# 2024年企业最新年终总结 年度公司年终总结(6篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-06-26

*当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注...*

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

**企业最新年终总结 年度公司年终总结篇一**

团险部在今年学生保险中，从年初开始积极主动与\_\_各大中小学校联系，及时了解学生家长以及学校对学生保险工作的看法，面临同业公司的竞争，我们以服务着手，将保险宣传、保险收费、报案登记、理赔调查、及赔付等一系列工作做到一条龙服务，尽量减少学生家长及学校的手续，及时准确地为学生及其家长服务好，用我们高效的服务质量及良好的服务态度赢得了很多家长及学校的首肯。截止11月底，在分公司未下达任务目标的情况下，我部学平险保费完成数\_\_\_元，我部会继续努力，进一步做好学平险宣传工作，巩固学平险市场。

在公司未下达任务目标的情况下，截止\_月底我部的完成数是\_\_\_元，完成比例\_\_\_。我部将继续以优质的服务，稳住老客户，争取更多的新客户，明年争创佳绩。

从今年开始我部就开始部署，着手解决问题，为小额信贷能在我们\_\_\_扎根、发展、壮大做好充分准备。在工作人员方面将严把关，我们将整装待发。

截止\_月底，我部完成数为\_\_\_，完成比例为\_\_\_。我部正紧抓这一块，如……，我部出动了全体工作人员，经过多走访，多宣传，争取每一份保单。我部全体工作人员将以饱满的热情，积极的态度，做好短险营销。

分公司给我部下达的目标任务是\_\_，截止\_月底我部实际完成数是\_\_，完成比例为\_\_。在此方面，我们会再接再厉争创辉煌。

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，业务渠道之间发展还不平衡，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，还需进一步提高全员敬业精神。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。

明年，我部将进一步加强团体保险渠道建设，维护现有渠道，开拓新的业务，加强法人业务的发展，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。转眼，新的一年即将开始，让我们放眼过去，展望未来，以高昂的斗志，必胜的信心，团结拼搏，乘胜而进，打造钢铁团队，创建精品公司，不断开创团险新局面。

**企业最新年终总结 年度公司年终总结篇二**

回顾过去，展望未来。xx年已接近尾声，回顾过去的一年，现将部门工作总结如下：

部门的建设与管理得到了加强，充分利用例会将公司规划认真传达，让本部门各位同事认识到公司的发展前景和宏伟目标。

加强了本部门职员的培训学习，真正掌握了物料进，出，存的工作流程，使他们真正发挥技术骨干和模范带头作用，使物品能起到物流顺利周转，同时也真正做到了物尽其用，人尽其才的作用，昨天的工作是离不开各位同事的积极配合，使其仓库管理工作得到了有效的改进。

积极配合计划部，采购部和销售部，对库存呆滞物品的积压进行整改，避免了原材物料的浪费，节约了原材料，处理了部分呆滞物品，并改善了仓库物品和堆放的紧缺现象，还给生产周转提供了合理空间。

积极配合财务部门工作，保证了对表单的上交时间和数据的准确性，真实性，采购与供应商之间的信息反馈工作都取得了大家的一致好评，

利用看板管理和数字管理使相关部门的生产。工作在衔接上有了很大的提高，给公司的整体运作起到了不可低估的作用。总之，xx年取得的成绩，离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同仁的大力支持和配合，但还是存在一定的问题和不足，主要表现如下方面：

安全管理力度不够。

1。在忙碌中对领料及送货人员态度烦燥了一些，致使沟通进行不欢而散时有发生。

改善方案：尽可能定时收发料，以保证仓库管理员有足够的时间处理备料，盘点，整理等事务。

2。短时间培训后的接受能力有限，再培训和来料反馈信息力度有待加强。

改善方案：尽可能每周对仓库管理员进行培训，提高其管理能力，执行力，确保进出仓数据准确，确保信息反馈及时并真实。

3。在仓库管理及数据管理能力上有待提高。

改善方案：为提高物料的管理，对所有进出仓物料尽可能按执行，为确保计划部。采购部。生产部及销售部能及时了解物料库存情况，对k3数据及库存日报表需有专人负责录入。确保在进出仓前查询并录入相关数据再收发料。确保数据的准确性与及时性。

