

2023年铁通年终总结(实用10篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

铁通年终总结篇一

- 1、及时、全面宣传贯彻公司政策，及各项规章制度，完成领导下达的各项任务。
- 2、有针对性地制定并组织实施市场宣传活动方案，对市场促销、费用及政策的使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报处理。
- 3、通过全面的调研，发现市场机会点，并及时的有针对性拿出市场提升方案。
- 4、根据路由的走向来制定老楼居民开发方案。
- 5、联系政府的有关部门与开发商协调棚改区新建楼房的天然气管道入户安装工作。
- 6、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

1、要在全县树立公司品牌形象：

(1) 及时做好市场宣传的推广工作，联系各广告媒体，制定出合理的广告价格。联系政府有关部门配合市场宣传的推广工作。

(2) 为达到保持市场开发的速度，预热商业户，攻克老楼居民的市场开发目标，首先要对的企业形象、品牌认知，专业实力，优质服务作正面的大量传播，同时重点配合老楼居民用户进行大量天然气产品的认知传播，最终达到消费者的认知与认可，接受天然气的市场开发目标。

2、加强政府关系：

与当地政府保持了一定的合作关系，政府能够支持管道燃气事业的发展。希望未来政府对管道燃气配套建设的支持性文件有所加大；由政府出面联系和协调新建棚改区开发商将燃气管道的初装费纳入到房价中或者代收初装费。在政府有关部门的参与下采取多种方式，灵活运用各项政策，逐步打开市场。

3、根据不同的客户采取不同的开发法式：

(1) 集体户：企事业单位效益普遍不景气，效益好的单位不多，企事业单位接受能力强。需要加强与集体户单位领导和小区物管部门领导的协调配合，抓住关键决策人和因素。

(2) 零散户：此类市场的开发属于无组织、无渠道的状态，完全形成了一对一的开发形式，开发难度最大。

(3) 商业用户：总体来看，县工业化水平不高，大型工业企业几乎没有。商业用户多为中小型酒店，商业户长期采用油、液化石油气作能源、燃料的作法在经济上又难以承受，取而代之，天然气也就成为商家重点关注的焦点，应该把天然气的优良特性及价格优势得作为宣传重点，开发潜力较大。

(1) 充实人员：由于今年是公司重要的一年，市场开发目标的任务十分重大，前期市场开发部需要一名有工作经验，有能力的开发员来帮助开发市场。由于开发任务重，客户的档案建立与管理需要一名对工作认真，仔细的文员来保管各项

档案。

(2) 明确路由的走向：针对路由的走向来制定出明确的小区开发目标。尤其是老楼区的开发目标。

(3) 及时批复市场宣传资金

(4) 政府关系：由政府出面联系和协调新建棚改区开发商将燃气管道的初装费纳入到房价中或者代收初装费。

铁通年终总结篇二

上半年如白驹过隙，转瞬即逝，下半年的工作也开始积极筹划中。凭借两年以来的蓄势，公司已进入稳步发展的阶段，但是我们不甘于此，新的航线即将开启，因为我们必须做淮安4s广告传媒第一。

为了更细致的明确发展方向，特制定下半年工作计划：

1、由于公司的业务范围扩大，新进职员较多，需要尽快完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招募与评定薪资、绩效考核提供科学依据。

3、完成日常人力资源招聘与配置。

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度。

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精

神，增强企业凝聚力。

6、在现有绩效考核制度基础上，参考先进企业的绩效考评办法，实现绩效评价体系的完善与正常运行，并保证与薪资挂钩。从而提高绩效考核的权威性、有效性。

7、大力加强公司成员的技能 and 素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

1、在下半年期间内公司管理层将选拔培养出执行总经理、副总经理4名。副总经理（总监）以上职位等其他相同等级可享受公司股东资格并参加董事会。

2、成立大客户服务部，预计设立成员4人，主要负责捕捉搜集淮安市场大项目落户信息、客户维护、切入营销、前期谈判、收款结账，大客户部总监参与公司年底利润分红。

3、成立淮安首家新媒体部专营户外广告、大屏广告（户外led大屏），预计需要工作人20人。

20xx年春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面做出实施细则规定，从制度上对此项工作做出保证。并根据各部门实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内

