# 2024年公司年终总结主持稿 公司年终总结会流程安排(七篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-10-09

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**公司年终总结主持稿 公司年终总结会流程安排篇一**

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，一年之计在于春，先对我这两个多月的工作总结如下：

做为一名中海的监管员，恪尽职守，严于律己，做好本职工作是义不容辞的，在所监管的宁夏博宇特钢集团有限公司，我对监管员的工作流程，监管区域及质押物的种类。规格也有了相应的了解，明确工作方向，端正工作态度，工作能力也有了相应的提高，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，现在已能够顺利的开展工作并熟练的完成本职工作。

做为一名监管员，我们打交道最多的就是被监管企业了，每日除了正常的盘库，发数据外，多和企业加强沟通有助于我随时了解企业的各种状况。在监管工作中，多巡查质押物库区，对所监管的各种质押物库存状态随时了解。

经过这一段时间的工作经历，我了解到了监管员这一岗位看似简单的工作，然而监管是公司融资业务中的重要一环。监管员有着十分重要的任务，责任重大，在工作中要格外细心，比如在每日的报表工作中一定要仔细的核查每一个数据；如报表日期，出入库数量等细节，稍有疏忽就可能会给公司带来不必要的风险。

在今后的工作中，我也存在着诸多的不足之处。首先是我人比较内向一些，不太会说话，在与人沟通方面欠缺；其次是我和公司同事之间的交流。

沟通少，不太喜欢参与人多热闹的大众活动，是个喜静的人，不会积极主动的与人沟通，有些不太合群，需要加强联络；其三是我在用电脑制作表格，文本方面学习不够，暂时还是个门外汉，以后要多学习，加强改进。工作中，要牢记中海华北物流监管员的工作职责，日常管理制度和安全作业管理，加强对质押物资盘点和巡查工作，时刻关注质押物库存数量，实事求是，严格审查，并做到库存数据的统计和按时汇报工作，加强了解企业的生产状况，认真履行作为一名中海人的监管职责。

**公司年终总结主持稿 公司年终总结会流程安排篇二**

xxx开业不到一年，经营管理部的各项工作虽已步入正轨，但如何盘活市场，拉动人气，是当务之急。我分管的鱼市和宠物市场开业时间晚，离车站也较远，许多人都不明白美居物流园还有鱼市和宠物市场，所以前来购物的人比较少。而我来到市场七部要做的第一件事，就是要让广大消费者明白并了解我们的鱼市和宠物市常我们原有的每周六的斗狗活动虽吸引了一些人气，可是鱼市没有举行过什么活动，而宠物市场的活动又过于单一，仅仅开展了斗狗这一活动是很不够的。

针对这一市场现状，经过反复酝酿和多方调查，九月我们成功策划并举办了“xxxxxx”活动。从竞赛活动方案的策划、商户的参与、广告的宣传，一向到人员的调配、组织，活动的举办等等，我虽然做了很多的工作，但同时也得到了领导和大家的支持与帮忙，才使得此次活动能够得以顺利进行，并且后期广大消费者及商户的反映也是不错的。这次活动的成功举办在必须程度上提高了xxx的知名度，带动了人气，同时也到达我们预期的目的和期望值，也给自我带来了信心。

在成功策划并举办“xxxxxx”之后，“十一”国庆节黄金周我又策划举行了美居物流园水族大世界的首次促销活动——“买100元送10元”活动，宠物市场的“xxxxxx展评”活动。有了上一次的成功经验，这两次的活动也很成功。尤其是鱼市的“买100元送10元”活动得到了广大商户的认可，促进了鱼市十一黄金周销售额的上升和客流量的增加。活动前期鱼市一向比较低迷，商户也很焦急，许多商户由于不能理解“买100元送10元”活动中的10元费用由自我承担，有的则因为担心xxx从未举办过类似的活动，是否能做起来，而一向很犹豫。但为了做好这第一次的鱼市促销活动，我进取动员，多次找商户谈心，不断做工作说服他们，让商户将困难与担心一一摆出来，逐个解决，使他们最终认可了我的活动方案，并进取参与进来，大家拧成一股绳，共同努力办好了这次活动。活动结束后，大家的反映也是不错的，商户们纷纷表示：今后鱼市的促销活动要多多举办，并且要形式多样，他们大家必须会努力配合，进取参与的。

