# 推荐公司主管上半年个人工作总结通用(7篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2025-07-27

*推荐公司主管上半年个人工作总结通用一作为一名行政主管，我能够充分发挥承上启下、协调左右、联络内外的枢纽作用，从信息调研、文件起草、综合协调的文秘工作，到会议组织、来宾接待、印章管理的行政工作，都体现出行政主管工作的重要性。行政工作无小事，每...*

**推荐公司主管上半年个人工作总结通用一**

作为一名行政主管，我能够充分发挥承上启下、协调左右、联络内外的枢纽作用，从信息调研、文件起草、综合协调的文秘工作，到会议组织、来宾接待、印章管理的行政工作，都体现出行政主管工作的重要性。行政工作无小事，每一件细小的工作都可能牵一发而动全身，从而影响到公司的形象。

自担任行政主管后，迅速投入到各项工作中，完成了各类文件起草、会议安排、信息上报、信访接待、参谋督办、印章使用、档案存放以及其他服务工作。特别对仓库物品出入、印章管理等工作要求严格按照制度执行，避免因责任心不强造成公司经济损失和产生负面影响。

1、注重学习，努力提升工作能力坚持把学习摆在重要位置，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。利用空闲时间学习《应用文写作大全》《秘书学》和各种行业报刊杂志，以此提高自身素质和能力。

2、立足本职，完成各项文书工作完成公司年度总结、目标完成情况和下年度工作安排的起草、报送、印发工作。做好公司日常公文起草、处理和文印工作，全年收转、传递、报送各种请示、xx318份。校对、印发xx、行政、工会、团委各类文件共xx份。向市建委上报各种文字材料xx份，做到了及时、准确、规范，满足了公司正常的工作需要，树立了公司的良好形象。

3、热情细心，完成接听接待工作耐心接听、解答用户来电，全年共接听用水业务咨询、反映问题、投诉电话xx余个，收发传真材料xx余份，接听率xx%，尤其去年年底和今年一月份天气寒冷，大量用户出现用水问题，每天办公室接听用户来电xx余个，都能够及时、耐心的为用户解答。接受、处理、反馈市建委xx服务平台，市消费者协会xx、市长信箱、市人大、政协提案，累计xx余份。按照公司领导安排，较好完成了外地水司人员及上级部门的接待、安排和招待任务，一年来共接待来访xx次。业务招待烟、酒、会务用品均按公司标准，严格做好登记、领用、报销工作。

4、积极主动，做好城市综合整治工作根据上级工作部署，制订了公司市容环境和立体美化综合整治实施方案，分别于xx年xx月、xx月和今年xx月集中开展了综合整治活动。活动期间每天收集整理活动开展情况，填写综合整治日报表，坚持一日一整治情况上报市建委。

5、认真负责，加强行风建设工作编写、制定了公司xx年行风建设实施方案、公司行风建设汇报材料、xx年度公司行风建设工作总结，以及行风建设工作的整改报告。监督、解决用户提出的各种用水投诉，满足用户的用水需求，为用户提供方便快捷的服务。由于工作扎实，成绩突出，在今年一月份纠风办对公司测评中，获得了满分。

6、多方联系，做好水价调整工作积极配合公司做好水价调整相关工作，多次同省内各地市水司联系，了解相关信息，掌握最新水价动态。

7、积极投稿，多方面宣传供水工作及时向各类报刊投稿，全年个人在全国各类供水报刊网站上发表文章xx篇，其中在《xx》《中国水星》《xx》等报纸网站发表文章xx篇，《xx》报发表稿件xx篇。

8、加强培训，提高员工整体素质加强本岗位员工培训教育，制订学习计划，重点学习本岗位工作职责、业务流程、各种制度、专业知识等。通过多种形式，多种渠道的培训活动，提高了员工整体素质。

9、参加活动，树立公司良好形象积极参加各种活动，代表公司参加了xx市基础产业工会xx职工羽毛球比赛，获得团体第三名；参加了公司庆xx周年篮球比赛，获得亚军；参加公司迎国庆书画摄影展。