按规定建立和健全管理的工作。

1、为进一步打响“嘻哈国际传媒”品牌，扩大市场占有率□20xx年利用公司新办公地点优越的地理条件，初步考虑以宣传和扩大品牌影响力，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我公司人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

1、拟升级原策划部为“天幕营销策划机构”，策划部李蒙兼机构副总监，核心人员编制10人，争取投资伙伴合作，全面拓展淮安广告营销策划市场，多样化多元化并购经营有生命力但经营不善等企业。

2、参与竞标收购淮海广场（新亚、清江商场）广告位不低于2块。广告位竞标成功后，将原有的平面广告位更换为全彩大屏广告展示位，计划启动资金600万人民币。

3、承包高速淮安南出口处的三块广告位（高炮）。

4、大运河广场全彩大屏（80平米）的设立，启动资金300万人民币。

5、托管中西医结合医院大治路分院专家门诊，策划部、影视部负责其业务营销策划。预计启动资金150万人民币。

6 筹备《淮安人》杂志的刊号、广告许可证等手续，8月发行。

铁通年终总结篇三

1、做好各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有

具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内。

2、做好了各类信件的收发工作。

3、做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

4、认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作。

在日常事物工作中，我一定遵循精、细、准的原则，精心准备，精细安排，细致工作，严格按照办公室的各项规章制度办事。

1、做好领导服务：及时完成领导交办的各项的工作。要成为领导的助力、助手，急领导所急，想领导所想，勤跑腿，多汇报，当好参谋助手。

2、做好各部门服务：加强与各部门之间信息员的联络与沟通，系统的、快速的传递信息，保证信息在公司内部及时准确的传递到位。

3、做好员工服务：及时的将公司员工的信息向公司领导反馈，做好员工与领导沟通的桥梁。

4、做好信息保密工作：保存好办公室常用文档，做好存档保密工作；要及时、准确、全面的收集各方面信息并做好存档工作。

5、做好文书工作：及时完成领导交办的各种文稿，学习各种文字材料的写作，提高自身写作功底。

铁通年终总结篇四

这一年是我难得的人生经历，这段时间是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了许多美好的回忆。得到了领导们和师傅们的谆谆教导和无微不至的关怀，获得了宝贵的工作经验。在思想行动上，努力做到“想实习，会实习，实好习”，把培养工作能力，提高自身素质作为己任，也适应了油田的工作和生活节奏，深深的了解了河南油田和井下作业处的企业文化和理念，完全融入了xx这个大家庭，成为了一个真正的xx人。一年的实习里，我一直在努力接受新知识，体会接受新事物，并在这过程中找到自己的不足之处，以及明确自己今后的努力方向，帮助自己成长成才。

石油行业是一个高危行业，各级部门对安全都极其的重视，要求每一名员工必须将安全时时刻刻铭记于心。知安全、懂安全。因此从入厂的三级教育到班组的安全会议，每一个阶段的安全教育都使我感受到安全的重要性，在以后的工作中以高度的责任心和强烈的使命感对待安全。

岗前培训让我对xx油田和我们井下作业处的总体情况有了初步的了解，像油田的历史、生产开发、地质特征、后期发展和我们井下作业处的理念、文化等。期间我还参加了素质拓展培训，培养了我与人交流、懂得感恩与回报、团队协作精神等品质，这都为我以后的学习工作打下了良好的基础。

被分到井下作业工程二部后，我被分到203队实习。203队主要担负着采油二厂的斜直井的维护、措施以及斜直井的大修作业任务。是一支具有光荣传统的作业队，先后被评为中石化金牌作业队、甲级作业队等荣誉称号，在这里，我感受最多的是团队协作的精神品质，以及员工间友好和谐的氛围。

