# 2024年企业年度的工作总结(5篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-07-01

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。企业年度的工...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**企业年度的工作总结篇一**

在分行党委和个人金融部主任室的正确领导下，我们紧紧围绕“建设省内卓越银行”，20\_\_年率先实现净利润超6.8亿的经营目标，积极筹备，部署计划，践行目标。

一、工作绩效目标完成情况

截止11月末，管辖片区中高端客户数量为同比增长户，中高端客户资产额为万元，同比增长万元。重点产品营销，包括基金营销万元，各支产品完成率分别为人民币理财产品共，同比增长

二、主要工作措施及成效

按照分行财富经理的职责范围，我们分管的中西片区包括城区的中区支行、北区支行、西区支行、南区支行和沙溪、大涌支行共18个网点。我们的工作主要有加强对片区内理财经理的指导，协助支行吸收存款和销售产品，以私人银行为依托，引进高端服务内容。

在上岗以来的约半年工作中，我们总能认真履行本职工作职责，紧密配合分行完成省行下达的各项工作指标，围绕省行“跑赢大市”和“率先实现百亿利润目标”的经营目标，落实分行各项工作部署和要求。勤跑网点，多打电话，全力以赴，和片区网点一起营销客户，力推重点产品销售，促进中高端客户数量与资产双增长。做培训，发短信，多管齐下，千方百计与片区理财经理保持良好有效沟通，促进理财经理综合素养特别是专业技能、营销技能及合规内控的全面提升。积极组织理财经理团队活动，增强归属感，凝聚一切队伍力量。做为分行财富管理工作新篇章的开始，我们的工作在行领导的关心与主任室的带领下，取得了一定的成效，为我行个金条线今后工作的长足发展，积累了一些成功的经验。

(一)立足本职，做好理财经理的相关工作

一是做好理财经理的培训工作。财富经理团队协作，共同完成全辖新聘任上岗理财经理的培训工作，包括职业道德教育、风险内控要求、日常工作规范、产品知识普及与营销技巧分享等，并将为上课而专门用心制作的ppt发送网点，供一线营销人员参考使用。同时，将培训工作日常化，对新业务、新产品及时做好培训工作。

二是做好理财经理日常工作指引。及时将分行当前重点营销信息转达至各理财人员，恰如其分地为其分析，使大部分理财经理都能因势导力，配合分行的各项业务顺利发展。

三是做好理财经理背后的技术支持。我们自己用e\_cel表制作了基金定期定投的计算公式供所有营销人员销售演示，得到了使用并业绩初见成效理财经理的肯定好评;在加息信息一出时，即为加息后是否转存，我们计算出了各期限年次的天数供全辖参考使用，减少了理财经理的工作量。另一方面，我们也随时为理财经理的个性化需求，比数据，编表格，做分析，找产品，满足大家对中高端客户营销的服务需求。

四是驻点工作，以身作则，对新聘理财经理尝试实践带教。在管辖片区网点的两例经验来看，效果较为明显，在驻点期间都实现了产品的突破性销售，同时，也得到了网点客户对中行财富经理的高度认同。

五是业绩追踪，对做得好的理财经理及时肯定，多做精神激励，使其渐入良性循环之佳境。对于业绩暂落后者，多了解，多沟通，想方设法帮助其进步。同时，我们提出建议，对销售业绩达到一定目标的优秀者全辖邮件通报表扬，对我行每次的重点产品销售做总结，并对业绩优秀者，特别邀请主管行长颁发奖杯，以之鼓励，形成理财经理队伍销售气氛的你追我赶。

六是关心理财经理8小时以外的生活，做好家访工作。关注内控，做好特别提醒工作，在孙文中路与石岐支行并网点营业期间，我们与孙文中路网点主任一起，重点关注理财经理做好过渡期间的客户服务与日常工作，同时提醒网点主任要关注其动态变化，防止意外事件发生。

七是不定期组织理财经理班后休闲活动，调节理财经理生活，增强队伍凝聚力。如理财经理欢乐夏日聚餐、江门龟峰山登山比赛等，促进了大家的相互交流，增加了理财经理的归属感。

