# 2024公司年终工作总结【范文】

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-06-30

*20\_公司年终工作总结【范文7篇】转眼间我们又将迎来了新的一年，在这将近一年的时间中我们通过努力的工作，也有了相应的收获，该总结这一年的得与失，下面是小编给大家整理的20\_公司年终工作总结，仅供参考希望能够帮助到大家。20\_公司年终工作总结...*

20\_公司年终工作总结【范文7篇】

转眼间我们又将迎来了新的一年，在这将近一年的时间中我们通过努力的工作，也有了相应的收获，该总结这一年的得与失，下面是小编给大家整理的20\_公司年终工作总结，仅供参考希望能够帮助到大家。

**20\_公司年终工作总结篇1**

从今年x月份到本公司开始从事饲料销售工作，一年来在公司经营工作领导的带领和帮助下，加之公司同事的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务。

2、努力完成销售管理办法中的各项要求。负责严格执行产品的出库手续。

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导。

5、严格遵守公司各项规章制度。

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，一年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过这些时间的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。在\_\_和\_\_这块市场进行销售时候，由于自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公司制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我公司产品及相关产品知识，依据客户需求确定可使用的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、使用。

总结以前的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，x月份自己计划在上月工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作

(一)依据x月份区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在\_\_区域，一是主要做好各猪场的自购用户，挑选几个用量较大且经济条件好的猪场：\_\_做为重点。

(二)在没有走到的猪场去拜访、扩大市场、增加销信。

(三)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(四)为确保完成x月销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

(五)目标量10吨。

众所周知，销售工作对于任何一家饲料企业来说，都是核心，公司其它的部门的工作都是围绕销售来展开，因此，作为一名销售人员，责任重于泰山。

在这一年中，深知自己的职责就是，为公司尽职尽责，为客户贴心服务。公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情!

总体来说，这一年我取得了长足进步。不论与老客户的谈判，还是与新客户的接洽工作，都是一步一个脚印扎扎实实走过来的。

市场资源是我们生存和发展的根本，但是市场资源又是是有限的，对于目标市场，在经过调研分析之后，发现并不是所有的区域都能够迅速发展起来的，需要有计划、按步骤的开发。哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，哪些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违反的，甚至某个客户在什么时间应采取什么样的策略，什么时间应该回访，什么时间应该面谈还是电话联系，都是需要考虑的问题。盲目的、无计划的、重复的拜访，都可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生连锁性的负面影响。

自己强烈的责任感迫使自己始终反思必须要走科学见效的营销思路。大家都知道2点之间的距离直线是最短的，于是我就分析哪些是客户，哪些是顾客。在确保产品在终端顾客“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，也就是要有计划、多层次地开展“面向顾客型”推广，门店销售，赶集宣传。

市场是最坏的教练，还没有等我们热身，就已经开始竞赛。市场又是最好的教练，不需练习就能教会我们技能和发展的契机，重要的是市场参与者的眼光是否长远，品格是否经得起考验。

经过一年的艰苦努力，公司下达的销售任务超额完成。

全年销售：鸡料\_\_吨，猪料\_\_吨，杂料\_\_吨。

这些成绩里离不开领导的关注与支持，也渗透着我的心血与汗水，也为20\_\_年取得更好的销售业绩奠定了良好的基础。

虽然20\_\_年取得了不错的业绩，但那只能说明过去，在新的一年里，我会更加努力，在领导的关怀和同事们的帮助下，争取在20\_\_年的基础上再上一层楼，取得更加辉煌的成绩!

**20\_公司年终工作总结篇2**

回顾过去的一年，我和各位员工一起在自己的工作岗位上付出了很大的努力。服装行业每年开年都面临着人员招聘及人员流失等问题。我在董事长的安排下积极配合综合办，生产车间进行人员招聘，做员工的思想稳定工作，同时还协助综合办解决劳资纠纷工作，为公司领导分忧解难。20\_\_前期虽然做了大量的工作，人员仍流失了一部分，由于人员流失，缝纫车间缺少技术辅导员，我主动承担了此项工作，并积极配合缝纫车间进行技术辅导及产品检验入库工作。

在20\_\_年\_\_月为了迎接《\_\_省工业企业质量信用现场核查》工作，在公司\_\_总的带领下，做了大量的准备工作，整理资料，认真做好企业的各项制度及工艺流程编制。如《生产工艺单》《产品检验报告》等等，终于于20\_\_年\_\_月\_\_日以优异的成绩获得了aa级信用企业。接着为申报《\_\_省计量合格确认体系》工作也做了大量的工作，同时利用此次机会完善了公司多年存在的一些顽固性问题，以前面，辅料库长期以来只记流水账，面，辅料入库和领用均没有建立台账。技术室于裁剪车间样板领用没有正规的交接手续，经常由于样板缺少产生争议。裁剪车间收发裁片给缝纫车间无台账，以及各项单据填写涂改，不签全名的问题严重。在此项工作中都得到改善。于20\_\_年\_\_月\_\_日顺利得通过专家的认可。20\_\_年\_\_月\_\_日又迎来了《iso9001：\_\_质量体系认证》升级工作，经过两天紧张的工作，顺利通过。使企业又提升了一个台阶。虽然取得了这些成绩，但是我深知我们企业存在的问题远远不至这些，有待于在今后的工作中将进一步去改进和完善。