我开始在四岗锻炼，慢慢的学会了拉油管、抽油杆和量油管、抽油杆填写班上的资料，但是安排我做的我总是尽自己最大的努力去做好，炎炎烈日、酷暑与闷热、修井机的噪音都给

我留下了深刻的印象，虽然又脏又累，但是看到因为自己的一点努力给班上带来的改变我还是会觉得很高兴，觉得所做的都是值得的。

后来随着时间的推移对修井机上的一些设备设施的了解也会跟着老师傅们去做一些简单的设备维修的活，像车打不着火泵油、更换车上的电瓶、更换车上的基本管线、更换车上的防碰等等。在这期间老师傅们传授给了我很多知识与经验，我也培养了自己的动手能力、对现场也有了一个直观的了解，是我难得的实习经历。

技术员除了负责队上的技术工作外还主要负责队上的工作和队上职工的培训工作。干技术员的活就得多操心多小心还得会独立处理现场遇到的各种情况。在随后的时间里我跟着技术员学会了作业的技术操作规程，例如检泵换封、新井投产、化学堵水、调剖、注塞、钻塞、酸化、压裂、打捞井下落物、套补、小套管二次固井等，同时还学会了编写和上传施工小结，下载工程和地质设计。在现场当实习技术员的时候我深深的感受到了操心的重要性，这一时期的工作我慢慢摸索出一些规律，这些对我后来都受益匪浅。

(a)在上井之前，认真查阅相关井史和作业小结，对于出砂严重以及漏失严重的井，作两台水泥车计划。

(b)对冲砂方式的选择，正冲，下击力大而携砂能力小；反冲，下击力小而携砂能力大。在带有套洗筒作业时必须使用反冲作业，当带有大直径工具时，不能冲砂。

(c)冲砂过程中的注意事项，在冲砂和接单根时，绝对不能停泵；若出现特殊情况，必须迅速上提管柱，冲完砂后要充分循环一短时间，使油管或环空中的砂循环干净。砂埋油层时，要特别注意当冲开油层时，由于地层漏失而造成砂卡砂堵，应在冲开油层前充分循环洗井液和缓慢下放管柱。

(2)打铅印时应注意的问题。在作业过程为落实鱼顶和套管状况采取打铅印的方法，往往因为铅印选择和施工过程中出现问题而重复打印的情况，这将会造成了经济损失和工期的延长。

(a)查看相关设计和现场情况选择好合适的铅印型号；

(b)铅模下井前不能有影响印痕判断的伤痕存在；

(c)下钻速度不宜过快，以免中途将铅模碰变形，影响分析结果；

(d)下铅模至鱼顶以上一根单根时，开泵冲洗。待鱼顶冲净后加压打印；

(f)打印加压时只能加压一次，不得二次打印，以免印痕重复难于分析。

作业二部由于面对面的接触和工具车间的师傅的详细讲解使我对修井工具，包括打捞类、倒扣类、套管刮削工具等，井下泵，尤其是井下封隔器及控制类工具有了进一步的认识和了解。这些都为我在现场遇到复杂的井下情况需自己选用合适的工具时打下了坚实的基础。深深的体会到了只有“安全才能生产，安全才有效益，安全才能回家。”这句话的真谛，同时更加明白了井喷的危害，知道了井控的重要性，因为油田只有在不发生安全和井喷事故的时候才能正常的生产。

我在思想政治方面能够严格要求自己，关注时事政治，关系国家的改革发展，始终以正确的政治观、思想观和人生观要求自己，坚决拥护国家领导的方针政策，积极学习社会主义理论思想。热爱集体，尊敬上级，团结同事，乐于助人，在与同事的积极协作中提高自身的思想政治素养。另外，在工作中，我严格要求自己，充满激情，敢于承担责任，认真学习同事们精湛的技能，较高的安全意识，丰富的防护技能和

设备故障处理能力;在为人处事方面，我以厚德载物，宽以待人为标准，平时我注意跟同事和谐相处，经常换位思考，体谅别人难处。在觉悟上，我积极的向党组织靠拢，不断的学习着国家和单位的一些政策和文件，为各项工作能够顺利开展并高质量、高标准地完成奠定良好的思想理论基础。

