

最新检测公司年度工作总结报告 年度公司总结报告(精选6篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

检测公司年度工作总结报告篇一

xx年年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。

通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以便把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

一、销售情况总概：

截止xx年年12月31日我负责的客户共有28家。

下半年任务为xx吨，实际完成销量：_____吨，完成目标_____%。

全年销售金额：_____元(其中含运费：_____元)，回收资金：_____元，资金回收率达到_____%;降老款任务建德耀华李副总同意收回 70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

二、具体履行职责：

1、实习考察期□xx年年1-6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。

上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3)开展crm系统进行初始化工作。

4)送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。

成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5)合研发部新产品开发寻找市场□gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期□xx年年7-12月

在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径;在联系之前，应掌握该司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、

关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息；尽可能的接近买主，当面沟通；推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。

下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。

同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。

到广州参加第十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。

经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

三、公司活动：

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。

(1)热心关注团委工作，被评为xx年桐乡市市级优秀团员；(2)有幸当选公司中秋晚会及公司第十一届年会晚会的主持人；(3)协助公司其它部门开展企业文化活动；(4)凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯员工作。

在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

四、自我反省：

回顾自己xx年年的销售工作，与客户沟通，公司内部各部门协调都十分融洽，但由于自己刚迈进社会，仅凭着对销售工作的热爱，而缺乏经验和专业的营销知识，在工作中主动性欠缺，过于相信他人，造成货款回收的延期；在产品供应紧张的情况下对新客户开发显得不够重视，使客户开发进展相对缓慢。

1、为能在营销知识上有所提高，我在工作之余进行浙江大学国际贸易(本科)专业的学习，但在处理学习和工作的时间和心态上，未能分清工作的重心，没有将更多的精力投入到工作中。

2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺，对文字性材料没有校对意识。

3、工作激情不足，还没有完全融入到工作的氛围中。

4、参加公司其它活动过多，分散销售工作注意力。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

五□xx年年工作规划：

(1)加大新客户开发力度，集中精力在网上查找信息，整理汇总后按地区逐个搜索，只要有一线希望的，主动送样，及时到现场跟踪使用结果。

(2)由于我司生产的短切毡质量还存在问题，对绍兴等地的透明板材行业难以进入，望明年产品质量提高，成为明年工作的重点开发对象；而方格布有很大的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格

为8200-8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500-3000元/吨的差价，距离实在太远。

而对于中碱方格布，市场需求量很大，加上这些用布客户大部分都采用我司纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。

(3)随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝，华东地区土工格栅市场，海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。

(4)浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。

(5)对中碱网格布用纱□xx年采购点是山泉、金伟、大连新东方，但随着xx年价格上涨，估计上半年将没有销量。

(6)对于中碱管道市场，神州、华诚、三方电力会随价格的调整，预计降低采购量。

只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。

根据以上分析□xx年年上半年我所负责的片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。

但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

在这样一个优越舒适而又能充分发挥个人智慧能力的环境中，不觉已经工作了将近三个月的时间。

在这几个月的工作中我深切感受到的是领导无微不至的关怀、公司两级管理人员认真务实的工作作风、同事们团结奋发的干劲，体会到的是**人作为拓荒者的艰难和坚定，这对刚刚

走上工作岗位的我来说，是受益匪浅的，同时也为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。

现在我将这三个月来的工作情况作一简单总结。

在思想上，我深刻地认识到，从其他行业转入物流行业，新环境、新领导、新同事、新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。

在工作初期，我认真了解了公司的发展概况，学习了公司的规章制度，熟悉了办公室日常管理事务及物流行业的一些基础知识，同时，也从多方面努力摸索工作的方式、方法，积极锻炼自己的工作能力，力求尽快完成自身角色的转变，以崭新的姿态迎接新工作的挑战。

在工作上，我主要从事的是办公室的日常工作。

办公室对我来说是一个全新的工作领域。

作为办公室的一员，我清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着既定目标前进的中心。

办公室的工作千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往等。

面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。

在主管领导的帮助和支持下，我基本上做到了事事有着落、件件有落实。

三个月来，在主管领导的指导下，我基本上保证了办公室日常工作的有序运转，上级文件的处理、传阅，每月餐票、油票的发放，以及其他由办公室主办的一些事情都做到了及时、准确、无误。