在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力，说实话仓库真没有什么成绩可言，就算有那么一丁点儿成绩也难以弥补不足，在迎来掌声和鲜花之时，首先应该是公司及公司高层领导管理有方，是他们兢兢业业的成果，也是他们带着大家走出来的今天，而仓库能在现实情况中不断的改善是离不开几位同事的顶力合作的结果，谢谢你们!

xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展前景尽一份力。在未来的领奖台上，那一份荣耀是公司的，是几位同事的。为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天，在此祝各位领导和各位同事身体健康!万事如意!新年快乐!

20xx年，我部围绕公司的经营目标和工作任务，积极开展各项工作，取得了较好的工作成果。我们有几点体会：

努力增强了部门工作的计划性、针对性和前瞻性，避免随意性和盲目性，有效地保证了各项工作落到实处。部里在每个月的月初都要召开一次部务会议，对上月的工作计划完成情况进行检查、总结，对本月工作计划进行安排和部署，部门工作做到了有布置、有检查、有调整、有落实。同时根据职工的岗位职责要求把工作任务进行层层分解，细化量化，做到任务到人，工作不留死角，切实保障部门工作的有序化运转。

根据部门工作比较繁重、业务跨度较大的状况，为了保证工作的进度和质量，我们在安排工作时，紧紧围绕公司的经营目标和工作任务，把握工作中的轻、重、缓、急，着眼大局，抓住关键，力争抓紧抓实，抓出实效;对重点工作、重要事项、重大项目以及特事特办的事项，加强领导，集中力量，加快办理，并采取相应措施，确保不延误，部门工作做到了思路不乱、阵脚不乱。

在工作质量和要求上突出严字。要提高工作质量，就必须在工作安排上严格要求、严格管理、严格把关，努力提高办文、办事的总体水平。牢固树立精益求精观念，克服过得去的思想，精心组织、周密安排，努力提高工作质量和效率。在工作安排上，既要结合本部门的工作实际，创造性地开展工作，又要树立全局观念，不折不扣地贯彻公司的决策和部署，确保公司经营目标和工作目标的落实。

工作开展得是否顺利、是否能取得预计的效果，关键取决于过硬的工作作风。我们以规范管理作为工作的基本要求，要求全体职工认真、严谨、规范地操作每一件小事，每一项具体工作。同时也要从有利于工作出发，坚持实事求是，做到原则性与灵活性的有机统一，努力防止和克服形式主义、官僚主义，坚持办实事、讲实效，努力建设一支效率高、作风硬的队伍。

**企业最新年终总结 年度公司年终总结篇三**

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)：

1、渠道部门的建立

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!

2、4006直线通平台上线

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。

3、市场工作

市场部的工作是我的职责，不过我相对做的事情比较杂。

(1)市场宣传及广告投放

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、门户网站广告、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。

论坛与博客的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。

(2)物料制作

物料制作有两批，我们的平面广告设计人员没有，都是通过网上征集来做的，相应的时间都比较长，不过效果还可以，这点最重要。制作厂商也是在众多厂商中挑选出来的。

(3)市场情况调查与了解

这里离不开直销部与渠道部的帮助。对市场价位、竞争对手的情况进行调查与了解。对我们工作的开展和价位的制定起到了一定的帮助作用。

(4)博客宣传

客服部、直销部、渠道部三个部门都有在网上注册开通博客，博客培训必不可少。博客的建设及宣传推广工作，公司领导及技术部同仁给了很大的支持，今天我们的博客取得的成绩，和他们的支持是分不开的。

看到现在大家的博客点击过万，看到很多同事通过博客成交大单子，我们的付出终于有了回报。为刚的博客做的一直很好，是我们大家学习的榜样。博客宣传相信在接下来会有一个更大的进展，为我们营销部的工作带来更多的帮助。加油吧!

