

最新人力资源部的年度总结报告(优秀6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。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

人力资源部的年度总结报告篇一

不知不觉间一年的时间飞快又过去了，公司在这一年里获得了巨大的提高。我也在这一年里不断的成长，从一名新入职没多久的员工成长为此刻也能够独立完成任务的员工，这中间的跨度还是挺大的。虽然也花了一年的时间，可是一年的时间换来这么大的提高我觉得还是很划算的。下头我就这一年的工作做简略总结：

一、工作情景

在这一年里我努力进行领导发布的任务，并且完美的完成。听从领导的每一个指令，在领导的指导下我们小组取得了巨大的提高。虽然刚刚来到那里的时候业务本事很差，也经常犯下一些错误，可是在领导和同事的帮忙下，我都完成了那些任务。慢慢的经过时间的历练我也能够做的很出色，并且在入职第一个月时获得了新进优秀员工奖，击败了和我一同入职的几十名员工，我一向以此为骄傲。但并不会所以就膨胀，并在之后又获得了一次本月最佳员工奖项，我很高兴我的努力是有回报的，领导们也都看见了 my 付出，这让我有了更大的动力继续前进。

二、存在的不足和提高方案

在工作时，我还是有些不够细心，可是这应当也是男生的通

病吧。在处理一些事情上有些太直来直往了，中国传统流传到此刻都讲究的一个叫含蓄，婉转。用潜意思告诉别人我的想法是什么，而不是摆在明面上只说，而我却一向摆在明面说只说，有些事情一说出来场面也就尴尬了。我以后必须注意自我的任务，每次多检查几遍，防止出现意外，并且以后说话方式婉转一点，可是这也不是一朝一夕就能够完成的，还是要我自我慢慢的把这种习惯更养成了，否则一两天坚持下来也是没有什么意义的。

三、严格管理自我

在自律这方面，我严格的遵守公司的规章制度，不犯下任何的错误，争取做一个优秀的员工。并且我也一向是这么做的，从来没有过迟到早退，旷工这种事情，我为我自我感到自豪。但我不会就此止步的，我会继续的努力，争取让自我变得更好，做出更多的业绩，为公司做出更大的贡献。

2021年虽然过去了，可是在这一年里我们获得了巨大的收获，并且有些收获是用什么都换不来的。在这一年中我对自我的评价如果满分是一百的话，那我应当刚刚及格，这并不是谦虚，而是我确实是这么认为的。我觉得自我还有很大的提高空间，还能够继续的向上成长。

人力资源部的年度总结报告篇二

为了提高员工和管理人员的素质，提高公司的管理水平，保证公司可持续性发展；必须进行有效的`培训，做好培训的基础是要有可行完整实用的培训计划，现将今年的培训工作计划如下：

一、建立集团公司、下属各分公司和车间班组的三级教育培训工作计划体系

一级培训是集团公司负责集团大政方针、公司文化、发展战

略、员工心态、规章制度、管理技能、新技术、新知识等前瞻性教育和培训。培训对象为集团公司中层以上管理人员和集团全体管理人员。组织部门为人力资源部，每月至少进行一次，每次不少于一个半小时。

二级培训是各分公司负责对本单位班组长以上和管理人员的培训，主要内容是公司企业文化教育、本单位规章制度及安全操作规程；负责人为各分公司总经理。每月一次，每次不少于一个半小时。

三级培训是各车间班组负责对所管辖的全体员工的培训，主要内容是岗位职责、操作规程、安全操作规程、岗位工作流程和工艺技能专业知识、作业指导书等，负责人是各车间班组的负责人。培训时间是每周不少于一次，每次不少于一小时。利用每天的班前会班后会，反复学习本岗位职责和安全操作规程。

二、各分公司专业业务技能知识的培训工作计划

主要内容是三个方面：一是工艺技术知识的培训，二是机械设备维护和保养知识的培训，三是生产管理知识的培训；每周一次，每次不少于一小时。

由部门负责人组织进行，主要内容就是本部门相关专业知识的系统培训，结合工作实际运行中出现的专业问题，进行探讨培训交流，教会下属如何去做好工作，提高下属的专业技能，每周一次，每次不少于一小时。培训形式多种多样，目的就是提高人员素质和工作质量、产品质量。

