# 大公司的年终工作总结

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-07-28

*大公司的年终工作总结5篇时光荏苒，光阴似箭，转眼一年又过去了，回望过去一年的工作，收获的不仅岁月，还有成长，感觉我们很有必要对自己的工作做一下总结。小编在此整理了大公司的年终工作总结，供大家参阅，希望大家在阅读过程中有所收获!大公司的年终工...*

大公司的年终工作总结5篇

时光荏苒，光阴似箭，转眼一年又过去了，回望过去一年的工作，收获的不仅岁月，还有成长，感觉我们很有必要对自己的工作做一下总结。小编在此整理了大公司的年终工作总结，供大家参阅，希望大家在阅读过程中有所收获!

**大公司的年终工作总结1**

一、法规至大，规程至严，安全至上，业务至重

1、作为国家特殊管制之行业，相关法律、法规，所有从业人员必须掌握。在国家法律、政策、法规的约束和指导下，企业才能够健康生存、有序发展。懂法、尊法、守法，是企业存在的基础，是员工立业的根本。

2、作为危险品行业，一切作业工作必须遵循既定规程。作业规程是企业日常工作的强制性纲领、规范性要求，对企业各项管理流程、管理细节及人员观念、心态、作风、行动力都进行了详尽的规范约束。尊，则康健;违，则引生命安全、财产损失之祸。

3、安全工作，是企业正常运转的基本保证。安全事故，不论大小，都将给企业和员工带来身体、精神和物质等方面的影响。安全工作也是一项需要长期坚持、持之以恒、任何时候都不能丝毫懈怠、不能掉以轻心、不能凭经验、凭感觉、存侥幸心理的头等大事，坚决不能因为马虎大意、因为侥幸走捷径、因为技术违规等原因丧失安全生产意识，岂不知，命已失，何事之?因此，长期的安全培训、严谨的安全作业、严格的安全管控，是企业正常运转中安全工作的核心。

4、业务实践，是企业成长的根本。企业的资质、水平，是与业务实践密不可分的。没有实践的资质只是纸老虎，未经历练的水平终究泡沫易碎。企业要追求进步、获得成长，只有依靠大量的业务实践磨炼。一切管理的前提都是业务。业务是企业生存之本，是管理之源。

二、工作计划

1、业务培训。不论在何分公司，业务培训都将成为我们长期坚持之工作。国家法律在修订、产品技术在更新、作业规程在改变、竞争环境在演变，员工观念、心态、方式、方法也需随之而变。不变，则落后;变，则通达。我们的团队，必须业务知识熟练、法律法规明了、交际逢源、竞争有力。

2、安全教育。安全事故猛于虎，万般缘由皆人为。安全教育，将成为我司之例行制度。通过培训、灌输、安全检查、案例解剖、集体讨论、自查自纠、制度考核等方式，强化团队安全意识，促进公司安全生产。

3、业务拓展。前端业务拓展，既创收而造福职工，又促进公司管理之成熟，可谓荣誉之任。来年，我将引导团队四方搜集信息、广洽合作，先占领普通石场开采、矿山开采市场，再往露天煤矿、土石方、水利、桥梁、公路、爆破拆除等业务领域探索开拓，同时不忘加强与同行竞争对手之合作，争取工程评估、监理之收益。通过积极引导、绩效激励、营销培训、帮扶传教等举措，开创全民业务、全民创收之奋进文化。

4、强化政府职能部门关系。20\_\_年，将亲自拜访所属分公司地方政府职能人员，逐一交流，建立和谐政企关系，将政府职能人脉资源控制在手，确保当地公司开证、揽业务等工作畅通有序。

5、探索分公司有效管理方法。为避免管理内耗，阻碍发展，我将不断尝试摸索在确保与总部“制度一致、目标一致、行动一致”框架下的分公司管理制度、管理方法与企业文化的创建与完善。

