# 公司年终工作总结三篇

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-08-18

*公司年终工作总结三篇 总结是事后对某一阶段的学习或工作情况作加以回顾检查并分析评价的书面材料，通过它可以全面地、系统地了解以往的学习和工作情况，让我们一起来学习写总结吧。总结怎么写才不会千篇一律呢？下面是小编精心整理的公司年终工作总结3篇，...*

公司年终工作总结三篇

总结是事后对某一阶段的学习或工作情况作加以回顾检查并分析评价的书面材料，通过它可以全面地、系统地了解以往的学习和工作情况，让我们一起来学习写总结吧。总结怎么写才不会千篇一律呢？下面是小编精心整理的公司年终工作总结3篇，仅供参考，欢迎大家阅读。

公司年终工作总结 篇1

20xx年度,电力公司调试公司作为集团公司的主要支柱之一，能够紧紧围绕集团公司“1336”工作思路，准确判断市场形势，立足长远练好内功，创新发展举措，凝聚发展合力，全面提高经营管理水平。在市场开发、项目调试、经营管理、党建工作等方面均取得良好的业绩。全年员工无违法违纪现象发生，安全生产零事故、全面完成了公司在年初工作会上下达的各项考核指标。

市场开发成效显著，夯实公司发展基础。一年来，我们把市场开发作为全年工作的重点，巩固与五大发电公司、东方电气等的合作关系，全面进军国内外电建市场，不断拓展发展领域。全年共签订发电集团电厂2330mw机组、甘肃发电厂2600mw＃2机组、东方k厂2600mw机组、户县二电厂吹管技术服务、s厂运行手册编制、大唐韩城第二发电有限责任公司升压站改造、电厂2300mw机组工程2机组调试、国电电厂2600mw机组扩建、华能电厂1600mw机组扩建工程等调试合同9份。

在建工程顺利推进，品牌形象不断提升。现场员工以实际行动践行“品质成就未来”企业核心理念，做到服务理念追求真诚，服务内容追求规范，服务形象追求品牌，服务品质追求一流，全力打造电建调试的服务品牌。新疆市项目部针对该工程是循环流化床机组，设计变更多，新技术应用多，新疆冬季严寒大风施工难度大等特点，克服重重困难，以调试促安装、土建，理顺各阶段应具备条件，积极参与到设备单体调试当中去，以优质服务赢得了总包方的认可。神华神东电力发电厂2300mw机组工程是地区最大容量的循环流化床机组，同时也是哈尔滨锅炉厂首台自主知识产权锅炉，这台机组的调试结果关系着调试公司将来在神东电力的市场，他们坚持“今天的现场就是明天的市场”理念，在项目经理王俊洋的带领下，深入现场研究和分析每一个技术难题，认真消缺，确保按期移交生产投入营运。彬长矿区煤矸石资源综合利用2200mw发电工程，是东锅厂首台自主开发的200mw循环流化床锅炉，技术难度大，现场条件复杂，项目经理郭萌带领现场员工，在循环流化床机组甩负荷试验中实现了新突破，为调试公司在循环流化床调试方面积累了宝贵的经验。印尼南望电厂（2300mw）机组得到了印尼国家电力公司pln及相关单位的充分肯定、苏娜拉亚电厂首次进行了海水淡化制水。陕北洁能（洁净煤）电厂机组是陕西省最大的焦炉煤气发电项目，调试公司在焦炉煤气发电调试中实现新突破。截止目前，陕西蒲城发电厂技改工程（2330mw）1号机组、陕西彬长矿区煤矸石资源综合利用（2200mw）机组、神华神东电力发电厂2300mw循环流化床机组、神华新疆2300mw煤矸石热电厂、国电大武口热电有限公司2330mw机组1号机组、青铜峡铝业自备电厂2330mw机组1号机组、发电集团热电厂2330mw热电联产、中水集团发电有限责任公司一期（2660mw）工程2机组调试、神木洁能电厂250mw调试工程等9项工程，机组均通过了有关部门168（72+24）小时满负荷试运后的质量检验工作，已顺利移交生产投入营运。印尼南望电厂（2300mw）燃煤发电机组调试工程、印尼苏娜拉亚（1600mw）燃煤发电机组调试工程、国电第二发电厂（2600mw）机组调试工程、balco（4330mw）机组调试工程等4项工程顺利推进，受到中外业主的高度评价。涌现出了李琳、陈念重、王俊洋、张波等一批“忠诚企业、服务业主、奉献精品、赢得市场”先进典型，使“电建”调试品牌的影响力不断得到提升。