(二)极尽己能，协助支行吸收存款和销售产品

在今年的工作中，上级行对储蓄存款工作极其重视，为此，我行也将其作为年度工作中的重中之重，尤为重视。

我们做为服务我行中高端客户而组建起来的一支团队，首先，对待外部竞争，我们齐心协力，不分你我，信息交流，资源共享，充分沟通，团队合作，抓住一切机会，争揽行外资金，提升我行市场份额。对于产品销售工作，我们即联系理财经理，又与网点主任保持沟通，同时也积极配合支行行长的工作要求，做好营销计划，共同营销客户。

片区在20\_\_年熊猫金币的前期销售中，起到了较好地带头作用，引发了全行追逐销售的良好效果。在重点基金国富中小与中银双利的销售表彰中，片区三位新聘理财经理全部夺得并包揽全辖新人奖，还有两位年资尚浅的理财经理亦取得销售量与完成率的胜利奖杯。

(三)开展系列客户活动，并以私人银行为依托，引进高端服务内容，增强中高端客户的忠诚度和贡献度

为增强中高端客户对我行的忠诚度与贡献度，同时吸引新客户，增加新的金融资产，我们与网点一起约访客户，满足与激发客户需求，请私人银行家、投研顾问等团队一起为客户做资产配置建议书，成功实现产品销售。筹划并组织了系列客户维护增值活动。在分行的大力支持下，成功举办了中高端客户子女观澜湖夏令营。同时联合私人银行，组织签约客户亲临私人银行观赏亚运会开幕式彩排晚会，开展中高端客户养生专卖讲座。发展中行传统优势业务，邀请广东省教育厅下属出国留学服务专业机构办出国留学讲座，宣传我行外汇等相关业务。携手中银境外机构，与中银香港对有投资移民意向的目标客户做香港投资移民讲座等等。

(四)以实际行动支持分行it蓝图上线工作，为\_年行庆献礼做出财富经理力所能及的贡献。

今年是我行it蓝图工作多年筹备推进的重要关键之年，配合分行工作，我们财富经理也是加班加点，毫无怨言。就算是国庆假期回家探亲，在接到加班通知时，也是毫不迟疑地选择了提前回到中山，热情地投入我行的it蓝图工作之中。

三、存在的问题、原因及改进计划

6月份，我们开始尝试财富管理模式的转型，经过约半年的实践，财富经理在高端客户维护、理财队伍培养，专业知识传授、产品销售方面均发挥了一定的作用，但我们的工作仍处在摸索探求阶段，工作成果还不够显著，分管片区部分网点存在理财经理销售活动量较少，产品销售不理想，业绩停滞，客户基础薄弱，储蓄存款增长缺乏后劲等不足之处。新的\'一年，我们将紧密围绕分行各项工作部署及主任室对财富管理工作新要求，有针对性地推动各项工作有效开展，务求取得新的突破。

在国家十二五规划的开年之初，在当前高通胀经济环境之下，人民群众的储蓄存款存在银行“保本、保息、不保值”的状况之下，为我们的财富业务发展提供了广阔的空间，趁着国家发展新五年规划的新风向，我们计划明年再继续努力。

**企业年度的工作总结篇二**

20\_\_年是和美华集团快速成长的一年，集团在“加快人才队伍建设，深化服务质量管理，为优秀用户创造价值”的年度主题的指引下，顺应了时代要求，抓住了历史机遇，加快了人才队伍建设，深化了服务质量管理，提高了为优秀用户创造价值的能力，加快了企业战略转型，推动了企业的快速发展。

1、企业文化和经营理念的持续创新

和美华文化是和美华企业的灵魂，它决定着企业的发展方向，是推动和美华事业发展的不竭动力和力量的源泉。

“共创、共建、共赢、共享”的企业核心价值观，是基于共同的目标和愿景，打破传统的雇佣制，去除“打工”心态，建立企业、员工、用户事业合作伙伴的关系定位，实现共同发展和进步的具体体现。