积极响应公司号召，参与xx活动，以微薄之力向困难群众、职工献出一片爱心。

1、自身的学习抓的还不够紧，业务技术素质和办公室公文写作能力有待于进一步提高。

2、同领导、部门之间沟通协调方面还不够，还需进一步加强交流。

在新的一年里，加强专业知识的学习，努力提高业务素质，通过多看、多写进一步提高写作水平。

积极主动做好领导的参谋，利用各种方式加强同各部门之间联系沟通，提高工作效率。

取得的成绩离不开我们办公室团队的支持，我们人员虽少，但个个优秀，大家各尽其责，在自己的工作岗位上出色的完成了各项工作任务。

在此我要特别感谢他们，我为有这样的团队感到骄傲。另外我还要感谢公司给予我们的一切，虽然目前还面临困境，但更要求我们互相协作，用优质的服务和业绩来推动公司的发展，将公司的兴衰存亡的责任担当起来，心怀感恩，共同迎接中源水务辉煌时刻的到来。

**推荐公司主管上半年个人工作总结通用二**

20xx年，我在公司的正确领导和同事的支持下，按照总体工作部署和目标任务要求，以科学发展观为指导，认真执行公司的工作方针政策，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己分管工作方面认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将我这一年来的工作情况向各位简要汇报如下：

一、加强管理，有效管控财务

做为公司财务经理，我根据年初工作计划，认真做好对内日常财务管理，对外工商、财务对接工作。

(一)建章立制，完善核算管理

一是做好基础工作，按时上交报表。进一步加强日常财务工作的管理，完善财务规章制度和岗位职责。我在年加大财务基础工作建设，从粘贴票据、装订凭证等最基础的工作抓起，认真审核原始票据，细化财务报账流程。按照保险公司的精神与《保险公司管理制度》、《票据及财务印鉴的管理制度》、《会计档案保管制度》等，将内控与内审相合，每月终都要进行自查、自检工作，逐步完善我的财务管理体系。

二是组织财务活动，处理财务关系。财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作，这是财务部最平常最繁重的工作。20xx来，我及时为各项内外经济活动提供了应有的支持，基本上满足了各部门对我部的财务要求。公司资金流量一直很大，现金流量巨大而繁琐，我本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，各项资金收付安全、准确、及时，没有出现过差错。公司的各项经济活动最终都将以财务数据的方式展现出来。在财务核算工作中我尽心尽力，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己的努力。

三是规范资金管理，提高专业能力。近年来，随着公司精细化管理水平的不断强化，对财务管理也提出了更高的要求。我以此为契机，根据财务管理的特点以及财务管理的需要，及时制定公司《固定费用管理办法》、《资金预算管理办法》等一系列相关制度，从而使每项工作有计划、有落实、有监督、有考核。

在费用控制方面：

1.采取定额包干的方式，将手机费、电话费、办公费、车辆油料费、维修费、线路巡视费等定额控制，节约归已、超支自负，培养了职工的节约意识。

2.采取预算审批的方式，对定额以外的费用，必须先层层审批，没有审批发生的费用，一律不予报销。在现金预算方面，为提高现金预算的准确性，在实际支付时做到，没有现金预算项目的不予支付，超预算支付标准的不予支付，从而提高了现金预算意识。

在职工借款还款方面，规定了借款必须于发生当月还款，确实起到了降低借款数额，减少资金占用，避免呆帐发生的积极作用。通过预算管理这一有效的管理手段，职工的规范意识进一步增强，从而有力地带动了财务其他各项工作的开展。

全年财务核算工作，资金的算与安排、费用的稽核与报销、会计核算与转、会计报表的编制、税务申报等各项工作开展都能及时有效的完成。

(二)统筹兼顾，规整资金管理

按月及时与销售部的销售提成表进行审查核对，保障销售数据的核对无误。

对存放的付款合同进行集中的归档管理，并建立合同台帐。按部门对合同的类别、名称、签订单位、合同金额、付款时点及金额、执行情况等做出详细准确的反映。

(三)及时足额，保证税款缴纳

正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。全年公司共缴纳税款80万元。

二、工作中的不足

回顾一年的工作，工作中的风风雨雨时时在眼前隐现，我不仅能在工作时埋下头去忘我地工作，吃苦耐劳，富有团队合作精神，具有一定的协调和交际能力，且面对困难从不气馁，能够冷静、果断和全面的去处理，有着强烈的上进心和永不服输的干劲。

