# 2024年保险公司工作总结汇报 移动公司工作总结汇报(优质18篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-10-14

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**保险公司工作总结汇报篇一**

短期的实习，让我学到了不少东西，自己呢，也有一些不成熟的话想说。实话实说：

一、在人员稳定性上，把好面试关，对于合适的人员尽量满足其期望值，并在考察通过后由人事进行最后沟通。

二、部门配合上，需要上头领导来协调跟进，如果只是平级间来协商的话，很难及时得出结果，总是一拖再拖，相互影响工作进度。

三、在沟通上，也许不是普遍问题，比如网络部和市场部应该是走动很密切的部门。在沟通上，最好可以安排每周或每两周部门间有个固定的交流时间，部门经理不一定出席，但要安排人员沟通。

四、员工的积极性是公司规模扩大后涌现的一个新问题。因为公司大了，个人的贡献也就显得微乎其微，个人的积极性也相应降低。这里，需要通过公司文化、公司人文关怀等细节来展现公司对员工的重视，体现员工对公司的贡献和价值，找到他们的自我认同感。

五、在工作方法上，效果还是不错，但专业的细分也导致员工可能产生厌倦情绪，没有太多新鲜血液。可以在量上降低一些，从细小环节上来美化和提升含金量，通过制作精品来提升满足感，更多强调员工的创新性。

六、规划合理，逐步转向“务虚”。规划好不同时段的工作重点，将“务实”的工作尽量配合到位、一步到位，提升效率和质量，逐步侧重于分析和思考，展现创造性价值，真正发挥公司“智慧大脑”的作用。

当然，以上仅仅代表我个人的想法，是“井底之蛙”之见，如有冒犯之处，实属无心，请多包涵。

在与呼市移动结缘之后，我一直在为自己“估价”，也一直在想我到底能为公司做些什么。我不敢骄傲、不敢妄言，我只能说，在以后的日子里，我会尽２００％的努力，尽２００％的热情去工作，我希望公司能知人善任，同时也期盼着自己能够很好的从起点做起，一步一步扎扎实实地往前走，全心全意为成为一名合格，再到优秀，直至卓越的移动人而努力奋斗！

**保险公司工作总结汇报篇二**

秋去冬来，寒冬将至。我在\_\_工作已十年了。\_\_年初在领导的按排和信认下担任了采购工作。现将我这几年来对采购工作的几点体会与领导同事们相互取长补短。

一、作为采购就必须要多渠道多方面地去收集信息和调查市场，了解所需采购食品的价格，并且要精心选择食品和供货商，努力提高食品的净料率和使用率。

二、因购进食品的好坏也直接影响就餐者的满意程度。因此，采购员要根据考察市场的实际情况及时与有关领导拟定伙食标准，对每一样食品的用量及成本的核算做到精打细算，既满足就餐者的需求，又能达到值量和数量的要求。

三、采购员在各种业务中一定要注意自己的职业道德和个人形象，要以公正、公平的真诚心对待自己的工作。在业务中要与供货商建立相互认同的关系，心目中要树立起采购是为全体干工人员和在押人员服务的观念。另外采购员还需要与邻居、企业、单位及居民在保持一定距离的情况下，建立良好的信息互联关系，遇有交通工具的问题或如有其他突发事件时得以帮助，以保证食品的供应。

四、采购食品是为了伙食的保障，更是为了全部工作的基本保证，也是成本控制和伙食费开支的重要环节，由于所需要开支的项目相当广，且名称繁杂。其食品方面来说就在于季节性、地域性、干湿度及地区差异等各个方面不一，因此要选择性、针对性地采购。

**保险公司工作总结汇报篇三**

青春、责任、奉献、挑战，这些看似毫无联系的词语全都指向了一个年仅24岁的年轻小伙子，他就是\_\_移动公司网络部的普通员工\_\_。\_\_自20\_\_年进入苏州移动网络部工作以来，立足本职岗位，认真负责、任劳任怨、忘我工作、开拓创新，用美好的青春谱写了一曲又一曲不畏艰险、勇攀高峰的壮丽事业篇章。

他是一名有想法、敢于创新的小伙子。

由于公司工作调整的需要，他\_\_于\_\_年\_\_月开始担当了公司工程验收管理工作。对他而言，虽然这是一项陌生的任务，但他本着对公司负责、对个人负责的敬业态度，以谦虚谨慎的良好作风和大无畏的创新精神，结合工程实际情况对管线验收系统进行了数次优化和改进，并顺利完成了例行的验收汇总分析反馈，以自己的实际行动高效而出色地推动着管线验收和转资工作的进程。

他是一名不怕吃苦、务实肯干的小伙子。

在\_\_年一年多的时间里，他积极配合\_\_顺利完成了包括南门主机房、胜浦、长桥等核心机房在内的大小\_\_个机房的搬迁工作。在繁重而忙碌的搬迁工作之中，他从未喊过一声累，也从未有过一声的抱怨，用年轻人的朝气与活力积极主动地进行搬迁，并不断改进工作进制、提高工作效率。尤其是在配合南门主机房搬迁割接工作中，他始终坚守在零下三、四度的严寒天气之中，连续多日配合完成光缆和设备割接工作。最后，主机房的搬迁任务高效地完成了，但他却因为过度劳累患重感冒和咽喉炎而错过了南门机房搬迁工程庆功喜宴。

他是一名勇挑重担、不畏艰险的小伙子。

\_\_年，公司为了更好的推动td建设工作，于\_\_月底成立了ptn三期工程推进小组，他顺利当选为小组成员。在配合工程推进的过程中，他主动承担重大复杂任务，积极收集规划方案变更信息，协调沟通线路与设备人员紧密合作，并通过采取有效的管理措施大大推进了ptn三期工程进度，他的突出贡献得到了领导和同事们的大力表扬和一致肯定。在\_\_月\_\_日下午ptn例会后，他不顾个人安危配合专线故障抢修，不幸摔伤造成左腿髌骨骨折，在住院调养期间他仍然不断关注工程进度，对ptn接入层121个环共计651个td新站点进行梳理整合，及时沟通跟进，同时有效进行跳纤调度安排，以高度的事业心和责任心有效地保证了ptn三期的工程建设进度和站点开通。

在他年轻的脸庞上，我们看到的是他对于公司事业的激情与活力，在他一次又一次的奉献之中，我们看到的是他无怨无悔、任劳任怨的高尚情操。他如花一般的青春因无悔的奉献而更加丰富多彩、熠熠生辉。

**保险公司工作总结汇报篇四**

自我入公司担任人力资源部经理以来已经快三个月了，对公司整个人力资源部的工作都作了相应的调整，包括岗位调整、人员编制以及其他人事安排，对于本注“精简、高效、精干、节约”的原则重新优化了人才资源，使人力资源部的人员编制变得更加的合理，从而也分工更加明确，工作效率也比以前提高了很多。比如：从以前一个员工离职要经过每个部门签字，从开始到结束需要花一天的时间变成了现在只需要花1个小时就可以办完所有的离职手续。下面我对我所带领的部门及本人的总体工作情况总结如下：

一、人事体系建设方面：

1、人事体系流程标准文件已经发行并实施。

2、员工考勤管理办法已经发行并实施。

3、薪酬体系文件、工资架构表已经定型完成，待贾总审核批准。

4、员工档案记录已经完善。

二、人事工作方面：

1、员工关系管理、员工面谈沟通也已经实施，10月份已经有6人进行面谈，与各部门主管也进行了必要的沟通。

2、对员工及时转正问题已经开始逐步清理，目前已经得到了明显的改进，本月及时与各部门主管沟通及时转正人员5人，其中包括配件部一员工进厂半年都没有转正，再清理员工资料时发现，现已经及时纠正。现还有财务部主管没有及时转正，需要待与贾总沟通。

3、员工劳动合同方面，已经根据公司的发展战略购买了新的劳动合同，准备好了劳动合同，待贾总审核后就可以将公司全体员工的劳动合同进行更换、签订。目前公司仍有63人未签订劳动合同。

4、招聘方面：自进入公司来成功招聘11人，其中内勤人员4人（销售、服务、债权各1人、财务1人）、技术人员2人（服务），销售与市场人员6人（合肥日立销售部5人、债权部1人），对于部门提出需求满足及时率只达到7.3%，现还缺人员销售人员3人，服务内勤1人，未完成率24.7%。对于没有及时招到原因如下：

1、公司所处的地理；

2、工资待遇偏低；3满足公司要求的少。

5、在员工保险方面：本月已经为公司41名外勤人员购买了意外险，目前还有5人外勤人员未购买，原因是没有满一个月。

6、教育培训方面：所有新进员工都进行了人事部门组织的新人职前培训，目前对于专业方面的培训还在与各部门进行沟通，由各相关部门主管担任讲师。尤其是销售、服务支持等人员的专业知识培训还没有实施。

7、员工离职管理方面：已经开始建立起了每月员工异动分析表。

8、根据公司的人才发展战略规划，目前已经和四川理工大学机械系、西华大学、成都信息工程学院电子系、四川眉山机械工业学校联系好关于毕业生实行的工作。就等向贾总汇报并组织前往与学生见面。

三、下阶段的工作计划：

1、完成公司的薪酬体系，各部门完成各岗位的《薪酬说明书》、《岗位素质描述》，人事部已经完成。

2、建立公司的教育培训体系，建立ttt内部讲师队伍，并制定教育培训管理办法和内部讲师管理办法与考核办法。结合集团公司的培训资源和与公司各部门主管沟通编制《\_\_年度的培训计划表》。

3、最后建立公司的绩效考核体系。

4、完成对公司全体员工的合同管理。

5、当上述工作完成后，计划到各办事处走走，了解与认识各办事处人员的，了解他们的需求，解决他们提出的相关困难问题。及时解决员工的思想工作。

四、目前存在的问题和需要的支持方面：

1、现在人事体系文件已经发行与实施，但还没有组织各部门学习文件内容，希望各部门能够抽出1个小时时间来组织学习，尤其是学习文件的招聘、试用、转正、异动、离职流程，学习新人进公司后的一个培训计划。

2、薪酬文件已经完成，还没有审核批准和组织学习。

3、相关的表各（岗位素质描述、薪酬说明书）还没有组织各部门主管学习如何填写。

4、请求各部门主管支持配合人事部所制定的一些人事文件。有什么意见或好的建议可以及时与人事部沟通，尽快的使公司的人事工作走上规范化轨道，以提高人事工作效率，为各部门代理更好的服务。

5、请求公司高层能够在可能的条件下，推动人事相关体系文件的执行，包括考勤，因为目前公司有部门主管还没有录考勤指印，未实行考勤制度。

6、请求集团公司人力资源部给予一定的帮助，因为集团公司毕竟已经经历了10多年的发展历史，有些体系是完善的。

通过以上分阶段的工作计划，如果逐步得到顺利实现，那么08年开始，整个公司的面貌将焕然一新，当然这也离不开集团公司领导，公司各部门的配合与支持。我将对自己的承诺给勉力一一实现，将为公司的长远发展作自己应尽的职责，为公司未来的人力资源规划、人才培养、员工的绩效激励和薪酬激励政策提供合理、准确的信息分析，制定更好的相关政策，努力为广大员工创造一个安定、和—谐、满意、能发挥自己专长的工作环境而奋斗！同时也请公司员工监督我的工作。再次感谢大家作我工作提供的支持和帮助，也感谢大家对人力资源部的信任！

**保险公司工作总结汇报篇五**

一，工作收获

在这几个月，我作为质检员，认真学习公司质量管理控制流程，根据岗位职责的要求主要有以下几点收获：

1.首件检验我严格按照控制计划要求，做到不漏检，不少检。

3异常反馈在生产中经常会因为设备或员工的原因，出现各种各样的异常，小则损坏单个组件，大则损坏成批的组件，出现异常，我会第一时间通知上级领导，及时的处理问题。

4、原辅料的取样存放工作我严格按照公司管理要求，做到不漏取，不少取。学习各种原辅料的物理化学性质，合理存放。

5、样品检验检验工作是一项精细的检验过程。“细节决定成败”，在试验的过程中我本着严谨的工作态度做每一项试验。目前我已掌握了所有原辅料的检验方法及步骤。这要感谢我的师傅及我的同事们，是你们教会我了这些。

