道德规范和公司制度，做执行制度和遵守纪律的模范。

企业是全体员工的利益共同体，它牵动着每位员工的切身利益，特别是在市场经济发展的今天，企业是自主经营、自负

盈亏、自我发展的独立经济实体，员工的利益和企业的效益紧紧连在一起，企业效益好，员工的工作和生活就有保障；企业的效益差，员工的利益就会受到一定的影响，这就要求全体员工勤奋努力、勇于拼搏，去创造更高的价值，以实际行动回报社会。这就要求每位员工要自觉遵守纪律，模范执行制度，一心一意、同心同德、时时处处严格要求自己，恪尽职守、努力探索，去创造企业的利益最大化，实现个人与企业的双赢。如果员工无视劳动纪律和公司的各项规章制度，我行我素，玩忽职守，将会给企业造成致命的后果，企业也不会得到长远的发展。油库、运输公司、加油站及80万吨汽油提升项目等是集团公司的高危岗位，安全制度的落实尤为重要，来不得半点的侥幸和懈怠。在这里，我再次重申，以上高危行业，在20xx年度要把安全生产放在重中之重的位置。做到安全生产，常抓不懈、警钟长鸣。要有针对性的组织安全教育、培训、请专家上课，观看安全警示片，不间断的组织消防演练，安全知识答题竞赛，并认真组织开好晨会、周会、情况分析会，查找危险源，层层落实责任制度，确实把安全生产，落实到每个人的心坎上，落实到实际工作中去，为公司负责、为我分忧，为人身及财务的安全筑起一道安全防线。

20xx年度，表现在个别员工身上法律意识淡薄，工作热情不高、创新意识不强，懒惰、不思进取，损公肥私，体外循环等有毁公司利益的现象，希望在新的一年里认真加以克服。如果仍旧我行我素、执迷不悟、私心作祟，那么公司将予以严惩。希望大家要用诚实的心态面对自己的工作，面对人生，不要耍小聪明，要牢记“聪明反被聪明误”的古训，要知道“若要人不知，除非己莫为”的道理。做一名独立自主的员工，要在行动上实现自己的诺言，说话算数，要管住自己，说老实话、办老实事，做诚实守信之人，决不允许任何形式的投机取巧、欺上瞒下、做表面文章等不良现象的再度发生。

今后，集团公司将对《泰富实业集团员工行为规范守则》所涉及的规章制度执行情况进行不定期的考核并与薪水挂钩。

实施严格的奖惩制度，坚决杜绝有令不行、有禁不止的现象发生，保证公司的各项制度得到坚决贯彻落实。

开拓创新，努力争创一流工作业绩，是一名员工必备的素质。你不是在奋斗中前进，就会在平庸中落伍，没有中间路可取。在激烈多变的成品油销售市场面前，竞争对手林立，销售客户要求高，不能等待观望，而要靠自身的努力寻求发展、开拓市场、占领市场。在这里我再次要求全体员工，要勇于创新，去拼搏、去奋斗，在市场经济的大潮中抓住良好的发展机遇，去争创一流业绩。因循守旧、按部就班、不求有功但求无过的思想倾向和做法，是不适应企业快速发展的总要求的。集团公司成立以来，实施的各项考核制度，就是对每一名员工的考验，也是每一名员工展示自我，大显身手的大好机遇。希望你们要珍惜，要自重，要奋发图强，自我加压，要有一种不服输，迎头赶上去的信心和勇气，要有一种自强不息，共克时艰的气概和干大事的雄心。20xx年度集团公司实行的绩效考核制和职务晋升制，你有多大本领，将会得到充分的展示，工资待遇和职务升迁是根据对公司的贡献大小来核定的。要做到奖罚分明，鼓励先进者，鞭策后进者，在公司上下形成一个干事、创业、比奉献的热潮。今后公司将进一步完善用人机制，将不间断地对工作业绩突出、品德好、信誉高的员工不断充实到领导岗位来，真正形成“能者上、庸者下”的用人机制，企业不会长期使用无所作为者，我相信一批能干事、会干事、干大事的经营管理人才将会脱颖而出。