4、其他市场工作

(1)网站工作与技术部合作

搜号网、oa、crm、4006产品网站、、个人博客、促销活动页面等

网站工作，主要是配合技术部对网站内容的相关整理及审核，在这里要感谢技术部的理解，和技术部相关人员的配合一直是愉快的。网站的一些小的修改及意见。

(2)公司相关制度整理的参与

参与制定了>、>、>等相关制度制定的工作，不过毕竟不是专业的，很多还不是很成熟，这里感谢老大的帮助。

(3)相关文字整理及新闻发布

我的文采不敢恭维，呵呵!写的东西我自己的感觉一直不怎么好，不过相信熟能生巧。多谢老大给我这个锻炼文笔的机会。及产品网站的相关新闻是我在发布。

(4)公司ci的设计、跟进及制作

ci的制作时间托的比较长，当然这中间有各种各样的因素在，不过在这个当中也学到了一些。任何事情都一样，大家都想要完美，不过有时就是事与愿违，根本不是你所想象的那样。总结为一句话，在你要做决定或者已经做了决定的时候，请不要受外界的影响，这山看着那山高。美的东西很多，能找到适合自己的就可以了。

(5)客服部管理

主要是网络推广文章的发放，每天都有提交>和>。都有对他们的工作进行跟进和及时纠正。

5、其他工作

各部门相关工作协调。会议营销工作配合营销部做好前期准备工作。广东、海南、广西、福建代理咨询工作处理。每天百度管理咨询留言处理，每周统计报表整理等等。

有些工作是一个长期的，有时这样那样的问题也讲不清楚，反正就是反反复复了。我的工作相对很杂，不过和各部门及相关人员的配合一直是愉快的!直销部和小熊、小强的配合很愉快，他们对我的工作帮助很大，也给了我很多的帮助，在此感谢他们!

技术部要感谢何和黄，在工作中和他们的接触是很多的，明明总能给我一些好的意见和建议，何剑做工作很细致，这个和他技术出身分不开，呵呵!题外话，我相对的较粗心，做事情效率是挺高的，不过有时质量不敢恭维，感谢他的一些纠正和指点。

**企业最新年终总结 年度公司年终总结篇四**

20xx年即将过去，现将pmc部门本年的工作总结一下，以便更好地制定来年的工作计划。工作总结如下:

本部门作为沟通内外、协调各部门工作的枢纽，把日常工作做好，是发挥此作用的基本保证，主要有以下方面:

1. 根据订单及生产状况制定每日的日计划，发放车间并跟踪

2. 及时录入生产报表并分析

3. 接收并审核业务部订单，并发放车间

4. 根据订单及生产能力制定每月的排产计划

5. 组织和参加每周生产会议并汇报生产状况，对生产进度及物料进度及时做出跟进及相关调整

6. 根据客户要求安排订单生产跟踪，同时回复业务部生产状况及出货计划

7. 参加每月盘点，验证和保证数据准确性

8. 做好加工贸易手册的办理、使用及核销

1.产量

在围绕公司制定的20xx年运营计划中”高产量、高品质、控制成本”要求下，结合车间的人员设备及订单状况，截止20xx年11月份共完成成品产量1.5917亿只，预计本年完成1.7亿只左右。这与制定的年目标产量3.124亿只的目标还有很大差距，主要是因为从今年2月份开始订单就一直处理不足状态，每月产量如下:

2.质量

在订单不足的情况下，公司及时调整侧重点，抓住产品质量这一控制点。

严格把住质量关，对生产过程进行控制，杜绝问题产品流出。本部门配合质检、仓库及业务部，对各类等级的裸套产品进行登记入账，并结合订单状况，有步骤的消耗产品，使超薄套库存从最高峰的1147万只降到现在的601.5525万只。由于新产品的研发带来的影响，部分产品经过包装后，产品性能降低较大，如贝贝朗朗颗粒产品，经过包装入库后，出货时进行出货检验， 吊水出现14只漏水不良的状况，本部门及时联系业务，取消出货，同时请质检部门帮忙重新再检测，严禁问题产品流出。