三个月来，我参与起草了一些文件，如《关于禁止管理人员利用职务职权从事参与或变相参与公司所属业务项目的有关规定》等，起草撰写了一些工作材料，参与了公司两级机关一般管理人员年度业绩考核测评工作，同时，也积极主动地完成了上级领导交办的其他事情。

三个月的时间转瞬即逝，我虽然做了一些工作，但仍然存在不少问题，主要表现在：、初到公司，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足，感觉上是每天疲于应付工作。

尽管如此，但是我在很多方面得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，所以我在较短的时间内适应了新的工作。

、缺乏创新精神。

不能积极主动地发挥自身聪明才智，而是被动消极地适应工作需要。

领导交办的事情基本上都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动。

缺乏认真钻研、开拓进取的精神，忙碌于日常常小事，工作没有上升到一定高度。

、工作不很扎实，不能与时俱进。

作为一名刚刚踏入社会的大学生，身上缺乏青年人应有的朝气，学习新知识、掌握新东西不够。

自身也存在眼高手低、懒于动手的毛病，不能专注于工作学习，很多知识虽然了解但却不精。

在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。

首先，加强学习，主动学习。

身处当今知识经济时代，必须时刻学习方能不落伍，所以我将把加强学习，提高政治思想素质和业务工作水平，树立良好的职业道德，作为一项日常工作来抓，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我的工作积累必要的基础知识和基本技能。

其次，提高服务意识，改进工作作风。

作为办公室的一名工作人员，我将本着为人民服务的原则，热情、主动地做好自己的本职工作，为前来办事的人员提供满意的服务。

再次，提高工作能力，勇于创新。

虽然办公室的工作琐碎、繁杂，但是我将从小方面努力进一步提高自身的工作能力，以积极的心态面对每天的工作任务。

同时，我也将注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

以上是我对三个月来工作的总结，说的不太多。

但我认为用实际行动做出来更有说服力。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在今后工作中我将努力奋斗，克服自己的缺点，弥补不足，争取做的更好。

- 1.公司年度总结报告
- 2.子公司年度总结报告
- 3.新公司年度总结报告
- 4.公司年度总结报告范本
- 5.建筑公司年度总结报告
- 6.分公司年度总结报告
- 7.公司年度总结报告ppt
- 8.公司年度总结报告范文

检测公司年度工作总结报告篇二

- 1、企业规模小，管理相对粗放，仍存在缺乏技术、人才，产品单一、科技含量低等问题。面对金融危机抵御市场风险能力弱。
- 2、部分中小企业经济产业结构不尽合理，经济总量小，扩张缓慢。高耗能企业偏重。
- 3、资金投入不足的瓶颈难以打破，融资难依然制约着中小企业的发展。
- 4、企业经营管理有待加强。
- 5、提高应用现代信息技术的水平和能力有待提高。

(二) 建议意见

1、着力营造有利于中小企业发展的良好环境

第一，抓好政策落实。完善中小企业政策法律体系，加强对中小企业的权益保护，构建和谐劳动关系。加大对中小企业财税扶持力度，落实和完善税收优惠政策，进一步减轻中小企业社会负担。第二，解决融资难题。全面落实支持小企业发展的融资政策，加强和改善对中小企业的金融服务，进一步拓宽中小企业融资渠道，完善中小企业信用担保体系。发挥信用信息服务在中小企业融资中的作用。第三，搞好要素保障。一是土地，二是能源，三是人才。第四，建好服务平台。

检测公司年度工作总结报告篇三

回眸20--年，公司团委在上级公司党委的正确带领下，紧密围绕在公司党委的周围，努力拼搏、奋发进取，充分发挥团组织的自身优势，切实抓好自身建设和新型基层团组织建设，在各部门的配合和各级领导的关心下，在广大团员青年的共同努力下，与时俱进，开拓创新，积极开展共青团的各项活动。

一、加强理论学习，提高团员自身素质

共青团作为党的得力助手和后备军，就必须与时俱进，不断提高自身素质，结合公司团委实际，我们通过发放学习材料，开展学习座谈和讨论方式进行学习教育，达到增强意识、加强组织的效果，引导团员青年统一认识，更新观念，与时俱进。

一是加强政治理论学习。团委组织团员青年认真学习党的群众路线教育实践活动重要讲话精神，以及上级公司重要领导讲话和文件精神等，不断加强政治理论学习，营造良好的学习氛围，使广大团员的素质优良，有较强的意识，自觉践行团的决议决定，充分发挥青年先锋模范作用。