我养成了记笔记的习惯，每天把自己要干的工作和工作中取得的经验教训记在本子上，闲暇的时候翻阅，及时总结成功和失败的原因。期间，我还不时的查阅井下作业操作规程、井下作业行业技术标准汇编、井下作业工以及以前的课本等与工作相关的资料，力争在短时间之内提高自己。

另外，无论是工作还是做人，我都时刻提醒自己要对自己有要求，要不断向其他优秀的同事学习，工作认真细致，不断提高自己的工作水平，力求能把负责的工作做到尽善尽美。这一年以来，我参与了队上的大部分技术工作。跟班上井，进行现场技术交底，监督检查员工的现场操作执行情况、监护现场施工，对现场进行危害识别和隐患整改;对油水样进行化验分析;写日报、小结、工作日志;参与评审资料、参加井控演练等。现在，我可以很好的将理论与实践结合起来，在技术、井控、安全以及管理方面都取得了长足的进步，能顺利的完成领导分配的任务。并且在我队被中石化集团公司授予金牌试油队和创建“xx”工人先锋”活动中做出了自己的贡献。

1， 解决现场问题的经验和能力还有点欠缺，需要不断积累现场经验。

2， 实习体验更多的基层岗位从多方面了解油田基层的工作。

3， 在对作业技术还是有所欠缺，还需要不断学习和积累。
下步打算：

1， 在向书本学习的同时向实践学习，努力提高对作业工序的认识；

2， 进一步学习现场管理的方法和技巧，在实习的过程中不断的总结自己的经验和前辈们的经验，（勤总结和善于总结）不断的丰富和充实自己的生活工作阅历。

3， 继续保持好良好的学习习惯，做到谦逊，虚心，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”。

4， 自学英语，不断提高自己的口语水平，争取有机会去井下的国外市场。

今后，我将进一步加强技术学习，扎实工作，充分发挥个人所长，不断完善自己，为单位贡献自己的一份力量。

铁通年终总结篇五

全年物资采购金额为240万元，计算机网络截止目前为止，金额为615561元，在核算计算机网络综合单价和采购底价扣38个点后，亏损2万元，也就是说，人工费是免费的。所以采购起来比较困难。在这个方面这就要求我们在做工程的时候得有预算。而不是盲羊补牢。

施工技术部门在下发材料申请单时，不能把标准和标号，要求和数量列清楚，没有完善的材料申请计划，造就采购部门在选择供货商时，进度跟不上，造就材料和运费的浪费。这一年的采购工作让我觉得每项材料在采购的时候，都要从各个方面衡量供货商，产品的质量，资质和检验报告，售后服务，以及付款方式，单价，供货时间，验货标准。有指定厂家的把所有厂家的资质资料要齐，咨询价格，优先选择安全性能好、各项指标比同类产品优的作为供方；做到长期合作。

为保障双方的权益，每项产品都必须签定合同，以前我个人对产品的认识不够，很多产品在采购的时候虽然有谈合同，但是也有没有签的，意识到合同是保护双方的一种利益关系，所以必须签定。不过签定后很多付款不能如期兑现，会给后

期的采购带来不良影响，找新厂家的任务就比较重。

目前为止，公司还未设立产品的质检部门，在验收产品质量的时候，就全部落在采购员身上，出了问题也就全是采购的事情，而各技术部门在落实产品的标准，规格，型号以及数量的时候，存在很大的不足，经常更换型号和数量，给资金和材料造成很多不必要的浪费。

给我的感觉，公司的资金压力始终很大，每次采购到最后，款项都不能按予期的要求付款，这就说明我们的资金需要改善，提高公司的信誉度，如果说公司想做大和做强，就必须稳定一些供货商，可我们始终没有做到，做好了我们的采购部门就不会经常更换供货商。也不会给公司带来不良影响。