在做好以上几项促销活动的同时，我们还将宠物市场原有的斗狗比赛办成了系列比赛，每周六举办一次，每次到现场观看的观众有叁百人左右，已很具人气。

有了一个好的开端，我要更加进取努力，不断推陈出新，力求使市场七部的经营工作能再上一个台阶。

由于我到市场七部工作的时间不长，并且许多精力和时间

都花在了经营工作方面，所以对于管理工作一向都是在进取努力地协助、配合其他两位经理开展工作。

首先：我们建立健全了各项规章制度，以制度约束行为；

其次：加强了人员管理，最大限度的发挥员工的主观能动性。我认为一个企业的成败关键在于人，人的因素决定其它方面，每个人都有自我的优缺点，仅有做到知人善用，将其的优点最大化，缺点最小化，才能使其充分发挥自我的才能。同时我们还要为员工营造一个宽松的工作环境和氛围，将影响工作效率的外部客观因素降至最低，使员工感到在市场七部能够发挥自我的才智。

1、经营工作方面：

鱼市在明年将举行大型的鱼展活动，吸引广大消费者到场参观；宠物市场将举办各类斗兽比赛，不单纯只是此刻的斗狗比赛。我们要将比赛扩展开来，使各种比赛多样化，这样才能吸引人气，扩大宠物市场的知名度。

2、管理工作方面：

今后将要不断完善各项规章制度，加强人员管理，经过培训班的形式，对员工进行专业知识的培训，使他们成为专家里手，为广大顾客和商户供给更好的、优质的服务。同时还要实施商户例会制度，定期召开，及时了解商户的思想动态，了解市场的经营情景，以便及时发现问题，对症下药，解决问题。

3、招商工作方面：

期望在现有的条件下，借助商户的影响力和资金投入进行招商引资。对市场的空置面积采用商户投资、商户受益的方式进行招商，以到达商户培养市场的目的。此作法能够避免不必要的浪费。宠物市场要借助商户的投资，在空置面积上搭建工棚，建设鸽子市场，由商户自行招商，给予必须的优惠政策，以到达互惠互利的目的。

4、自身素质方面：

今年我在提高自身素质方面虽然做了很大努力，但还是远远不够的。在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习，使自我精通业务知识，成为行家里手、业务内行；同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、组织本事、协调本事和确定力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质，使自我成为一个努力的、学习型的管理者。

**公司年终总结主持稿 公司年终总结会流程安排篇三**

自公司成立以来，我公司在省市等上级有关业务部门的关心指导下，以最高的质量和诚信、最快的速度以及持续改进，满足并超越客户的期望为质量方针，全方位高质量的开展公司资质许可范围的检验检测工作。现将我公司20xx年度工作情况简要总结如下：

今年上半年，依据国家最新颁布的评审准则要求，我公司对《实验室资质评审准则》进行内容宣贯学习，并将公司系列管理文件做了相应整理及修订工作，同时在机构及人员，管理与服务，仪器环境和检验质量等方面狠下功夫，严格管理，优化配置，取得良好的开端，为下一步检验检测机构的发展打下了坚实的基础。

进一步建立健全各项规章制度，并在工作中严格执行，确保各项规章制度真正落到实处。我们把检验工作和日常工作制度化、规范化，真正做到了分工明确、相互协作、各司其职、各负其责。对人员上下班严格考勤，奖勤罚懒，以提高工作效率，增强组织纪律性；对检验人员日常学习进行定期考核，考试成绩记入个人档案并和奖励挂钩，以促进检验人员综合素质的提高；完善环境卫生轮流值日制度，树立良好形象的意识；对检验工作质量跟踪走访、信息反馈，以促进服务意识的提高和服务质量的提升；对检验报告书进行考核，以促进检验工作改进和质量上的提高；对检验人员加强日常安全教育，以杜绝检验安全事故的发生。严格的内部管理和考核，使我所精神面貌明显改善。于此同时我们着手修订机构合并后《质量手册》《程序文件》《作业指导书》等系列的质量管理文件，并且在具体工作中按照新的质量保证体系和安全保证体系进行试运行，通过运行不断修订和完善，现在，新的质保和安全体系已基本成熟。