随着集团事业的发展，企业核心价值观逐步深入人心。大部分总经理人员实现了自我超越，思想上、观念上与时俱进，对行业的认识提升到了一个全新的高度，思想提升到了一个新的境界，看到了历史和行业的发展机遇，形成了新的发展理念，积极践行“科技占市场，服务得天下”的经营理念，把高科技型的产品和系统的服务能力作为为用户创造价值的基础。

企业文化逐步落地生根，按照“精、准、细、严”的精细化管理思想，深入推动了精细化管理水平，深化了流程管理，积极践行“迅速反应，马上行动”的工作作风，倡导“狼性文化”，坚决剔除了不认同文化和战略的员工，激活组织，管理下沉，和美华文化正逐步落地生根，成为我们共同的行为，初步形成了内部的凝聚力和外在的竞争力。

2、实施科技领先战略，加快了技术营销模式的实施

集团加快了科技领先战略的实施，加强了技术与市场的有机结合，使产品更贴近各地区不同的市场和用户需求，加快了技术成果的转换推广和应用工作，实现产品的升级换代。

饲料行业是依赖于和服务于养殖业的行业，优秀的a类养殖户代表着中国养殖业的未来，实现同优秀客户共同发展是饲料企业唯一的出路。集团在“加快人才队伍建设，深化服务质量管理，为优秀客户创造价值。”的年度主题的指引下，大部分的总经理人员树立起了危机意识，逐步走出了低水平的价格竞争，加快了

技术营销模式的实施，以不断的开发优秀用户为导向，确立了以“专业技术+系统能力”为核心的新的价值驱动体系。总部市场部、技术部、品管部、技术服务中心协同各公司总经理人员，为培养开发a类客户的能力，加快高科技型产品的推广，做出巨大的努力，加快了集团营销战略的转型。

3、树立了“大服务”的经营理念，深化了用户关系与服务质量管理

伴随着外部环境正快速的变化，集团公司及时确立了“科技占市场，服务得天下”的经营理念。绝大部分经理人深刻认识到：通过科技领先塑造产品力，深化服务质量管理的重要性和必要性;通过高科技的产品和系统的服务能力，不仅仅是为用户创造价值的需要，也是企业生存发展的需要。在服务战略理念形成共识后，集团明确形成了服务战略实施的基本流程，针对大众市场设计实施了六项综合服务项目，针对优秀的a类用户设计实施了十二项服务项目，先后成立了济南、泰安、莱阳、临沂、巢湖等9个检测服务中心。建设总部、分(子)公司、基层营销公司三级服务平台，变营销为服务，建设服务队伍，提升系统服务能力，初步构建起了服务体系，服务质量和服务过程管理正不断地得以改进与深化。

以发展养殖业为基础，加快了合作社的运营管理;积极将农民组织起来，成功运营了50多个养殖专业合作社，积极推进生产经营一体化，推进标准化养殖，努力探索新的经营模式。

4、建立起了基于战略导向的人力资源整合与开发体系

视人才为企业唯一的资源和最大的财富。建立起了科学的人才引进体系，引入了监督约束机制和竞争淘汰机制，形成优胜劣汰的组织氛围，形成以创造价值和价值分配为核心的考核激励共享机制。

建立起了一整套规范的程序，建立起了人才培训开发体系。把外部引进和内部培育有机结合起来，逐步实现了经理队伍从“业余选手”到“职业经理”的实质性转变。

建立了后备人才制度，深入推进人才第一战略，建设出了一支数量充足、素质优良、专业配套、结构合理的后备人才队伍，支撑起了企业可持续发展能力。

5、坚持持续创新，初步建立起了系统的运营管理能力

集团实行集体领导，发挥集体智慧，提高了决策水平，制定了科学的发展规划和经营管理计划，提高经营管理水平，持续推动整个集团的规范化、精细化管理水平。

完善了分(子)公司“生产基地化、营销公司化、经营网络化”的治理结构和经营机制，建立以价值创造和价值分配为核心的利益分配机制和发展机制。绝大部分经理人建立起了职业经理人的意识，明确自己的角色，摆正股东、董事、监事、经理的关系，形成了各司其职、科学规范的决策机制、经营机制和运营管理机制，完善了内部充分授权的自主创业机制。