虽然在工作上取得了一定成绩，但同时，我也清醒地认识到自己的不足，主要是日常工作中缺乏主动深入发掘的精神，对工作提出合理化建议时，缺乏深度和全面。

三、工作计划

(一)加强学习，提高自身素质。

今后，我要继续加强学习，掌握做好财管工作的基本知识和技能，提高自身工作本领，努力按照政治强、业务精的复合型高素质的要求对待自己，做到爱岗敬业、履行职责、公正公平、廉洁自律。

(二)强化管理，提高综合素质。

贯彻“以人为本”的管理思想，做好员工的工作，制定合理的学习教育规划和切实可行的措施，在不影响正常业务工作的前提下，积极开展财务人员的思想政治工作和学习教育活动，整顿思想，增强工作责任心，学习有关规章制度和业务知识，提高业务技能和综合素质。

今年，我认真努力工作，虽然在政治思想和业务知识上有了很大的提高，取得了较好的工作成绩，但是与上级领导的要求相比，还是存在一些不足和差距，需要努力提高和改造。

今后我要继续加强学习，提高自身综合素质，围绕财管工作的目标任务，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，为保险公司的发展做出自己应有的贡献。

以上是我的述职报告，请各位领导评议，欢迎对本人工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮助我工作的各位领导和同事表示诚挚的谢意。

**推荐公司主管上半年个人工作总结通用三**

省公司各位领导，分公司及支公司的各位同仁：

大家好!

今天，是省公司对我们市分公司领导班子成员工作考核述职会，有幸在此将我近11个月工作向大家作个汇报，不妥之处，敬请批评指正。

截止今天(11月17日)，在省、市分公司党委、总经理室领导下，本人紧紧围绕省、市分公司年初工作会议和省公司非车险专业会议提出的各项工作目标，以“转方式、促发展、强合规、增效益”为工作主基调，带领分管部门(财务中心、财险部、农险部、信息技术部、系统工会办)努力完成分公司总经理交办的各项工作，基本达成了岗位责任目标。现从以下三个方面汇报：

一、主要工作和关键举措

(一)非车险业务发展工作。

在市分公司年初全市工作会议的基础上和省公司各个专业会议精神的推动下，于4月主持召开了全市财产险、责任险、意外险业务发展专业会议，并在会议上作了题为《回顾过去展望未来努力实现非车险业务新跨越》的工作报告。会上，为贯彻省公司提出的“非车险业务发展年”确定的目标任务，下达了全市非车险业务收入增长14%以上，实现保费3313万元的任务目标;确定了对各支公司(营销部)领导班子成员实施“按季考核，与业绩工资挂钩，年终调整兑现”的考核办法;提出了非车险业务发展的工作重点和关键举措。

截止10月，通过分公司产品线和各支公司的努力，非车险业务保费收入3302万元，较上年同期增长44.5%，净增保费1016万元，提前两个月完成省公司下达给(3218万元)的全年保费计划。

在增提未决赔款准备270万元、其净额为1762万元的情况下，实现报表口径承保利润170万元。应该说非车险业务经营取得了可喜的成绩，在此，将自己做的几项主要工作汇报如下：

1、抓责任险续保和新增工作。

一是在专业会议上提出了主要工作思路：责任险领域在抓好雇主责任险、道路客运承运人责任险、危险货物承运人责任险续保和新增的同时，还要勇于从竞争对手30%(583万元)份额中抢夺增长点，同时加紧对责任信用险新业务的开发，培育20xx年业务增长点。

二是增措施，雇主责任险向高保额要增长。今年，受益于各级政府加强高危行业的管理，特别是赔偿标准的提高(企业普遍投保保额提高了100—300%，最低20万元，达到了60万元)，也促使我们向高保额要增长的想法。

为了适应市场的需求，迎接雇责险的发展机遇，在非车险专业会议上提出了并在时常工作中加以实施的几项措施：

第一，做好满员承保提高保费充足率工作。争取当地安检部门对投保人数(按全员)核定工作支持，施行记名投保方式。由此因人员多、交费多的企业，可分期(应计名)投保，减小企业一时的资金压力。

第二，做好保额和费率厘定及共保分摊工作。保额可按照当地安检部门的要求设定(医疗费保额不突破2万元);费率应执行总颁标准不得下浮;我司份额应力争达到50%，确保市场份额的提升。

第三，做好向安检部门支付费用的相关工作。力争说服安检部门出据行政事业发票，在承保费用中支付防灾费或安全教育宣传费。若安检部门不能出据行政事业发票，应积极给他们引荐保险专业代理公司，确保费用支出合规。

