

最新年终工作总结下步打算 公司年终工作报告(实用10篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

年终工作总结下步打算 公司年终工作报告篇一

转眼间□20xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀x万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想(计划是在1500万左右)，大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xx客户的

球阀□xx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xx□xx□xx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xx□xx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管管理不够。严格说来公司应该以制度化管管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

1) 工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导。

4) 公平激励建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争

些体面，请各位老总们斟酌。

销售目标：

初步设想20xx年在上年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

年终工作总结下步打算 公司年终工作报告篇二

1、分别对一、二、三、六车间的部分设备根据实际情况进行了改造，降低了工人劳动强度，在提高产品质量的同时，节约了生产成本。

2、通过公司组织外出学习，对生产工艺进行改进，将新的生产工艺配方成功应用于生产，降低了生产成本。

1、充分利用例会和车间班前班后会，将公司第二次创业的精神认真传达，使车间员工真正领会到公司的发展要求、前景和目标，筑建员工以厂为家的思想。

2、加强了班组培训学习。车间班组长的责任直接影响车间的工作质量，因此，在xx年的班组建设中重点加强了班组长的培训与学习，使他们真正发挥技术骨干和模范带头作用。

1、制定了现场管理制度，并在生产过程中认真执行，宣传贯彻“5s”活动，并认真组织实施，使现场管理得到大的改善。

2、将东厂所有积压余料进行消化，避免了原材物料的浪费，节约了生产成本，改善了现场。

积极配合质量管理部门对车间质量的检查力度，并强化生产技术的管理力度，使产品质量一次抽检合格率大大提高，水分超标现象减少，产品板结现象得到较好控制。

1、加强了对班组安全检查力度，完善了岗位责任制，发现问题及时通报并限期整改，使安全隐患大大降低，确保了xx年的安全生产。

2、充分利用周二安全例会时间，认真分析一周来的安全生产情况，将车间发生的安全事故认真分析总结，吸取经验，杜绝类似事故的再次发生。

xx年虽然取得了一定的成绩，但仍存在着很多问题和不足，像在安全管理方面就做得不到位。还有在生产和成本方面出现了一些问题。虽然我们车间问题不小，可是我相信，只要我们只要安全生产，不会出现任何问题的。现在全球金融危机的情况下，大量制造业企业倒闭，关门，我们厂也面临着如此的困境，所以我们更要加强生产，提高效率，使我们厂在金融危机的影响下做到最小，我相信我们能够度过难关的。

以后的生活就是这样了，我不求做到，也要做到尽善尽美，不求凯旋归来，但求无愧我心，在来年的工作中，我们要齐心协力，努力把工厂的效益做到！

年终工作总结下步打算 公司年终工作报告篇三

1、发动员工解决人荒之急，三月份前厅大部分员工因自身的原因离职很多。一时间前厅服务员缺编很多，服务不到位，引起客人投诉。在x总领导下，我这从本地招聘员工并向酒店推荐优秀人选，这样进来的员工比较稳定，不容易流失，解决了餐饮的人荒之急。同时针对前厅新入职员工大多文化较低、年龄较小、没有从事过酒店服务的情况，我号召部分管理人员对新入职员工进行针对性的模拟演练、加强培训力度，使他们在短时间上岗，达到了使餐厅正常运转的目的。

2、针对前期制度不够完善，没有定岗定编，细节管理不够完美的情况，在x月，我针对各岗位的具体情况，进行定岗管理，明确各岗位职责，使资产、卫生、服务工作责任到人，做到了资产专人管理、电费和通讯费的降低，使前厅的管理有提升了一个新台阶。

这一年的收获是对管理知识全面的灌输，如何细节管理、沟通等有了更深刻的理解与体会。使我在综合管理能力方面有了更进一步的提高，对以后有了更明确的目标。

不足之处：在平时的工作中不善总结，并且在细化管理及对员工培训上力度不够，需要加强学习；因我本人入职时间也不是很长，对维系客户方面做得不够完善，使协议单位上客率底。这都需要我在工作上加强改进。

- 1、搞好环境卫生、食品安全、严防食物中毒。
- 2、餐厅业务技能、多培训，和新菜品的推出。
- 3、做好婚宴预定以及接待，销售特色商品。
- 4、迎接好各个大型假期的接待。
- 5、各种资料汇总、收集、总结以及资产盘存和复查。