6、健全了总部职能体系，形成了总部领导下的分(子)公司组织机构集团组织架构形成了决策层、职能层和执行层三个主要层次。

第一个层面是总裁班子，是最高决策层，保证了集团经营决策的科学化、民主化，制定了科学的发展规划和经营管理计划，实施战略管理;集团总部设立经营委员会，为集团的正确决策以及实施战略管理方面发挥了重要的作用。

第二个层面是集团总部职能部门，集团设置九个职能部门和一个审计中心，总裁办公会是集团最高行政会议，对持续推动各公司的经营管理水平的提升发挥了重要的作用。同时，在职能层与执行层之间设计了事业部(片区)层面，正在初建尝试运营中，逐步使集团组织结构向平行网络式结构转变。

7、总裁办、企划部强化了服务和管理职能

持续修正了管理制度、工作流程和作业标准，严肃了制度的执行，建设“报刊、网站、短信”三位一体的信息体系平台，加强协调工作，严肃了总部决定的学习和督办工作，保证了集团部署的各项工作得到落实，保障了集团工作的正常、高效运转，对分(子)公司形成强有力的服务和支持。

企划部加强了企业文化建设，建立了统一的vi企业形象识别系统，提升了企业形象，通过报刊、网站、广告宣传、行业会议、重要活动组织等传递企业文化，提升了企业形象，塑造品牌卓有成效。

8、采购中心和技术部做出了突出的贡献

在严肃执行采购管理制度的基础上，建立了一整套科学决策的分析机制，强化了采购队伍建设，提高了采购职业化能力，优化了供货渠道，建立起高效的信息情报体系，形成科学分析原料波动预警机制，建立起了快速反应机制和决策机制，准确有效地指导了各分(子)公司的原料采购，提高了企业赢利水平和竞争能力。

技术部通过新技术、新原料的开发、新产品的推出，实现了500万元的隐性利润，实现了产品升级换代。

9、集团财务部极大地促进了企业规范化管理

集团财务部积极推动财务转型，提升服务能力，全面参与企业经营管理。严肃了制度的制定与执行，建立、健全、完善了各项经营管理制度;着力提升了财务人员服务能力和综合素质，持续提升了规范化、精细化管理;积极深入地参与企业经营管理，建立起集团财务预警体系;完善了岗位工作标准与内部控制流程。集团审计中心健全了财务与审计监督体系，查处了各种违纪行为，通过加大惩处力度，达到了服务、规范、监督的目的。

10、各基地公司以流程管理为核心，持续深入推动精细化管理

树立了全员品质管理意识，树立了全员服务营销理念，不断完善内部管理制度，大力开展职业技能培训，深化生产品控的流程化、标准化建设，持续进行了流程再造，持续提高了精细化管理水平。

11、深化了营销模式管理，细化了营销活动管理

为全面落实集团四个市场基本策略，针对大众市场，深化深度整合市场营销模式的实施与管理，初步建立起了具备服务和管理功能的综合型营销队伍。

细化了对本土化营销人员的管理，尤其是营销活动管理;以兽药为切入点，加快了推动兽药的网络化经营，逐步实现从经营产品到经营网络的转变。

加快了技术营销模式实施与管理，强制性提升专业技术和系统服务能力，开发a类用户的能力有了很大的提高，加快了高科技新产品的市场推广，正逐步从被动跟随市场，逐步实现主动引导市场。

12、建立起了战略导向型的绩效管理体系

绩效管理是20\_\_年度管理重点之一，建立起了有效的考核激励机制。修订了考核工具，持续深化了考核结果的应用和绩效的面谈改进，建立有效的激励办法，完善了营销公司共享机制，持续改进提高了企业的整体绩效和管理水平。