四、新员工的岗前培训工作计划

新员工集中招聘八人以上者由公司人力资源部组织培训，不得少于三天，主要内容是公司简介、发展历程、战略目标、企业文化、产品介绍、通用规章制度和通用安全操作规程，

新员工到车间后（或班组）进行岗位职责和操作规程的培训，第一个月内在车间实际培训不得少于6小时，使每个员工到岗后明确本岗位的工作职责范围，本岗应知、应会，应做什么，不能做什么；本岗位工作做到什么标准，明确本岗位操作规程和安全操作规程。新员工在上岗二个月后有书面考试，考试成绩纳入试用期转正的考核评定中。对于平时补充招聘到岗的新员工人力资源部每月集中进行一次岗前培训。

五、培训工作计划的考核和评估

培训计划的有效运行要有组织上的保证，并要用制度的形式确定下来，对培训结果要跟踪。建立管理人员培训档案，把管理人员参加培训、培训作业上交等情况纳入档案管理和全年的考核之中。考核是两个方面的考核，一是对培训组织者的考核，二是对员工参训后的评价和考核；要保证培训工作落实到位。使培训工作真正成为公司的基础工作，培训真正起到作用，有效地提高管理人员和员工的素质，并使之能科学、扎实而又有效地开展起来，变员工要我培训为我要培训，以适应公司的转型和高速发展，塑造学习型组织，体现公司和个人的价值。

六、培训工作计划要求

各分公司各部门拟定本单位的年度培训计划，培训年度工作计划于一月十日前报主管领导；培训计划要认真去做，细化到每个月进行几次，培训计划中要明确培训的组织者、责任人，培训时间，培训主题及内容，培训形式，参训人员，培训主讲，培训要有记录，对培训结果要进行评估和跟踪；培训形式可多种多样，严格按培训计划执行；人力资源部每月至少进行一次检查指导。

人力资源部的年度总结报告篇三

硕果累累辞旧岁，精神抖擞战新春。伴随着浑厚的新年钟声，

沐浴着冉冉升起的朝阳，怀化市会同县移动分公司揭开了崭新的历史篇章。回首，我们心里充满了自信和自豪、充满了激动和激情，同时也有几分酸楚。在平凡而又艰辛的日子里、在紧张而有辉煌的工作中，我们全体同仁团结拼搏、锐意进取，圆满地完成了上级交给全年的工作任务。

一□20xx年工作概况

回首20xx年，我们在总公司领导的英明下，不断改革使人员组合优化，更趋合理，业务拓展也更加迅猛，在这一年里，我们公司尽心尽力，积极为公司的工作出谋划策，从节约成本和开发客户双重下手，使怀化市会同县移动分发生了质地变化，在这一年里。

(一)我们会同现在是一个县级分公司，用户数量为68620户，年度累计通话用户9948户，累计进曾通话用户9948户。累计完成运营收益4185、87万元。

(二)农村市场深度开发稳步进行，已建网点35个，其中农村网点24个□ag服务站70个□bg服务站87个，集团客户和终高端客服营销服务工作稳步推进。

(三)完成了全年15期工程计划，直放站有6个，村通基站、高速公路4个基站建设正在进行，城域网数据核心机房已经成立并使用，农村宽带网实现0突破。

(四)结合实际请客户自己补充下

二□20xx年工作具体实施措施

这一成绩的取得主要归功于公司领导的正确领导，归公于证券部全体同仁的共同努力和奋斗。

(一)正确认识、积极引导，做大做强农村市场

农村市场对于移动公司是非常重要的。近两年，中移动新增用户中60%以上都来自于农村市场，在3g的竞争环境下，我们必须坚持一个高举，作好两个延伸，加强五个保障“的具体措施。其中两个延伸就是做好服务区域的延伸和产业价值链的延伸，服务区域主要是指在地理为上的延伸，即向家庭、政企大客户、农村发展。在农村市场，发展用户需要建网，投资巨大，但农村用户的需求重点集中在语音业务上，arpu值甚低，对新业务的促进也很小，在roi上和城镇用户相比差距很大。近两年虽然农村用户对中国移动新增用户贡献巨大，但也很大程度的拉低了移动的arpu值。把农村市场要当作是公司重要战略的高度来认识和对待。