相信在各位领导的决策和带领下，各个方面都会逐渐走向规范和成熟，同时，作为餐厅经理的我也有信心带领各位员工细心协力，完成上级下达的各项任务。

年终工作总结下步打算 公司年终工作报告篇四

20____年07月入职浙江联建工程设计有限公司绍兴分公司，从事暖通专业设计工作至今。20____年08月，本人获评暖通工程助理工程师职称。

自20__年以来本人先后参加了香江名邸小区、绍兴市保障性住房(鹅境地块)、浙江福元大酒店、城市之星公寓、绍兴梦享城、红星美凯龙?华夏城、联合大厦、中信银行大厦、汇金广场(装修工程)、迪荡二期中央商务广场、无锡中欧科技大厦、观澜豪庭(南浔底a-02地块)、镜湖外滩4-20#地块商办楼、华舍张涑安置小区、铂金商贸大厦等住宅、商场、大中型商业、酒店等各类工程的方案、初步设计、施工图设计。各项工作共计60余项。

在从事暖通设计的5年间，面对不同的工程，会遇到各种并不相同的情况，在不断的发现问题、解决问题的过程中，自己的专业技术水平也得到了很大的提高，由刚毕业时的在工作中不断摸索学习的状态到如今能独当一面。譬如位于绍兴市越城区的汇金广场工程：该工程位于绍兴市越城区，地下二层为汽车库、战时部分兼作人防，地下一层为超市、商业及附属用房，一层至四层为商业。工程设计内容包括-1f~4f舒适性中央空调系统、整幢建筑的消防防排烟设计及地下二层人防设计，是一个综合性很强的建筑项目。在该项目设计过程中，我不断的与甲方及建筑专业沟通，确定最为合适的空调方案。在这个项目我努力发挥自己的技术根底，同时与各个专业协调与装修专业配合。在该工程中，许多专业知识都得到了很好的运用。如何进行负荷计算；通风管道的设计；风机盘管、新风机、主机、冷却等设备的选型。从以前的书本知识转为实际知识。

通过大量的工程设计实践，本人已熟练掌握多(高)层住宅、公共建筑等的各类中央空调系统设计、消防防排烟及人防等工程设计内容，在一定程度上了解了暖通专业施工工艺，充分掌握了暖通、消防及人防系统各设备的设计选型。对节约能源与合理利用能源以及保护环境等有了充分认识，并在设计中一以贯之。

沟通是学习提高的桥梁。由于设计业务的扩展，设计工作的内容不断出现新情况、新问题，还有各种新材料、新技术、

新设备等方面的技术与设备信息，为今后从事相关设计新工艺的运用，国家节约能源与合理利用能源政策的贯彻实施，这些都要求我们不断学习才能适应，而加强与有关政府部门、厂家、施工企业的沟通与交流能使我们受益匪浅。

“科学设计，竭诚服务。顾客至上，信誉第一”。本人在设计工作中着力贯彻公司质量方针，从事设计工作以来，做到“0”事故，没有违反一条国家强制性条文，获得了公司及业主的一致肯定。

虚心学习，尊重科学。工作中遇到问题多向本专业的老同志请教，尊重专业，坚持以理服人，不盲从，不偏执，取长补短，教学相长。与专业同事多沟通，多交流，不保留。时刻以业主利益为主导，充分体现业主意志。对业主的工作思路在理解的基础上提出完善意见，该花的钱要花，不该花的钱要省。对业主的有些不合理的主张敢于提出自己的保留意见，供业主参考。对违反国家规范规定的意见坚持说服。可以说：“科学设计”无止境，没有，只有更好。

