# 关于公司年终工作总结7篇

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-06-23

*关于公司年终工作总结7篇总结是事后对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析的一种书面材料，它可以有效锻炼我们的语言组织能力，因此好好准备一份总结吧。那么我们该怎么去写总结呢？以下是小编为大家整理的公司年终工作总结7篇，仅供参考，希望...*

关于公司年终工作总结7篇

总结是事后对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析的一种书面材料，它可以有效锻炼我们的语言组织能力，因此好好准备一份总结吧。那么我们该怎么去写总结呢？以下是小编为大家整理的公司年终工作总结7篇，仅供参考，希望能够帮助到大家。

公司年终工作总结 篇1

20xx年我主要从事证券交易系统技术支持、银证产品的调试上线及其它工程实施工作。

1、20xx年由于一些客观原因，如人员离职、借调、工程任务比较紧张、人员比较紧张的情况下，沈阳金证的大部分技术支持工作都是我来负责的，其中包括柜台系统、外围系统、银证产品方面维护;银证产品调试安装、电话委托安装等。在五月份，公司推出剩余配售产品后，由于沈阳地区安装比较早，一方面需要尽快、尽早地把它吃透、学精，为开拓市场时提供好技术支持，另一方面在客户使用过程中遇到各种问题，我都把他详细归类，哪些是理解、使用上的错误，哪些是程序错误、哪些是程序有待完善的，必要时汇总形成文档发到总部。而具体使用过程中，不同客户有不同需求，也要进行相应地程序修改来满足需求。总之，在人员紧缺的情况下，尽量把服务做得细致到位，让客户感觉到我们的技术服务没有打折。

2、顺利完成北方友好街营业部柜台系统数据、金佣系统数据合并至热闹路营业部，同时从友好街系统内分离另外两营业部的数据，实现了三家营业部在同一日顺利过渡。

3、完成了哈尔滨联合证券三个营业部的同城集中交易项目实施。在时间紧张、问题较多的情况下，我们得到了各方面、各部门人员的协助，终于比较顺利地完成了任务。

4、完成了天同证券工行银证通的调试、上线工作。

5、完成了北方太原街光大银行银证转帐的调试、上线工作。

6、成了北方热闹路中信银行银证程序的调试、上线工作。

7、顺利完成了金川江营业部与太原街营业部的数据合并工作。

8、顺利完成了南五与南八中路营业部的数据集中工作。

9、抚顺交行电话银行中间件接口转换调试工作正在实施中。

从一年中的工作中我取得的成绩是在证券业务、技术水平、开发能力、工程项目经验上都有了提高，无论从问题的分析解决能力，项目实施经验上都有了进步，对一些新产品，如内嵌和通用版剩余配售有了深入了解;对其它XONE、移动柜台、开放式基金代销系统等也有了一些基本了解。

1、在工作中不断积累总结，不放过任何一个小问题，深入找出问题出现原因。

2、银证项目的进展顺利原因是去年做过类似的产品调试工作，比较详细了解银证转帐及银证通业务流程和工作原理，前后台间关系，数据流向、资金流向等问题。

3、数据集中项目顺利完成是得益于在平时维护中对证券业务知识和柜台系统熟悉。

4、正在实施的电话银行中间件接口调试，由起初对业务的不了解，到现在对已经对流程有了清晰了解，增强了分析处理问题能力，并有信心把它完成好。

5、技术业务还有待深入全面了解。

6、对网络方面知识和动手能力有待加强。

7、在维护或工程实施中，没注重对关键问题总结，并形成文档，这样便于大家来共享，减少不必要的重复劳动，提高部门的工作效率。

8、在以后的工作学习中要不断地学习新业务，新知识，做到知识的更新。

9、平时注重知识技能积累，刻苦钻研，在边学习边实践中成长。

10、加强网络方面的学习，有机会多参加相关方面培训。

1

1、在工作中善于总结，对典型、关键问题解决注意整理，形成文档，希望部门加强这方面的交流、监督。

1

2、主动争取新业务工程实施机会，在实践中学习。

1

3、对公司推出的新产品及时了解。

1

4、争取维护工作做得更加细致、更加有特色。

1

5、个人技术水平通过在具体的工作实践中有更大幅度的提高。

1

6、在工程实施过程中，争取保质保量完成同时，加强沟通、协调能力。

1

7、加强部门维护、工程方面的管理，加强管理监督，有始有终。

1

8、对工程、加班情况能形成制度，进行串休。

1

9、部门能有一个值班手机。

20、多提供一些培训机会给大家。

2

1、我觉得对公司应对员工要定期进行层层考核，形成竞争的机制，适当地采取奖惩的制度，这样才有利用发挥员工的积极性。

2

2、多组织一些集体活动，这样大家沟通交流机会多些，从而加强集体团队协作精神。

公司年终工作总结 篇2

不知不觉中一年的时光已悄然飞逝。自5月进入公司以来，我学到了很多，也收获了许多。刚加入公司时，我对公司的运作模式和工作流程都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了工作内容还有公司各个部门的职能所在，点点滴滴都让我在工作中进步，受益匪浅。在过去的一年里，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段时期的考验和磨砺。现就进入公司以来的工作情况向各位领导及同事作简要汇报：

1、负责前台服务热线的接听和电话转接，做好来电咨询工作，重要事项认真记录并传达给相关人员，不遗漏、延误;

2、负责来访客户的接待、基本咨询和引见，严格执行公司的接待服务规范，保持良好的礼节礼貌;

3、负责公司接待室及领导办公室的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净;

