# 年终工作总结精选6篇(热门16篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-09-11

*年终工作总结精选6篇120xx年，物资供应公司在公司的领导下，紧紧围绕股份公司年度生产经营目标，全体员工上下齐心，以公司生产、销售为中心，坚持以“供得上，不积压”为原则，积极与相关部门配合，精心安排，科学组织，1—11月共完成采购总值3。8...*

**年终工作总结精选6篇1**

20xx年，物资供应公司在公司的领导下，紧紧围绕股份公司年度生产经营目标，全体员工上下齐心，以公司生产、销售为中心，坚持以“供得上，不积压”为原则，积极与相关部门配合，精心安排，科学组织，1—11月共完成采购总值3。82亿元（其中：原辅燃料2。11亿元，包装物资1。49亿元，建材2180万元），较好地满足了公司生产、销售和基建所需原材料和物资的需要。现将一年来的主要工作简要回顾如下：

一、主要工作完成情况：

（一）原辅燃料：1—11月共采购红粮27866吨、小麦34114吨、大米10208吨、东北大米10330吨、玉米1873吨、代用品酒31922吨、原煤81382吨、谷壳20243吨，分别完成计划的111。46%、104。97%、90。34%、116。07%、93。53%、95。29%、91。44%、86。14%。由于采购网络基本健全，各种原辅燃料采购价格、采购时机把握得当，工作进展较为顺利，基本满足了公司生产需要。

由于近几年受多种自然灾害等因素的影响，导致全年粮食价格呈现持续小幅振荡上扬态势。但到10月中旬以来，国家有计划、有组织、有目标的对农副产品采取了强劲的调控措施，直接导致粮价快速大幅上扬。面这些情况，我司上下齐心，认真应对，精心组织，努力克服因公司流动资金紧缺带来的货款支付困难，在准确掌握市场行情、科学制定采购价格、严把质量关的前提下，除及时采购回相关物资、原料满足正常使用外，有预见性地抓了部分物资的战略储备，为公司节约了采购成本。

（二）包装物资：1—11月共采购商标22960万套；彩箱129万只；彩盒1407万只；普箱1486万套；玻瓶17705万只；瓶盖18756万只，其计划完成率分别为101。57%、100。3%、101。55%、97。17%、97。25%、98%。

今年包装物资采购特点是品种多、批次多、批采购量小、质量要求高、时间紧，无形中增加了我司采购难度，尽管如此，我司的各项工作打紧安排、周密部署，在完成日常采购工作的同时，一是全面推行“准零库存管理”，进一步压缩包装物资原库存及其代储数量；二是加大了包装物资尤其是玻瓶、瓶盖遗留问题的处理力度；三是加强积压包装物清理并积极与生产、销售协调配合。消化了部分积压包装物资，通过上述工作，既保障生产、销售的顺利进行，又缓解了公司库容和资金紧张的矛盾。

（三）建材：根据公司统一安排和部署，已于今年5月份将五金材料、机零配件归口到设备中心采购，我司主要负责红砖、水泥和专控物资的采购。在搞好建材采购工作的同时，通过对建材采购工作进行分工，制定、完善采购管理办法和零库存管理办法、加强计划、质量验收等管理，进一步规范和理顺了建材的采购工作。

**年终工作总结精选6篇2**

转眼间，20\*\*年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20\*\*年阀门行业将会又是一个大较场,竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

>一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀2024万，蝶阀1200万,其他1800万，基本完成年初既定目标。球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（DN1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。总的说来是销售量正常，OEM增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

>二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如XXX客户的球阀，XXX客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如XXX、XXX、XXX等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，XXX、XXX等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

>三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，XXX在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半

成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

>四、关于公司管理的想法及其建议

我们##公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有

处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来？过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

1）工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导

2）例会定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要

3）定期检查计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务

4）公平激励建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟灼。

>下一年度年销售工作计划初步设想

>销售目标：

初步设想20XX年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

>销售策略：

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此，20XX年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视

他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

4、强化服务理念，服务思想深入每一位员工心中。为客户服务不仅是直接面对客户的销售人员和市场人员，发货人员、生产人员、技术人员、财务人员等都息息相关

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。（这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等）

>销售部管理：

1、人员安排

a)一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

b)一人负责对外采购，外协催货及销售流水账、财务对账，并作好区域经理业绩统计，第一时间明确应收账款

c)一人负责重要客户联络和跟踪，第一时间将客户货物数量、重量、运费及到达时间告知，了解客户需求和传递公司政策信息等d)一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题

e)专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f)所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

2、绩效考核销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定；同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

a)出勤率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，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b)业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c)工作态度服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

**年终工作总结精选6篇3**

光阴如梭，时光荏苒。转眼一年又快过去了，回首过去的一年，我与公司的领导和同事们一起努力，一同进步，建立了深厚的感情，经历了一段不平凡的考验和磨砺。

在这即将过去的一年里，感触颇多，我从一个对未来茫然的小伙子成长为一个对未来充满希望的年轻人，这与公司对我的栽培是分不开的，因为你们给了我这个机会，让我在每天的工作中找到了未来的人生职业目标。

非常感谢公司给我这个锻炼的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，使我懂得了很多。领导和同事对我的支持与关爱，令我感受到人间的温情，在此我向公司领导以及全体同事表示最衷心的感谢！正是有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也是因为有你们的帮助，才能令我更上一个台阶。

在新的一年到来之际，我将更加严格要求自己，做到如下几点：

第一，总结上一年的经验教训，找出自己在工作中的不足之处，然后在下一阶段的工作中进一步的学习和改进，不断完善自己各方面的能力，努力工作，积极进取；

第二，加强对自己工作的了解，为能更好的完成工作打好基础，相信只有充分的认识自己的工作性质，才能做到最好；

第三，进一步加强向公司领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持一颗谦虚上进的心；

第四，新的一年我将恪尽职守，认真履行自己的岗位职责，完成公司交代的工作，做到严谨，细致，扎实，脚踏实地；

第五，在工作中，以纪律，制度规范自己的言行，尊重上司，团结同事。做到谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作，累积经验，并把这些经验运用实际中去；

第六，通过不断的学习，来提高自身的素养，同时加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，强烈的责任感和责任心是做好工作的第一要求，也是我们应该具备的最基本素质。

总之，我将从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己最大的努力做好本职工作，为我们公司的目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献。

**年终工作总结精选6篇4**

光阴似箭，岁月如梭，转眼间20\_\_年的工作即将结束。回首这过去的一年，在领导们无微不至的关怀下，同事们孜孜不倦的指导下，通过自己不断实践，使学到的理论知识得到了进一步的巩固和提高。现将这一年重要的工作情况总结如下：

作为中心试验室的一员，参与中心试验室开始前期准备工作，选择场地，进行试验室的布局及建设;同时参与进行原材料的选定、标准试验(混凝土、砂浆配合比等试验)、以及各种材料、标准试验的验证、试验室资质的申报等项工作。在日常工作中，认真完成自己的本职工作，并及时独立的完成个人资料。

在铁路工程建设中试验是一项非常重要的工作，它是工程质量的见证，是把握工程质量的工具，反映工程实体标准。在这一年的试验工作中，我认为试验员应该具备以下几点：

(一)工作方面：

1、热爱试验岗位，工作认真负责、一丝不苟，努力钻研业务，不断提高业务素质。

2、严格按照有关试验规程和试验方法做好各项试验，及时填写试验记录和试验报告。试验记录不得随意涂改，试验报告必须经试验室负责人审核、签字后报送相关部门。

3、对于试验出具的各种数据负责，所出的各项试验数据要为监理工程师所认可，并经常与监理工程师保持联系。

4、试验人员应详细观察和记录试验过程中出现的各种情况，当发现有异常现象和试验结果不符合设计要求时，应立即向试验负责人报告。

5、爱护试验仪器设备，做到定期维修保养并妥善保管，确保试验仪器正常完好、量值准确。

6、试验人员接到现场试验任务后应积极行动，优质、高效完成，不得拖拉延误。

7、试验结束后，清扫场地，整理安放好试验仪器及试验资料，保持整洁文明的工作环境，做到干净卫生、安全可靠。

8、严守企业秘密，不得将试验技术资料随意外传。

9、热爱本职工作，遵守公司的管理规定，服从领导工作安排。

(二)态度和敬业方面：在工作中能够正确认真的对待每一项工作，全身心的投入工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，有效合理利用工作时间，坚守岗位，不迟到不早退，保证按时完成工作任务。