在注重做好本职工作的同时，也不忘注意个人修养和职业道德的培养和提高。我始终坚持学习有关建设工程设计施工等方面的法律、法规、规章、制度和规范、标准，做到忠于职守、奉公守法、廉洁自律、勤奋工作，不断提高自己的工作质量。做到能够敬岗爱业、遵纪守法，工作上踏踏实实，勤勤恳恳，一丝不苟；生活上助人为乐，团结友爱，关心他人。服从领导安排，积极完成领导交给的各项任务，能够融入团队，团结一致，发挥集体的智慧和力量，共同投入到工作事业中。能够积极指导和带领刚工作的同志，使他们时刻感觉到有人关心与爱护，尽快转变角色投入工作中去，并督促他们不断提高自己业务水平，尽快、更好地胜任本职工作。在工作中我向虚心向有经验的老前辈等请教，通过网络学习，参加各种继续教育活动以及专家讲座，不断更新有限的知识，不断提升自己的专业技术水平。

服务也是生产力。工程中，本人加强与业主、监理单位、施工单位及质监部门的沟通协作。在实施中充分体现设计文件技术要求与国家规范的有关规定。本人勤勉负责的工作作风获得了业主的充分肯定，同时也赢得了施工单位的理解与尊重。

“问渠那得清如许，为有源泉活水来”。本人在今后工作中将不断学习、着力创新、加强沟通，秉承“用智慧创造价值，奉献社会，回报自己”的理念，努力达成“为客户提供科学、先进、合理的技术服务”的目标。

年终工作总结下步打算 公司年终工作报告篇五

在这工作的一年里，我作为一名护士，时刻不忘自己的职责，自觉遵守护士应尽的义务，遵守医院的纪律，积极完成科里和医院交给的任务，积极参加医院组织的各项活动，在活动中通过认真学习和思考，不断提高自己各方面的能力和素质。

在院领导的关心和直接领导下，本着“一切以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，努力完成各项护理工作。并努力提高理论知识和熟练的掌握各项临床操作技能，积极参加科室组织的业务学习，护理人员三基培训。平时的工作中注意护士职业形象，做到文明礼貌，穿着整洁，礼貌待患，态度和蔼语言规范。在工作中，我严格遵守各项规章制度，热爱医院，热爱自己的工作岗位，坚持以全心全意为病人服务为宗旨，以严谨的工作态度，熟练的操作技术，保持慎独精神，兢兢业业，勤勤恳恳的工作。

工作中在为病人进行任何护理操作前，我都严格执行各项操作规程，严格执行三查七对制度，以“爱心，细心，耐心，责任心，”对待每一位病人，使病人在面对疾病的同时，能深深感受到我们护理人员对他们的关心，以及为促进他们疾病恢复所做出的努力。在护理病人的过程中，我不怕脏、不怕累。在工作中做到不迟到，不早退，工作态度端正，积极

向上，要求进步，能与医生有良好的沟通，并能团结同事，与同事互相帮助，共同协作，避免出现任何差错事故，保证患者的医疗安全。对于工作经验丰富的老师，虚心向他们请教，吸取他们的临床经验，对待年轻的同事，我能起到带头作用，帮助她们熟悉护理工作，传授自己的经验教训，共同保证临床上的医疗安全。

在业余时间我不断地充电，经常阅读护理杂志，了解新的护理技术及护理经验。20xx年x月十月份院领导派我于桑植县人民医院进修，通过此次学习丰富了自己的专业知识，掌握新的操作技能。20xx年在新的环境中，我始终保持着良好的心理素质和爱岗敬业、任劳任怨的专业精神，从不计较个人得失，常常超时工作，具有较强的团队协助精神，主动配合护长搞好科室管理工作，积极参与开展各种新护理技术项目，与同事们一起克服工作中遇到的各种困难，并将自己多年积累的临床经验传授给年轻护士，使科内形成了互帮互学，共同提高的学习风气。

在加强自己专业素质的同时，我还很注重护士的职业形象，在平时工作中注意文明礼貌服务，坚持使用文明用语，使用尊称，总是面带微笑地对待每一位病人。工作时仪表端庄，着装整洁，不浓妆艳抹，不带首饰，符合临床着装的要求，体现白衣天使的精神。在工作期间还认真学习了《xx》及其法律法规，积极参加医院组织的医疗事故处理条例学习活动，丰富了自己的法律知识，也增强了自己的安全保护意识，避免了为科室为医院带来不良的影响。

在这一年的护理工作中，虽然有些许成绩，但还是存在着更多的不足。在以后的时间里我将继续努力，继续提高自己的专业知识和自身的业务能力，熟练掌握各项操作技能，成为一名优秀的护士，将有限的生命投入到无限的护理工作中。