我们\_\_服装公司一直以来是以民族服装旗袍，礼服，中老年女装，棉衣为主。今年\_\_月在\_\_总的思路引导下，我积极配合开发了中老年羽绒服，从羽绒服制版，打样的技术性辅导，工艺的指导到生产配置的机械，我都投入了大量的精力，包括羽绒，拉链，钦扣等辅料的购置都亲力亲为，多打听多比较，力求以的质量，的价格进辅料。对所进原辅料质量层层把关。顺利地使羽绒服开发成功，并取得了可喜的成绩。

一年的工作就这样结束了，在20\_\_年的工作中我做到了尽心尽职，没有出现过重大失误，20\_\_年的工作尽管取得了一定的成绩，但是还有许多不足之处。没有创新性的思路，个别工作做的不够完善。在今后的工作中我将会努力差找自身的不足，以便在以后的工作中加以克服。同时还要多找经验，掌握好产品的重要性，提高自己的工作能力，加强责任感，及时做好各项工作，不断的总结与提高，不断的让自己充实，提高自身素质，适应企业的发展与公司进步，与员工们共同努力，把各项工作做的更好。

**20\_公司年终工作总结篇3**

转眼我到公司工作已接近\_\_年了。在这不到\_\_年的时间里是我人生旅途中的重要一程，期间在领导的培养帮忙、同志们的关心支持下我逐步适应了工作环境，较为圆满地完成了自己所承担的各项工作，个人素质和业务工作潜力都取得了必须的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，静心回顾这\_年的工作生活，收获颇丰。现将我这\_年来的学习工作状况总结如下：

一、加强学习，提高素质、

首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自己，自觉遵守，进一步强化自己的.职责意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，透过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和资料，积累自己的业务知识。

此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中，透过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

二、踏实肯干，完成工作、

在公司工作的\_\_年中，透过领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上基本能完成办公室的各项日常工作，期间我具体工作主要包括以下几个方面：

第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

第三，六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

\_\_年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，比如工作潜力和创新意识不足、知识水平有待提高等。

今后我将努力做到以下几点，期望领导和同志们对我进行监督指导：

1、自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的知识水平和业务潜力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3、继续提高自身治修养，强化服务意识，努力做好自己的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自己的一份力量。

**20\_公司年终工作总结篇4**

公司技术、、科技、标准化、QHSE管理体系工作认真贯彻落实管理局和建设集团的工作要求，紧紧围绕公司一届二次职代会精神和公司经营改革总体方案，坚持“遵守承诺让业主满意，追求卓越建优质路桥”的质量方针，夯实技术质量基础工作，完善监督考核约束机制，全面实施名牌战略和科技创新方案，全力打造精品工程，为用户提供满意服务，取得了较好的效果。

目前公司内外部工程已有40项通过了竣工验收，一次验交合格率100%，分项工程优良率93.8%，其中已有5项工程申报了局和油田优质工程，创业广场、乘二广场拟申报省优质工程，已完成了年初确定的质量目标。下面就一年来的技术、质量、科技、标准化、QHSE管理体系运行等如下：

一、完善各项管理制度，建立健全技术质量保证体系

今年初，针对公司生产经营实际，对公司《工程质量管理办法》和《科技创新方案》进行了修订、完善，并提交公司职代会讨论通过。明确了外部项目经理和内部分公司经理为工程质量第一责任人;确定了充实完善现有路基、路面、大中型桥梁、城市给排水、路灯照明施工技术和拓宽发展核心技术的科技创新方案;同时，制定了外部工程技术质量管理办法和技术质量管理工作要点;修改了公司QHSE管理体系文件，明确了职责，落实了责任。外部工程项目部均设置了项目总工，内部工程建立了技术质量组织机构。一年来各级管理人员都能履行其职责，并认真执行公司技术质量管理的各项管理制度和规定