经历夏南地铁后，在材料方面交点少的还是可以赚些材料款，交点多很明显就达不到盈利的目标，甚至把整个人工亏进去，这就要求我们建立一支素质过硬的材料采购和保管队伍，能够及时反馈材料的信息，作出正确的判断，目前我们公司熟练的也只是给排水专业，在计算机网络和信号专业，我方的单价数据为零，经历夏南后，向电务公司学到一些材料采购的知识，但是后勤方面的人力跟不上，保管员的素质需要提高和增强，必要时须增加新的人员，充实队伍。提高后勤保障能力。

从进公司的这五年中，从一个农民拔到现在的采购岗位，经历了一些事情，但是处理的不是很完善，知识还是不够，而我个人的思想和做法，都想从良性方面发展，可当公司负债累累的情况下，不得已又进入这个三角债的圈子，当然这和中铁一局的押款有关，要是供货商实力雄厚那还好办，不雄厚的就麻烦，天天催债，可以说大部分的电话是债务电话，可中铁要二年后才可以把我们的款项付清，这就要求我们承担更大的资金运作和压力，也让我们做采购的承担了公司运作的很大一部分压力。

通过夏南的采购工作，深深体验到做工程的艰辛，每天繁琐的工作，忙忙碌碌，东奔西跑，每进入一个陌生的城市，都要很快熟悉市场，以及自己要采购的材料在那里，价格怎么样，公司资金怎么样，没有资金的时候怎么办，等等，均需要坦诚面对，不过渐渐也习惯了这种生活，只是觉得很忙碌，事情太多，佛山的材料还是好采购，市场大，材料比较齐全，只是我公司的资金还不够充足，造成很多方面的工作施展不开。这个方面需要很快的解决，要不对公司的利益带来损失。

铁通年终总结篇六

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才

开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

(1) 前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2) 车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人（兼职）对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树

立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

1、督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。

2、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

3、继续做好客户的接待档案管理工作

4、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

1、严格执行5s管理模式，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，逐步成为执行型的团队（采纳iso□□

3、充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主观能动性，强调其工作中的过程控制和最终效果。提高工作责任性和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。

4、一切从公司大局出发，强调（产品）营销体系一盘棋。积极做好协调营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成20xx年的营销目标做好最优质的服务工作。

5、配合日常行政管理。主动为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

铁通年终总结篇七

一、切实完成年营销任务，力保工程进度不脱节

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现

20xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按xx所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的—是塑造“xx”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面□xx应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

二、全面启动招商程序，注重成效开展工作

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，xx应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

3、明确招商任务，打好运营基础

xx项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。我们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。由策划代理公司与招商部共同承担。

4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

医药物流不同于传统医药商业，它要求医药物流企业不单在医药交易平台的搭建、运输配送能力的提高、医药物流体系的配置上有别于传统医药，更主要的是在信息功能的交换及时快捷方面完全实行电子化管理。因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合作，签订合作协议并按合同协议履行职责。为使公司营运走向市场化，公司拟成立物流部，拟制定xx医药物流系统的营运方案，确定设施、设备构成因素，

运营流程、管理机制等。该工作在董事会的同意安排下进行。

三、以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础

xx的企业精神“三生万物，以人为本；和合求实，科学求真”决定了xx品牌的打造□xx集团的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

1、充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得符合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督，公司在新的年度由办公室承办编制□xx工作动态》，每半个月一期。

2、充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的□20xx年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于xx的各类人才，并相应建立xx专业人才库，以满足xx集团公司各岗位的需要。

以上就是经营公司200*年度的工作计划，愿我们全体经营公司的员工在局党政领导的正确领导和支持下，努力工作，完成局领导交办的各项工作。由于收入有部分减少，在做计划时把支出压到最低点，所以今后工作中只有努力完成。

铁通年终总结篇八

1、加班加点，紧抓进度，铆足劲头进入布展施工

20xx年初我馆在完成布展提升方案初步设计基础上，为做到精益求精，逐层确定展示内容并经过四次内容汇报会推敲，逐步完善布展设计内容，对规划馆各层展示内容进行了合理安排。布展提升施工是一项复杂而艰巨的工作，涉及多个行业的方方面面。为了建设高水平的规划展馆，确保布展提升的水平和质量，我们与设计单位详细沟通设计内容并吸取天津规划馆等先进布展经验。特别对沙盘改造、主秀影片LED显示屏、室外广场等设计严格把关。半年来，确定了室外广场和大厅方案，召开了主秀影片创意方案征集会，组织了施工图设计招标LED屏制作招标，监理公司招标，布展提升施工招标，室外广场景观提升招标，完成了施工前的一切准备工作。