以“依法治企年”活动为契机，不断提高经营管理水平。结合“依法治企年”活动和“小金库”专项治理工作，严格按照“三标一体”管理体系的要求，不断提高公司标准化管理水平。认真梳理完善相关管理和控制制度，对公司原有各项规章制度进行逐一审核、修订、增加或删改，使制度更合理、更具有操作性，并统一编辑装订成册，形成公司规章制度体系。同时自查公司存在的管理漏洞和经营风险，提高公司依法治企水平。制定了调试公司三年规划，为公司长远发展指明方向。参与编写了火电标准化建设委员会的《达标投产规程》和《火电建设质量管理规程》，编辑《调试手册》，修改完善各个机组调试大纲、制定收资调研控制程序，初步建立循环流化床、海水淡化、电网安评、脱硝技术、水电调试和节能环保等调试规范，加强对工程项目的规范化和调试过程的标准化管理。开展“让业主满意”劳动竞赛和“青年文明号”活动，以活动促进公司管理水平不提高。今年先后有4篇论文在《电力建设》和《清洗世界》发表，有10篇论文获得省公司系统优秀论文，员工的专业技术水平不断提高，公司的影响力也不断扩大。

坚持以人为本，关心员工生活。一年来，我们一直把服务重点放在一线，坚持以“一线为重点、立足一线、服务一线”的理念。坚持党建带团建、促工建，特别是今年工作任务重，员工在现场工作时间长，环境差的情况下，我们更加注重关心员工生活，多为员工办实事、办好事。先后到工程现场对员工进行慰问，对员工及家属的喜、病、丧事宜及时组织慰问、探视。加大小家建设力度，春节期间，印尼南望项目部，组织现场员工贴对联、放鞭炮，举行篮

球比赛。组织员工为青海玉树地震灾区踊跃捐款。开展“导师带头”和青年突击队活动，在海水淡化、循环流化床等新技术方面为公司培养专业人才，使生力军队伍不断得到壮大。通过开展形式多样的活动，营造了和谐、团结、向上的良好氛围。

重视员工思想教育，努力建设一支高素质的员工队伍。结合公司现场工程点多，人员分散的特点，以调试公司qq群、邮箱等网络平台为载体，学习文件，介绍工程情况，布置工作，组织开展网络交流与讨论，统一员工的思想和行动。针对全年工作特点，教育员工树立大局意识，在集体利益与个人利益发生冲突时能“舍小家，为大家”。卢正阳、李琳、王俊洋、张润军等同志虽然是所领导，但他们分别兼任项目经理，他们敢于负责，勇挑重担，身先士卒，一直坚持战斗在调试现场第一线，以实际行动为员工当好表率。王俊洋同志的双胞胎儿子，春节前都生病住院，时值电厂调试正处在紧张阶段，妻子一人毫无怨言地承担起照顾两个孩子的义务，以实际行动支持他的工作，默默地为小家做出奉献。他始终坚守在工程一线，没有向组织提出任何要求。国庆节期间，张波同志不满2岁的孩子得肺炎住进了医院，而他却在热电厂锅炉点火吹管中紧张工作着，直到现场吹管合格后，才连夜坐火车赶回家照顾孩子。刘晓鹏同志孩子患病住院，他让父母和岳父母帮忙陪伴，坚持在现场准备相关资料，全身心投入到调试工作中，孩子快出院才赶回西安。一些同志新婚燕尔不要说渡蜜月，连蜜周都没有渡完就又赶赴现场。调试公司正是因为有这样一支忠诚企业，默默奉献的员工队伍，使调试公司从一个辉煌走向又一个辉煌，这里浸透了大家无数的汗水和心血。

1、主营业务单一，拓展新的业务领域迫在眉睫。虽然在调试方面我们占有绝对的优势，今年在循环流化床及焦炉煤气发电等项目上有所突破，但随着业主要求越来越高，在调试招标方面多为综合招标，既包括调试又含有性能试验及特殊试验，在性能试验及特殊试验方面我们还存在一定的不足，拓展新的`业务领域迫在眉睫。

2、人员素质、技术水平、技术装备有待进一步提高。

由于电力施工企业工作条件艰苦，收入待遇较低，不仅人才引进比较困难，而且能力强、业务精的骨干跳槽，造成技术人才和高级管理人员严重短缺。近年来，我所新进人员较多，这些同志缺乏现场调试实践经验，特别是能够独当一面的专业骨干相对偏少，人员素质还不能满足工作需要，也制约了市场的开发力度，对于公司长远发展有一定的影响。但如新进人员太多又会影响到调试淡季人员窝工现像，所以配备合理的调试人员数量是一个及待解决的问题。随着我国经济的不断发展，电力高端技术不断涌现，机组装机容量、技术参数不断提高，需要仪器设备也不断更新，目前我所的技术装备还不能全面满足调试需求。特别是在拓宽调试范围上，我们要向性能试验和特殊试验方向发展，但这方面需要大量试验仪器设备，我所目前还是空白。另外配备性能试验及特殊试验的仪器设备需要大量资金，资金的问题也要提到议事日程上。