年终工作总结下步打算 公司年终工作报告篇六

根据年初注册登记工作方案，积极认真学习工商登记制度改革内容，按照局领导安排及时参加各类培训活动，认真学习工商登记制度改革涉及的各项内容，积极促进各类所有制经济健康发展，为我县经济发展创造良好的市场环境，切实做好企业登记管理工作。为确保各项工作的顺利开展，我局成立了以局长高军为组长，副局长格登及纪检组长苏成刚为副组长，各股所室成员为组员的工商登记制度改革实施领导小组。做好了各项实施方案的落实工作，明确工作职责，确保各项工作任务圆满完成。

（一）推进工商注册制度改革，营造宽松平等的准入环境。一是积极推进工商注册制度便利化。新的注册资本登记制度于3月1日正式实施，“先照后证”登记制度改革11月1日在我州全面实行，我局认真做好改革实施准备，加强业务培训，按照规定的时间表和路线图，依法稳妥推进注册资本实缴改认缴工作，推行使用新版表格。制定了具体的实施办法、配套措施，确保新旧登记制度顺利对接、平稳过渡，使各类市场主体更加方便快捷地进入市场领域。二是用好用活各项支持促进政策。认真落实好总局、省局出台的各项政策措施，将好的政策转化为推动科学跨越发展的现实生产力。支持鼓励有条件的私营企业建立现代企业制度，继续大力推进“个转企”工作的开展，做好宣传讲解工作。充分发挥个体私营企业协会自我教育、自我管理、自我监督功能，建立健全服务体系，优化协会组织结构，加强业务技能培训，更好地发挥企业家作用。

（二）加快学习新登记制度的相关法律法规，加快熟悉和掌握新登记制度的流程，进一步增强市场主体发展活力，进一步聚焦生产要素，真正帮助各类市场主体做大做强。

认真学习，贯彻落实新修订的《公司法》和《公司登记管理条例》等法律法规为依据，积极推进企业登记管理制度改革

和创新，充分发挥登记管理职能，优化登记程序，促进各类市场主体发展。目前，全县共有各类企业121户，注册资金155527.136万元。其中内资企业65户，注册资金122372.136万元，私营企业56户，注册资金33155万元。今年新登记内资企业11户，新增注册资本5500万元，新登记私营企业16户，新增注册资本4298万元。

（三）根据州局《关于转发工商总局启用新版营业执照和做好注册资本登记制度改革衔接工作有关问题的通知》精神及州局换照工作要求，我局于20xx年3月1日起对各类市场主体旧版营业执照展开了换照工作，截止目前，共换发各类市场主体执照552份。其中企业62户。在换照工作中做到转变观念，提高认识、精习组织、措施到位、责任落实，在换照工作的同时，加强对企业数据的清理、补录规范工作。

（四）进一步做好藏传佛教寺庙社会化管理工作，引导寺庙经济健康发展。自活动开展以来，我局共出动执法人员18人次，出动车辆7台次，为9座寺庙的900名僧侣做了相关法律、法规的宣传工作。通过全局工作人员的努力工作，今年上半年以来，我局企业登记管理工作顺利进行。

（一）健全完善信用监管机制。根据工商登记制度改革工作要求，企业信用信息监管是新形势下工商机关改革监管方式、提高监管效能的根本路径选择。要以工商登记信息为基础，按照统一的信用信息采集和分类管理标准，整合各类监管执法信息，加快建设市场主体信用信息公示平台，确保按时上线运行。认真落实总局、省局及州局的部署，我局于10月29日至10月31日对辖区内的各类市场主体共420人次进行了《企业信息公示暂行条例》、《企业经营异常名录管理暂行办法》、《个体工商户年度报告暂行办法》、《农民专业合作社年度报告公示暂行办法》以及年度报告的操作流程进行了培训及宣传。

（二）健全完善日常监管机制。以市场主体信用信息公示系

统建设为基础，提高监管的精度。引导市场主体按照相关法规、规章规定，在规定的时间内通过市场主体信用信息公示系统，按照规范的形式报送并公示企业信息，加强对企业登记信息及年报信息真实性、合法性的监督检查。