建筑工程检测工作，事关建筑工程质量安全及人身安全，为此我们严格按照标准规范要求进行检测工作，对于不符合要求的工程项目及时发检验意见通知书，督促其进行整改，同时严格执行管理上报制度，将不符合情况及事实如实呈送上级管理部门，协助排除安全隐患及整改不符合项目。

由于建筑工程行业技术及材料的快速更新，目前已出现很多新型材料及相应的标准规范，如楼地面新型保温材料的轻质混凝土的推广，我公司时刻把握这些新技术新规范新材料的更新信息，并组织相应人员的学习及应用培训工作。保持公司在技术上的先进性。

今年下半年，我公司配合市建设局相关部门，开展了全市建筑节能的专项检验工作，通过全面排查，对市属范围内的建筑工程项目的节能实施情况有了大致的了解，同时对于一些不符合要求的项目进行了整改，确保了绿色环保节能建筑的推广实施。同时我们还积极把某些许可的检验工作往外地拓展，不仅增加了业务收入，而且取得了良好的社会反应。

自公司成立以来，公司业务处于不断增长的势头。自20xx年元旦之初，截止此次市监督局检查前夕，公司出具检测报告共计615份，主要为建筑节能项目，其中检测合格报告共计583份，不合格报告共计32份，合格率为94.8％，检测不合格项目基本集中于保温层厚度检测及建筑门窗检测报告，后期均通过市建设局督促加以整改。

作为一家仅成立两年的小企业，公司目前还有诸多不完善的方面，如在人员管理方面公司有一定的松散情况，在设备维护及保养方面缺乏一定的技术及指导经验，以及在人才培养机制方面缺乏完善架构，这些都是公司后期需要加强改进之处。除此之外，检测作为一家服务型机构，公司只有提供更好的服务方式和服务态度，才能一步步发展壮大。为此，我们需开展更加广泛的社会服务活动，用热情服务渗透到检验工作的各个环节。今后，我们将积极开拓进取，进一步规范检验工作行为，克服存在的不足，把特检工作推向一个新的台阶。

**公司年终总结主持稿 公司年终总结会流程安排篇四**

克难攻坚 强势奋进 \_\_国寿抢得一季度业务主动权 新年以来，中国人寿保险股份有限公司\_\_分公司紧跟省公司战略部署，把握主动，明确目标，扎实措施，合力攻坚，强势奋进，保持了业务持续、健康发展。截止 \_年3月31日，共实现总保费收入\_万元，同比增长\_。其中，寿险首年保费 \_万元，首年期交保费\_元，短险保费收入\_元。

一、 提前谋划，抢抓机遇

\_\_年中国人寿\_\_分公司全面贯彻省公司关于业务发展的一系列推动举措，尤其是按照省公司提出的提前一个月完成全年主要经营目标的战略部署与要求，克难攻坚，全力拚搏，较好地把握了全年业务发展的运行节奏，提前一个月实现了全年主要经营指标。由于进入\_\_年12月\_\_分公司人力资源改革需在年内完成，加之 12月份还要进行大规模增员工作，使用于准备\_\_年首季开门红工作的时间显得不够充足。在此情况下，\_\_分公司坚持一手抓好人力资源改革，一手抓好新年开门红准备工作，努力做到两不误，两促进。一是立足“早谋划、早沟通、早部署”，认真抓好“赢向未来”大增员活动。通过成立专门的行动项目，实行增员“一把手”负责制，经过一周时间紧张的分片增员启动、宣导安排、精英培训、分职场准增员拜访邀约、创业产品说明会、当地主流媒介宣传等活动，实现增员500多人，为\_\_年顺利实现首季开门红奠定了坚实的基矗二是全力抓好“祥和新春”员工回馈活动。\_\_分公司从\_\_年12月16日----\_\_年1月26日，在全市系统员工中提出“奋战一个月，开心过大年，新春赢头彩，一年好运来”的活动口号，积极瞄准更高的目标定位，采取不同的有奖申报方式，按照5元、10 元、15元标准购买三个等级认购，达到申报等级奖励标准退还认购金，并按申报等级标准的10%馈赠超值“祥和新春”大礼包，有效地激发了广大员工的积极性。三是适时培训，做好启动。从\_\_年11月下旬起，\_\_分公司先后组织全市系统业务人员实行分层次轮训，通过采取组训主管精英授课、结对帮扶，开展了以市场分析、卖点介绍、话术推介和险种条款为重点的全方位培训。尤其是结合总公司新人育成体系，加强对新人育成工作的力度，重在专业知识、展业技巧、习惯养成、心态调节等方面下功夫，强化了对产品销售的全面支持，全面调动了各经营单位、广大干部员工和业务伙伴的发展热情。