第四，做好共保各方现场查勘出勤协调工作，确保为被保险人提供查勘理赔服务承诺事项的落实，引导客户选择在我司投保。

三是为加强与县市安监局的沟通、协调和合作，促进业务发展，在7月全市半年工作会上提出了三条措施：

第一，主动向当地安监局汇报半年矿山责任险的承保、理赔工作情况，进一步把握主动权，未达到50%份额的公司力争提高份额;第二，主动做好费用结算工作;第三，提出非矿山高危行业参加保险的方案，能启动则启动，不能启动则为明年责任险营造一个良好的外部环境。

截止10月，全市责任险保费收入1508万元，同比50.63%，净增保费507万元。其中雇主责任险保费收入1114万元，同比增长117.8%，净增保费602万元。责任险提前两个月完成省公司下达的1450万元的保费收入计划，承保利润由于增提未决赔款准备金的影响，亏损0.55万元。

2、抓意外险的续保和新增工作。

一是在专业会议上坚定了业务发展的主要方向：在意外健康险业务领域，继续抓好个意、团意险的续保巩固和客户新增，同时要从竞争对手52%(550万元)的市场份额中寻找新增客户;在加强传统业务竞争力量的同时，应把借款人意外险放在新增业务开发的首位。

二是明确地告知各支公司——今年，争夺意外险市场的瓶颈不是费用，而是开出承保条件后的承保能力。在意外险承保能力上，只要按照总颁费率标准或不超过10%的打折，我们要通过临分来提高自身(40%)的承保能力。

三是鼓励在(民宅)建意险、团意险业务领域竞争。在《意外险经营标准》的约束下，其他公司能开的条件我们同样能开，其他公司能保的业务我们同样能保，在竞争业务上实施(+3)的费用政策。“零和博弈”建意险市场，充分应用“责任险与意外险保障互补”的特点，稳步推动团意险业务。

四是全力拓宽驾意险的承保领域。抓住摩托车两年一审的时机，充分利用摩托车交强险承保能力优势销售驾意险;借助摩托车驾意险在驾车人群中的影响，努力将edd、eda扩展到汽车驾驶人群。主张各支公司将驾意险保费指标分解到人与工资挂钩，充分运用分公司高市场费用投入政策(现已将手续费从15%提至20%)，借助总公司开展驾意险四季度劳动竞赛的东风，提高了支公司及业务人员销售积极性。由此，在总公司9月模拟获奖名单中，月保收入金额排列全国地市级第22位。

截止10月，意外健康险业务实现保费收入1122万元，同比增长92.12%，净增保费538万元。其中：驾意险保费收入457万元，同比增长186%，净增保费297万元;团意险保费收入522万元，同比增长81%，净增保费234万元;建意险保费收入78万元，同比增长33%，净增保费20万元。意外健康险提前五个月完成省公司下达的830万元的保费收入计划，实现承保利润135万元。

3、抓好财产险业务的续保、新增和风险控制。

面对财产险业务的发展压力，推动和鼓励各支公司从竞争对手44%(612万元)份额中竞回市场份额。指出：

一是要激活和巩固银行代理渠道。分公司与工、农、中、建、农信社都签订了保险代理合同，要加强对银行的沟通，模清代理业务流向和经办人员动向，实施(+3)的费用政策，在原代理协议框架下激活代理渠道，促使企财险、按揭房屋保险、工程险代理业务回流。截止10月，仅x支公司通过银行代理，回流企财险30多万元、按揭房屋保险41万元。

二是严格控制财产险类业务的承保风险，做好分保增强公司抗风险和承保能力。全市企财险保费656万元，由于电力公司近150万元被系统内保，全市面临省公司下达的738万元、净增保费200万元的任务压力。为了完成上级公司下达的任务，小水电是我市企财险增长点，但做好分保则是前提。全市小水电业务除总公司20%合约分保外，必需加入省公司35%小合约分保，分散风险、提高承保能力。今年石棉、汉源支公司承保的小水电三个电站出险，初估赔偿450万元，但有了大小合约分保，加之分保手续费摊回，自负赔偿成本也就200万元左右，有力地保障财产险的稳定经营。

三是加强非车险重点业务的把关力度，培养精通业务承保的人才。工程险和建意险是我多年来把关的业务，在上下沟通承保方案的同时授以业务人员承保经验与智慧，要求他们掌握要并应用新型的出单方式，高效地为承保签单提供支持。

截止10月，财产险保费收入671万元，完成省公司下达任务68.26%，承保利润36万元。其中企财险除前述三个案件增提未决赔款准备金外，实现承保利润133万元。

可能是公司财产险业务发展的低谷期，剩下一个多月时间，还有267万元任务缺口，在此我也只有急呼：在座的各位支公司经理们，加把油，为荣誉而战!