20xx年，我局全体工作人员将继续努力工作，明确目标，理清思路，全面、高效、优质地完成各项工作目标和任务，全面提高企业登记管理工作的水平和质量。

年终工作总结下步打算 公司年终工作报告篇七

作为刚踏入社会的我，深知自己要学的东西有很多很多，而对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。

在工作中，虽然我只是充当一名普通而重要的收银员的角色。在这段时间的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面对每一天。因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。

一、__公司经营概况

二、__工作总结

(1)安全创稳定。酒店通过制定“安全第一、质量为主”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。

(2) 实施了品牌管理，酒店主抓八大工作。

- 1、以效益为目标，抓好销售工作
- 2、以改革为动力，抓好餐饮工作
- 3、以客户为重点，抓好物业工作
- 4、以质量为前提，抓好客房工作
- 5、以“六防”为内容，抓好安保工作
- 6、以降耗为核心，抓好维保工作
- 7、以精干为原则，抓好人事工作
- 8、以“准则”为参照，抓好培训工作。

(3) 员工是酒店的主导。

1、为全面了解掌握我酒店的市场态势，组织多次营销会议，结合目前客户来酒店的消费情况，进行调查，分析客户的消费档次，建立abc客户，做到全程跟踪服务注意服务形象和仪表，热情周到，最大限度的满足客户的要求。我们在管理费上严格控制。行政人员多是身兼数职。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则。采取一切措施避免不必要的开支。

2、在饭店的任何一个角落都是彬彬有礼的服务人员，规范的操作、职业的微笑、谦恭的神态，让客人无时无刻不受着礼仪文化的熏陶。处于社会中的个人永远都在受着周边人的影响，所谓人以群分，礼仪文化不仅使饭店人素质提高，也在有益地影响着客人，提升着整个社会的素质与涵养。

3、应该改变传统的对待员工的态度。人是管理中的主体，这是所有的管理者都小、应该把握住的。管理中的上下级关系只是一种劳动的分工，不是一种统治与被统治的关系；相反，现代管理理念告诉我们：管理是一种特殊的服务，管理者只有做好对下级的服务，帮助下级在工作中作出优异的成绩，管理者自己才会拥有管理的业绩。

我是今年_月份到单位工作的，在领导和同事们的大力帮助下，我顺利地通过了实习，个人的业务基础水平也有了很大的提高，较好地完成了一名收银员的工作任务，得到了领导肯定和同志们的好评。

好的方面：

一、不断加强自身学习，业务水平大大提高

酒店的设施、管理和工作都体现了_级的水准，自己以前也有从事收银工作的经历，但到了新的工作岗位上却出现了一些不适应。在业务主管和同志们的大力帮助下，我认真地学习，勤奋地工作，有不懂不会的地方就积极虚心的向工作经验丰富、业务水平高的老同志请教，在通过自己的不断努力下，很快就胜任本职，完成任务较好。

二、爱岗敬业，个人能力素质得到不断加强

来到酒店工作以后，自己对这里的环境和工作内容都非常的喜欢。单位平时注重对员工全面素质的培养，在学习了礼仪常识、管理课程、安全常识、英语的日常用语和日常行为道德规范等课程后，我们的能力素质得到了不断的提升，团队精神和集体荣誉感大大加强。

三、严于律己，遵守单位的规章制度

在平时的工作中，我能够按照酒店的管理规定严格要求自己，

做到不迟到，不早退。做为收银员，我能够严格落实财经制度，按照职责权限收帐出单，从没有发生侵占单位利益和谋求私利的情况，确保经过自己手的每一分钱都是清清楚楚、明明白白。

四、尊重领导，团结同志，服从管理，乐于助人

作为一名员工，我能够自觉服从上级领导和管理，主动配合好工作，遇事常请示汇报。平时生活中，关心照顾身边的同事，积极帮助需要帮助的人。不传播小道消息，不背后议论他人，不拉帮结派，不做不利于团结的事。

五、注重言行，树立文明、健康、良好的员工形象

在每次上班中，我都十分注重自己的仪容和举止。因为，作为收银员也是展示酒店管理和形象的一道窗口。在每一次替客人结帐时，我都保持微笑，认真对待，耐心的解答客人的疑问，为客人做最满意的服务。