近期为保证顺利、高效、高质量完成布展施工任务，我馆成立了布展提升领导小组办公室，制定了《安全保障制度》、《晨会制度》、《周例会制度》、《信息上报制度》，成立了安全施工监督组、施工质量监督组、施工进度督导组，确保施工顺利完成。目前施工队伍已进场，布展提升已全面开展。

2、完善考评制度，加强业务培训，提升整体素质

规划馆作为城市规划对外宣传的窗口，服务接待尤为重要，我馆十分注重团队建设，制定了《规划馆工作人员绩效考评制度》，现已进入试运行阶段，使得考评制度更加合理化、实用化。在此基础上我馆制定了加强团队建设措施。一是进行深层次全方面的职业道德培训，开展谈心活动，了解工作人员心理动向，调动其工作积极性。二是注重业务培训，开展规划专业知识和技巧培训，通过专家授课，岗位培训，实地参观，技能训练等多种培训方式，进行集体观摩、互动学

习。三是加强交流学习，2月份我馆带领工作人员前往西柏坡纪念馆进行交流和考察，就展馆管理体制、观众接待、讲解服务等问题进行深入广泛座谈式沟通，为我馆从服务、讲解等多方面提升工作开拓了思路。四是引入新鲜力量，经多种渠道，如从各大院校和社会招贤、世博会河北馆讲解员中层层初选，6月中旬聘请专业评委进行面试选拔，择优选聘了三名讲解员，为我馆注入新活力，提高讲解队伍整体素质。

3、兼顾提升，运行品质不动摇，管理水平不断提高

我馆延续打造对外接待的优质品牌，按照展现“国内一流，省会领先”的展馆形象的标准，抓住市总体规划道路红线在市规划馆公示的契机，人潮涌入，接待新高潮的趋势，搞好讲解接待服务，牢固树立服务意识，注重接待程序细节化管理，从参观预约、保障接待、经验总结，每个环节细微之处都慎而又慎，确保讲解整个过程完美无缺。今年来我们创新理念，改革接待服务，实施定点讲解，提高讲解服务，使得参观的游客都有所收获，并得到最优质的讲解体验。上半年成功接待省内外党政团体及社会各界代表团133个，参观团队人数达5025人次，散客人数达48506人次。

我馆吸取其他兄弟展馆先进经验，结合运行两年实际工作，进一步完善管理体制，提升规划馆的建设和管理水平。逐一完善规章制度并着力推进制度的落实。年初，为使得接待流程更加细致、保证各部门联动、衔接畅通，各项工作规范化、程序化、制度化，我馆制定了《规划馆日常运行规定》，有力地提高工作效率。在保证正常运行同时不忘安全工作，我馆整合出一套《市规划馆消防制度汇编》，填补了消防制度的漏洞，防患于未然。我馆档案库更加具体、分工更加明确。从各项事务资料、固定资产资料、接待记录、接待文件、布展资料、展示设备资料等方面分别由综合部、策展部、技术部分类整理保存，使得档案更加明确，方便查阅。

1、施工有序安排，确保布展提升工作圆满完成

根据布展提升施工总进度表，充分发挥规划馆组织协调作用，拿出具体组织实施方案，为布展提升提供组织保障。安排安全保障小组、质量监督小组、进度督导小组、影片设计小组使得布展提升施工工作确保安全下按时保质完成。

7月1日施工人员已进场，开始全面施工。施施工期间工作重点，放在施工的安全保障上，确保10月1日布展完毕。

2、加强业务培训，保障提升后参观接待

预计布展提升后，我馆会迎来一个参观高峰期，因此从现在开始，我馆将根据布展新内容，撰写讲解词，并在施工期间对讲解员进行系统、全面的规划知识、讲解礼仪、历史文化等方面的培训，做好迎接布展提升后的讲解接待工作。