二、不断增强为用户提供满意服务的质量意识，树品牌工程

为提高公司的施工信誉，树立公司形象，年初针对去年“庆五路”质量问题，在全公司范围内展开了“质量大讨论”，取得了显著效果。特别是第四分公司，他们结合实际分析影响摊铺质量的多种原因，制定相应措施，提出了底层达不到要求不摊铺;人、机、设备不符合要求不摊铺;油砂质量不合格不摊铺的“三不摊铺”原则，使今年的摊铺质量明显好于往年。为达到用户满意，征求业主的意见，了解用户的需求，三月份公司对在保修期内的66项工程进行了质量回访，对15项存在不同性质质量问题的工程，逐一分析原因，制定措施，落实整改时间和责任人，受到了广大用户的好评。今年在位于采油七厂厂区的民意路工程施工中，由于该工程投资不足，设计标准较低，为了达到用户满意，重塑公司在七厂的形象，公司党政领导亲临现场召开现场办公会研究方案，并确定了该工程宁愿一分钱不赚，也要保证质量，达到用户满意的宗旨。公司技术质量部协同施工单位二、四分公司技术人员反复测量计算，并针对工程的每个部位制定了详细的施工方案，该工程最终受到了七厂领导及居民的高度评价，并给公司写来了表扬信，又给四分公司追加了80余万元的摊铺任务。在乘二广场、创业广场的施工中，由于设计存在有与事实不符或没有设计方案的情况，施工单位一、二、四、六、八分公司出于高度负责的态度，顾全大局，树立了为用户提供满意服务的质量意识，主动与监理和业主沟通，提出我们的方案。为保证质量，不计较给增加工程量的多与少，精心施工，为保证广场路面排水通畅，六分公司主动增设设计外的雨水口十余处，对业主临时性的要求，一、二分公司积极响应，在工期紧，质量要求高，交叉作业多的情况下，两个广场保质保量地完成了任务，受到了局领导、当地居民以及业主(物业管理公司)的高度赞扬

三、以技术指导施工，以质量创信誉

以技术指导施工，使多项工程保质保量地完成，在每个工程开工前，项目部均制定了具体施工组织设计或施工方案，为了使方案更加科学合理有效，各项工程分别召开了施工方案汇报研究会，结合人力、设备、材料、技术等实际，确定各分部、分项工程的施工方案，以技术指导施工，加大技术复核力度。特别是在乘二广场、创业广场的施工中，由于该工程的特点：分部、分项工程杂，技术难度大，质量要求高，交叉作业多，专业种类复杂，广场面积大，我们制定了详细的施工工法和质量内控标准，优化队伍，对操作人员认真详细地进行技术交底并落实责任。在广场砖铺装时，由于开始经验不足，技术掌握不熟练，对达不到质量要求的部位曾多次返工推倒从来，为此，加大了技术指导和质量监督力度，在创业广场配置12人，进行广场砖的铺装指导和质量监督。对喷泉、雕塑施工，采取了供料负责安装的方法，控制了各类装饰材料的质量和安装质量，并加大对其技术复核，设专人负责取得了较好效果。今年7～8月份雨季施工中，针对今年雨季时间长，后期西一路、东一路、小Ⅰ—Ⅱ区道路等工程土方量大的实际，在土方路基施工中，优化施工方案，以技术指导施工，合理组织，抢晴天战雨天，对填筑土方含水量大的局限，采取了浆翻拌晾晒，局部加白灰和分级施工等技术措施。对后期二灰碎石施工，两层结构养生期过长，影响摊铺的情况，采取了两层同时施工，一次养生的技术措施，缩短了养生周期，为摊铺争取了时间。为了保证后期低温摊铺的质量，从技术上调整了油石比和油砂的出场温度等措施，并对后期摊铺倒排计划，界定了最后摊铺时间等一系列技术措施，使今年的各项工程均保质保量地完成了任务。

四、加大监督、检查力度，对施工项目严格考核

今年公司实行每月一次对内部施工项目的考核，根据检查结果出一期《工程质量通报》。狠抓重点工程、特别是工程的关键工序等重要环节的施工，加强自检和工序交接检查。主要手段有：

1)对每项工程均设立“样板段”，严格执行样板起步制度，施工季节每月组织一次质量大检查，下发一期质量通报，适时召开质量优劣现场会;

2)每项工程在施工组织设计中要结合工程实际确定关键工序和重要环节，对关键工序制定单独的施工方案，包括人、机、料、法等方面的措施;

3)自检报验合格的工程如再发现质量问题，处罚检验人员等，工程质量的考核工作依据公司《绩效考核办法》、《工程质量管理办法》和《工程质量管理细则》执行。

五、持续改进QHSE管理体系，认真抓好体系运行工作

根据公司管理、施工的实际，经过一年多的体系运行，公司于20\_年对管理手册程序文件中不符合条款进行了修改。共修改了8个程序文件的39个条款，新制定各项管理办法、规定6项，明确规定了有关质量、环境、职业健康安全活动的具体要求、操作步骤和处理方法。通过此次修改使程序文件的符合性、操作性进一步提高，既符合公司的实际情况又符合标准的要求。