存在问题：

一、自身的学习抓得还不紧

在平时生活中，还不能抽空加强文化知识的学习，充实提升自己，所读的书也多半是一些娱乐和消遣的杂志。

工作中对上级安排或者本职范围内的事情都能尽心尽力去做好，但在协助他人完成工作和参加单位的一些培训时还表现得不够积极。

三、下步打算

1、加强学习，不断提高自身的文化素养。

要加强对文化知识的学习，特别是对外语的学习。争取做到

每月读一本好书，每周写一篇小文章，每天看一张报纸。

2、努力钻研本职业务，提升职务技能。

不能满足当前的业务水平，还要虚心的向业务精湛的老同志学习，不断提升服务品质，提高工作效率，达到零失误、零差错。

3、踏实努力，为单位建设发展继续贡献力量。

在单位工作的这一年是我学到知识、增长本领的一年，也是我成长进步、开心快乐的一年，我要继续保持优点，克服不足，为单位的建设发展贡献自己的一份力量。

年终工作总结下步打算 公司年终工作报告篇八

一、重视业务核算质量，贯彻市行各项制度

今年是我们商业银行具有转折意义的一年，经过六年的打拼和积累，我行的羽翼已经逐渐丰满，准备更名挂牌，开始新的征程。然而，如果要使我们景星支行真正走在全行的前列，我们首先要做的是提高我们的业务能力。我行会计出纳部经常组织员工进行理论学习、岗位练兵。对市行传达的每一个文件、通知都认真贯彻。让员工树立主人翁精神，在工作中不推、不等、不靠，积极主动的完成自己的本职工作。我部一直坚持向时间要效益、向工作要质量。在核算上无重大差错事故。

二、加强日常工作管理，做好安全防范工作

我部的内部制度是比较健全的，各项工作都有明确分工，员工病、事假都严格按照规定及时请假。

在安全防范方面，对柜员日常工作所用的各种公章、名章都严格做到每日下库保管；对重要凭证的领用，都有专人负责；明确柜员的权限，不得擅自授权；对于市行要求上报的反洗钱可疑业务及时上报；随时提高警惕，杜绝诈骗。总之，我们要将一切防患于未然，不做亡羊补牢的无用功，力求使全行的工作在稳健中谋发展。

三、培训员工操作能力，顺利通过柜员考试

今年是对全行职工个人业务考核要求最严格的一年，综合柜员上岗考试，直接关系到每个员工的切身利益。行里不想让任何一个职工掉队，我会计出纳部，为了使每个员工顺利的通过考试，带领员工们利用工作之外一切所能利用的时间，积极准备考试。其间，我们组织了员工点钞，打字的基本技能考试。组织员工去培训中心进行业务上机打操作的练习。

有些员工工作、家庭的各方面负担都很重，考试给其带来了很大的心理压力，思想包袱很重。为帮助这样的同志，我部各个员工在考试期间，经常互相交流思想，一起钻研考试的命题，接受能力快的同志，耐心的给其他同志讲解。体现出了团结同志的精神，更让员工们感受到了行内大家庭的温暖。考试临近期间，大家都想争分夺秒的看书，但行里的各项工作是不可以停滞的。时间是自己的生命，因为这关系到自己是否有资格上岗；时间更是全行的生命，因为有那么多的客户需要我们为其服务。我部全体员工都义不容辞的选择了后者。在考试期间，没有人因为自己的利益，耽误本职工作，在最关键的时刻，我们看到了员工们的可爱之处。

四、全员拼“新百日会战”，向最后一季要成果

在临近年终的最后一季，市行“新百日会战”的各项指标下达到支行，支行下到各科部。我部所有职工都在第一时间积极的行动起来，配合行里完成各项指标。虽然“新百日会战”所大力宣传的各种产品大都是对个人客户的，但是我部

员工只要有就会向来办业务的客户宣传新产品。尤其是“得利宝”业务问世以后，我部员工向代发工资客户力推此项产品，滴水成河，为行内存款的上升做着力所能及的贡献。行领导多次强调，存款是责任，不是任务。就是想让职工转变思想，把行里的事当成自己的事，变压力为动力，当我们正视这个问题的同时，我们也感到了责任的重大和为行里工作的乐趣。员工们不再抱怨任务繁重，而是把“新百日会战”当成一个活动去积极的参与。