4、早上给同事开门。保障员工饮水的及时供应;报刊杂志的收取和保管及信件的收取和发放;

行政工作是繁琐的，小到复印、扫描、传真、订餐、发快件、印制名片、订阅报刊杂志、文件的保管、联系清洁公司清洗地毯、列需要采购的办公用品清单、电子邮件的查收与转发、办公设施环境维护协调、协助销售部进行投标文件的打印、整理及标书的装订、库存物品的临时保管与统计、会议纪要的记录和整理，大到费用结算、订房、订机票……每一项工作的完成都是对责任心和工作能力的考验，如何化繁为简而又能保证万无一失，如何以最小的成本换得最高的效率，这已经不单纯是对现代企业从事业务工作人员的要求了，对行政工作人员也同时适用。

1、落实相关人事管理制度

初到公司，由我负责公司的考勤统计工作。在执行过程中，我尽快适应公司的政策安排，尽可能做到实事求是地统计考勤，每月初以统计数据为依据制作考勤统计表，并及时交由财务制作工资表。

2、人事相关资料。为了方便开展人事工作，规范管理人员情况，部门根据工作需要，在上级的指导下，建立了相关人事表格并和宝鸡方面统一了格式，包括《应聘登记表》《入职员工简历表》《车辆审批单》《请假申请表》《未打卡情况登记表》等，也加强了各部门之间工作的沟通与联系。

3、归档人事档案

及时更新各兄弟公司及相关往来单位的通讯资料对于公司的业务效率的提高是很重要的，因此需要及时更新通讯录并上传至群邮箱中，给公司各位领导及办事员备查使用。另外在员工档案的管理上，做到分别以纸板和电子版备份，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐，并及时将最新的信息更新。员工档案是随时掌握员工基本资料情况的资源库，也是建立员工人才储备的一个重要环节，它包括员工手写档案，包括在职人员员工档案，离职人员员工档案，以及应聘人员档案存档三部分，档案的建立以及有效管理，有利于公司随时掌握在职人员以及人员流动情况，并建立公司的人才储备库。

4、制作员工生日统计表并及时提醒领导给大家准备生日礼物，为大家创造一个和谐温馨的大家庭的环境，也是我们公司的企业文化基础建设的一部分。

5、组织每个月的团队活动。先后组织到海底捞、醉秦坊、草原牧歌聚餐，到真爱唱歌及给员工庆祝生日，都取得了较好的效果，加强了同事之间的交流，活跃了公司气氛。

6、协助部门主管起草行政文件、放假通知、温馨告示草案等。

公司年终工作总结 篇3

时间是漫长的，一年时光如小溪般静静无息地流淌，时而溅起快乐与悲伤的水花；时间又是短暂的，一眨眼便匆匆走到初三学年的尽头，斗转星移，璀璨瑰丽。但不管时间如何变化，有段日子我是无论如何忘却不了的——在后勤部工作生活的日子。当我感到疲惫、困倦时，从记忆的大袋子中抽出这包零食，总能让我嚼出美味。

后勤部建立初期，我已经成为这儿的一员了。但对比纪律部、卫生部等老部门，后勤部仍是“后生晚辈”。底子薄，人手不足，缺乏经验等都是我们必须面对的困难。但我们无所畏惧，不断摸索，艰苦奋斗，为把后勤部发扬光大皆贡献出了自己的一份力量。这虽谈不上“开天辟地”，但我们的的确确开辟了自己的第一份事业！

我的职务是卫生督察，负责整个后勤部的内务摆放和卫生清洁。乍看之下这份工作似乎微不足道，实际上它是很能考验你的耐力和能力的。首先得把要做的工作都总结起来，再将它们分类划开，即哪天规定干什么。规划好后，就须在每个工作日上落实负责。

在这方面李力部长给我做了表率。他认真负责、专注投入的工作态度和保时保质、处理得当的工作才能感染着后勤部的每一个人。并且张老师还授予了我“少说多做、力争上游”的工作法制，使我受益匪浅。

一年下来，总体来看，我算是做好了本职工作，但仍存在着许多不足。尤其是我没有发动大家在部里营造一个浓厚的搞内务卫生的氛围，使得部员们没有引起对这方面的重视。我检讨了自己：今后一定要提高动员和组织的能力，增强自己的责任感。在此我向老师、部长、同僚们致歉。

初三已然离去，但前方仍有路要走，我就带着这份美好的记忆迈步前行吧！

20xx年已经过去了。人事行政部的工作按照\*\*\*总\*\*\*\*年年初定下的“\*\*\*\*”的工作思路，在部门分管领导\*\*\*的综合协调与重点工作亲自打头阵的前提下，总的来说，我们认为基本达到了公司要求，同时还有很多不足之处。我们将在\*\*\*\*年，根据\*\*\*对部门的工作要求与目标，秉着 “\*\*\*\*\*\*\*”的企业精神逐一去努力完成。