6、数据处理在记录数据时我本着“务实求真”的原则对每一个实验数据进行记录、总结以及上报。做到无误报、谎报。

二感想及体会

1、态度决定一切工作时一定要一丝不苟，仔细认真。不能老是出错，有必要时检测一下自己的工作结果，以确定自己的工作万无一失。工作之余还要经常总结工作教训，不断提高工作效率，并从中总结工作经验。虽然工作中我会犯一些错误，受到领导的批评，但是我并不认为这是一件可耻的事，因为我认为这些错误和批评可以让我在以后的工作中避免类似错误，而且可以让我在工作中更快的成长起来。在和大家工作的这段时间里，他们严谨、认真的工作作风给我留下了深刻的印象，我也从他们身上学到了很多自己缺少的东西。2、勤于思考岗位的日常工作比较繁琐，这就需要我们一定要勤于思考，改进工作方法，提高工作效率，减少工作时间。

3、不断学习要不断的丰富自己的专业知识和专业技能，这会使我的工作更加得心应手。一个人要在自己的职位上有所作为，就必须要对职位的专业知识熟知，并在不断的学习中拓宽自己的知识面。我就像一张白纸，刚进公司纸上一个字没有，到现在，纸上工整的写满了字迹。离开学校，单位是我的第二课堂。学无止境，工作是另一种学习方式。经过几个月在化验室的学习，现在我已达到了正式员工的工作水平。

三、自身的不足

己的全面素质再有一个新的提高，以适应公司的发展和社会的需要。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。

20xx年公司质检员年终工作总结

过去的20xx年，我在公司领导的关怀下，业务水平有了进一步提升，工作能力方面有了长足的进步。特别对出现的质量问题的处理，有了明显的进步，有一定的判断分析能力。以下我对一年来的工作情况进行总结：首先，工作时必须做到四个字：认真细心。因为我们所做的保质保量，关系到全公司生产工作的正常运转。如果所做的质量在某个地方出了差错，公司利益会受到影响，那么必将造成不小的危害。生产车间也会因为质量问题而停止生产；这样到了发货日期不能按时发货，必将引起客户抱怨，降低公司信誉，给公司造成不可估量的损失。所以我每天工作时都尽量保持清醒地头脑，确保每一份计划都能准确无误，把工作效率提高到最高点。其次，工作时必须要有坚定不移、不厌其烦的精神。有人说：看看差不多就行了，其实不然，要想成为一个合格的质检员，必须要有耐心、坚持的态度。但要经常到各个岗位查看这些产品是否合格。倘若已经出现质量问题，而其他操作人员没有发现或及时处理的情况下，就一定要督促他们认真负责，并与其保持良好的沟通，以保证生产计划能顺利进行。所以质检是非常重要的。最后，工作时必须要与各部门这间处理好人际关系。一个人的力量是有限的，但一个团队的力量却是巨大的。工作过程中，同事之间磕磕碰碰有时也在所难免，但我始终抱着一种平和的心态来对待这些问题，并找出问题关键所在，解除误会，化解矛盾，从而营造一个和谐的工作环境。只有心情好，才能在工作中发挥自己最大的潜能。一个团队，最重要的就是同心协力，只有做到这一点，公司的发展才能越来越好。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**保险公司工作总结汇报篇六**

自今年x月份调入物业管理处以来，我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，埋头工作，履行职责，较好地完成了各项工作任务，下面将任职来的工作情况汇报如下：

我是初次接触物业管理工作，对综合管理员的职责任务不甚了解，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，现已基本胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情况。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(一)耐心细致地做好财务工作。自接手管理处财务工作的半年来，我认真核对上半年的财务账簿，理清财务关系，严格财务制度，做好每一笔账，确保了年度收支平衡和盈利目标的实现。一是做好每一笔进出账。对于每一笔进出账，我都根据财务的分类规则，分门别类记录在案，登记造册。同时认真核对发票、账单，搞好票据管理。二是搞好每月例行对账。按照财务制度，我细化当月收支情况，定期编制财务报表，按公司的要求及时进行对账，没有出现漏报、错报的情况。三是及时收缴服务费。结合实际，在进一步了解掌握服务费协议收缴办法的基础上，我认真搞好区分，按照xx公司、业主和我方协定的服务费，定期予以收缴、催收，20xx年全年的服务费已全额到账。四是合理控制开支。合理控制开支是实现盈利的重要环节，我坚持从公司的利益出发，积极协助管理处主任当家理财。特别在经常性开支方面，严格把好采购关、消耗关和监督关，防止铺张浪费，同时提出了一些合理化建议。

(二)积极主动地搞好文案管理。一年来，我主要从事办公室的工作，文案管理上手比较快，主要做好了以下2个方面的工作：一是资料录入和文档编排工作。对管理处涉及的资料文档和有关会议记录，我认真搞好录入和编排打印，根据工作需要，制作表格文档，草拟报表等。二是档案管理工作。到管理处后，对档案的系统化、规范化的`分类管理是我的一项经常性工作，我采取平时维护和定期集中整理相结合的办法，将档案进行分类存档，并做好收发文登记管理。

(三)认真负责地抓好绿化维护。小区绿化工作是10月份开始交与我负责的，对我来讲，这是一项初次打交道的工作，由于缺乏专业知识和管理经验，当前又缺少绿化工人，正值冬季，小区绿化工作形势比较严峻。我主要做了以下2个方面的工作：一是搞好小区绿化的日常维护。二是认真验收交接。

一年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应新的工作岗位;

(三)只有坚持原则落实制度，认真理财管账，才能履行好财务职责;

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，20xx年的工作存在以下不足：

(二)食堂伙食开销较大，宏观上把握容易，微观上控制困难;

(三)绿化工作形势严峻，自身在小区绿化管理上还要下更大的功夫

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

(一)积极搞好与xx公司、业主之间的协调，进一步理顺关系;

(二)加强业务知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益;

(三)管好财、理好账，控制好经常项目开支;

(四)想方设法管理好食堂，处理好成本与伙食的关系;

(五)抓好小区绿化维护工作。

**保险公司工作总结汇报篇七**

五月份我部在公司领导的正确领导与大力支持下，按照公司及我部工作要求，开展了一系列的优质服务工作，确保了我部服务工作的稳步提升，保证了业主单位的绝对安全，在此对本月工作做以简要总结，总结经验和教训，找出不足，为下月工作打好基础。

一、当月任务完成情况

1、进入五月以来支行停车场实行新的机动车车辆停放管理办法，我部及时对院内车辆进行再次摸底落实，进行了详细的登记，与业主单位配合完成停车协议签订共52份，我部复印存档，原件交后勤站。

2、保卫人员配合保洁班共完成各类会议的保障11场次，共服务保障参会人数约900人次。

3、我部应公司保卫部关于消防安全的整改措施、消防演练应急预案等活动，利用闲暇时间积极开展消防安全学习及消防应急预案演练，同时资质保洁班及时清理各楼层管道井杂物，消除安全隐患。

4、做好了办公室交办的各类宣传资料及其他物品的清点、登记、领用等出入库工作。

5、及时与公司市场部联系更换各楼层落地烟缸石子。

6、进入雨季为防止意外事故发生，我部及时组织保洁班清理17楼、4楼东西平台杂物，并为下水道口加盖防护网，防止堵塞。

7、我部人员短缺的情况下保洁班加班加点完成了各项工作任务及各类会议的保障工作。

二、下步工作计划

1、和市场部协调解决垃圾桶及保洁工作服的购买、订做事宜；

2、和公司人力资源部及办公室协调解决部分员工医疗保险存在的问题；

3、抓好保卫中队班组建设；

4、了解人员思想动态，稳定队伍；

5、完成公司及业主单位交办的其他事宜。

**保险公司工作总结汇报篇八**

xx年，饭店管理公司在馆党委的正确领导下，在分管老总的直接领导下，以市场为导向，以宾馆为依托，充分利用宾馆50多年的品牌优势，积极开展外营业务。现将xx年上半年的工作作汇报如下：

1、全心全意为业主服务，让业主满意是我们责任

我们宾馆与干部学院、梅岭地税培训中心、农业发展银行党校签定了委托管理合同，在委托管理期间，饭店管理公司坚持“让业主满意”的服务宗旨，始终站在业主的立场上，全心全意的为业主作想，“用心极至”为业主服务，提升了干部学院、梅岭地税培训中心、农业发展银行党校的经营理念、管理水平，以及服务质量和服务品质，获得了业主的充分的肯定和赞扬。

2、稳定现有委托项目，提升饭店管理公司的知名度

为了提高饭店管理公司的知名度，稳定现有市场，是我们饭店管理公司的生存和发展的需要。目前，我们饭店管理公司委托项目有：干部学院、梅岭地税培训中心、农业发展银行党校，我们将努力做好现有委托项目，提升现有项目知名度，让我们现有的三个委托项目精益求精，成为我们饭店管理公司的饭店管理标杆，为今后委托项目奠定良好的基础。

3、做好项目的后勤保障工作，日争为宾馆多创效率

饭店管理公司现有员工29人（其中办公室2人、代管国际旅行社1人、干部学院12人、梅岭地税培训中心8人、农业发展银行党校6人），xx年上半年，饭店管理公司管理费为：30.96万元，其中干部学院为：19.95万元，梅岭地税培训中心为5.01万元、中国农业发展银行党校为6万元（另外，员工工资一块；因要发给个人，在此就不作说明）。我们还将继续努力，做好后勤保障工作，让前方的同志多为业主服务，为宾馆经济效率添砖加瓦。

4、认真做好市场调查研究，努力开拓新的合作项目

xx年上半年，我们饭店管理公司全体人员，为了开拓新的客源市场，加大了自身的宣传力度，以及个人业务素质方面的提高和修练。同时, 我们还做了许多的市场调查，详细分析市场的竞争形势，积极寻找了新的合作项目。上半年我们以江西省军区、北京宾馆、知味大酒店、观福大酒楼等几十个单位进行过业务交流和项目洽谈，取得实效。

5、做好本职工作，热诚为外派人员服务

饭店管理公司的员工，在认真做好本职工作外，还积极配合宾馆发放外派人员的福利待遇，特别是每逢“三节”发给外派人员的福利用品时，我们能够不厌其烦的一而三，再而三的通知外派人员家属前来领取，做好了为外派人员服务的“勤务员”。如有外派人员的家属工作繁忙或者说家属出差，我们还会亲自送到家属的家中，让他们感受到宾馆和组织上的关心和关怀。

xx年上半年，我们饭店管理公司，当然也存在着不足之处：如：1、市场的发展趋势和市场调查不细；2、对业主、外派人员服务还不够细致、完善；3、合作成功的项目效率不高都有待我们在今后的工作中去完善和改正。

2、经常外出做市场调查研究和掌握市场动态，为领导提供正确信息资源；

3、积极寻找新的合作项目和培训工作，为宾馆经济效率添光争彩；

4、建立健全内部的管理制度以及岗位职责，为适应现代化的饭店管理公司而努力奋斗。

**保险公司工作总结汇报篇九**

三季度，我公司再次以全面优化管理手段入手，以提升员工队伍的综合素质为依托，以突破市场销售、提高产品质量为核心，以各类项目申报为着力点，在强化开拓能力和创新能力上下功夫，不断提升管理水平和执行力，全面提高企业的生存能力和核心竞争能力。在第三季度，经公司全体员工共同努力我们主要做了以下几方面工作。

一、经济任务完成情况：

三季度，\*\*\*\*销售出厂 吨，同调整后的预算吨相比，完成预算销量的 ；实现销售收入总计元，完成了调整后预算收入的。货款回收 元，符合合同回款要求。签订了 个供货合同。销售工作稳步推进。

三季度共签订供货合同 个，其中，\*\*\*\*\*\*\*\*项目等建筑面积均在\*\*\*\*\*\*\*万平米以上，每个项目的\*\*\*\*\*需求量均超过\*\*\*\*吨。同时，\*\*\*\*\*\*\*公司的\*\*\*\*\*\*\*\*项目也与公司签订了供货意向书。

二、主要工作：

（一）狠抓生产技术管理，努力完成生产任务

第三季度，公司加强对安全生产的检查，发现问题及时解决，使安全隐患大大降低，确保了安全生产。建立了较为完善的生产操作流程，强化生产、技术现场管理。从生产任务的下达到材料的采购，从生产过程的监督、指导到成品出库，从实施设备的维护、改进到提升生产效率，从一般的现场管理到车间尝试“5s”管理都有不同程度的改善、提高，较好地完成了生产任务。