(二) 在农村市场建立了网络网点

目前国内除了邮政系统深入到农村市场之外，其他行业，在农村市场都还缺乏网点。移动在农村市场网络布点为其以后业务的开展奠定基础。我们发动员工在会同县境内，大力宣传、鼓励、扶持农民自己筹办加盟网店，即很好的开展了公司业务。

(三) 充分把握农业信息化引发的市场

大力开发、开展集团客户和终端高端客服营销服务，农业信息化中蕴藏巨大的商机：农业部，农业企业和农民在移动通信上巨大的需求为中国移动切入这些市场并取得较大市场规模提供了广阔的空间。

(四) 建设短信业务受理系统，促进农村营销网点建设

我们直视边远农村因传输电路受限难于部署营业网点问题，以九天揽月的气概，进行了积极的创新和大胆的实践，短信接入平台采用短信传输方式，实现只要有移动信号覆盖的地方，一台普通pc，一个几百元的短信通信终端即可以建立一个营业网点，为客户实时办理开户、缴费、帐单查询、资料

变更等移动通信业务，极大地降低了传统营业网点传输线路施工、维护、租借以及网络设备采购等投资成本，避免了以往农村代办网点要隔几天或者通过电话委托办理业务而造成业务受理无法当场确认和稽核等问题的出现，该系统每月近百万金额的缴费量充分表明系统在农村市场的广泛应用进一步提高了农村客户对移动通信服务的感知和满意度，为服务农村信息化假设、拓展农村通信市场起到了积极促进作用。

(五) 大力开发农村通信服务产品，满足农村市场通信需求

我们认真分析农村客户消费习惯，大力开发“田园加加卡”等新的农村资费和通信服务产品，使用户在指定的基站范围内通话按一种优惠的费率收费，大大降低了农村地区通信资费、产品价格低廉，使得农村用户能够用尽可能低的支出，用到和城市用户相当的手机通信服务，截至目前“田园加加卡”已有50万用户。同时和短信接入渠道配套的“空中充值”服务的开发实现也让农民足不出户就能够轻松办理移动业务，大大激发了农村用户的通信潜力，切实满足了农村市场通信需求。

三□20xx年存在问题

(一) 分公司在管理上松散，员工工作态度不够端正、不够紧张态。各方面的业绩等都不是很好理想。

(二) 工作人员紧缺，也是分公司工作难度非常大的一项，比如宽带的维修人员没有，经常安排其他人来加班做，管理不顺。

四□20xx年的工作规划

(一) 加强学习，在公司形成良好的学习氛围，努力提高自身素质。

(二)加强职工培训提高公司整体业务水平。

(三)进一步拓展业务量和网点数量，用户数量为用户，累计完成运营收益万元，农村市场深度开发稳步进行，建网点个，其中农村网点个□ag服务站个□bg服务站个，集团客户和终端高端客服营销服务工作稳步推进。

通过一年来的工作，会同县移动公司坚持科学发展，通过狠抓思想教育与组织保障，建立健全各种制度规范，以宣传引导为工作着力点，为企业稳定与长远发展保驾护航。在实际工作中取得了较好的成效，但也存在一些不容忽视的问题，希望在今后的工作中改进。

人力资源部的年度总结报告篇四

转眼间201x年已过去了，回顾这一年，在领导的关心指导和同事的支持与帮助下，我顺利的完成了一年的工作。作为公司的行政专员，一年来，在公司各部门领导的关心指导和同事们的支持帮助下，我勤奋踏实地完成了一年的本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，现将这一年的学习、工作情况总结如下：

一年来，我坚持工作踏实，任劳任怨，自觉维护公司企业形象，妥善地做好本职工作，尽量避免工作中出现任何纰漏。

行政专员是属于服务性质的工作，且比较繁杂。每天我都认真做好各项服务工作，以保障各部门工作的正常开展。日常的工作内容比较琐碎，需要细心、谨慎，且不能疏忽大意，更不能马虎潦草。为了按时完成各项工作，坚持每日建立备忘录。我将当天的工作列入到备忘录里，一项一项的去完成，以免出现遗漏现象。