公司自质量、环境、职业健康安全体系运行以来，机关各相关职能部室始终坚持深入到基层进行宣贯指导，为管理体系的运行打下了良好的基础。各有关部门、分公司认真贯彻管理方针、严格执行体系文件和各项规定，严格遵守国家、行业的各项法律、法规和技术性标准，保证了QHSE管理体系的有效运行。今年6月23～26日，公司组成内审组，对机关11个部室、各分公司(项目部)进行了内审，共发现了30个不符合项。其中机关各职能部门共查出不符合项17项;一到八分公司不符合项计7项，其它基层单位不符合项合计6项。对以上30项不符合均给所在单位或部门下达了《不符合项报告》，各相关部室、分公司针对不符合项产生的原因，积极采取纠正措施，并已于7月跟踪整改完毕。通过内审提高了管理体系运行的有效性，达到了持续改进的目的。

8月25日，公司召开了QHSE管理体系管理评审会议，此次会议评审内容包括：质量、环境、职业健康安全管理体系的符合性、有效性、适宜性;质量、安全所执行法律、法规的符合性;目标、指标及管理方案的完成情况，存在问题及今后的改进措施。各相关部室针对评审内容，结合本部门QHSE管理体系运行实际进行了汇报发言，管理者代表赵文江对20\_年公司QHSE管理体系运行情况进行汇报。

六、科技项目、标准化实施工作

公司在加强质量管理的同时，还注意狠抓新技术推广应用项目的落实，公司《科技创新方案》中明确了五项推广项目研究课题，除此之外今年还将在沥青表处、砼构件等方面有所创新。由技术质量部主抓的《交互式立交桥》项目在局科技进步投标大会上一举中标并利用这项先进的技术在沈大公路建设中实施。今年年初在各项目部配备了最新施工建设国家、行业标准和规范等，对所用标准进行了确认和推广，并参加了修订局企标工作。

根据教导处安排，于3月15日(星期三)，大队部对全校班主任老师工作手册进行了检查，现将检查情况小结如下：

一、填写及时、态度端正、书写认真。24位班主任老师都已经记录到第5周当天的内容了，学生、班级基本情况一览表填写齐全、详尽，能结合本班学生情况制定班级学期计划，每周情况能记载详细。

二、班、队会课形式多样。班、队会课教案详尽，有教育侧重点，能够根据班级的实际情况组织进行活动。例如：有的开展了班干部竞选的活动;有的结合学雷锋的契机开展了“学习雷锋精神、显示领巾风采”的主题队会;有的围绕学校开展的“争做感恩小新星”主题开展了“妈妈感谢您”等系列活动

三、加强信息技术与法制教育的整合。部分班主任老师通过观看《小小律师》的vcd，对学生进行法制教育。

四、重视家校联系。家访和谈话次数达到了规定的次数，有的每周达2-4次，能详细地记载好家访时间、学生姓名、家长姓名以及访问内容。

五、工作尽心尽责。每位班主任老师都能认真、及时地做好对偶发事件的处理工作，避免偶发事件的发生。

六、每次的会议记录都能详细地做好记载，并能够认真地实施。

七、存在的问题：

1、部分班主任老师制定的班级计划没有从班级的实际情况出发。

2、部分班主任老师忽略了每周工作的填写，有的班主任老师没有根据学校安排的工作进行填写，缺乏针对性和实效性。

3、部分班主任老师忽略了对班级所开展的社会实践的填写，有的班主任老师把班、队活动与社会实践混淆起来

**20\_公司年终工作总结篇5**

国际金融危机爆发后，中国保险业遭受了巨大冲击。如今一年过去，世界经济正在复苏，中国保险行业不仅走出了低谷，还弥补了自身的软肋。如今的保险业成为中国金融业重要的组成部分，对中国经济增长产生自己独特的贡献。当前，中国保险业走在快速发展的道路上，兼有巨大的潜力和开阔的前景。我们坚信中国保险业会逐步成为中国资本市场的中坚力量，当前，我国保险行业自身发展和对外开放速度明显加快，竞争日益加剧，全面提升服务水平、营销能力、强化企业形象、提高美誉度，已经成为行业共识。

我们\_\_保险公司以保险市场规模、发展速度和水平位居全国同行业前列。\_\_保险公司积极解答社会公众对保险行业的相关咨询，更好的展现了我公司从业人员的良好形象和公司的营销方式和能力，进而树立了良好的公众形象和公信力，为广大投保人选择保险公司、保险代理人提供了参考。20\_\_年，\_\_保险公司在业务上取得了广泛进展，公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作均顺利发展。结合今年工作实际，将公司本年度工作总结如下：

一、指导思想

今年国际经济虽然有所复苏，但国际金融危机的阴霾尚未彻底消散，公司领导积极拓宽发展思路和发展空间，防范风险、稳健经营，积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，公司强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为\_\_保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

二、工作业绩与主要做法

(一)加强公司业务管理

为了使\_\_保险公司稳步发展，公司领导制定了《\_\_保险公司员工规范管理条例》，采取有效措施加强员工管理，通过不断完善各种管理制度和方法，使其真正贯彻到行动中去，充分积发员工的积极性，使员工出成绩、见效益。业务管理中我们主要采取以下工作措施：