(三)工作质量成绩方面：在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后合理安排工作时间，及时的完成各项工作任务，达到预期的效果。保质保量的完成工作，同时在工作中学习知识，锻炼自己，积累经验。应经过不懈的努力，使工作水平有进步，开创工作的新局面，为公司做出了应有的贡献。

以上只是本人对工作的看法，尽代表本人对工作的毛皮见解，如有错误或不足之处，请领导批评指正。

一年来，我始终坚持以一个合格试验人员的标准要求自己，热爱自己的本职工作，有良好的工作作风和吃苦耐劳精神，工作态度严谨，思想品德端正，遵守国家的法律、法规和公司的规章制度;服从组织分配、尽职尽责、认真完成上级领导交办的各项工作，日常工作中能高标准严格要求自己，严格履行自己的岗位职责，站在公平公正的立场上分析问题并解决问题，生活中能够尊重领导，团结同事，互相配合，相互支持，做好团结协作。但在肯定成绩的同时，自己仍存在较多的不足之处，有时不太注重听取同事的意见，工作方式不够灵活。由于知识面狭窄，对规范及试验程序理解的不够透彻，导致工作中的决策能力有所缺欠，不能很好地、全面地协调工作，统筹安排能力较差，考虑问题不够全面，知识经验缺乏，打算今后工作中改正自身缺点，并向领导及同事们多学习管理协调能力以及现场技术知识。

回首二O--，虽然我也取得了一些小小的成绩，但相对于公司及上级领导们对我的重托和期望还相差甚远。在以后的工作中，我会更加的努力，认真学习各项规章制度，不断提高自己的专业技术水平，使思想觉悟和工作效率方面进入一个新台阶，更好的完成领导安排的任务。千里之行始于足下，我们的人生道路仅仅拉开了帷幕，无论前方有再大的艰辛;激情定能将其冲破。从眼下这一刻开始，拓宽思路，深化细化本职工作，努力为兰新铁路甘青段项目经理部这支强大的铁军作出更大更多的贡献。

**年终工作总结精选6篇5**

送走令人难忘的20xx年，迎来更加充满希望的20xx年。过去的一年，我所在水利局的直接领导下，始终坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针为指导，以安全生产为基础，以继续深入开展“安全生产年”活动为契机，进一步加强基础管理工作建设，进一步认清形势，强化责任，落实措施，夯实基础，积极开展各项安全生产管理工作，推动安全生产形势持续稳定，为单位科学发展新跨越提供安全保障。

20xx年的天气总的来说是风调雨顺，虽在11-12月受双江口电站机组改造影响，有一段时间两台机不能满负荷运行，但全年完成发电量 1049 万度；直供电区供电 979万度；农业灌溉供水940多万方，发电创历史新高，超额完成年初计划生产任务。一年来水利、电力线未发生任何安全生产事故，这离不开全体干部职工对安全生产工作的重视跟努力。现将20xx年的安全生产工作总结如下：

>一、电力方面：

安全生产是电力生产永恒的主题。今年以安全生产活动月“强化红线意识、促进安全发展。”的主题为宗旨贯彻始终，坚持“安全第一，预防为主”的基本方针，树立以安全生产“责任重于泰山”的理念，制定安全措施，加强安全管理，开展安全生产活动，消除安全隐患。

A、所长作为全所安全生产第一责任人，深知安全生产责任重

大，要对全所的安全生产做到情况早掌握，工作早计划，责任早明确，行动早准备。元旦一过就召开了所安全生产领导小组全体人员及副班长以上人员会议，制订了全年安全生产计划，部署了全年的安全生产工作目标。落实了安全生产责任：单位严格落实安生生产责任制，所长与各股室负责人签订了《安全目标责任书》，各股室也自上而下层层签订责任书，做到横向到边、纵向到底，形成一把手负总责，分管领导具体负责，干部职工在分工范围内相应负责的安全责任体系。所长还在会上再次重申安全生产实行一票否决制，明确规定安全生产责任要与职工个人的奖励性绩效工资紧紧挂钩。由于所领导对安全生产高度重视，逢会必讲，逢事必强调，又加上开展安全生产的措施得力有效，从而使我所的安全生产工作成为制度化、规范化。

B、加强宣传教育，增强安全生意识。全面贯彻落实全国《安全生产法》和《湖南省安全生产条例》。自从新《安全生产法》和《湖南省安全生产条例》在我站实施以来，所务班子就一直高度重视，通过发放小册子等形式，做到所长亲自抓，分管领导重点抓，安全员具体抓，学习落实上级有关安全会议等文件精神。要求电力股领导及各班站长认真组织学习新《安全生产法》和《湖南省安全生产条例》，做到用制度规范和约束我们干部职工在工作中的正确行为。通过学习，深入开展普法教育，使全所干部职工提高了法制观念，充分认识到安全生产的重要性，从而确保了我所一年来安全生产工作的顺利进行。

C、重视安全培训，提高队伍素质。我所一贯坚持“以人为本”的原则，用人性化的办法开展安全生产教育，从安全生产的源头上抓起。通过张贴宣传画、标语、横幅、电子屏滚动宣传等方式，对全所职工进行宣传教育，今年的6月24日和11月15日，我所组织电力线的全体人员进行了《安规》、《安全生产法》《电力法》和《运行规程》考试，考试成绩都达到了80分以上。11月25日开始，电站派5人参加县安监局组织的电工特种作业培训，通过考试和培训，职工队伍整体素质得到了提高，安全生产观念增强，思想上牢牢绷紧安全生产这根弦，深刻领会安全生产责任重于泰山的真正意义。另一方面，技能素质的提高，在日常工作中，杜绝了误操作事故和其它人为的责任事故，防止了人身伤害事故的发生，使职工家庭美满幸福，促使社会稳定，确保了一方平安。

>二、水利方面：

A、汛期安全工作是我所安全工作中的又一重点。按照县、局防汛抗旱指挥部的统一安排部署，结合我所的实际情况认真负责、科学合理、规范有力做好汛期安全工作。实行分级管理，分级负责的原则，成立以所长为组长的防汛工作领导小组，几个水库管理站也分别设立了以站长为组长的防汛工作领导小组，做到层层有指挥机构，具体工作也有人抓，有人管，决不允许有丝毫马虎和懈怠年初制定的周详防汛预案和安全措施。汛前组织人员，开展了多次认真的汛前大检查，并建立完善的安全隐患台帐，做到及时地把隐患消除在萌芽状态，并储备足够的防汛所需抢险物资和器材。做到汛期24小时所领导班子带班轮值，发现问题及时解决处理和上报。

B、渠道安全管理：干、支渠及配套工程的安全运行是农业灌溉和电站供水的前提和基础，事关国计民生，加强其安全管理工作意义尤为重要。今年增强了对渠道的巡查和对破坏渠道设施人员的执法力度，做到了及时发现问题、及时处理，保证了灌区工作和发供电生产的胜利成果。

C、375水厂：“375水厂”工程是省长为民办实事八件实事之一。所领导班子高度重视水质的安全管理，随着用户的不断增加，用水量越来越大，取水点歇凉水库的水不能满足需要，原来采取用潜水泵从石板水库抽水的临时办法，今年上半年管理所花18万多元新建了一个提水装置，直接从石板水库提水，解决了原来水质差、操作复杂、供水不可靠的问题，保证了水厂的正常供水，得到了用水户的好评。水厂工作人员认真学习有关安全生产的.指示、规定和安全技术知识，熟悉并掌握安全生产基本要领、设备性能及处理应急情况的措施，严格工艺控制运行程序，精心操作，记录完整详细，准确可靠，经考核合格后，水厂工作人员方可独立作业。化验室、配电室、泵房等要害部门做到出入记录齐全，物资支领手续齐全，标志悬挂醒目。

>三、具体措施

1、管理所坚持每月安全自查报告制度，管理所安全领导小组每月组织一次全面的安全隐患大排查，对查出的安全隐患，及时召开安全专题会进行专题分析研究，视其情况，按照轻重缓急，落实到股室和个人限期整改，消除隐患，将处理整改结果报管理所和局电管股。近区供电存在的一些安全隐患需要用户自行处理的，单位以书面或发隐患整改通知书的形式给用户，必要时停止供电，直到整改到位。对一些需要大量资金管理所无力解决的问题，及时上报水利局党组。全所全年共查出安全隐患46处，45处安全隐患已处理到位，其中石板水库的输水隧洞内垮方的处理因工程量大，正在进行中，估计要到2月份才可完成。

2、坚持督促检查落实制度。管理所安全领导小组采取了不定期的和定期检查相结合，主要检查各班站安全工作落实、执行情况和各班站工作人员在岗在位情况等，对违纪违制的坚决按制度处罚到位，从而保障了安全规章制度的顺利实施。