先将部门20xx年全年工作总结如下：

（1）\*\*\*年度\*\*\*\*市高新技术企业成功认定

优惠政策：企业所得税由25%降为15%征收；企业享受人才引进优惠政策；企业的对外宣传无形资产增值；其他重大科技资金项目的支撑条件（如科技小巨人、火炬计划等）；

（2）\*\*\*\*区\*\*\*\*中心成功认定

优惠政策：最高直接资金资助\*\*\*\*万元；其他重大科技资金项目申请时加分；可申请认定国家级、市级企业技术中心；企业技术开发机构的设立，可直接向工商行政管理部门登记注册；经营期在十年以上的企业技术开发机构的科研及小试、中试生产用地，从生产之日起三年内通过土地有偿使用取得土地使用权的，可向新区政府申请缓交土地使用费、土地出让金；企业技术开发机构的科研及小试、中试生产用房，从生产之日起三年内按规定缴纳的契税，由财政部门给予财政补贴50%；独立核算的企业技术开发机构和设立国家级、市级企业技术中心的高新技术企业，其发生的研究开发费用，可在税前按实列支；非独立核算的技术开发机构，经财政、税务部门批准，可按企业销售额的10%提取技术开发费用；企业技术开发机构从事技术转让、技术开发业务和与之相关的技术咨询、技术服务业务取得的收入，按有关规定免征营业税；对企业技术开发机构从境外引进经有关部门认定的先进专有技术所支付的技术转让、使用费，可按有关规定免征营业税，对上述支付的费用中应征收企业所得税的部分可给予5%的财政专项补贴；对在\*\*\*\*高新技术产业领域投资额占其总投资额的比重不低于70%的企业，可比照执行高新技术企业的财政扶持措施，并可按当年总收益的3%提取风险补偿金，用于补充以前年度和当年的投资性亏损。风险补偿金余额可按年度结转，但其金额不得超过当年年末净资产的10%；

（3）\*\*\*\*市\*\*\*\*奖\*\*\*\*已获批、\*\*\*\*区\*\*\*\*奖\*\*等奖已获批；

\*\*\*市和\*\*\*区科技进步奖是为了奖励在本市/本区科学技术进步活动中做出突出贡献的个人、组织，是地区性科学领域的政府最高荣誉，可以显著提升企业和企业领导人的对外形象和社会地位，也无形中增加企业综合竞争力；

（4）\*\*\*基金验收完毕且通过

\*\*\*年度国家\*\*\*基金已于\*\*\*\*年\*\*\*\*月份最终验收完毕，合计获得资金款项\*\*\*\*万元，在财务部门的大力配合下，该项目完整验收通过；该项目是政府部门对科技型中小企业的肯定和直接资金支持，可以为企业在经济活动中和申报其他资金项目时候加分；

（5）\*\*\*\*万\*\*\*\*合同顺利认定

在财务部大力配合下，顺利认定了公司与合作伙伴\*\*\*\*万元的技术合同，为公司节省相关税收近\*\*\*\*万元；

（6）\*\*\*\*市高新技术成果转化项目获批，项目最高等级：\*\*\*\*级

享受税收减免、人才引进、贷款贴息等多项政府政策；高新技术成果可作为无形资产参与转化项目投资，成果价值占注册资本的比例可达35%；对经认定的高新技术成果转化项目，自认定之日起三年内，政府返还项目用地的土地使用费、土地出让金；免收购置生产经营用房的交易手续费和产权登记费，部分房产契税可作为政府的补贴返还；免征建设过程中的上水、排水、煤气增容费和供配电贴费；经认定的拥有自主知识产权的高新技术成果转化项目，则从认定之日起五年内，营业税和企业所得税、增值税的地方收入部分，由财政按规定列收列支返还；之后三年，由财政按规定列收列支返还50%；在沪注册并缴纳企业所得税的企业（包括外商投资企业），用1997年1月1日以后企业税后利润投资于经认定的高新技术成果转化项目，形成或增加企业的资本金，且投资合同超过五年的，与该投资额对应的已征企业所得税地方收入部分，由财政列收列支在第二年度返还企业；

（7）\*\*\*\*区荣誉：\*\*\*\*奖

（8）\*\*\*\*年度\*\*\*\*区劳模——先进工作者（获得者：\*\*\*\*，计入个人档案）

（9）\*\*\*\*区\*\*\*\*产业联盟副理事长单位（\*\*\*\*区\*\*\*\*委组织）

（10）\*\*\*\*市\*\*\*\*市场协会理事（\*\*\*\*总）

为下一步公司发展过程中，诸多技术合同免税认定的申请提供有力条件。

（xx）\*\*\*\*市公积金缴纳诚信单位

（12）\*\*\*\*奖

（1）建立和不断健全绩效考核管理制度

通过\*\*\*\*季度建立《绩效考核\*\*\*\*办法》，\*\*\*\*季度对各层级、各职能部门员工实施季度绩效考核，不断树立绩效考核管理概念，促使各层级员工完善和提高重要工作目标完成情况和自身能力素质水平，为评估员工、选拔员工和培训员工提供可参考依据。

（2）完善招聘、面试、入职培训和转正流程

不断根据公司发展规划和各部门需求为对应部门寻找合适人才，跟踪入职后试用期管理，强化转正前考核和入职培训教育，推动新员工带教工作，满足公司不断变化的人员需求。

（3）完善考勤统计、薪酬规划和社保福利体系

公司年终工作总结 篇4

20xx年度在紧张忙碌中过去了，在这辞旧迎新之际，我作为生产经营部经理代表生产经营部部门将一年来生产质量各方面的工作作以简要总结，同时祝愿公司在新的年度里更上一层楼！

从x月份在生产系统工作开始，就目前生产经营部门的现状作了大量的制度改革和完善，使得车间管理不断合理化。主要表现在以下几个方面：

1、生产现场整理整顿：就当时的生产现场环境，通过开会和6s管理方面的知识培训，大家对生产现场的管理有了正确的认识，并积极配合，使生产现场比较以前更加清爽、整齐，各种产品，用具摆放规范有序。

2、开展质量管理培训：从销售部反馈到生产经营部的客户投诉信息，生产经营部积极主动找原因和更好的改进方法。并召集生产全体员工进行pdca质量管理培训，让大家都有质量管理意识和责任感。通过多次的质量管理培训，员工们的质量细节控制和工作水平有了明显的提高。