二、强势启动，精心组织为全面实现

\_\_年首季各项竞赛目标，\_\_分公司切实加强了一季度“开门红”业务工作的组织领导。一是于\_\_年12月25日，下发了《\_\_分公司\_\_年一季度开门红业务工作方案》。围绕省公司“亮剑出征”竞赛方案，提出了一季度“突出上量中心，协调平衡发展，整合三大销售渠道，做到既要整体推进，又要各有侧重，抢占全年业务制高点”的工作思路，在全市系统开展了“大闹新春”竞赛。将一季度业务竞赛划分为三大阶段、九个时段，设立了竞赛必达目标和冲刺目标，采取不同的激励措施，鼓励各经营单位和广大员工向更高的目标攀登，通过对一季度经营目标的分析，以时段促赛段，以赛段保全季，增强了全体员工参入竞赛的节奏感和紧迫感，形成了你追我赶、互不服输的竞赛局面。

三、是抓好节日商机，全面出击市常

\_\_分公司根据上级公司《关于开发外出务工人员保险市场的指导意见》要求，积极采取多种多样的形式，打好“外出务工市场开发”这一攻关、开发战役。通过加强领导，精心组织。

召开支公司分管农村业务的经（副)理，支公司农村业务部经理，农村营销服务部(营业部）经理参加的“外出创业务工人员保险”研讨会， 广泛收集信息，争取政府支持，大造宣传声势；以春节为契机，开展强势促销；外出进点展业，加强代办合作等问题。认真抓好“外出务工人员”保险市场，做好 “三定”和四个阶段的工作。即：定险种、定时间、定责任的工作思路。专门制定下发了《关于全市春节期间“外出创业务工人员”保险销售活动的指导意见》，明确了活动目的、活动时间、参与人员、活动目标、主推险种。从四个阶段具体做好此项工作。截止3月30日，实现外出务工保费361422元、承保人数达 296人、件数达1137件。三是搭建展业平台，创新激励举措。首先是抓好目标定位。

要求各单位将3月中下旬定位两个时段，即3月22日和3月30日，第一时段不低于首季目标计划的75%，年度目标计划的23%；第二时段每天完成年计划的 1%，全市力争达成期交保费1600万元，冲刺1800万元。其次是抓好群体定位。抓好3月份5万元和8万元群体的定位，提升精英业务；抓好“沙场点兵” 竞赛中赴南宁北海高峰会群定位，拉升达标群体；抓好3月份“中国人寿精英彩玲”群体定位，拉升中间层后劲支援；抓好标准员工、一人一单及“破零”群定位体，拉升举绩率；抓好乡镇业务定位，拉升了乡镇的贡献率。再次，抓好时段定位。集中全部精力做好3个月份两个关键时段点，注意做好相应时点的推动，形成小的业务发展波段。