3、坚持安全事故按照“四不放过”的原则进行处理，哪怕是设备自身缺陷引起的设备事故，都进行了严肃认真全面的分析，找出了事故的真正原因，事故原因找准后，提出了相应的、有效的安全管理和设备管理新办法和相关安全措施，有效地防止了类似事故的再度发生，由于领导重视，狠抓安全生产规程制度的落实和执行，通过全所职工共同努力，今年无一起设备责任事故发生，从而保证了全所设备的安全正常运行。

**年终工作总结精选6篇6**

又是一年快过，作为一名\_\_服务员，在领导和各位同事的关心、支持和帮助下，我在工作中认认真履行岗职责，对工作精益求精，时刻保持谦虚谨慎的态度，以认真学习，扎实工作为准则，认真完成的各项工作任务，现将工作情况总结如下：

一、在思想上

时刻保持学无止境的态度，牢记\_\_服务工作人员宗旨，树立全心全意为顾客服务的宗旨，从思想认识上有了新的提高。

二、在工作上

认真学习业务知识，理论和实践相结合，本着对工作积极、认真、负责的态度，不断改进工作方法，总结经验，充分发挥岗位职能，认真学习包房的摆台，桌布、骨碟、碗、汤匙、红酒杯、白酒杯，茶盅、筷子、烟灰缸、纸碟，口布，香巾摆放;包厢上菜搭配、菜盘高低搭配和炒菜汤菜凉菜的搭配问题;服务中注意主宾位、主人位、副主人位和陪同位的不同问题等等。在日积月累的学习中，一天改正一点，提高一点，每天都是进步。

\_\_是一个人际交往大量集中发生的场所，每一个服务员每天都会大量的客人进行广泛的接触，并且会基于服务而与客人产生多样的互动关系，妥善地处理好这些关系，将会使客人感到被尊重、被看重、被优待。客人这一感受的获得将会为经营的持续兴旺和餐厅的宣传、传播起到不可估量的作用。对客人优质的服务，我的体会是：做为服务员要注意语气的自然流畅、和蔼可亲，音量适中，在语速上保持匀速，任何时候都要心平气和，礼貌有加。那些表示尊重、谦虚的语言词汇应该时时挂在嘴边，如您、请、抱歉、假如、可以等等，并且我认为，微笑是服务过程中沟通最好的工具和最必要的工具，另外，服务员还要注意表达时机和表达对象，即根据不同的场合和客人不同身份等具体情况进行适当得体的表达。

三、在运用语言表达上

需要恰当地使用身体语言，如运用恰当的手势、动作，与口头表达语言联袂，共同构造出让客人易于接受和满意的表达氛围。能够善于把客人的潜在需求一眼看透，是服务员服务过程中最值得肯定的服务本领。这就需要具有敏锐的观察能力，并把这种潜在的需求变为及时的实在服务。比如说，客人喝酒到结尾的时候，主动询问是否打饭，或者是否考虑面食，或者是否需要加几样小菜。而这种服务的提供是所有服务中最有价值的部分。观察能力的实质就在于善于想客人之所想，在客人开口言明之前将服务及时、妥帖地送到。对于服务中发生的突发性事件是屡见不鲜的，在处理此类事件时，我觉得应该应当秉承顾客是上帝，客人永远是对的宗旨，善于站在客人的立场上，设身处地为客人着想，可以作适当的让步。是服务员的确做得很不好的时候，该诚恳的道歉，当状况发生时，服务员首先考虑的不是错误是不是在自己一方，而是说对不起。

回顾20\_\_的工作，\_\_为我们员工开展了很多活动，唱歌比赛，户外活动，让我们员工与员工，领导与员工之间有了更深一层的了解，而我在思想上，工作上，交流上等各方面都取得了进步，做一名服务员固然很辛苦，但是认真去发现问题，便能获得很多宝贵的财富，这份工作带给我的不仅仅是一份工薪，不仅仅是多结交一些朋友，带给我更多的是能力的锻炼，语言能力、交际能力、观察能力、应变能力在服务员这一角色中得到一定的锻炼与提高的。在今后的工作中我一定再接再励，扬长避短，在实践中磨炼自己，成为一名优秀的服务员。在最后我祝\_\_越办越红火，分店越开越多。

**年终工作总结精选6篇7**

光阴似剑，时光飞逝，不知不觉这个学期即将结束。我部按照本学期制定的工作计划有条不紊地开展各项工作，并总体上达到计划的预期效果。现将本学期工作作以下总结：

一、部分例会：我部每两周(单周周二)组织一次例会，分配工作及讨论部门出现的问题，如何使部门发展得更好、更完善。讨论并解决问题所在，增强部门凝聚力和部门内部成员的感情。

二、pc服务队的工作：每周一、三、六下午四点至六点为女生进行了免费修理电脑服务。无论炎热还是寒冷，pc服务队成员总默默地为交院服务。很多时候忙到八、九点才能去吃饭，但他们从不叫苦叫累。他们是我们的骄傲，也是交院的骄傲。

三、教师节：九月十日是教师节，我部组织部门成员发e-mail给老师送去最深切的问候，协助其它部门送花送卡。老师收到我们送去的祝福，都非常开心。

四、迎新生：九月十六日是新生到校的日子，我部成员也参加了迎新生活动。我们带新生到指定地方注册，帮他们搬行旅上宿舍，为他们讲解关于学院概况等等。尽管天气很炎热，大家都汗流浃背，但我们都坚持了一天，而且都亲切友好地接待新生。

五、新生才艺大比拼：新生才艺大比拼搞得沸沸腾腾的，我部连同勒贷部主办的cs大赛吸引了不少的新生，比赛现场相当热闹，聚集了一大批人，有参加比赛的也有观看的。本次活动受到老师同学的一致好评，最终我们的比赛在欢笑中顺利落幕。

六、新生招聘会，分两轮，第一轮是面试，第二轮是笔试。面试的新生都很积极，顺利通过第一轮的，就能参加第二轮的笔试。最后，我们共招了22名新干事，他们的加入给部门带来新气象。

七、旅游活动、部门聚会：我部为了增强部门凝聚力和部门内部成员的感情，我部与心理健康部联谊到芙蓉山烧烤以及我部成员一起去吃夜宵使我部内部成员更好、更快的了解彼此。

八、新干事培训：为了使部门开展的工作进行得更加顺利。我部进行了硬件和软件、一级msoffice培训。通过培训，增强了部门成员的技能素质的及解决问题的能力，以便更好地为交院服务。

九、换届欢送会：我部组织全体成员出去唱k欢送大三的师兄师姐。整个晚会，气氛热闹。大家都玩得很尽兴，通过这次欢送会，也增进了部门成员之间的感情。

在部门成员的共同努力下，部门工作已顺利完成。但是还存在一些不足以及一些有待解决的问题，我部将继续努力，寻求解决问题的最佳方案，将我部建设得更加完善

首先，非常高兴能够加入鹏威科技有限公司这个大家庭，感谢郑总给我这么一个好的能够尽情施展自己才华的发展平台，谢谢！

20XX年11月14日，我怀着一颗忐忑的心加入了鹏威，说实话，我心里面没底。以前，我从来没有从事过IT行业，更不要说销售投影机。但是，经过一个礼拜培训后，参加实战第一个礼拜，我就卖出去了自己进入IT行业的第一件产品，并在之后连续成交了几单生意，顿时，我有信心了，加入鹏威公司发展自己的事业，我的决定没错！

**年终工作总结精选6篇8**

转眼间，充满机遇与挑战的20xx年已经过去，我们迎来了崭新的20xx年。在这一年里，我在公司领导和同事帮助下，工作的各方面有一定的进步。我于20xx年x月份到公司，20xx年按照领导的指示负责xx广告公司的业务发展部的工作，任部门经理。一年以来，在领导的帮助和同仁的支持下，工作上取的了一定的成绩。在此将20xx年主要的工作情况总结如下：

一、计划完成情况。xxx广告全年计划完成销售额x元；实际完成x元，未完成全年销售计划。

二、加强自身的业务素质和管理能力，在不断的学习、实践中做好一个部门经理的基本知道和技巧。20xx年，xx公司的工作是“以xx项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在xx项目上，业务发展部协助公司完成xx项目二期的各项工作。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的认识。20xx年，我在日常工作中逐渐的掌握了各种活动的组织、操作流程及现场布置，以及活动所能涉及的每一个细节，提高了在活动方面专业知识和有效经验，也真正的体会到“为客户创造价值”的分量，但是，作为业务发展部的.经理，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足，需要继续强化学习力和积累管理工作经验。