1、根据省公司今年下达给我们的全年销售工作计划及任务，公司制定各个部门的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部门合理的、可实现的目标。在目标确定之后，本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、注重各个部门的团队建设。一直以来公司都十分注重各部门经理和部门成员的思想和业务素质教育。一年来，公司通过多次组织动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织公司员工学知识、找经验，提高员工全面素质。培训重点放在学习保险理论、推销技巧的知识上，并且强调对团队精神的培养。促进各个团队自身素质的不断提高，为公司今年的持续、稳定发展打下了扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，公司紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

(二)公司工作业绩

今年，寿险行业全面深化结构调整和业务转型，加上受到全球性金融危机的影响，行业整体增速放缓，在这种情况下，公司经营实现“逆势飞扬”，保费规模保持高于行业的增长水平，市场地位稳步提升。更为难得的是，公司先于市场成功实现转型，业务结构、产品结构、业务品质、渠道绩效、机构作业能力、业务价值、经营效益等均达到历史最好水平，其中部分指标处于行业领先水平。

1、先于市场成功转型，保持了核心业务增速第一的领先优势

为进一步强化结构调整，全面发展高价值业务，公司在年初计划工作会议上首次下达核心业务计划任务，公司“核心业务战略”的实施取得显著成效：公司核心业务保费强势增长，保费收入达\_\_亿元，同比增长\_\_%;其中新契约核心业务保费收入\_\_亿元，增速超过\_\_%，均领先市场平均水平。从各渠道来看，个险期缴保费增速达\_\_%，增速远高于市场。今年，个人保险保费近\_\_亿元，创历史新高;银代期缴\_\_亿元，市场份额\_\_%，保持占比第一地位;法人短险实现保费\_\_亿元，同比增长\_\_%，月均平台突破\_\_万元。

2、业务结构和产品结构持续优化，达到业内领先水平

随着公司转型的深入，业务结构持续优化。公司核心业务占比达到\_\_%，总体期缴占比达\_\_%，新契约期缴占比超过\_\_%，均处于市场领先水平。个险新契约业务中，传统险和分红险合计占比\_\_%，远高于市场平均水平，产品结构优势明显。

3、业务品质行业领先，渠道绩效不断提升

公司保险业务品质指标持续向好，达到行业领先水平。其中银代续收各项指标均达到90%以上，位居行业第一。良好的续期业务品质确保了公司客户数量和现金流量的稳定，为核心业务快速发展奠定了坚实基础。

主要渠道KPI指标不断提升，个险各项人力指标增幅均超过40%，创历史新高;绩优人力增长尤为明显，增幅超过48%，绩优人力占比达到41%，较去年同期上升7个百分点。同时，新人3月转正率由1月的24%上升到5月的33%。队伍留存率达到25%，较去年同期上升6%。渠道内部积淀逐渐形成，队伍持续发展能力得到增强。

(三)认真做好车险经营管理和车贷逾期清收工作

加强车险业务经营管理，做好车贷逾期清收，是今年两项非常重要的业务工作。车险业务一直以来是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、每一件赔案、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。

今年的车贷逾期清收工作，公司领导十分重视，为了更好地将清欠工作落到实处，公司成立了汽车消贷清欠工作领导小组，指定专人负责，制定了《汽车消贷清欠工作制度》，明确了职责和责任，并根据上级公司下达任务的完成情况，对责任人实行奖罚。经办人员按照市公司统一部署和要求，加强逾期案件和合同未了责任的管理，规范催欠清收的工作流程，积极主动、认真扎实地做好这项工作，圆满地完成了省公司下达的各期清欠任务，把车贷逾期给业务经营造成的风险和损失降到最低限度。

三、工作上的不足之处与下一步计划

(一)工作不足

目前存在的几个主要问题。一是理赔难的问题，包括理赔流程尚需加快步伐、保险责任需事先向客户说清楚、查勘定损服务态度尚需改进;二是销售误导的问题，营业员夸大保险责任、缩小责任免除、保险售后服务没有持续性、营销员的业务水平亟需提高。

(二)解决办法

一要继续重视解决群众反映的突出问题，二要打造一流的员工队伍，更好地服务于公司，三要抓好保险业行风建设长效管理，全面落实“两个服务承诺，一个自律公约”各项内容，四要加强保险业宣传力度，为开展行风建设营造良好的社会氛围。

**20\_公司年终工作总结篇6**

本人在\_\_网络公司\_\_领导的指导下，严格履行岗位职责，认真学习，努力工作，较好地完成了本职工作和领导交给的各项任务，在这个岗位上锻炼了能力，提高了素养，在做人和做事上都有了很大的收获，在此，把这段时间来的工作情况和明年的规划一个汇报。