4、加强制度建设，实施手续费集中管理。

一是修订了《非车险业务考核办法》，使单项考核在合理、公正、公平的条件下进行。到本月已向支公司领导班子成员发放非车险2、3季度产品线奖金近4万元，发放责任、财产、意外险业务发展特别奖近21万元。非车险业务发展得好的支公司经理，已得近3万元奖金。

二是实施了非车险手续费由分公司集中管控。首先，共享15%的手续费率;其次，按业务质量、风险高低、竞争程度增加手续费标准。手续费率的增加严格实行报批制，只要是优质业务、竞回业务、抢占市场的业务，都可实行(+y)的费用政策。由此，引导或强制展业人员扭转“重手续费收入，轻业务质量”的习惯思维，较好地控制了手续费支出，提高了手续费支出的效能。

截止10月，按分险报表口径的手续费率为：企财险13.85%，货运险9.75%，家财险24.98%，工程险9.97%，意外健康险15.23%，责任险13.95%。非车险业务总手续费率为14.47%。

(二)农险业务发展及理赔工作。

年初，制定印发了《政策性农险考核办法》，下达了农业保险1035万元的保费任务(其中政策性农险935万元)。截止10月，农业保险保费收入976万元，完成自编计划94.3%，已完成上报省公司计划数。其中政策性农业保险业务收入884万元，同比增长84%。农业险实现承保利润125万元。到年底，预计政策性农险过1000万元，农业险保费达到1100万元，翻开了五年来光辉的一页。主要做了和实施了以下工作和相关举措：

1、报送专题报告，邀请政府相关部门人员出外学习。

春节前，向市农工办报送了《关于开展政策性农业保险工作的建议》、《政策性农业保险工作方案》，从工作层面上向市政府相关部门做好了汇报。春节收假后，邀请了市农工办、市财政、市农业局的相关人员到分别到了遂宁、南充学习，让外地市的政府部门亲历的工作经验帮我们说话，有力地推动了政策性农险发展。

2、开好政策性农险专业会。

继省公司农险专业会议后，在5月召开了农险业务发展专业会。在会议上就今年的农险发展工作提出了几点要求：

一是，“合规”是经营政策性农险的生命线。“宁伤规模，不伤合规”，“合规”当头，保住我们四年来为之而付出换来的政策性农险业务经营权。

二是，认真做好承保、理赔到户工作。强调各业务开办公司按照保监会、总省公司“四到户、两公开”的要求做好承保、理赔到户的工作，该项工作已没有了退路、不进则退，做好承保、理赔到户工作也是为明年落实水稻、玉米、油菜“无赔款优待”工作打基础。

三是，抓好农村服务网点的建设工作，提升服务能力。要按“常德”模式增加人、财、物的投入，加快建设农村服务网点，我们服务能力不足的问题。

四是，加强农险费用管理、确保各项支出合规。严格按照x号文件的规定，做好季节性聘请人员劳务费支出的相关工作，提高协保人员的工作积极性。严格控制不合理的会议费和招待费列入和其他费用全险摊销。

3、深入基层，指导农险承保、理赔工作。

一是在承保收费到户的具体操作上，常与农险部经理研讨水稻、玉米ecel分户清单的要素收集、填写、导入系统的方式方法，并在日常工作中指导支公司的承保工作。

二是深入到x深处的乡村查看风灾玉米损失，深入汉源老山乡村查看玉米干旱灾害，与支公司共同研究查勘、定损、理赔到户的办法，共同解决对内对外所存在的具体问题。

三是强化经营管理，督办了石棉、汉源公司水稻(玉米)因乡政府索赔发难未决案三件，督办了雨城公司对熊猫乳业奶牛保险亏损事宜，最终都收到了满意的结果和良好的效果。

(三)财务管理工作。

全市财务管理工作按照总、省公司的相关规定，不断加强财务基工作建设和常规检查工作，为公司经营决策提供了可靠的经营数据，实现了全市财务核算平稳、高效、安全运转。今年，由于财务省集中，财务中心的管理及事务性工作很多。就分管而言，主要组织实施了以下工作：