（二）紧抓销售市场，调整营销策略

第三季度，公司认真对预拌砂浆市场进行分析，制定切实可行的营销策略，并根据不同时期的产品推广情况，适时调整销售策略，建立诚信的客户网络，不断提高产品在市场的占有率。对内在营销综合管理上功夫，加强部门的预算管理，严格控制部门的费用开支；对销售业绩不佳的业务人员及时沟通，强化了目标任务，激发了业务人员危机和竞争意识；同时对专职和非专职业务人员的考核实施了兑现。对外强化服务意识、加快营销步伐，对确立的\*\*\*\*\*\*\*重点项目和意向使用单位加强了沟通，特别是对\*\*\*\*\*\*\*市场进行了深度调研，加强了与\*\*\*\*\*部门的沟通，取得明显成效。并配合公司各部门处理了\*\*\*\*\*\*\*\*\*等项目多起产品质量纠纷，完善售后服务体系，最大程度的挽回公司损失。

（三）重视项目验收和申报，促进技术支持和产品研发，推动公司事业发展

为适应市场变化，加快自主创新，形成具有自主知识产权的产品和品牌，提高市场竞争力和抗风险能力，我公司始终将科技进步和自主创新摆在重要位臵。第三季度，公司认真做好各项目验收和申报工作。认真撰写科研项目验收资料，组织有关人员对各申报项目资料进行整理、总结，并积极申报。通过科研项目验收和申报，不仅提高了公司的知名度和美誉度，更能得到省市区各级的资助与支持。公司还积极关注当前的行业动态，结合公司的实际进行消化、吸收，开发新产品研发，同时逐步解决产品质量问题并在成本和质量之间探索更加合理的切合点。第三季度，\*\*\*\*\*\*学院\*\*\*系派出相关人员到公司参与\*\*\*\*的研发工作，确定了基本配方，\*\*\*\*\*配方调整工作也在调试过程中,并顺利取得浙江省特砂推广证。

（四）加强队伍建设，提升公司综合竞争力

队伍建设是企业经营管理的重中之重，第三季度，公司继续加强人员队伍建设，努力提高干部、员工的思想水平和综合素质，提升公司综合竞争力。通过积极开展公司年中工作访谈，进一步强化干部、员工骨干的思想素质教育，引导公司骨干从大局出发，向前看、向远看，想公司所想、急公司所急，出谋划策，努力工作。目前，生产供应量已逐步提升，公司完成空缺岗位招聘\*\*人，设备维修\*\*人，铲车司机\*\*人，普工\*\*人，营销助理兼统计\*\*人。在生产技术部试行绩效考核制度，实行干部员工动态管理，最大限度地激发干部员工的奋发向上，让干部有危机意识而更加努力地工作，让普通员工有“盼头”而更加努力地去学习，去提高自己的业务技能和综合能力。

（五）全面优化管理手段、不断提高执行力

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。公司结合经营管理实际，动员中层以上管理人员及关键岗位员工在每次例会上就公司经营、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。第三季度，公司修订《考勤管理制度》、《福利管理制度》，编制《考勤实施细则》等，进一步规范了单位的管理体系。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。为了落实公司的各项规章制度，规范管理，了解公司发展实际情况，第三季度公司相继开展了\*\*余次大小会议，尽力实现把约束机制变为员工的自觉行动。

（六）注重企业文化建设，推动文明健康发展。

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。第三季度，公司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，开展各类谈心、文娱活动。公司对外加强网站宣传，对内完善员工福利制度、提升福利水平，通过这些活动对外树立了良好的企业形象，对内增强了员工对企业的凝聚力，同时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。

（七）存在的不足和问题

回顾\*\*年的工作，成绩的取得与上级有关部门的大力支持、公司各部门的团结协作、全体员工的辛勤付出是密不可分的。同时，也要看到工作上的不足和问题，在今后的工作中应该时刻注意和逐步改进。存在的不足和问题主要有以下几方面：

1、管理力度需强化，购产运销等各环节沟通有待加强，责任分工需明确

目前，市场逐步拓展，公司在营运探索的过程中，在制度的执行上存在着“执行不坚决、执行不到位、执行不规范”等问题，表现为工作拖沓等现象。各部门沟通不够流畅，一方面反映出员工的执行意识不强、执行力弱；另一方面反映出制度的建设、各部门的沟通、协调上，还存在缺陷、不够完善。

2、涉及生产有关工作需进一步加强，生产各环节仍需完善 涉及生产的有关管理工作与上半年年相比有了很大的进步，但问题仍然存在。一是生产管理不够严密，设备管理存在缺陷；二是质检工作力度需强化，原产料进厂检验工作需加强，进一步减少产品质量问题；三是车间生产缺乏计划性，处于被动状态，设备检查、管理仍存在缺陷。

3、物流合作仍在磨合期，保供工作需加强

9月份就快结束，回首这个季度的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的第四季度即将临近。可以说，第三季度是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键点。现就本季度重要工作情况总结如下：

一、虚心学习，努力工作！

（一）在第三季度里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。

（二）注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查 阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

（三）爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上 发挥出应有的作用。

二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实销售目标。

（一）主要精力做好干熄焦和矿热炉方面余热发电项目，去内蒙古庆华集团300万吨干熄焦项目、西部煤化工100万吨干熄焦项目、博宇特钢bprt项目、天净矿热炉项目，都是由于钢铁行业过度扩张，导致行业亏损严重，企业也是在观望投资环境，等待投资机会，所以跟踪的项目工作都没有进展。

（二）乌海周边的水泥行业严重过剩，拥有良好的石灰石资源，建成15条旋窑生产线，后期水泥厂都在缓建中，致使水泥项目没有可跟踪的及无发电项目可做。

（三）到山西太原见徐宝楼跟踪能华项目，这个项目无资源可利用，也是个过时的项目。邯郸汇雄节能公司的凌炯明，手里有很多关系，但是我给邯郸地区的很多钢厂打电话，我也没联系到有价值的项目信息，我们能做的很少。

（四）这个季度还拜访天福水泥陈超，请沈军等人吃饭。第二次等待陈超接见时电话联系乔世晓，陈知道后较为不快，借口不见，结果未能见到陈。从该公司其他人员口中未听到有其他竞争对手近期来过。电话联系乔总说：他以为合同早和我们签订了，由于水泥行业不景气，倾向垫资方案，让我找陈总他来联系，我说：还是我直接找陈总吧，避免陈超警惕我们找乔总而不接见我们，但是担心的事情还是不可避免。

（五）通过长林公司介绍，认识高义钢铁煤化公司的张总（老板的弟弟）及集团的董事长高总，让做好技术方案和投资性经济分析，国庆后去约见老板，具体是哪种模式没定下来，要继续加强工作。

三、主要经验和收获。

在这个季度的工作中，完成了一些工作，取得了一些收获，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）只有坚持销售原则，落实好销售工作，认真做好本职工作，才能及早签单。

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（五）要加强与客户的交流，要做好与客户沟通，解决好客户的要求。

四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己。

（一）开展常规反省，不断的提高自己的思想认识和知识水平。

（二）经过这样紧张有序的一个季度，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一新季度，又从无限轻松中走出这一季度，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

（三）在这个季度的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习

到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。

（四）在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

（五）回顾这一季度自己的工作情况，扪心自问，在诸多方面还存在有不足。 因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

五、要定期召开工作会议，兼听员工的意见，敢于开发新方法，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

六、存在的不足

总的来看，存在很多不足的地方，还存在一些亟待解决的问题，主要表现在以下几个方面： 1对内部关系协调还不够，要从思想上加以提高，为企业创造良好的工作环境和形象。2需要更加坚持不懈的劲头，对于越是有难度和有挑战的项目，就越应该斗劲十足，坚持不懈的对待，不应该有丝毫懈怠的情绪，也不应该轻易放弃。这个是以后需要时刻提醒自己的。3工作还不够细致，有的关系还没有做到位，沟通能力和细致程度还需要加强，在新的季度里面争取有更大的改变和进步。

4发掘和开发客户资源不够，跟踪的项目信息不够,尤其是潜在客户和目标客户,领导交代的任务没有及时完成，执行力度不够。

5对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

七、从自身原因总结

（一）我认为自己欠缺强力说服打动客户的技巧；

（二）注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。

（四）端正好自己心态，其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力；

（五）总之，通过对自己这一季度的工作总结，发现有很多的不足之处，同时也为自己积累下了销售工作的经验；在未来的工作中，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力学习业务知识和提高销售意识，扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

八、下步的打算

针对工作中存在的不足，为了做好下一季度的工作，突出做好以下几个方面：

（一）积极搞好内部的协调工作，进一步理顺关系；

（二）加强新知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

（三）利用好长林公司的关系，做好高义钢铁公司的干熄焦项目；

（四）加强利用中介的资源和关系开展好客户的开发；

（五）加强基础工作，强化销售的创新实践，促进销售水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与内部人员进行沟通，提高销售工作的意识，同时在销售工作方面要严格要求自己，为公司创造更大价值。在下一个季度的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，xxx的明天更美好!xxx 于2024年9月30日篇三：公司月度工作总结 公司月度工作总结-进入×××公司以来，我已经历一月现场实际工作。在公司领导及老员工们热情、友善，积极，和谐，兢兢业业，对待工作一丝不苟，一直奉行科学管理，严格要求施工质量的精神面貌和工作态度的感染和影响下，我很快融入了这个特殊的大家庭。

一月以来，公司为我们精心准备并开展了人事、安全、质量管理等多方面的培训；师傅及现场员工们耐心讲解了目前正在进行的钢筋、模版、混凝土工程，主厂房、锅炉基础的回填土控制等方面的土建基础知识；综合部还为我们组织了羽毛球、篮球、棋牌比赛等工余活动。这使我们的知识得到了丰富，技能得到了提升，情操得到了陶冶。在此，对各位蓝巢同仁的一片心血表示诚挚的谢意。

通过一个月的总部培训和一个月的现场实际工作，我发现公司多年来技术管理方面基础扎实、各项制度健全。施工方案的针对性和可操作性以及施工总结的科学性、实用性尤为突出。作为技术积累，每项工程都总结出了完整的施工特点、程序和方法，形成系统资料。为我们刚参加工作的员工提供了极大方便。下面，我将结合一月以来的实际工作谈谈所学所悟。在质量管理上，加强质量终身责任制的管理，明确责任，强化管理责任卡是施工过程中的重点。严格把握施工各道工序质量，同时加大对质量的日常管理工作，做到本道工序不合格不得进行下道工序施工，保证每道工序受控。同时加强施工开工前的技术交底、方案的编制和执行监督工作。施工中严格执行各类标准，加强过程质量控制，实行质量工资制，优质优价，确保创建精品工程。

在成本管理上，施工前认真做好成本预测，在施工中对成本管理实施动态监控管理，使工程成本始终在有序可控的管理体系下运行。实际施工中禁止现场出现大面积返工现象，合理用料，利旧利废，做到工程投入量最小。加强机具管理，定期进行检查，搞好维护保养，提高综合利用率，保证长周期运行。

在工程进度管理上，近几年的工程由于工程期紧，任务量大，在材料设备不到货的情况下，要确保控制点施工任务按时完成，必须精心组织，合理划分施工阶段，提前做好施工技术准备，为后序施工开展创造良好的条件。

在强化安全管理上，由于全年施工作业时间长，现场施工环境复杂，立体交叉作业频繁等特点，应加强施工现场安全管理工作，强化员工自我保护意识，坚持把安全工作放在首位，加强全员的安全、防火教育，树立人人管安全，人人执行贯彻安全防火规定，做到天天讲安全，天天贯彻安全，天天检查安全。

综上所述，是我一月以来学习培训、资料查阅、师傅指教、现场眼看耳闻得来的感悟和体会的总结，望各位领导批评指正。在今后的工作中我将以百倍的热情虚心学习和请教，挖掘更大的潜能，加快成才成型的步伐，早日为××事业添砖加瓦。

**保险公司工作总结汇报篇十**

转眼间在物业项目部工作已近2年的时间，20xx年6月，正式任职为物业的客服部主管，在过去的一年半中作为客服部的主管在物业各位领导的支持与指导下，以及在物业各部门的配合中，带领我部的员工顺利完成了20xx年6月至今的各项工作任务。在此，对一直以来支持我工作的物业领导及客服部所有员工表示感谢。我也感谢各部门同事对我工作上的支持与配合。20xx年客服部的工作是比较繁忙的一年，完成了园区全部27栋楼的验收与钥匙交接、保管工作，以及配合各部门对园区内各项设施、设备都进行了详细的了解，对于我们每个人来说有很多不同的收获。