五、积累经验及时总结，稳扎稳打注重实效

这一年的工作和考核，又使我部员工得到了很多经验，当然也有很多教训。我们一直重视员工的整体业务水平的提高，大部分职工的工作质量都是达标的，但仍有业务水平参差不齐的现象存在。这样势必会对我行的整体服务形象造成一定程度的影响。所以，我部一旦接到上级部门的个别业务操作变更通知就及时的组织员工学习，减少核算差错。

六、在工作之中也存在很多不足，主要表现在：

- 1、服务上还达不到要求，有时态度生硬，不使用文明用语。
- 2、核算质量还存在很大差距，主要是因为工作不够认真细致。

以上是我部xx年全年的工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

年终工作总结下步打算 公司年终工作报告篇九

企业内部管理是企业生存和发展的基础。今年以来，公司在x总的正确指导下，在x总的领导下，以理顺关系为重点，以制度建设为根本，以提高服务质量为抓手，不断加强人员、车辆和物资管理。始终把管理工作放在中心位置来抓，以管理出效益，以管理促发展。坚持制度化管理与人性化管理相结合，分工协作，密切配合，不断修改完善各部门各岗位管理制度，适时组织全体员工学习体会。了解掌握人员动态和思想状况，加强沟通协调，及时解决矛盾和问题，决不允许任何人以任何借口或理由在工作中相互推诿，更不允许任何人把个人之间的恩怨或思想情绪带到工作中去。有力地增强了企业的凝聚力和战斗力。定期召开工作会议，相互交流探讨，互相查找问题、剖析原因，及时制定改进措施，做到了小问题当场解决，大问题限期整改。有力在保证了全年工作的顺利开展。

加强生产管理，完成生产任务是企业工作的核心所在□20xx年以来，公司各部门紧密配合，相互协作，围绕“强管理，抓安全，保质量，讲信誉，扎实高效”的工作思路狠抓生产任务的按时完成，得到了各施工方的一致好评。

1、加强了与各工地的配合协调力度，本着“平等互利、相互尊重，及时沟通”的原则，确保混凝土浇注的顺利进行，要求前场工长工作要深要细，提前做好工作安排，注重每一个环节，确保前场施工安全、高效、无误。

2、加大质量管控力度，努力实现节能降耗。公司自成立以来，始终坚持“以质量求生存，以信誉谋发展”的指导思想，大力加强质量建设。从源头抓起，严把原材料进货关，加强砼的生产、出厂、运输、和泵送等每一个生产环节的控制和要求。做到了批批送样检测，时时观察调整□20xx年，试验中心共进行砂、石、水泥等各种原材料检测173次，外加剂复检27

次。发现问题迅速纠正，有力地保证了商品混凝土的质量。同时，为了降低生产成本，试验室工作人员，在充分保证质量的情况下，全年共进行了87次试配，27次混凝土试验。对不同气温条件下、不同标号的混凝土对塌落度及和易性的不同要求，适时调整配合比，使其达到级配要求。既保证了混凝土质量又尽可能地降低了生产成本。

3、加强对操作人员的调配和管理，严格操作规程，不断培养新的技术能手，相互取长补短，努力提高操作室的操作技能。为公司储备人才打下基础。

4、加强车队管理，有力保证了混凝土运送工作的圆满完成。尤其是全体驾驶员发扬连续作战的工作作风，克服天气寒冷带来的不利影响，加班加点，任劳任怨地完成各项运砼任务。

20xx年经过全体员工的共同努力，在各部门的相互支持配合下，公司全年完成生产方量75789米，实现产值2500多万，保障了各工地混凝土的需要。

为此公司领导一班人高度重视，始终把安全工作放在头等大事来抓，取得了良好效果。实现了全年无重大安全事故的良好局面。

1、加强安全领导。年初公司即成立了以x总为组长的安全工作领导小组，加强安全监督检查，及时发现和消除安全隐患，不断修改和完善安全工作制度。

2、注重安全教育，提高安全意识。适时组织安全知识培训，定期讲评安全工作情况。时刻提醒广大员工“安全工作无小事，小隐患也会酿成大事故”的道理。坚持警钟长鸣，常抓不懈。