三、坚持“为客户创造价值”的理念，不断更新服务手段；巩固老客户，吸纳新客源。广告公司在烟台是一竞争激烈而且不成熟的行业，存在操作透明度高、价格竞争的初级市场状况，对于我司的业务产生了较大影响。20xx年，业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的专业水平及对客户服务的产品质量，并建立并执行“提醒式”服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。但是，在广告业业务和操作透明度越来越高的前提下，公司多次出现活动方案被“套”的现象和丢单的现场，由此我加强学习关于印刷及活动的相关知识，尽可能的了解这个领域的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上于其他的广告公司，为公司树立良好的企业形象。

四、形成“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。以市场需求为导向，提高工作效率。广告公司的工作比较复杂，特别是活动方面，需要协调、联系的工作比较多，在这些工作中我注重与设计、各个外协单位的建立融洽的关系，以便于开展工作。加强自身的执行力，提高工作效率。作为业务发展部经理，由于对外合作的工作较多，接触的事务比较复杂，要顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚守工作流程和公司的各项规定，违反制度的事情坚持不做，只要做到这一点，才能称得上是为公司负责、为部门负责，更是为自己负责。

五、存在的问题及下步工作打算。回顾这半年的工作中自己发现还有很多的不足与缺憾：首先，在工作中由于经验不足，工作方法过于简单，在处理一些问题上不够冷静、沉着。其次，在业务理论水平和管理能力上还有待于进一步提高。再次，广告专业知识方面，需要大量的学习的充实完善自己的知识库。这些不足，有待于下步的工作中加以改进和学习。在20xx年的工作中，我决心做到：首先，我要加强学习专业知识，学习工作和管理经验，不断提高业务素质和管理水平，使自己的全面素质上升一个新的层次。其次，加强责任与危机意识，提高完成工作的标准。为公司的新年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。再次，xx公司的业务发展的主流方向，一直悬而未决，成为业务发展的一个桎梏，解决xx公司发展方向是xx年工作的重中之中。这也将是完成公司全年计划利润指标的完成的大前提，寻找自有媒体，以创意指导制作，有效地与其他兄弟公司进行整合，将是我努力的方向。

六、总结。市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。同时，市场也是的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验。我们已经历了足够的市场磨练，坚信通过我们共同的奋斗，找一个“支点”——去撬动市场，打造“势能”——以便放大行销惯性，进行整合——形成“拳头”能量！我们就一定能在疲软、透明度、市场混乱的广告行业里建功立业！

我们现在的确困难，但我们并不贫穷，因为我们有可以预见的未来，因为我们相信“只有疲软的思想，没有疲软的市场。

**年终工作总结精选6篇9**

为进一步巩固国家卫生城市创建成果，深化文明城市共建行动，认真贯彻落实《\_关于加强爱国卫生工作的决定》，积极组织开展国家卫生城市巩固工作，现将工作情况总结如下：

>一、强化领导，落实责任

按照区委、区政府有关文件、会议精神和区爱卫办的要求，我局领导高度重视。一是组织召开了国家卫生城市专项工作会，将国家卫生城市工作纳入全年目标考核，由一把手负总责，确定一名副局长分管，将具体任务分解落实到科室和人，由局办公室派专人负责爱国卫生工作的日常工作。二是将爱国卫生工作经费纳入财政预算，确保国家卫生城市工作顺利进行。三是积极制定爱国卫生工作规划和年度计划，并做好爱国卫生工作计划、简报等资料的收集、整理，及时形成爱国卫生工作档案。

>二、广泛宣传，深入动员

今年我局以《中国公民健康素养—基本知识与技能》为主要内容，广泛开展健康教育宣传活动、全民健身活动，带动干部职工积极参加体育锻炼。组织相关人员以多种形式向全局职工及单位院落宣传卫生防病、环境卫生等科普知识，印发“人人爱护环境卫生，个个参与环境治理”的宣传口号，引导大家革除“随地吐痰、乱扔烟头、乱扔垃圾”等不文明行为，彻底清除“四害”孳生场所，提高大家的环境意识、卫生意识、健康意识。养成健康文明生活方式，形成广大群众主动参与的氛围，推动国家卫生城市巩固工作的深入开展。

>三、突出重点，分类实施

(一)改善单位院落环境卫生面貌。

我校在管辖范围内，继续加大“垃圾乱扔、广告乱贴、车辆乱停、乱搭乱建、乱牵乱挂”的治理力度，规范停车位，拆除乱搭乱建，画好停车线并规范停车。建立学校管理的新办法、新措施，积极配合、协助社区抓好职工家属区和居民院落的环境卫生整治工作，从根本上改变了社区“脏、乱、差”面貌，努力达到“清洁化、秩序化、优美化、制度化”的标准。

(二)切实开展好除“四害”工作。

积极开展灭鼠等活动，按照区委办的要求，在办公区域及家属区投放鼠药，切实做到科学合理用药，并做好灭鼠后续工作，组织局干部职工及时清理死鼠、药物，保持责任地段干净整洁。

(三)开展控烟宣传和健康教育。

结合今年世界无烟日主题和口号，我校通过举办讲座、发放宣传资料等形式开展控烟宣传和健康教育活动，规范控烟管理制度，普及控烟知识，推广不吸烟的健康生活方式;全校师生认真学习健康卫生知识，积极开展各类健身活动，创造积极、健康的工作、学习、生活环境和习惯。

**年终工作总结精选6篇10**

本人热爱祖国，拥护中国\_。全面贯彻党的教育方针，忠诚党的教育事业。关心国家大事。积极参加学校组织的各项政治活动，团结同志，做到爱校如家，爱生如子。全心全意搞好教学，管教管导，言传身教，教书育人。

教书育人是塑造灵魂的综合性艺术。看到孩子们一天天成长起来，作为教师的我该有多么欣慰。所以我做了将近二十年的班主任工作，总是从关心爱护他们出发，坚持正面教育，耐心引导，肯定他们的成绩，爱护他们的自尊心，鼓励他们继续努力，尽量满足他们的合理要求，帮助他们解决困难。

每当我接受一个新班级时，我总是先比较详细地了解每个学生的家庭情况和他们的思想基础，智力发展，兴趣爱好，性格特点;有什么脾气，发脾气时家长采取什么办法等，以便帮助他们解决困难和进行有的放矢的教育。在学校里发生什么情况，我总是及时与家长联系，争取家长的协助，共同教育好孩子。

自从我这个大男人教一年级以后，心里总觉得不是什么滋味。当看到孩子那天真活泼的样子，心也平衡了。由于农村的孩子见识少，胆子也特别校孩子刚入学时，总有一部分人不敢离开座位。有的即使去玩了，也要把自己的书包，雨具等拿在手里，生怕少掉自己的东西。在智力上也存在着很大的差异。针对这种情况，我在教育中，除了加强常规教育外，课间休息我主动地同他们玩，给他们讲故事。接着给他们举行一次“爱护自己的东西，更要爱护学校和同学的东西”主题班会。讲清哪些东西是学校的都应该爱护，怎样爱护，要从爱惜一个粉笔头做起。应该怎样做值日，做好了，又该怎样放好课桌凳和卫生工具等。每天放学回家前，指导他们怎样整理好学习用品。发现有小朋友学习用品掉在地上或乱放，我就主动捡起来帮助整理好。儿童的可塑性很强，经过一段时间的训练、示范，就慢慢地学会自我服务，并养成习惯。因此，我班小朋友很少丢东西。家长反映也很好。

平时我发现学生未经请假不来上课的，我就打电话或上门询问原因。有的小朋友病了，家长不在家，我就自己花钱给学生买药。有的小朋友没笔、本子，我就给他们买，总之让他们感到温暖。

对班里的调皮儿童，我从来不吓唬，总是进行正面教育，使他们分清什么是对的，什么是错的，什么该做，什么不该做。对成绩差的小朋友，我从不疏远他，歧视他，而是亲近他，关心他，有进步就表扬他，使他树立学习信心。同时热情地给他们补课辅导。因此我所任教的班级的学习成绩都比较好。

**年终工作总结精选6篇11**

xx年—这是楚雄建设集团承前继后、继往开来的一年，是楚雄发展重要战略机遇期的关键一年。这一年，应对复杂多变的市场形势和艰巨繁重的发展改革任务，以董事长马仲林为核心的楚雄领导班子运筹帷幄，沉着应对，以立足长远的战略谋划，做出一系列关系全局、影响深远的重要决策，团结带领全体楚雄人砥砺奋进，实现了楚雄第一个五年发展历程的完美收关，为全面开展楚雄第二个五年发展战略的宏大目标奠定了坚实的基础。

xx年，楚雄建设集团认真贯彻执行集团的各项决议，进一步解放思想，开拓前进，紧紧围绕年初制定的工作目标，圆满完成了各项工作任务，集团公司得到了进一步发展和壮大。我谨代表楚雄建设集团管理层以及我个人，向奋战在各个岗位的同志们表示衷心的感谢和崇高的敬意!向支持、关爱集团发展的员工家属们，致以新年的祝福和诚挚的问候!