**企业年度的工作总结篇三**

20\_\_年是公司成立gov事业部第一年，我在gov事业部中担任技术支持工程师职务。在部门领导的指导下，同事的配合、帮助下，完成了分配的工作，提高工作水平，现就20\_\_年工作总结如下：

一、工作内容

1、实施项目：

于今年开始的崇文计生项目，系统代码大部分开发完毕，与客户进行确认、完善阶段，开始参与项目实施，主要工作内容有：每周与项目经理到客户方，听取客户意见，了解客户需求，完善系统;编制相关文档，如使用手册、系统介绍等文档;参与测试工作，根据从客户那边了解的用户习惯、使用方式向测试、开发提改进意见;做一些辅助性工作。但由于新旧系统的数据交换问题，该项目目前存在进一步实施的困难。

西城四期项目刚刚开始参与，项目较紧。

2、催收尾款：

与西城民政小史频繁接触，催收民政项目尾款，现已收回。

3、项目后期维护：

主要是太平桥街道办事处oa系统、西城民政系统，本年度都处于系统维护阶段，收集用户反馈意见，报至开发、测试部门，然后进行系统更新，同时维护客户关系。

4、编写文档：

完成城市管理与公共服务系统的相关文档;无线电子政务的验收文档;领导布置的各种文档;

5、协助整理数据项

协助同事完成数据项的整理工作共2次，一次是市资源中心对各报表重复数据项录入工作的整理，一次是市信息办对单一系统中重复字段的统计，我主要负责基础工作，通过材料，对数据项逐一进行统计、整理，提交原始材料说明给相关同事。

6、临时性事务

完成领导、同事临时交办的事务，如一些演示文档、陪标方案、西城四期前期事项整理等内容。

二、总结及建议

在今年项目实施过程中，既有顺利完成的项目，也有碰到困难的项目，在这里，主要针对出现的问题进行总结，并提出个人建议。

1、加强文档说明

在西城民政催收尾款后期，出现了公司合同与财政局手中的合同金额不符的情况，虽然没有影响尾款收回，但是导致收回时间延长。如果有该情况的文档说明，即便是只有领导掌握，无论经历时间长短或者项目负责人更替，都可避免此次现象的出现。同时，在与客户或同事之间进行沟通时，有简单的文字说明，都会起到提醒、记录的功能，做到有据可查。俗话说得好“一个好记性，不如一个烂笔头”。

2、在项目关键环节建立备份机制

在崇文计生项目中，前任项目经理称数据交换已成功，但是更换

项目经理后至今，数据交换始终没有成功过。由于it公司存在人员流动频繁的现象，在关键环节最好备份工作，比如增加说明文档的详细度;在客户方进行关键操作时(或是在已确认操作成功，再次在客户方演示时)，两个开发人员同时在场，这个并不是说不信任哪个人，两个人同时离职的情况比较少，一旦一方离职，还能有一个人知道当时怎么操作的，遇到的困难是如何解决的，只用半天或1天较短的时间，从而节省以后的解决时间，同时也避免一方说已解决，但无其他人确认的情况。

3、其他建议

前几月公司组织员工进行体育锻炼，费用aa，这个好事没有坚持多久就不了了之了，希望以后可以继续。

三、20\_\_年工作思路

1、认真做好公司要求的各项工作。

2、积极主动的参与公司建设。

**企业年度的工作总结篇四**

在公司领导的带动下，在全体成员的帮助下，我紧紧围绕成品物资仓储工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务，现就自己的一年工作作简要总结。