一、工作概况

我主要负责公司内部网络系统的维护工作，通过这段时间的工作，对公司1，2，3号院的网络状况，拓扑结构，已经比较熟悉。面对日常网络运行中所发生的问题故障，基本可以快速判断和解决。在维护工作上按着日常网络维护流程。每天分时段对关键设备运行状况进行监控，以便及时发现解决出现的故障现象，确保设备正常运行。每天写工作日志，记录每天工作内容和所出现故障，解决排除过程和故障原因。对信息管理部所负责维护的其他部门和单位所出现的故障和问题。能够做到耐心和及时的解决，让各部门对信息中心的工作比较满意。遵守部门的各项制度，服从并认真完成领导安排的工作。

本岗位目前主要有三项主要工作内容：

其一，网络系统设备维护方面;

其二，个人办公电脑硬件维护工作;

其三，办公电脑软件维护工作。

现对工作作如下总结计划：

1、计算机硬件的更换，购置和维护情况

公司电脑硬件整个年度总体来讲，出现问题频率较多，每台机器除了日常的简单故障维护之外，硬件方面都争取做到物尽其用，对一些配置较低的机器进行适当的增容处理。

2、软件硬件的维护

公司目前由于机器较多，日常出现故障的情况较为常见，主要的电脑故障有：系统故障，网络故障，软件故障等，很多机器由于长期使用，导致系统中存在大量垃圾文件，系统文件也有部分受到损坏，从而导致系统崩溃，重装系统，另外有一些属网络故障，线路问题等。其他软件问题主要包括大财务软件erp的安装使用，office，wps办公软件的使用等。

3、公司计算机病毒的维护与防范情况

目前网络计算机病毒较多，传播途径也较为广泛，主要是通过USB存储设备传播。可以通过浏览网页、下载程序、邮件传播，为了做好防范措施，公司每台机器都安装了杀毒软件，专杀工具，并定期的要求升级，对发现病毒的机器及时的进行处理。

二、工作中存在的不足

1、计算机管理管理制度需要进一步完善，从而对设备方面进行有效控制。

2、公司目前软件使用方面仍存在一些不足，存在一些开通外网的电脑，私自下载盗版软件，安装私人软件等情况。

三、明年工作计划

1、学习一门网络方面的新知识，完成自我培训，提高自己业务水平。

2、完善规章管理制度，使机器设备能发挥更大的作用，更快捷高效的为大家服务。

3、具体工作包括：新建厂区等新建项目网络建设。

虽然在工作上取得了一点成效，但是，成绩只属于过去，将来还需要继续努力，学海无涯，工作无止境。将本着对本职工作的认真和责任心，以“服务创造价值”的部门理念为宗旨把维护工作做好做精。希望能够为公司的整体发展做出贡献。

**20\_公司年终工作总结篇7**

20\_\_年是公司行政在党委和工会的协调配合下，紧紧围绕公司奋斗目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，大干快上，各方面的工作取得显著成绩的一年。在过去的一年里，公司全体员工充分发扬了“忠诚、团结、求实、创新”的企业精神，大力倡导“精、细、实、高、新”的管理理念，同心同德、真抓实干，超额完成了年度生产经营计划，各项主要指标均达到了历史水平。公司全年生产尿素吨，比上年同期增长;完成产值万元，比上年同期增长\_\_%;完成销售收入万元，比上年同期增\_\_%;利税突破万元，比上年同期增长\_\_%;工业增加值万元，比上年同期增长\_\_%。员工年均收入为元，与上年同期相比增加%。并对一届二次职代会所提出的17件提案，全部予以落实。完成上述指标，我们主要做了以下工作。

1、狠抓安全不放松，重视环保求发展。

安全生产和对环境的保护是公司得以生存发展的基础在全年的工作中，我们以“安全责任重于泰山”的讲话为指导，做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，经费落实。坚持加强现场安全管理，及时发现、消除隐患;坚持制止各种违章行为;坚持加强员工安全、消防知识培训，开展“安全生产月”活动和《事故应急救援预案》演习，提高员工们的安全意识;坚持每周五、节假日前的大检查以及日常巡查工作，及时整改安全隐患，加大安全硬件设施投入和特种作业人员的培训取证工作，提高安全人员待遇等，全年未发生轻伤、重伤和死亡事故。

20\_\_年，公司在环境管理工作上有了较大突破，按照iso14001环境管理体系要求，公司加大了环保投入，环境纠纷赔偿额比上年下降了25%，同时，为了实现工业废水“三年内达到零排放”的目标，在相关部门通力配合下，完成了《工业废水与循环水综合治理工程》的项目可行性研究报告的评审修订工作，并列入国家的环保治理专项资金项目。