二是开展对通用规章制度和政策学习。今年公司正处于大发展大变革的关键时期，公司团委组织团员青年对公司“——”建设全面建成期、“管理提升年”、第二批党的群众路线教育实践活动开展等各项建设的文件精神 and 相关资料进行学习，提高团员青年的大局意识，深化对企业改革改制的认识和理解。

二、夯实团组织建设，服务青年成长

稳接力棒，为企业持续发展贡献力量。全年共结成师徒对子——对。通过这些活动的开展，进一步加大团委了参与企业经营、生产工作的力度。

二是开展青工技能培训活动。为全面提高青年职工队伍整体素质，公司团委与各部门密切合作，精心组织、加强管理，加强青工技能培训。今年，公司团委组织广大团员青年积极参加了由——部举办的——人员培训班、——业务培训班、——知识培训班等和——部主办的《——》知识培训等技术培训活动，并撰写了心得体会，意在引导和动员广大青年职工能够更好地为企业服务，努力建设一支能够在本职岗位上做出不平凡业绩的高技能青工队伍。

三是落实推优入党工作制度。对那些工作表现优秀、政治素质过硬的团员青年，党委安排人员主动找他们谈心，交流思想；推荐作为入党积极分子进行培养，要求他们每季度一次向党组织汇报情况，悉心帮助其解决实际困难，并为其指出优缺点及努力方向。

四是积极关心团员青年的成长成才，组织团员青年在——拓展训练基地开展以挑战自我、熔炼团队为目标的户外拓展训练活动。旨在培养青年员工的团队精神和协作意识，增强公司青年队伍的凝聚力。

三、抓实主题实践，服务企业发展

一是公司团委抓住重大节日和重大活动的有利契机开展各项主题实践活动。利用青年节、建党日等重大纪念日等，举办主题论坛，开展“我的中国梦”主题诗歌朗诵比赛、先进人物事迹宣讲会，并组织团员青年积极参加上级公司故事讲演会等其它主题活动。

年了解社会、服务社会、奉献社会。

一年来，公司团委紧密联系实际，紧紧围绕公司中心工作，充分调动广大团员青年的主动性和积极性，为企业又好又快发展做出积极的贡献。虽然团的工作取得了一些成绩，但也存在一些不足：一是各支部活动开展较少，支部建设不系统；二是因为人少事多，团的工作没有得到很好的创新。

检测公司年度工作总结报告篇四

一、专项效能监察工作准备情况

为确保专项效能监察工作的实效，监察审计部认真制定了安全生产管理专项效能监察实施方案，细化了安全生产管理效能监察对照表，明确了效能监察内容、工作方法和步骤，即：按照集团公司统一要求，对公司安全生产第一责任人、生产副总经理、总工程师和安全监察部、设备部、发电部以及发电一部、发电二部、各检修分公司和相关班组进行检查；对宏大公司的安全生产责任落实情况作为一项重点工作进行监察。工作方法由部门自查和效能监察工作小组深入现场进行检查。工作步骤为自查自纠阶段(5月20日-6月20日)，检查阶段(7月1日-8月31日)，整改阶段(9月1日-10月20日)。

二、专项效能监察自查自纠工作开展情况

根据工作安排和要求，公司安全生产第一责任人、生产副总经理、总工程师和其他相关领导对照《____热电公司____年安全生产管理效能监察表》，认真开展了自查。安全监察部、

设备部、发电部以及发电一部、发电二部、各检修分公司的部门负责人及班组安全生产第一责任人对所管理职责范围安全生产制度执行情况认真进行自查。自查的重点是各项安全生产管理制度执行落实是否到位，是否按规定认真履行职责，工作是否达到制度规定的要求及取得效果。宏大热电公司也认真组织进行了对安全管理责任落实情况的自查。将自查自纠情况形成书面报告上报了效能监察小组。安全生产管理效能监察小组对此进行了检查和督促，经检查，各级领导干部和各部门都重视做到了自觉认真地开展安全生产管理效能监察自查自纠工作，自查自纠阶段工作情况良好。

三、专项效能监察工作检查阶段工作情况

由监察审计部、安全监察部、设备部、发电部、计划营销部等部门组成的效能监察监督检查工作小组对公司各部门安全生产责任制落实情况及部门自查结果进行了对照检查，主要检查了各部门制度管理中基础资料是否齐全；是否存在管理责任不落实、管理缺位、越位、不到位的问题；部门间工作是否存在相互推诿扯皮、效率低下的问题；检查在执行管理制度过程中是否科学严谨；奖惩适度是否还存在不全面和漏洞。根据检查发现安全生产管理总体情况较好，各级安全责任制落实到位，管理人员能够认真履行职责，严格要求、大胆管理。