一、抓学习，不断提高自身素质

加强思想政治学习及专业知识学，提高政治素质。主要学习公司相关精神，物资管理、计算机操作、工商管理等知识，以求不断提高自身素。

二、强化工作职能，搞好成品管理

1、我主要负责砂状、铝法、粒状成品管理，在工作中能够严格要求自己，保证入库、出库、领料的数据准确。

2、当班期间，认真协调入库及准确及时入库。

3、物资发放，能认真执行物资发放规定，敢于坚持原则不徇私情，保证成品发货的准确性。

4、报表制作，四点班除了提高发货效率外，还要认真收集数据，合理编制，以自己能力为领导们提供极尽可能准确的数据。

5、做好仓库管理工作，尽可能将库内打并整洁，及时除理烂袋，根据情况整理库房，并积极向5s管理靠近。

三、存在问题及明年工作计划

辞旧迎新，在总结本年工作的同时，针对自己工作中存在的性格急躁，不善讲究工作方式等问题也要端正态度、努力克服。我对明年工作也提出了初步设想，一是继续加强理论学习，牢固树立“服务是第一位”的观念，二是继续加强业务学习，积极争取参加各类培训班，做业务上的行家能手，提高工作效率，使工作再上新台阶;三是账目方面，我要努力学好计算机为以后的企业资源规划(erp)等网络管理做好充分准备。

面对领导及同事的期许，我满怀信心，相信在成品组在师玉平主任的领导和同志的帮助的下，我一定能把工作做得更好，名副其实地成为一名永不落伍的成品保管员。

四、现在的成品管理还存在一下问题：

1、劳务队管理还需进一步加强，其人员的不确定性，工作模式的粗放化，为成品质量及发货效率都带来了极为滞后的不利因素。

2、市场信息收集不够详细。比如硅法发货，在无法控制其不合格品产生的情况下，应提供一定的客户要求信息，以便合理存放。

3、相关部门对质量意识还不够强，甚至有妥协的味道。不合格品怎能熟视无睹，还没有一套合理的相关制度，仅限于简单的不合格申请，万万不能。

4、外购料管理力度不够。到现在为止，还没有一套接受的品质指标，什么指标该接收，什么指标不该接收，做不到一目了然，为使用及退库带来了一定的隐患，也希望不要为外购料加上太多的朦胧意味。

**企业年度的工作总结篇五**

时光荏苒，转眼20\_\_年过去了，回顾一年的工作感受很多，收获很多。其中也包含了各级领导的培养，教育和同事的帮助，关心，也包涵了自己的辛勤耕耘和不懈努力的辛酸。一年来，自己始终坚持勤恳做事，诚恳做人的原则，坚持做事不贪大，得失不计小，认真履行自己的本职工作。从外网管理站到工程项目部，无论做什么样的工作都坚持执行公司安排的任务，可以说20\_\_年是公司推进改革，拓展市场，持续发展的关键年。现对过去一年的工作总结如下：

在20\_\_年里，我自觉加强学习，虚心求教，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。我注重以工作动力为牵引，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，不断进步逐渐摸清工作中的基本情况，找到切入点，把握住工作重点和难点。

1到4月份我在第一管理站工作，负责对苑等50多万平方米的供热任务，我们全站人员不负领导期望，圆满完成20\_\_的供热任务和各项经济指标，并积极配合收费人员收费，收费率达到90%以上。5月份我调入工程项目部工作，项目部刚开展工作时，在边经理、李经理的带领下我们十四个员工团结一心，在集团公司领导的精心指导下。我们既是一个团队又有各自的分工，我的职责主要是负责换热站的建设，换热站8座，安装14台换热机组，离子交换器6组，供热面积可达到109万平方米。工程部所有员工顶酷暑，站雨夜，坚守工作一线每天工作十多个小时。勤勤恳恳、任劳任怨，没有任何怨言。

由于我们的供热工程工序比较复杂，繁琐，地下障碍物比较多。经常加班加点，比如;医专新小区二级网比较复杂，在供暖开始是发现供回水管道接反，为了不影响供热时间，我带领等四名民工奋战36小时，我们的眼睛被电焊光刺激的通红，眼睛无法睁开，但还是坚决完成任务，及时给用户送去温暖。这样的工作还有很多，很多。

回顾过去的一年，完成了一些工作，取得了一些成绩，总结下来有以下几方面的经验和收获：

(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)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(四)要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。经过这样紧张有序的一年，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年，又从无限轻松中走出这一年，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。

总结下来：在这一年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。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。兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策!总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：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。

针对20\_\_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)积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系;

(二)加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益;

(三)加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，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：在城投集团公司的正确领导下，公司发展的会更美好!

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