一是制定了《费用管理办法(试行)》，并坚持实施支公司财务分管制度。认真实施费用预算管理，每月与财务中心做好全市各单位的费用支出预算安排，严格执行先报后用的费用审核制度，确保了各项费用合规。

二是认真地组织全市进行了财务、业务数据真实性自查整改和小金库自查自纠工作，按时地向省公司提交了自查自纪报告。

三是组织完成了固定资产的清理和系统上机编制工作，全市固定资产得以有序的管理。

四是按时完成省公司布置的资产负债、应收应付的清理工作，财务管理水平得到了提高。

五是在省公司要求的时间内完成了财务收支省集中和费用、实物支付系统上线支付工作，并积极支持和配合20xx年固定费用预算上线工作。

(四)信息技术及数据质量管理工作。

一是制定了本级《数据质量考核办法》，加强了数据的日常管理工作，确保了各系统数据真实、完整、有效。在日常的数据质量管理中，不定期发布通报，指出存在的问题和解决问题的办法，不断提高数据综合质量。

二是积极配合省公司及产品线完成了车险和非车险第三代核心业务系统的上线工作。

三是切合实际地计划全市网络设备的新增和更新，确保了财务、业务、理赔网上平稳、高效、安全运行。

(五)系统工会工作。

全省工会工作会议后，结合公司实际，制定并印发了《分公司工会工作安排》，提出了我司系统工会工作的总体要求——贯彻科学发展观，紧紧围绕“转方式、促发展、强合规、增效益”的工作主基调，加强工会组织建设，推进司务公开，创建“幸福和谐职工之家”，健全员工建言献策机制，积极开展劳动竞赛和各种创争活动，为实现公司发展战略目标，努力开创工会工作新局面。围绕这个总体要求，主要做了以下几项工作：

1、加强工会组织建设。

加强会籍管理，规范完善入会手续。凡与公司签订了劳动合同的人员，在自愿的基础上均加入所在公司工会组织。对劳务派遣人员，凡签订了委托代管书且在我司连续工作满1年(含)以上，根据本人意愿，直接加入我司各级工会，实现了全员入会。

2、完善建言献策平台，健全完建言献策机制。

一是，设立了建言献策专用邮箱，广泛征求员工意见，鼓励员工为公司发展中的重点、难点和关键点问题的解决多提合理化建议。二是，市系统工会将组织评选“建言献策组织奖”和“员工金点子奖”。

3、积极开展各类创先争优活动，激发员工活力。

一是，在全市开展“家财险业务劳动竞赛”，截止10月，家财险保费收入60万元，同比增长50%，净增保费20万元。将在12月组织评比组织奖与个人奖。二是，开展先进集体、先进个人评选表彰活动，营造“学先进、赶先进、争创一流业绩”的良好氛围。涌现出“灾后重建先进集体”、“保险行业服务明星(铜牌得主)”、“五四优秀青年”等先进集体和先进个人，激发了广大员工的使命感和荣誉感。

4、关爱员工，增强公司的凝聚力和向心力。

一是，加强困难职工档案的动态管理，做好劳模、病困员工资料库更新工作。今年，市县两级工会对汉源困难员工杨春燕家庭给予了帮助，让他们真切地感受到组织的温暖。二是，组织员工体检，将劳务派遣员工纳入，从感情上拉近与他们的距离。四是，系统工会为全市女职工在省工会办理了重大疾病保险，以实际行动支持省公司工会《促进女员工与公司共同成长》项目规划的开展。

二、工作作风及廉政建设情况。

一是在工作作风方面：服从总经理的指挥、协助总经理的工作，努力完成交办和分管职责内的工作;求真务实，不尚空谈，深入基层和展业第一线，脚踏实地办实事，埋头苦干求实效。能按照现化企业对管理者的要求，及时的转变观念，创新思维，全心全意为公司和员工的利益而努力工作。

二是在廉政建设方面：认真地学习了《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》，能按照《廉政准则》中规定的8个“禁止”和52个“不准”严格的约束自己在工作和生活中的个人行为;廉洁从业，严以律己，无违法、违纪、违规的行为。