四、监察建议

- 1、各部门进一步做好各项安全管理制度的完善和归档工作；
- 2、进一步落实好各级安全责任制，切实做到任务层层分解，责任层层落实，形成自上而下的责任追究机制和自下而上的安全长效机制。
- 3、个别部门之间工作相互推诿扯皮、效率低下的问题要彻底解决；

5、进一步完善奖励激励机制，做到与责权利管理机制相统一，以责论处、奖惩分明。

五、整改提高情况

公司各部门根据效能监察小组发的《监察建议书》，将问题细化分解到专业部门，责任落实到人，及时进行整改。切实做到了各项具体工作有人负责，有人检查，有人监督、有人验收、有人考核，形成了闭环管理，各级管理人员安全生产责任制落实到位，切实提高了各职能部门安全生产管理制度执行力水平。使各项安全生产工作任务目标有序进行。确保整改取得了实效。

1、加强两票管理，规范人员工作行为。针对两票在执行过程中所暴露出的问题，公司重点加强了“两票”的管理工作，先后组织人员认真学习了集团公司与_____热电公司《两票使用管理实施细则》，针对两票执行过程中出现问题较多的具体情况专门组织了14次讲课，并对贯彻执行情况进行检查监督，进一步提高了对两票的理解和认识。效能监察小组、公司领导和各级管理干部深入班组，组织学习各类事故通报及集团公司下发的《事故案例培训教材》，监督检查学习情况，切实提高了全体员工对无票作业危害性的认识，落实“两票”管理责任制和各项规章制度，坚决杜绝两票管理低标准、执行随意的问题，把集团公司两票执行“三个100%”落到实处。

2、强化重大危险源管理，提高职工防范意识。按照集团公司新的标准我公司对《重大危险源监督管理实施细则》进行了修订和完善并下发执行，重点对车管中心、机修分场、燃运分场进行了重大危险源监督管理工作的培训讲课，同时加大对各部门重大危险源的管理工作开展情况的监督和检查力度，整理出各部门的重大危险源目录，建立了重大危险源台帐，汇总编制出重大危险源综合报告。并且对重大危险源作出了星级评定，二十五项反措方面，在检查核实的基础上整理完

成了“____热电有限责任公司《防止电力生产重大事故的二十五项重点要求实施导则》检查表填报结果”。

3、技术监控方面，我们召开了各专业技术监控会，参加____分公司召开的技术监控会，完成了技术监控星级评定工作。

4、春季安全大检查，结合实际，从查领导、查思想、查管理、查规章制度、查隐患着手，对照本岗位职责，重点从防人身伤害、两票三制、重大危险源监控、防止全厂停电、设备治理、节能降耗、提高人员思想认识和安全整改工作的整治等各方面扎实开展工作，对存在的突出问题进行动态、闭环管理，力求取得实效，促进安全管理水平不断提高。

5、在防汛工作上，重点从机构的组织、人员的配备、物资的储备、预案的制定完善与演练、防汛制度的修订方面入手，做好日常防汛工作。突出重点，狠抓薄弱环节，立足防大汛、防洪水、防局部大雨，确保汛期安全生产的“三防一保”。并要求各部门做到防汛物资专用，储备充足、通讯24小时畅通、人员随叫随到，确保安全渡汛。

6、针对目前发承包工程较多的实际情况，我们加强了对多种经营的安全管理监督工作，随时纠正不安全行为，规范人员作业行为，使我公司的发承包工程的管理工作有了很大的提高。

公司还先后投入大量资金对设备和工作环境进行综合治理改造，加大设备技术改造投资力度，提高设备健康水平，加强设备消缺管理，修订完善《设备缺陷管理制度》，做到节能降耗，改善运行人员的工作环境。以便达到通过认真开展安全生产管理效能监察，提高公司整体安全生产水平，确保公司安全生产局面的稳定，增强公司经济效益。

通过开展安全生产管理效能监察，监督检查了公司安全管理的薄弱环节和漏洞，为公司经营管理、建章立制、堵塞漏洞、

增进效益等方面起到了积极作用，取得了一定的成绩。但我们会继续努力，本着集团公司提出的“节约年”活动，按照中央关于反腐倡廉要“标本兼治，综合治理，惩防并举，注重预防”的总方针，把安全生产管理效能监察工作做得更好。