认真做好本职工作和日常事务性工作，协助领导保持良好的工作秩序和工作环境，使各项档案管理日趋正规化、规范化。

同时做好后勤服务工作，让领导和同事们避免后顾之忧，在部门经理的直接领导下，积极、主动的做好本部门日常内务工作。

1、物资管理工作：做好公司日常必备的物资采购，根据部门领用情况，进行领用登记。

2、文件管理工作：上半年共书写会议纪要20篇、新闻通讯投稿8篇，各项申请报告及总结20余份，同时完成各部门交待打印、扫描、复印的文件等，对公司所发放的通知、文件做到及时上传下达。

3、人事管理工作：每月月初统计公司员工考勤、加班值班表、按时完成员工社保缴费基数变更，及每月五险一金缴纳及核定工作。

4、日常行政工作：车辆的使用、办公用品和印章的管理，做到细致和仔细。

5、公司资料办理工作：办理了公司营业执照年检和组织机构代码证年检。

6、协助工作：协助部门经理做好公司活动的组织和安排工作，以及搞好公司企业文化的宣传活动。

作为房地产公司的一名员工，我深深地感觉到了学习的紧迫性。所谓学海无涯，而现有的知识水平是远远不够的，随着企业不断深入的发展，只有不断学习、不断积累，才能满足企业发展的需求。为此，我利用业余时间报名了国家人力资源师二级培训，通过学习，加强了本岗位专业知识，同时提高了自身专业素质。

面临着项目已接近尾声，在20xx年工作中，我将积极协助部门经理组织各项验收手续办理的准备工作的，按时完成资质证书

书的年检工作，确保各部门工作正常开展，认真做好员工考勤及社保缴纳核定工作。以端正的心态，踏踏实实、任劳任怨的完成上级交派的各项工作任务。为企业明天的壮大发展贡献自己的一份力量。

人力资源部的年度总结报告篇五

光阴似箭，日月如梭，转眼间，来到广扬公司近一年了。自从来到广扬公司工作以来至今，本人一直在项目部担任施工员，按照公司和领导的要求完成了广德文化中心基础工程及部分主体施工的施工管理工作，能将项目部布置的任务独立、有条不紊的完成，因此与项目部上下管理人员相处融洽。回忆在这年的施工员工作当中既忙碌着也收获着，回顾一年来工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短更好的做好技术管理工作，提起这支拙笔，对这一年来的工作情况进行一下总结，无论收获多少，感受多少，只为自己以后的工作与学习定下一个引航的标志。

一、今年的主要工作

不间断的在施工现场巡视，对施工重点情况落实检查、对施工质量的控制、化解各施工班组之间的矛盾、解决现场施工过程中出现的问题从而管理上保证了施工进度。

二、工作中存在的问题

1、在管理上：对不听指挥、不按要求施工的班组没有进行严厉的惩罚，久而久之个别施工班组就有了侥幸的心态，至使在后期管理工作中出现了安排工作不大顺利的情况。在以后的管理工作中首先要明确自己的立场，发挥项目管理人员在施工现场起的主导作用，对施工班组做到奖罚分明，形成绝对以项目部为中心领导方法，对那些不听指挥的施工班组决不心慈手软，施行严打、严抓以此来树立施工威信。另外，拿技术交底工作来说，并不是简单的把交底写完交给劳务施

工队签字就完成工作了。而是在书面交底工作完成后，还要在工人的实际施工过程中跟踪、检查，发现未按或未完全按技术交底施工的工人，要耐心的给予讲解和指导，这样才能使分部分项工程做到位，避免返工，在保证施工进度同时也保证了工程质量。

三、今后的工作打算

和做人一样，能跟得上时代的步伐，才不会被时代所淘汰。面对日益激烈的竞争形势，在这个时候，应该为自己定好前进的方向，从思想上武装自己、充实自己，为社会为公司作出更大的成绩。做到“奋斗成绩事业，奉献充实人生”。