过去的一年，我们在坚守好品质的基础上，提升品牌，放大职责，以实质性的工作促进了集团在中卫市市场上的优秀表现，实现了员工价值的最大化，在逆境中提升了集团的综合竞争力，彰显了企业应有的社会职责。能够说，去年我们办成了一批大事，办好了一批喜事，办妥了一批难事，较好地完成了xx年初确定的任务指标。

这天，我们在那里相聚，目的在于总结经验、查找差距，确定新思路，安排新工作，使我们在新的一年工作进入新境界，管理到达新层次，奋力开拓xx年楚雄集团创业新局面。

一、xx年的主要成绩

第一、抓工期提质量建设项目齐头并进

1、黄河花园新老工程建设提质增速、成效显著：一是采取强制、分包等果断措施，对一二期遗留跨期工程进行扫尾，年内到达交工条件;二是及时组织资金，加强财务和预算两部门的监管职能，对黄河花园新开商网进行全面控制，工程进度与工程款支付同步进行。目前三期商网42号、43号、57号楼主体竣工，95号楼仅剩室内水电管线分项工程，16号、29号、50号基本完成室内外粉刷。三是黄河花园11栋商贸综合楼工程实现了年内设计、年内规划、年内开工，主体工程一层年内全部封顶的目标。

2、合金厂攻坚克难，如期投产：集团公司投产日期确定后，xx年1-3月份，全面进入冶炼公司设备安装的冲刺阶段，主要领导牺牲节假日休息时间，投身一线，争时间、抢速度，从设备安装、调试，到原料采购、进场，各个环节逐一落实，实现了4月28日准时点火投产的目标。

3、市政工程当年开工、按期竣工：今年承建的两项政府工程建设项目成果显著。水城路供排水工程仅用了2个月时间就竣工并交付使用;中卫工业园区油路建设工程也仅用了3个月时间便建成并取得初验合格，到达通路条件。第二、转机制强服务切实解决难点热点问题

1、物业公司透过调整班子，转变思想观念，强化服务意识，切实解决业户难题：其中，解决漏水等土建质量遗留问题25件，电气问题42件，水暖问题230件，门窗问题218件;供暖期间抢修水暖管道井阀130起;协调解决、排除纠纷300余次。透过尽心竭力的服务，得到了业主信任和肯定，塑造了良好的企业形象。

2、房产公司新成立电力工程部，工作成绩显著：一是对公司所有小区遗留用电点源进行全面排查，拆除私拉乱接，消除了用电隐患，控制了工程用电混乱局面;二是加强与供电部门的协作，及时带给业主基础资料，做到边交工、边验收、边通电，及时把电卡办到业主手里。

3、房地产公司加大拆迁户安力度，确保项目顺利实施：房产公司本着“坚持原则，化解矛盾，平稳过渡”的宗旨，工程部、财务部与蔡桥村通力协作、紧密配合，实施拆迁安房优先交工、优先通电、及时结算的策略，缓解了拆迁户延期安费用的困扰，减少了费用开支。目前95%的拆迁户已办理了房屋结算手续，住进了新居。

4、及时完成工程竣工备案工作，确保业主房产手续顺利办理：公司实行领导紧盯、专人负责制，瑞丰家园、黄河花园一二期到达交房条件的124栋商品房已透过了建设局竣工备案验收，覆盖率到达85%。保障了前期购房业主能够顺利办理房产手续。

第三、抓管理强内控职能部门效能明显

1、冶炼公司加强企业内部管理，千方百计节能降耗：冶炼公司正式投产后，面临新炉调试、磨合和产品价格回落的双向难题。为此，冶炼公司制定了“向管理要效益”目标，完善各项管理制度、考核细则，大处着眼、小处着手，层层有指标，事事有奖罚。根据近期数据统计，生产环节各项消耗均控制在额定指标内，节能降耗措施成果显著。

2、房地产公司严格工作程序，发包工程公开招标：xx年度分别组织了绿化供水管道招标，黄河花园二期8台箱式变电设备招标，黄河花园三期9台箱式变电设备招标、三期室外给排水及采暖工程的招标。招标工作的顺利实施，标志着我公司工程发包走向了公开化、透明化、程序化、规范化的轨道。

3、充分发挥财务职能，融资工作取得新的突破：资金短缺，融资渠道不畅，融资成本过高一向是困扰公司发展的一大难题。xx年，集团公司分管领导亲自挂帅，外部克服银行贷款难、要求严、程序多的不利因素，多方捕捉信贷政策信息，抢抓机遇不放手;内部克服合同不健全、基建票据滞后、硬件资料但是关的困难，以冶炼公司为贷款平台，组织房地产和冶炼公司财务部门，以锲而不舍的精神和艰辛的努力，于12月下旬，透过了工商银行、中航租赁公司两笔大宗贷款业务的最终批复，并收到了第一笔贷款。这次银行贷款的成功实现，标志着集团公司融资模式进入了新的纪元。

4、集团办公室强化制度落实，重大活动协调有序：一是强化制度意识，落实了职工考勤考核、培训教育制度，在提高员工素质，营造企业文化方面下足功夫，取得了良好的效果;二是强化法律的风险防范意识，严格按照合同流转程序，从源头上规避法律风险，维护了企业和职工的合法权益。三是强化集团和各分公司行政管理事务协调工作，成功筹办了冶炼公司开业庆典、福利院“全国爱心护理工程建设基地”挂牌仪式、水梢子首长接待等大型活动。

5、水梢子用足用活基础设施，内部管理上轨道：一年来，水稍子认真开展“诚信旅游、平安旅游、礼貌旅游”建立活动。一是实施“以项目带动全局”战略，用心引进特色娱乐项目，丰富了水梢子旅游文化内涵;二是实施员工岗前培训机制，帮忙员工苦练内功，强化服务。三是强化水梢子旅游品牌宣传工作，全面提升了水稍子旅游区品牌形象。

6、福利院盘活资产增效益：为进一步盘活闲资产，老年公寓年内完成了10栋闲公寓楼的出租工作。同时，充分利用餐厅及多功能大厅的设施资源，吸引有关单位前来举行会议，举办各类培训，从而盘活了存量资产，全年共增加租金收入万元，占老年公寓去年总收入的60%，以副业弥补了主业的亏损。

7、房地产公司财务部、预算部、售房部三部门通力协作，优化工程款支付：一是对历年完工工程，进一步加大决算力度，依据工程决算数据制定计划，避免了付款的盲目性;二是对新开工程采取按工程进度定期预算、留有余地的办法，按进度付款、顶房，消除过去付款方式总量控制的弊端，既保证工程款及时拨付，又激发了施工单位的施工用心性。三是各部门密切协作、详细核实，有效杜绝了超付工程款现象。

8、房地产公司财务部充分发挥职能，加强税收管理，促进企业达标升级：年初对历年财务帐项开展了梳理和自查，升级了财务软件。同时，进一步加强组织协调，顺利透过了政府和税务部门组织的专项税收稽查、年度财务审计、资本金专项审计和拖欠工程款专项审计，为公司开发资质正式定级带给了重要的硬件保障。

第四、注重企业文化教育树立优秀企业形象全员素质明显提升

1、加强员工业务学习：下半年，经集团公司决定，在房地产公司开展试点工作，周六下午组织员工培训，聘请法律顾问结合公司实际，从企业制度、管理、文化建设等方应对员工进行宣讲和教育。透过系统培训，使广大员工进一步理解和明确了如何做楚雄人、干楚雄事、树楚雄形象的思维方向。

2、组织职工岗前培训：物业公司组织员工利用每晚下班后7点到9点的时间，参加了市建设局举办的三期岗位资格培训。培训中，员工们提高了法律意识、服务意识，掌握了管理技能，75名员工经考试合格，取得了《中卫市物业从业人员资格证书》及国家颁发的《家政服务上岗执业证书》。做到了物管人员全部持证上岗。

3、用心支持员工进修：众所周知，我公司是一家专业技术密集的企业，每一个管理岗位都有它特殊的专业性技术要求，相关部门都要求专业人员持证上岗。为此，公司实行职工挤时间、公司给时间相结合的办法，鼓励职工进修学习，提升学历、晋升职称，增强了信心，增涨了热情。为公司的发展带给了优秀的人才资源保证。

4、热心公益事业，塑造企业形象：财富源于社会，应回馈于社会。长期以来，公司在全力投身企业经营的同时，始终没有忘记热心参与公益活动。xx年全年共向宁夏夕阳红老年服务中心等慈善机构、公益团体和特困个人捐资万元。5月，福利院被中国老龄事业发展基金会确定为宁夏首个“全国爱心护理工程建设基地”，这个荣誉是对楚雄长年投身社会公益事业极大的肯定和鼓励!