3.交货期

交货期是继产品质量下保证订单的又一重要控制点，同时这也是对pmc生

产计划是否有效合理的验证。为保证客户交货期情况下，结合生产能力，及时与业务部交流生产状况，把包材需求信息反馈给业务部，在接收到业务部提供的相关包材到货信息后，及时与生产各部门交流，组织生产。使得目前外销订单交货期达到100%，内销订单交货期在包材到位的情况下达到98%(主要是因为目前研发，导致缺少达到内销质量要求的裸套)。

4.包材到位及时性

经过业务部的努力，在今年包材到位及时性上有了很高的提高。本部门及时把包材需求状况提供给业务部门，以便业务部门及时跟供应商协商，20xx年1月至10月没有出现包材延期现象，11月份主要因供应商铝箔质量印刷出现花铝箔(贝贝朗朗)退货影响生产，另外即是客户插单top 12只装订单，由于供应商也需要生产周期，导致铝箔及相关小中盒未能及时配给。

5.库存控制

合理的库存可以保证生产，但过多的.库存，反而会造成成本积压，影响资金流通，从而影响生产。在原材料方面，本部门与采购部、业务部及生产部门联系，从订单需求、成本控制以及生产状况考虑，合理控制胶乳及硅油库存，并做好联系，保证后期用胶及硅油保证。在半成品控制上，对裸套主要是与成型部配合，根据需求生产，同进联系业务部、质检部及包装部门，消耗质问题套;在盒包半成品上，由于目前人员流失，导致盒包半成品积压，在盒包人员自身努力下以及外协负责人主动联系外包人员，组织人员中包的调控下，保证了产品能及时入库。在成品库存控制方面，主要是与生产各部门配合，保证产品的及时生产入库，让销售部门跟客户联系，及时出货来控制库存。使得成品库存由年初的3942.9742万只降到目前的2707.7116万只，成品出库也达到了1.7156亿只。

6.数据的准确性

通过本部门今年初2月底开始对车间领班等人员的培训及各部门主管领班的努力，在数据准确性控制方面已取得了很大成绩。本部门助理每日及时把生产报表录入电脑表单，并分析汇总，以便制定日、月排产计划和方便相关部门查询。

7.报关核销

在报关方面，本部门及时准备报关资料给货代，保证每单的准确及时通关出口。另外及时办理手册新手册，保证进口货物的及时通关进口;在核销方面，本部门合理安排每本手册的使用，手册量用完后及时准备内销补税资料和核销相关资料，以及保证保证金的退出。20xx年共办理15本新手册，目前已退五本手册，有六本即将核销退保证金，还有两本预计12月底核销。这样本年预计退保证金51.2912万元。

总结:20xx年在学习中进步，但仍有很多地方需要努力，如缩短内销产品(梦丝、卡邦尼等需要泡油工序)交货期方面。希望这些问题在20xx年得到解决。

**企业最新年终总结 年度公司年终总结篇五**

一年的时间在我们忙碌却有序的工作中马上就要过去了。回想起一年来的工作，可以说是物业站在总结去年工作的基础，经过一年的完善与努力，再上新台阶的过程。一年来，我站在市局领导的正确领导下、在全局各单位的大力支持下、通过站领导及全体职工的共同努力而使站各项工作都完成得比较圆满。

今年我站在局所装修改造方面下了很大功夫，这就要求物业站不仅要做好日常维修工作，而且对装修改造质量也要严格把关，为了做好这一项工作，我站安排专人对工程现场进行监督，共完成局所装修13处、柜台加固34处、墙壁粉刷24处，对5个支局所进行了屋面防水改造，对印刷厂、综合服务基地进行了防火墙改造，并对全部工程进行预算审计，工程造价达到了251万元，审减额为68万元，审减率达到了27%，切实为局把好了关、把住了关，受到了局领导的高度赞扬。