新年要有新气象、新岁要有新作为，新一年工作目标已经敲定，这就需要公司全体员工去实施。通过大家的共同努力，去实现公司年内制定的各项任务指标，借此机会我重申以下几个方面的问题。一是合作共事。“天时不如地利，地利不如人和。”企业内部的团结一直是整个企业生存和发展的基础，只有企业员工上下紧密团结，同心协力，企业才能生存和发展，才能取得员工和企业双赢。首先，管理层面的团结，企业管理层作为企业的领导者，一言一行都被员工注视，倘

若管理人员之间明争暗斗，独断专行，团团伙伙，民主意识差，就不可能发挥群体的智慧，很难调动员工的工作积极性和主动性。其次，员工之间要团结，员工是企业的基石，倘若员工为了自己的个人利益不顾他人和公司的整体利益，那么公司内部就会变得混乱复杂，个人主义的小集团处处可见。这样，群体的职能和效率就会减弱，要切记“人心齐、泰山移”的名言。最后，要加强管理层与员工之间的团结，管理者要把员工摆在重要位置上，实现对员工的尊重，重视员工的价值，从而有效的调动全体员工的积极性和创造性。要牢记只有尊重别人，才能得到别人尊重的道理。只有企业建立起和谐的人际关系，企业才会立于不败之地，才有发展，才有进步。

二是管理层的责任心、危机感、压力感还需进一步加强。企业的管理者是企业的“带头人”和“当家人”，必须要有一支精明强干的管理队伍，经营管理水平和生产效率的高低，很大程度上取决于企业管理者是否有高度的责任心和使命感，是否有压力感和危机感。企业内部要有一批能干事、会干事、干成事的人才队伍，企业就能振兴，始终立于不败之地。这就要求每位管理者要真心实意，而不是三心二意的服务企业。20xx年度表现在个别管理者身上，管理经验不足，办事效率低，团队意识差，单打独斗，不善于接受群众意见的现象，要认真加以克服。今年公司为每一位管理者提供了展示自我能力的舞台，这台戏唱好与否关键在于自我把握，错过机遇就要落伍，就会被无情地淘汰，要切记企业不会养闲人，不会长期使用庸才，有为才有位，有付出才会有回报的道理。

三是关于分工协作问题。公司工作千头万绪，虽有分工，但一定要搞好协作共事，工作不分家。相互支持、互相补台，要充分体现团队精神。在这里我再次要求，全体员工要把团结协作放在突出位置，绝不允许出现影响团结之事，心往一处想，劲往一处使。在我们公司没有特殊员工，没有不受纪律和制度约束的员工，搞好团结协作，在外树立公司的良好形象，这是公司发展的需要。

四是公司主管业务，年内实现大突破。营销业务是公司发展的重头戏，虽然在20xx年公司成品油销售比20xx年有所提高（同比增加1万余吨），但体现在公司营销人员销售量上还是有所下降，从

横向比较来看，与我们周边同行相比，按人均业务量来比较，有了一定的差距，外面的市场很大，而我们占据了很小的份额，差距越拉越大，客户群体在不断减少，市场开发面窄，有局限性，市场单一，缺乏大客户、大订单，表现在个别业务员身上，连年业绩平平，无所建树，缺乏压力感、成就感，我对此不尽满意。希望公司业务人员在新的一年里，要振奋精神，勇于拼搏，增强责任心，要有一股不服输的精神，不断创新思路，要大胆的探索和尝试，修正一些传统的营销思维模式和做法，努力寻找营销工作上的新的增长点，以优质的服务和灵活的营销手段，年内实现主营业务大突破。

同志们，光荣属于过去，奋斗成就未来，新年伊始，任务艰巨而光荣，希望全体员工发扬成绩，克服不足，轻装上阵，共克时艰，开拓创新，再接再厉，用我们辛勤的汗水，共创公司的美好明天。

谢谢大家！

酒类公司年度工作总结篇六

我叫__，现任公司物业部经理，负责住宅小区、社区庭院物业管理工作。__年来在公司领导的正确决策下，在全体员工的共同努力下做了一些工作，距离公司领导的要求还有很大差距，我决心认真总结工作中的经验教训，把__年来的工作表现和不足，分几个方面总结如下。