5、建立和谐环境，关心员工生活。公司在努力推进企业加快发展的同时，始终本着“以人为本，构建和谐企业”的理念，时刻牢记关心职工生活，把企业和职工深深地凝聚在一齐，建立了安定和谐的企业氛围。一是按时发放职工工资，办理伤害保险，按有关规定为职工办理养老保险;二是在集团内部开展“献爱心、送温暖”活动，国庆节期间对冶炼公司战斗在一线的职工和特困职工进行了慰问。

同志们，xx年在极其困难的状况下取得这样的成绩实属来之不易。这得益于集团公司各级领导班子对集团战略部署的全面贯彻和认真落实，得益于各分公司负责人的科学决策和精心管理，得益于广大员工的勤奋工作和无私奉献。在此，我代表集团管理班子及我个人再次向大家表示衷心的感谢!

xx年发展思路及重点工作安排

时至今年，楚雄建设集团已经走过了五个春秋。五年的风雨兼程，我们经历了一次又一次重大考验;五年的顽强拼搏，我们应对了一个又一个严峻挑战;五年的不懈追求，我们刷新了一项又一项发展纪录;五年的艰苦创业，我们创造了一次又一次事业奇迹。

五年的奋斗，铸就了楚雄品牌;五年的发展，奠定了楚雄实力。五年来，集团公司始终持续了又好又快的发展态势，在科学发展的道路上一路高歌猛进。

xx年，是楚雄建设集团第二个五年计划的开局之年。过去的五年我们虽然取得了可喜的收获，但是务必更清醒的看到，我们的企业还没有走完原始积累的过程，经营形势依然严峻，困难和问题不容忽视。其突出表现，一是整体盈利潜力不强，个性是盈利水平与资产规模还不相称。二是资产负债率偏高。尽管负债率的上升趋势得到了有效控制，但目前仍然偏高。三是企业流动资金相对短缺，融资渠道单一、融资潜力还不强。

纵观目前存在的突出问题，当务之急是如何解决集团公司的整体盈利潜力不强的问题。因此，经过集团董事会和公司高层多方分析、认真研究，决定将xx年确定为集团的“盈利年”，

“盈利年”的提出，抓住了集团公司当前存在的主要矛盾，贴合实际状况，具有很强的针对性。把xx年确定为集团公司的“盈利年”，有利于强化各级领导班子的效益观念和盈利意识;有利于激发广大员工的工作热情和创业激情;更有利于继续持续集团公司的良好业绩和发展态势。

根据今年经营形势的特点和集团公司的实际状况，集团公司xx年的工作思路是：以科学发展统领全局，以增强盈利潜力为中心，以落实房地产提质增效、工业冶金节能降耗、资本运作灵活多样、多种产业优势互补四项工作为重点，以实现集团公司经营状况快速提升为主线，确保集团第二个五年发展阶段开好局、起好步。即“一个中心、四项重点、一条主线”。

以增强盈利潜力为中心，就是要强化全员效益意识，各个子公司的工作都要围绕增强盈利潜力来开展，服从和服务于集团整体盈利潜力的提高。只有坚定不移地坚持以增强盈利潜力为中心，才能抓住主要矛盾，促进其他困难和问题的解决，继续持续楚雄集团又好又快的发展。

以房地产、工业冶金、资本运作、多种产业四项工作为重点，是因为这四项工作关系着经营工作的全局，是增强盈利潜力的关键。房地产、工业冶金是集团公司的两大核心业务，是集团公司收入和利润的主要来源，只有透过提质增效、节能降耗等有效手段，稳健、持续的做大、做强支柱产业，才能真正增强盈利潜力。资本运作是增加资本金、提高资金利用率的重要途径，只有灵活多样的抓好资金资本化运作，才能减少财务费用，降低资金成本。多种产业包括生态旅游、物业服务，机构养老、融资担保四个板块，是集团公司新的利润增长点，多种产业利润增加，能够促进集团公司整体盈利潜力的增强。

总之，这四项工作关系着集团公司经营工作的全局，对增强盈利潜力具有重大影响，必须要高度重视，认真研究，精心部署，一抓到底。

为落实好“一个中心、四个重点、一条主线”的工作思路和“盈利年”的总体要求。xx年，我们务必抓好以下七个方面的工作：

第一方面：坚持高周转的房地产开发策略，保证明年重点项目顺利完工

xx年，集团房地产板块业务繁重。具体项目包括宁钢大道30万平米安房工程、天香苑项目5万平米一期工程和黄河花园三期室外配套工程。其中，天香苑项目工程，是中卫市市委、市政府确定的高端商住小区的标杆工程，也是楚雄房地产公司转变粗放式经营、树立全新形象的转折性工程，以上项目的同时运作，对楚雄地产的发展带给了绝佳的机会，同时也为楚雄地产的开发潜力提出了严峻的挑战。xx年下半年，房地产行业经历了最为严厉的政策调控，市场出现成交量和价格双双下滑的局面。在这样严峻的形势下，xx年我们的房地产公司要继续求发展，求壮大，就务必做好两项工作：

第一、认清市场形势，增强开发信心：

经过全面的市场调查与研究，我们认为，虽然全国房地产市场不景气，但是三四线城市需求仍然稳定，房价下降空间有限。个性是综合思考中卫市经济增长、消费升级、城市化进程、人口结构等因素，最后判定，只要坚持正确的开发策略，中卫房地产市场在xx年还会有充足的潜力可挖。

其中，楚雄今年对保障住房建设的参与，切合了国家房产政策，又保障了地方民生需求，将是今年工作的重中之重。其次，高端住房项目明年同样具有很大的市场需求和升值潜力，天香园项目同样前景光明。

第二、发掘企业内部潜力，坚持快速周转的开发策略：

在房地产行业调控力度不断加强的前提下，作为中卫市的房地产龙头企业，应对变局，楚雄房产务必练好内功，提高快速应变及决策潜力，促使天香园一期、宁钢大道安房工程顺利、快速开工。

为了按计划，高标准的完成这个目标，我们的房地产公司就务必做好两点工作：

首先，务必坚持开得快、建的快、卖的快的“三快”策略。具体说，就是依靠快速开工、快速建设、快速销售，从而提高企业资产周转速度，实现高周转开发策略的实施，最终保障xx年重点项目按期完工;

其次，务必坚持项目开发的标准化方向。xx年，楚雄房产要想实现重点项目的快速建造，标准化就是一个方向。在标准化的路上，楚雄房产务必促使两个方面的标准化，一是产品，即产品线的标准化;二是内部管理，即业务流程的标准化。另外，优秀承包商的强有力支持，也是我们实现项目快速建造的重要保障。

xx年，是楚雄房地产公司发展最为重要、最为关键的一年。天香苑项目、宁钢大道项目的运作，对楚雄房产的开发实力提出了挑战。同时，对于楚雄房产品牌形象、社会美誉度的提升又是一个巨大的机遇。我们有理由相信，在正确开发战略的指导下，在房产公司领导班子的引领下，在各位员工的精诚配合下，我们的目标，必须能够实现!楚雄房产的未来，必须更加完美!

第二方面：冶炼公司以强化节能降耗工作为重点，进一步加强安全生产管理

今年，在硅铁市场行情前景不明的状况下，我们为冶炼公司定下了“稳中求进”的总方向。这个方向指出，明年冶炼公司的各项工作，要继续实施、强化现有的节能降耗措施，以最大限度降低生产、经营成本为目标，从而持续冶炼公司生产的连续性和稳定性。“稳中求进”这个大方向包括两个重要要求：

第一、“稳中求进”重点在“稳”，要紧抓安全生产不放松xx，冶炼公司安全生产工作要认真贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，从强化薄弱环节和解决突出问题入手，进一步强化安全生产基础，加大力度，把安全生产工作深入扎实、坚持不懈的抓下去，确保公司安全生产形势稳定。

第二、“稳中求进”更要“求突破”，要从节能降耗工作中求效益

在去年的节能降耗工作中，公司从强化管理入手，优化了生产流程，建立了考核体系，取得了显著的成绩。个性是冶炼公司制定的节能降耗考核体系，是对已有管理模式的大胆创新，也是中卫第一家全面实施生产绩效考核的冶炼公司。冶炼公司的这个成就，归功于他们素质过硬的领导班子，更归功于坚守生产一线的每一位员工!