1、去年冬季我站部分局所因多种原因导致供暖不好，为彻底解决这一问题，今年夏季我站就组织综合股职工分头对几处局所的供暖管道进行室内分户改造，为节省资金，我站安排综合股的几名骨干分头负责，对10处局所进行了改造，均在供热之前顺利完成了任务，而且供热效果都比改造前要好很多，还为红旗所安装了电取暖，彻底结束了冬季室内冷冰冰的历史。除此之外，我站还组织力量对我站所属的几处锅炉进行维修，总计精修锅炉1x2吨的6台，0.5吨以下的10台，为局节约资金5万余元，以上这些细致的工作，不仅基本解决了冬季不热的问题，而且从根本上节约了能源支出，为局节约了大量资金。

2、为切实做好全年的服务工作，做好全局物业管理工作，有力地保证经营、运行、机关各部门生产工作有序、高效、顺畅运转，营造安全、良好、和谐的发展环境，我站将服务贯穿于全年的工作中，全面履行服务内容，依据严格的考核机制，对各股从服务态度、服务时限、服务质量等方面全部实行计分制，在各股之间进行评比，评出和最差，有奖有罚，充分调动各股职工的工作积极性，使职工充分认识到这是全年工作中的重点，抱着必须做好这项工作的态度来对待。一年的工作，我们始终本着谁主管谁负责的原则，将物业管理的服务工作层层分解，细化到股，量化到人，强化责任追究制，对各单位所反映的问题能按服务的要求及时到位进行维修，一年来，从没有因为我们的自身原因而耽误过生产的，而且对于无法马上维修的都能做到及时安排，一旦问题解除马上排除故障。各股之间也能通力合作，在每半个月的巡访中能互相通报，互相配合，不仅提高了工作效率，而且也加强了各股之间的沟通协调，使得物业站这个原本散乱的集体日益团结。

实践证明，通过我们的积极努力，全年的维修维护、清扫、能源房产管理等多项工作都在制度的规范下完成得比较好。而且基本上能按照局里的要求，以经营为主线，全面细致地做好各单位的后勤服务支撑，强化了职工的主动服务意识，受到全局各单位的一致好评。

1、房产管理方面除对各项收费项目进行了建帐管理，同时对我站出租房屋及承租房屋都建立了台帐，所涉及内容一目了然，并制定了有关房屋管理方面的规章制度，与各方负责人见面落实了这些管理规定，以便于日常管理及遇到问题能及时妥善处理。重点针对物业收费项目进行了规范，与各物业管理站签订了物业管理合同，并对收费标准进行了重新洽谈，使物业管理费的收费标准达到历年最低。对由于其管理疏漏对我站造成的损失，进行了经济上的追究，从当年的物业费中扣除。今年全年共交纳物业管理费2.2万元，比上年节约了0.95万元。

对市里所收的各项占地费、年检费、土地租金等等，也是能省则省，通过与市里各收费单位的多次协商，针对以上各项收费项目我站共为局里节余15.9万元。

积极推进闲置房屋出租一事，我站去年将多数闲置房屋出租，收到了很好的效果，今年初始，我站又将剩余房屋进行分类，分别考察地段、租金等指标，对不同房屋酌情定价，争取将剩余房屋也能出租出去，为局收回部分成本。除此之外，我站还积极主动对已出租的房屋租金进行收缴，对于许多难收的户也进行多次攻关，通过我们的努力，目前我站已收回租金138.47万元，收缴率达到70%。

2、能源管理也日趋完善。水、电能源管理在去年整治的基础上，今年又有所规范。取消了部分不合理收费，以邮政企业是国家赋予的承担普遍服务的公益性企业为依据，重新核定了部分收费项目的收费标准，一项每年就能为局节省30多万元。