现将12年6月至今的工作进行总结

下面是我这一年半以来的主要工作内容：

1、按照上级领导的要求在网站发布及制作招聘广告，对各部门所需工作人员进行有计划的招聘。

2、对客服工作人员进行了工作岗位分配，负责区域与职责划分，责任落实到人。

3、对客服工作人员进行了办公礼仪、日常巡逻注意要点等相关培训工作。

4、制作物业前期介入的各部门相关岗位职责与管理规定。

5、按照物业领导的要求与住房验收标准对园区27栋楼3654户住宅进行了验收工作。

6、对已接收的住宅及各部位钥匙进行封存加派专人进行管理。

7、对于日常巡视中各部门发现的园区中存在的问题进行分类，制作园区现存问题汇总，联系工程部门进行维修，跟踪及记录。

8、充分合理调配人员对工程部的各项维修施工进行积极的配合。

9、信息统计，包括7个施工单位的现场联系人，电话等信息，3个窗厂及2个门厂的联系方式等各外配套单位信息。

10、对各检验项目的原始记录资料进行录入电脑形成电子档，进行管理，对公司的资料文档和有关会议记录，认真做好录入及编排打印，根据各部门的工作需要，制作表格文档。

11、定期对发放给各部门使用的办公用品、服装、设备使用情况及库存进行清查、核实数量。

12、根据领导指示对周边的物业公司进行了详细的人员工资待遇的调查，制作了《关于员工的工资调整报告》。

13、完成上级领导指示的其它工作。在完成上述工作的过程中，我学到了很多，也成长了不少。工作中的磨砺了我的性格，提升了我的心理素质。对于我这个刚投入物业客服主管岗位，工作经验还不够丰富的人来说，工作中难免会遇到各种各样的阻碍和困难，幸运的是在上级领导的信任与各部门同事的\'配合下，让我在遇到困难时敢于能够去面对，敢于接受挑战。

湖畔新城项目回迁在即，客服部门工作虽然在平稳的进行着，但在近期的培训考核工作中也发现了很多问题，为做好日后工作，现将客服部门存在的问题总结出以下两点。

1、员工业务水平和服务素质偏低。

通过客服部的工作实践来看，客服部员工的业务水平偏低，服务思想素质不高。主要表现在处理问题的技巧和方法不够成熟，甚至曾经与工程部人员发生过语言冲突。

2、部门管理制度执行不坚决

虽然制作了相关的管理制度，但一些员工对制度的细节之处没有坚决严格执行，造成部分员工工作散漫，工作积极性不高，使部门的工作效率受到了一定影响。

在日后的工作里，我要努力改正过去工作中存在的缺点，不断提升自己，着重加强以下几个方面的工作：

1、自觉遵守公司的各项管理制度;

2、努力学习物业管理知识，提高与他人交流的技巧，完善客服部规章制度并坚决执行，达到逐步实现制度化管理为主与人性化为辅的管理目标。

3、进一步改善自己的性格，提高对工作耐心度，处理事件时更加注重细节，加强工作责任心和工作积极性，以达到尽快成为一名优秀客服主管的目地。

4、加强部门人员培训，确保客服员工的业务水平有明显的提高。

5、积极与各部门密切配合，确保物业工作流程顺畅进行。

回顾客服部门的前期工作，工作中员工与我都得到了学习与收获，在日后的工作中还将继续的得到锻炼与成长，通过积极的参加相关培训，在以后的工作中客服部门员工的专业知识与服务技能会更上一层，团结一致的为园区居民竭诚服务，为物业公司的发展做出贡献。

**保险公司工作总结汇报篇十一**

(一)加强企业内部管理，不断提高企业管理水平

(二)团结协作，密切配合，顺利完成全年各项生产任务

(四)加强纪律建设、提高广大员工的主人翁意识

二、工作中存在的一些问题

7.工作流程有待制定，以避免造成职责不清，分工不明。

(二)努力拓展商混市场，提高方量和经济效益

**保险公司工作总结汇报篇十二**

公司行政部工作

总结

汇报 x年，在集团公司的正确领导及大力支持下，在x商管公司领导班子的正确指导下，面对激烈的市场竞争之严峻形势，行政部紧紧围绕管理、服务、学习、招聘等工作重点，注重发挥行政部承上启下、联系左右、协调各方的中心枢纽作用，为公司圆满完成年度各项目标任务作出了积极贡献。现将一年来的工作情况汇报 一、加强基础管理，创造良好工作环境。为领导和员工创造一个良好的工作环境是行政部重要工作内容之一。一年来，行政部结合工作实际，认真履行工作职责，加强与其他部门的协调与沟通，使行政部基础管理工作基本实现了规范化，相关工作达到了优质、高效，为公司各项工作的开展创造了良好条件。

如:做到了员工人事档案、培训档案、合同档案、公章管理等工作的清晰明确，严格规范;做到了收、发文件的准确及时，并对领导批示的公文做到了及时处理，从不拖拉;做到了办公耗材管控及办公设备维护、保养、日常行政业务结算和报销等工作的正常有序。成功组织了室外文化拓展、羽毛球比赛、读书征文、管理学、市场营销学培训课、员工健康体检等活动，做到了活动之前有准备，活动过程有指导，活动之后有成果，受到一致好评;行政部在接人待物、人事管理、优化办公环境、保证办公秩序等方面做到了尽职尽责，为公司树立了良好形象，起到了窗口作用。

二、加强服务，树立良好风气。行政部工作的核心就是搞好“三个服务”，即为领导服务、为员工服务、为广场商户服务。一年来，我们围绕中心工作，在服务工作方面做到了以下三点 x、变被动为主动。对公司工作的重点、难点和热点问题，力求考虑在前、服务在前。特别是行政部分管的食堂、仓库、采购、车辆、办公耗材管控及办公设备维护、保养等日常工作，工作有计划，落实有措施，完成有记录，做到了积极主动。日常工作及领导交办的临时性事物基本做到了及时处理及时反馈，当日事当日清。在协助配合其他部门工作上也坚持做到了积极热情不越位。

x、在创新与工作作风上有所突破。在工作思路、工作方法等方面不断改进和创新，适应公司发展的需要，做到工作有新举措，推动行政部工作不断上水平、上台阶。切实转变行政部服务作风，提高办事效率，增强服务意识和奉献精神。

x、在工作计划中，每月都突出x-x个“重点”工作。做到工作有重点有创新，改变行政部工作等待领导来安排的习惯。

三、

加强学习，形成良好的学习氛围，行政部人员要具备很强的工作能力和保持行政部高效运转，就必须为切实履行好自身职责及时“充电”，做到基本知识笃学、本职业务知识深学、修身知识勤学、急需知识先学，不断补充各等方面的知识和深入钻研行政部业务知识。一年来，我部从加强自身学习入手，认真学习了公司业务流程、集团制度等业务内容，切实加强了理论、业务学习的自觉性，形成了良好的学习氛围。

四、认真履行职责。x、狠抓员工礼仪行为规范、办公环境办公秩序的监察工作。严格按照公司要求，在公司员工行为规范和办公环境等员工自律方面加大了监督检查力度，不定期对员工行为礼仪、办公区域清洁卫生进行抽查，营造了良好的办公环境和秩序。

x、人力资源管理工作:根据各部门的人员需求，在确保人员编制完全控制在标准编制内，本着网上搜、报纸上招、内部推荐等方法，协助部门完成人员招聘工作。对于新员工，定期与其面谈，发现问题随时沟通，深入的了解，帮助他解决思想上的难题，通过制度培训、企业文化的培训等等手段，让员工喜欢公司的文化、了解企业的发展前景、设计员工的职业发展规划。通过考核，肯定优点，更不保留的指出欠失，使员工在企业中顺利的渡过实习期。完成公司人事档案信息的建立完善、公司员工劳动报酬的监督发放、公司人员进出的人事管理等工作;并按时完成员工月考勤记录、月工资报表的上报工作。

x、培训工作:为了能切实提高员工素质，以更好地适应市场竞争，我部积极配合公司把优化人员结构和提高员工素质与企业发展目标紧密结合。在“学习培训月”活动中，成功举办了管理学、营销学等近x课时的培训课，并把培训工作的规划纳入部门整体的工作计划之中，大力加强对员工政治理论和专业技能等方面的培训。

行政部年度工作总结汇报

公司行政部年终工作总结

公司行政部年终工作总结

公司行政部年度工作总结

公司行政前台工作总结汇报

**保险公司工作总结汇报篇十三**

一个公司需要发展取得更大的成就除了员工勤奋工作外，还需要不断地对公司工作情况作总结。下面是小编搜集整理的2024公司

年度工作总结

，欢迎阅读。

2024年，我们玺建祥物业各项工作在集团公司的关怀支持下，在闫总的直接领导下，围绕“诚信服务，开拓发展，做大做强”的发展思路，创新工作模式，强化内部管理，外树公司形象，努力适应新形势下对物业管理工作的发展要求。在强调“服务上层次，管理上台阶”的基础上，通过全体员工的共同努力，较好地完成了年初制定的各项工作任务，并在接管过程中，完成了大量的工程遗留问题。现将一年来工作完成情况、工作中存在的问题及下一年的设想总结如下：

一、 工作任务完成情况：

(一)、以物业管理和工程维修、秩序维护、环境维护为重点，全力完成几个服务项目的工作任务。

在物业管理方面，我们公司顺利完成了对管理工作。我们先后投资了近20万元，对设施设备进行维修，维修了屋顶漏水60余户，维修更换了大量的供水、供暖阀门，清掏了小区所有的污水井、化粪池、隔油池，修补了破损的路牙、花池边牙，对b区的7栋楼20个单元的楼道进行刮白处理，维修更换了多处地下破损排污管道。此外我们接了业主报修单共计2024多个，100%的进行了维修，回访住户400多户，业主对我们的满意率达95%以上。

我们在公安局对所有的安保人员进行了备案登记，深化了服务辖区的安全管理工作，明确了各级安全管理岗位的职责，强化了工作、安全一岗双职的意识，强调了安保人员的敬业精神和纪律性。同时强调所有员工都参与到安全维护工作当中，人人增强安全意识，努力为业主、公司、项目和自身创造平安和谐的工作和生活环境。

我们通过对保洁工作的量化管理，划分责任区，分工明确，及时检查。服务区域的卫生得到了业主的认可。为了优化服务区的环境，今年春我们买了2万余株花苗在a、b区绿化带栽种，夏天有购置1万株景观花对b区的假山进行装点，也购置了大量的盆景树对4s店精心妆扮，同时积极配合集团公司项目对d区的绿化美化工程献计献策，出人出力。

(二)加大了各项制度的执行力度，建立健全内部管理机制，进一步深化管理体制改革

年初我们先出台了一系列适应新形势的新制度，并下发到各个服务中心，通过不同形式的会议对各岗位人员进行培训宣传，接着不同程度、不定期地对各岗位人员进行检查考核。这样公司的各项

规章制度

的执行力度加强了，员工的考核有了依据，真正做到了“以法为据，有约可依”，员工的职责明确了，员工的工作有了方向。

这一年来，面对鄂市的经济危机，我们公司敢于迎接挑战，主动把握机遇，在加强物业管理和内部管理上做文章，按照现代企业制度的标准和要求进行管理体制改革，我们通过对目前形势的认真分析和准确定位，转变了以前单一的服务模式，走“一业为主，多元开拓”的经营战略，为此我们成立了第三产业部，为业主的特约服务提供了便利的条件，同时配合工程项目部解决了许多工程遗留问题，也对旧小区公共设施破损及工程遗留的老大难问题做了多方面的整改维修，为公司节约了许多费用开支，也给公司创收了利润。

为了更进一步降低服务成本，保证公司的健康发展，我们在公司开展了“开源节流，节能降耗”的活动，我们先让公司财务做好资金营运掌控，通过预算与收支两条线对收支费用进行实质控制。相对的措施有：物品采购控制、人力成本控制、工程维修成本控制、用水用电成本控制、办公成本控制、食堂成本控制、车辆成本控制。专人负责，对各部门开源节流活动的开展情况与实际成效进行检查、考核，通过检查考核，公司的服务成本降低了，是好制度我们就应用，之后我们将“开源节流，节能降耗”的相关制度纳入公司运行制度中。我们清醒地认识到制度的建设关键在于落实。我们不断加大对各种制度的检查及执行力度，发现问题不回避，及时纠正，确保了各项工作有计划、有依据、有落实地稳步展开。

今年我们公司成立了工会组织，广大员工的切身利益有了保障机构，年初我们顺利地通过了企业各种手续的变更与年检，第四季度我们的三级资质升级也顺利过关。

我们积极参与行业上级部门开展的创优活动，今年我们单位被东胜区物业管理协会吸收为常务理事单位，我们先后申报了全区物业管理优秀住宅小区的评选和全区文明优质物业服务企业的评选，预计我们企业会通过一系列的竞争考核进入优秀行列，企业的知名度通过一系列的活动的参与得到了提升。