对冶炼公司xx年的工作，我再强调两点：

一是坚持以“建立一流企业，承担社会职责，实现企业员工双赢”为目标，努力抓好职工队伍的素质教育，强化创新思维，培养市场意识。将“事在人为、追求卓越”的企业精神发挥在生产的每一个环节中;二是在全体员工中强化“四个意识”，即竞争意识、团队意识、学习意识、忧患意识。透过强调“四个意识”，切实提高广大职工的整体素质，造就一支稳定的职工队伍，这是楚雄冶炼发展与壮大的最大保障，更是楚雄冶炼最核心的竞争实力。

随着公司的发展，新的状况、新的问题不断出现，这就需要我们去克服、去解决。所以，我期望楚雄冶炼的每一位职工，在新的一年，要以新的精神状态、新的经营理念、新的工作作风去迎接全新的挑战!

第三方面：坚持主导产业与多种产业协调发展原则，努力实现集团整体效益最大化

发展是企业进步的永恒主题，而实现健康发展、可持续发展正是楚雄集团xx年追求的奋斗目标。集团公司经过几年来的开发建设，多种产业即将步入发展的快车道。在多种产业共同发展的局面下，我们应当坚持主导产业与多种产业协调发展的原则，实现集团整体效益的最大化。要坚持市场导向，把发展多种产业作为提高整体效益的重要途径。将其与房地产开发、工业冶金放在同等重要的位，统筹规划，使多种产业与主导产业相互促进，协调发展。

集团多种产业在xx年的快速发展，要求我们着重做好以下工作：

第一、要重点抓好水稍子生态景区国家三A级景区的申请工作，进一步改善景区硬件、软件建设，争取水稍子经营效益实现跨越式发展。同时，经过集团管理层对于生态旅游行业的深入分析，以及对水稍子实际状况的客观定位，xx年，我们为水稍子制定了“三个转变，一个突破”的发展战略：

推进“三个转变”战略，一是推进经营方式由随意经营向规划引导转变;二是推进景区资源战略向品牌战略转变;三是推进景区定位向旅游目的地转变。不断提升水稍子发展水平和档次，

贯彻“一个突破”战略，要求我们在合作中求突破、求发展。xx年，水稍子务必用心促进与沙坡头景区的业务合作，借助中国港中旅集团收购、整合沙坡头旅游资源的绝佳契机，利用沙坡头资源整合后强大的营销网络及宣传平台，推动水稍子突破景区影响力不足的发展瓶颈。

“三个转变，一个突破”战略的提出，要求水稍子景区在xx年的经营中不断深化改革，开拓进取，在提高经济效益的同时，不断丰富旅游产品，延长产业链条，进而做大做强“水稍子”旅游品牌，最终，使水稍子成为集团多产业发展过程中最活跃的一支力量。

第二、博达物业在xx年集团地产业务发展稳健的大好形势之下，要抓住有利的发展时机，在“诚信守法、规范管理、关爱员工、持续创新”的指导思想引领下，专心专意的服务好客户，努力为地产客户带给“安全、整洁、舒适、便利、和谐”的社区生活环境和工作环境，以追求客户高满意度为终极目标。

博达物业公司对整个集团的真正价值最终要体此刻客户高满意度和物业服务效应上。博达就应致力于打造“三驾马车”的服务优势，即：服务形象好、服务态度好、服务标准高。力争到达三个满意，即客户满意、集团满意、社会满意，透过发扬创新、勤奋的博达精神，不断提升博达物业的综合竞争力，力争成为中卫市物业的龙头企业!

第三、老年公寓xx年工作应当主动依托行业优势，发掘老年公寓经营潜力，全力提升公寓入住人数，做好老年公寓的宣传及推广工作，将老年公寓打造成为集团形象、品牌推广的前沿阵地，同时也将公司“孝行天下、和谐发展”的经营理念贯彻在公司经营的方方面面。其次，老年公寓务必进一步利用现有设施资源，灵活经营模式，最终实现社会效益与经济效益的双丰收。

第四、融通担保有限公司在xx年应进一步明确“服务区域化、经营多元化、风险分散化、收益最大化、权益均衡化”的经营思路。并按照“政府引导、市场运作、做大做强、稳健发展”的经营方向与目标，用心拓展业务模式，规范管理流程，扶持中卫市内有市场、有效益、有信用、有发展前景的企业做大做强，从而确保自身经济效益不断提高。

提高多种产业对集团整体效益的支持和贡献，就是要把市场和效益作为经营多种产业的出发点和落脚点，树立全局和整体观念。只要毫不动摇的坚持市场为导向、效益为中心的原则，xx年，我们实现集团公司经营状况快速提升目标就必须能够实现!

第四方面：打造融资平台、加强融资力度，保障全年任务目标顺利完成

冶炼公司xx年成功向工商银行、中航公司贷款，标志着集团公司与四大银行的信用合作翻开了崭新的一页。我们要以此为契机，加强与各大银行的沟通与合作。转变融资方式，由以往的“银行贷款、其它金融机构贷款、民间借贷相结合”的融资方式，逐步向“以银行贷款为主、其它金融机构贷款为辅、民间借贷为补充”的融资方式转变。力求融资利率最低，实现资金成本最小化、企业效益最大化。

为了实现这个目标，我们务必做好三方面的工作：一是成立集团公司融资部，建立健全机构，充分发挥职能。密切关注资金市场环境变化动向，及时捕捉国家产业政策和信贷结构调整政策信息。不失时机，多渠道、多形式开展融资活动。二是建立企业信用担保体系。用心参与企业信用等级评定，提升自身信誉，筑造融资平台，需求多方合作。三是加强市场营销管理。加大商品房销售力度，加速不动产变现，向市场要资金，最终实现内源融资。

第五方面：加速运作新上项目，优化集团产业结构

今年，集团在现有六家子公司的基础上，将投资运作两家新公司，分别是：

第一、甘肃楚雄矿业有限职责公司

选址位于甘肃省酒泉市阿克塞县，拟定经营项目为硅石、煤炭、金属铜矿的采选、加工、贸易业务。目前已完成矿藏勘探、储量探测和前期考察等工作，现已探明硅石储量约2700万吨，煤炭储量约3000万吨，铜矿石储量约1000万吨。该项目计划今年上半年完成地界划定、开采许可及工商注册等相关前工作，随后正式进入营运。

第二、宁夏恒瑞小额贷款有限职责公司。

设立小额贷款公司，是拓宽融资渠道、配合担保公司实现贷款和担保一体化经营的重要举措。计划注资三千万元，目前，正在向人民银行、区银监会、区金融办等金融管理部门上报企业前审批手续，预计1月底可全部完成各项审批、验资和工商注册。

今年，楚雄矿业有限公司和恒瑞小额贷款公司的投入运作，将在未来几年内改善当前集团以房地产、冶金为核心业务存在的结构性风险，此次投入运作的两家新公司，最终目的在于实现集团核心业务的拓展，提高抗风险潜力，确立集团盈利新的支撑点。

企业要发展，就务必有新鲜血液的不断补充。新上企业项目，扩大经营规模，是培育新的经济增长点的必要手段;是实现集团内部优势互补、资源共享、资金共享的重要途径;是实现集团化经营战略目标的重要保证!

第六方面：加大人才培养，全面提高员工素质

一个优秀的企业必须要有一支优秀的员工队伍，楚雄的真正成功，在于是否打造了一个让员工实现价值的舞台。楚雄员工不断成长，就能推动楚雄健康的发展，就能实现楚雄稳定的经营。

xx年，集团制定和推进各项工作的保障，就在于员工的成长。因为员工才是集团战略的执行者和实施者，所以人才培养工作任重而道远，在xx年，我们要做好以下几方面的工作：

第一、紧抓员工队伍建设，加强内部交流与沟通。xx年，集团将在员工的培训工作上加大投入，透过长期、持续的培训促使员工工作潜力大幅提高。其次，我们也将加宽同各线员工的沟通渠道，倾听员工的声音，理解员工的意见。同时，对员工的各类贡献给予肯定和鼓励，使员工的想法、价值与理想得到充分的体现。

第二、完善岗位升迁机制，优化管理队伍

今后集团公司重要岗位大部分将从内部选拔产生，透过规范性、制度性的用人机制，进一步拓宽员工升职渠道。同时，透过经常性的学习培训活动，打造学习型企业，提高全员素质，统一员工思想，推动员工提高大局意识、经营意识和管理水平，最终更好地履行岗位职责。

当前，我们集团要谋发展、求壮大，就务必保证我们的整体员工素质走在集团发展的前面。所以，我们每个人都务必要清楚的认识到，一流的员工队伍就是楚雄集团的核心竞争力，一流的员工队伍更是楚雄集团发展的源动力!