检测公司年度工作总结报告篇五

时光荏苒，20__年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

财务工作二十余年，也写了近二十份的年终总结，按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。

作为__集团子公司的__公司，财务部是公司的关键部门之一，对内财务管理水平的要求应不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握税收政策及合理应用。在这一年里全体财务部员工任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。财务部的综合工作能力相比20__年又迈进了一步。回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20__年的工作做如下简要回顾和总结。

今年的工作可以分以下三个方面：

一、费用成本方面的管理

1、规范了库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储备，减少资金占用。建立了材料领用制度，改变了原来不论是否需要、不论那个部门使用、也不论购进的数量多少，都

在购进之日起一次摊销到某一个部门来核算的模糊成本。

2、在原来的基础上细划了成本费用的管理，加强了运输费用的项目管理，分门别类的计算每辆车实际消耗的费用项目，真实反映每一辆车当期的运输成本。为运输车辆的绩效管理提供参考依据。

二、会计基础工作

1、认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

2、国家财政部门对公司的财务等级评定还是第一次。我们在无任何前期准备的前提下，突然接受检查，但__财政局还是对公司财务基础管理工作给予了肯定。给公司的财务等级分数也是评定组有史以来，评给分的一家公司。

3、按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在集团公司的年中审计、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

三、财务核算与管理工作

1、按公司要求对分公司以及营业点的收入、成本进行监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、营业点的核算部门建立了良好的合作关系。

2、正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，

取得他们的支持与指导。

3、在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长“，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

4、作为基层管理者，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我们决心再接再厉，更上一层楼。20__年我们将向财务精细化管理进军，精细化财务管理需要“确保营运资金流转顺畅”、“确保投资效益”、“优化财务管理手段”等，这样，就足以对公司的财务管理做精做细。要以“细”为起点，做到细致入微，对每一岗位、部门的每一项具体的业务，都建立起一套相应的成本归集。

并将财务管理的触角延伸到公司的各个经营领域，通过行使财务监督职能，拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值。虽然，精细化财务管理是件极为复杂的事情，其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。

检测公司年度工作总结报告篇六

公司经理室继续以抓业务发展及内务管理并重，实现两手抓，齐抓共管的管理模式，带领客服全体员工，团结奋进，客服管理工作取得了一定的成绩，客服水平也有了一些根本的提高。公司通过开展集中、统一的客户服务活动，进一步整合

服务资源，促进以保单为中心的服务向以客户为中心的服务转型，不断提升服务水平，创造客户价值，积极承担社会责任，为公司永续经营打下坚实的基础。客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，体现在以下几个方面。

主要从“内强素质、外树形象”着手，通过狠抓公司各岗位人员素质，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。

一个优秀的团队须有一个素质、技术过硬的服务队伍，我部着重从完善制度着手，通过加大制度的执行力不断加大服务考核力度，以进一步提高客服人员综合素质。

针对我司部分柜员在柜面服务礼仪方面尚存在不规范现象的问题，我司客户服务部着力抓好全体客户服务人员的服务规范性，并从加强服务意识、强化服务执行标准等几方面对客户服务人员做了一些强化训练，加大了现场监督考核力度，现场检查，现场指导，并予以相应处罚。通过一系列的措施，使柜面人员加大了操作的规范性，服务礼仪的执行上也有了一个很大的提升，也为我司不断提高服务水平奠定了很好的基础作用。

20__年6月，总公司举行了全国柜面人员上岗资格考试，我部全体人员13人参加，合格9人，持证率达70%。此次全国系统的柜面人员考试，加强了客服人员对专业知识的学习，也提升了客户服务部的服务质量。

二、强化业务制度学习，树立执行理念，确保制度执行力全面有效开展

为进一步强化公司业务管理制度执行力建设，从制度上为业务发展提供坚强保障，客户服务部对于分公司筛选出部分需客服员工加强学习的文件和制度，进行了认真梳理及汇集，

并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习计划，按照学习计划，定期组织客服人员通过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得；根据测试及检查情况，要求各相关岗位撰写整改报告。从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