3、成立专项工作日：为了确保公司产品质量满足客户要求，生产经营部门成立了质量管理日（每周二为公司的质量分析日）。针对质量分析会上大家提出来的问题，生产经理牵头负责在一周内给予解决或者上报技术部叶总来处理解决，并在下次质量会上向大家做出提出来问题的解决办法和处理结果。如此一来，公司产品方面有了全新的改进，客户的满意度不断提升。

4、开展质量活动月：通过质量管理月活动的开展，充分体现全面质量管理的重要性，全方位培养员工们对生产过程中细节的控制，提升员工们的质量意识和客户意识，从而向实现一起飞跃、鼎造精品的企业方针靠近！通过x月份对“一楼质量提升活动月”的开展，充分体现金加工全面质量管理的重要性，全方位培养员工们对生产过程中各细节的控制，提升员工们的质量意识和客户意识，实现从根本意义上的对一楼配件库存产品的质量改进！

5、过程方法和细节管理：生产系统的漏洞就是在工艺方面、流程方面、细节方面做的远远不够。如生产过程没有流程卡，没有图纸，没有记录，没有统计，导致生产效率无法统计，员工水平无法评定。面对这一现象，从x月份开始，车间执行主管下单流程卡到位法、统计工作法和员工生产日记法。这样一来，员工们的工作和质量都能清楚的表现在表格上，质量合格率也能在表格上看到。通过几个月的坚持，员工们自检产品行成了好的习惯，加工配件的质量明显提升。

6、成立质量管理领导小组：通过对生产车间的综合管理改进，生产经营部成立了质量管理小组，任用车间代表做为管理小组的组长，多人参与的模式，对生产过程、设备保养方面，产品光洁度方面。产品的毛刺、铁屑处理等细节方面做出有效的控制手法。在遇到质量问题时采取三不放过的原则。就是：质量问题原因不查明不放过、没有紧急处理措施不放过、没发长远对策不放过！并在生产早会上针对生产发现的问题进行有效分析，不能重复犯第二次同样的错误！如此几个月的坚持，使产品合格率明显提升。

1、爱心管理。通过感性认识阶段后，我和员工们之间的相处关系进入正常化，在车间管理上，选出了员工代表和管理层代表，如车间设财务监管（原是xx，现是xx），对车间违反车间规定的员工给予小额罚款（我们车间叫献爱心）然后上交财务监管处，财务监管人员根据天气情况，拿出罚款来给大家买饮料或者冰条吃。通过几个月的综合管理，大家的质量意识和工作积极性形成了质的飞跃！

2、走动管理。从x月份开始，每天销售一下订单到车间，象是跟单员，从配件开始到装配现场，全过程都在跟踪。在跟踪订单的过程，也是我学习的时候，同时能第一时间了解员工们的工作状态和产品配件有没有存在问题。通过半年多的努力，现在员工们的质量意识明显增强，产品质量明显提升。

3、激励机制。从x月份开始，对车间表现好的员工采用适当激励，如叫上几位表现好的去外面吃饭，顺便了解他们对工作方面或者职位晋升方面有什么想法，对生产管理方面有什么好的建议等。或者月底叫整个生产系统人员去外面聚餐，唱歌等。通过这些活动，拉近了员工之间的距离，凝聚了团队的合作精神和整体战斗力！

对于销售部门的信息反馈，生产经营部在生产结构方面采取以下几方面的改进。

1、外协会议：针对销售反映生产经营部门发货不及时，产品质量存在问题，生产经营部组织了外协沟通会，把目前公司的外协客户召集到公司进行有效沟通，把公司目前产品方面存在的发货不及时和产品质量客户的反馈信息向外协户做重要的说明，并提出了相互理解、相互促进的合作手法，同时规定了外协管理日，并由专人负责和外协的有关问题沟通和现场到外协处进行过程跟踪，通过几个月的实战，外协质量和供货期明显好转！

2、生产装配车间和加工车间进行有效整合。要求凡是生产前必须有生产经理下生产指令单，然后到技术部领取图纸并签上经理名字，生产经理把生产指令单交车间主任，并严格按生产单生产加工。装配车间员工凭领料单到一楼配件仓库领取配件时，要充当检验员的角色对所领的配件进行质量方面的初步检查，如果配件有问题，当场进行合理方式处理。另外要求装配人员在装配过程中必须站在客户角度考虑，产品的质量水平是否满足客户要求，如果装配现场有任何质量发现都第一时间上报生产经理进行合理改进！

3、配件仓库进行合理优化。针对配件仓库脏乱差、产品生锈、尺寸不对和质量不稳定、配件数量不清等问题上，通过生产经营部代表会议，决定对仓库进行彻底的整理整顿（当时用了句口号是：天翻地覆、完美体现！）。从x月5日开始，进行整理和细节处理，现在已初见成效。通过1个多月对一楼仓库的整理整顿，达到按区域、类别、标示固定存放，让人一目了然的效果！并且各类别产品配件全部采用塑料袋包装、涂油处理，确保入库后的产品的合理保存、使用时是都是合格品！整理完毕后，仓库执行了“先进先出”的原则（因为每种配件上有合格标签和入库日期，先进先出才有时可查），重新规定仓库各种产品配件的和最低的限量，利于生产合理计划和降低库存成本！