以上为我参加工作以来的一些心得和体会，由于水平有限，不免有些遗漏与不足之处，我会在以后的工作和学习过程中逐渐的提升自己为以后的工作作出更好的规划与总结。我坚信“天道酬勤”，我会用我的实际行动来证明我的能力与价值。

最后，新年到了，祝愿我们所有的同事新年快乐，工作顺利，祝愿我们公司所有的工程项目都能够顺利并超额完成任务，愿我们都能够把握住自己美好的明天！

人力资源部的年度总结报告篇六

20xx年是xx规划的收官之年，我委在县委、县政府的正确领导下和上级业务主管部门的大力支持下，全力推进主抓项目，强攻工业，决战三区战略部署，强化服务意识，切实加强对工业经济运行的监测和分析，深入做好重点项目建设调度和跟踪服务，积极推进项目申报和优化产业结构，各项工作取得了阶段性成效。现就xx期间取得的成绩□20xx年全县工业运行和项目建设情况、我委工作开展情况和十三五工作打算报告如下：

一□xx工业和信息化发展取得的成绩

xx期间，县委、县政府高度重视工业发展，将工业强县发展战略作为全县经济社会发展的首要任务，工业经济呈现总量扩张、产业结构调整步伐加快、电瓷产业集群提质增效、企业创新能力不断增强、两化融合深入推进的良好发展态势。

1□xx期间，工业经济总量扩张明显□20xx年全县工业增加值预计完成66.3亿元，较20xx年累计增长49.6%；规上企业销售收入预计完成273.1亿元，较20xx年累计增长101.2%；规上企业利税预计完成44.7亿元，较20xx年累计增长87.5%。

2、产业结构调整成效显著。一是靠大联强，整合资源，促进传统产业转型升级。以四个对接为抓手，先后推动了强联电瓷与浙江金利华、怡源绝缘子与中材高新、三元蜂窝陶瓷与深宝安的合作，充分利用大型公司的先进技术及管理理念，推动了本土企业的生产技术及管理水平改造升级，引导企业由生产中低压电瓷、蜂窝陶瓷向生产高压、特高压电瓷、成套设备等高附加值产品转变。二是大力招商，战略性新兴产业迅速发展□xx期间，我县加大了招商选资力度，先后引进了华能安源电厂、中材电瓷、中材风电、博鑫精陶等一批战略性新兴产业项目并顺利建成投产，战略性新兴产业占全县工业gdp比重大幅提高。我县工业由原来的煤炭、烟花鞭炮、水泥、电瓷等黑红灰白四大产业转变成现在的以电瓷产业为主导，环保蜂窝陶瓷、华能新能源、先进装备制造、食品与生物医药等新兴产业快速发展的良好局面。同时引进了华能安源电厂、一互电气、中南绝缘子等电瓷产业项目，有效延伸了电瓷产业链。

3、电瓷产业集群推进顺利。一是引进相关产业项目，逐步完善产业链□xx以来，相继引进华能安源电厂、浙江金利华、中材高新、江西一互、中南绝缘子等电瓷生产及相关企业，逐渐形成了上下游产品相配套的完整产业链，产品覆盖了所有的电压等级，拥有40多个系列600多个品种，有12家企业的228个产品进入国家电网和铁道部的采购名录，全国21家进

入国网的电瓷企业芦溪就有9家，全国7家进入铁道部采购目录的电瓷企业中有3家是芦溪的。二积极搭建产业平台，促进产业做大做强。芦溪电瓷产业集群201x年先后获批江西省电瓷高新技术产业基地和中国产学研合作创新示范基地;20xx年萍乡电瓷生产力促进中心升格为省级示范中心[]20xx年被国家质检总局批准为全国电瓷产业知名品牌创建示范区[]20xx年被江西省认定为全省20个示范产业集群之一，同年被评为国家电瓷高新技术产业化基地。三是产业集聚化凸显。截止到20xx年11月，我县已拥有98家电瓷生产及相关企业，其中规模以上电瓷企业50家，完成产量98.2万吨，同比增长19.6%;实现产值87.3亿元，同比增长20.1%;完成销售量92.3万吨，同比增长20.3%;实现销售收入81.5亿元，同比增长21.5%;实现利税17.7亿元，同比增长21.2%。