三、以服务为本，促进销售，把日常业务处理和服务工作相结合

我司按照上级公司文件精神，面向所有客户推出国寿“1+n”服务计划。旨在通过举办客户服务活动，不断密切公司与客户的关系，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。为切实有效的开展活动，公司成立领导小组和工作组，并加强了对此项工作的宣传力度，按照活动组织、宣传方案逐一落实并有效实施各相关工作。提升了服务品质、增强了客户忠诚度，进一步提升公司服务水平，充分维护了客户权益，树立了公司良好社会形象。并通过上门送赔款等一系列的优质服务，为业务员的展业工作提供了很好的基础，也为加强我司与代理单位间的业务合作关系起到了很好的沟通作用。此活动的举办不仅增进了客户关系、提升了公司品牌知名度、也为巩固和带动业务增长注入了新的活力。

四、从服务的本身出发，“一切为了客户着想”，不断创新服务内容

1、积极配合分公司做好vip客户工作

为了进一步构建公司vip客户服务体系，为vip客户提供附加值服务工作，分公司开展了面向全区vip客户提供特约商家优惠服务的活动，通过此项活动的开展，为树立公司良好社会形象起到了一个良好的作用，在一定程度上提升了公司的知名度。

2、公司理赔部把“上门送赔款”工作做细做新，积极为学生险业务拓展工作做铺垫，继续加强对一些在社会上较有影响力的案件的关注程度，真正体现公司人性化的理赔服务。

一、抓紧分公司下发的各类业管相关文件的落实及执行工作，继续做好客户服务部人员特别是新人的专业知识及技能的培训，提高服务人员的整体综合素质。

针对客户服务部今年以来人员调整的客观原因，客户服务部新入人员对专业知识及业务技能的缺乏，20__年，我部将继续采取多种方式及途径，对所辖员工进行定期与不定期的培训，从本职工作做起，对于相关岗位技能进行专门培训，加强所辖人员的职业道德教育，有针对性地开展业务及服务礼仪培训，对于分公司下发的业管文件及时进行传达及学习，真正领会其操作要领，将其运用到实际操作中。通过培训，推行公司综合柜员制，更好的为客户服务。

二、配合公司团险、中介、个险三支销售渠道各项业务竞赛活动的开展，更好地对业务发展提供强有力的业务支持及后援保障积极配合公司团险、中介、个险三支销售渠道开展各项业务竞赛活动，全力促进公司业务持续、健康地发展。

1、配合分公司在全区范围内将要实行的银行、邮政转账收费、转账付费项目实施方案，保证此项目的顺利实施。

2、保证“两鸿”满期给付、转保工作和银行、邮政转账收付费工作的顺利进行，同时为了提高销售人员活动量，挖掘积累客户，有效整合客户资源，做好客户的二次开发，努力促进转保，为20__年开门红奠定基础，以进一步提升公司服务品质，增强客户对公司的满意度。

3、进一步加强柜面管理工作，营建良好的学习氛围，组织培训与自我学习相结合，建立体系化的培训教程，鼓励员工不断提高自身综合素质。

总之，客户服务部明年的发展思路将以加强客服队伍建设为根本，以加强柜面服务质量考核为重点，以人员管理办法为后盾，以教育训练为基础，积极推进柜面职场标准化建设，不断创新服务方式，建立科学、完善、严格的品质管理办法和监督、考核机制，提高客户满意度，提升柜面运营能力，防范经营风险，树立中国人寿热情、真诚的服务形象，使柜面真正承担起中国人寿品牌载体的重任。

客户服务工作是一项长期的工作，如何在激烈的服务竞争中处于不败之地，真正把对客户的服务做“好”、做“永久”、做到“深入人心”，并非一个人一朝一夕能够完成的，而是公司每一个部门整体的工作，人人都是公司客户服务链的一个关键环节，我们只有把客户服务各项工作及活动的开展与日常业务处理和服务工作结合起来，全员服务，营造良好的服务氛围，国寿“1+n”服务需要我们每一个客户服务人员去全面诠释，良好的客户关系需要我们每一个国寿员工去共同增进，客户的满意度与国寿品牌知名度及形象的提升将是我们每一个国寿人的责任与骄傲！

记得有一位实战培训专家曾说过，“简单的事情重复做，你就是专家；重复的事情快乐做，你就是赢家”。客户服务工作是一项长期的、较为复杂的综合性工作，我部将要求所辖人员在平凡的工作中，不断提高服务意识，营造全员为客户服务的氛围，将简单的工作做成不简单的事，达到客户、公司、自我的三赢。