我站在去年对电费整治的基础上，今年对供热费进行了彻底清算，为了保证交费面积的准确，我站专门派人到各单位测量面积，在此过程中，对站前枢纽大楼的面积提出了质疑，经多方求证并与热力站沟通，终于认定了我们的结果，最后通过多种手段，终于追回了多年多交的供热费45万余元，为局挽回了多年的损失。除此之外，今年供热费虽然上调了价格，但我站所付出的却与去年基本上持平，原因是今年我站将供热费收缴工作交给了物业站代收，甩掉了许多现已不应在我站报销的住户。

1、冬煤反季进场，从根本上避免了迎季的价高质低的普遍问题，并从用量上进行了仔细核算，严格压缩了每年的进货量，使得今年的冬煤物美价廉，保质保量。在保管问题上，将煤传成堆，用草、泥将煤堆盖起来，使煤免受风吹雨淋，并从根本上控制了冬煤丢失的现象。一项，就为局节省资金十余万元。

2、为节约购买桌椅的资金，避免浪费，我站组织专人对全局各局所的办公桌椅进行了维修，一年来，共维修办公桌171张，其中大修85张，办公椅115把，与购买的成本相比，维修所付出的工费及材料费真是相差太多，一项，就为局节省资金4万余元。

3、坚持原则，坚决抵制不合理收费。我站根据规定，邮政局属于提供普遍服务的公益性企业，在许多收费项目上都应享受一定的优惠，据此我站与各收费单位多次协调，在许多方面都争取到了一定的优惠政策，为局节约资金30多万元。

为使得采购商品在质量上和价格上都有所保证，我站专门成立采购小组，定期到市场去了解商品的价格及质量情况，并及时征求全局各使用单位的意见，尽量满足大家的需要，对不合格商品坚决不入库，其中也发生过因进货质量问题，损失由采购员弥补的事情。经这样严格的审查，我们才能保证每批进货都物美价廉。

为保证用最小量的库存来周转，我站在计划调拨上采取了月报计划月查库存的原则，使得我们不占用过多资金就能保证全局的生产之需。

保管工作能做帐物相符，货物陈列整齐，每月能及时清点库存，并保证平时付料的及时性，为全局各部门的生产之需提供了有效的保证。

1、维修工作针对我站点多、面广的特点，除按照要求每半月巡访一次外，我们把需要维修的工作也按轻重缓急进行了登记记录，在时间上、顺序上进行了合理安排和调度，做了许多细致的工作。首先是对更换佳西局地沟内严重腐蚀的热化管线百余米，为了完成这项工作，维修股的同志们不怕苦、不怕累，在地沟里一干就是十几个小时，用了一周的时间终于把地沟内的管线更换一新，保证了今冬的供暖问题。二是通过与热力站积极沟通协调，自己组织人力对长安局、通江所、光复所、中山投递班等进行了热化分户改造，工作质量都达到了热力站所要求的标准。还对沿江局进行热化管线的重新敷设，对散热片进行了重新安装，通过认真细致的探察研究，对锅炉位置进行了调整，改造之后的供热效果非常理想。三是提前做好冬防保暖工作，组织木工利用近一个月的时间对全局破损的玻璃进行了重新安装，及时修补并安装了门帘、门条等设施，受到了全局各单位的赞扬。

2、电气维修方面也做了许多工作，除了按要求保证日常维修任务之外，为14个局所进行了灯具集中改造，将格栅灯更换为铁管灯，共用灯具460余套，每月可节电1.8万度。利用晚间休息时间改造局所台席34个，节约成本1.5万元。另外，变电所在人员少的情况下，能按规定做好例行的值班工作，而且经常加班加点对局所进行维修保养，保证全局各单位的正常用电，一年来，累计更换灯管225次，排队各种故障102次，为局做出了突出贡献。