2、整合“两大体系”，提升企业形象。

“质量是生命线，环境是健康源”，这句话深植于每个员工心中。20\_\_年，公司坚持“依靠科技进步，走绿色经营之路，建设质量、环保型化工企业，推进企业可持续发展”的思想。公司在通过iso9001—\_\_质量管理体系和iso14001—1996环境管理体系认证后，从年初就着手两个体系的整合工作。编制了《质量环境管理手册》，并于七月份发布实施，通过一段时间的运行后，于10月份进行了内部审核，对查出的18个不符合项和30个观察项进行了评审整改。在11月下旬北京中质协对公司质量环境管理体系监督审核后，公司被推荐继续使用两大管理体系认证证书，从而进一步提升了公司形象。

3、坚持技改不停步，扩大生产创效益。

为了降低能源消耗，扩大生产规模，促进生产长周期运行，公司坚持技改不停步，向技改要效益。20\_\_年公司共投资600余万元，运用新技术、新设备、新材料、新工艺分别对一、四车间冰机冷却系统、尿素合成塔、循环机等8个项目进行技术改造，既降低了能耗，又达到了增产和环保的目的，保证了生产长周期安全运行。通过技改后，年可新增产值1400万元，可创利润400万元，尿素日产由上年的320吨增加到345吨。通过技改，降耗、增产效果十分明显，20\_\_年全年5次打破日产记录，3次打破月产记录。

4、强化内部管理，夯实发展基础

(1)节能减耗降成本，狠抓质量上台阶。

20\_\_年，公司面对生产原、燃、材料价格不断上涨和设备严重老化的挑战，着力于节能减耗降成本，寻求新的经济增长点。并从节约一滴油、一方气、一度电做起，加大现场管理的监督力度，严格管理，精心操作，减少跑、冒、滴、漏。公司在做好节能降耗的同时，严格按照体系要求，紧紧围绕“质量是企业的生命”这一主题，坚持每天对产品质量以及包装重量进行抽查，决不让不合格品流入市常经过一年的努力，公司尿素产品一级品率达到98.3%，优等品率达到63.5%，合格品率为100%。

(2)完善制度建设，加大执行力度。

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是抓住机遇，靠灵活机动的生产、经营战术，二是靠广大员工的支持和严格的制度管理。20\_\_年，公司结合经营管理实际，新制订了《标准化管理实施办法》、《企业方针目标管理办法》、《市场营销管理办法》，修订了《劳动用工、工资福利待遇管理办法》。同时还要求中层以上管理人员在每个月末的办公会上就公司经营、管理、制度等方面提出修改意见和建议。充分发挥管理人员及全体员工在企业生存发展过程中的重要作用，通过发动全体管理人员对制度的修订完善，使公司制度建设更具有合理性和可行性。在执行制度上坚持人人平等、奖惩逗硬，同时结合“动之以情、晓之以理”的人本管理机制，把情感管理融入管理的全过程，不断提高管理质量，真正实现把约束机制变为员工的自觉行动。

(3)加强财务监督，保障资金需求。

为了保证生产经营、发展、技术改造的资金需求，20\_\_年，公司进一步对资金使用实行分级计划、分层把关，总经理严格审核，保证资金统筹安排合理运用，同时，加大资本运作力度，用好用活资金。一是对银行贷款及时采取先还后贷，避免了贷款的逾期;二是加强了存货资金的管理，对库房材料实行了定额管理，原材料实行以耗定进的办法减少存货资金的占用;三是加大了对应收账款的清收力度，坚持每周一对应收账款明细逐一核查，编制销售周报表，督促销售人员对货款的回收，使应收账款降到最低水平，减少呆坏帐损失，加快了流动资金周转。四是由于20\_\_年尿素价格持续上涨，公司利润逐月上升，公司强化资本运营管理，通过科学论证，先后控股、参股的几家企业运营正常，投资回报前景看好。五是资金及时支付，利用办公信息自动化系统、网上银行的功能，准确、及时、安全、高效保障资金需求渠道畅通。

(4)推行办公自动化，提高工作效率。

为了改变传统的办公方式，规范工作程序，提高工作效率，公司在进一步加强计算机的日常维护管理的同时，加快了计算机信息化工程的进程。与重庆宏声新思维公司一起完善了设备管理、销售管理、采购管理、库存管理、生产统计管理、人力资源管理、办公自动化和财务接口管理等模块，并要求员工尽量“事事都在网上做，少费纸张少用墨”，逐步实现无纸化办公。20\_\_年11月，公司通过了\_\_市信息产业局组织的信息化工程验收，使公司的工作效率和工作质量实现了新的跨跃。

(5)切实加强物资供应，保证采购物资质量。

为了确保正常生产和20\_\_年初制定的一系列目标指标的实现，供应处全力以赴，认真做好库房管理工作，及时掌握库房物资数量的动态情况，尽量减少物资压库。在采购中，千方百计实现比质比价采购，对采购市场进行咨询了解，逐一排查，分析掌握生产厂家资质和技术力量，从产品的实用性等多方进行比较，保证采购物资的质量。始终坚持减少中间环节，降低采购成本，提高进销差率。通过努力，20\_\_年供应处全面完成了年初提出的计划，外购物资按时到货率达到了98.46%，一次验收合格率达到99%，进销差率>1.1%。