第七方面：巩固完善集团组织结构，建立落实集团管理制度，全面推行绩效考核体系

为了确保集团公司在未来几年各个业务板块战略目标的实现，需要重新界定集团总公司与各分公司的职能定位，优化各层级岗位配，全力提高各级管理人员的行政效力。这项工作在明年将分三步进行：

第一、加强集团总公司对各分公司的统一管理：

理性、高效的集团化管理能够优化集团资源配，进而有益于完成集团整体目标。为了达成这个目标，明年务必做好三方面的工作：一是管控模式的确立。要根据企业发展需要确立科学、完善的管控模式，明确母、子公司各自的管理主角。二是组织体系的建设。由原先单一型管理体制向复合型管理体制过渡，要建立完善的组织架构，进一步明确权利及义务。三要促进母公司与子公司之间的资源整合。在集团一体化的运行模式状态下，实现集团总公司与各分公司的资源共享。

第二、继续加强管理制度建设：

随着楚雄经营规模的不断扩大，为了根除集团内部存在的管理制度不健全，制度执行不到位的弊病。集团总部务必开始着手企业规范化管理的工作，即在现有公司制度的基础上，根据现代企业制度的要求，和集团发展的需要，进一步对集团公司管理制度进行完善和健全。

第三、全面推行绩效考核体系：

超多管理实践证明，企业失败的主要原因是因为糟糕的执行潜力。全面提高集团及各子公司的战略执行力，就要求我们务必建立自己的绩效管理系统，并全面实施针对各分公司负责人的绩效考核体系。这项工作的最终目的，就是要使集团战略规划与绩效管理构成有效对接，将集团战略转化为员工的日常行动，实现战略的落地。

我们要强调，作为楚雄的一员，务必正视此刻集团面临的制度化、规范化管理的严峻挑战。同时，更要以改革的勇气来治理陈旧的管理理念和行为，大力促进集团内部的深层次改革。只有依靠规范的制度，才能使楚雄在今后错综复杂的环境下稳步前进、健康发展!

xx年，我们又站在一个新的起点。新的一年，任务艰巨而光荣。新的一年，我们全体员工要进一步转变观念，提高认识，进一步增强机遇意识和忧患意识，进一步增强转型升级的职责感和使命感，进一步增强推进科学发展的自觉性和坚定性，集中精力抓发展，强力推进求突破，认真做好每一项工作，不断开创工作的新局面，最终向着成为宁夏一流民企集团的发展目标大步前进!

五年的发展成果奠定了楚雄集团更好更快发展的基础;五年的实践经验为我们实现下一阶段战略目标带给了宝贵的精神财富。我相信，只要我们继续弘扬“楚雄精神”，继续锻造“楚雄团队”，就必须能够继续书写“楚雄速度”和“楚雄质量”的辉煌篇章，就必须能够创造楚雄集团更加完美的未来!

**年终工作总结精选6篇12**

我是20xx年x月来到公司，经过一年的证券知识培训，通过考试，然后入职，在这一年的学习与工作的时间里，让我学到了很多东西，同时感谢各位领导和同事的帮助，下面我将汇报我入职以来的工作情况。

首先，我觉得证券是一个压力性的工作，特别是对于我这种刚刚毕业，身在异地，没有经过生活厉炼的新一批社会青年来说更是一种艰难的考验！作为客户经理，我认为开发客户与客户维护是非常重要的，如今的市场行情，开发一个新客户真是难上加难，第一个月通过自己的努力，时间紧任务重，尽力克服重重困难，让自己佣有一个良好的开端！

其次，在维护客户方面，第一，常常给他们讲解一些股票技术方法，第二，力所能及的回答他们咨询的问题，第三，亲情服务，与他们认真交心交朋友，同时在他们身上学习一些知识。在此之间，也发现了开发客户是不容易的，维护客户是更不容易的，现在证券公司很多，竞争压力大，一不小心客户就很可能被转到其他公司，所以与客户之间建立良好的关系也是非常重要的，而我自己也在不断地学习，学习新的知识来充实自己，因为知识永远不熊市，这样才会获取客户的认可与接纳！

如今我逐渐的喜欢上了证券行业，虽然有压力有困难，一切事在人为，我不怕，有压力才会形成动力！客户经理是一项长期的工作，需要的是要有足够的耐心，平时工作的细心，坦诚的与客户交流和沟通，相信自己可以！我的工作与热情一切尽在行动中！

总之，20xx年我的职业规划及目标是：按照公司的规定，开发足够的客户，累积一定的资产，完成转正要求！

**年终工作总结精选6篇13**

转眼一年又过去了，对于本人来说，又积累了一年的经验。在这短暂的一年中，由于上级、报社和部门领导，各位同行同事以及亲友的帮助，圆满地完成了自己的本职工作，让本人在稿件撰写、新闻摄影、政治敏锐力和组织协调能力等方面有了更深层次的认识与提高。总结过去，展望未来，现将20XX年工作简要总结如下：

>一、学而时习之，不断提高

作为一名党报记者，在20XX年的一年工作和学习生活中，本人不断提高自己的政治素养和业务水平，在思想上、政治上和行动上与上级部门、报社保持一致，做到正确宣传党的纲领、路线、方针、政策，以及省和市的各项中心工作，加强群众观点，贯彻群众路线。本人重视理论学习，利用工余时间加强业务知识的学习，温习新闻学、经济学、汉语言文学、社会学等学科知识，不断拓展知识和认知面，时刻关注世界和中国传媒界的信息，真正做到边工作边学习，边实践边提高。

>二、吃得苦中苦，爱岗敬业

作为一名一线记者，本人主要负责跑纪委、文化、宣传、体育以及一些市领导活动等“线口”，为了捕捉到信息含量大，新闻价值高的新闻信息，本人坚持深入现场、深入基层、深入生活、深入群众，做到“脑勤、耳勤、手勤、腿勤”和“不怕苦、不怕脏、不怕累”的工作作风。在过去的一年中，跑遍了全市9个县(市、区)，同时延伸到乡镇一级，联络了一批通讯员，有意识地“培植”了一些线人。在20XX年12月报道铅中毒工作中，不怕辛苦，发扬连续作战的工作作风，采写了大量有价值的新闻稿件，受到了上级部门和报社领导的肯定和表扬奖励。20XX年12月采写的《纱布遗腹“作孽”痛不欲生十三年》、《“纱布遗腹”案是“普法”成功的个案》等，引起了各方关注，收到了良好的社会效果。此外，在协助市纪委报道“廉风和畅”教育方面，也受到了市纪委的肯定。

>三、励志耕耘，永不止步

作为一名新晋记者，自20XX年8月进入新闻记者队伍，如何履行记者的职责，怎样做好本职工作是本人一直以来都在思索的问题。据不完全统计，20XX年本人采写的各类报道共408篇，其中包括消息、通讯、新闻摄影、文艺作品、评论等，参与了市“两会”报道、团市委“文化信息年”报道、供电安全运行900天系列报道、市四运会报道、城乡清洁工程系列报道、市委全会报道等，并得到了报社领导的信任与厚爱，为新辟栏目《清远人在他乡》作开篇报道《湘西\_，粤北赵文英》，随后远赴青海西宁、甘肃兰州等地采写《翱翔在青藏高原的南粤雄鹰——记空军某部政委欧富荣》、《病人常把他当作最亲密的朋友——访甘肃省肿瘤医院胃肠外科主任\_华》等稿件，

20XX年6月，本人与报社一名摄影记者负责采写国庆前夕推出的“清远当代史记”大型系列报道，深入到连州、连南、连山、阳山、英德、佛冈、清新等地的乡镇，亲临当年战争和建设现场，采写了近20篇几万字的稿件，在社会上引起了巨大反响，得到了领导和同行的认可与一致好评。

励志耕耘锐意进取。经过不懈努力，虽然20XX年本人圆满完成了本职工作，但是20XX年已过，20XX年还有更多的挑战，本人将继续发扬勤奋学习，艰苦奋斗的精神，为清远日报社尽心尽力，奉献一己微薄之力。

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