4、看板管理。看板管理是生产经营部面对目前管理混乱的重要举措。看板的使用，给大家一种警觉，大家都明白了什么是自己要做的，什么时候去做，什么时候

完成任务等。如销售生产管理看板、装配生产缺料综合管理看板、成品库综合管理看板、配件仓库综合管理看板、生产质量综合管理看板、仓库缺料综合管理看板。通过看板的使用，生产节奏清爽了、配件加工及时了，各项工作是均衡有序！

xx年，生产经营部门的各项工作在全体员工的积极参与下，和上级领导的明确指导下，生产质量综合方面正向着良性方面发展。过去的一年来，虽然然生产质量各方面取得一些成绩，但同时也存在很多问题。主要表现在以下几个方面：

一、生产现场管理还比较混乱：虽然半年多来一直强化现场管理，但由于员工素质不同，个别区域还有待进一步规范。员工综合素质教育和培训还要不断加强！

二、技术部门和生产经营部门配合的不够深入。从多次的技术生产综合会议上，针对目前的产品结构和加工精度要求，都与生产实际严重脱节。导致图纸根本指导不了生产，希望在新的年度里，生产经营部门有权力来对图纸进行合理的有效的修改（配一工程师在生产经营部，适时对产品的改进和质量提升有直接效果）。

三、人员管理方面：由于公司人员的文化水平不同，分工不同，在对公司大的发展方针理解不到位，导致整体战斗力还有待提升。希望在新的年度里，加大员工素质教育和技能培训。

四、产品质量和细节管理方面：目前公司产品常出现质量问题而退货，一方面是员工装配或者包装时细节注意不到位，如机台装的表和夹具垂直度不够，装表的螺丝长度不合适，螺丝的强度不够，螺丝生锈，机台表面有划伤缺料等现象，正是这些细节管理不到位导致客户退货现象的发生！另一方面是我们的技术方面有缺陷。希望在新的年度里各方面都能全员参与、持续改进！

面对xx年新的起跑线。我们生产经营部将会严格按质按量完成新年度的目标和生产质量系统中的各项任务，上一年度好的方面继续坚持，如看板管理的使用，仓库配件入库和出库的管理，外协质量管理的长抓不懈，质量管理的持续改进，工艺流程的合理改进等诸多方面，同时祝愿xx公司在新的年度里大展宏图，更进一步！

公司年终工作总结 篇5

从20xx来到XX公司，到现在已经有3年时间了。在这三年的工作中，经历了很多事情，获得了很多经验教训。在这里，我要感谢领导，给了我一个成长的空间、勇气和信心。在这几年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

1、由于几年来对业务的学习，对相关的流程有了越来越深的认识。

2、在工作中，有很多新的技术问题，但是深知发现问题、解决问题的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。

3、有时候对工作认识不够，缺乏全局观念，对硫胺工段还缺少了解和分析，对工作定位认识不足。从而对工作的最优流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

1、在工作实践中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。

工作中，很多工作是一起完成的，在这个工程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

2、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令自己满意的成绩。能够积极自信的行动起来是这几年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少;时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算;遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

3、在工作中，经过实际的教训，深刻理解了时间的滞延是对公司很大的伤害，这就需要我们在工作前，一定要对业务流程很了解，在工作之前，多辛苦一下，减少因为自己对工作流程不能很好的表达的原因，耽误公司的生产。

在工作中，我学到了很多技术上和业务上的知识，也强化了生产的质量、成本、进度意识;与身边同事的合作更加的默契，都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

经过这几年的工作学习，我也发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的工作中主要有以下方面做得不够好：

1. 工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急;

在工作时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。

2. 对流程不够熟悉;

在工作中，发现因为流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有当时设计考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。平时总是在开发，但说到底对业务很熟悉才是生产很好完成的前提

3. 工作不够精细化;

平时的工作距离精细化工作缺少一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作也经常回头看、做总结，但缺少规律性，比如功能修改等随时有更新的内容就可能导致其他的地方出现错误。以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。

4. 缺乏工作经验，尤其是现场经验;

今年的现场经验有了很大的提高，对整个工段有了新的认识，但在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度。

6. 缺少平时工作的知识总结;

在工作总结上有了进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提高自己。

7. 做事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象;

拖沓现象是我很大的一个缺点，凡事总要拖到后面，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，会避免工作上的很多不必要的错误。其实有时候，不一定要把工作做到细才是最好的。进度、质量、成本综合考虑，抓主要矛盾，解决主要问题，随时修正。事事做细往往会把自己拘泥于细枝末节中，学会不完美也是工作中的一个进步，也是对精细化工作的一个要求。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名公司优秀的职业化人才。

其中，以下几点是我下年重点要提高的地方：

1、 要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水;

2、 工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成;

3、 要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺;三年的时间，让我得到的不仅是丰厚的经验，更提升了自身水平，得到了大家的认可，再次向大家表示衷心的感谢!

4、 把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作;

5、 精细化工作方式的思考和实践。

最后，我对自己目前的工作状态还是比较满意的，希望领导审阅!