一、小区、社区经营收费工作

狠抓协助收取了__小区卫生费__%，垃圾清运费减少了__%确保了小区的正常经营。__号院、畜牧局院、服务公司院、第二技校院卫生费的收取支付工作。公园小区的物业费收取工作。房管局小区、黄金小区的车位费收取工作。能给公司费用收取及经营扭亏做了大量的工作。

但是同领导的希望和要求还有很大差距。我每天起早贪黑，深入到每一栋楼前，解答每一位业主提出的问题。对每一个院的收费工作都进行细致的部署，对收费的每一个环节想尽了一切办法。

言传身教把自己十多年来的收费经验教给员工，同自己一起工作的很多同志共同的一句话、“你不是经理是老师，跟着你干我们踏实心甘情愿，你不干了我们立马走人。”说明工作的难度之大，任务之艰巨，非常人所能接受的工作压力。对黄金小区、房管局小区的物业费收取工作，进行了前所未有的详细调查，财务费用分析。提交了切实可行的解决方案。经常通宵达旦的整材料，完成了自己应尽的职责。

二、分管社区工作以来，详细调查汇总了四个办事处

对现有的庭院，进行认真核算，收入同服务协调进行，经营中的协议签订、剩余费用的收取工作、人员的合理调整、垃圾清运费处置费的合理收支等问题还有大量的工作急需解决。由于原来的项目经理工作调整，存在大量的遗留问题还要进行，争取早日理顺努力完成。

三、狠抓小区服务质量的提高，对人员的技能培训

日常事务处理，能起到表率作用，积极配合甲方解决小区存在的实际问题，为改变小区的环境面貌，受到广大业主的一致好评，做了大量的工作。小区的车棚启用管理、绿化工作、垃圾箱的更新、倾注了大量的心血。

小区在没有维修人员的情况下，督促协助解决了很多维修任务，一头汗一手屎的为业主服务，心系广大业主的生活必须，协调处理供暖、供水、供电中的问题，甲方领导对我们的工作是肯定的，更是信任的，两三天见不到我，听不到我的电话就着急。今天矿上通知我六万多的服务费补贴，今天就汇给公司。嘱咐很抓卫生管理迎接局里创建卫生小区验收工作。

人非草木，孰能无过。小区管理的工作中还有很多不足，卫生工作还有一些方面，没有按照做好做细，有待整改。非机动车辆乱停乱放现象，还有待广大业主自觉改正，我们已粘贴通知几次广为宣传，不断提醒个别业主自觉存放到车棚内，早日解决小区不协调的现象。

四、公司通过机构调整，让我担任第七项目部经理，后又合并第六项目部

工作担子很重，点多面广路途远。一个人顶两个项目部经理、兼黄金小区经理、还具体管理东电厂三个家属院和三个保安岗点。(以前一个中队长的工作)我从未叫过苦叫过累，大事小事认真处理，从未上交给主管领导，更没有推给下面。能深入岗点检查、解决、关心每一名员工存在的困难和问题。很抓保安队伍形象教育，班组长技能培训网上教育，并抓好早操训练工作。能及时传达公司领导，对当前工作重点的要求，并安排逐级传达。对突发事件迅速到位妥善处理。

能及时对甲方进行回访，并按照甲方的要求进行整改并配合工作。对六、七项目部的人员招聘、调整、定岗严格按照公司领导的要求办理，对离司人员的工资手续按公司规定处理。对小区、社区、各个岗点的物料领取严格把关审批。能积极续签合同提高服务费，并联系新岗点业务。这次四大队工作交接给保安部，其中三个班长一致同意，还愿意和我一起工作，我真的很知足，我觉得是我那一份执着的敬业之情，感染了同志们的友情之花，知足了很知足！

年是短暂的也是漫长的，通过不断地学习，兢兢业业的辛勤劳作，做了一些应该做的工作，是公司领导培养教育的结果。和现任职务的严格要求还有一定差距。还存在着很多缺点和错误，通过以上的总结和叙述，恳请公司领导给予批评指正，通过述职以利于以后的工作更好地开展，给公司作出更大的贡献！