**大公司的年终工作总结2**

勿忙的20\_\_年已经过去，我们迎来了崭新的20\_\_年，回顾过去，公司在董事会的正确领导下，强化安全管理，健全规章制度，规范操作流程，拓展采购渠道，狠抓营运销售，加快门店建设。通过公司全体员工的共同努力，各项工作完成了年初既定目标。

一、安全工作：增强安全意识，落实安全责任

公司高度重视安全管理工作，把安全工作摆到各项工作的首位，成立了安全管理工作领导小组，落实安全责任，做到安全工作天天讲，日日查，常抓不懈，全体员工牢固树立了没有安全就没有一切的思想，全面排查安全隐患，及时整改落实，全年共召开安全会议20余次、员工安全教育培训6次，各类安全预案演练4次，排查消除安全隐患50余处，做到全年无安全事故发生，确保了公司财产和顾客生命安全，安全工作得到了上级部门的肯定。

二、营运工作

1、实行营采分离，为连锁经营打下基础。

年初公司根据发展规划，进行了营采分离，成立了采购部，制定了营运部、采购部管理规定，规范营运和采购作业程序，明确了营采职责，实行了统采，保证了采购商品的品项和质量，节约了成本，保证了商品销量的提高和利润的增长。

2、加强员工培训，提升员工素质。

企业竞争的核心是人才的竞争，公司面对管员人员匮乏、业务素质不高的现状，采取专题培训、以会代训、引进来、带出去、召开业务研讨会等形式对员工进行培训。邀请北京超市专家到现场进行培训，带领组长以上管理人员到成都、西安、达州等地参观学习。全年对员工进行了10余次专业知识培训，内容涵盖商品采购、陈列、营销等知识。并对草坝店新员工进行了《职责管理与服务》、《盘点流程》、《销售技巧》等知识培训，取得了明显效果，员工素质有较大提升，商品陈列大为改观，特别是宣汉店的商品陈列独具特色，还受到了外来同行的好评。

3、加大企划工作和宣传力度，提升企业品牌形象。

公司对企划工作非常重视，指定专人负责，利用节假日、店庆等节气，以节造势，加大促销力度，营造卖场氛围，创新DM单设计，精选各种惊爆商品进行促销。并在火车站、汽车站、市内电子显示屏上制作宣传广告进行广泛宣传，极大提升了企业知名度。

4、调整经营方式，增强公司主动权。

针对生鲜区面积小、销售不理想的现状，公司及时果断采取措施，减少经营项目，增大生鲜区面积，改联营为自营，增加投入、更新部分设施设备，使生鲜销售的提升带动卖场整体销售。

5、狠抓日常管理，努力提升销售业绩。

管理出效益，年初公司对各项规章制度进行了重新的修订，并组织员工进行了多次学习，整顿了员工服务态度和工作作风，加强人事管理，妥善处理顾客投诉，从卖场卫生等细微处入手，更换空调、桌椅等设施，努力打造卖场环境，为顾客提供舒适的购物场所。加强后勤保障工作，一切以卖场为主，以销售为中心，以顾客满意为目标，通过全体员工的辛勤劳动和共同努力，完成了年初下达的销售任务。

三、拓展门店建设，多业并举，为公司健康长足发展奠定坚实基础

针对市场竞争，公司率选决定拓展乡镇市场，占领市场先机，拓展部、采购部、营运部工作人员精诚团结，群策群力。针对时间紧，任务重，战白天，熬夜晚，用短短两个月时间，投资200余万元，建成经营面积达1000平方米的草坝店，并于9月份顺利开业，效果明显。竹峪、白沙、旧院等乡镇店建设的前期工作也取得较大进展。

四、万村千乡市场工作

积极主动与主管部门汇报，争取工程项目落实。20\_\_年分别在旧院龙潭河、曾家烟霞山等地共建设万村千乡示范店10个，建设面积近1000平方米，投入资金80余万元，此项目得取市商务局、财政局的大力支持和肯定，收到了较好的社会效益。