即：3月10日、3月22日、3月30日“中国人寿精英彩玲”三个时点，3月29日南宁北海高峰会推动时点以及3月24日佣金日、25日考核日等时点。第四是抓好措施定位。一季度未完成年度期交27%的单位，负责接待个4月份的人业务总结会，要求各单位进一步要细化推动措施，精心组织实施好市公司各个时点的业务推动工作，发挥精英作用，全力实现首季开门红目标。抓好典型引路，注重整体推进。针对不同时段和销售渠道，及时发现和宣扬先进典型。尤其是在\_\_年全市系统保险工作会议上，市公司党委、总经理室大力表彰了先进集体和先进个人，请基层支公司从事个人营销业务、团险业务、兼代业务员、农村网点及大力加强基层班子建设取得良好成绩的单位交流经验，在当地主流媒体刊登业务精英图片和先进事迹，在公司内部刊物适时宣传先进团队和优秀展业能手的事迹，在各级领导和广大员工中产生了极大的震撼力，形成了“比、学、赶、超”的浓厚氛围。围绕盛市两级总经理室一季度制定的三大业务竞赛方案，扎扎实实地抓好各职级、申报不同类型保费员工的工作，抓好对手赛、擂台赛、对抗赛等竞赛活动；要求各级领导和主管，通过关心队员和关爱客户，从队员的个人、家庭、团队、公司的发展、责任、荣誉等方面进行多方面的思想交流，通过短信、家访、帮扶、新春团拜等方式，让队员们感受关心和关爱，激发由内到外的发展意愿；同时，通过组织开展与客户的联谊活动，加大与客户的接触，增进友谊，扩大共识；通过召开\_\_年度高峰会，开展“一人一万献礼高峰盛会，精英携手共创辉煌明天”活动以及在全市系统宣导、推动星级营销团队创建活动，利用两级公司召开产品说明会的机会，掌控好发展节奏，使整个业务竞赛亮点频现，高潮迭起，确保一季度业务目标的实现。

四、强化支持，协同作战通过实施定点联系制度，加强业务追踪督导，强化后援支持保障措施，加大了考核力度。

市公司总经理室成员对挂点基层单位重新进行了调整，拿出三分之二的时间在基层现场解决问题，班子每名成员都拿出\_\_元进行抵押，与挂点单位完成任务情况进行挂勾，尤其是对业务发展相对滞后的基层单位，采取定点督办、长期驻办的方式，强化督促，靠前指挥，注重内外结合，将竞赛目标细化分解到每个阶段，落实到团队、个人。通过抓细抓实，具体帮助基层公司解决业务发展过程中出现的各种难题，有效地推动了业务的发展。同时，规定机关副科级以上管理人员每周不得少于2 次到挂靠的团队服务，加强业务追踪督导，保证了各项业务的持续、快速发展。市公司工委根据分公司党委的要求，在市机关本部人员中开展“首季开门红”劳动竞赛。二线和一线之间相互理解、相互配合，确保了业务发展的顺利进行。

**公司年终总结主持稿 公司年终总结会流程安排篇五**

转眼我到公司工作已接近半年了。在这不到半年的时间里是我人生旅途中的重要一程，期间在领导的培养帮忙、同志们的关心支持下我逐步适应了工作环境，较为圆满地完成了自己所承担的各项工作，个人素质和业务工作潜力都取得了必须的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，静心回顾这半年的工作生活，收获颇丰。现将我这半年来的学习工作状况总结如下：

一、加强学习，提高素质、

首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自己，自觉遵守，进一步强化自己的职责意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，透过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和资料，积累自己的业务知识。

此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中，透过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

二、踏实肯干，完成工作、

在公司工作的半年中，透过领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上基本能完成办公室的各项日常工作，期间我具体工作主要包括以下几个方面:

第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

第三，六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

半年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，比如工作潜力和创新意识不足、知识水平有待提高等。

今后我将努力做到以下几点，期望领导和同志们对我进行监督指导：

1、自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的知识水平和业务潜力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3、继续提高自身治修养，强化服务意识，努力做好自己的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自己的一份力量。

**公司年终总结主持稿 公司年终总结会流程安排篇六**

20xx年就快结束，回首xx年的工作，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20xx年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，20xx年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况总结如下：

（一）、20xx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、查阅资料和实锤炼，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。

（二）、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。

（一）、20xx年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度20xx年下半年，行政组织召开20xx年的工作安排布置会议年底工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

（二）、对清洁每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

（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）、只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

（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）、要加强与员工的交流，要与员工做好协调，解决员工工作上的问题，要与员工进行思想交流。

（一）、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步，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。