(四)、参与市场竞争，积极拓展公司业务

今年我们本着“适度有效，量力而行”的方针，管拓并举，把现有企业管理好的基础上，吸引更多的人才、技术、逐步拓展市场。我们通过投标，和内蒙古润锋汽车销售服务有限公司签约，对12211万平方米的一个4s店进行物业管理。完善的公司管理制度，优质的物业服务得到了甲方的好评。4s店的接管为我们的企业赢得了利润，也为市场拓展迈开了成功的第一步。

(五)、把握市场信息，随行就市，及时调整物业服务费用

针对学府小区物业费收取偏低，经营持续亏损的现状，我们走访了铁西周边大部分小区的物业管理现状及费用收取情况，查找了相关法律政策，走访了部分业主，和业委会成员商谈研究，下半年制订了一套行之有效的上调学府小区物业费的方案，目前此方案正在前期准备与酝酿之中。明年将正式执行。此外根据b区共用设施设备实际破损情况，今年通过和小区业委会研究，并受他们的委托，申请了b区的部分两共基金，申请流程已经接近尾声，维修工程都已结束。预计年底此项费用就会下拨下来。

(六)、继续推进企业文化建设，积极参与各种公益活动

为了加强企业内部管理和服务小区的文化建设，我们创建了学府小区群网和学府华庭群网，为住户和公司更好的交流提供了便捷的互动平台。我们在小区院内设牌宣传物业常识，消防知识、市民文明礼仪等，加强公司的品牌宣传，提升业主素质，使业主能更好地了解我公司的各项业务，增强业主的认知度和信赖度。结合小区的实际情况，我们配合社区在小区举办了两次类型不同的文化娱乐活动，精彩的演出，别具特色的互动，博得了小区业主的阵阵掌声，业主与物业心的距离拉近了。

“五一”前夕我公司先后两次在集团公司的带领下，参加了到准格尔旗长滩乡庙壕村和暖水乡速机沟村的义务植树活动。今年我们公司还多次积极参与了巴音盟克办事处组织的志愿者服务活动，先后有20名员工成为志愿者服务队的成员。我们通过参与这些公益活动，教育广大员工热爱企业、团结友爱，热爱鄂市、热爱祖国，践行“鄂市是我家，建设靠大家”的市民誓言，教育广大员工承担社会责任，帮助他人，奉献爱心，服务社会。

为了增强企业内涵，全面提升员工，特别是基层管理人员的服务水平，我们非常重视对员工的素质教育和培训工作。尽管几个项目分散，组织培训活动较为困难，但我们还是根据各阶段的实际情况，精心策划分、组织，不拘形式，不分地点，分部门，分层次，分内容进行定期培训学习，员工通过层层培训，服务水平提高了，服务意识与职业能力得到了提升。

通过各类型的文化教育、职业培训、娱乐联谊、公益活动，员工的价值观、思想意识、工作态度有了改变，道德观念逐步形成，团结向上、为企业争光的企业精神逐步形成。

(七)、顺利完成了d区1、2、3号楼的验房、交房交接工作

(八)、配合集团公司项目部完成了大量的工程遗留问题

d区接管以来，工程遗留问题多，如墙体裂缝、反味、玻璃门窗不严、渗漏水，电梯故障、供暖设施存在问题等，这诸多的问题都需要耗时间、人力、物力来协调、整改、解决。面临问题，我们没有回避，在这方面我们做了大量的工作。业主投诉，我们派专人查看、协商，逐户造册登记，派专业工程人员落实整改。对空置房进行排查巡视，11号楼的积水由于工程没有完善，长时期进行处理，我们完成了公共用电的节能改造及底商、公共楼道、门厅、电梯、机房公共照明的安装改造，清理了底商、车库的垃圾，完成了大门、楼宇、楼层、及门标牌的制作安装，对各栋楼的保洁用水进行改造，安装了电梯监控设施，对所有电梯进行了年检。在业主意见分歧极为严重、地下车位确实存在问题的情况下，我们公司先对地下车位进行整改、调整，然后走户调研、逐户突破、个别交谈，制定出科学的分配车位方案，顺利地将车位分配下去。为了完善配套设施，我们安装了电话、网线。考虑到d区正在入住，业主需要的各种服务较多，我们除了三产部进行特约服务外还对其他部门制定了特约服务制度，及时为业主提供了便捷的服务。这一年来d区的大量工作耗在了处理工程遗留问题上，但我们仍然出色地完成了业主、工程等各方面信息的制作和存档，完善了各种配套设施，为我们后期的服务打下了扎实的基础。

二、存在的问题

(一)、物业员工队伍文化程度不高，整体素质相对偏低，再加上小区管理人员和保安、保洁队伍变动相对频繁，他们一方面对新环境不能及时适应，沟通协调不足，另一方面大多没有接受比较专业的物业管理技能培训，工作能力欠缺，导致工作效率较低。

(二)、工程遗留问题严重，有些问题我们能力范围内无法解决，这给我们的服务及费用的收取带来了很大的被动。

(三)、我们公司的各项管理与考评仍有待于实践中不断改进，企业文化的建设仍需不断探索和实践。一些制度的执行力度还有待加强。

三、2024年

工作计划

与思路

2024年，我公司将继续加强公司的各项制度的建设，进一步拓展市场，拓展服务范围，提高服务质量，创建有信誉、有实力的物业品牌。

(一)、进一步创新工作机制，内强管理，外拓业务，使公司发展再上一个新台阶

我们将进一步完善工作机制和管理模式，进一步强化内部管理水平，继续巩固完善现有各项制度，深化内部机制改革。试行定员、定岗、定酬及费用包干制度，实行小区经营目标责任制，向管理要效益。在我公司管理的各小区内建立并推行经营目标责任制，对小区进行年度经济指标与服务指标考评。激发服务中心全体员工的积极性，提高他们的工作能力和效率，进一步明确小区范围中的责、权、利，保证小区物业管理的良性、高效运作。同时在做好现有项目的基础上，把开拓物业管理市场当作一项重点工作来抓，促使公司的发展状况和经济状况有明显的好转。

(二)、加强人力资源的培训与人才队伍的建设

要加强培训和学习力度，以提高其业务素质和整体管理水平，加强对高技术、高能力人才的引进，并通过培训挖掘内部人员的潜能，发现、培养、和储备人才。

(三)、加强财务管理，确保公司的正常运作

在保证服务品质的同时，实行预算管理，加强对人、才、物的成本控制，细化成本，对项目成本进行月核算，逐月上报，领导随时掌握开支情况，严格把控一切经济。面对鄂尔多斯的经济危机，继续完善“开源节流，节能降耗”的制度，同时寻求增收之源。

(四)、开发边缘企业，确立三产发展新方向

(五)、继续加强企业文化建设，增强企业的凝集力和向心力

(六)继续奉行“业主至上，服务第一”的服务宗旨，保证原有服务范围的基层上，扩大服务范围，让服务再上一个新台阶。

总之，旧的一年我们物业公司排除万难，努力做事，赢得了业主和集团公司的好评。新的一年，我们有新目标、新任务、新挑战。面对机遇和挑战，我们相信在集团公司的支持关怀帮助下，在闫总的直接领导下，通过全体员工会的精诚努力，协同奋进，开拓进取，我们的公司未来的发展会前程似锦，我们的员工会有更大的发展，我们会实现公司经济和员工事业双丰收。

2024年，太保寿险x中心支公司在分公司党委、总经理室的正确领导下，经过全体员工的团结拼搏，开拓进取，在业务拓展、内部管理，树立形象等方面取得了较大的成绩。今年是全面实施总公司提出的“新一轮改革与发展战略”的第一年，为此，我们在年初就明确了今年的经营指导思想——围绕总公司提出来的“三个转变”，以“诚信天下，稳健一生”的文化核心价值观为指导，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”，全面实施预算管理;进一步调整业务结构，加大业务推动力度;切实抓好两核体系建设，不断加强基础管理;继续深化各项改革，狠抓队伍建设，努力实践“三个转变”，全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，提高经营效益，扩大市场占比。内强素质，外塑形象，通过公司上下的团结一致，奋力拼搏，真正把东营建成一家精品公司。

正是由于遵循了这一指导思想，截至12月6日，x中心支公司共实现保费收入16431万元，完成全年任务计划的122%，到今年11月份的市场占有率为25%。其中，个险新保保费收入(含意外险)1610万元，完成年度计划的80、5%，同比增长20%，全省达成率第八名;意外险完成474万元，完成年度计划的103%，同比增长60%，提前一个月完成全年任务。团寿险完成2546万，完成计划的195%，提前半年超额完成任务;中介代理保费实现保费收入6778、6万元，完成年度计划的101、1%;个险续收保费2928、5元，完成年度计划的100%。与去年同期相比，业务结构更加合理，经济效益大幅度提高。同时，公司在当地保险市场的占比和社会影响都有了非常大的提高，全年新保总量居市场的第二位。

回顾今年的工作，可以概括为以下几个方面：

一、抓业务、抢市场，实现各项业务的快速发展。

业务发展是公司的生存之本。我们一直把如何提高业务平台，扩大市场占比作为工作中的重点。全面贯彻落实“稳健经营、以效益为中心”的指导思想，积极推进业务结构的战略性调整。按照省公司的统一部署，中支公司总经理室带领广大员工迅速转变观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓基础管理，拓宽业务渠道，以纯传统险和意外险作为两大业务发展重点。牢固树立“诚信天下、稳健一生”的经营理念，不断优化业务机构，提升业务质量，在业务结构、质量、规模、效益等方面都实现了新的突破，得到了全面的发展。

1、在个险业务方面。

按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现“首季开门红”后，又积极配合参与省公司开展的“四五”联动对抗赛活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的战斗中去，取得良好的竞赛成绩。在省公司“八九”联动业务竞赛中，我们也获得小组胜出奖，战胜x。全年个险保费和增员率在各家保险公司下滑的情况下，继续保持稳步增长。

2、在团险业务方面。

在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓渠道业务，“绿色救助”、“小额信贷”“建工险”等都已经走上了良性发展的轨道。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响，为公司的有续发展奠定了坚实的基础。意外险业务规模迅速扩大，赔付率不断下降。在东营各个保险公司的业务都没有增长或有所下滑的情况下，我们的意外险业务对比2024年度实现了较大幅度增长，市场占比不断扩大。

3、银行保险方面。

今年，面对竞争异常激烈的市场，在强化对银行客户经理综合素质培训的基础上，进一步加大了对渠道的管理和维护，对银行渠道进行了梳理，对其架构做了调整，使渠道管理更具有专业化、规范化，使红利来和小额信贷险业务都得到了健康发展。在费用下调的情况下，我们的红利来趸交业务仍然完成了6755万元，顺利完成省公司下达的任务。

4、续收业务方面。

在加大客户服务专员技能技巧培训的基础上，强化区域管理，加大银行代收知识的培训，当期达成率不断提高。按照省公司和市公司的考核，各项指标全部达标。尤其在省公司组织的“争先创优”活动中，一直战果辉煌。

二、抓重点、带全盘，实现了规模和效益的同步发展。

按照“三个转变”的要求，我们注重全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，不断扩大市场占比，提高经营效益。在今年的工作中，公司上下团结一致，奋力拼搏，较好地完成年初预定工作目标，工作中有以下几个亮点：

1、县区框架基本搭建完成，县区班子建设初具规模。

东营原来没有县区架构，为使x太保寿险有一个长足可持续地发展，必须将机构延伸至各县区。今年上半年，在这种思想指导下，根据省公司有关要求，我们开始搭建县区架构。通过本地培养、同业引进等措施，让一批优秀的人才走上了县区领导的岗位，到目前对县区的管理框架搭建已基本完成，并按照省公司《县区机构管理办法》进行了实质性运作，为2024年的业务发展做好了机构和干部的准备。

2、内部管理工作进一步加强，管理工作不断改善。

管理的专业化、集约化、规范化水平进一步提升。今年，从总公司到分公司都高度重视管理工作，有关管理的文件一个接一个，我公司对这些文件都及时进行了转发，并结合实际认真进行了贯彻和落实。可以说，今年的管理力度、深度和广度，是近几年都没有过的。在工作中，我们按照上级公司的要求，始终坚持“一手抓业务，一手抓管理，两手抓，两手都要硬”的原则，结合自己的实际情况，顺应业务发展的要求，全面加强和改善各项内部管理工作。通过各项规章制度的贯彻和落实，我公司的内部管理工作进一步加强，管理水平进一步提升。向管理要效益，通过管理促发展。通过一系列的措施，促进了团队的稳定和管理工作的加强，内控机制得到了强化，风险得到了有效的控制，减少了浪费，降低了成本，实现了增收节支。在财务管控方面，坚决做到费用不超支，今年中支公司在费用方面的压力非常大，在面临费用紧张的情况下，公司一方面抓业务发展，一方面抓费用管控，实现了年底的费用节余。由于我们管理到位，省公司还将我们作为调查基地，并在x举办了全省两核调查员培训班。