五、加强财务管理，增收节支，为公司凝聚财富

1、严格执行财务制度，规范财务行为，坚持收支两条线，加强财务核算和财务监督，杜绝不合理开支，加强应收款项的回收，尽量减少不必要的损失，为公司增收节支。

2、各项收支做到账账相符，账实相符，支出考虑合理性，做到出有凭、入有据，费用报销具有实效性。做到监督有力，在实际工作中，大额开支实行提前汇报通知。对报销金额与票据不符合，不合理开支完全杜绝，节约了费用开支，为公司凝聚财富。

**大公司的年终工作总结3**

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。

在跑外值勤过程中，要听从坐台调度和领导的安排，深入现场。积极配合坐台调度的工作，将现场信息准确的传给坐台调度。对各个工业现场都要熟悉，在工作任务不太繁重的情况下，我也会勤跑现场，了解现场，及时发现问题解决问题，保证全矿生产安全有序进行。对跑外中的重点工作我一定会在现场关注，灵活处置，对随时发生的情况及时向领导和坐台调度反馈。

团队合作是调度工作不可缺失的基础，我们调度员之间应该相互依存、帮助、互怀，合作是高绩效团队的基础，每个调度员度应该树立全局观念，搞好协作配合。跑外调度要时刻听从坐台调度和领导的安排，把现场的情况及时反应给坐台调度，这样生产中所发生的状况就能迅速的解决，全矿的生产组织才能有效进行。

三、工作中存在的不足

在过去的工作中我虽然取得了一定的进步，但是这些进步都离不开领导和同事对我的帮助。在工作中我也出现过的生产组织不力，协调不到位，对领导的指示落实不到位的情况。并且在工作的过程中，由于工作经验不足并且对其他专业比较陌生，造成工作效率降低习甚至出现错误。在以后的工作中，我会主动加强和其他部门沟通，充分利用资源，多方面学习全方位发展，提高主观能动性，积极工作，认真落实领导的指示，在现场要做到勤于观察、独立思考、多与同事交流, 努力不断提高自己的业务水平争取把本职工作做的更加完美和成功。

四、积极努力做好工作

\_\_年的工作已经接近尾声，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作是枯燥的还是多彩多姿的，我都要不断积累经验，与各位同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为了调度工作做出最大的贡献。

为了更好的完成\_\_年的工作，我要继续发扬\_\_年的优点，改点自己的缺点和不足，总结过去，展望未来。\_\_年生产任务重，对于我来说也是一种挑战一种机遇，我将严格执行各项规章制度，恪尽职守，高标准要求自己，不断学习积累经验，善于总结，也希望领导能给我更多的支持，争取为\_\_年建设新龙首贡献自己的一份力量。

**大公司的年终工作总结4**

\_\_年，在\_\_公司的运维又届满一年的时间了。在这为期一年的运维工作当中，\_\_\_\_的业务飞速发展，设备数量不断增加，人员的技术水平和业务知识有了显著的提升。我们的队伍在技术水平和管理经验上也有了本质的提高。

一、细致缜密的完成计划中的日常运维工作

1.承接运维工作初始信息技术部的各位领导就对我们的运维工作给予厚望，并提出了认真完善服务水平的方针。我们在服务过程中严格按照这一要求，以对保障\_\_\_\_的发展，对用户负责的精神，把“严把质量，服务至上”的原则贯穿于日常工作的各个环节之中。使本运维期过程中的客户赞誉度有了非常显著的提高，多次获得了用户的认可。

2.对于在工作中信息技术部提出的新要求、新方案，我们及时相应配合，本着“严格要求”的原则，对于提出的要求科学性的分析研究，及时提出完整周密的解决方案，并拟请用户试行或测试后实施。有力的保障了运维工作的及时有效性。