公司年终工作总结 篇6

光阴似箭，日月如梭，20xx年在不知不觉中已悄悄过去；迟旧迎新，虎去兔来，我们即将迎来新的一年。回顾20xx年工作，虽没有南非世界杯的激情，没有上海世博会的精彩；但也不缺少量点，比如公司成功通过ISO90001认证。在过去的一年中，生产部在上级领导的大力支持和各部门的密切配合与部门全体员工的共同努力下，顺利地完成了公司下达的各项生产任务。现对生产部门一年来的工作予以回顾和总结如下：

1．生产方面

1).产量：生产部在公司领导的指示和马副总的引导下，各车间团结努力配合, 生产部门力挑重担，在公司产品型号多变、批量小、技术资料不完善的情况下，进行了一些工艺上的新摸索与试验，克服了材料质量波动，客户质量标准大幅提高、订单交期紧且不稳定等困难，共完成销售订单724单(见附表一)。

月 份 1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月 合计

订单量 66 13 20 98 97 55 77 63 80 58 72 75 774

表一 销售订单完成统计表

2）.销售计划完成：人们经常说顾客是上帝，要满足顾客的要求，光有良好的产品质量和优惠的价格还远远不够，还需要交期作保证；尤其是我公司生产的大部分配件都是销于国内市场情况下，因此生产部合理调整生产计划，生管排出《周生产计划表》，车间排出《日生产流程表》，每天完成《生产日报表》的统计，经常协调沟通,有效地控制生产进度，利用有限资源，克服订单数量小，颜色规格多等客观因素，加班加点,及时满足客户交期.为提高客户对公司的信誉度打下了良好的基础。从4月-12月统计，生产部销计划完成及时率平均90.5%(见附表二)。

表二 销信计划完成及时率

月份 1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月 平均

完成率 / / / 95% 94.6% 96.7% 97.5% 96.5% 83.7% 87% 85% 78.5% 90．5%

2．产品质量方面

1）产品质量是公司生存和发展的基础，因此保证产品质量，满足客户要求是我们生产控制的基础工作，从本人4月份起担任生产主管期间，除了对生产计划的的编排和物料的管控工作，同时参与对产品质量的管理监督工作，积极配合品质部和技术部处理现场中出现的质量事故，改进一些生产工序以保证产品质量，例：注塑生产有表面易划伤的半成品要求车间在生产时改用周转箱装、制定了注塑机操作规范、配合技术部对《注塑生产工艺表》的编制、编制了可调试/双层卷帘作业指导书等，做到每月成品入库合率在99%以上。

3．设备管理方面

有句土话叫人强敌不过家伙硬，意思是无论人的能力有多强也敌不过先进的武器；我们生产中也是同样的道理，好的设备不但能生产出保质的产品，同时还能提高生产效率。在过去的一年里，公司各种生产设备运转完好率达到95%，虽然我司很多注塑设备都使用时间比较长，一些相关设备比较陈旧，但在设备组的精心维护下，尚未出现一起因设备原因影响生产的事故，故障率较低。但我们的设备维护还是按照ISO90001设备维护保养的相关文件进行定期检修保养，全年安排且有相应的文件记录，有力地保障了设备的正常运转，进而确保了生产运行的稳定。

4.员工管理

员工是公司的财富，是生产任务完成的保证，优秀的员工能为公司创造出更高的价值；由于我们是订单式生产模式，订单任务的连续性不稳定和管理人员变动，导致生产线员工极不稳定、这无疑给生产管理带来极大压力，但就在这样的压力推动下，本部门各车间主管还是坚定地进行员工岗前岗中培训，经常做思想工作沟通，保证新进员工的顺利进入岗位角色，做到基本胜任轮换岗位工作，保证我们的生产任务能顺利完成。

5.安全生产方面

在过去的一年里，生产部门将安全生产纳入日常的管理工作之中，做到随时对各车间员工进行安全知识的教育，并监督检查及时消除各车间存在的安全隐患，保证了生产车间的有序运行，但我们的工作还做的不够，导致全年共发生了3起人身伤害事故。

6.现场管理

20xx年生产部在ISO9001的推动下，配合公司6S小组积极狠抓现场管理工作，车间现场环境干净整洁在去年基础上有明显的提高。主要改变有：对半成品和成品仓库进行了整体规划；对所有仓库和车间现场的区域化分归类，以及设备工具等都制作了相应的标识牌并粘贴；车间进行了电路整改，新添一些相关的工具拉车；配合6S检查小组做好每日检查和先进评选工作。

生产部门在过去的一年里虽然做了很多的工作，也取得了一定的成绩，但也还存在较多的问题，主要有以下三方面：

1）.生产方面：通过对全年工作数据统计和分析，生产部在生产控制过程中还存在以下几个问题：

①生产计划的合理性：虽编排了《周生产计划表》，但还缺少一些数据依据，缺少比较准确的生产产能和产量评估，很多都是靠个人经验在编排，无法给车间明确准确的生产任务完成时间，这给生产任务的完成和车间现场管理造成了一定的影响。

②外购物料到位不及时：据不完全统计，生产部没有及时完成销售计划的原因比例60%与物料到位有关，虽然要求采购编排了《采购计划》，但由于对供应商情况的不掌握导致物料不能及时到位。

③生产工艺的标准和革新：产品的组装没有完整的作业指导书和操作标准，造成生产现场混乱和工时浪费。20xx年我们现场生产工艺上的改革基本为0。都是在按照过去的习惯操作方式在安排生产，在时代变化、科技技术革新如飞的今天，我感叹我们的革新思维真的OUT了..