另外我馆将组织专业人员对馆内布展提升后的声光电设备进行全面的摸底培训，列出设备参数、使用方法、维修指南等能够让技术人员全部熟练地掌握，确保开馆后接待任务的顺利进行。

3、树立城市规划新形象，提升品牌做文章

铁通年终总结篇九

现在，随着经济的飞速发展，私家车的数量也越来越多，汽车轮胎也相应的在市场上占据了相当大的份额，针对这一情况，我部门要积极树立以公司利益最大化为前提的目标，并且采取“针对性销售，扩大销售群体”的方针，坚持以“内抓管理，外树品牌”为重点，以目标管理的方式，认真扎实的落实各项工作。

本年度，我部门的总体销售目标金额为某万元，实现的总体利润为某万元。根据这个经济指标，我部门平均每月要完成某某万元的销售业绩。

1、加强内部管理，提高经济效益

本年度，我部门将在原有的制度上进行进一步的完善，比如完善销售管理制度，并且要求各个销售人员要完全按照制度做事，切实做到有章可循，有法可依。以此让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识，以此提升公司的经济效益。

2、实行考核制度，增加员工积极性

本年度，我部门会加大考核制度的实行，我们将会根据销售总目标，分别下指标，切实的做到责任明确，落实到人，绩效挂钩。一是在具体过程中我们会将每个月的销售目标分配到各个销售人员，并且将各个销售人员的业绩做真实的记录。二是出勤考核，销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，所以今年我们将会加强出勤制度的考核力度。三是对服务质量和工作态度进行考核，我们会将请每位顾客填写销售人员的态度和服务质量，并用做评鉴。

3、加大培训力度，提升整体实力

本年度，我部门会根据实际情况对本部门人员进行系统的培训。一是积极培训销售人员的业务能力水平，比如我们会进行专业的销售技能培训、销售手段等，并将理论联系实际，从而使每一位员工在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，以达到提高我部门整体销售实力的目的。二是我们将会对轮胎的品牌知识进行深入学习。我公司主要经营的是马牌，邓禄普，米其林，固铂，固特异等轮胎，因为所涉及的品牌较多，各个品牌的轮胎也有别不同，所以在具体的工作中，我们要求每个工作人员必须对我公司所经营的各个轮胎品牌知识了若指掌，做到心中有数。

4、加强团队建设，搞好人力资源管理

人才是每个企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，所以建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。本年度，我部门将以建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项重要的工作来抓，我们将采取活动的方式来加强每个销售人员的团队意识和合作精神的培养，同时反复强调销售人员的责任感，在让大家增进情感的同时清楚认识团队重要性，以形成一个团结积极，具有良性竞争意识的优秀销售团队。

5、根据实际情况，调整销售策略

本年度，我部门会积极的分析市场情况，并且及时根据市场变化情况做出一些调整和改变。比如在销售淡季，部门将会进行一些促销活动的开展，以吸引更多新客户，扩大客源。

总之，在新的一年里，公司还有很多工作需努力开展，还有许多事项要切实去落实。为此我们要紧紧围绕公司工作要点，结合部门实际，在20xx年度中承担应负的责任，为公司的战略目标实现作出自己应有的贡献。

铁通年终总结篇十

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

- 1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1) 前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2) 车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和

研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人（兼职）对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

2、进一步做好内部管理及宣传工作。在各个现场制作和安装宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力；及时制作企业新的业绩和宣传资料。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、客户接待客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。

做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，

让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

为此业务部20xx年着重抓好以下几方面的工作：

- 1、督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。
- 2、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。
- 3、继续做好客户的接待档案管理工作
- 4、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

八、内部管理

- 1、严格执行5s管理模式，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，逐步成为执行型的团队（采纳iso□□
- 2、进一步严格按照公司所规定的各项要求，开展本部门的各项工作管理，努力提高管理水平。