(6)抓住市场，调整营销策略。

为提高产销率和资金回笼率及销售价格，20\_\_年公司认真对全国市场需求变化进行分析，准确地把握化肥走势，制定切实可行的营销策略，并根据不同时期的市场销售变化情况，适时调整销售策略，建立诚信的客户网络，不断提高产品在本地市场的占有率。经过一年的努力，公司尿素产销率和资金回笼率均达到100%，在用户心中树立了良好的企业形象和品牌形象，产品销价在同行业中长期处于较高价位。

5、着眼未来，注重员工综合素质提高。

在新经济背景下，企业要在市场竞争中生存和发展，必须拥有学习能力，一个比竞争对手学得更好更快的学习能力。建立学习型和创新型的员工队伍是企业人力资源开发的重要途径。20\_\_年公司根据年初制订的培训计划和各部门工作实际，认真组织开展了中层以上管理人员企业财务管理基础培训，全公司班长以上管理人员综合素质培训，高级工、中级工培训，iso9001质量管理体系、iso14001环境管理体系整合培训和新一轮质量管理基础知识培训，以及企业标准化体系的培训等18项培训，培训内容涉及党和国家的方针、政策、法律法规，生产管理、财务管理、营销管理、劳动保护、民主管理、档案管理、化工专业技术、安全消防知识、以及企业文化建设等。通过培训，既提高了公司员工的综合素质，又实现了企业人力资源的不断增值。

6、实施资本运作，追求财富化。

市场竞争愈来愈激烈，这也给工业企业带来严峻的挑战。公司作为一个高耗能的化工企业，如何在激烈的市场竞争中赢得优势，围绕20\_\_年追求财富化这一目标，抓住发展契机，以求实的精神，扎实的工作作风，灵活的经营战术，不断强化资本运作水平和质量，进行产品结构调整，实施多品种、多元化的经营发展战略，先后出资控股机械公司、农资公司、车用天然气公司、精达化工有限公司，以及参股经营了江津佳禾燃气有限公司、四川开元化工有限公司。目前这些公司(除精达公司外)运营正常，发展前景较好，为提高我公司的综合竞争实力奠定了基础。

7、注重企业文化建设，推动“三个文明”健康发展。

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础20\_\_年，在公司党委的领导下，党政工齐抓共管，将企业文化建设定格在增强企业的凝聚力和感召力上，把企业精神作为员工的精神力量，紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明车间、文明处室、文明班组、文明科室、安全合格班组活动;广泛开展了工会系统建家活动;广泛开展了多种形式的劳动竞赛活动;广泛开展了形式多样的创先争优活动;广泛开展了多种形式的员工喜闻乐见、寓教于乐的文化、体育、娱乐活动。对外树立了良好的企业形象，对内极大地增强了企业对员工的凝聚力，同时极大地鼓舞和调动了员工生产(工作)积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

经过全公司上下一心齐努力，我们公司不仅物质文明建设取得了好成绩，而且政治文明、精神文明建设也成绩斐然。公司继续保持了\_\_市“文明单位”称号，公司党委连续四年保持了\_\_市“先进基层党组织”称号，公司工会继续保持了\_\_市“模范职工之家”称号，公司团委再次被评为\_\_市“五四红旗团委”，公司九个处室和3个车间继续保持了文明车间(处室)称号，30个班组(科室)继续保持了文明班组(科室)称号，537名员工继续保持了“文明员工”称号。20\_\_年，公司评出两个先进集体，六个先进班组(科室)，十名先进个人。两名员工获特殊贡献奖。他们是我公司众多集体和个人的典型代表，他们为公司全面完成20\_\_年的目标任务作出了卓越的贡献。为此，我代表公司党、政、工再次向他们表示衷心的感谢!

20\_\_年我们虽然做了大量的工作，取得了可喜的成绩，但在我们的工作中仍然存在一定的差距。其一，部分员工思想观念依然陈旧，转变较慢，工作主动性不强，缺乏进取精神和忧患意识、竞争意识。其二，个别员工综合素质还有待提高，公司专业技术人才青黄不接。其三，个别管理人员创新意识较差，管理水平偏低，管理工作缺乏新的突破。其四，虽然销售形势喜人，市场占有率有较大提高，但产品单一，终端客户的需求调查、信息反馈欠佳，市场存在潜在的危机。其五，员工培训虽多，但仍存在流于形式的现象。其六，部门与部门之间沟通协调配合欠佳，以致于出现工作脱接、效率低、质量差的现象。其七，管理制度和办法难以持之以恒执行，执行力较弱。存在的上述差距，有待于我们在工作中不断总结、改进和完善。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找