④生产设备能力不足：我司现有的22台注塑机，大多数使用的年限都已比较长，功能和性能都不很稳定，有的基本无法使用，导致一些产品只能在指定的1台或2台机上生产，这给生产上带了很大的压力，若遇此类产品不同客户同时下单量较大，就无法满足客户交期。比如拉珠、距离片等。

⑤人员流动性大：由于公司是订单生产模式，生产任务不充分，导致人员流动性比较大，闲时员工没活做，忙时员工又不够。其次就是车间员工的薪资管理也存在一些问题，不透明化和公开化。再有注塑车间的班次安排不够人性化，我个人分析总结，四六制的排班方式是注塑工难招的主要原因之一。

针对以上相关问题，20xx年，生产部首先将从生管开始改善：所有订单下发都会有《物料分析表》下发到相关部门，在物料分析表上会注明上线日期和完成日期，同时还分成品和半成品排出周计划，尽量努力做到日计划或3日内计划。其次是要求采购加强对物料到位及时率的管理。再次是采取一些相应措施，鼓励员工多提出工艺改进建议，完善产品定额管理，保证员工的稳定性。

2）质量管理方面：虽公司在20xx年11月成功通ISO认证，但从生产过程中时常发现的一些问题来看，我们在质量管理上还存在相当大的问题：

①员工质量意识淡薄：目前部分员工身上还存在质量事不关己，漠然置之的态度，只顾产量不管质量的生产现象；这与员工质量意识的培养，树立质量危机感，落实产品质量责任制做得不好有关，虽我们制定了《质量经济责任制》，但执行力度不够，实施不到位也有很大的关系。

②缺乏全员参与质量管理理念：我们现在缺乏的就是全员参与的质量意识，还存在产品质量是检验出来的，不是生产出来的错误观念，把质量问题都往品管和技术部门推，出了问题没有及时分析原因和找出解决方法，确先推卸责任。有时会出现一个真空地带，谁都管谁都不管的局面，而且在有的时候，生产现场有管而执行不到位的现象。我个人感觉，产品质量若光靠某个部门，想做到尽善尽美是不可能的，它需要我们全体员工以及各级管理人员的积极配合和参与，没有员工的配合和管理人员的齐抓共管是完成不了的。

③缺乏质量记录控制：产品在整个制造过程中，如何完整记录产品过程质量状态显得尤为重要，如果有了完善的质量记录，它将为产品设计更改、技术分析、数据查寻等提供准确的依据。虽然这方面在逐步改善，但离我们质量管理体系所要求的写我们所做，做我们所写，记我们所做的还差较远！蒋老师在ISO认证时提出的相关问题就能足以说明这一点，我们很多工作在做，但问题确一直在出，其实问题就出在细节上。

④没有明确的\'、统一的产品质量标准：有的是业务员没有完整传达,明确表达顾客的质量信息要求；有的是产品设计时没有明确的性能标准质量要要求；有的是品质部没有具体产品品质判断标准；有的是公司管理人员没有统一的质量标准，你认为是OK的，我认为是NO的；有的是物料采购没有强调产品质量要求。这导致生产中经常出现因质量异常的返工浪费。

质量管理工作是要全体员工参与的，因此提高员工的质量意识是新年质量管理的首要工作，生产部将会对增加在这方面的培训教育；对所有生产之产品在各个环节都要求进行质量记录控制，确保对质量壮况的完全掌握，以便分析改进；将质量责任落实到位，以增强每员位工的质量观念。

（3）物料消耗及成本控制方面

由于我们以前没有对物料消耗及成本进行考核，有许多的非正常成本增加时有见到，如：车间生产经常超出比例订单数量，造成库存量增多，原料浪费；工具损耗率高、物料使用量过剩，员工装配方式法不当及物料储存不当引起浪费等等，这些不经意的浪费都都增加了我们的成本。

导致这种现象的存在，主要有三个原因：①对车间的管理力度不够，缺乏执行力；②管理人员成本管理观念不够，经常为了减少工作量，怕麻烦，对数量的控制不重视；③仓库的物料发放数量控制不到位，为了节省时间，没有按单按量发放物料，经常有多发少发的情况，而且还有车间物料员自己去拿的现象。

要做到成本有效控制，得从我们每位管理人员做起，只要大家监督到位、标准制定合理，考核措施完善，我们的非正常成本才可降低或消除，新的一年，生产部将主要从生管《物料分析表》进行物料控制，要求仓库严格按照物料分析表进行收发，实行一些相应奖罚措施，对相关人员进行节约能源、降低成本的思想教育，使员工的成本意识和主人翁精神得到逐步提高！

1、完善现有产品和新开发产品的技术资料，并确保其编制、发放的准确性、完整性和及时性。因设计试制输出的各种技术文件（如BOM、图纸、规格表、包装要求、彩卡、说明书等)是以后物料采购、生产制造、检验测试等过程必须遵循的标准和依据，因此，本部门建议相关部门尽快完善相关技术文件，以便各环节利于工作！

2、完善公司员工薪资管理，员工管理是车间管理最大的困难，只有合理化、透明化、公平性的薪资管理才能让员工安心工作，才能增强员工积极性的同时提高生产产能。

3、随着公司规模的增加、生产中使用的工具设备也越来越多，许多工具设备的使用会因一些小的故障修理不当而造成报废，不但会增加生产成本而且会影响生产进度，因此建议公司招聘一位工具设备维护方面的专业人员。

4、希望尽快落实仓库相关岗位人员，因为现在仓库许多工作因人员不够而很难开展。

5．希望业务在订单下发时能够规范化，比如：订单格式、产品质量要求，包装要求（彩卡，说明书，外箱规格材质）等。

6、因公司员工流动量大，个别员工的团队凝聚力和归属感不强。长期以往必将影响产品质量、工作效率等、建议公司在企业文化、员工归属感及团队凝聚力方面加强树立与培训。

面对二0XX年，我们生产部愿以全新的面貌，最饱满的热情去对待每一天，以公司质量方针完善企业管理、保证产品质量、提高顾客满意、不断持续改进为工作宗旨，在现有的基础上，积极与各部门密切配合，团结协作，克服存在的不足与困难，提高工作质量，加强生产质量管理，进一步抓好安全生产、现场6S，不断自我提高，为企业的发展尽我们最大的努力！