我站是属于后勤服务部门，人员素质参差不齐，劳务工多、国营工少，而且各工种的工资标准也比较低，但面对局里每次下达的指导性任务，我们从来都没有放弃，也没有等靠思想，而是每一次都积极鼓励职工，为职工讲清楚支持经营工作的必要性，使得职工从思想上真正认识到我们是邮政局的主人，邮政局的兴衰决定着我们每个人的命运，所以这一年来，我们积极完成了储蓄指标，正在努力完成电信业务的推销和拜年卡的销售工作，难度可想而知，但我们的职工本着为局尽自己一份微薄之力的朴实想法，在站领导的正确引导下，积极主动地投入到营销战役中去。

局里为从根本上解决职工中午就餐问题，经多次研究，决定组建职工食堂，并分归物业站管理。实际上这是一项很难做好的工作，但站从上到下都没有因为这个而产生懈怠情绪，而是积极地出谋划策，都是一心想把食堂搞好，局里为职工做好事，而我们要做好传接棒，将局里的这种关怀传递给每一位职工，让他们也深切地感受到这种切实的关怀。

一年的工作细说起来还有很多很多，我们取得的成绩有目共睹，但其中的不足也让我们感到不安，但我们有信心将这些不足之处在今后的工作中逐步加以修正，使得物业站对全局的后勤服务支撑工作更顺应全局发展的需要，这是我们物业站每一位职工的心愿，相信我们今后的工作会在局领导的正确指导、在站领导及全站职工的共同努力下一定会做得更好！

自今年6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总结汇报如下：

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。自接管xxx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xxx的实际，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，按照鸿亚公司、业主和我方协定的服务费，定期予以收缴、催收，xx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。半年来，我主要从事办公室的工作，xxx的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。

在xxx工作半年来，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。

（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：

（一）对物业管理服务费的协议内容了解不够，特别是对以往的一些收费情况了解还不够及时。

（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xx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）积极搞好与鸿亚公司、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。

**企业最新年终总结 年度公司年终总结篇六**

从入职理财部到写工作总结的今天，我在理财经理的岗位上，经历了一开始对业务的不熟悉，生疏，不敢同陌生人交流的胆怯到现在对业务知识的熟练掌握，能够按照部门领导的要求按时按质完成任务。同时在部门负责人的带领下，也同同组的同事之间配合良好，并取得了一定的销售业绩。现将工作的具体情况总结如下：

“干好一份工作，先要热爱这份工作”从事理财经理这个工作需要在工作中对客户的提出的各种理财问题进行详尽而耐心的回答。这就需要我们在业余的时间里面对理财知识有深入而系统的理解乃至记忆。只有热爱这份工作，牢记了每一个规范用语，熟练掌握流程。进而在工作中深入挖掘客户，理解客户需求，为每一位客户做好工作日志，细心做好拜访记录，及时记载客户意见和建议。以此不断提升自己，为客户提供专业化、个性化的服务。

在工作中时刻牢记自己是专业的理财经理，自己的言行举止都是对客户会有潜在的影响。所以在日常工作中，我时刻以更高的要求来规范自己，认真遵守规范化服务要求，坚持微笑服务。做到“来有迎声、问有答声、去有送声”，为顾客营造亲切和谐的服务氛围。从点滴做起，从小事做起，不断提高自身的服务水平。

做到面带微笑，语气平和，语调轻松，用词规范，为客户提供规范、优质的理财服务。

作为理财经理，一方面要对自身的产品有较为深入的了解。明白自己能为客户带来什么，创造多少的利润。另外一方面，要明白客户需求什么，只有明白了客户的需求，才能做到对症下药。创造条件去满足需求。这就需要我们在跟客户的交流中，不断发掘客户的爱好，需求，兴趣，特长。力争跟客户交流时讲客户感兴趣的话题，引导客户对产品的了解，解决客户醉担心的问题。精心为客户制定专业的，个性化的理财服务。

在今后的工作中，我首先做好自己的本职工作，然后努力提升自己的业务知识和客户开发技巧。其次总结自己的失败教训，不断完善自己，提升自己。做到坚持以真情打动客户，用热情感染客户，用友情联系客户，积极化解客户的埋怨，取得客户的信任，与客户建立深厚的感情。努力提升自身业绩，实现公司和个人的双发展。

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