20xx年我公司调试工作虽然很重，但面临最大的困难仍旧是调试市场竞争加剧，公司在调试的主导地位受到冲击。由于目前国家节能减排工作重点和加大投资风电、核电及其他类型电力工程，火电市场相对萎缩，另外电力调试市场竞争越来越激烈，调试队伍增多并在不规范的电建市场中无序竞争，一路拼杀下来，拼旧了设备，拼走了人才，几乎拼光了老本，拼的电建兄弟犹如战场上的仇敌，公司在调试的主导地位受到冲击，这些问题使队伍稳定和可持续发展受到了严峻的挑战，使我们压力巨大。

工作思路：坚持“一个中心”：以确保调试公司稳定发展为中心；实现“两个提高”：即提高工程项目调试管理水平，实现无形资产升值；提高抗击市场风险的能力，继续拓展新的调试领域。

重点工作：20xx年调试公司各项工作依然很重，面临的困难和市场压力更大，又是九个工程同时上马，十几台300mw以上的机组要求投产，我们要保证明年重点工程按期按质竣工。对此我们既要认清形势，增强危机感、紧迫感，又要坚定信心，提高工作能力和管理水平，强化安全管理，确保调试质量和安全处于受控状态，切实做好调试工作，努力保持调试公司经营业绩和基础管理工作持续稳定发展。

1、抓好在建工程。由于电力调试单位内部恶性竞争，经常导致低价中标，我们要以质量求生存。从调试质量、服务态度及人力资源配置各方面均要确保做好调试工作。要对调试质量、服务质量以及调试的深度和广度上进行总结，保证新项目在实施过程中进展顺利。只有这样，才能使调试水平更高，效益好大，后劲更足。要加大对技术装备的配置，特别是配置高精尖的测量设备，以满足调试的需要。

明年工程主要有：印尼南望电厂（2300mw）燃煤发电工程和苏娜拉亚（1600mw）燃煤发电工程、balco（4330mw）燃煤发电工程、国电第二发电厂（2600mw）燃煤发电工程、中国水电建设集团公司发电有限责任公司一期（2660mw）工程2机组调试、陕西榆横电厂（2600mw）燃煤发电工程、新疆哈密大南湖电厂（2300mw）燃煤发电工程、华能陕西发电有限公司电厂（2660mw）调试工程2号机组调试、华电新疆发电有限公司昌吉热电厂（2330mw）热电联产工程2号机组调试等9项工程要按照达标投产、创优质工程要求按质按期完成。

2、增强“三种”意识。要以转变观念为先导，增强市场意识、服务意识、质量意识，按照市场经济规律和企业自身的特点，打造企业自身的核心竞争力，以灵活的方式和手段，拓宽业务范围。立足调试行业，寻求多元化发展，突出主营业务奋发拓展市场，既要做强主营核心业务，又要多元化经营，力争在与调试相关或相邻的业务范围和领域，特别是性能试验、调试监理、电厂技术改造及生产技术服务等方面有所突破。“多条退”走路，既要做强做大国内市场，又要积极拓展国外市场，使企业发展得越来越好，越来越强。加强经营管理，继续扩大对外影响力。

3、建设“三支队伍”。全面提高职工素质是干好工作的基本保证。要针对大容量、高参数机组的不断出现，加快对高端人员的引进和培养教育的步伐，建设一支高精尖人才队伍；充分发挥各专业人员的潜能，采用多种形式的培训，加强对专业技术人员的培养，使他们能够及时应对处理各种现场问题，解决疑难技术难题，逐步造就一批忠诚企业、乐于奉献、技术精湛的专业带头人。加强对职工岗位技能培训，力求将每位职工培养成为具有较高反事故能力的专业技术人才，培养出一批责任心强、技术水平高的中青年专家。

4、建立完善自己的知识共享数据库。知识和经验的积累是有协同效应的，经过碰撞后可以产生升华。通过制度使大家的知识和经验相互分享，而不是仅仅只拘泥于一域，拓宽思路，共同成长。这样才能强化公司内部的技术和人才积累，使得公司的技术管理工作又好又快发展。