（二）、总结下来：在这一年的工作中接触到了新事物、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，力求做到业务不知素质和道德素质双提高。

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：

1、 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。

2、 本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不新遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

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，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，公司的明天更美好！

按照监理公司的总体安排意见和计划建设部要求、工程建设项目、施工具体情况：在工程建设高峰期以及个别工程（如光进铜退撤缆工程）采用和监理部人员共享方式，合理对人员进行安排，本着以人员技术素质、根据工程情况、技术对口按照辖区管理、做到一监多项、多点多面、同类似的工程进行巡视或专项重点工程巡视、旁站，人员适当够用、工程监理到位甲方比较满意、压缩支出成本的原则进行科学安排，根据工程情况及时增减和调整。如：秦皇岛光进铜退工程在撤缆工作中，根据甲方要求，在撤缆中必须四方在场进行施工，监理必须在场方可进行撤缆工作。同时根据工程进度要求，在撤缆高峰期最多安排6个施工撤缆队伍同时在全区进行撤缆，为了不影响其他监理工作的开展，通过和监理部魏主任周密协商决定人员共享并安排专人负责本工程（工程由我进行日报统计和当天工作安排以及每周向省公司进行周报进展上报工作），同时和甲方采用日报方式进行上报沟通，保证了工程顺利开展。在10年宽视界项目监理中，建设部副主任了解到监理多次对此类工程施工监理，熟悉各项工程工序。要求监理起带头作用对此工程进行施工监理， 同时负责工程相关方的沟通、协调工作以及工程下一步的进展安排工作，经过多方的努力配合使工程顺利完成。在全年的监理工作中赢得了建设部主任、主管、各县区局主任的好评，树立了监理的良好形象开拓了市场。做为总监在多项工程同时开展时，本人多次兼现场监理，完成工程监理工作。同时对人员安排要做到统筹兼顾、区域合理、任务饱满、责任明确，时常保持与建设单位的联系工作。

一年来做为设备总监每周不少于三次到计划建设部、根据工程情况及时到县区分公司和主任、工程主管同志联系、沟通、征求对监理工作的意见同时协商下一步工程监理工作，加深工作印象融洽了工作关系。各为监理工程师分别与相应的各县区主任、工程主管同志汇报联系工程进展情况。并根据设备监理部具体要求：即监理工程师在现场发现的一些施工中的主要问题要及时的向相关主任或主管进行汇报，并向总监汇报工程进展情况和工程变更情况。其目的是让甲方知道我们监理人员工作责任心和对工程在监的重要性，发现问题及时沟通，做到预警预控。由于我们摆正与建设单位的工作关系，再加上每位同志的熟练技术和工作责任心、工作态度，甲方对我们一年来所完成的工程监理给予充分肯定，和满意的态度，希望和我们长期共同发展下去，互利共赢。

2、与甲方联系、沟通时的原则：

在工程开展期间保持经常主动、做到每周不少于2次的面谈沟通，遇到急事做到用电话及是联系告知。在联系沟通时要有充分准备，主题清楚、效果显著、闲话、废话、影响关系的话坚决不讲。对交办的事做到有关无关、大事小事、能办尽量办，不能办的必须解释清楚，防止产生不必要的一些误会，影响正常工作的开展。要有监理良好形象、做到谦虚谨慎、不讲外行话。经过08全年一年的工作我们与建设单位关系非常融洽，为顺利开展工作奠定了良好的基础。