4、企业创新能力增强。一是积极搭建公共研发创新平台。芦溪电瓷工业局与中材江西电瓷等四方合作建立了芦溪电瓷检验检测中心，并于20xx年成功获得省相关资质。该中心具备提供技术研发、质量检测等相关服务，有效提高了芦溪电瓷企业技术创新能力。二是鼓励企业加强与院校机构的合作。走产学研结合发展路子，着力提高产业发展水平和产品档次，与西安电瓷研究所、湖南大学、武汉理工大学等科研院所建立长期合作关系，进一步深化与中国绝缘子标委会合作，主导承办了电力行业绝缘子标委会20xx年年会，参与了三项国家标准的修订。三是鼓励企业通过合作或购买方式引进高新技术。江发发动机与德国博世合作研发的双燃料发动机技术、方圆与北京亿美博合作研发的数字化液压系统、宝安新材料研发的汽车尾气净化器等相关技术均处于国内领先地位。四是政策引导和鼓励企业建立企业技术中心。目前我县已有华东、强联、华维、华通、中材等多家企业建立了企业技术中心，其中中材电瓷检验检测中心已成功争取到省级资质。

近五年，经中国电力企业联合会和江西省鉴定的成果30多项，主要成果均达到国际先进水平。企业申请专利50多项，其中

已授权43项，有11家企业已通过高新技术企业认证。

5、两化融合深入推进。一是机器换人取得初步成效。中材电瓷凭借其先进的生产工艺，根据企业分工需要，实施生产设备的智能化和自动化，大力推行机器换人，仅仅炼泥一个生产环节，使用机械手后，生产效率提高70%，生产成本降低5%。高鑫公司受其影响大力推行自动化改造见到成效的企业，过去修坯环节1人一次只能修一支，自动化改造后，1人一次可以同时修6只，生产效率明显提高。二以试点示范为引领，企业两化融合水平不断提高。我县大力推行两化融合试点工作，不断提高企业信息化、智能化水平□20xx年，方圆、华维等5家企业先后被评为市两化融合示范企业，为下阶段两化融合的推进树立了标杆。三是积极对接省相关政策，鼓励企业提升信息化水平。以建立现代企业管理制度为契机，充分利用省相关政策支持，引导银河杜仲、方圆等企业深化改革，其中引导杜仲被认定为省现代企业管理制度试点，信息化应用水平显著提高。

二□20xx年全县工业经济运行和项目建设情况

(一) 1-10月工业经济运行情况

1-10月，全县工业经济总体态势良好，工业经济继续保持平稳健康增长。全县完成工业增值税1.91亿元，同比增长14.28%；完成工业用电量3.35亿千瓦时，同比增长41.8%。其中126家规模以上工业企业完成总产值179.88亿元，同比增长10.1%；完成主营业务收入179.72亿元，同比增长10.2%；完成工业增加值45.01亿元，增长9.6%；实现利税总额29.61亿元，增长5.3%。全县工业用电量、增值税和规模以上工业企业增加值等三项指标增速均排全市第一。

(二) 重点项目建设情况

工业投资继续保持增长态势。今年以来，我县投资1000万以

上已开工的工业建设项目34个，合计投资总额达55亿元。其中1亿元以上项目20个，5000万以上1亿元以下11个，1000万元以上5000万元以下的3个。

重大工业项目进展顺利。一是中材电瓷检验检测中心已成功通过省级资质审核，争取三年内获得国家相关资质；中材江西电瓷年产2.5万吨憎水防污圆柱头悬式瓷绝缘子项目已经开始进行厂房设计和设备招标；华维年产200万片特高压高性能绝缘子生产线建设项目主体工程已完成，预计明年2月可投产；泉新电气玻璃绝缘子项目项目一期厂房钢结构已完成主框架吊装，二期厂房正在进行桩基建设；启晨实业厂房钢架结构已基本完成，预计明年3月可投产。深圳方大集团光伏发电项目中，宣风部分正在安装设备和土建，上埠部分还在等待批复；新签约的九牛汽车，总投资1.35亿元的年产2000辆专用汽车生产项目，目前已行文上报国家工信部备案，该项目填补了我县工业格局的不足，具有重要意义。

(三) 主要行业运行情况分析