对于提高服务业务技术水平上，按照信息技术部的统一规划，按时完成一系列的既定培训计划。按照“技术领先”的原则，通过技术上的培训提高了业务水平和解决故障的效率;通过制定有效的安全机制和培训，健全了\_\_\_\_信息外包人员安全机制;通过保密制度的培训使运维人员能够树立自觉维护\_\_\_\_的信息安全防范认识;通过客户服务认识的培训提高了客户的赞誉度。

二、吸收先进经验，保质保量的完成运维的各项任务

1.运用先进的运维工具提高劳动效率。通过监控软件随时保持信息的及时性、可控性，一旦发生问题可以迅速定位和修复。

2.经过信息技术部指导，我们在运维工作中大量了采用WEB2.0技术。使我们在高效完成运维工作的情况下，为\_\_\_\_节约了大量的费用投入。

3.在工作的过程中注意新技术和新方法的学习和收集，对于有利于运维工作的成功方案及时整理并提交信息技术部。经过5年来的维护工作存储了大量的知识库信息。

三、适应任务需要，及时解决运维过程中的遇到的问题

1.在运维过程中遇到突发问题及时与信息技术部门相关人员进行沟通，对于紧急情况的处理按照《应急预案》进行对应处理。在节假日安排主要人员进行值班和备勤，保障24小时均能及时相应。

2.在运维工作过程中，主动协助新增设备的各项实施工作，获得了信息技术部的肯定;在到货、验收、集成方案和安装调试过程中提供全程保障;对于数据的迁移、备份，各人按照自己的职责，在制定详尽的计划后、经过信息技术部的批准严格按照方案实施;

3.在配合一些公司的重大活动、事件时，为应对信息技术部人员不足的情况。我们一方面做好运维工作的情况下，另一方面派出部分或全部人员协助信息技术部的各项工作，以弥补其人力不足的状况;

4.对于机房的升级改造过程中主动配合，全程派员监理施工过程，及时出具各种施工方案和设计资料。施工完成后及时完善各类图表的变更、标识。

5.配合行政部门做好资产管理工作，对于资产管理系统派出专门人员参与学习，并对备份、升级方案及时提出自己的建议;对于办公室提出的节能减排的倡议主动响应，主动采取措施避免能源和材料的浪费;多次配合办公室进行资产统计、巡检、登记工作。

四、认真完成运维工作中的汇报、总结和知识积累工作：

1.《知识库》通过连续2年的整理已经形成了成体系的完整运维知识全集，方便了各类人员通过权限管理可以随时查找所需的运维信息，为提高运维工作效率提供了基础保障。

2.日常报告：共提交《运维日报》309份、《运维周报》52份、《机房温度周报》52份、《运维月报》12份、《运维半年报》一份、《运维年报》一份、《桌面工作记录单》1914份、《磁带存取记录表》12份。

3.工作报告：《变更报告》70份、《故障报告》5份、《数据安全保密措施报告》、《节日值班表》2份、《加班表》1份。另：《磁盘空间使用报告》等不定期报告;

4.图表：《电路电源拓扑图》、《机房及机架布局图》、《网络拓扑图》、《san环境拓扑图》、《电话配线架对应图》、《ip及工位、电话统计图》、《外包人员信息系统登记表》等。

5.其他报告：《外包人员信息安全管理建议》、《文件服务器使用管理建议》等。

通过以上的工作和措施，我公司顺利的完成了本期\_\_\_\_的运维工作任务，从根本上满足了设备运维的各项要求。任务的圆满完成，有赖于信息技术部正确的领导和大力协助;仰仗于\_\_\_\_健康发展的大好形势;得益于双方长期形成的信任与默契。

一年的时间很快过去了，在此向各位领导申请续约新的一年的运维合约。并且，在新的维护其中间维持上一年的全部合同条款，维持原来的运维价格不变。在新的运维期内，我们将保持冷静的头脑，继续发扬自身优势，多方弥补存在的不足，提高服务的水平和层次，在信息部的指导下，与各部门的同仁团结协作，大力配合，携手共进，高标准高质量完成各项运维任务。希望在新的运维期内能够更好的配合信息技术部的工作完成\_\_\_\_的各项要求和任务。