3、落实监理规范和职责：

落实总监深入工程施工现场检验和对监理工程师工作的检查，每月对施工现场重点部位进行定期不定期、通知不通知的检查，对工程施工安全、工程质量、工程进度、施工安装工艺、工程材料使用等进行抽检。由于经常性的检验，引起施工单位的重视，对提高工程施工安全、施工质量、安装工艺起到了推动作用。在深入施工现场检验的同时，还解决了施工中遇到不少难以解决的一些技术问题。如：在10年中国网通河北省xx市g网二期配套传输设备（第一期）工程中，施工单位在北戴河局施工中，设计路由已和实际走线架上的线缆有交叉。为了让布放的线缆不与原来走线架上的线缆交叉，了解此情况后，马上协助现场监理和北戴河工程主管经过沟通、协商解决实际走线交叉问题、重新安排线缆布放路由，使工程顺利进行提供了保障，并赢得了北戴河局方的赞同。在本次工程中，10g环主设备电源线全部设计连接到干线电源列头柜中，为了保证在网设备的正常运行，本次工程电源更换空开和甲方协商全部定在凌晨12点开始施工更换加电工作。在每次更换期间，现场监理多次提醒施工人员进行事前检查工作，确保万无一失、协助施工人员完成每个节点电源空开更换和设备加电工作。通过多次协助施工单位解决施工中遇到的疑难问题，使得施工人员在工程中遇到问题主动向现场监理请教的习惯。同时在问题解决中，现场监理还学到了更多知识提高了自身监理水平。

做为总监对监理工程师的工作纪律、工作出勤、工程巡视、重点部位旁站、工作责任心、问题解决和处理，本人以不定期和重点性进行全部检查。经多次检查他们的工作基本到位，能做到依照监理规范技术操作标准、工程设计及甲方要求坚持每天在施工现场对工程进行巡视、旁站。基本做到开工进场不漏监、重点部位要旁站、隐蔽工程是关键，对各项工程实施监理。工程项目类型多涉及面积广，部分工程涉及秦皇岛三区四县几十个乡镇且零散不集中，再加上交通、食宿不便，经常起早贪晚（如10年光进铜退工程撤缆阶段，现场监理每天在早晨7点出发到撤缆节点现场，一般回来到晚上8点以后、最晚的甚至到晚上12点，回来还要统计当前的撤缆情况），局方同志了解后讲： “你们监理真辛苦，对工作认真负责、业务精通，较强的工作责任心，有你们来负责监理我们放心、满意”。

总之，集体荣誉感和团队意识不断加强，大家能做到心往以一处想、劲往一处使，不计较个人得失。每位同志都能按照责任区域自觉安排、做好各项工作，由于我们之间做到沟通及时、相互信任、相互帮助、团结协作、和睦相处、心情舒畅、能较愉快的完成每天的各项工作。

明年是充满希望的一年，我相信在公司领导的教导和自己不懈的努力下，我会勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为了单位的发展做出最大的贡献。

**公司年终总结主持稿 公司年终总结会流程安排篇七**

这一年来，在上级领导的鼓励与支持下，在同事的关心和帮助下，我认真履行自己的职责，突出施工生产管理，以提高队伍素质为重点，以强化管理为手段，抓好项目管理工作，支持党组织抓好思想政治工作和党建工作，加强自身的道德品质修养，使我项目部员工的思想政治素质不断提高，管理工作不断进步，较好地完成了各阶段施工生产任务。

战胜重重困难，施工迎难而上

克服了资金紧张、气候恶劣等诸多困难。

积极采取的措施，精心组织、精心管理

进一步完善各项安全质量规章制度、完善管理体制

通过两年来的施工生产实际，进一步完善安全、质量等管理体系，建立安全质量月检、旬检、日检制度及整改制度。项目部除设立一名专职安全员外，各工区也层层设立专职安全员共计24名。将安全工作提高到了前所未有的高度。质量方面，绝不放松，强化强施工过程控制，坚持施工质量检查制度，严格执行“自检、互检、交接检”的三检制度，使质量问题在每道工序作业中都能得以有效控制。

完善激励机制，调动员工生产积极性

通过完善内部承包机制、制定循环奖励措施及月目标任务考核奖等手段，极大的提高了员工的劳动积极性，部分的缓解了因资金紧张带来的消极影响。

提高生产效率，降低生产成本

通过不断完善施工工艺，合理安排人员，精心组织，精心施工，在全体员工的努力下，施工产量不断提高，效率不断提升。

加强成本控制，强化数据管理，确保数据真实性

项目部每月8日定期召开成本分析会，认真分析上月存在的问题，找出不足，层层落实，下月改进，要求各项对比实现数据化，数据必须真实可靠，施工现场的每一个环节，层层控制，每道工序都做到有据可查，为了确保数据的准确性，做到每班质检工程师和领工员进行现场收方互相复核签认，确保了数据的真实性。

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