3、系统业务和集团业务取得了大的发展。

今年以来，我们通过积极努力，不断开拓各种销售渠道，先后打通了“小额信贷”、“建工险”、“绿色救助”等意外险销售渠道，到目前这些渠道业务都已经走上了良性发展的轨道。而且这些系统业务运作，赔付率很低，仅有11%，为公司提供了费用来源，为公司的生存和发展作了贡献。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响。我们创造了一个健康险运作的全国性典范，为公司的有序发展奠定了坚实的基础。

4、思想政治工作和企业文化建设都得到了加强。

企业文化建设摆上了公司发展的重要议事日程，企业文化建设不断加强，使得公司的凝聚力进一步增强。一年以来，我们高度重视企业文化建设，通过举办庆祝“三八节”晚会、诚信教育签名、机关晨操比赛、歌咏比赛以及各种政治业务学习等活动，一方面活跃、丰富了职工的文化生活;另一方面进一步增强了团队的凝聚力、向心力。通过开展读书学习活动，先后学习了《自动自发的工作》、《没有任何借口》等书籍，提高了员工的理念和工作的自觉性。利用每周周一下午的时间，在中支公司会议室进行中心小组学习，公司所有中层领导干部参加，集中学习讨论上级公司下发的有关文件和政策。在学习的同时，制定本周的工作计划，使工作有方向、目标和计划性。同时，我们还积极引导广大员工向党组织靠拢，今年共有13名同志向党组织递交了

入党申请书

，并有3名同志光荣地加入了中国共产党。从党内到党外，从领导干部到一般员工都坚持思想政治学习和业务学习。形成了上下一心、团结一致、齐心协力共谋公司大发展的良好氛围。

在今年的12月18日，在公司党组的领导和广大职工的支持下，经过职代会筹备工作小组的紧张准备，中国太平洋人寿保险公司x中心支公司第一届职工代表大会胜利地召开。这次大会进一步贯彻“三个代表”的重要思想，认真总结近年来公司在业务发展与经营、管理工作中的经验与教训，把职工民主管理、参政议政纳入职代会职权范围，提高了员工参政议政的能力，进一步调动了全司员工的积极性。会上，提出合理化建议17条，我们将在今后的工作中对合理的建议逐一解决。职代会的召开，为全面提高公司经营、管理水平，向创建一流寿险公司的目标扎实推进打下了坚实的群众基础。

大会表决通过了《中国太平洋人寿保险公司x中心支公司关于20xx年分业以来经营情况

工作报告

》等11个制度、办法和规定。

这次会议是x中心支公司企业发展过程中的一件大事，也是公司员工政治生活中的一件大事，它对充分保证广大员工正确行使民主管理监督权利，调动和发挥广大职工参政议政的积极性，真正形成“依靠职工抓管理、抓好管理求发展”的良好局面，对不断完善公司经营管理机制，进一步提高经营管理水平和经济效益，必将产生深远的影响。

三、存在的不足。

在肯定成绩和进步的同时，我们还清醒地看到我们工作中仍然存在的一些不足和一些薄弱环节。

一是县区和部门及业务渠道之间发展还不平衡，有些单位和部门的领导对市场的研究还不深入、不主动、不准确，把握市场、应对市场的能力还有欠缺，对市场的敏感度、对全局的掌控能力、综合素质还有待提高。二是部分单位还存在执行不到位的问题，个别领导同志的危机意识、忧患意识、责任意识还不够强。三是进一步提高全员敬业精神，要在明年作为一项系统工程来认真对待。四是县区机构建设还很薄弱，必须得到全面加强等等。这些问题，都应引起我们的高度重视，并在今后的工作中认真加以对待、解决。

2024年的工作打算

(一)总体指导思想是：深入贯彻落实“十六”和xx届五中全会精神，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”的经营指导思想，加快业务发展，提高经济效益，保持公司长期、稳定、可持续性发展。

2024年工作的总体思路为：抓管理、树形象、创品牌、占市场。以县区机构建设为主线，以干部队伍建设为根本，以员工队伍建设为基础，强化个险的主导地位，继续抓好系统业务和集团业务的运作。实现业务规模和经营效益的快速同步增长。在此基础上，加强企业文化建设，提高员工福利待遇，把太平洋寿险x市中心支公司向一流的寿险公司、精品公司的方向推进一大步。

具体到各个业务渠道的要求是：

1、个险方面。

2024年是“标准化团队建设年”，以《基本法》为发展内在动力，以标团建设为外在发展标准，全力推动业务发展。加大市直营业部队伍建设，建好县区个险管理架构，建好讲师队伍，全力发展个险业务。

2、团险方面。

以公司县区架构建设为依托，建立、健全团险队伍，以优质服务为宗旨，全力打造x太保团险新形象，以意外险为基础创建保费新平台。3、中介代理业务。理顺市直与县区中介业务管理架构，进一步加强队伍建设，最大限度的提高业务产出能力和业务管理水平。进一步加强银行保险渠道建设，维护现有渠道，开拓新的业务，开源节流，实现规模产品与效益产品双丰收。加强团队建设，增强凝聚力，努力开创‘团结、奉献、拼搏、进取’的中介部精神。

4、客服续收。

强化续期业务管理，从抓管理入手，加强对客服工作的管理力度，加强县区内勤管理体现服务品质。客户服务工作要全面宣导“以客户为中心”的理念，扎扎实实抓基础，全力以赴抓服务，从我做起，从小事做起，从本部门做起，用诚信、主动、求实、创新的精神打造太平洋寿险优质服务的品牌。

(二)2024年的经营目标

个险标保任务2024万元。意外险要力争600万元。团寿险要保证3300万。中介业务8100万元。续收业务4500万。

**保险公司工作总结汇报篇十四**

公司工会年度总结及计划:xx年即将过去，感谢一路以来大家对工会工作的支持，我们也将秉着全心全意为员工服务的宗旨继续努力，做到更好。

一、在今年，公司工会组织了各种各样丰富的活动：

1. 组织员工烧烤，增强员工间的沟通。

2. 每周租羽毛球场地2小时给员工运动。

3. 组织员工参加集团工会组织的三人篮球，并蝉联冠军;公司派员工代表集团参加\_组织的篮球赛。

4. 积极派员参加股份团委组织的第二届“感恩中旅，放飞梦想”并获

得冠军。yukin代表中旅集团参加\_的演讲比赛。

5. 采用快递的方式将扶贫村送给集团的淮山直接送到员工家里。让员工既分享了村民的心意又免去搬运的辛劳。

6. 即将举办xx年的羽毛球大赛，这次大赛引起了大家的广泛关注与参与，期待同事们的精彩表现。

二、 慰问探望生病及休产假员工5人，共使用工会费用为元。发放员工家属抚恤金元。

三、公司积极响应股份号召，组织员工捐赠给xx县大田镇福兴村育文希望小学图书馆120多册图书、影碟和dvd机，并有两名员工参加支教活动。通过扶贫的爱心活动，让员工感受到帮助他人的快乐，传播知识、爱心给他人的意义，更珍惜今日所拥有的幸福。

四、 按季度定期购买劳保用品、夏季发放清凉饮料给员工，费用一共元。截止至xx年11月9日，公司共有工会成员131人。

五、今年共有25名员工通过培训提高综合素质及技能，公司为员工报销培训费共21410元。为两名员工申报圆梦计划，并成功通过考试，现已参加课程的学习。

六、为了减轻门诊看病和因病住院部分项目员工的的医疗费负担，集团再次调整三重医疗保障住院员工的医疗报销金额，具体如下：

1、三重医疗保障报销门诊限额增加1xx元，由2xx元调至3xx元;

2、住院部分自付费用报销由30%调至50%;癌症报销由50%调至80%。

本次调整从xx年11月1日施行。

3、三重医疗保险报销费用相关情况：截止到即日，共计报销元，其中报销门诊费用元，住院费用元，报销32人次。

**保险公司工作总结汇报篇十五**

一对\_\_年工作的总结

回顾和总结一年的工作，主要有以下几个方面：

一、抓住时机，上马顺酐二期工程

二、积极进取，圆满完成b级锅炉制造资格证的取证工作

三、抓好企业文化建设，全面提升企业形象

(二)、抓好经营，确保企业经济效益持续健康发展

(三)、要继续抓好安全工作

**保险公司工作总结汇报篇十六**

2024年，我们玺建祥物业各项工作在集团公司的关怀支持下，在闫总的直接领导下，围绕“诚信服务，开拓发展，做大做强”的发展思路，创新工作模式，强化内部管理，外树公司形象，努力适应新形势下对物业管理工作的发展要求。在强调“服务上层次，管理上台阶”的基础上，通过全体员工的共同努力，较好地完成了年初制定的各项工作任务，并在接管过程中，完成了大量的工程遗留问题。现将一年来工作完成情况、工作中存在的问题及下一年的设想总结如下：

一、 工作任务完成情况：

(一)、以物业管理和工程维修、秩序维护、环境维护为重点，全力完成几个服务项目的工作任务。

在物业管理方面，我们公司顺利完成了对管理工作。我们先后投资了近20万元，对设施设备进行维修，维修了屋顶漏水60余户，维修更换了大量的供水、供暖阀门，清掏了小区所有的污水井、化粪池、隔油池，修补了破损的路牙、花池边牙，对b区的7栋楼20个单元的楼道进行刮白处理，维修更换了多处地下破损排污管道。此外我们接了业主报修单共计2024多个，100%的进行了维修，回访住户400多户，业主对我们的满意率达95%以上。

我们在公安局对所有的安保人员进行了备案登记，深化了服务辖区的安全管理工作，明确了各级安全管理岗位的职责，强化了工作、安全一岗双职的意识，强调了安保人员的敬业精神和纪律性。同时强调所有员工都参与到安全维护工作当中，人人增强安全意识，努力为业主、公司、项目和自身创造平安和谐的工作和生活环境。

我们通过对保洁工作的量化管理，划分责任区，分工明确，及时检查。服务区域的卫生得到了业主的认可。为了优化服务区的环境，今年春我们买了2万余株花苗在a、b区绿化带栽种，夏天有购置1万株景观花对b区的假山进行装点，也购置了大量的盆景树对4s店精心妆扮，同时积极配合集团公司项目对d区的绿化美化工程献计献策，出人出力。

(二)加大了各项制度的执行力度，建立健全内部管理机制，进一步深化管理体制改革

年初我们先出台了一系列适应新形势的新制度，并下发到各个服务中心，通过不同形式的会议对各岗位人员进行培训宣传，接着不同程度、不定期地对各岗位人员进行检查考核。这样公司的各项规章制度的执行力度加强了，员工的考核有了依据，真正做到了“以法为据，有约可依”，员工的职责明确了，员工的工作有了方向。

这一年来，面对鄂市的经济危机，我们公司敢于迎接挑战，主动把握机遇，在加强物业管理和内部管理上做文章，按照现代企业制度的标准和要求进行管理体制改革，我们通过对目前形势的认真分析和准确定位，转变了以前单一的服务模式，走“一业为主，多元开拓”的经营战略，为此我们成立了第三产业部，为业主的特约服务提供了便利的条件，同时配合工程项目部解决了许多工程遗留问题，也对旧小区公共设施破损及工程遗留的老大难问题做了多方面的整改维修，为公司节约了许多费用开支，也给公司创收了利润。

为了更进一步降低服务成本，保证公司的健康发展，我们在公司开展了“开源节流，节能降耗”的活动，我们先让公司财务做好资金营运掌控，通过预算与收支两条线对收支费用进行实质控制。相对的措施有：物品采购控制、人力成本控制、工程维修成本控制、用水用电成本控制、办公成本控制、食堂成本控制、车辆成本控制。专人负责，对各部门开源节流活动的开展情况与实际成效进行检查、考核，通过检查考核，公司的服务成本降低了，是好制度我们就应用，之后我们将“开源节流，节能降耗”的相关制度纳入公司运行制度中。我们清醒地认识到制度的建设关键在于落实。我们不断加大对各种制度的检查及执行力度，发现问题不回避，及时纠正，确保了各项工作有计划、有依据、有落实地稳步展开。