**大公司的年终工作总结5**

20\_\_年是装饰实施企业三年发展战略的第一年，公司全体同仁围绕企业的战略目标，按照“思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新”的要求，努力拼搏，在广大项目经理的支持和信任下，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理、品牌建设等方面均取得了喜人的成绩。

一、以经营为核心，整合资源，推行区域营销模式

根据公司“经营年”的战略定位，我们采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽经营范围。

1、全面推行区域营销模式，实行区域市场责任营销

根据公司历史经营数据和市场发展潜力将全国市场划分为四个经营区域，其中重点、成熟市场划分为一、二、三区，由区域经理对其进行责任经营，明确责任与考核指标，按产值指标每季度对区域经理进行绩效考评，区域经理的绩效工资、奖金与工程产值直接挂钩，激发了区域经理的主观能动性，提高员工责任心和服务意识。

2、加大区域市场开发力度，完善分支机构经营管理。

公司进一步加大区域市场开发力度，根据公司的战略布局，先后在江苏南京、无锡，山东青岛，湖北武汉，江西南昌、天津等地设立了分公司，进一步完善公司市场营销网络，为下一步公司经营规模再上台阶打下了坚实的基础。与此同时，公司注重对各分支机构的支持、服务和管理，制定实施了《分支机构管理手册》。根据《管理手册》，公司先后与北京、上海、江苏、湖北、无锡、青岛、江西等分支机构签定了经营责任书。《管理手册》的实施对构建公司与各分支机构之间的良性运行机制、明确各分支机构的经营责任、增强各分支机构的经营效能等方面起到了巨大的推动作用。

3、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识

为了更好地服务项目经理，提高工程中标率，我们制定了《客户管理制度》，针对项目经理的实际情况和工程的特点，从设计方案、标书评审、投标组织、预算报价、财务支持等方面给予专业的建议和相应的服务。，公司合同总产值50261万元,其中设计合同1376万元，实际完成产值39646万元，较好地完成了公司的经营目标，取得了良好的经营效益。

在公司同仁以及广大项目经理的共同努力下，公司精心打造了潮流前线地铁商场、大庆沃尔玛购物广场、成都sm广场等商城装饰装修工程;青岛奥运帆船中心、广西钦州白海豚大酒店、武汉珞珈山国际酒店等高标准星级宾馆装修工程;中国凤凰大厦、洛阳高新区火炬大厦、国务院国贸委青岛培训中心综合楼等办公楼精装修工程;集智大厦、国家体育总局湛江潜水运动员公寓等建筑幕墙工程及中国农业银行总部大楼、北京地铁五号线宋家庄站等公共建筑工程。

通过不懈努力，公司在高档商城和星级酒店等装饰装修细分市场形成了一定的竞争优势，为公司的品牌建设打下了良好的基础;打开了建筑幕墙工程市场，形成了公司新的业务增长点。

二、调整组织架构，改革薪酬体系，全面推行绩效考核制度

1、今年我们合理设置部门和岗位，对每个岗位进行清晰的岗位描述和责任要求，明确了每个员工的岗位职责，并签订了岗位

目标责任书，设定考核指标，并且与员工的工资挂钩，每季度根据工作目标完成情况进行考评，分为a、b、c级，奖罚有据。

2、加强公司管理成本控制，实行费用预测、控制制度，实现了可控费用比预算总费用下降5%的指标要求。

3、加强项目管理，建立规范的项目管理体系

通过总结项目管理经验，编制了《工程项目管理手册》，实行项目责任经营，明确了项目部是成本中心的定位。《项目管理手册》的实施，规范、制度化项目管理工作流程;清晰岗位职责;量化、细化考核指标;明确项目管理成本任务，人性化、合理化项目考核激励机制。