春风得意马蹄疾，政通人和双飞翼。20xx年的辉煌已作为历史载入史册，让我们在公司党委的正确领导下，发扬“永不满足，永攀高峰”的企业精神，以更加奋发向上的精神状态，更加强烈的责任感和使命感，在应对市场挑战中坚定信心、迎难而上，化压力为动力、变挑战为机遇，沉着应对挑战，以求真务实的工作作风，创新的工作理念，再度谱写出调试公司新的篇章。

公司年终工作总结 篇2

又是一年末，在这洗旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有硕果累累的丰收，有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

20xx年的春节已过;同龄的同学朋友们都背起背包登上汽车与家人拜别去往他们的希望以及未来，而我还在家中惆怅迷茫。面对着电脑登上了xx信息网，无数次的发送个人简历直至3月份的一天中旬我的电话铃声响起。第二天我神采奕奕如约前往xxx城的售楼部;这个xx人竟皆知的大楼盘新城市。填写了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流，次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的新工作陌生的开始所以一切都需要学习。但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过了这半年有余的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在4月份到5月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显著成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

今后，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治水平。为公司的发展建设出一份力。

公司年终工作总结 篇3

光阴如梭，时间飞逝，记得还正在写半年总结，想不到一晃，20xx年的工作即将成为历史。回望走过的每一秒每一分、每一天、每一个星期、每一个月，太多的感慨、太多的感触在里面。我是20xx年3月份正式加入公司(以前的名称是“赛博尔网络”)到今天整整十个月时间。说长也不长，说短也不短，在这十个月时间里，有太多的事情让我不能忘记，有太多的感动让我铭记在心。

这份工作不是我踏入社会大学的第一份工作，我是一个天生不安分的人，从北到南走过了好多城市，也走过了好几家公司，换了好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。不过更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉，让我最终选择来这个刚刚起步及久的公司。第一次走进公司(公司是5月份搬到软件园来的，以前在soho大厦)，给我的感觉是公司好小，感觉有点拥挤。在和肖总的几次沟通中，感觉很受益。和这个公司的领导人沟通一直很愉快，也是他自身的感召力让我对公司充满信心，最终选择加入公司。这是一个温馨的大家庭、这里的人都很好相处、没有尔虞我诈，没有人际斗争。这里的氛围我喜欢!

前面啰嗦了这么久，对我10年的工作总结如下(很多内容在半年总结里面有提到，不过在这里也罗列一下，毕竟是年总结)：

我是和小柴一起进的公司，她是负责公司渠道工作，我是负责市场工作，营销和市场这两个部门是非常紧密的，你中有我，我中有你吧。一个部门的建立，不是一朝一夕的，是要经过很多的细心准备。市场是走在销售的前沿，为销售工作做好前期准备工作。渠道部门的建立经过了一个较长的过程，过程是复杂艰辛的，文档的整理就不下十几份。招商计划书ppt、招商计划书文档、产品包装文档、代理商协议、代理商最终客户合作协议、渠道政策等等。这里公司领导对我们的帮助是很大的，渠道政策的讨论会，大大小小的不知开了多少回，文档整理修改了不知道多少次。五月份渠道工作正式拉开维幕!

4006直线通管理平台是我们公司4006产品与竞争对手的一个大的区别点，我们的管理平台在业界堪称一流。这离不开我们技术部的辛勤工作。技术研讨会开了一次又一次，多少个日日夜夜，大家加班加点赶进度。技术是公司的灵魂，没有一个过硬的技术体系，没有一个过硬的技术团队，没有一个为公司发展尽心尽力，不辞辛苦工作的技术带头人。那就没有今天在国内市场上堪称一流的4006管理平台。也就没有我们销售部今天取得的成绩。

呵呵，当然平台的上线每个人都付出了汗水，我的付出只是微不足道的一小部分。管理平台的上线，更离不开公司的大力支持。

市场部的工作是我的职责，不过我相对做的事情比较杂。

市场宣传及广告做的最多的是我们的线上宣传，为推广也想了很多的方法，为广告投放也绞尽脑汁，报纸夹带、站广告、车身广告、电梯广告、软文宣传、统计站点广告、招商网站等等想了很多，也准备了很多，不过做为我们一个发展型的公司，不能和更多的大型公司攀比，拿钱砸市场，那是不可能。每一分钱都要花在刀刃上，老大是开明的，大钱投不起，我们可以用小钱，百度关键词宣传我们一直在做，没有放弃，当然互联网的发展，中国人离不开百度，百度给我们带来了很不错的效果，也促进了我们销售部的工作进展。

工作也一直没有放松，客服部从八月份接手以来，每天都在做，让我们的宣传在网上无处不在，有点困难，不过让我们想看到的人看到我们的宣传，看到我们的公司，我们一直在努力。

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