三、存在的问题和今后的努力方向。

回顾过去，深感还存在很多不足，主要体现在以下几个问题上：

(一)没有充分调动分管部门的工作积极性。

主要表现在对分管产品线的指导和管理力度不够，导致对支公司服务不到位。20xx年，我将按照常规事务、重点工作、临时性工作制定分管部门的工作时间表，提高产品线的效能，适应经营机制转变的需要，为支公司业务发展提供有力的支持。

(二)没有抓好政策性林木保险政府协调工作。

今年省政府启动的政策性林木保险，除给市财政送过一个承保规划报告外，没有做好与政府相关部门沟通和协调工作，在争取政府支持的工作力度上不够。20xx年，向市政府作好政策性林木保险工作规划报告，深入区县政府相关职能部门做好沟通和协调工作，为基层公司创造展业环境，力争政策性林木保险启动。

(三)财产险业务不能完成省公司计划，我有不可推卸的责任。

不仅仅是考核时扣我的业绩工资，而保费上不去支公司经(副)理受损失。会后，我会认真思考20xx年财产险业务的发展思路，找到发展瓶颈问题的办法，力争在20xx年有一个好收成。

最后，在来年的工作中，自己要勇于创新、不断进取，使分管工作再进一步，为公司又好又快、和谐发展作贡献。

**推荐公司主管上半年个人工作总结通用四**

尊敬的公司领导：

您好!首先感谢您在百忙之中抽出时间阅读我的辞职信。 我是怀着十分复杂的心情写这封辞职信的。进入锦绣华庭工作不知不觉已经八个多月了。很感谢公司对我的培养和照顾，也很感谢领导对我的关心、指导和信任，使我获得了更多的发展空间和成长机会。经过这段时间在公司的工作，我在原料采购、酒店管理、餐饮流程等财务方面学到了很多知识，积累了一定的经验，对此我深表感激。

由于我自身经验的不足，近期的工作让我觉得力不从心。通过这段时间的工作，我发觉自己对这工作缺少一份热情，缺少一股干劲。慢慢地我开始思考自己是否适合在这一行业发展，能否胜任往后的工作。为此，我进行了长时间的思考，觉得公司目前的工作安排和我自己之前做的职业规划并不完全一致。

公司目前正处于用人之际的时候，对于我此刻的

离职我表示诚挚的歉意，请您谅解我做出的决定。衷心希望还能获得与您共事的机会。我会在递交辞职报告后一到两周内配合公司安排的工作交接再离开公司，把因为自己离职带来的影响控制在最小范围内。

非常感谢您在这段时间里对我的教导和照顾。在公司的这段经历于我而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是公司的一员而感到荣幸。我确信在公司的这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一部分。

祝公司领导和所有同事身体健康、工作顺利! 再次对我的离职给公司带来的不便表示抱歉，同时我也希望公司能够理解我的实际情况，对我的申请予以考虑并批准。

此致

敬礼

x年xx月xx日

**推荐公司主管上半年个人工作总结通用五**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好!

在市场竞争日益激烈的新形势下，我们商场适时调整经营方针，在内部进行人员调整，这是商场管理层的英明决策和对新形势的正确把握。作为商场的一名员工，我深感振奋，也很受鼓舞，没有理由不积极响应，也没有理由不主动参与!

下面，我将我竞聘的条件、优势和态度向大家作一汇报。

我叫，生于x年，现在工作。我于1980年参加工作，从事商业工作长达25年之久。在长期的商业经营过程中，我做过营业员、业务员，也做过柜组长和部门经理，逐步积累了丰富的实践经验。

1999年，我去深圳在“x集团”分公司先后担任童装、童车业务主管，负责与友谊城百货、茂业百货、岁宝百货、铜锣区广场等大型百货公司业务以及专柜形象维护、专柜小姐培训管理等工作，同时负责与沃尔玛、家乐福、华润万家等大型超市业务的联系、促销人员管理及代理商市场维护。这些经历使我的商业阅历更为丰富，并接触和掌握了许多超前的超市管理知识。

去年，为照顾家庭，我招聘到商场从事工作。一年多来，我虚心向老同志请教，在工作中学习、在学习中锻炼，300多个日日夜夜的耳濡目染，我对独特的经营理念有了直接的认识和更为深刻的了解。