三、企划工作取得重大突破，全面提升公司品牌影响力

为更好地为经营创造条件，我们花大力气做好公司企划工作。通过努力，公司先后荣获“全国装饰百强企业”、“aaa信用企业”、“全国信息化先进单位”、“最佳室内设计企业”称号，共获得1项鲁班奖、2项全国装饰奖、4项省优、3项市优装饰工程奖，5个设计项目分别获得国家级、省级、市级的设计大赛的设计大奖，彭刚荣获“全国优秀项目经理”、蒋剑荣获“全国杰出青年室内建筑师”、吴建辉和罗宁荣获“市优秀项目经理”荣誉称号;完成了建筑幕墙工程专业承包壹级资质升级、建筑幕墙和建筑外窗产品生产许可证的申报工作并且通过政府有关部门审核。提高了公司市场竞争力，从而为公司品牌建设奠下了坚实的基础。

四、注重企业人才建设，增强企业竞争力

公司建立健全薪酬和绩效考核体系，编制完善《员工手册》，初步形成激励机制，努力形成“公平公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力”的用人机制。公司共吸引各类人才近30名，初步实现“吸引人才、留住人才”的人才战略，逐步增加企业竞争力。

五、加强企业文化建设，提升企业凝聚力

良好的企业文化才是推动企业发展的真正动力，通过企业网站、企业内刊《空间》的改版，文化宣传栏的及时更新，拓展游，摄影、诗歌、征文、羽毛球比赛等一系列活动，宣传、推广了企业文化建设，增加了员工对企业的认同感，提升了企业凝聚力。

工作展望：

经营业绩的扩展有赖于企业品牌的提升，而品牌提升的基础是我们优秀的设计方案和精细的项目管理及良好的沟通渠道。为此，我们要通过提升装饰的品牌为经营服务，以良好的经营业绩充实装饰的品牌内涵。我们将年定为装饰的“品牌年”，我们的口号是“品牌、使命、追梦;竞争、沟通、执行”。我们的市场定位是：专业的室内、外装饰工程整体解决方案服务商。我们的使命是：以功能性和实用性为前提，以创造空间美学和升华人类生活为已任，专业提供室内、外装饰工程整体解决方案，致力为客户、投资者、合作伙伴、员工及社会创造价值。

为此我们要做好以下几项工作：

一、继续大力推进区域营销模式，完善和优化区域营销手段，紧紧抓住扩大经营业绩，提高经济效益的战略核心。承接重大知名项目，通过项目这个重要载体，弘扬装饰的品牌，充分发挥分公司和项目经理在当地的资源优势，实现以点带面，有序发展的目标。

二、继续完善绩效考评制度，加大考核力度，形成良好的激励和制约机制，在公司塑造一个勇于创新、敢于承担、善于管理、勤于执行的氛围。完善企业管理体系，建设企业管理平台。

三、科学制定成本费用预算，加强对成本费用的控制，强化项目成本中心责任制，探索股权和期权激励的方式，吸收战略投资者和合作伙伴，调整公司的股权结构，扩大公司的注册资本，以满足市场竞争的需要。

四、继续完善装饰的专业资质，打造获取设计、施工市优、省优、国优的精品项目。加强企业文化建设，赋予装饰更深的文化内涵及价值观，采取切实有效的方式宣传推介企业品牌，争创知名品牌。

五、做好材料供应商平台及抓好大美劳务公司，投标预算中心，工程管理服务中心建设，为工程项目提供优质的服务。

六、在做好工程设计装饰主业的同时，探索铝合金门窗、幕墙产品、家具等装饰产品标准化、工厂化生产的路子，延伸公司的产业链。利用我们专业经验和企业优势，寻求合适的项目，参与项目投资，增加公司的利润增长点。

公司全体同仁，所有关心、支持、信任的朋友们，让我们在充满希望的，携手共进，共创美好生活!

**大公司的年终工作总结**

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