3、上下一心，齐抓共管。严格执行“安全第一，预防为主”的方针，紧紧围绕“人身安全、财产安全、施工安全”的目

标，形成“人人讲安全，事事讲安全，时时讲安全”的安全工作氛围。绝不允许不讲安全的人和事存在。对忽视安全工作的部门，发生安全事故的责任人坚决处理，决不姑息迁就。

4、成立应急小分队，制定应急预案。当发生紧急情况和安全事故时，保证及时有效的处理，限度把损失降到最低程度。

5、加大设备的维修和保养力度，确保安全运行□20xx年公司在资金十分紧张的情况下，仍保证了设备维修和保养开支35万余元，充分说明了公司对设备安全运行的高度重视。真正做到了发现问题及时修理，定期组织检查保养，不允许带故障车辆上路，不允许设备带故障作业，将安全隐患消除在萌芽状态之中，有力保障了车辆和设备的运行安全。

公司的绝大部分员工能严格要求自己，工作积极主动，认真负责，服从公司安排和调度。积极参加公司组织的清理洗车池、操作室下的水池及料场暗沟的排污等工作，不怕脏不怕累，认真负责，得到了公司领导的高度肯定。

年终工作总结下步打算 公司年终工作报告篇十

加强修养，塑造“师德”。我始终认为作为一名教师应把“师德”放在一个极其重要的位置上，因为这是教师的立身之本。“学高为师，身正为范”，这个道理古今皆然。从教的第一天，我就时刻严格要求自己，力争做一个有崇高师德的人。

我始终坚持给学生一个好的示范，希望从我这走出去的都是合格的学生。为了给自己的学生一个好的表率，同时也是使自己陶冶情操，加强修养，课余时间我阅读了大量的书籍，不断提高自己水平。

虚心求教，强化自我。对于一名教师来说，加强自身业务水平，提高教学质量无疑是至关重要的。随着教学天数的增加，

我越来越感到我知识的匮乏，经验的缺少。为了尽快充实自己，使自己教学水平有一个质的飞跃，我从以下几个方面对自身进行了强化。

首先是从教学理论和教学知识上。我不但自己订阅了三种体育杂志进行教学参考，而且还借阅大量有关中学体育教学理论和教学方法的书籍，对于里面各种教学理论和教学方法尽量做到博采众家之长为己所用。在让先进的理论指导自己的教学实践的同时，我也在一次次的教学实践中来验证和发展这种理论。

其次是从教学经验上。虽为一名老教师，但始终铭记边学边教，学无止境。因而我虚心向老教师学习，力争从他们那里尽快增加一些宝贵的教学经验。我个人应付和处理课堂各式各样问题的能力大大增强。

再次是做到“不耻下问”教学互长。从另一个角度来说，学生也是老师的“教师”。由于学生接受新知识快，接受信息多，因此我从和他们的交流中亦能丰富我的教学知识。

积极参与活动，严格要求自我。认真参加学校组织的各项活动。一年来未耽误一节课。上班开会不迟到不早退，严格遵守了学校的各项规章制度，今后一定继续坚持。另外，本学年还到分别到本县高、初、小、幼学校进行了15次的“阳光体育历奇活动”送教活动，得到了大家的积极好评。

作为一名骨干教师有义不容辞的责任培养青年教师，平时主动听课、开课、了解青年教师的课堂教学情况，并及时进行交流指导，使青年教师逐步提高课堂教学水平，把握课堂教学的重点和难点，同时，根据不同教学内容，选择适当的教学方法，更好地提高课堂教学效果。

除了听课、开课，还经常交流备课情况，尤其是公开课的教学更是认真指导。为青年教师在县市课堂评比中获奖奠定基

础。对青年教师撰写的论文互相推敲，提出指导性参考意见，为他们在县级论文评比中获奖起到积极的作用。通过师徒结对形式，互相交流，在政治上关心他们，在业务上热情指导，为青年教师快速成长作出努力，所结对的四位青年教师，都基本成为所在学校的青年骨干教师。

总之，在过去的一年，我取得了一定的成绩，但还有一些不足之处，本人在新的一年一定认真工作，加倍努力，争取在平凡的岗位上做出不平凡的业绩。