今年我们公司成立了工会组织，广大员工的切身利益有了保障机构，年初我们顺利地通过了企业各种手续的变更与年检，第四季度我们的三级资质升级也顺利过关。

我们积极参与行业上级部门开展的创优活动，今年我们单位被东胜区物业管理协会吸收为常务理事单位，我们先后申报了全区物业管理优秀住宅小区的评选和全区文明优质物业服务企业的评选，预计我们企业会通过一系列的竞争考核进入优秀行列，企业的知名度通过一系列的活动的参与得到了提升。

(四)、参与市场竞争，积极拓展公司业务

今年我们本着“适度有效，量力而行”的方针，管拓并举，把现有企业管理好的基础上，吸引更多的人才、技术、逐步拓展市场。我们通过投标，和内蒙古润锋汽车销售服务有限公司签约，对12211万平方米的一个4s店进行物业管理。完善的公司管理制度，优质的物业服务得到了甲方的好评。4s店的接管为我们的企业赢得了利润，也为市场拓展迈开了成功的第一步。

(五)、把握市场信息，随行就市，及时调整物业服务费用

针对学府小区物业费收取偏低，经营持续亏损的现状，我们走访了铁西周边大部分小区的物业管理现状及费用收取情况，查找了相关法律政策，走访了部分业主，和业委会成员商谈研究，下半年制订了一套行之有效的上调学府小区物业费的方案，目前此方案正在前期准备与酝酿之中。明年将正式执行。此外根据b区共用设施设备实际破损情况，今年通过和小区业委会研究，并受他们的委托，申请了b区的部分两共基金，申请流程已经接近尾声，维修工程都已结束。预计年底此项费用就会下拨下来。

(六)、继续推进企业文化建设，积极参与各种公益活动

为了加强企业内部管理和服务小区的文化建设，我们创建了学府小区群网和学府华庭群网，为住户和公司更好的交流提供了便捷的互动平台。我们在小区院内设牌宣传物业常识，消防知识、市民文明礼仪等，加强公司的品牌宣传，提升业主素质，使业主能更好地了解我公司的各项业务，增强业主的认知度和信赖度。结合小区的实际情况，我们配合社区在小区举办了两次类型不同的文化娱乐活动，精彩的演出，别具特色的互动，博得了小区业主的阵阵掌声，业主与物业心的距离拉近了。

“五一”前夕我公司先后两次在集团公司的带领下，参加了到准格尔旗长滩乡庙壕村和暖水乡速机沟村的义务植树活动。今年我们公司还多次积极参与了巴音盟克办事处组织的志愿者服务活动，先后有20名员工成为志愿者服务队的成员。我们通过参与这些公益活动，教育广大员工热爱企业、团结友爱，热爱鄂市、热爱祖国，践行“鄂市是我家，建设靠大家”的市民誓言，教育广大员工承担社会责任，帮助他人，奉献爱心，服务社会。

为了增强企业内涵，全面提升员工，特别是基层管理人员的服务水平，我们非常重视对员工的素质教育和培训工作。尽管几个项目分散，组织培训活动较为困难，但我们还是根据各阶段的实际情况，精心策划分、组织，不拘形式，不分地点，分部门，分层次，分内容进行定期培训学习，员工通过层层培训，服务水平提高了，服务意识与职业能力得到了提升。

通过各类型的文化教育、职业培训、娱乐联谊、公益活动，员工的价值观、思想意识、工作态度有了改变，道德观念逐步形成，团结向上、为企业争光的企业精神逐步形成。

(七)、顺利完成了d区1、2、3号楼的验房、交房交接工作

(八)、配合集团公司项目部完成了大量的工程遗留问题

d区接管以来，工程遗留问题多，如墙体裂缝、反味、玻璃门窗不严、渗漏水，电梯故障、供暖设施存在问题等，这诸多的问题都需要耗时间、人力、物力来协调、整改、解决。面临问题，我们没有回避，在这方面我们做了大量的工作。业主投诉，我们派专人查看、协商，逐户造册登记，派专业工程人员落实整改。对空置房进行排查巡视，11号楼的积水由于工程没有完善，长时期进行处理，我们完成了公共用电的节能改造及底商、公共楼道、门厅、电梯、机房公共照明的安装改造，清理了底商、车库的垃圾，完成了大门、楼宇、楼层、及门标牌的制作安装，对各栋楼的保洁用水进行改造，安装了电梯监控设施，对所有电梯进行了年检。在业主意见分歧极为严重、地下车位确实存在问题的情况下，我们公司先对地下车位进行整改、调整，然后走户调研、逐户突破、个别交谈，制定出科学的分配车位方案，顺利地将车位分配下去。为了完善配套设施，我们安装了电话、网线。考虑到d区正在入住，业主需要的各种服务较多，我们除了三产部进行特约服务外还对其他部门制定了特约服务制度，及时为业主提供了便捷的服务。这一年来d区的大量工作耗在了处理工程遗留问题上，但我们仍然出色地完成了业主、工程等各方面信息的制作和存档，完善了各种配套设施，为我们后期的服务打下了扎实的基础。

二、存在的问题

(一)、物业员工队伍文化程度不高，整体素质相对偏低，再加上小区管理人员和保安、保洁队伍变动相对频繁，他们一方面对新环境不能及时适应，沟通协调不足，另一方面大多没有接受比较专业的物业管理技能培训，工作能力欠缺，导致工作效率较低。

(二)、工程遗留问题严重，有些问题我们能力范围内无法解决，这给我们的服务及费用的收取带来了很大的被动。

(三)、我们公司的各项管理与考评仍有待于实践中不断改进，企业文化的建设仍需不断探索和实践。一些制度的执行力度还有待加强。

三、2024年工作计划与思路

2024年，我公司将继续加强公司的各项制度的建设，进一步拓展市场，拓展服务范围，提高服务质量，创建有信誉、有实力的物业品牌。

(一)、进一步创新工作机制，内强管理，外拓业务，使公司发展再上一个新台阶

我们将进一步完善工作机制和管理模式，进一步强化内部管理水平，继续巩固完善现有各项制度，深化内部机制改革。试行定员、定岗、定酬及费用包干制度，实行小区经营目标责任制，向管理要效益。在我公司管理的各小区内建立并推行经营目标责任制，对小区进行年度经济指标与服务指标考评。激发服务中心全体员工的积极性，提高他们的工作能力和效率，进一步明确小区范围中的责、权、利，保证小区物业管理的良性、高效运作。同时在做好现有项目的基础上，把开拓物业管理市场当作一项重点工作来抓，促使公司的发展状况和经济状况有明显的好转。

(二)、加强人力资源的培训与人才队伍的建设

要加强培训和学习力度，以提高其业务素质和整体管理水平，加强对高技术、高能力人才的引进，并通过培训挖掘内部人员的潜能，发现、培养、和储备人才。

(三)、加强财务管理，确保公司的正常运作

在保证服务品质的同时，实行预算管理，加强对人、才、物的成本控制，细化成本，对项目成本进行月核算，逐月上报，领导随时掌握开支情况，严格把控一切经济。面对鄂尔多斯的经济危机，继续完善“开源节流，节能降耗”的制度，同时寻求增收之源。

(四)、开发边缘企业，确立三产发展新方向

(五)、继续加强企业文化建设，增强企业的凝集力和向心力

(六)继续奉行“业主至上，服务第一”的服务宗旨，保证原有服务范围的基层上，扩大服务范围，让服务再上一个新台阶。

总之，旧的一年我们物业公司排除万难，努力做事，赢得了业主和集团公司的好评。新的一年，我们有新目标、新任务、新挑战。面对机遇和挑战，我们相信在集团公司的支持关怀帮助下，在闫总的直接领导下，通过全体员工会的精诚努力，协同奋进，开拓进取，我们的公司未来的发展会前程似锦，我们的员工会有更大的发展，我们会实现公司经济和员工事业双丰收。

**保险公司工作总结汇报篇十七**

二oxx年是同兴塑钢公司转变机制、深化改革的关键年。一年来，党支部认真贯彻执行党的xx大及党的xx届三中、四中全会精神，贯彻执行公司、公司党委的有关指示精神，以实践“三个代表”的重要思想为指针，做到“党建工作与企业施工管理相结合;与企业生产经营实际相结合”，狠抓班子建设、党风廉政建设、基层组织建设，在思想政治工作、“创先争优”、创建“党员先锋工程”活动及企业文化建设中取得了较好的成绩。企业发展犹如雨后春笋，充满了勃勃生机，发展势头良好。

一、履行职责，保障有力

党支部认真贯彻执行党的路线方针政策，保证监督国家法律法规及上级的指示、决议在公司的贯彻落实。始终把施工生产任务的完成，加强管理，提高经济效益作为党组织履行职责的出发点和落脚点。在工作中，始终坚持重大问题集体讨论制度、重大问题请示报告制度、重要工作情报通报制度。今年以来共召开支委会10次，对公司的发展战略、发展规模、发展目标，经营战略及公司的管理制度、措施、机构调整、人员使用，大宗物资采购、废旧物资的处理，安全生产、党风廉政建设等重大问题始终坚持集体讨论、民主决策，充分发挥集体的智慧和力量，减少因个人原因造成决策失误给公司带来的损失。充分体现了在民主基础上的集中和在集中指导下的民主，形成了一个团结、和谐的工作氛围。今年2月，在上级党组织的关怀下，给公司调派了专职党支部书记(原党支部书记由总经理兼任)，充实了班子的力量，增强了班子的实力，为全面开展各项工作提供了有力的组织保障。新一届的班子成员朝气蓬勃，具有知识化、开拓化、创新性的特点。他们识大局、顾大体，个人利益始终服从集体利益，特别是在去年公司生产经营陷入低谷的情况下，他们没有相互抱怨，而是互相鼓励、互相支持，始终把谋求公司发展放在工作的第一位，在总结前期工作经验教训的同时，不断探索在新形势下企业发展的新思路，寻求新的经济增长点。今年以来，在对外追踪工程中，党政一把手携手跑市场，特别是对重大工程，如《西南成品油管道下穿黔桂等铁路护涵》施工工程(该工程地点在广西、贵州、云南等省境内，工程总价330余万元)等工程，党政领导亲自到工程地点进行施工调查，通过论证后，果断决策，承接了有关工程。20xx年承揽任务420万元，完成施工产值250万元。

二、加强党风廉政建设，促进党风根本好转

党风廉政建设是党建工作的重点，如何保持党的先进性，体现组织的先锋队作用，一直是我们党在新的发展时期探索的问题。为了从根本上消除腐败发生的温床，企业党支部在建设中必须通过开展各种教育活动、制定切合实际的措施，把有关工作抓到实处。

(一)加强纪律兴业，落实党风廉政建设措施

为进一步抓好我公司的党风廉政建设和反腐败工作，今年年初制定了《20xx年党风廉政建设措施》和《从源头上治理腐败的办法和措施》，成立了由党支部书记任组长、副总经理、工会主席任副组长7人组成的党风廉政建设领导小组，明确了党风信息员、监督员。制定了党支部书记、总经理、工会主席、副总经理、总工程师、党小组长的党风廉政建设责任制，制定了责任追究办法，做到层层把关，出了问题按照“谁主管、谁负责”的原则，执行责任追究。

(二)加强学习,提高廉政意识

我们还按照上级纪委的要求，把学习《中国共产党党内监督条例(试行)》和《中国共产党纪律处分处分条例》作为今年党风廉政建设宣传教育的主要内容。从20xx年4月19日开始，党支部利用党员党课学习时间，组织全体党员集中学习了两个《条例》，要求党员通过学习认真对照检查，从思想上、行动上严格要求自己，切实履行一个共产党员的职责，规范自己的行为，不违纪违法，树立好共产党员的形象，起好表率作用。20xx年4月13日，公司领导干部在机关十四楼参加了警示电教学习，观看了反腐片《绝路》，通过对原贵州省交通厅厅长卢万里的贪污受贿、腐化堕落的变迁，深刻地给大家上了一场生动的教育课，通过这个反面教材，要大家做到警钟长鸣，严格遵守执行党纪法规，认真学习两个《条例》，坚持党要管党，严肃党纪，防止腐败。20xx年5月25日，公司党支部按照上级纪委的要求积极组队参加学习两个《条例》知识竞赛，向每个党员发放了竞赛学习资料，要求认真学习。竞赛过程中党员们积极参加场外答题，参组人员取得了竞赛三等奖的好成绩。公司通过对两个《条例》的学习，进一步推进反腐败工作的深入，确保各项工作健康发展。