公司年终工作总结 篇7

进入XX公司已有3年的时间，回首往事，几多紧张、几多无奈，几多的欢乐。在尚格公司我经历了从业务代表到办公室到业务部经理的转变，感谢公司对我的培养和信任。现将工作中出现的情况及明年的工作打算总结如下，以期能有指导日后工作推进之意义。

1、个人工作方面：

（1）在20xx年8月我被任命为业务部经理，在个人工作方面由于事务性工作和与部门之间协调性工作量的加大，日常下小区的次数有所下降，对小区的实际真实情况没有认真了解，对小区的情况反馈没有掌握真实性，导致回传信息失真。

（2）另外一个体现就是在一些具体的个人业务养成方面，对新接待客户的回访深度剖析和老客户的维护上面做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入，对市场情况的了解不够主动不够认真。

2、业务部内部管理上的疏漏

（1）业务部人员专业培训和课外知识不到位。

虽然在前期，对到岗的业务代表进行了系统的培训，但在后续的专业培训跟进方面没有做到位，导致业务代表你说什么他都知道（因为培训过），你说什么他又不知道（因为他忘了），所以持续的、不间断的学习和培训将是后期工作的一大重点。加大力度搭建专业人才培训、考核。

（2）业务信息渠道狭窄，市场拓展能力不足

我们的业务量没有大的发展，体现我们业务拓展的不足：信息范围局限，渠道单一狭窄，缺乏规范管理；信息甄别随意，跟踪手段简单，缺乏系统策划；市场拓展思路不宽广、手段不丰富，单兵作战能力不强，综合技能有待提升。

（3）工作细节控制不足，导致综合效益不高。

通过十多年的品牌沉淀，企业治理日益完善，企业文化不断积累。但是今天的尚格人，还没有专业操守和责任心，没有工作热情和拼搏精神，虽然到处都是他们忙碌的身影，也拉来了客户，但是由于我们的工作精细度不够高，细节控制尚有

不足，导致综合效益不理想。比如：拉来业务单子，但是前期品牌导入意识和脱节的现场配合；交了定金等出图，但是图纸的理念和方案又打动不了客户；等等。

3、客服中心

（1）前台接待对客户不够认真，导致客户第一印象不深入

前台礼仪接待不够专业，没有对公司企业文化进行深入理解，对客户的前期引导不到位，导致客户对公司品牌不够了解，没有品牌信任度和品牌附加值。比如：对公司的成立时间、公司所获得的荣誉、公司的实力、公司在目前市场的认知度及竞争品牌的不了解、不熟知等等。

（2）老客户维护工作滞后，导致老客户推介率下降

培养一个老客户的忠诚度，是一个企业长久发展的法宝，开发一个新客户的难度和成本大于维护老客户的反复购买力和推介率。而往往我们疏忽了这一点，而导致客户的推介率大大的降低。施工过程中严把着质量关，售后维修要积极妥善。日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福短信、天气提醒、节日的祝福贺卡等等一些细节营销，维系老客户与公司关系，也可以第一时间得到老客户样板房的提供。

4、我自身的缺陷

（1）不细心

考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，不该考虑到的问题多考虑了。遇事没有系统的分析，而盲目的来下定论。这种性格会对个人威信的自我树立相当不利，亟待改之！

（2）脾气太急躁不够沉稳

个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度有所欠缺，语言语气不够平和。办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，甚至导致激化个人矛盾和部门之间矛盾，亟待改之！

在20xx年岁末王总提出了“蓝海战略”598套餐和298套餐，并通过和专业老师的学习，这个决策在整个市场第一家推出，应该在市场上按照王总的总体思路是可行的，在20xx年应该全力以赴来做好这个套餐方案。具体工作业务部计划如下：

1、注重企业人才建设，增强企业竞争力

业务部拟建立健全绩效考核体系，拟编制完善《业务部员工手册》，初步形成业务部激励机制，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。15年公司共吸引各类人才数余名，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。业务部人员需采用大浪淘沙制度，金子都留下来为我所用制定完善的公司品牌文化说辞，加强前台接待和业务部全体人员的学习，使公司品牌价值充分体现在日常的接待中。首先培养员工对企业的忠诚度，再用他们的激情和对公司的热爱来培养客户的忠诚度。

2、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识

为了更好地服务客户，提高客户签单率，客服中心拟制定《客户管理制度》，针对新老客户的实际情况和工程的特点，和设计部从不同风格设计师安排、设计方案、项目经理安排等方面给予专业的建议和相应的服务，做好每一个细节使客户充分满意。

3、以经营为核心，整合资源，推行全面营销模式

根据公司及王总20xx“蓝海战略“的定位，我们应采取更加灵活有效、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，拓宽视野，使双套餐产品在市场上能够打响。

4、落实教育培训工作

在补充建章立制后，利用早班会、培训课等各种方式狠抓教育培训工作通过教育培训，使员工按制度办事、遵纪守法的观念要有质的提高。从而实现了全体员工接到任务后都能满腔热忱、任劳任怨的努力完成。

回顾20xx年的一年，我们做的不好，但是也使我们认识到了市场不公平的竞争激烈性，我们在20xx年有一点失败，也是我深切认识到我工作的不足。在新的一年里我会严格执行公司的工作标准，配合好王总、郭总及所有部门领导的工作，认真做好业务部和客服中心的工作制度制定和完善，并认真督促和完成。全力以赴在新的一年里完成公司的目标任务。

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