二十多年的商业生涯，使我深深懂得，干商业工作不仅要有激情，要熟悉商业知识，更要会分析市场，掌握顾客心理，还要了解竞争对手的基本情况，做到知已知彼，才能在激烈的市场竞争中处于不败之地，抢占先机，赢得主动，这是做好商业工作的最基本的素质。如果我应聘成功，我将协助各位领导，依靠全体店员，把本人在20多年商业生涯中积累的经验灵活运用到经营实践中，围绕“增加销售”这一中心，做好五个方面的工作：

一是在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。

二是在职工管理上，重点做到人性化，通过各种途径，不断向他们灌输先进的经营理念，提高业务素质、规范服务行为，通过他们的一言一行，向顾客展现出广隆的美好形象，进而集聚人气，形成别具一格的核心竞争力。

三是在顾客管理上，本人将进一步强化“顾客就是衣食父母”的理念，并将之贯穿于工作的全过程，真心实意为顾客提供热情、到位的服务。通过对商品分类与摆布等情况的了如指掌，主动为顾客做好店内引导、商品说明等工作，同时要努力营造良好的购物环境，全面提升服务层次和服务质量，以满足顾客不同层次的需要。

四是在商品管理上，要尽可能丰富商品品种，要把缺货作为营业的最大敌人，视商品质量为商场的生命，进一步完善《缺货登记制度》，在缺货醒目处设立“缺货告示”，告此商品的下次到货时间，以方便客户到时购买。

五是在商品损耗管理上，要进一步强化手段。往往一个商品的损耗，至少需要5-6个商品的销售毛利才可弥补，因此我将把商品损耗管理作为门店节流、创利的重要环节来抓，从根本上提高商场的管理水平。

**推荐公司主管上半年个人工作总结通用六**

1、负责公司总账的登记、核对、试算平衡和总账的结转。

2、负责公司付款合同登记、保管。

3、负责公司费用报销额度、成本支出付款进度及发票审查。

4、负责公司账目核对。

5、负责公司各项税金的计算、申报、交纳及有关税务报表的编制和报送。

6、负责公司统计报表报算。

7、 负责公司各种凭证的审核、挑选、装订和各种会计档案的保管。

8、完成财务经理交办的其他工作。

**推荐公司主管上半年个人工作总结通用七**

新的一年即将到来，充满了挑战和机遇，我必须更加的努力。看似容易，做起来却是需要用心、用力、用态度的，需要有自信，有更强的耐力。我坚信有公司领导的正确决策，有各位同事的协助，加上我个人的不懈努力，xx月会是我在xx实现蜕变的一月。

要积极主动地把工作做到点上，落到实处，减少工作失误。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况和建议，做为一个新人要将自己放的低一点，懂得团队的力量和重要性。

（

涉及到工作相关知识的学习，不怕苦难，努力克服。工作中遇到了许多接触少，甚至从不了解的新事物、新问题、新情况。比如service信件处理、退款流程、订单登记细节处理、打电话验证，回答客人问题等。面对这些问题，要自己先多了解，熟悉公司的产品，订单操作，以及如何管理，做到心中有数，使自己很快能进入工作角色，用专业的言语向客户表达。

英文客服岗位，工作时间长，任务繁重，压力大，有夜班，肩负着公司的形象。所以，需要的是有责任心、不怕吃苦、能耐劳、乐于奉献的人。我们也要学会不断调节自己的情绪，给自己解压。

工作无大小，只是分工不同，贡献无多少，要看用心没有，没有必要斤斤计较。我刚走出校门，社会经验和工作经验少，因此我们也被很多人用眼高手低来形容。然而，我个人认为自己的上进心很强，最大的特点就是学习能强，待人真诚。工作中，要勤于动手做好本职工作，谦虚敬慎，不骄不躁，不做言语的巨人。不论是办公室的日常事务，还是工作上的任务，我都要用心做到更好。学会及时专业的勤总结、勤分析、勤汇总，并最终完成自己我的提升和成长。学会磨练自己，拓宽自己，凭借公司的良好环境提升自己。

在工作中做一个留心人。在公司领导的指导关心下，我逐渐熟悉了工作情况，通过自身细心观察和留意，反思和总结，吸取精华，提取糟粕，在工作中不断总结经验。捕捉和发现大家工作中的亮点，加以学习和自我提高。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找