(三)开展专项治理活动

根据一公司纪委转发的《中共中铁二局集团有限公司委员会〈关于转发四川省国资委关于开展专项治理各级领导干部收送现金、有价证券问题实施意见〉的通知》(股司一党发〔20xx〕44号)的通知精神，公司结合实际情况，开展了专项治理工作。自查了今年以来公司在执行党风廉政建设方面的情况，主要是按照制定的党风廉政建设措施和落实党风廉政建设责任制情况进行自纠。自查结果，没有发现公司领导干部和掌管人、财、物的人员有收受现金和有价证券的。

开展专项治理活动，既是贯彻落实企业领导干部廉洁从业各项规定的重要措施，也是保护领导干部、进一步深化领导人员廉洁自律工作的重要手段。能取得今天的成效，主要也是做了一些工作。在今年上半年党风廉政自检工作中，发现了管理和制度上存在的漏洞：一是财务管理。存在问题是会计、出纳都由1人兼任，不符合财经纪律要求;二是物资管理。存在问题是物资人员仅有1人，负责公司的物资采购、点收、帐务工作，缺乏有效制约机制;三是

合同

管理。在签订合同时，没有集体进行合同分析，带有盲目性。通过支委会提出方案并经总经理办公会通过，调整1人到财务部兼出纳，调配1人负责物资点收、做帐工作，并通过了合同分析的有关要求。通过采取措施，有效地防止了违纪行为的发生。

通过开展各项活动，公司的党风廉政建设和反腐败工作取得好成绩。在20xx年党风廉政建设自评中取得了95.5分的好成绩。

三、开展宣传教育活动

(一)抓通讯报道工作。信息的沟通是加强外界对公司了解的重要途径，是宣传企业的重要手段。党支部把抓好该项工作提到重要日程上来。年初，成立了由党支部书记任组长7人组成的通讯报道组，明确了投稿原则，制定了奖励标准和落实措施。全年向《铁道建设报》投稿17篇，采用稿4篇;向公司两办报送信息20条。对宣传企业起到了很好的传播作用。

(二)在党员干部中开展学习党内法规活动。学习《中国共产党党内监督条例(试行)》、《中国共产党纪律处分条例》和《中国共产党章程》的活动。在5月25日组队参加一公司纪委举办的学习《两个条例》知识竞赛活动中，所在队夺得比赛第三名。党支部还注重加强党员政治素质的培养，将《党员手册》、《中国共产党党员权利保障条例》等书籍发到每一个党员手中，学习方法采取集中学习并以自学为主的方式进行，取得了较好效果。

(三)办好宣传栏。宣传栏是党的思想政治工作的有力阵地，是员工获得信息的重要场所，是企业文化得以体现的重要窗口。由党支部牵头，工会、团支部积极参与，共办了4期宣传栏目，第一期是“五一”专刊，第二期是“七一”专刊，第三期是“保持共产党员

先进性教育

”专刊;第四期是“十一”专刊。每一期刊紧跟时代步伐，宣传祖国改革开放以来取得的巨大成就，宣传企业通过转机建制、改革发展取得的新成绩，极大地鼓舞了士气。

(四)开展党内活动，提高支部的凝聚力

为了加强党员队伍建设，在中国共产党成立83周年之际，党支部组织广大党员开展了义务劳动、召开了党员大会并邀请了入党积极分子参加发展了2名新党员。通过开展活动，在“七一”前后相继有5名员工向党支部递交了

入党申请书

。

(五)以“创先争优”、创建“党员先锋工程”活动为载体，提升党支部建设水平

按照股司一党发〔20xx〕20文件《关于进一步深化“创先争优”活动的通知》及股司一党发〔200〕35号文件《关于在重点工程建设中开展“做时代楷模、建示范工程”活动的实施方案》的有关精神，制定了《20xx年“创先争优”规划和措施》和“做时代楷模、建示范工程”的实施方案。首先是根据实际情况重新划分了小组和责任区，明确了责任区负责人。做到重要工程、重要岗位、关键环节都有党员。其次是按照统一规定的标准制作了“党员先锋岗”、“红旗责任区”考核、记实牌，悬挂于醒目之处;第三是严格按照上级党委的要求，作好每半年“创岗建区”考核工作。第四是制定“双向培养”计划;第五是制定“创岗建区”统计表，将每次考核结果及时计入表内;第六是确立重点工程项目，开展“做时代楷模、建示范工程”活动。公司开展“创先争优”活动中取得了较好成绩，在7.1表彰活动中,机械加工车间责任区被一公司党委评为“党员示范班组”。公司党支部将以该项活动为载体，把党员个体作用整合为组织作用，把生产经营目标纳入党建工作目标，把党组织的工作成效放在项目经营成果中去检验。延伸党建工作的链条，形成“双促进”。即充分体现企业党组织的政治优势，完成党员个人无法完成的大事，促进党建与行政工作融为一体，为企业党组织更好地服务生产经营开辟新的道路。

(六)切实加强党组织的监督作用

坚持以“三个代表”的思想为指导，全心全意为公司员工办实事。公司成立后，原对实行承包或计件的工人未发独子费、妇女卫生费，经过群众反映，党支部及时进行了纠正，行政及时补发了有关的费用，并同时补发门诊医疗费。在废料处理问题上，督促有关人员及时将款项交到了财务部门。做到了群众反映的事情，件件有落实，事事有回音，进一步调动职工参政的积极性。

四、加强企业文化建设

一是做好员工思想政治工作。要抓好公司的改革发展，促进公司的全面振兴，必须要有一支稳定的员工队伍。公司党支部成员密切关注员工的思想动态，把做员工的思想政治工作当作一件大事来抓，把推进改革发展的着力点放在思想政治工作上，以推进各项工作的全面落实。公司今年出台的《实行岗位工资制办法》、《关于调整市场部营销人员相关待遇的办法》以及《验工计价管理(暂行)办法》，牵涉到了部份员工的切身利益，有些员工有思想有情绪，针对这一现象，公司及时召开员工大会进行解释，坚持明理疏导，讲清这些办法的出台是大势所趋，势在必行的。通过做工作，使员工较好的处理好了自身岗位和收入分配方面的关系，从而激发了员工支持理解参与改革的热情。

二是加强员工队伍建设，提高队伍素质。围绕生产经营和队伍建设目标，提高员工队伍整体素质尤为重要。公司党支部大力加强企业文化建设，在公司内提出了“学习、团结、求实、奉献”的企业精神，并在员工大会上对精神的内容进行了诠释。另外在举办各种培训班，提高队伍素质的同时，公司还制定奖励措施，鼓励员工通过不同渠道自学成才。

在上级党委开展“争做罗文式的员工”的活动中，班子成员认真阅读了《把信送给加西亚》这本书，并在公司开展“忠诚、敬业、服从、信用，做罗文式的员工”的活动，有2名员工还参加了一公司组织的“争做罗文式的员工”演讲会。通过开展活动增强了凝聚力，达到提升企业竞争力，全面实现企业发展目标的目的。

五、抓好党务基础工作

(一)加强学习

认真组织党员学习马列主义、毛泽东思想和邓小平理论，学习“三个代表”的重要思想，学习党的xx大报告及xx届三中、四中全会精神，学习《两个条例》、《党章》及上级的文件精神，提高党员理论水平，在思想上、政治上、行动上始终同党中央保持一致。

(二)“三会一课”

全年共开支委会10次，支部党员大会6次，党小组会7次，党课7次，群众党课2次。支委会(班子)民主生活会2次。

有关会议的召开严格按照组织程序进行。

(三)党费缴纳情况

严格按照党费收缴标准和比例进行收缴，党员按月向支部缴纳党费，全年收缴并上缴上级组织部党费773.90元。党费收缴情况在年终时在支部党员大会上作一次公布。并在党员证填写好党费收缴情况。

(四)做好党员发展工作

支部还按照公司《党员发展计划》积极做好新党员的培养和发展工作。做好“双向培养”工作。为了帮助积极向党组织靠拢的同志了解党的基本知识、组织原则和入党程序，在上级党委的支持下，11月16日，举办了一期建党积极分子培训班，参加培训的人员共23人。

1、预备党员情况：今年本支部共有3名预备党员，1名已按期转正，另2名尚在考察阶段。2名预备党员能按期向党支部汇报思想情况，发展情况较好。

(五)入党积极分子情况：今年以来，有6名员工向党组织递交了入党申请书，被党支部确立为建党积极分子的员工有5人，5名入党积极分子能按期向党支部汇报自己的思想情况，发展情况较好。

一年来，在上级党组织的领导、支持和关怀下，各项工作都取得了一定的成绩，但也存在不少问题，主要表现在：

一、年度目标的实现还有差距。今年公司制定的年度目标为完成产值348万元，实际完成250万元。主要原因：一是我们在制定年度目标时，没有很好地预测到市场的突发变化因素;二是经营策略、营销人员的经营理念还有待进一步改进;三是主人翁意识还需进一步加强;四是管理工作还需强化。

20xx年的工作思路：

一、进一步抓好“党员先锋工程”的建设，突出“党建工作与生产成效相结合”;

二、探索新时期党建工作的途径和办法;

三、抓好市场开发工作，建立一只高素质的营销队伍。

四、进一步加强员工思想教育。

**保险公司工作总结汇报篇十八**

20\_年\_月\_日至\_日，\_x技术工程部在公司培训教室召开了\_年度总结会议，公司董事长姜继增、副总经理兼营销总监周利国、营销副总监兼技术工程部经理\_x及技术工程部全体技术支持工程师共60多人到会。

会议第一天以加强服务意识，提高服务质量的培训学习为主题，营销副总监兼技术工程部经理\_x根据多年经验的现身说法，亲自为大家培训了近5小时。张经理运用客户服务的专业理论知识，结合公司产品特点和服务案例，简单阐述了客户服务的基础知识，详细讲解了客户服务礼仪、服务方法等经常性的服务内容。公司副总经理兼总工倚鹏、副总工兼预研部经理刘军及马永健分别介绍了公司的最新产品技术：矢量控制、同步电机控制及能量回馈等技术。通过这次专业的客户服务培训和技术知识培训，向员工灌输规范的服务意识和理念，使公司的服务由为用户提供服务的简单服务意识转变为令用户满意的主动服务理念，为客户提供及时、优质、专业的到位服务!

会议第二天以成绩喜人，任重道远的工作总结为主题，各主管分别对各自服务部20\_年的工作进行了总结，分析了存在的问题，推广了成功的经验，并对各自部门\_年的工作进行了初步规划。技术工程部副经理细分析了存在的问题并进行尖锐的批评，营销副总监兼技术工程部经理张忠良全面客观地总结了部门工作情况，并详细规划了\_年的工作任务和目标。

最后，姜总和周总分别对技术工程部过去一年的工作给予了充分肯定，对存在的问题进行了全面、客观地分析，并对下一步的工作寄予厚望。领导的理解和肯定更加坚定了每位技术工程师的信心，大家都表示将继续发扬吃苦耐劳、团结的技术工程部精神，提高服务质量，为用户提供优质服务!

回顾本人近年来的工作情况，可以总结为三个方面。

第一、尽职尽责为酒店工程部的初期培训工作总结鞠躬尽瘁。

19\_年酒店工程部组建初期百业待兴，针对建筑设计及施工中的大量缺陷，我配合主管副总构建了酒店工程部的基本架构，并力排众议，从实际出发，力主建立一个精简、高效的物业昆明法语培训中心队伍，并制订了一系列初期的规章制度。在这一时期，工程部重点做了二项工作，一是自主培训工作总结了一套计算机物业管理软件，使物业管理初步纳入到现代化管理轨道;二是工作总结及改正了大量大厦设计、安装中的不恰当、不适宜的缺陷，使得设备设施运行更安全、更房地产销售经理的培训、更可\_。

第二、尽心尽力为酒店工程部的发展做出了应有的贡献。

众所周知，酒店工程部经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工程部工作符合要求外，还为主编了一套发展大厦物业管理制度汇编及以后辅助编制了一系列管理制度，为酒店工程部管理从无到有，从小到大，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自己的光和热。

第三、全心全意为酒店工程部的突破发挥自己的聪明才智。为了酒店工程部有一个更好的未来，我已积累了各种资料约10多万字，计有《物业管理招投标方案》、《住户手册》、《员工手册》、《质量手册》、《安保手册》、《企业ci手册》、《管理表格汇编》、《管理制度汇编》、《合同协议汇编》、《设备操作规程汇编》、《应急处理程序汇编》等。

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